

做事 的心机

ZUOSHAN DE XINJI

赵文明 编著

要想做成大事
就要在做事的过程中不断地
锻炼自己的“心机”
让自己懂得做事的诀窍和技巧

心机是做事的最大资本



金城出版社
GOLD WALL PRESS





做事的心机

心机是做事的最大资本

赵文明 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

做事的心机/赵文明编著. —北京:金城出版社,
2006.5

ISBN 7-80084-837-X

I. 做... II. 赵... III. 谋略—通俗读物

IV. C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 026238 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

(编辑部)6421 0080

北京金瀑印刷有限责任公司印刷

787×1092 毫米 1/16 18.875 印张 300 千字

2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-837-X/B·169

定价:29.80 元

前言

荀子说：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”可见天下事大都可为。但为什么有的人能一帆风顺地登上成功的顶峰，而有的人却在成功的起点徘徊、彷徨，望洋兴叹呢？其中的关键之一就在于，成功者掌握了做事的“心机”。

有的人对成功有着疯狂的迷恋，所以，他每一天都会把自己搞得忙忙碌碌，以为只有这样，才会向着成功步步靠近。这种生活节奏给他很大的压力，使他顾不上喘气，顾不上休息，顾不上与亲朋好友一起聚会，只是像个没头苍蝇一样乱碰。但是，他却很难获得成功，原因是他只是用“手”去做事，而没有在做事的时候充分地运用自己的“脑”，缺乏做事的“心机”。

对绝大多数人而言，缺少的并不是做大事的愿望，而是帮助自己成大事的各种“心机”，缺乏这个“心机”，就缺乏了做事的方法和技巧，所以终究还是成不了大事。

做事要有“心机”。“心机”是看待事情的眼光；是抓住机遇的时机；是把所有的精力集中于一点，专注突破；是英明的选择和关键时刻的稳重；是敢于决断，该出手时就出手；是在做事的时候从全局出发，能谋善断，运筹帷幄；是善于从不同的角度去开发思维，力求创新；是在面对挫折时力争奋发，以毅力和坚韧重攀高峰。“心机”就是做事时的智慧和技巧，“心机”就是做事的过程中必备的各大素质的综合和权衡。

这是一个竞争的时代，也是一个成大事的时代，优胜劣汰，适者生存。如果你一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事，那么你只不过徒有满腹经纶而无所用；如果你一味老实耿直，不懂应变之道，那么你也只能处处碰壁，逃脱不了平庸的魔掌；如果你素来争强好胜，百折不弯，不懂屈伸进退，那么你也只能吃亏上当，赔了夫人又折兵；如果你总是心直口快，不加掩饰，不知用晦于明、藏巧于拙，那么你也只能聪明反被聪明误，搬石头砸自己的



脚。凡此种种,都是做事没有“心机”的表现,也是成大事的大忌。

做事要有“心机”,绝不是误导你为了目的而不择手段,那种只顾眼前、不顾长远的做法历来为有“心机”的做事者所不齿。做事的“心机”要用得光明正大,用得胸怀坦荡。它是做事过程中的一盏明灯,指引着你做事的方向;它是做事者的一个助手,提醒你应该注意和避免的误区;它是做事者的一个朋友,在关键的时候为你加油打气,助你重拾信心和勇气。有了“心机”,你便掌握了做事的法宝,可以以一种大无畏的气概去面对所有难题;有了“心机”,你就会时刻关注机遇和创新思路,从而找到更快捷、更有效的做事方式。

头脑聪明不是你做事的唯一资本,手中有钱也不是你做事可以成功的依靠。要想做成大事,就要在做事的过程中不断锻炼自己的“心机”,让自己懂得做事的诀窍和技巧。本书就是围绕做事的“心机”而展开,通过对古今中外的成大事者的做事方法和经典案例的分析,从中探索出实用的、有效的“心机”,给年轻的、经验不足的你借鉴。有了“心机”,你做起事来就会更顺利、更轻松。



目 录

前 言

第一章 眼力决定成败： 做事的心机在于你的眼光和意识

眼力就是“心机”	3
发现你身边的宝藏	5
练就敏锐的观察力	8
做事要洞察“先机”	10
看准时机再行动	12
看到别人看不到的希望	15
眼光长远成大事	16
找到事情的关键点	18



第二章 抓住机会比乞求上帝更重要： 有心人懂得每个机会都价值百万

做一个能洞察机会的智者·····	23
有勇气的人能抓住更多机会·····	25
留心身边事,机会自然来·····	27
小信息里隐藏着大机会·····	29
善于挖掘潜在的机会·····	31
模仿能给你带来意想不到的机遇·····	33
敢于冒险的人机会更多·····	35
多给自己一次尝试的机会·····	38
别让机遇白白溜走·····	40

第三章 专注才能赢： 做任何事都要集中全力重点突破

满塘洒网,不如重点捕鱼·····	45
专注一点,就能突破·····	47
做事情不能分散精力·····	50
克服浮躁,方能做到专心致志·····	52
专注做手头的事·····	55
先做重要的事情·····	58
用最充沛的精力做最重要的事情·····	60
把琐事抛在脑后·····	62

第四章 要做中流砥柱： 任何时候都必须脚踏实地

眼睛盯着高处,行动从脚下开始	67
做事要三思而后行	69
一步一步登上珠峰顶	72
脚踏实地是最好的选择	74
第一次就把事情做对	76
用理智抵制诱惑	78
量力而行最稳当	79
心急吃不了热豆腐	81
为公司保密才能赢得信任	83
财物交给可信赖的人	86

第五章 有舍才有得： 选择和放弃同等重要

选准了目标,等于成功了一半	91
选择最可能实现的目标	93
懂得放弃才能获得快乐	95
勇于舍弃无用的东西	98
放弃银子,是为了换回钻石	100
做自己最擅长的事	101
选择适合自己的人生定位	103
做自己感兴趣的事	106
做事要有梦想	109



选择真正适合自己的职业	112
-------------------	-----

第六章 低调是一种大智慧： 做事要深谙屈伸进退之道

该低头时就低头	119
适当地隐藏自己的实力	122
以退为进，曲线成事	124
要拿得起，更要放得下	127
处弱势时先退几步	129
做事要留有余地	132
收敛无所顾忌的个性	134
关键的时候要敢于吃亏	136
适时退让，可以加快速度	138

第七章 该出手时就出手： 做事要有超强的决断力

成功来自正确的判断	143
敢于迈出第一步	145
做事绝不拖延	148
不拿“我将要”做借口	150
练出“绝活”闯江湖	151
要有当机立断的气概	153
看准了就不要犹豫	156
比别人快一点	158
置之死地而后生	160



不要害怕犯错误	162
用激情敲开成功的大门	165
充分挖掘你的潜能	167

第八章 做好场面事： 与人交往的秘诀

礼貌是做事的前提	173
留下良好的第一印象	176
让微笑为你打开方便之门	177
巧妙暗示比直接责备更有效	180
拒绝,但不冷漠	182
曲径通幽化解尴尬	185
像钟表一样准时	187
做事要按规矩出牌	189
与人交往不要操之过急	191

第九章 谋大局,谋小局： 运筹帷幄,决胜千里

做任何事都要预先谋划	195
在关键时候要见机行事	197
用软绳捆硬柴	200
把任务分解成多个小目标	203
让比你出色的人为你工作	206
攻心为上,攻城为下	207
从“不完美”中寻找突破点	209



毛遂自荐好处多	211
不好办的事,不妨拖一拖	214
做不到的事,不要硬撑	216
不放过任何细节	218
从小事做起	221

第十章 方法总比问题多: 求人办事的“心机”

善于寻找得力的合作伙伴	227
帮助他人也等于是帮助了自己	230
为对方分析利弊得失	233
从别人感兴趣的话题着手	235
储蓄人情,办好大事	237
不要太在乎冷遇	239
不论结果如何,都要心存感激	241
求人办事,不强人所难	243

第十一章 天才是这样思考的: “心机”有时就是创新

做事要勤于思考	247
每日求新一点点	248
做事,从创新开始	250
开发你的创造性思维	252
换一个角度想问题	254
积极思考,创造机会	256



走别人没有走过的路	258
做事先想“为什么”	260
冲出思维定势	261
敢于与众不同	264
不要“想当然”	266

第十二章 屡败屡战： 笑对人生败局

熬过黎明前的黑暗	271
捏住厄运的喉咙	272
绝不轻言放弃	275
铸就越挫越勇的坚强意志	276
遇坎更要加把劲	278
敢于从逆境中走过去	280
做事切忌半途而废	282
别让冲动毁掉你的一生	283
成功属于打不垮的人	285



做事的心机

ZUO SHI DE XIN JI

第一章

眼力决定成败：

做事的心机在于你的眼光和意识



眼力就是“心机”

做事的“心机”有时就体现在独特的眼光之中。有眼光的人观察事物有远见卓识，关键时刻的判断和抉择也更正确，所以做起事来也更容易成功。

1934年，美国总统罗斯福为挽救美国历史上最严重的经济危机而采取新政。实业家哈默密切地注视着形势的发展，他觉得自己事业大发展的时候可能到了，因为新政一旦实施，那么禁酒令就会被废除。

早在1922年的时候，美国议会通过了《沃尔斯台德法案》，法案规定不许酿造和销售酒精含量超过5%的饮料。而到了20世纪30年代，由于经济危机，罗斯福总统不得不推行一系列改革的新政策。随着新政策一个接一个地出台，哈默凭自己多年经商的眼光判断，认为罗斯福总统会取消已经不合时宜的禁酒令。而一旦禁酒令被解除，全美国对啤酒和威士忌酒的需求将会出现一个高潮。

然而市场上却没有酒桶，于是哈默把眼光盯住了白橡木酒桶。

事不宜迟，哈默很快就从苏联订购了几船的桶板。当货物运到美国时，却发现苏联人搞错了，他们运来的不是成型的桶板，而是一块块晾干的白橡木板。等不及追究谁的责任，哈默马上就近租用了纽约船坞公司的一个码头，修建起一座临时的桶板加工厂，日夜不停地加工这些白橡木板。

哈默的眼光是正确的。如他所料，很快，禁酒令被解除了。当禁酒令解除时，哈默的酒桶也正从生产线上源源不断地下线，这些酒桶很快被各大酒厂抢购一空，因为供不应求，哈默又在新泽西州建立了一个现代化的加工酒桶的工厂。钞票源源不断地流入了哈默的口袋。

哈默为什么能把公司的规模越做越大呢？是他拥有特别雄厚的资金吗？不是！是他有什么后台支持他吗？也不是！他唯一具有的就是超前



意识和预见未来市场机会的眼光,正是这一眼光,使他的事业踏上了一个又一个新的台阶,最终成为美国的巨富。

一位年轻人乘火车去西北某地。火车行驶在一片荒无人烟的山野之中,人们一个个百无聊赖地望着窗外。到了一个拐弯处,随着火车慢慢地减速,有一幢简陋的平房缓缓地进入了人们的视野。也就在这时,几乎所有乘客都睁大眼睛“欣赏”起寂寞旅途中这道特别的风景。有的乘客开始窃窃议论起来这幢房子来。

年轻人的心为之一动。返程时,他特意在中途下了车,不辞辛劳地找到了这幢房子。主人告诉他,每天,火车都要从门前“隆隆”驶过,噪音实在让他们受不了,房主很想以低价卖掉房屋,但多年以来一直无人问津。

不久,年轻人用3万元买下了这幢平房,他觉得这幢房子处在火车转弯处,火车经过这里时都要减速,在荒凉的旅途中,乘客冷不丁看到这幢房子都会精神为之一振,用来做广告是再好不过了。他开始和一些大公司联系,推荐这道极好的“广告墙”。后来,可口可乐公司看中了它,在3年租期内,支付给年轻人18万元租金。只是举手之劳,效益就痛痛快快地翻了6倍。

看到上面这个故事后,有的人会在心里暗暗地和这个年轻人比较,最后得出结论了:这样的“点子”,我其实也能想到啊。但是,“第一个做的是天才,第二个做的是庸才,第三个做的是蠢才。”只有具有独到的眼光,看到别人所不能看到的机会,才是真正具有“心机”。



远见与领悟

人生有小成功,也有大成功,如果你只想一辈子生活得比较好,努力真的很重要;但是你要做大一个事业,最重要的是眼光!

能在别人看来平常或不习惯的东西上看到价值的所在,这就是眼光。有“心机”的人看问题,不是只看到眼前,他还能运筹帷幄,看得更远;没有“心机”的人做事情,总是喜欢跟着潮流跑。当大家一窝蜂“下海”的时候他也去“下海”,当大家一窝蜂炒股的时候他也去炒股,当大家一窝蜂开网吧的时候他也去开网吧,这叫做人云亦云。人云亦云的反面是与众不同。与众不同,才可能有眼光。所以,在别人都没有看到的时候你看到了,这才



叫“有眼光”；在别人只看到眼前利益时你看到了长远目标，这才叫“有眼光”；在别人纠缠于问题的细枝末节累得疲惫不堪时，你一下子抓住问题的主要矛盾，这才叫“有眼光”。看一想一的人，一辈子不可能有大出息；看一想二的人，事业上一定有发展；看一想三的人，这一生追求的是大抱负。



一个没有眼光的人，不具备做事的“心机”，即使机遇就在身边，也对它视而不见。而有眼光的人，不仅能够看到机会，而且善于把握机会。

发现你身边的宝藏

做事有“心机”的人，在做事的过程中，善于充分挖掘自己的已有资源，并让它们发挥出最大的作用。

从前，有个人名叫阿里·哈法德，住在距离印度河不远的地方，他拥有大片的兰花花园、稻谷良田和繁盛的园林。他是一位知足而富有的人。

有一天，一位年老的佛教僧侣来拜访阿里·哈法德，他坐在阿里·哈法德的火炉边，向他讲述钻石是如何形成的。最后，这位僧侣说：“如果一个人拥有满满一手的钻石，他就可以买下整个国家的土地。要是他拥有一座钻石矿场，他就可以利用这笔巨额财富，把孩子送至王位。”

那天晚上上床时，阿里·哈法德感觉自己变成了一个穷人——不是因为他失去了一切，而是因为他开始变得不满足。他想：“我要拥有一座钻石矿。”因此，他整夜难以入眠，第二天一大早，阿里·哈法德就跑去询问那位僧侣在什么地方可以找到钻石。

“只要你能在高山之间找到一条河流，而这条河流是流淌在白沙之上的，那么，你就可以在白沙中找到钻石。”僧侣说。

于是他卖掉了农场，把家交给了一位邻居照看，然后就出发去寻找钻石了。

