

成就自己的智慧全书

》》 心 眼 是 做 人 之 本 《《

做人心眼要活

ZUOREN

XINYANYAOHUO

宗吾 © 编著



中国档案出版社

成就自己的智慧全书

》》心眼是做人之本《《

B848.4-49
282

做人心眼要活

ZUOREN

XINYANYAOHUO

宗吾◎编著



中国档案出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成就自己的智慧全书 / 宗吾编著. —北京: 中国档案出版社, 2006. 5

ISBN 7-80166-696-8

I. 成... II. 宗... 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 045859 号

责任编辑 / 于红霞 姜 尉

封面设计 / 虚竹堂封面设计工作室

出版发行 / 中国档案出版社

地址电话 / 北京市宣武区永安路 106 号 (010)83171091

邮政编码 / 100050

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京金瀑印刷有限责任公司

开本印张 / 640×960 毫米 1/16 38.125 印张 500 千字

印 次 / 2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-80166-696-8

定 价 / (全两册) 52.00 元

版权所有 翻印必究

序 言

有句老话叫“男不看《三国》，女不看《西厢》”，为何？

女不看《西厢》，是因为古人认为《西厢记》诲淫，女子看了会学坏，所以红楼梦里林黛玉看《西厢记》时要偷着看，生怕被人发现。

那么，男人为什么不能看《三国》？这是因为《三国演义》里玩的净是心眼与计谋，说好听点是“聪明睿智”，说不好听了就叫“诡计多端”。古人怕男人看了《三国演义》，都像奸雄曹操等人一样变得诡计多端，如此一来，怎么了得？

但是在当今社会，女孩子看《西厢记》早已不是什么新鲜事，甚至会让人感到有点落伍；而在男人中间，《三国演义》也早已人手一册。在生活中，虽然用不上三国演义中那么高的智谋，却也不能缺了其中的几个心眼，如果某人被别人称作“缺心眼”，请注意那绝不是光彩的事。

在生活中，需要我们有眼心的地方太多，不多几个心眼，恐怕你连买瓶水喝都会闹肚子。不信？看看身边的事就会发现：打工得留个心眼；消费必须长个心眼；买新车要多几个心眼；留学你要多几个心眼；旅游要多几个心眼；就是修个家电也得多几个心眼……

这一类事在生活中太多，时间一长，自然需要我们做什么事都必须多一个心眼，提防别人暗中使坏。



从人的一生来说，心眼是人在社会上磨砺的结果，经历的事越多，心眼也就越多。这正像月亮一样，年长日久，身上被陨石砸出许许多多的眼（环形山）。

一个人的心眼代表阅历，代表经验，代表能力，代表智慧。如果一个人二十岁没有心眼，这很正常；如果三十岁还没有心眼，就有可能影响自己一生的成功。

人一生的过程，是做人境界不断提升的过程。当人们具有足够的阅历与智慧时，就会发现肉眼被环境左右，心眼却能左右环境。所以，有的人虽穷困但乐观进取，有的人虽富足却郁郁不乐；有的人残疾却勇夺金牌，有的人健康却懒得锻炼，都是因心眼所见不同导致的结果。

说到底，做人必须要有心眼，做人不能没有心眼！

第一章 心眼是做人之本

——用心做人，用慧眼看人

有人说：做人不能多心眼。这话看似很对，但却是真正有心眼的人说的，是他们用来迷惑人的。其实，真正正确的说法应该是：做人不是不能有心眼，而是不能有坏心眼！

仅仅说“做人不能有心眼”是不正确的，做人就要善于灵活运用自己的心眼，做事才有主见，才能深懂变通之道，也才能获得真正的成功。只有那些心眼不活、办事一根筋、死钻牛角尖、一条道走到黑的人，才是最没有出息的人。

1. 莲藕有心眼，污泥出自莲 003

人们大都会欣赏莲花的高洁，却没有几个人能够想到，莲花的根基源自于“多心眼”的藕！没有藕的心眼，自然就没有莲花的高洁。做人也是如此，心地里若是没有半点心眼，又怎能世事通达，成就自己？

2. 所谓聪明人，就是懂得转弯的人 006

灵活的变通不是与生俱来的，是在经历坎坷曲折后积累而来的。遇到任何事都不能一根筋、一条道跑到黑，要懂得适时地变通。

3. 不按常规出招就会赢 009

现在很多人总以自己的经验作为资本，在任何条件下都不愿意去轻易改变，殊不知这样到头来吃亏的还是自己。就像专业的拳击手那样，没有想一下对手会不会讲规则，却还是用专业的套路去应对，结果自然是被一拳打倒。

4. 迷惑自己的往往是我们的眼睛 012

心眼不活的章邯，只看到了事情的表面现象，而没有看出对方正是从正面迷惑自己，用来掩盖攻击路线，而从侧翼进行突然袭击。

5. 有利于生命的是胸怀 015

胸襟宽广，性情大方，不但是为人处世中招人喜欢的优良性格，也是有利于自己身心健康的一剂良方。如果一个人心胸狭窄，遇事斤斤计较、心眼不活，终将一事无成，甚至会危害自己的生命。

6. 大心眼的薛宝钗与小心眼的林黛玉 019

大心眼让宝钗豁达大度。她做事不图回报、非常小心也从不张扬，给当事人留足体面。小心眼的林黛玉以自我为中心，敏感多疑。自己把自己定位在一个悲剧性的角色里。

7. 随声附和是因为自己没有主见 022

附和本身并不一定就是错误的，错的是你所附和的对象并不正确。如同没有智慧的毛虫判断不出自己道路错误与否，它们只是惯性跟随而已。如果一个人有主见，就能掌握好善变的尺度与时机，处理任何棘手的问题都会得心应手。

8. 人一旦自大，心眼就会被蒙蔽 025

人一旦有了自高自大的心理，正常的逻辑思维也会跟着紊乱起来，看不清事物的本质，也就无异于将脑袋放在别人手中的利剑下。一意孤行，盲目自大，最后的苦果只有自己品尝。

9. 提防暗箭是做人必备的本领 029

吴起是一代名将，然而每次名成功就，都会遭小人暗算，他起伏跌宕的一生，淋漓尽致地证明了提防暗箭的重要性。提防暗箭不仅是靠智慧，更靠自己灵活多变的心眼，能够谙熟环境与人性，同时还要练就窥破别人心眼的本事。

10. 前进与后退的辩证法 032

退，需要暂时委曲求全。关键时刻懂得蓄势待发、乘势而起。这才是有心眼的人的进退之道。

11. 给自己一个台阶 035

有心眼的人虽能深谋远虑，但由于外部形势变化莫测，也难免不遇到近忧，比如工作变迁、生活变故所带来的陌生环境等。不过，有心眼的人总能在这时候找到浮出水面的木头，走出困境的台阶。

12. 心眼周全在保证成事的几率 038

有周全的心眼，就是胆大心细，做事有主见、按常理出牌，却又不拘泥于常理；谨守成规，却又不被成规所束缚。否则，有谁会把一副重担放在一个做事唯唯诺诺，毫无责任心与正义感，怕事、躲事的人肩上？

13. 不战而屈人之兵的做人境界 042

清代才子纪晓岚，是一个心眼十分活的人。刚入官场时，纪晓岚虽不善交际，但也常到几位前辈府上行走，向他们虚心请教，学问日长，阅历渐深，再加上自己聪明过人，很快地适应了官场生活。

14. 没有谁能让充满自信的人沮丧 045

自信之人，定有超于常人的非凡之处，他们或才智超达，傲视群雄；或学业专精，无人能及。自信是从骨子里带出来的，真正的自信绝对不会因为外在形式的改变而消失，充满自信的人总会以精神饱满的状态迎接每天的挑战。

第二章 一事显一才，十事见一德

——一件事可以看出一个人的才能，
十件事可以看出一个人的德行

“知人知面难知心”。认识一个人很容易，但要看清他深藏的内心世界与个性品格，却并不简单，因为每个人会或多或少、有意无意地伪装或掩盖住自己不太光彩的一面。所以要看清一个人骨子里的东西，就不能仅仅靠肉眼去观察，而更要用心眼去体察。唯有如此，我们才能透过其外表看到深藏的内核，才能透过如花的谎言看到真实的意图，才不至于在纷繁复杂人潮汹涌的世象中随波逐流，不知所从。

1. 我们很难看清光亮背后的东西 051

绚烂的光亮总会诱惑我们的眼睛，欺骗我们的思维，从而影响正确的判断能力。表面的丑恶很容易被我们识破，但光彩背后的阴暗面我们却往往容易忽略。

2. 一眼就把人看透 055

生活经验丰富的人、仔细观察生活的人，就会从一个人的言

谈举止，生活习惯中发现这个人的心眼，了解他的内心。看人必须从细节入手，才能做到把人看透。

3. 留意别人的眼神 059

脸上的表情，就是人的心眼的映射，察人观色是为了获悉对方的情绪，能在日后的工作与人际交往中占得先机。这与老猎人靠看云彩的变化，推断阴晴雨雪，是一个道理。

4. 心眼看出细节里的魔鬼 061

那些颇有心眼、老于世故、办事通融、精于世道的人会告诉你：认识一个人其实并不难。这就是古人说的一叶知秋，窥一斑而知全貌。从细节观察一个人，更可以让我们由表及里，层层剥落，去伪存真，看清本质。

5. 暗地里看人能看得准 064

暗地里看人，更可以直接快速地得到自己想要的真相，可以在对方没有伪装、没有巧饰的状态下，看到一个人的内心，看到一个人的本质。发现事情的真假隐晦，而不至于被表面的现象所蒙蔽。

6. 凡值得你信任的，也是值得你怀疑的 067

金子是秋雨最信任的，但是结果却被它欺骗了。因为秋雨不知道，建立在物质上的爱情就像是海市蜃楼，是禁不起时间考验的。没有心眼，使她失去了最宝贵的东西——季风的爱情。

7. 心眼拂开纷繁表象 071

颜色越是浓烈，色泽越是艳丽的花，就越是缺少芬芳，反而颜色淡雅的白花往往却香气逼人。其实，我们人也一样，越朴素大方、缺少脂粉气息、不加修饰的人，就越能体现出内在的、与众不同的气质。

8. 看清他的花花肠子 074

一个人再善于遮掩、再巧舌如簧，也掩盖不了他真实的意图，遮蔽不了他想要达到的目的。从一个人的目的就可以看出一个人的心眼。目的不纯，心眼就不正；而目的纯净的人，大多都有一颗清纯的心。

9. 用自己的心听别人的话 078

喜欢听好话是人的本性，但我们因为别人一时的奉承话而沾沾自喜的时候，有没有去想一下结局呢？顺情讲好话的人不是为了讨好你，就是事不关己高高挂起的心态。当我们图一时的痛快而听信了别人顺从的话，那么当最终面对恶劣的结果时，承受的只有我们自己！

第三章 用人的得失,关系人心的得失

——活心眼是保证用人成功的最佳手段

有心眼地用人,就是活用了“一把钥匙开一把锁”,针对实际环境与人际关系,采用特殊的方式与方法,因势利导,变被动为主动,变消极应对为主动出击,制对手于无形之中。

有心眼地用人,会在复杂的人际、利益关系中,找到突破口、切入点,以取得人际变通的效果,达到做事游刃有余的境界!

1. 不拘一格,只求适合 085

只要我们能够改变惯常的思维方式,多长个心眼,改变一下自己的用人套路,从他们的“弱”中寻“强”,“短”中求“长”。那么,你会发现那些“弱”、“短”的人也可以帮助你走向成功。

2. 信任别人,别人才会对你忠诚 089

如果你周围的每个人都防范你,没有一个人愿意和你交往,更可怕的是,即便你做了好事别人也不会相信,那将是多恐怖的境况!信任是人们之间得以沟通的桥梁,驾驭心灵的纽带。齐威王正是先有对章子的信任后才有战争的最后胜利,假设齐威王听信了探兵的报告,结果不堪设想。

3. 疑心是用人的最大忌讳 093

明朝最后一个皇帝崇祯帝是一个很想有所作为的皇帝。他深知江山来之不易,勤于朝政,生活也不奢华。然而,最终却只落得个亡国之君景山自缢的下场,原因就是用人时多疑。

4. 你用高手，别人会认为你比高手更高 096

大凡成功人士都有一种“欲与天公试比高”的豪气，他们最佩服的就是那些能力比自己更强的人。比如，文章中的屈恒与诸葛亮都是这种类型的人，他们最终被高手所用，奉献了自己毕生的心血。

5. 只有在需要淬火时，才泼点冷水 99

其实我们平时处事，尤其是在劝服他人时，都需要掌握火候，这和炼钢过程中的淬火是一样的道理。一定要在关键的时刻去疏通和劝导，才能达到最好的劝说效果。

6. 表扬让人走快，批评让人走稳 103

很多人只习惯听到表扬赞美的声音，却受不了批评的言语。殊不知，表扬不但使人容易产生骄傲自大的心理，而且会促使浮躁情绪的滋生。多听一些反对批评的意见会更让人脚踏实地，不断前进也不断反思，一步一个脚印地走得更稳。

7. 好钢用在刀刃上 106

美国塔克拉斯电子公司的总裁布赫·雷说：“要想让自己的公司在行业内名列前茅，那就必须使用在行业内名列前茅的人才。”

第四章 制人的最高谋略在于治心

——活心眼者制人，死心眼者制于人

制人的最高谋略在于治心，活心眼者制人，死心眼者制于人。这是一条千古不变的真理。自古以来，没有心眼的人头脑简单不会变通，常常处于被动地位，被人欺凌蹂躏。活心眼的人，头脑敏捷、善于攻心，常常处于主动地位，驭人如同玩物一样，得心应手。

1. 心眼精细，才能以智服人 113

在做事情之前必须分清主次、轻重、缓急。那怕是一件事，也应该用这样的方法去做，抓住事情要点，只要把主要的问题解决了，其他的细枝末节就会迎刃而解。

2. 制人的最佳境界，让他作茧自缚 117

制人最好的办法就是让他自己承担自己制造的后果，让他钻进自己设的套子中来，而且让他哑口无言，无力申辩。所谓作茧自缚的感觉应该是不会好受的。

3. 委曲求全与屈伸之道 121

如果把自己放到较低的位置上，就可能引起别人的同情，或者放松戒备。当对手已经完全不在于自己的时候，再全力出击，就会得到自己想要的。

4. 把别人当侏儒，并不能使自己成为巨人 124

一位大师曾经说过：“玫瑰就是玫瑰，莲花就是莲花，只能

去看，不能去比较。过多地去比较，只能让你产生强烈的嫉妒心。身处弱势，只有通过努力来提高，而不是靠打击别人。就算你拼命地把他人打击成侏儒，你也还是你，不会因此就变成巨人。

5. 比人高一点招人嫉妒，比人高一截得人仰慕 ... 128

要想得到别人的仰慕，就要努力让自己比别人高出一大截来；如果你遭人嫉妒，那只能说明你仅仅比别人稍强一点，自己尚需努力。当你比身边的朋友高出一大截的时候，让他可望而不可即，剩下的便只有仰慕了。

6. 抓住要害，敲山震虎 132

在夸奖一个人时，有心眼的人会用责备的语气表现出来，旁观的人只看到他傲骨铮铮，而听的人则满心欢喜，骨节都酥软了。这就是所谓的“心领神会，在于各人”。

7. 让事情向自己愿意的方向发展 134

所谓“势”，也就是事情发展的态势。要弄清这些“势”，就必须心中有眼，需要下一番调查研究的功夫。因为“势”是客观存在，而“导”是自己的主观努力，只有将情况研究透彻，才有可能让事情顺从己意。

8. 凡善于制人的人，都善于控制自己 138

只有控制住自己的不良习惯、暴躁情绪等等，你才有机会去控制别人。事业上春风得意的人并不仅仅是因为他的天赋比别人高，而是因为他的性格平和；不是因为他是天才，而是因为他的自我控制能力比别人强。

9. 善于施加影响的人，在于影响别人的精神 141

马克思说精神是行为的指导，行为是精神的表现。而曾国藩也说自己之所以能够有许多朋友帮忙，就是因为这些朋友的精神都被他影响了。当别人的精神严重受到你的影响的时候，那么他的行为也必然会顺从于你。

10. 有心眼的人知道如何与水平低的人打交道 144

蒋介石也是一位善于与人打交道的人，他平时请部属吃饭，总是要求合一张影。给部属写信，除了一律称兄道弟外，还用字号，这就表示了亲上加亲。

11. 聪明就是脑筋比别人转得快 146

一次，有个猎人捉住了一只会说话的黄鹂，想把它卖掉。这时，黄鹂说：“我是世界上最聪明的黄鹂，知道世界上许多事情。如果你放了我，我就给你三个忠告！”为什么猎人会被黄鹂支使、摆布呢？因为他的脑筋转得没有黄鹂快。我们生活工作中也是这样，要让别人跟着你转，按照你的规划行事，你的心眼就必须比别人多，脑筋转得比别人快。

12. 道高一丈，魔高一尺 149

要想打败别人，和对手永远在一个平行线上肯定是不可能的。同样的想法，同样的行为，不会有胜负之分。想要超过别人肯定是要多一个心眼，多费些心思。

第五章 好声好气好交谈

——语言比行动更能影响别人的直觉

施展口才的真正目的是为了说服别人为自己所用，但是在手段上，你却可以给人一种假象——我所做的一切，完全是为了你着想——所以，为了你自己，最好听从我的意见。

从大局出发，动用最深情的语言晓以大义，对方思想的乾坤就会在你的嘴角闭合中扭转。

1. 说服，转变他人思想的利器 155

其实，在说服中多说几句漂亮话，不单单是爱漂亮的女孩爱听，其他人也是如此，这是出于人的一种本能。如果一个人觉得这件事会对说漂亮话的你有利，他就会怀疑你说话的真实性及其动机。说服别人，实际上是为了自己，但是在手段上你却可以给人一种假象——我所做的一切，完全是为了你着想，你不能不听我的。

2. 话要说到别人的心坎上 159

懂得倾听对方的谈话，尊重对方的兴趣，你就成功了一半。说话要说到别人的心坎上，首先要学会听别人说。通过倾听，来了解对方心灵深处的“共鸣点”，然后再“有的放矢”地劝服对方，这样就能切中要害，一言九鼎，知己知彼，百“说”不殆。

3. 改变别人观点，首先必须自己是正确的 162

改变别人观点，首先必须肯定自己的想法是正确的，否则无异于自讨没趣；其次，必须拿事实说话，通过事实依据，晓之以理，动之以情，使其逐步改变想法。