



成功励志经典读本之

CHENGGONGZAIYUXINJI

心机在成败

方圆处世，老实人也可以圆滑
宠辱不惊，落魄者也可成英雄
伪装适度，让单纯凝结为丰富
学会厚黑，把浅薄变成为稳重
巧妙运筹，做事依靠心机取胜
沉稳老辣，做人依靠心机成名

张秀芳 / 编著

珍藏版

北京艺术与科学电子出版社

B848.4
Z210.1

成功励志经典读本之

CHENGGONGZAIYUXIN! 成心在赢

于

方圆处世，老实人也可以圆滑
宠辱不惊，落魄者也可成英雄
伪装适度，让单纯凝结为丰富
学会厚黑，把浅薄变成为稳重
巧妙运筹，做事依靠心机取胜
沉稳老辣，做人依靠心机成名

张秀芳 / 编著

珍藏版

北京艺术与科学电子出版社

成功在于心机

编 著 张秀芳 郑雪锋 唐颢元

责任编辑 陈前进
封面设计 东方新颖
版式设计 秦 盼

出版发行 北京艺术与科学电子出版社
地 址 北京市大兴区黄村镇兴华北路 25 号
电 话 010-60261463
邮 编 102600
印 刷 北京市北中印刷厂

开 本 16 开
印 张 17
字 数 180 千字
版 次 2007 年 1 月第 1 版
书 号 ISBN 978-7-900722-04-01

定 价 268.20 元(共九册)(含配套 CD-ROM)

前言

头脑聪明不是你做人的唯一资本，财富也不是你做事的全部资本。那么，做人做事靠什么？纵观古今，博览中外，我们不难发现，不论是政坛精英，还是商界巨子；不论是高官司贤达，还是市井百姓，那些能成就一番事业的人，都是会做事的人，也同样是一个成功的人。追究其原因，就是做人做事有“心机”。

如果你不懂做人做事的“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，还影响自身事业的发展。这里的“心机”不是害人之心，不是处心积虑算计别人之心，不是耍阴谋玩手段的欺诈之心。只是做人的一种智慧和谋略，是通往成功之路的向导；不是什么不择手段的诡计，而只是一种做人的智慧、做事的谋略。

无论是我们是做人还是做事，都要有心机。因为我们生活的世界不是原始社会，也不是世外桃源，这就注定了我们跟社会的不可切割与利害相连。要处理好与同事、朋友、家人等一切社会关系，让自己的言行举止、应对进退得体且有礼，为人带来快乐，并使自己的能力得到认同，就需要有一定的“心机”。没心机的人就像扛着榆木脑袋的木偶一样，生活缺乏自主，任凭别人的安排和摆布。

为人处世留一点心机，也是保护自己免受伤害的需要。心机不是

用来害别人,却是用来保护自己,正所谓害人之心不可有,防人之心不可无。人情冷暖,世态炎凉,社会中的事情错综复杂,面对这样的世界没有心机,怎么能正当地维护自己的利益?

因此,要想保护自己,发展自己。你就要懂得做人做事的“心机”。本书为你介绍为人处世的各个方面需要的“心机”。读完这本书,如果你能仔细体会书中的观点,重新检视自己习以为常、日积月累的主观偏见,积极、客观的将这些方法用到日常生活、社交中,就能让你生活得更自在、处事更圆融、前途更顺遂。

本书内容全面,取材现实,以“做人做事有‘心机’”为基点,告诫读者这样为人处世最有效,更容易成功。如果你仔细阅读本书,相信就能从中得到大量有益的启示,大大改进你做人做事的能力。

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!

目 录

章三第

第一章

做个圆滑的老实人

以不变应万变,以万变应不变。方中有圆,圆中有方,大事要方小事要圆,可谓人生的最高境界。万变不离其宗,懂得了这个道理,掌握了做事可方可圆的技巧,就会浑圆玲珑,无利而不往。

做个圆滑的老实人,就要懂得做人的“心机”。

NO.1 见什么人上什么菜/003

NO.2 适可而止,留下回旋的余地/006

NO.3 做事要方,做人要圆/010

NO.4 和“敌人”做朋友/014

第二章

宠辱不惊,好心态是成事之本

现实中,许多人哀叹:做人难,做事难。人的一生,要把人做好、事情办得圆满,的确不易,这就需要一些“心机”来达到成功的目的,但无论做人做事,没有一个好的心态,一切都是免谈。

NO.1 做事之前有一个积极的好心态/021

NO.2 “耐烦”也是本事/026

NO.3 事事无常,知足者常乐/031

NO.4 与人交往,以“诚”为贵/037

第三章

有礼有节,成功路上事事畅通

谁都向往成功人生,谁都想在成功路上事事顺利!

其实,想拥有这些并不难,只要你有礼:生在礼仪之邦,做一个彬彬有礼之人,有礼之人会做人,有人缘,多朋友,好办事。有礼之人做事,注重形象,有教养,不树敌,成功路上事事畅通。

NO.1 欲取先予,以小投资换取大利益/045

NO.2 送礼的艺术,让你有求必应/050

NO.3 “包装自己”,戒除不受欢迎的坏习惯/055

NO.4 礼多人不怪/059

第四章

适度伪装,做人不能太单纯

做人太单纯,只能是明里吃亏,暗里受气,千疮百孔,一辈子翻不了身。因此,做人不能太单纯,应懂得适度伪装自己。不懂做人“心机”的人不但没有内涵,而且还没有成功的欲望。要想成功,你就要懂得做人的“心机”。

NO.1 深藏不露,提防小人的“变脸术”/065

NO.2 揣着“聪明”装“糊涂”/069

NO.3 打破常规,反其道而行之/073

NO.4 藏锋显拙,保全自身又出奇制胜/078

第五章

厚黑之道,最终的胜利才是目的

社会关系网的复杂,世事的多怪,人心的险恶,生活当中,要想把身边的事情处理好,要想对付身边那些“小人”,一定要有“心机”,还要懂得一些“厚黑之道”。

NO.1 宁得罪君子不得罪小人/085

NO.2 学会“逢场做秀”/089

NO.3 夹起尾巴做人/092

NO.4 低头因在屋檐下/096

第六章

事事有“余”,做人做事如“弹簧”

一个有心机的人是深谙进退之道,懂得并且善于利用进退规则,并知审时度势,当进时勇往直前,当退时坚决果断,进退有节,挥洒自如,才能在做事时,把事情做好,才能立于不败之地,在为人处世中游刃有余,左右逢源。而一个做事成功者的奥妙也正在于此。

NO.1 切忌把弓拉得太圆太满/103

NO.2 好汉要吃眼前亏/107

NO.3 回避锋芒,该装傻时就要装傻/110

NO.4 “吃亏”也是“占便宜”/114

第七章

“口”上功夫,为你开启成功之门

良好的口才可以助人成功,蹩脚的谈吐可以令人万劫不复。只有把握好口才的使用,运用好“口”上功夫,才能在关键时刻使说话的艺术大放光芒,威慑人心。

NO.1 恭维要到点,见什么人说什么话 / 121

NO.2 转个弯的赞美效果更强烈 / 125

NO.3 投其所好,顺着对方的心思说 / 128

NO.4 “硬”话也要说“软” / 133

NO.5 一句幽默话,化开三九冰 / 138

第八章

以忍求尊,给自己铺个台阶

忍耐是意志的磨炼,爆发力的积蓄,忍耐是无奈时的智慧选择,是暴风雨中明丽彩虹的酝酿,重要的是我们要耐得住寂寞、失落甚至是屈辱和辛苦,等待和把握好进攻的最佳时机。生活中,有“心机”者往往懂得以忍求尊,因为这也是在给自己铺台阶。

NO.1 暂时的让步是为了更好的选择 / 145

NO.2 忍让不等于软弱 / 149

NO.3 忌功高盖主,必要时牺牲一点名誉 / 152

NO.4 承认自己是错的——可以减少很多麻烦 / 157

NO.5 低姿态成就大事 / 161

第九章

善借者赢,借力是成功办事的法宝

借力是办事的捷径,借力办事,即充分利用各种人际关系的资源,使自己要办的事轻而易举地完成,使自己期望的梦想凭借好风,直上青云。在一个遍布各种网络,交织各种关系的现代社会中,唯有会借者赢,唯有善借者赢。

- NO.1 因势功成,腾飞添翼 / 169
- NO.2 借力打力,将计就计 / 172
- NO.3 攀龙附凤,借名成事 / 175
- NO.4 “关系网”是办事的利器 / 179
- NO.5 亲戚需在沾,多个亲戚多条路 / 184

第十章

储蓄人情,别到用时方恨少

做人不懂人情,就不会受欢迎;做事不懂人情,就不会顺利。生活在这个社会上,每个人都难逃一个“情”字。要想在成功的路上少走弯路,“人情存折”必不可少,有“心机”的人,总是懂得时刻储蓄人情,不会等到用时方恨少。

- NO.1 拉人一把要在关键之处 / 189
- NO.2 晴天留人情,雨天好借伞 / 192
- NO.3 “当面批评,背后表扬”俘获人心 / 196
- NO.4 广交人缘,关系通了,事就办了 / 199
- NO.5 “感情投资”最划算 / 205

第十一章

胜王败寇,该出手时就出手

胜王败寇,这是千古不变的定理。不管做什么事,都有一个时机问题,一着主动,则万事皆宜;一着不慎,则满盘皆输。当机会来临时,有“心机”的人决不会优柔寡断。

NO.1 把握机遇,快速出击 / 211

NO.2 敢于冒险,打拼成功人生 / 217

NO.3 关键时刻,学会毛遂自荐 / 222

NO.4 设下圈套,诱敌深入 / 227

NO.5 攻其不备,以奇制胜 / 231

第十二章

大智若愚,智慧的最高境界

古语云:大智若愚,大巧若拙。这句话的意思是拥有大智慧的人往往都表现很愚钝,身手很灵敏的人往往都表现的很笨拙。没有人期望愚蠢呆笨,但是愚和智从来都是相对存在的,而且可以相互转化,其中的分寸把握充分体现着人生的智慧。其实,大智若愚也是心机的一种境界。

NO.1 想飞,就要将地平线忘掉 / 237

NO.2 留得青山在,不怕没柴烧 / 239

NO.3 人要学会激流勇进,也要懂得顺流而下 / 246

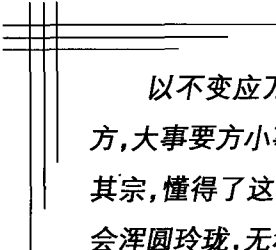
NO.4 功成身退是一种境界 / 250

NO.5 只说三分话,点到为止 / 255

成功在于心机

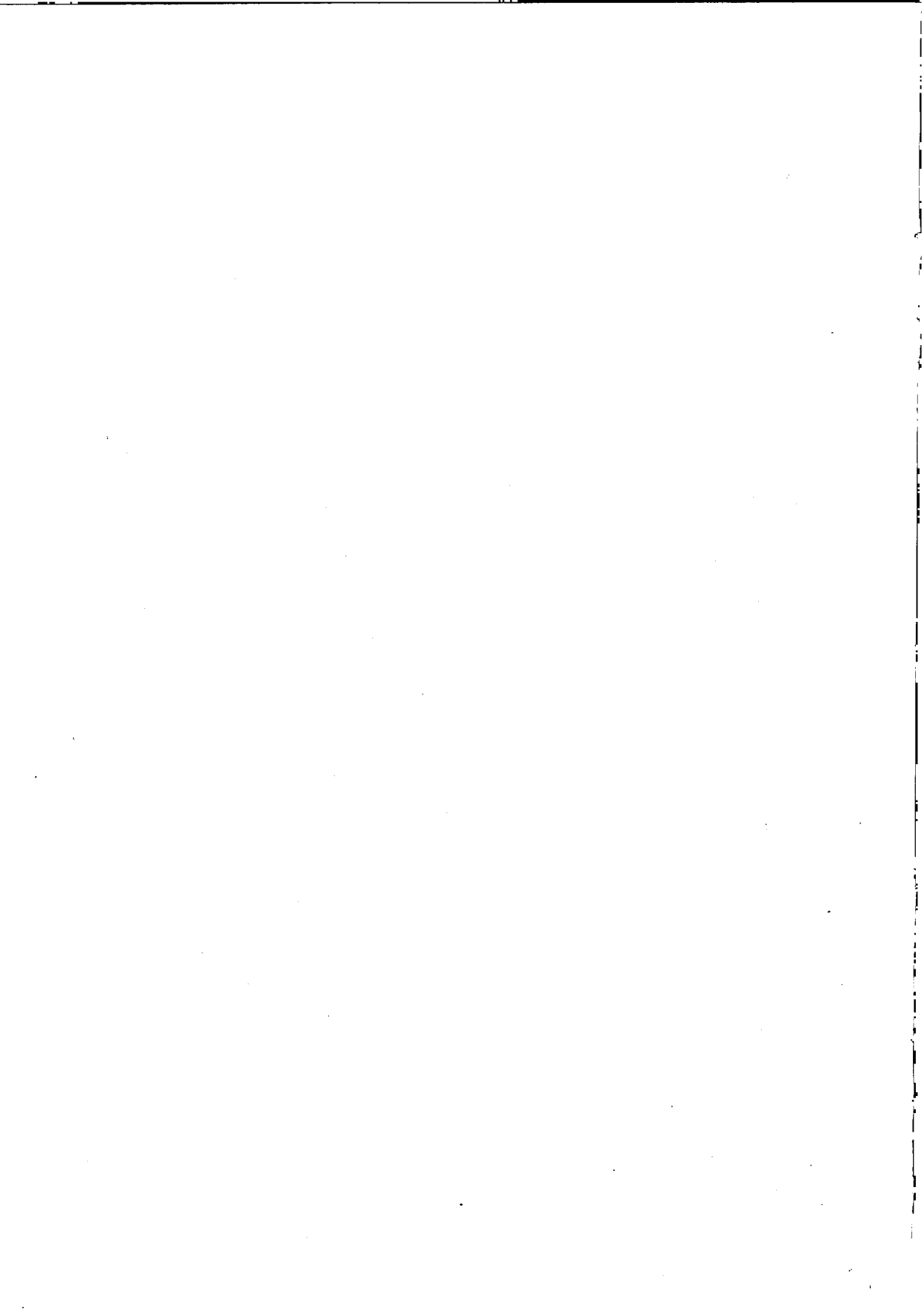
第一章

做个圆滑的老实人



以不变应万变,以万变应不变。方中有圆,圆中有方,大事要方小事要圆,可谓人生的最高境界。万变不离其宗,懂得了这个道理,掌握了做事可方可圆的技巧,就会浑圆玲珑,无利而不往。

做个圆滑的老实人,就要懂得做人的“心机”。



第一章 做个圆滑的老实人

NO. 1 见什么人上什么菜

对于任何一个生活在现代社会的人来说，嘴勤是他必须具备的基本功。一个人想要在这个社会上好好生活，就应当做到“到什么山唱什么歌”，“见什么人说什么话”，比如，见了上级，要把姓氏及职务“喊”出来，哪怕是自己的铁哥们；见了年老的，应该称呼“阿姨”或“大叔”；见了比自己大的，知道叫“大哥”、“大姐”，从而给自己人际交往增添润滑剂。只有做到了嘴勤，才能受到他人的喜欢，以获得更好、更大的发展空间和平台。

现实生活中，那些懂得说话技巧的人就像是“变色龙”，能根据周围的环境变化而改变自己的肤色和外表形象，非常适应各种角色的相互转换，见什么人说什么话，看什么碟下什么菜，机敏过人。

做到见什么人上什么菜，大概应从以下几个方面做起：

先尊重后磨合。无论是哪个上司，做到这个职位上，必定有某些过人之处，都是值得我们学习和借鉴的，我们应该尊重他们精彩的过去和骄人的业绩。当然，位置再高的上司也不是完美的。要让上司心悦诚服地接纳你的观点，应在尊重的氛围里，有礼有节、有分寸地磨合。不过，在提出质疑和意见前，一定要做出一些能够说服对方的计划。

对同事，要做到多理解慎支持。对同事，我们不能太苛求。在发生误解和争执的时候，一定要换个角度、站在对方的立场上为别人想想，体会一下对方的处境，不可情绪化。同时，对工作我们要拥有诚挚的热情，对同事则必须选择慎重地支持。支持意味着接纳人家的观点和思想，而无条件的支持只能导致盲从，这样就可能会有拉帮结派的嫌疑。

成功在于心机

对待自己的朋友，要善交际勤联络。多交一些朋友对一个人的的一生是很重要的，朋友多了路好走嘛。因此，空闲的时候给朋友挂个电话、写封信、发个电子邮件，哪怕只是片言只语，也能使彼此之间的距离拉近不少。

对下属要多帮助细聆听。帮助下属，实际上也就是帮助了自己，因为员工们的积极性发挥得愈好，工作就会完成得愈出色，你自己也就会获得更多的尊重。而聆听更能体会到下属的心境和了解其工作中的情况，为准确反馈信息、调整管理方式提供了详实的依据。

对于自己的竞争对手，要露齿一笑。在我们的工作生活中，竞争对手处处存在。当你超越对手时，没必要蔑视人家，因为别人也在寻求上进；当人家在你前面时，也不必存心添乱找茬。无论对手如何使你难堪，都要露齿一笑，这样既有大度开明的宽容风范，又有一个豁达的好心情，在你的竞争对手心里，说不定早已经向你投降了呢？

生活中，有些“会说话”之人，见什么人说什么话是他们最大的特点，《红楼梦》里的王熙凤就是其一。《红楼梦》第三回中，林黛玉初登荣国府时，王熙凤的几段话就把她“会说话”的超凡才能展现得淋漓尽致。先是人未到话先行：“我来迟了，不曾迎接远客！”尚未出场，就给人以热情似火的感觉。然后又拉着黛玉的手，上下细细打量了一回，送至贾母身边坐下，笑着说：“天下竟有这样标致的人物，我今儿算见了！况且这通身的气派，不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女儿，怨不得老祖宗天天口头心头一时不忘。只可怜我这妹妹这样命苦，怎么姑妈偏就去世了！”一席话，说得老祖宗既悲中含喜，心里舒坦，又叫林妹妹情动于衷，感激涕零。而当贾母半嗔半怪说不该再让她伤心时，王熙凤又把话题一转，说道：“正是呢！我一见了妹妹，一心都在她身上了，又是喜欢，又是伤心，竟忘了老祖宗。该打，该打！”至此，她把初次见到林妹妹应有

第一章 做个圆滑的老实人

的又悲又喜又爱又怜的情绪，淋漓尽致地抒发出来了。

身处一个环境，首先要把人与人之间的环境搞清楚，搞清身边每个人的所好所忌，搞清喜欢听什么厌恶什么，喜欢听什么就说什么，讨厌的话绝对不说。特别是面对互相矛盾的双方，他们会左右逢源，两面讨好：说此好，能挠到痒处，引来发自内心的欢喜；论彼非，能点到痛处，触及软肋，让人频频颌首。如果一个人能够做到这样，那么他在这个环境中一定会如鱼得水。

一个成功者可能没有多大的名分，但其精神、思想、才智、抱负、健康和口才却远远超过了常人。成功者未必具备较高的学历，但却必备丰富的经验和机灵的头脑。他要练就人际周旋的过硬功夫，要不怕丢面子，对人要谦逊；要笑口常开，不论贫富美丑，一律笑脸相迎；还要有“忍”功，能容天下难容之事；更要有韧性，不怕挫折，勇敢向前；只要合情合理，不损害他人利益，要想尽千方，设尽百计。他谙熟人性，摸透了人心，可以因势利导，见什么人上什么菜，为我所用，在自己的人生之路上创造出辉煌。

真正地做到见什么人上什么菜，还需要与他人进一步地沟通，沟通是信息的传递与理解。首先，沟通是一个信息传递的过程。如果信息没有被传送到，则意味着沟通没有发生。说话者要有听众，正如作者要有读者一样。其次，要使沟通成功，意义不仅要被传递，还要被理解，没有理解称不上是沟通。良好的沟通并不是达成协议，而是沟通双方能准确地理解信息的意义，如果有人与我们的意见不同，不能认为未能完全领会我们的看法，而只是双方的观点不同罢了，只要对方了解自己的意图，就算做好沟通了。在这个沟通的过程中就可能把见什么人上什么菜的方法应用得很好了。

在与别人交往的过程中，说话是有很多技巧的，而“见什么人上什么菜”就是尤为重要的一个技巧。说话也需因人而异，即遇到不同的人说不同的话，符合对方的心理需求，从而赢得对方的好感。

成功在于心机

这样，接下来的谈话就会变得更顺畅。在与地位高于自己的人谈话时，既要表现出对其应有的尊重，又要有自己独特的思想和见解，不能随声附和，一味地说“是”，这样反而会让别人对你产生反感，认为你没有主见。当然，必要的尊重是应该的。例如：当你和老板探讨某一问题时，要在听完他的意见之后，才能把自己的见解讲出来，这样既表达了对他的尊重，又表露了自己的见解。在与地位低于自己的人谈话时，要显得庄重大方，不要显得过于严肃或独断。你的话不能太多，或者是说话时漫不经心，不能太过于随便，这样容易降低自己的威信，可以给他们一定的自由的气氛，但态度要谨慎。这种因人而异的谈话方式不仅表现了你的修养，更能让对方在与你的谈话中产生对你的尊重与信任，人们一定要重视这一点，不可不学。另外，在交往中，要学会表扬别人。只懂得批评别人的人，是不会巧妙指出别人的错误的。每个人或多或少都有自知之明，更何况响鼓不用重锤敲呢！在某些时候，表扬比批评更有效，更能让人保留面子，从而更能激发人的积极性。良好的语言表达能力与谈话技巧是提升自身影响力的重要因素。有了这种能力，你可以在各种场合或人物面前展示自我的优点，给别人留下很好的印象，这对于你结交更多的朋友，保持良好的人际关系会有很大的帮助。

NO.2 适可而止，留下回旋的余地

制定计划，要留有余地；享受人生，要留有余地；批评别人，要留有余地；日常用度，要留有余地；再新的装修，也要留下更新的余地；再窄的公路，也要留下堵车的余地；再繁忙的工作，也要留下休息的余地；再紧张的关系，也要留下调和的余地。

家有余粮，日子好过，日有余用，生活安稳，达则兼济天下，