

如果我们只是想着谋生，只是在学一门技术，其他的都没有提升，那么你的追求跟动物没什么分别，顶多算个高级动物。真正把人和动物区分开来的，是谋生之上的第二个层次，这个层次叫谋智。意思是除了吃饭穿衣等基本的生存需求，人类还应该有智力提升、知识精进的需求。但是这种追求，还不算人类最高层次的追求，最高的层次是什么？

在知识的层次之上，还有一个层次叫谋道。道是什么？中国古代有两家都在讲道，道家讲道，儒家也讲道。

道家讲的道侧重的更多是客观规律，儒家讲的道更多是人文物理，它指的是什么？指的就是一种价值观。

人有好人和坏人的区别，无论你才能是否卓越、处境是否通达，你要选择做好人还是坏人？这个就叫价值观。具备价值观之后，你还得学会去辨别是非善恶和美丑，这就叫价值判断力。如何评判自己的所作所为？如何避免好心办了坏事？具备了价值判断力，知晓了是非善恶，你才可能保证自己的知识和智力被用在正确的地方，你才可能懂得敬畏生命、敬畏自然，不至于对自己和他人的生存造成威胁、给大家带来灾难——价值判断力的重要性，也正体现在这里。

因此，人文学科的核心，人文教育的最高境界，是让我们具备一种“人之为人”的价值观，是让我们摆脱工具和动物的命运。鲍朋山（摘自《新华日报》）

战略、策略分不清？读懂《三国》你就明白二者区别了✓

快到年底了，很多公司都开始做明年的战略。什么是战略？如何制定战略，并且落地执行？你是否还在战略、策略分不清？读懂了《三国演义》，就知道了答案。

一、战略的意义：导向着愿景的方向 ✓

在《三国演义》中，与曹操、孙权相比，刘备的起点很低。虽然是“中山靖王之后”，空有“刘皇叔”的虚名，当时只是一个“贩履织席”的普通人。但刘备素有“匡扶汉室”的夙愿，也为此付出了很多的努力，大家耳熟能详的镇压黄巾军、讨伐董卓，依附公孙瓒、陶潜等诸侯。但直到三顾茅庐，请诸葛亮出山，做出“隆中对”的战略方针，这才有了正确方向，可以迅速积攒实力，与曹操、孙权三足鼎立，得以建立蜀汉的基业。战略、策略分不清？读懂《三国》你就明白二者区别了，在做战略前，企业一定要知道自己的使命、愿景是什么。因为战略是由使命、愿景驱动的，战略导向着使命和愿景的方向所以，你做战略不能跑偏了，公司的愿景在这边，而战略在那边，那永远也成不了一家伟大的公司。我们常说，愿景管 10 年，战略管 3 年。

10 年愿景远不远？很远。那怎么实现呢？你需要定战略。通俗地讲，战略就是布台阶，三年一个台阶，三年一个台阶，三年又一个台阶，布台阶就是定战略。战略就是你实现愿景的台阶。

二、战略的本质：是取舍，是舍九取一 ✓

诸葛亮在“隆中对”中提出的战略可以概括为八个字：“联孙抗曹，跨有荆益”。这也是诸葛亮基于天下大势做出的最符合实际的战略谋划。一方面，曹操在北方拥有百万之众、挟天子而令诸侯，“诚不可与争锋”。曹操正势不可挡，短期内要避其锋芒，积蓄自身力量。另一方面，孙权据有江东、已历三世，根深蒂固，“可以为援而不可图”。孙权家族在江东历经三代经营，不是可以轻易撼动的，但是合作的最佳对象。而荆州刘表、益州刘璋，见识浅薄、是诸侯中薄弱环节，可给刘备提供可乘之机。而在兼并荆州、益州后，就能待

机而起，以宛洛为主攻方向，以秦川为侧翼呼应，进取天下。

可以说，这个战略构思，是最符合时势的，是能帮助刘备切实累积实力的，所以才能打动刘备。战略、策略分不清？读懂《三国》你就明白二者区别了

电视剧《三国》剧照战略是什么？战略是取舍，是舍九取一，就是说你要抛弃掉9个做1个。战略回答的是做什么和不做什么的问题，是去做正确的事情。

那么，怎么判断哪些事情是正确的呢？你可以从想做、可做和能做这三点去判断。想做的事情：你的公司的使命、愿景是什么？能为客户创造什么价值？你想做成什么样的公司，想做多大，做到多强，是成为全国头部，还是成为世界500强？可做的事情：不是你所有想做的事情都可做的，有些事情从人性上来说是没法做的，有些事情从商业发展趋势上来说，也是不可做的。能做的事情：你的核心优势是什么？你是财力雄厚，还是技术实力过硬？你能不能形成差异化，做到人无我有，人有我优？这三件事情交集的部分，就是正确的事情，也是你战略生根的地方。

三、战略的落地：需要大家达成共识✓

诸葛亮在“隆中对”中提出，在占据荆州和益州后，待天下有变，荆州一上将领荆州兵至达宛、洛，直插中原，刘备率益州之众，出兵秦川，互为犄角之势，然后进击中原，就能实现刘备“匡扶汉室”，一统天下的理想。

原本按照这个战略构思，刘备是有很大的几率成功的。为什么最后失败了？关键在于，战略在落地的时候，刘备集团很多人没有形成战略共识。最典型的就是关羽。关羽在刘备攻下汉中，进位汉中王后，没有按照诸葛亮的战略方针行事，而是孤军北伐，结果遭到孙权、曹操夹击，最终败走麦城被杀。荆州失去后，诸葛亮的北伐战略基本上就已经破产了。战略、策略分不清？读懂《三国》你就明白二者区别了战略是飘在天上的，战略要落地，必须自上而下传达到位，上下达成共识。因为只有大家都理解了公司战略对自己意味着什么、对自己的工作有哪些影响，大家的参与度才会变高，对公司决策和目标分解的认同度才会变高。

如何达成共识呢？你的战略必须自上而下传达，让公司上下都认同。向决策层传达是很简单的，因为决策层是参与过战略共创会的，战略本就是大家充分讨论形成的共识。向高管传达，最好进行一对一的沟通。除了对战略的拆解和宣讲，老板也知道这些人里面，谁可以跟着你一起打胜仗，谁对公司认同度高、能扛起责任、有潜力也有体力向管理层传达，首先你要勾勒全景图，对管理层说清楚为什么要这么干，不能让信息在中间断层，确保大家能理解；其次，你要激励团队，让大家愿意干；最后告诉他们战略布局，要让他们知道落地怎么干，有具体的方法。向基层员工传达，召开一个全体的会议就可以了，先激励人心，然后说一下战略的目标，和怎么帮助大家拿到结果。有这两步就可以了，不需要向普通员工解释的太深入，因为他们所处的位置不在那儿，理解不了，很容易被吓到。切记，没有共识的战略，就是一句空话。

四、战略的执行：打硬仗，边打边总结 ✓

俗话说：“三分战略，七分执行”。战略制定后，就要坚决执行。刘备在采纳了诸葛亮“隆中对”的战略后，也基本上是按照此构思稳扎稳打，才开创了三分天下的局面。他先是联孙抗曹，赤壁败曹操；又虚与委蛇，占据荆州；而后入西川，取益州；攻曹操，占汉中。可以说，在刘备进位汉中王前，诸葛亮的战略基本上得到了全面的执行。而在关羽失荆州，刘备兵败夷陵后，诸葛亮“隆中对”的战略基本破产了。没了荆州这个军事重镇，诸葛亮也根据当时的形势，对战略做了调整。当时，蜀汉经过荆州之失，夷陵之败，国力损耗，已经是三国中最弱的一方。鉴于形势，诸葛亮在战略上只能走“和孙吴，伐曹魏”的路子，多次出兵北伐，名为北伐，实为自保。战略、策略分不清？读懂很多企业在发展的过程中，为什么制定一个战略却最终拿不到结果？关键就在于得不到执行。执行不到位，战略永远实现不了。这也就是为什么马云说他宁要三流战略一流执行，也不要一流战略三流执行的原因。真正好的战略，不是定出来的，而是一场硬仗接一场硬仗打出来的。战略只是框定一个方向，战略的迭代，靠的是边打边总结。

为什么要“边打边总结”？因为世界的变化太快了，随时都会有颠覆行业的技术和思想出现，这会摧毁旧秩序的商业模式。世界在变，以前的战略、技术、营销、组织都失效了，那你的战略也要有灵动性，要随着变化不断调整。

五、战略的实现：离不开组织的保障刘备能够从一个“贩履织席”之徒，成为三分天下的蜀汉国主，当然得益于诸葛亮提出的战略思想，而这一战略能够得到贯彻，离不开一千文臣武将的支持。关羽、张飞、赵云等“五虎上将”开疆拓土，攻占了一个又一个的城池；诸葛亮、法正、费祎、蒋琬等文臣治理内政，从而奠定了蜀汉的基业。而到了后来，随着大批人才的凋零，蜀中几乎沦为无人可用的境地，“蜀中无大将，廖化当先锋”。由于人才梯队跟不上，也直接导致诸葛亮北伐中原的战略，一直没有大的进展。诸葛亮本人也在第五次北伐时病逝五丈原，留下前后《出师表》令人唏嘘不已：“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟。”战略、策略分不清？读懂《三国》你就明白二者区别了战略需要具有相匹配的组织能力才能落地。因为所有业务策略一层层落下去，最终都是落到人的身上。战略制定后，要做目标的拆分，每个部门的业务流是什么，业务策略是什么。业务变，组织架构也要随着变。组织架构变了，你就应该做人才盘点。在这个组织架构里，有人能力欠缺了，那你要培养；有些岗位是没人，那你要招聘。

比如说，过去你的业务是线下的，现在转型线上了，那你得培养做抖音、快手的人，你得做私域流量，做社群运营，做在线卖货，还要发展在线的经销商渠道，这些人你原本没有，那就得去培养，或者去招聘。补齐了人，下一步，你就得考核大家，做绩效考评，做激励……所以，战略的实现，背后的支撑力量就是一套完整的组织机制。没有高效、敏捷的组织作为保障，战略就很难落地、执行。最后，总结一下：什么是战略？战略是由使命和愿景驱动的；战略的本质是取舍，是舍九取一，是做正确的事；战略的落地，需要公司上下达成共识；战略的实现，是打出来的，离不开组织机制作为保障。

成事，需顺势；做事，需认清；想要成事，你必得弄明白三件事

追求幸福安康，是每一个人的期望；有钱，能赚钱，是大家的共同理想和努力的方向。人们都在努力，但并不是每个人都会成功，这是为什么呢？

方法不对，努力白费；方向对路，奋斗清楚；方法用对，事半功倍！

如果你对现状不满意，就要想办法改变；如果你有心，就要从当下做起；改变，从心开始，从相信做起；相信什么，就会看到什么，得到什么！

方法不对，努力白费；方向对路，奋斗清楚；方法用对，事半功倍！

人这一生啊，只要做好三件事就够了，那都是些什么事呀？！

第一：认清形势，认清自己

趋势不可逆，逆者必受惩罚；说明趋势是不可阻挡的，更是不可逆转的；其实，趋势就是大道，大道就是当下的无限正确。

顺势而为，无需加力，而行进则速。顺势而为，就是按照规律办事，就是正确的坚持；所以，常常会事半功倍。正所谓：顺势者昌，逆势则亡。

做人，首要的任务就是洞察世事，洞察趋势，做一个先知先觉者，提前布局，然后顺其自然就成了。

无论是做人，还是做事，看清形势，顺应潮流，才是第一要素！

顺势而为，就是按照规律办事，就是正确的坚持！

选对方向，找对人，做对事，成事就是水到渠成的事情了。

别人是谁？他在做什么？对于你来说这并不重要；最重要的是：你是谁？你能做什么？你想要什么？你把什么事情能做到比别人都好，并且还抗拒诱惑，选择坚持做下去，这就是你最正确的选择！

人啊，认清一个人不容易，但是只要给时间，只要有利益来往，就会认识一个人；正所谓：路遥知马力，日久见人心。

“当局者迷，旁观者清”；认识别人虽然不容易，但是认识自己有时会更难。正所谓：知人则智，自知则明；所以，做一个明智的人，是非常难的，有的人一辈子都可能搞不明白。

知人则智，自知则明；选对方向，找对人，做对事，必赢！

认清自己，从心开始，静下来，常常进行自我反省；了解自己的性格、爱好、特长及行为习惯；认清自己的人生观，价值观和世界观；发现自己的不足和优势，然后发挥所长，规避所短。

认清自己，也要尊重别人；不要用自己的观点，强行对别人进行道德绑架；不要用自己的经验，来规范别人的选择；要坚持“己所不欲，勿施于人”，要懂得尊重别人的选择！

人和人的成长环境天差地别，每个人都有自己的经历和想法，也各有各的三观和苦衷。重要的是，做好自己，做好自己想做的事，做好自己该做的事，让别人去羡慕吧！

既然认清了形势，适应了趋势，也认清了自己，就要有针对性的补充，才能让自己变得越来越优秀，变得越来越有实力。那么怎么才能提升自己的战斗力，增强自己的实力呢？

认清自己，也要尊重别人；不要用自己的观点，强行对别人进行道德绑架。

第二，专注提升自己，扩充实力

实力，就是地位和身份的象征，也是一个人能力的最大体现。所以我们想要出人头地，就必须从提升自身能力开始，从增强自己的实力做起！

一段时间内，一个人只有专注于一件事，并全力以赴地把这件事做到极致，打造出真正属于自己的独一无二的 IP，我们才算是真正的牛逼，真正的了不起，这就是你的实力。

一个人的精力是有限的，时间也是有限的，而欲望却是无限的，况且生活中的诱惑太多，有时候你抗拒不了；就算能够抗拒，你自己也做不了所有的事情，也不可能把所有事情都做好。

做自己，提升自己的能力，增强自己的实力！

知道了自己的优劣势，知道了什么是正确的事，然后就立即行动，不要担心条件不成熟，不要怕麻烦，要收收心，专注起来，只有专注聚焦，才能专业。凡事，想到了，就先干起来再说；不会的，边干边学边实践；困难，一点一点的克服；问题，会慢慢地解决；就这样干着干着，事业就成了。

聚焦正能量，整合资源，用人所长，乘势而上，慢慢的你的能力就提升了，你的实力就变强了；坚持下去，会变得越来越强，越来越有实力，也越来越有尊严和魅力。

自己没有实力，永远不要怪别人不帮你，也永远别怪他人不关心你。因为人们只相信成功人士，成功就证明了一切；只相信实力，实力可以碾压一切；人人都是自私自利的，都只关注有实力的人，都想要依靠，以期分一杯羹，所以处处为你马首是瞻。

想好了，就立即行动；凡事，干了再说，别再犹豫中错过！

活在这个世上，我们都是独立的个体，痛苦难受都得自己承受，没人能真正的理解你，正如没人能真正感同身受一样。石头没砸在他脚上，他永远体会不到有多疼；你经历过没有实力的过程，才能体会到有实力的巨大威力。

人生路上，我们都是孤独的行者，真正能帮你的，永远只有你自己。每个人的生活都难免有缺憾，有些我们无力改变，但我们可以改变自己的态度；用平和的心态来对待生活中的不如意，用更好的方式开始下一段旅程，相信自己未来总会有更美好的遇见。有些我们可以改变，强大自己的内心，提升自身的能力，增强自己的实力，努力让自己成为一个越来越好的人！

知天命，尽人事，剩下的都交给时间吧！正所谓：事在人为，成事在天，谋事在人。

相信自己，相信未来，相信成就美好生活！

第三，放下，然后顺其自然。✓

既然都已经顺应趋势了，认清现实，认清自己了，剩下的除了全力以赴，就是顺其自然，一切都随缘吧！

心里装的太多，会让你心力憔悴；看不惯，会让你整天不舒服；有些事，不能强求，即使强求也没有用；有些人，不能依靠，即使依靠了，也要多做准备，并且还要尽力提升自己。

人的这一生，没有谁会事事得意，处处风光；也没有谁会一直倒霉下去，只要你努力了，用心了，保不准哪天就会是“三十年河东，三十年河西”。

放下，就会自在；随缘，就是如来！

有些路，不想走也得走下去；有些事，不想做也得做下去；有些情，再舍不得也要放手。生活，总是在最难的时候，绽放美丽；当一扇窗关闭的时候，另一扇窗已经悄然为你打开。所以，凡事不要太放在心里，放下，随缘就是最好的选择！

平坦，不是最佳道路；起伏，才有丰富人生。只有跨越一个个挫折，才能够不断的超越。

真正的勇者就是：任时间考验，依然岩石般坚固，哪怕面对淋漓的鲜血！

真正的智者总是：顺天应人，尽人事，随缘尽心罢了；选择放下，赚得容易，活得轻松，过得开心。放下，就是自在；随缘，就是如来！

从糊涂到聪明难，从聪明到糊涂更难；难得糊涂，糊涂难得！

人生在世，做人做事，看透是一种领悟，看淡是一种财富，看开是一种智慧；手抓得越紧，流失的就越多；心放得越宽，快乐也就越多；学会放下，人生才会更幸福，更精彩。

世事在变，环境在变，人也会变了；心变了，一切都会变。

想好了，就立即行动；凡事，先干起来再说；不要在犹豫中错过，也不要担心度过！

改变，从心开始，从自身做起；关注什么，就会成就什么！

改变，从相信开始，从当下做起；相信什么，就会得到什么！

相信自己，相信未来，相信成就美好生活！

心在哪里，哪里就是希望！加油！

没背景却能逆袭上位的人，大都懂这5大谋略术

我研究谋略20多年，见过100多个大人物的荣辱兴衰起落浮沉，发现没背景却能逆袭上位的人，大都懂这5大谋略术。

1. 当面笑呵呵，背后摸家伙。职场上，矛盾交织、利害纠葛是常事，谁也不能一下把别人全看透，谁也不能让别人一下把自己全看透。喜怒不形于色，欲取先予欲打先捧，这是职场博弈的基本“起手式”。最厉害的招数，就是表面不动声色，把别人哄得心花怒放，底下暗下杀手一击毙命。

2. 借船去出海，借鸡来下蛋。任何人的力量都有穷尽时，当个人无能为力，就要想法向第三方借力。抱团取暖，就是一种借力谋略；求师问道，也是一种借力谋略。借力的关节，在于要实现双方的利益平衡。否则，一时可借到力，但长久必破裂；如四处借力却处处得罪人，最后必成孤家寡人。

3. 引火来烧山，搭台好看戏。在职场上，谁都会遇到对手，有些对手可以一鼓作气轻松摆平，有些对手则实力太强无法战胜。怎么办呢？可以暗中给对手制造事端，或者挑动第三方向对手发难，自己则坐山观虎斗，坐收渔翁之利。不是每件事都撸着袖子赤膊上阵，让别人替你拔出钉子，岂能非更好？

4. 退上三千里，趁隙卷土来。人和人交往，大都喜欢谦逊柔和之人，不喜欢强势霸道之态，所以和别人交往，自己先低调低头才是关键。如果跟人有利益往来，那么自己就要先退一步，拿出“让利”的基本态度来，如此别人就愿意和你合作。当然，退，是为了进，有了机会就得大踏步前进，把失去的全都讨回来。

5. 小事苦中撑，大事忍辱熬。但凡一个人想干成事，没有轻而易举能搞成的。第一，得要吃苦；第二，吃苦肯定不只一时，而是要吃大苦；第三，精神上的忍辱，比肉体上的苦更难熬。所以说，忍得住、熬得过，是成事的第一大要则。欲要打人，先练挨打，欲成大事，先要忍辱！学通“忍”的谋略，才能立于不败，尔后，方可徐图大事。

古人常说：“不谋万世者，不足以谋一时；不谋全局者，不足以谋一域。”

又说：“勇者搏之，不如智者谋之；以力取之，不如以计图之。察而后谋，谋而后动；深思远虑，计无不中。”这些话，讲的是谋略在人生博弈中的重要性。

如果我们真正掌握了为人处世的大智慧大谋略，就能突破自己的命运界限，抵达生命达不到的全新高度，进而站在高维度俯视芸芸众生，把红尘中蝇营狗苟的算计看得明明白白！自己也就能成长为一名谋略高手，达到智珠在握心开天籁的境界。

那么，我们普通人如何提升谋略能力？我告诉你两个方法：其一，多接触人，这就像打怪练习，接触多了，你就知道了。其二，多看研究人心、人性的书。我们聪明的古人，在这方面留下很多实用谋略。为帮助大家提高这方面功夫，我为大家推荐一套《中国谋略8大奇书》。

1. 《素书》：张良之师黄石公著，被视为天书奇书。
2. 《商君书》：满满都是带团队之权谋。
3. 《六韬三略》：兵家谋略之经典，书尽各种诡道。
4. 《长短经》：又称《反经》，谋略智慧，脑洞大开。
5. 《智囊》：冯梦龙所著，含1238个谋略故事。
6. 《小窗幽记》：为人处世谋略的经典之作。
7. 《菜根谭》：三大处世奇书之一。
8. 《围炉夜话》：备受推崇的谋略典籍！

这8本书我20年前全都读过，20年中又反复阅读，深感其中聚合着古人的治国驭人和为人处世的谋略精华。这套书原价288现在搞活动才98，每本平均12，里面有原文，也有贴切的翻译，只要识字就看得懂。看谋略，学智慧，得有高人指路啊！

我们现代人，其实最不缺的就是专业知识，最缺的就是为人处世的谋略！如果喜欢，点击下方链接就看可入手！

中华谋略八大奇书！

没有一份工作不委屈，每一份工作都是一场修行

当你不再抱怨工作时，就是你强大的开始。

01

杰克·韦尔奇曾被誉为世界最强 CEO。

1961 年，韦尔奇在美国通用电气公司工作一年了。

因为工作能力出色，对公司做出了重大贡献，他得到了极高的年度评语。这时候，公司给他涨了 1000 美元的薪水，韦尔奇欣喜万分，以为这是公司肯定他的价值。

但未曾料到，办公室中其他人的加薪幅度也跟他一样。

韦尔奇对此颇为不满，他认为，他付出得更多，理所应当拿到更多的报酬。

韦尔奇去找公司理论，得到的解释是：这是预先确定好的工资浮动的标准。

这个答案并不能让韦尔奇满意，他觉得公司在员工薪水问题上应该区别对待。

为此，韦尔奇终日牢骚满腹，一天比一天丧气，甚至产生了辞职的念头。一天，部门负责人把韦尔奇叫到办公室，语重心长地对他说：

“你 come 公司虽然只有一年时间，但我很欣赏你的才华与工作热情。以后的路长着呢，整日抱怨，无心工作，只会浪费了公司这个大舞台，难道你不希望有一天能站到这个大舞台的中央吗？”

这时，他才幡然醒悟，不再做无用的抱怨，而是持续发挥才干，展露锋芒。

后来，他成为项目领导人，带领团队攻关克难，还毛遂自荐成为加工厂的负责人，引领了制造业的材料革命。

仅仅 7 年后，年仅 33 岁的他就成为通用公司有史以来最年轻的总裁。

回顾职业生涯，韦尔奇把和上司的那次谈话，称之为改变命运的一次谈话。

02

再说一个发生在身边的事情。

她是朋友请的一位家政阿姨，我叫她陈阿姨。

陈阿姨之前遇到一位雇主，一家子都像火药桶一样，一点就爆炸。

有一次，陈阿姨要清洗地板，担心水会溅湿鞋子，就先把鞋子搁在阳台上了，忙着忙着，她就忘记复归原位了。

雇主揪着这事狠狠地把她奚落了一番。

不仅如此，像墙壁上有水渍、垃圾桶没倒干净，他们都会暴跳如雷地指着陈阿姨的鼻子骂。

更过分的是，在工作半个月后，雇主以陈阿姨的工作让他们不省心为由，规定她干完活得等检查完才能走。

雇主会趴在地上找头发，盯着一些死角找灰尘，拨弄纱网，撬开油烟机，事无巨细地检查每一个角落，挑各种毛病。

那段时间，陈阿姨逢人就大吐苦水，骂她的雇主丧心病狂。

但越这样抱怨，日子越压抑。

时间长了，陈阿姨觉得状态不对，开始尝试转变念头：

“虽然这种苛刻的雇主让人讨厌，但按这种要求逼自己，未必是坏事。”

于是，她开始研究市面上各种清洁剂，哪种适合除油污，哪种适合擦木地板，把各种清洁剂的特性摸得一清二楚。

她上门时会带上两套擦洗工具，因为第一遍擦洗完，工具上会粘附脏东西，所以最后一遍的时候就用上干净的那套。

她会在手机上写好备忘录，把要做的事列一个清单，标明每件事的步骤和注意事项，以防疏忽和遗漏。

自打那以后，陈阿姨就很少被指责，偶尔被刁难，陈阿姨会选择无视，把注意力放在解决问题上。

后来，当陈阿姨不再为这家子服务时，仍抱着这样的态度去工作。

渐渐地，因为陈阿姨的工作得到了很多雇主的认可，她的名声也流传出来。

树的影，人的名。

不知不觉中，陈阿姨在厦门家政市场变得炙手可热。

作家威廉·沃德说过：

“悲观者埋怨刮风，乐观者静候风变，现实者调整风向。”

韦尔奇若没有及时醒悟，即使他再优秀，也会在抱怨中泯然众人。

陈阿姨转变心境，积极地跟困难死磕，才成为了职业上的高手。

韦尔奇和陈阿姨，两个人看似八竿子打不到一起，他们的经历却是成年人的真实写照。

大到掌舵一家公司，小到做一份钟点工，什么工作都会遇到难题和不公平。

而一个人面对挑战的态度，往往决定了他工作上的高度。

1967年，美国心理学家塞利格曼曾做过一项实验。

他把一只狗关在笼子里，只要蜂音器一响，就给狗做电击。

在多次实验后，塞利格曼改变了做法。

他按响蜂音器之后，就先把笼门打开了。

让人想不到的是，狗并没有逃跑，而是直接倒地呻吟、全身颤抖，放弃了逃出牢笼的机会。

人一旦习惯抱怨，就会画地为牢，陷入习得性无助的状态。

困难就像“蜂音器”一样，我们遇到问题，第一反应不是如何解决，而是消极抱怨，就会困于负能量磁场中。

认识一位影视行业的前辈，他谈起一件往事。

有一年，因为承接了一家公司宣传片的拍摄任务，他跟部门领导出差去深圳。

可公司突然扔给他们部门一个紧急任务，得三天内得剪好一个五分钟短片，他一边发牢骚一边不情不愿地加班。

好不容易在出差前一天晚上12点赶了出来，公司却为了节省开支，给他们订了最早的机票，一路上，他顶着黑眼圈吐槽公司没人性。

等到会见客户的时候，客户卡着一二十万的成本，却以风靡一时的东京城市宣传片为制作标准，要求既要有创意，又要三维动画特效、大量航拍。

惹得前辈刚出门又开始破口大骂。

讲到这儿时，前辈特地问我，遇到这些事，他的反应算是正常的吗？

我点了点头。

前辈却说那位领导给他示范了另外一种态度。

当他吐槽公司毫无人性的制度时，他的领导只关心视频成品的质量，一帧一帧地去扣细节。

当他在骂客户无理取闹时，他领导已经拿起笔在纸上写写画画，从前期摄影、到后期配音、动画，计算着成本，认真考虑这个单子是否有接的必要。

这次出差经历让前辈幡然醒悟，人和人的差距，就是这样慢慢拉开的。

他一直留意硌脚的沙子，滚进一颗就抱怨一次。

但他的领导完全不在意脚下的沙子有多少，只管走他的路。

比尔·盖茨说过：“要学会接受不可避免的现实，学着去应付缺陷带来的问题，并且不为此而抱怨。”

面对困难，心生抱怨是一种本能，解决问题却是一种本事。

与其把时间和精力花在无用的牢骚上，不如以积极的心态去提升自己。



有人问建筑大师贝聿铭：“你怎么看待外界对你的挑剔？”

贝聿铭毫不在意地说：“我从来没有考虑过这些问题，因为我一直沉浸在如何解决问题中。”

没有一份工作是不委屈的，每一份工作都是一场修行。

当你不再抱怨工作时，就是你强大的开始。

强大的气场来自心态，心态是最好的本钱

在生活中，每个人都会遇到各种各样的问题和困难，其实，人与人之间并无太大的区别，真正的区别在于心态。一辈子就图个无愧于心，自在悠得，你会明白，你越懂得接受，你的心灵所享有的自由度就越高。

人说：“要么你来驾驭生命，要么是生命驾驭你，你的心态抉择谁是坐骑，谁是骑师。”由此可见，心态在人生中扮演着非常重要的角色。

拥有好的心态，才会拥有强大的气场。好的心态会让你的气质发生巨大的变化。积极乐观的人，能够给人带来开心快乐；消极悲观的人，就会给人传播消极的思想。人们大都喜欢乐观的人，而不喜欢和苦闷消极的人畅聊。可见，具有好心态的人，影响力更强，气场更盛。

强大的气场来自心态，心态是最好的本钱

01 一个小和尚问师傅：“人生在世，最害怕什么？”

老和尚笑着反问：“你觉得呢？”

“失败？”老和尚摇摇头，“寂寞？”老和尚又摇了摇头，“绝望？”老和尚还是摇头。小和尚说了所有人性的弱点，老和尚仍旧一直摇头。

小和尚大惑不解：“人到底最害怕什么呢？”

老和尚微笑着说：

“人最害怕的，是自己的心。方才你说得失败，寂寞，绝望等等，都是内心给自己的感受。

如果你心里觉得自己承受不了这些打击，你就真的一蹶不振；

如果你告诉自己：‘笑一笑，凡事没什么大不了’，积极乐观地面对，世上哪有什么过不去的坎？”

心态好，人生也会越来越好。

狄更斯曾说：“一个健全的心态，比一百种智慧都要更具有力量。”

人生在世，心态决定一切。

虽然我们不能左右天气，但可以改变自己的心情；虽不能改变身处的环

境，但可以改变自己的心态。

人生会有很多不如意的事，你无法改变，但是，你可以改变自己的心态。在任何时候，你都要成为心态的主人，而不应该成为心态的奴隶，被自己的心态所奴役。

强大的气场来自心态，心态是最好的本钱

人生就像一张空白的纸张，而你就是自己人生的画家，你想用什么色彩就用什么色彩。掌控好自己的心态，就决定着自己生活的质量，会让你的感染力更强，气场更大。要有自己的气场，必须要有好的心态。

苏东坡一生坎坷，所幸他乐观豁达心态好，将生活的苦难化作春泥，在尘埃里开出最灿烂的花。

被贬到黄州，苏东坡看到遍地猪肉价格贱如泥。

当地百姓都不懂怎么吃，便兴致勃勃地研究怎么烹制猪肉，发明了鲜美香醇的东坡肉，将每一个日子过得有滋有味。

被贬到潮湿瘴气重的岭南，苏东坡发现了鲜甜可口的荔枝，欢欢喜喜地写下：“日啖荔枝三百颗，不辞长作岭南人。”

被贬到偏远的海南，亲朋好友写信安慰他，苏东坡却回信：

“偷偷告诉你们，这里有人间最美味的蚝，千万不要让朝廷那些人知道，不然他们会跑来瓜分我的蚝。”

正是凭着“一蓑烟雨任平生”的好心态，苏东坡走到哪儿都能把日子过得活色生香，走到哪儿都能交到肝胆相照的好朋友。

强大的气场来自心态，心态是最好的本钱

02 佛教中有一句话——初学者的心态。有人说，快乐是春天的鲜花，夏天的绿荫，秋天的野果世间的理，争不完，争赢了失人心；世上的利，赚不尽，我们不只是在童年才自恋，长大了也一样会自恋。

“冬天来了，春天还会远吗？”“夕阳无限好，只是近黄昏”。这都是关于心灵的写照，但是两者的境界完全不一样。前者积极乐观，后者悲观凄婉。