

第一章

先别烦，机会要紧！

无论你认为自己行还是不行，你都是对的。

——亨利·福特

你会参加普通朋友的婚礼吗？

假如有个不算太熟的朋友对你说：“我要结婚了，准备办个仪式，再开几桌酒席。到时你能来参加吗？”

其实在步入社会之后，我们总能收到很多类似的邀请。一般情况下你会如何处理呢？恐怕大部分人都会在心里暗自嘀咕道：“关系不熟还要去参加婚礼，真麻烦。”

对于新人们来说，这样的聚会可是一辈子只有一次的大事（当然也有人可能不止一次），但对于我们这些关系不熟的朋友来说，却着实没有那么重要。要问对他们的祝福能否发自内心，也未必尽然。如果真去参加了婚礼，一是婚宴上的菜肴往往吃不回我们随的那些份子钱，二是我们和新人只是普通朋友，所以更不会在婚宴中遇到自己的熟人。新郎新娘忙着四处敬酒，当然也不可能坐着陪你聊天。等你意识到这一点时，婚礼早已在你一个人的呆坐中进入尾声了。

这样分析看来，大家觉得参加婚礼吃力不讨好也确实情有可原。要是真有人发自内心地想去参加这类婚礼，满口答应着“真有意思！我要去！”，那就当真算得上是“珍稀物种”了。不过如果真有这种人，还不如说他只是单纯喜欢凑热闹而已。

那么，到底是找个理由推掉婚礼，还是珍惜机会欣然前往呢？我个人认为，这两种截然不同的做法可以产生巨大的差异。

在现实生活中，无论是工作也好私事也罢，都会有些让人觉得很有意思的事情。与此相对，当然也有一些没什么意思的事。如果某件事从一开始就很有意思，大家应该也都会积极配合，乐在其中。但问题在于，如果我们面对的事情一上来就枯燥无味，甚至繁琐细碎，那我们又该如何处理呢？

在回答这一问题之前，让我们先继续最初的话题：如果我们真的参加了朋友的婚礼，而且还玩得非常开心，你又意下如何呢？

一边满意地品尝着酒席上的菜肴，一边和初次见面的人相谈甚欢，积极地参加宾果游戏。看到这样的你，新人们想必也会非常高兴，庆幸能够邀你入席吧。而周围的人看到此景，也一定会觉得有你在就十分开心。他们会主动和你打招呼，甚至再把你叫去参加别的活动，自此便形成了一个良性循环。

如此一来，有意思的事情便纷至沓来了。

其实在工作中亦是如此。有意思的工作总是能够降临在愉快工作的人身上，而这样的人往往也会获得许多自我成长的机会。

与此相对，如果一个人在工作时总是嫌这嫌那，恐怕谁也不会将工作托付于他。这样一来，其结果就极有可能是久坐冷板凳，而得不到应有的成长。

那么，你现在是哪种状态呢？

没有人从一开始就对任何事都抱有好感。特别是在工作方面，就更没有那么多让人觉得有意思的事了。倘若你总是一副得过且过的样子，肯定是不会得到提升的。更有甚者，连成长的机会都会越来越少。

所以，当别人邀请你参加不感兴趣的活动，或是交给你枯燥无味的工作时，最重要的都是先“把握机会”。

可能大家都有过这种经验，刚开始觉得某个活动挺没劲的，但真正参加之后却发现乐趣多多。这样的经验积累多了，在不知不觉中你就会形成条件反射，一旦遇到什么邀请，就会自然而然地觉得：“啊，真有意思！”

如果你能够自发地产生这种念头，你就是名副其实的“积极分子”。

因此，一旦机会来临，请先将其牢牢把握。

特别是朋友的婚礼，不仅可以让你和新郎新娘建立更为亲密的关系，还能多认识一些朋友，何乐而不为呢？

就是要让麻烦找上门来

假设有一个工作非常棘手，让所有人都敬而远之。倘若上司将这个工作交给你，你会怎么想？会不会觉得这项工作虽然麻烦，却也是一次难得的锻炼机会呢？会这么想的人恐怕很少。

现在请你再试着回忆一下最近一次被上司派以难题时的心情。那个时候，你有没有觉得充满挑战、跃跃欲试呢？

接下来，让我们换个角度，考虑一下上司当时的感受吧。“这么棘手的工作，肯定谁都不愿意干……这个时候我能找谁呢？还是找个埋头做事、不爱计较的人吧。”

这是一种极有可能发生的情况，毕竟如此一来，上司便不必担心遭到抱怨。但其实，我们中间还有着更为合适的人选。大家可以仔细回忆一下，看看自己身边是不是还有着这样一种人：他们充满热情，能够愉快地接受任何事情。即便是芝麻绿豆大的小事，他们也会尽心尽力、满怀兴趣地逐一搞定；如果是稍感棘手的事，他们同样会痛快地答应下来，竭尽所能地努力尝试；哪怕是让人着急上火的大麻烦，他们也都能开开心心地尽力完成。要是问他们乐在何

处，

他们甚至会告诉你：“正因为顾客的要求蛮横无理，才显得格外有意思呢。”

如果你身边有着这样的人，你是不是也想将工作交给他们来做呢？

如果你是上司，是不是也会积极地为这种部下排忧解难、提供建议呢？

愉快工作的人，其实要比“听话”的人更具有工作上的主动性。与此同时，他们也会自觉萌生出新的点子和创意。这样一来，他们身边也总是笑语不断、气氛融洽。要是最终结果高于预期的话，人们也往往会觉得这是他们的功劳。

因此，有了棘手的工作，我们才更应该主动接受、迎难而上。

说到这里，可能也有人会想：“给我个麻烦事做，万一不是出于好意而是看我不顺眼，想趁机把我排挤出去怎么办？”当然，这种情况确实可能出现。

上司交给你这份棘手的工作，可能根本就没指望你能完成。

这种情况也着实令人无奈。但反过来想，正是因为不曾被看好，所以才是一次机会。

其实，那些当上企业老总的人往往都有过不为人知的艰苦岁月。比如他们中的某些人，在被降职后发奋拼搏，在工作岗位中努力表现、佳绩频传，最终受到赏识，功成名就；又比如有人被下派到某个赤字严重的工厂里，在世人一致认为公司即将倒闭时力挽狂澜，最终带领整个公司扭亏为盈等等。

在完成一件棘手的工作之后，你所获得的赞誉会意义非凡。

这正是所谓的“转祸为福”。

无论你有没有得到上司的赏识和期待，都应该抱有“就该让麻烦事找上门来”的决心和勇气。

其实“转祸为福”这句话，我时常放在心中细细品味。如果将平常态设置为零的话，一旦出现了祸事，状态值也便成了负数。而当我们把祸事摆平之后，状态也只能从负数变为零，仅此而已。

大部分人只想着去除祸事，更不会发自内心地欢迎祸事的到来。但如果在每一次祸事降临时，我们都能一鼓作气，将状态由负转正，情况又会如何呢？

我想，人们对你的好评一定会急速飙升，而你自身也会因此得到成长。这样看来，祸事果然是应该受到热烈欢迎的。

松下幸之助常说：“经济景气很好，经济不景气更好。”

在我的公司里，高层管理人员都有一个心得：“出现问题是一件令人兴奋的事。”尽管如此，可能还是会有很多人坚持认为，自己无法爱上那些烦人的工作。毕竟这些工作确实十分辛苦，而且上司也不对自己有任何期望，因此就更没了工作的动力。但你要知道，其实真正让你无法爱上面前这份工作的，还是你心中的壁垒。

不仅如此，不喜欢眼前的工作，恐怕也会对以后的工作失去兴趣。

德意志帝国的第一任首相俾斯麦曾经说过：“人生，就像坐在牙医大夫的椅子上。当你觉得真正的痛苦即将开始的时候，其实它已经结束了。”

爱上你面前的挑战

无论是谁，都会有不想做的工作。

面对着这些工作，恐怕大部分人都打不起精神来吧。

但你要知道，正是那些对一切挑战都欣然接受的人，才会一次次地得到工作的机会，实现自身的成长。毕竟公事也好私事也罢，“积极分子”们总是能够充满激情、跃跃欲试。

无论是在工作中还是在生活中，我都深刻体会到了“积极分子”的重要性。正是这些满怀好奇的人们，才能够提出优秀的创意和想法，成为组织和社会的活力之源。

但与此同时，可能还是有人会认为，这些人是因为本身性格就比较乐观，所以才会欣然接受那些棘手的工作。

不过我在这里要告诉你，事实并非如此。

其实，这些都与自身的性格无关。只要是掌握了必要的诀窍，谁都可以爱上自己面前的这份工作，并为之努力奋斗。

我之所以敢这样说，就是因为我自己也是个粗枝大叶的普通人。但自从组建了自己的公司之后，我努力寻找窍门，终于使自己能够坚持不懈地开心工作。与此同时，也开始有人跑来对我说：“你干得可真带劲儿，我都想把工作交给你做了。”

我从这一经验中渐渐明白，确实存在一种诀窍，能够让每一个人都积极工作、努力奋斗。

一旦掌握了这一诀窍，眼前的工作就会变得无比欢乐，即便是再烦人的工作，也会令人积极主动地欣然接受。

也正因如此，那些进入我公司的新职员们才能在短时间内迅速开始愉快地工作（虽然我作为总经理，这样说有些不太合适）。

由此观之，人是能够改变的。

我在本书中试着总结了一下成为“积极分子”的成功秘诀。

具体来说，为掌握并实现这一秘诀，我将其大体分为 3 个步骤。

①紧握机会。

②提出许多自己的创意。

③告诉周围的人，你很快乐。

我提出的这 3 个步骤，恐怕和其他技巧书中提到的诀窍大相径庭。

如前所述，“紧握机会”也就是说，一旦机会降临，首先要将其牢牢把握。可能你并不认同，但也没有关系，照做就可以了。毕竟这并不是要求你必须觉得“这个机会挺有趣的，我试试吧”，而是要让你学会“无论如何都要先抓住机会”。也就是说，即便是看上去没什么意思的工作，也要先进行尝试。

为了学会这一点，我们必须先越过自己心中的壁垒。稍后我会对此进行详细说明。

第 2 个步骤就是“提出许多自己的创意”。在我们公司，这一步骤是极受重视的。其实，这一步骤才是成为“积极分子”最重要的一环，有了这一环，不情愿完成的工作也会变得趣味盎然。

更重要的是，只要通过练习，任何人都能提出自己的无穷创意。在新点子不断涌现的过程中，人们不仅能够提高自己的“输出”质量，而且还能自觉地投入工作，从而大大激发了自身的工作热情。

“提出创意”这一项技能，并不只是企划或制作人员才应该具有的必备素质。我认为，无论是何种领域的何种职业，都应掌握这项基本技能。

一旦你能够源源不断地提出自己的创意，也就该进行最后一个步骤了，“告诉周围的人，你很高兴”。在这一步骤中，张开你的嘴巴，告诉你周围的朋友“我非常快乐，快乐极了”是极为重要的。

通过语言表达出来的东西，会在每个人的脑海中形成记忆，并进一步对新的工作产生影响。不仅如此，一个人表现得十分开心，整个团队的气氛也会随之融洽，团队成员的表现也会因此得到提升。

经过3个步骤的不断反复，你就会惊奇地发现，从前那个怕麻烦的自己已经在不知不觉间开始积极进取、奋发工作。由此，你也便顺利晋级为“积极分子”了。

接下来，我们将就这3个步骤的具体问题展开讨论。

扔掉你的“过滤器”

在不断反复上述步骤的过程中，最为必要的还是抓住眼前出现的机会。

因此，即便是一项看上去极为繁琐的工作，大家也应该将其视为一次绝佳的机会，鼓起勇气，放手一搏。当然，想要自然而然地抱有这样一种心态也绝非易事。刚开始可能大家都会不情愿，但即便如此，我也希望各位都能够意识到“抓住机会”的重要性。

换言之，“抓住机会”也就是“消除心中的壁垒”。只有消除了这一壁垒，我们才能够勤奋工作、努力拼搏。

当然，每个人的心中也都有着偏见与常识。但反过来想，在当今这样一个信息爆炸的时代，倘若没有这些偏见和常识筑成的壁垒，又如何能够保护我们不受到垃圾信息的冲击呢？由此看来，这些壁垒其实也正是我们自己的“专用过滤器”，它不仅能够将我们接收到的信息储存起来，还能对其进行过滤，使我们更为高效地获得必要的信息。

但是，即便是专用过滤器，也极有可能会将有益于自身的信息过滤出去。

仔细想想便不难发现，其实这些过滤器都是由我们自身积累的各种常识搭建而成的。因此，即便是有人大力推荐，我们还是会将未知的、带有偏见的事物毫不留情地丢给过滤器进行过滤。

这样一来，我们便无法成长。

如果摘掉了这个“信息过滤器”，我们就不会再对每天的所见所闻无动于衷，也就不会在无意识的状态下将这些信息统统过滤掉。

这，便是我们学会享受工作的重要一步。

如果只是一味地抱怨工作繁重无聊，其实什么也改变不了。

如果只是一味地抱怨那些无趣的工作磨平了自己的斗志，恐怕更不能赢得自己想做的工作。

因此，我们必须先将眼前的工作当成是“自己的工作”，而不是“别人的工作”。

而在这个时候，摘掉自己的“信息过滤器”就显得尤为重要。

可能有些人看到这里就开始有些不服气了：“我很相信自己的判断（过滤器），凭什么要照你说的这么做？”但我要告诉你的是，恰恰是抱有这种想法的人，其实更应该提高警觉。

不知道大家有没有看过《戒烟疗法》？这本书被翻译成多国语言，在许多国家都风靡一时，是一本名副其实的畅销之作。在这本书中就曾经提到，那些总觉得自己想戒就能戒的烟民，反而是最难戒掉的；而那些认为自己怎么戒也戒不掉的人，却能够痛快地戒烟成功。

事实上的确如此。

我们公司一直提倡“企业禁烟”，曾经让所有吸烟的职员都成功地摆脱了烟瘾。可以说，我们当时的制胜法宝，便是这本《戒烟疗法》。而这次“禁烟运动”也使我切实地认同了那句话——总觉得自己想戒就能戒的烟民，确实最难戒烟成功。

其实，这与那些疯狂痴迷于邪教组织的人一样，他们往往觉得自己不会陷入泥沼，但结果却恰恰证明，他们反而是最难自拔的狂热分子。

这样看来，如果一个人对自己的判断能力抱有极大的信心，那么即使他意识到了自己的错误，也不会轻易地改变自己的想法。相反，那些不太依赖自身判断力的人，反而更容易接受外界的规劝和教导，因为他们总是在不停地更新着自己的想法，一旦发现错误，便能够及时修正轨道，走上正途。

由此看来，自信固然重要，但也要抱有一颗谦逊的心。多听听别人的意见，多看看别人的做

法，不要总是固执己见。这才是更为稳妥的做法。
肯听话的 3/40

“把握机会”的重要性，其实强调多少遍也不足为过。

但在这个世界上，完全不懂得把握机会的人实在是数不胜数，而真正能够听进别人劝告的人却又少之又少。对此，松下幸之助先生曾表现出极大的震惊，而我也同样深有感触。

其实在很久以前，我就开始有意地听取别人的意见，并将其建议付诸于行动。

比如在我上高中的时候，就发生过这样一件事。

当时，我们有一个非常与众不同的语文老师。他上课时很喜欢讨论手相、面相、易经之类的古怪问题，经常和我们天南海北地闲聊一通。因此，学生们都十分喜欢他。

等到我们高三快要毕业的时候，他给我们介绍一本书。据他说，他之所以会选择教师这一职业，很大程度上就是因为能够向学生们推荐这本书。

看到老师如此热切地期盼，我又岂有不读之理？那天放学之后，我便急忙跑到书店买了一本，如饥似渴地读了起来。

读过之后才发现，原来这是一本关于前世来生的书。虽然里面有些部分写得有点让人摸不着头脑，但确实令我对今后的人生产生了诸多感悟。

数周之后，老师又在课上聊到了这本书，并让已经读过的同学举手示意。当时，包括我在内，只有 3 个同学举起了手。

40 人的课上，仅有 3 人读过。

其实老师在向我们介绍这本书的时候，应该还有很多同学也都做了笔记，想必他们也是打算抽空找个时间买来阅读的。不过，能够立即将老师的话付诸实践的，却只有 3 名同学。

事实上，如果一个人数周之内都没能有所行动，恐怕以后也不会将那本书买回来阅读了。这样的结果，着实令人惋惜。

但可能也有人会觉得：“前世来生什么的与我无关，我为什么要读这本书？”但事实上，原本这门课不也是你自己根据兴趣选择的吗？再者，既然老师都已经如此热情地推荐了，难道你不应该听听老师的建议，试着读读这本书吗？

一旦打开了这本书，你就一定会有所发现。

这看似普通的“3/40”，恰恰反映出了能够把握机会、付诸实践的人们所占的比例。由此看来，这些“行动派”们确实数量稀缺。

连喜欢的老师给出的建议都这么难以接受，要是换作自己不欣赏的人，恐怕就更没有人会听他的建议了。

我在步入社会若干年之后，还遇到了这样一件事。

当时我无意间翻到了一本杂志，看到我的大学老师正在介绍自己平时喜欢读的书。说老实话，我在学生时代并不怎么尊敬这位老师。

不过仔细想想，他毕竟曾经教过我，而且他喜欢的书没准还能对我有所启发。这样一想，我便在亚马逊上痛快地下单了。

但令人意想不到的是，读完老师推荐的书之后，我竟然茅塞顿开！虽然整本书都是在介绍日本第一位瑜伽行者中村天风的个人事迹，但其中的有些内容却对我意义非凡。

由此看来，与自己的人生有着某种联系的人，果然是会采取一定的形式，将那些所需的信息传递给你的。

不过后来我才发现，原来我和这位老师只有过一面之缘，当然，对此我也进行了深刻的反省。而所谓的“我不欣赏这位老师”的既有观念，恰恰也是“信息过滤器”造成的一种自以为是。因此我们也应该意识到，正是那些自己不太欣赏的人，才有可能令你得到迅速的成长。

此外，从精神分析的角度来看，一个人之所以讨厌另一个人，其实是因为对方身上有着自己的某种特质（影子），而这种特质恰为自己所不耻。

所以，如果你能听取一个不为自己所欣赏的人提出的建议，你就能得到极为重要的人生启示。

为什么企业经营者要努力健身？

为了能够把握机会，我们必须要学会听取他人的建议，并将其立即付诸行动。

也就是说，“积极分子”的步伐应当轻快，做事不能拖拉。

在刚刚那个语文老师的例子中，同样有很多学生都将老师的推荐记了下来。然而，这并不意味着他们就真的会买下这本书，开始埋头苦读。

真正能够听取建议的人，都是肯说肯干的“行动派”。光听不做，是不会得到任何成长的。

比如我们在工作中遇到了某个问题的时候，如果大家都能够毫不犹豫地行动起来，问题就会轻轻松松地得到解决。

又比如有一个不太想做的项目，但倘若你能够毅然决然地拿起电话，问题也便迎刃而解了。

只要能够做到灵活应变，你在公司的人际关系也会变得其乐融融、一路顺畅。

举例来说，当上司和下属之间的关系较为生疏的时候，两个人就容易互相猜忌。上司总想着“他为什么不来找我商量商量”，而下属则一直抱怨“还是上司呢，平时都不招呼我一下”。

其实在这种时候，上司和下属都不应该拘泥于自己的地位或立场，而是应该“先发制人”，自己首先开口，进行沟通和交流。

在我们公司，人人都有这样的意识。

哪怕只有一丁点儿兴趣，也应该鼓起勇气进行尝试。当然，这并不仅仅限于工作之中。

倘若在工作之外，你也同样能够把握机会，积极尝试，自身的可塑性就会得到极大的扩展。而由此累积得到的宝贵经验，最终也会在你的工作中发挥重要的作用。

索尼的创始人盛田昭夫先生，年过六旬才开始学习网球、潜水和跳伞。

对此，盛田先生说道：“作为世界级的企业经营者，我每一天都十分地忙碌。但即便如此，我仍旧能够充分享受乐趣。这一乐趣不仅将全世界的经营者们联系在了一起，也构成了我们之间的精神纽带。”

由此看来，索尼开始涉足电影行业和保险行业，恐怕也是盛田先生的乐趣使然吧。

而我亦是如此。只要是我觉得有趣的，我都会挑战尝试，亲自体验。

比如从几年前开始，我就非常喜欢健身。

一天，我碰到了我们公司销售部的一位职员，他的身材非常健硕。我随口对他说：“你的身材真不错啊。”他便与我滔滔不绝地分享起了肌肉的魅力，这场谈话持续了 1 个半小时。他还告诉我，他是一个狂热的健美爱好者，学生时代还拿过“最佳胸肌奖”的冠军。

他对我说：“柳泽，你要是能每周都锻炼 1~2 个小时的话，只要坚持 2 个月，你就能变成布拉德·皮特了！”我被他的话深深打动，第二周便跑到他推荐的健身房报了名，并让他来当我的健身教练。

自此，我便迷上了健身。而 1 周 1 次的健身房锻炼，也开始令我迫不及待。

这是一种非常奇妙的感觉。我已经 30 出头，身体的各个部位都开始走下坡路，但唯有我的肌肉，仿佛被赋予了生命，不停地茁壮成长。

不过，因为最近肌肉生长得有些过快，甚至影响到了我的另一爱好——冲浪，所以我也开始适当控制健身的强度了。

而健身也开始令我意识到,其实每一位企业经营者,都应该长期努力地保持身体的最佳状态。

倘若一个企业经营者对自己的身体都没有信心,那么他在经营决断时也会较为迟钝。由此观之,即便是因为兴趣爱好而开展的活动,最终也会对工作产生极佳的影响。

不过,确实也有人总是无法抓住机会、付诸行动。

虽然他们心里知道“应该让自己变得更为积极”,但却总是犹豫不决,缺乏自信。

这种情况之所以出现,其实就是因为他们一直在依靠“信息过滤器”观察世界,总是在无意识的情况下作出判断。

对于抱有上述想法的人,我有一句话要送给他们——不是“不能”,而是“不做”。

其实世间之事也大致如此。问题并不在于你能不能做,而是在于你肯不肯做。

因此,我想借用这句话来奉劝各位:不要徘徊,果断尝试。

毕竟在大多数情况下,问题的解决都会比你预想的更为简单。而这种成功经验不断累积,也会令你的“过滤器”在不知不觉间自动消失。

天马行空亦为乐

充分理解了“把握机会”的重要性,并能够将其付诸实践的话,我们就可以进入到下一个步骤了。

这一步骤便是“学会享受你所得到的机会”。

事实上，将好不容易得到的机会付诸实践之后，我们可能并没有料想中的那般乐在其中，反而觉得无聊至极。如此一来，人们便会对其后的各种机会不闻不问。而与此相对，虽然有些事情我们一开始并不情愿，但实际尝试之后却发现其乐无穷。

显然，只有后者才会令我们在再次遇到棘手问题的时候，仍旧愿意进行挑战与尝试。

既然如此，我们又如何才能做到乐在其中呢？

一言以蔽之，就是要“提出许多自己的创意”。即便你的想法不怎么好，也完全没有关系。

如果一个人是被迫完成某项工作的，他是不可能乐在其中的。因此，发自内心地、主动地投入到一项工作之中，才显得尤为重要。

此外，由于每个人的乐趣点不尽相同，所以为了找到专属于自己的乐趣所在，我们应该多多提出自己的想法和创意。

如果“有了一两个想法，但却没觉得有什么乐趣”，你就不能被称为“积极分子”。

以最开始的婚宴邀请为例，可能有很多人并不擅长参加多人的聚会。那些不习惯和陌生人打交道的人，恐怕无法享受到婚宴的乐趣。

但是，这些人一定也有着自己的乐趣所在。

如果有人喜爱美食，便可以尽情品味婚宴中的各色美味；如果有人喜欢服饰，则可以仔细观察各位嘉宾的穿着打扮；而如果是喜欢摄影的话，也可以拿出顶级的摄影装备，主动给新郎新娘拍照留念。这些照片还可以做成影集，送给新人们当作礼物。

这样一来，婚宴也便充满了各式乐趣。

因此，与其担心自己去了婚宴也无所事事，还不如利用这些时间，好好琢磨一下自己的乐趣所在，想出 10 个甚至 100 个乐趣点来。

那么，如果是上司交待了一项十分无趣的工作，我们又该怎么办呢？说是无趣，果真如此吗？在这项工作之中，难道我们就真的找不出任何一点乐趣吗？

答案当然是否定的。

比如某项工作的预算很少，但却可以用到自己一直想用的新技术；又比如客户经理虽然很凶，但他手下却有着很多漂亮美眉（或者大帅哥）……

因此，无论是什么工作，都一定会有你感兴趣的部分。

但如果真要是无聊透顶的工作，我们又该怎么办呢？其实反过来想想，连这种无聊透顶的工作你都能够全力以赴、埋头努力，这本身不就已经很有意思了吗？而且，如果你能够远远超出大家的预期，出色地完成这项工作的话，那滋味绝对会比吃了蜜还要甜。

由此看来，为了学会享受手中的机会，我们首先需要绞尽脑汁，找出自己感兴趣的点来。

不过，除了那些专门从事企划设计工作的人之外，恐怕大部分人没有接受过头脑风暴式的创意训练。但我却认为，能够提出许多自己的创意其实是一种技能。众所周知，任何工作都一定会有其创造性的一面，因此，这项技能在任何工作领域都能发挥出巨大的作用。

以销售工作为例，如果你能想出 100 种方法向这一地区的潜在客户进行推销的话，可能这 100 种方法中就有 1 种方法能够取得令人惊叹的成果。

此外，在“提出许多自己的创意”这一步骤中，重要的恰恰是“许多”二字。究其原因，一是因为没有人从一开始就能够想出好的想法，二则因为提出的创意多了，人也会逐渐愉悦起来，情绪也会变得更为积极。

假设我们让你在接下来的 1 个小时内提出 100 种创意的话，为了凑数，你也一定会想出一些明显不切实际的点子，甚至还可能会想出些荒唐滑稽的点子来。

比如，“我要飞啦”等等。

很显然，这些想法是不可能实现的。

但是，在提出这些想法的过程中，我们却能够感受到不少的乐趣。

由此看来，单单是考虑“如何才能让枯燥的工作变得生动有趣”这一问题，我们就已然能够感受到乐趣所在了。

为了能够提出大量的创意，我们还必须要学会从多角度看待问题。

即便是自己觉得非常无聊的事情，也可能会在视角转换之后，多出一份意想不到的精彩。因此，那些天马行空的怪点子，也可能会帮助我们找到一些能够解决问题的新思路、新方法。

假设我们现在提出了一个“吃布丁”的想法。当然，可能这个想法就是单纯因为自己想吃布丁而提出来的。但即便如此，这也是一个很棒的想法。

提出想法之后，我们就要顺着这个想法，付诸实践。

我们步履轻快地走进了便利店，买布丁，吃布丁。

一气呵成，痛快淋漓。

可能有人觉得我是在开玩笑，但所谓“积极分子”，诚然如此。

想法一箩筐？说的就是你！

能够提出许多自己的想法，就能够有更多人生选择。

人生一旦有了许多的选择，便不会轻易地陷入僵局。

这条路走不通时，可以选择另一条；另一条路走不通时，还可以选择这一条。当我们知道自己还有退路的时候，便能够积极地面对生活。

要想拥有积极的生活态度，我们要做的不是改变性格，而是要掌握技巧，提出创意。

那么，如何才能提出大量的创意，成为名副其实的“点子王”呢？

“罗马不是一天建成的”，我们也不可能在 1 天之内就变成满脑子妙计的“诸葛亮”。而那些推动了历史进步的无数锦囊，也无一不是勤勉聪慧、不断积累的结果。

与此同时，一味地努力也不一定就能想出有用的点子来。比如说，在我们这个聪明才智占有一定话语权的社会中，即使人人都努力蛮干，也不可能个个都成为詹姆斯·韦伯·扬那样优秀的广告策划人。

但是，只要经过训练，每个人都能够提出许多的创意。即便是儿童，亦不例外。

对此，我一直深信不疑。

究其原因，也正如广告怪才詹姆斯·韦伯·扬在《生产意念的技巧》中所说：“创意，完全是各种旧有要素的重新组合。”

确实，创意即是“组合”。

只要掌握了小小的技巧，就能够轻而易举地发现新的组合，产生新的创意。

与无拘无束的天马行空相比，在有了一定条件的约束之后，我们反而能够更为顺利地提出自己的创意。由此看来，规定了题目，规定了时间，“30 分钟内想出 50 个点子”确实会比料想中更为简单。

除此之外，我们还有许多的“创意技巧”，能够帮助我们发现旧有要素间的新式组合。在这其中，当然也不乏许多简单易用、一学就会的灵活技巧。

只要掌握了上述技巧，每个人都能拥有泉涌般的灵感和无数的创意。显然，这也将与过去那种苦思冥想却又无疾而终的时代有着本质的不同。

事实上，我们就经常召开创意会议。在会议上，新来的职员大多提不出什么想法，但几个月之后，他们全都变成名副其实的“点子王”了。

通过公司的创意会议，我深切地感受到了头脑风暴式的创意训练所积累出来的显著成果。

在本书的后半部分中，我将对这一速成型的技能训练过程进行详细介绍。

大声喊出“我快乐”

如果你已经能够顺势而为，牢牢地把握住眼前的机会并能主动提出自己的创意，那么恭喜你，你距离“积极分子”只剩下最后一步。

到了这一阶段，无论是在工作还是在生活当中，你都应该能够无往不利、干劲十足。

不过，独乐乐不如众乐乐。我们不应该将开心藏在心里，而是应该拿出来和大家一起分享。

这也就是最后的一步：告诉周围的人，你很快乐。

“我在很久以前就爱上了自己的工作，每天都过得很开心、很精彩。”

这确实是我内心的真实想法，所以我也经常将我的开心挂在嘴上，和大家一起分享。

我认为，将自己的快乐转化为语言说出来，可以在别人的脑海中留下极为深刻的印象。

在公司里，如果能给上司或者同事留下“拼命三郎”的好印象，下一次有价值的项目就极有可能落在你的头上。这样想来，其他公司的人经常会对我们说：“你们公司的工作氛围真好，非常希望我们之间能建立起长期的合作关系。”恐怕也是出自同样的道理吧。

据说在大脑相关机制的作用下，一件事若能使人备受感动，就会给这个人留下极为深刻的印象。因此，如果能够将自己的快乐传递给对方，也能将这一快乐深深地刻入对方的脑海。

举例来说，我经常受邀去演讲或是作报告。在这种场合中，我常常会“选择性”跑题，给大家即兴说几段有趣的故事。

我在讲这些趣事之前，往往会自己先笑几声。这样一来，观众们就会对此留下非常深刻的印象，并会产生出“柳泽先生也觉得自己的故事很有意思呢”、“真令人难忘啊”之类的感想。

别人一旦觉得你乐在其中，就会逐渐对你委以重任。你的人脉也会逐步丰富起来，真可谓获益良多。

因此，大家都应该尽可能地将快乐写在脸上、挂在嘴上，分享给全世界。

除此之外，告诉别人“你很快乐”还有另外一重效果——大声说出自己的快乐，还能使自己

更加坚信自己生活在快乐之中。

堪称“企业经营者圣经”的畅销书《幻想公司》中就曾经指出：“通过社会心理学的研究我们不难发现，人一旦将某个想法说出口后，即便他本来没有这一想法，也会产生出遵循这一想法的行为倾向。”

由此看来，大声说出自己的快乐，会产生极强的心理暗示。

如果你是真的快乐，你就会变得更为快乐；如果你并不是非常地快乐，又或者是根本没觉得有什么值得开心的地方，你也可以通过说出自己的快乐，使工作真正变得让人愉快起来。

在这样一个前途未卜的社会里，即便进了大公司，也并不意味着你就端上了铁饭碗。而那些进了小公司的人，虽然周围缺乏前进的榜样，却更容易产生忧患意识，为了提高技能而买书钻研，并最终自学成才。

也正是在这样一种境遇下，你才更应该大声宣布“我很快乐”，满心欢喜地开展工作。

我一直认为，考取各种资格证书固然重要，但掌握一种能够使自己对任何工作都充满热情的工作技巧，也同样十分关键。

诚然，让那些对未来充满不安的人们爱上自己眼前的工作，着实有些强人所难。但恰恰是成为工作中的“积极分子”，才能够不断拓宽自己的道路，开创不一样的未来。如果你坚信这一点，并付诸实践，你一定会惊喜地发现自己的变化。

在这里，重要的是要“相信并投入其中”。正如确立了汽车流水线生产方式的“T型车之父”亨利·福特所说：

“无论你认为自己行还是不行，你都是对的。”

神仙也傻眼

至此，能够使自己对工作充满热情的小技巧便介绍完毕了。

如上所述，只要学会抓住眼前的机会，提出自己的创意，并告诉周围的人“我很快乐”，任何人都可以爱上自己的工作。而爱上眼前的工作，其实也与去做自己真正想做的工作紧密相关。

所以就趁现在，让我们一同踏出这关键的第一步吧！

另外，为了帮助大家更好地改变自己，这里还将给大家介绍一个“配套”的速成型小练习。

请大家配合这套练习，一起来实际挑战一下吧！

首先，你需要到自己常去的地铁站去。接下来，请假装和往常一样，等待地铁。好，现在请登上反方向的列车并坐上几站地。好，可以下车了。现在，给自己来一场短暂的旅行吧。

通过这次旅行，你发生了什么变化？

以上便是小山熏堂在《意外的暗示》一书中提到的，所谓“神仙也傻眼”的方法之一。小山熏堂是一位著名的广播剧作家，电影《入殓师》的脚本便是出自他的手笔。

小山熏堂对此解释道：“假装和往常一样，但却突然出其不意，作出‘神仙也傻眼’的事。这样一来，一定会有不同寻常的事情发生，而自己也会开始重新审视生活。”

我听了小山的话之后，立刻选择了一班反方向的地铁，开始了我的“意外之旅”。

但要说发生了什么的的话，其实，也没发生什么特别值得写的事……

不过，要是真碰到了什么了不起的人物，倒也着实能够成为一次美谈。

但事实上，专心致志地观察车站的行人，反复思量终于下定决心跳上反方向的地铁之后，我只是更加厌恶人满为患的地铁而已。

可以说，从一开始我就抱有消极的想法，认为这样做不会有什么奇遇。这样看来，抱有这种想法恐怕十分不妥……

但纵然如此，我仍旧有所收获。知道自己能够听取别人的意见，并立即展开行动，这便是其意义之所在。即便知道这样做很麻烦，但还是能够亲力亲为，也绝对堪称是一个巨大的进步。毕竟，我知道自己能够凭借自己的力量踏出这勇敢的第一步。

能够成为这样的人，确实是值得称赞的。

当然，听取意见并展开行动，其实并没有什么损失。

通过如此简单的小练习，我们就能够发现自己的进步，这种尝试确实很有价值。

但即便如此，敢于跳上反方向列车的人，恐怕也和那次语文课上的人一样，只有 3/40 吧。

而剩下的人，应该都会觉得这种行为“毫无意义”。

但事实上，正因为是没有意义的事，才最适合作为练习。

如果某件事一开始就很有意义，所有人都应该会亲自尝试。但我想让大家通过这次练习去体验的，是学会挑战那些乍一看毫无意义的事。

即便你现在正在读这本书也没有关系，请大胆地跳上地铁，展开自己的“意外之旅”吧。

其实这并不算是一件难事，而且你也一定会有所发现的！