

世界如此酷， 单纯要有度

李兰芳 || 编著

年轻人闯荡社会第一本书

在弱肉强食的时代，幼稚的人往往成为别人的猎物。
在强手如林的世界，单纯的人通常都会以“杯具”收场。

中国商业出版社

世界如此酷， 单纯要有度

李兰芳 || 编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界如此酷 单纯要有度 / 李兰芳编著. —北京: 中国商业出版社,
2011.12

ISBN 978-7-5044-7561-9

I. ①世… II. ①李… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 276880 号

责任编辑 郭强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京佳明伟业印务有限公司

* * * *

710×1000 毫米 16 开 20 印张 260 千字

2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

20 几岁正是黄金般的年龄，人生的壮丽画卷缓缓地为你打开。“小马乍行嫌路窄，大鹏展翅恨天低”，摩拳擦掌，蓄势待发，多少雄心壮志终于可以付诸于实践了。

这是个激动人心的起跑线，一场轰轰烈烈的竞争即将上演，而最终的输赢也在此刻埋下了伏笔。

老早以前，家长和老师就在耳边絮叨：学会数理化，走遍天下也不怕。似乎只要掌握了一门拿得出手的手艺或技术，这辈子就可以高枕无忧了。这种观点也算是老一辈的“经验之谈”，确实有一定的道理，但在社会竞争越来越激烈、社会环境越来越复杂的今天，就未免有过于想法单纯的嫌疑了。如果你要想做“最好的自己”，要想创造卓越而辉煌的人生，这样单纯是不行的，只能是死路一条。

对于一个刚步入社会的年轻人来说，成功，是一个极具诱惑力的字眼。不知道大家有没有注意到，那些被我们视为榜样楷模的成功人士几乎都有这样几个共同的特征：会办事、会做人；有能力、有心计。在公共的社交场合，他们的一举一动、一言一行总是那样潇洒从容，他们的社会形象深入人心，被万人称道；在职场上，他们总能左右逢源，把上下的关系都打理的妥妥帖帖；在创业的时候，只要振臂一呼，他们的个人魅力足以令万众云集；在身陷困境的时候，总有人伸出一双双温暖的大手前来相助……不要单纯地以为这是什么“花拳绣腿”，这是社会交往的功夫，是实实在在的学问。没有这些，一切就无从谈起。

前几年在北京的街头看到过一个房地产商做的广告，四个大字赫然在目：人是主语。是的，在以“人”为本的今天，“人”是主语，影响事情

未来的进程和结果的主题因素就是“人”。这个“人”包括你身边除亲人之外所有的人——朋友、同学、同事等等所有已经认识和即将认识的人。不管你以后要从事什么行业，要做什么样的事，在成事之前，首先要解决的就是“人”的问题——通过一些卓有成效的心计和其他交往活动，跟他们建立起亲疏有度的社会关系。

这个世界以及这个世界上的人远非你想像得那般简单，早日摆脱稚嫩单纯的想法和思想，尽快成熟起来，对你的未来有百益而无一害。

请记住这一点，学习前辈们的做人做事经验，首先要学的就是他们的心计和智慧。心计和智慧跟其他能力一样，并不是天生的，也是在实践过程中逐渐学习和积累的。自己摸索当然也可以有所成就，但不免要走很多弯路。尽管弯路也可以视为一种财富，但浪费的青春谁可以给你补偿？如果有现成的经验可以借鉴，如果可以少走一些弯路，多享受一些成功的喜悦，那何乐而不为之？

目 录

第一章 单纯过了头，处处栽跟头

在家里，在学校，单纯一点无所谓，因为有家长有师长在保护你。但是在步入社会之后就不能一味地单纯了，否则就会处处栽跟头。一个人知道了社会环境比他想像的要复杂得多，这时候才意味着他真正地长大了。在复杂的环境中，做个单纯的善良的人本没有错，但最起码，你要懂得保护自己，这样才能少栽跟头少受伤。

自己的底牌不可轻易示人 / 2

不要捧着心去找伤心 / 5

别人耍滑头，咱就当泥鳅 / 8

是软柿子就别怪别人捏 / 11

同情心放错地方就是“妇人之仁” / 13

碰到恶人，无妨以恶碰恶 / 16

看清楚笑脸后面的那把刀 / 19

不要坐到火堆里取暖 / 21

发现癌症早下刀 / 25

小人伤不起 / 29

切忌借贬低别人来表现清高 / 32

第二章 这年头，拼的就是心计

这年头，竞争无处不在。太过于单纯的人，不仅容易吃亏，想要出头也会异常艰难。事实证明，做人也好，做事也好，有些心计才有竞争力。我们要说的心计不是阴谋诡计，它更多的是一种做人做事的智慧，拥有这种智慧，就能游刃有余地应对各种现实的挑战。

不方便说的让对方先开口 / 38

巧妙利用人性的弱点 / 41

做个自我贴金的高手 / 44

让他人心甘情愿地替你做事 / 47

让对方认同你的想法并不难 / 50

借助外力增长自己的气势 / 55

在必要的时候主动示弱 / 57

上楼之后抽梯子 / 59

“借鸡生蛋”好成事 / 62

第三章 适应环境，不要奢望环境适应你

在激烈竞争的现代社会中，要想很好地生存，就要学会像水一样适应环境。水本无形，也可以有形。放在桶里的水是圆的，放在箱子里的水是方的，它随势变，不拘一格。只有学会像水一样，善于随着周围环境的改变而改变，随行就市，不断调整自己，改变自己，使自己能够适应周围的大气候，才能在竞争中处于不败之地。

物竞天择，适者生存 / 68

流进大海的河流会拐弯 / 71

成熟的麦穗懂得弯腰 / 75

放弃往日的浮华，才能重塑自我 / 78

“不可能”和“不，可能” / 81

放下抱怨，腾出手来抓机会 / 85

时常检点自己，坦然接受他人的批评 / 88

要懂得感恩，但别指望别人对你感恩 / 91

固执地坚持自己的立场，会使你成为凄凉的孤家寡人 / 94

该弯腰的时候就别硬撑着 / 97

换个地方打井 / 100

退步原来是向前 / 103

第四章 绝对不能忽视的面子问题

树活一张皮，人活一张脸，脸皮就是面子。“面子”之所以能够风行于世，因它具有世俗的力量，又不受法律约束，因而能在复杂的社会环境中发挥重要的作用。单纯的人常常对此不屑一顾，这是其致命的缺点。把自己脸面看轻一些，把他人的脸面看重一些，这是做人做事能够顺风顺水的不二法门。

- 人活的就是一张脸 / 108
- 放下所谓的尊严 / 110
- 放下身段就有机会 / 113
- 死要面子让你活受罪 / 115
- 主动认错，抬高别人 / 118
- 记着给别人留面子 / 121
- 给一个人情，留一条后路 / 124
- 让他人感到重要 / 126
- 赞美是最大的尊重和面子 / 129
- 恭维话要说到心坎里 / 131
- 反对和批评的话切忌直言 / 133

第五章 冲动的代价永远超出你的想像

一个单纯天真的年轻人最容易犯的一个毛病就是爱冲动，凡事不考虑后果，由着自己性子来，殊不知这是在社会上行走的大忌，一不小心就会翻船栽跟头，付出的代价是超出想像的。

- 没必要动不动就发飙 / 136
- 忍耐是行走社会的必修课 / 139
- 小不忍则乱大谋 / 141
- 欲成大事，必先学会制怒 / 144
- 咽下这口气又何妨 / 147
- 控制情绪才能控制人生 / 149
- 情商比智商更重要 / 152
- 好汉宁吃眼前亏 / 156

能握手时就尽量不要握拳 / 158

把不满放在心里 / 161

对待非议一定要理智 / 163

第六章 一言不慎，就是万劫不复的深渊

在竞争激烈的现实社会环境中，说话的重要性无论怎样强调都不过分，因为一个人办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给周围人的印象，大多是通过说话体现出来。正因为说话如此重要，平时一定要注意提高自己的说话水平，开口之前细思量，没有把握不要乱说。须知，一语不慎，就是万劫不复的深渊。

多言多事，后患无穷 / 168

在失意者面前更要慎言 / 171

口下留情，留些余地 / 174

诽谤他人，害的是自己 / 176

不该问的切忌乱问 / 179

不该说的切忌乱说 / 181

做个好听众，该闭嘴时就闭嘴 / 184

承诺不可轻易出口 / 186

拒绝也要讲技巧 / 188

学会化解危机才能不树敌 / 190

牢记两件事：名字和赞美 / 194

是非面前学“乌龟” / 197

模糊的语言有大用场 / 200

假痴不癫，揣着明白装糊涂 / 202

说谎何尝不是智慧 / 205

第七章 要想混得好，三分靠能耐，七分靠人脉

成功有很多潜规则，很多时候，有能力的人不一定混得好。事实证明，那些混得好的人往往是人脉四通八达的人。无论是商场还是职场，要想出人头地，人脉都起着至关重要的作用。初入社会的年轻人一定要记住这一点：要想混得好，三分靠能耐，七分靠人脉。

- “人脉”是成功之母 / 210
- 人脉才是最大的竞争力 / 213
- 才能是银，人脉是金 / 215
- 机遇就在人脉中 / 217
- 没有人脉就注定失败 / 219
- 朋友多了自然左右逢源 / 221
- 难办的事还得靠人脉 / 223
- 人脉就是财脉 / 226
- “攀高枝”是一门大学问 / 228
- 织就一张可供利用的“友谊网” / 231
- 名人是最好的“朋友” / 234
- 交友不必太挑剔，与人相处分等级 / 238

第八章 识人看人是成人世界最实用的学问

人与人之间总是在进行着形形色色的交往，交朋友也好，谈生意也罢，首要条件就是要了解自己所要面对的是个什么样的人，心中有什么样的想法，只有这样才能够做到“对症下药”，采取正确的方法与之交涉。是否会看人读心，是一个人是否能够成功、能够取得多大成就的重要决定因素。

- 不识人不足以成大事 / 242
- 读人比读书更重要 / 244
- 第一印象是识人的快捷方式 / 246
- 知人识人，切忌以偏概全 / 249
- 出门看天，说话看脸 / 251
- 通过交流，巧妙捕捉对方心理 / 254
- “口头禅”中的内心世界 / 256
- 几句闲谈，本性一目了然 / 258
- 看清奸诈之人的嘴脸 / 261
- 小细节中有大乾坤 / 263

- 不要放过生活中的琐事 / 266
- 通过穿着看透人心 / 268
- 酒后观人，十拿九稳 / 271
- 走路方式，展现个性 / 274
- 办公桌上的秘密 / 276
- 淡妆浓抹，描画女人心理 / 278

第九章 在社会上行走，不懂点场面上的规矩是万万不行的

年轻人想要在社会上立足，就必须能应对各种场面上的事。没错，场面上很多规矩的确是形式大于内容，但你不能对此嗤之以鼻，以为无足轻重，这是一种极其单纯无知的想法，恰恰相反，这些形式很大程度上就代表着你人际交往和办事的能力。所谓成熟和单纯的区别大抵就在于此。

- 在场面上混，会说几句场面话总是不多余的 / 282
- 不管和谁打交道，都要待之以礼 / 284
- 不拘小节不可取 / 286
- 场面上的形象是你最好的名片 / 289
- 良好的着装是对别人的尊重 / 291
- 场面上有关“脸”的问题 / 293
- 见面握手三分情 / 295
- 良好的仪态彰显你的教养 / 297
- 到什么山头唱什么歌 / 300
- “忌讳”一词重千斤 / 302
- 送礼是个技术活儿 / 305
- 不能不在乎的做客学问 / 307



第一章 单纯过了头，处处栽跟头

在家里，在学校，单纯一点无所谓，因为有家长有师长在保护你。但是在步入社会之后就不能一味地单纯了，否则就会处处栽跟头。一个人知道了社会环境比他想像的要复杂得多，这时候才意味着他真正地长大了。在复杂的环境中，做个单纯的善良的人本没有错，但最起码，你要懂得保护自己，这样才能少栽跟头少受伤。



自己的底牌不可轻易示人

在《荷马史诗》中记载了一位英雄阿喀琉斯的故事，他是希腊最有名的英雄，在特洛伊战争中杀死特洛伊主将赫克托尔，使希腊军转败为胜。

阿喀琉斯是众人崇拜的战神，血气方刚，是力量的化身，凡人是不能战胜他的，但是，他最终却死在了特洛伊王子帕里斯之手。

原来是帕里斯收买了阿喀琉斯的仆人，知道了他的秘密：阿喀琉斯出生后就被母亲海洋女神忒提斯握住脚踵倒浸在冥河水中，经过冥河水的浸泡，他的周身刀枪不入，但只有未沾到冥河水的脚踵除外，只要脚踵被击中，他就难逃死亡的命运。

帕里斯知道了这个秘密后，施暗箭射中了阿喀琉斯的脚踵，夺去了英雄的生命。

在现实中，我们为人处世一定要善于隐藏自己，尤其在自己得意的时候，更要懂得隐藏的道理。很多单纯的人心里藏不住事，往往因为冲动而轻易暴露了自己的“阿喀琉斯之踵”，成为别人攻击的目标和靶子，因此而输掉了人生的很多机会。

人生中并非所有真相都可以讲。真诚固然可贵，却不是人人都是以诚相待。冲动是泄露秘密的门缝，随意亮出自己底牌的人可能会招致致命的攻击。只有适当地保守一定的秘密，才能趋吉避凶、万事大吉。

把底牌攥在自己手里，就可以隐藏实力，别人永远搞不清楚你到底有多少斤两，而这就是你在关键时刻反败为胜的本钱。

宋高宗赵构与秦桧可以说是天作地合的一对昏君奸臣，他们在卖国乞降，认敌作父，迫害民族英雄岳飞等罪恶活动中，臭味相投、沆瀣一气，宋高宗因秦桧办事得力，赋予他以极大的权力，由他独任宰相十八九年，

并加封他为太师、建康郡王，举凡朝廷的内政外交，全由秦桧做主。秦桧的儿子秦熹、孙子秦垕也因一人得道而鸡犬升天，被封以高官。

表面上看起来，宋高宗对秦桧真是宠信无比、恩礼有加，对他一定不会怀有什么猜忌了。其实完全不是这样。秦桧由于长期专擅朝政，朝廷各个要害部门，都由他的心腹、党羽把持，连高宗身边贴身侍从和御医都是秦桧的人，宋高宗的一举一动他们都要随时向秦桧报告。宋高宗虽然在政治上昏聩，在对敌斗争上软弱，但是他并不傻，他知道自己被秦桧的势力所包围和控制。可是他不能对秦桧采取行动，因为秦桧有金人做后台，得罪不起，他只有把对秦桧的猜忌与不满深深藏在心底。为了防止遭到秦桧的暗害，他每次上朝时，都在靴子中藏着一把短刀，以做防身之用，这在中国古代的皇帝中也算得上是独一无二的了。

公元1155年，66岁的秦桧老病交加，眼看将要命归西天，他希望将相位传给他的儿子。秦熹及秦氏党羽也四处活动，希望由秦熹接父亲的班。

宋高宗表现出对秦桧十分关怀的样子，在秦桧咽气的前一天，他大驾亲临秦桧的宰相府，探视病情。此时秦桧虽然还有一口气在喘，却已经说不出话了，宋高宗解下自己的红手帕亲自为秦桧擦拭眼泪，仿佛恋恋不舍，可当秦熹问起由谁来接任宰相时，宋高宗冷冷地回答了他一句：“这种事情你不应该打听。”

离开秦府当晚，宋高宗立即令人起草了一份诏书，解除秦桧祖孙三人的一切职务。第二天一早，便将这道诏书颁布于朝堂，可谓迅雷不及掩耳。当天夜里，秦桧便一命呜呼了。消息传来，宋高宗长出一口气，拔出了靴中的短刀说：“从今以后，我再也不用靴中藏刀了。”

宋高宗作为一个皇帝，说来也真够可怜，外受欺于强敌，内受制于权臣，一辈子也没有抖一抖帝王的威风，发一发雷霆之怒，只是在秦桧死了之后，才敢舒展地出一口气。

中国古代有这样一个故事：传说猫曾做虎的师父，教它诸如发威、怒吼、卷尾、剪扑之技，但猫考虑到虎比自己庞大几十倍，若是日后它欲加害自己该怎么办，于是就保留了一手爬树的技巧，没有把这个绝活教给老虎。果然学会本领不久老虎就翻脸了，一怒之下想扑食它的猫师父，猫嗖

地蹿上树顶，老虎没想到猫竟然还留了这样一手绝活，它抬头望着树上得意洋洋的猫无计可施。

在现实中，上司受制于下属，老实人反被朋友陷害的事例不胜枚举。我们警惕提防，是防患于未然。假如猫因师徒情义，老老实实地把本领全部传授给虎，恐怕就要成为虎口之食了。我们不主张去害别人，但存有防范之心，睁着一只眼睛睡觉，无论如何都是必须的。

世事险恶，人心叵测，所谓“防人之心不可无”。人生如战场，与人交往，难免会遇到出卖、中伤、陷阱等防不胜防的事情。所以我们不能以己度人，以为别人也都是忠厚老实的，而要时时警惕提防，睡觉也睁一只眼，以确保安然无恙。

不要捧着心去找伤心

在同陌生人打交道时，单纯的人习惯于从外表来判断人，很容易对那些风度潇洒、仪表堂堂的人产生好感。而骗子们往往都是“心理学家”，他们十分注意研究人们的心理，并善于利用人们图慕虚荣、追求美貌的心理而精心用华美庄重的服饰包装自己，把自己伪装成事业的强者、职位上的优者、经济上的阔者，以唬人的名片、风雅的谈吐、诱人的许诺，借以构成心理上的“障眼法”借以蒙蔽他人，诱人上当。因此，在同陌生人打交道时，要提高警惕，绝不要被其外表所蒙骗。

如果碰上的是老实人，你们一见如故，把“老底”全都抖给对方，也许从此你们会成为知心朋友；但在现实中，更多的情况是：你把心交给他，他也把心掏出来的人不太多，而且也有的人掏出来的根本就是“假心”。若这种人又别有居心，刚好利用了你的弱点，那么，吃亏受伤害的一定是你自己。

李厂长出差的时候在火车上遇见一位“港商”，二人一见如故，互换了名片。这位港商举手投足之间都显示一种贵族气质，这使李厂长对其身份毫不怀疑。恰巧二人的目的地相同，港商又对李厂长的产品非常感兴趣，似有合作意向，李厂长便与之同住一个宾馆。吃饭、出行几乎都在一起。这一天，李厂长与一客户谈成了一笔生意，取出大笔现金放在包里。午饭后与港商在自己屋里聊天，不久李厂长起身去卫生间，回来时出了一身冷汗：港商和那个装满钱的皮包都不见了！李厂长赶紧报警，几天后案子破了，罪犯被抓获后才知道，原来他并不是什么港商，而是一个职业骗子。这让李厂长对自己的轻易相信他人、交出自己底细的做法痛悔不已。

像李厂长这种被人摸清底细钻了空子的事几乎时有所闻。而“港商”

的骗术仅在于：他交出“假心”，以此诱骗你交出“真心”。而你不知江湖险恶，就心实厚道地什么都对他说了。所以，在这一点上我们有必要吸取教训，换一种不那么“实心眼儿”的做人态度。

孔子曰：“不得其人而言，谓之失言。”对方倘不是深相知的人，你也畅所欲言，吐露真心，对方的反应是什么呢？你说的话，是属于你自己的事，谁愿意听你不停地唠叨？彼此关系浅薄，你若一味与之深谈，则显出你没有修养；如果你与对方只是泛泛之交，可你说的又偏偏是那种让对方很难堪的纠正其过失的话，硬要充当他的诤友，则显出你的冒昧！所以，和人初见面，或才见过几次面，就算你觉得这个人不错，而你也喜欢他，也不该把你的心一下子就掏出来。而是要“逢人只说三分话，不可全交一片心”，这个意思就是说，与人说话要讲究方圆曲直，该说的说，不该说的就不要开口，对你还不了解的人，无论说话或行为，都要有所保留，不可一厢情愿地把心掏出来。

人与人的性格不同，有的人热情奔放，遇到同样热情的你，会有一见如故的感觉，可有的人却相对谨慎保守，与人交往常常存有戒心，即使你对他很有好感，但毕竟是初交，缺乏更深切的本能性的了解，你如果一下子就过于热情地把心掏出来，甚至过早地与对方讲深交、讨好的话，反倒可能会导致“出力不讨好”的局面。因为他怀疑你这么坦诚是另有目的的。如果是这样，你可能会弄巧成拙，断送了有可能发展的情谊。因此，与人交往，与其把心一下子掏出来，不如慢慢观察对方，你可以真诚、坦荡，但绝不可急着把感情全都投放进去，要给自己，同时也给对方留一些空间作为思考、缓冲，等到有了一定的了解之后再“交心”，那么一切就好办了。

也许有人会问，人在社会中必须交际，而交际就必须说话，你总是怀疑这个，防备那个，像个“装在套子里的人”，这也不说，那也不说，又怎么能广交朋友多铺路呢？还有，不是有一句古话叫“事无不可对人言”吗，你这么教导我们，不是和老祖宗留下的观点相左吗，我们到底该听谁的呢？是的，古人说得没错，但他的那个“事无不可对人言”，也并不是什么事都要口无遮拦地说出去，而是指当你遇到该说的人，在该说的时候，适当地说一些，这与一个人的道德水准是无关的。心直口快，不加掩饰，