

取悦自己的三层境界

人这一生 最容易忽略的

其实就是自己

我们常常因为在意别人的目光

而委屈自己去迎合

我们常常因为把事物看得太重

而给自己的心添乱

我们常常因为陷入胡思乱想中

而把生活过得灰暗

殊不知 只有学会取悦自己

人生才会收获快乐

取悦自己的三层境界

你做到了哪一层？

01 不去刻意迎合

取悦自己的三层境界

与人相处中，我们有时候会为了迎合别人的喜好，而放低了自己的位置。

可是要知道，任何感情都不是靠讨好来维系的，人活一世，不是为了活给别人看，也无需刻意去迎合任何人。

你越迁就，就会越容易没了自我；你越讨好，关系就会越脆弱。

一段关系的发展，从不是靠一方的委曲求全和低声下气来成全。

恰恰相反，它靠的是彼此相处舒服，互相懂得尊重与珍惜。

取悦自己的第一层境界，莫过于学会不刻意迎合别人，做最真实舒服的自己，活出自己精彩的人生。

每个人，都有权利追求自己想要的人生。与其迎合别人、取悦别人，不如回归自己的内心，遵循自己的意愿。

只有与自己真实的内在和谐相处时，你的人生才会散发出闪耀的光芒。

正所谓，爱自己才是浪漫的开始。

迎合别人，不是你的职责；取悦你自己，才是最重要的事。

02 学会放下烦恼

取悦自己的三层境界

一个人若总是想得太多、顾虑太多，就会活得疲惫。

只有成为一个简单的人，学会放下烦恼和忧伤，才能向着美好不断前行。

有道是：天下本无事，庸人自扰之。

真正聪明的人，不会庸人自扰，而是懂得简单做人，让自己过得舒坦轻松一些。

因为他们知道，懂得放下烦恼，拥有一颗素心，才能享受生活的乐趣。

简单，是一种美，更是一种境界。

放下负累，敞开心扉，才能让每一天变得充满欢声笑语。

后半生最好的生活方式，是活得简单，想得纯粹。

做人，又何必给自己徒添这么多的烦恼忧愁，自己给自己的生活添堵呢？

勇敢地做好自己，懂得舍弃不必要的烦恼，心无旁骛地专注当下，人才会越活越自在。

03 乐观面对人生

取悦自己的三层境界

如何看待身边的事物，是做一个悲观者还是乐观者，选择权其实掌握在每个人自己手中。

一味抱怨的悲观者，看到的总是灰暗的一面，即便身处春天的花园里，他看到的也只是折断的残枝、飘零的花瓣；

而在乐观者眼中，看到的却是缤纷的鲜花、飞舞的蝴蝶。自然，他的眼里到处都是春天。

人生是苦是甜，其实一切都在自己的掌握中。如果要想使生活充满阳光，驾驭好自己的人生，那么，选择做一个乐观者吧。

乐观的人面前似乎总是春暖花开、阳光明媚，又总能化腐朽为神奇，在不幸中创造奇迹。

而悲观的人前面似乎总是冰天雪地、阴雨绵绵，在无奈中前进，前进中又遇无奈，一直在无奈中悲伤下去。

懂得调整好自己的心态，乐观积极地过好每一天，才能让自己的人生充满快乐。

取悦自己的三层境界

很多时候，我们把快乐的权利给了别人，总以为讨好了别人，自己就会开心。

很多时候，我们习惯性地把烦恼背在身上，总以为拥有越多，就会越满足。

很多时候，我们对生活过于消极，总以为生活就是曲折不断，难以跨越。却不知，幸福并不来源于外界，而是来源于你自己。

人这一生，最应该取悦的，其实是自己。

实践证明：正直善良的老实人不吃亏

善良之人必有好报吗？我肯定地说，恶人遭报应，好人有福报。

古人云：人为善，福虽未至，祸已远离；人为恶，祸虽未至，福已远离。这是多么富有哲理和意味深长的告诫啊！

先人说，积德无需人见，行善自有天知。行善之人，如春园之草，不见其长，日有所增；做恶之人，如磨刀之石，不见其损，日有所亏。

在这里，我用我亲哥的人生经历证明这一点。他比我大9岁，今年75岁。作为长子，父亲过世后，母亲对他各方面要求极严，让他身先士卒，给弟、妹们做出好样子。

在我和弟弟上小学时，他已参加工作了，在一家工厂学徒，每月18元的工资一分不少地交到母亲手中。

由于他有写作方面的特长，在当地报纸上发表了许多诗歌、散文、数来宝和短评等作品，厂里的宣传板报内容都全部出自他手，厂长也对他格外器重。

经过多年的锻炼和沉淀，他逐渐被上级发现是个人才，一步步地从工厂调到局机关，又从局里调到区委组织部、纪检委、街道办主任、区政府城建口某部门负责人，在正处级岗位上退休。

他无论在哪个岗位上，特别是在最后任职岗位上10年，那个部门可是有职有权的地方，你若是有个歪歪心眼想捞钱的话，笔头子一动就可以日进斗金，但那可是坑国家富自己的缺德事，绝不能干！

也有些“好心人”劝他别死心眼儿，过了这个村就没那个店了，人家都捞就你不动，这不是捧着金饭碗没饭吃，谁不捞谁傻X！而他从不为所动，绝不见利忘义，晚节不保，常在河边站，就是不湿鞋。

我哥负责的这个部门，一把手最多干一任，有的只干一年半载就出事，而他因政绩突出，党风廉政建设搞得好，群众满意度高，第一任期结束时深得区委区政府领导信任，决定他继续连任再干4年，这不仅在全区，就是在全市都没有先例的，足以见他有多么的优秀和正派。

由于他为人正直，一身正气，两袖清风，原则性强，不做金钱的奴隶，也为此得罪了一些人，也阻断了一些人的发财梦，于是举报诬告不断，他甚至被省纪检监察部门几次约谈，核实问题，市区纪委监委组成工作组多次调查，结论是均属无中生有，诬告陷害。区委书记一次在全区机关大会上说：不查不知道，一查查出个好干部，号召全区党员干部向我哥学习！

如今我哥已退休 15 年了，耳不聋，眼不花，老干部每年检查一次身体，各项指标都正常，可以说是红光满面，精神矍铄，过着幸福的退休生活。

我哥有时谈起来做人须做好人而不做恶人时总爱引用这样几句话：祸无门总在心，做恶之可怕，不在被人发现，而在于自己知道；行善之可嘉，不在别人夸赞，而在于自己安祥。

我们哥俩现在虽不在一地生活，但我们三观是一致的，都没有辜负母亲的教导和期望，她时常对我们说的“宁可身受苦，不叫脸发烧，拿不干净的钱，早晚要犯病的”等等，她文化不高，也不会讲大道理，但她对我们的教育效果是终生的，如雷贯耳，入脑入心，成为我们一生做人做事的座右铭，保佑了我们一生平安。

我们经常通话唠时政，唠家常，对我们彼此的现状都很满意，在职时不贪不占，两袖清风，退休后花着自己的钱，心地坦然，没有负担，正所谓：不做亏心事，不怕鬼叫门。在工作岗位上时，我们始终提醒自己，若要人不知，除非己莫为，莫伸手，伸手必被捉。不是不报，时候未到，时候一到，一切都报！绝不可半途而废，晚节不保。

我哥还给我讲了这样的故事，与他干同样工作的本市 6 个区的部门一把手，除他之外，都犯事了，有判 3 年至 20 年不等的徒刑，还有一人给国家造成数亿元损失的被判了无期徒刑。在他们区里即使是没有被追究党纪国法的那些现已退休的党政官员，只要是心术不正的，贪污腐败的，生活腐化的，诬陷好人的等等，都没有几个有好下场的，有的瘫痪在床，有的坐了轮椅，有的精神异常，有的患上绝症，有的被锯掉一条腿，上述所说的都能对应到具体的

人，只是不想点他们的名字而已。

因此说，一个人来到这个世上不容易，风风雨雨几十年，做好人好事，做坏人坏事，都是一辈子，为什么不能选择做一个堂堂正正的善良人呢？为什么仅为一己私欲就做坏人呢？

无数事实早已证明，不论是历史流传的，还是现实社会的，以及我们所闻所见的，都能证明好人都是有福报的，是得到社会赞扬的正能量，而坏人则是遭社会谴责的负能量，也是必受抵制和报应的。（写于 2021.3.20）

公司请你来干嘛？（句句打脸）

做工作，整天想着老大主动教你，那请到学校去，你去交学费而不是你领工资！

做工作，要让老大哄着你做事，那请回妈妈身边去，因为没人有时间无故哄你！

优秀的人是属于积极、努力、跟上、会伸手的、配合的人！

业绩是要靠自觉自律自励的，优秀的人从来都是"马不扬鞭自奋蹄"！

优秀的人从来不需要别人天天盯着做事！

公司请你来做什么？

- 1、请你来是解决问题而不是制造问题
- 2、如果你不能发现问题或解决不了问题，你本人就是一个问题
- 3、你能解决多大的问题，你就坐多高的位子
- 4、你能解决多少问题，你就能拿多少薪水
- 5、让解决问题的人高升，让制造问题的人让位，让抱怨问题的人下课

问题就是你的机会

公司的问题：就是你改善的机会；

客户的问题：就是你提供服务的机会； ○

自己的问题：就是你成长的机会；

同事的问题：就是你提供支持建立合作机会；

领导的问题：就是你积极解决获得信任的机会

竞争对手的问题：就是你变强的机会。

不要轻易离开团队

- 1、不要老想着做不顺就放弃，哪个团队都有问题，哪个团队都有优点。
- 2、跟对领导很重要，愿意教你的，放手让你做的领导，绝对要珍惜。
- 3、团队的问题就是你脱颖而出的机会，抱怨和埋怨团队就是打自己耳光，说自己无能，更是在放弃机会！
- 4、心怀感恩之心，感谢系统给你平台，感谢伙伴给你配合。
- 5、创造利润是你存在的核心价值，创业不是做慈善。

6、遇到问题请先思考，只反映问题是初级水平，思考并解决问题才是高级水平。

谁能享受到胜利成果

- ✓第一：能始终跟着团队一起成长的人。
- ✓第二：对团队的前景始终看好的人。
- ✓第三：在团队不断的探索中能找到自己位置的人。
- ✓第四：为了团队新的目标不断学习新东西的人。
- ✓第五：抗压能力强且有耐性的人。
- ✓第六：与团队同心同德、同舟共济、同甘共苦的人。
- ✓第七：不计较个人得失，顾全大局的人。
- ✓第八：雄心博大，德才兼备，有奉献的人！

不为失败找借口

第一段

你的责任就是你的方向，
你的经历就是你的资本，
你的性格就是你的命运。

第二段

复杂的事情简单做，你就是专家；
简单的事情重复做，你就是行家；
重复的事情用心做，你就是赢家。

第三段

美好是属于自信者的，
机会是属于开拓者的，
奇迹是属于执著者的！
你若不想做，总会找到借口；
你若真想做，总会找到方法！

对领导而言

- ✓1、对你有严格要求的领导，才是能真正帮助你成长的好领导，使我痛苦者，必使我强大！

- ✓2、任何强大公司都不会给下属安全感，用最残忍方式激发每个人变得强大，自强不息！
 - ✓3、凡是想办法给下属安全感的公司都会毁灭的，因为再强大的人，在温顺的环境中都会失去狼性！
 - ✓4、凡是想方设法逼出员工能力，开发员工潜力的公司都会升腾不息，因为在这种环境下，要么变成狼，要么被狼吃掉！
 - ✓5、最不给员工安全感的公司，其实给了真正的安全感，因为逼出了他们的强大，逼出了他们的成长，也因此他们有了未来！
 - ✓6、如果真的爱你的下属，就考核他，要求他，高要求，高目标，高标准，逼迫他成长！
 - 7、如果你碍于情面，低目标，低要求，低标准养了一群小绵羊、老油条，小白兔。这是对下属最大的不负责任！因为这只会助长他们的任性、嫉妒和懒惰。
- 让你的下属因为你而成长，拥有正确的人生观，价值观，并具备了完善的品行，让员工不断的成长，就是领导对下属最伟大的爱。

领导喜欢重用的“心腹”，往往具备这6大特征，希望你也有

在职场生存，每一个人都希望能够获得领导的重视与提拔。

因为，职场阶层分明，即便你再有才华，也不过是个员工。如果领导不愿意给你施展才华的空间，就算你再有能力也没用。

相反，若是能够得到领导的重视，即便能力平平，也会得到重点培养，不断获得提升，总有一天能够超越其他的员工，甚至成为管理层。

领导和员工一直以来就是伯乐与千里马的关系，互相成就，彼此关联。

一般来说，领导喜欢重用的“心腹”，他们身上往往具备这6大特征，希望你也有。

第一大特征：嘴巴严

领导的对“心腹”的要求向来十分严苛，为什么这么说呢？

因为领导无论是私事还是公事都会交给“心腹”去办，若是他的嘴不够严，喜欢乱说话，早晚会走漏风声，给领导带来麻烦。

身为领导，本身做事就谨慎，当然不愿意冒这样的风险。

言多必失，一个总爱出风头，总是喜欢乱说话的员工，绝对不受领导待见，更不会被重用和提拔。

所以，想要成功，一定要不能多嘴。会说话是一回事，知道什么时候能说话，什么时候不能说话又是另外一回事。

第二大特征：忠心

没有一个领导不喜欢忠心的“心腹”，若是员工是个墙头草，风吹就开始两面倒，领导绝不会选择重用。

领导在职场生存多年，身经百战，当然不会蠢到在自己身边埋下一个隐患，随时可能从背后捅自己一刀。

所以，越是忠心的员工，往往越是容易获得领导的提拔，成为“心腹”。

第三大特征：有眼力见

领导找“心腹”一定要会要求有眼力见儿，会来事儿。

不需要领导多说，就能领悟领导的心意，提前把工作做好，帮领导排忧解难。

凡事做在前面，领导根本不需要自己操心，员工自己就能够处理好；这是不可多得人才，当然要重点培养。

第四大特征：有心机

领导的“心腹”怎么能没有心机呢？

若是没有心机，根本很难在职场中生存下来，即便有领导照料，恐怕也是寸步难行。

领导找“心腹”，为的是帮自己分担，不是给自己增加负担。没心机的人太过单纯，容易被人利用，绝不是领导所青睐的人选。

第五大特征：懂感恩

领导选人，肯定更喜欢懂得感恩的员工。

自己花费时间、精力、倾尽资源去培养，若是一声不吭就走了，甚至反咬一口，岂不是得不偿失。伤了自己不说，还会让人看笑话，有损自己的名声。所以，领导培养“心腹”，往往会注重看一些内在的品质，反而对能力要求没有那么严苛。

第六大特征：有自知之明

一个有自知之明的员工，总是能够做出准确的判断，什么事该干，什么事不该干，心里清清楚楚。

若是连自己有几斤几两都掂量不出来，这样人很容易膨胀，随时有可能会惹麻烦，甚至越权。

而这正是领导最为忌讳的，根本不会允许任何员工威胁到自己的权力和地位。所以说，越是有自知之明的员工，越是能够受到重用。

赚钱的项目，肯定要符合这五个元素：

1, 满足客户需求

客户的基本需求无非就是：生理需求、安全需求、爱和归属感、尊重和自我实现。

2, 可控成本内找得到精准客户

客户一定要细分 再细分，比如，购买和使用者一般是什么身份？他们大概在什么年龄范围之内？大多数都是什么职业？有什么爱好？大概的生活范围是什么？用户有什么特点？大概的消费观是什么？这些都是需要你去深刻了解的。

3, 一切商业的起点，都是让客户获得价值和利益。

问问你到底能提供什么价值？

是你的产品更好？价格更便宜？还是设计更好看？还是你长得更好看？

4, 凭什么客户要买你的产品？

问问你自己，你能为你的客户提供什么别人没有的价值？

你有什么别人没有的资源和能力。

5, 可复制

只要不能复制的项目，这个生意就不可能做大和赚钱，过去运气好还可能攒点钱，现在如果不能复制的项目，就是包亏不赚。

像卖车，卖电脑，卖手机，卖软件，卖游戏，麦当劳 全部都是可标准化可复制的产品，只要有人的地方就有他们的产品。

再看看那些不能标准化复制的行业，像特色餐饮，农家乐，手工艺品，土特产，养殖户，花店等等，因为它高度非标准化难以复制，所以注定只能小打小闹。

而且，到最后，不光是你的产品要可复制，团队同样也要可复制，这样才能做大做强。

只要能复制，你就可以泡着脚 喝着茶去玩了！

