

你这么任性， 凭什么幸福？

李小糖罐
● 著



What
You Make
of Your Life
is up
to You

暴击自以为是、毒舌逞强、
情商偏低、故步自封的低配人生。

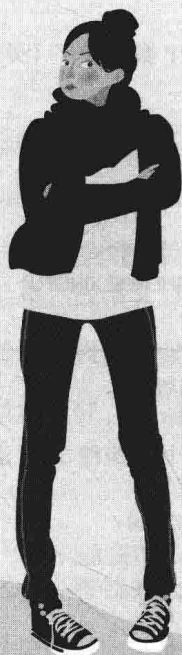
当你的任性不需要付出代价的时候，你就会放弃成人的理性和懂事，退化成巨婴。在没有实力之前，请放弃任性，否则下一个错误一定在不远处等着你。

天津出版传媒集团

天津人民出版社

你这么任性， 凭什么幸福，

李小糖罐 ● 著



What
You Make
of Your Life
is up
to You

天津出版传媒集团

 天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

你这么任性, 凭什么幸福 / 李小糖罐著. -- 天津 :
天津人民出版社, 2018.9

ISBN 978-7-201-13944-9

I. ①你… II. ①李… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第181879号

你这么任性, 凭什么幸福

NI ZHEME RENXING, PING SHENME XINGFU

李小糖罐 著

-
- | | |
|-------|---|
| 出 版 | 天津人民出版社 |
| 出 版 人 | 黄 沛 |
| 地 址 | 天津市和平区西康路35号康岳大厦 |
| 邮政编码 | 300051 |
| 邮购电话 | (022) 23332469 |
| 网 址 | http://www.tjrmcbs.com |
| 电子邮箱 | tjrmcbs@126.com |
| 责任编辑 | 王昊静 |
| 策划编辑 | 村 上 张芳芳 |
| 装帧设计 | 胡椒书衣 |
| 印 刷 | 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司 |
| 经 销 | 新华书店 |
| 开 本 | 880×1230 毫米 1/32 |
| 印 张 | 7.5 |
| 字 数 | 120千字 |
| 版次印次 | 2018年9月第1版 2018年9月第1次印刷 |
| 定 价 | 38.00元 |
-

版权所有 侵权必究

图书如出现印装质量问题, 请致电联系调换(010-62406394)



我羡慕过许多人。

小时候，我羡慕那种长得漂亮、成绩又好的女生，她们喜欢看小说，喜欢买磁带，喜欢吃雪糕，玩疯的时候跟成绩普通的我没什么区别。可是为什么她们的成绩那么好，难道她们的大脑里装了一台电脑？

再长大些，我羡慕那些靠写小说赚钱的人，同样是大学生，他们一个月的稿费过万，不仅可以负担自己的生活，逢年过节还能给父母购置礼物，而我一个学期的稿费可能才几百块，难道他们真的有一支神笔？

今年我三十四岁，回想起之前自己对他人的种种羡慕之情，忍不住发笑。多有趣的羡慕经历呀，多天真烂漫的青春岁月呀，那些得不到的欲望如同加了蜜糖的青柠水，酸酸甜甜。

以我三十四年的阅历认真去回看这些羡慕，我必须极其现实地告诉你们，这世上哪有什么一蹴而就的事情，你只看到她活得潇洒恣意，却不知道她在背后有多努力。

拿我自己来说，四年前我选择全职在家带娃，没有保姆，双方老人也没法伸出援手，全职妈妈经历过的所有痛苦，我也一个没落下。我哭过，闹过，甚至情绪极端时会冒出各种不好的想法。我不知道自己是如何熬过那段辛苦的日子，好在当时我非常清楚自己的目标——等到儿子上幼儿园，我就去读博士。

我参加了两次博士研究生考试，第一次差了几分，复试都没进，第二次不仅考上了，还幸运地拿到了三等奖学金。

有人给我发信息，糖罐，我真羡慕你。

我回答她，努力一把，你可以做得比我更好！

我说的是实话。

你可以羡慕任何一个人，但是，单单羡慕是毫无意义的。

你羡慕她，哪怕是嫉妒她，这都是浮于现实的，你必须把这种羡慕转化为前进的动力——“她就是我的近期目标，我一定要追上她！”在这种信念之下，你加以耐心，持之以恒，学习她的长处，汲取她的经验教训，何来不成功之理？

当你为了梦想竭尽全力去拼搏时，那些之前你认为的障碍，通通都会为你让路。越接近目的地，你越会觉得自己充满了力量。

毕竟不是每个人都是衔着金汤匙出生的，与其空有幻想，不如把握现在，给自己立一个奋斗的目标。有了目标，人生才会变得有意义。

实不相瞒，现在我依然有羡慕的人，我在努力超越她，你呢？



What
You Make
of Your Life
is up
to You

Part 1

你知道好好说话的人，有多可爱吗

不会说话的姑娘，长得再好也白搭 --- 002

人生不易，不要随意评价任何人 --- 008

解决问题，才是最好的宣泄方式 --- 013

想要事情办得完满，丑话最好说在前面 --- 020

高情商，说到底就是与人为善 --- 025

控制好情绪，是一个人最基本的修养 --- 031

请切记，永远不要骂闺密的男朋友 --- 037

Part 2

要努力，要漂亮，更要活得有趣

好看的皮囊千千万，有趣的灵魂却难觅 --- 044

长相年轻，只因你内心单纯 --- 051

够努力的女人，才配得上精致的人生 --- 058

别让抱怨把你变成一个无趣的人 --- 065

越认真的姑娘，运气越爆棚 --- 071

不占人便宜，才能获得尊重和欣赏 --- 077

心中有梦想，人生才处处充满希望 --- 083



Part 3

生活颠沛流离，只因你不会爱自己

你有多自律，就有多美丽 --- 090

一个真正成熟的人，懂得察言观色 --- 097

爱要轰轰烈烈，分手也要干净漂亮 --- 105

与其想太多，不如做很多 --- 112

越有个性的人，越值得被深爱 --- 120

守住自己，人生总会翻盘 --- 126

当你开始爱自己，才会有人来爱你 --- 132

Part 4

有底气的女人，才能光芒万丈

你的底气究竟源自哪里 --- 140

做一个懂得及时止损的聪明姑娘 --- 146

经济独立，才能过你想要的生活 --- 153

你若盛开，清风自来 --- 159

谁告诉你一定要和同事做朋友 --- 164

岁月带来的除了皱纹，还有成熟的心智 --- 170

孩子都敢生，你的人生还有何畏惧 --- 177



Part 5

跟生活死磕到底，你将拥有更多机遇

你这么任性，凭什么幸福 --- 184

越焦虑，越死磕 --- 190

人生有限，别在烂事上纠缠 --- 196

那些打不倒你的，终将让你变得强大 --- 202

让三年后的你，感谢现在的你 --- 210

父母在，人生尚有来处 --- 216

嘿，姑娘，你在发愁些什么 --- 223

PART 1

你知道好好说话的人，
有多可爱吗



不会说话的姑娘，长得再好也白搭

01

研究生毕业后，我去了一家银行上班，做企业贷款，经常要跟人打交道。当时我还没有完全褪去学生气，平时叽叽喳喳的，说话语速特别快，经常不经思考，想到哪里说到哪里。而我偏偏不自知，还认为自己能说会道。

刚上班时，领导觉得我是学外语的，语言上占优势，加上性格外向，就把我分到外企攻坚小组。我当时信心满满，认为自己很幸运，一上班就分到一个重要的小组。

那天我们小组成员和客户一起吃饭，我本来就是自来熟，一坐下来就和客户聊开了。期间，有一个客户调侃坐在她旁边的同事：

“Annie，你今天穿得好像一根香蕉哦。”

Annie 那天穿了一条黄色连衣裙，下面搭配黄色的高跟鞋，加上她个子不高，体型又偏胖，于是我立刻快嘴纠正道：“不是香蕉，Annie 姐哪有那么高，应该是芭蕉。”

话一讲完，整屋的人都笑了，我也笑得前仰后合。当时 Annie 脸色已经有些尴尬，我却丝毫没有察觉到，还觉得自己挺有本事，居然把大家都逗笑了。然后我在大家笑得最开心时自作聪明地补了一句：“芭蕉也不恰当，应该是泰国进口的鹰嘴芒！”

Annie 脸色完全沉了下来，大家也发现了她的异样，本来还算融洽的酒席气氛，一瞬间变得很冷。

我的领导立刻瞪了我一眼，赶紧找了个新话题将大家的注意力分散开。我也自觉失言，尴尬地低下头，席间不敢再多话。

回去之后我被领导狠狠骂了一顿，调到了其他组。原因再简单不过，我贬低客户形象，犯了营销工作中的大忌。

虽然话题最初是 Annie 的同事挑起的，可是人家和她是同事关系，互开玩笑并无大碍，而我作为乙方，居然跟着起哄，甚至还火上浇油，简直是情商有问题。

这是我再次上班之后得到的第一个教训，虽然之后我非常努力地想给我原先的领导塑造“我已经学乖了”的形象，但是并没有什么用。所幸这个项目最后被拿了下来，否则我是否还能在银行待下去都成了问题。

我曾经自嘲性格耿直，有一说一，是个豪爽的人。这种性格在学生时代或许并没有太多的弊端，但是一旦到了职场，不会察言观色，说话又不过脑子，就好比《甄嬛传》里的夏冬春，活不了几集。

02

后来，我又被调到了拉存款的小组。在银行上过班的人都知道，这个小组吃力不讨好，提成也非常少。分到这个小组里的人要么是混日子得过且过，要么就是暗暗寻觅下一个东家。

我来了没一个星期，我们小组就分来了一个新组长——王姐。

第一次开会时，她让我们把全部潜在客户的年龄、喜好、故乡，甚至连开的车的品牌和颜色都调查清楚。老实说，一开始我觉得王姐布置的任务很无聊，也并不认为这些个人信息会对拉存款有

什么直接作用。但很快我就否定了自己的这个观点。

那天，我跟着王姐去拜访一个客户。这个客户很难搞定，曾在电话里痛骂我们的一个女同事。因为那个女同事在午休时间给他打电话，他在电话里扬言再也不会和我们银行合作。王姐却把他列为潜在客户，她认为我们之前的工作没做到位，这个客户是可以挽回的。

我跟王姐到客户办公室时，他没有起身迎接，只是敷衍地一笑，视线依然望着电脑屏幕。

王姐也不恼，反而饶有兴趣地望着客户茶几上那套茶具：“这套茶具看起来很有档次，应该是出自大师之手吧？”

“哎呀，你真有眼光，这是我在景德镇一家作坊里买的，那个工匠现在还不算大师，但是我很看好他这个品牌。我觉得十年之内这个品牌肯定能火！”客户本来打算敷衍我们，但一听王姐的话，立刻来了兴致，干脆坐到我们对面，滔滔不绝地说起他的茶具收藏爱好。

这个客户是福建人，平时喜欢收藏茶具，但是他并不钟爱所谓的名家茶具，而是喜欢收集一些有潜力的工匠制作的茶具，为此他

还专门开了一家茶馆。虽然茶馆生意不太好，却成了他向朋友展示收藏品的好地方。

因为前期做了调查，再加上王姐说话很有技巧，最终，这个客户被王姐成功拿下。

后来，我慢慢发现王姐真的特别会聊天，她会针对不同的人找不同话题。比如王姐和女客户说话时，如果对方化了妆，她会向客户请教化妆技巧和护肤方法，如果对方没有化妆，她就会和客户讨论健身和养生等问题。

虽然王姐很会找话题，却很少把谈话的主动权抢走。她抛出一个客户感兴趣的话题后，就会静静地倾听客户的表达，适时地发表一下自己的看法，客户都很喜欢与她打交道。

找到一个共同话题，让对方畅所欲言，切记先得让对方说爽了，你才能获得自己想要的东西。