

贫富就在一念间

■文 / 刘绍宗

从改变自己的想法入手

无数的人在企求财富。他们非常希望能对自己说：“从现在起，我再也不必担心钱的事了。”他们急欲摆脱钱的烦恼。他们想尽各种致富的办法，但最终却是一场空，于是便变得灰心丧志，认定自己永远不会达到那种令人欣羡的地位。他们千方百计，无所不为，殊不知唯一能改善现状的是——先从改变自己的想法着手。

不久以前，我遇到这么一个人，他的经济情况十分窘迫，他的太太为此受尽委屈，说是不敢走到门口，怕遇到上门收费要钱的人。我给了这对夫妇一本书，嘱咐他们好好看一看，它会帮助他们走出困境。那位太太瞥了一眼说：“我不看这种东西，里面没有什么可看的。”做丈夫的则说：“我要看，你摆着吧。”结果，先生有了与以往不同的新的想法，终于获得了一股生气勃勃的力量，不到一年的时间，这对夫妇就搬进了较高级的住宅区，家具全部更新，甚至还有钱预订一部新车。

我并没有给这位先生金钱上的资助。我所做的仅仅是把他引导到正确的路上来，使他懂得要运用自己的思想力量来改善自己的经济情况，使他懂得一旦我们改变了自己的金钱观，我们的经济状况也将随之

改善。

正确的选择可以带来一切

你如果善于运用选择的威力，你就一定能够改善自己的经济状况。有那么多人永远闹穷，原因不必到外面去找，就在他们自己身上，他们没能认清自己有选择的权利，他们甘心听从命运的摆布，坐守贫困。节俭没有错，收入有限的人的确要节俭，否则日子根本过不下去。但这既不妨碍你去发挥选择的威力，也不妨碍你去做出良好的选择，大可不必因此自暴自弃，悲观绝望，把美好的追求从心里铲除。

然而，我们每天听到的却是这样的话：“我很喜欢那个东西，但是我买不起。”没错，你是买不起，但不必挂在嘴上。只要你不断地说“我买不起”，那你这一辈子就真的会这样“买不起”下去。你应该选择一个较积极的想法。你应该说“我会买得起的，我要得到这个东西。”当你在心中建立了“要得到”、“要买”的想法，你就同时有了期待，就在心里建立了希望。千万不要摧毁你的希望，一旦你舍弃了希望，那么你也就给自己的生活上来了挫折与不幸。

有一个一文不名的年轻人，他说：“总有一天，我要到欧洲去。”坐在旁边的朋友一听此话就笑了起来。“听，这是谁在说话呀！”二十年后，那个年轻人果然带着妻子飞往欧

洲。当时他假若换一种说法：“我虽然想去欧洲，但怕的是我永远花不起这笔钱。”那结果恐怕就是另一种样子了。正因为他心抱希望，希望才给了他力量，促使他为了要去欧洲而积极行动。其它的事，也都这样。假如你说：“我想买，想做，但我花不起”。那么一切就会停顿，希望没有了，心智迟钝了，精神也丧失了，久而久之。可以办成的事也办不成了。这一切，都决定于你是否懂得运用选择的威力，懂得了，就能带给你希望、力量、勇气，使你力行不辍，去获取你想得到的东西。

思想是行动的基础

亚伦在他的小书 “Asaman Thinkth”里说过这样一句话“思想即事实”，我们可以略加修正，改为：“思想必化为事实”。贝尔发明电话之前，“电话”本来只是他心里的一种想法；电灯泡在发明之前也只是爱迪生心中的一个想法，洛克菲勒在一文不名的时候曾说过，“有一天，我要变成百万富豪。”他果然实现了自己的愿望。所以你应该了解：一切你想要得到的东西在还未实现之前，本来都只是一种想法。你的经济情况也一样，先要有想法，然后才会变成现实。想法改变了，现实的改变就会随之而来，这可是一条永远不变的法则！如果你经常说：“我付不起”、“我永远得不到”、“我注定是受穷的命”……那你就是封闭了通往幸福的路。只有不时进行选

择性的思考，才会改变想法，从而改变现实。必要的时候，必须用一下想象力，你不会失望的，以前不敢奢望的好运会降临，生命会有转机，你的生活会出现一种崭新的面貌。

这种威力——即选择的威力，如果运用得法，将能使生活尽如人意，其效果屡试不爽。有一个年轻人，他有一条极其不寻常的经验：他发现每当他存足了 70 块钱，就有事情来了。诸如一些小小的意外，不测的麻烦……总之他的存款老是无法实现 70 块钱。我敢说这个年轻人一辈子都解不开这个结，除非他开始运用选择的威力，以不同的看法来面对这件事。另一个年轻人，是个万事通，会的事很多所做的事，也样样成功，有雄心，有人缘，个性也很开朗，就是在金钱上始终不得意，从来赚不到钱。人家都不懂到底为什么。后来，他终于发现毛病出在哪里了。原来问题就出在他老是说：“我什么都行，就是赚钱不行。”这种想法害了他，他想通了这一点，改口说：“我什么都行，赚钱也不例外。”结果不到几年，他的经济情况就有了起色。他果然赚到钱了。自此以后，他的经济情况一帆风顺。本来这个人很可能一辈子都是样样能干，就是不会赚钱，但由于后来领悟到他所“选择”的是一条思想上的歧途，并且设法纠正，他的经济情况就此便有了好转，发挥“选择的威力”会带动出更强、更有效的赚钱能力。

个流程极为严谨。老婆站在窗前观看着急忙的施工现场和感人场面，深有感慨地讲到：“工人师傅们，每天这么早就上班，那么晚才下班，真是太辛苦了，太可敬了……”

“是啊，他们不是在修筑普通的楼房，而是在用自己的聪明智慧、勤劳的双手，辛勤的汗水、无私的奉献建设祖国的高楼大厦；他们在描绘祖国美好蓝图的同时，也在实现自己的人生价值和美丽梦想，所以眼前的高楼一天一个样，恰似破土的春笋、开花的芝麻节节拔高……”。我对老婆如是说。

会占为己有，因为这些磁带都是只能转动不能录音的废弃磁带。”说着，他把磁带取出来交给那两名应聘者，接着就让他们离开公司了。

现实中的很多时候，坚持忠诚并不是一件容易的事情，经常会面临着各种诱惑和考验，有时候忠诚会让人显得很愚蠢，然而正是由于坚守忠诚是困难的，它才倍显得珍贵，忠诚的人往最容易被他人欣赏和信任，能接触到更多的重要机会，学会忠诚，其实就是学会了做人做事的根本，这样的人离成功也就更近了一步，因为，忠诚是一个人的最强大的竞争力！

没有机遇无前传

■文 / 章中林

谁也没有想到，上班还没有三年，赵功成就成了南京路店的店长。同学会上，我们都为他似锦的前程感到羡慕。

在学校里，赵功成不显山不露水的。我们忙着逛街谈恋爱，他泡在图书馆里；我们听讲座坐在后排，他始终坐在第一排；我们毕业到处找工作；他已经考取了研究生。他工作的时候，我们已经工作了四年，但是怎么还是被他给挤下去了呢？

兄弟，机会总是给有准备的人啊。对于大刘的咬文嚼字，我们嗤之以鼻，但是他接下来的一段话让我们彻底没有了脾气。

赵功成刚入职的时候，也只是无名小卒，每天做着那枯燥而单调的工作，但是他却并没有表现出厌烦和焦躁。每天，他抢着做那些琐碎的事情，把商品摆放整齐，把地面收拾干净，给其他人泡一杯茶，然后才开始一天的工作。

一天，一个顾客找上了门，说是面包过了期吃坏了孩子的肚子，要求赔偿。当时店长不再，他就主动承担起了责任，微笑着耐心解释。但是，顾客却并不卖帐，一块面包砸在他的脸上，他成了顾客的出气筒。直到那顾客满意地离开，他才长舒了一口气，而事后他却在出租房里哭了。

又一天，公司里让他策划参加一个展销会。他还真就把这件事当成了大事，熬了几个晚上才准备好了策划案。这样的准备应该充分了吧。可是在报到了公司后，他却又把它要回来修改了两次。“这策划案也不是绣花，有必要这样精益求精吗？”面对着质疑，他却郑重其事地说：“要做就要做到最好，不然，还不如不做。”结果，展销会取得了出人意料的成功。

同学们说着他被器重的原因，但是他却认为自己能当上店长是因为专业上的优势。也许他当上店长有着专业上的优势，但是这样的机遇又绝不是一个专业优势就能够概括的。明显的，在他的公司里，比他学历高的、资格老的有很多，为什么别人没有得到这样的机遇，而他却能够得到呢？

我们都希望得到机遇的垂青，但是却忽视了机遇也是有前传的，它也需要我们做充分的准备来迎接它。洛克菲勒是石油大亨，如果不是每天看着焊接机并认真地改进它，他能获得机遇吗？凡尔纳是科幻小说之父，如果不是 15 次退稿的堆积，他会敲开机遇的大门吗？潘石屹是 SOHO 中国的董事长，如果没有当年辞职下海的商海搏击，会有机遇碰到他的头上吗？

现在，很多人做事情都喜欢追求一个效率，我的付出值不值得，我的付出能不能得到回报。值得的就做，不值得的就不做，宁愿让自己闲着也不愿意做那看不到结果的事情。其实，生活中的许多事情并不能简单地用看得见的目标来衡量的，也不一定看得到它的实际作用。一个人如果在平常无监督的情况下，都能以高要求、高标准来要求自己，当他形成了一种习惯之后。机会一旦来临，他自然就能够免费入场了。

没有机遇无前传。培根说：只有愚者才等待机会，而智者则善于造就机会。当我们在为没有机遇而怨天尤人的时候，我们有没有为机遇的到来做些切近而扎实的工作呢？世间从来没有多少真正的幸运者，我们也没有必要期盼着自己成为那幸运者，我们所要做的应该是做一个创造者，踏实做事，认真做人，创造机遇产生的条件，机遇自然会来临。

将繁忙景象收入眼底

■文 / 周安才

清晨，薄雾还严严实实地锁着隆冬的天空的时候，我穿衣、起床、洗漱、吃饭，准备上班。但窗外的房屋建筑施工工地已是繁忙一片。

收入眼底是打桩机，在枯燥乏味的岗位上寸步不离，是如此地坚定和执着。泵车鼓着圆滚滚的肚皮，排着整齐的队形，不停地转动着身子，等待着前方的召唤。大塔吊伸着长长的手臂，在闪闪发亮的灯光注视下将一斗斗材料轻轻滴放在了现场，

最强大的竞争力

■ 文 / 李克红

某公司要招聘一个销售部经理，经过层层选拔后，最终有三个人脱颖而出。这三个人都出自名校，而且都有着十分丰富的从业经验，到底选择谁比较好呢？老总不禁为难了，他想了想之后很快有了办法，他让人准备了三个小房间，然后让那三个应聘者分别进入其中一间，他们进入之后才发现房间里空无一人，里面只有一张桌子和一张椅子，桌子上放着一个录音机，录音机的旁边则放着一张纸条，上面写着这样一行字：把你们以前所在公司的操作规程录下

来，谁说得起机密密有价值，我们就录用谁！一号应聘者 and 二号应聘者一看完纸条上的字，很快就按下录音键，然后对着录音机“哗哗哗”地录下了很多以前的公司机密，只有三号应聘者，他进入房间后看着眼前的一切，觉得这样做是不对的，自己虽然现在已经不再是以前那家公司的员工，理论上已经没有义务再替他们保守秘密，但是他觉得做人除了有职业操守之外，还应该有道德底线，从这个方面去说，无论怎么样都不能够出卖以前那家公司的机密，结果坐在录音机前一句话也没说。半小时后，老总过来让考官把三个房

最粗的是主筋，要绑在最下面，上面的是分布筋，中间的是拉筋，最后绑扎的叫拉钩。钢筋绑扎大致分顺绑、反钩、十字绑、梅花绑 4 种，无论哪一种他们都是如此专注地、严肃认真地工作着。测量工人也来了，支着架子，看着镜子，吹着哨子，在不停地比划着手势，就像舞蹈表演艺术家演绎着多彩的人生。

房屋建筑工地有钢筋绑扎工、木工、排架工、电焊工、操作工等几十个工种。但他们分工明确，工人各司其职，各负其责，忙而不乱，井然有序，每道工序，每

间的门都打开，然后老总进去检查了一番后，走出来宣布说他录用了三号应聘者。“不可能，我透露了以前那家公司的绝对机密，为什么不录用我？难道他透露的东西比我透露的东西还有价值？”一号二号应聘者非常不服气地说，“不如告诉我们他透露了什么，也好让我们输得心服口服！”

“你们错了，他根本没有透露任何机密，我们录用他的原因就是 he 什么也没说，因为我们不仅要招聘一个有能力的人，更重要的是我们希望能招到一个将会对公司忠心耿耿的人！”总裁哈哈一笑，又补充着说，“至于你们透露的机密，我一点也不

说服力：让销售回归简单

(节选)

事，那个说服者的建议是正确的，却没能说服下棋的人听取他的建议，正是因为他直言不讳地指明了对方的错误，伤了对方的面子。

另外，我们更不能说“既然你不承认有错，那我就证明给你看”之类的话，因为这就等同于你对他说“我比你聪明，我要用事实来纠正你的错误”。这是一种绝对会伤害他人自尊，进而引起他人反感的行，只会刺激得对方失去理智，并且毫不犹豫地站到你的对立面。到了这种地步，说服就回天乏术了。

一位年轻律师曾在美国最高法院为一位被告进行辩护。在法庭上，法官问他：“《海军法》规定的申诉期限是六年吗？”

年轻律师马上直言不讳地说道：“不！法官大人，《海军法》中没有这一条文！”他一说完那句话，法官的脸色突然变得难看起来，整个法庭静得只能听到空调机的音响。

事后，年轻律师总结道：“法官错了，而我是对的，我指出了他的错误。可是，他会因此而对我更友善吗？事实证明他不会。我相信这场官司我能赢，因为我有法律的根据，而且我的庭审表现也是空前的好。但是，我最终还是没有说服法官。我知道我犯了一个大错，我不该那样直截了当地对一位知名学者说‘你错了’……”

以客观公正为名的法官都不愿接受别人的直指，哪怕他真犯了错，更何况是普通人了。因此，作为说服者，我们要牢记这样一句

话：不管在什么情况下，永远不要直接指出他人的错误！

如何巧妙指出他人错误

告诉对方 he 犯了错的方法有很多。我们可以通过表情、语调来暗示对方，最有效的当然是委婉的言辞。

1.放低姿态表述自己的观点

在说服或交谈中，指出对方的错误时所用的言辞要谨守一个原则，那就是：无论怎么说，我们绝不能表现得好像比对方聪明。或许就像亚历山大·普波说的：“尽管每个人都需要被教导，但你要做得像没有教导他那样。”所以，如果你在交流中发现了对方的错误，最好是这样说：“我的看法和你不大一样，可能不对，你先听听看，是不是这么回事……”如果你能用这种说辞来表明自己的观点，并适当保持一种低姿态，即使你的观点与对方截然相反，也不会引发对方的抵触情绪。

2.先一步承认错误

我们公司有一位客服经理，但凡遇到前来投诉的客户，他总是这样说：“很抱歉，是我们做得不够好。能具体说说您遇到了什么问题吗？我们会努力改进的……”

显然，问题不可能全部出在我们的员工身上，而且大多数时候都是客户提出的过分要求没有被我们满足才会出现投诉，也就是说其实多数时候错在客户。但是我们这位客

服经理从不把矛头指向客户，反而主动承认错误，所以能够很快消除客户的敌对情绪。一旦消除了敌对情绪，客户就通情达理多了，甚至还会主动帮我们介绍新客户。

这种做法反映了心理学原理中的“报偿原理”。当我们能够向对方大方地承认自己的错误时，对方就不好意思再坚持自己的错误了，往往能够客观地反省，进而真正意识到自己的错误。

3.刻意强调关键点

我们已经知道，人们最愿意相信的是自己的判断，每个人都自认为在做最正确的事情，如果他的决定被人质疑，他就会想尽办法反驳——而且一定能够找到理由反驳。如果我们能够发现对方观点中的问题，不去质疑，而是顺应他的观点深入展开那个问题，就能让对方自己发现自己的错误。

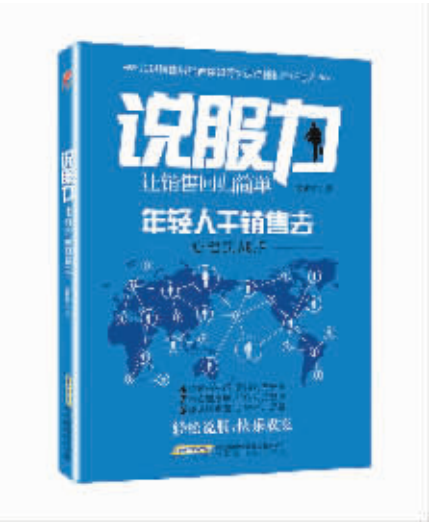
下面的场景应该经常在我们的生活中发生。一位女士到另一位女士家做客，两人就主人新买的窗帘开始了交谈。

“你家这窗帘也是进口的吗？”客人问。主人摇了摇头说：“不是。”

“看着和我先生从尼泊尔带回来的那套差不多呢。多少钱买的？”

“4000 多一点。”

“这么贵？尼泊尔的手工窗帘才 3000 块。你不是被骗了吧？”



■ 文建祥 / 著

不要直接指出他人的错误

罗斯福曾说，在他每天所做的事情中，如果有 75% 是正确的，那就达到了他期望达到的最高标准。

作为 20 世纪最具影响力的人物之一，如果罗斯福都承认自己有不低于 25% 的事情是在犯错误，我们普通人又该怎么评判自己的所作所为呢？事实就是，我们每时每刻都有可能犯错。

但是，绝大多数人都坚持认为自己是正确的，不愿承认自己每天都在犯错，所以谁都不想被人这么直白地批评：“你错了！”这时候，他最可能的想法就是：“你有什么资格说我错了？你又不是我！”

所以，没有人会对一个直指其犯了错的人心怀感激。本书开头我们就讲了一个下棋的故

主人的脸色变了，说：“应该不会吧。一分钱一分货嘛。”

再看另一种情形。

“哇，你家的窗帘真漂亮！”

“是嘛，谢谢！当初也是因为看它很漂亮才决定买下来的。”

“看这工艺，应该是在尼泊尔手工编织的吧？”

“不是，就是在国内买的。”

“但是看这工艺还有款式设计都很不错啊，简直比我丈夫从尼泊尔带来的那款还要有品位呢！你看这用料，这针脚……”

“不会吧？说实在的，这套窗帘买得很贵，我还真是有点儿后悔呢……”

我们也许都有过类似的经历。当一个人当面认可我们的时候，我们一方面会觉得理所当然，另一方面却在考虑我们自身的不足，这时我们很容易发现自己一直担心问题，一旦口头说出了问题，我们就主动承认了错误。但是我们也不会产生不愉快的感觉，因为错误是我们自己意识到的，相当于我们在向自己认错。

由此可见，人们虽然不愿意被别人指出错误，但倾向于对自己认错。这时，如果有人能给我们创造一个机会，我们就会顺理成章地承认错误。更重要的是，当一个人能够甘心认错时，往往更容易接受新的观点——这正是趁机说服他的大好机会。（未完，待续）