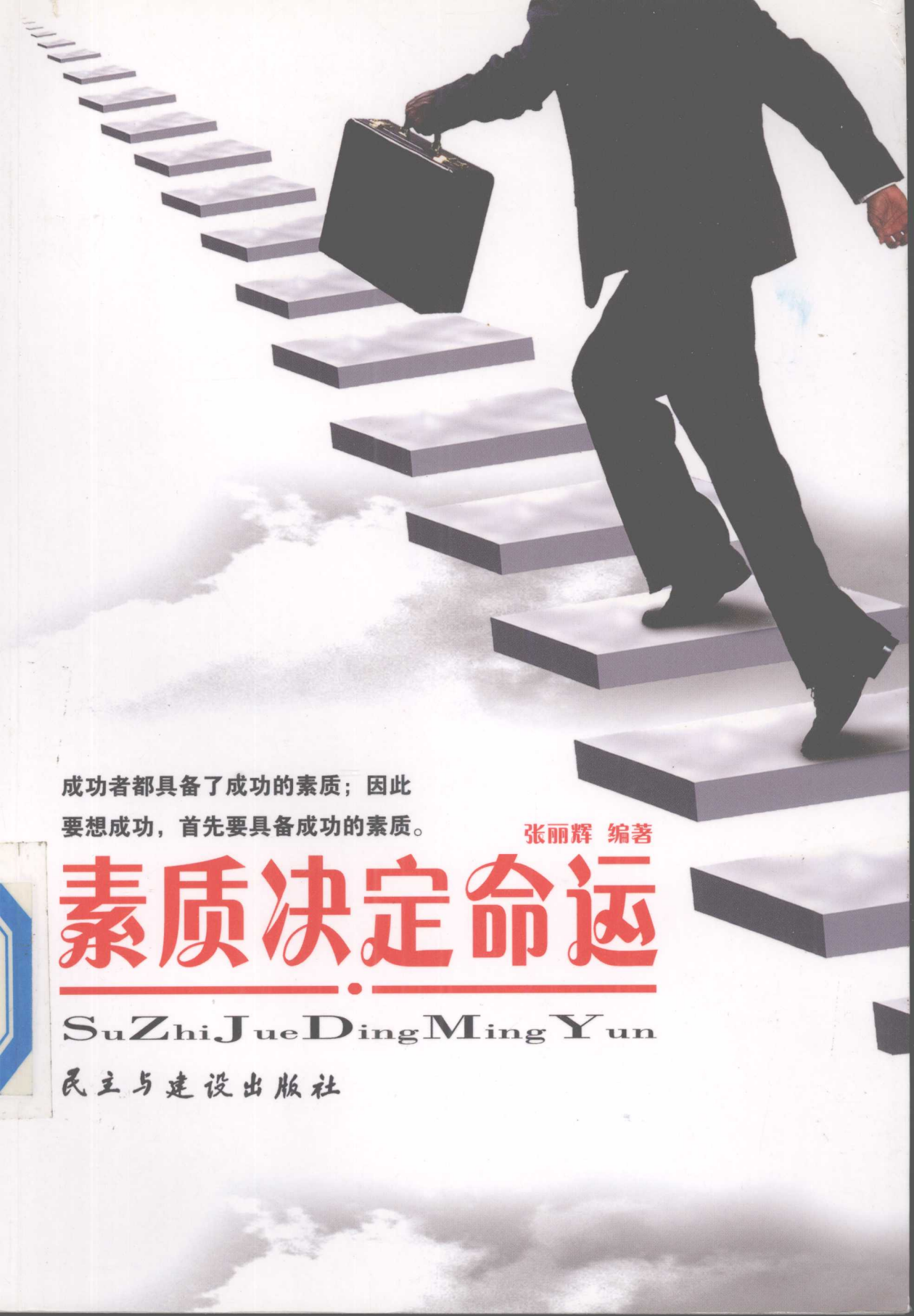




成功者都具备了成功的素质；因此  
要想成功，首先要具备成功的素质。

张丽辉 编著

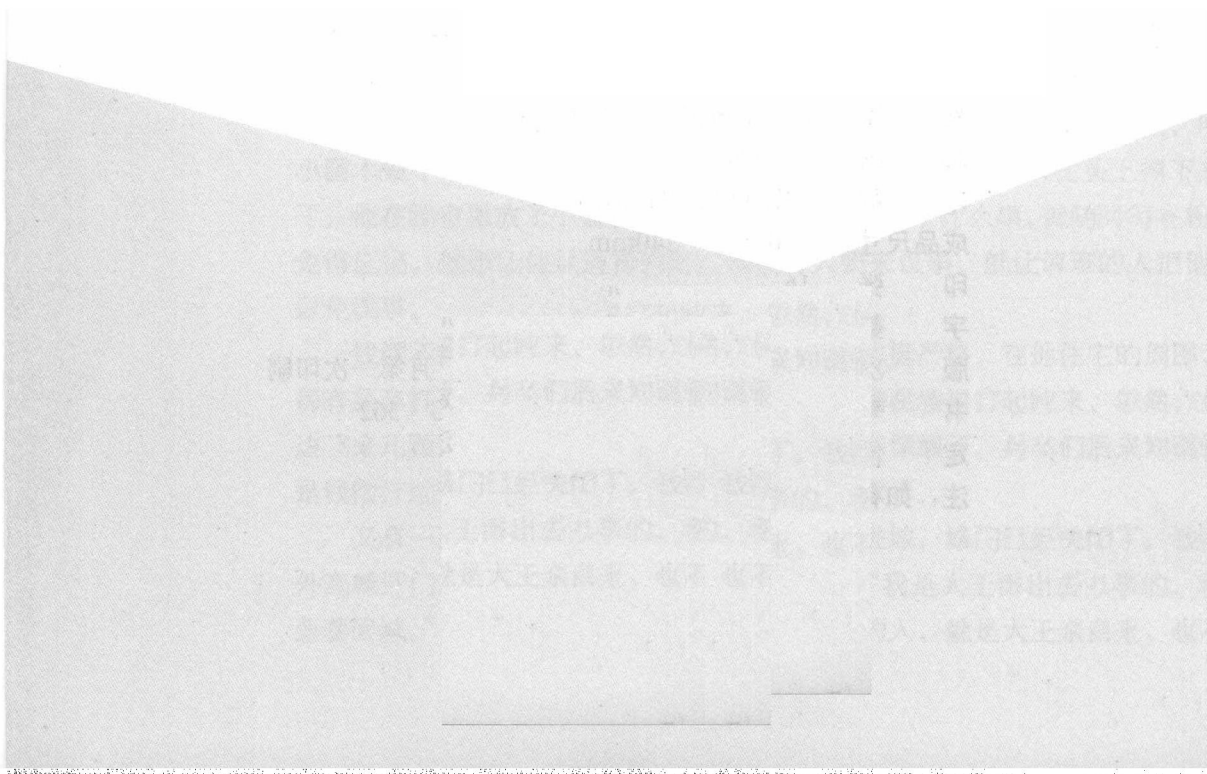
# 素质决定命运

SuZhiJueDingMingYun

民主与建设出版社

# 素质决定命运

张丽辉 编著



### 图书在版编目 (CIP) 数据

素质决定命运。张丽辉编著。—北京：民主与建设出版社，2007.12

ISBN 978-7-80112-811-9

I. 素… II. 张… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 184151 号

- 责任编辑 高志敏  
封面设计 刘一储  
出版发行 民主与建设出版社  
电 话 (010) 85698040 85698062  
社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号  
邮 编 100020  
印 刷 北京京都六环印刷厂  
成品尺寸 170mm × 240mm  
印 张 16  
字 数 260 千字  
版 次 2008 年 1 月第一版 2008 年 1 月第一次印刷  
书 号 ISBN 978-7-80112-811-9/G·362  
定 价 28.00 元
- 注：如有印、装问题，请与出版社联系。

# 目 录

## 修身篇

- 一、道德的力量 / 1
- 二、节俭不仅仅是美德 / 8
- 三、贫穷的修炼 / 13
- 四、谦虚才能进步 / 16
- 五、磨难养性 / 20

## 目标篇

- 一、成功是奋斗的目标 / 32
- 二、分解目标 / 39
- 三、兴趣引导你奔向目标 / 42

## 勤奋篇

- 一、天才来自勤奋 / 54
- 二、哈默的一生 / 59
- 三、学习是一生的事 / 61
- 四、寸金难买寸光阴 / 67

## 决策篇

- 一、决策是成功的起点 / 72
- 二、不能重复前次的错误 / 77



三、“有心”与“无心” / 81

四、要听取不同意见 / 87

### 行动篇

一、不能错过机遇 / 92

二、计划于行动之前 / 101

三、赶紧行动起来 / 107

四、敢于冒险 / 112

五、因势而动 / 115

### 人际篇

一、合作的力量 / 122

二、宽容得人心 / 128

三、善于用人 / 142

四、为人以善 / 148

五、结交好的朋友 / 151

六、远离小人 / 156

### 创新篇

一、做你最感兴趣的工作 / 160

二、成功者没有一个不是创新者 / 168

三、把自己展示给别人 / 172

### 心理篇

一、坚持下去就是胜利 / 179

二、相信自己 / 187

三、遇到问题不能绕开 / 197

四、控制自己的情绪 / 201



## 心态篇

- 一、乐观的品质 / 211
- 二、知足常乐 / 221
- 三、以幽默应对困境 / 225
- 四、得意不可忘形 / 229

## 自省篇

- 一、两手准备 / 236
- 二、从自身找原因 / 240
- 三、常存危机感 / 247

## 修身篇

德者，事业之基，未有基不固而栋宇坚久者。

——《菜根谭》

### 一、道德的力量

在中国，从古代起就强调道德的重要性。中国两千多年的封建社会，居于统治地位的思想主要是儒学。

儒学的最高人生理想是：修身、齐家、治国、平天下。这就是说，一个人要取得天下大治的功业，首先要从“修身”做起，以使自己的德行高尚。很难设想，一个品德卑污的人能够取得事业的成功。因为在一个社会里，一个人的成功，是与其他人的配合分不开的。如果这个人品德低下，其他人则躲避唯恐不及，怎么还会配合他呢？因此儒家强调“达则兼济天下，穷则独善其身。”

怎样“独善”呢？这就是《论语》中所说的，“吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”通俗点讲就是做一个堂堂正正的人。当然，在不同的时代，“德”具有不同的含义和要求。在当今，我们所要求的“德”，最重要的内容就是诚信。

诚信是通行证。精诚所至，金石为开。以诚待人，以诚为本，远比施尽阴谋诡计强得多。做人首先要诚实，说老实话，做老实事，做老实人，不靠矫饰伪装过日子。

儒家孔孟学派以“诚”为天地万物的本性，儒家经典《中庸》论“诚”时说：“诚者，天之道也，诚之者，人之道也。”以“诚”为宇宙万物的本源，有明显的



唯心主义色彩；以“诚”为待人处世的准则，则具有普遍的积极意义。朱熹为《中庸》作注说：“诚者，真实无妄之谓。”庄子谈“真”时说：“真者，精诚之圣也。不精不诚，不能动人。”把“诚”理解为真实无妄，真心真意，诚实无欺，则可以作为修身与做人的一项重要原则。

没有哪个人自身是一块孤立的岛屿；每个人都是这个陆地上的一片土地，是一个整体的某一个部位。

社会是这样一个整体：人一旦离开了它，便很难延续生命。既然要在其中生存，那么维系着人与人之间的链条，就是诚信。如果你周围的人舆论一致地认定你是一个言行不一、口是心非的人，则你还能从这些人那里得到什么帮助呢？因此中国人自古就把诚信看得比生命还重。

《庄子》中讲了这么一个故事：春秋时鲁国一个人叫尾生，一天他与女友约好在山沟里见面。届时女友还没有到，山洪却先来了。他因有约在先，便抱着树干不离去，结果被淹死了。后来，人们就把尾生作为守信的典范，一直传扬了下来。

孔子的弟子曾子是一个言而有信的人。一天，他的夫人带着孩子上街，孩子被耍猴的给吸引住了，死活也不肯走。曾夫人无奈，骗儿子说：“你现在跟我回家，我就让爸爸杀猪给你吃。”

儿子一听有猪肉可吃，便马上乖乖地跟母亲回家了。

回到家中，夫人并没有把这件事当一回事。但曾子得知后，马上就要去杀猪。夫人说，骗骗小孩的话，怎么能当真呢？曾子说：“虽然是哄儿子的话，但儿子却信以为真。身为父母，怎能言而无信呢？”最终还是把猪杀了。

有一个典故叫“季布一诺”。说的是秦汉之际楚霸王项羽手下大将季布，年轻时在楚地行侠。由于他言必行，行必果，楚地便有了一个谚语道：得黄金百斤，不如得季布一诺。

以上三个故事，在中国流传很广，几乎家喻户晓。这本身就说明了中国人对诚信的向往与追求。这种向往与追求，最典型地体现在中国商品经济的起步时期。

当年的商人做生意，彼此之间的约定，很多都是口头上的；一个承诺远远抵过今天一大堆合同之类。即便双方签定了文字合同，其严密性也远非今天可比。尽管这样，商人们之间违反承诺的事都不是很多。因为他们知道，只要有一次失信的事，那么就在商界混不下去了。不守信用的人能得意于一时，但终有栽倒的一天。比如“中国首富”牟其中，“点子大王”何洋，等等。

香港中华总商会副主席曾宪梓认为，诚信是华商成功的根本。他说：“信誉，是事业的生命。综观华商的创业历程，没有哪一个成功的人是不讲诚信的。”他



谈及华商的成功之道，特别强调“诚信”的关键性作用，说：“广东话讲‘牙齿出金石’，就是说一言九鼎，落地成诺。无论企业大小，都要以诚信作为首要的出发点。”

经历过白手起家、艰苦创业的曾宪梓，创业初期曾为信守与销售商之间的口头承诺而宁愿自己亏本，这种诚信的品格传为商界佳话。这位经商40载的企业家总结自己的成功之路时说：“勤俭诚信”是他人生的座右铭，因为“勤可使人从无变有，创造财富；俭是必要的积累；诚能使人广交朋友，获得更多机会；信能使人把握住机会，获得成功。”

联想集团公共关系部总经理陈惠湘写了一本书，题目叫《联想为什么》。这本书在读者中影响很大，其中谈到“信誉”这个问题时，说：“信誉是品德和才能的体现。”

毛泽东同志说：“在世界上要办成几件事，没有老实的态度是根本不行的。”培养守信的品德，要从小事做起、点滴做起。

从前，有一个贤明而受人爱戴的老国王，可是他没有儿子。为了挑选王位继承人，他宣告天下：“我要亲自在国内挑选一个诚实的孩子做我的儿子。”

他拿出许多花籽，分发给每个孩子，说：“谁用这种籽培育成最美丽的花朵，那个孩子就是我的继承人。”

所有的孩子都在大人的帮助下，播种、浇水、施肥、松土，护理得非常精心。

其中有一个名叫雄日的男孩，整天用心培育花种，但是，10天过去了，半个月过去了，一个月过去了……花盆里的种籽依然如故，不见发芽。

雄日有些纳闷，就去问母亲，母亲说：“你把花盆里的土换一换，看看行不行？”雄日换了新的土壤，又播种下了那些种籽，仍然不见发芽。

国王规定献花的日子到了，其他的孩子都捧着盛开鲜花的花盆涌上街头，等待国王的欣赏。只有雄日站在店铺的旁边，手捧空空的花盆，在那里流泪。国王见了，便把他叫到跟前，问道：“你为什么端着空花盆呢？”雄日如实地把他如何用心培育，而种子却不发芽的经过告诉了国王。

国王听了，不怒反喜地拉着雄日的双手说：“你就是我忠实的儿子。因为我发给大家的花籽，全都是煮熟了的。”

这样，雄日就成了国王的继承人。

诚实是做人的基本品德，是一切德性的基础。一个人连诚实都做不到，其他的品德也都谈不上。朱熹说：“凡人所以立身行己，应事待物，莫大乎诚敬。”诚就是不自欺，不虚妄，诚实地为人处世。



要做老实人，说老实话，办老实事。力戒贪图虚名，不求实际。做工作时，如果华而不实，有名无实，或名过其实，都是不老实的表现。其结果终将误国误民，害人害己。力戒虚夸，说大话，说空话，说假话。过去发生的浮夸之风，给社会风气带来巨大的危害，我们应该切实引为教训；反对弄虚作假，欺世盗名。只有诚实守信的人，才能得到别人的信任。

美国的二战英雄巴顿，是一个很讲信誉的人。1942年8月，他被任为进攻北非的“火炬”战役中美军的主要指挥官。在与盟军将领们一起讨论作战计划时，他的烟吸光了，于是不得不向在一起工作的海军助理布彻中校要烟抽。巴顿抽了一支又一支，功夫不大，就把布彻积存的大哈瓦那雪茄烟全都吸光了。会后临别时，巴顿对布彻说：“谢谢你的雪茄烟。我一回华盛顿就会给你送一些来。”布彻听了，只是笑笑，没有当真。

过了半个月，巴顿果真从美国寄来了雪茄烟。布彻收到烟后，十分感动。他根本没有想到，巴顿在百忙之中还记得随便说出的一句话。后来，他对艾森豪威尔将军说：“乔治（指巴顿）是个可以信赖的人。”

人要讲信誉，只要答应过的事情，不论大小，都要“言必行，行必果”，这样才能得到人们的信任和尊重。

下面我们来看看有一个叫滕田田的人创业时是怎样靠着信誉迈出了关键的一步的。

滕田田是日本麦当劳的巨头，一手创造了麦当劳分店在日本的奇迹。据报道，他手下的麦当劳分店在日本星罗棋布，年营业总额已突破了40亿日元大关。那么滕田田是怎样成功的呢，尤其是怎样起家的呢？这其中信誉起了至关重要的作用。

滕田田1965年毕业于日本早稻田大学。毕业后第6年，也就是他31岁那年，闻名全球的麦当劳开始进军日本。滕田田抓住了这个先机。

根据麦当劳总部的要求，要抓住这个先机，一是必须有75万美元的现款；二是必须有一家中等规模以上银行的信用支持，条件非常苛刻。滕田田当时打工6年，存款不足5万，怎么办？

他不甘心失去这个机会，便向亲友四处借钱。花了5个月，只借到4万。无奈中，他鼓足勇气跨进日本住友银行总裁办公室的大门，希望以自己的诚挚取得帮助。当他诉说完自己的想法之后，得到的回答却是“你先回去，让我考虑考虑。”根据一般惯例，滕田田知道这是婉言拒绝。

滕田田对这一结果早有准备，并没有因此气馁。他决定以自己的诚心，再



做最后的努力。于是他恳切地对总裁说：“先生，您可否让我告诉您我那5万元存款的来历？”“可以。”总裁表示同意。

“那是6年按月存款的结果。”滕田田说，“这6年里，我每月坚持存下1/3的工资奖金，雷打不动，从未间断。6年里我无数次面对过度紧张或手痒难忍的尴尬局面，我都咬紧牙关，克制欲望，硬挺了过来。有时候碰到意外事故需要额外用钱，我也照存不误，甚至不惜厚着脸皮四处借贷，以保证每月的存款。这是没有办法的事，我必须这样做。因为在跨出大学门槛的那一天，我就立下宏愿，要以10年为期，存够10万元，然后自己创业，出人头地。现在机会来了，我一定要提早开始事业……”

滕田田一口气讲了10多分钟，情真意切，使总裁大为动容。听完后，总裁问滕田田那家银行的详细地址，并说：“好吧，年轻人，我下午就会给你答复。”

送走滕田田后，总裁立刻开车找到那家银行。柜台小姐听来意后，说“哦，是问滕田田先生吧。他可是我接触过的最有毅力、最有礼貌的一个年轻人。6年来，他真正做到了风雨无阻，准时来我这里存钱。老实说，对这么严谨，这么有恒心的人，我真是佩服得五体投地！”

接下来，读者能够猜到结果会是怎样的了。设想一下，如果滕田田没有以自己的行动树立一个良好的信誉，怎么会得到别人的信任？

日本山一证券公司的创业者小池国三年轻时也是靠诚实获得成功机会的。

小池13岁就出外谋生，20多岁时开了一个小池商店，同时替一家机器制造公司当推售员。有一个时期，他推销机器非常顺利，在半个月内存同33家顾客顺利做成了生意。后来他发觉他所卖的机器比其他公司出口的同类机器要贵一些，他认为不能让顾客当冤大头，于是花了3天时间逐一找到33位顾客，要求解约，并如实声明他所卖的机器贵了一点。

但是，这33位顾客反而很佩服小池的诚实，没有一个解约的。后来人们就像被磁铁吸住一样，纷纷来他的店买东西或购买机器。不为别的，就因为对小池感到放心。小池就这样逐渐发达了，靠自己的诚实抓住了成功的机会。

这位出身贫寒的大企业家后来说：“做生意成功的第一要素是诚实，诚实像是树木的根，如果没有根，树木别想要有生命了。”

他常对员工说：“你们应该记住，做生意最重要的是要有为顾客着想的正确观念，那比玩弄花招来得有效多了。”

记得当年我还在儿童时，父母常常教育我的一句话就是：要诚实，不要撒谎。现在我们教育自己的子女，也常常使用这句话。父母希望自己的子女首先要做一



个诚实的人。中外如此，概莫能外。

在美国，有一个“樱桃树”的传说，主人公就是美国第一任总统乔治·华盛顿。在他6岁时，得到了一柄可爱的小斧头。与其他小男孩一样，小乔治喜欢带着他的短柄小斧头四处游荡，砍削他所遇到的东西。有一天，乔治用他的斧头将父亲珍爱的一棵樱桃树砍得遍体鳞伤。第二天，父亲见到残枝败叶的樱桃树后十分愤怒，立即进行追查。小乔治以极其真诚的态度向父亲承认了自己的过失：“我不能说谎，爸爸，你知道我不能说谎！樱桃树是我用斧头砍的。”父亲为乔治的诚实和敢于承认错误的勇气所感动，他对儿子说：“乔治，你这种英勇的行为比开着银花结着金果的100棵树还值钱。你真是个可爱的孩子！”

巴基斯坦前总统阿尤布·罕曾说：“信任犹如一根细丝，一旦折断了它，就很难再把它接上。”这个比喻说得太恰当了。信任的建立，需要真诚的日积月累；信任的崩溃，一句谎言就够了。

毋庸置疑，诚实信用是现代工商社会调整市场主体的重要原则，其基本含义为，市场主体自觉按照市场制度中互惠原则办事。

无信市不立；无法信不灵。现在的问题是，不讲诚信的行为仍在大行其道。其原因在于失信者所付出的成本太低，缺乏必要的制度对失信者予以惩治。

我在某报上看到这样一则故事：

一个中国倒爷初到俄罗斯做生意，当地冬天的气温达到零下30多度。由于没有准备，他外出送货时，冻得捂着耳朵在雪地里跑。这时，一个俄罗斯男子把一顶皮帽子扣在他的头上，用生硬的汉语说：“明天。”然后又用手指指手表，指指脚下。

这个意思表达得很明白，就是明天的这个时间，在这里还皮帽子。

第二天，这个中国倒爷不但没有来还皮帽子，反而得意洋洋地嘲讽那个俄罗斯人道：

“你猜‘傻冒’这个词是什么意思？就是傻瓜等帽子……哈哈。”

我不知道当时围在他身边的人听了这番话会有什么感想。换了是我，如果他与我生意往来，那么我会尽快与他结束生意；如果没有生意往来，那真是万幸，今后我也决不会与他发生业务往来。这种人甚至连做朋友也不配。

说实在话，在我们身边，这种惟利是图、不讲信誉的人还真是不少。正是有这种人的存在，才使我们的经济生活中发生了信誉危机。

毋庸讳言，诚实信用是市场经济的基石。没有信用，就没有秩序。市场主体信用缺失已成为严重制约中国国民经济良性发展的“瓶颈”。



诚实是最宝贵的美德，是我们取信于人的根本。没什么比信任危机更可怕了。它是社会的毒素，是我们蔑视诚实所付出的代价。它无声无息，却充满负面的能量，足以销蚀人的勇气和友善，更会使一个国家、民族丧失最后的团队精神。

现在我国正在步入市场经济的途中。市场经济发展的基础，就是信用。但是对这个极为重要的素质，似乎还没有引起我们的重视。在经济生活中，违约、耍赖甚至行骗的事屡见不鲜。这种现象的泛滥，不仅阻碍了经济的发展，也给当事人造成了不必要的损失。而有远见的人不会以自己的信誉为代价来换取眼前的蝇头小利。他们知道，现在所损失的利益，与信誉带给企业的财富相比，只不过是九牛之一毛，沧海一粟。

现在提起海尔冰箱，恐怕不会有人怀疑它在中国冰箱产品中首屈一指的地位。这个在1984年7月才由青岛电冰箱总厂和德国奥克斯豪斯利渤海尔公司合资的厂家，是凭借什么成为中国电冰箱生产厂家中的佼佼者的呢？

海尔冰箱厂的厂长张瑞敏在回顾工厂历程时说：“海尔冰箱厂在刚成立时，比名气、比资格、比产量我们都不行，但我们狠抓产品质量和服务质量，为厂子赢得了良好的信誉，抓住了许多消费者。”

1985年，张瑞敏收到一封用户来信，反映他们厂生产的“瑞雪”牌电冰箱不合格。经过调查，张瑞敏发现由于部分工人产品质量意识差，造成了76台电冰箱不合格的严重后果。张瑞敏当即召开全体员工大会，把76台不合格的冰箱放在台上，带头与有关责任者一起用铁锤砸毁了这些冰箱。他说：“以后谁砸了产品的牌子，我们就砸谁的饭碗！”他这一招使在场的员工都目瞪口呆，一时间砸冰箱事件也传遍了祖国各地。

铁锤砸在冰箱身上，也强烈撞击着每一个员工的心，全体员工都暗自发誓要提高冰箱质量。自此，“向质量要效益”，“靠质量起家，靠优质名牌发展”，成为海尔冰箱厂的主体思想；“宁可出一台一等品，不出十台二等品”成为他们的质量准则。他们相继制定了1900余项规章制度，严把质量关。

76台冰箱被砸毁，企业的利益遭受了损失。但是两年之后，当海尔冰箱问鼎国优金牌宝座、四次参加国际招标均高出标准两倍的总分一举中标时，全厂员工再也不怜惜当初那76台被砸毁的不合格冰箱了。

在产品售后服务方面，他们投资300万元成立了“售后服务中心”，配备了专业技术人员和国内一流的通讯设备、冰箱检测手段。并利用计算机管理，建立了用户档案、产品维修档案和准修卡、用户监督卡、维修人员服务单等制度，



在全国 23 个省市设立了 218 个维修点。在售后服务中，他们坚持“一、二、三、四”原则，也就是一个结果：服务圆满；二条信念：带走用户的烦恼——烦恼至零，留下海尔的真诚——真诚到永远；三个控制：服务投诉率、服务遗漏率、服务不满意率均小于十万分之一；四个不漏：一个不漏地记录用户反映的问题，一个不漏地处理用户反映的问题，一个不漏地复审处理结果，一个不漏地将处理结果反馈到设计、生产和经营部门。

过硬的产品质量和服务质量为海尔厂带来了很高的信誉，它被誉为“销售无降价，产品无积压，企业无三角债”的三无企业，成为我国惟一的一家集国有金牌、金马奖和国家质量奖三项国家级桂冠于一身的企业。

为了保证产品质量和产品的售后服务质量，海尔厂花费了一些资金。但这些资金没有白白地浪费，它们为海尔厂的产品创造出很高的信誉。依靠信誉，海尔电冰箱备受群众欢迎，海尔厂的财源也滚滚而来。

由此看来，不论是一个人也好，一家企业也好，要想取得成功，不靠诚信取得信誉是不可能的。

亚伯拉罕·林肯说得好：“你瞒得住所有的人一时，甚至可能骗得了少数人一世，但不可能永远欺瞒所有的人。”不论多聪明的伪装，终会被人拆穿；你的真正为人，也会被人认清。虽然就常理而言，在拆穿你的假面具之前，别人都会先相信你，但是，还是不要利用别人的善意吧。

## 二、节俭不仅仅是美德

上天赐予我们的物产是有限的。如果我们放手用去，肯定会有耗尽的一天。

《阅微草堂笔记》中有一则故事讲道：某人一生沉溺于物欲，享受无度，但年纪不大就死了。他去见阎王，称自己家中富有，从不苛待身体，为什么寿命这样短？阎王答：人一生所耗都有定量。你把一生的定量都提前用尽了，不死还等什么？

这个故事可以作为一则寓言来谈。我们从中能得到什么启示呢？我想无它，浪费是为造物主所忌的。宋代文学家苏轼在著名的《赤壁赋》中写道：“且夫天地之间，物各有主。苟非吾之所有，虽一毫莫取。唯江上之清风，与山间之明月，耳得之而为声，目遇之而成色，取之无尽，用之不竭，是造物者之无尽藏也。”享受无尽的风月而节省有限的财物，不失雅人的风度。



节俭的人毕竟得到后人的赞扬和尊敬。

清人曾国藩以修身、齐家、治国、平天下为己任。他的修身，主要有八个方面内容，“俭”是其中之一。俭是湘乡曾氏的家风。他后来虽升至高位，但仍保持着俭朴的作风。他平时不衣帛，30岁那年做的一件青缎马褂，过了30年，仍如新衣。他认为“门第太盛，非节俭不可。”他的幕僚赵烈文在日记中记载了一段两人的对话，反映了曾国藩的自奉之薄：

材官持一纸示师，师颌之。顾余曰：此何物？足下猜之。余谢不敏。师曰：此吾之食单也。每餐二肴，一大碗，一小碗，三簋，凡五品，不为丰，然必定之隔宿。余称佩俭德，因曰：在师署中久，未见饌中常有鸡鹜，亦食火腿否？师曰：无之。往时人送皆不受，今成风气，久不见人有馈送矣。即绍兴酒亦每斤零沽。余曰：大清二百年，不可无此总督衙门。师曰：君他日撰吾墓铭，皆作料也。相笑而罢。

同治六年，曾国藩在两江总督任上，听说家中修整房子用去七千串钱，便在家书中表示了极度的不满：

“不知何以耗费如此，深为骇叹！余生平以起屋买田为士官之恶习，誓不为之，不料奢靡若此，何颜见人？平日所说之话，全不践言，可羞孰甚？李鸿章言：‘照李希帅之样，打银壶一把，为炖人参燕窝之用，费银八两有奇，深为愧悔。’今小民皆食草根，官员亦多穷困，而吾居高位，骄奢若此且得廉俭之虚名，惭愧何地！”

已故周恩来总理是中国人民衷心拥戴的领袖。在他的身上，有许多高尚的品质值得后人学习，其中包括厉行节俭。下面是他的几位工作人员的回忆片段：

总理进城后，原先的衬衣已经旧得不能再穿了，背上都有了窟窿。于是我们悄悄地为他买了两件新衬衣。这一天，我拿给他去换，总理奇怪地问，怎么是新的呀？我说原来的衣服已经不能再穿了。他认真地说，这衣服缝一缝还可以再穿嘛。他坚持换上旧衬衣，并嘱咐我们把新衣服退回去。

进城之后他只穿过一双皮凉鞋，这双鞋前后换过四五次鞋底，他一直穿到最后。皮鞋添过新的，但旧皮鞋也还要留着继续穿。每次穿皮鞋外出回来，便换上布鞋或拖鞋。那套灰色中山装从进城一直穿到最后。他的穿着很普通，和大家穿得都一样。

总理穿衣服很注重整洁，衣服不论新旧好坏，总要穿得干净整齐。刚进城时，他没有穿过短袖衬衣。夏天都穿长袖衬衣，扣子总要扣好，这是多年养成的习惯。记得是1954年6月底，总理出席日内瓦会议期间回到广州，正是夏天。广州的气候很热，在欢迎晚会上，总理应邀和大家一起跳舞，跳了一会儿后背就湿了。



当时他穿的还是长袖衬衣，何谦把他在日内瓦买的短袖衬衣拿出来让总理穿。总理穿上感觉确实挺凉快。回到北京，他利用一次到先农坛体育场看足球比赛的机会，到天桥商场买了两件短袖衬衫。这样与他先前在东安市场买的那双橙红色的皮凉鞋也算搭配起来了。

要想为总理做衣服是很难的。先要和邓大姐商量，她同意了还必须要告诉总理，否则就是做好了他也不会穿的。他穿了多年的衬衣，颜色都洗得发白了，有些部位薄得都透亮了，领子、袖口总要换几次。像这样旧的衣服，就是出国访问他也要穿。实行薪金制以后，他每次出国都不准领他那份置装费，要添置衣服都是自费。他的旧衣服上打着补丁，洗得时候要格外加小心。出国住在宾馆都不敢送去让洗衣机洗，怕机器一绞一拧就不能穿了。那年到埃及访问时，总理换下来的衣服让陈家康大使看见了，陈大使生气地找到我们说：你们也太不像话了，我们6亿人口大国的总理出来，你们就让他穿这样的衣服啊！没有布票我们拿，给他买新的。我们只好如实说明，不是没有布票，是总理不准我们买。陈大使的夫人徐克立，1946年曾在南方局做妇女工作，与总理和我们都很熟。结果，徐克立去买了三件衬衣送来了。我们不敢收，告诉她总理知道后肯定不会收的。她坚持说，不行！一定要让总理穿上。于是我们去请示总理办公室主任童小鹏，童说，别人送的东西不能收，陈大使送的可以收。陈家康1946年以前，一直在总理的领导下工作，和总理很熟悉。就这样，我们收下了衬衣，但后来，总理还是没有穿。到索马里访问期间，赖亚力大使的夫人刘利燕为总理洗衣服，大使馆还有的夫人为总理补衣服。他们都了解总理衣着简朴的情况。

总理穿过的衣服，扣扣子的地方破了，他就让把里面的内衬取下来换上。外面穿的衣服破了，就送到红都制衣厂请师傅帮助修补、改造后再穿。穿着这样的衣服去见外宾，有的同志说怕影响不好。总理说，那有什么关系。你们看奈温来我国访问，衣服上还有虫蛀的眼儿。连资产阶级国家的领导都能穿，我们共产党国家的领导为什么不能穿？

总理穿衣服是很仔细的。记得进城后的第一个冬天，总理用国产呢料子做了一套外装。这套衣服穿了一段时间，上衣口袋别钢笔的地方就磨得发白了，总理就不再用钢笔了。衣袖肘部磨白了，他就让我们给他做一副袖套……

老一代革命家中，有许多人都是节俭的典范。也许这与他们的出身及时代背景有关，但这决不是决定性的原因。如果说，老一带革命家的节俭更多的是具有榜样的意义的话，那么对于创业者来说，节俭就是成功的必不可少的素质之一了。开源还需节流，我们在创造财富的同时，还须用好财富。如果肆意浪费，



甚至挥霍，则“源”再开也无济于事。老百姓把肆意浪费的人称作“漏斗”，真是再形象不过了。生活中也确实有这样的人。他和别人的家庭人口、背景差不多，收入也差不多，可就是没有别人过得好，吃也吃不好，穿也穿不好。其实这很大程度上是因为不知节俭所致。在这方面，我们实在应该像台湾的大富翁王永庆学习。

有人说，王永庆可能是全球最节俭的亿万富翁。他曾捐款 2.5 亿美元给一所私立医院，但公司职员花了 1000 美元换新地毯，他便差点大发脾气。

他吃的原则是简便重于盛宴，卤肉饭一直是他最爱吃的。早上用以运动的慢跑鞋有多年的历史了，只要鞋面或鞋底有点小疵瑕，他总要女儿缝缝补补，然后再穿。一条毛巾，据说使用了好多年。

王永庆认为，生活上的最佳享受便是在晚餐时喝 5 罐啤酒，然后在晚上 9 时就寝。他极少娱乐休闲，平日忙得连电视也没有时间看。他最喜欢唱的是一首名为《农村曲》的民谣。

王永庆很少在外面宴请客户，一般都是在台塑大楼后栋顶楼的招待所内宴客。还经常采用“中菜西吃”的方式，让大家围坐在圆桌周围，由侍者分菜，一人一份，吃完再加，既卫生，又不浪费。这与当今社会使用公款大吃大喝的现象形成了鲜明的对比。台塑集团内的职工食堂，也采取类似的自助餐形式，菜与饭都是自取，而且分量不限。但是食盘里的饭菜绝对不可以剩下或倒掉，否则就要受罚。

王永庆时常提醒厨师要节约能源，他说：“汤煮开以后，应立即将火关小，滚汤温度达到沸点 100 度以后，继续用火烧，那只是浪费电而已。”

在穿的方面，王永庆也十分节俭。他的原则是：整齐重于新颖。有一次，王太太发现王永庆的腰围缩小了，平常穿的西服不太合身了，就特地请了裁缝师到家里给王永庆量尺寸，准备给他订做几套合身的新西服。王永庆却从衣柜里拿出几套已经很旧的西装，坚持请裁缝师傅把腰身改小，而拒绝订做新的。王永庆认为：“既然旧西装还好好的，改一改就可以穿了，又何必浪费去做新的呢？”

在行的方面，王永庆也处处节省。有时出国出差只坐经济舱。年纪大了以后，由于家人的坚持，他才开始坐头等舱。到了目的地以后，大多住在当地的台塑集团招待所里，就连外出时坐的小轿车，也反对使用豪华车。

我们可以这样假设一下，如果王永庆是一个很奢侈的人，他的资产情况会是怎样的呢？我想肯定不会是现在的数字。

说起大富翁，国外也许更多。但是他们大多同样以节省为上。比如在一次记