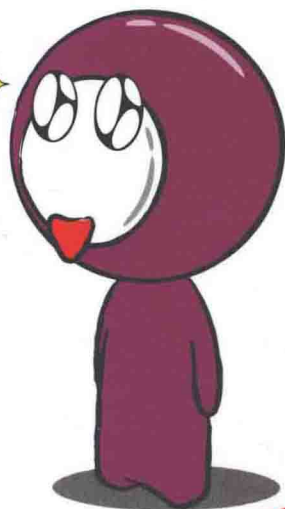




NEW  
升级版  
UPGRADE

# 别太单纯



## 学会生存很重要

了解社会一定要懂的那些人情世故。  
掌握社交技巧、构建成功的人脉圈，做一个进退有据的人。

张笑恒 著

# 也



# 别太 不单纯

## 社会很单纯，复杂的是人心

这不仅仅是一本励志书，  
因为它让你学会在人情世故与真我本色之间如何把握，  
也会让你得到真正的成长。

ARCTIME  
时代出版

时代出版传媒股份有限公司  
北京时代华文书局

NEW  
升级版  
UPGRADE

别太单纯也 别太不单纯

张笑恒 著

ARCTIME  
时代出版

时代出版传媒股份有限公司  
北京时代华文书局

## 图书在版编目 (CIP) 数据

别太单纯也别太不单纯 / 张笑恒著. -- 北京 : 北京时代华文书局, 2014. 4  
ISBN 978-7-80769-524-0

I. ①别… II. ①张… III. ①人生哲学—通俗读物  
IV. ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 050331 号

## 别太单纯也别太不单纯

张笑恒 / 著

---

出版人 田海明 周殿富

责任编辑 余玲 刘显芳 策划监制 俞根勇 装帧设计 韩石 段文辉

出版 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>  
北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>  
北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼 邮编: 100011

发行 北京时代华文书局图书发行部 (010) 64267120 64267397  
印制 三河市祥达印刷包装有限公司 (0316) 3656589

规格 710mm×1000mm 1/16

印张 15

字数 244 千字

版次 2014 年 6 月第 1 版 2014 年 6 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-80769-524-0

定价 29.80 元

## 序言

朋友穿上刚买的西装，在你面前抬头挺胸，一脸自信，你却不识抬举地说：“你个头不高，又瘦，衣服显得大了一点。”朋友白你一眼，走开了，你委屈地想：我说的都是实话，怎么还不爱听呢？

做人太单纯，刻板的奉行诚实原则、没有原则的盲从、见谁都掏心窝子，结果好心也会被当成驴肝肺，处处吃亏。

虽说做人不能太单纯，太老实，但是也不能太世故，太不单纯。前者是迂腐、愚昧、幼稚，后者是虚伪、势利、圆滑，都因走向极端而适得其反。

2500年前，孔子去鲁恒公庙观礼，看到了一个瓦罐歪倾着，就问守庙人，为什么不把瓦罐扶正？守庙人说：“这是‘宥坐之器’——欹，无水时歪斜，装上一半水就正过来了，装满了水，却反而倾倒了。”孔子由此悟出了中庸之道。他说：“君子中庸，小人反中庸。君子之中庸者也，君子而时中。小人之中庸者也，小人而无忌惮也。”

宋代著名理学家朱熹，给《四书·中庸》加注说：“中者，不偏不倚，无过不及之名。庸，平常也。”做人讲究中庸，需在太简单与太不简单之间协调平衡，寻找一份豁达、坦然和睿智。

做人要真诚，但不能太真诚。

真诚是一种品格，一种胸襟，是人与人之间的心灵之桥。但太真诚，见谁都掏心窝子，不分场合地说实话，只能被人当作傻瓜。

做人要有点城府，但不要太有城府。

你早就过了咋咋呼呼、心里藏不住一点事的年龄了，有点城府是成熟的象

征。但成熟不是世故，太有城府，处处老谋深算只会让别人加大防备的力量。

做人要聪明，但不要过于追求精明。

聪明是不计较眼前的得失，在眼光长远的前提下论吃亏。精明是什么亏都不能吃，什么便宜都想占，为了一点小小的利益不惜与人撕破脸皮，争个你死我活。真正聪明的人不会患得患失，也不会困在世俗的鸡毛蒜皮之事中无以自拔，但也不会吃闷亏。

做人要有心计，但不要工于心计。

做人要有点心计，不能傻乎乎的任人宰割。何况人际关系错综复杂，不多动些脑子，不多想些法子是不可能处理好的。但也不能工于心计，把心思都放在“算计别人”上，结果必是机关算尽太聪明，反误了卿卿性命。

文学大师李敖先生曾说，好人太单纯，他们只想独善其身，不敢也不愿与坏人较量，结果总是受坏人欺负。单纯、简单本身没有错，关键是社会太复杂，你要想在这个复杂的社会上立足，就要懂得伪装自己，以防被人欺诈，被人骗。

做人要现实一点，不能太简单，也不能太不简单。太简单的人就像扛着榆木脑袋的木偶，缺乏处世的灵活性和聪明劲。当然，这里的不简单也不是害人之心，不是处心积虑算计别人，更不是耍阴谋玩手段的欺诈。

在单纯与不单纯之间的是圆通而非圆滑，是成熟而非世故。本书旨在告诉我们，如何远见地拓展人际关系，如何把握说话的分寸，如何巧用迂回的说话法，如何在适当的时候装傻，如何才不会上当受骗，如何结交到有用的朋友等。

人情有冷暖，世态有时也炎凉，一个人如果单纯过头，有棱有角，必将碰得头破血流。反之，如果一个人八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，也会让人看不起。唯有不太简单，也不太简单，才能活得游刃有余、招人喜爱。

## 目 录

### 序言

#### 第一章 现在，就走出自己的小圈子

1. 别总腻在自己的小圈子 003
2. 只需扩大交际圈，你的处境就会彻底改变 005
3. 结交大人物，并没有你想象的那么难 007
4. 突破舒适区，把陌生人变熟人 009
5. 想被关注就增加自己的出镜次数 011
6. 欲擒故纵，吸引别人与你交往 013
7. 找一个有分量的“搭桥”人 016
8. 7秒钟，你能留下什么 018
9. 向陌生人伸出援手也是扩大交际的好办法 020
10. 收到名片后，主动联络对方 022

#### 第二章 “童言无忌”只是针对小朋友而言

11. 千万别把“刀子嘴豆腐心”当成一句赞美 027
12. 对方的谎言，不必当面拆穿 029
13. 别人的秘密，要么不听，要么烂在肚里 031
14. 不在背后论人是非，要说就说好话 033
15. 求好朋友办事，说话也要客气 035
16. 永远不要打断别人说话，哪怕对方是你的知己 037

17. 下结论的话要少说 040
18. “得理不饶人”会让你输掉全局 042

### 第三章 看清看透千万别说透

19. 逞口舌之快，你就是真的傻瓜 047
20. 接受你看不惯的一切 049
21. 在难以启齿的话前加一句“不知当讲不当讲” 051
22. 多绕个弯子，少碰个钉子 053
23. 有时，善意的谎言更美丽 056
24. 别哪壶不开提哪壶，宁可犯口误不可犯口忌 058
25. 学猫头鹰，睁一只眼闭一只眼 060
26. 考虑别人的感受，不露声色给人台阶下 062
27. 慢说“你错了”，哪怕你出自好意 064

### 第四章 别单纯到见谁都掏心窝子

28. 不知道的不乱说，知道的也不必全说 069
29. 自己“光辉”的情史，并不能增加你的魅力 071
30. 适度并偶尔自夸，大家才会相信你的实力 073
31. 太坦白容易吃亏 075
32. 交深言深，交浅言浅 077
33. 倾诉看对象，牢骚不能随便发 079
34. 别刚认识两天就与人称兄道弟 081
35. 你的隐私和过去，最适合烂在肚子里 083
36. 不向有利益冲突的人吐露心声 085
37. 职场新人别急着和同事掏心窝子 086

## 第五章 该装傻的时候装傻，该聪明的时候聪明

- 38. 面对讨厌的人，起码要做到面子上过得去 091
- 39. 过分的天真会让你处处碰壁 093
- 40. 记住，别抢了上司的风头 095
- 41. 用请教的方式提建议最安全 097
- 42. 对方的新变化，要不吝赞美 099
- 43. 别人心情好的时候，提要求 101
- 44. 要问就问别人最在行的问题 103
- 45. 故意给别人留出“显山露水”的机会 105
- 46. 偶尔“自我贬低”一下，成全对方的优越感 108

## 第六章 多个心眼，上当受骗皆因轻信别人

- 47. 关于“杀熟”这件事 113
- 48. 搞清楚是真爱还是骗局 115
- 49. 任凭销售员说得天花乱坠，也别冲动消费 117
- 50. 单纯的女孩，还在痴迷于星座、占卜吗？ 118
- 51. 警惕第一次见面就很亲昵的人 121
- 52. 防范主动帮你忙的人 123
- 53. 不贪小便宜，馅饼可能是陷阱 125
- 54. 警惕好心肠，“笑里”也能“藏刀” 128
- 55. 警惕你的善心被利用 130
- 56. 当心，这些可能是网购骗局 132
- 57. 开网店不得不知的骗局 134



## 第七章 有些话听听就好，别太在意和当真

- 58. 同事的恭维如同香水，可以闻，但不要喝 141
- 59. 流言蜚语，过耳即忘 143
- 60. 老板的漂亮话，听完你就忘了吧 145
- 61. 酒桌上的话多半不可信 147
- 62. 不公正的批评通常是一种伪装的恭维 149
- 63. 相信自己：你行不行，别人说了不算 152
- 64. 有些人的曲意吹捧，也许另有目的 154
- 65. 不迷信别人的承诺 156

## 第八章 有点“城府”，别让人一眼把你看透

- 66. 强者也要装脚痛 161
- 67. 最危险的敌人往往是你身边的人 163
- 68. 得意时，心张扬而神不张扬 165
- 69. 守拙也是一种智慧 167
- 70. 含而不露，把“愚憨”作为一种保护色 170
- 71. 你的野心不必让所有人都知道 172
- 72. 有个性，不要太张扬 174
- 73. 不因为看不惯某些人，就老死不相往来 176
- 74. 禁得激，抑得怒 178
- 75. 任何时候都别把软肋露出来 180

## 第九章 圈子决定未来，学会去交有分量的朋友

- 76. 和成功的人在一起，你也会成功 185

77. 要知道哪些人不可深交 187
78. 结交社会名流获得切实帮助 189
79. 锁定能助你升迁的上司 191
80. 慧眼识珠，找出能帮你赚钱的朋友 193
81. 挖掘老同学中的“大能人” 195
82. 积极营造良性循环的关系网 198
83. 与牛人交往，平等赢得青睐 200
84. 多与工作能力强的人接触 202
85. 重视为你出谋划策、指引方向的人生导师 204

## 第十章 这些人，你最好别得罪

86. 诸葛亮为什么流放廖立 209
87. 别无意中得罪人 211
88. 朋友之间争辩不要伤了和气 213
89. 工作场所别和上司称兄道弟 215
90. 不能把同事当朋友，也不能当敌人 218
91. 别轻易得罪职场有“潜能”的小人物 220
92. 有些人惹不起躲得起 223
93. 千万别去揭小心眼人的伤疤 225
94. 小心过分看重利益的人 227

NEW  
升级版  
UPGRADE

## 第一章

**现**在，就走出自己的小圈子



## 1. 别总腻在自己的小圈子

你有没有想过你所认识的人是否都和自己太像，背景太过相似，连同对大多事情的看法都出奇的一致？如果你的回答是肯定的，那么你就要注意了，因为这些现状表明你的生活圈越来越狭窄，你能够拓展人脉的机会也越来越少，这对你的事业发展是极其不利的。

尤其是那些有志于做大事的人，更不应该一心围着一帮朋友打转。你应该走出这种故步自封的小圈子，你应该到外面的世界去，你应该更多地接触人群，你要学会和不同的人打交道，并能从容应对各种突发事件，在不同的场合散发出你与众不同的魅力！只有这样，你才能广结人缘，才能赢得他人的帮助，你的事业才有可能攀上金字塔之尖顶。

著名的小品演员、本山传媒集团的董事长赵本山在国内受欢迎的程度无须赘述，按照很多人的思维，像这么受欢迎，同时有威望的人可以在家里宅着，出门就等着别人请吃饭好了。

看看赵本山是怎么做的：他积极利用自己的影响力，同时也在努力巩固自己的影响力，为了在电视圈以外和大家有很好的关系，他还掏钱去某商学院学习。

他曾面对媒体，很诚实地讲到，读商学院就是为了认识更多的人。据说赵本山在商学院的俱乐部和同学会里都是很活跃的人物。因为性格好，赵本山和商学院的很多同学都成了朋友，例如有一位著名的企业家，在上课第一天就与赵本山同桌。赵本山喜欢高尔夫球，他与很多商界的朋友也是在球场上增进了了解的。在欢迎商学院师生的晚会上，赵本山就遇到了来商谈合作细节的一些影视投资者。

如果一个人对自己的事业有上进心，希望自己能够做得更好，就要行动起来，让自己多和别人建立起联系，而且还要注意和不同的人进行交流和联系。对于年轻人来说，你知道比你年龄大的人怎么思考一件事情吗？你是否因为从小学到大学接触的人都是同龄人，而习惯把自己固定在某一个圈子里，失去了对人情世故丰富性的体察？如果是这样，初次踏入社会，你一定会感觉非常茫然，因为接触的不再是同龄人了，打交道的也不再是同专业的人了。在还没有遇到困难的时候，不要宅，不要为自己的封闭和懒惰找借口，走出去看看，你会有不一样的感受。

有两个词，现在被更多的人用来形容自己：“宅男”、“宅女”。“宅”成为偶然的安排，用来休养生息不错，可不要演变为习惯。大家会发现，越是很重要的人，越可能被安排一些饭局，他越习惯同别人一起吃饭、一起交流，而后他就会变得越来越重要。就连这样有人脉的赵本山依然要去扩充有价值的人脉，我们就更不能宅在家里幻想人脉了。

路小天算是宅男中的极品：他是一个SOHO，在家画插画稿，他每天早上八点起，晚上十一点睡。要么画稿，要么上网看美剧。平时唯一的娱乐就是玩一下《植物大战僵尸》的游戏，给自己养的几盆月季浇水。他只用黑人牙膏刷牙，只用相宜本草的男士洗面奶洗脸。买东西基本是网购，每周星期天下午出去买生活用品……他的每一个生活习惯都已成了一种固有的模式，周围几个不多的朋友都了解，所以戏称他为“一成不变先生”。他倒是享受，依旧在自己的小圈子自娱自乐。直到前不久，这种平静的生活才被打破。一个朋友告诉他自己在公司的薪酬标准是多少时，他才豁然发现，自己一个两年多的老员工的薪水居然还比不上公司招聘新人的标准，而且跟他一同进入公司的老员工大多已得到提拔且发展得不错。更糟糕的事情还在后面，他的画越来越不容易通过，上级对他作品的评价是“太过梦想主义”，言即与社会严重脱节，跟不上时代。所幸的是他现在开始了新的尝试，这未尝不是一大进步。

人的天性都有好逸恶劳的成分，如果有一个业已熟悉的小圈子，巴不得就跟这个小圈子厮守到老，永不改变。就譬如我们日久天长的习惯一样，在自己的圈子中总是最随心所欲，做什么也最顺手，但通常也会在小圈子中永无出头之日。

你要想走出自我封闭、踏步不前的怪圈，多多参与不同的社团，在各领域的

社团中呼朋唤友。这是治疗“封闭症”的一道良方。

多去参加老乡会、同学会等团体举办的活动。现在几乎每个城市都有老乡会、商会、同学会等团体，在这些团体中交流无障碍，并且很易形成帮扶的环境。其中有很多年长一些的成功者，他们愿意将经验和机会让给有前途的年轻人。所以，这样的团体是年轻人扩展自己人脉圈的最好机会，一定要积极参加，谦虚谨慎处世，肯定会收获到很多意想不到的“礼物”！

积极接纳朋友的朋友。人的一生要找到真正的朋友，很难，尤其是现在这样的社会，更难。那么，要扩展自己的人脉圈，就要积极主动地去接纳朋友的朋友，哪怕只是形式上的朋友，也要主动去记住对方的姓名、电话、爱好、生日等，在恰当的时间点上送去自己的关怀。随着时间的推移，你对对方的关注在积累，会有一个从量变到质变的转化。

## 2. 只需扩大交际圈，你的处境就会彻底改变

“店里有人好吃饭，朝里有人好做官”、“朝中有一人，强似拾金银”这些谚语都说明了人脉对我们人生的重要性。在成功的道路上，人脉能给我们提供机会、物质帮助、思想观念的启迪、潜移默化的影响。有了人脉的帮助和提携，不仅让我们能够容易脱颖而出，同时还能缩短成功的时间。得到“人脉圈”的帮助就如同坐上了电梯，成功转眼就到，而没有一个“人脉圈”，那么，成功就像爬楼梯，不仅速度慢，有时候甚至还让你力不从心、半途而废。

当今社会，文凭的作用会逐渐淡化，工作履历、工作业绩变得越来越重要。我们缺少的不是信心，也不是理想，我们最缺的就是经验和阅历。所以，要想快速实现自己的理想，我们必须借助外界的力量，打造一个属于我们的“人脉圈”，改变我们的生活。

2009年春晚的成功，让小沈阳从一名普通的二人转演员一跃成为全国炙手可热的明星。套用一句小品台词：“水是有源的，树是有根的，小沈阳走红是有原因的！”在二人转艺术的道路上，小沈阳不但抓住了每一个机遇，最重要的是遇到了

恩师赵本山。

“感谢师父！说多少遍‘感谢’都表达不出我内心的感恩。”牛年春晚中一炮走红后，小沈阳在博客里首先感谢自己的“贵人”——师父赵本山。相信小沈阳的感激是发自内心的，因为像小沈阳这样奔波在全国各地演艺吧里的艺人数以万计，水平不下于小沈阳者也很多。假如没有赵本山，很可能小沈阳这辈子都只有500元出场费的身价。正是赵本山，让他成了有名有姓的正规军。

1981年出生的小沈阳，从15岁那年就跟“二人转”耗上了。小沈阳自己曾说过那段往事：“我小的时候家里穷，父母也喜欢二人转，经常在录音机里放，耳朵天天都受这种刺激，也就喜欢上了。后来，因为家里供不起我上学，我没上初中就直奔二人转，赶上铁岭县剧团招生，我也就被录取了。那会儿学的都是二人转的正戏，过了几年我又去了民间的小剧场，在长春唱了7年。”

说起第一次与赵本山的接触，小沈阳至今还历历在目，“感觉就是晕，难以置信”。“2006年5月份的一天晚上，我接了一个电话，那人一直不出声，就是呵呵地在电话里笑。总看赵老师的小品，他那标志性的笑声我一下就听出来了。说实话，当时我真的蒙了，做梦都想不到他那么高成就的一个艺术家能给我这个小二人转演员打电话，激动得我都有些抓狂。”

正是那一次的电话，从此决定了小沈阳的成名，也让小沈阳成为了赵本山的徒弟。小沈阳说道：“师父一直是我崇拜的偶像，能成为他的徒弟是我人生的机遇。不管是生活上还是表演上，他对我还有其他师兄弟都很好。我们特别亲，一日为师，终身为父，生活里我们都管他叫爹。”

小沈阳的成功，要归功于他的师父也是他的“贵人”赵本山。试想，如果小沈阳没有成为赵本山的徒弟，那么，即使小沈阳能成功，也不可能那么快。气球飞不起来，是因为它没有被打气；一辈子都不走运的人，是因为他没有足够的人缘！生命中如果没有一个贵人出现，你的道路就会变得艰辛。对于一个渴望成功的人来说，贵人就是其生命中的一个支点，凭着它，你可以轻松撬起不轻松的人生，让自己的生命绽放美丽的花。

放眼天下成功人士，在他们奋斗的过程中，都曾得到过贵人的支持，许多人正因为得到了贵人的支持，才度过了人生中最艰难的时期，缩短了创业的时间，



走向了辉煌。同时，我们也看到许多事业初成的人因没有贵人相助，受窘于一时，辛辛苦苦建立起来的事业大厦毁于一旦。可见，如果拥有一个“人脉圈”，得到圈子里面的人相助对于每一个渴望成功的人来说是多么重要！

在这个世界上，任何人都需要他人的帮助。而“人脉圈”则可以帮助我们实现理想，完成目标。他在我们的“人脉圈”中可以是我们的亲属、领导、同事，也可以是我们的朋友、同学，甚至可能是一位萍水相逢的陌生人。只要是能够在人生道路给予你帮助和鼓励、影响你人生路线的人，都可以成为你“人脉圈”里的人。

我们走上社会，我们是弱势群体，犹如刚从蚕茧中孵出的蚕，脆弱不堪，完全靠自己，要想快速成功，无疑是痴人说梦。而“人脉圈”能给我们提供机会、物质帮助、思想观念的启迪、潜移默化的影响。可见，一个“人脉圈”在我们的事业成功上有着巨大的帮助，在成功的道路上让我们坐上电梯，这远远不是爬楼梯所能赶上的。

### 3. 结交大人物，并没有你想象的那么难

一旦你结识了有影响力的大人物，从此机遇更多，薪水翻倍、快步晋升，这些都成为概率极大的事情。大人物的人格魅力便在于此。

可是你恐怕会想，一个普普通通的年轻人要怎样才能将这些有影响力的人变成自己的圈里人呢？这些大人物哪里是你想见就见、想结交就能结交的呢？其实，结交大人物，并没有你想象的那么难。聪明人只要善于开动脑筋，往往便能无所不能。

有一个北大学生，刚刚毕业，当她的同学为工作、为前途忙得焦头烂额的时候，她却非常冷静，因为她清晰地知道自己要干什么，也深知结交贵人之道。于是，她给华为老总任正非写了几封信，剖析了华为在东南亚市场的发展利弊，明确自己能够给华为带去什么。结果任正非一句话：“ok，这个人我要了！”该学生的前途从此有了一个完美的着陆点。