

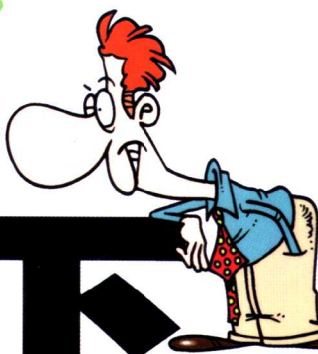
风靡全球的不朽励志经典
缓解心理压力的健康读本

拿得起
放得下

杨洁◇译

海潮出版社

拿得起 放得下



凭借“拿得起，放得下”的这种心态，我攻下了人生战场上一个个坚硬的堡垒。

——拿破仑

[美] E.T.韦伯◇著
杨洁◇译

●海潮出版社●



[美] E.T.韦伯 著
杨 洁 译

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

拿得起放得下 / 杨洁编译. —北京:海潮出版社,
2003

ISBN 7-80151-686-9

I.拿... II.杨... III.成功心理学—通俗读物
IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 015568 号

拿得起放得下

杨洁 编译

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京昌平北七家印刷厂印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:10 字数:200 千字

2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册

ISBN 7-80151-686-9 / C·81

定价:20.00 元



看过了太多坚持到底的故事，我们往往以为坚持与放弃永远都是一对无法调和的矛盾，我们已经习惯于赞美坚持而鄙视放弃。在大多数人心中，只有敢于坚持、拿得起的人才是值得称道的人，男人尤其。

拿得起是什么？它是一种面对困难和挑战的态度，是在顽强的决心下，对事情作出明智的分析和理解后的一种担承，它是深藏于每个人心中的一台激励机器，当你在人生的途路上想退却时，当你在事业的瓶颈阶段想放弃时，它都会适时而严厉地敲响你心中的鼓点，激励你继续顽强地走下去，直到取得成功。

但是，如果由于种种现实和客观的原因，当顽强的坚持已经沦为一种仅仅停留于表面的姿态时，我们就得反思：自己坚持的方向是不是正确，它会不会真的为自己带来意想中的结果。

当长期和顽强的坚持没有达到预期的目的时，这一反思就尤其必要。

其实，在我们坚持着前进的同时，我们不得不考虑技巧，如果我们有勇气承认自己的某些欠缺，有时候回过头来，我们往往会发现，那些当初一度认为是万无一失的决断其实是轻率的，那些曾经以为是具有历史性意义的脚步其实从一开始就是错误。

那么,这时候,是一如既往地“坚持”错误的方向,还是果断地改变决策放弃?

相信明智的人会作出合理的选择。

……

有这么一个故事,可能会对现实中的我们不无启发:

两个年轻人从书上看到能从各种金属里提取元素,炼成一种稀有而昂贵的轻型金属,于是他们就开始了夜以继日的实验。他们作了千百次的实验,自己仅有的一点积蓄也消耗殆尽了,可是一点轻型金属的影子也看不到。最后,他们都快绝望了。其中有个年轻人就说:“照我们这样下去,永远也炼不成自己想要的金属。这书上说的根本就是骗人的。”于是他改写小说。而另外一个年轻人却认定自己所走的路是正确的,只要自己能坚持到底,终究会有成功的那一天的。于是,他仍然废寝忘食地扑在实验室里。

后来,很多年过去了,那个把自己的青春献给了实验室的年轻人在烟熏火燎中坚持了几年,他的研究一次次地失败,最终心力交瘁病倒在床;而另外一个年轻人呢?他根据自身的经历和观察写出了无数幽默而富有深意的小说,他的作品一度流行,他成了当时最受欢迎的小说家。

由此可见,成功并不总是青睐那些死守一个真理的执著者,还格外偏爱那些懂得适时放弃的聪明人。要想达到自己的目标,我们固然要拿得起;但与此同时,当我们发现“此路不通”时,也要学会及时地放下。片面地偏向任何一点,生命的天平都有可能发生难以控制的偏斜,到时再来补救可就来不及了。

目 录

第一章 拿得起放得下

- 2 神奇的拿破仑
- 2 自信的力量
- 4 普雷斯顿平定银行挤兑风波
- 5 威斯汀豪斯的气度
- 6 威斯汀豪斯力挽狂澜
- 7 名人也疯狂
- 8 约瑟夫·乔特以逸待劳
- 9 哈里曼危机之时泰然自若
- 11 坚强的罗斯福
- 12 将军的幽默
- 12 略施幽默小计
- 13 一个了不起的人的故事
- 16 渥尔波的智慧
- 18 如何做到拿得起放得下
- 19 斯威夫特镇定自若





第二章 怎样打破与人交往的僵局

- 22 总统为什么说话了
- 24 富兰克林为何乞人之小惠
- 25 安德鲁·卡内基与派珀
- 27 斯坦顿与老友重归于好
- 30 罗斯福如何让陌生人心悦诚服
- 32 如何进入他人的“私人游乐场”
- 34 汉纳使一个敌人变成了自己忠实的拥护者

第三章 他人的需要

- 38 施瓦布了解别人的兴趣
- 38 柯蒂斯是这样获得他人的好感的
- 40 有心的汉密尔顿爵士
- 41 注意他人的嗜好
- 42 他人的需要
- 44 博采众长
- 45 帕特森如何训练推销员
- 46 克莱斯勒是如何研究顾客的
- 49 福煦的选择
- 50 讨老板的欢心
- 52 如何成为商界巨子
- 53 地产巨商巴诱诺
- 54 伊文思创造新需求

- 55 顾客的立场
- 56 塔夫脱先生为什么跳起了西班牙舞蹈
- 58 学会尊重他人的习俗
- 59 阳光下的伍德
- 59 风土人情

第四章 尊重他人就等于尊重自己

- 62 伏克兰巧语解难题
- 64 威尔逊的“滑铁卢”
- 66 麦金利如何取悦国会议员
- 67 不要炫耀自己的重要性
- 68 罗斯福智用小头目
- 70 多问有时也是一种恭维
- 71 汉纳如何让一名司机服膺
- 72 罗斯福的笑容
- 73 微笑是两个人之间最短的距离

第五章 如何得到他人的赏识

- 76 一名会计为什么能得到班德先生的赏识
- 77 里格利的策略
- 78 打杂工如何向大行长销售公债券
- 80 芒西永不忘怀的一件小事





□□ 目 录

- 81 切斯特菲尔德爵士的忠告
- 82 小事情成就大事业

第六章 如何让人悦服

- 86 无名小卒和总统交上了朋友
- 88 安德鲁·卡内基起死回生
- 89 斯沃普失去了一个大合同
- 90 库珀的经验之谈
- 91 爱迪生的方法
- 92 贝尔使钢琴自己演奏起来
- 94 麦考密克反其道而行之
- 95 阿莫斯·卡明是如何在纽约求职成功的
- 96 两个问句做成一笔交易
- 100 施瓦布是如何创建商业史上的奇迹的
- 102 猎唯术
- 103 胡佛是如何转移劳合·乔治的意志的
- 105 设身处地创佳绩
- 106 拿破仑是洞察他人欲求的大师
- 107 胡佛如何刺激德国军官
- 108 对症下药，因人而异
- 110 史蒂文斯的胜招
- 112 巴林求明察秋毫
- 113 芝加哥大学校长不露痕迹
- 114 别人的观点
- 115 语言的力量

- 116 解除一切心理距离的钥匙
- 117 说对方所熟悉的语言
- 118 布朗和伊万杰琳·布思
- 120 一个名词等于一个总经理任职
- 121 从别人的经验出发

第七章 如何让人主动为你服务

- 124 赫斯特使名画家自动易稿
- 125 林肯轻松对待萨姆纳
- 126 豪斯上校如何给威尔逊出谋划策
- 128 莱芬韦尔诱敌深入
- 130 播下“意见的种子”
- 131 里德是如何替自己物色助理的
- 132 激发他人的兴趣

第八章 如何制胜反对者

- 136 布鲁默巧对“投诉信”
- 137 纡尊降贵
- 138 同情的力量
- 140 不战而屈人之兵
- 141 哈蒙德自泄秘密以求职
- 142 退一步海阔天空





6 目 录

- 143 以退为进
- 144 圆融的劝服术
- 145 亨利·弗莱邱获任古巴大使
- 146 布莱克“以退为进”获得成功
- 148 弗罗曼智对“福尔摩斯”
- 149 解决争辩的最好方法是避免争辩
- 151 富兰克林的教训

第九章 避免与人为敌

- 154 豪斯上校化敌为友
- 156 好坏之间
- 157 迪斯雷利的蹩脚演说
- 159 让人头疼的姑娘
- 160 大师专家们的经验
- 162 乔治·帕特南剽窃别人的演说词
- 163 富兰克林总是藏在幕后

第十章 善待他人

- 166 威尔逊拿自己“开涮”
- 167 道斯的笑话
- 169 贝克把碎砖变成花球
- 171 威廉二世为什么失败

- 173 不居功自赏
- 175 把成功归于他人
- 176 把失败归于自己
- 178 伍特将军的自嘲
- 179 斯坦梅茨的绰号
- 180 头衔的威力
- 182 安德鲁·卡内基的兔子
- 184 从地洞中钻出来的经理
- 185 沃纳梅克的关心
- 186 对别人感兴趣
- 188 劳森的理解
- 189 史密斯的复述
- 190 菲尔德提拔一个打包者
- 192 阿穆尔挖掘人才
- 193 维护自己的尊严
- 194 尊严的陷阱

第十一章 沟通的艺术

- 198 莫罗让一位总统折服
- 199 倾听的艺术
- 200 “波士顿首富”的创业史
- 202 不妨把机会让给别人
- 203 罗杰斯为什么喜欢那些善于问问题的人
- 204 洛克菲勒称赞一个失败的人
- 205 赞美创造奇迹





- 207 赞美的价值
- 208 问的艺术
- 211 对付那些不愿说话的人的绝招
- 211 林肯戏言解友围
- 213 “幽默大师”柯立芝
- 216 罗杰斯笑语化僵局
- 217 帕特南以称誉获胜
- 219 颂扬的艺术
- 221 恭维要因人制宜
- 222 罗斯福讨厌谄媚者
- 223 巧妙的赞扬
- 224 美言得人心

第十二章 如何衡量他人

- 228 林肯对付聪明人
- 229 学会察言观色
- 230 罗斯福跳进了激将法的陷阱
- 231 恭维你的对手
- 232 虚张声势的背后
- 234 赞美的妙用
- 235 适时地假以颜色
- 236 胡佛的质疑
- 238 个性与责任感
- 240 奥柏雷岗明察秋毫
- 241 葛奇遴选总裁

- 243 戴维斯挑选推销员
- 244 哈里曼衡量他的总经理
- 245 宾夕法尼亚铁路公司考察员工
- 246 斯克里普斯这样识人
- 247 彭尼的经验
- 249 豪斯上校制服了一个君主
- 251 聪明的小镇商人
- 252 福尔的眼力
- 253 “我们都是推销员”

第十三章 控制自己的情绪

- 258 幽默的力量
- 258 环顾左右而言他
- 260 林肯探听消息的方法
- 262 兰德畅谈青年失败的症结
- 263 不要故作神秘
- 265 沉默是金

第十四章 该出手时就出手

- 268 柯立芝当仁不让
- 269 谦逊但不放过机会
- 270 让成绩说话





目 录

- 271 开动脑筋工作
- 272 使自己脱颖而出
- 273 伟人皆谦逊
- 275 富兰克林推着一辆小车
- 276 树立自己的信誉
- 277 赫里克为他的诚实邀功
- 278 不轻易许诺
- 279 卡内基敢于冒险
- 280 敢对抗海军部长的中尉
- 282 杨·雅各毛遂自荐
- 284 草籽议员弗·坎农
- 285 罗斯福的表演
- 286 道斯的烟斗
- 287 大雪中的马克·吐温
- 289 反面炒作的技巧
- 291 道斯的愤怒
- 293 洛克菲勒虚张声势
- 295 爱迪生反客为主
- 296 成功者的手腕
- 298 林肯怒斥不逊之客
- 299 该出手时就出手
- 300 格里利沉默挫强敌
- 301 林肯和乔特
- 302 单刀直入
- 303 洛克菲勒冷静应对一莽汉
- 304 漠视是最大的反抗
- 305 道斯的愤怒

第一章 拿得起放得下

拿破仑有一次在战场上接连打了两个昼夜的仗,战争尚未结束,他就感到非常疲倦了,于是,他便吩咐随从在战场上铺了一张鹿皮,并嘱咐 20 分钟之后叫醒他。

远处炮声隆隆,耳边不时有子弹呼啸而过。在这样的“热闹”场面中,拿破仑睡得着吗?如果换了你,你睡得着吗?

从这你就可以明白什么是
“拿得起,
放得
下。”



故事 1：神奇的拿破仑

拿破仑有一次在战场上接连打了两个昼夜的仗，战争尚未结束他就感到非常疲倦了，他便吩咐随从在战场上铺了一张鹿皮，并嘱咐 20 分钟之后叫醒他，然后便酣然入睡。他的随从按时把他叫醒来后，他又精神饱满地投入到了新的战斗中去了。

脾气暴躁的加里波第在打仗时，也有支开帐篷来短时间休息的习惯。罗斯福上校去参加 1912 年的芝加哥会议时，在火车上很早就安睡了。布赖安有一次困难当头，他的同伙们都因异常严重的情况而紧张不安，他却跑回卧室，脱下衣服，好像根本没有看见那些围着他吵嚷的代表似的，美美地酣睡了一个钟头。

1908 年塔夫脱当选为美国总统的那晚上，当大家知道他得胜的消息后，有些在辛辛那提的武德卫德军官学校的学生便决定去见塔夫脱向他道喜。看门的人看见他们晚上一点多跑过来，觉得非常惊奇。他告诉他们说塔夫脱先生已经睡了好久了。他在 9 点钟临睡前，曾经严格的嘱咐手下，绝对不许任何人来惊扰他，不论他当没当选为美国总统，他都决不愿意耽搁一晚的睡眠。

故事 2：自信的力量

胡佛离开学校初次步入社会，和许多人一样，