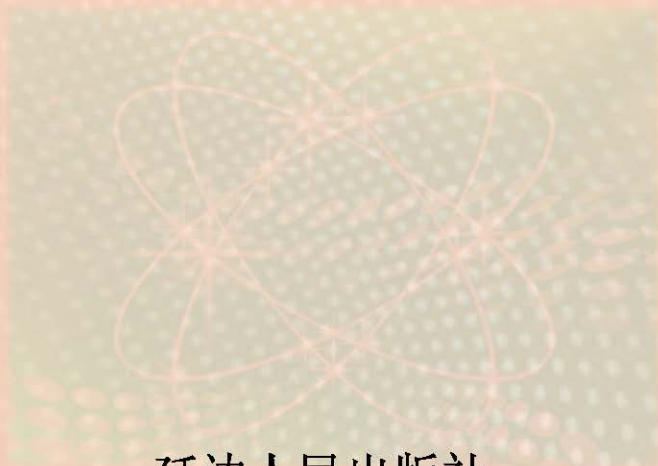


人生成长奠基石丛书

人生大计划

刘文清 编著



延边人民出版社

人生成长奠基石丛书

人生大计划

刘文清 编著

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生成长奠基石丛书 / 刘文清 编著. —延吉: 延边人民出版社

2004. 12(2010. 6 重印)

ISBN 978-7-80698-345-4

I. 人… II. ①刘… III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 119226 号

人生成长奠基石丛书

责任编辑: 崔承范

责任校对: 李宏出版: 延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印刷: 河北三河市华东印刷厂

发行: 延边人民出版社

开本: 850×11681 / 32 印张: 180 字数: 3600 千字

标准书号: ISBN 978-7-80698-345-4

版次: 2010 年 6 月第 2 版 2010 年 6 月第 2 次印刷

定价: 594. 00 元(全三十册)

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

目 录

第一章 人际关系决不容忽视.....	1
个性心理影响人际关系.....	1
顺境与逆境由心产生.....	2
人性中有弱点也有光辉.....	6
成功人际交往的前提是人际吸引.....	10
提高人际交往能力.....	13
了解人所生存的外部世界.....	15
正确看待竞争、困惑与失败.....	19
第二章 提前给自己留个好位置.....	25
没有计划必然要失败.....	25
记下次日的工作计划.....	27
制订计划时要保持灵活性.....	29
避免管理错位.....	30
第三章 在竞争中获得生存.....	33
成功者必有竞争意识.....	33
学会与人融洽合作.....	36
不能打败对手，就和他们结合.....	39
跟在“第一名”之后.....	42
不要让争斗绊住你的脚步.....	43
成大事者善于推销自我.....	48
先尊重别人!.....	54
同对方谈论他自己.....	59
第四章 树立目标一定要明确.....	63
要有成效的计划.....	63
让目标付诸行动.....	64
具备吸引人的独特个性.....	69
对他人表示深切的关心.....	70
拥有吸引人的个性.....	71
第五章 成功需要好人缘和口才.....	84
面子的哲学.....	84
好人缘是最大的资产.....	88
怎样让上司接受你.....	92
好口才成功者必备素质.....	97

说话必须把握住机会.....	100
谈话方式要因人而异.....	107

第一章 人际关系决不容忽视

个性心理影响人际关系

“世界上最浩瀚的是海洋，比海洋更浩瀚的是天空，比天空还要浩瀚的是人的心灵。”法国作家雨果的这句话使我们领会到人类心灵的领域是多么宽阔，而如此宽阔的心灵可想而知又是多么复杂。人不仅是一种理智的存在，而且有着丰富而复杂的心理活动。人的存在既是物质的，更是精神的。“喜怒哀乐，人之常情。”健康而积极的心理是人们步入成功之路的必要条件，反之，不健康而消极的心理则是使人掉进失败沼泽的重要原因。现代医学发现，即使是正常的人也有着不同程度的这样或那样的心理疾病，由于心理疾病隐藏在人的心理最深处，所以，它最隐秘、最难以觉察，有时连自己都难以感觉到。但它却是现代人最不能忽视的，隐形的心理疾病总是会以各种你觉察不到的方式作用于你的大脑，干扰你的认识和实践行动，成为你成功路上的绊脚石。悉尼奥运会上中国首金的获得者陶璐娜就是在充分认以自己的心理之后及时采取有效措施才喜获金牌的。在她夺魁之后，她第一个想到的不是去感谢父亲、母亲、教练，她想到的是她的心理辅导老师。她觉得自己能够在竞争激烈的赛场上稳定好自己的情绪，控制好比赛的节奏，完全归功于老师在平时对她进行的心理训练和纠偏。在竞争日益激烈的今天，人与人之间的较量已经不是剑拔弩张的公开打斗，而是在平静而友好的外表掩饰下内心的汹涌澎湃。这个时候，就要求你稳定自己的心理，思考自己的行动，在平静中迎接对手的挑战，而不能是对手还没慌张，自己已经乱了阵脚。所以，正确认识自己的重要一环是正确地把握自己的心理。

顺境与逆境由心产生

1. 挫折只是心理感受

心理学家们发现，挫折作为一种心理感受，与个人的不同特点有密切相关。不同的人，在同样一种挫折情境中受到程度相同的挫折时，产生的反映并不一定相同。比如，同样是家中老人去世，有的人可能悲伤至极，痛不欲生；有的人却可能情感淡漠，全无所谓。也就是，挫折感的实质，是当事者的一种主观感受。当事者是否受挫，不取决于旁观者的揣测和推论，而在于当事人对自己的动机、目标和结果之间关系的意识、评价和感受。因此，对某人构成挫折的情境和事件，对另一个人并不一定构成挫折；对某人而言是极为严重的挫折，对另一个人可能只是一般的、轻微的挫折。当事人对于自己所受挫折情况的认识越明确，受挫事件对自己越重要，则挫折感的体验越强烈；反之，对受挫情况的意识越模糊，挫折反应越微弱。如果某种挫折事件已经发生，但当事者并未意识到，那么，他也就不会产生受到挫折的感觉。

2. 幸福和不幸福是一种对比

也就是说，挫折存在于认识中，所以，幸福和不幸福就是一种对比和感受。我的一位朋友生病，须做小手术。局部麻醉后，他暂时失去小便功能。那时他徘徊在厕所外，听着别人在里面“哗哗哗”，心中顿生羡慕，进而觉得能小便是一种幸福。孤独的老乞丐躺在街角过夜，忽听对面一家争吵起来，小孩哇哇哭，厅堂内充满白炽灯光。那时，孤独的老乞丐回想起当年曾有过的家庭生活，心中无限感慨，对面家庭在他眼中充满了活力——哪怕正在争吵。巨富晚年守着庞大家产，对谁也不信任，活得很谨慎，甚至很恐惧，他的老花眼致使他无法痛痛快快地读书阅报，僵硬的骨骼令他无法远游，胃口也很差，只

能吃些清淡食物……那天，他扶窗独立，见别墅远处一乞丐捡到一块脏面包，狼吞虎咽，大快朵颐！巨富心中羡慕，潸然泪下。以上几则小故事使人们对“幸福”产生质疑。就当世而言，“幸福”的基调大抵被影视、广告中的物质至上主义敲定。而作为一种“个人的体验”，“幸福”的内涵远非常人可以想象。例如托尔斯泰曾记录一则故事：某人被捕，整日被捆在树上，看着其他犯人能在场院里走动，他竟像盼望幸福一样期待着走进场院的那一天。

所有人都有一个共同的愿望，那就是希望生活得幸福一瞥。虽然，每个人都希望幸福，但幸福的实质却并不相同，到底什么是幸福呢？

由于每个人的标准不同，表现出来的行为也大不一样。人们对金钱和物质的要求肯定有很大的差距。因为贫富差距极大，所以不可能所有人都成为富翁。如果认为钱少就是不幸的话，那么很多人都是不幸的。因此，把富翁的钱全部集中起来，然后再平分给所有的人，大家不就都幸福了吗？然而事情绝非如此的简单。

俄国著名作家陀思妥耶夫斯基以他的《罪与罚》、《白痴》等作品闻名于世，他曾这样说过：“人的不幸就在于自己不知道幸福。”即使一无所有，但只要你认为自己生活得很不错，那你就是幸福的。因此可以说，幸福与否是由你自己的思考方式所决定的，人的确是不叮思议的动物。人是通过把想象变为现实的不断努力来获得幸福的。真正的幸福不是如何结束，而是如何开始。不是我们拥有什么，而是我们想要什么。你怎么看呢？

有外国人到美国访问时，提出了这样的问题：为什么那些很富裕的家庭还要靠补助金来生活呢？他们有彩色电视机、电冰箱、洗衣机、电饭锅、空调等等，可以说现代电器是应有尽有。那么，为什么他们还说自己穷呢？解释的理由是，尽管他们家庭的基本需要已经得到了

很大满足，但与美国一般家庭水平标准相比，他们的生活水平还很低，所以才要给予补助。

在印度，生活在城市的居民，每天每个人的平均生活费用是 20 卢比，但他们同那些生活在乡村的人相比已经生活得很好了。在贫困的乡村，有的人基本温饱问题还没有得到解决，糊口和穿衣可能都还困难。所以说，贫富程度是相对的，或者说，是相比较而存在的。爱默生说：“如果认为自己穷，那你就非常穷。”有的亿万富翁腰缠万贯却心灵空虚，孤独寂寞，并因此想要自杀。但也有一些人，在别人眼里，他们非常穷，然而自己的心灵却是充实的，所以，他们生活得很幸福。如果，你能不为贫困的烦恼束缚住手脚，而自由自在地生活，那你就是心灵最充实的幸福者；反之，若被金钱困扰而不知所措，那将变成一个精神上的贫困者。佛教中有这样的话：“无一物中无尽藏。”如果你能悟通这一简单而又深奥的道理的话，贫富对你又算什么呢？林肯说过：“根据我的观察，人们快乐与否，完全是自己的决定。”努力让自己和别人都快乐起来，是世界上最让人快乐的事情。

作家琼斯的丈夫是一位大学教授。她和丈夫恩爱有加，他们说他们婚姻的幸福来自于对周围人的帮助，从中他们感受到了生活的乐趣，并在很大程度上阻止了自身消极情绪向挫折和失败的转化。

在他们结婚的头两年里，因为经济紧张，他们只能住在市郊小镇的一个居住区，这里的卫生等情况几乎不比地道的贫民窟好哪去。为此，在朋友那里，他们竭力隐瞒自己的住处，从来不敢请朋友回家做客。在那里，他们的邻居之一是一对非常老的夫妻，妻子几乎看不见，坐着轮椅；老头儿的身体也不好，还要负责照顾屋子和妻子。在他们住在那儿的第一个圣诞节的前一天，琼斯和丈夫开始布置圣诞树，两人兴高采烈，忙得不亦乐乎。可对面的房子冷冷清清，毫无声响。他

们决定送给两位老人一个惊喜：他们决定送老人一棵圣诞树。他们买了一棵小一点儿的树，用亮片和彩灯装饰起来，并且绑上许多可爱的小礼物。两人为此一直忙到深夜并当晚把它送了过去。

“老太太在昏暗的光线中看到耀眼的灯光，高兴得哭了起来。她的丈夫一再说，我们好几年都没有买过圣诞树了。两位老人围着树转了又转。”“那是我们过得最开心的一个圣诞。从老人那里，我们获得了在那儿居住下去的理由和意义。从那以后，我们开始定期地为老人做一些服务工作，同时也兼顾其他几户比较困难的家庭。从他们的笑容里，我们了解了生命的伟大价值。”

付出善意所带来的快乐，在他们心里留下了非常深远且温暖的回忆。“从那以后，我们也不再为自身所处的现实而不满与感到忧郁。我们感受到了人不管怎样活着，只要你积极地去做，你就是对社会有益的人。我们不再为自己的贫困而在同事和朋友面前感到羞怯和惭愧。我们开始邀请他们来家里做客，并让他们品味我们在那里的快乐生活。好几位朋友成为我们家的常客，因为他们周末总要来这里的几家拜访并帮助他们。”“后来我们因为工作的原因搬出了那里，但是那个地方让我们真正懂得了生活。就是在对别人的帮助中我们帮助了自己，一切的一切是需要你用心和用手去做的，天上从来没有掉馅饼的时候。”快乐与否，都由自己决定，关键在于你的态度。残疾也不能阻止快乐。海伦·凯勒生来既聋又哑也盲，完全没有能力与周围的人沟通。但最后她的一生过得快乐无比，她爱人并且被许多的人所爱。她深深地为自己的命运感恩，她把美好的事物与人分享，同时也为自己带来更多更美好的事物。与别人分享快乐，自己会更快乐。有些人希望幸运降临自己的身上，但却从来不愿意和别人分享任何美好的事物。

人性中有弱点也有光辉

1. 个性因素扮演着重要角色

在各种不同理想、的追求中，人的个性因素也扮演着一个重要的角色。一个人的个性和气质均会对他的外在行为倾向和习惯以及态度等方面产生很大的影响，这种影响不可避免地会波及个人在事业上、在行为上、在人际交往上的各种表现。有一种现象似乎也是司空见惯的，即从事不同职业的人在个性特征上往往有明显的不同之处，而从事同一职业的人则总会有一些共性。比如从事与自然科学有关的职业的人，像物理学家、医学家、数学家等，普遍会表现出严谨、负责、以抽象思维为主的特点。而从事文艺类工作的人，如作家、演员、艺术家等，则会表现出想象力丰富、敏感、以具体形象思维取胜的特点。心理学家们通过行为观察和心理测验等手段对不同职业领域的典型人物的人格特征进行了大量的研究与分析，发现各种职业的人确实有各自典型的性格特征，并且将它们视为职业成功的要素之一。比方说，一个成功的推销员往往具有外向气质，活跃健谈，善于交际，能适应环境变化，有自我表现倾向，精明老练，机动灵活等特征；一个成功的领导人则具有公正，责任心强，情绪稳定，性格外向，适应良好，不畏惧压力，镇定，人际关系协调得好等特征。而反过来说，一个不具备这些特征的人，往往也是不太可能成为一个成功的推销员或领导人物的。

2. 个性中优缺点的表现

个性是人对客观事物的稳固的态度以及与之相应的惯常的行为方式。个性中的优点可以成为特定活动中走向成功的个性心理基础。比如，性格外向、活泼者，在从事公共关系活动中较易获胜；而性格内向、严肃、呆板者，则不宜从事公共关系方面的工作，但在从事原则

性很强的工作和做科学研究方面的工作，是可望有所成就的。性格中的缺点在一定条件下可能会妨碍人们取得成功。虚伪、固执、粗率、轻佻、呆板、怯懦、凶残、专横、鲁莽、乖僻、多疑、懒惰、刚愎自用、犹豫不决、急躁等性格特点，在一定活动情境中会成为通向成功之路的障碍。

3. 多彩的个性决定人生目标的多样性

人的个性的丰富多样性，决定了人生目标选择的多样性。而且，不同的个性对实现人们的各种理想与目标往往会产生不同的影响。如何充分发掘个性中的优点和长处，克服和避免缺陷与不足，具体说来，就是要正确处理个性的为我性和宽容地面对人与人之间个性的差异性。

• 人性的特点

首先，人们都渴望自我的愿望得到满足，只有当这种渴望至少得到部分满足时，我们才会把自己的注意力从自身转移到其他方向。这是人的天性。人际关系课程先师卡耐基在《人性的弱点》里更加强调了这一点：“人们对自己身上的病痛的关注，超过非洲的四十次大地震。”人们对自己的事情比对世界上其他任何事情都要关注，每个人都认为自己最为重要，每个人都在渴望赞赏，以便自我肯定，满足精神需要。对于人性的这种“自我主义”，我们曾有过许多误解。我们曾竭力去压抑自己的人性和需要，从而扼杀了我们因需要而产生的创造力；我们曾竭力去压抑别人的人性和需要，从而恶化了正常的人际关系，导致不满、嫉恨和对抗。事实上，在一个人有更多精力去注意任何别的事物之前，他必须先吃饭，先关心他自己最基本的需要。和这基本的生理需要同样重要的是，任何一个正常的人都需要一定程度的他人与社会的认可和赞许，以维持精神上的基本需要。缺乏这种认可和赞

许，人就可能会孤僻、性格古怪，甚至出现精神毛病。这就是社会的人与自然动物的一个重要区别：人性的特点。

认识这些人性的特点，先去满足他人的需要，则人际关系和事业等方面的成功之路便被开通；相反，如果忽视人性的特点，忽视他人的需要，则人际关系就会成为泥泞小路，难以通行，甚至完全行不通，进而，也就对人的事业、爱情等方面产生极大的负面影响。在现代社会，一个人的生理物质需要与被人认可、尊重和赞扬的精神需要几乎同样迫切。人性的弱点，决定了人必须首先满足自我的基本需要，然后才能顾及他人。但现实生活中，人们又总是生活在一些自相矛盾的观念里。一方面，人们觉得先满足自己的需：要是天经地义的，因此在大多数场合都是先考虑自己的利害得失；另一方面，又对他人寄予不切实际的期望，希望别人能无私地来帮助自己，先想到自己。一旦这种希望落空，便会对他人的产生猜疑和反感。可以说，人性自我的弱点，是决定人难以完美和必然遭受挫折的原因。

- 对人差异性的模糊理解

人性弱点的另外一个重要表现就是对人的差异性的理解模糊，而模糊的理解往往会产生人与人之间的轻视和鄙夷。

人们因为生长在不同的家庭环境、经济条件、天赋教养、社会环境等条件之下，所以人的性格特征、能力水平、观念抱负、生活习惯等，自然就天差地远。如果对于人的个性的差异性不能正确地看待，只是凭着自己个人的喜好习惯和是非标准去评判人，则可交的朋友就很少，甚至，你会觉得你没有可交的朋友。“仆人眼里没有英雄”，外国的这句谚语说明相处太密太久，任何英雄都会显示其作为正常人的弱点。现实生活中，许多人感觉到与人打交道很难，容易从人的消极缺陷方面去考虑问题，很大程度上是对上面分析的人性弱点的认识

不深。如果我们不能扬长避短，从积极的角度看待人，则很难有良好的人际关系，这样就给自己走向成功设置了障碍。

有时，你事后才知道自己原来应该说些什么或做些什么，但为时已经晚矣！你只好自己生自己的闷气。这种情况对你发生过多少次？你是否考虑过，你为什么形成了自己的行为方式，以致使你不能享受到你真正想得到的幸福？

因为你已经习惯，原因往往就在于此。我们不是习惯了做成功者，就是习惯了做失败者，这并不是由我们的血统或遗传基因决定的，而往往同我们接受的早期家庭教育有关，是从父母那里学习来的。而他们又是从他们的上一辈那里学来的。但是谁也不应该受到责备。我们每个人现在采用的生活模式都来源于其他家庭成员之间相互作用的历史渊源。这些模式在我们童年时期便每时每刻传给了我们。我们每日每时都在观察那些疼爱我们、照料我们的人是如何行动的，不知不觉地学习、模仿他们处理矛盾和解决问题的方法。我们把他们的一言一行无保留地加以吸收，并把它们融进我们自己的生活模式中。今天，不管我们面对什么样的或多么复杂的困境，我们仍然采用我们父母处理问题的方式。在我们年满 4 岁的时候，就已经很好地研究了这些方法：我们知道什么时候该哭，什么时候可以笑，什么时候生气、高兴、挖苦、残酷、温柔，什么时候感到伤心……作为孩子，我们所能做的一切就是把父母教给我们的全部接受下来。正是在这种发育时期，我们变得非常像自己的父母。我们把父母的行为方式收集起来，装进一个小巧的感情的盒中，随身携带。我们一生中无论走到哪里，都随身携带着这些行为模式。

对于发生的这种情况，绝大多数父母是毫无过错的。他们对家人都怀有最美好的愿望，根本不知道这样做会有害处。他们所能教给子

女的，全是他们自己学到的和习以为常的东西。倘若我们的父母庸庸碌碌地生活、思考和安排事情，我们大概也会庸庸碌碌地生活、思考和安排事情。像感情上的潜移默化一样，我们吸取了那些脱离实际的方法和失败的技能。所以，我们几乎认识不到，阻碍着我们自己成长和获得幸福的，往往正是我们自己。我们很难弄清，我们正在不知不觉地破坏自己的成功或我们至为关心者的成功。我们之所以毫无意识地这样做，是因为我们早期受到的熏陶在感情上蒙住了我们的眼睛。

成功人际交往的前提是人际吸引

从成功的人际交往看，社会心理学家们普遍认为一个基本的前提是人际吸引，即交往双方相互之间的吸引力，它经历了注意(对交往对象产生兴趣)、认同(了解和认识对方的思想与行为并予以接纳)、相容(对交往对象产生亲切、喜欢等情感上的肯定)和交往(双方开始接触、交往并努力建立良好的人际关系)4个阶段。在这一过程中存在很多积极的影响因素，列举如下：

1. 近水楼台先得月

交往初期，空间距离的接近使得交往双方有更多的机会相互接触，即所谓近水楼台先得月，从而更加容易彼此了解与熟悉，进而产生人际吸引。

2. 志同道合

物以类聚，人以群分。两个在社会生活背景、个人经历、态度、观念、兴趣、价值观、教育水平、职业、地位等各方面比较相似的人，更容易找到共同语言，正所谓志同道合。相似性越强，人际吸引力便越大。

3. 各取所需，相得益彰

当交往双方在能力特长、人格特征、需求利益和思想观念等方面虽不相似但却恰好形成互补关系时，人际吸引力也会大大增强，正所谓各取所需，相得益彰。这种由于互补而产生的吸引更多的是发生在感情深厚的朋友，尤其是恋人或夫妻之间。

4. 交往双方的品貌很重要

一个仪表堂堂的人，一个天生丽质的人，一个风度翩翩的人……这样的人走在大街上必然会引来高的“回头率”，这就是人际吸引的产生。这些外在因素在交往初期的作用尤其不可小觑。一个才华横溢、谈吐不凡的人也使人们愿意接近他，这是能力的吸引。甚至，一些无伤大雅的小小过失会使人们更趋向于接近他，人非圣贤，孰能无过，从而避免使人产生高不可攀的感觉。然而，一个能力低的人本来就不讨人喜欢，若再犯错误则会使人更加讨厌。此外，一个人的个性特征也会影响人际吸引。研究表明，真诚、理解、忠实、信赖、理智、可靠、有理想、负责任、体贴、热情、友善、乐观、宽容等个性特征可以产生强烈的人际吸引，而另一些个性品质，如天真、腼腆、文静、感情丰富、谨慎、固执、循规蹈矩、依赖等，如果表现适当，也会产生一定的人际吸引。

5. 人若敬我，我便敬人

一般来说，人们更倾向于接近那些愿意接近自己的人，人若敬我，我便敬人，这是一种情感的回报。尤其是那些对自我评价不高、自信心低或遭受挫折的人，一旦得到别人的喜欢、赞赏和肯定，他们就会用更强烈的感情加以回报，这种人际吸引一般强烈而持久。

由此可见，人际吸引是人际交往的基础。没有人际吸引，人际交往便无从谈起，更别说建立良好的人际关系了。因此，致力于培养和增强人际吸引是每个人都不可忽视的问题。电正出于这一目的，我们

将转向问题的另一个角度，人际交往障碍。这是交往中的一些不利因素引起的，例如：①语言运用的差异

语言的运用是人际交往中最基本的交流形式。如果交往双方语言不通，或者对同一词汇或句子有不同的理解，便很难实现良好的沟通。

⑦“代沟”

“代沟”便是由于年龄差异而引起的交往障碍，发生在长辈和晚辈之间。他们由于时间上的差异而对社会持不同态度和观念，并且沿循不同的言行方式，因而难以沟通。

③各种偏见

人群之间常常存在许多偏见，如阶级偏见、种族或民族偏见、地区偏见、职业偏见、性别偏见等，形成态度障碍，交往难以进行。认知差异交往双方在文化程度、认知方式、脱点意见、兴趣、价值观以及交往目的和方式方法等各方面的显著差异，将不可避免地引起双方认知失调，从而妨碍进一步交往。

⑤不能自我认知

人贵在有自知之明。不过，有些人却在对自己的认识上发生较大的偏差，表现为过度自卑或过度自负。前者因为自惭形秽而远离人群，后者则因自视过高而盛气凌人，而两者均会引起人群的反感，难以产生人际吸引。

⑥不良的个性

良好的个性特征可以促进人际吸引，不良的个性特征自然会破坏人际关系。典型的不良特征有：敌意、自私、粗鲁、贪婪、虚伪、冷酷、恶毒、不友善、狭隘、嫉妒、猜疑等。实验表明，这些不良个性是导致人走向失败与挫折的最重要的原因。