

学会怎样做人

吉尔伯 编著



地震出版社





Hurry-up! What's Inside

目 录

前言 /5

第一章 道不同不相为谋 /9

与其最后不欢而散，还不如不交往

第二章 以终为始 /39

笑到最后才迷人

第三章 双赢不败 /73

你赢，也要让他赢

第四章 换位思考 /105

知己知彼，方能征服人心

第五章 欣赏对手 /133

连对手都欣赏的人才最酷



Hurry-up! What's Inside

录 目

- 第六章 坦诚相处 /163
 ➤ 不可动摇的做人根本
- 第七章 雪中送炭 /197
 ➤ 想别人之所想，急别人之所急
- 第八章 因势利导 /213
 ➤ 水到渠成，顺水推舟
- 第九章 容忍谦让 /249
 ➤ 退一步海阔天空，忍一时风平浪静
- 结束语 /282
 ➤ 写本书的时候我也在努力遵循上述原则

前言

让我们深呼吸，静下来想想做人的原则

深呼吸一下，再和我一起想——

人人都得做事，大事、小事；家里事、外边事，人活一辈子可以说事事不断。

这也就是说，你的一生永远也离不开做事，做事便是你人生中最重要活动。那么我是否可以这么说：会做事的人就如鱼得水、游刃有余、举重若轻、从容潇洒，就会成功、幸福和快乐；而不会做事的人则会胡乱碰壁、束手束脚、举步维艰、愁眉苦脸，则会失败、懊恼和痛苦！

如此说来，会做事竟然真的很重要呵！

天下任何事都是靠人去做的，事做得好与坏，人才是起决定性作用的。

因此，在学做事之前，你是否应该先学会怎样做人呢？

答案是肯定的。那么，又是什么影响和决定你怎样做人呢？

在一列国际列车上，德国人、日本人、美国人、法国人、中国人在一起旅行。途中上来一位端着漂亮鱼缸的客人，缸中游弋的鱼种甚为罕见。

大家对这种鱼都很好奇。

德国人问：“您能告诉我这鱼的名称吗？它在生物学上是什么类别，有什么习性？”

日本人问：“请问这种鱼我们国家能不能引进，在日本的气候、水温、水质条件下，这种鱼能不能生长？”

美国人问：“你的鱼是不是从我们美国弄来的？因为只有我们美国才可能有这样奇特的鱼！”

法国人问：“你能不能把鱼缸卖给我。我想在我的卧室里养这样一缸鱼，我的女朋友一定会兴奋不已的。”

中国人则问：“真棒，从来没有见过这种鱼，请问这种鱼怎么做好吃，清蒸还是红烧？”

数年后，德国人出版了一本关于这种鱼的经典著作，并建立了一整套相关学科，开发了这种鱼的转基因品种。

日本人已经形成了大规模养殖基地，并占领了高份额的全球市场。

美国人呢，虽然自己并不养殖，但进口大量此类鱼，却因

为最先注册了相关的专利和商标，并制定出一系列的行为标准，在这个方面获利不菲不说，还经常以违背了有关规定为由制裁别的国家。

法国人呢，利用这个鱼种发展了独特的艺术，以此吸引了全世界大量的游客。

中国人对这个鱼种的研究和开发也没有放松。起码有两项成果：一是开发出这个鱼种的系列菜肴，品尝这种鱼成



为高消费群体的时尚；二是一些学者经过研究，发现世界上最早食用、养殖这种鱼的是中国人，其历史可以追溯到商朝。

一万个人有一万张面孔，一万个人有一万种做事的方法。这完全可用千差万别来形容，就如同世间找不到两片相同的叶片一样。但是，万事都有其规律，尽管做事的方法多若繁星，但它的几条原则是不变的，要想学会做人，你必须对它们进行充分地了解及准确地把握。

在这个纷繁的世界里，你肯定会接触许许多多的人——亲朋、好友、同学、同事、客户、上司等等，当然这个人群肯定会良莠不齐。这不足为怪，睁大你的眼睛就能明白一切。

你无法选择你的家庭、出身和亲戚，但你完全能够主宰自己和谁交往、和谁老死不相往来；你完全可以对你感兴趣的人和事进行思考；你完全有理由欣赏和赞美对手；你完全可以和他们坦诚相处、以终为始；你可以在他们困苦时雪中送炭，在他们迷茫困惑时为他们答疑解惑，因势利导；你更可以对他们的过错容忍谦让与包容。当然，你还可以捧出滚烫的心来，去面对你自己做出的无悔选择，对此，我相信所有的人都不会过多地指手划脚，评头品足。

干什么都应该有个原则，原则就是通常意义上的规矩，做人也是如此，当一个人背离了游戏规则时——请你允许我用游戏规则这个词组，因为它太通俗易懂了，连幼儿园的小朋友都能讲出个一、二、三来——注定会失败。

失败后哀怨与忿恨都无济于事，游戏规则就是游戏规则，谁让你不遵守它来着？

你可以静下心来沉思，你可以平心静气地阅读一下成功者的故事，你可以看看你身边成功者的为人处事，你可以听听别人的言论，然后，运用一下你聪明无比的大脑，进行一下逻辑思维，你会恍然大悟——成功者之所以成为成功者，关键在于他们谨遵着做人的九项原则啊！

当你对这些原则都了然于胸的时候，也会跻身于成功者之

8 学会怎样做人

列了。

作为开篇絮语，我还想絮叨两句，重温一下成功者的做人历程，然后，你慢慢就学会了怎样做人。

学会了怎样做人，还有什么事不能做？

第一章

道不同不相为谋



与其最后不欢而散，
还不如不交往



Learn how to
be
an upright person

从哈佛与耶鲁的宿怨说起

本书主要和你一起探讨做人的原则。当然，不瞒你说，我在这方面做得也有欠缺，但是我知道一些成功者是怎样做人的；我也知道一些失败者是怎样失败的。我通过总结、分析，得出了做人的九个原则。读完以后，你一定会大吃一惊：真的好灵耶！

第一条原则就是“道不同不相为谋”。即没有相同的看法

和奋斗目标，就没必要与他共事，否则，就会出现一些无法想像的结果。

我想没有一个人愿意跟与自己“合不来”的人共同处事。一人一个想法，一人一种意向，这不是找麻烦吗？勉强在一起得到的不是凝聚力和向心力，而是分散力和离心力，哪还能办成什么事呢？

因此，你要高度重视它，真正认识到“道不同不相为谋的”重要性，并始终坚持这个原则，让自己真正走向成功。

耶鲁大学成立于1701年，比哈佛大学晚65年。所以，哈佛与耶鲁的关系，一直犹如兄长待小弟一样，他们本来该是一家人的，但由于一些意见不同而不得不分为两个整体。这就更引起了人们的关注，一心想了解其中的原因。

耶鲁大学的成立，要从哈佛大学的一批毕业生说起。17世纪下半叶，哈佛大学的办学越来越脱离清教徒的教义，开始走向学术自由化。这引起了部分哈佛大学毕业生（他们大多是公理派教会的信徒）的强烈不满，他们指责校方在办学上的日益放松，要求恢复原来的清教徒教义。可院方并没有理会他们的要求。

无奈之下，这些人于1701年在康涅狄格州的纽黑文镇另建了一所学院，把它取名为康州联合学校，并推举哈佛大学毕业生亚伯拉罕·皮尔逊做第一任校长。1718年，另一位名叫考顿·麻特的哈佛毕业生给这所学校起了一个新校名——耶鲁学院，以感谢英国商人伊莱休·耶鲁对学院的慷慨捐赠（价值562英镑的货物和417本图书）。有趣的是，麻特本人却不受哈佛大学的青睐，他一直渴望成为哈佛大学的校长（他父亲曾出任过哈佛大学代校长），却两次遭到校董事会拒绝。对此，麻特一直愤愤不平。

随着岁月的流逝，哈佛大学和耶鲁大学之间在办学思想上的“恩怨”越来越小，却在体育竞赛上的“恩怨”越积越深。特

别是19世纪末以来，哈佛大学与耶鲁大学之间的年度橄榄球比赛，一直是两校学生的盛事。如果是哈佛的校队赢得了年度比赛，则在这一年中哈佛的学生都感到压着耶鲁的学生一筹。相反，如果是耶鲁的校队赢得了年度比赛，则在这一年中耶鲁的学生都感到得意洋洋。

这能说明什么问题呢？

“道不同不相为谋”，否则会使双方的恩恩怨怨接连不断。有鉴于此，在选择与人相处时千万要注意这点，不要“合不来”硬往一块凑。这样谁都看对方别扭，怎么都不顺眼。结果只能多结“恩怨”，哪能共事成功呢？

认识到“道不同不相为谋”，能使你少走弯路，早日实现自己的目标。

尽量远离“道不同”者

有时候，你会发现许多人经常因为意见不同而争论不休，甚至争得面红耳赤，最后愤愤地拂袖而去。



面对这种情况，到底该怎么办呢？既然观念不同，就不妨各行其事，没必要非掺和在一起。这也就是要坚持的“道不同不相为谋”的原则。

它具体的含义是什么呢？就是由于看法、意见、目标等不一致，而不能在一起共事。这也是我们为人处事必须注意的重要一点。

其实，只要你仔细分析就会发现，在与朋友共事甚至相处时，哪一件事是因为两个意见不合而做成的呢？几乎没有。任何事情都只能在双方达成协议，志同道合，共同奋斗的基础上才能完成。

我认识的一对法国夫妇，后来妻子为定居英国而离弃了曾经相濡以沫的丈夫，嫁给一个英国老头儿。听说此事时我曾震

惊良久，后来想了想“道不同不相为谋”，一切顺其自然吧。



澳大利亚有一对年轻的夫妇，亚瑟与爱玛。他俩都是上班族。每天的时间几乎奔波在工作上，没有静下心来进行过一次推心置腹的交谈。

一日爱玛下班归来看见门外有个四方盒，里面装着一个莫名其妙的东西：一个木盒上装着一个按钮，上面紧紧扣着个半圆形玻璃盖子。一

张小纸片粘在木盒底部，上书几字：“斯图尔德先生将在晚8时来访。”

看到这些，爱玛也没有感到奇怪。因为现在那些上门卖东西的人经常弄出些花样，博得客户的兴趣。

果然在8点时，斯图尔德先生来了。见到他，爱玛以为他是来推销什么产品的，不料他却向亚瑟夫妇出示了一个小信封，说里面是打开那个玻璃盖子的钥匙。打开盖子就会发现一个按钮，如果他们按下那个按钮，世界上某个地方就会有一个人死去，而亚瑟夫妇就能得到5万美元的回报。

亚瑟认为此举是令人作呕的恶作剧，并大声喝斥他，说伤天害理的事我们不会做的，你赶紧给我滚出去。

但他却迟迟不走。最后亚瑟发火了，把他立刻驱逐出去，并将其留下的名片撕成两半抛入垃圾篓。

然而，爱玛却动了心。

第二天，她捡起破名片给那个家伙打了电话，并说自己只是好奇。

那个家伙表示理解并保证她不认识那个死去的人（若她按下那按钮的话）。当他问是否要送回那个按钮装置时，爱玛坚决不要。但当天下班回到家门口时她又见到了那个四方盒。

当晚爱玛试图说服亚瑟做这个“实验”，她认为这是某个行为怪异的百万富翁在与人们玩游戏。她甚至说：“假如要死的人是万里之外的一个老农或是病号，你也不干吗？”

亚瑟说，你杀的是什么人并没什么不同，反正是谋杀，是犯罪！

爱玛说，5万美元呢，那可是一个去欧洲旅游的机会，一个买下那座乡村别墅的机会！

亚瑟脸都白了，斩钉截铁地说：“不！”

第三天早晨，爱玛早早起床为丈夫做了丰盛的早餐。早餐时，二人又讨论起按钮的事。爱玛说，那些人只不过在搞一个研究项目，看看普通人对做此事的反应——是否有犯罪感和焦虑心理，他们不会真去杀一个人。亚瑟一言未发，爱玛看见他的



手在颤抖。

亚瑟上班去了，爱玛痛下决心按按钮，然后如释重负去上班。傍晚下班回到家时，她接到某医院的电话：“亚瑟在地铁站中被拥挤的人群推向驶来的火车——死去的竟是他！”爱玛想起亚瑟的人身保险，她将得到5万美元的赔偿金！

疯狂的爱玛给那家伙打电话，她吼道：

“你说过我不会认识那个死人！”那家伙

答道：“我亲爱的夫人，您真自以为认识

您的丈夫吗？”

活脱一个无赖、恶棍！

看到这里，你的心情或许会很沉重，这悲剧是怎么造成的？我不想再说了，我只想提醒你在与人共事时，一定要坚持“道不同不相为谋”的原则，否则后果将不堪设想。

道不同者势必分道扬镳

“道不同不相为谋”中的“道”具有广泛的意义，包括

志向、爱好、兴趣、语言等等。

在这一节里，我主要讲志向不同不相为谋。志向不同便会产生好多方面的不同，诸如语言不同，意见不同，等等。

为什么会有志向不同呢？究其根本原因，主要是出发点不同，思想理念不同，行为方式不同，价值取向不同等。道不同的人如同水火，是很难相容的。只有先把握好这个原则，你才会成为一个成功者。

叶利钦突然宣布辞职，正如他在电视讲话中所言，这个决定“经过了长期和痛苦的思考”。

从1998年起，俄罗斯总理府走马灯似的频频换人，令人眼花缭乱。人们纷纷猜测这位嗜权如命的总统是想通过这一手段



制造俄罗斯政局的混乱，为自己第三次连任总统埋下伏笔。如今回顾起来，其实叶利钦是在琢磨另一件事：如何体面地退出政治舞台，并选择志同道合的接班人来延续他的政治生命。

切尔诺梅尔金稳健持重，多年来“心甘情愿”地隐藏在叶利钦的影子里。当有人以总统健康恶化为由策动他取而代之时，他公开表示忠心。1996年大选时，切尔诺梅尔金呼声很高，但他反复强调不同叶利钦争当候选人。这一系列举动使疑心颇重的叶利钦既放心又感动。然而，忍耐了这么久，切尔诺梅尔金还是心急了。叶利钦刚刚宣布不再参加下届总统选举，切尔诺梅尔金便急不可待地要挑战这一职位，显然他对总统宝座觊觎已久了。

叶利钦暗自庆幸身边的老狐狸终于露出了尾巴，于是借口切尔诺梅尔金执行的改革政策过于温和，将这个政坛“不倒翁”掀翻在地，并低声说了一句“道不同不相为谋”。就这样切尔诺梅尔金被彻底打倒了。

吸取了切尔诺梅尔金惯于老谋深算的教训，叶利钦挑选了政府中年纪最轻，资历最浅的基里延科接任总理一职，诚惶诚恐的基里延科上台后，恪尽职守，努力工作，对总统言听计从。

这对叶利钦来说自然是心满意足，可议会却并不买账。在基里延科问题上表示很大不满，处处与之作对，并以1998年8月的那场经济危机为由要求总统自愿辞职。为了稳住阵脚，保住权力，叶利钦只有舍车保帅。

普里马科夫临危受命，这个得到议会支持的政坛老将起用了一批左派成员担任政府要职，并对俄罗斯改革进行了大胆批评。他在一系列经济政策上，特别是在结束激进的经济改革，重新评价私有化进程，加强国家对国有资产的控制等政策上与叶利钦相左，同时直接触及了工业集团和金融寡头们的利益。

叶利钦从未把普里马科夫政府看成是“自己”的政府，因为他从来没有把普里马科夫看成是志同道合的同志，他们的意见一向都有分歧，也因为志向的不同形成了改革与执政方法的很大不同。这样很明显普里马科夫成了叶利钦总统暂时向议会妥协的过渡性人物。当普里马科夫政府完成结束金融危机的任

务，帮助叶利钦渡过难关之后，在叶利钦的胁迫下，只有走解散政府这条道了。此后叶利钦又嘀咕一句“道不同不相为谋”的话。

斯杰帕申政府的使命是使俄罗斯重新回到总统坚持和欣赏的激进改革的轨道上来，并在杜马选举前有效地阻止反对派的联合与壮大。介于叶利钦的为人很有争议，加上斯杰帕申对总统做法持反对意见，所以在阻止“祖国运动”和“全俄罗斯”的结盟

中有抵触情绪，又没有有效控制塔吉克斯坦的战火，在处理与其他政党的关系上“心慈手软”，并流露出要跳出总统手掌心的念头，这些都使叶利钦十分不快。既然斯杰帕申不严格贯彻自己的旨意，在叶利钦看来就是不尊重他这个总统，鉴于“道不同不相为谋”的原则，也只有对不起了。

就这样，叶利钦抱着“道不同不相为谋”的原则排除异己，致使俄罗斯总理府像走马灯似的频频更换领导人。

“道不同不相为谋”就是这样，没有一个共同的观点，没有一个共同的认识，休想在一起共事，更不用说高深莫测的政界了。凡是能在一起合作的人必定要有共同的志向，这样才能维护共同的利益，同舟共济。所以，你在选择朋友、合作伙



伴，甚至情侣时，一定要先找一位志同道合的人。

不能将自己的意志强加于人

在未进入正题之前，我先讲一个关于安徒生和雨果的故事。故事说的是：汉斯·克里斯蒂安·安徒生做环欧旅行时遇见了维克多·雨果，他向这位伟大的法国作家索要亲笔签名。雨果对这位素昧平生的丹麦青年心存怀疑，担心其日后可能在签名上方写一个债务承担书，或者把签名派一些其他不适当的用场，为防万一，他将维克多·雨果几个字签到了一张纸上方的角落里，后来，一些报纸纷纷评论，说雨果这是小人之心，是小题大做了。

我认为这种说法不完全对，因为这种“防人之心”可以避免

生活中的一些麻烦，况且当初雨果并不认识安徒生，谁知道这个陌生青年会做出什么事来？日后的结果很难预料，防人完全是应该的。就像你碰到一个完全不知底细的人，我想你不可能不对他毫无戒备吧？

成功人士很懂得这个道理，并在此基础上引申提出“道不同不相为谋”的交往原则。

这里说的“道”并不是我们脚下走的



路，而是指思维、观念、性格、兴趣、爱好等内容。——不同很好理解，不待我多言。“不相为谋”即是不能与他们这些人合作，共事。就算遇到这种情况最好是敬而远之。一旦真的合作也不会有什么好结果，不是伤害你的自尊就是给你带来经济损失。

1936年的柏林，希特勒对12万观众宣布奥运会开始。他要借世人瞩目的奥运会，证明他的领导有方，使整个国家国富民强。

当时田径赛场的最佳选手是美国的杰西·欧文斯，但德国有一个跳远项目的王牌选手鲁兹·朗。希特勒便亲自要求他击败杰西·欧文斯，以示德国在他的领导下各方面都很强大。

可是鲁兹·朗是一位道德高尚的运动员，他很反对希特勒纳粹政党的膨胀野心，所以他对希特勒并没有好感。他认为体育比赛是“公平、公正”的。希特勒完全是为了他个人的荣誉，跟自己的思想观念以及奥林匹克精神相悖。但是希特勒非得让鲁兹·朗去击败对手杰西·欧文斯。

在纳粹报纸一致叫嚣把黑人逐出奥运会的声浪下，杰西·欧文斯参加了4个项目的角逐：100米、200米、4×100米接力和跳远。跳远是他的第一项比赛。

希特勒亲临观战，鲁兹·朗凭着对体育事业的热爱和顽强拼搏顺利进入决赛。

轮到杰西·欧文斯上场，他就算跳得比他以往的最差成绩少半米也能进入决赛。第一次，他逾越跳板犯规；第二次他为了保险起见从跳板后起跳结果跳出了从未有过的坏成绩。

他一再迟疑，不敢开始最后的一跃。希特勒以为胜券在握，得意忘形地起身离开了运动场。

在希特勒离开运动场的同时，一个消瘦、有着湛蓝眼睛的雅利安人种的德国运动员走近欧文斯，他用生硬的英语介绍了自己，其实他不用介绍，没有人不认识他——鲁兹·朗。

鲁兹·朗结结巴巴的英语和友好的笑容使杰西·欧文斯全身紧绷的神经放松。鲁兹·朗告诉杰西·欧文斯要坚定信心，还

主动教欧文斯怎样放松起跑，在哪个地方起跳就不会偏失太多，并告诉欧文斯克服恐惧心理的诀窍，并取下杰西·欧文斯的毛巾放在跳板后数英寸的地方。结果欧文斯照做，一下子成功了，几乎打破了奥运会纪录。

在几天后的一场决赛中，希特勒照样在贵宾席上等待着鲁兹·朗能与自己合作愉快，为他争光。可鲁兹·朗偏偏不与希特勒合作，让杰西·欧文斯占上风。最后，杰西·欧文斯轻松地夺取了本届奥运会的跳远冠军。

坐在贵宾席上的希特勒脸色铁青。看台上情绪激昂的观众一起为鲁兹·朗高尚的道德风范鼓掌。场中，鲁兹·朗跑到杰西·欧文斯的面前，把他拉到聚集12万德国人的看台前，举起他的手高声喊道：“杰西·欧文斯！杰西·欧文斯！”台下的观众也齐声爆发出“杰西·欧文斯”的喊声。怀着对鲁兹·朗的感激和敬佩，杰西·欧文斯也同样举起了鲁兹·朗的手，声嘶



力竭地喊道：“鲁兹·朗！鲁兹·朗！”全场观众也同时响应。只有希特勒耷拉着脑袋，脸上的肌肉在不停地颤动着。

希特勒的幻想破灭了，比赛的结果使希特勒大失所望。谁叫他不懂“强扭的瓜不甜”的道理呢！

在你与人合作之前，你是否已经了解了对方的一切？作为做人的第一原则，你一定要考虑你们的道——思想观念、行为标准、志向目标等是否一致，决不可盲目行事！

人各有志，不必勉强。志趣不同的人，即使合作了也不会顺利。所以，在你与别人合作之前一定要注意了解对方，不要与你合不来的人合作。即使你非得把别人纳入你的合作范围之内，也不会达到你预期的效果，请记住“强扭的瓜不甜”。

只要你把“道不同不相为谋”的原则作为你与人交往的标准和尺度，那么你就会在与别人相处时不会出现麻烦，这不但不会束缚你的人际关系，反会更有利于你的人际交往，从而促使你与别人的合作更加愉快。

不坚持这一原则的后果

有三个人共同购进了一批药，准备合伙开一个药店，本来什么都说好了，可因为订价的时候出现了分歧，而且彼此争吵不休。

其中一位想用高价位专卖好药，进药成本与卖价差距相比大一些，而且不讲价。另一位则有他的想法，他主张价格不能太高，也不能太低，这样就要求不管是名药，还是普药都购来卖，但价格的高低也可以随着顾客的心意，相应有所变化地把药卖给顾客。第三位更有其不同的见解，他不求名药，只管多购，只要价位低廉就可以了。

由于三个人各持己见，互不相让，最后只能散伙，分了自

她不跟你玩，
我跟你玩。

不行，你长
得太丑了。



己想要的药品单独去卖。结果，他们的生意都不错，而且以后见了面又像以前一样和和气气，称兄道弟，很是亲热。

试想一下，如果这三个人老在一个店里卖药，那么他们的生意会这么好吗？可想而知，意见不同，只有每天吵吵闹闹，哪还有顾客愿意

上门来看他们的脸色呢？这样，不但药卖不出去，他们之间的关系势必也会因此而弄僵，本来好兄弟一场，这又何苦，还不如不合作。

所以，与人共事，要选择好人，要找那些与自己有相同意见和看法，为了统一目标而奋斗的人，这样才能很好地合作，取得最终成功。三人一条心，黄土变成金呵！否则，将会给你带来一些不必要的麻烦和损失。

伊莎贝尔是美国一家公司的老板，她养了一只猫，彼此关系很是要好，伊莎贝尔对它疼爱有加，像自己的孩子一样，不让爱猫受半点委屈。

那天，小猫不见了。她原以为它会躲在什么地方跟她捉迷藏，没料到，一整天都没有见到猫的影子。于是，伊莎贝尔急了，四处寻找。

突然一声猫叫从屋后的栗树上传来，她跑出去一看，小猫竟爬在树上！更可怕的是，它在树上下不来了。万般无奈之下，伊莎贝尔只得打电话求助警察。

不到5分钟警察就赶到了，来人是个大胖子，比伊莎贝尔还着急呢。他说他到树上去把猫捉下来。伊莎贝尔坚决不同意，说猫怕生，万一摔下来不就完了吗，还是另想办法吧！

警察再三重复说：只有这样的办法最可行了，再也找不到别的更好的办法了，我们当警察的，有这个经验，一定能把猫救下来。

任凭伊莎贝尔怎么阻拦，警察却不改变自己的初衷。最后为了保险他还用了15分钟的时间，找来了4块厚厚的垫子，认真地铺在栗树周围。经过一番争议，还是达不成共识。

最后，警察一着急，便独自上了树。并要求伊莎贝尔与他配合。尽管有些笨拙，但他真的爬上了栗树，并通过“对话”取得了猫的信任，就在他一伸手的瞬间，小猫“咪”的一声从树上摔了下来，还好掉在了垫子上，不动了，同时，警察见猫掉下来了，心里一着急，也重重地摔在地上。

此时，伊莎贝尔吓呆了，立在那儿看着眼前的一幕。最后怎样呢？猫没救活，警察也扭伤了脚，不得不住进了医院。





奶奶，你不喜欢吃糖，给我吧。

那是你爷爷，奶奶永远站在你这边。

原则。

有些事情，只有在双方的密切配合下才能完成。而要达到这种效果，就必须彼此意见一致，看法相同，不能有半点分歧。否则只能像故事中的警察一样“赔了夫人又折兵”，费力不讨好。事没办好，人也受伤了。

“道不同而不相为谋”，记住这条原则，选择好共事的目标，才能在良好的合作中取得事情的成功，这也是我们做人办事必须坚持的

忽略这个原则必将品尝人生苦果

你想拍拖吗？你想结婚吗？结婚之前你是否了解对方的性格爱好等一些影响你和他（她）之间感情的因素？我劝你还是应该考虑好，只有把这些问题考虑周到了，你未来的家庭才会幸福美满。

他们的恋爱方式很现代，最初是在网上进行的。她的网名叫猫咪，他的网名叫恐龙。

“她”和“他”在网上聊得很投缘，遂将天长地久的情话都输送给对方。一次在网上缠绵不休之际，“她”说其实我早猜到你是只大恐龙。而他说：“其实我也早猜到了，你是只可爱的小猫咪。”

“现在大恐龙郑重向小猫咪求婚，”“现在小猫咪接受大恐龙的求婚”。

于是，他们不再是在虚拟的世界中互吐心声了，而是面对面的接触，花前月下，柳荫小道，池塘岸边又增加了一对。

大恐龙和小猫咪结婚了，现代化的家居，现代化的家庭影院，冰箱、空调等应有尽有。

他们原有的两居室房子，可不够宽敞，也和这些现代化的家居、音响不配套。她说：“我们的恋爱方式很现代，我们的婚后生活也应该很现代，两居室太小了，而且这幢楼也太旧了，现代的家庭生活只能在现代的住宅里营造温馨，对吧？”

他完全同意她的看法，于是他们贷款买了一套三居室，位于闹中有静的理想地段，当然，房价是一般没有经济实力的人们望洋兴叹的。并且，以贷款的方式雇家庭装饰公司进行了高档装修。几幅现代风格的油画更富有现代情调。总之，她说什么，他便答应什么，她说买家庭汽车，他便找朋友，托关系贷款为她买回一辆。

蜜月总不是天天都能度的，于是现代化的家庭变成了现代战场。原因还不都是一些锅碗瓢盆柴米油盐的琐事。以前是甜蜜的对



话，现在是高声的争吵，逐渐地“升华”为内部战争。

恐龙是作家爱静，小猫眯是舞蹈演员爱动。作家当然是静下心来写作，可舞蹈演员总是把音响的音量放到最高才跳得过“瘾”。

于是他实在忍不住了：“你不要在我写作时跳舞了，好吗？”“真是旧观念，整天就知道写，写，真烦人，不能陪我跳一曲？”她说。

正好他也写不下去了：“好吧，就陪你跳一曲。”

“哎哟！你没长眼睛啊，疼死人了。”

“我不跟你说过我不会跳吗！”

“叮铃铃，叮铃铃”电话响了，他说：“好！好！我一定按时交上去。”

她问：“什么呀？”

“稿子。”

她说：“你这榆木脑袋，整天就知道，写、写，这么长时间你连一篇象样的都没写出来。”

他说：“都怪你，整天像疯子似的，每天跳呀跳。”

“好啊！你说我是疯子，我不嫌你就可以了，爬了半年格子，没一篇正经点的东西，弱智！”

“好啊！你说我是弱智，当初你为什么还嫁给我这个弱智，现在后悔了，不晚，有法院。”

“这是你说的，这就走，上法院！”到法院一看，铁将军把门，一问才知道礼拜天休息。

两人走在路上，战争又开始了。

他说：“都怪你不能理解别人，每天跳舞，干扰了我的写作。”

“唉！你没本事还怪别人，你还想管我，啊呸！没门！”

就这样，由争吵到辱骂而大打出手，那情形也很现代，幸亏一位老人从这里经过才劝开，结果两人脸上都挂了彩。

第二天，他们离婚了，离婚手续办理得同样现代——由双方代理律师出面。财产平分，贷款一人一半。

熟悉他们的人皆惊诧：“呀！这么快就拜拜了！真够现代的！”

就这么一个现代家庭因“道不同”而拆散了。

离婚的打击就像战争一样残酷，如果你们的兴趣爱好千差万别，就千万别结婚，即使结合了，终有一天会爆发“战争”的，最终会是两败俱伤。何苦呢，所以任何时候都需要坚持“道不同不相为谋”的原则。

巴顿将军的悲剧说明了什么

怎样才能成为一个成功者？我认为要想成为成功者，就必须与别人通力合作，紧密配合。那么什么样的人才能通力合作呢？我认为首推志同道合者，再就是有共同目标者。

在我们的周围，经常会看到一些因目的不同或者意见相左而使将要合作的事业流产的事；好多在别人看来很好的一桩生意，却因为某一方的一句“不投机”的话便解除了。

乔治·史密斯·巴

先锋有什么了不起的。

我跟大猩猩没有共同语言。



顿是一位举世闻名的美国传奇将军。在他因车祸住进医院之后，在生命的最后一刻，巴顿将军笑着说：“为我悲者，不知我也！”举世无双的他为什么要这么说？

1944年8月，盟军虽已在诺曼底成功登陆两个月，但却被德军围困在诺曼底的“灌木篱墙”地区而动弹不得，此时，巴顿带领其第三集团军一举突破了死气沉沉的胶着状态，挥师围攻了布勒斯特，并占领了卢瓦河上的勒芒市，打破了别人未能打破的“灌木篱墙”。这时立了头等战功的巴顿将军成了人们心目中的英雄，但是，他的性格和作风却使好多政界的人对他不满。

首先，他的上司不能容忍他。在战争中，他屡次与上司的意见相左，甚至发生顶撞，但从战争利益出发，他的上司不得不原谅他、容忍他，因为他在战场上的胜利同时也是他上司的胜利。比如在突破莱茵河之役中，他为了加速进攻步伐，竟不惜一切代价、不择手段地搞油料。他授意其下属冒充兄弟部队

到友邻那里冒领油料，甚至采取偷窃、抢劫的手段把友邻的油料搞到自己手里。作为集团军司令，他竟自己开着仅剩最后一点汽油的吉普车到上司那里强行要加满油箱。

他的这些越轨行为无疑使他的上司大为恼火，但是他这些用非常手段得来的汽油却为他打了一个大胜仗，一举率先突破了德军的莱茵河防线，从而为美军陆军



你敢跟我
比美？

老师说不要窝里斗，
你还是认输吧！

争了光，使那位从骨子里瞧不起美军的英国名将蒙哥马利不得不对美军刮目相看。因此他偷抢油料的行为与他的胜利相比显然成了不值一提的“小节”，上司连高兴还来不及，哪还会计较这些小事呢？然而战争结束后，他的上司却把这些“小节”当做“大节”来大做文章，并以“道不同不相为谋”为由，把他调到别的部队任闲职。

其次是政治家不能容忍他。战争当中，巴顿尽管曾和摩洛哥及法国维希政权（投降德国的政权）的人打得火热，但政治家们仍然原谅了他，因为战争离不开这员虎将。但是，当战争结束后，政治家们就决不能容忍他有任何与其政治利益相悖的行为了。

有一次，在盟军完全占领德国后，巴顿参加了盟军的阅兵式，苏联将领出于对这位美国名将的钦佩，派联络军官和一名翻译来邀请他去饮酒。

巴顿居然愤怒地吼道：“告诉那个俄国狗崽子，根据他们在这里的表现，我把他们当成仇敌，我宁愿砍掉脑袋，也同我的敌人去喝酒。”

他的话吓坏了翻译，而他却命令翻译一字不漏地翻译过去。这就几乎酿成一次非常不愉快的外交事件，因为当时美苏均为同盟国的主力，为了消灭法西斯，罗斯福、斯大林、丘吉尔费了九牛二虎之力才结成了同盟，为了政治上的利益，岂容巴顿随便耍性子。

再则，议会不能容忍他。谁都知道，巴顿常常张口闭口“他妈的”。他曾因打骂两名士兵，而差点受到军事审判，只是因为战争的需要，他的上司艾森豪威尔才庇护了他，从而才免遭议会那帮无事生非、小题大做者的追究。但是当战争结束之后，议会便以“人权”为借口将他打倒在地。当然艾森豪威尔也没有必要再为庇护他而遭议会的非议了。

事实就是如此，战争一结束，议会及所有的政治家便觉得他并不重要了，好像他已是一个毫无作用的人，所以解除了巴顿第三集团军的司令之职，致使巴顿成了一个闲人，每天

主要是丘比特之箭偏离了方向。

曲终人散吧！



靠打猎消磨时光，最后在行车的路上因心情不畅而撞在一辆卡车上以致身残，因医治无效而死亡，并且埋在异地他乡，没有像美国其他将军那样享受华盛顿国家公墓的待遇。

政治家们为了共同的战争利益，对于巴顿的一切行为都能容忍，可是，战争一结束，他们便失去了共同的目的，便觉得巴顿的作用不再重要了。所以对其痛加指责，翻出老账，斤斤

计较，从而把他打倒在地。“道不同不相为谋”，这难道仅仅是巴顿的命运使然吗？

当两个人或者几个人为共同的目标奋斗在一起时，极有可能同甘共苦、同舟共济。当每个人的目标达到了以后，如果目标和想法不再统一时就会上演曲终人散的悲剧。

巴顿将军被利用完后就被政治家们抛弃了。他知道即使杀头也不与敌人喝酒，这说明他是知道“道不同不相为谋”这一做人原则的。他在强大的民族利益与正义的感召下，走完了那条政治家们认为他必须走下去的路，而道路的尽头却出现了分支，在巴顿不听使唤或与他们意见相悖的情况下，他们就把他抛得远远的，虽然出乎意料之外，但也在情理之中。

悲惨的前车之鉴

既然“道不同不相为谋”这样重要，那么，在纷繁复杂的社会中，你是否能找到更多的与自己志向一致的人呢？

也许你会毫不犹豫地说：“这有什么难的，我所交往的人都是与我有共同语言的。”

是啊，或许正如你所说的，选择那些与自己“合得来”的人共事，同那些和自己有一致意见或相同目标的人相处，才能保证交流的顺利和合作的成功。

在一般情况下，如果你选错了对象，最多只是合作失败，彼此都怀着一份不满和悲哀各奔东西，从此也许不再会合作。仅此而已，总不会因此而采取报复手段吧！

但是有时也会引来杀身之祸，你所选择的对象是个心胸狭隘之人，不同的意见大大影响了他的利益，他把你当成了眼中钉，肉中刺。这种人极有可能采取极端的手段，以至于使你处于危险之中。

因此，对于这种情况，你最好小心为妙。正确地选择共事对象，不能有半点马虎，既然合不来，就要





她说只要不是
光头就行了。

只要不跟她一
样就可以了。

躲开为好，且不必跟他对峙不下，否则后果就无法设想了。

今天的英国国民都爱留短发。这爱留短发的习惯起源于一场战争。

1642年到1646年发生在英国的内战，虽然是一场有关封建贵族势力和资产阶级新贵族争夺权力的战争，但也与发型有关。

当时资产阶级新贵族独立派首领克伦威尔掌握了军队的指挥权，主持国会，其追随者多数为“清教徒”。清教徒们猛烈抨击国王控制的“英吉利国

教会”僧侣的糜烂生活，看不惯查理一世及保皇党人把头发梳成波浪式或卷筒状有如纨绔子弟的模样，并因此提出了“严肃”、“勤劳”的生活标准，同时，清教徒们衣着朴素，通常身着黑袍，头发一律剪成短发，以此表明与保皇党人对立。

而保皇党人也不甘示弱，他们高举着坚持不变的牌子，并大声说道：“这种发型是先王留下来的，是万万不能有所改变的，谁要反对就是对先王的不尊不敬，是要被杀头的。”

这样一来，双方各持不同的意见，形成了严重的对立局面，并且要求国民按各自的发型来办。长此以往，就酝酿成了一场流血的战争。

到1642年9月28日，蓄长发的国王军队终于忍无可忍，首先向剪短发的国会军队发起了进攻，内战在瓦塞斯特附近爆发

了。剪短发的国民军队来源于下层人民，他们个个英勇善战，双方展开了血腥的杀戮。

终于，清教徒们经过长时期的努力搏拼和顽强抵抗，于1645年6月，在瓦塞斯特附近取得了大捷，几乎全部歼灭了蓄长发的国王军队，赢得了内战的胜利，国王查理一世也成了阶下囚。

这是一场由道不同而引发的流血战争。

在与人交往时，在选择合作对象时，就要充分运用“道不同不相为谋”的原则，与那些有共同语言，有相同目标的人共事，千万不能选错了对象而不知悔改，将就着与他合作，这样不但事业做不成，反而会把彼此之间的关系搞僵了，既没做好人，又没成就好事，这是多么不可想像的结局啊！

因此，请记住这个做人的原则吧，不要与那些没有一致意见和目标的人合作，这是你成功的大前提。

道不同而交情终

我很欣赏你，因为你一字不漏地读完了这些关键性的章节。这当然对你非常重要，因为它教会你什么样的人不能交，



并告诉你千万别同与你志向、目标、兴趣、爱好、意见等不同的人交往。

如果你与这样的人交往，是不会给你带来好处的。“道不同不相为谋”，同时它也是一个警句，也是你做人办事最应当掌握的基础知识。如果你不掌握这条原则，在你与人交往时，不是麻烦不断，就是合作不愉快，等等。

虽然这是一条看似简单的原则，可是在你的学习、工作和生活中，却是决不容忽视的。

库柏和杰克俩人关系很好，在别人的眼里他俩俨然像亲兄弟一样，总是形影相随，可是最近这对让别人羡慕的好朋友，却不知怎么一下子变成了敌人，他们在大街上扭打起来，要不是另一位朋友碰上，他们俩的战争不知会持续多久。朋友一时搞不清，原来他俩很要好，为什么现在会这样呢？

事情是这样的，库柏和杰克同时进入一所大学深造，库柏是学美术的，而杰克是学音乐的，虽然他俩的专业不同，可是库柏认为这并不会影响他和杰克的关系，于是他主动与杰克接触。

有一天，库柏突然呕吐不止，他急忙写了一个请假条让同学交给老师后便回到宿舍。放学后同学们都各自拿起饭盆走向食堂，在饭厅里就餐，惟独杰克买完后回到宿舍，同库柏一道用餐，事后，库柏深受感动，便与杰克交上了朋友。

三年后，同学们都走出校门找工作，库柏和杰克也在努力，希





望自己能找到一份适合自己的工作，可是他们的努力并没有得到回报。俩人合计目前虽然找不到工作，可也不能坐等。一天，他俩发现一间小小的房子，里边摆上几个桌子，便可以成为一个熙来攘往、财源不断的咖啡屋，便租了过来，合伙开了一家以俩人名字中的后一个字命名的——柏克咖啡屋。

开张伊始，顾客满座，收入可观。时间长了，很多人都认为柏克咖啡屋煮出的咖啡没味儿，便不再光顾这里。

这跟他俩有直接的关系，因为他们只会冲咖啡，不会煮，所以冲出的咖啡不仅顾客感到没味，自己也觉得真是那样。

谁也不会花同样的钱去买一杯清淡无味的咖啡，所以许多人便更换了消费地点，使柏克咖啡屋出现了前所未有的萧条。越是在这样的情况下，越容易使合作双方产生分歧，更能显示出“道不同不相为谋”原则的内涵。

库柏认为问题的关键不在于咖啡煮得好坏，关键是没有先

进的音响设备和歌手为顾客助兴。可杰克认为关键在于没有给顾客营造一个优雅的环境氛围，如果把一些有特色的画贴满小屋的各个角落，就会吸引更多的顾客。

于是库柏要购买一套先进的音响设备和聘请几名业余歌手，而杰克却认为这些都没用，不仅资金投入高，而且让顾客感觉这里噪音过大而影响心情，不如贴些画，让人在喝咖啡时还能欣赏画，心情就是另外一种景象，不但省钱，还能吸引顾客的光顾。

然而，俩人因意见不统一而争得不可开交，于是便出现开始的那一幕——俩人在街头扭打成一团。

另一位朋友终于明白了库柏和杰克是由于各自观点不同而造成了现在的分歧。这位朋友告诉库柏和杰克：“我想你俩不知道为人处事的第一原则——“道不同不相为谋”吧？赶快学学吧，

不然的话，就不仅仅是现在的街头扭打，更重要的是会失了朋友之间的互相信任和感情，这是用钱买不到的。”

于是俩人便把小屋退掉，各自分道扬镳了。

库柏和杰克因各自的观点不同，而导致俩人关系恶化、产生分歧，最后不得不分道扬镳。

事实就是这样，往往有的人在合作前，就根本不去用心想想这些问题，结果造成误会和不必要的

刘媒婆给你介绍的行吗？

现在时兴自由恋爱。



麻烦、损失，人际交往也陷入了一个泥潭，很难自拔。

所以说，只要你掌握了“道不同不相为谋”这个原则，你将会会有一个崭新的人际关系氛围，从而使自己在成功之路上不再显得孤独寂寞，而是在朋友的簇拥下，迈向成功。

准备就绪了吗

看了前面的几节，你一定对“道不同不相为谋”原则有了一个充分的认识了吧，在这一节中，我将再大体地总结一下，对你应采取的措施提供几条建议，可供你参考和借鉴。

1. 深刻地认识这个原则的重要性

这也是你坚信这个原则的前提条件。只有深刻地认识、领会了其中的含义，才能更充分地应用于实践中。

有时候，人们往往会忽视这个原则的重要性，认为遇到什么人就和什么人交往吧，没必要去选择，这不是在浪费时间吗？

你千万不要有这种思想，与人共事，必须小心谨慎，选择一个与自己在行为、观点、兴趣、理想上有相同要求的伙伴，这样才能达到和谐做事的效果，切忌和看法、意见、目标等不一致的人合作！

因此，选择一个合适的共事对象是非常重要的和不可忽视的。

2. 要充分运用于具体的实践中

这也是我们最终要求的结果。即使你认识得再好，理解得再透彻，如果不运用于现实交往中，那也没有多大的意思，就如纸上谈兵一样。

因此，能否在交际中获得成功，就得看你在实践中利用得如何了。在现实中，不要对陌生人毫无思考地就去交往，而要在正确地了解分析之后，看看“道”是否相同再说。要不然可就是犯傻了！坚持“道不同不相为谋”原则，与那些和自己有共同“道”的人合作，齐心协力，共同奋斗，就能

取得成功。

3. 贵在持之以恒

成功者要求：贵在坚持“道不同不相为谋”的原则，不要三天打鱼，两天晒网。

就像你做任何事不达目的不松劲一样，始终坚持这个原则，把它当做你的恋人一样，决不能放弃。



1. 先不要着急，缓慢地深呼吸，让心彻底静下来。
2. 打开思维的屏幕，让你准备与之打交道的人在上面亮相，仔仔细细地观察、分析、研究他们的言行，看是否和你合得来，即“道”是否相同。
3. 如果符合这一大原则，就真诚地交往、合作下去。
4. 如果与这一大原则相悖，干脆和他拜拜，以免夜长梦多，剪不断，理还乱。
5. 将“道不同不相为谋”写下来，并熟记于胸。
6. 自始至终持之以恒地坚持它。

第二章

以终为始



笑到最后才迷人



Learn how to
be
an upright person

要想爱情幸福，
就必须坚持“以终为始”的原则

上一章讲的是与人共事选择对象时要坚持“道不同不相为谋”的原则，这原则虽然重要，但是更不能缺少“以终为始”原则，如果你选择的伙伴一开始与你共有共同志向，可是中途因为某些原因导致了彼此意见不合，这样就使合作很难坚持到底，又怎能取得最终成功呢？所以，“以终为始”原则对你做人更为

重要。

任何人交往的目的都是想要有一个好的结局，谁又希望半途而废呢？如果做事仅“三分钟热度”是很难成功的。

那时，他还是一个在苏联远东地区服役的年轻军官。一场紧张的军事演习后，他得到了一次休假的机会，回到了阔别已久的家乡——乌克兰的第聂伯罗彼得罗夫斯克市附近的一个老城。

当晚，他和女友在城里惟一的一家还算像样的餐馆里聚会，分享久别重逢的喜悦。

餐馆角落的一张小桌旁边坐着他和他的女友，他们边品尝着餐馆的美食，边轻声地聊天。她不是那种天生丽质的美人，但有一双清澈明亮、充满智慧的眼睛，用他的话说，她的双眸简直是夜空中光彩夺目的明星。

他送她回家的时候要经过一大片白桦林。在树林里，他们停了下来，彼此凝望着谁也没再说话。那片广袤的白桦林使他的这个假期充满了幸福和欢乐。

回到部队后，他和她开始书信往来，并把那些充溢着纯真感情的书信一直珍藏到今天。一年后他再次回乡休假时，他和她登记结婚了。在婚礼上，他的一个朋友问他：“你到底爱她什么？”他毫不犹豫地回答说：“爱她的全部”。

在婚假结束前的两个星期，他和她走过那片白桦林，踏上了通向部队驻地方向的火



车，开始了他们的蜜月之旅。

他的宿舍是一间二战前为当地工人建造的简陋平房，这也是他和她最初的新房。她以女人特有的天赋和一双巧手瞬间使房间的每一个角落变得温馨、舒适。

他们的生活充满了甜蜜的幸福和青春的朝气，直到一个可怕的冬日。

那天，她摔倒在街头，没能站起来走回自己的家。那年她刚满24周岁。部队野战医院的医生告诉她：“你得的是骨盆结核病，如果接受治疗，10年后才能康复，如果不治疗，3年后就可能离开人世。”

为了给她治病，他四处寻医问药。由于远东地区的气候不适合治病，经过部队上级机关特批，他调到了乌克兰，她住进了基辅的一家医院。接下来，就是连续不断的手术，以及与药物和疼痛相伴，与绝望和希望相随的床榻生活。

有一次医生建议在她的小腿上做骨移植手术，她坚决不同意，说：“我想穿长筒袜。”

在随后共同生活的岁月中，他送给她平安与祝福，她送给他信任、关心以及他们幸福生活的结晶——她不顾医生劝阻，毅然生下了两个女儿。

他们的生活包容的内容很多。他们互相深爱着，其中有离别，有欢乐，也有痛楚，但没有背叛，没有谎言，更没有耻辱。



他今年已是一个74岁的老人了，虽然和他共同生活了45年的老伴已经去世3年了，对他来说，爱情的力量始终在鼓舞着他。

在现代社会中，有多少夫妻能真正做到这些呢？能够始终相爱，相濡以沫地过一生，实在是可赞的。

此时，你是不是有这样的想法：我选择对象，一定要找一个这样的，能和自己相爱一生，同甘共苦的。

的确，要使生活过得幸福、美满，选择伴侣很是重要。其实做什么事都一样，在与人共事时，必须选好合作的对象，并且“以终为始”，这样才会有个好结局。

曼德拉隐退的意义

为了一个最终的良好结果，就得从良好的开端开始。开局失利，就干脆拜拜，这就是要坚持“以终为始”的原则，也就是通常所说的善始善终。

谁都期望自己做事从头到尾都能一帆风顺，可是事情并不是像人们想像的那样简单，当然也有不满意的时候。但是如果你本着“以终为始”的原则办事，那肯定会大大地提高成功率。

如果你不把以终为始这一原则当成你做人做事的主要原则，你做起事来就会产生一定的盲目性和冲动性，当然也无法清醒地判断出自始至终过程中的发展情况。

南非总统曼德拉，完成了他的英雄历程之后，解甲归田，有了一个很好的当然也是他认为最好的结局。因为他掌握了“以终为始”的做人、做事的原则。

1999年，曼德拉向全世界宣布，自己将向总统一职永远告别，不在参加下一届竞选。要知道，这顶珍贵的领袖桂冠是历

经 27 年的铁窗生涯后才由民意赋予的，只要他轻微一点头——或者不点头，只要不反对即可——就能丝毫不受非议地继续留在这个位置上。但他说：“我老了，该回家了。”

这句像黑皮肤一样平静而朴实的话，一经说出，立即将南非带入了巨大的心灵寂静之中。它感动了非洲，也震撼着整个地球。在这个以权力占有而令血肉横飞的 20 世纪，若非亲眼目睹，谁会相信胜利者主动弃权的事呢？太不可思议了，打江山者坐江山、夺天下者主天下，谁胜利谁当权，就像“谁投资谁受益”一样，早就成了天经地义的国际惯例。

和一些双目枯陷、风烛残年的“孤寡老人”相比，曼德拉简直就像一个刚刚越野归来的长跑健将，看上去猛如烈火，肌肉发达，仿佛一尊雄狮雕像。但他坚持让人们相信他老了。

6 月，在南非行政首都比勒陀利亚，举行了“欢迎姆贝基，送别曼德拉”的“人民音乐会”，在这个具有经典精神意义的仪式上，成千上万的南非国民手举烛光，热泪盈眶，自发唱起了雄壮的《曼德拉之歌》……通过电视直播，这个“心灵海洋”的感人场面传遍了全世界，人们无不为之动容，并陷入沉思。

不仅在黑人大陆，乃至全地球，曼德拉都是深受爱戴的英雄，他的贡献和精神是世界性的。人们对他的感情与信赖超越了地域、民族、肤色、宗教的界限，视其为“人”的榜样，人



类的勇士。

曼德拉出生于一个“天然”的酋长家庭，假如说这种贵族身份曾带给他什么优越的话，那就是提供了他读书和获得理性知识的机会。然而，为了“永不统治和压迫别人”，他主动放弃酋长的继承权，投身于黑人解放运动而矢志不移。在阴暗潮湿的罗本岛监狱，他说：“在那些漫长而孤独的岁月中，我对自己获得自由的渴望，变成一种对所有人——白人和黑人都获得自由的渴望。”为了换来不流血的和平民主，他顶住黑人解放阵线内部强大压力，坚持与政敌进行马拉松式的多党谈判，团结一切力量，以化解种族怨结；他非但不支持“把白人赶进大海”，反而呼吁黑人“将武器扔到海里去”！

他不计前嫌，与德克勒克为首的白人势力共同推动南非和平进展……奇迹终于出现，一场内战得以避免，罪恶的种族的隔离制度被彻底废除，南非首次实现多种族平等大选。

南非曾是世界上种族冲突紧张激烈的地区，但在曼德拉的坚决倡导下，新南非并没有沿袭“纽伦堡”式的国际审判方式处理历史宿怨问题，而是成立了“真相与和解委员会”。

当一个政治领袖正处在权力和荣誉颠峰的时候，他本人却敏锐地意识到：让权力过于集中或长久地滞留在某个人手中，无论如何都是危险的、不道德的，都是对



我坚持做好每一件事。

你总是这样高兴吗？

国家利益的伤害，对人民力量的蔑视和不尊重。这基于一种品格，但更源自一种坚实成熟的政治理念。

为了向继任者表达自己的敬意和支持，在庆祝晚会上，曼德拉偕夫人特意比姆贝基夫妇提前5分钟到场（按南非礼仪总统应最后入场），他微笑着，自己现在只是一名普通百姓理应如此。从“酋长”到战士，从战士到囚徒到总统，再从总统到平民，历

经这一环环惊险卓绝的递进与还原，曼德拉终于完成了历史赋予他的神圣使命，完成了对这个国家应尽的义务……他表示渴望回到自己的家乡，过一种宁静的田园生活，在那里一直到死……

曼德拉自始至终为人民谋利益，不畏艰险，不畏强权，为此付出了一生的青春，老了的时候毅然告别权力舞台，这也是为了人民的利益。他的确是一个罕见的以终为始的典范，给世界各国的政治家上了生动的一课，令那些嗜权如命只顾私利的伪君子们汗颜了。



由里根的情书说起

当你确定自己的目标时，你一定会坚持不懈地去努力实现它，而不管前面有多少艰难困苦，这样才能更快更好地把理想变为现实，做人也是如此。在你与朋友之间、夫妻之间、同事之间交往的过程中，肯定不会是一帆风顺的，多少会有些磕磕碰碰。当你遇到这种情况的时候，你怎样处理这些由语言不同、性格不同、思想观念不同等造成的朋友不和、夫妻争吵、同事翻脸等一些不愉快的事情呢？也许在这些方面，有人处理得很好，但大部分的人却以简单的方式即与朋友不再来往，夫妻分手、同事之间不再理会来处理，结果使大家不仅在感情上受到了伤害，而且也有损你做人的形象，也让人怀疑你的为人处事能力。

只有遵循“以终为始”这个做人原则，也就是说有良好的开端，也要有良好的结果，这样你才能成功。

曾自称“全球最佳丈夫”的美国前总统里根，确实名不虚传，其妻南希在刚出版的一本新书中，首度公开了里根50年来写给她的情书。很难想像，这位铁汉总统会用如此感性的方式来表达对妻子的挚爱。

里根与南希的初次相遇是在1949年，尚没有名气的南希·戴维斯发现自己的名字上了同情共产主义者名单，在一次谈话时，她向好莱坞很有影响的导演和她的密友梅文·里洛伊抱怨此事。里洛伊建议南希去找电影演员协会主席罗纳德·里根反映情况，当时里根刚刚与影星简·维曼离婚。

南希看过里根演的很多电影，早就想结识这位长得很帅的影星，所以她非常高兴地采纳了里洛伊的建议。同一天，里根给南希打电话，约她出来。他们走进一家影星们常去的餐馆，用完餐后，里根对南希说索菲·图克将在西罗剧院演出。



南希顺水推舟：“我从来没有看过索菲的表演。”里根说：“好吧，我们为什么不去看首场演出呢？”结果他们一连看了两场，后来便谁也不愿意离开谁了。

南希说：“现在回过头去看，我仍然不知罗纳德身上究竟有什么魔力让我产生了他是最适合我的人这样的念头。他从不谈他自己，从不谈他的电影，他是南非战争迷，喜欢骑马，对葡萄酒有着很深的研究，总之，他的一切我都喜欢。”

与南希约会两年后里根终于向她求婚。3个月后，也就是1952年3月4日，他们在圣费尔南多谷小布朗教堂里喜结连理。

从1954年到1962年春天，里根主持一档名为“通用电器剧场”的电视节目。他们在一起的时候，感到充满了欢乐和幸福，一旦离开双方便感到孤单、寂寞。里根一个人在各地跑，每当孤独袭来时，他就想起了南希，他就提笔给南希写信，一来是可以减轻自己的孤独，二来是安慰同样忍受着孤独的南希。



他有一封信这样写道：“如果我们是在家里的话，我们会生起炉子，一起翻一翻连环画，不接电话，也不希望任何人来打扰我们。可是我从一个地方转到另一个地方，身边是无尽的孤独，但呆多久也无关紧要，因为我爱你，只要多写几个‘想你’，我就会感觉孤独里面有一种奇妙的温暖。就像望着一个明亮温暖的房间。这个时候多冷多黑都没有关系，你知道那个房间在哪里。”

在家里，南希和里根很少出现不同意见，但在一些大事上也会发生分歧。正像下面这封写于20世纪60年代中期的信中反映的那样，里根在与南希争吵后总是大半个夜晚无法入睡，不是说睡不着，而是忙着给夫人写信，表示自己对夫人的爱，请求谅解。

有一次，因一件事俩人大吵后，里根便写下了这样一封信：

亲爱的里根夫人：你之所以是里根夫人，是因为里根全身心地爱着你。每一次里根先生看到傍晚的星星，或吹熄生日蜡烛时，他就想起同样的心愿——真心祈祷，希望幸福永存。

有时候里根先生也会情绪失控、摔门，那都是因为他不会大喊大叫或跺脚叫骂，他真的不是那种人。但里根先生总是和

里根夫人同喜同悲，他简直无法想像没有她的世界会是什么样子——他爱她。

就这样里根与南希，经常用信的方式交流感情，南希为了表示对里根的爱意和表现他坚持不懈的“以终为始”的爱情精神，写下了一本新书，书名为《我爱你，罗尼：里根给南希的信》。南希原本想把这些书信捐赠给里根图书馆，不过，当南希一次无意中再翻到这些信时，细想之下终于决定要将丈夫感性的一面公布于众。

你从这些情书中找不到总统与第一夫人，只会被一位名叫罗纳德·里根和他所深爱的女人南希之间的真挚感情所感染。情书为你勾勒出一位具有奉献精神的妻子和一位顽固而温柔的丈夫“以终为始”的笃深情感，同时也表现出他们之间在处理一些矛盾时，总是用“以终为始”这条原则，从而使他们的生活幸福快乐。

当你爱上一个人之后，你就要始终如一地把这种爱情维持到底，不管前方出现任何危机，只要你坚信，你仍然爱着他（她），这样你的爱情才能有一个好的归宿，决不能朝秦暮楚，或虎头蛇尾。

不论你对朋友、亲戚、家属，对学习、工作、生活，你都要认真地遵循这个原则，只有这样你才能成为一位受欢迎的人。

寻找一生的朋友

一位哲人说，友谊的手臂长得可以伸到地球的另一头。说实话，一开始，我却对此不以为然，只是听完了就过去了，完全没当一回事。

可当我知道成功者的做人要坚持原则的时候，我才仔细琢

磨其中的含义。的确如此，任何人都渴望有朋友，朋友不但是你情感的驿站，也是你事业航船上的风帆。

对朋友要求“共患难、同生死”，显然有些过分，所以一个知己也确实得之不易。

因此，在选择朋友时，切记要坚持“以终为始”的原则，切忌3分钟热度，或一暴十寒，而要有始有终，这样才能在人生的道路上真正体现出友谊的伟大，才能得到真正意义上的朋友。

38岁的印度女作家阿兰德哈迪·罗伊以其第一本小说《小人物的上帝》荣获英国布克奖，从而在英语文学圈中崭露头角。

1998年5月初，罗伊离开印度三个星期。在此期间，罗伊碰到一个朋友，这位朋友在对友人极其亲密的同时也直率得有些叫人受不了。他对罗伊说：“我一直在想你，一直在想你的《小人物的上帝》，在想这书里究竟有什么，在书之外又有什么。”朋友说完这话沉默了好一会儿。这时

罗伊感到很不自然，不知道自己是否想听这位朋友继续说下去。

可朋友一点也不顾及她的感受，还是接着往下说：“在过去的一年中，你得到的太多了——名誉、金钱、大奖、别人的阿谀逢迎，批评、指责、讥讽、爱戴、仇恨、愤怒和忌妒等所有的一切。在某种意义上，这是一个完美绝伦的故事，太罗曼蒂克了。可回

想和我做朋友必须跟我跳山羊。

算了，我还是喜欢网球。



题是完美的结局只能有一个。”

朋友说完这话用意味深长的目光看着罗伊，心里明白罗伊知道他接下去会说什么。他会罗伊说，今生今世不会再有如此辉煌的时刻，未来的日子将在一种欲望无法满足的状态中度过。这个完美故事的惟一完美结局只能是死亡。

其实用不着朋友问，罗伊自己已经想过这个问题。掌声、鲜花、摄影师、装出对自己十分感兴趣的记者，那些向自己献殷勤的衣冠楚楚的男人们以及宾馆里豪华的浴室等等，所有这一切都一闪而过，不会再来。罗伊问自己：“我会怀念这一切吗？难道我已经变得没有这一切不行了吗？难道我是荣誉收藏家吗？难道我离开了这一切会像药物依赖者离了药物一样痛苦难挡吗？她愈想愈觉得名誉如果长久与她同在一定会毁了她。

罗伊静静地回味朋友说的那些话，并为他的直言与真诚而感动。是啊，罗伊承认她确实感受到了瞬间的快乐，但那只是一瞬间，因为她知道一旦对这一切厌烦了，她可以回家，在自己家里一天天变老，不再有责任感。

正在她陷入沉思的时候，那位朋友又打来电话，告诉她：要想开点，不应过分迷恋于其中，这样会毁了你。

罗伊默默地听着，泪水不住地流了下来：“谢谢你，你真是我一生一世的知己，如果没有你，我真不知道自己会做出什么样的事情。”

“朋友就应该是永远的，始终不变的，这才算是真正的朋友。只要你能在各种环境中从容地做出选择，正确地把握住自己，



也就行了。”

不论是在成功的面前，还是在失败的面前，朋友总是用最真实和深刻的话语去激励罗伊进行反思，从而才一次次地重新振作起来，正确地把握自己。就是这样，朋友始终伴着她走过风风雨雨，失败与成功。为此，她还写了这样一段话：

“朋友是一生的，他对你的关心和你对他的理解，都使我们绝不忘记生存的意义和幸福的追求。”

的确，朋友应该是不变的，是真诚的，这才称得上真正的朋友，在困境面前，会鼓励和帮助你，而不是抛弃；在成就面前，时时提醒你不要太过分沉缅其中，以免迷失了方向。正是这种始终如一的朋友，才使你走得更稳，活得更轻松。

朋友，不光是那些对你言听计从，大加赞赏的人，对你善意地提出批评，诚恳地指出你不足之处的人，更应该赢得你的尊重。然而，这句话说出来颇为轻巧的话，真要做得到，可是很不容易的，惟有坚持“以终为始”原则的人，才会认真地想着它，并且做到。

锁定完美的“终”，过程才会美

人们往往提倡一个人做事要有始有终，我认为这还不能算最完美。“以终为始”的做人原则也包括你首先要勾勒出最终目标，然后，便开始在整个过程中始终如一地坚持不懈。因为有一个美好的憧憬在召唤着你，更容易使你信心坚定，做人就会做得更杰出。

比如说爱情，当你第一眼看到倾心的异性，你就会对自己说：“他（她）如果能和我结成百年之好，那可真是天作之合了。”就这样你先有了“终”，为了这个结果便开始努力去印证你对他（她）的一见钟情不是一厢情愿。从而持之以

恒地开始了你的追求。

心中有了一个好的“终”，才能有一个好的“始”，或者说懂得“善终”的人才能重视“善始”。这个过程不是一帆风顺的，你为了这个善终，必须做出很大的努力，否则就很难善终。

一个姑娘把一束鲜花放在火车站的书摊上，选好一本杂志，然后打开钱包，那束花开始向边上滑去。站在旁边的戈尔曼伸出手去将花挡住。姑娘当即对戈尔曼嫣然一笑，接着拿起鲜花和杂志转身走了。

戈尔曼伫立在火车站的候车室里，对姑娘向他投来的嫣然一笑久久地回想着，心里感觉甜丝丝的，并在心中勾勒着与姑娘相识、相知、相爱后的那种美妙的情景。

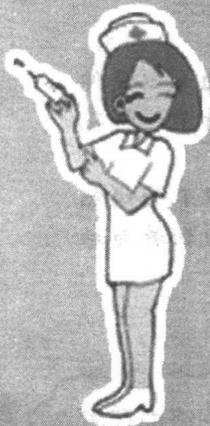
想到这里他立即向站台走去，恰好火车到了，他便上了火车，真是太巧了，戈尔曼又碰到了那位姑娘，她的旁边还有一个空座位。“这里有人坐吗？”戈尔曼问她。她抬起头说：“没有，你请坐吧。”

这样戈尔曼便满心欢喜地坐在她的旁边，但两只手不知放在哪合适，显得非常局促。想与她交谈，但又找不到话题，真是可笑。于是戈尔曼就



这是一种过程的享受。

难怪你打针时间最长。



抬头看行李架。好在那束花放在上面，还有她的蓝色小提箱。他还看见小提箱上印着姑娘姓名的缩写字母Z·Y。他当时就觉得这个字少见。

火车开动了，驶出站台时，她站起来推窗子。“等等，让我来。”戈尔曼说着，赶紧站起来把窗子打开。

“我本来是想把窗子关上的。”她微笑着说。戈尔曼又连忙道歉，并把窗子关上了。从这以后就随便多了，他们开始交谈起来。

“你去度假吗？”

戈尔曼鼓足勇气，首先寻找话题。

“不”，她回答说，“只是去和父母住几天。”

列车员推着食品车走过来了。戈尔曼提出请她喝咖啡。“谢谢”，她说，“从早晨4点到现在，我还没喝一口水呢。”

后来他们又交谈了一会儿。当火车到达某站时，她站起身来，从行李架上拿下她的东西。戈尔曼问她是否要下车，她说：“是的，要换车了。”戈尔曼连忙说：“希望能再次见到你。”她也说希望如此，然后下车走了。

火车重新启动后，他才突然意识到自己太笨了，连姑娘的姓名也没有问，也不知道她住在哪里，更不知道她在哪里工作。因此他觉得再也见不到她啦。

戈尔曼还是很想见到她。但有什么办法呢，关于她，他又

知道多少呢？当然，戈尔曼知道她姓名的缩写字母是Z·Y，这又能告诉他什么呢？

看来希望是没有了。他努力回忆着，有关她的情况什么也不知道，除了她的一只印着她姓名字母的小提箱，她还拿了一束花。

花！她不可能是早上买的花，因为花店要9点钟才开门，而他们乘的火车是8：50分开的。对了，火车站的西边有一家已经开门营业的花店。要想看得见这家花店，那她必须从西边进站。

他还能想起什么来呢？书摊，她在那里买了一本杂志。是什么杂志呢？他使劲地回忆，记起了她挑选杂志的那个书架，于是他又去了火车站走到那个书架前看看，上面摆放着各种杂志：《建筑业者专刊》、《高保真画刊》、《教师月刊》，她会不会是教师呢？这不可能——她乘车那天不是周末。还有《电子学评论》、《护士杂志》……难道她是护士？

“对！”戈尔曼突然记起来，在火车上她说从早上4点起就一口水也没喝。早上4点，说明她刚刚下夜班。

戈尔曼又看了看公共汽车的路线表，其中有一路车经过一家医院——英国皇家医院。

他赶紧来到这家医院，站在大门口车道上，观察着该在哪里询问。他看到有一间房上写着“问询处，”正想往那里走去，突然被一辆飞驰而来的救护车刮了一下，以后便什么也不知道了。

当他醒来时，发现自己已躺在床上，便问道：“我这是在哪里？”

“你在医院。”一位护士告诉他。“你们这里有没有姓名的首字母是Z·Y的人？”他问护士。“我就是”，她说，“我名叫泽娜·耶茨。有什么事吗？”

“你不可能是”，戈尔曼说，“任何一家医院不可能有两个姓名首字母都是Z·Y的人。”

戈尔曼经过思考之后，他向泽娜·耶茨讲述了火车上相遇的事。她为他解开了那个谜：“我把自己的小提箱借给了另外一

个护士，她的名字叫瓦莱里娅·沃森。”

戈尔曼想见的那位姑娘终于出现了。就坐在他的床边，嘴角带着一丝愉快的神情。“你是怎么找到我的？”她问道。

“运气”，戈尔曼微笑着说，“只是一点小运气。”

姑娘很激动，抓住了他的手，脸上露出了羞涩的微笑。从此，他们真的走上了醉人的恋爱之路。

戈尔曼自始至终为开始的那一美妙想法，投入了大量的时间和精力。正是因他先设定了美好的结果，才有了美好而浪漫的开始！

我认为你只要能把握住“以终为始”的原则，就能做到善始善终，而且你也会在整个实施过程中，始终坚定着美好的自信。也能使你的追求过程抛弃了枯燥无味，而充满了激动、惊喜和有趣。

宽容是“以终为始”的重要因素

你无时不在力求使自己做得更好，以求有一个好的结果。可是往往因为一句话，一件小事，一个小动作，而遭到朋友的白眼或不理解，这种苛刻往往会给你带来压力，你会认为与朋友的性格存在着差异。在这种情况下，面临着两条路供你选择：一条是继续与朋友交往，另一条便是与朋友分手。

我先说后者，分手就意味着你失去了一个朋友，平平常也就无所谓了，可关键时候，身边没有朋友你就会感到孤独和寂寞。可是面对朋友的白眼和不理解，怎样才能重新得到朋友的谅解和信任呢？只有忍耐和宽容，这样你便可以顺利地与他（她）交往。

一些成功人士，他们很注重自己的人际关系，并且提出了要想与人交往愉快，就必须学会忍耐和宽容，这样才能使你的

人际交往有一个善终的结果。

提起拿破仑，你可能会说，谁不知道拿破仑？是一位久经沙场的元帅，后来还当了法国皇帝！但你知道拿破仑是怎样与人交往的吗？

拿破仑在敌人面前是寸步不让，但与士兵交往时，他却是宽容的。

有一次，拿破仑的部队宿营在一个小镇。这个小镇盛产葡萄。一个士兵在晚上小便时，感到口渴，一时又找不到水，于是他来到葡萄架下，顺手摘下了一串葡萄，旁若无人地吃起来，并把葡萄皮吐了一路。第二天一大早，当地的农民找上门来说有人偷吃了他的葡萄，非要让拿破仑严查到底。拿破仑以前不相信，可这位农民说是看到了葡萄皮才找到这里的，不信你可以去看，从葡萄架下到宿营的帐篷门口都清晰可见。

当拿破仑跟着这位农民来到这里一看，果真如此。拿破仑完全可以按照军纪处罚这名士兵，可转念一想，眼下正是用人之际。处罚一个人是小事，但他会影响到全军士兵的士气，可能是由于长年累月的战争，士兵们一直吃不到这些好水果，有些嘴馋了。于是他





转过头来对农民说：“谢谢您对我的提醒，虽然我的部下有错，但是可能是我的部下一时疏忽偷吃了您的葡萄，我代表偷吃者向您道歉，并赔偿损失！”

这位农民看到拿破仑诚恳的态度，便不再说什么了。当拿破仑掏出钱来准备替偷吃葡萄的人赔偿时，这位农民憨厚地笑着说：“不必了，不必了。”便转身离去。

拿破仑并没有严查这名偷吃葡萄的士兵，只是在早操的训

话时，顺口说了一句：“有人偷吃了农民的葡萄，被人家找上门来，是我把他给劝走了，以后可要注意这些事情不要在我的部队中发生。”便宣布解散。

可是，在吃午餐的时候，这位农民领着老伴，每人手里提着两篮子葡萄，送到了营地，说这是慰问官兵的，并向士兵们说，你们能有这样一名长官我真替你们高兴，他不但是你们的元帅，也是你们的好朋友！

当拿破仑掏出钱来准备给这位农民时，他却死活不肯收，拿破仑说：“这是我们军中的规定，请不要让我破坏这些规矩吧。”

一句话把这位农民给说糊涂了。他惊奇地盯着拿破仑，问道：“那你为什么不处罚那个偷吃了葡萄的士兵呢？”

而拿破仑的一句短话让在场的官兵感动地流下了眼泪，他说：“眼下是需要我的士兵出生入死的时候，他们的表现一直很优秀，如果拿一点小事去衡量一个人的对错，那就未免有些小题大做了，做人就要有忍耐和宽容。假如我真的处罚了他的话，我的军队显然就会出现一个整天愁眉苦脸的士兵，这样我们怎样实现打败敌人的计划呢？”

当时，在场的人都很感动，那位偷吃葡萄的人终于站起来，向拿破仑行了一个军礼，说：“葡萄是我夜里找不到水偷吃的，您处罚我吧！”

拿破仑拍了拍他的肩膀说：“我能谅解你的一切，好好干吧，小伙子！”

那名士兵转过身来，对那位农民说：“葡萄是我偷吃的，我可以加倍赔偿。”农民说：“我也从你的这位上司那里学会了宽容，我决定谅解你的过错。”



就这样，一场偷吃葡萄的风波在拿破仑的宽容之下平息了，不但没有造成拿破仑与士兵的关系紧张，而且这位士兵跟随拿破仑转战南北，为打败敌人立下战功赫赫，并与拿破仑成了忘年之交。

假如拿破仑真的按军规处罚那名士兵的话，士兵肯定会不高兴，带着情绪去战场，会有好结果吗？拿破仑因为想到了“终”，所以，他才会对这个棘手问题采取宽宏大量的方法解决。他为什么能成为一代名将？是因为他胸中有“以终为始”的做人原则！

当你遇到这样的问题时，你会怎样处理？是严惩还是宽容？我要告诉你的是，每个人都不是十全十美的，多少会犯点这样或那样的错误，当你在与人合作时，能够宽容和忍耐对方的过错，那么就会获得良好的人际关系，同时也会得到对方的



宽容，这样才能携起手来共同去完成事业。

做人办事要“以终为始”，也就是说只有善始善终才能够使你获得良好的人际关系，只有善始善终才能够使你与朋友的合作愉快；只有善始善终才能够使你们共同完成事业。

“以终为始”是人生的一笔“财富”

如果让你做一两件好事，我想任何人都能做得到，你就更不用说了。那么，如果让你一辈子做好事，你能做到吗？

我想，你的答案一定是否定的，因为这样的事谁都会感觉有点困难。但到底有没有人能做到呢？

有！这是不容否认的。

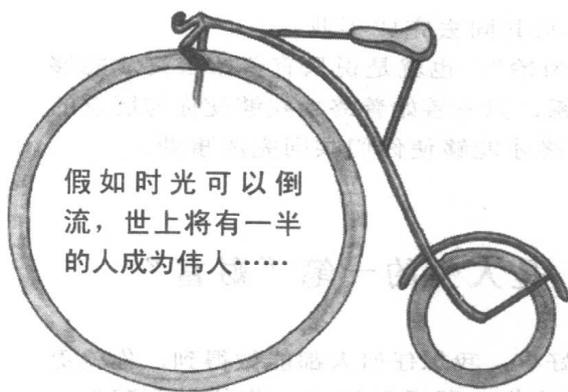
内德·兰塞姆是美国纽约最著名的牧师，无论在富人区还是在贫民区都享有极高的威望，他一生一万多次亲临临终者的床前，聆听临终者的忏悔。他的献身精神不知感化过多少人。

他就是这样，从始到终，默默地工作着，用自己崇高的精神帮助着别人，并且无怨无悔，坚持到底。也因此而得到许多人的信任，并愿与之交往。

1962年，84岁的兰塞姆由于年龄的关系，已无法走近需要他的人。他躺在教堂的一间阁楼里，打算用生命的最后几年写一本书，把自己对生命、对生活、对死亡的认识告诉世人，他多次动笔，都感觉到没有说出他心中要表达的东西。

一天，一位老妇人来敲他的门，说自己的丈夫快要不行了，临终前很想见见他，兰塞姆不愿让这位远道而来的妇人失望，在别人的搀扶下，他去了。

临终者是位布店老板，已72岁，年轻时曾和著名音乐指挥家卡拉扬一起学吹小号。他说当时自己非常喜欢音乐，当时的成绩远在卡拉扬之上，老师非常看好他的前程。可惜20岁时，



假如时光可以倒流，世上将有一半的人成为伟人……

他迷上了赛马，结果把音乐荒废了，要不然他可能是一个相当不错的音乐家。现在生命快要结束了，一生庸碌，他感到非常遗憾。他告诉兰塞姆，到另一个世界里，他决不会再做这样的傻事，他请求上帝宽恕他，再给他一次学习

音乐的机会。兰塞姆很理解他的心情，尽力安抚他，答应回去后为他祈祷。并告诉他，这次忏悔，使牧师也很受启发。临终者得到兰塞姆的理解和安慰，已感到心满意足了。

兰塞姆回到教堂后，拿出他的六十多本日记，决定把一些人的临终忏悔编成一本书，他认为无论如何论述生死，都不如这些话能给人们以启迪。他给书起了名字，叫《最后的话》，书的内容也从日记中圈出，可是在芝加哥麦金利影印公司付印该书时，芝加哥大地震发生了，兰塞姆的63本日记毁于火灾。

1972年《基督教科学箴言报》非常痛惜地报道了这件事，把它称为基督教世界的“芝加哥大地震”。兰塞姆也深感痛心，他知道凭他的余年是不可能再回忆出这些东西，因为那一年他已是90高龄。

在这个悲痛的时刻，几乎所有得到过他帮助的人都前来看望他，并带来了用金钱都无法买到的真心的感激和安慰。这使年迈的牧师很是欣慰。

因此，他在临终前对身边的人说，圣基督画像的后面有一只牛皮纸信封，那里有他留给世人的“最后的话”。兰塞姆去世后，葬在新圣保罗大教堂，他的墓碑上工工整整地刻着他的手迹：假如时光可以倒流，世上将有一半的人成为伟人……

内德·兰塞姆用自己的一生帮助别人，即使在他生命的最后时刻也不忘记安慰那些需要帮助的人，他就是这样经“以终为始”地奉献着自己的爱心。

相信你已看出来，做事只要坚持“以终为始”，就可以使你得到许多用金钱都买不到的东西。这不正是成功者最明显的标志吗？

同样的，即使你选择了一个同“道”的合作者，如果不坚持“以终为始”的原则，那也得不到最好的结果。这应当引起你的深思。

矢志不移是“以终为始”的保证

人们来到这世上，就注定要做很多事情，可以说任何一个人每天都在做这样或者那样的事，你当然也不例外。

通过做事能体现你的良好道德；通过做事能体现你在职场中的竞争力；通过做事能体现你对事物的判断力；通过做事能体现一个人的聪明才智和凝聚力……最终使自己成为一个智慧的人。

但做事必须遵循做人的原则，如果你违背了做人的原则，做事的结果必定轻则磕磕碰碰，困难不断，重则一无所获或惨遭失败。

“以终为始”作为做人九项原则之一来讲，肯定有它的可学性，如果你掌握了这个原则，你就会做到自始至终都能保持良好的。把事情做得尽善尽美，这样做人做事有动力，成功也就不会远了。

修道院位在山下是广袤的农田，山北是蔚蓝的大海。

修女安已在修道院生活了50年，但至今那辽阔多情的大海

仍为她惊叹，为她心醉神迷，大海如此哀情她，那么安到底是一位具有何种影响力的人物呢？

安从进入修道院以来，就以对人类作贡献为人生信条，以尽最大努力尽可能地帮助那些需要帮助的人为人生原则。50年来她始终如一都在坚持做好人好事，那里的人们或多或少地都受到过她的帮助，因此，她在那里赢得了很好的口碑。

那是个炎热的夏日。修道院派安去山下给一位老渔翁捎个口信，但渔翁不在家。在返回山上的途中，她来到一处可眺望大海的地方。她没见过海水像今天这样湛蓝，帆船像今天这样洁白。痴迷的她向地平线的方向眺望了很久。就在她将要离开时，她忽然发现距海滩一里远的礁石上躺着一个人。

安急忙来到海滩，鞋也没脱就趟进海水，向那人急步走去。



到跟前时，她看出那是个16岁左右的男孩，长着金黄头发，又高又瘦。他一动不动地躺着，头上有一道很深的伤口，她听了听他的心脏，他还活着。于是她坐在他身边，帮他洗净伤口。他是那样年轻，皮肤像婴儿一样光滑。她想背他上岸，但他太重，怎么办呢？渔翁家里空无一人，修道院又太遥远，她不可能在海潮涌来之前去修道院喊来帮手。

最后她脱下身上的黑袍，垫在男孩的头下。她又听了听他的心脏，想唤醒他，却做不到。她开始祈祷上帝。海水逐渐涨了上来，她已打算和男孩一块死了。就在这时，男孩发出一阵咕哝声，片刻后他苏醒了，向四处望了望坐起来了。

“你得赶快向岸上游去”，安说，“海潮就要来了。如果你待在这儿，会被淹死的。如果你现在游，还能赶到岸上。”

他挣扎着站了起来。

“你必须游。”安又说了一遍。

“我——我的头一定是被礁石撞伤了，你是怎么知道我在这儿的？”

“我路过这儿，看见了你，当时水不深。”安回答说。

“你——你难道不会游泳？”

“噢，不会。”

“你本可以独自上岸的，却一直待在这儿救护我？你不知道海水会淹上来吗？”

“我老了，日子不长了，你还那样年轻，你母亲……”他们在这样对答着。那男孩跪下来向岸上望去，仿佛在目测距离。





“把你的鞋脱下好吗？”男孩说。

她看着他，有些迷惑不解。

他解释说，她必须这样才能使俩人同时上岸。他是个游泳好手，但如果她穿戴太重……

她立刻照办了。经过男孩的努力，她们很顺利地登岸了。

那天晚上，修道院热闹非凡，但安却依然像往常一样平静，她坐在窗前，希望

别人离去后她好观赏明月爬上山头。

修道院长和副牧师亲自来看望她，说了许多赞赏的话，但她大都听不懂。原来他们的举动是因为安救了一位商界巨头的儿子。

那位富翁听了他儿子的叙述，被深深地感动了。他带了好多礼物来看望安，但被安拒绝了，并且告诉他，做这件事只是出于她的一种做人原则，无须多谢。

就是她的这种做人原则，从开始一直延续到最后，始终不变。这个小故事只是她生命长河中的一朵小浪花，但这足以证明她是一位高尚的人。救人要救到底，尽管当时她毫无办法，她能做的就是不能抛下受伤者，就是死也要和他在一起。这就是一种矢志不移的精神，在她精心护理下，两个人都安全地还了。就是凭着这种矢志不移的精神，感动了上帝，感动了

人间万物。毛泽东曾说过：“人一辈子做一件好事并不难，难的是一辈子做好事。”所以对于“以终为始”的原则来说，矢志不移显得尤为重要，有了这种精神，你就不会中途而废，从而做到真正的善始善终，这样很快你就会加入成功者的行列。

同情和理解是“以终为始”的重要条件

上帝在把你投入人间的时候，就已经安排好你与别人的相遇和合作，但是你常常会遇到不愉快的事，不是因为你，就是因为他，反正总有一些不顺心遂愿。所以为了一切顺心如意，你会用“道不同不相为谋”的原则去选择合作伙伴。然而，事情不是你想像的那么简单，善始总是很难善终，于是你掌握了另一个原则——“以终为始”。

合作当然是一件好事，也是任何人都离不开的一件重要的事。它虽然并不难做，但是，要做到“以终为始”就不是那么简单了，需要你宽容、耐心、同情、善解人意地去对待别

全能的上帝
也有失误的
时候。

是上帝安排
我们合作。



福至受人欢
善解人意

人，对于生活中的一些磕磕碰碰，我们可以用同情和理解去化解和对方的分歧及所造成的不愉快，这样就可以减少合作中的阻力，从而能够更好地做人做事，你就可以成为一个真正的成功者。否则，后果不堪设想。

卡纳奇和瑞特，关系非常密切，可以说是无话不谈。大学毕业后，两个人分别走上了各自的工作岗位。虽然不在一个公司上班，可是他俩仍然形同一人，卡纳奇经常打电话给瑞特，瑞特也同样密切地和卡纳奇保持联系。

有一天，卡纳奇所在的公司因人多为患，公司总裁决定裁人，卡纳奇终于没有逃脱命运的安排——淘汰出局。一时卡纳奇因失去工作而感到烦闷。但也很庆幸自己多年来的省吃俭用积攒了一笔钱。用这笔钱足可以为自己开一家小公司。可是让卡纳奇感到迷惑的是，自己自参加工作以后，就很少了解市场动态，所以一时半会儿没有找到什么适合自己的项目。

正当卡纳奇一筹莫展的时候，瑞特打来电话，说伦敦有一家牛奶公司宣布破产，只要用30万英镑就可以买下这家公司的全部财产，包括奶牛15头，挤奶车间，办公大楼等等，卡纳奇也知道，目前国内的牛奶销售很好，如果能买下这家公司足可以使自己获得比现在挣的工资高得多的收入。可是卡纳奇只有20万存款，远远不够买下这家公司，于是他四处求亲投友，结果是两手空空，没有借来一分钱。

卡纳奇明白，眼下正是牛奶销售旺季，如果再筹不到钱，就会把这次机会白白荒废。于是他想到瑞特，他所在的那家银行经常



你自己必须先做到。

对人要理解和同情。

为公众办理一些贷款业务。

当卡纳奇拨通瑞特的电话时，瑞特说，银行目前正处于收贷阶段，不向外界放款，并告诉卡纳奇自己手中有一笔款是准备投一个第二产业的。卡纳奇眼前一亮，说：“我们俩合作不是更好吗？”瑞特也同意与卡纳奇合作，毕竟多年的交情使相互间十分了解。于是俩人一拍即合。

就这样，两个亲密无间的朋友走上了合作道路。由于瑞特不愿辞去自己的工作，所以公司只有靠卡纳奇自主经营。卡纳奇经营有方，终于在半年后，不仅收回了俩人的投资，而且每人各得5万英镑的利润，在当时，这5万英镑足可以抵得上一个普通员工的一年半工资的总和。两人激动不已，瑞特认为卡纳奇是一个可以信赖的人。于是更积极地将积蓄投入到公司中去，进行扩大再生产。

可是让他们没有想到的是，虽然公司的实力增加了，但利润却反而减少了。瑞特开始抱怨卡纳奇是一个骄傲自满的人，让胜利冲昏了头脑。卡纳奇一再解释，瑞特根本听不进去，还是一如既往地抱怨，甚至怀疑卡纳奇是否有贪污的可能。卡纳奇知道瑞特此时的心情，很理解和同情瑞特，他想如果将瑞特换成我，我也会有这种猜疑的可能。

他并没有在意瑞特对自己的看法，继续谋划着公司的发展，为了公司的发展卡纳奇四处奔波，多方了解，终于弄清了公司增产不增收的原因，也就是一直困扰着他们的结。虽然扩大了生产，但销路仍然停滞在原有的客户供应上，所以，要想实现增产增收，就必须拓宽销路。

于是他经过努力，终于打开了另一个城市的购买渠道。两个月后，公司的销售出现了供不应求的趋势。

此时的瑞特感到十分内疚，他终于鼓足了勇气坦城地向卡纳奇道歉，请求卡纳奇原谅自己的小人之心。

此时的卡纳奇仍然同往常一样，微笑着说：“既然我们合作，就得往更好的目标发展，只有同心协力才能有一个良好的结果。”

一句话让瑞特明白了其中道理。此后，类似事件一直没有发生过。牛奶公司也由原来的只售牛奶，而变成集牛奶、奶粉、儿童饮料等为一体的大型集团公司。

瑞特并没有了解清楚事实真相，而是抱怨和猜疑，如果不是卡纳奇的理解和同情，事情可能会导致俩人关系恶化。甚至会出现敌对状态。

理解和同情是合作双方做到“以终为始”的重要条件，你并不能要求对方也能做到完美无缺，所以你只有理解和同情他的心态和表现，才可以使事情做到善始善终。

当然如果你与伙伴都有这种心愿那就更好了，猜疑和抱怨是愚昧的，往往会由于这种愚昧而导致合作失败，这是大部分散伙人的共同特点。只要你能够自始至终地理解和同情别人，不仅会使你获得好人缘，而且你的事业也会达到顶峰，这样的结果不更诱人吗？

坚持“以终为始”，不可随意破例

你在与人共事时，必须坚持“以终为始”原则，这样才能更好地把握彼此的交流分寸而达到合作的成功。对人对己都要做到善始善终，任何半途而废的做法都是不可取的，这样不仅浪费了时间，更重要的是使自己的做人标准也大打折扣。

如此一来，就无形中给自己做人办事带来了许多麻烦。因此，无论在什么时候，都要“以终为始”，切不可随意破例，这是对自己、对工作、对他人负责的表现，也是你的一条重要做人原则。

深夜，约翰疲惫地走进德国某个小镇的车站理发店。“非常抱歉”，理发师殷勤地微笑着，“按照规定，我只能为手里有车票

的旅客服务。”

“反正现在你们店里连一个顾客也没有”，他试着提出异议，“既然如此，是不是可以来个例外……”

理发师朝约翰这边稍稍转过他的脸：“尊敬的先生，虽然现在是在夜里，可我们得遵守规章。开店这么多年了，我们始终没有破过例。这要保持善始善终，不要因为你而破了我们的规矩吧！”

看着他为难的样子，约翰也不好说什么。于是，他走到售票窗前。“请给我一张火车票。”“您上哪儿？”“哪儿都行，反正对我都一样。”

“别装疯卖傻了！”年轻的女售票员发火了。

“我一点儿也没装疯卖傻”，约翰平心静气地说，“您只要卖给我一张离这儿最近的那一站的票就行了。”

他手里捏着买到的火车票，第二次走进理发店：“请看，这是我的车票，现在我想刮一下脸。”

然而，理发师的头脑并不那样简单。“非常抱歉”，他双手交叉在胸，“如果您只是为了刮脸才买车票，那么在我们理发店您就难以达到自己的目的了。我们这儿只为有车票的乘客服务。”

他艰难地喘了一大口气。“可是劳驾”，他大喊起来，“我只要有这张车票，就可以上莱布尼茨去。在这种情况下，对您来说，我就是乘客！”



“请等一下！”理发师拿起桌上的电话，“好了”，打完电话后他说道，“您现在可以刮脸了——不过是到莱布尼茨车站。”

几天以后，约翰又来到这家理发店，是来感谢的。原来，这家理发店始终照章办事，善始善终的做法影响了许多人，致使大家都严格要求自己，对社会秩序带来很好的影响，也使约翰受益匪浅。

其实，每个人都必须始终坚持“以终为始”的原则，并且毫无例外。只有这样，才能使社会有条不紊，保持平衡，而对于每一个人来说，不论在工作上，还是在交际上也能因此有所收获。

因此，你在与人共事时，往往更能得到他人的敬佩和赏识，更愿意与你合作。长此以往，你还有什么事办不成的呢？



1. 将你要的结果先写出来，然后再考虑怎样做事、做人；
2. 遇到烦恼时，一定要冷静，要顾大局，不要因一时冲动而半途而废——关系中断，事业搁浅；
3. “以终为始”的原则贵在坚持，你要培养自己的毅力；
4. 相信自己是一个善始善终的人。

第三章

双赢不败



你赢，也要让他赢



Learn how to
be
an upright person

做事统筹兼顾的人才能双赢

在生活中，我们总是希望和别人和睦相处，我们总是希望所做的事对人对己都有利。如果你想干成这样一件让别人赞同、称颂的双赢的事，那首先就要想一想自己的条件是否具备。重要条件之一便是你是不是一个会统筹兼顾的人。

然而，实际生活的份繁复杂注定我们做一个真正的人，一个纯粹的人，一个会统筹兼顾的人并不那么容易。

你那样做想清了后果吗？

我在树下垫了海绵。



那么你应该怎样去做一个统筹兼顾的人呢？这就有待于我们认真地思考了。

一开始学着做事不容易，学做人可谓更难。但是你必须迎难而上，因为每个活着的人，每个有思维的人都在琢磨该干些什么事，那么从做人是做事的前题条件来看，这是非常重要的。

为了做成一件能双赢的事，你必须要有为人们赞同和认可的做人标准，做这样的人你必须有优良的道德水准和坚韧不拔

的精神，同时还能忍辱负重、统筹兼顾。说到这里我不得不引用赫胥黎的一句话：“人尽管生活在时间之中，却应该追求永恒，要努力放弃肉体的享受，而坚持精神的水准。”

1962年10月27日，苏联B-59号潜艇正在古巴海域潜行。突然，海面上的美国“比勒”号驱逐舰向潜艇投下了一连串深水炸弹。美国人的意图很明显：潜艇要么浮出水面，要么葬身海底。但美国人显然没有意识到，受他们攻击的这艘苏联潜艇，和另外三艘在古巴海域游弋的苏联潜艇一样，都装载着带有核弹头的鱼雷。

深水炸弹在B-59号潜艇附近爆炸。爆炸产生的冲击波猛烈地冲击着潜艇，潜艇上乱作一团，潜艇员被巨大的爆炸声震得

头疼欲裂，潜艇内的氧气几乎消耗殆尽，有的人已经昏迷不醒，惊慌中的苏联水兵认为战争已经开始了，马上要求发射潜艇上的核鱼雷还击。

根据当时的授权，发射核鱼雷需要经过艇上3名军官的同意。而当时的情形是，其中俩人已经同意，只等着第三人一点头或是一举手，那么带给苏联、美国乃至全世界的将是毁灭性的灾难——全面核战争。

看到这里，我想你一定会联想到太平洋战争中美国投向日本广岛的那枚原子弹，虽说是为战争所迫，但那枚原子弹给广岛人们造成了惨重的灾难，伤及了许多无辜，致使到现在还受到核武器的影响。所以现在全世界的人都在反对核战争，抵制核战争。

那么在这紧要关头，那位一直没有表态的苏联军官是怎么做的呢？

他叫阿尔希波夫，在这关键时刻，他没有莽撞，十分清醒地统筹权衡了利弊关系。他认为自己如果一同意，世界人民将灾难深重，那样自己便成为人类的罪人，历史的罪人。他怎么能沦为千古罪人呢？他一向告诫自己要为人类做自己力所能及的事啊。

经过短暂的思考之后，他坚定地行使了属于自己那一点微不



足道的权力，对主张发射核鱼雷的提议大声说：“不！”就此，一场眼看着就要爆发的核战争，被他一个“不”字消灭在萌芽状态之中了。

前不久，出席“古巴导弹危机”纪念大会的美国国家档案馆馆长对阿尔希波夫关键时刻的一个“不”字作了很高的评价：“当时苏美之间冲突的激烈程度已超过任何人的想像，核战随时都可能因一点小小的军事冲突而一触即发……”阿尔希波夫可能不知道，他“简单”的一个“不”字，在不经意间挽救了他的国家和整个世界。所以他是英雄，是真正的英雄。

阿尔希波夫为什么能做出这一反常的壮举呢？这还得追溯到1930年，他出生在一个知识分子的家庭，从小受到良好的教育，

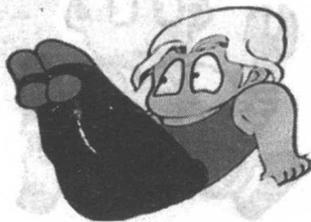
对“生命”有着很深的理解。因此他特别爱惜“生命”。在二战期间，他父亲牺牲了。从此他便生活在失去父亲的痛苦之中，从而对战争深恶痛绝。他一向爱惜生命，坚决反对战争，所以尽管他身份卑微、权力有限，但他还是尽自己最大的努力，统筹兼顾地分析问题，成功地避免了一场一触即发的核战争。

罗曼·罗兰曾给英雄下过这样一个定义：所谓英雄，就是做了自己力所能及的

这是为了让
大家高兴！



不用加油了，
你已经输了。



事。阿尔希波夫就理所当然是一位真正的英雄。

做人就和做事一样，不能感情用事，一味地只图一时痛快，而全然不顾他人和后果。如果是这样，那我们只能给自己挖坟墓了。但我们绝对不想做这样的人，所以我们绝对不想做这样的人，所以做人做事时我们应该从大局出发，统观全局，有时还可能牺牲个人利益，或许你会一时感到委屈，不过没有关系，因为我们的目的是双赢。当你再回头看走过的路时，你会发现原来这一切都是值得的，你看到了一路的辉煌，你听到了人们的称赞和认可……如果是这样又何乐而不为呢。这就是统筹兼顾地做人做事，这样我们就做成了一件双赢的事，我们给别人快乐，也让自己成了快乐的人。



你应该做一个什么样的人

人有好坏之分。

好人通常被人们称之为高尚的人。就高尚而言，主要表现在思想品德方面。而思想品德又主要体现在他们做的一些事情中。一个道德高尚之人，根据他们做事的原则可分为舍己为人型、舍身取义型、互惠互利型，等等。

相反道德败坏之人也可根据他们的做事原则，而将之分为损人利己型、损人又不利己型，等等。

那你想做一个什么样的人呢？

你可能会说：我准备做一个虚心好学、态度诚恳，乐于助人的人，不说急他人之所急，想他人之所想，最起码在别人需要帮助时候，我能毫不犹豫地伸出援助之手。我相信你能够做到。

那是一个阴云密布的午后，大雨一瞬间倾泻而下，行人纷纷逃进就近的店铺躲雨，这时，一位浑身湿淋淋的老妇，步履蹒跚地走进费城的一家百货商店，看着她狼狈的面容和简朴的衣裙，几乎所有的售货员都对她爱理不理，一脸冷漠。

这时，一个年轻人诚恳地对她说：“夫人，我能为您做点什么吗？”

我为什么不能
得到好运呢？

好人才有好报。



老妇难为情地一笑：“不用了，我在这儿躲会儿雨，马上就走。”随即老妇人心里有些不安了，不买人家的东西，却借用人家的屋檐躲雨，太不近情理了。于是，她开始在店里转起来，哪怕买个头发上的小饰物，也给自己躲雨找个光明正大的理由啊。

正当她眼露茫然时，那个小伙子又走了过来：“夫人，您不必为难，我给您搬一把椅子放在门口，您坐着休息就是了。”

两个小时后雨过天晴，老妇人向那个小伙子道了谢并随意地向他要了张名片，就颤颤巍巍地走了出去。

几个月后，费城那家百货公司的经理詹姆斯收到一封信，写信人要求让这位小伙子前往某地收取一份装潢一整座城堡的订单，并让他负责自己家族所属的几个大公司下一季度办公用品的采购任务。

詹姆斯震惊不已，赶紧一算，光这一封信带来的利润，就相当于他们公司两年的利润总和。

当他以最快的速度写信人取得联系后，才知道这封信是一位老妇人写的，而她正是美国亿万富翁“钢铁大王”卡内基的母亲。詹姆斯马上把这位叫菲利的年轻人推荐到公司董事会。毫

你为什么不想做仙女？

脚踏实地才安全。



无疑，当菲利收拾好行李准备出发时，他已被破格提升为这家百货公司的合伙人了。那年，菲利22岁。

随后的几年中，菲利以他一贯的踏实和诚恳，成为“钢铁大王”卡内基的左膀右臂，在事业上扶摇直上、飞黄腾达，成为美国钢铁行业仅次于卡内基的富可敌国的灵魂人物。

即使到了这种地位，菲利的一贯作风和高尚的品德也从未改变，踏踏实实地办事，诚诚恳恳地待人，仿佛成了他做人办事的宗旨。更可贵的是他从不放弃任何一次奉献的机会。

菲利29岁时，已经为全美国的近百家图书馆捐赠了3800万美元的图书，他希望用知识和爱心帮助更多的年轻人走向成功。

生活中的奇迹，其实就发生在你不经意的言行之间，一句亲切的话语，一个友善的致意或一项小小的援助计划，都能让对方体会到你的爱心和真诚，这个故事只讲述了菲利的一个小小的举动——搬一把椅子让老妇人坐着避雨而已。可是，为什么其他人就做不到这一点呢？我相信这可能就是做人的差距吧！

然而，就是这微不足道的差距，却决定了一个人高尚与否。

一个人的思想品德并不是非得在大是大非中才能体现，往往在有些人眼里不屑一顾的小事中，就能表现一个人的道德修养。

具有高尚道德修养的人，相信也能和菲利一样成就一番大事业。如果你平时能对别人表示亲切、善意，适当的时候向他人伸出援助之手，那么我断言你一定会有所作为的。

如果你真想做一个高尚的人，不妨参照下列几种方法：

- 做人要诚恳老实，这样你一定能取得别人的信任，对你谋求发展将有很大的帮助；
- 做人要善解人意，这样你一下子就拉近与别人的距离，对你在社会、职场上的人际交往有很大的帮助；
- 做人要踏踏实实，这样你就不会被虚无缥缈的“饵”诱惑，做到无欲而安，永远能保持一个良好的心态；
- 做人要多想别人，这样你就会站在别人的立场上考虑，

从而更清楚地看清自己；

● 做人要宽容大度，这样你就不会让别人的一些错误左右自己的思想和情绪，从而更能巩固自己的思想品德。

良好的心态是双赢的基础

有人经常抱怨“做人难，做好人更难”，这往往体现在那些费力不讨好的人身上。就是做了好事，也得不到别人的理解，这的确是让人感觉有点心理不平衡。

一家百货公司意外着火，所有人员都已安全退出，可是这时一个小伙子却奋不顾身地冲进火海，站在火场远处的人们惊呆了，有的人窃窃私语，对这个小伙子的举动显然不能理解，数分钟后，小伙子带着一团火跑了出来，把价值2万美金的贵重货物交给公司经理。经理对他赞扬一番，可周围的人说：“傻呀！为这些东西冒生命危险，值吗？”

就这样一下子就看出了做人的差距，那么到底值不值呢？表面看来可能不值，但实际上很值，这些大概这位小伙子当时也没有领会到，因为当时的举动只是出于他的一种本能。他根本没有时间去考虑值不值。他只是觉得这是他的责任，为了这份责任他必须要像一名战斗员一样



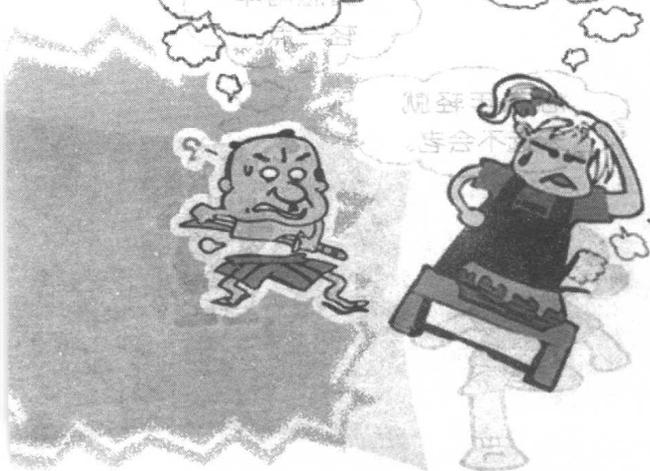
奋不顾身，冲锋陷阵。

这件事情过去了，小伙子也平静好了一阵子，一天他接到一个邮件，邮件是一份聘书，他被聘为这家百货公司的副总经理。几年之后这家百货公司在他的管理下进入了辉煌时代，他就是最后升任这家公司董事长的洛克。

好人就是这样的，在我们日常生活中能博得别人一句“好人”的称号也着实不容易。往往有些人为了在别人心目中树立起自己的形象，博得一声好评，而绞尽脑计，刻意筹划，结果却并不十分如意；有的人很简单、很突然的一件事就能树立起自己的高大形象，为什么呢？根本原因在于他们的出发点不同，前者就是为了自己的利益，也许其中还有什么阴谋，而后者呢！他的目的就是奉献自己的爱心，就是要帮别人成事。俗话说群众的眼睛是雪亮的，谁好谁不好他们都能看得明明白白。所以做好人必须具备良好的心态。

谁说我心态不好，剖开看看。

必须远离极端主义者。



记得我在加州上大学时，同学中有一位叫沃特的，他是个非常热情、大方、而又固执的人，他乐于助人，但他从不把自己的困难让别人知道，有多少困难都自己扛，就算是在他最困难的时候，如果发现别人有困难，他都会尽力帮助的。这样的事情

我们寝室的六个同学都深有感触，最让我们难忘的是这样一件事。

当时沃特母亲身患尿毒症，住进加州一家医院，医生告诉他母亲已经是晚期，治疗方法只有一种，那就是进行换肾手术。医生告诉他这就要看他母亲的运气了——能不能及时找到合适的肾源。并告诉他全部的治疗费用需20万美元，让他先尽快筹款，一有肾源马上通知他。

从此沃特陷入了紧张的困境中，他好强不愿意告诉任何人，他开始没日没夜地打工，他除学习外，每天要给学校写一些通讯稿，目的是赚取微薄的稿酬，接着他去当家教，去饭店涮盘子，到医院当陪护（陪他母亲这是我们后来才知道的），我们不知道他还偷偷地去卖过血。

一天我生活费临时短缺，当时我琢磨先借点儿，自然而然便想到了沃特，因为只有他才是有求必应的活菩萨，当时我张嘴向沃特说明我的困难后，虽然他当时很为难，但还是借给了我两美元。

又一天，我们突然接到医院发给沃特的通知，让他火速到医院，说他母亲有救了。我们几个大眼瞪小眼，没听说沃特的母亲生病呀！我们四处寻找沃特都不见他的影子，一看现在的时间，应该是他陪护时间。于是，我们来到了医院，见到了沃特，也从中证实了他母亲的情况，医院通知他母亲，肾源已经找到了，要求他先交10万美金。可是沃特现在只有3000美金，剩下的钱到哪里弄呢？

首先是六个同学向他伸出援助之手，为他凑了1万美金，但这远远不够，在万般无奈之下，我们自发地开始了募捐活动，用大红布拉出了：“救救我们的同学，救救同学的母亲。”这次活动很成功，两天时间就为沃特募捐了20万元。沃特的母亲得救了。通过这件事，沃特更加热爱这所学校和这里所有的同学。

你的内心是什么样的，你就会做什么样的人，心态决定

命运！

没有这个条件，任凭你怎样努力也是枉然的。赢一个双赢的局面并不是特别难，难的是我们怎样培养自己做“好人”的基础——良好的心态。以下几点可供参考。

(1) 多读书，多学习，认真思考别人平时养成的习惯，这样有助于调整自己的心态。

(2) 平时多接受别人的合理意见，也就是说听听别人是怎么说的。

(3) 要坚定自己的信念，只要是对人有益的事就去做吧。

(4) 平时注意道德规范，每做一件事都要考虑到结果是否会有违反道德标准。

(5) 主动、热情地对待你的同学、朋友、同事，让他们感到因为你，他们才觉得温暖，因为你的帮助，他们才走出了低谷。

双赢其实很简单

在芸芸众生之中，在人生大舞台上，每个人都扮演着一个必不可少的角色，然而，哪一种角色是人们共同喜欢的呢？

我想应该是那种能让别人快乐幸福，也能让自己快乐幸福的人。这个世界因为他的存在而变得更加美好，因为他的存在而到处撒满阳光。在这个世界里，他和他周围的人们脸上都洋溢着满足的笑容。这就是双赢，你想不想成为这种快乐幸福的人呢？双赢其实很简单。

前任挪威驻中国大使石丹梧的夫人——杨二车娜姆，是一个来自泸沽湖畔的摩梭乡下女子，她甜美的歌声响彻全世界，被世人喻为中国的“夜莺”。她在事业和爱情上的一帆风顺，源自于她得到过一个神秘老人的资助。

杨二车娜姆最初到美国留学时，生活非常拮据。她白天学

习音乐和英语，晚上就在一个小餐厅里当服务员。

那天，一个面容憔悴、神情凄苦的老人，为躲避外面寒冷的狂风走进餐厅。所有的人都漠视他，甚至有的人因为他的寒酸要赶他出去。只有她动了恻隐之心，她知道有很多美国老人晚年都很孤独凄苦，于是，她搬了一把软椅让老人休息，并自掏腰包为他要了饮料，还专门为他点了一首中国民歌，并热情地邀请他参加留学生聚会。渐渐地老人笑逐颜开了。

两个月后，这位老人交给娜姆一封信和一串钥匙，信封里装着一张巨额支票，娜姆惊愕万分。信的内容如下：

娜姆，好孩子，你是一个道德高尚的人，虽然你仅仅做了一些力所能及的事，但这足以证明你是一个存满爱心的姑娘。

我年轻的时候收养了几个越南孤儿，为此一直没有结婚。可当我含辛茹苦教育他们长大成人自立后，他们却抛弃了我这个养父。相比之下你要比他们优秀多了。从这一点我便看出了人与人的差距，不过他们不能称之为人类，他们禽兽不如，只有你这样的孩子才能叫人，才能称为优秀的人、高尚的人，能得到你的关心我很幸福，愿上帝保佑你一生平安。

我退休前在一家公司当工程师，有着丰厚的收入，但钱对



我这个历经沧桑的、将要去见上帝的老人毫无意义，我需要的是亲人的温暖和友谊。娜姆，只有你能给我这种无法用金钱买到的情谊。现在，我已经回乡落叶归根。我把这一生的积蓄和房子留给你，用这些钱来实现你源于泸沽湖畔的音乐梦吧。

从此，老人毫无音信。

娜姆心潮澎湃，感慨万千，为了告慰老人，她用这笔钱做了一张风靡全球的音乐专辑，并开始致力于中外文化交流，也因此结识了她的先生——前任挪威驻华大使石丹梧。他真挚的爱情让娜姆的歌声插上了幸福的翅膀，尽情地翱翔在世界各地。

她的成功源于神秘老人的资助，那么神秘老人的慷慨资助不正是源于她的爱心奉献吗？神秘老人的行为印证了“受人点滴之恩，当以涌泉相报”的道理。所以当一个人勇于奉献的人，

遇到一个知恩必报的人，他们必定会演绎一场以高尚品德作底蕴的精彩人生。

要做到双赢其实很简单，只要你在举手投足之间播撒一颗颗关爱的种子，有朝一日，当它成长为参天大树并为你带来丰硕果实时，你就会恍然大悟。原来你奉献给他人的慈爱和真诚并不需要很多，很昂贵，只是像娜姆为老人搬一把椅子，买一杯饮料那样简单。只要自己付出，就能得到双赢，并最终成功。而且你要做到以下几点：(1) 无论在任何时候自己心中都要充满爱，那

给我钱我就说。

告诉我这个世上什么最公平？



样你才能有足够的爱奉献给别人。

(2) 多向那些品德高尚的优秀人学习，有了榜样你就会有目标。

(3) 从点点滴滴的小事做起，能把小事做好的人，当然也能做好大事，因为它们做人的基本条件是相同的——高尚的人品。

(4) 把自己要学做具有奉献精神的人的思想永记心头。

(5) 当你发现需要帮助的人时要勇敢地帮助他，久而久之便会形成一种习惯。

双赢需要爱的呵护

苏珊今年34岁了，一年前由于一次医疗上的误诊，她在突然之间失去了视力，从此被抛入黑暗、愤怒、沮丧和对自己的怜悯之中。她曾经是一位相当要强的人，但如今，命运却突然改变，将她变成失去生活自理能力的人，成为了周围人的负担。

“为什么会发生这种事？”她不明白，心中充满了愤怒。但是无论她怎样地哭喊、祈求，她知道自己不得不面对这样一个残酷的事实——她永远失去了视力，将在无尽的黑暗之中度过余生。

阴云笼罩着苏珊曾经乐观的心灵，每一天，她都生活在痛苦、沮丧和疲惫不堪之中，而她惟一所依靠的就是她丈夫——马克。

马克是一位空军军官，他深深地爱着苏珊。当看到失明令苏珊那样沮丧和痛苦时，他便决心要帮助妻子鼓起勇气与信心去开始新的生活。马克的军旅生涯曾训练他如何面对任何困难，但是他知道这一次却是最为困难的一场“战斗”。

后来，苏珊感到自己可以回去上班了。可如何到那儿去呢？她过去是乘公交车，但现在害怕一个人去，尽管他们分别

在城市的两端工作，马克自愿每天开车去送她。刚开始时，让苏珊感到宽慰，也让马克完成了保护自己失明妻子的任务。但是很快，马克意识到这种安排并不合适——时间太紧张，花费也太高了。他对自己说：“苏珊必须学会自己搭公交车上班。”但是要向苏珊提出来实在让他有些难以说出口——她还是非常脆弱，失明引起的怨恨还没有从心中消除。这个时候提这些，她会怎么想？

正如马克所预料的那样，苏珊害怕再搭公交车。“我是个瞎子！”她愤怒地说，“我怎么知道自己去了哪儿？我想你是嫌我累赘了，想扔下我不管了！”

苏珊的这番话让马克的心都要碎了，但他知道什么是必须做的。他向苏珊保证每个早晨和晚上都会陪她一块乘车，接送她，直到她完全能够自己应付为止。

事情就照马克所说的那样开始了。接下来的整整两个星期，马克身穿制服，每天都同苏珊一起搭车。他教会她如何依靠自己的其他感官，特别是听力，来判断自己到了什么地方，及如何适应周围新的环境。他帮助她与司机搞好关系，让他们照看她，为她留个座位。他逗她开心，不论是苏珊摸摸索索地下车时，还是在她把公文包丢在车厢里的时候。

每天早上他们一起出发，把她送到目的地以后，马克再坐出租车到自己的办公室。终于在一个星期一的早上，苏珊离家前，伸出胳膊

一开始你呵护别人就好了。

我需要别人的呵护。



搂住了马克——她的同伴、丈夫、最好的朋友。她的眼睛里充满了泪水，为马克的忠诚和耐心，以及对她的挚爱而深深感动。她对他说再见，这么长时间以来他们第一次各自走各的。

星期一、星期二……每一天苏姗都很顺利，她以前从未感觉这样好过。她成功了，终于她可以自己上班了！

星期五早上，苏姗像往常一样乘车去上班，当她付车费时，司机说：“孩子，我好羡慕你。”她不由得好奇地问：“为什么你会羡慕像我这样的人呢？”司机回答说：“因为照顾和保护像你这样的人一定是一件快乐的事。”

司机的话让苏姗很纳闷，于是她又问道：“你这是什么意思？”

司机说：“你知道吗？前几天，每天早上，在你下车时，都有一个穿一身军装，长得很帅的小伙子站在拐角对面的街上注视着你，在确定你安全地穿过街道并走进办公室以后，他会向你的方向抛一个飞吻，然后才转身离开。你真是一个幸运的女人。”

幸福的泪水滑下苏姗的脸颊，尽管她再也无法看见马克，但她仍能感到他的存在。她如此的幸运，是因为他所给她的不仅仅是视力所能代替的，还有她不需要见着就能感到的珍贵的礼物——爱情，是爱情给她的黑暗世界带来了光明与希望。

看完这个故事，你一定感觉到马克人格魅力的所在，在妻子失明的日子里，他并没有抛弃她，而是比以往更加关爱她，帮助她。从而使他们的爱情更进一步地得到了升华。

他是一个高尚的人，他的爱心不仅能在他妻子身上体现，推己及人，我想在别人需要帮助时，他也能够尽心尽力地帮助别人，因为他具备做人的根本条件——爱心。

如果你也准备像他一样，就请看看下面的几种方法。

- (1) 把别人的痛苦当做自己的痛苦来对待。
- (2) 把别人的欢乐当做自己的欢乐来享受；
- (3) 当别人不幸的时候，你在表示同情的基础上，还得帮



助他(她);
(4) 自修道德品质,让自己经常能有良好心态待人;
(5) 再把上面的故事浏览一遍,多向马克学习,请注意:双赢需要爱的呵护。

人性是双赢的催化剂

“在这个世界上,有千百种强烈的欲念淹没了内在的情感,瞒过了良心的责备。道德的实践给人带来了委屈和羞辱,因而使人感觉不到道德的美。但是,一旦我们摆脱了肉体 and 感官使我们产生的幻觉,从而喜悦地看到高尚的存在和以它为源泉的永恒的真理,一旦秩序的美触动了我们整个灵魂,使我们

诚恳地把我们已经做过的事情和应当做的事情加以比较，这时候，良心的呼声才又发挥它的力量和权威。”这是著名哲学家卢梭的名言。

从这段话中，你大概知道了道德与良心对人的诠释。过去无论做过什么，都已是过去，从现在开始，用道德和良心也就是人性来武装你的血肉之躯，让你做的每一件事都体现你人性的美。

在瑞典泰比市商业中心的停车场上，人们常常可以看到一位身材消瘦的老人。他把顾客扔在四处的购货手推车收在一起，然后推回超级市场。日复一日，年复一年，谁也不知道老人推了多少年的车。有人知道他叫阿兰·吕恩达伦，便称他是“推车阿兰”。但是，不久前的一天，阿兰的照片忽然登上了两家最大的报纸。一夜之间，“推车阿兰”成了百万富翁，他的故事不胫而走。

说起超级市场的手推车，那简直是再平常不过的购物工具。在瑞典超级市场为方便顾客购货，都在入口处准备有手推车。为了能让人们用完车后再把车推回来，就在车上装一把锁，插5个克朗进去就可以推走一辆车，还车时再把前面的插板往锁上一插钱就会退出来。可超级市场的停车场往往很大，许多顾客把东西装进汽车后，又懒得为那5克朗再把车推回去，便随意把车扔在旁边。于是常有些小孩子放学之后跑到停车场上去收手推车，挣点零花钱，谁都没有想到这活儿也能成正经职业，还能挣大钱。

11年前，阿兰老人开始收手推车也不过是因为失业闲居，闷得心慌，想找点事做。可没想到一年算下来，收入还颇丰。老人这才认真地计划了一番。从此，这活儿变成了老人的“职业”。超级市场是天天营业，老人也是天天骑车去“上班”，从这家超级市场到那家超级市场，风雨无阻。11年前，收一辆只能得到0.25克朗，后来增加到1克朗，现在长到了5克朗。钱多了，收手推车的人也多了，老人不得不新开一项副业捡旧瓶

子。有人给阿兰算了一笔账，11年来，他共用了4万多个小时做这两份工作，收集的手推车有80万辆。要是把他这几年骑车的路程连起来，相当于绕地球转了4圈。

不久前的一个下午，阿兰老人像往常一样，把一大堆5克朗的硬币存入银行。电脑显示出他账号上的存款数额是100万克朗。老人脸上露出欣喜的笑容，多年来深藏心底的计划终于实现了。他请银行为他开了一张支票。第二天，老人来到瑞典癌症研究基金会，把这张100万克朗的支票交给了基金会。

基金会表示了对老人的敬意，特意在泰比市中心一家超级市场的手推车存车处树立一块木牌，上面写着：“感谢阿兰·吕恩达伦先生为癌症基金会捐款100万克朗。”

这样阿兰一下子成了当地的新闻人物，人们对他默默坚持了11年的收车表示敬佩，但令人费解的是为什么把自己辛辛苦苦赚来的钱无私捐给了癌症研究基金会呢？对这样的疑问，阿兰老人回答说：“人活着，总不能处处为了自己，更多时候要想想别人。我的爱妻在15年前死于肝癌，为此我消沉了好一阵子，当我重新振作起来以后，下定决心要为癌症的研究事业做点事情。但愿那些与我妻子命运相同的人能得到很好的治疗。”

天使必须坦诚地面对。

但也有不大方便的时候。



人们都说痛苦可以培养美德，其实这个道理只适用于有道德的人；因为灵魂的净化作用只能发生在人性纯洁的人身上。阿兰老人本身就是一个道德高尚的人，所以他才能够表里如一，风风雨雨十几年。不为别的，只为让那些身患癌症的病人能得到很好的治疗。从此，人间少一点悲剧，多一点欢乐，这是怎样的人性的光辉啊！

如果你想在做事过程中处处体现一种人性，让人性为你赢得双赢，就请关注下列方法：

- (1) 言行一致，办事时，说到做到，能增强你的信誉；
- (2) 诚实守信，遵守这一办事原则，绝对能博得别人对你的信任；
- (3) 表里如一，遵守这一条办事原则，绝对能提高成功的概率；
- (4) 平和谦虚，这种态度使你能圆满完成任务。

双赢的绊脚石——小人

一个道德败坏的人，所干的事无疑便是损害他人利益的，这样的人通常被人们称为小人。小人的特点大致一样，但他们的定义就无法说得清楚了。如果能说得清，他们也就没那么可恶了。小人是很难定位和把握的，约略能说的只是这个“小”字，它既不是指年龄小，也不是指地位小，小人和小人物纯粹是两码事。

“小”的具体含义到底是怎样呢？看完这个故事，你就能了解个大概。

在欧洲一个村庄里，人们很久以来就相处得像一家人一样，可是最近邻里关系却出现了很多麻烦，本来一见面都要真诚地喊一声“早安”的村民们，现在都怒目相对。没过多久，几乎

家家户户都成了仇敌，挑衅、报复、诅咒，天天充斥其间，大家都在想方设法准备逃离这个恐怖的深渊。

可是教堂的神父产生了疑惑，花费了很多精力调查缘由，终于真相大白。原来，不久前刚搬到村子来的一户做皮活的人家，这家女主人是个爱搬弄是非的长舌妇，全部责任来自她不負責任的窃窃私语。村民知道后，不再搭理这个女人，很快，他们一家人便搬走了。

但村民间的和睦关系再也无法修复了。解除了一些误会，澄清了一些谣言，表面上关系不再紧张，可是从这以后，人们再也找不回以往那种自然的笑脸，即使在礼貌的话语背后，也有一双看不见的疑虑的眼睛在晃动。大家很少往来，一到夜间早早地关起门，谁也不理谁。直到今天，这个村庄的人际关系还是又僵又涩，不冷

不热。



对那个窃窃私语的女人，村民们已经忘了她讲的具体话语，甚至忘了她的外貌和名字。说她是坏人吧，高看了她，但她实实在在播下了永远清除不尽的罪恶的种子；说她是故意的吧，那也强化了她，她对这个村庄也未必有争夺某种权力的企图；说她仅仅是言语失当吧，那又过于宽恕了她，她做这些坏事时带有一种本能的

冲动。

所以对于这样的女人，我们只能给予的就是这个词：小人——道德败坏的人。

小人的生存状态和社会后果，由此可见一斑。法律管制不了小人，小人基本算不上犯法，这便是小人让人感到可恶的地方。

小人是双赢的绊脚石。他隐藏在人们中间，所谓“明枪易躲，暗箭难防”，总是在我们没有防备的情况下，被他弄得焦头烂额，双赢离我们远去，轻则人际关系紧张，使我们处于两难境地；重则可能让我们付出生命的代价，那就是血的教训了。

所以我们只好躲着小人，久而久之，小人被一些无知者羡慕，他们的队伍便慢慢地壮大了。

那么我们怎样才能远离小人而取得双赢呢？除了我们第一章讲的“道不同不相为谋”以外，我建议按照下面的方法试试。

- (1) 要增强自己的道德修养；
- (2) 团结一切可以团结的力量；
- (3) 明辨是非，认清真正的异己；



- (4) 嫉恶如仇，对他们要像严冬一样残酷无情；
(5) 洁身自好远离小人。

学会为别人喝彩

人生在世，有许多精彩，有他人的，也有自己的。当我们成功时，我们总是兴奋不已，为自己大声喝彩，这种成就和满足是无法言表的。但对于别人的成功呢？尤其是对手的成功，我们该用怎样的一种心态去面对呢？这就是本节我想要探讨的问题。

在洛杉矶一所中学举办的运动会上，有一个班获得了“道德风尚奖”，我向校长提出了自己的疑问：“在整个竞赛过程中并没有发现那个班的道德风尚比别的班高在何处啊？”

校长说：“其实，你忽略了一个细节——在同学们都为自己班的运动员取得好成绩欢呼雀跃时，惟有那个班的学生为自己喝彩的同时，也不忘为别人喝彩。”

这时我才想起当时的确有一个班的学生如此，为别人喝彩的声音不亚于为自己喝彩的声音。至此，我才明白“为别人喝彩”竟值得这





样推崇。

由此，我想起了法国人为中国人喝彩的场面：2001年8月22日在北京举行的“大运会”开幕式上，当法国体育代表团走到主席台前时，人们意外地发现，法国运动员高高举起一条横幅，上面用中文写着一行字：“法国代表团祝贺北京2008年奥运会申办成功！”巴黎申办奥运会败给北京，但法国人仍能大度地为竞争对手喝彩，他们赢得了全场观众最热烈的掌声。

为别人喝彩并不说明你就是弱者。

生活中，很多人只知为自己的进步与成功窃喜和欢呼，对别人则常常冷漠得面无表情，无动于衷，很少真心实意地为别人喝彩。其实为别人喝彩是一种智慧，因为你在欣赏别人的时

候，也在不断提升和完善自我；为别人喝彩是一种美德，你付出赞美，这不但不会损伤你的自尊，相反还将收获友谊和合作；为别人喝彩是一种人格修养，赞赏别人的过程，其实也是自己在矫正狭隘自私和妒忌心理，从而培养大家风范的过程。同样也是取得双赢的过程。

为自己喝彩容易，为别人喝彩难，你应该学会为别人喝彩。

“为别人喝彩”能表现出你具有良好的道德修养，亦能培养你宽容大度的气质，也能赢得别人的钦佩。难道说这不是双赢吗？

为了你能拥有“为别人喝彩”的习惯，我介绍几种方法给你。

- (1) 不要敌视任何人；
- (2) 把所有有灵气的生命当成朋友；
- (3) 肯定别人的成绩；
- (4) 不要骄傲；
- (5) 把自己培养成宽容大度的人。

良心是启动双赢的杠杆

“良心呀，良心！你是圣洁的本能，永不消逝的天国的声音。是你在妥妥当当地引导一个虽然蒙昧无知，然而却聪明和自由的人，是你在不差不错地判断善恶，使人形同上帝！是你使人的天性善良和行为合乎道德。没有你，我就感觉不到我身上优于禽兽的地方；没有你，我就只能按我没有条理的见解和没有准绳的理智可悲地做一桩又一桩的错事……良心是腼腆的，它喜欢幽静；世人一吵闹就会使它害怕。有人认为它产生于偏见，其实偏见是它最大的敌人。”卢梭的这段话正好说明了良心对一个人的重要性。

一个真正的人在任何时候都不能丧失良心，如果丧失了良

心，就不称其为一个人了。

一对农民夫妇15岁的儿子得了一种恶性皮肤病，那是他们的第一个孩子，夫妇俩的全部希望都寄托在儿子身上，希望他将来能有所出息。

为了他们的希望，夫妻俩借了所有能借到的钱，领着儿子到处寻医问药。

那年冬天母亲陪护着儿子住进了佛罗里达州的一家医院。儿子睡在病床上，母亲就和衣坐在冰凉的地板上，几十个日日夜夜，她没有安静地睡过一宿觉，母子俩吃的都是从家里带来的最简单的粗制食品。医院里的护士和大夫们实在看不下去了，午餐的时候，总会给他们打来两份饭菜，而母亲依然吃着她的干粮，把另一份留给儿子晚上吃。

后来，儿子的病情不断恶化，医生告诉母亲：“孩子的病治不好了，维持生命需要很多的钱。”母亲回到病房，默默地收拾行李，然后平静地对孩子说：“咱们回家吧。”说完，母子俩在走廊里抱头痛哭了整整一夜。天亮时，便乘火车离开了佛罗里达州。

再后来，孩子的不幸遭遇被当地的一些媒体报道了，好心的人们纷纷捐款，连学校的孩子们也将自己的零花钱一分一角地捐了出来，希望能留住他的生命。

因为我的
良心。

你为什么用
针扎我？





然而，这是一种非常严重的病，孩子还是过早地向上帝报到去了。孩子在离开人世之前，把能够知道姓名的那些好心的人一个一个地记在笔记本上，他告诉父母：“我不想死，可我知道自己的病拖累了你们。我死之后，一定要把这些钱还给人家。”孩子去了，孩子走的时候脸上带着微笑，像睡着了的样子。

埋葬了孩子，当时的葬礼简单而隆重，简单的是并没有举行什么仪式，隆重的是来了很多人，人们都为这个聪明的孩子惋惜，甚至觉得他如果能活下来，将来必定能干一番事业。

孩子的后事安置完之后，这对可怜的父母显得苍老了许多。虽然家里已是空荡荡的。连生活都成了问题，但他们没忘记孩子的遗愿，夫妻俩变卖家产，踏着积雪，敲开那一扇扇门，把钱一笔一笔地退还给那些曾经帮助过他们的那些好心人，并对那些好心人说：“孩子已经走了，多谢你们帮忙。”人们拒绝接受，他们哭了：“孩子的心愿不能违呀！”大伙只好含着泪收下。而那些无法退回的钱他们却用来做一个基金，谁有病有灾时，尽可以拿去使。其实，这时他们正是需要钱的时候。然而，他们却帮助了那些更需要帮助的人们。

为什么最需要金钱和帮助的人，却那么慷慨地建立一个基金去帮助那些更需要帮助的人呢？是因为他们凭良心才这么做的。失去了儿子，他们不仅仅只为自己的儿子悲伤，而是尽自己最大的能力去帮助别人。因为在他们及其儿子最困难的时候，许多好心人帮助他们，这份情似海深，这份恩如山重。他们是知恩图报的人。他们凭着自己的良心去做力所能及的事，让更多的人感受到这份情，这份恩的温暖，让人间的悲剧越来越少，欢乐越来越多。所以我们相信不管遇到什么样的苦难，他们都是幸福的，这就是他们凭良心为自己赢得的双赢。我们做人不就是想做这样的人吗？那我们该怎样做呢？

我相信你已经知道了只有有良心的人才会赢得双赢。那么，如果你也是一个有良心的人，不妨这样去做事。

其实做这样的人并不难，只要我们做到以下几点：

(1) 遇到有困难的人，首先用你应有的责任感去帮助他们；

(2) 当你得到别人的帮助以后要寻找机会反馈爱心和良心；

(3) 当你需要帮助的时候，不妨直说，因为你是个有良心的人，一定会得到别人的帮助的；

(4) 用你的良心感知人人平等的道理，不要有嫌贫爱富的思想。

你的人格魅力是获得双赢所必须具备的

前面讲了很多关于道德、人性等方面的事，要想做一个真正双赢的人，你首先要知道什么是人，你得具有人格魅力，这还是道德为基础。

孟子说：“无恻隐之心，非人也；无羞恶之心，非人也；无辞让之心，非人也；无是非之心，非人也。”

能成为真正有人格魅力的人，除了必须具备这三个品质外，还要有渊博的知识，良好的思维习惯和高尚的情操。知识不多就是愚昧；没有良好的思维习惯，就是粗鲁或蠢笨；没有高尚的情操就是卑俗。

人格魅力在哪里体现？在人的身上体现！在人做的事情上体现！凡是有人人的地方，便有不同的程度的、不同形式的人格魅力体现。

这事发生在1945年4月末，战斗在柏林市中心进行。苏联的战地记者波列伏依接受了报道该战况的任务之后，他决定到火车站去。他好不容易才走到市中心的铁路上，这里正进行着激烈的战斗。在苏军和德军阵地之间，横着一条宽阔的大街。在被毁坏了的楼房附近，

躺着一位已经死去的德国妇女。她身边有个小女孩，还活着，大约三四岁。

每当战争的喧嚣沉寂下来的片刻，就会听见小孩子的大声啼哭声。这绝望无助的哭声震撼着这块土地。

突然，看见一位苏联红军战士向小孩爬去。法西斯匪徒开起枪来，可是战士仍朝着女孩的方向爬，爬到了她身边，他将她抱了起来。射击停止了，战场呈现出一



对这种没人格的人，只能用脚。

终于让他失去修养了。

片可怕的寂静，在这寂静中，大家听到一个男人的声音在哄小孩。

战士往回爬了，打死他并不难，可是对方没有开枪。只是当他已经到了自己人跟前时，才传来一声枪响——一个狙击手开枪了。战士竭尽全力将女孩交到了另一位同志的手上。大家听见他说：“把女孩接过去，我好像受伤了。”

这时，听到德军阵地上响起两声“啪、啪”的清脆的声音，紧接着又听到“你这个没良心的东西，你会遭报应的”的喝斥声，显然这是在骂那个开枪的德军士兵。就这样，一场炮火连天的对垒，无声无息地被定格了。

第二天记者决定找到这位战士，更详尽地了解一下他的情况。他听别人说，战士已经住进了医院，并且伤势十分严重，他驱车赶到医院，见到这位战士。被获准探视5分钟。

5分钟能做什么？由于虚弱，战士几乎不能说话。了解到的情况不多，他叫卢基扬诺维奇·特里潘·安德烈耶维奇，是明斯克居民，战前在一家无线电厂当工人。战争初期参加了红军，在斯大林格勒作过战，在那里受过伤，获得了他的第一枚红星勋章。不久，又获得了红旗勋章。

当被问到家庭情况时，他低声回答说：“我现在没有家，以前有妻子和两个女儿。她们都死在了明斯克。我也没有父母亲。”法西斯匪徒烧毁了他们居住的村子，所有的村民都被枪杀了。

卢基扬诺维奇疲倦地闭上眼睛。几小时后，他因伤势过重而死去。



这位前苏联红军用自己特有的人格魅力竟然使一场炮火连天的对垒被无声无息地定格了。他的举动不仅赢得了自己人的尊敬，更赢得了敌人的敬佩。为了纪念他和他同样有良知、道德而伟大的高尚的人，苏联雕塑家叶甫根尼·维克托罗维奇·武切季奇制作了精美的纪念碑，矗立在柏林，多少年来，碑前总是鲜花不断，他将永远受到人们的怀念！这就是他的人格魅力为他带来的双赢。

康德说：“有一种东西，我们愈反复加以思索，它就会给人心灌输一种时时在翻新，有增无减的赞叹和敬佩：内心的道德法则。”

去做吧！去做一个善良纯朴、道德高尚的人吧！做这样的人没有人会阻止你，只有人被你震撼，因此你就会得到双赢，除非你放弃。



画龙点睛更精彩

1. 不要抱怨、责骂别人；
2. 真心诚意地关心别人；
3. 用灿烂的笑容温暖别人；
4. 做一个善解人意的人；
5. 养成良好的道德习惯。

第四章

换位思考



知己知彼，方能
征服人心

Learn how to
be
an upright person



成功者必备的能力——换位思考能力

这一章我们要进行的话题是成功者做人的另一种原则——换位思考——对事情成功的作用。不知你是否有过这样的感觉，当遇到某些难题一时无法解决的时候，只要稍微退一步，站在对方的立场上思考一下，问题往往就会迎刃而解。我们有时候就是这样成功的。

大多数人常常在办事中受阻，究其原因，就是因为他总是

以自我为中心，从不愿站在对方的立场上看问题，致使看问题过于片面，从而常把事情办砸。

只要换个角度考虑问题，你就会发现，你有一个非常大的发展空间，因此，在与任何人交往、做事、做人的过程中，你都可以从容应对，不必担心做不好事情。

由此可见，具有换位思考的能力对于你做人是非常重要的，切不可大意、漠视这个做人原则。

43年的时间似乎已经很长，长得足以使人记不起一个熟人的名字。杰克自己就有过这样的经历，有一位曾经很熟悉的老夫人，他现在已经记不起她的姓名了，她原来是他在迈阿密送报纸的时候认识的一位客户。

那是1954年的年末，那一年杰克12岁，虽然已经隔了这么多年，他还记得很清楚。那是一个风和日丽的午后。那天，杰克正和一个朋友躲在那位老夫人家的后院里朝她的房顶上扔石头。他们饶有兴趣地注视着石头从房顶边缘滚落，看着它们像子弹一样射出，又像慧星一样从天而降，觉得很开心很有趣。

杰克拾起一枚石头，也许因为那块石头太光滑了，当他把石头掷出去的时候，不小心砸到了老夫人走廊上的一个小窗户上。他们听到玻璃破碎的声音，就像兔子一样从老夫人的后院里飞快地逃走了。

那天晚上，杰克一想到老夫人走廊上被打碎的玻璃就很害怕，担心会被她抓住。很多天过去了，幸好一点动静都没有。这时候，他确信已没事了，但自己的良心却开始为她的损失产生了一种深深的负罪感。杰克每天给她送报纸的时候，她仍然微笑着和他打招呼，但是杰克却觉得很不自在。

他想老夫人心里一定很不好受，但她却有一颗宽恕的心，我为什么不能给予她一点补偿呢。于是，杰克决定把送报纸的钱攒下来，给老夫人修理窗户。三个星期后，他已经攒下了7美元，已足够修理窗户了。他把钱和一张便条一起放在信封里，在便条上向老夫人解释了事情的来龙去脉，并且说他很抱歉打

破了她的窗户，希望这7美元能抵上她修理窗户的开销。

杰克一直等到天黑才鬼鬼祟祟地来到老夫人家，把信封投到家门内的信箱里。他的灵魂感到一种赎罪后的解脱，重新觉得自己能够正视老夫人的眼睛了。

第二天，他去给老夫人送报纸，又能坦然面对老夫人给予他的亲切温和的微笑，并且也能回她一个微笑了。老夫人为报纸的事谢过杰克后说：“我有点东西给你。”原来是一袋饼干。他谢了老夫人，然后就一边吃着饼干，一边继续送他的报纸。

吃了许多块饼干之后，杰克突然发现袋子里有一个信封，就把它拉了出来，当他打开信封的时候，惊呆了。信封里面是7美元和一张便条，上面写着：“你能为我着想，我为你骄傲，希望你在以后的道路上都能这样做。”

从此以后，杰克牢记这些话语，处处站在对方的立场上考虑，最终成为美国一个著名的企业家。

当然，也有许多人不会运用这条做人的原则，这是致使他们失败的一个原因。也许他们无论怎样也不会明白：换位思考真的重要。

实际上，你应该很明白，通过换位思考，你就可以做到“知己知彼，百战不殆”，充分提高自己的换位思考能力就是



你走向成功的前提。

以下是成功者的经验之谈：

(1) 人人都应具备换位思考的能力。

(2) 做任何事情，都要站在对方的立场上思考一下，你就会发现许多奇妙的问题。

(3) 替别人着想，也是“站在对方立场上看问题”的表现。

(4) 成功者离不开换位思考。

重视别人就容易使自己获得成功

从生活中得到一个启示：一个人的品位主要表现在与人相处的过程中。因为我们都生活在一个大家庭里，正如17世纪的英国诗人约翰·堂恩在《钟为谁鸣》的诗中说：“谁也不能像一座孤岛，在大海里独居，每个人都似一块小小的泥土，连接成整个陆地。如果有一块泥土被海水冲去，欧洲就会缺其一隅。这如同一座山峡，也如同你的朋友和你自己。”这首诗告诉我们，谁也不可能离群索居，都要与人相处。在与人相处中，要想受到欢迎，就应该真诚地关心别人，重视别人，多替他人想一下。

这也是换位思考的一种表现。只有关心别人，重视别人，才能站在对方的立场上思考问题，才能设身处地地为他人着想。

纽约电话公司曾就电话对话做过一项调查，看在现实生活中哪个字使用率最高，在500个电话对话中，“我”这个字大约使用了3950次之多，这说明，不管你是什么人，不管你实际状况如何，在内心都是非常重视自己的。

但仅仅了解自己还远远不够，更要了解他人，这样才能真正在“知己知彼”的基础上，与他人相处得很好。

记得美国学识最渊博的哲学家约翰·杜威曾经说过：“人类本质里最深远的驱策力就是希望具有重要性。”每一个人都

有被重视，被关怀，被肯定，被了解的渴望。如果让人觉得你对他很重视，那他就会对你焕发出巨大的热情，并成为你的好朋友。

维尔内的工作是为美国一家公司拉顾客。这份工作做起来又累又不容易，可他干得很是起劲儿，从来没有怨言。

顾客中有一家是小商品杂货店的，每次他到那家店里去的时候，总要先跟柜台的营业员寒暄几句，然后才去见店主，这样一来，他和所有人都相处得很融洽，深得大家的欢迎。

有一天，他到那家商店去，刚进店门，就看见一个小孩正在和营业员争执着什么，只见营业员一张冷冰冰的面孔一改往日笑脸。维尔内急忙走过去问道：“小家伙，怎么了？”

小男孩见有人和他说话，委屈地流下眼泪，还没等他开口，营业员就接过来，说：“你说说吧，小小年纪一点礼貌都没有，一会儿要这个东西，给他拿下来吧，又嫌贵，再换一个，还嫌贵，就这样婆婆妈妈吱吱唔唔，不买也不走，你以为我们就侍伺你一个呀！”

维尔内听了后，微笑着对营业员说：“他还小，也许有自己的苦衷，你就原谅他吧。顾客就是上帝，这样，给他便宜点，那部



分钱我出了。”

营业员听了也不好说什么就给小男孩拿了一瓶饮料。小男孩感激地望着他。

等维尔内来见店主时，店主突然告诉他今后不用再来了，店主不想再买他们公司的产品了，因为他们公司的许多活动，都是针对食品市场和廉价商店而设计的，对小商品杂货店没有好处。

维尔内只好离开商店。他开着车子在镇上转了很久，最后决定再回到店里，一些问题必须当面说清楚。

走进店里时，维尔内照常和柜台上的营业员打过招呼，然后到里面去见店主。

店主见到他很高兴，笑着欢迎他回来，并且比平常多订了1倍的货。这使维尔内很是惊讶，不明白自己离开店后发生了什么事。

店主指着柜台旁的小男孩说，在你离开店铺以后，这个男孩走过来告诉我，说你是到店里来的唯一同他打招呼的人，也是唯一为他想过的人。他告诉我，如果有什么人值得做生意的话，就应该是你。店主同意这个看法，从此小男孩成了维尔内最好的主顾。维尔内也因此受到上司的赞扬和提拔。

关心别人，重视别人，替别人着想，就是站在对方的立场上看问题，当你在清楚别人的



处境时，你的一句话，一个小动作都会使对方在情感上受到温暖、愉悦，也使自己在精神上得到充实和满足，你就会体验到一种美好、和谐的人际关系，你就会拥有许多朋友，并获得最终的成功。

这难道不足以引起你对换位思考的重视吗？

以下是成功者的经验之谈：

(1) 生活离不开人与人的交往，换位思考是获得良好人际关系的基础；

(2) 不仅要做到重视自己，从心里更要重视别人；

(3) 多一份关爱，就会多百倍收获；

(4) 换位思考也是你结交朋友，获得成功的重要途径。

正确的决定离不开换位思考

有些人总是在合作失败之后哀声叹气，而不愿去想想其中的原因，不去仔细地分析到底是谁的错。是自己水平不高，还是经验不足？都不是？那为什么对方却不愿意与你合作呢？你的才能又怎么会得不到发挥呢？

殊不知，就是因为你不了解对方，从不站在他的立场上思考问题，这样的合作真的是很难长久维持下去的。

其实，在日常生活中，只要你善于站在他人的立场上，多为对方想想，你就可以得到许多东西，从而也会受到他人的尊重和好评。这时，也许还有一个惊喜在等着你呢！

许多年前，英国的一个小山村里，人们以打鱼为生，而海面上瞬息万变，危机四伏，给他们的安全带来了许多隐患。因此为应对突发海难，自愿紧急救援队的建立就显得十分重要和必要了。

那是一个漆黑的夜晚，海面上突然乌云翻滚，狂风怒吼，巨

浪掀翻了一条渔船，船员的生命危在旦夕。他们发出了求救信号。救援队的船长听到了警报，火速召集自愿紧急救援队的成员，乘着划艇，冲入了汹涌的海浪中，忧心忡忡的村民们都聚集在海边，翘首眺望着云谲波诡的海面，他们每人都举着一盏提灯，为救援队照亮返回的路。

一个小时之后，救援队的划艇终于冲破浓雾，乘风破浪，向岸边驶来。村民们喜出望外，欢呼着跑上前去迎接。当他们精疲力竭地跑到海滩后，却听到自愿救援队的队长说：由于救援船容量的限制，无法搭载所有遇险的人，无奈只得留下了其中一人；否则救援船就会翻覆，那样所有的人都活不了啦。

刚才还欢欣鼓舞的人们顿时安静下来，才落下的心，又落到嗓子眼儿，人们又陷入了慌乱与不安之中。





这时，救援队队长开始组织另一队自愿救援者去搭救那个最后留下来的人。

汉斯自告奋勇地报了名。他的母亲忙抓住了他的胳膊，用颤抖的声音说：“汉斯，你不要去，你知道，10年前，你的父亲就是在海难中丧生的，而3个星期前你的哥哥保罗也出了海，可是到现在连一点消息也没有。孩子，你现在是我惟一的依靠了！求求你千万不要去！”

看着母亲那日见憔悴的面容和近乎乞求的眼神，汉斯心头一酸，泪水在眼中直打转，但是他强忍住没让它流下来。“妈妈，我必须去！”他坚定地答道，“妈妈，您想想，如果我们每个人都说‘我不能去，让别人去吧！’那情况将会怎样呢？妈妈，将心比心，他们的父母也一样难受，您就让我去吧，这是我的责任。只要有人要求救援，我就得竭尽全力去履行我的义务。”汉斯张开双臂，紧紧地拥吻了一下他的母亲，然后义无反顾地登上了救援队的划艇，冲入无边的黑暗之中。

一小时过去了，汉斯的母亲忧心冲冲地在等待着，实在是

太漫长了。终于救援船再次冲破迷雾，出现在人们的视野中，只见汉斯正站在船头向岸边眺望，救援队队长把手握成喇叭状，向汉斯高声喊道：“汉斯，你找到留下来的那个人了吗？”

汉斯高兴地大声回答：“我找到他了，队长。请您告诉我妈妈，他就是我的哥哥——保罗！”

站在他人的立场上你就会想得更全面，从而做出的决定更正确，更坚定，这也更有利于事业的成功。

为了解决你所遇到的困难，就不妨用换位思考，那效果一定不会错的！

以下是成功者的经验之谈：

- (1) 换位思考可以防止一些不必要的麻烦；
- (2) 你为他人着想就使你的人性得到了张扬；
- (3) 换位思考才可使你的决定更全面、坚定；
- (4) 要想成功，就必须学会换位思考。

换位思考后的言行更能打动人心

不是每一件事情都能够很顺利地解决，在处理过程中，你总会遇到一些麻烦。比如，当别人的生命遇到了危险时，你该怎么办？采取什么样的措施更有利呢？假如你面对的是一个走投无路、万念俱灰、准备自杀的人，你该怎样去说服他呢？这的确是一个棘手的问题，但是如果你能看看他的处境，他的遭遇，设身处地地站在他的立场上想想他的苦衷，我相信这样你就能找到更好的解决办法了。

这就需要你具有换位思考能力，对于一个走投无路，万念俱灰的人，只有准确地抓住他自卑的弱点和要害，才能充分地说服他，唤醒他对生活的热爱和对生命的珍惜。只有站在他的立场上，你才能更准确地把握他的思维与意念，有了这些，你

的言行才更能打动他的心。

你信不信，换位思考有时候真的具有这么大的力量。

这几天，警长卢克郁郁不乐，上司已经多次对他提出了警告：“若再抓不住盗贼，我就摘掉你的乌纱帽。”

的确，最近一段时间这个城市发生了不少盗窃案，而警方连个鬼影都没抓到。一时间，警察局成了媒体和群众攻击的对象，“笨蛋”、“无用的家伙”，种种恶毒的言语劈头盖脸地投向警长卢克，他心里实在有些不好受。

凭经验断定，这伙人一定还会继续作案，下一个目标很有可能是某个大型商场。忽然一阵喧嚣声猛地将卢克从沉思中惊醒。

一大群人正围在幸福大厦门前向上指指点点，大厦顶层站着一个人头发零乱衣衫褴褛的青年。卢克一眼瞧出他想跳楼自杀，拯救弱者是警察的天职。他迅速拨通了警察局的电话，让他的属下尽快组织救援力量。他本人则飞快地跑上楼顶，准备晓以情理劝他放弃自杀的念头。青年神情恐惧忧伤，显然是受了很大挫折，卢克也知道这种人是很容易做傻事的，一不小心，就可能造成他生命的毁灭。

“我们谈谈好吗？”卢克的脚步在向青年移动。



“你别过来，否则我马上跳下去。”青年有点紧张。

“我不过来就是。”他停住脚步接着说：“不过你可不可以听我说……”

“你说什么也没有用！像我这样的苦命人，活在世上又有什么意思？”

“小伙子，千万别那么想，其实谁没有自己的苦衷呢？就看你以怎样的态度对待它了。就拿我来说吧，我是个警长，够威风够显赫的吧！可是现在在警局里被上司训斥，在大街上被百姓怒骂，在家里又被妻子讽刺，我活着又有什么意思呢？你不妨站在我的立场上想想。”

青年欲言又止，双眼痴痴地看着他。

卢克瞧着他的神色，心里有了几分底，接着说下去：“在我受到挫折的时候，总是提醒自己不要放弃，黑暗迟早会过去，曙光终将会到来，小伙子，你有什么苦衷，不妨告诉我，或许我可以帮助你呢。”

青年开始诉说他的故事：“我本来有一个幸福的家庭，一份好的工作。可是，不幸的是公司丢了一大笔钱，老板怀疑是我拿的，便炒了我的鱿鱼。但更可怕的是，别的公司也不愿意接纳我，父母说我败坏了门风，妻子离我而去，至此美好的家庭彻底支离破碎。”说到这里，他已泪流满面。

卢克很同情他，心里也在暗骂自己，要是能早一点抓住这些贼，小伙子就不会轻生了。现在最紧迫的是给予这个青年生活的勇气，无论怎样他都必须要将这个青年从悬崖边拉过来。

思索片刻，他慢慢地说：“小伙子，我能理解你此刻的心情，也很同情你的遭遇，不过，我相信你会很快好起来的。我替你想了，如果我遇到这种情况，决不会轻生，生命这么宝贵，我们应该坚强地活下去，总有一天会好的，你的困难我可以帮你解决，为你洗清冤屈，让你的妻子重新回到你的身边。”

青年盯着他片刻，眼眶湿润了，他跑过来，紧紧地抱住卢克，激动地说“先生，我将永远感谢你，我终于找到可以理解我的人。是你给了我再一次生活的勇气，给了我第二次生命。”

卢克见青年终于被打动了，内心十分欣喜，他拍拍青年的肩膀说：“小伙子，没事了，咱们走吧！”

“再一次谢谢你先生，你的好意我心领了，我一定会记住你的恩惠的。再见！”说完年青人走了。

等到卢克来到楼下，眼前的景象把他吓呆了，到处是人，所有车都停了下来，这时许多记者围了过来，民众也为他喝彩。回到警局，上司很是高兴地表扬他，并给了他一些奖励。



此时此刻，我相信你一定被感动了，也知道自己以后该如何做了。

总之，想要帮助他人，就得多替他人想想，发挥你的换位思考能力。当然，你应该不断地提高这种能力，它可是你做人的重要原则！

以下是成功者的经验之谈：

- (1) 要想帮助他人，就必须设身处地地为他人着想；
- (2) 替他人排忧解难是每个人的责任；
- (3) 帮助他人，你也会得到更大的收获，这是一种双赢关系；
- (4) 充分提高换位思考能力是你始终应该注意的问题。

二、换位思考的重要性

让“敌人”成为你的动力

在我们的日常生活中，许多人都犯了一个致命的错误：总是在诅咒自己的敌人；或总在庆幸自己没有遇到可怕的敌人；或者因为自己遇到了强大的敌人而失魂落魄。

这些都大可不必，其实，敌人没那么可怕，只要你换个角度思考，有时候敌人还会成为你的动力，有助于你的成功。

加拿大有一位长跑教练，以在很短的时间内培养出了几位长跑冠军而闻名。有很多人来他这里探询他的训练秘密。谁也没有想到他成功的秘密是因为有一个神奇的陪练，而这个陪练不是一个人，而是一只凶猛的狼。

为什么他会决定用狼做陪练呢？因为他是训练队员练长跑的，所以他一直要求他的队员不要借助任何交通工具，必须自己一路跑来接受训练。作为每天训练的第一课。但有一个队员每天都是最后一个来，而他的家却不是最远



的。他甚至告诉这个队员改行去干别的，不要在这里浪费时间了。

但是有一天，他的一个同行罗伯特告诉他一个故事：

多年之前，罗伯特去进行一次旅行，经过长时间的跋涉，他已累得筋疲力尽，真想就此躺下来休息一会儿，可不行，这样就无法在规定的时间内到达目的地。无奈之下，只能咬着牙继续往前走，可是速度越来越慢，照这样下去肯定无法完成任务。

一天，他们走到一片荒郊野外，行走就更困难了，突然，从山林里窜出一只野狼，在他们身后拼命地追着他们，这时，他们忘记了疲劳与饥饿，只有拼命地往前跑，可惊奇的是那野狼竟被他们给甩掉了。

听到这里，教练顿时眼前一亮，如果让队员身后也跟着一只野狼，那他一定也会拼命地往前跑，因为他有了一个可怕的敌人，这个敌人可使他把自己所有的潜能都发挥出来。

所以，他聘请了一个驯兽师，找来几只狼，每当训练开始的时候，就把狼放开，没有多长时间，队员的成绩都有了大幅度的提高。但最令人高兴的是那个以前来得最晚的队员，竟然早到了半个小时，他算了一下从家到训练场的时间，惊奇地发现，这个队员的速度几乎可以超过世界记录。

同一个难题，只是换了一种思考方式，将敌人看做是促进自己成功的动力，就取得了与众不同的效果，可见换位思考的重要性不可忽视。如果你遇到什么困难，不妨采取这种方式，一切不就顺利解决了吗？

日本游泳运动一直是处于世界领先地位的，但有人说，他们训练方法也是有着很多秘密的。有一个人到过日本的游泳训练馆，他惊奇地发现日本教练在游泳馆里养着很多鳄鱼。后来他终于明白了这个秘密。在训练的时候，队员跳下水之后，教练不久就会把几只鳄鱼放到游泳池里。几天没吃东西的鳄鱼见到活脱脱的人，它即兽性大发，拼命追赶运动员。而运动员尽

管知道鳄鱼的大嘴已经被紧紧地缠住了，但看到鳄鱼的凶相，还是条件反射似地拼命往前游。

无论是那个加拿大人还是那些日本人，他们无疑都明白一个道理：敌人的力量会让一个人发挥出巨大的潜能，创造出惊人的成绩。这就是他们取得成功的秘密。

这就是换位思考的非凡功绩。当强大到足以威胁你生命的敌人就在你身后时，你一刻不努力，你就会有失去生命的危险。我说得对吗？

因此，你不但要具有换位思考能力，还要积极地发挥它，敌人不仅仅是你的障碍，更多的时候你要将他变成你的动力，这就是成功者的宝贵经验。

以下是成功者的经验之谈：

- (1) 不要不分青红皂白就一棒把“敌人”打死；
- (2) 有时，你的敌人也是你的动力；
- (3) 换个思考问题的角度，就换来了不同的结果；
- (4) 不要着急，让对方着急，这是你取胜的秘诀。

不同职业的沟通有赖于换位思考

人们职业的不同，往往造成心理想法很不相同。但不管是干什么的，你总要和打交道，为了使双方的交往得以进行和圆满成功，你必须了解对方，和对方很好地沟通。

怎样进行换位思考，说起来这是非常重要的一点，只有彼此沟通，相互信任，才能配合默契和顺利。尤其是对医生来说，对病人的了解是非常重要的。

多梅玛·特是美国一家医院的实习生。她待人热情、工作勤恳，医护人员和患者都非常喜欢她。有什么困难也都愿意找

她帮忙。一天晚上，护士让多梅玛·特去看一个小姑娘，她不停地哭，而当时多梅玛·特已经睡觉了，因为第二天她要参加一次大手术。

小姑娘叫梅拉尼，她的遭遇令人同情，就在前两天，她在学校操场上玩耍时，不慎跌倒将左眼刺穿。据医院诊断，已经没有治好的希望了：梅拉尼将永远地失去她的左眼。按照惯例，医生必须在三

天之内为她摘除眼球并换上假眼。如果超过这个时限，眼组织就会产生抗体，这不仅将会伤害已失明的眼球，而且还会危及另一只眼睛，甚至有全盲的可能。

多梅玛·特完全理解梅拉尼的痛苦。她才9岁，却要面对连成人都会绝望的考验。护士告诉她，小姑娘从晚饭后就开始大哭，她的母亲已多次安慰她，可是毫无效果，护士更是无能为力。

到底该怎么办？特陷入了沉思：注射镇定剂肯定行不通，只有去试着安慰她。这时，她突然想起了小时候那位家庭医生特雷波勒博士。他曾经对她说过：“我的小家伙，我能为你做点儿什么？”正是这种记忆才让她对医学产生了浓厚的兴趣。

如果特雷波勒医生遇到现在的情况，他会怎么做呢？他一定会站在病人的角度想问题，找最恰当的姿势和言语来使梅拉尼恢复平静。这时，多梅玛·特轻轻走进小姑娘的病房，她的



父母用一种满怀希望的眼神看着她，他们或许完全不知道特只是个才有一个月经验的实习医生。但现在说什么都是晚了。那孩子伤心地靠在母亲肩头上，脸上挂满了泪水。她轻轻地搬了一把椅子，坐在靠近床边的地方。

“梅拉尼，你不要害怕，我能理解你此刻的心情，你告诉我，是不是你现在有什么担心的问题，想哭可不要老哭，这对你的另一只眼是没有一点好处的，你要感觉心里难受，就和我聊聊。”

这时，小姑娘放慢了哭声，断断续续地小声说：“我想这是我最后一次哭了。没有了眼睛，我以后就再也不能哭了，我不再有眼泪了。”

众人这才恍然大悟，原来她是因为这个而哭。特从口袋里掏出铅笔和笔记本，在上面画了一只眼睛，下面是一个充满泪水的水袋。

“你看，梅拉尼，这两个部分是不会接触在一起的。明天，医生不会摘掉你的泪囊，你还可以哭的。”她眨了一下眼睛，疑惑地看着特。“真的，我向你保证。”她

轻轻地握住小姑娘的手，抚摸着她美丽的褐色头发。她放心了，很快便睡着了。她深深地体会到医生的职责就是倾听，理解和站在病人的位置上去安慰她，使她安心。这个信念一直支持着她。

是啊！作为一个好医生，只有尽力倾听患者的心声，了解他们的痛苦忧虑，设身处地为病人着想，才能达到最好的效果。同样的，任何人都是这

给我拿酒来！

小偷遇到酒鬼，看来还得沟通。



样，在帮助别人时，只有了解对方的情况，站在对方的位置上，才能使所有的努力不白白地浪费。你明白了吗？在自己的生活中多一点换位思考，就能多一点收获。我想你一定做得到！

怎样对待为你扎好降落伞的人

一个勤务兵喜欢饶舌，其长官与宾客谈话时亦无所回避，喋喋不休。长官积怒已久，一天严斥他，并约法三章：“今后我与客人谈话，你再来插嘴，就枪毙你！”

不久，一客人来访，与主人议论世上哪种叶子最大，主人说是桑叶，客人说是梧桐叶，彼此争论不休。勤务兵按捺不住，忍无可忍，终于拍胸大叫道：“枪毙就枪毙！芭蕉叶最大！”

看完这个故事，你一定在捧腹大笑了。可笑往往出在不会换位思考上，就如同那个勤务兵一样。如果他能站在长官立场上想一想，就不会这样饶舌了。

在一件事情的处理上即需要你站在别人的立场上，也需要别人站在你的立场上为你着想，人与人的交往本来就是相互的，每个人都有自己的责任和义务，如果大家都设身处地地换位思考，那么一切困难都会简单明了了，也就没有办不好的事情了。

查里斯·普拉姆毕业于美国海军军官学校，曾是越南战争中的一名喷气机飞行员。

在执行375次战斗任务之后，普拉姆的飞机被一个地对空导弹击毁。他跳出机舱，最后落到敌人手中，他被俘虏并被监禁于越南的一所监狱达6年之久。他在这次痛苦磨难中存活下来了，并向人们讲述了他在那次经历中得到的教训。

有一天，普拉姆夫妇正坐在一间餐厅里面，这时一个男人走上前说：“您是普拉姆吧！越战时，你曾驾驶喷气式飞机从‘小鹰’号航空母舰上起飞，后来被击落了。”

“你究竟是怎么知道得这么清楚的！”普拉姆惊奇地问。

“是我替你扎的降落伞。”那个人回答。普拉姆惊讶得说不出话来。那人使劲儿地和他握手，说：“我想那个降落伞起了作用了。”

“它当然起了作用”，普拉姆向他保证说，“如果当初你的降落伞扎得不好，我今天就不能站在这里说话了。”

“是啊！”那个人长松了一口气，“那时候，我只想到战斗机上的任何一个人都需要安全。在战斗中，敌人是不会为他们着想，给他们留情的，那么只有我们这些人还能为他们做点什么，那就是站在他们的位置上，想想生命的可贵和危险时刻都会出现，于是，就尽量把降落伞为他们扎好，以防万一。”

这一席话让普拉姆感动得说不出话来。

是啊！在生死存亡之际，有人能站在自己的立场上，为自己考虑，那是多么的不容易呀，更何况还从死亡中把自己拉回来了呢？

那天晚上普拉姆想着白天那个人，辗转翻侧，不能入睡。他一直在想像着那个人穿海军制服会是怎样的，一顶白色的帽子，背后的海军领，还有喇叭裤。也许他可能看到过他很多次，但是却连一声“早上好”或者“你好”都没有对他说过。因为他是个战斗机飞行员，而那人只是个水手。

普拉姆想着那个小水手花很多时间在船舱的长木桌上折叠降落伞——细心地编好那些吊伞索，折好每个降落伞的伞面。正是这每一次折叠，在无形当中掌握着某些他不认识人的命运！

谁都会有那么一个人在帮助他来度过每一天。普拉姆还说了当他的飞机在敌人的领土内被击落的时候，他需要许多种降

落伞——他需要生理上的降落伞，心理上的降落伞，情感上的降落伞和精神上的降落伞。在他安全着陆之前；他非常需要这些支持。

然而有许多人想到了他的处境，为他着想，才使他获得了第二次生命。

有时候，在面对日常生活中一些困难时，你会忽略那些重要的东西。你可能忘记说“你好”、“请”或者“谢谢”，忘记在别人有好事的时候祝贺他们，忘记了赞美别人不为任何目的地

做一些善事。不管怎样请记住那些为你系好降落伞的人们吧！

别人站在你的立场上，你也站在别人的立场上，别人为你做出贡献，你也为别人做出贡献。这样，你就会发现，世界是如此美妙。在得到别人的理解时，你更要为他人多想想，只有这样你的一生才会更精彩。



换位思考是减轻压力的良方

家庭和事业是人活着的精神支柱，任何一个人都离不开它们。那么，家庭和事业到底哪一个更重要呢？有人认为事业重要，这是对的，然而家庭也同样重要。我想任何人都在竭力寻求幸福的生活，美满的家庭是构筑幸福的重要元素，人们又是如何对待它的呢？

不同人也许有不同的想法，但在此我只想问一句：你的家

庭幸福是不是因为彼此谅解和信任呢？无疑答案是肯定的。就比如说夫妻二人，如果他们总是站在对方的角度为对方着想，那么他们才能更深刻地了解和宽容对方，那还有什么矛盾不能消除的呢？

由此可见，换位思考的能力是你应该具备的，这样你才能保证幸福的生活，但你知道那些具有“缺陷”的人是怎样换位思考的吗？

这是一个真实而又耐人寻味的故事。

某日我在家闲得无聊，便下楼上街转转，刚出楼道，就发现楼旁一个草坪上，歇着一男一女和两个孩子，一看就知道是乡下人。那男的看上去四十来岁，那女人虽然头发散乱，衣裳不整，但看上去倒也文静，不用说这是一家子。

当时没在意就从他们身边走过去了。然而我刚走过去没两步，就听到身后传来“咣当”

一声，接着是女人的哈哈大笑。吓得我连忙回过头，只见一只分不清颜色的旧瓷缸

躺在离我不远的水泥路上，那女人如同恶作剧般的孩子

那样放肆地又叫又笑，声音是那样刺耳。那男人没有起身去捡那瓷缸，只是微微皱着眉头对那女人说：“别闹了。”女人非但不听，反而抓住男人的头发，闹得更加厉害。

这女人是精神病？就在我产生此念头的一刹那，令我难忘的一幕出现了。那男人轻轻掰开女人的手，接着

这女人是精神病？就在我产生此念头的一刹那，令我难忘的一幕出现了。那男人轻轻掰开女人的手，接着

这女人是精神病？就在我产生此念头的一刹那，令我难忘的一幕出现了。那男人轻轻掰开女人的手，接着



把那女人拥抱入怀，一只粗糙黑厚的大手在她的脸上，脖子上，肩膀上温柔地抚摸起来。

只一会儿，女人就平静下来。她闭上双眼，仰起头任男人的手抚爱着，脸上现出一种正常女人所流露出的陶醉的神情。

目睹这一切，我被他们的真情深深感动。我走过去捡起那只瓷缸放到那男人身旁。他笑容可掬地一连说了好几声“谢谢”。

于是，我们攀谈起来。他告诉我，他们是因为旱灾而从乡下跑到城里来的，那女人果真如我推测的，神经的确有一点毛病，好在女人也不是频频犯病，有的时候，除了人迟钝一些之外，与正常人没有什么两样。

这时，我再一次看那女人，此刻她那张脸上已经没有了狂妄，而是一个幸福女人所有的陶醉和妩媚。我对那男人说：“你活得真不容易。”

他听了笑道：“习惯了也就没什么了。其实，她也很苦。”说着看了一下妻子。“作为夫妻，我没有理由不为她着想，这样我就更能体会到她的不容易，因此再多的苦也就那样了，苦过了头就不苦啦。”

他说这话时的表情，没有悲伤，没有沮丧，也没有抱怨，一个人都到了这般处境，还能保持这样的一种心态，真正地让我感到惊奇。

不是吗？一个神经失常的女人，加上两个什么都不懂的孩子，也许就意味着他终身将与幸福无缘。但他并没有因此而抛弃身边的女人，没有被不幸击倒，而能充分地站在妻子的立场上想，心甘情愿去接受一切，承担一切事实。

如果换了是你，你又该如何去面对这一切？你会不会逃避？这是个不好回答的问题。但不管怎样我只希望你明白这样一个道理：生活给予每个人的东西是不一样的，而幸福的含义却相同，谁欣然接受了生活的给予，能为他人多考虑，谁就把握了生活的幸福。

此时此刻，你的心情又是怎么样的呢？我已不想再说多的话，只一句：不管怎样的人面对怎样的困难，都需要站在对方的立场上换位思考，这样，一切困难和挫折都会克服，幸福会属于你的。

以下是成功者的经验之谈：

- (1) 生活幸福是换位思考的功劳；
- (2) 人与人之间应该多站在对方的立场上看问题；
- (3) 要想人与人真正抓住幸福，就要充分提高彼此的换位思考能力。

所以，换位思考是你减轻不幸压力的一剂良方。

学会换位思考吧，你会少去许多遗憾

不管是什么人，都有做儿女的时候，也都有做父母的时候，在这两个角色中，他们会不会有不同的感受呢，也许在孩子的时候，却怎么也体会不到父母的良苦用心，一旦做了父母就应该懂得了父母对子女的无微不至。

无论在什么时候，你都应该用换位思考来理解对方和体谅对方，这样才能真正增进彼此之间的感情。因此换位思考对你来说是很重要的，同样的，它对父母来讲，简直不可或缺，父母渐渐老了，也许会出现你不能接受的缺点，但只要你站在他的位置上，就可以想象到有一天你也会这样，因此就会改变原来的态度，欣然接受他们的一切，多一点关爱，多一些照顾，抽空“常回家看看”。

单位分了一套新房，我的朋友麦克特一家三口欢天喜地搬了进去，留下老母一个人仍孤零零地呆在旧房里。

他也曾想与老母一同搬进新房，可他妻子经常与老母闹矛盾，儿子也不愿与唠唠叨叨的奶奶住在一起，只好作罢，并

说好今后每星期一定来看妈妈。

他们一家人的心情随着新房明快起来，生活充满了欢歌笑语，记忆中的老房子渐渐生疏模糊起来，也懒得再去走动。

一天，麦克特从外地出差回来，妻子告诉他说家里经常有莫名其妙的电话打来，刚一接对方马上就挂断了，感到十分奇怪！麦克特坦然地说如今城里有些青年闲得无聊，专爱听女人声音寻求刺激，骚扰别人，你不要管他。

可过了不久，他也接连不断地接到此类电话，有时夜深人静伏案写作时，电话铃响了，刚一声“喂”，对方只顿了一下，马上就挂断了，弄得他灵感顿失，有时还忍不住一通臭骂。

在一个星期天，麦克特一家人忙着准备晚饭，麦克特备好钱正准备下楼买东西时，电话铃又响了，刚一接又挂断了，他十分恼火，并发誓明天一定要去邮局安置一个来电显示或防恶意指叫功能，看到底是何人捣乱，告他个骚扰罪。

他气呼呼下楼去，这时，他突然看见楼梯底下一个黑影猛一闪急欲出门，他大吃一惊，可一见那人步履蹒跚，便喊了一声“站住”，他快步近前一看，麦克特惊呆了：啊，是母亲！

母亲一见他，便赶紧低下了头，说“对不起，不该打电话来骚扰你们。我……只想让你下楼看……看我。”

“难道这些电话都是你打的？”他怔怔地问。

母亲的头更低了，小声地说：“有时候想你们想得太厉害了，可又不敢常来看你们，只好打个电话听听你们的声音，心



我吹他干，立场不同而已。

这就是他的换位思考。



里就踏实多了。”说着她顿了顿，继续道：“偶尔几天你家里电话没有人接，就担心，是不是家里出了事？也不来通知我一声。有时我很晚仍能听出你在读书写字，真想劝你多保重身体，可你总嫌我唠叨，只好闷在心里。每个星期天，我都乘车到你家新楼下，听听你们一家三口的欢声笑语，心里真比蜜还甜。”

麦克特一下什么都明白了，顿时泪水模糊了他的双眼。心里暗暗说道：母亲天天在为我们想着，可我又何时为她想过呢？

这时母亲也怔怔地看着他，两行清泪也不由自主地落了下来。

他紧紧拉住了母亲那布满老茧的手，一步步上楼，直到迈进那温暖的家里仍舍不得放开。

这是一份多么伟大的母爱啊！她用一生的心血为儿女们操碎了心，反过来问一问，做儿女的又是怎样对待她的呢？是不是也站在她的立场上，想过她的感受？

我想只要有良心的人，就不会让父母对儿女的关爱白白付出，而要用更丰厚的东西报答他们。因此就要学会换位思考来体会他们的心声，去做一个儿女应该做的事吧。

回过头来看换位思考

所谓的换位思考也就是“站在对方的立场上看问题，既要做到了解自己，也要做到了解别人，这样才能更准确地把握办事的关键。

其实，站在对方的立场上看问题，就会发现许多自己无法想像的东西，也只有站在别人的立场上，才能更清楚地掌握对方的心理活动，才能理解他的一举一动，这也是与对方交流的最好途径。

当然，对于亲戚朋友、夫妻、儿女也要学会站在对方的位置上去思考问题，这也有利于增进彼此的感情和交流。

下面，我就几个具体措施谈一下看法，以供参考。

1. 重视别人，关心别人

这也是一种换位思考的表现形式，只有关心他人，重视他人，才能站在对方的立场上思考问题，这样还有什么难题解决不了的呢？

同样，在重视别人的时候，你也能得到心灵上的一些安慰，别人不会使你的好心好意白白付出的，他会给予你更多的回报。那样，你们之间还有什么不能沟通和交流的呢？

2. 尽力倾听他人的心声

这一个措施尤其适用于医生对病人，作为一个好医生，只有尽力倾听患者的心声，才能了解他们的痛苦和忧虑，设身处地为病人着想，才能使对方更贴近自己，配合自己，这样，就更有利于促进医疗效果。

同样的，任何人都是这样，在尽自己的义务时，只有了解对方的情况，站在对方的角度上，才能使所有的努力得以实现。

因此，多倾听别人的心声是你提高换位思考能力的一个有

效途径，也是你在交流中取胜的条件。

3. 接受和宽容对方的缺点

这似乎是常人很难做到的，但它总要有人去做。这不但涉及到你的事业，也涉及到你家庭的幸福，夫妻之间的和睦相处。

此时，就不能不让换位思考来解决问题。任何人都离不开交流，那么夫妻之间更是不可缺少。只有站在对方的立场上，为他多想想，你就能感觉到他也真的不容易，这时，还有什么困难不能克服，还有什么矛盾无法清除呢？

哪个人没有毛病，哪个人没有缺点呢？多替对方想想，你就会改变以前的看法，从而自愿地接受和宽容他的缺点，这样欣然地接受了生活的给予，也就把握了生活的幸福。

也许你还有更好的措施，不管是什么，只要能提高你的换位思考能力，对你来说就是可行的。

因此，在生活中应该不断地总结和发现，更重要的是将它充分地应用于实践中的各个方面，这样就能提高你的人际关系，也能提高办事效率，真正成为一个幸福的人。



1. 万事不要只顾自己，分一些好处给别人。
2. 先想一想：没有别人我又能干什么？
3. 多照镜子，你会有如下启示：你对它笑，它才会对你笑！
4. 送他人一束玫瑰，你的手上也留香。

第五章

欣赏对手



连对手都欣赏的
人才最酷

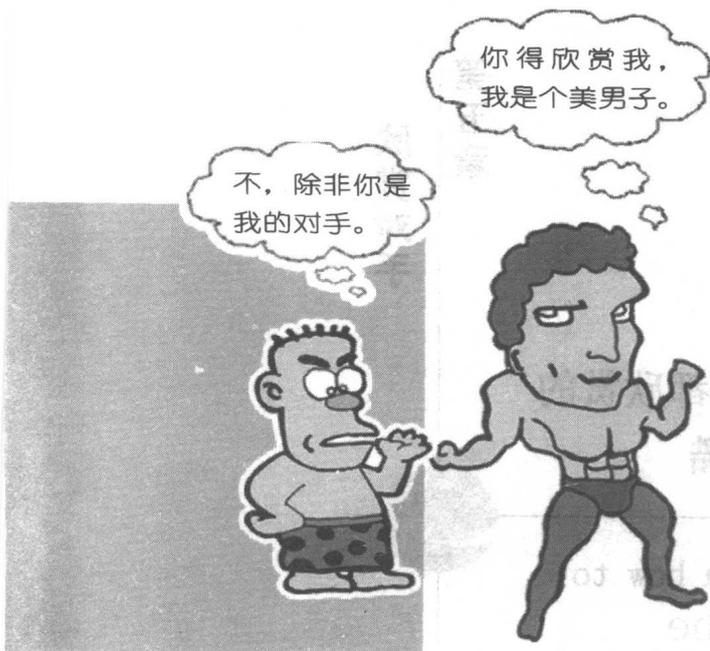
Learn how to
be
an upright person



为什么要欣赏对手

在欣赏对手之前，你是不是应该明白什么是对手，谁是你的对手呢？也许很多人就简单地认为对手就是对方。这种说法对，但不全对，因为对手是和你竞争中的对方，可对方不一定是你的竞争对手，换句话说就是所有的对手都能称之为对方，但对方中不能个个都是你的对手。

对手在实力上应当是旗鼓相当的，否则太没有意思了！天



壤之别也不行, 这样还争个什么?

比如, 同学之间组织一场力量的对垒, 诸如“掰手腕”。十个人分成红方与蓝方两队, 首先你代表红方出场, 先声明一点你是红方里最棒的, 是红方力量的象征, 这时, 对方却派出一位身单力薄的同学, 你一定失望, 对手与你的力量太悬殊, 所以你马上就说: “不是对手, 太差劲了, 回去换一个真正的对手上来!” 如此看来真正

的对手, 能力应在伯仲之间。

还有, 就是为同一事物竞争的是对手。比如说, 学校举办运动会, 你参加乒乓球比赛, 原来与你掰手腕的大个子去参加网球比赛了, 他已经不是你的对手了, 你现在真正的对手是那位身单力薄的小个子, 因为他们是他们班攻球技术最棒的, 现在你们俩要进行乒乓球冠军争夺赛, 所以他才是你真正的对手。

现在你已明白什么是对手啦。人们在做事的过程中处处有竞争, 那么对竞争中的对手你该怎样看待他呢? 我建议你任何时候都不要忽视对手的能力, 他既然能成为你的对手, 你应该相信他决不简单! 既使在他与你的竞争中失败了, 你也不要忽视他, 反之, 他是一个胜利者, 那你就更不应怀疑他的能力了。

对于在竞争中胜利的对手, 你要与他握手, 祝贺他、赞

美他、钦佩他，如果你还能说出他在竞争中某个方面的过人之处，那就更好了。

对于失败的对手，你更要与他握手，鼓励他，同时应该赞美他某一个地方的优势，并告诉他这次你虽然侥幸取胜，但赢得并不轻松，你感到心情非常愉快，并不是因为胜利而愉快，而是又从对手的身上学到了新的东西。

对于你的对手，切不可嘲笑、贬低，更不可诅咒他。因为所有的敌人可能是你的对手，但对手不一定是你的敌人，他们有可能是你的动力、朋友乃至知音。

欣赏对手是你学会做人的一门重要课程，它有助于提高你的人格魅力；也可以净化你的心灵，洗涤你的灵魂。欣赏对手能表现出你宽宏大量的胸怀；欣赏对手能体现你高风亮节的风度；欣赏对手能展示你谦虚谨慎的作风。

大导演史蒂文·斯皮尔伯格是好莱坞赫赫有名的人物，可是为什么又回到加州大学修完当年没有读过的电影系课程呢？

1965年，史蒂文·斯皮尔伯格在加大电影系二年级时拍了一部22分钟的短片，参加亚特兰大电影节，好莱坞的投资者看了，马上与他签约，斯皮尔伯格因此辍学，到好莱坞发展。事实证明这一步是对的，如果他当年不把握这个机会，坚持要完成学业，他或许成不了大师。

30年过去了，斯皮尔伯格功成名就。但有一次让许多好莱坞大腕们感到意外的是在竞争影片《侏罗纪公园》的执导权时他失败了，一个名不见经传的小伙子争得了执导权。

当时《侏罗纪公园》公开招标，因剧本质量的空前优秀，让好莱坞的导演们都跃跃欲试，可当斯皮尔伯格声明要参加竞标时，有好多导演都退却了。因为他们深深地了解斯皮尔伯格的导演才能，他们自知不如，人贵有自知之明，他们都只好放弃，当观众去了。

这时参加竞标的除斯皮尔伯格之外，就只剩下一位小伙子了。这个小伙子身高1米82、金黄的卷发、黑溜溜的大眼睛，眼

珠子灵活地转来转去，皮肤呈东方人的黄褐色，一看他就是一个混血儿。据知情者透露，他叫劳恩，是纽约电影学院导演系的高材生，刚刚毕业就与斯皮尔伯格这样的大师竞标，真可谓初生牛犊不怕虎！

俩人经过一阵紧张的陈述和进行预案对比之后，导演界人士已预感到在他们的这个行当里要杀出一匹“黑马”了，最终以劳恩的立意新颖，方法独特而取得胜利。

会场中，年轻的劳恩来到斯皮尔伯格面前，俩人紧紧拥抱在一起，斯皮尔伯格拍拍劳恩的肩膀说：“年轻人，前途无量啊！祝贺你，让上帝来保佑你吧！不过你要记住，我还会有机会的。”

“你来吧！”劳恩说，“我在明年的奥斯卡金像奖晚会上恭候你，因为我在与你的每一次竞争中都会进步的！”俩人相视一笑，再次拥抱在一起。

就是为了下次竞标的成功，所以斯皮尔伯格又回到学校进修。

欣赏对手就是这样的，只要你能像斯皮尔伯格一样欣赏对手，不但能和对手成为朋友，而且还能找到自己存在的不足，他们拥抱的那一刻，很值得我们学习。

斯皮尔伯格的高风亮节和宽宏大量都是在欣赏对手中体现的，欣赏对手，对手也就成了你的朋友，让朋友在竞争中得到欢乐和进步，何乐而不为呢？所以欣赏对手对你成功做人是很重要的。

先要做个有心人

远大的理想常常与现实相脱节，理想也会变成随风飘逝的幻想。你可能出生在一个普通人家，相貌平平，记忆欠佳，缺乏眼界和财力，甚至可能更糟糕，比如你的父母离婚了，或

者还有童年的不快乐，伤残的身体……面对这一切，你无法不去怀疑你成功的可能性。

但是，是人就不能丧失信心，要充满勇气和斗志去面对现实。你要告诉自己，你要奋斗，你要成功，你不会逃避与对手竞争，你要在竞争中学习对手的长处，以不断的进步来弥补你先天的不足。我也相信，每一次竞争都是你学习的良机，只要你是有心人。

杰克是一位聋、哑、瞎残疾人，他生活的困难是可想而知的，但是他有着普通人没有的顽强意志，他历经磨难锻炼了自己。

在少年时代，他就为自己制定了一个人生目标，他总是不断地在心中问自己：“杰克，你这一生应怎样度过？难道就这样碌碌无为，成为别人的包袱，累赘吗？”想到这里，他马上就又否定了这种思想：“不！我要实现我的生存价值，我要用实际行动，证明给人们看，我虽然是个残疾人，但不是一个废人！”

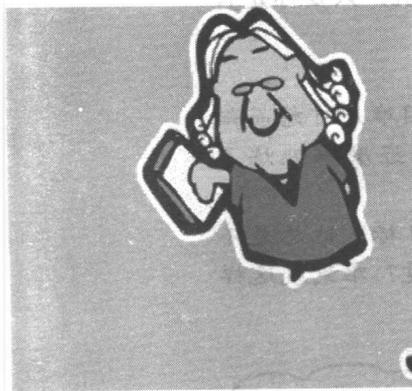
从此以后，他就开始实现自己的人生计划，他行动不方便，但有好多好心人帮助他，他有很高的志气，一个正常人想干什么，他就想干什么！

更有意思的是，他竟然想学骑自行车，



又错了，是不是没脑子。

我妈说我缺心眼。



这对一个瞎子来说是多么困难的事，他先让小伙伴领着他熟悉路况，等路况充分熟悉了，他便开始学骑车，他拒绝小伙伴给他扶自行车，自己摸索着学习，摔倒了他就爬起来再骑，起初他不是骑车，而是摔车，同时也是摔自己。一天一天地就这样练，周而复始地三个月后，他终于能骑车了，于是他兴奋得，又跳又蹦，他感觉到自己还是能干点什么的，只要自己有一种锲而不舍和百折不挠的精神，当然他要比正常人付出多好几倍甚至几十的努力。

一次，那里举办了一场残疾人运动会，杰克也参加了。他参加的比赛项目就是骑自行车，但不是比快，而要慢骑，就是说谁要能用最长的时间，走完规定的20米路程，最后就是冠军。这可是杰克的强项，因为当初他为了练自己的平衡感，主要就是学慢骑。

比赛开始了，随着一声哨响运动员们骑自行车离开了起点，杰克是这个项目中惟一没有视觉、听觉的残疾人，但是人们看到了运动场上惊心动魄而又精彩的一幕。与其说是比赛，不妨说是表演，杰克骑得就像蜗牛爬行一样，并且中间有时能停顿几秒钟。观众席上一片欢呼，人们热烈地鼓掌，可是这些杰克既听不到也看不到，他还在比赛场上，他的对手们已经都到了终点，都在那里像观众一样鼓掌，他们全被杰克的精彩表演倾

倒了，好多人嘴里发出“啧啧”的赞叹声。

比赛终于结束了，杰克以30分钟骑完20米的好成绩夺得冠军。对手们纷纷抓住他的手表示祝贺和钦佩。最后几个聋哑人把杰克高高举起，抛了两抛。会说话的说：“太伟大了。正常人都无法做到而他竟然做得那样好。”不会说话的都伸出了大拇指。

当颁奖嘉宾把奖杯送到他的手里，把奖牌挂到他脖子上的时候，杰克茫然的双眼中流下了激动的泪水。

如果你的先天条件不错的话，就要告诉自己，一定要去参与竞争，一定要尽自己最大的努力，一定要博得对手的欣赏，一定要赢得对手的赞叹和掌声。

如果你很不幸，先天条件糟糕透顶的话，也要尽可能地发挥自己的优势，就像杰克发挥自己平衡感方面的优势一样。使它成为你的强项，使结局变得相对好些。竞技场上不只是你一个人，它是一种机制，如果能利用对手为你制造的环境机遇，或许最终胜利的就是你，条件差的人不一定非输不可。

越是条件差的人，在胜利之后越能赢得对手的欣赏、赞叹、羡慕。这时你要记住对于对手对你的祝贺要表示真诚的感谢，同时也得表示你的谦虚，最好附加一句“你也很不错”，之类的话语。

这样你也才是一个真正的有心人。

怎样学会欣赏对手

竞争，对你来说是生活中不可缺少的内容。竞争就有对手，因此你不断地、彻底地欣赏对手，就能够让你做出最好的成绩。倘若你在学习中或工作中，就像参加什么比赛一样，那么你做的事就会又快乐又有成效。如果你能观察一下对手，看看他

的优势，学习他的做法，这样，我相信你会进步得更快。

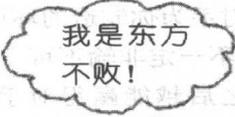
在竞争中，你欣赏对手，你认为他是一个很优秀的人，从而你可能会朝着他的方向努力，使自己也成为一个很优秀的人。

欣赏对手，对手也会欣赏你，从而将这种对立的关系变为一种和谐和友好，所以你得到的不仅仅是一种经历和教训，还有一位“千金难买”的朋友，你的人生将会充实很多。比如，网球选手马茨·维兰德在1982年法国网球公开赛半决赛中的表现就是如此。在比赛末，对手的一个击球被判出界，维兰德走到裁判面前说：“我不能这样赢，那是个好球。”那场球赛，维兰德赢得堂堂正正，相应对手也会被他的这种高风亮节的精神所折服，这样的结局便促成了一对莫逆之交。

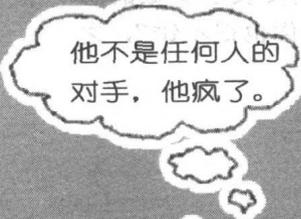
在第25届奥运会女子100米短跑比赛中，美国选手德弗斯和牙买加选手奥蒂几乎同时撞线，当时德弗斯身体前倾，嘴巴率先过线，奥蒂则是高挺的胸脯先过线，最后经过精密观察，奥蒂的胸脯不敌德弗斯的嘴巴，差距是千分之一秒。

一场比赛，使两位奥运会名将紧密地联系在了一起，国籍的不同并没有给她们成为朋友带来任何阻力。

在奥运会闭幕以后，她们回到各自的国家，都对这场比赛念念不忘，一天奥蒂家的电话铃响了起来，奥蒂拿起听筒：“喂！请问您是？噢！德弗斯，你好！我



我是东方
不败！



他不是任何人的
对手，他疯了。



正想与你取得联系。我总认为我是世界上跑得最快的女人了，没想到你比我还要快！”

这时，便听到话筒里传来德弗斯的声音：“不，奥蒂，你先听我说，好吗？我总觉得有点胜之不武，实际上如果要按过线的脚来确定的话，我们俩说不定能争个并列第一，更说不定你是冠军。”

“不要说这些了，都已经过去了，况且事实证明你就是冠军，我欣赏你并不仅仅因为你是冠军，而是因为在这个世界上，只有你才是我真正的对手，只有你的成绩才让我惊羨。”

“好啦！”德弗斯说：“你别再给我带高帽子，我知道自己，只是我更欣赏你，你的身材并不高大，大腿并不是很修长，可是你，枪声一响，就像射出去的子弹一样，只有你才能成为我的对手，我和你打电话的主要目的就是什么时候见面，商讨一下，以望互相取长补短，争取再破记录。”

两个月后，俩人见面了，见面时的激动，无法言表，经过一段时间的沟通，互相都已有了深刻的了解，逐渐成为了知心朋友。

这两位短跑名将上演了一场英雄惜英雄，对手间充满欣赏、敬佩、谦虚的情景剧，让我们看得是心潮澎湃。

对手能成为朋友，能成为知音，主要取决于互相的欣赏，原来的对手，今天可能就是合作伙伴。

聪明的人都懂得化干戈为玉帛，都知道把对手变成朋友，



甚至把敌人变成朋友，在这其中要采取的主要手段便是欣赏，因为通过欣赏你才能去了解他，你才能投其所好，你才能把事情做到对手的心坎里。

有的人说对敌人要坚决消灭，可是美国总统林肯却不这么认为，他说：“如果我们能把所有的敌人变成朋友，这难道不是说我们消灭了所有的敌人吗？”

敌人和对手当然有一定的区别，但如果说要把对手变成朋友，普通人差不多都能做到，如果要把敌人变成朋友，那就要求有很强的沟通能力和攻心技巧，并且必须要求有很高的智慧。所以，如果能把敌人转化成朋友的人，在事业中必定是一位成功者。

要想把对手变成朋友，其实也不是件很难的事情。只要抛弃个人的成见，学会欣赏对手，对他真诚地赞美，就能够找到你们共同的话题，这样你们很快就会成为朋友。这是个非常难得的朋友，有了他的帮助，我想你离成功就不远了。

所以你要学会欣赏对手。

任何时候都不要轻视对手

欣赏对手要求我们任何时候都不要轻视对手，轻视对手是件非常愚蠢的事情，不信吗？在说服你之前，我们不妨先看一下可口可乐公司是怎么对待对手的吧？

在19世纪，当可口可乐的发明者彭伯顿正在实验室里没日没夜地改良他的可口可乐配方时，他不知道与此同时，他的一位同行凯勃伯·布拉德在北卡罗纳州与他遥相呼应，做着同样的创举。

这位精明而富有的药剂师丢下其他的工作，发狂地做实验，将胃蛋白酶变成可乐，用来治疗消化不良，果然，他配出来的

药剂清爽可口，不但为他带来了不少收入，也令他在当地报纸上大出风头。

而布拉德在1898年将这种消化药改为饮料，取名为百事可乐。在公司开业的第一年，他花了1900美元做广告，这笔钱当时在美国是一个大数字，这一年布拉德卖出了8000加仑百事可乐糖浆。

然而，一个意想不到的打击迎面而来。第一次世界大战结束后，市场上砂糖的价格从5美分一磅一下子猛涨到20美分

一磅，可乐的生产成本直线上升，布拉德急得团团转。他听说可口可乐公司总裁用20美分的价格购买了大量的砂糖贮存起来，于是，加以仿效，大量购买砂糖贮存，想不到，人算不如天算，几个月后，几个囤积砂糖的古巴砂糖业者一下子抛出大量砂糖，糖价跌到8美分一磅，因为这个失误，可口可乐的总裁哈乌尔被挤出董事会，丢掉了总裁的位置，而布拉德没有可口可乐那样坚强的后盾，日子便更加难过了。到了1920年，糖价又降到3美分一磅，布拉德再也支撑不下去了，百事可乐面临着破产的命运。

1922年，百般无奈的布拉德敲响了可口可乐公司新总裁伍德拉夫办公室的大门，恳求可口可乐公司买下百事可乐公司。然而，伍德拉夫根本就不把这个奄奄一息的企业放在眼中，更



不要说欣赏它了，他傲慢地对布拉德说：“我们可口可乐是世上最优秀的饮料，我们懒得理会任何别的液体。”

万分沮丧的布拉德灰溜溜地回到公司，又撑了几个月，终于无法经营下去，第二年，布拉德将公司卖给了华尔街的一名投机商罗伊·梅伽戈，重新回到他的实验室。

然而，梅伽戈并没能挽救百事可乐的命运，几年之后，他和希拉德一样，走进了可口可乐公司总裁罗伯特的办公室，希望可口可乐买下百事可乐。罗伯特用他父亲（伍德拉夫）的口气说：“噢，你永远不会让我产生对可口可乐之外的饮料感兴趣的想法。”

同样的结局百事可乐第二次破产。洛夫特糖果公司的总裁古斯买下百事可乐的商标后，又上演了第三次。古斯开出5万元的价格想将百事可乐公司卖给可口可乐公司，然而可口可乐公司的当权者们却说：“5万元？百事可乐，怎么可能值5万元？想敲诈我们吗，别开玩笑。”

但是他们万万没有想到，就是他们毫不欣赏的——就是这个不值5万美元的小不点，日后竟成长为一代饮料巨王，成为他们真正的最强大的对手，这个对手与他们分庭抗掙，瓜分市场，展开了一场旷日持久的争夺大战。

这是可口可乐公司的一大失误，原因就是他们不欣赏对手，漠视对手的潜力。他们的这

我一向重视我的对手。

到了水底下，他还不放过我。



种错误做法，使自己后来多了一个强大的对手，抢占了他们一半的市场。

对手的潜力是很强的，虽然他现在是个失败者，如果能像欣赏毕加索油画一样欣赏他，你就会发现他很简单，这时你如果能向对手施以援助，因为他已经向你求救了，你就有了一个最好的合作伙伴。如果你与你的对手能取长补短，通力合作，我相信你会更优秀，成功的机会可能会更大了。



企业如此，那么人当然也是如此，所以你任何时候都不要轻视你的对手，欣赏他，这是可口可乐公司给你的最大的教训。

学学拳王阿里

在竞争中你必须弄明白对手的背景，资历等等一系列的问题，从而使你有准备，有把握地去与之竞争。

了解对手的背景和能力是相当重要的，如果不了解这些，你就不能制定既有效又有针对性的竞争方案，就不能形成一种“知己知彼、百战不殆”的局面。

我们赞美种
萝卜的人。

我们是偷萝卜
的人。



但是你一定要恩怨分明，与对手竞争是一码事，与对手相处又是一码事。做人的关键是怎样与对手相处，欣赏对手便成了一个重要的做人原则。

在这个世界上，特别是西方，人们可能不知道总统是谁，但人人都知道拳王是阿里，阿里就是拳王。

其实阿里还有一个绰号叫“牛皮诗大王”，这一绰号在世界上的知名度也是顶呱呱的。他每次比赛前

都喜欢做诗来赞美对手，他的诗很有针对性，极具夸张和幽默，读来有酣畅淋漓之感。他对对手的欣赏，从这些诗里就能知道。

1964年为与利斯顿争夺世界重量级的拳王头衔，他买了一部旅游车，车上便漆了一句赞美对手的诗——伟大的利斯顿。

他将车子命名为“大红”，到处驾驶着它。阿里还写过一些如《克莱的拳手》等赞美对手的诗句：

最伟大的拳王，
二十年前便已露锋芒。

“美丽得像一幅图画
任何人也可以打垮”……

他预告那个回合取胜
就像是必然的事情，

把敌人玩弄于掌中，

迅如雷，疾如风。

第一个使阿里享誉全球的对手是前拳王阿尔奇，阿里在与他较量前，接受电视台采访时便朗读了自己的诗：

观看拳赛的时候，

眼光对准我的对手，

看看他是多么威风。

观看拳赛的时候，

不要堵塞下堂的通道，

也不要堵塞拳馆出路。

因为四个回合结束之后，

你们便踏上归途。



阿里就是这样在欣赏对手中衬托着自己。想想看，他提醒别人注意他的对手，欣赏他的对手，就算他的对手失败了，人们也不会贬低他们。因为拳王阿里曾经赞美过他们，他们对阿里将是一种感激之情，这样阿里就赢得了非常的光彩。

阿里有一种很崇高的精神，他就是你很好的榜样，欣赏对手是有深远意义的，如果你认同的话，就抱着一种宽容的心态去欣赏你的对手吧，相信对你和对手都绝对会有好处的。

看一下肯尼迪的故事

在生活 and 工作中充满了竞争，在竞争中，你就得面对对手，那么你应该怎样应付对手呢？我建议你认真读一下肯尼迪的故事，这样或许你能明白该怎么做了。

1960年，参议员肯尼迪，他为了寻求总统提名，在几次初选中进行了激烈的斗争，并且获胜。他在民主党大会上第一次投票中被提名，他提出要他的最强大的对手参议院中的多派领袖林顿·B·约翰逊作为竞选伙伴共同竞选。

“今天我们站在‘新边疆’的边缘上”，肯尼迪在接受总统候选人提名时在所做的演说中宣称，“在边疆那边是未被探索的科学和空间领域，未解决的和平与战争问题，未克服的许多无知和偏见，未解答的贫困和过剩问题。”

人们从电视上看到了他同共和党提名人——理查德·M·尼克松进行的激烈辩论，肯尼迪以303张选票数对219票获胜。他是第一个当选为总统的天主教徒。

肯尼迪获胜之后，走到对手理查德·M·尼克松面前，伸出双手拥抱了他，并对他做了一系列的鼓励，很谦虚地说声“承让”。

43岁的肯尼迪在就职演说时说：“美国的新一代人”已经掌

权了。他向全国人民说：“不要问你们的国家能为你们做些什么，而要问你们自己能为你们的国家做些什么。”

肯尼迪一次又一次地向国会提出咨文，阐述了“新边疆”计划。他要求制定法律以加速经济发展，减少失业，恢复不景气地区的经济，改革税务制度，使城市现代化，合理使用自然资源，改善国民生活，支持教育事业，以及为老人提供医疗。

在外交方面，肯尼迪主张有力的、富于想像的和有实效的领导。1961年6月，肯尼迪去维也纳同苏联总理赫鲁晓夫会谈，重点讨论关于苏联对柏林施加压力的问题。但是赫鲁晓夫似乎是决心要把西方盟国赶出那座城市；他定下了今年年底前解决柏林问题的最后期限；并在7月份宣布苏联军费预算增加三分之一。肯尼迪坚决地给予了回敬：他要求国会批准加强美国的军事力量，同时，他坚持谈判应该“以正式或非正式的会议”继续进行。“我们不想让军事方面的问题来支配东方或西方的思想”。

8月，社会主义东德在东柏林与西柏林之间筑起了一道铁丝网和混凝土墙。苏联进行了一系列的核试验，其放射性试验比以往增加了一倍。肯尼迪也只得恢复了美方的小规模核试验。

后来，柏林问题的紧张趋势缓和了，但接踵而来的是古巴危机。





1962年10月，肯尼迪收到了证明苏联在古巴设有导弹基地的照片。如果装上中程导弹，赫鲁晓夫就可以把一个弧形——美国连在一起的48个州和加拿大的一部分——置于射程之中。

肯尼迪总统采取谨慎的和冷静的态度，在一次值得纪念的电视广播讲话中宣称，对运往古巴去的进攻性武器的每一节船只都要停船检验。“我呼吁赫鲁晓夫停止和消除这次秘密的莽撞的和对世界和平进行挑衅的威胁”，他宣称，“他现在还

有机会把世界从毁灭的深渊中拯救出来。”

紧张局势持续了一个星期，肯尼迪亲自指挥检验舰队，禁止到海上很远的地方去拦截，以便让装有导弹的苏联船只有更多的时间停泊返航。赫鲁晓夫终于拆除了导弹。肯尼迪迅速去了一封信，说：“你为世界的和平，人类的平安，做出了很大的成绩，你是人们心中的英雄！”

赫鲁晓夫看完信感到很惭愧，同时又为肯尼迪的宽容，大度，谦虚表示深深的敬佩，因为他深深地知道，真正制止这场核战争的是肯尼迪总统。

一场即将爆发的核战争就这样被制止了，这一切缘于肯尼迪对对手的欣赏，所以与其分庭相争，不如善意地欣赏对手，这才是应付对手的最好方法。欣赏对手，发现别人的优点，同时也表现了自己的思想，这样很快就成了朋友。

欣赏对手更能征服人心

在日常生活中，人们往往视对手为“敌人”。还常常提醒自己：他是我的竞争对手，也就是我的敌人！只要他成功了，我就会被打败！因此，千万要提高警惕，不要对他有半点好心。

其实，这又何必呢？在你的人生交往中，什么人都得有所接触，对手又怎么了！对手也一样和你能坦诚相处，真心地交流。只要你能放下那种狭隘的看法，不妨用一种欣赏的目光去看待他，你就会发现，对方其实并非想像中的那样，他有许多东西值得你去学习和借鉴。

排斥对手于事无补，甚至两败俱伤。相反，只有欣赏对手才更能征服人心。彼此用真心交流，就会开出友谊之花。使他变成你的朋友，拿对手当成动力，不是更有利于你的成功吗？

2000年12月17日，在英国的曼彻斯特城，英格兰超级足球联赛第18轮的一



我最大的对手
就是我自己。



场比赛在埃弗顿队与西汉姆联队之间进行。

场上踢得起劲，争得异常激烈，场下欢呼、喝彩声更是此起彼伏，经久不息。热烈的气氛增强了运动员们的斗志和激情。但无论怎样，他们也不会忘记这场比赛的原则和宗旨。这不仅仅是一场较量，更重要的是一场技术和友谊的交流，无论如何也不能背离道义——“友谊第一，比赛第二。”

比赛越来越精彩，圆球的足球时而在脚下穿梭，时而在空中飞跃，一个个高大、灵捷的身影在追逐着，在争夺着。

随着时间一分一秒地过去，比赛也接近尾声了，而此时的争夺也更加激烈了。观众的心也随之提到了嗓子眼上，他们都为自己喜欢的队员紧紧捏了一把汗。

比赛到了关键阶段，只剩下最后一分钟了，场上的比分仍然是1:1。观众爆发了又一次热烈掌的声。同时传来了叫喊声：“埃弗顿队加油！埃弗顿队加油！我们永远支持你！”

正在这时，埃弗顿队的守门员杰拉德在扑球时扭伤了膝盖，球一下子被传给了潜伏在禁区的西汉姆联队球员迪卡尼奥。这突如其来的转变，使人们惊呆了。球场上原来沸腾的气氛顿时静了下来，所有的人都在等待着。

迪卡尼奥离球门只有1.2米左右，无需任何技术，只需要一点点力量就可以把球从容打进没有了守门员的大门，那样，西汉姆联队就将以2:1获胜。在积分榜上，他们因此可以增加两分，而埃弗顿队之前已经连败两轮，这个球一进，就将是苦涩的“三连败”。

在几万双现场球迷的目光注视下，迪卡尼奥把球稳稳地抱在了怀中——

掌声，全场雷动的掌声，如潮水般滚动的掌声，把赞美献给了放弃打门的迪卡尼奥，埃弗顿队员紧紧地拥抱着迪卡尼奥，热泪盈眶地说：“谢谢你，你才是最美，最伟大的足球之花！”掌声又一次响起。迪卡尼奥也激动地说：“本来这就是一场友谊交流赛，是充满公正、和平和健康的交流！”

“谢谢英雄！谢谢！”这是献给迪卡尼奥所体现出的崇高的体育精神。

没有什么比这赞美之声更能表达埃弗顿队员的心了。

是啊！看到对手的伟大之处，献出自己的敬佩给他！这样不仅获得了交流，而且更增强了友谊。

就算是日常的交流，也同样需要这样，用赞美之声表达出对对手的欣赏，你就会得到更真挚的回抱。不要总是以一种“对手就是敌手，不可能改变”的心态去看待一切，这无助于你事业的成功。

你想，连你的对手，都在给予你真诚的相待和帮助，还有什么无法克服的呢？你将是无往而不胜的。那就记住“欣赏对手”这一做人原则吧！

给予适当赞美，就会得到帮助

有时候，人往往只顾及自己，只看到自己的优点而看不到自己的缺点，更不愿去留意别人的好处，即使是看到了，却往往视而不见，更谈不上给予一些赞美和表扬了。

这是一种可怕的人性弱点！

这样，你将永远无法体会到适当地欣赏对手所带来的成功。欣赏别人也是一种美德，一种高素质的表现。特别是在

与人交往，同人共事时，它将起着不可忽视的作用。

欣赏对手，说明你有一颗真诚和上进的心。能看到别人的优点，就是对自己的审检，对自己缺点的发现，这样才有利于你加紧弥补自己的不足，才能使以后做得更完美些。更重要的是引起了对方对你的信任和理解，在与人处事时，这是非常重要的，也会因此得到他人无私的帮助和奉献。

有一个天才的面包师，自打一生下来，就对面包有着无比浓厚的兴趣，闻到面包的香气就如醉如痴。

长大后，他如愿以偿地做了面包师。他做面包时，要有绝对精良的面粉和黄油；要有一尘不染闪光晶亮的器皿；打下手的姑娘要令人赏心悦目；伴奏的音乐要称心宜人。四个条件缺一不可，否则按他的说法就酝酿不出情绪，没有创作灵感。

他完全把面包当做艺术品，哪怕只有一勺黄油不新鲜，他也要大发雷霆，认为那简直是难以容忍的亵渎，哪一天要是没做面包，他就会满心愧疚：嘴馋的孩子和挑剔的姑娘只能去吃那些粗制滥造的面包了。他从来不去想今天做了多少生意，然而他的生意却出人意料的好，盖过了所有比他更聪明的面包师，更迫切赚钱的人。

引来许多竞争者的羡慕，而更多的却是嫉妒。其中约翰·伯特更是恨他入骨，只因为生意全被他给抢跑了，原来红红火火的面包铺一下子变得冷冷清清。这能不使他生气吗？

约翰回到家里，满脸的怨气和失望。妻子见他这样，很是纳闷，便不解地问道：“你怎么了，今天生意不好吗？”

本来他就一肚子气，这下可找到了发泄的对象，于是他一股脑地把怨气都说出来了。妻子听完没有出声，只是默默地想了一会儿，然后开口道：“你不要生气了，人家生意好，说明人家的面包好吃。你眼前最主要的就是提高面包的质量，来吸引顾客，要不，你就去拜访一下那个面包师，和他交流交流。不要用仇人的眼光看待这一切，天下同行本来就是一家人，我相信只要你是诚心诚意地去拜访，他不会拒绝你的。”

妻子的一番话虽有道理，但约翰仍然不愿意低头，他认为他们是对头，是竞争对手，是不可能心平气和地坐下来交流的。

接下来的日子，约翰还是那样早出晚归，兢兢业业地工作着，可生意还是那么冷清，无一点好转的迹象。终于经过两天的思考，他不得不佩服对方的手艺了，下决心去沟通一下，学点东西。

于是，第二天，约翰便怀着忐忑不安的心情去见了那个面包师，同时那个面包师也吃了一惊，不过他很友好地接待了约翰。

“这些天，你的生意很好，我不得不佩服你的手艺”。约翰怔怔地说，“今天，我来请教你，不知你是否同意向我传授一些经验？”

“没什么！只要你愿意，我们可以交流一下，说不上什么请教，咱们都是同行，应该算一家人，有钱一块挣嘛，世上的钱是永远挣不完的！”面包师微笑着说。

就这样，俩人越说越投机，最后面包师把自己的做法大致地说了一下，并嘱咐约翰要尽量细心。回到家后，约翰便立即动手，做出的第一块面包果然味道要比以前好，就这样，渐渐地购买者也多了，生意恢复了火热。

面包就是
艺术品。



于是，他带着诚致的谢意来见面包师，并一再赞扬他的手艺与众不同。最终，俩人成了好朋友。

只要用心去交流，真诚地欣赏对方的优点，任何人包括你的敌人与你的竞争对手都会变成你的朋友。

所以，在你与人共事时，请不要忘记，一定要适当地赞扬和欣赏他，因此，你也会得到他人的信任和帮助，此时，还有什么问题不能解决的呢？

如果你只是一味地低头走路，就会错过欣赏路边的美景，这是你人生的一大缺憾，就如你不愿欣赏对方的优点一样，将会失去许多成功的机会，学会欣赏别人，你一定能够成功！

欣赏对手的影响力

在竞争中要尽最大的努力去战胜对手，在竞争之后需善待对手，因为不管是谁赢谁输，对你都是有利无害的，比如说，如果是对手失败了，你就会找到胜利者的喜悦；如果是对手胜利，你就会知道在你的有生之年还得学习。在这一点上遵循前面讲的双赢法则。

但在我们的生活中不乏一些恃强凌弱之人，他们仗着自己某个方面的优势，故意欺压那些没有丝毫抗衡能力的人，对于这



样的人，你能说他找到对手了吗？

比如说一个手持冲锋枪的年轻人，针对一位年老体弱的老妇，你能说他这是在作战吗？人们只能对他这样评价：丧尽天良，仗势欺人的东西！

那么你在竞争中要找一个什么样的对手呢？

你如果是泰森，你就去找霍利菲尔德做对手；如果你是乔丹，你就找奥尼尔或者马龙做对手；如果你是罗纳尔多，你就找齐达内做对

手。因为只有找到了对手，你才能理解竞争的真正意义，才能体验到竞争的激烈，才能观察到对手的优秀之处。只有这样的对手才值得你去欣赏他。欣赏对手可以为你或为他带来意想不到的收获。



一天下午，木吉和我一起在院子里工作，这正是大学的暑假期间，是我儿子前途未卜的时期。我真想向他说些什么。

休息时，木吉环视着我那15英亩的土地，有溪流，有树林，还有如碧波起伏的青草地。“这地方真美。”他说，显示出沉思和迷恋。于是，我就将这片土地的来历告诉了木吉。

那时，我的第一个孩子苏珊娜出生不久，格洛丽亚和我在我们长大的那个镇上教书。我们很需要一块土地来建造房子。我注意到在镇南面农民放牧牛群的那片土地，那是92岁的退休银行家尤尔先生的土地。他有许多土地，但一块也不卖。他总是说：“我已对农民们许诺，让他们在这片土地上放牧牛群。”

尽管如此，格洛丽亚和我还是到银行拜访了他。他依旧在

我是阳光，人们
都爱戴我。



我是寒冷，人
们都憎恶我。



银行里消磨他退休的岁月。我们走过一扇森严可畏的桃花芯木制的门，进入一间光线昏暗的办公室，尤尔先生坐在一张办公桌后面，看着《华尔街日报》。他几乎没有挪动一下，只从他那副眼镜上方看着我们。“不卖”，当我告诉他我们对这片土地感兴趣时他自豪地说，“我已将这片土地许诺给一位农民放牧了。”

“我知道”，我有点紧张不安地回答，“但是我们在这里教

书，也许你会卖给打算在这里定居的人。”他噙着嘴，瞪着眼看着我们，“你说，你叫什么名字？”

“盖瑟。比尔·盖瑟。”

“嗯！和格罗弗·盖瑟有什么亲戚关系吗？”

“是的，先生，他是我的爷爷。”

尤尔先生放下报纸，摘下眼镜，然后他指着两把椅子。于是我们就坐了下来。

“格罗弗·盖瑟是我一生中最为佩服的一个人，这还得从40年前我们俩在竞选银行行长时说起，那时因为种种原因他失败了，我成功了。但是他的诚实和正直，宽容和大度让我佩服终身。他在失败后找了我：“尤尔先生，肩上的担子不轻啊，你的能力我是万分相信的，可是你要注意好自己的身体，切不可操

劳过度，这里的人民需要你！”说着，尤尔先生眯缝着眼，眼神中流露出对遥远隐约地记忆。“你说你要什么，盖瑟？”

我又将买地的意思对他说了一遍。

“让我想一想，你们过两天再来。”

一周后，我又到了他办公室。尤尔先生说，他已经考虑过了，我屏住气息。“3800美元怎么样？”他问。以每亩3800美元计算，那我要付出约6万美元，这不明摆着拒绝吗？“3800美元？”我喉咙里仿佛梗塞着什么。“不错，15英亩卖3800美元。”我感到非常意外。当然，我只有无限感激地接受了。

将近30年后，我和木吉漫步在这片美丽的土地上。我说：“吉木，人与人之间要互相欣赏，这样才能产生美好的结果，就如这块土地。”

中国有句古话：“不打不相识”，那么你也应该明白，对手间可以产生真正的朋友，只要我们相互欣赏，互相激励，从而相互进步。

我们在生活中，都有方方面面的对手，你在与对手的竞争中会逐渐理解生活的意义，在对手间的欣赏中寻找自己的差距，弥补自己的不足，从而你会更快地进步。

为什么不放下“敌视”的目光

关于做人做事，成功者说：为人处事，要坦诚，宽容；不要耿耿于怀，小肚鸡肠。当然，尤其是对你的对手。

而我在这里要说的是：与人共事，要善于用欣赏对手的原则。因为这个世界本来就无所谓有真正的敌人，有的只是竞争对手。你所以生气勃勃，斗志昂扬，是由于有竞争对手的存在。竞争对手不是永恒不变的，今天是竞争对手，或许明天就是合作者。“攻城为下，攻心为上”，在与对手的竞争中，

能征服对方的心，才是最彻底，最高尚，最伟大的胜利。而善于欣赏对手的优点就是取得这种胜利的必要条件之一。

不要把竞争对手当做“敌人”对待，你应该看到他的优势，并且用来弥补自己的不足。用赞扬的心态去接受他，欣赏他，放下你“敌视”的目光吧！

汤面的味道确实鲜美，不愧是闻名遐尔的专业店做出来的玩艺儿。然而山田不是为了品尝风味面条而到这个店的，他打算先把事先准备好的死蟑螂扔进汤面碗里，借此破坏他们的名声，谁让他们跟自己抢顾客呢？竞争对手就是敌人，不整“死”他，自己就没饭吃了。

已经过了繁忙的午饭时间，算上山田也只剩5位客人了。店里的人，后厨房有3个男的，前堂有两个女的。山田瞅准了大家的视线全没注意到他这边，就趁机偷偷地抓出死蟑螂扔进汤面碗里了。

“喂！来一下！”山田立即高声叫道。

女服务员连忙走过来，山田便厉声指责说：“瞧瞧这个！这种东西在面条汤里还能吃吗？”女服务员看到面汤上漂浮着的蟑螂，一时木然语塞，不知所措。



“对……对不起……”女服务员语无伦次地这么一道歉，山田更来劲儿了。他气势汹汹地训斥说：“去叫你们老板来！我有话同他说！”

于是，女服务员慌忙跑到后厨房去了。过了不大一会儿，一个35岁左右的男子走了出来。

“我是店主。”这人向山田打过招呼，当他看到碗里的蟑螂时，便深深地鞠了一躬说：“太对不起了，我们实在是做了件无可辩解的事情，这似乎是我们一时的疏忽。”

“说什么？似乎是一时的疏忽！”山田瞪了老板一眼。

其他客人又把视线集中过来。老板好像很为难的样子，皱起了眉头，请求山田到后厨房去。

厨房里有一只大而深，装着面条汤的不锈钢汤锅。老板把山田领到那大汤锅前边，压低了嗓音悄声地说：“我说这位客人，其实呐，本店的汤里放有隐秘的调味料。请您看一下这汤里面。”

山田探出头去往那汤锅里一瞧，只见那汤上面漂浮着好多只蟑螂。

“呃……呃呃呃……”山田只觉得一阵恶心，赶忙跑到近处一个下水道旁开始呕吐起来。

山田一止住呕吐，便逼近站在他背后一直一动不动死盯着他的老板说：“用蟑螂给面条汤调味儿，你这个店坑人不浅呐！我不能坐视不管！我要张扬出去让大家都知道知道！”

山田这么一恐吓，老板装出一副好像很害怕的样子：“您说什么？蟑螂？指的是这个吗？”老板用手指了一下菜板，那上面放着竖着切开的半个紫茄子和四五个做成蟑螂形状的茄子碎片儿，“这很容易做出来的呀！”

老板把一个汤匙似的器具拿在手里，在茄子上一摞，就压出来一个蟑螂形状的茄子片儿。“妈的！你在耍我！”山田恶狠狠地这么一骂。老板很坦然地说道：“话又说回来了，我说，您在前堂看到了蟑螂，为什么就没有呕吐呢？”山田被问得哑口无言，灰溜溜地走了。

回到家里，他越想越不是滋味，想起那老板的态度，真是

没的说，手艺又好，怪不得人家生意兴隆呢。这时，他感到有点惭愧。

第二天，他便又去那个店里，不好意思地对老板说：“昨天真是对不起，你的宽宏大量，实在让我感动，作为同行，我真的佩服你。”

老板听了，只是笑着说：“没什么，我们都是生意人，应该这样的，我相信只要你肯用心，就一定能做好的。”于是俩人握手言和，从此成为好朋友。并且，山田也按着老板说的，努力工作，终于使生意越来越红火。

当山田发出赞美之声放下“敌视”的目光时，他的灵魂也得到了解放。当然，这也会给他留下一段美好回忆。

是啊！何必用那种仇恨的目光看待对手呢？这样，你会感觉自己活得很累，却得不到半点好处。还不如用真诚的心灵去欣赏对手，去学习他的可贵之处。人在处事之道上离不开赞扬，欣赏对手你就会得到意想不到的收获，不但使“敌人”变成朋友，而且还能取得对手的信任和帮助。你在走向成功的道路上不是正需要这样的人吗？



1. 每天至少3次赞美别人。
2. 既然他都是你的对手了，自然不会很差劲，那就找出他的优势来。
3. 大声告诉自己：“他是我最好的朋友，也是我的动力！”
4. 先学会爱一切，然后赞美一切——当然包括对手。

第六章

坦诚相处



不可动摇的
做人根本

Learn how to
be
an upright person



真心对待每一个人

西奥多·罗斯福说：“成功的第一要素是懂得搞好人际关系。”可见良好的人际关系对成功者的一生是多么的重要。

每一个成功者的背后都有一个良好的人际关系圈，不管遇到什么困难，都有人相助，因此也就容易成功。所以人际关系对你真的很重要，它的好坏直接影响你的工作和事业，如果你缺乏帮助，就不可能达到成功的目的。

只要你坦白你偷了多少果酱。

妈，我们应该和睦相处。



要想自己有良好的
的人际关系，你必须
要真心诚意地关心别
人。心理学家研究表
明一个人只要真心对
别人感兴趣，两个月
内就能比一个要别人
对他感兴趣的人在两
年内所交的朋友还要
多。真诚是你最可贵
的精神品质。

第一个故事，是在很久很久以前，有位英雄，想交几个朋友，他来到一个村庄问需不需要他的帮助，村人说山上有只猛虎，一直在祸害他们，如果你真的想帮助我们，就去把它除掉吧。英雄就去了山上，与猛虎搏斗了三天三夜，猛虎被除掉了。他剥下虎皮回到村中，问还有什么祸害？村人说“海里有条龙，你去杀死它吧。”英雄又到了海里，战了七天七夜，提着龙头回来了。村人设下酒宴款待他，英雄喝下了那壶酒，很快村里人都把英雄当做圣人来看待。

第二个故事发生在60多年前，一个人渡河时溺水，被另一个人救起，溺水者为了感谢救命恩人，认了搭救人为干爹。一年后，这位被救者路过山道，看见一只狼追赶一个人，他奋力赶走了狼，那个人又认他为干爹，此后几年，干儿子逢年过节都要去拜会干爹，日子过得平静美好。1944年，日本人进山围剿游击队。抓住这三个人带路，经过一片雷区，需要有人先去

踩雷开道，这三个人中必须有一个人去，日本人指了指那个溺水者说：“你的说话，让谁去？”他看了看被他救过的人，又看了看救他的人，最后说：“我去。”他的这一举动感动了救他的人和被他救的人，三人你争我抢，结果三个人一齐去踩雷带路。

你如果真诚地对待你的朋友、同事或陌生人，他们同样会以真诚来回报你，这样不仅改善了你的的人际关系，而且也树立了你的公众形象，从而有利于自己的成功。

你也许读过几十本有关人际交往的书，恐怕还没有找到对你来说更有意义的方法。但阿德勒的这句话很深刻，相信对你会有启发：“对别人不真诚的人不仅一生中困难最多，对别人的伤害也最大，人类所有的失败，都出自这种人。”

如果你要交朋友，就要挺身而出为别人效力，并且是真心真意的这样，路才会越走越宽。所以，良好的人际关系在你做事的过程也会起到重要的推动作用。那么，怎样才能获得良好的人际关系呢？

(1) 要想获得，就必须付出，只有付出才能有回报；

(2) 拿出你的诚意来对待你身边的每



一个人，使他们成为你真正的朋友；

(3) 要用实际行动来感动别人；

(4) 善意地对待朋友，不要用恶语去伤害朋友。

只要你能做到这些，我想你不会再困惑了，赶紧行动吧，你将是最棒的一个！

坦然面对生活

我们都不可能永远生活在幸福和快乐之中，总会有一些心烦意乱的时候。如果你不能用坦然的心态去处理这些生活琐事，就可能会一直生活在低迷状态，不仅不利于自己今后的发展，而且有可能影响你的为人处事。

当你心烦意乱的时候，不妨先看看周围的人，他们是怎样克服困难的，怎样坦坦荡荡地去面对困难的。

有段时间我曾极度痛苦，几乎到了不能自拔的地步，甚至想到了死。那是在丈夫安德鲁沙出国后不久。在他临走时，我俩第一次，也是最后一次一起过夜。我知道，他永远不会回来了，我们再也不会重温鸳鸯梦了。

我也不愿意那样沉沦，但我还是郁郁寡欢，无精打采。邻居们同我打招呼，我总是爱理不理，一时，邻居们对我糟糕透顶的脾气不予理解，一个个只好敬



而远之。

一天，百无聊赖的我路过一家半地下室式的菜店，猛然见一位美丽无比的妇人正踏着台阶上来，太美了！简直是拉斐尔《圣母像》的再版！

我不知不觉放慢了脚步，凝视着她的脸。因为起初我只能看到她的脸，但当她走出来时，我才发现她矮得像个侏儒，而且还驼背！我耷拉下眼皮，快步走开了。然而，我羞愧万分……瓦柳卡，我对自己说，你四肢发育正常，身体

健康，长相也不错，怎么能整天这样垂头丧气呢？打起精神来！像刚才那位可怜的人那样坦诚自若地面对一切，那才是真正幸福的人……

从此以后，我永远也忘不了那个长得像圣母一样的驼背女人。每当我牢骚满腹或者痛苦悲伤的时候，她便出现在我的脑海里，或者说她已在我的记忆里划下了一道深深的痕迹。

我就这样学会了不让自己自怨自艾，而如何使自己幸福快乐却是从一位老太太那儿学来的。

很快，我又陷入了烦恼，我不知道如何克服这种情绪，于是，我便去夏日乐园漫步散心。我顺便带了块快要完工的刺绣桌布，省得空手坐在那里无所事事。

我穿着一件极简单朴素的连衣裙，把头发在脑后随便梳了





一条大辫子。只不过散散心而已，何必穿得太拘紧。

来到公园，找了空位子坐下，便飞针走线地绣起花儿来。一边绣，一边告诫自己：“打起精神！平静下来！要知道，你并没有什么不幸。”这样一想，确实平静坦然了许多。恰在这时，坐在对面的老太太起身朝我走来。

“如果您不急着想走的话”，她说，“我可以坐在这里跟您聊聊吗？”

“当然可以。”

她在我身边坐下，面带微笑地望着我说：“知道吗，

我看了您好长时间了，真觉得这是一种享受。现在像您这样的可真不多见。”

“什么不多见？”

“您的一切。在现代化的列宁格勒市中心，忽然看到一位梳长辫子的俊秀姑娘，穿一身朴素的白麻布裙子，坐在这儿绣花！简直想像不出这是多么美好的景象！我要把它珍藏在我的幸福篮子里。”

“什么幸福篮子？”

“这是个秘密！不过我还是想告诉您，您希望自己幸福吗？”

“当然了，谁都愿意自己幸福呀。”

“谁都愿意幸福，但并不是所有的人都懂得怎样才能幸福。我教给您吧，算是对您的奖赏。人的一生总是坎坎坷坷的，当您遇到制约您幸福的‘敌人’的时候，您可以在头脑中联想到

您所看到的或听到的所有能使您幸福的图像，就像我看到你一样，我已把这一时刻记录下来，为了以后一遍遍回忆，我把它装进我的幸福篮子里了。这样，每当我难过时，就打开篮子，将里面的珍品细细品味一遍，其中有您，也有我平时珍藏的所有使我幸福快乐的珍品。”老太太停顿了一下继续说，“自从一位智者教我这样做以后，我就觉得自己是个很幸福的人。关于智者，您知道他，您一定读过他的作品。他就是阿列克桑德拉·格林。我的老朋友。是他亲口告诉我的。在他写的所有故事中都能看到这个意思。”

我谢过这位老妇人，在回家的路上我开始回忆童年以来的所有幸福时刻。回到家时，我的幸福篮子里已珍藏了第一批珍品。

遗忘生活中丑恶的东西，而把美好的东西永远保留在记忆里，并时时地将它“拿”出来欣赏一番。你的“篮子”里

在对手面前要保持坦然的心态。

我的对手是个美妹。





美好的东西存储的多了，你面对的世界也就美好多了，有了这样坦然的心态，你会觉得自己简直是这个世界上最幸福的人了。

坦然面对一切吧！这样你不但会给别人带去一片鲜活的颜色、激情和快乐，而且体验到真正的幸福！

交际也是一种责任

人际关系并不就是吃吃喝喝，互相照顾一下，熟人好办事之类的，如果那样的话，就太俗气和狭隘了。人际关系具有更广

泛深远的意义。

人际关系最要命的首先是人际纠纷，开始也许是正常的不同意见，慢慢地就变成了个人与个人之间的麻烦，你想不麻烦也不可能。人与人之间的矛盾，比老虎与老虎，狼与狼之间的矛盾还要复杂得多。有个词叫“对立面”，上上下下左左右右，到处都有人与人相对立的事实给你摆着哪！

在现实生活中，谁又敢说与别人从来没有发生过矛盾呢？其实你最怕的就是人际纠纷，一旦陷入人际纠纷就如陷入烂泥塘，往往是跳也跳不出，洗也洗不净，争也争不清，退也无处可退。

谁都知道市场部经理的妈妈是一位捡破烂的，公司里几乎所有的人都见过她拖着一只沾满污垢的白色蛇皮袋，沿着街边的垃圾箱翻找可以回收的垃圾的样子。

我们都感到困惑，以经理今天的身份和地位，她怎么忍心让老人去干如此卑贱的活儿？

平日里，经理总是板着脸，不苟言笑，对下属严厉得几乎不近人情。因此，我们都确认经理不孝顺，自己生活好了就不管老人。甚至，有的同事亲眼在街上看到经理对着她的母亲发怒，老人被训斥得战战兢兢地流泪。

我们能原谅一个35岁还待在闺阁的老女人性情暴躁怪异，却不能原谅她虐待老人，尤其那老人还是自己





的母亲。

在我们的心目中，经理成了坏女人的代表。

为了惩罚这个坏女人，我们决定给她点儿颜色瞧瞧，也替她母亲出口恶气。没有人会听从这样一位上司的命令，不管她说什么，我们都当耳旁风，在她面前装疯卖傻。有人还把蜘蛛放在她那张老板椅上，任她怎么惊叫，怎么拿着文件夹又打又跳，都没有人进去帮她。她知道是被人捉弄了，恨恨地关上办公室的门，拉上百叶窗。

一个恶毒的女人只配和一只蜘蛛在一起！

这是告诉她什么叫做众怒难违。难道不成她会把全公司的人都炒了？她背不起公司停止运作的罪名。

突然有一天，坏女人向公司请了一个月的假。我们都觉得她是怕了我们，或是知道自己没有办法领导好下属而准备引咎辞职。

啊，公司里少了个坏女人，好像连天空都豁然晴朗了起来！

一个星期六的下午，我因为一点小感冒去找我那位当医生的好友。在医院的走廊里，我看到坏女人斜靠在单人病房的椅子上，闭着眼睛，头发有些凌乱。

我问医生朋友，她来做什么——我曾在他面前痛斥我有位不良的上司，所以他对这个坏女人也略有所闻。

“就是她呀？她母亲上个星期发生车祸，现在还昏迷不醒呢！”这都是坏女人置老人于不顾的后果！我马上又痛恨起她来。

朋友告诉我，她从她母亲被送进医院那一天起，天天都陪在医院里没离开过。

“现在才来做孝女，平常怎么不对老人好一点呢？”

经过那间病房时，我决定去看看老人。

坏女人见了我，连忙理了理两鬓的乱发，脸上露出一丝儿笑，我从来没有见过她这个样子，不修边幅，面容憔悴，根本看不到往日的孤寡和高傲。

她告诉我，父亲早世，是母亲含辛茹苦地把她养大，大学毕业，她来到这个城市工作，然后从家里把母亲接来。她曾经劝说母亲不要再捡那些垃圾了，可母亲就是一个坐不住的人，其实这些捡来的垃圾都送给了别的拾荒者。她说她知道大家都在捉弄她，可是她不敢给大伙解释，她怕解释不清楚反而使情况更糟糕。

经理控制不住自己的眼泪，她也许没有想到自己会在下属面前掉泪，可她憋得太久了，也憋得太难受了。屈辱和辛酸的眼泪，犹如断了线的珍珠一般滚滚而落。

因为内心久久难以平静的内疚，我也哭了，我们曾那样认为她是一个坏女人，还千方百计地想着如何伤害她，可万万没有想到……

我没经她的同意，就把真相告诉了同事。

我们只能靠在工作上的合作来弥补曾有的过错，凡事多做一点，让她能多有一些时间来照顾她的母亲，让她的母亲多享受一点人间的春天。

人际交往就是这样，当交往中出现紧张局势的时候，不要把责任全推到别人身上，俗话说，一个巴掌拍不响，在责怪别人的同时，也要积极地检查一下自己，看看自己是否也有问题存在。在人际关系中你得去承担一种责任，坦诚地与朋友相处，不要在不知真与假的情况下就妄下定论，这样只能伤害他人，同样也伤害了自己，你注定无法建立一个良好的人际关系圈，这将成为你成功的最大的绊脚石，你也不会是一个完整的人。

坦诚才能平等互利地与人交往

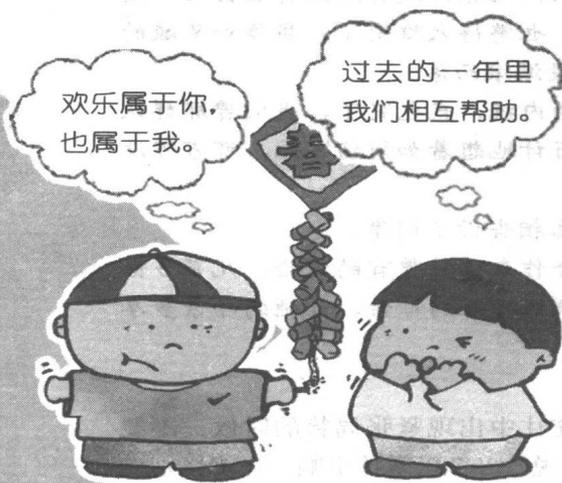
人与人之间的相处，如果没有做到“平等互利”的话，就不可能建立和谐融洽的人际关系。如果自己从别人那里得到了恩惠，反过来自己也应该坦诚地给予别人报答。坦诚就是平等互利的根本所在，也是建立良好人际关系的前提条件。

所谓平等互利这个词，一般人都会产生错误的理解，总是把你在工作上帮助别人，别人下班后就该请你下馆子。真正的平等互利，决不像你说的这样，它是在关键时候有人能够挺身而出关心你、帮助你。别人为什么会这么做？还不是因为你坦诚地对待过他吗？

总之，坦诚相待是建立良好的人际关系所不可缺少的原则。如果你能做到在平等互利的基础上坦诚地关心帮助别人，那你一定会获得良好的人际关系，事业一定会蒸蒸日上。

杰克留学于英格兰的一所大学，教授很喜爱这个争强好胜、具有上进心的学生，没事的时候总是把他请到自己家里，喝喝茶，聊聊天。

就在杰克即将毕业的时候，发生了一件事。那天晚上教授的小女儿突然



生病，只见女孩脸色苍白，呼吸困难，教授的妻子急忙喊正在帮助杰克完成毕业论文的丈夫，不想教授背上女儿后，蹲下去就站不起来了，正在这个时候杰克出来了，他二话不说，主动背起了孩子一直跑到医院。在医生的抢救之下，小孩终于脱离了生命危险，医生说幸好送得及时，否则，一切将悔之晚矣。

杰克离开英格兰那天，教授夫妇把一条毛毯作为礼物送给他，以表示他们对他的感激之情。这条毛毯是教授的

夫人结婚前为表达爱意送给丈夫的礼品，上面还绣着一颗滚烫的心呢，教授夫妇一直舍不得用，留作纪念。

大学毕业的杰克来不及回家就参军了，成了铁道兵的一名技术员，在他还没有适应部队生活时，部队就开拔了，而且到了远离家乡的阿富汗，帮助阿富汗的重建工作。上火车之前，司令部要求士兵除日常生活用具外，把所有的随身物品集中办托运，等到了驻地再领取。自然杰克的毛毯也上交到了司令部。

杰克把毛毯交上去的时候，心里划过了那么一丝不安，他回过头看了一眼毛毯，并且摸了一下，脑子里闪过一个念头，不会丢吧？

当杰克和战友们到达驻地，去领取自己的物品时，发现毛毯真的不见了。虽然他心里难过，但也很快过去了。





他只是心存侥幸地想，也许是谁拿错了，过不了多久就会被送回来。就在杰克带着对毛毯的挂念整理床铺时，他的眼前一亮，他看到了他的毛毯，毛毯正躺在对面那张钢丝床上。他忍不住“啊”了一声，对面钢丝床的主人听见他的“啊”声猛地抬起头来，两个人的目光对上了，有一瞬间的心照不宣的沉默，但对面那个人随即把目光挪开了，继续整理他的床铺。

杰克不知该怎么办，他呆在那儿，挨着杰克铺位的一个技术员问他怎么啦。杰克想不能公开说出来，免得那个战友难堪，于是他掩饰住自己的情绪，说没什么，没什么。他说的时候，眼睛仍一直盯着那人。他想，他一定明白毛毯是我的了，也许他现在不好意思还我，等一会也许会悄悄地还我的。

整理好床铺，他们就去吃饭，然后是开会，一直很晚才回到帐篷里。

一进帐篷，杰克发现毛毯已经不见了。对面的钢丝床上和他一样，只有一床军用被和一件军大衣。他不明白是怎么回事，难道刚才出现的是幻觉？不可能啊，他亲眼看见毛毯在那儿的，他不会认错，那是世上独一无二的毛毯。再说了，他也亲眼看见了对面那个人不安的眼神，有慌张，有羞愧。

他自我安慰着，丢了毛毯是小事，重要的是毕竟我们是战

友，以后还有很长的交往时间，如果现在闹僵了，以后怎么相处呢？于是，便忙自己的事情去了，再也无暇顾及这条毛毯。

有一天下午，杰克和战友们正在抢修时，敌机突然来轰炸。因为当天上午已经炸过一次了，所以大家丝毫没有准备，一发炮弹呼啸而至，在工地上四处开花，硝烟四起，震耳欲聋。正在工地上指挥抢修的少将大喊一声：“大家快卧倒！”杰克一时慌了神儿，他奔跑着想找个隐藏的地方卧倒，却觉得哪儿都不安全。慌乱中有个人冲过来猛地将他摁倒在地。刚倒在地，一发炮弹就在离他们不远的地方炸开了，他若再跑两步就一定被炸得粉身碎骨。

敌机离去后，他惊魂未定地起身，发现把他摁倒在地的那个人，竟是他“对面的那个人”——那个与毛毯有关联的人。自此以后，杰克就同对面那个人成了好朋友，并出色地完成了任务，而且还双双荣获了三等功。

试想，杰克如果不去谅解“对面那个人”的过错，而是大嚷大叫或者把事情张扬出去的话，不仅伤了他的自尊心，而且会使他们的关系很难融洽，或许还会影响团结，从而无法保证完成任务，这对一个部队来说，后果将是不堪设想的。

所以说，一个人如果能够坚持坦诚相处的交往原则，那么他一定会是一个具有良好人际关系的人。

以下是成功者的经验之谈：

(1) 如果感到自己错了，要找出适当的机会向对方道歉。

(2) 道歉要坦诚、彻底，不能敷衍了事。

(3) 要谅解对方的过错，采取适当的方法去说服对方承认错误，但不要伤害对方的自尊心。

(3) 主动去帮助、关心对方，关键时候才能有人鼎力相助。

积极主动地适应对方

玫瑰大师栽培的玫瑰四海驰名，他布置的玫瑰大厅堪称欧洲大陆上的一颗璀璨明珠。但是这么一个出类拔萃的人却是个爱挑毛病的人，他对雇员们总是因一点小事唠叨个没完没了，尤其是在客人面前，客人看到这种情况，有的上前劝说，有的则快速离去。

有一次，英国女王和荷兰女王慕名前来观赏，到了约定时间却见不到这位大师。就让皇室文员去找，原来他正在厨房里与四个女佣吵架。见到本国的皇室文员，他诉苦不迭：一个女佣买菜账目不符；第二个女佣与大厨有染；第三个女佣偷吃了他给女王准备的布丁；第四个女人说话用了脏字。

皇室文员为了尽快让女王欣赏到玫瑰，便上前劝说：“男子汉大丈夫，何必跟女人斤斤计较，让了她们这回吧。”然后转过身来对四位女佣说：“以后干活注意点就是了。”

大师一看有人向着他说话，更加来劲儿：“不！绝不能让步，决不！你让她们一回她们就会骑在你的脖子上拉屎！她们会认为你怕了她们！女人？女人又怎么样？女人恶起来更不得了……”他用了15分钟让皇室文员听完了他的苦处，同情了他的境遇，又附和谴责了四个该死的女人之后，才洗脸梳妆更衣打领带。当他来到玫瑰大厅时，女王早已离去。

以后，又有一些贵宾来访，不是遇到大师在厨房里与人争吵，就是在厕所里与人打斗，还有一次是在牛栏里对牛乱吼。大师见人便说，他的牛糟蹋了他的草料，要不就是这牛犊长得太慢，更可笑的是有一只蜜蜂爬在牛背上，任凭牛怎么样都无法赶走那只该死的蜜蜂，蛰得牛狂奔乱跑，他非说他养的牛得了疯牛病……

经过大师的几次折腾，佣人们实在受不了啦，于是准备集体辞职去另谋职业。大师一看自己要成为孤家寡人了，才着了急，最后在朋友的帮助下，他向佣人们道了歉，并发誓要改变原来的坏毛病，这才留住了人。

大师就是大师，说变就变。渐渐地大师和佣人们建立了良好的关系，佣人们感到大师确实变了，他们的工作积极性也就自然而然提高了，美丽的玫瑰大厅恢复了往日的光彩，参观的人络绎不绝。

大师在最后终于想明白了，总是让别人一味地服从自己，适应自己是不对的，为了不让自己成为孤家寡人，他承认了自己的错误，并向佣人道歉，终于使自己多年来精心培养的玫瑰花绽放出诱人的芳香。

在人际关系上经常出问题的人，多数是缺乏坦诚，而只是一味地顾及自己的尊严，总以自己的习惯去对待别人，没积极主动地去适应对方。不做出让步，却一味地批评别人“那个人有缺点……”“这个人令人讨厌……”这样，就不可能与别人建立良好的人际关系。

因此，在与人交往时，我们不能只关注自己而忽视对方。其实很多时候，我们应该积极主动地适应对方。那么，怎样才能做到这一点呢？

要认清对方的性格特征，然后再根据性格类型采取与之相应的坦诚交往原则；





(1) 不要把你的思维总定在一个小的范围内，它局限你的视野。

(2) 不管是讨厌的，还是棘手的，你都要积极主动地适应他们，如果不同他们建立良好、坦诚的人际关系，你就无法成功。

(3) 不要总是唠唠叨叨，不着边际，抓不住要点，而要有的放矢，这有利于你开展工作。

坦诚的人才会一诺千金

建立良好的人际关系的一个重要前提条件就是要讲信用。这是人人都应该做到的，如果不能做到这一点，就得不到他人的信任。若有朋友让你帮他完成一件事，你答应了但你并不完成，可能你的朋友就会对你另眼相看了。

所谓讲信用就是要在一定的时间范围内说话算数，遵守诺言。一个人讲不讲信用是有没有良好人际关系的关键，这关系到你为人处事的原则，从而影响到人际关系的好坏。不管怎样，有一点值得肯定，那就是一个坦诚的人必定是一个讲信用的人。

我爷爷有一个小农场，他在那里养牛，也种一些粮食，同时他还是一家工厂的工人和一位乡村牧师，无论做什么都兢兢

业。他和邻里的关系处得特别好，他最受尊敬的地方就是他说话算话。

当收获季节来临时，他会装好那个老式玉米收割机，并给它上些润滑油，为收庄稼做好准备。他用一个小型福特牌拖拉机拖着它收庄稼，后面再挂上一个货斗。这一套东西噪音很大，与我们现在所看到的现代机械可没法比。他的整个工作就是这样的平常。事实上，他的生活同样的也很平常。他努力工作，乐于助人，并且绝对是说到做到。就说有一年秋天他碰上的那点儿难事吧。

那年，他答应了一个朋友为他收割一片坡地上的玉米，可是刚收完自己的庄稼，爷爷的小收割机就上气不接下气了。想让它继续工作需要买一个零件，这需要时间，所以那一季的收割它是再也不行了。后来情况变得使爷爷更为难了。因为他工作的那个工厂要求他加班。为了那里的工作他得天不亮就离开农场，天黑了才能回来。

收割的季节很快就要结束了。一天晚上，他和奶奶坐在餐桌旁，一边啜着苦咖啡，一边想对策。“没有别的办法”，奶奶说，“你只能告诉他今年不能帮他收玉米了。”

“我不能这样做”，爷爷说，“朋友既然托给了我，我就不能看着别人的庄稼烂在地里不管，对不对？这不失去了朋友的信任了吗？一定要讲信用。”

“没有设备，你也无能为力呀？”奶奶说。

“不过我能用老办法，我可以手工收割。”爷爷答道。

“可你有时间吗？”奶奶问，“因为工作加班，你要那样做就必须整夜工作再说晚上天也太黑了。”

“我知道哪一天晚上可以收割庄稼！”他一边说一边跑向书架，他抓起那本《农家历》翻了起来，很快就找到了他想要的。“啊哈！十月还有一天是满月。”那一晚，收割日还没过，人们把它叫做“收割月”，因为它给农民更多的月光和更多的时间来收庄稼。

“如果上帝给我们好天气，我想我是可以完成这件事的。”

他说。

几天之后，在工厂加班加点忙了一整天的爷爷来到了那片玉米地。奶奶在卡车里等着他，带着晚餐和一暖瓶浓浓的苦咖啡，天气挺冷但很晴朗，月光皎洁明亮。

他开始工作了，在“收割月”的月光下拿着大镰刀，收割着大片玉米。

爷爷终于高兴地完成了朋友交给他的任务，一头钻进了那辆老卡车的驾驶室，往回开去。在他身后，是一片银灰色的月光，静谧而圣洁。

一个普通的不能再普通的小故事，道出了一个最简单也是相当深刻的做人原则——做人要讲信用。一个人活着就是要讲信用守诺言。表里如一，言行一致，忠诚坦荡的人才是真正的大丈夫！才会赢得别人的敬重！也才会体现出人生的价值！

那么，怎样才能做到一诺千金呢？

要说话算数，不管你是什么人绝不能朝令夕改，自食其言。

并且尽量避免夸大其词，如果三天才能完成的事，你却说只要两天就可以完成，这种不切实际的话，一旦出口你就会有失去信誉的危险。

要按时完成别人交给你的事，在条件允许的情况下可提前，如果长此坚持下去，你就会取得别人的信任。

讲信用是坦诚相处的做人原则的一个重要方面，要做到一诺千金其实并不难，只要你坦诚地对待别人，拿别人的事当成自己的事，答应了就要做好，并且做事不能拖拖拉拉，一定要养成良好的习惯，只要你做到了这些，我相信你一定会有很多朋友，你一定会快乐。

只有坦诚的人才能无畏

坦诚的人是无畏的，他自信，心中坦坦荡荡，做事总是尽自己最大的努力，使他无所谓惧，而且他也是个非常成功的人。

缺乏坦诚的人常常畏首畏尾，总是不相信别人，甚至不相信自己，患得患失。从而失去了很多的机会，他的事业永远得不到长足的发展。

人可以没有金钱，没有地位，没有学识，但不能没有坦诚和自信。因为只有这样他们才能够勇敢、无畏。

有一位朋友，拿到一个名牌大学的博士学位，高高兴兴地从麻省来到加州，为了方便先租公寓房住。隔壁邻居是一家墨西哥人，每天见面都打招呼，逐渐俩人关系有了进步，也就多了聊天的机会。

聊天时“老墨”底气十足，虽然没有文化，但神色间却透出相当的自信。这位朋友认为一个没有文化的人，就有这样气质，想来也是事业有成之辈吧！

结果不然，这“老墨”没有工作，全靠五个小孩的政府补贴过日子，每月几百元钱，还有一些食品券。这位朋友事后感慨地说，恐怕克



林顿来了，这“老墨”也不会服软。

他每天同朋友聊天，他们之间已无话不谈，逐渐地成了一对很要好的朋友，不管发生什么事，“老墨”总是带着笑脸同他聊天，讲述一些生活经历等等，他被“老墨”的自信所感动，当他终于得知“老墨”的生活窘迫时，为“老墨”找到了一份工作——为他打扫实验室，虽然工资很低，对“老墨”来说，走着总比站着强，“老墨”每天勤勤恳恳，兢兢业业，干着那份一般人不愿意干的工作。在工作之余，他还帮助朋友做一些力所能及的事，以后他开始学习文化，在教授的精心指导和他自己不断的努力下，终于可以帮助教授做一些基本试验了。

随着时间的推移，“老墨”由原来没有文化的清扫工，变成了教授的得力助手。

因为有坦诚带来的自信，赢得了朋友的帮助，他终于获得了幸福的生活，事业的成功。

一位叫辛迪·亚当的女记者，大学毕业后，分配到一家电台当了一名记者，在一次同事聚会时谈起克林顿总统的夫人希拉里，都说她是一个很难接触的人，拒绝过好多记者的采访。辛迪·亚当觉得是同事的自卑感影响了他们的采访。第二天她便向电台老板提出了申请，老板当然批准了她的申请。

第一次用电话预约，遭到了拒绝。于是她又拨通了那部电话，对方同意将它转到秘书处，可秘书处一位接电话的小姐用委婉的口气对她说：“亲爱的，夫人从来不接待记者。”碰了一鼻子灰后，还遭到了同事的哄笑。她并没有在意同事的嘲讽，而是执著地去了解希拉里的生活习惯，她相信作为一国总统的夫人是不会轻而易举地答应记者采访的，经过多番努力，她了解到希拉里要出席纽约曼哈顿大学俱乐部的一个妇女集会。于是，她又一次打电话给希拉里，终于使她同意在出席完大会后，跟辛迪·亚当谈一个小时。

采访就约定在曼哈顿俱乐部里。这个俱乐部有着百年历史，

注重传统，古色古香。辛迪先到大厅等候，到了时间希拉里还没来，她想打个电话，可当她拿出电话准备拨号时，守门的老头过来了说：“小姐，你在干什么？”

辛迪说：“我和希拉里有个约会，可她现在还没到，我想打电话询问一下。”

老头说：“你不可以在这里使用手机。”

辛迪只好收起手机，坐在那里耐心地等待她的到来。直到半小时过后，希拉里才缓缓来到大厅，她原想辛迪已走了，没想到她仍然在那里等候。希拉里感到她是一位非同一般的人物。于是愉快地同她谈起话来。

她们高谈阔论，在场的总统府高级助理无不为此感到惊讶。当时间到了的时候，秘书催谈话该结束了，可希拉里觉得这名记者很值得佩服。她说，她是我所见到的最坦诚自信的一个人。

通过这次会面，辛迪同希拉里交上了朋友，每次电台有采访的任务都交给辛迪去办理，每次她都能如愿以偿。

坦诚的自信使你成功，缺乏坦诚只能使你失败，这个简单得不能再简单的道理可就有些人掌握不好，往往是半途而废，以失败而告终。

一句句真心的话语，一个个感人的故事，充分地说明了坦诚的重要性。如果你想成功的话，那么就请坚守坦诚相处的做人原则吧！



坦诚是驱散误解阴云的一束阳光

人人都想有一个家，都想享受到家庭的温馨和欢乐。但是如果你远在他乡，能享受这一切可就有点难了。

因此，许许多多的游子们才愁肠百结，感慨万千。

我和塞尔玛是通过我的同学认识的，当时我刚到法国，一下车同学便把我介绍到塞尔玛那里去住。当我们来到塞尔玛的家里时，塞尔玛正坐在旧式法兰西沙发上晒太阳，看到我们便亲切地过来拿行李，并微笑着对我们说欢迎。然后带我们上楼看房间，告诉我她几个女儿都不在身边，说要我把这当成家。我感动得差点热泪盈眶，暗自庆幸自己能遇上这样的好房东。

可是一个星期后我就想搬走了，因为我实在无法忍受塞尔玛的独断和自私。从此，我的心头便笼罩了一层阴云。

她把家里的电话用一个大盒子锁起来，限制我每天洗澡不得超过5分钟，更有甚者是她还限制我炒菜，理由仅仅是因为她不喜欢油烟。我只能跟着她一起吃土豆。而且可能因为寂寞，她居然在家里养了三只猫，两只狗。尽管我极力收拾，但还是满屋子狗屎猫粪。

我气愤极了，但我还是没有搬出去，考虑到老太太可能是孤独寂寞，心里不好受，过些时候就会好起来的，我开始自我安慰。可事态并没有像我想像的那样，由于我工作很忙，每天到深夜才回家，她又多了一条禁令，不许我开灯。有天晚上不小心一脚踏上猫屎时，我发出了一声尖叫。接着穿着睡袍的塞尔玛便从卧室里冲出来，大声指责我影响了她休息。

我委屈极了，翻来覆去都睡不着。心想，这样的人根本无法交往。可是第二天一大早，她就开始用她那个破破烂烂的录音机放迪斯科。

一个星期六，我向塞尔玛借了她小孙子的那台旧电脑，却发现显示器有些问题，于是我特意叫了一些学计算机的同胞来帮我修，可是塞尔玛一直站在门边，不肯出去。晚上我跟塞尔玛说，我要打电话。她却问我，他们有没有换走她电脑里的硬件。

我呆了，她竟这样不相信我，所有的委屈一下子爆发了，我对着她大叫：“塞玛尔，我绝不会做这种事的！”然后我在给妈妈的电话里号啕大哭，泪如雨下。塞尔玛一直看着我，然后递给我一块毛巾，我看都没看她。

她叫我，她跟我说对不起，她说她误会了，我看她噙着嘴，像个做错事的小孩。我止住了哭，但我还是拒绝了她的拥抱。

那个晚上，塞尔玛破天荒让我下了厨房。她尝了我煮的面条之后，赞不绝口。她说以后允许我下厨房，可以开灯。她的笑声让我如沐春风，以为以后的日子可以和平相处了。

可是第二天，我在浴室里多呆了一会儿，她又来敲门。

我郁闷极了，一个人跑出去，到附近的圣坦尼斯拉广场玩。可就在我回家的时候，被飞驰而过的摩托车刮倒了。我的腿疼极了，我挣扎着爬起来，下意识地拨通了塞尔玛的电话，有那么一瞬间，脑子里闪过一个念头——我想她也许不会理我。可是不一会儿我就看到了塞尔玛急急赶来的身影。

羞愧于自己的自私和小心眼，躺在病床上的我难受极了。虽然只是骨折，可是我没有医疗保险，这在法国是要付一笔极其昂贵的医药费的。坐在我身边的同学一直在安慰我，说医药费没关系，大家会想办法的。

我问她，塞尔玛呢？她笑着问我，你不是不喜欢她吗？可是在关键时刻还是她送你到医院的。

出院手续是同学给我办的，我正不知该如何报答的时候，她却说要带我去广场见一个人。

春光明媚的圣坦尼斯拉，阳光正好，我突然看见空旷广场的那一边，塞尔玛穿着鲜艳的衣服在跳舞。她的身后是那个破破烂烂的录音机，而她的前面，是一沓钞票和一张纸牌，纸牌

上面赫然写着几个大字：帮帮我的女儿。

霎时，我的灵魂被冲击了。同学轻轻地告诉我，出院手续其实是塞尔玛帮我办的。她一直严厉要求她身边的孩子，而正是由于严厉的教育和在生活上的一丝不苟，她的三个孩子一个已经是巴黎市的高级法官，另外两个都是议员，她因此深受市民爱戴。

难怪她只要我那么低的房租，难怪她会在关键时候为我筹钱，原来她一直把我当成亲身女儿来对待。

塞尔玛，我异地的妈妈！我朝她飞奔过去，我要和她来一个深深的拥抱！

在生活上能有这样一位比妈妈还关心我的人，真让我不知怎样说才好。一时的不理解使我们产生了误会，当误会被消除后，却是一个美丽而感人的故事。



在你的人际交往中，有可能会遇到一些误会。用坦诚去消除误会是你人际交往中的关键。在一些误会的背后，或许还隐藏着一种伟大的，坦诚的爱！如果你积极努力使自己拥有这份爱，你的生活就会充满幸福和希望，误解的阴云也会被坦诚的阳光所驱散！

用坦诚化解隔阂

送礼是当今社会的一种时尚。儿子给父母送礼，是为了感谢父母对自己的养育之恩，学生给老师送礼，是为了感谢老师的精心培育，朋友间的馈赠则是为了增进友谊……送礼的形式多种多样，数不胜数。但它的目的是一致的，均为增进双方的感情沟通，增进彼此的友谊。

在这里我想问你一个问题，你是否愿意给你最讨厌的人送上一份礼物？

保罗哼着小调兴致勃勃地走进办公室，当他走到办公桌前却意外地发现，在他办公桌的一角放着一张卡片，上面写着：“保罗！祝你生日快乐！”保罗一拍脑袋：我怎么把自己的生日给忘了？看到落款处：你最讨厌的人。保罗一时想不起谁是自己最讨厌的人，心中纳闷，这个该死的家伙，一定是我的朋友杰西干的，他这个人专门爱搞些小恶作剧。

当拿起电话拨通了杰西家的号码时，杰西的太太告诉保罗，杰西早已在一个星期前就被公司派往非洲进行考察了。这就怪了，保罗一时搞不懂，也就放弃了对这张生日卡片的进一步了解，还是工作要紧，他翻开昨天还没阅完的文件，专心致志地投入到工作中去了。

下班时间一到，同事们都准备离开办公室，保罗也跟他们一样整理好文件准备下班回家。就在这时，电话铃声响了，保

罗拿起电话筒：“喂，你好！请问找哪位？”

只听见电话那头有一个陌生的声音，“我找保罗先生。”

“我正是，有话请讲。”

“我送你的生日贺卡你收到了吗？”

保罗问道：“你是谁？我收到了，我非常感谢你提醒我今天是我的生日！”

对方说道：“我是谁并不重要，你有空吗？能否同我一道共进晚餐？如果你不介意的话请到伦敦大街108号，我在这里恭候。”

保罗为了弄清真相，说：“好的，我马上去。”

当保罗驱车赶到那个地址时，发现这里是一家餐馆。他打开车门，迅速走进这家餐馆，他全然不顾门口的两位小姐“你好”的问候，一直来到服务台小姐的面前，“请问，你们这里哪位找我？”

服务小姐看了看保罗说：“你是保罗先生吗？”

保罗回答说是。

“那么请上二楼贵宾厅，那里有位先生等你。”

保罗连声谢谢都没说就直奔二楼贵宾厅，当他敲响贵宾厅的门时，开门的是一位跟自己年龄相仿的男士。这名男士一眼就认出了保罗。“你好，保罗！”

保罗满脸惊讶，一时忘了回答对方的问候。

“不认识我啦？”

保罗不好意思地点了点头，当对方说出一个“查”字的时候，保罗顿时醒悟，“你，就是……”

对方抢着说：“我就是查尔，一个你最讨厌的查尔。”

保罗脑海里掠过一些阴影——那是5年前，保罗大学毕业后走进了一家公司，上班第一天保罗就失去了上班是多么幸福快乐的遐想，好多同事有说有笑，自己却被冷落在办公室的一角，保罗努力想改善一下与同事间的关系。可是，当他向所有人说“早上好”时，却得到的只是从鼻子里发出的一种声音，尤其是那个查尔更让保罗失望：一个刚出校门的臭书生也配跟我



说话？一句话把保罗给噎住了，但保罗并没有发火，只是瞥了一眼他便回到了自己的办公桌前。

他失望了，原来与人的交往并非简单。以后的日子里，保罗努力地去做事，他每天第一个来到办公室，开始扫地、打水，给每个人整理办公桌上堆放如山的文件。同事们逐渐地与保罗接近，同时关系也越来越好，惟一个没有使保罗接近的就是查尔。

保罗每天在整理他的办公桌时，总是小心翼翼生怕出一点差错，以免又惹来一顿骂。可他越是这样，查尔的毛病就越多：“本来放的好好的，为什么你给我乱放？”“这水真烫人，你是不是想成心害我呀？我自己可以照顾自己，不用你多管闲事”等等。保罗一时陷入了困惑之中，不知该怎么办才会使自己与他交往得好点。

他气愤极了，真想过去同查尔大干一场，但他忍了，他没有这样做。他仍然每天早早地来到办公室，就像一个勤杂工一样，做着循规蹈矩的工作，就是这样，保罗也没有得到查尔同

情，他们的关系仍然不咸不淡。

有一天，保罗给所有同事的水杯里倒上水，准备去再提一暖瓶来，正好碰上查尔走进办公室，他一看水杯里有人给他倒上了水，他就指着另一位同事骂了起来：“混蛋，谁用你倒水，你想巴结我，我可没那份儿心搭理你。”

保罗心想他这不是在骂我吗？窝了三个月的火一下子爆发了，就像炸弹一样，顿时满屋子硝烟弥漫，保罗和查尔打了起来。查尔被保罗压在身底狠狠地揍了一顿，同事们费了好大力气才将二人分开。

第二天查尔便没有来上班。原来，他已离开伦敦到很远的地方去工作了，在新公司里查尔遇到了同保罗一样的问题，他知道交往是多么的痛苦，他想起了当时对保罗的态度是多么冷漠，一时觉得很过意不去，便有了开头的那一幕。

保罗从回忆中醒悟过来，面前的他就是当年那个百般挑剔，

隔阂必须用坦诚
来化解。

但我不敢说实话，
怕你用拳头。



自己最讨厌的人查尔，两个人的手紧紧地握在了一起，就在那家餐厅里，查尔精心地为保罗策划了一场只有两个人的生日宴会，双方互相诉说了离别后的情形，直到餐厅准备打烊了，他们才依依不舍地离开，从此，保罗和查尔成了莫逆之交。

一张小小的生日贺卡改变了保罗和查尔的关系，从最讨厌的人成为一对莫逆之交。

谁都不是圣人，犯错是在所难免的。关键在于要有一个坦诚的态度去面对它。坦诚会使你勇敢地面对现实，真诚地向他人道歉，请求他人的谅解，使误会得到有效地消除，从而改善你的人际关系，更好地促进你的成功。

如果你也有查尔那样的经历，就学学查尔，送对方一份小礼品，坦诚地向他道歉，并解除误会吧！你要知道，误解虽然事小，但如果你不及时化解，往往会搞得你焦头烂额，身心俱疲。与其这样耗费精力，还不如赶快行动吧！

如何才能做到坦诚相处

河豚味道鲜美，日本人非常喜欢吃，但如果处理不好，会



使人中毒。

一日，数人相聚。其中一人说：“有人送来河豚，谁来尝一尝？”俗话说“想吃河豚又怕死”，他们人人都知道河豚有毒，无人自告奋勇，有一人建议：“桥头有个乞丐，何不让他先尝尝？”

于是，他们烧了一锅河豚汤，先送给乞丐一碗，说：“这是河豚汤，请你尝尝。”

乞丐道谢，把它接过来。

过了片刻，那群人蹑手蹑脚到桥头去看乞丐，发现一切正常，便放心大胆地饱餐了一顿，然后，若无其事的走到桥头，问乞丐：“刚才的河豚味道不错吧？”

乞丐反问道：“你们已经吃了吗？”

众人说：“吃了，吃了，鲜美极了。”

乞丐说：“既然你们吃了没事，那么我也毫不客气了。”

说罢，端起碗，便吃起来了。

故事中这样互相不坦诚的人能有一个良好的人际关系吗？很显然，任何人都不会结交这样的人。

那么，怎样才能与人坦诚相处呢？

1. 真心对待你身边的每一个人

真心对待每一个人是你具有良好人际关系的重要方法之一，所以说，你想具有良好的人际关系，就必须坦诚地对待你身边的每一个人。

这也是一种互惠互利的双赢原则，因为你的真诚付出，所以你就能得到真诚的回报。但付出要真心实意，不含一点水分，否则不论是谁都会把你拒之门外。

2. 及时消除误解

在任何时候你不能说是十全十美的，一个人总会犯一些错误，当你知道是你错了时，就要及时改正。相反如果是对方错了，也要积极地去扭转，这样你的人际关系就会得到一个良

好的改善。

3. 积极主动地去适应对方

人与人的性格不同，因此生活和工作习惯也就不同，如果你让别人去按照你的生活习惯来与你相处，肯定是不行的。解决这种矛盾的办法是：首先你应该积极主动地去适应别人，然后再让别人适应你，其次是多了解观察，尊重对方的生活习性，你就可以逐步地去适应对方，从而达到一个良好的人际关系。

4. 讲信用，重诺言

一个不讲信用的人是无法得到人们信任的，诚信是做人的根本。

5. 做人要有自信

往往有些人因为自卑而不敢与一些比自己能力强的人交往，他们不知道往往是这种朋友更能为你带来益处，更有利于你的成功，因为他们都有可以成为你榜样的地方。所以，拿出你的坦诚来，大胆地和他们交往。

6. 正确对待批评意见

不要错误地认为别人的严厉批评是对你的伤害，如果有人批评了你，你先要分清是恶意的还是善意的，其实大多数的批评都是善意的。批评得越严格，越有利于你学习水平或工作效率的提高，这种批评就是一种推动力。

7. 适当以礼传情

当你的人际关系出现危机的时候，适当地送对方一

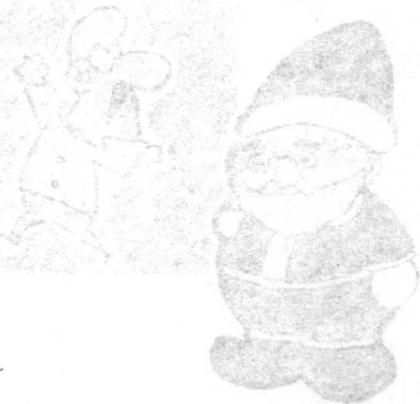


种礼物，比如生日贺卡、邀请函、点一首歌等等，这样会有利于修复破裂的感情。

总而言之，坦诚相处的做人原则说直白一些就是人心换人心，你敬我一尺，我敬你一丈。你不对别人坦诚，别人又凭什么对你敞开心扉呢？



1. 先从说实话做起。
2. 不挑三捡四，一视同仁。
3. 不轻易允诺，而答应别人的事就决不食言。
4. 知错就改，决不姑息自己。



画龙点睛更精彩

人世间最难得的是真诚，最可贵的是坦率。只有真诚坦率，才能赢得别人的信任和尊重。只有真诚坦率，才能建立和谐的人际关系。只有真诚坦率，才能成就一番事业。只有真诚坦率，才能实现自己的人生价值。

第七章

雪中送炭



想别人之所想，
急别人之所急



Learn how to
be
an upright person

给别人雪中送炭的人具有强大的影响力

社会是一个密不可分的整体，任何人都不能脱离这个社会而独立存在。当然，很多人之所以能成功，在很多领域中或多或少得益于别人的雪中送炭！

一位成功人士曾对我说，“我一生永不敢忘的是在我最困难的时候给我以援助之手的人。没有他们，我又岂有今天？”人们不仅需要锦上添花，更需要的是雪中送炭！



别人最需要时的举手之劳，远比他飞黄腾达时的前呼后拥更能产生深远的影响！

拉斐尔生于艺术家云集的小城乌尔比诺，父亲是他绘画的启蒙老师。后来父亲送他到彼得罗·佩鲁吉诺那里当学徒。在学徒其间，拉斐尔的虚心好学是出了名的，在他这种精神的感召下，他的老师以及一些绘画界名人都十分愿意传授他一些绘画技巧。在这些名人、大师的精心点拨下，他的绘画技艺很快有了一个

质的飞跃。

1504~1508年对拉斐尔在佛罗伦萨的意义非凡。那时，达芬奇和米开朗琪罗也正在佛罗伦萨。拉斐尔把握住这次绝好的求学机会，他几经周折找到了大师们的下榻处，拜见他们时，虚心地介绍了自己，希望能得到两位大师的教导。

在他的真诚和虚心好学的精神感化下，两位大师精心地传授了他一些绘画技艺。拉斐尔从他们身上，尤其是从达·芬奇那里学到了新的技法，从此作品越发富于活力了。

两位大师的无私传授，使他能博采众长，且融会贯通，因此他的作品独具风格，形成独特的一种流派，从而使他的绘画事业走向了辉煌。

拉斐尔是位极为敏锐的肖像画家，他能轻而易举地穿透被画者的“外防线”，又不失谦恭地与对象期望展现的自我形象相统一。这种二重性——不流于表面又完全尊重表面，为他所有的

肖像画平添了一层含义，使我们得以领略到表面看不到的东西。他的肖像画与其说供我们来品评，不如说领我们去邂逅最深层的美。

拉斐尔今天不再“受宠”。他的作品对我们这个懒散的时代来说实在是太完美，太无懈可击了。但那些充分表现“人”之美的画像会永远激动着我们的心。他在梵蒂冈宫绘制的壁画完全可与西斯廷礼拜堂天顶画相媲美。如《雅典学派》就是一幅充溢着古典精神的精美绝伦之作。拉斐尔以史诗班的画面使那些伟大的哲学家获得了永生。

虽然拉斐尔的生命是短暂的，但两位大师对他产生的影响却令他终身难忘。

拉斐尔就是这样成为一代大师的，是两位大师的“雪中送炭”“锦上添花”成就了他。

雪中送炭也需要相当的勇气

任何人都想拥有幸福的生活及事业上的成功。但实际上，这不是很简单的事情。在现实生活中，你总会遇到一些麻烦，这时候，你需要别人的帮助。

一个人要想获得别人的帮助，首先要学会在别人有困难时伸出自己的援助之手。在别人困难的时候去雪中送炭，真的，有时候别人会感谢你一辈子的。等到你处于困境中的时候，肯定会有人鼎力相助。从而赢得双赢的局面。

在这个世界上任何一个人都不可能独自成功，他需要众多人的援手与合作，尤其是在他最困难的时候，如果你将自己冷漠地置身事外，那么最终导致的失败可能也会有你的一份。

一代数学巨匠高斯被誉为18世纪最伟大的数学家，但是，

金无足赤，人无完人。在高斯的人生旅程上，因为种种原因，不敢与传统观念斗争，不仅一时埋没了自己也埋没了他人，致使非欧几何学的研究成果明珠暗投，也给人们留下话柄。

在1824年以前，他已经独立地得到了非欧几何学令人满意的结果，但由于当时康德的唯心主义空间观念占据了统治地位，高斯没有勇气去突破它，因而一直没有把研究成果发表出来，这造成了他的一大失误。

康德说，空间观念是天赋的，人生下来就有空间观念，这种空间就是欧几何空间，它是惟一的空间。康德的欧几何空间观念在当时占据着统治地位，人们都相信它，认为它不可突破。

高斯发现的非欧几何学则突破了这一传统的空间观念，由于高斯害怕他与传统观念相违背，引起不理解者的反对，因此这一研究成果到他死后才被人们披露出来。

高斯不仅没有勇气发表已经取得的非欧几何学的研究成果，而且在别的数学家得出这一结果之时，他也不敢拿出勇气来仗义执言，进行公开支持。

1826年，俄国数学家罗巴切夫斯基在喀山大学物理学会议上，宣布他创立了非欧几何学。此后，他又连续发表了一系列非欧几何学著作。罗巴切夫斯基的非欧几

我不敢帮助我老婆不喜欢的人。

雪中送炭需要勇气。



何学动摇了传统的空间观念，因而引起了教会的反对，主教宣布他的学说是邪说，更有人用匿名信在反对杂志上嘲笑、谩骂、侮辱罗巴切夫斯基，甚至宣布他是疯子，最好的态度也不过是“对一个犯了错误的怪人的宽容惋惜的态度。”

高斯是理解罗巴切夫斯基非欧几何学的正确性的，而且那时他已大名鼎鼎，完全有能力站出来为新生的非欧几何学进行辩护，但罗巴切夫斯基的遭遇正是高斯先前估计到的，也正是他不敢发表自己的非欧几何学结论的“怕处”所在。因此，他没有勇气站出来为之辩护，只在私下通信时说到自己对罗巴切夫斯基的钦佩。

就这样，因高斯的勇气欠佳，不敢拿真理去面对一切邪恶的势力，从而使自己的研究成果被埋没，当罗巴切夫斯基因非欧几何学而四面楚歌时，他不敢去雪中送炭，在给自己留下万分遗憾的同时，也给后人留下了一些教训。

在现实生活中，每个人都有怯懦的一面，往往是被不良心态所困扰，从而不敢面对现实，不敢面对未来，不敢提出和坚持自己的正确主张，所以只能以失败而告终。

其实，人与人之间并没有多大区别，只要你勇敢一点，大胆地去帮助别人，为别人“雪中送炭”，我相信会有一个美好的结果在等着你的。

“炭”其实就在你身边

生活本来就有酸甜苦辣，喜怒哀乐。你也许没有尝试过，还不知其中滋味；也许你正在这五味人生中徘徊，一时不得其解。但不管怎样，只要你拿出勇气来面对一切，你就会发现很多意想不到的惊喜。

哈伯德今天的心情糟透了，他的数学成绩考得一塌糊涂，上专业课迟到被教授留了下来，临走时管理微机的老师还要向他发难，对他说要把他的上机成绩改成零分。

他和微机老师吵了一架，一摔门走了。等他走出教学楼时，竟然看到他的女朋友和一个外系的男生眉飞色舞地谈话。他真想一脚把她踢到月球上去，可他现在无心管这么多了。

怒气冲冲地走出校门，他不知道自己该去哪里，但是他此刻一分钟也不想留在这个该死的学校里了。

随便踏上一辆公共汽车，他走到一个空座位前面，狠狠地把书摔在座位上：这些该死的家伙见鬼去吧！

“哗啦”一声，他听见书掉在地上的声音，抬头一看才发现他摔书时碰到了邻座的那个妇人，她手上的资料落得满地都是。他感到非常抱歉，赶紧蹲下身子去捡那些散开的资料。

“对不起”他一边道歉一边将捡起来的资料交到妇人手上。这些都是一些普通的纸，但其中有一个书本大小的手工装订好的坐标图纸引起了极大的兴趣，从那稍微发黄的纸张上可以看出这本图纸有些年代了。图纸每一面的中间贯穿着一根长长的坐标轴，一根曲线围绕着坐标轴上下起伏，绕出一个个波浪，就像是正弦函数的坐标图一样，但那些起伏的波浪并不对称，而且在曲线上还标记着很多点，每一个点旁也都用极小的文字写下了密密麻麻的注释。

这真是一本奇怪的函数图，他在心里默默地想，先前带上车来的怒气因此消了大半。

“谢谢！”妇人从他手里接过图纸，不但没有责怪他，而且满脸笑容地望着他。“你大概以为这是一本函数图吧？其实不是的，这是我的日记。”

“什么？日记？”听见她的话哈伯德感到非常吃惊。

“是呀，很多人都爱写日记，我也不例外，但是，我不擅长用文字来记叙自己的生活，以前我是教数学的。”妇人微笑着说，“不过我从小就喜欢函数图，我觉得它们的曲线太迷人了，后来，我发觉生活中的许许多多的事情其实就像这些曲线一样，

围绕着坐标轴上上下下地起伏着，你看，多有趣！于是我就用函数线来记日记了。我每天都会用一段时间整理一下自己的心情，根据自己的心情好坏来绘制曲线，然后在旁边写上注释。心情好，我就把曲线画到横坐标轴的上方，如果明天心情更好，曲线就会向上攀升。如果心情差，我就把曲线画到横坐标的下方，如此反复，就给我的生活展现出了



一张函数图。”妇人边说边打开了本子指给他看。

“你看”，妇人指着一个攀升得很高的波峰对他说，“这是我生下我女儿的时候，那时我幸福极了，所以我把这根曲线画得特别高。”“这是我母亲去世的时候”，妇人又指着一个下降得几乎到了图纸最低端的曲线对他说，“那时候，我难过极了，我觉得整个世界都空了许多，所以我把这根曲线画得很低。”

“对不起。让您……”

“没关系的，傻孩子，一切早就过去了。”妇人反过来安慰他。

妇人一个又一个地为他解释着曲线的起伏，他也听得入迷。翻到后面几页，纸张不像前面那样泛黄了。越往后翻，他发现那根曲线几乎都在坐标轴上方的顶端，却看不到坐标轴下方的曲线了。偶尔有几根，也不像以前那么大起大落了。

哈伯德觉得奇怪，妇人看穿了他的心思，继续说：“其实也没什么，只是现在翻起前面那些日记，发觉那些曾经令我痛苦不堪的日子好像没有当时那么严重了。我还觉得当时真傻，怎么会浪费那么多时间，去做无所谓的痛苦挣扎？我完全可以放松自己的心情，去做更有意义的事情，至少是去做令自己开心的事。所以我现在每一天都过得很开心。”

“当然，女儿和我吵嘴的时候，我还是会烦恼一下的。”妇人指着曲线上的一个小小的下跃对他说：“不过它很快就过去了。我的心情依然很好。”

哈伯德从妇人的话中得到了很大的启发，他惊诧万分：“这对我是最大的帮助。”

第二天他高高兴兴地返回学校，并向曾经和他大吵一顿的微机老师道了歉。

从那以后，他也绘制出一个坐标图，把自己的经历全部画在了坐标图上。从此，他觉得真像妇人所说的那样，心情一天比一天好起来，自己的生活也变得很快乐，而且还教会了别人。

有希望跳过去吗？

你需要别人的帮助。

有人说：“把一切交给时间，让时间冲洗你痛苦的心灵”。时间虽然也是治好一切痛苦的良药，但是，我想生活本来就应该快快乐乐地过。没有人喜欢生气，你本来就不该把如此多的时间浪费在生气上，而且很多时候如果你能宽容一点，想开一点，既能让别人轻松，自己也能过得轻松快乐！



生活的丰富多彩蕴含了许多不可测的挑战和机遇，如果你能把做人的操守和理念牢牢把握在自己的手中，平和地对待生活中的每一件事，善意地对待你周围的每一个人，保持一种真诚、友爱、宽容、健康的心态，用心去画好自己的生活坐标图，我想你一定能够发现生活中的许多“炭”，从而能够活得更加精彩。

送你一生用不完的“炭”

家庭是你避风的港湾，任何人都离不开它。家庭教育也是人生的第一课，它的影响将伴随你的整个成长历程。

有一些父母总以为孩子还小，还需要照顾，于是对孩子照顾得无微不至。导致子女在处理生活琐事上，一时觉得束手无策，有的遇到一些小麻烦便无所是从，不知如何去面对生活，乃至形成一种恐惧心理，更不用说自强自立了。

其实，家庭教育在孩子幼小的心灵上是不可磨灭的，因为童年的记忆力最强，每一个细节都会铭记在心。所以，从小就要在孩子的心里播洒温暖，让良好的形象去影响孩子的成长是非常重要的。这样的言传身教可以说是更高一层的“雪中送炭”。

1963年11月25日，是美国举国为约翰·肯尼迪总统举行葬礼的日子，而这一天刚巧也是他年幼的儿子小约翰的3岁生日。内心承受着巨大悲痛的第一夫人杰奎琳回到家后，依然按家庭传统给儿子开了个小小的生日Party，这多少会让小约翰的心里感到一些温暖和快乐。这也是妈妈为小约翰上的人生最重要的一课——无论遇到什么，都要坚强地面对生活！

小约翰对总统父亲的记忆有些遥远飘渺，白宫岁月在他的印象中更是模糊不清了，也许只恍惚记得爬到父亲宽大的办公



桌下捉迷藏，还有在后院教小狗滑滑梯而已。杰奎琳不赞同丈夫让孩子频频曝光，怕因此而破坏“第一家庭”的形象，为此，她特别在白宫的三层专门设立了幼儿室教育孩子，希望小约翰能在自由的空气中自由生长，成为一个有独立意识的人。对于小约翰，杰奎琳是个严厉但不独断，并充满爱意的母亲。从小学、中学、大学，到实习律师，小约翰成长的每一步，妈妈都密切关注着，小心地呵护着，那双温暖的大手始终

扶着他稚嫩的翅膀，那双慈祥的眼睛也在始终不停地注视着他。人们都说：“他是杰奎琳眼中的苹果，他继承了她的高贵优雅。”

作为肯尼迪家族的公子哥儿，小约翰并没有因为是肯尼迪的后代，而向政府求援。他完全依照母亲的教诲，要独立完成自己的事业。

大学毕业后，小约翰想做一名律师，但由于种种原因没有做成，又不愿意参与政治，曾有一段时间，他因找不到工作而迷惘消沉过，但他始终相信妈妈说过的“无论遇到什么，都要坚强地面对生活。”在没有工作时，小约翰只好向朋友借钱维持生活，但对于成就一番不同凡响的事业，年轻的小约翰从未轻言放弃，而是在不断地寻求目标。因为妈妈的话始终像一团火一样温暖着他。

直到1996年9月，在法国出版大亨两千万美元的慷慨相助下，小约翰和同伴一道出版了非严肃性的政治杂志《George》。他制版、编稿，事必躬亲，与同事一起加班至深夜，饿了就以面包充饥，倾心倾力，完全没有一点儿“太子”的架子。社会各界对他的这一举动，着实吃了一惊。

《George》杂志在创办之初，曾被人预言是个早夭儿，一年将亏损4000万美元，并且很快就会易手云云。然而4年过去了，它非但没有停滞不前，反而日益蓬勃，炙手可热。杂志以娱乐讲述新闻的方式得到了绝大多数民众的肯定，小约翰不畏惧世俗的挑战，为工作尽职尽责的精神博得了许多同行的赞赏。

除此之外，小约翰是一个善良的人，非常怜惜一些贫穷的人们，他每年都要从杂志为他创造的利润中，拿出一部分捐赠给慈善机构。

这就是小约翰，他有他的做人原则，在不断的尝试和探索中，用积极的心态，与社会的偏见和别人的冷嘲热讽作着不懈的斗争，他并没有被困难吓倒，而是在追求自己的事业中勇往直前。他终于找到了属于自己的事业之路，也赢得了民众的爱戴。

此时，他最感激的当然就是他的母亲——那个总在雪中送炭的人！

家世显赫的小约



翰·肯尼迪，从“哇哇”降临白宫的那一刻，到后来有了属于自己的事业，始终没有离开过那个深明大义的母亲，那个慈祥而严厉的母亲，那个永远雪中送炭的母亲的关怀与呵护，理解与支持。

正是在这样的家庭环境中，他一直努力走一条自己想走的路，始终以母亲的话语作为自己的奋斗指南，真实地活着，并且远离父亲耀眼的光环，畅快淋漓地张扬着自己的个性，终于依靠自己坚持不懈的努力，成就了属于自己的事业。

望子成龙是每个家长的共同心愿，为了孩子的成长和幸福，父母鞠躬尽瘁，送你一生用不完的“炭”。你得到幸福，你是否应该将“炭”去温暖更多的人呢。

这样你就会成为一个更有成就更加幸福的人，为了实现这个愿望，你也做了一个雪中送炭的人。

你的雪中送炭能够使别人成功

有这样一个事实你必须相信，你的雪中送炭能够让别人成功。正是因为你的无私帮助，也使别人懂得了做人的道理；他掌握了一技之长，得以安身立命；他看到了人世间的美好……不要认为你的力量不够，大胆地去做吧，当你成为最幸福的人的时候，你会发现这一切缘于你做了别人最需要的而一般人不愿做的事情——雪中送炭。

一个炎热的下午，一只老鼠出去觅食，正当它高高兴兴活蹦乱跳的时候，不幸发生了。它被猎人布下的夹子夹住了。老鼠使劲地挣扎，但是越挣扎越紧，老鼠浑身疼痛，时间一分一秒地过去了，老鼠真的绝望了。它突然看见了一头狮子，虽然狮子也是敌人，但它觉得这是生的惟一希望了。

老鼠吱吱地发出了求救声：“狮子，请你救我吧！”

狮子顺着声音望过去，看见了可怜的老鼠，狮子觉得终于找到好玩的东西了。狮子走过去，神气地说：“凭什么让我救你，我还想吃你呢！”

老鼠怀着最后一线生机说：“现在你救了我，也许有朝一日我也能帮你的大忙。”

狮子哈哈大笑，但它把瓜子抬了起来，打开了夹住老鼠的夹子。

老鼠千恩万谢，狮子却找了个地方睡觉去了。

有一天，狮子在林中觅食，陷入了罗网。有些猎人在狮子经常出没的小道上布下了绊脚索，在路面上空悬了一张大网，狮子的脚被绳子一绊，那张网就落了下来，罩住了狮子，把它困在里面。

狮子又扭又滚，又抓又咬，但它越挣扎，那张网好像把它勒得越紧，不久就动弹不了啦。狮子见逃脱无望，怒吼起来，巨大的声响传遍森林里的每个角落。

老鼠听到了狮子的吼叫声，就尽快跑到出事的地方。它一眼就看出是怎么回事了，就对狮子说：“狮子，别急，我很快就能让你出来，别动。”说着，它开始咬那粗绳。一会工夫，狮子的前爪自由了；随后，头部和身子也解放了；接着后腿也挣脱出来了；最后，尾巴也摆脱了罗网，狮子终于完全解救了。



对，因为我有坚强的后盾。

你还敢跟我比？

你瞧，在老鼠生命垂危的时候，是狮子为它雪中送炭，它成功地保全了生命。老鼠心存感激。在狮子最需要帮助的时候，是弱小的老鼠雪中送炭，这种回报又让狮子保全了生命。这个故事的最后结局我相信应该是老鼠和狮子成了好朋友，它们会在森林里快乐而幸福地生活着。

你信吗？幸福的生活就是这样简单。你要相信这不是一个奇迹——你的雪中送炭能够使别人成功——而是一个事实。努力吧，只要你付出，你能够得到更大的回报。因此，给别人雪中送炭，就是给自己雪中送炭。

要雪中送炭，不要雪上加霜

当别人陷入困境时，我们的做人原则告诉我们应是雪中送炭，而不是雪上加霜。

史密斯和乔治本是好朋友，他们在同一个杂技团工作，他们一直都是互相帮助，互相扶持的。可最近关系闹得很僵，团里都知道他们爱上了同一个人——简，谁都认为他们永远不会再好了。

一次演出轮到史密斯出场，这是最精彩的时刻，因为他将在没有任何保护的情况下高空走钢丝。这是难度非常大的。台下的观众对他报以最热烈的掌



谁叫你帮倒忙。

你竟然恩将仇报。

声，同时也引来了乔治的嫉妒。

他开始走向钢丝，钢丝微微颤动，但他却站得稳稳的，一步，两步……一切动作都如行云流水。

乔治非常紧张，风头又让他出了，最重要的是简也在下面观看。乔治不时地看一下简，简和其他人一样非常兴奋，甚至更兴奋。这一切都抽动着乔治的心。

突然，史密斯停止了走动。刚才还异常兴奋的观众立即平静下来，以为他将有更精彩的表演。

但乔治觉得极不正常，他可能遇到了麻烦。乔治心头闪过一丝得意，当他看到简天真可爱的面孔时，忽然觉得自己该做点什么了。乔治认为现在最重要的是不能让他分心，他阻止了史密斯的助手想去帮史密斯的举动。此刻不能向他问话，否则后果不堪设想。他小心翼翼地走到离史密斯最近的地方，说：“往右转一点，集中精力，坚持！”史密斯听到了那是乔治的声音。时间一秒一秒地过去，很快他又向钢丝另一头走了一步，然后又恢复了正常。

乔治长长地松了一口气，自己为什么会这样做呢？我不是最恨他吗？

史密斯表演结束了，热情的观众欢迎着他回到了地面，发



现他眼角有泪痕，他冲开人们的包围，也没有去拥抱简，他四处寻找，看见了同样也是热泪盈眶的乔治，抱住了他，说道：“乔治，太感谢你了。”乔治紧紧地握住了他的手：“兄弟，没事了。”演员和观众全都围了过来，祝贺他们重归于好，当然最高兴的肯定是简了。

乔治的帮助对史密斯来说简直就是雪中送炭。他们虽然已成了对头，但在关键时刻乔治没有雪上加霜，抛开个人恩怨，想到的是如何帮助史密斯，他们终于化敌为友。

在生活中，任何人都需要帮助，有些人却是帮倒忙，他不是雪中送炭，而是雪上加霜。雪上加霜只会导致关系恶化，让我们每一个人每一天都不开心，这样生活还有美好、还有精彩吗？雪中送炭是一种美德，不管是谁，在得到了别人的帮助后，都会心存感激。如果我们生活中不再有“送霜者”，人人都“雪中送炭”，那么这个世界将会是一个美好而精彩的世界。



1. 当别人需要帮助时，就毫不犹豫地伸出援助之手。
2. 要把帮助别人，当做一项快乐的事，而不要有所畏惧。
3. 时刻想着帮助别人也就是在帮助自己。
4. 积极地寻找自己周围的“炭”，并让它陪伴自己一生。

第八章

因势利导



水到渠成，
顺水推舟



Learn how to
be
an upright person

良好习惯的养成在于因势利导

每个人都有自己的习惯，你习惯晚饭后出去散步，他习惯夜深人静的时候学习，而我习惯休息日睡懒觉……人与人的习惯是不同的，有好的习惯，也有坏的习惯，我们总是告诫自己要养成好习惯，要摒弃坏习惯。那怎样才能养成好习惯呢？

不管怎样，习惯是长久以来形成的，是不容易改变的。因此，为了把自己的工作做得更好，你还是在生活中养成一种良好

的习惯为妙。当然，任何一种好习惯的养成都需要因势利导。

有一个人去应征工作，竞争者很多，个个都是高学历，都是一副胸有成竹的神态，他们只想着应征成功，却都没有顾及到满地的白纸，一张张白纸在他们的脚底踩过，渐渐地变成了黑纸。

这时，其中的一个应征者弯下腰捡起了纸张，好一会儿才捡完，可他已累得满头大汗，就这副模样谁看了都不会相信他会被录用。可是，事实恰恰相反，当他把纸扔到垃圾箱里时，考官走了过来，紧紧地握住他的手说：“你被录取了”。

突如其来的事实让许多应征者目瞪口呆，他们万万没有想到，只因为这“小小”的行为就获得了一份难得的工作。

她说起未来，我就想到了发财。

我很会因势利导。



这是一种好习惯的结果。有时候一些习惯看起来不怎么起眼，但它实质上是成功的根源。

所以，这也不得不引起你的高度重视，尽力使自己养成一种良好的习惯，这样，在做任何事时，都会让人觉得你很认真，有条有理，这种人哪个上司不会喜欢呢？

而不好的习惯往往是你失败的根源。比如说喝酒吧，它不仅有害于身体健康，

更为严重的是经常造成交通事故等，这些都是酒后驾车的恶果。

贪酒更是一种不好的习惯，它很可能使你办事不利，甚至导致一些无法想像的结果。

叶利钦和酒有不解之缘，年轻时他在建筑工地经受过酒精的考验。当时喝的是伏特加，不当上州第一书记后才改喝白兰地。据说，一个下级在列车上因为没有跟他喝一样多，竟被他在一个荒凉的车站赶了下去。

他可以喝一升酒。对于戈尔巴乔夫的禁酒“改革”，叶利钦是持否定态度的，认为这是愚蠢的举动。

叶利钦患有严重的心脏病，在任职俄联邦总统期间常常接连一两个星期不露面，在莫斯科只要几天不见这位总统，马上就有传闻叶利钦又喝多了，需要静养解酒。果然几天之后他又容光焕发地出现在公众面前。到底是心脏病发作，还是醉酒倒了，谁也弄不明白。不过这位总统曾经因为醉酒而误了大事是确实无疑的。

叶利钦在《总统马拉松》一书中就自己贪杯问题写道：

“我并不认为自己贪杯如命，在我年轻的时候，我就认为酒是减轻我工作、生活和内心压力的惟一办法。不过，也有因为喝酒差一点误了大事或者当众出丑的事。”



“1994年参加俄军撤出柏林检阅仪式时，我就喝醉了，以致只好拄着拐杖出场，差一点就当众出丑。我清楚记得自己当时只想喝几杯，以解除俄军从此撤出柏林的复杂心情所造成内心压力……这次事件发生之后，我的好几位助手给我写了封联名信，说我当时的表现和前言不搭后语的讲话有损俄国总统的形象和俄德双边关系……如果不改掉这个毛病，他们就谁也帮不了我了！看了这封信后，我终于明白了，我得继续工作生活下去，我得找回我自己！”

实际上，因喝酒误事，对叶利钦来说这绝不是惟一的一次。

看了这个故事，你又有何想法呢？如果你有贪酒的习惯，那就赶紧改掉，甚至你的亲戚、朋友有这样的恶习，你都要尽力劝阻他们。

总之，不论是怎样的坏习惯，你都要尽力抛弃它。让良好的行为习惯时常伴随在你的左右，这样才有利于你去顺利地实现自己的梦想。养成良好的行为习惯就如同你掌握了办事的尺寸，从而使你能充分地发挥自己的才能，也有助于赢得别人对你的尊重和信任。这样，你办起事

来就会觉得如鱼得水，一帆风顺。而养成良好习惯的关键在于因势利



导。你就应该从小做起，从现在做起，培养自己的良好行为。为自己将来的成功打下坚实的基础。

然而一个好习惯的养成，都绝非是一朝一夕的事。它往往受其他一些因素的影响，如果你不注意，他就会被其他一些因素所误导，而一旦养成了坏习惯就很难改变，比如前面我们讲的喝酒等。

青少年良好习惯的培养，关键有赖于社会、学校、家庭等多方面的因势利导。

在正确的因势利导下，你就会改掉一些坏习惯，养成一些为人称道的好习惯。

海马有亲人的习惯。

是你引导了它。



烦恼需要用积极的心态去对待

遇到不顺心的事你会怎么办？对于这个问题你也许会一时语塞，或许你能说很多。但是不管怎样你都不能够逃避，都不能够用消极的心态去对待，而要积极地去面对。否则，它将会困扰你的生活和学习，使你很难安下心来做事，更谈不上做成功者了。

用积极的心态对待你的各种烦恼，才能使它们加以转化，

甚至会使它们消失得无影无踪。

我的小学时光是在得克萨斯州渡过的。我就读的那所小学校一直保持着—项传统，每年的毕业典礼上成绩最优秀的毕业生将作为学生的代表致告别辞，并被授予—件优等生荣誉衫。荣誉衫的左前胸有一个金色的大写字母S，口袋上印着获得者的名字，也是金色的，我对它—直心仪已久，多么希望能拥有—件属于自己的荣誉衫啊！

从—年级到—年级，我的各门功课全都得A，所以，优等生荣誉衫便成了我—显示自己才能的象征。我盼望的这一天终于来到了。校长把我叫到办公室，他看上去很不自在，显得有些心事重重。我下定决心不能轻易丢掉—荣誉。



“布思”，他开始讲话了，“学校关于优等生荣誉衫的规定有所变动。你知道，往年的荣誉衫都是免费授予的。”他清了清喉咙，接着说：“可今年学校董事会决定要收一定的费用，15块钱，这只是荣誉衫价格的一部分而已。”

这是我始料不及的。我惊讶地盯着他。用平静的心态盯着他。我站在那儿，不失丝毫尊严。

“我会跟爷爷商量的，明天就给您答复。”尽管如此，但回家的路上，我的泪水仍止不住地流淌着。

爷爷不在家，我在田里找到了正在锄草的爷爷，告诉了他事情的经过。听了我的话，爷爷直起身来，面带倦容，下巴靠在锄头柄上，双眸凝视着远方的麦田。我期待着，期待着他会给我这笔钱。

他转过身来，语气平缓地问：“优等生荣誉衫究竟意味着什么？”

“它意味着8年来，你的学习成绩最优秀，你最棒，所以才把它给你。”我赶忙回答。

爷爷什么也没说弯下腰，继续用锄头锄着麦苗中间冒出来的杂草。我尽量控制住自己的眼泪，等待爷爷的回答。

“布思，如果你付钱的话，那它还是荣誉衫吗？它还是项荣誉吗？告诉校长，这15块钱我是不会交的。”





我转身回到家里，回味着爷爷的话，我明白爷爷的话没错。我觉得学校董事会的这一规定真是太不公平。他们为什么偏偏轮到我的时候改变规定？他们还有没有信誉和人性？我竭尽全力使自己的心态平和，准备第二天和他们论理。

第二天，我来到校长办公室，校长开口说：“你爷爷是怎么说的？”

我直挺挺地坐在椅子上，理直气壮地说：“他说他是不会掏钱的。”

校长被我的回答一时给震住了，问：“为什么？”我望着他，尽力控制自己的情绪，“先生，我爷爷说如果我花钱的话，那它就不再是一件荣誉衫，不再是一项荣誉了，因为荣誉无价！我宁可不要，也决不会用金钱买荣誉！”我起身要走。

“布思……等一下。”我刚走到门口校长叫住了我。

我转过身来，望着他。他究竟要干什么？虽然我很平静，但我的心在胸膛里怦怦地剧烈跳动，嘴里有一股苦苦的怪怪的难以形容的味道。我不需要同情与怜悯！校长重重地叹了一口气，坐回他的办公桌前，咬着嘴唇，盯着我。

“好吧，我们这回就为你破个例吧！我马上告诉学校董事

会，你将得到你的优等生荣誉衫。”

我简直不敢相信我的耳朵。“噢！谢谢您，先生！”我冲口说出，声音在颤抖。

通过这件事，我终于明白，一个人具有的积极心态，对自己是多么重要，作为做人的因势利导原则，我认为积极的心态应该是最最重要的内容。

一个人没有积极的心态就很难有一个好的做人原则，就不可能做好你的事，所以说，一个人要维护自己的尊严，而又不失风度，就必须以良好的心态作为基础，否则这是很难做到的。

你是否也碰到过像我朋友那样的烦恼事？如果有，不妨试



用以下几种方法，它将会对你有益处的。

(1) 遇事冷静，不要过分激动。

(2) 要积极地同对方沟通，从而得到对方的谅解和认可。

(3) 要注意观察别人是怎样做的。

(4) 不急着重处理问题，用平静的积极的心态考虑问题，不要激化同对方的矛盾。

总而言之，只有用良好的心态去因势利导，就会得到预期的效果，从而使矛盾得到及时有效的解决。

财富来源于“因势利导”

住在田里的青蛙对住在路边的青蛙说：“你这里太危险了，搬来跟我住吧？”路边的青蛙说：“我已经习惯了，懒得搬了。”

几天以后，田里的青蛙去探望路边的青蛙，却发现它已被车子轧死，暴尸在马路上。

由此看来，掌握命运的方法有时很简单，只要改掉不良习惯（比如说懒惰）就可以了。

坏习惯从古到今都是有百害而无一利的，比如有人办事总是习惯拖拖拉拉，推三阻四，一点也不紧凑。这时，你问他对自己这一生的评价，十有八九他会摇摇头说庸庸碌碌，平淡如水。他也许会蹙眉努力地回忆几十年来走过的路，能想起来的，或者认为有意义的当属凤毛麟角。更多的日子犹如用过的纸巾，被弃若敝履。

就像很多人，习惯把电话号码，朋友的地址记在随手拿来的纸片上。这些纸片很容易丢失，于是生活中的很多时候他们都在翻箱倒柜找朋友的联系方式。

因此，你要养成一个良好的习惯，否则，只有叫苦连天

了。这样，你就应该得到一个警示：一定要因势利导地培养自己认真、执著的习惯，不要对什么都那么散漫，拖拖拉拉，这样，会影响你的事业发展和美好未来。如果用积极的心态去对待一些事，也许你会创造出卓越的人生。

在古老的埃及，有一个开罗人，他从小勤劳、认真，办事总是踏踏实实的，因此受到许多人的好评。但和他住在一起的A却很不以为然。

A一天到晚想发财，日有所思，夜有所梦，有一个夜晚，他梦见从水里冒出一个人，浑身湿淋淋的，一张嘴，吐出一个金币，并且对这人说道：“你想发财吗？有成千上万的金币正等着你呢。”

他急着问：“在哪里？在哪里？我当然想发财，我都想得快发疯了。”

“好”，吐金币的人说，“想发财，你就得去伊斯法罕；只有到那里才能找到金币。”说完就不见了。

他醒过来，辗转反侧，再也睡不着，“天哪！伊斯法罕远在波斯啊，我到底去不去呢？去，我就必须穿越阿拉拍半岛，经波斯湾，再攀上扎格罗斯山，才到得了那山巅之城。但是，我很可能死在半路，不过不去我这辈子大概就发不了财了。”



于是，他陷入了极度的犹豫之中，以至于卧床不起。这时，开罗人得知此事，前来探望，获得了详细情况，便很坚决地说：“让我替你吧，我会尽力去探个虚实的。”其实，他比谁都清楚，去不见得一定能发财，谁能相信梦里的事？但是不去，A必定会因此一病不起，他也会悔恨自己的。

于是，他说走就走，一刻也不拖延，决定去冒险。

开罗人千里跋涉，历经了许多艰难险阻，终于风尘仆仆地到达了“山巅之城”伊斯法罕。

事实上，伊斯法罕不但穷困，而且正闹土匪，开罗人随身带的一点值钱的东西都被土匪抢走了。

当地的警卫把土匪赶走，发现了奄奄一息的开罗人，他们喂他吃东西，喝水，终于把开罗人救活了。

“听口音你不是本地人？”警卫队长说。

“我从开罗来。”

“什么？开罗？你从那么远，那么富有的城市，到我们这鸟不下蛋的伊斯法罕来干什么？”

“因为有人梦见神对他启示，到这里来可以找到成千上万的金币，为了探知其中的真假，我只好来一趟了。”开罗人坦白地说。

警卫队长大笑起来：“笑死我了，我还常做梦，梦到有个房子，后面有7棵无花果树和一个水

不，奇迹源于
“因势利导”

奇迹是偶然
的吗？



池，池底藏着好多金币呢！真是胡说八道，快滚回你的开罗去吧。”

于是开罗人衣衫褴褛，一无所获地回到了开罗，有许多人都笑他疯了，也有人对他的这种行为感到同情。

但是，回家没几天，他便成为了开罗最有钱的人。因为那警卫队长说的7棵无花果树和水池，正在他家的后院。他在水池底下，挖出了成千上万的金币。

开罗人有没有白去伊斯法罕走一遭？当然没有。虽然金币就在他自己家里，但他不去就不会知道，最后他还是得到了金币，实现了梦想。

现实生活中也是这样，当你用积极认真的心态去做事时，结果总会给你一个意外的惊喜。这就是所谓的因势利导——因梦而去追寻和探索。因势利导能促使你做出正确的选择，有了正确的选择也就有了成功的希望。

所以说，做人一定要注重因势利导这个原则。



因势利导有利于青少年好习惯的形成

从前有一个放羊的小男孩，他总爱和别人开玩笑。

一天，他又去放羊，于是他灵机一动，大声叫道：“救命啊！狼来了！”附近的人听到喊声，急忙奔跑过去，可没有看见狼的影子，只见那小孩一脸笑嘻嘻的样子，才知道被骗了，于是他们很生气地走了。

可是第二次又听到小男孩的呼叫声，有些人又跑过去还是什么也没看见，心中更是生气：“这孩子，小小年纪，竟然说谎！”

第三天，狼真的来了，这下小男孩可吓坏了，急忙呼救，可

谁也不再相信他了，眼看着一只只羊被狼咬死，却无力去救。

这就是撒谎的结果，做人千万不能养成这种爱说谎的坏习惯，一旦被误导，带来无法想像的后果。

并且，这种人是无法赢得他人信任和尊重的，别人即使一下子无法识破你的用意，但时间长了，谁还会相信你呢？

我记得印度尼西亚加里曼丹岛上的塔椰克族人就讨厌和痛恨撒谎，谁要撒了

你竟敢说
我邈邈。

老年人也需
要好习惯。



谎，哪怕是芝麻大的谎言，也会受到同族人的鄙视。要是谁撒了弥天大谎，必将受到不同程度的惩罚。塔椰克族人对撒谎者最大最严厉的惩罚，就是在其死后村里为他“树碑立传”，碑上大书特书何人何时何地撒了什么谎。——这看起来似乎有些小题大做了，但仔细想想，这也是在告诉你，做人要诚实，千万不要撒谎把别人误导了。在事实面前，你为什么不会说实话呢，这难道很难吗？

我相信，做一个诚实、守信的人其实并不难，只是有些人只顾及到自己的利益，而从不愿意考虑他人的感想，所以他总是弄虚作假，忽视了正确的做人原则。

塞卡尔反思着：实话，就像太阳一样。他认识到：人们之间的关系靠软化了的实话来维系，从而避免了伤害他人。他把今天定为特别的日子——今天，他要完完全全地接受实话并且对别人实话实说。

临下班时，塞卡尔接到校长写来的条子，上面写着：“回家前来找我。”塞卡尔自言自语：一定是关于那些试卷的事，我已拖了好几个星期了。





第二天塞卡尔走进校长室，彬彬有礼地说：“您好，先生。”校长抬起头来异常友好地看着他，问：“今晚有空吗？”

“哦，有什么特别的事吗？先生？”

“你不知道我在音乐方面的缺憾吧？我一直在偷偷地练习，今天晚上，我要到你家听一听。我雇了鼓手和小提琴手给我伴奏，我想征求你的意见，我知道你的看法一定很有价值。”塞卡尔的音乐品位在学校里赫赫有名，他却

没料到这份爱好会把他带入另一种测试。

到了校长家，校长殷勤地忙前忙后，好像塞卡尔是他的乘龙快婿。他甚至说：“唔，你一定要放松心情来听，不要为那些考卷发愁。”他半开玩笑似地加了一句，“我会给你一周时间的。”

“10天行吗，先生？”

“好的，批准了。”校长欣然应允。鼓手和小提琴手已经就座，校长唱了首印度即兴歌曲，而后停下来问：“挺不错的传统民歌，不是吗？”

塞卡尔假装没听见问话。

校长又完整地唱了一支赛亚甘拉贾创作的歌。在校长唱的过程中，塞卡尔心里暗暗品评：他呱呱的声音像一打青蛙在鸣

叫，他的吼声像头水牛，此时他的声音又像暴风雨中没拉紧的百叶窗了。

两个小时过去了，塞卡尔的太阳穴在这种强烈的混合音响作用下突突直跳，人也进入了半麻木状态。校长看起来已是汗流满面，嗓子也快哑了。终于，校长停了下来问：“还接着唱吗？”

塞卡尔答道：“先生，这就可以啦。”

校长摘下眼镜拭了拭眉上的汗，问：“请问，唱得好吗？”

“噢，校长。总的说来，您比以前好了很多，但是因为我是教师，我是否能用要求学生诚恳待人的态度来对待您呢？”

“应当如此，必须如此。”

“不好，先生……”塞卡尔吞吞吐吐地答。



你不相信
我吗？

光打雷不行，下
雨是多方面的。



“哦……接着上课会有用吗？”

“一堂也不用上啦，先生……有些事情……不是人人都能做的。”塞卡尔的声音在颤抖，他觉得：实话实说比接受实话还难。

翌日，塞卡尔接到校长的电话，他忐忑不安地上了楼。校长说：“你的建议很有用，我已经把音乐老师打发了。这么长时间，谁也

不肯对我说实话。谢谢你。顺便问一句，那些考卷判得怎么样啦？”

“你给了我10天时间。”

“哦，我重新考虑了一下，明天非要不可！”

“是，先生。”虽然时间紧迫，但他的内心却很轻松。

诚实，实话实说，你光坚持自己的信念还不够，你还要根据具体情况加以因势利导，好习惯是众人都愿意接受的，这才是你成功的前题。

因势利导，对青少年来讲尤其重要，因为他们正处于世界观的形成期。所以，正确的因势利导要比强加于他要好得多，也容易接受得多。

把信任当做一种习惯，从多方面做起

小时候，我的父母总是对我说：你要听话，不要随便和大人顶嘴，要虚心向别人学习，不要把别人的话当成耳旁风，你要相信他人，只有相信他人，长大后才能得到别人的信任，等等。

我牢记了这些循循善诱的话，以至养成了一种良好的习惯，直到现在仍是这样。

周末到洛杉矶的全美连锁商场给女儿买书。根据7岁的女儿在电话中向我所做的简单描述，我挑了3本估计她可能会喜欢的儿童故事书，就去交钱。

与往常一样，划完信用卡，对从收款小姐手中接过的机器打印出来的纸条也没多看一眼，就龙飞凤舞地签上自己的大名，抱起书就走人。可能因为出口处顾客太多，看票验货的小姐只是象征性地向我怀抱中的书瞄了一眼，就在

好习惯让你成功。

感谢爸爸的信任。



我只是引导你
养成好习惯。

老师，可不可以
说得具体点。



我的收据上飞快地画一道表示“验收、放行”的彩线，道一声“祝你度过愉快的一天”。便又去招呼下一个顾客了。

出了大门，刚走到停车场，我下意识地瞟了一眼手中的收据，发现总数居然是40美元，再细看，原来是多算了一本书的钱。损失10美元，我转身要去理论一番，身旁的同伴却说：“你已出了门，他们承认吗？”是啊，我又怎能证明我不是买了4本书？人家会不会怀疑我出

了大门后私下里藏了一本，然后再去找人家商场退钱呢？也许是我太信任他们了，就没有多留意一下，这种矛盾的心理使我进退两难。最后，我决定，不管怎样，也得走一趟。

我飞快地在心理准备了一大堆说辞，准备找商场的“领导”，至少是经理一级的主管投诉一番，即使退钱不成，也得证明自己不是无理取闹。

然而，我所准备的大堆说辞居然一句都没能用上，门口看票验货的小姐在百忙中只看了一眼我的收据和书，就隔着人群向收银台方向大喊一声：“4号柜台，账算错了，退钱。”然后向我道歉，让我到柜台退钱。

因为是机器划卡和电脑计算，退钱要比付钱复杂点儿，得经过两道手续。但每经过一道手续，工作人员都为此给我带来

的不便而诚肯地向我道歉。在整个事情的过程中，他们压根儿就没有去怀疑我所担心而又无法证明的事。从商场出来，心情远比退回10元钱舒坦，其原因是在心理的天平上找到了人人所需要的平衡砝码——信任！

要想获得别人信任，就必须杜绝撒谎，撒谎是最要不得的恶习，就如同偷盗一样。因此，我不会轻易怀疑别人撒谎，就如不能轻易怀疑他人偷盗一样。正是因为全社会大环境的有利氛围，反过来对人们诚信习惯的养成起到了因势利导的作用。所以，一般来说你说什么，人家就信，除非有规定须出示证明。

所以，我们都要养成一种信任人的良好习惯，由此会为我们的学习和工作带来了许多便利。

记得1994年我在加拿大渥太华的卡尔顿大学做访问学者时，夏天到纽约旅游。那天特意去参观仰慕已久的大都会博物馆。门口售票处的牌子上明码标价成人：16美元；学生：8美元。

尽管我很清楚，所指的学生，不仅仅是在美国学习的学生，也包括是来自世界上任何一个国家的学生，但我实在吃不准自己算不算学生。访问学者平时也和研究生一起听课，可又没有学生证。这下不知该如何是好。

踌躇良久，我想了个两全之策。于是，我向售票小姐递出16美元，同时对她说：“我是从加拿大来的学生，如果——”我的下半句话是，“如果访问学者也能够算学生的话。”

可她还没等我把话说完，就面带微笑地说：“你相信我们，那我也信任你。”说完她递给我一个做通行证用的徽标和找回的8美元，并微笑着说：“祝你过得愉快。”

的确，那天我的心情一直很好。

是的，你的信任换来的是更高的收获，这就是良好习惯带

来的作用，因此，我们做人应从培养个人的良好习惯开始，这也是你办好事情的前提条件。当然，这一切都有赖于全社会的大环境氛围。

勇于承担责任就是最好的因势利导

一个人值不值得信赖，就看他有没有责任心，这是一个很关键的因素，它直接关系到你做人的成败。

一个人不仅要对自己负责，也要对他人负责，这样才能敢于承担责任，勇于负责；才能在工作中发现自己的不足，从而加以弥补，不断地积极进取，坚持不懈地向着目标前进。这是非常重要的，任何没有责任心的人都不可能在事业上有所成就。



玻尔兹曼，奥地利物理学家，在气体运动论和热力学方面都有重大的贡献，在1906夏天，他一个人悄悄跑到森林里自杀了。几乎同时，德国科学家德鲁德也自杀身亡。

通过调查查明了这些伟大科学家的死因：由于牛顿建立的经典物理学大厦土崩瓦解，这些科学家感到过去赖以生存和工作的信念发生了严重的危机。想想看，牛顿的万有引力定律已经统治了三个世纪，300年来的每一天每一刻，苹果都

是掉到地上的，而突然之间，苹果似乎不总是往地上掉了。X射线的发现，电磁效应，对光速的测定，使万有引力定律遭到了无法解释的挑战。

在本质上，这不是科学的危机，而是认识论的危机，是在物理学和哲学的交叉地段蒸腾着的一片白日梦境，谁能解释这梦境，谁就拯救了物理学，他也就拯救了这个世界。

此时此刻，也许不应是寻找责任的时候，只有敢于承担

问题，而谁又这么傻呢，把千古的罪名担在自己的肩上呢？

爱因斯坦的伟大就在这时候展示了出来，他勇敢地站了出来，对着所有的人说：这并非是某一个人的责任，应该说是所有科学家应承担的责任，我们都有义务去为科学奉献，向所有的人负责，似乎是不可能的，我在此只想执行自己的一贯做法，独自承担这个责任，去进一步研究其中的奥妙。

由此，通过爱因斯坦的努力，物理学改变了整个世界。但或许最重要的是，是他，让科学家们改变了自己的思维方式。

爱因斯坦16岁时就敢于这样想像：如果一列火车以光速行驶，而观察者也驾驶着光来观察它，那么，列车还是直线行驶吗？他想像列车在“波动”。

于是，直觉出现了：苹果是可以“掉”到天上的——只要以





光速往上“掉”。在这同等的条件下，这“一个苹果”是对所有往地上掉的苹果的“证伪”！

于是，改变了世界近代史的相对论诞生了。

从此，“证伪”比“证实”成为对科学发现的更伟大的动力；千万个苹果都往地上掉，但只要有一个苹果掉到天上，“万有引力定律”即被“证伪”，科学又前进了一大步。

1919年，爱因斯坦又提出了一个预言：光线在引力场具有弯曲

效应。

当时，没有人相信他。只有物理学家爱丁顿愿意去“验证”。他带着一支观测队来到荒凉的西非几内亚湾的普林西比岛，等待5月29日的日全蚀。如果运气好，可以拍摄到13颗亮星，证实或者否定爱因斯坦的预言。

时间到了，光线经过太阳边缘时，发生了1.61正负0.30秒的偏差，与爱因斯坦的1.7秒预言非常吻合。广义相对论被证实了。从此，在爱因斯坦的相对论中，不是一个苹果，而是所有的苹果都往天上“掉”了。

这种敢于负责的良好习惯不管是在生活中，还是在工作中，都将发挥着巨大的作用。你拥有了它，就犹如拥有了一

大笔“财富”。

或许，在一时的小事上无法体现出它的意义，但只要坚持，你总会发现它的伟大之处，不须我多说，良好的习惯，有什么好处，你已经比谁都清楚了，那就尽量完善自己吧。

微笑是可以“传染的”

人活着太累了，以致于许多人的脸上都失去了笑容。

因此你要学会微笑，每天用笑去面对人生。这是多少人曾经渴望的，也是多少人曾经追求的。它的美妙是无法言喻的。

用微笑面对生活也是一种良好的习惯，当你得到别人的帮助而露出微笑时，你会记住他的恩惠吗？你也会用同样的方式去带给其他人微笑吗？不小心踩别人一脚时，你的微笑能扑灭他即将爆发的怒火；当别人陷入烦恼之中时，你的微笑能驱散他心中的阴云……所以，用你的微笑去换取别人的微笑，生活将变得充实精彩。

史密斯不得不开车穿过撒哈拉沙漠。这次旅行需要在荒凉的沙漠中行驶100英里。

当他行驶了几个小时后，发生了沙暴，他的车抛锚了。史密斯开始在火辣辣的太阳底下，在酷热的沙漠



中向东步行，他希望能尽快赶到公路上。很快，他的舌头干得发麻，他需要水，但周围除了沙子什么都没有。茫茫的沙漠上没有一丝生命的影子。

史密斯继续走着，大约一小时以后，他的眼前出现了一个骑着骆驼的人，史密斯向他挥了挥手。那个人来到他跟前停了下来。

史密斯说：“我渴得不行了，请让我喝点水吧！”

那个人点了点头，微笑着递给他一个水壶就走了。水壶里水不多，可对史密斯来说这已是天大的恩赐了。他拿起水壶喝了一小口，就继续赶他的路。

两小时后，他又碰上了一个人，这个人和他一样，甚至更惨，那人渴得已无法说出话了。这时，史密斯看了看水壶里仅有的一点点水，递过去笑着说：“你喝吧，喝完了咱们都能活着走出去。”

那个人感激地望着他，也笑了。这一对患难的人相互搀扶着，微笑着继续向前走，正当他们绝望的时候，前面突然出现了一个村庄。

微笑是一个人强大的自信的表现，你自信的微笑就像阳光一样会感染别人，温暖别人，照亮别人。

一个人做点好事并不难，难的是一辈子



做好事。世界上就有
一种人，他把行善事
当成了一种习惯。
在美国，感恩节
是个快乐的日子。
可在许多年以前，有一
对夫妇却只能以绝望
的心情来迎接它的到
来，因为他们太穷了，
想都不敢想节日的
“大餐”。看着心情糟
透了得父母大吵起来，
儿女只能无助地站在
旁边。正在这时，外面
响起了敲门声。男孩
看到门外站着个满面
笑容的男人，手里

还提着一个大篮子，里头装满了各式各样过节用的东西。这家人一时都不知道究竟是怎么回事。那人说：“这份东西是别人让我送来的，我希望你们知道还有人在关心着你们。”看着那陌生人送来的礼物，夫妇俩推辞着。可那人把篮子搁在小男孩的臂弯里就转身离开了，临走时还留下一句温暖的话语：“祝感恩节快乐！”感激之情在这孩子的心底油然而生。他暗暗发誓日后也要以同样的方式去帮助别人。
18岁那年，男孩终于可以养活自己了。虽然他的收入很少，可在这年感恩节，他还是花钱买了不少的食物，装做一个送货员，把这些食物送给了一个很穷的家庭。

当他走进那个破落的房子时，正前来开门的妇女警惕地盯着





他。他对那妇女说：“我是受人之托来送货的，请你收下这些东西吧。”说着男孩从他那辆破车上取下了那些食物。孩子们高兴地欢呼了起来。那妇女语无伦次地说：“你……你是上帝派来的使者！”那妇女语无伦次地说。男孩忙笑着说：“不，不！是一个朋友托我来的，祝你们快乐地过这个节日，也希望你们知道有人在默默地爱着你们。今后如果你们有能力，请同样把这样的礼物送给其他需要帮助的人。

让我们大家永远用微笑来帮助别人。”

就这样，用微笑来帮助别人成了男孩的一种习惯，他时时刻刻记在心中。同样他怀着一个美好的心愿生活着，奋斗着，终于成为了影响许多美国人心灵的大师。他的名字叫罗宾。

在生活中，我们多多少少都得到过别人的帮助，接受过他人的恩惠，可你是不是都用心记住这些，并做出同样的事情来回馈他人呢？

用微笑来帮助他人，即使处在最困难的环境里，他也会看到生命的绿洲，从而怀着更多的希望面对未来。

这就叫做潜移默化吧！不管在任何时候，请你记住它，并将它送给你身边的许许多多的人！

做人应该想开点儿

几个月前，我的一位朋友因工作上出了点差错，因此受到了上司的批评指责，这带给他很多的烦恼。在无奈之际，他和我谈起这事，我听后说道：“这有什么呀！人不可能十全十美的，哪能不犯点错误，只要以后多注意点就行了。”

为了进一步安慰他，我接着说：“凡事要想开点，天下哪有过不去的火焰山？你看我，成天乐呵呵的，不是一切都很好吗？”

苏格拉底是单身汉的时候，原本和几个朋友一起，住在一间只有七八平方米的房间里，他一天到晚总是乐呵呵的。

有人问他：“那么多人挤在一起，连猫都要憋死了，有什么可乐的？”

苏格拉底说：“和朋友们在一块儿，随时都可以交换思想，交流感情，这难道不是很值得高兴的事儿吗？”

过了一段日子，朋友们一个个成了家，



先后搬了出去，屋子里只剩下了苏格拉底一个人。可每天他仍然很快活。

那人又问：“你一个人孤孤单单的多寂寞，有什么好高兴的？”

苏格拉底说：“我有很多书哇，一本书就是一个老师。和这么多老师在一起，时时刻刻都可以向它们请教，这怎么不令人高兴呢？”

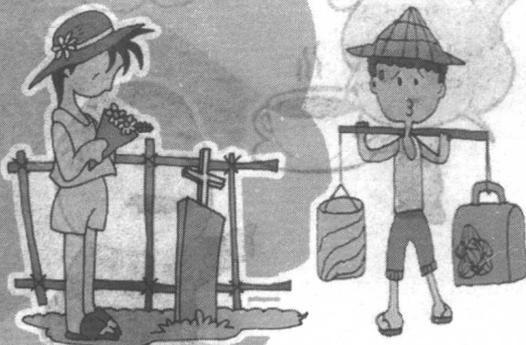
几年后，苏格拉底也成了家，搬进了一座大楼里。这座大楼有7层，他的家在最底层。谁都知道底层在这座楼里是最差的，不安全，也不卫生，上面老是往下面泼污水，丢死老鼠、破鞋子、臭袜子等杂七杂八的脏东西。那人见他还是一副喜气洋洋的样子，好奇地问：“你住这样的房间，也感到高兴吗？”

“是呀！”苏格拉底说，“你不知道住一楼有多少好处啊！比如，进门就是家，不用爬很高的楼梯；搬东西方便，不必花很大的劲儿；朋友来访容易，用不着一层楼一层楼地去叩门……特别让我满意的是，可以在空地养一丛一丛的花，种一畦一畦的菜，这些乐趣呀，真是说不完。”

又过了一段时间，苏格拉底把一层的房间让给了一位朋友，这位朋友家有一个偏瘫的老人，上下楼很

你为什么一个人去做神仙？

看来，做人还是要想开点。



不方便。于是，他搬到了楼房的最高层——第七层，每天，他仍是快快活活的。

那人见到他后揶揄地问：“先生，是不是住7层楼也有很多好处啊？”

苏格拉底说：“当然，好处多哩？仅举几例吧：每天上下几次，这是很好的锻炼方式嘛，有利于身体健康不说，光线也好，看书写文章不伤眼睛，同时没有人在头顶干扰，白天黑夜都非常安静。高高在上的感觉有些飘飘欲仙呢。”

后来，那人遇到苏格拉底的学生柏拉图，他问：“你的老师总是那么快快乐乐的，可我却感到，他每次所处的环境并不那么好呀？”

柏拉图说：“决定一个人快乐与否的因素，不在于环境，而在于心境。”

谁都有心情烦躁的时候，正确的因势利导往往能使人焕发出火热的激情，从而能有一个良好的心态去面对现实。

人在身处逆境之时，适应环境的能力实在惊人。人可以忍受不幸，也可以战胜不幸，因为人有着惊人的潜能，只要你学会因势利导，就一定能够度过难关。

小说家达克顿曾认为除双目失明外，他可以忍受生活上的任何打击。但当他60多岁，双目真的失明后，却说：“原来失明也可忍受。人能忍受一切不幸，即使所有感官都丧失知觉，我也能在心灵中继续活着。”

我并不主张人应该逆来顺受。就是说：只要有一线希望，就应奋斗不止。但对无可挽回的事，就要想开点，不要强求不可能的结果。不管遇到什么困难，都要正确地因势利导，养成凡事想开点的习惯对你是极有好处的。

话剧演员波尔赫德就是这样一个豁达乐观的人。她的戏剧舞台生涯长达50多年，风靡全球。当她71岁时，突然破产了。更糟糕的是，她在乘船横渡大西洋时，不小心摔了一跤，腿部

伤势严重，引起了静脉炎。

医生认为必须把腿部切除。他不敢把这个决定告诉波尔赫德，怕她忍受不了这个打击。可是他错了。波尔赫德注视着这位医生，平静地说：“既然没有别的办法，就这么办吧。”

手术那天，她在轮椅上高声朗诵戏里的一段台词。有人问她是否在安慰自己。她回答：“不，我是在安慰医生和护士。他们太辛苦了。”

后来，波尔赫德就是这样继续在世界各地演出，又重新在舞台上工作了七年。当人们惊诧地问她其中的秘诀时，她便笑着说：“我养成了一种习惯，凡事想开点就行了。”

其实对于每个人来说，在生活中都应该习惯因势利导，因为你的生活并不一定是一帆风顺的，在面对挫折时，你要是能这么想，就不会被它吓倒了，人就成功了。

怎样疏导你的怒气

人一旦有了怒气就应发泄出来，这对于健康和幸福来讲是至关重要的，甚至有人说“把感情发泄出来之后我们便可以清除紧张，征服疼痛，并能使自己同别人的关系变得更有意义。”但是，发怒要注意方式和情境，不能只凭自己感情用事，应注意疏导你的怒气。

美国威斯康里大学的社会心理学家贝科威茨对一些人寻衅好斗的社会原因作了研究之后发现，用大吵大闹的办法来发泄怒气并不能息怒。他说：“在斥责别人时，我们自己也常常受到刺激，怒气有增无减。”所以，为了区区小事而恶语相斥或大动干戈，只会把事情越闹越大，越弄越糟。

我的一个邻居，特别爱生气，不管是大事，还是小事，动不动就来气，致使家庭严重不合，夫妻二人经常吵架，因此

对孩子也造成了不良影响。

因此，对于具有易怒习惯的人更加要注意疏导怒气，赶紧把这个缺点改正，以免不利于你的身心健康。加利福尼亚大学的雷·诺瓦科对于那些具有这种习惯的人提出了三点建议：

- (1) 分析一下自己发怒的因果；
- (2) 怎样使自己不过分激动；
- (3) 如何付诸于建设性的行动。

而不要说“他那样对待我，他算老几？”“她这人真卑鄙！真轻浮！”一类的话，这种话无助于解决问题，只会火上加油。因为人不可能一边蹙眉一边欢笑，一些医学家建议具有易怒习惯的人采取“幽默疗法”。

有一个贵族老爷特别爱生气，再加上家里事多，什么都得他管，致使他一着急就生气，时间长了就感到浑身无力，四肢没劲儿。经过医生的检查，告诉他没有多大的病，只是因过度生气所致。

同时，医生嘱咐他：不要再生气了，应该尽快改掉这个毛病，否则会导致其他疾病。为了让他去除这个习惯，医生因势利导地给了他一个方子，那就是“幽默疗法”。从此以后，他决定去除这个易怒的坏习惯，让自己过得开心点。



一天夜里，他的马不慎被盗了。听说这事，贵族老爷怒火不由得往上窜，这时他突然想起了医生的嘱咐，急忙压下怒火，平静地对下人说：不要惊慌，这事我自有办法。

于是，第二天他在所有的报纸上都刊登了这样一个声明：“我有一马不幸丢失，如有‘见’到者既往不咎，倘若有愿意留下者悉听尊便，不妨通上姓名，我这还有几匹马愿意白白赠送；但你想送回来的话，可以获得一笔赏金，反正我这儿钱和马都很多，少一个多一个对我来讲都无所谓，两种方法任君选择。”

同时还让家人把钱准备好，果然，这个办法很灵验，小偷听到这种好事，哪能不心动呢，于是在大半夜就把马送回来，随手乐呵呵取走了备好的钱。

贵族老爷收获颇大，他不但没有生气，而且还找回了被盗

的马，虽然失去了几个钱，那又算什么呀，钱再多也买不回高兴呀。

事后，人们都很纳闷，这老爷怎么一下子变了个人似的，丢了马一点不生气还挺幽默，正当大家纳闷时，他兴奋地讲述了他的秘诀：是“幽默疗法”治好了我易怒的坏习惯啊！

许多人相信把怒气发泄出来就会息怒，或至少会减怒。但是研究证明，发怒不等于息怒，而事实

叫你老婆给你
疏导一下。

我爱你如洪水
泛滥。



上真正能息怒的方法，是努力提高自身文化修养，用一种超然的态度去对待一切，正确的疏导才能有效地息怒。幽默就是一种比较好的方法，不妨试试，因为笑总比怒好。

让我们再回顾一下

下面就因势利导问题进行一下总结，以供你做起来更方便，也更有助于你的总体认识和深化。

1. 做一个会“疏导”自己不良情绪的人

当你情绪不佳时，往往会失去许多美好的机会，更做不到把握事物的要害。这样又怎能把事情做好呢？因此，你应当多想一些轻松愉快的事，暂时将烦恼丢开。

养成这样的习惯是你人生的一大“财富”，对你的生活和工作都起着至关重要的作用，希望你千万不要忽视。

2. 做一个称职的“警察”

交通堵塞了，需要警察来维持秩序，在你的朋友中，也可能会遇到一些人“犯堵”的时候，他需要你进行认真的疏导，你就是“警察”了。如果你不能这么做，那你又如何能在激烈的竞争中取胜呢？

3. 信任也是一种约束力

很多人就具有这种良好的习惯，他们相信别人，也充分赢得了别人的信赖，这对于做任何事都无形中减少了阻力，增加了动力。这种局面的形成，有赖于家庭和社会多方面的影响，因此因势利导也就是我们大家的事。

4. 要有敢于负责的行为习惯

从小到大，如果没有责任心，你又如何去完成所有的任务呢？不管是自己应负的责任，还是他人需要你负的责任，都是作为成功者应该具有的，你不妨试一试，没有责任心，怎么求得成功？

5. 微笑地献出自己的爱心
 会微笑的人才是懂得生活的人，拥有一颗爱心，你就有了做人的充分理由和资格。

6. 养成想开点儿的习惯

凡事想开点，才能减轻你的各种心理负担，这样工作起来不就更轻松吗？

7. 不要让怒火包围了你，学点幽默

易怒的习惯是你应该特别注意的，学会了心平气和地幽默地对待各种困难，你就等于已踏入了成功的门槛。那么只要努力，胜利就在眼前。

总之，学会因势利导的做人原则，无论对你的生活，还是对你的工作都会起到积极的推动作用。



1. 不死心眼儿，顺其自然地做事。

2. 请别人来引导自己。

3. 多观察成功者是怎么做的。

4. 不要操之过急，船到桥头自然直。

第九章

容忍谦让



退一步海阔天空，
忍一时风平浪静

Learn how to
be
an upright person



要想得到容忍谦让，
首先要学会容忍谦让别人

记得一句话是这样说的：“人非圣贤，孰能无过。”

细细品味还真有那么点意思，确实是这样，生活中的任何人都或多或少地有过错——不论是做人，还是做事。但是做错了能得到别人的谅解和同情，也就是说能够得到别人的容忍和谦让，你就会觉得心理得到了平衡，相反，别人的斤斤计较

会使你感觉到困扰和痛苦。

人人都渴望做错事后得到别人的容忍、谦让。要想得到别人的容忍、谦让，首先你要学会容忍和谦让别人，这样才能得到双赢。

以前的我就是个斤斤计较的人，从来不会原谅别人的过错。记得上小学的时候，一位和我很要好的同学，他未经过我的同意，便从我的铅笔盒里拿我的涂改液。当我想使用的时候，却发现我的涂改液失踪了，我找遍了所有可能放涂改液的地方，均没有找到。急得我顿时火冒三丈，正在这时他手里拿着一瓶涂改液向我走来，说：“刚才你不在的时候，我拿过去用了一下，这就还给你。”说完，便把涂改液交到我的手里，因为当时正在

气头上，而我又是个不能容忍的人，随即对他大发雷霆。结果闹得同学们都哄堂大笑并指责我的同学是偷窃贼。我的同学刚张嘴想辩解，可是又被我和大家的谴责逼了回去，直到这位同学快要哭了，我们一伙才就此罢休。事情就这样结束了，弄得这位同学真是无地自容。

我这次绝对不会原谅他了。没想到放学后，他竟然仍像往常一样与我同行，还一再跟我说，都怨他，



当初拿涂改液的时候，没有跟我说一声，让我着急，请我原谅他的过错。因我当时火气未消，说：“不怪你怪谁？你还有脸跟我说话呢？滚开，我再也不想见到你了。”就这样他一路跟我道歉，好话说了千千万，仍然没有得到我的谅解，当时我心里只有一个念头，这种人不可交。就这样，我们各自回到家中。

第二天上最后一节课的时候，忽然间电闪雷鸣，风雨交加。这可坏了，我发现早晨一时着急忘了带雨伞了，这可怎么办呢？

下课后，别的同学都急忙举着雨伞走了，就剩下我一个人着急地在教室里徘徊。就在这时，一个人头顶雨伞向学校跑来，我以为是谁呢？当他气喘吁吁地跑进教室后，我才发现正是那个被我当众污辱的同学，他一看我呆呆地站在那里，便伸手将我一拉说：“趁雨还不算太急，赶快走吧，一会儿就来不急了。”我没有说什么就跟着他走出学校，他一路小心地呵护着我，生怕雨水淋湿了我的衣服，可他的半边身子却湿透了。他一直把我送到家门口，才转身离去。

看到雨中瘦小的他，我的眼睛湿润了，虽然他身体瘦小，可我感觉他的形象却不知比我高大多少倍。

第二天，他请假了，原来他在回家的路上，遇到一股猛烈的暴风雨，他的雨伞被狂风卷走。他回到家后，冻得浑身直打哆嗦，当天晚上因重感冒被父亲背着送进了医院。

当我走进他的病房时，看到一位护士正在给他输液，他看到我，调皮地眨眨眼，示意我先坐下等会儿。等护士小姐离开了，他挣扎着想坐起来，我急忙走到他床前，把他刚刚抬起的头，重新摺回床上。

他告诉我，当他走出学校一大截的时候，却没有发现我，他问了好几个同学都说没有看到我，于是他连忙返回学校。他说真让他猜对了，估计我没带雨伞。他还说，你能原谅我吗？一句话把我给说得热泪盈眶，“我能，我肯定能！”随后，泪水再一次涌出眼眶，使我说不出话来。

一句普普通通的话语，让我感到了做人原则——容忍谦让

的份量。

在这个社会里，只要你生存，就得学会容忍谦让，如果遇事斤斤计较，小肚鸡肠地去看待人與人之间的交往关系，那你肯定会失败的。因为这样的人谁愿和你交往啊？

容忍谦让，用一个宽容大度的心胸去对待他人，其实是一个人高素质的表现，是这个时代里最受欢迎的。由此我想到了中国的一句名言——海纳百川，有容乃大。这句话说得太伟大了！在现实生活中，能够得到别人的容忍谦让是难得的，而能够容忍谦让别人更是难得。然而这是你做人的原则，你必须做到，否则，你永远成功不了，所谓“将军额上能跑马，宰相肚里能撑船”，讲的就是这个道理。

所以，容忍谦让的原则应该是这样的：你不能光要求别人容忍你，首先你还要先容忍别人，对别人真诚地谦让。如果你做不到这一点，你就别奢望别人的容忍谦让。

一切还是从自我做起吧！

宽容更会赢得敬重

你见到过别人发火吗？一定见到过好多次。粗脖红脸的好凶啊！——那就是你，也是他，更是我。

人与人的交往是很正常的。因为交往能增进双方的友谊，交往能促进自己的事业成功，所以人们总是把交往作为人生的一件大事。但有些人因脾气火爆，不懂得宽容谦让往往事与愿违，徒增苦恼。

事后想想，其实大可不必，只要你用平和的心态，多一些宽容、谦让和理解，许多事情是完全可能做得更好的。

著名的石油大王洛克菲勒先生晚年就是一个“大人不计小

人过”的人，不论做什么事他都会用平和的心态去宽容理解别人，他说：“不论你是平民百姓，还是达官贵人，都应懂得理解别人的过失，用一个平常人的心态去同别人交往，这将会对你的一生很重要，它不仅可以使你每天都有一个好的心情，而且还会用对人怨恨的时间去干一些有意义的事。”

这可是肺腑之言，尤其是出自于向来以尖酸刻薄著称的洛克菲勒之口！年轻时的洛克菲勒因脾气火爆而得罪了許多人，以至于有很多人发誓要杀了他。后来因为身体等多方面的原因使他幡然悔悟，从此他便成了一个非常懂得容忍谦让的人。

洛克菲勒有一个习惯，每月的最后三天，他都要徒步旅行。有一次，他完成了三天的徒步旅行准备乘火车返回总部，他来到加州地区的一个又脏又乱的小车站，在靠门的座位上等车，由于长途跋涉，他显得很疲惫，身上挂满尘土，鞋子上沾满了污泥，显得老了许多。

列车进站，开始检票了，洛克菲勒不紧不慢地走来，还伸了个懒腰，准备往检票口走，忽然，候车室外走来一个胖太太，她提着一只很重的箱子，显得有点力不从心。显然也要赶这班车，可箱子太重，累得她呼呼直喘。她左顾右盼，好像是在找



你欠我的可是5块钱呢。



想开点，不要斤斤计较。

岂公忍心
？的喜巫

人帮她一把，胖太太一眼瞅见了沾满污泥的洛克菲勒。冲他大喊：“喂，老头，你给我提一下箱子，我给你小费。”洛克菲勒想都没想，拎着箱子就和胖太太一起朝检票口走去。

他们刚刚检票上车，火车就开动了。胖太太擦了一把汗，庆幸地说：“还真是多亏了你，不然我非误车不可。”说着掏出一美元递给洛克菲勒。

洛克菲勒微笑着接过钱，询问胖太太要到哪里，胖太太说刚从加州看望儿子回来准备回到一个遥远的小镇。洛克菲勒准备帮助胖太太把笨重的箱子塞到座位底下，以免阻碍过往乘客。他刚弯下腰，列车长走过来，说：“洛克菲勒先生，你好，欢迎你乘坐本次列车，请问我能为你做些什么吗？”

“谢谢，不用了，我只是刚刚做了一个为期三天的徒步旅行，现在要返回纽约总部。”洛克菲勒微笑着谢绝了列车长的关照。

“什么？洛克菲勒？”胖太太惊叫起来，“上帝，我竟让著名的石油大王洛克菲勒先生来为我提箱子呢，居然还给了他一美元小费，我这是在干什么啊？”她忙向洛克菲勒道歉，并诚惶诚恐地请洛克菲勒把一美元小费退给她。

“太太，不必道歉，你根本没有做错什么。”洛克菲勒微笑



着说，“这一美元，是我挣的所以我收下了。”说着，洛克菲勒把一美元郑重地放在了口袋里。

禁止吸烟，
我警告你！

我能容忍警告，但不能容忍禁令。

真正的大人物，就是懂得如何去宽容和理解普通人，也从来都是用平和的心态同普通人站在一起的。洛克菲勒就是这样的人，他以宽容和理解，赢得了更大的尊重，这就是他的做人标准。

宽容和理解历来都是人们想得到而不想付出的，为什么我要去理解和宽容别人呢？

其实宽容和理解是一个人有修养的表现，也是增进你与人友谊的桥梁。你如果用平和的心态去宽容和理解别人，别人也会由于你宽容而感激不尽的，从而也会宽容和理解你，这样很多事情都可以非常简单地解决。

比如，在你的生活中常常有一些说话没把握，办事没分寸的人，如果你把这些人看成是讨厌的人，最不愿接近的人，那么你就会减少一个朋友，如果你用宽容的态度去对待他，那么你也可能会多一个朋友。

所以说，宽容和理解是人际交往中不可缺少的东西，每个人都不是十全十美的，或多或少会犯一些不尽人意的错误，学会宽容别人吧！宽容别人其实就宽容自己。那么，怎样才能做到这一点呢？

(1) 首先要把自己的心态调到最佳状态，用平和的心态



去看特别人的过失；

(2) 不计较个人得失，今天你失去的东西，说不定明天回报你的是比尊严更重要的东西；

(3) 保持一种互相谦让的原则，如果都斤斤计较，也就缺少了生存的意义；

(4) 多一些宽容，少一些怨恨，留下时间去做正事；

(5) 看看别人是怎样做的。

综上所述，你只要按照上述所讲的去做，就一定会对你有帮助，它不仅教会你怎样做人，而且还会教给你怎样与人交往，去办好每一件事。

容忍谦让是所有人的渴望

在我的内心深处，总是渴望得到别人的容忍谦让，任何人都是这样。因为容忍谦让能使我们的心理得到平衡，不会再为一些错事整天在脑子里徘徊，从而影响工作和生活，甚至影响人际交往，造成许多不愉快。我们渴望别人的容忍谦让，同时我们也要给予别人容忍谦让。这样我们的心情将一天一天地好起来，自身的价值也会得到别人的承认，所以这绝对是好事，没有理由去拒绝，只有不断地努力，为他人，为自己，营造一片轻松、和谐的氛围。我相信你一定会做到。

一位住在山中茅屋修行的禅师，一直被当地人称颂为“活佛”，不论在任何时候，他都能容忍谦让别人。就算是在他最饥饿痛苦的日子里，他也没有忘记这个做人的原则——容忍谦让。

他的茅屋一连几次遭到小偷的光顾，仅剩的20公斤大米也被小偷偷走。他没有怨恨小偷，而是认为小偷可能也和我一样缺衣少食吧。

有一天深夜他实在是有点难以支撑了，两天都没有进食了，

饥饿迫使他到后边的林中找一些野果来充饥。当他走回住处，却见到自己的茅屋正遭小偷的光顾。

找不到任何财物的小偷，正准备失望地离开的时候，在门口突然遇见了禅师。

原来禅师怕伤害小偷的自尊，一直站在门口等待，他知道小偷一定找不到任何值钱的东西了，便把自己的外衣脱掉拿在手里，准备送给小偷。

小偷遇到禅师，正感到惊愕的时候，禅师说：“你走老远的山路来探望我，总不能让你空手而回呀！夜深了，小心冻坏，你带着这件衣服走吧！”

说着，就把衣服披在小偷身上，小偷一时不知所措，羞愧地低着头溜了。

禅师并没有痛恨这个小偷，看着小偷的背影消失在山林之中，不禁感慨地说：“可怜的人呀！但愿我能送一轮明月给他。”

第二天，他在阳光温暖的抚摸下，从禅室中睁开眼睛，看到他昨夜送给小偷的外衣被叠得整整齐齐地放在门口，旁边还用石头压着一张纸条，上面写着：“感谢大师的容忍，唤起了我的良知，让我重新有了生活的勇气，我一定要改掉这种为他人造成痛苦的坏习惯，重





新做人。”

禅师读完这张纸条后，非常高兴以自己的宽容终于唤起了小偷的醒悟，喃喃地说：“我终于送了他一轮明月！”

大师的容忍谦让，给小偷带来醒悟，这难道不是容忍谦让的魅力吗？

一位从年轻时就帮人按摩的盲眼老太太，一直住在小镇的郊外。有一天她带着积蓄到镇里找水电行的老板问道：“老板，可不可以在我家门前的路上装几盏路灯？”

水电行老板感到非常吃惊，说：“您的眼睛看不见，装路灯干什么？”

“以前，我常常碰到一些人戏弄我，他们把我领到有石头的路上专门让我摔跟头。对此，我很伤心。现在我家门外的路已经坑洼不平，为了让他们走路方便，就请帮忙装几盏灯吧！”老太太说。

老板听后很受感动，只收了工本费就为老太太装上了路灯。盲眼老太太装路灯的消息第二天就传遍了全镇。所有戏弄过老太太的人都被老太太的容忍谦让所感动，主动来参加装灯行动，大家纷纷捐钱，热烈的程度超乎想像。因为每个人都心里想着：“一个盲人能容忍谦让，何况我们这些眼睛好的人呢？”

结果，盲眼老太太门外的路灯不但装了起来，马路也修宽了，老太太再也不会摔跟头了，因为每当地走到石头跟前时，总有人主动为她引路。

只是因为老太太的容忍谦让，唤起了别人对她的容忍谦让与尊敬，就像路灯一样，不但照亮了自己，而且也照亮了别人。

只要我们互相容忍谦让，我们的人生道路不就变得更加明亮、平坦、宽阔了吗？

邻里之间更需要相互容忍

俗话说，远亲不如近邻。邻里关系处理好了，你的生活就会多些快乐，少些烦恼；处理不好，就会影响你的情绪，增加你的烦恼，甚至会带来不堪设想的后果。

“你别再制造这可怕的噪音好不好？我的头都要爆炸了。”巴科斯特·海斯对着窗外大声喊道。自打隔壁新邻居开始每天下午吊嗓子练声起，窗外的春色都给搅浑了，搞得他整天心烦意乱，不得安宁。

“这个讨厌的人，为什么不到别处出丑呢？”他恼火地自言自语道，“或许我该立刻搬走。”

他是名退役警官，经过数年的搏杀后，渴望过上一种平静安逸的生活来颐养天年。他特地选择了街区边缘只有孤零零两座房子的地方安了家。可这会儿，隔壁那座房子里却搬来了一个歌剧演员。

巴科斯特在心中默默地数着数字，等着敲门声的到来。“砰”他赶紧打开前门，莉莉已双手叉腰站在门口。瞪着双眼怒视着他。

“你这个老玩童，就不能停止你的恶作剧吗？我刚搬来才两周，你每天都大叫大嚷干扰我练声，我对你的行为已无法容忍！”

“是吗？你倒是恶人先告状。你那叫练声，简直是可怕的噪音，使人无法忍受！”

“如果你耳朵那么娇嫩，为什么不到别处去消磨一个小时呢？比如去钓鱼、去喝酒、去游泳，总之去做什么都可以。我住这儿，就要在这唱。即使是‘噪音’，你也必须习惯。”说完，她甩头而去，脚下的高跟鞋踩在台阶上“噤噤”作响。

真有趣，他还是第一次注意到她走路时的姿态，双胯摆动得是那样自然优美。他出神地望着，心想，都60岁的人了，她竟然还保持着这般轻巧苗条的身段，真有点不可思议，是不是该约她出去？

关上门后，他又觉得自己很可笑，怎么会有如此荒唐的念头呢？他俩绝不是同一类人，况且，自打老婆过世后，他还从未对任何女人产生过兴趣。

第二天，也不知怎么回事，他竟然鬼使神差地按照莉莉的建议去做了。

第三天清晨，巴科斯特被门铃吵醒了，他瞅了一眼床边的闹钟，才7点钟。

莉莉站在门口，手里端着一盘自制的烤面包，递过来说：“我们订个停战协议，好吗？你只要每天给我1小时，我保证你

再也不用扯着嗓子大喊大叫了。”为了使他不至于敏感，她又问道“你过去最感兴趣的是什么？”

“什么，哦，我想是钓鱼吧。你问这干什么？”

“我有个建议，你教我钓鱼，我教你唱歌剧。”

“如果我说不想学歌剧呢？”

“那我也不学钓鱼。其实，这只不过是一种增进邻里关系的方式。”

真是两个倔犟的老人，性格迥异，互不相容。直到后来发生了一件小事，才使他们在各自的精神世界中找到了共同点。

一个星期天的早晨，莉莉来请巴科斯特共进早餐，巴科斯特以有许多事要做，草率地拒绝了。他关门时，看到莉莉脸上难堪的神色，他突然感到自己很不应该。

过了会儿，敲门声又响了。

“对不起，再次打扰你，巴科斯特先生，这小家伙遇到了麻烦。”莉莉说着，低头看了看身边大约五岁的小女孩。

巴科斯特弯下腰，轻轻地抚摸着小女孩因抽泣而颤抖的小肩膀说：“小宝贝，你别怕，我们会帮你找到妈妈的。”随后问清了她的家庭住址，给当警察的朋友打个电话，很快便把小女孩送回了家。

巴科斯特送孩子



回来后，正巧碰上莉莉含情脉脉的目光。她发自内心地说：“巴科斯特先生，你真是一个好人。为此，我真诚地向你道歉——为我原先的失礼。”

刹那间，巴科斯特一种自责感油然而生：我怎么连个女人都不如？他鼓足了勇气说：“有时候，我有时也是又愚又蠢的，真对不起你。这些日子你一直在忍让，而我……”

莉莉打断他的话说：“过去的事就让它过去吧，让我们从新开始吧！况且你有一颗善良的心，我想一切会好的。”

四目相对，心情自然愉悦无比。

巴科斯特终于明白了容忍的道理，他再也不会从这儿搬出去了，而且还要搬到隔壁那座房子里去。当然，他已经知道了莉莉是个独身人。

莉莉的宽容大度终于击败了巴科斯特那颗孤傲的心，他们由相互讨厌到相互欣赏，到后来，他们成了夫妻，难道这不是容忍谦让带来的美满结局吗？

实际上，邻里关系搞得不好，多半是由于一些鸡毛蒜皮的小事，低头不见抬头见，这又何苦？他敬你一尺，你敬他一丈，我相信在容忍谦让的原则下，一定会相处得非常和睦、非常融洽。

容忍谦让的做人原则是我们搞好邻里关系的关键之一，不要总是围绕在一个小家庭利益的范围内，而忽视同邻里搞好关系或者与邻里有了纠纷而不容忍谦让，以致矛盾更加尖锐化，国与国之间还要和睦相处呢，更何况一家一户了。

宽恕伤害过自己的人

我曾在美国爱荷华大学看到一封信，那封信的复印件保存在这所学校已故的副校长曾工作过的房子里，那是一封让我们

所有人难以理解的信。

那位副校长名叫安·柯莱瑞，她是爱荷华大学最有权威的女性之一。很久以前，她的父亲带着她的母亲远涉重洋来到印度传教，她成了出生在印度新德里的美国人，所以她对印度有着特殊的感情。她终身未婚，对待印度的留学生就像对自己的孩子一样，无微不至地关照他们，爱护他们，每年的感恩节和圣诞节总是邀请印度留学生到她家中做客。

不幸的事情发生在1991年11月1日，那是一起震惊世界的惨案。一位名叫加特加的印度留学生，在他刚刚获得爱荷华大学太空物理博士学位的时候，开枪射杀了这所学校的3位教授，这所学校的副校长安·柯莱瑞也倒在了血泊中。

1991年11月4日，爱荷华大学的28000名师生停课一天，为安·柯莱瑞举行了葬礼。安·柯莱瑞的好友德夫·保罗神甫在对她的一生回顾追思时说：“今天如果是我们的愤怒和仇恨笼罩的日子，安·柯莱瑞将是第一个责备我们的人。”

这一天，安·柯莱瑞的3个兄弟举行了记者招待会，他们以她的名义捐出一笔资金，宣布成立安·柯莱瑞博士国际学生心理学奖学基金，用以安慰促进外国学生的心智健康，减少人类悲剧的发生。

她的兄弟们还沉浸在无比的悲痛之中时，以极大的爱心宣读了一封致加特加家人的信。这就是我在她的房间里看到的那封信——



致加特加的家人：

我们经历了突发的巨痛，我们在姐姐一生中最光荣的时候失去了她。我们都以姐姐为荣，她有很大的影响力，受到了每一个接触过她的人的尊敬和热爱——她的家庭、邻居，她遍及各国学术界的同事、学生和亲属。

我们一家从很远的地方来到这里，不但和姐姐的众多朋友一同承担悲痛，也一起享受着姐姐在世时所留下的美好回忆。

当我们在悲伤和回忆中相聚一起的时候，也想到了你们一家人，并为你们祈祷，因为这个周末你们肯定是十分悲痛和震惊的。

安最相信爱和宽恕，我们在你们悲痛时写这封信，为的是

要分担你们的悲伤，也

盼你们和我们一起祈

祷彼此相爱。在这痛苦

的时候，安是最希望我

们大家的心都充满同

情、宽容和友爱的。我

们知道，在此时，比你

们更感悲痛的只有你

们一家。请你们理解，

我们愿和你们共同承

受这悲伤。这样，我们

就能一起从中得到安

慰和支持。安也会这样

希望的。

诚挚的安·柯莱瑞

博士的兄弟们

弗兰克/麦克/保

罗·柯莱瑞。

可追我的是老虎呢。



宽恕伤害你的人。



读完这封信，泪水模糊了我的双眼，我的心被深深的震撼和感动所包围，我希望所有读过这封信的读者能和我一起享受这种情绪，学习这种高尚情怀。

世界上多少悲剧，多少恐怖，皆因人与人之间不能容忍而发生！不能容忍实际上是和愚昧同一意义，而且这种愚昧，是野蛮人和暴徒的愚昧，因为他们对于世间的事物认识不清，由隔膜而误会，由误会而发怒，他们不能容忍别人，别人也不会容忍他们。时间不会倒流，希望类似的悲剧不再发生。那些宽容大度的人永远都是我们任何一个人学习的榜样，他们这种崇高精神，良好道德，和能够宽容一切的举动将会流芳百世。同时也会唤醒那些平时装模做样，背后嫉妒和斤斤计较的小人的一些良知。

能够宽容伤害过自己的人，这对你来说肯定不容易做到，要做到这一点你必须拥有高尚的情怀和良好的素质。但你也不必担心你不能做到，因为事实说明好多人已经做到了，并且做得很好。是他们使你生活的世界充满了温暖与光明，鲜花与掌声，人性与活下去信心！

在现实生活中，容忍对你是很有益处的。不论是什么人，在得到你的容忍后，他们都会对你心存感激和敬重的。因此，你的影响力就会得到很大的提高。

所以说，容忍谦让是你人际交往的重中之重，把别人的一切错误和过失，都放在容忍谦让中软化，让一切怨忿和仇恨都不在生根、发芽，你知道那是什么样的世界吗？

那就我们所追求的幸福天堂啊！

对待客户更要容忍谦让

容忍谦让的有效方法之一，便是勇于承认你的错误。错了，就真诚地向别人道歉。这没有必要害羞脸红，它

能证明你是一个敢于面对现实的人，而且不会对你造成一丝一毫的伤害。

有时，即使你是对的，你也应该表现出高姿态，不要得理不饶人，主动与人和解。这当然有一定难度，但这么做往往能有助矛盾的顺利解决，能很快打破僵局，重归于好，握手言和。如此看来它真的比你据理力争要强得多。

这个原则尤其适应于你与客户之间，本来你的货没有出现质量问题或者是小问题，如果你去同客户讲理，辩明是非，那么你就很可能与客户因互不相让争吵起来，最终不仅浪费了时间，而且也会让客户感到你是一个斤斤计较的人，不值得做生意，从而失去客户，给公司带来不必要的损失。

所以说，在与客户交往中，勇于承认自己的错误不仅会减少不必要的麻烦，而且会让对方认为你是一个容忍谦让的人，甚至会和你一样主动承认自己的不对。这样不是更有利于事业吗？

克洛里是纽约泰勒木材公司的一名推销员，十几年来总结出一条经验，那就是与那些趾高气扬的木材检验员，讲理是没有用的，不仅没给自己带来好处，而且常常碰壁，口舌上的争斗是无用的。只有勇于承认自己的错误，懂得容忍谦让，才是最有效的解决方法。

一天早晨，克洛里办公室的电话响了。一位客户在电话那头愤慨地说：“你们的木材根本不符合我们的要求。货还没有卸完，请你们马上派人来把木材运回去。”在木材卸下25%之后，购货商说：“我的检验员报告说55%不合规定。发生如此的事，我表示不能接受。”

他放下电话，去请示销售部经理。经理说，你拿上我们的质检报告先去核对一下，看是不是对方的检验不准确？克洛里激动地说：“不行的，那些家伙就像裁判员一样，一经认定，绝不肯更改。”销售部经理最后决定：“那就按你的意见去处理吧。”

克洛里只好硬着头皮立即起身去了对方的工厂。途中，他

一直想如果不容忍对方，不主动承认错误，讲理也是无用的，只有这个办法才能圆满地完成任务。

到了那家工厂，对方的购料主任和检验员早已准备出一副等着抬杠的架式。他跟他们一起到卸货的卡车上核查，发现他们的质量根本没有问题，原来是对方检查得太严格了，而且把检验规格弄错了。那些木材是白松，显而易见，那个检验员对白松的知识了解不够，经验太少，而白松又是泰勒公司拿得出手的木材。

但是，克洛里面带微笑，谦虚地说：“都是我们一时的疏忽，真对不起，不行我们先拉回去？”

对方看到克洛里谦虚的样子，态度和善了许多。

于是克洛里紧接着说：“来时我没有带车，我打电话叫一辆车来把这些木材拉回去，下次决不会再犯这种错误了。”

对方觉得克洛里不但很谦虚，还能容忍他们的严格要求，于是决定把所有的木料全部收下，并把这批货款一次性付清。

当货款到手后，克洛里非常庆幸，自己能圆满地完成任务，全靠运用了容忍谦让这个为人处事原则。

第二天，对方厂家打来电话，非常坦诚地表示：“我们的检验人员缺乏对白松的检验经验，造成了误会，向贵公司及克洛



里表示最真诚的道歉！”

从此，泰勒公司和这家购货商建立了良好的供需关系，有时出现些许差错，购货商也能够表示谅解。克洛里因业务突出，被公司提拔为市场部经理。

克洛里运用容忍谦让的为人处事原则，勇于主动承认错误，不仅为公司的发展做出了贡献，同时也使自己由一个小小的推销员晋升为市场部经理。

在日常生活中，常常会遇到这种情况。当你遇到这种情况时，先不要去同对方争理由，讲说法，而是要耐心地，主动积极地勇于承认错误，即使你没有错也要这样做，这样才能够让对方从你的态度上看出你的为人，同时也可以让对方从错误中醒悟过来，并认识到自己的错误。

另外，身为生意人争利不争气才是硬道理，为此目的让人一步又何妨？

问题就出现在你不是勇于地承认错误，而是认为自己是对的，并与对方论理，理直气壮地不依不饶。可对方却偏偏不说这个理，结果造成双方争吵，针尖对麦芒，问题不但没有解决，而且还会带来人际关系的紧张化。

假如你有错误，那么就更应该先向对方承认错误，这样就很容易使你的人际关系得以顺利发展，从而让对方感觉到你是一个容忍谦让的人，才能使你的事业得到发展。

给“敌人”一点宽容

大多数人都会这么说：是敌人就要毫不留情地把他消灭掉；对敌人的仁慈，就是对自己的残忍。

这话听起来很有道理。但实际上也不能一概而论，正如一位哲人所说的：“我们的成功，也是我们的竞争对手造成

的。”所以在一定的情况下要用谦让宽容的眼光去对待“敌人”。

我经过多方总结，得出下面几点经验：

(1) 这个世界上本来就没有永远的敌人，有的只是竞争对手。

(2) 你所以生气勃勃，斗志昂扬，是因为有竞争对手存在。

(3) 竞争对手不是永恒不变的，今天的竞争对手，或许明天就是合作者。

(4) “攻城为下，攻心为上”。在与“敌人”的竞争中，能征服对方的心，才是最彻底、最高尚、最伟大的胜利，而“谦让容忍”是取得这种胜利的必要条件之一。

因此，在对待“敌人”时，必要时采取“谦让容忍”的原则，以求达到更好的目的。这样，“兵不血刃”就可征服“敌人”的心，即交了朋友，又取得了成功，这样不是两全其美吗？

土耳其在遭受希腊人几个世纪的占领以后，决心把希腊人赶出自己的领土。

1922年，土耳其民族英雄穆斯塔·凯末尔对他的士兵发表了一篇简短的、拿破

对敌人要
宽容。

你怎么老是
怕老婆？



仁慈和残忍
其实是兄弟。



你是先对我仁慈，还是残忍？



仑式的演说：“不停地前进，你们的目的地就是地中海。”于是，一场激烈的战斗展开了。经过无数战士的日夜奋战，土耳其人最终赢得了胜利，收回了自己日夜思念的国土。但在人民欢呼庆贺的时候，还有许多问题等待解决。当希腊的两位将领前往凯末尔的大本营投降时，土耳其士兵，一下子激起了万丈愤怒，并对他们进行大声辱骂。但凯末尔当即制止了士兵的这种行为，并且丝毫

没有胜利者的傲气，他上前握住两位将领的手温和地对他们说：“请坐，两位先生，你们一定走得很累了。”

这种出人意料的举动让两名将领倍受震惊，一时不知如何是好。最后在凯末尔的一再谦让下，他们深受感动，并愿意接受一切惩罚。

在讨论了投降的有关事项以及细节之后，看到两个将军诚心诚意地表现时，凯末尔没有忘记宽慰两位失败者：“两位先生，战争中有许多偶然情况，有时候最优秀的军人也会打败仗的。”

所有这些，使这两位将领对凯末尔的所作所为很是佩服和感谢。因此对自己以往的做法感到愧疚和遗憾，但同时也得到了莫大的安慰和欣喜。从此两国成了友好之国。

凯末尔即使在全国胜利的兴奋中，为了长远的利益，仍然记着这则重要的信条：“谦让和宽容失败的人，让他保住尊严。”

比起凯末尔，我们的一些人则显得不够有气度。你总会看到有些人在失败者面前沾沾自喜，得意洋洋，甚至会向对手施以冷嘲热讽，极尽讽刺挖苦之能事。这种人虽然一时胜利了，但总让人感到小家子气太重，缺少大将风度，从而无法对他产生敬重，并且往往容易招来怨恨和报复。

哲学家卡莱尔说过：“伟人往往是在对待别人的失败中显示其伟大的。”

因此，要学会用谦让和容忍的态度去对待你所认为的“敌人”，这样就会表现出你的与众不同之处，也正因为你闪光的人性，使你得到对方对你的信任和佩服，即赢得了他的心，也就取得了最高层次的胜利。

只要你坚持用谦让容忍的原则去结交天下人，你就会感觉自己的生活更加幸福。

站在对方的立场说话

人们在生活中常常会碰到一些批评、责备，有的人是洗耳恭听，有则改之，无则加勉；有的人则是去跟对方争辩，结果造成双方面红耳赤，产生分歧。

前者的做法不管怎么样都要比后者高明。谦虚地接受批评，能有效地将矛盾或潜在的危机平和地化解掉。后者的争辩就无法想像了，它可能导致一场舌战，也可能导致一场拳打脚的踢“战争”。

解决这种矛盾的有效方法之一就是站在对方的立场上说话，说白了就是帮着他说话，这样就可以得到对方的容忍，并且还

能提高你的人际交往能力。你想啊，你认同他的看法，使他一下子失去发泄或攻击的目标，他还能如何？一个巴掌拍不响嘛！

一位富商住在纽约一家森林公园附近，他总是喜欢带着他的一只小波士顿斗牛犬去散步。那是一条不伤人的小猎狗，也由于他们在公园时很少碰到人，所以，富商也不常替这只爱犬系狗链。

某日，富商和妻子带着小狗在公园散步时，遇到一位好像迫不及待要显示出他权威的骑着马的警察。

“你为什么让你的狗跑来跑去却不给它系上链子”，警察冲富商大吼，“难道你不知道这样做是不合法的吗？”

“是的，很清楚”，富商说，“不过这只狗是不会在这儿咬人的。”

“不管咬不咬人。从法律程序上讲是不允许你这样做的，就算你的狗不咬人，也会有可能咬死松鼠。这次我就不追究了，下次再给我看到，这只狗没有系链子满公园乱跑，我可就不客气了，你就得跟我上法庭解释了。”

富商很感激这位警察的忍让，于是他听了警察的话，以后总是给狗系上链子才敢到公园里散步，可是好像小狗很讨厌系链子。因为狗也养成了不系链子的习惯，每次系上链子，小狗总是暴跳如雷，显出抗拒的意思。

爱狗成癖的他这回决定碰碰运气，又没系链子就上路了。

这天下午，富商带着小狗在一小山坡上赛跑。不幸的事情又发生了。他们碰上了上次的执法警察，骑着一匹棕红色的马。

这下可完了。于是他打算站在警察的立场上说话。在警察还未开口之前，他便说：“警察先生，这回你可逮着我了，我有错，我知道你也警告过我了，我知道你们当警察的也不容易。管也不好管，不管也不行，真为难你了。”

警察说：“你明明知道这里的规定，为什么还要再犯呢？先交50元罚款。”警察掏出了罚款单。

就在这个时候，富商又说话了，他说：“这是应该的，也是你份内的工作，可是——我今天一时忘了带钱包，你看是不是明天我补上？”

警察一看富商诚恳的样子，再一次容忍了他，并且说：“我知道，这些宠物是被宠坏了，它们受不了束缚，我家也有一只小狗，不愿意系链子，可是我不让它上公共场所，它也习惯了，经常自己在我家后花园玩，还挺开心呢！下次可要注意啊！”

从此，富商经常在公园与警察见面，渐渐地也就熟了。有一天，警察骑着马正在公园巡逻，当他走到一片小树林的时候，忽然从小树林里蹿出一只野兔，那匹马受到惊吓，急忙躲闪。它这一躲把毫无准备的警察摔了个嘴啃泥，警察被摔得满脸是血，一下子就失去了知觉。

这时，富商来到公园看到警察的马四处乱窜，这怎么可能呢？警察去哪啦？他这人也真是的怎么不把马拴好呢？富商还一直嘟囔着抱怨警察的粗心大意。

于是准备把马牵住，可就在富商要去抓马的时候，只听到不远处有人在呻吟，循声望去，只见是警察躺在那里，于是富商赶紧叫来一辆马车把警察送到医院，并向警察署打电话告诉他们，直到一切都办完之后，他才匆匆离



开医院。

从此以后，富商和警察不再只是见面点头微笑，而是一对无话不谈的朋友了。

你是否认为这个富商是在恭维警察？你想错了，我曾碰到好多人，他们都说这种办法绝对好使。

站在对方的立场说话，这既不是恭维，也不是奉承，这恰恰是适应了对方的心理，既不失自己的体面，又不伤害他人的自尊，这样的办法你不觉得对你的人际交往很有益处吗？这不更能让对方宽容你的过错吗？

有些人总是默默地接受批评，有的人却不接受批评。结果造成默默接受批评的人，总是挨批评，不接受批评的人使双方关系疏远甚至恶化。

如果你觉得自己错了，当别人批评你时，一定要记住站在对方的立场说话，这样才是解决问题的有效方法，才能得到对方的容忍谦让，从而给自己带来生活的乐趣以及工作和事业上的成功。

给他人多送去一点温暖

你有没有这样的体会：当自己遇到某些挫折时，别人的一句真诚的宽慰和信任的话语，就会使你觉得如沐春风？

推己及人，当对方有过失或遇到挫折时，你也应该用宽容的心态去对待他。给他多送去一点温暖。

鲍伯·胡佛是美国著名的试飞驾驶员，他在空中表演的特技，令人叹为观止。一次，他从圣迭戈表演完毕，准备飞回洛杉矶。可是，在距地面九十多米高的空中，刚好有两个引擎同时失灵，幸亏他反应灵敏，技术高超，飞机才奇迹般地着陆。

胡佛紧急着陆之后，第一件事就是检查飞机用油。正如他所预料的，他驾驶的那架螺旋桨飞机，装的却是喷气机用油。

胡佛立即召见那位负责保养的机械工。年轻的机械维护工早已痛苦不堪，一见胡佛，更吓得直哭。因为他的过失险些送了3个人的性命。

这时，胡佛并没有像大家预想的那样大发雷霆，他只是伸出手臂，抱住维修工的肩膀，信心十足地说：“为了证明你能干得好，我想请你明天帮我的F-51飞机做维修工作。”

从此，胡佛的F-51飞机再也没有出过差错，那位马马虎虎的维修工也变得兢兢业业，一丝不苟了。

高尚的人深深懂得有过失人的心理，往往能在别人出现过失时，善解人意，自我克制，出人意料地

说出谦让和宽容别人的话，使有过失的人恢复自信和自尊。是啊！挫折和成功，同属人生的一部分，就像峡谷和高山同属地球一样。经常会有人在挫折面前意志消沉，自暴自弃，有的甚至悲观厌世，走上绝路。当遇到挫折和打击时，每个人都需要从他人那里获得理解和宽容。而真诚的理解和宽容的确是起死回生的良药。





那么你还等什么
呢？敞开自己的胸
怀，真心地去谦让和
宽容对方吧！

日本一位国会议员，因没有成功地推进国防建设而在竞选中惨败。落选后，自然有人说些“深表同情”之类的好话；更多的人则忙着帮他总结经验教训，大谈什么“既有今日，何必当初”。议员当时心烦意乱，根本听不进那么多唠唠叨叨，那些唠叨使他更加心烦和沮丧。但更有一些可恶的人

却幸灾乐祸：“谁让你没做好呢？那是死人要账——活该！”

这种话语就像钢针一样扎得他“遍体鳞伤，体无完肤”，但世间总有好人的，他的一个同事充满信心地望着他的眼睛，认真地对他说：“我理解你，可你要忍耐，先生，看下一回吧。”

这句话就如一道春天的阳光沐浴着他。使他信心倍增，并顽强地克服了外界的一切不良因素的影响，耐心地等待下一回。

下一回，这位议员果然当选了。并且那位同事也得到了提拔。他当选后说：“我第一个要感谢的就是那位信心十足地望着我的眼睛，快快乐乐地对我说‘下一回’的那个同事。像那样在我身上发生作用的话语，以前还从未有过。”

薛身尚主回民战鼓助

的确，口头上没有有效的说“我同情你呀”是不负责任的，要真正能给受挫折的人留下深刻印象，并在他身上产生实际效力，就一定需要有对他人最深刻的理解，最大的宽容和最坚定的信任。

这就是为人处事的最基本要求。当别人出现过错或遇到挫折时，为什么不用一种理解、宽容和谦让的心态去对待他呢？给对方多一点信任，多一点鼓励，就能从困境中把他拉出，使他顽强地振作起来。

在你帮助他人的基础上，又提高了自己的道德修养境界，那是一种双赢的结局，你又何乐而不为呢？不妨反过来想一下，如果是你出现了上面这种情况，你的心情会怎么样呢？同样需要别人的宽容和信任，换位思考更能让世界多一点爱！

因此，在与人共事时，就要学会谦让宽容的原则，让自己的爱心洒满你身边的人，让自己的事业在一片和谐中心想事成，这不是你一生的追求吗？

你不容忍别人，又怎能得到别人的容忍

真诚无私的给予和奉献，是人生成功的关键。

容忍谦让可以说是建立在双赢的原则基础之上的，这话听起来很拗口，可是在实际生活中，确实是这样的，你不能容忍谦让别人，别人怎能容忍你呢？

我每天上班都必须坐公交车，一来是省钱，二来也能为我的写作搜集一些素材。有一天我刚上车准备落座的时候，看见一位抱小孩的妇女，我急忙站起来给这位妇女让座。这位妇女很感谢我，当她快要下车的时候，又把座位让给了我。其实这是不值一提的小事，但我对我的做法感到很愉快，因为我认为这是一件好事。

可是有些人并不是这样，比如说我的朋友杰西，他跟我一样，也是上班一族，但他的性格属于小肚鸡肠，凡事斤斤计较的那种。他最近跟我说公司的人都不愿意接近他，说他太让他们不能容忍了，有时因为一件小事他也耿耿于怀。他说他想辞职，我说最好还是待下去吧，因为现在工作不好找，把你的性格改变一下就行了，不要总是跟别人斤斤计较。几天后杰西打电话说“形势”有些好转了。

在你的日常生活里，经常会出现一些关系紧张的情况，这时你必须用冷静的头脑去容忍别人，如果你不能容忍别人，别人就不会容忍你，就像我们买东西那样，你不付钱，东西能白给你吗？真诚地给予，才能得到丰厚的回报。

不能容忍别人的人，只能成为孤家寡人，那么你也只有让孤独和失败来陪伴你平平庸庸的一生。人往往因一件小事不能容忍，就会把自己推下万丈深渊。

杜鲁门这个名字无人不知，无人不晓，作为美国总统，1950年的最后几个月里，是杜鲁门执政生涯中最难捱的时期，中期选举受挫，美军在朝鲜半岛溃败，与麦克阿瑟将军矛盾激化，最亲近的新闻秘书突然去世——就在此时，他那酷爱歌唱艺术的宝贝女儿玛格丽特，又火上浇油，引出了令民众不能宽恕的一封信。

那天，杜鲁门和第一夫人走进演出大厅，里面3500个座位早已座无虚席。玛格丽特走上舞台，她身穿粉红色的绸缎服装，显得容光焕发，当地向总统包厢鞠躬时，杜鲁门微笑着向她鼓掌致意。

“宝贝女儿”唱的都是轻快的曲子，包括舒曼，舒伯特的选曲以及莫扎特的《费加罗的婚礼》中的一个咏叹调。她的表演赢得了阵阵掌声，而且谢幕达4次之多。

第二天华盛顿《时代先驱报》发表赞美性的评论。但是，观众中的一些人认为她的演出不够标准。

早晨5点半在布莱尔大厦，杜鲁打开了《华盛顿邮报》，在它第2部分第12版上看到音乐评论家保罗·休姆的一篇评论文章，评论开头说：“女高音玛格丽特·杜鲁门昨晚在宪法大厅演唱。杜鲁门小姐是美国的一位奇才，她悦耳的嗓音音量很小，音质尚好。她在台上极有吸引力——然而，杜鲁门小姐无法唱得很好。她在大多数的时间里唱得平淡，昨晚甚至比过去几年来我们听到过的任何一次都更加平淡……。几乎没有什么时刻能使人感到轻松……杜鲁门小姐的水平没有提高……并且要付予听世界上最优秀歌唱家演出一样多的门票费……”

由于杜鲁门正处在紧张状态下以及他的悲痛之中，因此这篇文章引得他大发雷霆。

在布莱尔大厦的书房里，他在一本白宫便笺上，给保罗·休姆写下了一封激昂万分的信，并让白宫的收发员塞缪尔把信放在街上的邮筒里。

虽然休姆和《华盛顿邮报》的编辑决定不刊登总统的信，但信件显然被复印了出来，而且很快就全文出现在小报《华盛顿新闻晚报》的头版上。

信上他指责“在我看来你是一个灰心丧气的老头（休姆34岁）”，还说休姆是一个捡破烂者等等，他的这些不能容忍一篇评论的做法，激起了民愤。美国民众纷纷表示谴责，对总统

别人的容忍谦让。

你真诚无私得到了什么？



只要你宽容，你就会如鱼得水。

我已如鱼得水了。



的这一举动表示遗憾，我们不能容忍一国总统对一篇评论这样耿耿于怀。一封封信件纷纷进入白宫，为此杜鲁门直到临终也很遗憾。

杜鲁门的不能容忍，给他带来终身遗憾，也因此受到了民众的谴责，这不正是说明了你不能容忍别人，别人怎么会容忍你吗？

那么，你怎样才能做到容忍谦让呢？下面正是成功人士总结出的几条措施。

(1) 要求别人，首先要求自己，如果你要求别人那样做，首先自己要能做到。

(2) 每个人都想得到容忍谦让，只有自己先容忍别人，别人才可能容忍你，这也就是平等互利的双赢原则。

(3) 要多看一看成功人士怎么做的，并结合自己的实际，把握了它的技巧才能使你如鱼得水。

(4) 不要小看邻居，邻里之间也同样需要容忍谦让，因为邻居是你生活中最便利的帮手，邻里关系处理不好就等于马戏团的老虎被圈在笼子里一样难受。

(5) 即使是伤害过你的人，你宽容了他，他也会顿生感激之情，也能使你与他的关系，由敌变友。

(6) 勇于承认自己的错误，有错当然应该承认，即使

是没错，先承认错误，也会让对方感觉到你是一个宽宏大量之人，办起事来也方便、顺当，也可以唤起对方的醒悟：原来我也有错！

(7) 站在对方的立场说话，这可不是阿谀奉承，这是一种谦逊，往往这种谦逊能给你带来快乐并解除不必要的麻烦。

(8) 宽容你的敌人，这可能你不会理解，但是，真有人这样做了，并做得很成功，不仅改善了敌我矛盾，而且还会让他对你的事业有所帮助。

(9) 给别人送去点温暖。当别人受到挫折时，你及时地送去一点温暖，他不仅会感谢你的恩情，而且还会宽恕你的过错。

总之，在人际交往中，容忍谦让是每个人都应该具有的。与别人关系处理好了，别人才会向你伸出援助之手，这样才有利于你跨入成功人士的行列。



画龙点睛更精彩

1. 不要只认死理，更多的时候必须退一步想。
2. 要永远感激别人的宽容。
3. 宽容，再宽容，对敌人更是如此。
4. 始终记住，宽容是一种最不惧怕竞争的美德。

结束语

写本书的时候我也在努力遵循上述原则

亲爱的读者，最后我想告诉你我在写本书时，也在努力遵循着上述的做人原则。

做人嘛，这些原则是很必要的——不管是对你还是我。

比如第一章“道不同不相为谋”原则。如果你是一个见书就头痛，甚至连张报纸都不愿看的人，那么咱们就没有共同语言了。你远离我，我当然也不会抱着书本去追你呀？我只想将此书献给那些真正想成功的人们，也只有这些人与我同“道”。我当然会对这些追求成功的人尽心竭力了。

比如第二章“以终为始”原则。我不能在写书的开始热情似火，写到中间就马马虎虎，写到最后就虎头蛇尾呀。善于将“终”作为刚刚开始的人才会永远充满执著进取的精神，才不会半途而废轻言放弃，“善终”的人才更会“善始”，才会珍惜过程，才会一如既往。

写过上述两个原则，我就开始想，与人共事的最高境界是什么呢？自己赢，他人输？他人赢，自己输？都不对，那应该是什么呢？双赢才是大家都希望的事啊！比如我写这本书，我既希望你能从中得到很多启发，又希望我的这些主张能被更多的人接受。为了这一目的，我必须用这一原则去思考，去谋篇布局，遣词造句……写作第四章换位思考时，我当然要站在你的立场上去想问题，去分析问题——比如吉尔伯讲的这些原则有效吗？易操作吗？等等。我分析透了这些问题，自然也就好掌握本书的行文

布局了。——其他写同类书的作者，出版社的编辑，还有读者你。

写同类书的作者当然不少，而且我潜下心来读过很多，有很多很值得我欣赏和学习的。真的，我说的是实话。

编辑——对不起，我将你也当成了对手。想想也是，你的一丝不苟的目光，你的挑剔与严格把关，当然非常值得我去欣赏。当然最好的欣赏方式是将书写得更好！

你——作为我的读者，你的目光也是审视的。在书店那么多的书中，你挑选了它，既是对我的鼓舞，也是对我的鞭策，此时你真的就是我的对手（暂时），所以我很欣赏你，谢谢你的挑剔——这会令我更进步的。

至于坦诚相处、雪中送炭和最后的容忍谦让原则，我不想多说。

关于因势利导原则，我在本书中我是这样做的。在本书写作前，我曾对一些大、中、小学校及一些著名企业中的优秀白领们展开过讨论和问卷调查。搞明白了大家所关注的，所疑惑的问题到底是什么，然后逐一筛选，制定写作大纲，最后有的放矢地把它们纳入本书的各章节里。

我当然不是在向

我当然不是在向



读者道辛苦——这本身就是我应该做的——我只是想这样才更能对读者因势利导。

让我再重复一下，既然是原则，我们大家都去努力遵循吧！我就像相信明天的早晨一定会出太阳一样地相信你，你会很快地掌握做人的原则而成为成功者！

各位读者朋友，祝你们成功！

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 学会怎样做人

作者 = 吉尔伯编著

页数 = 284

SS号 = 11247190

出版日期 = 2004年01月第1版

目录前言

- 第一章 道不同不相为谋 与其最后不欢而散，还不如不交往
- 第二章 以终为始 笑到最后才迷人
- 第三章 双赢不败 你赢，也要让他赢
- 第四章 换位思考 知己知彼，方能征服人心
- 第五章 欣赏对手 连对手都欣赏的人才最酷
- 第六章 坦诚相处 不可动摇的做人根本
- 第七章 雪中送炭 想别人之所想，急别人之所急
- 第八章 因势利导 水到渠成，顺水推舟
- 第九章 容忍谦让 退一步海阔天空，忍一时风平浪静
- 结束语 写本书的时候我也在努力遵循上述原则