

智慧做人做事丛书

做事

有心计

必成功

ZUOSHI
YOUXINJIBICHENGGONG

吕双波◎编著



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

中国戏剧出版社

智慧做人做事丛书

做事有心计必成功

● 吕双波 编著



中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

做事有心计必成功/吕双波编著. —北京:中国戏剧出版社,2005.9

(智慧做人做事丛书)

ISBN 7-104-02220-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 104984 号

做事有心计必成功

吕双波 编著

责任编辑:赵莹

出版发行:中国戏剧出版社

社址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100089

电子邮箱:fxb@xj.sina.net (发行部)

经销:全国新华书店

印刷:北京金马印刷厂

开本:880mm × 1230mm 1/32

印张:25

字数:450 千

版次:2005 年 11 月北京第 1 版 第 1 次印刷

书号:ISBN 7-104-02220-1/C·201

全套定价:52.00 元 (本册定价:26.00 元)

版权所有 违者必究

前 言

心计最初的概念来源于学会“害人之心不可有，防人之心不可无”。

人们一般都认为“心计”是个贬义词，其实中性理解它比较好。当人们在相处和沟通中，要最终达到心灵上的理解，是要通过一定的方式方法的，这是潜意识地先有个计划或策略，也是一种成熟的心理素养。常见的交往模式中，一是我好你不好；另一个就是你好我也好。显然后者更符合平衡相处的规则。与人沟通最需要的品质中第一位的就是真诚，可惜我们希望的总是别人的真诚。

做事要是没有心计，多省心！可是人在职场，你依然敢于坦荡荡没有“心计”吗？心计并不是件坏事情，它只是让你学会在复杂的职场中“害人之心不可有，防人之心不可无”。我们要学会在办公室用“心计”、在交际应对中用“心计”，还不得不对朋友用“心计”、对心爱的人用“心计”。适者生存的自然规律，必然淘汰那些一辈子也学不会“心计”二字的人。

在商场上，就要具备一定的心计与手段，保证自己获得最大利益，同时这些心计与手段又是一个保护伞，它能使已经获得的利益不受损害或流失。所以，心计与手段都不能看作是一个人缺乏诚信的表现，更不能认为是商家的狡诈与虚伪。退一步讲，不说商界只说其他行业，各行各业中，有哪一行的人在达到目的时不需要使用一些心计与手段？即使是教师，在他（她）教书育人，面对难以教育、难以说服的学生，不同样要使出心计与手段



Zuoshiyouxinji bichenggong
做事有心计必成功

——对他们进行教育与说服吗？所以说，心计与手段绝非贬义词，正常的心计与手段是无害而有益的，也是每个人应该掌握的一门处世、处事本领。当然这东西也是双利刃，使用失当很容易造成损害，只有那些在获取利益时，不惜以假冒伪劣产品充好货而残害他人、不惜以对方倾家荡产家破人亡为代价获取自己利益、不惜违法乱纪破坏正常经济秩序的人，才是没有诚信、没有道德、没有人性的可恶分子，这些人是商人中的败类。

写了这么多，无非是想讲明一个问题：在社会生活中使用心计与手段绝非是不道德的行为，请不要为之困惑，大胆发挥自己的聪明才智，把自己的能力用到淋漓尽致的地步，成功的可能性会更大。

心计，它可以为你排除异己，扫清你工作道路上的种种障碍，为你的工作铺平道路；心计，它可以使你正确对待异己，不被同党所排挤；心计，他可以使你的工作锦上添花，游刃有余，使你多了一些完美的自己。

只有真正有了心计的人，你的工作仕途才会平步青云，一帆风顺。

田洪江

二〇〇五年十月十五日





第一章 拥有平常心， 才可以快乐面对人生

- 一、每个人都必须有一个明确的价值观 / 1
- 二、客观评价自己和他人 / 2
- 三、如何克服自我中心意识 / 5
- 四、性格不等于命运 / 7
- 五、改变你的处境 / 13
- 六、化解你心中的忧郁 / 17
- 七、时时要有危机意识 / 20
- 八、放下身段，路会越走越宽 / 23
- 九、控制你的思路 / 26
- 十、走向成功之路：不向失败低头 / 29
- 十一、体验快乐，享受美好人生 / 34



第二章 办事坚决，要当机立断

- 一、不要把太多的事留给明天 / 41
- 二、拖拉和逃避是一种恶习 / 46
- 三、给事情排定优先次序 / 50



zuoshiyouxin jibichengong
做事有心 计必成功

- 四、立即去做你想做的事 / 54
- 五、不要遇事拖延：在等待中完成工作 / 57
- 六、责任意味着执行 / 59
- 七、积极主动才是做好事的根本 / 62
- 八、面对得失——消极不如积极 / 65
- 九、立即行动，开始高效的生活 / 69



第三章

从不盲目草率， 做你应该做的

- 一、只做需要做的事 / 73
- 二、上帝惩罚贪婪的人 / 79
- 三、有所舍弃才能有所获得 / 81
- 四、不要过分依赖经验 / 85
- 五、“懒人”更容易成功 / 91
- 六、做个健忘的人 / 97
- 七、人生不是得到，就是学到 / 102
- 八、闭上嘴比张开嘴更需要勇气 / 110



第四章

让爱心照亮你的世界

- 一、你的心有多冰冷 / 115

- 二、用阳光融化心中的寒冰 / 118
- 三、朋友多了路好走 / 122
- 四、人脉即财脉 / 125
- 五、语言的力量:掌握熟练的沟通技巧 / 132
- 六、竞争时代,合作成功 / 135
- 七、人格优美的人到处受欢迎 / 139
- 八、信誉是一笔丰厚的存款 / 143



第五章

不要错过 做事的最佳良机

- 一、世间最可怜的是犹豫不决的人 / 151
- 二、拖延等于死亡 / 153
- 三、实干精神使你脱颖而出 / 155
- 四、在正确的时间,在正确的地点 / 163
- 五、没有人会在原地等你 / 169
- 六、用心才能看得见 / 173
- 七、钻石就在你家后院 / 177
- 八、缺少机会是浮躁之人的借口 / 181
- 九、两个以上的目标等于没有目标 / 184
- 十、时刻准备着,当机会来临时你就成功了 / 186



Luoshiyouxinjibichenggong
做事有心计必成功



第六章

准备好了,你才能出发

- 一、罗文精神的核心就是准备 / 189
- 二、准备是成功的保证 / 193
- 三、一切失败的根源:准备不足 / 198
- 四、从最基本的准备开始 / 202
- 五、多一分准备,少一分风险 / 206
- 六、机会只垂青有准备的人 / 209
- 七、有准备才能走在前面 / 214
- 八、一流企业是准备出来的 / 218
- 九、准备造成的差距 / 224



第七章

借助外力,更上一个台阶

- 一、做人互助才能办事顺利 / 228
- 二、帮助别人才能帮助自己 / 231
- 三、巧借他人成事 / 235
- 四、请求同事办事要诚恳 / 238
- 五、同窗之谊要善加利用 / 243



- 六、多个老乡多条路 / 247
- 七、帮人做事要实在 / 251
- 八、借别人的钱,赚更多的钱 / 256
- 九、打好“借”牌 / 259
- 十、好风凭借力,送我上青云 / 262



第八章

不拘泥于一格, 打破潜规则

- 一、质疑你的假设 / 266
- 二、提出探索性的问题 / 270
- 三、采用一种不同的视点 / 277
- 四、结合例外因素 / 281
- 五、采用、改进、提高来完善工作 / 284
- 六、要有改变规则的胆识 / 287
- 七、接受失败 / 294
- 八、一切为了创新 / 298



第九章

妙语如珠, 美事还要口才帮

- 一、话要说清楚,听明白 / 305





Luoshiyousinji bicheng gong

做事有心计必成功

- 二、从一个好话题开始 / 308
- 三、善用无声的语言 / 310
- 四、有意见直说无妨 / 313
- 五、有利害关系要诚实地说 / 315
- 六、一定要会用说话技巧 / 316
- 七、见人说人话见鬼说鬼话 / 320
- 八、掌握谈判优势的语气 / 322
- 九、向超级推销员学说话 / 324
- 十、恭维要说到心坎里 / 327
- 十一、就是要厚脸皮纠缠到底 / 329
- 十二、学着说话算话 / 331
- 十三、沟通与多言 / 333
- 十四、如果批评也是一种赞美 / 337



第十章

学会创造成功

- 一、抓住人生的每一次机会 / 343
- 二、主动创造机会 / 345
- 三、抓住第五次发财机遇 / 348
- 四、运用你的智慧 / 349
- 五、用 100% 的热情做 1% 的事情 / 366
- 六、用心才能见微知著 / 368
- 七、坚韧是生命的脊梁 / 371





第一章 拥有平常心， 才可以快乐面对人生

一、每个人都必须有一个明确的价值观

每个人都必须知道他到底要的是什么，他最想要的是什么，他第二想要的是什么。

有很多人很有钱但身体非常糟糕，有没有这个现象？或有些人家庭很幸福，可是穷得没饭吃；有些人身体很好，事业很好，可是两性关系一塌糊涂，有没有这样的现象？也是有的。有些人忙得要死没有一点空闲。事实上这些人是否快乐我不知道。我的想法是，假如一个人能够平顺地生活那有多好。

所谓平顺的生活就是每一方面都照顾得到，每一方面都在做，每一方面都持续不断地进步以及持续不断地改善，我觉得这一点是很重要的。

为了要做到这一点，你必须要设计一套价值观体系，也就是人家时常问我说：“陈老师，一生当中对你最重要的是什么？你天天在教成功学，到底什么对你才是最重要的？”事实上在我的价值观里根本没有成功这两个字，你信也罢，不信也罢！事实上对我最重要的是健康，我不断地想办法让自己更健康，我觉得这个是最重要的。

在四年前，那时候对我而言，最重要的是要成功。事实上现



Luoshiyousuini jibichengong
做事有心计必成功

——在这个想法有很大改变,我现在觉得健康是最重要的。如果我不健康的话,我铁定不能很好地去工作,更谈不上有工作的最大激情,也同时会影响我工作以外的部分。因此,我觉得健康对我而言应该是最重要的。

每一个人的工作都是很重要的。我的工作就是要完成我工作上的使命,就是要为社会做有贡献的事情。同时我觉得休闲娱乐也是非常重要的,所以我会不断的去看电影,我会去看书,我会去游泳,去上些课程帮助自己放松。我觉得人生不应该每天过的很紧张,他必须要努力,同时他必须要很轻松的过他想要过的生活。我觉得这是成功的第三步,也就是明确个人的价值体系。

价值观对我们来说是重要的事情,它是一种感觉,用形容词来表示如健康、快乐、安全、感恩、幸福、进步等。人生的价值观和思想都表现在行动上,改变价值观和信念,我们才会有好的行动力。

设定价值观的规则在于:

1. 自己能够主控的,不能主控的价值观是没有意义的;
2. 很容易达成,所设定的价值观能够轻松达成的,就能够使人快乐;
3. 每一天都能做得到,每天都有一个小小的进步;
4. 至少有三项标志,以标志为导向,获得阶段性成功。

二、客观评价自己和他人

不妄自尊大,更不妄自菲薄,看清自己的长处,建立自尊,增强自信。不盲目地把自己同别人做比较,不管别人是否比你得到更多的好处,你都不要在意,重要的是自己的感觉。常以积极健康的心态鼓励自己,从中体验到更多的成功和快乐。





让目标合理起来

有位因车祸而致残的年轻人问心理学家:“你认为我还有前途吗?”心理学家回答道:“如果你想当个跳高运动员的话,那是没有前途了;如果你想做个有作为的人,那就还大有前途。”就这位不幸的年轻人而言,他合理的生活目标,已经在意外中突然改变了。如果他以当运动员为生活目标的话,那他一定会非常的忧虑,因为他再也不能像正常人那样的运动了。所以对这样的人而言,重新建立合理的生活目标,找一个适合自己而又喜欢的工作,会增加对自身能力的信心,会因看到希望和前途而重新振作起来。

要看到事物的光明面

不把事物看成是非黑即白,遇到不愉快的事,要从好处和积极方面着想,以微笑面对痛苦,以乐观战胜困难。

扩大人际交往

不要拘泥于自我这个小天地里,应该置身于集体之中,多与人沟通,多交朋友,尤其多和精力充沛、充满活力的人相处。这些洋溢着生命活力的人会使你更多地感受到事物的光明和美好。

尽可能地使生活有规律

按时起床、按时就寝、按时学习、按时锻炼等等有规律的活动会简化你的生活,使你有更多的精力去做别的事情。而多完成一件事,就会使人多一份成就感和价值感。





zuoshiyouxinjibichenggong

做事有心计必成功

学会宣泄

要善于向知心朋友、家人诉说自己不愉快的事。当处于极其悲哀的痛苦中,要学会哭泣。另外,多参加文体活动、写日记、写不寄出的信等等,都可以帮助消除心理紧张,避免过度抑郁。

学会和不同的人相处

在生活中,我们经常会碰到所谓“难以相处”的人。有的人整天沉默寡言,即使你找话题,他也不搭不理;有的人高高在上,目中无人,似乎对你充满敌意;有的人成天牢骚满腹,怨天尤人;有的人对你的工作吹毛求疵,百般挑剔;有的人浅薄无聊,充满低级趣味……如果和这些人只是偶然相处倒也罢了,问题是有时你会被迫长时间地和他们交往、相处和共事,在这种情况下,你的烦恼是可想而知的,如何对付这些难以相处的人的确称得上是一门艺术了。

从自己身上查找原因

首先,你必须明确,造成这种困扰是你自己的问题,还是你对别人要求过高所造成的。你可试着同你周围的人交往,看看你所认为的“难以相处者”在其他人的眼里是否也是这样。如果别人并没有这样的感觉,那你就从你自己或你们两个人的关系上找原因。

运用移情法

对于一名真正的难以相处者,你要学会设身处地地了解对方的处境,即运用移情法。你不必同他争执,更不必强迫他去做些什么,而是心平气和地询问他采取这种方式对待别人的原因,在这种情况下,即使你的目的没有达到,也能在一定程度上缓和





你们之间的关系。当然,他提出的原因在你看来可能是十分荒谬的,你也不必马上去反驳他,而是设法从他的言谈中发现某些真实的成分(这是一定有的),这样做,能够进一步缓解你们之间的关系,使双方都觉得心情舒畅。

倾听与沟通

当然,要做到上面这一点并非是一件容易的事。在此,建议你学会采用一些心理咨询专家经常做的一件事,即学会倾听,“听”有时会比成百上千次的“说”还要重要。同时,你不妨采用适当的方式让他知道,你对他对待你的方式方法感到十分不安,这种方法常能软化难相处者的敌对情绪。如果在这种情况下,对方仍没有领你的情,你可直言向他表白“现在”不是交谈的最好时机,“过一段时间”你们有必要进行更多的交流,并强调,这是你们双方必须做的工作。这样做的目的,是使双方都能得体的从僵局中摆脱出来。如果你能以一种宽容大度的方式对付对方的“难以相处”,那么久而久之,对方也会自觉不自觉地改变他的行为而同你的高水平看齐,这样就避免了很多不必要的麻烦。

三、如何克服自我中心意识

我们不难发现有这样一些人,他们存在着过于浓厚的自我中心主义观念,凡事都只希望满足自己的欲望,要求人人为己,却置别人的需求于度外,不愿为别人做半点牺牲,不关心他人痛痒,表现为自私自利,损人利己。要求所有的人都以他为中心,恨不得让地球都围绕他的意愿转,服从于他。他们只要集体照顾,不讲集体纪律,否则就感到委屈、受不了。却不愿从客观实际出发,不能服从他人及集体。这种人强烈希望别人尊重他,却不知道自己也得尊重别人。总之,这些人心目中充满了自我,却





——唯独没有他人,信奉的是人不为己,天诛地灭。其问题出在自我意识过浓,走向了以自我为中心的极端,或者说个人主义思想严重。

无疑,这种自我中心意识对他自己是极为不利的。这会严重影响一个人的自我形象,也影响良好思想品德的形成。以致被人厌恶、瞧不起。由于一门心思都放在蝇头小利的追求与意义不大的个人得失上,没有崇高的理想、远大的目标。因而也不可能拥有好的人际关系。试想想,谁愿意与这样的人长期合作共事或终生为伴呢?可能说,这种人到头来得到的只是芝麻,而失去的是西瓜,真是得不偿失。

那么,这些人如何才能逐渐克服这种自我中心意识呢?其关键在于改变自己的认识。

首先要正视社会现实,社会上的每个人都有其各自的欲望与需求,也都有其权利与义务,这就难免会出现矛盾,不可能人人如愿。这就要求人人正视客观现实,学会礼尚往来,在必要时做出点让步。当然应该承认自我的权利与欲望的满足,但也不能只顾自己,忽视他人的存在。如果人人心目中都只有自我,那么,事实上人人都不会有好日子过的。

其次,从自我的圈子中跳出来,多设身处地地替其他人想想。以求理解他人,并学会尊重、关心、帮助他人,这样才可获得别人的回报,从中也可体验人生的价值与幸福。

第三,加强自我修养,充分认识到自我中心意识的不现实性与不合理性及危害性。学会控制自我的欲望与言行。把自我利益的满足置身于合情合理、不损害他人的可行的基础之上。做到把关心分点给他人,把公心留点给自己。