

心计决定生计。现实生活中，有的人从容潇洒，谈笑风生间诸多问题就能迎刃而解；有的人忙忙碌碌，到头来还是一事无成，落寞失意。当今社会，人心日趋复杂，竞争日趋激烈，仅靠着一副好心肠已很难应对现实的挑战。接连不断的困顿和坎坷，都在告诉你一个不争的事实——只靠着一股蛮劲横冲直撞，是抵达成功的最远路途，会玩心计才是做人做事的最大资本。

玩的就是



心计

大全集

叶紫 主编

WANDE

JIUSHI XINJI

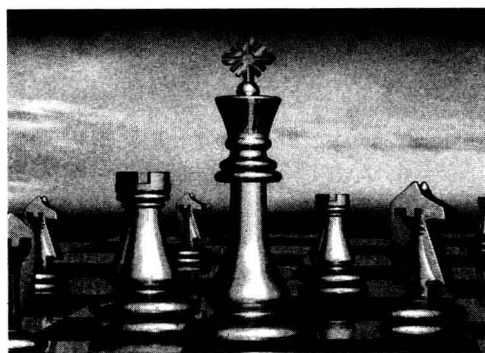


外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

玩的就是 心计

大全集

叶紫 主编



WANDE JIUSHI XINJI
DAQUANJI



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

玩的就是心计大全集 / 叶紫主编. — 北京: 外文出版社, 2012
ISBN 978-7-119-07481-8

I. ①玩… II. ①叶… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 034707 号

总 策 划: 杨建峰
项目总策划: 王京强
责任编辑: 王 蕊
装帧设计: 松雪图文
责任印制: 高 峰 苏画眉

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者 (或译者) 取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010-84853028 联系人: 松雪

玩的就是心计大全集

主 编: 叶 紫
出版发行: 外文出版社有限责任公司
地 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037
网 址: <http://www.flp.com.cn>
电 话: 008610-68320579 (总编室) 008610-68990283 (编辑部)
008610-68995852 (发行部) 008610-68996183 (投稿电话)
印 刷: 北京新华印刷有限公司
经 销: 新华书店 / 外文书店
开 本: 889mm × 1194mm 1/16
装 别: 精
印 张: 27.5
字 数: 700 千
版 次: 2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-119-07481-8
定 价: 29.80 元

前 言

生活中总有那么一部分人整日哀叹命运的不公。他们抱怨为什么好机会偏偏与自己无缘；他们郁闷为什么在自己需要帮助时，朋友们不是推三阻四找借口，就是避而不见玩失踪；他们不平于自己一样努力向上，吃苦耐劳，为什么别人事业有成，自己却仍然前途暗淡；他们愤愤于自己送的礼并不比别人少，为什么别人皆大欢喜，自己却赔了夫人又折兵；他们困惑于失败已经光临了100次，为什么还坚持不懈地第101次敲门？他们不知道，造成这种巨大的反差，仅仅是因为自己做事缺乏“心计”。

喧嚣尘世，芸芸众生，谁不想付出就有回报？谁不想遭遇困难时能得到八方援助？谁不想高朋满座，知己常有？谁不想凭一张“嘴”畅行天下，打造不凡人生？谁不想求人办事时，薄礼相送也能顺顺利利？谁不想梦想成真，心想事成？其实，这一切都能实现，而且简简单单，那就是做事时有点“心计”。

很多时候，我们需要戴着面具生活，在不同的场合，对待不同的人，我们要用不同的语言和方式来应对，这种应对本身就是“心计”。可长期以来，“心计”一词总是被人误解，一个人一旦被贴上了“有心计”的标签，就会遭到人们的冷眼，将其与诡计多端画上等号。其实，心计是一种为人处世的智慧和谋略，并非害人的诡计。做事有“心计”，不是让你在做事过程中为达到目的而使用不正当的手段，不是让你为了摘取成功桂冠而暗中放“箭”，更不是让你为了出人头地不惜背地里使“黑招”，所谓“心计”，是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”的武器，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巧言妙语……

心计决定生计。现实生活中，有的人从容潇洒，谈笑风生间诸多问题就能迎刃而解；有的人忙忙碌碌，到头来还是一事无成，落寞失意。当今社会，人心日趋复杂，竞争日趋激烈，仅靠着一副好心肠已很难应对现实的挑战。接连不断的困顿和坎坷，都在告诉你一个不争的事实——只靠着一股蛮劲横冲直撞，是抵达成功的最远路途；会玩心计，才是做人做事的最大资本。

聪明的人之所以聪明，成功的人之所以成功，就是因为他们比一般人多了一些心计。有心计的人会时刻注意辨人识人，营造和谐的人际关系网，知道何为“难得糊涂”，懂得进退，因而能在各种人生场合中左右逢源，游刃有余。如果你不懂为人处世的心计，不知外拙内精，佯装糊涂；不知善于吃亏，丢卒保车；不知以柔克刚，水滴石穿；不知道什么山上唱什么歌；不知攻心为

上,厚黑并用;不知与上级、同事、朋友及办公室恋人的相处之道,就难免处处碰壁,使人生限于庸碌无为的困局。玩转心计,既能够防止别人的暗箭明枪伤到自己,又可以增强自身的适应力和竞争力,为我们的人生创造精彩。

当然,心计不是与生俱来的,它需要我们后天不断地摸索,认真观察生活,观察周围人与人之间细腻复杂的关系,学习在各种社交场合如鱼得水的经验和教训。本书立足现实,取材于我们熟悉的生活,将各种心计予以分类整理,内容全面,技巧丰富,方法实用,具有可操作性,是极具实用价值的心计攻略大全集。一书在手,便可助你拥有高质量的生活,成功的事业与辉煌的未来!

目 录

第一篇 自保心计篇

第一章 读懂人性潜规则,八面玲珑好处世	处世圆一点儿	24	
1			
方中有圆,圆中有方	第三章 小心驶得万年船	27	
1	见人如初交	27	
如何做到游刃有余	2	不为小人左右	28
2	4	提防“热心人”	29
方圆合璧便可无往不利	5	朋友可能不知心	30
4	6	心事最好放心底	31
以柔克刚	7	冷看表面现象	33
5	8	交友须谨慎	33
韬光养晦成大业	9		
6	10		
言拙意隐,辞尽锋出	11		
7	12		
绵里藏针,柔中带刚	14		
9	15		
不战而屈人之兵			
10			
顺势而为成大业			
11			
不争无谓之争			
12			
成全别人的好胜心			
14			
区别待人			
15			
第二章 会变通,上善若水任方圆			
16			
条条大路通罗马			
16			
车到山前必有路			
17			
开动脑筋想办法			
18			
学会曲线思考			
19			
失之东隅,收之桑榆			
21			
打破旧规矩			
22			
找到适合自己的路			
23			

第二篇 社交心计篇

第一章 像卡耐基一样有效沟通	第二章 藏锋守拙,握紧自己的底牌	51	
45	冲动是魔鬼	51	
凝离效果	45	心腹事自口中出	53
45	46	底牌最后再翻	54
说好第一句话	46	隐藏自己的实力	55
46	47	守拙待时	56
四条沟通秘诀	47	当弱者不可耻	57
47	48	该装傻时就装傻	58
眼神的魅力	48		
48	50		
学会倾听	50		
50	50		
用电话传递微笑	50		
50			

人贵有自知之明	59	劝君更进一杯酒	81
恰当地表现优秀	60	敬酒分主次	82
不要卷入是非中	61	巧妙拒酒有高招	83
第三章 用心计赢得人心	62	酒桌言谈要用心	84
关键时刻出手	62	想法不埋单	85
笼络人心没大错	63	男人埋单显风度	86
双方得益最开心	65	女人也要懂得为自己埋单	86
想要擒,先要纵	66	第五章 吃亏也要吃出心计	87
小人物大作用	68	学会装糊涂	87
化敌为友的高招	69	亏了利益赢得人心	90
第四章 善应酬,才能左右逢源	72	回头草也是草	91
软硬兼施获全胜	72	舍小利而趋大利	93
巧妙应对笑里藏刀	73	百忍成金	96
要会跳交际舞	74	装聋作哑保自身	97
饭局应酬有分别	75	把握住万分之一的机会	98
勾起对方的胃口	77	付出是没有存折的储蓄	99
宴请“地理学”	78	吃小亏占大便宜	100
点菜如同“点秋香”	78	学会与人分享	102
商务“概念饭”怎么吃	79	眼前利益不能贪	103
重在收口	80	人要往长远看	104
		要“西瓜”还是要“芝麻”	105

第三篇 识人、驭人心计篇

第一章 通过身体语言看人心	107	人如其字	124
眼睛告诉你他的心思	107	投其所好试真金	125
笑容也是心灵风景	108	换个新角度看人	126
习惯动作说明一切	109	谁都不愿暴露底牌	126
打电话的姿势暴露人心	111	水至清则无鱼	127
腿和脚也是信号灯	112	第四章 操控他人	128
第二章 透过装扮看内心	113	笑出你的善意	128
看衣着识人	113	热情地喊出对方名字	129
化妆是内心妆容的外在表现	114	以己之长“迎”他人之短	131
领带是男人的另一面	115	倾听很必要	131
手提包的小秘密	117	如何让“闷葫芦”开口	133
看颜色知性格	118	恩威并施制服人	134
第三章 见微知著可察人	121	尊重他人	135
捕捉细节	121	自嘲可化解尴尬	136
吸烟的方式显性格	122	第五章 会用人也会防人	137
口头禅诉真心	123	当心恩将仇报	137

不要忽视小人	139
防人之心不可无	140

把朋友分等级	141
宁得罪君子,不得罪小人	142

第四篇 人脉关系心计篇

第一章 打造黄金人脉	145
拓展人脉,不可或缺	145
主动与人交往	146
成功取决于人脉	147
广泛结交各行人士	149
恰同学少年	149
抓紧老乡感情线	150
找到利益契合点	151
尊重老前辈	152
利用边缘人物	153
浇灌人脉之树	154
活用父母的关系网	155
让你的人脉圈活跃起来	156
拓展人脉的技巧	158
拔掉人脉中的杂草	159
礼轻情义重	160

第二章 做一个储蓄人情的高手	161
关键时刻拉人一把	161
多做“人情生意”	162
把“人情”当突破口	163
让人情更具“杀伤力”	164
送人情的艺术	164
人情是一笔“储蓄”	166
朋友资源不可透支	167
铁石心肠也怕“情”	168

竞争中也要照顾对方的利益	168
“雪中送炭”胜过“锦上添花”	169
热脸贴冷屁股	170
要攻心为上	171

第三章 学会借力使力	172
借贵人登青云梯	172
巧借他人声望	174
借力使力为己谋	175
四两拨千斤	177
与强者结盟	178
运用他人智慧	178
好风凭借力	180
争取“贵人”关注	181
“攀龙附凤”的道理	182
成败也靠间接的关系	183

第四章 闲时多撒种,急难有人帮	184
交朋友,不可急功近利	184
培养感情最重要	185
有钱大家赚	186
帮助别人往上爬	187
先做朋友,后做生意	188
与人方便,与己方便	190
把人情卖给你的“敌人”	191

第五篇 身价心计篇

第一章 创造出自己的“不可取代性”	193
“亮”出自己的本事	193
你是天生的领袖	194
被利用也不错	196
增加自己的曝光率	197
学会装神秘	198
地位需要包装	199

没有伯乐,就要“造势”	201
融入大环境	202

第二章 跻身“绩优股”	204
王婆卖瓜,必须自夸	204
请相信你自己	205
学会自我推销	206
往脸上贴黄金	207

设法赢得大家重视	208	让财务远离“亚健康”	233
给魅力加点“磁性”	209	第四章 最有效的金融投资	236
形象名片不可缺	210	储蓄	236
瓦拉赫效应	212	存钱的各种门道	238
人无我有,人有我新	213	家庭投资的首选是债券	240
用小石子致富	214	投资国债的妙招	242
第三章 通过理财提升身价	215	购买基金入门知识	244
改变你的财务人生	215	投资基金的六大优势	248
理财好在哪儿	218	财产保险投资的基本常识	248
个人理财怎样入手	220	股票知识必备	250
理财不仅仅是有钱人的事	223	股票投资的关键	251
一夜暴富是幻想	224	炒汇的基本知识	253
理财要坚持到底	226	如何进行个人外汇投资	255
掌握理财步骤	228	期货投资术语早知道	257
理财中不能忽视的问题	229	期货交易的特点及基本程序	259
消费不能糊涂	230	信托理财须知	260
记账不是浪费时间	232	信托理财也有风险	262

第六篇 说话心计篇

第一章 会戴高帽,会说好话	265	话不必说白了	280
多说别人的好话	265	别人的过错少说点	281
赞美是一种投资	266	不能和盘托出	282
满足他人的荣誉感	268	模糊表态于自己有利	283
学会“捧场”	268	第三章 换个角度“说谎”	285
逢人多送“高帽子”	269	用谎言镀层保护色	285
说对方值得称道的事	270	撒个小谎无大碍	286
赞美异性须慎重	272	借“谎言”摆脱窘境	287
巧妙恭维	272	以小充大赢得多	288
美言可以市	274	自导自演双簧戏	289
称赞美人心	276	让谎言比真话更可信	290
第二章 直言易伤人,直话不直说	277	正话反说更有魅力	291
说话不能直肠子	277	制造戏剧性	291
先表扬后批评	278		

第七篇 办事心计篇

第一章 谋事在人,成事在“计”	293	统筹做事易成功	294
巧用兵法妙计	293	寻找一条捷径	295

做事抓重点	296	佯装糊涂,以假作真	323
恰当的手段谋成功	296	智取胜强攻	324
细节取胜	298	找准对方的弱点再下手	325
做大事可以放弃小事	299	用“糖衣炮弹”打人	326
近朱者赤,近墨者黑	300	激发对方办事潜力	326
软磨硬泡的绝招	301	利用孩子感动对方	328
静收渔翁利	303	让对方有优越感	329
办事抓要害	304	让别人同情你	330
过分自信要吃亏	306	多在“奇”字上下工夫	330
别盲目行事	307	敢于接受改变	331
第二章 谦逊有“礼”,事半功倍	307	创新改变一切	332
做足人情办成事	307	发挥想象力	333
送礼之前要三思	309	打破常规做天才	334
用轻“礼”赚得重情意	310	开发创新潜能	337
急人所需送大礼	311	反其道而行	338
好礼配好话	312	第四章 掌握办事尺度	340
找个好理由让他不得不收礼	313	莫与小人结仇	340
送礼小细节	313	别绑住手脚	341
别让礼物“赤身裸体”	314	不必羞怯	341
“送礼”心理学	316	凡事不可操之过急	342
师出有名好送礼	317	人不可太过小气	343
巧用“心计”送礼	318	死要面子活受罪	344
莫让送礼变尴尬	318	掌握好火候去办事	345
千里送鹅毛	319	别过度敏感	346
别临时抱佛脚	320	找领导办事有分寸	347
未雨绸缪礼为先	321	懂得先走为上	347
第三章 办事讲究出奇制胜	322	懂得留退路	348
变相“要挟”也可行	322	人人都要面子	349

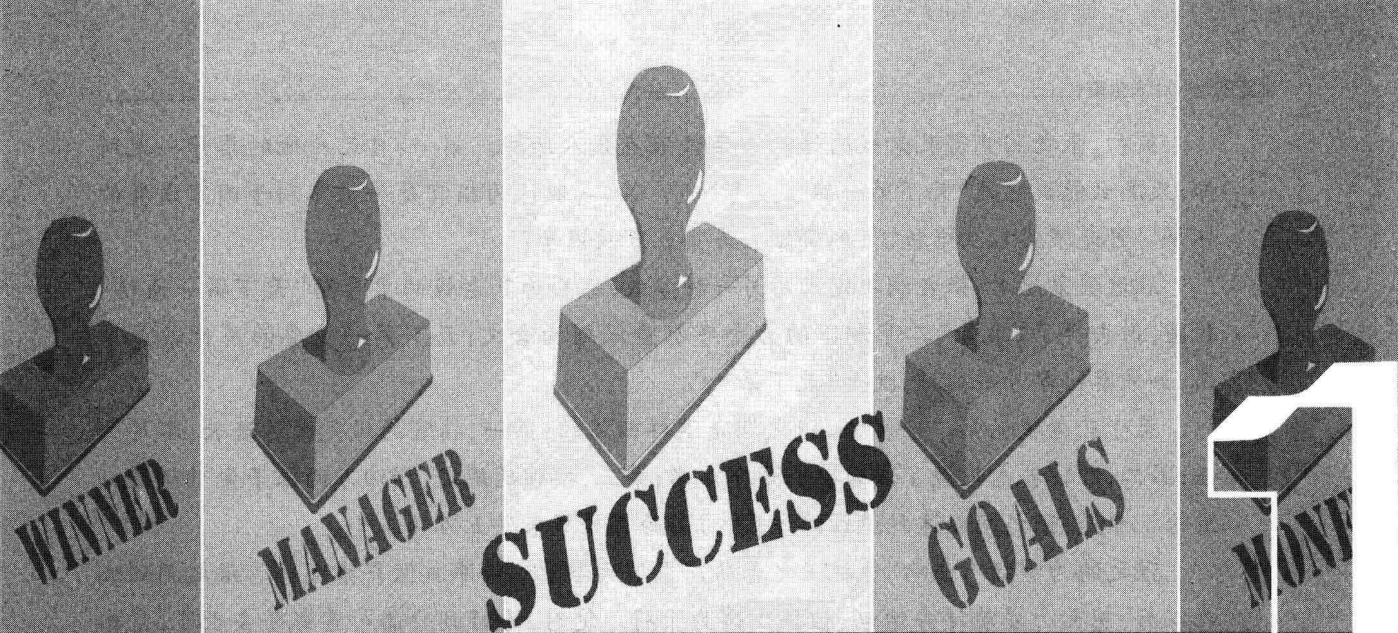
第八篇 职场心计篇

第一章 面试脱颖而出	351	好人要少当	357
面试问题小总结	351	不要无端被欺	358
离职原因小心说	352	学会套近乎	360
智胜面试薪酬关	353	该拍的马屁还要拍	362
搞定各类面试官	355	别总是自己出手	364
第二章 入职场必经之路	356	机会不能等	366
不在乎先当“奴才”	356	不要与同事交恶	367
		随机进退勿硬闯	368

小心老板的底线	369	第四章 顺理成章升职“计”	387
男怕入错行	371	聚会时坐在角落	387
第三章 勤思考善用心	372	与领导保持距离	387
职业规划是根本	372	与领导站在一起	388
不做傻驴子	373	替对方背黑锅	388
忙要忙到点子上	374	常常见面	389
关键时刻敢拍板	376	效仿对方的动作	390
索取你的“收获”	376	看到对方需要	390
三思之后再跳槽	378	偶尔来个批评	391
工作不要挤牙膏	379	读懂领导眼神	391
如何指出老板过错	380	忠言也可顺耳	392
在公司里不宜讲的话	381	满足上司的“尊重需要”	393
公司的小便宜不要占	383	消除上司的猜忌	393
不应忽略细节	384	避免越权行为	394
红花要给上司戴	385	不让上司感到威胁	395
冷板凳也要坐热	385	懂装不懂	396
		让你的地位不可替代	396

第九篇 爱情心计篇

第一章 美人心计	397	第三章 和他“耍心眼”	415
投资苗条的身材	397	初恋交谈找窍门	415
穿出来的美丽	399	女孩巧在一张嘴	415
由内而外的美	400	将情话“肉麻”到底	417
冷面美人有个性	402	吵架忌言	418
多为自己铺路	403	幸福的味道要靠“哄”	420
女人要投资自我	403	绝不要唠叨	421
女人要理智	405	甜言蜜语不能少	421
坚守最后的底线	406	永远拴住你的他	422
说话要慎重	407	欲擒故纵跑不掉	423
第二章 攻守自如,告别光棍儿	408	不要被双面男人迷惑	424
打动内向的女人	408	抵制唯我独尊的男人	425
距离产生美	409	第四章 不妨使用善意的谎言	426
动情靠手段	410	女人要会说善意的谎言	426
暴露缺点效应	411	哄好老公不必较真	427
引入不确定性因素	412	麻烦境地巧应付	428
爱情遇阻反而会增强	413	男人的谎言别揭穿	429
爱上喜欢自己的人	413		
两情相悦才美好	414		



第一篇 自保心计篇

第一章 读懂人性潜规则，八面玲珑好处世

方中有圆，圆中有方

方中有圆，圆中有方，在大自然的规律，也是为人处世的准则。《易经》中说：“天行健，君子以自强不息。”又有：“地势坤，君子以厚德载物。”在这里，圆，是天体周而复始、运转不息的象征；方，是大地广大旷远、宽厚稳重的象征。

晚清重臣张之洞就是一位善用方圆之道处世的大官员。

张之洞是个非常聪慧的少年，他身形似猿，传说为将军山灵猿转世。1863年，他榜中探花，做过湖北、四川学政，山西巡抚，湖北、两广、两江总督，位居体仁阁大学士，官至军机大臣。在晚清动荡不安的局势下，他提出“中学为体、西学为用”的方略，办实业，造枪炮，勤练兵，为晚清王朝呕心沥血。

张之洞可算是一位性格刚烈、铁骨铮铮的人，然而他办事却能做到左右逢源面面俱到。在他就任山西巡抚时，当时泰裕票号的孔老板表示要送一万两银子给他，张之洞对孔老板的好意婉言谢绝。当他考察了当地的情况之后，发现山西种植罂粟的人很多，于是决心铲除罂粟，让百姓重新种植庄稼。改种庄稼需要贴补农户一笔钱，但山西连年干旱歉收，加上贪官污吏以权谋私，根本拿不出救济款发放给老百姓。这时，张之洞首先想到的就是孔老板。

他想，如果说服孔老板把银子捐出来，为山西的长远发展做善事，以银子换美名，对方或许会同意。经过商谈，孔老板表示愿意捐出五万两银子，但他提出了两个条件：一是让张之洞为他的票号题写一块“天下第一诚信票号”的匾；二是要得到候补道台的官衔。

最初,张之洞觉得孔老板的这两个条件有点强人所难。第一,自己对他的票号一无所知,又怎么能说它是“天下第一诚信票号”呢?第二,他认为捐官是一桩不利于国家发展的坏事。可是不答应孔老板,又到哪里去筹集五万两银子?

经过反复思考,张之洞决定采用另一种方式,答应为孔老板的票号题“天下第一诚信”的匾,但去掉了“票号”二字剩下的六个字有着深刻的含义:天下第一重要的美德就是诚信,如果泰裕票号讲诚信,就是“天下第一”。

至于孔老板的第二个要求,张之洞是这样回答的:第一,捐官的风气源远流长,不足为怪;第二,即使孔老板做了道台也只是个虚名;第三,按朝廷规定,捐四万两银子便可得候补道台。于是,张之洞以这种退让的方式,为山西百姓募来了五万两银子。

张之洞为官颇有谋略,他把王之春从广东调到湖北这件事就做得很成功。张之洞到湖北以后,想大力发展洋务运动,但缺少得力干将。这时,恰好湖北藩司黄彭年去世了,空出了职位。于是,他就想推荐自己的心腹去那里上任。

张之洞觉得现任广东藩司的王之春非常适合这个职位。王之春是张之洞在广东时一手教导出来的,他对张之洞自然是忠心耿耿。但问题又多了一层:要把王之春调来,就得为广东物色一个合适的藩司人选,这样,王之春调来湖北的可能性才大一些。

幕僚提出,不妨推荐湖北泉司成允去广东做藩司。这样能一举两得:一来成允是军机处领班礼亲王世铎的远亲,世铎一定愿意帮助成全他;二来又可把湖北泉司一职腾出,又多了一个帮手。这样在湖北办洋务力量就强大了。

经过一番活动,王之春很快调到湖北,而成允则调去广东做藩司。接着,张之洞又让赋闲在家的陈宝箴当上泉司。这样一来,方方面面都被张之洞安排得很妥帖。

孔子在《论语》里称赞史鱼:“直哉史鱼!邦有道,如矢,邦无道,如矢。”意思是说不管环境如何,无论社会动乱还是安定,他的言行有如利箭,尖锐而正直。正确理解孔子的话,“直哉”是说一个人做人要正直,不可以圆滑,但为人处世,要讲究方式方法。说话办事太直来直去,别人无法接受,事情也没办法办成。

《易经》中反复强调“天圆地方”,众人为天,天圆就是要圆滑世故;心田为地,地方就是心地正直,要有操守。



一个人做人要正直,不可以圆滑,但为人处世,要讲究方式方法。说话办事太直来直去,别人无法接受,事情也没办法办成。

如何做到游刃有余

人们普遍认为,处理人际关系是一件很复杂的事情。然而,这是一道难者不会,会者不难的题。只要你能够运用不同的办事方式去对待不同的事情,运用方圆之术,灵活地处理与人的关系并处世变通,那么你将在人际交往中如鱼得水,轻松获得朋友。

有一次,曹操邀请刘备做客家中。喝酒喝到大醉时,忽然阴云漠漠,骤雨将至。随从把天边挂着的长龙指给二人看,曹操借题发挥,便问:“您可知龙的变化?”

刘备说:“略知一点。”曹操说:“龙能大能小,能升能隐,大则兴云吐雾,小则隐身藏形;

升则飞腾于宇宙之间,隐则潜伏于波涛之内。现在正值深春,龙能够顺应时节而变化,就好像人得志而纵横四海一样。龙作为动物,便可比喻为世上的英雄。您长期以来,游历四方,一定知道当世英雄。那就试着列举一二吧!”刘备说:“我是肉眼凡胎,哪里能识别英雄呢?”曹操说:“您就不要太谦虚了吧!”刘备仍然装糊涂:“我得您的庇护,谋得一官半职已经很不错。天下英雄,真的不知道啊。”曹操说:“那么,既然您不知道他的相貌,也应该听到他的名字吧。”刘备一看再装糊涂行不通了,便另想应对之策,于是举出淮南袁术,河北袁绍、刘表,江东孙策,益州刘璋、张绣、张鲁、韩遂等众人,但一一被曹操否定。刘备只好说:“除这些人之外,我就知道了。”

曹操说:“所谓英雄,是指胸怀大志,腹有良谋,有包藏宇宙之机,立于天地之间的英雄啊!”刘备说:“那么,谁能称得上是大英雄呢?”

曹操用手指指刘备,又指指自己,说:“今天下英雄,只有您与我而已!”

曹操看似不经意的话,其实不仅是在试探刘备,更包藏着杀机。且不说刘备正在曹操的家中,即使在外边,如果曹操的推测被证实为真,他也不会放过刘备的。

刘备吃了一惊,他手中的汤匙和筷子掉到地上。他暗自思忖,自己“放下身段”的招法是不是没有瞒过奸雄曹操呢?如果这时默认或辩解,更会在匆忙之间暴露真相。恰在此时,大雨将至,雷声隆隆,刘备随即从容不迫地俯下身子,拣起了汤匙和筷子,又不紧不慢地说:“雷声的威力好大呀,我的匙筷都掉了。”

曹操笑着说:“男子汉大丈夫也害怕雷吗?”刘备说:“圣人见到迅雷烈风脸还变色呢,我怎么能不害怕呢?”一句话,就把因听到曹操的试探而吃惊落匙给遮掩过去了。

曹操果然相信了刘备的话,认为他打雷还要害怕,不像大英雄,也就不再怀疑刘备了。

故事中,刘备处于不利地位,尚不具备与曹操对抗的实力,假借雷声,巧妙地应对了曹操的试探,还让曹操相信他是一个胆小怕事之人,从而使曹操放松了对他的戒备,也才成就了后来的蜀汉。

古罗马的塞维罗,也是利用以退为进的方法,使自己在政治斗争中占据有利地位,最终统治了整个罗马帝国。

公元222年至235年,古罗马的帝王因昏庸无能,遭到全民的反对,被大将塞维罗推翻,塞维罗当了新一代罗马大帝。

此时,塞维罗要统治整个帝国,面临两大劲敌:一是尼格罗已在亚洲称帝;二是阿尔匹诺正在西方建立自己的政权。塞维罗知道,此时,他如以习惯性的处理手段去对待尼格罗和阿尔匹诺,就只有进军,坚决地消灭他们。但是,这两者的势力太大了,方法不当,将是十分危险的。

于是,他决定灵活应变,去对付这两大强敌:对于亚洲的尼格罗,他用突袭予以剿灭;对于西方的阿尔匹诺,他以退为进,赐给其“恺撒”的称号来稳住他。

最后,塞维罗如愿以偿,主宰了整个罗马帝国,而且还在法国活捉了被他赐封过的阿尔匹诺。

由此可见,机智灵活,应对自如,往往可以帮我们逃过劫难,赢得控制权,甚至保全性命。这就要求我们平时就要培养自己的方圆意识,学习方圆之道,有时要方,有时要圆,这样,面对一切境遇才能应付自如,游刃有余。



机智灵活,应对自如,往往可以帮我们逃过劫难,赢得控制权,甚至保全性命。这就要求我们平时就要培养自己的方圆意识,学习方圆之道,有时要方,有时要圆,这样,面对一切境遇才能应付自如,游刃有余。

方圆合璧便可无往不利

外圆内方是中国传统处世哲学的组成部分,也是完美处理各种人际关系的有效方法。方是要遵守原则维护道德;圆是思路的变通,是手段的灵活。

人们处在各种关系之中,方圆之道是其安身立命的主要途径。特别是在与地位较高的人相处时,更要学会把握方圆。

其实,清朝才子纪晓岚并没有我们想象中的帅气,根据史料记载,纪晓岚“貌寝短视”。所谓“貌寝”,就是相貌丑陋;所谓“短视”,就是近视眼。跟纪晓岚交好数十年的朱珪有诗描述纪晓岚:

河间宗伯蛇,口吃善著书。

沉浸四库间,提要万卷录。

看来,纪晓岚还有口吃的毛病。长得丑,近视眼,口吃,这些生理特点,都有可能成为纪晓岚一辈子不得乾隆重用的原因。

之所以这么说,与乾隆用人癖好有关。他对身边近臣选择的标准,不但要求这些人机警敏捷,精明聪颖,而且要有较好的形象。例如和珅、王杰、于敏中、董诰、梁国治、福长安等人,都是数一数二的“美男子”,故而得到重用;而纪晓岚如此丑陋,如何能够真正得到乾隆皇帝的重用呢?因此,有人说,纪晓岚只不过是乾隆豢养的文学词臣而已。但是这位“词臣”,却因其独特的处世方法在乾隆、嘉庆时期走上高位,并功成名就,成为文化巨人。

究其原因,这不仅因为纪晓岚是《四库全书》的编修者,是多年主持科举考试的官员,对乾隆王朝有巨大贡献,更因为他懂得方圆处世之道,能在乾隆帝对宠臣的怪癖要求中,做事游刃有余。

有一次,乾隆皇帝想开个玩笑对纪晓岚的辩才进行考验,便问纪晓岚:“纪卿,‘忠孝’二字作何解释?”

纪晓岚回答:“君要臣死,臣不得不死,是为忠;父要子亡,子不得不亡,是为孝。”

乾隆立刻说:“那好,朕要你马上去死。”

“臣领旨!”

“你打算如何死?”

“跳河。”

“好吧!”

乾隆当然知道,死对纪晓岚来说是不可能的,于是静观其变。不一会儿,纪晓岚回到乾隆皇帝跟前,乾隆笑道:“纪卿何以未死?”

“刚巧屈原遇见了臣,他不让臣死。”纪晓岚回答。

“此话怎讲?”

“到河边，臣正准备跳，屈原从水里向臣走来。他说：‘晓岚，你此举大错矣！想当年楚王昏庸，我才不得不死；可如今皇上如此圣明，你为啥还想不开？你应该回去先问问皇上是不是昏君，如果皇上说，他跟当年的楚王一样是个昏君，你可以再死啊！’”

乾隆听后，放声大笑，连连称赞道：“好一个如簧之舌，‘雄辩’称号当之无愧。”

这就是纪晓岚的处世之道，他一生经雍正、乾隆、嘉庆三朝，花甲之年，五次执掌都察院，三次出任礼部尚书。他逝世以后，在崔尔庄南五里之北村筑墓。朝廷特派官员到北村临穴致祭，嘉庆皇帝还亲自为他作了碑文，彰显他的功德。

世界上有两种类型的处世之道，一种以“方”为代表，好比刺猬，以不变应万变；另一种以“圆”为代表，好比狐狸，遇事灵活。这两种思想单方面使用可谓是优劣参半，将方圆合璧才是智者所为，毕竟，方圆不仅是一种手段，更是一种境界。

大而言之，方是做人的底气，圆是成事的途径。将方与圆结合使用，才能够成为纵横捭阖、任意挥洒的“武功”高手。



方是做人的底气，圆是成事的途径。将方与圆结合使用，才能够成为纵横捭阖、任意挥洒的“武功”高手。

以柔克刚

中国对方圆之道很重视，讲究以柔克刚，而“柔”不仅仅是一种退让，还是一种审时度势的态度。只有恰当地运用和把握“柔”的尺度，才能成为胜出者。

清初的孝庄皇后，就是一位深知以柔克刚精髓的女人。

1645年，皇太极因病猝死。前一天还如平时般辛劳，晚上却已离世，“储嗣未定”。当时有希望继承皇位的主要有三个人：皇太极长子豪格，第九子福临，皇太极十四弟多尔袞。前后二人都重兵在握，只有中间的福临，虽然颇得皇太极的宠爱，但只有6岁，缺乏实力。八旗中，支持豪格和多尔袞的各占三旗，剩下的两旗则比较中立，只强调支持先帝的儿子，至于哪个儿子并没有明确指出。

豪格与多尔袞两个集团在继承人会议上互相争夺，最终确定了一个折中方案：让福临即位。“鹬蚌相争，渔翁得利”，幼小的福临顺利地登上帝位。

多尔袞毕竟势力强大，且对于皇位有十拿九稳的信心。由于他在诸王大会上推选福临，格局一定，便难以出尔反尔。虽然他是摄政王，统领着大清军队，一人之下，万人之上，但毕竟没有遂其所愿，还是心存缺憾。因此，对于孝庄母子来说他是最大的劲敌。于是，孝庄只得以柔克刚，隐忍退让，委曲求全。她不断给多尔袞戴高帽，加封号，让他放弃废帝的想法。从“叔父摄政王”到“皇叔父摄政王”，最后，她以太后之尊下嫁多尔袞，福临称多尔袞为“皇父”，诸臣上疏称“皇父摄政王”。每到元旦和节日庆典的时候，多尔袞还要与皇帝一起接受百官的朝拜，这就极大地满足了多尔袞对皇位的野心，化解了孝庄母子的危机。否则，孝庄母子根本敌不过手握重兵的多尔袞，顺治帝位就不保了，这一切不得不说是孝庄的功劳。

可这场权力斗争刚刚稳定下来，孝庄又陷入家庭矛盾的泥潭中。

满蒙联姻,是清太祖努尔哈赤在位时定下的国策。因为,清朝的建立,蒙古八旗也立下汗马之功,蒙古王公在清廷政治生活中,一直是一股强大的势力。为了确保这种关系代代相传,也为了保持自己家族的优势地位,福临即位不久,孝庄就册立自己的侄女博尔济吉特氏为皇后。待福临亲政,就大礼完婚,正中宫之位。自古帝王婚姻,总是和一定的政治利益挂钩,人的喜好与感情则是次要的。而福临恰恰把握不好这个度,他更多地以自己的好恶来对待这种关系。他的皇后博尔济吉特氏聪明、漂亮,但喜欢奢侈,爱嫉妒。本来,身为一个大家出身的女子,这些并不是什么大毛病,但福临却不能容忍,坚持要废掉皇后另立新后。这个未成年的皇帝性格十分执拗,尽管大臣们屡次谏阻,他仍然坚持己见,丝毫不退。

1653年,孝庄拗不过儿子,皇后被废降为静妃,改居侧宫。为了消除这一举动可能带来的不利影响,孝庄又选择蒙古科尔沁多罗贝勒之女博尔济锦氏进宫为妃。但福临对这位蒙古包里出来的漂亮姑娘同样不感兴趣,反倒喜欢上了同父异母弟博穆博果尔的福晋董鄂氏。博穆博果尔经常从军出征,董鄂氏出入宫苑侍候后妃,经常能见到福临,两人相恋。孝庄察觉出这一危险的征兆,就立即想办法制止事态发展,宣布停止命妇入侍的旧例,同时赶紧给儿子完婚,博尔济锦氏成为第二任皇后。但这一切并不能分离福临的心思。为了获得更多接近董鄂氏的机会。1655年,福临封博穆博果尔为和硕襄亲王。然后,博穆博果尔知道了这件事,愤怒地训斥董鄂氏。这事传到福临那,他打了弟弟一耳光,博穆博果尔羞愤自杀。

宫中发生了这种事情,传扬出去自然是不光彩的,孝庄暗地里处理了这件事:博穆博果尔按亲王体例发丧,27天丧服期满,立即把董鄂氏接入宫中,封为贤妃。一个月后,又按儿子的意愿,晋封她为皇贵妃。

后来,董鄂妃病逝,顺治帝也殉情而死。孝庄便扶植8岁的玄烨登上皇位,成就了有名的康熙帝。

孝庄在辅佐两代皇帝的道路上,以柔克刚,委曲求全,终于换来了大清的几百年基业,这就是成大事者当借鉴的地方。

老子在《道德经》中指出,水是众所周知的最柔弱的东西,而攻坚克难却没有什么东西可以胜过水。这也是民间为何会有“水滴石穿”的说法的原因。



中国人为人处世对方圆之道很重视,讲究以柔克刚,而“柔”不仅仅是一种退让,还是一种察审时势,一种宽容的态度。只有恰当地运用和把握“柔”的尺度,才能成为完美的胜出者。

韬光养晦成大业

大家都知道,帝王在选择太子时,心理非常矛盾。性格仁弱的太子,怕将来继位后缺乏驾驭众人的能力;贤明的太子,又怕众望所归会危及自己。宋太宗见到自己的太子颇得人心,就曾酸溜溜地说:“人心都归向太子,欲置我于何地?”皇帝表现出此种心态,太子做事情就要小心。不能不得人心,也不能太得人心;不能太不及父皇,也不能太胜过父皇,这中间的尺寸把握起来确实很难。

隋炀帝的儿子杨柬就由于对这个“度”把握不好,与父皇产生芥蒂。造成他们父子失和的主要有两件事: