

钱兆◎编著

30岁前 要懂的 88件事

BEFORE THE AGE OF 30
88 THINGS TO UNDERSTAND

▶ 30岁后知道就晚了 ◀

30岁是人生的分水岭，30岁前懂得了这些事，30岁后才能不被困扰。

人生就像一部电影，30岁前就像一部电影的开头，

开头好看，才能留住观众，才能获得好评。

前言

生命只有一次，人生无法返航。那些想做、该做、要懂的事，怎能无限拖延？怎能不懂？
怎能让自己无所事事？

本书将 30 岁前要懂的 88 件事汇集成书，让你感受一股向上的力量，学会做事、懂事、成事。从现在开始，趁一切都还来得及，懂得该懂得的，经历该经历的，把活着的每一天都当成特别的日子，把每一件要做的事都化为现实，让人生没有遗憾。

目录

1.摆脱习惯性思维的束缚.....	6
2.学会“发起道而行之”去思考.....	7
3.不能再一棵树上吊死.....	9
4.变通去做事好汉不吃亏.....	12
5.内外兼修才能取得成功.....	14
6.第一印象很重要.....	16
7.微笑会给你创造许多起急.....	17
8.举止细节关系成败.....	20
9.养成良好的行为.....	21
10.懂得谈话中的各种礼节.....	23
11.好形象从着装开始.....	25
12.谦虚是缔造人与人之间感情的催化剂.....	28
13.办事时学会客套技巧.....	29
14.营造氛围取得对方的信任.....	31
15.礼貌是冬天里的一把火.....	33
16.因人制宜巧妙把事办成.....	34
17.没有风度就没有魅力.....	37
18.兴趣是第一生产力.....	38
19.找准喜好攻其得意“软肋”.....	41
20.如何应对脾气暴躁的人.....	43
21.如何应对傲气十足的人.....	45
22.出奇制胜战胜对手.....	46
23.善借他人之名办成大事.....	47
24.巧借大树好乘凉.....	49
25.善假于力白手也可起家.....	51

26.站在巨人肩膀看得更远.....	53
27.树立精练的好形象.....	54
28.感情牌总会让人心软.....	56
29.学会揣摩对方的心理.....	57
30.人挪活，别在一棵树上吊死.....	58
31.学会嘴上功夫能收到奇佳的效果.....	60
32.话要说到别人的心坎上.....	63
33.直话巧说是一种高明的办事方法.....	65
34.知进识退才能进退有节.....	66
35.冲动的结果无法预计.....	67
36.保持清醒的头脑和敏锐的判断力.....	69
37.轻易发怒将会陷入被动.....	72
38.沉着冷静地面对复杂的局面.....	74
39.在突发事件面前不慌乱.....	76
40.难得糊涂，不要小聪明.....	78
41.只有创新才能找到出路.....	80
42.对时间进行计划.....	82
43.合理投资寻求最大回报.....	84
44.学会存钱而不是负债.....	85
45.将知识转化为财富.....	89
46.适时充电才能不断进步.....	91
47.莫让指令成为一纸空文.....	91
48.研究透你所从事的行业.....	94
49.越是低调，越能成功.....	96
50.控制好情绪要找对方法.....	97
51.经营好你的人脉圈.....	99
52.时刻营建关系网络.....	100
53.成事需要不服输的韧劲儿.....	102
54.面对失意不灰心、不气馁.....	103
55.向成功者学习创业.....	105

56.有了成果，你就有了背景.....	108
57.不自我设限，你会做得更好.....	109
58.不要让安逸消磨了你的锐气.....	112
59.树立超越金钱去工作的心态.....	114
60.把事情做好、做到极致.....	115
61.创业就是为了赚钱.....	118
62.让世界因你而不同.....	119
63.懂得放弃，人生会豁然开朗.....	121
64.“舍得”是一种生活的哲学.....	123
65.若爱已远去，不必强留.....	125
66.人生的过程就是得失的过程.....	126
67.学会做金钱的主人.....	129
68.欲望越多，痛苦也就越多.....	130
69.不要为名利金钱所累.....	132
70.淡薄名利，别被欲望冲昏了头脑.....	134
71.远离“功名利禄”的金丝笼.....	136
72.不要被名利束缚住.....	137
73.人无远虑，必有近忧.....	139
74.永远乐观，即使失意也要高唱凯歌.....	141
75.帮助别人就是帮助自己.....	142
76.宽容是一种大度.....	143
77.不求事事如意，但求问心无愧.....	145
78.得饶人处且饶人.....	146
79.积极地面对生活中的压力.....	149
80.练就一颗平和的心.....	151
81.理智面对身边所发生的事.....	152
82.乐观面对挫折和压力.....	154
83.冷静的心态往往是成功的必要因素.....	156
84.每日清除心田里的杂草.....	158
85.遇事想开些，不要去钻牛角尖.....	160

86.难以达成的事，就尽早放弃	162
87.不为得失而忧愁.....	163
88.以乐观豁达的心境迎接挑战.....	165

1.摆脱习惯性思维的束缚

人一旦摆脱了过去习惯性思维的束缚，走出自己习惯的封闭小屋，就会发现更广阔的天地，很多困难的事情都可以顺利地办成。

据说，长久关在笼子里的鸟，如果把它从笼子里放出来，这只鸟也不会飞了。不仅是鸟，许多人都是这样，当一种东西进入他的思维中时，如果不想要却拿不掉，人们便接受了，不再去努力驱赶那些外界事物的影响。可见，那些束缚人的东西足以毁灭一些人自然的的天性，使人成为另一种意义上的奴隶。

毫无疑问，人生是我们最重要的、也是最难办的大事。办成这件大事，当然少不了经验。因为经验是一个人宝贵的财富之一，可以使人们在处理类似的事情时缩短时间。但同时，经验也会导致思维定式的形成，为个人套上一条无形的绳索，在办事时，在人生中，很容易被它套牢，因此必须摆脱这种束缚。

一位年轻而又具有优美歌喉的歌手，当他在为他的歌迷们尽情高歌时，青春期声带的变化使他的嗓子发出了一阵破锣般的浊音，使他的观众们大吃一惊。他不但没有伤心，却转而成为家喻户晓的著名喜剧演员——鲍伯·霍伯。目标坚定的人会说：“我才不会因这点偶发的小事情而改变我的目标。”勤劳工作的人则会说：“我还需要多练习。”

世界是经常变化的，人不能固守着自己的思维而不力求突破自我。有优势的人常常以为倚仗自己的优势就可以无往不利，他忘了，当外面的世界变化时，优势不会永远保持下去，不突破习惯的束缚，优势也会变成劣势。

一个曾经很著名的商人做生意失败了，但是他仍然极力维持原有的排场，唯恐别人看出他的失意。

他想寻求以前的合作伙伴的帮助，于是就举办了一次宴会。他租用私家车去接客，并请表妹扮作女佣，佳肴一道道地端上，他以严厉的目光制止自己久已不尝肉味的孩子抢菜。虽然第一瓶酒还没喝完，他已然打开柜中最后一瓶XO。但是当那些早已了解他的现状的客人酒足饭饱，告辞离去时，每一个人都热情地致谢，并露出同情的目光，却没有一个主动提出帮助。他彻底地失望了。他百思不得其解，一个人走在街头，突然看见许多工人在扶正那些被台风吹倒的树。工人总是先把树的枝叶剪去，使重量减轻，再将树推正。

看到这儿，他突然醒悟了。于是，他放弃过去的排场，重新从小本生意做起，并以低姿态去拜访以前商界的老友，而当人们知道他的小生意时，都尽量给予方便，购买他的东西，并推荐给其他公司。

没过几年，他又在商场上站立了起来，而他始终记得那天晚上在街头遇到的锯木工人的
一句话：“倒了的树，如果想维持原有的树枝，怎么可能扶得动？”

人也只有摆脱习惯思维的束缚，才会收获成功。

找人办事，很重要的一条是要灵活应变，而不要受惯性思维的束缚，特别是遭遇失败的时候，不妨换个方向，换种思路，灵活应变，唯有跳出传统思维的束缚，才能独辟蹊径，以变应变。只有这样，才能最终成为一个办好人生大事的高手。

俗话说：“条条道路通罗马。”所以做任何事都不可墨守成规。很多人在办事的时候，往往会依据经验确定办事的原则和办法，然而这并不总能奏效，特别是在第一次遭到对方拒绝的时候。这时候往往也是真正考验一个人办事能力的时候。善于办事的人会以创新的眼光换个角度，同时也是换了条路，也等于增加了更多机会；而有的人却不愿转变，或手足无措，或一条路走到底，最终彻底失败。

假如有一个人有 100% 的机会赢 50 块钱，而另外一个人只有 80% 的机会赢 100 块钱，但是有 20% 的机会什么都不赢。在这种情况下，不少人会选择最保险安稳的方式——选择赢 50 块钱而不愿冒一点险去赢那 100 块钱。可如果换角度来设定这个问题，一个人有 100% 的机会输掉 80 块钱，另外一个可能性是有 85% 的机会输掉 100 块钱，但是也有 15% 的机会什么都不输。这个时候，人们都会选择后者，赌一下，说不定什么都不输。

从中不难明白，平时我们之所以不能创新，或不敢创新，常常是因为我们从惯性思维出发，以至于顾虑重重，畏手畏脚。而一旦我们把同一问题换一面来考虑，就会发现很多新的机会，就可能创造新的成功。

2.学会“发起道而行之”去思考

不敢创新或者说不愿意创新的人，他们头脑中关于得、失、是、非、安全、冒险等价值判断的标准已经固定，这使他们常常不能换角度也就是“反其道而行之”去想问题。

其实许多最有创意的解决方法都是来自于换一面想问题，在对待同一件事时，从相反的方面来解决问题，甚至于最尖端的科学发明也是如此。所以爱因斯坦说：“把一个旧的问题从新的角度来看需要创意的想象力，这成就了科学上真正的进步。”

著名的化学家罗勃·梭特曼发现了带离子的糖分子对离子进入人体是很重要的。他想了

很多方法以求证明，都没有成功，直到有一天，他突然想起不从无机化学的观点，而从有机化学的观点来看这个问题，才得以成功。

当然，作为在平凡生活中追求财富的梦想的普通人，换一面想问题办事情的方法所取得的成效，不亚于科学家们的新发现。

麦克是一家大公司的高级主管，他面临一个两难的境地，一方面，他非常喜欢自己的工作，也很喜欢跟随工作而来的丰厚薪水——他的位置使他的薪水有只增不减的趋势。

但是，另一方面，他非常讨厌他的上司，经过多年的忍受，最近他发觉已经到了忍无可忍的地步了。在经过慎重思考之后，他决定去猎头公司重新谋一个别的公司高级主管的职位。猎头公司告诉他，以他的条件，再找一个类似的职位并不费劲。

回到家中，麦克把这一切告诉了他的妻子。他的妻子是一个教师，那天刚刚教学生如何重新界定问题，也就是把你现在面对的问题换一个面考虑，把正在面对的问题完全颠倒过来看——不仅要跟你以往看这个问题的角度不同，也要和其他人看这个问题的角度不同。她把上课的内容讲给了麦克听，这给了麦克以启发，一个大胆的创意在他脑中浮现。

第二天，他又来到猎头公司，这次他是请公司替他的上司找工作。不久，他的上司接到了猎头公司打来的电话，请他去别的公司高就。尽管他完全不知道这是他的下属和猎头公司共同努力的结果，但正好这位上司对于自己现在的工作也厌倦了，所以没有考虑多久，他就接受了这份新工作。

这件事最美妙的地方，就在于上司接受了新的工作，结果他的位置就空出来了。麦克申请了这个位置，于是他就坐上了以前他上司的位置。

这是一个真实的故事，在这个故事中，麦克本意是想替自己找个新的工作，以躲开令自己讨厌的上司。但他的太太教他换一面想问题，就是替他的上司而不是他自己找一份新的工作，结果，他不仅仍然干着自己喜欢的工作，而且摆脱了令自己烦心的上司，还得到了意外的升迁。

一些专家在研究汽车的安全系统如何保护乘客在撞车时不受到伤害时，最终也是得益于换一面解决问题。他们想要解决的问题是，在汽车发生冲撞时，如何防止乘客在汽车内移动而撞伤——这种伤害常常是致命的。在种种尝试均告失败后，他们想到了一个有创意的解决方法，就是不再去想如何使乘客绑在车上不动，而是去想如何设计车子的内部，使人在车祸发生时，最大限度地减少伤害。结果，他们不仅成功地解决了问题，而且开启了汽车设计的新时尚。

中国人往往习惯于从反面来看问题，老子李耳就是其中的典型，在大家都尚武崇刚的年

代，他偏偏提出了“柔”的观念，认为“柔弱胜刚强”，主张以柔克刚。几千年来，这种思维模式也深深地扎根于中国人的脑海，体现在行为上就是换一面想问题。被后世工商业者奉为祖师的战国时期的周人白圭就从反面出发，坚持“人弃我取，人取我与”的经营理念。在他精彩的经营艺术主张下，不仅达到了个人致富的目的，而且还通过理财达到了富国的效果，真是一举两得。

世界最大的零售商沃尔玛商业公司在深圳布吉镇自己买地建了一家大型综合商场，这个商场所处的位置，原来是个脏得别人不敢问津的地方。

在深圳布吉镇，有一条“闻名”全市的臭水沟，臭水沟的源头上积满了许多散发着恶臭的淤泥，旁边是荒凉的垃圾地，行人路过都掩鼻而走。

就是这个被人遗弃的地方，沃尔玛却把它买了下来。由于此地“臭名远扬”，地价自然是非常便宜。

沃尔玛把这块地整平，把垃圾清理干净，建上了一座现代化的大型商场。商场门口的臭水沟被清理干净后，建上了水泥顶盖，整个地方焕然一新。

这家商场有的楼层出租，每平方米的租金高达 800 多元。

由于布吉镇是全国第一大镇，人口密集，总人口量高达 100 万，比汕头市的总人口还多，这家商场每天都车水马龙。

最容易获得财富的地方，往往是那些被人遗弃的最不起眼的地方，就看你有没有胆量去问津。以上几个例证都是换一面想问题的故事。在办事时，只要活用这一谋略，就可以获得意想不到的效果。

换一面想问题最需要要有独到的眼光和敏锐的观察力。比如祖师爷提出的“人弃我取”的经营理论就要求从反面出发，达到理财富国的目的，对各种市场信息极为重视，反应也极快，出手果断。一遇行情变化，立即作出决定，无论是买进还是支出，绝不错过任何一次良机。

3.不能再一棵树上吊死

任何一个求人办事者，都应该具有这样一种本领：就是能够抓住每一个可以使用的机会，促使事情朝着成功的方向发展。求人办事也是一样的道理，不能在一棵树上吊死。

爱弥尔·佐拉是法国 19 世纪著名的作家，其处女作《哈妮依的故事》在发表时，颇费

了一番周折。

当时，佐拉拿着自己的书稿，前后一共见了三位出版商，请求他们出版自己的作品，但都遭到了拒绝。他为此有些心灰意冷，不过他最终没有放弃继续寻找下一个机会。在他准备向第四位出版商拉克鲁瓦推销自己时，心里面有些忐忑不安，他担心自己再次被拒绝。

他在拉克鲁瓦的办公室外面徘徊了好一阵子，最后，他还是鼓起了勇气，决定孤注一掷。他推开拉克鲁瓦办公室的门，正视着拉克鲁瓦的眼睛坦诚地说：“已经有三家出版商拒绝了我的这部书稿，我不知道您对它有没有兴趣。”看着拉克鲁瓦有些疑惑的表情，他又补充了一句说：“我是一个很有才华的人。”

眼前这个冒冒失失闯进自己办公室的小伙子，有些其貌不扬，但他的勇气着实让拉克鲁瓦有些不知所措。

他从来没有看见过自己说自己作品不好的人。如果这样说，结果意味着什么呢？意味着他的书被判处终生监禁，而不能出版。不过，拉克鲁瓦倒是为佐拉的这种勇气感到震惊，他竟然向别人，尤其是向他这样的出版商承认自己碰壁，这是需要一定勇气和魄力的。

正是佐拉的这种勇气和魄力，引起了拉克鲁瓦极大的兴趣，他决定要看一看佐拉的书稿到底写得怎么样。最后的结果是他很痛快地就与佐拉签下了出版合同，并就有关事宜进行了详细的谈判。

佐拉没有在三度碰壁以后完全气馁，他及时地调整了自己寻找成功的途径，采用了向对方坦言作品真实遭遇的做法，避免了再次碰壁的难堪和尴尬，最终使书稿得以顺利出版。

在求人办事的过程中，遭到他人的拒绝是再平常不过的事情，一时的拒绝并不代表永远的拒绝，也不意味着这件事没有办成的希望和可能性了。最主要的是不要因为被拒绝而影响到自己的情绪，破坏自己的心情。

求人办事遇到挫折时，要想办法静下心来，仔细认真地分析对方为什么会拒绝自己，他拒绝自己的理由和依据是什么，然后再根据自己得出的结论，结合实际的情况，采取相应的对策。这样，事情就有可能出现新的转机。

在求人办事的过程中，出现的拒绝主要有以下三种情况：

（1）临时拒绝。对方的拒绝并不是事先就早已决定的，也不是经过深思熟虑的，而是临时决定的。在他们能力许可的范围内，有想帮助你的愿望，但由于彼此之间不太熟悉，他们对你缺乏一定的了解，所以顾虑重重，会陷入两难的境地，在这种矛盾心理的作用下，他们在瞬间可能就会作出不予帮助的决定。

出现了这种情况，在某种程度上来说，自己求人办事成功的希望还是很大的，因为对方

的心理是处在一种矛盾的状态中，他们的决定随意性很大，容易决定也容易改变。为了使对方由不帮助转变为帮助，最有效的方法就是很自然地接近他们，让他们了解你，并把你优秀的一面展现给对方。让他们对你有充分全面的了解和认识，加强对你的信任感，消除疑虑。这样，随着了解的加深，对方很可能就在不知不觉中改变了先前的决定。那么，等到机会成熟，你再旧事重提，事情就很容易办成功。

（2）执意拒绝。这种拒绝是对方在事前就早已作出了决定，而且是经过深思熟虑、权衡利弊得失以后作出来的。对方可能在此之前对你有了比较深入、具体、详细的了解。他们之所以拒绝帮你，可能是因为帮助你对他自己没有多大的好处，或者没有必要帮，或者认为不值得帮，或者是他们对你不感兴趣……

要想使这样的人改变态度，由拒绝变成同意，也不是没有可能的，但难度相当得大，成功的概率很小。遇到这种情况，你可以尝试着去争取，用自己的真诚和坦率去感动对方，让他改变主意，不过这个过程会相当漫长。如果不想放弃的话，最好是“骑着驴找马”，另想其他办法。因为你没有必要死守着一个未知数，还是两手准备比较安全一点。

（3）隐蔽拒绝。这种拒绝在我们的生活中是最常见的，它最主要的特征就是对方不明确说出拒绝你的真正原因，而是找其他一些理由或借口来搪塞你。对方不愿意说出真正理由的原因，一般有以下几种情况：没有具体的理由，就是不想帮助你，但又不好意思直接说出来；你所提出的需要帮忙的事情，办起来存在一定的困难。但对方又怕你怀疑他的能力；对于你所求助的事情，可能被求的当事人答应帮忙，但他的家人却极力反对，迫于家庭方面的压力。

遇到这种隐蔽拒绝的情况，首先要大致分析对方不把真实情况告诉你的原因，然后再结合实际情况寻找相应的解决办法，或解释说服，或是等待适当的时机，或是转移目标，向其他人求助。

一个人有恒心、有毅力，做事坚持到底是对的。但是固执己见，一条道走到黑，十头牛也拉不回，那就有些不可取了。

社会在不断地发展变化，做事需要灵活机变。在发觉眼前的道路阻塞时，你可以不放弃原来的那种方法，但你必须还要积极地去寻找其他的解决办法，多管齐下，才能在最短的时间内把事情办好。

4.变通去做事好汉不吃亏

在人的一生当中存在着许多个选择，而在当你面对选择执著与变通的时候，你应该想到这样的选择是否是为了最后的执著。适当的执著与变通是人生的一种学问，它会使人的一生改变。越王勾践就是一个很好的例子，为了国家他愿意为夫差养马，卧薪尝胆，直至最后重新崛起。其实，做人就应当像他那样，适当的变通是为以后更好的执著。

单纯的执著与单纯的变通都是不尽完美的。只有二者相辅相成的时候才能达到最终的成功，我们要能够学会执著与变通二者兼顾。

有一个这样的故事：一天，有一只狮子建议9只野狗同它一起去猎食。它们打了一整天的猎，到了最后一共打到了10只羚羊。狮子说：“我们得去找个英明的人来给我们分配这顿美餐。”

一只野狗说：“10只本身就很公平。”狮子很生气，立即将它打昏在地。

其他野狗都吓坏了，有一只鼓足勇气对狮子说：“不！不！我兄弟的意思是，如果我们给您9只羚羊，那您和羚羊加起来就是10只，而我们加上一只羚羊也是10只，这样我们就都是10只了。”

狮子听了这话之后感到十分的满意，说道：“你是如何想出这个解释的？”野狗答道：“当您冲向我的兄弟把它打昏时，我就立刻增长了这点儿智慧。”

变通是一种本领，也是一种生活的艺术，关键在于能否做到审时度势，灵活地去掌握。首先，需要根据各种各样的信息去作出判断。能不能变通，变通的条件具备不具备，都是要考虑的因素。其次，要选择变通的内容与方式，解决变什么、如何变、如何通的问题。再次，要能够把握变通的时机与正确的操作，做到神机妙算，得心应手。所以，变通绝不是随意而为的，其运用的妙处也正是一种高超的艺术。

凡事不能墨守成规，也不要只用一条法则来行走，我们都有无限的竞争空间，没有人能设定你我的界限，一切都是我们自己设限。

眼光代表阅历，代表经验，代表能力，代表智慧。有着与众不同的眼光，因而有着与众不同的成功。

潘石屹出生于甘肃天水麦积山附近的一个贫困的村子里。恢复高考后，他考上了北方一所“不颁发学位”的大学，毕业分配到石油部某局工作，有雄心想干一番大事业的他却辞职下海经商了。

潘石屹和几个朋友一起成立了“万通”的前身——海南农业高科技投资联合开发总公司。

他们基本是炒房地产起家,想办法找到了北京的一家集团公司,向该公司借款 500 万人民币,利息是 20%,这笔钱被另一方派人监控,利润五五分成,这是他们第一笔种子资金。

当他们通过炒房地产赚到了第一桶金,便果断地撤出海南,北上京城重新创业。1992 年潘石屹创办北京万通公司。初到北京,连北京那几座大立交桥的名字都叫不上,就到处找地盖房。后来有人介绍了一块地,他一看不错,就拿了下來,开始做万通新世界广场。

由于当时不大懂房地产,他给自己请了位刚刚从香港北上京城淘金的老师,将香港比较成熟的市场营销、策划包装手法带到新世界广场,立马在市场上引起了轰动。万通新世界的销售,可以说是创造了北京房地产市场的一个奇迹,每平方米 3600 多美金,是当时市场价的 3 倍。广场 12 月 24 日才动工,11 月初就销售了百分之七八十了,在开售的 6 天内拿到了 5 个亿港元的回款,可当时连一方土还没有挖呢。

万通赚钱后大量投资一些不了解、不熟悉的行业,盲目扩张,使公司受到了很大的影响。之后,潘石屹作出重大决策:离开万通,自立门户。不久,潘石屹成立了北京红石实业有限公司,做的第一个项目就是“现代城”,在现代城建设期间,右手边的国贸立交桥正在改造,门前的京通高速公路已开通,脚下的地铁国庆前后也正式运营。更让潘石屹兴奋的是,经国务院批准,北京的中央商务区(CBD)从 2 平方公里扩为 4 平方公里,现代城又圈进去了。未来北京的 CBD 如同巴黎的拉德方斯、东京的新宿,一定是最现代、最繁华、最有人气的地段。现代城创造了北京房地产史上多个奇迹。这就是潘石屹与众不同的“眼光”。

但现代城的销售并不是一帆风顺的。1998 年的北京房地产市场,已经不是 20 世纪 90 年代初的光景。现代城的销售并没有他们预料的那样火爆。当现代城销售出现困难的时候,潘石屹敢冒天下之大不韪,采用末位淘汰制,扭转了销售局面,并取得了巨大的成功,最高的一天,卖了 17 套,成交额就达 3000 万人民币。现代城的销售额创当年单个项目销售量冠军。二期 SOHO 现代城所引起的冲击波更是来势凶猛,正式开盘的两个多月,500 多套住房便销售一空。同时随着媒体的炒作、行家的总评、业内人士的分析,以及有意购买者的关注,一个既新鲜又陌生的时髦名词“SOHO”飘进了千万人的耳朵。

2002 年,素以善于炒作著称的潘石屹把自己开发的“建筑师走廊”“炒”到了意大利威尼斯。老潘对世界宣布,他在北京郊区延庆县境内开发的别墅群,接到了有上百年历史、堪称“艺术界的奥斯卡”的威尼斯双年展的邀请函。这在历史上还是第一次。

“建筑师走廊”一经推出,就受到来自国际国内媒体的热切关注。2002 年 2 月,美国的《国际设计杂志》将“建筑师走廊”作为来自世界 40 个“创意城市”之一的北京代表作品推向世界。威尼斯艺术的年展人 Deyovn Subjic 则认为这是一个在建筑创意中结合了美学

理念和浓厚的亚洲个性的最完美项目。业内人士认为，“建筑师走廊”以一个项目参展的案例，标志着中国大地上的另类建筑吸引了世界的目光，是中国建筑界的一大盛事。

人无我有，人有我新，人新我奇，这是有雄心成大事者应有的追求。

5.内外兼修才能取得成功

古人云：“有诸内者，必形诸外。”万物皆有内外之别，形象亦有内外之分。内在形象与外在形象须臾不可分。外在形象是内在形象的外化形式，内在形象是外在形象的灵魂所在。形象是人们进行社会交往的“凭证”和“符号”，通过他人的评价获得社会的认同，从而获得自身存在的意义和价值。具有良好形象，并且得到的接受和认同越广越深的人，才能相应地获得更多的发展机遇和更大的物质的或精神的发展空间，也才更可能取得成功。

办事成功的基础是在与别人的交往中留下好印象，首先让别人喜欢、接受自己。假如一个形象很差的人，让人从视觉上不喜欢，对办事需要建立的关系会很不利。

我们通过两次总统竞选的例子，就可以清晰地看到形象对一个人的重要作用。

1980 年与里根竞选总统的杜卡基思，这个祖先是希腊籍的小个子民主党领袖，无论外表还是声音，无论演讲还是表演，在英俊、高大、富有感召魅力的里根的衬托下，越发显得“不像个领袖”，因而落选。而演员出身的里根用自己的微笑、声音、手势、服装及高超的演技，表现出一个具有迷人魅力的领袖形象，从而掩盖了他在知识和智力上的不足。

1960 年尼克松与肯尼迪之争中，老牌政治家尼克松似乎在资历上占有绝对的优势，但是却忽略了对自己外表的包装。以至于贵族家庭出身的肯尼迪评价他：“这家伙真没有品位！”受到家族的影响，肯尼迪懂得如何利用自己的外在优势获取选民的信任。在他与尼克松的电视辩论上，年轻、英俊、风流倜傥的肯尼迪浑身散发着领袖的魅力，看起来坚定、自信、沉着，不仅能够主宰美国的政坛，而且能平衡世界的局面。在电视节目中的一个握手动作上，就使得一位政治评论家宣称“肯尼迪已经获胜”。当他提出“不要问国家能为你做什么，问一问你能为国家做什么”的口号时，激起美国人民的爱国热潮。他是美国人理想的领袖形象。几十年过去了，他的形象一直让人难以忘怀，是世界领袖的标准形象。克林顿就是受到肯尼迪的影响，从小立志从政，他以肯尼迪为榜样，终于成为美国总统。在克林顿的身上，正反两面，都有肯尼迪的影子。

人们总是喜欢那些看上去感觉舒适、有美感的人。姣好的长相、匀称挺拔的身材、美观大方的服饰均能增添人的仪表魅力，给人以舒服、美好的感觉。如果说人的长相、身高难以变更，而服饰却是可以变化的。整洁美观的服饰是人们用以改变自己或烘托自己形象的最好、使用最频繁的“武器”，因此，我们要学会运用这一武器来“武装”自己。

仪表是一个人的外在表现，好的仪表也离不开内在气质的烘托。仪表固然要吸引人，此外，还要从谈话方式、谈话内容等方面去吸引人，用内在的东西给他人留下深刻印象。

西方有句名言说得好：“你可以先装扮成‘那个样子’，直到你成为‘那个样子’。”怎样尽可能最大限度地把自己的长处表现出来，给他人留下美好且深刻的印象，是一种可贵的本领。

成功者善于显示和宣传自己的长处。不论在什么场合，他们总是以自己在专业和社交两方面的谈吐举止尽可能给人们留下好感。

芭芭拉·瓦尔特斯回忆了她初次同阿曼德·哈默会面的情景。哈默是杰出的金融家、艺术品收藏家和著名的慈善家。他朝气蓬勃、充满活力。芭芭拉·瓦尔特斯发现他非常善于言谈，待人友善，毫无矫饰，极富感染力，使人为之倾倒。

他们每次见面，他详细地讲述自己一件件的往事——他由于眼光远大，胸怀大志，锲而不舍地把握机会，所以克服了许多难以逾越的障碍。听了他的经历，芭芭拉·瓦尔特斯认识到他的价值，不只在于他取得的卓越成就，而且在于他对人们的真诚关怀。

如果有人不经意地听到他的谈话，也许会觉得他净是吹牛、以自我为中心。但是，他把生活经历告诉给芭芭拉·瓦尔特斯，她的评价却大不相同。能够得知他才华横溢的某些具体情节，她觉得是深感荣幸的。他是个不同凡响、令人难忘的人。

哈默懂得如何表现自己，假如他对自己的才干保持缄默，是不会攀登到国际石油界和金融界的高峰。他很善于让人们了解他的卓越才能和信用。

一个人的形象是非常重要的，别人对你或你对别人都是这样。所以只要抓住人人都注重先入为主这个特点，从一开始就树立良好的形象这一策略入手，保证在办事中起到事半功倍的作用。

如果你在与人际交际的时候有上述的不足或缺，那么赶快去试着改变自己的形象吧。办事成功的关键是从成功地改变形象开始的。

6.第一印象很重要

心理学上讲“首因效应”，意思是说第一印象很重要，往往会形成印象的定格。赢得第一次，才会有第二次、第三次。虽说瞬间接触只能认识他人的表层，而人最重要的还是要有内涵，可是在这忙碌的时代，人与人会面时间很短暂，一个人的内涵怎能充分展示出来呢？也许你只有一次表现的机会，失掉这次机会就输了。

要创造良好的第一印象，首先要注意服装及仪表。一个蓬头垢面、衣衫不整的人站在你面前，一定会让你讨厌；服装也并不一定要赶时髦，最要紧的是得体大方、干净整洁。

日本某位一直人气骤升的女歌手披露了她曾经的艰难历程。她曾在某电影第一次试镜时，因为不懂着装而给人的印象相当恶劣，“与东京新宿街头流浪的女孩没两样”，身上披披挂挂的，首饰挂满脖子和手腕，黑眼圈大得吓人。给人的感觉就是这个女孩真是糟透了。如果不是靠她歌唱的天赋和功底的话，她的那次“星路”的起点将不敢想象，更不会有今天的成就。

第一印象是人们在初次交往接触时，对各自交往对象的直觉视察和归因判断。在现实生活中，第一印象常常影响着人们对他人以后的认知，对某人的第一印象好，就乐意与之接近，并能较快地取得良好沟通。反之，第一印象差便会产生反感，即使以后由于各种原因难以避免与之接触，但也会很冷淡。第一印象一旦形成，人们对后来观察和感知到的内容则往往不大注意或忽视，即使后来的印象与最初的印象有差别，也会服从最初的印象。毫无疑问，良好的第一印象会给以后的人际交往和工作带来诸多便利。所以，与人接触时，一定要注意第一印象。

但是，就是这偏执的第一印象，若真在头脑中被定格，也往往把人际交往关系引入误区，陷入“表层”，而忽略其交往对象的真正的本质内涵，甚至被人故意伪装的假象所迷惑而上当受骗，从而影响到人际关系的正常发展。

子羽曾是孔子的学生，第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，对他印象不好，觉得长相这么丑的人怎么会有才气呢？所以对子羽的态度很冷淡，不愿尽心教他。子羽感到没趣，只好退而自学。后来他刻苦自学，终有所成。孔子知道后，深为后悔地发出了“以貌取人，失之子羽”的感叹。

应该说，作为卓越的教育家，孔子对于怎样知人是有一套较为深刻的见解的，可遇到具体问题，有时也会忘了知人应取的客观标准。

关于赵国名将赵奢之子赵括，有过这样一段故事。赵括其人，夸夸其谈，本是缺乏实际