一、起 步

一位出自世界排名第一的沃顿商学院的双料 MBA，当年只是一个平凡的食堂管理员。在成为人人称羡的风云人物后，他的成功感言是：别把自己太当人！

需要全本请访问 www.ertongbook.com

1、为自己搭建一个简易的舞台

“面 试”陷 阱

大学毕业的 B 君去一家公司应试市场策划总监。这是一家著名的大公司，B 君很希望成为其中的一员。为此，他作了充分的准备。面试这天，B 君对答如流，临场发挥也不错。

中途，考官做了个“ 稍等 ”的手势，便开始打电话，好像是和他的太太讨论关于这个周末的旅游安排，太太主张坐火车，以便能更从容地欣赏沿途风景，而考官试图说服她乘飞机，这样可以提前一天赶回来……一旁的 B 君耐心等待着，直到考官放下电话。

B 君没有得到这个位置。

几年后，B 君自己开公司，需要招聘一名行政经理。其中有一位年轻人各方面条件都不错。面试进行到一半， B 君忽然拿起电话和女朋友聊起来，时间一分钟一分钟地在过去，大约过了 5 分

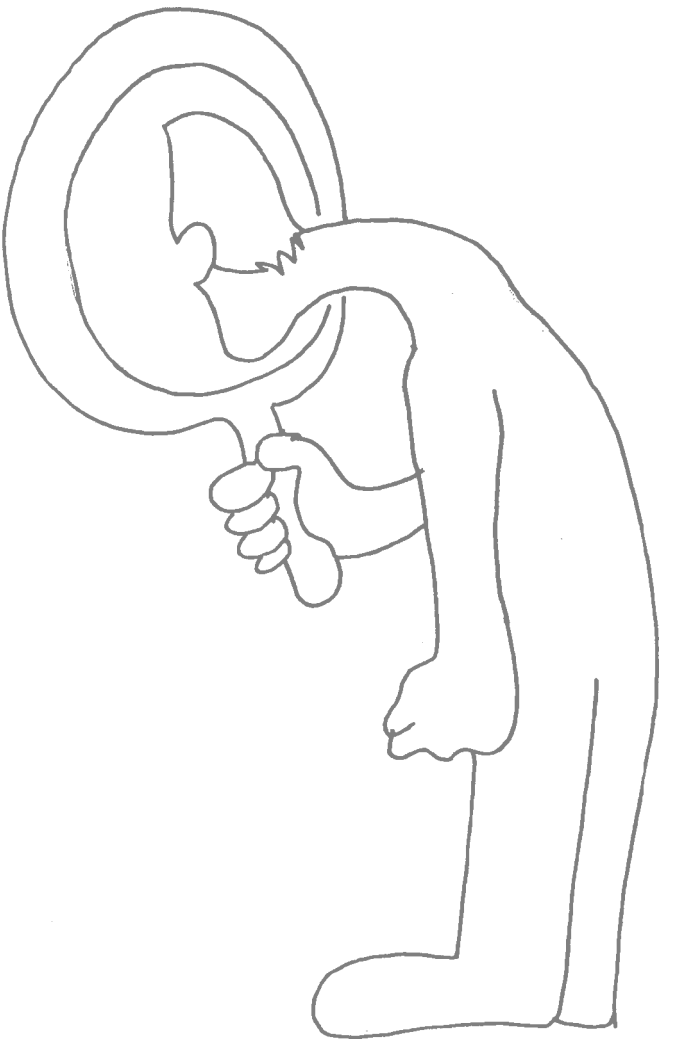
钟,一旁的年轻人坐不住了,一气之下拂袖而去,连招呼都没打。

望着年轻人的背影,B君叹了一口气。

年轻人没有得到这个位置。

其实“和太太打电话”是事先设下的“局”。由于B君表现得缺乏个性,不适合“策划总监”这个职务,所以在最后一关被刷了下来。在得知事情真相的最初一刻里,B君真的有点恼火,觉得对方这套“小设计”真的不怎么样。然而冷静下来自问:除了“名气响、薪水高”,自己对“策划总监”这个职务本身到底了解多少?自己对自己又了解多少?通过这件事情B君重新认识了自己。所以,B君在为自己的公司挑选行政经理的时候,也用“打电话”的招术,来观察这个年轻人的反应,显然,这个年轻人太过“自我”,和“行政经理”应该具备的品性,比如耐心、理智、宽容、随和差距较大。

根据现有的条件,对自己作出客观、准确的定位,最终反被动为主动,这样的例子生活中并不少见。不久前,为稿约采访5位青年创业者。其中一位名叫魏剑峰的,相对其他4位,他年龄最小,才24岁,学历最低,中专毕业。他出身寒微,踏上社会之前,没有任何一点点可供利用的背景或关系。他是个知青子女,父母至今还在乡下老家务农。小魏高中毕业后听从父母的意见,报考了会



需要全本请访问 www.ertongbook.com

计中专，因为那一阵子社会上会计很吃香。然而等到小魏毕业后，会计人员又大量过剩,成了“呆滞货”。几经考虑,小魏进了本市一家“肯德基”做服务生。我问小魏，当时为什么放弃已经耗费了几年心血的专业，不选择继续深造，以至于落到要去“肯德基”打工呢？小魏说，因为他其实从来都没有喜欢过会计这个专业。后来的事实似乎可以说明,走‘肯德基’这步棋,可谓用心良苦。

在‘肯德基’不到半年的时间里,先后就有 3 位老板请小魏去见工。这 3 位老板都是这个“肯德基”的常客。“他们在暗中观察我，发现我不仅干活特别卖力，而且是‘领导在场和不在场一个样’,这不是人人都能做到的。”小魏回忆道。最后他选择了一家广告公司，从电脑排版学起到制作部经理，总共花了半年时间。最令老板心仪的是，碰到急活，客户半夜里打电话，小魏总是没有二话地赶制出来，既不向老板报功，也不索要加班费，收来的款子如实记账。第二年，老板准备发展新的生意，老摊子无偿送给了小魏，包括设备、店面和客户资源。

2、伟大的成功,始于一个微小的动作

兔子的礼物

有一只山羊，脖子上总是挂着一只沉甸甸的金表，呼哧呼哧地行动很辛苦。那只金表不仅重得出奇，而且坏得不能走。兔子朋友再也不想袖手旁观了,就劝说山羊“:喂,小羊 :干嘛总是挂着这只动都不动一下的表呀？又重，又没用，不是吗？”“重是重，”山羊说，“可我一直都这么挂着它呀。重也好，不重也好，早已习惯了。”

一天山羊过生日，兔子送来一个扎着礼品结的漂亮盒子，里面是只光闪闪的、又轻巧走时又准的新表。山羊高兴得什么似的，取下那只旧表，挂上新表到处走给大家看。

上面这个故事中，“旧表”寓意山羊从小于不自觉中养成的忧郁心态；“新表”寓意接受改变。生活中，并不是所有的人都会像



“山羊”那样,除旧迎新,欣然接受兔子朋友赠与的‘新表”,尽管他们对‘成功’也不乏憧憬。

大明是我 10年前认识的朋友，那时他是个文学青年，一心想当剧作家并成为公众人物。 1994 年，他意料之外地得到了一笔钱，是海外一位失散多年的叔叔所赠。于是他注册了一家公司。但是，没几个月就蚀本了。失意中他偶尔读到了一本书，令他非常激动，决定出去当一名推销员。因为这本书上说，推销员是世界上

挣钱最多的职业。电话里他告诉我他选择了卖保险，并郑重其事地留下了他的呼机号，要我有机会时关照他。

几个月后，我的一个亲戚谈起想要参加保险，我赶紧打电话呼大明。然而始终没有回音。夜里我又打电话到大明家里。从他那种慵懒的口吻里，我听出事情好像不妙。果然，他说他已经放弃了成为世界上最伟大的推销员的梦想。因为他的上级培训员太难缠，老是为了一点鸡毛蒜皮的小事和他过不去。比如，任职第一天，培训员打大明的呼机，大明当时正开着助动车在路上，没有听到呼机响。为此培训员特意把他召到办公室，批评说，“ 有拷即回 ”是保险业务员的基本工作守则之一，如果连这点也做不到，不如不要做了。并强调，业务员的呼机应该设在振动挡别在腰带上。而大明嫌鼓出来一块不舒服，坚持放在外套口袋里。

古人云：吃得苦中苦，方为人上人。其实所谓的吃苦，未必一定都是置人死地的大难，很多时候只是对沁浸于自己日常行为中的一些‘ 习惯 ’进行细雨润物式的剔除,简单地讲,就是放弃一些熟悉的生活方式和言行举止。

3、别太把自己当人

胆小鬼的一次旅行

有一个男人在 40 岁的时候参加了一个同学会。俗话说，货比货要扔，人比人要死。看看昔日在一个教室里念书的同学，个个神采飞扬的样子，男人感到非常地压抑。从来不沾酒、怕酒的他，竟然拿起满满一杯酒，一气喝干，接着第二杯，第三杯……直到被护送回家。

躺在床上，仿佛是躺在一条小舢板上在大海里漂呀漂……原来，醉酒的感觉并不是他原来想像的那么可怕。他想像不出自己为什么会是个无所不怕的胆小鬼。打小时候起他怕保姆、怕邮差、怕鸟、怕猫、怕蛇、怕蝙蝠、怕黑暗、怕大海、怕飞、怕城市、怕荒野、怕热闹又怕孤独、怕失败又怕成功、怕精神崩溃、怕女人、怕恋爱不成受到伤害……反正这辈子从来没有下过什么赌注，平顺的人生

从没有高峰或谷底。

借着酒性他作了一个决定：进行一次不带钱的旅行。目的地为 6000 多公里以外的死人谷。

经过 6 个星期的艰难行程，终于到了死人谷。但是，呈现在眼前的景象好像很平常，和它那个可怕的名字没有半点联系。当地人告诉他“死人谷”这个名称,是多年前由一位探险家取的,原应为“私人谷”,只是被后人讹传为“死人谷”罢了。



一位出自世界排名第一的沃顿商学院的双料 MBA,当年只是一个平凡的食堂管理员。在成为人人称羡的风云人物后，他的成

需要全本请访问 www.ertongbook.com

功感言是：别把自己太当人！

奇怪吗？一点也不奇怪，这是对“献身精神”的一种戏说，是大老爷们“笑傲江湖”的话语姿势。你不难感受隐藏其背后的潜台词对创造的激情，对新事物的热爱，对颠峰的渴望……

小徐和小石是同班同学。小徐是学生会主席，为人处事成熟老练。小石文才好，在权威杂志上发表过诗歌作品。这年，我们杂志社招人，学校就推荐了她俩。我们的工作程序是，启动下一期杂志时，先要进行选题策划讨论，然后再把题目分派给每一位编辑去执行。没多久，小徐破格被提升为首席编辑。小石仍然还是实习编辑。

有一次，编辑部正好没有其他人，小石和我谈起她的苦衷，尽管她是喜欢这个工作的，也想有好的表现，可为什么不能像小徐那样出色呢？她边说边掉泪，恨自己没用。既然她这么信任我，对我说出她的心里话，我认为我也应该说出我的真实看法。

我分析道，你想想，每次开会，小徐总是“知无不言，言无不尽”。而且，她总是主动承担尽可能多的题目，包括一些难题，你有见到她说“不”的时候吗？没有。那好，论起点，你们两人可以说是不分上下；论写作，你甚至比她更有优势啊！原因在哪里呢？小石

说，她也不是一点想法都没有，而是怕说出来通不过反而被人笑话。再说，对时尚休闲一类的题目很少涉及，平时除了看书、上网，基本上是足不出户，所以这方面可供利用的资源几乎没有。

实际情况是，为了做题目，小徐经常会尝试陌生采访。一般的商家觉得无利可图懒得理你，甚至像对付上门推销者那样，或是敷衍你几句，或是直接下逐客令。有人问小徐，碰钉子的感觉如何，小徐说，出了门我就忘了，赶紧再找下一家。

作为同学和同事，小徐难道只管自己发展，就没有想过要帮帮小石吗？据我所知，曾经有几次小徐自愿给小石当开路先锋，而结果总是不欢而散，小石要么缩在后面一言不发，要么干脆撒手不管了。

4、提前启动“假如……就……”

救命“酱鱼罐”

4 位野外探险爱好者计划去原始森林跋涉一周。

第四天,他们闯入了浓雾区,迷路了。

祸不单行的是，一名队员在走出雾区的努力中，涉水时被卷走,眨眼之间,随着他那恐怖的‘ 救救我 ’的呼声,整个人就被咆哮的激流淹没了。

为了活下去，他们凭以前学过的野外生存的知识辨别可以食用的植物，从树叶间寻找可以饮用的露水，一天天地维持着体力。

他们一次又一次地在浓雾区跋涉，企图冲出去，但最终还是在原地打转。

10 多天过去了，他们真的绝望了。有人开始喃喃自语，哭笑无常……

有一位叫韦伯思的队员他不甘心等死，提议再试试，可同伴们却不愿再作这种徒劳的努力。韦伯思只得单独行动。

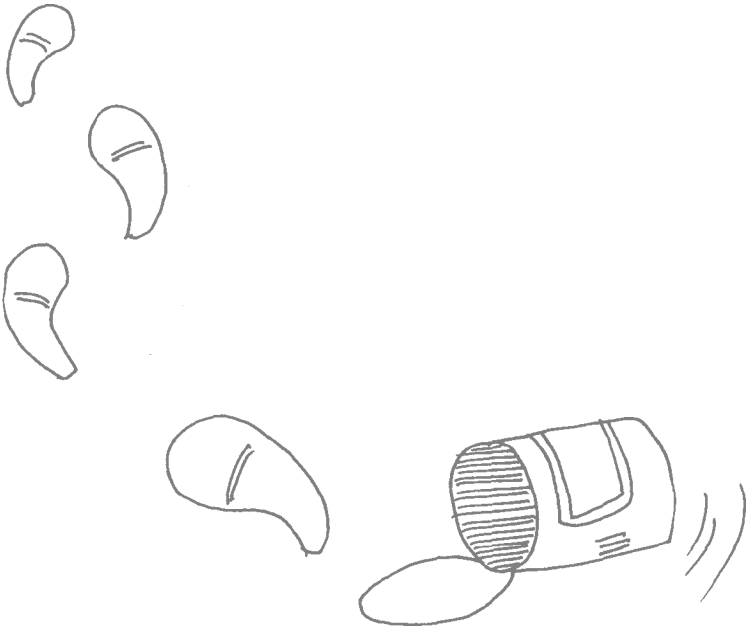
过了许多时候,韦伯思却回来了。他大声喊:“天哪,我们有救了，我发现了一个酱鱼罐！”韦伯思手中晃动着一个蓝色的空罐头。

3 个人抱在一起，激动不已。这说明这一带有人来过，离平原地区已经不远了。

第三十天，他们终于走出了森林。

实际情况是，这只酱鱼罐是韦伯思曾经放在背包里打算做水杯用的,他仔细地剔除了罐身上的标签,作为‘希望’的象征物来唤起同伴们征服死亡的勇气。

人在整个生命旅途中会碰到大大小小的失望和一两次、两三次的绝望。面对失望，有的人再度奋起，或另辟新径；有的人就此止步，或退而求其次。面对绝望，人的基本态度也许只有坐以待毙把自己交给命运了，因为这样最省心，似乎可以规避更大的、不可知的风险。我们把这个现象权且称做动物的“条件反射”，一种被动状态。所以，人们习惯于把一些看起来是别无选择、死路一条的境遇,叫做‘绝望’。举一个简单的例子,一个正在高速公路上疾驶的汽车驾驶员，突然车胎爆了，他的第一个反应一定是踩刹车，然



后是听天由命。“踩刹车”是汽车驾驶员应对突发性事故的“条件反射”。过后,尤其是他的同行们会出来充当“分析家”“评论家”,说对付后轮胎爆裂,其实不应该踩刹车,你想啊,没有了动力车子自然会慢慢停下来,这样也不至于造成人员伤亡。这时候这个倒霉的驾驶员就想,站着说话不嫌腰疼,你试试!因此,这个世界上无论发生什么样的灾祸,事后总少不了有人用“假如……就……”来造句的。

在崇尚个人英雄主义的年代，人们习惯于把一些具有处理非常事件能力的人,归结为‘ 意志的胜利 ”;认为光凭‘ 意志 ’就可以从本质上左右某项事物的结果。因此，小孩子从小就要受到很多关于‘ 意志 ”决定论的教育。对学习稍有倦怠,大人就会说,这个小孩缺乏意志力。其实，假如我们愿意尝试用一种非线性的思考方式，去观察一些事物，情况就会大不一样。在面临所谓的绝境时，主动放弃旧有思维通道,提前启动‘ 假如……就…… ”,也就是‘ 换一种心相 ”,而不是充当事后诸葛亮。

需要全本请访问 www.ertongbook.com