

希望所有遇到问题的人

—— 都能看到此书 ——

靠思路成功 方法总比问题多

换个思路才能通达权变，换个思路才能创造新机，换个思路才能适应环境。

RELY ON THINKING
TO ACHIEVE SUCCESS



晓路◎编著

“对于一个有思想的人来说，没有一个地方是荒凉偏僻的。在任何逆境中，她都能充实和丰富自己。”



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

希望所有遇到问题的人

—— 都能看到此书 ——

靠思路成功 方法总比问题多

晓路◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

靠思路成功:方法总比问题多/晓路编著. —北京:新世界出版社,
2010.11

ISBN 978-7-5104-1396-4

I. ①靠… II. ①晓… III. ①思维方法—通俗读物

IV. ①B804-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第217490号

靠思路成功:方法总比问题多

作者: 晓路

责任编辑: 陈黎明

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街24号(100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司

经销: 新华书店

开本: 787×1092 1/16

字数: 211千字 印张: 19.5

版次: 2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1396-4

定价: 39.80元

版权所有,侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010)6899 8638

目 录

第一章 眼界决定境界

善观风云者，能于艳阳下听得雷声，能在风雨中见到彩虹。这就是智慧的高度。

所谓眼界，是指博闻广识，能够在普遍之中发现新意，在平淡之中寻到闪光；所谓境界，则是思维站在眼界的高度上，所领略到的低处没有的风景。

登高才能望远，望远才能先人一步。眼界的宽狭决定了境界的高下。眼界就是别人低头走路时，我们抬头看路；境界就是别人还在走路时，我们已经达到了终点。

坚守住诚实的“筹码”	3
跳多高，由你自己决定	6
商道即是人道	8
要苹果还是要苹果树	10
观音拜谁	13
置之死地而后生	15
用恕己之心恕人	17
补牢就不会丢羊	20
上帝一直在身边	23
两个手指能做的手势	26
感谢我们的对手	28
难得的一个半朋友	30
保存最完整的兵马俑	33
转动自己的脑袋	36
健康是万事之本	38
爱情需要空间	41



婚姻中的“黑点”	43
好男人背后的“坏女人”	46
理性地把握角色：蓝颜知己	48
男人与女人的不同解读：红颜知己	51

第二章 定位决定地位

每个人来到这个世界所携带的东西都是相同的，之所以有将相和士卒的区别，是因为每个人给自己的定位不同。

每个人在这个世界上扮演的角色并不固定，把自己定位于强者，狼也会向猴子俯首；把自己定位于智者，不战能屈人之兵。给自己立鸿鹄之志，才能成为搏击长空的雄鹰；给自己树高远信念，才能达到梦想的高度。

认为自己能够跳过这个高度，就能够飞跃，人生才会波澜壮阔。

老师说我可以当州长	57
总有一双鞋子适合你	59
在狼怀抱中取暖的猴子	62
走直线的马和走圆圈的驴	65
临渊羡鱼，借网先捕	67
只能坐一把椅子	69
夜叉相和观音相	71
小处不可随便	74
林肯给弟弟的一封信	77
亮出自己的香味	80
嫁给房子还是嫁给爱情	82
母亲手里的苹果	85
学会装扮自己	88
给自己穿一件红衣服	90
婚姻需要有“起步价”	93
跳槽惯性	96



第三章 思维决定行为

人的大脑是世界上最先进的“计算机”,计算机发出什么样的指令,程序就会执行什么样的操作;我们用什么样的思维指导,就会用什么样的行动来实践。

如果自己的思维和他人同质化,那只能走大家都走的路而没有机会欣赏别有洞天的风景;如果思维给我们的指向是敢为天下先的创新之路,那我们往往能够采摘到悬崖上的绝美花朵。

行为是船而思维是灯塔,有正确的指引人生才不会迷失;行为是武将而思维是军事,有出人意料的谋略才能克敌制胜取得佳绩。

人际交往的黄金法则	101
瓦拉赫效应	104
打破常规,勇于超越	107
选择的机会成本	110
先救哪一个	113
跳出习惯的陷阱	115
你对电脑了解多少	118
敢于向上司说“不”	120
勤奋是一种行为	124
14条肌肉就可以做到	127
一抬腿就可以过去	129
跳出借口陷阱	132
选择谁做朋友	134
谁先开口说爱	137
给爱情戴上神秘的面纱	139
用手指谈恋爱	141
赎救女性的爱情原罪	144
给婆婆吃的“毒药”	149



莫要等到“亲不待”	152
做个水果女人	154
当爱情面对“三角”雷区	157
平时多烧香	160
管理者的三个“不能”	163
积极主动地工作	166
专注于自己正在做的事情	169
从别人的批评中获益	171
好马才吃回头草	174
东坡只长雪松	177
合理利用时间治疗“过度准备”	179

第四章 思路决定财路

选择石头换来的金子，只能得到有限的财富，而选择把石头点成金子的方法，就会拥有人生的聚宝盆。

真正的财富不是金钱而是创造金钱的方法，有独特的思路才能有宽广的财路。世界上，只有饱和的思想，没有饱和的市场；生活中，缺少的不是机会而是发现；成功之路，缺少的不是财路而是独具匠心的思路。

而决定财路长度和宽度的思路，就是那根点石成金的手指。

思路一变天地宽	185
曲径通幽处	188
一磅铜的价格	190
拐是如何卖出去的	193
惠人即是惠己	196
无本万利的生意	198
卖别人需要的东西	200
让总统帮你卖书	203
露了马脚之后	206
抓住机会的“尾巴”	208



从心灵打开缺口	211
路的旁边也是路	213
人生中的“拟态”模仿	217
巧妙地进行资源整合	220

第五章 心境决定环境

当山不过来时,我们就过去,一样能够享受到美丽风景。身处喧嚣而能够“心远地自偏”是因为心底拥有安静。当我们为外界的环境所困扰时,就在内心给自己一片晴空;当我们把内心怨憎忧愤的杂草拔掉时,外面世界也将是风和日丽。

也许很多事情我们注定无法改变,但内心环境是可以由我们自己营造的。当我们清除掉爬在生命华袍上烦恼的虱子时,当我们在自己的心田里播种生长快乐的种子时,就拥有了空明纯净的心境,就不会为环境风雨阴晴而困惑。

营造自己想要的心境,就会收获与之相应的环境。

给心灵一个安静的时空	225
别让虱子咬破生命的华袍	227
冲破“约拿情结”	229
不能走的路——半途而止	231
留一只眼睛看自己	234
爱的意义	236
臭鸡蛋是什么味道	239
正确面对“布里丹毛驴效应”	241
违背自我心理的成功是失败的	244
脚的数量与速度	246
阴影是条纸龙	248
残缺是一种别样的美丽	251
放弃是另一种风景	253
保险柜也会失盗	256
气是什么	258



把背上的泥沙抖落在脚底	261
忘掉心中的“猴子”	266

第六章 格局决定结局

格局是指事物内在的结构形态。

因为格局的大小不同,瘦死的骆驼也能比马大;因为格局规模的差异,大船不会停靠在小码头;因为格局的顺序先后,烧杯里放了水就不能再放鹅卵石。

网的大小决定了所能捕捉猎物的大小,船的承重量决定了装载货物的多少。给自己编织一个宽大而牢固的人脉网,就能游刃有余地生活在竞争中;给自己修建一座高质量的人生码头,就会拥有从容的主动权。

每个人的一生都是一盘棋,所采用的布局 and 规划,决定了结局的胜负。

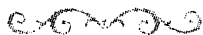
心有多大,舞台就有多大	271
修建自己的人生码头	273
成为想成为的人	276
烧杯里先放什么	279
“二八定律”	282
火车上的尴尬	285
增强团队意识	287
编织自己的人脉网	290
做一只狼群中的狼	293
构建爱情三角形	295
家庭 PK 事业	298
梦想在自己的怀抱里	301

善观风云者，能于艳阳下听得雷声，能在风雨中见到彩虹。这就是智慧的高度。

所谓眼界,是指博闻广识,能够在普遍之中发现新意,在平淡之中寻到闪光;所谓境界,则是思维站在眼界的高度上,所领略到的低处没有的风景。

登高才能望远,望远才能先人一步。眼界的宽狭决定了境界的高下。眼界就是别人低头走路时,我们抬头看路;境界就是别人还在走路时,我们已经达到了终点。

坚守住诚实的“筹码”



诚实的品格,和经验技能无关,它是人们内在的素养修养,是最具竞争力的筹码。

有人说最强大的力量是诚实,在当下这个诚信尚显稀缺的社会,诚实无疑是一个人最大的美德。与诚实相关联的正直、坦诚、真实等品行也越来越为人们看重,对于刚刚步入社会的青年求职者来说,诚实是最具有说服力的武器。

因为诚实是一种被许多人低估了的美德,虽然有关因为诚实而取得收益的故事不胜枚举,但是很多人要么不相信这类故事的真实性;要么认为诚实会把自己的缺点暴露给别人,进而影响自己的形象;再不就是认为:“老实受人欺”,尽管有诚实的品质,却常常把它隐藏起来。

更多的人不但不能诚实地将自己展现给别人,甚至还有意识地夸大自己的能力和成绩,或者极力掩饰自己的缺点,希望博得对方的好感;更有甚者,自鸣得意于一些雕虫小技,以为别人看不出他的把戏。岂不知正是这些想法使自己走入了求职和人生的误区。

曾经有一位大学毕业生,毕业后参加公务员考试,经过了层层关卡,最终成为唯一被录取的学生,然而,他在学校里既不是学生干部,也不是党员,更不是优生,然而他却以绝对的优势被选中。

在谈及自己的面试经历时,他觉得决定自己命运的一个问题就是考官问他在大学期间为什么没有入党,这是一个很敏感的话题,因为公务员一般要求是中共党员。他想了想回答说,上大学的时候,自己一直在积极争取入党,写了入党申请书,也参加了入党积极分子培训班,并且上了党课,但是后来就没有消息



靠思路成功:方法总比问题多



了。也许是自己的表现还够不上入党的条件,不过自己会在以后的工作中继续努力,争取实现自己入党的愿望。

他的回答让考官们发出了会心的微笑,这是对他坦诚的理解和肯定,也许不是党员的缺憾使他在竞争中处于劣势,但他通过自己诚实的回答赢得了考官们的信任,最终成为胜出者。

由此可见,在面试中,诚实的品质能够弥补我们自身的某些缺陷。如果在面试时说假话,肯定会让考官们感到你的不真诚,而为了弥补自己谎言所要承担的心理压力,又会让自己在面试中付出沉重的代价。如果那个参加面试的毕业生在回答问题时,支吾地替自己掩饰,或者找各种理由为自己辩解,肯定不会被录用,而他坦荡地说出自己的真正理由时,反而因为对自己的诚实和对主考官的真诚被录用了。

可以说,诚实的品质相当于一个人的内力,即使武功招数再高明,如果没有内力做基础,就没有任何的杀伤力,更不能克敌制胜。

在现代职场中,跳槽和换工作成为司空见惯的事情。寻找新的工作,不可避免要参加各种面试,也许有过工作经验的人不把这类面试当做考验,因而不认真对待,殊不知这样恰恰犯了面试的忌讳。

曾经有一个经理在辞职后又去寻找新的工作,在制作简历时,把自己八年半的工作经验写成了九年,认为这中间并没有太大的区别。但用人单位在调查他的履历时发现了这个漏洞,在问及他时,他说八年半和九年没有什么差别,用不着这么计较吧。而用人单位认为,这六个月的空白却是他对自己和公司的不负责,是他不诚实品格的体现。所以,尽管他有着丰富的经验和管理才能,但因为品质上的问题,最终被拒之门外。

而许多刚毕业的学生,因为没有经验,在找工作时往往也被“有相关工作经验”或者“有几年工作经验”等要求所限制。这时候,就需要用自己的坦诚和诚恳作为资本。

有三个青年人一同参加某公司的面试,公司有明确规定:应聘者必须有两年以上工作经验。而他们三个都是刚刚步入社会,没有一点工作经验。其中的

两个人在填写登记表的时候,都写上自己有工作经验,而另外一个没有写。当进入面试阶段后,考官问前两个“有工作经验”的青年一些相关的问题,但他们都支支吾吾回答不上来。而问到最后一个青年时,他说,我刚刚毕业,不可能有相关的工作经验,所以我不具备贵公司提出的条件,但我相信自己的学习能力和动手操作能力,给我三个月的时间,我就会掌握公司所要求我具备的技能。

考官最后选定的人当然是这个诚实的青年。因为他们提出“有两年以上工作经验”的要求,本身就旨在考验应聘者的品质,他们当然知道刚毕业的学生没有工作经验,然而他们真正需要的是高品质的人才。

经验都是从零开始积累的,技能也可以在工作中慢慢学习,而一个人诚实的品格,是和经验技能无关的,它是人们内在的修养。如果一个员工靠着夸大自身优点的谎言进入公司,那么他在日后的工作中,能够用诚实的品质为公司服务吗?

诚实不但能够带来对自己人格品质的信心,而且会用这种自信影响考官对自己的判断。

一位脸上有黑痣的青年应聘中学教师,考官提到他脸上的黑痣可能会影响到教师形象,这个青年自信地回答考官说:“我脸上的黑痣是父母赐予的,我无法选择。而我应聘的这个职位,我想自己是合适的,因为教师的职业不是选美,而是选才。”

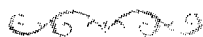
这位青年既坦率地承认事实,又自信地将考官的注意力吸引到选才与选美的判断中,一句话改变了考官对自己的印象,结果自然是皆大欢喜。

所以,诚实是应对面试时百发百中的武器。在重技能更重品行的社会发展趋势下,面试的问题可能更侧重于考察应征者品质,面对各种千变万化的问题,我们唯一能取胜的方法就是诚实,诚实的品格可以让我们“以不变应万变”。

每个人都有缺点,而用人单位在招聘人才时,相对于某些缺陷,更重视诚实的品质,他们甚至会为了考察应聘者的诚实而设置“问题陷阱”。所以,在职场的各种面试中,我们只要坚守住诚实这个筹码,就不会错失实现自己理想的路口。



跳多高，由你自己决定



突破心理的“自我设限”，相信自己有能力成功，就会跳到自己潜力所能达到的高度。

众所周知，跳蚤跳的高度一般可达它身体的 400 倍左右，称得上是动物界的跳高冠军。曾经有人对跳蚤做过这样一个著名的实验：他往一个玻璃杯里放进一只跳蚤，发现跳蚤立即轻易地跳了出来。接下来实验者再次把这只跳蚤放进杯子里，不过这次在杯子上加了一个玻璃盖，“蹦”的一声，跳蚤再次跳起的时候，重重地撞在玻璃盖上。跳蚤十分困惑，但它是不会停下来，因为跳蚤的生活方式就是“跳”。一次次撞上玻璃，跳蚤开始变得聪明起来了，它开始根据盖子的高度来调整自己所跳的高度。再过一阵子以后呢，实验者发现这只跳蚤再也没有撞到这个盖子，而是在盖子下面自由地跳动。一天后，实验者开始把盖子轻轻拿掉，但跳蚤不知道盖子已经拿走了，它还是继续在原来的那个高度跳。三天以后，他发现那只跳蚤还在那里跳。一周以后发现，这只可怜的跳蚤还在这个玻璃杯里不停地跳着。于是，他把一个酒精灯拿到杯底进行加热，跳蚤感觉到热得受不了，竟然“蹦”的一下跳出了杯子。

在我们的现实生活中，也有许多人也在过着这样的“跳蚤人生”？年轻的时候气宇轩昂，屡屡去尝试成功，但是往往事与愿违，屡屡失败。在经历过几次失败以后，就开始怀疑自己的能力，面对失败，不是调整方式去追求成功，而是一再地降低成功的标准。即使限制已取消，成功的“玻璃盖”已被取掉，但他们早已经被撞怕了，不敢挑战自己的能力再去跳一次；或者说已习惯了不跳的生活。人们往往给自己设定了一个限度，甘愿忍受在这个限度下过失败者的生活。

难道跳蚤真跳不出这个杯子吗？绝对不是，只是因为它在心里面默认了这个杯子的高度是自己无法逾越的。而让这只跳蚤跳出这个玻璃杯的办法十分简单：拿一盏酒精在杯底加热，当跳蚤热得受不了的时候，它就会“嘣”的一下，跳出来。人有些时候也是这样，很多人不敢去追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们的心里面也默认了一个“高度”，这个高度给了自己潜意识的心理暗示：你只能跳这么高。于是，“心理高度”压抑了我们本身的能力，使得我们开始怀疑自己能不能实现自己的目标和理想。这个时候，我们就像那个跳不出杯子的跳蚤一样，需要给自己点一盏酒精灯。

布勃卡是举世闻名的撑竿跳高冠军，享有“撑竿跳沙皇”的美誉。他曾经创造了 35 次撑竿跳世界纪录，其中他所保持的两项世界纪录，至今无人打破。

在参加“国家勋章”的授勋典礼上，记者纷纷提问：“你成功的秘诀是什么？”

布勃卡微笑着说：“很简单，每次撑竿跳之前，我先让自己的心跳过横杆去。”

原来，有一段日子，布勃卡不断尝试新的高度，但每次都以失败告终。他苦恼、沮丧，甚至怀疑自己的能力，一度想放弃。

有一天，他又来到训练场，郁闷地对教练说：“我实在是跳不过去，还是放弃吧！”教练平静地问：“在撑竿的时候，你心里是怎么想的？”布勃卡如实回答：“只要踏上起跳线，一看到那根高悬的横杆，我心里就开始害怕。”教练看着他，突然大声喝道：“布勃卡，你现在要做的是闭上眼睛，先让你的心从横杆上跳过去，你的身体就一定会跟着过去。”教练的训斥，让布勃卡如梦初醒。按照教练的吩咐，他重新撑竿，这一次，他顺利地跃身而过。

面对悬在眼前的横竿，我们要不要跳？我们能不能跳过这个高度？我们能不能成功？能够取得多大的成功？这一切问题都取决于：你的自我设限和自我暗示！如果你对自己说，这个高度我要跳过去，我有能力跳过去。那么，你的心和身体都会跳过去。

一个人在自己生活经历和社会遭遇中，如何认识自我，如何给自己定位，会



靠思路成功：方法总比问题多



在很大程度上影响自己的命运。是渺小或者伟大，取决于对自己的认识和评价，取决于你给自己所设定的高度。人生最大的挑战是挑战自己，因此我们必须不断战胜自己和超越自己。很多时候，我们失败的原因，并不是被别人打败了，而是被自己的失败心理打败了！

有位作家曾说：说服自己，是一种理智的胜利；感动自己，是一次心灵的升华；征服自己，是一场灵魂的洗礼。当你能战胜心中的自我设限，那么你已经跳出心中的玻璃瓶，走在成功的路上。

商道即是人道



善良走到哪里，成功和财富就会跟到哪里。拥有了善良，我们不但能有财富的“小得”，更会有人生的“大得”。

在一个深夜，三位老人敲响了一家的门，妻子走出来说：“你们是否需要帮助，请到我家来，吃点东西，然后在这里睡一晚。”

“但我们不能一起进屋。”老人们说。“为什么？”妻子十分不解。一位老人指着他的同伴说：“他是成功，他是财富，而我是善良。我们三个中间只能有一个进屋，你现在和家人商量一下，看看需要我们中间的哪一位？”

妻子进屋和家人商量，丈夫说：“当然要成功了，我已经奋斗很久了，但还是没有得到。”而孩子说：“要财富吧，那样我们就可以过上好日子了，再也不用为生计发愁。”可是老父亲说“还是请善良进来吧，要是没有善良，再多的成功和财富也没有意义啊！”于是大家决定把善良请进屋。妻子出来对老人们说：“善良老人，请你到我们家来做客吧。”

善良老人起身向屋子走去，而另两位叫成功和财富的老人也跟着进来了。

妻子感到奇怪,就问善良老人:“你们不是只能进来一个吗?”老人们笑着回答说:“善良走到哪里,成功和财富就会跟到哪里。”

可见善良才是成功和财富的根基,如果他们选择了成功或者财富,也许会过上好的生活,但也会像老父亲说的那样,没有了善良,一切都没有了意义。古代有“为富不仁”的说法,就是讲商人如果只是把赚钱视为唯一目的,而失去了人本性中的美好,这样的人生称不上是真正有意义和充实的人生。

古今同理,对商人而言,财富积累需要利润,企业发展更需要以利润为前提。在一定程度上我们可以说,利润率的大小,是评判一个企业好坏的显性标准。利润的重要性是如此之大,那么商人是否就应该而且可以无限制地追求利润呢?这是一个很值得深思的问题,因为现实生活中有很多这样的例子:过分追逐利润,以利润为唯一和最终目标,最后反而失去了利润;一味的图谋独享,以打击对手扩充自我为手段,最终却功败垂成。而那些自己钓大鱼,也允许别人捞小鱼的人;在共享共存中获取自己该得到的那份利润,也给别人以利益空间的人,反而能取得事业的长足发展。

由此我们可以认为真正的为商之道,其实就是为人之道。

所谓为商之道,也就是经商的规律和规则;而为人之道,同样也就是做人的规矩和道理。商道与人道表面上看似有差异,而实际上两者却是唇齿相依,在潜移默化中相互影响。因为商人首先是人,是经商做生意的人;而经商做生意,也是与人打交道。在经商的规律规则中,双方主题都是人,所以说,商业即是人业,商品即是人品,商道即是人道,而人道的中心内涵则是仁道。由此推知,要想在商界中有立足之地,首先要让自己有人格魅力;要想在商战中处于不败之地,就要用仁爱善良来做武器。

台湾省霖园关系企业集团总裁蔡万霖,是一位极具经商天赋的商人,更是一位有德的商人;身兼总裁、董事长等要职,却从不居高临下,摆架子耍派头,而是以谦恭礼貌对待部下,一视同仁。正是他的以身作则和平易近人,在企业中形成了一种凝聚力和向心力。蔡万霖的成功充分证明了在商战中,人道的重要性。蔡万霖不但以“商道即是人道”的理念成就了自己的事业和荣誉,也成就了他人。