

· 集做人处世经验之大成 ·

过来人 的智慧

东方夫子 / 编著

课本上学不到的 88条人生经验

书中的88条人生经验，都是过来人在生活实践中真刀实枪拼出来的切身领悟，而不是老学究在书房中闭门造车玩出来的花拳绣腿，如果细心领会，对提升你的人生必有意想不到的价值。

集 做 人 处 世 经 验 之 大 成



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

课本上学不到的88条人生经验

集做人处世经验之大成

过来人的智慧

东方夫子编著

新世界出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

过来人的智慧 / 东方夫子编著. - 北京: 新世界出版社, 2005. 7

ISBN 7-80187-719-5

I. 过… II. 东… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 055619 号

过来人的智慧

策 划: 华瑞创业

作 者: 东方夫子

责任编辑: 罗平峰

封面设计: 红十月

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8705 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版 权 部: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

开 本: 640mm×960mm 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 17.5

印 数: 1-10000

版 次: 2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80187-719-5/G·336

定 价: 28.00 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换



前言

成功并不神秘

有一句俗话：江湖一张纸，捅破不值半文钱。

这句话的意思很好理解：那些走“江湖”的人，无论是变戏法，玩魔术，耍武艺，等等绝活，在外行眼里，神乎其技。可是你若知道他们的“门子”，也就是诀窍，你马上会觉得：不过如此而已！

其实，世界上的事，大抵也是如此——在生活中，有的人成功，有的人失败；有的人富有，有的人贫穷；有的人活得精彩，有的人活得平淡；有的人活出了生命的价值，有的人一生平庸……难道成功者与失败者、富人与穷人、杰出人士与普通人在才能、品德方面有明显差异吗？未必！两者之间相差的也许只是一个“门子”——有的人掌握了成功的诀窍，于是他成功了，答案就这么简单。

成功的诀窍并不神秘，它就隐藏在寻常小事中，隐藏在日常的一言一行中，操作上并不存在难度，关键在于你是否知道它？

比如，成功人士也跟普通人一样，有时勤奋，有时懒惰，只不过，成功人士在需要勤奋的时候勤力不辍，在可以偷懒的时候悠闲自在；普通人在不需要勤奋的时候忙忙碌碌，在不应

该偷懒的时候懒懒散散。什么时候应该勤奋？什么时候可以偷懒？诀窍就在这里。

成功人士也跟普通人一样，有时说话，有时保持沉默，只不过，成功人士在需要说话的时候大胆表态，在不需要说话的时候三缄其口；普通人在需要说话的时候缄默不言，在不需要说话的时候滔滔不绝。什么时候应该说话？什么时候应该保持沉默？诀窍就在这里。

成功人士也跟普通人一样，有时勇敢，有时怯懦，只不过，成功人士在需要勇敢时勇往直前，在不需要勇敢时退避三舍；普通人在需要勇敢时畏缩不前，在不需要勇敢时赌勇斗狠。什么时候需要勇敢？什么时候需要忍耐？诀窍就在这里。

成功的诀窍虽然简单，要了解它却并不简单。它来自于真实的生活，并不是从学校的课本上能够学到的。因为成功只是少数人的事情，每一个人都学会了的方法往往不是真正的成功方法。

那么，是不是应该由自己从生活中领悟成功之道？这是必需的途径之一，但并不是唯一。还有一条更简明的途径——向过来人学习。每一条成功经验的得来，都需要在实践中摸爬滚打若干时日，需要走无数弯路，摔无数次跤，经受无数次挫折。如果有更好的途径，就没有必要为了成功而弄得满身伤痕。那么，我们何不站在过来人的肩膀上，学习他们的经验？

本书的88条人生经验，都是过来人在生活实践中真刀实枪拼出来的切身领悟，而不是老学究在书房中闭门造车玩出来的花拳绣腿，如果细心领会，对提升你的人生必有意想不到的价值。

目 录

第一法则：多听多看少开口

1. 有价值的人善于沉默 3
2. 少说话多做事 5
3. 以人为师, 千万别好为人师 7
4. 多看多听少开口 10
5. 在对方失去耐心之前闭上嘴巴 13
6. 话到嘴边留半句 16
7. 永远别说“你错了” 19
8. 走自己的路也要听听别人怎么说 23
9. 不必勉强他人同意你的观点 26
10. 别把自己看成“全能选手” 27

第二法则：为对方着想，替自己打算

11. 少拿一分能赢一生 33
12. 为对方着想, 替自己打算 35
13. 凭好心去做事 39
14. 要协商不要对抗 41
15. 合作比竞争更有成效 43
16. 别答应你无法兑现的事 47
17. 做众人愉快之事成算最大 50
18. 职场的三大铁律 53

第三法则：切莫伤人面子

19. 设法让人保住面子 59
20. 勿揭人短处, 勿戳人痛处 61

目 录

21. 说话莫说绝,伤人别伤心	63
22. 不要为抬高自己而贬损他人	65
23. 责人不如责己	68
24. 道歉并非耻辱	70
25. 学会妥协	73
26. “无礼不行”	76
27. 向他人展示你最好的一面	79
28. 把对方看成重要人物	82

第四法则：做人不要太老实

29. 如果需要就敢说“不”字	87
30. 当摇头时别点头	89
31. 做人不要太老实	91
32. 关键时刻敢于站在前排	96
33. “剑至死都不能离手”	99
34. 有实力就大胆表现出来	100
35. 抓住眼球就是胜利	106
36. 伸手越多,机会越多	109
37. 成功的关键不是默默做事	112
38. 练就一身软硬功夫	115
39. 该出手时决不犹豫	117
40. 为你的才能找到合适的买主	121

第五法则：从容不迫才是高手

41. 能高能低是好汉	127
42. “君子慎独”	129
43. 做人不能“死要面子”	132
44. 面子丢得起才找得回	134
45. 遇事要有几分镇定气象	138
46. 学会在压力下生活	140

47. 学会给自己减压	143
48. “对必然之事,要轻快地去承受”	145
49. 从容不迫才是高手	147
50. 把危机当作时机	149
51. 莫为小事影响心情	151
52. 该松手时就松手	154

第六法则：好学问不如好人缘

53. 好学问不如好人缘	159
54. 朋友不是越多越好	162
55. 善于与不同性格的人相处	166
56. 学会和你不喜欢的人交往	169
57. 对症下药搞定难相处的人	172
58. 学会忍受愚蠢的人	175
59. 多交能助你上进的朋友	178
60. 朋友绝交,不出丑言	182
61. 找个贵人扶一把	184
62. 结交“贵人”,远离“克星”	186
63. 不要让上司失望两次	188
64. 尊重单位里的“老资格”	190
65. 摒除偏见就能成为上司的嫡系	192
66. 不要有怀才不遇的想法	195

第七法则：做事要留三分余地

67. 学会运用人生的加减乘法	201
68. 做事可以失败,做人不能失败	203
69. 说别人感兴趣的话,做别人高兴的事	204
70. 不要在庸人面前显得过于出众	207
71. 奉承听得越多损失愈大	211
72. 做事要留三分余地	213

目 录

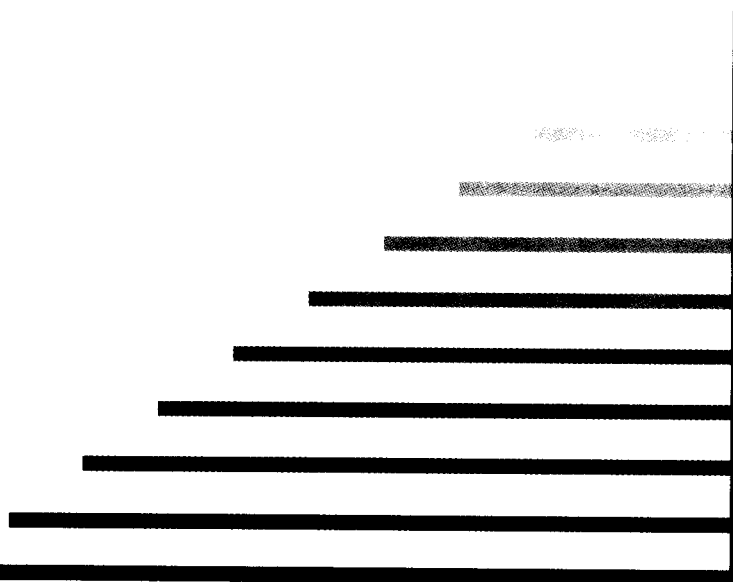
73. 让别人体面地接受拒绝	216
74. 改进你的行为再试一次	218
75. 此招不行,赶快换招	222

第八法则：唱出与众不同的声音

76. 用心做好一件事	229
77. 有多大眼界成多大事	231
78. 瞄准目标去做事	232
79. 想做就全身心投入	235
80. 尽量将兴趣与吃饭统一	237
81. 对自己寄予厚望	241
82. 唱出与众不同的声音	244
83. 有了目标你就跑	250
84. “一个奋斗者不需要退路”	254
85. 首先迈出第一步	258
86. 要模仿但不能盲目照搬	261
87. 不怕慢,就怕站	264
88. 简单才是通向成功之道	269

第一法则

多听多看少开口



1. 有价值的人善于沉默

一切伟大的诞生都是在沉默中孕育的。智者们都从沉默中得到了好处，只有他们理解沉默的价值。所以，甘地说：“沉默是信奉真理者的精神训练之一。”吉辛则说：“人世愈来愈吵闹，我不愿在增长着的喧嚣中加上一份，单凭了我的沉默，我也向一切人奉献了一种好处。”

庸陋者以为只有高声叫卖学问见识才是进取之道，他们对沉默不以为然，不屑一顾。有一则幽默：某人参加会议，一言不发，事后，一位评论家对他说：“如果你蠢，你做得很聪明；如果你聪明，你做得很蠢。”这个评论似乎很机智很有见地：蠢人因沉默而未暴露其蠢，所以聪明；聪明人因沉默而未表现其聪明，所以蠢。仔细琢磨，发现不然。聪明人必须表现自己的聪明吗？他必须把自己的才智暴露于众人之前，就像暴发户披金挂银唯恐别人不知道他暴发吗？没有这个必要。

有内涵的人绝不会像暴发户一样轻易炫耀自己的聪明，在没有必要的情况下，他们宁可一言不发。结果，他们在沉默中获得了更大的价值。

沉默是天才的标志。一个爱唠叨的理发师给马其顿王理发，问他喜欢什么发型，马其顿王答道：“沉默型。”这是一个很有意思的故事，大凡天才皆喜缄默。明朝李笠翁说：“智者拙于言谈，善谈者罕是智者。”当然，沉默寡言未必是智慧的征兆，世上有的是故作深沉者或天性木讷者。但是，有一点可以肯定：夸夸其谈者必无智慧。

正如《智慧书》云：“坦露之心如一封摊开在众人面前的信。”胸中要有潜藏隐秘的城府：巨大的空间和微小的沟壑均可让重要的事情沉淀深藏。含蓄来自于自我控制，能够缄默方为真正的胜利。明慎处世的关键在于内心之平和节制。当有人想摸透你的心思，冒犯你以图控制你，或设置圈套，使最精明的人也泄露秘密，你沉淀深藏的东西便受到威胁。要做之事莫讲出，说出的话必照作。

“不要对每个人都显露同样的才智；事情需要多大的努力就只付出多大的努力。不要徒费你的知识和才德。优秀的养鹰者只养他用得上的鹰。不要天天露才显能，否则要不了多久，人们再也不觉得你有什么稀奇处。所以你总是要留有一些绝招。假如你能经常崭露那么一点点新鲜的才华，则人们就总是会对你抱有期望，弄不清你的才华究竟有多么的深广。”

沉默是最厉害的武器之一。当你保持沉默时，对方由于不知道你的底牌而感到无穷的压力，这时，他的意志将受到动摇甚至不战自溃。比如，那些高明的谈判者都善于运用沉默来使结果变得对自己有利。他们深知，大多数人总是讨厌沉默，而试图以语言或其他信息来填补它——这正有可利用之处。

当然，高明的谈判者了解沉默的价值，也知道高明的对手同样了解沉默的价值，若双方只是保持沉默，势必无法从对方那里引出大量的资料。你的对手会说：“如果你只是坐在那儿一言不发，那就别浪费我的时间，等你有话可说的时候再回来吧！”

谈判高手只在不得不言的时候才打破沉默。

相对地，谈判劣手往往缺乏沉默的耐力，忍不住以额外的细节、争辩或游说来填补这难堪的沉寂。如此一来，顿使自己处于劣势。

对于处理人际关系来说，沉默也是重要的交流方式。只听见语言不会倾听沉默的人是被声音堵住了耳朵的聋子。懂得沉默价值的人却有一双善于倾听沉默的耳朵，如同纪伯伦所说，他们“听见了

寂静的唱诗班唱着世纪的歌，吟咏着空间的诗，解释着永恒的秘密”。一个听懂了千古历史和万有存在的沉默的话语的人，他自己一定也是更懂得怎样说话的。

一直以来，在人们的心里有一个严重扭曲，即认为沉默只是交谈的一种辅助方式。但实际上却恰恰相反。我们知道人与人之间最重要的是交流。可能是由于我们平日里过多地运用语言的缘故，所以，才会忽视了沉默的价值，认为在交流中语言是主沉默是次。可是，语言也有苍白的时候吧。我们可以一般地谈论爱情、孤独、幸福、苦难、死亡等等。但是，倘若这些词汇确有意义，那属于每个人自己的真正的意义始终在话语之外。我们无法告诉别人自己的爱情有多温柔，孤独有多绝望，幸福有多美丽，苦难有多深重……我们只能把这一切都藏在心中，我所说出与写出的不过是思考的产物罢了。而“一切思考在某种意义上都是一种逃避，从最个别的逃向最一般的，从命运逃向生活，从沉默的深渊逃向语言的岸”。

“语言是误会的根源。”我们常常会有词不达意的感觉，从我们的口中说出或笔端写出的必然是经过修饰的，必然掺杂着伪装的痕迹，况且，每个人的理解方式都不同，误会也就在所难免了。

还好，还有一种比语言更伟大的真理，那就是沉默。一切的含义都潜含在一个眼神、一个笑容、甚至一个木然的表情中，这恰恰能表白我们最真实的意图。当你能表达沉默并读懂沉默时，已经参透了与人相处的最大秘密。

2. 少说话多做事

孔子说：“君子讷于言而敏于行。”所谓“讷于言”，就是慢语少

言，说话省着点；所谓“敏于行”，就是多做快做，办事效率高一点。简言之，就是少说废话，多做实事。

古代许多成就功业者，大多都是少说话、多做事的典范，西汉名将霍去病就是一个言讷行敏的典范。据《史记·卫将军骠骑列传》中载，霍去病“为人少言不泄”，但之于行，“凡六出击匈奴，其四出以将军，斩捕首虏十一万余级”。

《曾子·修身》曰：“行欲先人，言欲后人。”做事要做在别人前面，说话要说在别人后面。做事在别人前面，才有机会争得人生领先地位；说话在别人后面，经过博采众议、深思熟虑，才不会胡言乱语招惹是非。

常言道，病从口说，祸从口出。做人若常喜欢津津乐道，传递小道消息，喜欢谈论东家长西家短，乐于神侃吹牛，都不是一种好现象，这种现象若不及早纠正革除，总有一天，会自食苦果。

坐着谈，不如起来行。任何事情、任何目标、任何策略，嘴上说说，不可能解决，不可能实施，而是要靠自我的身体力行，去工作，去奋斗！

《三国演义》中，诸葛亮舌战群儒时嘲笑张昭说：“坐议立谈，无人能及；临机应变，百无一能。”这正是那些敏于言而拙于行者的真实写照。许多人，坐在那里夸夸其谈时，好像很有本事、很有谋略；临到做实事时，却什么也干不好。这不过是“思想上的巨人，行动上的矮子”而已。归根结底，嘴上的功夫千般好，不如把事情做好。

行敏，有利于言讷；言讷，可以促进行敏。任何只把事情挂在口头上而不落实到行动上的个体者，就没有心想事成的机会，不过惹人笑话而已。

古时有两名盗寇，身背金银珠宝逃命，被一条河流拦住去路，不得已只好涉水渡河。老大对老二说：水流且急，游到水中，若是觉得力不从心，就丢掉一点背上的金银珠宝，继续向对岸游；若再

感到体力不支，就继续再丢，保住自己的性命是最重要的！老二点头，连称“高见”。此时，捕盗者跟踪而至，老大老二急忙纵身入水，向对岸泅渡，没多久，老二就觉得颇为吃力，于是扔掉一半背上的金银珠宝。到了水中央，老二仍感体力难支，又把另一半也扔掉了！

老二筋疲力尽地上了岸，回头一看，老大还在离岸很远的水中挣扎，眼看就要沉下去了！此时，老二大喊：快扔掉金银珠宝！老大听到喊叫，也想解开背着的包袱，扔掉金银珠宝，可是，他已经没有解开包袱的力气，最终落了个葬身水底的结局。

在嘴上，老大比老二说的有劲，而在行动上，却不如老二敏捷，因此，老二敏行而保住了性命，老大只在敏言，终于丧命。

这虽然是一则盗寇的反面故事，但也能说明，善于言而不善于行，结果往往是天壤之别的。

当然，少说话，不等于不说话。该说的话还是要说，简洁一点就可以了。只是发表高见过嘴瘾是没有意义的，关键是要落实到行动上。所谓言出必行，行必有果，要么不说，要么说了，就要守诺，就得让自己所说的话变成现实。

言讷而行敏，少说话多做事，将自己慢慢培养成一个谨言慎语、勤思力行的人，你的人生事业必有一番造就。

3. 以人为师，千万别好为人师

许多人在人际交往中犯了大错——把双方关系变成老师和学生一般。尤其是地位较高的人在地位较低的面前，好像只要有一张会说话的嘴巴就够了，根本没心情听对方说什么。虽然老师一般都是

站得高高的，并且包办大部分说话，但一位好老师也知道如何去倾听学生说话。单方面的说和听会使得双方产生敌对的关系，使得有效的沟通中断，最后变成谁也不听谁的。

在你打过交道和正打交道的人中，最让你讨厌的几个人是谁？他们十有八九是一些只顾自己发表高见，根本无心听你说些什么的家伙。

你再想想，最让你喜欢的几个人又是谁？他们十有八九是乐意听你倾诉的人。

为什么倾听更易引起别人的好感呢？原因很简单：你能够耐着性子听人说个不停，表明你重视他的意见，关心他的感受，他当然喜欢你。

倾听不只是能让人喜欢，还有很多事实上的好处：

其一，能听到许多有价值的信息。平时你收集和筛选信息要花很多时间，现在别人将经过筛选的信息告诉你，当然是一大收获。

其二，有利于了解对方。这也是识人的方法之一。很多领导者都是多听少说的人，这样他对下属了如指掌，自己却能保持某种神秘。

其三，有利于了解更多的思考问题的方法。每个人的思考模式都不相同，对问题有自己独特的看法。通过倾听，就能知道许多跟自己不一样的思考方法，其中一定有值得自己借鉴的东西。那些少说多听的人显得比一般人有头脑，其原因也在于此。

俗话说，“一处不到一处迷”，很多事不是凭自己的聪明能想像得到的，一定要去见识一番才了解情况。可是全靠自己凭胆量去闯，受伤的机会就比较多了，你怎么知道那个陌生的地方没有陷阱荆棘，没有毒虫猛兽？要是向过来人问一问，安全系数就大大提高了。

有一个年轻人，想独立创业，开一家服装店。母亲知道他这个创业计划后，劝他说：“你叔叔以前做过好多年生意，现在不做了，经验还在，你不如去请他传授传授。”