

<<别太老实 也别太诈>>

图书基本信息

书名：<<别太老实 也别太诈>>

13位ISBN编号：9787801418852

10位ISBN编号：7801418859

出版时间：2011-11

出版时间：台海出版社

作者：宋师道

页数：242

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;别太老实 也别太诈&gt;&gt;

## 前言

生活中，没有人喜欢自己被欺骗、被利用，人人都希望和他人相安无事的相处。

因此，做人老实并不是什么错事，更不是坏事。

可是，当我们步入这个到处充满竞争和捉摸不透的现实生活，过于老实就容易成为一种伤害。

我们的过度老实在有些心术不正的人眼里就是一种傻，因为你傻，所以一些别有用心之人总是想从你这里捞点油水，占点便宜，甚至把你当枪使。

俗话说的好：“害人之心不可有，防人之心不可无。”

一方面，在与人相处中，我们既不能太过狡诈地心怀诡计，总是和别人耍心眼、玩心计是不可取的，也难以交到真朋友，更谈不上扩大自己的人脉圈，那么事业的成功也是一纸空谈；但同时也不能太过老实，任人宰割，对什么人都一味地掏心窝子，那样吃亏的必将是自己。

在现实生活中，有些人精于做局，擅长做秀，懂得察言观色；老实人却天真幼稚，不会包装自己，不懂人情世故；有些人充满智慧，处世有方法，做人有原则，坚持自己的主张，从而形成了自己的气场，构建了自己的人脉；而过于老实的人则是自卑自怨，遇事没有主见，只会依赖他人而又任人摆布，从而一事无成。

结果是，有些人名利双收，既被人尊敬羡慕，又招人喜爱受人欢迎；而过于老实之人人财两空、无名无利，既被人欺负，又没有生活的尊严。

在这个竞争激烈甚至残酷的社会，如果不想处处碰壁，就必须懂得一些生存的“潜规则”，适当地掌握一些基本的人情世故、做人的艺术和处世的技巧。

比如，在某些场合，我们要善于吃亏，敢于吃亏，但是不能吃哑巴亏；我们要学会为自己争取利益，但不能不讲原则，不择手段地去抢别人的功劳；我们要学会笼络人心，找出生命中的贵人，但也不能机关算尽、不劳而获；我们要与人为善，但是不能让恶人利用我们的善良作威作福；我们要说真话，但是不能不分场合、不分对象，要懂得有所保留，该说的说，不该说的不说……老实人在处世方面，一定要学会“活”，决不可再拘泥于善良，无知的自我陶醉中。

世界是圆的，万物是活的，人心是多变的。

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，为自己赢得一个更宽广的生存之地。

因此，在善良、真诚、宽容的基础之上，我们也应该明白“水流不腐，人活不输”的道理。

做人不应该一成不变，而应该根据环境的变化以求自身相应的变化。

就像太极中的“以实化虚，以虚化无”一样，万物能够在你的掌控之下变得游刃有余。

在人生的舞台上，我们每个人都要逐渐挖掘那个不断趋于完美、不断成熟的自己，让我们抛开呆板的做人思维和处世的方式，凭着你的智慧和胆识，尽情地展现出自己最圆融、最成功的一生。

本书剖析老实人的弱点，为老实人指点做人的出路。

它不是教你诈，而是告诉你如何不吃亏的学问！

既教你如何学会保护自己，而又不去违心、虚伪、算计别人；也劝你要把眼光放长远，不要为眼前一些小利小惠钻空子，占便宜；还告诉那些老实人在处世方面，在善良、真诚、宽容的基础上，做事更要掌握分寸，谨言慎行，智慧灵活地待人接物。

如果能做到这些，我们的人生道路必然会少很多曲折和坎坷，更多的是阳光明媚的康庄大道！

## <<别太老实 也别太诈>>

### 内容概要

在你身边的人有两种：有些人精于做局，擅长做秀，懂得察言观色；有些人却天真幼稚，不会包装自己，不懂人情世故；有些人充满智慧，处世有方法，做人有原则，坚持自己的主张，从而形成了自己的气场，构建了自己的人脉；而过于老实的人则是自卑自怨，遇事没有主见，只会依赖他人而又任人摆布，从而一事无成。

结果是，有些人名利双收，既被人尊敬羡慕，又招人喜爱受人欢迎；而过于老实之人人财两空、无名无利，既被人欺负，又没有生活的尊严。

因此，在这个竞争激烈甚至残酷的社会上，如果不想处处碰壁，就必须懂得一些社会生存的“潜规则”，适当地掌握一些基本的人情世故、做人的艺术和处世的技巧。

## &lt;&lt;别太老实 也别太诈&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 不做软柿子被人捏，也别偷奸耍滑让人防 1. 别让宽恕和忍让变成放纵和懦弱 2. 甘愿做软柿子，只有被捏的份儿 3. 对坏人的仁慈，就是对自己的残忍 4. 别成为职场“沉默的羔羊”，忍气吞声换不来尊重 5. 无原则的“滥好人”，处处讨好不落好 6. 再精明的小骗术，也只能是一锤子买卖 7. 弄虚作假的南郭先生，总有一天会露馅 8. 搬起石头砸顾客，结果却砸了自己的脚 9. 偷懒骗老板，最后受害的还是自己

第2章 别在沟通时呆板无知，也别在交际中过于圆滑 1. 附和也有技巧，别一味点头称是 2. 要客套，但不要“见外” 3. 无趣乏味的话题，还不如不说 4. “大点声不费电！” 5. 说话老使用一个音调，让人昏昏欲睡 6. 不要太能“说”了，小心吓着别人 7. 你总是当主角，谁愿意当配角呢 8. 别让赞美染上“拍马屁”的嫌疑 9. 马屁该拍要拍，但小心不要拍到“蹄子”上 10. 理越辩越明，关系越辩越远 11. 牛皮赢不来别人的尊重

第3章 别直言快语掏心窝，也别讳莫如深玩城府 1. 做人不必城府太深，也忌坦率过头 2. 实话实说也要讲方法 3. 你的隐私和过去最好留给你自己 4. “热心”过度，好心办坏事 5. 逞口舌之快，伤人伤己 6. 看透不说透，点到为止 7. 多绕个弯子，少碰个钉子 8. “硬”话也要“软”说 9. 慢说“你错了”，哪怕你出自好意 10. 隐“优”暴“缺”，成全别人的好胜心

第4章 别躲在角落里默默无闻，也别锋芒太露招人妒 1. 躲在角落里默默无闻，早晚会被人遗忘 2. 没有人会拒绝“金牌简历” 3. 必要时像王婆一样推销自己 4. 想办法凸显自己的不可替代 5. 认为自己聪明的人，才是最愚蠢的人 6. 不要做功高盖主被谋杀的那个人 7. 花要半开，酒要半醉 8. 别以为上司很好骗 9. 唱反调，唱不出真正的赢家

第5章 别“与世无争”吃闷亏，也别心狠手辣去“抢功” 1. 薪水是挣来的，也是谈来的 2. 怀才不遇多半是自己造成的 3. 拒绝做逃避的鸵鸟 4. 利益全靠自己争取 5. 别企图霸占同事的劳动成果 6. 别把对手逼到绝路上，兔子急了也咬人

第6章 别在场面上木讷寡言，也别斗心眼作弄人 1. 讨好的场面话要恰到好处 2. 自我介绍的本事愈强，愈能引起他人与你交谈的兴趣 3. 如果你不知道谈论什么，就让对方谈论他自己 4. 与对方分享一点无关紧要的秘密 5. 掌握几种融洽交谈气氛的技巧 6. 场面话可说，不可尽信 7. 故意揭别人的伤疤，伤人又害己 8. 开玩笑别过火，哪怕是愚人节 9. 与人为善，别让幽默变成嘲讽

第7章 别在牛角尖里闷死，也别见风使舵谋私利 1. 做人不要“一根筋” 2. 车到山前未必有路 3. 执著于无望的事情，只能一无所获 4. 冲出你的思维定势，不同思路带来大差异 5. 随机应变，行不通时就换招 6. 有志气地吃“回头草” 7. 要有改变规则的胆识 8. 墙头草，早晚要栽大跟斗

第8章 别羞于笼络人心，也别机关算尽不劳而获 1. 8招击败你的社交恐惧症 2. 别太清高，否则就会成为孤家寡人 3. 别再宅在家里，多参加一些社交活动 4. 就是要和陌生人说话 5. 收到名片后，主动联络对方 6. 计较和算计，只会令你跟每个人的关系都变得脆弱 7. 别一味扮演手心向上的“索取者” 8. 人脉是长期投资，急功近利只会让关系变糟 9. 不可“有事有人，无事无人”

第9章 别埋着头哑巴吃黄连，也别打着“算盘”占便宜 1. 秋后算账，不吃哑巴亏 2. “明明白白”吃亏才是福 3. 吃亏，但也要懂得如何争取自己的利益 4. 以长远的眼光对待吃亏 5. 总想着占便宜的人一定会吃亏 6. 怕便宜别人而“一切靠自己”，终会在单枪匹马的路上累死 7. 利益面前独吞，生意只会越做越小 8. 与其挡对方财路，不如自己另辟财路

第10章 别被人当枪使，也别算来算去算自己 1. 警惕第一次见面就很亲昵的人 2. 天上掉的馅饼别乱吃 3. 防范忘恩负义的人 4. 不要成为被人用过就丢的棋子 5. 小心先踹你一脚，再给你揉揉的人 6. 聪明反被聪明误 7. 耍小聪明反吃亏

## &lt;&lt;别太老实 也别太诈&gt;&gt;

## 章节摘录

1. 别让宽恕和忍让变成放纵和懦弱 与人相处的时候，忍让和宽恕是一种美德，但是必须把握住一定的限度，在无关紧要的小事上不必斤斤计较，但在原则问题上绝不能退让。

一个人如果不敢坚持原则，以牺牲根本的东西来换取一时的苟安，他也就失去了做人的尊严和价值。甚至，你的忍让和妥协只会让某些人变本加厉，更加放纵。

有道是“小不忍则乱大谋”，要想成大事必须暂时忍小痛，但这绝对不是叫你总是忍，一味地忍肯定是一种无能的表现。

有时候你有意地宽恕和忍让，会让人觉得你没有主见，分不清是非。

因为，在忍让的同时，人们总会在是非问题上作些妥协，久而久之，你会发现有些时候自己也搞不清到底什么是对，什么是错。

如果在原则问题上一再忍让，有时会害了自己，犯了错误，甚至以身试法，自己还蒙在鼓里。

另外，很少有人能非常轻松地、愉快地一再忍让别人，大多数情况下，在心里总要作一番斗争。这样的忍让次数越多，越有损自身的健康，同时也放纵了别人，其实也是“害”了别人。

所以，我们心里要清楚，对什么人可以忍让，对什么人不能忍让。

靠忍让去换得别人的好感，大部分情况下会适得其反，除非你遇到一个非常善良的智者或者和你一样喜欢一味忍让的人。

有些人是不会把你的宽恕和一再忍让当做适可而止的信号，相反会得寸进尺。

妻子对丈夫越轨行为的一再忍让，只会使丈夫为所欲为，变本加厉，甚至他会在某一天突然认为这是正常的；人们对一些泼皮无赖一再忍让；他会觉得你是因为怕他，你越是忍让，他就越是放肆，把你当成可以欺辱的对象；母亲对儿子不良行为的一再忍让，会使不懂事的孩子误入歧途。

一再忍让可能导致不可收拾的结果，让人后悔不已。

所以说，面对那些无理的攻击，我们不能一味地宽厚下去，否则只会让一部分人更加嚣张无礼、肆无忌惮。

对于一些善意的玩笑，一时过火的行为，忍让一下可以显示你的涵养；但对于那些一贯性的、污辱性的，甚至无赖性的侵犯，忍让就等于绵羊于恶狼面前投降；尤其不允许有些人侵犯你的原则问题，这时候需要的是反抗，给予那些不知趣的人以迎头痛击，让他知道，该如何尊重人。

苏联诗人马雅可夫斯基才华横溢，有杰出的才能，又具有很强的个性和正义感。

他看不惯并不能容忍一切腐败现象，就对此进行猛烈抨击，但一切依然如故。

正因为这样，他对于一切无礼的攻击、故意吹毛求疵和嘲笑挖苦均报以尖锐的讽刺和嘲弄，其方法是以牙还牙、锋芒毕露，同时又妙趣横生。

请看他在一次演讲中与个别观众的交战。

他刚讲了一个笑话，忽然有人喊道：“您讲的笑话我不懂！”

“您莫非是长颈鹿！”

马雅可夫斯基感叹道，“只有长颈鹿才可能星期一浸湿了脚，到星期六才能感觉到呢！”

“我应当提醒你，马雅可夫斯基同志，”一个矮胖子挤到主席台上嚷道，“拿破仑有一句名言，从伟大到可笑，只有一步之差！”

“不错，从伟大到可笑，只有一步之差。”

他边说边用手指着自己和那个胖子。

诗人接着回答观众的问题。

“马雅可夫斯基同志，您今天晚上得了多少钱啊？”

有人问。

“这与您有何相干？”

您反正是分文不掏的，我还不打算与任何人分哪！”

“您的诗太骇人听闻了，这些诗是短命的，明天就会完蛋。”

您本人也会被忘却，您不会成为不朽的人。”

“请您过100年再来，到那时我们再谈吧！”

## <<别太老实 也别太诈>>

” “马雅可夫斯基，您为什么喜欢自夸？

” “我的一个中学同学舍科斯皮尔经常劝我要只讲自己的优点，缺点留给你的朋友去讲！

” 诗人的话音未落，就见一个人从他座上站起来喊道：“这句话您在哈尔科夫已经讲过了！”

” “看来，”诗人平静地说，“这个同志是来作证的。

” 然后用目光扫视了一下大厅，又说道，“我真不知道，您在到处陪伴着我。

” “马雅可夫斯基，您为什么手指上戴戒指？

这对您很不合适。

” “照您说，我不该戴在手上，而应该戴在鼻子上吗！

” “马雅可夫斯基，您的诗不能使人沸腾，不能使人燃烧，不能感染人。

” “是的，因为我的诗不是大海，不是火炉，不是鼠疫。

” 其实，现实社会中，当你受到不公平的待遇时，要有勇气抗议，但这种抗议必须有气势，不必得理不饶人，但要充分表达你的立场，也不必闹翻天，但要让对方了解你的立场。

有些人不敢去欺负一些比自己强势的人，因此你的抗议和生气会产生相当的效果。

所以，你做好人没有错，但一定注意分清对象和场合，有些时候不必一味地忍让，否则只能是纵容别人的无理取闹。

P2-4

## <<别太老实 也别太诈>>

### 编辑推荐

宋师道所著的《别太老实也别太诈》剖析老实人的弱点，为老实人指点做人的出路。

它不是教你诈，而是告诉你如何不吃亏的学问！

既教你如何学会保护自己，而又不去违心、虚伪、算计别人；也劝你要把眼光放长远，不要为眼前一些小利小惠钻空子，占便宜；还告诉那些老实人在处世方面，在善良、真诚、宽容的基础上，做事更要掌握分寸，谨言慎行，智慧灵活地待人接物。

如果能做到这些，我们的人生道路必然会少很多曲折和坎坷，更多的是阳光明媚的康庄大道！

<<别太老实 也别太诈>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>