

深谋远虑做人 深思熟虑做事

ZUOREN YAOYOU XINJI  
ZUOSHI YAOYOU XINJI

# 做人要有心机 做事要有心计

王 阔 / 编著


如果你以为，那些成功的人一定都学识满腹、才华横溢，那你就错了。事实上，只要你比别人多点“心机”，那么成功肯定属于你。

获得事业的成功，关键不在于你必须具备高智商、高学历或雄厚的资金，而是在于你做事会不会用“心计”。

 武汉出版社

ZUOREN YAOYOU XINJI  
ZUOSHI YAOYOU XINJI

**做人要有心机  
做事要有心计**

 武汉出版社

(鄂)新登字 08 号

**图书在版编目(CIP)数据**

做人要有心机做事要有心计/王阔编著. —武汉:武汉出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5430-5489-9

I. ①做… II. ①王… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第235603号

## 做人要有心机做事要有心计

---

编 著: 王阔

责任编辑: 王圆圆 荣美

封面设计: 兆天书装

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路103号 邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

http://www.whcbs.com E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 河北省香河县宏润印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17.5 字 数: 247千字

版 次: 2011年3月第1版 2011年3月第1次印刷

定 价: 32.80元

---

版权所有·翻印必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

# 前言

每个人都梦想不甘平庸地度过一生，都渴望一举成名天下惊，渴望豪车宝马的美好人生，闯出一片属于自己的天地，成就属于自己的精彩。然而美好的愿望在残酷的现实面前，总是屡屡受挫，于是一些人每每感慨做人做事的失败：一句无心之言却得罪了有心之人，经常被别人当枪使，明里吃亏，暗里受气，事到临头却找不到有力的帮助，才华横溢却得不到施展的机会……好像不顺心的事情都和他沾上了，而好事却没有他的份。

为什么会这样？可以肯定的一个原因就是：这些人在做人做事方面缺乏必要的心计和方法。

这个世界自有它的规则，这是你在课堂上永远学不到的东西。如果你不留意，而是贸然冲撞，就会处处碰壁。如何把握成功的规则、找出失败的症结，使自己在做人、做事方面更成熟、更完善、更顺畅，是一个人必须经常思考和关注的问题。

一个人不管家庭出身多么显赫，教育背景多么深厚，如果不懂做人的心机和做事的心计，是很难有一番作为的。如果不懂做人做事的“心机”和“心计”，就会因偏激、骄傲、大大咧咧、意气用事、锋芒毕露、得势不饶人、把事情做得太绝而得罪人，在与上级、下属、同事、朋友，乃至爱人、家人相处时，就会处处碰壁，举步维艰，不仅影响与他人关系的和谐程度，还将影响自身事业的发展。

有人把我们所处的社会称为“江湖”，“江湖”上变数大，风险多，没有永远的朋友也没有永远的敌人，没有人可以说他要风有风，要雨有雨，可以高枕无忧。“江湖”不在我们任何人的掌握之中，但是“江湖”也有“江湖”的规矩，你种什么样的因，就得什么样的果。有心机有城府的人，不论是处世、求职还是求财，都以与人分享利益、相

互提携为大原则，与人既近又远，能离能合，不因过分亲密而失去分寸，不因一时不快而视为死敌，处处棋高一招，变不可能为可能。从小成到大成，从小目标到大目标，一步一步走得非常稳妥，他们的成功，也都是可以放心享用的果实。

本书以初入社会的年轻人和在为人处世的问题上总是遇到麻烦的人为阅读对象，强调做人做事是一个人在这个社会上活得更从容的基础。指导年轻人要做好放弃天真的准备，在人与人之间相互的支持合作和时有发生摩擦、猜忌和争斗中讨生活。

所谓“心机”和“心计”，不是阴谋和厚黑，而是看透这个世界的种种有形和无形的规则，并且学会适应这种规则进而掌握这种规则，和周围的人和谐相处，获得更大的发展空间。

从某种程度上说，这是一本可以改变你人生命运的书。如果你的人生事业屡遭挫折，自己又不知道障碍在哪里，你将从本书中获得答案；如果你目前正值春风得意，好运连连，那么书中所讲的规则会告诉你此时应当防备什么，留意什么，你的人生将更上一层楼。做人的心机和做事的心计，会为你的奋斗之路铺出一条平坦的大道，其中的一招一式都会在你最需要的时候发挥作用。

# 目 录

---

CONTENTS

## 第一章 做人重风度：得意之际骨头不能太轻了， 失意时反倒要高调秀实力

人们最常犯的错误是，得意时则趾高气扬，失意时则灰心丧气。这是人性的弱点，将会严重地阻碍你的发展。人在低处，斗志却不能也跟着低下去。此时不妨采取一些非常手段，以把自己推出去为第一要务。当你在某一领域做出了让人瞩目的成绩时，再唱高调，就会显得骨头太轻，缺少一种大将风范。此时你的谦逊和亲和力，会让你的魅力上升到一个新的层次。

- 要会做事，还要会“做秀” / 3
- 没必要逃避“折磨你的人” / 5
- 要求自己面面俱到，可能哪方面都不讨好 / 8
- 不要过分张扬，要和周围的人保持协调 / 10
- 唱反调，唱不出真正的赢家 / 12
- 为了炫耀而炫耀，吃了亏也是自作自受 / 15
- 位高名显之时，防止树大招风 / 17
- 不要高兴得太早，否则失意马上就到 / 20

## 第二章 做人重关系：深入发掘因人成事的因素，精心打造你的人脉存折

做事能否成功，其中的关键因素还是人。无论多么烦乱、多么棘手的事情，只要“人”不给你作梗，“事”也就无大碍。人与人之间的情谊，是用人情在维系的，你在关键时刻帮人一把，别人也会在重要时刻助你一臂。所以一些事业成功的有心人，常常是不惜重本，投资于人脉。

- 近强则强，要交就交一流人物 / 25
- 得贵人提携，麻雀也能变凤凰 / 27
- 不必刻意回避功利性友谊 / 30
- 快速融入你新接触的“圈子” / 32
- 不受个人好恶影响，建立有用的人脉网 / 34
- 关系在于平时的精心维护，切忌过河拆桥 / 37
- 学会给自己贴金，让人看到你的实力 / 39
- 主动掌握“感情债权” / 42
- 有好处不愿分享，有难处也得自己扛着 / 44

## 第三章 做人重城府：最强的实力是不让人感到威胁，却有让人摸不清看不透的力量

人们说话时，喜欢以“我”字开头。他们以为说得越多，就越能得到更多的关怀、支持和理解，所以就不分场合地表白自己、评议他人。而事实上，如果一个人说得太多，他的底细就会过早地暴露，他的话反而不被重视。成熟的社会人，应该是“敏于事而慎于言”的。

- 培养“城府”，先从抵抗打压的韧性开始 / 49

- 即使看破对方的心思，也以不露声色为高 / 51
- 打造自己的权威感，抬高你的身价 / 54
- 缺我不可的时候再出来 / 56
- 不显山露水，以假面孔示人 / 58
- 当对方情绪激动时，以从容不迫的态度来应对 / 61
- 保持沉默，避免祸水上身 / 63
- 表现太畏怯，被人挤对是难免的 / 66
- 愤怒从愚蠢开始，以后悔告终 / 68

#### 第四章 做人重明智：当不了主角时， 一定要把配角的戏份演到位

成功讲实力，同时也讲资历、讲积累、讲机遇，大社会不是谁家的后院儿，想怎么样就怎么样。真正有心机的人，在时机不成熟之时，不急着强出头。学会潜伏，学会配合，慢慢垫高自己的起点，一步一步接近你的目标。

- 人要出头，但不能强出头 / 73
- 没资格说话的时候，先埋头把事做好 / 75
- 行事要符合自己的角色身份 / 78
- 进入新环境，不要急于崭露头角 / 80
- 学会藏身，时机到了再出头 / 82
- 先做人下人，后做人上人 / 85
- 能当主角，也能跑龙套 / 87
- 抱怨越多，属于你的机会越少 / 89
- 勇于承担责任，先做一个“实在人”是必要的 / 92
- 不要逞一时之勇，不要图一时之快 / 94



## 第五章 做人重圆通：和周围的人打成一片， 别做人群里的异己分子

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，凡在现实中如鱼得水的人，必不会无缘无故地和世间规则较劲儿。许多时候装得迟钝一点，随和一点，糊涂一点，凡事跟着时势走，这样会使自己获得更多的认同，同时也能使场面更圆满。

- 交际场合，要照顾到大家的雅兴 / 99
- 入乡随俗，不做大家的“对立面” / 101
- 懂得感恩，受人照顾不能装糊涂 / 104
- 话不说死，事不做绝 / 106
- 放下清高，让自己俗一点 / 109
- 犯点小错能拉近彼此的关系 / 111
- 放下身段，接受别人的好意 / 114
- 把握原则，做好人但不做滥好人 / 116

## 第六章 做人重权变：该转弯时就转弯， 一条道走到天黑是大忌

在复杂的现实生活中，老实耿直有时不但做不成事，反而会自身难保。凡是不懂得变通的人，面对的都是悬崖绝壁，走不出人生的困境。有心机的人头脑会比别人多一根弦，他们敢于破除旧规，在别人意想不到的地方寻找成功的突破点，这叫以变应变，柳暗花明又一村。

- 小事过分敏感，必误大事 / 123
- 规则之下，照顾一点情分不为过 / 125

- 维人一条路，伤人一堵墙 / 128  
只要不钻牛角尖，人就有机会 / 130  
善变也是一种策略，要根据角色变脸谱 / 132  
方是做人的脊梁，圆是处世的锦囊 / 135

## 第七章 做事讲分寸：掂量好自己的轻重， 不该伸手的时候千万不要乱伸手

在社会上，在每个团体之中，每一个人都有属于自己的位置。明智的人应当准确地掂量出自己的分量，把握好适度的原则。读懂自己之后，才能对周围的人对整个的形势有一个准确的判断，避免做出一些傻事和错事来。

- 不要对别人的秘密好奇 / 141  
不说大话，知道自己能吃几碗饭 / 143  
人微言轻，就不能摆老大的谱 / 146  
太贪婪了，就不会有下一次 / 148  
今天独享荣耀，明天就可能独吞苦果 / 151  
每个人都有自己的地盘，切忌跨界行事 / 153  
把自己抬得越高，会摔得越重 / 155  
实力不够时，回避与他人的正面交锋 / 158

## 第八章 做事讲技巧：红脸白脸一起唱， 会“装虫”也会“当龙”

人不能戴着面具生活，可在遇到一些非常之人、非常之事时，也不能傻乎乎地任人宰割。震慑恶人、笼络小人，打动你所求之人，是我们在社会的大舞台上经常可以遇到的场景，每一

次，都需要我们根据特定的氛围，随机应变，掌握主动权。

- 激发对方的同情心，变不可能为可能 / 163
- 以“妥协”的方式，为自己争取更多权利 / 165
- 给人更多的选择权，把线牵在自己手里 / 168
- 嘘寒问暖不是虚伪，帮人撑撑场面也是分内事 / 171
- 对挑衅者要沉得住气，不要被人拖着走 / 173
- 兜个圈子，才不会碰钉子 / 175
- 让对手见识你强大的一面，达到不战而胜的目的 / 178
- 懂得转弯，就不会碰得头破血流 / 180
- 脸皮别太薄，遭受冷遇别在意 / 183

## 第九章 做事讲策略：别光等着靠天吃饭， 好运气都是精心策划的结果

有些人贪图风光体面，一有机会就使足了劲向前挤；而有些人则喜欢在暗中运筹一切，操纵指挥棒。不善盘算者，常常会走向死路和绝路；相反，善盘算者，总能想人所未想，见人所未见。总之，一个人在遇事之前，要多想一些路数，多想一些方案，多一些机智和灵感，好运气就会一直伴随着他。

- 找到正确的方法，比竭尽全力更重要 / 189
- 知道自己的优势和劣势，减少行动的偏差 / 192
- 做好先期准备，凡事不能“想当然” / 194
- 多想几个招，一盘棋就走活了 / 196
- 目光放长远些，不能只盯着一时的得失 / 199
- 你吃甜枣我吃梨，双赢才是最好的局面 / 201
- 想方设法进入贵人的视线，认识你才能重用你 / 203

## 第十章 做事讲辨识：看清对手的心思脸色， 看透事情的轻重缓急

所谓做事讲辨识，就是对每件事不要被其表面现象所迷惑，而要仔细体察它的来龙去脉和盘根错节的关系，看清、看透，然后再决定自己下一步的做法。深谙成事之道的人，总是能据准火候，掌握松紧适宜的弹性手腕。

- 遇到敏感的话题学会绕着走 / 211
- 对危险和麻烦要有灵敏的嗅觉 / 213
- 听话听音，留心对方的真正意图 / 216
- 处小人在不远不近之间 / 218
- 切勿自命不凡，轻视“元老” / 221
- 别让你的话柄，成为别人的把柄 / 223
- 求遍小鬼，不如靠准阎王 / 226
- 太棘手的事不妨先搁置一下 / 228

## 第十一章 做事讲实效：要“里子”的人， 不妨把“面子”让给别人

爱面子本是人之常情，但是如果只是为了面子上的好看，而损失了许多实实在在的利益，那就有点儿本末倒置了。我们应当树立这样的思想：虚荣心不能当饭吃，许多看起来难以忍受的尴尬和伤害，只要当事人不在乎，就不足以把人击倒。务实的精神，是做大事、当大任的第一法则。

把虚名让给别人，把沉甸甸的实利给自己 / 233

感情用事，吃亏的是自己 / 235

总是“不好意思”的人注定受人挤对 / 238

大目标要紧，受些贬损别当真 / 240

失败只是一种曲线前进的方式 / 243

不争表面的优越感，做幕后推手 / 245

## 第十二章 做事讲底线：避免在诱惑里失足， 建立一个“最终原则”是当务之急

一个人的成功，依靠的是个人的胆识、能力和智慧，依靠自己勤勉而诚实地劳动去“争取”，而不是靠歪门邪道、坑蒙拐骗去“诈取”。真正做出大成就的成功者都明白这样的道理：“君子爱财，取之有道。”当你出卖原则为自己换取机会时，你踏入的可能正是一个陷阱。

一见难如故，浅交不深谋 / 251

做人需要技巧，更需要原则和底线 / 253

天上掉的不是馅饼，也可能是陷阱 / 256

小心“一念之差”的诱惑 / 259

口碑砸了，以后的戏就没办法唱 / 261

学会拒绝，感情归感情，事情归事情 / 263

关系再铁，钱财的事儿也不能糊里糊涂 / 266



## 要会做事，还要会“做秀”

踏实做事是每一个职场新人的基本功。可是经过努力学习之后，你早已达到一定的水准，并有信心不再出错，到了这个时候，你就有必要向上司指出你的成绩，表现你的进步。而不是消极地静待上司自己去发现。

小贾被某公司聘为技术部经理，在他上任后，率领部门同仁进行了技术革新，使公司产品技术含量又进了一层。由此产品的销售从原来的不温不火变成了全国大卖，市场部的业绩直线上升，老板乐得合不拢嘴。

可小贾很快就从开始的愉快变得郁闷起来了，因为产品销量增加了，市场部是直接的功臣，当然这里面确实有他们在全国各地拼命推销的功劳，他们也从这样的辛劳中得到了回报——销售提成大把地进入到了自己的腰包里。而小贾和技术部的同仁呢？拿的还是原来的工资，虽然这份工资也不算低，但总没有市场部直接从胜利中得到的成果那么丰厚。

如果就这样下去，小贾知道整个技术部，包括自己在内都会丧失工作的激情，甚至又回到原来混日子的老路上去。

因此，在一次由老板主持的会议上，他谈到了公司这次新产品的技术，包含了技术部全体同仁多少次不计报酬的加班加点，多少个熬红眼睛的不眠之夜。研发成功了，就像是一个新生的婴儿，现在这个“婴儿”在市场中已经长大成人，作为“父母”的我们当然也盼望着“他”能够对我们有所回报。这也是对技术部全体人员智慧和辛劳的一种肯定。因此，希望公司不但将利益与市场部挂上钩，也与技术部门挂上

钩，一荣俱荣、一损俱损。这样也能激发技术部同仁们的热情，从而不断研发和改进技术，使公司的产品品种多样，推陈出新。

这样的一番主动表功，使公司上下都明白了技术部门的感受。老板也醒悟到市场的看好，技术部门是首功。再说了，他们提出的利益分配也是向市场要效益，这能够刺激他们不断地更新技术，何乐而不为呢？

老板同意了技术部提出的方案，从每一份产品销售利润中切出一点分配给他们。技术部的员工们热情高涨，不断地想点子、想办法改进技术，公司产品渐渐超越其他同类产品，市场份额不断扩大……这是一个双赢的结果。

台湾作家黄明坚有一个形象的比喻：“做完蛋糕要记得裱花。有很多做好的蛋糕，因为看起来不够漂亮，所以卖不出去。但是在上面涂满奶油，裱上美丽的花朵，人们自然就会喜欢来买。”

当你数年如一日，全力以赴地投入工作，最后却突然发现，尽管自己累得半死，别人好像熟视无睹，尤其是老板，似乎从未当面夸奖过你。这时，你可能怨天尤人，牢骚满腹。但这不完全是老板的过错，公司上上下下，有多少人要老板操心过问，你的“被忽略”也是情有可原的，因此，职场人士要知道，光做事情是不够的，一定要懂得和上司沟通，才能让他看到自己的成绩，这时你要做个“有声音的人”。

有一个员工，在同一个岗位上干了好几年，也没有获得升迁。他反省了自己的得失，最后想出了一个办法：他在交给老板的报表中，似乎无意夹入了一张便条，上面写着他对本部门工作的一些建议。老板在翻阅报表时，便条掉了出来，他捡起便条，越看越惊奇。

一会儿，这个员工去敲老板办公室的门，脸色通红地说：“对不起，我把自己的一件东西错放到文件中了。”

“我已经看过了，你的想法很好呀！”老板热情地和他交谈起来。他是有备而来，必然说得头头是道。最后老板决定升任他为某个地区的副经理。

向老板汇报工作是展现自己才华的机会，也是向老板了解各种信息的机会。一般来说，即使和老板相处只是短短的几分钟，也能从老板的



表情、话语中得到一些有用的消息，如老板对你的态度、对目前公司处境的态度、对下一步工作进展的预测等等。

因此，要想在职场上发展自己，一定要记得适时向上司“表功”，但要把握好时机并注意技巧。善于表现的人都是自然地流露，而不是矫揉造作。成功者从不夸耀自己的功绩，而是让其自然地流露。在你向老板汇报工作时，应当说：“我做了某事……但不知做得怎么样，还望您多多指点。”这样一来，好像是在听取老板的指点，而实际上你已经表现了自己，又充分体现了谦虚的美德。

## 没必要逃避“折磨你的人”

人生在世，会遇到各种各样的人。从一般的心理说，我们都喜欢和心地善良、脾气好的人为伍。的确，和这样的人在一起，身心放松，即使做了点儿出格的事或者冒犯了他，也不必担心太多。对于那些吹毛求疵，时时刻刻都准备找茬儿的人呢？我们总是在下意识地躲避他们。

如果你想成功，想做一番事业，这种心态一定要注意克服。因为“修理”你的人，往往就是把你当成人才，想进一步打磨你的人。汉代张良遇到黄石公的故事，我们都很熟悉，在讲究个性的今天，依然有着它的现实意义。

张良原本是一个落魄贵族，后来作为汉高祖刘邦的重要谋士，运筹帷幄之中，辅佐高祖平定天下，因功高被封为留侯，与萧何、韩信一起共为汉初“三杰”。

张良年少时因谋刺秦始皇未成功，被迫流落到下邳。一日，他到沂水桥上散步，遇一穿着短袍的老翁，近前故意把鞋摔到桥下，然后傲慢地差使张良说：“小子，下去给我捡鞋！”张良愕然，不禁拔拳想要