

绪 言

没有错误，我们永远 不知道成功的坐标

我们是人，不是神。

面对真真假假、迷离纷乱的人生，我们很难不做错决定。历史上许多伟大的发现和发明，像哥伦布和爱迪生的成就，也都是由“错误经验”中诞生的。

既然犯错是人生的必然，就好像天总会下雨一样，那么，就请用感恩的态度去看待错误吧！能从错误中学习的人，必然容易成功。

一天到晚怨天尤人，不管是对别人或自己，一旦犯了小错就耿耿于怀的人，这一辈子就只能拥抱失败。

犯错，其实不可怕，也绝不是失败的预兆。

你的错误，其实就是你的人生导师。

你不能因为犯了一次错，摔了一次跤，就不敢再往前走，不敢再做任何选择。

人生分分秒秒都需要做出选择。如果我们把人生地图摊开，上面一定布满密密麻麻、需要做选择的十字路口。

不论你愿不愿意，你必须选择向前走、向左转或是向右转，不可能停在原地太久。

如果你每犯一个错，就要自责悔恨，那么，你的人生就像一个布满图钉的房间，你每跨一步，就要皮开肉绽，任凭悔恨折磨自己。

事实上，世界上没有人可以绝对不犯错，包括我们熟知的名人和伟人在内。

从错误中获取成功的密码，做出更完美的决策，这才是“错误”要教我们的课程。

人生在世，惟有不惧失败和错误，才能稳健地走上成功之路。

成功的坐标 I

错误，是成功的起点

人生，难免犯错，一旦发现错误决定后，除了勇于认错及不翻旧账外，最重要的一点，就是如何从错误的决定中吸取教训，作为下次决定时的判断依据。

这个教训，通常就是错误决定中的关键点。

我有一个朋友就是充分运用“错误关键点”渡过人生难关，最后成为亿万富翁的。

张明是学经济专业的，对于国际贸易有很大的兴趣。

毕业后，听朋友说南美有一个很大的塑胶原料市场，由于南美许多国家正在有计划地振兴经济，对民用品加工需求量大的塑胶原料有迫切的需求，这一市场显然潜力很大。

张明听到这个消息，就和朋友合资成立了一家贸易公司，准备大量出口塑胶原料到南美去。

等到塑胶原料都进仓了，张明就和朋友大举进军南美。

张明的塑胶原料刚开始打进南美的市场时，由于成本比一般行情低很多，利润还不错，可是不到一个月，各地区的订单就大量减少，害得张明仓库中堆积如山的原料一时之间成了滞销货。

由于张明和朋友准备的资金不是很多，面积很大的仓库，仅租金就是一笔不小的开支。为了促销，张明竟主动将原料售价降低二成，以吸引更多的买主，谁知道买主还是不多，卖出的低价原料有限，公司的效益仍不见好转。

张明苦撑了一个多月，好不容易市场上稍微活络了一点，张明想以原价批出，却又遭当地厂商抵制，抗议张明无条件调高价格。张明为了生意，只好再以折扣价批出，这又让张明损失了一大笔钱。

等市场活络期一过，订单又减少了一部分。由于张明批发售价很低，根本没有什么利润，财务又陷入了危机，张明眼看日子一天一天过去了，业务每况愈下，于是将公司解散，打道回府。

回家后，张明和朋友讨论了半天，也想不

出问题出在哪里，为什么南美这么大的市场，竟然做不起来，还赔了很多钱。

后来，张明认识了一位经济学家，这位经济学家对南美的市场很熟悉，张明就请他帮忙分析一下，为何自己到南美发展会失败。

经过这位专家分析之后，张明才发现，原来南美的原料市场不是没有机会，而是自己采取的策略不对。

按这位专家的说法，南美的原料市场很有潜力，只是南美是属于开发比较慢的地区，从市场供需来讲，需求原料的工厂不多。民用品原料市场也因当地人民收入不多而呈不稳定状态。

但是只要能守住这个市场，慢慢耕耘五到十年，一旦经济起飞，市场经济的规模就不得了了，到时候，利润会增加十到百倍。

而张明当初忽略了这一点，以为当地原料市场的需求面很大且稳定，所以才以短线买卖的资金和心态去做这笔生意，在没有准备长期作战的心态和资金的情况下，当然会撑不住了。

就这样，张明终于找出了失败的关键点。

原先他还以为是自己贸然降价导致公司倒闭，后来想想也不合逻辑，如果不是订单不

稳定及资金准备不足，也不用为了回收资金而降价。因此，最关键的原因，还是在于自己的战略（短期投资）错误。

张明掌握关键点之后，过了几年，作好计划及募足资金，又东山再起，在南美成立了贸易公司。这次他早就做好准备，因此公司经营得非常顺利。几年后，南美地区果然经济起飞，张明也功成名就，成为亿万富翁。

因此，要从错误中吸取教训，必须要分析错误决定中的问题所在，而问题通常只是一个点，不是一大堆事件。

也就是说，我们从错误中吸取的教训，不在于有很多，而在于抓准关键点。

所谓关键点，当然就是指一个对全局影响力最大的部分或事件，只要掌握了这个点，几乎可以说就成功了九成。

比方说，如果你走进一间漆黑的房间，你想开灯让房间亮起来，你就必须找到电灯开关，否则不管你怎么大叫怎么敲打，甚至膜拜、祈祷，灯不仅不会亮，你还会累得半死。一旦你找到了开关，只要手指头轻轻一按，电灯就会放出光明。

这个电灯开关就是决定成败的关键点。只要知道关键点所在，很多事就可以事半

功倍。

反之，如果不知关键点所在，就会像盲人骑瞎马一样，事情如何做得好？

然而，就因为关键点是个很小的点，所以一般人很难发现，更不用说掌握了。所以，在错误决定中，我们要分析过去的经验，试着找出过去错误的关键点，只有在错误的决定里找出“错误的关键点”，才能从错误决定中发现有价值的东西。

错误的关键点如何发现？在此提供两个最基本的方法，一个是“结果归纳法”，一个是“原因演绎法”。

这两个方法只是原则性的依据，如何活用，要看各人的智慧。

我们先来谈谈结果归纳法。顾名思义，这个方法就是要把错误决定中所有你觉得不正确的部分，全部归纳成几个类型，比如个人性格、资讯错误、时机不对、判断错误等。

等全部归纳好了，你再依这些类型一一去检讨自己的错误。不管你有没有分析出关键点，只要你能从中吸取到教训，只要是对你自己将来做决定有帮助的部分，都是有价值的部分。

要寻找出“错误的关键点”，你可以将归

纳出来的部分进行比较，看看哪一个部分或哪一个点的影响力最大。

或许你会发现，原来关键点只是一个观念错误或是一个资讯错误，正是它导致你判断错误，进而全盘皆输。

一旦掌握了这个关键点，下次做决定时，就可以针对这个关键点进行修正。

原因演绎法是寻找错误关键点的第二个方法，就是将导致决定失败或错误的几个原因找出来，然后用演绎的方法一个一个、一步一步地推论下去。

推论的方法也很简单，就是根据简单的逻辑，去判断对或错、真或假，不需要有什么公式或理论，你只要觉得合常理的，就认定是对的，不合常理的，就认定不对。

这样一步一步推论下去，如果你发现有某一个原因，比如是时间太匆忙、选择比较错误或目标不清等，确实对你的决定产生了很大影响，那么，这个原因就是你的错误的关键点了。

事实上，归纳和演绎两种方法可以分别使用，也可以并用。

有些人失败后，非常害怕再去面对过去的一切。

事实上，失败后还不知原因和关键点在哪里，才是人生最大的失败。

如果我们能善于吸取失败的教训，从中找到一些有益的关键点，那么，这些失败只是暂时的不成功，我们的损失也只是在交学费，只要能找到成功的关键（失败和成功的关键通常是同一个点），我们就有了收获。

下次，如果你又失败或做出错误决定时，你最好先恭喜自己，因为，你又将学到新的关键点了。当然，这也意味着你离成功也就越来越近了。

成功的坐标 2

犯错时，先浇自己一盆冷水

如果说意外事件是一场大火，“冷静”就是救火的水。

当我们遇到突如其来的意外事件时，脑中通常会一片空白，甚至大哭大叫，很少有人会笑得出来。

但是意外发生时，通常也是最需要我们立刻做决定的时刻，如果没有冷静的思考，就很难做出正确的决定。

虽然，做出好决定需要很多技巧，但如果在意外情况发生时不能保持冷静，则其他一切法则和技巧都派不上用场。

因此，遇到意外事件时，有三个很重要的原则要遵守，这就是冷静、冷静、冷静。

一些家庭主妇常常在家里出现一些小小意外时哇哇大叫，如小孩不小心打破杯碗，丈夫不小心把深色衣服丢进洗衣机而把其他衣服染了色或电视机、冰箱忽然出故障了等等。

或许有些主妇天生就不善于面对这些问题，于是就拼命哇哇大叫、怨天尤人，这样做不但无法有效地解决问题，还破坏了家庭的和谐。

你跟朋友去 KTV，唱到一半忽然停电，整个房间漆黑一片，接着，就闻到一股焦味，渐渐地这股焦味就形成浓烟，大家有的尖叫，有的哭闹，情势一片混乱。

这时，只有保持冷静，不跟着别人吵闹惊慌，才能决定下一步该怎么做。

如果你能冷静思考，就应该叫大家不要惊叫，因为整个房间都是浓烟，大呼小叫很容易把浓烟吸进去，就算不被烧死也会被呛死。因此，第一步就是让大家也保持冷静。

然后，让大家放低身子，一个挨着一个摸索着走出房间，寻找紧急出口的方向。

保持冷静，就有机会逃出火场，就有机会存活下来，否则大家都是死路一条。

因此，请大家千万要记住，遇到你想象不到的意外事件时，一定要保持冷静，先把你心中惊慌和恐惧的大火浇熄，才能有效地应付情况，做出正确的决定。

成功的坐标 3

思考以后再做决定

做决定有两种苦。

一是决定前的思考、犹豫之苦。

一是决定后的悔恨、无奈之苦。

很不幸的是，从一连串的事例来看，我发现，我们似乎比较喜欢第二种苦。

“做了再说！”“哎！船到桥头自然直！”这些通常是我们做决定时的座右铭。

西方人经常嘲笑我们没有逻辑观念及涵养，笑我们没有科学方法，有时候我们真的不得不承认。

虽然说任何决定的意义，都取决于自己的价值观和人生需求，但这却不代表我们可以凭情绪随便做决定。认真地做每个决定，然后，你才能真正地活得无怨无悔，否则，你的人生不是一盒巧克力，而是一壶烫舌的苦酒。

所谓逻辑，是我们做判断时所运用的一

种工具，也就是我们做决定时的工具。不过，这些工具及方法运用起来，需要费很多的脑筋。这种费脑筋的事情对我们来讲，往往是一种很大的折磨。

我想，我们并不是没有脑筋，而是懒得去动脑筋。

我自己以前也是懒得动脑筋的人，做任何事，在事前绝对不计划，做决定更是魄力十足地在几秒之内就完成。

或许大部分的人跟以前的我一样，生活中常出现的问题，只要是“是非题”，一律先答“是”再说，不怕错，如果是选择题一律是“随便”。

结果，生活越来越乱，人生越来越糟。

后来，我领悟出一个道理：“绝对不要靠情绪做决定。”

因为，做决定前多一分钟冷静思考，可以省掉做决定后几十个小时，甚至是几十天的弥补工作及后悔苦楚。

于是，我开始运用一些简单的逻辑来做判断，强迫做决定前给自己一分钟的选择时间。有些时候，情况紧迫，必须立刻做决定，我也会给自己五到十秒钟的时间做大方向的判断，让自己先冷静思考一下。

说真的，由于我的这种心理素质提高了，我的人生因此有了新面貌，我的生活也有了良好的秩序。

如果你真想让自己的人生像一盒巧克力，那么学会理性逻辑的思考判断，会给你很大的帮助。

做出好的决定是需要付出代价的，这个代价就是时间、脑筋及方法，在这三方面付出越多，决定的质量当然会越好。

越是重要的决定，或者是关系到众人的决定，决定时就需要更加慎重。

重视生活中每一个决定的质量吧！尤其是别让情绪做决定，多给自己一些时间冷静思考，“船到桥头自然直”可以是座右铭，但绝不是个做决定的好方法。

成功的坐标 4

用幽默和机智去面对问题吧

人生不可能事事如意，但幽默和机智却可以把错误和疑难，变成一种皆大欢喜的结局。

美国总统华盛顿就是这样的人。

一天晚上，华盛顿与几位朋友坐在客厅里聊天，因为背后的壁炉烧得太热，他起身走到远离壁炉的地方，脸朝壁炉坐了下来。

在座的一位朋友开玩笑说：

“我的将军，您应该顶住战火才对呀，怎能畏惧战火呢？”

华盛顿笑着回答：

“您错了，我的朋友。身为将军，我应该面对战火，接受挑战，假如我用后背朝着战火，岂不成了临阵脱逃的败将了吗？”

一次华盛顿举办宴会，宴会已开始多时，一位议员姗姗来迟，但大家早已开始用餐。

这时华盛顿向他道歉说：

“对不起，议员先生，我们原本应等候大驾光临才用餐的，可是我的厨师却从不看客人是否全部到齐，就按钟点把菜上齐了。”

华盛顿任职总统时，有一位年轻的秘书经常迟到，每次都说是他的表出了毛病。

一天早晨，这位秘书又迟到了，他发现华盛顿正在等候着他，心里很慌张，就说：

“我感到万分抱歉，总统先生，我的表又出毛病了。”

华盛顿不紧不慢地说道：“我建议你赶快换一只表，不然我就只好换一个秘书了。”

1997 年夏天，法国自由思想家沃尔尼（Volley Comtede）到美国访问，他首先拜访退休在家的华盛顿，离开时，要求华盛顿给美国政府写一封介绍信。

华盛顿不愿意借用自己的声望对政府施加任何影响，但又不想使这位远方客人失望，于是写了这样一张字条：

“沃尔尼用不着乔治·华盛顿的推荐。”

成功的坐标 5

愿赌服输，不要怨天尤人

小娟大学毕业后，遇见了虽穷困但很有才华的志强，她很喜欢志强专心作画时的那股英气和帅气，更喜欢他笔下的优雅和美感。

两人交往了一年多，感情非常好。小娟的父母发现此事，要小娟做个选择，如果决定要跟定志强一辈子，就立刻和他结婚，否则就去嫁一个生活正常、事业有前途的人。

虽然志强工作不稳定，收入又少，但小娟对他已是一往情深，她觉得自己再也离不开志强。因此，她毅然决然嫁给了志强，没有任何嫁妆，也没有宴请任何亲友。

就这样，她和志强两人穿了同样式样的牛仔裤和 T 恤，手牵手去办结婚手续。

小娟一辈子都记得，妈妈偷偷躲在婚姻登记机关门口掉眼泪的那个情景。

和妈妈离别前，妈妈又沉重地问了一句：

“小娟，你真的想清楚，不后悔了吗？”

小娟也含着泪，坚决地说：

“妈，你放心，我会对自己的决定负责，一生无怨无悔！”

小娟生了第三个孩子后，志强还是一事无成，找不到工作并且开始酗酒，甚至出手狠狠地打她。

小娟结婚的第六年，就和志强离婚了。

有谁料得到，六年前的坚毅决定，竟是六年后的无限悔恨。

到底什么才是真正正确的决定？什么才是绝对错误的决定？

当然了，在小娟的父母眼里，小娟的这个决定，是绝对错误的决定。

小娟刚离婚时，也受到父母的影响，每天活在无尽的自责和悔恨中。

后来，她想起了自己所说的那句话：

“妈，你放心，我会对自己的决定负责，一生无怨无悔！”

这才猛然发现，自己当初的决定根本没有错，虽然想法不符合社会和父母的期望，但是没有背叛自己的感觉，自己应该无怨无悔。

她想起那时每天凝视志强认真作画的表情，一种无限的幸福和满足感让她好几次都想痛哭一番：没错！

即使现在的志强变了，即使六年后，表面上看起来是自己做错了抉择，不过，在她自己的心灵深处，她仍感到一种满足，她可以活得无怨无悔。

后来，小娟独力抚养三个孩子长大，而且很快就从悔恨和自责中站起来。虽然，过去的志强已经不在，但她心中仍永远保持着那一份深深的感动。

有一天，小娟对自己的父母说：

“离婚不是一件坏事，至少我很感激上帝让我有这个机会，能和当时的志强共同走过一段人生，到现在我仍感到很满足，这段人生，我真的无怨无悔！”

她终于了解，世上没有绝对的对错，更没有绝对好或坏的决定，只有忠于自己的感觉，勇敢面对自己所做的决定，人生才能无怨无悔！

人生就该如此，愿赌服输，不要怨天尤人。

成功的坐标 6

坚持你的决定，不轻言放弃

搬起石头砸自己的脚，似乎也是我们做决定时常犯的错误。

有时候，我们会发现一个现象，就是我们做决定的效率不高，不仅浪费很多时间和精力，到了最后，决定还是没做出，还在原地踏步。

事实上，不是我们没做出决定，而是在我们脑中做出的决定，一再地被我们推翻，接着又产生一个新的决定，还没付出行动，马上又被一个新的决定推翻。

或者，从头到尾都在两个或三个决定之间跳来跳去，始终没有定论。

这种三心二意、朝令夕改的情形，是我们做决定时最大的毛病。

或许我们是怕失败，或许我们是怕失去更好的选择。

这就如一个寓言所说的一样，有个人想

捡个大石头，一路走着只要看到路上有比较大的石头，就丢下手中的石头，捡起路上的大石头，只要再看到更大的，又丢下手中的石头，直到最后都忘了捡石头是个手段还是目的，一路都在捡石头。

一个好决定必定包含时间上的因素。在某一个时间内的决定才是最适合、最好的决定，一旦超过了这个时间，或是做决定的时间实在太久了，那么这个决定就没有了任何意义。

例如，你一生只想事业成功赚大钱，而你一辈子只在比较什么事业是风险最低、利润最高且投资报酬率是最大的。

今天你觉得房地产是利润最大的，下个月你又觉得股票才是赚钱又快又多的方法，再下个月，你又发现期货才是最好最有效率的投资工具，过了一段时间，你又改弦易辙不投资期货，而开始投资衍生性金融商品。

也许你一辈子都在比较，一辈子也无法做出决定，全心投入。

但世上的事是比较不完的。像你这样无时间限制比下去，做好的决定一改再改，到老死都还没有积极行动、全心投入，就算被你比出一个最好的决定，也没有意义了。

因此，果断地做个决定吧！

一旦做出决定，不要轻易改正或推翻，否则你可能浪费先前对这个决定的付出成本，也许是精力，也许是时间和金钱。这样一来，你每放弃一个决定，你就要付出一些成本，长久下来，不管你做出什么好决定，也必定是赔本的。

坚守你的决定，不轻言修改放弃，是做出好决定的关键，也是实现好决定的必要条件。

成功的坐标 7

人是万物的尺度

“人是万物的尺度。”

这句话是希腊的哲学家普罗达哥拉斯说的。

世上的决定，没有对错，每个人心中都有一把自己的“尺”。

比如，一对情侣相约去餐厅吃饭，女的在点菜时早已做了判断，点了一个蔬菜；男的则不以为然，点了一个排骨。

男的建议女的多吃肉才有精神及力气，女的则反对这种说法，因为她点蔬菜有她自己的需求和想法，她考虑到不能吃热量太高的食物，否则会变胖。

再者，蔬菜有丰富的纤维质和水分，对皮肤有帮助，这些考量就是她判断食物好坏的尺度。

而男的则考虑到需要高热量食物的生理的需求，所以在他的尺度里，蔬菜是一个不好

的决定，所以他否定了蔬菜的价值。

所以，在进行判断时，我们先要有一个合乎我们价值观的尺度。

一旦这个尺度建立起来，就可以很明确地去判断我们选择的答案是好或不好、对或不对。价值判断的实际过程，就是将你心中的想法——拿出来比较被选择的答案，比如你会考量自己胆固醇太高，吃太多油腻可能不好（健康考量）！

天气太热，热菜温度都很高，会不会太热？吃得满身大汗？（舒适考量）

附近有哪几家餐厅？距离会不会太远？（距离考量）

今天是星期六，路上挤满了车，到了餐厅有没有地方停车？（交通成本考量）……你会根据你所有的需要逐一去比较、判断。

当然了，考量因素的多寡因人而异，有些人天生就比较注重菜品及气氛，所以会选择去高级一点的餐厅，其他如距离、健康、时间成本、交通等因素就不加以考量。

有些人天生比较有成本概念，一旦评估了所有的因素，可能就推翻了“到外面就餐”的决定，改以在家“吃方便面”来替代。

因此，每个人的判断依据（尺度）不一样，

很难说什么人的决定是对的、十全十美的。

所谓海畔有逐臭之夫，个人品味及需求不同，人与人之间很难有一个共同的尺度。所以说，“人是万物的尺度”这句话是非常有道理的。

因此，有些人常在做决定时犹豫不定，就是因为心中拥有好几把“尺”，“想吃蛋糕又怕身材太胖，不吃蛋糕又不甘心”“星期六下午想去看电影，又想和朋友去爬山，又想和男朋友去跳舞，又想……”类似这种问题，在我们的生活中常常出现。

不管我们有多少把“尺”，我们有多少选择，最后还是只能有一个决定。

因此，了解自己判断的尺度，统一自己的尺度，有助于我们更明快地做出决定，不在犹豫中浪费时间和伤脑筋。

成功的坐标 8

做错决定时，勇敢承认

希腊哲人苏格拉底说过：“真正的知，在于自己承认无知。”

人非圣贤，即使圣贤看完这本书，完全了解做决定的技巧和战术，也无法一辈子全部做出完美的决定。

因此，做错决定不是什么严重的事，重要的是，你如何面对自己的错误决定，你该用什么样的态度来面对自己的人生抉择，这才是做人的重点。

做错决定时，推诿责任，怪罪他人，似乎是人们的通病。

老实说，一个决定的成败，做决定的人要负百分之九十九的责任，自己做错决定，是没有理由去怪罪别人或是归咎于其他因素（社会环境、天气、运气）的。

或许，要我们承认自己的缺点是一件很痛苦的事，不过，就像苏格拉底所说的：

一个人追求知识和智慧的原动力是因为“自觉无知”。

我们也有这样的体会：

一个人要让自己的决定越来越完美，其原动力就是来自“自觉决定的不完美”。

因此，不管你遇到什么倒霉的事，也不管环境如何使你做出错误的决定，如果你想让自己做决定的能力有进步，就得首先承认自己的错。

“认错”两个字谁都会写，念起来也很简单，但是要真正体会这两个字，进而改变你的行为，这可就要人难过好一阵子了。

每个人都有自我防卫的本能，为了要保护自己，有时会充耳不闻、睁眼说瞎话。

但是，如果自己无法突破自己的自我防卫关卡，要打心眼里认错，是件不可能的事，最多是自己欺骗自己罢了。

因此，每当做出错误决定，我们一定要诚恳地认错，没有虚伪、没有矫饰、没有勉强、没有不甘。

尽管别人讥笑你，你也应该感谢他们，因为这种讥笑是促使你做出更完美决定的力量。

犯错时，以认错的方式来面对这个错误

时，除了激励自己不断提高能力外，还有许多好处。

一、你的压力减少了

如果你每次都做出好决定，而且越做越好，到最后，你好像已经爬到最高峰一样，稍有失误就会摔得粉身碎骨，你必须做出更好、更完美的决定才行，这时你的压力必定非常大。

相反，如果你偶尔失败，反而告诉大家，你也是凡人，也会起起伏伏，会有失败的时候，不过，也会再有成功的时候。

如果因为你失败，而大家才把你当“人”看待，相信你的压力会少很多，这对你的下一次决定有很大的帮助。

二、你的敌人减少了

一旦你失败了，反对你或是对你不满的人，绝对不会放过这次攻击你的机会，或许你也可以趁这个机会认清哪些人是你真正的对手。

当你被对手攻击完之后，你还是要存有感恩的心，他们的攻击是对你有帮助的，如果你被攻击得恼羞成怒、悔不当初，这种令你血脉贲张的力量，就是你下次成功的力量，你要好好利用才是。

再者，你的对手攻击你之后，对你的存在也就不放在眼里了，也就是说你的身价在他们心目中是大跌了。

不过，这也是好事，从你的立场来说，反对你的力量因而减少了，你可以更集中精神去准备下一次挑战。

如果你一直是成功的，下次就算成功，你的对手也会认为是应该的。

如果你这次惨遭失败，下次却漂亮出击，那你的对手就会对你另眼相看了。

三、你的朋友增加了

一个人在失败落寞的时候，肯为你打气，随时在身边帮助你的人，就是你的真正朋友，这就是所谓“患难见真情”。

或许你以前都不确定哪些人是你的真正朋友，这次失败下来，你的心里就有数了。除此之外，有些人会同情你的失败，有些人会欣赏你承认失败的态度，这些人都是你的新朋友。

借助这些朋友的力量，你可以很快地东山再起。就算再失败也没关系，因为你的这些朋友不是酒肉朋友，不会因你的暂时失败而放弃你。

这是一个很大的资源，是认错的一大好

处。如果你当初没有勇敢认错，推推拉拉，支支吾吾，没有担当起责任，也许这些朋友就不会欣赏你了。

一般人总以为“成功”比“失败”好，事实上，只要能勇于认错，善于运用“失败”的正面资源（朋友）和负面资源（对手），“失败”的好处反而要比“成功”多。

因此，当你做错决定，就算这个错误决定影响你一生，你也不要一辈子逃避。勇敢面对失败，承认自己的错，这个错误决定有可能会成为你一生“成功决定”的原动力，不加善用，是非常可惜的事。

不过，在认错后还必须有一个很重要的心态，就是千万不要后悔。

不管你是故意还是无心，你之所以会做错决定，背后必然有你的动机和潜在想法。你该做的，不是一辈子自责和悔恨，你应该反省自己，为什么会有这些动机和想法。

如果你一味地否定自己的抉择（即使是错误的），那么，你就完全否定了自己的存在意义，这是比做错决定还要悲哀的事。

因此，培养敢做敢当的人生态度，不论自己的决定是对是错，永远支持自己，替自己打气，人生才不会白活。

否则，一旦你活在悔恨和自责中，你的一生就只能泡在苦酒中，永远无法尝到巧克力的甜美滋味了！

成功的坐标 9

小事爱拖延，生活一团糟

生活中常出现一大堆说重要也不是很重要，说不重要似乎又很重要的小事，你躲也躲不掉。

尤其是上班族，每天一到办公室就涌来一大堆事，每件事似乎都很重要，但又不知从何下手，一上班就头痛。家庭主妇也是如此，每天总觉得里里外外有很多事要做，而且永远做不完。

这时候，你可以运用“当场决定法”。所谓当场决定，顾名思义就是把你身边那些可以当场决定，或是比较不重要、比较容易处理的小事情先解决掉，免得小事拖久变成大事，容易处理的变得无法处理。

这个就是“小事不拖延战术”，也就是说，可以在这一秒钟决定的事情，不要留到下一秒钟。

生活中，有很多例子可以应用这个战术。

例如，某人要你回电话，公司经理临时要一张业绩报表，一位客户要你决定下次会晤的时间，桌上有一份公文要你签署意见，要打电话查银行存款余额，要写张纸条给同事或家人告知一项事情，有些小东西需要修理或添购的。

这些不起眼又很容易做的事，你最好在眼前就把它解决掉，不要拖延。

马上拿起电话，把该回该问的事情，一并处理掉。经理要的业绩报表，马上打开抽屉找出来送过去。

客户要约时间会晤，马上翻开记事簿，查一下自己的行程表，看哪一天有空，马上订下来，打电话通知客户。

要修要买的东西马上写在一张纸上。

对于这些小问题，你可以马上做出决定，只要你认为该做的，不要犹豫。否则，那么多事全放在脑子里，不到几秒钟你会忘得一干二净，你的生活有可能因为这些小事的疏忽，会乱成一团。

生活一乱，很多错误就开始了！

成功的坐标 10

千万别自不量力

再完备的计划，也比不上一个实际的动作。

很多人的决定一再失败，而且是失败得离谱，通常都犯了一个大错误，那就是“眼高手低”、“自不量力”。

像这种“理论派”的故事和口号，我们生活周遭不知有多少。

我们每天可以听到很多人喊出一些很完美，但是又很难做到的口号；我们也常常听到某些朋友，提出一个又一个惊人又完美的计划，设想得天衣无缝，令人叹为观止，但是过了一段时间，你就听到这个朋友的计划又失败了。

因为他的计划实在太完美了，根本不是人类可以完成的。

一个决定的好坏、成败，除了决定本身的判断因素外，决定后的行动也是一个很重要

的因素，实际的实施行为，要比事前的规划来得重要。

因此，决定前规划的一百分，实际实施时如果能达到七十分，就可以算是一个成功而且有实际效益的决定了。

而实际实施的成功与否，又跟决定前的自我资源评估有关，知道自己有“几两重”，才不会出现“三两重的人扛十两重”的情形。

自我资源评估的规则，有下列几个重点：

一、自我的能力

所谓自我能力评估，就是个人的各项条件，如学识、经验、工作能力等。

一个人在决定前，应该先评估自己的能力有几分。如果有一天，你的老板要升你为主管，你不能满心欢喜、毫不考虑地答应，你一定要先评估一下自己的能力够不够，万一能力不够却硬要当主管，到时候可能控制不了局面，不但有辱英名，饭碗也可能保不住。

如果评估自己的能力不够，还不如辞谢老板，不但不会给自己找麻烦，也可得到同事的赞扬，成为美谈。

二、自我的习性

“自我习性”的评估，也是做决定前的一大考量。每个人都有自己的习性，你要去模

仿一个成功的名人，还不见得能模仿成功，毕竟每个人的习性不同。

比如，你想模仿一个成功的企业家，每天四点起床，一天工作近十五个小时，光是这点你就很难做到。也许你天生是个贪睡的人，要你每天四点起床等于是要你的命，那么你就千万不要做这个“成功名人”的决定。

还有，如果有一天老板要你去负责公关工作，而你天生自闭、木讷，看到人也不知道讲什么，那你去负责公关工作，一定是每天傻笑，讲不出话来，自己痛苦，老板也难过。

或者，你天生对于数字就没有好感，你还决定去从事会计工作，那也等于是拿榔头槌自己的脚一样，自找苦吃。

很多人常常眼睛往外看，看别人做什么事成功，自己也跟着学，丝毫不评估一下自己的个性，这是很多人莫名其妙失败的“盲点”。

三、自我经济力量

“自我经济力量”的评估，相信大家看字面的意思就了解它的重要性，不用多解释。

但是，自我经济力量的评估，除了评估你自己有多少钱外，还包括了经济实力的评估，如资产净值、财务结构、财务稳定性等等。

通常，我们在做一些小决定时，只要看我

们口袋中的钱够不够就可以了，不需去评估自我经济实力。

一旦要做个大决定，如买车子、买房子、投资、创业等，就要好好评估一下自己的经济实力如何，以免“赔了资金还倒贴家当”。

所谓“资产净值”，就是指你所有的资产减掉所有的负债，剩下的实际资产有多少。

一个人的资产很多，不见得资产净值就多，也许还是负数，因此，由这项评估可看出这个人的经济实力强不强，适不适合做一些大决定。

而“财务结构”，简单地讲，就是说你每月的收入性质是属于资产利益的房租收入、投资所得、利息所得等，还是属于生产利益的上班薪金、外快等。

如果都有，各自占的比例有多少，如果你每月的收入都只靠薪金或工资，那么你的财务结构虽然很单纯，一旦你失业，你的财务危机就很大。

财务结构的另一面，就是你每月的支出情况，如果你每月的固定支出很多，如房租、伙食费、贷款利息、生活费用等，这些每个月早上一睁开眼睛就要付钱的固定支出很高，占去总收入的一半以上的話，你的财务结构

就不算好，财务风险也比较大，不适合再增加一些消费性的支出。

因此，你如果有这种不良的财务结构，奉劝你不要买一些消费性和享受性的商品，如零食、影碟机、高级音响、游戏机、出国旅游等，否则你的财务会出大问题。

而“财务稳定性”，顾名思义，就是评估自己的收入及支出是否很稳定。

假如你是公务人员，那么你丢掉或是打破饭碗的机会比较小，因此，你的收入很稳定。如果你近期内不会买房子或是增加负债，那么你的支出应该也是很稳定的，这么一来，你的财务稳定性很高，几乎可以得满分。

但是，如果你是一个快被“请回家自己吃自己”的上班族，或者你担心你的公司摇摇欲坠，那么你自己心里应该很有数，你是属于财务不稳定型的人，你最好不要作一些长期性的支出计划，如买房子、投资等。

四、自我的时间资源

“自我时间资源”的评估，最主要是评估个人不同生活型态下的时间资源。

假设你是个家庭主妇，平时整理家务还要带孩子，一天的时间都耗在家里，如果你还决定要去跳健身操或是去打麻将，那是不可

能的事。

人的时间都是一样的，时间资源是有限的，你只能在一个时间内选择做一件事，因此在做任何决定前，自我时间资源的评估是很重要的。

五、自我的周边资源

“自我周边资源”评估，就是你在做一个重大决定时，要考量自己周边的资源够不够，这些资源可能是人力，也可能是知识、人缘等。

假如你想创业，你就要考量一些客观的资源够不够，比如供货厂商的关系够不够、货源有没有问题，批发商的通路健不健全、付款条件及信用如何，公司的各项业务人员能力够不够等。如果周边资源不够，这个决定将不是个成功的决定。

自我资源评估是一个决定成败的关键，或许有很多人在决定时的各项原则都符合，最后却失败了，原因可能就在于自我评估不够或不真实，这也是大家常忽略的一个方面。

成功的坐标 11

做决定前，先给自己一些自信

虽说每个人外表都长得差不多，两个眼睛一个嘴巴，可是人的内心状态却有很大的差别。

其实，一个人做决定的能力强不强，除了一些原则性的掌握和技巧性的运用外，还需要看一个人的信心。

一个人如果对自己没有信心，就算懂得做出好决定的技巧，也会自己吓自己，或是别人随便说一句风凉话，就把自己的正确决定完全否定掉。

因此，如何增强自己的意志力和信心，也是增强决定能力的关键。

增强自己的意志力和信心最有效且最直接的方法，就是“自我暗示”。

在心理学的理论中，自我暗示也可以说是“自我催眠”。至于，这种暗示和催眠的作用有多大，就要根据各人的情况而定。

基本上，每个人每天都在接受各式各样的暗示和催眠，这些暗示和催眠可能来自别人的口中，可能来自各种媒体，也可能来自自己的体验和想法。当然，在地位上越是有权威的人，对我们的催眠的作用就越大。

你自己回想一下，是不是一些专家、名人的话，你几乎不假思索就加以认同且赞扬？而一些好朋友的肺腑之言，你却难以“听”到心底去。

同理可证，社会上各种媒体的“催眠”作用也是一样，越是有规模的报社、杂志社和电视台所发布的讯息，我们就比较容易受催眠，而且我们也习惯不去加以求证。这类催眠可以说是对我们影响最大的方式之一。

在心理学的研究中，一个心理医生要催眠一位病人时，必须先获得病人对他专业及权威上的认同，否则很难将病人催眠。

同样的道理，你对你自己的“声音”不是很重视，永远都是听别人的话，认为别人的话永远都是对的，当然你的信心就很容易被别人打击，你的情绪也就起起伏伏。

如果你懂得现实生活中这种“催眠”现象，你就可以“逆向操作”，拒绝接受太多外来的催眠指令，多听自己内在的“声音”，你就可

以拥有意志自主的权力了。

“增强决定力”的自我暗示和自我催眠法其实很简单，只是有一个重要的前提，那就是你得诚心诚意地相信自己。

有了这种诚意后，在做决定前，你只要诚心地对自己说：

“我有能力，我有决断力，我会成功！”不停地告诉自己，直到你觉得你的信心已增强，就达到目的了。

当然了，“自我催眠”的台词可以根据自己的需要更改，只要你懂这句话的意思，还有，就是这些台词的语意性质必须是“肯定句”，而且要有“正面、积极”的意思才行。

长久这样进行自我暗示，经过一段时间，你就会觉得自己开始有信心，有很强的决断力了。

成功的坐标 18

别牺牲自己的权益

每个人心中都有一把“尺”，当我们在比较事物、权衡利弊时，这把“尺”是判定一切的标准。

虽然，我们心中的这把“尺”是根据我们自身需求而打造出来的，但是这把“尺”却有很多不合现实逻辑之处，甚至和现实逻辑背道而驰。

所谓的现实逻辑就是现实世界中的各项事实及定律，比如酗酒和抽烟对身体不好，人去撞车子必会受伤，违法犯罪须受惩罚，下雨时地上会湿，水往低处流，肚子饿了要吃饭……这些都是合乎逻辑的事实。

如果一个人只为了满足自我的需求，而做了一些不合现实逻辑的决定，如杀人盗窃，饮酒过度，闯入快车道，持枪抢银行等，必然无法获得任何利益，反而为自己带来灾祸。为什么会如此？

原因很多，可能是人格上的缺陷，可能是环境误导，可能是观念错误……这些因素在后面的章节会一一剖析。

总之，在做一个决定时，首先要考量这个决定是不是对自己有帮助，这是最重要的。

有时候，我们做决定时，除了自己是阻碍实现自我利益的因素外，外在的客观因素也是一大阻碍。

最常见的现象，就是一个人做决定时所依据的尺度，竟然是“别人的”尺度。这种作法等于是放弃自己选择人生的权利，当然所做出来的决定，不见得是符合自身利益的。

比如有的人选择“和自己不喜欢的人结婚”。

当事人在做决定时，可能以邻居、父母亲友、社会、道德的尺度来作为判断依据，如此情况下所做的决定，很难说是个好决定，是否符合自身的利益，也很令人怀疑。

因为只有你知道自己需要什么，自己的利益点在哪里。完全以别人的考量为考量的决定，根本就是错误的决定。

或许有人会觉得，发生这种情况也是不得已的，做决定的人有太多的苦衷和无奈；或许有人认为这种决定才是完美的决定，能够

皆大欢喜。

这就大错特错了，就像“世上没有不死的人”一样，世上也没有“完美的决定”，你永远无法同时满足众人的要求，只有符合自身利益而又不损害他人利益的决定，才是正确的决定。

成功的坐标 13

不得已时，要弃车保帅

人生中的每个决定都很重要，但是，如果同时有好几个问题出现，都需要你在第一时间做出决定时，怎么办？

这个时候，请你选定一个最重要的决定，然后集中精力去做这个决定。

其他的决定或许对你也很重要，可是你只有一个脑袋，一次只能做一个决定，因此，应把其他决定摆在第二位，如果时间不允许，那就放弃吧！这就是所谓的“弃车保帅”战术。

例如，你正在做菜，汤沸腾时，门外正好有人按门铃，而你的孩子也正巧在这个时候打破一个杯子，手被划破了，痛哭不已。

这个时候，你必须选择一个最重要的目标，先去处理一个问题，再处理第二个问题。

也就是说，在第一时间里，你只能决定一件事情。

这时你正在厨房，听到孩子的哭叫声和门铃声，你下意识就决定先把瓦斯炉上的火关掉，接着就去帮孩子包扎，第三步骤再去门边，看看是谁在按门铃，就算叫门的人等得不耐烦走掉了，也没关系。

像这样先决定一个最重要的目标，把其他的目标排在第二位或者放弃的作法，就是“弃车保帅”战术的典型例子。

在这个例子中，先处理已沸腾的炉子，是个正确的作法。

因为不管孩子的伤有多严重，一旦锅里沸腾的水浇熄炉火，就很可能让瓦斯外泄，造成瓦斯中毒或爆炸。

通常在这种情况下，你能思考的时间或许只有几秒钟，如果你潜意识里没有这种“弃车保帅”的反射模式，加上又急又慌乱，很容易就把事情搞得一团糟，甚至酿成悲剧。

有些火灾或瓦斯外泄的惨案，就是家庭主妇在面对这类同时到来的问题时，慌了手脚，没有处理好问题所致。

因此，不管你所面对的问题有多重要、多紧急，你一定要先决定最重要的事项，才能合乎减少损失的原则。

成功的坐标 14

不良性格会让你做错选择

“每个错误的决定背后，必有错误的动机。”

很多人老是一再做错决定，不管看多少书，学多少技巧，每次到了做决定的紧要关头，就把该用的原则和技巧，全都丢在脑后，而让一股莫名的力量来帮自己做决定。当然，最后一定又会为这个决定后悔不已。

这股让人难以摆脱的莫名力量，就是人的性格。

性格主要是先天决定的，可以说是个人的天生特质。当然，后天的环境和刺激也会影响一个人的性格，不过影响的比例不大。

要改变性格的一些特质，其实不难，关键在于你有没有决心。

通常，最容易影响一个人做决定的性格特质，有自卑、太情绪化、逃避、自大、自暴自弃、冲动等因素。读者可以自己静下心来回

想，自己到底有那些不良的特质，先摸清自己的弱点，要改正才不会事倍功半。

李林在公司负责的一个业务出了问题，经理叫他和另外一个部门开个协调会。

会中，大家对这个业务的问题点争论不休。会后，经理指示李林负责把这个事件写个报告呈上去。

李林回到座位上，苦思了许久，对于如何做决定苦恼不已。

是要牺牲自己，把错扛下来？还是推得一干二净？

如要扛下来，他觉得很不甘心，因他对整件事的发展感到不舒服，觉得有太多地方不合理，很多事不是他这个承办人可以一手解决的，需要太多部门和经理的配合，可是整个公司的行政效率不高，他真觉得心有余而力不足。

中午吃饭时，好朋友小陈告诉李林，说他听到业务部门的王副经理在怪李林没有担当责任，出了事也不敢扛起来，一点魄力也没有。

还说，整件事情其实就是李林为了中饱私囊，才会搞得这么复杂，李林的经理早已经知道李林的把戏，只是不想揭穿罢了。

李林听了，气得把要吞下去的饭，全吐了出来。

下午上班时，李林写了一份报告，把全部的错推得一干二净，并把全公司上上下下都咒骂了一顿，连经理也骂了进去。

经理看了当然火冒三丈，要李林赔不是。李林这时把积压已久的怨气全部发了出来，两个人于是大吵了起来。

最后，李林当然被开除了。

事后，小陈跑来跟李林道歉，因为他那天听到的话，是别人乱讲的，经理早已向总经理自请处分，那天要李林写报告，只是想找机会教育下属一番罢了。

小周是个内敛害羞的男孩子，在有些同事眼中，他是个不折不扣的老好人。

每次只要有人找他帮忙，他一定不会拒绝。

他之所以如此，并不是他天生就热心公益，而是他平常没有机会和人说话，也就是说没有机会和别人交往，好不容易有人找他帮忙，他当然不敢拒绝，深怕得罪别人。

有些同事老是喜欢找小周的麻烦，平常让他帮忙代打卡、打扫办公室，甚至要他请客去 KTV 唱歌、吃饭，小周也都不敢拒绝。

可是，有几个同事开始得寸进尺，不断地向他借钱，金额虽不大，累积起来也是一笔不小的数目，况且借出去的钱，就如肉包子打狗，没有回收的一天。

同事小汪看不过去，教小周下次有人要借钱或是要求过分的帮忙，一定要拒绝，至少不能马上答应，可以回答“考虑一下”，并且尽量多考虑几天才对。

小汪一再教小周，可是，小周到了紧要关头，总是唯唯诺诺地答应下来。

小周很无奈地告诉小汪，他这种个性是无法改变的，天生就是如此。

小汪警告他如果自己不把持住，可能大祸临头了都不知道。

小周在心里也痛恨自己，他不停地告诉自己，要有勇气，要有自主的权力，至少可以考虑一下。

一次，又有个同事找小周，请他帮忙做保人，这个同事先是一直赞扬小周，然后又强调这个保人只是形式上的作保，而且就算有责任，也不会赔很多钱，他不会害小周的。

小周只是怔在原地，一句话也说不出，同事强调时间紧迫，要小周当场点头答应，然后明天带身份证来作保。

小周心里直想着要拒绝或是再考虑，但就是说不出口。

同事一再催促，小周心想答应算了，省得跟他耗下去。

小周本来也是要脱口而出答应对方，这时他想起小汪的话：

“只要先讲出‘对不起！’就比较好拒绝了。”

对方一再催促，并且软硬兼施，小周好不容易鼓起勇气从口中挤出三个字：

“对不起！”

小周和对方都怔了一下，过了一会儿，小周才又吐出几个字说要考虑考虑！

同事这才不悦地走开。

事后证实，这个同事的财务状况不好，如果小周当他的保人，注定又要赔钱了。

王强从小才智过人，毕业后在一家贸易公司任职一年后，就执意要出来创业，想不到他才成立公司不久，就做了一批进口布料生意，赚了一大笔钱，由于一出师就传捷报，他对自己就更加有信心了。

由于手头资金宽裕，他就着手拟了几个扩大营业的计划，预计再投入一大笔钱扩大编制及购买货物。

他的朋友都劝他要稳扎稳打，不要贸然投资。

王强则很有信心地说，他的投资计划都经过深思熟虑，虽然有风险，却也是正常的，再说要有高利润，当然要承担高风险。

王强目前的投资计划，从客观情势来判断，风险的确是高了点，他的朋友也指出这一点，不过王强却是信心百倍。

王强计划要采购的货物已经出现卖方了，朋友们劝他再观察一段时间，王强却强调机不可失，于是做出决定，将大笔资金拨出购货。

货物买进之后，原定要货的买主突然要退订单，而公司内部也因扩大编制，每个月增加了很多人事及管理费用，逼得王强喘不过气来。

苦撑了两个月，又因客户支付的款子是空头支票形成呆账，终于使公司周转不灵，员工的工资竟发不出来，公司在一夜之间倒闭了。

一夜之间，王强一无所有，身上又背负了一大笔债务。

王强怎么也想不通为何这么倒霉。事实上，是王强自己扩充太快，忽略了客观因素才

导致这种下场的。

郭锐是一位在校的大学生，家境还算小康。

本来，郭锐利用课余时间去打工已可以应付日常开销，但他还是要家里每个月都寄生活费，算是生活开销很大的人。

最近，郭锐又认识了一个女朋友，郭锐为了要带女朋友去兜风，买了一辆高级的摩托车。

约了女朋友，两人骑车到处去玩，晚上又去餐厅吃饭，又去看电影，一天下来要花好多钱。

郭锐打电话回家给妈妈，叫她再汇一些生活费过来，妈妈很惊讶，才汇了钱，怎么这么快又花光了？

郭锐说最近交了女朋友，开销变大，妈妈则警告郭锐用钱要有计划、要节制，最近家中有大的开销，也不宽裕，等到下个月底再汇生活费给他。

过了几天，郭锐又约女朋友出来吃饭，女朋友说不要吃太好的，节约一点。

郭锐不屑地说，才几个钱而已，既然碰面了，一定要吃得舒服一点，气氛是无价的。

于是，郭锐又带着她去有格调的餐厅。

吃饭时聊到音乐，女朋友说她很想学吉他，她说吉他的声音很好听，很想买一把。

吃完饭，郭锐就拉女朋友到乐器行去挑选吉他。看来看去，女朋友看上了一把价值不菲的民谣吉他，说等下个月家教的工资领到了，就来买。

郭锐回到宿舍，摸了摸口袋，只剩下不多的一点生活费。

郭锐心里想，现在和女朋友的感情是步入高潮的阶段，如能在女朋友这个月底的生日时，买那把吉他送给女朋友，女朋友一定会非常感动的。

可是，算算身上的钱，到月底还有十五天，如果买了吉他，不知够不够用。

但是，一想到女朋友那张白净可爱的脸，郭锐下定决心去买吉他当做给女朋友的生日礼物，如果钱不够再想办法就是了，有什么好烦恼的？爱情万岁！

过了几天，郭锐偷偷地买了那把吉他，在女朋友生日那天，当面送给她。女朋友确实非常感动，郭锐也感到很有成就感。

女朋友说这个礼太贵了，下个月领了家教工资一定还他，郭锐直说不行，因为这是他的一点心意，一定要收下。

接下来，郭锐口袋中的大钞终于没有了，他找出一些零钱，每天吃几个包子、馒头度日，再过几天连包子都没有吃的了。

他开始慌了，又不敢打电话回家，也不好意思开口向同学借，整整饿了两天，实在是受不了了，就打电话回家要钱，爸爸接到了，臭骂了郭锐一顿。

后来想想，真的是没办法，硬着头皮去找辅导老师借了一点钱，才得以买几个包子，撑到月底。

小美是一位大学新生，是个内向没主见的人。

当初连第一志愿要填那个专业都没主见，还是跟着同学填才了事，不然，不知道要拖多久。

小美到大学的第二个月，就有一个男同学开始追她。

她也说不上来是讨厌人家，还是喜欢人家，总是不理不睬、冷冷冰冰，但是有时又很客气地跟人家打招呼，让人摸不着头绪。

小美的同班女同学小莉告诉她，女孩子遇到这种情形要有个决定，不然对人家是不礼貌的。

小美竟然请小莉帮她做决定，因为她实

在是没有主见，不知道该怎么办才好。

小美始终无法做出决定，或者说她根本没有认真去想过这件事。

后来，想追她的男同学放出风声，说不欣赏她的傲慢态度，放弃追她了。

小美听了这个消息，竟然哭了好几天。

为什么哭？

小美说自己也不知道。

过了几天，小美又笑嘻嘻地和小莉去上课，和同学们有说有笑，好像从来没发生过什么事一样。

但在小美心底，到底喜不喜欢那个男同学，其实没有人知道。

或许，小美错过了一段美好姻缘，而她自己仍不知道。

成功的坐标 15

做你该做的，别给自己找麻烦

当我们在做决定时，常会犯一个老毛病，就是“自不量力”地做一些难度高，花了心思、力气，结果吃力不讨好，甚至“赔了夫人又折兵”的事情。

我们为什么会有这样的怪毛病呢？原因很多，不外是好大喜功、自信过甚、力求表现……

在此奉劝读者，在做决定时，我们要以既定目标为目标，以最小资源、最短时间、最小损失的目标为最高指导原则，千万不要找自己的麻烦。

在做最后的选择时，如果有简单的方法和途径，请选择简单的。

除非你的目的不在于目标，而是在于“舍易求难”以表现自我，那就另当别论了，否则，请“舍难求易”，皆大欢喜。

例如，你家的水龙头有一天坏了，不修

不行。

你决定要找人来修理，你可以很轻松地选择一个方法去找水电工，如打电话或是向邻居们咨询。

但如果你非要亲自出去逛一圈，沿路一家一家地找水电修理铺，可能会碰上交通堵塞，浪费了时间，万一找到一家老板有事不能出门，你又得继续沿路找另外一家。为了一个水龙头，真不知要浪费多少时间成本。

又比如你家的电视机出故障了，虽然你打过电话请人来修了，但一直等不到人。

你可以继续等，不然就是再用电话催对方，但你却决定自己试试看，把电视拆开来检查。

结果拆了老半天也没查出什么毛病，反而装不回去了。

运气好的话，你只是增加电视修理人员的负担，运气不好的话，本来只有小毛病的电视，被你这么一研究，就此寿终正寝，你就可以买一台新的电视机了。

总之，在我们做决定时，必须记住要以有效排除困难及障碍为第一原则，以减少我们的成本和资源，千万不要搬一大堆石头挡住自己的去路，还让石头砸了自己的脚。

成功的坐标 16

人生，只能靠你自己决定

德国的哲学家叔本华认为：

人生中的许多灾难和意外，都是我们的意志所种下的种子，经过一段时间酝酿而形成的。

按照这种说法，我们在某一个情境下所做出的行为，可以说是经过我们意志所选择的。

只是，我们意志决定什么时候要做什么行为的标准，并不是理性及客观的。

因此，真正的命运，其实不是玄秘难测、探寻不得的东西，命运，其实就是一种人生行为的因果现象。

决定命运的种子，就是每个人的“决定”。

我们从小到大都在做决定，都在种下我们命运的种子，然后，守着时间等这些种子发芽、成长、结果。

一些政府官员因几年前的贪污事件而被

判刑，有些人觉得惋惜，有些人说是这些人的运气不好。事实上，在几年前贪污时，他们是很清楚地做出决定，才有了贪污行为，当时种下了这颗种子，才有今天的结果。

其实当时要不要贪污，他们有选择权，只是他们当时的意志不见得是以法治及理性的层面来考量罢了。

如果真的有运气，运气其实也是操纵在自己的决定中，全然把过错推给命运的人，根本就是否定自己的存在意义。

人生中，即使是一些微不足道的小决定，也会导致严重的后果。一些小决定累积起来，也会影响大决定的成败。

本世纪最伟大的心理分析学家弗洛伊德曾说过，每个人的行为背后，都有动机及原因。

这些影响人类行为的原因，或许有很多是我们难以控制的，如心灵受到创伤、教育影响、环境刺激等，但是接受各种刺激后的行为反应，是可以由个人意志所决定的。

两个年纪相仿的小学生，同时受到老师的责骂，相信两个学生受到的刺激是差不多的，不过，他们的心理及行为反应不见得相同。

或许，这跟每个孩子的成长背景不同有关，可是，我们还是有选择权，我们可以决定我们要表现什么样的行为。

只是，我们都忽略了这些行为的重要性，我们都放弃了我们的选择权。因为，在我们共同的观念里，我们都觉得这是微不足道的小事，不需要花心思去烦恼，事情过了就算了。

人生的决定无所不在，人生的每个决定，直接、间接地影响着我们的命运。生活中的每个决定，都是命运的种子，虽然我们无法认真严谨地去处理生活中的每一个琐碎决定，但是我们应该保持谨慎的态度。

因为，正视决定的重要性，是做出好决定的第一要件。

你可以是自己最好的人生罗盘，重点是你要勇于面对各种人生选择，否则一再逃避之下，你只能拥有一辈子的悔恨和不甘。

成功的坐标 17

在第一时间掌握抉择时机

时间，在所有决定的要素中，有时是最重要的关键点。

一般来说，所有的决定都有时间上的限制，只是时间的长短不同罢了。如果一个决定所花费的时间太长，那么这个决定必定是个非常重大的决定，要不然就是一个不重要的决定（可作可不作）。

我们日常生活中所遭遇的问题，通常都需要在一定时间内做出决定。有一部分决定，更需要在问题发生的当时，马上做出，一分钟也不能耽误。

因此，做决定时掌握第一时间，是个很重要的原则。

第一时间是什么意思？

所谓第一时间，并不见得是最快最急的时间，而是最适合当前的决定，能为当前的决定带来最大效益的决定时间。

第一时间所考量的最大效益有两个层面：

一、决定质量的最大效益

一般来说，我们做决定所花的时间越短，对我们越有利，但是，如果我们只是为了讲求时效而忽略了决定的质量，即使时间再怎么快，仍然是一个错误的决定。

因此，做决定时的第一时间，可以说是我们准备做出最好决定的最短时间。

二、决定时机的最大效益

决定的时间效益除了快速之外，也需讲求时机。所谓的时机是根据客观环境而定出的做决定的时刻。有些决定只要做决定的时间快，十之八九可以成功，并且带来很大的效益。

可是有些决定必须要在一定的时间点做出，才能算是成功。这时候，你早点做决定或是晚点做决定，都是不好的决定。

第一时间如何掌握？

不同的决定性质有不同的第一时间，如何掌握第一时间？其实没有公式可应用，必须看这个决定的时间有多少、急不急，如果真的很急，还没仔细思索就做出决定，也是情有可原、无可奈何的事情。

如果不是那么紧迫，你做好决定的最短时间点，就是你的第一时间了。

不过，据我所知，有很多人太心急，常常为了争取时效，还没考虑周全就贸然做出决定，这是一个很大的毛病，大部分的人（包括我自己）就常犯这个毛病。

《孙子兵法》上有“多算胜 少算不胜 况无算乎？”

如果时间许可，奉劝大家尽量多算（分析研判）绝不可“无算”就想成功。

另外，如何掌握第一时间的最佳时机，那更要看决定的性质及当时客观环境的变数，你只要记住第一时间的时机原则是：

“能为决定带来最大效益的时间点。”注意随状况应变，临场活用这一原则。

比如，你开车去赴一个重要的约会，在路上车抛锚了，眼看时间紧迫，这时你就要立刻、果断地做个决定：把车停在路边，坐出租车去赴约。

你越快做出决定，你的效益就越大，因为你的这个重要约会对你的事业很重要，所以你要以约会这个目标作为决定的主要考量。

这个时候，最快的时间，也就是第一时间了。

至于和决定时间快慢没有关系的“最佳时机”决定，我们日常生活中常常见到。

如股票买卖、房地产投资、期货买卖等，这些理财投资的决定，最大的关键和效益点在于做决定的“时机”，而不是做决定的“时间”。

假设你看上了一套音响，外形和功能都很满意，但是就是太贵了些，尽管销售人员一再怂恿你赶快买下来，不然等这批卖完，以后再要买就没有了。

这时，你可以先把销售人员的话当做耳边风，因为买音响没有时间上的限制（除非你不马上买会活不下去）。

你最好多到几家店去打听一下，或者多看报章杂志有没有这个消息。

最重要的，你要注意最近有没有哪家电器连锁店有特价折扣活动，如果有，特价折扣活动开始的那一天，就可以说是你的“决定时机”了。

至于这个决定时机是不是获益最大、最佳的时机，那就要看你的时间考量了，如果你可以等两三年再买，那么你的“最佳时机”可能是在年终特卖会；如果你设定近期内需要这套音响，那么你的最佳时机就是这次特价

活动的时间了。

由此可知，有些决定不能等，有些决定是急不得的。第一时间就是你做决定时的时间依据，有了时间依据，你才不会白忙一场，赔了夫人又折兵。

成功的坐标 18

做人不要自找死路

天底下没有十全十美的决定，可是却有自找死路的决定！

我发现常常有人做出一些让自己“无路可逃、逼死自己”的决定。

虽然，天底下没有完美的决定，或许有的决定很难让自己获益，但是，不论情势对我们如何不利，至少我们要做出让自己损失最小的决定才对。

人生的抉择之所以恼人，常常是因陷入两难的抉择当中。也就是说，不管我们选进还是退，决定要或不要，对我们都不利。

举例说，你不小心打破爸爸心爱的花瓶，你必须作个决定，是要自首还是装蒜呢？

自首的话，一定会挨揍；装蒜的话，良心不安，又怕万一被查出，错上加错。

在这种两难的情况下，你只有选择对你伤害最小的决定。

或许你想赌一赌，选择装蒜，就算被查到了，也死不认错，反正又没目击者。如果你认为这种决定对你的伤害最小，那你就选择装蒜；反之，你最好去自首。

虽然，每个人在做决定时，心中都有一把“尺”，这把“尺”是依个人需求而打造的，没有人会故意去自找死路，做出一个逼死自己的决定。

可是，事实上，有很多人的决定是对自己非常不利的。

例如，每天的社会新闻中我们可以看到、听到有人谋杀、抢劫、强暴、偷盗、赌博、贩毒、诈欺等各种犯罪的消息，这些违法犯罪的人，他们都不是白痴，也不是神经病，但他们的下场一定是对自己不利的。

虽然这些伤害自己的行为，是他们自己决定的，可是他们都在自找死路！

而我们自己在日常生活中，也常做出一些让自己不舒服的决定。

例如，我们常暴饮暴食，搞得自己肠胃不良；没事喜欢熬夜，弄得第二天精神不好；明明知道下大雨要带伞，可是又不带，宁可淋得一身湿，然后感冒打针；考试的日子快到了，明知该读的书没有读，还是静不下心来抱佛

脚，一定要等到最后一天，才拿起课本猛啃。

我们常听到很多人后悔、叹气的声音，都是因为这种“损己不利人”的决定。

为什么会这样呢？

因为我们做决定时，心中的那把“尺”有问题。我们只考虑到一部分的需求，比如食欲啦、惰性啦、情绪啦等，而没考虑到其他方面的需求，比如我们的健康、社会责任、学业成绩、人格等。

我们的尺度没有考量这些理性、客观的需求，做出来的决定，当然是“眼前吃甜头，事后吃苦头”了。

佛家有一句话：“菩萨畏因，凡夫畏果。”

如果，我们把心中的尺度调整一下，把一部分的需求重点放在因果的考量上，那么有一些不良的决定就不会出现了。

不止在减少自身损失这个原则上需要重视因果的考量，符合自身利益（第一原则）及不伤害他人利益（第三原则），也需要因果的考量。

我们在思考、做决定时，如果有现实逻辑（因果）的正确观及习惯，做出的决定必能符合“自己有利”的原则。

不过，在此还是要强调一点，就是“好事

可遇，好决定难求”。生活中有很多两难的抉择境遇，保护自己、减少自己的损失和伤害，是我们做决定时的第一要点。

毕竟，做出一个没有获益的决定只是个错误，做出一个伤害自己甚至是毁灭自己的决定，则是一种永恒的遗憾。

成功的坐标 19

随时随地，给自己一分钟

一个人的失败，并不是别人造成的，而是由于太相信自己所致。

人生有很多抉择，都是在过急的情况下出错的。因此，做决定前，请给自己一分钟作最后的检查、比较和判断，或许，你会发现新的盲点。

所谓“三思而后行”，就是这个道理。

一个决定在你脑海形成而尚未付诸行动之前，这个决定还只是个构想，你随时要修改都可以。

一旦做出实际行动，要改就很难了。

因此，在投入那么多心血去规划一件事，在做出决定前，请再给自己一分钟的三思时间。在决定前，你给自己一分钟，决定后你就可以省下几十个小时甚至几个月的修正、改过时间。

同时，在此奉劝大家做人不要太过自信，

也不要太相信自己的细心和谨慎，一个人再细心谨慎，也会有“瞬间失常”的时候，而且这种“瞬间失常”通常你是无法发觉的。

请记住并执行这最后一个原则：最后一分钟三思法，保证你不会做出太多后悔的决定。

成功的坐标 20

借力使力，人生才不会透支

所谓的“借力使力”，就是“四两拨千斤”的功夫。

我们在做任何决定时，一定要考虑到实际实施的可行性，如果我们事前就做好实施时的计划，必定可以达到“以最小力量，取得最大效果”的目的。

事实上，在我们生活中，有很多事只需花很小的力气，就可以有很完美的效果，只是我们都忽略了事前规划这项工作。

只要养成习惯，事前先行规划，就可以运用事前的“四两”去拨事中的“千斤”，反之，事前的疏忽，事后可能用千斤万两也无法弥补。

如何做个“四两拨千斤”的好决定？

第一，寻找和我们相同立场、利益的人或单位来协助。

第二，选择一个对我们最有利的环境。

第三，借助一些现成的资源和力量。

或许很多人很有骨气，不喜欢去麻烦别人，但有些事情，不但需要你去借力使力才能有更大效益，有时你若不借助他人力量就无法完成自己的目标。

况且，有些资源和设备是现成的，并不是因为你才存在的，也不是你为了自己的决定去购置的，不用白不用，不用多可惜啊！

假设你想买套房子，在选房子、订房子、及办、理各种手续时，你可以找个熟悉房地产的朋友问一问，或者找几个也是要买房子的朋友，大家一起买，以后可以当邻居，那么这些一起买房子的朋友，就算他们本身不懂房地产，也会通过他们各自的关系，去找出一些有利的资源来帮忙。

如此一来，你不仅制造了有利于你自己的环境，也运用了别人的资源，这总比你一个人从头到尾东忙西忙、外行兼内行的好。

另外，你也可以借助一些现有资源来协助你完成这个目标，那就是去买相关书籍，如购屋指南、房地产手册等等。

如果你在决定买房子时，同时能有这样的几个考量，这对你做出好决定，会有很大的帮助。

事实上，在我们生活周围有很多可利用

的资源，只是我们看不到，或没想到罢了。

这些资源可能是人，可能是一些工具，可能是一种形势，可能是一种制度，也可能是一些法律规章……如果时间许可，请大家在做决定时，养成检视周围资源的习惯，因为这是不花额外成本的效益。

成功的坐标 21

别为鸡毛蒜皮的小事伤脑筋

每个人的智慧有限，成功的人在于运用有限的智慧，去创造无限的利益。

生活中，我们总会遇到一些让我们烦心的事，在面对这些烦心劳神的小事时，千万不要做一些对思考无帮助的行为，浪费你的脑力。

当遇到事情，需要做决定时，你不针对问题去分析、判断，反而绕着题外话，不是直嚷着“悔不当初”就是急着“翻旧账”、“放”“马后炮”，说什么以前就知道会这样，以前就说过不要怎么样等等之类无聊又没用处的话语，这实际上是最糟糕的行为。

其实这个时候，最重要的是根据问题本身，去做合理的判断和选择，决定下一个步骤，才能把事情解决好或是把损失减到最小。

一味地翻旧账、推责任，不但不能解决问题，反而会浪费大量脑力和精神，就算最后你

要静下心来做决定时，脑力也浪费得差不多了。

为什么人会有这种不针对事情，拼命浪费脑力的现象发生？国外心理学家的研究显示，对自我能力没有信心的人，在遇到事情和问题时，有百分之八十的人，会先推诿责任，或是先用有点相关又有点不相关的事情和说法来模糊问题本身。他们自觉没有能力去做决定、解决问题，但是，在情势上又不允许他们去逃避，因此他们一遇到问题，就用各种迂回的手段来模糊问题，希望大事化小、小事化了，时间久了，大家就忘记了。

因此，我们可以推论，故意浪费脑力在不相干的事物上，做一些没有建设性的思考，事实上是一种有意图的逃避行为。

因我们的脑力所限，就算倾注全部的精神和脑力来做决定，恐怕各方面考量尚有不完善之处，更何况浪费这么多无谓的脑力，当然做不出什么具体且有建设性的决定了。

如果你要有效地做出一个好决定，或者你在面对一个复杂的决定时，一定要规划一下自己的思路。如果需要去考量、分析的事项有十个，你就先把几个对决定影响不大或是没有建设性的事项删掉，不要多费脑力去

思考类似责任归属的问题。

把剩下的脑力用在几个重点上，这样成功做出好决定的几率才会增加。

例如，有一天你开车上街，不小心撞到别人的车，对方下车要找你理论。

这时候，你不要再去怪自己太不小心，或是怪上个礼拜小张向你借车后弄松了刹车没修好，也不要怪交通太乱。

你应该集中精力决定下一步要怎么做，不管是谁对谁错，不管对方是凶神恶煞还是彬彬有礼，你应该做出决定，通知交通警察来处理，接着通知你的保险公司前来帮你处理理赔事项，这些事情都比那些怪交通不好和刹车不灵更加重要。

否则，你如果是不敢面对问题，事情不但解决不了，搞不好还要惹出是非来。

事实上，每个人的智慧都差不多，那些成功的人，都是充分运用脑力进行有效思考的人。

或许你以前不会很在意脑力运用这回事，认为这并不重要，那是因为你还没遇到一些繁杂的问题。当你面临做一个大决定的时候，或是遇到一个大场面，你没有习惯规划脑力资源，可能会做不出决定，就算做得出决

定，也不是个好决定。

不要认为我们的脑力和精神是无穷尽的，电脑需要电力，我们的脑力也需要能量，掌握有限能量，才是做出好决定的关键。

一次只做一个步骤的判断

我们在做事、思考时，最大的盲点在于没有逻辑习惯。

经常是该做的事没做，不该做的事乱做一通，根本不知什么是轻重缓急。

例如，功课没做完，就先看电视，等电视看完又困了，先睡觉再说，结果第二天不但上课迟到，作业也交不出来。

这就是在做决定时，目标还没定出来，就急着做判断，判断还没完成，就急着做决定，结果做出的决定是一团糟，事实和想象差了十万八千里。

这种情形，就像我们打靶时，还没瞄准，就扣了板机，结果，不仅浪费子弹，搞不好还打到别人或物品，事后才说不是故意的，不知道结果会如此，这都太晚了。

做决定需要逻辑，为的是让我们预测及控制决定的结果，避免各种不当的后果出现。

事实上，逻辑不难，它早存于我们生活中，只是我们没有正视它，也没有以一种系统化的观点来运用它。

逻辑的方法，说穿了，就是做事的顺序，这是每个人都懂的，也是一直在做的。

大家都知道，洗完澡后，要先擦干身体再穿衣服。

做菜时，要先准备材料，才能一一下锅。

看电影时，要先买票才能看。

到餐厅吃饭时，要先点菜，服务员才能向厨师通报，厨师才能依你的选择做出你要的菜。

这些日常生活的做事顺序就是逻辑，也就是一个步骤一个步骤地把事情完成，非常简单。

日常生活中的做事步骤，我们都很清楚，因为这些步骤是具体、看得见的。但一旦把这些步骤化为抽象的思考，放到脑中去运用，我们就会轻重不分、本末倒置了。

原因很简单，因为很多人不喜欢动脑筋。

要如何才能让我们的脑子习惯“逻辑”推论的方法？

很简单！一个步骤、一个步骤地做就没错了。

在我们面对杂乱无章（不但目标多，资料也不够）的决定时，必须一次只做一件事，这件事做完了，才做下件事，一个步骤完成，再接着做下一个步骤，这样就不会有本末倒置、轻重不分的情况出现了。

所以，我们在做决定（尤其是人生重大决定）时，自己要先检查一遍自己的步骤有没有错，有没有遗漏的，最好在做决定前，再复习一下做决定的步骤，虽然这些步骤不是很有趣，却很实用。

就像背九九乘法口诀表一样，一旦我们背好了，就可以变成我们的习惯。

如果你觉得死背做决定的步骤，是一件很痛苦的事，那么你可以用打靶的方法来比喻做决定的步骤。

第一就是先设定目标，主目标只能有一个。

第二就是瞄准，也就是列出可以达成目标的几种方法，然后开始比较、判断、选择。

这个步骤最重要的就是做选择，因此必须要有勇于割舍的精神。

第三就是发射子弹，谨慎、反复地检验自己的判断，如果你确定判断没有错那就勇敢果断地扣下板机，做出你的决定吧！

如果你能将做决定的步骤和原则变成你的思考习惯，即使有再乱的情况，也可以一步一步地收拾乱局。

毕竟，我们的脑容量有限，况且人脑不比电脑，我们不仅在目标上不能太贪心，在做事步骤上也不能太心急，如果时间许可，宁可慢不可错。

所以说，一次只做一件事，一次只处理一个步骤，是保持决定质量的一个重要原则。

成功的坐标 23

别让情绪搞砸自己的人生

我们常会遇到一些让我们义愤填膺、喜怒难抑的事情，碰到这种事情的时候，做出好决定的第一关键是保持理性。

所谓保持理性，就是不要让你的情绪来误导你的决定。

人有七情六欲，就像人有五脏六腑一样，是很自然的事，可是在做决定的时刻，千万不能被情绪牵着鼻子走，要发泄情绪可以回到家关起门来一个人发泄，不需要让你的情绪再“害”你一次。

有时候，有些问题事实上是很好应付的，也就是要做出个好决定是很简单的事，而有些人却把事情搞砸了，原因很简单，就是情绪作祟。

一旦人的思考空间被情绪占满了，就没有理性思考的空间了，没有理性思考的空间，就会分不清什么是好，什么是坏，因而造成自

找死路的下场。

家庭主妇上超级市场买菜或逛商场时，常会受到一些促销活动的吸引，如买一送三、年终大清仓、换季大拍卖等。

甚至在一些高级化妆品专柜推出的促销活动中，家庭主妇只想到“捡到大便宜了”，心里雀跃不已，不经思考就拼命抢购。

不然就是在专柜小姐“你真是漂亮！”、“一点都看不出来三十岁了”、“你真标致，皮肤又白又嫩”等烟幕攻势下，一时心花怒放，买了一大堆化妆品，回家后，后悔不已，这就是典型的“无理性决定”。

小王在公司算是开国元老，声望很高，颇得大家的敬重，缺点就是太情绪化，虽然为人很讲义气，但却容易被有心人利用。

有一天，有几个同事向小王告状，说新来的小曾在经理面前说小王的是非。小王说 he 记在心底了。

过了几天，小王因业务需要，指派小曾去办一件事，因为其他同事没有配合好，小曾没有把事情办妥。

后来经理怪罪下来，小曾解释其他同事因业务繁忙没有配合好，小王一听，以为小曾在影射他办事不力，就跳起来把小曾骂了个

狗血淋头，小曾被骂得不知所措，经理也觉得莫名其妙。

后来，经理询问几个同事，才发现小曾所说的是事实，小王确实反应过度。

小王这才发现自己做了件错事，由于他的情绪化，也影响了他的升迁，真是得不偿失。

懂得控制自己情绪的人才能成功，因为情绪失控只会让局面变得更糟。

成功的坐标 24

看准靶心再加扳机

我们做决定的动机和目标是什么？

很多人通常都是没搞清楚自己的目标就做出决定了，这是大多数人的通病。

因此，在面临做决定时，我们通常会乱了阵脚，这时，请记住先问自己一句话：

“我做这个决定，到底要的是什么？我有什么目的？我有什么目标？”

当然了！你也可以把这句话当做是一句口诀，凡是遇到任何问题，需要做任何决定，一定要回答这个问题，否则，就像你要打靶但还没设定靶子的方位一样，即使子弹再多，也达不到任何效果。

曾经有一个笑话：

有个贪心的人犯了天条，要接受上帝的惩罚。

上帝问这个人是要死还是要活？

结果这个人想了半天，竟回答说“两个

都要！”

这当然是个讽刺人类贪心不足的笑话，不过，也反映出人们在做决定时的心态：“最好什么都要！”

很多妈妈常问小孩，下午点心要吃巧克力饼干还是奶油蛋糕时，小孩的回答通常是“两者都要”，这也是同样的道理。

我们做决定时，如果想要的东西太多，这个决定通常是做不出来的。

因此，你一定要选出一个最重要的目标，剩下的东西或许也很重要，但是为了要“靶心”，你也不得不放弃。

所以，做决定前，请先锁定你的“靶心”。

有时候，直接是最好的策略

如果你的决定与空间距离有关，一般来讲，你可以直接选择近的地点，不用多加考虑。

当远的地点所得到的效益比近的地点所得到的效益大很多倍时，那又另当别论了。

另外，“舍远求近”法则，也可运用在做决定时的选择运用上，如果可以，你宁可选择直接的答案，不要去选择间接的答案。

比如你目前急需用钱，在决定向人借钱后，你是选择向朋友直接借钱？还是选择请同学代你向老师借钱？

一个是直接选择，一个是间接选择，如果你遇到这种情形，请选择直接的近路，不要间接的多绕几圈。

有时候，人是一种很奇怪的动物，在面临一个决定时，明明有一个比较直接的选择时，我们偏偏要去选择比较远、比较麻烦的作法，

搞得自己灰头土脸，却得不到更多的好处。

因此，只要有遇到类似这样的决定时，请不用多想，也不要自找麻烦，反正，选定“最近、最直接”的决定准没错。

思虑不周会害人害己

没有正确的逻辑，就没有正确的思考；没有正确的判断，就没有正确的决定。

通常，一个很认真去思考决定的人，到了最后还是做错决定，问题必定出在判断的基点上。

大家都知道，决定是由一连串的判断而来的。从问题的发现开始，我们就要判断这个问题值不值得我们花心思研究。接着找出几个可能的原因，并判断哪几个原因比较有可能是真正的原因。从发现问题到找出哪一个才是真正的原因，都需要经过判断的过程。

简单地说，在思考及评估一个决定的过程中，判断是一个个环节，不停地过滤掉不合逻辑的东西，剩下的答案，就是我们所要的。

影响判断错误的因素，主要有以下几种：

- 经验不足

- 忽略盲点
- 过于主观

事实上，任何一个因素都有可能影响我们的判断，如性格因素或环境因素等。不过，我们在这一节所论述的重点是排除性格及环境因素以外的因素，也就是将焦点放在纯粹地思考判断时，会直接影响判断的一些原因。

小姜是班上的文娱委员，班上决定下个月要去郊游。同学们提议要到偏远的地方度假，因此，小姜要选择一个有自然景观又好玩的地方来满足同学们的愿望。

小姜从来就没有主办过这类活动，但是以前曾跟朋友去一些农场和山庄玩过，便自觉经验丰富，应该不会有问题。

于是就联系了一处地方，订好了房间，谈好了价钱，就向同学们收活动费，等着郊游日子的来临。

同学小李问小姜是否一切都准备就绪，要不要再全部检查一遍，电话确定一下。

小姜说他的经验丰富，不用再伤脑筋了，不过就是四五十个人一起玩玩，就是这么回事，有什么好烦恼的？他有信心不用怕！

结果，旅游当天，交通车出现问题，到达目的地的时间太迟，小姜也没有准备午餐，害

得大家在车上吃干粮。

到达旅游地发现房间太小，而且不够。有些预定要离开的旅客，临时又决定多住几天，于是出现空房不够的现象，虽然服务员一再道歉，小姜还是被同学们埋怨了一通。

再者，时间排得太紧，等大家到旅游地时已是晚上九点多，餐厅早已关门，同学们只好吃方便面裹腹。

事后，小姜承认这次郊游是一次扫兴的活动。

小林毕业后换了几个工作，似乎怎么做都做不出什么名堂出来。

有一天，小林的好朋友小胡说他家楼下面店准备转让，问小林要不要合伙一起开小吃店。

小林想想自己没什么专长，就是喜欢做一些吃的东西，开家小吃店也不错。

于是就和小胡一起去跟面店老板谈，听面店老板说这个小吃店成本很小，铺面租金加上各种设施需要的资金并不多，材料费及水电费也非常便宜。附近的住家多，来来往往的人也很多，每个月的生意是非常好的。

小林和小胡在面店门口站了一整天仔细观察，一天下来，真是有不少人来吃面，老板

说的似乎是事实。

小林回到家想了又想，各方面都考虑过了，确定这是个稳赚不赔的生意，就卖掉自己的摩托车，又向父母借了一些钱，决定和小胡合伙接手这间面店。

小林和小胡接手这间面店后，开始营业的第一个月，来吃面的人真是很多，乐得小林和小胡笑得嘴巴合不拢。

不过，第二个月之后，人越来越少，上个月来吃过的老顾客全都不见了，只有一些偶尔路过的新面孔才来光顾。

眼看日子一天一天地过去，房租水电一天一天地浪费着，始终没有几个人来吃，不到第三个月，小林和小胡商量之后，终于不得不认输，准备把面店转让出去。

小林把店让出去后，算了算，亏了一大笔钱。

后来碰到左右邻居，问了问他们的意见，才知道小林煮的面，跟以前老板煮的口味不一样，街坊邻居这些老主顾，根本就吃不惯，甚至有人说难吃死了，难怪他们的店要倒闭。

这对小林来讲，真是一个很大的教训。这说明即使再缜密的思考，也会有盲点存在。

陈丽芳是一个标准的职业妇女，平常除

了要上班之外，还要接送小孩上学，送小孩去上补习班。

有一天，陈丽芳读小学的儿子说，他们学校以后星期三下午要提早一个小时下课，问妈妈可不可以不来接他，他想去外婆家或同学家玩，然后再去上钢琴课。

陈丽芳听了，下意识就决定要帮儿子安排这一小时的空档，并反对儿子利用这个时间出去玩，太危险了。

陈丽芳咨询了几家课外活动中心，认为儿子现在学电脑不错，于是就帮儿子报名上电脑班，让儿子利用多出的一小时学电脑，也免得孩子乱跑。

儿子知道妈妈又帮他报了名，心里不高兴，可是又不敢说出来。

一天，儿子没有去上电脑课，也没去上钢琴课。谁也不知道他跑到哪里去了。

陈丽芳急死了，打电话到母亲家和同学家，都找不到孩子。

直到半夜，儿子才回家，被妈妈骂了一顿后，孩子终于爆发出长久的不满，表示不想这样一个接一个的上课，他实在是快疯了，根本就不想回来……

陈丽芳这才发现她的决定是一个错误，

她应该站在孩子的立场来想才对，不应该太主观，因为，百分之百的自我考量，只会伤害到孩子，对孩子一点帮助也没有。

成功的坐标 27

做决定时不要太贪心

你是否发现，即使只是一些繁琐的芝麻小事，往往也会使我们很难做出好决定，让生活一团糟。

这些芝麻小事之所以让我们难做决定，甚至做出错误的决定，主要是因为我们没有设定明确的目标，也就是说我们的目标至少有两个以上。

你想一想，打靶的时候，发现有两个以上的靶心或目标，当然会不知所措，打哪个都不是，又怎么可能命中目标呢？

比如，一个家庭主妇经常在做饭时，遇到儿子要吃烤鸡，丈夫要吃面条的情况。

当然了，这是很小的事，但是如果处理不好，全家人就会搞得不和气。

这时候，一个贤慧的主妇，就应该先设定一个目标，丈夫在外工作很辛苦，因此这顿饭先依他的意思做，并向儿子讲清道理，全家人

都可以吃得津津有味。

或者把儿子的愿望留在下一顿饭的时候实现。儿子如果平时表现良好，或者是学校成绩有进步，就做他喜欢吃的菜来犒赏他。这样一来，全家人就不会为了吃饭而起争执。

事实上，困扰我们的原因，就是我们的念头太多，目标太多。这个时候，你需要找出一个目标为主目标，并且排出各个目标的顺序。这样才可以根据主目标去做决定。

因此，不管你的主目标是对是错（事实上，对错的标准因人而异），在面对如此纷繁杂复的念头时，你第一步要做的，就是先定出一个目标。否则，你将永远犹豫不决。

逐一排除不确定的因素

在做决定的过程中，选择是一件很折磨人的事，尤其是候选人或是候选物旗鼓相当时，那真是一种“苦刑”。

如果你遇到这种情况，请运用“逐一排除选择法”。

方法很简单，就是把你想要选的候选人或候选物写在纸上，然后，把你认为不好的一个个删除，剩下的那一个，就是你的选择了。

例如，有一道智力测试题：

你手上有一份杀人嫌犯的名单，名单上的名字总共有五人，从各种调查证据显示，这五个人都有嫌疑，可是真凶只有一个，也就是说，在这五个人中，你要找出真凶的几率是百分之二十，这个几率是很小的。

这时候你就可以先根据各种证据慢慢分析，找出其中的破绽，把证据比较不足、嫌疑

比较小的人一一排除，到最后如果只剩下两个名字，这时要找出真凶的几率就提高为百分之五十了。

接下来，再把所有的证据全部列出来，用比对判断的方式，看谁的嫌疑比较大，从而找出真凶。

一般来说，我们在选择同性质的东西时，用逐一排除选择法，效果较明显。因为同性质的东西，具备相同的比较条件，相同条件下的比较才能做出逐一排除的判断。不同性质的东西，在本质上根本就没办法比较，就算你硬要逐一排除，你可能会选择错误，把对的排除，留下你不想要的。

例如，你要比较两个人的工作能力，从两个人中选择一个工作伙伴，你就可以从一些工作技能，如打字、写作、管理能力等方面去做比较，在这些技能上比较差的人，就必须被排除掉，你也不用苦恼做不了决定。

再比如你想买一台音响，但是你喜欢的款式有三种，这个时候你就可以比较这三种款式的机子在音质、输出功率、功能和价位上的差异，在同质比较之下，你就可以一个个排除掉，剩下来的就是你该选择的。

如果你要在一些不同性质的物品中做选

择，如空调、影碟机和电脑三种东西中选择一样最好的。

这个时候，如果用逐一排除选择法来选择，那选到猴羊马月也选不出来，因为这三种东西各有不同的性质，三种性质不同的东西，如何能进行好坏高低的比较。

如果硬要选，可能刚开始觉得空调很重要，尤其是夏天一到，没空调似乎不行。可能再过一会儿，你又觉得影碟机也很重要，有了影碟机，就可以看一些想看的影片。可能又过一会儿，你会觉得电脑也有很多功用，可以玩游戏又可帮你很多忙。

这个时候，你只能从预算或是个人的需求方面来做出判断，或是运用其他的选择法则来做选择，“逐一排除选择法”是无法帮你做决定的，不仅无法帮你，还会让你陷入选择的“死胡同”。

因此，在运用这项逐一排除选择法时，请记住不要用它来选择不同质的东西。否则，你是越选越“茫”。

成功的坐标 29

最好的选择，不怕一再检验

人生总有左右为难的时候，如果你无论如何还是无法做最后的决定，比如有两个候选人或候选物，选来选去，排除这个也不是，排除那个也不是，真的是选不出来。这时候，你可以运用做选择时的最后绝招——强迫检验法。

方法很简单，你拿出一张纸，把两个要选择的人或物分别写在两边，然后各自在这两个选择的下面，列出他们的优点和缺点。

等你列好之后，你该选择哪一个，通常是可以一目了然了。

你所列的优缺点最好是属于同一性质的，例如你有两个女朋友，你只能选择跟其中一个结婚，那么你就可以列出两个人成为妻子的优缺点，如做家务的能力、婚姻观念、兴趣、逛街次数、每月置装费、身体状况等，两个人在这些条件性质相同的比较下，才能分出

个高低。

如果有些方面真的是各有特色，无法归纳在同一性质的条件下比较，那你也可以数一数哪个人的优点比较多，哪个人的缺点比较少，当然，那个优点多、缺点少的女朋友，就是你未来的妻子了。

事实上，这招强迫比较选择法可以说是万无一失的法子。

因为，世界上没有两个东西是一模一样的，就算两个双胞胎兄弟或姐妹，也是可以分出高下的。

因此，只要强迫自己列出各项条件来比较，答案通常很快就会出现，这是个非常实用又有效率的选择技巧。

强迫检验法也可以运用在选择完全不同性质的东西上，如传真机和手表。两个不同性质和价值的东西，如硬要做选择，你也可以从个人需求和预算效益上去强迫比较，而不要从它们的特质上去比较。

因为一台传真机的功能再多再齐全，也不比用手表看时间更适合。

同样地，一个手表再漂亮也不能拿来传真文件。这个时候，你最好从你目前最迫切的需求下手，强迫自己做出一个选择，或者从

预算上去衡量，如果你的钱只够买传真机，那就买传真机吧！

你也可以将你对传真机和手表的需求和效益，用一张纸列出来，看哪一个东西的需求和效益比较多，就强迫自己去做选择吧！

成功的坐标 30

该放就不要强留

如果你遇到一些问题，无论如何你都无法做决定时，那你就只好用“放弃法”放弃这些问题吧！

你们打算出国去玩，大家要你决定行程、时间和经费，但你根本没出过国，对一切事宜一无所知，你根本就无法做决定。这时候你宁可放弃决定，请有经验的朋友帮忙，或是干脆随旅行社出游，千万不要盲目做决定。

还有，或许有人会催你赶快做出一个判断，如让你比较鱼好吃还是牛肉好吃？或是比较爸爸好还是妈妈好？

像这种问题本身就有“问题”，你如何做决定呢？

不如潇洒地放弃吧！

有时候，有些决定你知道如何计划，可是这个决定的目标太大，或者是成本太高，

影响效益，你就根本不需要浪费时间和精力去做这种不可能成功的决定。

例如，有人提议要你加入一部电影的制作工作，对方预计电影制作费要募集很大一笔款项，将来要行销全球，甚至入选奥斯卡金像奖，名利双收。

从理论来讲，是有可能达到这种境界，但是事实却总有太多的变数，光是制作费的募款工作就很困难，这不是笔小数目，再说就算有了这笔钱，也不见得能拍出叫好又叫座的影片，就算拍出好片也不见得可以畅销全球，更不见得可以进军奥斯卡。

由于这个计划的成本过高且变数太大，远远超出我们可以掌握的范围，因此要花费时间和精力去决定，不如放弃它。

放弃决定战术是个非常简单的方法，但是使用的人，一定要有良好的判断能力和果断的意志，否则就不能清楚地知道什么该放弃，即使知道要放弃又舍不得，这都是失败的前兆。

事实上，人生最难是“割舍”。

相对地，人生最高境界在于：“易舍处，舍得；难舍处，亦得舍之”的精神。

所以，奉劝读者们，当舍则舍，不要留一大堆垃圾在身边，浪费我们有限的脑力和生命。

成功的坐标 31

重大决定,宁可慢不可错

知己知彼，百战不殆。

不论我们做任何决定，一定有许多相关的资料对我们的决定有帮助。这些资料通常是唾手可得，也不用花费成本，如果不加以利用，是件很可惜的事。

这些资料生活中随处可见，如电视、收音机、报纸、广告传单、杂志、电话，甚至街头巷尾，都是收集资讯的最佳信息点。

或许你只要得到一点消息，你做决定时就可以省去不少事，决定后的效益也可能增加很多，何乐而不为呢？

例如，一个家庭主妇要大量采购日用品时，除了多看报纸和超市广告单之外，街头巷尾的邻居和亲朋好友们的经验也要多吸取，如什么地方的东西特别便宜、什么地方有个批发商场、或者哪样东西要涨价了，等等。

这些小道消息可以给你提供很多参考，

或许也会帮你省下一大笔钱。

例如，你要买房子，不管是二手房或是预售房，事前信息的收集要越多越好，绝对不能急。

如果你要买二手房，除了看房子本身的条件和听中介人员及屋主介绍外，有空你最好私底下去拜访这栋房子的左邻右舍，问问他们住在这附近的感觉怎么样，有没有环境上的潜在缺陷？

如一到雨季屋前马路就会积水，附近没有垃圾车，倒垃圾很不方便等问题。

这些潜在的情况，你光看房子外表及听中介人员和屋主的一面之词，是无法知晓的。

如果你要买的是预售房，连房子都还没看到，只是看到一块空地及接待中心、样品屋，在听完销售人员的介绍后，你最好多打听一下这家建筑商的信誉好不好？过去销售的房子，在房屋质量及交屋等环节方面上有没有瑕疵？

接着你最好到有关部门去咨询一下附近的最新规划，看看将来有没有什么重大工程会在这附近动工。

如高速公路、公园、商场、学校等，这些工程不仅对你将来的居住环境有很大的影响，

对你的房子价值也有巨大的影响。

如果你没有在事前收集这类信息，不管是买二手房或是预售房，等付了钱搬了进去，才发现事实上和屋主或销售人员讲的不一样，这时候后悔就来不及了。

因此，做任何决定之前，不管决定的事情大小，不要以懒惰为借口，多问多听，再小的事情也会有很重要的信息，只要你有这个习惯和观念，你就不会凡事盲从、冲动，乱做决定了。

成功的坐标 32

与人方便,自己方便

有人说：“人不为己，天诛地灭。”

事实上，人的自私行为，不一定要伤害他人。一个好决定，最好是利己不损人。“人心多求，岂能尽如人意”，不过，也必须尽量减少对他人的伤害。

我们所处的世界是一个文明的世界，文明程度越高，人与人的关系就越密切。我们和几万年前的原始人不一样，原始部落的人是一种“生物性”的存在，而现代的我们，是一种“社会性”的存在。

但是，认不清这点的人，常常做出一些“利己损人”的决定，有时，还不止伤害一个人，而是伤害众人。这种决定常常会陷自己于死路。

为什么伤人利己是一条死路？虽然我们的决定是依据我们的需求而作的，除了有个入主观利益的考量外，我们还必须有客观性、

社会性的利益考量。因为，我们个人的利益实际上是来自社会，来自于“我”以外的人所供给的层面上。

因此，一旦我们伤害了他人，也就破坏了我们跟整个社会的关系，就像切断了自己的脐带一样，这是一种短视近利、自断生路的作法。

例如吃海鲜，从餐厅的建筑、装潢到餐具、新鲜原料的供给，最终还需要厨师和服务员的服务，你才能享受到美味的海鲜。

虽然你有钱，但是没有这些人的分工合作和服务，你的钱也是一堆废纸。每个人都希望能保有自身的利益，并且不希望别人伤害他——你是如此，厨师如此，服务员也是如此。

这是一个公平互助的社会体制，我们要遵守这个体制的法则，维护这个体制的架构，我们才能受到这个体制的保护，这就是我们“社会性存在”的意义。

在这个体制下，每个人都有平等的权利——为自己谋利益及不受别人伤害。

所以，一旦你伤害到他人，这个受害者有权通过社会的力量来制裁你。

更何况，如果你伤害的不止一个人，而是

一群人的时候，那你的损失就更大了。或许你会失去一段很长吃海鲜、看电影的日子，说不定会损失一大笔金钱。。

如果不调整心中的尺度，等到做决定时，你满脑子只有自己的利益和需求，不太可能去费心考虑到别人的利益和损失。通常，我们都在这种情况下，“不小心”伤害了别人。

比方说，一个从小惟利是图、眼中只有钱的人，或许他心中早就决定要成为富翁，因此，一旦有发财的机会，就算是不合法的也要去做，不管是受贿、贪污还是挪用公款，他都敢做。

当然，他的第一目标就是钱，什么个人良心、社会正义、他人权益，他根本想都不会去想，就做出了“发财”的决定。

事后或许还沾沾自喜，甚至被逮捕后还不认罪，这种情况都是心中的尺度在作怪。通过这种现象，读者就可看出尺度的力量。

在我们追求自身的利益时，也可以带给他人利益；在我们减少自身损失时，也可同时减少他人的损失和伤害。

举例说，张三立志当个医生，除了他本身可以获得很大的利益（高收入、良好的声誉和社会地位），接受他医治的病人也是受益者。

这是典型的追求自身利益的同时也给予他人利益的例子。

方明是个餐厅的厨师，他做菜时很注意保持环境的卫生，且用消毒器具处理餐具。这样一来，他减少了自己可能因食物不洁而受有关部门处罚的损失，也减少了客人因食物不洁而致病的损失。

成功的坐标 33

不论如何，永远都别丧失勇气

一个错误的决定，不应让你感到沮丧和退缩，相反地，你应该从中吸取教训，同时学到更多的经验和技巧。你要做的，就是总结教训，准备好下一次做决定时可以随机应变。

或许我们无法预测下一次要做的决定是什么性质的决定，但只要我们事先准备好了，就不怕任何突来的状况。

尤其是那些针对我们个人缺点的教训，以及那些放诸四海皆准、行之万年不变的共同法则，这两部分是我们准备的重点。

所谓“知己知彼，百战不殆”，做决定前了解自己的特性，包括优点和缺点，这就是“知己”。

此外，进一步了解人性共通、普遍存在的本性及其现实世界的经常性法则，这就是“知彼”。

如你能从错误决定中去领悟到这两个重

点，准备好这两个重点，那么你的错误决定对你来讲，就变成了非常有价值的错误。

最重要的一点，就是曾做过的错误决定的错误点，不能再出现。否则，一错再错，根本没有做到“知己”。而且，人生有些错是不能让你一再实验、一错再错的。

比方，面对一些意外事件的处理，如你第一次不能冷静思考、做出决定，虽然损失不大，但是第二次意外发生时，你还是不能冷静处理，那么这次意外的损失责任就在你身上。

说不定第二次意外不会像第一次那么幸运。第二次意外或许就夺走了你的宝贵生命——你这辈子最贵重的东西。

人非圣贤，孰能无过？但是，因自己的疏忽，一再地犯同样的过错，这就不能有借口推诿责任了。

狗猫被伤害了一次，下一次遇到同样情况，就知道躲得远远的。狗猫尚能如此，人难道还不能做到吗？

有的人一直有胃痛的毛病，医生一再嘱咐不能吃刺激的食物，而且要远离烟酒，可是他就是不听，依然我行我素，到了后来胃溃疡不成样，才大喊大叫。

有些人明明知道做事情应按部就班、量

力而行，但每次做决定还是好大喜功、不切实际。

因此，一次又一次地失败，永远不能从错误中学习，不能从失败中觉醒，真是令人遗憾。

做错决定并不可怕，因为我们都还在学习，向自我学习，向错误学习。

但是，没有吸取错误的教训，一再犯同样的错，这就不值得同情和肯定了。如果你是聪明人，那就把握每一次错误决定的机会吧！

因为“不二过”的法则就在其中。

人必有过，但聪明的人不犯同样的过错。

成功的坐标 34

别太相信自己的能力

每个人都有一个非理性的自我，这另一个我就是潜意识！

我们有时候会做一些明知故犯又令自己莫名其妙的事。

明知吃太多蛋糕会肚子痛，我们还是照吃不误，等到事后肚子痛得要命，才来骂自己。

明知在迷路时，向路人问路比较好，可是，我们就是不问，要让自己在原地转来转去，直到太阳下山。

明知考期渐渐逼近，反而更不想读书，整天看电视、睡觉。

明知因自己的冲动行事已经吃了很多亏，可是事到临头，一样死性不改，继续往前冲……

为什么我们要这样不可自制地自找死路？

因为，我们心中有个魔鬼——潜意识，这个魔鬼一直在干扰我们的理性和意志。

心理分析大师弗洛伊德说过：

人有两种天生的本能，一种是“生之本能”，可以让我们在非常危险的情况下生存下来；另一种是“死之本能”，这是一种自毁的力量，可以让我们结束自己、毁灭别人……

这两种本能，都是潜意识中的“本我”的原始力量。

在弗洛伊德的潜意识理论中，人的人格构成有三个内容，一是强调原始本能的“本我”，二是强调现实原则的“自我”，三是强调道德的“超我”。

“本我”以自我享乐为主，为原始兽性的力量。

“自我”以理性自制为主，合乎人性力量。

“超我”以社会利益为主，属于神性的力量。

事实上，每个人一出生就拥有强大的“本我”力量，因为我们要生存下去。

但是，随着年龄的增长和受教育的影响，一个完整的人格应是理性和社会性超越兽性的人格。

事实却不然，人格中的潜意识，是个神秘

幽冥的心灵禁地，我们从出生开始的生命经验都被记录在里面，这些记录可能是高兴的情绪，可能是心灵创伤的记忆，可能是种种属于个人极隐私的生命记忆。

虽然我们都忘了这些生命经验，但是潜意识却记得一清二楚，只要有机会，潜意识就释放这些记忆来干扰我们的意念，或者刺激我们内在的一些原始本能，让我们做出一些莫名其妙的事。

就如人格的形成是从小开始、经年累月塑造出来的一样，干扰我们做决定的潜意识，也不是一天两天形成的。

因此，我们在做决定时，如果有这些来自心灵禁地的干扰，最好是静下心来，好好面对这些记忆，或许这些东西，是过去我们一直恐惧、排斥且不敢去正视的黑暗记忆，但如果不去正面去回忆他们，勇敢地超越这些阴影，我们将一辈子受制于这些过去的记忆。

小陈的父母因为长年在外，他从小寄养在叔父家中。童年时期的种种环境刺激，造成小陈对环境一直没有安全感，以至于有很深的自卑感。

长大后，每当遇到事情时，总是以逃避的态度来解决。尤其是在众人面前，一旦有事

发生，他就没有自己的主见。

这种自卑情绪可以说是来自于幼时对环境的不安，如家庭不能给他安全感，邻居也对他没有好感，以至于他在众人面前对自己很没有信心。

小陈在一家小公司工作了五年，好不容易当上个小主管。

每次在进行业务会议时，他有些话要讲，可是总觉得大家没有听他说话，很多话讲不出来，最后总是以“没意见”收场。

有一次，公司经理交待下来一个不好办的事情，别的部门就把这差事推到小陈的部门。

经理要小陈做一个决定，看看能不能接，如果能接，是否愿意接？

小陈最怕应付这种场面，想都不想就回答“没意见”，只想赶快开完会，让大家的视线不要集中在他一个人身上。

经理听他说没意见，就交由小陈负责。

结果，他的部门就接了这个吃力不讨好的事情，小陈自己也累得半死。

到了最后，事情不但没办好，同事们也怨声四起，小陈后来被经理批评了一顿，不久就被撤职了。

赵先生是个老师，年纪约有三十五岁。

有一天，他觉得身体很不舒服，到医院检查才发现有轻微高血压和糖尿病，这是由于赵先生长期以来都烟酒不离手，加上作息不正常，常熬夜看书造成的。

为了改变作息，赵先生每天都要和自己作战一番。

其实，赵先生早在大学时就知道烟和酒对身体不好，早年他的作息也很有规律，每天差不多十点就睡觉了，早上约莫六点就起床了。

但是自从几年前他再深造考试失败之后，他就开始又抽烟又喝酒，作息也变得乱七八糟，身体从此每况愈下。

赵先生本来决定要开始调整作息及改掉抽烟及喝酒的习惯，但是，一下班回到家，才下的决心又不见了，不知不觉地生活又开始乱七八糟起来。

赵先生当然很清楚，这样下去对自己的身体有很大的伤害，可是，他就是没有办法改变自己。事后他觉得莫名其妙，他的妻儿也觉得他像变了一个人。

后来他去看心理医生，才发现这和他童年有自我谴责的习性有关，他在童年时一遇

到挫折，就会不自觉地惩罚自己，以引起母亲的注意。

几年前，他考试失败，对他的打击很大，使得他不敢面对这个挫折，于是在潜意识中又浮出这种习性，影响了他的决定。

后来，经过心理医生的治疗，赵先生才停止了这种残害自己生命的行为。

罗荣是一个修车工人，由于他从小家境就不好，小时候别人常嘲笑他又穷又粗俗，加上为了生计，书读得不多，很早就出来学一技之长，所以学历并不高，收入也不多。

几年前罗荣曾有个女朋友，后来也是嫌他穷，而且只是个修车工人，将来也不会有什么出息，就离开了他。

后来，有个亲戚介绍了个女孩子给罗荣认识，阿荣盛装赴约，才发现对方是个又标致又有气质的女孩子，而且对他似乎也有意思。

当这个女孩问他的学历和工作时，他怔了一下，在脑中想了很久，拿不定主意，如说是修车工人，这个女孩必定和他无缘，他实在不知该怎么说。

对方觉得奇怪，一再催问他，他竟然脱口而出，说他大学毕业，目前在一家贸易公司当主管。

阿荣为了继续圆这个谎，每次约会时，还要特地回家去梳洗、打扮一番。为了让自己看起来像个贸易公司的主管，还特地去申请了一张信用卡，也买了一部手机，请同事每隔几小时就给他打手机。

后来，这个女孩完全相信他是一个贸易公司的主管，就答应作他的女朋友。

由于罗荣陷入了一张虚荣不实的情网中，开销越来越大，就开始向同事借钱。

债越来越多，罗荣根本还不了。女朋友知道了，二话不说断绝关系。罗荣为了面子作假，终于自食其果。

成功的坐标 35

给自己一个最后时限

如果你身边有很多复杂问题无法当场决定，但是事情又很重要，不得不尽快解决时，你就可以运用“限时决定法”来解决这些恼人的烫手山芋。

所谓限时决定法，就是你要给自己一个时限来做完某些决定，避免出现拖延不决，到最后放弃不管的情形。

限时决定法在决定的目标考量上，是以“时间”为第一，至于决定的质量及其他因素，都在时间因素之后。

生活中有些决定，是有时间限制的，有些还不能耽误任何一点时间，这个时候，你就要采用限时决定法。

例如，你想办一个生日聚会，聚会当天将会有很多朋友出席，你必须把这个聚会办得有声有色才行。

因此，在聚会举行前一个礼拜，你就必须

做好很多决定，以便能有足够时间准备。

确定出席名单、编排节目、会场的布置及相关事宜，这些事项都是不能延误的。

这时，不管你有多忙，不管这些事项还有多少资料需要收集，多少前期工作要做，不管这些决定有多复杂，你一定要给自己一个时限，否则，你有可能到了聚会举行前几天，还在拿不定主意，焦急得像热锅上的蚂蚁。

因此，遇到这种情况，你一定要强迫自己在一定时限内完成决定，否则，等你做好尽善尽美的决定时，时间也过了，就算决定再完美，也是个没用的决定。

成功的坐标 36

不做选择,也是一种选择

如果你遇到一些很棘手的问题，无法给自己一个时限去做决定，但你不能就这样永远不做决定。

这个时候，你就可以运用这个战术：把眼前暂时解决不了，又不能丢掉的棘手问题，先搁在一旁，任何选择都不做，等有空再来“研究、研究”。

事实上，这也是政府官员和一些企业高级主管面对一些无法解决的重大政策或重大问题时常用的一种决定处理方式。

对于某些问题来说，这种研究决定法，是有必要存在的，而且还相当有用，这并非是我们对于一些做不出决定而又不好意思说的一种借口。

再研究决定战术，在决定的目标上是以“决定质量”为主要考量，而以时间或是其他因素为第二目标，也就是说宁可多花一些时

间，或者不计物资成本，一定要让这个决定尽量圆满。

通常这类决定，都是攸关众人利益，或是对社会、组织有非常大及久远影响的重要决定，因此，即使时间不多，也不能忽略“决定质量”。

如果你在生活中遇到这类“决定质量”胜于“时间成本”和“其他决定成本”的决定时，你就可以用这招“再研究决定战术”来处理。

例如，你想换套房子，这对整个家里的老老少少来讲，都是一件大事，你要考虑到你和妻子上班的便利性，孩子上课的远近问题，还有老人需要户外活动的空间，如公园、社区活动中心等。

这样一件影响重大的事，是急不得的，在没有达到自己的理想要求时，不能轻易做出决定。

因此，这个决定宁可从长计议、谨慎研究，花再长的时间也无所谓，否则，没有研究清楚就搬家，到时候又后悔，那就麻烦了。

如果你搬家是因为工作上的关系，而且有时间上的限制，那么就不适用研究决定法了。

由于“再研究决定战术”是专门处理一些

疑难杂症的决定工具，就算这个工具到最后实际解决问题的比率不高，这也是正常的现象。

因为，需要研究的棘手问题，总是要经过一段长时间研究后，才会发现这个问题根本“无解”。此时，你就要把这个问题列为“放弃决定法”的范围，决定放弃它。

这是处理所有问题的标准程序。因此，表面上看起来，研究决定法没有什么效率，事实上它帮你把那些根本就不可能短时间内解决的恼人问题，全部“打包”处理，让你有时间和精力去处理那些有时效性或是容易解决的问题。

否则，你一天到晚忙于这些问题之间，该研究的不研究，该放弃的不放弃，势必会影响到你做其他的决定。

如何做出无悔的选择

面对大大小小的选择，你最先考虑的是
什么？

自己的未来？朋友的看法？

事实上，不管做何种选择，我可以肯定的是，如果你太在意别人的看法，那么，不论你选哪一个方向，到了最后总都会有人觉得你做错了决定。

既然如此，何不就根据自己的需求和价值观，做个让自己一生都无悔的决定？

如果世上真有什么对的决定，我想，那都是相对的，也就是说这个决定的“对”，是相对于自己主观和人生的需求。

不过，据我所知，很多人都无法做出这样的决定。一来是外界（亲友）的杂音太多，二来是自己可能仍不知道这一生到底要什么。

因此，有很多人做了表面上是对的決定，结果为了这个决定而悔恨一辈子，甚至还有

人从此一辈子逃避做决定。

事实上，所有的决定，如关于感情、人生道路、事业、财富、人际关系的决定，从面对问题到做出决定，都要经历三个过程：

第一是思考期，也就是发现问题的阶段。

第二是选择期，是对两个以上的答案或方向做选择。

第三是判断期，就是对我们的决定做一个价值上的判断，或是做逻辑上（真伪）的判断。

踏实真诚地通过做决定的三个阶段，你才可以无怨无悔地欣然接受自己的决定。如果当初违背自己的意愿，不论做什么选择，最终必然悔恨不已。

成功的坐标 38

翻旧账，永远翻不完

或许是因为无法承受失败，有不少人在做错决定之后，似乎人生只有一件事可做了，那就是“翻旧账、炒冷饭”。

不错，过去的种种失败教训，如果可以成为激励我们向前的动力，那是很有意义的。

但是，过去的种种如果成为我们向前的一种包袱，三天一小翻，五天一大炒，那么我们就注定要在原地踏步了。

做错决定，尤其是做错一些遗憾终身的大决定，是件令人扼腕不甘、难以忘怀的事。

但是，过去的事就让它过去吧。如果真要要说那些过去的事有什么价值和意义的话，那就是让我们从中吸取到教训罢了。

因此，一旦我们陷入对过去种种的回忆中，时刻把旧账拿出来翻一翻，把冷饭端出来炒一炒，不敢面对现实，不敢向前看，那我们就可能永远在失败的阴影中生活，永远没有

翻身的机会了。

或许，有些人不会一天到晚炒冷饭、翻旧账，只是偶尔想到，就挖出来翻炒一番。

其实，这种行为除了是种情绪上的反射外，对我们是一点帮助也没有，还浪费我们的脑力和精力，搞不好还会造成高血压、忧郁症、或是精神错乱的病症，多划不来啊！

人，既然要往前走，就应该把眼光放远一点，停止对过去的翻炒吧！

这是一个真实的故事：

陈静喜欢打麻将和炒股，她心里只想着要多赚点钱，把债务和房子贷款还清，生活就舒服多了。

她经常没事就到邻居家打麻将，偶尔赔了点小钱，偶尔又赚了点小钱，对生活倒没有什么影响。

有一天，陈静听股友在议论一只股票，说会稳赚不赔。

陈静起先也是半信半疑，但是看到股友们一个个都投了大笔资金购买这只股票，也跟着心动了起来。

当天晚上，陈静回家和先生讨论，是不是把要还债的存款拿去赌一赌，先生当然是反对。他表示，与其把辛苦钱拿去赌那些人无

法掌握的东西，不如安安稳稳、扎扎实实地存钱比较心安。如此坚持下去，不到十年就可以把债还清了。

陈静心里想，还要节衣缩食十年，日子真是不好过。不过，先生说得也有道理，辛辛苦苦存了好几年的钱，如果一夜之间泡汤，不是很可惜吗？

但是，话又说回来，如果这只股票真如股友说的万无一失、稳赚不赔，一下子就可以赚进几十倍，不仅债可以还清，还有一大笔余钱，真是再好不过的事了，而且股友们每个人都买了很多，自己为什么不跟着发财呢？

第二天，陈静决定把家中所有的钱全部投入股市。结果当天下午开盘后，那只股票大跌，陈静和股友们差点全部跳楼，一个个呼天抢地的，大家都输惨了。

陈静赔了钱之后，整个人就变了。虽然先生说过不怪她，赔掉的钱可以再赚，但是她还是每天以泪洗面、自责不已。

虽然，陈静输掉了家中的所有积蓄，但至少日子还过得下去，只要振作起来，生活还是很有希望的。

或许这个打击对陈静来说，可谓是人生中最大的挫败，或许她这个人天生就不能输，

因而一直不能释怀。

过后，陈静每天总会把那次失败搬出来哭哭闹闹，有时是难过，恨自己太冲动，有时候是咬牙切齿，大骂股市。

甚至，她还要求和先生离婚，因为她认为自己拖累了先生，没资格再和他生活在一起。陈先生被这件事搞得心神不宁，工作也不顺利。

两三年后，陈静虽然不再每天把那件事搬出来吵一吵，但只要一想起来，整个人就会失控，脾气暴躁，难以相处。

对于生活，陈静也一直提不起劲，每天像行尸走肉一般，先生怎么劝都没有用。

后来，先生真的受不了陈静这种怪样子，真的跟她离婚了。而陈静受了这个打击，整个人变得更怪，最后被娘家的人送入精神病院，终此一生。

人生难免犯错，如果你犯了错仍可以活下来，仍可以拥有健康和亲情，那就表示你还有机会可以翻本。

因此，当你做错决定时，尽管损失惨重，你惟一可以做的是，咬紧牙关，敢做敢当，认真总结其中的教训，准备下一次做决定时可以稳健、成熟地面对。

一味地自责自虐炒冷饭，放弃自己的人生，这是一件多么愚蠢而可悲的事啊！

下次如果你不小心做错决定时，请记住这句话：活着，就要一直往前看！

成功的坐标 39

别忘了地利的利害得失

中国人常说：凡事要靠天时、地利、人和。
人生成败也是如此。

当我们做的决定和地点有关系时，从顺序上来讲，必须由近到远地考量，才能顺利达到目的。而这个第一个处理的地点关系，就是所谓的“第一地点”原则。

在处理“第一地点”时，有两个原则。

第一是根据决定的需求及时间的因素，在几个地点关系中，选择一个对这个决定最有利的地点。

第二是要考虑到地点关系中的连续性及资源性，尽量可以节省时间或其他资源，即增加这个决定的效益。

比如，你中午想和几个朋友去找一家馆子吃饭，顺便聊聊天。

因为你的目的是可以吃饭又可以聊天，因此时间是你考虑的一大因素，加上中午时

间，交通拥挤，所以你应该先考虑餐厅的地点，当然是越近越好了。

事实上，和地点有关系的决定不是很多，不过日常生活中还是会碰到，或许地点法则在所有决定因素中，不是最重要的。

不过，有时候，地点关系没有考虑好，也会出大错。

例如，你准备请人吃晚饭，结果时间到了，来的人寥寥无几。原来你请客的地点在市中心，门口刚好又在施工，时间也是下班高峰时间，使一些人无法按时出席。本来是件好事，因考虑不周，结果事与愿违。

地点关系中的连续性及资源性，是我们不常遇到的，但是也必须考虑周全。

所谓地点关系的连续性，是指一个决定中牵涉到两个以上地点时，必须考虑到地点关系的连续性。

比如，今天晚上你有三个约会，你一定要事先排定各个约会地点的到达顺序，这当中当然要考虑到路线问题，如何走才不会绕远路或是走回头路，如何走才能节省时间等。

这就是地点关系的连续性问题，至于资源性，就是指如何节省时间、人力、交通成本等方面的考虑。

地点关系的考虑，在买屋、租屋、上学、上班、约会或是计划方面比较重要，只要能活用上述两个原则，就可事半功倍。

成功的坐标 40

当你犯错时， 你是自己最好的老师

做了错误的决定时，除了找出导致错误的关键点外，我们还可以从错误决定中学到很多东西，这些东西是包罗万象的附加品，不一定和做决定的经验有关。

或许是人生观的改变，人际关系的改善，或是对人性本质、自我优缺点及现实与理想的差距的认识等。这些也可以说是错误决定的正面价值，值得我们好好总结。

有些话，从别人口中说出来，我们才听得进去，尤其是那些专家学者或是名人讲出来的话，似乎就和我们平常听到的话不一样。

“我们要有信心渡过各种难关，成功才会出现在我们面前”之类的话，如果是我们自己告诉自己，或是好朋友、亲人告诉我们，我们总觉得平淡无味，不会在意。

如果是从一位伟人、专家学者的口中说

出这句话，我们肯定会痛哭流涕、感激再三，心中赞许着：“真不愧是大师级的人物，说出来的话真是不一样。”

其实，这是我们自欺欺人的话，所谓的名师、名言、格言都在我们自己的生命中，不需要向外追求。虽然我们不是圣人，可是我们每当犯错时，我们就是自己最好的老师，因为我们知道自己的错在哪里，为什么错，下次如何改进。

就算是大师级的名人、专家，他们充其量也只能告诉你一些原则性的话，而你最了解自己的特性和优缺点，你能知道自己独有的性格和气质，你就是自己最好的老师。

可惜，我们都习惯欺骗自己，一有问题，总是先问别人，一有答案，总是先参考别人的意见，没有看到自己的价值。

尤其在犯错时，我们总是以别人的看法为依据，因为我们都相信“当局者迷，旁观者清”。让不了解我们的人指导我们如何过自己的人生，所以，你当然会一错再错。

当然，我们肯定人类共同经验的继承，任何时候多听别人的意见和想法，是一件重要且正确的事。

但是别人给你的东西，都是共同方法及

原则性的理论，这是放诸四海皆准、行之万年不变的法则，是适用于每个人的。

一旦你要解决自身的问题时，一切只有靠你自己去学习。

向谁学习？

向自己学习，尤其是向在犯错时的自己学习，因为惟有错误的教训，才能使你有改正的机会。

当你做错决定时，不要沮丧也不要难过，因为这个错误决定中蕴含着许多宝藏。

然而，很多人看都不看一眼，就把这些宝藏全都丢到“生命的垃圾桶”中，忘得一干二净。

错误中充满宝藏，问题看你如何去挖掘、诠释及应用，每个人的诠释手法和判断价值不同，这些宝藏的价值也跟着不同。错误中的教训，是垃圾还是宝藏，一切由你决定。

这是一个屡遭挫折的失败者的故事：

有一个人的运气从小就不好，从他出生开始，父母就离异，被人带到孤儿院。

或许真的和运气有关，他从小学到高中，成绩永远在最后十名内。学校只要有任何比赛，他一定是倒数三名内。

此外，只要有赌博性的游戏，他一定是输

得最惨的。

好不容易高中毕业后，他换了十几个工作，总是做不到一年就离职。

他不知道他将来要做什么，他只要做任何决定，事后必定失败。

他决定做小吃生意，做了一两个月，生意清淡，只好关门。

去别人的公司上班，做了没多久，就有人说他不是上班的料，最后被排挤出来。

虽然他的运气不好，他的挫折很多，但是他却很乐观，逢人就说他学到很多东西，别人问他学到什么？

他回答：“失败的教训！”

每个人听到这句话无不捧腹大笑，说他实在是呆到极点。

但他回答：“总有一天，所有失败的教训都让我学到之后，就不会再有失败了。”

旁人一听，笑得更厉害，大伙笑他说：“失败教训怎么学得完？”

几年后，有个大企业招聘人员，他去报考，一面试就被高分录取。因为他对任何“突来问题”的处理都有计划性和条理性，主考官难不倒他，惊为奇人，于是优先录取。

因为他的失败教训多，对任何事都能设

想最坏的状况，帮公司解决了不少难题，表现一直不错，最后被提拔为秘书室的主任，事业一帆风顺。

他功成名就后，有人好奇地问他，这么多的知识和经验，是跟谁学习的？

他只回答：“自己”。

啊！说得真好，自己就是自己最好的人生导师。除此之外，我想，再也没有人会如此耐心且亲密地教你这些人生经验了。

成功的坐标 41

随时修正心中的“成功地图”

当你看不清前面的路，你所走的每一步都可能是致命的。

如果“成功”是一个我们欲到达的目的地，那么，环境的因素就是指引我们前进的地图。

如果这张地图画的街道和方向，跟实际地理环境差距太大，那么我们就很难顺利到达目的地。

我们在做任何决定时，难免要考虑到环境因素的影响。在日常生活中，我们常常会因为环境的误导，而做出了错误的决定。

造成环境误导的因素千奇百怪，不过大致可分为下列两大类：

- 资讯不足的误导
- 资讯错误的误导

事实上，造成环境误导的因素非常复杂多变，难以一一列出，相信每个人可以在日常

生活中去观察或回想。在这里我们仅把这些因素归纳成上述两种类型，读者可以举一反三，必可得到更多的验证。

老王是一个工作十几年的上班族，生活很单纯。

有一天，他看中了一套房子，想想自己租房租了十几年，终于可以买自己的房子了。

由于老王平常生活单纯，对买房子的程序和相关知识了解不多。因此，对于房屋销售人员所说的一切，包括附近的房价行情及将来有重大交通建设会使地价增值等讯息，老王只能姑且听之。

老王虽然想买这套房子，但是房价超出了预算。这一天，老王和老伴商量，如果这套房子的价钱真如房屋销售员所说的，是附近最低行情，且两年后有好几条公路及高速公路经过这附近，那房价势必会涨，现在买贵了一点，到时可以转手赚差价，也是不错的。

老王心里盘算，这应该是很合理的交易。

老王第二天就订下那套房子，对于银行贷款，房屋销售员表示最好由建筑商出面找银行，利率比较低。

老王一听有好处，也不想去求证，于是就和销售员签了合同。

事后，老王遇见了一位老同学，盘算了这套房子的价值，才知买贵了，连贷款利率也比其他银行高了一点。老王的同学叫老王赶快转比较低的银行，然后去规划部门咨询，发现根本没有公路经过附近，老王才知被骗了。由于做决定前的资讯不足，使得老王损失了一大笔钱。

林媚是一个很节俭的家庭主妇。

有一天她去市场买菜的时候，听到隔壁张婆婆正和卖米的人耳语。

林媚等她们说完了，就凑到张婆婆旁边，问她有什么好消息？张婆婆勉为其难地告诉她，米价和菜价近期可能会涨。

卖米的还说，赶快多买一点，可以省很多钱。还有，不要跟太多人说，否则就抢不到东西了。

林媚一听，心里乐坏了，心想真是幸运，得到这个信息，一定要好好把握。

林媚于是和张婆婆两个人联手买了不少米菜及日用品。以她们的经验，只要米价和菜价一涨价，所有的相关用品都会跟着涨价，所以现在买得多，相对的就赚得多。

两个人连续采购了一个星期，然后在家静静等着市场上调涨热潮的出现。

等了三个多星期，市场还是以正常的物价在运转。张媚不解地去问卖米的人，卖米的人说不知道，这些消息是她老公从别人那里听来的，或许再等一阵子吧！

又过了一个多星期，市场物价不涨反跌，原因是什么，大家也搞不清楚，或许是米菜生产过剩吧！

林媚和张婆婆买了一大堆东西堆在家里，不但没有省钱，反而损失了一笔钱。

事实，永远和我们所想的不一樣，尤其是没有我们想像的那么好。然而，很多人还是经常习惯性地跟着心中那张误差率很大的地图往前走，以为自己可以到达成功的终点，结果就越走越偏，直到跌进水沟或碰到墙壁，才知道自己走错了路。

不过，这些错虽然大家常犯，但只要知道其中的道理，让“错误”这个老师教一次就好，你说是吗？

成功的坐标 42

用三段式逻辑来决定人生

人生总离不开做决定，我们以日常生活中的吃饭问题为例：

我们通常会先有第一个思考模式出现。

A. 思考（发现问题）—— 要去哪吃饭？吃什么？

这个阶段经常被我们忽略，事实上，这个阶段在处理日常例行问题时，是可以被省略的。因为，肚子饿了就要吃饭，不用我们去发现，肚子会提醒我们。

但其他方面，就可以运用这个思考模式去发现一些潜在的问题。

长久以来，我们一直是被动地接受问题，然后才思索、做决定。如果时间及精力许可，我们应该主动去发现问题，或许很多问题就不用等到不可收拾的地步才来解决。

当我们发现问题后，会思索出几个选择或大方向，如“吃饭”这个例子，可以列出几个

选择，例如：吃中餐？吃西餐？在家吃？到外面吃？

接着，我们会进行第二个思考模式。

B. 选择（选择方向）——要吃中餐？西餐？

这个阶段是我们日常生活中常碰到的思考模式，也是我们做决定最直接的模式。

我们到餐馆点菜，或是到快餐店，我们首先要选择，这种选择就是做决定。

所谓做决定的方法及技巧，说穿了，就是选择的方法和技巧。

事实上，决定就是选择。

如果我们依据第二个思考模式所列出的参考答案，决定了要吃中餐，则又可以往下个模式思考。

C. 判断（判断真伪）——吃中餐好吗？

所谓的真伪是逻辑上的两个终极点。逻辑上讲，一个问题或现象只有“真”和“伪”两种。

例如我们提出一个问题：“地球是圆的吗？”

答案只是两个：“是”和“不是”两种。

“是”则为真；“不是”则为伪。

不过在日常生活中，我们毋须去辩论问

题的真伪，因为我们又不是哲学家，填饱肚子要紧，管它是真的或假的，我们只要针对自己现实的需求，去设定一个标准就行了。

在三个决定思考模式中，选择型模式可以说是最重要的一个模式。

第一个思考型模式只是帮助我们认清问题的性质及特征，让我们有依据选择；第三个判断型，则像是 X 光设备，负责检查我们的决定是否正确。

所谓决定，狭义地讲，指的就是选择；广义地讲，应该包含三个决定模式，由思考到选择到判断，才是一个有科学有计划的方法，才是一个完整的决定模式。

否则，只是不停地选择，没有依据也没有检验，做再多的选择也无法提高决定的质量。

大多数的人会做错决定或是懒得做决定，主要也是因为不懂得如何去做选择，或者是不想（懒得）去分析第一个思考模式，思考有什么选择依据，也不想去思索第三个判断模式，检查一下自己的决定是否有盲点，就贸然做出决定。

因此，决定做得越多，错得也越多。到最后，一想到要做决定，是又恨又怕。