

有“心眼”好处世，有“心计”赢天下。有“心计”做事，轻而易举；无“心计”做事，四处碰壁。有“心眼”处世，顺风顺水；无“心眼”处世，危机四起。

马银春◎编著

# 玩的就是心计 耍的就是心眼

◎“心计”使你交际畅达

◎“心眼”使你处世灵活



“心眼”是灵活处世的“金钥匙”  
“心计”是完美办事的“如意棒”

中国物资出版社

马银春◎编著



# 玩的就是心计 耍的就是心眼

中国物资出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

玩的就是“心计” 耍的就是“心眼”/ 马银春编著. —北京:中国物资出版社,  
2010.5

ISBN 978-7-5047-3343-6

I. 玩… II. 马… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第055218号

策划编辑 钱 瑛  
责任编辑 董 涛  
责任印制 何崇杭  
责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街25号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本:710mm×1000mm 1/16 印张:20.75 字数:340千字

2010年5月第1版 2010年5月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-3343-6/B·0215

印数:00001-11000册

定价:35.00元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

# 前 言

在日趋激烈的生存竞争中，时刻存在着尔虞我诈、利益相争的现象，其手段之高明令人咂舌！面对阴谋、奸诈、邪恶，你是不是不知该如何应付？

在生意场上、在仕途中、在职场内，你是不是对理清亲邻的关系有一定的难度？

当今社会，人心日趋复杂，竞争角逐几近沸腾，你是不是仅靠着一副好心肠、一颗慈善心应对面临的挑战？

一个人在社会生活中得以生存、发展、成功的手段和技巧，更具体地说，是一个人做人、办事、说话、处世的“计谋”与“心眼”。

俗话说得好“计谋贵在高，策略贵在远”。能看到别人不能看到的，思谋别人不能思谋的，推算别人不能推算的，这才是用心在算，用脑在谋。

无论是做事还是处世，都注重运用“心眼”和“心计”的人，他们从来不会口无遮拦、直来直去地做事情，因为直截了当的做事方式，容易被别人算计，而委曲求全、八面玲珑的办事风格则可以避开许多“暗箭”，使自己安然无恙地在通往成功的道路上前进。

“心计”体现一种智谋，“心眼”蕴涵一份变通。集“心眼”、“心计”的谋略将会使你进退自如、游刃有余！恰当地运用有效的“心计”、多变的“心眼”，才能曲径通幽，财源才会滚滚来，职场上才能游刃有余，职衔自会一路提升，办事一路畅通，人际也会和谐融融。

人生的较量其实就是“心计”、“心眼”的较量。在做人做事时，知道随机应变，审时度势，在各种场合就能游刃有余，使自己立于不败之地。

编 者

2010年2月



目

录

# 目 录

## 第一章 读懂人性潜规则，八面玲珑好处世

处世就要与各种各样的人打交道，交道打得好坏，就必须读懂人性。在人性丛林里充满着无数的诱惑、险诈、争斗、陷阱，面对人性的阴暗面，必须用用“心眼”，只有这样才能在危机四伏的人生中机智生存。

1. 交友讲质量，不要讲数量 /3
2. 面子问题，就是尊严问题 /6
3. 忽视小节，易伤人心 /9
4. 小问候，大关系 /11
5. 打通人脉，要来点物质交流 /13
6. 情面不能当饭吃，不可全抛一颗心 /15
7. 亲密并非无间 /18
8. 救急不救穷，帮朋友也要讲个度 /23
9. 喜怒不形于色，让人读不懂你 /25
10. 搞关系，也要有势利眼 /27
11. 交朋结友，不可急功近利 /30

## 第二章 “心计”：游走职场的一柄利器

一个人要在职场中如鱼得水，灵活应变，就要懂得职场的“心计”。职场“心计”是一种盘旋上升的策略，职场“心计”是一种灵活变通的利器。深谙此道，会让你在职场中游刃有余、一帆风顺。



1. 男怕入错行，女怕嫁错郎 /35
2. 从细微处入手 /37
3. 积极主动：鹤立鸡群的法宝 /39
4. 幽默是一种软管理 /42
5. 与同事相处，要动动“心计” /44
6. 指出老板过错要给足面子 /47
7. 这些话，在公司里不宜讲 /49
8. 到新公司要注意的细节 /53
9. 公司的小便宜不要占 /56
10. 不应忽略工作中的小事 /58
11. 红花要给上司戴 /60
12. 人不磨不成才，冷板凳也要坐热 /63

### 第三章 情爱融融，从“心”开始

选择一个好爱人等于选择一个幸福的家庭。世上的红男绿女千千万，从中挑选一个心仪的爱人，实属不易，所以在挑选时要有点“心计”。常言道：“相爱容易，相处太难。”情感生活永远是一个复杂而又深邃的话题。因此，在漫长的婚姻生活中，更需要施招，来加固婚后生活的幸福堡垒。

1. 培养眼力，钓好男人 /69
2. 爱，不是结婚的唯一基础 /71
3. 距离：让爱更有磁力 /73
4. 恋爱有谋，动情靠手段 /75
5. 保留神秘，你才有价 /78
6. 培养女人味，抓住男人心 /80
7. 似水柔情，攻克男人心 /82
8. 面对丈夫的隐私，要以退为进 /85
9. 幽默：家庭的润滑油 /87
10. 女人：要自己赚钱买花戴 /90
11. 恰到好处的一句话 /92



12. 度过婚姻危机需要“心计” /96

13. 面对婚变，要调节自己 /99

#### 第四章 一个思路就是一条财富之路

经商不仅是在用钱做生意，更是在用“脑”做生意，用“心”在算计。善于思考，懂得算计，就会在屡屡商战中立于不败之地。

1. 不做薄利的买卖，厚利才能赚钱 /103

2. 思考是财富的源头 /106

3. 良好的服务是一种软投资 /109

4. 盯住女人腰包，你就能赚到钱 /112

5. 赚钱：需要大胆、大胆、再大胆 /114

6. 信息是一种软资源 /117

7. 富翁：靠“赚”不靠“攒” /119

8. 奇中有谋，奇中藏宝 /122

9. 赚钱需要别出心裁 /124

10. 细打算盘巧获利 /127

11. 负债经营，经营捷径 /130

12. 小处着眼，大利在后 /132

#### 第五章 懂得变通，事事才会顺通

办事的过程，实质上就是一个心理征服的过程。办事前要懂得先琢磨人，后琢磨事。精通办事之道的人，深知灵活“心眼”的妙用，懂得了变通，才能掌握办事的套路。

1. 会哭也能办大事 /137

2. 眉来眼去，也能办大事 /141

3. 办事要量力而行，不要打肿脸充胖子 /143

4. 办事不要过于刚直，该软就软 /147

5. 顺藤摸瓜，找准关系 /149

6. 没皮没脸，把事磨成 /151



7. 吃亏在前，便宜在后 /154
8. 请客吃饭，饭桌上的办事经 /156
9. 吃人家的嘴软，拿人家的手短 /158
10. 办事要一软一硬 /161

## 第六章 弯曲能够保全，委屈容易伸直

老子说：“弯曲反而能够保全，委屈的事物却容易得到伸直。”可见在不利于自己的形势下，放下一时的尊严，采取较低的姿态和迂回的方式，以“委曲求全”的策略生存下来，以图将来发展，是一种可取的长久之计。

1. 屈节让步是为了进步 /165
2. 该无声无息时，千万别张扬 /168
3. 柔情是一种有力武器 /170
4. 放低自己，才能抬高自己 /172
5. 学会爱你的敌人 /174
6. 以柔克刚，老虎屁股也能摸 /177
7. 随风倒，好生存 /179
8. 人不知，而不愠 /182
9. 做人要方，也要圆 /184
10. 对人要宽，对己要严 /187
11. 成事离不开低调，低调离不开忍耐 /189

## 第七章 明棋要摆，暗棋要下

做人不但要会藏一手，还要会露一手。一藏一露，关系重大——可以把强变成弱，可以把弱变成强，一切的秘密都在于你是否吃透藏与露的做人之计。

1. 做事要善于制造假象 /195
2. 不能轻易让对手掌握你的目的 /198
3. 羽翼未丰时，底牌不要亮出来 /200
4. 弱势时，要无声无息 /203





5. 一半有时多于全部 /205
6. 藏巧用晦，身陷云里雾里 /208
7. 利用对手的“思维定式” /210
8. 暗度陈仓，迷惑对手 /212
9. 真假难辨，在迷惑中取胜 /215
10. 虚藏做作，一面谄谀，一面夺权 /218

## 第八章 谋事在脑，成事在“计”

做事的过程是一次大脑思维活动的过程，也是一次心算的过程。只有懂策略，会算计的人，才能把事做得更圆满。

1. 巧借他人之力，行自己之意 /223
2. 欲取之，必先予之 /225
3. 打不了虎，就把它调走 /228
4. 统筹做事，事半功倍 /230
5. 走一条最短的路 /232
6. 做事不能眉毛胡子一把抓 /235
7. 恰当的手段，成功的捷径 /238
8. 爱江山更爱美人 /241
9. “小动作”获得大拥戴 /244
10. 做大事就要放下小事 /246

## 第九章 好口才，需要灵活的“心眼”

好口才，需要灵活的“心眼”，“心眼”灵活了，伴随着嘴巴也“活”了起来。精通说话之道的人，深知“心眼”的妙用，因而，他们总能把话说得滴水不漏，把事办得恰到好处。

1. 人以群分，见什么人说什么话 /251
2. 尴尬话，要绕着说 /254
3. 识对人，说对话 /257
4. 恭维：恰如其分而不失度 /260
5. 反对的意见，要绕着说 /262



6. 避开讳忌，绕道而行 /266
7. 说话要把握时间，好话也要说在前 /270
8. 自夸的话，让别人说 /272
9. 该说的话留一点，不该说的不开口 /274
10. 直言办不了事，婉言将其套牢 /277
11. 想说啥就说啥，会伤人 /280
12. 尊重隐私，闭口不谈 /282
13. 善意的谎言，美丽的心灵 /284
14. 慢言慢语能把人说“软” /286

## 第十章 识对人，做对事

俗语说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”由此可见，人世间，最难琢磨、最难看透，变化也最快的当数人心。会识人，识对人是一个人行走江湖必不可少的“心眼”。

1. 微处着手，捕捉谎言信号 /291
2. 透过假象，把本质看穿 /293
3. 从笑态中，给性格把脉 /296
4. 神情：内心活动的折射镜 /299
5. 一举一动，直指心灵深处 /302
6. 举手投足，彰显个性 /305
7. 以眼识人，窥探心灵 /309
8. 衣着：性格的外衣 /313
9. 看穿人性有妙法 /315

## 参考书目 /319

# 第一章

## 读懂人性潜规则，八面玲珑好处世

WANDEJIUSHIXINJI  
SHUADEJIUSHIXINYAN

处世就要与各种各样的人打交道，交道打得好坏，就必须读懂人性。在人性丛林里充满着无数的诱惑、险诈、争斗、陷阱，面对人性的阴暗面，必须用用「心眼」，只有这样才能在危机四伏的人生中机智生存。

第一章



Main body of text, appearing as faint vertical columns.



## 1. 交友讲质量，不要讲数量

**千**里难寻是朋友，朋友多了路好走。朋友是人生的一部分，也是人们生活的中心之一。朋友，是人生交际中的主流，上溯千古，下至未来，人生永远少不了朋友。

如何交友是一件非常谨慎的事。朋友以诚相待，但交友也要讲究“心眼”，应注意以下几点：

### (1) 多交必滥

交友结友不在多，而在于质量，多交必滥，这是前人对交朋友的经验总结。人们常说“朋友遍天下，知心有几人”，的确知音难觅，况且，一个人的精力是有限的，如果不加选择，一味地以多结交朋友为荣，则会整日忙于应酬，把大部分精力都放在与朋友的周旋上，必然影响自己的正常工作、学习和生活。再者，结交的人多了，也必然影响到对朋友的观察和鉴别，如果所结交的人中有品行不端或用心不良者，也很可能给你带来危害。在社会上，确实有这么一种人，以广泛结交朋友为荣，可以说三教九流，无所不交。严格地说，这不是在交朋友，而是不负责任的一般交际行为。真正的朋友不在于相互利用，而在于共同的志向和思想，在于互相帮助，使生活增加乐趣。

### (2) 不可轻率

我们应把结交朋友看做一项十分严肃的事情。当你在结交朋友时，一定要认真对待，绝对不可轻率。在与对方交往的过程中，要注意观察其思想、兴趣、爱好、品质和行为，掂量一下是否值得结交。当然，并不强求朋友是各方面都比自己强的人。“毋友不如己者”，孔子是说不要和不如自



己的人交朋友，这种观点虽然带有一定的片面性，但也说明了交友不可轻率。因为朋友之间本是互有短长的，在这方面你有优点，在其他方面他有特长，朋友相处，长短互补，这也是交朋友的益处之一。因此，看朋友是否值得结交并不是不允许朋友有缺点。只要你所结交的朋友品行端正，能够互相帮助，互相提高就可以。

### (3) 谨慎择友

我们在择友时，首先一定要明确自己的标准，且结交品行端正、心地善良、乐于助人、勤奋上进的人。这样的朋友就是益友，他们一生中都会对你有很大的帮助，有的人以兴趣相投作为唯一标准，而不论对方的思想品德行，只讲朋友义气，只要你对我好，我也对你同样好。你敬我一尺，我敬你一丈。你肯为我赴汤蹈火，我也会为你两肋插刀。至于是否有利于自己，有利于他人和社会，则根本不考虑。

在朋友中，既有讲吃讲喝者，又有讲玩讲闹者，甚至还有为非作歹、地痞流氓之类的人。“近朱者赤，近墨者黑”。这样一来，难免影响到自己。因此，我们一定要慎重选择朋友，切不可滥交，一定要避免和那些道德品行不端的人结交，免得沾染恶习。

一些人因交友不慎走上违法犯罪的道路，从而使自己的前程、理想事业全部化为乌有。某法制报曾以《一个企业家的毁灭》为题刊载了这样一个故事：

某建筑安装工程有限责任公司经理赵某，在业务往来中结交了许多朋友。一天，一个朋友和他一起吃喝玩乐后把他带到宾馆的一间豪华房间，神秘地递给他一支香烟。赵某毫不介意地抽了起来，不一会儿，赵某感到异样，这时，朋友告诉他，香烟中放了毒品。赵某当时十分气愤，转身就离开了，但初次吸毒的体验却使赵某产生了这样的想法：再吸一次。于是，他再次找到那位朋友，又要了一些毒品。从此，赵某一发而不可收，一个月过后，他已经成了一个十足的瘾君子。公司业务没心思过问，妻子也不去关心，他只是不断地动用自己的积蓄，花费巨资用来购买毒品，而向他提供毒品的，正是勾引他第一次吸毒的那位“朋友”。短短两年时间，赵某就花掉了几十万元的积蓄，妻子多次规劝，他自己也曾多次痛下决心



第  
一  
章

读懂人性潜规则，  
八面玲珑好处世

戒毒，两次进戒毒所，但都无济于事，妻子失望之余弃他而去，赵某悔恨不已。在月末的一天，赵某登到公司正在承建的一座十二层楼房的楼顶，然后跳了下去，结束了自己的生命。一个颇有前途的企业领导人，就因为交友不慎，被骗吸毒，最后竟丧失了自己的生命。

由此可见，交友一定要慎重，尤其是走向社会以后，各种不同的人聚在一起，没有想象的那样单纯。所以一定要讲一点交友的“心眼”，冷眼观看，确定人品后方可深交。



## 2. 面子问题，就是尊严问题

**俗**话说“打人莫打脸，骂人莫揭短”。“面子”人人都爱。因为它总是与一个人的人格、自尊、荣誉、威信、体面等联系在一起。在人海中，如果我们不想孤立，那么就学会如何与人相处，不要求你喜欢所有的人，但要学会互相留“台阶”，互相给“面子”。

在中国，“面子”是一件很重要的事，为了“面子”，小则翻脸，大则会闹出人命。中国人可以吃闷亏，也可以吃明亏，但就是不能吃“没有面子”的亏。如果你不顾别人的“面子”，总有一天会吃苦头。

被击中痛处，对任何人来说都不是件愉快的事。尤其是他人自身的缺陷，千万不能用侮辱性的语言加以攻击。在中国，有所谓“逆鳞”之说，据说在龙喉部以下的部位上有“逆鳞”，如果不小心触摸到这一部位，必定会被激怒的龙所杀。事实上，无论人格多么高尚多么伟大的人，身上都有“逆鳞”存在。所谓“逆鳞”就是我们所说的“痛处”，如果你要触及对方的“逆鳞”，就会惹祸上身。

明太祖朱元璋出身寒微，做了皇帝后自然少不了有昔日的穷哥们儿到京城找他。这些人满以为朱元璋会念在老朋友的情分上给他们封个一官半职，谁知朱元璋最忌讳别人揭他的老底，觉得那样会有损自己的威信，因此对来访者大都拒而不见。

朱元璋儿时的一位好友，千里迢迢从老家凤阳赶到南京，几经周折才算进了皇宫。一见面，这位老兄便当着文武百官大叫大嚷起来：“朱老四，你当了皇帝可真威风呀！还认得我吗？当年咱俩一块儿光着屁股玩耍，你





干了坏事总是让我替你挨打。记得有一次咱俩一块偷豆子吃，背着大人用破瓦罐煮。豆子还没煮熟你就先抢起来，结果把瓦罐打烂了，豆子撒了一地。你吃得太急，豆子卡在喉咙里还是我帮你弄出来的。你忘了吗？”

这位老兄还在喋喋不休地唠叨个没完，朱元璋却再也坐不住了，心想此人太不知趣，居然当着文武百官的面揭我的短处，让我这个当皇帝的脸往哪儿搁。盛怒之下，朱元璋下令把这个穷哥们儿杀了。

“为尊者讳”，这是官场的一条规矩。一个人，无论他原来的出身多么低贱，有过多么不光彩的经历，一旦当上了大官，爬上了高位，他身上便罩上了光环，变得神圣起来。往昔那见不得人的一切，要么一笔勾销，永不许再提；要么重新改造、重新解释，赋予新的含义。这位穷哥们儿哪懂得这一点，自以为与朱元璋是旧交，居然当众揭了皇帝的老底，触犯了“逆鳞”，岂不是自找倒霉吗？

“人要脸，树要皮”，人在社会中，要扮演各种角色，特别是在互相交往中，需要一定的尊严支撑，这是人性的弱点。明白了这点，才能体会到“敬”字的必要性。

曾听过这样一个故事：

有两位要好的女友，甲比较靓丽，而乙长相平平。她们一起去参加舞会，舞场上的许多男士频频与甲共舞，却在不知不觉中冷落了乙。甲下意识地感觉不妥，于是托辞身体不舒服，奉劝朋友们邀请乙，男士们尊重了奉劝，乙被男士们卷入了舞池，乙的快乐是不言而喻的。

甲以友情为重，不想女友被忽视，于是机智的采取一种平衡手段，给乙找了一个漂亮的台阶，使乙的心灵得到抚慰，这必定会使她们的友谊更加深一层。

在日常的人际交往中，请记住在表现自我的时候，要有谦谦君子的心态，学会安抚他人的心灵，也就是说，不可以使对方产生相形见绌的感觉，要给别人一个台阶下。

争强好胜，使对方下不来台，常常不会有好结果。对于明智的人来