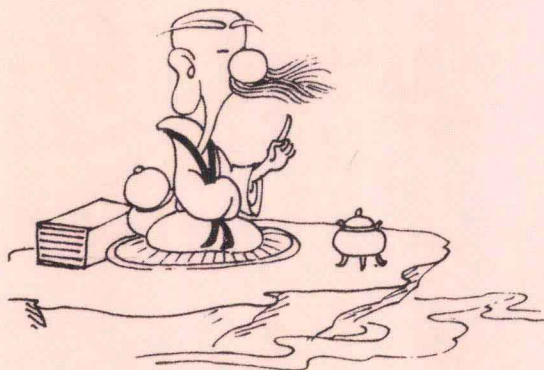


深谋远虑做人 深思熟虑做事

HUOXUEHUOYONG
XINJIXUE

活学活用 心计学

银 浦 / 编著



在我们的复杂多变的现实生活中，那种让人一览无余的“透明人”，注定要吃亏；那种凡事“一根筋”的冒失者，注定要碰壁。做人做事讲心计，不是阴谋和厚黑，而是看透这个世界的种种有形和无形的规则。学会适应这种规则，你将在社会交往中游刃有余，获得更大的成功。

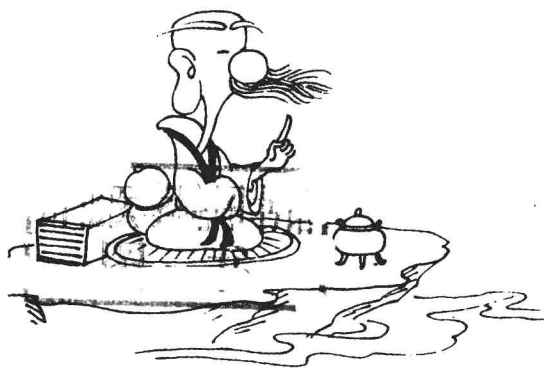
中国商业出版社

深谋远虑做人 深思熟虑做事

HUOXUEHUOYONG
XINJIXUE

活学活用 心计学

银 浦 / 编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

活学活用心计学/银浦编著. —北京: 中国商业出版社,
2010.11

ISBN 978-7-5044-7099-7

I. ①活… II. ①银… III. ①人际交往—社会心理学
—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第200091号

责任编辑: 陈朝阳

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

010-63180647 www.c-cbook.com

新华书店总店北京发行所经销

北京建泰印刷有限公司印刷

* * * *

710×1000毫米 16开 17印张 210千字

2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

定价: 33.80元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

在我们复杂多变的现实生活中，那种让人一览无余的“透明人”，注定要吃亏；那种凡事“一根筋”的冒失者，注定要碰壁。如果你想活得更从容一些，处世的心计是少不了的。

做人做事讲心计，不是阴谋和厚黑，而是看透这个世界的种种有形和无形的规则，学会适应并且掌握这种规则，和周围的人和谐相处，获得更大的发展空间。

从根本上说，一个人在社会上处于什么样的位置，可以获得多少物质的回报和精神的满足，取决于他做事的能力和做人的水平。也就是说，为了达到我们心中的理想，两条腿走路是必须的，既要有做事的实干精神，也要有做人的方圆艺术。

在我们的周围，总有些“有办法”的人，处处受人欢迎，不管是上级下级、新朋旧友，都相处得轻松愉快。这样他们所面临的社会难题就会比别人少，成功的概率也就相应比别人高。而另有一些人在社会上总是处于“边缘者”的地位，他们的才华技能也许并不比谁差，只是因为缺少处世的心计，吃不准上层的意图，猜不透对手的动向，拿不住自己的底牌，于是常常会变成某种圈套里的小鸟，左冲右突，就是没有更好的出路。情商低下带来的负面影响，实在是苦不堪言。

学习处世的心计，首先要正视心计。我们说一个人“有心计”，包括了他做人的态度、办事的策略和言辞的水准等多方面的内容，不是那些有“酸葡萄”心理的人，一句“小人之术”就能概括的。处世心计，是一个人综合素质的体现，在社会上如何处世，如何做人，决定着你能接受和认可的程度，也是一个人成功的资本。

如果你拒绝去适应，去历练，就是死抱着愚蠢幼稚的思想不放了，

一个看不清楚现实，只活在自己的世界里的人，谁又会主动指点他成长，给他提供发展的空间呢？

在这种情况下，“求变”是必须的。

所谓变通之法，其实就是要善于变化和选择。为人做事既要有原则性，更要有很强的灵活性，所谓“目的不动，手段机动”说的就是这个道理。无论是谁，处世都要多长一些个心眼，处理各种事情时都要能够做到随机应变，因势利导，因地制宜，不墨守成规，不拘泥于一格，甚至逢大势不践小诺，处大事不拘小礼，从而达到变则通，通则灵，灵则达，达则成的理想效果，以更好地适应于当今这个竞争异常激烈，对人们智商和情商要求越来越高的变革时代的社会需要。

社会生活中自有它的一套生存法则，世事复杂，又时刻处于变化之中，好的能变成坏的，有利的也能变成不利的，而且我们意料之外的各种情况，也随时可能发生。这就需要你细心玩味，把握规律，打拼出属于自己的成功局面。

当一个人看问题的眼光由单纯变为复杂，由单一变为多向，并且可以用一种弹性的手腕处理各种问题时，他才拥有了聪明人的心计与城府。

当然，我们也要知道，“有心计”并不是那种说话处处压人一头，处事算计得滴水不漏。这种心计，顶多只算是“伪心计”和“小聪明”。人笨拙一些没关系，因为没有谁一生下来就是个聪明人。笨了可以观察，可以学习，吃一堑长一智，只要能不断地调试自己，聪明只是一个历练的问题。“小聪明”却比这严重得多，当周围的人都觉得你这个人太聪明，太难相处时，差不多你的路已经走到了尽头。

真正有心计的人，不会受到情绪化影响而“火山喷发”，不给对方留些情面；也不会得势不饶人，把事情做得太绝，不留下次相见的余地。如果你能审时度势，洞悉对方的意图，体察自己的处境，从而进退有节，挥洒自如，才能在社会竞争中立于不败之地。

目 录

第一章 办事心计学——各事有各法，捆 硬柴火用软绳

大千世界众生芸芸，社会的复杂性也决定了办事儿的复杂性。对不同情况自然要有不同的办法，因人而宜，因事而宜，因时而宜，甚至还要因地制宜。灵活机动的“攻关”方式，可以帮助你达成心中的目标。

- “礼”是人际交往的润滑剂 / 3
- 以诚动人，要成事不妨放低姿态 / 6
- 见机行事，“泡蘑菇”也要讲策略 / 9
- 求人不难，话要说到点子上 / 11
- 把吃亏当成一种投资 / 14
- 只要能够钓到大鱼，线可以放得长一些 / 17
- 激发对方的同情心，变“不可能”为“可能” / 19
- 脾气永远大不过度量 / 22

第二章 处世心计学——藏锋守拙，将底牌 紧紧地攥在自己手里

在我们做人与处世的过程中，你的脾气与性格，实力与动向被人摸得越透，你成功的可能性越小。这是因为亮出自己底牌的人让别人按牌来攻，肯定会输掉。所以，聪明的人在形势不利时，要学会韬光养晦、深藏不露，这样才能把握住事态的发展变化，避凶趋吉。

- 非常时期，要做到“真人不露相” / 27
 不要显得比对方更聪明 / 29
 主动低头，避免外界侵害 / 32
 适当装装傻，使对手放松警惕 / 35
 少说话多做事，防止祸从口出 / 38
 张狂的结果，只能是自己受伤 / 40
 控制自己的情绪，让对方摸不着虚实 / 43
 冲动于事无补，相反会暴露你的弱点 / 46
 要知心腹事，且听口中言 / 49

第三章 职场心计学——做事先做人，跟定 可以影响你未来的前辈

对于职场中人，每个都要和不同级别、不同类型的人打交道，哪一方面的关系理不顺，都会对自己产生不良影响。我们做事情讲实力，同时也不能忽略那些“管你的人”对你前程的作用，所以说，争取上司与前辈的好感，是职场关系的重点。

- 找不准位置，妨碍你的进步和发展 / 55
 切勿自命不凡，轻视老前辈 / 58
 随机应变，维护好上司的尊严 / 60
 为上司“挡驾”，自己揽过棘手之事 / 63
 花环不能只顾着往自己头上戴 / 65
 适当拍拍“马屁”，搞好精神“贿赂” / 68
 学会消化上司的不良情绪 / 70
 快速领悟“领导意图” / 73
 面对不同的上司，调整好你的步调 / 76
 掌握与上司的沟通技巧 / 79
 对提拔你的人常怀感激之情 / 82

第四章 言辞心计学——直言易伤人，舌头多拐几道弯

现实生活中，说话是一门艺术。舌头是天底下最具威力的武器，它可以打动别人，使你路路畅通；也可以伤害别人，为你增添阻碍。同样一个意思，不同的人有不同的说法，不同的说法有不同的效果。你只有认真听，仔细想，反复推敲，才能掌握好适宜的说话技巧。

- 说话要会绕，不能直肠子 / 87
- 提出批评意见，要以表扬开始 / 90
- 话不必说白了，让人自己去“悟” / 93
- 看到别人的过错，点到即止 / 95
- 和盘托出，常常会“死”得很难看 / 98
- “模糊表态”，不给人留下话柄 / 101
- 交浅不宜言深，话说三分留七分 / 104

第五章 人情心计学——闲时多撒种，急难有人帮

种瓜得瓜，种豆得豆，种下感情收获关系。中国是礼仪大国，讲究人情。施恩于人、真情待人，就相当于把自己的人际种子播种下去，时机到来之后，这些小苗总有长成参天大树的时候。这时候，如果你遇到难解之事，定会有人伸出援助之手。

- 培养什么都不如“培养感情” / 109
- 善于合作，“有钱大家赚” / 112
- 救人救急，小成本换来大功效 / 114
- 不怕冷落，石头也要把它捂热了 / 117
- 帮助别人往上爬的人，会爬得更高 / 120
- 先做朋友，后做交易 / 122
- 不愿与人方便，自己也不方便 / 125

得理也让人，把人情卖给你的“敌人” / 128

第六章 身价心计学——学会摆谱，创造出自己的“不可取代性”

身价的定义，本是指一个人的社会地位。我们在社会大坐标上的位置不是自己能够决定的，但是我们可以用有效的推销手段，给自己增添光彩，从而让更多的人注意你、接近你。我们的目的，就是要整合自身的资源，获得社会的认可，以期待实现最大化的个人价值。

- 有本事就要“亮”出来 / 133
- 让人相信你是天生的领袖人物 / 135
- 增强自己被利用的价值 / 138
- 增加自己的曝光率，吸引“贵人”的关注 / 141
- 神秘感提升身价的重要技巧 / 144
- 地位越重要，越是需要包装 / 146
- 你可以身无分文，但要温文尔雅 / 149
- 没有伯乐不要紧，关键是要会“造势” / 152
- 提升身价，融入大环境是前提 / 154

第七章 面子心计学——给别人留的台阶，也是给自己搭的桥

成功者有成功者的威严，普通人有普通人的自尊。我们每一个人都需要面子，而且都希望自己有面子，有面子就可以被别人看得起，同时也表明了自己的优越感。懂得这个道理，那么以后交友就方便了许多。只要你维护好他人的自尊，使之颜面有光，他人自然会投桃报李，对你加倍友好。

- 与其你死我活，不如你好我好大家好 / 159
- 为人太狂傲，就是自绝于江湖 / 161

- 自夸自赏为明智者所避免，为愚蠢者所追求 / 164
- 当不了主角时，就心甘情愿当配角 / 167
- 客套不是虚伪，不讲礼仪讨人嫌 / 169
- 戳人脸面，等于给自己种下一根刺 / 172
- 向对方提出忠告，多“私下”少“当众” / 174
- 看破对方的局，也要不露声色 / 177
- 理由再硬，也要给人留个台阶下 / 179

第八章 社交心计学——把别人捧上前台， 自己退居幕后

通人情、懂世故是社交场中的通行护照，社交场中需要的是八面玲珑、见风使舵，而那种凡事一根筋的人是不受欢迎的。喜风光、好虚荣是人的天性，如果你善于“捧场”，使每个与你接触的人都心情舒畅，那么，你无疑就掌握了一种应酬的技巧和生存的智慧。

- 给人以“辉煌”，满足对方的心理需求 / 185
- 赞美是与人交流的一流台词 / 188
- 肯定对方成绩，做他的“知己” / 190
- 多提提对方值得称道的事 / 193
- 无论何时，都要顾全对方面子 / 196
- 交际场合要照顾大家的雅兴 / 199
- 忽视私人空间，想更亲近反而更疏远 / 201
- 遇到敏感话题绕开走 / 204
- 不要对别人的“秘密”好奇 / 206
- 说话分场合，煞风景的事儿要少做 / 209

第九章 进退心计学——该抬头时当仁不让， 该低头时不盲目逞强

做人凡事都要留余地，尤其是在进退之间，不能把路走窄了。

具体说来，就是在得意时要低调，切忌树大招风，无端成为别人的打击对象；失意时也不要垂头丧气，失去进取之心。进退自如，游刃有余，方能把一切掌控于手中。

- 不懂不是错，不懂装懂才是错 / 215
- 抬头之前先耐得住低头的屈辱 / 217
- 人微言轻时，要拎得清自己的分量 / 220
- “耐烦”第一，别急着当老大 / 222
- 小心别做了旁人生存竞争的牺牲品 / 225
- 树立一个不好惹的形象 / 228
- 有自己的主张，不做“滥好人” / 231
- 即使与人PK，也不要丢了自己的大家风范 / 234
- 遇到“好事”，要学会抑制贪心 / 237

第十章 人脉心计学——自己走百步，不如贵人扶你走一步

人们一直相信“爱拼才会赢”，但偏偏有些人是拼了也不见得赢，关键可能在于缺少贵人相助。在攀登事业高峰的过程中，贵人相助往往是不可缺少的一环，有了贵人，不仅能替你加分，还能加大你成功的筹码。

- 认清自己的“贵人”，争取“贵人”的关注 / 243
- 就是要“攀龙附凤” / 245
- “间接”的人物，对你的成败也有“直接”的关系 / 248
- 把朋友分等级绝不是什么可耻的事 / 251
- 建立“人脉档案”，不同的朋友区别对待 / 254
- 与有助于事业发展的人保持联系 / 256
- 积极营造良性循环的关系网 / 259

第一章 办事心计学

——各事有各法，捆硬柴火用软绳

大千世界众生芸芸，社会的复杂性也决定了办事儿的复杂性。对不同情况自然要有不同的办法，因人而宜，因事而宜，因时而宜，甚至还要因地制宜。灵活机动的“攻关”方式，可以帮助你达成心中的目标。

HUOXUE HUOYONG XINJIXUE

“礼”是人际交往的润滑剂

中国是一个重人情的社会，很多事情靠公事公办往往办不成。因此，沟通就成了办事的必要环节，要想有良好的沟通就应该有所行动，而送礼就是这种行动的最佳表现。

古往今来，“利”和“礼”是连在一起的，往往是“利”、“礼”相关，先“礼”后“利”，有礼才有利，这已经成了人际交往的一般规则。送礼的道理不难懂，难就难在具体操作上，送礼是一件需要细心琢磨的事情。

任何礼物都应该表达送礼人特有的心意，或是酬谢，或是求人，或是联络感情，等等。所以，你选择的礼品必须与你的心意相符，并要使受礼者觉得你的礼物非同寻常，这时候才会备显珍贵。

实际上，最好的礼品应该是根据对方兴趣爱好来选择，是富有一定的意义、耐人寻味、品质不凡却不显山露水的礼品。因此，在选择礼物的时候一定要考虑它的思想性、艺术性、趣味性、纪念性等多方面的因素，力求做到别出心裁，不落俗套。能做到这一点，其效果往往会超出你的意料。

清末，张敬尧最初跟一个说书艺人学说书，在生活困难的时候还能耐住性子学说一段，后来看说书整天东跑西走很辛苦，就利用一个偶然的时机混进了北洋军队。

张敬尧虽胸无点墨，但要嘴皮子却很有一套。凭着能说会道，投机钻营，很快由排长升为营长，但他还嫌不过瘾，竭力往上爬。看到别人一年年高升，自己“岿然不动”，他十分心焦，搜索枯肠，想着咋钻袁世凯的门路。

也是一个偶然的机，他意外获悉袁世凯的宠妾杨氏喜爱喝进口白兰地名酒，而且还是“海量”。这个风声，使他心花怒放，决心利用这一点敲开袁世凯家的大门。再说杨氏这里，经常收到一箱箱不署名人送的白兰地，过了有半个月时间，她暗中查访，才知道是有个叫张敬尧的营长送的，自然十分欢喜，亲自召见。张敬尧一见面，即满口“师母长”、“师母短”，把个杨氏捧得如登青云，内心甚喜。从此，张敬尧通过杨氏算是在袁世凯那里挂了号，几年后就升为旅长。张敬尧为自己的私利投机钻营让人不屑，但他送礼的技巧却值得借鉴。

俗话说“不见兔子不撒鹰”，如果没有实际的利益，谁都不愿意浪费自己的精力和资本。相反，一个人要想借用别人的力量，为自己的事业服务，就必须摆出切实的利益，来吸引别人的注意力，并通过利益来调动别人的积极性，帮助自己成就一番事业。以利益驱动他人，帮助自己，这是一种高明的做事手段。

送礼就要送到对方的心坎里，说到底就是对症下药，在坚持原则的前提下投其所好。也就是要让收到礼物的人感到高兴，让自己所求他办的事得到满意的答案。这时，就要考虑送什么好。这里的所谓“好”不是以自己的喜好为标准，而是以对方的喜好为标准。所以，送礼之前要根据对方的日常生活偏好，分析对方到底喜欢什么礼物。比方说，有的人喜欢喝酒；有的人爱好吸烟；还有的人很高雅，他们对古董、字画、典籍感兴趣；还有的人干脆就只是喜欢钱，真是人心方圆，各有千秋。对方爱好什么，就给他送什么。要知道，只有给对方送上了他十分喜欢的礼物，他才会动心和动情的。对方只要动了心和动了情，就会拿出精力为你办事儿。

法国皇帝路易十四当政期间，挥金如土，穷奢极侈，出现了严重的财政危机。路易十四为满足其挥霍享用的需要，便想向银行家贝尔纳尔借钱。

这可不是件容易的事。贝尔纳尔早已风闻此事，神气十足。钱要借，国王也不能卑躬屈膝吧？路易十四左思右想，想出了一个办法。

有一天下午，国王从马尔利宫走出来和经常陪同他的宫廷人员一起

逛花园。他走到一幢房子门前停了下来，那座房子的门敞开着，德马雷正在里面举行盛宴款待贝尔纳尔先生。当然，这桌宴席是事先奉国王之命准备的。

德马雷看见国王，急忙上前行礼。路易十四满面笑容，故作惊讶地看着他们说：“啊！财政总监先生，我很高兴看到你和贝尔纳尔先生。”国王又转向后者说：“贝尔纳尔先生，你从来没有见过马尔利宫吧，我带你去看看，然后我把你再交给德马雷先生。”

这是贝尔纳尔没有想到的事，他感到非常幸福和荣幸。贝尔纳尔跟在国王身后到养鱼池、饮水槽，在塔朗特小森林和葡萄架搭成的绿廊等处游玩了一遍。

国王一边请贝尔纳尔观赏，一边滔滔不绝地说些为了达到某种目的而惯用的漂亮话。路易十四的随从们知道他一向少言寡语，看到他如此讨好贝尔纳尔感到惊奇。

游玩之后，贝尔纳尔极度兴奋地回到德马雷那里，他赞叹国王待他如此厚意，说他甘愿冒破产的危险也不愿让这位优雅的国王陷入困境。

听了这番话，德马雷趁着贝尔纳尔心醉神迷的时候，提出了向他借600万法郎巨款的要求，贝尔纳尔欣然应允。

“礼”不仅包括实物，风光荣耀也是可以拿来送人的好礼物。中国人常说“吃人家嘴短，拿人家手短”。一旦接受了人家的敬意，再拒绝起人家的请求来，就不那么好意思开口。所以说送礼需要精心谋划，仔细琢磨，别出心裁，送到对方的心坎里，才会激起感动的浪花，收到理想的效果。

送礼作为一种文化现象，自有其特定的规律，不能盲目去做、随心所欲。它反映出送礼者的文化修养、交际水平、艺术气质以及对受礼人的了解程度和关系远近。在一定意义上讲，是一门特殊的交际艺术。

以诚动人，要成事不妨放低姿态

在人的一生中有好多的事要办，只要你认为自己的大方向没有错，而对方只是一时的心理障碍不答应，那么，只要拿出你的真诚，不妨死缠烂打追下去，这样即便是石头也能焐热。

有位香港女作家，在浓浓的浪漫情调中与大陆某男士结下良缘，她曾经称那位男士是追她的男朋友中条件最差的。

事情的起源要追溯至几年前，那是她第一次赴上海，是为洽谈自己的小说授权给上海某家出版社出版而前往的。一次晚宴上，女作家和某男士相遇，男士深为女作家的人生体验所激动，晚宴后就告诉她一句惊人之语：“我可以追求你吗？”她当时只当成是一句玩笑话。不料男士真的开始展开猛烈追击，每天从早上开始，他带了好多朋友，一起在她下榻的大酒店“站岗”。对于男士此举，女作家感觉如遇恐怖分子，不敢踏出饭店一步。而紧盯不放的男士便不断以电话“骚扰”女作家，并告诉她：“如果再不露面，便要通知你的所有朋友，告诉他们我要追你。”被逼得无路可跑的女作家，急中生智说：“你请我喝咖啡，我们好好聊聊。”

她知道大陆人收入低，索性一口气喝了五六杯咖啡，准备使追求者“破产”。结果他也跟着叫了五六杯咖啡，结账时不但没有囊中羞涩，反而给了服务员一笔数目不小的小费。让对方知难而退的计谋没有得逞。

最激烈的是，她在上海的最后一夜，鼓足勇气的那位男士，竟在大庭广众面前猛烈亲吻女作家。霎时花容失色的女作家久久不能言语，随后激动得几乎落泪说：“你怎么可以这样？”当她离开上海后，那男士