

22 Monadic Advice Pilgrimage

吴小楼◎编著

人生
的

步入人生战场的敲门砖

人生如戏剧，你要怎么演，就演成什么样子，所以你要是做一个成功者，那么你的精神，必须勇猛奋进。你的态度，必须沉着有力。

(美) 戴尔·卡耐基

22
个忠告

海潮出版社

人生22条忠言

吴小楼 编著

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人生 22 条忠告/吴小楼编著. —北京: 海潮出版社, 2002

ISBN 7-80151-605-2

I. 人… II. 吴… III. 个人-修养 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 061484 号

● **人生 22 条忠告**

编 著/吴小楼

责任编辑/陈开仁

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/12 字数/300 千字

印 刷/北京星月印刷厂

版 次/2002 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80151-605-2/C·37

印 数/8000 册

定 价/24.80 元

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部: 电话 (010) 66969738 传真: (010) 66969749

前 言

人们常用“黑白世界”来形容社会的复杂无常，其实，社会绝不是一个单体的黑白世界，凡是有点社会经验的人都知道，那是一个五彩缤纷的世界，假里掺着真，恶中透着善，丑里看出美！

我们如何才能在如此复杂的社会中立足、发展、壮大，并最终取得成功呢？

……

小时候，我们说这个是好人的，那个是坏蛋，我们应该爱好人、恨坏蛋！

长大后，前辈们教导我们信奉中庸和平、温良忍让，因为几千年来我们的老祖宗们就是这么过来的，他们过得也挺好。

可是现在，这些处世哲学不是给我们一种如鱼得水的感觉，反而像一张网似的紧紧缚住我们的手脚，孤独、迷惘、无助的感觉笼罩着我们，为什么会这样呢？

不是我不明白，是这世界变化快……

天地瞬间已变了一个面目，社会生活日新月异，人际关系也日趋复杂，人们对自己、对他人、对社会的看法也发生了很大的变化。社会竞争如此的激烈、如此的残酷，如果做人处世没有过硬的手段，而只是揣着一肚子空洞的道德说教，且不说谋大事成大业，恐怕就连在社会上立足都很困难。而随着市场经济热潮在

全国的铺开，人们寻求发财致富和事业成功的要求达到时代的高点，追求成功的需求与为人处世技巧的匮乏形成了尖锐的矛盾，时代呼唤一种新的处世哲学。

本书的写作就是在这种背景下应运而生的，它以崭新的视角、缜密的逻辑向你展示了一种新的处世哲学，希望能带给你处理人际关系的新思维……

首先，闯荡世界离不开外形塑造。快节奏的生活方式使得人们没有太多时间去品味你的内涵，外形就显得尤为重要。什么样的形象招人喜欢呢？什么样的形象富有魅力呢？什么样的形象有助于成功呢？看了你就知道！

其次，闯世界我们要先练一练内功。竞争的世界靠的是真本事，闯世界靠的也是硬功夫，有一颗豹子胆你才敢闯荡，有一双火眼金睛你才能识人，有一份自信心你才能自强，有一种博爱你才能宽容……这是你成功的一块块基石。

再次，我们要先认清社会这个世界有哪些规则需要我们遵守。正所谓“无规矩不成方圆”，既成“方圆”必有规矩，我们身在其中，必然要受其约束，一旦逾越，势必遭到报复。因此，我们试图对纷繁复杂的社会现象进行归类、提炼，以期寻觅到它最本质的规则。

最后，是最为变幻莫测的处世交际篇。人际关系，最关键的就是看清人性，到底“什么是人”。

既然是人，就有着许多纠缠不清的“善恶情怀”。

如果你能这么想，就可以抛开许多可怕的偏见。我们不会因为被好朋友欺骗而觉得再没一个可信的人；也不会因为受了所谓“敌人”的帮助而手足无措。

当我们用“他是一个跟我们一样的有血有肉、有爱有恨的

人”的观点去看时，就可以变得不再偏激。本书用的正是这种方法，这本《人生 22 条忠告》向你真实展示了这个世界。其中汲取了传统文化的精华，又融合了现代社会的新观念，运用心理学知识，教给人们为人处世的诸多规则和技巧，对于引导人们适应社会生活，取得理想的实用效果，有着重要的指导价值。

它是你人生战场的入门教材。

你可以让全世界最优秀的游泳教练来教你，但无论教授水平如何高超，你不下水，也就永远学不会游泳。人际关系的技巧也是如此。

有人说写人际关系的书千千万，几年也读不完，还不如去做几个月的推销员懂得快，这句话有几分道理，正所谓“尽信书则不如无书”，加上人际关系技巧的实践性强，更是如此。

学习本书的最好方法就是去实践，在运用中学习、提高，最好今天看了明天就去试一试，多次强化，选取最适合你自己的交际技巧，将其变成你的一种生活方式、一种思维习惯，让它真正成为你的。

也许有人会说：技巧就是骗人的方法，你要传授骗人的方法了。如果你这样认为，那么已经步入迷途，起码无法达到最高境界了。孙子曰：“不尽知用兵之害者，则不能尽知用兵之利。”对任何事情都是如此，不尽知其弊，就不能真正掌握它，技巧也是如此。

实际上任何人都讨厌别人对自己用技巧，一旦知道别人在用技巧，即刻就会产生反感情绪，引起抵触。所以，单纯地谈技巧毫无意义，而且会产生负面效应，只有在实践中掌握技巧，真正地把它吸收成生活习惯的一部分，真诚而自然地运用它，这才是生活的最高境界。

孙子说：“善战者之胜也，无智名，无勇功”。同样道理，真正的人际交往高手也是没有技巧，不显痕迹的，一切皆出于自然。衷心地祝愿你早日成为一流交际高手，早日走上成功之道！

由于本书的编写还属于一种尝试，难免有不尽人意之处，欢迎广大读者提出宝贵的批评意见。

目 录

第 一 篇

忠 告 1 乐观自信口常开.....	(3)
• 学习喜欢你自己 •	(3)
• 微笑助你成功快乐 •	(7)
• 浪漫爱情的敲门砖 •	(10)
• 从现在起, 展开魔力笑靥吧 •	(12)
忠 告 2 一句幽默抵三拳.....	(16)
• 开心幽默妙处多 •	(17)
• 幽默高手四步曲 •	(20)
• 幽默技巧篇 •	(23)
• 幽默是把双刃剑 •	(30)
忠 告 3 佛要金装	(34)
• 无“装”无人识 •	(35)
• “装”技古今考 •	(37)
• 最需“衣装”的行业 •	(40)

• 避开伪装的骗术 •	(44)
忠 告 4 锻造强健的体魄	(49)
• 讳疾忌医是大忌 •	(50)
• 生命在于运动 •	(57)
忠 告 5 成就自己的人格魅力	(61)
• 自然就是魅力 •	(62)
• 礼貌增添你的魅力 •	(64)
• 有话会说 •	(69)
• 蒙上神秘的面纱 •	(74)

第二篇

忠 告 6 明知山有虎，偏向虎山行	(83)
• 热忱会引来热忱，引来成功 •	(84)
• 相信就是强大 •	(89)
• 目标专一的执着 •	(92)
• 勇气使你战无不胜 •	(97)
忠 告 7 做个堂堂正正的人	(101)
• 人争一口气，佛争一柱香 •	(102)
• 伤人不可伤自尊 •	(105)
• 女人更需要自强自立 •	(110)
• 梅花香自苦寒来 •	(116)

忠 告 8 洞察他人的心灵	(119)
• 练就一双火眼金睛 •	(119)
• 想钓鱼，问问鱼想吃什么 •	(122)
• 穿过心灵的薄弱环节 •	(125)
• 小心“投其所好”陷阱 •	(128)
忠 告 9 聪明难，糊涂更难	(132)
• 糊涂能解尴尬局 •	(132)
• 痴痴呆呆去卖乖 •	(136)
• 家庭更需糊涂经 •	(138)
• 逼人何必太甚 •	(142)
• 豁达大度的糊涂心 •	(145)
忠 告 10 树立博爱的情怀	(150)
• 爱会带来爱 •	(151)
• “智子疑邻”的故事 •	(154)
• 博爱的情怀需要培养 •	(157)
• 己所不欲，勿施于人 •	(161)
忠 告 11 解除心灵的枷锁	(164)
• 重视心理的力量 •	(165)
• 克服忧虑的良方 •	(168)
• 让自我战胜恐惧 •	(175)
• 不要做自卑的仆人 •	(178)
• 坦然面对挫折 •	(183)

第三篇

忠 告 12 上下有别，各行其道	(191)
• 过河拆桥的地下经理 •	(191)
• 小石变法、功高震主 •	(195)
• 空空的“专家”处长 •	(199)
• 总统的汽车 •	(202)
• 新上下关系 •	(205)
忠 告 13 世事伦理要信守	(209)
• “合时宜”新解 •	(210)
• 新鲜人白小姐 •	(213)
• 功亏一簣的浪漫 •	(217)
• 最早的“百货”店 •	(221)
• 疫苗风波 •	(223)
忠 告 14 摆正位置，曲径能通幽	(226)
• 巴顿的故事 •	(226)
• 君子之交有距离 •	(229)
• 汉武帝奶妈的求生妙方 •	(232)
• 老狐狸的语言 •	(236)
忠 告 15 学会保护自己	(240)
• 无知美人的悲哀 •	(241)

• 孙臏与酷刑 •	(244)
• 能进能退的郭子仪 •	(247)
• 老姜的算计 •	(249)
忠 告 16 诚实守信闯世界	(253)
• 生活青睐真诚 •	(253)
• 成功的秘笈 •	(256)
• “憨人”的甜蜜爱情 •	(259)
• 是什么造就了超级魔术师 •	(264)
• 义气是需要培养的 •	(267)

第四篇

忠 告 17 朋友是金	(275)
• 朋友多了路好走 •	(276)
• 友情的高回报率 •	(279)
• 不把朋友当拐杖 •	(283)
• 防着点“小人”朋友 •	(285)
忠 告 18 慷慨赞美	(290)
• 人人都需要赞美，你我都不例外 •	(291)
• 嫉妒是赞美的天敌 •	(298)
• 该赞美什么 •	(301)
• 做一个内行的赞美者 •	(304)

忠 告 19 批评的技巧	(308)
• 避免没有必要的批评 •	(309)
• 让人明了你的善意 •	(312)
• 批评前，请先谈自己的错误 •	(316)
• 成功批评的七个必须 •	(318)
忠 告 20 超级说服术的秘密	(324)
• 勿逞一时的口舌之能 •	(325)
• “是的”，苏格拉底的秘密 •	(329)
• “自己人”说服术 •	(333)
• 说服因人而异 •	(335)
• 口服还要心服 •	(337)
忠 告 21 聆听乃交际之道	(342)
• 怎样闭嘴 •	(343)
• 聆听，沟通的开始 •	(344)
• 听其音，察其言 •	(349)
• 倾听的魅力 •	(351)
忠 告 22 赢得他人 100% 的合作	(356)
• 消除他人的戒心 •	(357)
• 高效的感情投资 •	(361)
• 合作出自自愿 •	(365)
• 攻心为上 •	(369)

第 一 篇

外 形 塑 造 篇

原书空白页

忠 告 1

乐观自信口常开

【导入】

你可曾问过自己：在社会中，我最喜欢和怎样的人打交道？

请诚实地回答这个问题：乐观的人，笑口常开的人。的确，正如你用自己的热忱能激发别人的热忱一样，你也能通过充满自信的乐观促使别人对你和你的意见产生乐观的认同。

人类是从心底渴望轻松与爱的动物，谁能最大程度地满足人性的这两种需求，谁就能够成为最受欢迎的人。而乐观自信、笑口常开的人就是这类人，他们给人轻松愉快、充满爱心的温暖感觉，因而总能最快、最轻易地打开他人的心扉，获得他人的认同。

因此，你如果想做一个成功人士，外形塑造的第一步——乐观自信、笑口常开。

【例子 1】

• 学习喜欢你自己 •

世界著名的化妆品牌玫琳凯的创始人——玫琳凯·艾什经过

多年的奋斗，事业总算有了一点希望。她再度结婚，孩子们也都成人了。她与第二任丈夫运用仅有的积蓄开创了一家小小的化妆品公司，这是她多年来的梦想。

可是她的梦想却差点破灭。艾什女士回忆道：“就在公司开业的前一天，我的先生就因心脏病在早餐桌上去世了。我先生原来负责的是公司的行政工作，而我对行政一窍不通，到今天还是一样。我们的每一文钱都投入了这份事业，而我们只有五万美元。现在听起来觉得很少，不过，当时那笔金额相当于现在的五万元。”

“出殡那天，我们一分钟都不能浪费。我的两个儿子和我女儿一起商讨决定下一步该怎么办。我应该放弃还是继续下去？我的美梦似乎即将碎成片片。”

但是玫琳凯对自己的信心不容许她放弃。她儿子理查德，当时刚满 20 岁，提议道：“妈，我可以搬到达拉斯市来帮你。”

他母亲倒有点不放心，“当时我想，我的天，我得把所有的积蓄都交给一个 20 岁的小伙子去管理吗？我猜想他最多只能帮我搬些我搬不动的箱子罢了。我连他会不会开订单都没有把握。我是说，他终究不过是个我从小带大的年轻小伙子。”

但是玫琳凯不是个容易被打败的人。于是她挺了下来。公司就这样开张了。理查德说到做到，果然第二天就带着新婚两个月的娇小妻子搬到达拉斯来。律师们都说：“你干脆把钱直接丢进废纸篓里算了，你这样是做不下去的。”华盛顿的资料显示每天都有多家化妆品公司倒闭。”

但是，支持她度过难关的是积极的态度。她不断告诉自己：“我想人们会喜欢的。我觉得一定行得通，反正我一定得试一试。”有这样自信乐观的态度，玫琳凯还能不成功吗？