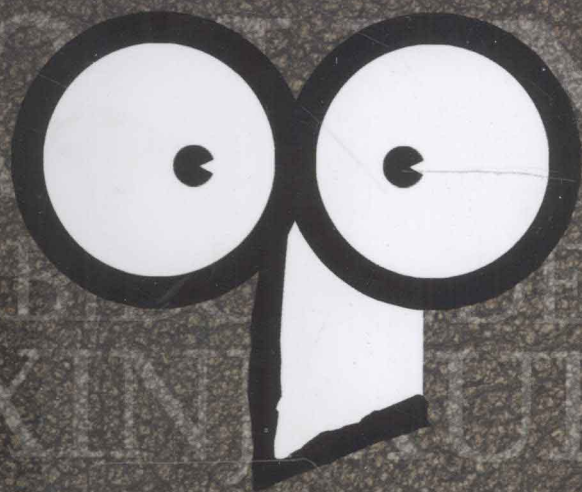


30岁你必懂的 心计学

30岁的你，不但需要高明的处世方略，更需要精明的手段与心计。
掌握读心技巧，摸透人性死穴，做一个攻心高手！

马 骏◎编著



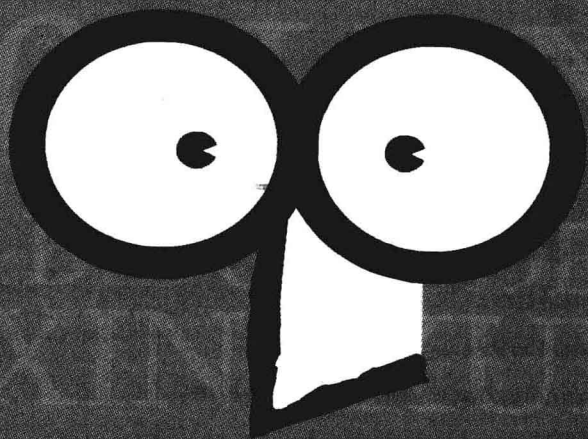
成功的人之所以成功，是因为他比一般人多一点心计
聪明的人之所以聪明，是因为他比一般人多一点城府

台海出版社

30岁你必懂的《》《》《》《》《》《》《》《》《》《》 心理学

掌握读心技巧，摸透人性死穴，做一个攻心高手！

马 骏◎编著



成功的人之所以成功，是因为他比一般人多一点心计
聪明的人之所以聪明，是因为他比一般人多一点城府

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

30岁你必懂的心计学 / 马骏编著. —北京:台海出版社,
2012.1

ISBN 978-7-80141-794-7

I. ①3… II. ①马… III. ①人际关系-青年读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 251391 号

30岁你必懂的心计学

编 著:马 骏

责任编辑:孙铁楠

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:唐 霁

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2012 年 1 月第 1 版

印 次:2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-794-7

定 价:29.80 元

版权所有 翻印必究



前言

当我们听到人们说某个人很有“心计”的时候,可能第一印象便是这人很阴险,或者很会耍手段。其实,心计并非全部是阴谋诡计,也不是为了达到目的而使用不光明的手段。很多时候,心计是一种人世智慧,是一种顺利行走于世的成事技巧。

行走在这个世界上,我们或许无意去伤害别人,但是却不得不学会保护自己。尤其是30岁之前,你应该多学会点处事的心计。当然,心计分为很多种,如同《孙子兵法》中的三十六计一样,我们需要计计都融会贯通。

有心计的人在说话谈话时,懂得入木三分,点到即止。他们用敏锐的洞察力去感悟生活中的每一个片段,用巧舌如簧、滔滔不绝的说话方式,让事情在自己卓越的口才技巧中圆融完善。所以在任何情况下,他们总能成为那个被上帝眷顾的幸运儿。

有心计的人在为人处世时,懂得褪减锋芒,深藏智慧。他们用“作秀”的方式来宽容他人,用低调行事的处世技巧来左右逢源,偶尔再来一点“逢场作戏”的本事,不知不觉中扩大自己的影响力。

有心计的人在识人应酬时,不仅火眼金睛,而且懂得各种应酬门道。他们总是能够用最为准确的洞察力去看透每一个人的心思,从每一个人在对待不同事情的态度上,观摩出他们的心理活动,从而找出正确应酬对方的方法,瞬间抓住对方的心。

有心计的人在累积人脉时,懂得顺势而为,借势而起。他们拒绝单枪匹马的闯荡方式,而是用“滚雪球”的方式打造出属于自己的人脉圈。他们会时刻清理自己人脉中的杂草,让自己的人脉永远都处在沸腾的活跃期。

有心计的人在行走职场时,懂得圆融贯通、情商制胜的“潜规则”。他们懂得如何将自己的奖状让给上司,懂得如何在恰当的时候,沉着应对客户



的各种挑剔,懂得如何能走进上司的心理,如何才能博得客户的倾心。

有心计的人在处理恋爱婚姻时,懂得如何抓住幸福的“心计”。他们在尊重、宽容、忍让、坚持中,让自己的另一半与自己甜蜜相伴,一起笑到人生的最后。

其实,很多时候,一个人的人生是否成功,是否幸福,都是靠自己争取来的。有心计的人才能在生活中长袖善舞,拥有未雨绸缪的智慧;才能看穿他人的心思,成功的驾驭他人,让自己时刻占据最为主动的地位;才能受到幸运之神的光顾,成为其最受青睐的人。

所以,30岁之前,我们一定要懂得用“心计”来做人生的润滑剂,这样困难的事情才会变得简单。本书立足现实,集合了前人做人做事的成功经验和智慧,将30岁之前年轻人所必懂的心计学娓娓道来。希望年轻的朋友们通过阅读此书,能够领悟到“心计做人”的真谛。

目 录

CONTENTS

第一章 好说歹说看你怎么说,说话的心计 /1

- 1.你已经过了“童言无忌”的年龄 1
- 2.实话实说,好心会被当做驴肝肺 3
- 3.有时啰啰嗦嗦一大串,不如简简单单一句话 4
- 4.宁可犯口误,不可犯口忌 7
- 5.要“坐到一条板凳上”说话 9
- 6.会绕弯子,少碰钉子 11
- 7.揭人之短,胜似割心 13
- 8.非必要场合,不玩辩论游戏 15
- 9.一分钟讲,十分钟听 18

第二章 会做事不如会来事,做事的心计 /21

- 1.要会做事,还要会“作秀” 21
- 2.不要只做不说,更不要只说不做 23
- 3.做事有心计,该争则争该让则让 25
- 4.“热心”过度,好心办坏事 27

5.学会给自己贴金,让人看到你的实力	29
6.挥别独行侠的日子	32
7.变通行事,不要总是直线思考	34
8.能当主角,也能跑龙套	36

第三章 左右逢源其实不难,处世的心计 /39

1.聪明外露,不如智慧深藏	39
2.对不喜欢的人,脸上也要带着笑	41
3.学会为配合别人的聪明而装傻	43
4.颇受欢迎的“同理心”	46
5.放下清高,让自己“俗”一点	48
6.人至察无友,处世忌太较真	50
7.得理也让人,饶人一条路,伤人一堵墙	52
8.别欠人太多,也别施人太多	55

第四章 让人无法拒绝的技巧,求人的心计 /57

1.求人拉下脸,缠而不赖易成功	57
2.即便请好朋友帮忙,也别直言:“喂,这件事交给你搞定” ...	59
3.主动掌握“情感债权”	62
4.会哭的孩子有糖吃	64
5.示弱,让人情不自禁地帮你	66
6.多理解别人的难处,才能赢得对方的支持	68
7.舍得香饵,才能钓到大鱼	71
8.不要勉强别人办很难办的事	73

第五章 一眼就能看穿对方,识人的心计

/75

- 1.宁可不识字,不可不识人 75
- 2.第一印象效应与四分钟印象 77
- 3.要想钓住鱼,就要像鱼那样思考 80
- 4.卡耐基教你洞察人性弱点 82
- 5.如何透过细节看一个人性格 84
- 6.要知道哪些是场面话,哪些是真心话 87
- 7.破解对方的肢体语言 89
- 8.你不得不警惕的十种人 91

第六章 闯荡社会必备的技能,应酬的心计

/94

- 1.饭局分三六九等,应酬有高低贵贱 94
- 2.宴请“地理学”,选择地点有门道 97
- 3.摸清主角,点菜如同“点秋香” 99
- 4.敬酒分主次,谁也不得罪 101
- 5.把盏不想强欢笑,巧妙拒酒显风流 103
- 6.酒桌上,会听话更要会说话 105
- 7.结尾应酬好,钓条长线大鱼 108
- 8.不想买单,设计“来电”及早脱身 110

第七章 没有圈子哪有位子,人脉的心计

/113

- 1.有圈子成功就像坐电梯,没圈子成功就像爬楼梯 113
- 2.积累人脉,要先做一个让人“放心”的人 115
- 3.主动与人交往,人脉圈才能越延越大 117



4. 钓“大鲸鱼”可以吃一年, 钓“小鱼”你得天天钓	120
5. 利用边缘人物, 攀上目标人物	122
6. 互动, 让你的人脉圈活跃起来	124
7. 不要小瞧所遇到的任何人	126
8. 拔掉人脉中的杂草, 让你的人脉永葆生机	128

第八章 好风凭借力, 送我上青云, 借势的心计 /131

1. 顺势而为, 借势而起	131
2. 善于与强者结盟, 自己才会强大	133
3. 巧妙利用有钱朋友的“资源”办事	135
4. 巧借他人的威名, 成己难成之事	138
5. 借对手的“敌人”去战胜对手	140
6. 做大生意必须借大势	142
7. 会借更要会用, 以优势互补取胜	144

第九章 狭路相逢智者胜, 博弈的心计 /147

1. 适者生存, 而非强者生存	147
2. 与强者博弈, 识时务者为俊杰	149
3. “你死我活”不如“你好我也好”	151
4. 狮子和老虎结亲, 必要时要与狼共舞	154
5. 与弱势结盟, 合力击垮最强对手	156
6. 坐山观虎斗, 看着热闹捡便宜	158
7. 生存就要比对手跑得快	160

第十章 抓住软肋就是抓住人心,攻心的心计 /163

- 1.每个人的名字,都是攻心的咒语 163
- 2.相比完美的神,人们更喜欢稍有不足的人 165
- 3.用“相似性”博取对方的认可与支持 167
- 4.巧用“禁果效应”,引起对方的高度重视 169
- 5.欲擒故纵,制人驭人的第一手段 171
- 6.满足对方的“好奇”心理 173
- 7.学会满足对方的虚荣心理 175

第十一章 不做只会苦干的老黄牛,升职的心计 /178

- 1.如果想让领导看见你,聚会时最好坐在角落里 178
- 2.想当人才,先当奴才 180
- 3.奖状给上司,奖品才能归自己 182
- 4.多“主动吃亏”,少“被动吃亏” 184
- 5.优先处理老板的新任务,会更得老板信赖 186
- 6.领导要去打酱油,你不妨帮忙抬轿子 189
- 7.永远不要同领导身边的“红人”争道 191
- 8.不要试图改造上司,学会适应他的风格 193

第十二章 卖东西不如卖技巧,销售的心计 /196

- 1.嫌货才是买货人——沉着应对客户的各种挑剔 196
- 2.欲拒还迎,让销售具备诱惑力 198
- 3.不妨让客户欠你一个人情 200
- 4.利用“狄德罗效应”,让消费者愈得愈不足 203

5.交易时不要急于求成,让客户在砍价中获得成就感 ...	205
6.拜访客户时,不妨先讨一杯水	207
7.给客户一点善意的“威胁”	209

第十三章 搞定对方就这几招,谈判的心计 /212

1.讲谋略但不欺诈,谈判时要坦诚	212
2.选择对手的薄弱环节作为突破口	214
3.巧妙提问,洞察天机	216
4.“黑脸”“白脸”轮番唱	218
5.巧用转折,提出否定意见	220
6.因势利导,一步步接近目标	222
7.制胜他人,也需留给对方台阶下	225
8.只有双赢才能彻底解决问题	227

第十四章 恋爱是两个人的博弈,婚恋的心计 /230

1.你已过了幻想的年龄,请摒弃你的“白马王子”梦 ...	230
2.人说恋爱就像“放风筝”	232
3.钱不能代替爱情,爱情也不能代替钱	234
4.婚前睁两只眼,婚后闭一只眼	236
5.婚姻是用来换取幸福的	238
6.恋爱需要坚持,婚姻则需要妥协	240
7.马斯洛理论:夫妻双方需要彼此尊重	242

第一章

好说歹说看你怎么说,说话的心计

1.你已经过了“童言无忌”的年龄

还记得《皇帝的新装》中那个说实话的小孩吗?我们当然要赞扬和佩服他的诚实,因为他是小孩子,可以童言无忌,即便是冒犯了皇帝,也不会惹来杀身之祸。而成年人就不一样了,如果你仍不识时务乱说话,伤害到对方的自尊,必然会影响到自己的人际关系,甚至会导致大祸临头。

某晚报上曾登载过一个故事,A女和B男住的不远,又是同事,某天一起去参加同事的生日派对。B男三岁时患了软骨病,背上落下一个“罗锅”,终身都抬不起腰来。为此他经常遭受别人的歧视和嘲笑,所以很自卑。但他有一个女儿,非常漂亮活泼,是他的骄傲。

在派对上,A女聊起B男的罗锅,随口说“就你这罗锅的毛病呀,肯定是遗传的,你女儿要小心哟”。

B男听后没做声,之后就一直喝闷酒。回家后,他越想越气,趁着酒劲,拿起一根木棍直奔A女家,将其残忍杀害。

生活中,或许你说话不够幽默,反应不够灵敏,这都没关系,但你至少

要学会三思而后语。毕竟二十几岁的年纪,如若再用单纯若孩童的思维模式来表述你所看到的事实,恐怕只会害人害己,让人觉得你有头无脑。

一句话丢掉性命的事固然不会经常发生,但为了避免悲剧的发生,或者防止给你的人际关系带来不良影响,请务必在说话前,想象你所说的会给你带来什么后果。因为你已经过了“童言无忌”的年龄,对从自己嘴里说出的每一个字,你都要付相应的责任。

王媛与陈翠同在一个部门工作。有一年夏天天气很热,同部门的同事嚷着要买冰镇饮料解渴。王媛下楼买来饮料打开一看,瓶盖上面写着“再来一瓶”,这下王媛心里乐开了花。旁边的几位同事看到了,也都称赞王媛的“运气真好”。不多会儿,王媛便喜滋滋地跑下楼去兑奖了。

让大家惊讶的是,当王媛打开换来的一瓶饮料时,上面又写着“再来一瓶”。这个时候,一旁的同事们都不住的称赞,认为王媛今天去买张六合彩,肯定能中大奖。这时,一旁的陈翠听到后却直接说道:“王媛中小奖是可以的,但绝对不能中大奖,因为一般大奖是不轻易中奖的人才能中到。”

此话一出口,刚才还兴致勃勃的王媛脸色立马就变了,而刚刚大赞王媛可以中六合彩的其他同事也感到很尴尬。尽管事后,陈翠为自己说出的这句不招人喜欢的话感到十分后悔,可很多时候,她仍然会说那些让人不爱听的话。久而久之,同事们把她排除在集体之外,有活动很少会想到她。到最后,部门里几乎没人主动搭理她了。

很多时候,我们本来想活跃气氛的一个无心玩笑,也许会立马成为造成彼此关系紧张的导火索。而之所以会弄得彼此间误会丛生,就是因为我们心直口快,说话不经过大脑。

现实中,我们每个人或许都不是说话的行家,都会出错,但是有些“错误”却是完全可以避免的。这要求我们在说话之前要先思考,哪些话该说,哪些话不该说,应该如何说,如何更好地说。否则,你必然要为你脱口而出的“傻话”负责。

2.实话实说,好心会被当做驴肝肺

记得,一次和朋友逛商场。一商场售货员拉着朋友说:“小姐,我看您脸上雀斑好多呀,试一试我们这款产品吧,去雀斑的效果非常好……”朋友立即虎视眈眈地看着那位售货员,狠狠地说:“你说谁脸上雀斑多呢。”然后,她再也没心情逛街,郁闷了一天。

虽然这个售货员有够实在,但即便顾客真是一脸雀斑,她也不能实话实说。难道她不知道现在的商场里,服务员在招呼女性顾客时,不论对方高矮胖瘦,一律统称对方为“美女”吗?一个人究竟美不美,算不算美女,难道她自己不知道吗?即便是对方知道自己与“美女”两字相差甚远,听到如此称呼仍然很受用,因为这听起来能让人心情舒畅,笑颜逐开。

如果你见谁都说实话,比如,你是一位减肥产品的售货员,对着一个女人说:“哟,瞧瞧您这一身肥肉,赶紧试一试我们今年新推出的减肥茶吧。一个疗程下来,保证能让您瘦掉10斤肥肉。”对方会买你的产品才怪。再比如,你和好久不见的一位朋友见面,开口就说:“哎呀,这才几年没见,你乌黑的头发咋都光荣下岗,成了秃子了?”对方若还能对你保持热情,那真是不可思议。很多人,就是因为没心计,看到什么就说什么,一点不考虑别人的心里感受,因而很不受欢迎。

白女士是个办公室文员,是个性格内向、不太爱说话的人。也许是因为平时很少说话,所以她很不会说话。比如当就某件事情征求她的意见时,她说出来的话总是很伤人,她的话总是在揭别人的“短处”。

有一次,同一部门的一个同事穿了件新衣服,别人都一起夸赞说“漂亮”、“合适”等,当人家问白女士感觉如何时,她却毫不犹豫地回答说:“我觉得你身材太胖,穿这个款式不好看。何况这颜色对于你这个年纪的人来说也显得太嫩了点。”同事听了,兴致勃勃的表情一下就僵住了,而周围大赞衣服如何如何好的人也显得很尴尬。



或许有些诚实的人认为,敷衍他人是一种要不得的行为。但考虑到人的自尊心和心理承受能力,有时,实话不一定要实说。不说实话,不是教你去撒谎,更不是让你成为《撒谎的孩子》中的那个孩子,每天都喊“狼来了”以寻求刺激、开心。

说实话的我们要注意选择说的方式和时机。如果你不分时候场合,一通实话讲下来,就算你是好心好意,也难免被别人当做驴肝肺。

何况,有时候,善意的谎言恰恰是一种智慧,能传递出暖暖的爱意。比如,一个人不幸身患绝症,被医生判了死刑。他的父母、爱人、子女等所有的亲人朋友,就不能直言相告,“你的病,医生也无能为力了。”“你的日子已经不多,最多还能活三个月。”虽然这些是实话,但其打击度足以让病人放弃治疗,失去信心。相反,一些善意的谎言,例如“医生说了,问题不大,只要你积极配合治疗,一定会痊愈的。”能给病人带来希望,激发他活下去的动力。

当我们步入成年人的社会,要学好替别人考虑,如果实话会给别人带来不好的心理感受,或者伤害,那就不要实说。你应智慧的选择一些委婉的方式,或者善意谎言,尽量让自己的话表达的是善良、爱意。就像聪明的售货员会称呼所有的女人为“美女”一样,谁会在意那是不是属实呢?

所以,别抱怨你当面指出了朋友的一个错误,朋友没有感激你,反而远离了你;也别抱怨,领导让你“随便提意见”,你直言不讳地对其方案批评了一顿,结果领导没有对你青睐有加,反而开始冷落你;更别委屈地说:“我还不是好意。”好意,也要找一个适当的方式让对方接受才行,就如,药是苦的,那就裹一层糖衣好了。

3.有时啰啰嗦嗦一大串,不如简简单单一句话

“饭泡粥”是上海的一句闲话,是讲将米饭和粥放在一起,寓意为说话啰嗦。只要我们仔细的观察四周就会发现,生活中属于“饭泡粥”的年轻人

不在少数。他们说话时,不仅啰啰嗦嗦,而且半天都讲不到重点,为此听话的人总会耐心无存。

日常生活中,我们免不了会遇到突然需要说几句话的场合。此时说话抓住关键点,长话短说,精简干练,不无的放矢,是赢得别人好感的说辩谋略。相反,若你话说得越长,拐的弯儿越多,话题绕得越远,只会让听者心烦和厌倦。

德国著名诗人和戏剧家贝托尔特·布莱希特十分讨厌参加一些耗费时间又没有任何意义的宴会。然而有一次,他被邀请参与一个作家的聚会,并且要致开幕词。因为布莱希特当时工作缠身,很不想参加,便委婉地拒绝了。

可是举办人却并不气馁,而是想千方设万法的劝说,最终布莱希特无可奈何地答应了。在宴会开办的那天,布莱希特十分准时到场了,他并没有惊动任何一个人,而是独自一人坐在宴会的最后一排。当主办人发现他后,立刻热情地将他请到了贵宾席就坐。然而与贝托尔特·布莱希特想象的一样,刚开场主办人便讲了一通很长却没有实际内容的贺词以向到会者表示欢迎,然后,其才高声激动地宣布:“现在,有请布莱希特先生为我们这次大会致开幕词!”

这时,布莱希特猛地站了起来,大步走向前方的演讲台前。在一旁激动守候的记者们赶紧掏出了准备好的笔和小本子,一旁的照相机也是咔嚓地响个不停。不过,布莱希特却让某些人失望了,因为他只讲了一句话:“我宣布,会议现在开始!”

有些人在为大家描述一件事情的时候,为了彰显自己的才华,总是刻意去用一些看上去美丽的辞藻来修饰语句。这样堆砌起来的文字,不仅会显得华而不实,寓意空洞,如果听者没有专心注意听他说话,也会让听众弄不明白他想表达什么。所以,说话只有说到点子上去,不去讲那些不着边际的话,才能节约时间的同时又不让人厌倦。

擅长言谈的人,总是能够很清楚很流利地表达出自己的意愿,能够把



道理说得比较透彻和动听,使别人乐意去接受,这些人总能一直抓住他人的思想牢牢不放,因为他们明白,要想做到善于言谈,就必须做到吐字清晰,发音准确、清楚,内容简洁大方,意义集中。

有一次,墨子的学生禽问墨子:“请教一下老师,多说话究竟有没有好处呢?”墨子思考了一会儿,才缓缓说道:“话要是说得太多,会有什么好处呢?这就如同池塘里的青蛙,整天整夜地叫个不停,可是又有谁去理睬它?你再看那报晓的公鸡,只在天快要亮的时候啼叫那么两三声,人们却都十分地留意它。因为人们知道,只要公鸡一叫,天就要亮了!所以,说话不在多少,而在于说的话要有用!”禽听了老师的话默默地点了点头。

其实,要想抓住谈话中的关键,最重要一点便是要学会抓住谈论的中心思想,客套话尽量少说或者不说,这样听众才不会感到绕弯和烦乱。当然,这一方法必须针对特定的对象,并不是对所有的人都适用。那么在谈话过程中,我们怎样才能做到既简洁,还能恰到好处的点到重心呢?

1、对于每一个字,都必须发音准确、清楚。这些发音可以依靠平时的练习、注意别人的谈话、朗读书报、多听广播等各种途径来达到。一段谈话的开始,应该以大方、熟练的语句来表达心中所想的意思,这样你说出的话语才能寓意简明、扣人心弦。

2、掌握适当的语速,说话不能太快,但也不能太慢。有的人说话过于急切,虽然心中所想要表达的意思自己十分清楚,但是却因为心急而表达得太过于快速让听者无法明白。所以,我们要清楚:说话的目的是使对方领悟你的意思,让对方能听明白,如果你说得太快,对方没有听明白,你就是在做无用功。当然,说话不能快,并不代表说话要慢,说话太慢也是不可取的,它既浪费时间,也使人不耐烦。

3、要简明扼要,就必须事前深思。在话未出口时,你先要在脑子里酝酿一下,然后再按酝酿的一一说出来。比方说,当询问对方状态不佳的原因时,说一句“怎么了?”就够了,而有些人却要说“怎么了?怎么了?”帮别人办事的时候,说一两个“好”就足够了,但有些人却说“好好好好……”,或者