

LIFE
INTELLIGENCE
BED SIDE BOOK

让你出类拔萃的72条人生智慧

人生智慧枕边书

—第1章—

怎样得到自己想要的

1. 没有人不关心自己，记住这一点， 与人交往你就成功了一半

达人者达己，在与人际交往的过程中，我们只要考虑到对方的需要，并满足对方的这种需要，便能够得到别人的支持。这样，我们就可以在与人际交往中节省更多的时间来达到自己的愿望。

人人都有关心自己的心理。在商场上关心自己的利益，在生活中关心自己的身体健康等等，这种心理是人的一种基本心理。所以，与人交往，你要学会观察对方，倾听对方的心声，通过这些情况来掌握他的心理动态，根据观察和倾听所获得的资料，把握他人内心深处真正的需要。

例如某公司的建材销售员小王在向一家公司推销自己公司的产品时，碰到以前自己推销未果的一家公司的女办事员。这位女办事员所在的公司规模比较大，小王曾经去过六七次，每次都无功而返。这次，碰到这位女办事员，小王逮住了机会，主动与她接近，两个人畅谈了一番。通过谈话，他了解到这个女办事员不但爱慕虚荣，内心还十分的孤独。两人分手后，他便根据女办事员所给名片上的联系电话，间隔几天给她打个电话，与她聊聊天，顺便夸她几句 诸如：“你们公司规模比较大呀！”你的声音真好听

呀！”偶尔约她出来吃顿饭，不失时机地称赞几句“你今天气色不错，显得比以前更漂亮了”等等。通过这种方式，拉近两人之间的距离，从她的口中又了解了一些那家公司的详细情况。根据情况，他制定了一系列的销售方针，打开了缺口，并把这家公司发展成为自己的固定客户。

没有人不关心自己，在与人交往的过程中，我们只要考虑到对方的需要，并满足对方的这种需要，便能够得到别人的支持。这样，我们就可以在与他人交往中节省更多的时间来达到自己的愿望。

李勇为了个人的发展，想跳槽到一家电脑公司，可每次面试总被那家电脑公司的人事主管给刷下来。尽管他多方托人说情，最终也没有实现这个愿望。后来他托人打听到那个人事主管的孩子所在的幼儿园离家太远，他想把孩子转入离家较近的幼儿园，却因为没有熟人，找不到关系而无法达成目的。李勇的一位同学刚好在他们想转入的这家幼儿园当教师，他便找到自己的同学帮那位人事主管达成了愿望。而他也通过那位主管的帮助，进入了这家电脑公司。

我们很多人都喜欢钓鱼，但我们在钓钩上并不装面包、香肠一类人们喜欢吃的食物，相反，我们总在鱼儿面前垂下一只小虫儿或蚱蜢，而这才是鱼儿喜欢的食物。其实在这方面我们人和鱼并无多大的区别——我们永远对自己所需要的东西感兴趣。

2. 学会辨识什么是真正不重要的东西

上帝公平地给了我们每个人每天 24 小时的资产，但不可能用它去完成所有的事，学会选择和判断，才能有所收获。

对于一个有生活目标的人而言，生命中的每一秒时间都是有价值的，不能随便浪费，要用来做重要的事。但是，要想学会做重要的事，首先要学会辨识对于自己什么是不重要的东西，而后剔除它。这样，我们才能够进入正常的工作程序之中。

一位老师给他的学生出了一道智力测验题，两艘船分别从 A、B 两城出发，相向而行。A 船的速度是每小时 60 公里，B 船的速度是每小时 40 公里。一只小鸟从两船出发时便一直在它们之间飞行，遇到 A 船后即回飞，遇到 B 船时也往回飞，小鸟的速度是每小时 100 公里，一小时后两船相遇 请问 在此期间小鸟共飞行了多少公里 几乎所有的学生在研究题目后，便开始列式计算，仅有一位学生立即报出了答案 小鸟飞行了 100 公里。在这道题中 小鸟的飞行时间和飞行速度才是重点，其他的都是无用的条件。

如果剔除那些不重要的条件 这道题目其实是 小鸟的时速 100 公里，它飞行了 1 小时。请问 它飞了多少公里 生活中也一样，如果被那些不重要的信息所迷惑，就会使问题变得复杂化。

要想学会辨识什么是真正不重要的东西，最重要的是先抓住问题的实质，以此为基础，观察和分析与之无关的东西，并剥离它，这样才会有助于我们以更迅捷的方式处理身边的事务，并针对问题的核心进行布局。这样，我们便可以全力地做那些重要的事情。

中国南方的 A 电器公司和 B 电器公司是对头。两家公司都想抢先一步占领西部的空调市场，便分别派了一位考察员到西部考察市场行情。A 公司的考察员用了二十多天时间便结束考察回到公司，他在交给公司的考察报告中说：西部市场潜力很大，现在空调市场缺口也很大，必须抢占先机，早一步进入这个市场。另外，公司以前设计的空调比较适用于南方，而不适用于西部干旱多风沙的地域，必须进行改进，才能够推向西部市场。A 公司根据考察员的报告，迅速组织了研发人员开发出一种适用于西部的新款空调，并用一个月的时间加快生产，组织营销队伍，抢先把空调推向了西部市场。B 公司考察员到两三个月后才返回公司 在他的考察报告中写道 西部地域广阔 日照时间短，人民憨厚纯朴，有许多著名的风景区，经济比较落后，牛羊肉非常鲜美 人们皮肤比较粗糙 喜欢唱一些民歌 空调市场潜力不大。结果，因为这份报告，他遭到公司高层的训斥，并撤了他的职，重新派了一位考察员去考察空调

市场。可是，已经迟了，A公司的空调已经推向了西部市场。这个人给公司造成了巨大损失。

学会辨识什么是对自己真正不重要的东西，有助于我们从那些无关紧要的琐碎事务中脱身，去面对真正对自己重要的事情，这样，在无形之中便提高了我们办事的效率。所以，我们必须抓住问题的核心，细心观察，分辨每天所面对的那些形形色色的事物，找出其中对自己无关紧要的事情，并剔除它。这是一种提高办事效率的高明方法，我们应该学会它。

3. 给人好处，要给得恰到好处

凡事都讲求一个度，都讲求恰到好处。自古情种多受人欢迎，但“花痴”则惹人讨厌。予人好处也是如此，过滥、过随便都可能好心办坏事。助人可以给心灵以温暖，但如不顾及对方的心理感受，也可能会深深地伤害别人。

在人际交往中，如果不能满足对方的某种需要，那么，这种人际关系维持起来就比较困难。但是，如果我们过分地给人好处，也将适得其反，给自己带来意料不到的结果。

曹雪的表弟今年 20 岁了，刚从外地来京，借住在曹雪家中。本来，按照曹雪表弟原来的计划是休息几天，调整一下心态，便出去找工作。但是，因为曹雪是独生女，没有弟弟、妹妹，把表弟看得比亲弟弟还亲，不愿意让他这么快便出去谋事，想让他好好在家休息几个月，再出去找工作。表弟出生在农村，从小家境窘迫，她怕他囊中羞涩，隔三差五就塞给他一些钱，刚开始，他也不加推拒，便接收了。同时，在家中也坦然休息了半个月，去一些风景点逛了逛，调整好了心态，准备出去找事做，想依靠自己的

双手养活自己。然而，曹雪认为他才 20 岁，怕他在外面受苦受累，暂时不想让他找工作，又掏出一些钱给他。这一下，表弟脸都变得通红，满脸羞愧，无地自容。一边用双手抗拒着她递过来的钱，一边说：“我是男人，又四肢健全，能凭自己的双手养活自己。你每次给我钱花，又不让我出去找工作，难道让我像一个叫花子一样，整天依靠别人的施舍生活？”他的表弟喃喃地说。

表弟的话，一下子刺进曹雪的内心深处，本来，她好心好意地想让他在家里生活一段时间，怕他经济拮据，才不断地给他钱花，谁知道反而刺伤了他的自尊。此后，她不再干涉表弟的事了，也不敢随便给他钱了，让他自己决定自己的事。几天后，表弟找了一份工作，每天生活得很快乐。

在这个事例中，曹雪因为疼爱表弟，过分地照顾他，结果伤了他的自尊。所以说：人际交往要有所保留，一些人在结交朋友的过程中，常犯的一个错误就是：“好事一次做尽。”认为自己尽心尽意为对方做事，会使关系融洽、密切，事实上，并非如此。因为人不能一味接受别人的付出，否则心理会十分不平衡。“滴水之恩，当涌泉相报”，这也是为了使关系平衡的一种做法。如果好事一次做尽，使人感到无法回报，让受惠者内心受到刺伤，反而与施惠者疏远了。

每个人都希望自己讨人喜爱，也希望自己在别人的心目中有地位、有分量，并渴望受到重视，所以，与人交往时，要体察到别人的这种心理。

千千是一位好心的姑娘，她想帮助一个朋友。这个朋友与她刚刚认识半年，双方比较有好感。当这个男子陷入经济危机时，千千经常主动借钱给他。他有时不能还，千千认为他在困难中，也没有把这些事放在心上。直到有一次，这个朋友找了个借口，又来向她借钱，尽管这一次他张口要借一大笔钱，千千犹豫了一下，还是拿出自己所有的积蓄帮助他，希望他渡过难关。谁料，他借了钱便一去不返，这时候，千千才知道上当受骗了。

给人好处，要给得恰到好处。要想做到这一点，就必须遵守以下三个原则。

第一，不轻易给予对方。让对方花一些心思，吃一些苦头，使他在“付出”后得到。这样，他才会珍惜这不容易得来的好处。

第二，不乱给。给自己制定一个原则，针对一些情况来决定是否给人好处和给人多少好处。

第三，不吝啬。也就是说，在一些特殊情况下不能吝啬，肯给予别人好处。

给人好处，也是一门艺术。如果不能掌握具体情况，便胡乱给人好处；给得好了皆大欢喜；给得不好，触了霉头，对自己、对他人都会有所伤害。所以，我们要在遵循以上三点的前提下，为自己和他人保留余地。这样，可以防止一些不该发生的事情。

4. 聪明人不怕受人利用

生活中该放的就得放，该拿的还得拿。老怕便宜了别人，算计过甚的人，还是便宜了别人，吃亏的还是自己。倒不如退一步，谋一条双赢之路。同时，个人的成功也需要依赖别人，因此某些时候，要甘于被人利用，在被别人利用的同时，顺便实现自己的目的。

任何人际关系 无论是私人交往 还是业务关系 如果它是以互利的观念为前提，就会对双方都有益。所以，一个真正聪明的人，在他认为必要时，不怕被人利用，甚至乐于受人利用。

张军是一位青年演员，很有表演天赋，走入演艺界时，从扮演小角色开始，现在已小有名气。从发展的角度上看，他需要别人为自己包装、宣传，藉此扩大名声。一次偶然的机，他遇上了陈先生，陈先生是一家大型公共关系公司里的业务主管，有着良好的人缘和业务网络。最近刚刚辞职开办了一家公关公司，并希望打入有利可图的娱乐圈，张军利用他的这种心理，请他帮忙为自己投资炒作，在各

种报刊杂志上刊登自己的照片及相关文章，增加知名度。陈先生经过一番深思熟虑后，同意和张军合作。在陈先生的运作下，张军的知名度大大提升，成为了几部电视剧里的主要角色。因为这件事，陈先生也进入了娱乐圈，成为了张军的代理人，并不断拓展业务，吸收了许多演艺圈的新秀到自己旗下，最终使自己的公司成功地进入了娱乐领域，并取得了可观的利润。

在这件事上，张军抱着利用陈先生为自己服务的目的，陈先生在认真思索后还甘于被他利用，并以此为契机，达成了自己的目的。

成功，有时候并不是单凭自己一个人的能力便能实现。成功需要依赖别人，因此某些时候，要甘于被人利用，在被别人利用的同时，顺便实现自己的目的。

在现实世界中，许多人都认识不到这一点，因而错失了大好的机遇。有一个年轻人发明了一项极具市场潜力的新产品，想利用王先生手中的资金和精良的营销队伍，把这种新产品推向市场。王先生看了看这个其貌不扬的年轻人，觉得自己被他利用，岂不是成为别人的笑柄，于是拒绝与他合作，把他毫不客气地送出了办公室。不到一年的时间，这个年轻人又找到了一家颇具实力的公司，对方看中了这个产品巨大的市场潜力，答应与这个年轻人合作，最后创出了双赢的局面。当这种产品推向市场后，王先生才明白，自己错失了一次把事业做大的机会，可惜已经晚了。

一个真正聪明的人，在今天这个以市场为导向的社会

中闯荡，就要学会在必要的时候不怕受人利用，甚至乐于被人利用。这样，才能够抓住机会，把事业顺势推向一个新的高潮。

5. 要雪中送炭，不要锦上添花

逆境时的交往，要的是真诚；顺境时的交往，要的是技巧。无论任何时候，真诚都比技巧高尚，所以在逆境时给人关怀是功德无量的。

任何人都希望获取成功。但实际上这不是很简单的事情。在实际生活中，每个人都会遇到麻烦，这时候就需要别人的帮助，一个有远见的人，在此刻就会向你伸出援助之手。在别人最困难的时候雪中送炭，别人有时候会感激你一辈子，等到你需要帮助时，他一定会鼎力相助。

马明这几天很苦恼。前几天，一个叫老余的朋友来找他借钱，恰好他不在，便给他留了个条子，说明了来意。说实在的，作为生意人，每一分钱都很珍贵，他一般不肯轻易借给别人。但是，他知道老余是一个很有魄力的人，但这两年事业上不顺利，孩子又得了重病，恐有生命危险，这才不得不拉下脸，向别人借钱，为孩子救命。思虑再三，马明决定好好帮老余一把，说不准老余走出艰难后，会对自己有极大的帮助。第二天，他便亲自去了老余家中一趟，看见老余因借钱而四处碰壁，喝着闷酒慨叹世态炎凉。在马

明的帮助下，老余的孩子被送入了医院，得到及时的治疗保住了生命。看着孩子生龙活虎地走出了医院，老余恢复了昔日的魄力，没用几年功夫，事业就呈现了新的局面。而此时，马明因为运气不佳，投资失利，陷入内外交困的境地。出于对马明的感激，老余倾力相帮，使马明迅速走出了困境。之后，两人互相帮助，把事业共同做大了。

生活的道理就是这么简单，当你在别人最艰难的时候帮扶一把，那么，你会得到这个人的感激。当你陷入困境时，他因感念你的恩德，就会转过来对你倾力相助。但是，在实际生活中，有些人对锦上添花的事十分感兴趣，不喜欢做雪中送炭的事，所以被别人认为是攀附权贵者，一旦有了困难，很难找到真正扶持自己的人。

李强的事业最近陷入了危局，需要一大笔钱来渡过难关。他想到平时在业务上也帮助过一大批朋友，虽说不是患难中相助吧，也毕竟是一种帮助，给朋友们的事业也添砖加瓦了，所以他到处奔跑，想在朋友们那里凑上一大笔钱来渡过难关。但是，他这个目的没有实现，大家认为，业务上的互相帮助是很正常的一件事情，所以，没必要为了这一丁点儿交情来放自己的血，去救助危困中的李强，搞不好还会把自己的事业毁了。因为没有一个人相助，李强从此一蹶不振。

要雪中送炭，不要锦上添花。只有如此，你才能够找到事业上的有力支持者。

6. 要想借助别人的力量， 就要让对方看到切实的利益

眼见为实，耳听为虚，与耳朵比起来，人们更相信自己的眼睛，所以，要博得别人的信任，要想让对方完全放心，就要让对方看到真实的利益。

蒋丰和崔卫平合作做生意，崔卫平因为自己有其他领域的事业无暇分身照看他们合作经营的项目。所以虽然是合伙经营，但实际上只有蒋丰一个人独自支撑。尽管蒋丰每周在向崔卫平汇报工作状况时，把他们所投资的项目讲得如何具有深厚的潜力和广阔的前景，崔卫平也不敢把太多的资金注入这个项目。因为他们合作了半年多，崔卫平每月都向里面注入资金，但是，一次也没有见到账面上有足够令人信服的盈余利润。又过了 3 个月，崔卫平听从了家人的劝告，决定中止这个项目，抽回全部投入的资金。没有了崔卫平的投资，蒋丰的项目逐渐走向了破产。在他眼中的所谓巨大潜力和广阔前景，变成了镜中花水中月，无法捉摸。

蒋丰的最大错误是，没有让别人看到利益，所以，那些苦口婆心的千言万语，犹如一纸空文，最终起不到任何

实际效力。

在商业社会中，人们眼睛紧盯着的是实际的利益。正所谓“不见兔子不撒鹰”，如果没有实际的利益，谁都不愿意浪费自己的精力和资本。相反，一个人要想借用别人的力量，为自己的事业服务，就必须摆出切实的利益，来吸引别人的注意力，并通过利益来调动别人的积极性，帮助自己成就一番事业。以利益驱动他人，帮助自己，这是一种高明的做事手段。

丁先生是国内某门户网站的掌门人，在国内网络经济刚兴起时，为筹办网站，他到国外募集资金。但是，许多投资商看不出中国网络有什么利润空间，不愿意把钱放到他的项目中。没有办法，他回到了国内，通过请人担保贷款的方式，维持网站的生存。当中国国内的网络业兴起时，在政府的推动下，他的网络公司又把手机的短信业务抢到了手中，这时候，网络业渐渐开始赚钱了。许多投资商都把眼光转向丁先生的网络公司，不用他费神费力地去募集资金，许多投资人反而主动找他，希望投资他的网络公司，在未来的网络新经济中分一杯羹。

没有人不关心自己的利益，只有获得更多的利益，才能够拓展自己的生存空间。所以说，我们要用实际行动，拿出真正的利益，调动别人的积极性，这样做远远胜过千言万语的分析 and 讲述。

7. 不要相信所有人，也不要不信任任何人

相信所有的人是弱智，而不相信任何人则是多疑。真正的智者从不走极端，他们总把自己的信任放在正确的人身上。

胡勇做业务是把好手，但是，刚出校门的他依然保持着学生的单纯。看到周围的同事像防小偷一样防着别人，把自己的电脑设置密码，每天给客户打完电话，还要乱拨一串数字，防止别人按重拨键抢了客户，他有些不解地想：“真是自己累自己，谁会去做这么无聊的事。”他把自己的不解告诉了同事张昊，张昊说：“你别想得太简单了，还是提防一下比较好。”胡勇不以为意，他认为自己坦坦荡荡，没这个必要。

一次，他下楼买东西，到一楼时，才发现自己没带钱，于是重回楼上去取。一到办公室，就看见一位同事在看自己的手机，抬头看见他，便笑咪咪地说：“小胡，你这款手机多少钱呀？我想换手机，觉得你这种款式不错，看看功能。”尽管有些怀疑，但自信与客户关系融洽，就算他想挖墙脚，也不那么容易。但后来发生的一切都出乎他的意料，