

在这个险恶的世界，
你要变得内心强大，要学会看清自己、读懂人生。



被一致认可和肯定的青春能量读本，
改变千万年轻人的人脉胜经，
最亲切的新生代社会生存指南！

二十几岁要懂得 的人生经验

大全集

水中鱼 穆清◎编著



二十几岁要懂得的人生经验大全集

水中鱼 穆清 编著

新世界出版社

前言

二十几岁是人生当中最为宝贵的时期，也是我们为人生打基础的重要时期。我们接受过学校里的教育，也掌握了一定的科学文化知识，但是我们对于这个复杂的社会又真正了解多少呢？当你踏入社会，你才发现社会比你想象的还要复杂得多，很多事也并不是你想的那样单纯直接。缺少人生经验的我们难免在现实中遭受挫折，甚至遇到难以承受的打击。有些道理只有用时间、经历甚至生命去实践才能获得一丝感悟，当你恍然大悟的时候，早已韶华不再。

人生不是用铅笔书写的，当你发现错误时，可以用橡皮擦擦掉修改。当然，这也并不意味着年轻就要做社会规则的牺牲品，也不要以为只有遭遇不幸的人才能明白人世间的真谛。没有谁会愿意在现实中磕磕绊绊，让自己遍体鳞伤。很多道理就在前人总结的人生经验里，这些经验带着刻骨铭心的创痛，经一代一代人的亲身体会而证明无误。伟人和名人也曾年轻过，也曾和我们一样茫然过、失落过，他们也犯过错，有些错误也给他们带来了难以弥补的遗憾，他们曾为此慨叹人生无情，渴望重新来活，但往者不可谏。最后，他们痛定思痛，将那些教训总结出来，希望后人可以汲取他们的经验。这些经验能够让后辈的年轻人少走弯路，在走向成功的道路上事半功倍。

《二十几岁要懂得的人生经验大全集》是送给年轻人的一份厚礼，它将告诉你如何驾驭人生，如何更好地吸取经验、少走弯路，怎样更好地在社会上生存，如何进入职场并游刃有余……书中的每一个道理都是年轻人要懂得的，书中的良言忠告，断金碎玉般的句子，道破成功的秘密，相信每一个年轻读者阅读之后，都会产生共鸣，有所助益。

鲁迅先生曾说：“世上本没有路，走的人多了，也便成了路。”经验就是前人开创道路时留下的路标。顺着路标，踩着前人的脚步，你就可以更加明确前进的目标，不会在走向成功的道路上步入歧途，跌入万劫不覆的深渊。本书从实际出发，按照二十几岁年轻人的现状和实情，带你走出人生的误区，给你一个正确的精神指引和行动要领，与你共赴一场智慧、激情、快乐的青春盛宴。希望本书能够帮助你摆脱惯性思维的束缚，了解足够多的社会经验，为你的生活锦上添花，让你的成功一路坦途！

第 1 章 开放你的思想，做最好的自己

生活在这样一个开放的时代，我们接触的外界是一个需要交流、沟通的大市场。在这样的环境下，决定个人发展的，将是其独一无二的价值和思想。博学而无友，则孤陋而寡闻。握紧双拳好像抓住了一切，其实连空气也没有；敞开胸怀看似什么也没得到，但你拥抱了整个世界。

不要自我设限、自我封闭

有一个孩子小学六年级毕业考试时得了第一名，老师奖给他一本《世界地图》。他很高兴，跑回家就开始看这本《世界地图》。不幸的是，那天轮到他为家人烧洗澡水。他就一边烧水，一边在灶边看地图。他看到一张“埃及地图”，想到埃及有金字塔、有埃及艳后、有尼罗河、有法老王，还有很多神秘的东西，心想长大以后如果有机会一定要去埃及。

正当他看得入神的时候，突然有一个大人从浴室里冲了出来，用很大的声音对他说：“你在干什么？”他抬头一看，原来是爸爸。他说：“我在看埃及地图！”脾气暴躁的爸爸跑过来给了他两记耳光，然后说：“赶快生火！看什么埃及地图！”见他没动，爸爸朝他屁股踢了一脚，严肃地说：“我保证！你这辈子绝不可能到那么遥远的地方！赶快生火！”

他当时看着爸爸，呆住了，心想：“爸爸怎么给我这么奇怪的保证，真的吗？我这一生真的不可能去埃及吗？”20年后，那位老父亲收到一张来自埃及的明信片，上面熟悉的字体写着：“亲爱的爸爸：我现在在埃及的金字塔前给您写信，记得小时候，您打我两记耳光，踢我一脚，保证我不能到这么远的地方来。但是我现在做到了……”

任何人的人生都不需要保证，哪怕是自己最信赖的人。只要你不画地为牢，就永远有欣赏不完的风景。当今世界是一个多元化的、开放的世界，它接纳每一个想要获得成功的人。但是总有一些年轻人与这个时代格格不入，他们把自己封闭在过去的经历中，暗自伤神，岂不知，在这样的过程中已经把成功的机会拱手让人了。

自我封闭的年轻人不懂得，过去并不代表未来，无论你曾经失败过多少次，受过多少挫折，这些都不重要，重要的是，你要对未来充满希望。无论你过去怎样，只要你调整心态，明确自己的目标，乐观积极地行动起来，就能够扭转劣势，更好地成长。

美国著名脱口秀节目主持人奥普拉·温弗莉，曾是个体重 90 公斤、身材笨重、姿色平平的黑人女性。她出身在美国的一个贫民区，是一个私生子。儿时的奥普拉寄居在亲戚家，受尽了非人的虐待，给她的一生留下了挥之不去的伤痛。十几岁的她曾把家里弄得乱七八糟，假装被打劫的样子，偷走了母亲的钱包。她和伙伴们鬼混，抽烟、吸毒、喝酒，越陷越深，她的青春犹如在肮脏的大染缸里浸泡，母亲甚至想将她送进少管所。

直到 14 岁，奥普拉才第一次见到父亲。她一直以为自己已经没有希望了，当时也没有人愿意正眼看她。还好，父亲没有抛弃她。她在新的环境中改头换面，参加了学校的戏剧俱乐部，并常在俱乐部举办的朗诵比赛中获奖。后来，在费城举行的有 1 万名会员参加的校园俱乐部演讲比赛中，温弗莉凭借一篇短小精悍的演讲，赢得了 1000 美元的奖学金。

在大学里，温弗莉有机会踏进所有电视人梦想的 CBS（哥伦比亚广播公司）的大门，但是她开创的充满感情的新闻表述方式，与传统主持人刻板庄严的风格迥异。好在虽然这种风格没有被接受，却为她赢得了另一家电视台的特别关注。不过，这家电视台希望她去纽约接受整容手术，但温弗莉的底子太差，美容师端详了半天后望而却步，整容也就不了了之了。

其实，不仅是外貌上的原因，当时美国的主持界鲜有女性，甚至有人说“女人的声音听起来缺乏可信度”。但是温弗莉证明了这是谬论：她主持《人们在说话》脱口秀，收视率一路飙升，超过了当年脱口秀有名的节目。另外，她主持的《芝加哥早晨》栏目，从一个下三流的脱口秀一跃而起，变成收视率第一的金牌栏目。后来，《芝加哥早晨》更名为《奥普拉·温弗莉脱口秀》，在全美 120 个城市同步播出。

如今的奥普拉已经是美国舆论界呼风唤雨的人物，年届五十的她还去尝试拍电影，推荐优秀的黑人编剧，她的路似乎才刚开始。

从一个标准的黑人小混混，到优秀的毕业生，再到著名的节目主持人，奥普拉·温弗莉一次又一次突破了自我。她也曾经觉得自己没有任何希望了，但只要她去尝试，不断努力，就能成功。其实，很多年轻人都输在了自我设限上。绝大多数人都会以过去的自己来判断未来的自己。事实是，未来的自己完全可以成为另一种样子的人。

二十几岁的你，应当及时摆脱自身“心理高度”的限制，打开制约成功的“盖子”，那么你的职业发展空间和成功率将会大为增加。现实中，总有一些有实力的年轻人在职业发展过程中，特别是求职时，由于受到“心理高度”的限制，常常对一些适合的职业发展机会（如合适的用人单位、升职机会、发展机会等）望而却步，结果，痛失良机，甚至导致经常性的职场挫败。

心理高度决定一个人的事业高度。一个人若想突破事业的“瓶颈”，有所作为，首先就要突破心理的“瓶颈”，不能因为过去的一些失败或是眼前职位的卑微而妄自菲薄，为自己的职业生涯过早地盖上一个“盖子”。在这个开放的时代，年轻人要敞开胸怀，永往直前，在人生的大舞台上跳出优美的华尔兹。

宁可在尝试中失败，不在保守中成功

从青涩的应届毕业生成为央视的名主持，从远涉重洋的学子到纪录片的制作人，从凤凰卫视的知名主持人到阳光卫视的当家人，杨澜的身份、角色一直在变化。

1994 年，杨澜获得了中国第一届主持人“金话筒奖”。也就是在这一年，事业如日中天的她突然离开《正大综艺》，留学美国，震惊了很多喜爱她的观众。对于出走央视的原因，杨澜说：“主持人这个行当有某种吃‘青春饭’的特征，我不想走这样的一条道路。我相信，如果一个人不充实自己的话，前程将是短暂的。”

1997 年在美国获得硕士学位回国后，杨澜加盟香港凤凰卫视中文台，开创了名人访谈类节目《杨澜工作室》，并担任制片人和主持人。那段时间，她主持的节目在世界华语观众中拥有广泛的知名度和美誉度。在凤凰卫视的两年里，杨澜拓宽了自己的职业视野，不仅积累了各方面的经验和资本，同时也找到了未来的发展空间。

1999 年 10 月，杨澜突然宣布离开凤凰卫视中文台。这次的离开给人们留下了更大的想象空间，比上次巅峰之时离开《正大综艺》更让人们吃惊和关注。杨澜对此的解释是：“离开凤凰的原因只有一个，在事业与家庭的选择中，

我选择了家庭。”

2000年3月，在所有媒体没有意料到的时候，杨澜突然发布了和丈夫吴征收购良记集团并更名为阳光文化网络电视控股有限公司的消息。在新闻发布会上，她胸有成竹地提出了打造阳光文化传媒的计划，对于电视市场的未来前景做了精心的描述。杨澜是一个雄心勃勃的女性，就像一只追逐电视梦永远不知疲倦和满足的蝴蝶。

2003年，阳光卫视70%股权转让，杨澜宣告阳光卫视创办失败。但是杨澜并没有放弃传媒人士的角色，她和东方卫视、凤凰卫视、湖南卫视合作，主持《杨澜视线》《杨澜访谈录》《天下女人》等节目，并多次参与北京奥运会的重大活动。

杨澜说过：“这些年，有太多的遗憾。唯一对自己满意的，就是一一直在追求改变。宁可在尝试中失败，也不在保守中成功。”杨澜的经历是这句话最好的注解。阳光卫视虽然失败了，杨澜的挑战却是成功的，至少她知道了自己下一步应该怎样走，再次创业时应该注意什么。这收获，不经历就不能明白。

在开放中尝试改变，即使失败也精彩。蝶变，就是一次次突破想象，包括自己的想象，然后再去追寻更高、更远、更灿烂的目标。

在未来的社会里，那种自我中心、自我封闭、自我满足、自以为是，以及自我设限的人，注定不可能适应社会，甚至生存都会成问题。变，正是人生的魅力所在，而不变的，是心中超越自我的渴望。

第2章 格局决定命运，思路决定成败

绕路而行对解决一些堵塞通常很有效。比如当你用一种方法思考一个问题和做一件事情遇到思路被堵塞之时，不妨换个角度去思索，换种方法去做，也许你就会茅塞顿开、豁然开朗，找到那种“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

好运气的背后藏着大格局

二十几岁的年轻人都想在这个时候有所成就、有所收获。年轻人若想成就大事就不能怕冒风险，因为大的风险可能带来大的收益。但是如果你想赢，就不能只靠运气，你能靠的只有自己。李嘉诚曾经说过：“即使本来有一百的力量足以成事，但我要储备二百的力量去攻，而不是随便去赌一赌。”他所说的力量也就是实力，只有你拥有了足够的实力，才可以去“碰碰运气”。如果实力不够，光想靠运气成事，那成功的概率就微乎其微了。

百富勤曾经是香港金融市场里叱咤风云的明星级证券行，但是在亚洲金融风暴中宣告清盘，存活的时间仅仅10年。

1987年的股灾之后，香港的股票市场一片狼藉，百富勤国际公司就是在这个时候成立的。在天时、地利、人和的配合下，百富勤就像一只展翅的雄鹰，以“快、狠、准”的经营作风，抓住了每一个可以实现丰厚利润回报的机会，勇于开拓。所以，在短短的10年间，百富勤就由一间3亿港元的小经纪行发展到总资产240亿港元的跨国集团公司，被认为是股市的神话。

百富勤的投资项目非常广泛，覆盖的地区也很广，主要的业务包括股票产品、定息债券、直接投资、资金管理、物业投资及发展和投资买卖等，也就是说，只要是高利润回报的业务，百富勤都是满怀兴趣地加入。表面上百富勤一帆风顺，其实投资风险一直伴随在它身边，它忘记了投资的要诀——“分散风险”，导致它的投资金额过大，而且忽略了亚洲市场的风险，孤注一掷地把资金投入到了亚洲市场。

由于百富勤的投机心理太强，越高风险的业务投入越多，所以在印度尼西亚和韩国的投资过大，将近6亿美元，相当于总投资额的25%~30%。很快，因为印尼盾和韩圆大幅贬值，百富勤的投资产生了巨额的亏损。在沉重的打击下，百富勤终于支撑不住，宣告清盘。

百富勤忽略了自身的承受能力，在实力还不充沛的情况下想碰运气捞一把，这样的决策显然是错误的。机遇没有降临，风险却不期而至。所以，只得失败告终。

很多的年轻人在现实生活中也有赌博心理，例如，很多买股票的年轻人根本没有一点炒股常识。他们一发现某只股票有利可图，马上全力追进，用尽全部积蓄，结果仅有的钱多半是随风而去。然后又一心想着要翻本，要加码赌一把狠的，要把握住那罕有的机会，结果亏损继续扩大，以至于清空了钱袋，变得更穷。

年轻人不能靠赌博和投机的心理来奢求成功，无论什么时候，你一定要谨记，能让你获得最终成功的必定是你的实力而非运气。

最短的路未必最快，成功有时需要绕道而行

一个乘客着急赶飞机，他跳上出租车朝司机大喊：“快，飞机场！”司机平

静地回头看看他：“先生，您是要走最近的路还是最快的路？”乘客被弄糊涂了，问：“最近的路不就是最快的路吗？”司机摇摇头：“不，最近的是直路，但常常会堵车，绕弯的路虽然走的路程长一些，却可以最快到达飞机场！”

世间的路分为直路和弯路两种，毫无疑问，人们都愿意走直路，因为直路平坦，离目标又近；相反，没有人愿意去走弯路，因为弯路曲折艰险。

两点之间直线最短，这是颠扑不破的真理。但是直线道路却不一定是最快能到达目标的路。正如英国军事家哈利曾说过：“在战略上，漫长迂回的道路，常常是达到目的的最短途径。”同理，“直线”般的说话、做事的方式也值得进一步推敲，有时候变直为曲、绕道而行反而能带来预期之外的积极作用。

人生如攀登，为了登上山顶，需要避开悬崖，避开峭壁，迂回前进，这样看似走弯路，可实际仍能到达山顶，而且还可减少体力消耗。

欧辉上大学时，爱上了一个堪称校花的美丽女生。他知道自己分量，他各方面都平平常常，包括长相、专业水平，更没有什么特长。他的想法一旦公布出来，肯定百分之百的人会说他是癞蛤蟆想吃天鹅肉。同时，他也知道校花身边有很多帅哥或者才子在追求她，他如果再以同样的方式加入，肯定不能成功，反而更可能被嘲笑。

欧辉冥思苦想，最后想到了“绕道而行”。他打听到这位校花特爱弹钢琴，而他恰好有一点钢琴基础。于是，他不分白天黑夜苦练钢琴，并且在一年后的全校钢琴比赛中夺冠，被誉为“校园钢琴王子”。就在他夺冠的第二天，校花就主动来找他，要向他学习钢琴。下面的事情就顺利多了，日久生情，校花毕业后就成了他的妻子。

一个聪明的人，懂得承认对手的优势，认清自己的劣势，然后避开对手的锋芒，绕道达到目标。他们的战术看起来似乎少了点“速战速决”的味道，却是最行之有效的。所以，当我们分析了所面临的困难，发现用一种方法无法解决时，不妨绕开它，寻找别的路径。

当我们在生活中遇到走到路尽头时，无路可走的情况下，倘若回过头来，绕道而行或许可以找到一条新路，所以世上只有死路，没有绝路，而我们之所以往往感到遭逢“绝路”，是因为我们自己把路给走绝了，或者说我们的思路狭隘，缺乏“绕道”的意识。

懂得绕道而行的人，往往是最先到达目的地的人。因为他们善于想人所未想，做人所未做，在人们的视野之外，另外看到一条路。这种高度智慧的做法，并不是随波逐流的人所能办到的。

第3章 世界没有不变的法则，人生没有绝对的规则

问题无处不在，机会也无处不在，可二十几岁的年轻人总把自己禁锢在狭窄的框架中，被传统的思维局限和条条框框的规则所束缚。当我们不再一步步地机械行事时，很多机遇都会降临。

不按规则办事也是一种规则

在规则之下，人们往往会形成一种思维定式。如果想要有所创新与突破，就必须打破这些既定的规则。艺术大师毕加索曾说过：“创造之前必须先破坏。”小说家、戏剧家契诃夫也曾说：“人们厌烦了寂静，就希望来一场暴风雨；厌烦了规规矩矩气度庄严地坐着，就希望闹出点乱子来。”创新作为一种最灵动的精神活动，最忌讳的就是教条。任何形式的清规戒律，都会束缚其手脚。只有敢于打破常规标新立异的人，才能真正有所作为，才能敞开心怀拥抱成功。

对于二十几岁的年轻人来说，更是如此。年轻人要想成功，就必须敢于标新立异，推陈出新。在这里，美国商界奇才尤伯约翰为我们做出了一个很好的榜样。

1984年以前的奥运会主办国，几乎是“指定”的。对举办国而言，往往是喜忧参半。能举办奥运会，自然是国家民族的荣誉，还可以乘机宣传本国形象，但是以新场馆建设为主的大规模硬件软件投入，又将使政府负担巨大的财政赤字。1976年加拿大主办蒙特利尔奥运会，亏损10亿美元，当时预计这一巨额债务到2003年才能还清；1980年，莫斯科奥运会总支出达90亿美元，具体债务更是一个天文数字。奥运会几乎变成了为“国家民族利益”而举办，为“政治需要”而举办。赔本已成奥运定律。

鉴于其他国家举办奥运的亏损情况，洛杉矶市政府在得到主办权后即做出一项史无前例的决议：第23届奥运会不动用任何公用基金，因此而开创了民办奥运会的先河。

尤伯约翰接手奥运之后，发现组委会竟连一家中小型民营企业都不如，没有秘书、没有电话、没有办公室，甚至连一个账号都没有。一切都得从零开始，尤伯约翰决定破釜沉舟。他以1060万美元的价格将自己旅游公司的股份卖掉，开始招募雇佣人员，把奥运会商业化，进行市场运作。

第一步，开源节流。

尤伯约翰认为，自1932年洛杉矶奥运会以来，规模大、虚浮、奢华和浪费成为时尚。他决定想尽一切办法节省不必要的开支。首先，他本人以身作则不领薪水，在这种精神感召下，有数万名工作人员甘当义工；其次，沿用洛杉矶现成的体育场；最后，把当地的3所大学宿舍用作奥运村。仅后两项措施就节约了10亿美元。

第二步，举行声势浩大的“圣火传递”活动。

奥运圣火在希腊点燃后，在美国举行横贯美国本土的1.5万公里圣火接力跑。用捐款的办法，谁出钱谁就可以举着火炬跑上一程。全程圣火传递权以每公里3000美元出售，1.5万公里共售得4500万美元。尤伯约翰实际上是在卖百年奥运的历史、荣誉等巨大的无形资产。

第三步，别具一格的融资、赢利模式。

尤伯约翰创造了别具一格的融资和赢利模式，让奥运会为主办方带来了滚

滚财源。尤伯约翰出人意料地提出，赞助金额不得低于 500 万美元，而且不许在场地内包括其空中做商业广告。这些苛刻的条件反而刺激了赞助商的热情。一家公司急于加入赞助，甚至还没弄清所赞助的室内赛车比赛程序如何，就匆匆签字。尤伯约翰最终从 150 家赞助商中选定 30 家。此举共筹到 1.17 亿美元。

最大的收益来自独家电视转播权转让。尤伯约翰采取美国三大电视网竞投的方式，结果，美国广播公司以 2.25 亿美元夺得电视转播权。尤伯约翰又首次打破奥运会广播电台免费转播比赛的惯例，以 7000 万美元把广播转播权卖给美国、欧洲及澳大利亚的广播公司。

第四步，出售与本届奥运会相关的吉祥物和纪念品。

尤伯约翰联合一些商家，发行了一些以本届奥运会吉祥物山姆鹰为主要标志的纪念品。

通过这四步卓有成效的市场运作，在短短的十几天内，第 23 届奥运会总支出 5.1 亿美元，赢利 2.5 亿美元，是原计划的 10 倍。尤伯约翰本人也得到 47.5 万美元的红利。在闭幕式上，时任国际奥委会主席的萨马兰奇向尤伯约翰颁发了一枚特别的金牌，报界称此为“本届奥运最大的一枚金牌”。

在人们习以为常的规则面前，虽然平稳却少了几分发展的激情与冲动，不妨打破常规、不按常理出牌，有时会有意想不到的惊喜降临。二十几岁的年轻人学会适当变通，让对手永远猜不透我们在想什么，永远跟不上我们的节奏，就更容易获得成功。

有些“规则”只能让人绕得更远

曾几何时，我们都拥有一腔热血，坚持自己认为正确的，做自己喜欢做的，但是随着我们逐步融入这个社会，我们显得更“老实”了，做事有了一套“规则”，离自己的真实想法越来越远。这些“规则”看起来很有利于我们更好地在社会上立足，但也正是这些“规则”让我们与成功越来越远。

电视剧《士兵突击》中的许三多，起初是一个外人眼中傻里傻气，没有远大目标的老实疙瘩，但也正是这个傻得让人有些喷饭的“许木木”，最终比他周围的大部分人都走得远。他是一个没有被社会规则化的人，伤心就真的伤心，大哭，大笑，真心地佩服别人，毫不掺假。而成才这样的“精得和鬼一样”的人，他懂得给领导送礼，懂得上进，选择对自己发展有利的东西，哪怕是有些不仁不义，他也会认为这是必要的……但这样，事情就像他想的那样向好的方向发展吗？没有，他在绕了一大圈之后，却回到了许三多曾经待过的地方，一个让很多战士都觉得没有希望的地方。这时候他才开始反思，或许在绕圈子的时候，他把自己最该保留的东西失去了，那就是真正的自己。于是，他开始寻找真实的自己，踏踏实实地做事、做人，后来也赶上了许三多。

在生活中，我们大部分人更想成才，急切地期盼成功，所以学着去变得更加圆滑，学着让人更看不出自己的真心，于是我们变成了一个社会的综合体，一个分辨不出自己本来面目的行尸走肉。直到有一天，突然看到那个曾经被自己嘲笑不懂人情世故的人走在了自己的前面，才开始反思：或许错了。

在纷繁复杂的社会大染缸中，我们被染得五颜六色，本色似乎就如同凤毛麟角一样稀有，因而显得弥足珍贵。

张曼玉堪称“一代影后”，如果说她的成名 80%靠的是机遇，那么 20%则是靠她本身特有的气质和不懈的努力。18 岁时，张曼玉报名参加了当年的港姐选美大赛，并在决赛中获得了亚军和“最上镜小姐”的荣誉。从此，人们便认识

了这个容貌秀丽、活泼可爱的小姑娘，而她的职业生涯和人生理想也随之发生了根本性的转变。人如其名，张曼玉给人曼妙灵秀、温雅纯净的感觉。身材修长、笑容纯真、活泼可爱，乌黑飘逸的长发、明亮慧黠的双眸总会给人留下深刻印象。她的相貌在演艺圈里算不上最漂亮，但很有特点，她的美丽让人无法复制。在多年的演艺生涯里，张曼玉一直保持着清新自然的本色，也正因为如此，她成为世界影迷心中无法替代的瑰丽。

同年与张曼玉一起选上的佳丽还有 48 人，而当时的冠军恐怕已经不为人所知道了，张曼玉却让人们无法忘记。对张曼玉而言，如果她没有保持自己清纯自然的本色，而是随波逐流，追赶所谓的“时尚”，也不会得到命运女神的眷顾。

本色就是不矫揉造作，不过分修饰，把自己最本真的一面呈现出来。若过多地掺杂社会上所谓“规则”的东西，只会让人走弯路。这样的人太“精明”了，所以社会上的枝枝蔓蔓干扰着他，使他做事情不能一心地直奔目标，不是通过努力提升自身能力，而是将精力花在讨好上司、拉帮结派上，自然无法更快地达到目标。

所以，对于我们每一个人来说：越是急功近利，越是达不到目的。人生很多事情都要慢慢来，凡事做到举重若轻，一步步地走稳了、走实了，才能走得更好、更远。

第4章 二十几岁了，有些道理需要重新审视

小的时候，家长就教我们：一定要认真。但是认真就好吗？我们每天焦头烂额地工作，换来的并不是预想的结果，认真就非常好吗？人们常说：“木秀于林，风必摧之。”真的是这样吗？为什么那些会表现的人总比自己升得快……很多道理为什么在二十几岁时开始显得有些牵强，如果在此时，我们还不及及时地修正我们陈旧的观念，势必会在社会上四处碰壁。

委屈不能求全

人常说，“委屈求全”，想通过委屈自己的方式获得较大的利益，可事实的确如此吗？当我们委屈自己的时候真的就能求全吗？

经济学家茅于軾陪一位外国朋友去首都机场，打了辆出租车，等从机场回来，他发现司机做了小小的手脚，没按往返计费，而是按“单程”的标准来计价，多算了60元钱。这时候有三种方法可以选择：一是向主管部门告发这个司机，那么他不但收不到这笔车费，还将被处罚；二是自认倒霉，算了；三是指出其错误，按应付的价钱付费。

外国朋友建议用第一种办法，茅于軾选择了第三种，他说，这是一种有原则的宽容，我不会以怨报怨，也不会以德报怨，而是以直报怨。如我仅还以德，那么他将不知悔改，实质上是在纵容他；我若还以怨，斤斤计较，则影响了双方的效率与效益；我指出他的错误，然后公平地对待他，则是最直截了当的方法。

生活中人们不可避免地会被他人侵犯、伤害或妨碍，有的人可能是无意中冒犯了你，有的人可能是为了某种原因冲撞了你，有的人可能是为了一些蝇头小利而让你反感。这些算不上大奸大恶，多是道德领域中的小事，未必能达到法律的高度。咽下去，心有不甘；针锋相对，实在不值。

有人开玩笑地说：“以德报德是正常现象；以怨报怨是平常现象；以怨报德是反常现象；以德报怨是超常现象。”以怨报怨，最终得到的是怨气的双方；以德报怨，除非真的到达一定境界，否则只会让你心中不知不觉存积更多的怨。其实，做人只要以直报怨，以有原则的宽容待人，问心无愧即可。

很多时候，我们委屈了自己却不能得到相应的结果，还可能出现更糟的情况。而且一再退让很可能导致的是个人精神的压抑，做事缺少热情和主动性，导致自己的生活状况更糟。有时为了大局委屈自己是必要的，但是不论什么事情都想通过委屈自己的方式去解决，那么问题将永远不会得到解决。

所以，生活在这个世界上，学会爱自己一些。爱自己，是源于对生命本身的崇尚和珍重。不委屈自己、爱自己，还表现在对待生命、对待生活的态度上。

有一个农民，只上了几年学，家里就没钱供他继续上学了。他辍学回家，帮父亲耕种二亩薄田。在他18岁时，父亲去世了，家庭的重担全部压在了他的肩上。他要照顾身体不好的母亲，还有瘫痪在床的祖母。

改革开放后，农田承包到户。他把一块水洼挖成池塘，想养鱼。但村里的干部告诉他，水田不能养鱼，只能种庄稼，他只好又把池塘填平。这件事成了一个笑话，在别人看来，他是一个想发财但又非常愚蠢的人。

听说养鸡能赚钱，他向亲戚借了300元钱，养起了鸡。但是一场大雨后，鸡得了鸡瘟，几天内全部死了。300元对别人来说可能不算什么，对一个只靠

二亩薄田生活的家庭而言，可谓天文数字。他的母亲受不了这个刺激，忧劳成疾而死。

他后来酿过酒、捕过鱼，甚至还在石矿的悬崖上帮人打过炮眼……可都没有赚到钱。

36 岁的时候，他还没有娶到媳妇。没有女人愿意嫁给他，因为他只有一间土屋，随时有可能在一场大雨后倒塌。

但他仍然坚持着，不久他四处借钱买了一辆手扶拖拉机。不料，上路不到半个月，这辆拖拉机就载着他冲入一条河里。他断了一条腿，成了瘸子。而那拖拉机，已残破不堪，只好当废铁卖了。

几乎所有的人都说他这辈子完了。但多年后他成了一家公司的老总，有了上亿元的资产。

这么多的磨难是常人无法承受的，但是他一直没有放弃，这种坚韧皆是源于对自己的珍爱，他不委屈自己将就着过完一生，而是选择了坚强地向前，最后他成功了。

珍爱自我，可以让我们的灵魂更为自由；可以让我们在无房无居的时候，去砌砖叠瓦，建造出我们自己的宫殿，成为自己精神家园的主人。

强项有时候伤害自己

强项是令我们每个人骄傲的地方，但有时候，强项也会害了我们。

人们常常会发现这样的现象，一些平时表现优异的学生在正式考试时总是失利，造成这种结果的原因一方面是因为心理压力过大，患得患失，影响了正常发挥，另外则是因为失误，由于自己比较擅长，所以更容易粗心大意，注意力不集中，而出现一些不该出现的错误。

一些人常常会说：“这件事情太容易了，一会儿我去做。”到后来没有时间去做了就草草了事，结果可想而知。为什么我们对于那些自己最能胜任的事情往往做不好呢？归根结底就是没有一颗专注的心，认真地去对待它。

任何事情，不论再简单，自己再擅长，粗心大意，那也是做不好的。歌德曾说：“一个人不能骑两匹马，骑上这匹，就会丢掉那匹。聪明人会把分散精力的事情置之度外，专心致志地学一门知识，学一门就要把它学好。”

有一个很有名望的主教在花园中虔诚地祷告。此时，一名心慌意乱的侍女跑过来，焦急地寻找她丢失的孩子。由于心焦情切，她并没有注意到跪在那里祈祷的主教，结果被他绊了一跤，一句道歉的话也未说就走了。主教经她一踩，心中颇为恼怒。就在他将要祈祷完时，侍女找到了小孩，高高兴兴地走回来。一看到主教满面怒容地站在那里，她吃了一惊，也大为惶恐。

主教生气地说：“你可不可以解释一下刚才的行为？”

侍女不紧不慢地说：“对不起，主教，我刚才一心惦念着孩子的安危，所以没有注意到您在那里。当时，您不是正在祈祷吗？您所祈祷的对象，不是比我的孩子还要珍贵千万倍吗？您怎么还会注意到我呢？”

主教低头不语。

镇压太平军的将领胡林翼说：“凡办事皆须神情贯注。若心有二用，则不能有成。”一个专注的人，必然不会因周围的事物分心。一个人的精力和时间本来是有限的，如果选不准目标，到处乱闯，几年的时间会一晃而过。如果想取得突破性的进展，就该像学打靶一样，迅速瞄准目标。

学者梁实秋曾断断续续用 30 多年的时间独自完成了《莎士比亚全集》的翻译工作，投入了几乎半生的精力。开始，梁实秋共物色了 5 个人担任翻译，他

和闻一多、徐志摩、陈西滢、叶公超，计划 5~10 年完成。后来，另外四人因事离开，梁实秋只好一个人把任务承担下来。抗日战争爆发后，为了躲避日寇的通缉，他不得不逃离北京，在极其艰苦的环境下，继续进行对莎翁剧作的翻译。抗战胜利后，梁实秋回到北京，在北京师范大学任教，课余之暇，他依然坚持对莎翁剧作的翻译。1967 年，由梁实秋独立翻译的莎士比亚 37 部作品的中文译本全部出齐，在国内大学界引起了轰动。

梁实秋的成功，得益于他对这一工作的执著精神，得益于他一心一意的投入。任何事情都需要投入，要想成就大事就要锲而不舍地投入。

要专注我们首先就要发现工作或做事的兴趣所在。人只有在做自己感兴趣的事情时精神才会高度集中。爱迪生在实验室里可以两天两夜不睡觉，可是一听音乐便会呼呼大睡。可见，注意力与兴趣有着直接的关系。越感兴趣的事情，对人的刺激越大，兴奋程度就高，注意力也更容易集中。另外，善于排除外界因素的干扰，也是我们提高注意力的一个重要方面。

一心一意地专注于自己的工作，是每一位有志之士获得成功不可或缺的品质。

第5章 二十几岁定好位，三十岁后有地位

二十几岁是人生最为关键的几年，只有在这几年内找准自己的定位，努力奋斗，才能在以后的人生道路上获得财富、荣誉和实现自己的理想。

不要把父母的帮助当成资本

名人的后辈做出伟大成绩的很多，父辈的指点当然对他们十分有益。但是他们成功最关键的还是自身的努力。任何被人们称为“天才”的人并不是因为有一个天才老爸，而是自身的才华得到了人们的肯定。所以，现在的年轻人应该走自己的成功之路，不要把希望寄托在父母的身上，靠父母的关系和能力为自己的成功垫脚，这并不是万全之策。作为新时代的年轻人、独立的一代，事业的成功取决于我们自己。

著名作家大仲马得知自己的儿子小仲马寄出的稿子屡屡碰壁，就告诉他说：“如果你能在寄稿时，随稿给编辑先生们附上一封短信说，‘我是大仲马的儿子’，或许情况就会好一些。”

小仲马断然拒绝了父亲的建议，他说：“不，我不想坐在你的肩上摘苹果，那样摘来的苹果没味道。”年轻的小仲马不但拒绝以父亲的盛名作为自己事业的敲门砖，而且不露声色地给自己取了十几个其他姓氏的笔名，以避免那些编辑先生们把他和父亲联系起来。

他的长篇小说《茶花女》寄出后，终于以其绝妙的构思和精彩的文笔震撼了一位资深编辑。这位资深编辑曾和大仲马有着多年的书信来往。他看到寄稿人的地址同大作家大仲马的丝毫不差，便怀疑是大仲马另取的笔名；但作品的风格却和大仲马的截然不同。带着这种兴奋和疑问，他迫不及待地乘车造访大仲马家。令他大吃一惊的是，《茶花女》这部优秀的作品的作者竟是大仲马名不见经传的年轻儿子小仲马。

“您为何不在稿子上署上您的真实姓名呢？”老编辑疑惑地问小仲马。

小仲马说：“我只想拥有真实的高度，希望您看重的是我创作的作品本身而不是我的姓氏。”

面对这个充满自信的年轻人，老编辑不由得笑了。他对小仲马的做法赞叹不已，相信他一定可以走出名人父亲的阴影，创出自己的一番事业来。《茶花女》出版后，法国文坛书评家一致认为这部作品的价值大大超越了大仲马的代表作《基督山伯爵》，小仲马终于获得了梦寐以求的成功。

大仲马父子的成就造就了一段文坛父子兵的佳话。但是我们现在在提到小仲马的时候，不会以大仲马的儿子来作为开头语，而是称之为“伟大的作家，《茶花女》的作者小仲马”，这就是他的成功。用自己的双手摘到的苹果才格外香甜，用自己的双手开创的人生才格外饱满、精彩。

懂得发挥自己的优势

每个人、每家企业都有自己的优势，利用自己的优势攻击对方的劣势，并且硬下手腕连续进攻，让对方没有还手之力，是为胜利之法。

在零售行业中，凯·马特是鼻祖。1979年，凯·马特拥有1891家零售店，每家店的平均收入高达725万美元，相比之下，沃尔玛公司则显得微不足道。当时的沃尔玛公司只有229个零售商店，每家店的平均零售收入仅相当于凯马特商店的一半，在这种情况下，它很难与凯马特进行正面的竞争。

但是，沃尔玛的创始人山姆并没有退缩，尽管处于不利地位，但他并没有

忘记积极利用自身的优势。

首先，沃尔玛对顾客的需要有求必应。

其次，沃尔玛最大限度地为顾客创造购买优良物品的机会，包括便利店的店址和方便的时间，降低成本结构，推出最优惠价格的产品等。沃尔玛所具备的快速存货补给能力，保证它能达到上述的目标。

这种保证又被称做“送货不停”。沃尔玛公司严格要求做好这个环节的工作，要求将商品不断运送到沃尔玛的仓库，经过仔细的筛选和细致的包装，再分送到沃尔玛各家商店。沃尔玛的商品很少滞留在仓库中。沃尔玛要完成一次配送过程，仅仅需要 48 小时。

通过这个不停的送货补给系统，沃尔玛获得了规模效益，增加了采购量，降低了存货成本及费用。

沃尔玛 85%的商品都是依靠自己的仓储运输系统配送，对于只有 50%商品能够依靠自身的配送系统配送的凯马特公司来说，这就是沃尔玛的一大优势。

而且，由于有低价销售的吸引，沃尔玛公司就用不着花太多的时间去做太多的宣传广告。沃尔玛公司花在广告上的经费的确不多，但就是因为这样，他们才能以更低价的商品回报顾客，让他们成为沃尔玛的忠实粉丝。

沃尔玛的运输成本也是同行中最低的，每一美元的营业额只有 16 美分花在基本营运上，而其他公司要比他们多花将近 40%的钱在这上面。

此外，沃尔玛公司还非常善于激起顾客的购买欲，在大力完善企业形象、加深顾客印象方面他们也做得非常好。

1976 年，沃尔玛的强劲竞争对手凯马特突然向沃尔玛展开进攻，在沃尔玛经营最好的 4 个市镇开分店，同时也向其他区域性折扣百货连锁店展开攻势。一时间，沃尔玛各公司都在讨论如何避免与凯马特直接竞争，而山姆却站出来声明沃尔玛将以攻对攻，绝不退缩。当时凯马特已有上千家分店，沃尔玛只有 150 家。第二年，在小石城，凯马特发起价格战时，沃尔玛指示自己在当地的分店经理：“任何商品都绝不能让他们的价格比我们的低。”

而凯马特却不能降得更低，只好示弱，这场战争的获胜方是沃尔玛。

形成规模、扩大影响不是沃尔玛的长处，但是它善于压缩成本、提高服务的速度。因为它精于这两个项目，所以它打败了连锁巨人凯马特。如果沃尔玛要在广告上砸钱，肯定会把自己砸空。沃尔玛的成功，也未尝不是一种可以为我们所用的智慧。每个人都有缺点，但同时每个人也都有优点。如果拿自己的缺点与别人比，自然是相形见绌；经营好自己的长处，就等于把握了事情的主动权。

年轻人现在有的优势，还只是很小的一点点，需要经过长时间的积累和经营才能形成真正的核心竞争力。而这种经营，就是坚守住自己的阵地，在最擅长的领域发挥到极致。