

挑战极限·激发自己无限潜能



华夏智库·新管理丛书

与自己较量



李励
—著

Competition
with Yourself

人生，就是一场自己与自己的较量：让积极打败消极，让快乐打败忧郁，让勤奋打败懒惰，让坚强打败脆弱。在每一个充满希望的清晨，告诉自己：努力，就总能遇见更好的自己；坚持，就总能遇见最对的自己。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



华夏智库 · 新管理丛书

与自己 较量



李励 著

Competition
with Yourself



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

与自己较量/李励著. —北京: 经济管理出版社, 2016. 7

ISBN 978 - 7 - 5096 - 4519 - 2

I. ①与… II. ①李… 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 (2016) 第 169049 号

组稿编辑: 张 艳

责任编辑: 胡 茜

责任印制: 黄章平

责任校对: 超 凡

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京银祥印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm/16

印 张: 13.25

字 数: 142 千字

版 次: 2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 4519 - 2

定 价: 36.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

前 言

竞争求生存的社会，必须较量。优胜劣汰的丛林法则是保持人类社会正常秩序的不二法则，有利于社会的发展和人类的进步。人生百年，竞争是必须要面对的主题。上学的时候比学习成绩，成绩好就能上优质大学，成绩不好就只能上末流学校；工作之后比工作能力，能力强拿高薪，能力弱则时时处处受窘。在人生的许多环节点和时间段，甚至还要比出身背景、年龄长相、人际关系、性格特点……人生过程就是在无尽的较量中完成的。与别人的较量固然不可缺少，也十分现实，但自己与自己的较量则更加重要。人常说做最好的自己，与别人的比较常常会感到痛苦，总会有人比你强，如果没有好心态，那么情绪始终会处于落寞的消极状态。所以说，尽可能少与别人比较，只要能尽心尽力做好自己就可以了。自己与自己较量就是遇到挫折和失败的时候不轻言放弃，遇到困难的时候要能够坚持不懈，调动和汇集自身全部的能量，做最大的努力。人生难得几回搏，只要倾尽全力拼搏了，即便失败也不会遗憾。

与自己较量是人生的一种态度。是认命还是抗争，是退缩还是前进，是消沉还是进取，是在挫折中放弃还是爬起来继续前行……对于每一次事件而言，这是一种具体的选择，但从数十年人生过程的角度来审视，则是一种态

度。消极的人生态度绝对不会有成功的结果，只能随波逐流。

与自己较量是一种向上的精神。与自己较量是一种积极向上的精神，不论最终能否成功，都会尽力拼搏。世上没有什么事情是一蹴而就的，在人生路上，挫折难以避免，面对失败可以坦然认栽，但不能轻易认输。不与自己较量那便是彻底认输了，奋斗就此止步。不奋斗与安于现状的含义不同，安于现状并非消极的选择，而不奋斗则无疑是精神的颓废。

与自己较量是激发潜能的工具。人的能力有显性能力也有隐性能力，显性能力仅是冰山一角，能否成就一番事业与潜能的开发休戚相关。人的潜能犹如深藏于地下的火山，需要激发才能变成显性能量。自己与自己较量，自我挑战心理、生理和能力的极限，是激发潜能的有效办法。不挑战极限就永远不清楚自己的能量到底有多大，挑战极限常常会出现意想不到的结果，会发现原来自己的能量竟然如此强大。挑战自我极限主要有三个方面：一是心理极限，如忍耐的极限等；二是生理极限，如抗疲劳的极限等；三是能力极限，如敢于接受艰巨的任务，只有在挑战貌似难以完成的任务过程中，才能调集所有的能量，更快地提高自己的能力，同时发现长期隐藏的能量。

与自己较量，不是与自己较劲。必须指出，在挑战自我的过程中需要理性判断，而不能感性行事，要较量但不要较劲。较劲即明知不可为而为之，是通常所说的执拗，“不撞南墙不回头”的固执显然不可取。与自己较量则是经过客观分析判断之后感觉仍然能够继续前行，这不仅需要自信，还需要建立在自知之上。不懂变通的较劲一定要避免，这一点很重要。

目 录

第一章 本事是逼出来的	1
被逼可以感到很幸福	2
做一个被别人需要的人	5
挑战困难是成功者的习惯	9
危机感逼迫下的狂奔	12
事在人为，不轻言放弃	14
能把烂牌打好才是真本事	18
不留后路才有出路	21
第二章 车到山前再探路	25
先抓住机会，再想办法	26
不说没法干，只想怎么办	29
即便悬崖峭壁也可攀岩而上	33
没有干不成的事，只有干不成事的人	35
战略上藐视困难	37

不要借口，只要决心·····	41
----------------	----

世上没有死胡同·····	45
--------------	----

第三章 挑战自己的极限·····	49
------------------	----

极限挑战不是冲动而是智慧·····	50
-------------------	----

逼近能力的极限·····	53
--------------	----

妥协使精神变得平庸·····	58
----------------	----

忍耐力点燃爆发力·····	60
---------------	----

做一个内心无比强大的人·····	66
------------------	----

找回生命的原始力量·····	68
----------------	----

超越自我是一种乐趣·····	70
----------------	----

第四章 点燃潜能的火花·····	75
------------------	----

被恐惧和自卑锁死的潜能·····	76
------------------	----

心惊肉跳的时候，说明潜在敲门·····	78
---------------------	----

不到精疲力竭不歇息·····	80
----------------	----

十年河东，十年河西·····	82
----------------	----

不要怕失败·····	84
------------	----

坚韧 + 实干 = 成功·····	86
-------------------	----

精诚所至，潜能为开·····	90
----------------	----

第五章 要的就是不服气·····	93
------------------	----

动辄就服气，永远赢不了·····	94
------------------	----

太爱面子没出息	99
向打不死的“小强”致敬	103
心不屈服是真坚强	106
君子成事，十年不晚	108
没有啃不动的骨头，只有啃不动骨头的人	111
不要上了小人的当	113
第六章 学会悄悄使暗劲	117
啥都不说，悄悄行动	118
让结果使对方哑口无言	121
竞争就是斗智斗勇	123
喜事悲事都不要急于找人诉说	129
能说不如会说，会说不如不说	132
阳谋心计可以玩	135
不要让别人看透你	137
第七章 成事需要一根筋	141
不执迷不足以成大事	142
近于痴狂就有希望	145
一辈子就做一件事	148
有很多目标的人往往一事无成	153
一根筋 PK 万金油	156
笃定的心锚	159

随波逐流的是浮萍	162
第八章 越挫越勇越坚持	165
失败越多离成功越近	165
感觉顶不住的时候更要坚持	168
感谢挫折和失败	171
没有谁不试错	173
知道了此路不通就是收获	175
别人都退却了你便是胜利者	177
看准了就不要放弃	181
第九章 舍弃软弱的自我	185
心里为什么常打群架	186
一个我战胜另一个我	189
坦然接受拼搏之后的失败	193
不要输在起跑线上	195
不论是人还是事都欺软怕硬	198
为自己而坚强	199
后 记	203

第一章 本事是逼出来的

与自己较量的第一个话题：自己逼自己。

本事是逼出来的，不知道你信不信，反正我信。

人不逼不成器，被生活逼、被家长逼、被老板逼……在干不行的时候，一干才发现自己真的还行。这才恍然大悟，原来自己有这本事，开始时的担忧与疑虑都是多余的，原来看似没法走的路，估计走不通的路，只要下决心走，都是能走得通的。这样既有了自信心，也找到了挑战困难的乐趣。

人都有惰性，有贪图安逸的倾向，在不给行动施加压力的情况下，人往往会一拖再拖。

人的自觉性是相对的，不自觉是绝对的。

就拿工作来说，如果不限定时间、不限定量，工作效率往往很低，有了压力之后，精神状态完全不一样。

所以从管理者角度来讲，人性化管理绝非放任自流，再人性化也一定要施加一定压力。指望靠员工的自觉性去完成工作，那一定会让老板失望。对于孩子的学习、教育和培养来说，道理也是一样的，家长和老师都必须给孩子一定的压力。

人常说压力产生动力，其实压力也可以产生能力。在压力之下，就有了紧迫感，必须得干，不干不行，在干的过程中能力自然就提升了。

被外界所逼是被动的，而自己逼自己则是主动的。自己逼自己也可以理解为人的自律意识，相比于被人逼、被事逼，人的自律意识则更为重要。

自己管不住自己的人，往往一辈子都难以成事。

被人被事所逼的实质是什么？

被逼了，该怎么办？

自己怎么逼自己？

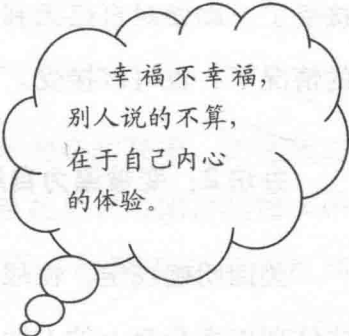
被逼可以感到很幸福

事实上，被逼是一件很痛苦的事情。做自己不想做的事情，必然感到痛苦和郁闷。本来不想学习，却被家长和老师逼迫学习；本来不饿，却被逼吃饭；本来很厌烦酒桌、娱乐场所，却被逼应酬；本来极不情愿上班，却为了赚工资不得不朝九晚五；本来不喜欢那个人，却不得不陪着笑脸应付；本来极不情愿花钱，却为了人情世故或面子不得不从腰包里掏钱……

每个人的心里至少有两个“我”，一个是真“我”，一个是假“我”。当真“我”和假“我”意见不一致的时候，就会在心里打

架，人就会感到痛苦。当心里有 N 个“我”的时候，不但痛苦而且繁乱，就会六神无主。

不让自己郁闷的办法只有一个，就是让心里的各个“我”的意见达成一致，不要彼此吵闹，只要相互不闹别扭，便平安无事了。这时候的心境用一个词来描绘，就是坦然。只要心里坦然了，也就是说自己有了主见，面对被



幸福不幸福，
别人说的不算，
在于自己内心的
体验。

逼，想清楚怎样应对，就不纠结了。人最大的痛苦不是承担后果，而是纠结。即便后果不妙，大不了慢慢疗伤；而纠结则会让人茶饭不思、坐卧不宁，不像有伤口时的那种剧痛，而是很痛却不知道哪里痛，很难受却不知道该怎么办。

有这样一则笑话：有一个死刑犯被执行枪决的时候，行刑官连开数枪，枪都没有打响，只听扳机动，不见子弹飞，死刑犯央求行刑官“大哥求你行行好，别再開枪了，你就掐死我吧，我受不了了”。躲不过的恶事，过程比结果更可怕。结果也就是痛苦而已，而过程则是煎熬，是持续不断的痛。

被逼而感到很郁闷很痛苦时，该怎么办？

把痛苦感变成幸福感有几个办法：

办法 1：骨头里面挑肉法

辩证法告诉我们，任何事物都是矛盾的集合体，分析和看待任何事物都要持两点论——其实许多时候可以持多点论，不仅是两

点。被人被事所逼，不仅要看到使自己痛苦的一面，还要看到对自己有利的一面。趋利是人之本性，只要看到对自己有利，也便乐于接受了。即便对自己无利，但只要是无害，在被逼之下且无法躲开的情况下，也可以接受。

办法2：变被逼为自愿法

美国明确规定，在战场上战败后可以向对方投降以保全性命，这体现出生命至上的人性观。在被人被事所逼的情况下，可以从改变自己的观念入手，找到突围的办法。因为有些事确属无奈，与其被逼，还不如变为自愿。如上班，聪明者会发现上班的乐趣，会带着兴趣去上班；想不开的人则除了郁闷，就是委屈，所以痛苦不堪。

办法3：正面审视困难法

困住了才难，困不住不叫难。盯着问题想办法，只要想出了办法，困难就不叫困难了，而仅成为走向结果的过程而已。关键是办法，要相信自己是一个任何时候都会有办法的人，自信心很重要。人常说办法总比困难多，只要愿意动脑筋，办法总是有的。

办法4：失败当成宝贝法

失败带给你的不仅是挫折和痛苦，还有宝贵的经验。成功告诉你这样做是对的，而失败告诉你的是不能这样做了，这条路是走不

通的。一蹴而就的事情很少，许多成功都是试错试出来的。失败一次等于离成功更近一步，坏事也是好事。

办法5：视作修炼心性法

耐心、坚忍等是成熟的标志，也是成事的必然要求，而这些心性不是天生的，也不是谁能教会你的，而是在与艰难困苦的搏斗中磨炼出来的。温室里长大的花朵很脆弱，不经风雨就无法见到彩虹。

办法6：追根溯源破解法

冤有头债有主，如果被人所逼，要分析别人为什么逼你，原因和动机是什么，想要达到什么结果；如果被事所逼，要分析产生如此结果的根源，是因为自己还是因为环境或是其他什么原因。因果定律告诉我们，任何结果都是有原因的，世上没有无缘无故的事情。想变被动为主动，要摆脱窘境，就得从消除原因入手解决问题，只有这样才能彻底铲除滋生问题的根源。头痛医头、脚痛医脚属于治标不治本，从根源下手才是破解难题之道。

做一个被别人需要的人

许多人常常把“追求自我价值”挂在嘴上，但许多人或许未必

推敲过这句话的含义。对于一个人的价值，自我的认定与别人的认定常常不一致，自己以为很有价值，但在别人眼里或许一文不值；有时候自己感觉不出来，但别人却认为这个人很有价值。为什么会有这种情形呢？问题在于衡量一个人价值的标准不同，自然就会得出不同的衡量结果，甚至得出截然不同的结果。

那么，什么是衡量一个人价值的标准呢？有的人会以赚了多少钱为标准，有的人会以当了多大官为标准，有的人认为名气大价值就大……总之，判断一个人价值的标准可谓形形色色，很个性化。

对于一个人价值的衡量有社会的标准，也有个人的标准，与社会的价值观以及个人的价值观有关。价值观是社会或者个人在判断和鉴别事物的时候所依据的思想体系和观念的集合。衡量一个



人的社会价值常常以社会道德为基本依据，而个人的标准则往往以个人需求为依据，有需求则认为有价值，没有需求则认为没有价值。所以说，认定一个人是否有价值或者价值的大小，必须要有前提，即“对于谁而言”。

追求“自我价值”相对来说比较简单，只要去做自认为有价值的事情就可以了，做自己喜欢做的事情就行了，做了并且得到了自己想要的东西，那么自我价值也就实现了。在现实生活中，以自我喜好想事行事的人常常被人说成是属于“比较自我”的人，甚至被认为是“自私”的人（其实自我与自私还是有明显区别的）。不论谁，不可能完全隔绝于世，总要与别人打交道，必然生活在某一个特

定人群当中。所以太过自我的人肯定不会合群，我行我素肯定会与群体中的人发生冲突，因为你喜欢的事别人未必能接受。所以一个人的价值在很大程度上取决于别人的评价，而非自我感觉。追求“自我价值”的含义更多的时候是指追求别人对你有一个更高的评价，这就要求一个人必须要尽可能合乎社会道德观念，要刻意追求他人对你的实际需求——这一需求不但包括实利的需求（金钱和财物等），还包括精神需求（满足他人心理的需求）。

归根溯源，一个人要想追求更大的个人价值，就必须要想办法创造别人对你的物质需求或精神需求，别人的需求大小决定一个人的价值大小。有的人只知道索取，而不懂得对别人付出的重要性，久而久之使自己成为了别人眼里一钱不值的人物，成为谁都不愿意搭理的孤家寡人。这种人表面上看是情商低，其实是没有弄明白“个人价值”与“他人需求”之间的关系。人的一生或者说人在社会中工作和生活，其实是在与周围人实现价值交换的过程中进行的，索取的同时一定伴随着相应的付出，这也就是“有得有失”的道理。

在生活场合或职场中，虽然不可避免地存在着这样那样的偏见、不公平、歧视等，只要能够彻底想通，就没必要计较太细太多。人生是一场数十年乃至上百年的长跑，职场大概也要前后经历三四十年的过程，不要计较一时一事，不要怕吃苦吃亏，一点都不计较的确不行，但斤斤计较则往往失大于得。尤其是年轻人，一开始不要太过“原则性”，多干活只有好处没有坏处，不但能更快地积累经验，在真枪实弹的工作中磨炼个性和增长才干，还能意外地

收获好人缘，人缘就是机会，慢慢地就会显示出“吃亏”的种种利益来。

不论出于何种目的，别人给你任务，就证明你在他眼里是价值的人，不管对方是在利用你还是正常工作中的“用人”，都证明你存在的价值。尤其是初入社会或者初创事业的人，在别人使唤的时候，不要过多算计自己要不要做、有没有道理做、能不能从中得利等。不管是正常工作还是义务帮忙，只要时间精力许可，尽可能不要多问多想，开开心心去做就是了。忌讳的是算计和浮躁，因此而失去人缘和机遇，因小失大。

刚跨出校门的学生，或者那些半路开创事业的人，要想成功地实现预定目标，都要经历三个阶段：第一阶段，积累经验和人脉，这个阶段要舍得吃苦和吃亏，多干是第一阶段的不二法则；第二阶段，积累了一定经验和人脉之后，要找各种机会显示自己的价值，当你被别人需要的时候便有了与人合作的条件，假如你有很强的能力才干，那么自然就能找到优秀的合伙人；第三阶段，在与人合作的过程中逐步成为团队领袖。

人类属于群体动物，社会中每个人都需要依赖他人而活，如果没有相互的依赖，个体无法生存。如果期望自己成为一个有价值的人，那么就培养人们对你的依赖吧！不被人需要时，也可以说你是没有价值的，也就得不到他人的重视。当别人有所依赖，你的重要性才会显示出来，也就有了价值。但需要注意：维持别人对你的依赖心理，最好不要一下子就完全满足其需求。饮足井水者往往离井而去，橘子被榨干汁水后由饱满变为渣泥。一旦不再依赖，也就不