

心眼是做人的智慧，手腕是成事的韬略

左手

心眼

右手

手腕

张笑恒◎编著

北京工业大学出版社



左手心 右手手 眼腕

张笑恒◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

左手心眼 右手手腕 / 张笑恒编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2010. 9

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2475 - 2

I. ①左… II. ①张… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 154805 号

左手心眼 右手手腕

编 著: 张笑恒

责任编辑: 龚法忠 胡 嫒

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16

印 张: 16

字 数: 210 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版

印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2475 - 2

定 价: 26.80 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换



前言

QIAN YAN

待人处世是一门学问，它不仅能体现一个人的素养和智慧，更为重要的是，待人处世的后果常常会直接影响一个人的前途和命运。最高明的处世之道是大智若愚、大气内敛；这样，不仅可以给自己减少许多烦恼，还可以最大限度地避免伤害。凡是有心眼、有手腕的人，在为人处世的时候，总会很灵活，当伸则伸，当屈则屈，刚柔并济，左右逢源，会容人，更会防人。

其实，我们每个人都渴望在待人处世的过程中做个受欢迎的人。然而，我们往往因为这样或那样的原因，会面对人际关系复杂的情况，甚至陷入苦恼和惆怅的境地。为了更好地适应各种环境，我们就要多一点“心眼”与“手腕”。

常言道“人生如战场”，做人要以智取胜。“手腕”是一种智慧，是一种谋略，而“心眼”则是一种算计，是一种心计。有“手腕”的人总能把事办得滴水不漏；有“心眼”的人做人总能恰到好处，不仅能使自己活得轻松，工作起来也一帆风顺。做人没有“心眼”，难免四处碰壁，孤立无援，不仅在生活中孤苦劳累，而且在事业上也屡遭坎坷；做事不懂“手腕”，就会稀里糊涂，易陷绝境。

特别是在当今这个纷繁复杂的社会中，有好人也有坏人，有好事也有坏事。不是所有人都如你想象的那么好，也不是所有人都如你想象的那么坏。做人交友，不可“一根肠子通到底”，要多长几个心眼儿，多掌握一

些手段。

《左手心眼 右手手腕》不是教你“欺”，也不是教你“诈”，而是告诉你如何拥有超强的社交能力，教你在复杂的人际关系中游刃有余。本书通过大量贴近生活的事例，在立足社会、成就事业、为人处世等方面，生动地展示轻松为人、巧妙处世的方法。

目录 CONTENTS

第一章

把人说笑而不是说跳

——修炼自己的语言艺术

正所谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。有心眼的人，掌握了各种说话的技巧和艺术，说出来的话就会像一颗甜丝丝的糖果，不仅讨人喜欢，还会使对方心服口服。

- 赞美之词要抓“闪光点” / 3
- 从对方最感兴趣的话题入手 / 5
- 说话，要注意场合，讲究方式 / 8
- 装作不知，看透不说透 / 10
- 善意的谎言更美丽 / 13
- 别人的自尊心与你的一样 / 15
- 记住别人的名字很重要 / 19
- 回应必须出于真诚 / 22
- 给你的舌头筑道墙 / 24

第二章 懂点人情世故 ——不失原则，圆融处世

正所谓“世事洞明皆学问”。在纷繁复杂的社会中，要生存，要发展，就必须留个心眼，学会待人处世。不谙此道者，就很难成为一个受人欢迎的人，极易处处碰壁。

- 做好人，但不做滥好人 / 31
- 面对对方尴尬，顾及对方颜面 / 33
- 场面上的话，别太当真 / 36
- 比别人聪明，但不必表现出来 / 38
- 得意时，心张扬而神不张扬 / 40
- 隐“优”暴“缺”，成全别人的好胜心 / 44
- 装聋作哑也是一种“心眼” / 47
- 做人要聪明，但也要会装糊涂 / 49
- 以情动人，比以理服人更有效 / 53

第三章 学会投资人情 ——感情投资，广结善缘

人情是一笔无形的财富，感情投资是一本万利的生意。有心眼的人总善于耍心眼拉拢人心，因而任何事在他们的手中都会得到很好的解决。

- 把自己放在“圈”里 / 61
- 无事也登“三宝殿” / 64
- 联络感情要慢慢来 / 67
- 减少敌人，就是多交朋友 / 69
- 热心肠贴冷脸的隐形收益 / 72

- 制造储蓄人缘的机会 / 75
- 巧用网络，广结四海宾朋 / 77
- 帮他人打圆场，为自己结人缘 / 79
- 感情投资，赢得下属 / 82
- 真情加礼物，结交客户心 / 85

第四章 察言观色，巧妙应对

——多个心眼了解对方

有心眼的人会具备一种看透人心的能力。他能够通过察言观色，准确地判断人，从而使自己在人际交往中做到游刃有余，八面玲珑。

- 看对方的“眼色”行事 / 91
- 察言观色，辨清风向好使舵 / 93
- 言为心声，从说话观察对方 / 95
- 患难之时能见真情，利益面前最知人心 / 98
- 笑声使人的性格显露无遗 / 101
- 想对方之所想，急对方之所急 / 105

第五章 用小努力换取大回报

——靠心眼把效益最大化

在这个竞争激烈的时代，工作中缺少的不是像蜜蜂一样勤劳的人。而是通过有效的工作方法和技巧达到效益最大化的人。

- 勤奋的人未必成功 / 111
- 不值得做的事千万别做 / 115
- 不重要的事拖一拖，先做重要的事 / 117

- 单枪匹马，永远成不了气候 / 120
- 与强者同行 / 122
- 没有计划，就是计划失败 / 125
- 有所不为，才能有所作为 / 130
- 专心和专注，一个都不能少 / 133
- 遇到阻力绕道而行，更省人力物力 / 135

第六章 做人不能太单纯

——长个心眼以防被人算计

俗话说：“伤人之言不可有，防人之心不可无。”与人相处，多长个心眼没坏处。这就要求你要谨慎处理各种复杂关系，以免不小心掉进伪善的“陷马坑”中。

- 与人相处要保持一定的距离 / 141
- 心事不可随便说出口 / 142
- 提防朋友“杀熟” / 143
- 以静制动，与“告密”者保持距离 / 146
- 戳穿诬陷者的嘴脸 / 148

第七章 充实自己，表现自己

——发挥自身价值的艺术

在这个竞争激烈，人才倍出的时代，要对自己充满信心，坚信自己，肯定自己，不断充实自己，并且完美地表现自己，使自身的价值、特长充分地展现出来，你才可以脱颖而出。

- 学会漂亮地“推销”自己 / 153
- 增强自身的价值 / 155

- 创造出自己的“不可被取代性” / 157
- 在重要场合“曝光”，让更多人认识你 / 161
- 给自己制造一些神秘感 / 162
- 打造声势，提高知名度 / 163

第八章 打好心理这张牌 ——求人办事的技巧

《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战不殆。”有心计的人会从一个人的生活细节去解读他的心理，进而把握他真实的想法，洞悉他内心深处暗藏的玄机，从而使自己在求人时事半功倍。

- 求人办事要想着对方的利益 / 169
- 坦承双方不可分割的利害关系 / 172
- 让对方知道彼此利益的一致性 / 175
- 互惠互利是合作的基础 / 177
- 激发对方的同情心，变“不可能”为“可能” / 180
- 满足对方的情感需要，以出乎意料的方式打动对方 / 182
- 不要说有多努力，要说有没有把事情做成 / 183
- 用心把自己打造成“绩优股” / 185
- 提高自己的“存在感”，让老板看到你的实力 / 187
- 帮助别人，就是帮助自己 / 190
- 积极靠近“二把手” / 192
- 强将手下无弱兵——跟紧成功的领导者 / 195

第九章 赏罚严明，恩威并重 ——驭人服众的领导艺术

对员工太宽厚了，便约束不住，结果无法无天；对员工太严格

了，则万马齐喑，毫无生气。高明的领导对员工会宽严得宜，恩威并用，并以身作则地教导部属。如此，部属才会乐意完成你交给他的任务。

- 无“威”不治，必须树立个人权威 / 199
- 杀鸡吓猴，震慑人心 / 202
- 胆小难得将军做 / 206
- 打造影响力，让更多人乐于追随你 / 209
- 胡萝卜加大棒 / 211
- 以身作则，员工才能信服你 / 215
- 打一巴掌揉三揉 / 218
- 用宽容代替指责 / 220
- 走出关心下属的误区 / 223

第十章

眼光准，出手快

——获取财富的手腕

俗话说：“机不可失，失不再来。”有手腕的商人会在不断变化的市场中，凭借敏锐的嗅觉，发现并抓住商机，冒险开拓出一片创业领地。

- 告别“扎堆”，向别处寻找肥肉 / 229
- 依靠敏锐的商业嗅觉，在冒险中捕获商机 / 232
- 先人一步，要准更要快 / 235
- 小处着手，小钱也赚 / 239
- 抓住小事背后的商机 / 241
- 用变化的眼光看市场 / 242

第一章

把人说笑而不是说跳

——修炼自己的语言艺术



正所谓“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”。有心眼的人，掌握了各种说话的技巧和艺术，说出来的话就会像一颗甜丝丝的糖果，不仅讨人喜欢，还会使对方心服口服。



赞美之词要抓“闪光点”

在待人处世的时候，不要以为一味地赞美就能赢得他人的心。因为陈词滥调或者不着边际的赞美只会惹人生厌，赞美的直接目的是让对方高兴。如果你不低估对方的智力的话，赞美的话要有点新意，抓住对方的闪光点才行。



李茹韵是个很有心眼的白领。一次，一位同事剪了一个新发型，剪完后她非常不满意，还和理发师当场吵起来。当她一脸怨气地到了公司的时候，同事们都一脸漠然，似乎没看到她的改变。只有李茹韵发现了，而且还大力称赞她发型的清爽和简洁，在李茹韵的赞美声中，那个同事把原来的怨气一股脑儿全忘了，而且对自己的新发型越看越觉得顺眼，心情变得大好。后来李茹韵有什么事，这位同事总是很热心地帮忙。

还有一次，她碰见一位朋友，发觉她和上次相见时模样变化很大。李茹韵觉得也许是她减肥了，也许是她吃什么养颜口服液了，于是李茹韵大方地说“你的气色真好”，朋友心里顿时乐开了花。李茹韵就是因为总能在别人不注意的地方毫不吝啬地赞美他人，所以总能赢得好人缘。



人人都有值得称赞的地方，人人都有闪光点。真正的赞美能手，会从微不足道的小事去夸奖别人。这样，不仅会给别人以出乎意料的惊喜，而且可以使对方获得关心、体贴入微的感受。

有心眼的人，善于发现赞美别人的题材，发掘潜藏于小事背后的“闪光点”。小小的赞美可以产生极大的效果，对方会被你这种真诚深深地感动。如果连对方的闪光点你都没有发现，就胡乱地说着千篇一律的赞美话，对方会认为你是虚情假意，就会对你失去信任。比如，午宴上那位发言人讲得很漂亮，就不要对她的演讲发表评论。因为，所有的人都会看到这一点，都会这样地赞美她。你可以谈论她为此所付出的努力，感谢她抽空参加这次活动，赞扬她其他方面的成绩。

当然，这不是说你一旦抓住对方的闪光点，就不停地这样赞美。即使找到了对方的闪光点，也要让你的赞美控制好火候，让对方感到很舒服。物以稀为贵，就像一道人间美味，如果你给对方一些品尝品尝，他会觉得味道美得难忘。但是，给多了，他就会有想吐的感觉。



服装店新来了一位职员。上班的第一天，新职员发现新上架的一件衣服做工有问题，细心的她及时把衣服转移到了顾客看不见的角落里。正巧值班经理周苗看到了这一幕，在周末的会议上，周苗特意表扬了新职员一番，夸她为公司着想，维护公司的荣誉，还决定给她加奖金。

这位职员简直有些受宠若惊，一件小事就得到经理的大事表扬。后来这位职员到处赞扬那位经理眼快心细，自己的一点小成绩也逃不过她的眼睛，在这样的公司工作很有价值感。

周苗觉得自己的赞美不仅让下属感受到自己对她们的关心，还激发了下属的工作热情，简直是一举多得。所以在以后的日子里总是抓住机会就对这位新来的职员赞美。不久，这位新职员就厌倦了，因为重复的赞美让这个新职员觉得自己的领导很唠叨，让人心烦，不得耳静。



每个人都希望得到别人的赞美和肯定，特别是有创意的赞美之词，能让人振奋和愉悦。常常，这个看似不起眼的行为，却可以更好地表达我们的一片好意，传递我们的信任和情感，化解我们有意无意间与他人形成的隔阂和摩擦。赞美别人，可视为搞好人际关系的隐性投资。但这种“糖衣炮弹”并不一定是越多越好。因为，任何一个人吃多了“蜜”，也都会有腻味的感觉。

人们往往是这样的：对于每个人都知道的优点，自己并不是特别在意；如果对方发现了自己一个很少人提及的优点，大多会暗暗得意一阵子。所以，有心眼的人，也大多会抓住对方的这一心理，发掘出对方的闪光点，进行有创造性的赞美。



从对方最感兴趣的话题入手

有一位学者说过这样的话：“如果你能和任何人连续谈上 10 分

钟而使对方感兴趣，那你便是一流的沟通高手。”说别人感兴趣的话题，会让对方觉得你是他的“知音”，是与他“同类”人，这样就拉近了与对方的距离。



一家房地产公司想邀请一位特别著名的园林设计师当该公司一个大型园林项目的设计顾问。于是准备让一名公关助理去聘请这位设计师。但此人性情清高孤傲，已退休在家多年，一般人很难请得动他。

为了让事情顺利完成，公关助理事先做足了工作。他经过调查了解到，老设计师平时喜欢作画，于是拜访前花了几天时间去读了很多关于中国美术方面的书籍。

当他来到老设计师家中，一进门，就看见老设计师一副冷淡的表情。公关助理灵机一动，指着画案上一副刚作完的国画赞叹道：“老先生的这幅丹青，景象新奇，意境宏深，真是好画啊！”

老先生听后脸上立即浮起了微笑。接着公关助理又说：“老先生，您的风格像清代山水名家石涛，其实我也很喜欢他的画作……”就这样，他们开始聊了起来。后来，老先生的态度转变了，话匣子也被打开了。不知不觉，公关助理才把老设计师引到想让他出任设计顾问的正题上。没想到，老设计师竟没多思考就爽快地答应了。



每个人都有各自不同的兴趣与爱好，一旦你能找到其兴趣所在，并以此为突破口，那你说的话就会直击他们的内心。他们就会消除第一次见面对你产生的紧张感和防备感，对方的话匣子也会轻而易举地被你打开，因为他们已经在心里接纳了你。