

方

——做人的原则

“方”是做人的根本，是人立身处世的脊梁。做人要方，就是要遵循一些起码的做人准则，要保持一定的道德底线，在大是大非面前，绝不含糊，有着鲜明的立场。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人生要有明确的目标

成功的方法就是，先制定一个远大目标，然后再根据情况制定分期目标，一步步走好每一段路，一步步向远大目标迈进。

在一座寺中有一个小和尚，每天，他都要去寺后很远的市镇上购买寺中一天所需的日常用品。而其他的小和尚则被派往到山前的市镇购物，路途平坦距离也近。但是，还没有他回来得早。

又一天，方丈问这几个小和尚：“我一大早让你们去买盐，路这么近，又这么平坦，怎么回来得这么晚呢？”几个小和尚说：“我们说说笑笑，看看风景，就到这个时候了。十年了,每天都是这样的啊!”方丈又问那个小和尚“寺后的市镇那么远，你又扛了那么重的东西，为什么回来得还要早些呢？”

小和尚说：“我每天在路上都想着早去早回，因为肩上的东西重，所以反而走得稳走得快。十年了，我已养成了习惯，心里只有目标，没有道路了！”方丈听后哈哈大笑，说：“只有目标才能催人奋进啊!”

这个小和尚就是后来著名的玄奘法师。在西去取经的途中，虽艰险重重，但他的心中的目标从来没有动摇过，直到最后的成功。

辛勤的工作不能够保证一个人成功，有了明确的奋斗目标，目标就会被深深刻印在潜意识中时，形成强烈的自我暗示，才能促使人向着正确的方向不断前进。

比赛尔是西撒哈拉沙漠中的一颗明珠，每年有数以万计的旅游者来到这儿。可是在肯·莱文发现它之前，这儿的人没有一个走出过大漠。不是他们不愿离走出去，而是尝试过很多次都没有走出去。他们之所以走不出大漠，是因为他们不认识北斗星。

在一望无际的沙漠里，方圆上千公里没有一个参照物，一个人如果凭着感觉往前走，会走出许多大小不一的圆圈，最后的结果就是绕了一圈又回到了原地。所以，若不认识北斗星又没有指南针，想走出沙漠，那是不可能的。

这个故事说明，一个人的人生之旅，假如没有目标，那么他的生活只不过是在绕圈子儿已。

所有成功者，都把明确目标当做努力的推动力。而成功的方法就是，先制定一个远大目标，然后再根据情况制定分期目标，一步步走好每一段路，一步步向远大目标迈进。

人生不能没有自己的目标。最简单的道理就是，自己都不知道自己的终点是什么，如何选择该上哪一班车？

一个人想在院子里盖间小厨房，当他确定了盖厨房这个目标后，他就会注意收集砖块、瓦片等材料。只要走在街上，他就会留意哪里有砖块、哪里有瓦片，碰见砖头捡块砖头，碰见瓦片捡块瓦片，经过一段时间，他就能把原料备全，最终就能把小厨房盖起来。

如果连盖厨房这个目标都没有，那么他走在街上就不会注意是否有砖块，也不会注意是否有瓦片，即使这些材料都摆在他的面前，他也会认为是没有用的东西。

耶鲁大学做过一项跟踪调查，在开始的时候，研究人员向参与调查的学生们问了这样一个问题：“你们有目标吗？”

只有 4%的学生的回答是肯定的。 20 年后，这 4%的人，无论从事业发展还是生活水平上说，都远远超过了另外那些没有目标的同龄人，而且，他们所拥有的财富居然超过了其他人的总和！

而那 96%的人在干什么呢？研究人员发现：这些人忙忙碌碌，一辈子都在直接间接地、自觉不自觉地帮助那 4%有目的有眼光的人们实现他们的奋斗目标。

成功人士与平庸之辈最根本的差别：不在于天赋，也不在于机遇，而在于有无坚定而远大的人生目标。林肯致力于解放黑奴，并因此而成为美国最伟大的总统；海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋又哑，而且又瞎，但她还是实现了她的目标；福烈兹专心于生产利润低微的小酵母饼，结果这种酵母饼行销全球。

有什么样的目标就有什么样的人生，如果一个人没有明确的人生目标，他又哪来的前进动力呢？又凭什么在激烈的竞争中去取得成功呢？

需要全本请访问 www.ertongbook.com

做人要厚道，做事要聪明

大仲马说：“一两重的真诚，等于一吨重的聪明。”的确，做人不需要什么聪明，需要的是真诚与厚道。

有一个无锁不开的老锁匠，想将最后保留的绝活传给两个徒弟中的一个，决定考验一下两个徒弟。

他搬来两个保险柜，一人一个，两个徒弟都很快打开了。老锁匠问两个徒弟看到了什么。徒弟甲两眼放光，兴奋地喊道“里面有好多钞票！”而徒弟乙却说“我只按照你的要求开锁，并没注意看里面有什么。”

老锁匠当即决定把绝活传授给徒弟乙，因为他厚道，他心中有一把锁，能够锁住恶念和贪欲。

还有一家公司招聘职员，主考官问了这样一道算术题：10减1等于多少？应试者甲说，你想让它等于几，它就等于几。而乙回答是等于9，结果被录用了。

有人问主考官为什么会出这道题，回答说：“是几就是几，面试的目的就是看应试者做人厚道不厚道。”

过去，厚黑学之类的东西很流行。而现在，看看自己的周围，没有一个是傻瓜，所以厚黑学是行不通的。只有将心比心、以心换心，老老实实待人接物，才能博得他人的信任与欣赏。比如上面两个故事中的徒弟乙与应试者乙。

简单点说，“做人要厚道”就是：做老实人，说老实话，办老实事。复杂点说，厚道的内涵却远比老实要宽泛得多，包括诚实、守信、有道德、有爱心、修养好、替人着想、待人友善等等。

这些内容，无论是儒、道、佛各教，还是世界上各个国家、民族，对此都是持赞成态度的。可见，做人要厚道是一个人为人处世的“通行证”，我们必须要努力取得它。不然，迟早会身败名裂的。

双汇与春都，曾是我国的两大肉类品牌，但现在春都已经销声匿迹了，为什么呢？当初，春都为了和双汇的竞争，做了一个产品的差异化，在火腿肠里面多放淀粉少放了肉，结果让消费者大失所望。后来，春都发生了一次大火，冷库的肉被烟熏了。本来这种肉应该扔掉的，但春都还不汲取教训，扔掉太可惜了，还是做了火腿肠，最终导致了彻底的倒闭。

大仲马说：“一两重的真诚，等于一吨重的聪明。”的确，做人不需要什么聪明，需要的是真诚与厚道。

做人应该厚道，但做事却一定要动脑子、想办法。

蜻蜓在房间迷路的话，会拼命地飞向玻璃窗，但每次都碰到玻璃上。它挣扎很久后，仍然会朝玻璃窗上飞去，如此周而复始。其实，旁边的门是开着的，但蜻蜓就不知道换个方位找出路。

我们做事情可不能像蜻蜓一样固执、机械、顽固不化，而是应该积极地想办法，出主意，将事情事半功倍地做好。不然，辜负了上天赐予人类的聪明大脑。

一个青年在街上擦皮鞋，一天最多能擦 30 双。除去鞋油和吃饭，最后剩下 20 元。他琢磨，如果买下对面的那栋楼，至少要擦 500 年。假如组织 500 人擦皮鞋，向他们每人每天收 4 元，5 年后，不就可以买那栋楼吗？于是，一个擦

鞋公司诞生了。5 年后，他果然买下了那栋楼。

一位大学生帮人开发程序软件，他白天上课，课余开发，有时一顿饭功夫就能搞掂一个财会软件，并且能挣 3000 美元。他想，自己若成立一个开发公司，雇上几百人，岂不财源滚滚？说干就干，20 年后，他果然成了世界上最富的人。

在做事情前，我们要像上面这两个高手那样，多想想怎么做才能将事情做得更快，做得更漂亮。要丢弃那些“不可能”“办不到”“没有用”的想法，要不拘一格、法无定法地寻找解决问题的办法。

一个推销员因为找不到顾客而向经理提出辞职，经理指着大街上熙熙攘攘的人群问他：“你看到什么呢？”推销员答道：“人啊！”经理继续问：“除此之外呢？”推销员说：“除了一大堆的人，就只有马路啊！”经理生气了：“在人群中，你难道没看出许多的准顾客吗？”

推销员恍然大悟，马上收回辞呈，赶紧努力再去找顾客。半年之后，他成了公司业绩最优秀的推销员。

不怕做不到，只怕想不到。有时候，改变一下做事情的思路与办法，就顶得上辛辛苦苦地干 100 天，甚至 100 年。

正确的选择比努力更重要

有什么样的选择就有什么样的结果。今天的生活缘于我们昨天的选择，明天的辉煌取决于今天的选择。人生是一种选择，不一样的选择有不一样的结果。

去过佛教寺庙的人都知道，一进门，首先是弥陀佛笑脸迎客，而在其北面，则是黑口黑脸的韦陀。但相传在很久以前，他们并不在同一个庙里，而是分别掌管不同的庙。弥乐佛热情快乐，所以来的人非常多，但他什么都不在乎，丢三落四，没有好好的管理账务，所以依然入不敷出。而韦陀虽然管账是一把好手，但成天阴着个脸，太过严肃，搞得人越来越少，最后香火断绝。

佛祖在查香火的时候发现了这个问题，就将它们俩放在同一个庙里，由弥乐佛负责公关，笑迎八方客，于是香火大旺。而韦陀铁面无私，锱铢必较，则让其负责财务，严格把关。在两人的分工合作中，庙里一派欣欣向荣景象。

人生的道路也是由一连串选择组成的。从出生开始，父母替我们选择分娩的医院；上学时，又面临着选择什么样的学校；学校毕业后，困惑我们的是选择什么样的职业；谈婚论嫁时，选择对象无疑又是一次极其重要的“资产重组”。其实，更夸张点说，孩子还在母亲肚子里的时候，就面临着

胎教的选择。

人们的每一次选择，既反映了自己追求的目标，更影响着自己人生的走向，决定了自己的未来。人生有时候就是那么关键的几步，假如一步走错，有可能步步皆错。

在朝鲜战场上，武装到牙齿上的美国军队不敌“小米加步枪”的志愿军，原因就是选择的错误。美军总司令克拉克上将说：“我们是在错误的时间，错误的地点，与错误的敌人，进行错误的战争！”克拉克的前任麦克阿瑟因此也无可奈何地说：“谁想跟中国陆军打仗，一定有病。”

选择不仅决定了未来，而且选择无处不在。在生活中，我们会面临着各种各样的选择，比如服装穿着、交通工具、电视节目、休闲方式等等，有资料表明，如今中国人要从290种电冰箱中选择冰箱，从455种啤酒中选择啤酒，从478种化妆品中选择化妆品，从499种香烟中选择香烟，从575种衬衫中选择衬衫，从609种包装水中选择水喝……

有什么样的选择就有什么样的结果。今天的生活缘于我们昨天的选择，明天的辉煌取决于今天的选择。人生是一种选择，不一样的选择有不一样的结果，我们今天的家庭、事业、成就、人际关系都是我们一连串选择的结果。

有个鲁国人擅长编草鞋，他妻子擅长织白绢。他想迁到越国去。友人对他说：“你到越国去，一定会贫穷的。”鲁国人问：“为什么？”友人说：“草鞋，是用来穿着走路的，但越国人习惯于赤足走路；白绢，是用来做帽子的，但越国人习惯于披头散发。凭着你的长处，到用不到你的地方去，这样，要使自己不贫穷，难道可能吗？”

可见，选择比努力更重要。因为选择事情并不难，难的是选择对的事情，一旦我们的选择有错误，我们的努力就是无用功，结果就是南辕北辙。

诚然，成功者个个都很努力，但努力者却不一定个个能

成功。其中的原因还是选择，就是能不能正确地选择时机、行业、伙伴、客户等等。错误的选择，一开始就注定了最终的失败。

美国人们选择了罗斯福，所以才有了二战的胜利；比尔·盖茨选择了退学，所以造就了微软帝国的辉煌；帕瓦罗蒂选择了去当歌唱家，才有今天世界三大男高音歌唱家之一的成就；中国足球选择了米卢，所以能够第一次闯进世界杯决赛圈……选择决定命运！

寻欢作乐、游戏人生是一种选择；孜孜不倦、争分夺秒、埋头苦于也是一种选择；边干边玩、亦玩亦干同样还是一种选择。不同的人生选择把人们引向不同的人生方向，何去何从，一定要慎重选择！

需要全本请访问 www.ertongbook.com

能吃“苦”是一种资本

“吃苦是黄金”,中国古语说“:天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……”

我国民间有一个习俗，给新生儿先喂以大黄，然后喂以甘草汁，之后才是正常喂食。另外，白族人民独特的待客之道就是著名的“三道茶”，第一道：苦茶；第二道：甜茶；第三道：回味茶。

大黄略带苦味，甘草微甜，如此“先苦后甜”与三道茶一样，包含着一定的人生哲理。那就是做人做事要先吃苦，然后才能吃到甜。

在生活中，在事业上，在人生的旅途中，大凡成功者，谁不是先吃“苦”，然后才会获得“甜”的？所以，能吃“苦”就是一种资本，一种保证今后能够得到甜的资本。

一个大学毕业生在应聘时，由于读的大学并不出名，专业也不热门，因此考官打算不录用他。但在面试结束时，他向考官真诚地说了一句“:我能吃苦!”这句话改变了考官的主意，就让大学生回去等消息。

第二天，考官专门去学校调查了该大学生，得知他的家境很贫寒，在学校期间一直吃苦耐劳。于是考官就决定录用他，因为这种能吃苦的人才是任何公司都欢迎的。

这个大学生求职的经历证明了一个道理：能吃苦，吃过苦，这就是资本！

“只要能吃苦的,坚决不要懒的!”这是现代企业普遍的用人标准。那些学机械的不愿意下车间，学建筑的不愿意跑工地，学管理的不愿意跑市场的大学生，虽然毕业于名牌大学，虽然成绩优秀，哪个企业又愿意骋用他们呢？

有首歌谣唱道：“人说天上好、神仙乐逍遥。成功的背后泪多少？神仙是人做，修炼不辞劳。吃得苦中苦，正果才修炼到。”不只是当神仙，凡是想干一番事业，基本上要能吃苦，能吃各种各样的苦：身体劳累之苦、工作辛苦之苦、环境恶劣之苦、气候难耐之苦、离乡背井之苦、抛妻别子之苦、寂寞孤独之苦、上当受骗之苦、失败挫折之苦、血本无归之苦……

苏轼父亲就知道“吃苦是黄金”的道理，所以在苏轼两兄弟应试期间，每天只给他们吃：一碗米饭、一碟萝卜加一小撮盐。这比任何“高考营养餐”都更有营养。难得苏轼成名后一直对那段生活还念念不忘呢！

“千方百计地想，千言万语地说，千山万水地跑，千辛万苦地干”。这就是温州人创业初期的真实写照，也是他们特别能赚钱的原因。他们的吃苦精神，全国人民都是认可的。

袜子大王“浪莎”的翁荣金兄弟， 1986 年到新疆做生意。他俩在拥挤的火车上站了四天四夜。到站的时候，兄弟俩的腿已肿得不能走路了。后来兄弟俩又一起摆摊，每天吃两顿盒饭，睡三四个小时。

威力打火机的老板徐勇水当年为筹集创业资金，将东北的铝锭“倒运”到温州卖。由于没钱雇人，他自己搬运铝锭上火车，结果被脱手的铝锭砸伤脚；为了“押运”车皮，他几天几夜没敢合眼。

“吃得苦中苦,方为人上人”。一个人如果身体上不怕劳累，心理上不怕折磨，事业中不怕起伏，奋斗中不怕艰险，那么，还有什么理由不成功呢？“苦尽甘来”说的就是此中道理。

西方有句话说得好“上帝爱你,才叫你吃苦。”中国古语说：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……”

这些都说明了吃苦是一种资本。要做好一件事情，必须要经过艰苦的奋斗；要获得一种本领，必须要经过艰苦的磨练。在困境面前，不会吃苦的肯定不能成功；即使在一帆风顺的情况下，没有吃过苦的人，也很容易被突如其来的困难吓倒。

专心致志才能做好事情

人生就像爬阶梯一样，必须一步一个台阶。做什么事情，即使是很小很小的一件事，也要全力以赴、专心致志地去完成。

春秋时候，楚王是射猎高手，几乎百发百中。有一天，楚王出去打猎，他先是准备射猎野鸭子，可从他的左边跳出一只山羊。楚王心想，一箭射死山羊可比射中一只野鸭子划算多了，于是把箭头对准了山羊。正在此时，右边突然又跳出一只梅花鹿。楚王又想，若是射中罕见的梅花鹿，那才爽快，于是又把箭头对准了梅花鹿。这时候，从树梢又飞出了一只老鹰，楚王又改变主意了，射下天上飞的东西要比射陆地的动物显得有本事。

可是当他正要瞄准苍鹰时，苍鹰已迅速地飞走了；楚王只好回头来射梅花鹿，梅花鹿也逃走了；只好再回头去找山羊，可是山羊也早溜了；最后连那一群鸭子都消失得无影无踪了。

我们身边有不少像楚王这样的人，有能力、有水平、也有条件、有经验，可就是做不成任何事。原因就在于：他们今天想做做这个，明天又想干干那个，结果是一事无成；或者，做事情时，试试这种方法，又试试那种方法，变来变去，结果是半途而废；还有，做事情的时候，一会儿想到晚

上张三请自己吃饭，一会儿想到李四欠我的钱怎么还不还呢？三心二意、心猿意马，结果还是做不好任何事情。

聪明能干的人做不好事情，真是怪哉！为什么会有这样的结局呢，道理也很简单，那就是他们做事不专心，不专注。

一条猎狗追赶一只兔子，追了很久还没有捉到。牧羊犬看到此种情景，讥笑猎狗说：“一条狗居然跑不过兔子，简直是给狗家族丢脸。”

猎狗回答说：“你不知道我们两个的跑是完全不同的！我仅仅为了一顿饭而跑，而兔子却是为了性命而跑呀！假如哪天猎豹来追你，说不定你还能跑赢猎豹呢！”

人们做事情也是这个道理，能不能成功，就看你是不是全力以赴，是不是专心致志。人们常说“做事难，干事业更难”，但做成一件事其实并不难，如果穷尽我们毕生的精力做一项事业也不会太难。如果说有困难，那也是难在我们不够专注。如果认准了就去做，咬定青山不放松，总能做成一件事情。

近年来，一些企业本来经营得好好的，忽然心血来潮，也不管自身实力如何，就盲目地搞多元化经营。有了工业，又想做商业；有了实业，又想搞金融，慢慢地行业越做越多，业务越来越杂，管理也越来越乱，到头来变成了一个四不像。

相反，聪明的企业则是专心致志地提高自己的主业竞争力。像世界 500 强中的吉利、麦当劳，就是做剃须刀、汉堡包加薯条这些小玩意，尼西奇公司更是凭借做一块尿布闻名天下。他们的公众知名度超过好多造飞机、造汽车的公司。

追逐两兔，不如全力追逐一兔。一个人同时有两个目标的话，到头来肯定是一事无成。假如我们双手各持一支笔，同时右手画方左手画圆，结果肯定是方不是方、圆不像圆。

有一位父亲带着三个孩子，到沙漠去猎杀野骆驼。父亲问老大看到了什么？老大回答：“我看到了猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠”,父亲摇摇头说“不对。”父亲以相同的问题问老二。老二回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟，猎枪、骆驼、还有一望无际的沙漠。”父亲又摇摇头说“不对。”再问老三。老三回答“我只看到了骆驼。”父亲高兴地点点头说“这就对了。”

无论做任何事情，“三心二意”都是最大的障碍，不把全部精力集中在你要做的事情上，而去想其他无关的东西，心猿意马，就难免会分散精力。而一个人的精力是有限的，没有足够的精力投入到事业上，那么这项事业肯定是会失败的。

人生就像爬阶梯一样，必须一步一个台阶。做什么事情，即使是很小很小的一件事，也要全力以赴、专心致志地去完成。只有这样，才能做一件成一件，哪怕最终我们只做成了一件事，这总比样样都想做却样样都做不成要好得多。

需要全本请访问 www.ertongbook.com