

ZUOREN BU YAO
TAI LAO SHI

一把老实人的开心锁
一面聪明人的反思镜

做人不要 太老实

大全集

水中鱼◎编著



本书不是教你诈，而是告诉你如何不吃亏的学问！

老实不是错，但如果做人太老实，就会在社会上吃不开，就会寸步难行。醒醒吧！别再执迷不悟了！不知变通，你将一辈子是穷命，一辈子被人欺负，一辈子不受重视，一辈子生活在痛苦之中。



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

做人不要太老实大全集：超值金版 / 水中鱼编著.

—上海：立信会计出版社，2011.1

ISBN 978-7-5429-2741-5

I. ①做… II. ①水… III. ①成功心理学-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第000068 号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉

封面设计 久品轩

做人不要太老实大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

E-mail lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

Tel (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 24

字 数 426千字

版 次 2011年1月第1版

印 次 2011年1月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-2741-5/B

定 价 29.00元

如有印订差错，请与本社联系调换

前 言

人人都希望与老实人相处和交往，因为与老实人相处比较安全，老实人宁愿自己吃亏也不会让别人吃亏，也从不算计别人。

但是，任何事情都有一个度，一旦过了这个限度，事情就走向了反面。老实可以，但太老实就不适时宜。

老实人太老实，总会使自己陷入困苦的境地，平时他们不会主动去与别人交往，导致交际圈子小，因而办事困难；

他们经常抱怨，浑浑噩噩，不知反省，因而总是与机会擦肩而过；

他们耻于言利，致富观念跟不上时代的步伐，因而总是穷困；

他们不懂如何保护自己，不会圆滑处事，生存手段贫乏让他们难以在瞬息万变的竞争中立足；

他们从来不想主动干什么，甚至不知道自己能干什么，甘于平庸。

.....

老实人不坏，因为他们不去耍阴谋诡计害人，但他们又不优秀、不会成功。他们是一个特殊的人群，有很多的缺陷，但同时具备特有的优点，他们保存下来的优点是我们不该丢弃的财富。

老实人并非一无是处，老实人要走出困境，必须改正缺点，并最大限度发挥优点，让每个人都明白老实人的困境，然后走出困境。

《做人不要太老实大全集》着眼于当今社会老实人的尴尬处境，从老实人的现状、行为、心态、交际、职场、理财和出路方面对老实人的做人方式进行论述

和阐释，并结合实际生活中的具体事例和经典智慧故事，告诉老实人如何做聪明人、聪明地做人，如何开创美好人生。让老实人清醒地避开弯路、走出困惑、找到方向。全文事理结合，值得一读。

在不断追逐完美、不断成长的人生中，让我们抛开老实人的做人做事方式，保留老实人的纯善，用进取心、突破束缚自我的蚕茧，尽情创造自己的绚丽人生！

书中难免错谬之处，敬请批评指正。

编 者

2010年12月

第一篇 老实人的现状

第一章 听天由命，随波逐流——老实人的人生观

老实人相信命运天注定·····	2
老实人常缺乏主见·····	4
老实人常附和迎合别人·····	7
老实人在意别人的眼光·····	9
老实人容易受制于人·····	14
老实人经营自己的理念不强·····	15
老实人爱羡慕别人，却难认识自己·····	17
老实人随波逐流，命运交给别人掌控·····	18

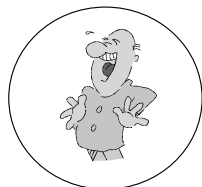
第二章 胆小怕事，怨声载道——当老实人遭遇困境

缺乏毅力和勇气是老实人的最大弱点·····	20
老实人多给失败找借口·····	23
老实人常抱怨生活不公平·····	26
老实人要敢于冒险·····	28
老实人缺乏创新精神·····	32
老实人抱怨生活，却不会改变生活·····	34
老实人只会找问题，而不知用方法·····	35

第三章 鼠目寸光，坐井观天——老实人常缺乏远见

老实人缺少竞争意识·····	38
老实人爱观望，难立志·····	39
老实人重眼前目标，少长远计划·····	41
老实人拼命砍柴，聪明人知道磨刀·····	42
老实人盲目执著，聪明人捷足先登·····	44
老实人缺乏恒心，爱打退堂鼓·····	45
老实人缺少成功的野心·····	47

目 录



目录



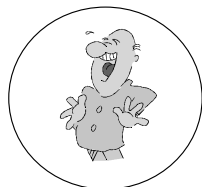
	老实人不善屈伸·····	48
第四章	优柔寡断，瞻前顾后——老实人缺少行动力	
	老实人沉迷空想少行动·····	50
	老实人多为慢性子拖拖拉拉·····	52
	老实人在犹豫不决中丢掉机会·····	54
	老实人要培养雷厉风行的做事风格·····	57
第五章	安于现状，不求上进——老实人多甘心平庸	
	老实人多平庸·····	62
	老实人多自卑，不愿意改变自己·····	63
	改变世界不如改变自己·····	65
	老实人应该超越平庸·····	67
	让追求卓越成为一种习惯·····	69

第二篇 老实人的行为

第六章	直来直去得罪人——老实人愚直心眼实	
	老实人在现实中往往吃不开·····	72
	太过老实就是愚钝·····	73
	老实人锋芒毕露·····	74
	老实人口无遮拦伤人心·····	77
	老实人心直口快太直率·····	78
	老实人的“大实话”有失大雅·····	80
	老实人过分坦诚吃苦头·····	82
	老实人多说逆耳忠言·····	83
	老实人不会说善意的谎言·····	84
	老实人很刻板，不会变通·····	87
	有些借口是必需的·····	90
第七章	针锋相对不留情——老实人直面硬碰硬	
	老实人耿直爱吃亏·····	92
	指责他人常常会伤害自己·····	93
	不给人留面子·····	94

目
录

委婉规劝，走迂回路线	95
反对的话绕个弯说	98
学会和别人商量	99
第八章 咄咄逼人爱较真——老实人得理不饶人	
老实人喜欢较劲	101
老实人斤斤计较	103
老实人咄咄逼人爱争理	104
老实人对别人的小过错爱纠缠不休	106
不较真才会有朋友	108
要有容人的雅量	109
第九章 执拗顽固一根筋——老实人倔强不反省	
老实人固守原则不放松	112
老实人很倔强，难正视自己的缺点	114
老实人不善悔改	118
多自我批评，少自我表扬	119
老实人要善于自省	121
第十章 脸皮太薄爱虚荣——老实人太在乎面子	
老实人更爱看重面子	123
老实人粉饰虚荣	124
老实人不能坦然面对缺陷	126
缺陷并不可怕	128
超越缺陷，成功属于你	129
第十一章 吝啬自私常计较——老实人有失大家风范	
老实人只顾自己	131
老实人独自贪功不懂分享	132
老实人要学会站在他人角度看问题	133
老实人要多替对方着想	135
第十二章 封闭自己不表现——老实人不善自我推销	
老实人不擅长表现自己	137
酒香也怕巷子深	138
主动出击，适度自抬身价	139
自我推销要擅长包装自己	141



目录



第三篇 老实人的心态

第十三章 悲观消极难释怀——老实人容易被情绪感染

老实人容易感染消极情绪	144
乐观积极地面对人生	145
成功的要素就是乐观	146
雕刻出生命的力与美	147

第十四章 顾影自怜不自信——老实人容易心生挫败感

老实人缺少自信	149
相信自己能成功	150
积极进取，我说行就行	151
6C 增强你的自信	152
你认为自己怎样你就会怎样	153

第十五章 心胸狭隘生闷气——老实人容易心理不平衡

嫉妒害人害己	155
化解来自内心的嫉妒	157
老实人谄于赞美之词	158
给对手以适当的赞美	160

第十六章 性格脆弱意难平——老实人最易走极端

老实人易感情用事走极端	162
老实人要学会掌控情绪	163
老实人要培养平常心	166
理性对待得失	167
理智面对语言暴力	169

第四篇 老实人的交际

第十七章 朋友太少圈子小——老实人缺少人脉关系

老实人常被人忽视	172
老实人常以“合得来”为交友标准	173
老实人不善向人求助	175

目
录

第十八章 呆头呆脑眼力差——老实人难以八面玲珑

老实人不会体察人心·····	177
透过表象，学会体察人心·····	178
读懂眼神，透视人心·····	179
看穿脸面，辨析内心玄机·····	181
用心观察他的交际圈来洞悉他·····	182

第十九章 拙嘴笨舌讷于言——老实人说话能力不足

老实人说话拖泥带水·····	185
老实人说话不留余地·····	190
老实人也会发脾气·····	193
老实人不会见什么人说什么话·····	196
老实人说话不注意场合·····	199
老实人不会找说话的时机·····	201
老实人容易祸从口出·····	203
老实人不爱使用敬语和谦词·····	204

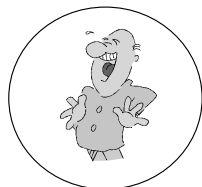
第二十章 做事无方办事差——老实人不讲做事艺术

老实人不会事先做准备·····	206
老实人缺乏超前意识·····	209
老实人喜欢“凡事自己来”·····	211
老实人单打独斗不借力·····	212
老实人不会托人办事·····	216
老实人要摒弃“独行侠”思想·····	218

第五篇 老实人的职场

第二十一章 被动蛮干不取巧——老实人的职场状态

老实人不会“讨好”别人·····	222
老实人认为赞美就是奉承·····	224
老实人不善创造和争取机会·····	227
老实人要忙到点子上·····	231
老实人要对时间进行管理·····	234



目录



老实人总是被动做事·····	238
老实人蛮干，聪明人巧干·····	241
做个聪明的“懒汉”·····	243
做事先做人，不要小聪明·····	247

第二十二章 易入雷区无规矩——老实人的职场禁忌

遵守办公室里的潜规则·····	249
老实人的善良容易被人利用·····	250
不要被同事孤立·····	252
老实人不会处理同事间的距离关系·····	254
老实人“不好意思”拒绝别人·····	256
老实人应保护好隐私·····	259
提防小人，不可轻易得罪小人·····	260

第二十三章 上下沟通讲协调——老实人的职场生存

老实人不懂领导面前要让功·····	263
使用暗示的方法提建议·····	265
承担上司犯的错·····	268
有意无意地亲近老板·····	269
让老板知道你是不可替代的人·····	272
老实人要具有自动自发的精神·····	273
把企业的事情看成自己的事情·····	275
与企业共命运·····	277

第六篇 老实人的理财

第二十四章 改变金钱观——老实人要让财富改变命运

老实人利益观错误·····	282
金钱观陈旧·····	283
老实人耻于言利·····	285
老实人不争不抢吃闷亏·····	288

第二十五章 勇于赚钱——老实人要让财富改变生活

赚钱是一种特别的智慧·····	292
-----------------	-----

抓住金钱的六种个性·····	294
一定要学会算账·····	295
老实人要勇于赚钱·····	296
看准时机行动·····	297
老实人要自己升迁·····	299
老实人要拿业绩说话·····	300

第七篇 老实人的出路

第二十六章 拓展人际旺人气——老实人要掌握交际技巧

掌握正确与人交际的方法·····	306
洞察对方性格类型，调整交际策略·····	307
与他人保持距离，才能相处融洽·····	309
积极主动地适应对方·····	312
不把自己的意志强加于人·····	313
用微笑融洽彼此的关系·····	314

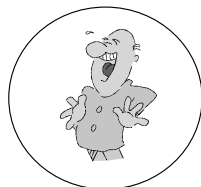
第二十七章 谈笑风生受欢迎——老实人要学点口才艺术

说别人感兴趣的话，打开沟通之门·····	317
没有谁是说话的“全能选手”·····	320
恰当地发问·····	321
老实人可借含蓄表达爱·····	324
幽默是人际交往中的“最佳调料”·····	327
自嘲自讽，创造轻松交际环境·····	330

第二十八章 立身处世加防身——老实人要学点厚黑之道

用两只眼睛看人，切勿以偏概全·····	331
与人交往，多同流，少合污·····	335
适当暴露弱点，会更有亲和力·····	337
不认错，保了虚荣，丢了人际·····	339
言多必失，不要授人以柄·····	341
熟谙忍耐智慧，愤怒就会被人利用·····	343
多留个心眼，防人之心不可无·····	346

目 录



目
录

远离流言，老实人的保身法.....347

第二十九章 扬长避短做智者——老实人要不断提升自己

老实人要保持诚信优势.....349

要学会抓大放小，要事第一.....351

要正面思考，积极自信.....355

老实人要培养坚韧的品质和性格.....359

要懂得方圆之道.....360

老实人需看透本质，不被表面所诱惑364

老实人要肯定自身的价值.....366



第一篇

老实人的现状

“老实”，一个本应优良的品质却越来越不受人們的欢迎，老实几乎成了不知变通、不能进取的代名词。其实老实人就是我们身边的普通人，也是生存感倍艰的一群人，因为不知变通而处处碰壁，因为不懂争利而容易吃亏，思维方式的僵化、处事不够圆滑而使老实人在这个竞争性的社会无法立足。看到老实人不佳的处境，你是否想要改善？该如何改善？

第一章

听天由命，随波逐流 ——老实人的人生观

老实人相信命运天注定

有个人一直不太得意，他特地去请教一个有名的算命师。

算命师左算右算，最后告诉他：“你40岁以前一定是既落魄又贫穷，生活很不如意，对不对？”

这个人听了大为惊讶，觉得算命师简直是神仙：“大师，您可真厉害！我一直都不顺利，命运很坎坷，再过几天我就40岁了。那您看我40岁以后呢？”他充满了期待，等着算命师的回答。

“40岁以后？40岁以后你依然贫穷。”算命师说。

此人疑惑地问算命师，“为什么呢？”

“因为你已经习惯了。”算命师答道。

《忏悔录》中有句名言：“上帝造了我，然后把模子打碎了。”老实人不明白，生活在同一个地球上，有的人腰缠万贯，有的人穷困潦倒；有的人名闻天下，有的人却默默无闻、平凡一生。是什么决定了这一切呢？难道是冥冥之中命运作出的安排吗？老实人陷入沉思之中。

有位年轻人屡受挫折，于是他找到一位年老的智者，向他请教。

年轻人问智者：“这世上到底有没有命运这回事？”

智者回答：“当然有。”

年轻人又问：“既然凡事都已命中注定，那么努力奋斗还有什么用？岂不是一点儿意义都没有？”

智者笑而不答，他轻轻抓起年轻人的左手，指出他手掌中的生命线与事业线。然后他让年轻人举起左手并且握成拳头。

这时，智者问他：“年轻人，你的命运线在哪里？”

年轻人答：“在我的手上。”

智者又问了他一次：“你的命运线到底在哪里？”

年轻人恍然大悟：原来自己的命运一直掌握在自己的手中。

后来每当遇到挫折时，年轻人就会暗自握紧拳头，并对自己说：“命运就在我自己的手中。”几十年后，这位曾经屡受挫折的年轻人，终于实现了他自己的理想。

阿明是个健康的孩子，有一次爬树摔了下来，从此就拄上了单拐。阿明拄着拐杖勉强念到初中，就辍学回家了。家徒四壁的他迷上了画画，并且到了废寝忘食的地步。

两年后，阿明的画被选进了乡文化站的橱窗里。一种成就感激励着他，他期待着有一天祖辈赋予的宿命能有一个改观，自己的悲惨命运能够有所改善。可是，造化弄人。有一天，他来到县文化馆的门前，里面正在举行一个职工书画展。他一幅不落地看完了那些字画，走出大门时，阿明拄着拐杖说了一句话：

“还画个什么劲？再画，咱也是乡下的一个残疾穷小子——野画画的，永远赶不上人家。”

阿明就以这句话为他几年的努力、梦想和追求画上了句号，他一下丧失了所有的坚强和信心，从此日复一日，年复一年。

人的超越，最主要是对自己的超越。只有超越自我，才能改变自己的命运，才能成为主宰自己命运的主人。

可老实人偏偏相信冥冥之中有个东西在主宰自己的命运，认为自己现在所拥有的一切都是上天安排好的，是上天注定。于是放弃抗争放弃努力，让很多能改变自己命运的机会从身边白白地溜走。不做主观努力，只知一味地等待。看到一只兔子撞死在树桩上，就一辈子守在树桩旁，从未想过还可以离开树桩到其他地方抓兔子。

时至今天，很多人一旦在前进的道路上碰到挫折，面临逆境，总是抱怨自己的命运，嗟叹自己的命运如此多舛，把成功的希望寄托在他人身上，把命运的改变希冀于上帝的垂青。

假如你背对着整个世界，整个世界也会背对着你。聪明人知道命运是不可改变的，可改变的只是对命运的态度。因此，他们能够以恰当的态度对待命运，命运也就不会变得那么可怕了。

美国作家乔治·巴伯在《让你生活得更好》一书中写道：“100个29岁的人中，有66个人将活到65岁。这66个人中，只有1个人能成为大富翁，有4个人将相当富有，有5个人在65岁时还在靠工作谋生，其余56个人的吃饭问题还要依靠家庭、养老金、社区或社会福利来解决。”

不可思议吗？但确实如此！这些数字来自于一家最大的保险公司的记录，这样的统计数据必然是真实可靠的。保险公司每年数百万美金的命运就押在这些数据的准确与否之上。

从现在起10年、20年或30年之后，你会成为这100个人当中的哪一种呢？屈指可数的幸运者之一？除非好运降临到你头上，否则总是困难重重。

有一种办法可以得到想要的一切——一种完全与人类最高的渴望统一的办法。那就是在你树立起自己的目标后，坚信自己可以达到，在你年轻的时候，让自信在心中扎根。

很多老实人都对自己的境遇不满，他们无法找到获取力量的源泉。其实，左右境遇的力量就在每一个人的体内。在每个老实人身体中都沉睡着一个巨人等着召唤，它就是自信力。对它来说没有不可能的事情。老实人唯一要做的便是唤醒它，而它会除去老实人身上那些无形的锁链，并告诉老实人如何使梦想成真。一旦老实人知晓了这个秘密，一切有关向上、成功和健康的愿望都会成为现实。

“我是命运的主人”。只有当老实人了解了这一点，才会取得人生全部的成功。其实命运握在你自己的手中，你创造着自己的命运。从现在起的半年或一年之后你将怎样取决于你今天的所思所想，那么你现在就必须作出选择。

有一些老实人相信：一个人一生的事，在呱呱坠地的时候就已经由上天决定好了，跟个人的努力完全无关。在这些人眼里，富翁是天生的，一生下来他便是个富翁；领袖人物是天生的，他们降生时一定带点儿什么征兆；中等人是天生的，他们只落得一生温饱；强盗歹徒是天生的，他们是魔鬼的工具；一生受苦的人也是天生的，他们是命运的奴隶。这种宿命论使这些人不再去做事，像一条懒虫似的生活着，等待着好运或是厄运降临在他们的身上。

老实人常缺乏主见

有的人在交谈时，往往习惯说“是的，我同意……”，“我也这么认为”。交谈中，大家想要听的是你个人的看法，而不只是要你随声附和地回答

“是的”。要让自己成为独特的人，就要与一般人有所区别，要表现出自己独特的看法。

有一天，爱迪生在路上碰到一个朋友，看见他手指关节肿了。

爱迪生问朋友：“为什么会肿呢？”

“我也不知道。”朋友说。

“你为什么不知道？医生知道吗？”

“每个医生说的都不同，不过医生大多说是痛风症。”

“什么是痛风症？”

“他们告诉我说，这是尿酸积淤在骨节里。”

“既然如此，他们为什么不从你骨节中取出尿酸呢？”

“他们不知道如何取法。”

这时的情形好像一块红布在一只斗牛面前摇晃一样。

“为什么他们不知道如何取出尿酸呢？”爱迪生有点生气地问。

“因为他们说尿酸是不能溶解的。”

“我不相信。”爱迪生回答说。

爱迪生回到实验室里，立刻开始试验，想确认尿酸到底是否能溶解。他排好一列试管，每只管内灌入四分之一不同的化学液体，每种液体中都放入数颗尿酸结晶。两天之后，他看到有两种液体中的尿酸结晶已经溶化。于是，爱迪生便有了新发现问世，这个发现也很快传播了出去。现在，这两种液体中的一种已在医治痛风症中得到普遍应用。

魏将乐羊奉文侯之命攻打中山国，而他的儿子就在中山国。中山君就拿他的儿子做人质，想逼迫乐羊退兵，乐羊没有听从他的话。结果，中山君杀了他的儿子并做成肉汤给乐羊送去。乐羊在军帐下将肉汤一饮而尽，然后，率兵攻打，一鼓作气就灭了中山国。文侯接到捷报时，对大臣堵师说：“乐羊为了本王，竟忍痛吃了他儿子的肉，这是多么忠心啊！”堵师回答说：“连儿子的肉都敢吃，这样的人将来还会在乎谁的性命呢？”

乐羊凯旋归来，文侯对他大加犒赏，但从此对他起了戒心。

人有观点，所以存在。

每个人讲话都有其独特的方式，无论是讲话的语言还是手势，都具有个人色彩。如美国人最擅长以夸张的动作，表现自己内心感受的极限；欧洲人和东方人则比较含蓄、内敛，不轻易把内心的感受一五一十地表现于外。但所有人都有一个共同的特点，即随声附和，只不过有的轻、有的重、有的隐、有的显而已。随声附和在多数情况下表达着一种善意的成全。但这种没有独自思想的附和，并不