

凡事多走一步，你就超越了90%的競爭者

1

前段時間，我去某城市培訓，距離不遠，高鐵前往。客戶派了一位年輕助教接站。

列車剛剛停穩便接到電話。助教告訴我，高鐵站有A、B兩個出口，她在A出口等我，因為A出口離我更近一些。

出了站，見了人，寒暄幾句，我便問她：“我看這趟高鐵下來的人，有從A口出的，也有從B口出的，你怎么知道我離A口更近？”

她說：“您不是把票拍照發我了吗？我看您是2號車廂，列車的頭部，所以離您最近的電梯上來就是A出口啊。”我一回想，確實如此，列車中部正好對準車站中央，頭部和尾部分別對應A、B兩個出口。

整個培訓行程，女孩也安排得井井有條，甚至還給我準備了一個便攜式熨斗。因為她知道我入住的酒店沒有燙衣服務，而作為一個講師，登台亮相時，服裝一定要舒展整潔……

她既沒熱情似火，也沒阿諛奉承，僅僅以一種潤物細無聲的方式，就讓整個過程毫無卡頓，讓對方事事順意。

這就是一種能力，看似平淡無奇，實則百裏挑一。事兒多想一層，活兒多做一步，這往往

是一個人最終勝出、成就目標的關鍵？

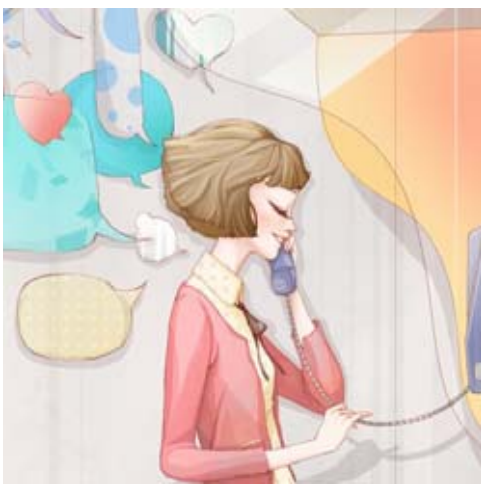
2

我讀MBA時，一位苛刻的教授進行論文答辯，把全班唯一的A+給了一名同學。

我看了那篇論文後，便請教那位同學。他說：自己把這個領域最新發表的論文都看了一遍，研究了最前沿的學術成果與觀點傾向，並將這些元素揉入到自己的論文中，並在此基礎上進一步闡釋了自己的想法。

他還說了一句話，讓我記憶深刻：“人都是怕麻煩的，思想上也是如此。你怕麻煩不去涉獵最新研究成果，寫一篇老生常談的文章，教授還能給你高分嗎？”

這想法，確實比身邊不少同學都深一度。



同一水平線上的較量，誰多做一點就勝出了。我們總是抱怨機遇少，可是機遇不就像天平嗎？誰多做一點就偏向誰。有人總說，這主意我怎么沒想到？那是因為你總不去想，又有人說，這個主意我早就想到了。可你為什麼不去做？

說到底，就是懶，懶得想，懶得做，懶得去改變……

3

我做業務員時，最關鍵的步驟是客戶的資質審批。

每回我的業務審批下來都要兩三周，而另一位業務員卻只要兩三天。我厚着臉皮請教對方，那哥們說：“你得幫別人省心才行啊。你知道審批的系統是什麼樣的嗎？”我搖搖頭。

他接着說：“我會把客戶信息收集齊，然後按審批的系統格式抄一份清單，他們只需要按我清單上的內容照着錄就行。不像你們的單子，要在那么多材料中找信息，甚至還要打電話核實，麻煩啊。他們肯定先錄我的單嘍。”

你看這哥們，比其他人多做一步，反而節約時間精力，處處搶佔先機。

凡事深想一層，幹活多做一步，老得掉渣的一句話，可真正能做到的卻寥寥無幾。

並非大家不懂得這個道理，而是這樣做大消耗能量，誰都不可避免地有些惰性。但是，你轉過來想想，正因為大家都有惰性，你為別人多想一點，多做一步，才更有了價值。

4

深想一層、多做一步，就是強於他人的能力。

最關鍵的是，這種能力可以層層迭代，步步為營。每次深想一層，每次多做一步，都可能躍遷於更高的基點，日積月累，自然能達到其他人仰望的高度。

曾聽過這樣一句話：一切筆直都是騙人的，真理都是彎曲的，你只有曲折地接近自己的目標。（作者：徐大維）

方便麵銷量3年下降80億包 幹掉你的，往往不是你的對手

一個人太閒，人生就荒廢了。劉慈欣的小說《三體》里有一句話：我要毀滅你，與你有何相干？

幹掉你的 往往不是你的對手

先問一個問題：你有多久沒吃方便麵了？我想，相比較之前，如今你吃方便麵的次數很少了吧，甚至有人已經將吃方便麵當成了一種緬懷過去的方式。

說實話，我是很久沒吃一碗香飄四溢，熱情騰騰的桶麵了。有數據表明，方便麵每年的銷量以幾十億包的速度在減少，不說你肯定不會注意到，但說了，你肯定也不意外。

那麼方便麵遭遇如此斷崖式的危機，可以說是滅頂之災，難道是產品出問題了嗎？

不是！

如今，方便麵越做越精緻，大的小的，干拌的，熱水泡的，各種口味層出不窮，還請了一些口碑極好的明星代言宣傳，但仍舊挽回不了銷量下滑的頹勢。

方便麵，曾經是最受國人歡迎的食品，加班、出差、旅行必備，男女老少都在吃，為什麼會連續18年銷量保持增長的國民美食，如今不再受歡迎了呢？

因為有了外賣。

自從有了外賣，加班的時候，周末宅在家的時候，不必再吃泡麵了，想吃什么手機下單即可，快速，品種還多，價格也沒那麼貴。

自然而然地，方便麵就成了大家不去理會的東西，偶爾拿出來緬懷一下。

打敗康師傅的不是統一，不是今麥郎，更不是白象，不是任何一個平日裏廝殺慘烈的競爭對手，而是散佈在城市里大大小小的外賣美食。

就好比如今手機的拍照功能越發強大，以後很可能會替代專業的相機，一個做手機的幹掉了做相機的，放在很多年前，誰能想到？

在這個時代，將你打入深淵的人，往往和你沒關係，也沒有深仇大恨，但他就是把你給幹掉了。

所以，越是強大的人越有危機意識，在清潔工打掃之前，儘早地將螞蟻窩挪了。

居安思危 才能走得更遠

《左傳·襄公十一年》中有一句話：居安思危，思則有備，有備無患。



不管是企業，還是個人，對未來有所準備，才不至於在災難來臨時手忙腳亂，不堪一擊。

一個強大的企業里，最累的是誰？是老闆！表面上看老闆整天往辦公室一坐，喝喝茶，聽聽彙報，好像很輕鬆的樣子，但實際不是這樣的。

他要不斷地去學習，去思考，去應酬，學習方方面面的知識，業務上、政策上、政策的，思考企業該如何運作，如何保持競爭力，如何才能不被淘汰。

可以看看現在那些很牛的企業，哪個掌舵人不是明明可以安享人生，卻一直在忙忙碌碌，停不下來。

企業如此，個人同樣如此。很贊同一句話：人一閑，就廢了。

一個人能夠想要不被這個社會所淘汰，就不能過得太安逸，人太閒，人生就很容易荒廢。

所以，如果你現在的工作很舒服，很輕鬆，沒有什麼壓力的話，並不是什麼好事情。

你永遠不知道殺死你的是誰，你能做的只有讓自己強大，時刻保持警惕，在災難來臨前早作打算，思危才能更好地安居，好好走下去，別被消滅了。（文：哈叔）

一 忍而不發，讓媽媽產生犧牲感

很多媽媽都有這種經歷——孩子調皮不聽話時，特別想發脾氣，可是又想着專家們說，要對孩子和善，不要對孩子發脾氣，發脾氣會對孩子造成傷害……

所以就養成了脾氣，媽媽們也總是傾向於忍着。但是很奇怪，脾氣總是越忍越大，一開始可能還是丁點小事，忍到最後反而不可收拾了。

事實上，忍而不發，常常讓媽媽產生一種“犧牲感”。這種犧牲感暗含着“我都已經為你付出了那麼多，所以你必須要聽話”的邏輯，也就是說這種犧牲背後，藏着期待。

所以一旦孩子沒有達到自己的期待，媽媽就會產生更大的憤怒。憤怒在犧牲感中不斷積累，就像搖晃的可樂，它搖晃得愈久，閥門也愈容易衝破，而當閥門打開，更大的憤怒也噴涌而出，淹沒自己也淹沒孩子。

二 忍而不發，只會給孩子造成混亂

強忍憤怒，就是怕給孩子的心理造成創傷，但很多時候，雖然沒有發脾氣，但這種所謂“隱忍”卻給孩子造成了更大的傷害。

一個人明明很生氣，卻要裝作不生氣，這可能嗎？臉在發怒，口卻不言，會讓孩子迷惑不解：媽媽究竟怎麼了？媽媽是不是不愛我了？

我一個朋友的媽媽，就是那種“隱忍”的媽媽，她以為自己沒有發脾氣，但這種生氣的狀態卻從她的每個毛孔里散發出來。

每當這個時候，屋內就瀰漫着一種低氣壓，讓人悶得喘不過氣來。

我朋友說：“小時候每次我媽黑臉的時候，我都害怕得不敢大聲呼吸，因為根本不知道自己哪里惹到她了，有時候真的寧願被媽媽直接罵一頓、兇一頓，都好過被這種不清不白的窒息氣氛籠罩。”

《爸爸去哪兒》有個類似情節：陳小春因為Jasper玩喇叭的事情非常不高興，但他不懂表達自己的情緒，所以全程黑臉，只一直催促Jasper走快一點。Jasper感覺很不解，不明白自己到底哪里惹到了

爸爸，他後來一路上一直在問爸爸：“what's wrong with you?”(你怎麼了?)

對一個思維還不夠成熟的孩子而言，這種欲說還休的狀態、欲理還亂的滋味，實在太費解，也太難受。

情緒扭曲的父母，很容易養出內在混亂的孩子。

三 忍着不發，忍出內傷

忍着不發，不光傷害孩子，更傷害自己。人的情緒必須充分流動起來，才能保持身心健康。脾氣不會因為我們的忍耐，就消失不見，它會慢慢積累，而一旦積累到一定程度，所有的負面情緒就會一次爆發。

如果一味隱忍，不只是會影響心理健康，甚至還有可能會影響身體。

四 我們有權發怒，不必感到內疚和愧疚

讀到這里，很多媽媽也許會感到兩難：無所顧忌的發脾氣，會對孩子造成傷害；一味地壓抑，也會傷害孩子和自己。我們究竟該怎麼辦？

其實，情緒本身就是個波動的曲線，有正面，也有負面，這才是一個完整的情緒發展過程。負面情緒不是一個貶義詞，就如同魚能游水、鳥會飛翔、人能感覺，我們有時會快樂，有時會憂傷，有時也會憤怒。

不管是正面的，還是負面的，都是我們的正常情緒，他們的存在都合情合理。

所以，當憤怒來了的時候，我們要做的第一件事，是在孩子面前呈現自然的情緒——讓孩子知道媽媽也有疲累，也會生氣，也有傷心難過，我們與孩子之間的狀態才會最真實、最自然。

（未完待續。文：許大魚）

致父母：假隱忍不如真脾氣（上）



窮人家的富二代，才是家庭教育的失敗

听擅长八卦的张姐说：“他们家供了一个大学生，一个月生活费三千多呢。就在一个三线小城市，也不知道每个月怎么需要那么多钱。刘姐可不忍心让孩子在外面为钱操心，老两口为了省菜钱就对付吃一口。”

刘姐却面带笑容地说：“我这一天省一顿菜钱，我儿子不就能吃点好的了吗？”

我听完只觉得一阵心酸，有多少父母不想让孩子为钱发愁而委屈自己，甚至半斤辛苦也不对孩子提及，活得累还要对孩子一如既往的大方。

孩子永远不知道钱有多么难挣，因为你总是在他耳边说着困难，却在给钱时那么大方，孩子如何体会血汗钱的真正含义呢？

越是有钱人，越早让孩子赚钱。

我高中的一个同学，家里很有钱，父母经常在天上飞的那种。

她很有商业头脑，在班级里卖水或一些其他批发的零食，她还利用自己的人脉在整个学校里卖，不用自己出力，轻轻松松一天赚一百

多。

那时的理财投资手段还没有现在这么丰富，她把自己的钱存到银行，赚利息。

实际家庭条件一般甚至称得上贫困的孩子，连出去做家教之类轻而易举的兼职都不愿意做，在家里是被父母捧在手心的宝贝，父母当然不愿意让他们到社会上受苦受累，甚至在家里都不舍得让他们干家务活，哪怕是用零花钱当做奖励。

有钱人已经在培养孩子赚钱、存钱的能力了，你还在避免孩子知道为钱发愁和社会赚钱的残忍。你这不是对孩子的大爱，是错失培养孩子正确金钱观的最好时机，是扼杀孩子赚钱冲破阶级的错爱。

穷人家的富二代，多是家庭教育不重视金钱观培养的失败。

何为穷人家的富二代，家庭本身没有特别多的钱，普通的工薪家庭，可是父母不忍心孩子因为钱受一点苦，竭尽所能给予孩子最好的。既不培养孩子省钱、存钱的能力，也不给他赚钱的机会，反而养成了不好的富二代的恶习：善于挥霍，只知道朝父母要钱，对自己的生活费没有规划，不知道主动赚钱、投资。

只有好的财商培养才能让孩子不做金钱

的奴隶，不成为穷人家家庭的富二代，真正好的家庭教育都与钱有关。

1. 孩子小时候就让孩子知道钱为何物，让孩子独立买个酱油，体验一次最普通的金钱交易，这就是培养正确金钱观的第一步。在家庭生活中逐渐教育孩子：钱不是万能的，但是钱确实可以买到很多我们想要的东西。

2. 一些孩子力所能及的家务活就交给孩子吧，一边为你减轻负担，一边让孩子参与到家庭清扫这一项最能促进家人感情的活动中。采用报酬制，让孩子从小知道：劳动创造价值、创造财富。

3. 给予孩子零花钱的阶段，你应该给孩子立下规矩：每个月的零花钱是固定的，任何情况都没有例外，孩子自己赚的钱也是只属于他自己的。让孩子学会有计划地花钱，喜欢的东西也要自己攒钱买。

4. 孩子得到的压岁钱、生日礼金等，父母最好不要自己收起来，什么都不告知孩子地自行处理。应该告诉孩子钱的用途，最好留出一部分拿给孩子做投资：买一些低风险、低收益的基金或者放到银行，不时带着孩子去看一下利息的增长。这样孩子才能在耳濡目染中学会投资。

越是有钱人，越早让孩子赚钱。

富人之所以越来越富，穷人之所以越来越穷，中产阶级之所以总是在债务泥潭中挣扎，其主要原因之一在于他们对金钱的观念不是来自学校，而是来自家庭。

如今的中国家庭，穷人家的“富二代”越来越多，才是家庭教育的真正失败。

不想让孩子为钱操心的父母活得特别累。

我暑假喜欢做兼职，记忆最深的是去年暑假，在小饭店当服务员。饭店提供午餐，不过和我换班工作的刘姐都是从家里带饭和咸菜，把饭店提供的午餐打包起来，当做夫妻俩的晚饭。