

以错为鉴

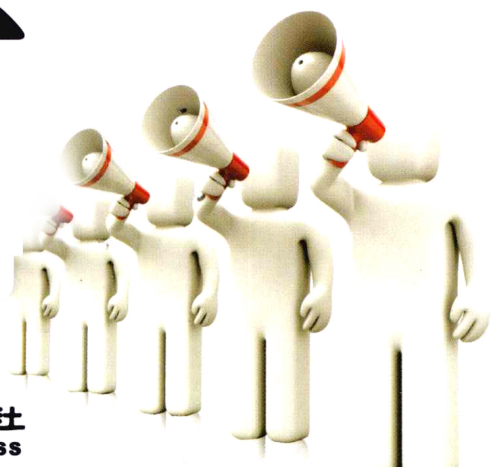
可以

魏征◎主编

成大事

智者以他人之错为鉴，
愚者必自误后能知

以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；
以人为镜，可以明得失。



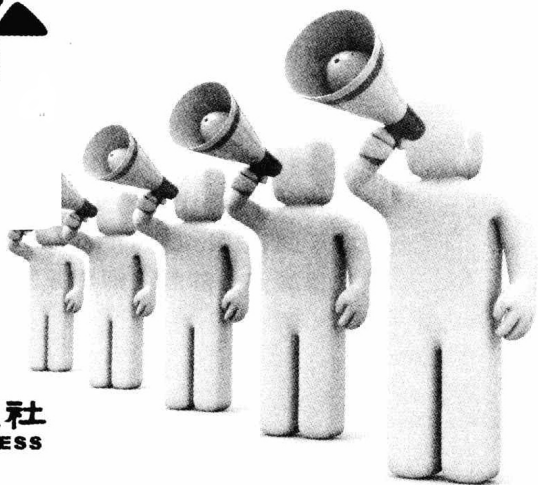
金城出版社
GOLD WALL PRESS

以错为鉴

可以

魏征◎主编

成大事



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

以错为鉴 可以成大事/魏征主编. —北京:

金城出版社, 2010. 8

ISBN 978-7-80251-550-5

I. ①以… II. ①魏… III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 149782 号

Copyright © 2010 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归 金城出版社 所有, 未经合法许可, 严禁任何方式使用。

以错为鉴 可以成大事

主 编 魏 征

责任编辑 雷燕青

开 本 787 毫米×1092 毫米

印 张 14.75

字 数 220 千字

版 次 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

印 刷 北京雁林吉兆印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-80251-550-5

定 价 29.80 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

发行部 (010) 84254364

编辑部 (010) 84250838

总编室 (010) 64228516

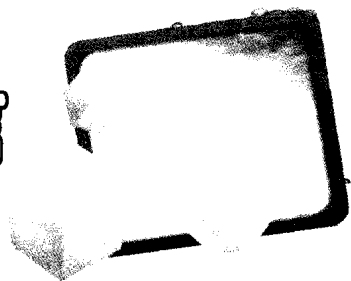
网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

前

言



时常听到周围的人感叹现代社会做人难，处世更难。但同样是做人，为什么有些人如鱼得水，走到哪里都受人欢迎，有些人就遭人厌恶，做什么事都四面楚歌呢？成功的机会对每一个人都是均等的，其实最根本的原因就在于，凡是做得不好的，都是那些没有改变自身错误的人。而那些做得好的人，通过不断改正自身错误，丢掉让人反感的小毛病，从而避免了到处“碰壁”的生活状态。

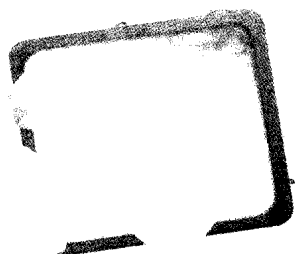
IBM 的创始人华特先生说过一句极端的话：“成功的法则就是把犯错误的速度提高一倍。”因此，我们不必害怕错误，而要以错误为师，找出通往成功的道路。让人遗憾的是，我们有时过于自负，过于相信我们自身的才干和优势，对错误并不重视，更不努力去改正自身的错误，而这些看似不大的错误一旦形成习惯，其所造成的危害就是巨大的，你甚至要拿出一生为其买单。

美国第一任总统华盛顿以其谦和淡定的处世态度赢得了众多的追随者。当我们看着美元票面上华盛顿的肖像时，看着他白色卷发映衬下平静、自信、显示着自控力的面庞时，谁又能想象他年轻时曾有一头红发，脾气火爆呢？要是他没有学会靠自控力改变自己火爆脾气下的诸多毛病，那恐怕就无法成为受人民爱戴甚至让对手折服的美国最伟大的总统了。

在中国近代史上，曾国藩被许多人奉为为人处世的典范。然而在其年轻时，也同样有许多毛病。

道光年间，曾国藩在北京做官，血气方刚，年轻气盛，加之一路顺风，平步青云，傲气不少，“好与诸有大名大位者为仇”。咸丰初年，他在长沙办团练，也动辄指摘别人，与绿营龃龉斗法，与湖南官场的凿枘不合，在南昌与陈启迈、恽光宸争强斗胜。虽在表面上获胜，实则埋下了更大的隐患。又如参清德，参陈启迈，参鲍起豹，或越俎代庖，或感情用事，办理之时，固然干脆痛快，却因锋芒毕露、刚烈太甚，伤害了这些官僚的上下左右，埋下了许多意想不到的隐患。咸丰七年曾国藩在家守制时，经过一年深刻的反省，对自己过去的错误有了深刻的认识：“长傲、多言二弊，历观前世卿大夫兴衰及近日官场所以致祸之由，未尝不视此二者为枢机。”他总结了这些经验和教训之后，便苦心钻研老庄道家之经典，潜心攻读《道德经》和《南华经》，经过默默的咀嚼，细细的品味，终于大彻大悟。同治元年，曾国藩升任两江总督，三千里长江水面，迎风招展的全是“曾”字帅旗，成为中兴晚清的“第一名臣”，得以善始善终。

本书在研究参考众多相关成果和经验的基础上，提炼出为人处世中最为普遍也最为典型的100种错误。全书采用了理论与事例紧密结合的方法，文字深入浅出通俗易懂，举例多为现代人际中最为常见的典型事例，实用性与知识性兼备，相信每个读者都可以从书中找到自己为人处世中易犯的错误，对自己身上存在的错误来一次“大扫除”，从而取得人生的成功。



总是爱抱怨	1
把自己的意见“强”加于人	2
总为自己制造借口	4
不善于对人说“不”	6
听不进去批评的话	9
不愿多给别人点掌声	12
为人过于自负	14
和人交往拖拖拉拉	16
在顺境时得意忘形	18
谈他人忌讳的话题	20
激动时与人争论	22
不会为批评加点“糖”	24
说话不注意场合	26
遇事总爱沉不住气	29
在失意人面前谈你得意事	31
有时说话锋芒太露	33
不会说客套话	36
不会在有时“厚”一下脸皮	38

小事太较真	41
说话过于直接	43
不能控制自己的怒气	45
缺乏雅量	48
不分场合语言过大	50
窥探别人的隐私	52
不重视家庭中的细节	54
透支友情	56
不能察觉弦外之音	59
不给别人说话的机会	61
随意打断别人说话	63
不会给别人“台阶”	65
当面去伤别人的面子	68
刨根问底无事不问	70
总在小事上唠叨	73
得饶人时不饶人	76
论人长短 伤别人自尊	78
总爱显示小聪明	80
总是喜欢争辩	82
表现过头坏处多	84
说话不太顾及别人的感受	86
不懂得适时沉默难成金	88
不肯吃点小亏	90
不会真诚赞赏别人	92
不会偶尔装点傻	94
不会巧妙规避矛盾	97
自己的事别人知道	99
爱说些与身份不符的话	101
防人之心太弱	104

不懂先表扬再批评的妙用·····	106
小动作伤大雅·····	108
不分场合大声喧哗·····	111
言谈中对不了解的事妄下结论·····	113
结交“小人”为友·····	116
轻易得罪上司·····	118
背后说别人的不好·····	120
不懂装懂自作聪明·····	122
猜疑过重·····	124
嫉妒心过强·····	127
不爱与人交往·····	130
给别人好处不时张扬·····	132
在愤怒时拿别人撒气·····	134
与朋友“好”过头·····	137
过于固执己见·····	140
过于追求完美·····	143
好话没好好说·····	146
过于不拘小节·····	148
无把握时还要轻易许诺·····	151
喜欢独揽功劳·····	153
提出强人所难的要求·····	156
随随便便就冲人发火·····	158
好心管事帮倒忙·····	161
不愿倾听别人的话·····	164
过分在意别人的感觉·····	166
做客“熬”着主人·····	169
喜欢推卸责任·····	171
做事不为别人着想·····	173
轻信“场面话”·····	175

不能坦率承认“我不知道”	176
与人交往“临时抱佛脚”	179
不与人主动交往	181
说“我很忙”	183
盲目吹捧惹反感	185
总是忍气吞声	187
不能正确对待嘲讽	189
不能正确对待谣言	191
做人不可落井下石	193
不能直面错误	194
为人不讲诚信	197
不能摆正自己的角色	199
不懂借助他人的力量	201
待人傲慢	203
不为自己留退路	205
不愿给别人当配角	207
戴着有色眼镜看人	210
不会倾诉	212
与朋友过度亲密	213
不能保持低调	215
用语尖刻	217
不懂得感恩	219
与人过分顶牛	221
不顾及他人的自尊	222

总是爱抱怨

有一个人，生活条件很不错，但是他有一个很不好的习惯：爱抱怨。他好像从来就没有顺心的事，什么时候与他在一起，都会听到他在不停地抱怨。一见到人，他喜欢谈论的话题不外是说什么东西越来越贵啦，质量越来越差啦，什么钱不值钱啦，间或还唠叨他公司里那些杂七杂八的事，什么同事嫉妒他，老板不重视他，等等。高兴的事被他抛在了脑后，不顺心的事他总挂在嘴上。见到人就抱怨自己所谓的不如意，结果他把自己搞得很烦躁，同时把别人也搞得很不安，大家都对他避而远之。



深入分析

抱怨的人不见得不善良，但常常不受欢迎。抱怨除了让你丧失勇气和朋友，于事无补。正如诸葛亮在《出师表》中对刘禅所说：“不宜妄自菲薄，引喻失义，以塞忠谏之路也。”诸葛亮深知，消极的情绪，也会污染别人的心情，最终会落得很多朋友离去。



正确做法

爱德华·贝德福特是洛克菲勒的合伙人之一，在南美的一次生意中，他使公司损失了100万美元。洛克菲勒当然可以指责或抱怨贝德福特对公司造成的重大损失。但是，他并没有这样做，他知道贝德福特已经尽力了，再说事情已经发生并且过去了。所以洛克菲勒另找其他的事称赞贝德福特，说他节省了60%的投资金额。“这太好了，”洛克菲勒赞美说，“我们并不能总是像巅峰时期那么好。”

你周围有没有这样的朋友？他每天都会有许多不开心的事，他总在不停地抱怨。其实，他所抱怨的事也并不是什么大不了的事，而是一些日常生活中经常发生的小事情。

每个人都会遇到烦恼，明智的人会一笑了之；因为有些事是不可

避免的，有些事是无力改变的，有些事情是无法预测的。能救的应该尽力补救；无法改变的也就坦然面对，调整好自己的心态去做该做的事情。

但有些人，每件不称心如意的小事都会长久地堆积在心里，挂在嘴上，自己的心态、情绪也因此变得很糟。在这样一种精神状态下，不难想像，他犯错误的几率自然要比别人高，许多新的烦恼又在后面等着他，那么他又开始新一轮的抱怨——沮丧——出错——倒霉……他自己还不明白：我运气为什么总是这样差？那些能力不如我的人为什么干得总比我好？他们的运气总比我好？

“万事如意”是人们真诚的祝福，但我们也要清醒地认识到，那只是一个美好的祝愿而已，真正的生活不如意之事常常发生。

我们不可能保证事事顺心，但可以做到坦然面对，该放则放，不要把一些垃圾总堆在心里，把乌云总布在脸上，把牢骚总挂在嘴上，否则你自己会一直是个倒霉蛋，周围的朋友也觉着你烦人。

我们要学会欣赏每一个人，包括自己。抱怨不能解决问题，反而会带来许多隐患。面对失败或挫折要有信心改变，而不是抱怨。

把自己的意见“强”加于人

美国南北战争期间，有个叫何瑞思·葛里莱的编辑，坚决反对林肯的政策，并且深信能够通过他犀利、残酷的文笔来改变林肯总统的看法和林肯政府的国内外政策。于是，他就不辞辛劳，日复一日、年复一年地撰文攻击林肯总统，就在林肯被刺身亡的当天，他还在写着抨击林肯总统的文章。

何瑞思·葛里莱这样做，是否真的改变了林肯总统呢？当然没有！以批评、指责、谩骂的方式，把自己的意见强加于是永远无法改变任何人的。



可以肯定地说，如果你指出别人错误过于直率，再好的意见也不会被人接受，甚至会产生很大的抵触情绪。你剥夺了别人的自尊，也会让自己成为一场讨论中最不受欢迎的人。

查斯特·菲尔德爵士告诉自己的儿子：“如果可能的话，要比别人聪明，但不要告诉人家你比他聪明。如果你认为有些人的话不对，是的，就算你确信他说错了，你最好还是这样讲：‘啊，等等，我有个想法，也许并不对。如果我错了的话，希望你们纠正我，让我们共同探讨这件事。’任何时候，任何地方绝对没有人对此言产生反感。你要记住：你永远不会因为认错而导致麻烦。而且只有这样才能更好地平息争论，让对方也能同你一样地宽容，勇于承认自己的错误。”



正确做法

富兰克林年轻时，意气风发，不知收敛。有一次，他的一位教会朋友，突然把他拉到一旁，教训了他一顿，并带给了他改变一生的启示，当时的情景，大致是这样的：

“富兰克林！你懂得确实很多，别人根本无法辩得赢你，但你总是把自己的意见强加给别人，他们会因此懒得与你交谈。”

富兰克林一生所做最值得称道的事，莫过于冷静地接受了这位朋友的训诫。若非大智之人，是不会有这种勇气认错并痛改前非着手改变自己的。否则，他又岂能躲开失败的厄运？

“我自己制定了一个规则，”富兰克林说，“永远不正面违拗别人的意见，同时也绝不固执己见。我甚至不允许自己使用任何过于强烈的用词，如‘绝对’、‘毋庸置疑’、‘千真万确’等，而只用‘我想’、‘据我了解’、‘我推测’等较缓和的语气来陈述自己的意见。当别人发表了我认为不对的观点时，我第一个反应就是先制止自己当面驳斥的冲动，然后才举出对方观点中一些值得商榷的地方。我会说他的观点，在某些特定的场合下可能正确，但却不能应用于眼前的状况。很快地，我就感受到这种态度转变所带来的好处，我在与人交换意见时，气氛变得比以前融洽许多，我提出意见时的态度愈谦和，受到的

反对意见也愈少，同时也变得较容易规劝别人放弃错误的成见，接受正确的建议。”

“这种做法，刚开始的时候，确实是非常艰难、很难控制得十全十美，但久而久之，就会习惯成自然，变得得心应手许多。回顾50年来，我确实是从未发表过任何措辞强硬的论断，而这种谦和的态度，却使我在议会里受到了普遍的支持。我的演说能力并不很好，根本谈不上口若悬河，但我的主张，却仍能得到通过。”

没有人喜欢被强迫着去做一件事。我们都喜欢按照自己的意愿购买东西，或照自己的意念行事，我们喜欢别人征询我们的愿望、需求和意见，而不愿受人强迫和支配。不要指责别人的错误，别惹他们动怒，如果非得与人发生对立，也得运用一点处理技巧。孔子去见老子时，老子并没有正面去指出他的缺点，只是说“去子之骄气”（去掉你身上的骄气）。如果老子当时不用这种很委婉的方式指点孔子，孔子又怎么会在见了老子之后感叹地说老子是“龙”一般的人物呢？在生活中，当我们犯错误的时候，也许会在心里承认。这种时候，如果别人的态度温和一些，或做一些技术性处理地提出建设性意见，我们也会向他们认错，甚至会坦白地自我批评认错。但是，如果对方把意见十分强烈地提出来，使自己难堪，情况就会截然不同，你可能会为了维护自己的自尊，死活不接受这种“强”加于己的意见。

不要一开始就扬言：“我要证明给你看。”这等于向他人表明：“我比你聪明，我要让你改变看法。”这种把自己的意见强加于人的做法实在是一场挑战。它无疑会引起反感并可能导致一场冲突。因此，千万不要自找麻烦。如果要证明什么，别让别人知道，努力去做就行了。

总为自己制造借口

有一次，一个初出茅庐的青年报社主笔因为一个偶然的会与英国首相格莱斯顿一起参加一个宴会。当时，格莱斯顿客气地对这个

青年说：“几天之前我收到过你的一封信，信中对政府的现行政策提出了批评。”格莱斯顿的本意是与这个青年当面交换一下意见的，但这个青年人显然是误会首相是兴师问罪的，于是就开始找起了借口。“是我写的吗？一定不是我。我肯定没有写过。也许是我的秘书写的吧，可以肯定那绝对不是我写的。我想，这完全是我的秘书工作的疏忽，与我没有关系。”格莱斯顿先生看到这个年轻人如此为自己寻找借口，虽然觉得很是不快，但仍旧平和地对他点了点头。宴会渐渐进入高潮的时候，格莱斯顿先生理所当然地成了大家谈话的中心。所有的客人都想找机会接近他，听他谈话，而他对每个人都非常热心而客气——只是除了这位主笔先生。整整一个晚上他都在想方设法去与格莱斯顿先生交谈，但总是没能如愿以偿。



深入分析

人犯了错误往往有两种态度：一种是拒不认错，找借口辩解推脱；另一种是坦诚承认错误，勇于改正，并找到解决的途径。

一个人做错了一件事，最好的办法就是老老实实认错，而不是去为自己辩护和开脱。日本最著名的首相伊藤博文的人生座右铭就是“永不向人讲‘因为’”。这是一种做人的美德，也是一个为人处世、办事做事的最高深的学问。

错误是有教育意义的，人们可以从错误中学习。这样，一个小小的错误就可以警告人们避免大的错误。那些不肯承认自己做过错事的人，就失掉了这种避免大失误的宝贵经验，而以后就会继续犯这种错误。而最终的结果是他颓丧地坐下来，哀叹自己的悲惨命运。

有些人认为错误有失自尊，面子上过不去害怕承担责任，害怕惩罚。与这些想象恰恰相反，勇于承认错误，你给人的印象不但不会受到损失，反而会使人尊敬你，信任你，你在别人心目中的形象反而会高大起来的。



正确做法

像曾担任过美国总统的罗斯福这样伟大的人物，也从来不怕承认自己所犯的错误。他还在纽约警备团第18中队当队长的时候，就表现

出了这种高贵的品性。曾经和他在同一个队里待过的一个中尉回忆说：“当罗斯福带队练操的时候，他常常会在中途这样喊一声：‘停一下！’他边喊，边从裤袋里拿出一本教练手册来，当着全队所有人的面，翻到某一页，找出他所要找的内容来，认真读一遍，然后对我们说：‘刚才我做错了一点，本来应当是这样做的。’像他这样极端诚恳的人实在不多。有时候，对他的这种行为我们常常忍不住要笑出声来。”

做事情每个人都会遇到挫折和失败，重要的是能够不为自己的失败找借口，千方百计地找出解决问题的办法。

失败并不可怕，怕的是不敢面对失败，不能从中吸取教训，那样的话“学费”就白交了。

犯错之后，不要找借口为自己开脱。常言道，“智者千虑，必有一失”。一个人再聪明，也总有失败犯错误的时候。每个人都有犯错误的可能，关键在于你认错的态度。只要你坦率承担责任，并尽力去想办法补救，你仍然可以立于不败之地。

犯错误，不肯承认自己的错误，反而找借口为自己开脱、辩解，归根到底是人性的弱点在作怪。你认为找借口为自己辩护，就能把自己的错误掩盖，把责任推个干干净净，但事实并非如此。也可能老板会原谅你一次，但他心中一定会感到不快，对你产生“怕负责任”的印象。你为自己辩护，开脱，不但不能改善现状，所产生的负面影响还会让情况更加恶化。

能坦诚地面对自己的弱点，再拿出足够的勇气去承认它，面对它，不仅能弥补错误所带来的不良结果，在今后的工作中更加谨慎行事，而且别人也会很痛快地原谅你的错误。

不善于对人说“不”

约翰逊刚参加工作不久，姑妈来到这个城市看他。约翰逊陪着姑妈把这个小城转了转，就到了吃饭的时间。

约翰逊身上只有五十块钱，这已是他所能拿出招待对他很好的姑妈的全部资金，他很想找个小餐馆随便吃一点，可姑妈却偏偏相中了一家很体面的餐厅。约翰逊没办法，只得硬着头皮随她走了进去。

两人坐下来后，姑妈开始点菜，当她征询约翰逊意见时，约翰逊只是含混地说：“随便，随便。”此时，他的心中七上八下，放在衣袋中的手紧紧抓着那仅有的五十块钱。这钱显然不够的，怎么办？

可是姑妈一点也没注意到约翰逊的不安，她不住地夸赞这儿可口的饭菜。约翰逊却什么味道都没吃出来。

最后的时刻终于来了，彬彬有礼的侍者拿来了账单，径直向约翰逊走来，约翰逊张开嘴，却什么也没说出来。

姑妈温和地笑了，她拿过账单，把钱给了侍者，然后盯着约翰逊说：“侄子，我知道你的感觉，我一直在等你说‘不’，可你为什么不说呢？要知道，有些时候一定要勇敢坚决地把这个字说出来，这是最好的选择。我来这里，就是想要让你知道这个道理。”



深入分析

有时开口拒绝对方总不是件容易的事，往往在心中演练N次该怎么说，一旦面对对方又下不了决心，总是无法启齿。

说“不”需要大勇气，因为它可能让你身陷鄙夷和唾弃的旋涡，让你背负无能和仁不义的恶名；说“不”更需要大智慧，因为你必须有吹尽狂沙的敏锐，必须甄别什么是真正的机会，什么是美丽的陷阱。

说“不”的时候，会有得罪人的感觉，双方都觉得不舒服。谢绝人家的请求，否定人家的意见，往往需要委婉的表达。这样既能使对方接受你的意见，又不致伤害对方的自尊心。否定和拒绝的艺术有一条原则，就是在不误解意思的情况下，尽量少用生硬的否定词，把话说得委婉一点。应该知道委婉并不是虚伪。在非原则性问题上，我们能够使对方听出自己拒绝的意思，彼此和和气气，何乐而不为呢？



工作方法

在宗教圣地耶路撒冷，有一个名叫“芬克斯”的西餐酒吧。它连

续3年被美国《新闻周刊》杂志选入世界最佳酒吧的前15名之内。

这个酒吧是几十年前由英国人创办的，至今，它的内部摆设包括桌子和椅子都保持着原来的样子。虽然它只有30平方米左右的面积，里面也只有一个柜台和5张桌子，是一个极为普通的酒吧，但由于经营有方，成了来耶路撒冷的各国记者们喜欢停留的地方。现在的老板是一个名叫罗斯恰尔斯的德国犹太人。他在1948年买下了“芬克斯”，一直经营至今。

这个“芬克斯”一跃而成为世界著名的酒吧，完全是因为那个举世闻名的美国前国务卿基辛格。

在20世纪70年代，为了中东和平而穿梭奔走的基辛格，来到耶路撒冷时，曾经想去造访名声挺好的“芬克斯”。他亲自打电话到“芬克斯”预约，接电话的恰好是店主罗斯恰尔斯。

基辛格自我介绍是美国的国务卿。那时在约旦和巴勒斯坦，可以说无人不知基辛格的大名，因为他的名字被人传扬着，而且握着约旦和中东的命运大权。罗斯恰尔斯起先非常客气地接受了基辛格的预约，然而，基辛格提出的要求却深深刺痛了罗斯恰尔斯那根职业道德的敏感神经。

基辛格这样说：“我有10个随从，他们也将和我前往贵店，到时希望谢绝其他顾客。”基辛格认为这个要求绝对能够被接受，因为自己是伟大的基辛格，而对方只不过是一个酒吧的小老板，而且自己光顾那小店，无形中也自然会提升它的形象。

不料，罗斯恰尔斯却给予了基辛格一个意想不到的回答。

他还是非常客气地说：“您能光顾本店，我感到莫大的荣幸。但是，因此而谢绝其他客人，是我所不能做的。他们都是老熟客，也就是支撑着这个店的人，而现在因为您的缘故把他们拒之于门外，我是无论如何不能那样做的。”

对这意外的回答，基辛格大骂出口，并挂断了电话。

第二天傍晚，基辛格又一次打电话。他真不愧是一个伟大的人物。首先对自己昨天的无礼表示道歉后，说这一次只有3个随从，只订一桌，而且不必谢绝其他客人。这对基辛格来说可算是最大的让步。但是，结果又令基辛格大感失望。