



PERSONAL TAILOR YOUR TROUBLES  
PRESCRIPTION



# 为你 私人订制 的烦恼药方

日子总是问题连看问题，  
生活总被繁杂琐碎捆绑。

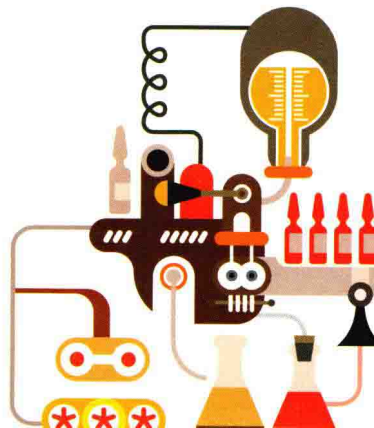
韩大爷不是老中医，却针对每种烦恼开出了独家秘方。  
如果生活惹恼了你，记得抄起这本书，还它一记响亮的耳光。

路还很长，别总迷茫，走得倦了，  
记得过来领取药方。

全民畅读文化平台签约作者，微博上获得数十万次转发。

MEDICINE FOR YOU  
韩大爷的杂货铺 著

 青岛出版社  
QINGDAO PUBLISHING HOUSE



为你 PERSONAL TAILOR  
YOUR TROUBLES PRESCRIPTION

# 私人订制

## 的烦恼药方

韩大爷的杂货铺 著

MEDICINE FOR YOU



青岛出版社  
QINGDAO PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (C I P) 数据

为你私人订制的烦恼药方 / 韩大爷的杂货铺著. —  
青岛 : 青岛出版社, 2016. 10  
ISBN 978-7-5552-4586-5

I. ①为… II. ①韩… III. ①散文集—中国—当代  
IV. ①I267

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第213805号

书 名 为你私人订制的烦恼药方  
著 者 韩大爷的杂货铺  
出版发行 青岛出版社  
社 址 青岛市海尔路182号(266061)  
本社网址 <http://www.qdpub.com>  
邮购电话 010-85787680-8015 13335059110  
0532-85814750(传真) 0532-68068026  
责任编辑 那 耘  
选题策划 郑新新  
版式设计 李双儿  
印 刷 三河市南阳印刷有限公司  
出版日期 2016年10月第1版 2016年10月第1次印刷  
开 本 32开(880mm×1230mm)  
印 张 8  
字 数 120千  
书 号 ISBN 978-7-5552-4586-5  
定 价 36.00元

**编校质量、盗版监督服务电话 4006532017**

青岛版图书售后如发现质量问题, 请寄回青岛出版社出版印务部调换。  
电话: 010-85787680-8015 0532-68068638

## 目 录

CONTENT



### 第一章 关于心态

- 一、从现在起，培养五个获益终生的思维习惯 // 001
- 二、（简单有效）想成为一个自信的人？记住这几条 // 009
- 三、你不需要多费力，活得正常点就可以 // 017
- 四、你没必要为喝“鸡汤”感到羞愧 // 022
- 五、亲爱的，你别慌 // 028
- 六、心急的你，别再破罐子破摔了 // 035
- 七、一个真正成熟的人应具备的8种品质 // 039
- 八、一切都没你想的那么难 // 045

## 第二章 关于人际交往

- 一、甭管闲言碎语，太阳照常升起 // 054
- 二、宽容不代表软弱，只是我们狭隘不起 // 060
- 三、你若选择善良，不必强带锋芒 // 064
- 四、你真的会说话吗？ // 069
- 五、人际关系并不复杂，牢记这几条就够了 // 077
- 六、人际交往中，怎样做到不招人烦？ // 085
- 七、说风凉话的人永远想不到受害者是自己 // 091
- 八、真诚才是最好的“套路” // 095

## 第三章 关于事业与追求

- 一、别让这五大误区扼杀掉初入职场的你 // 103
- 二、（诚意奉献）教科书上没教给你的八条职场经验 // 109
- 三、对不起，我并没有想成为什么样的人 // 116
- 四、即便是个loser，也要活得像个winner // 119
- 五、请注意这9个能让你脱颖而出的小细节 // 125
- 六、拖延症？懒癌晚期？药方在这里 // 131
- 七、想成为更好的自己？你需要的都在这里 // 137
- 八、这八条经验，送给初入社会的你 // 145

## 第四章 关于情感

- 一、别让敏感拖垮了你 // 154
- 二、关于爱情，你有必要知道这几件事 // 159
- 三、好姑娘请别在恋爱中委曲求全 // 167
- 四、你心烦，只是因为你太闲 // 173
- 五、今日额外福利：手把手教你辨别几种“渣男” // 179
- 六、我用五分钟带她走出失恋的阴霾 // 184
- 七、一个人，并没有什么了不起 // 188
- 八、最糟糕的莫过于你先感动了自己 // 194

## 第五章 关于感悟

- 一、【实用干货】八条让你相见恨晚的硬道理 // 203
- 二、八条让你相见恨晚的“软道理” // 211
- 三、从不存在说走就走的旅行，那只是你我无处安放的神经 // 218
- 四、关于大学，关于所谓的一生 // 222
- 五、你妈妈逼你读书了吗？ // 226
- 六、时间教会我们的6件事 // 231
- 七、这TM就很尴尬了 // 239
- 八、怎样过一辈子最划算？ // 243



## 一、从现在起，培养五个获益终生的思维习惯

### 导语

平时喜欢写一些干货类的文章，觉得这样能让大家通过阅读获取更多实在的精神收益，长此以往，与读者朋友们的互动也就多了起来。

最近，有位读者朋友发来简信问我：“韩大爷，你说是什么让某些人与我们平凡人不同，让他们更加出色？”

我答道：是思维方式。

读者又问：“那又是什么让我们与他们之间的不同越发明显，差距越来越大？”

我想了想：是习惯。

读者朋友问到了点子上，我回答得却意犹未尽。那今天，就与大家分享几个能让我们获益终生的思维习惯。

## 11/ 客观冷静的事物分析意识

记得在读大学本科时，我学的专业是新闻传播。当时一位有着深厚理论功底与多年实战经验的老师在授课中对我们说：如果有哪句话值得送给大家，并能对大家产生长久影响的话，我希望大家能在日后的学习、生活与工作中时时刻刻提醒自己：

千万不要对任何事物抱有成见。这里的成见，指的是现成的看法与既有的观念。

当我第一次听到这句话时，觉得平淡无常，并没太多感触。但在那之后的很长一段实践经历和生活体验中，我渐渐明白了这句话的价值与分量。

我们生活在大圈套小圈的多层文化环境中，很容易在脑海中对某些事物或人形成一种概括而固定的看法，并把这一看法推而广之，而忽视个体差异，这在传播学领域被称为“刻板印象”。

这种标签化的思维习惯有时能帮助我们更加方便快捷地认知与判断，但它更多时候成了一种思维枷锁，是我们前行道路上的樊篱与阻碍。

比如，我们常会先验性地认为：男人有钱就变坏，女人穿得清凉些就是作风不良，长得丑的人都比较靠谱，学历低的人都比较肤浅……

然而这些观念很多时候是别人灌输给我们的，更多的时候仅仅是我们的自以为是。当我们抛却成见，客观冷静地进行一番观察与分析，事实往往会给理论一个截然相反的答案。

成见是个害人不浅的东西，它不仅让你变得偏执封闭、目光短浅，更会殃及你思维的独立性，影响你与他人良性关系的建立。如果有哪种思维习惯是需要最先确立起来的话，我想，客观冷静的事物分析意识，“当仁不让”。



## 12/ 迎难而上的问题解决意识

曾经在知乎上看到一条热门提问：在情商高的人眼中，这个世界是怎样的？

有这样一条回答简短而深刻：没有什么问题是不能沟通的，没有什么矛盾是不能解决的。

面对困难首先想到的是情绪宣泄与逃避，这是人类的本性，然而一个人能走多远、取得多大成就，基本上就是看你能在多大程度上克服各种“人之常情”。

有这样一个小故事：一个小男孩在搬石头，父亲在旁边鼓励孩子，只要你全力以赴，一定搬得起来。最终孩子未能搬起来，他告诉父亲，我已经拼尽全力了。父亲答，你并没有拼尽全力，因为我在你身边，你都没有请求我的帮助。

这个故事告诉我们，所谓迎难而上地解决问题，在态度上要乐于沟通，在手段上要穷尽一切。

很多时候，看似山穷水尽，但只要多往前探一步、多问一句、多做一些，一切都会大有不同。

所以说，你如果想要使人生获得质的改变，就要从此刻为自己确立一种积极的问题解决意识，告诉自己不要犹豫、拖延，勤于沟通，立刻行动。

嘴勤的穷人能问出金马驹，腿勤的匹夫能跑出三千里。

## 13/ 富人思维

是什么原因导致富人越富、穷人越穷？是手里掌握资源的多少？是接

受教育水平的高低？我承认这都是一些现实因素。然而，真正让穷人与富人拉开差距的是看待事物和分析问题的思维角度。

富人与穷人看待问题有什么差别呢？

我们穷人，或者说普通人，是手里有多少资源，才敢做多大的事情。

富人，是脑子里先想到要做一件什么事情，目标定下了之后才开始考虑要怎样筹措资源。

富人思维把“目标”和“资源”之间的逻辑关系给倒转了过来，使得他们不会被一些看似无法逾越的门槛给限制住。因为有这种思维，所以没有什么拦得住他们做一件事：没人可以请，没钱可以借，不懂可以外包，限制可以规避，敌人可以和好，对手可以买通。

总而言之：办法都是人想出来的。

而我们在做事前，总会瞻前顾后，永远觉得自己的积累还不够，时机还不到，方法还需研究，经验还要学习，什么东西都能成为阻碍一件事的理由，我们眼中的世界，到处是羁绊与红线。

生非异也，善假于物也。

所以说，在你还没有成为所谓的成功人士之前，不妨去观察一下他们是如何想事做事的，“取法乎上得其中，取法乎中得其下”，想成为什么样的人，不妨先去模仿那样的人。

#### 14/ SWOT 矩阵分析

我们在分析问题与解决问题过程中，情绪化的东西往往占据主导地位。在评判一件事该做还是不该做以及到底该怎么做时，也常常是感性打败理性。

如果我们多运用一些经济学方面的知识来认识生活，多用一些价值导

向思维来评判是非对错，长久坚持下来，一切都会变得井井有条，效率也会高很多。

今天在这里为大家介绍一种分析问题的思维方法，叫swot分析法。

所谓swot分析，就是将与研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势和外部的机会、威胁等，通过调查列举出来，并依照矩阵形式排列，然后用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，从中得出一系列相应的结论，而结论通常带有一定的决策性。

运用这种方法，可以对研究对象所处的情景进行全面、系统、准确的研究，从而根据研究结果制定相应的发展战略、计划以及对策等。S（strengths）是优势、W（weaknesses）是劣势，O（opportunities）是机会、T（threats）是威胁。

随手拿出一张A4纸，在左上区域标注S，右上区域标注W，左下区域标注O，右下区域标注T，这样，你就获得了一个SWOT分析矩阵图。

swot 矩阵分析模式图



## 151 从本质上看待一切，学会换位思考

不得不承认，你我都生存在一个十分功利化的时代里。而这个时代最突出的特征与法则便是“交换”。这里的“交换”是个中性词汇，并不等同于潜规则，它包含物质与精神两方面的互通有无。

所以说，从本质上来看，想让别人帮助你做某事，或是想通过你的努力获得你想要得到的收益，就必须从根本上搞清楚你所拥有的交换筹码与对方的现实所需。

我曾经写过一篇文章，叫《八条让你相见恨晚的硬道理》，第一条就是看准对方的需求再努力。

假如你口渴难耐，忍无可忍，只需要一杯水。而你的好友对你感情至深，他起早贪黑为你蒸了整整一大锅馒头，走了十万八千里路磨破了九百多双鞋送到你的身边，这对你来说是怎样的体验？

开玩笑？！生活中的我们，却经常不自觉地犯这样愚蠢的错误。有时候，不是我们不用心，更不是努力不够，而是没有考虑到对方的真实需求，把劲儿用错了方向，最终做了无用功。

你的老板聘用你，他需要的是你为他创造出实实在在的利润，所以面试时，你大肆鼓吹你的学历、荣誉、人生感悟和职业规划，都不如切中要害地告诉他，你能为他的公司带来什么利益，更能博得他的青睐。

你的爱人选择你，证明你已经得到了她的认可，此时她最需要的是你传达给她“我也同样，甚至更爱你”的信息，所以你不断证明自己多优秀，别人如何比不上你，都不如你每天陪着她、呵护她更能让她安心。

你的导师选你做他的研究生，他最看重的是你的知识架构与他的研究方向是否有交集，所以你笑脸逢迎、打招呼送礼都不如你为他的研究工作

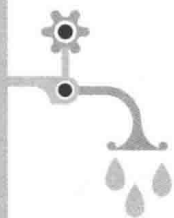
做出实际贡献来得实际。

“换位思考”已经成了烂大街的鸡汤名句，我们的耳朵也已经听出了茧子，然而这句看似平常的话却包含着处理社会关系的亘古真理，它从物物交换的远古时代就被先人采纳，即看看自己手里有什么，再想想对方那里缺什么东西。

### 结 语

今天与读者朋友们分享了五个足以影响一生的思维习惯。通过多年的学习实践与阅历积累，我发现：真正让人与人区分开来、拉大差距的，往往不是那些可遇不可求的外力或奇迹，而是取决于你用什么样的角度看待、分析和解决问题。有句话说得真没错：思维决定行动，行动决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。





## 二、（简单有效）想成为一个自信的人？记住这几条

### 导语

我最近比较忙，手头上也积压了很多的读者来信。读者朋友们常会向我询问些生活上的、工作上的以及亲情、友情、爱情等各方面的问题。而通过梳理与总结，我渐渐发现：现实生活中的很多问题，都最终指向简单的一点——你不够自信。

昨天，有位读者朋友直接单刀直入地问我：自己很自卑，甚至不敢当众发言，该怎么做才能让自己变得自信起来？于是我决定拿出一篇文章，来跟大家聊聊自信有效建立的方法。

其实自信这事儿分为两方面：一是怎么让别人觉得你是个自信的人；二是怎么让自己相信和接纳自己。前者不是重点，我只用两节来讨论；后者才是核心，占得篇幅也稍多一些。

老规矩，闲话不多讲，干货奉上：

## 11/ 说话语速放缓，语调压低

首先要提醒大家的一点就是，无论你是传达信息还是表露观点，都请把你的语调压低，语速放缓。

你觉得那些侃侃而谈，嗓门高八度，争辩起来额头爆起青筋，话匣子一打开恨不得每分钟扫射出千八百字的人很有自信吗？

恰相反，很多情况下，这正是一个人心里没底、不自信的表现。

有句老话说得好：缺什么就爱吆喝什么。穷人往往爱谈钱，丑人天天秀美颜，矮子死盯人长短。自卑的人，表达观点时无法沉着与坦然。

记得韩大爷小时候参加演讲大赛，义愤填膺、捶胸顿足使尽吃奶的力气，就差把一口老血喷出来了，结果只拿了个纪念奖……准备不足，欲盖弥彰，用力太猛，过犹不及。

数年之后，一路走来，参加各种演讲辩论大赛无数次后，心稳了，嘴也就稳了。大学期间再度登台时，轻松hold住全场，一点不夸张。思路清晰，抑扬顿挫，娓娓道来，游刃有余。

所以说，想要变得自信，先得学会讲人味儿、说人话。恰如《浮夸》里的一句歌词：很不安怎去优雅。

## 12/ 观点简明有力，不闪烁其词

有读者朋友发来简信说他有这样的疑惑：为什么都是在公开场合发言，内容观点什么的也都差不多，为什么有的人说出来就掷地有声，换作自己就没什么大反响呢？



这就涉及关于语言表达的第二个应注意的方面：节奏。

在这里提醒大家一点：在与人交谈，尤其是在公开场合发表个人观点时，多用陈述句、肯定句，少用疑问词和语气词。

我们很多小朋友比较细心，善解人意，谈话时很注重对方感受，更不敢轻易对某一个问题下断言。每每到了观点相悖的时刻，为了不使场面尴尬，也会用迂回路线避开分歧点，甚至委曲求全，迎合对方的思路。

这样的做法偶尔为之会有些正面效果，长此以往，不免会让对方觉得你没有立场，你的话自然也就没了分量。

世界上没有两片完全相同的树叶，人与人之间观点对立是个中性的现象，不可怕，再正常不过。每当大家需要你给出建议或表达看法时，语气上坚定些，态度上诚恳些，姿态上稳定些，模棱两可的话少说些。

### 13/ 敢于接受别人对你的好与赞美

我们从小接受的教育是这样：别人夸你，你也不要当真啊，人家说的是客套话。如果对方说你好呢，你就要打折再打折地听，说你不好呢，你一定要多多注意。

于是乎，等一个个小朋友们长大成人后，每逢任何人对你说了句：“哎，你这方面做得不错啊，你可以试着在这方面多努力一下……”你仿佛见鬼一样闪躲不及，立马条件反射似的对他们说：哪里哪里，差得远差得远，我不行我不行，并在心里痛苦地提醒自己说，天啊，他不会想求我帮他办什么事吧……

等到别人但凡有意无意地指出你哪里做的还需改进时，你立马五雷轰顶：OMG！完了完了，我是不是哪得罪他了？

谈到这里，韩大爷眼泪都快下来了，对这部分小朋友们表示无比