

为人处事必备经典全书

做人，恰到好处；做事，圆满成功



The Conduct Oneself and Handle Affairs

做事先做人

做人做事从容之道

生存智慧哲学范本

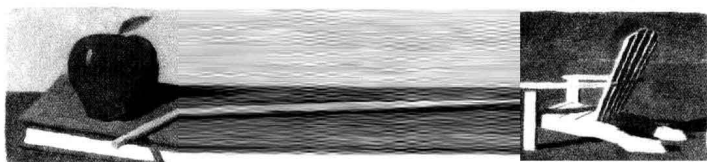
全集



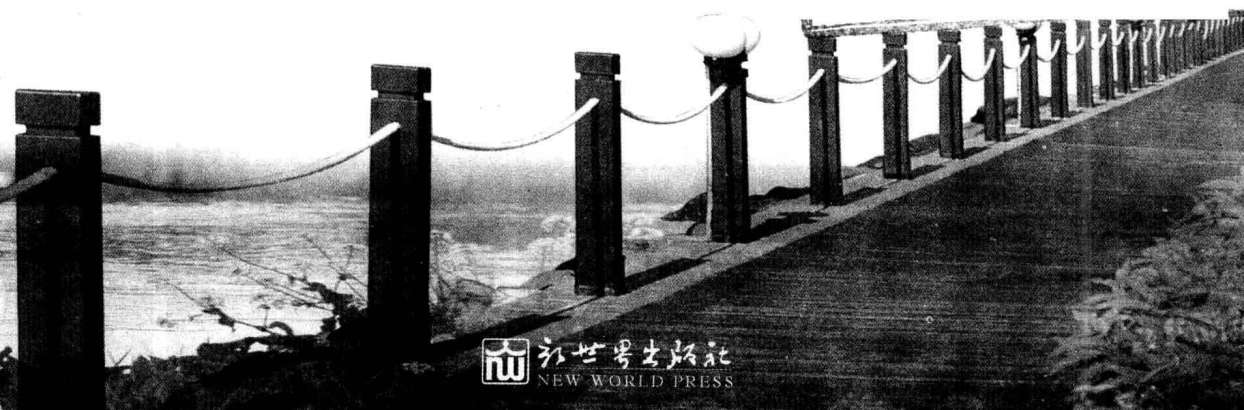
新世界出版社
NEW WORLD PRESS

The Conduct Oneself and Handle Affairs

做事先做人全集



孙富强 编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

做事先做人全集/孙富强编著. —北京:新世界出版社,
2008. 05

ISBN 978-7-80228-663-4

I. 做… II. 孙… III. 人际关系学—通俗读物 IV.
C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 054253 号

做事先做人全集

出版策划 精典博维·成功励志

作 者 孙富强 编著

责任编辑 陈黎明

封面设计 红十月工作室

内文排版 亿辰时代·周素芬

出版发行 新世界出版社

社 址 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话 (010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话 (010)68995968 (010)68998705(传真)

本社中文网址 www.nwp.cn

本社英文网址 www.newworld-press.com

本社电子信箱 nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子信箱 frank@nwp.com.cn

版权部电话 +86(10)68996306

印 刷 北京奥达福利装印厂

开 本 787×1092 1/16

印 张 28.5

字 数 450 千字

版 次 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80228-663-4

定 价 39.80 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

序

从做人到做事

——真正意义上的超级成功

一个人有没有做事能力，做事能力强弱，决定他在事业上、在社会上的成败。绝大多数能做事和会做事的人都能在家庭中坐得悠，在事业上站得住，在社会上行得开。一个被社会所承认和欣赏的人，必定在“能做事”和“会做事”方面有很好的评价，他人生未来的天空也将因此而绽放出绚丽的彩虹。然而，尽管我们梦想如此，但却无从做起，甚至暗暗畏惧，你可曾考虑过自己是否具备实现你内心目标的条件？可能你觉得实现它绰绰有余，但所有人都劝你放弃，“要现实一点”。

种种选择与否的徘徊，时时牵动着我们内心的梦想。我们走南闯北十数载，风风雨雨度无数，交了许多学友，处了不少同事，各具特色的性格让人印象深刻。从开始写作到完稿的近三年的时间里，我们一直潜心观察，时刻感悟着生活中的一点一滴，集中起来与你一同分享。

人大多分为三种：一种人促使事情发生，一种人重视事情的发展，还有一种人想知道事情的结果。此书正是为第一种人量身定做。它是实现你梦想的基础，是一位帮助你实现目标的良师益友，向你讲述来自各行各业充满鼓励、幽默和感人的故事以及自身发展方面的实用诀窍。当然，他们的故事不光只是激励你，还会告诉你怎样消除前进道路上的无数困难。这些现实的、深刻的故事会告诉你，生活中隐藏着无数的可能性，并给予你灵感和勇气来达到目标。

优胜劣汰，适者生存。达尔文的生存法则，在社会竞争中至今适用。生活中的利害冲突，其凶险和刺激程度绝不逊于厮杀在真枪实弹的战场。在这里，尔虞我诈、勾心斗角、互相拆台、设计利用、设圈子、下绊子比比皆是，你给我小鞋穿，我背后捅刀子……社会生活中的所有聪明才智，谋略绝招，都通过“做事”两个字得到了淋漓尽致的发挥。确实，社会是一个由人际关系编织而成的网络，这纷繁复杂的网络中的每一个结都存在着利益的交织，只有那些真正懂得做人的人，展现自己的笑脸，通过自己的唇舌，将这些利益聚拢到自己手上。而在利益竞争中吃亏的，绝大多数是那些不懂得做人的人。

纵观历史实事，凡是有所成就的人，都精通做人之道。但多数人对此却望洋兴叹，尤其是当遇到狡猾奸诈的小人时更是毫无对策。

砸缸救人、让梨敬兄、孟母三迁、曾参讲城、岳母刺字……都是学做人的典例。从他们身上绵延下来的谦恭礼让、见义勇为、勤俭节约、诚实守信……至今仍为人所传诵。学会做人，往往事半功倍。

但凡成功的人待人处事都有自己的原则，让他们在成功的路上树立起榜样，例如：

华罗庚树立起“人梯”形象；

居里夫人树立起“蚕”形象；

比埃尔·居里树立起“陀螺”形象；

法拉第树立起“蜡烛”形象；

卢瑟福树立起“知识大厦”形象；

巴甫洛夫树立起“空气”形象；

……

社会形象虽不可全盘断定一个人的全部，但好的社会形象可以让我们在通向成功的路上避开歧途奔向终点。

但是，做事毕竟不等同于做人。假如你生病了，光喝水不行，光晒太阳也不行，只有对症下药。根据什么事情选用什么对象是一个再平常不过的常识，但你可知道遇事后该选什么手段和对策吗？这个问题就不那么显而易见了。如果不悉心研究一下就很难领悟到其中的奥妙了。

会做事的人不管对方实力多大，都不会忘记保存自己的实力。犹如一

个拳击手孤注一掷的重拳一旦打空，便很难全身而退了。所以，凡事要预留余地，掌好尺度！毕竟一帆风顺的事不会永伴身边。幸福、快乐、财富以及其他一切美好的事物，在“度”这个无形的算盘上，都被拨到了能做事和会做事者的一边，相反，其他人就只能被抛弃在幸福不会顾及的阴暗角落。社会生活中的残酷与无奈就在于此。

“给我一个支点，我可以支撑起整个地球。”简单的杠杆原理，换个说法，也同样适用于我们当今激烈的竞争。那就是，会做人是成事之根，把握分寸是做事之本。这，就是我们奉献给您的两个支点。让您支撑起自己成功的大厦。大事、小事、急事、难事、公事、私事，事事如意！苦事、累事、脏事、差事、乱事，手到擒来！当我们收笔合书之时，持续了近三年的思绪之火，终于可以慢慢呈现到您的眼前。但愿读完这本书后，您会相信，一切皆有可能。

最后，让我们引述比尔·盖茨的一段话作为我们的结束语：

这是一个绚丽多彩的时代，让我们有更多的可能去完成从前根本无法想象的事。

编者

2008年4月



目 录

做事先做人之一 适时把握自己的心态

- 一、适合自己,方能提高自己 (1)
 - 1. 认真盘算该干什么,不该干什么 (2)
 - 2. 事事争胜,并不可取 (7)
- 二、一个行动胜过一打宣言 (15)
 - 1. 善于反思自己曾经犯过的错误 (15)
 - 2. 眼睛向下,从小事做起 (23)
- 三、走自己的路,听听别人怎么说 (33)
 - 1. 令人困惑的失败者 (33)
 - 2. 走入泥潭的奋斗者 (44)

做事先做人之二 谨慎行事 所向披靡

- 一、不为环境摆布 (55)
 - 1. 人在江湖,心可由己 (56)
 - 2. 敢于挑战环境 (62)
 - 3. 成事在天,更在人 (68)
- 二、像猎手般捕捉机会 (74)
 - 1. 掀开机遇的面纱 (74)

2. 徜徉机遇的世界	(80)
3. 解读机遇的误区	(87)
三、天时地利不如人缘	(94)
1. 敲响他人的心弦	(95)
2. 身未动事已成——人与社会的和谐	(105)

做事先做人之三 收放自如 轻松拥有

一、机智行事,善有其终	(117)
1. 适度恭维,左右逢源	(117)
2. 把握分寸,游刃有余	(121)
二、隐势蔽力,游刃有余	(127)
1. 眼观六路,耳听八方	(127)
2. 穷寇莫追	(134)
3. 兵无常势,水无常形	(142)
三、不要将动机写在脸上	(148)
1. 只露一角,冰山不倒	(148)
2. 追姑娘不能两眼发直	(157)

做事先做人之四 深挖自己潜在的才华

一、锻炼与高手过招的本领	(165)
1. 个性法则:做事的开心锁	(165)
2. 冒险法则:无限风光在险峰	(172)
3. 抢先法则:立在潮头,先吃螃蟹	(178)
4. 梦想法则:有梦想,才有追求	(184)
二、夹缝之中求生存	(191)
1. 平视神圣,挑战权威	(191)
2. 出人意料,独具匠心	(199)
3. 点石成金,化平凡为神奇	(207)

做事先做人之五 进与退

一、进退自有分寸	(215)
1. 强进不如智退	(215)
2. 顺其自然顺时势	(224)
二、进有招,退有术	(232)
1. 事有度心无度	(233)
2. 善走中间路线	(244)
三、进之潇洒退之坦然	(252)
1. 可遇而不强求	(252)
2. 不要把事情做绝	(262)

做事先做人之六 屈与伸

一、成大事者能屈能伸	(269)
1. “伸”来胜机多	(269)
2. 屈后智斗勇	(276)
二、经验者能屈能伸	(280)
1. 屈而不伸,难于前进	(281)
2. 欲伸先屈,适时而动	(284)
三、谋略者大屈大伸	(291)
1. 屈伸相融天地宽	(291)
2. 屈伸有术寓于谦	(295)
四、修养者可屈可伸	(298)
1. 机变中求屈,安稳中求伸	(298)
2. 明中见屈,达中见伸	(306)

做事先做人之七 凹与凸

一、商海弄潮,凹凸致胜	(313)
人弃如敝履,我视如珍宝	(313)
二、宦海沉浮,凹凸有道	(331)

- 1. 在角斗场里班门弄斧 (331)
- 2. 领导的学问 (342)
- 三、生存之道,亦凹亦凸 (349)
- 1. 向前看,明天会更好 (349)
- 2. 凹凸处事真境界 (359)

做事先做人之八 刚与柔

- 一、以柔克刚,水滴石穿 (365)
- 1. 人生无柔怎了得 (365)
- 2. 刚中带柔有圆机 (372)
- 二、以刚克柔,天理相应 (377)
- 1. 无欲则刚来安身 (377)
- 2. 柔中带刚正风流 (382)
- 三、刚中有柔,柔中带刚 (388)
- 1. 外柔内刚,绵里藏针 (388)
- 2. 柔刚并济,不重不轻 (393)

做事先做人之九 黑与白

- 一、何为黑? 何为白? (399)
- 1. 一席白容百吨墨 (399)
- 2. 脸皮黑是健康的表现 (403)
- 二、做事以白为主,善意行天下 (409)
- 1. 先白后黑,出其不意 (409)
- 2. 心白自然凉 (416)
- 三、做事不可无黑,该出手时就出手 (422)
- 1. 碰到黑洞,悬崖勒马 (423)
- 2. 怕黑别钻牛角尖 (428)
- 四、如何做到黑白无碍 (434)
- 1. 墨无足黑,纸无纯白 (434)
- 2. 黑为矛,白作盾 (440)

做事先做人之一



适时把握自己的心态

社会是公正公平的，输赢共存。所以，你完全没必要事事争胜，这绝不是聪明人的想法。很多人都求胜心切，凡事争先，这不一定是好事，在某些情况下，求胜心切反而会导致功败垂成，一切应顺其自然，顺水推舟，把握“度”与“量”，稳步渡向成功的彼岸。

一、适合自己，方能提高自己

有些事，别人做着顺手，到你手里却寸步难行，说明这件事根本不适合你；同样，有些事，别人做不来，但你却游刃有余。如何才能做到适合自己呢？这就要知道你自己的强项是什么，看做这件事是否使你的长处得到了发挥。

只要在最关键的地方让自己的强项得到了释放，那你就离成功更近一步。

“我想我感到满足的是，真正了解你具备的能力——所有技术上的体力上的和精神上的东西，然后出去用它们与其他人拼搏。只是试一试你有没有足够的力量，足够的决心，能不能克服障碍。”

——荷兰人际关系学者弗吉尼亚·韦德

假若你下身残疾，便不会勉强去跟一个赛跑者一争高下。假若你五官不正，便不要参加选美比赛。换句话说，如果你在某方面存在缺陷时，就不要以己短搏人长，拿胳膊拧大腿，这是不明智的做法。

一个瘦弱的人想在体格上进行炫耀是何等的愚笨,同样,一个粗俗的妇人勉强要扮出娇姿媚态,又是何等的可笑。所以不论什么时候,那些明摆着不适合自己做的事,就不要逞强而枉费精力。

但这些缺憾并不能决定一个人的做事能力,并不能阻止你创造价值的脚步。瘦弱的体格和急躁的脾气并没有妨碍富兰克林成为欧战时最有影响的神话人物。在这样的缺憾面前,他是如何成功的呢?

在他早年的时候,他就知道他那矮小的身材,对他想谋得军警职位的心愿绝对是无法弥补的缺憾,因为这是成为军警的重要标准。

他深知不能依赖自己表面的印象,于是换了方法去结交朋友,因此而成为威尔逊最信任的指导,然而他与威尔逊仅仅只是友谊的关系罢了。

无独有偶,富兰克林之所以取得成功,不可忽视的一点是因为他承认自己在演说上的弱点。他说:“我是一个很坏的演讲家,从来不能以词动人,在用词方面常常要踌躇很久。还难得用词恰当,然而我还是能够表达我的意思的。”

他用其他方法使人们归服于他,来弥补他演说上的缺憾,他提出议异多半用间接和缓的方法,他发表的意见也是平和的,而且还勇于承认自己的错误。他演讲上的缺憾给了他一个很深刻的教训,那便是:只用辩论绝对得不到胜利。假使他生来便是一个演讲天才,那他就绝不会获得这个有价值的教训。

1. 认真盘算该干什么,不该干什么

是什么驱使人们追求成功,没有确切的答案,但成功的人都认为要想成功关键的是找到适合自己的目标。

法国著名赛车手杰基·斯图尔特说:“我记得自己一直梦想有一天能名扬四方,无疑,当你驶人赛车道时,有10人、20人、40人、20万人为你加油鼓气,你会感到甜美无比。他们尊敬你,使你领会到脉脉温情——‘上帝啊,我真了不起。’那种感觉美妙无比。”

英国著名思想家罗贝尔·库尔说:“金钱是一种衡量尺度,它像一块记分牌,衡量你干得如何。它本身不是一个目标,钱是一种迷惑人的东西。你并不需要很多,真的,没有人需要很多;虽说这是老生常谈,但确实是真的。”

我认为有许多人希望多赚些钱,是为了多搞些物质上的东西。但我不认为赚钱本身就是个成功——它只是成功的副产品。”

△不要一棵树上吊到死——盲目

盲目,在任何情况下都不是一个褒义词,它总是让人尝到失败的滋味,而不是成功的幸福。

为了追求事业的成功,为了享受爱情的美满,人们很容易肆无忌惮,奋力向前。然而本来很好的梦想,倘若不经考虑只是一味追求,一旦走入歧途,结果必定适得其反。

因此,在通往成功的航线上,遇事要沉着慎重,不能盲目偏见,要学会多听听别人的意见。

在这里,我们不妨说说一个演员的故事。这个演员正是因为抛弃了盲目的心理,在奋斗的道路上,适时调整自己的方向,最终实现了心中的梦想。

她就是香港一代影后张曼玉。

张曼玉的成功有目共睹,但鲜为人知的是,在她成长的道路上,曾经为她的盲目心理付出过惨重的代价。刚踏入演艺圈的时候,她还是少女,那时的她,只想在银幕上扮靓,只肯演妩媚动人的少女。演了几部电影之后,却没有得到预期的满足,观众不认可她的娇媚,不认可她演美貌少女时的形象。这个时候,圈里的人就劝她,以她的形象和演技,还有很大的潜力,如果换换其他角色,也许会取得成功。

可那时的张曼玉对自己的演技相当自信,也很相信自己的容貌,相信自己的青春。于是,置朋友的好言劝告于一旁,固执己见的继续扮演少女的角色。

这样又几部戏之后,结果还是没有取得她想要的成功。

屡屡受挫之后,她想起朋友的劝说,终于尝试改掉了自己一根筋的盲目毛病,决定改变戏路。于是,一个接一个全新的角色登上荧屏。从《济公》里的放荡妓女,到《新龙门客栈》里的老板娘,从《一门喜事》里的新娘子,到《甜蜜蜜》里的打工妹……凭借角色多变,演技出众,她终于登上了成功的舞台。

诚如前文所述,一个人认准一个目标,坚持不懈的追求,本来是赞赏可嘉。可是问题在于,如果既定目标不适合自己,或者说根本就是错误的话,而他仍要奋力向前,而且又自以为意志坚定、心意已决,那么,他因此而将要面对的结局,恐怕比没有目标的人更为可怕。或许我们在这里说的有些严重。但是,就算是再小的事情,如果定错目标,却又死不悔改,还不如没有目标来得轻松。

记住,在错误的迷途上行走,还不如止步不前。

△大事小事事必躬亲——目标分散

有人包揽的事务太多,大事小事,事必躬亲,不料却落得一事难成。一位房产商曾感慨道:“我现在明白过来了,再也不叨念要做多少多少事情了,就从一座房产做起、发展成两座三座,以后信贷增加,再慎重考虑发展其他经营项目。”他激动地说:“我在考验自己的能力极限!”

之所以有此感慨,是因为在此之前,有一天,银行通知他,认为他经营的项目过于盲目发展,决定停止信贷。计划就这样破灭了,起初他抱怨银行,埋怨下属,找客观原因,想的多了,最后发现原因是自己走得太快太远,太盲目,他过于雄心勃勃,起点虽多,却失去了主要目标和优先方位。只要什么地方引起他的兴趣,矛头立刻转向那里,如同一个不谙竞争,无视风险的小孩子,没有目标,乱了方寸。

出路只有一条,那就是重新调整目标,找到自己的强势作为突破口。他选择了房地产业,一程艰难岁月之后,东山再起,成为一位成功的房地产商,这让他对自己的能力极限有了深切的理解。

我的一个同学,大学毕业后,有幸进入一家不错的证券公司上班,精明能干的他很快就坐上了部门经理的位子。随着交际面的拓宽,慢慢对一些其他领域也开始有所了解,他发现搞房地产相当赚钱,就在上班之余和几个朋友合伙办了个房地产公司,赚了一大笔钱。尝到甜头的他又瞄上了药材生意,几年的奋斗后,他手头上已经染指了几个行业,但他却觉得负担越来越重,想从这个行业撤出又觉不舍,不久之后,手头上的几个业务一个接一个黄了,证券公司老总也越来越怀疑他的工作能力,最终,他只好远走他乡重新奋斗了。

△此山望着彼山高——好高骛远

有一个年轻人，他给自己定下一个成为伟大政治家的目标，在我们的逻辑中，在这样的一个和平的时代，要实现这个目标，他就应该先读大学的政治专业，或者其他相关的文科系，然后在分配的时候争取能进入一个能够得到晋升机会的政府机关，然后在单位进行各个方面的努力，这样才有希望接近他的梦想。

而这个年轻人，在定下这个目标之后，竟然不按我们的逻辑去做。令人不可思议的是，除了立下一个空头目标，他什么都没有去做。

这时他还在读高中，成绩平平。家里人督促学习的时候，他却反驳道：“我的目标是做一个伟大的政治家，做一个像毛泽东那样的伟大人物，读书做什么？”

哦，他的这个目标看来是来自于那些伟大人物的激发。奇怪的是，他到底有没有仔细想过怎么才能实现他的梦想呢？

高三的时候，他早已不专心学习，似乎也丝毫没有想要考大学的想法，只是一味的看课外书，但都是一些政治人物的传记，像《林肯传》、《丘吉尔传》、《周恩来》等等。除了看伟人传记，他的主要任务就是玩了。

可能他认为，林肯、毛泽东也没有读多少书呀，既然他们这些伟人都没读多少书我读书又有什么用处呢。

在生活中，他也开始用伟大政治人物的眼光来看待分析人和事物。

甚至对待同学、家长时，他也不忘以伟人的口气说话。久而久之，人人都对他敬而远之了。

而他，由于整天陶醉在自己编织的伟人梦中，荒废学业，当然没考上大学。一个没受到高等教育的青年，又怎能实现他政治家的梦想呢？

或许希望真的存在。但那是为那些肯上进、求进取的青年所准备的。像他这样的思想，这样的行动，注定将一事无成。那么，他是个什么样的青年呢？

综合各个方面，毫无疑问，他是个典型的好高骛远之人。所谓好高骛远，就是不切实际地追求过高的目标。每个人都有自己的极限，超过自己极限的事，当然是不可能做到的。叫一个从来没有念过书的人去做爱因斯坦，这可能吗？同样他一个不认真念书只会幼稚空想的年轻人，做着想要成为

伟大政治家的梦，同样是不可能实现的，梦醒时，他就会发现自己是多么愚蠢。

前面说到林肯，他的确没有读过多少书，但那只是在当时社会背景下的典例。当今是科技高速发展的新世纪，是知识经济的时代，在这里，不读书充实壮大自己，做得成什么呢？对林肯来说，他要做总统是现实的，是可以实现的；而对那个空有梦想不好学习的高中生来说，他要冠上伟大政治家的头衔，却是脱离现实，是好高骛远。

对于不自量力追求过高目标的好高骛远的人，我们要奉劝一句：每个人都有自己的极限，做超越自己极限的事，必定会适得其反。好高骛远的心理，也是一种不健康的心理，它会放慢一个人追求进取和努力脚步，会将一个通向成功的人慢慢引入歧途。每个人都应定下适合自己的目标，而不是成天不切实际的空想。只有找到适合自己的目标，梦想才有可能变为现实。

著名体育教练马俊仁，起先也是个好高骛远的人，但当他发现这种错误的心理之后便很快作了调整，发挥了这一心理状态中积极的一面，而抑制了不良的一面。如是般悬崖勒马，也是有可能实现梦想、取得成功的；但如果没有能力像他那样去做，那就要认清形势，及早回头，否则，只能离成功的彼岸越漂越远。

△扬长避短，确立目标要有自知之明

“盖洛普”(Gallup)是一个国际性的研究和咨询公司，他们曾对包括推销员、经理、教师、医生、飞行员、运动员在内的 250000 名专业人员进行过一次调查，发现那些卓尔不群的成功者大多是能充分发挥自己优势，努力不懈的人。相反，如若将其精力倾注于你的弱势之中定会舍本求末，事倍功半，得不偿失。

那么，怎样才能发现自己的优势呢？有且只有一个办法：那就是实践。实践出真知。只有不断的学习工作，通过多方面的探索，你将很快发现自己的特长，即或是你自己发现不了，别人也会帮助你发现。这方面的事例不胜枚举。

19 世纪 60 年代，在德国哥丁根大学，有一个学生获得该大学文学院为他写的这样一段评语：“瓦拉赫很用功，但过分拘泥，食古不化，他写的字比

用刀刻的还要一丝不苟。这样的人即使有完美的品德,也决不会在文学上发挥出来。”学校找这位学生谈心,劝他改学其他专业,他表示要学油画。遗憾的是,基于同样的原因,半年之后艺术大师又给他下了“不是可造之才”的结论。这个学生,就是后来的德国著名化学家、诺贝尔化学奖获得者奥托·瓦拉赫。那么,他是怎样发现自己的特长并获得成功的呢?那是该大学的一次教务会议上,校长把瓦拉赫的问题提交公开讨论。著名化学教授维勒发言道:“不妨让他到我的系里试试吧,但不知道他是否愿意研究自然科学?”一番讨论之后,事情就这样定下来了。由于瓦拉赫学习一丝不苟,做实验力求精准,计算绝无差错,深得维勒教授的赏识,在同一所大学内,瓦拉赫由“不堪造就的低能儿,”一跃成为公认的“前程远大”的高材生。就此,瓦拉赫也发现了自己的优势,随即确立了自己终生的奋斗目标。

同样,加拿大少年琼尼·马位在读高中二年级时,学校聘请的心理学家对他说:“你虽然很用功,但进步却不大。再学下去,恐怕就浪费时间了。”这位心理学家还对开导他:“每个人都有特长——你也不例外。总有一天,你会发现它并从中受益。”自此,16岁的马位便离开学校。实际上,当时的马位已显露出在园艺方面的惊人才能。此后,他便去帮人整建园圃修剪花草。凡经他修剪的花草,无不出奇的繁茂美艳。对于颜色的搭配他更是行家,出自他手的花圃无不令人赏心悦目,叹为观止。25年以后,他成为闻名全国的风景园艺家。

从上面的事例不难看出,只要你肯努力实践,就会很容易发现自己的长处。然后根据自己的长处,确立一个塌实的奋斗目标,那样,你成功的把握就大大增加。当今杰出的理论物理学家、诺贝尔物理奖获得者杨振宁说:“选择专业的决心,应该随着对自己的了解而变动。如果当时我不离开实验物理,那么也不可能有今天的收获。”

每个人都会在特定的方面具有良好的天赋与素质,都有自己的才能闪光点,就在于你能否发现,会不会利用。如果发现了,又加以发挥,那你定是一个成功者。

2. 事事争胜,并不可取

社会竞争虽然愈演愈烈,但并非如竞技场上的搏击,不必事事求胜。当