

强壮的三十岁

- 三十岁后才明白
- 好运得好用
- 有家无家亦足乐
- 心情也要自由自在地旋转

潇洒

男人

卞明 编

成都出版社

男人一生潇洒

——强壮的 30 岁

卞 明 编

成都出版社

一九九三年七月

责任编辑:王晋巧

(川)新登字 011 号

封面设计:李伊萍

版式设计:黄学彬

男人一生潇洒

——强壮的 30 岁

卞 明 编

成都出版社出版发行

(地址:成都市十二桥街 30 号 邮编:610072)

新华书店经销

四川社科情报开发部激光照排

绵阳新华印刷厂印刷

开本:787×1092mm 1/32

印张:6 字数:120 千字

1993 年 7 月第一版

1993 年 7 月第一次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7—80575—538—8/C·5

每册定价:3.95 元

全四册定价:15.80 元

目 录

第一章 三十以后才明白

塑造最佳的自我形象·····	(1)
三十以后才明白·····	(8)
不要低估自己·····	(20)
人群中只有我最强壮·····	(25)
敢于从头开始·····	(31)
机不可失·····	(34)
树挪死,人挪活·····	(37)

第二章 好运得好用

是能人 找外快·····	(47)
“一家两制”的诱惑·····	(52)
善投机者,赢·····	(57)
吃鱼不吐骨头·····	(62)
“能人”的诈骗术·····	(71)
生财有道之一:权与金钱的关系·····	(76)
生财有道之二:关系就是金钱·····	(82)
生财有道之三:赚钱要因人制宜·····	(87)
生财有道之四:钱生钱来得最便当·····	(91)
生财有道之五:与人方便,自己方便·····	(95)
好运得好用·····	(101)

第三章 有家无家亦足乐

迈进成熟的婚姻·····	(110)
现代爸爸·····	(119)

饱暖思淫欲.....	(124)
致命的婚姻.....	(130)
婚姻大拍档.....	(138)
你再也找不到象样的女人.....	(142)
夫妻何必争雌雄.....	(150)
第四章 好汉难挡八面风	
好汉难挡八面风.....	(160)
心情也要自由自在地旋转.....	(170)
“老千”一族.....	(174)
精神沙漠 ABC	(181)

· 第一章 ·

三十以后才明白

塑造最佳的自我形象

三十岁的男子最需要的自我形象是什么？人们可以罗列出许多优秀的品质。但处在人际关系中，有两种品格是必不可少的。一种是宽容和坦诚，它会使人显得轻松和开朗，容易和别人融洽相处，获得别人的喜爱；另一种是信守诺言，它会让人觉得你很靠得住，从而产生信赖感。而这两种品格又是非常男子气的，也是开拓人生、事业必不可少的。

一个人在跨进社会门槛之后，便开始了真正的人生旅途。工作的好坏，能否取得成绩，除了本身的努力外，还要赢得人们的喜欢、支持和理解，这就需要学会宽容，坦诚处事，让人喜欢你。

哲学家汉娜·阿伦特发现，只有一种能力能够阻止痛苦记忆的复现，那就是“宽容的能力”。在步入社会以后，每个人都会感觉到人际关系的复杂，在一起工作的同事，有时难免产生矛盾，对待与同事之间产生的误解，最好的办法就是宽容，宽容可以使误会的双方云消雾散，从而建立起新的友谊。当然，对于普通人，尤其是涉世较浅的年轻人来说，宽恕别人并不是一件容易的事情。而憎恨，则往往是人们对不公正的伤害

的自然反应。

有的人反对宽容,说宽容之心是不义的;还有的人说宽容之心是怯弱的表现,决不是什么力量的象征。而事实是,复仇从来不可能把比分拉平,它只会加深两者之间的仇恨。所以说,同事之间的相处,宽容之心是不可缺少的。

让人喜欢的人,就会从他人对自己的喜欢中,感受到肯定、自信、感性乃至理性上的健康和愉快,并有利于促进事业的成功,因为工作中的人际关系的好坏,对工作开展、工作效果都有很大影响。在工作中,如果你和同事们认识一致,感情融洽,行动协调,就会促进工作的顺利开展。反之,感情别扭,行为不协调,就会阻碍工作开展,降低工作效率。可见,赢得他人喜欢,不但可以使你得到信任,还会对工作产生影响。让人喜欢是你事业取得成功、兴旺发达的要素。

在现实生活中,能够得到他人喜欢或爱戴的人,都具有健康的心理状态。具体表现为:能够正确地认识自己,正确地看待他人和世界;有上进心,没有不必要的紧张感和恐惧感;善于与他人相处,能克服心理惰性,善于自我激励,胸怀宽广等。

姚在公司里只是个普通的业务员,但是公司上上下下普遍对他的反映都很好,提起他来,大家都夸这个年轻人懂事。这主要是因为他能正确地对待自己,有上进心,待人宽容、坦诚。由于他与同志的关系协调,工作上相互支持,和领导的关系也很融洽,所以工作起来顺心、得手,成了大家所喜欢的年轻人。

可就在和姚同一个公司里,有位新分来的大学生,大家对他的评价却是截然相反。原因是这个人性情非常暴躁,总是自以为是,不服从领导,还经常和同事闹不团结,以为是个大学

生,把谁都不放在眼里,所以大家对他都很有看法。可想而知,他在事业上会有什么发展呢?

每人在工作中,都会遇到许多困难,这个时候,就需要沉着冷静,这不仅可能决定你所从事的事业的成败,而且可能改变别人对你的印象。从这个角度讲,要想让人喜欢你,就要拥有健康的心态,学会控制情绪,以主动精神来解决工作中的困难。

另外,千万要防止嫉妒心理的产生。因为嫉妒本身就是一种不健康的心理,如不及早克服,迟早有一天会影响工作,影响情绪,进而影响人的健康成长。所以,要学会宽容,只要不是原则问题,那就要严于律己,宽以待人,这样对工作、对大家有好处。

如果你留心就会发现,在社会工作的头几年里,有些人虽然不喜爱自己的工作,但仍可以表现不错,这是因为工作环境给他提供了一个可以展示宽容、坦诚优秀品质的场所。由于最初几年这种表现极佳,加上原本积蓄并在不断发展的优良品质,使他们可以在机遇来时撇开自己的工作上的喜好而有成功的表现。

孙工作起来给人一种踏踏实实的印象,而对人又十分宽容、坦诚,从不计较个人得失。和同事以诚相待,因而颇受别人信赖。他所在轻工业技术公司并不把技术上的希望寄托给年轻人,而只是需要一个十分可靠的人,所以孙的宽容、坦诚和本分恰合他们的口味,使他得以稳步的提升。

孙也是一个刚涉世不久的年轻人。他的提升并不是靠技术上的力量,而是靠人格的力量,可见人的品格让人喜欢是重要方面,只有让人喜欢你,在社会上才有立足之地。

所以有人说,成功好比泛舟于激湍险流,沿途充满惊心动魄的挑战,每次挑战的胜利都可视为成功。你不要固执原来的目标不放,因为原先所想的不见得最好。这一路上,只要看到更完美、更适于你发挥的,就要勇于改变。抛弃自身不良的习性和客观的障碍,方能顺利前行而步入成功。

李是某公司的总裁。这家公司在同行业中相当有名气,市场占有率也是同行们望尘莫及的。李在谈到自己的成功之道时说:“一开始是关键,你一定要不惜浑身解数踢开头三脚,局面打开后,以后的事情就可随心所欲,顺其自然。”李道出了他成功的秘诀,他所说的是有一定道理的。当一个人刚走上工作岗位的时候,也许有人会认为你什么都不懂。确实,尽管你已受过专业培训或高等教育,面对陌生的工作或似曾相识的技术,你还是有些不知所措,有时由于自己处在最底层而得不到任何人的重视会有一种挫败感。但这时,如果你有一个讨人喜欢的个性,便可聊以自慰了,而且这些个性的魅力还会为你铺平垫稳光明前途。那么,宽容也许是你性格的特点,坦诚也许是你鲜明的个性。应该把握住自身的优点,才能在工作上有所进步,并做出一定成绩。

而立之年的男人比不得小青年。俗话说,嘴上无毛,办事不牢。也就是说小青年靠不住。而大老爷们如果想要在生活 and 事业上有所成就的话,就必须使人相信你很可靠。使人相信你的最佳办法就是信守诺言。自己说过的话,向别人允诺过的事,一定要办到,有特殊情况办不到的话,也要诚实地解释清楚。单位的领导喜欢重用靠得住的人,同事很推崇靠得住的人,尤其是女人,最信赖靠得住的男人,因为居家过日子也需要靠得住。你具有了宽容、坦诚和信守诺言的品质,就易于为

人们所接受。我们还应看到，三十左右的人在性格形成期所接受的教育还主要是传统的，比如，“谦虚”、“含蓄”等等。然而在当今商品社会中，需要有闯劲，需要主动出击，需要向社会充分展示你的才能和品质，用句俗话讲，就是要象推销商品一样善于推销自己，这也是当今社会求生存的一种技艺，一种艺术。

有了这项才华，你就不愁吃、不愁穿了。因为你学会了推销自己，就可以推销任何有价值的东西。刚开始推销自己的时候，也许很不习惯，总觉得自己象自由市场上的一堆西瓜，问经过摊前的人们：要不要？这么好的西瓜不买就太可惜了，过了这个村可没这店。其实，推销自己是很自然的事，就象为了填饱肚皮，人每天要吃饭一样。

有些人确实很有实力，而且也坚信自己的力量，但就是内秀不外露，才能无法展示，而终不能崭露头角、脱颖而出。从中也可以看出，如果不能有效地抓住机会推销自己，那么，纵有千般本领，也只能是自我陶醉，而得不到他人的认可和赏识。所以，必须审时度势，窥视时机，关键的时候，抓住机会把自己推销出去。正如小汪说的：“我所推销的是自己的才华，所展示的是自身的实力。所以用不着难为情。”他的这番话是有一定道理的，与其内心企盼而表面谦让，不如潇洒地告诉别人你想获得那个位置，然后展示一下让对方看看。自我推销是一种求生的本领，有效的推销能充分展示力量，使一个人的命运发生他所期待的转机。

一种商品的问世，如果不做广告，不在报刊、广播、电视上露露脸，人们就不会了解这种商品，不会了解这种商品有何作用，有何性能。那么，即使这种产品再好，恐怕也是无人问津。

的。展示才华也一样，如果不把自己的理想、专长、学历、爱好等情况告诉别人，即使你是有史以来最有学识、最有能力的才子，恐怕也是无人肯启用的。人们没有发现你，就象一颗深埋地下的宝石，谁知道你的价值？

人们都希望得到别人的喜欢和赏识，希望得到别人的信任和支持；希望找到理想的职业，希望加薪提升等等。怎样才能学会这一连串的推销呢？一定是谁都想迫切需要了解的问题，推销的对象更可能去了解。我们必须对种种情况进行了了解：我们是什么样的人，我们能够提供的是什么，我们的长处何在，别人对我们有何反应，我们要达到何种目标等等。当然推销人不等于推销物，推销自己的方法也不同于推销其它商品的方法。人是有目的、有意识的高级复杂的动物，推销自己的方法是因人、因时、因地而异的。从来没有一种固定不变的把任何人都能推向成功的灵丹妙药，但也确有一些普遍原则是每个自我推销者都必须懂得的。

如果一个人不知道自己的价值到底有多大，那么在推销自己的时候，就不能叫准价，也就不会把自己卖个好价钱。在这个世界上，许多人都认为自己是块宝玉，而且是被埋在地下的宝玉。如果甘于埋没也就罢了，问题是总觉得自我埋没是件残忍的事，渴望有破土而出的那一天。但却把开掘的任务交给了别人，而世上真正的伯乐又有多少？这就涉及到许多求职者，在择业求职、“自我推销”中往往出现一些这样那样的心理误区。

有的人在求职时过分“谦虚”。谦虚本来是褒义词，是中华民族的美德。但是近几十年来，谦虚这个�的概念在中国无限外延，从而使其内涵离开了对象的特有属性。也就是说把许多

不属谦虚这个概念的特有属性的东西当成了谦虚。这种情况表现在两个方面,一方面是在自我评价时,总是否认自己的成绩和特长,或是把大说成小,小说成无。有一个单位的主考人问一个前来应聘者,“你有什么特长呢?”这个人本来有写书法的特长,而他却回答:“只有一点小爱好。”这个单位恰巧希望有一个写得一手好字的人,但由于这个人的过分谦虚,使他失去了一个良机,如果他知道了这个原因,那真的要抱憾终生了。其实,求职者的这种心理误区是可以理解的。当一个人侃侃而谈自己的优点、成绩时,就会有人认为这个人骄傲、不谦虚;当有的人善于在一定场合下表露自己的才能时,也会有人认为这个人好表现自己,不谦虚。这种对谦虚的错误理解反映到求职招聘中,对“自我推销者”是很不利的。陈想去一家编辑部工作,主编在和他谈话中问道:“你是学文学的,是对中国古典文学感兴趣,还是对外国文学有一定研究呢?”陈回答说:“古典文学是我国优秀的文化遗产,我对于大部分著作都认真拜读过。外国文学是我比较欣赏的,尤其对苏联文学,我曾仔细研究过。如果您有兴趣的话,我愿意和您一起探讨。”这几句得体的回答,使主编十分满意,于是,他如愿以偿地来到这家编辑部工作。从这个例子我们看出,要想“自我推销”成功,求职者就应当不管招聘人对“谦虚”作何理解,都应该冲破传统“谦虚”观念的束缚,学会适度地表现自己,正确反映自己的实绩和才能,适当强调自己的特长,须知绝大多数招聘者总是想招聘到“才能出众”的人才的。

三十以后才明白

你是否喜爱你的工作？你能否轻松地胜任自己的工作？这是三十岁左右的人经常思考的问题。对于中国人来说，职业自行选择的可能性是很小的。最为普遍的是接班，接父母的班。父母从事什么职业，儿女也就只有接着干这种职业的份，很少有可能到其他行业就职。你想通过读书谋求职业，那好，毕业分配时就一锤定终身了。几年干下来以后，相当多的人越来越发现自己不喜欢也不适合所从事的职业。近几年，随着改革开放的深入，“泥饭碗”增多起来，这给人们提供了越来越多的重新选择职业的机会。那么你又怎样才能又选择到适合自己的职业呢？有句通俗歌曲唱的是“三十以后才明白”，意思大约是人要三十岁左右才定型，也才对自身了解得更清楚。也就说在这个年龄段重新选择职业，不能再象小青年似地凭热情凭梦想选择了，而要凭理智，凭对自身的把握来选择。有人说，最精明的选择在于认识你自己，即认识你想要达到的目的，认识你自己的个性、气质和爱好，认识自己的实际能力。

1. 确立合适的目标。赵先生是全国著名的外科专家，全国一流医科大学的校长，国际知名人士。他之所以能有如此成就，就因为他能认识自己，凭着在人生的竞技场上所练就出的骁勇善战的本领而雄踞众人仰慕的高位。

刚当上这所大学教学医院的临床医生时，他就定下了第一个目标：未来的校长。教学医院的院长历来是众人瞩目的位置，如果乐于从事管理，这是一个医生所梦寐以求的职位。一个精力充沛、博学多才的人可以在这个舞台上尽情施展自己

的抱负。既可以拿自己的手术刀，搞自己的业务，带研究生，又可以给学生上大课、搞科研，还可从事现代化的管理，定期到国外去考察。赵先生觉得这是最适合他的位置，便暗下决心，埋头苦干。许多觊觎这个职位的人有自己的一套办法，这里有一条公认的晋升之道，就是在业务上干出名堂，晋级的时候跟着往上走，升到副教授的时候再瞄准院长的位置。而这时，对于大多数提拔自己的人不是弄得筋疲力尽，便是终其所能，只能干到副手，年龄所限，恐怕再也不会出头的机会了。

赵先生深知这个事实，觉得这是一条墨守成规的升迁之路，他要竖起自己的成功之梯。他认识到，有可能越级升为院长的最起码条件是先达到主治医师的级别。同时他暗下决心，如果有升迁的可能，决不当副手，而要直取高位，否则，说不定要等到何时才能有第二次升迁的机会。路线制定后，他着手增加实力，并在升到主治医师之前，所有胜任院长的资历要求自己完全具备。

他在开始的五年默不做声，给别人印象是业务尖子，踏实肯干，而又十分有人缘。他在精修业务的同时，业余时间在校外学了两年的英语。为了避免给人一种不安心工作的印象，学外语的事他秘而不宣。32岁时，他获得了主治医师的职称。这时他开始有意识地展示自己，寻找可以利用的契机。机会终于来了，校里有意提拔他担任附属医院的副院长，可他却怕得要命。他知道那位正院长最起码还要七、八年才能退位，而那时，谁来继任还说不准，万一自己不能当选，便要在副院长的职位上“误”住了。他推托妻子有病，陪妻子去疗养，提前休了一个半月的教学假。回来后他便参加了国家组织的英语水平考试。全校只有他和另一位硕士通过了考试，被校方派到美国学习、

进修两年。

别人出国回来也许要带上几大件，或赚点美金或外汇。他却把省的钱买了大量的资料和研究设备，以及对国外医院管理、教育的考察报告一同带回来献给了学校和他自己所在医院。在那份报告里，他结合本校的实际，谈了他个人对现代医院进行教学和管理真知灼见。这时校方再也等不及了，把赵先生所在医院的院长调入校内，给其让位。

就这样，赵先生在 36 岁时就登上了院长的高位，他所管理的医院也象他本人一样，开始充满了青春的朝气与活力，他改革的成果成为众所周知的事实。

他所在的医院是全校最出色的附属医院。所以，当日方决定投资与这所大学联合创办一座中日友好医院的时候，学校便选中了赵院长所在的医院。年轻有为、精力旺盛的赵院长投入新医院的筹建工作，在他 42 岁，新医院即将建成时，学校鉴于他在这方面表现出的卓越才能，决定提升他任第一副校长。

当时的校长已是国际著名的放射医学专家、博士研究生导师，名字被选入英国世界名人百科全书，也就是说，这位校长正处在事业的鼎盛时期。

对赵先生来说这又是一次难得的晋升机会，但他瞄准的第二个目标是校长而不是副手，所以他决定放弃。恰巧日本方面来了技术顾问团，有关医院运转技术问题需最后论证解决。再说，他是全校对新建医院了解最多、最有发言权的人，非他不行，学校只好暂时把这件事放下了。对于这件事，他自己解释为“不是我放着好运气不抓，而是真正的时机还没有到来，我要让别人觉得我是那个职位最称职的人选，我清醒地认识我自己，我应该有自己的成果。”

在中日友好医院开业大典上,他向校方主管表达了自己的感激之情,认为能得到校方的器重是对他最大的奖赏,并决心用新的成绩给以报答。

仅仅两年,新建医院便创下了全校同级医院最高利润和声誉。这时正值下届校方领导改选,老校长原以为没有合适的人选还能任职三年,没想到全校呼声四起,认为中日友好医院的院长赵先生是最高主管的最佳人选。大势所趋,赵院长也不推托,潇洒地出任这所名牌大学的最高职位。

象赵先生这样能正确地认识自己,做出精明的选择,那必然会走出一条成功之路,而这条成功之路是需要付出努力的。

2. 兴趣是人积极探究某种事物的认识倾向。有位心理学家说:“兴趣实际上就是意志的延伸,它表现出对象与需要之间的关系。”人的兴趣是多种多样的,有物质的、精神的和社会的兴趣;有直接兴趣和间接兴趣,有积极兴趣和消极兴趣。从兴趣的本质来看,主要包括兴趣的倾向性、广阔性、集中性、稳定性和效能性。

人们对自己所感兴趣的东西总是心向往之、沉溺入迷,表现出注意力集中和主动积极的参与趋向,甚至可能稳定发展成为其终生的职业领域。例如,达尔文从小就对小昆虫感兴趣。一次发现了三只小甲虫便两手各捉一个并口含一个带回家里仔细观察研究。后来他便选择了自己深感兴趣和热爱的生物研究作为自己的职业,并且花几十年时间研究探索写出了《物种起源》这本著名专著。

人的需要是复杂的,人的兴趣也是多种多样的。根据兴趣的内容,可把兴趣分为物质兴趣、精神兴趣。

物质兴趣与人的物质需要相联系,表现为对物质的迷恋

和追求。在职业选择上表现为追求待遇高的职业和舒适的工作环境,物质兴趣是由人类自我保存和延续的本能决定的。

精神的兴趣主要是指对文化、科学、艺术的兴趣。例如,对数学、生物学、心理学、工程学的兴趣,对音乐、舞蹈、绘画的兴趣。科学家对科学探索的兴趣使自己乐而忘忧;发明家对发明的兴趣也会使自己败不气馁。精神兴趣可以增加人的求知欲,使人朝气蓬勃地去工作和探索。

社会兴趣包括对社会工作和组织活动的兴趣。例如,参加街道、妇联、工作、群众组织的活动,热心群众福利事业,关心国家大事等。

你可以分析自己的兴趣爱好在哪一方面,从而选择与之相适应的职业。

性格在日常语言中多指个性。性格是指个人在个体生活过程中所形成的、对现实稳固的态度,以及与之相适应的习惯化的行为方式上的心理特征。由性格差异而导致的行为方式,表现在对职业选择的态度上,也有所不同。

人的性格是在人的生理基础之上,不同的环境和教育因素的影响下,以及个人实践活动中逐渐形成和发展的,它一旦形成便影响和制约着人所从事的实践活动。在职业选择上,开朗、活泼、热情、温和的性格,一般比较适合于从事经贸、涉外工作和文体工作、服务行业以及其它同社会与人群交往多的职业;多疑、疑同、倔强的性格,比较适合于从事科研、治学方面的工作;深沉、严谨、认真的性格,较适合做人事、行政、党务工作;做事马马虎虎、大大咧咧的人,显然不适合做需要特别细心的外科医生、财会人员;勇敢、沉着、果断与坚定是新型企业家和管理者不可缺乏的性格。试想,如果让性格柔弱、温和