

赵洪

一本适合企业员工看的书
一本关于企业员工对自身身份进行定位的书
你完全可以达到你理想中的工作状态
我相信
这对于实现自己的人生梦想
有着无可比拟的作用和价值

企业我就是主人

QIYE WO JIUSHI ZHUREN

赵洪◎著



甘肃人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业我就是主人 / 赵洪著. — 兰州: 甘肃人民出版社, 2015.1

ISBN 978-7-226-04741-5

I. ①企… II. ①赵… III. ①企业—职工—职业道德
②成功心理—通俗读物 IV. ①F272.92 ②B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 016455 号

出版人: 吉西平

图书策划: 夏海鹏

责任编辑: 马晓燕

封面设计: 王林强

企业我就是主人

赵洪著

甘肃人民出版社出版发行

(730030 兰州市读者大道 568 号)

天水新华印刷厂印刷

开本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 印张 9.5 插页 2 字数 145 千

2015 年 1 月第 1 版 2015 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1~14,000 册

ISBN 978-7-226-04741-5 定价: 29.00 元

(图书若有破损、缺页可随时与印厂联系)

序言

彩虹绚丽皆因每种颜色相称相映；夜空绚烂皆因每颗恒星耗尽自身能量，发出永恒之光；绿草如茵皆缘于每棵小草吸霜饮露破土而出。同样，人生之所以丰富多彩，是由于生活在这个世界上的每一个人，对于自己在人生中分分秒秒地选择、行动与总结，进而做出下一个选择。

我们每个人的生活是不同的，正如电视剧中的主人公一样，各有各的归宿。但有一点又是相同的，那就是每个人都要经历事业与生活的并存与并行。对于一些企业家老板来说，他们虽已年至耄耋却依然为自己的事业殚精竭虑；对于一些政治领袖来说，他们有的虽已垂垂老矣，却还要为国家的大事劳心费神。然而，对于在一个国家人口总数中占据绝大部分比例并且能够持续地推动整个国家经济发展的工薪阶层来说，他们却是有着自己的工作年限。虽然他们不可能称为社会精英，不可能成为上层的领袖人物，但不可否认的是，领袖人物之所以称之为领袖人物，正是由于他们影响了并成功地带领了这部分人向着他所指定的方向前进。没有了配角、群众演员，剧本哪怕再精彩、主角演技哪怕再精湛，也不可能成为完整甚至完美的影视作品。更何况是存在于我们周围处处可见、形形色色的工商业组织——企业呢？

没有了绿叶的红花，尽显凄美而孤独；没有了鱼儿的春水，水面平滑如镜，毫无生气，只不过是一潭死水而已。当越来越多的文学作品对主人公歌功颂德、大赞美国式的个人英雄主义时，当越来越多的商业作品对所谓的带



很多人逐渐忘记了早已被历史证明无数次的真理——历史不是某个人推动的,而是由大众推动其滚滚向前发展的。根据这一历史定律,红花的美艳、春水的销魂也是由于众多绿叶、不知名的鱼儿的衬托才显得如此地令人赏心悦目。同样的,某个人的光环如此光芒四射也正是因为众人的帮助才使他成为了这样的人。这部分甘当绿叶、鱼儿、“配角”、“群众演员”的人不是精英,却造就了精英。这才是值得我们歌功颂德的人,这才是值得我们顶礼膜拜的人。所以,当你抬头仰望一栋大厦的雄伟壮观而发出叹为观止的啧啧称赞时,还请你低头对埋在你脚下永不见天日的大厦基础表示最为真诚的钦佩与敬重。

基于上述观念,所以我决心撰写一本关于这样一群人的书。撰写这本书的目的并不只是为了号召大家尊重这群人,提升大家对这群人的关注度,更重要的是从我自身的角度去帮助这群人。我真诚地希望这部分人能够在本书的帮助下对自己有一个准确的定位,从而让自己在了解自己、了解自己与公司(雇主)的关系、了解自己与他人的合作关系等源头方面做出正确的选择,从而让他们走向真正属于他们自己的闪光的人生之路。

刚才我说过,虽然我们每个人的经历不同,但是,针对绝大多数正常人来讲,每天按时上下班的生活形态,正是贯穿于他生命中不可或缺的一部分。从小时候开始,家长就这样教育我们:“现在好好学习,将来找个好工作。”所以,我们小时候的目标就是做名好员工,也就是好的打工者(却很少教育我们做一名优秀的老板)。所以我们从小学到初中、高中乃至大学都兢兢业业、孜孜不倦地追求学习成绩,就是为了找一份好的工作,却浑然不知的是:找到好工作与做好工作不是一回事。

当我们走出校门,进入社会的那一刻起,我们就有着自己的骄傲,也有着一定的惶恐和迷茫。骄傲的是我们是从名牌大学毕业,相对于那些没有进入大学,甚至连高中都没毕业的那些人来讲,我们算是起点比较高的,可以说是赢在了起跑线上,惶恐的是面对纷繁复杂的社会,我们感到了自身的渺小,更感到了自己那种对环境的生疏、迷茫与无奈……唯一清晰的,只有一点:做一名合格或者优秀的打工者。这是我们从小时候起,父母教育我们的,

也是他们不遗余力地身体力行、言传身教的方式告诉我们的。

世界是动态变化的。这种动态只有两种体现方式:改变与重复。我们需要的是改变,需要的是发展式的改变。这里的发展式的改变,从根本上讲,正是我们自身的改变。“打铁还需自身硬”,当我们怀着对人生梦想负责的态度朝着人生未来的方向前进时,我们必须不断地自我提升。这里的“自我提升”正是对工作方式、工作心态、工作质量等方面要求的提高。这是我们所需要做到的。

由此,我想到了一句话:“我们只能朝着我们认可的方向前进。”在这里,“打工者”既是我们自身身份的认可,更成了我们前进的方向(因为我们从小就这样被教育)。我们的最高目标就是做一名优秀的打工者。仅此而已。正因为对其有着信徒般的强烈信仰与追求,所以,我们真正成为这样的人。

然而,真正的员工,并非打工者,且看他们的表现:他们时时占据主动,事事占据主动,总是以饱满的热情去面对、迎接、拥抱挑战,进而畅快淋漓地享受着挑战中的刺激。他们将征服困难视为最大的乐趣。他们犹如孩子做拼图游戏一样,整个过程中兴致勃勃,等最后拼图成功了手舞足蹈。他们充满了正能量,无论任何事情都会尽职尽责、不遗余力。他们最大的快乐不在于获取了多少收入,而在于证明了自身价值的存在。他们有种急切发挥自身能力的渴望与激情,进而在工作中尽情地挥洒出来。所以,我们会经常看到很多员工虽然工作非常忙碌,但是整个人的精气神却时时蓬勃旺盛,性格乐观开朗,状态意气风发。

这样的员工,无论碰到什么人,都给人一种充满正气、能量、活力的感觉。无论谈论什么,哪怕是毫不沾边的花边新闻,他都会用正面的语气去看待、去欣赏、去评论。你或许会惊讶于他对事物的见解之深刻,你或许会惊讶于他对世事的洞察之深邃,但有一点我相信你会更惊讶:他时时刻刻都充满了正能量,时时刻刻都处在阳光、包容、欣赏、尊重、理解、支持、信任等状态中。他在紧张繁忙的工作中得心应手、如鱼得水,他是公司的顶梁柱、开心果,更是团队的领导者、灵魂人物。他不介意别人怎么看自己,而介意自己看他人是否片面?是否正面?他以包容的心态包容一切,以欣赏的眼光欣赏一



切。正是因为这样,所以他身上有一种常人难以企及的吸引力、凝聚力,他总是让人忍不住去接近、去交往、去追捧、去跟随。

这样的员工正是本书的灵魂——“合作伙伴”。在我看来,惟有认识、理解、信奉和秉承于这种合作关系,才能拥有这样的心态、这样的状态。

如今,书店、网店上有着无数种谈管理、谈营销、谈资本的书籍。不可否认,有部分书籍是非常精彩的,很值得我们每个人去阅读学习。但是,这些书籍有个共同点——站在企业家的角度谈如何进行管理员工,站在企业家的角度谈如何进行产品营销,站在企业家的角度谈如何进行资本运作,却很少有人站在员工自身的角度去谈管理、谈合作。他们似乎忘记了,冲在第一线、冲在最底层的正是作为主体、作为中坚的众多员工,而非老板。特别是某些书籍不是站在企业主体利益、企业主体追求和企业主体人生价值观的角度加以论述,而往往是居高临下、高谈阔论、盛气凌人、脱离实际,它脱离了企业的根基、重点与原动力,脱离了企业生存不可或缺的最最重要的元素之一,试问:这样的书籍对于企业的发展到底能有多少指导意义?对于这样的书籍,我个人认为,它仅有隔靴搔痒之能、本末倒置之嫌、南辕北辙之虞,而毫无指点迷津之功、对症下药之效。

正因为如此,所以我才下决心撰写一本这样的书籍:一本适合企业员工看的书、一本关于企业员工对自身身份进行定位的书。

我不晓得你购买这本书的目的是什么,但是我想告诉你的是,我写这本书的目的,正是通过这本书对你的事业,甚至你的人生的方向方面、在你的心理上有个简单而又深刻的调整。我会让你非常清晰而全面地了解到:“你为什么是现在这个状态?”我更让你彻底地明白:“你完全可以达到你理想中的工作状态。”我相信,这对于实现你自己的人生梦想,有着无可比拟的作用和价值。接下来,请翻开第一章,从第一章读起,在阅读的时候,好好回想自己曾经的作为,想象一下,对照我在下面所阐述的七大章内容,你自己还能够做些什么。

好了,接下来就让我们开始这段深刻、快乐而又真正能改变你人生轨迹的“旅程”吧。

目录

第一章 打工者心态与心态分析 01

第一种、自信产生的积极性 02

第二种、担当产生的责任性 10

第三种、激情产生的灵活性 20

第四种、感恩产生的平和性 24

第五种、付出产生的共赢性 30

第六种、欣赏产生的归属感 34

第七种、努力产生的可能性 38

第二章 打工的“定位”与“定位分析” 47

一、正当定位 48

二、定位分析 55

第三章 合作的“本质”：共赢 56

第一、合作会产生责任感 57

第二、合作会产生忠诚感 58

第三、合作会产生认同感 59

第四、合作会产生归属感 60



第五、合作会产生成就感 61

第六、合作的心态会让你成为什么人 62

第四章 消除“打工者”，你我都是合作伙伴 63

一、梦想、工作与合作是人一生中重要的存在形式 63

二、做己、做人、做事 71

第四章总结 91

第五章 角色转变的“得”与“失” 92

一、利益的获取(工作)方式转变 94

二、心态的转变 98

第六章 合作的三重境界 104

一、工作环节之间因其流程而合作,即:“配合” 106

二、超出工作范围,通过主动、热情的求教与学习,开始熟悉其他工作环节 109

三、真正意义上的团队 111

第七章 如何成为长期甚至永久“合作伙伴”? 123

短期合作伙伴 124

中期合作伙伴 129

长期合作伙伴关系 134

永久合作伙伴关系 139

七大章节的关系 144

第一章

打工者心态与心态分析

“‘我’是我一切的源头。”这句话意味着你所拥有的一切,所遭遇的一切,无一不是你自己吸引来的。你必须对你所拥有的、遭遇的一切负责。你的价值观决定了你的人生方向,在这方向上,必然有着附着在这个方向上的各种各样的艰难与困惑。当你面对这些艰难与困惑时,性格、天赋、思想等方面的优势恰恰是这些艰难与困惑的“克星”。因此,你在争斗中占据了上风,进而获得你所拥有的一切。究其原因,这正是你当初的选择所决定的。

因此,无论你的决定如何、行为如何、收获如何,都是由你自身决定的,确切地说是由你的价值观、性格思想等综合因素决定的。价值观决定了你的人生方向;性格思想决定了你在这个方向上每一次的选择。所以,现在的你正是以往的你思想积累的结果。而在众多思想中,最重要的,正是心态。

态度决定一切。你对某件事持有这样的态度,将决定你做这件事的结果。严谨高效、认真而又严肃的心态必然会带来与之相匹配的行为,进而产生相匹配的结果。所以,心态决定了行为,行为决定了结果。可以说,正是因为有什么样的心态,所以才有什么样的结果。

那么,对于企业员工来说,最重要的心态有哪些呢?这些心态对我们又有什么样的影响呢?接下来的内容我会很清晰而完整地解答你这些问题。



第一种、自信产生的积极性

什么是自信？自信的意思是我相信“我能够成功做成我想做的每件事”的感觉。自信意味着“对于我所想做的任何事情，我百分百都可以圆满完成时”对自己的信任。

自信分为两种：绝对自信与相对自信。这两种自信是根据能力而来的。即：能力也相应地分为绝对能力与相对能力。

何谓绝对能力？所谓绝对能力指的是整个事情的操作过程完全是由我掌控的，在整个过程中所有因素都是我能够百分百掌控的，不存在变量。比如说，我们吃饭、休息、走路等等。这类事情从发生到结束的整个过程，任何环节都由我们自己掌控，所以我們有着百分百的信心完成。我们对这类事情有着百分百的绝对自信。

但是，更多的事情却不属于这类简单的范畴之内。比如说我们一年赚取一百万元。这样的事情已经超出了我们的绝对能力范围。因为单靠我们个人去做，无论如何都赚不到一百万元。但是，如果我们可以与他人合作，发挥团队的力量，我们就能够赚到一百万。此时，它进入了我们相对能力范围之内。

何谓相对能力？所谓相对能力指的是在整个团队运作发展的过程中，我虽然无法百分百自己做到，但是我可以与他人合作，让他人去做我无法做到的那部分工作，而我只要做好我能够做到的本职工作就够了，然后根据合作的模式犹如拼图般对接、拼装，直至最后完成这项工作。在整个过程中，其他人以及任何突发状况都是变量，不稳定，所以，我只能充分发挥自身这部分作用，让自己在属于自己这个环节上不出现差错。这就是相对能力。

如果你百分百相信你能够赚取一百万元，而你只能发挥部分作用，还存在不可预知的变量，但是你很自信自己在做好自己这部分工作的同时，能够影响到不可预知的变量按照你的设想去前进。那么，这种自信就是相对自信。

绝对自信任何人都有，这里不再赘述。难得的是相对自信。本书中，自信

指的就是相对自信。

为什么自信能够产生积极性？

原因就在于当一个人产生自信的时候，他对于这件事情的成功解决百分百相信。这种相信带来的正是巨大的成就感（虽然这种成就感可以表现为众星捧月、香槟美酒、庆功晚会、丰厚奖金等等。这里不去管它。此外，据儿童心理专家解释，儿童之所以容易对游戏着迷，不厌其烦地对游戏进行无数次的玩耍，直到打通关为止，原因就在于他执意获取这种成就感并享受这种成就感所带来的乐趣）。当他坚定地相信这种成就感很快就能降临到自己身上的时候，他就会产生急切的心理，急切得到这种成就感的心理。这里的“急切”体现出来的正是积极性。这就是自信能够产生积极性的原因。

所以，一位充满自信的打工者，必然是一位积极进取、斗志昂扬，充满激情和热情的人。

构成

自信有三个构成要素：谦虚、自律、渴望。正是这三个要素，构成了自信这一感觉，三者缺一不可。接下来，我详细阐述这三个要素。希望通过我的阐述，能够对提升你的自信心有所帮助。

第一点：谦虚

什么是谦虚？所谓的谦虚是一种心态，是一种不自满、不骄傲、不自大，能够肯于接受他人批评、指点，同时又能够更加清晰地认识自身不足的一种心理状态。谦虚可以分为三层含义：

第一，根据自身情况而虚心求教

比如说，清晰地认识自己的不足。我们知道，“金无足赤，人无完人”，我们每个人身上都有着或多或少、这样那样的缺点，这些缺点在我们人生的发展过程中如跗骨之蛆、如影随形，某些缺点甚至贯穿于我们的一生。这些缺点往往是性格中的一些缺陷。这也就印证了那句话：一个人“三岁定终身”。这就意味着当他三岁的时候，他的性格就定型了。当然惟有一些对自己特别了解，尤其是对于自己的一些弱项、短板非常清晰的人才会知道有哪方面的



不足。他更清晰自己的这些缺点、不足会给自己人生的发展带来哪些不利的影响,所以他非常谦虚,能够虚心求教他人给予自己指点,哪怕是批评指正。其目的只有一个,通过虚心求教,让自己这个短板一举成为长板,让自己这个缺点变为优点。

所以我们往往会看到总有这样一些人,无论在任何人面前,他们都非常注意聆听,尤其是非常在意他人对自己的看法。当然,这里的在意并不是说他非常地在乎别人的评价,一旦说自己好听的,自己便手舞足蹈,一旦说不好听的,就暴跳如雷,而是他非常珍视自己给予对方的印象进而主动地把这种印象反馈给自己,以便知道自己在哪些方面需要注意和改进。

我们每个人都是一面镜子,你给予对方什么样的感觉,别人就会回馈你什么样的印象。正如那句名言:“你想别人怎样对你,你就怎样对待别人。”你性格中的特点,往往伴随着你的自我展现而让对方感觉得到,反过来,对方也就反馈给你由于这些特点而在对方心目中所形成的印象信息。这就是第一点——清晰自己的不足。

第二,能够清晰他人的优点

自己身上有这些优点,同样的,他人身上也有。只不过,别人会显得更加突出一些,那么在这种情况下,如何让自己本身所拥有的优点发挥得更好一些,这就需要我们放下身段,虚心地向他人学习。打个比方说,有个人他自认为自己工作能力很强,然而,当他看到新来的同事工作能力更强的时候,他就会非常虚心地向对方求教,其目的就是如何地让自己的工作效率越来越强,如何地让自己的工作方法越来越好。哪怕这工作能力仅仅是比对方差那么一丁点,但是这种谦虚却能够很容易地让比他强的人主动与他交流。当他越谦虚地聆听、求教时,对方就越乐意无私地悉心帮助他。根据心理专家的研究:人,大都是很乐于与人分享自己的成功经验的。这是因为,通过帮助别人这一举动,他既获得了一种优秀于他人的成就感,又获得了一种馈赠于他人的自豪感。所以,只要你谦虚求教,对方必然会很乐意帮助你,而且尽心尽力、绝不私藏。

所以,一个谦虚的人,他就是这样努力地使自己的缺点化为优点,努力

地使自己的优点更加发扬光大的人，他就是这样一个人，在人格素养上精益求精的人。从这方面讲，谦虚本质上是一种自律（这一点我们将会单讲“自律”的时候讲到）。

第三，它是一种信仰

刚才我所讲的“发扬自己的谦虚、认识自己的不足、学习他人的优点”，仅仅是在通过自身了解自身、认识自身的基础上进行的。而当谦虚成为一种信仰的时候，我们就会对任何事情、对任何人都是一种求教的心态。“谦受益、满招损”，“虚心使人进步，骄傲使人落后”……这些我们小时候就耳熟能详，做梦都不会说错的至理名言，我们会时时刻刻牢记心中，而且身体力行、不遗余力地去执行着、贯彻着。因为我们很清楚世界的信息浩如烟海，自己要全部学会，哪怕十辈子都学不完，而自己的一生注定只能在某一行业去发展，最多成为这一行业的顶尖领袖。但这并不意味着自己只要在这一行业成为顶尖领袖就够了，还需要掌握其他与之相关的行业甚至不相关的行业的知识。当然，我们也非常清楚人的精力是有限的。“我如何快速获得一些我所需要的知识，我如何快速获得一些我所需要的资料”，这正是我们需要思考的问题。这是因为，解决这一问题的惟一方法就是虚心求教。

当这种思维模式、行为想法日常化以后，它就会成为一种信仰。正如刚才我所说，面对任何事情、任何人，他都会虚心求教，这样的心态行为，能够使他在生活、工作各个方面的成就不断提升。而他却越来越平易近人。这是因为一方面源于他深深的感恩，感恩自己的成功离不开他人的指点；另一方面，他深知自己成功的秘诀来源于谦虚。所以，他只会更谦虚。因此我们往往看到，那些能力越强、越有成就的人越是谦虚谨慎，越是虚心求教。越是这样的人，他越是对所有的人一视同仁。因为他能够从每个人身上都能找到值得他学习的地方，他将一生的追求都用在了“如何让自己变得更好”这个问题的解答上。他让自己变成了一位艺术品，总是去精雕细琢，让自己成为想要成为的那个人。

所以说，虚心能够让他拉近或消除与比他强的人的距离；虚心能够让他赶上甚至超越比他强的那些人。最后，我用孔子的一句话作为对谦虚的一个



总结：“三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之。”这也正是对谦虚这一含义的经典注解。

第二点：自律

什么是自律？所谓的自律就是自己在工作、生活等各个方面严格控制自己，让自己能够贯彻执行自己内心所制定的规划、目标和行为准则。比如说一位学生，他希望在老师讲课的过程中能够全身心地投入进去，充分地体验学习的快乐；放学回家之后，完全可以让自己再次沉浸在做作业的快乐当中，让自己能够体验吸收知识的快感，而不是沉溺于看电视、玩电脑之中而不能自拔。比如说，在健身方面，我们都希望自己能够尽早起床，无论春夏秋冬、严寒酷暑，都能够每天按时跑步，做运动。在饮食方面，都能够严格按照专家为我们制定的饮食结构搭配方案，该吃素的时候绝对不吃荤，该吃荤的时候绝对不沾素等等。这是我们内心所给自己制定下的一种理想的规则。当我们真正、完全、彻底地执行这一套规则的时候，恭喜你，你的自律性得到了充分的展现。

一个自律性很强的人，他对自己有着极其严格的要求，他要求自己严格按照既定的行为准则去做事，他能够果断地杜绝一切的诱惑，尤其是那些不良的生活习惯、思维习惯、行为习惯所带来的诱惑，他能够完全将曾经的习惯给他所带来的快感一扫而空，然后承受着改变给他带来的巨大的痛苦与不适，严格执行下去。最明显的就是吸烟和酗酒的人，面对医生检查诊断出的严重疾病而毅然将养成了二三十年的烟瘾、酒瘾立即戒掉，其痛苦可想而知。但是这种很高的自律性、自控力完完全全能够让他去戒除那些恶习。

所以，自律就是对自己的一种高标准、严要求，就是一种极强的自控能力，就是一种矢志克服困难、果断拒绝诱惑并且始终如一地坚持下去的优秀品格和顽强意志。

自律与谦虚一样，它也分为三个层次：

第一，弥补自身的不足

谦虚是清晰自己的不足，进而求教于他人。而自律则更着重于个人行为的优化与完善，通过自身行为的改变，生活方式、工作方式的改变，来弥补自

身的不足。比如说,这个人非常清晰自己有着很强的惰性,对任何事情都推三推四,总想拖到最后才去做,甚至干脆不做,虽然这种习惯是多年养成的,并且他也非常舒适于这种习惯模式。那么高标准、严要求的自律性,就能够督促着他变得雷厉风行。同时,自律也往往会给他带来与原有的习惯模式相反的另一快乐,那就是一种重塑自己的品行、人格与价值观后所带来的社会的高度认可以及个人的自豪与荣耀。所以,在今后的工作与生活中,面对挑战,他会完完全全地按照“高标准、严要求”的自律性逼迫自己立即行动起来,并且将这种雷厉风行的行事风格变为日常习惯而坚持下去。

第二,提升自身的优点

正如我刚才所说,“人无完人”,世界上没有百分之百的好人,但是也没有百分之百的坏人,任何人身上都有优点和缺点。自律性并不仅仅弥补自身的不足,更能够发扬自身的优点。谦虚是清晰他人的优点,进而提升自己的优点,而自律更多的则是通过自身、通过内心给自己制定一个更高的标准,然后让自己的优点更加彰显、更加突出。比如说,许多人健身,自己必须先制定一个非常科学健全的健身计划,通过这种有计划的健身,能够完完全全地让自己的血压、血脂调整为平稳的状态,完完全全地让自己一身的赘肉变为肌肉。但是有一天他发现自己如果这样锻炼下去一年之后才能让自己有非常强健的身材。如何提前实现这一目标?此时他的自律性就提到了一个更高的标准,他就在这高标准的督促下,让自己的运动量进一步加大,虽然这一运动量的加大给他带来了不适应,甚至带来一定的痛苦,但是他依然感觉到快乐,因为他能够提前获得他所想要的那个强健的自己。

第三,成为一种信仰

这个信仰就是苦练内功或修炼内功。什么叫修炼内功?我们听过这样两句话,“台上十分钟,台下十年功”、“若要人前显贵,必须背后遭罪”。每个人、每个角色,在赢得他人啧啧称赞,赢得他人香槟美酒,赢得他人热烈拥戴的同时,无一不体现了他在背后所遭遇的艰辛,无一不体现了他在背后默默提升自我的艰苦努力。每个人总是希望自己能更好一些。但是,这里没有捷径。只有一点,那就是脚踏实地地付诸于行为,脚踏实地地去攻克一个又一个难



关,脚踏实地地让自己去反复体验那种疼痛的感觉。惟有如此,你才能成长、成熟,获得成功。而这就需要你未雨绸缪,主动地提前布局,主动地创造条件,主动地付诸行动,那么这种主动性就是你的自律性。当一个人在这种高强度的自律下,对自己人生的各个方面越来越清晰的时候,他就会把自己打造成越来越有棱角、越来越接近于在人们心目中近乎完美的自己。这就是自律性。

如果说谦虚是我们向外界求教,通过外界的反馈让自己知道、明确、清晰自身的不足,那么自律则是在知道自己的不足之后在行为上郑重其事地去改变、去提升。当你发现,通过自律能够让自己越来越强大的时候,当你发现此时此刻的自己和一年前的自己相比简直判若两人的时候,当你发现自己无论在能力上、魅力上、影响力上,与以前的自己不是一个档次的时候,这种自我印证就足以让你的信心空前高涨,这就是自律。

第三点:渴望

什么是渴望?渴望就是你要得到某种东西或你要成为某种人的急切心理。我们每个人都是有欲望的,我们也都清晰自己的欲望只有向外界索取才能获得满足。于是,我们就不断地向外界进行索取,然而,我们在不断索取、不断满足的过程中,我们会进一步发现,有些人、有些事或有些东西是我们更加急切所想要得到的。换句话说,自己的这种需求越高,那么需要得到的这种渴望度也就越大,所以我们的需求度与渴望度是成正比的。尤其是如果你没有这个东西,会给你带来非常非常巨大的损失,以至于足以能够击垮你,让你崩溃的时候,你对这个东西的渴望度则是空前高涨的。

对一个人来讲,这种强大的渴望度能够激发出他本身所拥有的潜力。他会调动他全身的每一个细胞,调动蕴含在他肌肉中的每一丝力量,调动他精神上的全部能量去得到它。他会千方百计地去得到这个东西。在这种情况下,没有任何可能性能够阻挡住他。他认为,“我得到这个东西是注定了的,连上天都阻挡不了我”。这就是一种渴望(说到这里,你同时也会隐隐地觉察到自信的身影)。

同样的,渴望也有三个层次:

第一,成为我想要成为的人

每个女人都渴望自己非常美丽、高贵、优雅大方。她所到之处无不伴随着鲜花、掌声、赞美。每个男士都渴望自己成为事业成功、生活幸福,所到之处他人无一不对自己毕恭毕敬甚至顶礼膜拜的人。请记住:不是因为你获得了什么,你才成为了什么样的人,而是因为你成为了什么样的人所以你才获得了什么。李嘉诚不是因为成为了百亿富豪之后才成为了现在的李嘉诚,恰恰相反,而是他成为了现在的李嘉诚所以他才拥有了现在的财富。比尔盖茨、巴菲特同样如此。美国富豪洛克菲勒说过:“把我的财富全部拿走,然后把我扔在沙漠里面。不出三年,我依然会成为世界首富。”这是何等的霸气!而这更加充分证明了上述理论的正确性。

所以,成为你想要成为的人就意味着你能够拥有你想要拥有的一切东西,这是你奠定和驾驭渴望的唯一准确的方向。在这条道路上,你所前进的每一步,都无不贯穿了你渴望的力量。这条路由一个台阶一个台阶组成的,你所走的每个一台阶都贯注了渴望的力量。你要渴望踏上第一个台阶,进而渴望踏上第二个台阶,进而渴望踏上第三个台阶……渐渐地,你最终会踏上最高的那个台阶。届时你就会真正成为你想要成为的人。

第二,实现想要实现的梦

成为想要成为的人是一件比较具体的想法,实现的方向与途径也是比较单一的。那么实现想要实现的梦却是立体的、多样的。在这个梦中,你住什么样的房子,你开什么样的车,你的伴侣是怎麼样的,你的生活是怎麼样的,你的工作是怎麼样的等等,这些都是你梦想的内容。梦想实现的程度、实现梦想时间的长短与你的渴望度息息相关。如果你朝思暮想、废寝忘食,哪怕做梦都要梦到如何去实现这个梦。那么你这个梦想很快就会到来,任何困难都挡不住你的这份渴望。

第三,积极主动

一个充满渴望的人,他从来不会感觉到自己多累,他只会感觉自己有多快乐。因为他征服了一个又一个的困难,击败了一个又一个的拦路虎,获得了一个又一个的成功。他总是渴望自己积极主动、勇往直前、突飞猛进、脱颖