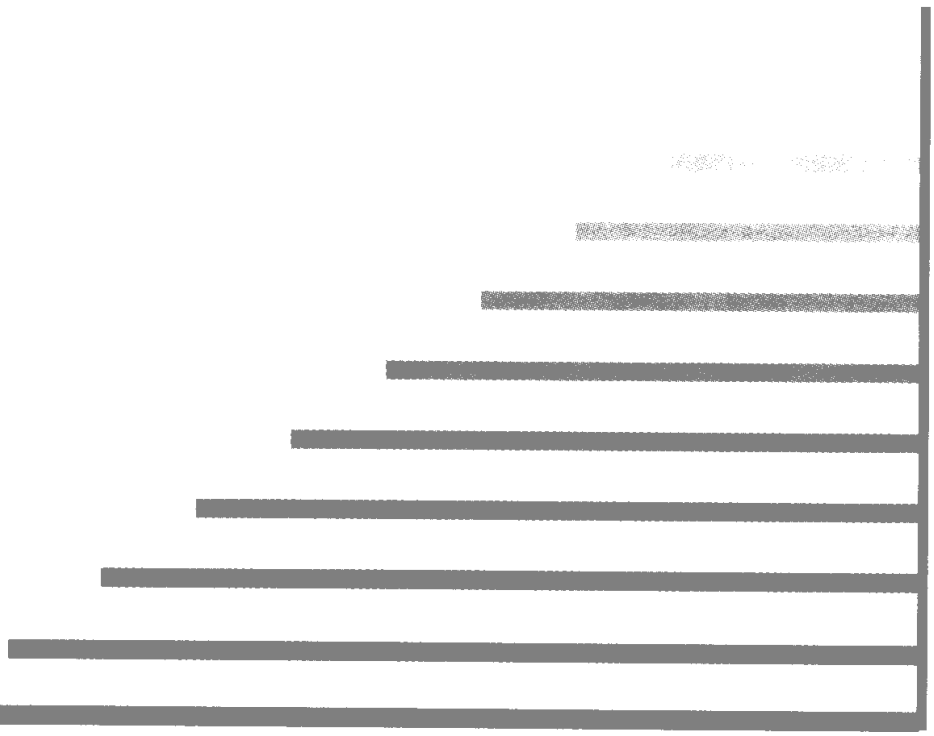
第一法则

多听多看少开口



需要全本请访问 www.ertongbook.com

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已有利。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

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

在嘴头上，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。

其二，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。”

年轻人心想，叔叔做生意都是几年前的事了，他那点老经验拿到网络时代来用，只怕过时得太久了。他决定按自己的思路做事。

年轻人租了一个临街的门面，这周围只有几家食品店和百货店。他想，在这儿开服装店，没有竞争对手，生意肯定错不了。没想到，开业后，他的生意十分冷清，别说买主，连进来瞧一瞧的人都很少。他以为这是刚开业，没知名度的缘故，做下去就好了。谁知过了半年，生意仍没有多大起色。眼看苦熬下去没有什么意思，宣布倒闭又心有不甘。正在犹豫时，母亲替他请来叔叔，帮忙看看生意不景气的原因。叔叔看了一眼就说：“你这地方开服装店不行，周围一家服装店也没有，不招客。”

年轻人奇怪地问：“为什么？”

“你的店面小，花色品种有限，对顾客的吸引力本来不大，加上没有对手竞争，价格没有比较，顾客怎么愿来呢？”

年轻人心想：看来这位老同志的经验还没有完全过时，说得还是有点道理的。既然这地方“风水不好”，那就只好关门大吉了。后来，他在叔叔的指点下，在另一个地点新开了一家服装店，这回生意做得很不错，现在已扩大成服装超市了。

好主意常常装在一个不如自己的人的脑袋里。

聪明人有聪明人的思考模式，他们的主意的确比较多，对大局的了解也比一般人清楚，可是对那些涉及到最基层民众或最直接消费者的具体问题，就不是他们能想到的了。

所以，为了使决策更科学、更切合实际，有必要倾听来自低层的意见——别看那个员工整天坐在机床前闷头干活，像一台没有思想的机器，说不定他的脑袋里就装着一个意想不到的好主意；别看那个人在干着扫地烧锅炉之类的粗活，完全像一个见识浅陋之人，说不定他的脑袋里也装着一个意想不到的好主意。

美国“石油大王”盖蒂曾买了一块石油藏量极丰富的地。可是它太小了，夹在别人的地中间，只有一条极狭窄的通道，根本无法

修一条铁路运送笨重的钻井设备。眼看别人的钻井都竖起来了，盖蒂却一筹莫展，只好去向员工讨主意。一位老工人说：“也许可以定制一套小型设备，建一座小型钻井。这样可以降低运输难度。”盖蒂心里一亮：既然可以定制一套小型设备，为什么不可以修一条较窄的铁路呢？结果，这个超常规的主意解决了盖蒂的所有难题，他最终在这块地上竖起了油井，并赚得几百万美元。

正因为低层员工经常能想到高层管理人员想不到的好主意，所以，国外众多优秀公司特别重视疏通从高层到最低层的沟通渠道，使各种好主意和好建议尽快地变成公司的政策。比如，有的公司实行走动式办公，要求各级管理人员随时跟下属接触，最高首脑也经常下基层巡视，与最低层员工交流。有的公司根本不给中下级管理人员设立办公室，要求他们经常跟普通员工在一起。有的公司实行“敞门式”办公，任何一级员工都可随时走进总经理的办公室反映情况。有的公司召开决策会议时，邀请员工代表参加。无论采取什么方法，目的都是：听到基层员工的意见。

基层才是产生智慧和艺术的最肥沃的土壤。两千多年前，曹刿说过一句很经典的话：“肉食者鄙，未能远谋！”当一个人名重位尊、养尊处优时，智慧实际上已经大打折扣了，若不从基层吸取智慧，决策的科学性、艺术性是根本无法保障的。

4. 多看多听少开口

对一个想在社会上有所作为的人来说，最重要的处世经验是：多看多听少开口。

那么，多看，看什么呢？多听，听什么呢？

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。

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，愿意听听别人的见解，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!”

为什么少开口呢？有两个理由：

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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，他就很难得到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，也没工夫读书，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，也不及一件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，他给人捧出来的总是金子，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。要知道，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。

5. 在对方失去耐心之前闭上嘴巴

有一种人真让人痛苦，他们从来不能简明地表达自己的观点，从来不知道什么该说和不该说，总是想到什么就说什么，他一开口，别人就没有什么插嘴的机会了，喋喋不休到对方失去耐心，仍不肯闭上自己的嘴巴。更让人痛苦的是，这种人为数还不少。

有一则笑话：电台台长为了调查电台的收听率，决定在星期天

晚上打电话给 1000 个男人：“请问您现在在听什么？”

“正在听老婆唠叨。”在这 1000 个男人中，有 934 人这样回答。

如果认为唠叨是女人独有的毛病，未免冤枉。某些男人喋喋不休的本领跟女人相比也不差上下。

又有一则笑话：

一天，在公共汽车上，我听到了邻座的一对孩子有趣的对话：“嗨！昨天我妈妈就为我考试卷上那错了一个小数点的题唠叨了一晚上，听得我头都变成了两个！”

“那算什么？上次我爸爸为我只得了 99 分的考卷说了一整天呢！我当时就晕过去了，当然是假装的。”

男人的喋喋不休甚至比女人的唠叨更有杀伤力：女人的唠叨缺乏逻辑，东拉西扯，强词夺理，可听可不听。男人的喋喋不休通常逻辑严密，言之成理，不听简直就像不懂道理。所以，哪怕你已极不耐烦，还是只能耐着性子听着，直到忍无可忍。

一般来说，“唠叨”有三种类型：

一是强调型。对别人做事不放心，反复叮咛，将所谓要点及注意事项一遍又一遍重复，还担心对方听不懂记不住，一有机会就将自己的老意见与新主意再次发表一遍，以保证对方的所作所为绝无差错。殊不知，由于说得太多太泛，反而忽略了要点；由于重复的次数太多，对方习以为常，反而不会引起重视。

二是发泄型。由于对眼前的事情“看不惯”，就一味地发牢骚，怨这怨那，常常惹得周围人避之不及，甚至造成人际关系紧张或破裂。由于有高见要发表，或有得意之事要宣传，有失意之事要倾诉，就不管别人爱不爱听，由着性子说一气，直到畅快淋漓才肯罢休，谁知别人早已晕倒。

三是混合型。即以上两种行为表现集于一身，其危害更为严重。因为他们对任何人、任何事都有话可说，嘴巴像一个关不住的闸门，整天哗啦哗啦地往外吐酸水，考验别人的忍耐力。

那么，如何改掉爱“唠叨”的毛病呢？有如下四种方法：

感同身受法

用录音机把“唠叨”的话录下来，每天晚上自己反复听 3 遍，每三天一个疗程。如果没有录音机，请在场的人完整复述一两遍也可。用这种方法，可使自己亲身体味到喋喋不休给他人带来的烦恼。只要一个人还有一点同情心和自知之明，相信经过三五个疗程之后，爱唠叨的毛病就可以改掉了。

集中发泄法

找一个无人的地方，把自己内心的牢骚发泄出来。如果是在家中，也可面对发泄对象的照片或画像，把不良情绪宣泄净尽。这样集中发泄，把自己想说的话全部说完，直到再也不想多说一句为止。此法既可康复情绪，又不伤人。

活动替代法

对轻度唠叨“患者”，可尝试使用“活动替代法”，即当要大开话闸的时候，舌头在口腔中反复转动 1~3 分钟，以此代替“唠叨”，并提醒自己回忆每次“唠叨”之后的不良后果。如此法不见效，可暂时离开这种情境，避开眼前的不良刺激。眼不见，心不烦，待情绪调整好后，再回到原来地方。有此举动，潜意识中已对唠叨提高了警惕，自然不会再由着性子瞎说一气。

反躬自问法

喋喋不休的唠叨者，说话只是因为想说话，通常自己都不十分清楚说了什么，有什么目的和结果如何。如果我们自己都不清楚自己在说什么，别人又怎么能明白呢？所以，每次唠叨过后，不妨自己反省一下，今天说的话是不是太多？是不是引起了别人的不快？是不是造成了与自己的本意相反的效果？能不能用三五句话把自己的长篇表达清楚，应该怎样说才会更让对方喜欢？只要经常这样反躬自问，人便变得理智沉静，久之，说话自然变得慎重得多，再也不会喋喋不休，信口开河了。

曾国藩说：人生坏事的两个因素，一是自傲，二是多言。

多言生厌，多言招祸，多言致败，多言无益。所以《智慧书》极言说话简洁的好处：

“不要只重复一个话题，囿于成见。简洁令人愉快，给人好感，并且事半功倍。简洁虽有失于草率，却在礼貌上得到补偿。好的事物，如能简洁则会更好。本来很糟，如能简洁，则不至太糟。少而精胜于多而杂。众所周知有些人不善于为宇宙增光添彩，却善于搅扰四邻。他们像无用的事物令人避而远之。谨慎的人应避免使人厌倦，尤其是繁忙的大人物。触怒这样一个人也许会比惹恼所有其余的人更糟。说话高明即指说话简洁。”

6. 话到嘴边留半句

世界上的麻烦有一半是因为说话不当造成的，另一半是愚蠢所致。所以，说话不当的危害跟愚蠢是一样的。说话不当者未必都是愚蠢的人，但的确做了一件愚蠢的事。

说蠢话和做蠢事，有时是紧密相连的，比如震惊全国的马加爵杀人案件，就是一个蠢话导致蠢事的大悲剧。

当马加爵在三亚落网后，他杀人的原因终于真相大白。事情的经过是：马加爵和几位同学打牌时，有人说马加爵作弊，然后发生了口角，大家把马加爵曾经的种种“劣迹”抖出来对他冷嘲热讽，比如“吃饭时，连你广西老乡都不愿叫你了”之类。这句话刺激了马加爵，使偏激狭隘的他产生了杀人念头。据马加爵交代，刚开始时，他只想把“不愿再叫他吃饭的老乡”杀掉，后来因为要杀人灭口，才又杀了其他 3 人。当他在宿舍处理血迹时，

又有一名广西老乡来叫他打牌，当时他曾产生过把此人也杀了灭口的念头，但想到此人对他不错，还打过饭给他吃，才放弃了“再添一条人命”的想法。

当然，马加爵愤而杀人，可能不止因一次口角这么简单，在平日的相处中，同学们的说话不当，早已在他心中留下了积怨。

在审讯中,警察问他:“你为什么杀人?”

马加爵说:“我觉得我太失败了。”

“你为什么觉得自己失败?”

“我觉得他们看不起我。”

“怎么会有这种感觉？”

“他们老在背后说我。”

“他们都说了些什么？”

“他们都说我很怪，把我的一些生活习惯、生活方式甚至是一些隐私都说给别人听，让我感觉是完全暴露在别人眼里，别人都在嘲笑我。”(说到这里,马加爵哭泣起来)

警察又问:“你觉得他们为什么会这样说你?”

“可能是因为我较穷。”

“还有呢?”

“还有，以前我很想和他们融合在一起，我试着说一些笑话，但每次却招来他们的嘲笑。”

“那你说你们打牌，他们说你作弊，是怎么回事？”

“那天打牌本来我没有作弊，但他们偏说我作弊，让我觉得他们又看不起我，于是我便动了杀他们的念头。”

这场凶杀案件，主要原因固然在于马加爵的凶暴残忍，但如果他的同学在说话时留意一点，他也许不会这么容易凶性大发吧！

几乎所有谈话中的失误或错误都是由于没有认真考虑后果造成的。所以，有家教的父母总要告诉自己的孩子两句老辈子流传下来的话，一句是：紧急言语慢开口。一句是：话到嘴边留半句。

需要全本请访问 www.ertongbook.com