

《我不是教你诈》

图书基本信息

书名：《我不是教你诈》

13位ISBN编号：9787530947890

10位ISBN编号：7530947893

出版时间：2006-09-01

出版社：天津教育出版社

作者：(美)刘墉

页数：191

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《我不是教你诈》

内容概要

刘墉的《我不是教你诈》比较象一种文化快餐，且不论营养价值多高，品后但觉爽心可口。不会绞尽脑汁，亦不会闹消化不良。会心处一笑，即可。文笔犀利，生动有趣，从而引发一连串辛辣而又思辨色彩极其浓厚的议题。

《我不是教你诈》

作者简介

刘墉，著名作家、画家。籍贯北京，生于台北，现居美国。曾任美国丹维尔美术馆驻馆艺术家、纽约圣若望大学专任住校艺术家、圣文森学院副教授。出版中英文文学、艺术作品八十余种，被称为“沟通青少心灵的专业作家”。应邀在世界各地举行画展近三十次。

创作的原则是“在感动别人之前，先感动自己”为自己说话，也为时代说话“。处事的原则是”不负我心，不负我生。”现主持水云斋，有一颗很热的心，一对很冷的眼、一双很勤的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。

《我不是教你诈》

书籍目录

第一章好个知心朋友方太太的秘密王老虎上任第二章地下主任丢脸有理第三章老丁送礼疫苗丑闻第四章举起来，扔下去！第五章等不到的便宜深海鱼油众“妄”所归第六章小石变法第七章牛马逃亡记等到这么一天第八章高人出手挡不住第九章谁叫你不早说第十章只管向我报告苍蝇难飞落入谁口袋毛病大家说第十一章董事长算什么？第十二章我拔恨，你相助！大家一起来姜是老的辣子后记书呆子的反思刘墉的著作

《我不是教你诈》

媒体关注与评论

书评我不是教你诈，是教你看清世事。免得你被卖了，还在帮人数钞票！ 世事洞明皆学问，人精练达即文章。这本书就是教你：怎么洞明世事，如何练达人情。它不是“厚黑学”，而是“成功术”。

《我不是教你诈》

编辑推荐

刘墉的《我不是教你诈》比较象一种文化快餐，且不论营养价值多高，品后但觉爽心可口。不会绞尽脑汁，亦不会闹消化不良。会心处一笑，即可。文笔犀利，生动有趣，从而引发一连串辛辣而又思辨色彩极其浓厚的议题。

《我不是教你诈》

精彩短评

- 1、哲理故事 智慧人生
- 2、兵不厌诈，结果决定成败，效果印证成就。
- 3、刚进入社会的人可以看看，有点意思
- 4、书的内容不错，就是纸质有点差，不过夜对得起这个价格
- 5、我觉得买这个比买其他小说要好的多得多。。。虽然小故事，小典故，但是却很引人入胜
- 6、小故事~有点意思
- 7、作为长辈，可以这样给身边的晚辈以潜移默化地教育，写出来就不太好了，有点厚黑学的感觉。
- 8、中国版的人性的弱点，反复推敲反复思考，做好笔记，在心里才能形成一个概念，也就能看懂一些是是非非，还是挺有嚼头的
- 9、导师推荐，小故事，大道理
- 10、大学的时候读过一次，念念不忘至今。
原来人与人之间既简单又复杂。

担心日常生活将他人雷成外焦里嫩？

请阅读此书。可找到短时间打造“谦谦公子，温润如玉”之绝学。

害怕漫漫人生中被雷到如梦似幻风中凌乱？

请阅读此书。可找到扫雷之有效招式。

- 11、2015年10月6日 22:18:53
- 12、全文内容简单明了，书中提到的某些事情虽然也曾在自己的身边发生却从未留意或深思过。
- 13、上学时期看过的书，印象深刻，因为对于当年的我来说不啻于一声惊雷。如今再看，发现对于已经成年10多年，工作7、8年的我来说，仍然如一本教科书。我始终觉得自己的情商不够，不知该如何提高情商，这一系列书对我来说就是一部好教材。
- 14、二：
 - 1、但也要知道，那些真话说出来，却违反了职业道德。而这些职业道德，都是人类社会经过长久摸索，才找出的伦理、原则、行规，当你违反了它，常会造成进步的阻碍。
 - 2、民主的第一原则，是每个人要自守分际，在自己有“说话的自由”时，也知道不可因自己的自由，影响到别人的自由和权益。
 - 3、你必须知道，无论你帮老板管了多少事情，也无论老板多糊涂，甚至依赖你，到了没你在，他连电话都不会拨的程度。他毕竟还是你的老板，也毕竟还是他做主。
 - 4、一个不忠于自己主管的职员，很难得到别的主管的欣赏。当你卖面子，表示自己有办法，偷偷把自己公司的消息告诉别人，即使他得到了好处，也不会尊重你，只可能窃笑说：“这人最没城府，以后找他下手。”
 - 5、不懂得工作伦理，在不该说话的时候说话、不该做主的时候做主，是社会新鲜人常犯的毛病。
- 6、一个负责的和尚，即使中午要还俗，早上该撞的钟也不会漏。
- 7、横过深谷的吊桥，常从一根细线栓个小石头开始。
- 8、自从昆虫发明了翅膀，蜘蛛就发明了网。
- 9、当这种大商店减价时，常能低到小店“瞪眼”的地步。
- 10、旅馆在房间里为你准备擦鞋布的原因，是怕你用他们的白浴巾擦鞋。
- 11、当两个人战斗，只有一把枪，谁先抢到枪，酒可以用枪把对方撂倒。
- 12、看不清周遭是最危险的。
- 13、情与法的不够分明，是我们社会的通病。
- 14、对付小偷，咳嗽常比菜刀好。
- 15、当你不小心进入“危邦”或“乱邦”，酒必须认清情势，明哲保身地想办法“全身而退”。
- 16、避免正面的冲突，是处世的重要技巧。
- 17、放老鼠夹的时候别吭气，夹到老鼠之后再叫好。

《我不是教你诈》

- 18、一个急躁的人，怎么可能成大事呢？
- 19、人都有这个毛病——心里藏不住话，尤其当自己对别人有恩的时候，更巴不得对方早早知道。许多人事、生意的消息，都是这样提早曝光，结果坏了大事，或被人抢了功劳。
- 20、这世界上，最难改变的是人性，最可信任的是自己。
- 21、同情弱者是人的天性。
- 22、别跟不要命的人斗。
- 23、如果你同时养了猫和鱼，猫吃了鱼，你除了责备猫，更应该责备自己。

三、

- 1、如果你做中间人，要忠实地传达，不可添油加醋。如果你做调解人，要不听丑话，只说美言。
- 2、打仗的时候躲在别人背后，以为安全的人，很可能被敌人一枪打一串！
- 3、“心直口快”常常足以坏事，因为人与人之间不是直的。在“弯曲”的人际，太“直”常容易造成伤害。
- 4、当撒旦头上有了光环，你还能不下地狱吗？（eg：某人总在你门前违规停车，你气急了，去刮他的车，偏偏被他抓到。于是，你进了警察局）
- 5、害跳伞专家摔死的，常是制伞的小工人，害整个公司垮台的，可能只是一个接线生。
- 6、要知道，人是非常敏感的。他能抓住每个蛛丝马迹，分析、对比，然后猜测、查证。
- 7、你要是不说话，别人不会当你是哑巴。你要是对说话，别人一定知道你是个好骗的傻子。
- 8、当人们攀上交情，往往就忘了“调查对方的来历”。
- 15、奸诈得来又不诡，圆滑得来又算不上狡猾
- 16、十几年前读此书感觉很有收获，今天再读此书觉得负能量过多。全本多了第五集，触目惊心。原来梁启超是被协和在手术台上生生弄死的。。。中国的医生，让我说啥好？
- 17、读大学的时候看过，如今在温习一遍~还是觉得很有益处！

不过做人的道理,别人告诉你的只能记在脑子里,只有自己体验过的还会记在心里. 所以,还做个人情练达的人,还是要靠自己慢慢修炼滴~~~

我不是教你诈，
而是教你认清人性。
不可因为他们的好，忘了他们的坏，
不要因为他们的恶，忘了他们的善。

客观地看待人性，在待人接物的时候，才能从容、才能恰当。
在面对让你难过、让你愤怒、让你难堪的事情的时候，才能淡定。

在这纷扰的世界里，不被感情蒙蔽了双眼，不被立场左右的判断，
圆融、平和地去面对世间种种。

记得小时候，每次看电影，总要急着问大人：“谁是好人？”“谁是坏人？”总期盼善有善报，恶有恶果。

当我们打了一把尺去衡量真实的世界。
才知道大多数的人，都是善中有恶，恶中有善，
才知道，除了黑白，还有灰色。
好人会有好人的无奈，坏人也会有坏人的苦衷，
只有直面人性的缺失，才能知道人生中什么才是最重要的，才能更坦然、更坚定自己的选择。

- 18、不需要立刻能懂，但当你遇到之后能想起时，目的便达到了！
- 19、处世文学,很容易误导人.
- 20、刘老师的大作，对于我这样不太懂人情世故的人来说，很通俗易懂。读了两章，六个小故事，已

《我不是教你诈》

然理解了一点...

21、第一本写的很好啊

22、励志书，成功学都是欺世盗名！这几次领教了，豆瓣水军真厉害。

刘墉就是垃圾，欺世盗名之辈！害人不浅！说的非常片面！扭曲做自己！

23、还记得小学的时候直到初中，最喜欢的书籍就是刘墉先生的《超越自己》，那是一封封写给自己儿子的信，是自己人生经验沉淀下的苦口婆心。

在这本书里，我得到了许多启示和力量。是我对社会，对处事的启蒙书。

一直很喜欢刘墉先生的书，给涉世未深的我很好的享受，虽然并不是说这个世界很不好或很乱，但应该知道的一些基本待人处事原则，一些关乎保真和适时改变的道理，我们的确应该了解一二。

至于怎么去理解，怎么去做，是否有用，因人而异。但至少有人和我们说这些或许父母亲懒于忙于而无法告知的社会道理，就该感到恩宠了。

再一次谢谢！

在即将踏入社会大熔炉之前，我要再看刘墉先生的良言。

24、书的分量并不是很重，在我看来，是一翻即过的快销品。

不过记住他说的，人生是下只有一盘的一局棋。我们要做的是，努力地认真地去活着，感受其中的欢乐与苦痛。

不是教你诈，是告诉你，这个世界，有的人是为了自己在做事，也许你不经意间成了他的棋子、死敌，而你要做的，是保住自己这颗棋子。“不负我心，不负我生。”

25、2010年下半年读的书

26、一共五本，后面两本略水，但是前几本读起来还是很震惊的，至少我这个脑子从来没有想过这些事情。我不是教你诈，只是教你如何更好的保护自己。

27、2014遇到一些不可思议的人，让我一度认为我自身是不是本身就全是错了情商超低！呵呵，现在回过头想想我绝对是不小心掉落在傻逼的沼泽中，所以这本教人处事说话的书随便看看就好。。。

28、小时候看顾偶的鸡汤系列2

29、为人处世该学着点

30、2016.11.7

31、的确不是教你诈钱，而是教你更加勇敢的面对生活。人性就是如此，不能因为不愿意这样就不去面对，面对接纳以后才能更好的生活，才能明辨是非善恶，而后向善。

32、一直都很喜欢刘墉的书，喜欢他的文笔，以浅显易懂简单通俗的文字，就能娓娓道出人生的大哲理。《我不是教你诈》更是以刘墉一贯的以故事讲道理的方式，通过一个个精彩、让人意料之外的故事，加以深刻的诠释，让人在恍然大悟之际，明白了许多道理，借鉴前人的经验教训，走好自己人生的每一步。强烈向各位推荐该书！

33、——好个知心朋友

要跟一个人建立特别亲密的关系，最直接的办法，就是分享他的秘密。为了达到这个目的，人们会使用各种手段，他们可以为你算命，为你填表，为你做心理测验的游戏，也可以用他们的秘密来交换你的秘密：甚至用“假秘密”换你的“真秘密”。

但是，“交浅而言深，既为君子所忌，亦为小人所薄。”每个人在对你说出他的秘密之后，都可能不心安。因为他不敢确定，你是不是会把他的秘密说出去。

如果你不愿说出自己的秘密，或者你真是没什么秘密好说，只怕你也要倒楣，因为在他心底，总会对你怀一份戒心，觉得你抓住了他的小辫子。

所以，不论对别人说自己的秘密，或去听别人的秘密，都没什么好处，你可能有“短利”，也可能有“长害”，何况在秘密传递的过程中，又会产生许多副作用。

——方太太的秘密

《我不是教你诈》

这世界上是无所谓“一部分秘密”的。人们似乎有个天性。只要知道一部分秘密，就想要挖出全部。

所以，当你泄漏自己或别人的一部分秘密时，也等于泄漏了全部。

更糟糕的一件事，是当一个人把他的秘密告诉你的时候，只要他听说“你讲了秘密的一小部分”，就会假设你透露了全部。

而人们又有个特性，是喜欢把他听到的一小部分，在众人面前炫耀，吹嘘自己知道得更多。

正因此，在西方社会，许多公司主管和一般职员餐厅是分开的，这绝对不是有阶级观念、而是为了避免在用餐时，主管之间的对话，被职员听到，再断章取义地去传播。

——王老虎上任

如果你发现对方要批评与你相关的人，最好的方法，就是及时把话题带开，或暗示对方，你的“关系”。

总之，能不传话，最好不要传话；能不套话，最好不要套话。能不涉入“背后的批评”，最好不要涉入。让自己像沙滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。

——丢脸有理

一个人的“聪明”包括的不仅是知识、反应，更应该包寒处世的智慧。年轻人失败，常败在不知道及时表现自己，也常败在过度表现自己。愈表现，愈得意，得意忘形地忘了别人的存在。

推销员都懂得一种说话技巧；明明知道对方并不懂，却说。

“相信您一定是内行，知道……”然后，把自己要推销的观念说出来。这样做，要比说“你要知道……”的效果好得多。

人人爱戴高帽子，当然前者的说法最讨好。

此外，人都喜欢表现，每个懂一点的人，都自以为是半个专家；而每个专家，都希望自己是专家中的专家。在这儿，我特别要对初入社会的年轻朋友强调，这个社会好象许多果园，当你进去，果园的主人可能说：“好！那片地，交给你种！”

当你种出最丰硕，甚至远超过果园主人以前种出的果实的时候，永远不要忘记，是谁让你进来，又是谁给你这块地。

——疫苗丑闻

送礼，有个原则，就是看对象。生活上短缺的朋友，你最好送他有实值的礼物；生活优裕的人，你可以送个有情趣的东西。

送礼，就是表示敬意、表示礼貌、表示尊重。

对方是怎样的身份，你再送怎样的礼。怎样的礼，也正可以表示受礼者在送礼者心中的份量。

相对地，有多少能力，送多少礼。如果你没有那个份量，那心胸，就不要勉强自己。因为，如果送礼显示了你的“优越感”或让对方感到“自卑”，都失去了送礼的意义。

记住：送礼是大学问，不但要送得“对”，而且要送得巧”。

“实用”不等于“情意”；“价值”不等于“重量”。

你即使送东西帮助人，也一定要把对方的面子作足。

——众“妄”所归

记住！我们不必去假设人人都是坏人。但要知道，这世上不合理的好处，是不能拿的。不合理地去信任别人，是危险的。即使你因此得到好处，也可能是不道德的

——小石变法

跟主子穿一条裤子打出天下的臣子，常第一个被杀掉。

狭义的功高震主，是当臣子的功劳太高、权力太大时，有将“主”推翻，取而代之的可能性，使“主”为之震动，而不得不将这个强臣除去。

至于功高震主的“广义”解释，就复杂多了，最少我们可以归纳成以下两种：

一、对主的了解太深，或因为与主太熟，恃宠而骄，造成“功高震主”。譬如历史上许多帮助草莽出身的皇帝，打天下的臣子，后来没有好下场。不见得因为他们可能夺权，而是因为当“主”成为了所谓“真命天子”时，在万民眼中，他是龙；在当年穿同一条裤子的老伙伴眼中，仍然是普通人。

做了龙的主，是无法忍受被看为凡人的，所以那些不知道跪在地上高呼“吾皇万岁万岁万万岁

《我不是教你诈》

”的老朋友，便要被一一除去。

而且为了避免世人责怪他不念旧情地杀功臣，往往要罗织大的罪名，以便堂而皇之地下手。又因为这些老臣，有许多班底，凡不归顺，甚至敢挺身说话的，也可能被一并除去。

当共事的老伙伴，突然之间发达得近乎神化的时候，他会由于总听见别人赞美，而有些腾云驾雾。这时如果你发现他不再是原来能“察纳雅言”的老朋友，再不然早早拆伙、离开他。再不然，恐怕你就也得跟着众人拍马屁。

相反地，如果过速成功的是你，便应该时时检讨，自己是否犯了“自以为神”的毛病，因为这常是造成人“富不过三年”或富不过三代”的原因。做一个“主子”，如果没有主子的格局，在今天，是很难长久的。

二、在主子的眼中，臣子是他的工具，法律也是他的工具，除非他有天下为公，或以“法治”而非“人治”的观念和心胸，那工具对他有利时，他会重用；无利时，他就要除去。

中国有句成语——“芳兰当户，不得不锄”，正是这个道理，如果那芳兰不是长在门前，而是生在窗前，不但不会被锄。反倒可能被“供养”。

所以如果你自认是芳兰，却不能为上司重视，甚至被视为眼中钉时，先要想想自己是不是“当了户”，是不是挡了路！

——牛马逃亡记

这个世界上，很难说有永久的朋友，和永久的敌人。

当原来的“互利”变成“互害”，在利益上有了冲突，则原来的朋友可以变成敌人。

当原来的“敌对”，变成“共荣”在利益上可以结合，则原先的敌人可以成为朋友。

你在批评任何人之前，都应该想想，是他这个“人”与你对立，还是因为他今天的职位和立场，使他不得不与你对立。进一步想，如果有一天，他卸下这个工作，是不是问题就解决了。

这就是所谓“对事不对人”！

——高人出手挡不住

送礼人的高明，就在他知道你不会接受，所以送出你不得不接受的东西。

有一种人敬酒，你非喝不可，因为他说：

“如果您看得起小弟，就一定喝了这杯，我先干为敬！”

公元前二二七年，燕太子丹用什么方法？使荆轲愿意赴那“壮士一去不复还”的死亡约会——刺秦王！

当荆轲跟太子丹出游，捡地上瓦片丢着玩的时候，太子立刻捧上金块，来替代瓦片。

当他们一起骑千里马出去，荆柯无意中说了句“千里马肝美”，太子立刻杀了千里马，把马肝奉上。

当荆柯看到弹琴的美女，赞赏一句“好巧的一双手”时，太子立刻把美女的双手剃下，用玉盘盛来送给荆柯……

好狠的燕太子丹！又是多么懂得“送礼之道”的燕太子丹哪！因为他知道，最毒的礼，是当对方想拒绝时，已经来不及的东西。尽管“千里马的肝”和“美女的双手”，都是那么不合情理地被牺牲，却如同“慧可的手臂”一般，叫你无法“不领这份情”！

怪不得荆柯要感叹他说：“太子对我大厚了！”

——谁教你不早说

在国内，因为没有给小费的习惯，所以给小费或任何好处，最好先讲明。有处罚和原则，也应该事先说好。前者是“好话说在先”，后者是“丑话说在先”。

人性是很妙的，基本上，对于负面的事我们会假设：“即使我做得不够好，对方也可能看不见；就算看见了，也可能放一马。”

对于正面的事，我们也会假设：“即使我做得好，对方也可能看不见；就算看见了，也八成不会给额外的奖赏，而认为这是当然。”

在这个基础上，一般人做事，是不会太好，也不会太坏的。如果你希望非常好，或不至于“有一点点坏”，最好的方法，就是事先“摆明了”。

我们往往发现，请亲戚帮忙做的事，不但不见得最好，还可能最差。同样的，我们帮亲戚做事，也常并不把事情摆在最优先。

第一，是亲戚，就算做坏了，也还是亲戚。

《我不是教你诈》

第二，是亲戚，不好拿报酬，就算给，也不好意思收。

问题是，人性基本上是相互的，当你有了以上的两点假设，怎么可能产生最好的效果？能及时交件，表现平平，已经不错了。

——只管向我报告

经营者和领导者，不要认为都用自己人是最好的。自己的人可以用，但他们必须是对你效忠的自己人。而不能让下面人之间徇私，超过对你效忠的程度。

不论在政治、军事、商业界，聪明的领导者，都知道怎样安排部属之间的“权力均衡”，使领导者能不被蒙蔽，也减少部属联合叛变的可能。

当然，如果领导者采取“直接领导”的方式，也可能造成两个缺点。

第一，是“马屁津”型的部属，巨细靡遗地向你报告，造成累死领导者、不能分层负责的情况。

第二，是你经常会听到闲话，不是这边告一状，就是那边参一本。

面对两个缺点，你必须一方面做到充分授权，要求部属分层负责，一方面对于各种“小道消息”，要有过滤的能力。你尤其要多听少讲，免得部属拿你无心的一句话，“鸡毛当令箭”地下去传递，造成许多不必要的困扰。一个对于部属告的每个状，都作立即反应的人，绝对不是最佳的领导者。

——落入谁口袋

图省事，而把东西完全包出去的做法，经常是最不智的。因为又贵、又危险。

但是，如果你说：“我是新手，不懂怎么做，当然交给一家最方便。”那么，我建议你试着抽出中间一个步骤，由你另外找一家来作。

——姜是老的辣子

这世界上处处有古先生，看来把最好的东西交给你，令你感激涕零。但是，你也要想想，凭什么他要给你？你是真年轻干练，足当重任吗？抑或你只是个替死鬼？

不要忘了！尤其在你最得意的时候，切记：天下没有白吃的午餐！

——该拿的就要拿

有一天，读到明朝袁了凡写的（了凡四训），其中说到两个有关孔子的故事，故事说：

鲁国法律规定，如果有人肯出钱赎回被邻国捉去做臣妾的百姓，政府都颁奖金。孔子的学生子贡，赎了人，却不接受奖金。孩子知道就骂他说：“你错了！怎么可以只为自己高兴，博取虚名，就随意去做呢？现在鲁国大都是穷人，你开了恶例，使大家觉得赎人受赏是丢脸的事，以后还有谁赎得起人？从此赎人的风气，只怕要渐渐消失了！”

书里又说：

子路有一次救起溺水的人，那人送了一头牛为谢，子路收了。孔子听说；则大加赞赏。

了凡先生写了一段很引人深思的话。

“若所行似善，而其结果足以害人，则似善而实非善，若所行虽然不善。而其结果有益于大众，则虽非善而实是善。”又说：“例如不应该的宽恕，过分的称赞别人，为守小信而误大事，宠爱小孩而养大患……等，都急待吾人冷静检讨改善。”

——假好人与真乡愿

读中国绘画史，有一段明代大画家沈周的故事，书里说，沈周的邻居掉了东西，误以为沈周家一个相似的东西是他的。沈周知道之后，就把自己的东西送过去。直到邻居掉的那个找回来，把沈周的东西归还，沈周也只是笑道：“这不是你的吗？”

书中举出的这类例子很多，似乎以此推崇沈周的“胸襟廓落”。只是，每次我读到这儿，都不以为然，这真叫胸怀吗？这根本是最害中国社会的“烂好人”、“真乡愿”。

说到这儿，我又想起《论语》中的一段话，而不能不佩服孔子。

有人问孔子以德报怨好不好。

孔子回问：“你拿什么去报德呢？”接着叮嘱：“以直报怨，以德报德。”

儒家“求合理”、“不过火”的中庸之道，在这两句话中，已经做了明确的表现。

问题是，深受儒家思想影响的中国人，为什么却处处忘记这个道理。

最近，一个跟英籍丈夫离婚的中国妈妈，为了把孩子带回台湾，而上了法庭。那英国人居然批评台湾是个没人情味的地方，说你在路上被撞死了，都没人救你。

虽然法官后来把孩子判给了母亲，那英国人的每个批评，却不能不让我们深思。曾几何时，我

《我不是教你诈》

们这个最有人情味的国家，却成了最没人情味的？

那人情味去了哪里？

答案应该是：去了自己人的身上。

——在高压下出头的人

记得一位政治家，回忆在监狱做政治犯的时候，常自己孵豆芽。一大把豆子，泡在杯里，居然愈被压在下面的豆子，长得愈肥。有些人很有才气，很有能力，甚至很有健康的身体。却因为受不了压力，而在人生的战场退缩下去。他是因为太怕失败、受不了压力，而选择了不应战。

伟大的音乐家伯恩斯坦，他曾对一群年轻的音乐家说：

“你们要想成为伟大的演奏家，不仅在于你多么勤奋的练习，更要看你走上台，面对观众的强大压力时，是不是能一下子，把所有的恐惧与犹豫，全摔到一边。由内心产生一种特殊的力量，一种不信你办不到的力量。那力量，使你成为大师！”

34、10.23~10.31。

35、不说是学新的东西 但可以时时冷静自己 谨言慎行

36、哈，对于这样专攻技术的埋头电脑的人来说，确实值得看。为人处世。高中的时候看到的，不过需要现在的自己重新阅读下。领会其意思啊

37、看完他的整套书，让我感觉世界有种阴谋论的调调，不过可能本来就是如此，让这种书来洗洗自己的脑子也好，人变得现实一些。话说我发现很多事情，还真是书中所得那样，这才让我感觉麻烦啊！突然间变聪明了.....不知道说什么才合适！发现国外也有一些阴谋论的论坛。。。

38、刘墉的处世智慧一直都很有趣，看了太多工具书再看处世哲学会觉得平衡起来很不错。

39、哎.....

40、人性 sigh

41、走进社会了，对这些开始有体会了

42、看了两页就再没有翻过了。

43、文章简单易懂，就是做起来难了点

44、不错，就是感觉内容少了些~一口气就看完了把1、2、3都合在一起就好了

45、而立之年重读刚毕业时读的书，边读边想自己这些年走过的弯路、吃的亏、交过的学费，感受深刻。生动的故事、朴实的道理，受益匪浅。

46、适合在办公室的人看

47、有些偏激。越读心理就越不平衡。不适合青年人阅读。

48、有点俗但是真实用

49、每个小故事或者类似的事情其实都在身边发生过，有些曾经不明不白的事突然也恍然大悟了！！

50、这套书是跟《潜伏在办公室》一块买的

本书的口味要比后者轻些，后者太重了些。

翻过一遍之后仅记住一句话：很多年轻人不知道什么时候该表现，什么时候该收敛。书中用一个个故事告诉你很多职场道理，推荐给年轻人看看。

51、看过一遍笑笑就过了，其实有点厚黑学纯理性思考的感觉，你懂换位，懂得抛弃道德利益最大化，就能明白社会上这么多事情的逻辑。

52、但是这个性价比.....

53、小学时开始读刘墉的书，第一本是《肯定自己》，还是老爸推荐的。对于当时生活在农村的年幼的我来说，一下子被吸引住了。倒不是他的文字有多么优美，语言有多么独特，而是他以对话的方式，教会我如何应付生活中出现的种种情况。有些不一定是你的父母你的老师所能发现教导你的。我不敢说读了这些书，对我的帮助有多么多么大。但确实确实，他潜移默化的影响了我。这些书适合的受众群很广，无论你是中小學生还是为人父母的。一直在关注喜欢着刘墉，希望他能有更多的作品。

54、很闲适的小书。午后读来，倍感清爽。

55、小六在文轩读的，开始产生了一些优越感，后来渐渐消下去。从那以后直到现在都不太能适应这类“工具书”，不是不重要，而是做人处事需要专门写一本两本书告诉别人吗。

56、初中？

57、没啥好评价细说的，大师在书里对社会分析已经很到位了。这本书一直在我枕边，而不

《我不是教你诈》

是书桌，适合于休息或者睡前看几篇，拿笔稍作记录。 始终认为这类书青年不适合读太深，以免走火入魔。呵呵，正所谓学武于防身而非施暴。

58、前天收到的書，內容還是不錯的，此書介紹了很多較偏向社會與職場的經驗，讀后收獲不少，還算是物有所值吧!!!不過后10頁左右的內容與《你不可不知的人性2》基本相同的。

59、五本全读了，有些东西一时接受不了，希望将来可以少交点学费。

60、世事洞明皆学问

61、现代中国人动辄称大师，连刘墉都是大师。

62、我记得有次在哪里看过“有些事情我们看着习以为常，却很少有人把他们整理后写下来”大概就是这个意思吧。所以刘墉这套书有点这个感觉，至少我觉得

63、20161018早就想读刘墉的这个系列书了，偶得电子版全集1-4，开始读。20161026读完了，惭愧啊，活了这么大从来没仔细想想自己的言行。重来都是率性而为，难怪处处碰壁。哎

64、刘墉这个小男人。。

65、不如人性那册值得玩味..

66、看完真的觉得自己在为人处世方面需要学习的还很多。

67、文章通俗易懂，小故事大道理

68、16/100初中读过，印象不深。现在当故事会消遣看挺好。印象最深的一段话。许多由贫苦环境中奋斗出头的夫妻，不能白头偕老，是因为当昔日的贫贱小子，成为众人偶像时，在他老婆的眼中，却仍然是个平凡人。当他在餐桌旁高谈阔论时，坐在旁边的妻子却心中暗笑，丈夫谈话的内容，她已经听了几百次。

69、两岸真是一点隔阂都没有。精明、世故、圆滑，根源是人性，因此本书依然有价值。我读中文书（非译本）好快。五本都读完了。

70、就是书太薄了。

71、刘墉的作品都很经典，赞一个

72、对刘墉的“我不是教你诈”这套书的感受，可以用爱恨交织来形容。爱它是因为可以从中学到许多切实有用的处世技巧和思路方法，可以从具体的事例中体会到种种道理，而不是像“每天懂一点XX”、“你不可不知的XX”之类专讲空泛道理，用抽象的方法，分析具体问题的文字，看着很爽，看完却没什么提高；恨它是因为书中根本就没有什么理性思维，而通篇都是“开示”、“这就是人性”这种灌输式的内容，它只能告诉你这件事就是这样的，一则让人难以信服，二则教育的方法让人摸不着头脑，就像某些哲学课说的，“我这个东西是对客观世界、人类社会以及思想规律的全面正确的总结”，从一开始就会让人感到诧异。

这种思维方式，没有常识，没有理想，又没有基本的史实贯穿前后，便会形成一种极其扭曲的教育方式，造出一批愚昧的人，这些人有着惊天动地的愚昧。比如我们这个民族，卖馒头的从来不吃自己做的馒头，卖菜的只吃自留地种出的菜，卖保险的自己从来不买，他们没有想到自己需要太多别人提供的服务，造成了这种全民投毒的局面，这还是低层次的愚昧。知识分子过之而不及，种种历史机遇的错过就是明证。

让人矛盾之处还在于，如果想在现有的社会中生存的更好，就要学会处世，即学得各种谋略。无疑，刘墉式的讲解对不谙世事的年轻人会有很大的帮助，会有人需要它；如果想社会长远发展的更好，或者能够长远发展而进行常识教育，培育公民社会，则此类谋略用武之地会越来越来少，就如同现在的西方社会。到最后还是，想抛开它却又离不开它。

我们需要做出选择，选择不矛盾。

73、出社会前必读书籍

74、偶尔可以翻出了看看，是别人很少会跟你讲的道理

75、1-5读完了，快餐素食~

76、处世学

77、在乱世中看清那些陷阱，才能保护自己。

- 1、这套书是跟《潜伏在办公室》一块买的本书的口味要比后者轻些，后者太重了些。翻过一遍之后仅记住一句话：很多年轻人不知道什么时候该表现，什么时候该收敛。书中用一个个故事告诉你很多职场道理，推荐给年轻人看看。
- 2、还记得小学的时候直到初中，最喜欢的书籍就是刘墉先生的《超越自己》，那是一封封写给自己儿子的信，是自己人生经验沉淀下的苦口婆心。在这本书里，我得到了许多启示和力量。是我对社会，对处事的启蒙书。一直很喜欢刘墉先生的书，给涉世未深的我很好的享受，虽然并不是说这个世界很不好或很乱，但应该知道的一些基本待人处事原则，一些关乎保真和适时改变的道理，我们的确应该了解一二。至于怎么去理解，怎么去做，是否有用，因人而异。但至少有人和我们说这些或许父母亲懒于忙于而无法告知的社会道理，就该感到恩宠了。再一次谢谢！在即将踏入社会大熔炉之前，我要再看刘墉先生的良言。
- 3、小学时开始读刘墉的书，第一本是《肯定自己》，还是老爸推荐的。对于当时生活在农村的年幼的我来说，一下子被吸引住了。倒不是他的文字有多么优美，语言有多么独特，而是他以对话的方式，教会我如何应付生活中出现的种种情况。有些不一定是你的父母你的老师所能发现教导你的。我不敢说读了这些书，对我的帮助有多么多么大。但确实确实，他潜移默化的影响了我。这些书适合的受众群很广，无论你是中小學生还是为人父母的。一直在关注喜欢着刘墉，希望他能有更多的作品。
- 4、——好个知心朋友要跟一个人建立特别亲密的关系，最直接的办法，就是分享他的秘密。为了达到这个目的，人们会使用各种手段，他们可以为你算命，为你填表，为你做心理测验的游戏，也可以用他们的秘密来交换你的秘密：甚至用“假秘密”换你的“真秘密”。但是，“交浅而言深，既为君子所忌，亦为小人所薄。”每个人在对你说出他的秘密之后，都可能不心安。因为他不敢确定，你是不是会把他的秘密说出去。如果你不愿说出自己的秘密，或者你真是没什么秘密好说，只怕你也要倒楣，因为在他心底，总会对你怀一份戒心，觉得你抓住了他的小辫子。所以，不论对别人说自己的秘密，或去听别人的秘密，都没什么好处，你可能有“短利”，也可能有“长害”，何况在秘密传递的过程中，又会产生许多副作用。——方太太的秘密这世界上是无所谓“一部分秘密”的。人们似乎有个天性。只要知道一部分秘密，就想要挖出全部。所以，当你泄漏自己或别人的一部分秘密时，也等于泄漏了全部。更糟糕的一件事，是当一个人把他的秘密告诉你的时候，只要他听说“你讲了秘密的一小部分”，就会假设你透露了全部。而人们又有个特性，是喜欢把他听到的一小部分，在众人面前炫耀，吹嘘自己知道得更多。正因此，在西方社会，许多公司主管和一般职员餐厅是分开的，这绝对不是有阶级观念、而是为了避免在用餐时，主管之间的对话，被职员听到，再断章取义地去传播。——王老虎上任如果你发现对方要批评与你相关的人，最好的方法，就是及时把话题带开，或暗示对方，你的“关系”。总之，能不传话，最好不要传话；能不套话，最好不要套话。能不涉入“背后的批评”，最好不要涉入。让自己像沙滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。——丢脸有理一个人的“聪明”包括的不仅是知识、反应，更应该包寒处世的智慧。年轻人失败，常败在不知道及时表现自己，也常败在过度表现自己。愈表现，愈得意，得意忘形地忘了别人的存在。推销员都懂得一种说话技巧；明明知道对方并不懂，却说。“相信您一定是内行，知道……”然后，把自己要推销的观念说出来。这样做，要比说“你要知道……”的效果好得多。人人爱戴高帽子，当然前者的说法最讨好。此外，人都喜欢表现，每个懂一点的人，都自以为是半个专家；而每个专家，都希望自己是专家中的专家。在这儿，我特别要对初入社会的年轻朋友强调，这个社会好象许多果园，当你进去，果园的主人可能说：“好！那片地，交给你种！”当你种出最丰硕，甚至远超过果园主人以前种出的果实的时候，永远不要忘记，是谁让你进来，又是谁给你这块地。——疫苗丑闻送礼，有个原则，就是看对象。生活上短缺的朋友，你最好送他有实值的礼物；生活优裕的人，你可以送个有情趣的东西。送礼，就是表示敬意、表示礼貌、表示尊重。对方是怎样的身份，你再送怎样的礼。怎样的礼，也正可以表示受礼者在送礼者心中的份量。相对地，有多少能力，送多少礼。如果你没有那个份量，那心胸，就不要勉强自己。因为，如果送礼显示了你的“优越感”或让对方感到“自卑”，都失去了送礼的意义。记住：送礼是大学问，不但要送得“对”，而且要送得巧”。“实用”不等于“情意”；“价值”不等于“重量”。你即使送东西帮助别人，也一定要把对方的面子作足。——众“妄”所归记住！我们不必去假设人人都是坏人。但要知道，这世上不合理的好处，是不能拿的。不合理地去信任别人，是危险的。即使你因此得到好处，也可

《我不是教你诈》

能是不道德的——小石变法跟主子穿一条裤子打出天下的臣子，常第一个被杀掉。狭义的功高震主，是当臣子的功劳太高、权力太大时，有将“主”推翻，取而代之的可能性，使“主”为之震动，而不得不将这个强臣除去。至于功高震主的“广义”解释，就复杂多了，最少我们可以归纳成以下两种：一、对主的了解太深，或因为与主太熟，恃宠而骄，造成“功高震主”。譬如历史上许多帮助草莽出身的皇帝，打天下的臣子，后来没有好下场。不见得因为他们可能夺权，而是因为当“主”成为了所谓“真命天子”时，在万民眼中，他是龙；在当年穿同一条裤子的老伙伴眼中，仍然是普通人。做了龙的主，是无法忍受被看为凡人的，所以那些不知道跪在地上高呼“吾皇万岁万岁万万岁”的老朋友，便要一一除去。而且为了避免世人责怪他不念旧情地杀功臣，往往要罗织大的罪名，以便堂而皇之地下手。又因为这些老臣，有许多班底，凡不归顺，甚至敢挺身说话的，也可能被一并除去。当共事的老伙伴，突然之间发达得近乎神化的时候，他会由于总听见别人赞美，而有些腾云驾雾。这时如果你发现他不再是原来能“察纳雅言”的老朋友，再不然早早拆伙、离开他。再不然，恐怕你就也得跟着众人拍马屁。相反地，如果过速成功的是你，便应该时时检讨，自己是否犯了“自以为神”的毛病，因为这常是造成人“富不过三年”或富不过三代”的原因。做一个“主子”，如果没有主子的格局，在今天，是很难长久的。二、在主子的眼中，臣子是他的工具，法律也是他的工具，除非他有天下为公，或以“法治”而非“人治”的观念和心胸，那工具对他有利时，他会重用；无利时，他就要除去。中国有句成语——“芳兰当户，不得不锄”，正是这个道理，如果那芳兰不是长在门前，而是生在窗前，不但不会被锄。反倒可能被“供养”。所以如果你自认是芳兰，却不能为上司重视，甚至被视为眼中钉时，先要想想自己是不是“当了户”，是不是挡了路！——牛马逃亡记这个世界上，很难说有永久的朋友，和永久的敌人。当原来的“互利”变成“互害”，在利益上有了冲突，则原来的朋友可以变成敌人。当原来的“敌对”，变成“共荣”在利益上可以结合，则原先的敌人可以成为朋友。你在批评任何人之前，都应该想想，是他这个“人”与你对立，还是因为他今天的职位和立场，使他不得不与你对立。进一步想，如果有一天，他卸下这个工作，是不是问题就解决了。这就是所谓“对事不对人”！——高人出手挡不住送礼人的高明，就在他知道你不会接受，所以送出你不得不接受的东西。有一种人敬酒，你非喝不可，因为他说：“如果您看得起小弟，就一定喝了这杯，我先干为敬！”公元前二二七年，燕太子丹用什么方法？使荆轲愿意赴那“壮士一去不复还”的死亡约会——刺秦王！当荆轲跟太子丹出游，捡地上瓦片丢着玩的时候，太子立刻捧上金块，来替代瓦片。当他们一起骑千里马出去，荆轲无意中说了句“千里马肝美”，太子立刻杀了千里马，把马肝奉上。当荆轲看到弹琴的美女，赞赏一句“好巧的一双手”时，太子立刻把美女的双手剁下，用玉盘盛来送给荆轲……好狠的燕太子丹！又是多么懂得“送礼之道”的燕太子丹哪！因为他知道，最毒的礼，是当对方想拒绝时，已经来不及的东西。尽管“千里马的肝”和“美女的双手”，都是那么不合情理地被牺牲，却如同“慧可的手臂”一般，叫你无法“不领这份情”！怪不得荆轲要感叹他说：“太子对我大厚了！”——谁教你不早说在国内，因为没有给小费的习惯，所以给小费或任何好处，最好先讲明。有处罚和原则，也应该事先说好。前者是“好话说在先”，后者是“丑话说在先”。人性是很妙的，基本上，对于负面的事我们会假设：“即使我做得不够好，对方也可能看不见；就算看见了，也可能放一马。”对于正面的事，我们也会假设：“即使我做得好，对方也可能看不见；就算看见了，也八成不会给额外的奖赏，而认为这是当然。”在这个基础上，一般人做事，是不会太好，也不会太坏的。如果你希望非常好，或不至于“有一点点坏”，最好的方法，就是事先“摆明了”。我们往往发现，请亲戚帮忙做的事，不但不见得最好，还可能最差。同样的，我们帮亲戚做事，也常并不把事情摆在最优先。第一，是亲戚，就算做坏了，也还是亲戚。第二，是亲戚，不好拿报酬，就算给，也不好意思收。问题是，人性基本上是相互的，当你有了以上的两点假设，怎么可能产生最好的效果？能及时交件，表现平平，已经不错了。——只管向我报告经营者和领导者，不要认为都用自己人是最好的。自己的人可以用，但他们必须是对你效忠的自己人。而不能让下面人之间徇私，超过对你效忠的程度。不论在政治、军事、商业界，聪明的领导者，都知道怎样安排部属之间的“权力均衡”，使领导者能不被蒙蔽，也减少部属联合叛变的可能。当然，如果领导者采取“直接领导”的方式，也可能造成两个缺点。第一，是“马屁津”型的部属，巨细靡遗地向你报告，造成累死领导者、不能分层负责的情况。第二，是你经常会听到闲话，不是这边告一状，就是那边参一本。面对两个缺点，你必须一方面做到充分授权，要求部属分层负责，一方面对于各种“小道消息”，要有过滤的能力。你尤其要多听少讲，免得部属拿你无心的一句话，“鸡毛当令箭”地下去传递，造成许多不必要的困扰。一个对于部属告的每个状，都作立即反应的人，绝对不是最佳的领导者。——落入谁口袋图省事，而把

《我不是教你诈》

东西完全包出去的做法，经常是最不智的。因为又贵、又危险。但是，如果你说：“我是新手，不懂怎么做，当然交给一家最方便。”那么，我建议你试着抽出中间一个步骤，由你另外找一家来作。——姜是老的辣子这世界上处处有古先生，看来把最好的东西交给你，令你感激涕零。但是，你也要想想，凭什么他要给你？你是真年轻干练，足当重任吗？抑或你只是个替死鬼？不要忘了！尤其在你最得意的时候，切记：天下没有白吃的午餐！——该拿的就要拿有一天，读到明朝袁了凡写的《了凡四训》，其中说到两个有关孔子的故事，故事说：鲁国法律规定，如果有人肯出钱赎回被邻国捉去做臣妾的百姓，政府都颁奖金。孔子的学生子贡，赎了人，却不接受奖金。孩子知道就骂他说：“你错了！怎么可以只为自己高兴，博取虚名，就随意去做呢？现在鲁国大都是穷人，你开了恶例，使大家觉得赎人受赏是丢脸的事，以后还有谁赎得起人？从此赎人的风气，只怕要渐渐消失了！”书里又说：子路有一次救起溺水的人，那人送了一头牛为谢，子路收了。孔子听说；则大加赞赏。了凡先生写了一段很引人深思的话。“若所行似善，而其结果足以害人，则似善而实非善，若所行虽然不善。而其结果有益于大众，则虽非善而实是善。”又说：“例如不应该的宽恕，过分的称赞别人，为守小信而误大事，宠爱小孩而养大患……等，都急待吾人冷静检讨改善。”——假好人与真乡愿读中国绘画史，有一段明代大画家沈周的故事，书里说，沈周的邻居掉了东西，误以为沈周家一个相似的东西是他的。沈周知道之后，就把自己的东西送过去。直到邻居掉的那个找回来，把沈周的东西归还，沈周也只是笑道：“这不是你的吗？”书中举出的这类例子很多，似乎以此推崇沈周的“胸襟廓落”。只是，每次我读到这儿，都不以为然，这真叫胸怀吗？这根本是最害中国社会的“烂好人”、“真乡愿”。说到这儿，我又想起《论语》中的一段话，而不能不佩服孔子。有人问孔子以德报怨好不好。孔子回问：“你拿什么去报德呢？”接着叮嘱：“以直报怨，以德报德。”儒家“求合理”、“不过火”的中庸之道，在这两句话中，已经做了明确的表现。问题是，深受儒家思想影响的中国人，为什么却处处忘记这个道理。最近，一个跟英籍丈夫离婚的中国妈妈，为了把孩子带回台湾，而上了法庭。那英国人居然批评台湾是个没人情味的地方，说你在路上被撞死了，都没人救你。虽然法官后来把孩子判给了母亲，那英国人的每个批评，却不能不让我们深思。曾几何时，我们这个最有人情味的国家，却成了最没人情味的？那人情味去了哪里？答案应该是：去了自己人的身上。——在高压下出头的人记得一位政治家，回忆在监狱做政治犯的时候，常自己孵豆芽。一大把豆子，泡在杯里，居然愈被压在下面的豆子，长得愈肥。有些人很有才气，很有能力，甚至很有健康的身体。却因为受不了压力，而在人生的战场退缩下去。他是因为太怕失败、受不了压力，而选择了不应战。伟大的音乐家伯恩斯坦，他曾对一群年轻的音乐家说：“你们要想成为伟大的演奏家，不仅在于你多么勤奋的练习，更要看你走上台，面对观众的强大压力时，是不是能一下子，把所有的恐惧与犹豫，全摔到一边。由内心产生一种特殊的力量，一种不信你办不到的力量。那力量，使你成为大师！”

5、没啥好评价细说的，大师在书里对社会分析已经很到位了。这本书一直在我枕边，而不是书桌，适合于休息或者睡前看几篇，拿笔稍作记录。始终认为这类书青年不适合读太深，以免走火入魔。呵呵，正所谓学武于防身而非施暴。

6、书的分量并不是很重，在我看来，是一翻即过的快销品。不过记住他说的，人生是下只有一盘的一局棋。我们要做的是，努力地认真地去活着，感受其中的欢乐与苦痛。不是教你诈，是告诉你，这个世界，有的人是为了自己在做事，也许你不经意间成了他的棋子、死敌，而你要做的，是保住自己这颗棋子。“不负我心，不负我生。”

7、刘墉的书好多都是赤裸裸的揭露人性，人性却有其揭露的罪恶之处，但也并不是全是这样趋利避害，可以读来借鉴，但不可照本宣科，否则会自觉人生晦暗。

8、读大学的时候看过，如今在温习一遍~还是觉得很有益处！不过做人的道理，别人告诉你的只能记在脑子里，只有自己体验过的还会记在心里。所以，还做个人情练达的人，还是要靠自己慢慢修炼滴~~~我不是教你诈，而是教你认清人性。不可因为他们的好，忘了他们的坏，不要因为他们的恶，忘了他们的善。客观地看待人性，在待人接物的时候，才能从容、才能恰当。在面对让你难过、让你愤怒、让你难堪的事情的时候，才能淡定。在这纷扰的世界里，不被感情蒙蔽了双眼，不被立场左右的判断，圆融、平和地去面对世间种种。记得小时候，每次看电影，总要急着问大人：“谁是好人？”“谁是坏人？”总期盼善有善报，恶有恶果。当我们打了一把尺去衡量真实的世界。才知道大多数的人，都是善中有恶，恶中有善，才知道，除了黑白，还有灰色。好人会有好人的无奈，坏人也会有坏人的苦衷，只有直面人性的缺失，才能知道人生中什么才是最重要的，才能更坦然、更坚定自己的选择。

9、看完他的整套书，让我感觉世界有种阴谋论的调调，不过可能本来就是如此，让这种书来洗洗自

《我不是教你诈》

己的脑子也好，人变得现实一些。话说我发现很多事情，还真是书中所得那样，这才让我感觉麻烦啊！突然间变聪明了.....不知道说什么才合适！发现国外也有一些阴谋论的论坛。。。

10、二：1、但也要知道，那些真话说出来，却违反了职业道德。而这些职业道德，都是人类社会经过长久摸索，才找出的伦理、原则、行规，当你违反了它，常会造成进步的阻碍。2、民主的第一原则，是每个人要自守分际，在自己有“说话的自由”时，也知道不可因自己的自由，影响到别人的自由和权益。3、你必须知道，无论你帮老板管了多少事情，也无论老板多糊涂，甚至依赖你，到了没你在，他连电话都不会拨的程度。他毕竟还是你的老板，也毕竟还是他做主。4、一个不忠于自己主管的职员，很难得到别的主管的欣赏。当你卖面子，表示自己有办法，偷偷把自己公司的消息告诉别人，即使他得到了好处，也不会尊重你，只可能窃笑说：“这人最没城府，以后找他下手。”5、不懂得工作伦理，在不该说话的时候说话、不该做主的时候做主，是社会新鲜人常犯的毛病。6、一个负责的和尚，即使中午要还俗，早上该撞的钟也不会漏。7、横过深谷的吊桥，常从一根细线栓个个小石头开始。8、自从昆虫发明了翅膀，蜘蛛就发明了网。9、当这种大商店减价时，常能低到小店“瞪眼”的地步。10、旅馆在房间里为你准备擦鞋布的原因，是怕你用他们的白浴巾擦鞋。11、当两个人战斗，只有一把枪，谁先抢到枪，酒可以用枪把对方撂倒。12、看不清周遭是最危险的。13、情与法的不够分明，是我们社会的通病。14、对付小偷，咳嗽常比菜刀好。15、当你不小心进入“危邦”或“乱邦”，酒必须认清情势，明哲保身地想办法“全身而退”。16、避免正面的冲突，是处世的重要技巧。17、放老鼠夹的时候别吭气，夹到老鼠之后再叫好。18、一个急躁的人，怎么可能成大事呢？19、人都有这个毛病—心里藏不住话，尤其当自己对别人有恩的时候，更巴不得对方早早知道。许多人事、生意的消息，都是这样提早曝光，结果坏了大事，或被人抢了功劳。20、这世界上，最难改变的是人性，最可信任的是自己。21、同情弱者是人的天性。22、别跟不要命的人斗。23、如果你同时养了猫和鱼，猫吃了鱼，你除了责备猫，更应该责备自己。三、1、如果你做中间人，要忠实地传达，不可添油加醋。如果你做调解人，要不听丑话，只说美言。2、打仗的时候躲在别人背后，以为安全的人，很可能被敌人一枪打一串！3、“心直口快”常常足以坏事，因为人与人之间不是直的。在“弯曲”的人际，太“直”常容易造成伤害。4、当撒旦头上有了光环，你还能不下地狱吗？（eg：某人总在你门前违规停车，你气急了，去刮他的车，偏偏被他抓到。于是，你进了警察局）5、害跳伞专家摔死的，常是制伞的小工人，害整个公司垮台的，可能只是一个接线生。6、要知道，人是非常敏感的。他能抓住每个蛛丝马迹，分析、对比，然后猜测、查证。7、你要是不说话，别人不会当你是哑巴。你要是对说话，别人一定知道你是个好骗的傻子。8、当人们攀上交情，往往就忘了“调查对方的来历”。

11、大学的时候读过一次，念念不忘至今。原来人与人之间既简单又复杂。担心日常生活将他人雷成外焦里嫩？请阅读此书。可找到短时间打造“谦谦公子，温润如玉”之绝学。害怕漫漫人生中被雷到如梦似幻风中凌乱？请阅读此书。可找到扫雷之有效招式。

12、一直都很喜欢刘墉的书，喜欢他的文笔，以浅显易懂简单通俗的文字，就能娓娓道出人生的大哲理。《我不是教你诈》更是以刘墉一贯的以故事讲道理的方式，通过一个个精彩、让人意料之外的故事，加以深刻的诠释，让人在恍然大悟之际，明白了许多道理，借鉴前人的经验教训，走好自己人生的每一步。强烈向各位推荐该书！

章节试读

1、《我不是教你诈》的笔记-第1页

最近在看彭浩翔的《爱情的地下教育》，回过头来，再来品味当年读的这本《我不是教你诈》，感觉当年，当自己懵懂无知的时候，是刘墉给自己上了现实生活的一课。可当现在，自己有了一定的社会经历和感情经历后，再来看这本书，仍然能从中得到另一番的领悟！

2、《我不是教你诈》的笔记-第172页

面对对手以新优势攻击自己的时候，可以抢在对手之前制造同样的优势，占据新据点，分据市场。当有企业与自己竞争时，也可以暗中安排第三家企业吸引客户，或者最后自行宣告退出，并表示出支持自己保留的这家公司，使客户留回来，这样便能不战而胜。

3、《我不是教你诈》的笔记-第50页

若所行似善，而其结果足以害人，则似善而实非善，若所行虽然不善，而其结果有益于大众，则虽非善而实是善。

以直报怨，以德报德。勿以德报怨。

我梦想，有一天，我们不再“爱之欲其生，恶之欲其死。”，而能冷静地看待每一件事、

如同我们面对大气压力，最好的办法，是由体内产生相对的压力，使它两相抵消，让我们突然间轻松无比。不敢面对压力，就采取消极逃避，甚至向那压力去靠拢屈服，这是多么可悲的人性啊。

一个人真要左右逢源，顺手拈来都“妙造自然”，就得平时多读书，多游历，多感触，好像一位大师傅，把各种五香、干货、酒品、罐头、早早存着。只要捉到“生鲜”，立刻就能下锅。

不论做菜，写文章，存心“掉书袋”、卖才学的，往往做不出最好的东西，那是堆砌，不是丰富；那是虚夸，不是真实。

君子有所怒，有所不怒。

日本职员进入公司之后，不论才气多高，都有基层做起，也先学习服从上面的领导。他们在学习忍耐，忍耐清苦与干扰，把个性磨平，将脸皮磨厚。

最重要的是，在学习用发怒表示立场之前，先应该学会，在人人都认为我们会发怒的时候，能稳住自己，不发怒。

我们可以不屑争，但是不能不敢争。我们可以不跟别人争，但是不能不跟自己争。

一个人不论去不去跟人家竞争，也不论竞争的一时成败，总要认定自己的方向，默默地奋斗。

你们将来教美术，目的是培养一批有美感的国民，让他们能从最平凡的东西上见到美，也懂得利用身

《我不是教你诈》

边平凡的东西，创造美。

不必如意，不必富有，不必有如诗的画境当前。只要我们心里有美，眼里就有美。

4、《我不是教你诈》的笔记-四本读后

无论你怎么淡泊，无论你怎么“不喜欢跟人争”，当你遇到不平的时候，一定要表态，否则你非但不会被尊重，而且可能被歧视。遇到不平，一定要鸣！你不鸣，你就是孬种，就会令人瞧不起，就是怯懦。即使你有能力，也会显得无能。是可忍孰不可忍，怒所当怒。即使你平常是好好先生，该发怒的时候也要发怒。

5、《我不是教你诈》的笔记-第69页

</原文结束>要面对颗粒无收的窘境，这种失望和伤心我相信每个人都会经历过。但请不要哭泣，这种时候，眼泪贱得只剩下嘴里的咸。有时候不管能不能，一定要忍住眼泪，实在忍不住就找个没人的地方哭。自己轻贱了自己怎么还可以让别人再来轻贱嘲笑？

6、《我不是教你诈》的笔记-我不是教你诈

1.泄露天机的人，易遭天谴，打听人机的人，易遭人怨；

2.“交浅而言深，既为君子所忌，亦为小人所薄”

3.无论对别人说自己的秘密，或去听别人的秘密，都没什么好处。你可能有“短利”，也可能有“长害”，何况在秘密传递的过程中，又会产生许多副作用。

4.这世界上是无所谓“一部分秘密”的，人们似乎有个天性，只要知道一部分秘密，就想要挖出全部。

当你泄露自己或别人的一部分秘密时，也等于泄露了全部。

5

6

7.即使在一起用餐，主管也尽量不跟下属同桌，即使同桌也绝不谈公事。如果你不幸听到别人的秘密，对方在这世上只告诉了你，又叮嘱你不能说，你就要真正做到“一字不说”！

8.如果你发现别人知道了你的秘密，千万要忍，因为别人很可能只是猜测，或只知道极小的一部分。你自己可千万别成为“真正说出来的那个人”。

9.让自己像沙滩，多大的浪来了，也是轻抚着沙滩，一波波地退去。而不要像岩石，使小小的浪，也激起高高的水花。

10.记住！这世界上许多人会问你对第三者的看法。他的目的，可能是调查，也可能是“套你的话”，当你发现别人来桃花的时候，一个字也不能说。至于在一般闲谈间，如果你发现对方要批评与你相关的人，最好的方法，就是及时把话题带开，或暗示对方，你的“关系”。

11.总之，能不传话，最好不要传话；能不套话，最好不要套话；能不涉入”背后的批评“，最好不要涉入。

12.年轻人失败，常败在不知道及时表现自己，也常败在过度表现自己。愈表现，愈得意，得意忘形地忘了别人的存在。

13.我特别要对初入社会的年轻朋友强调，这个社会好像许多果园，当你进去，果园的主人可能说：“好！那片地，交给你种！”当你种出最丰硕，甚至远超过果园主人以前种出的果实的时候，永远不要忘记，是谁让你进来，又是谁给你这块地。我们自鸣得意的时候，千万不能忘本。

14.人都要面子，你的礼物再实用，如果不把面子做足，只怕收到的会是反效果。

15.送礼，有个原则，就是看对象。生活上短缺的朋友，你最好送他有实值的礼物；生活优裕的人，你可以送个有情趣的东西。送礼给前者，你的“姿态”要低，才不伤人；送礼给后者，你的“姿态”要平，才不显得谄媚。

16.相对地，有多少能力，送多少礼。如果你没有那个分量，那个心胸，就不要勉强自己。因为，如果送礼显示了你的“优越感”，或让对方感到”自卑“，都失去了送礼的意义。

《我不是教你诈》

17.在人生的战场上，永远要记得：鱼不能离开水，如果你靠群众起家，就不能离开群众。如果你靠某样专业起家，最好不要被”调离“你的专业。即使被调开，也要保持联系，不能落伍。

18.记住！我们不必去假设人人都是坏人。但要知道，这世上不合理的好处，是不能拿的。不合理地去信任别人，是危险的。即使你因此得到好处，也可能是不道德的。

19.这种情况也常发生在夫妻之间，许多由贫苦环境中奋斗出头的夫妻，不能白头偕老，是因为当昔日的贫贱小子，成为众人偶像时，在他老婆的眼中，却仍然是个平凡人。当世人都认为他的学问浩如烟海的时候，在妻子的眼中，却一清二楚，知道他不过读了那几本书。当他在餐桌旁高谈阔论时，坐在旁边的妻子却心中暗笑，丈夫谈话的内容，她已经听了几百次。于是当有一天那成功的男人，遇到崇拜他的女子，再与常冷言冷语，伤他自尊心的妻子相比时，极可能放弃糟糠之妻。

20.我们要知道：一、当公事的老伙伴，突然之间发达得近乎神话的时候，他会由于总听见别人的赞美，而有些腾云驾雾。这时如果你发现它不再是原来”察纳雅言“的老朋友，要不然早早拆伙，离开他，再不然，恐怕你就也得跟着众人拍马屁。相反地，如果过速成功的是你，便应该时时检讨，自己是否犯了”自以为神“的毛病，因为这常是造成你”富不过三年“或”富不过三代“的原因。

21.了解这一点，你在批评任何人之前，都应该想想，是他这个”人“与你对立，还是因为他今天的职位和立场，使他不得不与你对立。进一步想，如果有一天，他卸下这个工作，是不是问题就解决了。这就是所谓”对事不对人“！要知道，每个人都有良知，也似乎不看不听，很可能不是”他“的原因，而是因为他处的”位置“。

22.记住！在这世界上，每个人的立场都可能随时改变。所以，一个成熟的人一定要知道--在看别人立场的时候，不可忽略那个”人“，绝对不要用立场否定”人“，或否定”人性“。因为有一天，你也可能换成对方的立场。

23.不论跳槽或自立门户，都得好好策划，而不能因为自己”狐假虎威“地得到些掌声，而错估真正的形势。否则，你会败得很惨，甚至餐刀在原来的圈子呆不下去。

24.”转进“比”撤退“好听，”杯酒释兵权“比”平定三藩“来得省力！用非常的手段，应付非常的对手！这是千古不易的道理！

25.送礼人的高明，就在这儿了，他知道你不会接受，所以送出你不得不接受的东西。

26.如果真碰上这种人怎么办？

一、你要保持高度警觉，在他开酒、折花、掏手帕之前，先一步挡住他！

二、你用苦肉计对苦肉计。将那电玩放在门口，任他日晒雨淋，或捐给公益团体。

三、把那名贵的衣服捐去慈善义卖，再送一个大红包给载孩子上下课的司机。

用非常的手段，应付非常的对手！这是千古不易的道理！

27.该讲明的事，如果都能早早讲明，事情会完满得多！所谓”情归情，理归理“，好话丑话都说在前面。

28.致经营者和领导者，不要认为都用自己人是最好的。自己的人可以用，但他们必须是对你绝对效忠的自己人，而不能让下面人之间的徇私，超过对你效忠的程度。

29.如果你喜欢拉小圈子，也必须小心。在主管者的眼里，小圈子不但最容易惹闲话、造是非，而且最易作弊。你尤其不可跟业务上应该”客管对立“的人拉小圈子。

30.私交是私交，公事仍然要公办，如果有公私不分的现象，绝对是大忌。

31.如果领导者采取”直接领导“的方式，也可能造成两个缺点。第一，是”马屁精“型的部属，巨细靡遗地向你报告，造成累死领导者、不能分层负责的情况。第二，是你经常会听到闲话，不是这边告一状，就是那边参一本。面对这两个缺点，你必须一方面做到充分授权，要求部属分层负责，一方面对于各种”小道消息“，要有过滤的能力。你尤其要多听少讲，免得部属拿你无心的一句话，”鸡毛当令箭“地下午传递，造成许多不必要的困扰。

32.最聪明的办法，是让分工的各厂商和你直接联系，而不让它们在”横向“上有太密切的沟通。这是另一种”对立“政策的运用。

33.记住！不要意气用事，不要冲动地去争吵，要冷眼看人生，在那许多人际利害的矛盾中，累计自己的知识。

34.打电话有打电话的”伦理“，当你打电话给同辈的朋友，知道对方一定是由秘书先接电话的时候，你可以叫自己的秘书拨过去，等对方的秘书一去转接老板，就把电话转到自己的手上。相对地，如果你知道对方没有秘书，而是亲自接听，在电话礼貌上，则应该自己拨电话。

《我不是教你诈》

35.许多人都容易犯这种错--

一、电话筒拿起来了，没弄清对方是谁，却在继续说话。

二、电话讲完了，说了再见，还没把电话挂好，就开始批评刚才打电话的人。这样让人听到的“坏话”，是加倍引人恶感的，因为那不是当面的话，而是“背地的批评”。

36.我们有急事找对方，打了十几通电话都找不到，终于找到的时候，我们多半会说：“真不容易，我打电话找你打了十多通，总算找到了！”这虽然是人之常情，但是也要知道，就技巧而言，这样说，是会使自己处于弱勢的。（亲友之间表示思念，或你为对方好的情况下，属于例外）

37.你会发现，有些人在你留话之后，很快就回电，有些人则相反。除去他故意不回电话的可能，多半都是因为传话的人“忘记转告”。把这种可能降到最低的技巧是--当你打电话，对方不在，而别人接听时，你一定要弄清他是谁，最起码知道他姓什么。此外，除非你确认对方能“背”你的电话号码，否则一定要把自己的电话告诉传话人。

38.“卡位”的技巧很多，最基本的原则，是让自己的人先占着。

39.当你的对手，找到一个新的据点，准备吸引市场注意，对你攻击的时候，你可以安排自己人，也占住新据点。表面看，那是你的对手，实际上，却均分了市场的注意力，削弱了你对手原先的“新品牌”的优势。

40.年轻人！记住！这世界上处处有古先生，看来把最好的东西交给你，令你感激涕零，但是，你也要想想，凭什么他要给你？你是真年轻干练，足当重任吗？抑或你只是个替死鬼？不要忘了！尤其在你最得意的时候，切记：天下没有白吃的午餐！

41.我不是教你诈，是教你看清世事；是教你更技巧地坚守原则；是教你保护自己，且在风雨狂澜中，做个中流砥柱。

7、《我不是教你诈》的笔记-第56页

且看那人结果如何

8、《我不是教你诈》的笔记-第166页

读到这里，明白了卡位的技巧。遇到自己暂时把握不住的机会，先让自己人占着，等自己准备好了，再取而代之。这是一个巧妙的设计。方副博士知道李所长时间不多，自己等不到他提拔的那天，于是引进老同学杜博士，但是不放开实权，只等博士学位到手，使点诈，便取而代之了。

9、《我不是教你诈》的笔记-第127页

如果绝对的权力，会造成绝对的腐化，那么，不断的竞争就能造成不断的进步。

10、《我不是教你诈》的笔记-第2页

打听人机的人，易招人怨。
泄露天机的人，易遭天谴。

要跟一个人建立特别亲密的关系，最直接的办法，就是分享他的秘密。为了达到这个目的，人们会使用各种手段，他们可以为你算命，为你填表，为你做心理测试的游戏，用他们的秘密交换你的秘密，甚至是用假秘密交换，

不论对别人说自己的秘密，或去听别人的秘密，那没什么好处，你可能有“短利”，也可能有“长害”，何况在秘密传递的过程中，又会有许多副作用。

《我不是教你诈》

这世界上是无所谓一部分秘密的，人们似乎有个天性，只要知道一部分秘密，就想要挖出全部。所以当你在泄露自己活别人的部分秘密时，就等于泄露了全部。

而且当一个人把他的秘密告诉你的时候，只要听说“你讲了秘密的一小部分”，就会假设你透露了全部。

而人们又有个特性，是喜欢把他听到的一小部分，在众人面前炫耀，吹嘘自己知道的更多。

如果你发现别人知道了你的秘密，你一定要忍，别成为真正说出来的那一个人。

这世界上许多人会问你对第三者的看法，他的目的，可以是调查，也可能是“套你的话”，当你发现别人来套话的时候，一个字也不能说。

在一般闲谈间，如果发现对方要批评与你相关的人，最好的方法，就是及时把话题带开，或暗示对方的“关系”。

总之，能不传话，最好不要传话；能不套话最好不要套话。能不涉入背后的批评，最好不要涉入。

这个社会好像许多果园，当你进去，果园的主人可能说：“好！那片地，给你种。”但是当你中出最丰硕的果实的时候不要忘了是谁让你进来又是谁给你这块地。

送东西帮助人，要把对方的面子做足。

不合理的的好处，是不能拿的，不合理地去信任别人，是危险的。

在看别人立场的时候，不可忽略那个“人”，绝度不要用立场来否定人。

不论跳槽或者自立门户，都得好好策划，而不能因为自己狐假虎威地得到一些掌声，而错估真正的形势。

11、《我不是教你诈》的笔记-第177页

古先生把自己经营了10年的节目让给一个后辈，是因为节目太老了该换一换口味了，完美的解决办法就是找一个新人接替，他做成功了，是自己的功劳；失败了，是他没用。最后自己可以另起炉灶。天下没有免费的午餐！

12、《我不是教你诈》的笔记-第115页

用非常的手段，应付非常的对手！这是千古不易的道理！

13、《我不是教你诈》的笔记-第31页

读到这里有点很适合现在情境的处世道理。

为什么你做研究写论文，最后却要加上你导师的名字，因为这是你指导老师，他做研究生的时候同样也写了导师的名字。

当一个博士论文答辩之后，指导教授对通过答辩的学生，很客气地说：“讲实在话，这方面，你研究这么多年，你才是专家，我们不但是在考你、在指导你，也是在向你请教。”

学生则再三鞠躬说：“是老师指导我方向，也给我机会，没有这个机会，我又怎么表现呢？”

14、《我不是教你诈》的笔记-全篇

《我不是教你诈》

【 秘密】

泄露天机之人，易遭天谴；打听人机之人，易遭人怨。
交浅而言深，既为君子所忌，亦为小人所薄。
要跟一个人建立特别亲密的关系，最直接的方法，就是分享他的秘密。

【 前辈】

留三分余地给别人，就是留三分余地给自己。
丢脸有理
皇帝“御驾亲征”=亲自来“拿功”！拿功给天下万民看！
高喊“吾皇万岁——”，因为你的头衔，是皇帝给的，你的大军，也是皇上派的。饮水思源，还是皇恩浩荡。

【 举起来，扔下去！】

一个失去部队的将军，还不如一个会作战的小兵。
“不战而屈人之兵”，是最高明的战法。
“以退为进”（立于不败之境）：
一个军队的统帅，可以派他最不满意的将领，去打一场九死一生的仗。打死了，正好除去眼中钉；打赢了，则是统帅用人成功。
一个公司的老板，可以派他的眼中钉，出去经营分公司，或连锁单位。表面看，是升官。不去，那是不知好歹的抗命；去，则是远离权利中心和拼命，拼死拼活都是老板赢。
当一个刑事案件，被新闻炒热，成为民众的注意焦点，法官不得不顺应舆情地作出判罚。拖上一段时间，新闻热度过了，二审，三审，还能上诉……

【 老板】

跟主子穿一条裤子打出天下的功臣，常常第一个被杀掉。
“功高震主”：芳兰当户，不得不锄。

【 人情】

用非常手段应付非常的对手！最毒的礼，是当对方想拒绝时，已经来不及的东西。
真正可怕的，是那以一种莫名其妙，毫不合理的方式，奉上礼物，又使你不得不接，即使不接，也不得不百分百领情的人！

【 属下】

双方对立时能办到的事，不对立的时候就办不到了。以为绝对的权利=绝对的腐败。
自己的人可以用，但必须是对你绝对效忠的自己人。绝不可让下面人之间的徇私枉法，超过对你的忠心程度。即下属间的私交绝不可超过“公事公办”的程度。
聪明的领导者，都知道怎样安排部属之间的“权利均衡”，使自己能不被蒙蔽，也减少部属联合叛变的可能。

【 炮灰】

当别人叫你往前站的时候，先看看是不是有子弹飞来。
“我拔刀，你相助”
“前进式卡位”（基本原则，是让自己的人先占着）：
排队时，欲离开，让熟人占位，再让他滚蛋。
竞选时，暗中安排自己人去吸收对手的票源，挖对手墙角，等对手垮台后，让那个自己人宣布退出并且力挺你，使原先的“中间票”流向自己。
“后退式卡位”（以退为进，浴火重生！）
看来把最好的给你，令你感激涕零。可你是真的年轻干练，足以重任？还是只是个“替死鬼”？

《我不是教你诈》

15、《我不是教你诈》的笔记-第57页

16、《我不是教你诈》的笔记-第154页

一个打电话的技巧，在气势上千万不要说出自己为这个电话找了好久，当别人故意问的时候，也只要回答：没有啊，一拨就拨通了啊

《我不是教你诈》

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:www.tushu111.com