



心计就应该这样玩·

XINJI DAZHIHUI
ZHICHANG DAXUEWEN

李世强◎编著

心计大智慧 职场大学问

一本纵横职场的心计宝典

- ☑ “有心计的人，能够受到上司的重视，得到同辈的尊重并赢得下级的拥戴，从而让自己的事业锦上添花，一帆风顺”
- ☑ “有心计的人，能说会道好办事，行走社会时左右逢源”
- ☑ “有心计的人，能够化繁为简，让自己在人生的旅途中处处顺心”



中国三峡出版社



XINJI DAZHIHUI
ZHICHANG DAXUEWEN

李世强◎编著

心计大智慧 职场大学问

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

心计大智慧 职场大学问 / 李世强编著. —北京 :
中国三峡出版社, 2011.10

ISBN 978-7-80223-757-5

I. ①心… II. ①李… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 165468 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话:(010)66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京集惠印刷有限责任公司印刷 新华书店经销

2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

开本:710×1000 毫米 1/16 印张:19

字数:180 千字

ISBN 978-7-80223-757-5 定价:32.80 元

前

言



纵观古今中外，一切成功之士，都绝非人们通常所说的“大老实人”。凡事为他人着想，绝不伤害别人，这固然很好，但是还远远不够。若想出人头地，则不能没有一点城府，料事不可不精明，待人不能不讲究一些策略。

人与人之间的明争暗斗，互相提防，互相拆台，互设陷阱，是最让人耗气伤神的。现代人喊“活得太累”，实际上是“琢磨”人琢磨得太累，其结果是：心胸开阔的人，会变得小肚鸡肠；健全的人格，会变得支离破碎。它使人言不由衷，真情流失，畏畏缩缩，人人草木皆兵。

特别是在当今这个纷繁复杂的社会中，有好人也有坏人，有好事也有坏事。不是所有人都如你想象的那么好，也不是所有人都如你想象的那么坏。做人交友，不可“一根肠子通到底”，要多长几个心眼儿，多掌握一些手段。

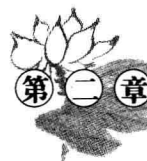
有心计的人，能够化繁为简，让自己在人生的旅途中处处顺心；有心计的人，知道什么时候该糊涂，不过分较真；有心计的人，能说会道好办事，行走社会时左右逢源；有心计的人，到了“低矮的屋檐下”会主动低头，让自己免于受伤；有心计的人，能够受到上司的重视，得到同级的尊重并赢得下级的拥戴，从而让自己的事业锦上添花，一帆风顺……





第一章 办公室心计学——职场艺术知多少

保持清醒，明确目标	2
实际但不要势利	5
别让面子挤了路子	7
把注意力集中在一个点上	9
会说场面话，走遍天下都不怕	12
总想占便宜，就会吃大亏	14
学会及时调整目标	16
莫要成为上司的“眼中钉”	18
马屁该拍还需拍	20



第二章 求人办事心计学——见什么人，说什么话

自夸之话要慎言	24
说话要懂得绕弯子	26
把陌生人“说”成你的朋友	29
做一个善于打圆场的人	31
学会把逆耳的忠言顺着说	35
知己知彼，才能百战不殆	38
巧诈不如拙诚	41





第三章 交际心计学——你的人脉价值百万

找准生命中的贵人	46
学会多替他人着想	48
播种感情，才会收获感情	51
尊重他人，才能获得尊重	53
对手变队友，合作更出色	56
无事也要常登“三宝殿”	58
让自己成为“圈内人”	61
礼物加真情，赢得客户心	64
滴水之恩，当涌泉相报	66
给彼此留一点喘息的空间	68
人情来往要懂得细水长流	70



第四章 瞬间阅人心计学——像特工一样的读心术

学会看“眼色”而行事	74
学会察言观色，懂得见风使舵	76
患难时见真情，利益前知小人	77
想他人之所想，急他人之所急	79
洞察人心学问大	81
听出对方的真心话	84
从语言当中辨别性格	86
小细节当中看出大秘密	88
一眼看到人心底	92



第五章 职场应酬心计学——酒桌当中玄机多

酒桌上的人不都是朋友·····	96
学会成为应酬中的“交际红人”·····	98
非同凡响的请客之道·····	101
请客时，如何能点中客人的“心”·····	105
酒后慎言，言多必乱·····	108



第六章 职场伪装心计学——大智若愚，大巧若拙

职场中，不要轻易泄露“底牌”·····	112
职场中要学会内敛低调·····	115
职场切忌骄傲自满·····	117
职场中要学会装傻充愣·····	120
适当示弱可减少不必要的麻烦·····	123
扬他人所长，满足他人好胜心·····	126
用装聋作哑来保护自己·····	129



第七章 职场防备心计学——做人不能太单纯

不要将心事轻易说出口·····	132
谨慎提防朋友“杀熟”·····	133
学会提防诬陷者·····	135
距离也是一种美·····	137
逢人只说三分话·····	139
真诚不等于公开所有秘密·····	141





对别人的承诺不要过于迷信	144
切记勿得罪小人	147
莫与强者针锋相对	149



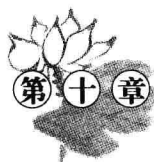
第八章 自我营销心计学——让自己不可取代

不怕被利用，就怕你没用	152
让自己成为不可被取代的人	154
学会给自己蒙上一层神秘的面纱	157
学会制造声势，提高威名	158
学会适时地把自己“推销”出去	161
让自己被需要	163
在挫折中磨练自身价值	165
用热忱打造你的价值	167
善于思考才能排除万难	170
不要放弃任何一次机会	173



第九章 职场沟通心计学——让语言成为一种艺术

说话要婉转，言辞要深切	176
学会欣赏和推销你的才华	178
友好让你更容易达到目的	180
学会站在别人的角度看问题	185
懂得尊重他人，切忌狂妄自大	187
真诚地与别人打招呼	190
良言三冬暖，恶语六月寒	192
善意的谎言有时更美丽	195
沟通从牢记他人名字开始	197



第十章 职场驭人心计学——恩威并重，赏罚分明

敢于放权，充分信任下属	200
杀鸡骇猴，以儆效尤	202
时刻保持自己的威信	205
善治军者，赏罚有信	208
优秀的领导要懂得以身作则	211
得饶人处且饶人	214
打个巴掌，给一颗甜枣	216
驭人要先懂得攻心	218



第十一章 职场关系心计学——搞好关系好办事

学会见缝插针，懂得拉拢关系	222
搞好关系需送礼，送礼也需有诀窍	224
化解人际矛盾与冲突的心计学	225
维护人际关系需讲策略	227
没事也要多走动	229
搞关系要懂得如何拍马屁	232



第十二章 职场效益心计学——小努力也能取得大回报

不是每件事情都必须做	236
学会优化你的时间	238
成功靠团队合作，而非个人主义	240
大树底下好乘凉	242
为自己的人生制订详细计划	245
把全部精力集中在一件事上	248





做事受阻时，要懂得绕道而行 251



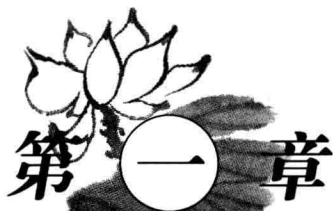
第十三章 职场低调心计学——找准位置，摆正心态

做自己最擅长的事	254
迷茫时，站在竞争势力中间	257
学会忍耐才会成功	259
该退让时须退让	262
好汉要吃眼前亏	264
为人处世要从低端起步	266
不要和上司抢风头	268
千里之行，始于足下	270
低调让你走得更远	273



第十四章 赚取财富心计学——出手要快，眼光要准

勇于开拓新的市场	276
机遇只青睐敢于冒险的人	279
看准商机，随机应变	282
犹豫不决只会错过良机	285
商机总在不远处隐藏	287
不要奢望一夜暴富	288



办公室心计学——职场艺术知多少

成功人士与平庸之辈最根本的差别不在于天赋，也不在于机遇，而在于有无坚定而远大的人生目标。林肯致力于解放黑奴，并因此而成为美国最伟大的总统；海伦·凯勒专注于学习，因此尽管她又聋又哑，且双目失明，但她还是实现了她的目标；福烈兹专心于生产利润低微的小酵母饼，结果这种酵母饼畅销全球。



保持清醒，明确目标

勤奋工作是一个人取得成功的前提条件之一，但是，如果这个人不知道自己真正想做什么，今天干一行明天换一行，那么，即便他再聪明勤奋，最终也很难成就一番事业。

目标是人们对于所期望成就的事业的决心。没有目标的人是不可能取得成功的，他们只会徘徊在人生的旅途上，有的甚至完全迷失自我。

曾有人巧妙地把人比喻为一条船。在人生海洋中，大约有 95% 的人就像是无舵船。他们总是漫无目的地漂泊，面对风浪海潮的起伏变化，他们束手无策，只有听其摆布，任其漂流，结果他们要么撞岩，要么触礁，最后以沉没而告终。

还有约 5% 的人，他们有方向、目标，又研究了最佳航线，同时学习了航海技巧。这些船从此岸到彼岸，从此港到彼港，都在有计划地行进着。那些无舵船一辈子航行达到的距离，他们只要两三年就能达到。他们像现实中的船长一样，既熟知下一个停泊或通过的港口，也深知航船的目的地，即使航行的目的地暂不明确（譬如探险航行），但他们也能清楚地知道目标的特性、目的地应有什么和现在航行在什么水域。如果出现狂风巨浪，或者遇到其他意想不到的天灾人祸，他们也不会慌张，因为他们知道，只要把应做的和能做的都做到，那么抵达目的地就是确定无疑的事。

有一个小和尚，每天他都要去山后很远的市镇上购买寺中一天所需的日常用品。而其他小和尚则被派往山前的市镇购物，路途平坦，距离也近，但是还没有他回来得早。



有一天，方丈问这几个小和尚：“我一大早让你们去买盐，路这么近，又这么平坦，怎么回来得这么晚呢？”几个小和尚说：“我们说说笑笑，看看风景，就到这个时候了。十年了，每天都是这样的啊！”方丈又问那个小和尚：“山后的市镇那么远，你又扛了那么重的东西，为什么回来得还要早些呢？”

小和尚说：“我每天在路上都想着早去早回，因为肩上的东西重，所以反而走得稳，走得快。十年了，我已养成了习惯，心里只有目标，没有道路了！”方丈听后哈哈大笑，说：“只有目标才能催人奋进啊！”

这个小和尚就是后来著名的玄奘法师。在西去取经的途中，虽艰险重重，但他心中的目标从没有动摇过，直到最后获得成功。

人生需要仔细规划。没有仔细规划的习惯，只能使自己每天过粗糙的生活。成大事者的习惯之一是善于在自己的人生规划图上精打细算！

曾经有两名瓦工，在炎炎烈日下辛苦地搭建一堵墙。一名行路人走过，问他们：“你们在干什么？”

“我们在砌砖。”一个人答道。

“我们在修建一座美丽的剧院。”他的同伴回答。

后来，将自己的工作视为砌砖的瓦工砌了一生的砖，而他的同伴则成了一位颇具实力的建筑师，承建了许多美丽的剧院。

为什么同是瓦工，他们的成就却有着如此巨大的差别？其实，我们从他们两人不同的回答中，已经可以看到他们之间不同的人生态度——前者把工作仅仅当成工作而已，后者则把工作当做一种创造，他有着自己的计划；前者只知道把一块块砖砌到墙上去，别的一概不闻不问，后者不仅是在把砖砌到墙上去，而且他的目的很明确——要修建一座美丽的剧院。

两个人在做同样的工作，一个有目标，有自己的计划；一个无目标，





无计划，这就是造成两人成就不同、命运迥异的根本原因。

有一位哲人说过：“最蹩脚的建筑师从一开始就比最灵巧的蜜蜂还高明，因为他在用蜂蜡建筑蜂房以前，已经在头脑中把它建成了。”

这种对自己的未来进行设计、规划的过程就是事业目标策划的过程。目标不但使我们的行动有依据，人生有意义，还能激励我们的斗志，开发我们的潜能。

成功的方法就是：站对自己的位置，制定一个远大目标，然后再根据情况制定分期目标，一步步走好每一段路，一步步向远大目标迈进。

成功人士与平庸之辈最根本的差别不在于天赋，也不在于机遇，而在于有无坚定而远大的人生目标。林肯致力于解放黑奴，并因此而成为美国最伟大的总统；海伦·凯勒专注于学习，因此，尽管她又聋又哑，且双目失明，但她还是实现了她的目标；福烈兹专心于生产利润低微的小酵母饼，结果这种酵母饼畅销全球。

有什么样的目标就有什么样的人生，如果一个人没有明确的人生目标，他又哪来的前进动力呢？又凭什么在激烈的竞争中去取得成功呢？



实际但不要势利

每个人都是一条蛰伏的龙，需要的只是等待属于他的时机。不要小看任何人，也许某天你眼中落魄潦倒的人，摇身一变便会青云直上。所以，以平等的心待人才是硬道理。

我们来看下面一则小故事。

宋代大文豪苏东坡平生喜欢访僧问禅，有一次他脱掉官服，换上便衣到某座寺庙中去游玩拜会。

方丈看到来人貌不出众，穿戴寻常，于是坐在自己位子上没有动，只是懒洋洋地抬手让小和尚给苏东坡看座，淡淡地打了个招呼：“坐，茶。”

苏东坡看到方丈如此怠慢自己，就有些不高兴，便想戏弄一下这个以衣冠取人的僧人，于是吩咐站在一边的小和尚：“取善簿来。”意思是要布施一些香火钱。

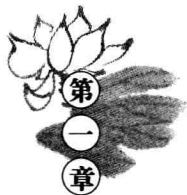
善簿取来以后，苏东坡当着方丈的面提笔写道：香火钱100两。方丈在旁边伸着脖子看到，心中一喜，热情地站了起来：“请坐。”又吩咐小和尚：“上茶。”

苏东坡一笑，又在善簿上落款：东坡居士苏轼。那方丈一看吓了一跳，他没想到眼前这个看似寻常的人居然是名闻天下的大学士苏轼，急忙向他深施一礼，满脸堆笑着说：“请上坐。”又急忙吩咐：“快快，上好茶。”

两人落座以后，方丈素闻苏东坡诗词书画冠绝天下，千金难求，于是借这个绝好的机会请他为庙里题字。苏东坡爽快地答应了，信笔在备好的纸上写下了一联：

坐，请坐，请上坐；





茶，上茶，上好茶。

故事到这儿就结束了，大家都会感叹苏轼的智慧，取笑老方丈的势利，觉得老方丈势利眼，没眼光，以貌取人，最终被苏东坡戏弄一番也是应得的。

与之相反的则是以诚待人，从不以对方地位高低来区别对待他人。三国时的鲁肃就是这样一个人。

三国争霸之前，周瑜并不得意。他曾在袁术部下为官，被袁术任命为居巢长——一个小县的县令。这时候地方上发生了饥荒，粮食问题日渐严峻起来。居巢的百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活饿死了不少人，军队也饿得失去了战斗力。周瑜作为父母官，看到这悲惨情形急得心慌意乱，不知如何是好。

这时有人前来献计，说附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家素来富裕，想必囤积了不少粮食，不如去向他借点粮。于是周瑜带人去拜访鲁肃。刚刚寒暄完，周瑜就直来直去说：“不瞒老兄，小弟此次造访是想借点粮食。”鲁肃根本不在意周瑜现在只是个小小的居巢长，他哈哈大笑说：“此乃区区小事，我答应就是。”鲁肃亲自带周瑜去察看粮仓，这时鲁肃家存有两仓粮食，鲁肃痛快地说：“也不用提什么借不借的，我把其中一仓送给你好了。”周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都愣住了。

要知道，在饥馑之年，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深感动了，两人当下就交上了朋友。后来周瑜发达了，当上了将军，他没忘记鲁肃的恩德，便将鲁肃推荐给孙权，使鲁肃也得到了干大事业的机会。在周瑜死后，他继任东吴大都督一职，掌管东吴军政大权。

假如鲁肃也像老方丈一样势利看人，看不起周瑜，不借给周瑜粮食，结果会怎样？肯定是继续做他的豪强地主，纵然一个小小的县令无法对他这种豪强地主有任何不利，尤其是在闹饥荒的时候，但是，假如他真



的这样做了，也许他一辈子也就只能窝在那个县城当个地主了。

诚然，人生在世，交流众多，不可能所有人都一律对待，就是朋友也会分个三六九等，何况又是不认识的人呢！但是人生是多变的，俗话说“三十年河东，三十年河西”，你怎么知道对方不会飞上枝头成凤凰呢？所以，讲实际没有错，但是待人不要势利。要想多交朋友，做事更容易成功，用平常心待人才是真理。

别让面子挤了路子

人人都爱面子，尤其是中国人。很多时候，我们碍于情面，不得不去做一些违背自己心意的事情。面子很重要吗？面子很重要！我们常常听到这样的对话，“还是您有面子啊，一到事就成了。”“您太给面子了！”……有了面子，办事也就简单得多了。

面子也不是万能的，当我们遇到一些必须放下面子、放下身段的事情时，是应放弃还是该继续？

韩信忍胯下之辱，就是放下一时面子的典型事例。假如当时他不能放下脸面而拔剑杀了那个流氓，那他最终的后果必然是亡命天涯，东躲西藏，从而对他的发展造成不良的影响。

有一位大学生，在校时成绩很好，大家对他的期望也很高，认为他必定会成就一番大事业。

他是成就了一番事业，但不是在政府机关或在大公司里有成就，而是卖凉皮卖出了成就，成了闻名一时的成功人士。

原来，他在毕业后不久，得知家乡附近的夜市有一个摊子要转让，他那时还没找到工作，就向家人“借钱”把它买了下来。因为他对烹饪

