

做好人不吃亏的做人真经 · 做好事得实惠的处世绝学

DUOZHANGDIANXINYAN
SHAOSHUADIANXINJI

多长点心眼 少耍点心计

| 吕扬◎编著 | LuyangBianzhu |



做人知深浅，做事懂方圆；
心眼活一点

偷。

本书不是厚黑学，更不是教你诈，而是告诉人要多长心眼，少耍心计，聪明处世，舍弃“心计”的小伎俩，转投“心眼”的大智慧，最终开悟——原来，做人不玩心计也可以胜出！



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

做好人 不吃亏的做人真经 · 做好事 得实惠

DUOZHANGDIANXINYAN
SHAOSHUADIANXINJI

多长点心眼 少耍点心计

| 吕扬◎编著 | LuyangBianzhu |



图书在版编目(CIP)数据

多长点心眼,少耍点心计/吕扬编著.—北京:中央编译出版社,2010.7
ISBN 978-7-5117-0484-9

I. ①多…

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 146467 号

多长点心眼,少耍点心计

出 版 人 和 龔

责任编辑 董 巍

责任印制 尹 珺

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话 (010)66509360(总编室) (010)66509366(编辑室)
(010)66161011(团购部) (010)66130345(网络销售)
(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 www.cctpbook.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京金秋豪印刷有限责任公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

字 数 260 千字

印 张 19.5

版 次 2010 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 32.00 元

本社常年法律顾问:北京大成律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换。电话:(010)66509618

前言

中国文化源远流长,从先秦诸子百家争鸣开始,中国的思想文化逐渐形成了派别,也形成了各种体系。这些体系中的文化形成了中华民族的核心精神。在先前诸子百家争鸣当中,有一派叫法家,有一派叫纵横家。这两家有一个共同点就是注重诡诈权术。商鞅将他的法家思想成功地应用到了中国古代的统治阶层,帮助秦国迅速成长为强国,为秦始皇最后吞并六国奠定了强大的基础。纵横家中的苏秦和张仪在那个战乱的年代,坐在颠簸的车中游说六国,把各国不可一世的豪强玩弄于股掌之间。他们共同演绎了大事业大起大落,大人物大喜大悲。

在先秦诸子百家之中,影响中国文化和民众思想最深刻的还是儒家,儒家要求仁义礼智信。诚信便是其中一个非常重要的伦理范畴。孔子时期,“诚信”还未形成理论概念。孟子时便已发展成熟,而且位置十分重要。他说:“是故诚者,天之道也;思诚者,人之道也。”《大学》八条目:格物,致知,诚意,正心,修身,齐家,治国,平天下。“诚”成为圣贤们体察天意,修身养性和治国平天下的重要环节。

有了心计,耍点小权术虽然有时可以使人成功的驾驭很多对自己有利的条件,可以促使事业成功但往往仅是得利于一时,不可能长久。有了诚信的品德和态度,就可以贯通多种仁义道德,成己成人,甚至能够尽人之性,尽物之性,赞天地之化育而与天地参,达到“天人合一”的境界。也就是说诚信是做人的保证。

在我们的理念当中心计与诚信仿佛是矛盾的一对对立面,要心计便要不得诚信,仿佛要好好做人便做不成事,要成大事便不能好好做人。但是现实生活中我们却看到很多知名企业家在谈到他们成就大事业的原因时都提到的一个重要因素便是诚信。他们是怎么样做到的呢?原来我们忽略了一点,做人是做事之本,要做事先做人。心计不代表坑人害人。心计只

是一件利器,应用得不好便是蜂麻燕雀的坑蒙拐骗偷,来行凶作怪。应用得好了便成了在成就大事的路上来披荆斩棘的利剑,为己为民造福。可以这样来比喻,一个江湖中人手持一把叫做心计的利剑,如果有诚信能做好人,便能行使仗义,成为一方侠士。如果没有诚信做不好人,变成了无恶不作的恶魔。这也就是所谓的善与恶就在这一念之间。《孙子兵法》、《三十六计》等权谋之书均出在中国,并不能说明中国人的不厚道,需要时使“诈”,反而从一个侧面反映了中国文化的博大精深,包罗万象。

现在社会鱼龙混杂,商场更是如此,要想行走在商场当中不懂一点权谋心计那是极有可能要吃亏的,可是没有人规定我们学了权谋心计要拿来害人,所谓“害人之心不可有,防人之心不可无。”学来了心计以防冷箭,这就是心眼。从这个意义上来说,可以说心眼当然无所谓褒义贬义了,一个人在社会当中的成熟程度在某种意义上来说就是看他心眼的多少。所以要想成为一个成熟的社会人,成为一个成熟的企业家,必须要在复杂社会状况的历练中,在商海的摸爬滚打中逐渐地丰富自己的经验,增加自己的心眼,心眼就如同百宝囊,往往在关键时刻能够救人一命。可是心眼却往往是在人们吃亏之后才增加的,也就是所谓的“吃一堑,长一智”。

本书立足于现实,结合实例,在十三章内容当中分别列出了在商场社会当中,待人接物应该具有的心眼,不能面面俱到,所以不能保证读者看完此书就能变成社会与商场的诸葛,只是希望读者能够从中有所启发,有所收获,能够在商场当中少跌一跤也是好的。一个提示,可能就会使人明白;一个例子,可能就会使人顿悟;一个心眼,可能就会使人成功。当然一个人的成功关键还是看个人的品行、能力与机遇,所以还是如前面所述:多长点“心眼”,少耍点“心计”。谚语也说:十分能耐使七分,留下三分给子孙。十分能耐全使尽,子孙必定不如人。意思就是劝人少耍心计。

在本书编写过程中,孙建伟和董大炜先生倾注了大量时间和辛劳,在此表示由衷感谢。由于编写时间仓促,编者水平有限,本书中也难免有纰漏之处,敬请读者谅解指正。

如果你已经身经百战,心脏已经七窍玲珑,那么你极有可能在本书之中找到你的影子。如果你只是刚刚上路的新手,那么在本书之中或许有你最需要的点拨与鼓励。



目 录

第一章 多长点实心眼

真诚之人能赢天下人信任

- ◎ 做人一定要诚实守信 2
- ◎ 坚持原则才能树立起威信 6
- ◎ 做人不要自以为是 8
- ◎ 回应必须出于真诚 10
- ◎ 帮别人等于帮自己 13
- ◎ 把别人的事当做自己的事 16

第二章 多长点善心眼

善良之人会得到最大优待

- ◎ 做人有技巧,更要有高尚品质 20
- ◎ 你对别人善,别人也会以善回馈你 23
- ◎ 善恶终有相报时 26
- ◎ 小胜凭智,大胜凭德 27
- ◎ 君子爱财,取之有道 30



第三章 多长点大心眼

豁达之人拥有直通成功的心态

- ◎ 世上无难事，只怕有心人 34
- ◎ 脾气永远不要大过度量 37
- ◎ 小损失能换来大的回报 39
- ◎ 忍天下难忍之事 41
- ◎ 饶人也是一种快乐 44
- ◎ 跌倒了，顺势翻个跟头 47

第四章 多长点巧心眼

聪明人才能赢取光明未来

- ◎ 有勇无谋，难成大事 52
- ◎ 成功眷顾有心之人 55
- ◎ 肠子多几个弯弯绕 57
- ◎ 不但要低头拉车，还要抬头看路 59
- ◎ 不必“锦上添花”，但要“雪中送炭” 61
- ◎ 借众人之力，挪他山之石 63
- ◎ 不按常规出招 66

第五章 初次相识多长点心眼

第一印象决定关系远近亲疏

- ◎ 以眼识人：解读心灵之窗 72
- ◎ 以衣识人：人靠衣装马靠鞍 75



◎ 以言识人心：闻弦琴而知雅意	78
◎ 以行事风格巧识人	81
◎ 不同坐姿，流露本性	83
◎ 由不同的笑来观察对方	86
◎ 观神情而知内心	89
◎ 举手投足显个性	92

第六章 与人说话多长点心眼

让别人爱听自己才更易成事

◎ 真心诚意地赞美他人的长处	96
◎ 失意人面前不谈得意事	100
◎ 晓之以理，说服需要充足的理由	102
◎ 弦外之音，要善于利用	104
◎ 托辞要从别人的利益点出发	107
◎ 忠言逆耳，小心出口	111
◎ 不要一下和别人掏心窝	114
◎ 注意说话场合小心祸从口出	116
◎ 批评有分寸，委婉效果好	118
◎ 失言不可怕，坦然面对好过渡	121

第七章 与人相处多长点心眼

快速安全地搭建你的关系网

◎ 牢牢记住别人的名字	124
◎ 关心别人的感觉，就像自己也能感受到	126
◎ 朋友是你有难处时的靠山	128



- ◎ 既要“织网”，更要“修网” 131
- ◎ 看穿人心，别被外表的温和迷惑 135
- ◎ 见微知著，由不经意的细节洞察人 138
- ◎ 过多算计别人也易被人算计 141

第八章 求人办事多长点心眼

借人之力成己之事

- ◎ 如何使陌生人接受自己 146
- ◎ 选择最佳的路线和方法 149
- ◎ “见风使舵”说漂亮话 152
- ◎ 出门看天色，进屋看脸色 157
- ◎ 充分利用人性的特点 160
- ◎ 敢于站在巨人的肩上 163
- ◎ 欲擒故纵促人点头同意 166

第九章 解决问题多长点心眼

办法总比问题多

- ◎ 挫折是天才的晋身之阶 170
- ◎ 善始善终有方法 173
- ◎ 如何聪明地决策和选择 175
- ◎ 被人误会怎么应对 181
- ◎ 被人批评怎么应付 183
- ◎ 面对冲突如何应对 187
- ◎ 错怪了别人怎么应对 190
- ◎ 无法启齿的事怎样应对 193



◎ 解结的关键是找到绳头	196
--------------------	-----

第十章 社交应酬多长点心眼

交际有多好成就就有多高

◎ 场面上要注意礼节和措辞	200
◎ 保持良好的体态	204
◎ 举手投足尽显风采	207
◎ 装做“糊涂”人,但别做糊涂事	210
◎ 酒场上必须要有的心眼	212
◎ 做事要方,做人要圆	216
◎ 给自己留一个台阶	219
◎ 根据环境改变自己	221

第十一章 职场生存多长点心眼

办公室不需要那么多心计

◎ 工作不仅是一时混碗饭吃的差事	226
◎ 注意发挥自己的特长	230
◎ 机会的判断与应对	234
◎ 完成小事是成就大事的第一步	236
◎ 工作要一件一件去做	239
◎ 如何与不同性格的上司相处	242
◎ 如何与同事相处	247
◎ 讲原则不要乱了大局	250
◎ 别让跟头栽在成功之后	253



第十二章 客户来往多长点心眼

左右逢源业务滚滚来

- ◎ 一切从准备开始 258
- ◎ 放长线钓大鱼 260
- ◎ 做个客户眼中的精明人 263
- ◎ 把每一条信息都变成金钥匙 265
- ◎ 如何获得最大的利益 267
- ◎ 懂得什么时候该走开 270
- ◎ 不要事过后悔 271
- ◎ 一件事情两手准备 272
- ◎ 不要一条道走到黑 275

第十三章 应付竞争对手多长点心眼

朋友和敌人在一念之间

- ◎ 时刻都别泄露自己的底牌 280
- ◎ 学会爱你的敌人 282
- ◎ 凡事要为自己留条后路 285
- ◎ 机会看准了就要见机而上 288
- ◎ 见好就收是最明智的选择 290
- ◎ 以有利结果终结谈判的技巧 291
- ◎ 把对手成功转化为朋友 298

第一章

多长点实心眼， 真诚之人能赢天下人信任

以真诚的心，对待每一个人，才能换得他人的以诚相待；以谦虚的心，检讨自己的错误，才能取得更大的进步。在实际工作和生活中，一般来说不管在哪里，心眼实诚的人都是比较受欢迎的。要想成功，首先要懂得，真真切切做人，踏踏实实做事。





做人一定要诚实守信

诚信是一个道德范畴，即待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信、行必果，一言九鼎，一诺千金。在《说文解字》中的解释是：“诚，信也”，“信，诚也”。可见，诚信的本义就是要诚实、诚恳、守信、有信，反对隐瞒欺诈、反对伪劣假冒、反对弄虚作假。

诚实守信是做人的根本。诚实，就是要诚实待人，以真诚的言行对待他人，对他人富有同情之心，严格要求自己，言行一致，表里如一。守信，就是讲信用重承诺，一诺千金，言必行，行必果，遇到错误要勇于承担，遵守诺言、不虚伪欺诈。“言必信，行必果”、“一言既出，驷马难追”这些流传了千百年的古话，都形象地表达了做人应该具有诚实守信的品质。有诚信的人面子上有自尊，目光里有自信，行动中有把握，生活中有朋友。诚信对我们一生的成长发展都有着举足轻重的作用，它是人生前进路上的长明灯。

谈到事业成功的奥秘，许多人有着自己的看法。例如时机、资金、信誉等等，李嘉诚虽然也看重这些，但他却有着自己的看法，他将做人的诚实当做自己成功的第一要诀。回顾历史，李嘉诚在许多重要的关头，都以诚实作为第一要则。一次是李嘉诚辞去塑胶公司的工作而自己创业，临走时李嘉诚对老板说了一句老实话：“我离开你的塑胶公司，是打算自己办一间塑胶厂，我难免会使用在你手下学到的技术，也大概会开发一些同样的产品，现在塑胶厂遍地开花，我不这样做，别人也会这样做。不过我绝不会把客户带走，用你的销售网推销我的产品，我会另外开辟销售线路。”而且李嘉诚正是怀着愧疚之情离开这家塑胶公司的。

一次，李嘉诚代表自己的厂与外商谈生意，对方要求必须拿出担保人亲笔签字的信誉担保书。但李嘉诚找不到担保人，所以他只能直率地告诉批发商：“我不得不坦诚地告诉您，我实在找不到殷实的厂商为我担保，十



分抱歉。”而他的诚恳执著,竟深深打动了批发商。批发商说道:“李先生,我知道你最担心的是担保人,我坦诚地告诉你,你不必为此事担心,我已经为你找好了一个担保人。”李嘉诚愣住了,哪里有由对方找担保人的道理?批发商微笑道:“这个担保人就是你。你的真诚和信用,就是最好的担保。”当时,两人都为这种幽默笑出声来。谈判在轻松的气氛中进行,很快签了第一单购销合同。按协议,批发商提前交付货款,这基本解决了李嘉诚扩大再生产的资金问题。而且这位批发商主动提出一次付清,可见他对李嘉诚做人的诚实及信誉的充分信任。

他在对儿子们进行教育时也反复强调,“要令别人对你信任。不只是商人,一个国家亦是无信不立。”

对于李嘉诚这位 30 岁就凭自己的努力成为富豪的人来说,商人最重要的素质是“信”。

其实,李嘉诚对事业上的“信”与他对人的“诚”是分不开的,诚信相合,即为“义”。从对子女的教育上最能看出一个人的为人和心中的想法。李嘉诚坦言:“以往 99%是教孩子做人的道理;现在有时会谈论生意,约 1/3 谈生意,2/3 教他们做人的道理。因为世情才是大学问。世界上每一个人皆精明,要令人家信服并喜欢和你交往,那才最重要。”

“我经常教导他们,对人要守信用,对朋友要有义气,今日而言,也许很多人未必相信,但我觉得‘义’字,实在是终身用得着的。”李嘉诚一直都在磨炼李泽钜、李泽楷两兄弟。

有句话说,“沙地里长出的树再怎么扶也扶不起来”。对于经商者来说,如果从小没有养成遵守信用的习惯,那么就不可能取得别人的信任,生意也很难得到发展。李嘉诚曾戏说自己不是“做生意的料”,因为他觉得自己不会骗人,不符合中国人所说的“无商不奸”的标准,但其实正是因为他有信而无奸,所以才做成了全亚洲独一无二的大生意。

以上李嘉诚创业时的事例确实验证了李嘉诚自己的观点:只有诚实



做人才能够立于不败之地。

做生意也须讲求信誉，靠诚信赢得赞誉和认同。有人认为这会吃亏，但以诚待人、以信誉求发展，终究会得到长久的利益。靠欺诈、蒙骗等手段赚取不义之财，虽然会尝到一点小甜头，但继之而来的是更大的损失。

一位成功的商人这样说过：“天资聪颖不如勤于学问，好学好问不如处世好，处世好不如做人好。”诚实、信誉才是经商的韬略和智慧。

声宝公司董事长陈茂榜以信以诚经商，真诚、信誉是他一贯坚持的信念。

50年前，陈茂榜和三弟陈阿海用仅有的100元钱艰难创业，如今他的企业拥有员工5000人，年营业额高达88亿元。他的经营之道只有两个字——诚信。

陈茂榜24岁时，靠着仅有的100元钱开了一家电器行。当时他以50元为一单位，将100元分别作为两家电器批发商的保证金，然后从他们那里提货来销售。

50元保证金只是形式，陈茂榜从他们那里提的货价值500元左右。对于批发商的照顾，陈茂榜给以回报。他把该付的钱款按时返还，绝不拖欠，并且总是清清楚楚，从没有出错。

生意交往一段时间后，陈茂榜赢得了批发商的信任。无论他提多少货，他们都同意。从此，陈茂榜的生意越做越大。

陈茂榜深有感触地说：“这件事给我很大启示，使我深深了解到，在商场上，信用实在太重要了。”

信守诺言是人们的美德，但是有些人在生意上经常不负责地许各种诺言，却很少能遵守，结果毫无必要地给别人留下恶劣印象。如果你说过要做某件事情，就必须办到；如果你办不到，觉得得不偿失，或不愿意去办，就不要答应别人，你可以找借口来推辞，但绝不要说“我试试看”；如果你说试试看而又没有做到，那么你给对方留下的印象就是，你曾经试过，结果失败了。



你的信用能否给予顾客良好的印象?你是否信守自己的诺言?你是否轻易地许以承诺?你是否值得他人委以重任?你是否总是忘掉别人委托之事?当顾客打听你们公司的产品状况时,你多少次转达了错误信息?或是顾客向你打听公司的样品,或关于宣传方面的材料,你是否多次提供不实的材料?

要信守约定,看起来似乎很简单,做起来却相当困难,你只要稍有疏忽,就可能无法赴约。有时候你认为别人不需要你的服务,如果这种自我安慰的想法让别人知道了,就会让别人觉得你是个懒人。

而且你可能也有侥幸心理,以为顾客能原谅自己,你这种怠惰的心理别人一看便明白了。

所以,你在服务时,千万别轻易许诺,许了诺,便一定要遵守,顾客会为你的态度所打动,他们认为你是一个守信者,从而会信赖、依靠于你,你在生活中便会战无不胜,攻无不克。

不论在生活中还是在工作中,你的信用越好,你就愈能成功地推销你的服务,你应对的客人愈多,你的服务推销就做得愈好。

所以,你必须重视你自己所说的每一句话,生活总是照顾那些讲话算数的人,食言则是最不好的习惯,你必须改变自己的缺点,成功地推销你自己。

不管你所推销的产品是哪一种,不管你用的推销策略如何,但你总要对自已所说的话负责,你应该用自己的行动去说服顾客的异议,让他们亲眼看到你所做的都是为了他们的利益。为了遵守诺言,你可以放弃其他的,这样可以给人一张可信的面孔。

你推销服务或产品可曾遵守这种美德?如果你以前没有,请从现在开始。

产品的销售,需要成功的广告和宣传手段,但最能打动人心、最受顾客欢迎的还是你那可靠、守信的服务态度和售后服务。



坚持原则才能树立起威信

作为新时代的企业领导人，要想有效地实现自己领导的功能，只有权力是不够的，还必须有威信。威信是领导者在领导活动中表现出来的品格、才能、学识、情感等对被领导群体所产生的一种非权力影响力。人们常常把领导者的威信视为“无言的号召，无声的命令”。

唐朝武则天在《臣轨》中说：“唯公心可以奉国，唯公心可以理家”。说的是只有有公正之心才能以国家为重，只有有公正之心才能治理国家。这里所说的“公”，是指领导者一定要敢讲真话，不讲假话，做到公开、公平、公正、公道。实践表明：领导能公道处事，就能聚人、聚心、聚财、聚威；倘若领导办事不公，就会导致离心、消极、涣散、丧威。特别是在选人用人问题上，一定要出以公心，做到不拘一格选人才，让优秀人才脱颖而出，把人力资源盘活。一言以蔽之，领导者要把“公”字放在突出的位置，做到“毋因群疑而阻独见，毋因己意而废人言，毋因小惠而伤大体，毋借公论以快私情”。

作为新时代的企业领导人，要想有效地实现自己领导的功能，只有权力是不够的，还必须有威信。威信是领导者在领导活动中表现出来的品格、才能、学识、情感等对被领导群体所产生的一种非权力影响力。人们常常把领导者的威信视为“无言的号召，无声的命令”，那么领导者如何树立自己的威信呢？其中一个很重要的方面是领导者必须具有处理事务所坚持的原则。

领导者在工作中要坚持做到公正、公平、公道的原则。有句富有哲理的古语：“吏不畏吾严而畏吾廉，民不畏吾能而畏吾公，廉则吏不敢欺，公则民不敢慢”。公生明，廉生威。通过一件件具体实在的实事，领导者才能向员工证明是坚持工作原则的，是值得尊敬的。

在许多问题上，员工最怕不公，不公导致消极、离心；公则赢得员工的