

高杰◎编著

最新版
NEW

心计是做人做事的资本

有心计的人，做什么都轻而易举；
没心计的人，干什么都四处碰壁。

IS THE CALCULATIONS THAT THE
PERSON WORKS



做人做事的



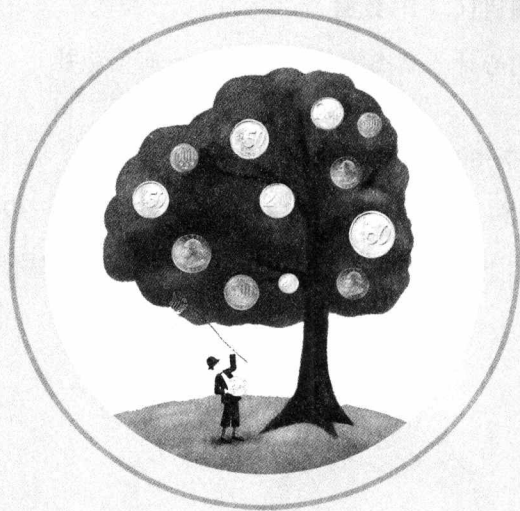
心计



先做人后做事，人做好了，事情自然就会做好。
本书是告诉你做人要懂得防人、用人、成全自己，
做人做事要有心计。

台海出版社

高杰◎编著



做人做事的心计

IS THE CALCULATIONS THAT
THE PERSON WORKS

心计是做人做事的资本

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人做事的心计 / 高杰编著. —北京: 台海出版社,
2007.6

ISBN 978-7-80141-338-3

I. 做... II. 高... III. 人生哲学-通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 086717 号

书 名/做人做事的心计

编 著/高 杰

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/北京世纪雨田印刷有限公司

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/16.25

字 数/240 千字

版 次/2007 年 7 月第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:100009 电话:010-84045801)

ISBN 978-7-80141-338-3 定价: 28.00 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。



一个人的成功 15%属于专业知识，85%靠人际沟通和处事技巧等综合因素。因为，社会是由众多的人编织而成的网络，这个网络上的每一个结都存在利益交织。于是，我们编著了《做人做事的心计》一书引导人们登上人生辉煌的顶峰。

按现代的眼光来看，只有将能力通过正确的途径转化为财富才算是真正的成功。固然，在生活中谁都离不开金钱，否则，做人就直不起腰杆，做事会捉襟见肘，说话人微言轻。其实，也不尽然。请翻一翻成功人士的历史，看看他们是怎样成就自己、成就事业的。略举几例便会一目了然。

例一：清代的胡雪岩，为人仁厚，做事精明，一把算盘两面打，一面为自己打算，一面为对方打算，不是双赢的生意他坚决不做。这种做人的准则终于成就了他“红顶商人”的美誉。

例二：香港首位“千亿富豪”李嘉诚，他常挂在嘴边的一句话是：“未学经商先学做人”。在岁月的磨炼中，李嘉诚始终把父亲李业经的遗训和熏陶当做经商的资本，这些遗训如：“贫穷志不移”、“做人需要有骨气”、“求人不如求己”、“不义而富且贵，于我如浮云”、“把便宜让给别人，把吃亏留给自己”、“穷则独善其身，达则兼济天下”、“吃得苦中苦，方为人上人”，等等。

李嘉诚正是依靠父亲留给他的这些做人资本，最终赚遍香港，赚遍全世界。



做人做事的心计

Luo Ben Luo Shi De Xin Ji

前
言

例三：米开朗琪罗在经过反复的推敲和精心的雕凿后，终于完成了大卫像的雕刻。对作品上下左右审视了一番后，他觉得非常满意。正在这时，主管这件事的官员过来了。

那位官员看来看去，似乎觉得不太满意。

米开朗琪罗问：“有什么地方不对吗？”

“嗯，就是鼻子太大了！”那位官员说。

“是吗？”米开朗琪罗站到官员的身边，在雕像前面看了看，恍然大悟般大叫了一声：“可不是吗！鼻子大了一点！没关系！我马上改！等一会儿绝对让您满意！”说着就拿起工具爬上架子，叮叮当地凿起来。

伴随着雕刻刀的不断雕凿，纷纷扬扬地掉下许多大理石粉。那位官员不得不躲开。过了好一会儿，米开朗琪罗终于雕好了。这一次，他请那位官员到架子上去检查：“您看，现在可以了吧！”

官员爬上架子看了看，高兴地说：“是啊！现在好极了！这样改才对啊！”

送走那位主管官员后，一直站在一旁看着这一切的朋友问他：“我觉得你雕刻得很好啊！为什么她一说不好，你就马上再重新去凿？”

米开朗琪罗回答道：“我刚才只是偷偷抓了一小块大理石和一把石粉，到上面做做样子而已，其实我根本没有改动原来的雕刻。那位官员之所以觉得雕像有问题，是因为刚开始时他是在高高的架子下仰视。”

真是智慧而又妙趣横生！

如此看来，雕刻大师并不只是我们学习雕刻的老师，他还是我们学习做人做事的老师。

此书着重分析和阐述做人做事的基本方法与途径，书中理论精辟、案例生动、取材广泛。如果您能把此书吃透，并能娴熟地运用书中提供的方法，就一定能使您在事业上找到成功，在经济上找到财富，在爱情上得到美满，在人生中找到幸福。

我们真诚地希望此书能够成为您成就大事业的得力助手！





第一章 保持英雄本色，把人做成非凡品牌

如何保持英雄本色	2
品格是最高贵的财富	3
忠诚才能体现自己的价值	6
奉献是人生天平上最重的砝码	7
最伟大的力量潜藏在每个人的身上	8
你生来就是做冠军的	10
如何发现独一无二的本能	12
志向决定人的品位	13
真诚是做人的美德	15
每一代人都要承担时代的责任	16
将自己的每一天服务于别人	17
伟人大多诞生于平凡之中	18
漠视荣誉为社会做贡献	21
致力慈善事业与世界和平	23
获得世人尊敬和称颂	24
把东西赠给那些需要的人们	25
美国所有矮人心目中的偶像	26
华尔街的一位女强人	28



做人做事的心计

Luo Ren Luo Shi De Xin Ji

目
录

不愿躺在功劳簿上过日子的将军	29
一名出色的时装设计师	30
一年内销售超过 10 亿美元寿险的人	31
英雄的死同英雄的生一样高尚	32

第二章 做你最擅长的事，把事做得非常到位

做你最擅长的事	36
拣最重要的事先做	38
学会将你要办的事情分类	41
做事步骤安排的七步法	42
做别人不愿做的事情	43
相信自己一定能做好事	45
学会忍让理智做事	46
深藏不露做成大事	48
集中注意力做好一件事	49
谨慎对待每一件小事情	51
做事要追求细节上的完美	52
精力集中是完成做事的保证	54
集中焦点做好伟大的事业	56
做任何事都要竭尽全力	58
活用下班后的业余时间做大事	60
用一生的时间做好一件事	61
做事要学会用“苦肉计”	63
做事该做绝时千万不要客气	65

第三章 说话要有分寸，把话说得恰到好处

如何学会赞美别人	70
----------------	----



学会与陌生人谈话	72
投其所好找话题	73
到什么山唱什么歌	76
说些鼓舞人心的话	77
寻找话题激发共同兴奋点	78
说恭维的话要得体	80
坚持在背后说别人的好话	81
该问的与不该问的	83
别人说坏话你不要插嘴	86
人多的场合少说话	87
学会正确争吵	89
如何学会使用幽默	91
掌握开玩笑的“规则”	92
毛遂自荐要会说话	93
有时说实话也能伤人	94
说话不能说得太绝	98
评人需带三分厚道	100
诚恳倾听别人的诉说	101
公众演说的力量	103
用铁的事实揭示真相	105



第四章 爱自己才能爱别人，世上没有永远的敌人

爱自己才能爱别人	108
爱心可以改变你的命运	110
尊重身边的每一个人	112
以别人的利益为先	113
站在对方的立场看问题	114
帮助别人就是强大自己	116
热情无私地帮助别人	117



做人做事的心计

Luo Ren Luo Shi De Xin Ji

目
录

关键时刻拉人一把	117
让朋友表现得比你更优越	119
朋友之间不要太亲密	121
要不要把隐私告诉朋友	123
不要出卖朋友	124
不要太相信朋友	125
借朋友钱不如给钱	127
不疏远落魄的朋友	128
不要过于苛责朋友	130
不要打碎别人的饭碗	132
世上没有永远的敌人	133

第五章 爱情没有保证书，婚姻需要双方来维护

成为好妻子好丈夫	136
与爱人相互支撑	137
与爱人终生分享命运	142
从平凡生活中感悟爱的伟大	144
将爱情升华到极点	145
如何相伴到永恒	148
宽容丈夫的 10 条缺点	151
妻子喜欢丈夫晚上打鼾	151
夫妻间需要保守的秘密	154
夫妻之间没有记分卡	156
创造美满的性生活	158
成功者夫妻的相处	159
夫妻吵架怎样和好	161
爱情永固的金科玉律	162
理智面对配偶的不忠行为	164
婚姻需要双方来维护	165



爱情永远没有保证书	167
做到爱情事业双获胜	169
生死与共的爱情最可贵	169

第六章 兴趣是最好的导师，把子教得成为天才

最受欢迎的教育方式	172
考证成风的孩子	173
兴趣是最好的导师	175
天才是玩出来的	177
关注每一次进步	178
与孩子充分交流	180
不要扼杀好奇心	181
不要粉碎孩子的梦想	182
与孩子做个约定	184
把孩子当成独立的人	185
“坏孩子”也能出人头地	187
用不着对孩子动气	190
再苦不能苦孩子	191
用奖赏进行强化	192
赏罚一定要分明	194
别用金钱表扬孩子	195
为孩子未来着想	197
爱因斯坦的叮嘱	199
父亲给孩子的忠告	201



第七章 财富是做事的基础，学会借力而为

努力挖掘第一桶金	206
----------------	-----



做人做事的心计

Luo Ben Luo Shi De Xin Ji

目 录

挖掘世界上最大的钻石	207
财富就在你脚下	209
金钱就是力量	211
发财的机会在哪里	213
如何预算时间和金钱	214
从金钱中得到生活保障	215
敢打敢拼才会赢	217
学会借别人的钱发财	218
天才售货员的一天	221
价值百万元的一课	222
奥运商机	223
智慧赚钱的方法	225
发财的秘方是忍耐	226
不会计算的不会富	227
赚他个一百万元	227
给商品取一个好名字	228
出奇招赚大钱	229
要为商品建立良好的品牌	230
没资金也能赚大钱	231
以买求卖的抛售商招	232
拍卖场上竞风流	233
一天净赚两千万	234
借钱的艺术	235
掏出别人钱包中的钱	236
借得慢还得快	237
如果我有百万美元	239
让每个环节都能获得巨大利润	241
获得别人所无法企及的财富	243
合理地运用金钱	244
透过投资累积财富	246
股市如人生	247

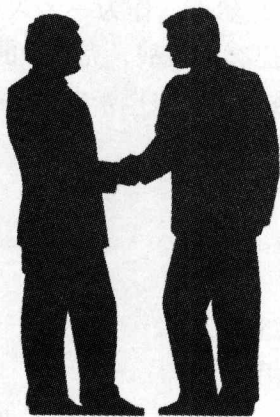


做人做事的心计



第一章

保持英雄本色， 把人做成非凡品牌





如何保持英雄本色

克林顿不仅在面对媒体的流言时表现了惊人的气概和胸襟，而且勇于迎接挑战。他是具有强大人格魅力和生命力的人。

美国总统比尔·克林顿是美国历史上有史以来最年轻的总统，他1992年就任美国总统时只有43岁。在他1996年竞选总统连任后不久，1998年“莱温斯基”风波就把他推向了流言的顶峰。国会也一再抛出了对克林顿的弹劾议案，美国的新闻媒体更是不遗余力地渲染克林顿的丑闻。白宫顿时笼罩在一片不祥的乌云之中。如果此时的克林顿没有一些胆识和魄力的话，他也许会正中对手下怀，气急败坏地声辩或是回击，再不然就是自我毁灭。然而，作为一名久经沙场的老练沉稳的政治家，面对突如其来、蓄谋已久的挑战，克林顿的大将风度表露无遗。

他首先依凭的是在他执政以来的几年中，美国国情得到的显著改善，举例言之：

	1992年	1998年
失业率	7.3%	4.7%
消费者信心	76.7	134.5
暴力犯罪率（每十万人）	757.5	634.1
对国家走向满意率	29%	50%
预算赤字	2900亿美元	220亿美元
通货膨胀率	2.9%	1.7%
克林顿的支持率	58%	72%



中等收入

16665 美元

17587 美元

上述政绩使克林顿在对美国国会的弹劾案中占到了绝对优势。当若干年后，人们再回忆起这件事时，只会说对手是怀有自私的政治目的，而克林顿则是美国颇有成就的总统。



品格是最高贵的财富

品格，是人生的桂冠和荣耀。它是一个人最高贵的财产，它构成了人的地位和身份本身，它是一个人在信誉方面的全部财产。品格，使社会中的每一个职业都成为荣耀，使社会中的每一个岗位都受到鼓舞。它比财富更具威力，它使所有的荣誉都毫无偏见地得到保障。它伴随着时时可以奏效的影响，因为它是一个人被证实了的信誉、正直和言行一致的结果，而一个人的品格比其他任何东西都更显著地影响别人对他的信任和尊敬。

品格是人性最好的形式。它是道德规范在个体身上的体现。有品格的人不仅仅是社会的良心，而且，在任何有一个好政府的国度里，他们都是社会的动力和民族的脊梁，因为主宰世界的主要还是道德品质。即使在战争中也是如此，拿破仑曾经说过道德的力量比物质的力量强大 10 倍。

1801 年，坎宁极有见地地写道：“我的人生之路必定是通过自己的品格获得权力，我不会尝试其他的途径。我对这条道路充满自信。它虽然不是最快的捷径，但它是最靠得住的。”或许你会崇拜有才智的人，但是，在你信任他们之前，他们必须做一些事情取信于你。因此，约翰·罗素爵士以深刻的洞察力指出：“在英国，向天才人物请求帮助，但听从品格高尚者的教导，这是一条根本的原则。”

弗兰西斯·霍恩的一生就极有说服力地证明了这一点。悉尼·史密斯指出，霍恩将会风范长存，名垂青史。科克本爵士发表评论指出：“他的一生散发着耀眼的光芒，他的精神将感召每一个心地正直的年轻人。他在 38 岁时英年早逝，他在公众中比任何个人更有声望。除了那些铁石心肠的人和那些卑鄙齷齪的人以外，所有人都尊敬、爱戴、信任和哀



做人做事的心计

Luo Ren Luo Shi De Xin Ji

第一章 保持英雄本色，把人做成非凡品牌

悼他。死去的议员从没有人像他这样获得议会的尊敬。”

现在，每一个年轻人或许会问，他为什么会获此殊荣？是因为他高贵的出身吗？而他只不过是爱丁堡一个商人的儿子。是因为他巨大的家产吗？而他和他的家人除了勉强维持生计外别无他物。是因为他的职位吗？而他只有一个，而且仅仅干了几年，没有任何影响，工资也极为微薄的工作。是因为他出众的才华吗？而他并不特别优秀，也没有任何天才。他慎重稳健，惟一的目标就是不要出错。是因为他雄辩的口才吗？他语调平缓，耐人寻味，没有任何夸张的恐怖或劝诱。是因为他高雅的举止吗？他只不过是行动正确、待人亲切而已。

那么，究竟是因为什么呢？只是因为他的见识、勤劳、严格的自律和善良的心地，这些品质是许多人所望尘莫及的。是他不同凡响的人格力量。这种人格不是先天的禀赋，不是由什么特殊的元素构成，而是他通过后天的努力形成的。在参议院中，比他更具才华、更有雄辩口才的大有人在，但是，在道德品质各方面的组合中，却无人可与他匹敌。

霍恩的一生表明，除了通过文化和慈善事业获得影响外，还可以通过其他各种途径获得社会影响，即使在公共生活的竞争和嫉妒中，这种影响也不可抹煞。

富兰克林也把他作为一个社会名流的崇高声望，归因于个人性格的正直诚实，而不是自己的才能或口才，因为自己在这些方面都只是一般。因此，他说：“正直诚实使我在人们中间享有声望。我口才很差，根本谈不上雄辩。遣词造句还犹豫不决，很难正确使用语言。不过我还是能清楚地表达自己的意思。”

和地位低微的人一样，对地位很高的人来说，个性使人产生信心。据说沙皇俄国的亚历山大一世的个性力量，抵得上一套法律制度。在佛朗德战争期间，蒙田是惟一不关上城堡大门的法国绅士。据说蒙田的人格力量比一个骑兵团更有效地保护了他的家园。

人格就是力量，在一种更高的意义上说，这句话比知识就是力量更为正确。没有灵魂的精神，没有行为的才智，没有善行的聪明，虽说也会产生影响，但是它们都只会产生坏的影响。

诚实、正直和仁慈，这些品质并不是与每个人的生命息息相关，但它却成为一个人品格的最重要方面。正如一位古人所说的：“即使缺衣



少食，品格也先天地忠实于自己的德行。”具有这种品质的人，一旦和坚定的目标融为一体，那么他的力量就可惊天动地，势不可挡。他有能力实施善行，有能力抵制邪恶，有能力忍受各种困难和不幸。

当史迪芬落入卑鄙的加害于他的人手中时，他们带着嘲讽的口吻问他：“现在你的堡垒在哪里呢？”“在这里。”史迪芬把手放在心窝上，勇敢地说。正是在不幸的环境中，这位正直的人的个性闪烁出了最耀眼的光辉。在其他各方面都已遭致失败，但他凭着自己的正直和勇气傲然屹立。

艾斯肯爵士是一个独立性很强、小心谨慎而坚持真理的人。他的行为准则值得每一个年轻人铭刻在心，他说：“我早年的第一条行为准则是，做我的良心告诉我那是我的职责的事情，把后果留给上帝去考虑。父母给我的教导我至死不忘，我相信他们从实践中得出的经验。我一直在实际生活中严格遵循，我没有任何理由去抱怨这种顺从是一种牺牲。相反，我发现他们指给我的是一条通向幸福和富贵的道路。我也应该给我的孩子们指出一条同样的成功之路。”

每个人都会把拥有好的品格作为人生的最高目标之一。好的方法是使他获得努力的动力的保证。而刚毅的思想观念，作为一种向上的因素，使他的动机保持稳定并受到刺激。人生最好是有一个较高的目标，但是并不是我们每个人都能认识到。迪士累利先生指出：“不向上看的人往往向下看，精神不能在空中翱翔就注定要匍匐在地。”乔治·哈伯特极有见地地写道：“职业低下的人，如果把目标定得较高，他也可以成为一个高尚的人；不要让精神消沉，一个壮志凌云的人肯定会比一个胸无大志的人有出息。”

一个具有崇高生活目的和思想目标的人，毫无疑问会比一个根本没有目标的人更有作为，有句苏格兰谚语说：“扯住金制长袍的人，或许可以得到一只金袖子。”那些志存高远的人，所取得的成就必定远远高于起点。即使你的目标没有完全实现，你为之付出的努力本身也会让你受益终生。

在生活中有许多虚假的性格，不过，人们并不难对此加以识别。一些人知道品格的金钱价值，他们会为此弄虚作假，达到自己不可告人的目的。克罗尼·克托雷斯曾经对一个以诚实正直著称的人说：“我愿意



以 1000 英镑来换取你的美名。”“为什么呢？”“因为我可以用它赚 1 万英镑的利润。”这个流氓回答说。

诚实正直的言行是个性的脊梁，而对诚实正直的持之以恒则是它最显著的特征。罗伯特·皮尔勋爵这位伟大的政治家死后几天，惠灵顿公爵谈到了他的品格，他说：“爵士阁下们：你们都感受到了罗伯特·皮尔先生崇高的和可敬的品格。我和他共事多年，我们两人都在议会工作，是多年的朋友并且私交甚笃。在我们的相处中，我深深感受到了他的真诚和公正，他一直致力于公共事业的改善与提高。他是我最为信任的朋友。在我的一生中，我从来没有对他的一言一行表示过怀疑。”这也是这位忠诚的政治家赢得巨大影响和权力的秘密所在。



忠诚才能体现自己的价值

忠诚能够体现个人的价值。对于每一个人来说，忠诚就是忠诚于自己的事业，就是以不同的方式为一种事业作出贡献。在组织中，忠诚表现在工作主动、责任心强、细致周到地体察上司的意图。同时忠诚是不以此种表现作为寻求回报的筹码，但是在个人忘我的工作中，价值会得到最大的体现。

下级对上级的忠诚可以增强上级的成就感和自信心，可以增强团队的竞争力，使组织更兴旺发达。这就是许多决策者在用人的时候，要考察其能力，但更看重个人忠诚度的原因。一个忠诚的人十分难得，一个既忠诚又有能力的人更是难求。忠诚的人无论能力大小，决策者都会给予重用，这样的人走到哪里都有扇大门向他们敞开。相反，能力再强，如果缺乏忠诚，也往往被人拒之门外。毕竟在人生事业中，需要用智慧来做出决策的大事实是在太少，需要用行动来落实的小事相比较而言太多。也许少数人需要智慧加勤奋，但是多数人绝对需要忠诚和勤奋。

从前在美国标准石油公司里，有一位小职员叫阿基勃特。他在远行住旅馆的时候，总是在自己签名的下方，写上“每桶四美元的标准石油”字样。在书信及收据上也不例外。只要签名，就一定写上那几个

