做事的心机

人上一百，种种色色 步步为营，心机妙用

The Mistero of Handling Affairs

赵文明★编著

心机决定成败，留心身边事，机会自然来；眼望高处，行动始于脚下。同时起步，有人原地徘徊，有人层层突破，关键在于前者用脚在走，后者用心在走。

心机是相伴终身的利剑

近可自卫、远可攻敌

城府是比爱人更可靠的伴侣

仁者无畏、智者无敌

金城出版社
GOLD WALL PRESS

需要全本请访问 www.ertongbook.com

做事的心机

赵文明

金城出版社

目　录

前言.....7

第一章　眼力决定成败：做事的心机在于你的眼光和意识.....9

眼力就是“心机”.....9

发现你身边的宝藏.....11

练就敏锐的观察力.....13

做事要洞察“先机”.....15

看准时机再行动.....17

看到别人看不到的希望.....19

眼光长远成大事.....20

找到事情的关键点.....22

第二章　抓住机会比乞求上帝更重要：有心人懂得每个机会都价值百万.....24

做一个能洞察机会的智者.....24

有勇气的人能抓住更多机会.....26

留心身边事，机会自然来.....27

小信息里隐藏着大机会.....29

善于挖掘潜在的机会.....31

模仿能给你带来意想不到的机遇.....32

敢于冒险的人机会更多.....34

多给自己一次尝试的机会.....36

别让机遇白白溜走.....38

第三章　专注才能赢：做任何事都要集中全力重点突破.....40

满塘洒网，不如重点捕鱼.....40

专注一点，就能突破.....42

做事情不能分散精力.....44
克服浮躁，方能做到专心致志.....46
专注做手头的事.....48
先做重要的事情.....51
用最充沛的精力做最重要的事情.....53
把琐事抛在脑后.....55
第四章　要做中流砥柱：任何时候都必须脚踏实地.....57
眼睛盯着高处，行动从脚下开始.....57
做事要三思而后行.....59
一步一步登上珠峰顶.....61
脚踏实地是最好的选择.....63
第一次就把事情做对.....64
用理智抵制诱惑.....65
量力而行最稳当.....67
心急吃不了热豆腐.....68
为公司保密才能赢得信任.....70
财物交给可信赖的人.....72
第五章　有舍才有得：选择和放弃同等重要.....74
选准了目标，等于成功了一半.....74
选择最可能实现的目标.....76
懂得放弃才能获得快乐.....77
勇于舍弃无用的东西.....80
放弃银子，是为了换回钻石.....81
做自己最擅长的事.....83
选择适合自己的人生定位.....84
做自己感兴趣的事.....86
做事要有梦想.....90
选择真正适合自己的职业.....92
第六章　低调是一种大智慧：做事要深谙屈伸进退之道.....96

该低头时就低头.....96
适当地隐藏自己的实力.....98
以退为进，曲线成事.....100
要拿得起，更要放得下.....103
处弱势时先退几步.....104
做事要留有余地.....107
收敛无所顾忌的个性.....109
关键的时候要敢于吃亏.....110
适时退让，可以加快速度.....112
第七章　该出手时就出手：做事要有超强的决断力.....114
成功来自正确的判断.....114
敢于迈出第一步.....116
做事绝不拖延.....118
不拿“我将要”做借口.....120
练出“绝活”闯江湖.....121
要有当机立断的气概.....122
看准了就不要犹豫.....124
比别人快一点.....127
置之死地而后生.....129
不要害怕犯错误.....130
用激情敲开成功的大门.....132
充分挖掘你的潜能.....134
第八章　做好场面事：与人交往的秘诀.....138
礼貌是做事的前提.....138
留下良好的第一印象.....140
让微笑为你打开方便之门.....142
巧妙暗示比直接责备更有效.....144
拒绝，但不冷漠.....145
曲径通幽化解尴尬.....148

需要全本请访问 www.ertongbook.com

像钟表一样准时.....150
做事要按规矩出牌.....151
与人交往不要操之过急.....153
第九章　谋大局，谋小局：运筹帷幄，决胜千里.....155
做任何事都要预先谋划.....155
在关键时候要见机行事.....157
用软绳捆硬柴.....160
把任务分解成多个小目标.....162
让比你出色的人为你工作.....164
攻心为上，攻城为下.....166
从“不完美”中寻找突破点.....167
毛遂自荐好处多.....169
不好办的事，不妨拖一拖.....172
做不到的事，不要硬撑.....173
不放过任何细节.....175
从小事做起.....177
第十章　方法总比问题多：求人办事的“心机”.....179
善于寻找得力的合作伙伴.....179
帮助他人也等于是帮助了自己.....182
为对方分析利弊得失.....184
从别人感兴趣的话题着手.....186
储蓄人情，办好大事.....188
不要太在乎冷遇.....189
不论结果如何，都要心存感激.....191
求人办事，不强人所难.....192
第十一章　天才是这样思考的：“心机”有时就是创新.....194
做事要勤于思考.....194
每日求新一点点.....195
做事，从创新开始.....196

开发你的创造性思维.....198
换一个角度想问题.....200
积极思考，创造机会.....201
走别人没有走过的路.....203
做事先想“为什么”.....204
冲出思维定势.....206
敢于与众不同.....208
不要“想当然”.....210
第十二章　屡败屡战：笑对人生败局.....212
熬过黎明前的黑暗.....212
捏住厄运的喉咙.....213
绝不轻言放弃.....215
铸就越挫越勇的坚强意志.....217
遇坎更要加把劲.....218
敢于从逆境中走过去.....220
做事切忌半途而废.....221
别让冲动毁掉你的一生.....222
成功属于打不垮的人.....223

前言

荀子说：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”可见天下事大都可为。但为什么有的人能一帆风顺地登上成功的顶峰，而有的人却在成功的起点徘徊、彷徨，望洋兴叹呢？其中的关键之一就在于，成功者掌握了做事的“心机”。有的人对成功有着疯狂的迷恋，所以，他每一天都会把自己搞得忙忙碌碌，以为只有这样，才会向着成功步步靠近。这种生活节奏给他很大的压力，使他顾不上喘气，顾不上休息，顾不上与亲朋好友一起聚会，只是像个没头苍蝇一样乱碰。但是，他却很难获得成功，原因是他只是用“手”去做事，而没有在做事的时候充分地运用自己的“脑”，缺乏做事的“心机”。

对绝大多数人而言，缺少的并不是做大事的愿望，而是帮助自己成大事的各种“心机”，缺乏这个“心机”，就缺乏了做事的方法和技巧，所以终究还是成不了大事。

做事要有“心机”。“心机”是看待事情的眼光；是抓住机遇的时机；是把所有的精力集中于一点，专注突破；是英明的选择和在关键时候的稳重；是敢于决断，该出手时就出手；是在做事的时候从全局出发，能谋善断，运筹帷幄；是善于从不同的角度去开发思维，力求创新；是在面对挫折时力争奋发，以毅力和坚韧重攀高峰。“心机”就是做事时的智慧和技巧，“心机”就是做事的过程中必备的各大素质的综合和权衡。

这是一个竞争的时代，也是一个成大事的时代，优胜劣汰，适者生存。如果你一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事，那么你只不过徒有满腹经纶而无所用；如果你一味老实耿直，不懂应变之道，那么你也只能处处碰壁，逃脱不了平庸的魔掌；如果你素来争强好胜，百折不弯，不懂屈伸进退，那么你也只能吃亏上当，赔了夫人又折兵；如果你总是心直口快，不加掩饰，不知用晦于明、藏巧于拙，那么你也只能聪明反被聪明误，搬石头砸自己的脚。凡此种种，都是做事没有“心机”的表现，也是成大事的大忌。

做事要有“心机”，绝不是误导你为了目的而不择手段，那种只顾眼前、不顾长远的做法历来为有“心机”的做事者所不齿。做事的“心机”要用得光明正大，用得胸怀坦荡。它是做事过程中的一盏明灯，指引着你做事的方向；它是做事者的一个助手，提醒你应该注意和避免的误区；它是做事者的一个朋友，在关键的时候为你加油打气，助你重拾信心和勇气。有了“心机”，你便掌握了做事的法宝，可以以一种大无畏的气概去面对所有难题；有了“心机”，你就会时刻关注机遇和创新思路，从而找到更快捷、更有效的做事方式。

头脑聪明不是你做事的唯一资本，手中有钱也不是你做事可以成功的依靠。要想做成大事，就要在做事的过程中不断锻炼自己的“心机”，让自己懂得做事的诀窍和技巧。本书就是围绕做事的“心机”而展开，通过对古今中外的成大事者的做事方法和经典案例的分析，从中探索出实用的、有效的“心机”，给年轻的、经验不足的你借鉴。有了“心机”，你做起事来就会更顺利、更轻松。

第一章　眼力决定成败：做事的心机在于你的眼光和意识

眼力就是“心机”

做事的“心机”有时就体现在独特的眼光之中。有眼光的人观察事物有远见卓识，关键时候的判断和抉择也更正确，所以做起事来也更容易成功。

1934 年，美国总统罗斯福为挽救美国历史上最严重的经济危机而采取新政。实业家哈默密切地注视着形势的发展，他觉得自己事业大发展的时候可能到了，因为新政一旦实施，那么禁酒令就会被废除。

早在 1922 年的时候，美国议会通过了《沃尔斯台德法案》，法案规定不许酿造和销售酒精含量超过 5‰的饮料。而到了 20 世纪 30 年代，由于经济危机，罗斯福总统不得不推行一系列改革的新政策。随着新政策一个接一个地出台，哈默凭自己多年经商的眼光判断，认为罗斯福总统会取消已经不合时宜的禁酒令。而一旦禁酒令被解除，全美国对啤酒和威士忌酒的需求将会出现一个高潮。

然而市场上却没有酒桶，于是哈默把眼光盯住了白橡木酒桶。

事不宜迟，哈默很快就从苏联订购了几船的桶板。当货物运到美国时，却发现苏联人搞错了，他们运来的不是成型的桶板，而是一块块晾干的白橡木板。等不及追究谁的责任，哈默马上就近租用了纽约船坞公司的一个码头，修建起一座临时的桶板加工厂，日夜不停地加工这些白橡木板。

哈默的眼光是正确的。如他所料，很快，禁酒令被解除了。当禁酒令解除时，哈默的酒桶也正从生产线上源源不断地下线，这些酒桶很快被各大酒厂抢购一空，因为供不应求，哈默又在新泽西州建立了一个现代化的加工酒桶的工厂。钞票源源不断地流入了哈默的口袋。

哈默为什么能把公司的规模越做越大呢？是他拥有特别雄厚的资金吗？不是！是他有什么后台支持他吗？也不是！他唯一具有的就是超前意识和预见未来

市场机会的眼光，正是这一眼光，使他的事业踏上了一个又一个新的台阶，最终成为美国的巨富。

一位年轻人乘火车去西北某地。火车行驶在一片荒无人烟的山野之中，人们一个个百无聊赖地望着窗外。到了一个拐弯处，随着火车慢慢地减速，有一幢简陋的平房缓缓地进入了人们的视野。也就在这时，几乎所有乘客都睁大眼睛“欣赏”起寂寞旅途中这道特别的风景。有的乘客开始窃窃议论起来这幢房子来。

年轻人的心为之一动。返程时，他特意在中途下了车，不辞辛劳地找到了这幢房子。主人告诉他，每天，火车都要从门前“隆隆”驶过，噪音实在让他们受不了，房主很想以低价卖掉房屋，但多年以来一直无人问津。

不久，年轻人用 3 万元买下了这幢平房，他觉得这幢房子处在火车转弯处，火车经过这里时都要减速，在荒凉的旅途中，乘客冷不丁看到这幢房子都会精神为之一振，用来做广告是再好不过了。他开始和一些大公司联系，推荐这道极好的“广告墙”。后来，可口可乐公司看中了它，在 3 年租期内，支付给年轻人 18 万元租金。只是举手之劳，效益就痛痛快快地翻了 6 倍。

看到上面这个故事后，有的人会在心里暗暗地和这个年轻人比较，最后得出结论了：这样的“点子”，我其实也能想到啊。但是，“第一个做的是天才，第二个做的是庸才，第三个做的是蠢才。”只有具有独到的眼光，看到别人所不能看到的机会，才是真正具有“心机”。

人生有小成功，也有大成功，如果你只想一辈子生活得比较好，努力真的很重要；但是你要做大一个事业，最重要的是眼光！

能在别人看来平常或不习惯的东西上看到价值的所在，这就是眼光。有“心机”的人看问题，不是只看到眼前，他还能运筹帷幄，看得更远；没有“心机”的人做事情，总是喜欢跟着潮流跑。当大家一窝蜂“下海”的时候他也去“下海”，当大家一窝蜂炒股的时候他也去炒股，当大家一窝蜂开网吧的时候他也去开网吧，这叫做人云亦云。人云亦云的反面是与众不同。与众不同，才可能有眼光。所以，在别人都没有看到的时候你看到了，这才叫“有眼光”；在别人只看到眼前利益时你看到了长远目标，这才叫“有眼光”；在别人纠缠于问题的细枝末节累得疲惫不堪时，你一下子抓住问题的主要矛盾，这才叫“有眼光”。看一想一的人，一辈子不可能有大出息；看一想二的人，事业上一定有发展；看一想三的

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人，这一生追求的是大抱负。

一个没有眼光的人，不具备做事的“心机”，即使机遇就在身边，也对它视而不见。而有眼光的人，不仅能够看到机会，而且善于把握机会。

发现你身边的宝藏

做事有“心机”的人，在做事的过程中，善于充分挖掘自己的已有资源，并让它们发挥出最大的作用。

从前，有个人名叫阿里·哈法德，住在距离印度河不远的地方，他拥有大片的兰花花园、稻谷良田和繁盛的园林。他是一位知足而富有的人。

有一天，一位年老的佛教僧侣来拜访阿里·哈法德，他坐在阿里·哈法德的火炉边，向他讲述钻石是如何形成的。最后，这位僧侣说：“如果一个人拥有满满一手的钻石，他就可以买下整个国家的土地。要是他拥有一座钻石矿场，他就可以利用这笔巨额财富，把孩子送至王位。”

那天晚上上床时，阿里·哈法德感觉自己变成了一个穷人——不是因为他失去了一切，而是因为他开始变得不满足。他想：“我要拥有一座钻石矿。”因此，他整夜难以入眠，第二天一大早，阿里·哈法德就跑去询问那位僧侣在什么地方可以找到钻石。

“只要你能在高山之间找到一条河流，而这条河流是流淌在白沙之上的，那么，你就可以在白沙中找到钻石。”僧侣说。

于是他卖掉了农场，把家交给了一位邻居照看，然后就出发去寻找钻石了。

在人们看来，他寻找的方向是十分明确的，他先是前往月亮山区寻找，然后来到巴勒斯坦地区，接着又流浪到了欧洲，最后他身上带的钱全部花光了，衣服又脏又破。

在旅途的最后一站，这位历经沧桑、痛苦万分的可怜人站在西班牙巴塞罗那海湾的岸边，怀着那位僧侣所激起的得到庞大财富的诱惑，将自己投入了迎面而来的巨浪中，从此永沉海底。

几十年后的一天，当阿里·哈法德的继承人（继承并居住在阿里·哈法德的庄园）牵着他的骆驼到花园里去饮水时，他突然发现，在那浅浅的溪底白沙中闪烁着一道奇异的光芒，他伸手下去，摸起一块黑石头，石头上有一道闪亮的地方，

发出彩虹般的美丽色彩。他把这块怪异的石头拿进屋里，放在壁炉的架子上，继续去忙他的工作，把这件事完全忘掉了。

几天后，那位曾经告诉阿里·哈法德钻石是如何形成的僧侣，前来拜访阿里·哈法德的继承人。当看到架子上的石头所发出的光芒时，他立即奔上前去，惊奇地叫道："这是一颗钻石！这是一颗钻石！阿里·哈法德已经回来了吗？"

"没有，还没有，阿里·哈法德还没回来。那块石头是在我家的后花园里发现的。"

"我只要看一眼，就知道它是钻石，"这位僧侣说，"这确实是一颗钻石！"然后，他们一起奔向花园，用手捧起河底的白沙，发现了许多比第一颗更漂亮更有价值的钻石。

很多时候，我们费尽心思去远方寻找，希望能找到一个充满矿藏的宝库，但是，却忘记了珍惜和开发自己身边的矿藏。同样的道理，我们经常去羡慕别人的优点和长处，而忽略了自身可以发挥的优势。其实，任何一个人，无论他是普通劳动者，还是一个残疾人，他都拥有自己的"超级矿藏"，只要努力去挖掘，就能发现其中的无价之宝。

李扬是中国著名配音演员，被戏称为"天生爱叫的唐老鸭"。李扬在初中毕业后参军，在部队当一名工程兵，他的任务是挖土，打坑道，运灰浆，建房屋。可李扬却明白，自己身上的潜在的"超级宝藏"是影视文艺和文学艺术。在一般人看来，这两种工作简直是风马牛不相及。但李扬却通过智慧的灵光感应到了自己的潜力，他决心把这座"宝藏"开发出来。于是他抓紧时间工作，在业余时间认真读书看报，博览众多的名著剧本，并且自己尝试着搞创作。退伍后李扬成为一名普通工人，但他仍然矢志不渝地追求自己的目标。没有多久，大学恢复招生，他考上了北京工业大学机械系，成了一名大学生。从此，他用来开发自己身上的"超级宝藏"——影视艺术的机会增多了。经几个朋友的介绍，李扬在短短五年中参加了数部外国影片的译制录音工作。这个业余爱好者凭借着生动、俏皮的配音风格，参加了《西游记》中美猴王的配音。1986 年初，他迎来了自己事业中的辉煌时刻，风靡世界的动画片《米老鼠和唐老鸭》招聘汉语配音演员，风格独特的李扬被美国迪斯尼公司相中，给唐老鸭配音，从此一举成名。李扬说，自己之所以成功，是因为一直没有停止过挖掘自己的潜能。

有的人在做事的过程中，到处去找可用的资源，包括人际关系、物质支持等，但是对自己身边的资源却熟视无睹，没有充分地去挖掘，结果，浪费了很多的精力与时间。其实，只要好好地挖掘——全面盘点自己的已有资源，就能找到属于自己的“钻石”，从而提高自己的做事能力，达到自己的目标，包括职位的上升和财富的增加。

在每个人的心灵中，都有一座“超级矿藏”被埋藏着，不管你有多“矮”，都拥有这么一座“矿藏”。问题的关键在于，你能否把它开发出来。成功地进行开采的，便是强者；惰于进行挖掘的，便是弱者。每个人都有一笔丰富的资产，如果你不善于去发现它，运用它，它就沉睡在被人遗忘的角落。盘点生命的资产，会让你感到自己并非一无所有，会让你看到自己的生活中还有无穷的、可以支持你的力量。只要你把自己所有的资产都清点起来，你会发现，你还有很多可以运用的资本。

每个人都有自己的资源和优势，有“心机”的人善于利用这些优势，所以做起事来能更快、更有效。

练就敏锐的观察力

做事的“心机”来源于敏锐的观察力。细致的观察能使人产生设想，引人去创新，促使人去探索未知，从而创造杰出的成就。

细致敏锐的观察力是做大事的前提。只有练就敏锐的观察力，才能对整件事情有准确的把握，才能从细微处发现不可忽视的机会。很多大事业的成功都是从细致的观察开始的。

在科学领域中，细致观察尤其有着特殊的意义和价值。科学的原理起源于实验和观察，观察是第一步，没有观察就不会有接踵而来的突破。在科学技术发展史上，由于细致的观察而引出了很多新发现。

在物理学中发现电流的不是物理学家而是一位解剖学家。1780 年，意大利医生、解剖学家伽伐克在做青蛙解剖过程中，偶然地观察到，在放电火花附近或在雷雨来临之际，与金属相接触的蛙腿会发生痉挛。这使他感到十分惊奇。于是他又做了大量实验，终于发现了电流。

在化学方面，1774 年 8 月，英国化学普利斯特列得到了一个直径一英尺的

大聚光镜，在闲玩时用来聚集日光，照射各种物质。当他照射氧化汞时，发现放出的气体能助燃，氧气就这样意外地被发现了。

梅达沃在牛津大学学习动物学，毕业后，在诺贝尔奖获得者弗洛里博士指导下从事病理学研究，从此对医学产生了浓厚的兴趣。在第二次世界大战中，梅达沃受政府委托，研究烧伤病人的植皮手术，为此，他必须与外科医生合作，共同研究。在研究中，他注意到第二次的植皮比第一次的植皮脱落得更快。这个现象对外科医生来说是众所周知的，不是什么新鲜事。可是梅达沃对这一现象没有忽略，而是进行了进一步的观察和研究。梅达沃不断深入地对皮肤移植进行研究，直到用兔子和白鼠做试验，发现了免疫耐受性。梅达沃因发现获得性免疫耐受性现象，1960 年与提出“获得性免疫的无性繁殖选择学说”的伯内特一起获诺贝尔生理学医学奖。

瑞典著名化学家诺贝尔因发明安全烈性炸药而闻名于世，而这种炸药正是他进行观察实验时的意外猎物。1867 年，诺贝尔在进行一次普通火药的物理化学性能研究的实验中不小心割破了手指，便在伤口涂上棉胶止血，无意中把剩余的棉胶丢落到硝化甘油里。诺贝尔仔细观察了棉胶和硝化甘油所起的化学反应，并继续研究这一现象，结果发明了一种安全烈性炸药——胶状炸药。这一偶然发现为诺贝尔的毕生事业奠定了基础。

19 世纪的英国物理学家瑞利从日常生活中观察到一个现象，他发现端茶时茶杯会在碟子里滑动和倾斜，有时茶杯里的茶水也会洒一些，但当茶水稍洒出一点弄湿了茶碟时会突然变得不易在碟上滑动了。瑞利对此现象做了进一步研究，做了许多相类似的实验，结果得到一种计算摩擦力的方法——倾斜法，获得了成功。

1895 年，德国物理学家伦琴有一次在研究阴极射线管的放电现象时，偶然发现放在旁边的一包密封于黑纸里的照相底片走了光。他分析可能有某种射线在起作用，并把它称为 X 射线。经过进一步实验后，这一设想被证实了，于是 X 射线被意外发现。伦琴也因此于 1901 年获得了首届诺贝尔奖金。然而事实上，在伦琴前面有不少人碰到这样的情况，如 1890 年的美国人兹皮德以及 1892 年的德国另外一些物理学家都有过同样的情况，但他们都把这一意外忽视了，因此错过了发现 X 射线的机会。

敏锐的观察给我们提供了从偶然性背后找出必然性的条件，从而提供了新的视角与机会。

达尔文说：我既没有突出的理解力，也没有过人的机智，只是在观察那些稍纵即逝的事物并对其进行精细观察的能力方面，我可能在众人之上。达尔文通过不断地观察实践激发了对自然观察的兴趣，他具有一种捕捉例外情况的特殊天性。

观察得来的社会、自然的现象，又促使人去寻根究底，激发探索精神。科学家巴斯德在观察引起醋酸发酵的细菌运动中，看到接近滴液边缘时，有机物停止了运动。从这一点出发，他认为没有氧气生命也能存在，进而阐明了发酵是一种代谢过程，通过这一代谢过程，微生物从有机物质中得到氧气。

做事有“心机”的人大多是具有细致的观察力的人。对事物观察的广度和深度，决定认识事物的程度。观察能力强，在同样的事物面前就会有较多不同的发现，发现越多对事物了解得就越全面、越深刻，对做事也就越有利。

观察是掌握知识的一个首要步骤或最初阶段，是人的活动的源泉。正如罗伯特所说：真理存在于我们之中，并且只有通过观察才能认识。俄国著名生理学家巴甫洛夫把“观察、观察、再观察”作为自己的座右铭。观察是了解世界的窗口，观察能力是人们认识世界和帮助我们“做事”的望远镜和显微镜。

“观察”不仅需用眼睛“看”，还需要运用脑袋来“看”。“看”和“观察”，有很大区别。每天，映入我们眼帘的信息极其丰富，但却很少留下印象，更难说有什么发现和收获了。这是因为，“观察”和“看”虽然都是用眼睛，但是，“观察”是有目的的，是要寻找，要发现，要认识；而“看”的目的性不太强，主要的动机还只是有所感觉，并不追求一种理性的认为。正是这种差别，使得“观察”的印象特别深刻，而“看”的印象则比较淡漠。

做事有“心机”的人时刻不忘培养自己细致的观察力，为自己培养出洞察机会的眼光，并且运用这种独特的眼光，为自己的事业创造难得的机会。

做事要洞察“先机”

要想事业有长远的发展，就必须要有远见卓识。只有具备洞察事情的“先机”的能力，才能有努力的方向、明确的目标，才能变被动为主动。

清朝雍正年间的大将军年羹尧镇守西安之时，广求天下士，厚养幕僚。有一位孝廉叫蒋衡，应聘前往。年羹尧甚爱其才，对他说：“下科状元一定是你的。”年羹尧说话语气如此之大，正是依仗他自己的功劳以及与皇帝的特殊关系。蒋衡见他刚愎自用，骄奢之极，就对他的一个同僚说：“年羹尧德不胜威，当今万岁英明神武，年羹尧大祸必至，我们不可久居于此。”他的同僚不以为然，年羹尧的权势正如日中天，多少人巴不得投奔他的门下呢。

蒋衡不顾同僚的劝阻，执意称病回家。年羹尧挽留不住，取 1000 两黄金相赠，蒋衡坚辞不受，最后在年羹尧的坚持下，只接受了 100 两。蒋衡回家后不久，年羹尧果然出事了，牵连了不少人。因年羹尧一向奢华，送人钱财不到 500 两黄金的，从来不登记，蒋衡因只接受百两之赠，从而确保自己平安无事。

蒋衡从年羹尧的骄横言行中预见到他所存在的危机，及时地与他拉开距离，避免了祸及自身。可见，对事情的发展方向的预见是非常重要的，好的预见能力可以避免重大决策和方向上的偏差和错误。

要有超常的敏锐并及时作出科学预见，就必须比一般人看得早一点，想得深一些。这种先见之明，并非靠一时灵感，而是来自对规律的正确认识和把握。

战国时期，魏国的范雎受中大夫须贾迫害，逃匿民间。一次秦使王稽来魏，听说范雎很有才干，便暗中带他回秦。进入秦境时，一队人马迎面驰来，范雎问来人是谁，王稽说可能是秦相穰侯魏冉东巡县邑。范雎说：“我耳闻穰侯专擅秦政，不容外人，今天被他碰上，轻则受辱，重则被驱。我还是躲到车底吧。”

顷刻，魏冉来到车前，问车中有无别国宾客，王稽说没有，魏冉就走了。范雎从车中出来，说：“魏冉是聪明人，只是遇事反应慢点，刚才他怀疑车中有人，你说没有，他未搜查，过后一定不放心，会派人回来搜查的，我要避一避。”说完下车从小路向前走去。果然，过了一会儿，魏冉派人到车上翻找，见确实没人才作罢。

范雎通过分析魏冉的性格，知道他是一个多疑的人。所以在采取对策的时候，不但预先推断魏冉会有可能要搜查马车，而且还预见到魏冉可能会派人重新再搜一遍。正是他高超的预见能力，使他能防患于未然，逃避了被抓捕的命运。

做事的“心机”有时就体现在对事情的预见之中。有预见能力的人能及早地预测到事情发生的原因和发展的方向，所以能够提前防范，未雨绸缪，把事情引

需要全本请访问 www.ertongbook.com