

成就自己的智慧全书

》》人生的较量就是心计的较量《《

做事心计要多

ZUOSHI XINJI YAO DUO

宗吾◎编著



中国档案出版社

成就自己的智慧全书

》》 人生的较量就是心计的较量 《《

做事心计要多

ZUOSHI XINJI YAO DUO

宗吾 ○ 编著



中国档案出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成就自己的智慧全书 / 宗吾编著. —北京: 中国档案出版社, 2006. 5

ISBN 7-80166-696-8

I. 成... II. 宗... III. 成功心理学—通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 045859 号

责任编辑 / 于红霞 窦 尉

封面设计 / 虚竹堂封面设计工作室

出版发行 / 中国档案出版社

地址电话 / 北京市宣武区永安路 106 号 (010)83171091

邮政编码 / 100050

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京金瀑印刷有限责任公司

开本印张 / 640×960 毫米 1/16 38.125 印张 500 千字

印 次 / 2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-80166-696-8

定 价 / (全两册) 52.00 元

版权所有 翻印必究

序 言

“人不能有心计”，这句话说给谁也不愿听，因为它在生活中根本就站不住脚。

大家都知道，自己在二十岁时，看起来很强壮，实际上很软弱，老受人欺负，这其中的重要原因，就是因为没有心计，俗话说叫“没心没肺”。

每个人都有个从没有心计到有心计的过程，这个过程也正是你成熟的过程，孔子说：

吾十有五而志于学——人在这时候，往往自己以为自己很聪明，其实这种聪明只是技术性的，是“发明创造”一类的聪明；

三十而立——三十岁成家立业，开始稍有心计了，但还是会发现自己不够聪明，因为许多的事情证明，自己并不能像别人一样善于摆平那些必须摆平的事情，自己的心计还不够，还需要学习；

四十而不惑——刚刚感觉自己有点心计，明白做人做事的一些规律；

等到七十岁时，这才渐渐验证“姜还是老的辣”这句话，开始达到随心所欲不逾矩的境地。人到了此时，才真正做到了“见山还是山、见水还是水”。

三十到七十岁，是人一生的成熟期，心计则贯穿始终，不断发展。这段时期也是人大有作为之时，不管是诸葛亮还是秦始



皇，不管是曾国藩还是毛泽东，都是在这段人生时期达到辉煌的顶峰。

如果某个人误以为没有心计就是直率、坦诚，那就真的是很天真，一生没有什么作为也就可想而知。

有心计的人是强者，没有心计的人是弱者，所以我们同情“没有头脑”的人，这种人能力有限，不善心计，始终处于劣势。

真正在社会上有成就之人，都是有心计的人，他们的心计是智慧的象征，他们用自己的脑力推动着社会的快速前进。

人人都想做聪明人，人人都必须有心计。本书洋洋洒洒，以十余万言详尽分析心计在人生中的重要作用，希望对广大读者有所启迪。

第一章 人生的较量就是心计的较量

——心计是事业成功的助推器

纵观五千年的中国史，就是一部人类的奋斗史。在中国，不管是政治上、经济上还是文化上，都经历过无数的心智的较量，太多的经历铸就了中国人多谋善思的性格。所以，即使在最为普通的中国人的心中，“运筹帷幄、决胜千里”的人一直就是智慧的化身，而这种智者，恰恰就是将人生的心计运用得最为炉火纯青的人物。

1. “心计”不是贬义词 003

绝对不能把心计或者手段单纯地看作贬义词，而应该科学、辩证地看待它，把它看作是每个人都应该掌握，甚至必须掌握的一门处世、处事的学问。因为正常的心计或者手段不但无害，反而它是使你走向成功的助推器。

2. 心计不是万能的，但没心计是万万不能的 006

当今社会，分分合合、聚聚散散的现象，早已是司空见惯。但是大浪淘沙适者生存的道理却是不变的真谛。要想让自己永久不败、事业长青就一定要加强自己“心计”的修炼和培养。

3. 如何获得最大的利益 010

善用心计的人就好像是百步穿杨的神手，能穿过重重障碍一箭中的，获得最大的利益。曾国藩曾经说：“办大事，一半由人力，一半在天事。吾等应该尽人力之所能为，而人力最重要的则在谋、在心、在计。”

4. 把真正意图藏在心底 014

当我们面临暂时无法解决的“难题”时，千万不要手忙脚乱，要冷静思考，认真地对待眼前的不利情况。要善于制造假象，从表面上迷惑对方，而暗地里却精心策划，周密布置，小心行动，不露声色。这样可以使对手麻痹大意，就能赢得主动出击的机会，从而一举击败对手。

5. 一做事情两手准备 018

做两手准备、给自己多重选择，并不代表我们做事只想着手失败、裹足不前，而是要给自己留有足够的回旋余地。毕竟，机遇总是偏爱那些有准备的人。

6. 犹太人将心计当智慧 021

心计在犹太人眼中，就是智慧的代名词，没有丝毫的贬义。如果犹太人夸你有心计，那是对你最崇高的敬意。

7. 有心计的人善于忍耐 025

做事如果天时地利人和都有了，成功的概率就会非常大。在做事的谋略中一定要懂得“蓄势”。蓄势就是要善忍。金刚经说：“一切法得成于忍。”没有忍耐，将一事无成。

8. 从失败的废墟中崛起 027

失败是大自然的计划，大自然以这些失败来考验人类，使他们能够获得充分的准备，以便进行他们的工作；大自然借助失败烧掉人们心中的残渣，使人类这块“金属”因此变得更加纯净坚硬，可以经得起严格考验。

第二章 有心计的人懂得做事之道

——人情的掌握决定做事的成败

在中国做事，讲究人情是第一位，人际关系不仅可以帮助你打通不能走的死路，也能体现出一个人办事的能力。

“背靠大树好乘凉”，有好的人际关系，就好比背靠大树，能使你做起事来得心应手。几乎每个成功人士背后，都有一批倾力与之合作的人。所以，看一个人是否成功，只需看他交什么样的朋友就可以了。

1. 人情决定做事的成败 033

这个故事告诉我们：做任何事情都有规律可循，都应该摸清楚那一类事情的规律。只有掌握了客观规律，才能理顺错综复杂的人际关系，游刃有余地顺利完成各项工作任务。

2. 买什么都不如买“感情” 036

在现在这个商品社会中，物质的效果永远大于精神的效果，利益是驱使别人帮助自己的惟一动力。给别人一点甜头，自己并没有真正吃亏，却往往能让你收到意想不到的回报。

3. 别人的需要能满足自己的需要 040

即便两人的目的迥异或者不甚相同，同样也能合作成功。如果一个人的需要被满足，也可以满足另一个人的需求时，他们的合作就是双赢。

4. 会做事的人都是人情“高手” 044

在现代社会蒸蒸日上的大好形势下，深谙人情世故无疑是顺利做事的第一准则，如果不通晓人情世故，不能充分调动自己所有的人脉，也就相当于孤军奋战。

5. 由点及面，统揽全局 048

由点及面，统揽全局，不管在什么时候都要记得，把握主动权的是自己。只有在自己掌控的范围内，从周边向事件中心靠拢，才能慢慢地到达事物的核心地带，才能最终做好自己想要做的事情。

6. 解结的关键是找到绳头 051

事情的发生，总会有一个“因”，找到事情的“因”，自然就会有解决的办法。有心计的人就是善于找到“因”的人。

7. 有心计的人最不会犯的错误是骄傲 054

骄傲最容易引人犯错误，而人最容易犯的错误也是骄傲。但是，我们必须改掉这个毛病，把戒骄戒躁作为一种处事的心计，这样才可以增加我们做事情的成功几率。

8. 懂微笑的人，往往就是有心计的人 057

微笑，可以传递出一种令人会意的情感；微笑，也能给他人留下一一种良好的印象。笑是一种生活态度，更是一种秘密武器，可以无所不能，可以摧毁设防的心、打开封闭的心、捂热冷酷的心。

第三章 怎样让人对你言听计从

——有了心计，做事自然就会得心应手

虽然我们平时常说，成功靠自己。而事实上，所有成功的人都是在别人的辅助下建功立业的。

一个人的一生是很短暂的，如果你不依靠任何人，一生中能做什么呢？答案是肯定的：小事可以做一大堆，大事却一件也做不成。在现代社会里，如果你得不到别人的真心帮助，可能连生存都存在问题！

1. 读懂别人的心 063

一个人要善于解读别人的眼光，读懂别人的心，透过别人的心去体察别人的思想和行为，从而果断地确定自己的计划，该做的事用心去做，不该做的事坚决放弃。

2. 从思想上影响对方 067

思想是一种感染力。无论老板、同事、朋友还是合作伙伴，他们都是人，如果你在与他们交往时，能够在思想上影响他们，帮助他们提高，那你们之间就会形成你“投之以桃”，他“报之以李”的良性循环。这样大家都会有发展，都会有成绩。

3. 劳心者制人，劳力者制于人 071

有心计的人就像战场上指挥若定的将军，让手下人为自己创造最大的效益；而没有心计的人，则好像一枚棋子，棋手让你去哪里，你就得去哪里，没有自由，永远都处于被动状态。

4. 制造别人感兴趣的目标 074

兴趣是人向目标冲刺的导师。而寻找别人的兴趣就是帮助别人寻找走向成功的老师，制造别人感兴趣的目标则是帮助他们找到成功的“点”。这样做，不仅帮助自己留住人才，降低用人成本，也能帮助别人成功。

5. 会说话的人能得到实际利益 077

在我们成就事业的道路上，人情关系的把握对于事业的成败有着不可估量的作用。一般每个成功人士的旁边，都会有不少伙伴与他共同进退。所以，不要吝啬你的赞美与鼓励，给别人多说好话，你也可以有与自己同生共死的好伙伴、好兄弟。

6. 会说“不”的人是有头脑的人 079

对别人说“不”是有技巧的。一些成熟自信的人一般都喜欢使用“三明治法”——“先肯定、后否定、再安抚”，这种方法非常巧妙，效果也十分明显。

7. 打一巴掌揉三下 083

不平的事情需要摆平的心计。其实，世界上没有摆不平的事，只有摆不平的心。只要我们学会摆平的计谋，懂得利用人情世故为自己谋事的道理，那么一切就都不成问题了。

第四章 没有心计无法在职场谋事

——做事，表面是在用手，实质是在用脑

人算不如天算，做事就是容易出变故，职业发展更是受多种因素的制约。更何况，眼下人才流动频繁，办公室随时会有高人出现。可生活还要继续，怎样才能在职场游刃有余？

将心计贯穿于职场始终是第一要务。现在的职场藏龙卧虎、新人辈出，必须时刻保持一种竞争的理念和竞争的态势，以适应职场的变化。

1. 做事从小地方体现心计 089

在我们的工作生活中，到处都存在创造奇迹的契机，只是我们的眼睛往往都用来“高瞻远瞩”了，而忽视了那些小地方。总以为小地方没有大作为，没有大发展，殊不知“千里之行，始于足下”。哪个成功不是从小做大的？

2. 用心学习别人的优点 093

孔子曰：“三人行，必有我师焉。”意思就是希望我们多多努力学习，明白我们身边的每个人都有自己优秀的地方。用心学习别人的优点，不仅是超越别人的心计，也是我们与人较量的基础。

3. 主动做事就是主动创造机会 097

工作中包含了诸多可学的心计。有成效和积极主动的人，他们总是在工作中付出双倍甚至更多的努力。而失败者和消极被动的人，却将这些深深地埋藏起来，他们有的只是逃避、指责和抱怨。

4. 想办法让自己成为“强者” 101

有心计的人做事，往往胆大心细，雷厉风行，因为他们知道，心计的成功实现，需要胆量支撑。所以，当强者在没有变成实质性的强者以前，他们会想办法让自己成为“强者”，让别人惧怕自己。

5. 根据形势运用心计 104

任何一个管理者要想在某项事业上获得成功，首要条件就是要善于运用人才。在用人大师的眼里，只用其所长，避其所短，不管庸才、蠢才还是英才都是人才。企业对人的管理也要审时度势，宽严有度。该管的要管、不该管的事就不要管，做到“一半清醒一半醉”。

6. 决策错一毫，结果差千里 109

假如你是一位领导者，要有明白何时该进，何时该退的能力，以便在重大时刻做出明智而正确的抉择，千万不能轻易决策。因为，决策错一毫，结果差千里。

7. 看到别人看不到的地方 113

桥本的成功深深地启发了我们：经营者要有长远的眼光，要有宽广的思维，能够看到别人看不到的地方，想别人所不能想的点子。只有这样，才能将不起眼的东西变成大生意。

8. 抱团做事才有力量 117

小蚂蚁之所以能搬得动比自身体积大几十甚至上百倍的食物，是因为它们抱团。它们知道抱团做事才有力量，抱团能够把自己

极小的力量汇集成无穷大。

9. 信息在有心计的人手里才会变成金钱 121

敏锐地捕捉信息并以此发展，是办实业做买卖不可缺少的本领。失去信息，经营者就像失去双目的盲人，往往在叉路口不知何去何从。

第五章 不得不知的谋事辩证法

——成功做事的平衡哲学

做事如打太极拳，太极拳里讲究动静、虚实、刚柔、开合、方圆、卷放、轻沉、快慢、里外、大小、进退、上下、左右等等，这些看似二元对立实又相互统一的状态正是做事过程中极力需要达到的平衡状态。

1. 练刚致柔，柔极生刚 125

刚柔之理是成事之道。恰当把握刚与柔的妙用，巧妙地将刚柔之理运用于事业之中，就能以超乎常人的敏捷思维去寻找和把握有利于自己发展的机遇。

2. 妙用虚实的心计 127

大凡有心计的人，总能精妙绝伦地运用虚实，让别人无懈可击。即使有所虚处，他也会巧妙地掩饰起来，不让对手有乘机而入的机会，这样的虚也就可以成为实了。

3. 晏子的心计 130

今天，晏子的这种刻毒心计已被时代所鄙弃，像晏子这样的人也并不是没有。因此，要成就自己，就不得不多一个心眼，修炼自己的心计，提防别人的陷害和利用。

4. 慢调子也能做出快事情 133

商场如战场，要想在商场上所向披靡，有所建树，必须懂得快慢缓急辩证法，知道什么时候才适合发挥自己的长处，耐心等待对自己有利的时机。

5. 大事不糊涂 136

大事不糊涂说明一个人做事讲原则、有条理，非常清楚自己的目标，并且懂得取舍，愿意为实现自己的终极目标舍弃一些不必要的东西。

6. 输得起才能赢得起 139

有句名言说：“失败是成功之母。”只有不怕失败、不怕输的人才没有后顾之忧，才能东山再起；敢于将失败抛在脑后的人，才最有希望赢得成功。

7. 唯利是图的人不会富贵长久 143

如果一个人唯利是图，以追求财富为终极目的，那他必定不会有长久的富贵。因为作为社会的一分子，我们的责任不仅仅是为自己谋取财富，还需要承担许许多多的社会责任、道德责任。

8. 做事也需要演戏的本领 147

在商业上，装疯卖傻也不失为一种营销手段。它要求经营者在发生关系自身利害的事情时，要沉得住气，利用“痴癫”来掩饰自己，就算吃点亏也无妨。等对方放松警惕时，再乘势出击，以迅雷不及掩耳之势夺得胜利。

9. 后退是为了更快地前进 151

“以退为进”也是老子的处世哲学。老子认为，以退为进的处世哲学是最高明的方法之一，因为先退让一步就等于为日后进一步留下回旋余地。做事也是同样道理，吃点小亏、先退后进都是取得商战胜利的高明心计。

10. 做事要懂进退之道 155

我们一定要利用心计去谋划进退，懂进退之道，该退的时候不要犹豫，应该坚决果断；该进的时候，要勇往直前，不要畏畏缩缩。

11. 急于求成导致失败 159

俗话说：心急吃不了热豆腐，一口吃不出个胖子。总之，做事不能急于求成，快功出不了细活。工作进行太快了，就很难保证质量，甚至有时候不得不推倒重来，使我们已经耗费的精力没有价值。

12. 置之死地而后生 161

聪明的猎人是不会把猎物追到绝境的，因为他知道这样会得不到鲜美的猎物。我们在做事时要时刻记住置之死地而后生这一

生存法则，并能在自己处于不利形势下，保持自己的斗志，使自己重新扬帆前进。

第六章 做事中的杠杆理论——四两拨千斤

——心计就是做事的杠杆

阿基米德说：“给我一个支点，我可以撬起地球。”任何事情都有自己的杠杆，只要我们找到这个杠杆，我们就能轻而易举地做好它。

1. 要做一些“典型”的事 167

如果你不想出人头地，只想默默无闻地做事，当然可以。但是如果你想与众不同，让大家都认识你，你就不能只做擦桌子、倒茶水这种小事情，你应该在其中寻找做典型事件的机会。

2. “借”势——做事的捷径 171

“借”不仅可以弥补自己的不足，堵塞自己的漏洞，更可以使自己进步。他山之石，可以攻玉，就是“借”势可以促进成功的经典名言。

3. 心计随着形势变 174

做事情，就好比水流动：遇到平坦的地势，就静静地流淌；到了低洼的地势，就呼啸而过。不同的地势，需要不同的通过方式。