

文化百科系列

思路决定出路

王新龙 编著



中国文联出版社

中国革命与建设

思路决定出路

陈鹤平



思路决定出路 1

王新龙
编著

中国文联出版社



图书在版编目(CIP)数据

思路决定出路. 1/王新龙 编著. —北京:中国戏剧出版社,
2009.9

ISBN 978 - 7 - 104 - 03078 - 2

I. 思… II. 王… III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 157044 号

思路决定出路 1

策 划:魏志国

责任编辑:张月峰

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真:010 - 58930242 (发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京一鑫印务有限公司

开 本:710 × 1035mm 1/16

印 张:60

字 数:668 千

版 次:2009 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 03078 - 2

定 价:298.00 元(全 4 卷)

版权所有 违者必究

前言

思路之重要：一切伟大的成就，均始于一个思路，思路之普遍：有生活就有思路，有困难定有出路，思路之关键：成功始之于思路，失败亦始于思路，思路之强大：能变天堂为地狱，能化地狱为天堂。

有什么样的思路，就会有什么样的出路。对于普通人，思路决定自己一个人甚至一家人的生活水准。对于决策者，思路则决定一个集体甚至这个集体所有员工的未来幸福。生活工作没有思路不行，组织管理没有思路不行，企业经营没有思路不行……在逆境和困境中，有思路才有出路；在顺境和坦途中，有思路才有发展。人们在事业、工作、人际关系、爱情、生活等方面会遇到很多困境和难题，它们影响命运、决定成败。如何解决这些问题，需要正确的思路。思路决定出路，思路的改变就是命运的改变！朋友们，千万不要因为陈旧的思路而使自己成为一个失败者。让我们从现在开始，无论在什么情况下都保持良好的心态和正确的思维模式，让整个身心都充满勇气和智慧，从而最大限度地发挥自己的潜能，高效率地解决摆在面前的各种问题。

在你仔细阅读后，相信你会发现无论是对于公司内部员工培训还是个人的成长，本书都是最佳的范本与参考书。希望本书能够激发出你的思想力量，在人生和职场生涯中助你披荆斩棘，创造辉煌！

目 录

第一章 人脉存折不可缺少

点滴之恩,涌泉相报	1
不忽略细节问题	3
懂得与人换位思考	5
给对方留出足够的空间	7
用舍得换取获得	10
凡事多替别人想	12
正直的人最受尊敬	14
善待别人等于善待自己	17
助人是助己,生存既共存	20
广结善缘,协同发展	22
以宽厚之心对待朋友	24
待人接物不能太较真	26
得饶人处且饶人	28
多倾听别人的意见	30
人际关系靠积累	32
用诚信赢得声誉	34
忠于朋友,将心比心	36
己所不欲,勿施于人	38

第二章 做个会说话的人

莫让批评成为攻击	40
话不能说得太满	43
语言是思想的衣裳	45
赞美是最美的语言	47
换个角度,扭转乾坤	49
掌握提问的艺术	51

学会拒绝的学问	53
直言是把双刃剑	55
心事并非“一吐为快”	57
幽默是语言最高境界	59
说话不可揭人痛处	61

第三章 磨难是一种考验

把苦难看成一笔财富	63
让自己成为逆境的主人	66
培养永不言退的精神	68
放下心中的悲伤	70
从过错中总结经验	72
要有接受失败的勇气	75
半途而废是成事大忌	76
有恒心并坚持自我	78
人生原本没有失败	81
让乐观与你同行	83
勇气是成功的基础	85
有挫折才会有进步	88
正视自身的缺憾	90
该忍耐时就忍耐	92
别让梦想毁于懒惰	94
不可随遇而安	96
自己是最大的障碍	98
依赖是成功的绊脚石	101
成功在于坚持	103

第四章 心态决定你的命运

心态左右着成败	106
心态好,困难少	108
用热情激发无限可能	110
肩负起人生的重量	112
放弃也是一种选择	114
打开心灵的窗户	116
摆脱欲望的魔爪	119

走出偏激的陷阱	121
克制你心中的愤怒	124
树立积极的心态	127
乐观是一种人生态度	129
成功源于自信	131
追求财富不是终极目标	134
别让抱怨挡住你的阳光	136
远离抑郁的困扰	138
烦恼往往是自找的	140
微笑让生活充满阳光	142

第五章 用行动证明实力

言必信,行必果	144
低调做人,虚心做事	146
盲目急躁不可取	148
能进能退,有张有弛	150
永远不要逃避责任	152
机会在于把握	154
做事要留有余地	156
机遇在于推销自己	157
激发信念的力量	159
合作的目标就是双赢	162
鹬蚌相争,渔翁得利	164
远离恶性竞争的伤害	166
用迂回战术中取胜	168
遇事要三思而后行	171
勤奋可以弥补一切	173

第六章 给自己一个人生定位

人生不能没有定位	176
目标是前进的动力	178
有目标就是有方向	180
养成储蓄的习惯	183
勇敢做真实的自己	185
有准备就是有把握	187

决策好坏,势关成败	190
人无远虑,必有近忧	192
思路有多远,就能走多远	194
放下孤傲的心态	196
做事不能犹豫不决	198

第七章 突破瓶颈的制约

变通是人生的法宝	200
做事不能太固执	202
学会拿得起放得下	204
换个角度看问题	205
越过思路的局限	207
变通让你少走弯路	209
换个角度,换种心情	211
转变思路,出奇制胜	213
墨守成规不可取	215
用创新体现价值	217
做事不当出头鸟	219
学会低头保护自己	221
直面缺点,挑战自我	223
大浪淘沙,保留精华	225
转换自己的工作观念	227
发挥无尽的想象力	229

第一章 人脉存折不可缺少

点滴之恩，涌泉相报

俗话说：“受人点滴之恩，当以涌泉相报。”就是说我们要常怀感谢的心，来看待朋友的帮助。人际交往中，很多人都认为朋友的帮助是理所当然的，认为既然是朋友，就应该为朋友两肋插刀。但是如果你转换一下思维就会发现，这是人际交往中的错误观点，因为朋友没有帮你的义务，帮你是出于他的意愿，不帮你也是天经地义的。因此，朋友的帮助，点点滴滴都是人情，要心存感激。

一次，古罗马众神决定举行一次欢迎会，邀请全体美德神参加。真、善、关、诚以及各大小美德神都应邀出席，他们和睦相处，友好地谈论着，玩得很痛快。但是主神注意到，有两位客人互相回避，不肯接近。主神向信使述说了这一情况，要他去看看这是怎么回事。信使神立即将这两位客人带到了一起，并给他们介绍起来。

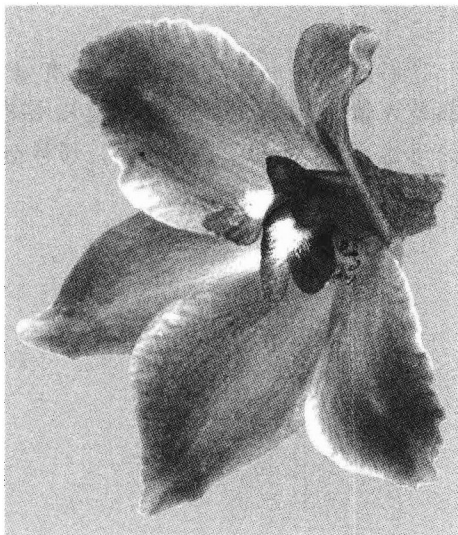
“你们两个以前从未见过面吗？”信使神说。

“没有，从来没有。”一位客人说，“我叫慷慨。”

“久仰，久仰！”另一位客人说，“我叫感激。”

正如这个故事所揭示的，生活中慷慨的行为总是难以得到真诚的感激。事实上，我们每个人每天的生活都在仰赖着他人的奉献，只是很少有人会想到这一点。

有一位杰出的美国软件师曾说，他很喜欢中国的女孩子。他表示，西方女性把男士们的绅士



行为视为理所当然的事情。男士们帮女士提重物、搬东西、开门、拉椅子,都是理所当然。同时在西方的教育下,他们男士也视这些绅士行为是理所当然。但有一件事让他改变了以前的看法。有一次他们公司扩大营运,他们部门从10楼搬到8楼,每个人必须把自己的东西和一桌一椅搬下去,当这位美国的软件师搬一张椅子时,发现挺重的,他担心一个女孩子如何搬得动,于是他告诉那位中国女孩,椅子还是交给他们有力气的男同事搬为好。结果一路上,女同事陪他们聊天,男同事搬好了,女同事还忙着倒开水、泡咖啡给他们喝。他后来讲道:“在我们国家,搬运重物理所当然是男孩子的工作,没有人会陪你聊天,没有人会感激地倒开水、泡咖啡,也许是中国人没这个观念,但是中国女孩体恤别人的作风,可爱得多,我们帮她们,不但乐意,而且开心,这种受人尊重的感觉真好。”

很多时候,我们会把别人对自己的好心视为理所当然,朋友乐于与我们交往,一些小事情,当然帮得十分乐意。但是,谁都不愿看到自己的好心得不到好报,一次两次也许还可以忍受,但是渐渐地就会用光朋友的交情,那时候我们就会发现,朋友似乎不再那么乐意助人了。

也许有人会说,找朋友帮忙,给几个钱或是请他吃顿饭、送个东西,好像把友谊贬低了,把朋友的交情看俗了。这种观点是大错特错的,适度地表达我们的感激是必要的,也许我们不懂得比较高尚的做法,吃顿饭、送个小礼物,也仅能表达我们感谢的万分之一,但它的作用不在于行动的本身,而在于心意的表示,不管对方是否接受我们的感激之情,最重要的是,我们说出来了,对方也听到了,知道我们有多在乎这件事。

智慧之源

我们应该记一句话:天底下没有谁帮谁是理所当然的,今天人家抽空过来都是人情,即使无钱可赚,也应心怀感激。与人相处你要时常转换一下自己的思维,不要囿于习惯和传统,那样会让你得不偿失。

不忽略细节问题

细节决定成败,细微之处见真情。注重了细节就会让你在人际交往中获得更多的尊重,处于不败之地。

社交场合中那些广受欢迎的人往往都是注意细节的人。细节中往往渗透了人心的微妙之处,留意了一些不被人注意的小事,常常会给你带来很多益处。生活从细节开始,它影响着你的一生幸福、一生成就。在社交中有一些看似很小的事,往往会被人忽视,但小事实际上会起很大作用的,你要用心注意以下几点:

做客时要吃掉主人给你的水果

王玉和同学李雪经人介绍去拜访一位仰慕已久的老师。到了老师家里,师母亲切地招呼他们吃水果,并热情地给他们一人拿了一个苹果。因是初次上门,王玉有点不好意思,所以再三推辞后接过水果放在桌角。热情的师母看了看他没说什么,不过却同接过苹果就吃的李雪聊起了家常。

吃掉主人的东西是对她热情款待的这份心意的一种最好的肯定。其实像这样的情景随处可见,比如去朋友家做客,在咖啡店里碰上别的朋友,他们会热情地招呼你入座,然后请你吃东西。这时候最好别不好意思,不妨大大方方接过来吃,他们若是真心的,你接过来就表示你接纳了他们的热情,他们会自然地感到你的亲切与随和。

不要让你的客人孤独地出门

好友夏利加曾对我说她的初恋埋葬于对方的一个小细节。那天晚上她从男友家里出来,男友说:“我送送你吧!”她推辞说不用了。男孩就没有再送。在她走下第三级楼梯时,她听到防盗门“咣当”一声关上了,她的心倏地一片冰凉。后来任凭男孩再怎么努力,她都义无反顾地离开了男孩。

送朋友下楼不仅是出于礼貌,它体现的是一种情感的交流。如果有朋友到你家做客,就送朋友下楼。虽然朋友口中再三说不用相送,但是如果你陪他一起下楼,这一小小的细节会温暖他的心,你从此在他心里会有很高的地位,甚至胜过其他的朋友。不过热情不可过度,如果客人是一对正处于热恋中的朋友,而他们也再三说不要你相送,你只需在看不见他们的身影时轻轻关上门就行了。

情感在留言条中升华

有一段时间因本单位的单身宿舍装修,小刘就借住在女友小花那里。小花在报社工作,特别忙,常常深夜才回来。小刘住进来后,小花裁了普通的稿纸在门后做了个简单的留言箱,她回来过的话就留言给小刘,“晚上有活动不

回来!”、“亲爱的,周末愉快!”……忙时是寥寥几句行动报告,有时间的话就写下几句祝福语,再勾勒出小人头来。

虽然只是一张小小的留言条,但是它流露出人们内心深处的最深情感,它召唤出了人们内心渴望的声音。现代人忙碌的身影背后是最真切的渴求。所以,不要吝啬你的笔,它会让你感到乐趣无穷。

理解万岁

小港已经在单位工作两年了,但单位一直没为她办调入手续。她对这种状况很失望,一时对自己的价值产生了怀疑。所有的朋友都说她不知足,这工作多风光呀,谁不是毕业拖了几年才找到工作的。这话无疑是雪上加霜。后来有个校对员了解情况后安慰她:“其实你可以想想读者啊,多少人都希望天天见到你的名字。我认识的好多人都说你的稿子写得好呢。”

无论单位对你照顾得是否周到,只有多给予领导一些理解,你工作起来才会快乐!

智慧之源

在细节处关心他人,尽量去理解你失意的朋友吧,至少他会觉得有人在关心他。现在的人们需要的不是物质上的高度满足,而是一种精神上的慰藉,一份理解的心意。看似无关紧要的小细节中往往包含着无限的温情,让我们从这些小细节中做起吧。

懂得与人换位思考

人们之间的交往,总有许多分歧。如果你站在对方的角度去看问题,你就会获得解决事情的办法。

成功人士的成功法则很简单,若想得到成功,就要转变了一下思维方式,学会站在对方的立场上看问题。这条法则如果放在人际交往中同样适用。有了这条法则做后盾,你就可以从容应对,最终赢得融洽的人际关系,也赢得事业的辉煌。

某个犯人被单独监禁。有关当局已经拿走了他的鞋带和腰带,他们不想让他伤害自己。这个不幸的人用左手提着裤子,在单人牢房里无精打采地走来走去。他提着裤子,不仅是因为他失去了腰带,还因为他失去了 15 磅的体重。从铁门下面塞进来的食物是些残羹剩饭,他拒绝吃。但是现在,当他用手摸着自己肋骨的时候,他嗅到了一种万宝路香烟的香味,他喜欢万宝路这种牌子。

通过门上一个很小的窗口,他看到门廊里那个孤独的卫兵深深地吸一口烟,然后慢慢地吐出来。这个囚犯很想要一支香烟,所以,他客气地敲了敲门。

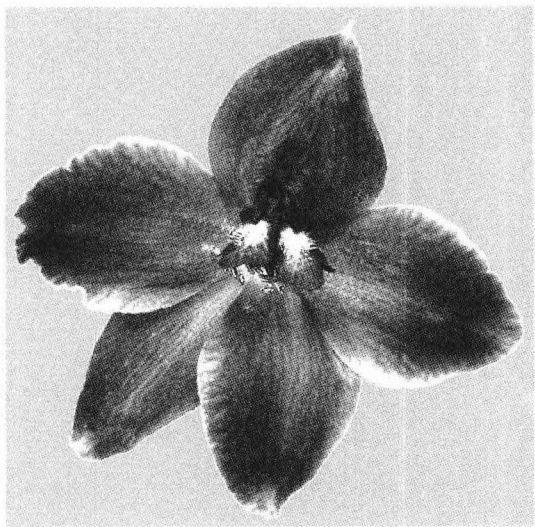
卫兵慢慢地走过来,傲慢地哼道:“想要什么?”

囚犯回答说:“对不起,请给我一支烟……就是你抽的那种——万宝路。”卫兵嘲弄地哼了一声,转身走开了。

这个囚犯却不这么看待自己的处境。他认为自己有选择权,他愿意冒险检验一下他的判断,所以他又敲了敲门。这一次,他的态度是威严的。

那个卫兵吐出一口烟雾,恼怒地扭过头,问道:“你又想要什么?”

囚犯回答道:“对不起,请你在 30 秒之内把你的烟给我一支。否则,我就用头撞这混凝土墙,直到弄得自己血肉模糊,失去知觉为止。如果监狱当局把我从地板上弄起来,让



我醒过来,我就说这是你干的。当然,他们绝不会相信我。但是,想一想你必须出席每一次听证会,你必须向每一个听证委员会证明你自己是无辜的;想一想你必须填写一式三份的报告;想一想你将卷入的事件吧——所有这些都只是因为拒绝给我一支劣质的万宝路!就一支烟,我保证不再给你添麻烦了。”

卫兵从小窗里塞给他一支烟了吗?当然给了。他替囚犯点上烟了吗?当然点上了。为什么呢?因为这个卫兵马上明白了事情的得失利弊。

这个囚犯因为转换了一下思维,看穿了士兵的立场和禁忌,或者叫弱点,因此满足了自己的要求——获得一支香烟。这个故事给我们的启发很大,如果我们在人际交往中站在对方的立场看问题,仅仅是转变了一下思维,就可以知道他们在想什么、想得到什么。你就会立刻获得了一种快乐——发现一项真理的快乐。它会使你在人际交往中如鱼得水。这对于我们来说无疑是很有益处的。

智慧之源

转换思维方式,站在对方的立场考虑问题,你会发现,你变成了别人肚子里的蛔虫,他的所思所想、所喜所忌,都进入你视线中。在各种人际交往中,你都可以从容应对,要么伸出理解的援手,要么防范对方的恶招。杰出人士要打造理想的人际关系,进而让他人为自己的事业服务,并不是很难的事,有时候只需要你转换一下思维,站在对方的立场上思考问题,这就足够了。

给对方留出足够的空间

人际关系的密度并不是越高越好,“距离产生美”,不要时时刻刻把自己的透明度设置为百分之百。要懂得运用距离效应。

做人的道理就像装修房子的原理一样,都讲究留出一定的空间。因为每个人都是独立的个体,都有自己独特的性格、兴趣、习惯,因此,在相处的时候出现一些摩擦和矛盾都是很正常的,这就要求我们不要太计较,给对方留出足够的空间。距离产生美,这个道理大家都知道。隔一段距离去看对方,说不定会起到意想不到的效果。

有两只小刺猬,尽管躲在洞里,也尽量地蜷缩着身子,因为天气实在太冷了,即使这样仍然被冻得瑟瑟发抖。就在它们感觉快要被冻僵的时候,其中的一只刺猬突然灵机一动,向另外一只建议道:“我们靠紧一点,或许身上的热量会散发的慢一点。”另外一只也觉得有道理,于是,他们开始了尝试。但没想到的是,由于他们靠得太紧,他们身上的刺刺到对方了。

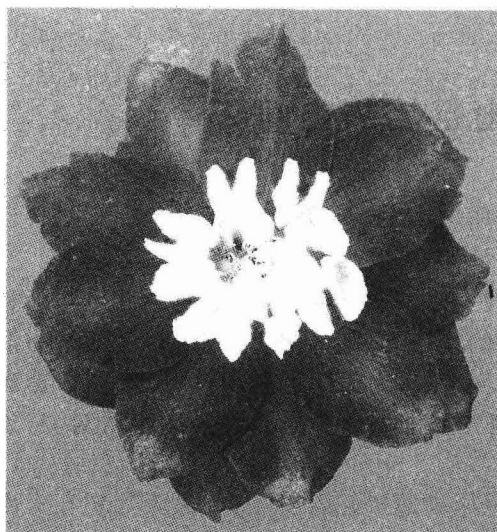
虽然第一次尝试失败了,但由于他们在被对方刺痛的同时,也确实感到了对方的温暖,所以他们没有气馁,又重新开始了第二次尝试。这一次,为了不伤害对方,它们开始小心翼翼地一点一点地靠近,最后,它们成功了。它们终于找到了一个合适的距离。

有很多人遇到过这种情况,朋友的热情让你害怕甚至恐惧。朋友之间各自的家庭、工作和其他社会环境,都不尽相同。作为朋友,如果不考虑实际,以自我为中心,强求朋友经常在一块与你厮守,势必会给他带来困难。此外,人与人之间的差异是必然存在的,交往的次数愈是频繁,这种差异就愈是明显,经常形影不离会使这种差异在友谊上起到不应有的作用。因此,交友不要过往甚密,一则影响着双方的工作、学习和家庭,再则会影响感情的持久。交友应重在以心相交,来往有节。

朋友间建立一份真诚的友谊,的确是一件非常美好的事情。伯牙鼓琴,子期知音,能够保持这份友好的情谊,使之能够经受风雨的吹打,则是更为可贵的。友情就像弹簧一样,保持适度的距离以及适度拉伸和压缩,都会使之保持永久的弹性美。

小鹏一直认为自己在理智地选择朋友。他最不屑于与那些虚伪做作、口是心非的人交谈,但后来碰到一件事,使他改变了自己看法。一次,他去外地参加一个聚会,有一位嘉宾为人坦荡,性格豪爽,说一不二,认准一个方向决不回头。这自然很符合小鹏交友的条件。但几天相处后,大家都感到与他在

一起很尴尬,比如他坦荡得无所拘束,别人的什么毛病他都能当众说出口;豪



爽得不拘小节,把脚搁在桌面上。他说话办事不看场合,不理解对方的难处,只顾自己说得痛快。后来,大家只能对他敬而远之,远而避之。

小鹏为此很困惑,我们不是
一直提倡真诚坦率吗?为什么对
这位朋友的言行举止有无法相处
之感呢?原来,人类要生存,就不
能随心所欲,就要懂得和认识世
界的复杂性。只有不断地锤炼自
己,不断地认识自我和适应环境,
才能做出有益于朋友、有益于社
会的事情,并成为大家欢迎的人。

小鹏终于懂了,真诚坦率是指一个人本质的内涵,在具体问题上,我们应该有弹性。

青年人崇拜直率,热爱真诚,这是值得肯定的,但直率与真诚都有一定的度。我们对朋友可说真话,直露肺腑,倾心交谈,但并不是对一切人,而且说真话也要看场合。记住:真诚坦率不等于没有弹性!

何谓保持距离?简而言之,就是不要太过亲密,整天粘在一起。也就是说,心灵是贴近的,但肉体是有距离的,给彼此留有一定的自由空间。保持距离就要尊重对方,以礼相待,这礼便是防止对方碰撞而产生伤害的海绵。有时太过保持距离也会使双方疏远,尤其是竞争激烈的社会,大家都忙,很容易就忘了对方。因此对好朋友,也要经常通电话,了解对方的近况,偶尔聚在一起吃吃饭,聊一聊;否则,你们就会从好朋友变成一般朋友,最后变成仅仅是相识的人了。

成为好朋友,只说明你们在某些方面具有共同的目标、爱好或见解,但不能说明你们之间是毫无间隙、融为一体的。任何事物都存在着其独自的个性,事物的共性存在于个性之中。共性是友谊的连接带和润滑剂,而个性的距离则是友谊相吸引并永久保持其生命力的根本所在。

也许你会说,好朋友就应该同穿一条裤子,亲密无间呀!你这样想也不错,表明你是个可以肝胆相照的有情有义的人。但问题是,人心很复杂,你能这么想,你的好朋友未必这样想;到最后,不是你不要你的朋友,而是你的朋友受不了你!更何况,你也不一定真的了解自己,你心理、情绪上的变化,有时你也不能掌握。

交友的过程往往是一个彼此气质相互吸引的过程,因此你们有共同的特性,所以一下子就越过鸿沟而成了好朋友。这个现象无论是异性或同性都一