

生活就像一场战斗，想不受制于人，先要让自己成熟强大

别太幼稚

也 别太精明

张笑恒 / 著

这是一本最坦诚的处世金典，
一本敢于道破人性的处世方法书



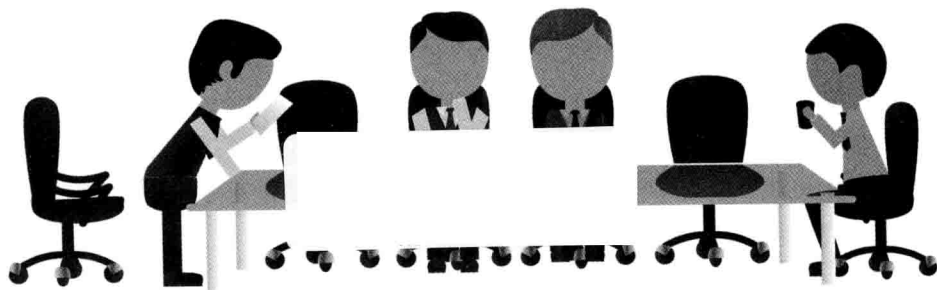
混社会的必修课，让自己不躺枪，不憋屈的处世之道

@ 混社会必读书 @

生活就像一场战斗，想不受制于人，先要让自己成熟强大

别太幼稚 也 别太精明

张笑恒 / 著 这是一本最坦诚的处世金典，
一本敢于道破人性的处世方法书



| 混社会的必修课，让自己不躺枪，不憋屈的处世之道 |

@ 混社会必读书 @

时代出版
ARATIME

时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目(CIP)数据

别太幼稚也别太精明 / 张笑恒著. — 北京: 北京时代华文书局, 2014.7

ISBN 978-7-80769-742-8

I. ①别… II. ①张… 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(2014)第158076号

别太幼稚也别太精明

著 者 | 张笑恒

出 版 人 | 田海明 朱智润

责任编辑 | 李 争

装帧设计 | 天下装帧设计

责任印制 | 郑珊珊

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街136号皇城国际大厦A座8楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 北京中印联印务有限公司 010-87331056

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 720×1000mm 1/16

印 张 | 16

字 数 | 238千字

版 次 | 2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

书 号 | ISBN 978-7-80769-742-8

定 价 | 35.00元

版权所有, 侵权必究

序言

在孩童时期，我们难免单纯幼稚。不过，在那个时候，即便幼稚天真，也会让人觉得可爱，令人喜欢。可是，当我们随着年龄的增长，踏入成人社会后，我们就不能再用幼年时的幼稚眼光去看待这个世界了，也不能再用那时天真的想法去待人处世了。

在成人的世界里，在这个充满着激烈利益竞争的社会里，过度的天真和幼稚只能是一种不合时宜的处世思想和做人方法。我们幼稚的行为在别人眼中可能就是一种傻，它们可能在刺伤别人的时候，更多地伤害到我们自己。

大学一毕业，胡东就进了一家外企工作。工作一段时间后，他发现同事之间表面上一副和和睦睦、相处愉快的样子，而暗地里却为了利益，你争我斗，甚至不择手段。

内向孤僻、性格有些清高的胡东看不惯这些争斗，总是尽量远离是非。胡东觉得，只要自己勤勤恳恳工作，安安分分享受自己的劳动成果，就能安稳地享用与世无争的日子。

可是，事情并不如胡东想象的那样简单。他天真的想法，常常使他连自己应得的利益也保不住。比如，和同事共同开发一个科研项目，明明胡东自己出了不少力，最后的功劳却没有自己的份；领导交给的一项任务，明明自己费了很大力气才完成，但是有了一点错误，功劳就都被抹掉了；拿一个同事当好朋友，结果自己无意间和对方说的几句牢骚话第二天就传遍了公司……

更让胡东感到心寒的是，他辛辛苦苦加了几天班，赶出来的新产品推行方案，交到了顶头上司那里。谁知，几天后，公司召开新品上市的研讨会上确定的新品推行的方案正是胡东交上去的那份，而老板表扬的却是自己的上司，连“胡东”这两个字都没提。

不只是职场江湖充满了刀光血影，成年人的世界里也充满了残酷的竞争。于是，有人感叹世态炎凉，人心不古。其实，就像人必然要经历童年、少年，然后走向成熟一样，这是社会的常态，我们只需要去适应就好。如果我们固执己见，仍然用幼时天真的方式去待人处世，到头来吃亏的还是自己。

一如随着我们个头的长高，我们必须淘汰掉不合身的衣服。同样，随着年龄的增长，我们也必须让单纯、天真、幼稚的色彩，从自己身上慢慢褪掉。毕竟生存就是一件残酷的事，我们只能学会适应社会，而不是让社会适应自己。

当然，凡事过犹不及。过分的成熟、圆滑和精明，也是不受欢迎的，而且，太精明有时候会让我成为“孤家寡人”，也更容易吃亏受伤。

俗话说“害人之心不可有，防人之心不可无”。在待人处世的时候，我们不能天真地认为一切都是好的，不管对什么人都一味地掏心窝子，也不能太过狡诈地心怀诡计，总是和别人耍心眼。我们要做的就是幼稚和精明之间找到一个“度”，做到这种适度的成熟，也就是说在我们善良、真诚、宽容的基础之上，遇事要当方则方，当圆则圆，应该根据环境的变化以求自身相应的变化。只有在坚持自我的基础之上，灵活地运用做人之道，才能在这个无形的世界中，给自己塑造一个有形的自我。

这本书只是要告诉年轻人在这个残酷的现实社会里，待人处世时别太天真幼稚也别太精明。它不是教你诈，不是让你违心、虚伪、奸诈地迎合别人，去钻空子、占便宜，而是告诉你如何保护自己，不被“潜规则”所伤！如果我们能做事掌握分寸，谨言慎行，智慧灵活地待人接物，那么我们一定会少走很多弯路，少受一些伤害，更早一点成熟起来。

第一章

踏入社会，
要少点孩子气多点成熟心

有时候，童心未泯、有些许孩子气，会给人可爱纯真的感觉。但如果你穿梭于成年人的世界，总是“长不大”，任性、小气，毫不掩饰自己的情绪，那就不合时宜了。长大了，就要有长大的姿态，成熟一点，才能在社会上生存。

1. 世态有时候就是如此炎凉 / 002
2. 人人都在以貌取人，包括你自己 / 004
3. 别把任性当个性 / 007
4. 别太清高，否则就会成为孤家寡人 / 010
5. 主动适应社会，而不是让社会来适应你 / 012
6. 太小气没人气，不想大方也要尽量大方一点 / 015
7. 学会接受你看不惯的一切 / 017
8. 得意时，心张扬神不张扬 / 019
9. 学会随时随地留人情 / 022
10. 永远不要把冷嘲热讽的口吻带出来 / 024
11. 与地位不如自己的人在一起，
也要做到充分尊重 / 025

第二章

过于圆滑是一种愚蠢，聪明人会装傻

表现得狡猾、精明的人，只会让人多点防备心。真正聪明的人，从不外露自己的聪明。如果对方很聪明，他一定不会表现得比他还聪明。如果对方很笨，那他也一定会装得比他还要笨。这样，对方才会真心接纳你，喜欢你。

1. 太油滑世故的人，会给人不可靠的感觉 / 030
2. 当聪明人在炫耀聪明时，已经变得愚蠢了 / 032
3. 你总是当主角，谁愿意当配角呢 / 035
4. 聪明外露不如智慧深藏 / 037
5. 不要做功高盖主被诛杀的那个人 / 040
6. 学会示弱，人人具有同情弱者的天性 / 043
7. 有人与你争辩，让他赢 / 045
8. 放低姿态，方显你的高大 / 048
9. 有再大的功劳也不自夸，让别人夸你 / 050

第三章

不必城府太深，也忌坦率过头

我们不喜欢城府太深的人，与之相处会心里没底，没有安全感。同样，我们也不想和直言快语的人相处。因为不知道什么时候，对方的一句话就会让自己很没面子，伤害到自己的自尊心。所以，与人相处，别一副深沉样，也别坦率过头。

1. 别哪壶不开提哪壶 / 054
2. 有些话打死也不说 / 056
3. 别人的隐私，要么拒之门外要么烂在肚里 / 058

4. 给带刺的批评裹上“糖衣” / 060
5. 难以启齿的逐客令要讲得不动声色 / 063
6. 传达不幸的消息，话要“曲”着说 / 065
7. 人的“逆鳞”是坚决不能碰的 / 068
8. 开玩笑要掌握尺度 / 071

第四章

不要怕便宜了别人，太精明反而会吃亏

太精明的人最大的特点就是总是盯着眼前的利益，处处算计，不肯吃一点亏，结果只能是占了小便宜，失了大利益。反过来，不计较得失，把便宜让给别人，表面上看是吃亏了，但暗地里却得了大利。

1. 没人愿意和小气吝啬的人做朋友 / 076
2. 再精明的小骗术，也只能是一锤子买卖 / 078
3. 弄虚作假的南郭先生，总有一天会露馅 / 081
4. 偷懒耍老板，最后受害的还是自己 / 083
5. 把吃亏当成投资的人才是真正的智者 / 086
6. 用吃亏的方式赢得人心 / 088
7. 精明而不太精明 / 090

第五章

适度的“功利心”才能帮你找到贵人

功利心太强，难以结交到真正的朋友。但投资人脉也得有目标，有计划，比如什么样的朋友不能交，什么样的朋友也许会是自己的贵人。适度的“功利心”，将帮助你构造一个适合你、利于你的人脉圈。

1. 这个世界很小，别轻易得罪人 / 094

2. 有背景的小人物不能忽视 / 096
3. 不怕拒绝，主动出击，结识贵人 / 100
4. 近强则强，多交能帮你上进的朋友 / 102
5. 只有找到关键人物，才能解决问题 / 105
6. 不要小瞧你所遇到的任何人 / 107
7. “利用”朋友其实一点都不可耻 / 110
8. 实在少有机会发展人脉，不妨从客户入手 / 112
9. 总想着占人便宜的人会吃大亏 / 115

第六章

还在为复杂的职场人际关系头疼吗

小沈阳在《大笑江湖》的主题歌中唱：“大笑一声地动山摇，江湖危险快点跑。”据说《大笑江湖》里，赵本山教育小沈阳的口头禅有一句就是“江湖险恶，不行就撤”。职场就是这样一个江湖，但我们不能跑，必须学会积极面对。

1. 不要谈论自己，更不要议论别人 / 120
2. 自己的薪水要保密，别人的薪水不打听 / 122
3. 职场上，别把黄色笑话当幽默 / 125
4. 不显山不露水，适度地夸赞领导 / 127
5. 别跟上司较劲，时刻给他赢的感觉 / 130
6. 老板永远是老板，“亲密”也要有“间” / 132
7. 即使不是朋友，也不要变成敌人 / 135
8. 与大多数人保持一致，不要锋芒太露 / 138
9. 职场菜鸟，学会向老鸟低头 / 140
10. 保持距离，别试图和下属称兄道弟 / 142

第七章

学一点让对方感到相见恨晚的读心术

如果我们能知道对方在想什么，比如喜好什么、厌恶什么，那么与人交往必定就容易多了。无奈“人心隔肚皮，知人知面不知心”，但根据心理学的研究，我们可以得出人们普遍的一些心理，然后做出相应的反应，迎合了对方心理，自然就能受对方欢迎。

1. “神秘”一点，燃起别人与你交往的兴趣 / 146
2. 人人都爱你适度的热情 / 148
3. 懂也装不懂，满足他人“好为人师”的欲望 / 150
4. 从对方得意的事谈起，使其有相见恨晚之感 / 153
5. 任何人都有一点小小虚荣心，学会满足它 / 156
6. 相似的经历更容易让对方产生找到知音感觉 / 158
7. 透露点小秘密给对方来增加亲近感 / 161
8. 你只有比他“更惨”，他才不觉得自己很惨 / 163
9. 如果被孤立，不妨找出你们共同的敌人 / 166

第八章

人际关系的维系，靠的是互利和互动

人际关系心理学家认为，互利是人际交往的一个基本原则，没有人愿意永远处在一个奉献的位置。除了互利，互动也是维系关系的纽带。原本关系很好的一个朋友，常年不走动，关系慢慢也就疏远了。

1. 别一味扮演手心向上的“索取者” / 170
2. 没有点资本，别人怎会对你感兴趣 / 172
3. 想要得到先要给予 / 174
4. 让他人需要胜于感激你 / 177

5. 别做平时不联系，一联系就有事的人 / 179
6. 一回生，二回半生不熟，三回才全熟 / 181
7. 就算结了婚，也要和以前的“死党”保持联络 / 184
8. 问候的电话要常打 / 186
9. 偶尔买份礼物，送份人情 / 189

第九章

赶紧甩掉 9 种过于天真的处世方式

如果有人对你好，别视为理所当然，久了，你和对方的关系必然难以持续；如果你们刚认识三两天，就别拉着对方的手称兄道弟，那样估计会把对方吓跑；碰到自己不喜好的人，不要一脸冷漠或者厌恶，至少要保持表面上的融洽……如果你不想遭人厌，那就淘汰过于天真的处世方式吧。

1. 不要把别人的好，视为理所当然 / 192
2. 即使面对你不喜欢的人，也要笑脸相迎 / 194
3. 如果“交浅”，就不必“言深” / 197
4. 真诚也要有限度 / 199
5. 送礼不是自己开心，而是让别人高兴 / 202
6. 别单纯地认为每个人都懂得感恩 / 204
7. 别太谦虚，以免给人虚伪的感觉 / 206
8. 关系再铁，有些客套也不能少 / 208
9. 就算你对别人的谈话不感兴趣，也不可表现出不耐烦 / 210

第十章

记住，不是所有的人都值得信任

如果一个人不分是非，任何人都相信，别人一定会说这个人真傻，脑子进水了。如果一个人谁都不相信，估计也没有人愿意与之交往。真正的智者从不走极端，他们总把自己的信任放在正确的人身上。

1. 警惕第一次见面就很亲昵的人 / 214
2. 不要拿君子之心度小人之腹 / 216
3. 小心当面捧你背后踹你一脚的人 / 218
4. “好心肠”的建议未必是为你好 / 221
5. 不要让别人利用你知恩图报的心 / 223
6. 小心先踹你一脚，再给你揉揉的人 / 225
7. 小心防范替你承担责任的小人 / 228
8. 如何对待别人的“卸磨杀驴”之举 / 230
9. 不要成为被人用过就丢的棋子 / 232
10. 别掺和是非，以防给人当枪使 / 234
11. 练就躲“暗箭”的本领 / 237

第一章

踏入社会，要少点孩子气 多点成熟心

有时候，童心未泯、有些许孩子气，会给人可爱纯真的感觉。但如果你穿梭于成年人的世界，总是“长不大”，任性、小气，有什么说什么，毫不掩饰自己的情绪，那就不合时宜了。长大了，就要有长大的姿态，成熟一点，才能在社会上生存。



世态有时候就是如此炎凉

元曲《冻苏秦》中曾说过：“也素把世态炎凉，心中暗忖。”“世风日下，人心不古”，听起来未免有点悲观，但事实上，世态有时就是如此炎凉。正如《隋唐演义》中所说：“世态炎凉，古今如此。”

世态的炎凉有时是人性所使，譬如人性本身就是自私的，我们不能指望人人都能大公无私。

年轻的王璇在邮政储蓄银行上班。中午，有个中年妇女取定期1万块，利息225元，应该给10225元。因为那几天王璇都在忙其他业务，有点忙晕头了，结果给了那位女士12025元。

等到下午盘账的时候，王璇才发现有1800元对不上账。于是她查单据，看监控，发现是那个中年妇女，而且录像上看对方拿到钱之后在柜台犹豫了半天。因此，王璇马上调出地址，去对方家求对方归还给她。

天真单纯的王璇为了表达自己的善意，也为了让那位妇女把钱还回来，去的时候还提烟提酒。结果，那位妇女死不认账不说，还当着街坊邻居的面把王璇提去的礼物都扔出门外，把她赶了出来，周围围观的人都用异样的眼神看着她。

王璇哪里想到那位妇女会这样，中午和她说话的时候还很和善的。没有受过这样的侮辱，王璇难受得哭了一晚上。去了三次，对方不是避而不见，就是恶言相向，王璇无奈只能吃了哑巴亏，补上差额。

我们不得不承认世态有时就是这样炎凉。当我们跌入人生低谷，身边曾经称兄道弟的朋友一夜消失；当我们突然遭遇经济上的危机，已经谈婚论嫁的女友会另投怀抱，昔日的朋友会见死不救，甚至还有曾经的对对手会落井下石；我们有权有势的时候，即便长得丑也有人争着嫁，每天都有朋友请吃饭；好心捐助失学的儿童，数十年培养出了一个大学生，却连感恩你的心都没有；前面出了事故，我们救人，代付医药费，找家属，但是最后找不到肇事司机，我们就从好人变成了罪犯，连见义勇为都是错的了……这一切都让人不得不感叹“世态炎凉”。

或许，有人会感叹这个社会虚与委蛇，会抱怨现实冷酷无情，甚至有的还会奋起为此打抱不平。可是，年轻的我们要明白，窗户打开了，清新的空气进来，同时苍蝇蚊子也会进来。

有光明就有黑暗，换个角度看，社会上的明争暗斗，其实都是社会需求必然的存在。俗话说“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”，不就正好反映出竞争的激烈和无情吗？如果你不学会如何去深入它、理解它，就只会被它所吞没，沦为“虾米”。

就像“水至清则无鱼，人至察则无徒”一样，如果这个世界过度纯净，情景也不一定比现在更好。网上有一个帖子“你慢慢会知道的43件事”，其中有两条：“慢慢地才知道，很多时候自己遇到不开心，千万不要渴望别人同情，大多数人会采取冷漠回敬的。”“慢慢地才知道，生活是有很多不公平的，你一定要正视。”季羨林大师说：“不完美才是人生。”这就是现实，真实的有点残酷。

因此，即便你不满意这个鱼龙混杂的“社会”，也绝对不能总以一颗抱怨的心去看待它。因为你再愤世嫉俗也无济于事，而且越抱怨只会越糟糕。

古人说，“一入江湖，身不由己。”因为有“江湖”的地方，就有利益纷争。其实，社会就是“江湖”。“江湖”之路本就充满尔虞我诈、是是非非，如若想要立足于它，你就必须去正视那些现实中的黑暗、人情冷暖和世态炎凉，然后才能武装自己，保护自己，一路跌跌撞撞地向前，直到驾轻就熟，游刃有余。



人人都在以貌取人，包括你自己

你是否曾经因为一个穿衣打扮上的一个小小细节而对某人印象大打折扣？你是否曾经遇到过一个人，在第一次见面时就被他的高贵气质所打动？这就是形象的影响力。的确，有谁会去讨厌一个看上去帅气十足或者美丽万分的人呢？我们都在从别人的外在形象去判断这个人值不值得结交。当然，这其中也包括你。

毫无疑问，这是“以貌取人”。但是，看看我们周边的人，无论是在商务活动还是日常生活中，对方就是从你的外貌来判断你的性格、你的实力、你的品位、你的素质。自然，你自己也会在与对方初次见面时，凭借第一印象，在心里默默“估量定位”着对方。

人际关系学专家阿尔伯特提出过一个关于第一印象的“7/38/55定律”：一个人留给他人的第一印象受几个方面因素的影响，其中，说话内容本身占7%，说话方式（语速、语调、音量等）占38%，非语言信息（面部表情、身姿、行为、服饰等）占55%。由此可见，人的外在信息在给他人的印象中占有举足轻重的分量。

这也无怪乎亚里士多德说“漂亮比一封介绍信更具有推荐力，也更容易被人们所接受”。即使真的是“虚有其表”，那也是人们的一种竞争力！所以说，我们一定要在意自己的形象。

刘悦最看不惯出去见个朋友要花半个多小时捋饬自己的人，她对穿什么衣服，配什么包包，梳什么发型都无所谓。每次刘悦的妈妈见到她那样，

总会说：“你一个女孩子家，走出去第一面给人的感觉就不好，别人怎么对你刮目相看啊。”刘悦听后却总是不以为然地说：“如果内心虚无打扮那么漂亮又有什么用，看人不能只看表面。”说完后依旧是我行我素。

后来，在一个朋友的生日宴会上面，刘悦向朋友打听生日宴会中的一个男孩子，朋友听后也很高兴为她做了红娘约了男孩。可是当男孩见到她的时候，只是非常有礼貌说了一番客套话，吃了一顿饭，其间完全没有半点心思在她身上。

回去后，刘悦觉得自己谈吐得体，也算聪慧一类，怎么就不入对方的眼？地向朋友说了自己的困惑。朋友转而去问那个男孩子原因，男孩子只是说：“上次，我就在生日宴会上注意过那个女孩，第一面的确不怎么样，头发乱糟糟的，衣服挺个性的。说实话，我有点接受不了她的素面朝天和时尚个性，我想女生化个小妆什么的，穿着大方，这样会好些。”

一个人的外在仪表实质是一种无声的语言。外在的形象会带给人一个惊人的影响力。现在的男人和女人都是“外貌协会”的成员，谁也不愿意找一个不注重外在美的恋人。

其实，不仅在婚恋上，不管是什么类别的工作面试中，相貌好的人第一次一般不会被刷下来；生活上，不管你走到哪里，总会有更多的人愿意和你成为朋友，你也会得到更多的赞美，增添更多的自信等。况且现在已经有统计显示，外貌出色的人在社会上取得成功的几率较高。

钱雯是一家广告公司的部门经理，她每天上下班总是一身单调的职业装，一头乌发，给人的感觉生硬刻板。因此谈判的时候，不但谈判的氛围紧张，而且效果也不好。

后来，在一个做形象设计师的朋友的建议下，钱雯剪掉了留存多年的长发，换上了一身庄重并富有朝气的高档套装，同事们都说她看起来优雅干练、精神饱满。谈判时，钱雯自信优雅的谈吐也赢得了大家的好评。

认识到了外在形象重要性的钱雯开始“包装”自己，她请人为自己量身定做了一套“女性精英”的形象服饰。不仅如此，连言谈举止钱雯也做了精心安排，譬如如何走下汽车、如何与人握手、如何步入会场，以及在