

把积极性还给别人

马歇尔·戈德史密斯

我至今记得跟我的朋友乔共进的一次晚餐。

餐桌上除了我,我的朋友乔·卡特森巴赫——麦肯锡公司的前董事长,而今的卡特森巴赫咨询公司的创办人,还有尼克·坎纳,一个才华横溢的家伙,乔公司的高层主管。他们俩无疑都是出类拔萃的成功人士,就连坐在餐桌上,他们都还在筹划一项新的冒险。

然而,他们两人的谈话进行得并不顺畅。往往尼克还没有陈述完自己的观点和想法,乔就总是打断道:“你这个主意真的很棒,但是,如果你……可能会更好些。”有趣的是,当乔讲完,尼克也并不理睬乔的插话,继续从自己刚刚被打断的话头接着谈起。两人就这样你来我往,就像温布尔登网球公开赛上漫长的回合拉锯一样。我是餐桌上唯一没有讲话的第三方,我观察着,倾听着。也许这是我身上经理人教练的习惯,通常情况下,我都保持着沉默。可是,当尼克离开餐桌之后,我终于忍不住笑着对乔说:“乔,加上那么多你自己的主意或许并非良策,这时候你更应该做的是多听取尼克的见解。”

事实上,以我的经验,成功人士

通常面临的最大挑战是他们内心压抑不住的对赢的渴望,他们总想赢得更多。重要的事情,他们想赢,琐碎的事情,他们也想赢,即使是显而易见的根本不值得为之努力的事情,他们依然想赢。

研究显示,一个人取得的成就越大,他想在更多的地方显示自己“英明正确”的欲望就越强烈。在工作会议上,他希望自己的意见明显占上风;在争论中,他希望自己的论点尽快驳倒对方;哪怕在是超市的收款处,他也会四处张望,以便找到一个最快的出口。

还是以乔为例。在乔和尼克的谈话中,乔不停地添加上自己的观点,其实也是“想赢”的一种表现。这是那些取得过一定成就,被公认为聪明的人的通病。其实,以这些人的智慧,他们足以认识到,他们的同事或者下属在特定领域的见解肯定比自己高明的,但让他们停下“想赢”的欲望是困难的。让他们完全全听取他人的意见,一点儿也没有展示自己的聪明才智,心甘情愿地拱手让别人赢自己一把——这是他们最难接受的。

但问题的严重性在于,每当聪明

者或领导者将别人或下属的见解完善提高5%,那么下属致力于自己这项见解的积极性就会降低30%。聪明者或领导者添加个人意见越多,下属的积极性就越低,因为他们夺去了见解提出者对见解的拥有权。

当我如此讲解一番之后,乔和我对刚刚餐桌上的一幕大笑不止。作为世界上咨询领域的一个权威,乔何尝不知道“想赢”念头的危害。他惊讶于自己内心“想赢”的念头竟然是如此的根深蒂固,难以根除,以至于自己在不经意间说出那么多“但是”。

其实,对于这些事业有成的人特别是处在领导者位置上的人而言,我并非让他们在别人和下属提出见解时三缄其口,而是提醒他们务必谨慎地说出“但是”一词。倘若你发现自己正在说:“真是个好主意,但是……”的时候,不妨及时地做一个深呼吸,暂且掐去“但是”后面的话语,问问自己,你将要说出的话语是否有价值,倘若价值不大,那就代之鼓励称赞的话语。我的一个CEO客户曾经对我说,在他做过深呼吸之后,他幸运地发现,他后面想要说的话竟然三分之二都是没有多大价值的。

如果你想让你的公司包括家庭发展得更好,那么无论你自己获得过多么大的成就,也无论自己多么聪明智慧,都需要克制自己“想赢”的欲望,把赢的机会让给别人。不久你就会发现,这比让自己赢要有价值得多。

摘自《商界》

点是优柔寡断和小家子气。我曾有个女上司,每次开会总有结论,从不拖沓,而且每次做决定之前她会听取所有意见,包括以极不友好的方式提出的意见。跟随她的一年,每天实践决断和大度,这种风格至今对我影响颇深。

心到,是最重要也最难做到的。凡事用心才能坚持不懈,发现并汲取能量也是一样。有人说,机会只给准备好的人,其实机会只会降临到有准备且积累了足够能量的人身上。又有人说,机会给每个人只有一次,可每当你的能量上升到一个新的高度,就会出现新的机会降临。

其实,领袖与经理的区别就在于气场,经理是别人给的职位,只是简单地管理项目或人,这类人比比皆是;而领袖,由于气场和能力的强大,常常被人仰慕和追随,这种人凤毛麟角,往往可以披荆斩棘,最终成为成功的创业者。 摘自《广州日报》

美国学生的品德课

唐花

以前做过培训行业,给20~50岁不等的企业经理设计一些诸如“冲突管理”“压力管理”之类的功课。

后来去到美国,跑到孩子的小学一看,哑然失笑,原来这都是小学学习的内容。美国小学的海报所贴,大多是和平日处世为人有关的一些基本功课,挺实用。例如下面说的是“如何解决压力”:

1.告知知心朋友;2.散步;3.听你喜欢的音乐;4.深呼吸;5.制订计划并行动;6.去锻炼身体;7.相信自己的判断;8.享受自然之美;9.不要过度操心;10.想象自己在一个放松

的氛围之下。

感到有压力未解决吗?不妨试一下。

我们还去参加过学校的一次活动,老师端来一盆水,里面放了很多小球,每个球上写着一些压力的来源,让孩子们去抓,然后解释说这都是压力源。让小孩子辨认,表述造成自己心理压力的要素。这些功课,我小时候都没有学过,我经常有压力解决不好,现在倒过来,重当小学生,跟小孩子学。

接下来这个说的是“冲突的解决”:

1.用中间人,调解人;2.听对方

是谁出卖了你的秘密

孙亮

最近,有一位多年的好友向我抱怨:她把一个隐私秘密告诉了关系最好、最信任的同事,要同事替她保守秘密。这个同事信誓旦旦地说绝对不会告诉别人,但不久却发现全公司所有的同事都知道了这个秘密,都用异样的眼光看着她,让她在公司抬不起头来,甚至还传到了公司老总的耳朵里。虽然在公司发展得很好,但她也只有辞职离开这家公司,另谋出路。她懊透了那个出卖她的家伙。

我的这个朋友有点大大咧咧,喜欢说话,这样的事情其实早已不是第一次发生。听了她的抱怨,我笑了笑。我说:“别生气了,我最近看了一个故事很不错,讲给你听听:“森林里,很多动物特别是狐狸垂诞刺猬的美味很久了,但一直苦于刺猬的一身硬刺——只要狐狸一靠近,刺猬便蜷成一个大火球,让狐狸一点办法都没有。

“刺猬和乌鸦是好朋友。一天,刺猬和乌鸦聊天,乌鸦很羡慕刺猬有这么好的铠甲,便说:‘刺猬老兄,你的这一身铠甲真好啊,就连森林里最狡猾的狐狸都拿你没有办法,我真崇拜你,要是我能有这身铠甲就好了,就不会被其他动物欺负了!’刺猬经不起乌鸦的吹捧,有点飘飘然,忍不住对乌鸦说:‘乌鸦老

弟,其实,我的铠甲也不是没有弱点,当我全身蜷起时,腹部还有一个小眼不能完全蜷起。如果朝那个小眼吹气,我受不了痒,就会打开身体。’乌鸦听了十分惊讶,原来刺猬还有这样一个小秘密。刺猬说完后,对乌鸦说:‘你是我最好、最信任的朋友,我这个秘密只跟你说过,你可千万要替我保密,要是传出去被其他动物发觉是那讨厌的狐狸知道了,那我就死定了。’乌鸦信誓旦旦地说:‘刺猬老兄,放心好了,你是我的好朋友,好兄弟,我怎么会出卖你呢?’

“喜鹊是乌鸦最好的朋友,一次闲聊乌鸦说漏了嘴,把刺猬的这个秘密告诉了喜鹊,但要求喜鹊千万不能告诉其他动物,特别是讨厌的狐狸,喜鹊也信誓旦旦地答应了。

后来,喜鹊也不小心告诉了大雁,大雁告诉了百灵,百灵告诉了鹦鹉……不久,包括松鼠在内的很多动物都知道了刺猬的秘密。一次,松鼠一不小心落在了狐狸的手中,就在狐狸要吃掉松鼠的时候,松鼠突然想到了刺猬的秘密,便对狐狸说:‘狐狸大哥,听说你很想尝尝刺猬的美味,如果你放了我,我就告诉你刺猬的死穴。’狐狸眼珠子一转,便放了松鼠,松鼠就把刺猬的秘密告诉了狐狸。

“结果可想而知,在狐狸咬住刺

气场胜一筹

毕群

记得28岁时,我做到经理职位,有个比我年长的男下属。我们一起出去谈事,初次见面的人每每对他格外热情,以为他是上司,为此我耿耿于怀,恨不得每次见人都先亮出自己的名片。

现在我意识到,当时的自己缺乏自信,气场不够,以至于需要用一纸名片来证明身份。

气场的强大,往往得益于内部能量,而能量多是靠后天的日积月累。从一个菜鸟成为气场很足的人,需要不断地汲取,即做到“耳到、眼到、手到、心到”。

耳到,指善于倾听。好的老板、

出色的同事,他们的经验、优点,他们为人处世的方式,仔细倾听的话,可以学到不少。

刚上班时我自诩口才好,每遇饭局总是滔滔不绝,后来我渐渐学会了倾听。有趣的是,至今令我受益匪浅的一些知识,很多都是从饭局的对话中得到的。

眼到,指的是善于观察。以市场营销来说,不管是看报纸还是看电视,或者是在路上,处处充斥的广告和商场里的促销活动,无一不是学习的对象,若仔细观察分析,无异于从成百上千的营销专家那里学了艺。

手到,是多做多实践,不计较、不懒惰。职场女性最多被人诟病的弱

非常男女

爱的进化论

王丽

凌晨两点,小米依旧在目光如炬地逛论坛,没有丝毫困意。浏览的帖子,尽是关于爱情的飞短流长。不是她爱八卦,着实在为自己取经。近来,她与昔日恩爱男友的关系危机重重,实在搞不清如胶似漆的爱情究竟哪儿出了问题。

与男友相识在一年前,那时电视里相亲节目泛滥成灾。本市的一个电视台,为了凑人数,常常会拉上一些无关的人搞搞排场。小米为了挣点外快,便去参加了,男友正是那期的男主角。因为是凑数挣钱,小米的灯一直都没有为男主角而亮。此举反而引起了对方的注意,节目结束后,他第一时间邀请她去吃夜宵。

很多人的爱情便是这样,在一顿饭、一席话下悄然滋生了。他们如其他恋人一样,逛街看电影送礼物争执打闹……小米总爱尖细着嗓子趾高气扬地叫嚣:若不是我收留你,你还单身着呢小米的任性,男友照单全收,他欲言又止的样子,你没

让小米有一种胜利者的优越感,并且暗自窃喜。

然而,不知道从什么时候起,男友不再为了一件自己坚持的事跟她争得面红耳赤,甚至连任何反对的意见都没有,仿佛一块被软了的饼干,没有了往日的嘎嘣脆的感觉,你想让它成一个什么形状,随便揉捏就行。同时,她也越来越不知道他在想什么,比如今晚,她在餐厅甩手走人,他却不追上来。这到底是一个什么意思?她是很按“规矩”办事的女友啊,他怎么就不按“常理”出牌了呢?

直到第二天,小米的手机还是静静的,她的心不淡定了。午餐买的牛排不新鲜,居然招惹了一只苍蝇,在上空盘旋来盘旋去,惹人生厌。小米拿起一本书,使出十八般武艺都没能治得了它。书刚被放下,苍蝇就停在了牛排上,鼓着两只眼睛似一个淘气得逞的任性女子,亦如当初的小米。同事看见,笑着说:“别白费工夫了。你没

电视里说,现在的苍蝇蚊子都进化了,功夫高着呢!”

小米心里万般委屈,未曾多想就拿起手机向男友电话诉苦,并随口询问他在干嘛。男友显然对小米这番行为很惊喜,忙不迭把从昨晚冷战到现在,吃了什么,做了什么,甚至连洗了几只袜子都一一汇报,末了,还承诺晚上一起共进晚餐加看水上电影。

挂了电话,小米才发现自己“犯规”了。怎么就先打电话过去了呢,不是该在这里等着他巴巴地前来哄自己的吗?

晚上,因为部门临时加班,大餐和电影都泡了汤,小米心里很是不爽。男友一遍遍发来安慰短信,全是甜言蜜语,情话绵绵,与前两日的木讷与无谓判若两人。

难道他们的爱情起死回生了?她偷偷上了微博,把男友这些古怪的行为叙述了一番。一粉丝说:“你已经成功地把你们的爱进化了。”

原来,爱情也得进化,学会用新的方式化解情感上的危机。苍蝇蚊子,进化逃生方式,增加了自己的生命长度;恋人们进化自己的爱,获得了又一份生机勃勃的爱情。

摘自《今日女报》

来走走。陪老婆养好身体比赚钱重要。年轻时老婆陪着我吃苦,条件好了陪着我天天吃药,我看了心疼。我怕她先我而去,我怕我老的时候,什么都没了,只有一堆钞票和我做伴了。

夏天,老李陪着老婆到威海去避暑,冬天,老李陪着老婆到三亚去过冬。春天,老李陪着老婆去老家住,给希望小学添点图书电脑体育用品之类的物品,老李是希望小学的名誉校长。

我把老李的故事讲给朋友们听,有几个朋友说:老李有那么多财富积累了,我们还没有挣够啊。陶渊明显豆南山下,只有方宅十余亩,草屋八九间。衡量与不够的那一把尺,在我们自己的心里。比老李富有的人多了去了,有多少人能说一句“够了”!

我敬佩老李,他懂得取舍,懂得珍惜。面对金钱,能洒洒脱脱地说一声“够了”。

摘自《扬子晚报》

爱的纪律

菊开那夜

旅美作家严歌苓说自己每天下午3点前写完,都要换上漂亮衣服,化好妆,静候丈夫归来。“你要是爱丈夫,就不能吃得走形,不能肌肉松懈,不能面容憔悴,这是爱的纪律。否则就是对他的不尊重,对爱的不尊重。”

这段话惹来了很多非议,包括许多知名人士,说她奴性重的,说她脑残的,有人说她毒害其他女人的,甚至不少男人也嗤之以鼻:“家是让人卸下面具彻底放松的地儿,在家还整得跟化装舞会似的,您不累啊。”

我呢,我的实际行动是站在反方上的,因为自己本来也就是个蓬头垢面之辈,主要是太懒了,而且也经常想强调一下心灵美什么的。

不过我也能够理解严歌苓。首先考虑到她的经历,12岁参军,8年

习舞,20岁时担任战地记者,文艺兵的身份赋予了她对纪律的惯性需求,也培养了她的艺术细胞。她的自律不仅表现在婚姻的经营上,她给自己写作事业定下的规矩同样也很惊人。早上五六点起来写,每天6000字左右的量。

其次,与外交官丈夫劳伦斯相濡以沫的婚姻以前,她曾经有过一段失败的婚姻,她说:“婚姻就是不断地修正自己,避免我行我素。这么多年的婚姻让我明白了鼓励为主的重要性。正面而坦白的表白,不图口头痛快去刺伤对方是一条非常重要的纪律。”虽然她过于看重纪律,使人觉得想法极端,可也确实做到了没有重蹈失败婚姻的覆辙,到目前为止是守住了自己的阵地的,这说明手法激进,然行之有效。

再次,在严歌苓的观念里,除了

观点;3.将你的想法明确地、平静地告诉对方;4.替别人想想;5.诚实地表达你的感受;6.确保你真的了解问题所在;7.轮流诉说,不中断对方;8.适当妥协;9.寻找双赢解决方案;10.如果这些都不行的话,寻求专家建议。

美国中小学生的思想品德教育,一般包括两大内容:一是上述这些基本的生活技能。另外一块内容,叫品格教育,在《培育品德:图书和教学活动》一书中,将品格教育的内容分为:尊重、勇气、幽默、责任感、毅力、忠诚、诚实、合作、宽容、公民意识、原谅等。

当我们谈素质教育的时候,我们到底谈什么呢?我想也该包括这些品格教育和社交教育吧,不能光考虑象棋书画这些看来实用的技能吧。

摘自《大家健康》

猬,刺猬像往常一样蜷起身体用坚硬的铠甲护身时,狐狸向它柔软的腹部小孔里吹气,受不了痒的刺猬不得不打开身体,在即将成为狐狸口中的美餐时,刺猬绝望地大喊:‘乌鸦,我是那么信任你,你为什么要出卖我!’”

到底是谁出卖了刺猬呢?是乌鸦,是喜鹊、大雁、百灵、鹦鹉……还是松鼠?

朋友一言未发,听着我讲完故事,若有所思。四目相对,我知道她应该明白“是谁出卖了刺猬”,也应该想明白了她为什么会出现在之前的那些情况,也许还知道了今后该如何去保守自己的秘密。

是谁出卖了刺猬?其实,真正出卖刺猬的恰恰正是它自己!因为正是它自己第一个说出这个秘密的,它不明白生活在一个充满危险、弱肉强食的森林里,只有它的一身硬刺才能唯一真正地保护自己,而它却为逞一时口舌之快,把自身的致命弱点告诉了所谓的好朋友——乌鸦,而最终自己却成为狐狸口中的美餐。

和刺猬一样,每个人都有其心灵最柔软的地方,最不愿意让人知道的秘密,在并不平坦的人生道路上行走,在竞争激烈的职场上拼斗,自己的秘密正是自己的弱点和隐痛,唯有很好地守住这个秘密才能更好地保护自己。但很多时候第一个说出秘密的人正是你自己,如果一个人,自己都不能替自己保守秘密,又怎能苛求别人的坚守?别埋怨别人的“出卖”,你的秘密要你自己保守。

摘自《文苑》

ZHENGZHOU DAILY

编辑 郑大芝 电话 67655582 E-mail:zzwbwh1616@sina.com

自律外,还传达了一个很正面的信息,我觉得这可能是很多人包括我自己需要改善的地方。生活可以放松随意,但在有伴侣的情况下,邋遢仍然是个忌讳,穿睡衣跑出去这种事更是最好不要。打扮得整洁点,是一种社会礼仪,也算是尊重自己,尊重对方。

在结婚以前,我们都努力展现自己最美的一面,可走进了婚姻,就觉得一切到手,可以尽情展现自己最真实的那一面了吗?如果这个观点正确的话,婚姻不是注定不如恋爱那么愉快吗——当你放弃用自己最好的那一面去吸引对方的时候。

诚然,爱人就要爱对方的灵魂,可这话的意思并不是说你灵魂好看了,肉体就可以松垮成肥婆了。把自己收拾得像样点,使对方能够赏心悦目,当然并不能使婚姻永远不受外来的侵害,但你努力维系自己的容貌,至少在寻找下一任的时候也容易些,不用沦为弃妇才发现自己已经残花败柳了。

遵守这个纪律,最大的受益者,正是你自己。

摘自《爱人》

他找到新工作,他的妻子都没有感觉。

眼前突然浮起渔猎时期的画面,女人们补网、纺织、腌渍、种菜、带孩子、守家,十分安宁而温馨。男人们打鱼狩猎,征战漂泊,离家就可能不再生还。

细想想,自古至今,大男人何尝不是大男人?当他作为一头雄狮、作为一个老板、作为一家之主的时候,也就背起了整个狮群、整个公司和整个家庭。

做官的老爷,可能遭几句谗言,就被拉出午门斩首,却在死前叫头流血请皇上饶了他们的家小。当泰坦尼克号首航时,女人们还没有投票权,甚至在美国的有些州还准许打老婆。但当船将沉的时刻,女士优先,于是,大男人们护送妻女上船,自己随着泰坦尼克号沉入海底。

自从我知道那朋友,能失业半年却不让妻子操心,我就不再批评他的大男人主义了。自从看那狮子影片,我就不笑雄狮的霸道与懒散。自从看了《泰坦尼克号》,我就有个认识:“大男人”是相对于“小女人”的。

摘自《女士》

大男人与小女人

刘埔

不知为什么,想到一部在教育台看的非洲影片。那个狮子的专辑,大概一夫多妻,总见一群母狮子睡在一只雄狮的身边。它们整天地睡,直到近黄昏,母狮才出去猎食。只见草原上尘土飞扬,几只母狮围攻一头水牛,水牛先拼命地跑,再试着用角对母狮子抵抗,但是母狮子多,一只只从四面攻击,咬住水牛不放,水牛终于倒下了。

这时才见雄狮大摇大摆地过去,一口咬向水牛的腹部,开始大吃大喝,而且发出不准别人靠近的吼声。它甚至不让母狮和幼狮靠近,直到它吃饱了,离开了,它的“家小”才能过去吃那剩下的牛尸。

只是雄狮也有它可怜的时候。夜里,几十只饿极了的土狼跑去偷袭狮群。龇着牙的雄狮不断地跳左跳右挡住土狼对幼狮和母狮的攻击。

母狮们退走了,渐渐消失在漆黑的夜色当中,只留下一头浴血的雄狮。一个英雄的末日,雄狮终于倒在血泊中,堂堂万兽之王居然被土狼分食了。

也想起我的一个朋友,在家里十足大男人主义,就像一头懒散霸道的雄狮。有一天,他跟我去游泳,他的老婆手拿毛巾,跟在后面一个劲地说:“喝完牛奶再游。”当他出差时也从不自己收拾箱子,全交给太太,却又在发现少了东西的时候,打越洋电话骂老婆。

突然间,他失业了。我猜他的脾气一定会更坏,老婆孩子全得倒霉。后来才知道,在他失业的半年间,他居然没让老婆知道,装作仍然朝九晚五的样子,白天出去找工作,面谈,夜里等太太睡后,再四处发电子邮件求职。在外面,每个人都看得出他的焦虑与憔悴,但是到