

<<别太单纯，也别太精明>>

图书基本信息

书名：<<别太单纯，也别太精明>>

13位ISBN编号：9787801036438

10位ISBN编号：7801036433

出版时间：2013-4

出版人：商务印书馆国际有限公司

作者：张笑恒

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>

<<别太单纯，也别太精明>>

前言

当你即将毕业步入社会时，当你工作拼搏三五年时，当你三十而立成家时，当你跳槽另谋高就时，是否察觉不论在生命的哪个阶段，你总是被各种各样的难题困扰不已。

生活中，过于单纯或过于精明的人无处不在，他们生活在我们周围，是千千万万普通人中的一员，然而其生存现状，却多半不尽如人意：拥有漂亮的简历、丰富的经历、优秀的业绩，还是得不到心仪的职位。

生活中忠厚诚实，处处忍让，却常常遭人陷害，被人利用。

职场上勤勤恳恳，恪尽职守，却总是四处碰壁，无用武之地。

想改变命运，奈何还是加薪难、升职难、成功难。

无意间与家人、朋友、领导或同事产生莫名其妙的隔阂。

八面玲珑，左右逢源，却仍然不能达成所愿。

绞尽脑汁地拉拢人脉，恭维奉承，可有些招数往往却让他“死”得更惨。

……人生苦短，几十年的光阴，有的人腰缠万贯，却身心俱疲；有的人时常手头拮据，却快乐终生。

很多年轻人初入社会吃的第一次亏，其原因归结起来是因为他们太过单纯；而有些自不量力的社会人士，玩心机耍手段，却最终落了个搬起石头砸自己脚的后果。

把握好单纯和精明之间的平衡，处世外圆内方，是每个在人生苦海中奋力挣扎的人都想达到的自我目标，但往往事与愿违。

关键何在？

做人不能太单纯，过分善良，因而处处吃不必要的亏；但也不能太精明，精明过头反误了自己。

年轻人正处在人生的奋斗期、上升期，如果单纯过头，有棱有角，只知道一五一十地努力，不懂得那些四两拨千斤的处世技巧，难免会比别人多走一些弯路，甚至碰得头破血流；但是如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏、让自己占便宜，也会被人看不起。

殊不知，把握好单纯与精明的尺度，等于握住了赢家的底牌；驾驭好处世技巧，才可以抓住成功的命脉！

本书并不是教你虚伪、奸诈、一味地迎合别人，而是教你在为人处世的时候，成熟一点，理智一点。

单纯要有限度，精明要有尺度。

既不做头脑简单的平庸者，也不做狡猾奸诈的小人，而是要在为人处事上懂得把握分寸，处理好与合作者、竞争者、同事、朋友、家人等一切社会关系，畅行无阻，互利共赢。

本书彻底揭开社交博弈的底牌，让那些渴望赢在起跑线上的社会新人、期盼前程快速飞跃的事业小成人士、希望能变身睿智人士的平凡草根，掌握圆融迂回的人际技巧，游刃有余地处理人际关系，从容娴熟地应对繁杂世事。

<<别太单纯，也别太精明>>

内容概要

人不可太单纯，但也不可太精明。

单纯要有限度，精明要有尺度。

既不做头脑简单的平庸者，也不做狡猾奸诈的小人，而是要在为人处事上懂得把握分寸，处理好与合作者、竞争者、同事、朋友、家人等一切社会关系，畅行无阻，互利共赢。

《别太单纯也别太精明(升级版)》彻底揭开社交博弈的底牌，让那些渴望赢在起跑线上的社会新人、期盼前程快速飞跃的事业小成人士、希望能变身睿智人士的平凡草根，掌握圆融迂回的人际技巧，从容娴熟地应对繁杂世事。

《别太单纯也别太精明(升级版)》 一本书把握为人处世的尺度。
本书由张笑恒著。

<<别太单纯，也别太精明>>

作者简介

张笑恒，畅销书作家。

作为乐嘉与孟非的铁杆粉丝和研究者，目前已经出版了《孟非的说话之道》《别太单纯也别太不单纯》《会说一口漂亮话》等畅销书。

其丰富的个人阅历、缜密细腻的笔法和一针见血的笔触，总能给读者带来欲罢不能、直呼过瘾的阅读体验。

<<别太单纯，也别太精明>>

书籍目录

PART 1 社交达人的心理密码神秘：激起陌生人与你交往的兴趣自谦：吃亏是福，难得糊涂踏实：让领导觉得你很脚踏实地装傻：让他人放松对你的警惕示弱：满足他人的自尊心不完美：给自己制造一点小缺点尊重：平常人也有可能是你的贵人自信：让你欲结交的人不敢小瞧你淡定：别让情绪左右了你PART 2 收敛你的锋芒，隐藏你的内心不被社会承认的个性不叫个性即使不欢迎，也不要一脸冷漠切勿对别人的谈话极不耐烦领导不能选择，心态可以选择别动不动就跟人老死不相往来做好记录，防范被抢功别动不动就发脾气人在屋檐下，哪有不低头清者不能总自清PART 3 不要再傻傻地付出了所谓的“付出不求回报”，都是自欺欺人不是你不值得珍惜，而是他不爱你爱只有一种，爱的假象却有千万种别抱怨对方不在乎你别让爱变成理所当然小心变成爱情中的牺牲品与朋友相处要慷慨有度PART 4 左右通赢的博弈智慧别对领导的许诺过于急迫别把“戴高帽”当真心礼貌酒话难算数看清男人的吹牛和承诺同事间的赞美像香水不要轻易被他人意见所左右甜言蜜语也许另有所图宁做耳聋的青蛙，不做没脑子的人PART 5 练好说话技巧，是最重要的事一吐为快可能会让你一败涂地没弄清是非曲直，切忌信口开河面对朋友所求，别忙着拍胸脯即便是好朋友，也别总是呼来喝去与上司私交再好，也不宜称兄道弟别让“好奇害死猫”的故事发生恋人朋友吵架，尽量模糊表态有分歧时不可毫无顾忌地争吵PART 6 你能走多远，取决于你和谁同行你喜欢谁不重要，重要的是你对谁有用凭什么让别人帮你成全别人就是在成全自己不怕被利用，就怕你没用利合义存，利分义亡麻雀攀高枝，依靠贵人巧办事不要看不起身边的普通人定期优化你的人脉圈PART 7 单纯得有下限，精明得有上限情义与“黑锅”无关原谅不是无原则的忍让以德报怨要有底线做好人也要有限度为别人考虑，也要为自己打算逢人且说三分话，未可全抛一片心有些话适合烂在肚子里真诚切勿过度PART 8 尹宁得罪十个君子，不得罪一个小人切忌和上司拍桌子叫板少在别人背后说坏话宁得罪十个君子，不得罪一个小人不可得罪平庸的同事不要随意揭露对方的“伤疤”别搞办公室派系对其他领导不满，也不可怠慢PART 9 职场不需要只会埋头苦干的人职场上不是靠真本事就足够孤零零地加班等于与其他同事为敌低调并不是要你“与世无争”做得多不如做得对别总是抱怨怀才不遇拒绝做把头深埋在沙里的鸵鸟推销自己是一种职场必备能力PART 10 你好心给的不一定是对方想要的热心过度反倒是好心办坏事本想安慰人，却越说越伤人别把“施恩”变成“施舍”“你错了”要慎重说巧用这句“不知当讲不当讲”对于相反的意见，先听取再建议不吝赞美但也别言过其实PART 11 再单纯也要维护自己的正当利益别跟有利益冲突的人太吐露心声严防那些想“偷走”你时间的人要帮助别人，更要保护自己商家的大优惠对你不一定真实惠业余培训需谨慎，切忌被忽悠“好心肠”的建议未必就是真的好提防朋友杀熟平白出现的“好处”有可能是陷阱无故出现的“好人”有可能是阴谋PART 12 差罗“吃亏上当”的都是精明人爱贪便宜的人最易被忽悠耍小聪明反倒吃亏再精明的小骗术也只能是一锤子买卖偷懒糊弄，最后受害的还是自己“东郭先生”总有一天会露馅搬起石头砸顾客，结果却砸了自己的脚计较和算计，只会令人脉更脆弱独吞利益，生意只会越做越小

<<别太单纯，也别太精明>>

章节摘录

几乎每个人都有好为人师的欲望。

但是，19世纪英国政治家查士德·斐尔爵士却这样直白地训导儿子：“你要比别人聪明，但不要告诉人家你比他们更聪明。

”谦虚的态度会帮助你尽快赢得陌生人的喜欢。

把自己放在一个较低的位置，反而是一种“难得糊涂”的智慧，尤其是在社交场合，很多聪明人都会用这种方法来缩短与陌生人的心理距离。

珍妮是一家医疗器械公司的市场部经理。

她准备把最新的准分子治疗仪卖给本市新建成的一家医院。

其他公司的销售人员整天包围着负责采购的医生乔治。

他们在乔治面前不停地赞美自己公司的设备。

但是珍妮却对乔治说：“我们公司最近生产了一批最新的准分子治疗仪。

但是它们并非十全十美，我们想改进它们。

我知道您是这方面的专家。

因此，如果您能抽空来看看它们并提出宝贵的意见，使它们能变得对你们这一行业有更多帮助，那我将非常感激。

”乔治感到惊讶的同时又觉得深受尊重。

他说：“以前从没有任何一家公司向我请教，你这样做让我觉得自己很重要。

我决定推掉今天的其他约会，和你一起去看看那台准分子治疗仪。

”后来，乔治越看越仔细，越看越喜欢，就为医院买下了这台准分子治疗仪。

交友的方式有很多，但要想笼络朋友的心，最聪明的做法，就是满足别人好为人师的心理需求。

中国有句俗语叫“难得糊涂”，假装不懂的态度，既能让对方觉得十分有面子，而且还满足了对方的好胜心态，自然你就能在对方心中留下非常好的印象。

学识渊博的美国哲学家约翰·杜威曾经说过：“人类本质里最深远的驱策力就是希望自己具有重要性。

”许多人因为没有意识到这一点，急于表现自己，所以往往最终走向了自我膨胀、自我鼓吹的虚荣感中。

这样他们不仅看不到自身的不足，还招来了数量不少的“敌人”，结果往往是害人害己。

比如，有些象棋高手，在连赢几盘棋后，往往会有意走错几步，让对方最后赢一两盘。

只有那些阅历不深的人才会一气儿连赢对方七八盘，对方已涨红了脸、抬不起头，他还在那儿一个劲儿地喊“将”。

韩笙月是个年轻漂亮又聪明的女孩子。

从小到大，她总是受到别人的赞扬，可谓人见人夸。

因此，韩笙月喜欢“为人师”，常常驳斥他人的观点。

参加社交活动时，韩笙月发现自己并不受大家欢迎。

她想和别人聊聊天，但是别人总是对她敬而远之；想问个问题，别人回答得也很含糊。

于是，韩笙月想：“是不是我太聪明漂亮了，招人嫉妒？”

”这样一想，韩笙月就认为自己没什么不当的。

以后，说话仍是拿腔拿调，给人一副盛气凌人的感觉。

这下，周围的人就更加讨厌她了。

原来，大家讨厌韩笙月，不是因为嫉妒她的关貌，而是不喜欢她说话的方式。

在与韩笙月交谈的时候，大家都感觉自己不受尊重，甚至像被傲慢的韩笙月批评似的。

因此，大家纷纷给了她“冷脸”，疏远了她。

孔子也曾经说过：“三人行，必有我师焉。

”即便你是大人物，也要懂得用谦虚的态度和对方交谈。

这样，对方能从我们这里得到尊重和愉悦，感到相见恨晚，才能加深对我们的印象，对我们增加亲切

<<别太单纯，也别太精明>>

感。

否则，你只能让人避而远之。

很多人害怕没有机会表现自己的才能，一有机会就滔滔不绝。

这种傲慢无比的口气，不仅会伤害到自己与对方的交往热情，让对方非常厌恶；久而久之，还会招来怨恨，为自己树立更多的敌人。

需要注意的是，懂也要装不懂，就像演戏，你一定要做到位。

在别人“为人师”高谈阔论的时候，你一定不能一时冲动，露出扬扬自得的神情，让对方看出你是故意的。

P6-8

<<别太单纯，也别太精明>>

媒体关注与评论

精明过头，乃智者大忌。

——古罗马哲人 塞内加 厚道乃做人之本，精明乃成事之道。

——佛学家 星云大师 我不是教你诈，是教你看清世事。

免得你被卖了，还在帮人数钞票。

——心灵导师 刘墉 在这个江湖里头混吧，你总得通晓人情世故，什么话能说，什么话不能说，什么话得这么说，什么话得那么说。

不通人情世故，恐怕活下去都有困难。

——凤凰卫视主持人 窦文涛

<<别太单纯，也别太精明>>

编辑推荐

《别太单纯也别太精明(升级版)》并不是教你虚伪、奸诈、一味地迎合别人，而是教你在为人处世的时候，成熟一点，理智一点。

单纯要有限度，精明要有尺度。

既不做头脑简单的平庸者，也不做狡猾奸诈的小人，而是要在为人处事上懂得把握分寸，处理好与合作者、竞争者、同事、朋友、家人等一切社会关系，畅行无阻，互利共赢。

本书彻底揭开社交博弈的底牌，让那些渴望赢在起跑线上的社会新人、期盼前程快速飞跃的事业小成人士、希望能变身睿智人士的平凡草根，掌握圆融迂回的人际技巧，游刃有余地处理人际关系，从容娴熟地应对繁杂世事。

本书由张笑恒著。

<<别太单纯，也别太精明>>

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>