

让我们亲近哈佛，洞察哲人的思想，
与哲人为友，与智慧相伴。

本书甄选了百年哈佛教育理念中的思想精髓、众多哈佛校长、教授和著名哈佛学子的经验之谈以及其他名人寻常而又非凡的成功经历等，提炼并归纳了12种核心理念，形象而深刻地展现了百年哈佛育人的精髓与魅力



百年哈佛 给年轻人的12堂课

叶枫◎编著

THE 12 LESSONS TO THE YOUTH
FROM 100-YEAR
HARVARD UNIVERSITY

 中国纺织出版社

THE 12 LESSONS TO THE YOUTH
FROM 100-YEAR HARVARD UNIVERSITY

百年哈佛

给年轻人的12堂课

通过《百年哈佛给年轻人的12堂课》这本书，你可以站在巨人的肩上，看得更高看得更远；可以站在名校、名师、名人的肩上，更好地发掘你的潜能，提升你的境界，学会把握生命轨迹，正确对待挫折和机遇，养成优秀的习惯，拨正人生的航向，创造卓越的人生。

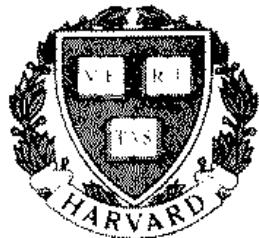
ISBN 978-7-5064-4274-9



9 787506 442749 >

定价：28.00元

让我们亲近哈佛，洞察哲人的思想。
与哲人为友，与智慧相伴



百年哈佛 给年轻人的12堂课

THE 12 LESSONS TO THE YOUTH
FROM 100-YEAR
HARVARD UNIVERSITY

叶枫 编著

中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

百年哈佛给年轻人的12堂课/叶枫编著.

—北京:中国纺织出版社,2007.4

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4274 - 9

I. 百… II. 叶… III. 哈佛大学—教育思想—青年读物 IV. G649.712.8 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 016711 号

责任编辑:苏广贵 特约编辑:祁 薇

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

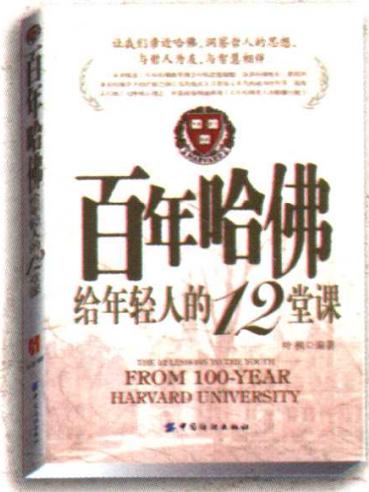
2007 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

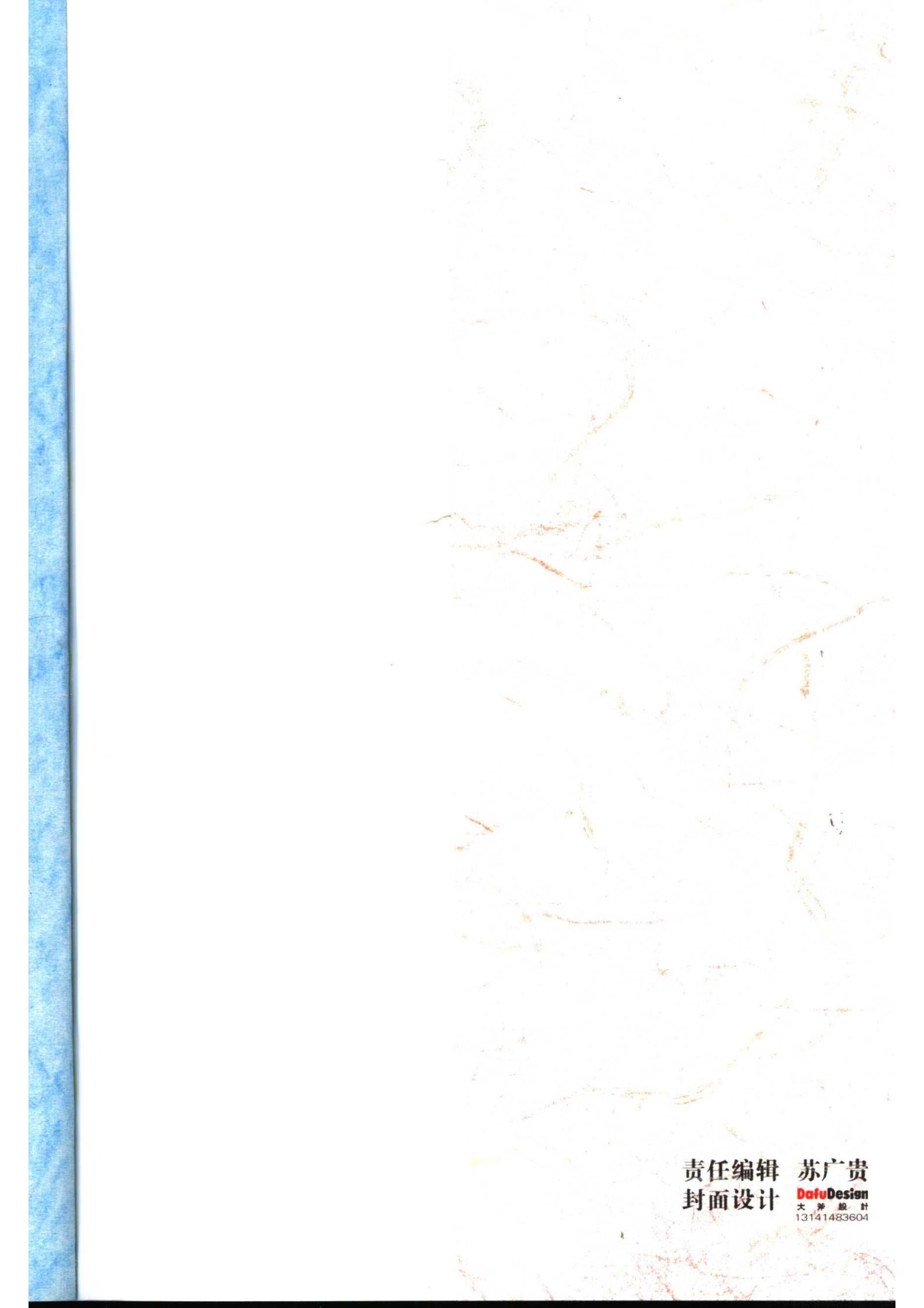
开本:640×960 1/16 印张:21.75

字数:260 千字 定价:28.00 元

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4257 - 9/G · 0197

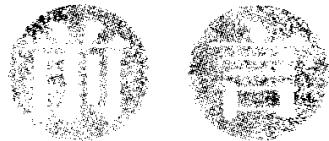
凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换





责任编辑 苏广贵
封面设计

DafuDesign
大斧设计
13141483604



哈佛大学,这座有着三百多年历史的著名学府,是世界各国莘莘学子神往的圣殿和梦想的天堂,哈佛在人们的心中已经成为一种符号。人们渴望走进哈佛,当然不仅是因为哈佛大学的名气,更重要的是哈佛人的思想魅力和文化精髓,正如哈佛大学著名的教授威廉·詹姆斯所言:“真正的哈佛乃是一无形的、内在的、精神的哈佛。”可以说,哈佛是一种品格与精神的传承。

有人说过:人无法选择自己的故乡,但是可以选择心灵的故乡。哈佛就是哈佛学子们的故乡,哈佛的人文精神引导了他们的成长。在哈佛,他们不仅学到了先进的文化知识,更重要的是净化了心灵、开启了心智、丰富了人性。

众多哈佛学子的成功,是哈佛大学人生哲学教育的硕果、素质教育的结晶。哈佛教育的一大核心理念,正是让每个学生都能塑造卓越的自我,学会创造自己的卓越人生。

随着全球化时代的到来,世界文化的交流与融合必然给我们每一个人带来冲击。不管我们是否愿意改变,我们都会被时代大潮带到一个陌生的地方。

谁将成为未来世界的主宰?无疑是当代的青少年。

哈佛大学的校训有这样一句话:“与柏拉图为友,与亚里士多德交友,最重要的是与镇里为友。”的确,每个人都需要“心灵发育”,会有一种

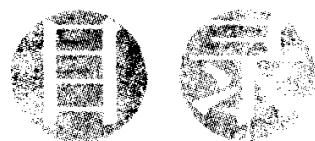


对知识的渴望,都需要一种启迪心智的营养。那就让我们亲近哈佛去洞察哲人的思想,让我们与哲人为友、与智慧相伴。

本书甄选了哈佛教育理念中的思想精髓,众多哈佛校长、教授和著名哈佛学子的经验之谈,以及名人寻常而又非凡的成功经历等,提炼并归纳了12种核心理念,形象而深刻地展现了哈佛的精髓与魅力。

通过《百年哈佛给年轻人的12堂课》这本书站在巨人的肩上,你可以看得更高看得更远,站在名校、名师、名人的肩上,可以更好地发掘你的潜能,提升你的境界,教你学会把握生命轨迹,正确对待挫折和机遇,养成优良的习惯,拨正人生的航向,创造卓越的人生。

编 者



contents

第一堂课 让自己生活在真实之中

——与真理为友

“与柏拉图为友，与亚里士多德为友，更要与真理为友。”

——哈佛校训

2 / 真理的殿堂没有虚伪

5 / 切勿固执己见

10 / 用耳朵去接近真理

14 / 不向权势折腰

16 / 要有承认错误的勇气

21 / 全心依赖自己

25 / 没有了自我，一切的快乐都是虚伪的假象

29 / 一生干好一件事

31 / 你要喊出自己的声音

第二堂课 相信自己能，便会攻无不克 ——与自信为伴

“相信自己能，便会攻无不克……不能每日超越一个恐惧，便从未学会生命的第一课。”

——哈佛学子、成功学导师 爱默生

34 / 自信是成功的入场券

37 / 锤炼积极心态

40 / 沙漠里也能找到星星

46 / 不要被自己打败

50 / 依靠自我

52 / 以胜利者的心态去生活

56 / 自信者能够活出自我

58 / 至少你要留下自己的信念

第三堂课 对必然的事,要轻快地去承受 ——以平常心去面对

“对必然的事,要轻快地去承受。”

——哈佛格言

- 62 / 欣然接受不可避免的事实
- 67 / 别为琐事烦恼
- 70 / 比上不足是挑战,比下有余是开悟
- 74 / 当心“馅饼”是“陷阱”
- 78 / 大不了从头再来
- 81 / 心态是你真正的主人
- 84 / 不要再有“应当”和“必须”的想法
- 86 / 停止抱怨和牢骚
- 88 / 你仍然有最宝贵的东西

第四堂课 努力排除所有的障碍

——以奋进精神作为前进的力量

人类过去和现在的努力已经排除了知识路途中的许多障碍,让我们继续努力去排除剩余的障碍。

——哈佛第十九任校长 昆西

92 / 永不放弃理想和信念

95 / 决定自己过一流的生活

97 / 积极开拓世界上最大的开发区

99 / 不要把命运交给别人

102 / 辛勤的双手和大脑使人出人头地

105 / 成功的最大障碍是放弃

109 / 将挫折作为前进的动力

112 / 任何时候都没有理由退缩

114 / 激发自己的好斗心

第五堂课 做一流的人才

——以创新为第一思考理念

一个人是否具有创造力，是一流人才和三流人才的分水岭。

——哈佛第二十四任校长 普西

118 / 立志成为领军人物

122 / 创新是成功的第一步

125 / 哈佛人的个性

128 / 哈佛培养一流人才的标准

130 / 善待你的“胡思乱想”

133 / 经营你的长处

136 / 敢于采取与众不同的行动

141 / 每个人都应该是天才

144 / 有想像力才有创造力

第六堂课 抓住镶满宝石的机会 ——做幸运之神的垂青者

我们所处的时代是一个黄金时代,一个等待我们作出果断决定的时代,去抓住世界给予我们的这个开放的机遇吧,这是一个也许天使都会嫉妒的、镶满宝石的机会。

——哈佛博士 奥利森·马登

- 148 / 修炼捕捉机遇的能力
- 153 / 别让机会从你身边溜走
- 156 / “熟悉的地方没有风景”
- 160 / 往往在不可能中机会最大
- 164 / 敢于打破常规
- 169 / 犹豫不决会让你错失良机
- 171 / 把目光放在长远处
- 174 / 机遇要靠创造
- 176 / 时刻准备着
- 179 / 千万不能懈怠
- 182 / 留心周围的小事

第七堂课 很多失败,就是缺乏思考的必然结果 ——做一个不停思考的人

很多失败,就是缺乏思考的必然结果。探索未知的领域,不善于思考是很可怕的。

——哈佛教授 罗宾·布拉特

186 / 思考即人生

188 / 思考你认为重要的事情

190 / 像成功者一样思考

193 / 信念是思考的原动力

197 / 思路决定出路

202 / 训练你的思考力

206 / 不要犯简单的错误

208 / 一个坚持己见者将会失去通融性

210 / 不要戴着有色眼镜去做事

213 / 超级逆向思维的威力

215 / 失去联想也就失去很多

第八堂课 只有努力才会获得有价值的东西

——以勤奋为荣耀

取得真正有价值的东西只有付出悉心的关注和努力。

——哈佛学子 皮尔士·查理斯

218 / 做最棒的自己

222 / 快乐地工作

225 / 尽职敬业成事之本

228 / 即使小事,也要下工夫

231 / 责任感助你走向卓越

234 / 要竭尽全力地做事,而非尽心尽力

238 / 追求成功也要遵守规则

第九堂课 信用会为你积蓄看不见的财富 ——以诚信为人生王冠

信用会为你积蓄看不见的财富，时间越久，这笔财富就越加珍贵，而欺骗只会恶意透支你的财富。

——哈佛教授 多洛雷斯·克里格

- 244 / 要做事，先做人
- 246 / 品格与个性比知识更重要
- 249 / 人无信不立
- 252 / 诚信是你的人生王冠
- 253 / 增加你的无形资产
- 256 / 真诚老实用人缘
- 258 / 诚信是一个人立身处世之本

第十堂课 我们唯一害怕的就是害怕本身 ——把勇气当作成功先锋

我们唯一害怕的就是害怕本身。

——哈佛学子、美国大文豪 亨利·梭罗

262 / 把勇气当作成功先锋

264 / 抛却懦弱的自己

266 / 有了目标,只需全力以赴

268 / 厚积薄发

269 / 勇敢地面对挑战

273 / 凭勇气获胜

277 / 勇敢者敢于面对生活

279 / 勇敢者离成功最近

第十一堂课 团结在一起才能展翅高飞

——重视合作的力量

一个人只是单翼天使，两个人抱在一起才能展翅高飞。

——哈佛学生、微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默

284 / 因合作而强大

287 / 携手可以做出更大的“蛋糕”

289 / 把他人放在心上

292 / 利益一致，才有真诚的合作

295 / 尊重他人是合作的前提

298 / 借用他人的智慧

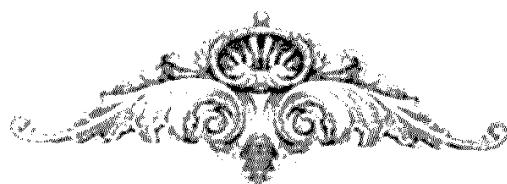
301 / 合作比竞争更有成效

303 / 成功往往来自和谐的人脉

305 / 塑造好的第一印象

307 / 让所有人喜欢你

第一堂课



让自己生活在真实之中

——与真理为友

“与柏拉图为友，与亚里士多德为友，更要与真理为友。”

——哈佛校训

真理的殿堂没有虚席

哈佛人告诉我们这样一个观点：人发现真理很难，而在发现之后能够坚持就更难。哈佛大学早已有了自己的学术标准，而对真理的探索无疑是这一标准的核心价值。

因此，哈佛人认为：人要有自己独立的思想与观点，不可人云亦云，盲从和谬误不会带来成功与幸福，而只有坚持真理的人才能在其人生道路上走得更好更远。

其实，真理就是人们对客观事物及其规律的一种正确的认识。因此，要坚持真理就需要我们必须做到实事求是。古今中外，一切正直的人，他们身上都具有一种共同的品格，那就是敢于坚持真理，勇于修正谬误。

也许，真理的光芒有时会黯淡，但却永远不会熄灭。

在达尔文创立生物进化论以前，人们一直相信是上帝创造了人。而后来，达尔文的生物进化论，提出了人是从猿进化而来的观点。但是，这在当时并不为世人接受，而且还被当作邪说。

于是，在1860年6月30日，在英国的著名学府牛津大学进行了一场关于人类起源问题的大辩论。主要有两种观点：一是博物学家赫胥黎宣传的进化论，他认为人类与猿是同一个祖先，人是从猿进化而来的。二是以大主教威尔伯福斯为代表的宗教势力竭力反对这一观点，并且企图利用宗教势力来吓倒赫胥黎。

辩论中，一个教徒问赫胥黎：“你是从猿祖父还是猿祖母那一支生出

来的？”这句刻毒的话，引起了全场教徒的喧嚣。但是却丝毫没有影响到赫胥黎，赫胥黎不仅毫无惧色，还义正词严地回答道：“人类没有理由，也不需要因为自己的祖先是猴子而感到羞耻，相反，与真理背道而驰才是真正羞耻。只有那些游手好闲、不学无术而又一心要靠祖先牌位的人，才以祖先的野蛮而感到羞耻。”最后，赫胥黎赢得了这次辩论的胜利。

哈佛学子美国著名作家爱德华·黑尔曾经说过这样一句话：“有一句话将永远铭刻在我的内心之中，那就是‘真理的殿堂里没有虚假’。”这也是四年的哈佛学习生活对爱德华·黑尔有巨大影响一句话，也许你不知道，正是这句话促使他走向了成功，使他赢得了无数的荣誉和尊敬。

那么，到底什么是真理呢？每一个国家、民族对这个词汇都有不同的理解。在哈佛大学，它被赋予的含义是：“真相、诚实和正直”。

“真相”，即弄清事物的真实情况并向世界提供。

“诚实”，即对自己诚实，对他人诚实，不自欺欺人。

“正直”，即正直地做人，正直地做事，不为了一时之利降低自己的人格。

普通人强调安全和利益，可能会为了一点蝇头小利而口是心非，为了万分之一的风险而改变立场。这将使自己生活在虚假之中，并且最终失去自己。杰出人士谨慎地发掘真相，诚实地对待自己和他人，正直地做人做事。他们终将赢得大众的喝彩，并确立自己在世界上的突出地位。

早在 1636 年哈佛大学初创时，“真理”便成为它的核心价值观，它的灵魂。哈佛大学最早的校训是：“让柏拉图与你为友，让亚里士多德与你为友，但最重要的是，让真理与你为友。”它体现了哈佛的立校兴学宗旨——求是崇真；它强调作为一个高尚的人，在气质、操行、品德、治学方面都应走近真理，力争在事业和品行两方面都成为时代楷模。

在哈佛大学成立 200 周年之际，哈佛校训简化为：“让真理与你为



友”。它被镌刻在哈佛校徽上,沿用至今。它也一直被哈佛大学一代又一代继承者们奉为金科玉律。

在哈佛大学的正门上,以及一些建筑物上,随处可以见到“真理”二字,不仅如此,在哈佛大学的正门上还刻着这样一句话:“真理之门只会向那些正直的民族开放。”毫无疑问,在任何国家,大学都是敏锐反映本国历史和特性的一面的镜子。1869年,年仅35岁的化学家艾略特出任哈佛大学校长时,他提出了一个新的目标:“我们要在这里稳步建立一所世界上最伟大的大学。”他还指出,哈佛大学植根于美国的社会和政治文化传统上,并且是逐渐、自然地结成硕果,哈佛是世界上举世无双有开拓精神的学校,是美国人受优良教育的理想机构。

到了1933年,当科南特出任哈佛大学校长时,他更明确地指出:“如果我们试图用一句话来概括高等教育的目标,那么最好的概括就是寻求真理……这也一直是大学的主要任务之一,而直接运用知识只是大学的次要任务。”

为此,哈佛大学选择最优秀的教师和学生作为自己的成员,依赖这些最优秀的人来完成寻求真理的任务。

那么,优秀的标准是什么呢?作为真理的寻求者和传播者,除了聪明才智之外,一个首要因素是:诚实和正直。

在哈佛大学,一直流传着一个这样的故事:皮尔斯是一位著名的经济学家和一个学识渊博、品格正直、作风严谨的老先生。他每次上课,总是穿着笔挺的西装,一头白发总是梳理得很整齐。然而他的授课风格却并不古板,并且时常穿插一些幽默的小故事,将学生们逗得哈哈大笑。于是,同学们都亲切地称他为“和蔼的老头”、“幽默的老头”、“有教养的皮尔斯”,因为从来没有人见他发过脾气。

有一次,皮尔斯在课堂上给学生出了一道考题,要求当场交卷。有

一个学生抄袭了以前的作业。皮尔斯发现后，当即宣布：这节商业数学课暂时停止，而改为修养课。他站在讲台上，表情严肃地说：“做人首要的是要诚实。我相信，你们来到哈佛是为了追求真理，当然，在通往真理的道路上，可能会有很多的困难与障碍，但是请记住：只要你们能够以诚实、认真、严肃的态度去对待问题，就会有机会发现真理。相反，如果有些同学在这里弄虚作假，那么，他就永远也没有机会看到真理的光芒。因为，真理的殿堂里没有虚假。”

皮尔斯站在讲台上，足足讲了 20 分钟，而他的每一句话都震撼着同学们的心灵。当他讲完时，那位作弊的学生站起来，走到皮尔斯面前，深深地鞠了一躬，然后又惭愧又激动地说：“皮尔斯先生，谢谢您，这是我有生以来听到的最有价值的一堂课，您教会了我怎样做人。”

皮尔斯此时又恢复了亲切的表情，拍着那位同学的肩膀说：“记住这句话，真理的殿堂里没有虚假。”

教室里响起了雷鸣般的掌声。所有的同学都站起来，向皮尔斯深深地鞠躬，向他表示感谢，因为他的演讲使每位同学都知道了一条做人做事的准则。这条准则对他们日后的人生非常重要。

探求真理，坚持真理，这是立志追求杰出的青少年应该早早养成的品质。



我们对于自己的主张或行为，常常喜欢抱着“绝不改变”的态度。当然，如果你的主张或行为，确实是毫无错误的，你抱着这种态度，可说是

有益无害。

事实上,当你与对方的意见不一致时,你的第一反应往往是对方错了,这就是你的固执造成了你的偏见。

固执的人决不肯承认自己的认知之外还有新的天地,决不肯承认自己的意见之外还有更正确的意见。他们坚决维护某个观点或主张,尽管这个观点或主张找不到多少事实或理论依据,但他们认为理由已经很充分了。所以,无论在家庭还是在工作单位,我们经常可以看见“公说公有理,婆说婆有理”式的争吵,双方都不肯承认对方的观点也有可能是对的,因为在他们看来,自己肯定站在正确的一方,对方毫无疑问绝对是错了。

然而,事实上,在世间万象面前,我们每一个人都像是瞎子在摸一头大象,就像那个寓言故事中的情况一样:摸到一只耳朵,就说大象是一把蒲扇;摸到一条腿,就说大象是一根柱子。无论说大象是蒲扇或柱子,也并非完全错误,但肯定也不是完全正确。可见,有时候,我们不得不根据有残缺的知识来做一些事情,但却绝不能以此认为这就是真理。聪明的做法是应该去听听别人说什么,综合多方面的信息,也许对这头“大象”的认知会更准确一点。

但是,固执的人总是认为真理就在自己手中。因为他们摸到了,并且确确实实感受到了,因此不会有错。往往因此,他们将止步于通向正确的路途中,与真实相距甚远。

哈佛人认为,行动执拗比言语偏激更危险,因为做比说需要冒更大的风险。当人们习惯于坚定捍卫自己认同的一切,并身体力行时,就有可能将愚昧当成智慧,最终会做出蠢事。

罗杰·史密斯本来是一个经营天才,但固执却使他变得愚蠢。他成为美国通用汽车公司董事长后,宣布要创建“世界第一家 21 世纪的公

司”,这将是一家拥有高级技术精英、不用纸、不用灯、无人操纵、全部电子化的制造公司。这家公司只需要技术精英和技术,他认为机器人比人更有用而且成本更低,普通人在他眼里都成了多余之物。管理专家提醒他:“日本最重要的优势不是廉价劳动力,而是人人参与管理。”史密斯对这一忠告毫不理会。他大量裁减工人,随意把那些熟练技工调到他们根本不懂的新岗位上去,而且调动极频繁,许多人行李还没有打开,新的调令又下来了。

史密斯的改革导致公司士气严重低落,业绩全面下滑,并出现了亏损。史密斯却不肯反思自己的做法,他固执地认为,公司亏损是由于员工待遇太高造成的,因此他要求员工“做出重大牺牲”,于是,这一年全公司普通员工没拿到一分钱红利,而公司 6000 名高级职员每人分得 5 万多美元,他本人加薪 18.8%,年薪高达 195 万美元!此举引起了工人们的愤怒,导致多次规模不等的罢工。然而,罢工正好为史密斯裁员提供了借口。

史密斯领导通用汽车公司七年,他的“21 世纪的公司”没有建成,通用轿车市场占有率却由原来的 47% 下降到 35%,创通用 50 年以来最低纪录。利润头三年下降了 35%。员工士气的损失更是无法估量。因此,驱逐史密斯的呼声越来越高,以致“美国都不能再等待了”。

终于,公司董事会忍无可忍,集体表决,撤销了史密斯的董事长职务。媒体是这样描述这一事件的:“当有权把他撵出通用公司的一些人最后说话时,史密斯就像流浪汉的小狗一样,他把他自己原来的战略计划全部抛开,像小偷一样从屋里溜走。”

史密斯希望成为美国企业界开创先河的英雄,但是,他一厢情愿地执著于自己的目标,却不顾他人的利益和感受,不考虑他人的需求,最终,他的一意孤行使他成为一个不光彩的人物。

索罗斯说：“我们对世界的所有认知都有缺陷。因为我们无法透过没有折射作用的棱镜来看待这个世界。”

这是哈佛学习普遍认同的观点。因为信息不足，因为情绪障碍，我们会对每一件事产生偏见。所谓真理，只是一个有待探求的目标，事实上我们跟真理相距甚远。人类真正能做到的不是得到完全正确的结论，而是如何得到更正确的结论。

杰出人士深明此理。所以他们从不固执己见。他们随时准备被更正确的观点说服。伟大的发明家爱迪生说：“有许多事我以为是对的，但是实验之后，我却错了，因此无论对任何事我都没有一种很自信的判定，如果某事临时让我觉得不对，我便可以马上抛弃。”

杰出人士跟普通人一样，也会在各种问题上发生错误。但他们有勇气随时向正确靠拢，甚至不惜为此蒙受损失。这使他们能避免更大的损失，得到更正确的结果。

大家都知道，英特尔公司曾经是世界上最大的电脑存储器制造商之一，并且它的主营业务和利润也都是来源于电脑存储器。

后来，日本的存储器开始进入市场，他们以惊人的低价在市场中占先。而英特尔历来都是以技术领先于市场，打价格战并非其擅长，所以，它的业务在一年半的时间里大幅下降。

很明显，摆在英特尔公司面前一个非常严肃的问题：要如何摆脱困境呢？英特尔公司总裁格鲁夫和董事长摩尔都在痛苦地思索着这个问题。如果维持这项业务，继续在存储器市场竞争，显然已经没有出路，但是，一旦主动放弃，也就等于放弃了自己的身份，就会受到各股东们的指责和众媒体的非议。

有一天，这两位最高的公司管理者进行了一次将决定英特尔公司未来命运的交谈。

总裁格鲁夫问董事长摩尔先生：“如果我们下了台，另选一名新总裁，你认为他会采取什么行动？”

摩尔先生犹豫了一下，答道：“他会放弃存储器的生意。”

于是，格鲁夫目不转睛地望着摩尔先生，说：“那么，我们为何不着手这么做呢？”

摩尔与格鲁夫最终达成了共识：不考虑个人的名誉与得失，为了公司的前途，放弃存储器，重新转向开拓芯片市场。

后来，事实证实了他们的行动，对于英特尔而言，是一个重大的改变，它被格鲁夫称为“战略转折点”。

最终，英特尔公司重新焕发了活力。到1995年，英特尔累计生产了1.6亿个芯片，一举占领了世界80%的PC市场，取得了绝对霸权的地位。

坚持和放弃，都是竞逐人生的手段。什么时候应该坚持自己的主张？在什么时候应该放弃个人意见？这是一道难题。要把握其度，不仅需要克服情绪作用，还要审慎考察事态人情，根据具体的需要而定。

固执的人出于庸俗、无知，喜好虚荣而舍弃真理，偏爱理由而忽略功效。杰出人士或由于预见到事物的变化规律，或由于事后修正自己的立场，总是与真理结盟，不与偏激为友。这种理智，总是帮助他们在竞争中获胜。

哈佛人秉持这样的理念：“我们不是看到事实，而是对我们看到的东西进行解释并称之为事实。”这也就是说，某些我们认为正确的主张，某些我们坚持的做法，只是一种偏离事实的解释。无论它看起来多么合乎逻辑，也可能是错的。秉持这种理念，并不是为了打击自己的信心，而是告诉自己要保持理智，努力探求事物的真相，避免愚蠢的固执。这也正是我们年轻人应该知晓并秉承的行为规则。

用耳朵去接近真理

要做一个善听人言者，这比一个雄辩者更吸引人，也比那些滔滔不绝的人更能触摸到真理。

哈佛学子都坚持这样一个观点：做一个好的听者，鼓励他人谈论他们自己和他们所知道的一切。

为什么呢？我们每一个人了解世界、了解他人、了解事情的真相，不能只靠自己的眼睛，还应该用耳朵从他人那里了解我们无法看到的事物，从而避免认识上的偏差，因此，我们解释世界、评价他人和评估事情，不能只靠自己的嘴巴，还应该用耳朵去倾听，从他人那里获得不同的想法，以避免主观偏见。

毫无疑问，倾听能给我们带来很多事实上的好处：

首先，能听到事情的真相。有时候，我们太过于相信自己的眼睛，总是认为“眼见为实”，这很容易使自己陷入主观臆断的误区。因为眼睛有时只能看到表面现象，但对一个以真理为友的人来说，应该透过表象看真相。

史密斯是一位毕业于哈佛的高级主管，他发现汤姆最近表现失常，工作时无精打采，业绩持续下降。但是，史密斯没有急于对汤姆做出“懒惰不负责任”的评价，他把汤姆请到办公室，问他：“你一向对自己的工作都很在意，从来不是一个马虎的人。但最近你好像很不开心……难道家里出了什么事情吗？”

汤姆脸变红了，几分钟后，他才点头。

“你家里出了什么事呢？我能帮忙吗？”

“谢谢，不用。”接下来，汤姆开始滔滔不绝地谈他的苦恼。因为他的妻子得了重病，住在医院里。他不得不往来于医院和家庭之间，照顾妻子和他们8岁的儿子。他每天得不到足够的休息时间，而且对前途充满忧虑。

史密斯默默听他诉苦，然后说：“汤姆，别担心，一切都会好起来的。我将给你安排休假，这样你就可以一心一意照顾你的妻子和儿子了。”

汤姆说：“但是，公司的工作这么忙……”

“没关系。任何工作都没有你妻子的健康和你儿子的教育重要。”

一个月后，当汤姆重新回到公司。他加倍努力工作，成为业绩最好的员工之一。

试想，如果当初史密斯仅仅因为汤姆的表现而进行惩罚，而不去了解真实原因，结果会怎么样呢？他将失去一位忠诚敬业的优秀员工。

其次，倾听是有利于获得解决问题的聪明方法。每个人的思考模式都不相同，对同一个问题也会有不同的看法，因此他人的观点一定会有值得自己借鉴的东西。只要你乐于倾听、善于倾听，就会得到意想不到的好主意。

美国“石油大王”盖蒂曾买过一块油藏量极丰富的地。可是这块地太小了，夹在别人的土地中间，只有一条极狭窄的通道，根本无法修一条铁路运送笨重的钻井设备。眼看别人的钻井都竖起来了，盖蒂却一筹莫展，他向员工讨主意。一位老工人说：“也许可以定制一套小型设备，建一座小型钻井。这样可以降低运输难度。”盖蒂心里一亮：既然可以定制一套小型设备，为什么不可以修一条较窄的铁路呢？结果，这个超常规的主意解决了盖蒂的所有难题，他最终在这块地上竖起了油井，并赚得了几百万美元。

俗话说，“一处不到一处迷”，全靠自己凭胆量去闯，受伤的机会就比较多，你怎么知道那个陌生的地方没有陷阱荆棘，没有毒虫猛兽？若是向过来人问一问，安全系数就大大提高了。多听听别人的意见，是避免受伤的最好办法。

第三，能听到对方的真实想法。在人际交往中，我们都有可能犯主观臆测的错误：根据以往的经验猜测对方此时的真实想法。但是，我们的猜测可能是想当然，误解了对方的真实想法，并进而做出错误评价，造成沟通障碍。我们日常遇到的人际冲突，经常是这样造成的。所以，明智的做法是多听听对方的想法，不急于下结论。

有这样一个故事：

林克莱特是当时美国知名的主持人，一次，他去访问一位小朋友，问他：“你的理想是什么，长大后想干什么呀？”

这个小朋友天真地用稚嫩的语气回答道：“我要当一名飞机驾驶员！”

于是，林克莱特便接着问道：“那么，如果将来有一天，你的飞机飞到太平洋上空时，所有的引擎都熄火了，你会怎么办？”

小朋友想了想，表情严肃地说：“我先告诉飞机上的人绑好安全带，然后我系上降落伞，先跳下去。”

当时听了小朋友的话，现场所有的观众都笑得东倒西歪。同时，大家觉得，一个贪生怕死，只顾自己逃生而将乘客的生死弃之不理的飞行员不是一个负责任的人，更不是一个合格的飞行员。但林克莱特静静地注视着孩子，他没有急于下结论，等待孩子继续往下说。而令林克莱特惊讶的是，孩子的眼睛里，两行热泪夺眶而出。于是，林克莱特问男孩：“为什么要这么做？”

男孩回答：“我要去拿燃料，我还要回来！我还要救他们！”他透露出

了一个最天真、最真挚的想法，也最让大家感动的想法。

从这个故事，我们可以发现，主持人林克莱特的与众不同之处，在于他能够在“现场的观众笑得东倒西歪时”仍保持着作为一个倾听者应该具有的一份耐心。于是，最终他听到了这名小朋友最善良、最纯真、最清澈的心语。

除此之外，倾听还是融洽人际关系的一种有效方法。

政治家迪斯雷利不仅是个出色的政治家，在文学方面也是才华横溢，还撰写了多部小说，得到社会各界人士的青睐。而他说服别人的秘诀就是：要得到别人的好感，必须学会认真倾听。

请记住，跟你谈话的人，对他自己、他的需求和他的问题，比对任何人任何事更重视。他对自己的牙痛，比对非洲的40次地震更感兴趣。所以，哈佛人说：“与人相处能不能成功，全看你能不能以同情的心理接受别人的观点。”如果你能做到认真倾听，并以同情的心理接受对方的观点，他便会心生好感，并向你袒露心迹。

哈佛人还认为，倾听是一项技巧，是一种修养，甚至是一门艺术。“倾听”可分三个层次：

第一，倾听者事实上没有注意他人所说的话，而是假装在听，其实在考虑其他无关的事，或者内心想着该如何进行辩驳。或者说，也许，他更感兴趣的是说，而不是听。这样的倾听，最终的结果是双方关系的破裂、矛盾与冲突的产生。

第二，倾听者主要是倾听他人所说的部分内容，而在很多时候，忽略了对方通过语气、肢体语言所表达的信息。这也同样将会导致一些误解的出现、时间的浪费。另外，听者通过点头来表示正在倾听，而不主动询问，所以这样会对对方造成一种误导，让他人误以为自己的话被完全听懂了。

第三,倾听者会在对方的话语中寻找感兴趣的信息,他会通过倾听来获取新的有用信息。好的倾听者了解自己的个性与习惯,不会急于做出判断,懂得避免对对方进行不全面的评价,不让自己受过激言语的影响。他们能够设身处地看问题,能够运用过去的知识和经验跟对方所表达的信息相融合,从而酝酿出极有价值的新观点或新方法。

然而在现实生活中,大部分的人只能做到第一、二两个层次的倾听,而只有很少的人能达到高层次的倾听。其实,这并不是人们在倾听技巧上的问题,而人的观念所导致的倾听障碍。他们希望好想法和好主意是由自己想出来并说出来,变成自己引起自豪的资本,而不希望对方夺去出风头的机会。或者,由于在内心深处不重视对方,也不抱从对方那里得到好主意的希望。

所以,对一个有志于有所成就的人来说,应该养成高效倾听的好习惯。用求知若渴的心去与人交往,从他人的言行中点点滴滴获取真知。当你具备了这种态度时,你就会成为真理的朋友。

不向权势折腰

在我们的生活中,很多人以为靠名人的影响力才能出名,巴结讨好权势人物才有做强、做大的机会,所以,平时总是对名家和权威机构小心呵护,视同神明。然而,却不知道,一个人如果不能坚持自己的个性,随时向权势人物折腰,那么,人生事业的发展必然是畸形的、不健全的。

数百年来,哈佛大学始终坚持学术自由、思想独立的原则。从不会因任何政治权力而放弃自己的原则,更不会改变自己的风格去讨好当权

人士。

其实,哈佛并不吝于授予荣誉,但它只授给有资格拥有名誉职位的人。如果它没有资格拥有,即使总统也别想得到它。

那么哈佛所指的资格是什么呢?相信通过下面的故事,你会有所了解。

世界著名外交家、政治家基辛格博士最初是哈佛大学执教多年的教授。在他步入政坛之后,曾经先后出任美国总统安全顾问、国务卿等多种高级职务,从而离开了哈佛的教授岗位。按美国大学的规定,凡从政者不能兼职,因此,基辛格必须辞去教授职务,他虽依然具有大学教授的任职资格,但不再是哈佛大学的在职教授了。基辛格功成名就后,从美国国务卿的职位上卸任,很想重回哈佛大学担任教授,但被哈佛大学婉言谢绝,原因是他提出不给学生上课。对此,时任哈佛大学校长的博克教授解释道:“基辛格是个学识渊博的人,论私交,我和他的关系也不坏。但我要的是教授,不是不上课的大人物。”

按照一般的观点,也许会想基辛格博士作为资深政治家、外交家,不仅政绩不凡,而且,不管是在美国国内,还是在世界上,他都闻名遐迩。尤其是在中国,基辛格的名字可谓家喻户晓,正是由于他在 20 世纪 70 年代对中国的一次秘密访问,才促成了美国总统尼克松对中国的正式访问,最终砸开了中美两国的坚冰,使断绝 20 多年的中美外交关系得以恢复。基辛格博士不仅有相当的社会知名度和影响力,而且知识渊博,学术水平不同凡响。另外,从情理上来说,聘请一个这样的人来当教授,对学校的知名度也是大有好处的。

但是,也许你并不知道,哈佛大学从来不想借助任何人的知名度,因为这里就是一个盛产名人的地方,6 位美国总统、32 位诺贝尔奖获得者和 27 位普利策奖得主,以及各行各业的顶尖人士都从这里诞生,

它也不需要借某个人扬名。所以招聘教授，只看求职者的任职条件，从不考虑他的资历及社会背景，更不看他当年所担任过的什么高级官衔。不管你是谁，名气多大，只要你不给学生上课，不履行教授义务，就不可能聘任你。即使是对基辛格这样拥有教授资格的大牌人物，哈佛也照样不给面子。

哈佛校长昆西说：“大学最根本的任务是追求真理，真理本身，而不是去追随任何派别、时代或局部的利益。”

哈佛大学不向权势人物折腰，绝不是因为妄自尊大。它的校训是“与真理为友”，而不是“与权势为友”，唯其如此，才能保障学术自由、思想独立。这正是它屹立数百年而不倒的根基。再者，师资力量的强弱，直接关系到一个学校教学和学术研究的质量，关系到学校的核心竞争力。如果因为某个人拥有特殊地位就网开一面，此风一开，各种类似的事情就会随之发生，那将如何继续维持自己的竞争力呢？

大学是一个教书育人的地方，众多的大学生走上社会后，他们所受的教育对其产生的影响是深远的。无论是一所大学还是一家公司，都要有自己的原则与个性，一旦它因为迎合某些人的口味而随时迁就，原则和个性就失去了，竞争力也将同时消退。哈佛大学不向权势人物折腰，无疑给它的学生们做出了一个很好的示范。

要有承认错误的勇气

世上千千万万的人中，有几个人敢担保他的主张或行为是毫无差错的呢？有几个人敢说他从来没有说错过一句话或做错过一件事呢？

每个人都会犯错，当他人犯错误时，我们总是希望他人能够承认并且加以改正。可是一遇到自己的身上，却总是找各种借口为自己开脱，而不能做到承认自己的错误。其实，有时候，勇于承认自己的错误而放弃自己的意见，反而会取得更大的成功。

哈佛人认为：“为了避免坚持错误的风险，要有承认错误的勇气。”这是显而易见的道理，但事实上却不是每个人都能做到。为什么呢？因为大多数人都具有虚荣和傲慢等缺点，所以我们很难向别人承认“是我错了”。

其实，我们有时也想改变自己的想法，但是如果有人说我们错了，反而会使自己迁怒对方，更固执己见。人有时会毫无根据地形成自己的想法，但如果有人不同意自己的想法时，反而会全心全意维护它。也许你还没有意识到，但是很显然，并不是想法本身对你很珍贵，而是你的所谓的自尊心受到了威胁。

一个人，如果戴着有色眼镜去看世界，就会认为世界是这样的颜色，即使你告诉他事实真相，他也不会认同，因为他绝不肯承认自己的亲眼所见居然是一个错误；一个人，如果坐井观天，他会觉得天很小，如果别人告诉他天空其实很大，是你所看到的太小了，他也不会相信，因为他固执己见，所以永远都不知道，也不能见到天空外面的天空。

普通人总是最怕被贴上“错误”的标签，有时为了证明自己是对的，甚至不惜做错事。比如，为了争论某个观点谁更正确，闹得脸红脖子粗，难道不是做了一件蠢事吗？这还不是最严重的。有的人甚至为了掩盖错误，甘冒风险，导致事业或感情严重受挫。

一位从事广告业的小老板想转行搞网络服务。他的助手劝他说：“现在网络服务这个行业已经人满为患了，许多实力雄厚的公司都觉得生存艰难，我们没有经验，贸然投入，未必有利。”

小老板说：“没有经验怕什么？我刚从事广告业务时，也没有经验，还不是做下来了？”他执意转行。一年后，因为缺乏竞争力，公司亏损累累，一些优秀员工眼见公司没有前途，就连按时发下工资都有困难，便纷纷跳槽到别的公司去了。

这时，助手又建议小老板说：“整个网络服务行业都不景气，如果从现在起退回到我们熟悉的广告行业，我们还有反败为胜的机会。”

小老板不愿承认自己决策失误。他坚持说：“不景气是暂时的，只要熬过最困难的时期，公司业务一定会有好转。”

助手机说：“我们的财务状况已经很糟糕，也许不待市场回升，我们就倒闭了。”

小老板不肯听从助手的正确意见，继续坚持原来的构想。又过了一年，他负债累累，终于不得不宣布倒闭。

其实，承认自己错了，并不会带来多大损失，而一意孤行做错事，却会让自己严重受伤。这位小老板两害相权取其“重”，岂非咄咄怪事？更奇怪的是，生活中，像这样的人却不在少数。

哈佛精神告诉我们：人绝不能为了掩盖错误而一意孤行，而应该随时愿意为纠正错误做正确的事。因为他们知道，错误可以改正，荣誉可以挽回，蒙受重大的损失，却会动摇事业根基。所以，他们能超然面子之外而做出明智的选择。

1948年，第14届奥运会在伦敦举行，在7月29日的马拉松决赛中，比利时选手阿尔贝·斯马达一路遥遥领先，不料跑到半程时，脚上穿的阿迪达斯跑鞋破裂，而且裂缝不断扩大，眼看着即将到手的金牌落入他人之手。当时的新闻媒体迅速报道了这一事件，这件事使得阿迪达斯公司声名狼藉。

面对如此重大的事故，阿迪达斯公司没有回避，而是公开向阿尔

贝·斯马达道歉，并决定把这一批流落到世界各地的跑鞋一律按原价收回，承担代理商的一切经济损失。为了让公众重新恢复对阿迪达斯的信任，公司狠抓产品质量，不断提高检验标准，终于使产品质量更上一层楼。

正因为阿迪达斯公司具备这种敢于正视错误、面对失败的勇气，所以才能一直保持着世界品牌的形象。

许多人不愿承认自己的过错，这是避免麻烦心理的一种自然反应。而有些人是知道自己有错而不愿承认错误，认为承认自己的错误是一件很丢脸的事情。然而事实上，能承认自己错误的人，却往往会得到别人的谅解，并给人以谦恭有礼、勇于负责任的良好印象。

串田万藏是日本三菱集团公司的董事长，兼三菱银行总裁和明治保险公司董事长，在商界具有崇高的地位。

有一次，明治保险公司的推销员原一平想出一个大胆的推销计划：找串田董事长要一份日本各大企业高层领导人的名单和简历，直接向他们推销保险业务，使明治公司的保险业务打入三菱财团的所有分支企业以及与三菱有业务往来的关系企业。

原一平却不知道，串田先生曾订过一个规矩：凡从三菱来明治工作的高级职员，绝对不介绍保险业务，即使他本人也不例外。原一平的这个推销计划无异于跟他订的规矩作对。所以，当原一平满怀热情地介绍他的设想时，串田先生打断他的话，大喝道：“什么！你以为我会介绍保险这玩意儿？”

谁知原一平非常倔强，一听串田把保险说成“这玩意儿”，顿时被激怒了，冲串田吼道：“你这混账家伙！你居然说‘保险这玩意儿’！保险怎么了？它不是公司的业务吗？你还是公司的董事长！我这就回公司去，向全体同仁转达你的话！”说完，他掉头就走。

串田先生何等地位，一个无名小卒，居然敢当面顶撞他，真是岂有此理！他气得面红耳赤，真想命令马上炒掉这个妄自尊大的家伙。但他很快冷静下来，仔细思考了一下原一平的计划，觉得除不符合原有约定外，确实是一个能促进公司发展的好构想。串田先生当即打电话给原一平的上司，说：“保险公司以前的约定确实有偏差，原一平的计划是对的，我们也是保险公司的高级职员，理应为保险公司贡献力量，帮助公司开展业务。我们还是参加保险吧！”

串田先生放下电话后，立即组织召开了临时董事会。会上决定：凡三菱财团的关联企业及部门都必须把全部退休金投入到明治公司作为保险金。

并且在晚上的时候，原一平还收到了串田先生的亲笔信，信上的内容是这样的：“今天，你特地来找我，而我居然没有善待你，实在失礼！明天是周末，若你不嫌麻烦，望能惠顾舍下一趟。”

第二天，串田先生亲切会见了原一平，还特地为他定做了西装、衬衫、皮鞋，并说：“一个像样的推销员必须有像样的外表。”原一平感动得差点掉泪。他诚恳地向串田先生鞠躬道歉，谴责自己的无礼行为，并表示一定要以全部精力投入到保险事业中去。

后来，原一平成为日本保险业的“推销之神”，连续15年保持全国推销冠军纪录。他终身都不忘串田先生的厚爱。

因此说，当错误一旦发生时，解决它的最好的办法就是及时认错，只有这样做才能挽回失去的名誉。也能够赢得人们的信任。人非圣贤，孰能无过？重要的是犯了错就坦率地承认。坦诚认错不但能证明自己的道德、勇气，对事业的发展也大有裨益。



波兰有句谚语：“自己的一只眼睛，胜过别人的一双眼睛。”这句话的意思是要我们以自己的眼睛，去确定事实真相。哈佛人也说：全心依赖自己，在自己之中拥有一切，如果说，这样的人还不幸福，你又能相信谁呢？

除了依赖眼睛之外，还要善用头脑。任何一件事都要经过判断才可做出结论，而不能人云亦云。

在做任何事情时，每个人都会按自己认为正确的去做。但这样做到底是否真的正确呢？有时很难判断。因为真理往往被掩盖在假象中蒙尘，很难一目了然。那么，我们是否应该等到完全确认这件事情的正确性之后再去做呢？当然不行。真理要靠行动发掘，假如一定要等到完全正确后再去做，我们将止步于探求真理的途中。对此，哈佛人的观点是：在从事自己认为有价值的事时，假如没有确实的证据证明它是错的，就不妨假设它是对的，并勇往直前。要全心相信自己所做的事情的价值，即使受到阻挠和诽谤，也不改变信念。只有这样，才能完成伟业。

奥本海默一直以来都是哈佛人的骄傲，因为他是研制世界上第一颗原子弹的主持人。那是在1943年，奥本海默负责了整个“曼哈顿工程”，为美国制造原子弹。制造原子弹对整个人类来说也是一件开天辟地、前所未有的大事，因此也就意味着这件事没有任何成功的经验可以借鉴。很多人认为这项工作不可能完成，还有一些人认为，假如原子弹研制成功，对人类将是一个灾难。

但是，奥本海默坚信自己工作的价值，坚信自己想努力达到的一切是对的。因为他知道德国人正在加紧研制原子弹。核武器一旦被恶魔希特勒首先掌握，后果将十分严重。所以，奥本海默下定决心，一定要在德国人之前把原子弹制造出来。他知道，可能会有人因此诅咒他，他毕竟是在领导着制造人类历史上第一个能使人类毁灭的武器。但他确信自己所做的事是对的，是为整个人类服务的，这个事实给了他无穷的力量。他对所有关于原子弹的消极论调一概置之不顾，以巨大的热情，全身心地投入到这项史无前例的艰巨工作中。

为了早日获得成功，奥本海默不仅自己努力工作，还热情地激励他的每一位同事。他认为，必须群策群力，必须依靠广大科学家的集体智慧才能完成这项划时代的工作。他每周组织一次学术讨论会，鼓励每位科学家畅所欲言，献计献策。

后来，他的同事回忆说：“奥本海默也许是我见过的最好的实验室主任，因为他头脑十分灵活，因为他成功地了解了实验室几乎每一件重要的发明，也因为他对别人的心理有很不寻常的洞察，这一点在物理学家中是很少见的。奥本海默关心每一个人的工作，他善于挖掘每一个人的内在潜力，善于鼓舞人。他和人谈话时，总要使对方明白，你的工作对整个工程的成功来说是重要的。我们不记得在洛斯阿拉莫斯时他对谁不好，虽然战前和战后他常同别人闹别扭。但在洛斯阿拉莫斯他没有使任何人感到自卑，一个也没有。”

成功属于那些对自己事业充满狂热和具有坚定信念的人。可以说正是这种坚强的意志造就了奥本海默的成功。1945年，原子弹终于面世了。

哈佛人认为，任何一件事情，都会有两个以上的观点存在。为什么呢？因为我们很难完全看清这件事情的全貌，很多时候，我们只能

是从某个角度看到它的部分真相。看待问题的角度不同，就会形成不同的观点，也会存在观点的冲突。为了获得真知，为了做对事情，有必要多听听别人的意见，这样就可以对事情的真相了解得更多。但是，如果完全听从别人的观点，却没有自己的主见，那么，就会无所适从，最终失去自己。

所以，哈佛人认为，既要在别人的观点中博采众长，也要相信自己的眼光和判断。世上没有绝对的东西，每一件事都因个人衡量的标准、立场不同，而改变其价值。因此，要善加利用自己的双眼，别人的判断并不能代表你的思想。

我们应该注意，“相信自己所做的事情的正确”，并不是盲目地自以为是。正确与否，源于对某些事实所做的判断。尽管看不到事实的全部，但绝不能完全背离事实。尤其是某些核心事实。比如，奥本海默认为应该研制原子弹，是基于这样一个事实：假如法西斯首先掌握原子弹，全人类将面临灭顶之灾。那么，原子弹研制成功，会不会带来副作用？这在当时来说，是一个需要时间证明、暂时看不到的事实。在判断事物价值时，看不到的事实当然要让步于可见事实。

这并不是说我们应该以眼前得失作为判断依据。恰恰相反，为了事业成功，我们应该为了长远之得而承受眼前之失。

亨利·福特为了坚持自己认为正确的事，曾跟他的同事们发生过一场激烈的辩论。那时候，福特汽车公司生产出了价廉物美的T型车，当年即售出一千多辆，形势似乎一派大好。没想到，年底时结算，利润几乎全被成本冲销了，根本没有赚到钱。

这是什么原因呢？

原来，为了让T型车更加完美，公司每装配一部汽车，亨利·福特都要求对各种机件的结构、功能作详细检查和试验，然后再绘出几种另外

的图样进行研究比较。如果认为原有的机件不好,就在下一部汽车中加以改进。如此一来,几乎每辆车的零件都不完全相同,无法批量生产,成本自然偏高。为此,在公司董事会上,福特遭到以柯金斯为首的股东们的责难。他们认为,照这样做是不可能赚到钱的。

福特耐心解释说,现在是不赚钱,将来的“钱途”却妙不可言。

柯金斯说:“有一个事实,你可能没有注意到,福特先生!汽车零件的形式不固定,一天一变。请问,买我们汽车的人,如果零件坏了,要换一个新的,你拿什么给人家?”

福特说:“只好替顾客照原样造一个。”

柯金斯冷笑说:“你不觉得这违反常识吗?这样做,成本将高得让我们无法承受。”

福特解释,这是因为目前的汽车零件还不够理想,只有不断改进才能使之完善,到那时零件就可以定型了,成本也会随之降低。

在福特的坚持之下,公司决策层最终达成共识,全力支持T型车的开发和生产。几年后,近乎完美的T型车终于问世,它就像一阵旋风,立即畅销全美国。福特公司也由此争得汽车行业的霸主地位。

其实,福特考虑长远发展,无疑是对的,柯金斯考虑眼前利润,也没有错。在生活中,我们面临的意见冲突,经常不是简单的谁对谁错的问题,而是一个判断谁更正确,谁的观点更长远的问题。那么,判断的依据是什么呢?我们在什么时候应该坚持自己的意见,什么时候又该采纳别人的意见呢?哈佛人提供了一个简易的判断标准:哪种意见对公众更有利,哪种意见更正确。奥本海默的坚持,能为人类提供安全保障;福特的坚持,能为顾客提供价廉物美的产品,他们的坚持对公众更有利,完全可以认为是正确的。

在生活中,只要我们确信自己所做的事不仅仅是对自己有利,也要



对公众有利，那么，我们就可大胆相信自己所做的是一件极具价值的事，并且要勇往直前。

没有了自我，一切的快乐都是虚伪的假象

哈佛的课堂上经常以用这样一则伊索寓言：父子二人赶驴到市集去，途中听人说：“看看那两个傻瓜——他们本可以舒舒服服地骑驴，但是却在自己走路。”老头听到这话句话后，觉得这主意不错，便和儿子一起骑驴而行。不久，他们又遇见一些人，其中一个人说：“看看那两个懒骨头，把那只可怜的驴都快要压坏了，肯定没有人会买它了。”老头和儿子又商量一下，最后，便决定用另一种方式前进。近黄昏时，两人来到镇上附近的一座桥，累得直喘气。原来，他们绑着驴的四足，倒挂在扁担上抬着走！可是，就在过桥时，愤怒的驴子挣脱束缚，坠落河中淹死了。

这则流传了两千多年的寓言，提醒我们这样一个道理：人必须学会有自己的主见，自己掌握自己的命运。

其实，快乐是自然的产物，是你支持自己、肯定自己的礼物。如果一个人没有了自我，一切的快乐都是虚伪的假象。

他人的批评、否定、攻击，并不代表你的自我受到否定与质疑，因为，唯一能否定你的人，只有你自己。

那种容易随人家“批评”起舞的人，注定要跟快乐说拜拜！

事实上，只要是有人存在的地方，就会有是非；只要有嘴巴，就会有意见和批评。因此，如果你想快乐，就不要太在意别人的批评。再者，太

在意别人想法的人,不仅不能使自己快乐,也容易失去自己的特色和个性,更没办法发挥自己的潜能。

因此,人生是自己的,没有人可以左右。那些习惯于被他人“虐待”的人,请用你的大脑好好地想一想:“为什么我要当他人语言中的奴隶?为什么要这么在意他人的想法呢?”

如果你和别人约好共同去参加一个聚会,你会提早准备,在约定的时间之前等待他们的到来。但是,他们之中有人忘记了时间,或中途交通阻塞,车子故障等各种原因,最终造成延误,也许你会为了守约,不得不继续等待,最后的结果就是大家一起迟到。

于是,你决定下次自己去赴约。因为这样可以省去很多麻烦,比如:不需要电话约定、提前准备和等待大家聚齐的时间,更重要的是为了避免迟到。

其实,如果一个人,只因为害怕与他人分开或失散,而和别人挤在一起,把他人的目标和方向当成了自己的方向,这就是一种迷失。试想,如果大家都牵牵绊绊,拥向同一个目标,那么,必然造成“竞争”。很多时候,人们会为了怕与别人分离而不敢自寻出路;人们也怕离开了原有跑道去给自己另开蹊径的话,会被认为自己遭受了淘汰而被迫出局,因而只得盲目地继续跟着别人奔跑,以在跑道上的胜利为胜利,以能参加众人的拥挤为安全或成就。

一个人如果总是把眼光盯住别人不放,以别人的方向为方向,当然是很难超越别人。但是,要想和他人活得不一样,活得有所成就,就需要你为自己开路,而你所开的路正是自己的理想、见解与方式,所以这也是你所独有的。就如老子所说:“夫唯不争,故天下莫能与之争。”

在19世纪80年代,法国巴黎科学院曾发起一个有奖征文活动,题目是:“刚体绕固定点旋转。”征文条件要求如下:应征论文的作者除提供论

文外,还要附格言。在众多应征论文中,其中一篇附有“说你知道的话,干你该干的事,做你想做的人”格言的论文,最终被一致认为是科学价值最高的论文。这篇论文就是出自当时38岁的俄国著名女数学家苏菲·柯瓦列夫斯卡娅之手。

的确,柯瓦列夫斯卡娅的一生实现了自己的格言“做自己想做的人”。在19世纪,妇女处于被压迫、被奴役的悲惨地位,而她却成了走进法国巴黎科学院大门的第一位女性,成为了数学史上的第一位女教授。

罗莎·帕克斯,也是这样一位在美国十分令人敬佩的年轻女士。一次,她在阿拉巴马州蒙哥马利市搭乘公车时,当时,她没按该州法律规定把自己的座位让给一位白人,而且还非常理直气壮。然而,就是她这个不服从法律的行为,掀起了轩然大波,招来众白人的强烈抨击,然而她却成为其他黑人同胞仿效的榜样,结果掀起了随后的民权运动,使美国人民的良知觉醒,最终为“平等”、“机会”、“正义”重新诠释,制定了不分种族、信仰和性别的法律。

当然,当时罗莎·帕克斯拒绝让位时,可曾想过自己会遭遇什么样的后果?她是否有什么能够改变当时美国社会结构的大胆计划?我们无从得知,但是我们相信,她对这个社会抱有很高的期许,这促使她采取了这种大胆且冒险的行动。谁又能想到这个弱女子的决定,给美国社会带来如此深远的影响呢?

美国作家马克·吐温在其著作《汤姆·索亚历险记》中,主人公汤姆拥有的惊险刺激的童年人生,以及他的那份敢于向传统礼教挑战的勇气,令无数读者对其折服。其实,他的人生正是我们每个人所向往却永远都没有勇气付诸行动的。

汤姆从小生活在一个宗教思想浓厚的小镇,小镇上的人们以背圣

诗,做礼拜,上主日学校为最崇高神圣的事,而汤姆却对这些事情恨之入骨。汤姆会逃学跑去游泳,与别人打架,将全镇最虔诚的斯普拉牧师看得一文不值、十分不堪。但是,当这个调皮的小鬼的形象展现在读者眼前时,你会在内心深处涌动出一股蠢蠢欲动的激情。那是一股融羡慕与赞叹于一体的激情。也许,那是因为汤姆的行为唤起了我们埋藏在心底的对自由的渴望与追求,但我们却没有勇气去冲破礼教束缚,这都源于我们对别人眼光的重视,一味地想到别人眼中的能人而丧失了自己的思想。

故事中的汤姆因揭露第北安人乔杀人并且嫁祸给波特的事情而成为全镇的小英雄,得到了人们的无数称赞。难道汤姆这样做只是为了得到别人的赞赏吗?他在面对杀人不眨眼的亡命之徒和乐善好施的波特时,同样都是一个生命,而且当时对于他自己而言,也有危及自己性命的可能。但是作为一个小孩子,他仍然毫不犹豫地选择了真理,这种勇气是难以用任何言语赞美的。

就像提出“日心说”的哥白尼,在当时宗教信仰非常盛行的时代,毅然决然地推翻了统治者们推崇的“地心说”,将真理公布于世,可以说,在这场用生命作赌注的、必输的赌博游戏中,哥白尼输得伟大,输得壮美。的确,坚定与勇气造就了伟大,世界也因伟大而先进发达。

我们每一个人作为知识时代的建设者,更应该有灵活的思维和独到的见解,勇于创新,勇于向腐朽的旧思想挑战,让真理放飞于广阔无垠的天际之间。

其实,人生只属于我们自己,那些一味遵循他人的思想与意见,不敢面对真理的行为是懦弱的表现,这样的人生是一种悲哀,我们应该成为主宰自己生命的人,走自己的路。

一 生 干 好 一 件 事

多梅尔是法国马赛的一名普通警官，一次，他为了缉捕一名强奸杀害女童埃梅的罪犯，曾经查阅了十几米高的文件和档案，打了三十多万次电话，他的足迹踏遍了四大洲，行程竟然达到了八十多万公里。由于他把全部心思都放在追捕上，对家庭的照顾太少，结果他的两任妻子最终都离开了他，但是他并没有因此而放弃，经过五十多年漫长的追捕，终于将罪犯捉拿归案。当他将手铐铐住凶手时，已经是 73 岁高龄的多梅尔，兴奋地说：“小埃梅终于可以瞑目了，我也可以退休了。”曾经有记者问他：“这样做值吗？”他回答说：“一个人一生只要能干好一件事，这辈子就没有白过。”

的确，“一生干好一件事”，多么简单的一句话，但是如果你仔细想想，要真正干好一件有意义、有价值的事，也不是那么简单的。很多足以影响世界的名人正是这样做的。达尔文忙活了一辈子，才创立了“生物进化论”，论证了人类是从猿进化而来的；麦哲伦终生的杰作，则无非是证实了“地球是圆的”；莱特兄弟为了让飞机能离开地面，一辈子忙得都没能娶妻生子。但是他们却很幽默地说：我们没有时间既照顾飞机又照顾妻子，只能干好一件事。

伟大的先人们正是由于他们心无旁骛，聚精会神，以终生之力去干好一件事，所以最终成了历史的伟人而载入史册。其实，在我们的生活中，还有千千万万的普通人也在认认真真、踏踏实实地一生干好一件事，也许他们默默无闻，但同样在以心血和汗水，美化着这个世界、创造着人

类财富。青藏公路上一个兵站的老炊事班长,从建站起就在兵站做饭,一干就是三十多年。可他并不后悔,经常自豪地对人说:“我这辈子就干了一件事,没有让一个从兵站过往的军人饿过肚子。”一等残废军人刘平昌,因公失去左肺和双臂,转业后本可以由政府养活,他却自愿当一名乡邮员,每天背着40公斤的邮包,步行20公里去送邮件,这一走就是24年,整整走了17万公里。他这大半辈子也只是干了一件事:没耽误过一封信,没中断过一天邮路。老班长和刘平昌以及那个法国警察,要论业绩之辉煌,也许不能和达尔文们相比,但其精神却是同样的伟大,诚如莎翁所言:“卑微的工作是用艰苦卓绝的精神忍受着的,最低贱的事情往往指向最崇高的目标。”

的确,人的一生真的很短暂,如果一个人一辈子能真正干好一件事就不错了。有的人,好高骛远,心性浮躁,频繁地跳槽,这山望着那山高,老觉得人家碗里肉多,到头来,虽说干过不少事,可连一件事也没干好。有的人,不务正业,无所事事,忙活一生的全部意义,就是证实了自己的酒量有多大,或者把赌技发展到了专业水平。这种人的人生价值,和达尔文和那个法国警察和青藏路上的老班长比比,真是天壤之别。

其实,我们如果把人类社会比作一座大厦的话,那么每个人就是大厦上的一块砖,只有大家都能做到尽职尽责、干好自己该干的那一件事,做一块质量合格的砖,大厦才能牢固宏伟当会计的不错算一笔账目,当营业员的把微笑送给每一个顾客,当演员的努力塑造好每一个角色。这些都是很平凡的事,但一个人若能一辈子干好其中一件事,就没有虚度人生。想想看,美好的世界,不就是由这美好的每一件事组成的吗?

你要成为自己的声音

哈佛人认为：真正成功的人生，不在于成就的大小，而在于你是否努力地去实现自我，喊出属于自己的声音，走出属于自己的道路。

“走自己的路，让人们去说吧！”我们对但丁的这句名言并不陌生。可是，我们在生活中是否信奉它，实践它呢？

哲学家苏格拉底曾被人贬为“让青年堕落的腐败者”。

美国职业足球教练文斯·伦巴迪当年曾被批评“对足球只懂皮毛，缺乏斗志”。贝多芬学拉小提琴时，技术并不高明，他宁可拉他自己作的曲子，也不肯做技巧上的改善，他的老师说他绝不是个当作曲家的料。

著名生物学家达尔文，在小的时候，并不是一个人见人爱的“聪明”孩子。当年，他决定放弃行医时，遭到父亲的严厉斥责：“你放着正经事不做，整天就知道打猎、捉狗捉耗子。”此外，达尔文在自传上说过：“小时候，我的老师和长辈都认为我资质平庸，我与聪明是沾不上边的，更不要提出众了。”

爱因斯坦到了4岁时才会说话，7岁的时候才会认字。因此，曾经老师给他的评语是：“反应迟钝，不合群，满脑袋都是一些不切实际的幻想。”甚至他曾遭到了退学。

向达尔文一样，很多有大作为的人在小的时候，都不被大家所看好。牛顿在上小学的时候，成绩一团糟，还曾被老师和同学称为“呆子”。

罗丹的父亲曾为自己有个白痴儿子而苦恼，在众人眼中，罗丹曾是个前途无“亮”的学生，艺术学院考了三次还考不上。他的叔叔曾绝望地

说：孺子不可教也。

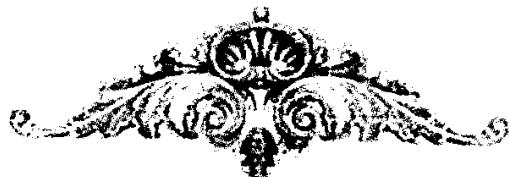
托尔斯泰读大学时也曾经因成绩太差而被退学。老师也认为他：“既没读书的头脑，又缺乏学习的兴趣。”

试想，如果这些人当时不是“走自己的路”，坚持自己的个性，而是被他人的评论所左右，怎么能取得举世瞩目的成绩？

其实，一个人的成功这并不意味着你只有做出了举世无双的事业，才算得上成功，就像世界上永远没有绝对的第一一样。看过马拉多纳踢球的人，还想一身臭汗地在足球队里混吗？听过帕瓦罗蒂歌声的人，还想修炼美声唱法吗？其实，如果你总是担心自己比不上别人，只想功成名就，那么世界上也就没有帕瓦罗蒂、马拉多纳这样的人了。

因此，一个真正成功的人生，不在于他所取得的成就是大还是小，而在于你是否努力地去实现自我，喊出属于自己的声音，走出属于自己的道路。

第二堂课



相信自己能，便会攻无不克

——与自信为伴

“相信自己能，便会攻无不克……不能每日超越一个恐惧，便从未学会生命的第一课。”

——哈佛学子、成功学导师 爱默生

自信是成功的入场券

哈佛大学从一开始就没有将自己局限为一所普通的美国大学,它的目标是培养出能对世界产生积极影响的人才,并且承担促进人类全面发展的责任。

有三百多年历史的哈佛校园,简直如同一个小的联合国。在这里,你能看到各种肤色的面孔,听到各国的语言。哈佛大学校园是典型的开放式校园,它的中心是哈佛广场,人流、车流非常多,街道拥挤。开放式校园的设计在某种程度上是美国“开放性的教育方式”及整个社会开放理念的一种体现方式。

在这个著名的校园中,来自世界各国的学子们在这里学习、生活,他们在哈佛的经历将对他们的人生有着非常重大的影响。在经济全球化势头日益强大的国际环境下,哈佛大学这个“盛产”重要人物的学府,始终都将走在世界的前列。

哈佛学子、成功学导师爱默生曾说过:“相信自己能,便会攻无不克……不能每日超越一个恐惧,便从未学会生命的第一课。”

不是环境也不是遭遇能够决定一个人的一生,而得看它对于这一切赋予什么样的意义,也就是说他的自信程度,这不仅决定他的现在也决定他的未来。

哈佛大学教授奥格·曼狄诺指出:成功者的态度包含众多的因素。但是,最重要的是具有自信心。他还指出,要做到这一点,就必须奉行如下几个重要的原则:

第一，要有勇气改变命运。

俗话说：种瓜得瓜，种豆得豆。人所得到的任何报酬取决于他所做出的贡献。有责任心的人懂得关注那些束缚自己的枷锁，并且在关键时刻，把它摆脱掉，宣告自己的独立。

乔·索雷蒂诺从小在市中心的贫民区长大，他曾是一伙小流氓的头，并且在少年教养院待过一段时间。但是，在他内心里一直记着一位七年级教师对他在学术方面能力的鼓励与信任。他觉得要想成功，唯一的希望就是远离他那可怜的中学历史，完成自己的学业。于是，他重返夜校，努力地学习着，并且最终以优异成绩毕业。接着，他又学习了哈佛法学院的全部课程，后来，成了洛杉矶少年法庭一位出色的法官。试想，假如乔·索雷蒂诺当初没有勇气改变自己的命运，那么，这一切都是不会发生的。

第二，寻找并发现自身的财富。

奥卡姆·基德曼曾是个非常忧虑的人。但是，有一次，一个意外的景象赶走了他所有的忧虑。

其实，事情的发生很短暂，也许只有十几秒钟，但就是在那一刹那，基德曼对生命的意义有了全新的认识。当时，他在韦布城开了家店面一般的杂货店，由于经营不善，他不仅花掉了所有的积蓄，还负债累累。那时，正好基德曼刚刚结束经营，准备到“商矿银行”贷款，并且到堪萨斯城找份工作。那时的他就像一只斗败的公鸡，失去了所有的信心和斗志。但是，他偶然看到有个人从街的对面过来，但是那人没有双腿，坐在一块安装着溜冰鞋滑轮的小木板上，用两只手撑着木棍向前行。他横过街道，微微提起小木板准备登上路边人行道。就在那几秒钟，他们的视线相遇。他见了基德曼后坦然一笑，很有精神地向基德曼打招呼：“早安，先生。今天天气真好啊！”

基德曼望着他，心里产生了许多莫名的感慨，也体会到自己是何等富有：身体健康，有双足，可以正常行走，可是为什么却要如此自怜呢？而这人虽然没有双腿却仍然能拥有那份快乐与自信，我这个四肢健全的人还有什么不能的呢？

于是，基德曼挺了挺胸膛，人的精神也饱满了很多，他本来计划到“商矿银行”只借100元，现在却决定借200元；以前本来说想在堪萨斯城找份工作，而现在却信心十足地对自己说：我到堪萨斯城去找一份新的、更好的工作！结果，基德曼借到了钱，也找到了工作。

从此以后，基德曼就把这样一段话写在自己洗手间的镜面旁边，以便自己每天早上能看得到它，并以此来激励自己。

这段话是这样的：“我闷闷不乐，因为我少了一双鞋，直到我在街上，见到有人缺了两条腿。”

第三，发现你的才能，并且追求你的目标。

在莎士比亚的著名戏剧《哈姆雷特》中，大臣波洛涅斯告诉他的儿子：“至关重要的是，每一个人必须忠实于对自己，就像有了白昼才有黑夜一样，对自己忠实的人，才不会让他人欺骗。”波洛涅斯在劝告儿子要依靠自己，用自己最坚定的信念和能力去生活，去正视不同的世界。但是，也必须做到尊重他人的权利。

哈佛学子的经历告诉我们，人的意志可以产生无限的力量，只要你好好利用它，它可以把梦想变为现实。人一定要对自己有信心，对未来有信心，要坚信成败并非命中注定，也并非不可改变，而是全靠自己的努力，更要坚信自己能战胜一切困难。世界上没有永远的冬天，也不会有永远的失败，在困苦和不幸的日子里，更要让自己保持斗志、信心和忍耐。每一个成功的人也必然一个能伸能屈、宠辱不惊的人。

雄心和毅力

哈佛人坚持这样的原则：一个人要做好任何工作的前提是一定要有自信心，坚定的自信是一束阳光，它会照亮人的奋斗之路。许多伟大人物最明显的成功标志，就是他们具有坚定的自信心。

自信者喜欢尝试，喜欢不断地尝试。缺乏自信的人通常只会试一次，一旦失败，就轻言放弃，裹足不前。但杰出人士为了实现梦想，他们往往要试许多次，走过许多条路，并坚定地依目标前行，不达目的誓不罢休。

詹姆斯年轻时自己创办了一家机电工程行。几年后，他的公司迅速壮大，年营业额超过 100 万美元。

詹姆斯不满足于已有成就，他决定让自己的公司上市，以便筹集资金干大事。当时申请成立股份公司比较容易，难的是在华尔街找一家有实力的股票承销商，这些股票承销商往往对实力一般的小公司不屑一顾。

当詹姆斯办妥成立股份公司的一切法律手续后，才发现找不到一家证券商愿意承销他的股票，詹姆斯顿时陷入进退两难的境地。

一般人到了这种地步，大概早就放弃了，但詹姆斯却没有将事情干到半路就收场的习惯。他想，难道我非得依赖那些讨厌的证券商吗？他们不肯帮我发行股票，我就自己推销。他说干就干，邀集朋友们，到处散发印有招股说明书的传单。在华尔街的历史上，不要承销商而自行发行股票，是破天荒的第一次，行家们都断言詹姆斯必然以笑话收场。

詹姆斯决心跟华尔街的传统观念赌一把，并且有信心成为赢家。他

和他那些热心肠的朋友们,从一个城市到另一个城市,起劲地推销股票。结果呢,他真的做了赢家。他的离经叛道之举在社会上引起了很大的轰动,人们抱着或敬佩,或赞赏,或好奇,或尝试的心理,踊跃购买他的股票,短时间内便卖出40万股,筹得了100万美元。

获得资金后,詹姆斯如虎添翼。他以小鱼吃大鱼的方式,在股市进行了一系列漂亮的投资运作,奇迹般地兼并了多家大公司。几年后,他掌控的资金超过10亿美元,创造了一个现代股市神话。

天下没有易成的伟业,要想成就杰出,必须学会从常规之外寻找新路。普通人之所以不能成功,并非因为他们缺少机遇和能力。他们缺少的只是信心。他们不敢相信凭自己能创造出别人做不到的奇迹。所以,他们不敢去尝试打破常规,遇到难关就容易放弃。

其实,只要你相信可以达到目标,你的信心与态度就能使你产生无穷的力量,而最终到达你想要去的地方。相信自己,做自己的主人。信心使一个人得以征服他相信可以征服的东西。有位作家说过:“我从未看到哪个充满自信,肯定自我能力,并朝着自己的目标全力以赴,勇往直前的人竟然无法取得成功。”

威廉·波音曾经是一个经销木材和家具的商人。当他观看了一场飞机特技表演后,他迷上了飞机。于是,他丢开生意,前往洛杉矶学习飞行技术。在学习过程中,他产生了一个新的想法:制造飞机也许比驾驶飞机更有趣。他被这个想法迷住了,学习一结束,他就与一位海军军官合作,共同制造飞机。

那时候,他们不但没有工厂,甚至连一个受过专门训练的制造工人也找不到。波音只好动员他那家木材公司的木匠、家具师和仅有的3名钳工进行组装。很多人认为波音一定是疯了——试想,一个门外汉带着一群门外汉,怎么可能制造飞机这种高技术含量的产品呢?

但是,波音对自己充满信心。他相信只要经过努力,任何事都可以做成功。最后,你猜结果如何?他们真的将飞机制造出来了!这是一架水上飞机,波音亲自驾着它进行试飞,并获得了成功。

这次成功便波音的信心更加高涨,他索性将木材公司改成飞机制造公司,专心研制飞机。时至今日,全世界每天有数千架波音公司生产的飞机在天空飞行,谁能想到它起步之初的水准是那么不可思议呢!

数百万的成功者都曾有过这样的经历,他们奇迹般地做成了普通人认为不可能做成的事。每个人都有可能做成这样的事,但绝大多数人却止步于对自己的消极评价:我不可能做到!

哈佛人认为,一个人缺乏自信,认为自己“不可能做到”,是因为他只看到了自己的失败之处,并把注意力都集中在它们上面。他所错过的就是“即使是充满自信的成功者也有出错的时候”。这是任何人都避免不了的,不论是成功者还是失败者,不论是老人还是年轻人,这种事都会不断地发生。

哈佛人认为,充满自信的人和缺乏自信的人之间最大的区别就在于他们看待问题的方式不同。自信的人总是看到问题好的一面,而缺乏自信的人,他的眼里都是黑暗。

叔本华说过:“其实,事物的本身并不会影响人,很多时候,是人们受事物看法的影响。”的确,对事物的看法,没有绝对的对与错,但却有积极与消极的看法,而且人总要为自己的看法承担最终的结果。消极心态的人,对事物永远都会找到消极的解释,并且总能为自己找到抱怨的借口,毫无疑问,他最终得到的只能是消极的结果。而拥有积极信念的人,常常能够在困难重重的情况下,找到打开命运枷锁的钥匙,得到灿烂和光明。

罗纳德·希尔顿的自传《做我的客人》中曾这样描述他当年落魄的

情景：

“我，一个人，四处流浪着。从一个旅馆到另一个旅馆，从一个地方到另一个地方。我尽可能地去借每一笔钱，总是从这儿借1元，再从那儿借1元，却始终不够好运……正在这时，盖尔沃斯顿的穆迪斯正准备取消我对抵押品的赎回权，他们认为我已无望赎回这些东西。我现在的债务已达到30万元。我把希尔顿旅馆押给了他们。几个星期后，他们接管了希尔顿，接管了我妻子和母亲的房子，并控制了我的合伙人的命运……”

这就是罗纳德·希尔顿宾馆的创建人当年的情形。一个缺乏自信的人遇到这样的困境，往往认为自己“不可能办到”，并知难而退。但希尔顿却认为此时的困难只是成功途中一个必然的过程。他有信心冲破难关，实现自己的人生目标。那么，他现在的情况如何呢？他已经成为了拥有43万名员工、每年要迎接400万宾客的超级富翁。

自信是从事大事业所必须具备的素质。信心是一切成就的基础。有信心的人可以化渺小为伟大，化腐朽为神奇。有位成功人士说过：“工作热情，或者说激情，首先是鼓舞自己，然后是感染别人，带动别人，最后创造奇迹。”



其实，从根本上来说，人与人之间的差别很小，但就是这种很小的差别却往往造成了人与人之间的巨大差异！而这种很小的差别就是人所具备的心态，是积极的还是消极的；而巨大的差异就是他所得到的成功或失败。

哈佛学子告诉人们，优秀的领袖首要的标志在于他的心态。一个人如果心态积极，自信乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付麻烦事，那他就成功了一半。

在我们的现实生活中，存在这样一个奇怪的事实：在这个世界上，成功卓越的人较少，失败平庸的人较多。成功卓越者，他们都活得充实、自在、潇洒；而失败平庸者却过得空虚、艰难、猥琐。

美国前总统克林顿可以算得上多灾多难，他的成长经历早已家喻户晓，同样为人们所熟知的还有他早期的政治历程：1978年他当选为美国最年轻的州长；1980年最年轻的州长连任失败；1982年经历过磨炼的他又重新当选州长。后来，在1992年竞选总统的初期他又遭受到挫折，磨难之后他才最终获得总统候选人的提名。

然而，值得一提的是，克林顿总是在经历了挫折与失败后，能够很好地把他天生的乐观心态和能力相结合，使他重新赢得了公众的信任，因为人们看到他在经历了一连串的打击后仍微笑着走来，可以说，他是永远的“东山再起的年轻人”。他能够做到平静地看待自己的人生，就像是在看他人的故事一样。他偶尔也会因为一点小事而暴跳如雷，但在大事面前，他却总是能冷静地对待与处理。当危机来临时，他可以轻易地从别人的角度考虑问题，并保持乐观的心态去面对。

下面的这个故事，相信也会对你都会有所启发。

塞尔玛是一个普通的随军家属，一次，她陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了，她找不到人陪她聊天——她的身边只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢弃一切回到自己的家乡。

塞尔玛接到了父亲的回信，但是却只有两行，这两行字却永远留在

了她心中，并完全改变了她的生活：“两个人从牢中的铁窗向外望出去，一个人看到泥土，而另一个却看到了星星。”

她读了很多遍这封简短的信。越读下去，就越觉得非常惭愧，于是，她决定要在沙漠中找到星星。

后来，塞尔玛开始主动地和当地人说话、交往，和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示很感兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入迷的仙人掌和各种沙漠植物，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几万年前这沙漠还是海洋时留下来的。

就连塞尔玛她自己都没有想到，原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

那么，是什么使这位女士内心发生了这么大的转变呢？当然，沙漠的环境没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的心态改变了。一念之差，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她因为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。我们为塞尔玛而感到高兴，她终于从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

正如戴高乐所说：“困难吸引坚强的人。因为人们只有在拥抱困难并克服困难时，才会真正认识自己。”也许，你不禁要问自己：我自己努力过吗？对于所遭遇的困难，愿意努力去尝试，而且不止一次地尝试吗？其实，只试一次是绝对不够的，需要多次尝试。那样我们才会发现自己心中蕴藏着巨大的能量。许多人之所以失败只是因为未能竭尽所能去尝试，而这些努力正是成功的必备条件。

哈佛人一直都认为：当你付出了很多的努力，并取得了一定成绩后，

不妨为自己庆贺一番，鼓励一下自己，这样做对你而言有很大的好处，会帮你建立起更多的自信。

克服困难的一个重要步骤是学会真正思考，认真积极地思考。任何失败、任何问题均能通过积极思考来解决。

一次，有一个叫杰克的男孩在报上看到应征启事，正好是适合他的工作。第二天早上，当他准时前往应征地点时，发现前来应聘的人来了很多，在他之前已排了 20 个男孩。

如果换成另一个意志薄弱、不太聪明的男孩，可能会因为如此而打退堂鼓。但是这个小伙子却完全不一样。他认为自己应该动动脑筋，运用自身的智慧想办法解决困难。他不往消极面思考，而是认真用脑子去想，看看是否有办法解决。

这时，他从包里拿出一张纸，在纸上写了几行字，然后走出行列，并要求后面的男孩为他保留位子。原来，他走到负责招聘的女秘书面前，很有礼貌地说：“小姐，麻烦你把这张纸交给老板，这件事很重要。谢谢你了！”

他看起来神情愉悦，文质彬彬，有一股强有力的吸引力，令人难以忘记。因此，给这位秘书留下了很深刻的印象。所以，她将这张纸交给了老板。

老板打开纸条，看到上面是这样写的：

“先生，您好，我是排在第 21 号的男孩。请您不要在见到我之前作出任何决定。”

你觉得他最终得到这份工作了吗？当然，答案是肯定的。其实，像他这样会思考的男孩无论到什么地方都会有所作为。虽然他年纪很轻，但是他知道如何去想，认真思考。他可以做到并且有能力在短时间内抓住问题核心，然后全力解决它，并尽力做好。

其实,人在一生中会遇到很多类似的问题。当遇到问题时,如果能够认真地进行思考,就会很容易找到解决办法。在遇到困难时,你应把自己当成强者,并把困难当作机遇,在心里把自己当成冠军。

遗传进化学家设菲尔德说:在整个世界史中,没有任何其他的人会跟你完全一样。不论是以前,现在,还是未来,都不会有像你一样的另一个人。

伊尔文·本·库柏是一名法官,他深受美国人民的尊敬。但是库柏现在的形象却与库柏年轻时自卑的形象完全不同,小时候的库柏是一个非常自卑的人。

库柏小时候,家境贫寒,他从小在密苏里州圣约瑟夫城一个贫民窟里长大。他的父亲是以裁缝为生,收入微薄。库柏小时候,为了家里取暖,他常常拿着一个煤桶,到附近的铁路旁拾煤块。因此,他常常为必须这样做而感到困窘。他常常从后街溜出溜进,以免被放学的孩子们看见。

即使这样,那些和他熟悉的孩子还是会看见他。甚至有一伙孩子常埋伏在库柏从铁路回家的路上,袭击他并以此取乐。他们常把他的煤渣撒在街上,使他回家时一直流着眼泪。就这样库柏在童年时,总是生活在或多或少的恐惧和自卑的状态中。

但是,很偶然的一件事情,对于库柏来说,意义非常。其实,这种事在我们打破失败的生活方式时总是会发生的。库柏因为读了一本书,内心受到了鼓舞,从而在生活中采取了积极的行动。这本书是荷拉修·阿尔杰著的《罗伯特的奋斗》。

从书中,库柏看到了一个像他那样的少年奋斗的故事,仿佛看到了自己。然而,那个少年遭遇了巨大的不幸,但是他以勇气和道德的力量战胜了这些不幸,库柏也希望自己能够具有这种勇气和力量。

库柏被故事中的少年鼓舞着,后来,他读了他所能借到的每一本荷

拉修的书。当他读书的时候，他就进入了主人公的角色。整个冬天他都坐在寒冷的厨房里阅读勇敢和成功的故事，不知不觉地吸取了积极的心态。

就这样，时间很快地过着，就在库柏读了第一本荷拉修的书之后几个月，他又到铁路旁拣煤块。在不远处，他看见三个人影在一个房子的后面飞奔。他知道，一定是那些与他为“敌”的孩子们。他最初的想法是转身就跑，但很快他记起了他所钦佩的书中主人公的勇敢精神，于是他把煤桶握得更紧，一直向前大步走去，犹如他是荷拉修书中的一个英雄。

可以说，对于库柏和那三个孩子来说，这是一场恶战。三个男孩一起冲向库柏，库柏丢开铁桶，坚强地挥动双臂，进行抵抗，库柏的这个行为使得这三个恃强凌弱的孩子大吃一惊。库柏的右手猛击到一个孩子的鼻子上，左手猛击到这个孩子的胃部。这个孩子便停止打架，转身溜跑了，这同样也使库柏大吃一惊。同时，另外两个孩子正在对他进行拳打脚踢。库柏设法推走了一个孩子，把另一个打倒，用膝部猛击他，而且发疯似的连击他的胃部和下颚。现在只剩下一个孩子了，他是三个孩子中的领袖。他突然袭击库柏的头部。库柏设法站稳脚跟，把他拖到一边。这两个孩子站着，相互凝视了一会儿。

然后，这个所谓的男孩领袖一点一点地向后退，最终也溜掉了。库柏拾起一块煤，投向那个退却的男孩，这是在表示他正义的愤慨。

此时，库柏才知道自己也是“伤亡惨重”，他的鼻子在流血，他的全身上下由于受到三个孩子的拳打脚踢，已变得青一块紫一块。然而，即便如此，对于，库柏来说，这是值得庆祝的一天！在库柏的一生中，这一天是一个重大的日子。因为，那时他克服了恐惧。

其实，库柏的“胜利”并不是因为自己比一年前强壮了多少，攻击他的人也并不是不如以前那样强壮。前后不同的地方在于库柏自身的心

态。他已经面对危险不再恐惧，他决定不再听凭那些恃强凌弱者的摆布。从现在起，他要改变他的世界，他后来也的确是这样做的。

从此以后，库柏暗暗地在自己的内心里，给自己定下了一种身份。当他在街上痛打那三个恃强凌弱者的时候，他并不是作为受惊骇的、营养不良的库柏在战斗，而是作为荷拉修书中的人物罗伯特·卡佛代尔那样的大胆而勇敢的英雄在战斗。

哈佛人认为：一个人如果把自己视为一个成功的形象，这种心态或信念有助于打破自我怀疑和自我失败的习惯，而这种自我怀疑的习惯是消极的心态经过若干年在一种性格内逐渐形成的。另一个同等重要的、能帮助你改变你世界的成功技巧是，把困难视作机遇。

不要被自己打败

哈佛人一直坚持着这样的观点：如果一个人在比较了自己与他人的力量和弱点之后，如果仍然不能从中发现自己与他人的差别，那么，他将很容易被他的敌人打败。

美国职业拳击运动员穆罕默德·阿里，享有“拳王”之称。在 20 世纪 80 年代初，他告别了拳坛。一年后，40 岁的阿里被确诊患帕金森氏症，并出现了一定程度的语言和行动上的障碍。但是阿里并没有因此放弃自己，他凭借自己永不屈服的精神鼓励自己站了起来，并担当了联合国和平大使，他经常拖着病体前往战乱与冲突地区，倡导和解，呼吁和平。世人在为这种精神折服的同时，也感到惊奇，是什么一直支撑着阿里，让他有了无数的胜利，而后来又战胜了恐怖的病症。其实，答案可以

从阿里的自述中找到。

阿里认为，一直支撑他取得胜利的是这样一句话：“我决不会失败，除非我确信自己已经失败了。”这也成为了他的人生信条。

因此，在阿里参加的无数次的拳击比赛中，他始终都坚持认为自己是最强大的，因为他懂得只要自己相信自己会胜利，那么，没有人会击败自己。其实，这种信念，在他 12 岁的时候已经形成。在阿里的自述中有这样一段：

在少年时期的我是个爱说大话的人，这一点也让我的父母感到很头痛。那个时候，我每天都穿着“金手套”夹克在街上乱逛，总是趾高气扬，爱说大话，即使在进行拳击攻防练习时也是那样。在那个年代，我喜欢说大话，当时在肯塔基州路易斯维尔，人们认为年轻黑人不应该是这样的，因此，我的这种行为并不为大家所接受。

一次，我去摔跤场观看戈尔热·乔治的表演。他当时是个大人物，一位白人摔跤手，更多的时间是在摔跤场上进行表演而不是真正进行摔跤比赛。他着盛装出场，不断地拿观众打趣。“不要弄乱我漂亮的头发，我很可爱。”他一边说一边神气活现地在舞台上走过来走过去。他披着一件很大的红色斗篷，黄色的头发吹得高高的。“不要弄乱我漂亮的头发，”他反复地嚷着，观众则发出一阵阵嘘声。我当时注意到摔跤场里座无虚席。观众嘘得越厉害，他卖出去的票就越多。

经历过那次以后，我便更加的趾高气扬，更加自吹自擂，更加爱说大话了。我可怜的父母对我也感到更加不安了。我在对假想的对手练习拳击的时候总爱说：“我将成为最出色的拳击手。”直到现在，我自己的公司就叫 G. O. A. T. 公司，意思是“最出色的”公司。我在 12 岁时就知道我将成为最出色的拳击手。

可以说，在我的每一场拳击比赛中，我总是很有把握的进行攻与防

并最后获胜。我经常拍着胸脯，吹嘘自己多么的出色，又多么的了不起。我一直坚信，我比戈尔热·乔治优秀得多。我还知道，我能比那个摔跤手卖出更多的票，比他们获得更大的成功。

我并不孤独，很多同学都参加学校拳击训练，我们总是谈论谁成为下届拳击冠军。有一位教师认为我是个说大话的人。她看不起我们，好像很讨厌我们这些自信心十足的拳击手。她根本不相信我们的潜力。我一直认为她是那种没有头脑的人。有一天我们正在走廊里比划着拳击姿势，她走过来，眼睛直盯着我说：“你永远不会有出息的。”

17岁的时候，我在路易斯维尔戴上了金手套。第二年，我在1960年罗马奥运会上夺得金牌。我成了全世界最出色的拳击手？回家后我做的第一件事情是走进那位教师上课的教室。我问她：“还记得你说我永远不会有出息的话吗？”

她看着我，一副吃惊的样子。

“我是世界上最出色的拳击手。”我一边说一边抓着系金牌的绸带在她面前晃动。“我是世界上最出色的拳击手。”说完就把金牌放进口袋，然后头也不回地走出那间教室。那个怀疑我潜力的教师使我发誓要成为最出色的拳击手。我在12岁时就知道我会成为最出色的拳击手。

其实，人生何尝不是如此呢。你的一生会出现无数个对手，他们会用各种方式向你挑战，但到了最后，失败的心理往往是从自己心中开始的。

实际上，在我们的内心中，一般存有两股力量，一股力量使我们觉得自己天生就是来做伟人的；另一股力量却在时时提醒自己：“你办不到？”就这样，在我们遇到困境与失败时，这种矛盾的内部力量的斗争，会变得更加激烈。

其实，从根本上来说，我们每个人最大的敌人是自疑和害怕失败。

这种想法会妨碍我们进步，不让我们去尝试，或在失败后给我们以打击；它们吸取我们的能量，使得我们只能使用我们真正的能力的一小部分。

在现实的生活中，我们可能会遇到各种各样的挫折与困难，甚至是失败，但要想使自己不垮下去，首先要做的便是：先战胜自己。也许，有人会说：唯一避免犯错和失败的方法就是什么事都不做。当然，有些错误与失败确实会造成非常严重的影响。然而，“失败乃成功之母”。没有失败，没有挫折，也就无法成就伟大的事业。因为，聪明的人会从失败中汲取教训、总结经验。而失败者一再失败，却不能从其中获得任何教训，反而对自己越来越没有了信心。

在我们的征途中，有时会觉得一切都完了，像生活走到了尽头，像人生的音乐从自己的生活中消失了。其实，人生的音乐永远都在我们的心中。因此，不论在什么时候，不论在哪里，也不论我们的环境如何，我们的遭遇有多么的不幸，生活的音乐始终不会消失，永远都不会离我们而去。它永远在你的内心里面，只要你注意听，就会发现它的美妙。华盛顿·欧文曾经说：“思想浅薄的人会因为生活的不幸而变得胆小和畏怯，而思想伟大的人则只会因此而振作起来。”我们要想一直在通往成功的道路上前行，永远相信自己的能力是至关重要的。

当然，并不是要求你喜欢面对困难和不幸，但聪明的人把它当作成长的机会。有自信的人欢迎这种奋斗，他们了解这些困难有助于建立勇气和恢宏的气度。如果我们不经过练习，生活好像置身“玫瑰床”中，那我们就会成为永远长不大的孩子。遇到困难的时候，也就是对成功与否进行考验的时候。自信心是战胜考验的关键。

实际上，自信的力量是无法用语言表达清楚的，在我们的成长过程中，自信始终伴随着我们。在我们跨出第一步时，我们就相信自己会走；在我们说出第一句话之前，我们就相信自己会说。因为我们先相信，所



以我们会去完成它。反之,如果我们根本不相信,那我们就不会去行动,许多机会便是这样从身边悄悄溜走的。

自信使我们能以智力、体力来迎接任何挑战,但那只有在我们能完全控制自己时才能达成。我们每个人都应该克服自疑的心态,而使自己的潜能发挥到极致。

像萧自我

哈佛的一个观点是:成功者都对自己抱有强大的自信。正如著名诗人华兹毕斯坚信自己在历史上的地位,也不耻于谈论这一点,并预见到自己将来的名声。

可以说,在社会等级上,命运给我们每一个人都设置了一个位置,为了不让我们在到达这个位置之前就倒下去,它需要让我们对自己的将来抱有幻想与希望,也许,正是由于这个原因,那些具有远大抱负的人,他们身上都带有过分强烈的“自以为是”的色彩,甚至到了让人难以容忍的地步,但这却是为了让他获得继续向前的动力。一个人的自信与否,正预示着他将来是否能大有作为。另外,从人的道德层面上来说,信任那些对自己抱有强大的自信的人,也是一种可靠的做法。如果一个人开始对自己的正直、诚实产生了怀疑,那么,这也意味着距离别人对他产生怀疑的时刻已经为时不远了。其实,一个人道德上的堕落,往往最先在他自己身上显露出来。

当今的社会竞争激烈,每个人都在整日不休地忙碌着、奋斗着,因此,他们根本就没有时间去小巷子里寻找那些埋名隐姓的真正的大师级

人物，而宁可相信一个小人物对自己的评价，除非有一天能够证明他的确不行。当今的社会是一个尊崇自信、坚强、勇气和胆识的世界，一个凡事总爱抱怨、对生活本身持怀疑态度的年轻人，在今天难免要受到人们的轻视与怀疑。

正如著名哲学家谢林曾经说过的一句话：“一个人如果能真正地了解到自己是什么样的人，那么，他很快就会知道自己应该成为什么样的人。但他必须做到首先在思想上信任自己、认为自己是重要的，那么，很快你会发现，在现实生活中，他也会觉得自己很重要。”

实际上，对于每一个人来说，都应该具有能够说服自己相信自己的能力，这是非常重要的。如果能够真正地做到这一点，那么很快就会拥有巨大的力量。“诚然，谦逊是一种美德，在当今社会，人们也越来越看重这种品质，”匈牙利民族解放运动的领袖科苏特说，“但是，我们也应该看清自立、自信的价值，这种品质比任何个性因素都更能体现一个人的英雄气概。”

这也正如英国历史学家弗劳德所说：“一棵树如果要结出丰硕的果实，它必须先在土壤里扎下根。同样的道理，如果一个人要想有所成就，有所作为，他也必须要学会依靠自己，学会尊重自己，不接受他人的施舍，不等待命运的馈赠。只有在这样的基础上，才会实现自己的理想与价值。”

“依靠自我，信任自我，这是每一个人独立个性的重要组成部分，”米歇尔·雷诺兹说道，“这种品质与个性可以给我们以巨大的力量，它帮助那些参加奥林匹克运动会的勇士夺得了桂冠。所有取得巨大成功的人物，所有那些在世界上留下赫赫名声的伟人，都因为这个共同的个性而同属于一个家族。”

请相信：只有拥有自信与自尊，才能够让我们真正意识到、感觉到你

自身的能力与极大的能量,这种巨大的影响力是其他任何东西都无法替代的。而那些软弱无力、犹豫不决、凡事总是指望别人的人,正如莎士比亚所说,他们将永远不能体会到,自立者身上所拥有的并焕发出的那种光芒。

以胜利者的心态去生活

我们无时无刻不在展现我们的心态,无时无刻不在表现希望或担忧。我们的声望以及他人对我们的评价,与我们的成功有很大的关联。如果别人不相信我们,如果别人因为我们的思想经常表现出消极软弱而认为我们无能和胆小,那么,我们将不可能提升到一些责任重大的高级职位上去。

如果我们展示给别人的是—种自信、勇敢和无所畏惧的印象,如果我们具有那种震慑人心的自信,那么,我们的事业必定会获得巨大的成功。

如果我们养成了一种必胜信心的习惯,那人们就会认为,我们比那些丧失信心或那些给人以软弱无能、自卑胆怯印象的人更有可能赢得未来。

可以说,自己相信自己和得到他人的信任几乎同等重要,而要想得到他人的相信与信任,我们自身首先必须拥有自信和必胜的精神。

以胜利者心态生活的人,以征服者心态生活在世界上的人,与那种以卑躬屈膝、唯命是从的被征服者心态生活的人相比,与那种仿佛在人类生存竞赛中遭到惨败的人相比,是有很大区别的。

毋庸置疑,像西奥多·罗斯福这样的浑身都散发着朝气蓬勃,热力

四射的人，他总能给人以充满热情、能力超凡的印象，而那种唯唯诺诺、自卑怯懦的人或者那种总是表现得软弱无能、缺乏勇气与活力的人则会让我们觉得既可怜又可气！他们的影响固然也会有很大的不同，人们都崇拜那种具有胜利者气度的人，因为，他们可以给人以必胜信心，他们总是在奋力争取并时刻期待着成功的来临。

事实上，这种给人信服感和给人以充满活力印象的不正是我们身上那种可贵的自我肯定的力量吗？如果你的心态不够积极，它便不能给你提供精神上的动力，那么，你就不可能在成为一个积极的人或一个建设者。有时候，人们总是在想自己为什么在社会中如此卑微、如此不值一提、如此无足轻重。其实，最根本的原因就在于他们不能像那些拥有胜利者心态的征服者们那样去思考，去行动。他们没有胜利者或征服者的心态，他们总给人以软弱无力的印象。要知道，只有思想积极的人才富有无穷的个人魅力，而那些思想消极的人则使人感到厌恶与反感，而胜利者总是在精神上先胜他一筹。

有些人总是给自己这样的心理暗示，我肯定会输的，因此他们往往给人留下他绝不可能赢的印象。他们所有的梦想便是拥有一种安逸舒适的生活。在他们看来，工作是单调艰苦的，毫无乐趣可言。他们自始至终都坚持认为，生活本身就是一件苦差使，他们并不知道，很多人的生活常常是与快乐相伴，并享有荣誉和尊严的。其实，一种正常的生活状态应该是不断进步的、发展的。这也是一个知识不断扩展、深化的过程，应当是将我们心头渐露端倪的良知更深入地推向前进的过程。良好的生活心态与生活状态会给我们带来一种巨大的满意感。世界上，再也没有任何东西能替代这种胜利感，没有任何东西能替代这种有胜利陪伴的意识和自我暗示。

因此，我们每一个人都应该有这样的意识与心态。就如父母应当把

这样一个观念输送到孩子的骨髓和血液中,让他知道,他生来就是为着胜利,他生来就要胜利,他是由胜利材料而非由失败材料构成的。要知道,没有人生来就是失败的。

如果家长们总是教导孩子们要拥有胜利者的心态,要拥有自尊和完全相信自己将来有着美好的前途,那么,失败就会远离我们!因此,我们需要将这样的子女教育观念坚持下去,教导孩子们要展示自身的力量,要显得充满活力,并教导孩子们要有胜利者的心态。这种教育将视为孩子教育和家庭抚养的一个极其重要的内容。

人的身体要达到和谐与健康,首先,他的精神首先必须是健康的。比如说:你必须和你的同辈人保持一种健康的关系,你要想安身立命,不想为难自己,或者说,你要想真正拥有健康和幸福,你就首先必须和你的同胞们相处得好。

一个人如果想拥有胜利的心态,他就必须要抛却嫉妒、仇恨和怨愤等各种不良思想,而要养成一种宽容、豁达、平静、安详的心理境界,这种豁达和平静的心境才是伟大的个性。成功和幸福的最大奥秘就在于我们永远相信自己会成为理想中的人物,就在于坚信我们能够通过努力获得事业上的巨大成功。

任何一个有想法、有思想、有魄力的年轻人往往都渴望成功,但是他们在遇到某些困难或挫折时,常常会产生这样的想法,但是这却是你必须要摆脱的:“我渴望获得成功,但我对自己并没有足够的信心,我不知道自己能否真的会成为心中渴望的理想角色。我所从事的职业、我所从事的工作行业竞争激烈甚至有些饱和,在这一领域,许多人都无法过上自己想要的生活,甚至有许多人都找不到工作,因此,有时,我回想当初是否做错了选择,如果在其他的某个领域,运气特别好的话,也许我会在某个地方出人头地。”其实,怀有这种心态并以这种心态去生活或工作的

人，也许真能在某个地方“出人头地”。这种“出人头地”的最后结果是衣衫褴褛、不名一文，流浪失业。

实际上，在别人对你进行评判的时候，并不会因为你曾经说过什么自诩的话，而是根据你的实际状况进行评价。因此，你必须在他人面前展现实实在在的东西，表现出真实的自我。每个人都会说自己渴望任何有价值的东西，但是，人们只会根据你的现实情况，留给他人的实实在在的印象。那么，无论你的语言再怎么动听，无论你的声音再怎么悦耳，你都无法阻止他人了解你的底细和你内心的真实想法。即使是你心中的不满，你的心生妒忌或羡慕或者你的并不友好或充满敌意，他人都能感觉得到。人的言辞也许能蒙蔽人于一时，但是你永远不可能影响并改变你作用于他人的人际关系，除非你改变对他人的整个心态。

在现实生活中，大多数的人过着这样一种生活，可以说既算不上成功又算不上失败，既说不上富裕也说不上贫穷。他们生活与生命中的大部分时间都介于贫困和富有之间，这是因为在他们的人生中，一部分时间的心态是积极的、建设性的，而另一部分时间的心态则是消极的，因而也是非建设性的。可以说，他们的心态就像钟摆一样摇摆不定，不可捉摸。

然而，事实上，这种人一旦转变观念、改变心态，只要获得一点勇气、希望和激情，他们就能创造一些财富，因为他们此时的思想是积极的、富于创造力的。但是，如果他们丧失信心，变得沮丧气馁时，那么，在他们的思想充满怀疑和忧虑时，他们的心态就变得消极起来，因而也就没有了创造力，也就不能创造财富，他们就会重新滑落到贫困的生活中去。

因此，对生活，如果我们能够始终如一地怀有一种建设性的、创造性的心态，以这种心态来生活，那么，我们的生活中将充满各种美不胜收的累累硕果。

自信者能够活出自我

哈佛承认每一个学生的差异,但又要求每一个学生要保持自我。每一个都有自己做人的原则,都有自己为人处世之道,都有自己的生活方式。生活中不必太在意别人的看法,不能为别人的一席话而改变自己。

有这样一个故事:

从前,有一位画家想创作出一幅能够博得众人喝彩的作品。于是,他想做一次尝试,在一次作品创作完后,他拿到市场上去展出。在他的作品旁放了一支笔,并附上说明:每一位观赏者如果认为此画有欠佳之笔,均可在画中作记号。

晚上,画家取回了那幅画,发现整个画面都涂满了记号——没有一处不被指责。画家十分不快,并且对这次尝试深感失望。

于是,画家决定换另外的一种方法去试试。他又做了同样的画拿到市场展出。可这一次,他要求每位观赏者将其最为欣赏的妙笔都标上记号。同样,当画家再取回画时,他发现画面又涂遍了记号——一切曾被指责的笔画,如今却都换上了赞美的标记。

最后,画家明白了一个道理。“哦?”画家不无感慨地说道,“我现在发现了一个奥妙,那就是:我们不管干什么,只要使一部分人满意就够了。因为在有些人看来是丑恶的东西,在另一些人眼里恰恰是美好的。”

众口难调,一味听信于人,便会丧失自己,便会做任何事都患得患失,诚惶诚恐。这种人一辈子也成不了大事。他们整天活在别人的阴影

里,太在乎上司的态度,太在乎老板的眼神,太在乎周围人对自己的态度。这样的人生,还有什么意义可言呢?

其实,每一个人都有自己的原则,有着不同的脾气与性格。有的人活跃,有的人沉稳,有的人热爱交际,有的人喜欢独处。然而,不论什么样的人生,只要自己感到幸福,又不妨碍他人,那就足矣,不要压抑自己的天性,失去自己做人的原则。

对于每一个人来说,只要你能够活出自信,活出属于自己的风格,就让别人去说好了。

法国有位著名的心理学家,叫做伊尔·索尔芒,调查了世界上18个贫困国家,得出来结论是:人类最大的敌人不是灾祸,不是瘟疫,不是令人憎恨的战争,人类最大的敌人就是自己。自己的懦弱,自己的虚荣,自己的恐惧。自己都不相信自己的时候,你就什么都完了!

所以,“相信自己”很重要。一个人相信自己,相信世界很美好的时候,他所见到的人都会很友善,世界也会美好。一个人不相信自己,怀疑一切的时候,他周围的人就都很狰狞,世界也一片黑暗。

“我忧则人忧”。所以,这个人虽然很蠢,很笨,但是他很憨厚;这个人慢条斯理,但是他有沧桑的经历;这个人毛手毛脚,但他有青春的活泼;这个人很狡猾,但是他很聪明。要去看他好的方面,不要看坏的方面,掌握他的美好,掌握他的前移,掌握他所有的一切。严格地要求自己,给别人心里美好、动人的东西,给别人自信,给别人好的感觉,这就叫“人格魅力”,自信的魅力。

一个缺乏信心的人,就像是一根受了潮的火柴,它永远也不可能擦亮希望的火光。罗宾开讲习班的时候,经常会有人来问他:“我如何才能够培养出信心来?”罗宾的回答是:信心是一点一点建立的,培养信心也需要一个过程,反复是培养信心的办法,你反复不断地发送到潜意识里

面的任何一个想法,最终都会在潜意识里展现出来,而且会在你现实的生活中体现出来。信心一次建立一点,直到有一天你拥有了信心,拥有的信心越是大,它就变得越是强。

其实,人的自信心也是一种心理状态,它可以通过自我暗示培养起来。从人的潜意识角度来说,你如果通过不断地反复确认,认为你相信自己会得到自己想要的东西,然后将这种信息传递到潜意识思维里面去,它就会给你带来这样的成功。它看不到任何障碍,也没有任何限制。它只做潜意识思维让它去做的事情。

如果你的自信心足够强,它也可以产生巨大的能量,合理利用并发挥你的自信力,便可以改变你人生的进程,可治疗伤痛,也可以创造财富。

至少你要留下自己的信念

石油大王洛克菲勒曾说过:“即使拿走我现在的一切,只留下我的信念,我依然能在十年之内又夺回它们。”虽然这只是一个假设,但我们可以看到信念对于一个人的重要。

而哈佛人也认为:坚定的信念让人产生十足的动力,因此,它对于人生的影响举足轻重。它隐藏在我们身体的内部,只要善于运用,它就是一股取之不尽的力量源泉。

当然,信念需要行动来贯彻,源泉也需要开凿。如果怀抱着一生的信念,却守株待兔,那你至多只是个空想主义者。一张地图,无论多么详尽,也不能把你带到目的地。只有行动,才能把你送往想去的地方。而行动,正是通过信念来指导的。

我们一般不会察觉，我们所有的行动都是符合一个信念框架的。每个行动的背后都有一个正面的意图。我们所做的事情总是有某些依据、某些目的的，但做出行为的那一个人并不是马上就可以看清楚这些，至于观察这个行为的其他人，就更不用说了。

我们的行动也就是信念的证据。信念对行动的影响有正面的也有负面的效果。就以看书为例，如果我们采取的行动是把书放下并且翻开在你最后阅读的那一页，一直放到下一次你想要继续阅读的时候。如果这位读者有一个自我信念是这么说的：“我是一个思想自由的人，我就是我自己，我不是一些琐碎规矩的奴隶。”这个行动就有了一个解释，并且会归因于那个信念。但是如果另一个自我信念说：“我是杂乱无章的。”这个行动就很有可能连同其他数以百计的没有其他明显理由的行动，在“我是杂乱无章的”这个心理架构里找到安身立命的所在，并且不断支撑和增强这个信念。这样，这个杂乱无章的自我形象就会更加强化了。在日常生活中，这一类“令人丧失力量的”信念越强，就有越多的日常行动受它们的影响。

因此，对于信念，就有一个去伪存真的任务。辨别好的信念，自我暗示好的信念，就等于为自己建了一座稳固的灯塔，找到了一处甘泉的源头。

人要改变自己，就需要时时处处充满自信。既要在自己内心里相信自己，也要在公众面前表现出这种自信心。

对任何想成功的人来说，自信心肯定是装备清单上最重要的东西。如果一个公司的老板对于走哪条道路拿不定主意，这会对公司上上下下的所有人都产生影响。

对于建立自信心，美国的萨姆给了我们很好的启示，通过下面六个方面的锻炼，相信你会找到自信的源泉：

沟通:有能力表达自己的想法,以获得自己想要的、需要的或者是应该得到的东西。

概念:懂得重视自己和自己的生命。

能力:让自己积极地参加各种能带给自己才能和优秀感觉的活动。

贡献:能够通过一些具体的行动,感觉自己有影响力并且促成了一些事情的改变。

管理:能够做到主宰自己和自己的生活。

勇气:有能力克服自己的恐惧,并且敢于做一些明智的冒险。

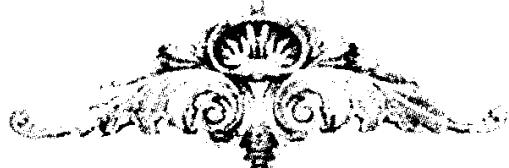
有时,失误也会给我们以帮助,它可以给你提供宝贵的反馈信息。每一次犯错,就会让你知道有一个不正确的答案或者解决方法被排除,你就更接近正确的那个方法。

如果一个人一直允许自己有犯错的自由,那么,你将会得到你意想不到的回报——各种技能的提高、成功以及全面机遇的显著增加。

所以深深吸口气,脸上露出轻松的笑容,充满信心地行动起来吧。

因为成功人士的特点就是对自己充满信心。

第三堂课



对必然的事，要轻快地去承受
——以平常心去面对

“对必然的事，要轻快地去承受。”

——哈佛格言

欣然接受不可避免的事实

对不可避免的事实耿耿于怀是徒劳无益的。明知事情已经发生而且无可挽救,却偏要去劳心费力;明知机会已经失去,却偏要感到懊悔悲伤等诸如此类的事,不仅可笑,而且也毫无用处。

“对必然的事,要轻快地去承受。”这句话至今仍被哈佛人所引用。它并不是教人屈从于命运,它的意思是,对已经发生的事或必然发生的事,不妨以平常心对待。

接受并适应不可避免的事实,并不是阿 Q 式的精神胜利法,也不是沙漠中的鸵鸟,阿 Q 的悲哀在于对可为之事而不为,任凭事态的恶化,等待成为牺牲品;而鸵鸟的愚蠢则在于昏昧的逃避。接受并适应不可避免的事实,要勇敢地正视,在平静地面对中趟出一条希望之路。当我们无法以主观的力量控制事态的时候,或者面对无法改变的事实,已经尽了自己的主观努力的时候,此时与其抱怨,不如平静以对。

一个很偶然的机会,在纽约市中心一幢办公大楼里,卡耐基碰到了一个开运货电梯的人,这个人的左手被齐腕砍断了。于是,卡耐基问他没有了那只手会不会觉得不方便,开电梯的人说:“不会,我根本就不会想到它。只是在要穿针的时候,我才会想起这件事。”

实际上,就像那个开电梯的人一样,在必要的时刻,我们几乎都能接受任何一种情况,使自己适应,然后就整个忘了它。

在人生的漫长岁月中,每一个人都会碰到各种各样的事情,其中肯定有一些会令人不快的事情,其实,如果我们可以把它们当作一种不可

避免的情况加以接受，并且适应它。正如著名哲学家威廉·詹姆斯所说：“人要乐于承认事情就是这样的状况。并且能够接受已经发生的事，这是克服任何不幸的第一步。”

因此，假如你一旦遇到一些主观上令人不可接受，而客观上又不能避免的事实时，请不要钻牛角尖，要立即转换角度，接受不可避免的事实，从而立即做下一件事情。

著名演讲家席勒有一位活泼可爱、热爱运动的女儿。她是学校垒球队的主力队员，她的梦想是长大后征战职业赛场。

有一次，席勒应邀到国外演讲。忽然，他接到一个美国打来的电话：他的女儿遭遇意外事故，身受重伤！他惊闻噩耗，如五雷轰顶，当即中断演讲，飞回美国。这时，女儿的一双小腿已被切除，生命幸然无恙。

席勒站在这个折断了翅膀的小天使面前，心如刀绞。他一向流利的口才不见了，变得期期艾艾，笨嘴笨舌。他不知该怎样安慰女儿才好。

是啊！命运对这位可爱的小姑娘太残酷了！她成为职业球星的梦想大概是破灭了，她还会在日后的生活中遇到许许多多的难题。她将如何调理自己的心情和应付自己的不幸？

小女孩见父亲愁眉苦脸的样子，安慰道：“爸爸，不要难过呀！你不是常说，‘每一个苦难与问题的背后，都有一个更大的祝福’吗？”

席勒看着女儿天真烂漫的样子，不知说什么好。道理是这个道理，痛苦却是实实在在的。他颤声说：“可是，你的脚……”

“没有脚，我还有手呀！我应该为自己感到庆幸，因为命运只是夺走了部分我需要的东西，我仍然能追求我喜欢的生活。”

两年后，小女孩升入高中。她凭自己的实力，再度入选校垒球队。装上义肢的她，不能奔跑，只能缓步行走。正常情况下她是无法上垒得分的，即使漂亮的“安打”也不行，除非她击出“全垒打”。因此，她每天苦

练臂力。她要培养一种长处来弥补自己无法改进的缺陷。结果，她成为该联盟最厉害的全垒球王。

对勇敢的人来说，苦难和问题的背后，另有一种动人的情景。

没有人喜欢苦难和问题。但是，当苦难和问题不期而至时，只能给乐观的人制造一些障碍，却挡不住他们的脚步。

毕业于哈佛大学的泰国富翁黄金豹，他的泰国名字叫司里哇，在1997金融风暴以前，他就已经是泰国屈指可数的亿万富翁之一。

司里哇原本经历着一条平坦、辉煌的人生道路，他是华商之子，曾在美国留学，并且毕业于哈佛大学财务管理专业。后来，他回到了泰国，在一家股票交易所当经理，苦苦奋斗了11年，他凭着自己的精湛的专业知识和精明能干的能力，在泰国享有“股票界奇才”的声誉。

司里哇不仅为公司赚了很多钱，也让自己得到了很多财富。那个时候，他已经成了拥有别墅、奔驰的打工皇帝一族。但是，后来他还是决定辞去高级经理的职位，给自己当老板。由于当时泰国房地产正兴起，可以说是异常火热，于是，他转行做起了房地产生意。

但是恰逢1997年，发生了影响世界经济的金融风暴，司里哇也未能幸免。那是他最困难的时期，他也因此以失败结束了自己的第一次创业经历。那时，他的高级别墅有价无市，根本就卖不出去，而银行贷款也还不了，员工的薪水更是发不出，于是，他只能眼睁睁地看着银行没收别墅而束手无策，住家的房子也抵押给了银行，他一夜之间不仅变成了穷光蛋，还欠下了银行6亿多债务，他被逼上法庭，并申请房地产公司破产。这时，他的40多名员工，也走了一大半。

然而，司里哇凭着顽强的毅力支撑着，他并没有因为沮丧而停顿下来，最终，在几个月后，他终于重新站了起来，转行卖起了三明治。那时，司里哇已经是48岁了，他每天早起，背着妻子替他做好的三明治和特制

售货箱，开始了沿街叫卖的生活。那时，他每天都低着头，也许他心里的滋味儿会更苦！但是，他却在心底里问自己：曼谷还是原来的曼谷，蓝天还是原来的蓝天，一切都还是原来的样子，而我为什么不是原来的我了呢？我今天是谁？我已经不是一个有钱有势的大老板了，我现在只不过是一个很普通很渺小的小贩，而我的亲人，我的员工还在等着我，我还有债务没有偿还，我今后还有机会东山再起吗？

于是，几天以后，他自己调整好了心态，求得了一种心理上的平衡，他大步向前地走下去。最终，他走过了人生的低谷，又重新迎来了他的再一次辉煌。

一次，在司里哇受邀出席马来西亚“国家经济复苏基金”推介礼时，他说了这样的话：“我的事业和理想的王国在一夜之间瓦解了，我甚至连给我的员工发薪水的钱都没有，这让我感到很沮丧和难过。”这是他人生中所面对过的最大失败。

他接着说：“但是，幸运的是，我很快就明白了这样一个道理：人在面对失败时千万不要沮丧，只要保持积极的心态、敏捷的思想和健康的身体，在时机来临时，你必定能够东山再起。”

曾经有记者采访他，问道：“你当时真的没有想到自杀吗？你是凭借什么信念来支撑你走到今天的？”

司里哇回答道：“当我的事业、股票与产业王国在金融风暴中崩溃后，我虽然没有想到自杀，我也曾经迷茫过，但是更重要的是我意识到我必须要生存。为了我的妻儿、雇员、产业，以及我所欠下的债务，我告诉自己必须活下去。”

他很感谢妻子和他说过的一句话：“不管哪个国家，人们瞧不起的不是失败者，而是失败了自甘堕落的人。失败并非一件可耻的事。”今日，黄金豹的三明治在泰国已经是家喻户晓，它的知名度可以与麦当劳相提

并论,从失败中站起来的他,成功地展现给人们另一个神话。

能够接受已发生的事,就是能克服任何不幸的第一步。环境本身并不能左右我们的快乐与悲伤,而我们在面对周围的环境时,所做出的反应,最终导致了我们的悲与欢。

其实,在人必须面对的时候,人们总能忍受、甚至战胜灾难和悲剧。因为,人内在的力量是强大的,只要我们肯加以利用,就能帮助我们克服一切。

诗人惠特曼说过:“人必须要像树和动物一样,去面对黑暗、暴风雨、饥饿、愚弄、意外和挫折。”没错,环境是残酷的,生活在世界上的每一个生物都必须明白适者生存的道理,因此只有勇于面对并接受已成事实的事情,才能走得更远。

就像许许多多成功的人一样,他们都能接受那些不可避免的事实而过着无忧无虑的生活。如果不这样的话,他们就会在过大的压力下被压垮。

潘尼,创设了遍及全美的潘氏连锁商店,他曾经这样说:“即使我一无所有,我也不会忧虑,因为我看不出忧虑可以让我得到什么。我尽我所能把工作做好,至于结果就要看上帝的安排了。”

和潘尼一样,克莱斯勒公司的总经理凯勒先生也有类似的看法,有一次,在谈到他如何避免忧虑的时候说:“在我碰到很棘手的问题时,如果想得出办法解决的,我会尽力去解决。但是如果是不能改变的,那我就干脆把它忘了。我从来不为未来担心,因为,没有人能够知道未来会发生什么事情,影响未来的因素太多了,也没有人能说出这些影响从何而来,所以何必为它们担心呢?”

他的想法,正和1900年前,罗马的大哲学家依匹托塔士的理论差不多。“快乐之道无他,”依匹托塔士告诉罗马人,“不要去忧虑我们的意志

力所不能及的事情。”

所以，还是像哈佛人所说的那样，轻快地承受必然之事吧！

这不仅有益于心灵，也有益于事业。

哈佛人坚持认为：接受并适应不可避免的事实，就是以积极的心态来“解读”面临的事；就是将思绪的情感转移到其他可为的方面上去。如果我们为自己的意志力量所无能为力的事情而烦恼，那无异于自寻烦恼，作茧自缚，以致自戕。面对无奈的事实，悲愤痛苦不如坦然领受。

的确，在某些时候，我们不得不向人生的暴风雪低头。如果不问境况与之硬拼，只能算是匹夫之勇，不仅容易心情郁闷，而且可能毁灭自己。但这低头决不是对人生拼搏的劝降，而是一种等待、顺应、迂回、替代或超越的人生策略，目的在于战胜风雪，更好地生存下去，求得长远的发展。

别为琐事烦恼

哈佛人常说：千万不要上小事的当！生活中的小事真的只是小事，没有什么大不了的。比如衣服不太合身，交通又堵塞了，有人好像对自己不友好，这次提升又没有我，别人买了汽车而自己还没有等，假如我们自己不去计较，它们能给我们带来什么伤害呢？什么也不会！

哈佛学者马尔登曾说过：“人们的不安和多变的心理，是现代生活多发的现象。”他认为，人必须敢于面对不安的生活，并且想方设法使你的人生之舟能够顺利驶过险道，否则的话，就只有退缩与逃离，只有妄想和

苦闷。因为能为我们担保的东西很少，我们就只有学习尽力去克服那些危险，才能过上更满意的生活。

太多的人把目光放在自己身上，放在每天的一成不变的生活规律上，而很少去关注别人的冷热以及自己的内心。他们只看到眼前，而忽略了生活的连续性，忘记了在做事的同时为自己积累下发展的资本。

我们需要一种战略眼光，做人需要一种大的境界。因此，你不能因那些琐事耽误了你的计划进程。在这个时代，你应该在冷静中保持高效，和庸人争辩显示出你的口才，但也缠住了你前进的脚步。

所有因鸡毛蒜皮的事而起的争执都是不明智的，因那些乱麻般的琐事而被绊住脚是得不偿失的。

因此，最重要的是：你应该坚持不断地培养自己这种意识——不要因琐事烦恼，不要和小人纠缠，因为还有更重要的事等着自己。

这是一个极富戏剧性的故事，主人公叫罗勃·莫尔，他讲述了他的第一次亲身经历：

“这是我一生中学到的最重要，也是对我影响最深远的一课。1945年3月，我正在一艘潜水艇上，在中南半岛附近85米深的海下，我们从雷达中发现了一支日军舰队，一艘驱逐护航舰，一艘油轮和一艘布雷舰，正朝我们这边驶来。开始，我们发射了三枚鱼雷，但是都没有击中。突然，那艘布雷舰直朝我们迅速开来。（一架日本飞机，把我们的位置用无线电通知了它。）我们潜到50米深的地方，以免被它侦察到，同时作好应付深水炸弹的准备，还关闭了整个冷却系统，和所有的发电机器。

“然而，就在几分钟以后，在距离我们的潜艇不远的地方，发生了天崩地裂的爆炸。原来有六枚深水炸弹在我们四周爆炸。目标是我们，在我们周围海底85米的地方、深水炸弹不停地投下，持续了15个小时，甚

至有几十个炸弹就在离我们 17 米左右的地方爆炸,的确,当时我们的处境是十分危险的,因为如果深水炸弹距离潜水艇不到 5 米的话,潜艇就会被炸出一个洞来。当时的我们,必须得保持镇定,奉命静躺在自己的床上。我几乎吓得无法呼吸。虽然,潜水艇的温度几乎有 40℃,可我却怕得全身发冷,一阵阵冒冷汗。终于,15 个小时后攻击停止了,显然那艘布雷船用光了所有的炸弹后开走了。然而,虽然仅仅是 15 个小时,在我看来,感觉好像有 1500 万年。我过去的生活场景,不断在眼前出现,我记起了做过的所有的坏事和曾经担心过的一些很无聊的小事。我曾担忧过,没有钱买房子,没有钱买车,没有钱给妻子买好衣服。下班回家,常常和妻子为一点芝麻事吵架。我还为我额头上一个小疤,一次车祸留下的伤痕而难过。

“然而,在多年之前,那些令人发愁的小事,在此刻,在深水炸弹威胁我的生命时,却显得那么渺小。从那次以后,我对自己发誓,如果我能躲过这一劫,如果还有机会再看到太阳和星星的话,以后永远不会再忧愁了。就是在这个短短的 15 个小时里,我从生活中明白的道理,比我在大学念四年书学到的要多得多。”

事实上,很多时候,人们都能做到勇敢地面对生活中那些大的危难,但是总是会对一些小事搞得情绪低落,甚至无所适从。企业家柏德先生也常有类似的感叹:“我的员工能够做到尽职尽责地从事危险而又艰苦的工作,可是,我却知道,有好几个同办公室的人彼此不说话,因为担心别人把东西放乱,而影响到自己,或者占了自己的地方。”

权威人士认为,“小事”如果发生在夫妻生活里,还会造成“世界上半数的伤心者”。芝加哥的约瑟夫·沙巴士法官,在仲裁过四万多件不愉快的婚姻案件之后说到:“婚姻生活之所以不美满。最基本的原因往往都是一些小事。”

哈佛人说：请停止担忧那些不重要的小事情吧！这些小事只想要把我们绑住，耗损我们的心力，我们浪费太多的力气在小事上面，以至于无法专注其他更重要的事情，也无暇注意生命中更美好、更伟大的事物。因此，下次再碰到不如意的事时，用旁观者的心情，冷静地看待这些事，超然于这些事情之上。

很多事情不是我们都能够完全控制局面或只要努力就能解决的，有许多事我们只能做到尽力与负责就可以了。正所谓“谋事在人，成事在天”。不要为琐事烦恼，也不要为小小的险阻吓退。每个人都有长远的想法，有伟大的抱负，渴望去追求巨大的成就。明白了这一点，我们就不会因遭遇外界的压力和痛苦而使自己也变得郁郁寡欢或烦躁不安。对人世间的痛苦我们都会产生同情，这是正常的合乎人性的反应。但我们也要与它保持适当的距离，只有这样，才是处理痛苦的妙方，也是让自己生活得更好的唯一方法。

比上不足是挫败，比下有余是升格

哈佛大学的学生常被这样教导：人最大的快乐来自自己的心灵。一个人，无论聪明愚笨，都会有得失成败，谁都不可能只享受成功的喜悦，而不遭受失败的痛苦，只有在得失成败之间保持一颗平常之心，才会摆脱贫得意时的狂妄自大和失意时的萎靡不振。

人要有进取心是好事，但是在物欲面前，更要保持一颗平常之心。

这是一个真实的故事，故事发生在美国的俄亥俄州。

在1856年的某一天，在亚历山大的某商场发生了一起影响很大的盗

窃案，共失窃 8 块金表和 16 万美金，这在当时，可是相当庞大的数目。

然而，就在这个盗窃案尚未破获以前，一个洛杉矶商人到这个城市批发货物，他把 4 万美元现金携带在了身上。当他到达下榻的酒店后，先办理了贵重物品的保存手续，接着将钱存进了酒店的保险柜中，随即出门去吃早餐。

在酒店的餐厅里，他听见邻桌的客人在谈论那个金表失窃案，虽然那个失窃案算得上在当地很严重的事情，但是这毕竟是一般社会新闻，这个商人并不当一回事。

在第二天吃饭时，他又听见有人讨论此事，他还听到有人用 2 万美元买了 3 块金表，转手后即净赚 4 万美元，其他人纷纷投以羡慕的眼光说：“如果让我遇上，不知道该有多好！”

然而，这个商人并不以为然，他很怀疑地想：“哪有这么好的事？”

奇怪的是，在吃午饭时，那个话题居然又一次被大家谈论着，他吃完饭，回到房间后，忽然接到一个神秘的电话：“你对金表有兴趣吗？老实跟你说，我知道你是做大买卖的商人，这些金表在本地并不好脱手，如果你有兴趣，我们可以商量看看，品质方面，你可以到附近的珠宝店鉴定，如何？”

这个商人听到后，开始有所想法了，他开始回想几次听到的人们的谈论，心里在想难道这是真的，他不禁怦然心动，他想这笔生意可获取的利润比一般生意优厚许多，所以他便答应与对方会面详谈，结果以 4 万美元买下了传说中被盗的 8 块金表中的 3 块。

但是一天，他仔细观看金表，他忽然觉得有什么地方不对劲，于是他将金表带到熟人那里鉴定，没想到这些金表居然都是假货，全部只值 2000 美元而已。最后，商人报了案，直到这帮骗子落网后，商人才明白，打从他一进酒店存钱，这帮骗子就盯上了他，而他一整天听到的金表话

题,也是他们故意安排设计的。

没错,歹徒早就做好了计划,如果第一次商人没有上钩,接下来,他们还会有许多花招准备诱骗他,直到他掏出钱为止。

其实,在我们周围,因为贪财,爱占小便宜的心理,而最终导致迷失方向的人有很多,而因贪婪而丧失良心的人也随处可见。要知道:贪婪不仅可怕,也是导致许多人失败的原因。

贪婪的人,自私自利的人往往目光短浅,所以他们只知道眼前的利益,看不见身边隐藏的危机,也看不见自己生活的方向。

正如著名作家托尔斯泰所说:“人的欲望越小,他的人生就越幸福。”这话蕴含着深刻的人生哲理。没错,人的欲望越大,人就会越贪婪,那么他的人生越易致祸。古往今来,被难填的欲壑所葬送的贪婪者,多得不计其数。

其实,那些贪欲越大的人,往往生活在日益加剧的痛苦中,而不能自知,他们的欲望一旦无法获得满足,他们便会失去正确的人生目标,陷入对蝇头小利的追逐。

其实,每一个人所拥有的财与物,无论是房子、车子还是金钱,不管是有形的财富,还是无形的资产,没有一样是属于你的,这些财物从根本上来说,也只是暂时寄存于你,或者让你暂时使用,或者让你暂时保管而已。所以,聪明人懂得把这些财富统统视为身外之物。

这正如同上面故事中的那个商人,他明知道金表是“赃货”,但因为被自己的贪念所惑,最终抗拒不了骗子的诱惑而自食恶果,损失的不仅仅是钱财,还有他的良知和法律责任。

哈佛人认为:不去贪图“身外之物”,不但是超越世俗的大智大勇,也是放眼未来的豁达襟怀。谁能做到这一点,谁就会活得轻松,过得自在,遇事想得开,放得下。身上修筑的这个无形的“桃花源”,才会花香四溢,

心情才会舒畅，生活才会既多姿多彩又清馨安逸。

因此，如果你不想把自己置于危险之中，便要开阔自己的视野，打开心胸，如此才能看见前方的美丽风景。

静下来想想，你会发现，其实一切很正常，也很自然。在我们的生活中，实在有太多乐趣了，如果不工作，不赚钱，怎么来享受这些乐趣呢？人生幸福与快乐的动机就是这么简单，要说保持活力的充电器，那无疑就是对生活的热爱了。

因此，也有人对成功的定义就是要“开心”，要“感觉好”。当你遇到不顺心的事的时候，要学会自我宽慰，自我开导，正所谓：“比上不足，比下有余”，这时，烦闷自然也就随着一笑而散去了。

有时候，人的很多烦恼都是因觉得不如周围的人，自己在那里庸人自扰而生出来的，正所谓“世上本无事，庸人自扰之。”其实，他人肯定会有不如你的地方，但也不可能没有任何优点，总会有比你强的地方，因此，如果他人过得比你好，说明他某些方面还是比你强，一旦你想明白了这个道理，也就不会有心结了。如果你还是想不开，那就跟那些不如你的人比比，做一回阿Q！

每个人都应该有一个比较切合自己实际的自我期望值，要承认人是有个体差异的，你不可能什么都比别人强，既要看到自己的优势，也要承认自己的不足。要允许自己在某些方面不如别人。要有“比上不足，比下有余”的心理，坚信“天生我材必有用”，只要自己尽力了，就不要因为没有达到既定的目标而有过多的自责。这样，你的心理肯定可以宽慰许多。

所谓知足常乐，更是一种大智慧。

当心“馅饼”是“陷阱”

在我们的生活中，常常也会有很多的“馅饼”不期而至，当它对于你来说是唾手可得时，很多人就会出现心态失衡，为了虚幻的“影子馅饼”而失去更多东西，最糟的结果是剥去“馅饼”皮，你才后悔莫及，原来空欢喜一场，得到的只是陷阱而已。

下面这个故事是关于招聘的，而且这也是一个真实的故事：

有一家大公司，由于业务需要，公司正准备招聘 4 名高级职员，分别是业务部和发展部的主任助理，待遇自然比较丰厚。因此，来应聘的人也很多，对于每一个应聘者来说，竞争是激烈的，而波特凭着良好的资历和优秀的考试成绩，很荣幸地成为 10 名复试者中的一员。

人事部主任麦克先生告诉波特，公司的复试主要是由公司的董事长兼总经理贝克先生主持。贝克先生是一位闻名于全球的大企业家，他由一个小小的报童发展到今天美国最大的广告代理公司的董事长、总经理，可以说他的个人经历充满了太多的传奇色彩。应该说，用年轻有为来形容他并不为过，因为他年龄并不很大，据说只有 40 岁上下。波特听到这个消息，非常紧张，一连几天，从英语口语、广告业务及穿戴方面都做了精心准备，以便在贝克面前顺利“推销自己”。

开始时，是单独面试，轮到波特的时候，他一走进小会客厅，坐在正中沙发上的一个人便站起来，波特猜测，他应该就是贝克先生。

“噢，my god！是你？！你就是……”贝克先生说出了波特的名字，并且快步走到他面前，紧紧握住了他的双手。

贝克先生继续说道：“原来是你！我找你找了很长时间了。”贝克先生露出一脸的惊喜，激动地转过身对在座的另几位主管嚷道：“先生们，向你们介绍一下：这位就是救我女儿的那位年轻人。”

波特的心狂跳起来，还没容得他说话，贝克先生把他一把拉到旁边的沙发上坐下，说道：“我划船技术太差了，结果女儿掉到了湖中，要不是这位年轻人就麻烦了。”他又对波特说：“真抱歉，当时我只顾照看女儿了，也没来得及向你道谢。”

波特竭力控制着自己的心跳，尽力控制自己紧张的情绪，他说道：“很抱歉，贝克先生。我以前从未见过您，更没救过您女儿。”

贝克先生一边说着，又一把拉住波特：“你不记得了吗？今年的5月6日，中心公园……不会有错，肯定是你！我当时还记得你脸上有块痣。年轻人，没错，就是你。”贝克先生一脸的得意。

波特站起来：“贝克先生，我想您肯定弄错了。我没有救过您女儿。”波特说得很坚决，反而令贝克先生一时愣住了。但是，很快，他又笑了：“年轻人，我很欣赏你的诚实，我决定：免试了，祝贺你成为我公司的正式员工。”

的确，波特幸运地被录用了。有一次，波特和人事主任麦克先生闲聊，他问麦克先生：“救贝克先生女儿的那位年轻人找到了吗？”

“哦，贝克先生的女儿？”麦克先生一时没反应过来，接着他大笑起来，“他女儿？有7个人因为他女儿而被淘汰了。其实，贝克先生根本没有女儿。”

如果我们能够以平常心面对这些飞来之喜，也许我们收获的不仅仅是一个“馅饼”，就像故事中获得工作的主人公一样。

当然，除了做到“宠辱不惊”外，我们还需要有一颗诚实的心。

本来很简单的事情，某些人为了把事情做得达到自己理想的状态，

把它搞得十分复杂。这世界原本是简单的,却让有些人把它搞得似乎到处是机关、到处是陷阱。

但是,无论世界怎么发展,怎么变化,诚实、真、善、美是不可能丢掉的,这些才是人类最真实的东西,是亘古不变的。

“馅饼”与“陷阱”只有一字之差,我们的命运好坏也将在这念之间。

然而,相比之下,如果你抱着得而不喜的态度去看待“馅饼”,才可谓是个明智之举呢?

居里夫人是一位原籍为波兰的法国科学家。她与她的丈夫皮埃尔·居里都是放射性元素的早期研究者,他们发现了放射性元素钋(Po)和镭(Ra),并因此与法国物理学家亨利·贝克勒尔分享了1903年诺贝尔物理学奖。之后,居里夫人继续研究了镭在化学和医学上的应用,并且因分离出纯的金属镭而又获得1911年诺贝尔化学奖。

在1895年,居里夫人和比埃尔·居里结婚了,在他们新生活开始的地方——他们的新房里家具很简单,除了一张床,一个衣柜以外,只有两把椅子,剩下的就是他们搞研究用的各种仪器和设备。丈夫觉得椅子太少,建议多添几把,以免客人来了没地方坐,而居里夫人却说:“有椅子倒是好,可是,客人坐下来就不走啦。为了多一点时间搞研究,还是算了吧。”

即使到了1953年的时候,居里夫人的年薪已增至4万法郎,在那个年代,4万法郎可是一笔非常大的数目,这足以使她的家庭生活过得非常的舒适与安逸,但她仍然保持着“吝啬”的习惯。她每次从国外出差回来,总要带回一些宴会上的菜单,因为这些菜单都是很厚很好的纸片,在背面写字很方便。因此,有人会说居里夫人的一生“像一个匆忙的贫穷妇人”。

的确，居里夫人天下闻名，为全人类作出了巨大的贡献，但她既不求名也不求利。她的一生可谓是硕果累累，她获得各种奖金 10 次，各种奖章 16 枚，各种名誉头衔 117 个，但是她对这些荣誉并不在意。有一天，一位朋友来家里做客，忽然看见居里夫人的小女儿正在一旁玩弄着英国皇家学会刚刚颁发给她的金质奖章，于是十分惊讶地说道：“居里夫人，能得到英国皇家学会的奖章是至高无上的荣誉，你怎么能给小孩子玩呢？”然而，居里夫人却很平静并且笑了笑说：“我是想让孩子从小就知道，荣誉和玩具没有什么两样，只能玩玩而已，但绝不能看得太重，否则就将会一事无成。”

在继居里夫人和她的丈夫比埃尔·居里获诺贝尔奖之后，由居里夫人培养成才的孩子们也取得了非凡的成就，他们也相继获得了诺贝尔奖，他们的长女伊伦娜，是一位核物理学家，她与丈夫约里奥因发现人工放射物质而共同获得诺贝尔化学奖，而小女儿艾美，是一位音乐家、传记作家，她的丈夫也曾以联合国儿童基金组织总干事的身份荣获 1956 年诺贝尔和平奖。

居里夫人淡泊处世，冷对人生，得而不喜，失而不忧的人生境界，值得现代人借鉴。

当今是一个信息化的时代，也是一个浮躁的时代，能够安静下来，看一本书、听一首歌、写一行诗，似乎都成了一种奢侈。其实，只要宁静、淡泊，随时调整自己的心态，就会活得充实、轻松。

无独有偶，爱因斯坦也有这样的思想境界。1952 年以色列国鉴于爱因斯坦科学成就卓越，声望高，加上他又是犹太人，当该国第一任总统魏兹曼逝世后，邀请他担任总统职务，但爱因斯坦婉言谢绝了，并坦然承认自己不适合担任这一职务。确实，爱因斯坦是一位伟大的科学家，这是他终生努力奋斗才实现的目标。如果他当总统就未必会有多大建树，因

为他从未显示过这方面的才华,也未曾为此目标作过努力和奋斗。

其实,一个人的成长,并不在于在成长过程中的得与失,重要的是学习如何对待得与失。就好像聪明的人一样,他们从不担心失去什么,他们只会思考应该得到什么;相反,那些愚笨的人,则只会在乎那失去的一丁点东西,从不曾知道自己真正要的是什么。就像法国的一位大思想家曾经说过的一句充满智慧的话:“什么都想得到的人,最终,他什么都得不到。”

同样的道理,丢失了身外之物,而不因此失去自我的人,肯定会获得更多的机会;然而不曾丢失任何东西的人,却往往会因为找不到自我,而最终将会失去一切。因此,对于每一个人来说,暂时的挫折与失败并不可怕,而保持自我,才是最重要的。有时候,不曾有过挣扎的考验,付出的代价会更大。

哈佛人的精神告诉我们:如果我们所得到的是我们从来不曾拥有的,又有什么好喜的呢?淡然视之吧。

大不了从头再来

在这个世界上,有阳光就必定会有乌云;有晴天就必定有风雨。这是一种很正常的自然现象。然而,如果你留心观察会发现一种有趣的现象:从乌云中挣脱出来的阳光,会比从前更加灿烂、夺目,而经历过风雨后的天空,才能出现美丽的彩虹。每一个人都希望自己的生活中能够多一些快乐,少一些痛苦,多些成功,少些挫折。可是命运却似乎总爱捉弄人、折磨人,总是给人以更多的失落、痛苦和挫折。此时,我们要知道,困

境和挫折也不一定会是坏事。它可能使我们的思想更清醒,更深刻,更成熟,更完美。

有这样一个美国小伙子,他可以说是穷困潦倒,就算把身上全部的钱加起来都不够买一件像样的衣服,但是,即使在这个时候,他仍执著地坚持着自己心中的梦想,他的理想是做一名影视演员,拍电影,当明星。

他曾经研究过,在当时的好莱坞共有 500 家电影公司,他不止一遍地逐一数过。后来,他又根据自己认真拟定的路线与名单,带着自己写好的、为自己量身定做的剧本前去拜访。但是,他跑遍了所有的电影公司,没有一家愿意聘用他。

在经历了百分之百的拒绝之后,这个小伙子并没有因此而灰心,他从最后一家被拒绝的电影公司出来之后,他又从第一家开始,继续他的第二轮拜访与自我推荐。

然而,这次并没有比上次有所突破,这 500 家电影公司又回绝了他。

于是,他又进行了第三次拜访,但是结果仍与第二轮相同。这位年轻人又开始了他的第四轮拜访。也许是上帝被他的执著精神感动了,当拜访完 359 家,第 360 家电影公司的老板居然破天荒地答应愿意让他留下剧本先看一看。

终于,几天后,他得到了那个影视公司的通知,请他前去详细商谈。

然而,就在这次商谈中,这个年轻人成功了,这家公司决定投资开拍这部电影,并请这位年轻人担任自己所写剧本中的男主角。而这部电影名叫《洛奇》。

这位年轻人的名字叫席维斯·史泰龙。翻阅现代电影史,这部名叫《洛奇》的电影与这个日后红遍全世界的巨星都被我们世人所知。

很多时候,我们自认为“不走运”,于是伴随我们的可能是消极抑郁、悲观绝望等情绪。“假如生活欺骗了你”,以至于对自己打击太大时,不

妨换一种心态去思考。我们应该知道，世界上有许多事情，是不可能完全符合我们的心意的。同时，我们每一个个体的力量，也是有一定限度的，因此，请不要让这些不尽如人意的事情成为自己的困扰，学会把它们当成人生道路上必须要跨越的沟沟坎坎。

我们常说要有一颗平常心，其实平常心就在于选准自己的道路，然后持之以恒地走下去。选择自己的道路，可以凭自己的兴趣，或所学习的专业去选择，也可以在工作中，在生活中去发现适合自己的道路。

别人的路不是自己的路，自己去走了，就有了自己的路。面对一些坎途不要退缩，不要气馁，一次两次走不过去也不要紧，要记住，大不了，我们可以从头再来。

请大家记住这句哈佛格言：对必然的事，要轻快地去承受；挫折与坎坷并没什么了不起，大不了，我们从头再来。

的确，世事难以预料，倒霉和不幸的事谁也不想发生，但如果发生了，你应怎样去面对呢？生活的挫折和磨难来临时，我们应以一颗乐观、豁达、健康的平常心面对，这样生活会美好得多。

有这样一个故事：一天，一个人去出海，在他坐在轮船的甲板上休息的时候，突然一阵大风吹过，把他新买的帽子刮到了大海中，只见他用手摸了一下头，看看正在飘落在海面上的帽子，又继续看起报纸来。这时，他旁边的人，对他的行为感到大惑不解：“先生，你的帽子被刮入大海了！”“知道了，谢谢！”他很不以为然，并且继续看报。“可是那顶帽子至少值几十美元呢！”“是的，没错，不过我现在正在计划如何省钱再买一顶呢！帽子丢了，我很心疼，可它还能回来吗？”说完那人又继续看起报纸来。

相信许多人都经历过丢失某种重要或心爱之物的经历，这些多多少少都会在我们的心理上投下痕迹，有时甚至因此而备受折磨。究其原

因,就是我们没有转变心态去看待失去,没有从心理上承认失去,而只是关注于已不存在的东西,而没有想到去创造新的东西。

人世间时常会有许许多多自己想出的烦恼和麻烦。烦恼会给我们带来很多的麻烦,因为它令我们感到无助、劳累。

其实,每一个人的人生总是在不断地经历着失去和拥有。你拥有快乐时,便会失去烦恼;得到幸福,丢掉悲伤。不管将来你要怎样选择,最重要的是自己能够开心地面对。

既然生活中,我们难免会失去,然而如果失去什么之后,我们再失去快乐的心情,岂不是失去得更多吗?



哈佛人认为:人之所以会备受折磨,从根本上来说,就是因为我们没有调整心态去面对失去。这种观点告诉我们这样一个真理:一个人有什么样的心态,他就会有什么样的人生。因此,心态才是自己真正的主人。

如果你不能让自己悸动的心安顿下来,让浮躁的心沉静下来,将软弱的心坚强起来,让骄傲的心谦虚起来,又如何能够主宰自己的命运呢?

有一位著名的推销大师,在他即将告别自己的推销生涯时,他接受行业协会和社会各界人士的邀请,进行了一个告别职业生涯的演说。

那天去听演讲的人很多,会场上几乎座无虚席,人们在耐心地等待着那位最伟大的推销大师做他人生最精彩的演讲。就在大幕徐徐拉开时,人们注意到在演讲台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了能撑起这个铁球,台上搭起了高大的铁架。

只见一位慈祥的老者在观众异常热烈的欢呼声中走了出来，他站到了大铁球的面前。他穿着一件红色的运动服，脚下是一双白色胶鞋。

人们不知道他要做出什么举动，都在十分惊奇地看着他。

就在这时，有两位工作人员抬着一个大铁锤走上了台，并放在老人的面前。然后，主持人说：我们需要两位身体强壮的人到台上。好多年轻人都站起来，转眼间已有两名动作快的跑到了台上。

这时，老人和到台上的两个年轻人讲了规则，请他们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。

只见其中一个年轻人举起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向铁球砸去，瞬间发出了一声震耳的响声，然而，那吊球却丝毫没动。于是，他就用大铁锤一下接一下地砸向吊球，但是很快他就气喘吁吁。

这时，另一个人也不甘示弱，他和前一个人一样，接过大铁锤把吊球打得叮当响，可是铁球仍旧一动不动。

此时，台下逐渐安静了下来，人们不再呐喊，大家好像看准了认为那是没用的，就等着老人做出什么解释。

会场平静下来以后，大家看到老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地面对着那个巨大的铁球。他很有规律又很有节奏地用小锤对着铁球“咚”地敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤“咚”地敲了一下。这时，人们也在奇怪地看着，老人就那样敲一下，停顿一下，就这样持续地做。

时间慢慢地过去了10分钟，20分钟……会场早已热闹了起来，甚至有的人干脆叫骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。但是，老人并不理会他们，仍然一小锤一小锤地敲着，好像根本没有听见人们在喊叫什么。甚至有人开始愤然离去，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累了，会场渐渐地安静下来。

然而，大约在敲击动作进行到35分钟的时候，坐在前面的一个人突然喊了起来：“球动了！”瞬间，会场立即变得鸦雀无声，人们目不转睛地看着那个铁球。那球以很小的摆度动了起来，如果不细看很难察觉。老人此时并没有停下来，而是仍旧一小锤一小锤地敲着，人们好像都听到了那小锤敲打吊球的声响。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，拉动着那个铁架子“哐、哐”作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。

这时，老人面向观众，开口讲话了，但是他只说了一句话：在成功的道路上，如果你没有足够的耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的时间去面对失败。

很多人以为成功很难，成功要付出太多，成功会很痛苦，就不去想和追求。那是不是不成功就很舒服、很自在、很潇洒了？当然不是，事实上，不成功才真的更难。如果你不能成功，你必须学会去面对失败。生活在贫困线上的人面对的是吃饭、挨冻、生存这样的大事，这是涉及生死存亡的大事，他们的心理压力会小吗？他们甚至可以用健康、犯罪甚至用生命去拼，只是为了换取生活中最基本的需要。他们付出的代价是巨大的，他们又何以轻松呢？

人生在世，谁都期望有所成就，但追求成就就必然经历挫折与失败。尤其在社会竞争日益激烈的今天，机会增多，风险也随之增多，失败的概率也随之增加了。这就要求我们必须打破害怕失败的枷锁，用一颗平常心和足够的耐心来接受和面对失败！

因此，在失败的时候，你最需要的是能看到自己的优点，并且告诉自己，一切还有希望。比如，你的上司异常生气地斥责了你，给了你一个非常差的评价。请不要因此而灰心、失望，想想自己的优点与长处，并把它

们列出来写在纸上,反复地看几遍,告诉自己:“我还有很多优点,只是他没有看到而已。”其实,人最重要的是,能够做到从哪里跌倒,就应该从哪里爬起来。不怕犯错,就怕不知道如何改正错误。

因此,在不如意的时候,只要你能保持平常心和耐心,失败也会在你面前低头的。

不要带有“虚荣”和“麻烦”的想法

哈佛人的观点是:生活中,人们因美好的期望而感觉到生活的多姿多彩,但是,并不是每件事情都能按照我们的意愿所进行的,期望落空是常有的事。人们总说,希望是美好的,现实是残酷的,的确,期望落空是人生经常要面对的败局,但如何承受打击,如何面对这个败局是我们的最大挑战之一。面对生活中的一些事情,有时会让我们产生挫折感和失望感。譬如:

有时做一件事情觉得自己能力不够或没有成功或没有朝自己期望的方向发展,甚至完全背离。

有时觉得别人对自己的感情或者行为不像自己想像中的那样,如被朋友误会,被爱人抛弃等。

有时生活似乎很喜欢和你开玩笑,越是期望得到的东西却得不到,越是盼望达到的终点越是到不了。

像这样的事还有好多好多,一旦发展严重,或是感觉对自己的打击太大,就会使挫折感和失望感走向极端——彻底地失败以至绝望。

当人处在失败的痛苦中时,往往会产生三种心理反应:或怨天尤人,

或自怨自艾，或彻底放弃努力。让我们看看下面的例子：

贝里兢兢业业地工作，状态很好，一直期望有一个提升的机会。他的老板也曾说，他将要被提升。于是他开始设想新的职位可能带来的变化：薪金会增加，能够住进更好的房子，工作也更加轻松、有趣……不幸的是，在预期提升前的两个月，公司被兼并了，提升一事被搁置。更糟糕的是，新公司启用了他们原有的职工。贝里发现，他一直渴慕的职位被一个年轻人顶替了。他为此深感愤怒，继而陷入抑郁。与提升有关的所有计划、期望和目标全都化为泡影。他反复考虑这件事的不公平性，却没有能力改变现状。他告诉自己，事情从来都不会对他有利，再努力也是白费。其实他的思想正在进行一场永远不会胜的战斗，因为，他总感觉自己是个失败者。

有时我们之所以会失败，会产生挫折感，是我们对生活抱着太多的“应当”和“必须”。一旦生活不是我们想像的样子，就失望了，就感觉这个世界抛弃了自己，就会放弃努力。

很多时候，我们总是会认为一些事情、自己或他人“应当这样或不应当那样”。然而，我们每一个人都只是生活中的一部分，生活永远都不会受某一个个体意志的支配，更不会以我们的意志而转移，它总是按自己的既定模式进行着。有人认为，我们不应当面临死亡的结局。他们不愿接受死亡的现实，所以大发脾气，认为“生活不应当是这个样子”。有时，我们会很霸道地“必须”阻止了我们接受现实，使我们无法处理好情绪，更无法寻找解决问题的最佳办法。

但是，我们并不知道，当你用“应当”去要求他人时，别人一旦不按你说的做，这就会令你很失望，你也会因此对他们产生愤怒。其实，强硬的“应当”降低了我们对待挫折的承受性和处理能力。正如我们即将看到的，“应当”会导致失望，继而会造成严重问题。事实上，人们的

痛苦来源于自身的挫折感,是我们对自身或对他人的过高要求所导致的。有时,人们会过分地追求某些理想,甚至会认为放弃理想让自己感到很绝望。

当我们用强烈的“应当”意识要求自己时,例如“我应当更加努力的工作”,“我不应当犯错误”,“我不应当生气”。一旦我们没有满足这些“应当”的要求,我们就会感到失望。当我们以专横的“应当”要求自己时,我们不可避免地会掉进自我埋怨的陷阱。

所以,摆脱挫折的第一步,就是摒弃一切“应当”和“必须”的想法与心态,接受现实,然后再乐观而努力地去改变它。没有什么不可以的,只看你愿不想做!

停止抱怨和牢骚

哈佛人认为:生活就是不公平的,当一个人遭遇了不公平对待时,他会不停地抱怨命运,认为生活亏欠了他,认为没有人的命会比他的苦,认为自己是世界上最不幸的人。他会自怜自艾,仿佛这个世界只对他自己不公。其实,这又有什么意义呢?

法国大文豪维克多·雨果曾被当权者驱逐出境,流落到英吉利海峡的泽西岛上。每天当太阳快下山的时候,他都会坐在能俯瞰海港的长椅上,面朝大海,陷入冥思苦想之中。许久之后,他总是缓缓地然而却坚定地站起来,在地上捡起一堆石头,一块块地掷向大海。掷完了,就面带微笑,带着一副变得豁然开朗的神情离去。他每天的这一举动终于引起了人们的注意。一天,一个大胆的孩子走上前来问他:“为什么你要到这里

来，还向海里扔这么多的石头？”经过一阵沉默，雨果严肃地说：“孩子，我扔到海里的不是石头，我扔掉的是‘自怜’。”雨果最终战胜了自怜，没有让那无益的自怜夺去自己的斗志。他因而也战胜了逆境，创造了自己的辉煌，成就了自己的事业。

亲爱的朋友，把我们现在的情形与雨果做个对比，你还认为你是受伤最深的人吗？你还会埋怨生活对你一个人的不公平吗？如果你总觉得周围一片黑暗，也许那是因为你自己背向太阳，遮去了太阳的光辉。请你转过身来，面向光明，然后，像雨果扔石头那样，扔掉那自怜的抹泪布！不要给自己太多的借口，这样，你就能睁开泪眼去发现生活中的美，给自己力量，去适应逆境；你就能腾出手来紧握自信的刀剑，披荆斩棘，开拓前行的道路。

自怜是人们自尊、自爱、自励、自信的对立面，是不健康的。自怜会扼杀你的锐气；自怜会侵蚀你的精神灵魂；自怜会消磨你宝贵的时间。自怜会成为羁绊你冲出逆境的最大敌人，甚至可以说，自怜发展下去，将使人一无所有。时间的轮盘从不会因弱者的呼唤而停留。如果你还想成就一番事业的话，那么你就必须摆脱自怜的束缚。

思维的恶性发展，是不自信的体现，而且它往往导致恶性循环。

例如，身处绝望时，你会想到放弃，不想做任何努力，因为在你看来努力的结果还是一样的失败，不会取得任何的进展。而一旦你的这种思维致使你没有一点突破的时候，就会认为自己无用，而这种自身无价值感会使你更加绝望，认为自己的存在已经没有任何意义，生活只会捉弄你。还不如……

一旦思维陷入这种恶性循环，才是我们自身的可怕绝境，所以一定要设法摆脱。你应告诫自己：尽管现在我没有突破，但这并不等于我是个没有用的人，只是我的付出还不够，因此我需要更积极地努力。应该

用你的积极表现鼓励自己，欣赏自己的努力，欣赏因为自己的努力而取得的一点成果，取得的进展。



哈佛的素质教育中经常会引用这样一个故事：

有一位年轻人，终日愁眉不展，老是埋怨自己时运不济，发不了财。于是，一天，走过来一个白发苍苍的老人，问：“年轻人，你因为为什么不快乐？”

“我就是想不明白，为什么我总是这么穷？”

“穷？怎么会呢？你很富有嘛！”老人由衷地说。

年轻人听了老人的话，问道：“这从何说起啊？”

老人又说道：“假如现在斩掉你一个手指头，给你 1 千元，你干不干？”

“当然不干。”年轻人很果断地回答。

“那么，假如斩掉你一只手，给你 1 万元，你干不干？”

“不干。”小伙子回答得很干脆。

“那么，如果让你失掉双眼，给你 10 万元，你干不干？”

“不干。”

“如果让你马上变成 80 岁的老人，给你 100 万呢？”

“不干。”

“如果让你马上死掉，给你 1000 万，你干不干？”

“不干。”

“是啊，这就对了，既然你已经拥有超过 1000 万的财富，为什么还哀叹自己贫穷呢？”老人满意地问道。

此时的年轻人一语不发，但是，他好像突然什么都明白了。

是啊，没有人会希望自己遇到挫折，更不愿意自己处于困境，但是境遇的好坏与否并不能以我们的意志为转移，它们总是常常光顾你：工作失误、竞争失利、失恋、离婚以及天灾人祸等，可以说是无处不有、无人不遇，甚至有时会使人筋疲力尽，走投无路。因而，人们总是会认为挫折、困境是坏事。

其实，人的脑子是永远闲不住的，当它感到空虚时就会胡思乱想。俗话说：烦久则厌，闷久则愁。因此，如果我们能够用平常心，乐观豁达地去看待这个世界，你就会发现其实逆境只是我们每个人的一种必然经历。不管你是否害怕它，它都会来。

其实，你可以换一种心态，比如当你早上醒来的时候，发现自己还能自由地呼吸，你应该感到幸福，因为你比在这个星期中离开人世的人更有福气。

根据联合国的调查数据显示，目前全球大约有 36 个国家正处于粮食危机当中，其中，大约有 8 亿人处于饥饿状态，以第三世界的粮食短缺问题最为严重。在发展中国家，大约有两成人不能得到足够的粮食，更严重的是，在非洲大陆，约有三分之一的儿童处于长期营养不良的状态。目前全球每年大约有 600 万学龄前儿童因为饥饿而夭折！

因此，相比之下，享受着衣食无忧的你应该是富有的，如果你的银行卡里还有存款的话，你的钱包里还有现金，你应该感到庆幸，因为你已经跻身于世界上最富有的 8% 之列了！如果你的父母仍然健在，并且没有分居或离婚，家庭和睦的话，那么你已属于稀少的一群。如果你能抬起头，面带笑容，并且时常内心充满感恩的心情，你是真的幸福了——因为

世界上的每一个人都可以这样做,但是他们却没有。如果你能握着一个人的手,拥抱他,或者只是在他的肩膀上拍一下……应该相信你的确有福气了。

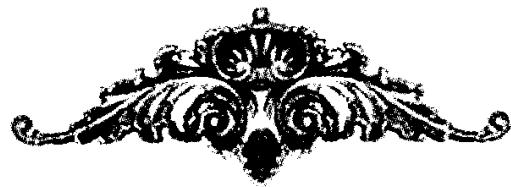
一次,一位女作家在纽约的街头遇到一位卖花的老太太。看得出老人的生活不富裕,甚至可以算是非常穷困,因为她的穿着很破旧,身体看上去也很虚弱,但脸上却满是喜悦。女作家上前挑了一朵花,对老人说:“你好像看上去很高兴。”老人说:“为什么呢?一切都这么美好。”听了老人的话,女作家又说:“看得出,你很能承担烦恼。”老太太接着说了这样一句令她吃惊的话:“耶稣在星期五被钉在十字架上的时刻,那是全世界最糟糕的一天,但是三天后就是复活节了。所以,当我遇到不幸时,就会等待三天,一切就恢复正常了。”

是啊,一个如此平凡的卖花老人,却有着一颗如此不平凡的看待生活的心。她懂得用一双乐观的眼睛去看待生活,她也得到了生活回报给她的快乐。

人生在世,不可能一帆风顺,一切如意,困难与挫折常常与我们不期而遇。如果没有精神准备,就会被搞得晕头转向,意志消沉,甚至悲观绝望。

因此,要记住:当你遭遇困难和挫折,当你处于痛苦而不能自拔的时候,请不要灰心,不要绝望,因为即使此时此刻你已经失去了一切,但你仍然拥有着你最宝贵的生命。请试着对着镜子露出自信的微笑,因为当你用笑脸来迎接生活的时候,生活必定将最美好的一面呈现给你,快乐就会重新出现。时间终究会冲淡一切伤痛,唯有快乐,生命才会成为永恒。

第四堂课



努力排除所有的障碍

——以奋进精神作为前进的力量

人类过去和现在的努力已经排除了知识路途中
的许多障碍，让我们继续努力去排除剩余的障碍。

——哈佛第十九任校长 昆西

永不放弃理想和信念

在希腊帕尔纳索斯山的神殿门上，写着这样几个字：认识你自己。几千年来，人们一直视它为太阳神阿波罗的神谕。古希腊哲学家苏格拉底，在讲学时引用最多的也是这五个大字。然而，就是“认识你自己”这句被奉为神谕的话，也是哈佛学子在其学生生涯中听得最多的几句话之一。

在他们走入哈佛的第一天，他们就被告知，哈佛只是他们人生众多驿站中的一个，而梦想才是他们未来的人生之路。因此，无论现在的状况是春风得意，还是糟糕万分，那都不会长久。真正需要做的是：相信梦想，满怀信心地向未来进发。美国前总统约翰·亚当斯也曾这样对世人说过：“哈佛教会了我如何追逐于自己的梦想。”

约翰·亚当斯，在他很小的时候就聪慧过人，因此被人们誉为“神童”。20岁，他获得了哈佛大学法学院的硕士学位，并且成为了一名律师。但是后来，约翰·亚当斯发现政治才是他的梦想与追求。他想让自己的国家有朝一日可以摆脱英国的殖民统治，也想让自己的民族能够与世界各国平等外交，堂堂正正地屹立于世界民族之林。于是，他放弃了自己的律师职业，最终成了美国独立运动的主要领导人之一，与华盛顿和杰弗逊一起，被誉为美国独立运动的“三杰”。

在美国独立战争期间，他临危受命，出使法国和荷兰，参与缔结和平协定，最终，他使这两个当时主要的欧洲大国站在了正为独立而苦苦拼争的美国这一边，打消了英国殖民主义者试图将这个新生的国家扼杀在

摇篮里的企图,为不被当时绝大多数国家所承认的、初生的美国争得了极其宝贵的物质和道义援助。为此,英国人将其视为仅次于美国开国元勋华盛顿的第二号“邪恶人物”,必欲除之而后快。在他出使欧陆期间,英国人派出的刺客对他穷追不舍,曾多次锁定了他那桀骜不驯的身影,但是这都没有使他放弃自己为国家寻求和平外交的愿望,他依然不知疲倦地奔走在各国之间。最终,他出色地完成了自己的使命,成功地为新生的美利坚合众国打开了外交局面。

哈佛学子都坚信这样一句话:当一个人清楚地知道自己灵魂深处的真正渴求是什么,知道哪些东西值得自己不惜一切代价去追求,他就能选择一个终生的努力方向,持之以恒地追求自己的梦想,而不会三心二意,将时间浪费在漫无目的的寻找上。

1911年秋,威尔逊先生,这位有着25年学术生涯的政治学博士、教授、大学校长,在他担任新泽西州州长的第一个任期内,就赢得了“全国最进步州长”的声誉。在他竞选州长的时候,他曾经承诺过要把新泽西州的改革进行到底。威尔逊上任伊始就发誓要在政治机构中像清除毒瘤一样清除党魁,以便“让政治控制的机构必须置于人民手中”,因为威尔逊认为,“政府的职责就在于把为共同利益奋斗的人们组织起来反对追求特殊利益的人们”。一年后,其所实现的目标比他的预期还要多:他相继推出了杰拉初选法、反贪污受贿法。为了使自己的梦想能够更进一步地服务于广大民众,在1911年夏,威尔逊开始了争取总统提名的竞选活动。民众被威尔逊那冷峻的外表、博学善辩的才华和深邃明澈的理智所折服,他最终成为总统,朝自己的理想目标又迈出了成功的一步。

无数的哈佛人的亲身经历告诉我们:一个人认识自己,他就相信自己是什么人,最后他会成为自己心目中的人。无论哲学家,心理学家,还是成功学家,都相信这个结论。无数人的成功经历都为这个结论提供了

佐证。

阿济的家庭很贫穷，在她很小的时候就失去了父亲，一直和她穷苦的聋子妈妈一起生活。她也因此常常受到人们的轻视与嘲笑。

一次，她问妈妈：“我为什么没有爸爸？”

妈妈说：“因为你是一个很特别的小姑娘。”

阿济听了妈妈的话非常高兴，认为自己很了不起。不过，当她成长为一个少女的时候，她知道这种“特别”并不是什么值得高兴的事情。

再后来，阿济不得不辍学去赚钱养家。她找到的第一份工作是在棉花田里做事，用汗水赚取微薄的薪水。

但是，阿济没有被自己的现状迷惑，也没有因为别人的轻视与嘲笑使自己退却。她认为，既然自己生长在一个“特别”的家庭，就要成为一个特别的人。她的方法是：从眼前任何事情做起，只要决定去干，就一定要干得特别好。就这样，她一点一点地提升着自己的人生目标。多年以后，她成为了美国的财政部长。

阿济在南卡罗来纳州大学所作的一次演讲中，向学子们道出了她的成功经验：

“如果我们所面临的情况不尽如人意，总是可以想办法而加以改变。一个人的未来如何，不是因为运气，不是因为环境，也不是因为他生下来时的状况。一个人若想改变眼前充满不幸或无法尽如人意的情况，只要回答这个简单的问题：‘我希望情况变成什么样？’然后全身心投入，采取行动，朝理想目标前进！”

因此，认识自己，重要的是清楚你自己的梦想。无论你的现状多么不如意，只要你坚信自己的梦想，忠实于自己的梦想，并为之付出积极行动，那么，你就能操纵自己的命运，使明天的你，变成你今天喜欢的这个“未来形象”！



哈佛学子常被教导这样一句话：自信力和进取心对一个人一生的发展所起的作用是无法估量的。一个人如果缺乏自信力和进取心，就会缺乏探索事物的主动性、积极性，其能力自然要得到约束。为了充分展现自己，发展自己，在为自己的前程进行规划的时候，一定要使自己以奋进的精神前进。

即将毕业的亨特，一次他向老师提出了一个问题：“现代社会，是标准的学历社会，自然竞争会非常的激烈，一个人往往会因为自己所读的大学不是很好而灰心、失望。其实这也是一种观念导致的，因为先入为主的观念，已深埋在一般人的脑海之中。这常令人感到愤愤不平，但也确实是件无可奈何的事。老师，能说说您的看法吗？”

老师回答道：“如果你真的认为是这样的话，你很可能就会因此而永远地变成那样。道理很简单，你如果认为自己是一个三流大学的毕业生，那么，你就注定要一辈子过着三流的人生。反过来，如果你心中认为：我虽然只是一个三流大学毕业的学生，可是我才不甘愿成为一个三流的人，更不愿意一辈子过着三流的生活。果真能这么想，你就可以过着一流的生活了。”

亨特显然不太理解教师的话语的意思，老师通过他的表情，也仿佛看到了他的想法：“真的是这样简单吗？老师的想法未免太天真了吧！”于是，老师接着说：“当然，社会并不如我们想像中的那么简单。并不是一流大学的最优秀的毕业生，他的未来就一定会美好，他的前途就一定

会光明璀璨。其实，在人生的旅途上，就像没有捷径一样，绝不会有特快车可将你尽早送达目的地，同样的道理，也不会有特慢车的存在。比如说，现实中，那些名牌大学毕业的人，一辈子也在庸庸碌碌的生活，过着平淡的人生吗？但是，同样，有一些人，虽然只有小学毕业，但是却能做一个成功的经营者，每天过着充实而富有活力的生活。这些例子，不都是我们有目共睹的事实吗？”

亨特虽然明白老师的话，但是他仍然觉得事情并非那么简单，他说：“我也常常听到人家都这么开导我、勉励我。但是，这些毕竟都是一些十分特殊的例子。而且在你说话的口气中，不是也暗示着，大部分的杰出人士，是一流大学毕业的；大部分企业的经营者，也是一流大学毕业的。不是吗？”

老师继续说道：“对，你说得没错，问题也就在这里。的确，在我们的社会上，名牌大学毕业的学生的确都很活跃，也很有市场，那么，你想过吗：原因在哪里？差别又在哪里呢？在参加大学考试时，往往只是一分之差的成绩，便被分配到二流学校的人很多，然而这并不能证明他们之间能力的差别就会很大。记得，有一位成功的企业家曾经说过：普通大学毕业的人，是很好管理的人。言下之意，仿佛对名牌大学的毕业生，大有敬而远之之意。老实说，关键就在于此。一流大学的毕业生，他们大都很早就在潜意识中认为自己是一流大学毕业的，所以将来一定会有光辉的前途。正因为有这种意识的存在，反而可以使自己成为真正活跃、有能力的人。”

老师又说：“这实际上就是一种自信力与进取心。就是相信自己必定会成功。”

亨特终于明白了。



人的脑分大脑、中脑、小脑和脑干四部分,由左、右两个大脑半球组成。我们通常说的脑就是指大脑。人的大脑虽然只有身体重量的1/30,但它能令你的心脏每天跳动10万次,令你的心每天泵6800升的血,通过全长6万英里的血管。它能使你眼睛作出1000万种细微的颜色辨别。它还能令你的肌肉——如果全部向同一个方向运动,产生25吨的拉力。大脑容积虽小,潜力却十分惊人。据说一个人大脑所能记忆的信息量与全世界图书馆的藏书(大约7.7亿册)所包含的信息量大致相同。有位专家还把人的大脑潜能用机器来换算,得出了一个有趣的答案:一个人的大脑潜能相当于1000台超级电脑拥有的能力。现在,人类对大脑的研究正在逐步深入。自从科学家发现大脑能分泌荷尔蒙以后,人们对利导思维和弊导思维的生理原因有了进一步的认识。人无论是思考问题或想任何事情时,大脑里都会分泌出一种“荷尔蒙”,它是联结身心的化学物质。大脑通过荷尔蒙向全身传递指令。有人形象地把它比喻为,从纽约往北京拍电报,内容先送到北京的电报局,最后由邮递员将电报送到收件人的手里,荷尔蒙所起的就是电报邮递员的作用。科学家认为,如果没有荷尔蒙,人就不会思考、行动、感觉。现在已知的荷尔蒙有100多种,还有许多荷尔蒙尚未被人认识。

一个人如果总是在想一些好事,想高兴的事时,那么,他的心情也会好起来,他的大脑会分泌出一种叫 β -内啡肽的荷尔蒙,相反,如果老想悲痛的事,烦恼的事,大脑就会分泌出一种有毒的荷尔蒙——去甲肾上

腺素。 β -内啡肽荷尔蒙能提高体内的免疫力,防御疾病,还能引导出想像力,增加记忆力。有毒的荷尔蒙正好相反,它会给人带来疾病,降低免疫力。

俗话说:乐观者长寿,悲观者短寿。这是为什么?因为前者遇事尽往好处想,平时喜欢想高兴的事,愉快的事,这就是本文中所说的利导思维。后者遇事爱钻牛角尖,尽往坏处想,这就是弊导思维。世上的任何事都可以找出好的一面,也可以找出坏的一面。手持半杯水,乐观者会说:“这是半满的。”而悲观者却说:“这是半空的。”丢了钱包,乐观者说:“幸亏没有把货款放在包里。”悲观者说:“钱包里装着我这个月的生活费。”一个人每天面对生活、工作、社交,心灵和身体不停地在对话。对话的内容只要往好处想,体内就会产生增强健康的物质。如果对话的内容尽往坏处想,体内就会产生加速衰老或致癌的物质。如果把发生在自己身上的一切事情都当做好事,这就是利导思维。学会利导思维就是自己对大脑的一种开发和利用。

自从诺贝尔医学奖获得者罗佳·斯帕里博士研究出大脑左、右半球的不同功能后,21世纪呼唤“右脑革命”的口号,又给人们打开了一个开发大脑潜在能力的大门。科学家普遍认为,人的大脑左半球拥有“理论性”功能,而右半球富于创造和想像力等“非理论性”功能,左半球管语言、思维逻辑、高级神经活动以及右半身的各种活动,右半球则起协助作用。人们习惯用左半脑活动,如果增强左半身活动,发挥右半脑的功能,就可以使人的记忆力显著增强。如今左脑的大部分功能如计算、书写、装配等功能,正在逐步被计算机代替。在这种情况下,人就特别需要在计算机无能为力的那些领域,如产生新的设想、进行直觉综合判断等方面,发展右脑的使用和开发。如何进一步开发右脑,这是一个新的课题。增强左半身活动,可以开发右半脑功能,这一点是不容置疑的。我们从

许多作家、科学家身上发现，散步就是开发右半脑的一种最好方法。法国大文学家歌德说到他创作的经验体会时，有这样一句话：“我最宝贵的思维及其最好的表达方式，都是在我散步时发现的。”俄国大文学家果戈理一生最爱散步，他说：“作品的内容常常是在散步的道路上展开，来到的脑里，全部题材我几乎是在散步的道路上完成的。”这就不出，边散步，边冥想，左脑一停下来，智慧就从右脑流出来。

“脑怕不用，身怕不动。”勤奋用脑的人，脑血管氧供应充足，脑细胞活动力强，可使衰老减慢。如果不注意加强大脑的训练，20年后，人类的衰老就会加快进行。因为人类的大脑约有140亿个神经细胞，20多岁以后，每年会递减10多万个。勤奋用脑并不难，除了工作、学习外，写作、讲演、辩论、棋类等也是用脑活动。如果没有这些爱好，还可以参加炒股、背诗等活动。总之要有意识地记忆一些东西，让种种信息反馈给大脑，并经大脑处理，使人脑“电路”更加灵敏和通畅。有人对16世纪以来欧美的数百名伟人进行了研究。发现最长寿的是发明家，平均寿命为80岁，其中阿基米德76岁、牛顿86岁、爱迪生85岁。资料还表明，一般人只有5%的脑细胞在工作，爱因斯坦也只有10%左右的脑细胞在工作。因此我们要记住这样的一个事实，任何时候脑子中的大部分细胞都是“未开垦的处女地”。世界上最大的开发区，就在你的帽子下面。



有人相信，一个人的命运是上天注定的，就好像他一生的事，在呱呱坠地的时候就已经由上天安排好了，因此这跟后天的个人努力无关。在

他们看来,富翁是天生的,他们生下来就是个富人;领袖人物是天生,在他们降生时一定具有某种征兆;中等人是天生的,他们永远都将是一生温饱;那些为非作歹的人是天生的,他们是魔鬼的工具;一生受苦的人也是天生的,他们是人们的奴隶。这是一种宿命论,持有这种观点的人,他们只相信自己的命运,因此不会去努力地做事,不会靠自己去改变自己,他们将会像一条懒虫似的生活着,等待着好运或是厄运降临在他们的身上。

哈佛人始终认为:只有你,才是自己的命运之神!

永远地相信自己,如果你能真正地做到了,那么你离成功已经不远了。

每个人都有巨大的潜能,只是有的人潜能已经苏醒了,有的人潜能却还在沉睡。任何成功者都不会是天生的,成功的根本原因是开发人的无穷无尽的潜能。只要你抱着积极的心态去开发你的潜能,你就会有用不完的能量,你的能力就会越用越强,你离成功也会越来越近。相反,如果你抱着消极心态,不去开发自己的潜能,任它沉睡,那你就只能叹息命运的“不公”了。

确实,开启成功之门的钥匙,必须由你自己亲自来锻造。锻造的过程,就是释放你的潜能、唤醒你的潜能的过程。正如爱迪生曾经说过的:“如果我们做出所有我们能做的事情,我们毫无疑问地会使自己大吃一惊。”

杰弗里·波蒂洛说:“如果你不把自己的命运交给他人。你就可以自己决定自己的命运。”“我的生命不要被保证!”这是一种多么催人进取的信心啊!诚然,一个人如果想要成功,就必须要有对自己有信心。自信也是自己给自己的。当你考虑别人意见时,要以个性为中心。

在杰弗里·波蒂洛上小学六年级的时候,一次考试得了全班第一

名，老师送给他的奖品是一本世界地图。当时，小波蒂洛特别喜欢，他一放学就急忙跑回家，开始看这本世界地图。然而，那天正好轮到他为家人烧洗澡水。于是，他就在灶边一边烧水，一边看地图，当他看到一张埃及地图，他想了很多：“埃及是一个既神秘又美好的地方，有金字塔，有埃及艳后，有尼罗河，有法老王，有很多非常非常神秘的东西，等我长大以后，我一定要去埃及。”

就在他正看得投入的时候，突然有人从浴室冲出来，胖胖的围了一条浴巾，他显得很生气，他用很大的声音对小波蒂洛说：“你到底在干什么？”

这时，小波蒂洛抬头一看，原来是爸爸，赶紧说：“噢，我在看地图。”

看得出，爸爸真的很生气，说：“火都熄了，看什么地图？”

然而，波蒂洛还在继续说：“我在看埃及的地图。”

爸爸跑过来，给了他两个耳光，然后大声地说：“赶快生火！看什么埃及地图？”接着又踢了波蒂洛一脚，把他踢到火炉旁边去，并且很严肃跟他讲：“你听好了，我给你保证！你这辈子不可能到那么遥远的地方！赶快生火。”

当时波蒂洛呆呆地看着爸爸，他的心理很不解，心想：“我爸爸怎么给我这么奇怪的保证，真的吗？这一生真的不可能去埃及吗？”

二十年后的一天，那时波蒂洛第一次出国，他去了埃及，他的朋友都问他：“到埃及干什么？”

波蒂洛很郑重地说：“因为我的生命不要被保证。”他果然跑到埃及去旅行。

在波蒂洛在埃及的时候，他坐在金字塔前面的台阶上，买了张明信片寄给他的父亲。他是这样写的：“亲爱的爸爸：我现在正在埃及的金字塔前面给你写信，记得小时候，你打我两个耳光，踢我一脚，并且保证我

永远都不能到这么远的地方来，现在我就坐在这里给你写信。”写的时候，波蒂洛有着太多太多的感触……

辛勤的双手和大脑使人出人头地

哈佛人常说这样一句话：个人的辛勤实干和奋发向上精神是他取得非凡成就所必须付出的代价；任何一种非凡成就的取得都与好逸恶劳、无所事事的行为与品行无缘。因为只有辛勤的双手和大脑，才使人出人头地。任何事业中的杰出成就都只能通过辛勤的实干才能取得。

威廉·江恩，一个很普通的小男孩，最终却创造了非凡的奇迹。他出生在美国得克萨斯州的一个爱尔兰家庭。他的父母是爱尔兰籍移民，家里本来就不富裕，再加上处于当时美国的经济最不景气的时期，江恩的母亲常常为一日三餐发愁。

因此，年纪幼小的江恩只读了几年书就早早辍学了，他为了生计，不得不像大人一样奔波，小江恩在火车上卖过报纸，送过电报，卖过明信片、食品、小饰物等东西，他以此来赚取微薄的收入，以贴补家用。与所有报童们不同的是，在卖报纸的时候，小江恩放报纸的大背包里时刻都装着书，空闲的时候，当别的报童们纷纷去听火车上卖唱的歌手们唱歌或跑到街上玩耍时，江恩便悄悄地躲到车站的角落里读书。

随着他的读书的数目种类的增多，它对知识的获取也越来越执著，在他的学习的过程中，江恩意识到，自然法则是驱动这个世界的原动力。

小江恩的故乡是一个以农业为主的地方，那里盛产棉花，他在对棉花过去十几年的价格波动做了分析总结后，当时24岁的江恩，第一次入

市买卖棉花期货，幸运的是他竟从中小赚了一笔，之后他又做了几笔交易，几乎笔笔都赚。

在买卖棉花期货上的成功，这更进一步坚定了江恩投资市场的信心。不久之后，他到俄克拉荷马去当了证券经纪人。然而，就当别的经纪人都将自己的精力放在寻找客户以提高自己的佣金收入时，江恩却在一旁做起了数据分析，他把美国证券市场有史以来的记录收集起来，并且投入进了这些数字中，他在那些杂乱无章的数据中寻找着规律性的东西。

其实，在当时，做证券经纪人的收入是非常高的。每天在他的许多同事出入高级酒店、呼男唤女的时候，他却由于没有客户从而得不到佣金，而只能穿着寒酸的衣服躲在狭小的地下室里独自工作着。因此，他的很多同事都笑他迂腐，笑他找不到客户，还暗地里给他起了个外号叫“大笨蛋”。

但是，江恩从不会理会这些，他依然执著地坚持着自己的追求，坚持着自己的研究与分析。他用几年的时间去学习自然法则和金融市场的关系，不分日夜地在大英图书馆研究金融市场在过去一百年里的历史。

终于，在1908年，江恩30岁的时候，他移居到纽约，并且成立了自己的经纪业务。接着，江恩发展了他最重要的市场趋势预测法：“控制时间因素”。

经过多次准确预测后，他成功了，并且也因此而名声远扬。

当然，在当时，也有许多人对江恩一次次对证券市场的准确定位颇为不解，更有一些人认为江恩根本没有那么大的本事，他的成功只不过是传媒在事实的基础上进行了大肆渲染。

1909年10月，为了证明事情的真实性，记者对江恩进行了一次正式的访问。在报社人员和公证人员的监督下，江恩在当月的25个市场交易

日中共进行 286 次买卖,最终的结果是,264 次获利,22 次损失,获利率高达 92.3%。这一结果一见诸报端,立即在当时的美国金融界引起轩然大波,人们简直不敢相信这个事实,人们惊呼,这个年轻人简直太“幸运”了!

江恩继续着他的神话,在以后的几年里,江恩在华尔街共赚取了五千多万美元的利润,他也因此创造了美国金融市场白手起家的神话。不仅如此,他潜心研究而得出的“波浪理论”还被译成十几种文字,作为世界金融领域从业人员必备的专业知识而被广为传播。

许多时候,人们总会用“幸运”来形容一个企业家或是某个人的崛起与成功,还有一些人会经常抱怨自己时运不济,对生活和事业中的“不公平”产生困惑与不满。事实上,幸运的得来靠的是一个人艰苦卓绝的努力与永不放弃的执著。

成功不会去敲一个懒汉的门,这是一条毋庸置疑的真理。



在哈佛的讲台上,马丁·韦茨曼教授谆谆勉励学生们做任何事都要专心,只有这样,将来才会有成就。

于是,为了进一步并具体说明专心的重要性,教授叫一名学生上台,双手各持一支粉笔,让他在黑板上同时用右手画方、左手画圆,结果这个学生画得一团糟。

接着,教授说:“这两种图形画得都不像,那是因为分心的缘故。就好像同时追逐两只兔,不如追逐一只兔。同样的道理,一个人同时有两

个目标的话,到头来必定会一事无成。”

其实,教授是要告诉学生的是这样一个道理:每一个人要想获得成功,只能一次选定一个目标,然后瞄准目标,锲而不舍。成功最重要的是要坚持自己的目标,不能轻易放弃。所以,不论就业或创业,一定要选好自己的目标。在选定了目标之后,万万不可操之过急,要勤奋努力,遭到挫折也不放弃。

请记住这样一句名言:成功最大的障碍,就在于轻易放弃。其实,我们的人生就像爬阶梯一样,你必须做到一步一阶,没有任何捷径而言,只要一步一阶,你终将达到目的地。

哈佛人认为:一个人想成就任何大事,就必须能够不放弃,做到坚持下去,人只有坚持下去才能取得最后的成功。其实,一个人做一点事并不难,难的是能够始终如一、持之以恒地做下去,直到最终胜利。许多人做事,起初都能够付诸行动。但是,随着时间的推移、难度的增加以及气力的耗费,大多数人便在心理上、思想上开始产生疲劳和畏惧情绪,接着便停滞不前甚至退避三舍,最后放弃了努力。

之所以在做事情时人常常会半途而废,很大原因是人天生有一种难以摆脱的惰性。当他在奋进的道路上遇到困难和障碍时,便会泄气或畏缩不前。其实人生就好比走路一样,人总是喜欢走下坡路而不愿意选择走上坡路。因为,走下坡路省力,所以人总是很自然地选择下坡路。这就是人之所以常常见了困难就绕着走的缘故。也许,向最容易走的方向走,或者喜欢走下坡路,对于走路无所谓,然而对于成就事业来说,这也是一种致命的弱点,因为这样一来,就会离你的目标越来越远。

许多人之所以一无所获,主要原因就在于最需要努力、奋进、花大工夫、毫不懈怠地坚持下去时,他却放弃了自己的坚持,也许这样做是很容易,也很简单,但是成功却也从此与他无缘了。

平庸的人和非凡的人，其差异之处就在于能否坚持。坚持下去就是赢者，半途而废则会前功尽弃。

这样的例子屡见不鲜。举行马拉松赛跑时，最初参加竞赛的人可以说是成百上千。但是跑出一段路程之后，参赛的人便渐渐少了。原因是坚持不下去的人，逐渐自我淘汰了。而且，越到后面坚持下去的人越少，全程都跑完的人更少。实际上，奖牌就是在这些坚持到最后的人当中产生的。

其实，我们无论做任何事情都好比在赛跑一样，你最终的成功与失败往往只是一步或者半步之差，起决定性意义的只是最后那一瞬间。谁在最后爆发出巨大的潜力和能量，谁就是最后的胜利者，最后的努力是决定一个人最终命运的努力。

1986年，美国职业篮球联赛开赛之初，对于洛杉矶湖人队来说，他们面临着重大的挑战。在前一年，湖人队原本有绝佳的机会取得桂冠，可以说，当时湖人队的所有球员都处于巅峰状态。可是，最终在决赛时，湖人队却输给了波士顿的凯尔特人队。这使得教练派特·雷利和所有球员都极为无奈与郁闷。

湖人队教练派特为了给球员建立信心，让他们相信自己有能力夺冠，便对大家说：只要你们能在技术上提高1%，那个赛季便会有意想不到的好成绩。1%的成绩似乎是微乎其微的。可是，试想，如果12个球员都进步1%，整个球队便能比以前的状态提高12%，湖人队便足以赢得桂冠。结果，在后来的比赛中，球员们都大受鼓舞，很多球员进步不止1%，有的甚至进步了50%以上。这一年显然是湖人队最容易夺冠的一年。

日本企业之所以能有今天的风光，很大程度上得益于美国品质大师戴明的指导。他追求品质的决心也起了相当大的作用。他经常把一个

词挂在嘴上,这就是“改善”,在日语里是“没有休止”的意思。

事实上,品质改善原则就是逐步缓慢地改进。哪怕这种改进是多么的微不足道,只要每天都有小小的进步,长久积累下来就有惊人的成就。

生活中有许多人做事最初都能保持旺盛的斗志,在这个阶段,普通人与杰出的人是没有多少差别的。但是往往到最后那一刻,顽强者与懈怠者便各自显现出来了,前者咬牙坚持到胜利,后者则丧失信心放弃了努力,于是便得到了不同的结局。

其实,如果说,获取成功有什么秘诀的话,那就是坚持,坚持,再坚持!

许多失败者的悲哀,就在于被前进道路上的某些障碍阻挡住了,他们不懂得忍耐一下,不懂得再向前一步就会无限光明,结果在胜利到来之前的那一刻,自己被自己打败了,因而也就失去了应有的荣誉。

自然,最后的那一段路如同攀登珠穆朗玛峰,总是异常难走。然而,也正是由于充满了艰险,才使它后面的风光非同寻常,才使一个人的生命达到辉煌的境界。

每一个想干一番事业的人,都不要放弃最后的努力,不要在成功到来之前丧失拼搏的勇气,相信胜利就在这片刻的忍耐之后,冲过这最后一道关口就会到达理想的境地。

也许,即使在我们做出很大的努力之后,我们所渴望的成功仍然没有出现。但是,只要你真正努力了、拼搏了,你就不会一无所获。要知道,每一滴汗水都在表明你向着目标又靠近了一步!

袁和的故事在包括哈佛在内的许多大学里引起了很大的反响。《哈佛学报》评论说,“袁和的一生是人类关于勇气的一课,关于理想追求的一课。哈佛的校训历年提倡的,正是这样一种精神。”

前几年,中国女学生袁和为了理想不畏艰难,与命运和病魔抗争的

故事,经校方的宣传介绍,在哈佛引起了很大的轰动。许多学生激动地说,“太令人感动了……”,“袁和是好样的,她给了我勇气……”。哈佛校方利用这一契机,进行座谈,举办演讲,教育学生向袁和学习,为了知识和理想,不要惧怕任何困难,并且相信自己一定能成功。

袁和是一位来自上海的姑娘,为了能够出国深造,她一边在街道工厂里靠糊纸盒赚钱,一边学习英语。她凭着顽强的毅力,通过了托福考试,被哈佛大学录取。但是她刚到美国才两个月,就被医生诊断出得了癌症,而且癌细胞已经转移。但这位柔弱纤细的中国女孩,没有被死亡与不幸吓倒。她说,我还想读书,我要拿到硕士学位,这是我到这里来的目的。

按照以往的医学经验,医生诊断她只能再活半年,因此,对于袁和来说,想要得到硕士学位简直是一种美丽的幻想,幻想是不可能成真的。袁和自己明白这一点,但是她在心里告诫自己说:“我一定要坚持,我一定会胜利。”在学习过程中,她仿佛忘记了自己是一个被现代医学判为“死刑”的人,她拼命地读书,她把死亡看作自己生命的拐杖,杵着它,勇敢地前行。有一次她由于过度的劳累和疾病的折磨,晕倒在宿舍里,在冰凉的地上,她整整昏死了近10个小时。在她的求学过程中,尽管她也曾怯懦过、彷徨过,在疼痛难忍时,也想放弃自己的追求。但是,最终袁和战胜了自己,战胜了人性的懦弱,她成功了。在经过一年多的坚持和与死神的抗争,袁和最终披上了她的梦想,那长长的黑色学袍,一步步走上了学院礼堂的台阶,接过了院长亲手颁发的硕士学位证书。教授们和那些来自不同国家的同学们,在台下为她鼓掌。人们从她身上看到了勇气,看到了无畏,看到了人格的力量。袁和并没有因此而停止她生命的进程,她又决心以顽强的毅力去攻读博士学位。可是遗憾的是,没过多久,可怕的病魔便夺去了她年轻的、不凡的生命。



人应该学会比他人更爱自己,比他人更相信自己,因为只有在此时,自身的最大能量才会迸发并显现出来,所以我们自己要学会爱自己,相信自己,这样我们才能学到更多的东西,创造辉煌的业绩。尤其是当我们受到他人的无故讽刺甚至侮辱时,也要冷静地面对与处理,平和自己的心态,学会自己调节自己。更不能为了暂时的挫折而钻牛角尖,人要懂得自尊自爱,把别人的侮辱当作你奋发图强的动力,激励自己去战胜难关,取得成就。

荣誉可以成为一个人进步的动力,在一定条件下,耻辱也能达到荣誉的这种功效。法国化学家维克多·格林尼雅,曾获得过诺贝尔化学奖,受到世界人民的尊敬。然而,也许你不会相信,这样一位伟人,原先竟是一个几乎一无是处的浪荡公子。

在一次上流社会的宴会上,他遇到了一个气质绝佳的美女,便很自以为是地邀其作为舞伴,最终遭到她的断然拒绝。原来她是来自巴黎的一位女伯爵,当格林尼雅得知后,马上上前致歉,但是却遭到了女伯爵更加冷漠的对待,她说:“请走开,我最讨厌你这种花花公子出现在我的视线里。”可以说,格林尼雅从来没有遭受过如此大的羞辱。但是,他没有暴怒,而是在羞辱中醒悟了,从那以后,格林尼雅改变了以前的生活,他开始发奋学习,不断进取,发明了“格氏试剂”,后来还出任里昂大学教授,并且获得诺贝尔化学奖。

虽然,当时那位女伯爵的态度,对他而言,确实是一种令他无地自容



的耻辱,但这并没有使格林尼亞失去理智。他像一个昏睡的人被忽然的重物猛击而清醒过来一样,开始对自己的过去的反思后产生了悔恨之情。于是,他给家人留下一封信,悄悄地离开了家乡。信中是这样写的:“请不要打听我的下落,我要改变自己,请让我刻苦努力地学习。我相信自己将来会创造出一些成绩来的。”果然,8年以后他成了著名的化学家,不久又获得了诺贝尔化学奖。

其实,人受一时之辱并不可怕,问题的关键是看你如何对待耻辱。一个人在蒙受耻辱的时候,通常会有两种态度:一是维持原状,不以为耻,更不可能从自己身上去寻找蒙受耻辱的原因。这种人只能是永远蒙受耻辱,也注定他永远不会前进。二是一反常态,产生羞愧之心,从自己身上去寻找蒙受耻辱的原因,并由此而产生一股巨大的向上的动力,去战胜和洗刷耻辱,通过自己的努力,揭掉令自己受辱的标签,从而获得成功。

当你处在逆境中时,别人的冷嘲热讽似乎对你打击很大,但是仔细地思考,也许会带来意外的收获。你最应该做的不是捶胸顿足,而是发奋努力,做出点成绩来,让那些讽刺你的人看看。

1942年的某一天,许多企业家参加了一次集会,谈论的主题是科学和生产的关系。一位大亨高谈阔论,藐视科学,认为科学只是一些所谓的“科学家”骗饭的手段,并且否定科学的作用。

崇拜科学的林卜三司带着轻蔑的微笑,平静地向这位大亨解释科学对企业生产的重要作用。这位大亨对此不屑一顾,还嘲讽了林卜三司一番。最后他挑衅地说:“我的钱太多了,现有的钱袋已经放不下,想找猪耳朵做的丝钱袋来装。如果你所说的科学能帮这个忙,做成这样的钱袋,大家都会把你当科学家的,大家也都会相信你所说的科学的。”

聪明的林卜三司听出了大亨的弦外之音，气得嘴唇直抖，但还是抑制自己，表面仍旧非常谦虚地说：“谢谢你的指点，我会努力的。”

林卜三司回去之后，暗中将市场上的猪耳朵收购一空。购回的猪耳朵被林卜三司公司的化学家进行处理后，分解成胶质和纤维组织，然后又把这些物质制成可纺纤维，再纺成丝线，并染上各种不同的美丽颜色，最后编织成五光十色的丝钱袋。这种钱袋投放市场后，顿时被一抢而空。

“用猪耳朵制成漂亮的丝钱袋”，这一看来荒谬的恶毒挑衅被粉碎了。那些不相信科学，不重视科学的人，同时也看不起林卜三司的人，不得不对林卜三司刮目相看。尤其是那位大亨亲自登门表示歉意，并且希望能与他取得工作上的合作。林卜三司的公司也从此名声大振。

林卜三司面对挑衅，不露声色，暗地里却做好准备，收购猪耳朵，并通过科学的方法将猪耳朵制成丝钱袋，从而粉碎了大亨的恶毒挑衅，一举成名。

这说明了，当处在逆境中时，受到别人的冷嘲热讽，情绪上的对立和反击甚至报复，是无济于事的，你并不会因此而得到一点好处、一丝长进，也不会因此就一下子令人折服。最好的做法就是，用事业的成功来洗刷侮辱，让人对你刮目相看。

我们有理由相信，情绪上的反抗无济于事，只有把时间和精力花在事业上，才能走向希望和成功。把别人的蔑视当作一种动力，要学会感谢这样的人。感谢伤害你的人，因为他磨炼了你的心志；感激羁绊你的人，因为他强化了你的双腿；感激欺骗你的人，因为他增进了你的智慧；感激藐视你的人，因为他觉醒了你的自尊；感激遗弃你的人，因为他教会了你该独立。感激给你力量的人。



谁都可以成为自己的英雄

对于每一个人来说,已经取得的所有的成就都已经是历史,而所有的失败也已经属于过去,而都不再属于我们。此刻的我们可以说是轻装上阵,所以我们没有任何理由退缩,没有任何理由放弃。我们只有选择勇敢地站起,继续向前。哪怕是跌进失败之谷,也不要博得上帝的同情、怜惜与赐福。要知道:能够帮助自己的神,就是我们自己,因此,请站起来,抓住那可以通向成功的藤条,前进。让自己把失败交给过去,而把成功留给自己。

哈佛的课堂上经常引用这样一个故事。

一天,一头驴不小心掉到了一个废弃的陷阱里,这个陷阱很深,它根本就爬不上来,于是,驴的主人看它是一头老驴,也不想再去救它了,心想就让它在那里自生自灭吧。这样,一天的时间已经过去了,那头驴自己慢慢地也放弃了求生的希望。但是,后来,人们每天不断地往陷阱里面倒垃圾,开始的时候,老驴也很生气,天天抱怨,自己掉到了陷阱里,它的主人不要它了,就算死也不让它死得舒服点,每天还有那么多垃圾扔在它旁边。可是有一天,它突然有了新的想法,它决定改变它的生存态度,它每天都把垃圾踩到自己脚下,从垃圾中找到残羹来维持自己的生命,而不是被垃圾所淹没,慢慢地垃圾把那个陷阱垫高了,终于有一天,它重新回到了地面上。

因此,人的心态要积极,不要老是想着抱怨,比如说:不要抱怨你的专业不好,不要抱怨你的学校不好,不要抱怨你住在破宿舍里,不要抱怨

你没有一个好爸爸,不要抱怨你的工作差,工资少,不要抱怨你空怀一身绝技没人赏识你,现实有太多的不如意,就算生活给你的是垃圾,你同样能把垃圾踩在脚底下,登上世界之巅。

其实,很多事情,过程并不如我们所想的那么可怕,就好像这个世界只关注你是否在到达了一定的高度,而不会去想你是踩在巨人的肩膀上上去的,还是踩在垃圾上上去的呢,其实,踩在垃圾上上去的人更值得尊重。因此,人生永远没有失败,也永远不要说失败。只要你能超越暂时的挫折和失败,成功就在前面等着你。

莎士比亚曾在一部戏剧中写道:“希望往往会被破灭,并且总是会在最有希望之时。”

的确,在我们为一步步的前进而欢欣鼓舞时,在我们为不久后的成功而暗自高兴之时,失败就突然降临在我们面前。这时我们会很苦闷,觉得自己一无是处,甚至自暴自弃。但是我们忘了,没有一条通向成功的道路是平坦的,它必然是迂回曲折。而在这道路上的失败不是拦路虎,而是磨炼意志的磨刀石。

有人说,当命运将你丢进了失败的低谷时,它也会给你一根向上攀登的藤条。而问题的关键在于你能不能将它抓在手中。

每个人的性格不同,对同一事物的感觉和态度也各不相同。身处在同一环境之中,有人全身不自在,有人却如鱼得水,悠游自在。那么当你面对困境的时候,是抱怨叹息还是慢慢使自己适应环境呢?当然应该选择后者。

真正懂得适应环境的意义,你就能改变你的人生,使自己活得更出色。



哈佛传达给学生的奋进观点是：人不能老是安于现状，因为一旦如此就会满身长满惰性。挫折能锻炼人，挫折更能造就人。

逆境常常可以激发人的潜能，促使一个人去竞争。“逆境出天才”这句话更是被历史和现实中的许许多多的人们所验证。有一个作家朋友就是从逆境中走来的，他并没有因逆境而消沉，逆境反而激发了他出人头地的欲望。他发誓一定要成功，一定要成为人们中的佼佼者。在他最初学习写作的时候，由于生活贫困买不起需要的书籍和其他用品。没有书读，他就到离家很远的一家工厂的图书馆去，在那里一待就是一天。每天写作、读书，感到极为充实。正是当时那种不利的处境，激发他产生了持久的抗争力，坚持写作，到今天他已成为中国作家协会会员。

其实，环境对每一个人来说都很重要，但是也对人能否摆脱平庸起着非常重要的作用。一位动物学家曾做过这样一个研究，它的研究对象是生活在非洲大草原奥兰治河两岸的羚羊群。通过观察与测算，他发现东岸的羚羊繁殖能力比西岸的强，奔跑的速度每分钟要比西岸的快出13米。然而，对于这些差别，这位动物学家曾并不能做出很好的解释。因为这些羚羊的生存环境和属类都是相同的，饲料来源也完全一样。

但是，一次很偶然的机会，对于那位动物学家来说，解决了他一直不解的难题。一年，他在动物保护协会的协助下，在东西两岸各捉了

10只羚羊，把它们分类送往对岸，结果运到西岸的10只羚羊，一年后繁殖到14只；而送到东岸的10只羚羊却只剩下3只，那7只全都被狼吃了。此时，这位动物学家终于明白了那个一直让他百思不得其解的困扰。原来东岸的羚羊之所以强健，是因为它们附近生活着一个狼群，西岸的羚羊之所以弱小，正是因为缺少这样一群天敌。由此可见，好的环境却使羚羊变得弱小，而恶劣可怕的环境反倒给羚羊以强健。不能不承认这是一种典型的逆境状态。正所谓人们常说的那句话：生于忧患，死于安乐。

无论是人，还是动物，在很多问题上，都是有着相同的规律的。只有有了比较与参照才会有竞争的需要，继而树立信念，坚定目标。仔细想想，大自然的这一现象在人类社会中也同样存在着。

常常听到有人喊着累，其实那是如意与幸福的絮语。有句人们如今爱说的话“竞争中的人是快乐的”，这又是对它的诠释。忧患和安逸同样是一种生活方式，但一个可以培育信念，一个可以播种平庸。

第五堂课



做一流的人才 ——以创新为第一思考理念

一个人是否具有创造力，是一流人才和三流人才的分水岭。

——哈佛第二十四任校长 普西



哈佛人具有无比广阔的视野和极其远大的目光,它们敢于不断追求,绝不唯我独尊,哈佛大学建校以来,一直充当着美国高等教育的先导,但它没有被社会的盛誉和鲜花冲昏头脑,而是居安思危,励精图治,以求永远不败,向着最好的目标,进行不懈的追求。

哈佛大学的成功在于他坚持着它那永远改革、永远创新、永远追求的校园精神,哈佛校园特有的那种精神使整个学校形成一种强烈而感人的文化氛围,它使人精神振奋,积极向上。校园精神与那种特有的文化氛围对学生的影响甚至超出学生在校学习的时空界限,对学生一生学习、生活和工作都产生着积极而深远的“定势”功能与“奠基”作用。

每个哈佛人都将自己定义为社会精英,因为他们坚信自己未来将是某个行业的领军人物。

哈佛校长曾这样总结过哈佛大学和哈佛人:“学生们一代接着一代,如同大海上的海浪一样,一浪接着一浪冲向陆地。有的时候是静止、稳定的,有时候则是带着暴风雨的雷鸣。不论我们认为人的历史是单一的或是复杂的,但是有两个事物总是新的,这就是对成功和对知识的追求,这也正是一个大学和他的每一个学生所真正关心的。”

哈佛人认为追求成功,首先要有一个伟大的目标,然后为之终身奋斗。哈佛人认为:一个从未幻想过成功的人不会为成功去拼搏,即使在生活中偶有所得,他也不会有成功的喜悦。

正如哈佛导师教导他们的学生所说:“非伟人不能成就大业,伟人之

所以伟大，其原因就在于他们立志要成为伟人。”

哈佛人都知道这样一个关于大企业家福勒的故事：

福勒从小家境很贫苦，他是美国路易斯安那州一个很普通的黑人佃农的孩子，他在5岁时就必须劳动，在他9岁以前以赶骡为生，他和大多数其他佃农的孩子一样，很早就参加劳动，认为家庭的贫穷是命中注定的，他没多想过，更不会要求去改善生活。

但福勒还是有一点与身边的伙伴不同，这足以改变他的命运：他有着一位不同凡响的母亲。他的母亲知道在财富这个海洋中，她的家庭生活在贫困之岛并不是他们的命运，她是一位平凡而伟大的母亲，她对儿子说：“孩子，我们不应该贫穷。我不希望你说更不希望你的心里是这样想的——我们的贫穷是上帝的意愿。的确，现在的我们是贫穷的，但这不是上帝的安排，而是因为你的父亲从来就未曾产生过致富的愿望，我们家庭中的任何人从未有过任何要出人头地的想法，他们从没有想过改变现状。”

于是在母亲的教诲下，福勒改变了那种认命的念头，而慢慢地为自己将来能够出人头地筹划着，准备着，努力打拼着。虽然在这个过程中，他体验了一次又一次的失败，但是他始终坚信母亲的一句话：“胜利往往来自于再坚持一下。”当他坚持到第七个年头的时候，终于感动了上帝，他成功了。

而如今的福勒已经取得了七个公司的控制权，在记者采访他成功的奥妙时，他用母亲多年前所说的话回答说：

“我们是贫穷的，但这并不是上帝的安排，而是由于我们的父亲从未产生过致富的愿望。在我们的家庭中，从来没有一个人想到过改变现状。假如你知道你需要什么，那么，当你看见它的时候，你就会很容易识别到它，那时，它也已经离你不远了。”

一个希望致富的人才会主动地去追求金钱,一个渴望权力的人会积极地追求权力,一个喜欢声名地位的人才会费尽心机出人头地、光宗耀祖,作为一个哈佛人,他们都在为自己将来能够成为一个伟人而孜孜不倦地学习着。

每个哈佛学子都深深地知道,成功最困难的并不是争取成功的过程,而是成功目标的确定。早年哈佛大学曾经对各大学的学生作过一项抽样调查,内容是将来毕业以后,有没有一个非常具体的人生目标。结果,只有 3% 的学生回答“ Yes ”,97% 的学生不知道自己想要怎样的生活。

哈佛大学继续追踪调查,结果发现,当年在学校有明确目标的 3% 的学生在 20 年后,都成了有所作为的人。

这项研究再一次提醒我们每一个人,给自己设定目标对于自己的人生成长是多么重要!

哈佛人认为,成功的人,他们在成功之前,早就确立了自己的人生目标,他们的成功,只不过是长期向着目标坚持不懈地努力的结果。

美国前任总统克林顿在 17 岁的时候,因为学习成绩优异,得到美国白宫青年奖章,到白宫去见美国总统肯尼迪。回来之后,他买了两张画像,贴在自己的房间,还写下了这么一段话:“我今年 17 岁。我发誓这一生一定要成为美国总统,服务美国民众。”

事实正如他的誓言一样,30 年后,他实现了自己的人生目标。

在生活中,大多数人都没有获得他们渴望的成功。究其原因,其实很简单,因为他们不是参赛选手,只是看客。在他们奋斗的过程中,他们没有明确的目标,不知道哪儿才是自己的赛场,也不知道应该将聪明才智用在什么地方。没有人在乎他们的“比赛成绩”,也没有人给他们发“奖牌”。很多时候,他们只能在远处看着别人接受鲜花和掌声,在日复一日的平淡生活中藏起自己的希望。

古今中外，但凡成功者，大都有这样一个坚定的通往成功的起点，半路出家的毕竟不在多数。当然半路出家有所作为的也有之，但至少意味着前半生的追求遇到了自己无法承受的也无力逃避的挫折甚至失败。

正如屋大维一样，他知道自己的目标是罗马的主人，他才能始终如一、心无旁骛地去追求，他才毅然抛弃了那么多的诱惑和干扰，比如罗马城的次席等。

知道自己要什么，同时也就知道哪些东西不是自己最想要的。只有得到了自己立誓要争取到的东西，才会感到满足与内心的宁静，才会像旁人一样对自己的成功感到欣慰和满意。

其实，目标和努力，是成功的两个最关键的要素。就好比靶子在前，枪在你的手中，其实你已经有了目标和实现目标的基本条件。但是，你能否击中靶心，这就要看你的枪法了，但是枪法是练出来的，需要付出相当努力才行。

无数犹豫、痛苦的选择或者所谓壮士断腕、悬崖勒马，实施这些行动都不像想像中那么艰难，只是在决定是否要追求这样一个目标时才显得格外的悲壮与感人。

因此，那些伟大的人物一直都想成为伟大者，有着崇高的志愿，目光远大，终于得以在芸芸众生中树立权威，这也造就了许多人为之倾倒的执著而倔强的灵魂。如果他仅仅满足于平凡的事情，他就只是一位优秀而勤恳的仆人，而绝不是一个能够赢得信任和吸引人类理想的英雄。

有伟大的目标这是成功的起点，也是成功的一半，我们站在伟大英雄们的来路上向回望去，我们都能找到这样一个起点；对着上帝和自己立下的约定，这个誓言无时无刻不回响在我们为之奋斗的每一段行程的上空。所以，我们要说成功者的第一个特征是成功的意愿，或者说是志向、目标等，但不管怎样，他们都渴望成功。

创新是成功的第一步

企业的生存要产品，而产品的领先靠科技创新，因此，成千上万的企业家都在倾其全力领导企业从事开发新产品，那么，如果也有成千上万人都想开创一番自己的新事业，那么，他们靠什么呢？哈佛人告诉我们：创新，是成功发展的第一步，要想在商战中脱颖而出，只有创新，出其不意方能制胜。

每一项创新都能给人们带来巨大的收获，当然最直接的是体现在价值上：发明出耐高温的树脂，卖给美国太空总署作为太空船外壳材料，获得的酬劳是 350 万美元，想出可口可乐瓶子卖给可口可乐公司，可以获得的酬劳是 300 万美元，虽然这些构想已经价值不菲，但是这并不是世界上酬劳最高的创意！

这是一项实现个人成功的交易：买方是制造罐头的世界性厂商通用食品公司，卖方是美国的皮革商人巴柴，这项交易的金额是 3000 万美元！

20 世纪的 40 年代，那时的巴柴还是一个皮革商人，他的家庭也并不是十分的富裕，他那时酷爱钓鱼，尤其是冬天在结冰的海面上钓鱼。那时，他常去纽芬兰海岸，在结冰的海上凿洞钓鱼。每次他都能钓到好多鱼，因为那是冬天，钓上来的鱼放在冰上立即就会冰冻起来。因为一次吃不完，他就把多余的鱼带回家。几天后当他要吃带回家的鱼时发现，如果鱼身上的冰不溶解，即使经过好几天味道也不会变。

他觉得很有意思，后来，他就再进一步对肉和蔬菜进行冰冻试验。结果，竟然和冷冻鱼一样保持新鲜。经过他一次次的反复试验，他进一

步发现，食物冰冻的速度和方法不同，会使冰冻后的味道和新鲜度产生少许的差异，深知，有些时候，如果冷冻不好就会无法保持原有的味道和新鲜度。经过几个月的试验和总结后，他终于研究成功不会失去原来新鲜度的冰冻方法。

于是，他于 1923 年 8 月申请了“冰冻法”专利，并最终把这个专利以 3000 万美元的价格卖给了通用食品公司。后来他用这些钱成功地创办了自己的公司。

其实，我们可以发现，巴柴之所以成功，就在于他把握了创新的精神，并且抓住了他的瞬间灵感。从那些许许多多成功者的事例，不难得出，他们都是在发展与创新中寻求自己的成长道路的。只要你能够不受旧有观念的约束，打破传统想法的限制，勤思考，然后全神贯注，你的事业就会开花结果。

美国是个注重实际的民族，她所孕育的电脑商业巨子无疑更具有本民族特有的性格，那个宁愿在现实中使 1% 的理想见诸行动，也不愿在理论上追求 100% 的完美的比尔·盖茨，开创了电脑时代的又一次大的突破。移民的性格孕育了美国的骄子比尔·盖茨的冒险精神、开拓精神、创造精神，也造就了这个民族善于撷取其他民族精华的合金精神。

比尔·盖茨具有不怕困难、勇于开拓、敢于冒险的创新精神，他也因此获得了巨大的成功与辉煌。他离开哈佛大学，凭着自己对理想的执著，独自去闯荡商界，创建自己的电脑公司；当 IBM 突然离去，不与其合作时，他没有丝毫的惊慌与不安，泰然自若、一如既往地开创自己的事业，并取得辉煌的成果；当众多的竞争对手虎视眈眈，欲与微软公司一决高下时，比尔·盖茨顶着万分的压力，冒着巨大的危险，靠自己的实力与优势使对手不攻自破，溃于一旦，这处处体现了他宝贵的精神财富——

开拓、创新、甘冒风险、不屈不挠。

的确，敢于创新的人，自然是不惧怕风险的人，他们也由此获得了他人永远都不可能得到的成功。15世纪末，哥伦布发现了美洲大陆，这块神奇的土地像磁石一样吸引着欧亚各国的芸芸众生，对“新世界”的渴望使他们抛开一切，蜂拥而至，这里成了冒险家的乐园，然而前途未卜，对任何人来说这里都是未知数。北美大陆虽是沃野千里，却又清白一片。在尚待开发的土地上，人们既可能成功，成为暴发户，也可能在急流险滩或凄风苦雨之中丧生，还有可能在印第安人的突袭下饮弹毙命。倾家荡产、远渡重洋、背水一战的冒险者们必须尽除一切内耗因素去开垦土地，求得生存。这种冒险精神便成了美国人民的传统。他们把冒险探求“新大陆”看做是寻求新生活的机遇。这种冒险精神一直渗透到美国人民生活的各个方面，在商场中征战冲杀的比尔·盖茨同样也不例外。硝烟弥漫的商战中，美国人民敢于开拓创新、敢于探求“新大陆”，处处体现了这种民族的冒险精神。

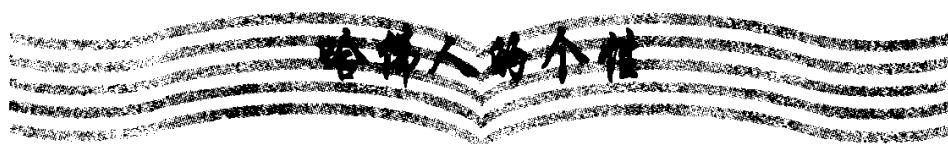
最早来到北美大陆的拓荒者在艰苦的劳动之余，经常摆弄各自工具，做出许多奇妙的机械。那时候，征服自然，过美好生活是每一个移民的愿望。这种愿望促使他们充分发挥想像力，制造了一些新的工具来减轻劳动强度。

在美国立国之后，在每一个人的心目中，最合理性的事情就是从这块土地上获取物质财富，掌握征服自然的新方法无疑是实现理想的捷径。那时候，上至总统下至平民百姓都非常重视发明、创造给社会带来的推动作用。有些总统和参议员本人就是多才多艺的发明家和创造者。

麻省理工学院的教授埃德·舍恩认为：“新思想只有落到真正喜欢它、信任它并对它着迷的人的手里时，才能开花结果，否则他的命运只能

会夭折。”著名的管理学家彼得·德鲁克也说过：“我了解到，任何成功的事情，一定是由一个具有使命感的‘狂徒’去完成的。”伟大的发明家托马斯·爱迪生就是这样的一个“狂徒”；爱迪生的与众不同之处，就在于他善于通过漫无边际的夸张来表达他一定会获得成功的信心。无论遇到什么样的障碍，他都坚持连续进行，直到完全排除这些障碍。

创新的意识与精神化是我们每一个人，每一个企业都必备的，是竞争取胜的最主要素质。在资本主义社会里，商品经济的竞争是“弱肉强食”的生死恶性搏斗，经营上的风险性极大，于是造就了他们的创新精神。



一个哈佛学子在毕业典礼上曾这样说过：我们有自信，我们每个人都是世上独一无二的个体。因此，我们的思考、我们的内在，别人都无法模仿。我们信心十足，我们一定可以唱出与众不同的声音来给世界听。

没错，这就是哈佛人的个性，他们要求站在台上，让全世界听到自己的声音；而不仅仅是站在台下，为别人的声音而鼓掌喝彩。这种个性对成就非凡人生有着很大的意义，它能使人始终保持自己的独立意志，而不会成为他人盲目的追随者。

哈佛人都熟知这样一个故事，这是美国成功学大师休伊的一个亲身经历：

“在富兰克林·罗斯福当政期间，我为总统夫人的一位朋友动过一

次手术。罗斯福夫人因此邀请我到白宫去玩。我在那里过了一夜，工作人员告诉我，隔壁就是林肯总统曾经睡过的地方。我感到非常荣幸甚至有些惊讶万分。小时候，我曾经在纽约附近的一些脏乱街道上玩耍过。‘麦克斯，’我在心里对自己说，‘你来到这里了。’我无法用正确的言语描绘我那时受宠若惊的心表情。那天夜里我一直没睡。我用白宫的文具纸张，写信给我的母亲、给我的朋友，甚至还给我的一些冤家。”

“早晨，我下楼用早餐，罗斯福总统夫人是那里的女主人，她的眼中总是透露着特别温和、迷人的目光。我吃着盘中的炒蛋，接着又来了满满一托盘的鲑鱼。我几乎什么都吃，但对鲑鱼一向讨厌。我畏惧地对着那些鲑鱼发呆。罗斯福夫人向我微微笑了一下。‘富兰克林喜欢吃鲑鱼。’她说，指的是总统先生。”

“我考虑了一下。我心里想，‘我何人耶？竟敢拒吃鲑鱼？总统既然觉得很好吃，我就不能觉得很好吃吗？’于是，我将鲑鱼与炒蛋一道吃了下去。结果，那天午后我一直感到不舒服，直到晚上，仍然感到要呕吐。”

“我说这个故事有什么意义？很简单。我没有按照自己的心愿唱出自己的声音。我并不想吃鲑鱼，也不必去吃。为了表示敬意，我勉强效颦了总统。我背叛了自己，站在了不属于自己的位置上。那是一次小小的背叛，它的恶果很小，没有多久就消失了。不过，这件事的确提醒了我们，在走向成功之道最常碰到的陷阱之一就是：别人眼中的成功如果不是你想要的成功，你就一定要表达出来，而不是盲目追随他人。因为此种‘成功’，实在是一种失败，它剥夺了一个人自我完整的概念。它使他放弃了自我立场——就像我在效仿罗斯福总统时所做的一样令我自己陷入心灵所不需要的那种荒谬竞争之中。”

哈佛人深深地意识到：只有长期保持高度的乐观和自信心，才能使

你的人生不断地获得成功。你最可靠的指针，是接受你自己的意见，尽你所能办到的去好好生活，而不必盲目追求别人。

只有倾听自己的心语，接受自己的意见，才能在这个世界上唱出自己的声音。唯其如此，才能从普通人中间脱颖而出，成就杰出人生。

当然，执意要唱出自己的声音，也存在着一定风险：可能受到那些保守者或嫉妒者的批评。但是，这有什么关系呢？每一个有所成就的人都曾受到过批评，这并没有妨碍他们的杰出与伟大。

哲学家苏格拉底不也曾被人贬为“让青年堕落的腐败者”吗？

伟大的音乐家贝多芬，在他小时候，学拉小提琴时，技术并不高明，他宁可拉他自己作的曲子，也不肯做技巧上的改善，他曾被他的老师称作绝不是个当作曲家的料。

著名的歌剧演员卡罗素凭借他那美妙的歌声享誉全球。但当初他的父母希望他能当工程师，而他的老师也说他的那副嗓子是不适合唱歌的。

如果这些人不是尽力唱出自己的声音，而是被别人的评论所左右，怎么能取得举世瞩目的成绩？

著名作家契诃夫说得好：“在世界上，有大狗，也有小狗。小狗不该因为大狗的存在而影响自己的叫声，更不该心慌意乱。所有的狗都应当叫，就让它们各自用自己的声音叫好了。”

实际上，追求一种充实有益的生活，其本质并不是竞争性的，并不是把夺取第一看得高于一切，它只是个人对自我发展、自我完善和美好幸福生活的追求。

所以说，真正成功的人生，不在于成就的大小，而在于你是否努力地去实现自我，喊出属于自己的声音。

百年哈佛——培养人才的样本

哈佛大学的人才培养方面有两个特色：一是培养实干家，二是培养通才。

我们在生活中经常见到这样的人，他们最擅长的事情就是对他人指指点点，批评他人的缺点和不足，但他们却并不能用行动来证明自己比他人做得更好。相反，为了避免暴露自己的浅薄无知，他们尽可能不干实事。哈佛人认为，这样的批评家对世界毫无价值，他们的目标是成为实干家，为世界奉献真正的价值。

百年哈佛的每一位校长都有着自己不同的理念，但是他们却都有一个共同的目标，那就是把哈佛学子培养成一个天才或一个全才。

艾略特出任校长时，对哈佛原有的人才培养目标进行了修订。他明确指出：“我们要培养实干家和能做出成就的人，而不是那些碌碌无为的人，实干家们成功的事业生涯可以大大增进社会的公共福利。我们不要培养世界的旁观者、生活的观众或对他人的劳动十分挑剔的批评家。”

哈佛大学毫不讳言地宣称：多培育出总经理式的通才，就意味着办学成功。哈佛学子入学标准高，成才率也高。历年以来，哈佛大学入学标准几乎为全美最高分，录取率和毕业率亦居全美之冠。世界上有许多大学者、大作家、大诗人、大科学家、大实业家、大政治家都出自哈佛大学。哈佛大学获诺贝尔奖者多达37人，其中哈佛大学教授就占11人，在美国历届总统中哈佛学子多达7人。

培养通才的“哈佛模式”最主要的内涵就是格外注重素质，从学生招

收、遴选到教学管理,从培养方式到综合实践,自始至终突出综合素质二字。

每个有机会进入哈佛的学生,体会最深的是,和那些具有某方面天才的学生比起来,哈佛更喜欢全面发展的学生。哈佛着眼于培养未来各个领域的领军人物,综合素质是这类人物成功的必要条件。如果你拿过国际奥林匹克数理化金牌,但英语写作只在平均水平之上一点,或者你各科成绩都不错,但在社会活动方面很被动,你就不可能被哈佛招生人员喜欢。所谓全面发展,主要指的是优秀的学业、较强的组织能力和创新能力,以及贡献于事业和社会的热情。

和那些按部就班的学生比起来,哈佛更喜欢有创造性学生。他们认为:不管是学业还是社会活动,一定要有亮点,各门功课平均95分只能说明你聪明而用功。许多门课平均虽然只有93分,但拿过洲际或省际某些竞赛的冠军,更说明你有成功的潜能。另外如果你参加了好几个学校俱乐部,只说明你兴趣广泛。但如果你主持某个俱乐部后,翻新花样,吸引加入俱乐部的人数翻倍,则表明你有感召力,有创意。

哈佛前任校长科南特认为,大学培养的学生,首先是一个自由、守法的公民,他曾说:“我们无法拒绝专业化,但也不能一味地、过分地强调专业化,因为一个健全的、完全由专家统治的社会并不是一个有条不紊的社会。因此,大学应该把个人培养成既是某一特殊职业的专家,又是自由人、普通的公民”。在科南特看来,大学应该培养负责任的人和公民,培养情感和智力全面发展的人,培养集自由人与专家于一身的人。

哈佛人认为,想成为行业领军人物,必须让自己成为素质全面的通才。只有这样,才能领导一群专才干出不平凡的业绩。假如你仅仅精通某项专业技术,对其他业务一无所知,如何能恰到好处地指挥他人呢?假如你仅仅具有很高的才能,却没有令人赞赏的思想品质,如何能让他

人心悦诚服地听从你的指挥呢？

所以说，只有在才干和品德两方面加强修养，是成就非凡人生的必由之路。

善待你的“胡思乱想”

哈佛人告诉我们：只有当你有足够的时间去放松和胡思乱想时，你才能将你的想像力转化为创造力，可以想出来一些对你的生活或工作有所改善的好主意。

美国商人斯太菲克本是一个退役军人，一次，他在医院疗养期间，读了一本名叫《思考和致富》的书，深受启发，他很想实践一下书中所说的话，通过自己的思考变成一个有钱人。

在他躺在医院床上的时候，结合书中的内容，他冥思苦想，他有了很多主意：开信息中心、建立疗养院、与别人合伙办广告公司、创立电视台……那个时候，他为自己的种种想法兴奋不已。可是，他很快就高兴不起来了，因为他发现要做的事情虽然都是能引起社会轰动的大事，但都是一个长期性的计划，因为尽快实现的可能性极小，至少现在的自己连起码的资金都不能到位。最后，经过深深的思考，他认识到自己还是应该先从小事着手，等到把资金筹够了再做大生意也不迟。

一次，护士小姐给他送来了洗好的衣服。每次，衣服是送到洗衣店里去洗的，洗衣店洗好熨烫好以后由护士帮助领回来。看到叠得整整齐齐的衣服，斯太菲克的眼睛一亮。因为他发现了一个很简单但却对他意义非常的事情，原来，洗衣店总是把烫好的衣服折叠在一块硬纸板上，以

保持衬衣的硬度，避免打皱。正是这块纸板使斯太菲克点燃了智慧的火花。他有了一个新奇的想法。

于是，他马上给洗衣店写了信，并且了解到了这种衬衣纸板每千张的价格需要4美元。他计划以每千张1美元的价格卖出纸板，但前提是要在每张纸板上刊登广告。而且登广告的人所付的费用归他所有。这件事在许多人看来是一件小得不能再小的事情了，谁会在意每千张纸板才1美元的生意呢？斯太菲克的朋友甚至讽刺他说：“如果你不是做生意的材料就认输吧，站在马路上说不定一天也不止捡到1美元！”可斯太菲克却不这样看，他知道自己还有更大的目标，但是无论什么样的目标都必须从小事做起。

斯太菲克从疗养院出来后，他就把全部精力投入到行动中，把想像的事情变成了现实。

没过多久，斯太菲克的客户慢慢地多了起来，他也积累了一些经验，他想趁热打铁，于是，他决定把生意做得再大一些。他发现衬衣上的纸板一旦被取出后，顾客就不会保留了。他心想：要怎样才能使顾客保留登有广告的纸板呢？最后，他又想出了一个新办法：在衬衣纸板的一面仍然发行广告，另一面印上有趣的、有价值的、接近生活的东西，比如：儿童游戏或主妇菜谱、字谜、谚语、小常识等。这一招果然很奏效。许多家庭主妇不等衣服穿脏就又送到洗衣店去洗。洗衣店也很高兴，愿意订购斯太菲克的纸板。

就这样，斯太菲克的生意慢慢火起来了，他为了扩大业务，又想出了一个想法：把出售衬衣纸板的收入全部捐献给洗染学会，洗染学会给他的回报是建议每个成员店及同行业的工会只购买斯太菲克的衬衣纸板。这样，没有多久，斯太菲克就取得了第一步的胜利，他几乎垄断了市场，他的曾经被别人瞧不起的小生意在人们惊讶的目光中变成了大生意，他

也一跃成为美国有名的富商。是啊，就是那精心安排的一段思考时间，却给乔治·斯太菲克带来了可观的经济效益和社会效益。

其实，我们身边的任何一个细小的想法和灵感都来源于生活，把握生活，就是把握幸福。

在琼斯还是一位农民时，他身体很健康，工作也十分努力，他在美国威斯康星州经营一个小农场。但是一直以来，他所经营的小农场也只能是非常勉强地维持着一家人的生活，甚至有时会出现负债状况。这样的生活年复一年地过着，然而，突然间发生了一件事！

琼斯的生活发生了巨大的变化，他患了全身麻痹症，整日都卧床不起，而他已是晚年，几乎失去了生活能力。他的亲人们都确信，他将永远成为一个失去希望、失去幸福的病人。他也不可能再有什么作为了。然而，就在亲戚的质疑与否定中，琼斯确实有了作为。他的作为给他带来了幸福，这种幸福是随他事业的成功而来的。

那么，他是用什么方法创造了这种奇迹呢？是的，当时的他，身体是麻痹了，但是他能思考，并且他确实在思考着，在计划着。终于有一天，他做出了自己大胆的决定。他要从自己所处的地方，把创造性的思考变为现实。他要成为有用的人，他要供养他的家庭，而不是成为家庭的负担。

他把他的计划告诉了他的家人。

“没错，我再不能用我的手进行劳动了，”他接着说，“所以，所以，从现在开始，我决定用我的思想，从事劳动。如果你们愿意的话，你们每一个人都可以代替我的手、脚和身体。让我们把农场每一亩的耕地都种上玉米。然后我们就在耕地上养猪，对，就用所收的玉米喂猪。当猪还幼小肉嫩时，我们就把它宰掉，然后做成香肠，并把香肠包装起来，用一种品牌出售。我们可以在全国各地的零售店出售这种香肠。”他低声轻笑，接

着说道：“这种香肠将像热糕点一样出售。”

没错，现实就像琼斯所设想的那样，这种香肠确实像热糕点一样出售了！几年后，牌名“琼斯仔猪香肠”竟成了家庭的日常用语，成了最能引起人们胃口的一种食品。

的确，对真正有幸福体会的人来说，不论他的生存条件如何，都不会自我磨灭自身潜藏的智能，不会自贬可能达到的人生高度。他会锲而不舍地去克服一切困难，发掘自身才能的最佳生长点，扬长避短地、踏踏实实地朝着人生的最高目标坚定地前进！

多少年以来，所有不同文化和宗教的名言都强调，思想是创造一份有价值的生活的巨大动力。在这个方面，我们在有生之年能取得的所有成功都是取决于我们思想的质量，思想的质量在很大程度上又取决于我们思维的创造性。实际上，发挥创造性对于我们获得幸福生活起着举足轻重的作用。

事实上人人都有想像力，就看你如何发掘自己的想像力，捕捉你的创造力，把自己的想像力转化为创造力，从而改变你的生活。

经营你的长处

卡莱尔说：“发现自己天赋所在的人是值得信任的，他不再需要其他的福佑。他有了自己命定的职业，也就有了一生的归宿。他找到自己的目标，并将执著地追寻这一目标，奋力向前。”

哈佛人相信，人生的诀窍就是经营自己的强项。在人生的坐标系里，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话，那

是非常可怕的。

哈佛人认为：发现自己的优势并善于经营，是一种聪慧的生存方式，也是我们摆脱局限，超越自己超越别人的最好捷径。

梅杰，这位近百年来法国最年轻的首相，为世人所瞩目，他 47 岁就登上了首相宝座。但是，在梅杰年轻的时候，并无任何超人的聪明之处，他曾在 16 岁时因成绩不好而退学，后又因心算差未被录取为公共汽车售票员。对此有好多人想不通：一个连售票员都不能胜任的人怎么当了首相？这种怀疑，梅杰在一次谈话中告诉了我们，他说：“首相不是售票员，不需要心算。”从这里我们可以看出，一个人事业成功与否，并不完全取决于学历的高低，在很大程度上取决于自己能不能扬长避短，善于经营自己的长处。

著名作家马克·吐温曾经有过两次经商的经历，但都是以失败而告终的。第一次他从事打字机的投资，因受人欺骗，赔进去 19 万美元；第二次办出版公司，因为是外行，不懂经营，又赔了 10 万美元。两次共赔将近 30 万美元，不仅把自己多年心血换来的稿费赔个精光，而且还欠了一屁股债。

在他妻子奥莉姬的帮助下，他才获得了文坛上的成功。他的妻子深知丈夫没有经商的才能，却有文学上的天赋，便帮助他鼓起勇气，振作精神，重新走创作之路。终于，马克·吐温很快摆脱了失败的痛苦，在文学创作上取得了辉煌的成就。

正如著名的英国散文家托马斯·卡莱尔则说：“世界上，最不幸的人就是那些不知道自己究竟想做什么的人。他们在这个世界上找不到适合他们干的事，因此也无处容身。”

的确，这个世界上没有绝对完美的人，每个人身上多多少少都存在着一些不足和缺陷，但我们每个人也都有或这或那的长处和优势，

而在这多元化的社会里,在很多可供你选择的情况下,这些长处和优势恰恰正需要引起我们自己的注意,如果我们不把心思放在这些长处的经营上,而是老念叨着自己的缺陷,那就可能会在永久的卑微和失意中沉沦。

正如一位哈佛人比尔·盖茨说:“缺点教会了我一个真理,那就是一个人受自己缺点的限制是可大可小的,这取决于你自己如何看待和处理它。关键是应该注意发挥你所具有的长处,而不是老记着自己的缺点”。

美国著名的歌唱家卡丝·黛利有一副美丽的歌喉,但美中不足的是她却长着一口特别显眼的暴牙,这使她在成名之前非常自卑。然而后来,在一次全国性的歌唱比赛中,她听从一位好心评委的劝告,不再关注她的牙齿问题,而是全身心地投入演出。结果,在这次比赛中,她凭自己的实力征服了听众和评委,最后,赢得了胜利。从此,卡丝·黛利就走上了歌坛。

其实,我们每个人,都有长处与缺点。你也许会想:同样是有着长处和缺点的人,为什么有的人成功了,有的人却失败了?其实,这不是他们不行,而是由于他们没有接受自己的缺点,甚至对此而自卑,这样一来,连同自己的长处也放弃了,从而制约了他们的发展。

美国国际商业机器创始人托马斯·沃森的儿子小沃森,小时是个学习非常差的学生,如果拿他父亲相比,他简直是个弱智。在小沃森就读商业学校时,他的各科课程全靠一名家庭教师的全心辅导才勉强过关。到了后来,他开始学飞行,却意外地发现,他很喜欢飞行,这是一种如鱼得水的感觉,他发现自己驾驶飞机竟是那样得心应手,这使他对自己信心倍增。第二次世界大战期间,他当上了一名空军军官。这段经历使他意识到自己“有一个富有条理的大脑,能抓住主要东西,并能把它准确

地传达给别人”。

最终,小沃森子承父业,成为公司总经理,使公司迅速跨入了计算机时代,并使年盈利额在15年里增长了10倍。

以上的事例给我们的启迪就是:人要想获得成功,就要懂得经营自己的长处,因为经营自己的长处能给你的人生增值,经营自己的短处会使你的人生贬值。正如富兰克林所说:“宝贝放错了地方,最终就成了废物。”这也是无数哈佛人给年轻人的忠告之一。

敢于采取与众不同的行动

成功的人往往敢于冒险,冒天下之大不韪,从而达到他人无法成就之事。正如卡耐基先生所说过的一句话:“对于有着失去一切可能性的事业,如果你投注了自己一生的积蓄,那就是有勇无谋。然而,对于那些虽然没有经验,心生不安,但向有新的可能性的工作挑战,那才是有勇气的行为。”

哈佛的很多学生都是贵族子弟,但是他们一点也不缺乏冒险精神,他们比其他人更能够有勇气面对挑战。

哈佛商学院成员经常自问,什么人能在事业上获得巨大的成就,答案是“那些具有冒险精神的人”。

在人们喝着可口可乐的时候,大家都知道,这个巨大的饮料帝国的财富和影响力,是由一个名叫阿萨·坎德勒的年轻店员偶然的冒险观念而最终得来的。

那是很久以前的事了。一次,一位年迈的乡下医师驾马车来到美国

某个镇上，在他拴好了马后，便悄悄从药房的后门进入里面，开始与一位年轻的店员谈生意，而那位年轻的店员正是饮料帝国的创始人阿萨·坎德勒。在配方柜台的后面，这位老医师与那位年轻店员低声谈了一个多小时，然后走了出去，到他的马车上取出一只老式的大壶及一把木质的板子（用来在壶里搅拌的），把它们放在药店后面。就这样，他们达成了这次交易。这个年轻店员检查了大壶之后，便从自己的内衣袋中取出一卷钞票，递给医师，整整是500美元，在那个年代，这可不是一个小数目，它是年轻店员的全部积蓄。

老医师收好钱以后，于是又递过一小卷纸，并在上面写了什么。纸卷上的公式和文字，现在看来价值应高达当时一个皇帝的赎金，那上面记载着就是烧开这旧壶里的液体的方法，这也是最初的可口可乐的制作方法。可是当时的医师和店员，谁都不知道从壶里流出来的，将是令人难以相信的财富。

但是，对于老医师来说，也许他会很高兴自己的那一件物品卖了500美元，而对于年轻店员而言，他则冒了很大的危险，他把毕生的储蓄都花在这一小卷纸和一只旧壶上了。

而当年轻店员把一种新成分与秘密公式的配方混合以后，旧壶的作用真正开始了，并且逐渐建立了一个庞大的帝国。它迅速拥有了与陆军同样多的职员，它的影响波及世界各地，而这个帝国的所有人就是阿萨·坎德勒，这个饮品帝国可口可乐公司的创始人。

成功的人都清楚地认识到人生路上的风险是在所难免的，但他们仍充满信心地在风险中争取事业的成功。然而，每个人所能承受的风险都有一定的限度，超过限度，风险就变成了一种负担，会对你的心理造成伤害，还会影响你生活的各个层面，包括工作、健康和家庭。

因此，当你有了自己的想法，并准备为之进行冒险时，必须考虑并预

测到自己愿意和能够承担的风险有多大，这也要根据个人的性格和条件来决定。

同时，很重要的一点是，还要有合理的风险观念：去冒值得冒的险，然后设法把风险降到最低。

要知道，冒险并不是赌博，因此它不是无价值的投入。因此，对于那些酷爱赌博，并以此为乐趣，把赌博称作冒险的人，要明白赌必输。因此赌博是不值得的冒险。

此外，虽然人需要有一些冒险精神，但绝对不可以冲动。其实，冒险精神与冲动看起来好像差不多，其实本质上是有巨大的差别的。财富绝对不会对懦弱的人微笑。同样，对于有勇无谋的冲动行为也没有什么兴趣。

在生活中我们常常会舍近求远，到别处去寻找自己身边就已经存在的东西。其实，机遇往往就在你的身边。也许，这个时候更适合考察一个人是不是有一点冒险精神。

这是一位船长的亲身经历：“那天晚上，我们碰到了不幸的‘中美洲’号，”一位船长讲述道，“天正渐渐地黑下来。海上风很大，海浪滔天。我给那艘破旧的汽船发了个信号打招呼，问他们需不需要帮忙。‘情况正变得越来越糟糕，’亨顿船长朝着我喊道。‘那你要不要把所有的乘客先转到我的船上来呢？’我大声地问他。‘现在不要紧，你明天早上再来帮我好不好？’他回答道。‘好吧，我尽力而为，试一试吧。可是你现在先把乘客转到我船上不更好吗？’我回答他。‘你还是明天早上再来帮我吧。’他依旧坚持道。我曾经试图向他靠近，但是，你知道，那时是在晚上，天又黑，浪又大，我怎么也无法固定自己的位置。后来我就再也没有见到过‘中美洲’号。就在他与我对话后的一个半小时，他的船连同船上那些鲜活的生命就永远地沉入了海底。船长和他的船员以及大部分的乘客

在海洋的深处为自己找到了最安静的坟墓。”

本来那是一次挽救他们的绝佳机会,但是亨顿船长却没有在意,等到它变得遥不可及的时候,他才意识到它的重要价值,但是,那已经不属于他了,然而,在他面对死神的最后时刻,他那深深的自责又有什么用呢?他的盲目乐观与优柔寡断使得多少乘客成了牺牲品!其实,在我们的生活当中,又有多少像亨顿船长这样的人,他们在欢乐的时刻盲目乐观,在噩运的面前又是那么的软弱无力,只有在经历过之后,他们才幡然悔悟,明白那句古老的格言“机不可失,时不再来”。然而,这时已经迟了。

生活中有许多的人,认为自己贫穷,实际上他们有许多机会可以改变贫穷的现状,只是这些机会都需要他们在周围和种种潜力中,在比钻石更珍贵的能力中去发掘。据统计,在美国东部的大城市中,至少94%的人第一次挣大钱是在家中,或在离家不远处,而且是为了满足日常、普通的需求。对于那些看不到身边机会,一心以为只有远走他乡才能发迹的人,这无疑是当头一棒。不要等待千载难逢的机会,抓住平凡的机会使之不平凡。

几乎每个美国人都知道这样一个故事:

有一次,一个名叫摩根的年轻人,由于工作原因,他被派往古巴采购海鲜货物。在返回的途中,货船在新奥尔良码头作了短暂的停留。因为闲来无事,摩根便在码头上闲逛了起来。

突然,一位陌生的人从他后面叫住了他,并问他是否有兴趣购买一艘咖啡。一向对任何事都感兴趣的摩根,就跟他交谈起来。从谈话中得知,原来此人是巴西人,他是一艘货船的船长,正在为一个美国商人运送一艘咖啡。可是,货到了,而收货人却破产了,因此无法接收,他只好就地贱卖抛售。

摩根听了船长的介绍后，便看了咖啡样品，觉得咖啡的成色和品质都还不错，于是果断地决定全部买下。

要知道，对一位普通的职员来说，做出这样的决定须要冒极大的风险。原因是：第一，摩根初出茅庐，还没有商业实践经验，万一判断失误怎么办？第二，摩根还没有找到合适的买家，万一这批货卖不出去，后果不堪设想。第三，此事还未经过公司批准，万一上面怪罪下来怎么办？

但是，摩根凭着自己的直觉，还是果敢地买下了这批咖啡，然后用电报通知公司。他很快接到公司的回电：赶快退货。这样，摩根陷入了进退两难之境。但是，他相信自己的直觉判断没错，并没有畏惧退缩。于是，他决定向自己的父亲求援。他的父亲也是一个冒险家，对儿子的行为十分赞赏，当即决定投资。受到父亲的支持，摩根索性放开手脚大干一场，把码头上其他几条船上的咖啡也以很便宜的价格买了下来。

应该说，摩根的眼光还是很准的，没有不久，巴西咖啡因为受到寒潮侵袭而产量骤减，市场供应量猛然少了许多。物以稀为贵，咖啡的价格一下子涨了好几倍！

于是，摩根由此大赚特赚，他取得了第一笔巨额的风险收益。

此后，摩根便创办了自己的公司，并进行了一次又一次大胆的风险投资，并且几乎每次都是大获其利，并最终成为左右美国经济达半世纪之久的金融巨擘！

摩根的这种敢想敢干的作风，在哈佛大学的案例教学中被视为经典。从这个案例中，哈佛学子得到的教诲是：当机会到来时，切不可优柔寡断，左顾右盼。一定要主动出击，奋力一搏。

哈佛人认为，“不愿冒险是最大的风险”。这是因为，在风险面前止

步不前,你将失去所有的机会,成为必然的落伍者。害怕风险所导致的失败风险比奋勇一搏所带来的风险更高一倍。所以,一个人若想创出一番大事业,获得真正意义上的成功,就不能只有幻想,只有等待,而必须奋斗、拼搏、冒险。只要你看准了,你认为它可以改变你的现状,可以使你过上更好的生活,就大胆地去干吧。冒险是一切成功的前提。

哈佛人认为,常人的观点,常规的思维,大众化的行动,只能获得普通人拥有的财富;独到的见解,超常规的思维,与众不同的行动,是获得巨额财富的前提。

没有一件事情可以不冒任何风险,不通过理智的思考,不周密的策划以及坚定的信念,是不可能轻易成功。

真正的成功者,无不具有冒险与拼搏的精神。他们的生活总是充满了战斗。他们通常认为过于平静的死水看一会儿就会使人厌烦。大海之所以好看就在于它的汹涌澎湃,涛声怒吼,山水之所以好看就在于它的变化万千,山泉叮咚,它们是那样的千姿百态,五彩缤纷,这正是它们令人神往的原因所在。同样,生命也因一次一次的冒险而日益精彩。

每个人都应该是天才

哈佛认为:我们每个人都可能成为具有创新能力的人,关键是看我们有没有创新的观念和意识,能否掌握创新的思维方法和运用创新的基本技法。

推陈出新也绝非一味求新求异,是要在牢固掌握基本技能和知识的

基础上,在已有的成就上逐步寻求更大的收获,这才是创新的真正意义。

一个专售巧克力的普通商人,每到夏季,他便异常烦闷,由于季节的原因,这时候巧克力会变软,甚至融化,销售量也因而急剧下降。于是,他苦思冥想,制造了一种专供夏季消暑用的硬糖,造型上一改以前的块状、片状型,而压制成小小的薄环。

于是,在1912年,他对这种命名为“救生圈”的具有薄荷味的硬糖,正式进行批量生产,最终,受到顾客的欢迎,并且至今不衰。其实,任何人都可以做到推陈出新,重要的是你是否具有这种意识、观念以及勇于尝试的精神和决心。

一位普通的日本家庭主妇,一次,她将收缩薄膜覆盖在晒衣竿上了,并往上面浇热水。由于薄膜发生了物理变化,遇热后收缩,便贴在晒衣竿上,于是变成了晒衣竿的塑料薄膜。这是20年前的一件价值100万日元的发明。实践告诉我们只有不断地创新,不断地否定自己已有的见解,才能生产出更新颖、富有创造性的知识产品,实现不断的超越和发展。然而,知识本身只能是客体,它本身不会创造自己,人才是创新、开发、传播和运用知识的主体。人人都懂得创造的重要性,尤其是在今天,科学技术不断更新,人与人之间的竞争越加激烈,个人奋斗和集体思想同样重要的社会里,创新更是取得成功、实现自我价值的必经之路。毫无疑问,我们正处在知识经济这样一个崭新的时代,一个亟须创造精神的时代。知识经济的首要特征就是创新性,创新是知识经济的核心和灵魂。

对于个人来说,若要在经济社会获得自我价值的实现,追求成功的人生,就必须培养和展现自己的创新素质,否则,将难以在激烈的竞争中凸显自己的价值。创新,是自我实现和自我完善的最关键素质。

创新就其根本来说,就是在原来的基础上或一无所有的情形下,创

造出新的东西。创新需要创新能力,创新能力不仅是一种智力特征,更是一种性格素质,一种精神状态,一种综合素质。要推陈出新,绝不是把一切都扔掉,连一些经得起时间考验的学识和经验都通通抛弃,不加选择地否定。要知道,经验是我们生活、学习、工作中总结出来的最实用的规律性的感觉,是做任何事都可以运用的原则性体验。而有的知识,并不是短时间就能更新换代的,相反却是放之四海而皆准、引导人类进行创新的理论。

因此,在寻求突破时,抛弃的并非是一切已经存在的东西,而是有所选择的否定那些逐渐僵化、生硬、陈腐、过时的观念和道理,包括我们认为非常成功却逐渐落伍,只能记载我们过去的辉煌的东西。

实际上,基本知识是我们创造的根本,是寻求突破的必经之路。如果一名运动员连运动规则都不懂,就整天想着如何向世界冠军进发,这只能是一种妄想。同样,一名作家的作品在国内尚无人赏识、不被人传颂,却试图去拿诺贝尔大奖,并且完全抛弃自己的风格去学习那些诺贝尔奖得主们的写作手法,最后的结果也是可想而知的。

可见,我们在突破陈旧的思维,追求更大的成功时,应切忌好高骛远,被他人的成功所迷惑,从而失去目标的准确性和可行性。创新能力不仅表现为对知识的摄取、改组和运用,对新思想和新技术的发明创造,而且是一种追求卓越的意识,是一种发现问题、积极探求的心理取向,是一种主动改变自己,并改变环境的应变能力。

创新能力的培养,固然需要全新的素质教育氛围和先进的社会文化环境的熏染,但对于个人来说,关键在于发展创新个性心理品质。事实上,人的创造性潜能是与生俱来的,只要愿意发掘,人人都可以开发自己的创新性潜能,成为具有创造性的人。

有想像力才有创造力

在哈佛大学的知识竞赛中出了这么一道思考题：

这是一个关于蜗牛爬树的故事：一只蜗牛，每天它都呆在一棵梧桐树下面，一天清晨，太阳刚刚升起的时候，蜗牛便开始从树根向树梢上爬。它爬得忽快忽慢，甚至有时还停下来四处望望，或者躲避可能的危险。于是，直到太阳落山的时候，这只蜗牛终于爬到了梧桐树的树梢，在树梢上睡了一觉。

到了第二天清晨，也正好是太阳刚刚升起的时候，蜗牛又开始他的爬行计划，这次他是从树梢向下爬，它沿着昨天爬行所留下来的印痕，同样是忽快忽慢地朝树根爬去。有时它也停下来望望，或者吸食一点树汁，总的来看，朝下爬要比朝上爬轻松多了，所花费的时间也少一些。这样，当太阳还没落山的时候，蜗牛就已经爬到了梧桐树的根部，也就是昨天它出发的地点。

那么，现在的问题是：在蜗牛上下爬行的途中，会不会存在着这样的一个点：蜗牛第一天上树时经过这一点的时刻，和蜗牛第二天下树时经过这一点的时刻是否完全相同？

其实，要想解答这个问题，重要的是要有正确的思路。只要思路正确，问题便会迎刃而解，否则就会一团糟。在这里，正确的思路有许多种，其中较简单的一种是：利用头脑中的视觉形象，把第一天的情形和第二天的情形重合起来，把上树的蜗牛和下树的蜗牛设想为两只蜗牛，它们从树根和树梢同时出发，沿着同一条路线相对爬行，两只蜗牛肯定要

在中途相遇。很显然,相遇的那一点就是问题的答案。

回忆一下我们所经历的教育,它把我们的思想都禁锢在一个形式里面,只知道考试的答案,缺少活力与想像力。因此,我们就不会奇怪前面故事中的选手们在一道简单得只要稍微用一下想像力的题目前败下阵来了。

其实,在我们的人生中我们会碰到很多这样的“知识竞赛”题,关键的问题在于我们是否展开了我们的想像。记住,对待很多的问题我们应当学会展开无限的想像,那一瞬间产生的灵感也许会改变我们的一生。

有这样一个小男孩,他在同学中的人缘并不好,因为经常“说谎”。比如说今天他看到了一块怪异的石头,他会对同学说:“这是一枚宝石,可能价值连城。”同学们听后,当然会哄堂大笑,但是他并不在意。

时间长了,在学校里,老师同学都认为他不是一个乖孩子,于是,一次,他的老师把他的问题反映到了他的父亲那里。父亲听了却不认为孩子是在撒谎,而是进行想像。父亲不仅没有批评他,只是暗中观察他是否真的像老师说的那样在说谎。

一次,男孩在地上捡到了一枚硬币。他很神秘地对他的姐姐说:“这是一个古罗马造的硬币。”姐姐拿过来一看,却发现这只是一枚非常普通的旧币,只是由于时间长了,受潮生锈,显得有些古旧罢了。于是,姐姐便把这件事告诉了父亲,希望父亲好好惩罚他,让他改掉那种令人讨厌的“说谎”习惯。可是父亲听了却把孩子叫过来说:“宝贝,我怎么能责备你呢,你的想像力真伟大。”

对于孩子父亲的这种行为,许多人都表示很不以为然,甚至觉得这样很不好,都觉得太溺爱孩子了,认为这势必害了他,他长大以后会变成一个谎话连篇虚伪的人。然而,出乎大家意外的是,这个孩子长大以后却成了著名的科学家,他的名字叫达尔文。



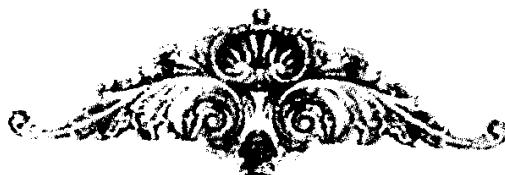
现在,人们都知道达尔文的“生物进化论”就是建立在超乎常人的想像和为此进行的大量实物证明之上的。也许,我们要说,没有想像,就没有今天的“进化论”。

想像力是创新型人才的必备能力,想像是我们的一部分,它就像我们的脚、我们的手、我们的心、我们的大脑。

孩子们生活在一个假设的时代,生活在想像的世界。他们给自己的玩偶取名,他们创造新的名词,他们建立新的关系。也许因为他们太幼稚,只靠想像生活,现实好像与他们无关。

成人因为现实的原因而不能够自由地想像,认为一切都是必然的,一切都是靠自己的习惯去判断。然而,成人无时无刻不与责任联系在一起,你应该培养自己的想像力。你应该理智地运用这种能力,扩大视野,锤炼自己的创造力和独特性。

第六堂课



抓住镶满宝石的机会

——做幸运之神的垂青者

我们所处的时代是一个黄金时代，一个等待我们作出果断决定的时代，去抓住世界给予我们的这个开放的机遇吧，这是一个也许天使都会嫉妒的、镶满宝石的机会。

——哈佛博士 奥利森·马登

修炼捕捉机遇的能力

每个人都渴望抓住机遇,因为在某种意义上,机遇就是一种巨大财富,它对改变人生面貌具有巨大作用。很多的成功人士无不例外地认为,机遇成就了他们的事业,机遇带给了他们无尽的财富。但是机遇却又是稍纵即逝,极不容易把握,有时也许只存在万分之一的可能,但是毕竟它存在着。只要有锲而不舍的毅力去争取,就一定能有所收获,有所建树。

哈佛人认为,无论发现机遇还是抓住机遇,都要靠能力而不是靠运气。

的确,机遇就像一个精灵,它来无影去无踪,令人难以捉摸。在实践活动中,如果你能在时机来临之前就识别它,在它溜走之前就采取行动,那么,你就能抓住那数不清的财富。在19世纪,英国物理学家瑞利在无意之中,他发现一个有趣的现象,在端茶时,茶杯会在碟子里滑动和倾斜,有时茶杯里的水也会洒出一些,但当茶水稍洒出一点弄湿了茶碟时,会突然变得不易在碟上滑动了,他想,这其中一定隐藏着什么秘密,不能放过利用这一机遇提供的启示,他对此做了进一步研究,做了许多相类似的实验,结果得出了一种求算摩擦的方法——倾斜法,他因此获得了意外惊喜。

人要在有限的生命中创造出大事业,仅靠苦干蛮干是行不通的,要靠你富有智慧的大脑,要靠你那犀利的双眼看准时机去把握机遇,将它变成现实的财富,这才是你智慧的体现。

机遇总是那么短暂而又不可多得，因此，我们总是在为机遇而不停地准备着。我们做梦都盼望着机遇的到来。而一味的等待或许会痛失良机。假使我们把一切相关的因素都弄清楚了，也许机会就插不上手了。举例来说，我们将一枚硬币竖立在桌上，然后用力一转，假使我们已知道这枚硬币的重量是多少，空气的阻力有多大，硬币的位置如何，转的时候用力多大，那么我们也许就可以预卜硬币的哪一面会露在上面。或许你有这个能力，有力学方面的天赋，而且还是计算高手，那又能怎么样呢？等到你算出结果的时候，什么事情都结束了。

人生也是如此。假使我们把事实和力量都弄清楚了，便可以说出事情会如何演变。甚至当你对其中一个细节没有弄清楚，结果也会全部改观。可是事实上，我们是无法把每一件事都了解得非常透彻的。很多时候，就常常因为疏忽某一件事，而抓不住结果。

有些事情，是没有什么理由的。所谓存在的，就是合理的。听起来也许像传说中的一样。但这是活生生的现实。

有这样一个故事：

有一位有钱的先生曾拜访过一个小镇。由于火车误了点，结果他没能搭上从此小镇开出的回程火车。于是他只好怏怏地往回走，路过当地教堂，当时一个牧师在做布道，他便悄悄地坐了下来。

过了一段时间，他所住的那个城市有一位牧师职位空缺。有人邀请那个牧师去，牧师就接受了那份工作。甚至在拿到那份邀请函时，牧师仍在怀疑，这份工作怎么会轮到我的头上。直到两年以后，牧师去探望一位老年病人时，他告诉了他那个教堂聘请的缘由。原来正是那位误点到牧师教堂做礼拜的人因很喜欢他的布道词，就想到了请他去那个教堂任职。

我们处在一个充满机遇的世界，随时都有好机会出现在我们面前。

但是,我们能不能认出它是一个好机会。哈佛人认为,要想抓住机遇,必须获得识别机遇的眼光。

保罗·盖蒂年轻时,曾去参加伦敦的一次艺术品展览会。在众多展品中,他看见了一幅圣母玛丽亚画像。这幅画已经破旧不堪,行家们都看不出它有任何收藏价值。展览会的组织者为了推销这幅画,只能强调说:“这是一位知名画家的作品。”盖蒂心想,既然是知名画家的作品,虽然看起来脏兮兮的,肯定是有价值的。于是他就用200美元把这幅画买回家。他把这幅画的清理工作交给著名的绘画修补公司汤玛斯安格纽父子公司。不久之后,这家公司代表很兴奋地打电话给盖蒂说,这幅画是大画家拉菲尔的作品。后来,英国艺术家杰拉尔德·布罗克赫斯特也证实了这一点。于是,这幅画陡然间身价百倍。后来,盖蒂非常得意地声称,他仅用200美元的投资就买下了潮水石油公司。

在展览会上,有那么多优秀作品摆在盖蒂眼前,他为什么唯独选中这幅画呢?这幅画被那么多内行看见,为什么只有盖蒂看中它呢?这就是一个眼光的问题。成功者能发现别人不能发现的价值,这正是他们获得成功的一个重要原因。

机遇并不总是摆在眼前等我们去发现。它有时藏在某个地方,需要我们去寻找。哈佛人说:“弱者等候机会,而强者创造机会。”要想发现机遇,首先要靠持续不断的行动。

克里蒙·斯通是美国保险业巨子,上中学时,他利用暑假推销保险。作为一个心灵脆弱敏感的少年,他还太习惯跟陌生人打交道。他站在一栋大楼前,踟蹰不前。他一个劲地想:“他们会不会笑话我?会不会粗鲁地把我赶出来?……”他在大街上站了半小时,只是胡思乱想,没有勇气走进大楼里去。

他知道,光是站在这里,是卖不出保险的。于是,他一边发抖,一边

暗暗给自己鼓劲：“如果你做了，没有损失，还可能大有收获。那就下 手去做，更重要的是，马上就做！”

于是，他强迫自己冲进一间办公室，然后又冲进下一间，直到跑遍这 栋大楼的所有办公室。这次推销，虽然业绩不佳，但他找到了受益一生 的成功经验：无论结果如何，行动！行动！马上行动！

由于斯通积极行动，努力拜访尽可能多的客户。所以，他的交际能 力、推销能力越来越强，推销业绩也越来越好，到 20 岁时，他已是保险业 的顶级推销员，曾创出令人难以置信的一天卖出 122 份保险的纪录。后 来，他自创“联合登记保险公司”，几年后，手下已有 5000 多人，成为名闻 全美的青年富豪。

成功者从来不会坐在家里等待机遇的光顾。他们会走出去，在行动 中寻找机会。虽然他们并不是每一次都能如愿以偿，但是，他们尝试的 次数要远远多于那些做事犹豫的人，他们取得成功的几率自然也大得多。

在现实生活中，我们发现了机遇，是否一定能抓住它并藉此改变人 生呢？未必！哈佛人认为：机遇是烈马而不是绵羊，它只会被具有强有力 的人驯服。

所以，要想抓住机遇，必须勤修自己的能力。

当年轻的保罗·道密尔流浪到美国时，他身上只剩下 5 美分，而且没 有一技之长。他所拥有的，只是一个发财的梦想。他非常清楚，发财的 希望不靠偶然的机遇，而要靠高于一般的能力。他决心获得这种能力。

刚到美国 18 个月，道密尔就换了 15 份工作。每次从事的工作性质 都不同。对任何一项工作，无论是做机修工还是搬运工，他都认真对待， 决不马虎。不过，一旦他对这项工作的技能完全掌握，马上就跳槽。他 希望天天有进步，不愿在自己熟悉的事情上浪费时间。尽管他工作的时间 并不长，但经验之丰富，却少有人比得上。

两年后，一位老板看中了他的才干和敬业精神，决定把整个工厂交给他管理。

道密尔做了主管后，将老板的工厂管理得很好，他自己的收入也非常可观。可是半年后的某一天，他很突然地向老板提出了辞呈，他跳槽到一家日用杂品厂当了推销员。他认为，要成为一流的商人，只具有企业管理经验是不够的，还必须要做到了解市场，了解顾客的需求。推销无疑是一份最接近顾客的工作，于是，他干起了推销。

经过几年的实践与磨炼，道密尔对自己的才能充满了信心。这时候，在他的眼里，遍地都是黄金，到处都有赚钱的机会。于是，他买下了一家濒临倒闭的工艺品厂，经过一番整顿，很快使它起死回生，成为一家赢利状况极佳的企业。

他并没有因此而满足，他再接再厉，买下了一家又一家破产企业，并像个能治愈百病的专家一样，使它们重焕生机。他的财富同时也在迅速飞涨。二十年后，这位白手起家的青年轻轻松松迈入亿万富豪的行列。

在生活中，那些终生平庸的人有一种奇怪的想法：如果遇到很好的机会，我一定做得很好。所以，他们老是哀叹自己没机会。其实他们更应该问问自己，有没有为机会的到来做好准备？

但哈佛人认为，机遇的意思是：如果你做得很好，自然会遇到很好的机会。

任何一个好机会，都产生于超常规的事件中，需要付出超常的努力以获得超常的利益。它对我们惯常的工作方式、生活方式甚至对我们认可的价值观都可能是一个挑战，我们需要以非常规的心态去看待它，并接纳它。这就是抓住机遇的秘密。或者说，这就是成功的秘密。

机遇无处不有无处不在，每一个机遇都是一笔财富。关键在于我们能不能用自己的慧眼去发现它，抓住它。即使在普通的工作中也有很好的机会，就看你能否把它转化成财富。

机会不容易抓住，就像烈马不容易驯服一样。有时候，一个你梦寐以求的机会出现在眼前时，你看见并感觉到了它，甚至伸手抓住了它。但是，它强烈地挣扎着，似要脱手而去，让你感到力不从心，让你想放弃。这时候，请用尽你的全力，抓牢它，在它挣脱之前，切勿自动松手，因为这极可能到了一个能大大提升你的关键，而且机不可失，时不再来。

当机会擦身而过时，大多数人只是叹一声气，看着它远离自己而去，却没有想到，如果紧追一步，也许能抓住这快要失去的好运气呢！

一次，某家著名公司招聘职业经理人，可以说是应者云集，其中不乏高学历、多证书、有相关工作经验的人。经过初试、笔试等四轮淘汰赛后，只剩下6个应聘者，但公司最终只选择一人作为经理，所以，第五轮将由老板亲自面试。

在面试即将正式开始时，主考官却发现考场多出了一个人，出现7个应聘者，于是问道：“有不是来参加面试的人吗？”这时，坐在最后面的一个男子站起身说，他很诚恳又不失礼貌地说：“对不起，先生，我第一轮就被淘汰了，但我想参加一下面试。”

听了男子的话，大家都笑了起来，甚至连那位站在门口给大家倒茶的老人也笑了。主考官有些吃惊，不以为然地问：“你连第一关都过不

了,有什么理由来参加这次面试呢?”

而这位男子回答说:“我希望你能给我一次机会,因为我拥有别人没有的财富。”大家又一次笑了,都认为这个人不是头脑有毛病,就是狂妄自大。

他接着说:“我虽然只是一名很普通的本科毕业生,只有中级职称,可是我却有着10年工作经验,曾在12家公司任过职……”

这时主考官马上插话说:“虽然你的学历和职称都不高,但是工作10年倒是很不错,不过你却先后跳槽12家公司,这可不是一种令人欣赏的行为。”

男子继续说道:“先生,我没有跳槽,而是那12家公司先后倒闭了。”

在场的人第三次笑了。

主考官说:“你真是一个地地道道的失败者!”

“不,这并不是我的失败,而是那些企业的失败。正是他们的这些失败却使我积累了一笔别人没有的财富。”男子认真地说。

这时,站在门口的老头走上前,给主考官倒茶。

这名男子继续说:“我很熟悉那12家公司,我曾与我的同事努力工作,力图挽救它们,虽然最终并没有成功,但我却知道导致错误与失败的每一个细节,并从中学到了许多东西,我相信这是其他人学不到的。也许,有很多人只是在追求成功,而我拥有了更多避免错误与失败的经验。”

这时,男子稍稍停顿了一会儿,他接着说:“我的10年的经历和这12家失败的公司,培养、锻炼了我对人、对事、对未来的敏锐洞察力,举个小小例子吧——真正的考官,不是您,而是这位倒茶的老人……”

听到这名男子的话,在场所有人无不感到惊愕,目光转而注视着倒茶的老头。那老头诧异之际,很快恢复了镇静,随后笑了:“很好!你被

录取了,因为我想知道,你是如何知道这一切的?”

老人的言语已经证明了,他就是这家大公司的老板。这次轮到这位考生笑了。

大凡成功的人,都是因为抓住了机会才成功的,而这名男子在面试的第一轮便被淘汰了,按理说,他已失去了机会,但他却勇敢地紧追一步,全力为之,于是抓住了成功的机会。

机会来临时,很多人想,“我不行”、“我抓不住”,诸如此类,最终打消了尝试的念头,以免丢脸和浪费时间。像这种做法,将白白错过许多大好机会。

然而机会在哪里呢?皮鲁克斯在《做事与机会》一书中说:“机会在这里!”我们必须承认,大多时候,机会是稍纵即逝的,要抓住它,简直不可思议。但对于勇于尝试、渴望成功的人来说,这似乎只是一个借口。对于精明、敏锐的人而言,总能够用手抓住机会,正因为这一点,所以机会总是最欣赏有脑、有心、有眼之人。

石油大王哈默有爱吃牛排的习惯,正是这一习惯,把他引入另一个他从未涉足的领域,并大获成功。

有一次,哈默因为在市场上买不到鲜嫩的牛排而抱怨,于是,一名雇员提出了他的建议,说去买一头牛杀了吃。哈默采纳了他的建议,然而牛买回来了,发现却是一头怀着小牛的母牛。哈默认为自己怎么也不能为了吃牛排,而残忍到杀怀孕母牛的地步,于是,他就让人把牛放养在庄园里。正巧哈默的邻居是一位养牛专家,专门培育良种牛,他不仅替哈默的那头母牛顺利接产,而且时隔不久,还让这头母牛与他的公牛交配,生下了一头优良品质的小牛。经过这件事后,在哈默的脑子里闪现出一个新的想法:以酿酒的副产品饲养种牛,岂不是化残渣为黄金之举么?

于是,哈默开始着手他的计划,他迅速筹建了一家繁殖种牛的大牧

场，随后又买下了 20 世纪最好的一头公牛——“埃里克王子”，在以后的几年里，他仅养牛一项就为他增加了 200 万美元的收入。

哈默也从此由养牛的门外汉变为养牛业公认的领袖人物。

你不一定能抓住每一个机会，但是，只要勇于尝试，你抓住的机会一定比别人多，这是毫无疑问的。

机会只能是主动去获得，而不该主动去放弃。主动放弃机会的人是懦夫，不会做成什么大事。当机会出现在我们面前时，我们应该紧紧抓住它，切莫松手。

“熟悉的地方没有风景”

很多人喜欢“随大流”。他们认为人多的地方总是比较安全。他们发表大家一样的观点，做大家一样的事，在人人都知道赚钱的地方投资。

哈佛人正好相反，他们喜欢独辟蹊径。讨厌说人云亦云的话，讨厌做众人趋之若鹜的事。正如金子通常不会出现在人人看得见的大路上一样，利益往往并不在人人都看得见的地方。只有独辟蹊径，才有更多脱颖而出的机会。

有个人曾对住在森林公园的一对夫妻表示非常的羡慕，因为他觉得那里有清新的空气，有大片的杉树、竹林，有幽静的林间小道，有鸟语花香。然而，当这对夫妇得知有人羡慕他们的住所时，却深感惊讶。他们认为这儿没有多少值得观光和留恋的景致，也没有大城市的喧嚣和繁华，远不如城市丰富有趣。我们可以从中得出一个道理：熟悉的地方，没有风景。这对夫妇因为对他们的住所太熟悉了，花草树木，清风明月，在

他们漫长的日子里,已经不再有风景的含义,而是成为习以为常的东西。那些部长、商人以及平民百姓,之所以不愿做现在的自己,与住在森林公园的那对夫妇一样,是对长期拥有的那片风景已经习以为常,风景已不再成为风景了。

同样,在大多数人认可的领域内发展,你永远都没有机会。为什么不把自己的精力放到那些他人还没有注意到的地方呢?

约瑟夫·霍希哈是一位美籍犹太人,从小就对金融投机感兴趣。他初涉股市时,曾遭受一次惨痛的失败:当时,他听大家谈论说,雷卡尔钢铁公司的股票涨势强劲,赢利前景十分可观。于是,霍希哈拿出全部积蓄,买下这家公司的股票。没想到,雷卡尔公司的大量应收账款实际已成死账,它的股票上涨不过是表面繁荣而已,不久后,它即因资不抵债而宣告破产,霍希哈也因此倾家荡产。

从这次失败中,霍希哈得到一个教训:当人人都认为必可赚钱的时候,一定要保持警惕!自此,他的投资变得越来越有理性,成功率也越来越高。

在1929年的世界经济危机来临前夕,霍希哈准备用50万美元在纽约证券交易所购买一个席位。但是,他突然放弃了个念头。事后,他回忆说:“当你发现全美国的人都在谈论股票,连医生都停业去做股票投机生意时,你应当意识到这一切不会持续很久了。人们不问股票的种类和价钱疯狂地购买,稍有差价便立即抛出,这不是一个让人放心的好兆头。”这一明智的决策使霍希哈躲过了股市崩盘的灭顶之灾。无数曾在股市呼风唤雨的大亨都成了这次大股灾的牺牲品。

在长期的投资生涯中,霍希哈反而对那些人人都认为不赚钱的项目感兴趣,通过调查觉得有一定把握后便大胆出手,并且屡发屡中。短短十几年时间,霍希哈的个人资产已超过20亿美元,被誉为“投资奇才”。

为什么人人都知道赚钱的地方反而赚不到钱呢？道理其实很简单：对任何一项产品或服务，市场的容量都有一定限度。当人人都知道它能赚钱时，各路投资者必然蜂拥而入，将市场细分到约等于零。当市场供应量大大超过它的需求容量时，超出部分都变成没有回报的金钱耗损，不正当的竞争还会大大增加投资的风险。所以，在人人都知道赚钱的地方，不但没有钱赚，资金安全也同样没有保障。

堤义明是日本西武集团创始人堤康次郎的儿子，父亲去世后，他成为西武集团的新掌门。那年他才28岁。其时，日本正进入工业鼎盛时代，几乎人人都认为土地投资绝对是一本万利的生意，炒地皮就等于自己印钞票，比投资任何事业都有利润。但是，堤义明却突然做出一项决定：“西武集团，退出地产买卖界。”

这个决定震惊了整个企业界。因为西武集团是日本最大的地产商之一，论经济实力和人才实力都首屈一指，它一旦退出，必然引起地产市场的巨大震荡，再说，它理应趁时机而进，为何不进反退呢？

西武的高层领导都不同意堤义明的决定，有人甚至怀疑他是否有能力担当一家大集团公司的领导重任。

堤义明仍坚信自己的决定是正确的。他说：“你们全都没看出地产行业的风雨就要来临，危险得很！我决定了，大家照我的话去做一定没错。”

在堤义明的坚持下，西武集团终于从地产行业撤出。事后的结果证明，堤义明的决定是明智的：日本地产业的旺势没有维持多久，随后就进入持续低迷状态，几乎每一位地产商都受到严重冲击，倒闭者不计其数，只有西武集团毫发无损。

在堤义明的领导下，西武集团取得了比以前更大的发展。堤义明本人还一度登上“世界首富”宝座。

在人人都知道赚钱的地方,过度膨胀的投资压力很容易形成一触即溃的败势。败势一成,任何人都回天乏力,及早避开才是上策。就像“世贸大厦”倾塌一样,是没有人能扶得住的。

反过来说,在人人都看不到“钱途”的新行业,反而蕴含着意想不到的利益。这正是大商人最感兴趣的地方。

尤伯罗斯就是这样的一位富翁,他直率果断而又足智多谋,在美国企业界口碑甚佳。

1984年,第23届奥运会在美国洛杉矶举办,美国政府和洛杉矶当局都宣布不给一分钱援助。在此之前,举办奥运会一直是一个赔钱的买卖,历届奥运会无不以巨额亏损告终。现在政府不肯出钱,就没人敢接这个烫手的山芋。无奈之下,洛杉矶奥运会筹备小组力邀尤伯罗斯出任筹委会主席。尤伯罗斯果然胆识过人,没有犹豫,就满怀信心地走马上任了。

他先自掏腰包,用1万美元在银行开了一个账户。他要用这个账户给组委会筹集资金。他筹资的办法是:“将竞争变成魔杖,使全世界的大亨们为争着掏腰包而拼命。”

尤伯罗斯的第一招是,将运动会实况转播权作为专利拍卖。他亲自出马,游说几家广播公司参与竞拍。仅此一项就筹得2.8亿美元。

尤伯罗斯的第二招是,利用一些大公司想通过赞助奥运会以提升知名度的心理,挑起全世界各大企业之间的竞争。他规定:本届奥运会正式赞助单位只接受30家,每一行业仅选择一家,底价是每家400万美元,上不封顶。赞助者可获得本届奥运会某项商品的专卖权。这样一来,各大公司只好拼命抬高报价。于是3.85亿美元又进了组委会的账户。

尤伯罗斯的第三招是,利用各个环节挑起竞争,让各界人士争先恐后掏腰包。按惯例,奥运会前要举行火炬接力。尤伯罗斯利用人们“参

与即是快乐”的心理,规定参加接力者每跑1公里,需交赞助费3000美金。他还设立“赞助人计划票”,凡愿赞助2.5万美元者,可保证奥运会期间每天获得最佳看台座位两个。每家厂商必须出50万美元,才能到奥运会上做生意。组委会还制作各种纪念品、纪念币,高价出售。

除筹资外,尤伯罗斯还厉行节约。历届奥运会的工作人员约有2000名左右,尤伯罗斯只聘用了200人,却把组织工作做得很出色。

就这样,尤伯罗斯未要政府一分钱,就将奥运会漂漂亮亮办下来了,不但没赔,还赚了不少钱。他因此成了美国人心目中的英雄。奥运会闭幕后,里根总统还专诚邀请他到白宫做客呢!

成功本没有定式可言,伟大的业绩多出于创业者的第一个灵感。每一个新行业,都是杰出人物理想的成长环境。因此,不要只是紧紧盯着那些大家趋之若鹜的地方,将眼光投向那些大家暂时还没有注意到的地方,也许能找到更好的机会。



世上只有难办成的事,但绝没有不可能办成的事。就像哈佛人所说:一流商人都相信“世上没有打不开的门”,一流军人都相信“世上没有攻不破的城堡”,一流政治家都相信“世上没有解决不了的问题”。他们都是敢向“不可能”挑战的人。

这是一个寓言故事:

有一个非常有名的推销员,他以能够卖出任何东西而出名。他曾经卖给过牙医一支牙刷,卖给过面包师一个面包,卖给瞎子一台电视机。

但一次,他的一朋友开玩笑对他说:“只有卖给驼鹿一个防毒面具,你才算是一个优秀的推销员。”

于是,他不远千里来到北方,因为那里是一片只有驼鹿居住的森林。“您好!”他对遇到的第一只驼鹿说,“您一定需要一个防毒面具。”

“这里的空气非常清新,我不需要它!”驼鹿说。

“但是,你知道吗?现在每个人都需要一个防毒面具。”

“对不起,很遗憾,可我并不需要。”

“请您稍候,”推销员说,“您可能就会需要一个了。”说着他开始在驼鹿居住的林地中央建造一座工厂。

他的朋友知道了他的做法后,对他说道:“你简直真是发疯了!”

“不,我的目的只有一个,我只是想卖给驼鹿一个防毒面具。”推销员说。

当然,当工厂建好以后,大量的有毒的废气从大烟囱中滚滚而出,不久,驼鹿就来到推销员处对他说:“现在我需要一个防毒面具了。”

“这也正是我想和您说的。”推销员说着便卖给了驼鹿一个。“真是个好东西啊!”推销员兴奋地说。

驼鹿接着说:“其他的驼鹿现在也需要防毒面具,请问,你还有吗?”

“哎呀,你真走运,我还有很多呢,你要多少都行。”“你的工厂里生产什么呢?”驼鹿有些好奇地问。

“防毒面具。”推销员兴奋而又简洁地回答。

当然,这只是一个笑话,但是却给我们上了生动的一课。在生活中、工作中有很多的事情不是不可能,关键在于我们有没有努力地开动我们的脑子去想,并且是不是最终将脑海中的想法付诸了实践。是的,当面对困难的时候,当面对挫折的时候,不要给自己任何借口,告诉自己一定能够战胜这些困难,告诉自己别人能够做到的自己只要掌握了关键的技

巧,也一定能行。在艰难困苦中,只要你拥有这样一种不找任何借口的心态,那么至少你在成功的道路上又迈开了至为关键的一步。

所谓“不可能”的事,通常是实现条件明显不足的事。我们的思维定式能够让可能变得不再可能,冲破思维定式则正好相反,需要你从不可能的地方开始考虑,并把它变成可能。

小人物总是被“不可能”打败:我不可能找到理想职业,因为文凭不过硬;我不可能胜任这项工作,因为专业不对口;我不可能受到重用,因为我没有背景;我不可能发财,因为我不会做生意;我不可能招人喜欢,因为我相貌不佳;我不可能得到她的芳心,因为我配不上她……小人物的生活中有太多不可能,所以他们只能平庸地度过一生。

事实上,世界根本没有不可能之事,只有暂时条件不足、办不到的事。在 1968 年之前,很多人断言,10 秒是百米短跑的极限,不可能突破。但是,美国选手海因斯用 9 秒 95 的成绩证明这只是谬论。1999 年,美国选手格林用 9 秒 79 的成绩刷新了世界纪录,又有人说:“这是极限!”但是,所有的田径高手都在心里冷笑:等着瞧吧,根本没有什么极限!

所谓“不可能”,“极限”,只是小人物心目中的概念,是小人物自我设限。他们在“不可能”的牢笼里、在“极限”的坚壁面前,失去了向远大目标进发的自由。

成功人士的做法正好相反,当别人认为不可能办到时,他们却在思考如何办到。

在成功人士的头脑中没有那么多不可能。他们心目中只有自己想要达成的目标以及达成目标的勇气。

当马孔·福布斯决定推出“美国 400 首富排行榜”时,遭到部下的一致反对。首先表示异议的是总编麦可斯,他认为,要查清富翁们的真实

收入,是一件不可能的事,他们一定不会愿意公开自己的收入,因为他们害怕税务人员找上门来,害怕引起绑匪或恐怖分子的觊觎。既然这一计划不可能实现,何必为它浪费资源?

福布斯认为这只是麦可斯的猜测之词,在没有尝试之前,不宜下不可能的结论。他责成麦可斯立即着手策划。既然老板坚持,麦可斯只好勉为其难地接受了任务。但他还是认为这一计划不可能实现,积极性不高,所以,他将这个差事扔给了一个名叫萨拉尼克的下属。

萨拉尼克也不愿做这件在他看来注定劳而无功的事。他率领一班编辑、记者,无精打采地干了两个月,眼看计划实在进行不下去了,就写了一份报告,交给马孔·福布斯说:“我们已尽力试过,不成!”

福布斯大光其火,吼道:“我愿意动用所有的人力来完成这项计划,时间、金钱、人力我都在所不惜!”

萨拉尼克看到老板的决心,他这回抛弃所有疑虑,率领手下竭尽全力工作,终于搞出了第一份“美国400首富排行榜”,当它刊登在《福布斯》杂志上后,引起全美国的轰动,当期杂志销售一空。而且,榜单刊出后,也没有富翁因此引出税务官司,更无人因此遭到绑架。

时至今日,“美国400首富排行榜”和《福布斯》一起,已蜚声全世界。

有的人在“不可能”面前止步,有的人把“不可能”踩在脚下,这就造成了人生两极的差距。

在一个充满机遇的时代,机会不是问题,因为猜测“不可能”而放弃机会才是问题。在机会来临时,许多人担心丢脸,担心白费工夫,担心蒙受损失,以至畏缩不前,白白错失机会。他们认为暂时的安全是谨慎的结果,其实臆想的危险可能根本不会发生。

敢于打破常规

有这样一句话：历史的道路永远不会是大街上的人行道，它完全是从田野中前进的，它有时需要穿过尘埃，有时需要穿过泥泞，有时需要横渡沼泽，有时需要行经丛林。

生活只有在平淡无味的人看来，才是空虚而平淡无味的。

温布尔登在1990年举行网球锦标赛，在女子组半决赛中，16岁的前南斯拉夫选手塞莱丝与美国女选手津娜·加里森争夺决赛入场券。在比赛的进行当中，人们能明显地感觉到塞莱丝的最大对手并非加里森，而是她自己。比赛结束后，塞莱丝垂头丧气地说：“这场比赛中双方的实力太接近了，所以我总是力求稳扎稳打，只敢打安全球，而不敢轻易向对方进攻，甚至在加里森第二次发球时，我还是不敢扣球求胜。”但加里森却不是这样，她并不保守。“我对自己说：要敢于险中求胜，决不能优柔寡断，犹豫不决。”加里森赛后谈道，“即使失败了，我至少也知道自己是尽了力的。”结果，加里森在比赛中先是领先，继而胜了第一局，后来又胜了一局，最终赢得全场比赛。当形势严峻时，我们往往习惯于小心谨慎，保全自己。却不思考怎样发挥自己的潜力，而是把注意力放在怎样才能缩小自己的损失上。正像塞莱丝的经历一样，这样的结果大都会以失败而告终，错过了胜利的机会。

生活中，常有这样的现象，同样一件事，因为存在一定的风险，A经过细算，认为有60%的把握，便抢占时机，先下手为强，因而取胜。B在谋划时过于保守，认为必须有90%甚至100%的把握才下手，结果坐失

良机。

任何领域的领袖人物，他们之所以能够成为顶尖人物，正是由于他们勇于面对风险。美国传奇式人物、拳击教练达马托曾经一语道破：“英雄和懦夫都会恐惧，但英雄和懦夫对恐惧的反应却大相径庭。”

年龄大一些的人，他们似乎什么世面都见过，因此总对我们讲一些不可做这不可做那的理由。我们刚产生了好主意，一句话还没说完，他就像消防队员灭火般地向你泼冷水。这种人总能记起过去某时曾有某个人也产生过类似想法，结果惨遭失败，他们总是极力劝你不要浪费时间和精力，以免自寻烦恼。

这是一位成功人士的亲身经历：他曾是美国一家大印刷公司的经理，一次与自己公司一位会计员的一次谈话，这位会计员的理想是要成为他们公司的财务总监，或者创办她自己的公司。虽然她连中学都没毕业，但她却毫不畏惧。但随之而来的却是公司经理提醒她：“你的会计能力不错，这一点我承认，但你应该根据自己的受教育程度，把目标定得更加切合实际些。”经理的话使她大为恼火，于是，她毅然辞职追寻自己的理想去了。后来她成立了一个会计服务社，专门为那些小公司和新移民提供服务。现在，她在加州的会计服务社已发展到了5个办事处。其实，我们谁也不知道别人的能力限度到底有多大，尤其是在他们怀有激情和理想，并且能够在困难和障碍面前不屈不挠时，他们的能力限度就更难预测了。

无论做任何事情，都要坚持自己的主张，而不能让反对你的人破坏了你的理想。的确，这世界上有太多爱唱反调的人，他们很随便地就能说出千万条理由，来证明你行为的荒谬，你的理想不可能实现。因此，在任何时候，你都要坚定立场，相信自己的能力，努力实现自己的理想。

但是，当我们在着手从事某项新事务时，失误是不可避免的，风险也

会伴随而来。其实,无论我们从事的是哪一个行业,不管是文学家、营销人员还是运动员,只要我们不断向自己提出挑战,就难免会出现失误的风险,但是风险远没有我们所想像的那么可怕。

吉姆·伯克是美国翰森公司的职员,在他晋升为新产品部主任后,她所做的第一件事,就是要研发一种专供给儿童使用的胸部按摩器。但是,很多事情并不会像我们所想像的那么顺利,没过多久,这种产品的试制失败了,伯克心想这下完了,估计连自己的工作也要保不住了。很快,他被召去见公司的总裁,然而,出乎他意料之外的是,事情并不像他事先所担心的那样,“你就是那位让我的公司赔了大钱的人吗?”总裁笑着问道,“好,我倒要向你表示祝贺,你能犯错误,说明你勇于冒险。而如果你缺乏这种精神,我们的公司就不会有发展了。”于是,几年后,伯克成为了美国翰森公司的总经理,但是他将时刻牢记着前总裁的这句话。勇于冒险求胜,我们就能比我们想像的做得更多更好。在我们冒险的过程中,也许正是因为各种风险的存在,才使得我们平淡的生活变成激动人心的探险经历,这种经历会激励着我们不断地向自己发出新的挑战,不断地奖赏我们,也会不断地使我们恢复活力。在香港商人陈玉书的自传里有这样一段话:“其实,致富的秘诀只有八个字:大胆创新,眼光独到。举个简单的例子,如果房地产市场我看好的话,而别人看坏,但最终的事实证明是好,那么我能发大财;反过来,如果我看好的话,别人看坏,事实证明是坏,我便要遭受巨大损失,甚至破产;还有第三种情况,如果大家都看好,我也看好,事实证明是对了,则最终也只能是仅仅糊口而已。”

其实,那些精明的人一般都可以估算出冒险的系数的大小,同时作好应对风险的准备,那么,他必然会胜算。世界的改变、生意的成功往往属于那些敢于把握机会,并且敢于适度冒险的人。但是也有一些人,他们的确很聪明,对不定因素和风险看得太清楚了,因此,不敢冒一点险,

结果自然是聪明反被聪明误,那么,他们永远也只能是平庸而已。实际上,如果能从风险的转化和准备上进行谋划,那么,风险并不可怕。

从本质上说,生命运动就是一种探险,如果你不能积极、主动地去迎接风险和挑战,便是被动地等待风险的降临。

有限度地承担风险,无非带来两种结果:要么成功,要么失败。如果我们幸运地获得成功,那么我们可以发展到新的领域,显然对我们自身而言,这是一种成长,然而,就算很不幸,我们失败了,我们至少也可以知道,自己为什么做错了,学会以后该避免怎么做,这也是一种成长。

事实上,鼓励尝试风险的社会环境,有助于培养个人不满足于现状、勇于进取的精神,也有利于提高个人对市场变动的敏锐感。一个人往往在冒险,并且同时盘算着该做什么时,他的成长会最快。一位日本专家指出:人类在长期的历史过程中,学到了很多智慧。也拥有了很多智慧,这能给人以更大冒险的可能性。但是,即使有可能性,也不能断定所有的人都敢于冒险。

因此,要敢于冒险,敢于尝试,因为只有这样,才会创造并把握住更多的机会。

哈佛的一位学者在一次演讲中这样说:常规就是事情的规则经过多年磨合才达到的一种均衡状态,尊重它,顺从它,通常比较安全。不过,由人制定出来的东西,无论它是约定俗成,还是明文规定,都不是不可改变的。因为大家都这样做,便以为只能这样做,这无疑大大地局限了思维空间。在常规之外,永远有尚待开发的利益,这正是聪明人施展才华的地方。

在哈佛的商业课程中,创新思维被视为重点中的重点。因为它对于企业营销的成败具有非凡意义,也是一个现代商人所应具备的思维品质。在现实中,很多商人起步之初并无优势,他们最后功成名就,依靠的

就是打破常规，创新取胜。

在美国纽约，有一个这样的人，他整日以拾破烂为生。但是，有一天他有了一个很 大胆的想法：捡一个易拉罐，才卖几分钱。如果将它熔化，成为金属原料，这样肯定能多卖些钱。于是，他开始着手去尝试：把一个空易拉罐剪碎，并熔化成银灰色金属，然后在有色金属研究所，花了600美元对其做了化验。原来这是一种很贵重的铝镁合金。他知道这个结果后，很高兴，并在心里盘算着：当时市场上铝的价格，每吨在2万至2.5万元之间，每个易拉罐的重量大约是18.5克，那么，5.4万个就是一吨。原来，以原料的形式卖要比卖废罐多赚六七倍。

于是，他决定并开始了自己的计划，他回收易拉罐并进行熔炼。为了吸引更多人来他这里卖易拉罐，他把回收价从每个几分钱提高到一角四分，又将回收价及指定收购点印在卡片上，向所有收废品的同行散发。有时，一天最多的时候，他能回收13万个易拉罐，于是，他办起了金属再加工厂，就这样，他在一年内，用空易拉罐炼出了多吨铝锭，在三年的时间里，他竟赚了270万元，摇身一变，而成为百万富翁。

在现实生活中，想到某个点子并不难，难的是实施它们。很多人头脑中装满了奇思妙想，却从不曾尝试过。为什么呢？所谓创新，意味着走一条前人从未走过的道路上。前途是否有风险？这种风险是否自己所能承担。这是我们不得不感到疑虑的问题。哈佛有句名言：“没有勇气驶到看不见海岸的地方，就不可能发现新海洋。”可以这样说，善于创新的人和不善于创新的人，其差异并不在于能否想到某些新鲜的主意，而在于是否具备尝试的勇气。

很多时候，我们输掉的不是技巧和手段，输掉的是观念，输在我们的思考方式上。如今是信息万变的时代，谁不率先在观念行动上打破常规，谁就难以在市场上做领头羊。



俗话说：机不可失，时不再来，这是一个浅显而深刻的道理。生活中，有很多人已遇到事情，他们首先的反应就是寻找保险的做法、不知所措、犹豫不决。在采取措施前，他们会找他人商量，寻求他人的帮忙，其实，像这种主意不定、意志不坚的人，连他自己都不相信自己，也就更不会被他人所信赖。哈佛人说：有些人的优柔寡断，有时候简直到了无可救药的脚步，对待任何事情，他们从来不敢自己做决定，也从不敢担负起应负的责任。其实，他们之所以会这样，主要是因为他们不知道事情的最终结果会如何，是好还是坏呢。他们总是怀疑自己的判断，不敢相信自己也能解决重要的事情。当然也正是因为他们的犹豫不决，使许多好的想法最终都破灭了。这是一个值得深思的故事：一次，一个村庄发生了严重的水灾，整个乡村都难逃厄运。大家都纷纷逃生，一位信奉上帝的虔诚信徒好不容易才爬到了一座屋顶上，他在那里期盼着上帝来拯救他。没有多久，洪水便没过了屋顶，但是，这时，刚好有一只木舟经过，舟上的人要带他逃生。而这位信徒却很有把握地说：“不用啦，谢谢你们了，上帝会来拯救我的！”于是，木舟就离他而去了。但是，几分钟以后，河水已没过了他的膝盖。很巧，这时，又有一艘汽艇从这里经过，来拯救尚未获救者。这位信徒则和上次一样，又说：“不必啦，上帝一定会救我的。”汽艇只好到别的地方去救其他的人。

但是，洪水涨势很猛，没多久，就已经到这位信徒的肩膀了。这个时候，又来了有架直升飞机放下软梯来拯救他。但是，他却死也不肯上飞

机,说:“别担心我啦,上帝会救我的!”直升机也只好离去。最后,水继续高涨,这位信徒淹死了。

在他死后,升上天堂,他遇见了上帝,便大骂:“平日我诚心祈祷您,您却见死不救。算我瞎了眼啦。”

上帝听了他的话后也大叫了起来:“我已经给你派去了两条船和一架飞机!你还要我怎样?”

这虽然是一个小故事,但是却告诉了我们深刻的道理:在每一个人的身边都有机会,但是它只会敲一次门,而那些成功者,他们善于抓住每一次的机会,充分施展才能,最终获得成功,得到命运意外而又意料之中的垂青。

对于成功来说,犹豫不决、优柔寡断是我们最可怕、最奸诈的敌人,因此,在它还没有对我们造成伤害、破坏、甚至限制我们一生的机会之前,就要将其抛却,将它置于死地。做任何事情,都不要再一味地等待、再犹豫,今天就应该开始,决不要等到明天。要强迫自己训练一种遇事果断坚定、迅速决策的能力,对于任何事情切不要犹豫不决。

有这样一个人,无论做什么事,他从来不会把它一次性地做完,他每次都想着应该给自己留下重新思考的余地。比如:在写信时,甚至不到最后一秒,他就决不肯把信封起来,因为他总是担心漏掉什么内容,或是还有什么地方要改动。很多时候,在他封好信,贴好邮票,正预备要投入邮筒之时,又把信拆开,而要再次更改信中的语句。因为他的这种犹豫不定的做法,曾经造成了很多的笑话,一次,他给别人写了一封信并已经寄出去了,然后又打电话,叫人家把那封信原封不动立刻退还给他。其实,这个人本是一个社会名人,他在许多方面有着非常出色的才能与品格,但是正是由于他这种犹豫不决的习惯,使他很难得到其他人的信赖。所有与他相识的人,都为他这一弱点感到惋惜。

的确,犹豫不定和优柔寡断的习惯,对于每一个人来说,都是一个致命的弱点,它会给人带来巨大的副作用。它会破坏你的自信心,也可以影响一个人的判断力,并大大有损于一个人的全部精神能力。

当然,对于一些相对来说,比较复杂的事情,在下决定之前,会需要从多角度、多方面来加以考虑和判断,并且要充分结合与利用你的经验和知识,进行最后的决断。最后,一旦做出决定,就不要再轻易更改,不再留给自己回头考虑、准备后退的余地。一旦决策,就要断绝自己的后路。只有这样做,既可以增强自己的自信,也才能养成坚决果断的习惯,同时也能博得他人的信赖。也许这种果断的习惯,在开始的时候,也许会时常作出错误的决策,但由此获得的自信等种种卓越品质,足以弥补错误决策可能带来的损失:

其实,一个人的成功与他决断的能力有着巨大的关系。如果没有果断决策的能力,那么我们的一生,可能就像深海中的一叶孤舟,永远只能在狂风暴雨的汪洋大海里漂流,永远也无法达到成功的目的地。



一次,一个年轻人向一个富翁请教问题,他问富翁是如何成功的。那位富翁拿了三块已经切好的、大小不等的西瓜,放在小伙子的面前:“如果这几块西瓜,它们分别代表一定程度的利益,你选哪块?”

“那肯定是最大的那一块!”年轻人毫不犹豫地回答道。

富翁听了他的话,笑了笑,接着说:“那好,请吃吧!”

于是,富翁把最大的一块西瓜递给小伙子,而自己则吃起了最小的

那块。只见,很快富翁就吃完了,随后拿起桌上的最后的一块西瓜得意地在年轻人眼前晃了晃,接着大口吃了起来。

这时,年轻人忽然明白了富翁的话,明白了他的意思:虽然,富翁吃的那块西瓜没有年轻人的那个大,但是却比青年吃得多。如果每块西瓜代表一定程度的利益,那么富翁占的利益自然比他多。

哈佛人认为:有很多时候,摆在我面前的利益的确是最大,也是最好的,但是等到我们把事情做完后,也许才发现在取得这些利益的同时,我们也要耗费很多的精力和时间。但是,如果用同等的精力和时间去做其他的事情,虽然立即实现的利益没有那么大,但是因为我们有很多时间去做更多的事情,自然相比之下,总利益比做一件事情来得要多得多。

的确,要眼前利益还是要长远利益,历来是商人们难以选择的问题。假如二者可以兼顾,是最理想的,当两者发生冲突时,有的人倾向于抓现得的利益,有的人着眼于可持续发展,人的境界也由此而分。

摩托罗拉公司研制出汽车收音机后,一位重要的汽车制造商向该公司老板盖尔文表示,可以大量收购摩托罗拉公司的汽车收音机,货款绝对有保证,条件是,不许使用摩托罗拉的商标,而改成与汽车同样的商标名称。

其时,摩托罗拉公司正处于初创时期,资金紧缺,如此优厚的条件,诱惑力不言而喻。不过,盖尔文经过深思熟虑,终于决定放弃这个机会。因为他不愿让摩托罗拉成为别人的附庸。

多年后,一位经销商对盖尔文说:“我认为你做出了正确的选择,不然,世界上或许就看不到摩托罗拉了。”

盖尔文大笑起来。他认为这不仅是他平生最难做的决定之一,也是他平生做出的最得意的决定之一。

做决策需要有所舍弃,有些人就是因为舍不下既得的利益,所以迟迟不能做决定,以至错过了许多让自己取得更大发展的机会。许多人能力并不比一般人强,起点也不比一般人高,机遇也不比一般人好,他们之所以能成功,无非是能够舍弃那些前景不大的生意,转而寻求更大的机会而已。

有时候,对眼前利益和长期利益,不是一个舍此就彼的问题,往往是抓短期利益即会损害长期利益,抓长期利益也会损害短期利益,这是最难抉择的。但对成功人士来说,这不是难事,如果短期利益会对长远目标构成严重影响,他们会毫不犹豫地舍弃,向长远目标进发。

多年前,松下电器公司生产了一种炮弹形电池灯,销路很好。松下决定将该产品交给山本商店代理总经销,并和山本签署了一个为期3年的合约。合约规定,山本商店每月销售不少于1万只炮弹形电池灯,并支付3.2万日元权利金给松下电器公司,同时规定,松下公司不得销售类似产品,否则需付1万日元违约金给山本商店。

这样一来,松下就不必再为销售的事操心了,他把全部精力投入到产品的制造上。

山本商店获得电池灯的全国总经销权后,便大张旗鼓地进行宣传促销,“炮弹灯”开始行销日本各地,而且销售势头越来越好。

这时候,松下却开始感到了代理总销权的弊端。制造产品,必须了解顾客的需求才能生产出适销对路的产品,而要获取市场信息,最准确简明的方法莫过于通过销售渠道进行反馈。松下将销售权全交给山本,就很难准确地了解市场情况了。

后来,为了长期占领车灯市场,松下认为,产品必须改良,售价必须降低。这是松下公司一贯奉行的“自来水经营哲学”:产品质量越来越高,价格却越来越便宜,像自来水一样人人用得起。



松下把这个意见告诉了山本，山本却竭力反对，因为改良产品可能冲击现有产品的销售，降价会减少利润，这都对山本不利。双方总是谈不到一起，谁也无法说服谁。

最后，松下为了公司长远的发展，决定收回车灯的代理权，并根据合同支付山本公司赔偿金。在当时，1万日元相当于现在的10亿日元，可谓一笔惊人的巨款。但是，松下电器承担了这笔损失，却扫清了前进道路上的障碍，无疑得大于失。

约翰·希尔说：“如果目光只局限于短期得失，所制定的决策必然有所偏差。”

我们必须在一个较长的时间段综合评估得与失，这样，我们才有可能从中选择一个更有利的方案，做出聪明的决策。

据统计，在商人中约有20%的人只对眼前的利润有兴趣，30%的人耐性不超过一天，40%的人对几星期后的收益不予理会，60%的人勉强能等几个月，但80%的人绝对等不到6个月，而90%的人等不到1年：换个说法，只有不到10%的人会对1年以后的收益有兴趣，而这10%的人中很可能只有1个人会愿意花时间和精力为5年后的收益投资。因此，时间越长，收益越多，竞争者反而越少。但是，计划长远投资，需要具有非凡的勇气和超人的眼光。

机遇要靠创造

有很多的人在苦苦等待机会降临在自己的身上。但是殊不知，一味地等待机会的降临是一种多么无知而可笑的想法。我们千万不要以为

机会像是一个到家里来的客人，它会在我们的家门口敲门，等待我们去开门把它迎接进来。如果仅凭这种乞求和等待，那么我们将永远也没有机会，永远也不可能成功。

哈佛的学子喜欢引用励志大师卡耐基的话来激励自己：“没有机会，这是失败者的推诿，许多奋斗者的成功，都是用自己的能力去创造机会。”

纵观世界上能成就大事的人，往往不是那些幸运的宠儿，反而是那些没有机会的苦孩子，如富尔顿、华特耐、霍乌、法拉利、贝尔，但是他们却创造了属于自己的机会，而成就了自己。要是你只在等待机会，等待人家的提拔，等待别人的帮助，你一生将永远无所作为。

当拿破仑获得胜利以后，有人问他：“你是不是等到了机会才去进攻的呢？”他听了大怒地说：“机会是要人自己去创造的。”

的确，因为创造机会，拿破仑成就了他的事业。只有能创造机会的人，才能达到他的期望，完成他的抱负。世界上需要的正是那些能够制造机会的人！

那些傲骨的人从不会为对任何事情进行托词，更不会找借口，他们也从不被动地等待机会，而是自己去制造机会。因为他们坚信：弱者等待机会，强者创造机会。

因此，如果我们想成为强者，就应当以自主的行动去创造机会，这样机会才能光临我们，才可能为自己所用，并在自己的人生中升值。

如果仅仅靠等待机会进而甚至成为一种习惯，这将会是一件十分危险的事。而我们对工作的热心与精力，也会在这种等待的过程中慢慢地消耗掉甚至最终完全消失。对于那些不肯让自己努力，而整日只是在那里异想天开的人，机会是可望而不可即的。只有那些勤奋工作的人，才不会让每一个机会轻易地从他们身边溜走，才能最终看得见机会。

当然,自己去创造机会,并不是一件非同小可的事,其中也没有什么玄妙,我们可以在每天的努力工作中,在每天的日常行事之中创造机会。不管从事哪一类事,都能创造出自己的机会。假如不努力去奋斗,不尽力拼搏,那么我们将永远也不会有自己的机会。

因此,请记住:唯一能创造机会的人,只有我们自己。你只有具备了这种认识,才能由被动的寻找与等待,变成主动的创造与把握,最终由被动的接收机会变成主动的拥有机会。依赖别人及推卸责任是庸俗和无知的表现。什么都不去做,只想依靠别人,根本没有改变的希望。人生的一切变化,都源于自己的创造。

时刻准备着

下面的这个故事是很多哈佛人所熟知的:

一次,在森林中,天使看见一位老农正坐在地上抽烟,于是他上前打招呼,并说道:“请问,你在这儿干什么呢?”

老农回答道:“哦,是这样的,前几天,我正要砍树,但就在这时突然天气大变,电闪雷鸣,许多参天大树都被刮倒了,当时,我真的省了好多力气。”

“哦,那你可真幸运!”

“啊,你可说中了,后来,还有一次,我准备要焚烧干草,正好那天天气也不好,暴风雨中的闪电把那些干草给点着了。”

“噢,那可真是奇迹啊!那现在你准备做什么呢?”

“经过了上两次以后,我觉得我真的很幸运,所以,我正等待发生一

场地震把土豆从地里翻出来。”

看了这个笑话,也许,你会笑老农的愚昧与无知,当然,老农可能永远不会等到土豆从地里自己蹦出来的那一天。但是,我们的生活中,也有许多这样的人,他们总是在那里被动地等待或守株待兔,他们根本没有意识到那是个浪费时间、错失良机的举动。而这亦无异于把自己的命运交付给未可知的外力来决定。其实,对于每个人来说,机遇总是平等的,我们要学会不失时机地抓住机遇,这对我们每一个人迈入成功更是有着非同寻常的意义。

相对论的提出者爱因斯坦有句名言:“机遇只垂青于有准备的人。”

人们常常引用这样一个例子,来说明所谓纯粹偶然事件在发现中的巨大作用。万有引力定律的发现,是一次偶然的机会,一个苹果自己从树上落下,掉在了牛顿面前。但人们并不了解,也都忽视了这样一个问题,一直以来,牛顿一直在为重力问题做着苦苦的思索、研究。在这个漫长的过程中,牛顿思考了重力学领域内的许多问题及其他们相互之间的关联,可以说,关于重力问题的一些极为复杂深刻的问题他都早已进行过反复的思考、推敲。

这一常见的苹果落地的日常生活现象,人们并没有太留意它,而它却能激起牛顿对重力问题的深层次的理解,使他产生了灵感的火花并进一步做出了深刻的阐述,当然这是因为牛顿对物体的重力问题竟进行了深刻研究的结果。

在我们的人类历史上,有许多发现和发明看起来是在偶然的状况下产生的,其实,仔细探究一下你就会知道,他们都绝不是什么偶然而来的,更不会是一些所谓的天才凭借灵机一动或凭运气得来的。事实上,在大多数情形下,这些在常人看来纯属偶然的事件,不过是从事该项研究的人长期苦思冥想的结果,也可以说,一些纯粹的偶然性虽然会以偶

然事件的形式展现出来,但它其实是通过人们在不断分析、研究和总结之后所必然出现的一种形式。

虽然时机是一种客观的因素,它不以人们的意志为转移,也有一定的神秘性,但并不是无法捉摸和预料的。聪明的人总是一方面从事手头的工作,一方面会留心、注意捕捉着取得突破或成功的时机,当时机没有成熟的时候,他积蓄力量或者寻找出路,一旦时机成熟就顺应形势或潮流,促成自己的事业达到高潮。我们要时刻寻找机会,并且在机会降临时要果断、及时地把握它,当机会握在手中时要善于充分利用它并去争取成功。

其实,机遇对每一个人都是平等的,它是很公平的,根本不存在厚此薄彼的问题,就好比我们的阳光、雨露会播撒到地球的每一寸土地一样,因此,问题的关键是一个人面对机遇究竟能不能真正把握住。

一些人能够抓住机遇并且充分地使用,因此,对他们而言,机会时刻都存在,他们把握机遇就好比有经验的船夫,能游刃有余地利用风一样,他们之间似乎有一种很大的默契;而在那些对机遇不敏感,甚至毫无知觉,也不会很好地利用的人那里,即使机遇来到眼前,他也不能及时地抓住,而是常常让机遇白白地失去。

有很多人,他们利用一生的时间,都在等待一个足以令他成功的机会。而他们不懂得,事实上,机会无所不在,重要的在于,当机会出现时,你是否已准备好了。

成功者都懂得在机会来临前,会事先作好积极的准备,一旦机会降临,便能牢牢地把握。

我们也许一直在等待机遇的光临,而耗费了太多的时间。我们要问自己一句:“当机遇真正光临的时候,我们做好准备了吗?”也许,机遇在你的等待中已经远去了。

机遇偏爱并且将永远属于那些已经做好准备的人。从今天起，在等候的同时，我们可以开始做好准备，让自己保持在最佳状态，以便机会出现时，你可紧紧抓住，不让它留走。



在人生的旅途中，最大的困境往往不是贫穷，不是挫折，也不是厄运，而是人的精神和心灵处在一种失去知觉的疲倦状态。那些曾经使我们深深感动过的一切，都已经不能再感动了，吸引过你的东西不能再吸引你，甚至激怒过你的事物也不能再激怒你。这时，人的心灵就需要找寻另一片风景。

在我们的工作与生活中，我们不断地追求着知识，摒弃着旧我，完善着精神，净化着灵魂，升华着自己。其实，深究其根源，也是因为，我们的心灵需要重生。一位哈佛的教授为了警告自己的学生不要懈怠学业，曾经给学生们讲过这样一个故事：

有一个年轻人得了一种很奇怪的病，多处求医，都无果。他的病症是：他很不快乐，终日闷闷不乐。一天，他去拜见了一位智者以讨求良方。

那个智者说：“你的病其实是可以治愈的，但是，却只有世界上你认为最好的东西，才可以，才能使你快乐。”这个人打量了一下自己，他没有发现自己认为世界上最好的东西，于是他决定去寻找世界上最好的东西。

他开始收拾行装，和家人进行了辞别，踏上漫漫旅途。

有一天，他遇见了一位政客，他便向政客讨教，问道：“请问，先生，您知道世界上最好的东西是什么吗？”这位政客，带着官腔说：“这个，世界

上最好的东西吗,当然是至高无上的权势。”这个年轻人听了政客的话,想了想,认为权势对他并没有多大的诱惑力,甚至根本不感兴趣。于是他又去寻找。他又遇到了一个乞丐,他问乞丐同样的问题:“你知道世界上最好的东西是什么吗?”乞丐想都没想,懒懒地说:“最好的东西?就是色香味俱全的美味佳肴呀。”他想自己对食物并没有太多的渴望,所以也不认为那是世界上最好的东西。

他继续着他的旅途,他又遇见了一个女人,他问道:“你知道世界上最好的东西是什么吗?”女人很兴奋地说:“当然是法国巴黎高档而漂亮的时装了!”年轻人觉得自己对时装也不感兴趣。

后来,他遇见了一位得了重病的人,他问那个病人:“你知道世界上最好的东西是什么吗?”病人说:“那还用问吗?是健康的体魄。”这个人想,健康怎么会是最好的东西呢?我每天都拥有,但是我不认为它就是世界上最好的东西。

接着,他遇见了一个在阳光下玩耍的儿童,他问:“你知道世界上最美好的东西是什么吗?”儿童天真地回答说:“是好多好多的玩具啊。”这个人摇了摇头,继续去寻找世界上最好的东西。

然后,他又先后遇到很多人,一个老妇人、一个商人、一个囚犯、一个母亲和一个年轻的小伙子,并一一向他们讨教了。

老妇人的回答是:“世界上最美好的东西是年轻。”

商人的回答是:“世界上最美好的东西是利润。”

囚犯认为:“世界上最美好的东西是自由自在。”

母亲觉得:“世界上最美好的东西就是我的宝贝孩子。”

年轻的小伙子回答道:“我爱过一个姑娘,她脸上灿烂的笑容对于我来说,是世界上最美好的东西。”

在所有人的答案中,竟然没有一个回答令他满意。

他继续着，他穿过了各种各样的人群，带着各种稀奇古怪的答案又回到了自己的故乡，他又去了智者那里。

智者见他回来了，好像早已预料到了他的一无所获。于是意味深长的对他说：“先不要去追究你的问题，因为永远不会有—个确切的、唯一的答案。你现在考虑这样一个问题——把你最喜欢的东西和情景找出来，告诉我。”

这个年轻人，在经过跋山涉水之后，他已经离开家近一年了，他也早已是饥寒交迫。他想了想，便对智者说：“我离开家很多天了，我很思念我亲爱的妻子和可爱的孩子，怀念一家人围着炉火谈笑聊天的情景……”说到这里，他不由得感叹，“那就是我现在最喜欢的图画啊！”

智者听到他的话，满意地笑了，他说：“快回去吧，其实，你最好的东西在你的家里，他们可以使你快乐起来。”

这个人听到了智者的话后，有些疑惑，他问：“可我就是从那里走出来的啊！”

智者又笑了笑，说到：“你出来之前，不知道自己喜欢什么东西，你出来之后，已经知道了自己喜欢什么样的东西了。”的确，就像那位哈佛教授所讲的故事一样，在这个世界上，所谓最好的东西往往就是我们真正喜欢的东西。不管它是你已经拥有的，还是已经失去的；不管它是繁杂的，还是简单的；不管它是非常便宜的，还是足够昂贵的；不管它是实在的，还是虚无的。只要是你最喜欢的，那它就是世界上最好的，但是，很多时候，我们总是不能意识到我们本身其实就生活在幸福中。

其实，在我们的身边同样存在很多的机会，只是，有时我们不屑于抓住它，总是期盼更好的、更大的机遇，于是，总是在寻找机会，殊不知，自己最重要的机会一直都在身边。



哈佛人有这样的观点：一个具有敏锐的洞察力的人，他总是会留意身边的事情，哪怕是一些小事，也不愿意随意放过。他们往往能够通过这样的小事，看到其中的不凡之处，通过进一步的深入和思考，取得一些成功，享受到一些意外的幸福。

日常生活中，会有各种各样的事时常发生，有些事平淡无奇，有些事则却能使人大吃一惊。一般而言，对于那些使人大吃一惊的事，人们倍加关注，而对于平淡无奇的事，往往被人们所忽视，但它却可能包含更大、更重要的意义。

诺贝尔是瑞典著名化学家，他因发明安全烈性炸药，而闻名于世，而他的这项发明也正是他进行观察试验时的意外收获。那是 1867 年的事，在进行一次普通火药的物理化学性能研究的试验中，诺贝尔很不小心割破了手指，于是，他随手在伤口涂上棉胶止血，然而，无意中，他把剩余的棉胶丢到实验材料硝化甘油里去。诺贝尔对于这一意外的状况，很感兴趣，他仔细观察了棉胶和硝化甘油所起的化学反应，并继续研究这一现象，最终，他因此发明了一种安全烈性炸药——胶状炸药。也正是这一偶然的发现，为诺贝尔的毕生事业奠定了良好基础。

没错，机遇有时是一种偶然现象，但偶然的背后隐藏着它的必然性，这是机遇产生的原因。X 射线的发现就是一个很好的证明。1895 年，伦琴，德国物理学家，他在一次研究阴极射线管的放电现象时，偶然发现放在旁边的一包密封于黑纸里的照相底片走了光。他分析可能有某种射

线在起作用，并把它称为 X 射线。经过进一步试验后，这一设想被证实了。就这样伦琴意外地发现了 X 射线。伦琴也因为这次意外，于 1901 年获得了诺贝尔奖。然而，事实上，在 X 射线发现之前，在伦琴前面还有很多人遇到过这样的意外，像 1890 年的美国人兹皮德，1892 年德国的另外一些物理学家都有过同样类似的意外，但他们都把这一意外忽视了，因此错过了发现 X 射线的机遇。

当然，培养机敏的观察力与判断力，留意你周围的一些小事有着很大的现实意义，但是，这并不是让人们把精力完全放在“小事”上，而是要围绕我们目前在做的中心工作，围绕一个确定的目标，然后做到“小中见大”。只有这样，才能有所创造，有所成就。首先要相信有一天它们终究会到来的。让自己提高警觉，时刻留心它的出现，而机遇一旦来临，就要抓住它所传递的有价值的信息和线索，进行到底。

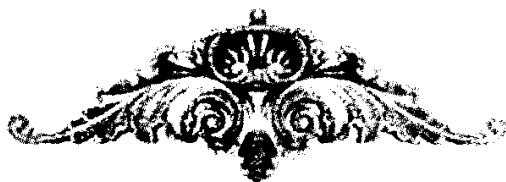
留心你身边有价值的东西，还要做到能够把一些不同领域甚至相距很远的事物联系在一起思考。威斯汀豪，美国发明家，一次，他为了创造一种能够同时作用于整列火车的刹车装置，冥思苦想，终未能想出。后来他在一本杂志上意外地发现，挖掘隧道时驱动风钻所需的压缩空气能用橡胶软管从 800 米以外的空气压缩机送来，他因此得到启发，并发明了气动刹车装置。

其实，很多别人不留心的地方，也许会有文章可做。一般，大家都习以为常的事，会被人们所疏忽，即使是那些大专家、大学者也是一样。法国人李比希是 19 世纪最杰出的化学家之一。1825 年他从法国学成归来，当时年仅 22 岁，已是台森大学的教授。一次，一个制盐工厂的朋友给他送来了一瓶浸泡过某种海藻植物灰的母液，请他分析鉴定其中的化学成分。经过一番处理，他从中提炼出某些盐类。他又将剩下的母液与氯水混合，再加一点淀粉试剂，母液立即呈蓝色，这说明母液中含有碘化

物。第二天,他又拿起这溶液来看,发现在蓝色的含碘溶液上面还有少量的棕色液层。这液层是什么?他并没有进一步深入研究,想当然地断定它是氯化碘,于是马上标签,实验便告结束。一年以后,一个与李比希同龄的法国青年巴拉,他没有轻信李比希的结论,而对棕色液体进行多方试验,结果发现了一种化学性质与氯、碘极为相似的新元素“溴”。李比希因为当时的一个疏忽,便与一个重大的发明失之交臂。自此以后,为了永生不忘这一深刻教训,他每当指导学生实验时,就将“氯化碘”标签拿出来,并以此来告诉他的学生做任何事都不可粗心大意,而应留心意外的发现。

唯物辩证法告诉我们,偶然性和必然性就像一对矛盾体,它们是相互联系、相互渗透、相互作用的。在人的一生中,我们总会碰到很多偶然性的机遇,但是,假如当时没有对周围的事情感兴趣,没有悉心地观察、持久地思索,那么,机遇即使降临了,你也不会知道,更不可能抓住机遇,所以,要培养自己的观察力,时刻都要留意你周围的事物,哪怕是不起眼的小事情,也要仔细观察,深入思考。

第七堂课



很多失败，就是缺乏思考的必然结果 ——做一个不停思考的人

很多失败，就是缺乏思考的必然结果。探索未知的领域，不善于思考是很可怕的。

——哈佛教授 罗宾·布拉特

思考即人生

古今中外，伟人们洞悉了这样一个道理：“人生的好与坏，就好比人用脑一样。你怎样思考，你的人生就会变得怎样。”这也正是哈佛人听的次数最多的一句话之一。

凯撒大帝曾讲过这样一句话，“一个人的一生，就像他所期待的一样”。

同样，你怎样想像，你就有怎样的人生。正如美国作家马菲博士曾说过的一句话，“如果你总是想像一些好事，好事便发生了；想像某些坏事，坏事也便发生了”。

福特，一个世界闻名的汽车大王，他也曾感慨地说：“认为自己能行是正确的，认为自己不行也是正确的。因为，不论是前者还是后者，结果会按你认为的那样呈现在你面前。”

哈佛大学管理学院经常引用这样一个故事：

这是一位心理学教授曾经做过的一次试验，他找来自己最得意的两位学生，给每人6只白老鼠，然后说，他想要看他们能在2个月内教会老鼠做什么事。

教授对学生A说：“你很幸运，因为你的老鼠是由最优质的基因所培养出来的。一个月之后，我希望你能教会它们任何猫狗等宠物都学得会的动作，比如：翻身、坐下、装死等。”

教授又对学生B说，他分到的只是普通的老鼠，因此，它们毕竟是老鼠，即使你想教会它们什么，最终也只是徒劳而已。

2个月很快过去了，学生A和B各自带着他们的白老鼠回来。学生A对他的成果感到很满意，教出的老鼠简直就像训练有素的马戏团成员，坐下、翻身、装死等把戏都很拿手，可以说是，一个口令一个动作。

而学生B则对教授说：“你说的对，我的老鼠真是笨老鼠，成天缩在角落的一边，给它们食物也不敢过来吃，我教不会它们做任何事。”

看到他们的最终结果后，这名教授笑着对两位学生说道：

“这只不过是一个实验而已，其实，12只老鼠都是一样的，唯一的差别只在于你们，一个注意力在于怎样才能教会它们，而另一个注意力则在于怎样不能教会它们。”

人的注意力的确很有意思。你注意到了什么，就会得到什么。

我们也可以做个简单的实验。

请你现在看看你的房间里都有什么东西是红色的。好的，你做得很好，下面请你闭上眼睛。闭上了吧，现在请你告诉我，你的房间里都有什么东西是黑色的。告诉我，你能说出来吗？不用说，你说出来的东西是非常少的几件。

为什么呢？注意力导致结果。因为你的意识经过我的指令控制以后，完全把注意力集中于“红色”的东西，而非“黑色”的东西。

这一条对你今后的生活将很有启发。因为，你在任何方面的注意力都会决定你在这方面所取得的结果。

下面是发生在一个小学课堂上的一件事。

一次，老师拿出一张白纸，在白纸的中间有个黑点，他问同学们看见了什么，全班同学盯住白纸，齐声喊道：一个黑点！

老师很失望地说，这么大的白纸你们怎么就没有看见，却只盯住一个黑点，将来你的一生将是非常不幸的。

此时，整个教室鸦雀无声。

就在大家沉默的过程中，老师又拿出一张黑色的纸，在这张黑纸的中间有一个白点，老师又问同学们看见了什么，这下同学们开窍了，大家回答道：一个白点。此时，老师欣慰地笑了，太好了，无限美好的未来在等着你们。

哈佛人告诉我们这样一个观点：人的注意力等于结果，注意力也将导致结果。人的成长，其实就是对注意力的研究。你的注意力转向哪里，你的心就转向哪里。把注意力从较低价值的活动转移到较高价值的活动的这种能力，对你在成长中要实现的所有一切非常重要。

因此，我们要永远去注意自己想要的，而不是自己不想要的。

思考你认为重要的事情

哈佛教授罗宾·布拉特曾说过：“很多失败，是思考的必然结果，探索未知的领域，不善于思考是很可怕的。”

每一个人都有很多的事情，需要你用心去思考，但是，最重要的是要把你的精力放在重要的事情上，思考真正重要的事情。

美国物理学家阿瑟·L·肖洛，出生于1921年，曾就读于多伦多大学，1949年获得博士学位。1949至1951年为哥伦比亚大学博士后研究员。1951至1961年在美国贝尔电话实验室研究物理学。1974年任美国物理学会电子及原子物理分会主席。他是美国科学院和美国科学艺术研究院院士。由于肖洛对发展激光光谱学和高分辨率电子光谱做出的贡献，1981年荣获诺贝尔物理学奖。

在为年轻人提供思维方式时阿瑟·L·肖洛坦言：

“回顾我思考问题的方式,我意识到:如果我真有什么本事的话,那就是我能够在看一个问题想到:‘在这里,真正重要的事情是什么?它又是关于什么的,不要注重它的细节。甚至当我还是一名学生的时候我就这样。当你要写一篇文章或是发表讲演时,这是一件需要做得很好的事情。如果你能很好地掌握这些,你也许能够把它解释得很清楚。’”

我们周围有40%的人都不明确地知道,自己真正要的是什么。

不知道自己要的是什么的人,就像上了出租车后却不知去哪里。司机不管去哪,对你而言都无所谓,会到什么地方,谁也不知道。这样的车,肯定会迷路,因为它没有目标。

另外,有很多人知道自己已经迷路时,才忽然意识到自己要有一个目标,但为时已晚,因为你连身在何处都不知道。

那么,我们为什么不在一开始的时候,去给自己树立目标,明确地知道自己要去哪里,然后手拿一张地图,明确地知道能够到达目的地几条路呢?这样的人生有着一个接一个的目标,有着详细的计划与时间表。过你真正想要过的生活,做你真正想做的事情,这样不是很好吗?

有怎样的目标,就有怎样的人生;没有目标的人,将过着迷失的一生。

要想取得非凡的长久,要有充满斗志的人生,就要有一个令你心动的、让你为之奋斗的目标,才会让你拿出行动来设法实现它,才会有一个快乐的生命。

伟大的目标,成就伟大的人生,因此,你如果要拥有一个自己真正想要的人生,就要设定你真正想要的目标,而不是把那些令你心烦又提不起劲的痛苦事当目标。

你可以好好想一想,计划一下自己的将来,到底未来20年你想实现什么目标?想住什么样的房子?开什么车子?交什么朋友?拥有什么事业?成为什么样的一个人?将你一生所有的目标全部想像一下,并把

它们写下来。

大凡有所成就的人都在做着自己喜欢的事业,过着自己喜欢的生活。他们每天充满干劲地去帮助别人,分享及学习新知,而不再像一些人一样负债累累、浑浑噩噩,不知人生方向,迷茫地过日子,虚度人生。

像成功者一样思考

哈佛人认为:一个人成功与否,他的态度起着关键的作用。成功人士与失败者之间的差别是:成功者始终是用最积极的思考,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。

鲁道夫·阿瑟·马库斯,曾获诺贝尔化学奖。他于1923年,出生在加拿大蒙特利尔市,在他还处于婴儿时期,就与麦克基尔大学有亲密接触。那个时候,他的母亲推着他在校园散步,并对他说:“你长大后要上这个大学。”小马库斯的两位叔父都是该大学的医学博士,果然,马库斯如她母亲所说,在此读到了博士生毕业。马库斯从小就喜欢读书,尤其是对数学和化学,更是如此。由于父亲学历不高,他的学术偶像是两位叔叔。但马库斯很爱自己的父母,他崇拜父亲的体育才能和母亲的音乐才能。在做博士后的时期,马库斯意识到自己对理论化学的兴趣,认为“做实验太花时间了,老有一种冲动想把那些实验用的玻璃器皿打碎”。由于加拿大没有研究理论化学的条件,1948年,马库斯向美国四所大学的著名教授申请做理论化学博士后,被北卡罗来纳州立大学的赖斯教授接收。后来马库斯成为美国科学院、美国艺术与科学院院士,英国皇家科学院和中国科学院外籍院士。

在马库斯给年轻人上课时,其中,最重要的一课就是有关如何将思维体现到工作中去,他说:“人最重要的是勤奋,我自己也是这么做的,从学生时代直到今天,我一直都非常努力。还有就是,不能太死板。当你去解决一个问题时,一定有很多方法可以尝试,其中一些方法必定比其他的更有效,所以你面对问题时应该多想办法,这对你最终解决问题将有很大帮助。再有就是对其他领域里情况也应该去了解,不能只局限于自己的领域,也许那就与你的研究有关。每个人有各自做事的方式,对此不一定有统一的答案。但对我而言,对很多奇怪现象的及时了解,很大程度上帮助了我的研究。还有要多用各种各样的‘技术’来解决问题,不要只局限于自己熟悉的‘技术’。我就让学生多学物理和数学,当他们需要这方面的‘技术’时直接就可以运用了。喜欢你的工作也是很重要的。”

许多伟大人物的思考过程始终会把自己放在重要的地位,像高斯一样。

那个时候,高斯读小学四年级。一天,老师走进课堂,他给学生们布置了一道题:从1加到100。5分钟后,一个学生走到他跟前,那个学生的名字叫卡尔·高斯,他交上了正确答案,这时老师吃惊极了!这怎么可能呢?这个孩子一定是个天才。当然,得出的结果与每个人的数学技巧有关,但极少有人得出正确答案。答案是5050。

高斯的确在数学方面有着很高的天分,他后来成了著名的数学家和物理学家。就是这个高斯用他那天才的手几乎触及到了物理学的所有分支。你一定听说过退磁,也就是使船、磁带,甚至是电视接收机等去磁。而且,磁场的磁感应强度或磁通密单位也是以他的名字命名为高斯。

现在回到这个难题上去。他是怎么做的呢?

1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7……

或者从高到低,从 100 开始: $100 + 99 + 98 + 97 \dots$

这就是所谓的序列思维(一个接一个地顺序进行)。我们看见了这些数字,从一看见就开始演算,或是按照老师说的去做。这通常会出现一个很长的演算过程或是大量的错误。体现这种习惯做法的另一道题是 $2 + 2 \times 2$ 。答案是多少?

也许很多人会说答案是 8。而正确答案是 6,因为运算规则上先乘后加。换句话说, $2 + 2 \times 2$ 应该先算 2×2 ,然后再算 $2 + 4 = 6$ 。这个错误很小,但它表明尽管我们学过并使用这些运算规则,人的大脑习惯上选择障碍最少的路径——序列思维。而天才的大脑动作方式却截然不同。它不是按顺序先算 $2 + 2$,而是把这道题看成一个整体,从乘法开始(根据运算规则)。

所以,当把数字从 1 加到 100 时,小高斯没有简单的、机械的答题,而是综观全局……

1、2、3、4……97、98、99、100……发现 $1 + 100 = 101$, $2 + 99 = 101$, $3 + 98 = 101$, 等等。他下一步的举动就是判断从 1 到 100 的序列中有多少这样的对子。答案很简单: $50 = (100 \div 2)$ 。于是,从 1 到 100 之间的所有数字的总和是 $101 \times 50 = 5050$ 。这就是为什么高斯能在 5 分钟内算出这道题。天才的 5 分钟就等于习惯上的序列计算的一小时或更多。不仅如此,高斯还创造出了利用乘法而不是加法计算总和的方法。这一方法快多了! 这类计算用代数式表示为:

$$X = (n = 1)(n = 2) = \frac{(n + 1)n}{2} \quad (n \text{ 等于序列的最后一位数字})$$

我们的天才思考法拥有同样的效应。我们不是靠序列获得的。与此相反,我们靠的是跳跃性思维。得出的结果除以时间,就可以看到增长的速度是原来的百万倍。同高斯一样,只要综观全局,就会明白天才

思考的真谛。我们现在的矩阵是二维的，如果换成三维，能力激增，更别提四维、五维、六维及更多。谁知道天才思考时是几维呢？

升级你的思考，升级你的行动，这样你就会走向成功之路。像重要人物一样思考，从而更加发挥你的潜力。

在你的心中牢记这个问题——“一个重要的人也是以这种方式做吗？”经常问这个问题会使你变成一个更伟大、更成功的人。

总而言之，记住：

(1)看起来重要，它帮助你认为自己重要。你的外表会与你说话。确保你的外表提升你的精神状态，增强你的信心。你的外表也会与他人说话。确保它说，“这里是一个重要的人物：他聪明、有气派、值得信赖”。

(2)想像你的工作至关重要。这样想，你就会收到心灵的启示，告诉你如何将工作做得更好。认为你的工作至关重要，你的下属也会认为他们的工作至关重要。

(3)每天给你自己几次充满活力的演讲。创建一个“自我推销”的广告。在每一个场合提醒自己是一个第一流的人才。

(4)在人生的任何状况下，扪心自问：“一个重要的人也是这样思考吗？”然后，听从你的答案。

信念是思考的原动力

哈佛人告诉我们：一个人要想取得成功，除了有坚定的意志，还需要有强大的信念。信念是一种巨大的动力，它可以推动你去做别人认为不可能成功的事情。

从来都不会是环境,更不会是遭遇决定一个人的一生,而要看人们对于这一切赋予什么样的意义,也就是说他的信念,这就决定他的现在也决定他的未来。

日本化学家福井谦一,曾获诺贝尔化学奖。他于1918年在日本出生。1914年毕业于京都帝国大学工学院工业化学系,随后在该校继续读研究生,1948年获得博士学位。他提出的化学反应中的前线轨道理论,成为解释、探索化学反应的有力工具。

在一次谈论思考与人生的时候,福井谦一这样说:“有人曾就大脑功能这个非常有趣的问题来让我回答,我当时的回答与其说是自己的想法,还不如说是自己的信念!”

在了解福井谦一的思想精髓前,我们可以先做这样的小游戏。

这是一个开发创造性思维的小游戏,这个游戏的规则就是以“曲别针”为对象打开想像的闸门,绞尽脑汁地去想像曲别针到底有多少种用途。每人至少要想出50种以上。做完这个游戏后,你会感到很有趣味,但同时也感到很疲劳,这就是你创造性思维潜能得到开发的结果。

我们不妨想想看,到底能有多少种用途?

一次,在一个有许多中外学者参加的研讨会上,主题是:开发创造力。日本一位创造力研究专家村上幸雄先生也应邀出席了这次活动。

在研讨会开始之前,在这些创造性思维能力很强的学者、同仁面前,风度潇洒的村上幸雄先生捧来一把曲别针:“请诸位朋友,动一动脑筋,打破框框,看谁说出这些曲别针的用途,看谁创造性思维开发得好,多而奇特!”

很快,研讨会现场活跃了起来,来自河南、四川、贵州的一些代表踊跃回答着。“曲别针可以别相片;可以用来夹稿件、讲义。”“纽扣掉了,可以用曲别针临时钩起……”七嘴八舌,大约说了二十几分钟,其中较奇特

的是把曲别针磨成鱼钩去钓鱼，大家一阵大笑。

大家在不长时间讲出好几十种曲别针的用途，村上对此很称道。人们问：“村上您能讲多少种？”

村上笑了笑，他伸出了3个指头。下面有人说：“30种？”

只见，村上摇头。

又有人说：“300种？”

村上点了点头，示意说对了，然而，人们却感到很惊异。不由地佩服这个聪慧敏捷的思维。众人都拭目以待。

村上清了清嗓子，扫视了一眼台下那些透着不信任的眼神，用幻灯片映出了曲别针的用途……

就在这时，有一个人向台上递了一张纸条，原来他是许国泰先生，他是中国的一位以“思维魔王”著称的怪才，人们对他的举动都感到十分惊奇。

许国泰说到：“对于曲别针用途，我能说出3000种，3万种！”

当时，现场的很多人都对他嗤之以鼻，甚至有人说：“吹牛不罚款，真狂！”

许国泰并没有对自己进行任何的辩解，第二天上午11点，他“揭榜应战”，轻松地走上讲台，他拿着一支粉笔，在黑板上写了一行字：村上幸雄曲别针用途求解。

此时，那些对他不以为然的听众被吸引过来了。

“昨天，大家和村上讲的用途总结起来，可用4个字概括，这就是钩、挂、别、联。要启发思路，使思维突破这4种格局，最好的办法是借助于简单的形式思维工具——信息标与信息反应场。”

它采用了另外的角度来进行思考，它把曲别针的总体信息分解成重量、体积、长度、截面、弹性、直线、银白色等10多个要素。再把这些要素，

用根标线连接起来,形成无数条信息连线。

然后,再把与曲别针有关的人类实践活动要素进行综合分析,连成信息标,最后形成信息反应场。

这时,借助于现代思维之光,超常思维射入了这枚平常的曲别针,马上变成了孙悟空手中的金箍棒,神奇变幻而富于哲理。

他从容地将信息反应场的坐标,不停地组切交合。

通过两轴推出一系列曲别针在教学中的用途,把曲别针分别做成阿拉伯数字。再做成 $+ - \times \div$ 的符号,用来进行四则运算,运算出数量,就有一千万、一万万……

曲别针可做成英、俄、希腊等外文字,来进行拼写读取。

曲别针可以与盐酸反应生成氢气,可以用曲别针做指南针,串起不导电。

曲别针是铁元素构成,铁与铜化合是青铜,铁与不同比例几十种金属元素分别化合,生成的化合物则是成千上万种……实际上,曲别针的用途,几乎近于无穷!

此时,他在台上讲着,台下也是一片的寂静。人们都被他的讲解所吸引了。驰名中外的科学家温元凯高兴地说:“高明,简直是点金术。”

这时,人们再也不会说曲别针有3000种、3万种用途是吹牛的行为,而是对这种新的开发思路感到了新奇,普遍陷入打破了原有的思维格局的沉思……

其实,不同的思维方式,可以形成不同的特点,思维的特点,它含有严肃的美学思考内容和经济学内容,特别是对于创造者可提供一种全新的思考方式。

下面是福井谦一为年轻人提供了三个有效的方法,相信可以用来获得和增强人的信念力量。

(1)树立成功思维,不要思考失败。在生活与工作中,用成功思维来替换失败思维。当你面对困难的状况时,想的是“我将会成功”,而不是“我可能输掉”;当你同其他人竞争的时候,想的是“我就是最棒的”,而不是“我可能出局”;当机会出现在你眼前时,想的是“我能够做”,而绝对不要说“我不能”。让伟人们的思想“我会成功”主宰你的思考过程。

思考成功,可以塑造你的心灵,引导你做出获得成功的规划。思考失败则产生完全相反的结果,它将侵蚀你的心灵,导致你最终失败。

(2)不断地提醒你自己,你比你想像的要好得多。成功的人并不是超人。成功并不意味着要有超人的智力。成功也不是什么神秘的东西。成功并不是基于运气的好坏。成功人士也只是一些对自己和自己所做的事情怀有坚定信念的普通人。绝对不要——是的,绝对不要——低估你自己。

(3)勇于相信,信任自己。你即将获得成功的大小,取决于你的意志与信念的大小。考虑渺小的目标,就会得到渺小的成就。考虑远大的目标,就会获得大的成功。请记住这一点!大的想法和大的规划通常比小的想法和小的规划更加容易——肯定不会更加困难。

思路决定出路

哈佛人认为:有什么样的思路,就会有什么样的出路。对于一个普通人,他的思路决定自己一个家庭的出路。对于一个领导人,他的思路则决定一个组织、一个地方,乃至一个国家的生死存亡。有这样一个故事:

一次，一个犹太人来到了一家银行，走到贷款部，便坐了下来。

“先生，您好，请问有什么事情吗？”贷款部经理一边招呼着他，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有镶宝石的领带夹子。

“是这样的，我想借些钱。”

“好的，您打算借多少？”

“1美元。”

“您说只需要1美元？”

“没错，只借1美元。可以吗？”

“噢，当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”

“好吧，这些担保可以吗？”

这个犹太人一边说着，一边从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等，放在经理的写字台上。

“总共50万美元，这些够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借1美元吗？”

“是的。”说着，犹太人接过了1美元。

“年息为6%。只要您付出6%的利息，一年后归还，我们可以把这些股票还给您。”

“谢谢。”

说完，犹太人就准备离开银行。

在旁边的分行长，怎么也弄不明白，拥有50万美元的人，怎么会来银行借1美元！他慌慌张张地追上前去，对犹太人说：“啊，这位先生，请留步……”

“哦，还有什么事情吗？”

“是这样的，我实在弄不清楚，你拥有50万美元，为什么只借1美元？”

要是你想借三四十万美元的话，我们也会很乐意的……”

“谢谢您的好意，不过请不必为我操心。只是我来贵行之前，问过了几家银行，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只需要花6美分。”

也许，对许多人来说，那些贵重物品的寄存按常理应放在金库的保险箱里，才是唯一的选择。但犹太商人没有陷于常理，他懂得另辟蹊径，找到了同样可以把证券等锁进银行保险箱的办法，除了收费不同，从可靠、保险的角度来看，两者确实是没有多大区别的。

大多数情况下，人们为了借款而进行抵押或担保，因此，总是希望以尽可能少的抵押物而得到尽可能多的借款。而银行为了保证贷款的安全或有利，从不肯让借款金额和抵押物的实际价值接近，所以，一般只有关于借款额上限的规定，其下限根本不用规定，因为这是借款人自己就会管好的问题。能够钻这个“空子”，转换思路思考问题，就是犹太人在思维方式上的“精明”。

善于转换思路地思考问题，常能获得更多意想不到的成功的机会。

下面这个小故事已经为人们所熟知。

有两个推销员，他们一个是甲鞋厂的推销员A，另一个是乙鞋厂的推销员B，他们同时来到太平洋的某岛国推销鞋。

他们通过对当地市场的了解后，都得到同一个事实：这里的人不穿鞋。

甲鞋厂的推销员A向厂部回馈信息说：“这里的人不穿鞋，鞋在这里没有市场。”然后就离开了这里。

乙鞋厂的推销员B向厂部汇报工作说：“这里的人还没有穿鞋，市场前景看好。”然后他把一双最好看的鞋送给国王穿，这里的人看到国王穿鞋，结果人人穿鞋。于是他在这里开设了卖鞋的商店……

后来，甲鞋厂倒闭了，乙鞋厂越做越大。

我们可以思考一下，为什么同一个事实，却得出两种截然不同的结论？因为思路不同，看问题的方法不同，导致两种截然不同的出路。我们应当从现实看到事情可能发生变化。

巴甫洛夫在其科研工作中保持着一如既往的恒心，他曾经为了观察狗的消化系统是怎样活动的，采用新的实验方法：在狗的胃部开一个医学上称之为瘘管的小孔。这个设想刚刚提出就遭到了许多学者的反对，但巴甫洛夫仍充满信心。

在实验开始不久的时候，手术进行得很不成功，有三十多只狗死了。这时候风言风语更多了，连原来支持他的人也对他慢慢地失去了信心。“或许他们是对的吧！”巴甫洛夫对自己说，“可能全是白费时间，说不定真的不能开这么个小窗子呢！不，决不能气馁！越是在困难的时候，越要有必胜的信心！”于是他继续鼓起勇气，认真地总结、分析失败的原因，总结经验教训。不久，奇迹终于出现了：一只装着瘘管的小黑狗实验成功了——活下来了。

人们总是赞美成功，但在这个过程中却有着千万个挫折，当你遇到这些挫折时，能像巴甫洛夫那样无畏吗？

思路决定出路。你的成长思路的关键在于，寻找一条正确快捷的成长路径，然后脚踏实地地去走。

以下是从《成功一定有方法》一书中摘录下来的几则成功的个人成长路径。

案例一：从一名普通的中学老师，8年后成为年薪百万元的“打工皇帝”。

成功路径：中学老师→辞职到深圳打工→成为一家知名企业的顶尖销售员→跳槽成为另一家大公司销售员→销售主管→区域经理→销售

部经理(率部门创下10亿元年销售业绩)→一家大公司销售公司总经理(被猎头公司推荐,年薪百万元以上)。

案例二:从推销员到与小布什同台演讲、合影。

成功路径:跨国公司直销员→钻石级以上的直销高手→作为演讲嘉宾被邀到美国参加年会→与小布什握手并合影留念(小布什亦被邀演讲)。

案例三:从两个人的合伙小公司到有政府支持背景的实力机构。

成功路径:两人合伙小公司→团市委某活动机构的项目合伙人(经朋友介绍)→有政府支持背景的实力机构(利用政府支持背景开发新项目并运作成功,实力日增)。

案例四:从普通的戏剧演员到各大电视台常客。

成功路径:普通戏剧演员→国内吉尼斯纪录保持者(专攻一项绝技称“中华一绝”)→各大电视台常客(经常随领导人出访)。

案例五:从失业者到大型外企高级职员。

成功路径:失业→快餐店钟点工→外企职员(自学考取大专文凭,因外形条件不佳等原因继续失业达一年半,经朋友介绍进外企工作)→外企主管(努力工作获上司赏识,上司高升,追随其一路晋升。上司被猎头公司高薪猎走,半年后上司将其推荐给另一大型外企担任主管)→公司高级主管。

案例六:从囚犯到监狱嘉宾。

成功路径:死缓囚犯(80年代因贪污5万元被判)→减刑囚犯(狱中表现积极→再减刑)→罪犯自我改造专家(大量阅读、写作,撰写罪犯管理论文,受到重视,10年后出狱)→演说家(受司法部有关领导接见,并结识大量高层人士,到各地监狱巡回演讲现身说法,教导犯人如何改过自新、追求成功)→畅销书作家。

从以上案例不难看出一个个成功人士的成长历程。无论是从现在开始设计未来,还是按未来更新设计现在,我们都要为自己整理出一条清晰的发展思路和快捷而明确的个人成长路径。

思路决定出路。要寻找出路,就要先在大脑里理清思路。

训练你的思考力

在纷繁芜杂的尘世中,我们为什么不给自己一个停下来思考的机会,打破那些在俗世中强加给自己的条条框框,还给自己一个真实、幸福而成功的人生呢?做到这一切并不难,只要我们在生活和工作中掌握一些正确的思维模式,转变一下思考的角度。

一个会动脑筋思考的人总能把握住机会,并妥善地解决问题,成功离不开睿智的创意。

哈佛人告诉我们:思维的独创性是创造性思维的根本特征,创新就是要敢于超越传统习惯的束缚,摆脱原有知识范围的羁绊和思维过程的禁锢,善于把头脑中已有信息重新组合,从而发现新事物,提出新见解,解决新问题,产生新成果。

在很久以前,一位学子不辞辛苦地到处访师求学,为的是能学到真才实学,可是让他感到困惑的是,他拥有的知识越多,却越觉得自己浅显和无知。于是,一次,他遇到一位得道高僧,便向他倾诉了自己的苦恼,并请求高僧想一个办法让自己从苦恼中解脱出来。

听完了他心中的苦恼后,高僧静静地想了想,然后他问那个学子:“你求学的目的是为了求知识还是求智慧?”那位学子听后大为惊诧,不

解地问道：“求知识和求智慧有什么不同吗？”那位高僧听了笑道：“这两者当然有所不同了，求知识是求诸于外，当你对外在世界了解得越广，了解得越深，你所遇到的问题也就越多越难，这样你自然会感到学到的越多就越无知和浅薄。而求智慧则不然，求智慧是求诸于内，当你对自己的内在世界了解得越多和越深时，你的心智就越圆融无缺，你就会感到一种来自于内在的智性，也就不会有这么多的烦恼了。”

这个学子听后，还是有些不理解，便继续问道：“大师的话我还是不理解，请您讲得更简单一点好吗？”高僧就打了一个比喻：“有两个人要上山去打柴，一个早早地就出发了，来到山上后却发现自己忘记磨砍柴刀，只好钝刀劈柴。另一个人则没有急于上山，而是先在家磨快刀后才上山，你说这两个人谁打的柴更多呢？”学子听后恍然大悟，对高僧说：“大师的意思是，我就是那个只顾砍柴忘记磨刀的人吧！”

这时候，高僧笑着点了点头。

在现实生活中，许多人都会认为知识和智慧是一样的，认为有了知识，也拥有了智慧。其实这是一个错误的观念，因为知识和智慧之间是永远都不可能画等号的，一个有广博知识的人不一定有很高的智慧，同样一个有很高智慧的人也不一定有很广博的知识。

举个现实的例子来说，现代人即使是一个中学生从知识拥有量上来说也远远超过了孔子、牛顿，但是你能就此说他们的智慧比孔子、牛顿还高吗？显然不能。那么为什么孔子、牛顿的知识拥有量不如现代的中学生，而我们却认为他们具有很高的智慧呢？这是因为评价一个人智慧高低的标准不是看他的知识拥有量，而要看他的思维能力如何，说得通俗一点，也就是要看他的脑力的强弱，脑力强的人善于学习知识、运用知识和创造新知识，脑力弱的人也许可能在知识的积累量上远远超过脑力强的人，但是在运用知识和创造新知识方面则远远落

后于脑力强的人。

随着社会的发展,我们正在处于一个智能化的时代,这也就需要我们具备更强的学习知识、运用知识和创造知识的能力,让知识转化为一种能力,也就是说要求大脑有更高的思维效率和思维能力。

我们要想在这个智能化的时代生存、发展、完善自己,创造更大的价值,就必须提高我们的思维能力。那么如何才能提高我们的思维能力呢?首先我们需要的就是改变传统的学习观念,要认识到提高思维能力和学习知识是两回事,前者是求诸于内,是培养智慧;后者是求诸于外,是积累知识。

目前世界上,最流行也是最有效的智力开发方法,就是思维训练。不过它并不是现代独有的专利,目前的思维训练是建立在最新的思维科学成果和古代的头脑训练术基础上的。早在古希腊时期,著名的哲学家苏格拉底就创造了有名的“头脑助产术”。

据说,苏格拉底是一个相貌丑陋,不修边幅的人,时常在市场上出现。在古希腊的市场上,不仅卖物品,也卖思想。经常有人站在市场中面对观众发表演讲。有一天苏格拉底遇到一位年轻人,正在宣讲“美德”。

一次,苏格拉底装作愚昧无知的样子,向年轻人请教:“请问,什么是美德呢?”那位年轻人很不屑地回答:“这么简单的问题你都不懂?告诉你吧,不偷盗、不欺骗之类的品行都是美德。”

苏格拉底仍然装模作样,不解地问:“不偷盗就是美德吗?”

那个年轻人十分确定地回答道:“那当然啦!偷盗肯定是一种恶德。”

这时,苏格拉底反问道:“我在军队当兵的时候,记得有一次接到指挥官的命令,我深夜潜入敌人的营地,把他们的兵力部署图偷出来了。

请问,我这种行为是美德呢,还是恶德?”

听了苏格拉底的话,这个年轻人犹豫了一下,他对苏格拉底的话感到有些意外,并辩解道:“偷盗敌人的东西当然是美德。我刚才说不偷盗,是指不偷盗朋友的东西,偷盗朋友的东西肯定是恶德。”

苏格拉底继续说:“还有一次,我的一位好朋友遭到天灾人祸的双重打击,他对生活绝望了,于是买来一把尖刀藏在枕头底下,准备夜深人静的时候用它结束自己的生命。我得知了这个消息,便在傍晚时分偷偷溜进了他的卧室,把那把尖刀偷了出来,使他免于一死。请问我这种行为究竟是美德呢,还是恶德?”

此时,那位年轻人终于不再那么嚣张了,他当众承认了自己无知,拱手向苏格拉底请教“什么是美德”。

后来,苏格拉底把自己的这种思维训练法,起了个名字,称为“头脑助产术”。意思是说,正确的观念本来就在你自己的头脑中,但是你在挖掘的时候不得要领。苏格拉底不过采用了一些正确方法,使它们得以顺利地“分娩”。

思维教育的核心或思维训练的核心是把大脑的思维当作一种技能来进行训练,就像是训练绘画技能、口才技能、运动技能一样。思维的本能并不等于思维的能力,任何一种能力的形成都是反复的技能性训练的结果。没有人生来就会说话(尽管人有说话的本能),也没有人天生就知道该如何思维,这些能力都是在后天的训练中培养出来的。而要想不断地提高自己的思维能力,就必须把思维视为一种技能反复训练。在当今的信息时代,不论是科学的研究、艺术创作、军事决策、广告策划、企业经营还是读书学习、人际沟通、自我规划、事业发展,都需要有高超的思维能力,因为我们正处在一个高智能的时代,提高思维能力不再是对某类职业、某类人的要求,它已经渗透到社会生活的各个层面,成为对所有职

业、所有人的要求,这是我们这个新时代的竞争游戏规则决定的,要想参赛就必须遵守这种规则,否则只会被无情地淘汰出局。

其实,把思维当作一种技能来进行训练,是对人智力的一种专业化要求。在过去,虽然没有人觉得还需要有人专门教给他如何思维,但并不意味着永远都不需要。在远古时代人类不识字不是照样可以生活得悠闲自在吗?但现在你试试看,不要说不识字,现代的各种基本技能缺少哪一样都会让你活得很“难看”。

不要犯简单的错误

在哈佛的课堂上,老师先给学生们讲述了这么一个故事。一个聋哑人到五金行买钉子,他先用左手做持钉状,捏着两个手指放在柜台上,然后右手做锤打状。售货员先递过把锤子,聋哑人摇了摇头,指了指做持钉状的两个手指,这回售货员终于拿对了。

这时,又来了一位盲顾客,他想买一把剪刀,“那位盲人又怎样用最简单的方法买到他要的剪刀?”教授问。教授话音刚落,一个学生就抢着回答:“只要伸出两个指头模仿剪刀的样子就可以了。”其他同学也纷纷点头一致认同他这一“最简单的方法”。不料,教授却摇摇头。“其实,盲人只要开口说一声就行了。”教授提高嗓门说。

同学们恍然大悟。老师语重心长地说:“记住,一个人进入思维的死角,那智力就会在常识之下。”

在日常生活中常见人们在思考问题时“左思右想”,说话时“旁敲侧击”,这就是侧向思维的形式之一。如果我们只是顺着某一思路思



考，往往找不到最佳的感觉而始终不能解决问题，甚至让自己走入思维的死角，而导致一些常识性错误的发生。这时可以让思维向左右发散，或作逆向推理，有时能得到意外的收获，从而促成思维的完善和问题的解决。

逆向思维是超越常规的思维方式之一。按照常规的思路，有时我们便会缺乏创造性，或是跟在别人的后面亦步亦趋。当你陷入思维的死角不能自拔时，不妨尝试一下逆向思维法，打破原有的思维定式，反其道而行之，开辟新的境界。

当一个人在同一个地方出现两次以上同样的差错，或者，两个以上不同的人在同一个地方出现同一差错，那一定不是人有问题，而是这条让他们出差错的“路”有问题。此时，人作为问题的管理者，最重要的工作不是管人——要求他不要重犯错误，而是修“路”。

如果我们照以前那样的方式思维，你会发现，只要这条路有问题，你不在那里出错，还会有其他人因它而出错，今天没人在那里出差错，明天还会有。比如，有一盆花放在路边某一处，若有两个人路过时，都不小心碰了它一下，现在，正确的反应是：不是这两个人走路不小心，而是这盆花不该放在这里或不该这样子摆放。

一般认为，如果一个人在同一个地方摔上两跤，他会被人们耻笑为“笨蛋”，如果两个人在同一个地方各摔一跤，他们会被耻笑为两个笨蛋。按照“修路”原则，正确的反应是：是谁修了一条让人这么容易摔跤的路？如何修正这条路，才不至于再让人在这里摔跤？

如果有人重复出错，那一定是“路”有问题，比如，对他训练不够，相关流程不合理，操作太过复杂，预防措施不严密等。

如果有人干活偷懒，那一定是因为现行的规则即“路”能给他偷懒的机会。

如果有人不求上进,那一定是因为激励措施还不够有力,或至少是你还没找到激励他的方法。

如果有人需要别人监督才能做好工作,那一定是因为你还没有设计出一套足以让人自律的游戏规则。

如果某一环节经常出现扯皮现象,那一定是因为这段“路”上职责划分得不够细致明确。

如果经常出现贪污腐败现象,那一定是“路”给了他们许多犯罪的机会。

有一句名言是这么说的:好的制度能让坏人干不了坏事,不好的制度,能让好人变坏。制度就是路。问题的关键是,如果出现多次多人犯错的事情,不是人错了,而是制度出了问题。

改变思路,重新审视我们的制度,才是解决问题的良方。

一个坚持己见者将会失去通融性

有两位武士不约而同地走入森林里。第一位武士在树下看到金色的盾牌,第二位武士在同一棵树下看到了银色的盾牌,金盾牌银盾牌,两个人为此争吵不休,气得两人拔出剑来准备一决胜负。两人整整厮杀几天都分不出胜负。当两人累得坐在地上喘息时才发现,盾牌的正面是金色反面是银色,原来这是一个双面盾牌。

记住,一个坚持己见者将会失去通融性。

你有没有和同事相持不下的情况?当我们总是认为我们在做事,别人管不着也理解不了的时候,就很容易因为某件完全可以解释清楚的小

事而大动干戈，谁都不愿意退一步，把事情弄清楚再说。其实只要和对方交流一下，或站在对方的角度上去试试，很多矛盾就迎刃而解了。

迈克小时候，有一次和祖父进林子去捕野鸡。祖父教迈克用一种捕猎器，它像一只箱子，用木棍支起，木棍上系着的绳子一直接到迈克隐蔽的灌木丛中。只要野鸡受撒下的玉米粒的诱惑，一路啄食，就会进入箱子。迈克只要一拉绳子就大功告成。

他们支好箱子，藏起不久，就飞来一群野鸡，共有九只。大概是饿久了，不一会儿就有六只野鸡走进了箱子。迈克正要拉绳子，又想，那三只也会进去的，再等等吧。等了一会儿那三只非但没进去，反而走出来三只。迈克后悔了，对自己说，哪怕再有一只走进去就拉绳子。接着，又有两只走了出来。如果这时拉绳，还能套住一只，但迈克对失去的好运不甘心，心想，总该有些要回去吧。终于，连最后那一只也走出来了。

那一次，迈克连一只野鸡也没能捕捉到，却捕捉到了一个受益终生的道理：人的欲望是无法满足的，而机会却稍纵即逝。贪欲不仅让人难以得到更多，甚至连原本可以得到的也将失去。

炒过股票的人对这个故事体会最深：当手中的股票开始赚钱时，想着还会再涨，等等吧。当已往下跌时，想着前几天那个高点都没卖，现在卖只能赚这么点钱，等涨回点儿再说。结果成了套牢一族。煮熟的鸭子还会飞，就是这个道理。

任何一件看似简单的小事，用不同的脑子去思考都会有不同做法。同是卖报，有的卖得很好，有的就卖不出去。人们都说行行出状元，道理就在于此。

某一个地区，有两个报童在卖同一份报纸，二人是竞争对手。

第一个报童很勤奋，每天沿街叫卖，嗓门也响亮，可每天卖出的报纸

并不是很多,而且还有减少的趋势。

第二个报童肯用脑子,除去沿街叫卖外,他还每天坚持去一些固定场合,一去了后就给大家分发报纸,过一会儿再来收钱。地方越跑越熟,报纸卖出去的也就越来越多,当然也有些损耗,但很小。渐渐地,第二个报童的报纸卖得更多,第一个报童能卖出去的越少了,不得不另谋生路。

为什么会如此?第二个报童的做法中大有深意:

第一,在一个固定地区,对同一份报纸,读者客户是有限的。买了我的,就不会买他的,我先把报纸发出去,这些拿到报纸的人是肯定不会再买别人的报纸。等于我先占领了市场,我发的越多,对手的市场就越小。这对竞争对手的利润和信心构成了打击。

第二,报纸这东西不像别的消费品,有复杂的决策过程,随机性购买多,一般不会因质量问题而退货。而且钱数不多,大家也不会不给钱,今天没零钱,明天也会一块儿给,文化人嘛,不会为难小孩子。

第三,即使有些人看了报,退报不给钱,也没什么关系,一则总会积压些报纸,二则他已经看了报,肯定不会去买别人的报纸,还是自己的潜在客户。

小小的一个卖报生意,就有这么多的技巧,可见,生意经是本永远学不完的书,任何时候,只要有自己独特的想法,就会有独特的收获。

不要戴着有色眼镜去做事

有个太太多年来不断指责对面太太很懒惰:“那个女人的衣服,永远洗不干净,看,她晾在院子里的衣服,总是有斑点,我真的不知道,她怎么

连洗衣服都洗成那个样子……”

直到有一天，有个明察秋毫的朋友到她家，才发现不是对面的太太衣服洗不干净。细心的朋友拿了一块抹布，把这个太太家窗户上的灰渍抹掉，说：“看，这不就干净了吗？”

原来，是自己家里的窗户脏了。

每一个人都曾经见过不少愤世嫉俗的人，或者，你也有过一些看什么都不顺眼，永远觉得命运对自己是比较坏的朋友，但在倾听了他们的怨言之后，总会发现有句老话说得很妙：可怜之人，必有可恨之处。

看到外面的问题，总比看到自己内在的问题容易些。而把错推给别人，也比检讨自己来得容易，检讨自己和责怪自己，又是两回事了。于是，愤世嫉俗的人常从年轻愤怒到老，遇上有人过得好，都想咬别人一口，斜视久了的眼睛看什么都不顺眼。

当你背向太阳的时候，你只会看到自己的阴影，连别人看你，也只会看见你脸上阴黑一片。只拿愤世嫉俗来替代反省自己的机会对自己的成长是一种最大的耽误。

不要让自己落入到愤世嫉俗的圈子里去，这样戴着有色眼镜去做事只能让你更加看不清这个世界。

一天晚上，在漆黑偏僻的公路上，一个年轻人的汽车抛了锚：汽车轮胎爆了。

年轻人下来翻遍了工具箱，也没有找到千斤顶。怎么办？这条路半天都不会有车辆经过，他远远望见一座亮灯的房子，决定去那个人家借千斤顶。

在路上，年轻人不停地在想：“要是没人来开门怎么办？要是没有千斤顶怎么办？要是那家伙有千斤顶，却不肯借给我，那该怎么办？……”

顺着这种思路想下去，他越想越生气，当走到那间房子前，敲开门，

主人刚出来，他冲着人家劈头就是一句：“你那千斤顶有什么稀罕的。”弄得主人以为来的是个精神病人，“砰”的一声就把门关上了。

在这么一段路上，年轻人走进了一种常见的“自我失败”的思维模式中，经过不停的否定，他实际上已经对借到千斤顶失去了信心，认为肯定借不到了，及至到了人家门口，他就情不自禁地破口而骂了。在我们平时的生活中，也有许多人会对自己做出一系列不利的推想，结果就真的把自己置于不利的境地。

在做一件事前，你是否常在心中对自己说：可能不行吧，万一怎么样怎么样，结果可能还没去做，你就没有信心了，事情十有八九就会朝着你设想的不利方向发展。

1980年大学还没有毕业的美国青年戴尔靠卖电脑配件赚到了1000美元，他在日记中写道，用这1000美元可以做：第一，搞一次不为世人所知的酒会；第二，买一辆二手的福特轿车；第三，成立一家电脑销售公司。第二天，戴尔就用这1000美元注册了公司，开始代销IBM电脑。一年后，他开始组装电脑，并推出了自己的品牌。由于可以采纳世界上各家电脑公司的配件，能满足各个档次的用户的需求，戴尔电脑很快成为热销品牌。如今，戴尔电脑的销售额全球第二，利润额全球第一。

我们从中得到的启发是：我们真的需要学会思考，思考我们现有的资源，思考我们如何把事情串联起来达到它们最佳的用途。在行动前，这种发散性思考将有助于我们全面地把握和考虑事情，将所有的思考结果在头脑中进行过滤，找出最佳选择。

老松道而思雅的魅力

一个刚退休的老人回到老家，他在一个小城买了一座房子住下来，想在那儿宁静地打发自己的晚年，写些回忆录。

刚开始的几个星期，一切都很好，安静的环境对老人的精神和写作很有益，但有一天，三个半大不小的男孩子放学后开始来这里玩，他们把几只破垃圾桶踢来踢去，玩得不亦乐乎。

老人受不了这些噪音，于是出去跟年轻人谈判。“你们玩得真开心，”他说，“我很喜欢看你们踢桶玩，如果你们每天来玩，我给你们三人每天每人一块钱。”三个小孩很高兴，更加起劲地表演他们的足下工夫。过了三天，老人忧愁地说：“通货膨胀使我的收入减了一半，从明天起，我只能给你们五毛钱。”

小孩们很不开心，但还是答应了这个条件，每天下午放学后，继续去进行表演。一个星期后，老人愁眉苦脸地对他们说：“最近没有收到养老金汇款，对不起，每天只能给两毛了。”

“两毛钱？”一个小年轻脸色发青，“我们才不会为了区区两毛钱浪费宝贵时间为你表演呢，不干了。”

从此以后，老人又过上了安静的日子。老人退休前是一家单位的工会主席。

工资福利只涨不跌，加之年轻人的逆反心理，老工会主席巧妙地达到了自己的目的。如若不是这样拐弯抹角，而是直言相斥，毛孩子们则会更加调皮难缠。

一个人的错误，往往来自只从自己的一个角度思考问题。为了避免这样的错误，就得学会换位思考，并在此基础上调整行为的“频道”。

美国芝加哥大学的罗吉斯特在谈到如何获得快乐的时候曾经如此说过：“我一直尝试着遵照一个小小的忠告去做我的事情，这是已故的西尔斯公司董事长裘利亚斯·罗山告诉我的，他说，如果有柠檬的话，就想一想如何做柠檬水。”

住在美国弗吉尼亚州的一个农夫，出巨资买下了一片农场之后突然发现自己上当了，因为这块地差得既不能种水果，也不能养猪。这里能够生长的只有白杨树和响尾蛇。在一番痛苦和后悔之后，他想到了一个很好的主意，要把这块坡地的价值利用起来——那些响尾蛇是关键。他的做法令每个人都很吃惊，因为他开始做响尾蛇生意。几年后，他的生意已经做得非常大了，每年到他农场来参观的人高达几万人次。他把从所养的响尾蛇所取出的蛇毒，运送到各大药厂去做蛇毒的血清，把响尾蛇的皮以很高的价钱卖给厂商去做鞋子和皮包，把响尾蛇的肉做成蛇肉罐头进行销售。由于他独到的眼光和天才般的贡献，他所在的村子现在已经改名为响尾蛇村。

威廉波里索曾经忠告世人：“生命中最重要的一件事情，就是不要拿你的收入来当资本。任何傻子都会这样做，但真正重要的是要从你的损失中获利。这就必须具有才智才行，也正是这一点决定了傻子和聪明人之间的区别。”

我们大多数人不幸被威廉波里索言中，我们根本没有想过如何从损失中创造性地获得利润，我们都缺乏把眼前的不利因素巧妙地转化为有利因素的能力。不过，这种能力的缺乏恰恰主要是因为我们把大部分的时间都耗费在无聊的痛苦上了。我们舍不得花点脑力，想个办法来观察

柠檬，所以我们从来都不曾做出一杯柠檬水，就更用不着谈什么成功这样伟大的事业了。

失去联想也就失去很多

在美国各大学心理学论坛上最流行、常为专家学者津津乐道的例子是两位专家买猫的启示，这个例子形象逼真地阐明了开发创造性思维能力的意义所在。

美国有一位工程师和一位逻辑学家，是无话不谈的好友。一次，两人相约赴埃及参观著名的金字塔。到埃及住进宾馆后，逻辑学家仍然习惯于在当地写起自己的旅行日记，工程师则独自徜徉在街头，忽然他耳边传来一位老妇人的叫卖声：“卖猫啊，卖猫啊”。

工程师一看，在老妇人身旁放着一只黑色的玩具猫，标价 500 美元。这位妇人解释说，这只玩具猫是祖传宝物，因孙子病重，不得已才出卖以换取住院治疗费。工程师用手一举猫，发现猫身很重，看起来似乎是由黑铁铸就的。不过，那一对猫眼则是珍珠的。

于是，工程师就对那位老妇人说：“我给你 300 美元，只买下两只猫眼吧”

老妇人一算，觉得行，就同意了。工程师高高兴兴地回到了宾馆，对逻辑学家说：“我只花了 300 美元竟然买下两颗硕大的珍珠”。

逻辑学家一看这两颗大珍珠，少说也值上千美元，忙问朋友是怎么一回事。当工程师讲完缘由，逻辑学家忙问：“那位妇人是否还在原处？”

工程师回答说：“她还坐在那里。想卖掉那只没有眼珠的黑铁猫”。

逻辑学家听后，忙跑到街上，给了老妇人200美元，把猫买了回来。

工程师见后，嘲笑道：“你呀，花200美元买个没眼珠的铁猫”。

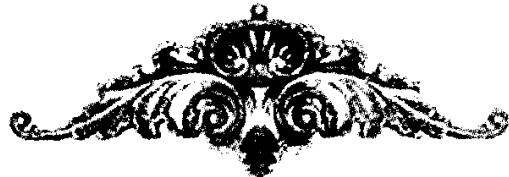
逻辑学家却不声不响地坐下来摆弄琢磨这只铁猫，突然他灵机一动，用小刀刮铁猫的脚，当黑漆脱落后，露出的是黄灿灿的一道金色的印迹，他高兴地大叫起来：“正如我所想，这猫是纯金的”

原来，当年铸造这只金猫的主人，怕金身暴露，便将猫身用黑漆漆了一遍，俨然如一只铁猫。对此，工程师十分后悔。

此时，逻辑学家转过来嘲笑他说：“你虽然知识很渊博，可就是缺乏一种思维的艺术，分析和判断事情不全面深入。你应该好好想一想，猫的眼珠既然是珍珠做成，那猫的全身会是不值钱的黑铁所铸吗？”

可见，缺乏创造性的思维联想，将会带来多么大的损失，将会对个人的发展、事业的进取产生多么严重的影响。

第八堂课



只有努力才会获得有价值的东西 ——以勤奋为荣耀

取得真正有价值的东西只有付出悉心的关注和努力。

——哈佛学子 皮尔士·查理斯

做最棒的自己

有一句话说得好：实力是最棒的台词！在当今社会，实力决定一切。一个人有实力，他就能领导其他人；一个国家有实力，它就能干预和决定世界大事。

毫无疑问，哈佛大学的毕业生走出校门后，他们一个个都很“吃香”。他们根本无须担心没有高薪待遇，更不必担心找不到工作。为什么呢？因为他们实力不凡。

然而为什么哈佛的毕业生一个个实力不凡呢？其实，这是哈佛大学刻意打造实力的结果。它只聘请最优秀的教授，只招收最优秀的学生。这是提升学校整体实力和学生个体实力的保障。哈佛在招收新生的时候，有一句格言：只要你足够的优秀，不管你是否交得起学费、生活费。只要愿意录取他，缺多少钱就为他提供多少奖学金。

哈佛对“最优秀的学生”是如何定义的呢？从总体上来说，哈佛喜欢全面发展的学生甚于喜欢具有某方面天才的学生。即使你是国际奥林匹克数学、物理或化学金牌的得主，你也没有把握一定将被哈佛大学录取。因为哈佛着眼于培养未来各个领域的领军人物，综合素质是这类人物成功的必要条件。如果你拿过国际奥林匹克数理化金牌，但英语写作只在平均水平之上一点；或者你各科成绩都不错，但在社会活动方面很被动，你就不能被哈佛招生人员喜欢。

当然，学科不同，对“最优秀的学生”的要求也有所差别。以哈佛商学院为例，它的目标非常明确，就是要培养立志为社会做贡献的杰出的

工商企业领导人。哈佛商学院要求它的MBA毕业生具有下列品质和能力：

第一，在价值观和思想品质方面要做到：有职业道德；不断完善自我；自尊；注重实际。

第二，在能力方面要具有：创造性解决问题的能力；严密分析推理的能力；解决问题的能力；对问题的综合能力；交际和谈判能力；团结和合作的能力；企业家的能力；领导能力。

第三，在知识方面要具有：全面的管理知识；实际业务工作的专门知识；世界知识；技术知识。

由于哈佛学生的先天潜质和后天学习两方面都达到了“最优秀”的标准，所以，哈佛培养的学生一个个实力不凡。他们日后取得与众不同的成就也就不足为奇了。

对我们许许多多没有机会到哈佛大学接受教育的人来说，如何提升实力和成为“最优秀”的人呢？只能依赖超乎寻常的努力。从先天潜质来说，每个人都有成为最优秀的希望。从后天学习来说，只要付出超乎寻常的努力，就一定能获得与众不同的实力，并取得令人瞩目的成就。

对一个有志向的人来说，它并不会依赖于别人给他提供的学习环境。生活的每一个角落都是他的课堂，每一个人都可以是他的老师，每一件事都可以成为他的学习工具。在学习的过程中，他的实力和别人对他的信赖与日俱增，他的事业也因此而蒸蒸日上。

在哈佛的教案里，有这样一个故事：麦西是一个渔民的儿子。19岁时，他跑到波士顿碰运气，糊里糊涂地干了一年，但一事无成。后来，他结识了荷顿，两人合伙开了一家布店，生意还不错。不久后，麦西与荷顿的妹妹相爱了，但是他们却遭到荷顿的激烈反对。荷顿认为，麦西不仅能力不强，而且自以为是，将来肯定不会有出息。他才不愿自己的妹妹

跟这个人结婚呢！所以，他以中断合作来威胁麦西不要再纠缠自己的妹妹。因此，摆在麦西面前有两条路：要么放弃爱情，要么放弃生意。最终，麦西毫不犹豫地选择了爱情。

麦西与荷顿的妹妹结婚以后，自己开了一家小店。他不承认也不接受荷顿对自己的评价，因此，他发誓一定要干出点名堂来证明自己。他的小店经营针线、纽扣之类的小商品。他以为这些东西家家户户用得上，生意一定兴旺。谁知实际情况正好相反。因为针线之类的小商品消耗量太小，人家买一包能用一年，利润又低，能赚什么钱呢？过不多久，他被迫放弃了这项赔本买卖。

接着，麦西又开了一家布店。当时布匹、服装是热门商品，麦西有合作开布店的经验，他以为干起来一定很顺手。但实际上，以前布店的经营主要是荷顿在拿主意，他的经验有限。这也是为什么荷顿认为他没能耐的原因！麦西的生意很一般，赚不到什么钱。这时，美国西部正盛行淘金热，麦西索性关掉店铺，去加利福尼亚寻找暴发的机会。到了这里他才发现很难搞到金子，在争地盘的过程中还有送命的危险。于是他放弃淘金的打算，在旧金山开了一家小店。

麦西发现一种淘金用的平底锅很好卖，他就大量购进，并以低于别人一成的价格出售。淘金者纷纷拥来购买，麦西实实在在赚了一笔钱，还从中获得两条重要经验：一抓住顾客的迫切需求，二是薄利多销。

一年后，麦西觉得自己对经营之道摸索得差不多了，毅然把旧金山的店铺转让出去，带着一大笔资金回到哈佛山开起了一家布店。麦西在经营上采取了许多措施，一是大做广告，二是按季节时令推出新式热门货，三是增加商品种类，四是明码标价。

但是，麦西的布店最后还是失败了，原因是哈佛山人口不多，市场空间太小，他那些做大生意的经营手法，用到这里根本就是浪费，不过是花

钱买热闹而已！从这次失败中，他又得到一个教训：一种好的经营方法，不是百用百灵的妙药，还要与具体环境配合才行。只是这个教训过于昂贵，他差点把老本赔光，生意没法做下去了。

这时，当年不愿让妹妹嫁给他的荷顿却主动找上门来，想跟他合伙做生意。荷顿认为麦西没能耐，但他没想到这个小伙子如此有毅力，能在商场折腾这么多年。荷顿根据自己的经验判断，一个有毅力的人，折腾到后来，无论成败，自然就有能耐了。这是他希望跟麦西合作的原因。他表示，资金由他出，只需麦西出力就行。

麦西对自己的能力也很有自信，他表示想到纽约去做大生意，办一家最大最好的商店。荷顿当然也欣然同意。这样，麦西来到纽约，开设了他们的第一家百货商店。十年之后，麦西的百货公司几乎占了半条街。现在，麦西创办的公司已成为世界上最大的百货公司之一。

在这个案例中，麦西并没有优于一般人的学习条件和经济实力，为什么能功成名就呢？主要是因为，无论受到多少挫折，他都不停止学习和尝试。他从错误和挫折中所学到的东西，甚至比一个天才从哈佛商学院所学到的还要多。

就像布卡·华盛顿所说：“成功的大小不是由这个人的人生高度来衡量的，而是由他在成功路上克服障碍的数目来衡量的。”麦西的经历正好证明了这一点，他克服了无数个障碍，他的人生也因之提升到一个常人难以企及的高度。

对我们每一个年轻人来说，观念未臻成熟，能力未经锻炼，经验未经磨砺，品格未经考验，总之，在各方面都有一定缺陷。我们自己并不能意识到这是缺陷，可能还想当然地把自己的不足当成优点，把别人的长处视为不足。带着这种偏见步入社会，一开始肯定事事不顺。

但是，如果我们不怕输，又有不达目的誓不罢休的决心，继续闯荡，

在挫折中发现并修正自己的缺陷,那么,我们终将获得成大事的能力,并干出一番不平常的事业。

快乐地工作

哈佛人大都喜欢这样一句话:“一个人只有学会感激,才能真正快乐。”而感激正是爱的根源,也是快乐的必要条件。如果对生命中所拥有的一切,我们都能做到心存感激,便能充分体会到人生的快乐、人间的温暖以及人生的价值。

其实,工作也是一样。我们工作,不仅仅是为了领取那或丰或菲的薪水,而更重要的是实现我们每个人生活和追求的需要。也许,我们不能选择工作,但为什么我们不能尝试改变一下对工作的态度,让自己快乐起来呢?

一位商人来到非洲的亚米亚尼原始部落参观,顺便看看这里有没有商机可寻。突然,他眼睛一亮,在他不远处,一位老者在编草帽。这种草帽很漂亮,也很别致,对于浪漫的法国人来说,这种草帽应该有十分广阔的市场。商人便问老者:“草帽多少钱一顶?”

“15比索。”老者微笑着,并且欢迎这位远道而来的游客。

“假如我买10万顶呢?”商人满以为老者会万分高兴,毕竟这对老人来说,是一笔大生意,如果真的成交,那老人以后就可以衣食无忧了。他等着老人的回答。甚至十分自信地想,老人给他的价格应该会大大低于15比索。

“20比索。”老者依然微笑着。并没有商人想像中的喜出望外。

“什么？你说 20 比索？”商人简直不能相信自己的耳朵。

“对不起，远道而来的朋友，编织 10 万顶一模一样的草帽，我必须每天重复一模一样的动作，我会乏味地劳累而死的。”老者依旧平和地微笑着。

“你可以请人一起纺织呀！”商人还是不理解老者，甚至认为老者的头脑是不是有点不清楚，怎么会把到手的钱往外推呢？

“对不起，我的远方朋友，我还想在以后的每天里这么悠然自在、快乐地生活下去，我还想每天这么快快乐乐、开开心心地看着远方来的朋友欣赏我编织的草帽。然后拿着我编织的帽子高高兴兴地离开。”老者委婉地拒绝了商人：“钱，对我来说并不是万能的。很多时候，我们赚了大把的钱随后再大把钱花出去。获得的只是一种方便，而非快乐和幸福。天天为生活而忙碌奔波的确很辛苦，但它不一定就不快乐、不幸福。”

从这个故事中我们可以得出这样的结论：快乐和幸福都只不过是一种心态。百万富翁，那也只是物质上的赢家，物质上的丰富，并不一定能保证心灵的轻松与愉悦。真正的生命，是愉快的生命。因此，我们不但要使自己常常快乐，也要感染他人，让他人也快乐。一个人能够显示他的快乐，不仅说明他自己的心中充盈着愉悦之感，而且更说明他具有非言语所能形容的行善力量。所以说。只有在快乐的精神中。幸福才是无法衡量的。

歌德曾经说过一句话：“把生命看得过于严肃或沉重，又有什么意义呢？如果早上起来没有新的快乐，而在晚上又没有快乐的希望，这样一天天过下去，人生又有什么价值呢？”

那么，怎样的生活才快乐呢？怎样的人生才有价值呢？哈佛人认为，能够从工作中得到享受生活的人才会真正快乐，这跟贫富没有必然

关系。如果工作只是一种负担，在贫穷中生活，离快乐、幸福很远；拥有了金钱财富后，离快乐、幸福仍然很远。只有当工作成为你的一种生活方式时，你就能每时每刻享受到创造的乐趣，你的生活才会变得真正快乐起来，你的人生才具有更大的价值。

所以，为什么不调整一下自己的心态呢？把经商和工作当作一种生活方式，选择一种能给自己、给你身边的人带来幸福的生活方式，不那么功利，不那么金钱至上，在自己幸福的同时，也感染他人一起快乐，这样不是很好吗？

巴纳斯就是一个将工作当成一种生活方式的人。他是大发明家爱迪生生前唯一的合伙人，他意志坚强、勤奋努力。当初巴纳斯一无所有，他在爱迪生那里谋到了一份普通的工作，做设备清洁工和修理工。尽管在普通人眼里，这是一份比较低贱的工作，他却干得很开心。

后来，爱迪生发明了口授留声机，但是公司的销售人员不能把它卖出去。巴纳斯这时主动申请做了留声机的销售员，但工资依然是清洁工的薪水。当时这种机器不是很好卖，巴纳斯跑遍了整个纽约城，卖出了7部机器，应该说已经是一个不错的业绩了。但他却不满足于此，他通过总结这段时间的销售经验，冥思苦想，制定了留声机的全美销售计划，然后把计划拿到爱迪生办公室。爱迪生看过后，非常高兴，很欣赏他的计划，更为他的努力和细心而感动。一个不管薪水高低仍然主动积极工作，力争干得更好的人，一定是一个热爱工作的人，这样的人通常是可信任的。于是，爱迪生同意巴纳斯成为他的合伙人。从此巴纳斯成为了爱迪生一生中唯一的一位合伙人。

谁不希望自己能够一帆风顺，一夜之间成名得利。巴纳斯从一名小小的清洁工一跃成为爱迪生的合作者，并由此步入富翁的行列，的确是很幸运。但他的幸运是依靠勤奋而具有创造性的工作得到的，这完全得

益于他以工作为乐的习惯。

其实,只有那些快乐的生命,才算是有价值的生命。亚米尼亚老者是真正的智者,巴斯纳是真正的智者。他们都将工作当成了一种生活方式。于是,工作带给他们的不是压力,工作带给他们的是真正的快乐。

学会快乐地工作,快乐的生活,善待自己蕴藏着的内在活力、热情和巨大的创造力,你便学会了享受每一天的幸福。如果说良好的心态是前提,适当的压力是促进,工作业绩是激励,那么快乐的工作就应该是贯穿始终的主旋律。没有好的心情,很难谈得上工作效率与成绩。或许你曾经感叹自己的工作是平淡乏味的,或许你曾经认为你的工作是琐碎繁重的,或许……其实,这所有的一切都源于你自己的心态,只要你愿意怀着快乐感恩的心,愉快地投入工作,那么你的天空不再充满阴霾,你就可以体验到平凡与精彩、烦恼与快乐、腐朽与神奇原来是如此容易转换,你会发现启迪你力量和智慧的、给予你灵感和快乐的东西,原来就是离你那么近。

尽职敬业成事之本

实际上,严谨的做事风格和练达的处事智慧并不难获得,只要你工作时一丝不苟、心无旁骛就可以。它可以使你从一般走向优秀,从优秀走向卓越。

只要你能时刻将“敬业”视作一种美德,时刻在工作中尽心尽力,你就能在工作中忘记辛劳,得到欢愉,长期坚持,就能找到通向成功之路的秘诀。

哈佛人认为：敬业是一种习惯，是一种品德，是一种在无需别人监督的情况下而能将工作做到最好的良好习惯。一个人无论从事哪种职业，都必须敬业，一个人只有始终敬业不懈，才可望成就一番事业。

敬业，实际上是职业对一个人工作素质的总体要求。敬业，不但体现着一个人的能力、才干，体现着一个人对社会、对集体、对家庭的责任感和奉献精神，还体现着一个人对人生的热爱、追求、积极的态度。因此，敬业既是社会检验一个人价值的重要标准，又是一个人实现自己人生价值的重要途径。

敬业的精神可以让你把使命感注入到自己的工作当中，敬重自己的职业，认真对待它，并从努力工作中找到人生的意义。从世俗的角度来说，敬业就是敬重自己的职业，将工作当成自己的事，专心致力于事业，千方百计将事情办好。其具体表现为忠于职守、尽职尽责、认真负责、一丝不苟、善始善终等职业道德等。

帕克与弗兰克同时进入一家贸易公司工作，进入公司一年后，弗兰克的工资增加了一倍，而帕克的工资却没有什么变化，对此，帕克心生不满，愤愤不平地找到经理，问这究竟是为什么。

老板鲍斯对帕克说：“你和弗兰克的工作态度有些不同，可能你还没有注意到这种差异，那么今天我让你看一看你们之间有什么不同。”他接着对帕克说：“你到市场上去考察一下皮革的价格。”

帕克应老板的要求去市场考察了一番，回来告诉老板现在市场上皮革的价格。

老板接着问：“市面上共有多少家销售皮革的贸易公司？”

帕克只好无奈地摇摇头，表示不知道。

老板对帕克说：“那么你就看看弗兰克是怎么做的，也许这样你会明白为什么你们的工资会有差别。”接着老板叫来弗兰克，并向他安排了同

样的任务。

弗兰克从市场上回来后,不但向老板报告了皮革的价格,而且说市场上有三家做皮革生意的公司,并分析了皮革的市场潜力。为了让老板清楚地了解情况,他还以要与其合作的名义,将皮革质量最好的一家公司的负责人请过来,最后他还告诉老板,那位公司的负责人明天早上10点到公司。

老板对帕克说:“你看到弗兰克是怎么做的了吧?这就是你们俩虽然是同时进公司,但工资却不同的原因。”

世界上想做大事的人极多,愿把小事做细的人极少——而敬业的人工作之中无小事。

总而言之,敬业,意味着要尊重自己的工作,要把自己的全部身心投入在工作中,甚至把它当成自己的私事,无论怎么付出都心甘情愿,并且能够善始善终。如果一个人能这样对待工作,在世界发展日新月异的今天,这便是他将来成就一番大业者不可或缺的重要条件。

一天,一位推销员在推销日常用品。他走进一家小商店,看到店主正忙着扫地,他也没多考虑,便径直地伸出手,向店主介绍和展示公司的产品,然而店主却毫无反应,默然地望着他。

但是,这个推销员一点也不气馁,甚至孜孜不倦的打开所有的样品向店主一一介绍,他认为,凭自己的努力和推销技巧一定会说服店主购买他的产品。但是,出乎意料的是,那店主却暴跳如雷,用扫帚把他赶出了店门。

推销员对店主的这种举动,感到很意外,甚至有些震惊,但却没有愤怒和放弃,他决心要查出店主对他如此不友好的原因。于是,他就去询问其他推销员,了解那个店的情况,终于他了解了店主对他不满的理由了。原来,他的前一任推销员由于推销不当产品,使得那个店主存货过

多,积压了大批资金,现在由于资金周转困难,店主的经营出现了危机。

在了解了详细的情况后,这个推销员觉得自己有责任把这项工作做好,他认为这不仅关系到这位店主的今后经营,更加关系到推销员的信誉和公司的声誉问题。于是他使用了各种渠道,重新做了安排,动用自己的人际关系,请求一位较大的客户以成本价格买下店主的存货。毋庸置疑,他受到店主的热烈欢迎,并开始大量地进购推销员的产品。这个推销员运用自己坚忍不拔的敬业精神,打开了自己推销过程中的一块坚冰。

针对敬业的问题,一位成功者曾这样说道:“敬业精神最直接的表现是:干一行,爱一行,工作中一心一意,这样,才能在工作中脱颖而出。就商业来说,一个人所受的教育程度不是最关键的,最重要的素质是敬业精神。在最需要培养忠于职守的工作精神的时候,许多年轻人却被他们的父母送进了大学校园,让他们在象牙塔中度过了人生中最快乐浪漫的时光。不幸的是,当他们学有所成,正当创业之时,却因为缺少最起码的敬业精神而不能聚集精力投入工作,因而错过了许多成功的机遇。”

即使小事,也要下工夫

有些人做事重大略小,因而一事无成。真正的成事之道是:不急于做大事,而重在做小事。所谓从大处着眼,小处着手就是:看问题要识整体,做事情要具体。换言之,做事情绝不能只有大的想法而无小的手法。这就需要你在做事时留心细微之处。

哈佛人认为,善于做大事的人,从不拒绝小事,能够成功的人,也从

来都是从小事做起的。

世界上真正的大事不会很多,因为差不多的大事情都是由小事情组成的。所以说事情没有大小之分,只有重要与不重要的区别。而且不重要并不等于没必要,只是你来不及或没有能力全部照顾周全而已。

20世纪80年代,维斯卡亚公司是美国最为著名的机械制造公司之一,其产品销往全世界,并代表着当今重型机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职遭拒绝,原因很简单,该公司的高技术人员爆满,不再需要各种高技术人才。但是令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然向那些有志的求职者闪烁着诱人的光环。

杰弗逊和其他很多人有着同样的命运,在维斯卡亚公司一年一度的用人测试会上,他的申请也被正式拒绝了,其实这时候维斯卡亚的用人测试会已经是徒有虚名了。但是,杰弗逊并没有死心,他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司。于是他采取了一个特殊的策略——假装自己一无所长。

他来到维斯卡亚公司的人事部,并要求为公司提供无偿的劳动,请求公司分派给他任何一项工作,他都不计任何报酬来完成。起初,公司觉得这简直不可思议,但考虑到不用任何花费,也用不着操心,于是便分派他去打扫车间里的废铁屑。一年来,杰弗逊勤恳地重复着这种简单且辛苦的工作。为了生计,下班后他还要去酒吧打工。这样虽然得到老板及工人们的好感,但是仍然没有一个人提到愿意录用他的问题。

1990年初,公司在产品上出现了一些问题,许多订单都被迫退回,原因是产品质量不合格,公司也为此遭受了巨大的损失。为了挽救颓势,公司董事会紧急召开会议,商议解决方案,当会议进行了一大半却尚未见眉目时,杰弗逊闯入会议室,提出要直接见总经理。在会上,杰弗逊把对这一问题出现的原因作了令在场所有人佩服的解释,并且就工程技术

上的问题提出了自己的看法，随后拿出了自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进，恰到好处地保留了原来机械的优点，同时克服了已出现的弊病。总经理及董事会的董事见到这个编外清洁工如此精明在行，便询问他的背景以及现状。杰弗逊面对公司的最高决策者们，将自己的意图和盘托出，经董事会举手表决，杰弗逊当即被聘为公司负责生产技术问题的副总经理。

原来，杰弗逊在做清扫工作时，利用清扫工到处走动的特点，细心察看了整个公司各部门的生产情况，并都一一作了详细记录，发现了所存在的技术性问题并想出解决的办法。为此，他花了近一年的时间搞设计，做了大量的统计数据，为最后一展雄姿奠定了基础。

俗话说：吃得苦中苦，方为人上人。年轻人在刚步入社会的时候，不妨放下架子，甘心从基础干起。

那些成就非凡的成功人士，总是在细微之处用心、在细微之处着力，这样日积月累，才能渐入佳境，出神入化。

一天，著名的雕塑家米查尔·安格鲁，在工作室中向一位参观者进行了这样的一个解释：为什么自这位参观者上次参观以来他一直忙于一个雕塑的创作。他说：“我在这个地方润了润色，使那儿变得更加光彩些，使面部表情更柔和了些，使那块肌肉更显得强健有力，然后，使嘴唇更富有表情，使全身更显得有力度。”

那位参观者听了安格鲁的话后，反而很不屑地说：“但这些都是些琐碎之处，不大引人注目啊！”

接着，雕塑家回答道：“也许吧，但是很多情形也不尽然，你要知道，正是这些细小之处使整个作品趋于完美，而让一件作品完美的细小之处可不是件小事情啊！”

哈佛精神告诉我们：我们应关注那些未做完的小事，而不是对他不

予理睬，任其积累下去，否则的话，它们会像债务一样令你不安。应该先做小事，而不是先做大事，就好像应该先偿还小额债务，再偿还巨额债务。一旦我们不停地关注那些我们能够完成的小事，不久我们就会惊异地发现，我们不能完成的事情实在是微乎其微的。



哈佛人认为，责任感使得人们变得优秀，一个没有责任感的军官，他不可能成为一位优秀的军官；没有责任感的员工也不会成为一位优秀的员工；没有责任感的公民更不可能成为优秀的公民。

在任何时候，责任感无论是对自己、对国家还是对社会，都将是不可或缺的。因此，哈佛大学将培养学生的责任心作为一个最重要的课题之一。正是这样严格的要求，让每一个从哈佛毕业的学生获益匪浅。

其实，责任感，从某种意义上来说，是简单而无价的。每个人的身上都承担着责任，比如：对工作、对家庭、对亲人、对朋友，我们都具有一定的责任，千万不要自以为是，而忘记了自己的责任。对于这种人，巴顿将军的名言是：“自以为了不起的人一文不值。遇到这种军官，我会马上调换他的职务。每个人都须心甘情愿为完成任务而献身。”

出生在美国乡村的齐瓦勃并没有受过正式的学校教育。但是，一次，他来到所属于钢铁大王卡耐基的一个建筑工地上打工。也许是受某种因素的鼓舞，在他踏进建筑工地的第一天起，他就下定了决心，一定要做同事中最优秀的那个人。于是，当其他同事在抱怨活儿累、挣钱少并且消极怠工的时候，齐瓦勃并没有受他们的影响，他仍然很敬业，他独自

热火朝天地干着，并在工作当中默默地积累着建筑经验，利用工作之余的时间自学着建筑知识。

每天晚上，当工友们都在闲聊时，而齐瓦勃总是一个人躲在角落里静静地看书。一天，正赶上公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻开他的笔记本，一句话没说就走了。

没多久，齐瓦勃就晋升为技师，但他并没有因此而满足，他又凭着自己的努力一步步升到了总工程师的职位上。最终，在他25岁那年，齐瓦勃当上了这家建筑公司的总经理。

在卡耐基的钢铁公司，有一个人叫琼斯，他可以说是天才的工程师，还是卡耐基的合伙人，在筹建公司最大的布拉德钢铁厂时，他发现了齐瓦勃超乎常人的工作激情和领导才能。当时，虽然齐瓦勃已经是总经理，但每天他都是最早来到建筑工地的人。当琼斯问齐瓦勃为什么总来这么早的时候，他回答说：“只有这样，当有什么急事的时候，才不至于被耽搁，更不会手忙脚乱。”

于是，新工厂建好后，琼斯因为很欣赏齐瓦勃，而提拔齐瓦勃做了自己的副手，主管全厂事务。两年后，琼斯在一次事故中不幸丧生，齐瓦勃便接任了厂长一职。几年后，齐瓦勃被卡耐基任命为钢铁公司的董事长。

后来，随着不断的努力与积累，齐瓦勃终于拥有了属于自己的大型的伯利恒钢铁公司，并创下了非凡的业绩，真正完成了他从一个普通的打工者到大企业家的成功跨越。

尝试着去改变你曾经不负责任的工作态度吧，你的上司可能对此已经等待太久太久了。

一次，一个以替人割草为生的小男孩，打电话给怀特太太，他说：“请问，您需不需要割草工人？”

怀特太太回答说：“谢谢，我已经不需要了，我有了割草工人。”

那个男孩又说：“我会帮您拔掉草丛中的杂草。”

怀特太太耐心地回答：“我的割草工已经做了。”

男孩接着说：“我还会帮您把草与走道的四周割齐。”

怀特太太说：“我请的那人也已做了，谢谢你，我真的不需要新的割草工人。”

男孩便挂断了电话。此时男孩的朋友问他说：“你不就是在怀特太太那里割草打工吗？为什么还要打这个电话？”

男孩说：“我只是想知道我究竟做得好不好！”

男孩的做法，也许在很多人看来有些多此一举，但是，我们不得不说，这就是责任，如果我们在工作中，也能多问自己“我做得怎么样”，也许，在某一天你会发现，自己也可以做得这样好。

我们应该知道：工作，本身就意味着责任。在这个世界上，根本就不存在不需承担责任的工作，并且，随着你的职位的升高、权力的增大，你肩负的责任也就越重。告诫自己：不要害怕承担责任，要立下决心，你一定可以承担任何正常职业生涯中的责任，你一定可以比前人完成得更出色。在需要你承担重大责任的时候，你应该马上就去主动地承担，这就是最好的准备。如果不这样做，即使等到条件成熟了以后，你也不可能承担起重大的责任，你也不可能做好任何重要的事情。

虽然每个人的岗位不尽相同，因此，所担负的责任也有大小之别，但是要想把工作做得很好，做到精益求精，却离不开一个共同的要素，那就是具备强烈的事业心、责任感。人有了责任心，才能懂得敬业，自觉把岗位职责、分内之事实现谋划好，知道自己该做什么，如何做；同样的道理，有了责任心才会懂得尽职，一心扑在工作上，有没有人看到都一样，做到不因事大而难为、不因事小而不为、不因事多而忘为、不因事杂而错为。

一个人的工作态度，在很大的程度上能体现出他是否有能力担当更



大的责任。同时，一个人的工作态度，也决定了他在事业上的成就。

所以，我们应该拥有一种积极的工作态度，踏实、认真负责的去做自己应该做的工作。只要你这么做了，你就会发现，你从这种观念中受益匪浅！

芬妮曾从医三年，后来又因为一些个人原因学习了三年的酒店管理。1997年下半年她随丈夫杰克来到纽约，并在一家酒店谋得了很好的职位。一个很偶然的机会，她被老总调到公司总部做秘书，这是一个她从未曾涉及过的工作领域，但是极强的责任心让她无法做一个工作上的逃兵，于是芬妮留了下来。

以往的经历和体验虽然使她做这项工作不至于出现什么大差错，但是毕竟是一个陌生的领域，一时之间，她做起这份工作，的确很难得心应手。“秘书的一项基本工作职责，就是安排好老板的各种差旅日程，因为曾经在酒店工作过的关系，对交通及住宿安排业务较为熟悉，这大大提高了她的工作效率，并避免了其间衔接的差错。”但是芬妮并没有因此而沾沾自喜，她利用一切可以利用的时间来学习有关秘书工作的一切事情，以弥补自己专业知识方面的欠缺。一年以后，她的顶头上司因为工作关系调往其他职位，他对总部提出的唯一要求就是：让芬妮继续担任他的秘书。理所当然，芬妮的薪水也水涨船高，不是酒店工作可比的。



在生活中，我们经常听到这样的话：“我觉得自己已经尽了最大的努力，可惜结果却很令人失望。”说这话的人，是否真的尽了最大的努力呢？

未必！他们把做得有点累视为尽了全力，其实还远远未能充分发挥潜力，或者一曝十寒，并未时时努力。因此，对一个追求卓越的人来说，需要的是竭尽全力。

“尽心尽力”与“竭尽全力”两者区别在于，让自己发挥能力和让自己的潜能充分燃烧，它们所散发出来的能量是大不一样的。我们无论做任何事情，只是尽心尽力还远远不够，这样你最多比别人干得好一点，却无法从平庸的层次跳出来。只有竭尽全力，发挥出别人双倍的能量，你才会优秀得表现。

在哈佛开学典礼上，衣冠楚楚的校长给初进哈佛的众学子讲了这样一则意味深长的故事：

一位猎人，他每次都会带着他的猎狗外出打猎。一次，猎人朝着一只野兔开了一枪，打中了野兔的腿。猎人命令狗去追。过了很长时间，狗并没有把野兔带回来，它空着嘴回来了。猎人问道：“兔子呢？”狗“汪汪汪”地叫了几声，主人听懂了它的话，意思是“我已经尽心尽力了，可还是让狡猾的兔子逃脱了”。

那只野兔在成功逃脱后，回到了洞穴，野兔的家人问它：“你伤了一条腿，那条狗又尽心尽力地追，你是怎么摆脱它，跑回家里来的？”

野兔回答道：“狗的确是尽心尽力，而我却是竭尽全力！”

听了这段话，让初进哈佛的学生感叹不已。校长接着说：“这则故事告诉我们，无论我们做什么，还是学什么，只要我们让自己的潜能燃烧起来，疯狂地去做，去学，这个世界上没有什么是你学不会、做不成的。”

年轻的吉米·卡特，1946年毕业于海军学院。一次，他遇到了当时的海军上将里·科费将军。将军让他谈几件自认为比较得意的事情。于是，他不无得意洋洋地谈起了自己在海军学院毕业时的成绩：“在全校820名毕业生中，我名列第58名。”他满以为将军听了会夸奖他，孰料，里

· 科费将军不但没有夸奖他,反而问道:“你为什么不是第一名?你尽了自己最大的努力了吗?”这句话使吉米·卡特感到非常的震惊,很长一段时间,他都一言不发。

但是在他的心中,却牢牢地记住了将军的这句话,并将它作为座右铭,时时激励和告诫自己要不断进取,永不自满和松懈,尽最大努力做好每一件事情。最后,他以自己坚忍不拔的毅力和永远进取的精神登上了权力顶峰,成了美国第39任总统!卸任后,吉米·卡特在撰写回忆录时,曾将这句话作为标题:《你尽最大努力了吗?》。

俗话说:天不负人。你付出了多大努力,你就会得到多少回报。所以,请不要埋怨自己、抱怨生活、哀叹命运,只要你尽了最大的努力,生活就会给你最丰厚的回报!

事实正是如此,只是感到有一定压力,并不等于竭尽全力,“做出苦味来”,才说明你已努力到十分。

请看看“世界首富”比尔·盖茨是如何“做出苦味来”的:

从学生时代起,比尔·盖茨就是一个时间概念不太强的人。当他在哈佛大学读书时,他经常在学校的电脑上设计程序,一编就是一整天,有时甚至连续干上36小时或48小时。当体力不支的时候,就躺在工作台上打个盹。一醒过来,又接着干。

创办微软公司后,盖茨将这种习惯带到了工作中。他绝对算得上一个“劳动模范”,在公司初创的头几年,他每天工作16小时以上,累了就往地板上一躺,呼呼大睡。醒了又爬起来接着干。由于在地板上睡惯了,躺在床上反而睡不好。

有时,盖茨需要去外地谈生意。每次出差,他总是在飞机起飞前十来分钟才赶往机场,有时离飞机起飞的时间只有五分钟。他经常在乘务员快要关闭机舱门时才登上飞机。这是盖茨至今还在玩的一种游戏。

他喜欢“赶时间”而不是“等时间”。他这种同时间赛跑的工作方式为他赢得了大量时间。尽管他的智商极高，但他从不将事业成败寄托在智商上，而宁愿寄托在勤奋的工作上。

比尔·盖茨雇的人都和他一样，年轻、聪明、能干，永远精力充沛，而且直率。想为比尔·盖茨工作至少需要两个基本条件：一是精通业务，一是愿意昼夜不停地工作，不把工作看做是谋生手段，而是一种乐趣。

这种用人标准形成了微软公司独特的风气：第一是工作，第二是工作，第三还是工作。微软公司的生活是一个简单的循环：工作，吃饭，睡觉，工作……在微软，员工只有许多工作做，没有别的事。

在微软这样的环境中，没有人习惯游手好闲，人们对工作几乎迷恋到走火入魔的地步。微软公司的程序员伍德说：“很多次，当我回家睡觉时，我妻子正好起床。为了一笔 OEM 生意或是完成一件新产品，我们经常一天工作 24 小时。我知道工作时间太长，但并不感到累，反而觉得很愉快。没有人站在我们的头顶，挥舞着皮鞭对我们说‘你们这些家伙必须这么干’，而是因为我们确实有事情要干，并且一定要干完。”

后来，微软成了世界上最富有的公司，每一位程序员都成了百万富翁、千万富翁乃至亿万富翁，但微软的工作方式仍然不变。几千名富翁像那些为了生存不得不吃苦耐劳的穷人似的埋头苦干，这是微软公司以奇迹般的速度领先于市场的重要原因之一。

现在，我们只能看见比尔·盖茨令人惊叹的财富。但是，在财富的背后，却是令人惊叹的勤奋。“一分耕耘，一分收获”，这一规律可以适用于全世界的每一个角落。

在这个世界上，没有谁会轻易成功，在成功的背后总是隐含着许多感人的故事。每一个故事都是以汗水乃至鲜血为基本色调。你必须逼出自己的全部能量，然后才能心想事成。

追求成功也要遵守规则

俗话说：没有规矩，不成方圆。社会是以原则为纲，我们做人、做事也要遵循一定的原则，如果人们都不遵守原则，不按规矩办事，必然导致整个社会系统功能紊乱，社会也就不成其为社会了。

一个曾留学于德国的学生，曾经讲述过这样一件事，她说：“1993年的除夕之夜，我在德国的明斯特参加留学生的春节晚会。晚会结束后，整个城市已经睡熟了，在这种时候，谁不想早点儿到家呢？我和先生走得飞快，只差跑起来了。但没想到的是，刚走到路口，红绿灯就变了。迎向我们的行人灯变成了‘止步’：灯里那个小小的人影从绿色的、甩手迈步的形象变成了红色的、双臂悬垂的立正形象。

如果在其他时间，我们肯定会遵从交通信号灯的指示，停下来等绿灯。可这会儿是深夜了，马路上没有一辆车，即使有车驶来，500米外就能看见。我们没有犹豫，走向马路……

‘站住！’在我们的身后，传来一个苍老的声音，它打破了沉寂的黑暗。我的心悚然一惊，原来是一对老年夫妻。我们转过身，歉然地望着那对老人。老先生说：‘现在是红灯，不能走，要等绿灯亮了才能走。’

听了老先生的话，我的脸由于自惭形秽而烧了起来。我很不好意思地说道：‘对不起，我们看现在没车……。’

老先生继续说：‘遵守交通规则就是做人的原则，不管有没有车。在任何情况下，都必须遵守原则。’

从那以后，我就再没有闯过红灯。那位老先生的话，也一直记在了

我的心里，‘在任何情况下，都必须遵守原则。’”

人与人之间的交往，也同样具有其特定的原则。虽然大多数人都清楚这些规矩和惯例，但并不是所有的人在任何时候都能够很好地遵守的。他们就像那位留学生一样，常在自认为是无关紧要的时候忽略这些原则的重要性，不仅给别人添堵，也给自己制造麻烦。

毫无疑问，一个国家、一个单位乃至一个家庭，如果没有一定的规矩是不可能治理好的。正所谓：没有规矩，不成方圆。正是因为发明了规，便就有了圆；发明了矩，也就有了方。于是这世界便多了许多美好的东西。闻名于世的哈佛更是把“规矩”当成铁一样的定律来执行的。

那是发生在 1764 年的一个深夜里，很意外的一场大火烧毁了哈佛的一所大楼，大楼里的所有藏品也随着这场大火灰飞烟灭了。这批藏书，被哈佛人奉为珍宝的，它们是由哈佛创始人约翰·哈佛捐赠的，一共是 250 本。这批书一直被珍藏在哈佛楼里的一个图书馆内，并规定学生只能在馆内阅读，不能携带出馆外。

然而，在那场大火发生的前一天，一名学生碰巧把这批藏书中的一本带出了馆外，那是哈佛牧师捐赠的一册名为《基督教针对魔鬼、世俗与肉欲的战争》的书，他打算在宿舍里阅读。等到第二天，他才知道了大火的消息，并且他意识到自己从图书馆携出的那本书，已是哈佛牧师捐赠的 250 本书中唯一存世的一本了。

在他经过一番激烈的思想斗争之后，最终他还是找到了当时的校长霍里厄克先生，把书还给了学校。霍里厄克校长收下了学生归还的绝无仅有的这本书，对他的诚实表示感谢。但最终他还是下令把这名学生开除了，理由是：这名学生违反了校规。

或许有人要问，不开除这名学生行吗？也可以，不管怎么说，毕竟是他使哈佛牧师的书总算留下了一本。然而，在哈佛人眼里，规则就是规

则,没有任何人在任何情况下,可以破坏它。

校长感谢那位同学,是因为那位同学诚实,把违反校规带出馆外的书又送了回了来。开除他,是因为有校规。哈佛的理念是:让校规看守哈佛的一切比让道德看守哈佛更安全有效。这便是他们的行事态度:法理第一。

也许很多人会认为霍里厄克校长的做法没有人情味,但是换个角度想一下,如果这名校长因此对这个违反校规的学生“法外施恩”,坏了规矩,那又如何去靠规矩制约、管理其他的学生呢?那哈佛大学又何以能成为哈佛呢?

洛克曾说过:“法律的目的不是废除或限制人们的自由,而是更好地保护和扩大自由。这是因为在一切能接受法律支配的人类社会中,没有法律,就没有自由。这是因为自由意味着不受他们来束缚和强暴,而哪里有法律,哪里就不能有这种自由。”

生活中,如果我们每个人都能做到自律,自觉地去遵纪守法,按规矩办事,那么很多事情就会相对变得简单得多。曾听过样一个故事,让人深思不已,感慨良多。

一天深夜,一个比利时人来到德国某小镇的车站理发屋。理发师虽然在热情地招呼他,却不想为他理发。原因是,这个理发师只能为那些持有车票的旅客理发,这也是他们的规定。于是,这个比利时人说,反正现在店里也没有其他顾客,是不是可以照顾一下?理发师说虽然是夜里也没有别的人,可是我们也得遵守规则呀。无奈之中,那个人买了一张离这儿最近的那一站的车票。当他拿着车票第二次走进理发室时,理发师很遗憾地对他说,如果您只是为了理发才买这张车票的话,真的很抱歉,我还是不能为您服务。

后来,当这个比利时人把自己的这个经历,告诉他的那些在德国留

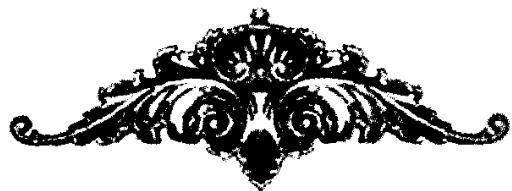
学的同学们时,他们很多都有这样的感慨:“德国人太认真了!”这样一个时时处处讲规则讲秩序的民族,永远都会是一个强大的民族。但有的人就不以为然,他们认为偶然的一件小事,一个小镇的车站,如何能说明一个民族的性格呢?相持不下之际,就有人提出通过实践来检验谁对谁错,孰是孰非。于是,聪明的留学生们共同设计了这样一项试验。

一天晚上,趁着夜色,他们来到闹市街头的一个公用电话亭,在并排的两部电话亭的旁边,分别贴上了“男士”、“女士”的标记,然后迅速离开。第二天上午,他们又相约来到那个公用电话亭。令他们惊奇和感叹的一幕出现了:标以“男士”的那一部电话前排起了长队,而标以“女士”的那一部公用电话亭前却空无一人。留学生们就走过去问那些平静等待的先生们:既然那一部电话前没有人,为什么不到那边去打,何必等这么久呢?被问的先生们,无一不以坦然的口吻说:那边是专为女士准备的,我们只能在这边打,这是秩序啊!

看到这一幕后,所有的留学生都被德国人的这种自律精神所折服,他们也感到了深深的震撼,其中有一个留学生甚至说,这是他留学以来所上的最生动、印象最深的一课。

哈佛人、德国人这些“死板”的做法,也许难以为我们中国人理解。因为中国人比较喜欢讲变通。所以,红灯路口才有那么多违反规则的人。我们应该想到,全球化已经是一种必然的趋势,随着对外经济交流越来越频繁,不讲规则的习惯可能使我们深受其害。

第九堂课



信用会为你积蓄看不见的财富 ——以诚信为人生王冠

信用会为你积蓄看不见的财富，时间越久，这笔财富就越加珍贵，而欺骗只会恶意透支你的财富。

——哈佛教授 多洛雷斯·克里格



哈佛人认为：培养性格比什么都重要。作为一个有所追求的年轻人，要保持自己的价值判断，不要盲目地随大流；要有自己的主见，不要人云亦云；要有自己的原则和信仰，不要屈从于他人的谬见。这样，你就会以卓然独立的个性成为中流砥柱，并受到人们的追随和信赖。

一位哈佛教授曾经说过这样的话：“在每一个典礼上，哈佛大学校长都要欢迎新毕业生参加进入到有教养的人行列中去。”

的确，哈佛大学的教学目标是培育有教养的人。虽然说，并不一定所有的大学毕业生都是很有教养的人，也不是所有有教养的人都一定会是大学毕业生，但是学士学位至少可以表明：一个学生较为满意地完成了若干必修的大学本科课程，在学业上已经达到了一定的水平。就像那位哈佛教授所说：“我们并不期望他们成为艺术、科学或专业方面的饱学之士，如果一个学士学位就等于他们在知识上已到达了顶点，那么我们就失败了。欢迎毕业生们参加到有教养的人们的行列中来，只是意味着我们相信他们的智力水平已达到一定的合理标准。

哈佛校园里有一幢这样的大楼，它是以美国著名哲学家和文学家爱默生命名的，在大楼的北门上方，铭刻着这样一句话，它是一句让无数的哈佛人和参观者深思的话：“什么样的人让你难忘？”

可能不同的人，有不同的回答，而陆登庭校长也给出了这样的答案：理解人、同情人、尊重人的人。

哈佛培养的学生不仅要在各自的专业领域独领风骚，而且，更重要

的是，他们还要成为“令人难忘的人”。

哈佛人的育人理念是：做事先做人。这句话确实道出了人生成功的真谛。一个人能力很强，在做人方面却很糟糕，必然会遭遇极大的困难；反之，一个人能力强又很会做人，他的事业便如顺风扬帆。

“惠普女王”卡丽·费奥莉娜，曾经是美国电报电话公司的一名非常普通的财会人员。当时许多人都认为年轻漂亮、拥有博士学位的卡丽不会安于做这种比较低级的工作。但是，卡丽却在这个职位上兢兢业业，做得很努力。后来，她毛遂自荐，成为公司的一位基层业务员。卡丽善于辞令，巧于应酬，业绩非常出色，职位也不断得到提升，35岁时即成为公司最年轻的高级女主管。

在领导工作中，卡丽以出色的表现证明自己是一个优秀的领导者，她身上有着一个杰出领导所特有的那种人格魅力——“身先士卒”和“人情味”。她对下属非常关心体贴，以女人特有的细心真诚地呵护着部属的感情。平时，某位员工工作出色或获得了大订单，她从不会忘记向他们送去气球、鲜花或其他小礼物，以表示她的感激和祝贺。为此，业界的朋友们戏称她作为一个成功管理者的秘密武器就是“气球、鲜花和一句‘谢谢’”。一次，卡丽听说一位助手的妻子病了，立即对他表示真诚的安慰，给他生病的妻子送去鲜花，还利用自己的社会关系，帮助他的妻子得到了最好的医疗服务。后来这个助手十分感激地说：“我真是十分幸运能为卡丽效力，她真是一个很好的头儿。”这位助手的话，代表了卡丽手下每一个下属的心声。

对客户，卡丽也同样有“人情味”。她把“顾客至上”的营销理念和她的个人魅力都发挥得淋漓尽致。

卡丽在担任朗讯公司营销总裁时，有一次，一家规模很大的电话公司向朗讯公司定购了一台无线电话交换机。卡丽却亲自向客户推荐朗



讯公司的另一种交换机——既能处理客户现在的无线电话交换业务，又能处理客户将来可能发展的长途电话交换业务，但价格一样。客户欣然接受了她的建议，并对她十分感激。

由于卡丽全心全意地为客户着想，所以，客户们对她十分信任。一位互联网公司的老总说：“卡丽从来不会把价格高质量差或不实用的东西卖给我们，我们对她很信任。你如果要问为什么我们不选择其他厂家而愿意多等几天都要买她的设备，我想就是因为她那种真心为顾客着想的工作态度。”

客户的信任就意味着优良的业绩。优良的业绩又意味着自己的身份地位。卡丽以惊人的领导魅力和惊人的业绩，曾多次摘取“全球最有权力的女企业家”的桂冠。当惠普公司决定聘请一位最高执行官时，他们从三百多位企业精英中选择了卡丽。当卡丽被正式任命的消息刚一公布，华尔街股市便兴奋起来，惠普股价一路飙升，由此可见她惊人的魅力。

每个人都知道，“做事”需要才能，但并不是每个人都知道，“做人”也是一种才能。甚至可以说，做人是才能中的才能。没有专业技能，仍有可能成功；做人方面有失水准，成功的希望就十分渺茫。所以，对那些有志于成就杰出的青少年来说，应该把“做人”视为必修课。首先“成人”，然后“成才”。



美国新闻业巨子史可瑞普士曾说：“一个人能独守的最大财富往往

是被人标榜为特立独行。如果你有这样的名声,你就可以放手做很多事,而且不会招致别人的嫉恨……当然做事需怀善意而非歹意。”

哈佛的育人之道是:培养人才最重要的不是灌输知识,注意培养个性,修炼品格比什么都要紧。

谈到哈佛,首先呈现在人们意识里的就是满腹经纶的教授和埋首典籍的学生。运动场上的激烈冲撞,在哈佛大学的发展过程中起着非常重要的作用。

最初的哈佛大学只是一所地方性的规模很小的普通学院,是从美国内战后到第一次世界大战之前这几十年中逐渐发展起来的,并最终而一举成为一所世界级大学。在这段时间,哈佛逐渐吸引了一批声名卓著的教授学者。教育史家在研究这些教授的教育思想时发现,他们在培养学生时都特别重视体育的作用。

哈佛的学生们,在一段时期内,曾以“羸弱儒软”而出名,他们在与其对手耶鲁大学的比赛中,哈佛代表队总是那样不堪一击。这使哈佛人丢了脸面。但是后来,哈佛的教育家们之所以重视体育,并不是为了在领奖台上挣回面子,他们更多地考虑是对培养人才的一个根本性看法,他们认为培养人才最关键的不是向其灌输知识,培养性格与品格才是最重要的。

体育场上的竞技,不仅可以锻炼人的意志,更重要的它是锻炼青年人性格的最好途径。哈佛的校友、参议员洛奇先生曾表明,让学生们在田径场上,花精力和受冲撞是英雄民族要成为世界征服者所必须花的代价。现在看来,洛奇的这段话,颇有些殖民主义气息,当然也是不合时宜的,但是一个强健的体魄和坚忍不拔的性格,对于以后在社会上的成功确实是必不可少的。因为一所大学的声望主要是建筑在其学生的成就之上的,难怪乎哈佛的教育家们如此强调体育运动。

除此之外,哈佛对于那些有独特才能却个性极端的学生,仍是采取包容的态度。

众所周知,在众多哈佛培育出来的名人中,的确有好多身怀绝技、特立独行的人。

当今美国总统乔治·沃克·布什,曾是哈佛商学院的MBA。小布什是美国第51任总统乔治·布什的儿子,他从小在得克萨斯州的米德兰和休斯敦长大。和大多数孩子一样,在老布什夫妇的眼里,小布什也是一个永远长不大的孩子。因此,老布什的一个朋友曾说过这样一句话:“不是小布什有反叛的精神,只是他比他的父母所预想的要野一些而已。”小布什的性格决定了他拒绝为未来做任何打算,当然也包括竞选总统。他说:“我只看我现在的情况,明天的事留给明天去做吧!”

在小时候,小布什十分调皮。在他12岁时,便开始学抽烟,欺负自己的弟弟。去教堂,偶然碰见修女,他从不会礼貌地说:“小姐,您早!”而总是调侃地说:“嗨,小姐,看起来够性感的哟。”这使得他的父母很尴尬,很多次气得老布什夫妇只能面面相觑。

长大以后,也可能是受父亲的影响,他开始对政治感兴趣,在1994年11月8日,小布什成功当选为得克萨斯州州长,并且在4年以后,竞选连任成功,成为得州有史以来首位连任州长的人。凭借着小布什本人的经历、他的家庭和他个人的魅力,使他最终以20世纪最单薄的简历,竞选美国总统这一职位的事件成为现实。

小布什是反叛的,也正是因为自己的反叛经验,让他知道了1992年人们“反叛”老布什的原因。因此,他与父亲的不同的为人处世风格,也成为他的重要招牌,这是他那些兄弟们所不能企及的。尽管布什家族的影响力看上去还不是那么显赫,但一个新的王朝已悄然露出头角。小布什曾对记者说过这样一句话:“也许,‘王朝’意味着继承。我们虽然继承

了一个好的姓氏,但我并没有继承一次投票。”

同样出自于哈佛的世界首富比尔·盖茨也有着天马行空般的个性。他经常说,对于钱的问题他从不关心,而且也不大在意股票行情的变化,他更关心的是他的工作。在物质享受方面,唯一令比尔·盖茨感兴趣的是汽车,而汽车又常常给他带来麻烦。

尽管汽车给他带来无休止的麻烦,可他不改初衷,喜欢一辆又一辆地购买新车,喜欢驾着新车在公路上超速疾驰。比尔·盖茨是个成功的企业家,他也懂得如何去享受生活。“特立独行”、“独往独来”是他的人生风格,在这种风格的背后掩盖着一颗追求事业不屈不挠的心。正是他“天马行空”的个人魅力为自己创造了一个个新角色,也创造了一个风格独具的微软。

哈佛的教育就是这样,不但要有丰富的学识,也要有自己独特的个性,只有这样,才具备成功者脚踏实地、身体力行的理智和翱翔九天的一双有力翅膀。很多的哈佛教授在评论知识和个性的关系时,都会说这样一句话:“知识是你在他竭力要飞上天去时候,巧妙地教会了他在地上走的一项本领。”



哈佛人告诉我们:做人无信不立。的确,生活中,别人也许不小心吃了你一次亏,却不表示他会继续吃一百次亏。

对人诚信也就等于让自己好过,投机取巧或许能得到眼前的小利,却将失去更重要的信誉和大利。

果菜外销一向是中国庞大的外汇收入来源,大市场一天的成交量可达上亿人民币,在国际经济中占据重要的地位。

几年前,流行起养生风,人们开始喜欢吃绿色蔬菜,由于中国的气候环境特别适合培育山野菜,因而种出的山野菜十分新鲜甘甜,利润丰厚且供不应求,是农民的重要生财之道。

麻烦的是,山野菜的最佳收成时间只有十天左右,采收完毕之后,还要摊在阴凉处晾晒一天,隔天翻面再晒一天,把水分充分蒸发。如此一来,主妇们买回去之后,只需要再用冷水浸泡一下,就可以吃到又鲜嫩又清脆的山野菜了。

但是,种山野菜的农地有限,步骤又繁琐,一些农民于是开始想办法增加山野菜的收成,不管三七二十一,只要长到了适当的大小就采集下来。而且,为了省去晾晒的时间,干脆直接放在炉子上烘烤,不到两个小时便干透了。

这些赶工出来的山野菜,外表看来并没有什么不同,只是食用时,不管在水里浸泡多久,还是一样又老又硬,难以下咽。

经销商纷纷提出抗议,可是这些农民还是屡劝不听,商人只好对山野菜进行全面封杀。

最后,这些农民投机取巧的行为不但没有增加收益,反而换来了一堆卖不出去,又食不下咽的山野菜。

当你认为自己很聪明的时候,请记得别人也不是笨蛋。

人活在世上不只一天,而是一生,该担心的也不只是明天,还有往后的许多年,与其今天好过,不如将来日日都好过。

哈佛人还告诉我们:处困厄而不改其志者,他的志向不会朝楚暮秦、随风转舵,他的成就自然也非一时一刻,而是细水长流、源源不绝。

越在紧急的时刻,越能看出一个人的品德。最大的考验往往不是来

自外界,而是取决于自己;最重要的评价也不是别人怎么说,而是如何面对自己的良心。

现代人最难的处世原则是“诚实”,不只对他人诚实,也要对自己诚实。君子不失足于人,不失色于人,不失口于人。送玫瑰花给别人的人,自己手中常留有余香,多计较一点,你便多失去一点,不如诚以待人,诚以待己,这才是人生旅途中最美好的一种报酬方式。

有这样一个故事也许能够给我们很好的启发:

在农村很流行祭祀。一天,一年一度的丰年祭即将来临,由于今年的收成特别好,因此村长决定要举行盛大的祭祀活动,以祈求来年的丰收。

为了使这次庆典办得更加隆重热闹,人们都出了很多的注意。村长在空地上摆了一个大得可以容纳十几个人的酒缸,要求每一户人家贡献一壶自己酿制的米酒,好让大家有喝不完的酒,可以把酒言欢,狂欢到天明。

在庆典正式开始前,每一户人家都虔诚地把自己带来的酒倒入大酒缸中,很快,大酒缸就被装满了,然后大家围着酒缸跳舞歌唱,好不快乐。

最后,到了庆典即将结束时,村长带领大家伏地谢天,感谢上天的恩德,并舀起酒缸里的酒,人手一杯。

等村长读完一段酬神的祝祷文之后,大家纷纷举杯向天,然后一饮而尽,没想到酒还没喝完,大伙儿的脸色就全变了,每个人皆面有愧色,你看我,我看你,面面相觑,良久说不出一句话来。

原来,每户人家所提供的并不是酒,而只是清水而已。

因为,每户人家都有着同样的想法,他们以为在这么一大缸酒之中,只是用自己的那很少的一壶清水,滥竽充数是不会被发现的,于是,大酒缸里装的是水,竟然没有一滴酒,令原本欢乐无比的丰年祭,最终以尴尬

地局面而收场。

富兰克林曾说：“平凡人最大的缺点，是常常觉得自己比别人高明。”

正因为大家都有这种缺点，于是每个人都抱着投机取巧的心态，大家尔虞我诈，到最后聪明反被聪明误。



哈佛人认为：不欺骗，不隐瞒，才是正确的人生态度。因此，如果远离尔虞我诈，圆滑世故，多一份真诚的感情，多一点信任的目光，脚踏一方诚信的净土，就可浇灌出人生最美丽的花朵，夯筑起人生坚不可摧的铜墙铁壁。

早年，只有很少的外国人到过喜马拉雅山南麓。后来，这里来了许多日本人来观光、旅游，据说这主要是得益于一位少年的诚信。

事情是这样的：一次，有几位来自日本的摄影师来到了喜马拉雅山，他们请求当地一个叫勇的男孩代买啤酒，因为，当时，那里的经济不发达，交通也不便利，所以男孩为了买啤酒，竟跑了3个多小时。这些日本摄影师很感谢这个男孩。第二天，那个男孩又自告奋勇地再替他们买啤酒。这次摄影师们给了他很多钱，但直到第三天下午勇还没回来。于是，摄影师们开始议论了起来，大家都认为勇是个骗子，把钱都骗走了。令大家意外的是，第三天夜里，那个少年却敲开了摄影师的门。原来，他那天只购得4瓶啤酒，尔后，他又翻了一座山，趟过一条河才购得另外6瓶，返回时摔坏了3瓶。他哭着拿着碎玻璃片，向摄影师交回零钱，在场的所有人都对被勇的行为而心生敬意。这个故事使许多外国人深受感

动。后来,到这儿的游客就越来越多。

美国的前总统林肯,在他一次竞选总统时,对选民讲话时很注意诚实。他没有钱,竞选时没有坐专车,而是像普通乘客那样买票坐车,每到一站,朋友们对他就准备好一辆耕田用的马拉车。他就站在马车上向选民们演说:“有人写信问我有多少财产,我有一位妻子和一个儿子,都是无价之宝。此外还租有一个办公室,室内有桌子一张,椅子三把,墙脚还有大书架一个。架子上的书值得每个人一读。我本人又穷又瘦,脸很长,不会发福。我实在没有什么可依靠的,唯一可依靠的就是你们!”林肯这些话给人们留下了很深刻的印象,被人们称为“诚实的林肯”。他之所以能当选总统及在美国人的心目中排在历届总统之首,甚至超过开国总统华盛顿,主要就是靠着他的诚实。

总之,诚信就像是一个砝码,放上它,我们生命的天平就不会失衡,不会摇摆不定,我们生命的指针将稳稳地指向一个方位,那里,正是我们的理想。



守信或不守信,都是一种习惯。

很多时候,我们会发现要改掉一种坏习惯会很难,要丢掉一种好习惯却比较容易,而在一次又一次地纵容自己、迁就自己的过程中,好习惯就变成了坏习惯。就像抽烟上瘾一样。当你想坚持一种好习惯时,重要的不是别人能不能原谅你,而是你能不能原谅自己。

哈佛人认为,守信不仅是一种品德,也是一种回报率很高的长期投

资。当你获得了一个守信用的形象时,会获得越来越多人的信任,因而带来越来越多的机会。这时,意味着你的无形资产也在增加。

哈佛商学院把金融巨头摩根的发迹史理所当然地作为一个重要案例,他的诚信品格更是被当作教科书式的典型范例。那时候,年轻的摩根成为一家名叫“伊特纳火灾”的小保险公司的股东,因为这家公司不用马上拿出现金,只需要在股东名册上签上名字就可以成为股东。这符合摩根先生没有现金但却能够获益的设想。

但是,没过多久,一家曾在摩根的伊特纳火灾保险公司投保的客户,不幸发生了火灾。如果按照规定,完全付清赔偿金,他的这个保险公司就会破产。公司的股东们一个个惊慌失措,纷纷要求退股。

摩根先生经过仔细地思考,认为自己的诚心与信誉比金钱更重要,于是,他四处筹款并卖掉了自己的房子,低价收购了要求退股股东的股份。然后,他将赔偿金如数付给了投保的客户。这件事情过后,伊特纳保险公司名声大振。

此时,在付清了赔偿金后,摩根先生已经身无分文,他也成为了保险公司的所有者,但保险公司已经濒临破产。在无奈之下,他打出了广告,凡是再到伊特纳火灾保险公司投保的客户,保险金将会提高,甚至要加倍收取。

但是,出乎摩根意料之外的是,一下子来了很多的客户。原来,这次事件以后,伊特纳公司在很多人心中,是最讲信誉的保险公司,这一点使它比许多有名的大保险公司更受欢迎。伊特纳火灾保险公司从此崛起。

过了许多年之后,摩根先生凭借着自己的拼搏与努力、做人的准则和良好的信誉的,而一跃而成为华尔街的主宰。而当年的摩根先生正是美国亿万富翁摩根家庭的创始人。

可见,要想建立好你的个人声誉,获得别人的好感,你必须认真地对

待诺言，并且看重诺言的价值。一旦失信，你失去的可能不仅仅是你的人品，更可能是一笔巨大的财富。受别人欢迎的人，常有许多共同的优点去待人处世，其中很显著的一点便是他们在任何时候都诚实守信、遵规守约。

在人际交往过程中，说出去的话就像泼出去的水一样，是无法收回的。如果你总是对他人开口头支票，这个行那个没问题而不付诸实际行动的话，你将永远地失去别人对你的信赖。

守信的人在任何事情上都守信，不论大事还是小事。

二战英雄巴顿将军就是一个极讲信用的人。在一次盟军会议上，烟瘾很大的巴顿抽光了自己的烟，便向身边一位英国军官讨烟抽。英国军官慷慨地将自己的烟放在桌上，随便他抽。会后，巴顿对英国军官说：“谢谢你的烟，味道真是好极了！以后有机会，我会送你一些雪茄烟”。

英国军官以为他说客气话，并未放在心上。

过了几年，英国军官收到一箱从美国寄来的上好的雪茄烟，是巴顿寄来的。原来他好不容易才打听到英国军官的地址。英国军官既意外又感动，逢人就说：“巴顿真是一个值得信赖的人。”

虽然一个人在小事上守信，未必说明他在大事上一定守信，但却给人守信、值得信赖的印象。

如果只在方便的时候守信，一旦可能遭受损失便变卦，那不是真正的守信。一个讲信用的人，为了兑现自己的诺言，即使受损失也在所不惜。

因为他们明白，失信损害情谊，理所当然将大大破坏生意上的关系。人们首先要相信你，才会相信你的观点和你的产品。别人觉得你不可靠时，你的机会就会全面失去。

对于每一个人来说，守信都是他的一大笔收入，同样，背信则是庞大

支出,代价往往超出其他任何过失。一次严重的失信使人信誉扫地,再难建立起良好的互赖关系。

在世界商业领域,犹太人独树一帜。可以说世界上任何一个民族百万富翁的比例都没有犹太民族高。据统计,人口只有不到2000万的犹太人,其个人资产超过100万美元的人数超过150万人,占其总人口的7.5%,这个数字相当于美国百万富翁比率的2倍。

犹太人经商的最大特点就是重合同,守信用,信守诺言,依法经营,但也利用合同、法律中对自己有利的一面,也就是说他们善于利用法律的漏洞赚钱,但一般绝不违法办事。他们在谈判时尽量讨价还价,尽量争取自己的利益,争取合同中对自己的有利条款,然而一旦合同签订,他们绝对会严格按照合同办事的。

犹太人的经商智慧包括许多方面,然而真正使他们出名的,却是他们的重信守约。国外商界流行这样一句话:“犹太人宁愿自己三天不吃饭,也不会不按合同付清他该付的钱。”正是犹太人这种重信守约的精神,使他们在世界商业领域大行其道,财源滚滚。

有一则名酒的广告是这样说的:狼来了不可怕,失去诚信最可怕。确实,在人际关系越来越复杂,越来越重要的社会里,这则广告宣传的酒你可以忘记,但这句话你必须永远铭记。

真诚老实做人缘

说到人缘,很多人觉得这是挺有讲究的事。的确,时下在一些人中就流行这样的话:“事情好做人难处”。似乎不掌握一点技巧和方法,关

系就不好处，事情就不好办。

然而事实并非如此。有的人凭老实为人、真诚处事、善良厚道，同样赢得人缘。笔者以前的一位同事就是这样，心里想什么嘴上就说出来，对他人也不设防；既不恭维奉承他人，也不靠吃喝联络感情，别人托他办事，只要力所能及，他总是尽心尽力办好，大家都说他诚实得一眼就能见底。他在单位里赢得了大家的信任，有极好的人缘。同事中有什么活动，都想着让他参加；任务重了大家都主动替他分担；家里遇到急、重、难的事，人人都愿意帮忙。由于工作积极、成绩突出，他年年被评为先进。

为什么真诚老实的人同样会赢得很好的人缘呢？从本质上讲，人是崇尚真诚、老实、厚道、善良的。老实人没有造作，也不会对他人生活构成妨碍，就像古人的：“厚者不毁人以自益也，仁者不危人以要名也”，是一个很让人放心的人。对于这样的人，谁不愿与之相处呢？从另一层意义上说，人际相处，相互尊敬和帮助固然是必要的，但更重要的还是希望互不妨碍，人人都能赤诚相见，肝胆相照，不加设防。而真诚老实的人恰恰具备了这一点，人们与之相处觉得轻松、坦然，不需担心什么。这就是老实人的可贵之处，有了这种可贵品德，自然也就赢得了人缘。

也许有人会说，一些圆滑乖巧、八面玲珑的人不也有很好的人缘吗？的确，他们不仅方方面面都“玩得转”，而且获得了某些好处。对这样的人如何看？我以为一要看本质。对这种人，人们表面上恭敬，实际上却另有评价，甚至不屑一顾地说“这人滑着哩”。这才是真实的评价。二要看长远。这种人因为手中拥有某种权力，可为人所用或相互利用，看似与周围的关系打得很火热，而一旦失去了权力优势，他们就很快被冷落了。所以这些不能算作有人缘。

真诚老实是做人最宝贵的品质。

吉田忠雄，日本著名的企业家之一，一次，他在回顾自己的创业成功

经验时说过：“为人处世，首先要做的，就是讲求诚实，只有那些以诚待人，才会赢得别人的信任，离开这一点，一切都成了无根之花，无本之木。”

在吉田忠雄的创业初期，他曾经做过推销员，推销小电器。开始的时候，他做得并不顺利，做了很久都没有好的业绩，但他并没有灰心、放弃，而是选择坚持做下去。终于有一次，他成功推销出去了一种剃须刀，后来，在接下来的半个月内同二十几位顾客做成了生意，但是后来突然发现，他所推销的剃须刀比别家店里的同类型产品价格高，这使他深感不安。经过深思熟虑，他决定向这二十家客户说明情况，并主动要求向各家客户退还价款上的差额。他的这种以诚待人的做法深深感动了客户，他们不但没收价款差额，反而主动要求向吉田忠雄订货，并在原有的基础上增添了许多新品种。这使吉田忠雄的业务数额急剧上升，很快得到了公司的奖励，这给他以后自己创办公司打下了良好的基础。

有些人本来也是老实人，但在某一问题上吃了一点亏，就觉得老实人做不得，渐渐学得油滑起来。这是很不明智的。须知，老实人可能会吃亏一时，但终究不会吃亏，因为这样的人以其良好的品德赢得人缘，人们打心眼儿里恭敬和尊重——与人相处还有什么比这更重要的呢？



诚信不但是一人立身处世的基本原则之一，也是社会对人的一项基本要求。在现代商业社会中，诚信就是品牌，诚信就是财富，诚信可靠者良好的个人信誉将会为你赢得持久的合作伙伴，助你在商战中获胜。

当代中国社会对诚信的渴求将会使你身价倍增。

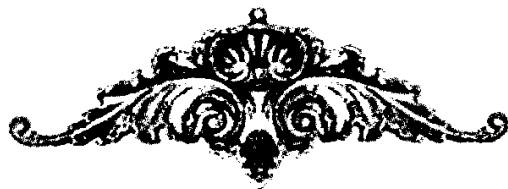
通俗地讲，诚信就是说话、办事都非常实在，很少有欺瞒之心，更没有骗人、害人的想法。诚信之所以应该成为一个人立身处世的基本原则之一，乃在于它是一种长远的投资。

诚信人勇于负责。说实话、办实事，从当时来看可能是毫无意义甚至是吃亏不浅，但是这种吃亏就像是储蓄中的零存整取一样，在未来的某一天肯定会让你带来巨大的财富和回报。因为大家都相信你，都愿意与你合作，也愿意在危难时帮助你。而处处欺诈的人，可能会得到一时的利益，但却失去了所有人的信任，这就等于是捡到一粒芝麻，但却丢掉一座谷仓。所以，诚信会给一个人带来长远利益，它是一种取之不尽、用之不竭但又花钱买不来的东西。而且，我们要想获得良好的人际关系，也只能采取对等原则“以诚换诚”，对人不诚者也得不到别人的真诚对待。

诚信还会带来“品牌效应”。也就是说，诚信是社会所弘扬的一种道德准则和价值观念，被认为是诚信的人，就会有信誉、有佳名、有道义上的优势。你说的话别人就会信，别人也愿意与你交往和合作。而那些满嘴谎言者，早已臭名远扬，大家都唯恐避之而不及，更不会与之做真心的朋友了。这就好比是商业中的品牌，知名品牌，优质品牌其本身就有价值，只闻其名，无需看货，便知是好产品，在市场上自然就吃得开，有长久的生命力。

不守信用是成功之路的一大败笔。而在要做到守信用之前，最好先能做到不要轻易承诺。有句话说“轻诺者寡信”，许多人随口就答应别人，结果说话不算话，这是不能守信的最大原因。

第十堂课



我们唯一害怕的就是害怕本身

——把勇气当作成功先锋

我们唯一害怕的就是害怕本身。

——哈佛学子、美国大文豪 亨利·梭罗

把勇气当作成功阶梯

生活是不公平的,因为我们至今还没有看到一个完全公平的社会制度。在不断的生活斗争中,每一个人都会陷入成功与失败的旋涡中,在不断挣扎与抗争中,成功者选择自己拯救自己,失败者信任神会眷顾他,当他这个信念与现实不符时,最终他会选择自我迷茫。

有这样一个实战场景:一次,一支小分队在行军途中,突然遭到了敌人的猛烈袭击,在混战中,有两位战士冲出了敌人的包围圈,结果却发现进入了沙漠中。走至半途,水喝完了,受伤的战士体力不支,需要休息。于是,同伴把枪递给中暑者,再三吩咐:“枪里还有五颗子弹,我走后,每隔一小时你就对空中鸣放一枪。枪声会指引我前来与你会合。”说完,他满怀信心地去找水了。但是,躺在沙漠中的那个战士却心存怀疑地想:同伴能找到水吗?他能听到枪声吗?他会不会丢下自己这个“包袱”独自离去?

于是,在天快黑的时候,同伴已经去了很久,他的枪里也只剩下一颗子弹,而同伴还没有回来。此时,受伤的战士心中十分确信同伴早已离去,自己只能等待死亡。于是,他绝望了,他想像着沙漠里飞来秃鹰,狠狠地啄瞎了他的眼睛、啄食他的身体……最终,他彻底崩溃了,把最后一颗子弹送进了自己的太阳穴。枪声响过不久,同伴提着满壶清水,领着一队骆驼商旅赶来,找到了一具尚有余温的尸体……

哈佛人认为:人们在不断与生活进行着抗争时,只有自己能拯救自己,只要有一丝的抗争勇气,就有一丝的成功希望。从人类出现以来,我

们就不断地在与大自然进行着斗争，与其说是适者生存，还不如说是在这场斗争中，胜利的是人类。

在崎岖的生活之路上，我们需要不断地与环境斗争。其实，敌人已经就是这样，关键在于你是否已经从心底否定了自己，要是这样，再舒适的环境也不会造就一个成功者。

有两个人，他们同时到同一家医院去看病，并且分别拍了 X 光片，其中一个原本就生了大病，得了癌症，而另一个只是做例行的健康检查。

但是，由于医生的一次失误，他取错了照片，结果给了他们相反的诊断，那一位病况不佳的人，听到身体已恢复，满心欢喜，经过一段时间的调养，居然真的完全康复了。

然而，另一人，本来他是没有病的，经过医生的“宣判”，他的内心非常恐惧，于是，整天焦虑不安，失去了生存的勇气，意志消沉，抵抗力也跟着减弱，结果还真的生了重病。

看到这则故事，真的是哭笑不得，因心理压力而得重病的人是该怨医生呢还是怨自己？乌斯蒂诺夫曾经说过：“自认命中注定逃不出心灵监狱的人，会把布置牢房当作唯一的工作。”以为自己得了癌症，于是便陷入了不治之症的恐慌中，脑子里考虑得更多的是“后事”，哪里还有心思寻开心，结果被自己打败。而真的癌症患者却用乐观的力量战胜了疾病，战胜了自己。

其实，生活中有更多的时候，人们是败给自己，而不是败给外界。正所谓：“哀莫大于心死”，绝望和消极悲观是死亡的代名词，而只有那些勇于挑战自我，永不言败者才是人生最大的赢家。

其实，战胜自己就是你人生中的最大胜利。对于那个本来得癌症的人来说，与其说是战胜了疾病，不如说是战胜了自己。工作不顺利时，我们常常会找种种借口，认为是领导故意刁难，把不可能完成的工作交给

自己；认为最近健康状况欠佳，才导致效率不高……心想偷懒，却把偷懒的理由正当化，总认为期限还有三天，明天、后天拼一下，今天不妨放松一下。

实际上，战胜困难要比打败自己相对容易，所以有人说：“我”是自己最大的敌人。战胜自己靠的是信心，人有了信心就会产生力量。

人与人之间，强者与弱者之间，成功与失败之间，他们最大的区别就在于意志力量方面的不同。人一旦有了意志的力量，就能战胜自身的各种弱点。



生活在现代社会，我们必须调整自己那种害怕受伤、怯懦畏惧的心理，端正心态，以一颗健康有力的心尝试生活，明天才会有更好的开始。

哈佛人说：懦弱的人总是会害怕自己处于有压力的状态，因而他们也害怕竞争。在对手或困难面前，他们往往不善于坚持，而选择回避或屈服。懦弱者对于自尊并不忽视，但他们常常更愿意用屈辱来换回安宁。

因此，很多时候会有这样的一种现象：懦弱者时常会害怕机遇，因为他们不习惯、也没有勇气去迎接挑战。他们从机遇中看到的是忧患，而在真正的忧患中，他们又看不到机遇。

懦弱的人，不善于制造或处理冲突，因而他们也害怕刀剑，进攻与防卫的武器在他们的手里捍卫不了自身。他们当不了凶猛的虎狼，只愿做

柔顺的羔羊，而且往往是任人宰割的羔羊。

懦弱的人却总会遭到他人的嘲笑，而遭到了嘲笑之后，懦弱者也将会变得更加懦弱。

懦弱的人经常自怨自艾，在他们心中，生活没有高远的目标，甚至没有任何的高贵之处。理想与未来是他们眼中的浮云，可望而不可即。

懦弱也总会成为恐惧的伴侣，并且恐惧感加强了他的懦弱心态。它们束缚了人的心灵和手脚。而最终，懦弱将会体会到悲哀的滋味。

其实，没有人能够完全摆脱怯懦和畏惧，最勇敢的人有时也不免有懦弱胆小、畏缩不前的心理状态。但如果使它成为一种习惯，它就会成为情绪上的一种疾弊，它使人过于谨慎、小心翼翼、多虑、犹豫不决，在心中还没有确定目标之时，已含有恐惧的意念，在稍有挫折时便退缩不前，因而影响自我设计目标的完成。

因为，怯懦的人，他们总是害怕面对冲突，担心他人不高兴，害怕丢面子。所以，很多时候，他们会蹑手蹑脚，甚至在择业时，他们因怯懦，常常退避三尺，缩手缩脚，不敢自荐。在用人单位面前他们唯唯诺诺，不是语无伦次，就是面红耳赤、张口结舌。他们谨小慎微，生怕说错话，害怕回答问题不好而影响自己在用人单位心目中的形象。在公平的竞争机遇面前，由于怯懦，他们常常不能充分发挥自己的才能，以至于败下阵来，错失良机，于是产生悲观失望的情绪，导致自我评价和自信心的下降。

美国最伟大的推销员弗兰克说：“如果你是懦夫，那你就是自己最大的敌人；如果你是勇士，那你就是自己最好的朋友。”对于胆怯而又犹疑不决的人来说，一切都是不可能的，正如采珠的人如果被鳄鱼吓住，怎能得到名贵的珍珠？事实上，总是担惊受怕的人，就不是一个自由的人，他总是会被各种各样的恐惧、忧虑包围着，看不到前面的路，更看不到前方

的风景。正如法国著名的文学家蒙田所说：“谁害怕受苦，谁就已经因为害怕而在受苦了。”懦夫怕死，但其实，他早已经不再活着了。

世上没有任何绝对的事情，懦夫并没有注定永远懦弱，只要他鼓起勇气，大胆地向困难和逆境宣战，并付诸行动，便会成为勇士。正像鲁迅所说：“愿中国青年都摆脱冷气，只是向上走，不必听自暴自弃者说的话。能做事的做事，能发声的发声，有一分热，发一分光，就像萤火一般，也可以在黑暗里发一点光，不必等待炬火。”

人生在世，最可怕、也最可恨的就是怯懦，因为他们会胆小窝囊地过一辈子，我们既然降生于世，那么就应当承担起我们作为人的责任和义务，并努力写好那一个无愧于自己的、大大的“人”字。



一次，有一位父亲带着自己的三个儿子，到沙漠上去猎杀骆驼。

在他们达到了目的地后，父亲问大儿子阿大，说道：“你看到什么呢？”

阿大回答道：“我看到了猎枪、骆驼，以及一望无际的沙漠。”

父亲听后，摇着头说到：“不对。”

父亲问了二儿子阿二相同的问题。

阿二回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟、猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠。”

父亲又摇头说：“不对。”

父亲又以相同的问题问三儿子阿三。

阿三回答：“我只看到了骆驼。”

父亲听了阿三的回答，高兴地点头说：“你答对了。”

上面这个故事告诉我们，目标确立之后，就必须心无旁骛，集中全部的精力，注视目标，并朝目标勇往迈进，这是迈向成功的第一步。

威廉·克拉博士曾担任美国亚马士都大学的校长。在这之前，他曾应聘到北海道刚创立的札幌农校，担任教务主任。他和学生一同生活，教育他们达8个月之久。培养了佐藤昌介、内村鉴二、新渡等杰出的教育家。

克拉博士在任期已满，即将离校之时，给学生们留下了一句名言：“年轻人要立下大志。”

哈佛人提醒我们：无志者常立志，有志者立长志。

在我们一生中，必须立下长久的志愿，才会有奋斗的目标。否则浑浑噩噩地过日子，就是虚度光阴。孔子在15岁时就立志儒学。日本高僧日莲法师也在12岁时，立下志愿要成为日本顶尖的人物。他们都是在年轻时就立下大志愿，终身为之奋斗，终于成为一代名人。

立下长志不但使生活变得有意义，同样也提高了生命的价值。相反，一个人始终不知道自己一生中将做些什么事，不但不能体会人生的快乐，也会失去生存的意义。

松下幸之助曾说：“即使是乞丐也会发下宏愿，努力乞讨，以求致富。”

松下幸之助的话的意思是：人的志向要和自己的能力相一致，志向并非愈高愈好。如果所立下的志愿超出了自己的能力，或脱离了现实范围，也就成了妄想。“先衡量自己的能力，设计长远目标，从实际出发，制订长远的计划，一日一日地逐步去执行，才能达到理想。”

这也正是克拉博士在临别时，给札幌农校的赠言，语重心长。

萧伯纳说：“人生真正的、最大的快乐，在于你自认有一个伟大的生活目标。”

“其实，从本质上说，每个人对工作看法的差异，就在于他们的人生观不同罢了。”

马斯洛，著名的心理学家，他曾把人类的需求区分为五个层次，依次为：生理的需求（饥饿、性欲等基本需求）、安全的需求（免于恐惧、工作保障等）、社会的需求（亲情、爱情、友情）、自尊的需求（受他人的认可与尊敬）、自我实现的需求（立功、立德、立言）。

如果把这五个层次的需求与“为何而工作”相互对照的话，“为生活而工作者”满足了生理与安全的需求；“为工作而工作者”满足了社会与自尊的需求；“为理想而工作者”满足了自我实现的需求。



马里奥·J. 莫利纳是诺贝尔化学奖得主，在他给年轻人的忠告时说：“我想告诉所有年轻人的是，科学一方面是一件非常美妙而充满魅力的事业，因为科学给人类带来很大的益处。我在年轻的时候经常问自己怎么会有这么美妙的事情存在呢——我干着我最喜欢的事情，还有人向我付钱，但是另一方面，科学又需要你付出很大的努力，需要耐心，需要执著。”

哈佛学子认为厚积薄发，必然一鸣惊人，这也正印证了马里奥·J. 莫利纳的观点。

其实，对于个人思想观念的修炼来说，又何尝不是如此呢？成功者

之所以走在社会、时代的前列与他们思想观念的先进性是分不开的。在个人思想观念的准备阶段，我们学习和积累了足够的知识、经历和人生经验，当我们想要进一步前行时，我们会凭借已打好的坚实基础去做，这就是厚积与薄发的关系。你不必抱怨自己现在还默默无闻，其实，你今天所走的每一步，都为你日后的一鸣惊人在做铺垫。现在正无怨无悔地做着的一切，等到成功的一天，或许就叫待到山花烂漫时吧，那时，它会彻底显示出其作用和威力。而“待到山花烂漫时”，正是个人在大刀阔斧进行思想观念修炼的时期。

你可以不想成功，但你的生活并不会因此而轻松。你追逐成功，你会因此而生活得更好。



哈佛有句名言：在勇气面前，任何困难和挑战都是它的手下败将。

勇敢地面对挑战，像老虎一样勇敢地面对工作中的一切艰难险阻，才是成功开拓者的特有本色。

勇气，是通往成功的第一座桥梁。

美国第一大汽车制造商——亨利·福特在取得成功之后，便成了众人羡慕备至的人物。有的人觉得他是由于运气好，或者是得益于有影响的朋友帮助，或者说他本身就是一个管理天才，或者他具有常人所认为的形形色色的“秘诀”，所以福特成功了。

不可否认的是，这些因素中有几种当然是起了作用的，但是肯定还有些别的什么东西在起作用——也许每个人都懂得福特成功的真正原

因,而每个人通常认为没有必要谈到这一点,因为它太简单了。只要一瞥福特的行动,就可完全了解他的成功“秘诀”。

多年前,亨利·福特决定改进著名的T型车的发动机的汽缸。他要制造一个具有铸成一体的八个汽缸的引擎,便指示工程人员去设计。可是,当时所有工程技术人员无不认为,要制造这样的引擎是不可能的。虽然面对老板,他们还是一口回绝了这样的“无理要求”。

听完技术人员的介绍后,福特没有气馁,他用无可反驳的语气说:“无论如何要生产这种引擎。”

“但是,”他们回答道,“这是不可能的。”

“我是绝不相信任何不可能的。去工作吧!”福特命令道,“坚持做这件工作,无论要用多少时间,直到你们完成了这件工作为止。”

被他的气势所感染,负责技术的员工只好去工作了。如果他们要继续做福特汽车公司的职员,他们就不能去做别的什么事。六个月过去了,工作没有任何进展。又过了六个月,他们仍然没有成功。这些工程人员愈是努力,这件工作就似乎愈是“不可能”。

到了年底的时候,福特再次询问了这些工程人员,工程人员仍然坚持认为无法实现他的命令。“继续工作。”福特义无反顾地说,“我需要它,我决心得到它。哪怕它是一只老虎,我也有勇气擒住它!”

最后的情形是怎样的呢?

在这种勇气面前,任何困难和挫折都成了它的手下败将。

当然,制造这种发动机不是完全不可能。后来这种发动机装到了最好的汽车上,使福特和他的公司把他们最有力的竞争者,远远地抛到了后面,以致他们用了好些年才赶上来。

福特的勇气给了技术人员必然成功的心态。他的勇气也让参与研制开发的人员没有任何退路可走。“置之死地而后生”他们只能孤注一

掷，只能成功。

敢于应对挑战的人就是在这样的情形下，把一个个奇迹变成了现实，把一个个不可能变为了可能。

1918年，约翰逊出生在阿肯色州一个贫寒的家庭中。他曾在芝加哥大学和西北大学勤奋读书，由于他的刻苦钻研，最后获得了16个名誉学位。

1942年，在约翰逊24岁的时候，他以抵押母亲的家具而获得了500美元的贷款，独自开办了一家出版公司。现在，这个出版公司已经成为美国第二大的黑人企业。到了1973年，他又扩展了业务，买下了芝加哥市的广播电台。

约翰逊谈到他对于成功的观点时，谦逊而诚恳地说：“我的母亲最初给了我很大的启发和鼓励。她相信并且常常对我说的是：‘也许你会勤奋地工作而一事无成。但是，如果你不去勤奋地工作，你就肯定不会有成就。所以，如果你想要成功的话，就得冒这个险！问题总是有办法解决的。要百折不挠，要不断地去研究、去想办法。’”

1943年，约翰逊开办一家小型出版公司的时候，发生了一件戏剧性的事情。当时，他要为扩大发行他办的《黑人文摘》做宣传。

“我决心组织一系列以《假如我是黑人》为题的文章，请白人写文章的时候把自己摆在黑人的地位上，严肃地来看这个问题，考虑假如他处在这种地位上会实实在在地做些什么事情。”这在当时来说，是一件很冒险的事，因为当时的种族歧视问题还是相当严重的，要做一个这样题材的文章，仍是冒相当大的风险。

后来，约翰逊回忆说：“当时，我认为请罗斯福总统的夫人写这篇文章是最适合的，于是，便给她写了一封信。于是，没多久，罗斯福夫人给我回了信，说她太忙，没有时间写。但是，她没有说她不愿意写。”

“因此,过了一个月之后,我又给她写了一封信。她回信说还是太忙。以后,我每隔一个月就再给她写一封信。她总是说连一分钟空闲的时间都没有。”

由于罗斯福夫人每次都只是说没有时间,而不是以不愿意写的缘故而回绝他,所以约翰逊没有退缩:“她没有说不愿意写,所以我推想,如果我继续写信求她写,总有一天她会有时间的。”

“最后,我在报上看到她在芝加哥发表谈话的消息,就决定再试一次。问她是否愿意趁呆在芝加哥的时候为《黑人文摘》写那样一篇文章。”

“她接到我的电报时,正好有一点空余时间,就把她的想法写了出来。”

“这个消息传了出去,反响相当好。直接的结果是,这本杂志的发行量在一个月之内由5万份增加到15万份。这确实是我事业上的一个转折点。”

约翰逊并不相信速决。“取得成功总得去努力,有时要经过多次失败。因此,成功需要勇气。人们来到这里,看到我这里相当壮观的场面,都说:‘嘿!你真走运。’我就提醒他们,我花了30年漫长艰苦的时间才做到这个地步。我一件事接一件事地干,最后才到了现在的地步,而不是一开始就是这样。我觉得,每个人都应该像一个长跑运动员那样,不断向前,千万不要半途而废,而在这期间,勇气是相当重要的。”

哈佛人说:凡是能排除所有障碍的人,常常会屡建奇功。

但是,排除障碍,就像扑灭一场火灾一样,并非只依赖技能就能做到的,勇气常常在其中起决定性的作用。

所以,当你决定以杰出为目标时,首先要克服自己的怯懦,成为一个浑身充满勇气的人。

勇气与成功

很多时候并不是你的能力不行,也不是你没有机会成就大事业,而是你信心不足,勇敢不够,骨子里长着一种天然的惰性,一遇困难就妥协了,退缩了,放弃了。成功者不是这样,他们敢于与命运抗争,大胆打造自己的“奶酪”,劲头十足,不断前进,直到取得自己满意的成果。

诺曼·利尔是当今电视界的一位杰出人才,曾当过皮鞋推销员,后来他渴望成为好莱坞的作家。为了引起有关人士注意,他采取了一般人通常所用的各种做法,但都不奏效。

于是,他勇敢地采取了一种新鲜少见的办法去表现自己的才能。他设法打听到好莱坞一位知名喜剧演员家的电话。他马上拨通了电话,当他听清接电话的是明星本人时,他既不打个招呼,也不做自我介绍,上来就说:“你准爱听,这是个了不起的笑话。”接着他就念了一篇他自己写得非常滑稽可笑的短剧。他一念完,喜剧演员就哈哈大笑起来。

在他们后面的谈话中,这位明星问利尔是否做过电视方面的工作,这个甚至从没进过电视台大门的勇气十足的皮鞋推销员毫不含糊地说:“当然。”这位知名演员对这个既能写出好的喜剧,又有电视工作经验的不速之客感到特别中意。谈话结束时,利尔得到了他的第一次写作工作——为丹尼·凯的圣诞特别电视节目撰稿。

没说的,他接受了这个工作。

还有这样一个例子:

杰利·韦因特伯是好莱坞最受推崇的经理人和制片商，代理着许多大明星的演出业务。在杰利的生涯中有过这样一次挑战——努力去赢得代理当时音乐界最轰动的明星猫王艾尔维斯·普雷斯利的演出业务的机会，那意味着几百万美元的赢利。

他给艾尔维斯的经理人帕克上校打电话，要求代理艾尔维斯的演出活动，上校断然拒绝了。但杰利不服输，在整整一年的时间里他天天给上校打电话，在对方始终拒绝的情况下，他一直坚持着。

帕克问他：“我为什么非得答应你？我欠别人那么多情，可是什么也不欠你的。”杰利坚定、自信地答道：

“因为我非常擅长这一行，我能干得极其出色，给我机会试试吧！”

最后，帕克说：“要是你带着银行担保的100万元支票到我这儿来，咱们就可以谈谈。”这是个让人难以接受的强硬要求，当时，还没有过开价100万美元的先例。杰利说服了一位和他一样勇敢的西雅图商人给了他这笔巨额投资。杰利带着他的“通行证”——一张100万美元的支票去见帕克，谈了自己的想法。帕克很快地收起钱，握着杰利的手说：“你做成了这笔交易？”

一年以后，杰利已经在美国各地举办了艾尔维斯的演唱会。后来，帕克又把100万美元的支票退还给了杰利，原来他从收到支票那天起就一直把它放在书桌抽屉里。当杰利问他为什么不把支票换成现金时，帕克说：“我对钱不感兴趣，我只是想看看你是否具有和那些人物打交道所必备的本事。”

这两个故事都表明了在困难面前无所畏惧，敢于坚持自己的行动和想法的好处。在平时，这些品质是你处理生活问题的一种宝贵的财富，而在困难面前，采取勇敢的态度，不仅有助于解决眼前的问题，而且可能是开创出新机会的一种手段。

其实,那些成功人士,他们都明白这一点,他们明智地认为,危机可以成为发展和进步的良机。事实上,“危机”是由两层意思组成的,一层意思是“危险”,而另一层意思是“机会”。

在危急关头,成功者不仅努力去解决问题,甚至还为改善最令人灰心丧气的局面而付出努力。

罗斯福在担任美国总统期间,正面临着20世纪两个主要危机——毁灭性的世界范围的经济萧条和世界大战。1932年,罗斯福在一次演讲中表明了以进攻姿态解决问题的坚强决心。“除非我对形势的发展趋势估计错了,不然,我认为美国需要,也要求有勇气和坚持不断地试验。采取一种方法,并进行试验,这是常情。如果失败了,就坦率地承认,再去做新的尝试。”

罗斯福实现了自己的诺言,开始了革新计划和社会改革。他那勇敢的“试验——失误”的探索的确曾导致了某些失败,但是也得到了具有世界影响的成功。

我们之中可能没有谁会有领导一个国家的机会,但我们每个人都不妨把更勇敢、更坚持不懈和进行试验的观念应用于自己的日常生活中。

要想争取机会,除了大胆、勇敢外,还得坚持到底,还要讲究技巧。

莎莉是精明强干的古玩经营商。一天秘书告诉她,原来约好要来的一位荷兰古玩商艾夫瑞夫人取消了约会,说是要去治牙病。看来夫人实际上对这些不大感兴趣了,老是强调她太忙。

但莎莉不愿失去艾夫瑞夫人这位顾客,于是亲自拨通电话。她的作风就是这样,绝不会就此罢手,她要以自己全部的智谋去勇敢地面对问题,解决问题。

莎莉并不一上来就谈约会的事，她先谈了自己也是多么怕牙病，还讲了自己看病的笑话，这就创造了一种舒适自然、适于聊天的气氛。接着她又讲了这一批古玩中的一些趣事，并积极地预言，就好像已经是事实一样，说道：“等你看了所有的珍宝，我肯定你会像我们所有在场的人一样激动？”然后又以热情、乐观和循循善诱的态度补充说：“我知道，等你挑选要买的东西时，会发生困难。因为这批货物的每一件都是完美无瑕的。你为什么不再安排个约会呢？”

但艾夫瑞夫人表示安排约会仍有问题，比如，夫人下午要照顾放学的女儿，上午又要做自己的事，而周末又要去农村旅行……总之，她一直表示有障碍。莎莉却坚持不懈，她甚至提出让秘书把夫人的女儿接到陈列室来，以便使夫人能有更充裕的时间看这些东西。

结果她把艾夫瑞夫人的态度从消极的厌烦和不感兴趣转向了想安排一次约会。艾夫瑞夫人终于安排了一次约会。而正如莎莉的预言，夫人对这批货物很喜欢，买去了好几件。

要是你遇到了像艾夫瑞夫人这样的情况，会如何处理呢？现在，你是不是在对自己说：“莎莉正是通过咄咄逼人的策略和阿谀奉承的手腕，实际上迫使那个女人安排了一次约会？”这根本不对？莎莉是个真诚的女人，她说的每件事都是真心实意的。这并不是阿谀奉承，而是把对顾客问题的真诚理解和关心，与追求自己目标中的勇敢行为相结合的一种方式。

哈佛人告诉我们：要做个成功者，对你来说重要的是学会在困难时刻如何坚持前进。为了尽可能地赢得机会，你必须在紧急情况和发生问题时勇敢面对，坚持下来。只要你积极为克服困难而努力，就会有机会找出新出路之所在。

勇敢者孩子面对生活

这是在哈佛流传很久的一个故事：

在美国南部的某农场里，那里有许多黑奴。

一天，一个黑奴的女儿来到了农场主的房子里。

农场主见到她后，非常不高兴，凶狠地问她：“什么事？”

女孩子用很爽朗的声音，回答：“我母亲让我向您要一块钱。”

农场主说：“不行，你走吧。”

“是。”那个女孩答应着，可是她并没有要离开那里的意思。

于是，农场主很气愤，他大喝道：“我叫你回去，你听不懂啊？再不走，我让你好看！”

此时，女孩依然只是应了一声“是”，还是一动不动地站在那里。

这下可真把农场主惹火了，他气急败坏地抓起皮鞭朝女孩走去。

然而，那个女孩却毫无惧色，并且还没等到农场主走近，她反而先迎着向前一步，她那勇敢的眼神一眨不眨地视着凶恶的农场主，斩钉截铁地说道：“我妈说无论如何都要拿到一块钱！”

农场主一下子被女孩的举动震惊了，他愣住了，细细地端详着女孩的脸，缓缓地放下皮鞭，从口袋里掏出一块钱给了女孩。

从这个故事，我们可以看出女孩的勇敢与坚强，由此我们可以想像一下，当你面对困难时，你该怎么办？当事情出了问题时，当他人对你产生了误解时，当你遭遇到失败时，当你一切似乎都是暗淡无光时，当你的问题看起来好似不可能有令人满意的解决途径时，你又该怎么

办呢？

难道你什么也不做，只是听任困难压倒你吗？难道你就束手无策，逃之夭夭吗？

面对困难的时候，你能做到像那个女孩那样，激励斗志，把不利条件转化为有利条件吗？当你认识到你所向往的目标并认识到目标经过你的努力是可以实现的时候，你能应用切实清醒的思考并积极行动起来吗？

拿破仑·希尔说：“每种逆境都含有等量利益的种子。”你想想：在过去有些事情似乎有巨大的困难或不幸的经历，但它们却鼓舞你去夺取属于你的成功和幸福。这是为什么呢？

因为你的斗志。是困难和不幸可以激发你的斗志，使你不但没有被打败，反而获得了更大的动力，从而取得新的成功。

在 1914 年 12 月的一天，发明家爱迪生的实验室突然发生了一场大火，他的所有实验设备与最珍贵的数据材料，都在大火中化为灰烬。据计算，损失超过 200 万美元。那个晚上，爱迪生一生的心血在蔚为壮观的大火中付之一炬。

大火烧得最猛烈的时候，他的儿子在浓烟和灰烬中，疯狂地寻找他父亲的身影。他终于找到了爱迪生，原来，爱迪生正平静地看着火中的实验室，脸在火光摇曳中闪着光。爱迪生看见儿子就大声嚷道：“查理斯，你母亲去哪儿了？去，快去把她找来，她这辈子恐怕再也见不着这样的场面了。”

到了第二天早上，当他看着一片自己的研究已经成为一堆废墟，他说道：“灾难自有它的价值，瞧，这不，我们以前所有的错误都给大火烧了个一干二净，感谢上帝，这下我们又可以从头再来了。”

就在火灾刚过去的 20 天之后，当时已经 67 岁的爱迪生就开始着手

推出他的第一部留声机。

想想，要是生命中每一项我们所求的事物，都只要花极少的努力就可以得到预期的结果，我们将什么也学不到，而生命也将索然无味。



美国心理学家斯科特·派克说：不恐惧不等于有勇气；勇气使你尽管害怕，尽管痛苦，但还是继续向前走。其实，在这个世界上，只要你真实地努力并付出，就会发现许多门都是虚掩的。往往一些微小的勇气，能够取得无限的成就。

有一个国王，一次，他想任命一名官员担任一项特殊并非常重要的职务，就招集了许多威武有力的勇士和聪明过人的官员，准备试试他们之中谁能胜任。

“聪明的人们，”国王说，“我有个问题，我想看看你们谁能在这种情况下解决它。”国王领着这些人来到一座大门——一座谁也没见过的大门前。国王说：“你们看到的这座门是我国最大最重的门。你们之中有谁能把它打开？”许多大臣见了这门都摇了摇头，其他一些比较聪明一点的，也只是走近看了看，没敢去开这门。当这些聪明人说打不开时，其他人也都随声附和。只有一位大臣，他走到大门处，用眼睛和手仔细检查了大门，用各种方法试着去打开它。最后，他抓住一条沉重的链子一拉，门竟然开了。其实大门并没有完全关死，而是留了一条窄缝，任何人只要仔细观察，再加上有胆量去开一下，都会把他们打开的。

国王说：“很好，恭喜你，你将要在朝廷中担任重要的职务，因为你

不光限于你所见到或所听到的，你还有勇气靠自己的力量冒险去试一试。”

在古老的印度，有一个关于一只小松鼠的寓言，这是一个一直流传着的美丽故事。森林中所有的小动物们，它们一直都快乐地生活着。因为，这片茂密的森林，从来没有发生过任何重大的事情或者自然灾害，即使有几只猛兽经过，小动物们也懂得如何将自己妥善地藏匿起来，不至于成为猛兽口中的食物，所以小动物们大都能够生活在森林中怡然自得地生活直到终老。

可是，一天，天神一时兴起，想要测试森林中动物对于危机的应变能力，便从空中挥下了一道闪电，刺眼的电光击中森林中最大的一株树木，立刻便燃起熊熊大火。森林大火一发不可收拾，火舌四处飞蹿，席卷了森林中无数的树木枝叶，同时也威胁到所有小动物的生命安全。这时，惊慌的动物们为了逃过这场劫难，拼命地向森林的外缘奔跑。但它们却不知道，当闪电击中那棵大树，大火燃起的同时，在森林周围，早已被大火引来了无数贪婪的肉食猛兽，正张着大口，流着馋涎，等候这些小动物们自己送上门来。

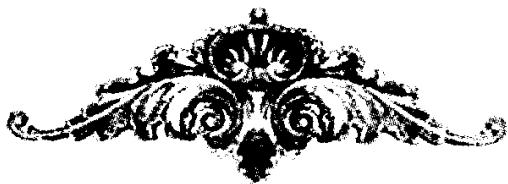
但是，就在所有的小动物们因逃生反而送死的时候，一只小松鼠却和其他的动物不同。它非但不选择逃难，反而奋不顾身地向着大火冲了过去。小松鼠在森林中一个即将被烈火烤干的水塘中，将自己瘦小的身子完全沾湿，然后再冲进火场，拼命抖洒着身上黏附的水珠，希望能缓解正在毁灭森林的火势。

这时，天神变成了一个老人来到森林中，他站在小松鼠的身前，问道：“孩子，我不明白，像你这样的做法，对这场大火来说有什么作用呢？”

此时，勇敢的小松鼠，他那条蓬松而美丽的大尾巴，已经被烧着的树

枝印出三条黑色的焦痕,但它仍是努力地用身体沾水、试图灭火,百忙中还对天神化身的老者说道:“也许以我的力量不足以灭火,但我相信凭着我的努力,至少可以让森林中的同伴少牺牲几个啊!而且,或许因为我的执著,还有可能感动天神,让他降下甘霖,灭了这场要命的大火也说不定。”这时,小松鼠只听见老者一声哈哈大笑后,周围突然变得安静了下来,几乎毁灭动物家园的那场大火也在一瞬间消失无踪。天神接着伸出手来,在小松鼠烧伤的尾巴上轻抚了一下,顿时焦痕成了三道奇幻瑰丽的花纹。这也是印度最美的三纹松鼠神奇而美丽的由来。

第十一堂课



团结在一起才能展翅高飞 ——重视合作的力量

一个人只是单翼天使，两个人抱在一起才能展翅高飞。

——哈佛学生、微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默

④ 合作而致大成

现在是竞争的时代,是“优胜劣汰”的时代,但同时也是合作的时代,成功要靠个人奋斗,但唯我主义要不得,合作才能助你成功。

哈佛人认为,懂得欣赏他人,也是一种人格素养,是一种自我修养的提升,有助于自己逐渐走向完美。

每一个人都有优、缺点,因此,一个人总能有胜过别人的地方,但在另一方面也总会有人比你强。所谓“一山还有一山高”,就是这个道理。每人都各有所长,随时发现别人的进步,随时为别人的成绩而喝彩,这对于一个人的生存能力、合作能力、发展能力的提高,都具有重要意义。

其实,要做到欣赏他人并不难,这要求我们去发掘生活和工作周围的人,想想他们的好处和优点,并毫不吝啬地称赞他们,这将会在人与人之间形成良性互动,使我们的社会和工作环境更温馨可爱。在社会生活中,每一个人都渴望得到别人的欣赏,同样,每一个人也应该学会去欣赏别人。

一次,屠格涅夫打猎时,在松林中,他偶然捡到一本封面破旧的《现代人》杂志。他随手翻了几页,竟被一篇题名为《童年》的小说所吸引,作者是一个初出茅庐的无名小辈,但屠格涅夫却十分欣赏他,钟爱有加。他四处打听作者的住处,最后得知作者两岁丧母,七岁丧父,是由姑母一手抚养照顾长大的,屠格涅夫更是给予了作者极大的同情和关注,并托他的姑母代为转告他对作者的问候。姑母很快就写信告诉自己的侄儿:

“你的第一篇小说在瓦列里扬引起了很大的轰动，大名鼎鼎、写《猎人笔记》的作家屠格涅夫逢人就称赞你。他说：‘这位青年人如果能继续写下去，他的前途一定不可限量！’”作者收到姑母的信后，惊喜若狂，他本是因为生活的苦闷而信笔涂鸦打发心中的寂寥，并无当作家的妄念。由于名家屠格涅夫的欣赏，竟一下子点燃了他心中的火焰，找回了自信和人生的价值，于是一发而不可收地写了下去，最终成为具有世界声誉的艺术家和思想家，他就是《战争与和平》、《安娜·卡列尼娜》和《复活》的作者列夫·托尔斯泰。

在这件事中我们可以看出，屠格涅夫具有善于欣赏别人、乐意为别人喝彩的美好品德。屠格涅夫是当时颇有名气的作家，他对地上那本业已破烂的杂志并未不屑一顾，而是捡起来饶有兴趣地阅读，他读到《童年》这篇小说时，也没有对初出茅庐的作者嗤之以鼻，却从中发现了作者的闪光之处。

屠格涅夫发自真心的对他人的欣赏和喝彩，对他自己产生了积极的效果。由于他的欣赏，改变了一个普通作者的命运，使世界上多了一位文学大师。这说明，实事求是、恰如其分地欣赏和赞美，能够鼓舞和激励他人加倍努力，继续前进，不断取得新的成功。

然而，生活中往往有人对别人的欣赏和喝彩非常吝啬。他们十分在意别人对自己的欣赏，却不喜欢试着去欣赏和称赞别人。对于别人的付出和劳动成果，要么视若无睹，听而不闻；要么吹毛求疵，百般挑剔；要么冷言冷语，讥笑挖苦。

然而，金无足赤，人无完人，谁都会有缺点和毛病，为什么不能反过来想想，谁没有一点值得称道的东西呢？实际上，只要你愿意，总能发现别人身上有值得欣赏之处，别人的劳动成果也有值得喝彩的亮点。

在美国大选时，民主党总统候选人克里以微弱的劣势被淘汰，最终，

布什被成功当选。事后，他打电话给连任的布什总统，诚恳地承认竞选失败，并祝贺布什成功连任。布什也在随后发表的简短演讲中称赞克里是一个“令人钦佩的对手”，并赞誉克里在竞选中的出色表现。这个美好的局面，使原先担心因总统大选出现的选票争端而损害美国形象的分析家们松了一口气，支持克里的说他们没有看错人，布什的支持者也认为克里的表现无可挑剔，说他是输了大选，却赢得了尊敬。克里虽败犹荣，以一个智者的形象很体面地告别大选。

可见，发自内心地欣赏和赞美他人，既可以展现出一种高姿态的绅士风度，又可以给人以心胸开阔、气度恢宏的良好印象。

发自内心地欣赏、赞美他人，不会对自己造成任何不良的影响，它既不会贬低自己，也不会损伤自尊，更不会影响自我发展。相反，自己会因此获得有益的回报。在肯定、欣赏他人优点和长处，鼓励他人进步的同时，可以发现自己的差距和不足，促使自己百尺竿头更进一步；在欣赏别人的同时，自身素质也在愉悦的心情中不断提升和完善，会使自己的视野得到拓宽，胸襟更加开阔，境界随之升华，收到取长补短的良好效果。

正如培根所说：“欣赏者心中时刻拥有朝霞、露珠和常年盛开的花朵；而漠视者则只能冰结心城、四海枯竭、丛山荒芜。”

著名作家雨果也有同样的感慨：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的心灵。”

让我们在生活中多一些欣赏吧！欣赏是一种给予，一种馨香，一种沟通与理解，一种信赖与祝福。人世间人人彼此欣赏，世界就充满了温暖与生机！让我们像大海那样笑纳百川，像高山那样巍巍矗立去正确地欣赏别人吧！



为人处世,要是总强调差异,相处就不会融洽。但把焦点放在共同点上,关系相处就会容易一些。只要你可以合作,包容他人,你就可能在与其他团体和个人的合作中实现仅凭自己力量无法实现的理想。

哈佛人说:合作不仅可以无限伸展你的才能,同时,合作也可以弥补你能力的不足。每个人的能力都有一定限度,善于与人合作的人,能够弥补自己能力的不足,达到自己原本达不到的目的。

个人的才能总是有限的,但是只要有心与人合作,善假于物,那就要取人之长,补己之短。而且能互惠互利,让合作的双方都能从中受益。

大雁是一种候鸟,每年的秋天总是往南飞,由北向南以 V 字形状长途迁徙。雁在飞行时,V字形的形状基本不变,但头雁却是经常替换的。头雁对雁群的飞行起着很大的作用。因为头雁在前开路,它的身体和展开的羽翼在冲破阻力时,能使它左右两边形成真空。其他的雁在它的左右两边的真空区域飞行,就等于乘坐一辆已经开动的列车,自己无需再费太大的力气克服阻力。这样,成群的雁以 V 字形飞行,就比一只雁单独飞行要省力,也就能飞得更远。

人也是一样的,只要是发自内心地合作,也会产生理想的效果。只要你以一种开阔的心态做好准备,只要你能容纳他人,你就有可能在与他人的协作中实现仅凭自己的力量无法实现的理想。

“帮助别人往上爬的人,会爬得最高。”这句话一点没错,如果你帮助另一个孩子上了果树,你因此也就得到了你想尝到的果实,而且你越是

善于帮助别人,你能尝到的果实就越多。

但是现代社会中有些年轻人却信奉另外的一种哲学。他们认为,财富总是有一定的限度,你有了,我就没有了。

这是一种享受财富的哲学而不是一种创造财富的哲学。财富固然是为了分享,但是我们的注意力并不在这里,我们更关注的是财富的创造。

同样大的一块儿蛋糕,分的人越多,自然每个人分到口的就越少。如果这样斤斤计较,我们就会相信享受财富的哲学,我们就会去争抢食物。但是如果我们在联手制作蛋糕,那么,只要蛋糕能不断地往大处做,我们就不会为眼下分到的蛋糕大小而倍感不平了。因为我们知道,蛋糕还在不断地做大,眼前少一块儿,随后随时可以再弥补过来。而且,只要联合起来,把蛋糕做大了,就根本不用发愁能否分到蛋糕。

与人携手,把“蛋糕”做得更大一些。这样的话,你还发愁没得吃吗?

合作之所以需要,很重要的是源于你的能力有限。同时也因为你的能力倾向与其他人不同。

在商业中,专业从事销售的人多乐观、热情,专业从事财务的人则多理智、有条理、慎重。人的能力倾向总会有所侧重。有些人像猎人,敢于冒险,追逐确定的目标,誓死完成自己既定的任务。有些人像保管员,善于保存,把已经到手的成果收藏好、保管好。

性格类型的差别是长期养成的。不能说哪一种类型就一定好,哪一种就一定坏。但是性格类型不同,所能从事的工作性质就不一样。要想有所作为,首先得明白自己的性格类型,然后选定一个适合于你自己类型的工作目标。在与人合作时,也应注意分析别人的性格特点,尽可能使每个人都能找到适合于自己的工作。

如果一个人能从事与自己个性相契合的工作,那他一定会全心全意

做好这项工作。世界上最大的悲剧，是最大的浪费，大多数人从事了最不适合其个性的工作。过去的体制限制着个人，使得他们没有选择的权利。现在的体制，选择余地越来越大，好多人却仍然只是选择或从事从金钱观点看来最为有利可图的事业或工作，根本没有去考虑自己的个性和能力。

当然，有一些人存在着这样的担心，认为社会只会把财富集中在某些固定的行业上。假如自己率性而动，会白白丧失获利机会。

这种情况肯定存在。但是第一，最高贵的成就不但包括金钱，还包括思想的平静、享乐与幸福，只有从事自己最喜欢的工作的人，才能得到这些。第二，商品社会是个交换社会，你的性格倾向与个人爱好必然会塑成特别的商品，也总会为充分交换的社会所认可与实现。但是前提是，你要相信，与他人合作，可以保证你自己率性而动。

把他人放在心上

每个人都觉得自己很重要！或者说，每个人都希望被别人认为很重要。所以，哈佛人认为，应该设法满足他人渴望被重视的心理。如果对方感觉到他在你心目中很重要，他一定会对你产生好感——没有人会讨厌一个喜欢自己、尊重自己的人。

哈佛人认为，不对别人感兴趣的人，他一生中的困难最多，对别人的伤害也最大。有些人自视甚高，他们觉得自己很重要，却忘了别人也需要这种感觉。他们在不经意间流露出对人的轻视，于是成为一个令人讨厌的角色，受到大家的疏远。这正是人际关系中要尽力回避的误区。只

有使别人产生重要的感觉，你才会受到他们的欢迎。

如何使对方产生重要的感觉呢？礼貌上的尊重是毫无疑问的，关键是你要把他放在心上，同时还可以采用一些让人产生好感的方法，比如：

第一，关心对方关心的事。他关心自己的利益，关心自己的健康，关心自己的家人……你只要对他的利益，他的健康，他的家人……表现出足够的关心，他就会把你当成自己人。

第二，欣赏对方所欣赏的事。他欣赏自己的成就，欣赏自己的能力，欣赏自己的风度……你只要对他的成就，他的能力，他的风度……表现你真诚的欣赏，他一定会欣赏你，把你当成难得的知音。

第三，请教对方擅长的事。自己不懂的问题、不清楚的事情，不妨向对方求教，既可增长见识，又能得到对方好感，何乐而不为？

“你以怎样的态度对待别人，别人也会以怎样的态度对待你。”这是成功学家拿破仑·希尔的一句名言。

你轻视一个人，你就不会把他放在心上，对他的一切都漠不关心。你重视一个人，你就会关心他的感受，关心他所处的状况。当他感受到你的轻视或重视后，也会报以同样的态度。当你想改善和巩固跟某个人的关系时，把他放在心上，无疑是一条捷径。

你的关注是你重视对方的一种表现，这会让对方感之于心而发于情，从而对你产生很深的好感。

见过罗斯福的人，都认为他是一个非常博学多才、知识渊博的人。而罗斯福做到这点的方式很简单，就是在与别人接触的前一个晚上，花一点时间研究一下客人的兴趣爱好，于是一见面，共同话题就源源不断，谈话自然让双方兴趣盎然。

戴尔·卡内基评价说：“罗斯福和其他领导者一样，都知道通向别人内心的坦然大道，便是谈论他们感兴趣的事。”生活中每一个人都有自己

的兴趣与爱好,因此,如果企业家在与人交往时,能克服以自我为中心,避免固执己见,尊重别人的兴趣爱好,将使他具有较高的人际魅力。

让对方感受到你的关注并不难,只要你真的把他放在心上,不经意间就会流露出来。其中,记住对方的名字,了解他的生活与工作情况,这很重要。

人与人的关系,需要通过一定的交往来维系。但是,由于工作繁忙,你不会有那么多时间跟每一位朋友、上司或下属保持经常来往。如果不联系,关系自然就疏远了。假如你重视他们的话,要经常抽出一点时间,给他们一个真诚的问候,使联系不至于中断,并表示你还把他们放在心上。

美国前国务卿奥尔布赖特十多年前是 BON 电影公司的公关部经理。她面临着巨大的职业挑战,同时又必须面对许多现实的东西,像人际关系的处理、家庭生活的和谐等,但她巧妙地使这些烦琐的事情顺畅起来。

比如,她的下属总会在某一个繁忙的下午突然收到一张上面写着诸如“你辛苦啦”、“你干得非常出色”之类的小卡片,或一张精致典雅的卡片。而在她丈夫生日的那一天,她总会努力举办一个家庭小舞会,而且是一个人事先布置好,就这样,在繁忙工作的间隙,她并没有花太多的时间,却给他人送去了一份又一份快乐。

她对这一做法,饶有兴趣地解释说:“大家的节奏都那么快,大部分人都忘了一些最基本的问题,都认为这些是不足轻重的小细节。其实正是这些细小的方面使人与人之间的情感变得不那么紧张,那我就想:为什么我不能做得更好些呢?”

她又说:“一份小小的问候就能体现出一个人的真挚和诚意,使他人感到温暖。人与人之间渴望沟通和交流,而这些细小的方面是最能体现出你的那一份心意的。这是对我个人形象、风度的一个最佳传播,当她

们看到那张卡片的时候,就一定会想起我,而且在她们心中隐含着对我的那一份谢意,会使她们更认为我是一个完美无缺的人,她们总会想到我好的地方,不会注意我的缺陷。”

显然,奥尔布赖特的这一番言论有许多值得我们借鉴的地方,人与人的关系不一定非要在大事中才能体现出来,在日常生活的琐碎事之中更能体现你的友善。

在生活中,大事不多,小事不少,你想从小事上体现对他人的关怀,随时可以如愿。由于小事不易记住,你在一些不经意的小事上展示你的诚意,别人意外之余,会有一种真心的感动。

利益一致,才有真诚的合作

哈佛人说:“利益一致,才有真诚的合作。”如果仅从自身利益考虑,对他人的利益漠不关心,你就找不到忠诚的合作伙伴。只有把他人利益和自身利益结合起来考虑,并从中寻找一个合理的平衡点,合作才会成功。为对方着想,是做人做事的一条重要原则。

在合作中,有些人片面强调自己的利益,只要有机会就不惜损害对方的利益。这不是杰出人士的境界。一方不合理获益,即意味着另一方不合理受损。这种合作是无法持久的。

比尔·盖茨和他的微软公司设计的第一个软件产品是为罗伯茨的微型仪器公司提供的,双方由此结成合作关系。根据合同,微软公司按出售的软件数量提取版税,同时规定,微软公司不得单方面向微型仪器公司的竞争对手出售这套软件,但微型仪器公司有义务为微软公司全力

推销这套软件。

罗伯茨是第一个开发出微型电脑的人,他的产品在当时没有竞争对手。罗伯茨因此大赚其钱。

两年后,成批电脑公司跻身市场,生产出质量更优良的微型电脑,罗伯茨的生意日渐萎缩。他不去考虑如何提高技术改进产品,却想出了一个促销的损招:搭配销售。

罗伯茨规定,顾客只需付300美元,就可得到一台微型仪器公司的电脑,外加一套微软公司的软件,但是,如果单买微软公司的软件,需付500美元。这明明就是不打算单独出售软件。因为他知道,很多电脑爱好者想要的是微软公司的软件,而不是他的电脑。

罗伯茨这样做,等于是为了自己的利益而出卖微软公司的利益。搭售方式使软件销量剧减,微软公司得到的版税收入也越来越少,已降到每月3500美元,尚不够支付员工薪水。而微软又没有别的收入来源,照此下去,非倒闭不可。

比尔·盖茨跟罗伯茨协商,希望得到向其他电脑公司出售软件的许可。这对罗伯茨也是有好处的,因为他能得到其中一半收入。但他害怕竞争对手壮大起来,断然拒绝了盖茨的请求。

盖茨跟罗伯茨据理力争。争辩无效,就哄骗与恳求。他做了许多努力,但罗伯茨就是不干。无奈之下,盖茨决心通过法律手段,与微型仪器公司解除合约,断绝合作关系。

这场官司持续了几个月,最后,法庭判微软获胜。从此,他再也不用受罗伯茨的牵制了。

罗伯茨的电脑失去微软的软件支持,已无畅销可能。他知道这一点,在官司结束前,就把微型仪器公司卖掉了,转而经营一家农场。后来,他在一个小镇上当了医生。

在以后的岁月里,比尔·盖茨名扬全球、富甲天下,罗伯茨却渐渐被人遗忘了。假如他当时不以损人利己为目的,跟微软公司精诚合作,在大富豪中也许会有他的名字吧!

有的人把别人的收获看成自己的损失,他们站在私利的立场上,以对方的损失为代价,玩一种一方胜的游戏。结果呢,受损害的不仅是对方,自己也同时受损。

在合作中,追求自己一方赢,最后导致惨败的事例太多了。有远见的人只玩双方获胜的游戏,他们不是绞尽脑汁考虑如何占便宜,而是想方设法支持合作者赢,从而达到自己赢的目的。结果,他们总能笑到最后。

第二次世界大战后不久,战胜国决定成立一个处理世界事务的联合国。可是联合国设在什么地方,一时间成了一个颇费周折的问题。按理说,联合国的地点应该设在一座繁华的城市。可是,在任何一座繁华的城市建立联合国总部都需要大量的土地来建造楼房,这些土地将花费大量的资金。可是刚刚起步的联合国总部却是无力支付这样一大笔巨款。

正当各国首脑们商量来商量去的时候,美国的洛克菲勒家族知道了这个消息,立即出巨资870万美元在世界第一大城市纽约买下了一块土地,同时买下了这块土地周围的全部土地。在人们惊异的目光中,洛克菲勒家族把这块价值870万美元的土地无偿捐给了联合国。联合国大厦建成之后,周围的土地价格立即飙升数倍。没有人能够计算出洛克菲勒家族经营这片土地到底赚回来多少个870万美元,但人们从这件事上却切切实实感受到了什么叫“予人有利,自己有利”。

哈佛人说:“如果你想拥有一个永远成功的秘诀,那么这个秘诀就肯定是如何站在对方的立场上考虑问题——这个立场是对方感觉到的,但不一定是真实的。”

这就是说,我们想取得他人的真诚合作,一定要让对方感到我们能为他带来好处。虽然从事后来看,对方不一定真的得到了好处,但一定要让他事前产生这样的感觉。

这是怎么回事呢?如何在对方不一定能得到好处的情况下确信能得到好处呢?难道要靠欺骗吗?当然不是!靠的是真心诚意。对方不是傻瓜,靠欺骗维持真诚是不可能的。从我们的心意来说,确实希望给对方带来好处,而且存在这种可能。我们想做一件事情,在考虑自身利益的同时,也要考虑如何给对方带来好处。这样,对方就能感觉到我们的诚意,并成为我们合作伙伴中的一员。



在哈佛众多值得人们钦羡的品格中,尊重别人占据了很重要的位置。

著名成功学家卡耐基曾说过:“在与别人相处时,应该学会尊重别人,尽量减少对别人的伤害。一个和谐的人际关系的基础是彼此之间互不伤害。”

时刻牢记并始终遵守这些原则,是经营人际关系的必备素质。

汤姆是一个脾气很坏的孩子。他常跟别人打架,同学们都不愿意跟他交朋友,老师们也都不喜欢他。就连亲戚邻居都把他视作“眼中钉”。

一天,他的父亲给了他一包钉子,要求他每发一次脾气都必须用铁锤在他家后院的栅栏上钉一颗钉子。

第一天,小男孩一共在栅栏上钉了37颗钉子,过了几个星期,由于小孩学会了控制自己的愤怒,他每天在栅栏上钉钉子的数目逐渐减少了。

他发现控制自己的脾气比往栅栏上钉钉子更容易一些。小男孩变得不爱发脾气了。

他把自己的转变告诉了父亲。父亲建议说：“如果你能坚持一整天不发脾气，就从栅栏上拔下一个钉子。”经过一段时间，小男孩终于把栅栏上的所有钉子都拔掉了。

父亲拉着他的手来到栅栏边，对小男孩说：“儿子，你做得很好。可是，现在你看一看，那些钉子在栅栏上留下小孔，它们再也不会消失了，栅栏也永远不会是原来的样子了。当你向别人发过脾气之后，你的言语就像这些钉子一样，会在人们的心中留下疤痕。你这样做就好比用刀子刺向别人的身体，然后再拔出来。无论你说多少次对不起，那伤口永远都会存在。其实，口头对人造成的伤害与伤害人们的肉体没有什么两样。而你，却没有重新选择的机会。”

世界上唯一没有的东西就是“后悔药”，你也永远没有第二次选择的机会。所以，不要总为你的所作所为后悔。无论说话、做事，事先要有周全的考虑。否则，一旦对他人造成伤害，你就相当于在别人的心头钉下一枚铁钉，给人留下永难抚平的疤痕。

哈佛大学的心理学家对那些受人喜爱的和不受人喜爱的人的性格作了分析。他们对 100 个个性特征作了科学分析，指出：一个人要想赢得别人的喜爱就必须具备 46 个引起人们好感的个性特征。也就是说，你要想为大众所接受，就必须具备许多的优秀品格。

要想让别人喜欢你，你必须具备一个基本的品格。这就是要尊重别人。或许可以说，只要你具备了这一基本品格，其他的各种品质也就自然而然地具备了。

在人际交往中尊重别人的人格是赢得别人喜爱的一个重要因素。人格，对每个人来说，都是最重要、最宝贵的。对每一个人来说，他都有

这样一个愿望：那就是使自己的自尊心得到满足，使自己被了解、被尊重、被赏识。一些高明的政治家是精于此道的。为了笼络人心，赢得别人的拥护和支持，他们绝不轻易伤害别人的自尊和感情。不要贬低别人的人格，不要伤害别人的自尊心，因为，只有尊重别人，别人才会喜欢你。你满足别人的精神需求，别人才会满足你的精神需求。

损害他人自尊心是导致人际关系不和谐的主要原因。如果你伤害了某人的自我意识，那么，就别想指望能够控制他。相反，通过满足他的两项最重要的基本要求——尊重和欣赏，你就能大大提高他的自我意识。

有一个故事：一位老人坐在一个小镇郊外的马路边。有一位陌生人开车来到老人面前，陌生人下车问老人：“请问先生，住在这个小镇上的人怎么样？我正打算搬来住呢。”老人看了一下陌生人，反问道：“你要离开的那个地方的人怎么样？”陌生人回答：“不好，都是些不三不四的人。我住在那里没快乐可言，因此我打算到这儿来住。”老人叹口气，说：“先生，恐怕你要失望了，因为这个镇上的人，也和你那儿差不多。”这位陌生人走了，继续去寻找他理想的居住地。过了一会儿，另一位陌生人来到老人面前，询问同样的问题。老人也同样反问他。这位陌生人说：“哦！住在那里的都是非常好的人。我在那里度过了一段美好的时光，但我正在寻找一个更有利于我的工作发展的小镇，我舍不得离开那个地方，但是我不得不寻找更好的发展前途。”老人面露笑容，说：“你很幸运。居住在这里的人都是跟你原来住的地方一样好的人，你将会喜欢他们，他们也会喜欢你的。”

这个故事告诉我们，你尊重别人，别人也会尊重你；你对别人无理，也不要认为别人会欣赏与赞美你。不尊重别人的人，到了哪里，都会认为别人难以相处。尊重别人的人，见到任何人，都会相处融洽。

因此，无论什么时候，我们都要以认真的态度对待任何人，而不能把

他们以及有关事物视为可有可无。在人际交往中,没有什么比你表现出对他人的尊重与欣赏更具魅力了。你要让你所热爱的人、同事,甚至你的上司都知道他们对于你来说是多么的有价值、多么的特殊。为了表现出你对他人的尊重,你必须能够依照他们的观点而接受他们,不要总想着去改变任何人。尽管你也许不赞同他人的行为或者信仰,但你还是能够接受他们每一个人。

所以,如果你希望别人喜欢你,那你就要尊重别人,让对方认为自己是个重要人物,你就要满足他们的成就感。



一位哈佛教授曾这样教导他的学生:“你应该明白,不嫉妒别人的长处,善于发现别人的长处,并能够加以利用,协调别人为自己做事,与合作人之间建立良好的信誉,是成大事的基本法则。如果你觉得有必要培养某种自己欠缺的才能,不妨主动去找具备这种特长的人,请他参与相关团体。”

美国商业大亨希尔顿也说:别人的东西永远可以为你所用。

一个人有无智慧,往往体现在做事的方法上。借用别人的智慧,助己成功,是必不可少的成事之道。

其实,大部分美国人都有一种特长,就是善于观察别人,并能够吸引一批才识过人的良朋好友来合作,激发共同的力量。这是美国成功者最重要的、也是最宝贵的借人经验。

任何人如果想成为一个企业的领袖,或者在某项事业上获得巨大的

成功,首要的条件是要有一种鉴别人才的眼光,能够识别出他人的优点,并在自己的事业道路上利用他们的这些优点。

钢铁大王卡耐基曾经亲自预先写好他自己的墓志铭:“长眠于此地的人懂得在他的事业过程中起用比他自己更优秀的人。”

一位毕业于哈佛的商界领袖曾说:他的成功得益于鉴别人才的眼力。这种眼力使得他能把每一个职员都安排到恰当的位置上,并且从来没有出过差错。不仅如此,他还努力使员工们知道他们所担任的位置对于整个事业的重大意义,这样一来,这些员工无需人的监督,就能把事情办得有条有理、十分妥当。

但是,鉴别人才的眼力并非人人都有。许多经营大事业失败的人都是因为他们缺乏识别人才的眼力,他们常常把工作分派给不恰当的人去做。他们本身尽管工作非常努力,但他们常常对能力平庸的人委以重任,却反而冷落了那些有真才实学的人,使他们埋没在角落里。

其实,他们一点都不明白,一个所谓的天才,并不是能把每件事情都干得很好、样样精通的人,而是能在某一方面做得特别出色的人。比如说,对于一个会写文章的人,他们便认为是一个天才,认为他管理起人来也一定不差。但其实,一个人能否做一个合格的管理人员,与他是否会写文章是毫无关系的。他必须在分配资源、制订计划、安排工作、组织控制等方面有专门的技能,但这些技能并不是一个善写文章的人就一定具备的。

世上成千上万的经商失败者,都坏在他们把许多不适宜的工作加在雇员的肩上去,再也不去管他们是否能够胜任,是否感到愉快。

一个善于用人、善于安排工作的人就会在管理上少出许多麻烦。他对于每个雇员的特长都了解得很清楚,也尽力做到把他们安排在最恰当的位置上。但那些不善于管理的人竟然往往忽视这种重要的方面,而总

是考虑管理上一些鸡毛蒜皮的小事,这样的人当然要失败。

很多精明能干的总经理、大主管在办公室的时间很少,常常在外旅行或出去打球。但他们公司的营业丝毫未受不利的影响,公司的业务仍然像时钟的发条一样有条不紊地进行着。那么,他们如何能做到这样省心呢?他们有什么管理秘诀呢?——没有别的秘诀,只有一条:他们善于把恰当的工作分配给最恰当的人。

能够发现自己和别人的才能,并能为我所用的人,就等于找到了成功的力量。聪明的人善于从别人身上吸取智慧的营养补充自己。从别人那里借用智慧,比从别人那里获得金钱更为划算。读过《圣经》的人都知道,摩西算是世界上最早的教导者之一。他懂得一个道理:一个人只要得到其他人的帮助,就可以做成更多的事情。

当摩西带领以色列子孙前往上帝许诺给他们的领地时,他的岳父杰塞罗发现摩西的工作实在过度,如果他一直这样下去的话,人们很快就会吃苦头了。于是杰塞罗想法帮助摩西解决了问题。他告诉摩西将这群人分成几组,每组 1000 人,然后再将每组分成 10 个小组,每组 100 人,再将 100 人分成 2 组,每组各 50 人。最后,再将 50 人分成 5 组,每组各 10 人。然后,杰塞罗又教导摩西,要他让每一组选出一位首领,而且这位首领必须负责解决本组成员所遇到的任何问题。摩西接受了建议,并吩咐那些负责 1000 人的首领,分别找到知己胜任的伙伴。

如果你所挑选的人才与你的才能相当,那么你就好像用了两个人一样。如果你所挑选的人才,尽管职位在你之下,但才能却要超过你,那么你用人的水平真可算得上高人一等。

这不是什么特别稀罕的事情,有许多雇员的办事能力往往要在雇主之上。

一个人是唱不了大合唱的,必须借人而成。由此可见,借人成事是

至关重要的,忽略这一点,只配唱独角戏。因此不要顾虑,尽情地去借用他人的智慧吧,能借用多少就借用多少!



毫无疑问,个体力量与群体力量相比都是很小的、有限的。如果在自力更生的基础上,有选择地借助外界的力量,形成合力,为我所用,那么,竞争实力就会倍增,抵制各种风险的能力也会显著增强。

柯维有一句名言:“世界之大,人人都有生存空间,他人之得,不必视为自己之失。”我们想做一件事情,不要怕别人从中得到好处,只要考虑对自己是否有利就够了。

这是个意味深长的故事:

有一个人被带去参观天堂和地狱。但先去看了地狱,发现这里所有的人都坐在酒桌旁边,桌上摆满了各式各样的美味佳肴。然而这些人却一个个都饿得皮包骨头。因为每个人左臂上都捆着一把叉,右臂上都捆着一把刀,刀叉都有四尺长,这对于他们来说,刀叉显然是太长了一些,尽管食物就在手也,但他们吃不到,只好挨饿。

他又去了天堂,看到这里也是酒桌旁边都坐着人,这些人臂上也捆着四尺长的刀叉。但这里的人却都吃得很好并且很快乐。这是为什么呢?这人终于发现了答案,原来天堂里的人,每一个人都在喂自己对面的人,他自己也被对面的人喂着,因为帮助他人,结果也帮助了自己。只有地狱里的人只是试图喂自己,结果他们只好挨饿。

帮助别人就是强大自己,帮助别人也就是帮助自己,别人得到的并

非是你自己失去的。在这个世界上,我们每个人都是彼此不同的,各有各的资质与技巧,各有各的能力,各有各的长处和短处。你今天在某件事上帮助了别人,而在另一件事上,你也可以获得别人的帮助。所以,看似助人行为,实际上是在自助。这也是杰出人士做人做事的一个基本共识。他们追求双赢,而不是一方有利。这使他们免于陷入蝇头小利,从而在合作的成果中分得大利。

1963年2月28日,纽约。柯达公司的老板威廉·S·波思在记者招待会上宣布:“本公司推出了一种大众型照相机新产品——袖珍型全自动照相机,这种照相机像用铅笔一般操作简单。”他同时宣布:“这项新产品是我们公司花了十年时间,倾注了大量的财力研究成的。但我们并不想独占它的专利,而想无偿地提供给全美每一个制造厂商。”

在一般目光浅者看来,波思愚不可及。自己花十年工夫研究成功的专利产品,却要让他人去使用,这不是给自己平添许多竞争对手吗?让他们去赚本该波思自己赚的钱吗?

但波思并不这样想。他的思路是柯达专利的扩大,即是照相机市场的扩大。人们拥有的照相机多了,对胶卷的需求也会大增,而这对于胶片巨人的柯达来说也就是市场的扩大。不错,别的厂商会因此而大赚其钱,会占去一部分市场,但在波思看来,市场是巨大的,而单凭柯达,是难以打开更广大的照相机市场的,柯达公司的专利产品,让照相机厂商共同来扩大市场,这也就同时给柯达开辟了广大的市场。

柯达固然以全自动照相机作为拳头产品,但同时生产的200种胶片,感光纸达300种以上,还有约350种照相用化学制品,一年当中生产的胶卷长度可达80万英里,等于地球与月球之间往返的长度。

这样大的生产量,当然需要更广的市场。柯达对市场的基本态度是抱着“多一个人也好”的宗旨。各公司共同扩展市场,柯达不仅不受影

响,反而随之扩大。尤其是彩色胶卷,柯达的世界市场占有率一度高达90%。

上面两个故事都给我们这样一个启示:就是在竞争中,要让竞争变为合作,帮助他人,最终自己也有所收获。有时候,帮助他人成为一种无可替代的办法,如果不帮助他人。他人得不到好处,最终自己也得不到好处,甚至他人会“饿死”、会破产、会崩溃、自己也会“饿死”,也会破产、也会崩溃!

很多人认为,竞争一方获胜,另一方就要失败。这是很不正确的观点。许多竞争并不简单地如同体育比赛,冠军只有一个,而是有两个甚至多个。

哈佛人告诉我们:通过合作可以使我们利用他人之力来壮大自己,合作可以使双方的优势互补,并使各自的能力产生相乘的效果,从而能创造更大的利益。只要把蛋糕做大,双方共享一块大蛋糕,也要比一方独享一块小蛋糕获益大多了。



从前,有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐:一根渔竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中,一个人要了一篓鱼,另一个人要了一根渔竿,于是他们分道扬镳了。得到鱼的人在原地就用干柴燃起了篝火煮起了鱼,他狼吞虎咽,还没有品出鲜鱼的味道,就在转瞬间连鱼带汤吃了个精光。不久以后,他便饿死在了空空的鱼篓旁边。

另一个人则提着渔竿继续忍饥挨饿,一步一步艰难地向海边走去。

可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋的时候，他浑身最后的一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地看着海洋，带着无尽的遗憾撒手人寰。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了一位长者恩赐的一根渔竿和一篓鲜活硕大的鱼。但是他们没有各奔东西，而是商定共同去寻找大海，他们俩每次只煮一条鱼，他们历尽千辛万苦，经过漫长而又遥远的跋涉，终于来到了海边。从此，他们两个人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

罗曼·罗兰说过：“有了朋友，生命才显示出它全部的价值。‘智慧’和‘友爱’是照明我们黑夜的唯一的光亮”。故事中后两个人之所以在极端困苦的情况下能够生存下来，并最终过上幸福的生活，靠的不是别的，而是相互间的支持，靠的是相互信任和友谊。

“嘤其鸣矣，求其友声；相彼鸟矣，犹求友声。”马克思和恩格斯之间的革命友谊是人类历史上最光辉、最动人的友谊。马克思的女儿爱琳娜说，她父亲和恩格斯的友谊，像希腊神话中达蒙和芬蒂阿斯的友谊那样，成为了一种传奇。马克思与恩格斯之间的友谊，从青年延续到老年，跨越了整整 40 年。他们情同手足、亲密无间、互相尊重、互相信任。两人共同创立了科学社会主义理论，领导了无产阶级革命运动。他们所取得的每一项伟大成就，都是共同的艰苦劳动和崇高友谊的结晶。这种友谊鼓舞他们克服一切悲痛和困难去为共同的事业努力奋斗。1885 年 4 月 6 日，马克思的儿子埃德加因病去世。中年丧子，这是马克思一生中最伤心的事。4 月 12 日，他在给恩格斯的信中写道：“在这些日子里，我之所以能忍受这一切可怕的痛苦，是因为时刻想念着你，想念着你的友谊，时刻希望我们两人还能够在世间共同做一些有意义的事情。”

法国用“人生没有朋友，恰似生命中没有太阳”的谚语来警示世人。

无数的事实告诉我们,要想活出点味道,干出点名堂,朋友是必不可少的条件。

一个人在社会上打拼,仅凭一己之力,是很难有大的成就的。因为一个人的力量毕竟太有限了,就算你浑身是铁,也打不成几个铁钉。这一点微薄之力甚至连自己都保护不了,又怎么能和别人竞争呢?而真正的友谊,能够产生巨大而神奇的力量。

塑造好的第一印象

人与人第一次交往中给人留下的印象,在对方的头脑中形成并占据着主导地位,这种效应即为首因效应。我们常说的“给人留下一个好印象”,一般就是指的第一印象,这里就存在着首因效应的作用。因此,在交友、招聘、求职等社交活动中,我们可以利用这种效应,展示给人一种极好的形象,为以后的交流打下良好的基础。这就要求我们具有良好的气质。良好的气质造就了第一印象,因此,有人说气质是人的最外一层衣服。

那么如何给人留下气质美的第一印象呢?

第一,注意外表和身体语言。

确实,得体的衣着、打扮在交往中很容易给人留下一个鲜明而深刻的印象。但是,衣着打扮要以得体为前提。所谓得体,就是要符合个人的年龄、性别、性格、职业、社会角色等特征,还要注意时间、地点与场合。

身体语言是树立良好形象的重要内容。外表讨人喜欢是一项很宝贵的资本,这种人很容易获得他人的关心和信任。因此,在交往中我们每一个人都需要首先检查自己的外表,注意自己的身体语言,努力排除

一切干扰良好印象形成的因素。比如,握手时的手部无力和目光偏离,听人说话时的注意力分散等,都会影响良好第一印象的建立,而这些表现都是可以通过事先的注意而加以避免的。同时,我们还要尽量在最短的时间内了解对方的特点,并根据对方的特点设计自己的身体姿势和说话的内容、方式,使自己在交往的一开始就被对方以一种喜欢、接纳的态度所对待。如果交往的一开始就被对方不喜欢或不接纳,那么以后的交往就很难以和谐的方式继续了。

第二,学会倾听。

善于听别人说话有时比注意自己讲话更重要。在交往过程中,擅长倾听的人,在别人的心目中都会留下良好的第一印象。要做到“会听”,首先要有正确的“听”的态度,专心地听对方谈话,态度谦虚,始终用目光注视对方。其次,在听的过程中,要善于通过身体语言和语言给对方以必要的反馈,做一个积极的“听众”。例如,听话时适当的点头“嗯”、“噢”、“是吗?”、“真的吗?”等表示自己确实在听和鼓励对方继续说下去;思考对方所说的话以填补停顿时间;重新说一遍自己听对方提到的内容等。最后,还要能够巧妙地表达自己的意见,不要坚持与对方明显不合的意见。因为几乎所有的说话者都希望别人听他说话,或者希望听的人能够设身处地为他着想,而决不是给他提意见。同时,还要注意,不要轻易打断或试图打断别人的谈话。很多接受过心理咨询的人都会体验到,一个好的心理医生就是一个最好的“听众”。他们总是积极关注着你的发言,并且从不将自己的观念强加到你的头上。他们积极地诱导你、鼓励你说出心中的苦闷、迷惘。他们为你的悲伤而悲伤,为你的快乐而快乐。

总之,我们在与别人说话时要注意积极倾听,在初次交往的很短时间内就能加入到对方的谈话中,并且察言观色、随机应变,给对方留下良好的第一印象。

第三，善于处理各种情境。

在人际交往的过程中，常常会出现各种各样出乎意料的情境，比如说窘境，对这些情境处理得好坏，会直接影响到一个人在他心目中的印象和交往的发展。我们应该注意积累别人有效地处理尴尬情境的经验，运用你的智慧和幽默感，随时将出现的尴尬局面化解。

很多专门研究人际关系的人都提出了一些有效的增加自己良好印象的技术。比如，有人在调查研究的基础上，提出了在最初的交往中有效地表现自己的“SOLER”技术。SOLER 是五个英文单词的首字母。分别代表五个技巧：

S：坐要面对别人。

O：姿势自然开放。

L：身体微微前倾。

E：目光接触。

R：放松。

事实证明，如果我们在人际交往的过程中，有意识地在适当场合运用 SOLER 技术，改变其他一些不适当的自我表现，显示出自己良好的气质，可以有效地增加别人对我们的好感，增加别人对我们的接纳，形成良好的印象。



有这么一个问题：有谁不希望让其他人喜欢呢？应该不会有人希望其他人都讨厌自己吧！可是，让他人喜欢好像并不是那么容易。你每天

所接触的人，老板、同事、客户、家人、朋友，人人都喜欢你吗？恐怕未必吧！就连自己心爱的人，男女朋友、丈夫妻子，有时我们也不免怀疑，他们是不是真的喜欢自己。

“喜欢”是一种微妙的感觉，它和爱情一样，往往没办法用言语表达出来，而只能凭心灵去体会。即使是相爱中的人，要说出“我爱你”也不是件容易的事。同样的道理，一般人很少会对别人说：“我喜欢你。”

因此，是不是受人喜欢就变成一种直觉，你是不是受人喜欢，只有你自己才能体会到，没有人会鲁莽地告诉你，他们心中真正的感受。奇妙的是，我们心中总是清清楚楚地知道，谁是受欢迎的人物，更遗憾的是，这个人往往不是自己。仔细想想，人们喜欢的对象，大半都具有相同的特质，不论在什么场合，总是某些类型的人特别讨人喜欢。我们会说：“他在任何地方，都能谈笑风生。”“别人总是喜欢围在他的身边。”“只要他一出现，气氛就愉快多了。”

这些备受欢迎的人，大半都具备几个特点：

第一点是亲切。爱摆架子的人，人人看见都会敬而远之。能够随时随地放下身份地位，和其他人愉快相处，这样的人才让人由衷地喜爱。不论是大官、大老板、大人物、大明星，乐于接近周围的人，随时保持快活的心情，愿意说些家常话，这种和自己家人一样的亲切态度，往往使人乐于接近，而且发自真心地受到吸引。

第二点是开朗。每天开开心心的人，谁见了都会喜欢。脸上带着笑容，与他见面也会觉得自己变得愉快了，这种乐观的态度不自觉地就会感染到身旁的人，大家不由自主地就会想接近他。

第三点是热心。在团体中热心的人，总会得到别人的尊敬。很多人为了些小事，怕麻烦，只会一味地推托，总是觉得为什么是我来做，总是怕吃亏，这样的人是不易受欢迎的。热心的人，在大家正需要帮忙时，

会挺身而出,有时会不计较自己损失的利益来造福大众,这样的人,我们往往会对他的所作所为受到感动,而敬重他。

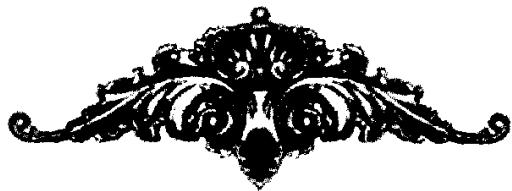
第四点是幽默。会说笑逗大家开心的人,去哪儿都占上风。人人都喜爱开心果,谁爱愁眉苦脸呢?或许他们背后有满腹苦水,但是面对大家时还是把欢笑带出来,谁能不爱他们呢?

第五点是好看。丑陋的人里面,也有讨人喜欢的,不过生得好看,到处都占一点儿便宜!这是不可否认的事实。诗人说:“美是永恒的喜悦。”喜欢美好的事物,本来是人的天性,美丽的人,到处被人簇拥着,也就是这种天性的反映。外表、打扮、穿着能让人觉得赏心悦目,也是吸引人的重要条件呢!

而另外两个很重要的条件就是“人缘”与“亲和力”。总是会有一些人生来就带有一种特质,人缘就是特别好,大家提到他时就会有不一样的反应,所以如果你拥有一身好的条件,但人缘不好的话,还是失败的。而一些大官、明星,如果没有亲和力,只会摆架子,那样的人,虽然地位高或者知名度高,还是不算成功的。

上述的特质,都是受欢迎的人的特质,你做到了哪几点呢?多多观察你四周拥有这些特质的人,在你遇到任何情况时,想想这样的人会怎么处理事情,相信你也会变成一个很受人欢迎的人!

第十二堂课



成大事者总能领导他人 ——通晓领导的艺术

一个领导者的天职，是要把群众从现在的地方带到一个他们从未去过的地方。群众对自己要去的地方并不十分了解，领导者就必须呼风唤雨，显示出远见卓识。

——哈佛学生、美国著名外交家 亨利·基辛格

做一个运筹帷幄的指挥家

哈佛大学的目标是把学生培养成未来某个行业的领军人物,因此,领导艺术是哈佛非常重视的一门课程。

哈佛人认为:领导者最大的责任是发动别人做事,最大限度地调动下属工作的积极性。

哈佛人的经验告诉我们:真正的领导者,不一定自己能力有多强,只要懂信任,懂放权,懂珍惜,就能团结比自己更强的力量,从而提升自己的身价。相反许多能力非常强的人却因为追求完美主义,事必躬亲,认为为什么人都不如自己,最后只能做最好的公关人员、销售代表,成不了优秀的领导者。

聪明的领导者不是事必躬亲,而是运筹帷幄。现代领导理论认为,领导者必须干领导工作,不要干预或包办下属的事情。倘若领导者事必躬亲,一方面丢掉了自己应该做的更重要的事情,另一方面则挫伤了下属的积极性,使他们变得没有主见、不负责任,也无法提高能力。当然,领导者有时应该干些具体的工作,因为这有助于加深与下属的感情,并从中汲取智慧和营养。但必须明确:这绝不是领导者的“正业”。“大事小事亲手干,整天忙得团团转”的领导者,肯定不是一位称职的领导者,而是一位劳动模范。领导者的“正业”是运筹帷幄,他应该专门干下属干不了的事情或突发的、非常规的事情。应该下属做的事情由下属自己干。使之有职有权,他们能增强责任感,并在工作中逐步减少差错和提高工作效率。

领导者最大的本事是发动别人做事。领导者要管头管脚，即指人和资源，但不能从头管到脚。

然而，在竞争日益激烈的市场中，压力总是来自方方面面，而作为一个企业的领导者经常会感到“累”，这多是因为事必躬亲或追求尽善尽美，唯恐企业出现这样那样的问题而终日处心积虑造成的。越是这样，企业往往越是到处冒烟。不是这儿有事，就是那儿出了点麻烦。不亲自处理又不放心，结果，奔波劳累之极而收效甚微。司马光在《资治通鉴》上开头就说：“夫以四海之广，兆民之众，受制于一人，虽有绝伦之力，高世之智，莫不奔走而服役者……”这样，就需要科学的管理和管理的艺术了。那么，要做一个轻松的领导者，到底该怎么做呢？以下几点值得领导者注意。

第一，要分级管理而不要越级插手问事。

企业发展到一定规模后，要进行必要的分级管理。主要领导者不要一竿子插到底。那是“出力不讨好”的事。对下属的管理人员要在明确责任和奖罚的基础上，让他们有职有权。即使碰到问题，只要不是事关企业大局的问题，也要让所属的部门自己去处理和解决。这样，领导者不仅能从管理几百人、几千人甚至几万人的沉重负担中解放出来，只要管理几个人就能维持企业的正常运转，而且能够充分地调动下属人员的积极性、创造性、主观能动性，使他们对企业有高度责任感，领导者还可以有更多的时间研究企业的发展方向或重大决策。

第二，多想、多看，少说、少干。

这是高明领导者必须掌握的原则。千万不要大事小事都要事必躬亲。你只有站在一旁观看，才能真正旁观者清，避免当局者迷；才能更公正、更有效地判断是非曲直；才能真正看清哪些事情是企业应该坚持的，哪些事情是需要改进的。即使你比你的下属干得还要好，也不要事事都

亲自去干。必要时给他们示范一下即可。作为一个元帅如果必须亲自去冲锋陷阵,作为一个教练如果必须亲自到运动场上去拼搏,不能说明这支军队的强大和运动队的水平很高,而是说明他将寡兵弱,可能离失败为期不远了。正像演戏一样,如果领导者在台上又唱又跳,让职员们在台下指手画脚地挑毛病,这样的情景就有点“本末倒置”了。轻松管理企业而又驾驭全局就要多当裁判少当运动员,多当导演甚至观众而少当亲自登台的演员。

第三,大事聪明,小事糊涂。

作为一个企业的领导者,首先要分清什么是企业的大事,什么是企业内无关紧要的小事。凡是关系到企业发展和生死存亡的大事,一定要慎重对待,决不可等闲视之。而大事往往不是每天都发生的。对于那些鸡毛蒜皮的小事,要让下属部门按照分工自己去解决。不要陷于繁琐的事务之中而不能自拔,被那些管不了也管不好的小事搅得晕头转向而影响了大的决策。但是,也要敏锐地观察和分析一些小事的起因和影响,不要因小失大。但是,一般情况下,不必亲自去处理。

古人云:宁静致远,虚怀若谷。企业领导只有摆脱繁琐的事务,才能站得高,看得远,才能从更高的角度正确地权衡企业经营管理上的利弊得失,才能更好地考虑企业的发展大计和重大决策。当然了,要轻松而又高效地管理企业,实现某种程度上的“无为而治”也需要有一定的条件或基础。企业领导要有一定的理论知识和实践经验,要十分熟悉所管企业的人和事。还要有一定的度量或胸怀。这样,才能熟中生巧、艺高人胆大,从而实现轻松管理。

同样,如果一个领导者总是事必躬亲,也必然会削减下属的工作积极性。



哈佛人认为,是否都有自己独到的用人哲学,对于成就自己的事业起着至关重要的作用。

任何一个影响世界的政治家以及事业有成的生意人,无不头脑清晰,思维敏捷,他们各自有一套独立完整的用人理念,也正因为如此,才使他们能够面对变幻不定的局势迅速地做出判断和选择。

哈佛人认为:一个人的用人理念,就是他所从事的事业的灵魂所在,如果他胡乱用人而没有自己的体系,那么他就不能有自己的业务骨干,也没有一个超强的团体来抵御你事业上的种种不利局面。

在哈佛的用人理念中,有一个要点:视才而用。哈佛人说:一个精明的领导人,应该学会如何将合适的人才安排在合适的岗位上。视才而用是每一个领导者必须坚持的管理观点,否则就会不分良莠,冲淡那些有用之才的积极性和创造性。视才而用,是因事设人的前提和基础。因此,不管是因人设事还是因事设人,都应强调视才而用,只因用人都是以尽量发挥人才的长处为原则的。

一位企业领导要使用下属,首先就要去了解他的特点。每一个下属都有他的特长和个性,有的工作起来利落迅速;有的则非常谨慎小心;有的擅长处理人际关系;有的人却喜欢独自埋首在统计资料里默默工作。

对下属有了明确的认识之后,才能妥善地分配工作。一件需要迅速处理的工作,可以交给动作快速的职员,然后再由那些做事谨慎的职员加以审核;相反,若有充裕的工作时间,就可以把任务交给谨慎型的职

员,以求尽善尽美。

美国现任总统小布什也是一个哈佛人,他的MBA学得很棒,他的用人艺术同样达到了炉火纯青之境。

我们不妨看看布什第二任期的新内阁名单,在第一任内阁的15名要员中,除了包括国防部长拉姆斯菲尔德和财政部长斯诺在内的6人继续在新内阁中任职外,其余9个职位全部换成了新面孔。美国媒体认为,布什新内阁有几“多”,即少数民族多、“苦孩子”多、“鹰”派人物多。布什的选择到底凸显了什么样的用人哲学呢?

即将上任的新司法部长冈萨雷斯,出身非常贫寒,父亲是一位连中学都未毕业的墨西哥穷苦移民,冈萨雷斯是通过在军中服役得到政府资助才走进大学校园的。

被提名为退伍军人事务部长的吉姆·尼科尔森曾经担任过美国驻梵蒂冈大使,1938年出生于美国爱荷华州一个农民家庭。他自己回忆说,小时候他住在租来的房子里,别说没有抽水马桶,有时候连饭都吃不上,饿着肚子就上床睡觉了。

商务部长人选古铁雷斯,他现在是美国凯洛格公司的执行董事。当年,他作为古巴移民,先是逃到墨西哥,后来才转到美国。据说,他是从迈阿密一个旅店的服务员那里开始学习英语的,第一份工作是在“家乐氏”食品公司当卡车司机,运送早餐。

被布什提名为农业部长的内布拉斯加州州长迈克·约瑟夫,从小就是在爱荷华州的牛奶场长大的。他自己曾经说,在经过了那段艰苦生活的考验后,以后无论面对什么事情都能够轻松面对了。

赖斯也是个“苦孩子”,她是美国历史上第一位黑人女国务卿。这位黑女孩是在阿拉巴马州偏僻的伯明翰长大的。

前纽约市警察局局长伯纳德·克里克,被布什提名为国土安全部

长,但被其拒绝。克里克高中没毕业就辍学了。据悉,他的母亲是一名妓女,后来被她的嫖客谋杀了。

美国白宫发言人说:“布什欣赏那些体味了生活艰辛、并且诚实正直和有责任感的人,而这些价值观通常都是在人年轻的时候得到慢慢灌输的。”其实,用一句更简洁的语言来表达,布什的用人哲学所反映的正是那种人们经常说到的“美国精神”——追求自由、奋斗不息。

在哈佛的用人理念中,还有一个要点就是人才培训。哈佛人认为,优秀人才都是训练出来的,你想全找好人为你所用是不可能的。领导者在用人时,不能急功近利,应该放远目光,将心力焦点集中在受训助手最终的成就与长远的收获上。对于暂时能力不足或不够成熟的下属,要拿出极大的耐心。下属需要知道你不会在他们一出错时就出言责备,如此一来,如果他们真的犯了错,就会以更好的表现来证明他们并非不能做好。他们需要再一次证明自己的机会!

培育下属成为真正的骨干,然后协助他们挑选自己的下属,这样,你的人才库永远不会枯竭,你随时能找到你需要的人才。



天下没有完人,也没有无用之人。你把注意力集中在人的缺点上,则世无可用之人。把注意力集中在优点上,缺点就不那么重要了,然后用其所长,则世无不可用之人。

哈佛人认为:世界上只有混乱的管理,绝没有无用的人才。一个优秀的管理者首先必须善于识别不同的人才,并量才适用,把它们放到一

个合适的岗位,这样才能做到人尽其才。企业内部只有各尽所能,才能形成一个稳定的人才结构。

美国南北战争时期,有一位叫格兰特的著名将军,此人具备卓越的军事才能,但同时又是一个好酒贪杯的酒徒。众所周知,林肯看到的只是他的帅才,而不计较他的缺点,因此大胆地起用了格兰特。当时林肯对众多的反对者说,你们说他有爱喝酒的毛病,我还不知道,如果知道我还要送一箱好酒给他喝!格兰特的上任,决定了战局的转折,使美国南北战争很快以北方军平定南方叛乱而告终。

金无足赤,人无完人。任何人都难免有些小毛病,领导者对人才不可过于苛求完美。只要其缺点无伤大雅,就不必过分计较。

组织的最根本职能是创造价值,既然如此,首先应该关注的是员工能贡献什么,而不是过分关注员工不能做什么,这样只会打击员工的自信心,他自身也发挥不出什么作用来。老想克服别人的缺点,组织的目标就要受挫。个人有缺点,但组织可以通过有效的人员搭配,使之相对完满起来。一个科技人员,可能很不善于人际应酬,把他纳入组织当中,只要安排适当,就可以发挥他的科技之长,而让其他擅长交际的人来补其之短,这样组织就同时拥有科技与交际两项优点了。

哈佛人认为,管理的成功之道,不在于克服了多少缺点,而在于最大限度地把人的优点发挥出来。现代管理学主张对人实行功能分析,第一是“能”,是指一个人能力的强弱、长处短处的综合;第二是“功”,是指这些能力是否可转化为工作成果。结果表明:宁可使用有缺点的能人,也不用没有缺点的平庸的“完人”。因为能人比“完人”更会“立功”。

人无完人,特别是强人,总是缺点与优点同样鲜明。看人总要往好处看,对人性才有信心,才敢把事情放心交托给别人。如果总是盯着别人的缺点,看不到他的长处,也许会把一匹千里马当成了一匹跛脚驴子。

只有透过缺点看优点，才能找到真正的千里马。

有些人是有大才的，但也有明显的品格缺陷，这种人用好了是千里马，用不好是害群之马。只有英明的领导者，才用得好这种人。北欧联航的卡尔森，因为好出风头，许多董事都不喜欢他，但他们还是愿意选他当总经理；德国大众公司的皮埃切，骄横跋扈，但这同样无碍于他继续做大众公司的领路人。正如松下幸之助所说：“你想全用好人为你工作是不可能的。与其精挑细选，不如大胆用人。”

虽然说量才使用是用人的原则之一，但是反其道而行之的现象在现实中总是随处可见。美国一位大学校长研究过曾经在美国非常成功，但传到第二代却失败的 75 家公司，结果发现，症结都出在用人上。这些公司有不少勤勤恳恳在公司历史上做出过重要贡献的创业元勋，但随着时间的推移，这些因有功而位居要职的人，已不具备管理现代企业的能力，不适合继续留在重要管理岗位，而第二代的经营者却碍于情面，不便辞退他们，最终导致效益滑坡，管理失控，企业倒闭。

“实力胜于资历”。如果想要企业得到更大的发展，你必须做到“是只猴子就给他一棵树抱着，是只老虎就给他一座山守着，是只蛟龙就给他一条江河去翻腾”。否则，你的事业永远都只能是原地踏步，甚至被更强大的竞争对手所淘汰！



领导者常常是高层建筑的核心，这是领导工作的基本特点，但是，领导者怎样才能真正以人格魅力起到核心的作用，这就需要领导者的人生

境界修炼要越来越高，即所谓登高望远。

对于一个人的人格魅力来讲，气质和性格是其重要部分。气质和性格是构成领导者个性心理特征的两个重要因素，它反映了一个领导者的基本精神面貌。领导者气质性格方面的特征会给他的工作打上他的个性痕迹，因此作为领导者，必须注意自己的气质和性格方面的素质修养。

一个有人格魅力的领导者，一般要有以下几个性格上的特点：

首先，要有宽广的胸怀。宽容首先表现为对人的个性的接纳，允许别人有与自己不同的性格、爱好和需求，要有一种宽容的心胸，有能欣赏别人特点的能力。

在一个领导集体里，任何两人的个性都是不一样的。在性格上，可能有内向和外向之分；在气质上、能力上也各有各的特长和不足。这样，有人做事可能果敢、利索，办事效率高，但无韧性；有人做事可能周到细致，性格柔韧，但办事效率不高。作为领导如果能看到员工各自的特点，使其在工作中互相配合好，就能弥补各自的缺陷，既把事情做好，又能和下属搞好关系，使领导集体显得充满活力，性格错落有致，能力有互补，让人对集体有一种配合默契的感觉。因为良好的配合弱化了每个人的缺点，突出了个体的优点，领导集体的感召力也便随之大大增强。因此，领导者有宽容和兼容的精神，就会使所属群体中每个人的个性充分发挥而又不影响集体，然而如果领导者不理解他人的个性，不能容纳他人的特点和要求，会使人之间的关系变得不融洽，甚至组织出现裂痕，带来严重的后果。

其次，成功的领导者要有坚强的意志。意志，就是自觉确定目的，并根据目的来支配、调节自己的行动，克服困难和惰性，从而实现目的的心理要素。人们为了实现某种预想的目的，根据自己对客观现实的认识，能动地克服困难，去变革客观实在的活动叫做意志活动。在意志行动过

程中,个人形成的意志特点,就是一个人的意志品质。

如果领导者的意志不坚强,意志薄弱,没有主见,就会造成事业的失败,带来人心的涣散。而在现在的社会,竞争激烈,商场如战场,领导者的意志便在一定意义上成为决定企业成败的重要因素。

一个优秀的领导者应该有率直的心胸。有率直的心胸,就能开阔、虚心地接受一切,不受外在事物的影响。有率直心胸的人没有私心,因而能遵循真理和正义,避免不必要的对立和纠纷,而保持心平气和。同时,有率直的心胸还能明辨是非,维持有序的工作环境。只要能够随时随地保持率直的心胸,不但会有宽容的气度,也能用公正、客观的态度辨别是非,并以负责的精神工作。

一个领导者个人魅力的培养不是一朝一夕的事情,可以从以下四个方面努力:

第一,培养独特的个性。

人往往有一些从众的心理,有时是无意识或潜意识的。领导者处在一个部门或组织的非常独特的位置上,因而他需要有自己独特的个性。作为领导,要培养自己的人格魅力,必须有自己独特的个性。

第二,自我察觉和自我意识。

自我察觉是指某种感觉刚一产生的时候你就察觉到的感觉。与人的眼睛有个盲点一样,人的个性也有盲点,有时人不知道自己的感觉,这时就需要不断地反省。如果领导者连自己都不了解,就谈不上领导别人了,这种自我察觉是情感智慧的主要部分。只有对自己的情绪了解得比较清楚的人,才能更好地驾驭自己的人生。

第三,善于驾驭心情。

情绪是人对客观内容反应的一种特殊的表现,它具有独特的主观体验和外部表现。要培养自己宽容率直的性格就必须善于驾驭自己的

心情。

第四,找出缺点。

骄傲使人落后。找出缺点并加以改正可以使领导者更富于人格魅力,也更趋于成熟和完善。这需要领导者不断地自我反思和与别人比较。

领导者不能躺在光环下生活,他需要实事求是地剖析自己,摒弃不真实的感受。虚幻的感受往往会变成“真实”的感受。高高在上的领导者很容易对自己的评价有所偏差。

领导者只有时刻进行自我察觉,才可能不断找出自己性格中的弱点,不断加以改正,从而最终形成自己的人格魅力。



哈佛人认为,身为领导者,应该只做自己的事,不替下属承担工作。这就是说,要把权力和责任授予下属。

领导者为了从过多的事务性工作中解脱出来,集中精力抓大事,处理全局性问题,就必须善于根据工作需要把权力分割出一部分由他人代为行使,也就是授权。

授权,是现代企业管理的要义之一。授权代表着彼此具备了互相信任的基础,代表着彼此价值观、愿景目标和能力的高度了解。

大卫·洛克菲勒说过:“现代管理与传统管理的区别之一,就在于能否领导一群原本并无联系的人,朝着一个共同的目标挺进。多年以前,彼得·杜拉克就指出,现代企业应该依靠共同的价值观来维系,请注意他从来没说要依靠亲情来维系。企业如果连这一点都达不到,那离现代

管理就太远了。”

授权,是对下属最大的激励方式之一。Desmond是美国总统轮船公司总经理,在APL公司打了十几年工。他宁愿不做自己的家庭生意而为人打工,原因是APL董事会非常信任他,他在中国市场上有很大的决策权和发展空间,他认为,做人做事都是为了一份感觉,是不是自己的生意反而不那么要紧。

授权,是企业领导者必须学习的分身之术。它是激活自身蕴藏着的领导力巨大能量的真正源泉。

授权,使企业的干部员工感受到热情的激励和充满希望的发展学习机会,进一步提高了士气,稳定了队伍。

授权,把领导者从事务性、常规性的工作中解脱出来,使他们有更多的时间与精力,关注、开拓新的领域,构思企业更好的发展战略。

授权,可以使人工成本降得更低,让企业的发展更为有效,使企业进入真正高速发展的轨道成为可能!

当然,授权也有与其相适应的原则。

首先,要明确授权对象。权力授给谁,管理者首先要考虑这个问题。而且,在做出决定之前,你必须考虑很多的因素,管理者应注意授权对象的承接力和如何把握适合的时间策略,如果你想要授权有效和体现出成果,必须要经过精挑细选,被选中的员工应具备以下素质,有职业道德,善于灵活机智地完成任务,有自我开创能力及协调与合作精神,善于思考的头脑,而且要懂得一定的传帮带技术。

其次要明确授权内容。管理者向下属授权,必须明确哪些权力可以下授,哪些权力不能下授。管理者的权力保留多少,要根据不同任务的性质、不同环境和形势以及不同的下属而定。

再次,要合理运用授权的方法。任何企业或组织都有自身的发展目

标,这些目标的实现绝不是管理者个人所能完成的。管理者只有将组织的总目标进行必要的分解,由组织内部的各个管理层次及部门的所属成员,各分担一部分,并相应地赋予他们一定的责任和权力。才能使下属齐心协力,共同奋斗,努力实现组织的总目标。那么,管理者应该按照何种方法进行授权,才可以避免授权的盲目性和授权失当的现象发生呢?

其一,充分授权法。管理者在充分授权时,应允许下级决定行动的方案,并将完成任务所必须的人、财、物等权力完全交给下属,并且允许他们自己创造条件,克服困难,完成任务。充分授权能极大地发挥下属的积极性、主动性和创造性,并能减轻主管不必要的工作负担。

其二,不充分授权法。凡是在具体工作不符合充分授权的条件下,管理者应采用不充分授权的方法。在实行不充分授权时,应当要求下属就重要性较高的工作,在进行深入细致的调查研究的基础上,提出解决问题的全部可能的方案,或提出一整套完整的行动计划,经过上级的选择审核后,批准执行这种方案,并将执行中的部分权力授予下属。

采用不充分授权时,上级和下属双方应当在方案执行之前,就有关事项达成明确的规定,以此统一认识,保证授权的有效性和反馈性。

其三,弹性授权法。管理者面对复杂的工作任务或对下属的能力、水平无充分把握,或环境条件多变时,采用弹性授权法。在运用这种方法时,要掌握授权的范围和时间,并依据实际需要对授给下属的权力予以变动。

其四,制约授权法。管理者管理幅度大,任务繁重,无足够的精力实施充分授权,即可采用制约授权的方法。制约授权是在授权之后,下属个人之间或组织之间的相互制约的一种授权方式。它是管理者将某项任务的职权,分解成两个若干部分并分别授权,使他们之间相互制约、互相钳制的作用,以有效地防止工作中出现疏漏。



其五，渐进授权法。管理者要做到能动授权，就要在授权前对下级进行严格考核，全面了解下级成员的德才和能力等情况。但是当管理者对下属的能力、特点等不完全了解，或者对完成某项工作所需的权力无先例可参考时，就应采取见机行事、逐步授权的方法。如先用“助理”、“代理”职务等非授权形式，以便对下级进行深入考察。当下属适合授权的条件时，领导者才授予他们必要的权力。这种稳妥的授权方法，并非要权责脱节，而最终是要使两者吻合和达到权责相称。

有些领导者害怕或不愿意向下级授权，甚至出现了只让下级承担责任而没有相应权力的现象。表面上看，这样做似乎保证了“大权在握”，但往往因精力不济而最终使得部分权力旁落，甚至导致工作上漏洞百出。

其实，有些工作完全可以也应该授权由下级去做。哈佛人认为，授权的过程是让下级接受锻炼培养的过程，一方面通过授权激发他们更大的工作热情，使之充分施展才干；另一方面也使得他们学习如何站在更高的层次上干工作，有利于提高能力水平。授权也是领导者能力和才干的延伸。再强的领导者也有不足，可以通过下级弥补自己智慧和能力上的欠缺。

哈佛人认为，不事事包揽，管好自己的人，办好自己该办的事，这样的领导才会轻松而游刃有余，向世界奉献杰出的成就。



一位好的领导者，也必是一位知人善任者。在下属甘心从事其职务时，领导要有约束力量，却不会轻易插手或干涉他们。

20世纪60年代初，美国白宫曾为美籍匈牙利科学家、空气动力学创始人冯·卡门举行过授奖仪式。81岁的冯·卡门患有严重的关节炎，从领奖台走回时不慎闪了一下，肯尼迪总统赶忙上前去搀扶。此时，冯·卡门说了一句事后广为流传的话：“尊敬的总统阁下，您应该知道物理学的一个常识，大凡物体向下跌落的时候，是不需要任何浮力的，只有在上升的时候才需要支持和帮助。”

是的，他讲了一个极为普通的道理。不仅在自然界如此，在社会中也是如此。在人生阶梯的攀登中，谁都需要扶持，主动扶持下属是体现领导素质的一个重要方面。

美国历史上威望最高的罗斯福总统说过这样的一段话：“一位最佳的领袖必是一位知人善任者。而在下属甘心从事其职务时，领袖要有约束力量，切不可插手干涉他们。”同样身为总统的理查德·尼克松也说过：“我有一个原则，就是拒绝做别人可以做的决定。领袖的第一条原则就是只做该做的大决定，不要把自己搞得琐事缠身，不要把自己变成问题。”

对下属信任会换来同等的信任与尊敬，这会成为一针兴奋剂，激励大家竭尽全力，做好事情。一句信任的话，一个鼓励的眼神都是展示领袖魅力、换取追随者忠心的廉价而有效的办法。领导者必须能与自己的手下分享信息，进行真正的沟通，直到他们每一个人都知道而且共享相同的远景目标为止。

听听这些已颇有成就的各个行业的领袖们是怎样说的吧：

著名管理大师小阿尔弗雷德·斯隆的原则是：“去让别人开动脑筋，自觉地积极行动，并做到彼此精诚合作。”

美国国家计算机公司经理帕特森认为，一个高明的企业领导人应该是机器的设计者而不是机器的制造者。他有句至理名言：“不要去做可

以交给别人做的事情。”

毕业于哈佛大学的著名的国际商用机器公司(IBM)的董事长兼总经理约翰·艾克斯有一条领导原则：交给下属的工作，绝不再故意查看，只在最后验收工作结果，这叫做“抽身谋大计”。

英国著名的出版家诺思克利夫虽然事情很多，但他始终从容不迫、运用自如。其诀窍在哪里呢？他回答说：“我只担任指挥工作，一切事务性工作都交给那些能够胜任的人去做。我自己把精力放在计划创新上，一旦计划出笼，我又去考虑新的计划。”

哈佛大学在培养管理人才时，常说这样的一个观点：培养下属就放手让他们去干，对于一个领导者而言，“无为”就是最高的境界。

比尔·盖茨说：“我采取的领导方式就是，放任，不用任何规章去束缚员工，让他们在无拘无束的信任氛围中，发挥每个人的创意和潜能。”

优秀的管理者，最善于用信任来获取员工的心，而且还懂得既“信”又“用”。信而不用，这种“信”就不是真信。用而不信，员工心中就难免存有疑虑，“用”也用不好。

管理者应该在信任的基础上，根据具体需要，把可以授权的事，分派给下属，让他们发挥自己的才干，为企业作出贡献，从而把自己有限的时间和精力，用在更重要的决策上去。

日本经营之神松下幸之助认为：信任可以使部下心情舒畅，干劲倍增，极大地激发部下的工作积极性和主观能动性。他说：“对部下说明原委，表达信任的期望，他们就可以按管理者的目光完成任务。”

哈佛的另外一名学子，北欧航空公司董事长卡尔松，在改革北欧航空系统的陈规陋习时，曾给予部下充分的信任和活动自由。开始时，他的目标是：要把北欧航空公司变成欧洲最准时的航空公司。但是卡尔松想不出该怎么下手，他到处寻找合适的人选来负责处理此事，最后他终

于找到了一个人。于是卡尔松去拜访他(合适的人选)。

“我们怎样才能成为欧洲最准时的航空公司呢？你能不能替我们找到答案？过几个星期来见我，看看我们能不能达到这个目标。”

几个星期后，这个人约见卡尔松。卡尔松问他：“怎么样？可不可以做到？”

他回答：“可以，不过大概要花6个月的时间，还可能花掉你150万美元。”

卡尔松兴奋地插嘴说：“太好了，说下去。”因为卡尔松本来估计是要花更多的代价。

卡尔松的神情把那个人吓了一跳，他定了定神继续说道：“等一下，我带了人来，准备向你汇报。他们可以告诉你我们到底想怎么干。”

卡尔松立即说：“没关系，不必汇报了，你们放手去做好了。我相信你的能力。”

大约4个半月后，那个人请卡尔松过去，并给他看了几个月来的业绩报告。当然他已使北欧公司成为欧洲第一，但不仅仅如此。卡尔松还看到：这个人省下了150万元经费中的50万元，一共只花了100万元。

由此可见，管理者的一个基本责任就是了解员工的价值，然后鼓励他们主动尝试。而其最基本的行为体现，就是给予员工更多的信任，放手让员工去做。

美国福特汽车公司以生产质优价廉的轿车名扬四海，素有“汽车王国”的美誉。但是在20世纪后期，福特汽车公司却被美国通用汽车公司所取代而屈居第二。

企业有兴有衰，本为常理，但福特公司的三次跌落，却戏剧性地展示出一个规律：信任下属则公司兴，否则必然使公司走向衰落。

亨利·福特于1898年集资创办了底特律汽车公司，但没成功。1901

年,他创办的另一个汽车公司又失败了。亨利·福特似乎生来就喜欢独断专行,从不肯信任别人,喜欢集各项大权于一身,更别说放手让别人去做了。他两次创办汽车公司,担任企业的经营管理工作,但都由于独断又与合伙人合不来,而使公司走向失败。

失败的教训终于唤醒了亨利·福特,他在1903年聘请了著名的汽车专家詹姆斯·库兹恩斯出任总经理,第三次办起了福特汽车公司。库兹恩斯上任伊始便采取了一系列措施。从1906年到1908年,福特公司先后推出了“N”型和“T”型两种物美价廉的福特牌汽车,风靡市场,畅销全世界,亨利·福特从而摘取了“汽车大王”的桂冠。

福特的别克汽车新工厂,也是37岁的年轻建筑师阿尔巴顿·康在福特充分信任、放权,并全力支持下大胆设计的杰作。在设计海兰德公园工厂的时候,阿尔巴顿·康设计了一个方案。

当时,他征求福特的意见:“把工厂设计成长865英尺(约265米),宽75英尺(约23米),四方形的4层楼建筑,以钢盘混凝土为材料,可以吗?”

“好的!”福特对康是相当信任的,毫不犹豫地同意了他的建议。

“玻璃占建筑外观总面积的75%。”康继续说。

当时,对一般人来说,这个设想简直是不可思议的,几乎所有的墙面都由玻璃围成了,而福特却对此赞叹不已。

福特满心喜悦地说:“机械厂房在另外一边,也是一栋玻璃屋顶的建筑,此外,总厂和这栋玻璃屋顶的机械房在天井中由钢梁相通,上有吊车,如此,制造完成的引擎或变速器就可以利用天井中的吊车搬到总厂了。”

接着,福特又表示:

“总厂四楼全楼面的天井也要加装吊车。法兰德斯先生所说的重力

倾斜方式的生产流水作业台是一定要建造的。”

“对呀，成品就可以由高向下自然滑动，人则可以不动，只要产品移动就可以了。”

福特 93 分钟的造车秘诀就这样诞生了。

充分信任，大胆任用，不加干预，正是福特汽车公司第一次繁荣的原因。

但好景不长，辉煌战果冲昏了老亨利·福特的头脑，这个“汽车王国的君主”似乎“旧病复发”，忘记了当年创办公司的惨痛教训，突然又对总经理的职权垂涎欲滴。1915 年正是福特公司高度繁荣的顶峰期，老亨利·福特毫无根据地辞退了劳苦功高的詹姆斯·库兹恩斯，不再相信任何人，又开始实行个人独裁，使福特公司的状况又回到第一阶段的水平。

福特听不进别人的不同意见，也不愿接受建设性的意见。他的这种行政领导方式，使全福特公司陷入了极度的混乱之中。1929 年，福特汽车在美国汽车市场的占有率为 31.3%，到 1940 年，跌至 18.9%。到 1945 年，福特公司每月亏损 900 万美元，濒临破产的边缘。

后来，是福特二世挽救了福特汽车公司，他进行了一次彻底的改革。他“三顾茅庐”请来了通用汽车公司原副总裁欧内斯特·蒲里奇，全面负责领导福特公司。1946 年年中，蒲里奇走马上任，当年便使公司扭亏为盈。第二年除去贷款，取得了 6636.7 万美元的净收入，尔后利润又逐年上升，到 1950 年，利润高达 2.58515 亿美元。

也许不轻易信任别人，又酷爱权力是福特家族的传统。福特二世在 20 世纪 50 年代后期，又重复了他祖父当年的错误，变得越来越独断专行、刚愎自用。1960 年，福特二世的作为，迫使欧内斯特·蒲里奇引退。亨利·福特二世亲自掌握了福特的大权，不管大事小事，只要他认为正确的事就去做，从不征求别人的意见，也不与董事会商量，事后也从不作

解释。

福特二世的家长制管理使公司的人才纷纷另觅新主,汽车市场占有率一年低于一年:1978年尚占美国汽车市场的23.5%,1981年跌至16.6%,1980年到1982年仅3年时间,公司亏损30亿美元。

1980年3月,63岁的福特二世终于被迫宣布辞去福特汽车公司董事长职务,把掌管了35年之久的经营大权,让给福特家族以外的管理专家菲利普·卡德威尔,宣告了“77年的福特王朝”的结束。1982年,65岁的福特二世正式退休了。福特汽车公司在新任领导的管理下实行了员工参与管理,日渐走上了复苏之路。

福特家族不信任员工,导致企业出现了大权独揽的局面,最后产生了两个问题:管理者干了别人可以干得更好、更有效率的工作,打击了员工的积极性,不仅耗费了自己的时间、精力和资源,还最终使企业受到了不应有的损失。