

余 化/编著

修订版

多看 多听 少开口

人与人相处的四十五则秘招

五千年来中国“治人”文化的进退规则！



精明人做人：永远不从善良或邪恶的角度考虑得失。

而是依据一种行为将带来的后果而作出选择。

此书只想告诉读者隐藏在人性背后的做人真谛。

京华出版社

余 化/编著

修订版

多看 多听 少开口

人与人相处的四十五则秘招

五千年来的中国“治人”文化的进退规则！



精明人做人：永远不从善良或邪恶的角度考虑得失，

而是依据一种行为将带来的后果而作出选择。

此书只想告诉读者隐藏在人性背后的做人真谛。

京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

多看多听少开口/余化编著. —北京:京华出版社 2004

ISBN 7 - 80600 - 875 - 6

I. 多… II. 余… 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 036825 号

主 编 ☐ 余 化

出版发行 ☐ 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 号楼 2 层 100011)

(010)64258473 64255036 64243832 (发行部)

(010)64258472 (编辑部)

E-mail: 80600pub@bookmail.gapp.gov.cn

印 刷 ☐ 北京密云红光印刷厂

开 本 ☐ 大 32

字 数 ☐ 150 千字

印 张 ☐ 8 印张

印 数 ☐ 10000 册

出版日期 ☐ 2006 年 5 月第 2 版 第一次印刷

定 价 ☐ 22.00 元

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系

序 言

在与人相处中获益

与人相处，不是一件容易的事情。

当两个人走到一起，就会发生友爱和敌意。人人都希望品味友爱，却常常出乎意料地遭遇敌意。而最可悲的事情莫过于：相交多时，形同陌路；外表火热，内心冷漠，你能数清他有几根眉毛，却永远猜不透他真实的想法。

当一群人走到一起，就会发生层出不穷的变数——欣赏和厌憎，赞美和诋毁，协作和竞争，扶助和拆台，喜剧和悲剧……

我们无法离群索居地度过一生，那么，如何让相处给自己带来补益，或者至少利多弊少呢？这其实是每个人都关心也不得不关心的问题。

如何与人相处，似乎无据可依：有的人因友善而备享尊荣，有的人因友善而屡受伤害；有的人因无私而名利双收，有的人因无私而清风两袖；有的人因诚信而白手起家，有的人因诚信而倾家荡产；有的人因情义而飞黄腾达，有的人因情义而身陷囹圄……

同样的行为，为什么带来矛盾的结果？

这不是行为的错，也不是结果的错，一切全在于你是否在恰当的时间、恰当的地方，对恰当的人做了恰当的事情。

如何把握“恰当”二字呢？经验要从成功中来，失

败要从教训中来，我们从过来人的经验和教训中总结出了 45 个要点，它们将告诉你如何从人际相处中获益，以及如何脱颖为一个被大家羡慕喜爱且出类拔萃的人。

本书的 45 个要点，可能与我们耳熟能详的那些常规观点相左——它们似乎正确到不容置疑，但你最好相信本书的观点更接近真实——在生活中，绝大多数人按常规观点做事，所以 80% 都是庸人。那些成就不凡的顶尖人士，并非都具备了超一流的才干，只是在某些方面做得跟常人不一样而已！

目录

第 一 则	有内涵的人善于沉默	1
第 二 则	多看多听少开口	6
第 三 则	切莫喋喋不休	11
第 四 则	只说值得一听的话	16
第 五 则	紧急言语慢开口	23
第 六 则	永远别说“你错了”	29
第 七 则	多说“我们”少说“我”	36
第 八 则	三分钟内把话说完	40
第 九 则	留心对方的忌讳	46
第 十 则	从他人观点中发现闪光点	53
第 十 一 则	要说服不要压服	60
第 十 二 则	控制交谈的主导权	67
第 十 三 则	随时准备被人说服	74
第 十 四 则	别相信自己是各方面的行家	78
第 十 五 则	克制批评别人的冲动	82
第 十 六 则	改变“唱反调”的习惯	88
第 十 七 则	别把时间浪费在争辩上	93
第 十 八 则	设法让人保住面子	100
第 十 九 则	在发生冲突之前讲和	105
第 二 十 则	如有必要不妨说谎	110
第 二 十 一 则	不要揭穿别人的谎话	115
第 二 十 二 则	忠言不逆耳	121
第 二 十 三 则	别答应你无法兑现的事	125
第 二 十 四 则	满足别人倾诉的欲望	131

CONTENTS

第二十五则	必要时让观点“全裸”	136
第二十六则	别为蠢事找借口	142
第二十七则	事情不利时先笑起来	146
第二十八则	与周围的人灵活相处	151
第二十九则	朋友不是越多越好	158
第三十则	三个月调整一次关系网	165
第三十一则	大道要留三分给人行	171
第三十二则	用利害来测定交情	177
第三十三则	结交“贵人”远离“克星”	181
第三十四则	做个一见难忘的人	186
第三十五则	莫说过头话	191
第三十六则	做个感恩忘过的人	195
第三十七则	藏起“受伤的手指”	200
第三十八则	学会忍受愚蠢的人	204
第三十九则	切勿因同情让自己变得 更需要同情	209
第四十则	不妨做一点疯狂之事	213
第四十一则	尽量不把对方看成坏人	219
第四十二则	众人愉快之事不妨大胆去做 ...	228
第四十三则	积极但不要过分积极	233
第四十四则	有时要让别人显得比你高明 ...	239
第四十五则	好事不可一次做尽	246

第一则

有内涵的人善于沉默



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,只有他们才理解沉默的价值。所以,甘地说:“沉默是信奉真理人的精神训练之一。”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自己的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显耀自己的聪明,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。

沉默是天才的标宠

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。孔子主张“君子欲讷于言而敏于行”,这是众所周知的了。明朝的李笠翁也认为: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，说出的话莫照作。”

“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。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。

对方说：“我无法保证过了这个月初之后，仍能给



你同样的价码。”

你保持沉默。

对方又说：“你真有意就在这个月之后订购更多的数量？”

你依然保持沉默。

双方继续说：“听着，本公司已经预定大幅涨价，如果你现在给我订单的话，我会给你一个令你满意的价格，过了这个月初之后，我可无法这么做喽！”

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。

沉默是重要的交流方式

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。懂得沉默的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,必然参杂着伪装的痕迹,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。



第二则

多看多听少开口



对一个初出茅庐的年轻人来说,最重要的处世经验是:多看多听少开口。

这条经验不仅对年轻人有用,对任何一个指望混得好一点过得开心一点的人都同样适用。

那么,多看,看什么呢?

多听,听什么呢?

为什么要少开口?

看一切与自己有关的人和事。

假如你想在某个领域有所成就,就得把自己的精气神全部融入其中,弄清各种人和事的现存状态与变化规律,久之,你看待事物的眼光就变得跟局外人大不一样了,达到“神知神觉”的境界,这样你就有了一双慧眼,能随时发现有利于事业成长的机会。

比如,你想做一个作家,那么,你看见每一个人、每一件事,都不妨构思一番,如何把他们写到作品里去。这样,你就有了绵绵不绝的灵感。与此同时,你的社交圈也围绕着文化人拓展,以了解文坛的最新动向,免得别人已经将作品写出来了,你还去花一年半载写一个过时的东西。这样可确保你的作品始终有新意。

假如你想做个生意人,方法也是一样的,思考每个人、每件事跟自己的生意有什么关系,并以生意人作为主要交往对象。久之,你的智慧将是“金光闪闪”,你将发现赚钱的机会无处不在。

当然,一开始你很难看懂周围的人和事,也看不见有什么很好的机会。但是,没有关系,多看的目的是培养主动意识,使大脑进入激活状态,这样感觉会敏锐得



多,对机会的嗅觉一定远胜常人,迟早必成为人群中的领跑者。

【少听别人的经验之谈】

老于世故的人说:“一天学一个乖。”向谁学乖?当然要向那些过来人学乖。一个人的经历有限,即使时刻留意,见识也有限。如果有一双谦逊的耳朵,愿意听听别的见解,那么,你就能将别人的见识变成自己的见识。

其实,不论他人地位高下,知识深浅,但他的专业经验,总有一部分足供你去学习。向甲学一点,向乙学一点,把片段零星的,渐渐组织起来,联贯起来,就能形成一套独特的“武功秘笈”,并助你打下一片属于你自己的天地。古今智者,莫不以此成大器。所以孔子感慨地说:“三人行,必有我师焉!”

【少开口的两个理由】

第一个理由是,当你急于开口时,就没有心情去多看多听了。

第二个理由是,一个人说得越多,他的浅薄无知就暴露得越多,他就很难得别人的信任和重视了。一个说话随便的人,一定没有责任心。

俗话说:“爱叫的麻雀不长肉”,在人群中,一个特别爱说话的人,最不可能受到重用,很难有什么出息。

特别爱说话的人为什么最不可能受重用呢?



其一，一个人特别爱说话，说明他自控能力不强，易冲动，经常因情绪伤害理智。试想，连自己的嘴巴都管不住，又能管好什么事？

其二，一个人整天叽叽喳喳的，总得有内容。他的生活经历有限，不知道那么多趣闻逸事，也没功夫读书，不可能天天给你讲世界名著。说来说去，无非东家长西家短，拿别人的隐私、缺点当作料，煲成一锅大杂烩。对这样的人，谁敢跟他交心交底呢？

其三，无论是谁，若想被人冠上“可爱”、“可敬”、“可信”、“可亲”之类的字眼，一定要善于伪装，或者说“包装”——将缺点隐去，将优点突显出来。漂亮时装能包装外部形象，真知灼见能包装内在思想。可是，一个爱说话的人，有什么说什么，久之必然将自己的优点、缺点全部暴露于人前，赤条条无遮无掩。除非他“天生丽质”，毫无瑕疵，否则很难被欣赏。

其四，一个特别爱说话的人，总是不假思索地对任何事发表见解，好的意见与错误观点混杂，泥沙俱下，让人难取难舍，只好当废话听。久之，人们必然认为这个人没有见识，只会乱说一通。平时是没人重视他的，想散布流言蜚语时，才会借用一下他那张关不住的嘴巴。这种人很容易被不怀好意的人利用，社会上的小道消息，主要是靠他们传播开来的。

总之，话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知，即使千言万语，也不及一事实留下的印象深刻。多言是虚浮的象征，因为口头慷慨的人，行动一定吝啬。凡有道德者，不可多言；有信义者，必不多言；有才谋者，



不必多言。我们绝对要少说话,尤其是有经验丰富的陌生人在座时。因为如果说多了,便是同时透露了自己的弱点及愚蠢并失去了一个获得智慧及经验的机会。

有人说:沉默是金。沉默本身不是金,只是一个炼金的过程,将各种情况进行综合分析,得出一个相对合理的结论后,才谨慎发言,这样,他给人捧出来总是金子,自然会被人认为是一个极有价值的人,因而受到重视和信任。

当然,人既在社会中杂处,只能少说却不能完全不说。所以在任何地方和场合,缄默是值得提倡的。若是到了非说不可时,那么你所说的内容、意义、措词、声音和姿势,都不可不加以注意。在什么场合,应该说什么?怎样说?都值得加以研究。

无论是探讨学问、接洽生意、交际应酬或娱乐消遣时,种种从我们口里说出的话,一定要有重点,要能具体、生动。不鸣则已,一鸣惊人。我们虽未必能达到这个境界,但朝这目标走去是不会错的。要知,为了保持你的话令人重视,永不令人生厌,唯一的秘诀是少说话。少说话的人就能静静思索,使他说出来的话更为精彩。

