



JR人际自助丛书之六

主编 / 方洲

老实人启蒙

薛凯 陆亚 / 著



☆在市场经济中，老实人应该怎样调整自己，适应社会。

☆老实人为什么吃不开？

☆老实人不该放弃的优势

中国城市出版社

老实人启蒙

主 编：方 洲

课题研究：李元麾 李平收

作 者：薛 凯 陆 亚

中国城市出版社

老实人启蒙

作者：

陆 薛
亚 凯

中国城市出版社

图书在版编目(CIP)数据

老实人启蒙/方洲主编. - 北京:中国城市出版社,1999.6

ISBN 7-5074-1128-1/G·428

I.老… II.方… III.个人-修养-通俗读物 IV.B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(99)第 22275 号

责任编辑	张惠平		
封面设计	李法明		
责任设计编辑	张建军		
版式设计	关惠娟		
出版发行	中国城市出版社		
地址	北京市朝阳区和平里西街21号	邮编	100013
电话	64235833 64281366	传真	64238264
经销	新华书店		
印刷	北京媛明印刷厂		
字数	268千字	印张	12
开本	850×1168(毫米)		1/32
印次	1999年6月第1版		1999年8月第2次印刷
印数	11001-15000册	定价	17.80元

·版权所有、翻印必究·

如有质量问题,本社负责退换。

序言 我们是认真的

JR 人际自助丛书已经出了五本,《老实人启蒙》是第六本。前五本分别是:

《怎样赞美别人》

《怎样和领导相处》

《寻访脸皮学院》

《小人研究》

《怎样不受气》

这五部书前后上市已达两年之久,它们受到了读者的欢迎,拥有广泛的读者群。

目前市场上“为人处世”类的图书很多,有相当多的种类迎合了市侩习气,内容也随意拼凑,粗制滥造;在这种鱼龙混杂的环境之中,作为本书的主编,我向广大读者郑重声明:我们的这套丛书是严肃认真思考与研究的产物,是根植于当代中国的人文环境和现实状况,为中国普通人解决实际问题的著作。为了赢得读者的信赖,我们会继续开发对中国普通人更有帮助的课题,写出更好的作品。

《老实人启蒙》探讨在中国由来已久的“老实人”问题。本书基本观点是,很多老实人都把自己在社会上吃不开的原因归结为自己太正直,“不会耍心眼儿”。我们认为要想在社会上立足,必须善于了解别人的心理,善于针对不同的现实状况调整自己

的行为策略；必须运用相当多的处世技巧，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。本书有严谨的理论，丰富的事例，希望您喜欢这本书。

方 洲

1999年6月4日于北京

JR 人才调查中心

JR人际自助丛书系列

- 1 《怎样赞美别人》
- 2 《怎样和领导相处》
- 3 《寻访脸皮学院》
- 4 《小人研究》
- 5 《怎样不受气》
- 6 《老实人启蒙》

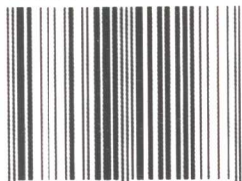
老实人的五大行为表现：

- ☆不善于争利；
- ☆不善于表现自我；
- ☆过分重视面子；
- ☆片面坚持原则；
- ☆人际交往上的严重偏误。

☆老实人的三种类型：耿介型、过分实在型、软弱型。

☆老实人为什么吃不开：老实人吃不开是因为自己高尚吗？

ISBN 7-5074-1128-1



9 787507 411287 >

G·428 定价:17.80元

目 录

序言 我们是认真的 方 洲

上：理论篇

第一章 老实人的四大心理特征 (3)

一、以道德准则与主观好恶支配自己的行为 (4)

二、对他人的心理和个性严重缺乏了解 (12)

三、对人生的技巧和手段持激烈的否定态度 (19)

四、对实际效果的利害关系考虑不足 (24)

第二章 老实人的五大行为表现 (31)

一、利益敏感度不够	(32)
1. 羞于力争自己份内的利益	(34)
2. 不善于从利益角度为自己作长远和周到的打算	(38)
二、自我表现差	(41)
1. 不善于得体地表现自己的优势和成绩	(42)
2. 不善于合适地表现自己的善意	(45)
三、过分重视面子	(48)
1. 自尊心过分强烈和敏感	(50)
2. 信奉“万事不求人”的处世原则	(54)
四、片面坚持原则,不考虑做事的效果和结局 ...	(60)
五、人际交往上的严重偏误	(64)
1. 只交往“合得来”的人	(65)
2. 特别容易讨厌别人	(69)
3. 不善于结交利益关系和盟友	(71)
第三章 老实人的三种类型	(75)
一、耿介型	(75)

1. 不善于掩饰自己的情绪,过分直率	(76)
2. 道德准则与原则性高于一切,不顾效果	(78)
3. 对人性的缺点缺少宽容	(79)
4. 自我保护意识差	(80)
5. 缺少利益人际圈的支持	(83)
二、过份实在型	(84)
1. 缺少掩饰自己内心世界的心理准备	(84)
2. 不善于从对方的需要和好恶去选择自己的语 言和行为	(86)
3. 对利害关系的敏感度不够	(88)
4. 不善于在群体中建立自己的地位	(89)
三、软弱型	(91)
1. 缺少与他人争斗的勇气	(92)
2. 不敢表现,过份压抑自己的不良情绪	(95)
3. 在群体中往往是受气的弱者	(98)
第四章 老实人为什么常常吃不开	(101)
一、老实人违背了重要的社会与社会运作的法则	(101)

1. 社交表面化法则	(102)
2. 情绪法则	(108)
3. 表现法则	(113)
4. 人性自利法则	(118)
5. 利益群体法则	(123)
二、老实人的表现不适应现代商业社会	(126)
1. 不善于了解人性, 满足需要	(127)
2. 不善于突出优势, 包装自己	(128)
3. 不善于主动沟通, 与人合作	(131)
4. 不敢突破规则, 承担风险	(133)
三、老实人的致命认识错误: 我吃不开是因为 我高尚	(137)
第五章 老实人不该放弃的优势	(143)
一、踏实、敬业	(144)
二、诚实可靠	(150)
三、待人宽厚实在	(156)
四、敬诺守信	(161)

下：应用篇

第六章 怎样理解与领导接近	(168)
一、与领导接近的心理障碍	(170)
1. 由平民意识产生的自尊、自傲和等级意识	(171)
2. 由于缺少经验而导致的恐惧	(178)
二、与领导相处的大原则	(181)
1. 领导最需要的：善于搞清楚领导的工作意图	(181)
2. 工作与处世方面善于表现自己的主见	(186)
3. 干好自己的业务是最重要的	(190)
4. 要花精力和功夫在领导面前表现自己的长处	(192)
5. 学会适当地赞美领导	(195)
 第七章 我们是否应该百分之百地说实话	 (197)

-
- 一、怎样解决心理问题…………… (198)
1. 你不可能把你的真实意图总是公布于众 …… (198)
 2. 你不可能把对每个人每件事的真实想法都公布于众
…………… (201)
 3. 你需要掩饰自己 …… (203)
 4. 中国是一个重视面子的社会 …… (204)
- 二、哪些情况需要说大话 …… (206)
1. 有时必须使人相信你有更强的实力 …… (206)
 2. 有些缺陷在某些时候需要掩饰 …… (209)
 3. 有时需要为别人壮声势 …… (211)
 4. 危急时刻需要鼓舞士气 …… (213)
 5. 现在不行,可以通过说大话让人相信你的未来
…………… (215)
 6. 说大话可以镇住你的对手 …… (217)

第八章 怎样理解“拉关系”…………… (219)

- 一、解决心理障碍 …… (220)
1. 容易讨厌别人是内心脆弱的标志 …… (220)
 2. 过分寻求知己是依赖性强的表现 …… (223)

3. 向粗人学习是必要的	(226)
4. 互利原则是社会上交友的第一准则	(230)
5. 很多社会性的应酬都是虚的,但是你不能回避, 也不能太依赖这些东西	(233)
二、重要原则	(236)
1. 大方地表达好感,大气地适应应酬俗套	(238)
2. 克服对碰钉子的恐惧感	(240)
3. 重感情,讲义气是第一准则	(243)
4. 形成一个好办事的关系网	(244)
5. 关键人物对你的前途可能产生决定性的影响 ..	(245)
第九章 怎样理解夸奖别人	(248)
一、赞美别人不等于溜须拍马	(249)
二、赞美别人即使被表面拒绝,受者内心还是 高兴的	(257)
三、称赞别人是与他人接近的最基本方式	(263)
四、有时违心地说别人好话是不可避免的	(267)
五、赞美别人是走向成熟的标志	(271)

第十章 怎样学会强硬 (275)

一、解决心理问题 (276)

1. 忍让是必要的,但不能给人留下软弱可欺的印象
..... (277)

2. 大多数人实际上都是老实人 (281)

3. 软弱与窝囊来源于对种种利益、利害的过分依赖
..... (285)

二、方法 (289)

1. 勇敢地突破第一次 (289)

2. 不怕最坏的结果 (295)

3. 涵养正气,培养理直气壮的形象 (300)

4. 真正的强硬,需要思维周密,勇于坚持原则 (304)

第十一章 怎样理解掩饰自己 (307)

一、掩饰自己的情绪和好恶 (309)

1. 喜怒不形于色是有分量的表现 (311)

2. 在种种涉及利害的环境中,我们需要掩饰真实情感
..... (314)

3. 在种种失败、挫折环境中,需要掩饰自己的消极情绪	(317)
二、有时需要掩饰自己的才能与实力	(320)
1. 在交际场合,谦虚就是对才能的掩饰	(321)
2. 在竞争环境中,不能暴露自己的实力	(323)
三、有时需要掩饰自己的意图与观点	(326)
四、有时需要掩饰自己的弱点	(332)
第十二章 怎样理解表现自己	(337)
一、在社会上,光谦虚不行,还要学会宣扬自己	(339)
二、摸清对方的需要是表现自己的第一原则 ...	(343)
三、有时需要对自己的长处进行夸张	(347)
四、表现自己优秀的人品永远不会过份	(350)
五、眼下实力不足,可以表现自己的远见和理想	(354)
六、当前最需表现的几项工作品质:忠诚、踏实、 敬业	(357)
七、表现信誉非常关键	(360)

八、表现正直的时候也要考虑自己的实力,也要 考虑方法	(364)
-------------------------------------	-------