

Zisheng Dushu Jihua



一生读书计划



一生要有的 100个心智

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。世事包含着很深的学问，需要我们学会区分环境的差异、揣测人心的不同，进而采取有效的行动策略——这就是“心智”的问题。

编著/张俊杰



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

一生要有的

100个心智

张俊杰 编著

Zisheng Dushu Jihua



一生读书计划

新世界出版社



图书在版编目 (C I P) 数据

一生要有的100个心智 / 张俊杰编著. -- 北京: 新世界出版社, 2012.12

ISBN 978-7-5104-2057-3

I. ①一… II. ①张… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第270469号

一生要有的100个心智

策 划: 北京华语世图图书中心

作 者: 张俊杰

责任编辑: 卜伟欣 李颖怡

责任印制: 李一鸣 龙 京

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京龙跃印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 650mm × 940mm 1/16

字 数: 220千字

印 张: 12

版 次: 2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2057-3

定 价: 20.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前 言

每个人都要长大，学会独自面对日常生活中的各种问题；每个人都要成熟，学会处理不同的人际关系，成功实现自己的发展目标。然而，在为人处世的过程中，一些人经常会四处碰壁，甚至陷入孤立无援的境地；有时候自己从良好的愿望出发，却稀里糊涂地把事情搞砸了。

曹雪芹说过：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”为人处世包含着很深的学问，需要我们多花些心思来掌握各种技巧，学会区分环境的差异、揣测人心的不同，进而采取有效的行动策略——这就是“心智”的问题。

培养赞赏他人的心智，可以使我们更容易获得良好的人际关系；培养以柔克刚的心智，能够使我们在身处劣势时战胜强大的对手；培养善于揽责的心智，可以使我们成为具有责任感的人；培养远离工作低潮的心智，能够使我们内心舒畅，提高工作效率……

总之，注意培养自己为人处世的心智，可以增加我们的人生智慧，游刃有余地处理生活中的各种问题；反之，做事不具备相应的心智，就不能使自己成为一个时代的弄潮儿，只能在碌碌无为的生活中虚度光阴。

客观地说，我们的一生都在与人打交道、处理各种事务。拥有良好的人际关系、获得事业的成功和辉煌的未来，是每个人的内在需求。为此，我们必须掌握各种为人处世的“心智”，从而在做事的过程中享受人生的快乐、体验生命的意义。

目 录

培养把握时机的心智	1
培养在细节处做事的心智	3
培养“人走茶不凉”的心智	5
培养毛遂自荐的心智	7
培养不忘本业的心智	10
培养饭桌上办事的心智	12
培养“笨鸟先飞”的心智	14
培养暗中考察人的心智	16
培养糊涂处世的心智	17
培养依靠贤内助的心智	19
培养借助他人智慧的心智	21
培养给他人面子的心智	23
培养抓住灵感的心智	25
培养借助亲人成功的心智	27
培养借助老乡成功的心智	29
培养借助朋友成功的心智	31
培养“开玩笑”掌握分寸的心智	33
培养愿者上钩的心智	35
培养忍耐一时的心智	37
培养深谋远虑的心智	39
培养世事洞明的心智	41
培养赢得人心的心智	43
培养不受美色诱惑的心智	45
培养以诚处世的心智	47

培养兼听则明的心智·····	49
培养扬长避短的心智·····	51
培养苦学成才的心智·····	53
培养以退为进的心智·····	55
培养不循私情的心智·····	57
培养隐晦表达的心智·····	59
培养用人不疑的心智·····	61
培养维护名声的心智·····	63
培养明辨时势的心智·····	64
培养不辩而明的心智·····	66
培养隐藏锋芒的心智·····	68
培养置身事外的心智·····	70
培养保存天性的心智·····	72
培养信守诺言的心智·····	74
培养赞赏他人的心智·····	76
培养以柔克刚的心智·····	78
培养“断之在独”的心智·····	79
培养善于揽责的心智·····	81
培养从孩子角度看问题的心智·····	83
培养“以贱为本”的心智·····	85
培养听音乐释放压力的心智·····	87
培养远离工作低潮的心智·····	89
培养精打细算的用人心智·····	91
培养说话讲究分寸的心智·····	93
培养用形象增加魅力的心智·····	95
培养投其所好的心智·····	97
培养善用闲暇时间的心智·····	99
培养设立目标做事的心智·····	100
培养优化人际关系的心智·····	102
培养加强个性修养的心智·····	104

培养巧妙化解“代沟”的心智	105
培养通过饮食抗衰老的心智	107
培养用真诚说服他人的心智	109
培养提防他人的心智	111
培养科学理财的心智	112
培养追求事业成功的心智	114
培养全力以赴做事的心智	116
培养未雨绸缪的心智	118
培养辩证思考的心智	120
培养从问题中创造成功的心智	122
培养事在人为的心智	123
培养变通制胜的心智	125
培养让人喜欢的心智	127
培养让人信服的心智	129
培养扩展交际圈的心智	131
培养合作共赢的心智	132
培养结识“贵人”成功的心智	134
培养借助社会精英成功的心智	136
培养带给别人好消息的心智	138
培养正确识人的心智	140
培养甘居人后的心智	141
培养用“第一印象”建立信任的心智	143
培养以见面问好拉近距离的心智	144
培养用口才赢得成功的心智	146
培养勿以善小而不为的心智	148
培养避免与人发生摩擦的心智	149
培养成功说服他人的心智	151
培养慎重交友的心智	153
培养循循善诱的心智	154
培养阐明利害的心智	156

培养把握时机的心智

“机不可失，时不再来。”时机对一个人的成长和发展是至关重要的，如果我们能够抓住机遇，就能使自己实现跨越式发展，否则就只能望洋兴叹了。美国百货业巨子约翰·甘布士在谈到成功的经验时说：“不要放弃任何一个哪怕只有万分之一的可能的机会。”在追求事业的旅程中，千万不能因一时疏忽而与机遇失之交臂，那样只能使我们裹足不前。

在社会生活中，许多人都勤奋刻苦努力，但是生活却没有很大的改观；许多人能力超群，但是没有施展的舞台。这些人不成功的原因可归结为一点，就是不善于把握时机，没有给自己创造成功的发展机会。

在世界信息技术历史上，微软是需要大书特书的一篇。因为它开创了视窗系统的广泛应用，推动了个人电脑市场的迅速发展。实际上，苹果电脑公司早在1984年就推出了创新品牌“麦金托斯计算机”，并且红极一时。但是苹果公司不同意把这一操作系统出售给制造商，所以这一

新产品很难在社会上得到大范围推广。

而比尔·盖茨的微软公司在开发出“视窗”系统后，立即用于IBM公司的计算机，而且允许客户购买这一操作系统，结果微软“视窗”成功地占领了市场，名声大震。当苹果公司1994年9月才姗姗来迟出售“麦金托斯”专利技术时，开发商们已经对此失去了兴趣。就这样，微软公司占领了电脑软件操作系统市场。

比尔·盖茨带领微软公司不断前行，开展了“网络”“信息高速公路”等项目建设，顺应了网络信息时代的发展要求，从而在十几年的时间里积累起巨额财富，成为名副其实的“数字英雄”。

苹果电脑公司因为没有掌握好时机，所以把广大的电脑市场拱手让给了微软公司，这种损失是十分惨重的。而比尔·盖茨因为善于把握时机，所以造就了这位电脑巨富的传奇。机遇是一个美丽而古怪的天使，如果你稍有不慎，她就会翩然而去。想要打开人生的成功通道，我们一定要善于及时、准确地把握时机。

(1) 培养思维敏捷的个性，做到善于把握机遇。机遇来去匆匆，瞬息即逝，因此要求我们要具备灵活的思维、敏锐的眼光，能够深刻洞察周围的大势，这是我们不失时机、准确把握机遇的前提条件。

(2) 做一个有准备的人。一些人之所以总是看着机遇从自己的鼻子底下溜走，是因为他们在面对机遇时缺乏相应的能力。也就是说，即使自己想做，却没有相应的资金、物力和人力，因此只能埋怨自责，束手无策。所以，我们要未雨绸缪，早做准备。

培养在细节处做事的心智

20 世纪世界上最伟大的建筑师之一密斯·凡·德罗在被要求用一句话来描述他成功的原因时，只说了五个字：“魔鬼在细节。”细节是一种长期准备、偶尔获得的一种机遇。培养在细节处做事的心智，可以使我们累积成功的经验和智慧，使工作达到预期的目标。

IT 产业的热潮从来没有停息过，2005 年百度在纳斯达克成功上市，不但掀起了中国互联网产业的又一个高潮，还让国人认识到了百度总裁李彦宏的风光。这个年轻的创业者用他的细节做事的心智，给我们指出了获得成功的一条通道。

2000 年，李彦宏第一次融资 120 万美元。这笔钱本来是百度半年的运转费用，但是李彦宏坚持把它作为一年的计划资金。很幸运，这一选择帮助他顺利度过了不久后来临的网络寒冬。2001 年 9 月，百度借助第一次互联网热潮获得了 1000 万美元的风险投资。2002 年初，公司从北大资源宾馆搬到了北京市北四环中路的一幢普

通的写字楼内。尽管手中有充裕的资金，完全可以“借机”改善一下办公条件，但是李彦宏还是租用了上一家公司留下来的办公设备，通过节省的方式为投资人节约钱。

功夫不负有心人，李彦宏在细微之处积累起来的信誉发挥了微妙的作用。百度投资人在决定是否从搜索技术服务提供商向竞价排名服务提供商转型的时候，因为李彦宏处处替自己着想，所以同意了他的这一商业计划。就这样，李彦宏离自己的梦想又近了一步。

除了在资金使用方面精打细算之外，李彦宏在技术设计上也很用心。“用最简单直接的方式表达自己想要传递的信息”，这是李彦宏的价值观，因为他坚信细微处往往更能抓住人心。

“如果一切归于有序，决定成败的必将是微若沙砾的细节。”“一树一菩提，一沙一世界。”生活的一切原本都是由细节构成的，我们要善于在学习、工作中对细节把握到位，这样就能建立起成功的基石。

(1) 善于大处着眼，小处着手。做事的时候，我们不但要善于着眼于大局，还要在执行的过程中从小处着手，从而实现完美的行动过程。即便自己的构想再宏大，如果失去了对细节的把握，那么也会遭遇失败。

(2) 加深对细节的认识和把握。做任何事情都有自己的细节，而且这种细节是独特的。我们需要深入细节中获得经验和体会，获得独到的认识，从而从整体上把握大局。

培养“人走茶不凉”的心智

“天下没有不散的筵席”，从聚合到分离是人生不可避免的一种发展态势。当我们离开原来的同学、同事和朋友时，一定要保持联系，时常问候，而不能“人走茶凉”，从此音讯皆无。

王芳在一家外企工作三年了，她感到自己在原来的公司已没有很大发展空间，所以想寻找新的机会，拓展人生发展道路。几年来，她在这家企业人际关系良好，和同事们保持着融洽的合作氛围；所以当她准备离职时，大家都舍不得她走。王芳当然也很留恋朝夕相处的同事，所以她把大家召集起来，举办了一次告别晚宴。

进入一家新企业后，王芳仍经常和大家保持联系，遇到重要节日少不了问候，隔段时间还要来一次聚会。有一次，王芳在业务上遇到了难题，郁闷中想到了以前的同事。结果，她在同事的帮助下很快解决了难题，还通过同事介绍认识了一大批客户，这给她的发展提供了很大的便利。

离职但不丢掉与同事的人际关系，巧妙经营自己的人脉，这就是王

芳成功的经验，如果用一句话来形容，那就是“人走茶不凉”。马克思曾经深刻地指出：“人在本质上是一切社会关系的总和。”所以良好的人际关系不但使我们的生活更充实，还能在事业发展上给我们提供难得的机会，带来意外的惊喜。

目前，频繁的商业往来使人们意识到“人脉”的价值，所以许多人都开始有意识地建立和维护自己的人际关系。经验表明，人际关系恶化会使人在生活中感到痛苦，更使我们在工作中寸步难行。所以，聪明的人能出色掌握“人走茶不凉”的经营智慧，靠“关系”成功。

人的生活环境和职业不断变化，朋友圈子也会随之变化，这是一种正常现象。问题的关键是，我们在结识新朋友的时候，不能忘记老朋友。现代社会里，跳槽成为一种常见的情况，但是我们离开一个单位的时候，一定要保留自己的人脉资源，这样可以使我们在未来的某个时刻获得意外的帮助。

(1) 无论自己贫富贵贱，都要保持与同事的联系和沟通。一些人因为自己事业发展不顺利就不愿意和以前的同事保持联络，这样只能使自己丧失发展机会；一些人在自己地位升迁、富贵显达后，就抛弃了以前的同事、贫穷患难的老友，这样只能使我们减少有价值的信息通道。所以，聪明的人会与各行各业的人保持接触，做一个世事洞明的人。

(2) 中途与以前的同事分手时，要做到“君子断交，不出恶声”。人的精力毕竟有限，如果我们确实没有必要与对方交往，确实没有足够

的时间维持彼此的关系，那么就要好聚好散。山不转水转，大家日后可能还有见面的机会，所以我们要以坦荡的胸怀互道珍重、各奔前程，避免谩骂攻击、反目成仇。

培养毛遂自荐的心智

“自我推荐”是一种积极主动展示自我的做法，在现代开放的社会中，每个人都应该具备这种意识，善于推销自己，走向成功。我们已经走过了封闭自我的时代，必须培养毛遂自荐的心智，使自己散发出应有的活力，以振奋的精神开创成功的人生。

春秋战国时期，秦国大军攻打赵国的都城邯郸，赵孝成王请求平原君赵胜向楚国求救。于是，肩负重任的平原君决定亲自到楚国商议联合抗秦的事。

为了获得良好的谈判效果，平原君要带着 20 名文武双全的人跟他一起去。面对手下 3000 门客，平原君轻松地找到了 19 个人，但是最后一个却费尽周折。怎么办呢？正在着急的时候，有一个门客站起来说：“让我来凑个数吧！”

平原君非常吃惊，仔细一看只觉得眼熟，但并不清楚他的具体情况，于是询问他的名字和做门客的时间。对方回答说：“我叫毛遂，到您这里已经有三年了。”

平原君疑惑地说：“有才能的人在我这里，就像一把锥子放在口袋里，它的尖儿马上就会冒出来。你已经在我这里三年了，为什么我没听说过你有哪些才能呢？”毛遂并不慌张，仍旧平静地说：“这是因为今天您才看到这把锥子啊。要是您早点把它放在袋子里，它早就戳出来了？”

这些话立刻招致其他人的轻视，许多人认为毛遂是在说大话。但是平原君对他却非常赏识，这样的胆量和口才的确很难得啊！于是毛遂获得了一同前往楚国谈判的机会。

平原君见到了楚考烈王，双方在朝堂上谈判合纵抗秦的大事，而毛遂等人则在台阶下静静地等候。这场谈判持续了很长时间，一直从早晨谈到中午，楚王始终不同意出兵抗秦。这时候，毛遂拿着宝剑上了台阶，大声喊道：“做出一个决定这么难吗？同意还是不同意，三言两语就可以解决，为什么拖延到现在呢？”

楚王听到有人大声喧哗，非常生气，就问平原君这是谁。平原君早就看到了毛遂，就回答说这是自己的门客毛遂。楚王听到这里更加气愤，忍不住大骂起来：“我们商量国家大事，你作为一个门客竟敢多嘴多舌，还不赶快退下！”毛遂按着宝剑跨前一步，正气凛然地说：“你当着我主人的面辱骂我，就是仗势欺人。”楚王看他身边带着剑、非常愤怒的样子就害怕起来，于是口气连忙缓和下来：“哦，那你有什么高见啊？”

毛遂得到了表达见解的机会，就气定神闲地说：“楚国有方圆五千多里土地，拥有百万重兵，没想到遇到秦国就连打败仗，真是一种耻辱啊！秦国大将白起只带几万人就夺走了你们的国都，而大王不知道雪耻，还拒绝合纵抗秦的政策，真是难以理解啊！”毛遂的话戳痛了楚王的心，他犹豫的心立刻坚定了，决定与赵国合纵抵抗秦国进攻。

人生中需要我们把握机遇，有时还要善于推销自己，从而创造成功的机会。电学大师法拉第在当印刷装订工时，听到了化学家戴维的学术报告，就把自己记录的报告内容整理出来寄给戴维本人，并申请做一名化学实验员。在面谈过程中，戴维认为法拉第年纪小，并不适合做实验员，就婉言拒绝了。在回来的路上，法拉第又折回去向戴维请求做勤杂工，终于打动了戴维，从此走上了科学发明的道路。培养毛遂自荐的心智，要注意以下两点：

(1) 敢作敢为，不担心失败。一些人总是担心自己失败，或者遭到他人的耻笑，所以即使有一些大胆的想法也不敢实践，这样不可能走上成功之路。所以，我们一定要勇敢地行动，这样才能拓展发展的道路，赢得胜利。

(2) 善于把握良机，并且具备相应的才能。虽然是毛遂自荐，但是我们也要寻找合适的时机才能展示自我；此外，在表达自我的时候，还要具备真才实学，否则一切努力都会付诸东流。

培养不忘本业的心智

一个人最重要的就是要自知，清楚自己的优势在哪里，目标是什么，进程如何。只有这样，我们才能得到良好的发展。一些人受到外界的诱惑，放弃了自己的专业和专长，去做一些自己不擅长的事情，注定要付出很高的代价。

经历了五代十国时期，各地存在着许多割据政权。宋太祖赵匡胤为了统一全国，采取了先南后北的作战计划。经过多年征战，南平、后蜀、南汉等国先后被消灭，只剩下南方的南唐和吴越两国。

南唐土地肥沃，没有遭到战争的破坏，因此那里经济繁荣，是难得的富庶之地。但是，南唐的君主昏庸无能，国力日渐衰弱。特别是到了李煜这一代，他只对诗词、音乐、书画感兴趣，根本不懂得如何处理国事。

公元974年9月，曹彬、潘美带领北宋10万大军分水陆两路攻打南唐。10万宋军很快就打到金陵城边上，而李后主还在宫里与和尚、道士们诵经讲道，等他在城头看到到处飘扬的宋军旗帜，才意