

二十几岁

赵小鹏◎编著

必须知道的86条

做人经验

把握做人的尺度 抓住成功的机遇

- 二十几岁的年轻人，有些规矩不可不知，有些学问不可不懂，有些本事不可不会。
- 每一条人生经验都是前人用眼泪和汗水浸润而成的金玉良言，对年轻人的人生有着四两拨千斤的神奇作用。
- 如何做人是人生的一大学问。无论你想成就什么样的大事，学会如何做人是你无法绕过的一道门槛。

**做人有道，经验浓缩生存智慧
处世有方，经验传授成功秘诀**



北京工业大学出版社

二十几岁
必须知道的86条
做人经验

赵小鹏◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

二十几岁必须知道的 86 条做人经验/赵小鹏编著.—北京:北京工业大学出版社, 2010.3

ISBN 978-7-5639-2268-0

I. ①二… II. ①赵… III. ①人生哲学—青年读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 011680 号

二十几岁必须知道的 86 条做人经验

编 著: 赵小鹏

责任编辑: 韩丽萍

封面设计: 创品牌工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 九洲财鑫印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm×1 092mm 1/16

印 张: 16

字 数: 253 千字

版 次: 2010 年 3 月第 1 版

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2268-0

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误,请寄回本社调换

前言



一个人不管有多聪明，多能干，自身条件有多好，如果不懂得如何做人，最终的结局肯定是失败的。

当你褪去少年的青涩跨入社会的时候，就会发现，世界的光怪陆离不再像童年那样看山是山看水是水了。如果你不懂得怎样做人，就会处处碰壁，不仅影响你与他人关系的和谐，还会影响自身事业的发展。

我们生活的世界不是原始社会，也不是“世外桃源”，这就注定了我们与别人或别的群体有着千丝万缕的联系。在此过程中，如何做人，如何做一个事业有成的人，如何做一个受欢迎的人，是每个人都在思考并为之奋斗、积极追寻的梦想。

其实，做人是一门学问，更是一门高深的艺术，许多人用尽毕生的精力也未必能看破其中的真谛。放眼历史，注目现实，我们不难发现，很多人才华横溢，忙碌一生却一事无成；很多人精明绝顶，却“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命”；很多人踌躇满志，却毕生坎坷，郁郁而不得志……

做人难。这是我们经常听到的话。但我们必须承认，世上的人形形色色，有的人让人如沐春风，愿意亲近；有的人令人退避三舍，敬而远之；有的人踏踏实实，明明白白；有的人则马马虎虎，让人放心不下。这里有什么奥秘吗？

的确，人生不易，为了获得必要的生存资源，每个人都必须面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争。成功者踌躇满志，令人羡慕；折

载沉沙者只能令人同情。如何把握成功的规律、找出失败的症结，使自己在做人、做事方面更成熟、更完善、更顺利，是一个人必须经常思考、揣摩的问题。

有句俗话说：“听君一席话，胜读十年书。”人不可固执己见，看轻别人的经验，要多听听别人的建议，多学学别人的经验。只有这样，才能在生活中少走许多弯路，避免许多挫折。

我们都是平凡之人，并非先知先觉的圣人，我们每个人都有迷茫绝望、在十字路口徘徊的时候，如果只凭自己在黑暗中摸索，很多人只会原地踏步走，永远走不出迷茫的圈子。

《二十几岁必须知道的86条做人经验》全面阐述了做人的智慧和办法。本书以充满哲理的文字和贴近生活的实例为读者奉献了一道精神盛宴。仔细阅读本书，只要能了解其中做人的一些学问，掌握其中做人的一些窍门，并在现实生活中灵活运用，就会彻底摆脱一些不必要的麻烦，就能快速实现自己的人生价值。

目 录



1 人格的完善是本，财富的拥有是末	001
2 世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人	004
3 主动投入，用全部的热情去做事	007
4 你的双手，就是最好的帮手	010
5 不要等待机会，而要创造机会	012
6 持重守静是抑制轻率浮躁的根本	016
7 有些事情我们无法控制，只好控制自己	019
8 行动使你脱颖而出	022
9 如果不自寻烦恼，别人永远不会给你烦恼	025
10 既往不咎，可以让你甩掉沉重的包袱	028
11 不宽恕和原谅别人，会让你四面树敌	031
12 把失意当成前进的动力	034
13 相信自己，就能走出绝望的“黑森林”	038
14 诚恳而友善的态度能传递你的情谊	041
15 待人以诚，使对方对你抱持好感	043
16 今日的执著，会造成明日的后悔	046
17 心眼变小了，事情就变大了	049
18 大愚中有大智，木讷中有聪明	052
19 对于被别人瞧不起的人更应该亲切对待	055



必须知道的86条做人经验

- | | | |
|----|------------------------------|-----|
| 20 | 做人不能没骨气，但不能有傲气 | 058 |
| 21 | 要成大事就要拘小节 | 060 |
| 22 | 承认自己的伟大，就是默认自己的愚蠢 | 065 |
| 23 | 敷衍了事难成大事，做事要认真专注 | 068 |
| 24 | 毁灭一个人只要一句话，栽培一个人却要千言万语 | 071 |
| 25 | 劝说别人时，要顾及对方的自尊心 | 074 |
| 26 | 藏锋显拙，善意对待别人的批评和敌意 | 077 |
| 27 | 重信誉，说到就做到 | 080 |
| 28 | 不想放弃，就得全力以赴 | 083 |
| 29 | 做人不能太较真，要能容人 | 086 |
| 30 | 与人相处之道，在于宽容与体谅 | 088 |
| 31 | 不要独享荣耀 | 090 |
| 32 | 多予少取，付出是一种责任 | 093 |
| 33 | 吃亏就是占便宜 | 095 |
| 34 | 以诚相待，打破一切隔阂 | 098 |
| 35 | 从容应对他人的嘲笑 | 101 |
| 36 | 不公正的批评和恶意攻击，其实是一种恭维和赞美 | 104 |
| 37 | 做个聪明人很容易，做个善良人很难 | 106 |
| 38 | 好脾气是一个人在社交中的最佳“服饰” | 108 |
| 39 | 感谢是最微小的美德，忘恩负义是最大的恶习 | 111 |
| 40 | 感谢告诉你缺点的人 | 115 |
| 41 | 品节之败，在于慕虚名而不甘平淡 | 118 |
| 42 | 总是扭曲别人善意的人，无药可救 | 122 |
| 43 | 把漂亮当资本是愚蠢，把漂亮当资源是智慧 | 125 |
| 44 | 帮助朋友或聚会时，要尽量少说“我很忙” | 127 |
| 45 | 大事不糊涂，小事装糊涂 | 130 |
| 46 | “有事尽管找我”或“请多关照” | 133 |
| 47 | 默默地为别人做点不求回报的好事 | 136 |
| 48 | 见面的瞬间便露出满脸的笑容 | 139 |
| 49 | 想要别人透彻地了解你，就要保持适度的神秘感 | 141 |
| 50 | 你的“没问题”，可能是别人的“大问题” | 144 |



51	你爱别人，别人才有可能爱你	146
52	发自内心地说出赞美话	148
53	可以坚持，但是不要固执	151
54	若即若离，与上司保持适度的距离	153
55	做对了也许没人记得，但做错了却没人忘记	155
56	诉苦是一种无法估量的损失和错误	157
57	点拨关节，委婉地给对方施加压力	159
58	道理说不通的话，就不妨故意贬低对方	163
59	技巧性地批评对方不合时宜的行为举止	166
60	敢于承认错误并不丢人	169
61	修饰打扮自己，也是对别人的尊重	173
62	关注对方喜爱的话题，借以抓住他的心	176
63	通晓对方，千万不能揭人之短	179
64	低处着眼，小处着手，易成大事	183
65	适时妥协是为了更好的一跃而后退	186
66	不该谦让的时候一定不要客气	189
67	时时自省是自我管理的最佳方法	191
68	不要等着船向你开来，你应该向它游过去	195
69	有志者自有千方百计，无志者只感千难万难	197
70	放弃固执，不逞口舌之快	200
71	好为人师不如虚心求师	203
72	战胜别人只是有力，战胜自己才是强者	206
73	辛勤耕耘，才会有所收获	209
74	越是棘手的事情越要抢着干	212
75	喊破嗓子不如做出样子	214
76	若自家也有玻璃窗，就别拿石头去砸别家的窗子	217
77	失败的地方，最容易获得成功	219
78	真本事才是征服高傲者的要领	221
79	藏锋显拙，保全自身又出奇制胜	225
80	别让他人相形见绌	227
81	在发现兔子之前就把鹰放出去	229



必须知道的86条做人经验

- 82 记住对方的名字最容易获得对方的好感 231
- 83 主动抓住与“大人物”相遇的机会 236
- 84 一块钱也比空头支票值钱 239
- 85 你不需要很多的朋友，但却需要真正的朋友 242
- 86 不懂得“谢谢”的人，就不懂得人生 246



人格的完善是本,财富的拥有是末

财富只不过是“生不带来,死不带去”的东西,相比较而言,人格,也就是崇高的精神品质,才是永恒的,也才能不朽。

精神力量源于良好的个人品质,这包括积极的心态与良好的品德。有良好的个人品质的人更让人信赖,即使才能稍逊,也比那些才能出众而品质低劣的人更有可能成为受欢迎的人物。那些品质低劣的人,或者自私自利,见利忘义;或者毫无原则,胡作非为,只要稍具理智的人,怎么会将希望寄托在他们身上呢?

现代人需要拥有的品质很多,但是以正直为最重要。在现实生活中,正直无私的人受到尊重和信任的例子很多,但因自私自利而遭人唾弃的例子也屡见不鲜。无论是在爱情、生活、工作和学习的哪种场合中,缺乏正直品性的人就没有人格魅力,就没有真正的“身价”。外在财富、容貌和职位可以影响别人对你的评价,但你若不正直,你的外部条件只能使你更加遭人反感;你若有正直的品格,这些外部条件就会加倍地放大你的人格魅力。

18 世纪末,梅耶·安塞姆生活在法兰克福的犹太人街道上,这里的人过着卑微和屈辱的生活,他的同胞在这里遭到令人发指的迫害,生命的尊严遭到随意的践踏。虽然关押他们的房门已被拿破仑推倒了,但那时犹太人仍然要在规定的时间回到家里,否则将被处以死刑。在这种境况下,安塞姆开始创建自己的罗特希尔德事务所,他在一个小角落里挂了一个红盾,就在这里开始了他的借贷生意。

当时，当地的富豪兰德格里夫·威廉被拿破仑从赫斯卡塞尔地区赶走的时候，他把500万银币交给了安塞姆——这个他可以信赖的人。安塞姆为了保住这笔钱，就把它埋在了后花园里，等敌人撤退后，他再以合适的利率把它们贷出去。等威廉返回时，安塞姆就把这笔钱连本带利还给了他。这使威廉喜出望外，他认为，事隔多年，又没有凭据，钱是不可能要回来了。罗特希尔德事务所基于诚信经营信贷业务，最终办成了大型的银行集团。

现在罗特希尔德创建者世代家族成员，不管是在生活上还是在事业上，没有一个人给家族诚实的名誉抹过黑。

正因为正直的品格、可靠的信用，才使许多公司几十年甚至几百年屹立不倒。这些名字就像商标和专利一样，成了诚实可靠的同义语。没有人会去怀疑他们的产品是怎样制造出来的，也没有人会去检查带有这些标志的产品的质量和可靠性。因为这些名字就是质量可靠的保证，就是最好的广告。

在印第安人生活的地区开设店铺，这是一个名叫苗智卡拉的美国人的一个奇想。可是店铺开始却吸引不来顾客，这里的印第安人只看不买。过了一段时间，当地的印第安酋长来了，他对苗智卡拉说：“把你的货物拿来看看，我要给妻子买一条毯子，给我的孩子买一块印花布！”

“我的毯子需要付三块貂皮，印花布需要付一块貂皮。”苗智卡拉诚恳地说。

第二天，酋长背来一个大包，包里全是貂皮。“我来买你的商品了。”他从包里抽出四块貂皮，放在柜台上，稍稍犹豫了一会儿，他又抽出第五块，这是一块特别珍贵、特别稀有的貂皮，他把它也放在柜台上。

“已经够了，”苗智卡拉把它推回去说，“我的商品只值四块的。”这时，酋长的脸上露出了满意的神色。

然后酋长跨出门去，朝他的族人喊道：“我的族人们，来跟他做买卖吧，他不会欺骗我们印第安人的！他不是个贪心的人！”

酋长转身又对苗智卡拉说：“如果你刚才收下最后一块貂皮，我就会叫他们不要跟你打交道，我还会赶走其他的顾客。但是现在，你已经是印第安人的朋友了。”

从此以后，苗智卡拉的财源就源源不断了。



做人箴言



正直是一笔珍贵的财富,它是人们相互信任的基石,同时也可以帮助一个人获得成功。

2



世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人

对于一个坚强的人，痛苦和不幸就像铁犁一样开垦着他内心的大地，虽然痛，却可以播种。

心理学家曾经做过这样一个实验：把一只小白鼠放在一个装满水的水池中心。这个水池虽然很大，但依然在小白鼠游泳能力可及的范围之内。小白鼠落入水后，并没有马上游走，而是转着圈子，发出“吱吱”的叫声。小白鼠是在测定方位，它的鼠须就是一个精确的方位探测器。它的叫声传到水池边缘，声波又反射回去，被鼠须探测到。小白鼠借此判定水池的大小、自己所在的位置以及离水池边缘的距离。它尖叫着转了几圈后，不慌不忙地朝选定的方向游去，很快就游到岸边。

实验至此，尚未结束，心理学家又将另一只小白鼠放到水池中心，不同的是，这只小白鼠的鼠须已经被剪掉了。小白鼠同样在水中转着圈子，也发出“吱吱”的声音，由于“探测器”不复存在了，它探测不到反射回来的声波。几分钟后，筋疲力尽的小白鼠沉至水底，淹死了。

关于第二只小白鼠的死亡，心理学家这样解释：鼠须被剪，小白鼠无法准确测定方位，看不到其实很近的水池边缘，以为自己无论如何是游不出去的，因此，停止了一切努力，自行结束了生命。

心理学家最后得出结论：在生命彻底无望时，动物往往强行结束自己的生命，这叫“意念自杀”。被剪掉鼠须的小白鼠丧生于水池，但不是被水淹死的，而是被那“无论如何是游不出去的”意念淹死的。不可否认，这样的悲剧不仅发生在小白鼠和其他动物的身上，也不同程度地发



生在人的身上。

人生路上,每个人都可能遇到小白鼠所遭遇的“水池”,就是所谓的绝境,或者说是厄运。有些人在这个时候,就像被剪掉鼠须的小白鼠一样,无限夸大自己所遭遇的逆境,以为横亘在面前的是厄运的海洋,“无论如何是游不出去的”。对处境感到无比绝望的他们放弃了最后一搏的信念,松开了不该亦不能松开的手,任满腔的理想、抱负、雄心壮志,全部淹死在很浅很窄根本就不足以伤害到自己的“水池”里。由此可见,这个世界上,没有绝望的处境,只有对处境绝望的人。

身处绝境而不气馁,这是自信而勇敢的表现。自信的人永远不甘心失败,对未来总是抱着希望,这就是生命奇迹的起点。失败了、落后了,不后悔、不甘心,同时还要有超越自我和必胜的信心,这正是人的生命中的闪光点。

当年,16岁的索菲娅·罗兰刚刚迈入电影界时,并没有引起人们的注意。相反,很多摄影师都对她的看法:鼻子太长,臀部太发达,无法把她拍得美丽动人。

在众多人的反对声中,导演不得不与索菲娅·罗兰商量弥补缺陷的办法,但她对自己却是非常自信的。一天,导演把罗兰叫到办公室,以不容分辩的口吻对她说:“我刚才同摄影师开了个会,他们说的结果全一样,那就是关于你的鼻子,如果要在电影界做一番事业,那你的鼻子就要考虑做一番变动,还有你的臀部也应该考虑削减一些。”

索菲娅·罗兰充满自信地回答道:“我当然懂得我的外形跟已经成名的那些女演员颇有不同。她们都是相貌出众,五官端正,而我却不是这样。我的脸毛病太多,但这些毛病加在一起反而会更具魅力!”

“如果我的鼻子上有一个肿块,我会毫不犹豫地把它除掉。但是,说我的鼻子太长,那是毫无道理的。鼻子是脸的主要部分,它使脸具有特点,我喜欢我的鼻子和脸本来的样子。我的脸确实与众不同,但我为什么非要长得和别人一样呢?至于我的臀部,不可否认,我的臀部确实有点发达,但那也是我的一部分。我要保持我的本色,我什么也不愿改变。”

导演被她这异乎寻常而又强烈的自信感染了。从这以后,他再也没有提及她的鼻子和臀部。后来,索菲娅·罗兰取得了人所共知的成就,成

了世界著名女影星。

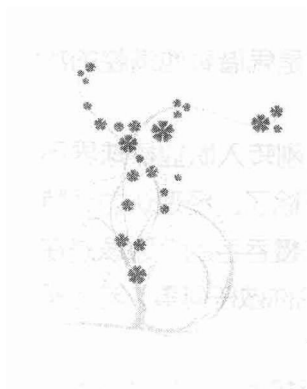
很多人在应酬中总认为，由于他们没有像别人那样聪明、漂亮和灵活，总感到低人一等。其实，那是因为他没有发掘和表现出自己的聪明才智。如果认识到自己的价值，确立了自信，有了积极的自我优越感，那就会吸引你身边的所有人，成功对你来说仅仅是个过程而已。

他人对你的期望是一种信任和期待，会成为一种前进的动力。但是，它有时同样会成为束缚你的枷锁。所以，在任何时候都不要轻视自己，不要错把别人的期待作为沉重的精神包袱。不管别人怎样看你，能真正认识自己的只有你自己，凭自己的自信，以自己的远大志向去凝聚你周围的人。你有着属于你的成功，它在等待着你。

做人箴言



没有你的同意，任何处境都不能让你绝望。



3

主动投入, 用全部的热情去做事

积极而又热情的人,不仅可以鼓舞一个人对手中的工作采取行动,而且这种积极的态度还有感染性,不只是对充满热情的人产生积极的影响,而且还会对与他有过接触的人产生影响。

爱默生曾说过:“有史以来没有任何一件伟大的事业不是因为热情而成功的,最好的劳动成果总是由头脑聪明并具有工作热情的人完成的。”

事实也正是如此,热情能帮助我们克服很多困难,也能帮助我们创造许多奇迹。正是因为热情,伽利略才举起了他的望远镜,最终让整个世界都拜倒在他的脚下;也正是因为热情,哥伦布才克服了艰难险阻,领略到了巴哈马群岛清新的晨风。凭借着热情,林中的原始民族举起了手中的利斧,劈开了通往文明的道路;也是凭借着热情,弥尔顿、莎士比亚才在纸上写下了他们不朽的诗篇。

美国著名的社会活动家贺拉斯·格里利曾经说过,只有那些具有极高心智并对自己的工作有真正热情的工作者,才有可能创造出人类最优秀的成果。

热情是一种强大的精神力量,卡耐基把它称为“内心的神”,他说:“一个人成功的因素很多,而属于这些因素之首的就是热情。没有它,不论你有什么能力,都无法发挥出来。”我们做事情需要热情的力量,如果我们饱含热情地去做一件事,那么我们所达到的效率就会让人惊叹。它能赋予你许多原本不具备的能力,它能帮助你成功。著名的人寿保险推

销员，美国百万圆桌会员之一的法兰克·派特，正是凭借着他满腔的热情，创造了一个又一个奇迹。

法兰克·派特，原本是一名职业棒球选手，在刚转入职业棒球界不久，他就遭到了有生以来最大的打击，他被球队开除了。经理认为派特的动作软弱无力，他对派特是这样说的：“你这样慢吞吞的，哪像是在球场混了20年的人。法兰克，离开这里之后，无论你做任何事，若还是这样提不起精神来，你将永远不会有出路。”

派特虽然离开了他的球队，但是经理的这番话却对他产生了巨大的影响，他的一生也因此转变。之后派特去了新凡的棒球队，临行前他这样对自己说：“我要成为英格兰最具热情的球员。”于是人们就看到了不一样的派特，在新凡的比赛，只要他一上场，就好像充了电一样：他强力击出的高球，甚至让接球人的双手都被震麻了；即使是在很高的气温下，他也仍然满怀热情地在球场上飞奔……这种热情为他带来了惊人的成果，让他的球技得到了超常的发挥，也让他成为最受球迷喜爱的球员；而他的这种热情也感染了队里的其他人，大家合力打出了那个赛季最好的比赛。

后来，派特在受伤后转行做起了保险，他去菲特列人寿保险公司当起了保险推销员，他把自己的热情同样带进了保险业，这很快就使他成了保险界的大红人，后来还被美国百万圆桌协会邀请成为他们的会员。

派特的成功依靠的就是他无与伦比的热情。无论是对待什么事，他都能用无比的热情去完成，并用自己的这种热情感染别人。后来派特自己说：“我从事推销30年了，见到过许多人，他们由于对工作的热情，就使他们的收效成倍增加；而我见过的另一些人，由于缺乏热情而变得走投无路。由此，我更加深信热情的态度是成功推销的最重要因素。”

只要你拥有热情，有比别人多一点的热情，你就能比别人收获更多。

因为，热情就是能促使一个人保持高度的自觉，调动起他全身的每一个细胞去完成内心最渴望的工作；热情就是一个人以他执著必胜的信念、真挚深厚的情感投入到自己所从事的事业中去；热情就是激活一个人全身的每一个细胞，并为了一个忠贞不移的理想而做的不懈奋斗。

真正能成就事业的人也都是满怀热情之人。放眼去看许多杰出的演