

不起贪人之欲，莫有害人之心  
汇天下之奇谋，集古今之韬略

Bushi Jiaoni Huai

世上所有的事都是由人来办的。所以，与其苦心地琢磨事，不如  
尽心地琢磨人。把人搞明白了，事情也就搞清楚了；把人搞定了，  
事情也就搞定了。

# 不是教你坏

起 铭◎编著

## 生活中最实用的计谋

只有智慧做人，机巧做事，才能在复杂多变的社会中生存和发展；牢牢把握计谋与人性之间的和  
谐平衡，才能成大事而不损声名，得大利而不害良知。

## BUSHI JIAONI HUAI

计谋用之于小人，称为诡计、奸诈  
计谋用之于君子，称为良谋、韬略



 中国长安出版社

生活智慧書

# 不是教你壞

生活中最实用的計謀

BUSHI JIAO NI HUAI

作者：[美] 史蒂夫·霍夫曼



生活智慧書

不起贪人之欲，莫有害人之心  
汇天下之奇谋，集古今之韬略



Bushi Jiaoni Huai

世上所有的事都是为人来办的。所以，与其费心地琢磨事，不如  
费心地琢磨人。把人搞明白了，事情也就搞清楚了。把人搞定了，  
事情也就搞定了。

# 不是教你坏

起 铭◎编著

## 生活中最实用的计谋

只有智慧做人，机巧做事，才能在复杂多变的社会中生存和发展；牢牢把握计谋与人性之间的和  
谐平衡，才能成大事而不损声名，得大利而不害良知。

# BUSHI JIAONI HUAI



 中国长安出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

不是教你坏:生活中最实用的计谋/起铭编著. —北京:中国长安出版社,  
2009.9

ISBN 978-7-5107-0092-7

I. 不... II. 起... III. 谋略—通俗读物  
IV. C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 168390 号

**上架建议: 社科类—励志**

**不是教你坏: 生活中最实用的计谋**

起 铭 编著

---

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:[ccapress@yahoo.com.cn](mailto:ccapress@yahoo.com.cn)

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)65281919 65270433

印刷:北京才智印刷厂、

开本:787mm×1092mm 1/16

印张:19.25

字数:250 千字

版本:2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

---

书号:ISBN 978-7-5107-0092-7

定价:32.00 元

## 前言

这是一个知识爆炸的超速时代，也是一个激烈竞争的时代。在速度竞争下，每个人的胜败都差不多，只有深谋远虑的人，只有懂得全方位运用智谋的人，才能获得最后的胜利。

自古至今，计谋用之于小人，称为诡计、奸诈；计谋用之于君子，称为良谋、韬略。人人都有计谋，人人会用计谋，但有人把计谋用得不露痕迹、天衣无缝、变幻莫测，玩弄对手于股掌之间，化解矛盾、困境、危难于帷幄之中，被人们赞叹为一代高人、千古谋士；也有人把计谋耍得阴阳怪气、漏洞百出，落得个马失前蹄，人仰马翻，被人们痛斥为卑鄙小人。

我们每个人在生活中都有与和为贵的想法，有许许多多的人想不要与别人为敌，和别人井水不犯河水，没有必要去运用计谋。可是天上掉馅饼的事不会有，天上掉石头砸着你的时候却完全有可能。生活中经常有这样的事情，比如说一个人干了一件稍微出息点的事情，这个出息点的事情对大家都有好处，可是就有人难受有人嫉妒。这时候，现实往往逼迫我们去使用计谋，去变成一个小人。中国有句古话“害人之心不可有，防人之心不可无”，只有这样，你才能保护好自己。

其实，计谋无论谁来用，都不能代表小人或好人，用不用计谋，计谋用得成不成功，都与道德无关。眼前，不论是在风云变幻、竞争激烈的商场上，还是在人性快速变动的社会生活中，只有知己知彼、运筹帷幄，才能不被这个世界所淘汰。毕竟，这是一个以智谋决胜负的时代。

本书不讨论道德问题，也不研究哲学问题，我们探讨的是很普遍的社会问题——一个人做人、办事、说话、处世的计谋。包括转危为安的巧谋、不可不防的坏人阴谋和转败为胜的奇谋等等，不仅呈现出人类思考和脑力的巧妙，也呈现出如何巧言善辩、运用人心的奥妙。只有智慧做人，计谋做事，才能在复杂多变的社会中生存和发展，才能在事业上取得成功。

如果你在人生的征战中，遇到一时无法解脱的困境或绝境，不妨参考本书中的智慧计谋，或许，仅是一个故事或一句话，就能唤醒你体内的计谋 DNA，助你转危为安、转败为胜。

# 目 录

## Contents

### 第一章 社会生活中的计谋——智慧做人，谨慎行事

在人性快速变动的社会生活中，如果不谨慎行事，就会陷入别人的计谋中，招来横祸。只有知己知彼、运筹帷幄，才能不被他人的计谋算计。这是一个全方位需要计谋，以智谋决胜负的时代，需要灵活运用智谋巧计，做一个有智慧的人，你的生活才会更加完美。

|                    |    |
|--------------------|----|
| 学会削平棱角，隐藏锋芒 .....  | 2  |
| 韬光养晦是一种生存策略 .....  | 4  |
| 示人以弱，以退为进 .....    | 7  |
| 不该聪明时要装糊涂 .....    | 10 |
| 以其人之道，还治其人之身 ..... | 13 |
| 忍怒是安身的学问 .....     | 16 |
| 沉静内敛可化险为夷 .....    | 20 |
| 宁要谦虚，勿要傲慢 .....    | 23 |
| 善于掌握变通的艺术 .....    | 26 |



|                       |    |
|-----------------------|----|
| 做人不可太狂妄 .....         | 29 |
| 见好就收，低调做人 .....       | 33 |
| 抛弃自以为是的毛病 .....       | 36 |
| 懂得如何在险象环生的夹缝中求生 ..... | 39 |
| 帮助别人时也要懂得保护自己 .....   | 42 |

## 第二章 职场中的计谋——脚踏实地，步步为营

在一向被视为商业第一的公司里，其实也有着激烈的斗争。计谋是职场中可以让工作更加愉快的魔方与方法，让你取得事业的成功之时也获得职场的快乐，只要大家拥有智慧、掌握了“计谋”，就能实现你的目标。在职场，如果因为你忽视适当的方式来表现的话，就可能导致对方不愉快；或者是你缺乏表达技巧而使自己的心情没有正确传递给对方，就会遭到不愉快的回报。当你了解并掌握了“职场中的计谋”，工作就变得非常轻松愉快。

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 针对不同性格，采取不同应对方案 ..... | 48 |
| 适时地向同事伸出援助之手 .....    | 50 |
| 与同事分享荣耀 .....         | 52 |
| 让你的钟摆和上司的指针保持同步 ..... | 54 |
| 永远不要抱怨上司 .....        | 57 |
| 维护上司的面子，适度藏拙 .....    | 59 |
| 懂得赏罚分明，恩威并施 .....     | 61 |
| 对工作中的伪君子绝不委曲求全 .....  | 63 |
| 在职场上要乐于“吃亏” .....     | 65 |
| 识人之前要学会察人 .....       | 67 |
| 洞察办公室的“小圈子” .....     | 71 |
| 如何应对上司的“黑色”情绪 .....   | 73 |
| 不吝于表扬和鼓励下属 .....      | 75 |
| 对同事主动表示友好 .....       | 78 |



|                      |    |
|----------------------|----|
| 委婉拒绝同事的不合理要求 .....   | 81 |
| 不要得罪上司身边的“红人” .....  | 84 |
| 对付不友好言论的策略 .....     | 87 |
| 运用技巧捍卫自己的劳动成果 .....  | 91 |
| 不给打小报告的人留下把柄 .....   | 94 |
| 和同事的距离要恰到好处 .....    | 97 |
| 作为上司要给予下属充分的信任 ..... | 99 |

### 第三章 人际交往中的计谋——防人避祸，保身有道

人际交往是每个人的必修课，和谐的人际关系也是每个人所向往的，但并非每个人都会在人际交往中如鱼得水，游刃有余。事实上，生活中绝大多数人或多或少都有些交往障碍。只要掌握了人际交往中的计谋，就会懂得如何积极拓展人脉关系、如何与他人相处，为自己的人际关系开拓一条畅通的路。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 与人相交，凡事给人留余地 .....  | 104 |
| 不同性格的人需区别对待 .....   | 106 |
| 欣赏对手并能“借用”其智慧 ..... | 109 |
| 示弱才可以免去灾祸 .....     | 111 |
| 给得罪你的人一个台阶下 .....   | 114 |
| 与人在和和气气中合作 .....    | 117 |
| 不要纠正没有实质性的错误 .....  | 120 |
| 先予后取扩人脉 .....       | 123 |
| 妥善处理与小人的关系 .....    | 126 |
| 不记旧恶是交际准则 .....     | 129 |
| 当忍则忍，化敌为友 .....     | 132 |
| 学会与“怪”人友好相处 .....   | 135 |
| 交友有则，待友有道 .....     | 138 |
| 让自己努力成为别人的贵人 .....  | 142 |



|                    |     |
|--------------------|-----|
| 给别人面子就是给自己后路 ..... | 144 |
| 雪中送炭，赢得人心 .....    | 147 |
| 不要宣扬朋友的隐私 .....    | 149 |

## 第四章 语言中的计谋——聪明做人，漂亮说话

学生问老师：我画画时可不可以抽烟？挨老师一顿大骂。另一个学生问老师：我抽烟时可不可以画画？老师说：当然可以。以后这个学生就边抽烟边画画。

相同的一件事，用不同的表达方式，就会产生天壤之别的效果。向你所面对的人表达一种意思时，我们不妨问自己：有没有更好的表达方式。语言中也有计谋，计谋的好坏往往关系到一件事的成败。

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 说话要分清对象 .....     | 152 |
| 动嘴之前先看脸 .....     | 156 |
| 逢人只说三分话 .....     | 159 |
| 适时应景的寒暄 .....     | 163 |
| 与人聊天时少说“我” .....  | 167 |
| 开口前请三思 .....      | 170 |
| 注意职场语言的潜规则 .....  | 173 |
| 利用逆反心理说服他人 .....  | 177 |
| 掌握语言中的冷热水效应 ..... | 181 |
| 如何恰到好处地恭维别人 ..... | 184 |
| 含蓄地说“不” .....     | 188 |
| 秘密入己耳，则烂于心 .....  | 195 |

## 第五章 经济竞争中的计谋——假痴不癫，变通生财

我们所处的时代是一个充满竞争的时代。在残酷的市场搏弈中，最有效的计谋才是最合理的。



今天，人们正处在一个变革的时期，在各种思想碰撞下，如何面对竞争环境把握好人生的命运？如何为明天做好准备并实现目标？这些是每一个渴望成功的人都十分关注的问题。想要在竞争中占有先机，就必须掌握经济竞争中的计谋，假痴不癫，适时变通，才能生财。

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 从别人感兴趣的问题入手 .....    | 200 |
| 不按牌理出牌 .....         | 203 |
| 运用逆向思维赚钱 .....       | 205 |
| 服务周到，以满足消费者的需要 ..... | 208 |
| 懂得借助他人的力量发财 .....    | 211 |
| 借别人的脑袋发自己的财 .....    | 214 |
| 做不被人看好的冷门 .....      | 218 |
| 抓住他人所需换取个人所需 .....   | 221 |
| 利用被别人忽视的细节 .....     | 224 |
| 人弃我取，人取我与 .....      | 226 |
| 表面装糊涂麻痹对手 .....      | 229 |
| 与竞争对手携起来合作 .....     | 232 |
| 不靠损害对手获益 .....       | 235 |
| 变通思考，创造商机 .....      | 238 |
| 更新观念才能打开财路 .....     | 240 |
| 巧借东风，变通经营 .....      | 243 |
| 改变思路，抓住财富机会 .....    | 245 |
| 及时改变，顺势而为 .....      | 247 |

## 第六章 感情中的计谋——爱是责任，情是包容

有人说，感情是不可以有计谋的，在感情上，我们真的就不可以动一点小聪明吗？

谁说感情上不可以有计谋。事实上，计谋是人的一种智慧，只不过有些



人把他的聪明才智充分发挥在感情上，而有的人用在了其他方面。

感情包括很多种，爱情、婚姻、亲情，爱是人生路上一次相遇的缘分，婚姻是一起生活的男女共同经营的商品，亲情是一辈子的守护。只有善于运用感情中的计谋，你才会拥有最幸福的生活。要记得，最好的、最优秀的商品，只有放在懂得欣赏他的人眼里才是好的，才是最好的东西，否则就只是一件普通的“物品”而已。

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 爱情不是单纯的占有 .....    | 250 |
| 不要怀疑你的爱人 .....     | 252 |
| 包容是筑就美满婚姻的秘诀 ..... | 255 |
| 爱情需要时时更新和经营 .....  | 258 |
| 爱得频繁不如爱得强烈 .....   | 261 |
| 及时弥补婚姻错局 .....     | 264 |
| 亲人之间也不要过多批评 .....  | 267 |
| “甜言蜜语”得来柔情蜜意 ..... | 270 |
| 拥抱是示爱的最好方法 .....   | 275 |
| 爱情需要温柔与强硬并施 .....  | 279 |
| 爱情中学会低头认错 .....    | 281 |
| 偶尔耍耍可爱的小心机 .....   | 283 |
| 忍让是保持爱情长久的哲学 ..... | 286 |
| 用情趣点缀你的爱情 .....    | 289 |
| 学会说分手的学问 .....     | 292 |



## 第一章



# 社会生活中的计谋 ——智慧做人，谨慎行事

在人性快速变动的社会生活中，如果不谨慎行事，就会陷入别人的计谋中，招来横祸。只有知己知彼、运筹帷幄，才能不被他人的计谋算计。这是一个全方位需要计谋，以智谋决胜负的时代，需要灵活运用智谋巧计，做一个有智慧的人，你的生活才会更加完美。

## 学会削平棱角，隐藏锋芒

在现实生活中，有些人取得了一些成功和荣耀，总是喜欢在别人面前炫耀，把自己的家底悉数掏给别人看。尽管其中不乏有才或有财之人，但是他们一旦和人竞争起来，却往往处于劣势。这是因为别人已经知晓了他们的底细，可以提前做好应付准备。一旦动起真格，这些早有些备的人就能像一柄利剑，直刺对手要害。所以，聪明的人往往隐藏自己的锋芒，让人探不出深浅。

削平棱角、隐藏锋芒  
的态度是一种高明的做人  
之道，也是一种难得的成  
功之道。

在前苏联时期，有个旅者很喜欢从莫斯科徒步走到波良纳，这段长长的旅途大约有 200 公里。他总是背着一个大背包，沿途与一些流浪的人结伴而行。大家对这位旅者很熟悉，但没有一个人知道他的姓名与来历，只知道他是个步行的爱好者。

这段路程要花五天的时间，旅者的食宿都在路上解决，或随便向农家借宿，或走进火车站，到三等车厢的候车室里歇息。

有一次，他又准备进入候车室里小歇，但这时候候车室里挤满了人，于是他便来到月台上，想等人少以后再进去休息。就在这个时候，旅者听见有人招呼他。

原来是车上的一位夫人在叫他：“老头儿！老头儿！”旅者连忙转身，看见有人朝他招手，便上前去询问：“夫人，请问有什么事吗？”

坐在火车上的太太着急地说：“麻烦您，快到洗手间去，我把手提包遗落在那里了！”旅者一听，连忙跑到洗手间寻找，手提包还在，于是他连忙把它拿了出来。那位太太一见，非常高兴地说：“谢谢您



了！这是给您的赏钱。”太太递给了旅者一枚五戈比的铜钱，而旅者也欣然接受。

旅者转身准备离去时，这位太太身边同行的旅伴问道：“你知道你把钱给了谁吗？”太太不解地看着她的伙伴，她的朋友带着惊喜的口吻说：“他是《战争与和平》的作者——托尔斯泰啊！”

这位太太一听，吃惊地说：“是吗？真的吗？天哪，我在做什么呢？托尔斯泰啊！看在上帝的份儿上，请原谅我的无知，请把那枚铜钱还给我吧！唉，我把它给了您，真是不好意思，哎呀，我的天，我是在做什么呢？”旅者听见太太的呼喊声，转过身，笑着说：“你不必感到不安，您没有做错任何事，这五戈比，是我自己赚来的，所以我一定要收下！”

火车鸣笛了，开始缓缓启动，那位太太仍内疚地请求托尔斯泰把五戈比还给她，然而，托尔斯泰却带着微笑，目送着火车远去。一个有才华的人若总是棱角分明就无法深入普通民众，就无法了解普通民众的心声。

在竞争的社会中，我们要学会削平自己的棱角、隐藏自己的锋芒，这是非常重要的，甚至可以说是决定很多事情成败的关键。巧妙削平棱角是一种真聪明，可以给各种繁杂的事情涂上润滑油，使其顺利运转；含蓄地隐藏锋芒是一种真修养，它可以使生活充满笑声，轻松明快。相反，棱角分明、锋芒毕露，就很容易去攻击别人，这会得罪人。

列夫·托尔斯泰说：“大多数人都想改变这个世界，却极少有人想改造自己。”我们经常是按照自己的愿望去为人处世，本来是棱角分明，还自以为是光芒四射。其实，在我们刻意显示出才华的时候，我们的才华已经减少了很多，因为我们的显示，才华已经没有了它原来的光芒。所以，真正的聪明者能够做到：“以能问于不能，以多问于寡，有若无，实若虚。”故意给别人一个表现的机会；明明知道他不如自己，也去向他请教；明明自己懂得很多，但把它埋藏在心底，表面上做出一副什么都不懂的样子。



## 韬光养晦是一种生存策略

韬光是隐藏自己的光芒，养晦是使自己处在一个相对不显眼的位置。

人生在世，总会受到强势者的压迫，韬光养晦便是奋发图强的内在动力。面对冷遇或者强势而不能马上作出反抗或者回击时，不妨先



韬光养晦是中国人做人处世中最具特色、最有价值的一大亮点，是做人的一种优秀策略，它的意义博大精深。



收起自己的武器，积蓄力量，等待时机。古语言：不是不报，时候未到。在时机尚未成熟的时候，做事很难成功。所以，凡能成大事者，无一不是伺机而动的。历史上，因为成功运用韬光养晦的谋略而胜，因为不懂得韬

光养晦的道理而败的事例比比皆是，不胜枚举。

明代时，丞相严嵩父子专权，当时官员纷纷上书揭发他们的罪行。因严嵩得到嘉靖皇帝的信任，所以不但无法制止他们的恶行，反而使正派势力受到多次的打击。如杨继盛、沈炼等人，都被迫害致死。徐阶就在严嵩炙手可热的时候，进入了内阁，他“肩随嵩者且十年”，从不敢与严嵩平起平坐，只是追随在他的后边谨慎从事。同时，他在嘉靖皇帝斋醮所用的青瓷上格外用心制作，以此亲近皇帝。一方面防备严嵩对自己下手，另一方面伺机“倒严”。

嘉靖四十年，明世宗所居住的永寿宫发生了火灾，只得徙居别殿。徐阶劝帝重修永寿宫，第二年改名万寿宫。相比之下，皇帝对劝他居住南城的严嵩，已有几分不悦。而这时徐阶又指使道士蓝道行借着扶乩来昭示严嵩的奸行。嘉靖皇帝素来迷信方术，宠幸道士，听了道士所言，不免心动。



徐阶见此情况，认为时机趋于成熟，他就暗中支持御史邹应龙上疏弹劾严嵩父子的不法之事。虽是如此，徐阶仍然把自己的“倒严”之心藏得很深，即使等到邹应龙的奏疏呈给皇上之后，徐阶又特地到严嵩府中去拜谒严嵩，对他讲了许多安慰的话。

严嵩听了以后，很是高兴，顿首拜谢徐阶，并且让严世蕃把全家妻儿老小都带到徐阶面前，托付给他。徐阶一回家，他的儿子就暗示他说：“您平时被严嵩父子侮辱到极点，现在正是报仇雪耻的时候。”徐阶假意斥责他说：“我不是因为严家就不会有今天，亏负良心与他作对，别人会怎么看我？”不久后，嘉靖皇帝把严嵩罢免回乡，严嵩去后，徐阶仍是“书问不绝”。

回到家乡江西宜春的严嵩，并没有吸取教训，稍加收敛，而他的儿子严世蕃被充军到广东，却也只在那里待了两个月，就悄悄逃回了原籍。在家乡，父子二人继续怙恶不悛。袁川府推官郭谏臣因公事到严府去，严府恶仆正监督千余名工匠在修建。他们不但戏弄郭谏臣，而且还用瓦块投掷他。郭谏臣一怒之下，就上疏给巡江御史林润，揭发严府强暴侵占的罪行，告发他们聚众谋反。林润马上疏奏报朝廷。皇上立即下令将严世蕃等逮至京师。

到了这个时候，严世蕃还对前途毫不在乎，他说：“任他燎原火，自有倒海水。”他聚集其党私下谋划，认为在自己的罪行中，行贿已经是无法掩盖的事实，但那不是皇上所深恶的方面，而“聚众以通倭”的罪名大，必须设法删除。还补充填写杨继盛、沈炼之狱的事，这样既可激怒皇上，又可得到赦免。谋划好了以后，他又让他的党徒到处去宣扬。于是主持审理案件的刑部尚书黄光昇、左都御史张永明、大理寺卿张守直听信了传言，草拟了这一内容的疏稿，准备进呈给皇帝。

他们先将此上疏稿带给徐阶过目。徐阶对一切都已心中有数，但是故作不知，问三人：“疏稿在哪里？”三人马上呈给徐阶看。徐阶看后，将他们带到内室，摒去左右，对他们说：“你们认为严公子是该死，还是该活呢？这个案子是想判他死罪呢，还是想判他生还呢？”三

