

在事业的进取中左右逢源、勇往直前...



高效能人材韧性培养

一种自觉、一种敬业、一种忠诚、一种自信之心

石地 著



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.

高效能人材韧性培养

石地 著

内容提要：

一个人能力是有限的，在 21 世纪的今天，我们只有养成与人合作的良好习惯，才能在事业的进取中左右逢源、勇往直前。本书各章节就是教大家懂得合作重要性，要善于合作，每个人都用自身的优势，在群体中本光、发热、最后取得事业的成功。高效能人材具备自动自发的好习惯。自动自发，不是别人指使你干什么，而是自己主动去干什么，它是一种自觉、一种敬业、一种忠诚、一种自信之心。我国著名的指挥张培豫就是这样一种人，她的敬业精神无与伦比，也正是这种自动自发的敬业精神才造就了她的成功。

ISBN 978-7-89900-379-4

出版时间：2015 年 12 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 12 月 第 1 版

字 数：87000

定 价：2 元

ISBN 978-7-89900-379-4



9 787899 003794 >

目录

第一章 自动自发，积极进取

高效能人材具备自动自发的好习惯。自动自发，不是别人指使你干什么，而是自己主动去干什么，它是一种自觉、一种敬业、一种忠诚、一种自信之心。我国著名的指挥张培豫就是这样一种人，她的敬业精神无与伦比，也正是这种自动自发的敬业精神才造就了她的成功。

张培豫：一架上了发条的钟

高效能人材自动自发的自我意识

对待工作：勤奋

对待公司：敬业

对待老板：忠诚

对待自己：自信

杨受成：自动自发的钟表大王

李富荣：一个疯狂自信的人

第二章 学会合作，借势发挥

一个人能力是有限的，在 21 世纪的今天，我们只有养成与人合作的良好习惯，才能在事业的进取中左右逢源、勇往直前。邱虹云等清华四学子就是懂得合作重要性的人，他们善于合作，每个人都用自身的优势，在群体中本光、发热、他们所取得事业的成功，就是他们善于合作的最好见证。

邱虹云等四学子——运用“合力”打天下

高效能人材的“牵手”意识

取人之长，补己之短

放弃合作，难以做大人生局面

与人合作要坦诚

合作要有“亲”有“疏”

打主动战，不打迂回战

郭广昌和他的伙伴：合作创造奇迹

王选：合作是一种无形的资产

荣之健：善于合作，以“蛇吞象”

第三章 控制情绪，主宰自我

想成为 21 世纪的高效能人材必须具备控制自己情绪的好习惯，俄罗斯总统普京因为具有善于控制情绪的良好习惯，从而为自己赢得了许多理政的机会，人民的爱戴，也正是这种习惯使他取得了许多内政、外交的成就。普京是高效能人材的典范，他的经历告诉我们：新时代谁最能控制自己的情绪，谁就是时代的宠儿。

普京：“我不生气”

高效能人材的情绪控制实战

适时地控制自我情绪

别被坏心情所奴役

牢记“制而后胜”之道

加藤信三：控制情绪，首先学会忍耐
拿破仑·希尔：“人生最重要的一个转折”

第四章 锲而不舍，永往直前

新时代人材必须具备骡子一样的韧性，锲而不舍、勇往直前，只有这样，才能成为 21 世纪真正的强者，潘石屹就是这些强者中的一员，他身揣 80 元只身闯深圳，就凭他那一身的韧性，不达目的誓不罢休的精神，最终成为地产界一举足轻重的人，他用骡子般的韧性，创造了，还在创造

着那属于他自己的辉煌。

潘石屹：韧性造就辉煌

高效能人材韧性培养

持之以恒才有成效

只要不断进取，没有“不可能”

不停奋斗，定有回报

获取成功的动力

吴一坚：在苦难中进取

罗伊·J·卡弗：不屈不挠的一生

第五章 勤奋耕耘，永不疲倦

陈丽华——紫檀王国里的女当家，一位拥有亿万资产的女强人，她靠的就是勤奋，抓住每一分、每一秒，成就了一生的辉煌。她的成功告诉了我们：要想在 21 世纪生存，做现代化的高效能人材，必须珍惜时间，勤奋上进，只有这样才能获得成功。

陈丽华：付出了，必有回报

高效能人材勤劳启示录

勤奋是通往成功的惟一捷径

一份耕耘，一份收获

没有人给你提供免费的午餐

成功者付出的艰辛要比一般人多许多

张璨：勤奋是原始积累的绝招

罗忠福：长盛不衰的实干精神

李一奎：成功源于勤奋的工作

第六章 不断更新，敢于超越

敢于向历史挑战，敢于向现在挑战，也敢于向未来挑战，这是一种勇气，更是一种力量，著名的广告人叶茂中，就是这样一位不断超越自我、敢于向时代挑战的人。正是因此，他才得以不断创新，才使得他在竞争日益激烈的广告界，取得了辉煌成就，拥有一片属于自己的天空。

叶茂中：用创新去吆喝

高效能人材创新指南

多玩玩 3D 游戏

独立思考，做个有创造性的人

创新的意义和内涵

李光斗：广告创意的巨匠

仰融：品牌创新，打造国货精品

左宗申：创新市场，差异营销

杨澜：名人效应+网络概念=创新经营

第七章 先定目标，后有行动

先定目标，后有行动的良好习惯是成大事者必备的素质，印度尼西亚的“木材大王”黄双安就是凭借着这种好习惯，让自己不断超越自我，自己决定自己未来的人。拥有了这种好习惯，你就拥有了人生的“导航图”，让自己迈出的每一步都沿着正确的方向，最终一定能成为像黄双安一样的成功者。

黄双安：目标+行动=成功

高效能人材计划行事导航

设置切合实际的目标

谋划好你的人生“导航图”

人生之路不偏航

改变蜗牛一样的行径

李冰：“漂亮宝贝”的成功规划

孙正义：亚洲的数字英雄

第一章 自动自发，积极进取

高效能人材具备自动自发的好习惯。自动自发，不是别人指使你干什么，而是自己主动去干什么，它是一种自觉、一种敬业、一种忠诚、一种自信之心。我国著名的指挥张培豫就是这样一种人，她的敬业精神无与伦比，也正是这种自动自发的敬业精神才造就了她的成功。

人材范本：张培豫——一架上了发条的钟

自动自发是一种积极主动，是一种良好的习惯。著名的女指挥家张培豫就是这样一位为了音乐可以去死的成功者。然而，也正是这种自动自发的敬业精神和素质才造就了她本身。

张培豫是一位世界驰名的著名指挥家。在乐坛上，指挥这一行业是男士的世袭领地。张培豫却靠着超凡的实力打入欧洲乐坛，并出任德国卡塞尔歌剧院的首席指挥。

世界著名指挥家祖宾·梅塔称张培豫是“与生俱来的指挥家”。他说：“我认为她在音乐上有无可限量的才华和能力，并有足够的音乐经验足以领导一个高水准的乐团。”指挥家小泽征尔、马泽尔·罗林也极其称赞她很有才华。

张培豫极其敬业，她的敬业精神是出了名的，她曾创下一个月内在指挥两场高水平的音乐会的记录，也曾在不到半年内指挥过8场演出。

《人民音乐》杂志的一篇文章形容她：像一架上满发条的钟，在不停地转着、走着。

张培豫对乐队要求以严格而闻名，但她最苛刻的还是自己。她有一种为了艺术可以不顾一切的精神。

青年时代的张培豫只是我国台湾省的一名乡村女教师，她因调教有方，率团三次夺取台湾中部小学合唱比赛冠军而小有名气。一次演出前，她摔伤了，医生嘱咐她必须静养，她却坚持打着石膏参加了排练和演出。一位观看演出的台湾教育奖学金评委目睹此景，深为感动，极力为她申请赴奥地利留学的奖学金，使她实现了到音乐之国求学的夙愿。张培豫的敬业精神，不仅为她赢得了走向音乐事业的重要机遇，也是她事业取得成功的根本。

在北京指挥贝多芬专场音乐会之前，她突然生病了，大家都担心她是否会推迟演出，熟悉她性格的大提琴家司徒志文却说：“只要不倒下，她会不顾一切地坚持演出。”果真，她如期而至，并且执棒的曲目还是力度最大的贝多芬第五交响曲——《命运交响曲》。

一个月后，在指挥另一场演出时，上台前她一直头疼，吃了几片止痛药，她就又出现在指挥台上。她说：“本来我可以节省点儿力气，但我对音乐一向是全力以赴。”张培豫曾对记者说过这样一段话：

“音乐与我的心结合在一起，它是从我的心里流出来的，是我的肺腑之言……当我把音乐作好，我就得到了最大的满足，这是我生活的目标，也是我从事指挥的意义所在。”“我热爱音乐，太热爱了！没有任何其它的事情可以超越它，也没有任何其他的事情能够让我如此投入。哪怕我走得再艰辛，我也不会放弃。”

这一番肺腑之言的确能引起我们的沉思。

张培豫的敬业精神使她从一个普通的乡村女教师登上了德国卡塞尔歌剧院首席指挥的宝座。这其中，对音乐的忘我精神，和音乐融为一体，并为了音乐可以牺牲自我的精神，起着至关重要的作用。音乐是她的全部，她的一生就是一场接着一场的精彩的音乐会。在张培豫的人生当中，成功的素质便是敬业精神。

人材精点：自动自发的是一种成功者必须养成的好习惯

张培豫带病出演，宁为音乐献身的敬业精神告诉我们，只有养成自动自发的好习惯，我们才能更好地成就事业。自动自发是一种上进心、一种成功者的素质。

人材启示：培养自己自动自发的好习惯

培养自动自发的良好习惯，让自己具备 21 世纪高效能人材的素质，开创属于自己的事业。

高效能人材自动自发的自我意识

茫茫宇宙，星球如同黄河里的沙粒，不可计量；而一切星球都在各自轨迹上独立运行着，显得有条不紊、井然有序。这是因为他们并非都是无拘无束的流浪汉，而总是有着自己固定的“国籍”——星系。每个星系都拥有对星系成员的强大约束力——向心力。

生命的运行亦如此。我们透过纷繁复杂的日常行为也能找到运行的生命之内核——自我意识。而这个内核并不是与生俱来的，而是在现实生活中逐渐形成的。从混沌到有序，这是一个长期的过程。

心理学家与成功学家对 1000 名创业成功者进行调查、研究，历时长达两年之久，归纳出这些成功者们走向成功的几个步骤，这些步骤可以归纳为一点：都具有积极的自我意识，能够从创业开始到成功都保持积极的自我认识、自我评价、自我控制以及自我期待。为什么积极的自我意识能够产生如此神奇的力量呢？

无数事实和许多专家的研究成果告诉我们：每个人身上都有巨大的潜能没有开发出来。美国学者詹姆斯据其研究成果说：“普通人只发展了他蕴藏潜力的 1 / 10，与应当取得的成就相比，我们不过发挥了一小部分能量，我们只利用了我们身心资源的很小一部分……”。既然人人都有巨大的潜能，为什么实际生活中人与人却有千差万别呢？这当然是由于心理态度与努力程度不同所决定的，也和所受的教育和所处的境遇不同有关。只有具备积极的自我意识，一个人才会知道自己是个什么样的人，并知道能够成为什么样的人。因而他能积极地开发和利用自己身上的巨大潜能，干出非凡的事业来。罗斯福曾说过：“杰出的人不是那些天赋很高的人，而是那些把自己的才能尽可能地发挥到最大限度的人。”

从行为学的角度来说，积极的自我意识能使一个人的行为更加有效。首先，自身素质是行为发生的基础。积极的自我意识包含着对自身素质的清醒认识，对自身素质的有意识运用能促进自我的发展。拿破仑就是清醒地认识到自己身上的“最出色的军事家的素质”，从而成为一名优秀的军事家。如果一个人缺乏自知之明，那么他的行为是低效的，设想：如果偏偏让数学家用严密的、无懈可击的逻辑思维来写诗；而让诗人用奔放热情的形象思维来演算，那岂不让人啼笑皆非？

其次，积极的动机对行为有推动作用。积极的自我意识也包含着“我将要成为怎样的人”的自我实现的目标，这是一种无形的动力。如海伦·凯勒所说的：“当你感到有一种力量推动你翱翔的时候，你是不应该爬行的。”拿破仑意识到自己要成为一个权力的掌握者时，他通过不懈的奋斗达到了这个目标。现代许多人的一大通病就是缺乏自我实现的目标，为生存而生活，终日碌碌无为。

要想取得非凡的成就，就得拥有积极的自我意识。积极的自我意识，是养成自动自发良好习惯的前提和决定因素。

对待工作：勤奋

任何工作都值得我们做好，而且是用 100% 的精力。画家莫奈曾画过这样一幅画，画面上描绘的是女修道院里的情景，几位正在工作着的天使，其中一位正在架水壶烧水，一位正提起水桶，还有一位穿厨衣的天使，正在伸手去拿盘子，哪怕是生活中再平凡不过的事，天使们都在全神贯注地做着。

行为本身说明不了它自身的性质，而是由我们行动时的精神状态来决定的。工作单不单调，也由我们工作时的心境来决定。

我们的人生目标将指引我们的一生，你的工作态度，将让你与其他人分别开来。它或者使你思想更开阔，或者使你变得更狭隘，或者让你的工作变得崇高，或者变得俗气。做任何一件事对我们的人生来说都是极具意义的。做一位砖瓦匠，你也许会从砖块和泥浆中发现诗意；做一名图书馆理员，你或许可以在工作之余使自己获得更多的知识；做一名教师，也许你为教学工作感到厌烦，但是，只要你见到你的学生，你一定会变得快乐起来。

不要用他人的眼光来看待你的工作，也不要世俗的标准来衡量你的工作，如果这样做的话，只会让你觉得工作单调、无聊、毫无价值。这如同我们在外面观察一个大教堂的窗户，上面也许布满了灰尘，十分灰暗，没有光华，但是，如果我们推门走进教堂，将会看到另外一幅景象，色彩绚丽、线条清晰，在阳光之下教堂里会形成一幅幅美的图画。这向我们提供了一条真理：从外部看待问题是有局限的，只有从内部观察才能看透事物的本质。有的工作表面上看十分无味，只有当你身临其境，努力去做时才能体会到其中的乐趣与意义。所以，不管你是什么样的人，都要从工作本身去理解你的工作，把工作看成你人生的权利与荣耀，这将是保持个性独立的惟一方法。别轻视你做的每一件事，哪怕是一件小事，你也要竭尽全力、尽职尽责地把它做好。能把小事情顺利完成的人，才有完成大事情的可能。一个走好每一个脚步的人，绝不会轻易跌倒，而这也是通过工作获得伟大力量的奥秘。

任何事情都值得你好好去做，这就需要你消除工作中的坏毛病。

有什么方法可以消除你在工作中的懒惰和拖延呢？最好的途径就是养成主动工作的习惯。

一个永远勤奋而且乐于主动工作的人，将会得到老板甚至每个人的赞许和器重，同时，你也会为自己赢得二份重要的财产——自信，你会发现自己的才能足够赢得他人甚至一个机构的器重。

懒惰会让人的心灵变得灰暗，会让你对勤奋的人产生嫉妒，一个懒惰的人只会看到事物的表面现象，看到别人获得了财富，他会认为这不过是别人比自己更幸运罢了，看到别人比自己更有学识和才智，则说那是因为自己的天份不如别人。这样的人不明白没有努力是难以成功的。事实上，每一个成功者的成就都是依靠自己的不懈努力获得的，这其中不会有机缘的巧合。

懒惰的人最大的恶习就是拖沓。把头一天的工作拖延到第二天，这种工作习惯实在让任何人都无法对他产生信任。对一个渴望取得成功的人来说，拖延是一个危险的恶习，它将让你裹足不前。

拖延简直就是对我们宝贵生命的一种无端浪费。但是这样的行为却在我们的工作和生活中不断发生，如果你把你一天的时间记录下来，你会发现，拖延不知不觉地消耗了你大部分的时间。

有许多这样的人，他们大清早就被闹钟从睡梦中惊醒了，他一边想着自己的计划，一边又在怀念被窝里的温暖，一边告诉自己该起床了，一边又在对自己说：再睡一会吧！就这样，五分钟过去了，十分钟过去了……

人们找借口总是那么理由充分，然而却难以把工作做好，这实在是件十分奇怪的事情。其实，一个人只要把他那些整天想着如何欺瞒他人的时间和精力用到正事上来，他们是肯定能取得一番成绩的。

你必须要把拖延这一恶习从你的个性中连根拔除，这种把你应该在一周，甚至一月和一年前早该完成的工作拖延到明天再做的习惯，正在一点一点地吞噬你的生命，如果你不把这一习惯彻底铲除，你要取得任何成就都是十分困难的。要克服这种恶习，你就应该养成主动工作的习惯，你可以这样做：

- (1) 每天确定一项明确的工作任务，在你的上司尚未指示之前你就主动去把它做好。
- (2) 每天至少做一件对他人有价值的事情，不要去在乎是否有报酬。
- (3) 每天告诉别人养成主动工作习惯的意义，至少告诉一个人以上。

要养成主动工作的习惯，你就应勤奋的工作，一分一秒也不松懈。

古罗马皇帝在临终时给罗马人留下这样一句遗言：“勤奋工作吧！”当时，他的周围聚满了士兵。

罗马人有两条伟大的箴言，那就是勤奋与功绩，这也是罗马人征服世界的秘诀。那时，任何一个从战场上胜利归来的将军都要走向田间。那时的罗马最受人尊敬的工作就是农业生产，正是整个罗马人的勤奋品质，终于使这个国家逐渐变得富强。

但是，当财富和奴隶慢慢增多时，罗马人开始觉得劳动变得不再必要了，于是，这个国家开始走向衰败，懒散导致罪犯增多、腐败滋生，一个强大的帝国就这样消失了。

许多似乎立刻就要成功的人，在别人眼中，他们似乎应该成为一个非凡的成功者，但事实上他们都没有做到。这是什么原因呢？就是因为他们没有为成功付出相应的代价。他们渴望抵达辉煌的顶峰，却不愿跨过艰难的山路，他们不愿参加战斗，却又想获得胜利，他们不愿遇到阻力，却又希望一切顺利。

懒惰的人总是抱怨自己无能，连自己的家人的温饱问题都解决不了。而勤奋的人却说：“我没有什么天资，只会拼命干活换取面包。”

勤奋工作吧！只有勤奋工作，你才可能获得成功、财富与荣誉。不要因为遇到困难就打退堂鼓，更不要因此就敷衍了事，勤奋将指引你越过所有的艰难险阻，直到成功。勤奋工作将给你机会，任何一个老板都会赏识勤奋工作的员工，这是一种值得任何人尊敬的美德，走到哪里，它都会为你增光添彩。

不要贪图安逸，这只会让你变得堕落，整日游手好闲只会让你退化，只有勤奋工作才是高尚的，它将带给你人生真正的乐趣与幸福。当你明白这一点时，请立刻改掉你身上的所有恶习，努力去找一份适合你的工作，你的境况将因此而改变。

对待公司：敬业

众所周知，职业的定义即社会赋予个人的使命和责任，如果把它理解为一种崇高的精神境界也毫不为过。那么，对于敬业这个词的解释就更加容易。敬业，顾名思义就是尊敬并重视自己的职业，把工作当成私事，对此付出全身心的努力，加上认真负责、一丝不苟的工作态度，即使付出再多的代价也是心甘情愿，并能够克服各种困难做到善始善终。如果一个人能如此敬业，那么在他心中一定有一种神奇的力量在支撑着他，这就叫做职业道德。从古至今，职业道德一直是人类工作的行为准则，在世界飞速发展的今天，更是得以发扬光大，并成为成就大事所不可或缺的重要条件。

在商品竞争如此激烈的现代社会，毫不夸张地说，一个公司的生死存亡，就取决于其员工的敬业程度。只有具备忠于职守的职业道德，才有可能为顾客提供优秀的服务，并能创造出优秀的产品。如果把界定的范围扩大到以国家为单位，那么一个国家能否繁荣强大，也取决于人民是否敬业。例如：身为警察就要为民众尽职尽责；医生则应一丝不苟，救死扶伤；政府官员应及时体察民情，为百姓解决实际问题。其实，只要构成社会的每个单元都能做到爱岗如家，那么这个社会就是一个无坚不摧的整体。

不幸的是，任何行业，任何工作领域里都会有一部分人，总是在工作中偷懒，不负责任，经常为自己的失职而寻找借口，并不知悔改，或许，在他们的头脑里根本没有对敬业的理解，更不会认为职业是一种神圣的使命吧。

每个人的敬业所带来的最直接的结果当然是公司企业的不断发展，以及老板个人财富的

不断增加，但是个人所获得的巨大利益就不能以金钱来衡量了。

当敬业意识深植于我们脑海里，那么做起事来就会积极主动，并从中体会到快乐，从而获得更多的经验取得更大的成就。当然，要取得最终的成功还需要长期的努力，不会迅速见效，但如果不具备敬业精神，那也就不会有成功的可能了。工作上的马虎失职，也许对公司并不会造成严重的影响，但长此以往，也就葬送了你的前程。

勤奋努力地工作也许没有得到老板的重视，但肯定会得到同事的尊敬，那些对工作并不认真负责却能利用手段攀上领导岗位的人，虽然获得暂时的虚荣，却受到同事的鄙视，同时也毁掉了继续升迁的道路。投机取巧可以让你很快得到一定的财富，但不要忘了你会为此付出巨大的代价，那就是名誉扫地。人生最宝贵的财富即是良好的个人名誉。一个人即使你没有一流的能力，但只要拥有敬业的精神同样会获得人们的尊重，反之，即使你的能力无人能比，却没有基本的职业道德，一定会遭至社会的遗弃。

一些才华横溢的年轻人由于缺乏对工作的热情，总是以消极、散漫的态度应付本职，并常常影响到整个工作进度，因此，他们始终无法获得尊敬和提升。

得到人们尊敬的同时你也会获得更多的自尊心和自信心。不要为低微的职位和薪水而抱怨，不必为老板的不赏识而丧失斗志。只要勤勤恳恳，任劳任怨，不惜投入精力和时间，定会找到工作的乐趣，得到满足感和自豪感，并获得别人的尊重。保持着必将胜利的信心，你会把本职工作做得更加出色。

一个不敬业的人，往往不够自信，也从来没有体会过快乐的真谛。当你把本属于你的工作推给别人，同时你也拒绝了一次快乐的并会让自己骄傲的机会。

曾经有一位成功学家被人问及：“你觉得大学教育对于年轻人的将来是必要的吗？”他的回答令人深思：“如果就商业而言不是必须的。商业的成功需要的是敬业精神。事实上，许多年轻人当他们最需要培养忠于职守的工作精神时，却被父母送进了大学校园。这就意味着他们将在大学里度过人生中最浪漫最快乐的时光。当学业有成时，正值创业的黄金时期，却很难将放松的心情收回来并投入到工作中去，结果往往抓不住成功的机会，真是非常遗憾啊。”所以，要想让自己此生无悔，就一定要具有敬业的精神，只有敬业的人才是最快乐的、最易成功的人。

对待老板：忠诚

有一位成功学家说过这样一句话：“忠诚会助你取得成功。”

确实是这样的，忠诚是一种美德。

忠诚是一种人格特质，它能给人带来一种自我满足感，更加懂得自重，它是时时刻刻伴随着我们的精神力量。一个人能够很好地约束自己，努力去做一个有益于他人的好人；也能够放任自己，去做一个遭人唾骂的坏人。成功与失败都只在一念之间。与忠诚一直相伴的是努力。生命中不能缺少忠诚，忠诚的人无忧无虑，他能很好地控制自己的情绪，不会因为情绪激动而失控。他一直守护着生命的航船，就算航船即将沉没，也会英勇地坚守到最后，直到与整艘船一直沉没。

人类不能没有忠诚，一个品德不忠诚的人不是一个完整的人。忠诚于自己的公司，忠诚于自己的老板，跟公司的同事们和睦相处，共同进退，这样就能使集体的力量得到进一步的增强，人生就会变得更加丰富多彩，事业也会相应地得到更多的成就感，工作也会理所当然地成为一种享受。而那些整天在背后议论他人是非，说三道四，挑拨离间的人，只会陷入困惑之中，最后无法跟他人和睦相处，最终将自己孤立起来。老板不重用他，同事不愿意跟他共事，在公司里不断失去提升的机会，受伤的总是他自己。

对于公司老板来说，普通员工对公司要有责任心，中层员工不仅仅要有责任心还要有上

进心，而对那些高层员工来说，要求就更多了，不但要适应公司的发展规划，还要把公司当成是自己的公司，全心全意为公司工作，所以，在公司里的职位越高，对忠诚度的要求也会越高。你对公司越忠诚，公司也会越重用你。

忠诚不是用嘴巴说出来的，它要经受公司的考验。你对公司忠诚吗？你对老板忠诚吗？怎样才能证明你对公司老板忠诚呢？在公司经营出现问题的时候，就最能检验员工的忠诚度。你会说，公司的经营也不可能总出现问题，要是老是出现问题，公司迟早都会倒闭的，但是当公司业务蒸蒸日上的时候，又怎么能够检验员工是否对公司忠诚呢？你会发现，有很多公司的老板经常会自己制造一些危机，用以检验员工是否忠诚。

查理去一家大公司应聘部门经理，公司老板说有三个月的试用期，查理答应了。但是出乎他意料的是，公司老板把他安排到最基层的商店去做销售员。刚开始的时候，查理接受不了这样的工作，他觉得自己怀才不遇，但他还是忍气吞声地挺过了三个月的试用期。直到后来，他才明白公司老板为什么一开始就把他调到基层商店当销售员的真正原因：他刚来对这个行业还不熟悉，对公司的内部情况也不了解，很多事情确实应该从最简单的做起，一点一点的积累，才能对公司有一个全面的了解，才能熟悉公司里的各种业务，再说自己在试用期间拿的可是部门经理的工资。

尽管查理应聘的是部门经理而公司老板却让他从基层的销售员做起，但是他还是坚持了下来。他知道这是公司老板在考验他。事实证明，他从基层干起是对的，他用三个月的时间熟悉了公司业务，对公司有了一个全面的了解，明白了公司的发展规划，并积累了丰富的工作经验，为以后的工作打下了坚实的基础。三个月后，他正式任职公司的部门经理，带领属下取得优异的成绩，为公司的发展壮大作出了自己的贡献。半年后，因为他工作出色，公司老板把他的职位相应地提升了。接下来，查理在公司里如鱼得水，一年后，公司的总经理调走了，他顺理成章地当上了公司总经理。在回顾这一年多的经历时，查理感慨万千，他说：“当初忍气吞声地从最基层的销售员做起，我没有抱怨公司老板，我知道这是公司老板对我的考验，他想知道我是否对公司忠诚。事实证明，我对公司是忠诚不二的，我赢得了公司老板的充分信任。”

对一家公司的经营，老板要冒很大的风险。前期的资金投入，员工的管理，压力之大可想而知。一旦公司倒闭了，公司老板将走投无路，而员工则还可以更换新的工作。所以，公司老板必须时刻检验员工的忠诚度，万一哪天公司经营不善，危机重重，他身边还有很多对他忠诚的人跟他站在一起，鼓励他、支持他，与他同舟共济、共同进退。这样他还能找回自信心，还可以东山再起。所以，你要明白，老板不停地“折腾”你，这是他对你的格外器重，他正在考验你对他是否真正地忠诚，一旦他知道你对他忠诚不二，他一定会重用你。不管是发自内心的施与，还是无怨无悔地让老板尽情地“折腾”你，忠诚都是一种情感和行为的付出。你的真诚和付出一家会得到丰厚的回报。

要是你在付出之前想到的是有没有丰厚的回报，那你付出了很多也可能得不到丝毫的回报。这就好像牧师法朗克·格兰先生所说的一样：“假如你对他人很忠诚，你可能会受到欺骗，但如果你从不忠诚，那么你的生活将会无比痛苦。”世情复杂，人心难测，每个人对人生的理解都不尽相同。人们往往会这样认为，忠厚老实的人总是软弱无能，而那些阴险狡诈之人则风光无限。事实上，这种看法是错误的，人们往往只看到了事物的表面现象，事物的本质却没有看明白。那些投机取巧的人不可能拥有高尚的品德，而忠诚的人也不会拥有不良的习惯。忠诚的人因为拥有高尚的品德可以享受投机取巧之人所没有的人生乐趣，同时他还得接受那些阴险狡诈之人的非难。阴险狡诈、投机取巧的人则不可避免地要承受着作孽后的报应。

人们常常被自己的虚荣心所迷惑，想当然地认为自己是因为美德而遭受苦难。当一个人真正做到心如止水，摒弃那些不切实际的杂念而心安理得时，他才能认识到自己遭受的苦难

都是上天对自己美德的考验，而不是自己做了坏事得到的报应。多吃一些对他人有益的事情吧，你多付出一分，他就会相应地要对你承担一份义务。你忠诚于你的老板，你的老板将会更加看重你。

你不能错误地把忠诚理解成对某人至始至终都忠诚不二，它是一种职业的责任感。忠诚并不是对某家公司或者某位老板表示自己的忠诚，而是一种职业的忠诚，是承担某一责任或者从事某一职业所表现出来的敬业精神。

人一生更换几次工作是很正常的事情，但做什么工作就要把工作做好，这是对所从事的职业的高度责任感。正是因为有了这种责任感，才能把工作做得更好。

对于公司来说，忠诚会使公司的效益得到大幅度的提高，还能增强公司的凝聚力，使公司更具竞争力，能让公司在变幻莫测的市场中更好地立足。对于员工来说，忠诚能使员工更快地与公司融合，真正地把自己当成是公司的一分子，更有责任感，对将来更加自信。

对待自己：自信

自信是做好一切的基础。如果有坚定的自信，即使平凡的人，也能做出惊人的事业来。缺乏自信的人即使有出众的才干、优良的天赋、高尚的性格，也很难成就伟大的事业。一个人的成就，决不会超出他自信所能达到的高度。

坚强的自信，便是成功最大的源泉。不论才能大小，天赋高低，成功都取决于坚定的自信力。相信一能做到，事实上就能够成功。反之，不相信自己，那就决不会成功。有一次，一个士兵骑马给拿破仑送信，由于马跑得速度太快，在到达目的地之前猛跌了一跤，那马就此一命呜呼。拿破仑接到了信后，立刻写封回信，交给那个士兵，吩咐士兵骑自己的马，快速把回信送去。

那个士兵看到那匹强壮的骏马，身上装饰得无比华丽，便对拿破仑说：“不，将军，我是一个平庸的士兵，实在不配骑这匹华莱强壮的骏马。”

拿破仑回答道：“世上没有一样东西，是法兰西士兵所不配享有的。”

世界上到处都有像这个法国士兵一样的人，他们以为自己的身份卑微，别人所有的一切，是不属于他们的，以为他们是不配享有的，以为他们是不能与那些伟大人物相提并论的。这种自卑自贱的观念，往往成为不求上进、自甘堕落的主要原因。

经常有人这样想：世界上最好的东西，不是他们这一辈子所能拥有的。他们认为，生活上的一切美好的事物，都是留给一些特殊的人的。有了这种卑贱的心理后，当然就不会有要成就伟大事业的观念。许多人，本来可以做大事、立大业，实际上竟做着小事，过着平庸的生活，原因就在于他们自暴自弃，他们没有远大的希望，没有坚定的自信。

与金钱、势力、出身、亲友相比，自信是最重要的东西，是人们从事任何事业最可靠的资本。自信能帮助人排除各种障碍、克服种种困难，能使事业获得完美的成功。

有些人开始对自己有深层的了解，相信能够成功，但是一经挫折，他们就半途而废，这是因为自信心不坚定的缘故。所以，光有自信心还不够，更须使自信心变得坚定，那么即使遇到挫折，也能不屈不挠，奋勇向前，决不会因为小小的挫折就退缩。

从那些成就伟大事业的卓越人物的人格特质就可以看出一个特点：这些卓越人物在成功之前，总是具有充分信任自己能力的坚强自信心，深信自己必能成功。这样，在做事时他们就能全力拼搏，破除一切艰难险阻，直到胜利。

玛丽·科莱利说：“如果我是块泥土，那么我这块泥土，也要预备给勇敢的人来践踏。”如果在表情和言行上时时显露着卑微，任何时候都不信任自己。不尊重自己，那么这种人自然得不到别人的尊重。

上帝给予我们巨大的力量，鼓励我们去开创伟大的事业。而这种力量潜伏在我们的脑海

深层，使每个人都具有宏韬伟略，能够精神不灭、万古流芳。如果我们不对自己的人生负责，在最关键、最可能成功的时候不把自己的本领尽量施展出来，那么对于世界也是一种损失。世界在不断变化，正待我们去创造。

屠格涅夫说过，“一个人的个性应该像岩石一样坚固，因为所有的东西都建筑在它上面。”自信是成功最大的魅力所在，自信是内在的成熟、稳健，它对塑造良好的积极的自我形象至关重要，以下介绍几条展示你的自信的方法：

(1) 始终想着自己的长处

许多人在应酬中总认为，由于他们没有像别人那样聪明、漂亮或灵活，总感到低人一等。其实，那是因为他没有发掘和表现自己聪明才智的实际作为。如果认识了自己的自我价值，确立了自信，有了积极的自我形象感，那就会积极进取，充分发掘自己潜在的聪明才智，那么伟大对你来说仅仅是个机会而已。

(2) 投入到你的工作当中去

智者说：每一个人都拥有天上的一颗星，在这颗星星照亮的某个地方，有着别人不可替代的专属于你的工作。因而你必须百折不挠地找到自己的位置，这需要时间，需要知识、才智、技巧，需要整个心力的成熟发展，不能因为看到别人似乎轻易取得成功而气馁。

(3) 时刻想着自己能成功

不少人心中老是出现“糟糕，我又讲错话了”等等。由于每天无数个这类信息在脑中闪现，就会削弱自我形象感。一个克服这种怯弱自责心理的良好方法是想像。为了取得成功，你必须在脑中“看”到你的正确取得成功的形象。在脑中显现你充满信心地投身一项困难的挑战形象。这种积极的自我形象在心中呈现，就会成为潜意识的一个组成部分，从而引导你走向成功。这种成功的白日梦，是一个能确立成功的自我形象的、可以普遍采用的方法，你不妨试一试。

(4) 不要为别人的期待活着

他人对自己的期望是一种信任的期待，会成为一种前进的动力。但是，它有时会成为束缚你的桎梏。所以，你不要看到别人成功而对自己妄自菲薄，不要错把人家的期待作为沉重的精神包袱，能真正认识自己的只有你自己，凭你的知识与经验以及直觉去寻找你的位置，你有着属于你的成功，它在等待着你。

(5) 多寻益友

最能增强你的良好自我形象感的途径，是使你感到你的生活中充满着爱。这要通过你的努力来实现。向他人贡献你的爱，你会得到他人的爱。当然，要记住在与他人交往中，不要被他人吞没了自我。如果你忘记了自我，那就失去了生存的目的。

杨受成：自动自发的钟表大王

香港超级富豪，被称为“钟表大王”的杨受成就是一个凭着自动自发的好习惯主动打开局面获得巨大成功的典型。杨受成从小就对做生意兴趣浓厚，经常钻研赚钱之道。

20世纪50年代初，杨父在香港做钟表批发生意，他把钟表售给别人，带到日本销售。生意刚刚有点起色，却被人以偷龙转凤的手法骗去钱财，几乎弄到倾家荡产的地步。债主每日临门，辱骂杨父没信用，借钱不还，那种情形，使杨受成感触特深。小小年纪的杨受成每天都在琢磨，怎样才能帮助父亲赚大钱，以摆脱窘境。

长到十四五岁时，他就利用下午半天时间去铺面为父亲做帮手。由于他绞尽脑汁寻找赚钱之道，学习成绩急剧下滑，每次考试他都倒数第一，甚至连毕业证书也拿不到手。他虽然不是读书的料，但赚钱方面头脑却灵活得多，那时杨父在九龙窝打老道及弥敦道交界开了个天文台表行。杨受成摸索出一个规律，游客的消费力最强，与游客做买卖利润最大。

他大胆地设想，与其在店里守株待兔，不如主动走出去寻找顾客。于是，他开始钻到码头带领一些澳洲游客返回天文台表行买表。

首次主动出击寻找游客就获得了成功，这鼓起他更大的勇气。

他又到机场设法和一些导游取得联系，许予优惠，又采取给介绍客人的酒店司机、裁缝师傅以回扣的方法，这些办法个个奏效，更多的游客找上门来做买卖，营业额直线上升。事业的顺利，激起他更大更强烈的欲望，也给了他新的机会，他干脆跑到日本和当地旅行社联系，让他们安排游客到表店购物，此举又获成功。

主动找顾客这一决策包含着杨受成的聪明才智，包含着他的勤奋努力，也包含着直面人生英勇拼搏的精神。主动找顾客，使小小的杨家钟表店赚到了第一个 100 万。机会总是偏袒于那些自动自发敢闯敢拼的人。20 世纪 60 年代，香港大多数表店对欧米茄、劳力士等名牌表的分销权只有观望的份儿。

杨家表店财小力微，更是连边都挨不上。杨受成却不信邪，他以初生牛犊不怕虎的劲头，找到欧米茄表香港地区代理商——安天时洋行的瑞士籍犹太商人，要求老板给他欧米茄表的分销权。

犹太商人看着眼前这个 20 多岁的小伙子一副雄心勃勃的劲头，实在不忍心给他的满腔热情的脸泼一盆凉水，于是就婉转地告诉他：“要取得欧米茄表的分销权绝无可能，但将来也许可以考虑给他欧米茄副厂天梭表的分销权。

这本是犹太商人的一句搪塞话。杨受成却信以为真，他一个月总要抽出几天时间去拜会犹太商，探问天梭表的代理权何时可落实。正所谓，精诚所至，金石为开。犹太商人为他的诚意所感动，终于同意了他的请求。

争取到天梭表的代理权，成为杨受成一生事业的转折点，由于杨家钟表店具有广泛的客源，每月销量十分可观，给犹太商人留下了很深的印象。那时，劳力士与欧米茄表在市场上竞争非常激烈，他趁热打铁再一次主动出击争取欧米茄表的分销权。

他向犹太商人建议，由他开一间钟表珠宝专卖店，专卖欧米茄表，犹太商人被这个有胆有识、能力超群的小伙子的一番言辞所打动，答应他如果找到铺位，一定予以考虑。杨受成是个雷厉风行、说干就干的人，他在父亲的担保下，向银行借了 20 万元，在天文台表行的对面，开设了欧米茄表的分店，这是多么大的气派！表业同行都向他投来羡慕的眼光。由于他客源广又经营得法，信誉随着财富的增加而不断增强。

1969 年，他轻而易举地取得了劳力士分厂子陀（现称帝陀）表的分销权。

由于月销售量看好，1970 年又顺利地取得了劳力士的分销权，从此奠定了杨受成在钟表业稳执牛耳的地位。

1973 年 2 月，杨受成把英皇钟表、珠宝及若干物业投资上市，31 岁的杨受成任董事长兼总经理。

获得公众资金的支持后，杨受成更加如虎添翼，积极地向地产业进军，同时进一步扩充钟表珠宝业务。

1976、1977 年，杨受成进军证券业，并大量购置物业，真是要风得风，要雨得雨，那时，他拥有地盘 25 个，在大屿山也有数百万尺土地，准备兴建大型度假村。正当他事业如日中天之时，却没想到飞来一场横祸，在技师安东尼被控殴打韦建邦一案中，因妨碍司法公正，被判入狱。

也是他命中该有一劫，他出狱时，正赶上地产危机，地产价格一落千丈，致使他欠债高达 3.2 亿元，真是祸不单行，经此政治和经济的双重打击，杨受成破产了，经过千辛万苦置办的物业改为他姓，苦苦积攒的资产付之东流了，他的产业由汇丰接管。

所幸杨受成虽经此深重打击，他的精神却没有垮。汇丰钦佩他的才干，以月薪金 2 万元

聘请他，让他继续经营英皇钟表，所得利润用以还债。

1984年，杨氏说服汇丰再借1000万元，开设“宝石城”，零售及制造首饰以吸引游客，杨受成重操旧业。

再一次奔走于码头、旅行社等地，建立起拉拢游客的网络，凭着杨受成的口才和毅力，可以说世上没有办不成的事。短短一年时间，“宝石城”就稳立于日本游客珠宝零售市场，仅用三年，杨受成就清还了债款，购回了资产控制权。杨氏取回事业控制权后，又大量购入股票及物业，多次炒股均得手，1989年他又买入金门大厦地下仓库，半年内即获利7000万元。

从此，他的事业再次腾飞了。如今，他已重新跻身于超级富豪之列。

杨受成的成功充分地体现了他自动自发的精神，主动、不屈不挠、雷厉风行，这一切都是自动自发精神带来的直接结果。可以说是他在不断奋斗的过程中培养了这种自动自发的精神，也正是这种自动自发促使了他的成功。

李富荣：一个疯狂自信的人

李富荣是我国的乒乓球国手和乒乓球队前教练。自第26届世界乒乓球锦标赛以来，是三届团体赛中国队的夺冠成员。当上教练后，在他的带领下，中国乒乓球队走出低谷，在第38届世乒赛上包揽了全部冠军，为国家争了光。

回顾李富荣的运动生涯，他获得成功的因素有很多，但归结起来，最重要的一点却是他的那种不服输的精神，那种“我要赢，我要赢”的自信。

李富荣的自信从小就表现了出来，一上乒乓球台他就瞪起双眼，显出一股只想赢不想输的劲头。靠着这股劲头，他赢得了教练的欣赏，也正靠着这股劲头，年少的李富荣竟赢过一位曾在全国比赛中拿过第3名的女将。

自信并不是凭空产生的，而是形成于刻苦训练。为了提高自己的乒乓球技术，李富荣苦练不止。有一段时间，为了提高自己的挥拍力量，他每天都要挥拍几百次几千次。有时，连夜里做梦也挥拍子。他的球拍就放在枕边，有一天半夜里，他竟在睡梦中操起了那个球拍，使劲挥动。“啪！”的一声打在睡在旁边的周兰荪的头上。

正是缘于这种自信，李富荣逐步形成了顽强、凶猛的球风。并给他的乒乓球事业带来了巨大成功。观众都亲昵地称他为“拼命三郎”。另一位乒乓球老将徐寅生后来回忆往事时说：“我打球，最怕李富荣和张燮林。你跟他们打球，心里难受，好像老赢不了他们似的。”

在第35届乒乓球锦标赛上，中国男队大败而归，这可是自25届世乒赛以来最惨重的失败。

一位记者请他发表赛后的感想。李富荣回答说：“匈牙利队重新夺得世界冠军很不容易，用了整整27年时间。我相信，我们中国队夺回世界杯，绝不需要27年。”

李富荣有这样的决心，他在日记本的扉页上写道：“36届一定要打翻身仗！翻不了身，我就下台！”

李富荣对成功充满了信心。他认为，35届世乒赛上的失利，除了技术因素之外，最主要的是意志力差，困难时顶不住，关键时咬不住。只要在发展新技术和提高队员意志上下功夫，中国队就一定会再现往日辉煌。

两年的苦练过去了，李富荣带领中国队，囊括了世乒赛上的全部金牌。

第二章 学会合作，借势发挥

一个人能力是有限的，在 21 世纪的今天，我们只有养成与人合作的良好习惯，才能在事业的进取中左右逢源、勇往直前。邱虹云等清华四学子就是懂得合作重要性的人，他们善于合作，每个人都用自身的优势，在群体中本光、发热、他们所取得事业的成功，就是他们善于合作的最好见证。

人材范本：邱虹云等四学子——运用“合力”打天下

一个人的力量是有限的，只有大家拧成一股绳，才能产生无比强大的能量，获得一个人无法取得的成就。

邱虹云、王科、李益斌、徐中正是凭这股合力，一步一步地走向了成功。他们利用自身的优势，不同的分工合作，创造了一个不小的神话。

22 岁的邱虹云是四川威远人，他主要负责产品开发，策划、营销、公关都是王科他们的事。他因喜欢搞科研发明而被老师和同学视为“发明天才”。他是在 1997 年寒假期间着手研制现在成为公司惟一产品的科学发明的，经过几个月的捣鼓之后，他终于拿出了样品。由于这一发明，他决定参加学校的“挑战杯”发明大赛，之后他又准备参加清华大学举办的创业大赛。同年 4 月，邱虹云与王科等组成了创业团队，他们的产品在大赛上引起各方强烈关注并获大赛第一名，成为清华参加全国创业大赛的五个项目之一。

在王科等人的鼓动下，邱虹云决定自己开发研制这个产品，大家一起创业办公司共同把它推向市场。

王科是浙江宁波人，清华大学自动化四年级学生，英语非常好，从大三起就先后在麦肯锡管理公司、法国巴黎国民银行等 20 多家公司实习或工作过，其间他有不少机会可以出国或进入外企工作，但自己创业的念头一直萦绕在他的心头，邱虹云的发明给他提供了灵感和契机。他父母非常支持他的想法，在投资资金没有落实的情况下，给他寄来了一笔钱，这笔钱成了他们开始共同创建视美乐公司的重要资金来源。5 月底，他拿下了营业执照，自己当了老板。

24 岁的李益斌是在一所民办学校——新东方上学而认识同样也是 24 岁的王科的。王科在那里教 GRE，是李益斌的老师。因为李益斌曾在很多公司干过，并曾在加拿大一家公司从普通职员干到办公室主任。王科很欣赏他在财务方面的能力及他的为人，所以力邀李益斌加盟。

爱激动的李益斌用一句话形容他和王科的关系，他说：“是狮子应该站在狮子的行列。”以他对王科的了解，他非常愿意加入王科的创业团队。

徐中，四川内江人，清华大学 96MBA 班班长，29 岁，曾在一家规模很大的公司担任过团委书记，有 5 年的工作经验，进入清华后，又曾在一些大公司工作过。王科很看重徐中的工商管理知识背景和他的工作经验，而且他认为徐中的“能量很大”。

徐中加入王科的创业团队很偶然，在一次创业大赛时，徐中是一个参赛团队的顾问，王科印象很深，双方逐渐熟悉起来。

1997 年 4 月的一天，正为邱虹云的产品激动着的王科在食堂遇到徐中，王科希望徐中给他推荐一个人，结果徐中毛遂自荐。当下两个人就拟定了一个方案。晚上，王科带徐中去看产品。看完产品，徐中说：“我当即作出决定，要全身心地去做这件事。”他和王科共同决定选择风险投资方式来做这件事，他们希望自己至少也能像张朝阳的搜狐公司那样成功。

王科意外得到人材，很兴奋，他说：“我这个人冲劲比较足，但容易头脑发昏，而徐中社会经验非常丰富，比我沉稳，我们在一起可以相互补充、相互学习。”

后来的事情很具体、很琐碎、很累人，跑执照、搞市场调查。写商业计划、跟投资管理公司打交道、跟投资方谈判合作事宜，选择产品生产厂家、选择零部件、选择专家和校外人才，王科看到，徐中确实是把全身心投入进去了。他们各自有各自的优势，邱虹云负责技术攻关，王科具有很强的管理能力，李益斌、徐中用王科的话来说，是视美乐的两大设计师，视关乐缺少他们那位都不行。

经过不断的努力，他们取得了很大的成功。

在现场演示会上，视美乐公司的技术核心人士邱虹云展示了他发明的投影仪独特的功能。通过这个一尺见方的铁盒子，观众从大投影屏幕上可以看 DVD、录像带以及电脑多媒体图象，图像非常清晰，不仅是普通投影仪不可比拟的，甚至超过了电视图像的清晰度。

据这位清华大学材料系三年级学生讲，他研制的这个多媒体超大屏幕投影电视，超越了现有的电视技术，可以广泛应用于家庭、教育、商业等众多领域。因为邱虹云一套超越传统的技术设计，让这个性能先进的产品价格只是国外同类产品价格的 1/3，因而具有广阔的市场前景。

因为这个产品的魅力，在短短的两个半月内，吸引了十五六家投资商的关注，最终吸引了上海第一百货的总经理张引琪。

张引琪听了这个产品的介绍后，立刻就被这个项目“锁定”了。周日听到消息，周三就到北京向“视美乐”表示了投资意向。上报董事会后，董事会开了半个小时就全面通过了。前后仅 3 周，“上海一百”就成了“视美乐”的风险投资商，一期投资 250 万，只占项目收益的 20% 股份，待产品完成中试后，二期投入 5000 万元，所占股份上升至 60%。谁能想到这四个尚在求学的学子，能创造出这样非凡的成就，这就是合作的力量，善于合作的见证，我们有理由相信，邱虹云等四学子，会拥有比这更大的辉煌。

人材精点：合作是 21 世纪生存的有力武器

合作是 21 世纪生存的有力武器。邱虹云等四学子靠着良好的合作，创建了视美乐公司。开发的投影仪吸引了许多投资商的目光，最终驱使上海第一百货投资 5250 万，创造了一个不小的创业神话。

人材启示：“尺有所短，寸有所长”

“尺有所短，寸有所长”。与人合作，可以弥补自身的不足，获得自身难以达到的成就，释放出无比巨大的能量。

高效能人材的“牵手”意识

“牵手”在这里指的是双方合作。一个人要想成大事，必须学会“牵手”，一方面可以弥补自己的不足，另一方面可以形成一股合力。

团结才有力量，只有与人合作，才能众志成城，战胜一切困难，产生巨大的前进的动力，说合作是生存的保障实不为过。所以，养成良好的合作习惯，就关系到一个人的前程大业。

一盘散沙，尽管它金黄发亮，也仍然没有太大的作用。但是如果建筑工人把它掺在水泥中，就能成为建造高楼大厦的水泥板和水泥墩柱。如果化工厂的工人把它烧结冷却，它就变成晶莹剔透的玻璃。单个人犹如沙粒，只有与人合作，才会起到意想不到的变化，成为不可思议的有用之材。一个人只有学会与人合作，掌握这种能力，才能让自己的事业不断向前。

21 世纪是一个合作的时代，合作已成为人类生存的手段。因为随着科学知识向纵深方向发展，社会分工越来越精细，人不可能再成为百科全书式的人物。每个人都要借助他人的智慧完成自己人生的超越，于是这个世界充满了竞争与挑战，也充满了合作与快乐。

合作不仅使科学王国不再壁垒森严，同时也改写了世界的经济疆界。我们正经历一场转变，这一转变将重组政治和经济。将没有仅属于一国的产品或技术，没有仅属于一国的公司，