



发挥生命的无限潜能，获得人生大的成就。



以一颗自在的心，活出充实的人生。

一花一世界

佛学故事中的16堂人生成功课

人格的可贵，是在抛弃了功名富贵之外；
物质的可爱，是在之外的情义深长。

人格，建立在“不自私”三字上；
成功，奠基于“不苟且”一语中。

罗金◎著



中华工商联合出版社

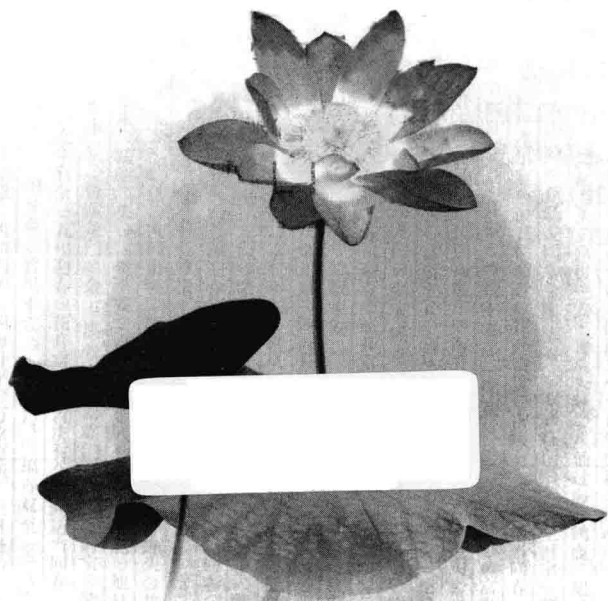
一花一世界

佛学故事中的16堂人生成功课

人格的可贵，是在抛弃了功名富贵之外；
物质的可爱，是在之外的情义深长。

人格，建立在“不自私”三字上；
成功，奠基于“不苟且”一语中。

罗金◎著



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

一花一世界 / 罗金著. -- 北京: 中华工商联合出版社, 2014.11

ISBN 978-7-5158-0832-1

I. ①—… II. ①罗… 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(2014)第 244692 号

一花一世界

作 者: 罗 金
责任编辑: 吕 莺 徐 芳
装帧设计: 吴小敏
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司
版 次: 2015 年 1 月第 1 版
印 次: 2015 年 1 月第 1 次印刷
开 本: 710mm×1000 mm 1/16
字 数: 260 千字
印 张: 16
书 号: ISBN 978-7-5158-0832-1
定 价: 35.00 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915



第 一 课	广结善缘,百事好办	1
	1.好人缘,行天下	2
	2.积累各行各业的朋友	4
	3.互利合作,才能走向成功	6
	4.患难之交不可少	8
	5.善心结人缘,助人就是助自己	11
	6.助人助心,自立者方能自强	14
第 二 课	苦是人生的“增上缘”	17
	1.将吃苦当成“吃补”	18
	2.留点分寸,留点余地	20
	3.忍辱负重,如饮甘露	22
	4.不轻易言败,你才能成为成功的座上客	26
	5.不为一时之胜负所扰	28
	6.能够任劳,还要任得了怨	31



第三课

借别人的秘方,找自己的智慧 34

1.借用他人的智慧 35

2.要有总揽全局的胸怀 37

3.善于观察别人 39

4.信息交流,凝聚思想 42

5.寻找解决问题的新角度 44

6.千万不要小觑小力量的集合 45

第四课

改掉不好的习性才能进步 48

1.习性就如地球,每天自转 49

2.专心做好一件事 50

3.注重培养精细意识 54

4.保持求知若渴的学习力 55

5.养成惜时如金的好习惯 57

6.做好人生规划 60

第五课

良好的“口业”是成功的基础 64

1.一言折尽“平身福” 65

2.生硬地质问只会坏事 66

3.留心生活,积累幽默素材 69

4.说出别人爱听的赞美 73

5.倾听是获得他人好感的关键 76

6.不妄语,信用自能帮人赚钱 79



第 六 课

“敏感”的人,更能创造辉煌人生 84

1.对信息“敏感”,可掌握先机 85

2.抵御盲从心态 87

3.处事敏感,进退有据 89

4.舍小利为大谋 92

5.镇定理性,临危不乱 94

6.说出真相也要婉转 96

第 七 课

神仙本是凡人做,只怕凡人心不坚 99

1.认清自己,才不至于迷失本相 100

2.发现你真正的力量所在 102

3.缺憾带来无限可能性 104

4.一定能应付过去 107

5.不急不躁,慢慢来 110

第 八 课

人生无限,潜能也是无限 114

1.不要用极限限制自己 115

2.压力是“潜能之母” 117

3.危机感打破自我设限 120

4.精心保护孩子的梦想 122

5.充电让能量不断升级 125



第九课

可以获得事半功倍的捷径 128

1. 聪明人做事,都讲究捷径 129

2. 勤劳是致富的捷径 130

3. 微笑是交友的捷径 133

4. 别人的教训,是自己的免费经验 135

第十课

如何处理情爱 138

1. 情不重,不生娑婆 139

2. 鼓励和赞美最重要 141

3. 化妆是装点生命的内容 143

4. 随时随地传达信任和爱 146

5. 不要试图去改变你的爱人 148

6. 相爱不是用来生气的 151

第十一课

有远大理想,才有无穷力量 154

1. 有远大理想,才能完成人生的目的 155

2. 激情是“奇迹之母” 158

3. 不立志而无愿,无愿则无成 159

4. 任何事物都有两面 162

5. 寻找自己的康庄大道 165

第十二课

礼仪是增添自身魅力的金钥匙 167

1. 一切“合宜合法”,就是礼仪 168

2. 善用目光结“善缘” 170



3.宴会的礼仪要求	172
4.生活的礼仪素养	175
5.最好的礼物	179
6.自身修为不可少	181

第十三课

最好的管理学	184
1.领导若无情,下属怎会有义	185
2.打造幸福企业	187
3.好的思维之根,结出好的效益之果	188
4.任人之道,要在不疑	191
5.变通造就成功	193
6.话不要说过头,事不要做太绝	195

第十四课

寻找工作中的乐趣	198
1.对拥有的工作感恩惜福	199
2.每天多做一点点	201
3.经营好自己的优势	203
4.把握做事的分寸	206
5.学会尊重别人,等于尊重自己	208
6.发掘并享受工作中的乐趣	210

第十五课

替烦恼整束穿绳	214
1.澄静我们的心	215
2.拥有豁达的心境	216



3.理事圆融,虽忙犹闲	219
4.学会倾诉,这不丢人	220
5.不要强忍,想哭就哭	223
6.借助想象转移注意力	224

第十六课

真正的富有	227
1.富贵从“布施”中来	228
2.突破心灵的禁锢	231
3.本来无一物,何处染尘埃	234
4.活在此刻,感受现在	237
5.放下“我执”,让内心常空常有	240
6.结伴终老,远离啼哭悲恼	243



第一课



广结善缘,百事好办

1.好人缘,行天下

生活在21世纪,不管你是出身显赫的王子,还是看破红尘的隐士,都不能摆脱关系的影响力。对于关系的重要性,怎样强调都不过分。假如我们把人际关系比作大脑的神经网络,那么每个人就是一个神经元:突起的越多,与周边的联系就越多,也就比别人更加灵敏,从而更加易于走向成功。

一些善于处世的人经常会说:“你可以没有学问,但不能不会做人。”

当我们面带笑容,看在对方眼中,那丝微笑是发光的;当我们口出赞叹,听在对方心底,那句赞美是发光的;当我们伸手扶持,受在对方身上,那温暖的一握是发光的;当我们静心倾听,在对方的感觉里,那专注的神情是发光的。只要能发自内心地去帮助别人,每个人都可以有一个发光的人生。

人缘能够构架起人与人、群体与群体、企业与客户、企业与企业之间互动的。为了企业的发展,任何一个领导者都少不了“关系管理”。西方国家的企业管理者常常邀请其他企业的管理者加入自己的董事会,这样做不仅仅能拓宽眼界,还能获得意想不到的助力。

在10分的工作里面,有5分是做人,5分是做事。“在专业领域不需要关系”的观点是错误的。以唱片业为例,其中最专业的莫过于制作人和词曲创作者,但他们同样需要精心经营自己的人脉,以获得工作。除非你很知名,否则不会有人自动求上门。不善交际的你,难道真的奢望“酒香不怕巷子深”吗?不,你需要的是找专门人士帮忙推销自己,比如说经纪人,否则即使关门在家写出100首好歌,也不会有人听到,只能是白费工夫。

小张在一家报社广告部工作时,常接触到海尔、春兰、百事这样的大



客户。他在给他们搞创意或争取版面的过程中很卖力,这些客户对他的工作也很满意,彼此间的关系十分融洽。后来,小张辞职出来单干,想到了这些以前的客户,而××空调恰好在该市还没有专卖店,他就跟××销售部的负责人谈起了此事。基于以前良好的合作关系,××很给面子地在众多竞争对手条件都差不多的情况下把独家销售权给了他。

前美国总统罗斯福曾说:“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”事实的确如此。曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查:“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料,然后回答解雇的理由。”结果,无论是什么地区、何种行业的雇主,2/3的答复都是:这些人被解雇的原因是他们和同事搞不好关系。

成功者都很清楚人脉资源对其事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A·H·史密斯说:“铁路的95%是人,5%是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出了这样的结论:“专业知识在一个人成功中的作用只占30%,其余的70%取决于人际关系。”

所以说,无论你从事何种职业,处理好了人际关系,就等于在成功的路上走完了70%的路程,在个人幸福的路上走完了90%的路程。也难怪美国石油大王约翰·D·洛克菲勒这样说:“我愿意付出比得到任何其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

由此可见,要想获得成功,就一定要营造一个利于成功的人际关系——这其中就包括和谐的家庭关系和工作关系。一个没有良好人际关系的人,即使他再有知识,再有技能,也很难得到施展的空间。



2. 积累各行各业的朋友

在现代社会中,拥有良好的社会关系就等于拥有比别人多的机会。因此,在创业之前或创业过程中,都要有意识地积累各行各业的朋友。

你的人缘,包括你的朋友、亲人,还包括所有可以互相帮助的人。这些人有的是你的同事,有的受过你的恩惠,有的你倾听过他们的问题,有的你和他有着相同的爱好。人缘,不是一朝一夕就能建立起来的,它需要几年甚至十几年的培养。一个人在事业上、生活上的成功,其实就如同一个政党的成功,要有许多人散布在适当的地方,你可以帮助他们,他们也可以帮助你。掌握了上面的原则,建立起牢固的关系网,纵然不成功,离成功也不远了。

打造良好人缘的基本方法与原则如下:

(1) 不轻易树敌。

在我们的一生中,可能会遇到来自世界各地的、不同背景的人,周边的环境变化很快,因此要有很强的应变能力。

在交往过程中,你会碰到各种类型的人,其中有你喜欢的人,也有你不喜欢的人。对于你喜欢的人,交往亲近起来非常容易。问题的关键是,如何同你不喜欢的人建立良好的人际关系呢?这就要你能尽量找出他们身上的优点,并用包容的心态对待他的缺点,做到这些将有助于你与自己不喜欢的人结为朋友。

但如果你无论如何也找不出他的优点,或根本无法包容他的缺点,对待这种你实在无法与之交往的人,要做到喜怒不形于色,不当面指责或指出他的毛病,避免和他发生任何正面冲突,这样就不至于使他成为你的敌人。



(2)结交社会名流。

社会名流是指在社会上有影响的人,与他们建立良好的个人关系,无异于为我们的发展插上翅膀。但这些名流都有他们固定的交际圈,一般人很难进入。我们可以从如下几个方面入手:

第一,在与名流交往之前,多了解相关资讯,托人引荐,多参加社会公益活动,多出入名流常常出入的场所,这样,你就会有可能会结交到这些社会名流。

第二,在结交这些社会名流时,还要注意给对方留下一个好的印象,千万不要死缠着别人不放,这样做只能得到相反的结果。

第三,仅仅通过一次交往就想建立良好的关系是很难的,所以,应多制造交往的机会,多次接触才能建立较为牢固的关系。

(3)结交成功者和事业伙伴。

正所谓“近朱者赤,近墨者黑”,之所以要结交成功人士,就是因为这些成功的人比我们优秀,我们可以从他们身上学到很多有益的东西,他们成功的事例也能不断激励我们。如果和这些成功者关系非常好,这些人还会在关键时刻伸出友谊之手教我们一招或者拉我们一把。总之,和这些人交往有利无弊。相反,和那些失败者或者是不如我们的人交往,非但学不到任何东西,还有可能让我们走上迷途,陷入失败的境地。与优秀的人和成功者交朋友,是储备人际关系资源的重要原则。

(4)礼多人不怪。

掌握礼节也是建立良好朋友关系必须掌握的原则。和有身份的人交往可能很容易做到这一点,因为对方的权势、地位、实力足以使你为之产生敬畏,不由得你不注重礼节。但很多人在与人交往时却往往容易步入这样一个误区,即熟不拘礼。他们认为和朋友讲礼节、论客套会伤害朋友间的感情,但不可否认的是,朋友关系也是一种人际关系,任何



人际关系想要存续下去,双方就都要相互尊重,容不得半点强求。礼节和客套虽然烦琐,却是相互尊重的一个重要表现形式,离开了这种形式,朋友之间的关系也就难以维持了。因为每个人都希望拥有自己的一片天地,而不讲礼节客套就可能侵入到朋友的禁区,干扰到朋友的正常生活,这种情况出现得多了,自然会伤害到朋友的感情,时间久了,再好的关系也会因此而终结。

3. 互利合作,才能走向成功

世间无论做什么事,合作都是很重要的,只有合作才能成功,只有合作才有力量。以一个人的身体为例,他的眼睛要看,耳朵要听,脚要走路,手要拿东西,嘴要说话,每个器官的功用都不一样,必须合作才能让人生存下去。只有合作,做人才能成功;只有合作,做事才能有成就。

一只狮子和一只狼同时发现了一只小鹿,于是它们俩商量好共同追捕那只小鹿。起初它们之间合作得很好,当野狼把小鹿扑倒之后,狮子便上前一口把小鹿咬死。但在咬死小鹿后,狮子起了贪念,不想和野狼平分猎物,便想把野狼也咬死,但它遭到了野狼的拼命抵抗。最后,狼虽然被狮子咬死了,但狮子也在与狼的搏斗中受了重伤,不仅无法享受美味,连性命也危在旦夕。

这个故事讲述的就是人们常说的“你死我活”或“你活我死”的游戏规



则!试想,如果狮子不是那么贪心,而是与野狼共享那只小鹿,不就皆大欢喜了吗?我们常说,人生如战场,但是人生毕竟不是战场。战场上敌对双方不消灭对方就会被对方消灭,而人生赛场却不需要如此,为什么非得争个鱼死网破、两败俱伤呢?合作双赢不是更好吗?

一些成功人士在谈合作与分工这个话题时这样比喻:人的手掌有五根指头,单靠一根指头无法提物,只有五指合作并用,才能成为一个拳头而更有力量。又如一根木柴,不容易点着,一大把木柴放在一起,则能燃起熊熊的火光。所以,世间一切成就必须众缘和合,集合众多的力量。不要嫉妒别人,不要排斥别人,唯有大家合作,才能得到彼此的方便与顺利。

“商场上没有永远的朋友,也没有永远的敌人。”这蕴含哲理的名言揭示了竞争与合作的辩证关系——竞争不排斥合作,合作中也包含着竞争。美国商界则有句名言:“如果你不能战胜对手,就加入到他们中间去。”现代竞争,不再是“你死我活”,而是更高层次的竞争与合作。现代商业追求的不再是“单赢”,而是“双赢”和“多赢”。

从前,有两个非常饥饿的人得到了一位长者的恩赐:一根鱼竿和一篓子鲜活硕大的鱼。其中,一个人选择了活鱼,而另一个人则选择了鱼竿。之后,他们便分道扬镳了。

得到鱼的人用干柴搭起篝火。把鱼烤好以后,他狼吞虎咽,还没有品出鲜鱼的肉香,便将烤好的鱼吃了个精光。可是他吃光鱼肉之后无以为继,不久便饿死在空空的鱼篓旁。

而另一个得到鱼竿的人则提着鱼竿朝海边走去。忍饥挨饿地走了几天,当他终于能看到远方蔚蓝的大海时,身上最后一点力气也用尽了,再也走不动了。最后,他只能倒在鱼竿旁,带着无尽的遗憾离开了人间。



后来,又有两个饥饿的人,同样得到了一根鱼竿和一篓鱼。但他们没像前两个人那样各奔东西,而是商定共同去寻找大海。他们两个带着鱼和鱼竿踏上旅程。在路上,他们每次只烤一条鱼以维持生命。经过艰难的跋涉,他们终于来到了大海边。从此,两人开始了捕鱼为生的生活。几年后,他们盖起了自己的房子,有了各自的家庭和子女,有了自己建造的渔船,过上了安定幸福的生活。

一个人的力量是很有限的,只有与人合作,才能提高办事效率,做到收益最大化。不要只知埋头做事,抬起头来,你会找到更好、更有效率的办事方法。

一个哲人曾说过这么一段话:你手上有一个苹果,我手上也有一个苹果,两个苹果交换后每人还是一个苹果;但如果你有一种能力,我也有一种能力,两种能力交换后,每人拥有的就不再是一种能力了。可见,合作能够产生奇效,达到最好的效果。

4.患难之交不可少

无论是什么时候,人总离不开朋友,故有“对渊博之友,如读奇书异志;对风雅之友,如读明人诗文;对幽默之友,如读传奇小说;对谨慎之友,如读圣贤经传”之说。

梦窗国师曾说:“知足第一富,健康第一贵,善友第一亲,涅槃第一乐。”经典上也记载着以下四种朋友:朋友如山,朋友如地,朋友如秤,朋

