



做人

要

做事

要

懂心机

暗藏心机，
常防诡计，
方圆有道大智慧，
进退圆融妙韬略

王艳 编著

有人的地方，就有江湖。风云诡谲的社会中，若没有八面玲珑的黄蓉帮你打点一切，便应如韦小宝般善用心机与诡计，方能在斗智斗勇和比拼心机的过程中，从芸芸众生里脱颖而出。

防诡计

西苑出版社

做人 做事

要

要

懂防
心诡
机计

——【王艳◎编著】——

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要懂心机 做事要防诡计/王艳编著. —北京:西苑出版社,2010. 1

ISBN 978-7-80210-642-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 219263 号

做人要懂心机 做事要防诡计

编 著 王 艳

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码:100143

电 话:010-88624971 传 真:010-88637120

网 址 www.xycbs.com E-mail:xycbs8@126.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 300 千字

印 张 18.5

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-642-0

定 价 29.80 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前言

玩得就是心计

人生，是一局棋。

广袤的天地之间，忙忙碌碌的人们游走其间，每个人都是一名棋手。人生中的一举一动，都是在一张看不见的棋盘上布子，目的都是要赢。愚笨鲁莽的棋手，手与脑几乎是剥离的，每次落子都很少经过大脑的思考，局外人看来，胜负在一开局便已注定；精明慎重的棋手每一步都要经过深思熟虑，方才下手，他们相互揣摩、相互牵制，下出诸多异彩纷呈、变化莫测的棋局。

棋局中的胜与负，就像人生的成与败，虽为不同结果，理应以平等视之，但求胜求成之心，一如爱美之心，是人皆有之的。因而，人们开始研习对弈之法，了解自己此前的每次落子是否有助于获胜，探究何时下手才能使简单一子具备变化无穷的魔力……于是，“心机”进驻到每一位棋手的心中。

有心机者，他们明了自己的人生、明确自己的实力；他们知道如何将自己的能力最大限度地展示在那些需要他的人面前；他们知晓哪些话该说、哪些话不该说、哪些话能说、哪些话不能说，深谙说话的艺术；他们相信却不盲信，会在每个场合观察他人，会借细枝末节洞察人性；他们明白“枪打出头鸟”之理，从不在不必要的时刻显山露水，他们韬光养晦、暗藏锋芒，只待最佳时机；他们明晰“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”之理，需要的时候会低头，必要的时候会退让，甚至更严重之时，为能全身而退而自毁形象，也在所不惜；他们懂得如何化弱为强、变劣势为优势，即便是在所有人看来已然注定的败局中，也能找到逃出生天之法；

他们理解变通之于人生、之于棋局的重要性，往往能在人们习以为常的棋局中，落下令人惊讶却又艳羨不已的一子……

心机，用于棋手自身，即为“知己”。了解自己是进入棋局前必须的准备工作，因而，心机是世人闯荡社会的“内功”，没有它，招式再好看，也不过是花拳绣腿。

然而，棋手开局总需有对手，“知己”的同时亦需“知彼”，了解棋盘上的游戏规则、对手的目的、落子的指向、隐藏于暗处的“秘密”，甚至是可能使出的诡诈之法。唯有对棋局中，除自己之外的一切了如指掌，方能将局势掌握于自己的料想之中，胜负方能于扑朔迷离中变得明晰起来。此举即为棋手的防诡计之道，在与他人交往、做心中所想之事时以防被人“暗算”的秘籍。

防诡计者，必是彬彬有礼之人，他们时刻注意礼仪的同时，也不忘送礼，秉持着“礼多人不怪”这一点，畅行天下；必是善营人脉之人，他们看重人脉与感情投资，以最小的情感付出收获最大的投资回报；必是擅长交友之人，他们紧张朋友的同时，亦不盲目交友，用时间来考验哪些能为交心者，哪些只能为“过路客”；必是巧借他力者，他们不会坚持事事靠自己，借用所有可以借助的力量，以成就自己的理想与目标；必是妙理上级之人，他们会在需要的时候展示才华，不需要的时候藏身于老板背后，开辟出一条顺畅的平步青云路；必是善处平级之人，他们于办公室中，相处融洽之余不会靠得太近，融入职场同时不会丧失自我；必是以情管下属之人，他们以最细微的方式关心下属，以最巧妙的途径收买人心，换来忠心耿耿的理想结局；必是精于持爱之人，他们会在付出真心的同时，采取些许无伤大雅的小技巧，维系爱情的长久与美满……

“知彼”达至一定境界时，便能坦然接受对手的各种招式，甚至还能“将计就计”，杀对方个措手不及。

棋局的胜负便取决于能否“知己”、“知彼”，人生的成败取决于是否“有心机”、“防诡计”。爱默生说过：“成功者并非比失败者有脑筋，只不过他们比失败者多了一点计谋。”人生的棋局中，玩得就是这份“心计”。

上篇 做人要懂心机

第一章

做人不能太单纯,也不能太不单纯 / 3

少些书生气,多点世态心 5

别把自己太当回事 6

没有金刚钻,不揽瓷器活 9

强项会害人 11

太柔则靡,太刚则折 13

靠山山会倒,靠水水会流 15

得意时,心张扬神不张扬 17

第二章

谋事在脑,成事在言 / 21

“见外”也是一种必需 23

不拒绝,可能更伤感情 24

辩得越明,失得越多 26

沉默未必是金 29

话不多说,三分足够 31

到什么庙里烧什么香 33

场面话,说出来不是一种罪恶 35

将恭维说得不动声色 37

话到快时留半句,理从真处让三分 39

第二章 琢磨事,更要琢磨人 / 43

- 真意往往在话外 45
- 守信者未必真君子 47
- 说得好唱得好未必是真心 49
- 走过同样的路,未必就是同路人 51
- 最凶狠的狗往往沉默无声 53
- 被逼入墙角的兔子也会咬人 55
- 廉价的赞誉,谄媚者的敲门砖 58
- 小人心中藏有“魔鬼” 60

第四章 只做“傻”中精,不做精中傻 / 63

- 无须事事清澈如镜 65
- 与人无争,无人能与之争 67
- 出桶的螃蟹惹众怒 69
- 奇思异想有时会被视为野心 71
- 不冒风险是最大的危险 73
- 留条后路,全身而退 76

第五章 沉得住气,吃得了亏 / 79

- 先做适者,再做强者 81
- 走弯路有时是一种必需 82
- 闭上生气的嘴,张开争气的眼 84
- 放低姿态不等于放低人生 86
- 必要时得让自己犯错 88
- 小处妥协,大处取胜 90
- 给对手退路,给自己余地 92
- 为下一次的出击留出缓冲 94
- 急流勇退,保命亦留名 96

第六章 方中有圆,圆中有方 / 99

- 可以不从底层做起 101
- 不按规则办事也是一种规则 103
- “敢做”有时比“会做”更重要 105

- 人舍我取,变废为宝 107
一穷二白也要站在富人堆里 109
脚踏两船,久立不倒 111
巧妇能为无米炊,空手也可套白狼 113
别在一棵树上吊死 115

第七章 总比别人早走一步 / 117

- 不能领先,也不可落后 119
乘着“老虎”打盹的时候出击 121
扔掉妇人之仁,该出手时出重手 123
暗箭来袭,不妨以牙还牙 125
巧借矛盾,坐收渔翁之利 127
三十六计,“躲”为上策 129

第八章 抓住机会,推销自己 / 133

- 没有人会拒绝“金牌简历” 135
酒香也怕巷子深 137
形象是最好的名片 139
凸显自己的不可取代 141
像王婆一样推销自己 143
开屏的孔雀招人妒 145

下篇 做事要防诡计

第九章 送“礼”送在急需时 / 151

- 有“礼”走遍天下 153
送一次礼,换一个理由 155
将“不”说得很动听 156
借给不如送给 159
手套要在寒冬送 161
记住名字,拉近距离 163
微微一笑能“倾城” 165

第十章 人情投资：放长线，钓大鱼 / 169

- 人情救急不救穷 171
- 谁也不会一“红”到底 173
- 一个敌人不少，一百个朋友不多 175
- 冷庙多烧香 177
- 看住别人的面子 180
- 关照别人就是关照自己 182
- 被人需要胜过被人感激 184
- 看透但不点透 186
- 总要超出别人的期待 188

第十一章 交友有戒心，无恶声 / 191

- 远离损友、昵友、贼友 193
- 如水之交，距离不可少 195
- 人在江湖漂，小心朋友刀 197
- 文火慢炖出真情，突然升温需警惕 199
- 掌握朋友间的“火候” 202
- 与猎头结交，一本万利 204
- 朋友分级也有“三六九等” 206

第十二章 三教九流都是你的贵人 / 209

- 找个贵人为自己造势 211
- 把热马铃薯丢给别人 213
- 巧靠人力为我所用 215
- “寄生”于人也是大智慧 218
- “鸡鸣狗盗”也能闪光 220
- 学会“打牌”，避开边缘化 222
- 请将不如激将，激将不如逼将 224

第十三章 该显时显，当退时退 / 227

- 当当配角也无妨 229
- 老板的形象价值百万 230
- 扛骂是一种能力 232

- 为自己讨价钱很重要 235
- 适时承认自己的错 237
- 老板的“密友”当不得 239
- 权贵之外少插手 241
- 把光环留给上司 243
- “背黑锅”是个高深的学问 245

第十四章

十分慧眼识破三分热情 / 249

- 保持“刺猬”的距离最美 251
- 荣誉蛋糕多分人 253
- 派系斗争站中间 255
- “王公贵族”，不与争锋 257
- 职场丛林，好心人未必有好心肠 259
- 钱会让小问题成大麻烦 261
- 男女交往，有距离才不会越雷池 263

第十五章

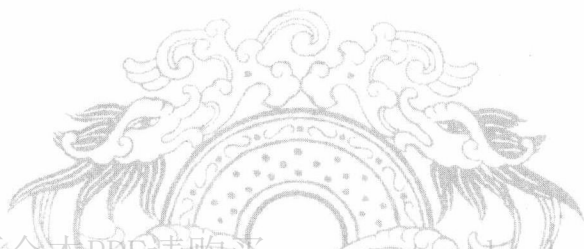
治下之法，攻心为上 / 267

- 聪明的狮子不和蚊子纠缠 269
- 顺着毛摸，投其所好 271
- 让下属感到自己很重要 273
- 拥有强大的精神“信徒” 276
- 抓紧该抓的，放开应放的 278
- 想人之所想，急人之所急 280

上篇



做人要懂心机





第一章

做人不能太单纯，也不能太不单纯

少些书生气，多点世态心

对每一个初入社会的人来说，即便再成熟，身上也难免带有一些单纯气息。外在表现就是对社会认知不足，以简单的视角感知周围的一切，有时对社会还存有一种对抗心理。一个人如果以对抗的姿态出现在社会中，等待他的必然是失败，无论多么强大的个体都无法改变他置身于其中的社会。所以，初入社会你需要做的就是尽快成长和成熟起来，在社会中锻炼自己，尽早褪去单纯，融入周围生活。

北大法学院院长朱苏力曾经对毕业生说：“社会更多是一个利益交换的场所，是一个市场，是‘平民政治’。评价的主要不是你的智力优越与否（尽管你的聪明和智慧仍然可以帮助你），而是你能否拿出什么别人想要的东西。这个标准不再由中心——教师确定，而是分散——由众多消费者确定的。”

在社会中，如何尽快地为自己找到安身立命之处，是每个人所不得不面对的问题。社会不会等待你成长，你要自动自发地不再幼稚。做一个成熟的人，需要具备以下两种心态：

1. 宽容待人的心态

对于人们来说，宽容才会赢得声望。

一般说来，当一个社会形成了一种宽容的气氛时，就会变得充满生机。在竞争日益激烈的社会中，最要紧的是宽容，用善心待人，原谅别人偶然的过失。即使是犯有大错的人，也要温和规劝，给他改正的机会。孔

子说：“宽则得众。”如果我们的社会不培养人们宽以待人的心态，不允许人们出错，一旦出错又一味严厉追究责任，那么，这个社会的动力和美德就会丧失。

2. 换位思考的心态

有一句名言说，如果我们只会站在自己的角度看问题，那么我们永远不知道别人在想什么。这个世界上有很多问题，站在自己的角度去思考可能永远不能了解或解决，而换个角度去思考就会发现一个全新的答案。

从前，两个基督教徒一起问牧师在祈祷时能否吸烟。其中一个教徒先上前问：“在祈祷时能否吸烟？”牧师生气地回答：“不可以！”这个教徒闷闷不乐地退下去。另一个教徒上前问：“在吸烟时能否做祈祷？”牧师愉快地回答：“当然可以！”

对于一个本质相同的问题，用两种不同的问法，会得到截然相反的答案，这就是一个世界的两面性。如果拒绝换位思考，你眼前的世界就永远是单一的；如果拒绝换位思考，你将会失去与人们交流的乐趣，你就很难站在你的立场说服他人改变原来的想法、做法。职场之中也是这样，只有多站在他人的角度思考，工作才能尽快完成，人际交往也会更加顺畅，而生活也会因此更加美好。

心机悟语

踏入社会，不应依旧是一副学生样，想要成功，必须多了解社会，了解世态人情。

别把自己太当回事

一句“是金子总会发光的”曾经激励了无数人，但同时，也误导了許多人：他们每天沉醉在自恋的美梦当中，把自己想象成世界上独一无二的“金子”，等待着发光发热的那一天，但最后的结果竟是摔得无比惨重。

原因是他们太把自己当回事了，认为自己不出手这件事情就办不好，其实没有他们地球照样转动。尤其是在人际交往中，那些谦让而豁达的人总能赢得更多的朋友；相反，那些自尊自大、孤芳自赏的人总会引起别人的反感，最终在交往中走到孤立无援的地步。

安德森是个非常优秀的青年，头脑一向很聪明，在大学期间是令人羡慕的“学习尖子”。或许正是因为他太优秀了，所以其他人在他眼里简直不值一提。

他是一个特立独行的人，时时感到自己是“鹤立鸡群”。不仅周围的同学他看不上眼，连一些教授他也不放在心上，因为他们讲的课程对安德森来说实在太简单了。

学业上的优秀使安德森逐渐形成了一种优越感，因而在人际交往上常常变得极为挑剔，容不得别人有一点毛病。一次，有位同学向他借了一本书，书还回来时弄破了一点，虽然那位同学一再向他表示歉意，但安德森仍然无法原谅他。尽管碍于面子，他当时什么话也没说，然而从那以后，他再也不愿理睬那个借书的同学了。

渐渐地，安德森成了其他同学眼中的“怪人”，大家不敢再和他交往，甚至不愿意和他交往。当然，这种“集体排斥”并没有阻碍安德森在学业上的成功。

安德森的功课门门都很优秀，年年都获得奖学金，还曾代表学校参加过国际性竞赛并获得了奖项。许多老师和学生都一致认为，他是一个难得的“天才”。

数年寒窗苦读后，安德森以优异的成绩毕业，顺利进入一家待遇优厚的大公司。他心中对未来充满了憧憬，准备干出一番轰轰烈烈的事业来。

然而，上班后的生活远远不像在学校里那样简单，每天都少不了和上司、同事、客户等各种各样的人打交道，安德森对此感到十分厌烦。原因在于，他在与人交往时仍然抱着那种挑剔的心理，一旦与人接触就对他人的弱点非常敏感。

毕竟，安德森太优秀了，很少有人能够和他相提并论。他对别人的挑剔越来越严重，逐渐发展成对他人的厌恶。他讨厌那些平庸的同事、