

OVERCOME REVERSE

战胜挫折

成功人生丛书

周毅
编译



黑龙江人民出版社

OVERCOME REVERSE

战胜挫折

成功人生丛书

周毅
编译

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

战胜挫折/周毅编译. —哈尔滨:黑龙江人民出版社,
2003.12

ISBN 7-207-06153-6

I.战... II.周... III.挫折(心理学)—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 114162 号

责任编辑:王 爽 杨 艳
装帧设计:王 绘 杨丽秋

战胜挫折

Zhansheng Cuoze

周 毅 编译

出版发行	黑龙江人民出版社
通讯地址	哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼
邮 编	150008
网 址	www. longpress. com E-mail hljrmchs@yeah. net
制 版	黑龙江人民出版社激光照排中心
印 刷	黑龙江日报报业集团
开 本	787×1092 毫米 1/24
印 张	9 1/2
字 数	198 千字
印 数	1-5 000
版 次	2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-207-06153-6/G·1423

定价:16.50 元

(如发现本书有印制质量问题,印刷厂负责调换)

目录

- 1/男人女人,谁是赢家 . 1
- 3/与同事真诚合作 . 2
- 5/人靠衣裳马靠鞍 . 3
- 10/超常智能 . 4
- 11/老板轮流做 . 5
- 14/培养创造力 . 6
- 17/蓄势待发 . 7
- 19/掌握重责 . 8
- 22/能力源于沉默和信心 . 9
- 23/伟人也能处理琐事 . 10
- 26/有效的个人管理 . 11
- 29/智慧产生于早期的求知欲 . 12
- 33/由内而外 . 13
- 36/坦诚与专注 . 14
- 39/适可而止,持之以恒 . 15
- 41/休息好才能工作好 . 16
- 46/时间是挤出来的 . 17
- 49/功亏一篑 . 18
- 50/早会高效 . 19
- 54/不惧强者 . 20
- 59/构想者并非最后赢家 . 21
- 60/我赢你输的争斗 . 22
- 64/针锋相对式的合作 . 23
- 65/崇高、豪放和旷达 . 24
- 68/永葆思想的青春 . 25
- 70/生命在于运动 . 26
- 72/好运决非偶然 . 27



- 28. 潜意识的无形力量/75
- 29. 人生使命/84
- 30. 发现使命/86
- 31. 生命的瓶颈/88
- 32. 超越极限/93
- 33. 过与不及/96
- 34. 回馈/98
- 35. 果断/99
- 36. 全新观点/102
- 37. 改革等于创造/104
- 38. 无人保证成功/108
- 39. 速度第一/116
- 40. 品德成功说/118
- 41. 成功无捷径/120
- 42. 问题的契机/123
- 43. 掌握要点/124
- 44. 抛开诱惑/126
- 45. 驾驭互相矛盾的信息/128
- 46. 思考的艺术/130
- 47. 积极应变/131
- 48. 面对奉承要自持/136
- 49. 敢于说“不”/138
- 50. 识人三戒/141
- 51. 自我设计/143
- 52. 坚持到底/153
- 53. 终生遗憾/155
- 54. 时间如金/159

163/模仿卓越	. 55
168/成事在人	. 56
175/自我驾驭	. 57
178/信念开发潜能	. 58
184/语言智慧	. 59
189/插上理想的翅膀	. 60
192/跳槽	. 61
196/富有成效的思维	. 62
202/读趣在儿时	. 63
205/产品与产能的平衡	. 64
209/只有起点,没有终局	. 65
211/定位	. 66
212/人生紧要处	. 67
214/自信	. 68
217/实力取胜	. 69

1. 男人女人,谁是赢家

有些男人会珍惜女人是因为女人是天使。对有些男人来说,女人不过是一个可以共同生活奋斗的好战友。目前被一般男士喜爱的女人往往是那些十项全能,能够事业家庭兼顾的精明能干的女性。譬如说,她在交响乐团里担任小提琴,在家中又是一个健康宝宝的母亲,她还能把家里布置得美轮美奂,一尘不染。

人们希望婚姻所能带来的各种生活保障,有些是显而易见,有些却显得不很清晰。如众所周知,女人结婚是为要履行妻子、母亲的角色,同时大家也认为女人要找一片为她遮风挡雨的屋瓦,心想将来男子事业上的成功也代表她的一项成就。男人有时选取一个漂亮,出身名门的女孩,想藉着她的美貌和声望提升自己的地位,因为他们对自己的价值感到怀疑。但是这种男人结婚之后一旦发现自己和一个高出自己一等的女人同居一室,反而只会使他更自惭形秽。

我曾在一个宴会上耳闻一位男士对他的朋友夸耀道:“看到站在那边的那个女孩吗?是我带来的。她现在在拍电影。她长得很不赖吧?”可是当他的那群朋友走过去和这个女孩攀谈时,他走向她,在她耳边——认为没有人会听到他在说些什么——说道:“我不喜欢你在这儿大谈你的工作,太招摇了。”他的意思其实是说:“你抢了我的丰采。”当她的声名丰采可以用来陪衬他时,他便觉得很受用,只是把她当成一件漂亮的袖口戴着。因为对他来说,她只不过是一个点缀品罢了,而且他也很可能不明白为什么他对她说的话是很自私、有欠公允的。

为了得到一个能肯定她,给她一个名分地位的男人而结婚的女人,往往选择她所能碰到的最有力量、最有权势的男人。一般人认为一个成功的男人应该会更慷慨大方,脾气也更好。但是一个事业心、成就欲很强烈的人,不论是男的还是女的,野心最多。选择了这种男人为夫的女人常常有被冷落的感觉。因为这种男人只有事业、工作。结果这个女人不但不能因此而得到自我肯定,反而失落得更多。

爱并不是谁为谁牺牲,谁为谁做什么,一旦爱成这



样,这就不是爱。女人要男人看重的就是她这个人。她要男人爱她的本质,而不是因为她为他做了那些事才看重她。最好的男人会要女人按照她们自己的需求生活。

最健康的男人对于自己都有绝对的信心,而且当他们接触到自信心也很强的女人时,他们的自信心不会因此而萎缩。因此他们也就愈受到景仰与爱慕。这种男人,不论他所接触到的是有事业心的女性,还是擅于与人周旋的女性,还是学识渊博的女性,他的自尊心都不会因此而有丝毫损伤。他也不会要女方放弃她的自由来赢得他。那些缺乏此种自信心的男人常常会害怕并且讨厌女人。所以他们总是担心自己的丈夫权是否稳靠,一心一意要保持上风。他们却不知道男人阳刚之气与驾驭女人根本是不一样的两回事,如果一定要把女人压得很渺小才能显出男人自己的伟大,这种自欺欺人的行为是骗不了任何人的。一个男人如果真的是以灭“她”人志气来长自己威风的话,他驾驭妻子这方面或许有收获,但是他在其他方面一定会有所损失的。

“男人至上”这种观念只能给大家带来令人气闷的张力。男人一定是优越的,女人一定是卑下的。为了要遵循这个陈旧的观念,男女双方都得苦苦地扮演一个不忠于自己的男人或是女性的角色,结果只有两败俱伤。所幸,有不少男性懂得放弃所谓的男性优越感,希望藉此获得一个被女人真正了解接纳的机会,希望女性接受的是他们的本来面目,而不是装点出来的强者的假相。

一个男人若是坚持他的女人必须依附他一生,一切都要依赖他,却万万没想到如果她放弃了自己的立足点,完完全全攀附着他,她就变成了他的包袱,变成了一个使他不得自由伸展四肢的阻力。今天许多心理治疗师正被无以计数的这类男子叨扰得不胜其烦,因为这些原来一拍胸脯要承担女人一切的男人们,却发现自己的太太过分依赖他,没有他,她就活不了。许多原本应该是由两人共同耕耘的婚姻,很快地变成一个加半个人的结婚。

男人面对一个总是郁郁不乐或是一个常常哭哭啼啼的女人,有罪恶感,也使得他们烦躁,急急地想冲出家门。男人畏惧爱情,原因之一是因为他们不愿意完完全全地承担下照顾另一个人的责任。一个女人若是不把男人当成长期饭票看,不认为自己的存在意义全由男人来决定,那么当生活遇到挫折时她就不会把一切责任都推到男人身

上。一个男人若是能被当成一个普通的人类看待,而不是被当成一个优越、高高在上的权威者看待,往往更能为两人带来更多的福气。

真正的好男人是一个能够自我接纳又宽心大度的人,因此他们对自己以及对周围的人都能宽容以待。他们坚强、自信。然而,他们也会有脆弱、怀疑,对自己、对周围一切有拿不准的时候。但是他们并不会为自己的不稳定担忧,他们也能允许他们的女人有不稳定的时候。

最好的男人可以兼饰各种角色,而不会固定于某一特定角色。有的时候,他可以是小孩子,有时是爱人的人,也是被爱的人。有的男人习惯照顾别人,有的男人则需要别人的关爱,我们很可能在同一个男人身上发现这两种特质。一个有父亲似的慈爱却没有高高在上的父亲式的权威,一个有赤子之心却不幼稚的男人是很少有的。若有,便显得格外特殊,而他们最后总是最大的赢家。

2. 与同事真诚合作

你可曾遇到这样的情形:来到新的工作岗位上,你感到战战兢兢,对很多事情都感到很新鲜,可是,却有一些资深的同事,对你并不感兴趣,在很多事情上,故意与你作对,你觉得无所适从,可是别无选择,他们是你的同事,你必须跟他们好好合作,面对这种情况,你应该怎样?

不要寄希望于对方向你伸出援手,宁愿要求自己严格一点,延长工作时间,也不要想尽办法求得对方的帮忙。此举往往徒劳,令你更生气。

如果你曾三番五次跟对方争论,他都没有理会你的抱怨,依然是我行我素,令你更觉烦乱。你应该从经验中吸取教训,不必再自寻烦恼,想与对方据理力争,不如学习如何把工作独自完成。

在未断定对方是“老油条”,或是一个“无可救药”的人以前,尝试了解对方的难言之隐,大家化敌为友,你或许会有意想不到的收获。

不要以为自己有什么过人之处,便认定对方是“老顽固”,如果你想事事进行顺利,须学习如何尊重别人,摒除狭隘的思想,与自己不喜欢的人建立友谊。

你要扪心自问,无法与对方合作的原因,问题究竟出



在哪里,你是不是也应该负一点责任。不可小视与人和平共处的技巧,它是你日后事业成败的关键。人一旦在工作岗位上与同事关系处得不好,大部分人首先想到的是对方不好相处,才导致彼此关系紧张,加上由于坚持认为是对方不好,使得自己不知该怎么办,一味地责怪对方,形成恶性循环,使得同事的关系更加紧张。

其实人与人之间的彼此的态度是共同感应的,在处理同事的关系上,要时常检查自己做得是否过分。

有一位女士,一而再地换单位,一心要找一个合适的工作环境。

她说:“我上班时,整天听到别人对我发牢骚、抱怨、批评、喊不平,因此害得我晚上情绪很不好。所以我只好要求换个地方。谁知,换了新地方,老问题还是出现。

最后我终于发现,问题在于我,而不在于他们。我现在开始面对问题,而且我想我可以处理得很好。”

这个例子告诉我们,先检查自己会对我们处理与同事的关系产生意想不到的效果。

由于生活经历、生活环境、学识、修养的不同,每个人都有其独特的思维模式、性格、爱好及缺点。

至于小气、狡诈、性情乖戾、喜欢自吹自擂及故弄玄虚等令人厌恶的性格,说不定是该人在过去艰苦的生活环境中,为了不输给别人、不被轻视、力争上游而造成的。因而,在看到与自己的思维模式和行为不同、难以理解的人时,应该去理解那种人的思维模式及行动。要尽心尽力予以援手,而不是冷眼旁观,甚至落井下石,当他无意中冒犯了你,又忘记跟你说声对不起,你要抱着“大人不记小人过”的心情,真心真意原谅他,日后他有求于你时,要毫不犹豫地帮助他。

或许,你会问:“为什么我要待他这么好?”

答案很简单,因为他是你的同事,你每天有 $1/3$ 的时间跟他们在一起,你能否从工作中获得快乐与满足,是否敬业乐业,同事扮演一个很重要的角色。

试想想:当你来到办公室,你发觉人人对你视若无睹,没有人愿意主动跟你讲话,也没有人与你倾吐工作中的苦与乐时,你还会留恋你的工作吗?

如果你觉得与同事相处很困难,请细心阅读以下的意见,相信你能从中获得所需要的启示。

首先,当对方有意无意表示自己有多能干,怎样获得

上司的信任时，切勿妒忌他，你应该诚心诚意欣赏对方的长处。

其次，当大家趁着上司不在时，聚在一起聊天的时候，你应该暂且放下工作，走过去跟他们讲些无伤大雅的笑话，让同事感觉你是他们的一分子。

再次，不要随便把同事告诉你的话转告上司，否则你会很容易遭致大家联合起来反对你。

如果与你拍档多年的同事另有他就，公司就会给你配备新拍档。你也许不情愿，因为原来的拍档与你很默契，彼此配合很好，你很担心，能否与新拍档处好关系。

此人原是服务别的部门的，在公司里有着很坏的名声，诸如霸气、自私、不合作等批评，你听得太多了，叫你十分不安，生怕将来合作会有不愉快的事情发生。

即有了这种心理准备，要面对就并不困难。

不妨抱着这个大原则：只信自己的眼睛，不要相信耳朵。那就是凡事由自己去观察分析，再下评语，切忌胡乱听信别人的是非之言。

所以，不要自筑高墙，凡事自顾自地去想、去做，那等于是摆出不合作姿态，或向对方提出挑战，这样，必然惹得满城风雨，而始作俑者是你自己！

无论你跟谁拍档，要业绩辉煌，首要条件是双方默契，同样合作和努力。要达此目的，你不妨先走一步。

拿出你的诚意来，跟对方好好分工合作，处处采取客观态度，真诚地合作，终能共享美满成果的！

大家要合作愉快，贵在真诚，如果心存芥蒂，恐怕做起事来诸多掣肘，芥蒂不时出现，这样只会成事不足败事有余。

你都应该记住：你与同事是同搭一个台，共唱一出戏。无论谁拆谁的台，结果都是两败俱伤，损人不利己。

3. 人靠衣裳马靠鞍

人靠衣裳马靠鞍，好花还须绿叶扶。纵使你满腹才学，如果破衣烂衫、蓬头垢面的话，你绝不会招人喜欢。上班族要精心装扮自己的外表，良好的服饰修养将成为你升职加薪的敲门砖，功夫不会白费。

对 CI(Corporate Identity) 这个词您是否略有所闻呢？



CI可以说是各企业所呈现的面貌和象征,最近CI的重要性俨然成为热门话题。例如:国内的几家大公司为一新CI而大举求新求变的热烈景象,社会大众或许还记忆犹新吧!CI的变革项目包括广告设计、招牌、包装纸,公司使用的信封、信纸、车辆及公司的名称、标志等,因此所需的经费十分可观,尽管如此,各种企业都趋之若鹜地加入这场CI战。

过去,企业间的竞争仅局限于商品制造品质和外型美观,可以说注意力都集中在商品本身,而最近视野扩展到整个公司的形象,每一家企业都为提高自己的公司形象全力以赴。虽然产品的制造技术是赢得消费者信心的要素,但首先必须在企业和消费者之间建立一个“联结点”,革新CI就是为建立此“联结点”而展开的行动。

在个人方面也是一样,真才实学固然是决定胜败的主因,但在这竞争激烈的社会,除充实的内涵外,提升个人CI更有如虎添翼的功效,使你在人生旅途上一帆风顺。

商场的经营步调可以说愈来愈紧凑了,往往在还来不及了解之前,就必须采取行动,决断取舍,在这种状况下,对每一位经商者而言,个人形象成了重要法宝。如果你还认为个人的成功完全靠内才的话,可就错了。

有人以为外表全凭上帝的赐予,半点不能强求,这种想法是不正确的。外表可烘托自己的内涵,只要肯投注心力,甚至有“化腐朽为神奇”的功效,正如为提高形象而努力的团体一样,个人也应树立自己的风格。

只要是精通深奥商业理论的人都会了解,所有企业为了在竞争激烈的社会中生存,将会快速进入重视CI的时代,而处身于同样社会型态的个人,如果仍想只凭内才求取成功,也将被淘汰。我们有必要认清这个由CI定优劣的趋势。

重视外表的个人社会已经来临,有体面的外表,便是具备了成功的高级武器,如何让自己拥有体面的外表,正是你所要努力的。

以往企业者靠名片上的头衔完成任务,现在则由外表取胜,这样的社会使个人更有施展的余地,只有在这方面自觉与努力的人,就有机会凭借个人水准一决胜负。仪容高雅、形象完美是现代竞争社会制胜的一个法宝。美国前总统里根并非具有卓越突出的政绩,可是却获得了多数人的拥护和支持,这就是形象时代来临的一个范例。

里根曾是一位配角演员，二十多年前谁也无法预料，他会成为美国总统，记得在影片《回到未来》中有一段对话：

“现在的总统是隆重纳·麦克罗！”

“喔！那副总统是不是詹·麦克罗！”

如果在 20 年前，这当然是一则笑话。

然而，里根适宜的外表却促成这个事实。

对经商者而言，即使薪水不高，与人谈生意时，也不应显露贫穷、邋遢的样子，否则根本失去竞争资格。所以，为了提高形象，偶尔也要有“打肿脸充胖子”的精神。

如果一个人的服装和礼仪十分得当，旁人看着必能赏心悦目，而相信他是个做事严谨有能力的人，造成这样的印象就已达“里外一致”了。

到社会上应征工作，如果顺利通过笔试，却因未认清此一趋势而遭淘汰，未免就太可惜了。终身雇用制已成过去，表现不佳的职员随时有被辞退的危机，因此不论各方面都应谨慎从事。

积极人士都懂得掌握时代的要求，对升迁保持高度关心的中年人士，都显然地能跟上时代潮流，注重自己的容貌和穿着。

第一印象并不是指第一次见面中，所有时间观察对方所得的印象，而是最初几秒钟的成果。

心理学上有个专门术语称：“初次效果”，意思即初次见面的一瞬间足以决定胜败。

“一见钟情”这句话，或许会有多人疑惑，初次见面究竟能传达什么呢？

虽然瞬间的接触只能认识表层而已，最重要的是真才实学，在这忙碌的时代，人与人会面时间匆促，许多事只能凭见面时短暂的感觉来判断。

充分把握“初次效果”，使其对自己有利的方法就是注意仪容，时代的观点是，不注重外表的人，多半也是不在乎充实自己人。

外在表现与“初次效果”最有关系的是服装的式样、颜色、眼神与表情等。

日本早稻田大学教育学系教授、东京提升形象的心理学者东清和先生曾说：“用来形容对某人印象的基本词汇有 50 个，而形容第一印象的则只有五六个，因为第一印象只能用极表面的词语来形容，诸如令人讨厌、有智慧、漂



亮、温柔、有干劲等等。”

想赢得五六句好评语并不困难，只要稍加努力就能享受提升形象的成果。但提升形象不仅要把外表装饰得很体面，重要的是如何借外在表现内涵。

即使对自己聪明才智信心十足，但得不到好评价，下回见面的机会就少了。

有句话说“一时万事”，而对方用何种眼光看自己，及自己给对方何种印象，也具有“一时万事”的决定性。

对方对你的观察感并不像拼图游戏那样，第一次见面未察觉的，就由第二次见面填补上去，而是把新印象与旧印象不断重叠起来。

第一印象如果是聪明、稳重的，下次见面时即使有较激烈的争执，对方会将上次印象融合而判断你是个对工作投入的人。相反，如第一印象是穿着随便、毫无气质，工作态度散漫，第二次见面即使诚心交谈，对方也一定认为你固执己见，目中无人。

要想成为一个事业成功的人，必须掌握面对面的机会。某些大公司的入口处都设有柜台，这绝对不是虚设的特殊用品。那些站在柜台后面的美丽大方的小姐们，都能根据一个人的穿着、气质、举止等因素来判断是否允许来人进入。是被人拒之门外，还是顺利地见到你所要见的人，在这个时候，恐怕大概要靠你的形象因素了。

心理学家说，每个人都有自我防卫的本能，而排斥对自己不利的人，因此会在极短时间内，判断出一个生面孔的来意。

由此可知，如果别人对你的第一印象是完美的，此后你便可左右逢源、一帆风顺。即初次会面足以决定生意是否谈成，朋友是否能继续交往，都在这短短时间内打下基础。

必须切记的是，第一印象只有一次，无法重来。不可能因身体微恙、情绪欠佳而宣布改期。对第一印象影响最大的就是外表。

商业社会的竞争将逐渐白热化，个人要生存，武器愈多对自己愈有利，我们可以预料，体面的外表在今后的商业活动中将被视为高级的武器。

社会上的主管级人士，往往要从事繁忙的社交活动，每天要接触很多新面孔，如何在短暂的接触中，让对方留下深刻的美好的印象呢？当然装扮、礼节、姿态都必须具

备。

在欧美等国家,每一位企业经营者都已深刻感到,提升个人形象是成功的关键,而且他们对塑造自己的外貌投注极大的心力和资金。我国也已逐渐有此共识,如果你仍以为外表无足轻重,而毫不在乎,恐怕难逃被淘汰的命运。

服装是表现个人风格的媒介,只要掌握自己的原则、身价加以变化,便可享受穿衣的乐趣。服装如何表现个人风格?是否每天穿同一款式、同一颜色的衣服,就是表现个人风格呢?不,这并不完全正确。

通常,人们对于穿着态度,不外下列四种典型。

马虎型:对衣着只求遮体,一切并不考究。

实际型:穿得不漂亮,但整齐清洁,并注意质地花色及耐性。

韵致型:穿着具有特殊风韵,雅致动人而又恰当。

风头型:过于奇装异服,惹人注目,与自己或时间、地点均不相称。

如何穿衣才能充分体现个人的风格呢?最重要的是不要刻意模仿他人,要根据自己的感性与理性选择服装,当然也有特别例外的,比如某台台长 H 先生的秘书说, H 老板每天都穿一模一样的衣服上班。直到去世时,才从他的夫人口中得知,原来他有数套完全相同的西装、衬衫和领带。难怪旁人觉得他从未换过衣服一般。其实 H 先生是为了要表现个人风格,建立个人 CI。然而这种方式,未免太强烈太特别太单一了。

至于穿着有无标准可言?要如何才能使穿着雅致动人呢?这实在难以下一一定论。除了靠日常生活中多揣摩,多留心搭配外,并没有一个可以共同遵循的公式可言。

具体而言,你首先必须从了解自己的体态、脸型、年龄、个性,以及自己的社会身份、地位开始,配合当时的季节、时间、场合等客观因素,再求得适合于自己的服饰。切勿一味追求时髦,而结果并不一定适合自己,徒然浪费金钱,也造成服饰与他人完全雷同的庸俗结果。

当我们选用衣着时,最好以选用比较朴实、大方的为佳,这种衣着远比耀眼而没有韵味的,更易使人有高贵之感。切忌穿着过于耀眼,或过于庸俗。尤其要选择能表现出你个人特有的气质的衣着。

当然,谁也不能不花一文而达到服饰动人的地步。但



你只要多花点心思,就算花少许的钱,也能使你的穿着达到出色,令人刮目相看,并且有得体的效果。

整齐、清洁是一切穿着的基本条件。内衣须每日换洗。衣服须时常整理,清洁熨平,保养,以维持最良好的情况。合适的内衣,可使衣服在身上线条更为柔和。

外衣的挑选,要注意单纯、合适、合身,颜色要能协调或相配。佩戴的装饰品,不要太复杂,每次以不超过三件为原则(耳环作为一件)。

假使你的衣着预算有限,最好选购颜色朴素的衣服,如此,则可佩各种精致的配件,以变换花样而生色不少。这比花色醒目的衣服,只穿几次后,就人人记住而不便再穿,还来得实用。尤其,衣服贵精而不贵多,你只要有几件质料不错,裁制也合身的外出衣服即可。

休闲在家,或在家做事时,可穿着朴素的家居服或工作服,至于参加集会,则要以外出服为主。参加下午的集会、酒会、音乐会等,要比上午来得正式一些,但仍不宜穿表面有亮片或闪光之类的衣服。参加晚宴或晚上的音乐会,戏剧舞蹈展示会时,如有附金银丝的衣服,不妨穿着,除可增加会场华丽气氛外,也可使人置身某种情境之中。

上班的服装,要质地考究,耐穿,剪裁合身且颜色朴素大方,切勿奇装异服或过分暴露。

最重要的是,不论你对服饰有多么重视,在选购时,都必须考虑你的经济情况,在允许的范围内,谨慎地选购,千万不要一时兴起,或在手头宽裕时,大量选购,花费过多的金钱,买了太多的衣服,到头来,反而不知该如何选择外出服饰,变成了什么衣服都看不上眼,形成了没有衣服可派上用场的心理,徒然使你更加失望,也浪费了不少金钱。

4. 超常智能

很多立志成名者认为,只要有了正确的态度和动机以及基本的才干,就可以开始攀登知名度的金字塔了。但仅仅具备这三种基本条件,只是有了进入名人领域的敲门砖。要完成获取高知名度的形象改变,立志成名者必须要有超常的智能。

超常的智能是声望制造综合体中最容易遭受误解的因素之一。几乎所有的人都认为,超常的智能是上帝赋予

的——与生俱来、固定的和不可改变的。对于所有要获取高知名度的人，没有什么比这种虚幻的理论更具影响力了。但事实上，超常的智能并不是固定不变的，而是某些可操纵力量——角色塑造、公众期望的把握、聘请有经验的顾问、日程安排恰当、抓住时机、定位正确、“表演”场所的选择等等——的产物。超常的智能是能够提高或改进的。

亚利桑那州斯科代尔市假日饭店一个大厅里的灯光暗淡下来了。玛丽·苏自信地走上舞台。她大腿修长，身材苗条，梳着漂亮的发式、穿着美丽的长裙。她从科尔·波特的歌曲开始演唱，然后唱了几首杰罗姆·科恩的歌曲，最后以当代最走红的巴利·马尼罗和安德鲁·劳埃德·韦伯的歌曲结束了她的演唱会。大厅里的人们都喜欢她。她有着艾丽莎·弗兰克林一样坚定、低沉的嗓音和惠特妮·休斯顿的舞台表演风格。但是，玛丽·苏只不过是本地一名俱乐部的歌手。她有成为大牌流行歌星的超常智能吗？

从缅因州的波特兰市到华盛顿州的西雅图市，每天晚上都有上千名玛丽·苏在酒吧和夜总会里演唱——其中很多歌手都具有甜美的声音和漂亮的外表。但只有少数几名有可能从中脱颖而出，成功地攀登上流行音乐领域的顶峰。这是天赋超常智能，还是态度或是策略的问题呢？

5. 老板轮流做

州官可以放火，百姓不但可以点灯而且也可以放火。请诸位从现在开始就去排练你自己做老板角色的成功大剧：当老板心究竟要黑到什么程度才行？手腕应该如何强硬过铁？老板所付出的常人以外的代价是什么？你是否有当老板的花花肠子？

给自己掌嘴：做老板有啥好处？也许你会认为这是个可笑的问题：人人不都是在想要做老板吗？

是的，绝大多数人都想当老板，认为当老板是很惬意，可是，当老板只是形式而不是内容。老板一定是想要干什么而又必须在老板的位置上才能做上老板，因为，即便是私有企业的继承人也可以因志不在此而放弃继承老板的位置。

所以，你一定要弄清楚：老板究竟是什么？为何老板们