

做事要有

做事没有「心计」，就会四处碰壁，孤立无援
做事不懂「心计」，就会稀里糊涂，身陷绝境
做事不会「心计」，就会碌碌无为，一生平庸

吕叔春◎著



珍藏版

第二版

轰动亚洲，影响全球的励志宝典。

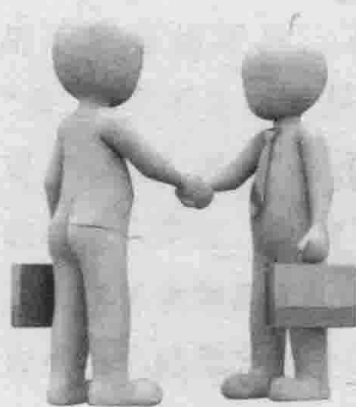
本书上市六年来销售五十多万册，收到读者来信上千封，引起图书界的震撼，跟风如潮。在读者的强烈要求下，作者对本书进行重新修订，出此珍藏版，与读者朋友们共享阅读之快乐。

中国物资出版社

做事要有



第二版



中国物资出版社

吕叔春◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

做事要有“心计”/吕叔春著. —2 版. —北京: 中国物资出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5047 - 3476 - 1

I. ①做… II. ①吕… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 119312 号

策划编辑 钱 瑛

责任编辑 钱 瑛

责任印制 何崇杭

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 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

北京京都六环印刷厂印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 18 字数: 277 千字

2011 年 1 月第 2 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 3476 - 1/B · 0233

印数: 0001 — 9000 册

定价: 32.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前 言

生活中总是有那么一部分人整日哀叹命运的不公，他们抱怨为什么好的机会偏偏与自己无缘；他们郁闷为什么在自己需要帮助时，那些朋友们不是推三阻四找借口就是闭而不见玩失踪；他们愤愤于自己送的礼并不比别人少，为什么别人是皆大欢喜，自己却赔了夫人又折兵；他们困惑于失败已经光临了100次，为什么还要坚持不懈第101次敲门；他们不平于自己一样的努力向上，吃苦耐劳，为什么别人事业有成，自己却仍然前途暗淡……他们不知道造成这种巨大反差的仅仅是因为自己做事缺乏“心计”。

做事要有“心计”不是让你在做事过程中为达目的而使用不正当的手段，不是让你为了摘取成功桂冠而暗中放“箭”，更不是让你为了出人头地而不惜背地里使“黑招”。所谓“心计”是做事时先下手为强的胆略，是行动前深谋远虑的眼光，是让“人情”更具“杀伤力”的手段，是送礼送得人心花怒放的高明，是善借机会之力成就辉煌的气魄，是你走向成功之路的巧言妙语。

喧嚣尘世，芸芸众生，谁不想付出了就有回报？谁不想遭遇困难时能得八方援助？谁不想高朋满座、知己常有？谁不想梦想成真、心想事成？谁不想凭一张“嘴”畅行天下，打造不凡人生？谁不想求人办事时，薄礼相送也能顺顺利利？又有

谁不想事事如意，万事亨通？让我告诉你，这一切都能实现，且简简单单，它只需你做事时有点“心计”。

我们一生都在做各种事，在做事中享受生活的快乐，在做事中寻觅生命的意义，在做事中挖掘自身的潜在价值，而假如我们做事毫无“心计”，则这一切都无从谈起！没有“心计”地做事只能让我们一次又一次陷入失败的泥沼，最终一生蹉跎，无所作为。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹。它语言平实、优美，娓娓叙来又无哗众取宠之意，且有极强的可操作性，实在是一本难得的好书。

如果你渴望拥有高质量的生活，成功的事业，辉煌的未来，那么请你翻开这本书，它将会是你生活上的美丽天使，事业上的得力助手，未来路上的最好向导！

作者
2010年10月

目 录

第一章

心态决定一切：好“心计”是好心态的前提

良好的心态是做大事绝对不能少的条件，而好“心计”是好心态的前提。

每个人在做事过程中，总是有许多挫折相伴，无论怎样坚强的人都难免会产生各种各样的不良情绪，自卑、沮丧，甚至一蹶不振，许多本可成就大事的人，由于心态不好，事业就此夭折，生命就此暗淡。面对此种情况，必须明白，胜败乃兵家常事，要想做事成功，首先要磨炼自己的心态，好好利用自己的“心计”，让它足以应对一切。

1. 拥有积极的心态是做事成功的开端 / 3
2. 相信自己，信念能创造奇迹 / 6
3. 不向失败低头，成功就离你不远 / 9
4. 人生没有绝境，只有绝望的人 / 12
5. 挑战自己，打败心中的魔鬼 / 14
6. 断绝所有后路，破釜沉舟方为强 / 16
7. 时刻自我反省，乐观情绪养心养身 / 18
8. 打破“瓶颈”，迈过心中那道槛 / 20
9. 培养富足之心，笑看输赢得失 / 23
10. 放弃讨教：把希望放在自己身上 / 25

目

录





第二章

先下手为强，决不优柔寡断

优柔寡断是心灵的腐蚀剂！

如果留心观察一下那些优秀的人，我们会发现他们做事，大都多谋善断，雷厉风行，从不拖泥带水。而且这样的人工于“心计”，懂得做事先下手为强，后下手遭殃。所以，他们勇往直前，想得到做得到，从不落人之后，也只有这样做事的人才能获得真正的成功。

1. 抢先一步，先下手为强 / 29
2. 优柔寡断是心灵的腐蚀剂 / 31
3. 多谋善断，决不坐失良机 / 34
4. 做事就要迅速而准确 / 36
5. 果断与冒险并肩同行 / 39
6. 想别人想不到的，做别人做不到的 / 42
7. 快速出击，万事皆主动 / 45
8. 当断则断，小心“夜长梦多” / 47
9. 先发制人，以快打慢多胜算 / 49

第三章

舍卒保车：丢掉小利为大利

两害相权取其轻，两利相权取其重。

做事有“心计”，就是告诫我们做事要善于计谋，面对两利相权

时，懂得舍卒保车，敢于放弃小利，目的是获取大利。小利益、小包袱不丢，就会因小失大，把事情搞砸，粉碎自己。

1. 该丢弃时就丢弃 / 53
2. 宁吃眼前亏：舍小利为大谋 / 56
3. 做大事不要过问细节 / 59
4. 做事要分清轻重缓急 / 62
5. 不要怕便宜了别人 / 66
6. 从小处突击，大利在后 / 68
7. 不要只见树木不见森林 / 71
8. 化腐朽为神奇 / 73

第四章

感情投资：冷庙香热庙香都要烧

世上的钱债易还，但感情债却难还。

做事有“心计”的人，懂得储蓄人情，为以后办事着想，无论是冷庙香还是热庙香，香火都给它烧上。

热庙敬神的人太多，做事需要菩萨帮忙时，菩萨顾不过来，事情反而会一团糟。冷庙烧香的人少，菩萨深记着你，不用求他保佑，事情就帮你办了。

1. 感情投资：该“出手”时要“出手” / 79
2. 关键时刻拉人一把 / 81
3. 要善做“人情生意” / 83
4. 生意场上，要把“人情”当突破口 / 85

目

录





5. 把人情做足，让它更具“杀伤力” / 87
6. 送人情：不仅要有“心计”，还要懂艺术 / 89
7. 人情像银行里的存款，需时时“储蓄” / 92
8. 朋友是一种资源，不可透支 / 95
9. 铁石心肠也怕“情” / 98

第五章

机遇来了要“狠”抓，不能轻易让它逃

机遇是成功之门，做事有“心计”者，能够“狠”，打开那道门，让其心想事成；混混沌沌者，只知道苦干，盲目“善”，结果与机遇擦肩而过。

做事的机遇对每一个人来说，它都存在于我们的身边，关键在于我们能否有“心计”，敢于去发现它、拥有它、利用它为我们办事。

1. 狠抓机会，让你心想事成 / 103
2. 做好准备，迎接机遇的来临 / 106
3. 做有心人，把握随手可抓的机会 / 109
4. 借机会之力，成就辉煌 / 112
5. 希尔顿“狠心”买下华尔道夫 / 114
6. 抉择机遇：微软与IBM合作实现腾飞 / 117
7. “狠”握机遇：粪便也能发家 / 119
8. “三只眼”抓机遇 / 121
9. 在机遇面前，吃亏就是占便宜 / 125
10. 机遇是腾飞的翅膀 / 128

第六章

办事送“礼”：有“礼”走遍天下

送礼像一场旋风，来自四面八方，会聚于此，慢慢扩散渗透成世人心中的一种习惯。亲戚、朋友、领导哪一个少得了“礼”呢？尤其是你要办事时，礼更是不可少。但关于送礼，学问可谓不浅，关键是送礼要送到人“心坎”里，这便需要你有点小小“心计”。

正所谓有“礼”走遍天下，无“计”寸步难行。

但是这里的“礼”绝不是教人去贿赂，贿赂是伤风败俗，违法乱纪，是为达目的绝不罢休的小人做事的伎俩。这里的“礼”是求人办事，必须用的一种计谋方法，也就是做事时用的“心计”。

1. 送礼送到人“心坎” / 133
2. 在合适的时间把礼送给合适的人 / 136
3. 巧用“心计”掌握送礼绝招 / 139
4. 莫让送礼南辕北辙 / 141
5. 千里送鹅毛，“礼”轻情意重 / 143
6. 送礼最忌临时抱佛脚 / 146
7. 受礼者要三思而后行 / 148
8. 未雨绸缪礼为先 / 150
9. 送礼应择时而动 / 152

第七章

重在思考：不浮不躁想清楚了再做

三思而后行，想好了再做，事情就能做得圆满。

做事不要犹豫是要你思考清楚再做，而不是不思考鲁莽去做。思考





是做事的前提，果断是做事的方法。

做事要有“心计”，就是重在思考，不浮不躁想清楚了再做。

1. 三思而后行，想好了再做 / 157
2. 三个臭皮匠胜过一个诸葛亮 / 160
3. 三人行，必有我师焉 / 162
4. 莫要不懂装懂 / 165
5. 作决定需要审慎而迅速 / 167
6. 创业前你应想到的 / 170
7. 且慢，不妨让行动慢上一拍 / 174
8. 有过要改，面子不要也罢 / 177

第八章

打破常规：不被规则束缚手脚

保守的人做事，往往会被规则束缚住手脚，没有创新，不能够打破常规，事情办得再好，也只是费工夫不讨好的事情。

做事有“心计”的人，往往能够打破常规，用最简单的方法做最快的事，而且能够做得更圆满。

1. 别做环境的奴隶 / 181
2. 让脸皮保持弹性 / 184
3. 自我推销，自己做自己的“伯乐” / 187
4. 死缠烂打是办事的好方法 / 189
5. 卸掉人情这块烂包袱 / 191
6. 敢于说“不”，勇于说“不” / 193

7. 顶牛抬杠不养家 / 196
8. 不求理解，但求心安 / 199
9. 运用心理策略巧化矛盾 / 201
10. “小事”和“大事”不流 / 204
11. 有变有通万事不难 / 206

第九章

“心计”从口出，美事还要口才帮

做事要有“心计”，“心计”从口出，口才好，事情办起来就简单容易；口才差，简单的事情也会变得复杂，办不成事弄不好还会得罪人。

所以，做事时，一定要注意语言的大忌。不能信口开河，胡乱言语，把好事办成坏事，应尽量多学点口才，让口才帮助自己把事情办好。

1. 做事归做事，话不能乱说 / 211
2. 掌握求人办事的语言技巧 / 213
3. 良好的谈吐是办事成功的催化剂 / 215
4. 让陌生人不再陌生 / 218
5. 不怕难下手，就怕不开口 / 221
6. 用你的“嘴”说动别人的“腿” / 224
7. 唯唯诺诺，有害无益 / 227
8. 要不耻“下问”，更要乐于“上问” / 230
9. 也让忠言不“逆耳” / 232
10. 用“奉承话”求人 / 235
11. 进什么庙，念什么经 / 237

目

录





第十章

求人办事，利用好一切关系网

做人难，求人办事更难。

如果你不下点求人的工夫，即便把自己累死了，事情也终难办成。

如果办事时能够用点“心计”，利用好一切关系网，无论是朋友、亲戚、同乡还是什么关系，只要能够利用上的，就充分利用，也许本来办不成的事，转过弯来，就会柳暗花明又一村。

1. 搞关系要循序渐进 / 243
2. 向朋友求助，有“心计”更管用 / 245
3. 加深血浓于水的亲情 / 247
4. 利用同事关系办事 / 250
5. 犹胜手足同窗情 / 252
6. 求异性办事：恭维她，让她乐于帮助你 / 255
7. 有心攀领导高枝，让领导为你办事 / 258
8. 走老人和孩子路线 / 261
9. 公事私办，不要违纪不守法 / 264
10. 用共同爱好促进私交 / 266
11. 好风凭借力，借梯能登天 / 268

读者来信 / 271



第一章

心态决定一切：好“心计”是 好心态的前提

良好的心态是做大事绝对不能少的条件，而好“心计”是好心态的前提。

每个人在做事过程中，总是有许多挫折相伴，无论怎样坚强的人都难免会产生各种各样的不良情绪，自卑、沮丧，甚至一蹶不振，许多本可成就大事的人，由于心态不好，事业就此夭折，生命就此暗淡。面对此种情况，必须明白，胜败乃兵家常事，要想做事成功，首先要磨炼自己的心态，好好利用自己的“心计”，让它足以应对一切。



1. 拥有积极的心态是做事成功的开端

做事成功的起点就是你积极的心态，做事成功的前提就是认识你的心态。

没有谁能够决定整个世界，但人人都能决定自己的心态。你自己的心理、思想、感情、精神完全由你自己的心态决定。好的心态是你做大事的资本。

普天之下，芸芸众生，谁不想实现自身的价值？谁不想拥有无穷无尽的财富？尤其是有抱负的人更加渴望轰轰烈烈的辉煌人生。然而，人生成功的起点在哪里呢？究竟什么才是做事成功的前提呢？

无数成功的范例告诉我们，做事成功的起点就是你的心态，做事成功的前提就是认识你的心态。

心态即人的心理状态。任何人的心理状态都有两方面，即积极的心态和消极的心态。那么，这两种不同的心态各有什么作用呢？

积极心态是做事有“心计”并渴望成功的人必须具备的心态，积极心态具有惊人的力量：它能创造财富、创造成功、创造健康和快乐；它能获得朋友、消除烦恼；它能使你的人生更加辉煌。

消极心态同样具有惊人的力量：它拒斥财富，拒斥健康和快乐，使你远离成功；它使你的朋友离你而去，使你愁上加愁、苦中添苦，它只会使你的人生黯然失色。

所以，要想拥有好的积极的心态，就必须要有一个好的“心计”。



好“心计”是好心态的前提，没有好“心计”就调节不出好的心态。

“心计”为什么具有如此神奇的力量？让我们看一看台湾塑胶大王王永庆成功的故事。

王永庆出生在台北县新店镇。小时候家里很穷，王永庆小学毕业后就到一家米店打工，打工时他就心存大志想日后开一家米店。于是，打工时他就细心观察老板的经营诀窍。16岁时，王永庆独自开了一家米店。米店开张之初经营得很困难，因为生意的对象是每个家庭，而几乎每个家庭都已经有了固定的米店供应。但王永庆并不悲观，他计上心来，上门推销，终于争取到了几个用户。

争取到用户后，王永庆想：如果我的米的品质和服务质量不比别人好的话，争取来的用户也会流失，我得在米的品质和服务上下工夫。于是，他主动上门服务，了解每一个顾客的资料，力争把米的质量提高到最好程度。这使得王永庆的米店终于跻身到了大规模米店的行列。

王永庆开米店的成功，完全归功于王永庆好的“心计”和积极心态，他始终都在积极争取一个个的成功，这才使得他的生意越来越红火。

从心理学的角度来说，当一个人拥有了积极的心态之后，他就树立起了人生的信念。有了信念就能够很好地完成自己的工作，并且会觉得工作时很有信心，也很快乐，而且在工作中一旦有了小小的成绩，他的信念则会越发坚定，他的心态也会随之更为积极。这样，“心计”——心态——信念——工作，工作——信念——心态——“心计”之间就形成了一种良性循环。相反，当你的心态处在消极的一面的时候，你会对你自己和你的工作失去信念，没有了信念也就没有了干劲儿，身上原来拥有的能力也会因你的信念的消失而消失，这时的工作也就会越来越不好做，人生也就会越来越不顺心。工作越难做，人生越不顺心，信念就越不坚定；信念越不坚定，“心计”就越差，心态就越差。这无形之中就形成了一种恶性循环。

这两种循环都是情绪和行为相对应的一种反应。两种循环都取决于