

超越失败

CHAOYUESHIBAI

人生的反经

栗国平 胡勤 / 编著



失败是人生必须支付的一笔学费。失败是成功的铺路石。



研究成功学，多是搬用少数成功者经验来隔靴搔痒，
难免好看而不中用。

研究失败学，则是从我们自己的切身经验中学习，
现身说法不好听但实用。

内蒙古人民出版社

超越失败

——人生的反经

主 编 栗国平 胡 勤
副主编 武凤生 单淑萍
编 委 孙丽华 张 弘
李文彪 郭晓青

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

超越失败/栗国平主编. - 呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2001.2

ISBN 7-204-05617-5

I. 超… II. 栗… III. 失败-研究 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 07970 号

超越失败

栗国平 胡勤 主编

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

北京市朝阳印刷厂印刷

开本: 850 × 1168 1/32 印张: 11.375 字数: 283 千

2001 年 6 月第 1 版 2001 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1—10 000 册

ISBN 7-204-05617-5/G·1234 定价: 20.00 元

前 言

失败带给我们的往往是失望、沮丧，所以我们像躲避瘟疫一样躲避它。

很少有人认识到，失败也是一笔财富。

人类基因图的破译表明，在基因的序列上，人与人之间只有万分之一的差异。

但伟人与庸人在成就上却有天壤之别。

差就差在他们的价值选择和人生态度上，这是充满了偶然性的。

比如说对失败的态度。

伟人不是比庸人运气更好，不是更少失败，恰恰相反，他们经历的失败更多，也更惨痛。

不怕失败，敢于面对失败，这可以说是伟人的共性。

但仅仅不怕失败还不行，更重要的是善于从失败中学习。

人类文明不是按照一种既定的完美的设计图来施工的，而是在不断的试错、不断的失败中臻于完美的。

伟人们之所以能够成就大事业，是因为他们把每一次失败都当作通往成功的一级阶梯，他们不会白交学费。

我们追随伟人，追随成功者，看到的只是鲜花，听到的只是掌声，却忽略了他们经历的无数失败，忽略了他们走过的荆棘丛生、寂寞孤独的旅程。

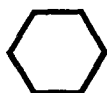
其实，更有效的学习不是那种“追星族”的盲目仿效，而是从自己的失败中悟出些什么来，那才是真正属于你的财富。

每一次成功都是一次对失败的超越。

☐ ····· 超越失败 ·····

人生最大的失败有三：生意的失败、爱情的失败、处世的失败。

这本书就是要以我们日常生活中经历的失败为例子，来研究如何从失败中学习，如何把失败的痛苦化作成功的力量。



第一编 反经行权处世失败

- | | | |
|----|------|---------------|
| 3 | 说话太满 | 车到山前无后路 |
| 5 | 圆滑说谎 | 聪明反被聪明误 |
| 7 | 警惕热情 | 烫手的山芋别忙吃 |
| 8 | 言语有度 | 不该俏皮就别俏皮 |
| 10 | 挡人财路 | 不如另辟财路 |
| 11 | 不说真话 | 欺侮弱者也是人性 |
| 13 | 独享荣耀 | 月亮还需众星捧 |
| 14 | 照顾权威 | 留一点空间给你的主管 |
| 16 | 当众责难 | 伤心人不会忘掉被辱骂的难堪 |
| 19 | 春风得意 | 莫忘谦卑少说话 |
| 21 | 吹牛拍马 | 何必他人面前自夸 |
| 23 | 传播隐私 | 你侵犯了别人的“领土范围” |
| 28 | 体恤对方 | 别人的秃疮揭不得 |
| 33 | 喋喋不休 | 电话拒绝马拉松 |
| 36 | 言而无信 | “轻诺”必然“寡信” |
| 40 | 热情过度 | 热心肠惨遇冷脸面 |
| 43 | 先入为主 | 导致交往失误 |

- 45 初交过密 注定好景不长
48 缺乏距离 友谊之花因缺氧而凋谢
52 追求完美 踏破铁鞋斯人独憔悴
55 把爱付出 为什么受伤的却是我
58 玫瑰莲花 不要放在一个花瓶比较
62 信用崩溃 现代人左手不相信右手
67 婆媳之间 一家门里难道不是亲人
71 一墙之隔 为何相逢总是难相识
72 妒忌背后 深夜里一个人剥茧抽丝般的痛
77 自命清高 没人会把你当回事儿
78 与人为善 决定“三冬暖”还是“六月寒”
82 胸怀狭隘 心灵的家园长满稗草
85 爱易处难 独生子的爱情总被雨打风吹去
90 遮掩襟怀 拉开“窗帘”是一片苍白的风景
93 缺乏真善 人生就像忘了放盐的糊锅菜
99 愚蠢提问 说爸爸好还是妈妈好呢
101 自卑心理 生命不能承受之痛
103 人以貌相 岂非等于“盲人摸象”
105 恶意欺骗 人际交往中的蒙汗药
108 性格孤僻 只能“拒人于千里之外”
112 缺少浪漫 痴情的脚步追不上变心的翅膀
116 玫瑰早开 无情大棒让花季遍布罂粟
122 过分张扬 你以为你是谁呀
124 现代家庭 有时是个不讲“理”的地方

- 126 吝啬之人 一生没有朋友和你一起走
- 128 恐惧社交 都是“害羞”惹的祸
- 130 优质寒暄 人际交往中的润滑剂
- 133 初次见面 请多多关照
- 135 不留余地 你走的是死路一条
- 137 推杯换盏 增进感情还要保重身体
- 140 认清小人 把朋友圈变得干净明快

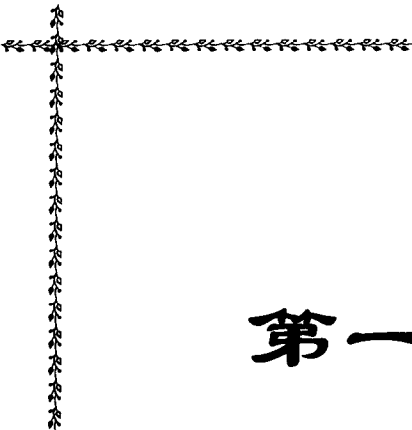
第二编 反躬自省说 经商失败

- 145 盲目扩张 改革家星沉月落
- 150 贪多求大 巨人大厦倾刻坍塌
- 160 头脑膨胀 红高粱昙花一现败走麦城
- 164 管理僵化 亚细亚来也匆匆去也匆匆
- 170 特权作祟 “白云山”上风流人物失本色
- 175 水土不服 中百万客隆败走大西北
- 179 中间策略 腹背受敌难逃一败
- 181 固步自封 “大兔子”赛跑输给“乌龟”
- 184 缺乏预见 “老美”吃尽“小日本”的亏
- 187 本末倒置 “八佰伴”破产倒闭
- 189 自不量力 “国鸡”斗“洋鸡”以卵击石
- 192 扬短避长 “派克”笔自毁家园
- 195 忽略“主权” “方便米”无人问津
- 199 抱残守缺 “庄妈妈净菜社”关门停业

- | | | |
|-----|------|---------------|
| 203 | 崇拜英雄 | 生搬硬套导致荒唐行动 |
| 208 | 近亲繁殖 | 超级富豪面临“三分天下” |
| 211 | 执迷不悟 | 传位长子王安破产 |
| 215 | 网络神话 | 在痛苦中生存还是灭亡 |
| 217 | 嫉贤妒能 | 福特状况一天不如一天 |
| 220 | 监控不力 | 小人物搞垮大企业 |
| 223 | 人才负心 | 昔日伙伴成今日对手 |
| 226 | 事必躬亲 | 厂长不在就停产 |
| 229 | 选人不当 | 好人才管理不出好企业 |
| 233 | 地理差异 | “精明人”在欧洲不如人意 |
| 235 | 居功自傲 | “土皇帝”让市长来求情 |
| 239 | 败家毁业 | “功臣”用手枪结束生命 |
| 243 | 不堪重负 | 大老板自杀身亡 |
| 246 | 管理疏松 | 小小交易员弄垮大银行 |
| 254 | 错上加错 | 吉尔伯特演绎不该发生的故事 |
| 261 | 节外粉饰 | 女人不喜欢喝酒的男人 |
| 264 | 定位不当 | 好产品难以占领好市场 |
| 267 | 漠视形象 | 雀巢成为公众抗议目标 |
| 271 | 骄傲自满 | 阿迪达斯争夺市场失利 |
| 274 | 随意改变 | 可口可乐差点阴沟翻船 |
| 278 | 忽视质量 | 食品之王被“白布”罩死 |
| 282 | 缺乏诚实 | 公众不买佩里耶的账 |
| 286 | 忽视品牌 | 老牌奶制品商惨遭巨大损失 |

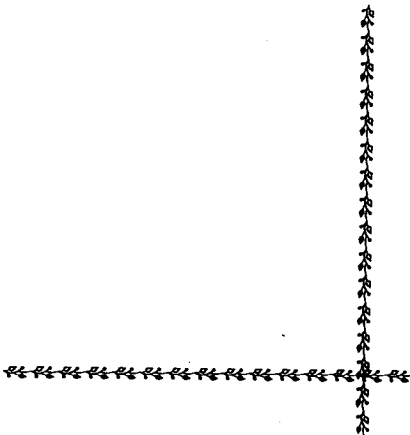
第三编 反吟复吟谈婚姻失败

- | | | |
|-----|------|-------------|
| 296 | 一见钟情 | 火焰燃过遗憾多 |
| 300 | 好景不长 | 罗曼蒂克爱情的两面性 |
| 303 | 恋父情结 | 难以走出的心理怪圈 |
| 306 | 干柴烈火 | 仅有激情是靠不住的 |
| 311 | 一往情深 | 痴情是一场虚幻的梦 |
| 317 | 沉淀现实 | 情感是一份责任 |
| 322 | 亵渎信任 | 猜疑断送爱情 |
| 325 | 贞洁误区 | 水至清则无鱼 |
| 329 | 知足常乐 | 感情比完美更重要 |
| 334 | 妻比夫阔 | 大丈夫脸面放在哪儿 |
| 336 | 一毛不拔 | “鸡飞蛋打”空悲切 |
| 338 | 围墙高筑 | 妻子是男人的“监狱”吗 |
| 340 | 夫贵妻荣 | “贵夫人”也有难言之隐 |
| 345 | 情无止境 | 第四种感情难以把握 |
| 347 | 同床异梦 | 单相思彻夜难眠 |
| 350 | 花香月秀 | 要事业还是要家庭 |



第一编

反经行权话处世失败



时光已进入 21 世纪,但我们仍被这样一个问题深深地困扰:为什么有的人会成功而有的人却会失败?在地球的角角落落,几乎每时每刻都在繁衍着成功与失败,骄傲与耻辱,欢乐与喜悦,痛苦与眼泪……

新古典宏观经济学大师卢卡斯曾经相信:人是理性的,因而可以作出理性的预期,他的名言就是:人不可能重复地犯同样的错误。然而,在为人处世的现实生活中,我们却往往使卢卡斯的假定不能成立。我们每天不但在重复地犯着同样的错误,而且这种错误一而再,再而三地发生。

由此看来,在成功与失败背后,可以说存在着一个更深刻的隐藏在人性深处的原因。所以,在为人处世中遭遇失败并不可怕,问题的关键在于:我们如何从昨天的失败中获取经验,把握好今天的每一分钟,让明天的生命更加璀璨。

●说话太满 车到山前无后路

某杂志社副总编张先生,有一次交待一件采访工作给一位男同事,这件采访工作有相当的困难。张先生问他:“有没有问题?”那位同事拍着胸脯回答说:“没问题,包君满意!”可是过了三四天,采访没有任何动静。张先生问他进度如何,那位老兄才老实地说:“唉,不如想象中那么简单。”虽然张先生同意让他继续努力,但对他的拍胸脯已有些反感。还有一位朋友和同事因一件小事产生了点不愉快,于是他怒气冲冲向他的同事说:“从今天起我们断绝所有关系,彼此毫无瓜葛……”谁知这话说完还不到二个月,他的同事竟成了他的上司,这位朋友因讲过重话,只好辞职另谋饭碗。

以上这两件事,就是把话说得太满对自己造成窘迫的例子。

在为人处世中,把话说得太满就像把杯子倒满了水,再也滴不进一滴水,再滴就溢出来;也像把气球灌饱了气,再也灌不进丝丝的空气,再灌就要爆炸了。当然,也有人话说得很满,而且也做得到。不过凡事总有意外,使得事情产生变化,而这些意外并不是人所能预料的,话不要说得太满,就是为了容纳这个“意外”。杯子留有空间就不会因加进其他液体而溢出来,气球留有空间便不会因再灌一些空气而爆炸,人说话留有空间,便不会因为“意外”出现而下不了台,可从容转身。所以很多政府官员在面对记者的提问时,都偏爱用这些字眼,诸如:“可能、尽量、或许、研究、考虑、评估、征询各方意见……”这些都不是肯定的字眼,他们之所以如此,就是为了留一点空间好容纳“意外”,否则一下子说死了,结果事与愿违,那不是很难堪吗?

所以,你在说话或做事时一定要注意以下这些方面的分寸:

——对别人的请求可以答应接受,但不要“保证”,应代以“我尽量,我试试看”的字眼。——上级交待办的事当然接受,但不要说“保证没问题”,应代以“应该没问题,我全力以赴”这类的字眼。

这是为了万一自己做不到所留的后路,而这样说事实上也无损你的诚意,反而更显出你的审慎,别人会因此更信赖你,事没做好,也不会责怪你。

——与人交往,不要口出恶言,更不要说出“誓不两立”之类的话,除非有“杀父夺妻”之仇。不管谁对谁错,最好是闭口不言,以便他日需要携手合作时还有“面子”。

——对人不要太早下评断,你“这个人完蛋了”、“这个人一辈子没出息”之类属于“盖棺定论”的话最好不要说。人一辈子很长,变化是很多的,也不要一下子评断“这个人前途无量”或“这个人能力高强”;总之,应多用“是……不过……如果”之类的话语。

当然,状况并不只我说的这几个。固然把话说满有时也有实际上的需要,但我认为,除非必要,还是保留一点空间的好,既不得

罪人,也不要把自己陷入困境。总之,学学某些政府官员,多用中性的、不确定的词句就对了。

●圆滑说谎 聪明反被聪明误

某杂志的王编辑约老朋友刘先生写一篇关于反腐倡廉的系列纪实,他们商定稿费按 2000 元支付。但两天以后,王编辑给刘先生打来电话,说他的顶头上司 A 主任说这稿费太贵,问刘先生看在老朋友的面上,可不可以“酌收”1500 元。

刘先生已经开始着手采访,闻听此话心里很不舒服,说很对不起,这价钱办不妥。因为他是自由撰稿人,采访中的一切费用都要自己掏腰包,减少 500 元,他就入不敷出了。

第二天,A 主任给刘先生来电话说,他认为这样的重头稿件 2000 元也值得,不过他怕总编辑丙不会批准。刘先生说那就算了吧。A 主任说,他会再努力,争取说服总编辑同意这个条件。再过两天,A 主任打电话来说,通过他和王编辑一起向总编说情,总编终于同意其提出的稿费标准了。

刘先生不动声色地谢了他们。

其实,刘先生和王编辑、A 主任都因工作关系相当熟悉。王编辑是老朋友,为人爽快。A 主任为人随和,但面面俱圆,一向有会做人的形象,但他是个尽忠职守“忠仆型”的人物。这些刘先生都很清楚。

尽管在这次交易的商讨里,杂志社终于接受了刘先生的条件,但刘先生的心里却永远埋下了一个很不痛快的疙瘩。因为他知道,真正的事情并不是这样。

王编辑和 A 主任有所不知的是,他们的总编辑其实也是刘先生的几十年老友。

那天王编辑对刘先生说 A 主任不同意之后,他们有所不知的

是,刘先生当下就给总编辑打了个电话,问他稿费由谁批准,他说王编辑和 A 主任都可以决定,他早已把职权分配出去,不是太大的事,他通常不会过问。

所以,当他们一本正经向刘先生表白他们如何如何向总编“说情”时,明白就里的刘先生心里怎么能是个滋味?

这件事的反面教材主角,就是一向面面俱圆、自以为会做人的 A 主任。

不用说,爽快的王编辑认为刘先生的开价合理就答应了,但 A 主任想给杂志社省点钱(他的忠仆心态),要与刘先生讲价。他自以为“会做人”,怕刘先生不高兴,因此就用总编的名义来挡驾。他的大错,是因为他没想到刘先生和总编是比他更相熟得多的朋友。

做人技术中很重要的一课,是普天之下极少有真的秘密。

A 主任以为自己够圆滑,把决定的责任推在总编身上是很不明智的事,因为刘先生不但可能认识总编,而且也早已从王编辑口中,大约知道想讲价的人是他。A 主任虽不知刘先生和总编是朋友,也应知晓刘先生非常熟悉王编辑。

这件事有两个明显的启示值得我们提出来讨论。

第一,A 主任对刘先生吹牛是因为他想卸责,不想得罪他。但其实“欲要人不知除非己莫为”,A 主任如果想要为老板省钱便应当准备说老实话,不应当为了想圆滑而说谎话。

第二,A 主任办事不够深思熟虑:他应知王编辑和总编都可能对刘先生揭破从中作梗的人是谁。A 主任吹的牛一旦被揭破,不但做不成好人而且会变成刘先生心目中的“奸猾之人”。

在生活或工作中,与人交往,谁不想处事圆滑、万事俱圆不得罪人呢?但 A 主任的毛病是他处理这事留下的破绽很多,被识破的机会也太多了。这个“会做人”的人,其实还要进修做人处世的技术。

●警惕热情 烫手的山芋别忙吃

如果你和某人只是普通朋友,虽然也一起吃过饭,但还谈不上交情;如果你和某人曾是好友,但有一段时间未联络,感情似乎已经淡了……

如果这样的人突然对你热络起来,那么你应该有所警觉,因为这种动作表示他可能对你有所图。之所以用“可能”这两个字,是为了对这样的行为保持一份客观,避免以小人之心度君子之腹,误解对方的好意。因为人是感情动物,有可能在一夜之间,因为你的言行而对你产生无法抑制的好感,就像男女互相吸引那样;不过这种情形不会太多,而你也要尽量避免这种联想,碰到突然升高热度的友情,宁可冷静待之,保持距离,才不会被烫到。

要分析这种“友情”是否含有“企图”并不难,首先是看看自己目前的状况,是否握有资源,例如有权有势。如果是,那么这个人有可能对你有企图,想通过你得到一些好处;如果你无权也无势,但是有钱,那么这个人也有可能向你借钱,甚至骗钱。如果你无权无势又无钱,没什么好让别人求的,那么这突然升高热度的友情基本上没有危险——但也有可能“项庄舞剑,意在沛公”,是想利用你这个人来帮他做些事,或是重点在你的亲戚、朋友、家人,而你只是他过河的踏脚石。

从自己本身的状况检查出这突然升高热度的友情有无“危险”之后,你的态度仍要有所保留,因为这只是你主观的认定,并不一定正确,所以面对这突然升高热度的友情,你要:

——不推不迎。“不推”是不回绝对方的“好意”,就算你已看出对方的企图也不可立即回绝,否则很可能立即得罪一个人;但也不可迫不及待似地迎上去,因为这会让你抽身不得,抽了身又得罪对方。就如男女谈恋爱,回应得太热烈,有时会让自己迷失,或突