

成功之路的捷径

石地 著



成功之路，绝非坦途。这个世界上有太多的人梦想坐着飞机达到成功，上帝是公平的，从来就没有人有这样的特权。经历过一些，才能懂得一些。没有品尝过失败的味道，又怎么能够告诫自己如何不失败；没有体会过等待的苦楚，又怎么能够感悟成功的魅力？想省时省力的想法并没有错，但总这样想则就会稍有困难就掉头它向，心里说：另找捷径。更要命的是如果心中就存了这样的捷径想法，当稍微碰到一点困难，需要坚持一下时，心中就会打起退堂鼓：这不是捷径，我应该走另一条路。转来转去，总在山腰里打转。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

成功之路的捷径

石地 著

内容提要：

成功之路，绝非坦途。这个世界上有太多的人梦想坐着飞机达到成功，上帝是公平的，从来就没有人有这样的特权。经历过一些，才能懂得一些。没有品尝过失败的味道，又怎么能够告诫自己如何不失败；没有体会过等待的苦楚，又怎么能够感悟成功的魅力？想省时省力的想法并没有错，但总这样想则就会稍有困难就掉头它向，心里说：另找捷径。更要命的是如果心中就存了这样的捷径想法，当稍微碰到一点困难，需要坚持一下时，心中就会打起退堂鼓：这不是捷径，我应该走另一条路。转来转去，总在山腰里打转。

ISBN 978-7-89900-280-3

出版时间：2015年11月

总策划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail: kf@mail.wpcsh.com

电话：010-58110486

传真：010-58110456

版次：2015年11月第1版

字数：99000

定价：2元

ISBN 978-7-89900-280-3



9 787899 002803 >

目录

第一章 捷径

市场的真理
价格与质量
人生试验
“随便”型决策
控制时间的艺术
这份工作真烦
只有赚得多，才会富有
怕丢人
等价交换
理财投资
恃才傲上
简单骗局
漂亮的借口
柠檬水
说话的勇气
办公室机器
沉默的力量

第二章 理性计划

恩人变仇人
简捷的力量
削足适履
无形的绳子
眼睛的欺骗性
耐烦
失败中的智慧
吃烂水果的人
“修补”心理
自己的宝藏
挫折与失败
虚荣的忙碌
追求格调
月亮惹的祸
“成功学”专家
鸡头与凤尾

第三章 基础与技巧

卖短袜的少年

中国男足
黎明前的黑暗
看热闹
“烧包”心理
美丽的遗憾
二元论者
牺牲自己，迎合别人
与猪打架的人
举轻若重
诺言
过分的关心
批评之箭
知人之明
我脾气不好，多原谅
好话也要说前边
对领导敬而远之
办公室里的爱情
没有人领情
懒得打招呼
“别的意思”
尊姓大名
借钱的艺术
清议派
绝对的公平
有原则的宽容
两个小本
老干部
确定下限
真正的问题
有多少钱做多少事
两个司机
等攒够了钱再买吧

第四章 知识爆炸

什么时候需要休息
每天 5 个单词
运气
意外的收获
麦当劳的秘密
朋友之间什么都好说
我应该有更高的职位
人文环境
美丽的尊严

品格的力量
分寸尺度
隐恶扬善
熟视无睹的危险
一只蟑螂
错误链
“杠头”
办公环境
评论大师
自然解决

第五章 知识的折旧

忙与乱
准时下班是我的权利
娱乐中的较量
精打细算的浪费
等我有了时间……
忙得没有时间去思想
小节伤大雅
好贵的书
东方不亮西方亮
出风头
可怜的父亲
娇惯丈夫
“偶然”与“偶尔”
桃色诱惑
夫妻战火
情感要挟
另一半
悄悄话儿悄悄说
断奶
谁错了

第一章 捷径

想省时省力的想法并没有错，但总这样想则就会稍有困难就掉头它向，心里说：另找捷径。

一次著名企业家报告会上，有一位年轻人向做讲演的企业家提出这样一个问题：“请问您过去走过什么弯路没有？能不能给我们年轻人指示一条成功直线，让我们少走弯路呢？”

没想到这位企业家干脆利落地回答道：“我不承认自己走过什么弯路，我只知道自己一直走在成功的路上。成功从来就没有说要拥有它走一条直线就可以了，成功就像山顶一样，哪里有什么直路可以走呢？”每个人都想找一条更省力气的路到达山顶。所以人们常常追问已经登顶的人，哪一条是直通山巅的捷径。那些从山顶下来的人却说：“山上哪有什么捷径，所有的路都是弯弯曲曲的。想要到达顶峰，还必须不断地征服那些根本就看不到路的悬崖峭壁。”

成功之路，绝非坦途。这个世界上有太多的人梦想坐着飞机达到成功，上帝是公平的，从来就没有人有这样的特权。经历过一些，才能懂得一些。没有品尝过失败的味道，又怎么能够告诫自己如何不失败；没有体会过等待的苦楚，又怎么能够感悟成功的魅力？

更要命的是如果心中就存了这样的捷径想法，当稍微碰到一点困难，需要坚持一下时，心中就会打起退堂鼓：这不是捷径，我应该走另一条路。转来转去，总在山腰里打转。

再说，挺有讽刺意味的是，中国有句古话叫做“欲速则不达”。许多想抄近路走捷径、快些到达目的地的人却往往“不达”。还是做好思想准备，踏踏实实地走下去吧。

市场的真理

我们往往很重视技术专家的意见，却不尊重市场专家的意见。

我在广告公司工作时，我手下的几个创意人员和设计人员经常向我抱怨：我们客户的水平太低，对一些很好的创意和设计横加指责，他们完全不懂什么是艺术，要知道这些创意和设计都是比较先进的！

面对这几个自以为是的年轻人，我告诉他们：我丝毫不怀疑你们的创意和设计水平，如果拿你们的作品参加竞赛，我相信你们都能拿奖回来，专家、老师会喜欢你的作品，你们就是他们教出来的。但你的这些作品与市场有距离，客户卖的是产品而不是艺术。对于一般企业而言，他们不会花大力气去培育市场，只是要用市场认可的产品迅速地占领市场。一种被市场接受的东西不一定是这个领域中最先进的东西，但肯定是最成熟的东西，经商、做市场与搞学术研究完全是两个概念。我们不愿意去媚俗，但绝不能比市场的承受能力高出太多、超前太多。对一个企业和商人来说，不符合市场需求的东西就是错的，真理永远在市场手中，在客户手中。不久前，我同一位自由撰稿人也聊到了这个问题，他坚持说他的一部书稿很好，认为无需改动，他周围的老师和同学看了也说不错。我跟他说：对不起。我承认我们每个人的标准会不一致，但现在你是按我们的命题去做畅销书，而不是让你关在家里用一生的心血写作《红楼梦》，这个选题是根据市场设计的，那么也就必须用市场的标准去衡量。在这一点上，我比你更了解市场，只有让你受委屈了。那个小伙子显然不愿受这样的“委屈”，于是我们出版社也就放弃了他的书稿。

类似这样的争执是很多的。我们很多人会迷恋技术专家的意见，认为他们是这个领域的专家权威，应该听他们的。这中间其实存在着一个误区：技术专家并不是市场专家，面对市场，他们的意见有时还不如一个在第一线工作的销售人员更有分量。

市场对我们而言，是商业行为而不是学术研究行为，科学研究、专业技术水平是市场开发的坚强后盾，但专业水平过高的东西并不一定是市场最认可的东西。我们应追求专业水准

的提高和技术的进步，但更应根据市场的脉搏而行动，根据市场的需求而决策。

就从这两年火爆的 PDA 市场来说吧，现在来看，最成功的商业品牌非商务通莫属。但比较了解这个行业的业内人士都知道，商务通不是最早进入市场的，技术含量也不是最高的，但它却是市场上的大赢家。

除去商务通高超的营销策略以外，我们可以发现其经营者独具匠心的几个重要市场决策：首先，它没有先入市场，当其他一些品牌经过数年的辛勤市场培育工作后（顺便说一句，这些品牌的营销模式很显然也是技术专家式的），市场消费者逐渐开始认同这一类产品；其次是随着大中城市个人收入的提高，此类产品具备了巨大的潜在需求；再者，商务通只在原先其他品牌的基础上加入最为实用的一项手写功能，并没有盲目地附加更多高新功能（有些国际著名厂商进入时，产品功能全、技术含量很高，但功能过多且很多难以用到，让人敬而远之）。

商务通的决策者在同我谈到以上经验时，其得意之情仍溢于言表，他说：他们（指其他竞争对手）有很多技术专家，但好像缺少优秀的市场专家。

一项产品应该包含多少技术含量，具备多高的专业水平，何时何地进入市场，采取什么样的整体营销战略等等，做出这些商业性决策之时，我们是否应更多地倾听那些市场专家的意见呢？因为他们可能比技术专家更了解市场，而市场永远是对的。

价格与质量

在贪图便宜和省钱观念的驱使下，人们往往走入一个误区：降低对质量标准的要求，从而给自己制造许多麻烦。

很多人为什么会对便宜的东西情有独钟呢？他们每次买东西都是奔着钱去的，而不是针对货物本身。所以说，他们只有简单的价格辨别力，而缺乏物品质量的鉴别力。从物品使用的长期效应来说，他们缺乏长远的目光，把眼界集中在一次花钱的价格上，使他们常常看不到预期使用的效应。这样使他们买到的东西未必便宜，因为买的东西总是坏的，在达到预期结果的过程中，许多金钱因为劣质和短视而被无谓地浪费掉了。

我在这里不想去讨论，到底便宜的东西有没有可能成为好货（实际上由于竞争的原因，各个企业和公司可能会在某个时期采取让利的措施来吸引顾客，使这种想法成为可能），我想指出说明的是人们消费中一个看似很小、其实问题很大的毛病。为了使这个话题能够更为顺畅地进行下去，我先举一个我亲历的例子来说明。

这个年头孩子们的书包是越来越重了，里面放满了国家义务教育要求的各种各样的书籍课本，同时也盛满了我们作为父母望子成龙的期待，所以采购一个结实耐用的书包成为上学前必须妥善准备的一件事情。但是，问过身边的同事和朋友他们都是怎么做的，他们大部分人开口就说：“去早市啊，又便宜又好。”这句话只能欺骗他们自己了，谁都知道早市上最贵的书包也就十几块钱一个，所以他们奔的不是好书包而是省钱去了。十几块钱的书包在现在的消费水平下，谁敢相信谁能放心？

况且孩子们现在都那么调皮，还不三下两下就弄坏了。但是，父母们还是乐意这样为他们的孩子采购，常常是刚用一两周书包就坏了，于是哪天又起个早，到早市上再去买一个十几块钱的书包，反正便宜嘛，说不定就有一个物美价廉的被自己碰上了。但是我还是觉得十几块钱怎么可能买到好书包呢，在借鉴他们众多失败经验之后，我为我的孩子选择了一个价格在一百元的书包，看上去美观结实，背上也很舒服。孩子背过了一年。我观察到并没有什么大的损耗，想一想我的同事们在这一年内不知换了多少个书包，我心里就不禁涌起一种自豪的感觉。

而且从另一个角度来说，虽然在价钱上也许最后大家是扯平了，但孩子使用的舒适程度

以及心理满意程度是不一样的。

仅就个别目标来说，这种短视行为所造成的危害也许还不足以产生致命的影响，比如说书包，即使每一个都只能使用很短的时间，但是一个一个的积累，仍然可以达到一个坚固书包的使用时间，这也被一些短视行为者作为辩护的理由。但是这只是一种苍白无力的抵抗，显然这种论调只把眼界局限在“书包事件”而忘记了人生不只有一个书包（这正是短视者看每一个问题的方式，他们因此而窘迫却又为此而沾沾自喜）。

人生有无数种可能性，然而人的能力又是有限的，这本身就是人不可回避的困境，因此，人们希求的只是尽量得到更多。这必然要求在每一种可能性中不能有太多浪费，因为就有限的时间精力来说，我们选择一个不经济的，就意味着丧失了一个经济的选择。贪图眼前的一点价格上的便宜，而降低对质量标准的需求，必然要在以后的使用过程中付出更多的时间精力乃至金钱，而且质量低劣的东西还会给你制造许多意想不到的麻烦。

要记住，不同质量的东西不能简单地比较价格，生活的成本除去价钱以外，还有时间、精力、心情等因素。

人生试验

人们在开发一项产品时，会认真地去作市场调查。最直接的手段就是把自己的样品放到市场上去做试验，卖卖看：卖得好的就行得通，消费者不喜欢的就行不通。可决定人生方向时有的人连起码的调查都不做，就一条道跑到黑……

据报载，河南有一位忠诚无比的文学青年，高考落榜之后便夜以继日地搞起诗歌创作来。他一篇篇地投稿，又一篇篇地被退回。他一气之下跑到新疆去发掘灵感，可是跑遍了所有的地方也没有人愿意收留他。他万念俱灰，饿了五天五夜，步履艰难地回到家里，因为无脸见人服了毒药，被抢救过来之后不但受到亲人们的责怪，父母亲还发誓以后再不认他。他沉痛地说：“一个不幸的人选择了文学，而文学又给了我更多的不幸。”这位青年不能说他没有目标和远大的理想，甚至他还有坚持不懈锲而不舍的毅力，但是为什么他落到了这般田地？

感觉好并不一定能够卖得好，卖得不好就说明行不通。拼搏奋斗的劲儿很重要，盲目用力却只是白搭。勇气也许并不仅仅是坚持，人生就是一个试错的过程，更可贵勇气不是在错误上坚持，而是发现自己错了后笑一笑，坦率地说一句：“我错了。”生命的指南针有时恰恰是告诉我们什么地方不该去，回头是岸。

伟大的文学家歌德在年轻的时候曾经立下的志向是成为一个世界闻名的画家。为此他一直沉溺于那变幻无穷的色彩世界中难以自拔。他付出了 10 年的艰辛努力去提高自己的画技，但是最后却收效甚微。在他 40 岁的那年，他游历了意大利，亲眼见到那些真正大师的杰出作品之后，终于被震醒了：他终于明白，即使自己穷尽毕生的精力恐怕也难以在画界有所建树。在痛苦和彷徨中度过了一段时间之后，他毅然作出决定：放弃绘画，改攻文学。

晚年的歌德在回顾自己的成长过程时，就告诫那些头脑发热的青年，不要盲目地相信自己的兴趣，跟着感觉走。歌德感慨说：“要发现自己多不容易，我差不多花了半生的光阴。”

在人生之路真正开始时，我们也许要面对着两个盲区作决策：一个是外部的世界，这 360 行中各自独特的酸甜苦辣、艰难险阻以及所要求的素质条件，这一切我们都所知甚少；另一个盲区就是我们自己，我们自身的性格、特长、知识积累等条件，适合于去做什么，能够干成什么？恐怕没有经过实践的检验和锻炼，我们很难就给自己做出一个一成不变的定论。

不可否认，人的潜力很大，可塑性也很强，也有很多人会干一行爱一行而且做出成绩，但有选择总比没选择好，有比较总比没比较好，随着对自我本身和世界的了解，终会给自己做出一个合适的定位。想想看，鲁迅、孙中山做医生会是什么样子呢？

“随便”型决策

别人征询他意见时，他说：“随便怎么都行。”然而，等结果出来后，他却在不停地抱怨。让他做决策时，他又六神无主。

美国盲人作家吉姆·史都瓦有一回搭乘飞机，坐在他旁边的是一个非常喜欢抱怨的人。作家甚至认为如果奥林匹克有抱怨的比赛，他可以轻松地拿到一块奖牌。当空中小姐来询问他们两个要吃鸡肉还是牛肉的时候，作家回答：“鸡肉。”那个爱抱怨的人则表示：“都可以。”

过了一会儿，空姐端来了作家的鸡肉，端给那人一份牛肉。接下来的20分钟，作家的耳朵在那个人不断喃喃抱怨他的牛肉有多难吃中痛苦地煎熬。那个爱抱怨的人完全不了解，这顿难吃的晚餐是他自己决定的。在他的想法中，这是空姐帮他挑的晚餐，但实际上，是他自己将选择权交给别人的。

某个电影故事中的女主人公对男主人公说：“现在我有两条路可以走，要么继续留在学校任教，要么去应试空姐完成我的梦想。你说我该走哪一条路呢？”男主人公的眼神紧紧盯住她紧张的脸颊说：“我能给你做决定吗？我做了决定你能真正接受它吗？你能以后不后悔吗？”

当你认为某件事确实无关紧要你懒得去思考决策时，或者决策权已被你放弃时，无论出现什么结果，我想你最好就是服从，闭住你的嘴巴，不要喋喋不休地埋怨唠叨，因为这时你的选择其实是“随意、随便什么都行”。还有一些人是这样一种类型：比如说在饭馆中点菜，他会说：你看着办吧，我吃什么都行。可当你拿着菜单刚开始点菜，他就会不停地发表意见，把白菜换成土豆吧，把红烧改成清蒸吧。

这种人在很多事情上都这样：不敢承担决策的责任，还想尽可能地照顾自己的利益，对别人的主张肆无忌惮地攻击。这样的人最终会把朋友、同事都得罪光。自己的事情，自己勇敢地决定好了。任何一项决策受到当时获取信息的完善程度与心境的影响，也许不可能是完全正确的，但总只有去做，才知道对错，也才会养成做决策的勇气和习惯。

控制时间的艺术

一寸光阴一寸金，很多人明白这个道理，却没有控制时间、高效利用时间的良好习惯和艺术，结果还是任时间白白流逝。

我们都深知时间的重要性，可又不得不无谓地浪费掉很多宝贵的时间，真象你说的那样“没办法”吗？其实不然，关键是你没有真正掌握控制时间和利用时间的艺术。

无论当老板还是给人家作员工，一个做事有计划的人总是能判断自己面对的顾客在生意上的价值，如果有很多不必要的废话，他们都会想出一个收场的办法。同时，他们也绝对不会在别人的上班时间，去和别人海阔天空地谈些与工作无关的话，因为这样做实际上是在妨碍别人的工作效率，也妨碍了他的雇主应得到的利益。善于应付客人的人在得知来客名单之后，就决定预备出多少时间。老罗斯福总统就是这样做的一个典范：当一个分别很久只求见上一面的客人来拜访他时，老罗斯福总是在热情地握手寒暄之后，便很遗憾地说他还有许多别的客人要见。这样一来，他的客人就会很简洁地道明来意，告辞而返。

某位大公司的老总向来就有待客谦恭有礼的美名，他每次与来客把事情谈妥后，便很有礼貌地站起来，与他的客人握手道歉，遗憾地说自己不能有更多的时间再多谈一会儿。那些客人都很理解他，对他的诚恳态度也都非常满意，所以就不会再想到他竟然连多谈一会儿都不肯赏脸。

那些在大银行、大公司工作的许多经理们，以及在各大企业财团工作的许多高级职员们，

多年来都养成了这种本领。有很多实力雄厚、深谋远虑、目光敏锐、吃苦耐劳的大企业家，都是以沉默寡言和办事迅速、敏捷而著称的。即使他们所说出来的话，也是句句都很准确、很到位，都有一定的目的。他们从来不愿意在这里头多耗费一点一滴的宝贵资本——时间。当然，有时一个做事待人简捷迅速、斩钉截铁的人，也容易引起一些不满，但他们绝对不会把这些不满放在心上。为了要在事业上有所成就，为了要恪守自己的规矩和原则，他们不得不减少与那些和他们事业没什么关系的人来往。

商人最可贵的本领之一就是与任何人作任何来往，都能简捷迅速。这是一般成功者都具有的通行证。一个人只有真正认识到时间的宝贵，他才有意志力去防止那些爱饶舌的人来打扰他。在美国现代企业界里，与人接洽生意能以最少时间发生最大效力的人，首推金融大王摩根。为了恪守珍惜时间的原则，他招致了许多怨恨，但其实人人都应该把摩根作为这一方面的典范，人人应具有这种珍惜时间的美德。

摩根的晚年仍然是每天上午九点三十分进入办公室，下午五点回家。有人对摩根的资本进行了计算后说，他每分钟的收入是 20 美元，但摩根自己说好像还不止。所以，除了与生意上特别重要关系的人商谈外，他还从来没有与人谈到五分钟以上。

这份工作真烦

“我对这个工作已没有新鲜感了，怎么也提不起劲来，我得换个工作。”小李这样说。其实他半年前刚跳的槽。

市场的作用就是实现各种资源的最优配置，一个人当然希望能够通过人才市场的流动来寻找到自己的最佳位置，实现自己的最大价值。跳槽、换个工作是再平常不过的事了。但问题在于许多人换工作上瘾了，驿动的心总也安定不下来。

小李本在机关工作，半年时间就觉着这种工作无聊透了，一眼就能望见 30 年后自己退休时什么样。于是他辞职下海，到一家广告公司去打工，刚开始觉着挺新鲜，半年后这种新鲜劲就没了，觉着没意思，就去一家房地产公司做售楼先生。干了半年又去电视台一家节目组打工。半年时间一过，他又没了工作热情，转而应聘到一家网络公司，——3 个月后，他对朋友说：他又不想干了，想重新找份工作。

也许小李一直没有找到适合自己才华、性格的工作，应该重新去寻找，也许他已陷入了一种跳槽的惯性中。

在这种惯性的驱使下，一个人在一个工作岗位上很难持续长久地干下去，每过一段时间，当新工作的新鲜感消除后，他就提不起精神来，对日常工作的琐碎重复、按部就班失去热情和耐心，总幻想着另一份工作会更适合自己，更有吸引力，于是就开始新的寻找。在这种周而复始的恶性循环中，一事无成。

任何一种工作都不会像你想像的那样完美，总免不了有琐碎的机械性的日常事务，会消磨掉人的热情。但如果静心沉潜下去，每一种工作、每一个领域也自有挑战与乐趣，如果总是浅尝辄止，在任何一种领域中都不能形成有效资源积累，只能是把时间精力白白浪费掉而已。

只有赚得多，才会富有

对许多节俭的行为，很多年轻人是不屑一顾的：省能省下多少钱，只有赚出来的百万富翁，没听说有省出来的百万富翁，只有赚钱才是硬道理。

首先要说明的是，这种看法并没有完全错，只是太片面了。

在今天这个社会，积聚财富的速度已远远超出了人们的传统想像力。比尔·盖茨十余年

间赚下的财富可以同一个国家的财富相提并论，小超人李泽楷一夜之间，让老超人李嘉诚数十年的辛苦经营黯然失色……，新兴行业的新贵们似乎已然改写了世界的进程和原有的经济规律。

我不反对你向比尔·盖茨、李泽楷等人学习，可问题是：你可能永远无法像他们那样以比印钞还要快的速度赚钱，你也许只能赚那份虽不多但也不少的薪水，老老实实地养家糊口。人人都想最大限度、最快速度地去开源，但也许你的运气并不那么好，所以不放弃你开源计划的同时，最好还是听听节流的忠告。

1. 不是你赚下的，而是你省下的使你富有(当然比尔·盖茨等人除外，也许他们赚的钱无论怎么挥霍都花不完了。)

2. 赚来的只是收入，省下的是利润。

为了说明这两条忠告，我们来做个分析：假设你月收入 5000 元；如果你维持日常所用，应酬、娱乐等各项开支是 6000 元，那么你欠债 1000 元；如果你只花了 4000 元，那么节余 1000 元。如果你维持在这样的水平上，那么在你的毛收入中，成本开支(生存、娱乐、工作等项)为 80%，利润率仅有 20%。进一步假设，如果你善于管理和经营，在维持生活质量的情况下，采取了一些节约成本的措施，每月节省 500 元，那么或者相当于每月多收入了 2500 元，或者你的利润率上升为 30%。

再进一步假设，如果你善于投资，可以用这些利润去投资股票等，如能保持 20% 的年收益率，长此以往，又将如何？可以肯定的是，子女教育、退休养老等问题不会再让你头疼，尽管你没有成为比尔·盖茨，却可同样地过着一种舒适的中上等生活。

怕丢人

这件事我又没把握，还是让别人去干好了。干成了没什么好处，干不好就丢人了，还让他们看笑话。

人都说中国人爱面子，所谓的这“面子”，不过是指一种表面上的虚荣，并不是骨子里的自尊和自信。爱面子的主要表现就是怕在人前露怯丢丑，宁肯错过这机会，也不肯轻易一试。

“这种事我从来没干过，万一失败了，多没面子啊！”“这首歌我没在众人面前唱过……”
“这种文件我没写过……”“这种动作姿式我没练过……”“这种技术我没学过……”

人在一生中会碰上许多没接触过的新东西或自己不熟悉的场合，没有尝试，你永远不会在人前丢丑没面子，可你也就尝不到成功的滋味。

其实说穿了，绝大多数时候绝大多数人对勇于尝试、探索、进取的人是持欣赏和鼓励态度的，每个人心里或多或少都会有这样的“面子”顾虑，当有人勇于站出来尝试学习一种新鲜事物时，大家更多的是一种欣赏和敬佩。即使你失败了，样子很狼狈、姿式很难看等等，大家多半也只是宽容善意地一笑，没有人会很认真地把它记在心里的。

相反，如果一个人推三阻四，不敢一试，大家反会觉得你没意思。更重要的是，没有尝试，你就永没有可能掌握新的本领与知识，只能在你原有的圈子里打转转。第一步迈出去了，第二步就有了经验，如此这般，你会有更多的机会与进步。

面子没有你想像的那么重要，抛开 Face，去抓住 Chance。

等价交换

我只拿这点钱，凭什么去做那么多工作，我干的活对得起这些钱就行了。

许多时候，我们会听见许多人在抱怨：我们那个老板太抠门了，只给我们开这点儿工资，

公司一年赚那么多钱，全是他一个人的。或者是：经理干的活也不比我多多少啊，可他的薪水比我高出一大块，他拿的多，就该干的多嘛，我只要对得起这份薪水就行了，多一点我都不干。

不可否认，在一个单位或组织中，会存在着这样或那样不尽如人意的地方，付给员工的薪水或其他奖励也有不公允之处，要知道这是难免的。但在所有解决此类问题的对策中，上述这种办法是最不可取的。

很多人有这样一个误区：我是在为老板工作，薪水一定要和我的工作等价交换(超额当然更好)，也就是说，你在用钱来购买我的劳动，你出什么样的价钱，我就提供什么样的质量。

这种想法有以下几个错误：

首先，工作的目的与回报并不只是薪水。人需要工作，需要社会归属与认同，而且一个人的才干只有在工作的磨练中才有可能长进，也只要用积极愉快的心态去工作，才能在自身进步与工作成绩中获得一种成就感的享受。如果你对工作环境与报酬不满意，完全可以与老板沟通或另谋高就。消极抵抗的作法只能是自毁前程：自己业务没有进步，工作不认真负责，当然不会招人喜欢。

其次，在衡量一个人工作成果时，也许会有暂时的标准差异，但不可能长久失衡。也许从一开始，老板并没有意识到或发现你的能力，因为这需要一个过程，而给你定了一份较低的薪水标准。如果你不能正确对待，消极怠工，那么你的实力大部分被你冰冻起来浪费掉了，你的薪水也很难有提高的可能，因为老板还在想：这小子就这么两下子，他对公司的贡献比给他的薪水还低呢。

还有，人生的每一段经历都是自己书写的档案。消极工作会给老板、同事、客户留下一个不敬业，对自己、对公司不负责任的印象，这种负面影响说不定会对你以后的工作、生活造成什么障碍呢。记住，解决问题的方法有很多种，消极怠工是最不可取的一种。

理财投资

我们挣这点工资，每月剩不下什么钱，又没有多少存款余钱，谈什么理财投资呢？

我们许多老百姓有这样一种误区：理财投资只是有钱人需要考虑的事情，我们这些普通老百姓又没几个钱，谈什么理财投资呢？殊不知，这样的错误想法正是使人们贫穷的原因之一。除却少数有钱人是一夜暴富之外，大多数富翁都是通过辛勤工作以及长期的正确投资理财方式使自己富裕起来的。

在本套丛书的第一本书《虚掩的门》中，我们曾给大家讲述过日本麦当劳的创始人藤田田创业时的传奇。那时，他还是一个年轻人，挣的工资并不高，但他胸有大志，为了实现自己的目标，坚持把每月收入的1/3存入银行，如此6年，雷打不动。在他决定开创自己的事业而去寻求住友银行的支持时，住友的总裁非常惭愧：这位总裁的年龄是藤田田的2倍，收入是藤田田的30倍，可是直到当时他将要退休了，他的存款却还没有藤田田多。这个故事向大家展示的主要是藤田田的坚毅执着，但同时我们从中看出理财能力高下的区别。那位住友银行的总裁如此之高的收入，为什么到老都没有什么储蓄呢？不客气地说，这位老总虽然在银行工作，有深厚的金融业务专业知识，但在个人理财投资方面绝对是一位失败者。

有正确的投资理财观念与行之有效的方法，会使你的资产像滚雪球一样越滚越大，从而使自己、家人获得一种经济上的安全感。反之，尽管你收入不菲，但你可能会陷入一种窘迫的境地。收入不多的人不可能去请专门的理财顾问与专家，但自己一定要有这方面的知识与计划，这样才能使自己的财富逐渐增多。

世界著名的大富翁巴菲特并非出身富贵门庭，年轻时也没有很好的机遇挣到大钱，他拥

有的就是一套科学的投资理念。在他个人传记中，巴菲特曾这样写道：如果在 20 世纪 50 年代时，你有 100 美元，你用来吃了麦当劳或买了条李维牌牛仔裤，这些钱被彻底消费掉了，它可能满足了你一时之需，或者这些消费本就是很随意的不必要的开支，时过境迁，这些钱早就没什么意义了。但是如果当时你用这些钱购买了麦当劳、李维公司的股票，那么它会给你带来什么样的回报呢？也许你已经是百万富翁而不用为退休后的生活发愁了。

这个例子曾给我极大的触动，我本以为自己手中的这点钱，根本就不可能同“投资”这个概念搭上边界的，顶多可以存入银行吃些利息而已，投资只是有钱人的事。但在那以后我明白了：钱无论多少都可以去投资，去用钱赚钱，富有是投资理财的结果而不是前提。返回头来看我国的股市。在股市初起时，只有少数人敢投身其中去吃螃蟹，结果 10 年后我们只能以艳羡的目光注视着那些身边的百万富翁，并且在心里想：他妈的，如果当时我也进入股市买些股票多好，当时股指只有几十点，今天都 2000 点了，唉，太迟了，没这发财的命！

其实在这样想的同时，我们又失去了机会。要知道，股市在我国发展不过 10 余年的事，目前虽然已有 2000 点的高度，但结合大的经济发展势头来看，这仍不过是个小小的底部而已。10 年后，当股市发展到万余点时，你也许又在埋怨自己错失良机了。如果现在就拿出一些钱，认真学习些股市(或其他)的基本知识，选择一些较有发展前景的好企业，长期投资其中，那么你一定可以分享到经济长期发展的带来的优厚利润的。现代市场经济是全球范围内不可阻挡的大潮，每个人的工作生活中都要不断地作出经济决策，个人的投资理财已是现代人必不可少的基本素质，管好你的钱，用好你的钱，让它给你带来最丰厚的回报。

恃才傲上

没本事的人才去巴结领导呢，我靠本事吃饭，他能拿我怎么样？

有上述这种想法的人，多半是有“两下子”的人。应该说，这种想法本身并没有什么错，但是它容易把人往一个错误的方向上去引导：领导是我的对立面，我有真才实学，和他对着干也没什么大不了的，而且还能在同事面前显出我的性格和本事。

任何组织机构都须有严格的等级存在，这是其得以有效运转的基础和必要条件，相应地也就必须有各级领导的存在。不论这些领导是如何处于这些位置上的，也许他真的是能力出众，也许他擅于组织和协调，也许……，但无论如何，有一点你必须承认：他有指挥你的权力，并会对你的发展构成正面或负面的影响。

除去极为优秀或个别的领导以外，大多数领导喜欢号令自己的下属。这不但是上下级组织的必然要求，也是领导履行职责，达到预定目标的前提保障。很多领导还认为自己比下级优秀，在潜意识中有很强的优越感等等。在这些领导的心目中，领导的尊严是至高无上的，也是最为敏感和脆弱的，如果下级让这些领导下不了台、面子难堪，他们是绝不会容忍和谅解你的。

同领导的冲撞对抗一般会有两种后果：

首先，不利于工作的开展。上下级的不团结、不协调势必会影响到工作的顺利进行，而一旦工作中出现问题，领导就会顺势将这些责任推转到你的头上。其次，对个人的发展极为不利。你的冲撞或傲上会使领导觉得尊严受到极大的损害，会产生极大的敌意，即使当时能够克制，以后也会千方百计地同你过不去。尽管你有才华，但也会很难有用武之地。

天才不会被埋没，但被埋没的人才多的是，尤其是这些恃才傲上者。为什么呢？

一是恃才傲上者往往看不起领导的能力，对其命令更是百般挑剔，不愿用心落实，敷衍了事。这种人存在于组织之中，势必涣散人心，瓦解斗志，为领导所不容，加之其过分聪明又爱卖弄，领导亦不会交给其重要任务，往往最后陷入孤独，觉得周围干得好的同事也只是同领导搞关系而已，与同事们的关系也搞不好。

再说，这些本有些才华者，因其傲上的毛病，往往得不到施展，锻炼才干的机会，反而多陷入人事纠纷的内斗中，渐渐地爱岗敬业之心日益减少，才华逐渐生疏、埋没。

有才华是好事，但切不可因为这点才而毁了自己，历史上这类的例子很多。所以我们说，推销自我，给自己创造良好的施展才华的环境也是一项不可或缺的已创造良好的施展才华的环境也是一项不可或缺的才华。

在单位中做事，要尽可能地看到领导、同事的优点，谦和地处世待人，这样大家才会帮助你；再者，不论领导如何，要对事不对人，用心把自己的工作做好，即使领导水平低或是做出错误决策，你也可以在适当的时候以合适的方式提出自己的意见，以工作大局为重，而不是一味地顶撞，不合作。只有如此，你的才华才会被各级领导以及周围同事认可，并在工作中干出成绩来。

简单骗局

这么简单的骗术，为什么当时我就没看出来呢？

有一则广告上说：你汇款 10 块钱，就能得到赚 1000 块钱的最佳方式。一位读者按地址汇去了钱，他得到一封回信，信中只有一句话：找 100 个像你这样的傻瓜。

我们不时会从各类报刊上看到各种骗子落网的报道，我们也会惊讶地从中发现：所有这些骗子们的手法都如此简单和相似，除去小部分骗子利用人们的善良和同情心以外，其余绝大部分都是利用人们不劳而获、贪图占便宜的心理。

有民工模样的人在街上拦住你，说他挖到了古物而无法出手，以低廉的价格卖给你，你一倒手就能赚多少等等——你不想想，听他说的话，他的文物知识比你丰富多了，他无法高价出手，你就能吗？

有人拿着花花绿绿的外币在银行门口等着你，说急需用钱，便宜些，同你换些人民币——你都不知道那些钱是哪个国家的货币，他能换进来，就换不出去呀，非得找你？

全国各地都在摸彩票，有人就出了关于如何摸彩票中大奖的书——摸彩票完全是赌运气，作者要是发现了规律，还舍得教你呀？他摸彩票拿大奖不比写书容易啊？

某某大师土法治癌症；某某大师把水变成油啦；某某公司给你 30% 的集资回报率啦……

骗子们的智商不见得有多高，手法也没有多先进，但绝对都是人性弱点的专家和好演员，他绝对理解你的心理，因为他就是因为这种心理才干这一行的。

一个聪明人肯定有自己的一定之规：凡事要动脑子想一想，是否符合逻辑常识；奇迹会发生，但不是发生在这些人、这些事上；天上即使掉馅饼，掉到自己头上的概率也只是数十亿分之一；也不会总想占些小便宜；致富发家之路的路标是：勤奋学习、努力工作，动你的脑子！

漂亮的借口

“我正在考虑、研究”，“我正在准备”，“我正在等候时机”……，在这些借口托辞的掩盖下，我们放任岁月流失。

有的人养成了拖沓的习惯，常常用一些漂亮的言辞来掩盖。说什么“我正在分析”，可是无数个月过去了，他们还在分析。他们没有意识到，他们正在受到某种被称之为“分析麻痹”的病毒的侵蚀，这样只会使他们越陷越深，永远也不能实现自己的梦想。还有另外一种人形成拖沓的习惯是以“我正在准备”做掩护的，一个月过去了，他们仍然在准备，好几个月过去了，他们还没有准备充分。他们没有意识到这样一个严重的问题，他们正在受到某种被称为“借口”的病毒的侵蚀，他们不断为自己制造借口。

有一首著名的诗是这样写的：

“他在月亮下睡觉，
他在太阳下取暖，
他总是说要去做什么，
但什么也没做就死了。”

这就像当我们自己还是一个小男孩的时候我们对自己说，当我成为一个大男孩的时候，我会做这做那，我会很快乐；而当我们成为一个大男孩之后，我们又说，等我读完大学之后，我会做这做那，我会很快乐；当我们读完大学之后，我们又说，等我找到第一份工作的时候，我会做这做那，我会很快乐；当我们找到第一份工作之后，我们又会说，当我结婚的时候，我会做这做那，我会得到快乐；当我们结婚的时候，我们又会说，当孩子们从学校毕业的时候，我会做这做那，并得到快乐；当孩子们从学校里毕业的时候，我们又说，当我退休的时候，我会做这做那，并得到快乐。当我们退休的时候，真正步入了我们的晚年，我们看到了什么？我们看到生活已经从我们的眼前走过去了。

什么时间了？我们在哪里？对这个问题的回答是：时间是现在，我们在这里。让我们充分利用此时此刻。这句话的意思并不是说我们不需要未来的计划来计划未来，相反，这正意味着我们需要计划未来。如果我们最大限度地利用此时此刻，善用现在，那么我们就是在自动地播种未来的种子，难道不是吗？

生活中最可悲的话语莫过于：“它本来可以这样的”、“我本来应该”、“我本来能够”“如果当时我……该多好啊”，生命不是开玩笑，从来就没有虚拟语气的说法。我们之所以会把问题搁置在一旁，最主要的原因就在于我们还没有学会对自己的人生负责任，这也是我们后来后悔的时候痛苦不堪的原因。

“成功者总在做事，失败者总在许愿。”一个人如果认真考虑过他所负担的责任，那么可以令人信服地说，他会立即采取行动。个人的行动是我们唯一可以有能力支配的东西，这些行动的综合不仅成了我们的习惯而且也成了我们的性格。

研究、准备是必要的，但总也走不出这种状态和过程则是不对的，许多机会稍纵即逝，时势也总在发生变化，不会静态地耐心等待着你准备得十全十美，完全到位。研究、准备工作也要给自己定出一个期限，否则，你就只能永远研究、准备下去，永远出不了手了。

柠檬水

我们在生活中，都有可能被命运给予一些自己本来不希望拥有的东西。我们希望命运给我们的是黄金和钻石，但是命运恰恰给了我们一个柠檬。怎么办呢？大多数人会说：“完了，我还能做什么呢？这就是命运的安排。”于是我们可能把这个仅有的柠檬也给抛弃了。

美国芝加哥大学的罗吉斯特在谈到如何获得快乐的时候曾经如此说过：“我一直尝试着遵照一个小小的忠告去做我的事情，这是已故的西尔斯公司董事长裘利亚斯·罗山告诉我的，他说，如果有个柠檬的话，就想一想如何做柠檬水。”

住在美国佛吉尼亚州的一个农夫，他出巨资买下了一片农场之后突然发现自己上当了，因为这块地坏得既不能种水果，也不能养猪。这里能够生长的只有白杨树和响尾蛇。在一番痛苦和后悔之后，他想到了一个很好的主意，要把这块坡地的价值利用起来——那些响尾蛇是关键。他的做法令每个人都很吃惊，因为他开始做响尾蛇罐头。几年后，他的生意已经做得非常大了，每年到他农场来参观的人高达几万人次。他把从所养的响尾蛇所取出的蛇毒，运送到各大药厂去做蛇毒的血清，把响尾蛇的皮以很高的价钱卖给厂商去做鞋子和皮包，把响尾蛇的肉作成蛇肉罐头进行销售。由于他独到的眼光和天才般的贡献，他所在的村子现在已经改名为响尾蛇村。

威廉波里索曾经忠告世人：“生命中最重要的一件事情，就是不要拿你的收入来当资本。任何傻子都会这样做，但真正重要的是要从你的损失中获利。这就必须才智才行，也正是这一点决定了傻子和聪明人之间的区别。”

我们大多数人不幸被威廉波里索言中，我们根本没有想过如何从损失中创造性地获得利润，我们都缺乏把眼前的不利因素巧妙地转化为有利因素的能力。不过，这种能力的缺乏恰恰主要是因为我们把大部分的时间都耗费在无聊的痛苦上了。我们舍不得花点脑力，想个办法来观察柠檬，所以我们从来都不曾做出一杯柠檬水，就更用不着谈什么成功这样伟大的事业了。

万事俱备，只欠东风，这只是一种美好的想像而已。什么时候，我们都不会具备完全理想的条件和资源，我们唯一能够抓住并有效利用的就是手上可供支配的这些资源，无论是金银珠宝抑或废铜烂铁，不要气馁，不要埋怨，不要随手将它们抛弃，它将是走向成功的最原始的支点。

尼采对超人的定义是：“不仅是在必要的情况下忍受一切，而且还要喜爱这种情况。”从无数成功者的历程中可以看到：他们刚开始的起步条件并不比我们优越多少，甚至还不如我们，他们所不同的就是没有痛苦、抱怨中沉沦，而是积极地利用现有的这点资源努力进取，甚至把缺陷也做成了“特点”，慢慢地，他们也就创造、积累了更多、更好的新资源。

说话的勇气

有理不在声高，这话不假，可许多时候我们必须开口大声讲话。

你敢于站出来当着别人表达你的意见吗？面试的时候，看着主考官严肃的脸庞，你是不是更愿意低下自己高贵的头颅，回避开主考官犀利的目光，然后低声下气地把自己的经历嗫嚅而出？在公司的会议上，当你只是初出茅庐的新手，是不是总会感觉会议的气氛过于紧张压抑，总是浑身不自在，真恨不得能找一个地洞钻进去？

不敢大声说话的人，往往对生活具有强烈的恐惧感。导致他们恐惧的最主要的原因是他们骨子里害怕失败，他们更希望在生活中经常隐居在一个环境优美又无大风大浪的安全港里。他们害怕所有的失败，并想通过回避失败来逃离失败的后果。他们不敢站出来当着大家的面表达自己的意见，因为他们害怕得不到众人的认同。他们害怕当着大量的观众讲话，因为他们害怕因为自己讲演不成功，而给自己的脸上抹黑。他们害怕面试时被主考官的问题刺中要害，一命呜呼。他们总之是前怕狼，后怕虎，他们认为生活中无时无刻不存在着致命的危险。

一般认为，能力强的人，总是让人联想到自信果断，他们在会议上神态自若，言辞滔滔不绝；而能力差的人，大多是那些一发言就唯唯诺诺沉默不语的人。在关键时刻保持沉默是非常危险的。当别人专心进行讨论时，如果你一言不发，他们就会完全忽视你的存在，而你如果说话声音过小，则更容易引起他们的误会，以为你是能力不够所以才显得过分拘谨。

日常生活中，你完全不必处处高声大嗓，但在公众场合或在重要时刻，却一定要注意勇敢大声地表达自己的观点和意见，咬字要清晰，语气不要激烈激动，声调的大小要足以让在场的人完全听到听清。就凭这一点，你就会让人觉着你勇敢自信，有大家风范。

台湾管理专家认为“勇于发言常常胜过埋头苦干”。

办公室机器

“老板这么交待的，我给他这么做完就是了。”表面上看，你这种想法无可非议，但要么你就长久地在原位踏步，要么有一天，老板也许会说：你被解雇了。

当你的老板把一份工作交给你的时候，你有没有仔细地考虑过为什么交给你，有没有考虑过这项任务的性质，有没有考虑过这项任务在公司整个工作流程中的重要性，有没有考虑过怎样完成这项任务才能更好地满足客户的要求？还是你根本就没有考虑而是想都不想就照办照做呢？恐怕大多数人都只是选择后者作为自己的答案，常常都是奉命当差，做完了事。

虽然说人类一思考上帝就发笑，但是如果人类不思考的话，情况就会更糟糕。因为一旦人类失去思考的能力，就会永远耽搁于愚蠢，而受害于平庸。一个人的独立人格的完善必须通过他大脑的独立思考来完成。我们每个人都是由血和肉组成的人，同时也是由我们的思维框架组成的人，我们每个人其实都是装在思维套子里面的人。思想既代表我们的内在，也装饰着我们的外在。善于独立思考的人由于长期习惯于对事物提出自己的看法，所以他们对世界的体验，往往比那些走马观花的人要丰富而深刻。

机器可以忠实地执行命令，只有人才会有创造性，但如若你同一个被人敲打的键盘没什么区别，那么你的可替代性就很强，标准型号的机器而已嘛。做一件事情不妨多动动脑子：老板有没有考虑不周的地方？有没有别的更好的方法？接下去会做些什么？……

沉默的力量

沉默是金，有些人以为就是不开口少说话。其实，这并不是说要你成天板着脸，冷冰冰地让人难以琢磨，而是适时适度地运用沉默的力量。长时间的沉默会给人造成极大的心理压力。我们常常可以在影片中看到监狱中有一个叫做禁闭室的房子，用来惩罚不听话的犯人。房间不仅非常狭窄而且最重要的是那里既见不到阳光又没有人和你说话，你就这么静静的呆着，一呆两个星期或者更长。实际上，正常的人即使是在里面关上一天都感觉度日如年。因为人生性是排斥黑暗和沉默的，沉默使人感到没有依靠，有的时候真的可以让人为之疯狂，所以人常常会沉不住气。

正因如此，许多心理战的高手才经常会利用“沉默”这张牌来打击对手，他们可以制造沉默，也有方法打破沉默，往往利用它来达到目的。

台湾有一个经营印刷业的老板，在经营了多年之后萌发了退休的念头。他原来从美国购进了一批印刷机器，经过几年使用后，扣除磨损费应该还有 250 万美元的价值。他在心中打定主意，在出售这批机器的时候，一定不能以低于这 250 万的价格出让。有一个买主在谈判的时候，针对这台机器各种问题滔滔不绝的讲了很多缺点和不足，这让印刷业的老板十分恼火。但是他在自己刚要发作的时候，突然想起自己 250 万元的底价于是又冷静了下来，一言不发，看着那个人继续滔滔不绝。结果到了最后，那人再没有说话的气力，突然蹦出一句：“嘿，老兄，我看你这个机器我最多能够给你 350 万元，再多的话我们可真是不要了。”于是，这个老板很幸运的比计划多赚了整整 100 万元。

沉默并不是简单的指一味地不说话，而是一种成竹在胸、沉着冷静的姿态，尤在神态上更是要表现出一种优势在握的感觉，而逼迫对方沉不住气，先亮底牌。如果你神态沮丧，霜打了的茄子一般，只能是山穷水尽的表现了。这只是表达力量的一种技巧而不是本身就是有优势力量。

“静者心多妙，超然思不群”。而沉不住气的人在冷静的人的面前最容易失败，因为急躁的心情已经占据了他们的心灵，他们没有时间来考虑自己的处境和地位，更不会认真地坐下来思索真正的对策。在最常见的讨价还价中，他们总是不等对方发言，就不断地提出价格建议，最后让别人钻了自己的空子。