

NANREN

CAOZUOMINGYUN

为什么潜力就像冬眠的种子
为什么烦恼与生俱来
为什么男人是泥做的
为什么男人常怀罪孽感
为什么现代男人有那么多“困惑”
为什么有的男人令人反胃

男人操作命运

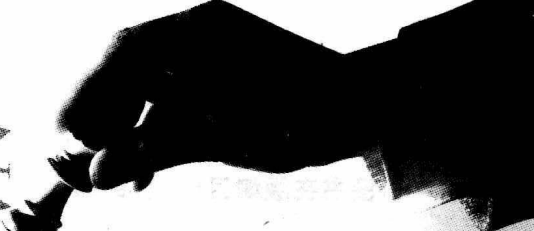
改变人生的90则人际EQ

马陵◎编

假如你现在有伟大的构想、新奇的创意，使你能够提供前所未有的服务，前所未有的产品和计划，使你能够改善别人的生活，带给别人更有效率的做事方法，不管任何点子在你脑海里面，都会立刻去行动。

大众文艺出版社

NANREN
CAOZUOMINGYUN



男人操作命运

改变人生的90则人际EQ

马陵◎编

上



大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

男人操作命运/马陵编. —北京:大众文艺出版社,
2001.4(2009.5重印)

ISBN 978 - 7 - 80094 - 980 - 7

I. 男… II. 马… III. 男性—青年修养—青年读物
IV. D432.63

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 18367 号

书 名	男人操作命运
作 者	马 陵
责任编辑	钟 艺
出版发行	大众文艺出版社
地 址	北京市东城区交道口菊儿胡同 7 号
邮 编	100009
印 刷	北京燕旭开拓印务有限公司
经 销	新华书店
开 本	850 × 1168 毫米 1/32
印 张	12.5
字 数	290 千字
版 次	2009 年第 3 版第 1 次印刷
定 价	62.50 元(上、下册)

目 录

为什么一等人创造环境	(1)
为什么模仿卓越是成功的捷径	(5)
为什么沟通能双赢	(15)
为什么人杰特性富有启示	(25)
为什么人格魅力影响巨大	(34)
为什么创意是经营的原动力	(42)
为什么杰出者往往善于利用最新技术	(47)
为什么立志成名者要有超常智能	(53)
为什么成事在人	(58)
为什么成功的分水岭在于判断、冒险和勇气	(71)
为什么懂得婚姻之道是成功的重要因素	(84)
为什么人们需求如同金字塔	(90)
为什么品质至上	(103)
为什么阅读是改变命运第一大法宝	(109)
为什么人们渴望得到敬慕	(111)
为什么快乐的人能忘记过去向前看	(117)
为什么给予是快乐的另一源泉	(121)
为什么智慧并非由智商和学历决定	(124)
为什么潜力就像冬眠的种子	(131)

为什么发挥潜能需要热情	(140)
为什么尺有所短,寸有所长	(146)
为什么应避开弱点	(152)
为什么事业与天赋结合是最佳境界	(160)
为什么敲诈是双方的事	(171)
为什么悲喜苦乐是每天的生活感受	(175)
为什么烦恼是与生俱来	(178)
为什么避苦趋乐是生命原理	(181)
为什么自然是一幅适合上演悲喜剧的布景	(186)
为什么存在大量数学文盲	(189)
为什么杰出人物皆具备善达人意的神奇能力	(193)
为什么生活最佳原则便是动员他人效力	(200)
为什么沟通不良是离婚主因	(205)
为什么男人多侵犯性行为	(212)
为什么男人是泥做的	(214)
为什么男人总要隐藏自己的醋意	(216)
为什么男人怕“女强人”	(219)
为什么男人常怀罪孽感	(221)
为什么男人爱把酒当密友	(223)
为什么男人迷恋球赛	(225)
为什么男人怕被女人操纵	(228)
为什么男人无法跨越无聊的误区	(229)
为什么男人总在乎恋人的过去	(232)
为什么男人爱干涉女友的装扮	(236)
为什么男人秘密越多心理负担越重	(238)
为什么男人强大这个神话是女人创造的	(243)

为什么每一个人需要另一半的补充才完整	(247)
为什么现代男人有那么多的“困惑”	(251)
为什么现代男人应具有新的“三从四德”	(254)
为什么 30 岁是成熟的爱情线	(259)
为什么婚前婚后不一样	(261)
为什么有的男人令人反胃	(263)
为什么人们习惯从门缝看婚姻	(266)
为什么婚后的厌烦透过小事争吵发泄	(271)
为什么冷面型实际上是伪君子	(276)
为什么办公室存在变态狂	(280)
为什么狼心狗肺数男人	(284)
为什么黄鼠狼不会无故给鸡拜年	(291)
为什么花花轿子人抬人	(297)
为什么人在屋檐下一定要低头	(304)
为什么宜把话烂在肚子里	(307)
为什么“套近乎”没商量	(312)
为什么老板心天上云	(316)
为什么说话要看“红绿灯”	(321)
为什么话不投机半句多	(327)
为什么电话是现代社会的道具	(333)
为什么商务电话名堂多	(339)
为什么人靠衣裳马靠鞍	(345)
为什么应根据情势设立目标	(353)
为什么面对奉承难自持	(356)
为什么第一印象并不能判断人的真貌	(360)
为什么精神高尚者适合献身艺术	(363)

为什么礼貌为行为增添光彩	(370)
为什么真正的绅士有极强的荣誉感	(374)
为什么自以为有眼力的人往往上当	(378)
为什么谈吐稳重的人未必诚实可信	(382)
为什么善听者善言	(386)
为什么不要低估他人的价值	(390)

为什么一等人创造环境

假如你现在有伟大的构想、新奇的创意,使你能够提供前所未有的服务,前所未有的产品和计划,使你能够改善别人的生活,带给别人更有效率的做事方法,不管任何点子在你脑海里,都应该立刻去行动,而且坚持到底,因为一等人创造环境。

孙中山先生是不是一等人?当然是,他当初看到满清政府腐败,于是出来革命,创造了一个前所未有的环境,改变了5000年来人们的旧习惯、旧社会;毛主席是不是一等人?当然也是,同样又为我们创造了新环境,才有新中国;邓小平当然也是一等人,他的伟大构想“一国两制”、“改革开放”,都在他的精心策划之下实现了,创造了一个人民越来越富裕的环境,以及越来越好的生活,他们都是敢于把思想变成现实的人。

换句话说,只要你头脑里面有这个想法,并且付诸实践,你就离成功不远了。

然而,等而次之的人,要跟随环境。改革开放了,有人抓住机遇成功,你就应该立刻跟随这个环境,创造一番属于自己的事业,走向成功。

假如你连环境都不跟随,那你只有呆在单位里面永远过刻板的、一成不变的生活,历经四五十年你仍然只能抱怨环境,抱怨自己机会不对、没有贵人帮助、条件不好,等等。

一等人创造环境,二等人跟随环境,三等人抱怨环境。顶尖

级人物创造环境,非常成功的人愿意跟随这个成功的环境,而失败者不跟随成功环境,他反倒要跟随失败的环境。

假如你认为自己现在太老,无法成功,就看看还有人比你更老,然后才成功的。肯德基快餐连锁店的创办人,创办肯德基的时候已经 52 岁,当时国家发给他的第一笔退休金只有 100 多美金。他为国家奋斗了一辈子,结果得到这样的下场,非常生气。他下定决心创业,但是他发现自己虽然没有别的专长,自己拿手炸鸡,拿去卖给快餐店,可是每一个人都觉得非常好吃。300 多家快餐店都使用他的炸鸡秘方,于是他索性自己创业,从而造就了现在的快餐王国。麦当劳的创始人当年在创造麦当劳连锁店的时候,也已经 65 岁。他在经过一家经营汉堡摊子的时候,发现汉堡生意非常好,于是他向麦当劳兄弟买下了麦当劳摊子,没想到他创办了全世界最大的连锁餐厅。他们都是在五六十岁时才开创自己的新事业,并且快速成功,他们可以,你为什么不可以呢?

假如你自己认为太年轻了无法成功,那么就看一看这个世界上有没有比你更年轻的成功者?孙中山先生立志推翻满清的时候,才 20 岁;世界首富比尔·盖茨创建微软公司的时候才 19 岁;陈安之回台湾开始演说的时候才 23 岁,当他不到 30 岁的时候就成为亿万富翁。他们可以,我们为什么不可以?

很多人很年轻就成功了。香港首富李嘉诚当年 16 岁时候开始做推销员,18 岁时成为公司的业务经理,20 岁时成为公司的总经理,22 岁就创办长江实业。他们都比你年轻,可他们为什么能成功呢?成功与年龄无关。

不要告诉你自己太年轻,还要计划几年才开始创业,几十岁的时候才开始成功……,这是借口。很多人说他们自己才 20

岁,太年轻,不敢创业;到了 30 岁又说资金不足,还是不能冲动;到了 40 岁又说有家庭的牵连,妻子、孩子都需要他,所以他不能出去创业;到了 50 岁,又说太老了,他们一辈子从来没有一天是成功的。

成功一定要先付出,只要有付出,就会有获得。想要收获什么,就要看你先付出什么?这是永远不变的成功定律。

拿破仑·希尔年轻时是一名记者。当他访问钢铁大王卡耐基的时候,卡耐基要求他在 20 年之内访问所有的成功人士,花一些时间去研究成功者的秘诀,却不付给他一分钱的薪水,问他会不会做?

拿破仑·希尔考虑了 29 秒后答应了卡耐基。这时卡耐基拿起他的手表说:“假如超过 60 秒,你即使答应我,我也不会要你,因为你对付出还在犹豫。”

后来他在成功学著作《思考致富》中着重强调了这一点:永远比别人多走 1 里路。

世界激励大师金克拉有一句名言:“只要能帮助别人美梦成真,就能帮助自己心想事成。”

做任何事情一定要先付出,一定要先给别人最大的利益。

要先让别人成功,自己再成功,永远要思考别人要的是什么,站在别人的立场去体察事情。只要你不断地付出,一定会得到回报,因为成功者就是付出者。

没有一个人不付出就可以成功,假如有人不付出就可以成功的话,他可能是在危害社会。

每个人都要以身作则,影响别人,每个人都需要先付出,才可能会有回报。假如不想付出就想得到回报,应尽早放弃这样的想法,要不然你就放弃成功。

假如你觉得在健康方面不很理想,请开始付出一些时间去运动,吃一些有营养的食物;假如你在财富方面觉得不是很理想的话,那表示你没有在理财方面付出;假如你觉得人际关系不是很理想的话,那表示你没有好好经营朋友之间的关系,同样需要付出。

人生以服务为目的,以付出为目的。只要你也能这样想,你这辈子不但过得非常快乐,同时你的目标也一定会实现。否则的话,就是在走弯路,就是在犯错误。

为什么模仿卓越是成功的捷径

人们一直很想知道,如何才能达成心愿?在很久以前,人们就相信那些卓越者在追求成功的过程中,会留下痕迹。人们深信,如果能分毫不差地学习别人的做法,就能够做出和他们相同的成就。种瓜得瓜,种豆得豆。就好像有人能够临危不乱,从他处事的观点和做法去学习,就能比以前更沉着。如果有一对夫妇在结婚 25 载之后,依然一往情深,就可以从他们的生活中找出他们相处之道,并运作于自己的婚姻里,也能得到相同的结果。在过去,沙莉曾应用相同的方式减肥。当沙莉决定减肥后,就向一个瘦子学习,看他吃什么,怎么吃,有何饮食之道。结果在沙莉身上产生相同的结果,减掉了 30 磅的肥油。不但在减肥方面如此,在财物收入上及人际交往上,模仿亦有同效。向名人学习,罗宾在这方面作出了很大贡献,为了达成目标,世界顶尖潜能大师罗宾使出了浑身解数去寻找秘方。

在一个偶然的機會,罗宾发现了神经语言(Neuro Linguistic Pro granmming)学科,简称 NLP。顾名思义,神经与脑子有关,语言就是意念表达,课程是过程的安排。简单地说,NLP 就是研究语言——不论是有声或无声——对神经的影响。我们的能力是奠基于自我控制的神经系统的能力。那些表现不凡的人,就是通过神经系统传送特别的信息,以致有不凡的成就。

NLP 研究的是人们用什么传送方式,能使自己达到最积极

进取的状态,进而采用最佳的做法。虽然神经语言只是学术理论,但它的功效之大是以往闻所未闻的。在以前,只有精神病医生和少数从事预言占卜的人知道。

当罗宾第一次看到它的功效时,立即就认定那是以前从未经历过的东西。当时有一位 NLP 的专家正在为一位患恐惧症有三年之久的妇女治疗。不到 45 分钟,她的恐惧就消失了,令罗宾不觉愣住,决定要一窥究竟。有时上述治疗只需五到十分钟。NLP 提供一个有系统的架构,能控制头脑,使我们不仅能掌握自己的态度和行为,也包括旁人的。说的更明白些,它就是一门告诉你如何善用头脑,达成心愿的科学。

安东尼·罗宾又告诉我们,NLP 完全提供了我们一直在寻找的东西,让头脑握有开启神秘之门的钥匙,得知为何某些人能够不断地作出最令人满意的结果,就像有些人能够在早晨清醒并且朝气蓬勃,他们是怎么办到的?既然要先有行为以后,才会有结果,那么是哪一种特殊的心理和生理行为,能于清晨产生清醒的神经生理过程?答案就在 NLP 里。NLP 有一个先决条件,就是人人的神经系统都是相同的,如果某个人能做某样事,只要你用相同的方式去运用你的脑子,那么你就能做同样的事。

这种从他人身上准确地找出他们达到特殊成就的不寻常过程,就称之为仿效。

安东尼·罗宾认为,别人能够做到的,我们同样能够做到。这跟我们的意愿无关,只涉及到所使用的方法,也就是参照那人怎么去做。如果某人是拼字高手,那么他必然有一套让你也成为此中高手的方法,只要四、五分钟便可学习。如果有位你认识的朋友,与子女沟通很在行,你也可用相同的方法做到。同理也适用于使你在早晨清醒,只要学习别人控制神经系统的方式。

比较复杂的就需要更长的时间去模仿和复制。不过,在你不断调整和变更过程当中,你若有强烈的意愿和十足的信心,那么任何人、任何事都可学成。许多例子显示,有些人之所以能达到目标,是靠多年之中历经无数失败,才找出一套特别之道。但是你可别走他们的老路,只要走进使他们成功的经验中,不需花费像他们那样多的时间,也许不用失败就可以达到像他们那样的成就。

模仿是通往卓越的捷径。如果你看见某个人做出令你羡慕的成就,那么只要你愿意付出时间和努力的代价,也就可以做出相同的结果。如果你想成功,只要能找出一种方式去模仿那些成功者,便能如愿。找出成功者的做法,尤其是他们运用脑子和身体的方法。所以,如果你想成为受欢迎的人、有钱的人、好父母、优秀运动员、成功的商人,那就快去找一些卓越的模式来。但可惜的是,世上关于模仿的著作太少。

能推动和震撼世界的人,往往都是那些擅长模仿的人。他们精于学习的艺术,能踩着别人的脚印而不是贸然向前闯,因为他们知道生也有涯。在平日生活中,若你留意畅销书排行榜,排名前几位的,绝大多数的书里包含一些教你能表现更佳的模式。例如彼得·杜鲁克在《创新与企业家精神》一书中,就指出要做一位杰出企业家及创新者所需的特别做法。他说得十分明白:“创新不是一条非常特殊且微妙的过程,而做企业家也有神秘与神奇之处,别以为他们是天生好手,那可是经过训练而学会的。”别怀疑他的话,他就是因强调模仿的技巧而被视为现代企管实务之父的。另外,像《一分钟经理人》一书,就是有关人际沟通、简化并有效管理人际关系的典范,书里列举了很多美国最杰出经理人的范例。再如《追求卓越》一书,是提供最成功企业

的范例。

世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾希望你不单学会这些成功模式,更盼望你能超越他们,创立自己的模式。

学好成功模式,我们可以教一条狗改进,也可以教一个人。但安东尼·罗宾更希望我们能了解它的过程、架构和法则,这样才能在复制成功上无往不利。不要只学会各种模式,要不拘一格,不断地寻找更多新而有效的方法,去完成你的心愿。

要模仿卓越,你要像个侦探,像个测量员,不断地质疑并找出得以成功的痕迹。

安东尼·罗宾曾找出手枪射击更准的模式,提升了美国陆军第一射手的射击水准;曾观察空手道高段的想法和打法,从而学会了其中的精髓;他也帮助过职业及奥运选手,提高他们的成绩。这一切成效,都是从他们历次超水准的表现中找出模式,并告诉他们如何运用,再现佳绩。

人生最有绩效的学习就是从他人的成功里汲取经验。在科技领域中,无论是工程或电脑设计,每往前跨一步,都是循着先前的发现和突破。在商业世界里,不向前人学习,就会像经营创作艺术的公司,必然消失。

然而,在人类行为的世界,却是依然使用过时理论资料的少数领域之一。我们中有许多人,还在那种 19 世纪心智行为模式中打转。例如把某件事命名为“沮丧”,我们就真的沮丧了。那些理论还是毫厘不爽的预言家呢。不过,本书可要教你立即可以实现美梦的技术。

模仿对每个人而言都不困难,事实上,我们一直都在做这件事。孩子是怎么学会说话的?体坛新手是怎么跟前辈学习的?一个有抱负的商人又是怎么成立公司?全是模仿来的。举个在

商场中简单的模仿例子。现代社会有个通性,就是在甲地可行的,往往在乙地也能适用。所以在商场有些人能够赚大钱,就是通过模仿方式。如果有人在底特律开了一家生意兴隆的巧克力糕饼店,在达拉斯也会成立相同的店;如果有人在芝加哥经营一家专门供应奇装异服以达到宣传效果的生意,很有可能在洛杉矶和纽约也会有相同的生意出现。所以有很多人事业成功,就是在市场尚未饱和之前,把甲地成功的做法,依样画葫芦的搬到乙地去,就这么成功了。类似同样的情形,你可以撷以别人证明有效的方式再复制一个。如果可能,再加强一下,要成功就有如探囊取物了。

当今世界上,最成功的模仿者应首推日本。日本令人目眩的经济背后是什么?是了不得的创新?可能有一些吧,但是如果你翻开过去二十年的工业历史,就会发现很少有重大的新产品或尖端的科技是发源于日本。日本人只不过剽窃了美国的点子和商品,从汽车到半导体的一切东西,再加以巧妙的模仿,只保留精华,改进其余部分。

有许多人公认卡耐基是世界首富,你知道他是怎么办到的吗?很简单,他模仿洛克菲勒、摩根和其他金融巨子。他留意那些人的一举一动,研究他们的信念,模仿他们的做法,就有了今天。为何米契尔不但活下来,且能够从别人所无法忍受的打击中振作起来?当他还躺在病床上的时候,好友就为他念一些曾经度过重大难关者的事迹,这让他有模仿的对象,使得奋发的意念压过他所遭受的悲惨经历,他也有了今天。所以成功者与失败者之间的差异,不在于他的境遇,而在于他选择什么角度去看自己,从哪些方面去着手行动。

通过相同的模仿程序,你让你自己,也帮助他人很快地得到

所求的结果后，仍继续寻找能在短时间内取得杰出成就的其它思想与行为模式，整理成一个体系，称之为“最佳绩效技巧”，而其做法就构成本书的主干。虽然书中介绍了许多模式，但再次强调，希望各位不仅熟用这些模式，而且能不断开创属于你自己的模式和做法。有句话说得好，对任何事别太过自信，否则总有失灵的时候。不错，NLP 是件有力的工具，但那只是让你用来拓展你自己的方式、你自己的做法、你自己的透视力，没有任何做法是能永远畅通无阻的。模仿有助于发挥潜能，有助于取得成功。

模仿绝不是一件新事物，每一位伟大的发明家都是循着他人的发现找出新东西来的，每个孩子也是从他周围的事物去模仿的。

但是，值得各位注意的是，我们中有许多人是漫无目标、胡乱模仿，往往随意地向某甲拿一点，向某乙取一些，结果却失落了更重要的。有时从这里模仿了些好的，却又从那里模仿了些坏的，虽然有心向我们所尊敬的人学习，但却不知何处下手。

“何谓运气？就是先积极准备，再碰上机会。”

请把这句话记在心里，它会帮助你专注模仿到更精确的地步，使你能留意人生中一直在进行的某些事。

在你身旁包围着你想象不到的动机和方法，希望你能像个模仿者一样开始思考，经常留意那些有杰出成就的模式。如果某人表现突出，心里要立刻跳出一句话：“他是怎么办到的？”希望你也能不断地追求卓越，从你所看到的每件事里挖掘特点，并学到实现的做法，那么只要你愿意，便能有相同的成就。

任何一个大脑健康的人与一个伟大科学家之间，并没有不可跨越的鸿沟，他们的差别只是用脑程度与方式不同，而这个鸿