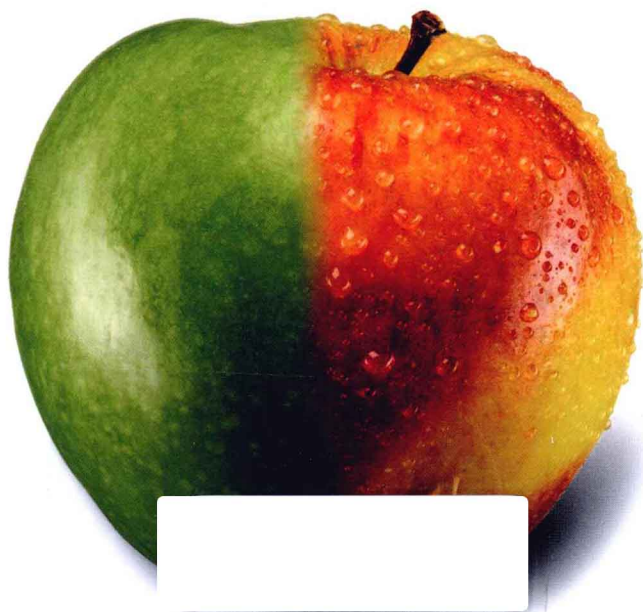


升级版

别太单纯 也别太精明

张笑恒◎著

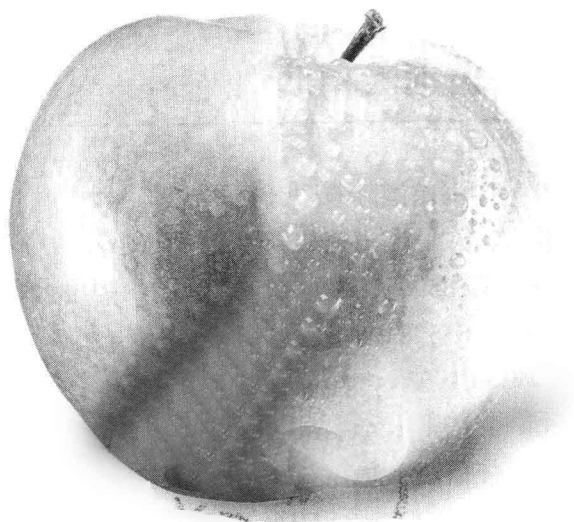


太单纯会处处吃亏 太精明反误了自己
单纯而不愚 精明但不诈
一本书把握为人处世的尺度

商务印书馆国际有限公司

别太单纯 也别太精明

一本书把握为人处世的尺度



商务印书馆国际有限公司

图书在版编目 (CIP) 数据

别太单纯, 也别太精明 / 张笑恒著. — 北京:
商务印书馆国际有限公司, 2013.3
ISBN 978-7-80103-643-8
I . ①别… II . ①张… III . ①人际关系 - 通俗读物
IV . ① C912.1-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 040766 号

别太单纯, 也别太精明

作 者 张笑恒
出版发行 商务印书馆国际有限公司
地 址 北京市东城区史家胡同甲 24 号 (100010)
电 话 010 — 65592876 (总编室) 010 — 65227580 (编辑部)
010 — 65598498 (市场营销部)
网 址 www.cpi1993.com
经 销 全国新华书店
印 刷 北京佳信达欣艺术印刷有限公司
开 本 710mm × 1000mm 1/16
字 数 280 千字
印 张 17.5
版 次 2013 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-80103-643-8
定 价 29.80 元

版权所有 · 违者必究

如有印刷质量问题, 请与我公司联系调换。

单纯要有限度，精明要有尺度

当你即将毕业步入社会时，当你工作拼搏三五年时，当你三十而立成家时，当你跳槽另谋高就时，是否察觉不论在生命的哪个阶段，你总是被各种各样的难题困扰不已。生活中，过于单纯或过于精明的人无处不在，他们生活在我们周围，是千千万万普通人中的一员，然而其生存现状，却多半不尽如人意：

拥有漂亮的简历、丰富的经历、优秀的成绩，还是得不到心仪的职位。

生活中忠厚诚实，处处忍让，却常常遭人陷害，被人利用。

职场上勤勤恳恳，恪尽职守，却总是四处碰壁，无用武之地。

想改变命运，奈何还是加薪难、升职难、成功难。

无意间与家人、朋友、领导或同事产生莫名其妙的隔阂。

八面玲珑，左右逢源，却仍然不能达成所愿。

绞尽脑汁地拉拢人脉，恭维奉承，可有些招数往往却让他“死”得更惨。

.....

人生苦短，几十年的光阴，有的人腰缠万贯，却身心俱疲；有的人时常手头拮据，却快乐终生。很多年轻人初入社会吃的第一次亏，其原

因归结起来是因为他们太过单纯；而有些自不量力的社会人士，玩心机耍手段，却最终落了个搬起石头砸自己脚的后果。

把握好单纯和精明之间的平衡，处世外圆内方，是每个在人生苦海中奋力挣扎的人都想达到的自我目标，但往往事与愿违。关键何在？

做人不能太单纯，过分善良，因而处处吃不必要的亏；但也不能太精明，精明过头反误了自己。年轻人正处在人生的奋斗期、上升期，如果单纯过头，有棱有角，只知道一五一十地努力，不懂得那些四两拨千斤的处世技巧，难免会比别人多走一些弯路，甚至碰得头破血流；但是如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏、让自己占便宜，也会被人看不起。殊不知，把握好单纯与精明的尺度，等于握住了赢家的底牌；驾驭好处世技巧，才可以抓住成功的命脉！

本书并不是教你虚伪、奸诈、一味地迎合别人，而是教你在为人处世的时候，成熟一点，理智一点。单纯要有限度，精明要有尺度。既不做头脑简单的平庸者，也不做狡猾奸诈的小人，而是要在为人处事上懂得把握分寸，处理好与合作者、竞争者、同事、朋友、家人等一切社会关系，畅行无阻，互利共赢。

本书彻底揭开社交博弈的底牌，让那些渴望赢在起跑线上的社会新人、期盼前程快速飞跃的事业小成人士、希望能变身睿智人士的平凡草根，掌握圆融迂回的人际技巧，游刃有余地处理人际关系，从容娴熟地应对繁杂世事。

PART 1 社交达人的心理密码

- 神秘：激起陌生人与你交往的兴趣 // 3
- 自谦：吃亏是福，难得糊涂 // 6
- 踏实：让领导觉得你很脚踏实地 // 8
- 装傻：让他人放松对你的警惕 // 10
- 示弱：满足他人的自尊心 // 13
- 不完美：给自己制造一点小缺点 // 15
- 尊重：平常人也有可能是你的贵人 // 18
- 自信：让你欲结交的人不敢小瞧你 // 20
- 淡定：别让情绪左右了你 // 22

PART 2 收敛你的锋芒，隐藏你的内心

- 不被社会承认的个性不叫个性 // 29
- 即使不欢迎，也不要一脸冷漠 // 31
- 切勿对别人的谈话极不耐烦 // 33
- 领导不能选择，心态可以选择 // 36
- 别动不动就跟人老死不相往来 // 38
- 做好记录，防范被抢功 // 41

别动不动就发脾气 // 43

人在屋檐下，哪有不低头 // 46

清者不能总自清 // 48

PART 3 不要再傻傻地付出了

所谓的“付出不求回报”，都是自欺欺人 // 53

不是你不值得珍惜，而是他不爱你 // 55

爱只有一种，爱的假象却有千万种 // 58

别抱怨对方不在乎你 // 60

别让爱变成理所当然 // 62

小心变成爱情中的牺牲品 // 65

与朋友相处要慷慨有度 // 67

PART 4 左右通赢的博弈智慧

别对领导的许诺过于急迫 // 73

别把“戴高帽”当真心礼貌 // 76

酒话难算数 // 78

看清男人的吹牛和承诺 // 80

同事间的赞美像香水 // 82



- 不要轻易被他人意见所左右 // 85
- 甜言蜜语也许另有所图 // 87
- 宁做耳聋的青蛙，不做没脑子的人 // 89

PART 5 练好说话技巧，是最重要的事

- 一吐为快可能会让你一败涂地 // 95
- 没弄清是非曲直，切忌信口开河 // 97
- 面对朋友所求，别忙着拍胸脯 // 100
- 即便是好朋友，也别总是呼来喝去 // 102
- 与上司私交再好，也不宜称兄道弟 // 104
- 别让“好奇害死猫”的故事发生 // 107
- 恋人朋友吵架，尽量模糊表态 // 109
- 有分歧时不可毫无顾忌地争吵 // 111

PART 6 你能走多远，取决于你和谁同行

- 你喜欢谁不重要，重要的是你对谁有用 // 117
- 凭什么让别人帮你 // 119
- 成全别人就是在成全自己 // 121
- 不怕被利用，就怕你没用 // 124

- 利合义存，利分义亡 // 126
- 麻雀攀高枝，依靠贵人巧办事 // 128
- 不要看不起身边的普通人 // 131
- 定期优化你的人脉圈 // 133

PART 7 单纯得有下限，精明得有上限

- 情义与“黑锅”无关 // 139
- 原谅不是无原则的忍让 // 141
- 以德报怨要有底线 // 144
- 做好人也要有限度 // 146
- 为别人考虑，也要为自己打算 // 148
- 逢人且说三分话，未可全抛一片心 // 151
- 有些话适合烂在肚子里 // 153
- 真诚切勿过度 // 156

PART 8 宁得罪十个君子，不得罪一个小人

- 切忌和上司拍桌子叫板 // 161
- 少在别人背后说坏话 // 163
- 宁得罪十个君子，不得罪一个小人 // 166
- 不可得罪平庸的同事 // 168
- 不要随意揭露对方的“伤疤” // 170

别搞办公室派系 // 172
 对其他领导不满，也不可怠慢 // 174

PART 9 职场不需要只会埋头苦干的人

职场上不是靠真本事就足够 // 181
 孤零零地加班等于与其他同事为敌 // 183
 低调并不是要你“与世无争” // 186
 做得多不如做得对 // 188
 别总是抱怨怀才不遇 // 190
 拒绝做把头深埋在沙里的鸵鸟 // 193
 推销自己是一种职场必备能力 // 195

PART 10 你好心给的不一定是对方想要的

热心过度反倒是好心办坏事 // 201
 本想安慰人，却越说越伤人 // 203
 别把“施恩”变成“施舍” // 206
 “你错了”要慎重说 // 209
 巧用这句“不知当讲不当讲” // 212
 对于相反的意见，先听取再建议 // 214
 不吝赞美但也别言过其实 // 217

PART 11 再单纯也要维护自己的正当利益

别跟有利益冲突的人太吐露心声 // 223

严防那些想“偷走”你时间的人 // 225

要帮助别人，更要保护自己 // 229

商家的大优惠对你不一定真实惠 // 231

业余培训需谨慎，切忌被忽悠 // 234

“好心肠”的建议未必就是真的好 // 237

提防朋友杀熟 // 239

平白出现的“好处”有可能是陷阱 // 242

无故出现的“好人”有可能是阴谋 // 244

PART 12 “吃亏上当”的都是精明人

爱贪便宜的人最易被忽悠 // 249

耍小聪明反倒吃亏 // 252

再精明的小骗术也只能是一锤子买卖 // 254

偷懒糊弄，最后受害的还是自己 // 257

“东郭先生”总有一天会露馅 // 260

搬起石头砸顾客，结果却砸了自己的脚 // 262

计较和算计，只会令人脉更脆弱 // 265

独吞利益，生意只会越做越小 // 267

Part 1

社交达人的心理密码

神秘：激起陌生人与你交往的兴趣

自谦：吃亏是福，难得糊涂

踏实：让领导觉得你很脚踏实地

装傻：让他人放松对你的警惕

示弱：满足他人的自尊心

不完美：给自己制造一点小缺点

尊重：平常人也有可能是你的贵人

自信：让你欲结交的人不敢小瞧你

淡定：别让情绪左右了你



神秘：激起陌生人与你交往的兴趣

为什么那么多人喜欢看悬疑小说？因为你永远不会知道下一节会发生什么，因为不可预知，强烈解谜的欲望会拖着你不眠不休地读下去。

人也是一样，那些有神秘感的人会不由自主地吸引我们靠近，愈是让人看不透，愈是能够吸引别人的注意。那些一眼就能看穿的透明人，就如同是看第一集就知道结局的电视剧，难免让人觉得索然无味。经常保持神秘感的人，就像是一座取之不尽的宝山，能够吸引大家的兴趣。

看过电影《超人》的观众都知道，男主角平常不会显出超人的身份，而是化身为一个名叫 Clark Kent 的普通男青年。只有危机时刻，他才会身着超人服装现身，大显身手，然后悄然消失，人们看到的永远是他战胜坏分子后离开的伟大身影。因为看不到这位超人的真面目，人们对他更多了一层崇拜，很多媒体都争先恐后地尾随其后，想要探究他的真实身份。

现实中有很多人和陌生人第一次见面，为了留给对方一个完美的形象，往往会想方设法地表现自己。事实上，直言不讳的倾诉，只会适得其反。

身为销售的姚鲁，要时常对公司的产品进行宣传和推销，这就决定了他要跟不同圈子的人打交道。但是按照以往的销售经验，如果总是铆着劲地推销，不仅会让他人失去兴趣，还会留下很坏的印象。所以，姚鲁非常聪明地想到了一个方法，那就是给人一种神秘感，诱导他们自己找上门。

姚鲁时常会参加一些聚会，在聚会上，他总是少言少语，给人一种冷静和沉稳的感觉，而这种风度反而会吸引到一些商业老板的注意。

当有些老板与姚鲁主动攀谈时，姚鲁总是会用三言两语做出精辟的总结。这样一来，这些商业圈的老板就对姚鲁的印象更加深刻了。一些不认识姚鲁的人，总认为姚鲁是一个学问高深的人。正是通过这种神秘感，姚鲁认识了不少圈子里的朋友，而在进一步的攀谈中，他会时不时地提及公司的产品，就这样，他的销售业绩在不经意间越做越好。

很多时候，人对太轻易得到的东西往往不屑一顾。相反，欲擒故纵，进退有度，能帮助我们得到更好的效果。就像在社交圈子当中，如果你能够给自己留下一点不为人知的神秘感，那么自然就会引起他人的注意。

纽约大学的司各特·巴里·考夫曼博士研究发现，当他人明确收到来自你的兴趣信号时，对方可能会高兴一时，但适应过后，就会对你失去兴趣。而如果你给予对方的兴趣是不确定的，对方就会不断地思考，最终他把这种思考视为自己对你有好感，比如，“我对他很有好感，要



不我怎么老是提到他呢？”“她对我感不感兴趣呢？”……这样，你一步步地就把对方吸引住了。

保持一点神秘感，就是保持魅力！那么，怎样保持神秘感呢？

1. 不要毫无保留地和盘托出，尤其是你的隐私或者过去。
2. 多听，或者引导别人说，不说太多关于自己的事情。
3. 使用暗示性的语言，太直白的语言和易怒的性格都会让你变成透明人。
4. 变换穿衣风格，让自己每天都显得有所不同。
5. 暴露自己的双重性格。
6. 在适当的时候出现，该走就走。
7. 具有渊博的知识。这一点最重要。

爱情有审美疲劳，人与人之间也同样有。即便一个曾经让你仰望的人物，相处久了，你也会觉得对方其实很平常，也是普通人，也有七情六欲，和自己没有什么两样。而当一些生活上的劣习暴露出来，你会觉得对方不过如此，还不如自己，就会不断从心底产生不服。

所以，不管是刚见面的陌生人，还是已经交往很久的朋友，为了让关系能够恒久地保持下去，都有必要保持一定的神秘感。古代皇帝是“神”，谁见了都会发抖，皇帝一般不说话，因为是金口玉言，言出法随，是一种尊严。我们不必像皇帝那样，但至少懂得在首次与人交往时，适当地保留一点神秘感，激发别人与你继续交往的兴趣。

自谦：吃亏是福，难得糊涂

几乎每个人都有好为人师的欲望。但是，19世纪英国政治家查士德·斐尔爵士却这样直白地训导儿子：“你要比别人聪明，但不要告诉人家你比他们更聪明。”

谦虚的态度会帮助你尽快赢得陌生人的喜欢。把自己放在一个较低的位置，反而是一种“难得糊涂”的智慧，尤其是在社交场合，很多聪明人都会用这种方法来缩短与陌生人的心理距离。

珍妮是一家医疗器械公司的市场部经理。她准备把最新的准分子治疗仪卖给本市新建成的一家医院。

其他公司的销售人员整天包围着负责采购的医生乔治。他们在乔治面前不停地赞美自己公司的设备。但是珍妮却对乔治说：“我们公司最近生产了一批最新的准分子治疗仪。但是它们并非十全十美，我们想改进它们。我知道您是这方面的专家。因此，如果您能抽空来看看它们并提出宝贵的意见，使它们能变得对你们这一行业有更多帮助，那我将非常感激。”

乔治感到惊讶的同时又觉得深受尊重。他说：“以前从没有任何一家公司向我请教，你这样做让我觉得自己很重要。我决定推掉今天的其他约会，和你一起去看看那台准分子治疗仪。”

后来，乔治越看越仔细，越看越喜欢，就为医院买下了这台准分子治疗仪。

交友的方式有很多，但要想笼络朋友的心，最聪明的做法，就是