

LIFE INTELLIGENCE BED SIDE BOOK

让你出类拔萃的72条人生智慧

人生智慧 枕边书



智慧可以帮助我们，让我们不必用烫伤自己的方法去体验火的炙热；
也可以让我们在陷阱面前适时止步，做出明智的选择。

——亚伯拉罕·林肯

中国商业出版社

LIFE

INTELLIGENCE

BED SIDE BOOK

让你出类拔萃的72条人生智慧

人生智慧 枕边书

陆汉章 著

中国商业出版社



图书在版编目(CIP 数据)

人生智慧枕边书 / 陆汉章著. — 北京: 中国商业出版社, 2004.12

ISBN 7-5044-5286-6

I. 人... II. 陆... III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 128382 号

责任编辑 常 勇

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京大运河印刷有限责任公司

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

640 × 960 毫米 16 开本 16 印张 210 千字

定价: 26.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

前言

山中住着一位以砍柴为生的樵夫，经过半年的辛劳，他建造了一座漂亮的木屋。

不幸的是，他刚住进去不久，一场大火吞噬了整栋木屋。当大火熄灭时，这位樵夫手拿一根木棍，跑进废墟中不断地寻找，围观的邻人以为他在寻找什么宝物，所以都好奇地在一旁注视着他的举动。

过了半晌，樵夫像个孩子似的兴奋地叫着：“我找到了，我找到了！”邻人纷纷向前，发现樵夫手中捧的只是一片被烟熏黑的斧刀，根本不是什么值钱的东西。邻人们非常扫兴，但樵夫却兴奋地将木棍嵌进斧刀，挥舞着斧头说：“只要有这柄斧头，我就可以砍柴，就可以再建造一个更加坚固漂亮的家。”

斧头之于樵夫就像人生智慧之于我们，面对生活的多变、艰辛，财富可能会消失，美貌可能会衰退，我们的父母、朋友也会离我们而去，只有人生智慧才是我们一生中惟一可靠的资本，是一盏永远不灭的指路明灯。

拥有智慧的人从来不会被击倒，失败对他们来说只是

生命旅途中不可缺少的一段经历。即使偶遇挫折，也会很快站立起来。正如林肯所说：“智慧可以帮助我们，让我们不必用烫伤自己的方法去体验火的炙热；也可以让我们在陷阱面前适时止步，做出明智的选择。”

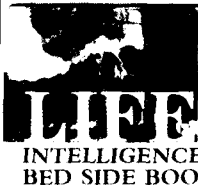
《人生智慧枕边书》是为所有探寻人生意义，追求成功辉煌的人准备的一份珍贵的礼物。这本书好像一位历经苍桑的老人，把自己最大的财富拿出来与所有的人共享。它精心阐释了 72 个人生智慧，让阅读的人在轻松中获得启迪。

如果你希望在未来能够取得卓越的成就，那么请你在闲暇的时候认真翻阅这本书，让它变成你的良师益友，让其中的人生智慧变成你一生的资本。

目 录

第一章 怎样得到自己想要的

- 1 没有人不关心自己，记住这一点，
 与人交往你就成功了一半 2
- 2 学会辨识什么是真正不重要的东西 4
- 3 给人好处，要给得恰到好处 7
- 4 聪明人不怕受人利用 10
- 5 要雪中送炭，不要锦上添花 13
- 6 要想借助别人的力量，
 就要让对方看到切实的利益 15
- 7 不要相信所有人，
 也不要不信任任何人 17
- 8 不要贸然揭开别人的面具 20
- 9 让别人发现自己的才能 24
- 10 在取舍之间，要讲求效益 28



- 11 不要当着第三者批评人 31
- 12 不要期望别人为你保守秘密 35
- 13 你周围所有的人都值得你尊重 39
- 14 不愿意当面说的话，也不要背后说 43
- 15 “我”出现的频率越高，
 你就越不受欢迎 47
- 16 该问的，要明知故问，
 不该问的，想问也别问 51

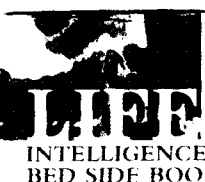
第二章 成功的最短距离

- 1 不要把喜怒哀乐都写在脸上，
 要学会控制自己的情绪 56
- 2 站到耀眼的地方表现自己 59
- 3 骑脚踏车的人永远比不过开机动车的人，
 要学会利用周围的一切 62
- 4 好钢用在刀刃上，
 让他人看到你强大的一面 64
- 5 别人的批评比赚钱重要，
 要学会将它转化为成功的动力 67
- 6 人天生不喜欢孤独，
 所以要为自己培育朋友 70



7 不要寻找容易的工作，	
要让自己随时处于挑战状态	73
8 没有必要在每个人面前显露你的才能	76
9 别太在意别人对你有什么想法，	
人家其实很少想到你	79
10 找准自己的位置，不要越位	83
11 为自己树立一个能够实现的目标	86
12 以 100% 的精力去追求你想得到的 20%	90
13 行动胜过千言万语	92
14 成功的捷径就是做他人不愿做的事	97
15 失败了别找借口，胜利了要找原因	101
16 人之所以能，是因为相信能	104
17 世上没有一分钱是好赚的，	
要吃馅饼自己做	108
18 如果要挖井，就要挖到出水为止	111
19 不论你推托的理由多正确，	
也不能成为你的处世态度	115
20 寻找工作的乐趣而不是寻找痛苦	120
21 无论什么，只要你觉得有资格得到它们，	
就要把所谓的面子放在一边	125
22 经常与有价值的人保持来往，	
回避没有价值的人际关系	128





23 想追求成功，就要找到自己的长处	130
--------------------------	-----

第三章 影响和控制他人

1 不要像“铁公鸡”一样吝啬	134
2 世间总有一个人能帮助你， 要找到自己的贵人	137
3 多在第三者面前赞美他人	140
4 感情投资是一项长期投资， 必须日积月累不断线	143
5 赞扬永远比批评有效	146
6 利用自己与他人的相似之处，引起共鸣	149
7 假如你的优点比不过人家， 就瞄准人家的缺点	151
8 要善于发现别人的长处，并为自己所用	154
9 懂得抛弃自己先入为主的成见， 多看别人的优点	157
10 不要让自己的秘密 成为别人手中的把柄	160
11 只要你说的话有益于别人， 你就会到处受欢迎	163
12 多一份感恩，就多一份友谊	166

13 在不经意间流露出对自己有用的信息	169
14 任何人都有一攻就垮的弱点， 你要善于找到它	172

第四章 自己就是一座宝藏

1 找不到路时，就自己开辟一条	176
2 尊重你的竞争对手，和他一起成长	179
3 关注细节，但不能因小失大	182
4 坦然面对自己的损失	186
5 重视每一个人，包括身边的小人物	189
6 搬开他人脚下的绊脚石，为自己铺路	192
7 学会在困难中微笑	195
8 在两难的抉择中，要敢于决断	198
9 适时运用沉默的力量	201
10 在小事上求得好名声， 办大事才容易成功	205
11 要善于从自己的兴趣下手， 寻找事业的突破口	209
12 从他人的错误中学到聪明	213
13 永远不要拒绝改变自己	215
14 关上身后的门，你才能赢得新生	220



人生智慧枕边书

15 信用是终生的资本	223
16 “准时”做事，才能挖掘时间的价值	228
17 毅力乃成就之源	232
18 不会赞美自己的成功， 就激发不起向上的愿望	238
19 轻视自己，你就会成为懦夫	242

LIFE

INTELLIGENCE

BED SIDE BOOK

让你出类拔萃的72条人生智慧

人生智慧枕边书

—第1章—

怎样得到自己想要的

1. 没有人不关心自己，记住这一点， 与人交往你就成功了一半

达人者达己，在与与人交往的过程中，我们只要考虑到对方的需要，并满足对方的这种需要，便能够得到别人的支持。这样，我们就可以在与与人交往中节省更多的时间来达到自己的愿望。

人人都有关心自己的心理。在商场上关心自己的利益，在生活中关心自己的身体健康等等，这种心理是人的基本心理。所以，与人交往，你要学会观察对方，倾听对方的心声，通过这些情况来掌握他的心理动态，根据观察和倾听所获得的资料，把握他人内心深处真正的需要。

例如：某公司的建材销售员小王在向一家公司推销自己公司的产品时，碰到以前自己推销未果的一家公司的女办事员。这位女办事员所在的公司规模比较大，小王曾经去过六七次，每次都无功而返。这次，碰到这位女办事员，小王逮住了机会，主动与她接近，两个人畅谈了一番。通过谈话，他了解到这个女办事员不但爱慕虚荣，内心还十分的孤独。两人分手后，他便根据女办事员所给名片上的联系电话，间隔几天给她打个电话，与她聊聊天，顺便夸她几句，诸如：“你们公司规模比较大呀！”“你的声音真好听

第一章 怎样得到自己想要的

Life Intelligence (Red side book)

呀！”偶尔约她出来吃顿饭，不失时机地称赞几句“你今天气色不错，显得比以前更漂亮了”等等。通过这种方式，拉近两人之间的距离，从她的口中又了解了一些那家公司的详细情况。根据情况，他制定了一系列的销售方针，打开了缺口，并把这家公司发展为自己的固定客户。

没有人不关心自己，在与人交往的过程中，我们只要考虑到对方的需要，并满足对方的这种需要，便能够得到别人的支持。这样，我们就可以在与人交往中节省更多的时间来达到自己的愿望。

李勇为了个人的发展，想跳槽到一家电脑公司，可每次面试总被那家电脑公司的人事主管给刷下来。尽管他多方托人说情，最终也没有实现这个愿望。后来他托人打听到那个人事主管的孩子所在的幼儿园离家太远，他想把孩子转入离家较近的幼儿园，却因为没有熟人，找不到关系而无法达成目的。李勇的一位同学刚好在他们想转入的这家幼儿园当教师，他便找到自己的同学帮那位人事主管达成了愿望。而他也通过那位主管的帮助，进入了这家电脑公司。

我们很多人都喜欢钓鱼，但我们在钓钩上并不装面包、香肠一类人们喜欢吃的食物，相反，我们总在鱼儿面前垂下一只小虫儿或蚱蜢，而这才是鱼儿喜欢的食物。其实，在这方面我们人和鱼并无多大的区别——我们永远对自己所需要的东西感兴趣。

2. 学会辨识什么是真正不重要的东西

上帝公平地给了我们每个人每天 24 小时的资产，但不可能用它去完成所有的事，学会选择和判断，才能有所收获。

对于一个有生活目标的人而言，生命中的每一秒时间都是有价值的，不能随便浪费，要用来做重要的事。但是，要想学会做重要的事，首先要学会辨识对于自己什么是不重要的东西，而后剔除它。这样，我们才能够进入正常的工作程序之中。

一位老师给他的学生出了一道智力测验题，两艘船分别从 A、B 两城出发，相向而行。A 船的速度是每小时 60 公里，B 船的速度是每小时 40 公里。一只小鸟从两船出发时便一直在它们之间飞行，遇到 A 船后即回飞，遇到 B 船时也往回飞，小鸟的速度是每小时 100 公里，一小时后两船相遇，请问：在此期间小鸟共飞行了多少公里？几乎所有的学生在研究题目后，便开始列式计算，仅有一位学生立即报出了答案：小鸟飞行了 100 公里。在这道题中，小鸟的飞行时间和飞行速度才是重点，其他的都是无用的条件。

如果剔除那些不重要的条件,这道题目其实是:小鸟的时速100公里,它飞行了1小时。请问:它飞了多少公里?生活中也一样,如果被那些不重要的信息所迷惑,就会使问题变得复杂化。

要想学会辨识什么是真正不重要的东西,最重要的是先抓住问题的实质,以此为基础,观察和分析与之无关的东西,并剥离它,这样才会有助于我们以更迅捷的方式处理身边的事务,并针对问题的核心进行布局。这样,我们便可以全力地做那些重要的事情。

中国南方的A电器公司和B电器公司是对头。两家公司都想抢先一步占领西部的空调市场,便分别派了一位考察员到西部考察市场行情。A公司的考察员用了二十多天时间便结束考察回到公司,他在交给公司的考察报告中说:西部市场潜力很大,现在空调市场缺口也很大,必须抢占先机,早一步进入这个市场。另外,公司以前设计的空调比较适用于南方,而不适用于西部干旱多风沙的地域,必须进行改进,才能够推向西部市场。A公司根据考察员的报告,迅速组织了研发人员开发出一种适用于西部的新款空调,并用一个月的时间加快生产,组织营销队伍,抢先把空调推向了西部市场。B公司考察员到两三个月后才返回公司,在他的考察报告中写道:西部地域广阔,日照时间短,人民憨厚纯朴,有许多著名的风景区,经济比较落后,牛羊肉非常鲜美,人们皮肤比较粗糙,喜欢唱一些民歌,空调市场潜力不大。结果,因为这份报告,他遭到公司高层的训斥,并撤了他的职,重新派了一位考察员去考察空调

市场。可是，已经迟了，A公司的空调已经推向了西部市场。这个人给公司造成了巨大损失。

学会辨识什么是对自己真正不重要的东西，有助于我们从那些无关紧要的琐碎事务中脱身，去面对真正对自己重要的事情，这样，在无形之中便提高了我们办事的效率。所以，我们必须抓住问题的核心，细心观察，分辨每天所面对的那些形形色色的事物，找出其中对自己无关紧要的事情，并剔除它。这是一种提高办事效率的高明方法，我们应该学会它。