

心机处世， 手腕做事

柏顺 编著

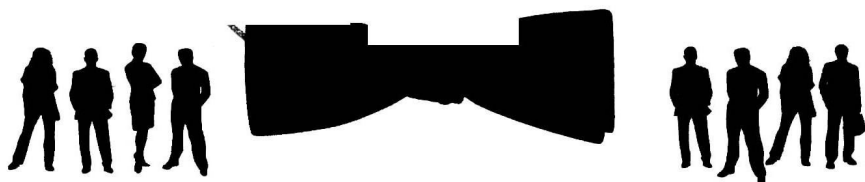


心机，并非骗人。手腕，亦非手段。
懂道理、会做事，我们称这样的人为有“手腕”。
了解人与人之间相处的奥妙、懂得做人的道理，是为有“心机”。

沈阳出版社

柏顺 编著

心机处世， 手腕做事



沈阳出版社

图书在版编目(CIP)数据

心机处世,手腕做事 / 柏顺编著. — 沈阳: 沈阳出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5441-4458-2

I. ①心… II. ①柏… 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(2011)第009593号

出版者: 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

印刷者: 四川省南方印务有限公司

发行者: 沈阳出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 17

字 数: 250千字

出版时间: 2011年3月第1版

印刷时间: 2011年3月第1次印刷

责任编辑: 姜 波 耿作军

封面设计: 李 倩

责任校对: 刘 阳

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-4458-2

定 价: 32.00元

联系电话: 024-62564943

邮购热线: 024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com



前言

提及手腕，人们总是联想到阴谋诡计、奸诈行为，甚至把它放到法律和道德的天平上，称来称去。事实上，手腕与谋略、计谋、策略、智谋、手段等词相近，无非是指灵活处世规则而已。一个人活在世上，没有手腕不行，一个人要是想有所作为，在人群中拔得头筹，没有手腕更是万万不可。

做人，是一门艺术，是一个永远的难题。在生活中，那些春风得意的人都是做人的高手，他们之所以在做人方面有成就，完全得益于他们知道了人生的奥妙，懂得做人之道。我们称这样的人就是有“心机”的人。

做事，是一门学问，是一本永远读不完的书。如果一个人能在纷繁的环境中，措置裕如地驾驭人生局面，使其在做事中做到逢凶化吉，遇难呈祥，并把不能的事变为可能，最后达到成功，那么他一定是一个懂道理、会做事的人。我们称这样的人是有“手腕”的人。

纵观古今，博览中外，我们不难发现，不论是政坛精英，还是商界巨子，不论是高官贤达，还是市井百姓，那些能成就一番事业的人，都是会做事的人，同时也是一个做人方面很成功的人。他们都是做人有“心机”、做事有“手腕”的人。

如今在竞争异常激烈的社会中，要想更好地生存与发展，就更需要掌握做人做事的手腕。

本书借鉴古今案例，详尽阐述了做人做事的重要规则、策略和方法，帮

助你把“能做事”与“会做人”统一起来，带给你全新的做人做事的观念，告诉你怎样避免掉入人生陷阱的心计，掌握左右逢源、巧手通天的办事本领，增长谋划人生，做大事、成大业的卓越智慧。若广大青年朋友能从中得到一些启发，便是笔者最大的欣慰。





第一册 做人之心机



第一节 小心眼大智慧

- 1.人在江湖飘，防挨“朋友”刀..... /2
- 2.逢人且说三分话..... /5
- 3.心眼显露智慧..... /8

第二节 一眼把人看透

- 1.察言观色，从细节入手..... /13
- 2.以貌识人，不以貌取人..... /17
- 3.从表情中透视玄机..... /20
- 4.用特殊手段试探人心..... /22

第三节 以宽容心处世

- 1.得人心者得天下..... /25
- 2.待人以宽容之心..... /28
- 3.敬君子，畏小人..... /30

第二篇 处世之方圆



第一节 没有规矩不成方圆

- 1.做人宜方，做事宜圆..... /34
- 2.对内宜方，对外宜圆..... /37
- 3.“方”是理，“圆”是情..... /41

第二节 方圆立世，游刃有余

- 1.高调做事，低调做人..... /45
- 2.适当隐藏，厚积薄发..... /48
- 3.立足当下，目光放远..... /51
- 4.大事精明，小事糊涂..... /54

第三篇 人生之权谋



第一节 人生需要权谋

- 1.权利均衡之术..... /58
- 2.利益取舍之道..... /61
- 3.趋利避害之方..... /64

第二节 官场的智慧

- 1.骑马先拍马，其意不在马..... /68

2.大胆用权权更大	172
3.有所为，有所不为.....	175
4.成在用情，败在无情	178

第四篇 人生之势道



第一节 为自己创造时机

1.善于盘算，精心造势	82
2.做事的关键：因“势”而谋	85
3.遵循规律，转换势能	88

第二节 顺应形势，把握先机

1.识时务者为俊杰	91
2.应时“化势”，转危为机.....	94
3.顺势而动，蓄势待发	97
4.“势”不我待，主动出击.....	99

第三节 借势出击，事半功倍

1.借势而为，势不可当	103
2.会借用名人的声望.....	106
3.借用大势，反势决策	109



第一节 合作就是力量

- 1.合纵连横，千古大智 /114
- 2.合伙经营，1+1>2 /118
- 3.互相扶助，才能共同发展..... /122
- 4.让朋友成为你的帮手 /126

第二节 认识并驾驭对手

- 1.了解你的对手 /130
- 2.深藏不露，蒙蔽对手 /133
- 3.侧面出击，变被动为主动..... /136
- 4.用智慧战胜对手 /139

第三节 让对手成为你的“贵人”

- 1.不念旧恶，可成大事 /141
- 2.面对对手的艺术 /144
- 3.把对手变成合作伙伴 /147
- 4.精诚合作就能双赢..... /150



第一节 通晓人情世故

- 1. 办事要懂人情世故..... /154
- 2. 人很在意自己的优越感..... /157
- 3. 人皆有知恩图报之心..... /160
- 4. 断了骨头连着筋..... /162

第二节 发掘人脉的准则

- 1. 厚养人情，施恩不图报..... /165
- 2. 拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄..... /167
- 3. 想得到别人帮助，先帮助别人..... /169
- 4. 君子之交淡如水..... /171

第三节 人际网络的经营窍门

- 1. 对人脉资源进行规划..... /174
- 2. 营建人际关系网..... /176
- 3. 区别对待朋友的技巧..... /180
- 4. 不要透支人情“账户”..... /184



第一节 说话的原则与分寸

- 1.说话看场合看对象..... /188
- 2.说话要合乎情理..... /192
- 3.说话要有分量..... /196
- 4.会说不如会听..... /198

第二节 人际交往说话技巧

- 1.说好第一句话..... /202
- 2.多说对方感兴趣的事情..... /204
- 3.真诚的赞美他人..... /206
- 4.场面话可说不可信..... /210

第三节 工作中的沟通与交流

- 1.职场说话怎样八面玲珑..... /213
- 2.巧妙对上司“进言”..... /217
- 3.深怀诚意的恭维..... /221
- 4.揣着同情心的批评..... /222



第一节 求人办事心法

- 1. 求人的真谛：厚颜弃面 /226
- 2. 求人首先要琢磨人..... /230
- 3. 培养良好的风度 /233

第二节 求人办事的常规

- 1. 知心谈心套交情 /236
- 2. 求人办事有理也不忘礼 /240
- 3. 洞悉对方的真实意图 /243

第三节 难事巧办的技巧

- 1. 打开“后门”的技巧 /246
- 2. 因势利导巧沟通 /252
- 3. 硬缠软磨，感之以“诚” /255
- 4. 狐假虎威，虚张声势 /258

第一篇

做人之心机

世上的事都是人做的，要把事做成做好，首先要把人弄懂。

不仅要知人知面，还要透视人的内心；不仅看透别人，还要深刻自己。做事做人要懂得防人，用人，成全自己。

「心机」就是利用智谋让志同者的心与自己的心相通相谐，并以心智力量破解对手的迷阵，战胜对手。





第一节 小心眼大智慧

1.人在江湖飘，防挨“朋友”刀

人们常说，人在江湖飘，谁能不挨刀？又说，吃一堑，长一智。人活在世上，难免吃亏上当，难免中入算计，难免有挨刀的时候。但这并不可怕，关键是要从中吸取教训，增长一点做人的智慧。

一生之中，不可避免地要与各种各样的人打交道，好人、坏人，敌人、朋友形形色色，数不胜数。然而，哪些是真正的朋友，哪些是真正值得交往的人，就需要我们练就像孙悟空那样的一双火眼金睛，慧眼识人，结交君子，远离小人；结交贤士，远离愚人，择其善者而从之。

在社会上，做人最怕的是挨朋友的刀，因为是朋友，你不注意他，因为是朋友，你不防范他，因为是朋友，他了解你的肢体命脉，所以给你的那一刀也插得最深，因为是朋友，他才有更多的机会从背后下手。

交友本无过错，人的一生，谁人能缺少朋友？但朋友之情有厚有薄，朋友



之心有正有邪。心正可以受其益，心邪则多受其害。心正与心邪都在一副笑面之下掩藏着，特别在你春风得意时，大家礼尚往来，杯盏应酬，互相关照。但如果你蒙冤被困，或事业失意，或病魔缠身，或权位不存，风浪骤起，祸从天降，有的朋友便会给你雪上加霜，落井下石。只有在这个时候，你才能看透人心。如古人所说：“居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显？”答曰：只有在患难之时，真朋友、假朋友、亲密的、一般的、铁哥们儿、投机者就泾渭分明了。

既然要经过波折才能见真假，那我们平时就应该保持防人之心，做人不能太缺心眼。

春秋末年，晋国公中行文子被迫流亡在外，有一次经过一座界城时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢？”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我又喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了。”果然不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，献给了晋王。

在普通的人当中，有中行文子这般洞明世事的人并不多见。

中行文子在落难之时能够推断出“老友”的出卖，避免了被其落井下石的灾难，这可以让我们得到如下启示：当某位朋友对你，尤其是你正处高位时，刻意投其所好，那他多半是因你的地位而结交你，而不是看中你这个人本身。这类朋友很难在你危难之时施以援手。

通过逆境来检验人心，尽管代价高、时日长，又过于被动，然而其可靠程度却大于依推理所下的结论。因此我们说，倒霉之时测度人心不失为一种稳妥的方法。

权力官位、金钱利益历来都是测试人心的试金石。有的人在当普通一兵时



心机处世，手腕做事

自觉人微言轻，尚与伙伴们亲如手足，同喜同忧。一旦他的地位上升了，便官升脾气涨，交朋会友的观念也就变了，对过去那些“穷朋友”“俗朋友”便羞于为伍，保持距离。比如，有两位战友在战争年代他们同甘共苦，后来一位因犯一般错误离开部队，在“文革”中，他的这段历史被当成严重历史问题，他因此被批斗。为了说清问题，他去找当年的战友为自己作个证明，可是这位当了领导的战友却怕连累自己，拒而不见，说不认识他。这位老兵伤心地掉下了眼泪。很显然这位领导在关键时刻太不够朋友了。这种做法和落井下石有什么区别呢？现实中“只同甘不共苦”的人何其多啊！

在利益面前人的各种灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦威胁到他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，唯利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗闹，关系融洽。可是到了晋级时，名额有限，“僧多粥少”，有的人真面目就露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上只会摆自己之长，揭别人之短，背后造谣中伤，四处活动，千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种人的内心世界，在利益面前暴露无遗。事过之后，谁还敢和他们交心认友呢？

当然，大公无私、吃亏让人、看重友谊的还是有的。不管什么层次的关系，在利益得失面前，每个人总会露出一些本来面目的，每个人的心灵会暴露出来当众表演，想藏也藏不住。所以，此刻也是识别人心的大好时机。

古训云：“害人之心不可有，防人之心不可无。”既然害人之心不可有，为什么后面还要加一个防人之心不可无呢？这是因为世上还不可能人人都有害人之心的，世上有一部分人会贪图个人利益而去侵犯别人的利益、去做伤害别人的事。

某人单独旅行，在飞机上遇到一位投缘的乘客，很快结为朋友。两个人一起下机，提取行李，在通过海关之前，那新认识的朋友说：“我的行李真是太多了，能不能麻烦您帮我带一小件。”单独旅行的人心想自己的东西反正也不

多，就顺手接了过来。

过关的时候，他被海关人员以携带毒品的罪名逮捕了。他大声对着还在另一个关口接受检查的朋友喊，可那人却说不认识他。他被架出了海关大厅，悲愤的呼喊声仍然从长廊尽头传入，大厅里的人都摇头，说：“罪有应得的贩毒者，过去不知道已经带进多少毒品了！”

更可恨的是，那个飞机上认识的朋友也装模作样地叹气：“好险哪！我差点被栽了赃！”

由此可见，交友不慎是多么危险。我们所处的现实生活中，人与人之间充满了太多的不信任——假货之多、骗术之高，防不胜防，不少人因同情和轻信而屡屡上当受骗。因此，我们既希望每个人都没有害人之心，又不得不告诫人们不能没有防人之心。

2.逢人且说三分话

普通人有一个共同的毛病：肚子里搁不住心事，有一点点喜怒哀乐之事，就总想找个人谈谈；更有甚者，不分时间、对象、场合，见什么人都把心事往外掏。

心理学家说，人若有心事，应该说出来，才不会在内心郁积，憋出病来。这个说法基本上是对的，要说可以，但不能“随便”说。

三国时期，刘备投奔曹操后，两位乱世英雄，各自打着算盘，都怕被对方谋害。刘备在住所后院辟了一块菜地，每日亲自浇灌，放下身段，夹着尾巴，让人觉得：我不过凡夫俗子，没有野心，您曹操还是不要算计我了吧！关羽、