

# 悦

# 读

主管：中州大学图书馆

主办：信息咨询部

刊期：2016 年第 2 期

（总第 18 期）

## 目 录

### 规 划 未 来

不要让自己的梦想埋葬在寝室的被窝里

一个毕业大学生给学弟学妹的忠告

李开复自传：《世界因你不同》

### 励 志 学 堂

人生最可悲的是：遇良师不学，遇良友不交

什么叫执行力？就是永远也不要找借口

你凭什么比别人优秀？

### 读 书 明 智

“读历史是智慧的事”——毛泽东等中

共领袖的读史人生

读书使人明智

名人读书的故事

### 感 悟 人 生

大学生，你必须懂得的一些经典理论  
【蝴蝶效应】

【青蛙现象】

【鳄鱼法则】

【羊群效应】

【刺猬法则】

【鲑鱼效应】



## 规划未来



### 不要让自己的梦想

### 埋葬在寝室的被窝里

时光的脚步匆匆, 高考的硝烟已经渐渐的远离我们这些久战大学的大学生们, 大学的生活里, 我们中的大多数每天都会踩着上课铃声进教室, 甚至于会在上课十分钟, 二十分钟, 半个小时才拖着惺忪的睡眼, 拿着寝室楼下买的面包早餐, 缓缓地推开教室的后门, 上课时间, 吃完早饭, 默默地趴在桌子上又再一次开始与周公的约会。

大一时, 我们中的大多数还会跟同学室友一起去超市逛逛, 去江边玩玩, 短假期同学约会一起去爬爬山, 一起合影的照片让每个人脸上都笑靥如花。生活虽没有上高中时幻想的那

样美丽, 但是我们还是会说: “我们已经很开心了”。

大二了, 我们的生活貌似回到了高中的“三点一线”: 寝室——教室——餐厅, 因为有外卖, 有的同学变成了“两点一线”: 寝室——教室, 这样我们省去了走路买饭排队的时间, 在寝室终于可以每天抱着电脑玩游戏, 看视频, 吃着零食。更有甚者, 课也不上了, 每天的活动半径离不开寝室方圆那几米。

记得我们高中高考努力奋斗着, 朝着自己美丽的梦想一步步努力, 记得当时对自己要求是那么严格, 当时的梦想是如此的强大, 强大到让自己就每天从早到晚都是在学习, 在做题, 在一遍遍地背诵记忆, 一遍遍地告诉自己要好好加油, 要实现自己的这个那个愿望, 三百多天, 每天都在与自己搏斗。其中有许多美好的怀念, 有很温暖的点滴, 有同甘共苦的美丽。

可是现在呢? 现在的自己是怎么了, 每天刷着微博, 聊着QQ, 逛着淘宝, 我们在最需要奋斗的年纪做着自己七老八十干的活, 看着大学生励志网那些正能量的故事, 思考着我们活着还有什么意义, 我们是为了什么, 我们最

初的理想哪去了？我们的梦想难道就这样湮灭了吗？难道我们真的忘了自己最初的梦想了吗？

每个人心里都曾有一个梦，但大部分人都因现实的残酷不得不放弃梦想。等生活安稳了，等有时间了，那个时候我们的人生就已经走了一大半了。还有时间和精力追梦吗？难道你甘心自己的梦想就这样葬送在寝室？

糟糕的人生就像睡觉，该睡的时候不睡，该起的时候不起。如若把睡之前的挥霍和糟蹋，换成将起未起床之间的贪婪和珍惜，生命的价值，自会变得与众不同。可惜，换不成，改变不了。也不是看不到，也不是看不透，而是看到了，看透了，就是难以改变。有的人一辈子在改变上挣扎着。这种挣扎，就像起床前的难受，毕竟被窝里太温暖了，毕竟眯着眼窝着的姿势太舒服了。明明知道，人生的希望在未来，但未来太遥远，当下太值得迷恋。好多人平庸，不是眼光不够长，而是眼光永远在远方，人始终在近旁。

只要有梦想，何时都是最好的开始，带着梦想启程吧。不要在最需要奋斗的年纪里选择堕落，不要让自己的梦想葬送在寝室，努力去追寻自己的远方，去寻找属于自己的方向。



## 一个毕业大学生给学弟学妹

### 的忠告

#### 一、学习篇

1、大一的第一个学期，你就挂科了，而且，这一挂，就是两科，其中一科还是英语，为了接下来的四级考试，你买回了《疯狂英语》、《星火英语》等资料书，下定决心来学习，结果只看完了第一、二页，还没看到第三页，书就扔到一边了。那我说你什么呢？一个现在学习如此没有决心的人，将来又怎么会坚持事业呢？

2、整个学期，你准时准点的去上课，去自习，没有逃过一节课。我首先恭喜你，确实是个好学生。然而，我要告诉你的是，你这个样子，以后，不适合创业，而是适合工作，因为，创业是个很冒险的事，而且，时刻要面临着选择与放弃的挣扎。所以，大学里，对于不喜欢，不感兴趣的课，大胆的去逃吧。把这些

时间用在去图书馆、去新华书店等学习方式上。

3、大学伊始，你就为自己的大学四年作好了规划，你下决心，多去图书馆，少去网吧，多上自习，少逃课，时间允许的话，去做做家教，去发发传单，尽量的给家里减轻一点经济负担，可是，又有多少人，大学里，少去图书馆，多去网吧，少上自习，多去逃课，隔三差五的找时间，唱唱KTV，拼拼酒桌，搓搓麻将，打打扑克，而且，还有甚者，每个周末，还要和女朋友，找找附近旅馆，瞅瞅租房广告。这样的大学生活，培养出来后，又有多少是企业需要的呢？而你还沾沾自喜着，距离毕业，时间，还长着呢。这样的大学生，中国又有多少啊？

## 二、学生会、社团篇

4、你打算入学生会，带着精心的准备，满腔的激情和昂扬的斗志，参加竞选，如愿以偿的选上了，你兴奋不已，这时有师哥师姐偷偷告诉你，学生会的另外一面，黑暗、腐败、潜规则，你不屑，慢慢地，你感受到了，你面临着，要么被同化，要么被孤立。你就这样犹豫着，错失、抱怨，抱怨、错失，度过了大学四年，而没有勇气考虑第三个选择，退出。

5、刚上大一，你就加入了N个社团，然后走马灯似的奔波于一个个社团之间，最后，你惊奇的发现，最后社团换届选举的时候，那么多的社团，竟然没有一个人提名你。你总结后，才发现，自己应该只专注一个，就足够的。

## 三、恋爱篇

6、看身边有人恋爱了，你跟风似的，去稀里糊涂的恋爱了，看身边有人要考公务员，你继续跟风，去稀里糊涂的报名了，看身边有人要出国留学，你还是接着跟风。最后，看身边的人被猎头公司挖走了，跳槽去了一家大型外企，你想再跟风，才发现，这次不行了。你才意识到，大学四年，竟然没有学会，有自己的主见。

7、终于你决定，跟自己一直心仪的女孩子表白，却不想，人家婉言谢绝了，其实，你知道理由的，你太普通了。人家觉得，你配不上她。然后，你开始发愤图强、内外兼修，终于，拨云见雾的那一天到了，你成为了万众瞩目的那一个，走在路上，前拥后绕。这时，那个女孩子主动过来投怀送抱了，你竟然如获至宝，欣然接受。多可悲的一个人啊。

8、大学里，花了三年去等一个女孩子，

然后，在大四的那一年，终于人家同意你了，你欢喜雀跃不已，却不想，刚过了一个星期，那个女孩就问你，是这一个月搬出去住还是下个月？你瞠目结舌。才发现，这就是你三年来痴心一片的女孩。那么，接下来呢？华丽转身么？

9、你开始恋爱了，开始不屑于学校的食堂，流连于一个个的餐馆、西餐厅，开始觉得身上的衣服寒酸了，于是进出于一个个见诸报端、电视的的品牌，后来，你还索性搬出去住。可是，每个月卡上只有那可怜巴巴的几百元钱，你开始找朋友筹措，再对家里编谎，要考某某证书，要参加某某培训，以后好找工作，这成了你屡试不爽的一个好方法。

10、不要相信，所谓的某某女生多么堕落，随便和人家住旅馆了，要是找个还保留着第一次的女孩子，要到幼儿园排队，这种荒谬的流言。大学里懂得自爱的女孩子，很多，大学里漂亮且懂得自爱的女孩子，也非常多。我们班里，公认的最漂亮的一个女孩子，大学里连恋爱都没谈过。这样的女孩子，虽然不是比比皆是，但是，只要你用心发现，真的很多。

11、大学四年，你可以没有恋爱，不要为没有这份经历而觉得羞愧，难以启齿，因为，

你会慢慢发现，这个社会，爱情，是多么廉价，婚姻，又是多么脆弱，好好珍惜你的第一份感情，深思熟虑后，找一个值得你终身托付的男子，去恋爱、结婚。他会一生都珍惜这份完整感情的，你也会幸福一辈子。如果，你是个感情专一的男人，你就会知道，大学里，一年里换上三次男朋友的女孩子，于男人来说，意味着什么。

#### 四、生活篇

##### 男生篇

12、刚上大学没多久，就迷上了网络游戏，于是，你在游戏中开始了昏天暗地的驰骋、厮杀，并且接二连三的打破了一个星期没有出宿舍楼、十天没有出宿舍楼、半个月没有出宿舍楼的记录。你知道，这是多么颓废吗？

13、你费尽周折，历经磨难，终于不负众望的学会了保皇、够级、麻将，从此，宿舍里不用为“三缺一”而四处去串门喊人了，而你，也在这一轮轮的洗牌和此起彼伏的麻将声中迷失了自己，浑浑噩噩的过完了这四年。

14、大学里，你学会了抽烟，理由是，一、宿舍里六个人三个抽烟的，不想抽二手烟，二、反正抽烟是早晚都要学会的事情，以后到了社会上，还指着这个来应酬、拉关系呢，却不

去想，你家里辛辛苦苦、起早贪黑的来供你学杂费、生活费，却让你这样在指间燃尽了。

#### 女生篇

15、大三了，宿舍里的女生，要么准备考研，要么准备就业，只有你，还抱着一本饶雪漫、明晓溪读的津津有味，还没昼没夜守在电视前，一遍一遍的看《斗牛要不要》、《恶作剧之吻》。大三了，不是不可以幻想，只是，你要明白，这个世界，没有面包，怎么跳舞？

16、不要相信那些花花绿绿广告单上的化妆品，会让你皮肤多么细嫩、白皙，多么富有光泽、弹性。那是给那些四十多岁的阿姨、大妈们生产的。你只需要护发素、护手霜这种简单化妆品就行了。二十岁的时候，要想保养好你皮肤，只需做好一样，出门带伞。你要记住，青春的特色，是单纯，而不是浓艳，当然，更不是花哨。

#### 五、兼职篇

17、你满心喜悦的找了一份兼职，结果累死累活了一天，你开始抱怨，下次再也不要过来干了，结果，发现门外排队等候的人那么多，你还发现，还有人交了价值不菲的中介费，到了最后，赚回来的钱，还不抵交上去的中介费。于是，你觉得，这样的人更值得悲哀了。

18、你很容易就找到了大学里的第一份兼职，是去宿舍推销某英语报，你信心十足的去，结果，发现敲了N次的门，吃了N次的闭门羹。然后，你很快又找到了第二份兼职，是去宿舍推销某化妆品，你再次信心十足的去，结果，又是N次的闭门羹。你继续找了第三份兼职，推销某绑定卡。恩，连我都为你悲哀了。为什么，一定要推销那种广告栏里铺天盖地，且价格上，大家都心照不宣的呢？而且，市场又是如此的混乱。你真的相信，凭一己之力，就可以整顿好这个市场吗？那么，团队的意义，又在哪里呢？

19、你频繁出入于各种直销场合，并在宿舍里抱回了一大堆他们的产品，从牙膏、洗发水、沐浴露到各种的营养品。你坚信他们所说的直销不是传销，直销有多么多么大的市场，直销有多么多么好的前景，模式是怎样的简洁，资源是怎样的优化，于是，你开始用自恃强大的同学网络来推销宣传，辛辛苦苦做了大半年，才发现，似乎，头上的苹果，稍微跳起来就可够到了，可是，却每次跳起来，都是差那么一点点。这样的坚持，有意义吗？

#### 六、创业篇

20、先给你一组数据，据调查，百分之九十七的在校大学生，都有创业的念头。然而，大学毕业后去创业的，不足百分之三。并且，在创业者中，又面临着一个百分之九十七的淘汰率。

如果，你下定决心，大学毕业后，就去创业的话，第一，争取到你家人的支持。第二，你知道自己擅长什么，缺乏什么，和什么样的人搭配，会成为一个团队，这种人，怎么去找。第三，准备你的商业策划书。目的是什么呢，理清思路。第四，找到启动资金。第五，不断学习。第六，坚持下去。

21、大学这四年里，多看书，多去其他城市走走，不需要你一定要有多少的兼职经验，也不要你有怎样的优秀成绩。你要创业的项目，如果不是那种纯技术性的，如互联网、金属冶炼、医药制剂等，你就不要太在意你的学习成绩。逃学、旷课，如果值得的话，大胆去做吧。不用关心那些考研者的眼光，让他们去熬夜，去备战，去考研就是了。你要抱着这么个念头，考吧，考吧，以后考上了，我们用得着的话，甩你个铁饭碗。

22、在一个行业领域里，做两年，你才能算是入门了。任何一个行业领域，都有他的规

则、门道。如果，你能坚持在这里面，做上十年，你就是非常了不起的前辈人物了。而做任何事情，你都要有个准备，前两年，不赚钱。这样的项目，才是长远的，那种一卷而上，哄抢一通的事情，永远，长久不了。所以，你可以在大学里就开始这两年的摸门准备了。

23、创业，最初的需要，只是一个决心。决心来自于哪呢？来自于你平时的积累和认识，是不是这真的是一个千载难逢的机遇？那么，什么是机遇呢？如果你躺在床上，翻来覆去，睡不着，不是因为某个女生，不是因为某个物品，而是一个绝妙的 Idea，你会为其中一点补充，而兴奋很久，你又会为其中一点不足，而沉思良久。你觉得，胸腔中，这个 Idea，随时呼之欲出，腾空而起，随时准备爆发，并喷。它像是一团熊熊燃烧的火，已经没有谁可以浇灭了。那么，带着祝福和梦想，上路吧，朋友。

## 七、真理、法则篇

24、大学四年，如果你学会了这一件事，你以后的人生，会很快乐。那就是，不要抗拒事实，那些已经发生的，你就允许它存在好了。如果，已经发生了的事情，你还一味的排斥、抗拒，不承认、不接受，那无异于拿头撞墙，

终究无济于事。而且，让自己很痛苦。

25、这个世间，最伟大而又最简洁的一个真理，舍得。你有怎样的舍，就会有怎样的得。很多时候，我们不是再做选择，而是在做放弃。就像是那些优秀的 CEO 们，他们也是在做放弃。放弃了那些沉重不堪的过去，不再去犹豫的判断，你才能飞的更快、更高。那么，现在开始，培养你敏锐的判断力吧。

26、相信这个世界上，有因果报应。不是让你相信宿命、轮回，而是要告诉你，在这个世界上，种瓜得瓜，种豆得豆，你今天的这个样子，是你自己昨天选择的结果。你昨天有没有认真学习，有没有努力工作，才导致你今天的这个样子，站在哪里，又在和谁接触。所以，不要抱怨什么了，抓紧时间学习、工作吧，你肯定能收获到你想要的。

27、这个世界上，还存在着一个伟大的法则，适用于整个宇宙的伟 Xxx 则——吸引力法则，如果，你是积极向上的心态，那么，你吸引到的，也是同样的积极向上的事物，接触到的人，发生的事，就使他们所谓的“贵人”、“好运”，如果，你整天抱怨连连，那么，你真的会霉运不断。很难以理解，是么？说的通俗点，这个世界上，物以类聚。

28、运用好黄金法则，就是二八原则。百分之二十的事情，决定百分之八十的结果。百分之二十的消费者，带来百分之八十的收入。百分之二十的人，掌握百分之八十的财富。那么，权衡一下，你该怎么分配你的资源。运用好了这个二八原则，你真的会省很大精力、时间。

29、你要相信，每件事的发生，都是上天送给你的一件礼物。只是，有些礼物的包装，很丑陋，很难看。可能，让我们心生愤恨或者心存恐惧。给自己一点时间，给自己一份信心，再带着一份细心、一份耐心，慢慢的拆开一层的包装。你会发现，这份礼物，会让你受益终身。

30、如果，你觉得上面的文字，对你有帮助，那么，转载一下，让更多的人，看到吧。因为在这个世界上，你要相信，爱的力量。同时，给你的一个，如果可能，会改变你一生的忠告，如果你的大学，很迷茫，很无助，那么，请关注大学生网心灵 KFC，让更多的朋友为你排忧解难。





## 李开复自传：《世界因你不同》

### 引言 从心选择

#### 选择的力量

在这里，我将做出又一个重要的人生选择。尽管前面充满了悬念，但是我依然相信内心的声音。

#### 帮助中国的年轻人圆梦

我发现帮助他人实现他们的梦想是唯一比实现自己梦想更有意义的事情。我越来越相信，当我已经完成了很多梦想之后，我更大的愿望是帮助中国的年轻人圆梦。这将比某个人单独的成功更具有意义，也可以将我个人的力量尽可能地放至最大。

#### 从心选择

帮中国的年轻人圆梦从旧金山国际机场一路向南，把车开上绵延的 101 号公路，沿途是高高低低的山丘和一片田园风光。很难想

象，这里和世界科技的奇迹 硅谷如此接近。

当车进入到旧金山湾南部的圣克拉拉县，人们就会离这个天才的集散地越来越近。路过硅谷的起点帕罗奥多 (Palo Alto) 市后，从露天剧场大道 (Amphitheatre Parkway) 出口转出，眼前就是位于山景城的 Google 了。象牙白色的巨大恐龙骨骼矗立在四座连体的紫色大楼中央，仿佛在彰显一种乖张又另类的风格。这正是 Google 的风格。

这是一家真正改变世界的企业，是无数天才向往的圣地，每一间小小的办公室里，诞生的往往都是足以影响世界的创意。

在这个平坦的世界里，Google 用自己的正直、谦和、天才的创意以及商业社会少有的自尊赢得了世界互联网用户的心，也曾经带给我一种幸福的归属感。我曾在这座紫色的建筑群里受到意外的欢迎，大厨把他精心制作的 5 层蛋糕推进了会议室，仿佛庆祝我从一次意外事件中获得重生。我曾在这里数次作有关中国的汇报，把所有的数据和新产品创意用 PPT 一页一页地呈现出来，得到认可。我曾在这里与艾瑞克·施密特和艾伦·尤斯塔斯无数次地沟通和交流，我能感到，无论身处顺境、逆境，来自总部的声音多以支持帮助为主。开放式的讨

论之后，我总是可以得到需要的理解。这其实对跨国公司在中国是否放权这个敏感的话题作出了解读 Google 已经在众多落户中国的外企中奋力地走在了前列。

也许是今天我知道我将和老板有一场与以往全然不同的对话，因此，我走进了时间长河的光影里，在内心深处对过去四年进行了一次俯视。

老板来了，我的思绪回到了现实。不过，我已经准备好了！

艾伦·尤斯塔斯，一个比我大五岁的美国人，他是谷歌工程高级副总裁，掌管着 Google 最大的资产：一万个工程师。四年前，正是他在电话里兴致勃勃地通知我：开复，我帮你争取了一个我相信你无法说 no 的 offer（邀请条件）！之后，我们开始了四年波澜不惊的搭档生活。艾伦高高的个子，稻草色的头发，总是带着平静的微笑，他习惯于安静地倾听而不急于表态，他是个温和派的老板。

嗨，开复，最近好吗？艾伦推开办公室的门，和我打招呼。我们的对话总是很轻松地开始。

还不错呀，艾伦。你呢？我说。

这是我们习惯性的对话。我一边打开电

脑，一边和他聊了聊加州的天气。不过，过了一会，我的表情严肃了起来，艾伦，我有一件事情想告诉你。

是什么？艾伦一改先前的神情，马上进入工作状态。

艾伦，我已经思考了一段时间了，尽管总部非常支持谷歌在中国的工作，我也感觉到这是一家改变世界的企业。不过，我心中还有一个理想没有完成。下一个阶段，我想专注地完成自己心中的这件事。所以，我决定离开公司，我是来向你辞职的！

啊？是吗？怎么了？开复，我想你们知道我们是希望你续约的。我们在4月份就开会讨论了下一个四年的股票合约。四年前，当时为了弥补你放弃微软股票的损失，我们破纪录给你 Google 有史以来最高数目的股票。这次我们还是给你一样多。这代表了我们对过去工作的满意和对你的感谢，也希望你能留下来和我们一起工作。开复，你是有什么地方不满意吗？艾伦明显感觉到很意外。

没有，真的没有。谷歌是我所工作的公司里最让人震撼的。我在这里也学到很多。但是坦诚地说，我不再考虑续约。本来我是打算6月就和你说的，但是你知道，当时谷歌中国忽

然发生了急需处理的事情，我想我在那个时候一定不能离开。我告诉自己，一定要将那件事情负责地解决之后才可以离开。现在，艾伦，所有的业务都恢复了正常，我想我可以放心地走了！

艾伦不再像平日那样波澜不惊地微笑。此时，他的语气变得急促，开复，你先听我说好吗？我们最近整合了欧洲的团队，任命了 Nelson Mattos 做全欧洲的产品和工程总裁。我们正在讨论，让你做亚太区的产品和工程总裁，负责日本、韩国、印度、东南亚、澳洲等几十个国家和地区的产品研发和市场开发。你再考虑考虑？

谢谢你，艾伦，我真的不是来要求更高的职位和更高的薪水的。我非常感谢公司对我的安排，但我想我已经下定了决心。谷歌中国现在已经发展到一个平稳的阶段。对于谷歌，我现在已经没有遗憾，但我想现在在我的人生还有一个缺憾没有实现，我想去弥补它。那就是和中国青年人一起打造新奇的技术奇迹，我想用自己的主动性做一个掌控全局的工作。我已经到了这个人生阶段，再不去做，我真的很怕来不及了。

你是说，你想自己去做创业的工作吗？自

己做？

没错！

艾伦沉吟了一会儿，空气里一阵沉默。我想，他心里一定在说：他疯了吗？他疯了吗？是的，这个举动看似有些疯狂。但是，在登上飞往加利福尼亚的飞机之前，我已经告诉自己，我想好了，不再动摇。

站起身，我看到窗外是一眼望不到尽头的如茵绿草，一个大大的露天剧场在远处静静地独处着。硅谷8月的清晨，空气竟然有丝丝的凉意。此时此刻的我，内心无比轻松。

的确，Google 是世界上最大的互联网公司，也是世界上最具价值的品牌。现在，我面对的是价值上千万美元的股票和薪水，一个风光诱人兼具辛苦的职业，一个被天才们包围的工作环境。当我尝试着把离开谷歌的决定告诉身边的亲人时，他们不禁瞪大了眼睛惊呼：什么，你开玩笑？世界上还有更好的工作吗？是的，这样的工作机会已经千载难逢，那还有什么能够让我痛下决心呢？

我想，那就是来自我内心深处的声音了。当一个微小的火种慢慢地心里闪烁，最终蔓延成为燃烧的火焰；当一个并不清晰的潜意识渐渐地野蛮生长，成为了明确的意志；我想，

这就是作出改变的时候了。这和我此前很多次的人生经验相似，每一次放弃，都有争议，都有挣扎，都有留恋。但是最终通过理性走向平静，我深刻地知道，每一次放弃与选择，都是舍与得的对应。但人们只有倾听内心的声音，真正做到舍弃，才可能让自己全力以赴，到达心中的下一个理想国。

随着年龄的增长，每一次选择的机会成本会越来越大。随之对应的，是作出选择时需要的勇气越来越多。我相信，根据一般人的经验，一定时间之后，年龄与勇气的增长就成了反比。

因此，我坚定地在此刻作出选择，生怕日后再也没有机会。

回望我的工作经历，经过苹果、SGI、微软、Google 四个世界顶级公司的历练，我感觉到内心渐渐充满了一种能量。这种能量让我从心底生发出很多有关产品的奇思妙想，我的一些思绪常常在空气中驰骋，却又被眼前现实中巨大的工作量所淹没。逐渐的，我希望我能有不囿于眼前紧密的日程表的一片空间，能够放松地让这些奇思妙想落地生根、发芽，以至于给人们的生活方式带去惊喜。不仅如此，我希望把所有聪明人关于科技的奇思妙想集中

到一个盒子里，然后让它们经过碰撞，擦出火花，最终经过经验丰富的导师的指导，形成独立的团队投入运作。我的理想是让这个盒子成为哈利·波特的魔法书，产生改变世界某个细枝末节的魔力。

在谷歌中国工作期间，时常有人问我对别的工作是否感兴趣？也有猎头悄悄地给我写信。但是，我恪守着对谷歌的承诺，尽心尽力、忠实地跟着那些紧密的时间表旋转。今天，当一个新的节点出现的时候，我知道谷歌中国已经从平地跃起，走入了大多数网民的视线，成为一家成熟、稳健、受人喜爱的公司。此时，我终于看到那片更广阔的森林向我招手，尽管通向那里的道路也许满是荆棘。

过去这 11 年断断续续在中国的工作经历，以及父亲对我的影响，让我对中国这片土地充满了难以表述的感情。因此我毫不迟疑地仍将下一个目的地定位在这里。尤其是我与中国青年十年的交流与接触，让我相信这里的智慧内存无比强大。

父亲曾经想写一本书，叫《中国人未来的希望》，而过去的十年里，我一直和中国的青年有着近距离的交流。我相信，中国青年的未来，正是中国人未来的希望。因此，当时机逐

渐成熟，我终于可以轻装前进，和中国的年轻人站在一起时，我将把毕生工作所得的经验亲手教给他们。

### 从心选择 选择的力量

2009年8月5日，美联航UA888次航班缓缓地加利福尼亚州降落，我又一次来到了这座再熟悉不过的港口城市 旧金山。

我曾经在这里起飞、降落过无数次。现在，眼前的一切如同油画般慢慢展开：阳光一如既往，温暖地照耀着水面，空气里有股微甜清新味道，远处旧金山湾的海水，灰中微微荡漾着湛蓝，横跨在海面上的那座著名的砖红色大桥，刚毅挺拔，泛着陈旧的岁月光芒。

坐在车子的驾驶座上，我摇下车窗，深深地吸了一口早晨清冽的空气，好像在用心感受一种不同于以往的心情。我闭上眼睛，再问自己一遍：你，准备好了吗？

是的，我已经准备好了！一个来自内心深处的声音作出回答。

我知道，在这里，我将作出又一个重要的人生选择。

尽管前面充满了悬念，但是我依然相信内心的声音。我知道，只有 follow my heart(追随我心)的选择，才能激发起身体里最大的潜

能，拼尽全力向下一个目标靠近。一如过去很多选择曾带给我类似的人生体验。

我无法忘记1990年夏天那次来到加州的情景，那时我也面临着一个巨大的选择。当时年仅28岁的我是卡内基·梅隆大学最年轻的副教授，只要再坚持几年就可以得到tenure(终身教授)的职位。这意味着终生的安稳，可以在世界排名第一的大学计算机系中作研究。但是苹果公司希望我放弃这一切，我清楚地记得当时苹果公司的副总裁戴夫·耐格尔对我说的话，他举着一杯透亮的自酿葡萄酒对我发出邀约：开复，你是想一辈子写一堆像废纸一样的学术论文呢？还是想用产品改变世界？

这句话直击我的软肋，点燃了我多年世界因你不同的梦想。

Make a difference 让世界因我不同，一直是我在哥伦比亚大学时期的哲学老师最为推崇的人生态度。想象一个没有你的世界，让有你的世界和无你的世界作出对比，让世界由于你的态度与选择发生有益的变化。老师说，这就是人生存在的哲学意义。Make a difference，将人生的影响力最大化，提供给我一种思考与世界观。

1990年，我作出了职业生涯中第一个重要选择，我放弃了对终身教授职位的追寻，加入了改变世界的队伍。这给我的人生带来了无尽的惊喜。

在苹果公司，我感受到做产品的无穷乐趣，我和同龄人一起畅游在市场前沿，感受着扑面而来的市场竞争。在一个叫 Mac III 的小组，我们尝试着把语音识别的技术融入电脑里，试着让躺在纸上的学术论文变成现实。一年之后，我成为苹果研发集团 ATG 语音小组的经理，后来成为苹果公司最年轻的副总裁。在苹果，我的团队发明了 QuickTime，这个产品点燃了多媒体革命，也帮助促成了像 iPod、iPhone 这样的奇迹。经过在苹果的成就与挫折，我逐渐理解纸上谈兵的理论创新是无用的，做产品必须与实际相互结合，要做有用的创新。

这次选择奠定了我今后的道路，我放弃了一个铁饭碗，却开始拥抱更精彩的人生。

在这之后，我不再害怕放弃。我相信，只要从心开始，每一个选择背后，都隐藏着一片新的世界。当一个机遇来临，只要正确评估自己的潜能，融入对人生的理解，就能获得这片新的世界。

1998年，当我选择回中国创建微软中国研究院时，身边相当多科学家都认为我颇具冒险精神。他们认为当时的中国，学术环境不佳，人才不够优秀，生活条件艰苦。几乎所有的人都认为微软中国研究院成功的可能性不高，这样的选择很可能自毁前程。但是，这些都无法改变我追随内心的决定，因为我一直受到父亲的影响。

我的父亲出生在四川，晚年一直在台湾生活。他从来没有忘记对祖国的爱。不管是早年在书房里埋头撰写有关中国的书籍，还是晚年到美国陪我生活时透露让我回国的愿望，我都能深刻地感觉他内心那一份深厚的感情。父亲在临终之前告诉病榻之前的我，他梦见自己在水面捡到一张白纸，上面写着四个字 中华之恋。父亲的中华之恋震撼了我，也给了我选择的勇气和决心。

背负着父亲的理想改变中国科技环境的愿望，我不顾劝阻回到了北京。在那座咖啡色的希格玛大厦里，我们从一个三人小团队开始孤军奋战，到设计出一个研究院运营的体制，到攻破一个个科研课题，微软中国研究院从一个很小的雏形渐渐演变成了一个颇具规模、具有国际水准的研究机构。我们出的论文在有关

领域超过了亚洲任何类似的科研组，甚至足以挑战美国最先进的高校。我们被麻省理工学院选为 世界最火的计算机实验室 。员工们紧密团结的合力最终成就了微软中国研究院的起飞，这也再次见证了选择的力量。

当你听从了内心的声音，你就会全力以赴地为那个声音努力，拼搏，直到到达彼岸。

## 励志学堂



**人生最可悲的是：**

**遇良师不学，遇良友不交**

要改变命运，先改变观念。人生的成败往

往就在于一念之差。穷富的差距在于观念的不同。计较眼前的人一定会失去未来。观念的新旧，意味着能否接受新生事物。一个人的观念最难扭转，而观念扭转要靠氛围。我们不是没有好的机会，而是没有好的观念。

人生最可悲的是：①遇良师不学；②遇良友不交；③遇良机不抓。

所见所闻成就一生，不知不觉断送一生。空空的口袋不能阻碍你的将来，空空的脑袋你将永远贫穷。我们的脑袋里可以长皱纹，但我们的观念里却不能长皱纹。努力一定有结果，但不一定有好结果。一个人无法放弃过去的无知，就无法走进智慧的殿堂。人无远虑，必有近忧。生于忧患，死于安乐。有什么样的想法就有什么样的未来；有什么样的想法就有什么样的生活。

给人金钱是下策，给人能力是中策，给人观念是上策。机会就像小偷，来的时候无影无踪，走的时候损失惨重。我们不知道的事情并不等于没发生，我们不了解的事情并不代表不存在。

人生三大致命伤：①埋头苦干一成不变；②努力结果无法积累；③上一代努力下一代无法继承。

同样的品质比价格，同样的价格比品质。  
人生最重要的不是努力，不是奋斗，而是抉择。  
三等公民：①等下班②等工资③等退休。

看不到机遇的人是蠢人；抓不住机遇的人是庸人；有机遇不抓的人是罪人。世界上最大的市场，在我们的脑袋里。人好的时候要找一条备胎，人不好的时候要找一条退路。宁可被人笑一时，不可被人笑一世。世界上唯一不变的字就是“变”字。

人生用一个字来总结就是“找”字。量身高要用尺子，称体重要用秤，衡量真理，要用时间和实践。我们可以长的不漂亮，但绝对不能让自己的人生不漂亮。昨天是一张废票，今天是一张钞票，明天是一张期票。事实胜于雄辩，百闻不如一见。世界上 20%的人掌握着 80% 的财富；世界上 80%的人仅拥有 20%的财富。

一个频繁回头的人，是出不了远门的。  
人生不怕重来，就怕没有将来。金钱不是万能的，但没有金钱是万万不能的。金钱没有高贵，低贱之分。金钱在高尚人的手中，就会变得高尚；金钱在庸俗人手中，就会变得低级庸俗。  
有什么别有病，没什么别没钱。健康不等于一切，但失去健康就等于失去一切。人千万别有

病，有病个人受罪，儿女受累，还要多花医药费。

我们今天的生活是三年前的抉择，我们三年后的生活是今天的抉择。

每个人都有退休的一天，但并不是每个人都有保障。当你将力量放在自己身上时，你将永远充满力量。不要抱着过去不放，而拒绝新的观念和挑战。求名要求万世名，求利要求天下利。改变您的观念和态度，你就能得到您想拥有的一切。让别人说去吧，去笑话吧，只有我自己能够决定我将要做什么，我能够做什么。如果你经济上完全依赖别人，那么你就拱手放弃了你的力量。整天和碌碌无为的人在一起，我们将变得碌碌无为。

富人经营，穷人消费。

智者的声音永远是愚者的方向。一个人可以年华老去，但不能言而无味。与其让生命生锈，不如让生命发光发热。不识货，半世苦；不识人，一世苦。树欲静而风不止，子欲孝而亲不在。

放弃有限，赢得无限。

承担责任的生命，才叫真正的生命。年轻很值钱，但不努力就不值钱。岁月可使你的皮肤起皱纹，失去了生命的热情却必然使您的灵



魂起皱纹。一个人什么都可以开玩笑，但不可以和自己的未来开玩笑。别人看不起您，很不幸；自己看不起自己，更不幸。没有摔过脚的人，不知道摔跤的痛；没有流过泪的人，不知道眼睛的清澈。

生命不在于活的长与短，而在于顿悟的早与晚。

男怕选错行，女怕嫁错郎。一句好话，可以受用一生；一本好书，可以改变一生。抉择一定要放在努力的前面。命运不是等待，而是把握。一言可以兴邦，一言可以亡国。吃别人所不能吃的苦，忍别人所不能忍的气，做别人所不能做的事，就能享受别人所不能享受的福。我们人这一辈子不是别人的楷模，就是别人借鉴的对象。当时间的主人，命运的主宰，灵魂的舵手。

人有二亩田，白天的一亩田是填饱肚子，晚上的一亩田是耕种自己的未来。世界上有多少才华横溢的失败者，世界上有很多高学历的无业游民——因为抉择错误。世界上什么都可以失去，不可以失去希望；世界上什么都可以失去，不可以失去信心。人不能以不变应万变。

若要人前显贵，必先人后受罪。世界上速度最快的不是光速，声音，而是思想。

一个不想爬山的人，谁也不能背他爬山。命运不是运气，而是选择；命运不止是思想，最重要去做；命运不是名词，而是动词；命运不是放弃，而是掌握。

## 什么叫执行力？

### 就是永远也不要找借口

在美国有位退伍军人，他在战场上负了伤，当他回到地方的时候，年龄也比较大，再加上负伤，成了一个残疾的退伍军人。所以找工作变得非常不容易，很多单位都拒绝了他，而每一次他都迈着坚定的步伐，继续寻找可能的机会。

这一次，他来到了美国最大的一家木材公司去求职，他被招聘人员挡在了门外，一口回绝不会聘用他。

这个时候，他通过几道关卡，终于找到了这个公司的副总裁，他非常坚定地对这位副总裁说：“副总裁，我作为一名退伍军人，郑重地向您承诺，我会完成您交给我的任何任务，请您给我一次机会。” 副总裁一看他的年龄，

一看他这个样子，像开玩笑似的，真的就给了他一份工作。那是一份什么样的工作呢？那是在美国中部的一个烂摊子。

在此之前，公司派了很多优秀的经理人，都没有把这个工作做好，因为在这里有恶劣的客户关系，公司的欠款长期不能收回，公司在那里的形象受到了损坏。

副总裁想：比你优秀的经理人去都不能完成这个任务，我不如卖一个人情，也让你自己证明你不是那块料。

那个退伍军人说：“我保证完成任务。”第二天，他就奔赴那个市场，几个月之后，他从美国中部挽回了公司在那里的形象，捋顺了客户的关系，并且清欠了几乎所有的欠款。在一个周末的下午，总裁把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“我这个周末要出去办一点事情，我的妹妹在犹他州结婚，我要去参加她的婚礼。麻烦你帮我买一件礼物。这个礼物是在一个礼品店里，非常漂亮的橱窗里面有一只蓝色的花瓶。”他描述了之后，就把那个写有地址的卡片交给了那位退伍军人。那个退伍军人接到任务后，郑重地向他的老板承诺：“我保证完成任务！”

这位退伍军人看到卡片的后边，有老板所

乘坐的火车车厢和座位，因为老板跟他说，把这个花瓶买到之后，送到他所在的车厢就可以了。

于是这个退伍军人立即行动，他走了很长时间才找到那个地址，当找到地址的时候，他的大脑一片空白。因为这个地址上面根本没有老板描述的那家商店，也没有那个漂亮的橱窗，更没有那只蓝色的花瓶。

各位，如果是你，你会怎么做呢？会向老板这样说：“对不起，你给我的那个地址是错的。所以我没有办法拿到那只蓝色的花瓶。”

但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

所以第一时间想到给老板打电话确认，但是老板的电话已经打不通了。因为在北美周末的时候，老板是不允许别人打扰他的，通常老板的手机是不接电话的。怎么办？时间一分一秒地过去，这位退伍军人结合地图然后通过扫街的方法，在距离这个地址五条街的地方，终于看到了老板所描述的那家店，远远地望去，就是那个漂亮的橱窗，他已经看到了那只蓝色的花瓶。他非常欣喜，但他飞奔过去，一看门已经上锁，这家商店已经提前关门。

如果是你，你会怎么办？你会说：对不起老板，因你给我的地址是错的，我好不容易找到，但人家已经关门。但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

这位军人结合黄页和地址，终于找到这家店经理的电话。当他打过去电话之后说想买那只蓝色的花瓶。对方说：我在度假，不营业。”然后就把电话撂下了。

如果是你，你会说对不起老板，人家不营业，我买不到。你会找出一大堆的理由说明自己没有完成这个任务。但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

他在想，即使我付出惨重的代价，我也要拿到那只蓝色的花瓶。他想砸破橱窗拿到那只蓝色的花瓶，于是这位退伍军人转身去寻找工具。等他好不容易找到工具回来的时候，正好从远方来了一位警察，全副武装，那个警察来到了橱窗面前，站在那里居然一动不动。然后这个退伍军人静心地等待，等了好久，那个警察丝毫没有走的意思。

这个时候，这位退伍军人意识到什么，他再一次拨通该店经理的电话，他第一句话说，

我以自己的性命和一个军人的名誉担保，我一定要拿到那只蓝色的花瓶，因为我承诺过，这关系到一个军人的荣誉和性命，请您帮帮我。那个人不再挂他的电话，一直在听他讲。他讲述在战场上是如何负伤的故事，因为在战场上承诺战友，一定挽救战友的生命，一定要把战友背出战场，为此他身负重伤，留下残疾。那个经理被他感动了，终于决定愿意派一个人，给他打开商店的门，把这个蓝色的花瓶卖给了他。

退伍军人拿到了蓝色的花瓶，他非常开心。但这个时候一看时间，老板的火车已经开了，如果是你，你会怎么办？你会找出一堆的理由向老板解释：你给我的地址是错的，我好不容易找到，人家已经关门。我遭遇挫折、经历磨难，终于拿到了这只蓝色的花瓶，但你的火车已经开了。但是，这位退伍军人没有这么想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

于是这位退伍军人给他过去的战友打电话，他想租用一架私人飞机，因为在北美有很多人拥有私人飞机，他终于找到了一位愿意把私人飞机租借给他的人，然后他乘驾飞机追赶老板乘坐的火车的下一站，当他气喘吁吁跑进站台的时候，老板的火车正好缓缓地驶进站

台。他按照老板告诉他的车厢号，走到老板的车厢，看到老板正安静地坐在那里，他把蓝色的花瓶小心翼翼地放到桌子上。然后跟老板说：“总裁，这就是您要的蓝色的花瓶，给您妹妹带好，祝您旅途愉快。”然后转身就下车了。

新的一周开始，上班的第一天，老板把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“谢谢你帮我买的礼物，我妹妹非常喜欢。你完成了任务，我向你表示感谢。

其实，公司这几年，一直在选一位经理人，想把他选派到远东地区担任总裁，这是公司最重要的一个部门，但之前我们在挑选经理人的过程当中，始终不能够如愿以偿。

后来，顾问公司给我们出了一个蓝色花瓶测试选择经理人的办法。在选择经理人的过程当中，大多数人都没有完成任务，因为我们给的地址是假的，我们让店经理提前关门，我们让他只能接两次电话，在过去的测试中只有一个人完成了任务，是因为他把橱窗的玻璃砸碎拿到了那只蓝色花瓶，我们觉得跟我们公司的道德规范不符，没有被录用。”

所以在后来的测试当中，我们特意雇了一位全副武装的警察守在那里。但是所有这些，

都没有阻碍你完成任务的决心。你出色地完成了任务，现在我代表董事会正式任命你为公司远东地区的总裁……

什么叫执行力？这就是执行力，就是永远也不要找借口。

## 你凭什么比别人优秀？

别人会做的事情，你也会做，能不能表示你很优秀？不能。别人敢在领导面前说的事情，你也敢说，能不能表示你很优秀？不能。

### 那么你凭什么比别人优秀呢

别人都不敢去做的事情，你敢去做，这就是一种勇气，也是你比别人具备优秀的品质；别人都不敢说的话，你敢说，这也是你比别人优秀的地方，别人都解决不了的事情，你能想到很好的办法巧妙的解决掉，这就是你比别人的优秀之处。

你凭什么比别人优秀？是因为你和别人的差异化，别人具备的你都具备；别人不具备的你也具备；这就是你的优秀之处。

在无事的时候，你是否想过，你凭什么比你的同学优秀呢？你和他们的差别何在？你

是否形成了你的独特的品质和核心竞争力呢？

人的弱点是什么？

是嫉妒、是被动、是懒惰、是逃避、是自卑、是恐惧……

你能克服这些弱点吗？如果能，那么你就与一般人就区分开来了，你就具备了独特的能力，因为你能与人性的弱点作斗争。

中国有十三亿人，百分之九十九都是普通人，只有百分之一是最优秀的人。

你想做那百分之一的人，你就要付出那百分之九十九的人都不愿付出的代价。

尽管你做了，但是也不一定能保证你完全成功，我只能说你具备了优秀的品质，你具备成功的条件。

人生最大的优点莫过于积极、主动、敢作敢为，这些都是优秀的品质；人生最大的缺点莫过于做事被动、犹豫不决、唯唯诺诺，前怕狼后怕虎，这些都是人性的缺点。

成为优秀者从来就不是一件容易的事，你不仅要时时刻刻与自己的缺点，人性的缺点作斗争，而且你还要有启迪自己智慧的能力，知识可以灌输，可以通过读书去增长你的知识，但是智慧只能启迪，自己去感悟。

你凭什么比别人优秀，这是一个人很重要的问题。



## 读书明智



“读历史是智慧的事”——毛泽东

等中共领袖的读史人生

来源：光明网-《光明日报》

美国历史上第一位也是唯一一位与毛泽东谋过面的总统尼克松，曾说过这样一句话：毛泽东“不仅是一位完全献身的和重实际的共产党人，而且他也是一位对中国人民的历史造诣很深的富有想象力的诗人”。如果说，“诗人”是特指毛泽东的个性化特征，那么，“历史造诣很深”则适用于以毛泽东为核心的中共第一代中央领导集体。毛泽东、周恩来、刘少奇、朱德等不仅“历史造诣很深”，且读史、鉴史是他们共同的精神志趣，也是他们独树一帜的工作方法和领导智慧。

毛泽东：“只有讲历史才能说服人”

毛泽东嗜书如命，史书为最。

早在1920年12月1日，毛泽东在致好友蔡和森等的书信中分析袁世凯称帝、段祺瑞执政之所以失败时，就提出“均系不读历史之故”，因之“劝大家读历史”，并指出，

正是在对历史典籍充分研读之后，他得出了历史演进的基本规律，“历史上凡是专制主义者，或帝国主义者，或军国主义，非等到人家来推倒，决没有自己肯收场的”。走上革命道路后，毛泽东更是以史书为伴，马背上读书，行军中读书，吃饭前后读书，夜深人静时读书，病魔缠身时读书，罹患眼疾时还“听”书。毛

泽东一生到底读了多少史书已无从统计，一部4000万字的《二十四史》，他反复阅读，直至逝世；一部300万字的《资治通鉴》，他读了17遍之多。

“如果要看前途，一定要看历史”，毛泽东不仅自己重史、读史，还号召和带领全党学习历史。延安时期，他要求“一切有相当研究能力的共产党员”，“都要研究我们民族的历史”。社会主义建设时期，他号召全党“都要读历史”，并多次强调，“我们是历史主义者”，“只有讲历史才能说服人”。上世纪50年代曾任山西省委第一书记的陶鲁笳回忆：1959年第二次郑州会议期间，毛泽东一口气看完了吴晗主编的一套中国历史小丛书，“并建议我们买一套，浏览一下。之后，我照办了。读后感到很通俗、很生动、很受教益。”

周恩来：历史是一个国家和民族的“记忆”

周恩来早在童蒙时代，就史书不离左右。到南开中学后，开始涉猎西方思想家卢梭、孟德斯鸠等的经典著作。走上革命道路后，他以历史作为革命武器，领导文化界积极开展斗争。历史学家侯外庐曾回忆说：抗战时期在重庆，周恩来“把我们一群渴望为抗战出力，有志于研究而困难重重的学术工作者组织起

来……为我们创造了一个学风正派、方向明确、大家同舟共济、人人脚踏实地的研究环境。”新中国成立后，周恩来致力于传承和发扬中华五千年历史文化。他说：“一个民族如果忘记了历史，就会成为一个愚昧的民族。而一个愚昧的民族是不可能建设社会主义的。”1959年4月29日，他发表《把知识和经验留给后代》的讲话，强调“我们要把自己所掌握的历史遗产贡献出来”。1971年4月20日，接见全国出版工作座谈会领导小组成员时指出：要多出历史书，“不讲历史、割断历史怎么行呢？中国人不讲中国历史总差点劲”。

在美国前总统尼克松笔下，周恩来浑身散发着中国古典文化气息，“他的教养，来自孔子的修身、齐家、治国、平天下的‘君子’和‘人上人’应具有的品德、智慧、尊严、宽厚、仁慈、决心、刚毅”。周恩来的读史状态同样令人颇多感慨。1973年3月26日，他在送给毛泽东的一个报告中说：“凌晨读《史记·汲黯、郑庄列传》及太史公曰云云，深有所感，愧未能及。”要知道，两周前他刚刚写了治病请假报告。作为日理万机的国家总理，在病重体衰之际依然坚持读史，一句“愧未能及”，足以见出周恩来以历史先贤为标尺磨练和提

升品格修养的不倦追求。

刘少奇：“历史里边也有普遍真理”

刘少奇幼年时代酷爱读古书，小小年纪就成了方圆十里有学问之人。因在家中排行第九，同学和乡人送他一个雅号“刘九书柜”。20岁准备考大学时，他还阅读了《御批增补袁了凡纲鉴》、《御批资治通鉴纲目》等。长沙宁乡纪念馆保存着他当年读过的《资治通鉴》，从其批注内容来看，他已注意到不少关于经济方面的内容。成为党和国家领导人后，他依然持之以恒地研习历史，书架上除了马列著作外，基本上都是文史古书。1951年秋天，刘少奇积劳成疾，毛泽东让他到杭州休假一个月。动身时，他把厚厚的几本《中国通史》塞进了行李包，每天戴着老花镜，一边读，一边思考，不时在书上圈圈点点。刘少奇的“坐功”是有名的，有时一天十几个小时废寝忘食地读书。几大本《中国通史》读完了，他的假期也结束了。

刘少奇多次号召党员干部要知史、懂史。1948年12月14日，他在对马列学院第一班学员的讲话中高屋建瓴地指出，要掌握理论须先学习历史，“历史里边也有普遍真理”，不研究历史“就理论不起来”；不仅要学习中国历

史，还要学习西方历史，不懂得西方史，就是“跛足的马克思主义者”。

朱德：找到“了解过去和现在的钥匙”

朱德一生戎马倥偬，却笃爱历史。他回忆说：我小时候非常喜欢拿破仑，也喜欢乔治·华盛顿，“美国革命中农民志愿军的成功史大大地鼓舞了我，我知道将来总有一天中国农民也会像他们那样，为自由和独立而战斗”。1916年护国运动结束后，朱德驻防四川泸州，随即利用这一相对安定的时间阅读史书，至今泸州市图书馆还收藏着1900多册他当年购置的经史子集。后来到德国和苏联留学，他特意购买一部德文版第一次世界大战主要战役汇编，并研习苏联军事历史和理论。作为战友的徐向前说：朱德在“长年的战争岁月里，经常手不释卷，熟读古今中外兵法，创造性地运用到战争实践中去”。通过读史、研史，朱德深刻地体会到：“认识了历史发展的规律，结合其他的研究和经验，我就找到了了解历史——过去和现在——的一把钥匙。”

在四川仪陇朱德纪念馆保存的一套33册的线装本《简明中国哲学史》中，留下了朱德的大量批划，每册均写明阅读时间。如第33册末页用红笔写道：“自1976年3月18日至

1976年4月5日阅完，共18天……建议同志们都看这本书。朱德。”在即将走向生命终点时，朱德的这些批注依然彰显出以史育人、借史资政的革命家情怀。

大致说来，毛泽东等中共领袖们的读史，早年是出于天然的主观兴趣，一种求知若渴的少年抱负；走上革命道路后，主要是为了总结历史经验以把握中国革命的规律和历史发展的航向；步入晚年后，他们依然孜孜不倦地研习历史，如毛泽东、朱德等在身体状况已不允许的情况下，还要请工作人员帮着念书。这种“生命不息，读史不止”的精神状态，古今罕见。读史，是伟人与古人的对话与交流，是他们思维方式保持活跃的精神养料，也是他们感受生命律动的独特方式。（王香平）

## 读书使人明智

古今中外，但凡有建树者，无一不是饱学之士。

英国哲学家培根在《随笔录·论读书》中说：“读史使人聪慧”。列宁说：“书籍是巨大的力量”。诸葛孔明说：“非学无以广才”。郭沫若说：“能读书才必博”。中国农民说：“三代不读书，犹如一圈猪”。无论伟人还是草民，



都站在不同角度,用自身体会或当时的社会背景共同诠释着一个道理,即:只有通过读书,才能使人变得聪颖睿智。

读书是提高自身素质的有效途径

“书犹药也,善读之,可以医愚。”将书比做可以治疗“愚昧病”的良药,告诫人们,只要好生读书,就会变得聪明起来。的确,读不读书或读多少书,在人们的日常生活和工作中都会清晰地表现出来。例如,服饰和化妆,读书多的人尽管是淡妆素服,却尽显“清水出芙蓉,天然去雕饰”的自然美;而读书少或尚未读书者,尽管涂脂抹粉珠光宝气,却无论如何也掩盖不了其“金玉其外,败絮其中”的浅陋。

诸葛亮之所以料敌如神能掐会算,是因为他“蜗居”隆中时,发奋苦读博览群书,从前人的智慧结晶??书中,汲取了知识,丰富了自己,从而帮助刘玄德成就了一番霸业。温家宝总理在每次记者招待会上都表现得从容镇定,古人诗句哲言信手拈来而恰到好处,也是因为他在青少年时期饱读诗书而打下了坚实的国学功底。

最近几年,组织部门通过“双推双考”选拔了几批干部。这些干部在走上更高一级岗位

前,必须通过笔试和面试关。可以肯定的是,要在众多报名条件同样具备的竞争者中脱颖而出,他们就必须比别人读的书更多并且更有效果。所以说,读书是超越的前提,是自我思想诞生的产床。同时,读书使人明智,使人善辩,使人深刻,是提升自身综合素质的有效途径。 “秀才不出门,能知天下事”,说的还是要多读书。

读书是做好本质工作的前提条件

作为一名基层的文化工作者,我们的任务就是为城乡人民群众提供健康有益的精神食粮,竭尽所能做好文化方面的服务工作。而要做好这方面的工作,决不是轻而易举的。除了客观因素之外,自身的主观因素尤其重要:一是要有做好工作的思想基础;二是要有做好工作的能力,而能力的拥有靠的就是读书学习。

有人将读书比作与高贵的灵魂促膝交谈;与智者进行深层的精神对话。还说,“读书”能让人畅游千山万水;鸟瞰古今中外。强调读书能拉近时间的距离;缩短空间的间隔。从十几年的工作实践中,也深深体会到了读书的重要性。因为中国五千年的文化博大精深,即使我们发奋苦读终生不懈也难知其万一。

人们通常将不读书的人看成没文化，其实即使读了几年乃至十几年书的我们，也很难说清楚什么是文化。有资料显示，自1871年至1951年的80年里，文化的定义有164条之多，也有说迄今为止文化的定义达200多条。一直以来，究竟什么是文化或者说文化是什么，总是众说纷纭，莫衷一是。许多人在文化圈子里摸爬滚打了一辈子，临了还没弄明白文化的确切定义。由此可见，在文化战线工作，读书学习是何等的重要！

话说回来，虽说学无止境，毕竟开卷有益。通过十几年的边干边学，本人对文化的概念也有个大体了解：从广义上讲，文化是指人类在社会历史发展过程中所创造的物质财富和精神财富的总和，特指精神财富。狭义的则是指社会的意识形态以及与之相适应的制度和组织机构。厦门大学教授易中天对文化下了个简单的定义：文化是人类生存和发展的方式。文化工作者所要做的，就是要用一定的方式和手段（或文字、或动作、或影像、或绘画、或雕刻、或语音）对以上所说的“方式”进行记录、提炼、加工并进行传承。而要做好以上工作，就需要从业者不断地加强读书学习，毕竟学习的目的全在于运用，我国自古就有“修身、齐

家、平天下”，从孔子的“学而优则仕”到清末清初顾炎武的“经世致用”毕竟“纸上得来终觉浅，深知此事要躬行”理论联系了实际使自己能适应或至少基本适应上述工作。

总之，无论从事何种工作，尤其是从事群众文化工作，都要把读书学习当做是一种对信念和生活方式的坚守。牢记“学然后知不足”的古训，把读书当作人生最重要的投资。因为知识就是力量，知识就是财富，而读书是获取知识的重要方法。

读书能使人明智，读书本身也是明智之举。



## 名人读书的故事

### 闻一多醉书

闻一多读书成瘾，一看就“醉”，就在他结婚的那天，洞房里张灯结彩，热闹非凡。大清早亲朋好友都来登门贺喜，直到迎亲的花轿快到家时，人们还到处找不到新郎。急得大家

东寻西找，结果在书房里找到了他。他仍穿着旧袍，手里捧着一本书入了迷。怪不得人家说他不能看书，一看就要“醉”。

### 华罗庚猜书

著名数学家华罗庚读书的方法与众不同。他拿到一本书，不是翻开从头至尾地读，而是对着书思考一会，然后闭目静思。他猜想书的谋篇布局，斟酌完毕再打开书，如果作者的思路与自己猜想的一致，他就不再读了。华罗庚这种猜读法不仅节省了读书时间，而已培养了自己的思维力和想象力，不至于使自己沦为书的奴隶。

### 侯宝林抄书

相声语言大师侯宝林只上过三年小学，由于他勤奋好学，使他的艺术水平达到了炉火纯青的程度，成为有名的语言专家。有一次，他为了买到自己想买的一部明代笑话书《谑浪》，跑遍了北京城所有的旧书摊也未能如愿。后来，他得知北京图书馆有这部书，就决定把书抄回来。适值冬日，他顶着狂风，冒着大雪，一连十八天都跑到图书馆里去抄书，一部十多万字的书，终于被他抄录到手。

### 张广厚吃书

数学家张广厚有一次看到了一篇关于亏值的论文，觉得对自己的研究工作有用处，就一遍又一遍地反复阅读。这篇论文共20多页，他反反复复地念了半年多。因为经常的反复翻摸，洁白的书页上，留下一条明显的黑印。他的妻子对他开玩笑说，这哪叫念书啊，简直是吃书。

### 高尔基救书

世界文豪高尔基对书感情独深，爱书如命。有一次，他的房间失火了，他首先抱起的是书籍，其它的任何东西他都不考虑。为了抢救书籍，他险些被烧死。他说：“书籍一面启示着我的智慧和心灵，一面帮助我在一片烂泥塘里站起来，如果不是书籍的话，我就沉没在

### 车尔尼雪夫斯基读书

车尔尼雪夫斯基7岁时就痴迷读书，他经常一面吃饭，一面看书。有一天早晨，妈妈看到孩子好长时间没从厨房里出来，心想这孩子到底吃了些什么？于是，他母亲悄悄地走到厨房门前，只看到小车尔尼雪夫斯基正在那里为一篇小说中的人物而哭泣流泪。妈妈喊来了他的父亲，又拿了很多他平时喜欢读的书哄他，他才擦擦眼泪继续吃饭。车尔尼雪夫斯基最喜欢俄国大诗人普希金和莱蒙托

夫的诗，喜欢英国作家狄更斯和法国女作家乔治·桑的小说，还读了许多社会科学方面的书籍。由于他坚持不懈的努力，10岁时，就已赶上了15岁中学生的水平。他14岁的时候，以优异的成绩考取了萨拉托夫的教会中学。那里的教师多是一些不学无术的人，除了讲些老掉牙的教材外，不能给学生提供任何新鲜有用的知识。车尔尼雪夫斯基十分不满。有一次，老师布置写作文，他不受老师的限制，很快写出了一篇关于读书学习方法的文章。他说：“知识就像一座有无数宝藏的大山，越往深处发掘，越能得到更多的东西。尤其是青少年，更应该在知识的园地里不屈不挠地耕耘。”文章写成之后，学生们就争相传阅，这像在他的心灵里，点燃了更旺盛的求知之火。16岁时，车尔尼雪夫斯基已经通晓7种外国语，大量阅读了俄国民主义别林斯基和赫尔岑的文章。第二年，他中学毕业后，又考入彼得堡大学文史系。在大学读书的几年中，车尔尼雪夫斯基更加勤奋，读书常常是通宵达旦，被老师和同学戏谑地称为“伏尔加河边的读书迷”。



## 感悟人生

### 大学生，你必须懂得的一些经典理论

作为一名大学生，有很多理论我们是必须知道的，比如“蝴蝶效应”“鲑鱼效应”“羊群效应”“鳄鱼法则”“破窗理论”“马太效应”。。。这些你知道吗？

#### 【蝴蝶效应】

蝴蝶效应：上个世纪70年代，美国一个名叫洛伦兹的气象学家在解释空气系统理论时说，亚马逊雨林一只蝴蝶翅膀偶尔振动，也许两周后就会引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。

蝴蝶效应是说，初始条件十分微小的变化经过不断放大，对其未来状态会造成极其巨大的差别。有些小事可以糊涂，有些小事如经系统放大，则对一个组织、一个国家来说是很重要的，就不能糊涂。

今天的企业，其命运同样受“蝴蝶效应”的影响。消费者越来越相信感觉，所以品牌消费、购物环境、服务态度……这些无形的价值都会成为他们选择的因素。所以只要稍加留意，我们就不难看到，一些管理规范、运作良好的公司在他们的公司理念中都会出现这样的句子：

“在你的统计中，对待 100 名客户里，只有一位不满意，因此你可骄称只有 1%的不合格，但对于该客户而言，他得到的却是 100%的不满意。”

“你一朝对客户不善，公司就需要 10 倍甚至更多的努力去补救。”

“在客户眼里，你代表公司”。

今天，能够让企业命运发生改变的“蝴蝶”已远不止“计划之手”，随着中国联通加入电信竞争，私营企业承包铁路专列、南京市外资企业参与公交车竞争等新闻的出现，企业坐而无忧的垄断地位日渐势微，开放式的竞争让企业不得不考虑各种影响发展的潜在因素。

精简机构、官员下岗、取消福利房等措施，让越来越多的人远离传统的保障，随之而来的是依靠自己来决定命运。而组织和个人自由组合的结果就是：谁能捕捉到对生命有益的“蝴

蝶”，谁就不会被社会抛弃。

### 【青蛙现象】

青蛙现象：把一只青蛙直接放进热水锅里，由于它对不良环境的反应十分敏感，就会迅速跳出锅外。如果把一个青蛙放进冷水锅里，慢慢地加温，青蛙并不会立即跳出锅外，水温逐渐提高的最终结局是青蛙被煮死了，因为等水温高到青蛙无法忍受时，它已经来不及、或者说是没有能力跳出锅外了。

青蛙现象告诉我们，一些突变事件，往往容易引起人们的警觉，而易致人于死地的却是在自我感觉良好的情况下，对实际情况的逐渐恶化，没有清醒的察觉。

启示之一是：我们的组织和社会生存的主要威胁，并非来自突如其来的事件，而是由缓慢渐进而无法察觉的过程形成。人们目光短浅，只看到局部，而无法纵观全局，对于突如其来的变化，可以从容面对，对于悄悄发生的变化，而无法察觉，最终会带给我们更加严重的危害！~

启示之二是：青蛙，就好象是我们生活中的芸芸众生，我们要着眼未来，勤于思考新的问题，勤于学习新的知识，不能过“今日有酒，

今日醉”和“当一天和尚，撞一天钟”的醉生梦死的生活，到头来将是非常可悲的！

启示之三是：当今的社会，是一个知识爆炸、日新月异的时代，知识也需要不断更新，所以我们不要一味的沉迷于现状、安于现状，不思进取，这样下去的话，肯定会被时代所淘汰，也会有面临失业的危险！

启示之四是：我们不要单纯的，只能面对突如其来的危险，而忽视那种缓慢而又微小甚微的危险，因为，那种缓慢而又微小甚微的危险，才是最可怕的！

#### 【鳄鱼法则】

鳄鱼法则：其原意是假定一只鳄鱼咬住你的脚，如果你用手去试图挣脱你的脚，鳄鱼便会同时咬住你的脚与手。你愈挣扎，就被咬住得越多。所以，万一鳄鱼咬住你的脚，你唯一的办法就是牺牲一只脚。

譬如在股市中，鳄鱼法则就是：当你发现自己的交易背离了市场的方向，必须立即止损，不得有任何延误，不得存有任何侥幸。

#### 【鲑鱼效应】

以前，沙丁鱼在运输过程中成活率很低。后有人发现，若在沙丁鱼中放一条鲑鱼，情况却有所改观，成活率会大大提高。这是何故呢？

原来鲑鱼在到了一个陌生的环境后，就会“性情急躁”，四处乱游，这对于大量好静的沙丁鱼来说，无疑起到了搅拌作用；而沙丁鱼发现多了这样一个“异己分子”，自然也很紧张，加速游动。这样沙丁鱼缺氧的问题就迎刃而解了，沙丁鱼也就不会死了。

当一个组织的工作达到较稳定的状态时，常常意味着员工工作积极性的降低，“一团和气”的集体不一定是一个高效率的集体，这时候“鲑鱼效应”将起到很好的“医疗”作用。一个组织中，如果始终有一位“鲑鱼式”的人物，无疑会激活员工队伍，提高工作业绩。

“鲑鱼效应”是企业领导层激发员工活力的有效措施之一。它表现在两方面，一是企业要不断补充新鲜血液，把那些富有朝气、思维敏捷的年轻生力军引入职工队伍中甚至管理层，给那些固步自封、因循守旧的懒惰员工和官僚带来竞争压力，才能唤起“沙丁鱼”们的生存意识和竞争求胜之心。二是要不断地引进新技术、新工艺、新设备、新管理观念，这样才能使企业在市场大潮中搏击风浪，增强生存能力和适应能力。

关于鲑鱼效应的应用，目前已有鲑鱼效应在人力资源管理中的应用、在领导活动中的应

用，具体包括竞争机制的建立、能人的启用、领导风格的变革等等。但笔者认为鲶鱼效应的分析和应用远不止这些。思考问题的视角不同，发现问题、解决问题的方法就不同。

首先，如果鲶鱼本体代表领导者。

领导者即影响他人完成任务的个体或者集体，在死气沉沉的沙丁鱼箱内，沙丁鱼就象征着一批同质性极强的群体，他们技能水平相似，缺乏创新和主动性，人浮于事，效率低下，整个机构是一种臃肿不堪的状态，而鲶鱼领导者的到来（或者内部沙丁鱼进化成鲶鱼），新官上任三把火，整顿纪律，规范制度，改造流程，合理配置岗位和人、财、物，逐渐组织的经营有了起色，成本减下来了，臃肿的机构简化了，无能的沙丁鱼被吃了、赶走了，有能耐的沙丁鱼得到了正面的激励，这样整个机构呈现欣欣向荣的景象，在鲶鱼领导者的带领下，整个组织的活力都被调动起来，从而使集体的力量更加强大，占领市场、保有市场才有了坚实的基础。

从这个角度看，鲶鱼领导者应该具备如下特质：

1-办事果断、雷厉风行：迅速发现组织停滞不前的病症所在，并能够快刀斩乱麻，迅速而有效地解决问题。

2-说话算话、强势作风：科学地决策，并能够监督决策的执行，及时评估政策的有效性。

3-倡导创新、结果导向：提倡创新，塑造鼓励创新的氛围，从业务流程、工作设计、人员招聘与配置、薪酬设计和考核等方面体现创新思想，体现创新的利。

4-成就需求、前瞻视野：有短中长期发展规划和目标，能够预见组织发展的方向以及现存人力资源与未来的差距，能够有效地辨别未来人才，裁减掉不适合组织发展的拖后腿人员。

5-系统视角、敢于变革：能够从系统内外观察组织系统结构的变化和功能，既要把自己当作组织的一部分（相对于渔夫，鲶鱼领导者本身也是沙丁鱼，渔夫才是领导者），又要把自己看成一个小系统中的领导者，能够带动员工队伍打开局面、打破常规，取得良好效益。

对于在领导者领导下为了共同目标而奋斗的职工群体而言，如果领导者有鲶鱼特性，那么要生存下去的方法就是运动起来，激发自

己的能量，至少要和鲶鱼同步速度，并且要保证同一方向（企业目标），这样才不至于被鲶鱼追上吃掉，或者被其他沙丁鱼挤到最后憋死。

其次，如果鲶鱼代表团队中一员。

那么它就意味着新、奇、异，包括观点的不一样、行为的不同、习惯的迥异，正因为不同，才会激发智慧，一个团队需要不同性格、不同技能、不同工作经历的人加盟，如果都是清一色的员工，那么这个团队产生奇思妙想、产生高绩效的可能性是微乎其微的。在注重团队建设、致力团队沟通的今天，适当地吸引一些鲶鱼加入团队，会给整个团队带来活泼的工作气氛，带来创新，带来多赢。但是鲶鱼的数量应当加以控制，全是鲶鱼的话，整个团队就会出现“个个是英雄、整体是狗熊”的现象，因为个个鲶鱼都想坚持自己的观点，合作和沟通就不存在了，整个团队就乌烟瘴气了，所以日本有些企业信奉“一流管理者、二流员工”的用人信条，既然一条鲶鱼能够带动一群鱼翻腾搅动，那就没有必要再放第二条了，一山不容二虎也是这样的道理。从这个角度看，团队中的鲶鱼分子应注重良性沟通、影响力的塑

造，其他员工对待团队中的鲶鱼，也应该在工作的基础上与其加强合作。

再次，如果鲶鱼代表让人来劲的工作内容。

现在在很多企业，组织结构和工作设计依然成为流程改造的一大课题，不合理、枯燥无味、没有前景、单调无聊的工作内容让人们感觉像一桶拥挤的沙丁鱼一样没有激情，不愿意在岗位上多思考多改进，以致慢慢地形成了集体惰性。如果能够把工作扩大化、丰富化的鲶鱼效应应用到工作设计（Jobdesigning）上，那对组织的财务贡献也是显而易见的。如何把好动、充满激情的鲶鱼放到一潭死水的工作中呢？这又是一门棘手的学问，有人主张从横向和纵向扩大工作范围、深化工作内容，让员工们体验丰富的工作活动，感受努力工作的成就，让他们体现面对挑战性、来劲性工作时的激动与欲望；有人主张运用轮岗的方式增长员工的才干，让他们工作中的鲶鱼越游越欢；笔者则主张在应用以上措施的同时还要注重人与岗位性格的匹配，鲶鱼就要做鲶鱼的事情，沙丁鱼就要做沙丁鱼的事情，岗位中既要有鲶鱼性工作内容也要有沙丁鱼性工作内容，最重要的是要发现员工的偏好，看那些工作能够让



他们产生鲶鱼的动力与激情，只有匹配了之后，鲶鱼效应才能真正发挥它的作用，不然虽然设置了鲶鱼性工作内容，却发现这种工作根本不能让员工为之动容、为之奋斗，那么这条鲶鱼就成了死鱼了。

从这个角度看，工作中的鲶鱼代表着丰富的工作内容、令人来劲的责权利、充满挑战的工作期望、新鲜的其他岗位体验等等。对于领导者和人力资源管理者而言，是否要在工作中设置鲶鱼工作、在什么层次上设置鲶鱼工作，都将是一个组织的战略问题。

综上，从不同的角度分析，鲶鱼代表的内容是不同的，对于一个从业者，领导可能是鲶鱼，那么你的努力最好和组织保持同方向，不要往后游，否则就有被吃掉的危险，永远充满激情地向上游，也许某一天你也变成了鲶鱼，赶着一群沙丁鱼向上奋斗；你的同事也可能是鲶鱼，那就和他比拼比拼，看谁翻腾的能量更大；你的下级也可能有鲶鱼，那就在激励下属成长的同时，别忘了给自己充充电，保持强劲的势头发展，否则你也有被下属吃掉的危险；你的工作中也可能有鲶鱼，那就合理地安排自己的工作，分清主次，让鲶鱼工作越游越欢，最好能到上一层工作岗位上去搅动一番。

## 【羊群效应】

羊群效应理论 (The Effect of Sheep Flock)

在一群羊前面横放一根木棍，第一只羊跳了过去，第二只、第三只也会跟着跳过去；这时，把那根棍子撤走，后面的羊，走到这里，仍然像前面的羊一样，向上跳一下，尽管拦路的棍子已经不在，这就是所谓的“羊群效应”也称“从众心理”。是指管理学上一些企业的市场行为的一种常见现象。它是指由于对信息不充分的和缺乏了解，投资者很难对市场未来的不确定性作出合理的预期，往往是通过观察周围人群的行为而提取信息，在这种信息的不断传递中，许多人的信息将大致相同且彼此强化，从而产生的从众行为。“羊群效应”是由个人理性行为导致的集体的非理性行为的一种非线性机制。

羊群行为是行为金融学领域中比较典型的一种现象，主流金融理论无法对之解释。经济学里经常用“羊群效应”来描述经济个体的从众跟风心理。羊群是一种很散乱的组织，平时在一起也是盲目地左冲右撞，但一旦有一只头羊动起来，其他的羊也会不假思索地一哄而上，全然不顾前面可能有狼或者不远处有更好

的草。因此，“羊群效应”就是比喻人都有一种从众心理，从众心理很容易导致盲从，而盲从往往会陷入骗局或遭到失败。

羊群效应的出现一般在一个竞争非常激烈的行业上，而且这个行业上有一个领先者（领头羊）占据了主要的注意力，那么整个羊群就会不断摹仿这个领头羊的一举一动，领头羊到哪里去“吃草”，其它的羊也去哪里“淘金”。

### 【刺猬法则】

刺猬法则：两只困倦的刺猬，由于寒冷而拥在一起。可因为各自身上都长着刺，于是它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是凑到一起。几经折腾，两只刺猬终于找到一个合适的距离：既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎。刺猬法则主要是指人际交往中的“心理距离效应”。

法国总统戴高乐就是一个很会运用刺猬法则的人。他有一个座右铭：“保持一定的距离”！这也深刻地影响了他和顾问、智囊和参谋们的关系。在他十多年的总统岁月里，他的秘书处、办公厅和私人参谋部等顾问和智囊机构，没有什么人的工作年限能超过两年以上。他对新上任的办公厅主任总是这样说：“我使用你两年，正如人们不能以参谋部的工作作为

自己的职业，你也不能以办公厅主任作为自己的职业。”这就是戴高乐的规定。这一规定出于两方面原因：一是在他看来，调动是正常的，而固定是不正常的。这是受部队做法的影响，因为军队是流动的，没有始终固定在一个地方的军队。二是不想让“这些人”变成他“离不开的人”。这表明戴高乐是个主要靠自己的思维和决断而生存的领袖，他不容许身边有永远离不开的人。只有调动，才能保持一定距离，而惟有保持一定的距离，才能保证顾问和参谋的思维和决断具有新鲜感和充满朝气，也就可以杜绝年长日久的顾问和参谋们利用总统和政府的名义营私舞弊。

戴高乐的做法是令人深思和敬佩的。没有距离感，领导决策过分依赖秘书或某几个人，容易使智囊人员干政，进而使这些人假借领导名义，谋一己之私利，最后拉领导干部下水，后果是很危险的。两相比较，还是保持一定距离好。

通用电气公司的前总裁斯通在工作中就很注意身体力行刺猬理论，尤其在对待中高层管理者上更是如此。在工作场合和待遇问题上，斯通从不吝嗇对管理者们的关爱，但在工余时间，他从不要求管理人员到家做客，也从

不接受他们的邀请。正是这种保持适度距离的管理,使得通用的各项业务能够芝麻开花节节高。与员工保持一定的距离,既不会使你高高在上,也不会使你与员工互相混淆身份。这是管理的一种最佳状态。距离的保持靠一定的原则来维持,这种原则对所有人都一视同仁:既可以约束领导者自己,也可以约束员工。掌握了这个原则,也就掌握了成功管理的秘诀。

### 【手表定律】

手表定律:手表定律是指一个人有一只表时,可以知道现在是几点钟,而当他同时拥有两只表却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间,反而会使看表的人失去对准确时间的信心。

手表定律在企业管理方面给我们一种非常直观的启发,就是对同一个人或同一个组织不能同时采用两种不同的方法,不能同时设置两个不同的目标,甚至每一个人不能由两个人来同时指挥,否则将使这个企业或者个人无所适从。

### 猴子与表的故事

森林里生活着一群猴子,每天太阳升起的时候它们外出觅食,太阳落山的时候回去休息,日子过得平淡而幸福。

一名游客穿越森林,把手表落在了树下的岩石上,被猴子“猛可”拾到了。聪明的“猛可”很快就搞清了手表的用途,于是,“猛可”成了整个猴群的明星,每只猴子都向“猛可”请教确切的时间,整个猴群的作息时间也由“猛可”来规划。“猛可”逐渐建立起威望,当上了猴王。

做了猴王的“猛可”认为是手表给自己带来了好运,于是它每天在森林里巡查,希望能够拾到更多的表。功夫不负有心人,“猛可”又拥有了第二块、第三块表。

但“猛可”却有了新的麻烦:每只表的时间指示都不尽相同,哪一个才是确切的时间呢?“猛可”被这个问题难住了。当有下属来问时间时,“猛可”支支吾吾回答不上来,整个猴群的作息时间也因此变得混乱。过了一段时间,猴子们起来造反,把“猛可”推下了猴王的宝座,“猛可”的收藏品也被新任猴王据为己有。但很快,新任猴王同样面临着“猛可”的困惑。

这就是著名的“手表定律”:只有一只手表,可以知道时间;拥有两只或更多的表,却无法确定几点。更多钟表并不能告诉人们更准

确的时间,反而会让看表的人失去对准确时间的信心。

手表定律带给我们一种非常直观的启发:  
对于任何一件事情,不能同时设置两个不同的目标,否则将使人无所适从;对于一个人不能同时选择两种不同的价值观,否则他的行为将陷于混乱。

一个人不能由两个以上的人来指挥,否则将使这个人无所适从;对于一个企业,更是不能同时采用两种不同的管理方法,否则将使这个企业无法发展。

在这方面美国在线与时代华纳的合并就是一个典型的失败案例。美国在线是一个年轻的互联网公司,企业文化强调操作灵活、决策迅速,要求一切为快速抢占市场的目标服务。时代华纳在长期的发展过程中建立起强调诚信之道和创新精神的企业文化。

两家企业合并后,企业高级管理层并没有很好地解决两种价值标准的冲突,导致员工完全搞不清企业未来的发展方向。最终,时代华纳与美国在线的世纪联姻以失败告终。这也充分说明,要搞清楚时间,一块走时准确的表就足够了。

只选择你认为正确的

两只表并不能告诉一个人更准确的时间,反而会让看表的人失去对准确时间的信心。你要做的就是选择其中较信赖的一只,尽量校准它,并以此作为你的标准,听从它的指引行事。尼采有一句名言:“兄弟,如果你是幸运的,你只要有一种道德而不要贪多,这样,你过桥会更容易些。”如果每个人都“选择你所爱,爱你所选择”,无论成败都可以心安理得。然而,困扰很多人的是,他们被“两只表”弄得无所适从,心力交瘁,不知自己该信哪一个。还有人在环境或他人的压力下,违心选择了自己并不喜欢的道路,并因此而郁郁终生。即使取得了受人瞩目的成就,也体会不到成功的快乐。

在现实生活中,我们也经常会遇到类似的情况。比如两门选修课都是你所感兴趣的,但是授课时间重合,而且你又没有足够的精力学好两门课程,这个时候你很难做出选择。在面对两个同样优秀、同样倾心于你的男孩子时,你也一定会苦恼许久,不知该如何做出决断。

择业时,地点、待遇不分伯仲的两家单位,你将何去何从?在人生的每一个十字路口,我们都要面对“鱼与熊掌不能兼得”的苦恼。在面对矛盾选择的时候,我们推荐使用“模糊心理”。所谓“模糊心理”,就是在一个很难决策的情况下,以潜意识的心理为主要基调,做出符合潜意识心理的选择。

心理学研究表明,“模糊心理”实际上是人在成长过程中不断积累的一种心理沉积。也许你并不能说出一条明确的原因,但是通过心理的潜意识,一般情况下可以做出最符合个体心理需求的决定。这里说的潜意识,实际上就是我们常说的第一印象。“模糊心理”在矛盾选择面前,能够提供给我们最安全的心理保护,因而是值得提倡的。

核心理念:更多选择、更多标准会让人无所适从。

应用要诀:明确目标、不受干扰;懂得取舍,该放则放。

### 【破窗理论】

破窗理论:一个房子如果窗户破了,没有人去修补,隔不久,其它的窗户也会莫名其妙地被人打破;一面墙,如果出现一些涂鸦没有

被清洗掉,很快的,墙上就布满了乱七八糟、不堪入目的东西;一个很干净的地方,人们不好意思丢垃圾,但是一旦地上有垃圾出现之后,人就会毫不犹豫地抛,丝毫不觉羞愧。

### 破窗理论 1

也称“破窗谬论”,源于一个叫黑兹利特的学者在一本小册子中的一个譬喻。这位黑兹利特说,假如小孩打破了窗户,必将导致破窗人更换玻璃,这样就会使安装玻璃的人和生产玻璃的人开工,从而推动社会就业。

在这里,学者是为了说明孩童的行为与政府的行为所能产生的后果,从而彻底地否定凯恩斯主义的政府干预政策。“破窗理论”就是典型的“破坏创造财富”。把这样的谬论放之于洪灾,放之于地震,放之于战争,好像都很合适。

### 破窗理论 2

一扇窗户被打破,如果没有修复,将会导致更多的窗户被打破,甚至整栋楼被拆毁。由美国政治学家威尔逊和犯罪学家凯琳观察总结的“破窗理论”指出环境可以对一个人产生强烈的暗示性和诱导。