

经典励志馆

# A Hundred Items of Life Experience Your Can't Learn from school

## 学校里不教的 100条人生经验

行走社会的必修课

肖卫 主编

光明日报出版社

## 目 录

### 一、做人经验

- |                                   |      |
|-----------------------------------|------|
| 1. 走入社会,首先要学会不卑不<br>亢地做人 .....    | (3)  |
| 2. 在家靠父母,走上社会就得依<br>靠朋友 .....     | (7)  |
| 3. 你孤不孤独不可怕,关键是要<br>做一个正直的人 ..... | (10) |
| 4. 责备别人是一个很坏的习惯,<br>你一定要改正 .....  | (13) |
| 5. 对付一个盛怒的人,一定要讲<br>究方法 .....     | (17) |
| 6. 以人为师,千万别好为人师 .....             | (20) |
| 7. 幽默是人格魅力的源泉,一定<br>要学会幽默 .....   | (23) |
| 8. 你怎样对待别人,别人就怎样<br>对待你 .....     | (25) |

9. 一个不能宽容别人的人,也不配受别人宽容 ..... (27)
10. 很多年轻人常被人利用,以下几点,请你千万要避免 ..... (30)

## 二、生存经验

1. 不要仇视小人,也不要迎合君子 ..... (35)
2. 别过分显示自己的才智,这样会招来祸害 ..... (37)
3. 实力就是一切,你没有实力就没有谈判的权利 ..... (41)
4. 一个人要在社会上站住脚,就不能树敌太多 ..... (44)
5. 要想获得一个美好的人生,就必须学会运用人生的加减乘除法 ..... (47)
6. 有嫉妒心的人会给你带来坏处,一定要学会与他们相处 ..... (50)
7. 人生最大的学问就是选择与放弃,做什么事该松手时就松手 ..... (53)
8. 人际关系是我们赖以生存的重要资源,一定要学会构筑你的关系网 ..... (56)
9. 人生总会有这样那样的不完美,对什么不要过于苛求 ..... (59)
10. 明枪易躲,暗箭难防,在社会

---

上一定要对“小人”防备三分 ..... (61)

### 三、求职经验

1. 找工作,首先就是要写一份受  
雇主欢迎的简历 ..... (67)
2. 要想找到一份自己满意的工作,  
一定要学会识别你的主要技能 ..... (71)
3. 要想成功地通过面试,以下几条  
技巧你一定要记住 ..... (76)
4. 如何在面试时给对方留下好印象,  
请阅读以下的建议 ..... (80)
5. 怎样对待面谈是一门艺术,一定  
要掌握面谈的七大阶段 ..... (84)
6. 面谈时你的打扮很重要,一定要  
根据角色进行打扮 ..... (88)
7. 如何回答十个最棘手的面谈问题 ..... (91)
8. 是否决定要这份工作,你一定要  
慎重地考虑 ..... (105)
9. 要想加薪,一定要掌握策略,因  
此你要学会以下几招 ..... (108)
10. 跳槽是一件严肃的事情,不要  
随便作出决定 ..... (111)

## 四、工作经验

1. 要想悟透上级,首先要知道领导需要什么样的人 ..... (121)
2. 要想引起你的老板注意,以下是你必知的几条秘诀 ..... (124)
3. 轻松工作的第一个前提,就是要学会自我减压 ..... (127)
4. 提高工作效率的最佳方法是为工作制定优先次序 ..... (132)
5. 工作中遇到对手时,一定要把握以下原则才能成功晋职 ..... (135)
6. 让上司赏识你的十要诀 ..... (138)
7. 人在职场,一定要与左右你的关键人物处理好关系 ..... (140)
8. 一个女性要在公司立足,一定要牢记以下几条原则 ..... (143)
9. 不良的工作习惯对你毫无益处,一定要努力克服它 ..... (148)
10. 学会有效的化解职场冲突,你至少要学会把握以下五点 ..... (151)

## 五、恋爱经验

1. 你如何知道对方喜欢你? 以下

---

几点可以帮助你	.....	(157)
2. 失恋很痛苦,以下方法可以 替你解忧	.....	(160)
3. 当你发生三角恋时,以下是最 明智的做法	.....	(164)
4. 要想获得女人的芳心,一定要 把握好以下两点	.....	(168)
5. 追不同的女孩,要用不同的方 法,以下就是追求各类女孩的艺术	.....	(170)
6. 要想俘虏女人的心灵,一定要 学会一些小技巧	.....	(176)
7. 结了婚以后,一定要谨防“第三 者入侵”,因此,你要记住五条原则	.....	(182)
8. 你是否已经看上了某人,请从 以下几个方面做测试	.....	(184)
9. 对自己心爱之人表白爱情,这 里为你介绍几种经典方式	.....	(187)
10. 女人的心千姿百态,要学会破 译她的芳心	.....	(193)

## 六、识人经验

1. 读懂女性,要认识她的身体语言, 以下便是有经验人的诀窍	.....	(201)
2. 服装与表情是认识一个人的钥匙	.....	(204)
3. 危难之中,识人是关键,怎样才能		

- 
- 观一点识人? ..... (207)
4. 了解他人对你的态度,你将能更加  
容易驾驭他人 ..... (210)
5. 握手可以反映一个人的性格,让你  
第一时间了解他人 ..... (214)
6. 从谈话速度和语气看性格与心理 ..... (217)
7. 学会从言中能推断一个人的  
出身和来历 ..... (219)
8. 细节之处常能体现一个人的真面目,  
以下是细节识人的技巧 ..... (223)
9. 兴趣和爱好可以让你了解一个人的  
真实想法,让你完全认识他 ..... (227)
10. 由表及里地识人,更能详尽地窥  
视他人的内心世界 ..... (230)

## 七、交际经验

1. 在交际中,要与人为乐,这样才有  
助于搞好人际关系 ..... (237)
2. 消除不良的沟通习惯,你必须用更  
好的方法替代 ..... (241)
3. 要让别人同意你是一门很大的学问,  
你一定要掌握原则 ..... (245)
4. 有些人让你很头痛,下面十种办法  
让你轻易对付头痛 ..... (248)
5. 悟透上级,不要染上心理疾病,你

- 
- 要掌握几点 ..... (254)
  - 6. 要想与人交谈时,取得最好的效果,  
一定要记住以下七大原则 ..... (257)
  - 7. 和人交谈,第一句话最重要,  
你应该这么说 ..... (260)
  - 8. 和女人谈话一定要多注意,  
以下是十大诀窍 ..... (263)
  - 9. 有时,沉默是最好的表达,  
你要学会沉默的艺术 ..... (266)
  - 10. 和人交往,你的表情和神态十分重要,  
下列恶劣态度要避免 ..... (270)

## 八、办事经验

- 1. 想做领导红人,要掌握  
以下几条技巧 ..... (277)
- 2. 托领导办事一定要懂得  
把握分寸 ..... (281)
- 3. 托同事办事你必须掌握的技巧 ..... (283)
- 4. 和小人办事,防止自己  
吃亏要懂的原则 ..... (286)
- 5. 求人办事,一定要会说人情话,  
这样才能赢得他人的帮忙 ..... (289)
- 6. 征服他人的内心世界,让他  
心甘情愿为你效劳 ..... (291)
- 7. 请将不如激情,正确应用激

- 将法来为你办事 ..... (294)
8. 和人套近乎是门大学问,一定要看准时机 ..... (297)
9. 对别人感兴趣,才能吸引他主动合作 ..... (301)
10. 学会送礼的艺术,对你大有帮助 ..... (304)

## 九、生活经验

1. 烦恼谁都会有,关键要学会怎样排除 ..... (309)
2. 放松自我,你会得到意想不到的快乐 ..... (311)
3. 人人都会有痛苦,这并不可怕,关键在于会进行心理调试 ..... (314)
4. 心理按摩是除却困扰的良方,下面介绍几种 ..... (319)
5. 保持旺盛的精力对你大有好处,应该多加强锻炼 ..... (321)
6. 人人都有可能患上现代病,你应该学会进行自我治疗 ..... (324)
7. 压力任何时候都会有,应该学会如何减压 ..... (328)
8. 谁都有烦恼的时候,下面几招除烦术对你极为有用 ..... (330)
9. 如果你感到信心不足,下面 10 条法则

- 可帮你增强信心 ..... (333)  
10. 谁都会有内心寂寞的时候,下列处方  
能让你排除寂寞 ..... (335)

## 十、创业经验

1. 创业之前,一定要先问问自己,  
你能做老板吗? ..... (341)
2. 创业前,你一定要有所计划,  
下面便是成功人士的忠告 ..... (343)
3. 学会诊断创业路上的常见病,  
这样你才能使自己更加壮大 ..... (347)
4. 初创企业,你一定要懂些法律,  
以下便是创业者必知的法律知识 ..... (350)
5. 要想事业成功,就得有一个  
精干的团队 ..... (353)
6. 当老板,一定要深谙管理之道,  
你务必记住以下十条 ..... (358)
7. 要想使员工对你忠心耿耿,就要  
给员工最想要的东西 ..... (360)
8. 一个优秀的创业者应该追求以下  
与经营有关的素质 ..... (364)
9. 要做一个优秀的创业者,首先要  
成为一位优秀的管理者 ..... (366)
10. 真正优秀的老板,最懂得  
开发员工的潜力 ..... (368)

# 一、做人经验

做人是我们必修的第一门人生课，尽管这是一门学校从没有开设过的课程，但是，做人的方式却直接决定了我们一生的成败，很多时候，它比其它课本知识显得更加重要。



## 1. 走入社会，首先要学会 不卑不亢地做人

不卑不亢是我们为人处世的最佳态度。

不卑，可以不惹人怜；不亢，可以不招人妒。不卑不亢是一种境界，一种心平气和的境界，一种高深莫测的境界，一种做人的最佳境界。

### 1. 从人自卑中走出来

气质自卑是从小就有的，很难彻底克服。少年时代如果常常遭到大人的吆喝、斥责、谩骂，长大后难免唯唯诺诺，经常处于自卑当中。气质自卑的人，很难获得什么成功。

认识自卑是后天形成的。这种自卑心理主要是过分注重自己在别人心目中的形象，过分注重自我而造成的。其特点是谨小慎微、患得患失，总想着不要让人看轻。

挫折自卑。这种心理往往经受了很大挫折，而且屡战屡败，最后形成了自卑心理。

有这种自卑心理的人，平时很少参加社交活

动。受这方面的教育和锻炼不足，工作能力不强。挫折自卑者应有意识地用自己的优势弥补不足，有意识进取和锻炼，渐渐恢复人生的平衡心态。

## 2. 自卑者要广泛交际

人生应该是多姿多彩的。广博的知识，高尚的情操，往往使你的人生变得更加丰富，给你带来多方面的收获和享受。

一个人不会跳舞，不会搓麻将，就很难同有此爱好的人建立起感情。如果请朋友到家里聚会，自己做一桌美味的饭菜，气氛会大不一样。因此，掌握生存的技能，会为你打开参加更多的社交活动的渠道，为你今后的人际交往打下良好的基础。

## 3. 自卑者的心理调整

当你求某人办事儿时，你心里总有“我正在求你”的感觉不太好。这就需要调整自己的自卑心理，使自己的感觉处在最佳状态中。

有时我们与一些在身份、才识、经验、能力等各方面比我们高出一筹的人交往，往往也会自卑，对对方产生一种畏惧感，甚至失去自信心。“自信是成功的基石。”一个人没有自信，那么他就很难得到成功。畏惧是自卑的根源，只要我们将心理上的胆怯收起来，给自己增添一些自信，

结果将大不一样。

#### 4. 自卑者要不断完善自我

俗话说，人无完人，每一个人都要不断进行自我完善。

有一位大学生，多年来一直为自卑所困扰，上课怕发言，更怕老师点名，也怕别人注意。怕在人多的场合讲话，老是觉得自己不如别人。后来他努力改变自己，主动锻炼自己，认识到了自卑的原因，改变了自卑心理，生活逐渐快乐起来。

自卑心理是拿别人的长处去比自己的短处而造成的。

克服自卑首先必须正确认识、分析自己的短处，弥补自己的缺点，把自己的短处变成长处，再用自己的长处去比别人的短处，就会信心十足，这样便可以强化你的自信心。

人的价值只能通过自己最大的努力争取最大限度成功，而不是追求到绝对的完美无缺。因此，要学会正确对待自己的缺点，只有这样，才能达到自我完善，才能在为人处世过程中游刃有余。

#### 5. 学会如何克服你的自卑

懦怯与紧张是由内在素质所决定的，如果有意识地运用一些技巧来克服，会起到一定的作

用。

- 保持声音洪亮，就不会怯场。
- 买一件名牌衣服，你会增加自信心。
- 遇到不愉快的事，要尽快使自己的心情愉快起来。
  - 参加人多的聚会要设法提前到达地点。
  - 会面最好选择自己熟悉的场所，如果办不到，则应选择双方都不熟的地方。
  - 把关键问题提前说出来，减轻临场时的紧张。
  - 要意识到对方可能比你还紧张，这样你就会增加勇气。
  - 要从心里认识到，不论地位多么高，人格都是平等的。这样就不会使你被对方的社会地位或头衔吓住。
  - 当你一旦被对方的问题难住时，要立刻反过来问对方有关的另一个问题。
  - 如果自己说错了话，最好能弥补则弥补，不能弥补不要在意，因为谁都可能说错话。
  - 如果自己很紧张，可以去做点与问题无关的小事情。如喝水，吸烟，找一下钢笔等等。
- 克服自卑的关键，要在内心树立起一种崇高的目标，那么，自信心就会随之产生。

## 2. 在家靠父母，走上 社会就得依靠朋友

随着现代人交往的日益增多，“朋友”这个词经常被人们挂在嘴边。像“在家靠父母，出门靠朋友”、“为朋友两肋插刀”等等这类关于朋友的俗语很多。

早在我国古代就有朋友的称谓，对此的解释是：“同师曰早朋，同志曰友”。同时派生出“朋比”（趋利之人，常为朋比，同其私也）和“朋党”（专指士大夫各树党羽，互相倾轧）这样的词语。由此看来，真正意义上的朋友的要求应该是非常高的。今天我们常说的朋友概念恐怕就不完全是这层意思了。

我们可能同时拥有生活中的朋友、生意场上的朋友、工作上的朋友，如果在官场上还会有官场上的朋友等等。生意上的朋友更倾向于共同追求利益，官场上可能由于观点和主张的相同而互相结交。国际上流传着这样的说法：“只有永远的利益，没有永远的朋友”，这是符合客观事物发展规律的。因为随着利益的不同，维系朋友之