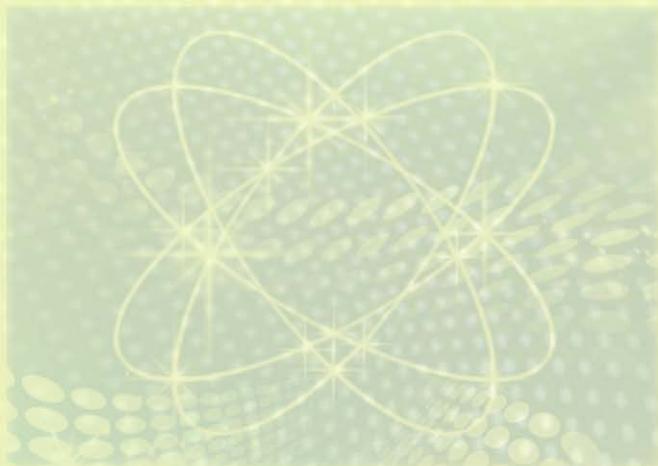


学会做人 学会生活

学会识人 了解自己

王丙杰 主编



北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

学会做人 学会生活/王丙杰主编. —北京:北京燕山出版社,2008.8

ISBN 978 - 7 - 5402 - 2013 - 6

I. 学… II. 王… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 109289 号

责任编辑:里 功

封面设计:宋双成

北京燕山出版社出版发行

北京市宣武区陶然亭路 53 号 100054

新华书店经销

北京施园印刷厂

710×1000 毫米 1/16 开本 200 印张 2000 千字

2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

定价:398.00 元(全十册)

前言

知就是知觉，知识，知己，知心；知就是入德之门。知，便是明道悟道的最基本的作用。无知的，就如木头石块，与道无关。知虽重要，但并非表示心性道体无上妙法。知，不是道的本体。不是“能”，只是“所”。只是由一个能知而所生起的一个最初作用而已。

知人者智，自知者明。人生旅途上，什么样的人都在你的周围，你什么事情都能遇到，甚至任何人都可能做出任何事情来，并不存在绝对的一成不变的事物。对此人们能有一点预防意识，未雨绸缪，也就不会在一旦遭遇不虞之人时，仓皇失措无法应对了。看懂了别人，还要学会看清真正的自己。人最难，不是认识他人，而是从真实的意义上，了解自己。

了解别人的就是智，了解自己的才是明，克制别人的只是有力，克制自己才是强，坚持行道的有志，不丧失自己的才能长久，死得其所的就是寿。老子认为，没有自知之明，而自高自大，自夸自强，横行霸道，贪得无厌，都是最可恶的。了解了自已，认清自己的优势和缺点，才能够面对社会的挑战。

“自见”、“自是”、“自伐”、“自矜”，是人类的通病，一般人的心理，大多具有这些根本病态。小人是永远不会绝迹的，小人一族是一种必然的社会现象，“水至清则无鱼”，世间少不了小人，这个世界不是小人所能左右得了的，你的命运其实可以牢牢地掌握在你自己的手里！闲暇时阅读此书，你就有机会学会亦柔亦刚地面对人世挫折和艰难。老子说的知四不——不自见、不自是、不自伐、不自矜，有佛说的离四相——我相、人相、众生相、寿者相；孔子所说的戒四毋——毋意、毋必、毋固、毋我。所以，它不但只限于个人自我

的修养，凡是要立大功、建大业的人，只要一犯此四个原则，绝对没有不彻底失败的。本书从了解他人、认清自我、防范不利、区分强弱等几个方面，有道理，有故事，引古论今，深入浅出地告诉读者，有了这四不，不利你的人相反可能激励你前进，促进你成熟。

目 录

第一章 学会准确地了解周围人.....	1
要了解你身边的环境.....	3
学会运用“逆向思维”	7
敏锐地感知细节.....	15
沽名钓誉之徒.....	18
表情往往在说话.....	24
可怜的心术.....	27
“眼神”最真实.....	29
看坐品心理.....	32
诚意有时候是最重要的.....	35
从穿戴看内心.....	37
贪财好色之徒.....	39
“观人于微而知其着”	42
语言和心理.....	47
至善反而不美了.....	54
阳奉阴违之徒.....	62
第二章 学会认清自己的真性情.....	70
别人一定听得见.....	70
认识不要脱离变化.....	72
目光要远大.....	78
下知有之，大智若愚.....	117
第三章 学会谦逊做人低调做事.....	119
少谈你的得意事.....	119
为别人鼓掌.....	122

把优越感让给别人.....	123
三人行必有我师.....	125
锋芒不可太露.....	127
多听老人言.....	130
不独享荣耀.....	132
谦让可以化解矛盾.....	134
不要太在意赞许.....	137
留下良好的第一印象.....	139
礼貌待人得人心.....	141
客套的作用不容忽视.....	142
用微笑面对每一个人.....	144
把“德”字刻在心头.....	146
低调不是低人一等.....	148
低调不是与世无争.....	151
低调不是悲观.....	152
低调不是颓废.....	154
低调不是懦弱.....	157
低调是宽容.....	158
低调是客观地认识自己.....	160
第四章 防范不利于你的人和事.....	163
打掉牙往肚里吞.....	165
我将原谅你.....	167
“曲则全”和“枉则直”.....	170
不给红眼机会.....	171
热爱虚荣不是美德.....	177
吴王夫差的保全之术.....	180
向福尔摩斯学应变计.....	184
争胜不在一时.....	188
退是为了更好的进.....	191

宠辱不惊是基本.....	193
第五章 学会亦柔亦刚面对人生.....	201
要让自己能“守静笃”.....	202
实话实说，好处多多.....	204
推己及人，屈己伸人.....	209
有德有威，不怕鬼魅.....	225
出击不必打招呼.....	226
板起你的铁面孔.....	228
直奔主题对付谎言.....	234
罐子底下的蜡烛.....	247
捧上云上，摔倒万丈.....	251
把谎言消灭于初起.....	274
第六章 在合作与取舍中提高做人境界.....	278
善于寻找得力的合作伙伴.....	278
帮助他人也等于是帮助了自己.....	282
为对方分析利弊得失.....	285
从别人感兴趣的话题着手.....	287
储蓄人情，办好大事.....	290
不要太在乎冷遇.....	292
不论结果如何，都要心存感激.....	294
求人办事，不强人所难.....	296
做事要勤于思考.....	298
每日求新一点点.....	300
做事，从创新开始.....	301
开发你的创造性思维.....	303
换一个角度想问题.....	306
积极思考，创造机会.....	308
走别人没有走过的路.....	310

做事先想“为什么”	312
冲出思维定势	314
敢于与众不同	317
不要“想当然”	319
钓胜于鱼	321
搬开急功近利这块绊脚石	325
切莫好高骛远	327
不必苛求完美	330
吃亏就是占便宜	334
混水摸鱼巧成拙	336

第一章 学会准确地了解周围人

《庄子》曰：“然!瞽者无以与乎文章之观，聋者无以与乎钟鼓之声。岂唯形骸有聋盲哉?”意思是说：瞎子，无法让他领会文彩的美观；聋子，无法让他知道晓钟鼓的乐声。岂只是形骸有聋有瞎，在智慧上也有啊!

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事国通无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻了船。

直觉虽然敏感却容易受人蒙蔽，懂得如何推理和判断才是察言观色所追求的顶级技艺。言辞能透露一个人的品格，表情眼神能让我们窥测他人内心，衣着、坐姿、手势也会在毫无知觉之中出卖它们的主人。

言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质及至流露内心情绪，因此善听弦外之音是“察言”的关键所在。

如果说观色犹如察看天气，那么看一个人的脸色应如“看云识天气”般，有很深的学问，因为不是所有人所有时间和场合都能喜怒形于色，相反是“笑在脸上，哭在心里”。

“眼色”是“脸色”中最应关注的重点。它最能不由自主地告诉我们真相，人的坐姿和服装同样有助于我们观人于微，进而识别他人整体，对其内心意图洞若观火。

人若不时常思考，智慧就不能进步，那不是比聋和瞎更严重的障碍了吗，甚至不能认识自己的聋和瞎了。

一勺粥

孔子的一位学生在煮粥时，发现有肮脏的东西掉进锅里去了。他连忙用汤匙把它捞起来，他正想把勺子里的粥倒掉时，忽然想到，夫子常教导我们：一粥一饭都来之不易啊！于是便把弄脏的粥吃了。

刚巧孔子走进厨房，以为他在偷食，便教训了那位负责煮食的学生。

很久以后，那个学生才有机会做了解释，大家恍然大悟。

孔子很感慨地说：“我亲眼看见的事情也不确实，何况是道说途听呢？”

关于眼光的故事

有一位职业高尔夫球球员，他是一个自负的、极端的个人主义者，做事缺乏理性且脾气暴躁。他自认为自己从来都没有过错和失误，总要找到原因为自己辩解：这场比赛真是糟糕透了，其他选手都是骗子，或者责怪天气等诸如此类的。好像这些过错对他来说，没有什么了不起的。

他对每年在各大城市举行的业余高尔夫球比赛很感兴趣，每次他都积极参加，收入自然不菲，对此他颇为得意，自称打遍球场难逢对手。

有一天，一个戴墨镜、手拿高尔夫球杆的人找到他，这位盲人说：“我用1千元一个洞和你赌球。”

“可怜的人啊！我不能跟你玩，”这个职业球手傲慢地说，“你不是一个瞎子吗？”

“是的，”那个人坦然回答道，“可是，我在瞎之前，曾是一个州级冠军，我想自己可以轻松地打败你。”

职业球手看了盲人一眼道：“就凭你这个样子，恐怕连球洞都不知道在什么地方，还大言不惭地声称轻松胜我。如果我和一个瞎子比赛传出去还不被别人笑掉大牙，我看你还是趁早离开吧！”

盲人沉静地说：“如果你不敢接受挑战的话，我也不会强人所难。”

职业球员一听怒火中烧，说：“既然你这样不知高低，不见棺材不掉泪，那好，我就成全你。”顿了顿他说，“你真的打算一个洞 1 千元？”

瞎子点头。

“好吧，就这么定了，但别怪我没有警告你——你要是输了可别怪我。你想什么时候比赛？”

“无论哪天晚上都行，”瞎子回答道：“无论哪天晚上！”

要了解你身边的环境

许多人对朋友不善测度及评价，在危机之中常常错择庇护之所，被人出卖甚至落井下石。用逆境、官位、利益这三个试金石测度朋友之心，鲜有不准的例子。当然这个办法代价高、耗时长，更兼有被动的缺憾。

靠洞明世情来主动推断人心，付出现实代价不大，却是一般则又难驾驭的技术。这种方法有着捕风捉影之嫌，依每人情况不同，常会发生误差。

用压力推断人心独树一帜。它靠正面的狂轰滥炸，摧毁对方心理防线，属于正面进攻型。减消压力，使其放松警惕也有可能让他原形毕露。此种办法适用于强大的操纵者。

逆向推测，反触其意是很巧妙的背后进攻术，然后须选准对象，力进臆断的不良后果，即“以小人之心，度君子之腹”。

张扬的敌手未必险恶，难对付的是外表柔弱的奸邪之徒，因为他容易让我们因疏忽而遭暗算。虽然柔弱之人未必心照，但对他们更应多多防范。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次，经过一座界城时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢？”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我又喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了。于是我很快地就离去。”果然，不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，而献给了晋王。

在普通的人当中，有中行文子这般洞明世事的人并不多见。而像下面（伊索寓言）中的鹿一样的人却比比皆是：

鹿口渴得难受，来到一处泉水边。它喝水时，望着自己在水里的影子，看见自己的角长而优美，洋洋得意，但看见自己的腿似乎细而无力，又闷闷不乐。鹿正自思量，出来一头狮子追它。它转身逃跑，把狮子拉下好远，因为鹿的力量在腿上，而狮子的力量在心里。这样，在空旷的平原上，鹿一直跑在前头，保住了性命；到了丛林地带，它的角被树枝绊住，再也跑不动，就被狮子捉住了。鹿临死时对自己说道：“我真倒霉，我原以为会败坏我的救了我，我十分信赖的，却使我丧命。”

同样，在危难时，曾被怀疑的朋友往往成为救星，被十分信赖的朋友却往往成为叛逆。须知道，世上之人有很多人心口不一，表里不同，要看出来是很难的。

顺境中，特别在你春风得意时，凡来往多的都可以称之为朋友。大家礼尚往来，杯盏应酬，互相关照。但如果风浪骤起，祸从天降，比如你因事而落魄，或蒙冤被困，或事业失意，或病魔缠身，或权让不存等等，这时，你倒霉自不消说，就连昔日那些笑脸相对，来往甚密的朋友也将受到严峻考验。他们对朋友的态度、距离，必将看得一清二楚。那时，势利小人会退避三舍，躲得远远的；担心自己仕途受挫的人，会划清界限；酒肉朋友因无酒肉诱惑而另找饭局；甚至还有人会趁人之危落井下石，踩着别人的肩膀向上爬。当然也有始终如一的人继续站在你身边，把一颗金子般的心捧给你，与你祸福相依，患难与共。如古人所说：“居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显？”答曰，在患难之时。此时真朋友、假朋友、亲密的、一般的、“铁哥们儿”、“投机者”就泾渭分明了。

权力官位、金钱利益历来都是人心的试金石。有的人在当普通一兵时自觉人微言轻，尚与伙伴们情同手足，同喜共忧。一旦他的地位上升了，便官升脾气涨，交朋会友的观念也就变了，对过去那“穷朋友”、“俗朋友”便羞于与他们为伍，保持一定距离。比如，有两位战友在战争年代他们同甘共苦。后来一位因犯一般错误离开部队。在“文革”中，他的这段历史被当成严重历史问题，他因此被错误地批斗。为了说清问题，他去找当年的战友为自己的问题作个证明，可是这位当了领导的战友却怕连累自己，拒而不见，说不认识他。这位老兵伤心地掉下了眼泪。很显然这位领导在关键时刻太不够朋友了。这

种做法和落井下石有什么区别呢？现实中“只同甘不共苦”的人可谓心黑！

在利益面前各种人的灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，唯利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗闹，关系融洽。可是到了晋级时，名额有限，“僧多粥少”，有的人真面目就露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上直言摆自己之长，揭别人之短，在背后造谣中伤，四处活动，千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种人的内心世界，在利益面前暴露无遗。事过之后，谁还敢和他们交心认友呢？

当然，大公无私，吃亏让人，看重友谊的还是多数。但是，在利益得失面前，每个人总会亮相的，每个人的心灵会钻出来当众表演，想藏也藏不住。所以，此刻也是识别人心的大好时机。

进而言之，岁月也可以成为真正公正的法官。有的人在一时一事上可以称得上是朋友，日子久了，共事时间长了就会更深刻地了解他们的为人、他们的人品。“路遥知马力，日久见人心”，说的就是这个意思。如此长期交往，长期观察，便会达到这样的境界：知人知面也知心。

中行文子在落难之时，能够推断出“老友”的出卖，避免了被其落井下石的灾难，这可以让我们得到如下启示：当某朋友对你，尤其你正处高位时，刻意投其所好，那他多半是因你的地位而结交，而不是看中你这个人本身。这类朋友很难危难之中施以援手。

话又说回来，通过逆境来检验人心，尽管代价高、时日长，又过于被动，然而其可靠程度却大于依推理所下的结论。因此我们说：倒霉之时测度人心不失为一种稳妥的方法。

学会运用“逆向思维”

狐狸躲避猎人，看见一个伐木人便请求把它藏起来。伐木人叫狐狸到他的茅屋里去躲着。过了不久，猎人赶到了，问伐木人看见狐狸没有。伐木人一面嘴里说没看见，一面打手势，暗示狐狸藏在什么地方。但是，猎人没有注意到他的手势，却相信了他的话。狐狸见猎人走了，便从茅屋里出来，不打招呼就要走。伐木人责备狐狸，说他保全了性命，却连一点谢意都不表示。狐狸回答说：“假如你的手势和你的语言是一致的，我就该感谢你了。”

这只狐狸面对一个人做的好事，并未受到表面的迷惑。对于口里说要行好事，实际上要做坏事的人，有一种很好的识别方法：观其表面之意而作反解，可即刻识破其虚假勾当。逆向思维的角度，能让我们从一个笼罩着光环的好人好事的反面去发现从正面很难看见的背影，从而避免轻信所带来的失误。

生活中不乏这样的例子：一个好端端的女子没能找到一个好丈夫，结果，她的一生永远抹上了一层愁绪。我们经常听到一些女子说：“我不在乎他是干什么的，只要他对我好！”这里面确有一些苍凉的味道，同时，也足以证明她们希望能找到一个好丈夫。可是，如何透过婚前男性的美丽光环，看清其本来面目，的确是值得每位待嫁姑娘注意的。

①越是有礼貌言谈中肯的男人，也许婚后越会计较芝麻小事。

最简单的道理，又是最难做的一件事是，我们往往只看到问题的一个方面，而忽略了另一面。就说有礼貌言谈中肯的男人吧，一般姑娘以及姑娘家中大人都把这一点看到眼里，喜在心上，因为他们知道这种男人知书达理，今后生活也是靠得住的。这样的推断，从一个角度看是对的，换一个角度呢？他们的优点又恰好成了他们的缺点，因为这类男人，他们不仅情感细腻，而且对任何一件事，任何一样东西有时候也是细腻的。比方说，他们会要你穿这件衣服，而不穿那件；他们会对你无意中说的的一句话，深深记在心中，或加以分析；他们会因你去参加了单位组织的一场舞会而独自生闷气，或干脆暴跳如雷；他们会因叫你买蓝色窗帘而你偏偏按自己的审美观点买了绿色的，于是喋喋不休地唠叨个没完……生活里的每一个细节，他们几乎都要插手干涉，和这样的男性生活在一起，显然会经常产生矛盾，发生口角。在离婚卷宗里，不少是因为女方无法忍受丈夫细腻到近乎刻薄而导致离婚的。

②对自己修饰过分讲究的男人可能有自私的动机和忽略女性的倾向。

有些男人爱过分地打扮自己，纯属一种自恋，也许是因为他们太爱自己了，所以，就顾不上爱别人，甚至是自己的爱妻。有位十分有风韵的中年女子对我讲，她的丈夫很有风度，既会买衣服，又会搭配着穿，可是，他对她和孩子却没有表现出应有的热情。她的丈夫我认识，有次我半开玩笑地问：“你妻子又漂亮又温存，你爱她吗？”他微微一笑，说：“我爱我自己都爱不及呢！”我不怀疑他说的是真话，因为平时我注意到，大家在一块兴趣盎然地谈老婆、谈孩子、谈家庭，他在一旁却神情淡然。这种男性，大约不单是为了想吸引女性，可能

也是一种自我满足和自我表现吧。

③过分体贴异性的男人，说不定婚后容易变得专横霸道。

在这一点上，时间很重要。在你未成他妻子之前和你已经成了他妻子之后，时间把他割成两个人。我们不能简单地说这种男性是骗子，但是，他们对你的殷勤、百依百顺，又确实是为了达到目的而采取的一种本能的手段。那么，在婚后，他的态度也许就会随着时间的流逝而日渐改变，直到从前的温柔体贴全部烟消云散，剩下的，或者说能取代的，就只有“大男子主义”和身体力量的再现以及态度上的专横跋扈了。

什么样的动机，产生什么样的结果，这是必然的。

④喜欢夸耀自己的男人，往往个性偏向歇斯底里且虚荣心强。

有不少男青年在恋爱对象面前不甘寂寞，喜欢神彩飞扬地夸大自己：是某某重点大学毕业的啦，在某某机关坐办公室，月薪近 3000 元，单位人如何评价他有才能、机智啦……一切都被拔高拉长了，而这种光环又最容易令姑娘心旷神怡，倍感自豪。其实，越是这一流的男性，就越有可能是一个三流的可怜公民，他们的虚荣心极强，自私又任性，情绪上极不稳定。这种个性在心理学上称为歇斯底里性格。此类型的男人由于内心是自卑的，是虚脱的，因而也就是无力的，但他们要装点门面，这样就会不断地去用言行欺骗自己，欺骗别人，那又怎能去关心、体贴别人呢。

⑤犯错误时解释很多的男人婚后夫妻之间容易吵架。

当我们的恋人在约会时间晚到半个小时或一刻钟时，他反反复复地解释是因为什么什么原因才迟到的，这样的人就是没有能力认识错误、承认错误。一般人犯错误时，多半有两种反应：一种是立刻向对方认