

一本为亚洲人量身订做的励志

被动工作的时代已经结束 公司不再需要没有主见的员工

连续

5个月位居

日本畅销书排行榜

3个月狂销韩国

60万册

BUYAOTING
BIERENDE HUA

不要听别人的

[日] 堀场雅夫 ©

证!

北岳文艺出版

图书在版编目(CIP)数据

不要听别人的话/(日)堀场雅夫著;郭勇,岳凯峰译. —太原:北岳文艺出版社, 2004. 1

ISBN 7-5378-2522-X

I.不... II.①堀...②郭...③岳... III.个人—修养—通俗读物 IV.B825—49

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第127047号

Hito no hanashi nanka kikuna!

Copyright©2003 by Horiba Masao.

Chinese translation rights in simplified characters arranged with Diamond Inc. through Japan UNI Agency, Inc, Tokyo and Beijing International Rights Agency Co, Ltd, Beijing.

不要听别人的话

[日]堀场雅夫 著

郭勇 岳凯峰 译

*

北岳文艺出版社出版发行(太原市井州南路199号)

www.bywy.com

太原市昌宏印刷厂印刷

*

开本:890×1240 1/32 印张:5.5 字数:110千字

2004年1月第1版 2004年1月太原第1次印刷

印数:1-20000册

*

ISBN 7-5378-2522-X

1·2567 定价:20.00元

少しの勇気でっと自分を活かせる！



前言

我们不能指望从别人那里寻求到解决自身问题的方法，其实，一切答案都在自己的头脑当中。当我陷于迷惑、痛苦的时候，我绝不听别人的话，而且烦恼越大就越不能听别人的话。

最近，我注意到一个问题。很多朋友在面对工作、生活等诸多人生大事的时候，自己并不进行认真、深入的思考，只要有人对他说了些什么，他就会毫不犹豫地接受别人的意见。我认为在听取别人意见的时候，一定不要急于全盘接受，应该先仔细地考虑清楚。但是，现在大多数人并不愿意花时间和精力去思考判断，而是把别人的话原样拿来，不加判断就去实施。

任何人在遇到烦恼、忧愁的时候，都希望听到别人的意见。即使是公司的总经理、董事长那样的高收入者也有烦恼的时候。但是，我认为人不管遇到什么样的烦恼，都不要想从别人的话中得到什么帮助，因为即使听了别人的意见，也不一定解决得了问题。

总经理是一个孤独的工作。在与很多经营企业、公司

少しの勇氣でつと自分を活かせる！

不要听别人的话！

的朋友聊天的过程中，我发现他们大多都是“孤独的人”。于是，我总结出“不仅自己，所有的人都是孤独的”这样一个结论。克服孤独的手段和方法，因人而异，一种方法只对某一个人有用，所以听了别人的方法，不一定就能解决自身的问题。

解决问题的方法，大多是当人在面对严峻问题，并且处于紧要关头的时候绞尽脑汁想出来的。所以，世上没有听了别人的意见就能顺利解决问题那么简单的事情。经营问题就更不必说了。

你的烦恼，对于别人来说也不是那么简单就能解决的。明白了这一点后，你也许就不会再那么轻易地听信别人的话了吧。遇到问题时应该多思考、多问一问自己该怎么做，努力靠自己找到最终解决问题的方法。

从别人的谈话中，我们可以了解到，烦恼的其实并不止我们自己。就像我们无法帮助别人解决他们的问题一样，别人也无法帮助我们解决问题。他们所能做的只是听我们诉说而已。如果期待别人能够一语击中要害，解决自己的问题，那结果大多会以失望告终。

对于经营者来说，如果经营不顺利，就期待着别人告诉自己好的方法，那就大错特错了。即使有成功者看到你的困难，亲切地告诉你“哪里进货比较便宜”、“哪里货比较好卖”，那也只不过是已经过时的情报而已。进货便宜的地方肯定会有很多商人去进货，因此价格一定会上涨，甚至比其他地方还要贵；而销售情况非常好的地方，肯定会有很多商人去那里卖，结果竞争不断加剧，以致大家不得不降低卖价。

简单地照搬成功者的经验，会由于时间、场所等情况

的差异造成失败的结局。就是说经验也是受一定客观条件限制的。所以，向别人寻求什么，不一定会有结果。

在听取成功者经验的时候，最好在头脑中进行进一步的思考：我应该找出他所没有想到的商机，下比他更大的功夫……这样一来，成功者的话就唤醒了沉睡在你身体里的想法和力量，这是取得更大成功的窍门。

如果冷静地分析一下，我们就会发现，其实别人的话中对自己有用的内容并不多。有的是我们已经想到的东西，有的则是我们再深入思索一下就能想到的东西。

在听取别人的意见之前，我们需要进行很多思考工作。在听了别人的话之后，我们也有许多工作要做。为了使别人的话真正能够为我们所用，首先必须改变我们自身问话的方式，然后再把之前之后应该做的工作全部做好。

对于那些想做自己喜欢的事情的人，以及那些想提高自身能力的人，我想提出几句忠告：即使我们的工作或生活陷入窘境，但只要找到适合个人的做法、适合个人的想法，我们会迎来改变命运的机会。希望本书能为那些想提高自身能力的人带来一股新鲜的空气。

堀场雅夫

平成十五年六月（2003年6月）

目录

1 第一章 不要听别人的话！

成功人士实际上是“不听别人的话”的

为什么你喜欢听取别人的意见？

主动听与被动听的区别

要抢占先机就不能听别人的话

沉默不是金

大胆吐露自己的真实想法

是否误解了“请示”的含义？

总经理的话不能全听

开成报告会的会议是最失败的会议

不做好好先生

赞成·反对与喜欢·憎恶不可混为一谈

谈判一开始就表明态度

别拿别人的话作挡箭牌

好人 = 工作上无能的家伙

不可一味谦虚
用“勇气”唤醒自己
没有自信就不能听别人说话
会引导对方说话的人才是会听话的人

33 第二章 先问一下自己

你想做什么？
你喜欢做什么？
怎样找到自己喜欢做的事情？
倾听自己的心声
自己喜欢做的事情可以培养出来
带着玩的心态干工作
信念和价值观必不可少
勉强去做，工作就会变得痛苦
自己的事自己决定
自己决定≠事必亲恭
通过竞争才能了解自己的优势
别介意别人怎么评价
草坪，总是邻居家的绿吗？
真的有必要改变自己吗？
养成自己解决问题的习惯

63 第三章 根据自己的信念和使命感行动

最大限度地开发自己的能力
“喜欢”是最好的说服材料

弄清楚自己为什么必须做这件事
弄清楚自己为什么想做这件事
怎样克服工作中的迷茫与不安
能力比名牌更重要
超强的信念产生超能力
要有决不让步的精神
不敢正视自己的人 是欺骗自己的人
没有先例就让自己成为先例
公司不再需要提不出建议的员工
是否意识到自己在公司中的使命
顽强可能失败，但怯懦绝不会成功
即使失败也要微笑着再次站起来

87 第四章 塞住耳朵，制定自己的胜利标准

制定自己的胜利标准
变自以为是为独自取胜
“如果自己是总经理的话……”
要贯彻到底，须先想办法让别人理解
每个人都是人生的创业者
过去的成功都是“大挑战”的结果
抛弃先入为主的观念
成功体验需要一点一滴去积累
要革新就不能怕变成遭人讨厌的人
被所有人反对怎么办？

105 **第五章 行动起来！**

身边充满机会，你怎么没有发现？
掌握了要领，工作就没有想像中那么难
在考虑结果、描绘未来的同时行动
基础在于平时的点滴积累
提高直觉的敏锐度
羞辱的感受是行动的动力
面带笑容轻松地工作
失败越多学到的越多
有错误不要遮掩
只要抓住机会迟早会成功

121 **第六章 合理利用时间**

一蹴而就
以15分钟为单位安排工作
今日事今日毕
保证“自己的时间”
整天说没时间的人其实是最闲的人
为什么把工作委托给忙人？
越忙越要有计划
越忙越应找机会和人交流
不要浪费时间，也不要和浪费时间的人交往
从闲聊中发现创意或灵感
确立一个远大的目标，每天朝着它努力

每天抽出一定时间设计一天的日程表

139 第七章 与其听别人说，不如

让别人听自己说

未来是一步一个脚印干出来的
根据对方的理解能力采取相应的说话方式
幽默的人说话，大家都爱听
用心去倾诉，才能打动别人
自己的话能说服自己吗？
让自己成为某个领域的专家
当所有人都说行的时候，要提高警惕
抓住对方感兴趣的瞬间
让上司主动把功劳让给自己
有话一定要说清楚
学会利用电子邮件
不要把说明变成辩解

153 第八章 忠言逆耳利于行

批评你的人是对你抱有希望的人
投诉是顾客的热切希望
听别人讲失败的教训
找到适合自己的老师
竞争对手的话应该如何把握呢？
如何让不信任别人的人理解自己？
真正有能力的人会仔细听取部下的意见
学会真心低头认错

少しの勇気でっと自分を活かせる！



第一章 不要听别人的话！

成功人士实际上是“不听别人的话”的

进入我们耳朵的信息中，有 99% 都是不值得一听的噪音。而被那 99% 的噪音包围着的 1% 的信号，对我们来说才是重要的，才是必须接收的。

成功人士能够精确地把 1% 的信号从 99% 的噪音中筛选出来。如果能够抓住这 1% 的有用信息，别人的话大部分不用听。所以，人要训练自己把精神集中到那 1% 的有用信息上来。

作为结果，成功人士基本上是不听别人的话的。

但是，我也不主张“别人的话完全不要听”，因为如果不听别人的意见，那么 1% 的有用信息也会被错过。也就是说，一定要学会从 99% 的噪音中找到并抓住那 1% 的有用信息。

找到 1% 的有用信息是非常困难的。如果把听到的话都一视同仁地加以对待，那显然是无法成功的，但要把全部

少しの勇氣でつと自分を活かせる！

不要听别人的话！ 第一章 不要听别人的话

的话都抛弃，同样也是不能成功的。只有具备了分析判断能力，我们才能取得成功，所以，我们首先应该考虑的问题是如何培养这种能力。

现在，我也经常听取别人的意见，但是，我不会按照别人的原话去实施。即使认为别人说的道理非常正确，也要有判断地结合自己的具体情况加以扬弃，然后再付诸实施。

比如，当听到有人说“这家公司的股票看涨”时我会首先搜集该公司的业绩情况，在判断其确实具有成长潜力之后，我才会去买这家公司的股票。

我周围的朋友中，有很多人不会直接接受别人的话。特别是京都的经营者，他们基本上都反对完全听信别人的意见，而选择从中挑出1%的有用信息，对噪音则完全充耳不闻。

喜欢听别人意见的人，大多并不会去挑选其中的有用信息。很多情况下，他们只是为了获得某种心理上的安慰，才去听别人说话的。但是，如果在行动之前听了别人的意见，那么就已经比别人慢了一步。而且还有的人在听了别人的意见之后，思前想后仍旧拿不定主意，最终，一步也没有前进。

特别是对于风险企业的经营者，如果一味听信别人的话，也许最后不仅不会赢利，反而会亏掉本钱。所谓经营风险事业，就是做别人没做过或者不敢做的事情，所以若不以最快的速度冲到最前面，就会失去赢利的机会。

别人的话只在一种情况下有用，那就是你想放弃某件事的时候，因为如果那个人也觉得其中有问题，他就会帮助你坚定放弃的信心。

为什么你喜欢听取别人的意见？

人在什么时候才会想听取别人的意见呢？是在对某件事自信心不足的时候。比如，当你迷茫于是否应该按照目前的模式经营下去的时候，你就会非常在意别人的意见，并询问别人：“A 君，你觉得该怎么办呢？”

当面对新的工作或者困难的工作时，即使准备工作万无一失，人的心里也难免会产生某种不安。其实，这时没有必要过分紧张。如果 A 君对这一领域比较熟悉，那么就可以向他咨询一些事宜，这是一种积极听取意见的态度和做法。

在这种情况下，如果对 A 君采取这样的问法：“我想那么做，不知道 A 君你怎么认为呢？”那就不是“听别人的话”，而是一种情报搜集。情报搜集，在进行决断之前是必不可少的。

当一个人想确定自己的想法是否正确合理时，也会对别人的意见产生兴趣。自己是这样想的，周围的人到底是怎么想的呢？是否和自己想的一样呢？如果别人的想法和自己的相同，那么就会安心；如果不同，就可以通过询问对方来检验自己的想法是否正确。

但是，也有人经常这么问：“对于这件事该不该做我很烦恼，做的话会有什么后果？不做的話会不会错过机会呢？”这种提问方式是把决定的权利全部交给对方，我们应该避免这种问法。

自己的行为，还是按照自己的价值观进行决断的好。如果有人对我们说：“你这样做比较好，你应该这样做。”

少しの勇氣でつと自分を活かせる！

不要听别人的话！ 第二篇 不要听别人的话

即便结果证明这个判断是正确的，那也只不过是偶尔的侥幸罢了。

更严重的问题是把应该自己作决定的事情委托给别人作决定。如果别人替自己作了决定，即使事实证明结果是正确的，那也不会成为自己的经验。自己作决定即使失败了也没关系，至少下次不会再犯同样的错误。

特别是作为风险企业的经营者来说，会不断遇到从未经历过的各种新问题，而通过自己作决定、解决问题获得的经验和知识，将对今后解决同类问题具有重要的参考和借鉴价值。

在听别人说话的时候，自己心中必须得有一个评价、判断或者消化的标准。对方所说的话对自己有利还是有害？自己感兴趣还是讨厌？对此进行判断，只能靠自己、自己的想法，也就是自己的哲学。

当人明确地持有自己的哲学观点时，听别人讲话才有意义。没有坚定的人生哲学，像一张白纸一样，别人说什么听什么，那是十分危险的。

主动听与被动听的区别

同是听别人说话，主动听与被动听是完全不同的两个概念。举个例子，我曾经接受过杂志记者的采访，当时他带了一名速记员，速记员把我说的话一字一句地记了下来。速记员只是把别人的话忠实地再现一遍，只是被动地听，而不是用大脑来听。

还有一种听法，是从对方所说的话中找到里面蕴涵的深意，然后把它记忆到头脑中。

所以，听人说话有两种方式。

一种是把对方的意见看作是世界上千千万万意见中的一个，不管“对方的意见与自己的相同”，还是“与自己的不同”，首先与对方保持一定的距离，然后把对方的意见与自己的观点进行比较对照后再去听。

另一种方法是把对方当成老师，带着一种深深的共鸣感，去听对方说话。这种情况下，如果对方是适合做老师的人，也就是说找对了对象，那就可以引导我们正确理解他的观点。

但是，如果对方并不是适合做老师的人，而你还对他的话产生强烈的共鸣，并想去深刻理解，那就无法客观地听取他的意见，甚至还有可能被引上歧路。如果对方是宗教团体的成员，他想说服你信奉他们的宗教、加入他们的团体，就会带着目的性去感化你，甚至对你进行洗脑。

这时，如果你是被动地在听，那么一旦对他的话稍微产生信任，你就会失去客观判断的能力，甚至会全面接受对方所说的话。

就是说，如果不能采取保持距离主动去听的态度，人就会陷入没有分析判断的被动听法。

“听别人的话”，也潜在着同样的危险。虽说不一定就会被别人洗脑、被别人感化，但如果不是保持自身的主体性去听取别人的意见，就不能通过自己确信的思维方式去做出决定。

有的人不愿意自己进行深入思考，而是喜欢接受那些所谓明白人的观点和意见。这种人不是具有坚定信念的人，而是喜欢被社会上所有人都接受，从而获得安全感的人。

因此，当我们想听听别人怎么说的时候，往往找的都

少しの勇氣でつと自分を活かせる！

不要听别人的话！第一章 不要听别人的话

是“解说者”。我们不能把“解说者”当成老师。

所谓“解说”，举个例子，比如“今后的企业应该朝这样的方向发展”等等，电视台经常会请一些经济评论家或者政治评论家来对当前的政治经济形势进行一番这样的评论，而这些评论家大部分都是没有实践经验的解说者。

解说者并不阐明自己的观点，他们对所解说的问题既不赞成也不反对。电视中的新闻评论员基本上都是解说者，我们经常会从他们口中听到奇怪的言论。

比如，“关于国有企业民营化的问题，某某党的某某议员这样说。但是，从国民的角度出发，这个看法怎样呢？”

我们能听出来他是反对那个议员的观点的，但是他绝不会用自己的嘴说出反对意见。他既想表明自己的观点，又不想把责任揽到自己身上，实在是懦弱。

如果真正想表明自己的反对意见，只要说“我觉得这个主张不妥”不就行了？如果想当解说者，在表明意见时就要直截了当，不要用暧昧的省略句。

有时一句话可以改变人的一生，对于触动心灵的话语，我们一定要珍惜。

能够给我们那种感动的人，一定是毫不隐瞒地阐述自己的信念、自己的哲学的人。他们不引证别人的话，会明确地表明自己的基本观点，说话时会坚定地看着对方，带有责任感地说出心里话。所以，我们在听别人说话的时候，也要分清对方是哪种类型的说话者。

要抢占先机就不能听别人的话

工作也好，其他任何事情也好，如果不用自己的头脑

思考，不靠自己制定计划，不用自己的脚走路，那永远也无法占到先机。

一个信息，只要不是被一个人独占，那就已经是整个世界的公开信息了。拿做生意来说，当喝咖啡已经非常流行的时候，你再筹备开咖啡厅，那结果只能是费力不讨好。因此，听到别人的话之后再进行思考，再采取行动，那么还没开始就已经落后了。

当今时代，事物的流转、变迁非常迅速。个人也好、企业也好，如果没有速度的话，那将无法继续生存下去。

如果想提高自己的速度，就不能听别人的话。

在我们的社会中，曾经非常崇尚大家和和气气、不要过于显山露水的道德观念。父母也好，学校的老师也好，都是这样教育我们的。这种观念要求我们按照大多数人的观点调整自己的想法，说得不好听就叫做随波逐流。

和气当然是件好事，但有时它也会带来不好的结果，我们要对它重新进行审视。

比如，当今的日本与世界各国都保持着良好的关系，尽管如此，我们还是遭美国欺负，被德国赶超，甚至在与中国的竞争中处于下风。

“不出头、不吵架”只适用于一个国家的内部社会。我们只有全速前进，才不至于落在世界各国之后。

“随大流”作为一种行为特征，其典型的表现形式就是“船队模式”。

所谓“船队模式”就是指所有的船只以同样的速度航行，形成一个船队。如果速度快的船按照自己的速度航行，那么有的船就要赶不上了。而在这个模式中，快船必须保持与慢船相同的航行速度。有能力的人与没有能力的人一