

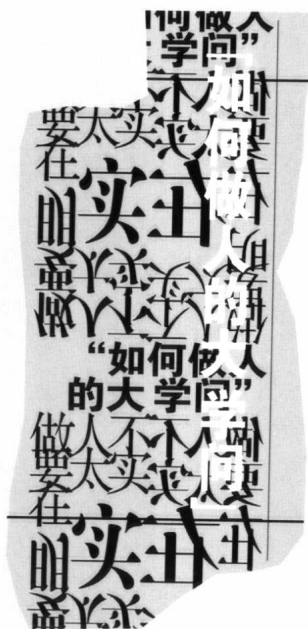
世
界
知
識
大
學
館
出
版
社
何
志
剛
編
著

做人不要太实在

王志刚 / 编著

世界知识出版社

做人不要太实



王志刚 / 编著

世界知识出版社

100769/33

图书在版编目 (CIP) 数据

做人不要太实在/王志刚著.—北京:世界知识出版社, 2004.5

ISBN 7-5012-2207-X

I. 做... II. 王... III. 个人-修养-通俗读物

IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 033734 号

责任编辑 / 吴超莹 苏 宁

封面设计 / 湖 也

责任出版 / 夏凤仙

出版发行 / 世界知识出版社

地址电话 / 北京市东城区干面胡同 51 号 (010) 65265947

E-mail: gcgjhz@public.bta.net.cn

邮政编码 / 100010

经 销 / 新华书店

排 版 / 清鑫工作室

印 刷 / 北京法大印刷厂

开本印张 / 880×1230 1/32 8.4375 印张 16 千字

版 次 / 2004 年 6 月第一版 2004 年 6 月第一次印刷

书 号 / ISBN 7-5012-2207-X/G.888

定 价 / 20.00 元

版权所有 翻印必究

解读实在人

代前言

在我们日常生活中，常会听人说：“我这个人就是太实在了，所以总是办不成事。”所谓实在人主要是指本份人、憨厚人。这一类人在日常生活中常会吃哑巴亏，心里又时常感觉到异常委屈。因此，这种人常会觉得不应该做实在人，甚至可以以不讲诚信、不讲道德来达到个人的目的。做实在人本身没有错，这是人人都应该遵循的做人原则，但问题的关键是，究竟该如何做一个实在人？

我们知道，人是一个复杂的群体。从良性的人际关系角度看，实在人越多越好，表明彼此之间充满友善和诚实。但是人与人之间的关系又是异常复杂的，不是主观愿望所能决定的。所谓“人心隔肚皮”，就是指人际关系的不可捉摸性。

也许正是因为这种人际关系的不可捉摸性，很多人互相之间有了一种隔离感，甚至产生了猜疑、嫉妒、磨擦和攻讦，导致了许多大小悲剧。这样，有些人开始怀疑是不是应该做实在人，认为必须改变实在的做人态度，意识到学会藏露结合、直曲兼有等一系列为人处世的技巧，才有利于立足谋事和成事。这种想法，本无可厚非，因为这种决定和选择可能是出于被动的。

看一看，在现实生活中，实在人总还是很多的，他们讲诚信、讲原则，爱给别人掏心窝子，事实上不可否认又常遭别人

算计。例如不与人争功名，见人有难就挺身而出等等，这些本来都是最美好的人性优点，但是却鬼使神差地被人利用了。问题正在于此！我们讲做人应当实在，但不能不分对象，一定要识别清楚对方是一个什么样的人，才可以选择自己究竟是否以“实在”等同对待。如果不分对象，随意讲实在，就会遭深藏心计的人暗算。同样，你也不能因为被某一个不实在的人暗算了，就放弃自己做实在人的原则。

不可否认，实在人也有许多人性的弱点，例如，第一，在某些问题上认识过于死板，只会从一个角度考虑问题，甚至钻牛角尖；第二，不善于自己主动去争取机会，只是被动地等待机遇从天而降；第三，不善于灵活应变，巧妙地拓展自己的人际关系圈；第四，不懂得放弃和退让，做事方法单一。这些都有碍于实在人打开成功的人生局面。

本书认为做人不要太实在，并不是让大家学习老奸巨滑，变得越阴险越好，而是希望那些过于实在的人能够在为人处事的过程中改变自己身上固有的思维僵化和办事教条的弱点，让自己在该灵活的时候一定要灵活，该主动的时候一定要主动，不可死守住一点，像守株待兔者那样把希望仅仅寄托在“死等”一棵树上。

愿本书从另外一个方面告诉大家这样一个道理：只要你适度地改变实在的观点，也许你就会立即找到多路经营自己的人生之路。

写于北大燕园

2004年6月

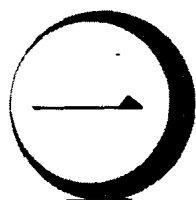
与实在人打交道，好处实在是太多：实在人古道热肠，最容易两肋插刀；实在人不随意算计人，最富有同情心和正义感。如果你和实在人交朋友，你一旦有难，他会挺身而出，当你身边所有的人都离你而去时，最后一个留下的肯定是实在人。实在人还有一个最大的优点：就是很少给朋友添麻烦，如果你一旦发迹，他就会远远地离开你并暗自为你高兴，分别久了，偶尔地给你打一个电话，可他总是告诉你他生活得很好……

不可否认，实在人身上也存在着弱点；如性格耿直，有话直说，不懂得迂回，眼睛不好，更容易得罪人，也爱钻牛角尖，凡事认死理，无论大事小事，非争个卯来，所以，给别人的印象总是难以合群，等等……

秉直不要鲁莽，坚持真在现实社会。阳软不要变得毫无原则……
实在人必须明白：这是适者生存的社会，如果你不能时
常自我反省，那么你在社会上将寸步难行。

然而，曾几何时，这些本应是做人的基本美德反而变成了实在人被人利用的弱点，因此，我们看一看古往今来的实在人，无论在权力角逐中，还是在没有硝烟的商业竞争中，倒下的又有几个不是实在人；我们再看那些所谓成功者，又有几个不是踏着实在人的肩膀登上领奖台的，到了今天，实在人的生活环境和地位又是怎样了呢？本书认为做人不要太实在，并不是让大家学习老奸巨滑，变得越阴险越好，而是希望那些过于实在的人能够在为人处事的过程中改变自己身上固有的思维僵化和办事教条的弱点，让自己在该灵活的时候一定要灵活，该主动的时候一定要主动，不可死守住一点，像守株待兔者那样把希望仅仅寄托在“死等”一棵树上。愿本书从另外一个方面告诉大家这样一个道理：只要你适度的改变实在的观点，你就会立即找到多路经营自己的人生之路。

4/10/03

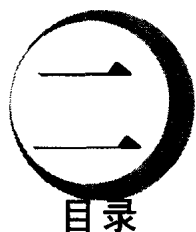


目录

实在人的难题与尴尬

实在人是好人,但是实在人不一定能够扬名得利,因为他们骨子里就有一种想要踏踏实实做人的性格。与之相反,做人不要太实在,就是要打破太实在人常常遇到的一些难题与尴尬,最大限度地找到成功的路径。

1. 与其你死我活,不如你活我也活 3
2. 了解你的天敌 5
3. 弱者也有一片天 8
4. 重走老路是死路 13
5. 兔子逼急了也会咬人 16
6. 努力避免冲突 19
7. 轻信他人铸大错 23
8. 喜怒不形于色 26
9. 实在人不主动出击 29
10. 多方面了解自己的优缺点 31
11. 隐藏弱项 35
12. 不要有“怀才不遇”的想法 37
13. 强者气质就是实力 40
14. 巧借显贵,提高身价 43
15. 大愚与小智 47



实在人的心理突破

有些实在人的心理上往往有许多障碍，就是总觉得不能做对不起人的事；但是对不起人并不一定意味着别人就对得起你。在复杂的人事关系中，“以其人之道还治其人之身”常常是许多聪明人的成功法则。

- 16. 有“礼”走遍天下 53
- 17. 当众拥抱你的敌人 56
- 18. 实在人要学会先发制人 59
- 19. 善于留面子 62
- 20. 不做“滥好人”，而能对付“各种人” 65
- 21. 留备用方案，以防不测 69
- 22. 不因小事结仇结怨 72
- 23. 不妨让心事烂在肚子里 74
- 24. 让人人顺从己意 76
- 25. 塑造全新自我 78
- 26. 控制情绪，心胸宽才能成大事 80
- 27. 能吃眼前亏，不逞匹夫之勇 83
- 28. “叛逆”精神不可无 85



实在人的最佳生存手段

实在人要想赢得成功的人生，不能没有必要的手段为依托，但这一点对他们来说，确是相当困难的自我调整。无数成功的案例表明，一个人要想生存有道，自己必须要有一套运用自如的方法。

29. 怎么扩大自己的社交圈	89
30. 勇者是智慧的前提和条件	92
31. 靠派系不如靠实力	98
32. 学会提出自己的要求	101
33. 左右逢源的智慧	105
34. 鹬蚌相争，渔翁得利	108
35. 欲擒故纵显本领	112
36. 大事不糊涂	114
37. 侧击、柔打和幽默	117
38. 化解矛盾是上策	121
39. 实在人要学会管人的技巧	123
40. 大树底下好乘凉	126
41. 让人器重的方略	128
42. 应付和控制责难	131

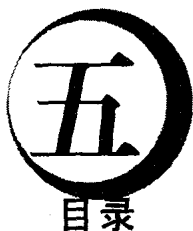
四

目录

实在人办事需要灵活性

实在人常常性格耿直，不善于灵活出击，这是成功的一大障碍。天下聪明人的办事技巧都是多种多样的，其中有一点却是不可违背的，即灵活出击。希望实在人谨记此道！

- 43. 实在人如何说话，事关一生成败 137
- 44. 借用别人的智慧来做事 143
- 45. 处世要有软硬两手 146
- 46. 妥协不是投降，识时务者为俊杰 149
- 47. 如何培养你的自制能力 155
- 48. 赞美的话必不可少 157
- 49. 小事落个大人情 159
- 50. 友谊靠赞美赢得 161
- 51. 婉转地批评别人 163
- 52. 不按常理出牌 167
- 53. 靠点子取胜 169
- 54. 巧打算盘巧获利 172
- 55. 求人攻心为上 175
- 56. 微笑的妙用 176



实在人的交友方略

实在人常是本本份份，不能凭一定的智慧和技巧，去广交朋友，这样在关键时刻就会失去他人相助。因此，在交友方面，实在人一定要让自己的全部身心活动起来，去结交一些可以真正帮助自己的朋友，以便增大自己成功的砝码。

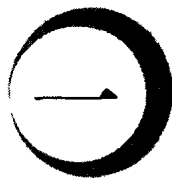
57. 实在人应如何交朋友	181
58. 找一位“贵人”作衣食父母	185
59. 做人要学会自我反省	189
60. 实在人要如何推销自己	192
61. 提防小人靠近你	194
62. 称呼得体暖人心	197
63. 大智若愚者不伤人	200
64. 失信于人不是大丈夫	203
65. 交友宜精不宜多	205
66. 怎样获得热情和好感	208



实在人的成功定律

实在人如何在工作中超人一等，显然这不是一个只懂得“埋头苦干”就可以做到的问题，而是要学会察颜观色、巧说妙办，在与人相处的过程中赢得信任，这才是真正的职场成功学。

- 67. 在逆境中跌倒，一定要坚强爬起来 215
- 68. 如何控制情绪与心态 219
- 69. 绕过办公室陷阱 223
- 70. 力戒情面误事 226
- 71. 实在人要学会“适度自抬身价” 229
- 72. “捧”人的学问 232
- 73. 话不能说绝，事不能做绝 235
- 74. 刺猬理论：不要太亲热 239
- 75. 实在人易成为被斥责的对象 242
- 76. 另谋高就 244
- 77. 在办公室取胜的要领 248
- 78. 多用脑子，提高工作效率 252
- 79. 到什么山上唱什么歌 254
- 80. 送去一份称赞，可以赢得一份回报 257



实在人的难题与尴尬

实在人是好人，但是实在人不一定能够扬名得利，因为他们骨子里就有一种想要踏踏实实做人的性格。与之相反，做人不要太实在，就是要打破太实在人常常遇到的一些难题与尴尬，最大限度地找到成功的路径。

1. 与其你死我活， 不如你活我也活

曾看过这么一则寓言故事。

一只狮子和一只狼同时发现一只小鹿，于是商量好共同去追捕这只小鹿。它们合作良好。当野狼把小鹿扑倒，狮子便上前一口把小鹿咬死。但这时狮子起了贪念，不想和野狼平分这只小鹿，于是想把野狼也咬死，可是野狼拼命抵抗，后来狼虽然被狮子咬死，但狮子也受了重伤，无法去享受美味。

我常想，如果狮子不起贪念，和野狼共享那只小鹿，那不就皆大欢喜了吗？

这个故事就是“你死我活”或“你活我死”的“单赢”。

大自然的弱肉强食是讲力量，而不讲日后的长久利益的，这是为了生存上的需要；但人类社会和动物世界不同，人类社会远比动物世界复杂，个人和个人之间，团体和团体之间的依存关系相当紧密，除了竞争之外，任何“你死我活”或“你活我死”的“单赢”对自己都

是不利的。像战争，哪场战争不是伤人又伤己（有时甚至是自取灭亡）；像派系斗争，那一派不是元气大伤？因此“单赢”并不是人类社会的生存之道，所以会有很多人高唱“你活我也活”的“双赢”。

前述寓言故事中的狮子如果不咬死野狼，而和野狼平分猎物，不但自己不会受重伤，也可享受美味，这就是“双赢”。

给实在人的忠告：

在社会上行走，我建议你也采用“双赢”这个观念，这倒不是看轻了你的实力，认为你无力扳倒你的对手，而是为了实际上的需要——如前面所说，任何“单赢”对你都是不利的。

2. 了解你的天敌

动物世界里，某种动物会是某种其他动物的天敌，有些动物看到天敌出现，会赶快逃跑，有的则瘫在地上，只好等候天敌来收拾他。

人的世界也有天敌存在，如果你稍加注意，就可以发现这样的现象：某人蛮横霸道，人见人怕，可是当他面对某人，却乖巧得像小姑娘似的，这人就是他的天敌！某人能力高强，能说会道，可是当他面对某人，全身神经系统却像错乱一样，言行都走了样，这人就是他的天敌！而“恶马恶人骑，一物降一物”这句话，最能说明人与人之间的这种现象。这种现象非常奇妙，无法用常理来解释，只能把它当成人类世界中的一种“生态平衡”！

在人性丛林里固然有和谐一面，但身处和谐的环境时，你也不能忘记邪恶一面的存在，因为一介入利益时，和谐也会立即变成斗争的。因此为了生存，你必须要对天敌有所认识，也就是说你要了解：