

李睿◎主编

ZUOREN/AOCANGXIN
ZUOSHUYAOLIXIN

做

要藏心

做

事

要留心

做人藏心是生存之本
做事留心乃成功之根

做人要学会藏心，巧妙为人，机警行事，此乃历代成大事者的处世指南。做事要留心，留心是成功者的根基，中外成功者都是做事留心者。



李睿◎主编

ZUORENYAOCANGXIN:
ZUOSHIFYAOLIXIN

做

要藏心

做

要留心

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要藏心 做事要留心 / 李睿主编. —北京:中国物资出版社,2010.4
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3353 - 5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 028266 号

策划编辑 王秋萍

责任编辑 王秋萍

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 杨小静

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

三河市西华印务有限公司印刷

开本:710mm×1000mm 1/16 印张:17 字数:287 千字

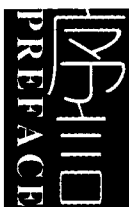
2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 5047 - 3353 - 5/B · 0214

印数:0001—9000 册

定价:29.80 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)



俗话说得好：害人之心不可有，防人之心不可无。面对纷纭的世界，复杂的环境，我们的生存之道就是：做人要藏心，做事要留心。

我们知道，生存是获得发展的基础。倘若我们连生存都难以保障，又何谈发展。那就像我们连走路都没学会，就想奔跑，摔跤是必然。那么，决定我们是否能够获得较好生存的基础是什么呢？做事先做人，就是最好的答案。那么怎样去做呢？其实很简单，就是要求我们在与人交往的过程中，让自己成为一个深受他人欢迎的人，在他人的心目中留下一个好的印象。要想成为他人所欢迎的人，你就必须学会适当地藏心，千万不要什么都显露出来。否则，在现今竞争激烈的环境中，就有可能引起他人的嫉妒，触及他人的痛处，导致自己的人际关系产生危机，也就必然为自己的生存与发展制造障碍。

也就是说，无论我们的理想和抱负怎样的远大，但是有一点要记住，千万不要招人嫉妒，更不要让他人处处对你有所提防，那样对你的发展是没有任何益处的。本书提倡做人要藏心，不仅告诉了我们藏什么心，而且还告诉了我们应当怎样去做。

即便我们与他人的关系再好，它依旧是成就我们的外部条件，我们的人生到底怎样，关键还在于我们自己，看我们自己怎么去做，

我们是不是能够将事情做得比他人更好，也就是说，我们在做事的时候，能不能留心。如果我们在做事的时候，懂得变通，做到坚持，知道把握细节，并处处留心的话，就有可能让我们化解掉在做事过程中遇到的阻碍与挫折，从而将事情做得更好。

在做事的时候留心，是一种做事的良好态度，所留有的好奇、坚持、责任等心，同样是一种能力，一种挖掘到正确做事方法与技巧的工具。

在这儿要告诉你的是，在现今竞争激烈的环境中，你要想得到更好的生存与发展，你就别无选择，一定要做到做人时藏心，做事时留心。它们是你行走于当今社会，立于不败之地的利器。

编 者

2010年1月



第一章

藏起壮志雄心,适度伪装保全自身..... 1

虽说现今的社会是一个依靠实力生存与发展的时代,但是人们却并不怎么喜欢那些锋芒毕露、太过于聪明的人。这就要我们做人时多点心机,适当地隐藏起自己的壮志雄心,唯有如此,才能获取更好的生存和发展的机会。

雄心毕露,招来的只是嫉妒..... 2

宁做傻中奸,不做奸中傻..... 4

韬光养晦,进退有度..... 7

深藏不露,本身就是一种实力..... 9

藏起雄心,既可自保又能出奇制胜..... 12

第二章

藏起炫耀之心,低调做人不当出头鸟..... 15

现实生活中,有一些人自视颇高,他们锐气十足、锋芒毕露,待人牛气冲天,有十分的才能与聪慧,就十二分地表现出来,表现得无所不知,无所不能。这样的人太过于炫耀,不懂得隐藏自我,往往会因此而遭人嫉妒,导致在人生旅途上屡遭波折。

炫耀是遭人嫉妒的箭靶..... 16

越是聪明就越不应该卖弄..... 19

显露才华要适可而止..... 22

藏起炫耀之心,就是要适时放下身架	25
懂得谦逊的人才会赢得尊重	27

第三章

藏起骄傲之心,谦虚的人永远受欢迎	31
------------------------	----

做人要能放低姿态,懂得藏起骄傲之心,这是一个人步入社会后一种有效的自保手段,这样他就不会因为行事过度张扬而遭人嫉恨。在当今风云变幻的社会中,只有低调之人才能获得更多的平安。

做人宁取谦卑不可傲慢	32
谦虚谨慎是成就自我不可缺少的品质	34
学会谦逊待人,懂得低调处世	36
骄傲自大,无异于引火烧身	39
千万不要以为自己很重要	41

第四章

藏起计较之心,以和为贵缔结好人缘	45
------------------------	----

斤斤计较是一种心态,万事都想找出个道理、揪出个原因。其实,在变化无常的大千世界里,分清是非对错又岂是那么容易的事儿?既然不容易做到,为何不宽容对之。这才是做人的大智慧。

你争我抢,只能两败俱伤	46
以和为贵,凡事别太较真	48
别太计较,吃点亏也许会占大便宜	50
不争一时长短,不计眼前得失	52
学会用宽容之心理解别人	55
敢于拥抱你的“敌人”	58

第五章

藏起戒备之心,融通处世搞关系 61

虽说害人之心不可有,防人之心不可无,但是在与人交往中,若戒备之心太甚,被人一眼就瞧出来,就很容易让对方站到对立面,如此一来,双方又怎么能融洽相处呢?

八面玲珑,少点戒备多些圆滑 62

要善于在“迟钝”中掌握主动 64

懂得说话的艺术,巧妙避开无谓的争论 67

大智若愚,方能左右逢源 71

藏得住,喜怒不形于色 72

第六章

藏起好胜之心,留有回旋余地好相处 77

做人太过于争强好胜,往往会把事情做绝,这就像行车走马一样,一下子走到山穷水尽的地方,调头就不容易了。俗话说“过头饭不吃,过头话不说”就是这个道理。也就是说,我们在待人接物时,应藏起好胜之心,懂得给人留有余地,这样才能给自己留有一定的回旋应变空间。

不说过头话,不做出格事 78

弓不常满,凡事给自己留有余地 80

回避锋芒,该装傻时就装傻 83

适时示弱的人才是真正的强者 86

得饶人处且饶人,给自己留条后路 88

暂时的让步是为了更好的选择 91

第七章

藏起耿直之心,假装糊涂做聪明人 95

为人耿直是一件好事,但太过于耿直,往往会招来祸端;真正聪明的人懂得在必要的时候藏起耿直之心,也就是谁对谁错心里明白,嘴上不说,装糊涂人,做聪明事。

做人难得糊涂	96
逢人只说三分话,点到为止	97
识破别点破,面子上好过	99
明知故昧,揣着明白装糊涂	103
装疯卖傻,韬光养晦	104
进退有术,聪明人能屈能伸	107

第八章

藏起自我之心,避免与人产生无谓争论 111

当我们与人交往时,少一点自我,学会点头称“是”。这样,可以让我们欣赏到对方的观点、辩辞和立论,想想其中有哪些合理的、对的、于我们有益的地方。如果实在没有合理的地方、对的地方,甚至一无是处,我们也完全不必在言辞上较劲认真,因为这很多时候是无益的。

与人交谈,尽量少提自己	112
永远不和人做无谓的争辩	113
切记莫逞一时口舌之快	115
万事理为先,不要强争输赢	118
不要充当交谈中的“大独裁者”	119
切莫触及别人的隐私	121

第九章

留有自知之心,做好能做的事就是成功 125

要成就大事就要求我们对自己有一个较为清晰的认知,脚踏实地去做好自己能做的事。也只有如此,我们才能真正站稳脚跟,在社会中施展自己的身手。只要你努力,就必然能够找到自己的位置,就必然能够趁势而起,取得成绩。

给自我设立一个正确的人生目标 126

志向再大,也要脚踏实地 128

做自己擅长之事 130

把小事当成天大的事来做 133

第十章

留有变通之心,以变应变摆脱困扰 135

世界上唯一不变的就是变化。做人做事贵在变,变就是灵活变通,能清醒认识到世间形势的发展,适时而变。俗话说:“识时务者为俊杰。”其实,这就是告诉我们,只有善于变通者才能成就大业;只有积极应变者才能在生活中处变不惊。

识时务者贵在适时而变 136

固执只会走入死胡同 139

人生的目标并非一成不变 142

逆境中学会逆向思维 144

善于转化失败的感受 146

精于应对,避免不利 148

盲从不是灵活,灵活必须有方向 151

第十一章

留有好奇之心,寻找做事好方法 155

大多数人总是习惯于沿着以往熟悉的方向和路径去思考和做事,而不愿意去另辟新路,生怕新开辟的路上会存在什么危险。虽然经验是我们的宝贵财富,但是往往也束缚了我们的思维,成为了我们头脑中的无形枷锁。

墨守成规不会有好收成	156
智慧的模仿就是创新	159
千万别把事情复杂化	162
从问题的症结入手	166
用对方法,危机也能成转机	168

第十二章

留有双赢之心,寻求合作方能成事 171

合作已经成为了社会发展的必然要求,那种想凭一己之力单打独斗就能成事的英雄主义,已经不适应时代的发展了。而优势互补、求同存异的做事策略才是时代发展的大势所趋。

合作能弥补个人能力的缺陷	172
合作必须具备的心态	174
懂得分享利益,才能长久合作	179
发挥优势互补的作用	182
记住,求同存异好办事	184

第十三章

留有敬业之心,热情付出才能做好工作 187

职业是体现生命价值的重要手段,所以面对职业时就不容许我们去敷衍它或者忽视它。对待职业,人们也应该怀着尊崇和敬重之心,培养自己的

使命感和神圣感。唯有伟大的神圣感,才能引导人们爱岗敬业,这是无论你面对哪一种职业都必须要有的工作态度。只有这种态度,才能让你找到工作的乐趣,甚至找到生命的意义。

敬业,从履行你的工作责任开始	188
把公司的事当做自己的事	192
一定要找到做事情的乐趣	197
让自己乐在其中	199
把你每天从事的工作当做乐趣	201

第十四章

留有坚持之心,做事有始有终才能成功	205
-------------------------	-----

任何成功都是建立在做事有始有终的基础之上的,半途而废之人是根本不可能赢得成功的。只有那些能把坚持贯彻在做事始终的人才能最终成功。

成功,有时候就在于多坚持一分钟	206
找到能坚持到底的理由	207
挫折和困难是人生的财富	210
永远不要失去希望	213
在挫折面前永不言弃	214

第十五章

留有忍耐之心,别让浮躁毁了前程	219
-----------------------	-----

任何一个想要成大事的人,都要摒弃浮躁的个性,留有忍耐之心;求人办事时,也需忍耐,步步为营,不能心急。当一个人有了足够的耐心时,才能用冷静的头脑去分析事物,脚踏实地、心无旁骛地做事,才能为实现自己的目标而不懈努力,从而最终达成自己的目标。

力戒浮躁,欲速则不达	220
------------------	-----

耐心是获得成功的基础	223
注意积累,坚持才能成功	224
善始善终,避免功亏一篑	226

第十六章

留有自信之心,所有的难题会随风而去

231

在我们的人生里有无数的困难、障碍,这是必然存在而不容忽视的阻力,但只要拥有真正的自信,就能够勇敢地、愉快地面对困难局面了。留有自信之心,对我们每一个人来说都是极其重要的,它能与无限的潜能建立密切的关系,能使我们拥有更深刻、不动摇的、永恒的信心,而得以实现人生的突破。

笑看失败,把失败看做成功的起点	232
从容淡定,打造成功的心态	234
乐观自信,敢于接受挑战	238
挑战自我,培养创造力	242
学会从危机中寻找出路	244

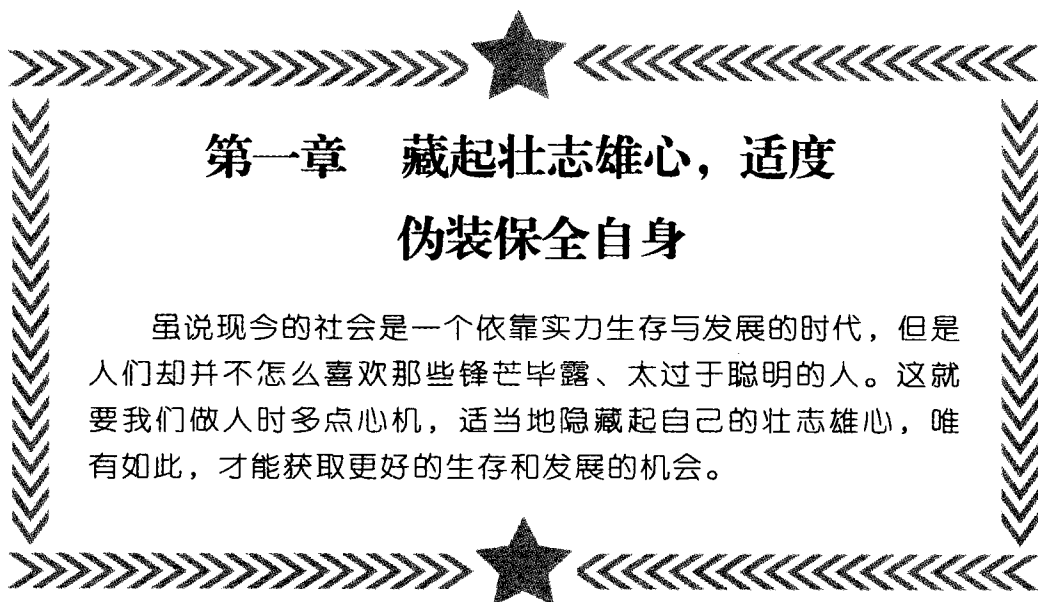
第十七章

留有进取之心,不满足现状才有更好的发展

249

拿破仑说过这样一句话:“不想当将军的士兵不是好士兵。”历史上那些成功的政治家、著名的社会活动家、杰出的艺术家……都有一种一般人所没有的主动精神,他们高标准地要求自己,并且采取许多有效的措施,使自己一步一步向目标迈进。

主动争取,可以出现奇迹	250
树立“我能把事情做得更好”的态度	252
敢于超越自我,才能不断进步	254
向更好处努力,拒绝“差不多”	256
严格要求自己,永远别说“做得够好了”	259



第一章 藏起壮志雄心，适度 伪装保全自身

虽说现今的社会是一个依靠实力生存与发展的时代，但是人们却并不怎么喜欢那些锋芒毕露、太过于聪明的人。这就要我们做人时多点心机，适当地隐藏起自己的壮志雄心，唯有如此，才能获取更好的生存和发展的机会。

雄心毕露，招来的只是嫉妒

做人要有理想有追求。你或许也有着伟大的理想和抱负，希望自己怎样怎样。但是，你要切记的是，在现实的生活中，如果你不懂得适时地藏起自己的这份壮志雄心，就可能让人感受到威胁。他们可能会利用手中的权力和影响力，对你进行打击，使你过去的一切努力都化为泡影。发生在张胜志身上的事就很好地向我们说明了这一点。

张胜志是一名刚毕业的大学生，他到一家大公司去应聘，结果被录用了。而后，他主动找到公司人事主管，说自己不怕苦不怕累只是希望能到挣钱多的岗位上工作，原因是，自己是农村来的大学生，几年大学下来，花光了家里所有的积蓄不算，还欠着外债。人事主管很同情他，就把他分配到了营销部当推销员。因为这家公司生产的健身器材很畅销，推销员都是按销售业绩计算收入的，因此尽管张胜志是个新手，可几个月下来，他得到的薪金却比其他部门的员工多，由此，他也就下定决心在营销部干下去。

张胜志毕竟是大学生，头脑灵活，爱思考。时间长了，他就发现了营销部里一些环节上的疏漏，管理也不规范，因此他除了不断加强与客户的联系外，还把心思用到了营销部的管理上，并且经常向经理提出一些意见。对此，经理总是回答说：“你提出的意见很好，可我忙不过来呀，改进工作慢慢来吧。”经过几次和经理谈话，张胜志发现，营销部墙上的组织结构图表中有副经理一名，可他到营销部已近半年，却从未见过副经理，难怪部里有些工作无人管理呢。

并且，张胜志通过打听了解到，营销部经理的薪金有时高过公司副总经理，副经理的薪金也高过推销员的几倍，于是，他萌生了觊觎营销部副经理一职的想法。想干就干，就在一次营销部全体员工会议

上，他坦陈了自己的想法，经理照例当众表扬了他。可没想到，自那次会议后，张胜志的处境就越来越被动了。他初来乍到，并不知道那个副经理之职，已有许多人在暗中等待和争夺，迟迟没有定下来的原因就在于此。而张胜志的到来，开始并未引起人们的关注，因他羽翼未丰，不足以对别人构成威胁，但时间一长，他频频问鼎此事，又加之他有学历，人们便感到他的威胁了。这次，他又公然地要争这个职位，无疑是捅了马蜂窝，一时间，投诉他的材料堆满了经理的办公桌，什么张胜志不讲内部规定踩了我客户的点；他泄露了我们的价格底线；他抢了我正在谈判中的生意……这些指责任何一项都是一个推销员所承受不了的。对于此事的起因，经理心里再清楚不过了，为了安定部里的情绪，不致影响营销任务，经理经与人事部门商定，不久就将张胜志调走了。

从上面所叙述的事例中，我们便进一步知道：做人固然要有壮志雄心，但是如果不懂得适时地收藏，将它显露出来，就有可能引起他人的嫉妒，从而为个人的发展带来不必要的障碍。可惜的是，很多时候我们并没有注意到这一点，总是会将理想和抱负说出来。有的人以为将自己的理想和抱负说出来，能让人觉得自己是一个有追求的人；有的人认为将自己的理想和抱负告诉他人，可能会给自己带来更好的发展机会。

事实上呢？当我们将自我的雄心壮志显露出来之后，招来的有可能是反助力——会遭到他人的嫉妒，从而为自我的发展设置了许多障碍。因为，人大多有一个共性，那就是有着较强的嫉妒心和不安全感。很少有人真正的希望别人能超过自己，特别是在现今竞争激烈的社会环境中，当你将你的壮志雄心显露出来，并且表现出较强的能力后，他们就可能会感到有威胁存在，当他们心中有了这样的念头之后，试想一下，又怎么能使得你顺利地实现自我的理想和抱负呢？

宁做傻中奸，不做奸中傻

在现今竞争激烈的社会环境中，你要想有很好的生存与发展，在做人的时候，就必须学会适时地隐藏起自己的壮志雄心，宁做傻中奸，不做奸中傻。在现实中，有许多的聪明人就是做到了这一点从而实现了自己的目标。美国第九届总统威廉·亨利·哈里逊就是其中的典型。

在威廉小的时候，因为他既文静又怕羞，人们都把他看做傻瓜。镇上的人常常喜欢捉弄他。他们经常把一枚五分的硬币和一枚一角的硬币扔在他面前，让他任意选一个。威廉总是捡那个五分的，于是大家都嘲笑他“傻”。

有一天，一位妇人看到他可怜，便对他说：“威廉，难道你不知道一角钱要比五分钱多吗？”

“当然知道！”威廉慢条斯理地说：“不过，如果我捡了那个一角的，恐怕他们就再也没有兴趣扔钱给我了。”

在看完上述的故事之后，你觉得谁才是真正的傻呢？要知道，适时地装傻能带来益处。无论怎样说，要想获得较好的生存与发展的机会，首先，你必须要做到不招人嫉妒，不让他人觉得你是他的威胁。而有些人，特别是时时地将自己的壮志雄心表现在口头上的聪明人，正是让人感到威胁，才成为人们所嫉妒的对象。这就告诉我们，做人有时宁可做傻中奸，也绝不要做奸中傻。《菜根谭》中说，“鹰立如睡，虎行似病”，也就是说，老鹰站在那里像睡着了，老虎走起路来像有病的模样，这都是它们准备捕猎前迷惑猎物的手段。而真正有理想、抱负、才能的人正如鹰似虎，他们能做到大智若愚，不炫耀、不显露，英华内敛，从而保护自己。

奸中傻却总是喜欢自作聪明，他们往往过高估计了自己的实力和能