

聪明交心 巧妙攻心 看透人心

肖文键◎编著

每天学点 心计学

SEE THROUGH
THE TRICKS

全集

害人之心不可有·防人之心不可无

在与人生和命运较量的过程中，光有勇气，和坚强是不够的，还需要高明的处世方略，更需要精明的手段和心计。心计不是阴谋，不是为达到目的而使用不光明的手段，而是做人做事时所需的技巧，是人们为达到成功而采取的正当手段，是大智先哲们的处世大智慧。它既防止别人伤害自己，同时也能增强自己的竞争力，为自己创造更多成功的机会。

中国华侨出版社



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天学点心计学全集 / 肖文键编著. — 北京: 中国华侨出版社, 2010.11
ISBN 978-7-5113-0840-5

I. ①每… II. ①肖… III. ①成功心理学 — 通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第214321号

• 每天学点心计学全集

编 著 / 肖文键

责任编辑 / 齐敬霞

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 20 字数 / 330千

印 刷 / 北京华戈印务有限公司

版 次 / 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0840-5

定 价 / 32.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

很多成功人士在总结自身成功的经验时都提道：“为人处世要有点心计，要识时务，有眼光。”做人缺少心计，就会手足无措，孤立无助；做事缺少心计，就会举步维艰，陷入绝境。在竞争日益激烈的现代社会中，要想更好地生存与发展，就需要掌握心计学。上帝是公平的，他给予了每个人均等的成功机会。但是只有掌握了为人处世应有的心计，你才有可能获得成功。

为人处世要有心计，这里所说的“心计”，并不是害人之心，不是处心积虑地算计别人之心，不是耍阴谋玩手段的欺诈之心，不是要让你在做事的过程中为达目的而使用的不正当手段，更不是让你为了出人头地，而不择手段地使用“黑招”，而是做人做事时所使用的技巧，是人们为了取得成功所采取的谋略。

做一个没有心计的人，不用瞻前顾后，不必察言观色，可以随心而发、随意而为，的确是一件省心的事。但是人生在世，我们可以保证自己坦坦荡荡，却不能保证别人也和我们一样坦荡。心计是一个人智慧的流露，同时也是自保的能力。没有心计的人可能会受到来自外界对自己不同种类的伤害。如果做人太过单纯，被人骗了还觉得对方是好人，等醒悟过来时，恐怕一切已经无法挽回。心计的存在是生存权得到保障的必然，只有有心计的人，才会在各种各样的危险和威胁中善存自己，使自己得以保全，不受伤害。

翻开古今中外的历史，我们可以看到各种心计。有的是战场上的，有的是官场上的，还有的是普通百姓之间的。在当代社会，心计同样广泛存在，可以说，有人的地方就有心计。实际上，心计就是一种谋略，一种智慧，一种路线，一种方法，它是一种很高的生存技能。从某种程度上来说，一个人所取得成就的大小和生活质量的高低，是由这个人“心计”的高低决定的。人生在于谋划，心计也可确保谋划得以成功，只有这样，人生才会不虚度，才会有所作为。

然而，心计并不是与生俱来的，没有经历过生活的磨砺，没有经历过社会的洗礼，这样的人始终天然纯朴，没有任何心计可言。只有久经涉世，人情世故经历得多了，自然就会产生心计，因此心计也是一个人在自己的人生中浓缩和提炼出来的。它需要人们后天的不断摸索，需要人们认真观察生活，观察人与人之间细腻复杂的人际关系，从中学习那些如鱼得水的人生经验和教训。做到这些，你会发现处处柳暗花明、四处通达，不仅有路可走，而且有更好的路可供选择。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹，把为人处世的心计哲学娓娓道来，旨在引导人们踏上轻松愉快的成功之旅。书中内容丰富，取材广泛，理论精辟，故事生动。相信通过阅读本书，你会体会到心计的重要性并从中受到启发，领悟灵活变通的处世之道，迈向卓越的人生巅峰。

① 说话心理学

口有心计，说话有乾坤

- ◇ 含蓄地表达难以启齿的话 / 003
- ◇ 在恭维中给对方提要求 / 005
- ◇ 一开始就让对方说“是” / 007
- ◇ 一步登天为拙招，“得寸进尺”方有效 / 010
- ◇ 好话也要在恰当的时机说 / 012
- ◇ 在背后说别人的好话 / 014
- ◇ 把话说到别人心窝里 / 017
- ◇ 站在对方的立场说话 / 019
- ◇ 失意人面前不谈得意事 / 022
- ◇ 稳中求妥，多说顺心话 / 024

② 社交心理学

成熟睿智，圆滑不世故

- ◇ 轻诺必寡信，多易必多难 / 029
- ◇ 人之患，在好为人师 / 031
- ◇ 逢人多送“高帽子” / 034

- ◇ 交往需付出，也要追求回报 / 036
- ◇ 维护他人的面子 / 039
- ◇ 不可轻视身边的“小人物” / 042
- ◇ 害人之心不可有，防人之心不可无 / 044
- ◇ 与其锦上添花，不如雪中送炭 / 046
- ◇ 见面长不如常见面 / 048
- ◇ 宁得罪十君子，不得罪一小人 / 051

③ 身价心理学

提高身价，你也可以成为“绩优股”

- ◇ 适度“抬高身价” / 057
- ◇ 让自己成为“绩优股” / 060
- ◇ 想尽一切办法推销自己 / 063
- ◇ 增强自己被利用的价值 / 066
- ◇ 创造出自己的“不可被替代性” / 068
- ◇ 给自己制造一些神秘感 / 070
- ◇ 主动“曝光”自己 / 072
- ◇ 不断提升自己的能力与实力 / 075

④ 变通心理学

灵活变通，方圆之中沟壑变通途

- ◇ 做人要学会变通 / 081
- ◇ 不要一条道走到黑 / 084
- ◇ 因地制宜，改变规则 / 086
- ◇ 不要总是直线思考 / 088
- ◇ 只有创新才能赢 / 091

- ◇ 别出心裁，与众不同 / 094
- ◇ 逆向思维，出奇制胜 / 098
- ◇ 此路不通彼路通 / 100
- ◇ 另辟蹊径，路更宽 / 103
- ◇ 见机行事，学会“变脸” / 105

⑤ 人情心计学

投资人情，做一个储蓄人情的高手

- ◇ “人情”是一种有价的财富 / 111
- ◇ 一本万利的感情投资 / 113
- ◇ 建立自己的人情账户 / 117
- ◇ 放长线方能钓大鱼 / 119
- ◇ 晴天留人情，雨天好借伞 / 122
- ◇ 施予小恩惠，回报大实惠 / 124
- ◇ 做人做事学会主动出击 / 126
- ◇ 帮助别人，成就自己 / 129
- ◇ “冷庙”也要多烧香 / 131
- ◇ 储藏亏欠，受益匪浅 / 134

⑥ 求人心计学

有礼有节，助你心想事成

- ◇ 求人办事必学的阅人密码 / 139
- ◇ 先“礼”后事，未雨绸缪“礼”为先 / 142
- ◇ 送礼送到心坎里 / 144
- ◇ 求人要投其所好 / 147
- ◇ 求人有术，巧言攻心 / 151

- ◇ 激将有法，让他人助你成事 / 154
- ◇ “软磨硬泡”能成功 / 158
- ◇ 用心利用你办事的敲门砖 / 161
- ◇ 巧借乡情，如鱼得水 / 164
- ◇ 求人办事忌脚踏多只船 / 166

⑦ 择友心理学

慎重选择，结交“有用”的朋友

- ◇ 建立良性循环的人际关系网 / 171
- ◇ 努力寻找自己的贵人 / 174
- ◇ 结识关键人物，改变你的人生 / 176
- ◇ 与对你有帮助的人经常联系 / 179
- ◇ 结交比自己优秀的人 / 182
- ◇ 积极结交社会名流助己成事 / 184
- ◇ 朋友也要分等级 / 186
- ◇ 友谊背后也有骗局 / 188

⑧ 吃亏心理学

吃亏是福，小损失换来大回报

- ◇ 吃亏是一种隐形投资 / 193
- ◇ 有先见之明，敢于吃小亏 / 196
- ◇ 吃点小亏也许能赚到大便宜 / 198
- ◇ 多“主动吃亏”，少“被动吃亏” / 201
- ◇ 亏要吃在明处 / 204
- ◇ 见好就收，是一种战略 / 208
- ◇ 抓了“芝麻”就会漏掉“西瓜” / 209

- ◇ 不要被眼前利益牵绊 / 211
- ◇ 别当一毛不拔的“铁公鸡” / 214
- ◇ 别做被枪瞄准的出头鸟 / 217

⑨ 藏拙心计学

藏锋显拙，做个糊涂的精明人

- ◇ 功高不能盖主 / 223
- ◇ 不要表现得比别人聪明 / 225
- ◇ 大智大谋者，小事糊涂 / 228
- ◇ 学会隐藏自己的实力 / 230
- ◇ 揣着明白装糊涂 / 232
- ◇ 大智若愚，韬光养晦 / 235
- ◇ 该装傻时就要装傻 / 238
- ◇ 功成身退乃明智之举 / 241
- ◇ 花要半开，酒要半醉 / 244

⑩ 应酬心计学

左右逢源，灵活机智地应对人情世故

- ◇ 强化第一印象 / 249
- ◇ 应酬方式因人而异 / 253
- ◇ 使“不”藏而不露 / 255
- ◇ 照顾他人的荣誉感 / 258
- ◇ 以“爱”为出发点 / 260
- ◇ 知人知面更要知心 / 262
- ◇ 应酬需要度量 / 264
- ◇ 做错就认错 / 267



- ◇ 对付小人有绝招 / 271
- ◇ 恭维周围的女性 / 275

⑪ 职场心计学

掌握规则，让你的仕途平步青云

- ◇ 职场风云中安然生存法则 / 281
- ◇ 与领导相处忌锋芒毕露 / 283
- ◇ 必要时为上司挺身而出 / 285
- ◇ 不要侵犯他人的“领地” / 288
- ◇ 巧用“二八定律”与上司合作 / 290
- ◇ 不在其位，不谋其政 / 293
- ◇ 做一只喜传捷报的喜鹊 / 295
- ◇ 用迂回战术向上司表达反对意见 / 297
- ◇ 主动消除上司的误会 / 300
- ◇ 利用情感联络人心 / 303

1

说话心计学

口有心计，说话有乾坤

会说话不是伶牙俐齿、问一答十，而是通过语言能与人很好地交流。“说”就要征服他人，“言”就要打动人心；“讲”就要直击心底，“话”就要对答如流。会说话是一种能力、一种资本，更是一门必须精通的艺术。谁能有效地运用这门艺术，谁便会在社交中左右逢源、出类拔萃，成为不折不扣的大赢家。

含蓄地表达难以启齿的话

◇ 委婉含蓄胜过口若悬河。

◇ 生活中有许多事情是“只需意会，不必言传”的。

说话直来直去，想什么说什么，固然是一种好习惯，可有时难免遇到不便直说、不忍直说、不能直说的情景。此时，如果说了直话，可能影响到人际关系，伤害到别人。为避免不愉快的事情发生，说话还是要讲究一点技巧，比如故意说些与本意相似或相关的事物，委婉含蓄地表达原来直说的话。

委婉含蓄的语言，更容易被别人接受，更能表现出对别人的尊敬，达到有效交流、沟通思想的目的。

委婉含蓄胜过口若悬河

含蓄，是一种巧妙和艺术的表达方式。在社交中，当我们很想表达一种内心的愿望，但又难以启齿时，不妨使用含蓄的表达方法。它有时要比口若悬河更能达到正确表达的目的，从而收到令人满意的效果。

委婉含蓄是一种魅力。无论在时装设计上，还是在戏剧故事里，在随意的交谈中，含蓄都大有讲究，在某种意义上来说，没有含蓄，就没有艺术。坚实的土地，裸露的岩石，金色的海滩，有一种直率的美；而青纱薄雾，如泣的细雨，朦胧的黄昏，却有一种含蓄的美。

含蓄有时能帮助我们避免尴尬。巧妙地运用委婉含蓄的语言，看起来似乎说得轻描淡写，但实际上却说出了关键问题的所在。丘吉尔说过的一句话最让人难忘：“英国在许多战役中都是注定要被打败的，除了最后一仗。”这既表明了英国的力量，也说明了委婉含蓄的力量。

人们在谈起《水浒传》里的鲁智深时，马上就会想起他心直口快、“直炮筒”的形象。其实，即使是最直率的鲁智深，有时也离不开委婉，说话也有

含蓄的时候。电视剧《水浒传》中，在写鲁智深三拳打死镇关西后，为了逃避官家的追捕，只得削发为僧。剧中有这样一段台词：

法师问道：“尽形寿，不近色，汝今能持否？”

智深回答：“能。”

法师又问：“尽形寿，不沾酒，汝今能持否？”

智深回答：“能。”

法师再问：“尽形寿，不杀生，汝今能持否？”

智深犹豫了。

法师最后高声催问：“尽形寿，不杀生，汝今能持否？”

智深回答了一句：“知道了。”

法师要求鲁智深不近女色不饮酒，他能做到，当要他不怨杀世间的恶人，实在难办。但若此时回答“不能”，法师肯定不许他剃发为僧了，这样他就无处藏身，因此鲁智深来了一个灵活应付，一句“知道了”，在法师面前过了关，又没违背自己的本意，两全其美。

在社会交际生活中，处处需要含蓄委婉的交谈。学会含蓄，懂得委婉，可增强你的交际效果。可以说，委婉含蓄的语言实在妙不可言。

两度竞选总统均败在艾森豪威尔手下的史蒂文森也从未失去过幽默。在他第一次荣获提名竞选总统时，他承认的确受宠若惊，并打趣说：“我想得意洋洋不会伤害任何人，也就是说，只要人不吸入这空气的话。”

在他竞选第一次败给艾森豪威尔的那天早晨，他以充满幽默力量的口吻，在门口欢迎记者进来：“进来吧，来给烤面包验验尸。”

几年后的一天，史蒂文森应邀到一次餐会上作演讲。他在路上因阅兵行列的经过而耽搁，到达会场时已迟到了。他表示非常歉意，并解释说：“军队英雄老是挡我的路。”

史蒂文森使用巧妙含蓄的语言，用一句句轻松、微妙的俏皮话和委婉的

表达方式改变了他在人们心目中的形象，使听众感到他并不是一个失败者，即使没有当选总统，他依然也是个赢家。

我们在说话时，常常都会使用一些故意游移其词的手法，给人以风趣之感。有人谈及某人相貌丑陋时，不会直接说“长得丑”，而用“长得困难点”、“长得有些对不起观众”这样的话来代替；谈到某人对一个人、一件事有不满情绪时，说他对此人此事有点“不感冒”等等，这都是在委婉含蓄地表达事情的本意。可见，含蓄主要具有如下三方面的作用。

第一，有时人们在表露某种心事，提出某种要求时，常有种羞怯、为难心理，而含蓄暗示的表达则能解决这个问题。

第二，每个人都有自尊心。对对方自尊心的维护或伤害，常常是影响人际关系好坏的直接原因；而有些表达，如拒绝对方的要求，表达不同于对方的意见，批评对方等，又极容易伤害对方的自尊。这时，含蓄的方式常能达到既能完成表达任务，又能维护对方自尊的目的。

第三，有时在某种情境中，例如碍于第三者在场，有些话就不便说，这时就可用含蓄的方式。

在使用委婉含蓄的语言时也要注意，委婉含蓄并不等于晦涩难懂。它的表现技巧首先建立在让人听懂的基础上，同时要注意使用范围。如果说说话晦涩难懂，便没有了委婉含蓄可言；如果使用委婉含蓄的话不分场合，也可能引起不良后果。

在恭维中给对方提要求

◇ 会说话的人，必定是会擅长“美言”的人。

◇ 想让对方怎么做，就朝那个方向恭维他，这样可以满足他被赞美、被崇拜的
更重要的是，他会不遗余力地为你办事，努力达到你所恭维的境界。

当一个小孩怕疼，不愿意打针的时候，如果父母哄着他：“你真勇敢！小朋友们都不如你勇敢！”这个小孩就真的以为自己是最勇敢的人，而不再抗拒打针。你承认了他的勇敢，他就会勇敢给你看。

好听的话，小孩爱听，大人也爱听。你想让对方怎么做，就把对方标榜成一个什么样的人。如果一个人在另一个人眼中是无所不能的，那么，他就会尽量表现出自己的无所不能。

王妮找了一个保姆，便打电话给那位保姆的前任雇主，询问了一些情况，得到的评语却是贬多于褒。

保姆来的这天，王妮对她说：“我打电话请教了你的前任雇主，她说你为人老实可靠，而且煮得一手好菜，唯一的缺点就是理家比较外行，老是把屋子弄得脏兮兮的，我想她的话并非完全可信。你穿得很整洁，人人可以看得出。我相信你一定会把家里照顾得井井有条，同你人一样整洁干净。你也一定会同我相处得很好。”

保姆听到王妮这样说，下定决心一定要好好表现，结果，她们果然相处得很愉快，保姆真的把家里打扫得干干净净，而且工作非常勤劳。

在保姆正式开始工作之前，王妮就给她戴上了一顶高帽。“煮得一手好菜”、“相信你一定会把家里照顾得井井有条”、“你一定会同我相处得很好”。这些话保姆当然爱听，因为是对她的赞赏和肯定，而对于王妮来说，她的目的不一定是赞赏保姆，而是对保姆提出自己的期望和要求。当保姆知道自己在王妮心中是这样的好印象之后，她会尽力做到最好，使这种好的形象一直维持下去。

老子说：“美言可以市。”意思是说如果一个人善于驾驭语言，便可以用来交换自己所需要的东西。这句话的意义体现于上述生动的故事中。会说话的人，必定是会擅长“美言”的人。在恭维中给对方提要求，是一种社交技巧。想让对方怎么做，就朝那个方向恭维他，这样可以满足他被赞美、被崇拜的心理，更重要的是，他会不遗余力地为你办事，努力达到你所恭维的境界。