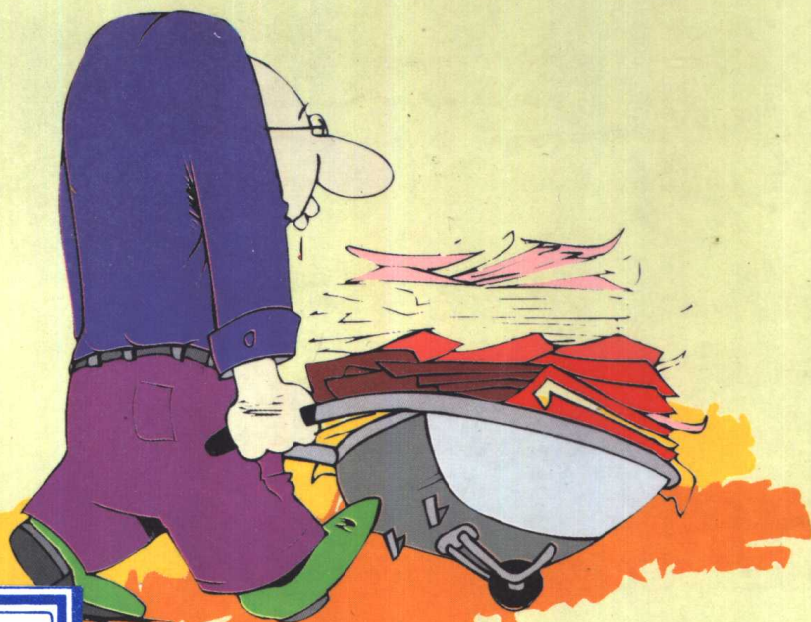


上班族实用生存手册



毒害心灵的 101 种观念

麦迪 编著



166



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



上班族实用生存手册

毒害心灵的 101 种观念

麦迪 编著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

毒害心灵的 101 种观念/麦迪编著. - 北京:企业管理出版社, 2001. 5

ISBN 7 - 80147 - 537 - 2

I. 毒… II. 麦… III. 社会 - 道德 - 普及读物
IV. B824 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 23372 号

书 名: 毒害心灵的 101 种观念

作 者: 麦 迪 编著

责任编辑: 田晓犁 刘景山 **技术编辑:** 杜 敏

标准书号: ISBN 7 - 80147 - 573 - 2/F · 535

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 **邮 编:** 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京隆华印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米 × 1168 毫米 32 开本 7 印张 150 千字

版 次: 2001 年 5 月第 1 版 2001 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 19.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换



目 录

引言:观念的力量.....	1
1. 只有成功之后才能享受人生.....	2
2. 谈判就是要压倒对方取得胜利.....	4
3. 无论何时,对人都要坦诚相见.....	6
4. 走成功者的途径就能成功.....	8
5. 工薪多少是自己价值的体现.....	10
6. 自身有实力,事业成功是水到渠成的事.....	12
7. 凡事都应该公平.....	14
8. 只有强于自己的人才能指挥领导自己.....	16
9. 眼睛要时时刻刻地盯着更高远的地方.....	18
10. 正确的意见最终一定能得到认可.....	20
11. 是金子总会发光的.....	22
12. 要展现完美的自我.....	24
13. 只有找到适合自己的环境才能成功.....	26
14. 诚恳道歉,别人就应该原谅自己.....	28
15. 付出总会有回报,所以要不断努力.....	30
16. 多一种才能,就多一次成功的机会.....	32
17. 断然拒绝别人会树立敌人.....	34
18. 要及时掩盖自己的错误.....	36



19. 年轻没有失败，一切可以从来再来…………… 38
20. 最后的决定权要握在自己手里…………… 40
21. 不要害怕失败，它一定能带来成功…………… 42
22. 用心去做，没有做不好的事情…………… 44
23. 相信自己的直觉，一定不会错…………… 46
24. 工作再好，不如遇到赏识自己的上司…………… 48
25. 是朋友就应该帮助我…………… 50
26. 力争给每个人留下良好的印象…………… 52
27. 站在大多数一边就不会犯错误…………… 54
28. 礼多人不怪…………… 56
29. 有了欢乐一定要和朋友分享…………… 58
30. 为了成功可以不择手段…………… 60
31. 没有计划的事，不会有好的结果…………… 62
32. 别的不用管，只要上司认可就行…………… 64
33. 遇到困难，坚持就是胜利…………… 66
34. 工作中休息是浪费时间…………… 68
35. 只有永远的利益，没有永远的朋友…………… 70
36. 唯一可相信的人是自己…………… 72
37. 走自己的路，让别人说去吧…………… 74
38. 种瓜得瓜，种豆得豆…………… 76
39. 只有争取意见一致才能把事情做好…………… 78
40. 好的容貌可以帮助自己争取幸福…………… 80
41. 和平庸的人在一起可以突出自己的优秀…………… 82
42. 少说话，多做事…………… 84



- 43. 背靠大树好乘凉..... 86
- 44. 牵扯到金钱，关系就会显得疏远..... 88
- 45. 永远不要向上司提出私人要求..... 90
- 46. 不应该轻易放过自己的缺点..... 92
- 47. 常接受别人的建议会显得自己缺少主见..... 94
- 48. 出头的椽子先烂..... 96
- 49. 兼职可以为自己留条后路..... 98
- 50. 想尽办法，打垮所有竞争对手.....100
- 51. 家人就应该完全谅解我.....102
- 52. 同事协助自己工作理所应当.....104
- 53. 独立完成工作才能证明自己的才能.....106
- 54. 为朋友两肋插刀.....108
- 55. 升职应按资历，有长幼之序.....110
- 56. 经常加班是工作勤奋的表现.....112
- 57. 与合不来的人打交道没必要客客气气.....114
- 58. 长者的告诫不是大道理，就是老观念.....116
- 59. 男人无论在哪里都是主流.....118
- 60. 样样精通才能做个好领导.....120
- 61. 成功者必然具有过人的才能.....122
- 62. 上司做不到的事情，我就可以不做.....124
- 63. 同事出错，就是自己成功的机会.....126
- 64. 想做个好上司，就要让下属唯命是从.....128
- 65. 好友不必多，一个顶三个.....130
- 66. 除了我，朋友不应该有其他的亲密好友.....132



67. 只有对上司唯命是从才能得到信任宠爱……………134
68. 来而不往非礼也……………136
69. 要专心工作，就要远离一切娱乐活动……………138
70. 凡事要大度，表现出君子之风……………140
71. 为自己订下最后期限，可以提高工作效率……………142
72. 别人应该永远记住我对他的帮助……………144
73. 要做大事，就不要在乎身边的任何小事……………146
74. 在上司面前显现自己的各种才能是升职
 的关键……………148
75. 事业、人情不能两相兼顾……………150
76. 指出别人的错误，可以赢得他人的感激……………152
77. 千万不要辜负了身边的人对自己的期望……………154
78. 对怕有事都一定要了解真相……………156
79. 以牙还牙，以恶制恶……………158
80. 不招惹恶人，是免遭伤害的最佳方法……………160
81. 与客户吃喝玩乐，才能使业务顺利进行……………162
82. 不要心存虚幻的梦想，而应当踏踏实实做好
 眼前的事……………164
83. “不求有功，但求无过”可以让自己过得
 平平安安……………166
84. 士为知己者死……………168
85. 只有时刻保持紧张的状态，才能使自己
 不断进步……………170
86. 只要不开口，就没有能挑出我的错误……………172



87. 在关键时候与女同事合作往往会误事.....174
88. 在比自己年轻的上司手下工作，显得
自己无能.....176
89. 不拘小节是男子汉风格的表现.....178
90. 什么时候都应言而有信，才能赢得别人
的敬佩.....180
91. 能力出众的人就一定可以成功.....182
92. 家丑不可外扬.....184
93. 金钱是万恶之源.....186
94. 参与各种娱乐活动，可以充实自己.....188
95. 敢于说“不”，有助于建立自己在他人
心目中的威信.....190
96. 让每个人都对你抱有期望，就会有更多机会...192
97. 树挪死，人挪活.....194
98. 向同事保留技术秘密，可以突出你在公司的重要
性.....196
99. 心中有了怒气，就一定要发泄才好.....198
100. 决不能对异性同事表示亲近，这会
自毁前程.....200
101. 经常发表见解，会显得缺少内涵.....202
- 附：危害自身的观念记录



引言：观念的力量

生活中，那些让你始终坚信不疑的观念，对你事业的成功起着极其重要的作用。它们往往是你行动的出发点和指南针。

当你一次又一次把失败的原因归结为能力不足，缺少机遇的时候，却很少认真审查那些似是而非的观念。

这些让你的行动在不知不觉中偏离轨道的观念，有许多让你信服的地方。也正是因为这样，你才受害极深又毫无察觉，它们才是你生活不快乐的真正原因。

剔除这些似是而非、毒害你心灵的观念，是你马上就应该开始的工作。如果你能做到这一点，你就会发现生活原来是这样的美好，紧张的工作变得轻松、愉快，沮丧、焦虑、烦躁等不良情绪离你远去。

本书列举了生活中最为流行同时也毒害最深的101种错误观念，帮助你揭开它们“美丽的面纱”，让你重新回到成功的路上。





1. 只有成功之后才能享受人生



整日忙忙碌碌，为了达成自己的目标，你已竭尽全力，但是你知道自己还不是人们所说的那种“成功人士”。所以你任何时候都不敢有丝毫懈怠。在你的字典中，“享受”这样的字眼都排在了成功之后。为此，你推掉了公司为你安排的度假计划。家庭的聚会也常常因为你的缺席而失色不少，你甚至忘记了在结婚纪念日那天陪妻子度过一个愉快的晚上。你像一个勤劳的工蜂，拼命地去追求自己想要的东西。也许有一天你倒在了跋涉的路上，这才发现自己错过了许多美好的东西。



❑ 错在哪里？

1. 狭隘地理解成功。
2. 对自己要求过于严格。
3. 做事可能事倍功半。
4. 长期下去,身体会垮掉。
5. 即使成功,也失去了真正的意义。
6. 好高骛远,把享受人生与成功对立起来。

❑ 成功秘诀：

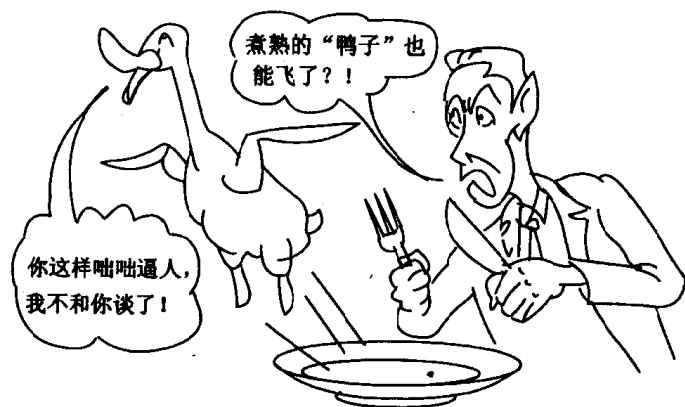
只要你愿意,可以随时随地享受人生的乐趣。学一点放松自己的简单方法,比如暂时把工作完全忘记,制定自己的健身计划,培养自己的嗜好等。一张一弛乃文武之道,追求成功是人人梦想的事情,急于求成反而会适得其反,过于苛求自己会使你失去许多人生的乐趣,也会使你的工作缺少创新精神。稍加改变,你就会拥有更加完美的人生。

一只有成功之后才能享：





2. 谈判就是要压倒对方取得胜利



谈判桌前，你的唯一想法是战胜对方，为公司赚取最大的利益。所以，你每逢与客户谈判总是精心设计，步步为营，让对方毫无喘息之机。和你在谈判桌上交过锋的人，都知道休想在你的身上赚取利益。上司十分欣赏你对公司的忠心，可是由于你咄咄逼人，丝毫不肯让步，所以最终谈判很难达成协议，明明即将到手的合同，也会因你提出的苛刻条件而丢掉。每每出现这种情况，公司总会另派代表与客户接触，你做了许多工作，可最终在合同书上签字的总是别人。



❑ 错在哪里？

1. 不应该把谈判对手当做敌人。
2. 谈判最终应该是双方都得到利益。
3. 在这种想法下,你会表现出难以合作的态度。
4. 你的业绩会使你失去谈判资格。
5. 最终你会给公司和自己造成损失。
6. 把自身需要与谈判立场划上等号。

❑ 成功秘诀：

有人说过这样一句话：“一场成功的谈判，每一方都是胜者。”这不失为谈判的一句名言，谈判不应是绝对“一边倒”的交易，而是利益均沾、双方互惠的，否则谈判必然破裂，所以要在谈判中达成你想要的协议，你必须充分了解对方的需要，把对方当作即将合作的朋友，以诚恳的态度去打动他，使对方看到合作互利的前景而握手成盟。这样也为你自己在公司的发展奠定了基础。

谈判就是要压倒对方：

为了明天之二
把对方当作即将合
作的朋友



3. 无论何时,对人都要坦诚相见



对任何人都应该坦诚相见,这是你做人的原则。因为坦诚可以显示你为人的品质,可以使你获取他人的信任,也可以使你结交许多朋友。所以在工作中,你会毫无保留地把工作经验传授给他人,也毫不掩饰地把你的不满表示出来。面对客户,你会把公司的情况一一介绍清楚,让客户做出从容客观的选择。因此你赢得了客户的青睐,可是有时客户会因为你的坦诚而放弃与你们公司合作的机会。在公司里,你成了幼稚的代名词。



❑ 错在哪里？

1. 坦诚有时会伤害自己。
2. 你的坦诚会被别人利用。
3. 无意中损害了公司的利益。
4. 赢得了客户的信任却失去了公司的信任。
5. 公司会认为你不能严守机密。
6. 自己毫无隐私可言。

❑ 成功秘诀：

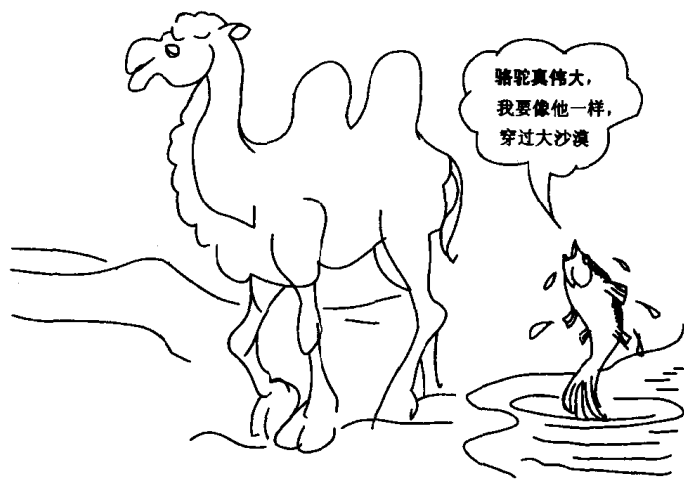
坦诚要分时间、地点、对象，否则就成了暴露自己。如果被别有用心的人利用。你将后悔不已。当你正准备与别人（包括上司、同事、客户、朋友）坦诚相见时，要问问自己，这样做会有什么结果，是否像自己想象的那样，赢来信任与友谊。要适时制止自己要说的话，因为坦诚相见也可能伤害别人，更不能因为坦诚而随意出卖公司的机密。常常提醒自己，没有用处的坦诚，我不会做。

无论何时，对人都要：

为了明天之三
坦诚要分时间、地
点、对象



4. 走成功者的途径就能成功



你读过许多名人的传记，钦佩他们坎坷曲折、波澜壮阔的一生。你的身边也有许多令你景仰的成功者。你坚信，只要按照他们的做法去做，你也会取得他们那样辉煌的成就。于是你刻意模仿他们的行为，在工作中或独断专行，或做出出人意料的举动，对上司有时也言语冒犯。你认为你所做的一切，正在逐步帮助你走向成功的彼岸，可是你期望的成功总是迟迟没有来到，而你能够通过自己的方式得到东西也离你远去。你只好埋怨自己生不逢时，否则……



❖ 错在哪里？

1. 成功者有自己特殊的环境和才能,与你不同。
2. 不能因时而异,因地制宜。
3. 没能深刻理解成功者的成功原因。
4. 过于急功近利。
5. 别人不会容忍你怪癖的举动。
6. 如果不及时改正会付出更大的代价。

❖ 成功秘诀:

你只要细心观察就不难发现,每个成功者所走的途径都是不同的。单纯地效仿只会引来笑话,更何况成功者也不是十全十美的,他们在追求的路上走过许多弯路,但他们也有相同可贵的地方,比如积极上进的人生态度,灵活多变的人生策略,服务大众的人生理想……,这些只能融进自己的工作当中,绝非一朝一夕就可学到,你应该根据自身的条件(才能、经济状况和所处环境),采取恰当的工作方式,相信成功就会离你不远的。

走成功者的途径就能……

