

◎害人之心不可有 防人之心不可无◎

孙京媛/编著

了解对方
看透对方
掌控对方

人生必须掌握的心计学全集

玩的 就是心计

精华版

畅销全球的励志经典
台湾著名作家郭晓晓倾情推荐

了解对方
看透对方
掌控对方

玩的 就是心计

孙京媛 编著

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

玩的就是心计/孙京媛编著. —天津:天津科学技术出版社,2009.6
ISBN 978-7-5308-4942-2

I. 玩… II. 孙… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 199998 号

责任编辑:刘丽燕

责任印制:白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人:胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话:(022)23332398(编辑室) 23332393(发行部)

网址:www.tjkjbs.com.cn

新华书店经销

三河市九洲财鑫印刷有限公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 15 字数 205 000

2009 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

定价:32.80 元

前 言

做人，一定要有一点心计。这里说的心计，不是阴谋，不是为达到目的而使用不光明的手段，而是为人处世的技巧，是助人们通向成功的谋略。

一个人不管有多聪明，多能干，家庭背景多么显赫，如果不懂得做人的道理，没有一点处世的“心计”，是很难事业有成的。如果不懂处世的“心计”，不知提防别人，不知道何为“难得糊涂”，不知道何时“该出手时就出手”，不知道怎样与上级、下属、同事、朋友，乃至爱人、家人融洽相处，就会处处碰壁，屡受挫折，不仅影响与他人关系的和谐程度，还将影响自身事业的发展。

有心计的人会低头，到了矮檐之下，该低头时要低头，大丈夫能屈能伸，“忍”字当先才是智者所为；有心计的人头脑“活”，心思更“活”，正所谓“水流不腐，人活不输”；有心计的人善于把握自己的人脉，任何人都不是生活在“孤岛”上的，总要与各种各样的人打交道、建立关系；有心计的人会时刻注意识人辨人，营造良好的关系网；有心计的人还善于调整自己的心态，做人淡泊平和，豁达乐观。

有没有想过，为什么有的人做人一败涂地，而有的人却能够做到方与圆的灵活统一呢？原因就在于“心计”二字。做事没有“心计”，就会四处碰壁，孤立无援；做事不懂“心计”，就会稀里糊涂，深陷绝境；做事不会“心计”，就会碌碌无为，一生平庸。做事有“心计”，不是让你在做事过程中为达到目的而使用不光明的手段，而是做事时先下手为强的胆略，是行动前深谋远虑的眼光，是让“人情”更具“杀伤力”。

当然，“心计”也不是与生俱来的，它也需要我们后天不断探索，需要我们认真观察生活，观察周围人群之间细腻复杂的关系，学习那些在各种社交场合如鱼得水之人的经验和教训。做到这些，相信每个人都能成为当代的“小诸葛”。

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。希望通过阅读本书，能受到“心计”和谋略的启发，在玲珑变通的处世之道的引领下，走出困境，迈向卓越的顶峰。

第一篇 说话心计学——巧迂回，直言不妨拐弯说

但凡有些心计的人，说话必然犹如迂回婉转的溪流，含蓄委婉；劝谏也必然是委言婉致，用巧妙的暗示潜移默化地影响对方的意识。而只有那些不懂得说话艺术的人才会直来直去，让自己的“忠言”逆耳。

- 提出否定意见，要用转折句 / 3
- 直言有分寸，委婉效果好 / 4
- 曲径能通幽，舌头不妨拐点弯 / 7
- 点破不说破，让对方知道自己错了 / 9
- 口不择言闯大祸 / 10
- 别人的薪水多少不乱问 / 12
- 不要一下掏心窝 / 14
- 失意人面前不谈得意事 / 15
- 忠言逆耳，小心出口 / 17
- “模糊表态”，不给他人留下话柄 / 19

第二篇 身价心计学——抬身价，成为别人眼中的“绩优股”

买股票，大家都抢着买绩优股，交朋友也一样。要想让自己成为最受欢迎的人，就要让自己成为受欢迎的“绩优股”，积极创造自己可“利用”的价值，这样黄金人脉才会形成。

- 适度“自抬身价” / 23
- 学会漂亮地推销自己 / 25
- 增强自己被利用的价值 / 27
- 努力提升自己的能力与实力 / 29
- 创造出自己的“不可被取代性” / 32
- 办公室里的 10 个成长机会 / 34
- 在重要场合“曝光”，让更多人认识你 / 36
- 给自己制造一些神秘感 / 37

第三篇 人情心计学——留人情，做一个储蓄人情的高手

不管时代如何变迁，人情是永不贬值的投资产品。今天流到你那，明天流到我这里，在不息的流动中不断升值，但必须有定时储蓄的好习惯，才能拥有它。

- 要善于投资“人情生意” / 43
- 即使竞争也要照顾对方的利益 / 45
- 不必“锦上添花”，但要“雪中送炭” / 46
- 脾气永远大不过度量 / 48
- 用热心肠去贴冷面孔 / 49
- “冷庙”烧热香，自有贵人帮 / 51
- 口渴之时再送水 / 53
- 攻心为上做人情 / 55

第四篇 投资心计学——会投资，以柔克刚获大利

有求于人，自然就是交际关系中的弱者，看人脸色、任人摆布是难免的。但是，以弱胜强并不是没有可能，只要投其所好、软硬兼施，必然可以敲开对方紧闭的心门。

- 学会“送礼”这门心理学 / 61
- 好事不怕多磨，久泡必然成功 / 62

- 疲劳轰炸，不办成事不退兵 / 66
- 见机行事，灵活运用蘑菇战术 / 69
- 求人说话的技巧 / 71
- 谁不懂技巧，谁就会被拒之门外 / 72
- 把吃亏当成投资 / 74
- 施与小恩惠，回报大实惠 / 77
- 师出有名好送礼 / 78

第五篇 伪装心计学——善伪装，藏锋显拙 真聪明

古人说：“大智若愚，大巧若拙。”善伪装的人就像湖水，虽表面平静，然而水下却暗藏玄机。这种善于松懈对方警觉、赚取对方信任的人，真可谓是揣着聪明装糊涂的大智者。为人处世的最高境界，大概莫过于此了。

- 功高也不能盖主 / 83
- 不泄露自己的底牌 / 84
- 巧妙地隐藏自己的实力 / 87
- 不要显得比对方更聪明 / 88
- 示弱可以减少麻烦 / 90
- 该装傻时就要装傻 / 93
- 不要自认为聪明绝顶 / 95
- 不要表现得过于优秀，小心遭人忌妒 / 97
- 少说话多做事，不要掉进是非中 / 99

第六篇 吃亏心计学——敢吃亏，小投资换 来大回报

中国人自古相信“吃亏是福”。那些在生活中懂得吃亏的人才是真正的智者。甘于退让的人看似吃亏，实则是目光远大。他们知道，“大事化小，小事化了”才能为自己赢得更大的利益回报。

- 不怕吃亏的“笨蛋”才是真正的聪明人 / 105

- 付出是没有存折的储蓄 / 107
- 小损失能换来大的回报 / 110
- 学会与人分享，你才能得到更多 / 112
- 不可被眼前利益迷住心窍 / 114
- 把目光放得更长远一些 / 116
- 要“西瓜”还是要“芝麻” / 118
- 吃亏是一种隐性投资 / 120
- 见好就收是最明智的选择 / 122

第七篇 社交心计学——戴高帽，会说“好话”的人有心计

会说好话也是一种心计。如果有人还不谙此道，就要赶快去学习为别人戴高帽的技巧，把用心去赞美每一个人、每一件事当成自己的必修课，并让自己在这个过程中感受赞美别人的乐趣。

- 多说别人好话有好运 / 127
- 赞美也是一种投资 / 129
- 肯定对方成绩，满足他的荣誉感 / 131
- 生活中“捧场”的技巧 / 133
- 逢人多送“高帽子”，好处无穷 / 134
- 多说对方值得称道的事 / 136
- 赞美异性要借他人之口 / 138
- 无论何时，都要照顾对方面子 / 139
- 恰到好处地说别人喜欢听的话 / 142

第八篇 变通心计学——会变通，水无常态随方就圆

知变与应变不单纯是一个人的素质问题，更是现代社会办事能力高下的一个很重要的标准。有心计的人，更明白“变则通，通则久”的道理，绝不会让一成不变的思维，在无意义的固执和坚持中变得盲目。

- 先适应环境，生存比什么都重要 / 147

- 不要一条道走到黑 / 149
- 车到山前必有路 / 150
- 办法是想出来的 / 152
- 不要总是直线思考 / 155
- 此路不通彼路通 / 157
- 要有改变规则的胆识 / 159
- 调整思路，找到适合自己的路 / 161

第九篇 思考心计学——勤思考，工作表面上用手实际上用脑

想好了再做，永远比边做边思考更有效率。盲目动手的人是愚蠢的，开动脑筋找方法才是通往成功的捷径。有心计的人，必然会在生活中重思考、勤动脑，时时站在头脑风暴的前沿。

- 别把职业规划不当回事 / 167
- 不做围着磨盘转的驴子 / 169
- 忙要忙到点子上 / 171
- 敢于在关键时刻拍板拿主意 / 173
- 什么都管，迟早要累死 / 175
- 问“耕耘”，还要问“收获” / 177
- 三思而后“跳” / 180
- 不要一个口令、一个动作简单地完成任务 / 182
- 你不只是被管理者，更是管理者 / 184

第十篇 职场心计学——低姿态，时刻给上司赢的感觉

一个人要在职场中八面玲珑，就要学会在上司面前保持一种较低的姿态，淡然绝不是懦弱的表现，而是职场盘旋上升的策略，如深谙此道，必将让你的仕途一帆风顺。

- 维护上司的面子，就是维护自己的前程 / 189
- 千万别跟上司较劲 / 190

- 切不可与上司争抢风头 / 192
- 与上司唱“双簧” / 194
- 劳是你的，功是他的 / 196
- “马屁”该拍还要拍 / 198
- 领导越是急躁下属越要稳住 / 201
- 教你透视上司心理 / 202
- 不同的上司爱听不同的“歌” / 205
- 掌握与上司的沟通技巧 / 207
- 与女上司相处需花点心思 / 209

第十一篇 选择心计学——精选择，结交 “有用”的朋友

古语云：“物以类聚，人以群分。”想成功，不仅要广交朋友，更要善于择人交友，只有那些能在你成功道路上助你一臂之力的人，才是值得结交的“益友”。

- 敢于接近大人物 / 215
- 与比自己优秀的人交朋友 / 216
- 创业者要殷勤结交的几类人 / 218
- 怎样对待不同等级的朋友 / 220
- 与有助于事业的人保持联系 / 221
- 积极营造良性循环的关系网 / 223
- 结交社会名流获得切实帮助 / 225



第一篇 说话心计学——巧迂回， 直言不妨拐弯说

但凡有些心计的人，说话必然犹如迂回婉转的溪流，含蓄委婉；劝谏必然是委言婉致，用巧妙的暗示潜移默化地影响对方的意识。而那些不懂得说话艺术的人才会直来直去，让自己的“忠言”逆耳。

提出否定意见，要用转折句

与人交往，难免有意见与他人不一致的时候，你是怎样面对这种情况的呢？是虚伪地迎合他人的观点，还是直言否定别人的意见。其实，有心计、会说话的人知道，只有带有转折地提出自己的否定意见，才是让对方接受的最佳方法。

转折，就是在提出否定意见之前先对他人的观点表示一定程度的认可，接着话锋一转再吐露自己的真实想法。这样既顾及了别人的面子，又表露了自己的想法，可谓一举两得。

春秋时期，齐景公放荡无度，喜欢玩鸟打猎，并派烛邹来专管看鸟。一天，鸟全都飞跑了，齐景公大怒，要下令杀烛邹。这时，大臣晏子闻讯赶到，他看到齐景公正在气头上，怒不可遏，便请求齐景公允许他在众人之前尽数烛邹的罪状，好让他死个明白，以服众人之心。齐景公答应了。

于是，晏子便对着烛邹怒目而视，大声地斥责道：“烛邹，你为君王管鸟，却把鸟丢了，这是你第一大罪状；你使君王为了几只鸟而杀人，这是你的第二大罪状；你使诸侯听了这件事，责备大王重鸟轻人，这是第三大罪状。以此三罪，你是死有余辜。”

说罢，晏子请求景公把烛邹杀掉。此时，景公早已听明白了其中的意思，转怒为愧，挥手说：“不杀！不杀！我已明白你的指教了！”

这个故事就是下级迂回地批评领导，表达反对意见，并被领导心悦诚服地接受的一个很好的例证。很明显，晏子反对景公重鸟轻人的做法，但他看到景公正处于气头上，直谏反而不妙，于是就采取了以退为进、以迂为直的方法来间接地表达自己的意见，使齐景公得以领悟其中的利害关系和是非曲直，达到了既救烛邹之命，又得以说服景公的目的。而且，也避免了直接触犯景公，给自己引来不必要的麻烦。

卡耐基在《人性的弱点》一书中就提出，每个人都有与他人意见不相符的时候，每个人都有强烈的自尊心和面子观念。所以，当你用直

截了当的方式反对别人时，无论你的口气和神态怎样，对方都会觉得你没有给他面子，伤了他的自尊，这样会使你在无形中多了一个不必要的麻烦。相反，通过先扬后抑的转折句间接地提出你的想法，会产生不一样的效果。

特别值得注意的是，当一个下属与领导交流的时候，就更应该注意提出反对意见的方式。许多现实例子表明，越是有社会地位的人，越希望得到别人的尊重。所以，如果你直接反对领导的意见，他会觉得这是不尊重他。

当然，并不是所有的领导都那么狭隘。有些领导还是有一定心胸的，不会褊狭地受情绪左右，意气用事。但是，其心中的不快却是不能自控的，而且由于领导处于指挥全局的岗位上，又加入了权力的因素，领导是很难避免出现愤怒情绪的。

下属过于直接的批评方式，会使领导自尊心受损，大跌脸面。你的直言不讳，往往会使领导觉得脸上无光，威信扫地，而领导的身份又决定了他非常看重这些东西。因为这种方式使得问题与问题、人与人面对面地站到了一起，除了正视彼此以外，已没有任何回旋余地，而且，这种方式是最容易形成心理上的不安全感和对立情绪的。

“闻过则喜”的人毕竟不多，所以，当你说服别人接受你的意见时，不妨通过迂回的办法去表达自己的反对意见。间接的方法很容易使你摆脱其中的各种利害关系，淡化矛盾或转移焦点，从而减少对方的敌意。

直言有分寸，委婉效果好

英国思想家培根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。”做人固然要正直、直率，但并不意味着说话也可以直言不讳。太过于唐突的直言，有时就是一种消极、否定的语言暗示，不仅使人抵触反感，还会让人顾虑重重，甚至增加心理压力。

比如，医生给人看病，遇到病情较严重而又诊治不及时病人，就

直言道：“你怎么这么瘦哇！脸色也很难看！”“你知道你的病已经到了什么地步了吗？”“哎呀！你是怎么搞的？你这个病为什么不早点来看哪！”这些说法里所包含的消极暗示会使病人怎么想呢？作为医生这是治病还是致病呢？

相反，若医生说：“幸好你及时来看病，只要你按时吃药，多注意休息，放下思想包袱，相信你很快就会好起来的。”这将给病人很大的鼓舞。

所以，在言谈中，有驾驭语言功力的人，就会自如地运用多种委婉的表达方式。他们知道，生活中并非处处都能“直”，有时还非得含蓄、委婉些，才能达到最佳的表达效果。

巴西的贝利素称“世界球王”，他在绿茵场上的超凡技艺不仅令万千观众心醉，而且常使场上对手叫绝。他不知踢过多少好球，当他创造进球数满一千的记录后，有人问他：“你哪个球踢得最好？”贝利笑笑回答：“下一个。”

委婉的修辞手法，即在讲话时不直陈本意，而是用委婉之词加以烘托或暗示，让人思而得之，而且越揣摩，似乎含义越深越多，因而也就越有吸引力和感染力。

妻子买了一块布料征求丈夫的意见，丈夫觉得妻子用这块布料做成衣服穿不太合适，如果丈夫不尊重体贴妻子的心情，就会直露地批评说：“你看你的审美观真成问题，一把年纪了还穿这么鲜艳的衣服，岂不成老妖婆了？”这样生硬、贬损的话必定会伤害妻子的自尊心。如果丈夫尊重体谅妻子的心情，就会把否定的意见说得委婉得体，给予暗示：“不错，颜色真鲜艳，给女儿做衣服，那是很漂亮的。”

在社会交际中，人们往往会遇到不便直言之事，只好用隐约之词来暗示。如1972年美国尼克松访华，周恩来在一次酒会上说：“由于大家都知道的原因，中美两国隔绝了二十多年。”真是妙绝！既让人体会到造成这一事实的原因是美国侵略和干涉的结果，又不伤美国客人的面子，听者皆发出会心的微笑。

委婉法是办事说话时的一种“缓冲”方法。委婉语言能使本来也许是困难的交往，变得顺利起来，让听者在比较舒坦的氛围中接受信

息。因此，有人称“委婉”是办事语言中的“软化”艺术。但是，使用委婉语，必须注意避免晦涩艰深。谈话的目的是要让人听懂，如一味追求奇巧，会使他人丈二和尚摸不着头脑，甚至造成误解，必然影响表达效果。

你可以选择讳饰式委婉法，它是用委婉的词语表示不便直说或使人感到难堪的话语。

有一位外籍旅游者在华旅游期间自杀了，为了减少话语的刺激性，经再三推敲，有关部门最后在死亡报告书上回避了“自杀”两字，而用了“从高处自行坠落”这一委婉语。

有时，即使动机是好的，如果语言不加讳饰，也容易招人反感。比如，售票员说：“请哪位同志给这位‘大肚皮’让个座位。”尽管有人让出了座位，但孕妇却没有坐，“大肚皮”这一称呼使她难堪。如果这句话换成：“为了祖国的下一代，请哪位热心人，给这位‘有喜’的大姐让个座位。”当有人让出座位时，这位孕妇就会对售票员表示感谢，并愉快地坐下。

或者运用借用式委婉法，即借用一事物或他事物的特征来代替对事物实质直接回答的方法。

在纽约国际笔会第48届年会上，有人问中国代表陆文夫：“陆先生，您对性怎么看？”陆文夫说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。”

陆文夫用一个生动的借喻，对一个敏感棘手的难题，婉转地表明了自己的观点——中西不同的文化差异也体现在文学作品的民族性上。以上两例，实际上都是对问者的一种委婉的拒绝，其效果是使问话者不至于尴尬难堪，使交往继续进行。

委婉说话不仅是一种策略，也是一门艺术。含蓄委婉地说话，正是待人圆滑的表现。作为一个现代人，应当有这种文明意识，掌握这一有利于人际交往的语言表达方式。