

得意時儒家 失意時道家 絕望時佛家

人生其實就是由喜劇和悲劇組合而成。何為喜劇？何為悲劇？沒有標準答案。同一件事情，對那些慣用頭腦思想的人來說是喜劇；而對那些慣用感覺的人來說則是悲劇。這也說明，面對同一件事情，為什麼有人笑，為什麼有人哭。凡能理性、客觀看待世界，他的心中就有精神家園；凡憑感覺、激情、主觀看待世界，他的心中就只有一片荒蕪。所以，英國小說家梅瑞狄斯說：“喜劇是充滿思想的歡笑”；美國女詩人維爾庫科斯也說：“笑，世界跟你一起笑；哭，你只好一個去哭。”

看來，人類還是要有一個精神家園。大家都讀過柳宗元的詩：“千山鳥飛絕，萬徑人踪滅。孤舟蓑笠翁，獨釣寒江雪。”如果心中沒有一個精神家園，在那種環境下，他能“獨釣”得住嗎？按現在的價值觀他不投江才怪呢。所以，有人說，中國的文人很幸福，往往得意的時候是個儒家，失意的時候是個道家，到了絕望的時候就是個佛家。也就是說儒家是治國的，道家是治身的，佛家是治心的。

按南懷瑾的比喻，儒家像是開了個糧店，五

四運動砸爛了孔家店，所以中國挨餓，就是精神飢餓啊。現在不光在中國把孔家店又開了起來，而且還開到國外。道家是藥店，人生有毛病，社會有毛病，一定要吃點藥。人的心靈和精神有點問題，道家可以幫你解決。佛家是開大型購物廣場，有錢沒錢都可以進去逛逛。哲學上有個觀點，就是社會是永遠未完成的社會，人是永遠未存在的存在。社會、人生都是未完善的，因此需要藥去治。所以，中國有這樣一句古話，得意信儒，失意崇道。林語堂先生也說過：道家及儒家是中國人靈魂的兩面。

當然，如果沒有良好的人文素養，沒有一個安身立命的精神家園，你面前即使有糧店、藥店、購物店，你也會迷茫，無法自我超脫，說不定會跳樓自殺。試想蘇東坡發配黃州、嶺南、海南，如果自己通不通，專家能治好他的“病”嗎？還有，當一個人在得意或失意時心中要有一個緩衝地帶。得意時，不要“春風得意馬蹄疾，一夜看遍長安花”，當了官還想發財，有了錢就想包二奶。失意時，也要想得開，想不通發發牢騷，但

後退一步也會有天地寬的感覺。大學畢業雖然沒有考上公務員，但我也找了份不錯的工作，比不上不足，比下有餘。

據說西方人碰上這樣的事就沒有這個調換心眼，他或者認死理走向精神崩潰，自殺了事；或者他會干一件轟動的事來引起社會的注意。比如，上世紀60年代，美國總統肯尼迪被暗殺，其實原因很簡單，就是那個兇手辛克利要追求一個電影明星，人家根本不理睬他，說你這個毛娃娃，有什麼資格追求我呢？要是中國的小伙子，也許會說，你有什么了不起呢，追你是看得起你，要知道你這德行叫我追我還不追呢，這事也許就過去了。但美國這個小伙子卻認了死理，追你沒資格嗎？一個星期後，我就干一件驚天動地的大事給你看看。結果一槍把肯尼迪給打倒了，全世界都知道。

人要學會進取，敢於擔當。中國人常把人生作為一個結局，大學畢業、博士畢業，就達到了目的，從此不再讀書學習；做生意，掙了幾百萬、幾千萬，夠花就行了；當官當到了一定年齡，

一看沒有什麼前途了，就想歪門道，貪污、養情婦，立馬像換了一個人。其實，人生就是一個一個過程，不同的過程有不同的目標。

人到中年慢慢有一些道家思想也是正常的，人家提拔重用年輕幹部，你年齡到杠了，想不開有什麼用呢？人家有錢買車、買房，你看不慣，怨天尤人也無濟於事。到了老年，儒、道、佛集於一身，也是人文精神的自發傾向。不要認為沒讀過《論語》《道德經》，沒讀過佛家經典。實際上，在我們身上都有儒道佛傳統文化的基因。

中國文人常畫松、竹、梅，謂之“歲寒三友”，蘭、梅、竹、菊，謂之“四君子”，表現的主題就是從入世到出世。松樹的品格是“大雪壓青松，青松挺且直”，大雪壓來之時，高壓線的鐵塔都被壓塌，而青松仍能挺住。竹是什麼？竹本固，不見異思遷；竹性直，不趨炎附勢；竹心空，不剛愎狹隘；竹節貞，不改志向。所以，竹是君子的化身。而到了菊花，便是一種“西風昨夜過園林，吹落黃花滿地金”，“吾家頗有東籬菊，歸去秋風耐歲寒”的境界了。(文：白馬)



種落座方式。二、對面而坐，略有偏移

這種落座方式可以有效緩解過度對立的緊張氣氛，在談判的雙方之間形成一個舒適的“心理緩衝帶”，令彼此都能更放鬆。

落座秘訣

如果你有過開車的經驗，相信對如下場面一定不會感到陌生：看完展車和相關資料之後，你與銷售顧問進入正式談判的階段。這時，銷售顧問把你領到一張談判桌前請你落座，但一聲“請坐”讓你產生一絲猶豫：座椅不止一把，而對方並沒有特意為你拉來一把椅子，那麼你應該坐在哪兒？

其實，這個銷售顧問本可以利用“請顧客落座”這個小細節使商談向着更有利于自己的方向發展，可是他錯失了這個大好機會。

我們每個人都容易受到周圍環境的影響，在這個案例中，談判桌就是環境，顧客在哪裡落座，銷售顧問在哪裡落座這些細節都是有講究的。下面我們就來探討一下落座方式的奧秘：

一、對面而坐

面對面，直視對方的眼睛。大家對這種落座方式並不陌生，無論是在大型商務談判還是在外談判中，這樣的落座方式都經常被採用，但是這種落座方式以及劍拔弩張的談判氛圍顯然是不利于交易達成的，銷售人員應有意識地避免這

把這種落座方式成功地帶到談判中來。這樁買賣基本上就是板上釘釘的事兒了。

不過，這種落座方式也許會嚇到你的顧客，反而讓你們之間的心理距離變得更為遙遠。因此在一般情況下，這樣的落座方式只能用在你的老顧客或至少有過數面之交的顧客身上。

總之，落座方式很重要，絕對不能等閒視之，你需要做的第一件事情就是：徹底改變一直以來的無意識狀態，有意識地關注它、利用它，並讓它為你服務。

9大技巧辨別孩子是否撒謊

雖然說當家長的要多信任自己的孩子，但孩子的有些謊言是不能置之不理的。不管是否要嚴重對待，起碼你要有判斷孩子有沒有撒謊的本事。

1.奇怪的眼神交流。撒了謊的孩子通常都不敢與家長進行眼神交流。

當然這只適用於年齡比較小的孩子，那些15歲以上的孩子已經有很高的情商了，他們能夠很好地偽裝自己，就算與家長對視也不露痕跡。

事實上，家長還是可以從對視的時間長短來做出判斷，時間太長或太短都很有問題。

2.重複問題。撒謊的另一個標誌就是重複問題，因為編故事總是需要時間的。

比如說，你可能問孩子放學後幹嗎去了，他們很有可能這樣回答：“啊，我放學後幹嗎去了？我放學後……”

3.孩子不自覺地摸臉。孩子不自覺地摸臉、抓耳朵或是摸鼻子都有可能是撒謊的標記，還有舔嘴唇也是一條很常用的線索。

4.說話斷斷續續不連貫。孩子說話斷斷續續是非常明顯的撒謊標記。

5.反應不正常。孩子在撒謊時通常都會反應過度，極力證明維護自己。

6.擺出一些奇怪的姿勢。孩子突然背着手站在你面前或是用很不自然的姿勢表達什麼事情，那他很可能是在撒謊。

7.老眨眼。眼睛通常會泄露一個人的秘密。孩子說話時老眨眼或是眼睛一動不動地盯着你都說明有事發生。

8.坐立不安。有些焦躁的孩子跟你說話時總是在撥弄手指，四處張望，有點心不在焉，慌慌張張也是說謊的表現。

9.話特別多。孩子一旦說了謊，就總

想着讓你相信，所以可能補充許多小細節來證明自己。如果孩子總是在某件事兒上喋喋不休向你證明什麼，那他很有可能撒謊了。



1955年，父親想去當兵，爺爺有點不高興：“家里這麼大，盛不下你嗎？你去當兵，要是打仗了咋辦？”

碗小飯多，自然盛不下。小時候，我盛飯時總會感到不能再滿，常常弄得沒辦法端，母親就罵我。老人罵孩子：“看把你能的，家里盛不下你啊！”領導譏諷下屬：“咱這廟小，盛不下你這大神。”這都是站在碗的立場上看問題，若站在米飯的立場上——你就不能換個大點的碗嗎？

我很感謝父親，他最終還是去當了兵，在部隊里學了開車和

修車的技術，然後進了工廠，最後把家從山區搬到了平原。如果他在山區老家盛得下，我也就是個山里娃，現在會是什麼樣子呢？我不敢去想。

32歲那年，我決定離開老家的小城去北京。那時我有一份體面而穩定的工作，有正式的編制，這是讓很多人羨慕的。那一年，父親72歲。我跟他談了我的想法，他沉默了一會兒，然後問道：“這里盛不下你了嗎？”

我嚴肅地點點頭，說：“嗯，盛不下了。”

父親又沉默了一會兒，接着說：“那就去吧。”

盛不下

98分和100分差多少

一次馬雲接受記者採訪，有記者提問：“據我所知，早在幾年前的亞洲互聯網大會上，有數據顯示某網站與您的網站在一場大的競爭中只差了一點。我們是不是可以這樣理解，如果時運恰當，說不定您現在已經被取而代之了呢？”面對如此尖銳的提問，全場頓時安靜下來。馬雲笑了笑，不慌不忙地說：“考試中，學神考了100分，學霸考了98分，你認為他們的差距是多少？”馬雲頓了頓，環視全場後繼續說：“是兩分嗎？不，他們的差距絕不僅僅是兩分。學霸的98分是他本身的實力只有這麼多，而學神的100分是因為試卷只有100分。所以他們的比較其實是在試卷之外。”

王藝是個很漂亮的女孩兒，她到公司工作快三年了，比她後來的同事陸續得到了陸職的機會，她卻原地不動，心里頗不是滋味。

終於有一天，她冒着被解聘的危險，找到老闆理論。“老闆，我有過遲到，早退或亂章違紀的現象嗎？”老闆乾脆地回答“沒有”。

“那是公司對我有偏見嗎？”老闆先是一怔，繼而說“當然沒有。”

“為什麼比我資歷淺的人都可以得到重用，而我卻一直在微不足道的崗位上？”

老闆一時語塞，然後笑笑說：“你的事咱們等會再說，我手頭上有個急事，要不你先幫我處理一下？”

“一家客戶準備到公司來考察產品狀況，你聯繫一下他們，問問何時過來。”老闆說。

“這真是個重要的任務。”臨出門前，她還不忘調侃一句。

一刻鐘後，她回到老闆辦公室。

“聯繫到了嗎？”老闆問。

“聯繫到了，他們說可能下周過來。”

“具體是下周幾？”老闆問。

“這個我沒細問。”

“他們一行多少人？”

“啊！您沒問我這個啊！”

“那他們是坐火車還是飛機？”

“這個您也沒問我呀？”

老闆不再說什麼了，他打電話叫張怡過來。張怡比他晚到公司一年，現在已是一個部門的負責人了，張怡接到了與她剛纔相同的任務。一會兒工夫，張怡回來了。

“哦，是這樣的……”張怡答道：“他們是乘

下周五下午3點的飛機，大約晚上6點鐘到，他們一行5人，由採購部王經理帶隊，我與他們說了，我公司會派人到機場迎接。”

“另外，他們計劃考察兩天時間，具體行程到了以後雙方再商榷。為了方便工作，我建議把他們安置在附近的國際酒店，如果您同意，房間明天我就提前預訂。”

“還有，下周天氣預報有雨，我會隨時和他們保持聯繫，一旦情況有變，我將隨時向您彙報。”

王藝在一邊看的臉不禁發紅，不好意思再說什麼就退出了辦公室。

當晚她收到老闆發來的一條信息：不管你在哪兒上班，請記住以下黃金定律！

第一則：工作不養閒人，團隊不養懶人。

第二則：人一行，先別惦记着能賺錢，先學着讓自己值錢。

第三則：沒有哪個行業的錢是好賺的。

第四則：干工作，沒有哪個是順利的，受點氣是正常的。

第五則：賺不到錢，賺知識；賺不到知識，賺經歷；賺不到經歷，賺閱歷；以上都賺到了就不可能賺不到錢。

第六則：只有先改變自己的態度，才能改變人生的高度。只有先改變自己的工作態度，才能有職業高度。

第七則：讓人迷茫的原因只有一個——那就是本該拼搏的年紀，卻想得太多，做得太少！

送君三個字：用心干！

她突然問明白，沒有誰生來就能擔當大任，都是從簡單、平凡的小事做起，今天你為自己貼上什麼樣的標籤，或許就決定了明天你是否會被委以重任。

操心的程度直接影響到辦事的效率，任何一個公司都迫切需要那些工作積極主動負責

的員工。

優秀的員工往往不是被動地等待別人安排工作，而是主動去瞭解自己應該做什麼，然後全力以赴地去完成。

馬雲曾經說：十種人拿不到高薪，更不值得培養！

一、想雙休的人；

二、想朝九晚五的人；

三、想靠底薪生活的人；

四、沒有企圖心的人；

五、沒有與時俱進思維的人；

六、做事慢悠悠的人；

七、做人沒品的人；

八、不敢擔當的人；

九、老覺得自己產品太貴的人；

十、老抱怨公司不足的人。

華為公司創始人任正非說：很多人問我，來公司工作有沒有雙休？需不需要加班？我笑而不語，客氣的請他們離開了公司。欲求安逸，為何還要出來工作？直接窩在家里不就七休了嗎？

她在公司為什麼得不到重用？

人，如果不趁年輕多努力，你有青春又如何？

都說年輕就是資本，我想補充的是，只有奮鬥，你的資本才有價值，只有拼命，你的年輕才值得你炫耀！

一開口就在講困難，成長已經遠離你；

一付出就想回報，機會已經遠離你；

一做事就想個人利益，收穫已經遠離你；

一有起色就想談條件，未來已經遠離你；

一合作就想自己如何不吃虧，事業已經遠離你。

