

如此改变，你的人生就会大不同

改变

CHANGE

你值得更好的生活

这辈子，可以有另一番模样

周子彦◎著



世界上最伟大的力量就是“改变”

人生最精彩的不是实现梦想的瞬间，而是坚持梦想的过程



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

改变

— CHANGE —

你值得更好的生活

周子彦◎著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

改变：你值得更好的生活 / 周子彦著. -- 北京：
北京航空航天大学出版社，2013.5

ISBN 978-7-5124-1128-9

I. ①改… II. ①周… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第0890067号

版权所有，侵权必究。

原著作者：《谁说这辈子只能这样——67个经典故事改变你》

作者：周子彦

本书经乐果文化事业有限公司正式授权，同意出版中文简体字版本。非经书面同意，不得以任何形式任意重制、转载。

北京市版权局著作权合同登记号图字：01-2012-6467号

改变：你值得更好的生活

周子彦 著

责任编辑：王律

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路37号(邮编100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话：(010)82317024 传真：(010)82328026

读者信箱：bhpress@263.net 邮购电话：(010)82316936

涿州市新华印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本：700×960 1/16 印张：10.25 字数：136千字

2013年5月第1版 2013年5月第1次印刷

ISBN 978-7-5124-1128-9 定价：24.00元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题，请与本社发行部联系调换。联系电话：(010)82317024

前 言

改变其实很简单

当人们习惯于一种行为模式，即认可了自己的生活，即便有再多的不满、委屈和沮丧，也总会按照旧有的方式行事。其实，改变很简单，关键在于有没有要去改变的想法和行动。

有一个咖啡屋的老板，每晚打烊后，都为客人随便乱丢的烟蒂和垃圾而烦恼。他多次提示客人，甚至还做了告示牌放在吧台上，无奈何，客人还是视若无睹。久而久之，老板也习惯了每晚清扫垃圾。

直到有一天，一位年轻男孩的话改变了这一切。男孩对他说：“如果你的咖啡屋是干净的，谁还会在这里乱丢垃圾？”老板恍然大悟，立即把咖啡屋重新打理一遍，地上铺了精美的地毯，桌上摆放芬芳的鲜花，咖啡屋变得一尘不染、清新舒适。从此以后，整间咖啡屋除了在垃圾桶里，再也找不到垃圾了。瞧，这就是改变的力量！

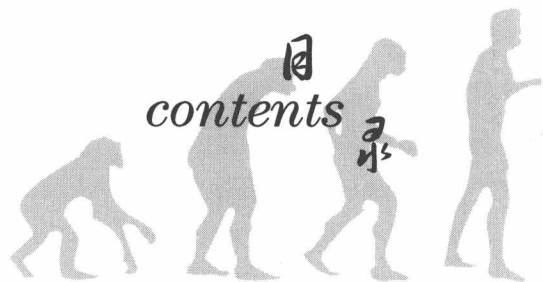
俗话说：“江山易改，本性难移”，可见改变是多么困难，仿佛有股神秘的力量企图把人拉回原点。实际上是人们自设障碍，过分地夸大改变的难度。决定生活如何度过，并非兹事体大的问题，而是生活中的细节。如果能根据所处的场合打造合适的形象，如果能换个思维，如果肯改变心态，如果能给财富制订计

划，如果对人苛刻，做事不偷懒，一切将会不一样！

人生没有那么多的“如果”，却有那么多的“以后”。过去不能重来，以后的却有待创造。既然不甘平庸，不愿当下的生活成为一辈子的梦魇，那么，就从现在开始，告别过去，紧紧握住改变的力量，以最优雅的姿态、最爽朗的心情进行改变，并享受改变前后不一样的心境。

但是，常人都爱跟别人灌输一个又一个人生的大道理，耳提面命似地要改变、改变，至于从哪里变？怎么变？却只字不提，这恰恰是本书的主题核心。

本书选取了多个故事，从沟通方式、外在形象、思维方向、心态认知、理财思路、处事方法等方面，以平实朴素又发人深省的语言风格，叙述我们这一辈子存有许多种可能性，必须随环境、心境做改变，将这种改变的力量握在自己手中。通过本书最实用、最有效的启示，突破障碍，重燃生活的激情与斗志，从而以昂扬的姿态笑对今后人生！



第一章 改变你的沟通方式，别让自己在说话上“撞墙”

1. 让话语透出馨香——说话的技巧 3
2. 烫手的发电机——不做毫无意义的争辩 5
3. 在抽烟中修行——选择恰当的话表达你的意思 7
4. 莱特兄弟的讲演——说话在精不在多 9
5. 他为什么会被录用——说话之前先沉默三秒 12
6. 无聊的炫耀——过度炫耀只会伤人害己 15
7. 没有主见的八哥——别让“从众心理”毁掉自己 18
8. 萧伯纳的说话艺术——学会巧妙机敏地说话 20
9. 让自己成为最好的听众——善于倾听才能赢得尊重 22
10. 关紧嘴巴的门——莫做背后议论的小人 24
11. 神奇的甜言蜜语——赞美，快乐他人，也愉悦自己 26
12. 纪晓岚的妙答——幽默的言辞能轻易化解困境 29

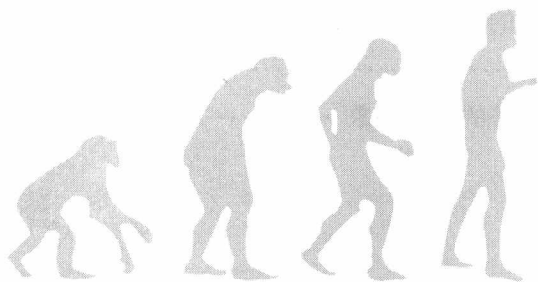
第二章 改变你的外在，别让自己输在面子

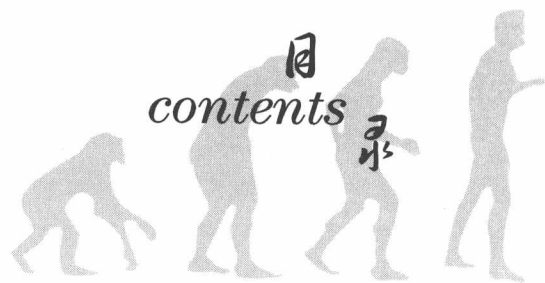
1. 乔恩·莫利先生的穿着实验——以貌取人是人类的通病 33
2. 阿正的穿着变化——学会正确穿着 35
3. 扭亏为盈的企业——穿着形象是成功的基石 37
4. 多丽丝的实验——让自己像个成功者 39
5. 第一印象效应——学会为自己制造良好的第一印象 42

- 6. 邋遢鬼的挫折——可以没钱，但不能没品位 44
- 7. 礼到人心暖，无礼讨人嫌——学会用礼貌塑造形象 46
- 8. 十二次微笑——善于微笑的人更易成功 49
- 9. 别让小动作毁了形象——学会控制自己的肢体语言 51
- 10. 乞丐与精英的形象实验——要善于包装自己 54

第三章 改变你的思维方向，别让自己在观念中落伍

- 1. 汉正街上的王氏兄弟——抢在时间的前面 59
- 2. 哈默的成功策略——做别人想不到的事情 62
- 3. 推销员的疑惑——做别人不愿做的事情 65
- 4. 被偷次数最多的书——学会从问题中发现商机 68
- 5. 绝处逢生的竞争——要拥有壮士断腕的勇气 71
- 6. 不可漠视的“不需要”——“不需要”与“需要”同样重要 74
- 7. 把自己最擅长的事做到极致——要善于经营自己的长处 76
- 8. 贝利夫妇的新型奶瓶——发现商机要敢于尝试 79
- 9. 理发店里的秘书服务——学会用新项目胜出 81
- 10. 将蛋糕切开再吃——以大化小解决问题 83
- 11. 奇特的创业——另辟蹊径更易抢占先机 85





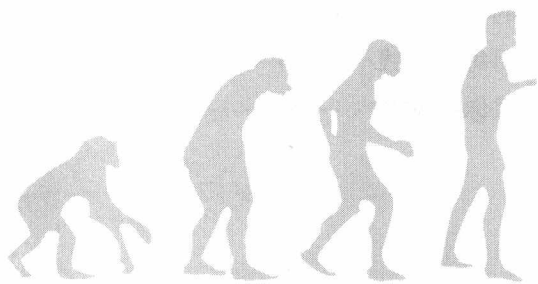
第四章 改变你的心态认知，别让自己在心灵上绊倒

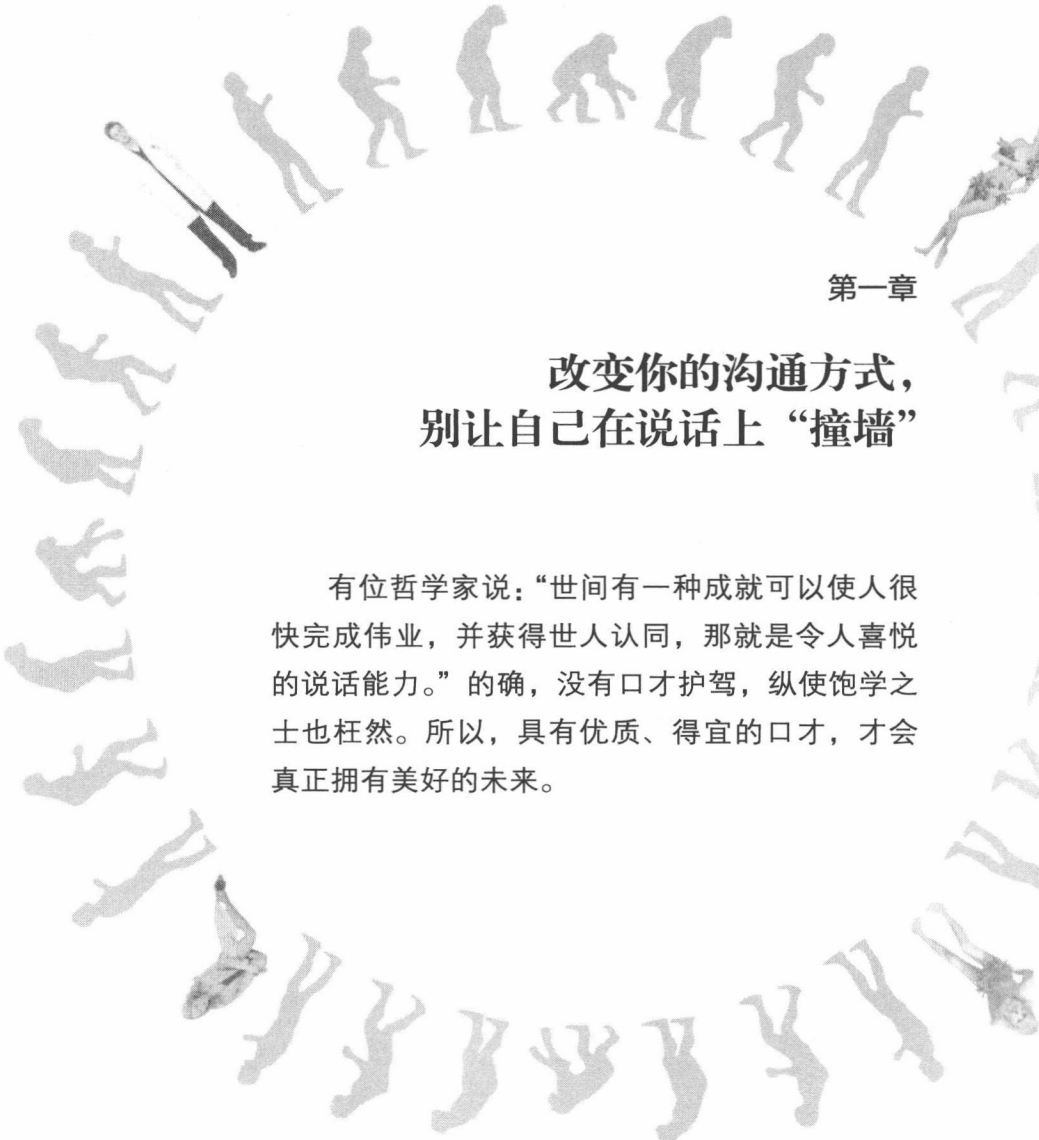
1. “蛮横”的秘书——坚守你的工作职责 91
2. 黑人孩子的梦想——有梦想，才会有未来 94
3. 一个年轻人的奋斗经历——人生需要大格局 97
4. 富豪买地——遏制你的贪念 100
5. 十年之后你是什么样子——选择比努力重要 103
6. 上校的传奇——困难并不意味着不行 107
7. 应征者的挑战——敢于挑战才能激发潜能 110
8. 如果上帝问你是谁——学会认清你自己 112
9. 跳楼的女孩——打好手中的坏牌 115
10. 成功的秘诀——学会主宰自己的命运 117
11. 100%的奇迹——用心做好每件事 119
12. 牧羊人的悲剧——弄清自己的需要和想要 122
13. 你比想象的更有价值——学会提升自己的身价 125

第五章 改变你的理财思路，别让自己在财富上“失明”

1. 获得遗产的乞丐——观念是贫富的根源 131
2. 被冷落的理财产品——理财要有正确的心态 133
3. 阿卡德的财富积累——善于积攒和利用每一块钱 136
4. 兔子为什么不吃窝边草——别随意挥霍你的家产 140

5. 理财中的马太效应——你不理财，财不理你	142
6. 孙商人的翻身资本——学会用任何方式赚取财富	145
7. 赚了大钱的“幸子裙”和瘟疫——学会从信息中增加财富	148
8. 犹太富豪的贷款——学会将自己的损失降到最低	150
9. 威尔·杰克累积百万财富——学会利用别人的钱	152
10. 旅行者与年轻人的对话——险中有夷，危中有利	154





第一章

改变你的沟通方式， 别让自己在说话上“撞墙”

有位哲学家说：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人认同，那就是令人喜悦的说话能力。”的确，没有口才护驾，纵使饱学之士也枉然。所以，具有优质、得宜的口才，才会真正拥有美好的未来。

1. 让话语透出馨香——说话的技巧

说话的能力是成名的快捷方式。它能使人显赫、鹤立鸡群。能言善辩的人，使人尊敬、受人爱戴、得人拥护。它使一个人的才华充分拓展，熠熠生辉，事半功倍、事业卓著。

——汤姆士

身为初入职场的菜鸟，叶莉雯工作还不到三个月，便郁郁不乐地辞职离开曾经心仪的公司。在她看来，无论上司还是同事，好像都在跟自己作对。她不仅经常被同事孤立、相互争吵，还被上司不止一次地批评，要她注意说话方式。

受挫的叶莉雯，无奈之下，找到过去在学校对自己照顾有加的导师，向她诉说心中的苦闷：

有一次，经理在工作会报上安排我做一份市场调查报告，并在众人面前说：“有什么不懂的地方，可以让梅芬帮助你。”其实这样的调查报告，我以前在学校兼差时已经做过很多次，完全可以胜任，于是对经理说道：“不用任何人帮助，我自己就可以处理。”您看，就这么一句平常的话，结果却惹来了经理和梅芬的不满。

还有一次，同事小欣要去给客户送一份文件，其实前几天我已经跟她说过了具体的路线，结果第二天她又来问我，我随口说了一句：“你怎么这么笨？前几天不是已经告诉过你了吗？还来问？”小欣满脸通红地冲着我吼叫道：“我不问你这种聪明人，可以吧！”然后怒气冲冲地走了。

看着一脸郁闷的叶莉雯，导师笑呵呵地说道：“看来你真该学习说话方式了，话总要让人如坐春风，而你这种说话方式却伤人于无形啊！记得有一次，我到山区旅游。游览车行驶在一段坑坑洼洼的路上，游客纷纷抱怨，这时候导游微笑着说：‘现在请各位一定要身心放松，因为游览车正在为大家做全身按摩，按摩时间大约十分钟，不另收费哦！’游客们都笑了起来，抱怨一下子烟消云散了。”

“后来，由于天气原因，游客搭乘的飞机改了时间，大家不免感到扫兴。这时，导游为了安抚游客情绪，开口说道：‘这多好啊，刚好可以利用这个机会去市区逛逛，我们的行程又增加了一个美丽的城市，在您的相机和记忆里还可留下永恒难忘的倩影。’此话一出，大家的兴致立刻高昂了起来。”

“最后，到西湖游览时，忽然下起绵绵细雨，游客的情绪随着阴霾的天空低落起来。导游见此情景，再度发挥伶牙俐齿的好口才：‘真是天公作美啊！还记得语文课本里，苏轼有一首诗说道：‘水光潋潋晴方好，山色空蒙雨亦奇。欲把西湖比西子，淡妆浓抹总相宜。’你们看，知道有远道而来的客人，连老天也下起绵绵细雨，好让大家感同身受苏轼曾经感受过的美景！’”

导师讲完之后，对叶莉雯说道：“很多人之所以受人欢迎，就是因为他们知道如何说出别人愿意倾听和接受的话。所以，他们的话常透露出玫瑰般的馨香，从而可以随心所欲地叩开对方的心房。如果你能改变说话方式，让语言回荡起犹如圆舞曲，美妙又充满阳光般温暖的关爱感动，那么，你就能获得对方心灵深处盛开的那朵感激和理解之花。”

智慧絮语：心灵深处盛开的那朵感激和理解之花

不懂沟通、性格怪异、难以相处等都是阻碍前程的绊脚石，一如狂妄不羁的大浪，将你彻底冲出成功行列。有人说，说话不仅是种技巧，更是一门艺术。如果连自己说话的方式都有问题，那么，现在你最需要做的，便是从说话技巧开始，改变口才，开启美好未来。

2. 烫手的发电机——不做毫无意义的争辩

对一个持反对意见者，说话时有必要谦和而委婉。否则正像把盐撒入伤口，会使他既有的成见更深。

——弗朗西斯·培根

在西屋电器公司的销售代表约翰逊的辖区里有一个十分重要的客户，公司一直想把发电机卖给他们。然而该辖区前任代表，曾经跟客户联络了五年，却没能谈成任何一笔业务。在约翰逊开始负责这区域之后的前两年，同样定期登门拜访，不过仍旧一无所获。后来经过多年的拜访和游说，终于卖给他几台发电机。如果这些发电机在使用当中没有任何问题，这位客户接下来就会跟约翰逊签订几百台的订单，当然，这也正是他一直期望的。

公司产品当然没有问题，约翰逊对此抱着百倍的信心，等了大约两周，然后兴致勃勃地打了通电话给客户。

然而，出乎意料的是，对方的总工程师查尔斯竟然在电话里说出这样一段让人震惊的话：“约翰逊，我们绝对不能再买你们的发电机了。”

“为什么？”约翰逊有些吃惊地问道，“究竟出了什么问题？”

“你们的发电机太热了，连手都放不上去。”查尔斯说道。

约翰逊一愣，不明白他为什么要把手放在发电机上。但这时候跟对方辩论不具任何意义，而且这些年来，彼此已经争论许久，这次的目标只是

要让查尔斯接受。

约翰逊略微沉默之后，说道：“哦，既然如此，查尔斯先生，我也非常赞同你的观点，如果发电机运行起来太热的话，你可以拒绝购买，毕竟发电机要符合国家标准才行。”

查尔斯听完后表示认可约翰逊的观点。

接下来，约翰逊又说道：“根据国家标准来说，正常的发电机在运作时的温度，可以比室内温度高出 24 度，对吧？”

“是的，的确是这样的标准，不过你知道吗？你们的发电机温度要比标准高多了。”查尔斯说。

约翰逊并没反驳，继续问道：“查尔斯先生，不知道您车子里的‘室内温度’有多高呢？”

“大概 20 度左右吧！”查尔斯说。

“那么查尔斯先生，请教一下，如果把手放在热水龙头下是否会被烫伤呢？”约翰逊问道。

6

“当然会啊！”查尔斯有点奇怪，约翰逊为什么这样问他。

“您的车内温度是 20 度，然后再加上国家标准的可高出 24 度，发电机表面温度可达 44 度，所以，我建议您以后不要再把手放在发电机上面了。”

一阵沉默之后，电话另一头传来查尔斯的声音：“好吧，我想你是对的。”

接下来，约翰逊又和查尔斯聊了一些关于发电机的状况后，双方遂达成隔天签订一项价值约三万五千美元的购买发电机合约的意向。

智慧絮语：聪明人用心说服对方，愚蠢者用嗓门压制对方

谈判中，一开始就被对方否定时，难免会在心理上产生极大的敌视和不满，然而，愚蠢者用嗓门压制对方，聪明人用心说服对方。因此，人与人的沟通，要学会说服的技巧。不做毫无意义的争辩，便可以赢得友谊，获得人心，进而在工作中如鱼得水，在事业上不断获取成功。

3. 在抽烟中修行——选择恰当的话表达你的意思

口中从来不出恶语，眼里从来不现怒火的人，就是幸福的人。

——裴斯泰·洛奇

有甲乙两人潜心向佛，上山修禅七日。到了第二天，两人的烟瘾同时犯了起来。想要抽烟，但又担心犯规，于是甲就去请教师父。

甲问师父：“修行时可不可以同时抽烟？”师父斥责他想法荒唐。甲只好悻悻然回来告诉乙：“师父说不可以。”

乙不死心，起身去请示师父，不多久，只见他大摇大摆抽着烟走回来，甲大为吃惊。乙说，他问师父：“请问师父，抽烟时，可不可以同时修行？”师父回答：“当然可以。”

乙是一个口齿伶俐、善于察言观色的人。在师父看来，向佛的人理将修行放在第一顺位，乙正是找到了这一契合点，从要处入手，让师父认为他即使在休息时也不忘修行，这样的徒儿，师父自然十分放心了。而甲不仅没能得到抽烟的允许，还碰了一鼻子灰，关键在于没能把握师父的思考方向。

无独有偶，还有一则故事。圣诞节快到了，珍妮对爸妈说她想要一辆脚踏车作为礼物。因为她已经五岁了，爸妈为了培养她节俭的习惯，鼓励她试着把他们家店里制作的饼干推销给小区小朋友，以此换取脚踏车。珍妮爽快地答应了。

从此，她就开始用自己的小拉车，载着饼干挨家挨户在小区里推销。每次，邻居的门打开后，她就对着大人说：“叔叔、阿姨请买饼干吧，我想用劳动换取圣诞节的礼物脚踏车！您是买一包呢，还是整箱都要？”说完，回头看看车上满载的饼干。

大人们被她的行为感动，所以她每次推销都轻易得手。没过多久，珍妮就攒够了买车的钱，甚至还超出许多！这下子小珍妮在整个小区都出了名。

不久，附近大学的教授听说这件事，便过去了解并对此展开研究。最后竟总结出一种理论上还没有人注意的销售方法，即“二择一”销售法。这方法是五岁多的小珍妮创造出来的！

小珍妮能成功地销售她的饼干，不仅在于大人对她抱持的同情心，更重要的是她的说话方式。当销售员上门推销产品时，总是先问顾客要不要自己的产品。这种推销方式的成功率最多只有50%，但“二择一”的销售法，成功率可达80%以上，不是吗？同样一句话，前后一对比或者做点不起眼的变化，就会出现不同的结局，重点在于说话人掌握了对方思考的方向。

常言道：“良言一句三春暖，恶语一句六月寒！”能看透对方的心思，设身处地地为他人着想，言对方之所欲言。交流时，首先要良善，其次要诚实，最后彼此不要遗忘。对方感到，你已将他放在第一顺位，自然乐于满足你的要求。这便是交流的智慧。

智慧絮语：良言一句三春暖，恶语一句六月寒

傻瓜用嘴说话，聪明的人用心说话，智慧的人用思想说话。表达同样的意思，以不同的说话方式说出来，结果完全不同。因此，想要达到预期效果就要学会改变说话方式，让别人听来觉得舒服，这样既能交到朋友，也能缓解尴尬和紧张气氛，并能达到事半功倍的效果。