

不是世界



不好，

是你懂得

太少



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

陈凤玲——编著

不是世界不好 是你懂得太少

陈凤玲◎编著

常州大学图书馆
藏书章



吉林文史出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不是世界不好,是你懂得太少 / 陈凤玲编著. -- 长春: 吉林文史出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5472-4751-8

I. ①不… II. ①陈… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 311009 号

不是世界不好,是你懂得太少

Bushi Shijie Buhao Shini Dongde Taishao

编 著 陈凤玲

出 版 人 孙建军

责任编辑 程 明 戚 晔 高丹丹

封面设计 韩立强

插图绘制 李宇翺 李 腾

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司

地 址 长春市人民大街 4646 号

电 话 0431-86037509

网 址 www.jlws.com.cn

印 刷 北京华平博彩色印刷有限公司

开 本 720mm × 1020mm 1 / 16 开

印 张 27.5

字 数 550 千

版 次 2018 年 2 月第 1 版 2018 年 2 月第 1 次印刷

定 价 39.80 元

书 号 ISBN 978-7-5472-4751-8

前言

PREFACE

我们常听到有人感慨说：“做人难、人难做、难做人。”的确，如何做人是我们每个人一生中所必须面对的难题。同样为人，一样的头脑，在人际关系中，为什么有的人如鱼得水，而有的人却备受冷落？有的人游刃有余，而有的人却举步维艰？有的人一次又一次地戴上了成功的花环，而有的人却一次又一次跌进了失败的深渊？……其实这仅仅只是因为他们是否懂得做人的艺术。说到底，做人的问题就是要处理好自己与他人、自己和社会的关系。现实生活中，那些春风得意、事业有成的人都是做人的高手，懂得做人的艺术，处理好了人际关系问题，而受到上司的重视，得到同事的尊重，赢得下级的拥戴，从而让自己的事业锦上添花，一帆风顺……反之，一个人若不懂得做人的艺术，那么不管他有多聪明，多能干，背景条件有多好，也注定只能失败。尤其在当今社会中，竞争越来越激烈，在社会生活和人际交往中，做人的艺术具有十分重要的作用，善用者胜，不善用者败，只有学会了做人的艺术才能在社会上站稳脚跟。可以说，做人的艺术，是成功的保证。做人有尺度，处处受欢迎，人人给你开绿灯；做人无方法，将会到处碰壁，孤立无援！做人有手段，让你脱颖而出，出类拔萃；做人无心计，会使你平庸一生，无所作为！

做人要聪明不外露，做一个糊涂的精明人。糊涂是大智若愚，是懂得进退之道，是一颗宽厚之心，是随机应变的智慧与谋略。做人要把握好做人的尺度，万事都要留有余地，不论向别人承诺任何事情，在没有成功的绝对把握时，应该先给自己留点余地，以便进退自如。做人要经营好自己的人脉，八面玲珑路路通，任何人都不是生活在“孤岛”上，总要与各种各样的人打交道、建立关系，那些真正有手段和心计的人，时刻都注意识人辨人，营造自己良好的关系网，寻找可以合作的契机，扩展成功局面。做人一定要学会低头，能屈能伸，“忍”字当先，头要能高能低，到了矮檐之下，该低头时候要低头。做人要“活”一点，水流不腐，人“活”不输，头脑“活”一点，海阔天空任我行；眼睛“活”一点，笑看风云世事明；嘴巴“活”一点，左右逢源处处灵……掌握了这些做人的手段和方法，必能帮助你改善人际关系，改变命运，成就成功人生。

这是一个竞争的时代，也是一个成大事的时代，优胜劣汰，适者生存。如果你一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事，那么你只不过徒有满腹经纶而无所用；如果你一味老实耿直，不懂应变之道，那么你也只能处处碰壁，逃脱不了平庸的魔掌；如果你素来争强好胜，百折不弯，不懂屈伸进退，那么你也只能吃亏在后，赔了夫人又折兵；如果你总是心直口快，不加掩饰，不知用晦于明、藏巧于拙，那么你也只能聪明反被聪明误，搬石头砸自己的脚。凡此种种，都是不懂人情世故的表现，也是成大事的大忌。做人做事不懂人情世故，痛失良机的永远是你，四处碰壁的永远是你，功亏一篑的永远是你，扼腕叹惜的也永远是你。

我们这里所说的做人做事的手段，绝不是误导你为了目的而不择手段，而是指为达到某种目的而采取的正当的方法，是做人做事的一种技巧，也可以说是一种智慧，因为有时我们在面对一些难以解决的问题时必须运用一些策略来解决。无论是做人，还是做事，本来都是一门精深的学问、高深的艺术，需要我们倾尽一生的精力去体会、去把握、去感悟。请不要抱怨世界总是亏待你，对你不公，其实不是世界不好，而是你懂得太少。

目 录

CONTENTS

第一章 会说话，得天下：参透说话艺术才能成大事·····	1
第一节 口会择言，心有算盘·····	2
口不择言闯大祸·····	2
宁可犯口误，不可犯口忌·····	4
别人的隐私，可以听但不可以说·····	5
第二节 把握分寸，嘴上带尺脚下有路·····	8
说好第一句话，让他瞬间心动·····	8
说出来的永远少于需要说的·····	10
掌握火候，说笑间得“笑果”·····	12
第三节 会绕弯子，少碰钉子·····	15
巧用暗示，拒绝也不得罪人·····	15
放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人·····	16
近话远说，迂回入题正切题·····	18
第四节 说话滴水不漏，办事天衣无缝·····	21
实话要巧说，坏话要好说·····	21
难说的话，可以顺水推舟·····	22
安慰，好话一句三冬暖·····	23
批评不忘铺退路，以防山不转水转·····	25
第五节 打好太极，以柔克刚·····	27
从心里说出的“谢谢”，可以刻在他的心底·····	27
用耳朵给他炫耀机会，用心智赢得成功筹码·····	28
适时小幽默，再棘手的问题也能化解·····	30
第二章 别太相信人，也别不相信人：明哲保身是长久生存之道··	33
第一节 人心隔肚皮，不能对谁都掏心·····	34
害人之心不可有，防人之心不可无·····	34

无利不起早，越是“热心”越要“防心”	36
盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀”	38
第二节 攻守兼备，击退一切对手	41
面对刁难，以谬制谬	41
解决争吵，“冷处理”显奇效	43
墙头草，根据类别选“除草剂”	45
他忘恩负义，你一手戴套，一手支棍子	47
第三节 “底线”最需要“防线”	49
心事烂在肚子里，不给长舌者露“谈资”	49
吐工作苦水，千万别找公司里的人	51
 第三章 成功可以走直线：借力使力助你平步青云	 53
第一节 麻雀攀高枝，成功者助你上青云	54
想成功，先与成功者为伍	54
“寄生”，用强者的营养加速自身成长	56
寻找生活中的贵人，请他帮你实现梦想	57
第二节 乾坤大挪移，用他人之智完善自己	59
以静制动，让诤友充当你的镜子	59
与对手共存，让他时刻激励你前进	61
选择互补的搭档，取人之长补己之短	63
第三节 与其造势，不如借势	65
利用名人效应，获得预期效果	65
制造舆论，壮大你的声势	67
狐假虎威，借对手之势为我所用	69
 第四章 别让不好意思害了你：自抬身价跻身“绩优股”	 71
第一节 酒香也怕巷子深	72
王婆卖瓜，必须自夸	72
自卑者错过机遇，自信者创造机遇	74
聪明人，就要自我推销	76
第二节 吸引眼球，手段决定身段	79
形象名片上下功夫，谁都会对你印象深刻	79
在重要场合“曝光”，让更多人认识你	81

第三节 凸显自己，成为“座上嘉宾”	83
经营你的长处，招揽更多追随者	83
另辟蹊径，开发下一个“西红柿”	85
不断创新，坐上“嘉宾席”	87
 第五章 社会如此复杂，你要学会装傻：精于伪装是真正的高明··	89
第一节 巧伪装，避免成为别人的靶子	90
发扬“嘻哈”风格，实现真实意图	90
掩藏动机，打探消息	91
玩文字游戏，故弄玄虚	92
第二节 运诈成晦，曲径通幽	94
将欲擒之，先予纵之	94
瞒天过海，用“习惯”把他彻底麻醉	96
第三节 想钓鱼，就要按鱼的思考方式下饵	98
他在收集情报，快释放“假冒伪劣”信息	98
虚张声势，灭其威风	100
第四节 绵里藏针，暗藏机锋	102
用障眼法，制造“实同形异”的假象	102
他惯于往东，不妨声东击西	103
 第六章 离固执远一点，离成功近一点：圆融，才是人生··	105
第一节 方圆合璧让你纵横捭阖	106
方中有圆，圆中有方	106
应对自如才能游刃有余	108
方圆合璧让你无往而不利	110
第二节 “软火”炖熟“硬骨头”	112
以柔克刚，滴水穿石	112
该刚则刚，当柔则柔	114
未出头时能而有度	115
言拙意隐，辞尽锋出	117
第三节 观风撒网，圆润通达	119
圆通，无伤害地实现目的	119
顺势而为，用最省力的方式取胜	121

睁一只眼闭一只眼，无谓之争无须争	123
第四节 圆熟老道，因人而异	125
成全别人好胜心，成就自己获胜心	125
鉴才有道，大权控、小权授	127
对待不同的人，选择不同的方法	129
第七章 变通决定出路：通权达变无往而不利	131
第一节 见机行事，随势而变	132
懂得变通退避，趋福避祸	132
冷眼静观，抓住隐藏于常规中的机遇	134
因环境而变，具体问题具体分析	136
第二节 打破常规，出奇制胜	138
征服群敌的规则：擒贼先擒王	138
一剑封喉，速战速决	140
不走寻常路，让对方无计可施	141
用沉默 PK 无理，以不变应万变	143
第三节 以变制变，赢得生机	146
以变制变，出路自现	146
学会虚与委蛇，圆熟度过危险期	148
临危不乱，机智脱险	150
不按规则就是一种规则	151
第八章 有一种智慧叫博弈：一切较量中的制胜策略	153
第一节 适者生存，而非强者生存	154
狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞	154
与强者博弈，识时务者为俊杰	155
最强的实力，最低的存活率	157
坐山观虎斗，看着热闹捡便宜	159
与弱势对手结盟，合力击垮最强对手	160
第二节 生存就要比对手跑得快	162
用“相对速度”求生存	162
利益本是无情物，化作利剑不认亲	163
给契约配上“剑”，让它迅速生效	165

第三节 诚信才能大得大赢	167
“一报还一报”铸就伟大胜利	167
在合作中获得最有利的“自利”	170
没有“金刚钻”，别揽“瓷器活”	171
 第九章 学会低头，才能出头：别把自己太当回事	173
第一节 不忍一时之辱，怎负他日之重	174
人在屋檐下，一定要低头	174
不轻易亮出自己的底牌	175
隐藏锋芒，免遭风雨侵蚀	176
第二节 闭上生气的嘴，张开争气的眼	179
一边低头挺住，一边动手准备	179
人前放下面子，内心里挺起腰杆	181
不把别人比下去，自己不被踩下去	182
第三节 放低姿态，媳妇早日熬成婆	185
别太拿自己当回事	185
上司面前谦恭归零，赢得日后大器重	187
让伯乐在低微处发现你，早日成为千里马	188
第四节 可以得意，但不能忘形	190
胜利时更需谨慎，成功才能长久保持	190
关键时暂停1分钟，获胜加快1分钟	191
好处，可以给，但不可以四处张扬	193
 第十章 打好手中的坏牌：改变不了世界，就改变自己	195
第一节 牌不在好坏，而在于你想怎么玩	196
生气不如争气，翻脸不如翻身	196
爱拼才会赢，烂牌也要“拼”	198
越臭的牌局越要会煽动掌声	200
第二节 找到那张拿得出手的好牌	203
没有好牌未必输，坏牌也有可取处	203
没有招数，微微一笑也能倾城	205
简单招数练到极致，就叫“绝招”	208
第三节 PK不如转换，风水可以轮流转	210
不比绝对优势，只比比较优势	210

先低头再抬头，把劣势转化为优势	211
以长攻短，让对方优势无法发挥	213
第十一章 社交是门技术活：打通人际关系的绝妙手段	215
第一节 会套近乎，叩开“自己人”的门	216
摸清对方性格再行动	216
套上近乎才能结交朋友	218
多说“我们”，不是自己人也拉成自己人	220
第二节 会“溜须拍马”，才能骑好马	223
让他得意，你就有机会满意	223
即使他是一块疤，也说 he 是一朵花	225
第三节 场面人就要懂场面的艺术	227
场面话，可说不可信	227
热嘴化冷场，打破交际中的僵局	229
第四节 参透潜规则，抓住那只看不见的手	231
交际场上既要自尊，更要坚韧	231
宁得罪君子，不得罪小人	233
第十二章 驭人先驭心：弹指间掌控他人	235
第一节 驭人先识人，学习 FBI 瞬间看透人心	236
从吸烟的方式识别人	236
口头禅后面的真实内心世界	238
第二节 踢开头三脚，让他“相见恨晚”	240
笑出你的善意，赢得对方好感	240
热情地喊出对方名字，大家不再陌生	242
第三节 找根“软绳”，牵着他走	244
冠个头衔，让他鼎力相助	244
用“独立性”诱导别人依赖你	246
第四节 攻心为上，撬开对方嘴巴	248
激发对方的情绪，让他滔滔不绝	248
附和地倾听，让他乐于交流	250
第五节 优化你的语言，改变他的思想	253
给对方一些“意外”，改变他的想法	253

迎合自尊心，顺势将他改变	255
第十三章 这样说服最有效：四两拨千斤，无需让步就能说服	257
第一节 说服，要在“心”上下“锥子”	258
从他得意的事谈起，说服便是水到渠成	258
顺毛摸驴，鞅驴上套	260
对图利者，就用利益做诱饵	262
第二节 字字机巧，让对方“自然”接受	264
说“我错了”，让他心悦诚服接受批评	264
机巧提问，让他只能说“是”	266
第三节 “油嘴滑舌”，让对方不得不让步	268
“油嘴滑舌”，歪理可以正着说	268
吹毛求疵，让他不得不让步	270
第四节 说不服就逼他服	273
釜底抽薪，直击他的“命根子”	273
布下“最后通牒”，让他不得不屈服	275
第十四章 人情世故别人不说，你一定要懂：人情练达真高手	277
第一节 千万不能忽视“中国式人情”	278
懂“中国式人情”不栽跟头	278
拉拢人心，细水才能保持长流	279
日常联络感情，日久才有人情	281
第二节 隐性“放债”，长远投资	284
故意让人占点便宜，人情储蓄积少成多	284
冷庙烧热香，急时才有佛脚抱	286
把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你的情	288
第三节 人情需要时时“储蓄”	290
储蓄人情，先开“人情账户”	290
人情如存款，时时储，日益多	291
第四节 人情规矩，乾坤方圆	294
人情不可轻易“透支”	294
有好处分给他人一杯羹，免遭日后黑手	295
借给不如送给更能收获人情	297

第十五章 人际关系决定你的未来：人在社会中，独木难成林……299

- 第一节 聪明人要会打造黄金人脉300
 - 拓展人脉，顺藤摸瓜 300
 - 主动与人交往，人脉才能越延越长 302
 - 利用“资源”，把人脉网络拓宽 304
- 第二节 摸好瓜要找准藤，做大自己的关系网306
 - “不是一家人，不进一家门”，让亲戚越走越亲 306
 - 抓老乡感情线，拓展结交面 308
 - 活用父母的关系网，做大自己的关系网 310
- 第三节 管好人脉“资本”，才能拿到“利息”312
 - 小心先入为主的刻板效应阻断人脉 312
 - 拔掉人脉中的杂草，让你的人脉永葆生机 314

第十六章 做人不能太老实：换个角度说“谎言”317

- 第一节 必要时把“谎言”作为你的保护色318
 - 要安全，用谎言给自己镀层保护色 318
 - 借“谎言”走下台，不折面子脱窘境 320
- 第二节 虚虚实实，“谎言”是成功的垫脚石322
 - 虚张声势，以小充大赢得多 322
 - 利用他的虚荣心，不必碰灰办成事 324
- 第三节 有些谎言，识破但可不点破326
 - 他说谎，你可以将计就计 326
 - 利用对方的心虚，悄无声息辨别谎言 328
 - 别人的“危言”，可以听但不能“耸听” 329

第十七章 这些年，我们把职场看错了：职场艺术你不可不懂……331

- 第一节 进退有术，面试脱颖而出332
 - 听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己 332
 - 跳槽，离职原因小心说 334
- 第二节 你可以不聪明，但不可以不小心336
 - 要与“红人”搞好关系 336
 - 领导相争，保持“等距离外交” 338

第三节 赢得上司“宠爱”，捷径是弯的	340
脑子里是“意见”，出口是“建议”	340
练好四招，安安全全向上司要求升职加薪	342
第四节 “独立”紧扣“依赖”，与同事相处如鱼得水	345
坚守和谐共处三项原则	345
“包袱”同事，该甩就要甩	346
第五节 恩威并用，掌控所有下级	349
任人有道，让下属各司其职	349
授权在先，监督在后	350
 第十八章 脑袋决定口袋：今天不改变脑袋，明天就被掏空口袋	353
第一节 钱生钱，讲胆量更要讲策略	354
莫把“投资”当“投机”	354
节税，要“理直气壮”	355
把握财富增长轨迹，让你的“雪球”越滚越大	357
第二节 省一分钱，就是赚了一分钱	359
钱要花在刀刃上	359
慧眼识破“处理商品”，不入商家便宜“陷阱”	361
见招拆招，远离网购陷阱	362
 第十九章 商场如战场：思路决定财路	365
第一节 多一个机遇，多一条财路	366
看到远处的机遇，决胜于千里之外	366
巧打时间差，赚足机遇钱	367
用理智避开机遇中的陷阱	369
第二节 创业没钱，那就借钱生钱	371
创业，不一定要蛮干	371
坐山观虎斗，用零成本收获大效益	373
第三节 出奇制胜，无往不利	375
说“长”道“短”显奇效	375
抓住对手关键处，一点点击破	376
智断对手后援，将其彻底打败	377
第四节 记住：生意场上无禁区	378
妙用“高价”，让对方乐呵呵当“冤大头”	378

从对手的忽略中，赚取超额利润	380
通过为他省钱，赚走他身上的钱	381

第二十章 人性其实很复杂，交友切忌太单纯：握好人生的“第三根拐杖”···383

第一节 朋友是交出来的，关系是处出来的	384
第一个五分钟攀谈法，让陌生人轻松变朋友	384
给朋友面子，就是给自己面子	386
穿朋友的鞋子，增进彼此交情	388
第二节 远近适中、冷热得当，朋友交得要艺术	390
朋友分“三六九等”，对待需因人而异	390
把朋友分等级，交往之中有分寸	392
第三节 人在江湖漂，小心“朋友”刀	395
走过同样的路，未必是同路人	395
擦亮眼睛：“哥们儿义气”多小人	397
隐藏阿喀琉斯之踵，以防密友点中自己“死穴”	398

第二十一章 给爱情下个套：好爱情就是要算计·····401

第一节 异性相吸，感情牌是最有力的人性王牌	402
“郎才女貌”，男女间的永恒引力	402
男人是茶、女人是水，泡杯好茶缺一不可	404
“男儿有泪不轻弹”，一弹便是杀手锏	405
第二节 拴住优质男，做一辈子好命女人	408
慢慢诱惑，永远拴住你的他	408
以柔克刚，让女人无往不利	410
第三节 攻守自如，告别光棍儿	412
巧妙应对女人的疑问	412
男人，需要小心这些女人	414
爱到深处，不妨“趁火打劫”	416
热情关切，打动内向的“陌生女”	417
第四节 对付坏男人，女人就要使绝招	418
对“唯我独尊”的男人，就要狠心	418
练就刀子嘴，让男上司不敢骚扰你	419
女人，需要小心这些男人	421

第一章

会说话，得天下：参透说话 艺术才能成大事



被誉为东方兵学鼻祖、《孙子兵法》的作者——孙武先生，曾有言曰：“赠人以言，重于珠玉；伤人以言，重于剑戟。”意思是，赠送给别人好言的忠告，比珠宝玉石还珍贵；用恶毒的语言去伤人，则比刀剑的伤害还要严重。这充分道出了语言的强大威力。事实上，真正精明的人，总能巧妙地运用语言的力量，正所谓会说话一语万金。

第一节

口会择言，心有算盘

节食则无疾，择言则无祸。

——（宋）何坦

口不择言闯大祸

几乎人人都知道这样一句话：“口不择言闯大祸。”没错，与别人谈话时，必须讲究方圆曲直，该说的说，不该说的就不要出口，否则口无遮拦，很容易让自己陷入危险境地。

纪晓岚中进士后，当了侍读学士，陪伴乾隆皇帝读书。一天，纪晓岚起得很早，从长安门进宫，等了很久，还不见皇上到来，他就对同来侍读的人开玩笑说：“老头儿怎么还不来？”话音刚落，只见乾隆已到了跟前。因为他今天没有带随从人员，又是穿着便服，所以没有引起大家的注意。皇上听见了纪晓岚的话，很不高兴，就大声质问：“‘老头儿’三字作何解释？”

旁边的人见此情景都吓了一跳冷汗。纪晓岚也吃了一惊，说这话本无其他恶意，但却被皇上听到了，而且还当着众臣的面。纪晓岚突然灵机一动，战战兢兢地说：“万寿无疆叫作‘老’，顶天立地叫作‘头’，父天母地叫作‘儿’。”

乾隆听了这个恭维自己的解释，才转怒为喜，不再追究了。纪晓岚这才把提到嗓子眼儿的心收了回来。

虽然这只是个民间传说，我们不需要去考证它的真实性。但它给我们带来一个启示：即使你是铁齿铜牙，说话也不可口无遮拦。

在与他人言谈的过程中，我们要恰当地回避他人忌讳的东西，这样才能使彼此交流融洽。就拿最常见的朋友聚会来说，大家不免要开开玩笑，使气氛更加欢愉，这是一种乐趣。然而，如果你把不该说的话说了，如揭了朋友的伤疤等，就很容易使气氛骤变，尤其是有朋友携好友或恋人在场的时候，情况会更糟。

小张长得高大魁梧，在大学校园内有“恋爱专家”的雅号。如今他是一家外资公司的高级职员。英俊的长相和丰厚的薪水使他在众多的女友中选上了貌若天仙的小丽。正值春风得意之际，小张带着小丽去参加朋友聚会。

就在大家天南海北闲谈的时候，同学小王无意转了话题，谈起了大学校园罗曼