

<<做人不要太老实>>

图书基本信息

书名：<<做人不要太老实>>

13位ISBN编号：9787504355119

10位ISBN编号：7504355119

出版时间：2008-10

出版时间：中国广播电视出版社

作者：马维利 编著

页数：273

字数：230000

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>

<<做人不要太老实>>

前言

狮子是百兽之王，有一次，它装病躺在洞里，并下旨给其他的动物们：各类禽兽须派代表前来探望慰问，它将款待代表及随行人员。

狮王说以信誉担保，明文规定，颁发的证件将使代表免遭其尖牙利爪的侵袭。

诏示一发出，各类禽兽都派代表前往，只有狐狸呆在家中不愿出门。

狮王派人来问狐狸为什么不去见它，狐狸说：“前去探望问候狮王的代表，在去的路上留下的脚印，全朝着洞穴的方向，却没有看到一个返回的脚印。

为此我们感到十分的疑惑。

你发放给我们入宫证件，我们非常感激，我们相信是管用的。

<<做人不要太老实>>

内容概要

做事走极端固执，不知变通爱面子不善交际没人缘语言表达能力差语言表达能力差羞于争利缺乏防范之心太单纯 《做人不要太老实》剖析老实人的缺点，以缺点为鉴，再充分举例，以生动的故事，精辟的分析，逐步深入，以点到面，娓娓道来，不愧是一本参透人生奥秘，破解世事规则的精品之作。

<<做人不要太老实>>

书籍目录

第一章 方圆有道，刚柔相济 老实人容易走极端 要圆通而不圆滑 方与圆，刚与柔 自我协调和平衡 不能太痴迷 不能太得意

第二章 灵活变通，弹性做人 老实人太固执 做人要有弹性 路不通时就变道 别吊死在一棵树上 避免直线思考 脑袋要会转弯 办事要多用脑子 要善于算计 脸色因情势而变 根据形势调整对策

第三章 放下面子不吃亏 老实人爱面子却活受罪 放下脸面做人 屈伸有分寸 以屈求全 放下身段好做事 低头做人不吃亏 小事糊涂，大事精明 忍小以谋大 先退而后进 不妨采取曲线进攻 吃小亏，赚大便宜 放长线，钓大鱼

第四章 学会与人交际 老实人直来直去得罪人 要给他人留面子 给人面子的两大原则 让别人有优越感 切忌张扬他人的错误 批评人要有技巧 旁敲侧击 巧妙地拒绝 给对方一个退路 和而不同，求同存异 要附和而不要争论 学会“套近乎” 投其所好 做一个很好的听众 制造交际优势 以理服人 不让误会缠身 轻松走出尴尬

第五章 搭建关系网络 老实人不会搞关系门路少 靠关系获得成功 有朋友，好走路 帮别人就是帮自己 对待朋友要有诚意 寻找理想的合伙人 培养和扩大自己的盟友 与强者结盟彰显自身 多和名人拉上关系 攀龙附凤抬身价 “名人效应”屡试不爽 背靠贵人也要技巧 久在花丛中，自然也芳香

第六章 会说话，好办事 有口才更能成功 嘴齿伶俐巧自荐 学会自我推销 口才代表能力 让不可能变为可能 三寸之舌的威力 能言可以避祸 善辩可以求生 用口才塑造形象 以良言凝聚力量 幽默诙谐的魅力 训练一张莲花嘴

第七章 正当利益要争取 老实人太本分 追求属于自己的利益 善意的谎言可以接受 长远利益最重要 消除猜忌之心 控制愤怒情绪 心胸不能太狭窄

第八章 防人之心不可无 不做“滥好人” 应付人的学问 留心背后的威胁 防止流言的伤害 多点防人之心 藏好自己的弱穴 利用人们的饥饿感

第九章 有头脑，也要有心机 适当运用心机 培养高度的嗅觉 细微之处要留意 心中要有主见 软中带硬的艺术 不做软弱可欺之人 先攻弱小，再取强者 先给威严，再给笑脸 胡萝卜与大棒并用 规则服从利益 师出有名好行事 切忌争强好胜 做事要顾及后果 顺水推舟，将计就计 以静制动，四两拨千斤

<<做人不要太老实>>

章节摘录

老实人过分坚持原则，容易走极端，把原则抬高到一个不适当的位置，结果造成许多不良的后果。其根本原因乃在于他们并没有真正理解这些原则的内涵。

启蒙老实人的重要任务之一，就是要使他们从以原则为纲转向以结果为本，在办事过程善于利用人情的弹性空间。

那些老实人，尤其是性格比较耿介的，往往给人以一种不近情理的感觉。

他们冷面无情又一片公心，他们顽固不化又能以身作则。

从社会发展的角度说，我们的确需要一部分这样的人坚守住某些信念的堡垒，但是同样出于这一角度，我们更希望他们能以灵活和务实的态度把这些原则变成使众人受益的现实。

显而易见，老实人这种不通晓人情，片面坚持原则的做法有一定不良后果。

从社会来讲，它事实上阻碍了创新和尝试，因为任何新生事物总是以异于传统的面目出现的，不能学会宽容和权变，就很可能成为一种妨碍进步的力量。

从个人角度来讲，片面坚持原则使自己应该做成的事没有做成，自身利益受到损害，自己从事的某项事业也可能因人际关系僵化而陷入孤立无援的状态，空有大志而无从实现。

因此，极端走不得，害人害己。

不走极端，则要求的是能通晓人情。

通晓人情，。

就是要有一种设身处地、将心比心的情感体验的态度。

从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。

就好像肚子饿了要吃饭，应该想到别人肚子也饿了，也要吃饭；身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样。

懂得这些，你就要“推食食人”，“解衣衣人”。

刘邦就知道这种道理，所以他在韩信眼中是个通人情的人，并且使韩信欠下自己的人情债不忍背叛。

汉王四年，韩信平定了齐国，他向汉王刘邦上书说：“我愿暂代理齐王。

”刘邦大怒，转念一想，他现在身处困境，需要韩信，就答应了。

韩信的力量更加壮大，齐国人蒯通知道天下的胜负取决于韩信，就对他说：“相你的‘面’，不过是个诸侯；相你的‘背’，却是个大福大贵之人。

当前，刘、项二王的命运都悬在你手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下，以你的贤才，加上众多的兵力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。

”韩信说：“汉王待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。

我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力，我与汉王感情深厚，怎能为个人利益而背信弃义。

”过了几天，蒯通又去见韩信，告诉他时机失去了便不再来，韩信犹豫不决，只因汉王对他情深意重。

我们姑且不论刘邦以后如何处死了韩信，但就人情世故而言，刘邦做得很成功，他能令韩信在想到背叛时心中产生了愧疚之意，不忍去做。

通晓人情从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人”。

你爱面子，就别伤别人面子：你要自己受人尊重，就不能不尊重别人。

“只许州官放火，不许百姓点灯”的事，也不是没有人做。

项羽就是其中之一。

虽然他有“霸王”的美称，却只有霸者的习气，没有王者的风范。

他自己想称王，却想不到手下的弟兄也想做官。

该赐爵的时候，爵印就在他手中，棱角都磨损了，他还是舍不得颁发下去。

因此，与其说项羽败给刘邦，还不如说他输给了人情。

通晓了世味人情，就要求我们为人处世要能方圆有道。

有方有圆，才能左右逢源。

<<做人不要太老实>>

卡内基曾说：“一个人的成功只有5%是依靠专业技术，而95%却要依靠人际关系、有效说话等软科学本领。

”现在的社会，是一个竞争越来越激烈的社会，这就需要我们做人要能方能圆。

“方”，就是方方正正，有棱有角，指一个人做人做事有自己的主张和原则，不被人所左右。

“圆”，就是圆滑世故，融通老成，指一个人做人做事讲究技巧，该前则前，该后则后，能够认清时务，使自己进退自如，游刃有余。

一个人如果过分方方正正，有棱有角，必将碰得头破血流；而一个人如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，也必将众叛亲离。

因此，做人必须方外有圆，圆内有方。

“方”是做人之本，是堂堂正正做人的脊梁。

但是人仅仅依靠“方”是不够的，还需要有“圆”的包裹，无论是在商界、官场，还是交友、情爱、谋职等，都需要掌握“方圆”的技巧，这样才能无往不利。

“圆”是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。

现实生活中，有在学校成绩一流的学生，进入社会却成一厂打工的；在学校成绩二流的，进入社会却当了老板。

为什么呢？

就是因为成绩一流的同学过分专心于专业知识，忽略了做人的“圆”；而成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中学握了处世的原则。

事实上，真正的“方圆”之人，是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的武力，有沉静智慧的平和。

真正的“方圆”之人能对大喜悦与大悲哀泰然不惊。

真正的“方圆”之人，行动时干练、迅速，不为感情所左右；退避时，能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。

真正的“方圆”之人，没有失败，只有沉默，这种沉默是面对挫折与逆境积蓄力量的沉默。

在强大的对手高压下；在面临危机的时候，采取藏巧于拙，往往可以避灾逃祸，转危为安，不失为一种高明之术。

<<做人不要太老实>>

编辑推荐

《做人不要太老实(最新版)》一部改变中国人观念的奇书。

现实残酷，我们又怎么能单纯地处世呢？

当然，这里也并不是要教你如何狡猾，如何世故，而是站在实用的角度，一个人为了更好地保护自己不被伤害，那么，他就不能太老实。

<<做人不要太老实>>

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>