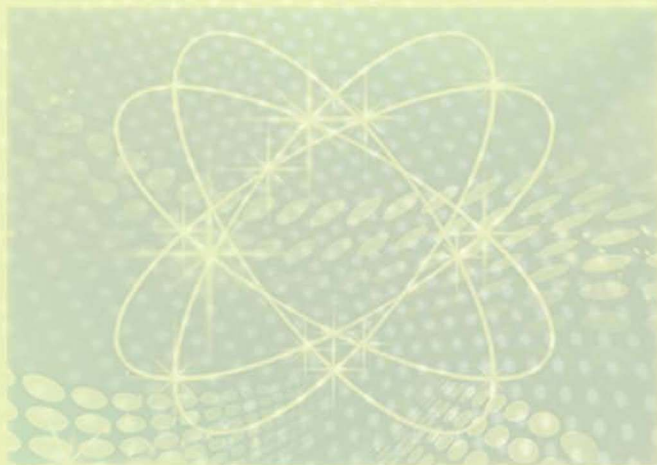


学生心理健康悦读:6

赢在起跑线上

李占强 主编



辽海出版社

图书在版编目（CIP）数据

赢在起跑线上/李占强主编. —沈阳：辽海出版社，2011. 1

（学生心理健康悦读；6）

ISBN 978-7-5451-1090-6

I. ①赢…II. ①李…III. ①心理卫生—健康教育—青少年读物

IV. ①G479-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 002978 号

责任编辑：段扬华柳海松

责任校对：顾季

封面设计：唐文广

出版者：辽海出版社

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码：110003

电话：024—23284469

E-mail: dyh550912@163.com

印刷者：北京一鑫印务有限责任公司印刷

发行者：辽海出版社

幅面尺寸：140mm×210mm

印张：108

字数：1600 千字

出版时间：2011 年 1 月第 1 版

印刷时间：2011 年 1 月第 1 次印刷

定价：715.20 元（全 24 册）

版权所有翻印必究

前言

你也许对“心理健康”这个词感到生疏。人们在日常生活里，经常谈论和使用“身体健康”这个词语，而很少说“心理健康”；长期以来，人们只注意到生理上存在着健康问题，而忽视了心理上同样也存在着健康问题。

其实，人的健康包括生理和心理两方面。因为人是生理与心理的统一体，身与心的健康是相互影响、相互作用着的。随着人类精神生活的不断丰富和提高，怎样保持心理健康、预防心理疾病，势必会成为越来越迫切需要解决的课题。我相信，人们若是掌握了关于心理健康的基本知识和方法，就会有助于排除内心的干扰，避免心理冲突，从而有效地去解决困难，顺利地度过挫折和战胜逆境。

你也许会说，心理健康与否，只不过是个人的小事，和别人、和社会没有什么牵连，你说错了。比方说，如果一个人手脚不灵便，但心理健康，那么对于他的人格影响不大。因而，不论为了个人、家庭，还是为了民族的命运，我们每个人都应当保持心理健康。

目 录

小事之中见真情.....	1
广交贵人，善交成功者	7
权力要给予有能力的人	14
细枝末节体现人情味	22
从细节入手，打造团队精神.....	27
从细微处全面考察下属	33
不做社会剧的主角	38
不卷入派系斗争.....	42
责备下属有分寸	46
不在背后评价同事和下属	51
开会时切忌人身攻击	55
做好情绪的主人.....	60
优势克制缺陷	63
培养好脾气，控制坏脾气	67
宽容的魅力	76
做事要冷静	79
让决心贯穿始终.....	81
敢做无悔.....	84
惰性克制成功	86
遇事不钻牛角尖.....	91
远离悲观	94
别被孤独感缠绕.....	97
太多牢骚无益处.....	102

不要过份的依赖.....	106
控制欲望.....	110
悔恨不是解决的办法.....	114
爱生爱，恨生恨.....	119
舍弃失落感.....	123
勤做“内在清扫”.....	126
战胜自卑之心.....	129

小事之中见真情

友爱，不光只对朋友，把友爱善意撒向他人，随一份友谊的情缘，同样也会收获一片明媚春光，人间因此更美好，人情因此更温暖。反之，相互仇视就像为了逮一只耗子而不惜烧毁自己的房子，弄得两败俱伤。“人”字是相互支撑的结构，请让我们伸出援手，因为我们彼此都需要对方。

1995 年的圣诞节前夕，16 岁的比利一直忙着扮演帮圣诞老人跟小朋友合照的一个小精灵，以便凑足自己的学费。随着圣诞节的来临，圣诞天地的工作益发繁重，但经理玛丽总在适当的时候给他一个足以鼓舞士气的微笑，使他取得了最好的业绩。为了感谢经理玛丽，比利决定在圣诞夜送一份礼物给她。但下班的时候就 6 点了，当他冲出去时，却发觉周围几乎所有的店都关门了。但比利实在想买个小礼物送给玛丽，虽然他没有多少钱。

回去的路上，比利竟然看到史脱姆百货公司还开着门，于是他以最快的速度冲了进去，来到礼品区。等冲进去后，比利才发现自己跟这里格格不入，因为这个店是有钱人光顾的地方，其他顾客都穿得很漂亮，又有钱，在这个店里，比利怎么指望会有价钱低于 15 元的东西呢？

这时，一位女店员向比利走过来，亲切地询问能否帮他。此时，周围的人都转过头来看他。比利尽可能低声说：“谢谢，不用了，你去帮别人吧！”女店员看着他，笑了笑，坚持道：“我就是想帮你。”于是，比利只好告诉她他想买东西给谁，以及为什么买给她，最后羞怯地承认自己只有 15 元。而女店员呢，似乎很开心，思考了一会儿，就开始动手帮他选。然而百货公司的礼物已所剩无几了，她仔细地挑

着，摆成了一个礼物篮，一共花了 14 元 9 分。当一切完成后，商店就要关门，灯已经熄了。

当时，比利站在那里迟疑了一会儿，想着回家怎样才能包装得更漂亮点。女店员似乎猜到了比利在想什么，问他：“需要包装好吗？”“是。”比利回答。此时，店门已经关了，一个声音在询问是否还有顾客在店里。女店员没有丝毫的犹豫，就走进后场，过一会儿她回来了，带着一个用金色缎带包裹得非常精美的篮子。比利简直不敢相信自己的眼睛，当他向女店员道谢时，她笑着说：“你们小精灵在购物中心为人们散播快乐，我只是想给你一点小小的快乐而已。”

“圣诞快乐！”当他把礼物送到玛丽的面前时，她竟欢喜地哭了，比利感到很开心！

一个假期，比利脑海中不断浮现出那个女店员微笑的面容，一想到她的善良以及带给自己和玛丽的快乐，比利总想为她做点什么。能做什么呢？比利惟一能做的就是给百货公司写了一封感谢信。

比利觉得这件事就这么过去了，但一个月后，突然接到芬尼，也就是那个女店员的电话，请他吃顿午餐。当碰面时，芬尼给了比利一个拥抱，一份礼物，还讲了一个故事。

原来，因为这封信，芬尼成了史脱姆百货公司的服务明星。当宣布芬尼得奖时，芬尼很兴奋，也很迷惑，直到她上台领奖，经理朗读了比利的信时，她才恍然大悟，每个人都报以一阵热烈的掌声。

芬尼的照片被放在大厅，而且还得到一个 14K 金的别针和 100 元奖金。然而更棒的是，当她把这个好消息告诉父亲时，父亲定定地看着她说：“芬尼，我实在为你骄傲。”芬尼激动地握着比利的手，说：“你知道吗？我长这么大，父亲从来没对我说过这句话！”

那个时刻，比利一辈子都记得。它让比利了解到一个微不足道的帮助将会给他人带来多么大的改变。芬尼漂亮的篮子、玛丽的快乐、比利的信、史脱姆百货的奖励、芬尼父亲的骄傲，整件事至少改变了三个生命。当然，更重要的是通过这件小事，对比利来说，他还获得芬尼和玛丽之间真挚的友情。

其实，一个人要想获得别人的友情并不难，只要你能够从小事做起，用点点滴滴的真情去打动他人，相信你最终会赢得真情的回报，历史上有不少大人物都是深谙此道，以此赢得属下的爱戴，使自己顺利渡过难关。

刘邦设计逼走范增后，项羽又羞又愧，命令军士加紧攻荥阳，定要活捉刘邦，碎尸万段，方解心头之恨。

楚军里三层外三层，把荥阳城围得水泄不通。城里粮草即将用尽，破城就在旦夕之间了。凭着现有的军队，要突围而出谈何容易。刘邦急得团团转，谋士陈平束手无策。正在这时，将军纪信进来求见。

纪信的身材长得颇像刘邦。他说：“大家都在这里等死，不是办法。请允许我假扮成大王，从东门引开楚军，大王乘机从西门出城，搬取救兵，以胜楚军。”

刘邦觉得纪信这样做太危险，于心不忍。纪信流着泪说：“现在不这样做，城破以后，玉石俱焚，我死了又有什么作用？我出城引敌，大王能够脱离危险，全城将士也可获救，如此死了，值得！”他见汉王还在犹豫，拔出佩剑，就要自刎。陈平赶忙拦住，说：“将军如此忠义，实在令人钦佩。”又转过头劝刘邦：“看来，眼下也就只有这个办法了。”

刘邦两眼垂泪，起身离座，拉着纪信的手说：“将军的一片诚心，感天动地。寡人知道将军家中还有老母、妻子和年龄尚幼的子女。以

后，将军的母亲，就是寡人的母亲，将军的夫人，就是寡人的弟妹，将军的子女，也由寡人替你抚育……”刘帮说着说着，已泣不成声。陈平也眼圈发红。

半夜时分，陈平召来两千名年轻妇女，一律穿上汉军戎服，装扮成汉军兵士。纪信身着汉王衣冠，乘坐覆盖着黄绢的专车，打着汉王的大旗。一切准备妥当，三声炮响，荥阳城东门大开，一行人拥着“汉王”，徐徐出城。城上的汉军齐声呐喊：“我们的粮食吃光了，汉王愿意投降！”

守在城南、城北和城西的楚军纷纷围过来看热闹。他们连年作战，终于盼到了胜利的这一天。

项羽也赶到东门。他用手撩开车帘，请“汉王”出来相见。哪知，车上坐的根本不是刘邦，随行的汉军，也全是女的。再次受到愚弄的项羽气得两眼喷火，厉声责问纪信：“汉王究竟在哪里？”

纪信不慌不忙，用手朝后边指了指，说：“我出东门的时候，汉王已经从西边出城了。”项羽还要再问，纪信却闭上眼睛。项羽下令：“架起柴火，烧死他！”熊熊烈火里，传出纪信豪放的大笑声。

这一次，刘邦总算死里逃生，两行热泪以及几句催人泪下的话，赢得了纪信的忠心，保住了身家性命。

古语说：“感人心者，莫过于情。”人们在做出某种决定时，事实上是依赖人的感情和五官的感觉来作判断的，也就是说感情可以突破难关，更能诱导反对者变成赞成者，这是潜在心理术的突破点。

尼克松 1952 年被共和党提名为副总统候选人，竞选期间，突然传出一个谣言，《纽约邮报》登出特大新闻：“秘密的尼克松基金！”开头一段说，今天揭露出一个专为尼克松谋经济利益的“百万富翁俱乐部”，他们提供的“秘密基金”使尼克松过着和他的薪金很不相

称的豪华生活。尼克松对此本不想理睬，然而，候选人的“清白”问题是个敏感的“公共事务”，它是不会轻易被人忘掉的，加上对手的有意利用，谣言越传越凶。民主党人举着大标语：“给尼克松夫妇冰冷的现钱！”在波特兰，示威者全力出动，聚在一起向尼克松扔小钱，扔得那样凶，逼得他在车上低下头……不认真对待不行了，尼克松决定发表电视演说，他在电视演说中叙述了那笔经费的来源和使用情况，还宣读了会计师和律师事务所的独立证词，解释基金是完全合法的。

尼克松非常明白，不利舆论已经气势汹汹，单靠说明“这件事”的真相是远远不够的。他要公布他的全部财务状况来证明自己的清白。他从青年时期开始，说到当前，最后总结说：“我现在拥有一辆用了两年的汽车、两所房子的产权、4000 元人寿保险、一张当兵保险单。没有股票，没有公债。他还欠着住房的 3 万元债务，银行的 4500 元欠款，人寿保险欠款 500 元，欠父母 3500 元。”

“好啦，差不多就是这么多了，”尼克松说，“这是我们所有的一切，也是我们所欠的一切。这不算太多。但帕特(尼克松夫人)和我很满意，因为我们所拥有的每一角钱，都是我们自己正当挣来的。”当时，他无疑已把广大听众争取过来了。

为了借此机会进一步地加深与公众的感情，赢得大多数的支持，尼克松将演说的现场设在了书房，出场人物是尼克松和夫人帕特、两个女儿及一条有黑白两色斑点的小花狗，大家相拥而坐，表现出一个充满温暖的中上等幸福家庭。对听众谈话时，尼克松也不时看着妻、女、爱犬，“还有一件事情，或许也应该告诉你们，因为如果我不说出来，他们也要说我一些闲话。在提名(为候选人)之后，我们确实拿到一件礼物。德克萨斯州有一个人在无线电中听到帕特提到我们两个孩子很喜欢要一只小狗，不管你们信不信，就在我们这次出发做竞选

旅行的前一天，从巴尔的摩市的联邦车站送来一个通知说，他们那儿有一件包裹给我们，我们就前去领取。你们知道这是什么东西吗？”

“这是一只西班牙长耳小狗，用柳条篓装着，是他们从德克萨斯州一直运来的——带有黑、白两色斑点。我们 6 岁的小女儿特丽西娅给它起名叫‘切克尔斯’。你们知道，这些小孩像所有的小孩一样，喜欢那只小狗。现在我只要说这一点，不管他们说些什么，我们就是要把它留下来！”

美国人爱狗是有名的，尼克松得到的惟一礼物就是一只小狗，何况那是送给 6 岁女儿的，为了孩子，这是他惟一要“保卫”的东西。还有比这更富于人情味的吗？还有比这更与普通选民情感相通的吗？何况，那只可爱的小花狗正依偎在 6 岁女儿的怀里呢……

说变就变！支持的电报和信件雪片般飞来，尼克松出色地利用舆论——以其人之道还治其人之身，抬高了自己的身价，化解了危机，赢得了民众的支持。

这件事充分说明了“小事见真情”的道理。因此，我们在为人处世的过程中，要想赢得他人的好感，就不要吝惜在细微的小事中抛洒真情，施予爱心，相信你定能收获无数的友爱之情，无怪乎人们常说：“得人心者得天下。”最起码，你的一份真情，定能获得他人的一份真心的回报，即使不在今天，也将在不远的未来。

广交贵人，善交成功者

我们在阅读名人传记时，会发现这些成功的人士背后都有深厚的社会背景，查一查这些科学界、政治界、金融界的名人家谱，都可以看到周围雄厚的人脉资源和政治资本。实际上，有许多的人际关系就在我们身边，只是有许多人不知道去利用这些贵人罢了。

人类是以社会形态生存着的，在我们每个人的一生中都会有很多朋友，他们在各行各业占有一席之地，也许某天就成为我们自己的贵人。贵人是根据我们发展的不同阶段而变换的。因此，我们需要建立一个良好的关系网，来帮助我们寻求不同阶段的不同贵人。有时候，你距离目标只有一步之遥，而关键就在于你能否找到实现目标的资源。克富洛夫说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。”现代社会里，人脉又是行动必须的桥梁。如果我们想要把“也许伟大”的想法付诸行动，就必须寻找贵人的帮助。

特别是你在创业中，或是事业正处于成功的前夕，遇到了困难或是意外的事，已远远超出你的能力范围，你面临的或是不能继续创业，或是已付出的精力、财力的事业将半途而废，这时，如果有贵人帮你一把，你就能获得成功。瓦特发明蒸汽机的事例充分说明了成功是离不开贵人相助的：

瓦特是世界公认的蒸汽机发明家。他发明的蒸汽机是对近代科学和生产的巨大贡献，具有划时代的意义，它导致了第一次工业革命兴起，极大地推进了社会生产力的发展。

1736 年，瓦特出生在英国苏格兰格拉斯哥市附近的一个小镇格里诺克。1756 年，他来到格拉斯哥市，想当一名修造仪器的工人。由格拉斯哥大学教授台克介绍，他才进入格拉斯哥大学当了修理教学

仪器的工人。这所学校拥有较为完善的仪器设备，这使瓦特在修理仪器时认识了先进的技术，开阔了眼界。此阶段，他对以蒸汽做动力的机械产生了浓厚的兴趣，开始收集有关资料。为此，他还特意学会了意大利文和德文。在大学里，他认识了化学家约瑟夫·布莱克等人，并从他们那里学到了很多科学理论知识。

1764 年，学校请瓦特修理一台纽可门式蒸汽机。在修理的过程中，瓦特熟悉了蒸汽机的构造和原理，并且发现了这种蒸汽机的两大缺点：活塞动作不连续而且慢；蒸汽利用率低，浪费原料。以后，他开始思考改进的办法。直到 1765 年春天，一次散步时他想到纽可门蒸汽机的热效率低是蒸汽在缸内冷凝造成的，为什么不能让蒸汽在缸外冷凝呢？他产生了采用分离冷凝器的最初设想。同年，他设计了一种带有分离冷凝器的蒸汽机。从理论上说，他的这种蒸汽机优于纽可门蒸汽机，但要变为实在的蒸汽机，还要走很长的路。他辛辛苦苦地造出了几台蒸汽机，效果反而不如纽可门蒸汽机，甚至四处漏气，无法开动。耗资巨大的试验使他债台高筑，但他没有在困难面前怯步，而是继续进行试验。

当布莱克知道瓦特的奋斗目标和困难处境时，他把瓦特介绍给了化工技师罗巴克。罗巴克在苏格兰的卡隆开办了一座规模较大的炼铁厂，并对科学技术的新发明倾注着极大的热情，非常赞许瓦特的新装置，大力赞助瓦特进行新式蒸汽机的试制。从 1766 年开始，在 3 年多里，瓦特克服了在材料和工艺等方面的困难，1769 年研制出了第一台样机。同年，瓦特因发明冷凝器而获得他在革新纽可门蒸汽机的过程中的第一项专利。第一台带有冷凝器的蒸汽机试制成功了，但它同纽可门蒸汽机相比，除了热效率有显著提高外，在作为动力机来带

动其他工作机的性能方面仍未取得实质性进展，即这种蒸汽机还是无法作为真正的动力机。

由于瓦特的这种蒸汽机仍不够理想，销路并不广。当瓦特继续探索时，罗巴克已濒于破产，他将瓦特介绍给了工程师兼企业家博尔顿，以使瓦特能得到赞助，继续进行研制工作。博尔顿是位能干的工程师和企业家。他对瓦特的创新精神表示赞赏，并愿意赞助瓦特。

博尔顿经常参加社会活动，他是当时伯明翰地区著名的科学社团“圆月学社”的主要成员之一。参加这个学社的人大多都是本地的一些科学家、工程师、学者以及科学爱好者。经博尔顿介绍，瓦特也参加了“圆月学社”。在“圆月学社”活动期间，由于与化学家普列斯特列等人交往，瓦特对当时人们关注的气体化学与热化学有了更多的了解，更重要的是，“圆月学社”的活动使瓦特进一步增长了科学见识，活跃了科学思想。

瓦特自与博尔顿合作之后，在资金、设备、材料等方面得到大力支持。他又生产了两台带分离冷凝器的蒸汽机。由于没有显著的改进，这两台蒸汽机没有得到社会的关注。这两台蒸汽机耗资巨大，使博尔顿也濒临破产，但他仍然给瓦特以慷慨的赞助。在他的支持下，瓦特以百折不挠的毅力继续研究。自 1769 年试制出带有分离冷凝器的蒸汽机样机之后，他已看出热效率低已不是他的蒸汽机的主要不足，活塞只能作往返的直线运动才是它的根本局限。1781 年，他仍然参加“圆月学社”的活动，也许在聚会中会员们提到天文学家赫舍尔在当年发现的天王星以及由此引出的行星绕日的圆周运动启发了他，也许是钟表中齿轮的网周运动启发了他，他想到了把活塞往返的直线运动变为旋转的圆周运动就可以使动力传给任何工作机。同年，他研制出了一套被称为“太阳和行星”的齿轮联动装置，终于把活塞往返的直

线运动转变为齿轮的旋转运动。为了使轮轴的旋轴增加惯性，使圆周运动更加均匀，他在轮轴上加装了一个火飞轮。由于对传统机构的这一重大革新，他的这种蒸汽机才真正成为能带动一切工作机的动力机。1781 年底，他以发明带有齿轮和拉杆的机械联动装置获得第二个专利。

1782 年，瓦特试制出了一种带有双向装置的新汽缸，由此获得了他的第三项专利——把原来的单汽缸装置改装成双向汽缸，并首次把引入汽缸的蒸汽由低压蒸汽变为高压蒸汽。这是他在改进纽可门蒸汽机过程中的第三次飞跃。通过这三次技术飞跃，纽可门蒸汽机完全演变为了瓦特蒸汽机。

从最初接触蒸汽技术到蒸汽机研制成功，瓦特走过了二十多年的艰难历程。他虽然多次受挫、屡遭失败，但他仍然坚持不懈、百折不挠，在布莱克、罗巴克、博尔顿等贵人的鼎力帮助下，终于完成了对纽可门蒸汽机的三次革新，使蒸汽机得到了更广泛的应用，成为改造世界的动力。

1784 年，瓦特以带有飞轮、齿轮联动装置和双向装置的高压蒸汽机的综合组装取得了他在革新纽可门蒸汽机过程中的第四项专利。1788 年，他发明了离心调速器和节气阀，1790 年，他发明了汽缸示工器。至此，他完成了蒸汽机发明的全过程。

由瓦特发明蒸汽机的经历，非常清楚地看到贵人不可或缺的作用。处于奋进或创业或困境中的你、我、他，此时想：要是遇上贵人，那该多好呀！因为有贵人相助，可以尽早尽好地取得成功。但客观的事实表明，不是你想遇上贵人，贵人就会出现。

相逢贵人需要机遇，但是如若你有机会相识贵人，也一定要把握好机会，善于与之相交，才能在人生之中获得贵人的帮助，让自己的命运从此得以改变。

结交贵人需要机遇，但机遇不是侥幸得来的，由学徒发展成洲际大饭店总裁的罗拔·胡雅特，他的经历有很多值得相信“机遇”的青年人仔细回味的地方。

胡雅特是法国知名的观光旅馆管理人才。可是他当年初入这行时，不仅对这一行懵懂无知，而且还是带着几分勉强的心理。因为那完全是他母亲一手安排的，胡雅特一点也不感兴趣，但也没有反对的意思，只是浑浑噩噩的。这样的工作方式，当然谈不上机遇不机遇。

刚进去的时候，胡雅特很不适应，便想离开，但他母亲认为，抱着怜悯自己、同情自己的心理，改变主意，以后就会形成习惯，一遇到困难就打退堂鼓，最终将会一事无成。胡雅特最后还是回到训练班，结果以第一名的成绩毕业，并侥幸进入罗浮的关系企业——巴黎柯丽珑大饭店。

胡雅特进去是当侍应生，但他知道，观光大饭店，接待的是各国人士，必须有多种语言的能力，才能应付自如。于是，他在工作之余，开始自修英语。3年之后，柯丽珑大饭店要选派几个人到英国实习，胡雅特被录取。

在英国实习一年回来后，胡雅特由侍应生升为了领班。接着，就获得一个机会到德国广场大饭店实习。胡雅特到德国后不久，正赶上20世纪30年代的经济不景气，观光旅客的人数跟着锐减，大饭店的经营非常不容易。他利用广场大饭店过去旅客的资料，动脑筋设计出一些内容不同的信函，分别寄给旅客，使广场大饭店平稳地渡过了这

段艰苦的时期。他这些函件，其中有 400 多封，直到现在还有不少观光企业用它来作为招揽客人的范本。

这时候，胡雅特已经具备英、德、法三种语言能力，但一直没有机会去美国看看，于是决定请假自费到美国看一看。经理却决定特准予他公假，以公司名义派他去美国考察，一切费用公司承担。

胡雅特一到美国就去拜见华尔道夫大饭店的总裁柏墨尔，并把经理的亲笔信交给他，请他给自己一个见习机会，并要求从基层做起。

胡雅特真的从擦地板开始做起。胡雅特的做法，给他带来了好运。

有一天，华尔道夫的总裁柏墨尔到餐厅部来视察，看到胡雅特正在爬着擦地板。他跟这位来自法国的青年见过一面，印象颇为深刻，见他在擦地板，不禁大为惊讶。

“你不是法国来的胡雅特么？”柏墨尔走过去问。

“是的。”胡雅特站起来说。

“你在柯丽珑不是当副经理吗？怎么还到我们这里擦地板？”

“我想亲自体验一下，美国观光饭店的地板有什么不同。”

“你以前也擦过地板吗？”

“我擦过英国的、德国的、法国的，所以我想尝试一下擦美国地板是什么滋味。”

“是不是有什么不同？”

“这很难解释，”胡雅特沉思着说，“我想，如果不是亲身体会，很难说得明白。”

柏墨尔的眼睛里，突然闪起一道亮光，用力注视了他半天，才说：

“你等于替我们上了一课，罗拔，下班后，请到我办公室来一趟。”