

生活中的挺学

● 挺是思路，亦是方法
● 挺是技巧，更是智慧

何跃青 编著

人生乘势挺起的

24个突破点



地震出版社

你是一棵大树，还是一棵小草？关键要看你胸中有无“挺”的思路，在实践中有无“挺”的方法。“挺”的思想就是立足点，“挺”的方法就是制胜点，成功的人大多在关键时刻抓住了这两点。

生活中的 挺学

◎ 何跃青 编著

地震出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

生活中的挺学：人生乘势挺起的 24 个突破点/何跃青编著. —北京：地震出版社，2007. 5

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3107 - 3

I. 生… II. 跃… III. 成功心理学—通俗读物 IV.

B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 055273 号

地震版 XT200700087

生活中的挺学

——人生乘势挺起的 24 个突破点

何跃青 编著

责任编辑：吴德慧

责任校对：庞娅萍

出版发行：地震出版社

北京民族学院南路 9 号

发行部：68423031 68467993

门市部：68467991

总编室：68462709 68423029

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

邮编：100081

传真：88421786

传真：68467991

传真：68467972

经 销：全国各地新华书店

印 刷：三河市航远印刷有限公司



版 (印) 次：2007 年 5 月第一版 2007 年 5 月第一次印刷

开 本：787 × 1092 1/16

字 数：227 千字

印 张：15.75

书 号：ISBN 978 - 7 - 5028 - 3107 - 3/Z · 526 (3739)

定 价：28.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题 本社负责调换)



责任编辑：吴德慧

策 划：金哈达文化

封面设计：红十月工作室

RED OCTOBER STUDIO
TEL: 13901105614

前言

什么是挺？所谓挺大概意思就是在关键时候敢于亮出你自己，做最勇敢的自己，做最成功的自己。“挺”涵盖人生的方方面面，人生处处皆要挺，人生处处有学问。

通常，我们会认为，挺就是要坚定，坚强。其实，挺远远不只是这层意思，比如说，你的思路僵化，需要改变，这时坚定是没有用的，适当的改变往往也是挺所赋予的内涵，这时候你就需要挺思路——它意味着一种改变。

有这样一个故事：

一位花甲老人，大儿子、二儿子都在城里工作，只有小儿子和他相依为命。

一天，一个外乡人对他说：“老人家，我想给你的小儿子在城里找一份工作？”

老人气愤地说：“不行，你快滚！”外乡人说：“如果我给你的儿子找个对象呢？”老人恶狠狠地说：“少废话，快滚！”他边说边拿起一根棍子。外乡人后退一步说：“如果我给你儿子找的对象是洛克菲勒的女儿呢？”老人笑着答应了。

几天后，外乡人找到了洛克菲勒：“先生，我想给您女儿找个对象。”洛克菲勒冷冷地说：“不需要！”外乡人又说：“如果我给你女儿找的对象是世界银行的副总裁呢？”洛克菲勒沉思着答应了。外乡人找到了世界银行总裁：“先生，你马上任命一位副总裁！”世界银



行总裁：“你没事吧？”外乡人胸有成竹地说：“如果你任命的这个人是洛克菲勒的女婿呢？”总裁当然没有拒绝的理由了。在每一个环节都有重重阻碍的问题就这样解决了！

外乡人为什么能够达成愿望？正是因为他在每一个问题出现时，想到的不是逃避，而是想着如何去解决，层层突破。于是，他找到了每一个阶段的关键因素，突破了障碍。

这就是“挺学”的灵活运用。

当你感觉你的人际关系出现了问题，需要重新建立你的人脉时，你就要“挺”——它意味着一种处世的圆滑；

当机遇摆在你面前时，你是否能够把握？这也需要你有挺的意识——它意味着做事的当机立断；

当你想打造你的名声时，你也要挺——它意味着一种策略；

当你处在逆境时，你需要挺——它意味着一种突破；

.....

总之，挺的内容涉及人生方方面面，挺的形式表现不一。它既是技巧，也是智慧；既是一种执着，也是一种改变。

挺，要求我们不止具备坚强，更要学会柔性；

挺不止要求我们坚持，更要学会改变。

目 录

突破点1：建关系——广结善缘，建好关系网

- ◎主动出击，广结善缘 /3
- ◎多送恩惠，播撒人情的种子 /5
- ◎主动结交比自己身份高的人 /7
- ◎送礼送到点子上 /9

突破点2：抓机遇——最好的机遇只有一次

- ◎准确把握机遇 /13
- ◎努力创造机遇 /15
- ◎抓住机遇你就抓住了财富 /19

突破点3：巧扬名——如何打造自己的金字招牌

- ◎酒香也怕巷子深 /25
- ◎主动显示自己的能力 /27
- ◎学会借势宣传自己 /29





突破点4：借力使力——借得顺风好行船

- ◎同事是你最便捷的资源 /33
- ◎绕弯子说事，借力使力 /34
- ◎巧借亲情去办事 /36
- ◎势力两得，无可匹敌 /38

突破点5：突破逆境——锲而不舍，勇往直前

- ◎不畏挫折，直至成功 /43
- ◎逆境之中更要挺起 /46
- ◎转败为胜的挺学 /49
- ◎自我激励很重要 /52

突破点6：当机立断——当断不断，必留后患

- ◎当断不断，必留后患 /57
- ◎立即行动，创造成功 /58

突破点7：“挺”思路——思路决定出路

- ◎改变心态，成就人生 /63
- ◎另辟蹊径，柳暗花明又一村 /67
- ◎唤起你的野心和欲望 /70
- ◎自信——人生最有力的加油站 /72

突破点8：定位——找准你的发展方向

- ◎为自己的人生定位 /77
- ◎咬定青山不放松 /78

◎找准目标再下手	81
----------------	----

突破点 9：扬优势——专注于一点，做深做透

◎技艺就是实力	85
◎发挥自己的长处	87
◎开发潜能，超越自我	89

突破点 10：端正态度——找借口不如找方法

◎学会享受你的工作	95
◎除了自己，没人可以拯救你	97
◎责人之前先观己	100

突破点 11：仿高手——按照强者的标准去做事

◎弱者等待机会，强者创造机会	105
◎不要自我设限	106

突破点 12：敢冒险

——超越临界点，突破人生极限

◎风险是收益的前奏	111
◎为你的人生选择冒险	113
◎无险不足以言勇	116
◎冒险是成功者的生命特质	118

突破点 13：讲原则——坚守自己的底线

◎坚持原则，勿做墙头草	123
-------------------	-----





- ◎勇敢地承担起你的责任 /125
- ◎诚信推开成功之门 /128

突破点 14：善学习——活到老，学到老

- ◎让学习成为一种习惯 /133
- ◎聪明来自学习 /135
- ◎一生学习，成就一生 /138
- ◎三人行必有我师 /139

突破点 15：巧言辞——不仅要会干还要会说

- ◎让赞美征服人心 /145
- ◎说话是一门艺术 /146
- ◎你会提问吗 /149

突破点 16：懂合作

——放弃合作，难以做大人生局面

- ◎谁会合作谁成功 /155
- ◎主动创造双赢模式 /157
- ◎只有合作才能双赢 /159
- ◎投桃报李求双赢 /162
- ◎要有完美的团队 /164

突破点 17：善竞争

——竞争之中藏着变通，埋着灵活

- ◎该出手时要出手 /169

◎敢于竞争才能成功	/171
◎适当地争一争	/173
◎他山之石可以攻玉	/175
◎让人脉助你成功	/177

突破点 18：拼心态——沉着镇定地应对一切

◎好心态是一种财富	/181
◎用微笑面对人生	/183

突破点 19：重细节

——积跬步成千里，积细流成江河

◎解决难题要从细节入手	/187
◎细节决定成败	/189

突破点 20：好习惯——好习惯成就好人生

◎成功来自坚持不懈	/193
◎积极的心态成就积极的人生	/197
◎勇气是强者的血液	/199
◎永远对人生保持乐观的态度	/202

突破点 21：放长线——眼光长远才能前程远大

◎有远见才能抓住商机	/207
◎抓住今天，胜于一切	/209
◎鹰往高处飞，人往远处看	/210





突破点 22：识时务——把握大格局，谋取大功业

- ◎让危机成为转机 /215
- ◎制订未来的增值计划 /217
- ◎变通是通向成功的万向轮 /219

突破点 23：抓重点——把握成事的关键

- ◎把精力用在刀刃上 /225
- ◎关键时刻要有“亮剑”精神 /227

突破点 24：送赞美

——恰到好处地与领导沟通

- ◎欲挺先忍的哲学 /233
- ◎为领导挺身而出 /235
- ◎面子功夫要做足 /237



突

破

点

1

建关系 ——广结善缘,建好关系网

喜欢别人又能让别人喜欢的人,才是世界上最会做人的人,也是最成功的人。成功的人们大多喜欢广泛交际,形成自己的一张关系网。“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。”“多个朋友多条路。”交往越广泛,遇到机遇的概率就越高,有许多机遇就是与朋友的交往中出现的,因此,要想玩得转,就要建好关系网。

➡ 主动出击，广结善缘

俗语云：“小才不知有缘，不懂用缘；中才知道有缘，但不善用缘；只有大才，知缘而且善用缘。”建立人脉关系网，永远不能被动地等待，而是要主动出击，哪怕是挺而走险。

一个人无论有多么卓越的智慧，都离不开人际关系。交往中人际关系的好坏，对于一个人的事业成败极其重要。为什么有的人能够八面玲珑、出人头地，成为不可或缺的瞩目人物？而有的人却只能在一个地方默默无闻，甚至于被扫地出门？原因就在于每个人的的人际关系不同。

现在很流行的一种自我介绍的方法，就是把自己划分到某个圈子里。在社交场合你会发现，在大家彼此自我介绍时，总爱说我是哪个圈的，如广告圈、营销圈、设计圈等等。只要在某个职业后面加上两个限定的字，就好像自己有了归属的栖息地，因而有了或多或少的成就感。不仅如此，如果你细心观察还会发现，有幸在同一职业里的人之间，也要较其他职业的校友之间亲热了许多。更有甚者根本不与其他职业的人相接触，那样子好像是接触了之后，自己就不再属于限定的圈内人士了。

随着社会的进步，这种物以类聚，人以群分的观念显然已经跟不上时代的发展。因为这种思想只会限制自己的视野，阻碍自己的发散性思维，有了一点成绩便自以为是、固步自封。更重要的是，这种思想不但把人的思维给束缚住了，也把一个人的想象空间给缩小了，很多人在做事的时候会因此而瞻前顾后。他会感到这样做有难处，那样做又不符合圈里的作风。这种思想还带来了最大的缺点，就是同一圈里的人经常互相吹捧，以至于有时候都不能认清自己。现代社会讲求的是实效与利益，而要达到这两个目的，在社会分工越来越细的今天，很大程度上就要借助一些圈外的力量，广结善缘，如此才能获得更大的发展。据说，波音747飞机的机身有几十万个零部件，而它们又分别来自于世界各地上千个厂家。这些厂家有的是制造汽车的，有的是制造橡胶的，有的甚至是制造啤酒瓶盖的。



如果按照固步自封的思想做事，他们肯定是很难成为志同道合的朋友。

在人际关系充分发展的今天，求同存异，共同发展不仅仅是处理好国与国之间政治关系的良方，也是处理好个人人际关系的妙药。在社会化分工越来越细的现代社会，恪守物以类聚，人以群分的陈旧观念会使自己陷入某种程度的孤立，与外界隔绝，没有办法实现长期有效的发展。

新光企业集团创办人吴火狮自幼能吃苦耐劳，白手起家，历经50年的勤勉自励，终至创业有成。纵观他的一生，他的成功哲学除了“不断突破”之外，就是“广结善缘”四个字。吴火狮就是一位知缘而且善于用缘的大才，他常说：“人脚会带来肥水。”这句话最足以说明他的惜缘。在商场纵横数十年，平常待人谦虚周到，极少树敌。他虽已是亿万富翁，但毫无娇贵之气，与各个层次的人都能打交道，并且相处融洽。由于人缘好，遇有机会，别人自然会鼎力相助，这是他的成功之道。

我们与朋友来往，是因为我们喜欢他们；我们与其他人来往，是因为他们是我们所需要的。如果你只与自己喜欢的人做生意，就无法在商业这个大圈里生存得太久。

李某是某市餐厅的老板，他的餐厅是那个城市里发展最快、最具规模的。是他更具有做生意的天分？是他有更强硬的后台？同行在对他提出这个问题时，他说：“统统都不是。事实上，我不比其他入厉害，我只是有最佳的人缘关系。在做餐饮前，我就很注意与同餐饮业相关的人员打交道，到我开始做餐饮时，这些人已经是我的好朋友了。在他们的帮助下，我才能很顺利地开展生意。此后期间，我继续扩大自己的交际圈，这些人里有捧场的、帮忙的、解决难题的，他们都给了我很大的帮助，没有他们，我单枪匹马根本就不能创下这份家业。即使是现在，我也仍和这些新朋旧友关系密切，我们相互提携，大家都很开心。事实上，我认为，从某个方面而言，这些朋友才是我最大的财富！”

李老板的话对于很多人来说都是一种启发。认识的人越多，人际关系网就会越密，关心和支持也就会越多，相应的得到的帮助也就会越大。由此可见，知缘并且善用缘对于一个人事业的成功是多