

成功的人之所以成功，是因为比一般人多一点心计
聪明的人之所以聪明，是因为比一般人多一点城府

玩的就是

“心计”

辉浩◎编著

商场、职场无往不胜的智慧宝典
出来混的人，一定要做人有心机，做事有心计！



郑州大学出版社

玩的就是

“心计”

辉浩◎编著

商场、职场无往不胜的智慧宝典

图书在版编目 (CIP) 数据

玩的就是“心计”：商场、职场无往不胜的智慧宝典 / 辉浩编著. -- 郑州：郑州大学出版社，2016. 7

ISBN 978 - 7 - 5645 - 3206 - 2

I. ①玩… II. ①辉… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 157927 号

郑州大学出版社出版发行

郑州市大学路 40 号

邮政编码：450052

出版人：张功员

发行电话：0371 - 66966070

全国新华书店经销

北京市俊峰印刷厂 印刷

开本：710mm × 1000mm 1/16

印张：14.25

字数：257 千字

版次：2016 年 10 月第 1 版

印次：2016 年 10 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 5645 - 3206 - 2

定价：32.00 元

本书如有印装质量问题，由本社负责调换

前 言

聪明之人之所以聪明，是因为他们比老实人多一点心计；成功之人之所以会成功，是因为他们肯花心思琢磨人和事。许多人碌碌无为，主要是因为他们一辈子都不肯在做人、处世方面研究竞争的策略、博弈的技巧、制胜的逻辑，结果成了“弱势群体”。


混社会必须谙熟“游戏规则”，善于揣摩别人的意图，急人之所急，掌握好分寸，从而才能在商场、职场游刃有余，不至于被淘汰出局。经验表明，做人没有心计，难免会被暗箭所伤；做事不懂心计，很难打开局面。如果做人不懂得机变，凡事直来直往，让人看透内心，那么就会受制于人，将无法赢得机遇的垂青。

显然，一个人做事的能力决定了其前途和命运。如果想达到预期目的，把事情处理得圆圆满满，除了以诚待人、以理服人、用心做人之外，还需要准确拿捏人的心思、判断眼前的情势。此外，有时候还要懂得借力，谋划一些方案，才能将棘手的问题处理好。所以，做人有心机，做事有心计，是很有必要的。

这是一个公平的社会，也是一个弱肉强食的世界，期间充斥着不同竞争策略的较量，甚至是尔虞我诈。林子大了，什么鸟都有；社会复杂了，什么人都有。学会在复杂多变的环境中保护自己，一定要在做人做事上留个心眼，才能不成为他人的棋子，不进入别人的圈套。

心计是一门做人的学问，一种生存的智慧。为人处世犹如行走江湖，真才实学固然必不可少，但是没有一定的智慧，很难在这个社会上立足。一个人不管有多聪明，多能干，家庭背景多么显赫，如果不懂得做人的奥妙，没有一点做人的“心计”，很难吃得开、混得好。在复杂的社会上混，





你可以不去算计他人，但是要提防被别人伤害。所以，做人做事多长一个心眼，处事更能游刃有余。

在人们的眼里，老实人总是吃亏，沾不上好处，得不到他人的青睐，似乎就是“傻子”的代名词。其实不然，做人处世还是提倡老实做人、本分做事，这是底线。关键是，如何去做好一个老实人，如何去做一个受人欢迎的老实人。显然，你必须多动脑子，勤学苦练“混社会”的技巧。无疑，这需要运用心计的智慧。

与其临渊羡鱼，不如退而结网。任何道路都是靠自己走出来的，而不是靠自己在梦中等来的，而准确迈出第一步，是尤为重要的。这是因为，及时有效的行动可以将曲线调整为距离最短的直线，可以化零为整，从无到有。一个人，即使再聪明、再能干，进入社会就会发现，如果不具备一定的心计智慧，不懂得做人处世的各种规则，极易四处碰壁，遭受不必要的挫折和磨难。古今成大事者无不胸有城府、神机妙算、工于心计。心计既防止别人伤害自己，同时也能够增强自己的能力，为自己创造更多成功的机会。

如今，我们每个人都不是生活在原始社会，也不是生活在世外桃源，如果做事没有心计，会永远地痛失良机。因此可以说，“心计”是我们做事时先下手为强的胆略，是行动前深谋远虑的眼光，是让“人情”更具“杀伤力”的手段，是送礼送得人心花怒放的高明，是善借机会之力成就辉煌的气魄，是你走向成功之路的必然手段。

当然，“玩心计”不是让你使奸弄诈，也不是专门算计别人，而是利用智慧、头脑、口才等笼络人，借用外力成全自己。玩转心计，就是在人生舞台上左右逢源，事事如愿。所以，有心计并非处处与人做对，更不是刻意算计他人，而是秉承防人之心不可无的原则，明晰自己所处的大环境。实际上，人与人的相处之道从根本上说还是和谐共荣、互帮互助，而那些虚伪迎合、假心假意的人，最终会落得孤家寡人的下场。

一些刚刚踏入社会不久、涉世未深的年轻人，常常会被人利用而不自知。在现实生活中，这种情况并不少见。涉世不深的年轻人，要善于辨认忠奸，否则会被虚情假意所迷惑，无意中被人利用。

俗话说：“以其人之道，还治其人之身。”社会中总有些人不怀好意，总是想方设法让我们上当，以达到他们不可告人的目的。对待这种人，就要以眼还眼，以牙还牙，揭露出其险恶用心。

本书从心计的各个视角出发，以轻松睿智的笔触进行层层分析，是一本全面、实用、精致的个人处世能力提升读本，可以让你在人际交往、说话办事、商业谈判、职场经营等方面战无不胜，从被操纵者脱胎换骨成为一个能够掌控全局的人。

有“心计”的人，不仅逢场能做戏，而且也能把不该演的戏拒之门外。因此，顽固地排斥“心计”，说明你落伍了。别再做所谓的“老实人”了，它不过是藏在我们心中的魔鬼，迈不过这个坎，永远都无法在人际交往中更加应对自如。如果不想过永无出头的日子，如果不想因为老实而丢人现眼，那么，从现在开始就做一个有“心计”的人吧！





上篇 心计法则

第一章 做人不能太老实：再好的朋友也有可能出卖你	002
1. 达维多定律：别让规则束缚你的手脚	002
2. 做人要厚道，但要看对谁	004
3. 不怕冷遇，热脸要贴冷屁股	006
4. 不要被人卖了，还帮别人数钱	008
5. 可以不奸诈，但不可不“世故”	010
6. 做人不能太复杂，但也不能太单纯	012
7. 立即放弃做“好人”的想法	014
第二章 做事要有心眼：聪明人之所以精明，是因为比别人 多点心计	017
1. 宁可得罪十个君子，也别得罪一个小人	017
2. 不去处处迁就别人，否则只能哑巴吃黄连	019
3. 有时候不得不说违心话，做违心事	021
4. 冷庙热庙都要烧高香，人情放长远	023
5. 行事果断，做一个拒绝“不好意思”的人	025
6. 要比别人聪明，但不要告诉别人你更聪明	026
7. 李敖真理：千万不要挡着别人的财路	028



第三章 生存要懂博弈论：在反洗脑与反操控的心理

- 博弈中获胜 031
1. 懂得适时进退，方能保全自己 031
 2. 强也示弱，给他人留足面子 033
 3. 别人都站着，你别坐着，不做孤独的人 034
 4. 以其人之道，还治其人之身 036
 5. 将计就计，不言不语事可成 038
 6. 丢掉妇人心，该翻脸时就翻脸 040

第四章 互惠心计定律：精明处世，讲功利也讲感情 042

1. “双赢”效应：与其你死我活，不如你活我也活 042
2. 坚持利益共享才能赢得合作机会 044
3. 共生效应：好处自己不独吞，荣耀勿独享 046
4. 关键时刻不妨对他人屈就一下 048
5. 感情投资花费最少，回报最高 049
6. “信用”是你人生最大的资产 051

中篇 心计策略

第五章 低调心计学：藏匿锋芒，聪明人都懂得自我保护 054

1. 学会在低调中修炼自己 054
2. 谨慎心，什么时候都不能丢 056
3. 任何时候不往枪口上撞 058
4. 锋芒毕露的人，没有好果子吃 060
5. 喜怒不要表露在脸上 062
6. 功高震主是成功的大忌 064

第六章 舍得心计学：有一种胜利叫撤退，有一种

- 失败叫占领 067
1. 学会辩证地看待得与失 067
 2. 值得定律：不为打翻的牛奶哭泣 069
 3. 甩开一切束缚，学过减法人生 071

4. 培根定律：分享让快乐加倍，分担让痛苦减半	073
5. 好汉专吃眼前亏，舍小利才能取大得	074
6. 不苛求完美，人生因缺憾而完满	076
7. 拿得起放得下才是聪明的姿态	078
8. 放弃过多欲望才有真正的幸福	080
第七章 方圆心计学：做得恰到好处，赢得圆圆满满	083
1. 不偏不倚是一种人生境界	083
2. 别硬碰硬，遇事学会躲闪	085
3. 偏激的人总是走弯路	087
4. 别盲目接受别人的想法	088
5. 不做拆台的“小人”	090
6. 骆驼法则：低头是为了把头抬得更高	092
第八章 隐忍心计学：忍的功夫有多深，成就就有多大	094
1. 小不忍则乱大谋	094
2. 为了避祸要委曲求全	096
3. 忍让相安，和谐共生	098
4. 世上没有解不开的疙瘩	099
5. 别太在意遭人排挤	101
6. 忍常人所不能忍	103
7. 自古雄才多磨难	105
第九章 糊涂心计学：别太执著，否则会把事情搞砸	107
1. 该装傻的时候装傻，该聪明的时候聪明	107
2. 有些事情不能太较真	109
3. 生活不妨睁一只眼闭一只眼	111
4. 装糊涂：大事化小，小事化了	114
5. 学会谅解别人，你会有更多的朋友	116
6. 遭遇背叛，与其愤怒不如一笑	118
第十章 借力心计学：把身边每个人都当做你成功的帮手	121
1. 借力优势：让贵人帮你成就大事	121



2. 与谁交往决定你成为何种人 123
3. 巧借他人名誉，往自己的脸上贴点金 126
4. 借助团队的力量成功 127
5. 洞察形势：让胳膊扭过大腿 130
6. 东方朔定律：让聪明人成为你的得力助手 132
7. 借“好奇心”打开销售之门 134

下篇 心计智慧

第十一章 社交心计学：不懂人情世故，你还敢横冲

- 直撞混社会** 138
1. 喜好效应：主动出击摸清喜好，方能和对方“投缘” 138
 2. 有些事做绝了，效果往往适得其反 140
 3. 别因直性子破坏了来之不易的关系 142
 4. 多反省自己，少怪罪别人 144
 5. 留面子效应：让人没面子，吃亏的是自己 146
 6. 首因效应：别让第一印象局限了你的判断 149
 7. 掌握分寸，人情不远不近 150

第十二章 说话心计学：口对口的交流，就是心与心的战斗 ... 153

1. 准备些“糖衣炮弹”，人人都希望被赞美 153
2. 说话要掌握分寸：言拙意隐，语缜密不伤人 155
3. 宁可犯口误，不可犯口忌 157
4. 尊重他人：不在失意者面前谈论你的得意 159
5. 见什么人说什么话，学会投其所好 161
6. 木桶法则：开始为自己辩护，你就已经输了 163
7. 拒绝别人时，不妨说个善意的谎言 166

第十三章 职场心计学：靠本事吃饭没错，但并非任何

- 时候都行** 168
1. 杜拉拉成功法则：了解职场背后的潜规则 168
 2. 如何处理好与上司的关系 170

3. 别让领导身陷尴尬境地	172
4. 谦逊低调也是一种职场“交心”手段	174
5. 职场人情需要时时储蓄，精心维护	176
6. 升迁不是公平竞争，是权衡的结果	178
第十四章 谈判心计学：沉住气，不给对方可乘之机	181
1. 不要急着亮出自己的底牌	181
2. 如何才能探出对手的谈判底线	183
3. 借助幽默在你的地盘里操控他人	186
4. 用柔性手段去“化解”谈判僵局	188
5. 别让对方抓住你的说话“漏洞”	189
6. 适时威胁，可以令对方妥协	191
第十五章 经商心计学：做世界上最会算计的生意人	193
1. 面厚法则：死要面子活受罪是经商大忌	193
2. 精打细算是商人的本性	195
3. 别让过去的失败捆住你的手脚	197
4. 坎特定律：当众拥抱你的敌人	199
5. 做老板就不能太善良	202
6. “让生意跑来找你”才是真本事	204
第十六章 防人心计学：看清身边谁是小人	206
1. 不要忽视小人物：学会与小人物打交道	206
2. 重用之人，不可至信	208
3. 看清“利”中的“钩子”	211
4. 莫被“好人”的面具蒙蔽	213
5. 提防那些无事献殷勤的人	215



上篇 心计法则

在做人处世的过程中，要读懂社会运转的规则，掌握利益交换的游戏套路，谙熟无所不在的人情世故……熟悉了各种规则和禁忌，才能成为一个做人做事游刃有余、处变不惊，占有一席之地，乃至闯出一番天地的成功人士。



第一章 做人不能太老实：再好的朋友也有可能出卖你

商界流行一句话：一流商人是精明加厚道，二流商人是精明加精明，三流商人是厚道加厚道。只懂得老实做人，往往被人利用了还不自知，这是迈向成功的禁忌。避开陷阱的有效方法就是既厚道做人，也谙熟人情世故，能够灵活应对形形色色的人与各种场面。

1. 达维多定律：别让规则束缚你的手脚

古往今来，历史上的一切变革都是对常规的突破，并且这种突破首先是从对思维常规的突破开始的。一个人可以遵守规则，但不能太老实、太迷信规则。如果过于迷信规则，认为凡是一定之规的东西都是对的，反之就毫无道理，仅这样就有可能陷入规则的牢笼，成为循规蹈矩、因循守旧的人。

许多时候，成功仅需要一点“不按常理出牌”。勇于打破规则，不但是普通人有所作为的金科玉律，也是英特尔公司的制胜法宝。

达维多定律是以英特尔公司副总裁达维多的名字命名的。英特尔公司在产品开发和推广上奉行达维多定律，他们始终是微处理器的开发者和倡导者。他们的产品不一定是性能最好的和速度最快的，但他们一定做到，是最新的。为此，他们不惜淘汰自己哪怕是市场上卖得正好的产品。

达维多定律看上去容易，常人一看就懂，但运用起来就不那么容易了。达维多定律成功的真谛：打破规则，不断创造新产品，新思路，新思想。及时淘汰老产品，老思路，老思想。别让规则束缚你的手脚，创新、创新、再创新。创造出自己成功的产品，形成新的市场和产品标准，进而形成大规模生产，取得高额利润。

随着时代的不断发展，很多规则都需要改变，过去的很多常规都需打破，只有创新才能“救活”人们的异常思维和才智，从而激活自身的能量。

世上有许多人，他们什么条件都具备，就是做事太慎重了，做每件事之前都经过反复思虑，结果当他决定行动时，机会却已经溜走了。只有敢于冒险，敢于敏捷地捕捉机会的人，才能获得意想不到的成功。

渡边正雄是日本著名企业家，不惑之年创业，一手打造出大都不动产公司，成为日本地产界的大佬。然而，有谁能够想到，渡边正雄创立公司之初，只有一家面积为43平方米的平房。所幸这位年过半百的老人不服输，靠着心头那股霸气，以及独断专行的作风，干出了一番大事业。他打破常规，敢于冒险，做别人不敢做的生意，由此发了财。

一开始，有人向他推销土地——那须（城市名称）的几百万平方米的高原，价钱很便宜，每平方米只卖60日元。这么便宜的土地是有原因的，那里人迹罕至，交通状况极其落后，也没有电气等公共设施。

在此之前，房地产公司曾把这块山地向东京大大小小的不动产业者推销过，但谁也不感兴趣，认为在这里投资，将来的回报只能是零。但是，渡边正雄没有被常规的商业思维束缚，他独具慧眼，发现了这块土地蕴藏着的商机。


经过一番调研，渡边正雄发现，那须与天皇的御用地毗邻，如果能在那里居住，会让住户产生与天皇做邻居的感觉，会极大地满足人们的自尊心与虚荣心。此外，日本的城市人口越来越密集，大家都渴望回归大自然，搬迁到僻静优雅的环境中居住。这无疑让开发那须成为可能。

渡边正雄认准了机会，决定赌一把。他拿出全部资产，又大量举借外债，将这块土地购置下来。签约之后，许多同行都嘲笑他是个地地道道的“傻瓜”，但是后来的发展超出了所有人的预料。

买下这片土地后，渡边正雄请来有关专家，共同商讨土地规划建设事宜。经过一番精心设计，他把土地划分为道路、公园、农园和建筑用地，并准备先盖200户别墅和大型的出租民房。而后续的工作很简单，那就是大量做广告，出售别墅和农园用地。

为了在市场上打出名头，渡边正雄加大了广告宣传，花费了很多心思。结果，公司的广告醒目、生动，充分展现出了那须山清、水秀、环境优雅等特点，满足了都市人群厌恶噪音和污染，向往大自然的心理需求。广告一出，订购者纷至沓来，争相订购，在一年的时间里就卖出了4/5的土地，大都不动产公司短时间内净收入50多亿日元。





直到此时，房地产同行们才恍然大悟，这些墨守成规、没有突破的生意人看走了眼，无不扼腕叹息，追悔莫及。

由此看来，做人不能永远板是板、眼是眼，循规蹈矩，老老实实，很多时候这样反而会局限我们的视野。不可否认，遵守规则固然很重要，但一个人不应该成为规则的奴隶，不能让旧有的规则束缚手脚。以长远的眼光来看，过去的规则，有可能变成阻碍现在历史发展的绊脚石。这时候，如果再坚守下去，就是迂腐，就会被淘汰。

做人要有不一样的眼光，读懂这个世界背后运行的密码，找到打开成功大门的钥匙。当受到某种规则掣肘的时候，必须懂得变通之道，下决心打破规则，求得突破。而当眼前的某种趋势不明朗，陷入迷茫状态的时候，也必须看到未来的发展趋势。特别是当人们产生某种固定的看法，对某些事物形成一种偏见时，如果你能打破人们的成见，完成新的创新，那么，你将取得了不起的成就。

每天一堂心计课

人的可贵之处在于打破常规，实现思维的创造性。一个有所作为的人只有通过有所创造，有所作为，才能实现目标，体会到人生的真正价值和幸福。因此，生活中不能让规则束缚住你的手脚，凡事要敢于突破规则的束缚，灵活变通。

2. 做人要厚道，但要看对谁

世界上本没有坏人，但是对心居叵测、用心不良的人，用一些心计是不违背道德和良知的。毕竟，不让这些小人屡屡得逞，我们才能避免伤害，保护自己。

在现实生活中面对越来越复杂的人际交往，需要你擦亮眼睛从实际出发，重新思考“做人要厚道”的全面性。在好与坏，是与非之间，对前者，当然要厚道，“投之以李，报之以桃”；对后者，并不是一味的厚道就能解决问题的，此时，即使再诚实的厚道也会显得苍白无力。所以，对人对事要量体裁衣——选择做厚道人时，也要看对象是谁。

很多时候，当你身处利益纷争、竞争激烈的环境中时，你只要做自己该做的就可以了，而不必为了所谓的厚道沾惹是非。俗话讲，兵不厌诈。做人

绝不能太老实。遇到不厚道的人，就要用其人之道还治其人之身。

三国赤壁之战以后，刘备向东吴强借，占据了荆州等地。东吴大都督周瑜苦思冥想想要讨回荆州，当时传来刘备的妻子去世的消息，周瑜听到这个消息后，想出了一个绝妙计谋：把孙权的妹妹孙尚香嫁给刘备，并让他来东吴娶亲；然后把刘备幽囚在狱中，用刘备的命来换取荆州。

于是，周瑜派吕范为媒人，到荆州说媒。没想到诸葛亮神机妙算，早就知道了这是周瑜的计谋，于是让刘备假装答应，并让赵子龙保护刘备。临行前，诸葛亮给了赵云三个锦囊，让他在关键时刻使用。

孙权的母亲见刘备一表人才，真心实意要把女儿许配与他。周瑜和孙权不想此事弄假成真，又不敢公开囚禁和杀害刘备。刘备劝说孙尚香去荆州，最后以江边祭祖为名，逃离了东吴。周瑜派兵追赶，却被孙尚香挡了回去。正当周瑜准备孤注一掷时，却见诸葛亮早在岸边等候，刘备、孙尚香都已登了船，往荆州去了。

周瑜再行追赶也无济于事了，只能看着刘备远去。刘备的兵望着急急追来的吴兵，大叫“周郎妙计安天下，赔了夫人又折兵”。周瑜自恃胜券在握，不想遇到了诸葛亮，才“偷鸡不成蚀把米”。

刘备向来以“仁”为宗旨，在被曹操几十万大军追赶的情况下，也要保护追随自己的老百姓，这是他仁术的体现。但是，对待周瑜的挑衅，刘备就不再忠厚相待了。在诸葛孔明的帮助下，前往江东娶到了孙尚香破解了周瑜陷阱，最后还作“周郎妙计安天下，赔了夫人又折兵”羞辱了周瑜，这对气量狭小的周瑜，简直就是穿心箭，其用心之狠，无以复加。

正如林子大了什么鸟都有。你厚道，别人却不一定厚道。你的厚道遇上别人的要诈，是必定要吃亏的。所以，做人要厚道，也要分对谁。对于同样厚道的对象，用厚道与之打交道，当然能取得好的效果。但是，对于那些投机取巧甚至更加恶俗的人，就要讲求一定的心计和策略了。

“人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人。”无论什么时候，我们都要在心底保持着厚道，但是害人之心不可有，防人之心不可无。不能将自己的心全部暴露在别人面前，要保护自己的秘密，不能什么时候都以真心待人，不然只会任人宰割。

第一，认清交往对象的真面目。我们要看透与我们交往的人的真面目，尽量多交老实、厚道的人，避开不厚道的人。远离是非是明哲保身的妙招。

第二，对付不厚道的人不能心慈手软。不厚道的人往往让我们吃尽苦头，而且还会在事后露出一副胜利甚至让人厌恶的得意嘴脸。为了避免这样的人





继续为祸人间，我们完全可以“替天行道”。

每天一堂心计课

做人应该有理有据，不负于人也不被人所负。“厚道”没有对错之分，主要的看你面对的是谁。对于那些处处设防、心怀鬼胎的小人，一定不要客气；对于厚道之人，一定也要以诚相待你可以不去伤害别人但不要让小人得逞。

3. 不怕冷遇，热脸要贴冷屁股

做人要懂得适应外部世界的变化和需要，不能灵活求变的人注定会败于僵化的思维，无法与他人建立密切关系，也就无法得到外界的帮助和支持。

世界就像一个镜像，镜像里的人越有面子，也就表明你越有面子。世界是一个轮回，你派出一艘船向东航行，最终它还是会回到你的港口。一个人不能太在乎自己的颜面，而不去考虑他人的心思。有时候，放低身价迎合对方，懂得圆滑的处世之道，你会得到更多惊喜。

遇事不妨脸皮厚一些，放下所谓的自尊，你会进入一个别有洞天的新境界。实际上，“面厚”包含了“心理健康”“勇敢坚强”“心胸开阔”“智谋过人”等内容，是胜者的盾牌、避风的港湾，也是处置关系必备的一种能力。

王聪是一个刚刚毕业的大学生，毕业后海投简历，始终无单位录用。后来，父母托关系让王聪进了一家外贸公司，做业务员。但是他心高气傲，不愿意跟客户打交道，觉得对方太庸俗。自己受过高等教育，对客户笑脸相迎，阿谀奉承，王聪显然做不到。

不难想象，半年后王聪接到的单子屈指可数，而且还被同事孤立。这时候，同事提醒他要懂得放低姿态，学会送礼，但是王聪不愿意这么干。有人劝他去找主管试试，可是到办公室扑了个空，追到家也没人，还被势利的保姆“损”了几句。王聪顿时火起，却又“好男不跟女斗”，只得裹着满腹懊恼回到家，发誓再也不去找主管，并且要提出辞职。

同事知晓后大惊：“你为了所谓的面子，丢掉这样一份人人艳羡的工作，值得吗？”王聪苦笑道：“我如果有你一半儿的能力，也不至于现在这个样子，看来我并不适合做这一行。”同事微微一笑：“这话你说错了，刚入行的时候谁不是菜鸟？你要厚起脸皮，要有媳妇熬成婆的精神，你别看我这几年业绩