

图书在版编目(CIP)数据

有一种境界叫舍得大全集 / 张宁编著. —北京: 中国商业出版社,
2011.9

ISBN 978-7-5044-7379-0

I. ①有… II. ①张… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 156784 号

责任编辑 刘万庆

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

浙江云广印业有限公司印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 26.75 印张 380 千字

2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

定价:36.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

9.职场新人，要懂得放下自己的身段	126
-------------------------	-----

第五章 商海茫茫，在取舍中获益	130
------------------------------	------------

1.舍得舍得，舍小求大是技巧	130
2.生意人要懂得放弃之道	133
3.明则吃亏，实则得益	136
4.做生意人要懂得抓住消费者的心	139
5.要长远收益，就要主动让利	142
6.以退为进，让自己掌握主动	145
7.不能吃独食，有钱一起赚	148
8.做生意和行善两不误	151
9.做生意要以和为贵	154

中篇 “舍” ——人生在世的智慧

德国哲学家叔本华说：“聪明的人首先努力争取的无非是免于痛苦和烦恼的自由，求得安宁和闲暇，过平静节俭的生活。”作为世俗中人，也许不能做到佛家那样的大舍，但不妨使心头长存一字“舍”念，于人生的得失之间、荣辱之外，就可获取一份心底的从容与淡定；同时，也可作为私欲的减法，使小我得以走向大我。这些才是真正属于生命的获得与享受，何乐而不为呢？

第一章 舍弃昨天，全心过好当下	160
------------------------------	------------

1.尘封痛苦的过去	160
2.不能重复的人生	163
3.在失去后学会感恩	167
4.接受不可避免的现实	171
5.此路不通，就绕道而行	174
6.失败也是一种经历	177

第四章 放下无谓的忙碌，留一点时间给心灵	252
1.有些忙碌没必要	252
2.不过分追求，才能获得成效	255
3.你完全可以不那么累	260
4.让自己忙得有条不紊	263
5.忙于工作，更要高质量生活	268
6.跳出自己忙碌的圈子，在合作中获得成功	272
7.生活不要太复杂	276
8.忙，并快乐着	279
 第五章 舍得放下面子，人生才能更辽阔	 285
1.放下你的身份，路才能更多	285
2.学会低调，深藏不露更安全	288
3.放低人生的姿态	292
4.远离浮躁，懂得静心	295
5.自嘲是一种智慧	299
6.敢于承认自己的过错	302
7.人在屋檐下，要懂得低头	306

下篇 “得” —— 享受人生的本事

人生之路，懂得“舍”，也要学会“得”，虽然人们常说，“舍即是得”，但要想真正“得到”，还必须懂得一些技巧和方法。选择、行动、心态、方向等，都是“得”的前提。只有懂得如何“得”的人，才真正拥有享受人生的本事。

第一章 学会选择才能得到	310
1.用心选择才能把握人生	310





2.越想得到越得不到	313
3.看清形势再做决定	317
4.有所为有所不为	320
5.选择做生活的强者	324
6.把握好理想与现实	327
7.命运掌握在自己的手中	330

第二章 得到永远在行动之后

1.生命经不起蹉跎	334
2.有梦想，就能突破和超越自己	337
3.挑战让你获得满足感	340
4.当机立断，不放走任何一个机会	343
5.与其抱怨失败，不如重新行动	347
6.做好每一件小事	350
7.一百次心动不如一次行动	353
8.努力争取，而不是坐等良机	356
9.不要放弃任何一个成功的机会	359

第三章 宽容才能得人心

1.宽容是上策	363
2.宽容别人的无理	365
3.给他人留余地是一种理智的策略	368
4.以宽容的姿态消除对抗	371
5.遇事冷静，才能更懂得宽容	374
6.放下对他人的指责	378
7.不要迁怒于他人，心胸宽广些	381
8.一时冲动会酿成大祸	383
9.得理要饶人	386



第四章 合作共赢，大度才能立大业	389
1.妥协合作，才能实现共赢	389
2.帮助别人就是帮助自己	392
3.算计别人也害了自己	395
4.保持虚心学习的姿态，不要好为人师	399
5.别把自己太当回事	402
6.为共赢做出努力	406
7.和你不喜欢的人合作	410



上 篇

舍得——人生的境界

舍得，舍得，有“舍”才有“得”，不“舍”自然不“得”。舍得是一种风度、一种境界。我们在得到某些东西的时候，就必然要放弃另外一些东西；相反，我们在失去某些东西的时候，也可能得到某些东西。小舍小得，大舍大得，有舍有得，不舍不得。舍是前提，得是结果。从人生哲学上讲，只有敢于舍弃某些东西，你才会真正地获得。



输赢人生，全在内心，任何一个人都不可能说自己赢得了一切。善胜者不阵，善阵者不战，善战者不败，善败者终胜，这才是做大事的秉性。在拿破仑的一生中，他所指导的战役有 1/3 都是以“输”结束的，但这并没有影响他成为一个伟大的军事家。

人生没有永远的赢家和输家。因一次失败而自甘堕落，甚至丧失理智走向自我毁灭的人，就是实实在在、彻彻底底地输了。输赢只在一念之间而已，输不起，才是人生最大的挫败和悲哀！“输得起”是一种难能可贵的人生姿态，输得起比赢得起更加精彩、更有价值，经过无数次失败后的成功才是更加值得回味的成功。

3. 要想得到必先舍得付出

付出和得到是人生不变的经典论证话题，是永远达不到平衡的两个端点。因为人的本性含有贪心自私的元素，所以注定这个论题永远没结果。对于每个人来说，总是认为自己得到的永远要比付出的少得多，心理的天平永远达不到平衡点。他们总是心安理得地认为，得到对于自己来说是正当的权利。但要知道，上天对于每个人都是公平的，你要想得到什么，就必须先舍得付出。世界就是在不断的付出和获得中轮回，人生也在不断的付出和获得中向前推进。

付出是得到的前提

人从生下来的那一刻开始，总是在不断地索取，向自己的父母，向大自然索取。他们已经习惯了索取，他们总希望别人为自己做些什么，认为别人为自己所做的一切就是理所当然的，从而造就了人性中自私的一面：总是想让别人给予，自己从未想过要付出点什么。但是，这种索取与给予的不平衡必然会导致自己一无所有，“付出才有回报”这句话也是经得起验证的。有人会说：付出也不一定有回报。但你是否明白，如果不付出，就必然没有回报。其实人生就像是一本零存款的存折，你投入、给予的越





们的心永远是不满足的，他们会不停地想要获取和占有。殊不知，想要得到的时候，如果不懂得先付出，不舍得先付出，又怎么可能如愿以偿呢？

给予是为了更好地得到

给予和索取就像人的呼吸一样，当你吸入空气，而没有呼出废气，你的肺就充满二氧化碳。只有在这一吸一呼之间，才能维持正常的生理平衡，才能保持健康的身体状态。生活中的很多事情其实和呼吸是一样的道理。有舍有得才是智慧的人生态度，也是聪明的生活方式。如果你觉得你不够快乐，不是因为拥有的少，而是因为你不懂得舍得的智慧。如果你紧紧地攥着糖果不肯放手，那你就注定会把自己的手陷入细小的瓶颈中无法抽出，这样做的结果反而是一无所获，空忙活一场。

一棵苹果树，经过漫长的分枝抽叶，终于在一年春天开花结果了。第一年，它结了10个苹果，被人拿走了9个，它自己只得到一个。苹果树愤愤不平，干脆自断经脉，拒绝成长。第二年，它只结了5个苹果，4个被拿走了，自己依然得到一个。

“哈哈，去年我得到了10%，今年我得到了20%，翻了一番。”苹果树心里平衡了很多。

而另一棵树恰恰相反。它在第二年更加努力地吸收阳光雨露，疯狂生长，结出100个果子，被拿走99个，自己只得到一个，却乐在其中；第三年，它依然蓬勃生长，保持勃勃生机；第五年它结出500个果子，成为苹果林中辉煌一景。其实，得到多少果子并不是最重要的，重要的是，自己永远在成长！不是吗？最后，第一棵苹果树死掉了，而第二棵苹果树却还在快乐地生长着，奉献着，被人们赞赏着。第二棵苹果树给予了人们甜美的果实，同时也收获了快乐和他人的赞美。

富兰克林曾说过这样一句话：“如果你想交一个朋友，就先帮他一个忙。”换句话说就是，如果你想得到一样东西，你就要先付出某种东西。

在春秋时期，晋国当权贵族智伯倚仗权势向魏桓子强行索要土地。魏桓子的谋士献计，同意给土地，这样智伯就会更加贪婪，再向其他贵族要



其后路，然后聚而歼之，趁势夺城。”楚王担心绞国不会轻易上当，大夫说：“大王放心，抛下如此香甜的钓饵，不愁他们不上钩。”

于是楚王下令依计而行，让一些士兵装扮成樵夫上山打柴。城头上的守军看得真切，忙向国王报告。绞国国王发令道：“赶快派人前去捉拿楚国的樵夫。”一支轻骑从北门风驰电掣般冲出，来到山下，生擒了30个楚人。第三天，楚王派出更多的樵夫上山砍柴。绞国国王得讯后，说：“这次要派出更多的兵士给我前去捉拿！”一位谋士跪谏道：“大王，臣以为不可轻举妄动。”国王喝问道：“这是为何？”谋士说：“昨天我们轻而易举地捉了30个楚人，今日他们又派出樵夫，竟然不派军队保护，这些樵夫会不会是敌人的诱饵呢？”国王在得了这么多好处之后哪还能听下去他的谏言呢？没听他说完就发出令旗，调兵遣将。

绞军冲出北门，驰于山下，忽听金鼓大震，杀声四起，山林中伪装得难以识辨的伏兵蜂拥而至，一场恶战直杀得空中鸟雀惊，山上豺狼奔。绞军在重重包围之中难以突围，在一片呐喊格杀声中，一个个倒于血泊之中。楚兵大败绞军后，又兵临城下，两头夹攻，绞国国王只得投降。

被抓的樵夫是楚国抛出的诱饵，当绞国贪婪上钩时，他们就可以坐收渔翁之利了。对于楚国来讲，要想引出对方的兵力，就必须先舍得牺牲自己的士兵。而对于绞国来讲，他们犯了一个致命的错误，就是不该得的非要得，该舍弃的不舍弃，否则也不会中了楚国的阴谋。

人生亦是如此，小事放不下会变成大事，大事放下了自然变成小事，所以要想成功就必须舍得牺牲。有目的地放弃已拥有的，并且平静地等待失去，是成功者必备的心态之一。如果你清楚地知道，自己身上的不良习惯会阻碍自己获得成功，你会不会选择放弃？有时成功不了，放弃反而是另一种收获。成功的人懂得何时放弃，失败的人却刚好相反。所以，在适合的时候舍得抛砖，才能引得无价美玉。

舍得，是成功者的一种领悟，更是一种境界。该舍的时候舍弃，该得的时候才会得到，所以舍是一种无形的财富。成功的路上注定充满坎坷，有时就要面临很多选择，如果你需要你放下一些东西才会离成功更近一步





得到的，就会失去应该拥有的。当嗜取者取得不义之财的同时，就失去了不应失去的心安。因此，当得者得之，当失者失之，坦然面对得失，得之，不要大喜，不可贪得无厌；失去，切勿大悲，不可灰心丧气。正确看待得失，要时常提醒自己，无论得到了什么，得到之后都有可能会失去，让自己在得到时懂得加倍珍惜，失去的时候也不至于无所适从。失去的时候，也不必太难过，因为世间之物本来就是去往无常。我们所能做、所应做的应该是在“得到”时珍惜它。

徐志摩的一本书，上面有这样一句话：“得之我幸，不得我命。”既然命中早已注定因果循环，不妨试着让自己释怀。人生之得，当以知识之得为得，当以智慧之得为得，当以美好的亲情、爱情、友情之得为得，而拥有一颗真诚的心是获得的根本。特别要记住的是，勿不劳而获，勿贪得无厌。否则，你的生活就会失去和谐，你的人生就会失去重心。无论得失，重要的是无愧于心，无愧于人，唯有如此，才可以把握得失平衡，少些因得失而带来的困扰。“不以物喜，不以己悲”，真可谓是一种难能可贵的境界。

坦然面对得失，需要一颗平常之心，一颗淡然之心，一颗感恩之心，一颗博爱之心。能够坦然面对得失，才会快乐、幸福。

6.放下心头的欲望，生命更精彩

“生死根本，欲为第一。”欲望是人性的组成部分，是人类与生俱来的。人一出生，从饮第一口奶开始，就离不开欲望，想呼吸、想进食、想睡觉，进而想舒适，想快乐，想成功。人世间之所以有痛苦，是因为人有各种欲望，而欲望总是无法满足的，因而产生了痛苦。消灭痛苦的办法，就是消灭多余的欲望，让心灵轻松飞翔！

不够幸福，是因为离欲望太近

弗洛伊德指出：“本能是历史地被决定的。”作为一种本能结构的欲



埋下的伏兵，将进入伏击圈的孟获生擒。但是，兵败的孟获如诸葛亮所料的那样并不心服，说胜败乃兵家常事，下次定能擒住诸葛亮。诸葛亮笑而不答，断然将孟获释放。孟获回到营地后，拖走了所有的船只，准备守泸水南岸阻击蜀军渡河。但是，蜀军聪明地从其不设防的下游地区偷渡而过，并且还袭击了孟获的粮仓。孟获大怒，要惩罚自己的将士，却激起将士的不服。将士相约投降，趁孟获不注意的时候，将他捆绑，拉赴蜀营。可是，孟获仍然不服，于是诸葛亮又将其释放。后来，孟获又想了很多计谋，诈降、毒泉、野兽战、藤甲兵等等，但是，却屡屡被破、被擒。前前后后，诸葛亮生擒孟获七次。然而却七擒七纵。终于感动了孟获，孟获誓不再反，西南夷成功被平，诸葛亮得以安心进行北伐大业。

诸葛亮七擒七纵并非儿戏，只是他懂得“以退为进，以舍求得”的策略对自己更有利。如果他按照兵家战争规律，首战擒获孟获就可以溃其大军，打败西南夷军队。但是，这样却并不能真正地达到平定西南的目的。孟获心有不服，定会设计作祟，使内外不安；西南人民不服，定会设法营救其主，更何况孟获在南方夷部威望极高；俘获了孟获，西南还有其他小部落，这些部落主很可能会成为下一个、再下一个孟获，蜀地西南仍然不能安定。而按照诸葛亮这样的做法，不仅降伏了孟获，还平定了西南夷。孟获不反，西南夷的其他更是不能反。平定孟获，其实是平定了西南夷的全部部落，才能够真正做到后方无忧。诸葛亮将以退为进的计谋使用得如此高明，也就难怪他所得到的比用直接方式所得到的还要多。

人生也是如此，我们应该将眼光放远，更多地看到前方的风景，耐得住性子，淡然看“舍”，我们得到的才会更多。

“退”并非懦弱地退后，“舍”并非真正地、永远地舍弃，进退、舍得无定数，它们之间的角色转化往往会让人吃惊。所以，我们想前进的时候可以适当地退后一下，我们在求得的时候不妨先大度地舍弃一些。这样做了以后，你会发现你前进得更快，得到得更多，你前进的速度远远弥补了你退后时所耽误的时间，你得到的利益也大大超出了你所失去的东西。当然，你在这样做的时候，还会得到更多你所意想不到的东西，比如



化将对我国产生什么影响’为题，开一个讨论会，我会在会上进行发言。你知道，在这一方面，我是个外行。所以，我想向您请教有关这方面的一些知识和情况。因为除了您，我再也想不到一个能给我以指点、更加合适的人了。我想您不会拒绝我的请求吧！”结果怎样呢？事后，里特如此说道：“原先，我和这位经理约定，只打搅他几分钟。这样，他才同意接待我。结果，我们谈了近两个小时的时间。这位经理不仅谈了他本人经营连锁商店的经过，他对连锁商店在国家商业中的地位与作用的認識，而且还吩咐一位曾写过一本关于连锁商店的小册子的部下，把他写的一本书送给了我；他又亲自打电话给全美连锁商店工会，请他们给我寄一份有关这个问题的讨论记录稿副本。谈话结束，我正要起身告辞的时候，这位经理笑容满面地将我送到门口。他祝我在讨论会上的发言能赢得听众，又再三叮嘱我一定要将讨论会的详情告诉他。在我离开的时候，他对我说了最后一句话：‘从春季开始，请你再来找我。我想本店的用煤由贵店来提供，不知道可不可以？’”

你一定会觉得非常神奇，一个很长时间都没能解开的死结，被里特用两小时的谈话就解开了。其实，他只是在交谈中抓住了对方感兴趣的事情。在现实生活中，每个人都有他自己的喜好或感兴趣的领域。如果双方的交谈涉及到这个领域时，交谈的双方很自然地就会感觉到自己像遇到“知音”一样。

对于经商者来说，以利诱之，投其所好可以说是经营中的绝招。在经商过程中，先以小利去俘虏对方，也许会失去一部分利益，但将来会得到更多，因此在经商过程中当你的客户或朋友遭遇困难的时候，你不妨付出真切的关心来安慰他们。就算对方只是一个陌生人或者是你的竞争对手，他同样会因为你的真心相待而感激万分。时时刻刻为他人着想、关心他人，当你拥有这一“糊涂”经商法宝后，你就能广交朋友，也能使你的事业一帆风顺、马到成功。

在每个人的一生中，都有在寻找一种感觉，这种感觉就叫做重要感。在与人交谈的时候，你是一直不断地在讲，还是认真地在听他讲话呢？如



还等着回去汇报呢。如果回答不出来，岂不让小国的人笑话我泱泱大国连这个小事都不懂？

回答使者的期限马上就要到了，可是还没有什么好的办法。此时，有一位退位的老大臣说他有办法。于是，皇帝将使者请到大殿。这时，老臣胸有成竹地拿着三根稻草，插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老臣说：“第三个金人最有价值！”此刻，小国的使者没有说出一句话，因为老臣的答案是正确的。

从这个故事来看，会说话的人不一定是最有价值的人，也不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵一个嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。所以说，会说话，还要善于倾听，才是一个真正有价值的人。

一介草民朱元璋，为什么最终能够登上皇帝的宝座？仅仅是凭借他的才能吗？答案是否定的。在他的成功路上，其手下的幕僚起着不可磨灭的作用，从鄱阳湖打败陈友谅，到消灭张士诚，再到大军北伐统一江山，朱元璋在做出大的决定之前，都把他的幕僚招到身边，仔细聆听他们的看法，并且征求他们意见，集思广益，更有利于作出好的决策。

善于聆听，这一点在朱元璋做了皇帝后表现得更为明显！他从当上皇帝的第一天起，每天就有一个固定的时间，在后花园邀请一些名人儒士，听他们讲解儒家学说，听他们谈论治国之道，听他们献言献策，每次朱元璋都认真地聆听。这种善于倾听，善于纳谏的日常规范，为朱元璋制订早日稳定江山，实现国家富强的政策提供了最真实的来源。

其实，有时候，人与人之间相处的融洽度不在于你说话的多少，而在于你会不会倾听。只有那些善于倾听的人，才能在别人说话的时候吸取有益的养分，最终成为受欢迎的人。

一个善于倾听的人，往往能受到别人的欢迎。一个善于倾听的人，往往又是一个善于沉默的人。有时候，沉默是一种策略，迫使对方说话，而自己却有一种主体感和独立感。因为善于沉默也能是一种技巧，这也是正





确判断的基础，它会让你细心地倾听他人的意见，积极倾听的人把自己的全部精力投入到听的活动中去，从而集思广益。这样以来，会听话往往比会说话更有说服力。

会倾听的重要性

每个人都希望获得别人的尊重，受到别人的重视。当我们专心致志地听对方讲，努力地听，甚至是全神贯注地听时，对方一定会有被尊重和重视的感觉，双方之间的距离必然会拉近。懂得倾听，才能让你更深刻地了解他人。

美国汽车推销之王乔·吉拉德，对做一个好听众曾有一次深刻的体验。一次，某位名人来向他买车，他推荐了一种最好的车型给他。那人对车很满意，并掏出 10000 美元现钞，眼看就要成交了，对方却突然变卦而去。

乔为此事懊恼了一下午，百思不得其解。到了晚上 11 点他忍不住打电话给那人：“您好！我是乔·吉拉德，今天下午我曾经向您介绍一部新车，眼看您就要买下，却突然走了？”“喂，你知道现在是什么时候吗？”“非常抱歉，我知道现在已经是晚上 11 点钟了，但是我检讨了一下午，实在想不出自己错在哪里了，因此特地打电话向您讨教。”“真的吗？”“肺腑之言。”“很好！你用心听我说话了吗？”“非常用心。”“可是今天下午你根本没有用心听我说话。就在签字之前，我提到我的吉米即将进入密执安大学念医科，我还提到他的学科成绩、运动能力以及他将来的抱负，我以他为荣，但是你毫无反应。”乔不记得对方曾说过这些事，因为他当时根本没有注意。乔认为已经谈妥那笔生意了，他不但无心听对方说什么，反而在听办公室内的另一位推销员讲笑话。

这就是乔失败的原因：那人除了买车，更需要得到的是一个好的听众，一个给自己优秀儿子的称赞的人。乔·吉拉德正是因为没有认真听买车人说话，导致与一个即将交易成功的买卖擦肩而过。

每个人都渴望被关心，被承认，被肯定，一个好听众即可满足人们的这一小小需求。所以必须记住：一个人的噪音对他自己来说是世界上最伟



大的声音，倾听比说话更重要。

在人际交往中，要学会倾听，因为做一个好听众是发展良好人际关系的有力武器，它能打动你的朋友，与你心灵互动。如果你想成为一个“听话”高手，就要认真倾听别人说的每一句话；弄明白别人说话的意思；同时听别人说话时一定要注意礼貌，用眼光与谈话者进行交流，适当时候用表情姿态去呼应对方的讲话。如果你都能做到的话，你离“听话”高手已经不远了。每个人都要争取做个“听话”高手，因为只有听的多了，了解的多了，你说出来的话才会有水准，才能让别人信服。

7. 赞美是最低的人际投资成本

美国心理学家威廉·詹姆士曾指出：“渴望被人肯定是人最基本的天性。”中外一些著名教育家也都认为：“人总是自觉或不自觉地从自己或他人身上寻找自身存在价值，其内心深处都渴望被肯定、被尊敬，一旦渴望得到实现时，他的许多潜能便会被激发出来，从而变为一种动力，催他向上。”

对一些人来说，赞美别人或许是一件非常简单的事情，他们可以寻找一切可以赞美的点，去真心赞美别人，而对另一些人来说，赞美别人却是一件难事，我们很难从他们嘴中听到一些赞美与肯定的字眼。

赞美，给人以更大的动力

赞美既是一种沟通艺术，又是一种处世智慧。赞美他人，就如阳光普照万物一样，使人精力充沛，更加具有活力和自信。同时，赞美也能让人产生一些积极的回应，使人的优点完全展现出来。

一天晚上，某公司的保险箱被窃，公司的一个清洁工和小偷进行了一场搏斗之后，最终保护了公司的财产。事后，有人为他请功，并问他为什么会这样做。他的回答让在场的人都愣住了。他说：“每次经理从我身旁经过的时候，都会不停地称赞我说：‘你的地扫得真干净！’”

李丽和王红本来是大学里最让其他同学羡慕的一对好朋友，在班上更是如此，她们每天可谓形影不离，甚至吃饭、睡觉、洗衣服等做任何事情都在一起。她们在那时候就下定决心一定要做一辈子的好朋友，不论工作还是学习！不仅如此，由于她们的学习成绩更是班里数一数二的，而且各科的老师很喜欢她们……所以，那时候的她们，非常开心、非常快乐！但是她们却在生活的一些小事上有一些争论，不免会生对方的气，所以，有好几次她们都不理对方，其实她们的心里比任何人都清楚，她们都是属于坚强而要面子的人。有一天，王红和男朋友因为一些事情吵架了，伤心的王红认为是李丽在男朋友面前说了自己的坏话，内心对李丽的“怨恨”就更深了，在一次系里组织的晚会上，李丽主动邀请王红，两个共同给大家表演一个节目，可是王红却因内心的那点积怨没有给李丽面子，当众拒绝了她，让李丽非常尴尬。李丽感到心里特别的委屈，她不明白自己到底做错了什么，本想着借晚会的机会与王红和好的，没想到却是这样一个结果。而后，两个人的距离就更远了……

临近毕业了，同学们要各奔东西了，与王红友谊的变化一直是李丽心中不解的谜，但碍于面子，一直也没有找王红好好谈谈，将要离开了，觉得总想把这个事情说开。于是，李丽又一次主动地找到了王红……

当王红知道自己因为猜忌而误会了王红时，内心十分后悔。

朋友之间要用心真诚交流，虽说好朋友是打不散的，但猜忌势必会造成内心的隔阂，由猜忌造成的误解会成为扼杀友谊的刽子手。

人生之路不可能平坦无坡，不可能一帆风顺，人是在苦难中成长的，是在荆棘中穿梭的。既然有些痛苦我们注定要承受，那我们就需要面对生活，要有足够的信心和极大的勇气。当你不如意，抑或是遇到困境的时候，朋友的鼓励能给你信心和动力，而友情则显得更为珍贵。朋友，是超越了物欲的一种精神上的结合，是你中有我，我中有你的契合，更是一种无欲无求的境界，当朋友上升至一种情义时，就算此生惟一，已然足矣！真诚相待，用心沟通，不妄加猜疑，才是拥有一份好的友谊，拥有知心朋友的最佳途径。





第三章 情感世界，取舍方能见

爱首先应是给予，是让对方幸福快乐。爱原本的定义就是彼此都要用心去维护，如果只是单方面的付出，爱情就会成为一只脆弱的空玻璃瓶，一碰即碎。付出真心，才会得到真心。然而爱这东西，真的很难让人捉摸，也许今天还是幸福的拥有，明天就变成了悲哀的分手。对一份已经没了爱的感情不妨适时放手，只有舍得，才能减轻伤害、重获幸福。

1. 放弃错误的感情，与对的人相逢

我们最常说的一句话就是：对的时间遇上对的人，是一生幸福；对的时间遇上错的人，是一场心伤；错的时间遇上对的人，是一个遗憾；错的时间遇上错的人，是一声叹息。我们最渴望的也是在对的时间遇到对的人，然后收获一生的幸福。可惜的是，这样的情况却是少之又少，可遇而不可求的。爱情，是在能爱的时候，懂得珍惜真正的爱情，是在无法爱的时候，懂得放手……

在爱情里面，有时候执着是一种负担，放弃才是一种解脱。人生没有完美，你所能拥有的，所能给的也只有那么多，两个不合适的人相逢本身就是一个错误，何不早些放弃呢？这样也许对双方都好，放弃一份错误的感情绝对不是坏事，因为只有你放弃了，你才能与对的人相遇。

执迷的只是你的心

席慕容曾在《初相遇》中说：美丽的梦和美丽的诗一样，都是可遇而不可求的，常常在最没能料到的时刻里出现。我们都渴望美好，但美好的