

读懂别人心理才能知己知彼，迎合对方心理方能百战百胜

懂心理

才能

胡志明◎编著



会说话
会办事
会做人



DONGXINLI

CAINENG HUI SHUO HUA HUI BAN SHI HUI ZUO REN

懂得对方的心理才能说出对方最喜欢听的话；
迎合对方的心理才能办好难办的事；想人所想、急人所需，就能成为一个最受欢迎的人。

 中国纺织出版社

读懂别人心理才能知己知彼，迎合对方心理方能百战百胜

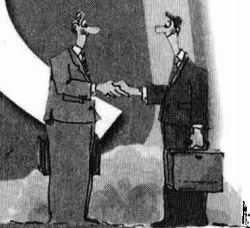
懂心理

才能

胡志明◎编著



会说话
会办事
会做人



DONGXINLI

CAINENG HUIHUOHUA HUIBANSHI HUIZUOREN

 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书主要讲述了会说话、会办事、会做人的心理策略，全书共分为三篇：上篇讲述懂心理才能会说话。只有懂得了别人的想法和心态，说话时才能够更好地迎合对方，拉近彼此的心理距离，得到别人的认可和喜爱。中篇讲述懂心理才能会办事。做事时不仅要保持良好的心态，还要洞察对方的心理，这样才能顺利把事做成。做事不懂心理，就会四处碰壁，孤立无援。下篇主要讲述懂心理才能会做人。做人要懂心理，是要我们在为人处世的过程中，讲究方法、讲究变通，达到德与智的最好展现，方与圆的完美统一。

图书在版编目(CIP)数据

懂心理才能会说话会办事会做人 / 胡志明 编著. —北京：中国纺织出版社，2010.7

ISBN 978-7-5064-6411-6

I. ①懂… II. ①胡… III. ①人间交往-社会心理-通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 079299 号

策划编辑：李秀英 曹炳铨 特约编辑：李春梅 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市航远印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2010 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：268 千字 定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前 言

懂心理才能会说话 会办事 会做人

日常生活中，无论是说话、办事还是做人，都要先了解对方的心理，只有了解掌握了对方的心态动向，才能做到知己知彼，方能“对症下药”，最终得到别人的喜爱和帮助。

在美国，神学院毕业的学生，必须要到乡村教会去当一定阶段的牧师。一来可以丰富他们的工作经验，二来可以锻炼他们的韧性和毅力，为他们日后能够更好地宣传神学打下基础。

有一位成绩和各方面表现都十分突出的学生，从一所著名的神学院毕业后，自愿到一个以牧业为主、生活十分艰苦、人们的认识还比较落后的村庄去担任牧师。为了使那里的人们很好地接受自己，并扩大自己的影响，从而使得人们能够更好地领会神的旨意，他准备召开一个布道大会。经过紧张而又繁忙的准备之后，他的布道大会如期召开了。但令他失望的是，他等了足足一个上午，却只有一个牧童来到了会场。于是他心灰意懒，准备将布道大会取消，但为了不让牧童反感，他主动向牧童征询意见。结果牧童说：“亲爱的牧师先生，要不要取消大会我不知道，但我知道一件事，在我所养的100只羊中，就算迷失了99只，只剩最后一只，我还是要养它。”年轻牧师顿有所悟，决定大会如期举行。牧师使出浑身解数开始布道，想不到这位牧童竟然睡着了。牧师非常难过，却又不好意思叫醒牧童，结果他又等了整整一个下午。到了黄昏，牧童醒了，牧师就迫不及待地问牧童：“你为什么睡着了，难道我讲得不好吗？”牧童回答说：“亲爱的牧师先生，你讲得好不好我不知道，但我知

道，当我在养羊的时候，绝对不会拿我最喜欢吃汉堡给羊吃，而要拿给羊最想吃的牧草。”牧师经过一番思考，终于大彻大悟。

不久，这位牧师成为全美国最著名的牧师。

有的人认为，这位牧师的布道大会失败了，因为他在大多数人不需要布道大会的时候举办了布道大会，并且对唯一的一位参加者讲述了人家并不需要的内容；也有的人觉得，他的布道大会成功了，因为他明白了只有从人们的心理需求出发对人们进行引导，才能把神学发扬光大。事实上，正所谓“成也萧何，败也萧何”，牧师布道大会的失败在于他忽视了人们的心理需要，后来的成功则归功于他重视了人们的心理需要。

生活中有很多道理是相通的，说话交流需要我们考虑别人的心理需求，做人做事也必须要重视他人的心理需要。每个人从小学开始就有这样的经验，写作文最怕的就是文不对题。说话办事也是如此，最忌讳“南辕北辙”。试想，如果你是个数学老师，却在课堂上大谈历史；面对农民，你对航天科技滔滔不绝；领导因产品销路不畅心情不好，你却对本单位的管理问题大加分析，等等。可能你做得很对，讲得也很有道理、很有价值，但人家不需要，首先从心理上就不接受你，“对牛弹琴”的结果只能是白费力气。说话办事要看对象，要善于察言观色，洞悉对方的心理。这样，你就可以顺利地达到你自己的目的。

因此，在说话之前，你要弄明白对方想听什么、爱听什么，否则，说了还不如不说。也就是说，要揣摩听者的心理。在求人办事之前，同样要了解对方想要什么，担心什么，这样才会做出合理的请求，让对方愿意去帮助你，为你做事。做人其实也一样，人与人之间的交往实际上就是心与心的交流。只有你懂得了别人的想法和心态，才能够更好地迎合对方，拉近彼此的心理距离，得到别人的认可和喜爱。

记着，在人们饥饿的时候给他半块馒头，比在他富有时给他十根金条更能让人刻骨铭心。因此，了解他人的心理需求，是会说话、会办事、会做人的基础。同样，会说话、会办事、会做人的人也必定是个心理学高手。这样的人，能够把话说到心坎里，把事做到点子上，成为一个讨人喜欢、受人尊敬的成功人士。



上 篇

懂心理才能会说话

生活中我们会面对形形色色的面孔，上司唯我独尊、同事爱嫉妒、朋友常误会、异性忌讳多、长辈爱摆老资格、老人说话好罗嗦、晚辈观念与我们有代沟……对别人说话，就像请客吃饭，每人的品味各异，不同的客人需上不同的菜。要想让自己说的话打动对方，让听话者心服口服，就要洞悉听者的心理。会说话还要顾及听者的面子，说话应含蓄委婉，避免使人陷入尴尬局面。

第一章 说话要懂的六大攻心术

俗话说：人心隔肚皮。了解他人的心理并不是一件容易的事情，毕竟每个人在说话交流的时候，都会有意无意地隐藏自己真实的想法和动机，或者用一些含蓄的语言表达自己的想法。这就需要你主动地去观察和揣摩他人的心理。懂点说话攻心术，才能让你在与人谈话时占据主动。

- 面子术——说话要顾及对方的面子 004
- 自嘲术——自嘲彰显个人魅力 007
- 套近乎术——聪明人善于套近乎 010
- 示弱术——说“软话”赢得对方的同情 013
- 装傻术——“装疯卖傻”巧拒绝 018
- 沉默术——沉默是金、巧辩是银 022

第二章 富有情感的话最能打动听者

会说话的人说话时富有情感，说出的话让听者感到舒适，能够拉近彼此的距离。说话时不必口若悬河、滔滔不绝，也不需要旁征博引、口吐莲花，只要把话说到对方的心坎里，就能打动人心，让对方口服心也服。

富有情感的话最能打动听者	027
用鼓励代替责怪	029
用安慰的话语替人分忧	032
说话要考虑听者的感受	035
千万别说伤人的忌语	038

第三章 每个人都爱听赞美的话

人总是喜欢被肯定、被赞美的，因此，赞美是给别人最好的褒奖和礼物。“送人玫瑰，手留余香”，一个懂得赞美他人的人不一定是个成功的人，但一定是一个讨人喜欢、受人尊重的人。赞美还能打破人脉的僵局，拉近与他人的心理距离，制造和谐的人际关系。

赞美一定要恰如其分	043
夸人要恰到好处	045
赞美贵在自然	046
称赞对方引以为荣的事情	048
借他人之口赞美效果更好	050

第四章 说话委婉含蓄讨人喜欢

委婉含蓄的言语能避免尴尬，看上去似乎什么也没有说，但却能收到什么都点到的效果。无论说什么，要学会绕个弯，不要太直白。否则，就会伤及对方的面子，不易达成认同。委婉含蓄是一种高明的说话艺术。

直言相劝不如委婉示范	053
太直白的话别直说	054
反对要以退为进	058
委婉道出难言之语	060
说话要替别人找台阶下	062

第五章 说话有分寸的人受尊重

说话要把握好分寸，该说的一定要说到，不该说的一句也不要多说。如果说话的分寸把握得好，很平常的一句话，也会平添几许分量。而说话的分寸取决于与你谈话的对象、话题和语境等诸多因素。言之有度就会受人尊重。

说话要到位	066
注意把握说话的分寸	068
不要开过头的玩笑	071
把握适当的说话时机	073
话多不如话少，话少不如话好	076



第六章 灵活机智方能左右逢源

在交往中，说错话往往是不可避免的事。关键是要懂得随机应变、及时缓和或化解因失言造成的尴尬与僵局。这就要求说话者必须调整思维、灵活机智，用别出心裁的话语来应答。有时一句巧妙应变的话，就能转危为安，维护自身的安全和利益。

要学会打圆场	080
学会应变	083
巧妙道歉，化解尴尬	085
及时弥补自己的疏漏	086
将错就错，妙语生辉	088



中 篇

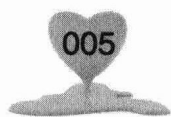
懂心理才能会办事

会办事的人一定是一个懂心理的高手。做事不懂心理，就会四处碰壁，孤立无援；做事不用“心机”，就会稀里糊涂，深陷绝境。办事要会用点“心理术”，“心理术”不是让你耍心计，算计他人，要有深谋远虑的智慧。

第一章 良好心态是会办事的关键

良好的心态是办事必不可少的基本要素。成功做事的人始终拥有一个积极的心态，他们用最乐观的精神去体验自己的人生。失败者做事则受过去的种种失败与疑虑心态所引导和支配的。

- 沉住气才能成大器 094
- “性情中人”难成事 097
- 自信是成功的前提 101
- 心平气和万事通 104
- 凡事要往好处想 107



第二章 把事办好离不开察言观色

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”办事离不开“人情定律”，而要搞懂人情，首先就必须察人言行以看透对方的心思。

办事需要察言观色	112
要想办好事，先要认好人	114
了解对方的性格好办事	116
从对方的兴趣下手	118
辨清身份好办事	122

第三章 求人办事一定要以情动人

“人非草木，孰能无情。”人是有感情的，办事要懂得以情动人，拿出你的真情去感化对方。不失时机地妙用“情”这个武器，办事的效果就会远远大于纯粹的物质诱惑。

找人办事要做足人情	125
激起别人的同情心	127
用真情收揽人心	129
求人办事要会利用恻隐之心	132
热情是找人办事的动力源	134

第四章 把事办成要会运用“心机”

用心机做事就是要我们做一个勤于思考的聪明人。“心机”不是“心计”，更不是让我们处处算计别人、耍小聪明。心机是一种办事的谋略和智慧，是让我们在办事的过程中，讲究方法，讲究变通，如此才能方圆有度，稳操胜券。

做事要假糊涂、真聪明	139
------------------	-----



世上无难事，只怕有心人	142
引而不发，吊足对方胃口	145
找准对方心理弱点出击	148
制造气氛，化难为简	150

第五章 会办事的人懂合作、善交际

会办事其实就是会求人，能够让他人乐意协助你。要达成目标，把事顺利办成，就要懂合作、善交际。人缘不好，不与人结缘，得不到别人的帮助和支持，便很难成功。拥有好的人际关系，一件难办的事也会取得意想不到的结果。

办事要学会合作	154
办事得靠“关系网”	156
朋友多了路好走	159
积攒人情回报丰厚	162
冷庙烧香，不要临时抱佛脚	165

第六章 求不同人办事的心理策略

要想借别人之力来为我们办事，首先要从心理上让别人愿意，不防先从了解他人的心理开始。这就要求我们能把他人所想变成我们所想，同时，根据他人的心理设计自己的求人策略，这样就会在求人时更有针对性，更容易得到帮助。

求上司办事的心理策略	171
求下属办事的心理策略	173
求同事办事的心理策略	176
求朋友办事的心理策略	179
求亲戚办事的心理策略	182

下 篇

懂心理才能会做人

做人不懂心理，就像扛着榆木脑袋的木偶一样，生活缺乏自主，任凭别人安排和摆布。人生在于谋划，懂心理的人可以从容谋划，进而得以成功。

第一章 冷静平和，千万不要怨天尤人

做人要调整好自己的心态，保持一颗宽容而平和的心，不要老是停留在抱怨的阴影中自寻烦恼。保持心态的平和，才能在平静中审视对方，在冷静中处理复杂的人情世故。心态平和就不会计较别人的评价，就会冷静做事，也更容易得到他人的帮助，从而取得成功。

冷静平和，不争亦足	188
千万不要怨天尤人	190
易怒会导致被动	192
清高孤傲不可取	196



第二章 低调做人，贵而不显、富而不炫

一个人不管取得多大的成功，不管名有多显、位有多高、钱有多丰，面对纷繁复杂的社会，也应该保持做人的低调。有道是：地低成海，人低成王。低调是人生之路的润滑剂，是事业之路的助推器，放下架子真诚地低调做人，必将描绘出精彩的人生。

低调的人离成功最近	199
不要抢别人的风头	201
贵而不显、富而不炫	204
别把自己推到风口浪尖	206

第三章 学会宽容，宽容别人、幸福自己

做人宽容是一种素质，一种情操，一种美德。宽容是海纳百川的大度与包容，是人生的智慧与豁达。宽容的人会受到广泛的尊重与关心，会受到朋友的信任和拥护。宽容像一支火把，照亮了前进的方向，引领我们走向成功的殿堂。

与人交往一定要宽容	210
宽以待人，小肚鸡肠要不得	214
忍一时风平浪静	216
抱怨虚耗精力	219

第四章 真诚待人，唯有真诚最为感人

诚信是做人的根本，是人际关系的法宝，是事业成功的基础。唯有内心真诚的人才能得到更多的尊重和信任。诚信是道路，它会使你的脚步延伸，

人生之路越走越宽广；诚信是财富的种子，只要你诚心种下，就能找到打开金库的钥匙。诚信是一种做人的大智慧、高境界。

人无信而不立	225
巧伪不如拙诚	227
真诚最动人	230
出尔反尔，自寻死路	232

第五章 难得糊涂，会做人的人会“装傻”

“过程糊涂、结果不糊涂，小事糊涂、大事不糊涂”这是中国人糊涂哲学的精髓。糊涂体现的是一种从容不迫的气度，一种谦和为人的态度。糊涂是一种境界，是能忍能让、不争长短的潇洒。糊涂也是一种智慧，是表面糊涂、内心清明的练达。

大智若愚，大巧若拙	237
不妨装装傻	239
留一半清醒，留一半醉	242
要装傻，不要真糊涂	245

第六章 做人要会变通

做人要会变通，不能太死板，不要被经验束缚了头脑，要冲出习惯思维的牢笼。灵活变通可以使你在危难关头化险为夷，在职场中如鱼得水，在人际交往中处于不败之地，让你拥有成功的人生。

方圆做人，凡事留后手	249
做人要藏而不露	250
能屈能伸才能游刃有余	252
见什么人，上什么菜	255

参考文献	257
------------	-----

上 篇

懂心理才能会说话

生活中我们会面对形形色色的面孔，上司唯我独尊、同事爱嫉妒、朋友常误会、异性忌讳多、长辈爱摆老资格、老人说话好罗嗦、晚辈观念与我们有代沟……对别人说话，就像请客吃饭，每人的品味各异，不同的客人需上不同的菜。要想让自己说的话打动对方，让听话者心服口服，就要洞悉听者的心理。会说话还要顾及听者的面子，说话应含蓄委婉，避免使人陷入尴尬局面。

