

工作做得多，不如方法用得巧。一本书教你轻松应对职场问题。

苦劳不等于功劳，方法比努力更重要，

扔掉你所有**不给力**的工作状态，那么**成功与赞赏**就在你眼前。

死努力PK巧方法

死努力：
受苦受累没成绩

巧方法：
轻松应对业绩高



秋实 编著

沈阳出版社

死努力PK巧方法



秋实 编著

沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

死努力PK巧方法 / 秋实编著. —沈阳: 沈阳出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5441-4377-6

I. ①死… II. ①秋… III. ①成功心理学-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第219940号

出版者: 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

印刷者: 四川省南方印务有限公司

发行者: 沈阳出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 17

字 数: 290千字

出版时间: 2011年1月第1版

印刷时间: 2011年1月第1次印刷

责任编辑: 姜 波 耿作军

封面设计: 自行斋

责任校对: 刘 阳

责任监印: 杨 旭

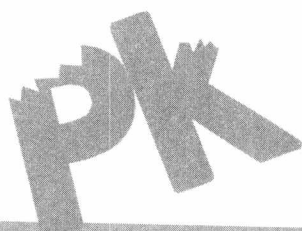
书 号: ISBN 978-7-5441-4377-6

定 价: 29.80元

联系电话: 024-62564943

邮购热线: 024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com



前言

在工作中，常常会听到“没有功劳也有苦劳”的话。特别是能力不够、不能解决问题的人，常用这句话来安慰自己，也随之成为抱怨的借口。他们认为，一项工作，只要努力做了，不管有没有结果，就应该算成绩。

现在的社会是讲究效益和成果的时代，只有功劳，没有苦劳。就算一个人付出了百倍的努力，但是最后没有出成绩，人们也不会认可。因为没有效益的苦劳不但消耗了自己的时间，还浪费了公共的资源！成功的人讲究方法，讲究效率，而失败者往往忽略了这些，只是凭借着自己的想法蛮干。当人们反复抱怨问题的困难、处境的艰难时，有人放弃，有人坚持，有人莽撞苦干，有人讲究方法，这就造成了面对同样问题却有不同的结果。

每个人在现实中都会遇到各类问题，看一看自己的成长，再观察一下周围人的经历，其实并不难发现这样的规律，没有一个人可以不和问题为伍。在我们和问题的关系中，我们必须作出这样的选择——要么寻找更加富有价值的问题，要么被更低级的问题反复困扰，只有采用好方法的人才能真正解决问题，才能比一般人更优秀，才能最终获得成功。

因此，我们说方法比努力更重要！

本书将教你如何从改变思维方式入手，巧妙而精确地使用大脑，寻求正确的发展思路；如何改变工作态度，发现并主动寻找方法解决问题；如何应用科学的方法解决工作中的各种难题；如何激发自己的潜能，将问题转化为动力；如何利用各种社会资源帮助自己加快前进的步伐，付出最少，而收获最多。好方法让你的工作更轻松、更愉快、更高效。

PK

目 录

第一章 聪明人的告诫：头脑灵光一点，做事灵活一点

第一节 人与人只有脖子以上的区别.....	002
1. 思维是最珍贵的资源	002
2. 拯救自己从思考开始	005
3. 思维方式的差别决定贫富的差别	009
第二节 少说点借口，多找些方法.....	012
1. 努力不一定成功，但成功一定需要努力	012
2. 要努力工作，更要巧妙工作	015
3. 思路是成功的指向灯	019
4. 穷人缺什么？缺的只是富人的思维！	020
第三节 思考是一种能力，但并非人人都会.....	024
1. 鱼和熊掌真的不可兼得？	024
2. 真正成功的人，身上流着叛逆的血	027
3. 思想有多远，你就能走多远	031

第二章 优秀员工的经验：不思考问题的员工永远没有出路

第一节 你的身上究竟出现了什么问题？.....	036
1. 不能主动把工作做到位	036



2. 过重的“依赖”思想	039
3. 分不清“想做的”与“应该做的”	040
4. 最大的问题是“没有问题”	044
5. 问题决定“你是谁”	046
第二节 要有一双善于发现的眼睛	048
1. 请睁开你的“第三只眼睛”	048
2. 理性思考，才能拨云见日	051
3. 不做工作中的瞎子	054
4. 找准“标靶”：问题到底是什么	058
5. 蛇打七寸，问题抓核心	061
第三节 主动出击，勤思善悟，办法总比问题多	064
1. 只有自己，才能解决自己的问题	064
2. “想办法”与“找理由”	068
3. 借口是行动的绊脚石	071
4. 有100个困难就有101个方法	074
第四节 千难万难，有了方法就不难	076
1. 认真只能把事做对，用心才能把事做好	076
2. 你能想到第几步	078
3. 多一盎司定律	080

第三章 成大事者的秘诀：方法是最好的捷径

第一节 带着辩证的思维方法上路	086
1. 两点之间最短的距离不一定是直线	086
2. 80/20法则的有效运用——抓关键点	088
3. 全体一致多偏见——主观因素不容忽视	92
4. 眼见为实有误区——向“毋庸置疑”挑战	94
5. 实践才能出真知	96
6. 扁鹊治病的启示——预测重于治疗	99
7. “蝴蝶效应”——初始条件极其重要	101
第二节 问题错综复杂？“五大基本法则”助你一臂之力	104
1. 化繁为简法则：越简单越有效	104
2. 专注法则：一箭中的的秘诀	107

3. 条理化法则：做每件事都须有条不紊	109
4. 时机法则：在适当的时候做正确的事	112
5. 满意原则：没有最好，只有更好	114
6. 变通法则：学会“换地方打井”	117
第三节 人人都是天才，“九种思维方法”让你轻松上阵.....	119
1. 类比法——学会举一反三	119
2. 逆向思维法——倒过来看问题	122
3. 立体思维——将一棵树栽在山顶上	125
4. 横向思维法——所罗门王的聪明裁决	127
5. 系统思维法——避免开无效会议	130
6. 创新思维法——怎样才是最好的木匠	133
7. 加减思维法——加减都可解决问题	136
8. 发散思维法——奇迹诞生于想像之中	140
9. 收敛思维法——解决“中国百慕大”的疑问	142

第四章 聪明人会迂回术：妙用潜规则，问题也能“软着陆”

第一节 待人办事潜规则.....	146
1. 见风使舵，随机应变	146
2. 察言观色，投其所好	149
3. 办事情“情”重于“理”	151
4. 与世沉浮，顺水行舟	154
5. 语言是行动之仆	157
6. 是信用也是道具	161
7. 料事知人，防患未然	163
8. 没必要凡事明察秋毫	166
第二节 职场商场潜规则.....	169
1. 做事先做人	169
2. 适时放弃竞争，成人之美	172
3. 不要唠叨做过什么	174
4. 枪打出头鸟，收敛你的锋芒	176
5. 无人向你点破的职场5大“忌讳”	178
6. 对职场潜规则的应对方法	182



第五章 聪明人会自我激励：相信你的潜能价值黄金百万

第一节 你的信念与决心坚不可摧.....	188
1. 不是不可能，只是暂时没有找到方法	188
2. 我要，我就一定能	190
3. 没有想不到，只有做不到	192
第二节 将问题转化为动力的方法.....	196
1. 山不过来，我就过去	196
2. 打破成规，凡事都有解决的窍门	199
3. 想像力能创造奇迹	202
4. 将问题转化为创造力	205
5. 把压力转变为动力	210
6. 把危机转变为机会	214
第三节 面对自己挖掘潜能.....	218
1. 唤醒沉睡的巨人——潜能	218
2. 积极开发潜意识	221
3. 学会积极的心理暗示	225
4. 自我激励，全力以赴地做事	227

第六章 聪明人有技巧：他山之石要为你所用

第一节 人生的杠杆原理.....	232
1. 杠杆原理与个人成长途径	232
2. 只有站在巨人的肩上，才能成为巨人	236
3. 借力而行，无往而不胜	238
4. 积极开发人际资源	242
5. 人脉决定命脉	245
第二节 “借”的方法与技巧.....	248
1. 空手也能套白狼	248
2. 借钱的价值	250
3. 善用别人的智慧	252
4. 借势而为，势不可挡	255
5. 财富都是朋友帮出来的	257
6. 乡情亲情的魅力	260
7. 雪中送炭换来锦上添花	262

第一章

聪明人的告诫：

头脑灵光一点，做事灵活一点

■ 所有突破的方法，最后几乎都殊途同归，那就是成功根源于人的思维方式。

■ 人与人之间的差别，一开始仅在于思考问题的方法不同。



第一节 人与人只有脖子以上的区别

1. 思维是最珍贵的资源

美国著名地质学家华莱士在总结其一生成败经验的著作《找油的哲学》中写道：“找油的地方就在人的大脑中。”他认为，人的大脑里蕴藏着丰富的宝藏，而思维方式是其中最珍贵的资源。

的确，一个开放型的思维活跃的大脑，将成为未来社会最珍贵的资源。

有一位盲人夜间出门，他提着一盏明晃晃的红灯笼走在暗路上。来往行人见他在灯笼相伴下摸索前行的模样，觉得既好笑又奇怪。

一位路人忍不住上前问道：“大哥，您眼睛不好使，还打着这灯笼干啥？它对您有用吗？”

“有用，有用，怎么会没用？”盲人认真地回答。

“有啥用处呢？说来听听。”这位路人来劲儿了，他不经意间又说出一句颇有杀伤力的话，“您又看不见。”

这时，四周已经聚集了一些好奇的行人，他们都饶有兴趣地想听一番笑话。

没想到，这位盲人却抛出这么一个回答：“对啊，正因为我看不到你们，我才需要这灯笼给你们这些明眼人提示，怕你们在黑暗中看不见我这个盲人，把我撞倒了。”

听者无不振聋发聩，个个脑门儿一亮，心中豁然开朗，大家都被这位盲人的聪明所折服了。

这位盲人手中的灯笼所映照出的正是一种良好的思维方式。

米兰·昆德拉在他的《生命不能承受之轻》的序言里讲道：“人类一思考，上帝就发笑。”人类历史的每一次进步，都源于人类的思考，其实，任何优秀民族的人民都是勤于思考的。积极的思考，很多财富问题也会迎刃而解。《世界是平的》的作者托马斯·弗雷曼在麻省理工学院回答学生提问时，讲了一个真实的案例，足以证明成功大师拿破仑·希尔的观点：思考可以致富。

几十年前印度很贫穷，但善于思考的HP让大家致富了。许多人可能已经注意到，这世界上有10亿人一天只花两三个美金，远比一天花一万或是一万五千美金的人多，而HP想到的是如何帮他们制造产品，并让他们获利。于是，HP认养了一个印度村庄。HP去那边整整花了6个月，只为了问清楚他们需要什么，他们最需要什么。HP专家研究发现，人们真的很需要相机来拍照，他们需要照片来制作执照——有照片的执照。HP看到人们有时为了拍张证照用的照片，必须走一整天到附近有摄影师的城镇去。于是，为了帮助他们拍照，HP给了照相机和可以打印相片的打印机。但接着是发现没有电，HP专家思考后，认为可以研发太阳能相机和相片打印机，并研发了一个机动的太阳能摄影工作室，包括相机和打印机，然后HP把这一系统送给了当地妇女。的确，印度的村民就像所有人一样，喜欢拍照！突然间，当地人想要家庭合照、结婚照、朋友拜访的照片，他们需要各种照片，这样一来，当地的妇女把它发展成一门很赚钱的生意。

一年之后，HP的专家回来了。当HP专家看到当地妇女已经开发出一种赚钱的生意，就要求她们把相机还给HP。但当地的妇女不干了，绝不允许任何人破坏她们好不容易开发出来的赚钱生意。善于思考的HP专家知道有生意来了，说：“如果你们能提出经营计划，就可以保有这套相机。”于是，一个十分诱人的理财计划就这样出笼了，即每个月付HP固定的一笔费用，以便支付机器租金和纸张的购买，而当地妇女真的就这样做到了，因而走上了一条可永续发展的致富之路。正是思考，带来了合作共赢，而不是颐指气使地说你们需要这些，HP专家真的是坐下来，放低姿态，设计出符合人们生活的解决方案。如此一来，思考让HP和当地妇女都致富了。

财富观念创造新财富。下面是流行商界的有关创新思维的案例。

不久前，有人卖一块铜，喊价竟然高达28万美元。一些记者很好奇，后来一探究竟，原来出价的这个人是个艺术家。不过，不管怎样，对于一块只值9美元的破铜块，他的要价无疑是个天价。为此，他被请进了电视台，向人们讲述了他的思维方式。他认



为：一块铜，价值9美元；如果做成门柄，价值就增加为21美元；如果制成纪念碑，价值就应该增加为28万美元。他的创意打动了华尔街的一位金融家，结果那块只值9美元的铜，被制成了一尊优美的铜像，成为一位成功人士的纪念碑，最后的价值增加为30万美元。从9美元到30万美元之间的差距，可以归结为思考的结晶，创造力的体现，或者说这中间的差价，就是思维的价值、创造力的价值。

在现实生活中，善于思考问题，善于改变思路的人，总能给自己赢得让人们发现自己才华的机遇，在困境的时候创造出柳暗花明的奇迹。

刚毕业的女大学生李燕到一家公司应聘财会工作，面试时即遭到了拒绝，因为她太年轻，而公司需要的是有丰富工作经验的资深会计人员。李燕没有气馁，一再坚持。她对主考官说：“请再给我一次机会，让我参加完笔试。”主考官拗不过她，答应了她的请求。结果，她通过了笔试，面试则由人事经理亲自主持。

因她的笔试成绩最好，人事经理对李燕颇有好感。不过，得知李燕没有工作过，人事经理决定收兵：“今天就到这里，如有消息我会电话通知你。”李燕站起来向经理点点头，从口袋里掏出一块钱双手递给经理说：“不管是否被录取，请都给我打电话。”经理呆了一下，问：“你怎么知道我不给没录用的人打电话？”“您刚才说有消息就打，那言外之意就是没录取就不打了。”

经理对李燕产生了浓厚的兴趣，问：“如果你没被录用，你想知道什么呢？”“请告诉我，我什么地方不能达到你们的要求，哪方面不够好，我好改进。”“那这一块钱？”李燕微笑着说：“给没有录用的人打电话不属于公司的正常开支，所以由我付电话费，请您一定打。”经理也微笑着说：“请你把一块钱收回，我不会打电话了。我现在就通知你，你被录用了。”就这样，李燕用一块钱叩开了机遇的大门。

一个很聪明的人未必就是一个高效能的成功者；再聪明的人，要是缺乏好的思路，也容易和成功失之交臂。因为如果思路不对的话，再聪明再刻苦也是徒劳，此时他脑筋转得越快，往往也死得越快。只有善于思考的人，只有好的思维方式才能引导你走向成功的快捷之路。

有位教授向学生出了这么一道考题：一个聋哑人到五金商店买钉子，先用左手捏着两只手指做持钉状，然后右手做捶打状。售货员以为他要买锤子，便递过一把锤子。聋哑人摇摇头，指了指自己做持钉状的两只手指（意思是想买钉子）。售货员终于醒悟过来，递上钉子。聋哑人高高兴兴地买到了自己想买的东西。这时候，又来了一位盲人顾

客，他想买剪刀……教授说到这里，故意停顿一下，提出下面这个问题：“大家能否想象一下，盲人如何用最简单的方法买到剪刀？”

听过教授刚才的叙述，有个学生立即举手回答：“很简单，他只要伸出两个手指头模仿剪刀剪东西就可以了。”对于这位机敏学生的回答，全班都表示同意。

这时，只听教授微笑着说：“其实，盲人只要开口说一声就行了。因为盲人并非聋哑人，自己能说话。而如果用手指模仿剪刀剪东西，他自己反倒看不见。”

由此可见，思考的力量是多么的神奇，正如爱因斯坦所说：“学习知识要善于思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。”无数事实说明，赢得一切、拥抱成功的关键，就在于你能不能积极地思考，持续地思考，科学地思考。不懂得运用思考的人，是难以挖掘出丰富的智慧矿藏的；不善于思考的人就不能举一反三，触类旁通，享受创新的乐趣。而只要你将一半的时间用来思考，一半的时间用于行动，你就能成为一个高效能的成功者。

2. 拯救自己从思考开始

世界首富比尔·盖茨说过：“人与人之间的区别，主要是脖子以上的区别。”美国著名行为学家皮鲁克斯也专门撰写了《拯救自己从思考开始》一书，并断言：“依靠别人的赐予，是无济于事的；只有自己动脑筋，才能拯救自己。”如此看来，人们普遍认为思考很重要。无数事实证明，一个优秀员工、成功的企业家首先是一个喜欢思考的人。如果说性格真的决定了命运，那也是在强调善于思考的性格优于不善思考的性格。

有这样一个故事：

两个工作不顺心的年轻人向师父请教：“师父，我们在办公室被人欺负，太痛苦了，求你指示，我们是不是该辞掉工作？”两个人一起问。

师父闭着眼睛，隔半天，吐出五个字：“不过一碗饭。”之后，挥挥手，示意年轻人退下。

两人回到公司，一个人立刻就递上辞呈，回家种田，另一个什么也没做。



转眼十年过去了。回家种田的以现代方法经营，加上品种改良，成了农业专家。另一个留在公司的，也不差。他忍着气，努力学，渐渐受到器重，成了经理。

有一天两个人遇到了。

“奇怪，师父给我们同样‘不过一碗饭’这五个字，我一听就懂了。不过一碗饭嘛，日子有什么难过？何必硬巴在公司？所以我就辞职了。”农业专家问另一个人，“你当时为何没听师父的话呢？”

“我听了啊，”那经理笑道：“师父说‘不过一碗饭’，多受气，多受累，我只要想不过为了混碗饭吃，老板说什么是什么，少赌气，少计较，就成了，师父不是这个意思吗？”

两个人又去拜望师父，师父已经很老了，仍然闭着眼睛，隔半天，答了五个字“不过一念间”，然后挥挥手……

或者你听说过这个故事，你也许会把它仅仅当成一个笑话，因为类似的笑话或寓言太多了。

但如果你现在再仔细品味一下“不过一念间”这五个字时，思考一下，你会从中悟出很多……

在我们日常生活中，在商海搏击中，有许许多多的一念间，就在这些一念间，成就了许多人的许多不朽的传奇。如果李嘉诚没有看到塑料花的潜力，就没有长江实业；如果霍英东没有看到军事物资的航运市场，就没有今天的霍英东集团；如果丁磊没有看到网络市场的潜力，就不会有今天的网易……

生活中有太多太多的如果了，可是不想想为什么我们没有抓住这个如果呢？

也有人认为丁磊的成功是机遇大于能力，但从企业家必备的素质要求来看，能否抓住机遇就是能否成为成功企业家的先决条件。在当时网络热的时候，有千千万万的人都想从中找到自己的机会，为什么只有少数几个人能够成功呢？这就是悟性的不同！悟性体现人的思维能力和思维方式。

所以比尔·盖茨说人与人只有脖子以上的区别，只要会思维，你也能做总经理做高管。但我们却知道，同样是“0”和“1”，有的人一辈子就只知道它是阿拉伯数字，但有的人却用它创造了二进制发明了电脑，改变了人类的生活。

因此，思维对于企业而言还表现在他们对管理的深刻见解，他们除了企业家天生的商业敏感外，还承担着企业教主的身份。

企业家最重要的管理职能是战略决策与精神导向，当好一名企业精神领袖，一家企业的首席企业文化设计师，一名企业圣经的牧师，这一切都需要思考力。

正如管理大师德鲁克所说的“中国什么都能引进，就是不能引进管理者”！中国企业缺乏精神领袖，更缺乏有抱负的精神领袖。我们不难看到，中国并不缺乏有钱有实力的企业家，改革开放后中国有许多人通过各种方式富起来，但这些人的企业并没有成为知名企业或者永远都不可能成为知名企业，更谈不上为中国经济繁荣而奋斗，因为他们的老板只想赚钱，而不是真正追求一种事业，他们并不缺乏做事的能力与实力，但缺乏做事的胸怀与思维。

从前有一个奇异的小村庄，村庄里除了雨水没有任何水源，除此之外，这里可是人们生活的好地方。为了根本性地解决这个问题，村里的长者决定对外签订一份送水合同，以便每天都能有人把水送到村子里。有两个人愿意接受这份工作，于是村里的长者把这份合同同时给了这两个人，因为他知道，一定的竞争将既有益于保持价格低廉，又能确保水的供应，必要时还可以互相补充。

得到合同的两个人中有一个叫艾德，他立刻行动了起来，他买了两只镀锌的大号钢桶，每日奔波于1公里以外的湖泊和村庄之间，用他的两只桶从湖中打水并运回村庄，再把打来的水倒在由村民们修建的一个结实的大蓄水池中。每天早晨他都必须起得比其他村民早，以便当村民需要用水时，蓄水池中已有足够的水供他们使用。由于起早贪黑地工作，艾德很快就开始赚到了钱。尽管这是一项相当艰苦的工作，但是艾德很高兴，因为他能不断地赚钱，并且他对能够拥有两份专营合同中的一份而感到满意。另外一个获得合同的人叫比尔，然而令人奇怪的是自从签订合同后比尔就消失了，几个月来，人们一直没有看见过比尔。这点更令艾德兴奋不已，由于没人与他竞争，他赚到了所有的水钱。

比尔干什么去了呢？原来比尔没有像艾德那样也去买两只桶，相反，他做了一份详细的商业计划，并凭借这份计划书找到了四位投资者，和他一起开了一家公司，并雇用了一位职业经理。6个月后，比尔带着一个施工队和一笔投资回到了村庄。比尔的施工队，花了整整一年的时间，修建了一条从村庄通往湖泊的大容量的不锈钢管道。

在隆重的贯通典礼上，比尔宣布他的水比艾德的水更干净，因为比尔知道有许多人



抱怨艾德的水中有灰尘。比尔还宣称，他能够每天24小时，一星期7天不间断地为村民提供用水，而艾德却只能在工作日里送水，因为他在周末同样需要休息。同时比尔还宣布，对这种质量更高，供应更为可靠的水，他收取的价格比艾德的价格低75%。于是村民们欢呼雀跃，奔走相告，并立刻要求从比尔的管道上接水龙头。

为了与比尔竞争，艾德也立刻将他的水价降低了75%，并且又买了两只桶，开始一次运送四桶水，为了减少灰尘，他还给每只桶都加上了盖子。为了提供更好的服务，他雇用他的两个儿子为他帮忙，以便通过倒休在夜间和周末也能够工作。当他的儿子们要离开村庄去上学时，他深情地对他们说：“快些回来，因为有一天这份工作将属于你们。”由于某种原因，他的儿子们上完学后没再回来。艾德不得已雇用了帮工，可又遇到了令他头痛的工会问题。工会要求他付更高的工资，提供更好的福利，并要求减轻劳动强度，允许工会成员每次只运送一桶水。

此时，比尔却在思考：如果这个村庄需要水，其他有类似环境的村庄一定也需要水。于是他重新制定了他的商业计划，开始向第二个村庄甚至全镇的村庄推销他的快速、大容量、低成本并且卫生的送水系统。每送出一桶水他只赚1便士，但是每天他能送几十万桶水。无论他是否工作，几十万的人都要消费这几十万桶的水，而所有的这些钱便都流入了比尔的银行账户中。显然，比尔不但开发了使水流向村庄的管道，而且还开发了一个使钱流向自己的钱包的管道。

从此以后，比尔幸福地生活着，而艾德在他的余生里仍拼命地工作，最终还是陷在了“永久”的财务问题中。

他们二人的差别就在于思维方式不同。

遗憾的是，我们现在很少能听到经过思考的声音了，更多的是浮华的不负责任的侃侃而谈，即使大学教授也是照本宣科，根本不管他教授的东西是否为社会所需要。不仅企业家不愿思考，甚至所有的产品营销也是极力迎合这个“别让我思考”的偏好，什么傻瓜相机，一站式服务等。特别是在网络营销中，还将此定义为Web设计中的第一定律。他们的理念是，要想保证网站容易使用，那么最重要的不是“重要的内容要放在两次点击之内”，或者“采用用户的语言”，甚至也不是“保持一致”，而是不要思考，任何可能让人们思考的东西都将被剔除和遗弃。于是，伴随着互联网的迅猛发展，人们变得越来越浮躁，越来越追求简单的直觉和感性。正因如此，我们才敢断言，现在的企业家最稀缺的不是一般性资源的匮乏，比如像人、财、物、技术等缺少，而是最缺少

思考的习惯，缺少藏在大脑里的资源。

3. 思维方式的差别决定贫富的差别

有一句话说，性格决定命运。对自己性格的审视和研究，不仅可以帮助每个人找到真真正正的自己，而且可以检验他做人 and 做事的态度！成功人士与失败人士之间的性格差别是：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者刚好相反，他们的人生受过去种种失败与疑虑的引导和支配。比如，一些人总喜欢说自己的境况由别人造成，环境决定了他们的人生位置。他们常常认为情况无法改变。但事实是我们每一个人的境况根本不是由周围环境造成的，如何看待人生，完全由我们自己决定，这就体现了人生思维的不同态度。

二战后纳粹德国某集中营的幸存者维克托·弗兰克尔曾说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”马尔比·D.巴布科克也说：“最常见同时也代价最高昂的一个错误，就是认为成功依赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。可是成功的要素其实掌握在我们自己手中，成功是正确思维的结果。一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的态度所决定。”

思维的态度很大程度上制约了我们的成败，比如我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；我们对待一件事最初的态度决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要；人们在任何组织中地位越高，就越能找到最佳的态度，等等。我们的环境，心理的、感情的、精神的，完全由我们的态度来创造，有了积极的思维并不能保证事事成功，但积极思维肯定会改善一个人的日常生活。

很多时候，人们总是觉得自己的头脑中没有思想的火花，根本想不出什么好的发展思路，感觉日子总是那么平庸无聊。而实际上，这往往是由于给自己的思想带上了紧箍咒的缘故。认为自己能力不行，物质条件太差，缺乏知识，没有学历，年纪太大，精力不够，如此等等，都是自己限制了大脑激情和思维活力。

有一位牛津大学的毕业生，他所从事的工作无论谁都可能不会相信，他竟当了十几年的搬运工人！他说：“我虽有学历，但这么多年来，我已经把它忘得差不多了，而且没有什么经验，谁还会要我呢？当搬运工人虽然辛苦，但还能维持生计。”因此，他一