

Lao  
**Q** shiren  
ueshen **M**e

赵飞 ● 编著

# 老实人 缺什么？

畅销30万册  
《做人不要太老实》  
白金升级版

打开老实人的做人眼光，  
开拓老实人的做事思路！

老实人的改变现在就应该开始：

我们不能把**处世技巧**当做“圆滑”和“世故”  
加以拒绝。老实人必须从自身素质与能力方面  
**反省自己**，而不能仅仅埋怨世界的**不公平**。

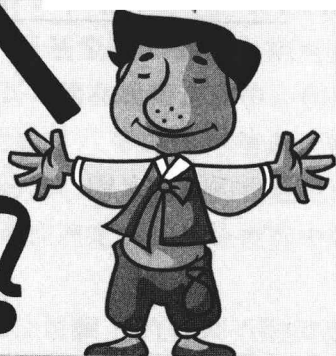


 **北京理工大学出版社**  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

Lao  
**Q** shiren **M**e  
ueshen

赵飞 ● 编著

# 老实人 缺什么？



打开老实人的做人眼光，  
开拓老实人的做事思路！

版权专有 侵权必究

---

图书在版编目(CIP)数据

老实人缺什么 / 赵飞编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5640-4537-1

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第088022号

---

---

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室) 68944990 (批销中心)

68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州京华印刷制版厂

开 本 / 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 / 16

字 数 / 377千字

版 次 / 2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 32.00元

责任印制 / 边心超

---

图书出现印装质量问题, 本社负责调换



## 做一个聪明的老实人

做一个聪明的老实人，既是当今社会发展对我们提出的迫切要求，也是一个老实人取得成就、实现价值、获得认同的不二途径。

曾几何时，老实人被当做一个人至高无上的荣誉。因为在过去的年代，大家都生活在一个竞争并不激烈的熟人社会里，在一个圈子内，老实就是诚实，被看做一种最宝贵的品质，被人们所推崇。但是随着市场经济的来临，商业社会对人的要求越来越高，传统意义上的老实人由于某些特质的缺乏，在这个竞争越来越激烈的社会中显得越来越力不从心，越来越处于这个社会边缘的地位，因此，今天老实人在某种意义上已被当做没有能力、没有资源、没有机会的人的代称，甚至在某种程度上成为一个贬义词。

老实人要想提升自己的地位，重新获得他人的尊重、社会的认同，必须做一个聪明的老实人。老实人的核心品质——诚实，在这个社会仍然需要，并且比以往更为迫切地需要。但是在现代社会做一个老实人，需要有一些必备的素质作为前提和支撑，成为有实力、有能力、有资源的聪明人，不然的话，就会被人认为是软弱可欺、毫无作为，甚至成为他人可怜的对

象。

因此，做一个聪明的老实人，需要以诚实的品质为核心，在此基础上具备适应现代社会要求的不可或缺的能力，比如说人脉、口才、创新、勇气、财商等，使自己成为这个社会所需要的人，成为这个社会中被认同和崇尚的人。

为了使大家成为一个聪明的老实人，我们特意编写了这本《老实人缺什么》，意图从竞争激烈的现代社会的要求出发，系统梳理老实人所缺乏的一些品质和能力，理性地讲述老实人提升自己的方法和途径，以使我们这些人有效地改变自己，自由地操控和驾驭人生，取得事业的成功和生活的幸福。

从理论上彻底明白老实人的缺陷和不足，从认识上彻底明白事情的真相，从实践上提供切实可行的路径，以给那些正在迷惘和彷徨中的老实人一份清醒、一个指南，这是我们所力求做到的。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。当然，此书只是一个起点，要想成为现代社会所需要的聪明的老实人，还需各位自己在实践中多加努力。

# 目录

## 第一章 老实人缺口才

老实人经常是有口难言，不善于表达自己的想法，说话往往太直率，不会讲究技巧，这使他经常被别人认为是木讷，或者是说话得罪人。做一个聪明的老实人，需要改变表达的习惯，掌握正确的表达和沟通技巧，使自己妙语生花，左右逢源，为自己的成功创造有利的条件。

老实人说话经常惹麻烦 / 3

要直爽但不要直言 / 4

说话需要投其所好 / 6

晓之以理，动之以情 / 8

猜透对方心思才能说对话 / 10

说话需揣摩对方的心理 / 13

说话要有的放矢 / 15

说话要考虑对方的立场 / 17

说话必须把握尺度 / 19

把握好说话的分寸 / 20

## 第二章 老实人缺人脉

“朋友多了路好走。”老实人一个最大的缺点就是因为不善交际，缺乏足够的人脉，致使他们不能做到处处有人助，事事有人帮，尤其在关键时刻缺少有资源的人的支持。要做一个聪明的老实人，就必须学会多结交朋友，建立丰富的人脉资源，让自己处处都能获得支持和帮助，谋得生活的幸福和事业的成功。

老实人不善于结交朋友 / 25

别只跟合得来的人交朋友 / 26

大力拓展你的关系 / 28

常常保持和朋友的联系 / 31

善用你的“人际档案” / 32

与朋友多交换人脉资源 / 35

多和一流的人在一起 / 37

善于建立各种关系 / 39

尽量为朋友帮忙 / 42

妥善管理好你的人脉网 / 44

## 第三章 老实人缺思路

思路决定出路。没有思路，就不能够有效地解决问题来达成目标。老实人的脑筋僵化，遇到问题总是一筹莫展，唉声叹气，认为自己是运气太差，很少主动地去分析问题、寻找有效解决问题的思路和办法。做一个聪明的老实人，需要积极思考，善于思考，寻找能真正解决问题的思路，把别人

难以办好的事办好，把自己本来办不成的事办成。

- 成功需要善于思考 / 49
- 思路决定出路 / 51
- 凡事都得讲究策略 / 53
- 多角度寻找好主意 / 55
- 办法一定比困难多 / 57
- 努力提高思维能力 / 58
- 努力寻找最合适的办法 / 60
- 不要陷入思维的死角 / 61
- 好办法往往很简单 / 62
- 法无定法，守正出奇 / 64

## 第四章 老实人缺变通

世间之道，变通为上。老实人说一就是一，说二就是二，坚持一种死理，而缺乏变通。这使他们做事经常碰壁，做人经常得罪人，明亏和暗亏经常一起吃。做一个聪明的老实人，就需要学会与时俱“变”，灵活求变，把原则性与灵活性结合，追求以结果为本。

- 老实人做事非常死板 / 69
- 坚持原则不能走极端 / 70
- 固执己见易坏事 / 72
- 有时需要学会放手 / 73
- 适应不断变化的现实 / 74
- 识时务者方为俊杰 / 76

以变应变最智慧 / 78

适时的退是一种智慧 / 81

调整自己主动适应环境 / 83

## 第五章 老实人缺胆量

老实人比较胆怯，守成有余而开拓不足，往往缺乏冒险精神，这使他们的事业始终处于一种小格局、小境界和小发展之中，不能够及时把握住机遇，使自己的事业提升到一个更高的境界之中。做一个聪明的老实人，需要培养自己的开拓精神和冒险精神，敢闯敢干，用勇敢来开启成功之门。

老实人开拓精神不强 / 89

敢为才能有所作为 / 90

勇气是人生的动力 / 92

莫让自己打败自己 / 95

摒弃懦弱才能有好的开始 / 97

学会控制恐惧感 / 99

保持一点冒险精神 / 101

勇敢才能开启成功大门 / 105

冒险其实是一种乐趣 / 106

## 第六章 老实人缺表现

善于表现自己才会有机会。老实人不善于表现自己，自己的优点与能力常常不为人所知，给人的印象很平常，所以

很难引起他人的重视，在人群中也很难有影响力。做一个聪明的老实人，需要树立积极主动的态度，敢于表现自己，敢于争取机会，充分实现自我的价值。

老实人不会表现自己 / 111

敢于主动出击 / 113

大胆展示你自己 / 115

不要自己吓自己 / 116

敢于自己推荐自己 / 118

善于创造关键时刻 / 121

多跟领导进行沟通 / 122

持有积极主动的态度 / 124

善于表现至关重要 / 126

## 第七章 老实人缺机会

老实人不相信机会，也不善于去抓住机会改变，更不会自己去创造机会，这使他们一生都在一个很低平台上生存，很难有大的发展机会。做一个聪明的老实人，需要善于把握每一次机会，先人一步抓住机会，立即行动抢占机会，通过利用好机会来改变命运，改变人生。

老实人看不到机会 / 133

生活中处处充满机会 / 134

抓住机会需要马上行动 / 137

机会只给有准备的人 / 140

锻炼把握机会的能力 / 142

机会是主动争取来的 / 144

在危机中寻找机会 / 146

把握机会，改变命运 / 148

先人一步抓住机会 / 151

## 第八章 老实人缺创新

创新创造奇迹。老实人故步自封，总是活在自己过去的经验中，不敢突破传统思想、习惯行为和权威教条，因而不敢更新观念，创造出新的东西，取得新的突破，这使人永远都生活在平庸状态。做一个聪明的老实人，必须培养自己的创新精神和创新意识，敢于推陈出新，不断创造更高成就。

老实人经常故步自封 / 157

尽早摆脱思维惯性 / 158

勇于进行创新 / 160

成功离不开睿智的创意 / 163

激发自己的创造力 / 165

培养创新意识 / 167

打开创造之门 / 169

创新永无止境 / 171

## 第九章 老实人缺坚持

坚持才能胜利。老实人欲望强烈，但意志脆弱，容易受外界的影响，遇到困难和挫折时，就会改变主意，失去对未

来的信心，而让自己放弃对目标的追求，使自己一生都与成功无缘。做一个聪明的老实人，需要培养一种不达目的不罢休的坚持精神来解决问题，清除前进中的障碍，收获自己的成功。

老实人的意志很脆弱 / 177

坚持才能取得胜利 / 178

不放弃，不抛弃 / 180

做事要永远勤奋 / 183

决不轻言放弃 / 185

将各种借口都消除掉 / 188

有恒心才能征服一切 / 189

坚持自己的选择 / 193

## 第十章 老实人缺自信

老实人经常自我怀疑，缺乏对自己的信心，这使他成为自卑的俘虏，影响自己身心健康，还会使聪明才智和创造能力得不到正常发挥。做聪明的老实人，就需要时时处处充满自信。既要在自己内心里相信自己，也要在公众面前表现出这种自信心，让人生获得不断向前的动力，在人生的竞技场上发挥出最好的水平。

老实人经常自我怀疑 / 199

老实人需要正确认识自己 / 200

依靠自己，相信自己 / 202

自信让我们发挥出最好水平 / 204

克服自卑的束缚 / 206

消除消极的个性 / 210

增强你的自信 / 212

拥有顽强的信念 / 216

活出你的自信 / 219

## 第十一章 老实人缺财商

财大才能气粗。老实人由于缺乏赚钱的能力和智慧，总是过着一种拮据的生活，很难用财富去结交更多的朋友，开发更多的资源，抓住更大的机会，获得更大的成功。做一个聪明的老实人，需要大力开发自己的财商，培养自己赚钱的眼光和能力，让自己不但在精神上富有，而且在生活中也富足，有更多的资源和机会去实现自我价值。

老实人对金钱的理解太落伍 / 225

赚钱离不开财商的作用 / 227

树立创造财富的雄心 / 238

强化创富欲望 / 230

激发创富的灵感 / 232

抓住每一个创富的机遇 / 234

创造财富需要好的创意 / 236

挖掘出潜藏的商机 / 238

培养独立思考的习惯 / 240

注意每一个投资细节 / 242

## 第一章

# 老实人缺口才



老实人经常是有口难言，不善于表达自己的想法，说话往往太直率，不会讲究技巧，这使他经常被别人认为是木讷，或者是说话得罪人。做一个聪明的老实人，需要改变表达的习惯，掌握正确的表达和沟通技巧，使自己妙语生花，左右逢源，为自己的成功创造有利的条件。



## 老实人说话经常惹麻烦

老实人说话不看场合、不分对象、不择时机，心里想什么就直接道出来。常常是，说者无意，听者有心，不知不觉中就得罪了许多人，给自己无形中制造了很多不必要的麻烦，甚至造成无可挽回的后果。

老实人之所以会遇见这些麻烦，究其心理根源，主要有以下几点：其一，老实人说话做事往往只讲出发点不问归宿，只谈目的不看结果，所以对自己的行为可能带来的后果考虑不足；其二，老实人对世界的复杂性和多样性认识不足，所以不懂得有区别有策略地对待各种人和事，他们千篇一律的处世方式让他们在大千世界里难免要四处碰壁；其三，老实人对人的心理把握不够，在这种知己不多而又知人甚少的情况下，吃败仗几乎是不可避免的。这就好比是在黑夜里乱放箭，你不知道哪一支伤到了谁，而报复者的箭又来自何方。

中国有句很朴素的民谚，叫做“到什么山上唱什么歌”。这句话的意思就是：要根据对象的不同而采取不同的行为方式，否则，就容易制造对立，产生麻烦。而老实人往往把这种灵活性与见风使舵、两面三刀、曲意逢迎等反面的字眼儿联系在一起，这实在是一种误解和偏见。我们仅仅有一个良好的动机是不够的，还必须有一个切实可行的方法作保证，而要做到这一点，就必须具体问题具体对待，因地制宜、因人制宜、因时制宜、因势制宜地去处理问题。只有这样，才能做到既发展了自己，又完成了事业，达到人事两成的圆满结局。而不了解这种必要性，一意孤行，则难免出师不利，落个可悲的结局。



中国有句很朴素的民谚，叫做“到什么山上唱什么歌”。这句

话的意思就是：要根据对象的不同而采取不同的行为方式，否则，就容易制造对立，产生麻烦。

## 要直爽但不要直高

直爽并不等于言语毫无顾忌。说话直爽，常被人们当做一种优点。但在生活中，却有这样一种现象，同样是直来直去的人，有的人处处受到欢迎，而有的人却处处得罪人，人们都不愿意与他交往。

与人说话，不管是在职场还是在正常的人际交往中，都要讲究策略。如果不讲究一些策略，说话直来直去，肯定会伤害与朋友、领导、同事之间的关系。

那些因说话直而得罪人的人，问题就出在方法上。他们只图一时之快，不讲方式方法。比如批评别人，虽然你心地坦白，毫无恶意，但因为没考虑到场合，就会使被批评者下不了台，面子上过不去，一时难以接受。对方的自尊心被伤害，当然会对你有意见。

中国人的行为模式很特殊，最明显的一点就是表面上一套，实际上可能是“意在言外”。换句话说，就是嘴上说喜欢“直来直去”，内心深处却并不喜欢“直来直去”。当对方回答“不”的时候，未必真的是“不”，很可能只是碍于面子，第一次需要拒绝来拿拿架子、摆摆谱，或是客套地礼貌性回答。而第二次再恳求时，对方可能就同意了。反过来说，当对方说好的时候，也未必就表示同意，或许只是不愿当面给你难堪而已。

明白了这个道理，也就清楚了为什么在工作中，为什么对许多事领导说“研究研究”之后便没了下文；为什么爱提意见“直来直去”的人，不仅难以获得上级的肯定，反而会因此而遭到打击报复。

有一个单位，上司在会议上提出了一项改革计划。长篇大论之后，上司照例问问各级主管有没有意见。正当众人都静默无声的时候，却有一个不识相的家伙立刻站起来，提出他的看法，并针对计划的弊病说得唾沫横飞，最后还提出了另一项改革计划。不用说，