

会说话的人最受欢迎

会说话

一部适合放在枕边、案头随时翻阅的人生智慧锦囊

会办事的人最出色

会办事

一部浓缩人类千年智慧精华的人生指南

会做人的人成就最大

会做人

一部成就事业、提升智慧、启迪心灵的全球经典书

大全集

杨卫芹 / 主编 <下卷>

会做人、会说话、会办事，此为人立身处世之三宝。并不是所有的人都能把话说好、把事办好、把人做好。但是，每个人都可以通过后天学习来获得理念上的正确认识和行为上的灵活方法。

目 录

下卷.....	1
十、双赢：懂得与他人的合作之道	2
十一、移山：用行动去改变你的命运.....	14
十二、认真：不要做“光说不练”的假把式	79
第三部 会办事	128
一、吃亏是福，把好处都让给别人	128
二、方圆有道，不妨来一点厚黑术	145
三、低调为人，适时隐藏自己的能力.....	224
四、难得糊涂：装作的人不是真傻	272
五、忍小成大，做一只聪明的“忍者神龟”	300
六、防人之心，看清楚别人的真实面目	334
七、得失之间，弄清楚你想要的是什么.....	375
八、成功之道，锤炼出强者心态	409
九、完美密码，性格是做人的决定因素.....	466
十、修身养性，自身积累很关键	495
十一、相信自己，养成良好的做人习惯.....	521
十二、适者生存，学习如何做人的本领.....	629
十三、刚柔并济，懂得做人要有的手腕.....	735

下 卷

十、双赢：懂得与他人的合作之道

嫉贤妒能乃成功大忌

嫉妒心强的人的心态是：“他根本就没有什么了不起，我不知道大家为什么这样吹捧他。如果我有他那样的机会，我肯定会比他做得好。按理说这个机会应该是我的，我怀疑他暗地里做了手脚。我要揭他的老底，让他再得意不成，我一定要这么做，还要做得天衣无缝。”

如果他们行动起来，即使你是无辜的，恐怕也或多或少地受些伤害，这样你很可能再也不敢表现自己的才能，无法与之合作，甚至无法在原来的地方待下去。

那究竟要怎样避免这种情况出现呢？怎样做才能应对这类人呢？

战国时，张仪和陈轸都投奔秦惠王门下，受其重用。不久之后张仪便产生了嫉妒心，他觉得陈轸有才干，比自己能干很多，担心时间一长，秦王会冷落自己，更偏爱陈轸。于是他总找机会在秦王面前说陈轸的坏话，进谗言。

一天，张仪就对秦惠王说：“大王总让陈轸来往于秦国和楚国间，可现在楚国对秦国的关系态度还不如从前友好，楚国对陈轸却特别好。可见，陈轸只是在为自己谋利，并不是诚心诚意为我们秦国做事。我还听说陈轸把秦国的机密泄露给楚国，他作为您的臣子，怎么可以这样做呢？我不想同这样的人一起共事。而且最近我又听说他正打算离开秦国到楚国去。要是这样的话，大王倒不如杀掉他。”

听了张仪这番挑拨，秦王大怒，马上传令陈轸觐见。一见面，秦王就对陈轸说：“听闻你想离开我，准备去哪儿？告诉我，我可以为你准备车辆呀！”

陈轸一听，完全摸不着头脑，只是两眼干瞪着秦王。明白过来之后，他察觉这里面一定有原因，于是镇定地回答：“我准备到楚国去。”

秦王心想果然没错。对张仪的话更相信了，他缓缓地说：“那张仪的话并不是虚假的了。”

陈轸心里顿时完全清楚了，原来是张仪在捣鬼！他没有立刻正面回答秦王的问话，而是定了定神，不慌不忙地解释说：“这事不仅张仪知道，连路边行人都知道。从前，殷高宗的儿子孝己非常孝顺自己的继母，所以天下人都希望孝己能做自己的儿子；吴国的大夫伍子胥对吴王一片忠心，所以天下的君王都希望伍子胥成为自己的臣子。所以说，卖奴仆和小妾时，如果左右邻居争相购买，这就说明他们是忠实的奴仆贤良的小妾，因为邻居了解他们才去买；一个女子，同乡的小伙子争着娶她为妻，可以说明她是个好女子，因为同乡人比较了解她。反过来如果我忠于大王您，楚王又怎么会让我做他的臣子呢？我忠心一片，却被大家怀疑，我不去楚国又到哪里呢？”

秦王听了，觉得很有理，点头称是，从此不再怀疑陈轸，而且更加重视他，给了他更好的待遇，相反对张仪就冷淡了许多。

嫉妒心强的人总是在正常竞争机制中付出努力，一旦别人做出成绩，就感到愤愤不平。认为理应属于他的东西却归你所有，心里也无法平衡。这些人心怀不满，你得到的东西，他们总是也想要。除非你能消除他们这样的情绪，否则他们会竭尽全力打击报复你。

在任何地方，都有类似的人，他们在实际工作中不会努力做出成绩，却总处心积虑地打击那些凭自己实力做出成绩的人。这类人是典型的嫉贤妒能者，你必须认真对待的人。

精诚合作获得双赢

在成功的路上，凡是明智的人都懂得联合他人改变自己的命运，我国历史上六国联合抗秦，都得互保，而联合一旦破裂，就逐一被强秦所灭。

汤姆逊是一位演员，刚在电视上崭露头角。他英俊潇洒，富有天赋，演技也很好，从开始扮演小配角到现在已然成为主要角色演员。从职业上看，此时的他需要有人为他包装和宣传以进一步扩大影响。因此他需要找一个公共关系公司为他在各种报纸杂志上刊登照片和相关文章，提升他的知名度。

不过，要建成这样的公司，汤姆逊根本拿不出那么多钱来。偶然一次机会，他认识了爱莎，爱莎曾经在一家大型的公共关系公司工作了多年，她不仅熟习业务，而且也有很好的人脉关系。几个月前，她自己就开办了一家公关公司，并希望能够打入公共娱乐领域。可是到目前为止，比较出名的演员、歌星、夜总会的演员都不愿同她合作，她的生意主要还是靠一些小买卖和零售商店来维持。当汤姆逊把他的想法告诉爱莎后，爱莎与之一拍即合，决定与他联合开展事业。

于是爱莎成为汤姆逊的代理人，她为他提供各种出头露面所需要的经费。他们之间的合作达到了最佳境界，汤姆逊是一名英俊且有能力的演员，在时下的电视剧中经常出现，爱莎便让一些较有影响的报纸和杂志把眼睛盯在他身上。这样一来，她自己也逐渐出名了，并很快可以为一些有名望的人提供了社交娱乐服务，他们都会付给她很高的报酬。汤姆逊不仅不必为自己的知名度花大量的钱，而且随着自己名声的增长，也使他在业务活动中处于一种更加有利的地位。

将心比心理解他人

由相似吸引原理可以知道，当人们的看法、态度和价值观等方面比较相似时，也比较有可能有互相喜欢的趋势。当我们站在别人的角度来看问题时，互相之间就会找到共同的语言，从而促进双方的关系。

鲍勃是个有名的试飞员，时常需要表演空中特技。一次，他从圣地亚哥表演完，准备飞回洛杉矶。可是当飞机飞行在 300 尺高的地方时，两个引擎同时出现故障。幸亏鲍勃反应灵敏，控制得当，飞机最终才得以降落。虽然无人伤亡，飞机却也面目全非。

在紧急降落之后，鲍勃首要任务是检查飞机用油。果然，那架第二次世界大战的螺旋飞机，装的是喷射机用油。

回到机场，鲍勃见到那位负责保养的机械工。年轻的机械工为自己犯下的错误内疚不堪，一见到鲍勃眼泪便沿面流下。他不但毁了一架昂贵的飞机，还差点造成 3 人死亡。你可以想象鲍勃当时的心情。这位自负、严格的飞行员，似乎肯定要对不慎的修护工作大发脾气，痛责一番。但是，鲍勃并没有指责那个机械工人，只是伸出手臂，搭在工人的肩膀上说：“为了证明你不会再犯错，我要你明天负责帮我修护我的 F-51 飞机。”

果然，那个机械工人由于鲍勃的举动，一反沉闷、困顿的心情，顺利地完成了修护工作。

人格高尚尽显魅力

有人把人格魅力比喻成花香，“梅檀香风，可悦众心”。也说：“花香不会顺风而飘尽……然善人之香气可顺风飘扬，正人君子的香气可洋溢四方。”又说：“道风德香熏一切。”人格魅力的本体就是道德，诚信则是人格魅力的表现，而手段、点子，只是一种不确定，

甚至令人生厌的假象而已。这就是为什么有人可以广结广交，有人却寡情寡交；有人身边人才荟萃，有人却落得个光杆司令的原因。

西汉末年，王莽篡权后，一味骄奢淫逸，民不聊生，各路豪杰和农民起义军纷起，与王莽政权相争。结果，王莽政权很快被推翻了。然而在王莽政权倾覆后，各豪杰为争皇位，还是打得不可开交，其中一支是由刘秀领导的队伍。刘秀采纳部下那彤的建议，利用大司马的名义，召集人马，又招募了 4000 名精兵。他的部将任光则向天下宣告说：“王郎冒充刘氏宗室，诱惑人民，实乃大逆不道。大司马刘公从东方调百万大军前来征伐。一切军民，愿意归顺的，既往不咎；抗拒的，决不宽容！”任光派骑兵将这个通告分发到巨鹿和附近各地。老百姓看到了通告，议论纷纷，把消息广为传扬。王郎手下的兵听到了，都害怕起来，就像大祸临头似的。

刘秀亲自率领 4000 名精兵，打下邻近好几座县城，势力也渐渐大起来。不久之后，又有不少地方首领，看到通告之后，率兵前来投靠刘秀，刘秀开始向巨鹿发起了攻击。

不久，刘玄也派兵征伐王郎。两路大军联合在一起，持续攻打了一个多月，仍然没能攻破巨鹿城。几位将领就对刘秀说：“咱们何必在这儿多耗时间呢？不如直接攻下邯郸，打下了邯郸，杀了王郎，还怕巨鹿城这里不投降吗？”于是刘秀采纳了他们的意见，只留下一部分兵马继续围攻巨鹿，自己则带领着大军去攻打邯郸，接连打了好几个胜仗。王郎的军队终于支持不住了，就大开城门，献城投降。刘秀率领大军进入邯郸，杀了王郎。

刘秀住进王郎在邯郸修建的宫殿，并命令他手下的人检点朝中的公文。这些公文大部分都是各郡县的官吏和豪绅大户与王郎之前往来的文书，内容大多数是在奉承王郎，说刘秀坏话，甚至出主意剿杀刘

秀的。面对这样的文书，刘秀看也没看，把它们全都堆在宫前的广场上，召集全体官吏和将士，当着他们的面，把这些文书全烧掉了。有人提醒刘秀：“您怎么能就这样烧掉了呢？反对咱们的人可都在这里头呐，现在连他们的名字都不知道了。”刘秀对他们说：“我烧掉这些，就是要向大家说明，我不计较已经过去的恩恩怨怨，让大家都安心，让更多的人拥护我们。”

劝说的人这才醒悟过来，刘秀不追究那些曾反对过自己的人，那些人就心安理得地服从刘秀，而不用因为害怕刘秀报复，投入反对刘秀的阵营。大伙都十分佩服刘秀的深谋远虑和开阔胸怀。一些过去反对刘秀的人，看到这种举动，反而愿意为刘秀效力了。

合作不能靠命令来维持。人们在完成合作任务时，如果仅仅是因为害怕，或出于经济上的不安全感，那么这种合作很多地方定然不会令人满意。因为，这样做就把合作的精神忽略了，而正是这样一种精神——心甘情愿的合作态度——对成败具有关键的影响。

己所不欲勿施于人

一个人若总要将自己的意志强加于他人，什么事情都得听从于他，都必须遵照他的意见办事，时间一长，谁受得了？最后，一定是以合作失败而告终。

《说唐》里鼎鼎大名的尉迟恭是一名勇猛的将军，在唐史里，他却是一位以“和而不流”，有个性著称于世的君子。

一次，唐太宗李世民与吏部尚书唐俭正在下棋。唐俭是个直性子的人，平时也不善逢迎，又喜欢逞强，与皇帝下棋时还使出自己浑身解数，把唐太宗打了个落花流水。唐太宗大怒，想起他平时种种的不敬，更无法抑制自己，便下令贬唐俭为潭州刺史。还不解恨，又找来

尉迟恭让他去唐俭家一次，看唐俭是否对自己的处理有怨言，若有，就可以此定他的死罪。

尉迟恭听后，觉得太宗这种做法太过分，所以当第二天太宗问起唐俭的情况时，尉迟恭不肯回答，反而说，请陛下你好好考虑考虑这件事，到底应该怎样处理。

唐太宗非常气愤，把手中的玉版狠狠一摔，扭头就走。尉迟恭见了，也只好退下。

唐太宗回去后，冷静下来后自觉不该将自己的意志强加于他人，这种做法难免无理，二来也是为了挽回面子，于是大办宴会，召三品以上官员入席，自己主宴并宣布道：“今天请大家来，就是为了表彰尉迟恭的做法。由于尉迟恭的劝谏，唐俭得以免死，我也免了枉杀的罪名，让我认识到不该将自己的想法强加于人，我知过会改。经过这件事，尉迟恭不仅让自己免去了说假话冤屈他人的罪过，而且得到忠直的荣誉，赏绸缎千匹。”

合作需要人与人之间的对等，也需要人与人之间的尊重。但有的人却不是这样，总将自己看做是主人，把自己的合作方看做是“被恩赐者”，有意无意地会露出一副优越的样子来，不懂得尊重人，在合作者面前仿佛自己永远是个指挥者、命令者，让合作者感到不舒服，时间一长，这种合作必然会不欢而散。

我们身边有的人很有能力，私心也不多，对自己的要求也严格，但是别人就是不愿意在他手下工作。为什么呢？就是因为他不太懂得“人非圣贤，孰能无过”的道理，常将自己的要求强加到合作者的身上，自己愿意在节假日加班加点，也不让其他人休息，谁要是休息，就是偷懒，就是不好好工作，就批评指责他人，这样的人的确需要自己反思。

换位思考成就双方

为什么有的人总是经历失败？就是因为他只以自我为中心，从来不会站在别人的立场上看问题，致使看问题片面化，吃力不讨好。

达罗是个美国工人。1929年，美国经济大萧条，全美产生4000万失业者和贫穷者。在这次经济大萧条中，达罗也同样失业了。可贵的是达罗虽然失业了，却仍未对生活失去信心，他想，目前是全国性的经济大萧条，失业的人太多，像自己这样生活窘迫的人一定不少。自己在困窘中最强烈的愿望是什么呢？对，就是摆脱贫穷，发财致富。自己做梦都想，别人也会有这种强烈的愿望。目前这种普遍的社会心理很有利用价值！经历一番思考之后，灵感不期而至。

有一次，达罗在厨房的地上涂涂抹抹，发明出了大富翁游戏卡，这种大富翁游戏卡很有自己的特色，拿着它，无论何时何地，即便身无分文，也如同生活在富裕者的天堂一样。赢了可以感受买地的快乐，输了也可以一笑了之，再来一次。

这种画饼充饥的游戏，带给贫穷者以精神上的慰藉，满足了人们特殊时期的心理需要。所以，这种大富翁游戏卡受到当时失业贫困而又喜爱幻想冒险的美国人的欢迎，1935年销量就达80万副。经济大萧条过去之后，人们仍然对它爱不释手，估计已经有1亿副大富翁游戏卡销往世界各地，全世界曾有几亿人玩过它。

心胸开阔积极乐观

人是有情感的动物。情绪是人对客观事物在主观态度上的一种反映。有没有好的情绪，是心胸开阔还是心胸狭窄，能影响人们解决问题的思路，也就是说，心胸开阔才有助于事情的解决。

战国时，梁国与楚国为邻，两国在边境上都各设界亭，亭卒们也都在各自的地界里种上了西瓜。梁亭的亭卒勤劳，瓜长势极好，而楚

亭的亭卒比较懒惰，瓜身又瘦又弱，与对面瓜田的长势简直不能相比。楚亭的人觉得有失面子，有一天夜里就偷跑过去把梁亭的瓜秧全给扯断了。

第二天梁亭的人发现后，气愤难平，报告给县令宋就，说我们也过去把他们的瓜秧扯断！宋就说，这样做是卑鄙的，可是，我们明明不愿他们扯断我们的瓜秧，又怎么可能再反过去扯断他人的瓜秧？别人不对，我们还跟着学，那就太狭隘了。你们听我的，从今天起，每天晚上去给他们的瓜秧浇水。让他们的瓜秧也长得好，而且，你们这样做，不可以让他们知道。梁亭的人听了宋就的话后觉得很有道理，于是就照办了。

楚亭的人发现自己的瓜秧长势一天比一天好，而且是梁亭的人在黑夜里悄悄替他们干活，便将此事也报告楚边县的县令。县令听后觉得十分的惭愧又非常敬佩，于是把这件事报告给了楚王。楚王听说之后，也感到梁国人修睦边邻的真诚，特备重礼送给梁王，既以示自责，亦以示感谢，结果这一对敌国成了友好的邻邦，共御外敌。

互惠双赢共享利益

一个人若对合作者总是采取实用主义的态度，那么双方永远都合作不好，或是合作不久就会散伙。

吉田忠雄是日本吉田工业公司的董事长，吉田工业公司是世界上最大的拉链制造商。年营业额高达 25 亿美元，年产拉链量 84 亿条，其长度可达 190 万公里，足够绕地球 47 圈。吉田忠雄本人也被称为“世界拉链大王”，他说他的成功得益于“善的循环”。这与他小时候捕鸟时受到的教育也是分不开的。

吉田忠雄的父亲名为吉田久太郎，是个稳重又有正义感的小鸟贩子，他以捕捉、饲养和贩卖小鸟为生。7 岁时，吉田忠雄就可以上山

给父亲做帮手。但他们捉鸟从来不捕幼鸟，也不捕喂养期的成鸟。用吉田久太郎的话来说，首先得保证鸟类能够代代繁衍，这样才能够永远都捕到鸟。这就是一个善的循环。它在吉田忠雄的心中早已打上了深深的烙印。在捕鸟、驯鸟的时期，吉田中雄吸收了影响他一生的理念，他从鸟儿那里学到热爱自由、坚强不屈的性格，这为他之后艰苦创业，登上世界“拉链大王”宝座打下坚实的基础。

25岁时，吉田忠雄就创办了专门生产和销售拉链的三S公司。50岁时，吉田忠雄建起了世界一流的拉链生产工厂，达成了年产拉链长度绕地球一周的愿望。每逢有人问起他的成功之道时，吉田忠雄总是笑着说：“我就是爱护人与钱而已。人人为我，我为人人，不懂得为别人利益着想，也就不会有自己的发展。对赚来的钱，我不会全部花完，而是留一部分作为员工的红利，一部分再投资到机器设备上。一句话，就是善的循环。”

吉田忠雄相信“善的循环”哲学。他相信在互惠互利的条件下，才能做到真正双赢。公司支付的红利，他本人只获得16%，他的家族占24%，其余60%全由公司员工分享，这是其他老板很难做到的。而且吉田忠雄要求公司职员把工资及津贴的10%存放在公司，用以改善设备，提高利润；员工每年还可以分到8个月以上的奖金，但他要求员工奖金的2/3必须用来购买公司的股票，公司也会增加资金，员工薪水与资金相对提高，且可以拿到20%股息。可形成公司与员工之间的“善的循环”。

合作需要双方的无私，需要共享利益。有些人的私心太重，什么利益都想自己独吞（或占大头），凡涉及利益都想自己优先，都想将他人排斥在外，自己一点小亏都不能吃；有些人的功利主义色彩太强，

对合作者总是采取实用主义的态度，能用到他人时，就什么都好商量，不用他人时，则将人一脚踢开，一副理都不愿多理的态度。

成功人士的合作技巧就是一个“善的循环”。因为如果与人合作却只想到自己的人，绝不会产生好的回报。一切以损害他人的利益来充实自己人都是卑鄙的，只会受到社会的谴责、公众的鄙视。

相互信任切勿猜疑

猜疑会使关系交往中本是小小的疙瘩发展成长期的不和。从古至今不知有多少人因为猜疑疏远了好朋友，中断了友谊，甚至毁掉了自己的事业。

范增是项羽的得力谋士，曾多次识破刘邦的计谋。刘邦要打败项羽，首先想到的就是要除掉范增，在陈平的帮助下，刘邦成功导演了一次反间计。当楚汉两军在荥阳相持不下时，项羽为了能打败刘邦，便假借议和为名，遣使入汉，顺便探察汉军的虚实。陈平得知楚使要来，正中下怀，便和刘邦布好圈套等楚使上钩。

楚使进入荥阳城后，陈平把楚使导入会馆，留他吃午宴。两人静坐片刻，一班仆役已将美酒佳肴摆好。陈平便问道：“范亚父（范增）可好？是否带来亚父手书？”楚使一愣，突然明白了是怎么回事，正色道：“我是受楚王之命，前来议和的，并不是由亚父所派遣。”

陈平听后，故意装作十分惊慌的样子，立即掩饰道：“刚才说的是戏言不可当真，原来是项王使臣！”说完，起身外出，楚使正想用餐，不料一班仆役进来，将满桌的美食全部抬出，换上了一桌粗食淡饭，楚使见了，不由大怒，当即拍案而起，不辞而别。

一到楚营，楚使立即去拜见项羽，将自己的所见所闻添油加醋地叙述给了项羽，并特别提醒项王，范增可能私通汉王，要时刻注意提防。

其实，陈平的反间计一点也不高明，稍微考虑一下，就能找出其中的破绽，可是项羽寡断多疑，加之性格刚愎自用，自然也想不到这些。

项羽听后，大怒道：“前日我已听到关于他的传闻，现在看来，这老匹夫果然是私通刘邦。”当即就要派人捉拿范增来问罪，还是左右替范增劝解，项羽这才忍住，只是对范增已不再信任。

范增一直对项羽忠心耿耿，心无二用，对此事完全不知，一心协助项羽打败刘邦。他见项羽为了议和，放松了攻城，便找项羽，劝他加紧攻城。项羽不禁怒道：“你还叫我迅速攻破荥阳，恐怕荥阳没攻下，我的头颅就要搬家了！”项羽无端发怒，范增也一时摸不着头脑，但他知道项羽生性多疑又刚愎自用，可能又听到了什么流言，对自己也产生了戒心。

范增觉得自己对项羽忠心耿耿，一心助楚灭汉，项羽不仅不信自己的忠言，反而怀疑自己，也觉得十分伤心。他再也不忍耐了，便向项羽说道：“现在天下事已定，望大王好自为之。臣已年老，望大王赐臣骸骨，归葬故土。”说完，转身走出。项羽也不多加挽留，任他离去。

范增悲伤地离开项羽。在归途中，他想到楚国江山，日后定归刘邦，不禁又气又急，不久背上生起一个恶疮，因途中本是难寻良医，又兼旅途劳累，年岁已高，几天后背疮突然爆裂，血流不止死在驿舍中。

与刘邦相比，项羽具有更多的英雄特质。他勇猛善战、不畏困苦、性格直爽、恩怨分明、爱惜下属、讲究道义，有“力拔山兮气盖世”的美誉，但他的这些性格特征都被他的猜疑抹掉了。他没有刘邦的柔

韧、冷静、果断以及博大，也没有刘邦的雄才大略，他中了陈平的反间计，失去了一个得力的谋士，同时也失去了天下。

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无。”我们应当将它作为合作思考的一个准则，尽管会有一点“消极之感”，倒也没有太多非议之处。但是偏偏有些人将这一原则过于“强化”，与人合作时，总是处处不信任别人，爱好猜疑。

一旦有了猜疑之心，对待朋友，看待事实，就无法从客观实际出发，进行合乎逻辑的判断和推理，而会凭借一点表面现象，就主观臆断，随意夸大，扭曲事物，得出一个不合理的结论，或者先入为主，先设框框，然后再察言观色，甚至无中生有，把幻觉当真，把一些根本毫无关系的现象也当成是事实材料，生拉硬拽来当做证据。

十一、移山：用行动去改变你的命运

不要迟疑，马上行动

比尔·盖茨说过：“不要以为获得辉煌成就的人与常人相比有什么过人之处，唯一的差别在于当机会到来时就要付诸实践，决不迟疑，这就是成功的关键。”

很多人挫败不仅仅是缺乏信心，是因为不能把信念变成行动，同时不顾一切地坚持到底。

如果你常常想到“现在”，就会做成许多事情；倘若你总是幻想，未来能做成什么，那将一事无成。有一个好主意和把好点子转变为现实是两码事。

有一次，人们问古希腊雄辩家德谟斯特斯：“雄辩之术最重要的行动是什么？”

他说：“行动。”

“那第二个关键呢？”

“行动。”

“第三步呢？”

“仍然是行动。”

做什么事情都不能磨蹭，否则就会错失机会，看不到成功的影子。很多人都明白这个道理，可是却难以做到，因为，观望等待甚至瞻前顾后是绝大多数人的通病。有几句歌词写得好：“世间自有公道，付出总有回报，说到不如做到，要做就做最好。”

一个平庸的人，往往刚开始时都拥有非常远大的理想，因缺乏立马行动的观点，理想便开始萎缩，衍生出种种消极与退缩的思想，甚至于因此放弃了理想因而就过着随遇而安、乐天知命的平庸生活。这也是为什么成功者总是占少数的解释。

有一位幽默大师曾讲：“每天最大的难题是离开温暖的被窝走到冰冷的房间。”他说得很好。当你躺在床上认为起床是件不愉快的事时，那真就是个头疼的问题了。但是，你只要立刻掀开被子，形成惯性或自动反应，起床就变得十分简单容易了。那些成功的人物都不会等到状态好的时候才去做事，而是推动自己的精神去做事。

行动是打开成功之门的钥匙，一个实际做法比一个纲领还要重要，成功是靠实践而不是依于梦想才达成的。当我们备好行囊，准备向目标进发时，下一个要旨就是——马上行动。

行动是叩开成功之门的有力手段，或者说，仅仅坐在那儿想打开人生局面，就像痴人说梦，只有靠自己的双手行动起来，才可能成功。

现实生活中有人做事之前做很多计划，总觉得计划不完美，时机不成熟，最后一拖再拖，万事皆蹉跎。实际上，再好的新构想也会有毛病，即使是很普通的计划，如果确定执行并且努力做好，都比缺乏