

做人要有

做人没有「心机」，难防人，会被暗箭所伤
做人不懂「心机」，多失败，被人玩于股掌
做人不会「心机」，难成功，早晚要吃大亏

吕叔春◎著

珍藏版

第二版

轰动亚洲，影响全球的励志宝典。

本书上市六年来销售五十多万册，收到读者来信上千封，引起图书界的震撼，跟风如潮。在读者的强烈要求下，作者对本书进行重新修订，出此珍藏版，与读者朋友们共享阅读之快乐。

中国物资出版社

BD21-CP

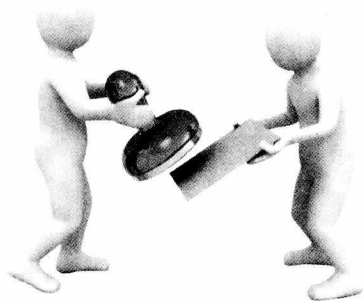
716-2

做人要有

心机

第二版

吕叔春◎著



GD 01558277

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人要有“心机”/吕叔春著. —2 版. —北京: 中国物资出版社, 2011. 1
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3477 - 8

I. ①做… II. ①吕… 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 (2010) 第 119311 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 钱 瑛

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 邮政编码: 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: 18 字数: 277 千字

2011 年 1 月第 2 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3477 - 8/B · 0234

印数: 0001 — 9000 册

定价: 32.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

一个人活在世上，无论家庭背景多么显赫，才华多么出众，如果不懂得做人的艺术，尤其是做人没有一点“心机”，是无法获得成功的。

做人要有“心机”，这是做人的一门学问。我们生活的世界不是原始社会，也不是世外桃源，这就注定了你不能割断与社会、与他人的联系。所以，如何做一个受人欢迎、受人尊敬且事业畅通、家庭和睦、朋友众多的人就成为了每个人都必须思考的问题。

要处理好与同事、朋友、家人等一切社会关系，让自己的一举一动、一言一行、一颦一笑都惹人喜爱，给人带来愉快，并使自己的能力得到认同就需要一定的“心机”。时常听到周围的人感叹做人难。是的，做人是难，但为什么有些人就做得好，有些人就做得不好呢？原因就在于做得好的人都懂得做人的“心机”；而做得不好的，都是马马虎虎、不肯费心钻研做人的人。

在如今越来越复杂的社会里，要想更好地生存和发展，首先必须学会做人之道。成功的机会对每个人都均等，你不可能从这上面寻找差别，你唯一能胜过别人，与众不同的地方就是

你做人的方式了。如果你不懂做人的“心机”，就会处处碰壁，达不到应有的办事效果，不仅影响你与他人关系的和谐程度，还会影响自身事业的发展。如果你想要避免这些本不该有的麻烦和挫折，就从现在开始学习做人的“心机”吧！

本书取材于现实，以“做人要有‘心机’”为出发点，告诫读者为人处世应注意的方方面面。如果你从头到尾仔细阅读此书，就能从中得到大量有益的启示，大大改进你做人的方式，从而提高自身的能力。

需要指出的是，一般人总是把“心机”想成一种诡计、一种世故，其实不然。我们所说的“心机”是做人的一种智慧和谋略，是助你通往成功之路的向导。

作 者
2010 年 10 月

目 录

第一章

做人不能太单纯，要懂得适度伪装自己

做人不能太单纯，应该懂得适度伪装自己。不懂做人“心机”的人不仅没有内涵，还没有成功的欲望，只能是明里吃亏，暗里受气，千疮百孔，一辈子翻不了身。

要想保护自己、发展自己，你就要懂得做人的“心机”。

1. 做人不能太单纯，要懂得伪与诈 / 3
2. 做人要精明，但不能精明露骨 / 6
3. 心事宁烂在肚子里，也不能随便说 / 9
4. 做人要善于隐匿：看似没有，实则满满 / 11
5. 做人要聪明，但关键时刻要会装傻 / 13
6. 得意时，心张扬神不张扬 / 15
7. 深藏不露以避小人 / 18
8. 隐“优”暴“缺”，成全别人的好胜心 / 20
9. 喜怒不形于色 / 23





第一章

凡事留有余地，做人要留退路

做人难，难做人。很多时候，不仅要给别人留有余地，还要给自己铺个台阶。如果不具备一点“心机”，做人就会陷入死胡同，既没有退路，也没有出路，只能阻在死路上，唉叹绝路。

1. 己所不欲，勿施于人 / 27
2. 自持自制，不违背规则走 / 29
3. 暂时的让步是为了更好地选择 / 31
4. 忌功高盖主：必要时牺牲一点名誉 / 33
5. 承认自己是错的：可以减少很多麻烦 / 36
6. 君子之交绝不出恶声 / 38
7. 三十六计“走”为上策 / 40
8. 保持距离才是美 / 42
9. 适可而止，留下回旋的余地 / 44

第二章

话不能说绝，嘴不遮掩难成大事

做人要有“心机”，很多时候体现在语言上，有些人话说得绝对，信誓旦旦，又嘴不遮掩，处处许诺，结果能做到的很少，泡汤的很多，最终累得自己半死，还遭人讨厌，真是出力不讨好，费心还伤神。

1. 语为心声，不要口不择言 / 49
2. 管好舌头，不该说的不乱说 / 52
3. 沉默就是最好的反驳方式 / 54
4. 闲谈不搬弄是非 / 56
5. 开玩笑宜笑不宜损 / 58
6. 口头上的胜利是做人的悲哀 / 60
7. 说话委婉犹如春风袭人 / 62
8. 争辩不能消除错误，只能加深怨恨 / 64
9. 不慎失言应及时弥补 / 66
10. 两难问题，似是而非好解脱 / 69
11. “场面话”：可听不可信 / 71

第四章

给自己施恩：成熟而不世故

成熟的人，做人沉着稳当，人人想与之交往，这样的人在社会上做人也会左右逢源，如鱼得水；而世故的人，本以为占了便宜，把社会上各种算计运用得自以为是，结果，日久见人心，由于世故里的精明，人人对你敬而远之，只会落得孤家寡人、形影相吊的下场。

1. 不要算计人：算来算去算自己 / 75
2. 要成熟而不要世故 / 77
3. 以德立身，泽己及人 / 80
4. 有义气更要有理智 / 83
5. 尊重别人就是尊重自己 / 85
6. 为人宽厚，小事化了 / 88

目

录





7. 以服务他人作为人生的目的 / 90
8. 温柔“心机”：处理家庭和谐的法宝 / 92
9. 冤家宜解不宜结 / 94
10. 君子成人之美，不乘人之危 / 97

第五章

做人拥有好心态——想得开活得不累

宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒。

心态决定一切，有好心态就能活得潇洒不累。

做人若能做到“宠辱不惊”的境界，那么人生不管遇上什么大事难题也将无所畏惧，哪怕天塌下来，也一样能应付自如。

1. 不要把生活搞得太复杂 / 101
2. 敞开心态对待一切 / 103
3. 自我吹嘘的心态不可有 / 106
4. 以平和的心态接受逆耳之言 / 108
5. 杜绝勉强应付的心态 / 110
6. 糊涂一下也无妨 / 112
7. 精诚所至，金石为开 / 115
8. 知足常乐心情好 / 117
9. “退一步”也是一种积极的心态 / 119
10. 学习乐观积极的心态 / 121
11. 好心性造就好心态 / 123

第六章

懂方圆之道：没事不惹事，来事不怕事

做人要有“心机”，就要懂得方圆之道，能够“亦方亦圆”。那么何为“方”何为“圆”？

一般来说，自然形成的都是圆的，人为修饰的都是方的，因此，方为动，圆为静；方是原则，圆是机变；方是以不变应万变，圆是以万变应不变。外表要圆（大智若愚），内心要方（清静明志）；对己要方（严以律己），对人要圆（宽以待人）。有圆无方则不立，有方无圆则滞泥。所以，做人时能亦方亦圆，方中有圆，圆内容方，就能够在交际中应付自如，没事不惹事，来事不怕事。

1. 忍，但不能一味忍 / 127
2. 勇于说“不”，宁得罪人也不让自己难堪 / 129
3. 以柔克刚，老虎头上也能拍苍蝇 / 133
4. 跟熟人绝对不做生意 / 135
5. 不必和小人划清界限 / 137
6. 学会爱你的敌人 / 139
7. 善意的谎言是纯金 / 142
8. 不要随便揽责任 / 145
9. 做事要方，做人要圆 / 148
10. 做人要有锐气，但不可锋芒太露 / 151
11. 麻烦袭来，就要迎风而立 / 153
12. 方圆做人更要求原则 / 156

目

录





第七章

做人不可少二“礼”：礼仪与送礼

谁都想拥有成功的人生，谁都想在人际交往中显山露水、展现风采！其实想拥有这些并不难，只要你留心二“礼”：礼仪与送礼。时时处处尊重他人，理解他人，言谈举止诚恳谦和，待人接物大方得体，在做人中你必然会塑造出完美的形象，拥有你梦寐以求的成功人生。

1. “礼”是人际交往的润滑剂 / 161
2. 微笑是最好的礼仪 / 163
3. 戒除不受欢迎的坏习惯 / 165
4. 客气待人：礼多人不怪 / 169
5. 在称呼上下工夫，以吸引他人 / 171
6. 自我介绍，让别人记住自己 / 174
7. 介绍他人也要讲礼节 / 176
8. 巧妙地运用赠礼 / 178
9. 社交礼仪必备：逢场不一定要做戏 / 179
10. 敷衍要有尺度 / 181
11. 友善比愤怒力量大 / 183

第八章

人在江湖飘，防挨朋友刀

人在江湖飘，谁能不挨刀？

是人，在社会上就难免要挨刀，但做人最怕的是挨朋友插的刀。因为朋友，你不注意他；因为是朋友，你不防范他；因为是朋友，他了

解你的肢体命脉，所以给你的那一刀也插得最深；因为是朋友，他才会真正懂得背后下手……

1. 交友须谨慎，多交必滥 / 187
2. 主动弥补友谊的裂缝 / 190
3. 日久见人心，给朋友建一个档案 / 193
4. 异性的友谊更绚丽多彩 / 196
5. 朋友间不可过分控制和依赖 / 198
6. 爱情与友情可以兼得 / 200
7. 分辨和接纳不同层次的朋友 / 203
8. 把朋友分等级：可“利用”的放在第一等 / 207
9. 对品质不良的朋友：敬之不如弃之 / 210
10. 防备突然升温的友情 / 213
11. 检验朋友的试金石 / 215
12. 不要和“铁哥们儿”共同做事 / 217

第九章

要有“势利眼”：寻找可靠的伙伴

有点势利眼可谓是善识时务，不懂得势利的人，只能说自欺欺人，表面硬气，其实糊涂。

人生当中，免不了与他人合作，有“势利眼”的人，能选择高能耐有前途的人合作，自己自然也沾光；而为了义气硬气，选择合作伙伴只顾感觉不顾势利，结果必然是双方都失败，自己也深陷困境。

1. 成功就需伙伴帮：同心结最完美 / 223
2. 竞争就要双赢 / 225





3. 早结网才能捕好鱼 / 227
4. 选一个好对手 / 229
5. 别忘了贤内助 / 231
6. 不能与之合作的三种人 / 234
7. 与伙伴们分享荣耀 / 237
8. 合作但不要轻信 / 240

第十章

处世讲点“厚黑”：放下面子来做人

死要面子活受罪，与其天天活受罪，不如放下面子来做人。

处世讲点“厚黑”，只要脸不太厚，心不太黑，做事就能做得完善，做人就能做得完美。

1. 人心本不可知，待人何须知心 / 245
2. 该当“孙子”时必须当“孙子” / 247
3. 别耍小聪明：小聪明不是捷径 / 251
4. 吃吃小亏又何妨 / 254
5. 夹起尾巴做人 / 257
6. 真面不要真心 / 259
7. 软硬兼施，以牙还牙 / 262
8. 朝秦暮楚并不为过 / 265
9. 低头因在屋檐下 / 268

读者来信 / 271



第一章

做人不能太单纯，要懂得 适度伪装自己

做人不能太单纯，应该懂得适度伪装自己。不懂做人“心机”的人不仅没有内涵，还没有成功的欲望，只能是明里吃亏，暗里受气，千疮百孔，一辈子翻不了身。

要想保护自己、发展自己，你就要懂得做人的“心机”。

1. 做人不能太单纯，要懂得伪与诈

做人单纯本身不是错，但关键是社会关系复杂，要想在社会上立足，就要懂得伪装自己，以防被人欺诈被人骗。

做人表面天真可以，但内心一定要留点“心机”自己用。

中国古代大哲学家荀子在论人性时说：“人之性恶，其善者伪也。”这句话的意思是说，人的性质如果看来是善的，那就是他努力装扮成这样的，因为人性本来就是恶的。这就是著名的性恶论，它同时也告诉人们做人要有“心机”，必须适度地伪装自己，以防被恶人所害。

人性究竟是善还是恶，绝非三言两语就能够说清楚。但是在现实生活中，与人打交道时的确要谨慎小心，对人不妨考虑一些防范对策以防万一，否则事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

一般人都不喜欢谋略意识强烈的人，也就是心眼太多的人。然而，在现实社会里，搞欺骗、狡诈的，大有人在。大到国家之间的争端，小到个人之间的利害关系，这种欺诈无处不在。因此，与其说欺瞒他人不正当的行为太卑鄙，倒不如说吃亏上当的人太单纯、太大意。

人生从某种角度看也是一场战争。在这种战争中，为了求生存，必须要有慎重的生活方式和态度，这样才不至于上某些人的当、吃大亏。当然，为人并不需要去欺骗别人，但是，社会上鱼龙混杂，到处都是陷阱、圈套，必须小心提防。即所谓“害人之心不可有，防人之心不可无”。





你是否见到过乌龟在遇到天敌时如何保护自己？当人开始抓乌龟头，这个家伙便将头和爪子全缩进了壳内，装死足足几分钟后才慢慢将头伸出来张望，等敌人走了，它才敢爬动起来。也许，你也听说过兔子蹬鹰的故事，鹰的眼睛锐利，在高空便能看清地面上的兔子，而此时兔子并不慌忙，而是顺势打个滚装作死去，鹰一个俯冲下来，本想这下可抓住兔子了，可是“奇迹”发生了，当鹰到达地面伸开双爪时，兔子却一跃而起双爪猛抓鹰的胸肚部位，鹰悲鸣几声，带着伤痕逃离了地面。

以上两例都是发生在自然界里的故事，也是两类不同的以欺诈对手而求生存的实例。在人性的丛林中，人人都想战胜对手，当敌我力量悬殊较大或势均力敌时，用反间计或欺诈对方，会使对方上你的当，处于你的摆布之中，而你此时，已成了狩猎的猎人。当人的力量处于优势时，也不妨采用一下欺诈的战术，这样会使你事半功倍，达到唾手可得的目標。总之，欺诈是一种计谋。

在人性的丛林里，无处不存在着欺诈。欺诈并不是什么违背伦理的罪恶。凡是有利于自己的生存，有利于个人能力实现的，都是正当的、合理的。西方哲人曾说过：“凡是存在的，都是合理的。”这话并不无道理，既然我们存在，我们就有理由去生存、求发展，而一切对自我的压抑和对存在的摧残则应当被看成为罪恶。

另外，竞争的特性也决定了欺诈的必然性，竞争使我们不得不谨慎行事，竞争也使我们每个人必须以自我为中心，必须永远走在同伴的前面，否则优胜劣汰的法则便不会饶恕我们。

欺诈有很多种，常见的有下列几种：

利用人性的弱点，以利诱人。人是逐利的动物，无论大利小利他都不会放弃，当然他也会考虑自己的成本和风险。但更多的情况下他是不怕风险而敢于铤而走险的。而这时，你最好的办法就是给予利而诱之。世上任何给予都不是白给的，没有免费的午餐，以利诱人，比较常见而且也易成功。

声东击西，制造假象。这种方法就是要在对方信息颇为迷惑之时，