

思路

SILUJUEDINGCHU

决定出路

人生大智慧

李文庠 吕涤身 著
河南人民出版社

思路

SILVER EDITION

决定出路

人生大智慧



人生大智慧

思路决定出路

——李文庠 吕涤身 著——

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

思路决定出路/李文庠,吕涤身著. - 郑州:河南人民出版社,2007.2

ISBN 978-7-215-06055-5

I. 思… II. ①李…②吕… 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(2006)第 104978 号

河南人民出版社出版发行

(地址:郑州市经五路 66 号 邮政编码:450002 电话:65723341)

新华书店经销 河南龙华印务有限公司印刷

开本 890 毫米×1240 毫米 1/32 印张 9.375

字数 200 千字 印数 1-4 000 册

2007 年 2 月第 1 版 2007 年 2 月第 1 次印刷

定价:18.00 元

山重水复疑无路，柳暗花明又一村

——代前言

人生路上，有时候走着走着就发现路走不通了。“走不通了”，对于一个人这辈子是经常性的；对于众人而言，又是普遍性的。为什么路会走不通呢？有的路本来走得好好的，可是由于外界环境发生了大的变化，路断了，只好想办法找路、换路；有的路人满为患、拥挤不堪，费好大劲往路上挤，却挪不动一步，好耽误事；有的路是短路，欲速却不达；有的路是别人的路，却不是自己的路，不适合自己的路，结果半途而废；有的人目标太散，东走西走迷了路。所以，要走好人生路，先得研究你的路，分析你的路。

人生在世，没有出路的情况太多。下岗了，失业了，高考落榜了，好不容易上了大学，毕业后求职却四处碰壁，好不容易找到工作又很不理想，在工作岗位上怎样努力也不被领导看好，升职无望，致富无门，跳槽无路，人际关系紧张，干什么都不成功，生产出的产品滞销，做生意谈判陷入僵局，办企业不死不活，搞创业又拿不出项目，人生、事业面临危机……上述这些不愉快，你、我、他都可能碰到，今天、明天、后天都可能碰到。

没有出路就必须找出路，凭什么去找呢？虽然离不开自信、毅

力、能力,但是更需要思路,具有灵活、辩证的思路,才能做到“山重水复疑无路,柳暗花明又一村”,从而找到出路。人的头脑非常灵活,思路也很多。例如交谈,当人们觉得这样说不妥当时,就会换另一种说法,而且一换,往往变得更巧妙、更精彩。换一种说法,实际上就是换一种思路。既然能够换一种方式说话,那么同样可以换一种思路做人、做事。当我们用旧的方法、旧的习惯行不通时,就要考虑换一种方法,换一种思路,说不定这么一换,就换出一条阳光大道。换一种思路海阔天空。

做任何事,当我们无能为力时,当我们感到没有出路时,不能总是按老规矩、老观念、老习惯、老脑筋去办,而是要“变”,变则通,不变则永远不通。要多考虑考虑,能不能从另一面入手,能不能换一种思路,能不能改变一下固有的做法。变一次不行,只要不通,就须再变,思路的变化是永恒的。

思路决定出路,思路酿造人生转机。你不妨想想那位刘玄德,弟兄几个东杀西拼,辛辛苦苦忙乎了半辈子,竟无立锥之地,眼看着路快走到尽头了,刘备的思路开窍了,找出了久病的病因,请来了诸葛亮,于是形势大好,而且一天比一天好。

思路决定出路,思路使你找到并发挥你的优势,避开你的劣势。你不妨想想那位杨振宁,杨振宁最初很想搞实验物理,但是他的长处是理论研究而并非实验操作,杨振宁及时转变思路,改换人生跑道,避开劣势之路,致力于理论物理的研究,最终获得诺贝尔奖。

思路决定出路,思路是生存之路。你不妨想想那位司马懿,诸葛亮布下空城计,司马懿焉能不识,老谋深算的司马懿不是不敢进西城,而是根本就不想进西城。司马懿的思路是长谋远见。在朝内政敌众多,自己又是刚刚重新被起用,阵脚不稳,保护了竞争对手就是保护了自己。生存下来,才有日后的发展和晋朝的建立。

思路决定出路,思路也决定你的财路。终营者在知识、能力等方

面差异并不大,差异大的是每个人的思路。财富装在你的脑袋里,思考才能致富。有的人可以点石成金,有的人却抱着金碗讨饭;有的人搞营销订货单如雪片般飞来,有的人跑断双腿却无功而返;有的人求异生财,有的人却以僵化思维自断出路;有的人出奇制胜占商机,与“市”无争也占商机,有的人却连近在身边的商机也看不到。赚钱的新行当千姿百态,思维僵化的人找不到,盲目从众的人找不到,找借口而不找方法的人找不到,财商低的人找不到,只有有灵气,有悟性,有创新意识的人才能找到。思路有多少,财路就有多少。勤劳致富,此言千真万确;智慧致富,更是至理名言。

思路决定出路,思路使你眼光独特找到新路,思路使你发现路的旁边还是路,思路使你迅速离开走不通的路,思路使你创出一条自己的路。路是走出来的,路更是识出来、找出来的。世上的路千万条,你可以自己设条跑道,怎么跑都是第一,车路不通你可以走马路,大路堵塞你可以走小路,走错了的路也许是另一条路。在找出路时,讲究以变应变,岂能“以不变应万变”。

本书的写作要旨是帮助您找路、换路、开路。既然如此,那就要研究“路”,什么样的路会走不通,什么样的路容易走通;那就要研究“人”,什么样的人总是感到没出路,总是下岗,人际关系总是理不顺,企业总是不景气。本书重点分析了思路与出路,思路与财路之间的关系,思路为什么能决定出路,思路如何决定出路,我们朝什么方向转换思路才能决定出路。

不研究明天就没有明天的路,“伟大的设计需要慎重的构思”。

李文庠
河南工业大学
吕涤身

目 录

山重水复疑无路,柳暗花明又一村

——代前言..... 1

为什么路总是走不通..... 1

堵路——人满为患,拥挤不堪 1

断路——迅速离开它..... 7

“短路”——欲速而不达 13

迷路——目标太散 17

死路——此路不通 20

不是自己的路——力不从心 26

什么人总是没有出路 31

自以为是的人没有出路 31

死读书的人没有出路 35

不讲信用的人没有出路 37

僵化思维的人没有出路 42

文化素质低的人没有出路 46

缺乏修养的人没有出路	50
找借口的人没有出路	55
情商低的人没有出路	60
财商低的人没有出路	65
不会上大学的毕业生没有出路	72
什么人总是下岗	76
喇叭型人员	76
牢骚型人员	78
撞南墙型人员	81
机器型人员	83
思路决定出路	86
司马懿不想进空城:思路是生存之路	86
划木筏的小弟子:选择比努力更重要	90
探春、宝钗兴利除弊:改革才有出路	96
关上窗子:刨根问底出思路	101
写标语的知青:思路造机遇	104
婚使禄东赞:多长几个心眼	107
卖木梳给和尚:方法总比问题多	112
冷风与暖风:路的旁边也是路	115
杨振宁改换人生跑道:换掉用劣势走的路	118
一群寻找“氦”的化学家:前人的路未必正确	121
孙行者斗红孩儿:只要不通,就须再变	123
精彩的讨债故事:有灵气的人最受欢迎	126
本生的困惑:“坑道视界”堵塞思路	129
崔琦不学电脑:让别人替你做	131

庖丁解牛:避强去虚	134
杨八的急智:示弱可以保护自己	137
法拉第为什么十年才磨一剑:知识是思路之源	140
九龙杯失而复得:顾此也顾彼	145
华佗之死:好心未必有好结果	148
思路决定财路	155
创意带来滚滚财源	156
点石成金	159
换种思路找财路	162
到哪里寻找新财路	169
路不通了怎么办	173
下岗,转换思路是朝阳	173
降职岂可叹无路	181
毕业求职无门并非无出路	184
危机,去掉“危”字是机会	190
遭遇小人怎么办	193
遭遇强者怎么办	197
面对不喜欢你的上司怎么办	201
面对平庸的上司怎么办	205
人际关系陷入僵局怎么办	208
换一种思路克难	212
迂回避强敌	212
退却一步,海阔天空	218
扬长避短才有精彩人生	222

等待并非消极·····	227
化繁为简,思路清晰·····	231
以毒攻毒,将计就计·····	236
 换一种思路说话·····	 241
换一种方式去表达·····	241
换一种方式去说服·····	249
换一种方式去自荐·····	256
换一种方式去拒绝·····	262
换一种方式去批评·····	266
 没出路时切莫乱投医·····	 273
“点子”的作用其实有限·····	273
不要神化策划人·····	275
不要迷信“炒作”·····	277
“伟大的设计需要慎重的构思”·····	281
好心态才有好出路·····	284
 不研究明天,就没有明天的路·····	 287

为什么路总是走不通

若问路在何方,路在脚下。

“路在脚下”这句话固然不错,因为走路靠脚,事业靠干,守株待兔是没有出路的,白日做梦,梦醒之后,依然一无所获。但是,走路并不完全靠脚,还要靠眼睛识路,靠脑子找路,才有可能走自己的路,走正确的路,不至于空耗脚力而一事无成。

为什么有的人的路总是走不通?非脚力不够,非不够勤奋,非缺乏恒心,而是缺乏智力,缺乏眼力。如果你走上了人满为患的拥挤的堵路上,走上了前方是悬崖的断路,走上了危机四伏的“短路”,走上了辨不出方向的迷路,走上了触犯刑律、违反规律的死路,走上了不属于自己的路,纵有天大的本事,还是走不通。

走人生路、事业路的人们,不能只是低头拉车,不抬头看路,不能过分信奉“路在脚下”这句话。

堵路——人满为患,拥挤不堪

全世界的大城市,在上下班高峰时段,都会看到一个无可奈何的

风景线——塞车。塞车是全世界城市交通的一个难题。汽车愈来愈多,路还是那么几条,不塞车才怪。塞车严重之时,骑自行车、走路都比汽车快。

一位乘客上了一辆出租车,并说出了自己想要到达的目的地。司机问:“先生,你是要走最短的路,还是最快的路?”乘客很是不解地问:“难道最短的路不是最快的路吗?”司机摇头回答说:“当然不是。现在是上班时的车流高峰期,最短的路交通正拥挤,弄不好还要堵车,糟糕的时候,甚至赶不上步行的速度,所以用的时间肯定会很长。您要有急事,我劝您不妨绕一下道,多走一些路,反而会早到。”

如果我们走的是一条堵路,你的进程必定很慢,而且愈在后边的人,进程愈慢。

生活中堵路的形成源于人们的追“热”:

托福热:大学校园里“出国热”。有一些大学生不考虑自身因素也凑这个热闹。在出国能挣大钱的利益驱动下,形形色色的人物汇聚起来,形成了“托福盲流”。在众多托福考生大军中,最后能出国的人仅仅是少数,而且出国深造的人有混得好的,也有混得不好的。许多考托福,想出国的人,甚至不明白自己出国学什么,出国能学到什么,自己确实有无出国深造的必要,是否具备出国深造的条件,什么也不明白也跟着这一块挤,常常是白白耗费了精力。

公务员热:全国有 36.5 万人参加 2006 年中央、国家机关公务员考试。97 个部门将从中招录 10 282 人,意味着平均每个岗位有 35 人竞争。许多大学生,全力以赴备考,有的准备了一年多,不惜荒废正常的学业,但是入选的概率只有 3%。

MBA 热:近年来,MBA(工商管理硕士)愈来愈热。据《经济日报》文章指出:MBA 学员成分复杂,导游小姐也勇往直前,牙科医生也毫不示弱,来自企业的普通员工也可赴考,大学本科学历者有之,大专学历者也有,无工作经验及专业背景也可。尽管社会对 MBA 的

认可和需求日渐扩大,但并不是每个人都适合读 MBA。MBA 适合真正想在商业领域工作的人。如果你缺乏领导才能、远大的抱负以及对于管理方面的悟性,如果你没有增强管理技能和获得管理方法的强烈愿望,如果你对工商管理或自己在商业领域的长远兴趣缺乏明确认识,你不会 MBA 的课程感兴趣的,似乎也没有必要花费巨资、耗费大量时间读 MBA。

谋职地域热:孔雀东南飞。内地、乡镇企业大量需求基础性专业人才,而北京、上海、广东等地则过剩。深圳近年来,每年接收近 1 万名本科生,但是急于进入深圳谋职的应届大学毕业生每年春节后的几个月就有 20 多万人。据中国南方人才市场的一项资料显示:前来南方谋职的高等院校毕业生 80% 选择深圳为第一择业地,其他为广州、珠江三角洲等。

时下,人们都在寻找赚钱的路,可找的方法不同。大多数寻来寻去,总离不开那些热门好找的项目。殊不知,这些人人都看得到的地方,往往商机最小。而钱,就偏偏在那肉眼看不到的地方。当人人都去炒君子兰、呼啦圈、跳舞毯,以及今天的房地产、股票、南极棉时,你最好别去掺和。因为这是普通肉眼看得到的地方,是多数人正在争抢的生意场,实在是太挤了!如果你没有比别人更高超的本领,比别人更强的软件和硬件,最好赶快离开堵路,另开一条路。

我国古代杂记里,有一则“弃茶买箩”的故事,说的是一位茶商到南方去购茶叶,因途中受阻去得晚了,赶到目的地,茶叶已被先他而至的茶商们订购一空。难道就这样千里迢迢白跑一趟?突然间他灵机一动,把当地用来装茶叶的篾箩筐全部搜罗买尽。不久,茶叶交货了,先去的茶商要装筐运走,市场上却没有了箩筐,只好上他这儿来买。他没有做成茶叶生意,却意外地做了一次箩筐生意,发了一笔财。

当今,想挣钱的人愈来愈多,做生意的人愈来愈多,似乎哪行哪

业都堵路,城市里几乎所有的临街房都变成了商店。于是不少人认为,市场空间太窄了,生意难做钱难赚。为什么钱不好赚?因为大家都挤在现成的几条路上。当今社会很多做生意的,多是人家做啥我做啥,缺少独创思维,一味跟风撵潮,争相仿效,其实当你去撵时,那生意多半早已“饱和”而显得“过时”了。事实上,只要经济在发展,社会在进步,人们消费的层次性、多元化就体现得淋漓尽致,市场空间永远存在。

有一个珍稀动物种苗场,培育出某种食用动物种苗,为了推广养殖,场方想在预定时间内挤进某大报广告栏,花了加急费,托了人情,登出了一份 500 字的广告。可是,上门购种苗者却寥寥。你想,由于目前许多报纸媒体的广告专版相当一部分是由广告公司代理,为了充分利用有限的空间,其中一些专版被一大堆图片和密密麻麻的文字塞满。这些广告就像“七十二家房客”,分不清主次,形不成视点,也谈不上美感,自然起不到广告的有效作用。报纸上十几个或几十个广告,你挤我,我挤你,好像穿着打扮都差不多的人挤在一起,难分你、我、他。这家珍稀动物种苗场的失误在于走在了堵路上。众所周知,报纸发行量大,受众面自然宽。但是,不是所有的产品广告都适合于报纸。人家有人家的情况,你有你的情况,何必人云亦云。上述的那个种苗场后来经人指点,花了同样的价钱,在一份社会知名度并不大的种养杂志上登了 3 个彩页广告,没多久,询问的读者来信如雪片般飞来,上门求购者也络绎不绝。

众多的鱼挤在一个池塘里只能大家一起瘦,不能肥,因为可食之物有限。众多的竞争者挤在同一个商品定位的市场也都吃不饱,因为市场规模有限。大家的市场占有率都不高,谁也难以形成规模经济,取得规模效益。香港有一家生产计算机零部件的小公司,经过多年惨淡经营,已形成一定的规模,日子也比较好过。但是他们非要去人多的路上挤,非要进入市场已经饱和、名牌竞争剧烈的计算机整机

市场。开始,该企业步履就很艰难,但他们还没醒悟,以为是自身广告不力,营销方法不对路,于是不惜财力与人力,卖力地开展市场争夺战,其结果收效甚微,企业几乎倒闭破产。据报载,中泰合资北京大发正大有限公司,其肉鸡产品过去定位国内市场,由于同类加工厂太多,有 200 多家竞争对手,且势均力敌,旗鼓相当,大发正大公司亏损严重,仅 1993 年就亏损 3 000 万元。1994 年,公司从“池塘”里跳出来,一跃而人大江大河。他们避开竞争激烈的国内市场,转向国际大市场,同时苦练内功,提高国际市场竞争力,终于闯出一条经营新径。结果一年扭亏为盈,创汇 600 万美元,盈利 1 000 万元。鱼肥了,企业活了。

在同一个池塘里养鱼,想想办法也能把鱼养得既多又好,同时又节省人工和饵料,那就是把几种鱼放养在一起。每一种鱼由于习性不同,它们分别生活在水的不同层次,如同住在一幢没有楼板的大楼里。鳊鱼俗称胖头鱼,常在水的上层,以轮虫和浮游生物为主要食物。鲢鱼生活在水的中上层,以藻类为主要食物。草鱼常在水的中层及岸边,吃水草。青鱼躲在水的底层,吃水蚤、螺、蚬等。鲤鱼、鲫鱼喜欢钻泥觅食。在这座“鱼楼”里,多种鱼不挤在一起,它们各取所需,互相调剂。鳊鱼、鲢鱼常在水面跳跃,可以促使氧气溶于水,利于下层鱼类呼吸。草鱼的粪便给鱼塘施了肥,使浮游生物长得好,鳊鱼、鲢鱼就不愁缺食了。鲤鱼、鲫鱼在最下面,可以把上层鱼吃剩下的残渣吃掉,起了清扫鱼塘、防腐防病的作用。青鱼也可以吃上层鱼吃剩下的东西。立体养鱼,不堵不塞,成本虽少,收获却大。

生物群落中的不同物种在取食时有矛盾,为了解决这一矛盾,它们往往不走一条路,而是采取“生态位差异”的策略,各行各的路。何谓“生态位差异”?科学家认为,在一个生物群落中,不同的物种在取食的时间、地点和对象上存在明显的差异,这称之为生物的“生态位差异”。如有两种鸬鹚,它们能在同一峭壁上营巢,能在同一水

流处摄食,却互不抢食,相安无事。原来,它们中的一种主要捕食底栖的比目鱼类和无脊椎动物;另一种则捕食水流上层的游鱼和沙鳗。又如,在北美针叶林中,栖居有5种都食虫的森莺属小鸟,相互间没有竞争排斥,一种也没有灭绝。原来,它们虽都在树冠上取食,但取食位置却各有“天地”,取食方法迥然不同,营巢位置各有差异。据研究,这种差异就是过去竞争中所造成的。可见,不能“结构趋同化”,不能搞“重复建设”,不必趋热追热,不要挤在一条路上,这是企业最起码的“生存智慧”,也是人生的“生存智慧。”

海尔深知此“生存智慧”,在争夺美国市场份额上,不走堵路,也搞“生态位差异”。美国市场是世界上竞争最激烈的地方,很多外国公司都铩羽而归。海尔一开始并没有与通用等大公司在大冰箱这个大战场硬拼,而是采取迂回战术,从被忽视的小冰箱市场着手。因为美国人每家都已经有了—台冰箱,而且—台冰箱可以用十年,要说服别人再买—台非常难,而小冰箱却是一个相对快速增长的市场。购买小冰箱的往往是大学生或是刚刚参加工作的年轻人,这可能是他们自己购买的第一台冰箱,他们也会因此记住了海尔。

许多人明知堵路还是愿意往路上挤,这是因为利益的驱使。他们常常抱着侥幸心理,希望运气落在自己头上。运气,不能说在人生旅途中一点也没有,但运气更多的时候是与实力联系在一起的。许多人往堵路上挤为的是日后不后悔,为了得到一个“反正我尽力了,我努力过了”的心理平衡。单单为了得到一个心理平衡,就去挤了这条堵路又去挤那条堵路,结果—辈子一事无成。把毕生的精力用于挤堵路上了,形似有为,实则无为。

只要我们记住方向,就算多绕几个圈子,也不失明智之举。