

Zuo Ren Zuo Shi
Yao You Xin Ji



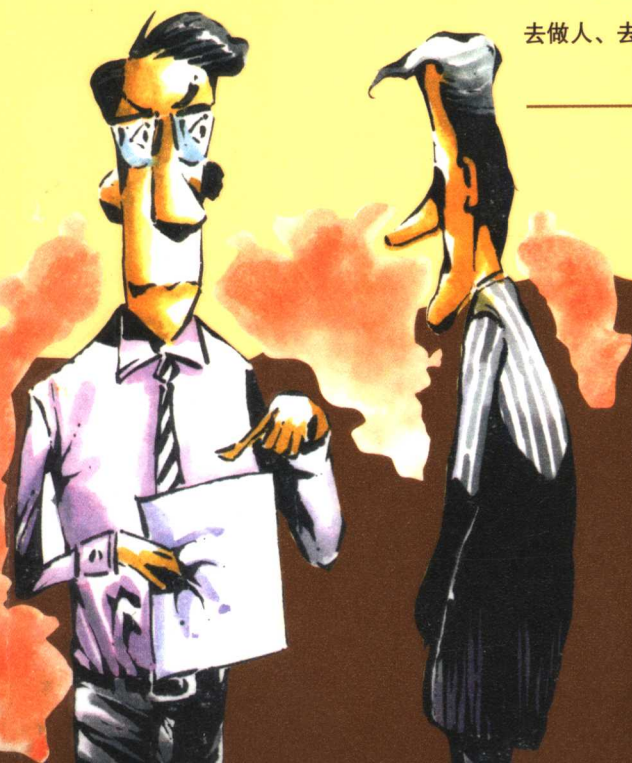
[做人做事 要有心机]

做人做事恰到好处的 **12** 心机

只要心存“心机”，有效运用“方圆之道”，一心一意地去做人、去做事，就一定会成为“会做人，会做事”之人。

陈小春 编著

生活中，做人和做事是相辅相成的，先做人后做事，人做好了，事自然就会做好。一个人很风光，人们往往都会说这个人“会做人，会来事”。那么在当今由人际关系编织的社会网络里，怎样做人做事才算是“会做人，会做事”呢？请您熟读本书向您阐述的“十二心机”吧！



Zuo Ren Zuo Shi
Yao You Xin Ji



[做人做事 要有心机]

做人做事恰到好处的 **12** 心机

只要心存“心机”，有效运用“方圆之道”，一心一意地去做人、去做事，就一定会成为“会做人，会做事”之人。

陈小春 编著



生活中，做人和做事是相辅相成的，先做人后做事，人做好了，事自然就会做好。一个人很风光，人们往往都会说这个人“会做人，会来事”。那么在当今由人际关系编织的社会网络里，怎样做人做事才算是“会做人，会做事”呢？请您熟读本书向您阐述的“十二心机”吧！

图书在版编目(CIP)数据

做人做事要有心机/陈小春编著. —北京:时事出版社, 2006

ISBN 7-80232-016-X

I. 做... II. 陈... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 070290 号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编: 100081

发行热线: (010) 88547590 88547591

读者服务部: (010) 88547595

传 真: (010) 68418647

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.sspublish.net

印 刷: 北京雨田海润印刷有限公司

开本: 787×1092 1/16 印张: 19.25 字数: 350 千字

2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

前
言

众所周知，米开朗琪罗著名的大理石雕刻大卫像是举世无双的艺术杰作。但，就是这么一件世界雕刻史上的极品，在完成之初，也曾有主管官员因不满意于它的鼻子而向米开朗琪罗提出了更为“高明”的修改要求。

面对这种情况，雕刻大师又是怎么做的呢？在这里，让我们重温一下大师的有趣故事。

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！为什么他一说不好，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。结合现代心理学家和人际关系学家的某些推论，米开朗琪罗至少有以下几方面值得我们学习：

1. 你怎样对待别人，别人就会怎样对待你。这一条也就是世人所称的人际交往上的“黄金定律”。米开朗琪罗尊重那位主管官员，顺从他的要求，让他感觉到自己的意见很受重视；而那位主管官员也尊重了米开朗琪罗，对他的修改表示满意并附和了他的判断。

2. 不当众指出对方的错误，不让人失面子，尤其是不当众指出上司的错误。
3. 为人低调，让对方显得优越，不显得自己比对方高明。
4. 不恃才傲物，不锋芒毕露，不掩盖上司的光彩。身处顺境，得意时不张狂。
5. 不轻易与他人争辩。争辩只会失去对方的好感和善意，有时也许还会带来意想不到的麻烦。
6. 退一步海阔天空。退让一步，可以缓解彼此间的紧张气氛，缓解双方之间的压力。
7. 有所为，有所不为。做事自有其一定之规，不可轻易更改，应当做的要认真去做，不应做的要想办法避开。

其实，以上列举的这些做人做事所应遵循的原则和在本书里提及的其他一些原则，概而言之，就是“做人做事要有心机”。

古代铜钱内方外圆，可说是中国辩证哲学的一种集中体现。“做事要方”，是说做事要遵循社会一定的法则和规矩，切不可由着性子乱来，所谓没有规矩不成方圆，说的就是这个道理。但在“方”的基础上，也应做到能有灵活变通之处，有创新创造之处。“做人要圆”，这个“圆”，说的不是圆滑世故、阴谋诡计，而是一种圆通，是一种随机应变的灵活、机智、融通、宽以待人、站在对方的角度去为对方设想……

圆的曲线完美，圆的势能均衡，圆的压力最小，圆的张力最大，圆的磨擦最小，圆的转速最大，圆面最广，圆心恒常，圆无暗角，圆不虚空。

日常生活中，工作事业上，做人做事，心机所到之处，是处处留心，明察洞悉；是大智若愚，藏露有时；是退让忍耐，能伸能缩；是大度宽容，与人为善；是人际交往，如鱼得水；是行事审慎，三思后行；是假物借力，因人成事；是转劣为优，化解困境；是从容平淡，进退自如……总而言之，只要用心、谨言慎行，睁开敏锐的双眼，凭借聪慧的心灵，生命的顺畅和愉快当如源泉活水，汨汨流淌。

当然，我们提倡“做人做事要有心机”，也是指在为人讲究诚信、正直的范围内。至于如何把握其中的分寸，不妨参考一下富兰克林的说法：“说服人的唯一妙方，是先投其所好，然后再改变他的想法，不过在这个过程中始终要坚持公正的原则。”我们投其所好，那是为了双方共同的利益，而非偏离诚信、正直，不讲原则。同样，我们的目的，也是为了使双方共同的利益得到保证，彼此的事业能更为顺利地发展壮大，同时人生也获得最大的成功与幸福，而不是为了一己之利而不择手段，最终与自己所追求的人生事业成功的初衷相反。如果是那样的话，那就真正是南辕北辙，缘木求鱼了。

本书取材纵贯古今中外，在历史与现实之间往返回还，提醒读者做人做事须用心机之处。有心之人，可从其中举一隅而三反，获得大量有益的启示，以促进自己的工作事业，提升自己的人生境界，使生命更趋完满。

编者

目
录

第一章 优秀品格是做人做事之本

一、培养自己优秀的品格·····(3)

优秀的品格有如藏于身体的宝藏，是一个人所拥有的无形无价的资源。它比金银宝石更富含价值。恐慌或失败不能影响它的存在。即使我们所拥有的俗世财物都被扫除一空，它仍能给我们带来丰盛的赏赐。

二、诚信乃人之所守，事之所本·····(5)

当你对自己诚实时，天下就没人能够欺骗你。诚信是不动心机的心机，有着一股无形而利比金石的力量，“精诚所至，金石为开”。欺骗永远战胜不了诚实。诚信能帮助你漫游世界每一个角落，不管是光明，还是黑暗。

三、正直为我们挑起事业的大梁·····(11)

做人要圆，其目的是为了工作更加顺利，事业更加壮大，人生获得更大的成功，而不是投机取巧，不择手段，最终与自己追求人生事业成功的目的相反。如果是那样的话，那就真正是南辕北辙，缘木求鱼了。

四、对人宽容就是对己宽容·····(14)

宽容是对别人失误的容忍，对别人伤害的忘却。宽容是一种释怀，也是对自己的善待。

不宽容实际上是一种不明智，那些不宽容者忽略了人类最起码的常识：他人不只是你的地狱，也是你的镜子。

五、以仁爱之心，善待他人·····(17)

“给予就会被给予，剥夺就会被剥夺；信任就会被信任，怀疑就会被怀疑；爱就会被爱，恨就会被恨。”人与人之间应当彼此尊重与关怀。你善待别人，别人也会善待你，帮助别人其实就是帮助你自己。这是人际交往白金法则的一个最直接而有用的结论。



六、懂得与身边人分享..... (21)

只有善于与员工分享，与客户分享，与亲朋或同道之人分享，大家才能齐心协力，同舟共济，共同为美好的事业而奋斗。

第二章 慧心锐眼，明察洞悉

一、察微知著，叶落知秋..... (27)

弦动别曲，叶落知秋。有经验的人多能观天色而知风雨，有智慧的人也大多懂得察微知著。有智慧的人不会消极地等待事情的自然结果。他们能够见机而作，依据事物细微的变化，判断事情的发展趋势，及时掌控事情的进展方向与速度，趋吉避凶，使人生之船顺利前行。

二、处处留心，洞悉对方心理..... (32)

当我们观察一个人时，应当留心，他有哪些比较特别的生活习惯？他全神贯注的是什么？他常常忽略的是什么？他有何喜怒哀乐？他因何而动怒？什么事情使他感到震惊？他骄傲的是什么？他不满足的又是什么？只要我们能将其性格特点掌握了，我们也就能了解、掌握或联系这个人了。

三、察其性格与实力，明其意图..... (35)

要善于透视他人内心，对别人的意图洞若观火。当异常状况出现了，而你对对手的情况还不大清楚，那么你就要抓紧时间，认真调查研究，多多用心，主动出击，想方设法探测对方的实力与底细，以明察其意图。

四、识别他人的谎言或骗术..... (40)

无论在日常生活中还是在工作事业上，凡事均须擦亮眼睛，不放过事物细微的变化，遇到异常现象更须立即提高警惕，不能粗枝大叶、疏于防范，让别有用心者有机可乘，从而置自己于困境或危险之地，给自己的事业和生活造成损失。

五、不要成为别人利用的工具..... (42)

“天下没有白吃的午餐。”因此，我们如要吃他人宴请的午餐，至少要注意这样两点：第一，要看主人是什么样的人；第二，主人请你这个客人吃午餐的用意。

六、谨慎贪欲之心，提防诱饵中的鱼钩..... (45)

谨慎自己的贪欲之心，不要被眼前的利益蒙蔽了双眼。无欲则刚，要坚守自己的

原则，把握自己的方寸；要有长远的目光，不要被眼前的利益蒙蔽了双眼，而看不到远方的危险；不贪小失大，尤其是当“小”充满诱惑，而“大”又十分遥远的时候。

第三章 控制自己的舌头

一、当说则说，不当说的不乱说····· (51)

要想人不知，除非己莫为。俗话说“没有不透风的墙”，隔墙尚且有耳，何况是亲口告人。因此，随便对外人讲，传到上司或同仁耳里，将使自己更加被动。实在觉得郁闷，憋得慌，就回到家里渲泄，要讲就在家讲。

二、硬话软说，不逆人意····· (56)

同样的意思，用不同的方式、不同的语言表达，会产生大为不同的效果。如何巧妙准确地表达自己真实的、真正的意思，又不得罪对方，这需要一颗慧心去慢慢体会。

三、避免与他人争论····· (59)

人们总是把激烈的语言交锋称为唇枪舌战，有时候两片嘴唇一个舌头，比真枪实弹的威力还要大。但除非是双方日后不再交往，否则这样的针锋相对不会给我们带来任何好处。就像睿智的本杰明·富兰克林所说：“假如你总是争论，辩驳，或许你偶尔能赢！可这种胜利是空的，因为对方内心的好感你是永远得不到的。”

四、不慎失言及时弥补····· (61)

只要在发现失言后，及时想办法弥补，或者道歉，或者化解，或者将错就错，摆脱窘境，失言所带来的负面影响就可以大而化小，小而化了。这样，才不会因为一点失言而自设障碍，给自己平添不必要的麻烦。

五、真诚地承认自己的错误····· (64)

主动地承认自己的错误，并向他人表示真诚的歉意，做到了这一点，就会使对方心中产生一种微妙的心理变化，对方得到一种自尊、一种优胜的满足感，因而对你表示谅解、宽容、信任和好感。

六、不要在言语上刺伤他人····· (67)

从一定意义上讲，舌头是善恶之源。因此要如同对待珍宝一样，慎重地使用自己的舌头。说出去的话，就如泼出去的水，覆水既难收，出言亦难回。

第四章 让行迹藏露有时

一、深藏不露，大智若愚..... (73)

时时刻刻展现自己的聪明和睿智并不一定就是好事。特别是你实力较弱、时机尚不成熟的时候，韬光养晦不失为一种成功的做人做事方法。大量事实证明：毫无顾忌地卖弄聪明、恃才自傲，必然招致祸害。与之相对应的是，大智若愚反而大多能够成事，而在修身养性方面，更值得称道。

二、适当地控制或掩饰自己的情绪..... (76)

也许我们做不到完全不动声色，喜怒之形多少会挂于脸上，也许我们没有那么高尚的情怀，做不到不以物喜，不以己悲，但至少，我们不能完全喜怒于色，将一切写在脸上，我们可以适当地内敛自己的想法和情绪。

三、得意时不可过分张扬..... (79)

得意时不可过分张扬。显示、夸耀自己是一件十分危险的事情。它就像一个可怕的陷阱，而这陷阱却是自己亲手挖掘的。它会把你把大量的精力放在自我显示和自我吹嘘上，而夸夸其谈、自吹自擂常常使你骄傲自满，把荣誉当作自我欣赏的装饰品，冲淡你的成就，乃至耗费你的才智。

四、藏起自己的聪明和弱点..... (81)

在一些场合，你可以故意显示一些你的缺点，你的迟钝，你的大意。但同时，在另外一些场合，你又要采取相反的策略，隐藏起你的弱点，你的疏忽，你曾犯的大错，以及你的伤疤。总之，藏露有时，是为了做人游刃有余，做事进退自如，既保护自己又成全别人。

五、学会低调做人..... (84)

切莫吹嘘自己的本事，炫耀自己的才干，得意时不要忘形，不要张扬。让别人妒忌你，是十分失败的事，羡慕是一种令人喜悦、骄傲的东西，而妒忌却相反，其负面作用不可小视。

六、该出手时就出手..... (87)

事情未发之前，“静不露机，云雷屯也”，冷静沉着，不露机锋，好像云雷蓄而不发，其实都是在暗中观察、谋划，静待最佳时机的到来。而一旦时机成熟，万事俱

备，就要及时出手，以迅雷之势，直扑目标。有如霹雳，划亮整个黑暗；有如惊雷，让人不及掩耳。

七、善于记忆，还要有所忘却····· (90)

我们要善于有所记忆，多记忆那些光明、美好、温暖的东西，给自己更多的鼓励、信心，而不要失去了对生活的热忱，让自己陷入人生的黑暗、凄凉甚至绝望之中。面对那些无用的牵累、往日的苦难、生活中的嫌隙与不快、他人的仇恨等人生负面的事情，我们一定要善于淡化其记忆，或者干脆忘却。

第五章 学会退让与忍耐

一、退一步海阔天空····· (97)

大丈夫当能伸能屈，能进能退。进一步星光灿烂，退一步海阔天空。现实中没有永远的主角，没人能长处顶峰，只有永远的舞台，你方唱罢我登场，各领风骚三五年。在台上时风光自在了，下台备受冷落时也要能够随处自在，随遇而安。

二、以退为进····· (100)

退却是为了蓄势前进，让步是为了进步，之所以能够这样，因为主动退让，一可以缓和矛盾和对方的攻势和压力，二可以为自己赢得时间，积蓄能量，此外，还可以赢得外界的支持。然后，你可选择有利环境和时机，乘势而行。

三、吃点小亏又何妨····· (104)

人际交往的黄金定律，在什么地点，在什么时代都会适用。人争一口气，佛争一柱香。你若得寸进尺，人便得尺进丈；你敬人一尺，人也会敬你一丈。

四、为事业忍辱负重····· (106)

生活如在天堂还是如在地狱，其实都是自己选择的。能够忍辱负重，不让怒火燃烧理智，不让仇恨、恶念等控制头脑，并且懂得关爱，生活便有如天堂般美好。如果不懂得忍耐，放纵自己怒火随处燃烧，你就如同进了地狱。

五、坚忍不拔的意志伴你成功····· (109)

有志于事业的人都会全身心投入事业，他们不为失败而痛苦，不因困境而绝望，坚忍不拔，不屈不挠，绝少半途而废。遇到困难，或面对似乎难以逾越的障碍，他们总是坚忍不拔地去突破困境。经历了一次次沉重的打击，其他人都已觉得希望渺茫，但他们还是有勇气坚持下去。因为他们内心明白，只要坚持下去，希望就在前面。

第六章 精心编织人脉网

一、重视你的人脉网····· (115)

人脉网对于每个人来说都是非常重要的。良好的人际关系是个人身心健康的必需，是事业成功的必需，自然，也是人生幸福的必需。有人说：“看一个人的人脉网，就知道他是怎样的人，以及将会有何作为。大多数人的成功，都源于良好的人脉网。”

二、精心编织你的人脉网····· (118)

编织关系网络，就是用心为自己也为别人创造一个和谐融洽的生存空间。因为在重要时刻给予重要信息或者在合适的位置给予帮助，这不管对公司，还是对个人而言，都常常是在事业上获得成功的重要因素。没有一张起作用的关系网，想在事业上取得较大的成就几乎是不可能的。

三、使别人觉得自己很重要····· (124)

“你希望别人怎样待你，你就该怎样去对待别人。”这是人际交往上的白金法则。由此可直接推出一条人际交往定律：你要想别人认为你重要，你就要永远使别人感觉自己重要。这是一项绝对重要的行为定律。这项定律会带给我们无数的朋友和永久的快乐。如果违反了这项定律，我们就会遇到无数的麻烦和困难。

四、真诚地赞美他人····· (128)

人性最深处的需求是得到别人尊重与重视，得到别人的欣赏和认可，从而体现出自己的重要性，在内心里感觉到自己的优越。而其他人的赞美，正好能够满足人们的这一内心需求。赞美犹如春风，它轻轻一拂，杨柳随之摇曳，花儿含苞带笑。

五、温柔似水润人心····· (132)

水滴石穿，柔能克刚，至柔之水能克万物，能随物赋形，无孔不入。而温柔如水，一样能如水一般浸透对方干涸开裂的心田。在生活中，人们常能感觉到温柔那无孔不入的巨大的力量，外柔内坚，温柔乃是人们，特别是女人的一道无形而强大的力量。而对于灾难、仇隙、怨恨、盛怒、冷漠等问题而言，温柔更能显示强大的力量。

六、为人际交往加些润滑剂····· (135)

送人礼物，不要一味追求礼品的轻重。一般说来，礼物太轻，又意义不大，很容易让人误解为瞧不起他，尤其是对关系不算亲密的人来说，更是如此；礼物太贵重，又会使接受礼物的人有受贿之嫌，或者怀疑你有什么企图，很可能婉言谢绝，或勉强

收下，日后设法再还礼。这样一来，就偏离了当初送礼的本意。

七、善于做人情生意····· (137)

善做人情者，不择地而做。聪明的人，是将敌人变成自己的朋友；只有头脑简单的人，才把身边的朋友统统变成敌人。雄才大略之人更应有如此宽阔的心胸。

八、充分发挥人情的作用····· (142)

人情虽然可用，但人情更为可贵。不要滥用人情，也不要向朋友要求他们不想给的东西。不会打理人情，你的人情只能是一座空置的荒山；滥用人情，你的人情便会成为烂熟的桃子。过与不及皆是害，人情来往之道尤其如此。只要你能够做到适中和节制，你就总能得到他人的青睐与尊重，这将使你的人生和事业受益无穷。

九、主动弥补友谊的裂痕····· (144)

不要和自己过不去，也不要和老朋友轻易失去联系。如果曾有那么一段失去的友谊，现在就主动去弥补友谊的裂痕吧，就当是宽容朋友所犯的过失，或者弥补自己过去的错误一样。找回一段失去的友谊，能驱散心中久积的阴霾，享受一片风和日丽的天空。

第七章 待时造势，掌控机遇

一、不断提升自己的进取心····· (149)

逆水行舟，不进则退。你不思进取，自然无所作为；你怠慢消极，马上就会有人替代；你保守落后，自然会被淘汰。因此，我们要学会解放自己内心的束缚，突破环境和自己给自己的限制，不断提升自己的进取心，以便能创造、抓住更多更大的机会。

二、修建自己的码头····· (151)

修建自己的码头，有两层意思，其一是不断地学习知识，充实自己的内心，增强自己的能量，建立自己深厚的知识库，提升自己的位置；其二是修建自己外在的码头，引得周围的“舟船”前来停靠，让他人自动前来为自己服务。

三、机遇来临，及时掌控····· (155)

我们常把机遇拟人化，误以为幸运之神真的存在。许多人就坐待机遇前来敲门。可惜的是，机遇从来不会自动前来敲门。不管你等待多少年，也听不到它的敲门声。其中原因，乃是机遇并非外界的生存实体，它在你的内心之中，你本身就是机遇。

四、为机遇的光临创造条件..... (158)

从现在开始，停止抱怨，仔细看看你周围到底有没有机遇。如果发现机遇，立即行动；如果暂未发现机遇就应当为机遇的来临创造条件。能稳操胜券者从不等待幸运女神来敲门。他们深知所谓幸运其实是自己创造的，霉运是消极思想所形成的；而开放、乐观的态度，就能造成良性循环，制造出更多的幸运。

五、从变化、危机中捕捉机遇..... (162)

机遇出现最多最常见的是在时势、环境变化的转折关键时候。善于审时度势，在变化、危机中机智地寻觅，创造出生存和发展的机会，是我们做人做事的一大资源。

六、寻找最适合自己的环境..... (165)

人生有顺境，也有逆境。上帝不会把每一个人都安排在最合适的地方，就像我们不会把每一棵树苗都栽种在最合适它成长的地方一样。有时候，我们身处的环境会阻碍、限制我们的能力和事业的发展。这个时候，如果我们有办法来改变环境，使之适合我们能力和欲望的发展需要，那我们就要努力去争取这种改变。

第八章 行事须审慎

一、审慎行事，三思而后行..... (173)

审慎行事的人，做事一般都会有比较好的结果；而不够审慎的人，或者取得成就之后就热血沸腾而放弃了审慎的人，其事业就很可能以失败告终。因此，永远不要在情绪冲动时作出重大的决策或大动作。当我们的判断由于感情冲动而不理智时，冷静下来之后我们常常发现那其实愚蠢得很。

二、作好缜密而充分的准备..... (176)

有备才能无患。作任何事情之前都要有所准备。凡是事前作准备的，就不会陷入窘境。仓促行事就会出现种种差错，或者被人有机可乘。不要等到面临困难时才运用理智，而要运用理智来预测尚未降临的困难。有心人不打无准备之仗，不作无准备之事。

三、不轻易插手权贵之外的事情..... (178)

人生是个大舞台。每个人都有自己的位置，都在扮演着自己的角色。一旦有角色越轨出位，舞台秩序便会被破坏，这场戏便会遭到或大或小的破坏。所以，我们每一

人

个人，要明白自己在生活中的角色，要分清自己的权力和责任。当做的事情要尽力做得完善，应当承担的责任也要勇敢去承担，而不当做的事情就不要轻易去插手。

四、不轻小善，不为小恶…………… (182)

我们不甘于庸庸碌碌，不甘心平平凡凡了此一生，这无可厚非。然而，我们不知道的是，所有的大事，都是由一些小事构成的。大事就是小事，小事也是大事。小事做好了才能做大事，能够将小事做得完美的人，做起大事来一如做小事。而小事做不好的人，每一件小事都成了他的大事。

五、善于规避事业风险…………… (184)

冒险，还要“险中求稳”，不冒过度的风险，也就是每走一步先留退路，将风险降到最低程度。要善于趋利避害，扬长避短。经营什么产品，选择什么样的市场，都要仔细掂量，发挥自己的优势。做应该做的，做可以做的，不当做的绝对不做，也就是“有所为，有所不为”。

六、筑起你心灵的防线…………… (188)

矛盾是无处不在的。当时日已改，当世事有变，当环境有改，当某些资源欠缺，或者，当你因某事、某观点，甚至某一个眼神触犯了朋友的利益，矛盾便有可能从此而生，隔阂也随之而起。物是人非，朋友可能不是昨日的朋友，如果你还是昨日那敞开的心，结果又会如何？

第九章 善于假物借力

一、会做事者妙在善借…………… (193)

每个人都有自己的理想壮志，然而每一个人的时间、精力、财力十分有限，不可能全部提供实现自己理想壮志所需的资源。不能做到万事俱备，而我们的理想、事业却在等待着我们去完成。这就需要我们获取他人的帮助，并借用外界的资源。“好风凭借力，送我上青云。”善于借势者，多能实现凌云之志。

二、善借他人的智慧和力量…………… (196)

只要善于利用，一个人的人脉网能够为他提供足够的资源和力量。因此，做人做事的有心的人大都精通借人智慧和力量之道，成就自己的事业；而少用心的人只知凭一己之力，纵是废寝忘食，拼死拼活，也只能是守住自己一方小小的地盘。历史上，那些雄才大略，多有心机的人，无一不是将借人智慧和力量之道发挥得淋漓尽致。

三、巧借对手智慧和力量..... (200)

有心的人，不但善于把对手的攻势、竞争转化为动力，有时候他们还善于直接和间接借用对手的力量，发展自己的事业。

四、找人办事如何提出要求..... (203)

在找人办事之前，要对对方的品性、为人和自己提出的要求可能被满足的程度这两方面有个基本的估计。如果要求太高，脱离实际，对方无力满足，这样的要求最好不要提出。而如果对方并非乐善好施之人，即使你提出的要求并不高，对方也未必肯答应。

五、借他人钱财做自己的事..... (209)

如今立志创业，做一番事业的人士，无不善于借他人钱财办自己的事情。他们创办企业，修建好自己的码头，然后就可以此为资本，获取金融机构和风险投资商的投资，向银行贷款以求得事业更大的发展。

六、借人声名好办事..... (212)

曹操本身只是枭雄一个，他却能趁机挟天子以令诸侯，成为皇权的名正言顺的掌控者，对天下发号施令，谋图统一大业；刘备本身只是刘姓，他却能弄一个“刘皇叔”的名头来，成为一个皇室政权的正统追逐者；孙权在世人面前也是“据有江东，已历三世”，其实也不过是继承父兄打下的一隅基业。若不行“借名”之事，我国历史上又如何有三国鼎立之时代？

七、借鉴他人的成功经验..... (215)

借人力量要付出代价，借人钱财要连本带利归还，借人声名也要有所交待；唯有借人成功经验，既可转化为自己的经验和智慧，又不用付出或归还什么，真是天底下最划算的无本万利的生意。

第十章 转化有术

一、转换思路，化劣势为优势..... (221)

在人生的道路上，既要勤奋苦干也要开动脑筋，灵活思维。一味蛮干，有如以钝斧砍粗实的树干；鲁莽行事，不加思考，不讲策略，事情只会事倍功半。因此，我们如果身处劣势或困境时，就要善于转换自己的思路。

二、打开自己心中的锁..... (224)

当我们遇到迷惑、困难，或者难解之结时，要善于打开自己的心中之锁，如此，我们就能够大事化小，小事化了，疑难随心而去，迷惑自动消散。譬如生活中的一些敌意与麻烦，眼前的层层障碍，一些流言蜚语，便会自动散尽。没散尽而波及身边的，也不能中伤我们，因为我们已懂得，不让烦恼缠身，我们会视其为蛛丝一般，挥去其阴影。

三、一步一步化解困难..... (228)

宇宙漫长的历史，是一分一秒地走过来的；人类繁衍的重任，也是一代一代传下来的。“愚公移山”这个寓言故事告诉我们，只要我们一步一步地啃下去，像山一样的困难都会被我们啃掉。再大的困难，若是遇到一步一步坚持啃下去的人，它除了等着束手就擒，又还能如何？

四、将“球”踢回给对方，或转给他人..... (230)

在生活中，在事业中，当我们遇到无理的要求、指责、刁难或者挑衅时，可别忘了以其人之道，还治其人之身，将球直接踢回给对方；而如果自己不便出面时，或力量对比悬殊而难以将问题挡回时，就要将难解的问题传给他人。如此，事情便可轻松化解了。

五、点铁成金，化废为宝..... (233)

废物之所以为废物，可能是尘泥脏污了，可能腐蚀生锈了，可能是缺这短那，可能只是在某些环境下不能被人利用，还可能是其用途暂时不为人知，种种情况，不一而足。但锈铁也还是铁，废铜也还是铜，在这种情况下，只要有心人士善加锐眼慧心，为其创造条件，自然会令其再放光芒。

六、化解困窘与危机..... (236)

困窘也好，危机也好，它的根本原因，都是在与对方或者外界环境较量时，一时身处弱势地位造成的。因此，要想化解困窘或危机，只要在根本上增强自己的实力和势能，集中自己的优势力量，以改变自己的弱势地位，困窘或危机便可随之而解。

七、巧妙抛砖，引来美玉..... (239)

不要把什么话都说完了，而让对方无话可说；也不要什么事情都做完了，而让对方无事可做。不要只让对方照你安排好的要求去做，也不要只是让对方掏钱，你应该留给对方表达自己意愿的机会，或者显露其才艺的机会。

八、挑开失败与成功间的一线…………… (241)

失败与成功之间的距离并不遥远，有时站在失败的悬崖上甚至能看得见成功的顶峰。在失败之处再坚持下去，转上几个弯，爬上两座山峰，也许就到达了成功的顶点。很多时候，从事业失败走向成功，并不费太多的工夫。那么，我们为什么不自己去挑开那失败与成功间的一线呢？

第十一章 灵活创新，出奇制胜

一、灵活地运用游戏规则…………… (247)

生活的智慧告诉我们：做人做事不要轻易就被这样那样的成规束缚住了。墨守成规是前进的绊脚石，画地为牢只能是自设障碍。真正的成功人士，骨子里都流淌着创造和叛逆的血。

二、在事业中力求创新…………… (251)

要想做事业的领先者，就要在创新的源头——创意思维上多下功夫。也许有人会以为创新太难，不是一般人所能做到的。但事实上，创新未必一定是我们经过苦思冥想后才能获得的发明，转换一下自己的思考角度，就会发现一切都会柳暗花明。

三、如水赋形，适时变通…………… (254)

这个世界随处可见岩石、沙土，但只要流水一过，一切就都变得圆滑、柔软起来。这个世界并非没有障碍，没有阻力，但只要善于适时变通，事情也就会变得顺利起来。在现实生活中，我们可以看到，做事灵活，懂得适时变通的人，总是能够取得比别人更大的成就。

四、做别人想不到、做不到的事情…………… (257)

想别人所不想，做别人所不做。这一策略有时可用于弱小者与强大对手的竞争上，就是在自己的优势方面与对手竞争，而不是正面冲突、以硬碰硬。熊和鳄鱼争斗的结果，往往取决于它们的战场是在陆地上，还是在水中。

五、出奇制胜，攻其不备…………… (261)

要取得最大的胜利，就要出奇制胜，攻其不备。而要做到这一点，你可以真真假假，可以虚虚实实，可以欲进先退，可以声东击西，可以明修栈道，可以暗渡陈仓，可以半夜鸡叫，可以雨雪兼程，可以利而诱之，可以诱敌深入，可以引蛇出洞，可以