

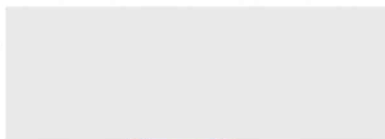


原来心计 可以这样玩

玩转心计并不是居心不良地算计他人，而是让你在为人处世的过程中，懂得利用智慧、头脑、口才，识人、用人，成就自己。以便建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，游刃有余地到达成功的彼岸。

YUANLAI XINJI KEYI
ZHEYANGWAN

郭学瑞◎编著



中国城市出版社

原来心计 可以这样玩

YUANLAI XINJI KEYI
ZHEYANGWAN

郭学瑞◎编著

中国城市出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

原来心计可以这样玩/ 郭学瑞编著. —北京: 中国城市出版社, 2012. 1

ISBN 978—7—5074—2531—4

I. ①原… II. ①郭… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 250814 号

责任编辑	张惠平
封面设计	久品轩
责任技术编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地 址	北京市西城区广安门南街甲 30 号(邮编:100053)
网 址	www.citypress.cn
发行部电话	(010)63454857 63289949
发行部传真	(010)63421417 63400635
总编室电话	(010)68171928
总编室信箱	citypress@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	北京金秋豪印刷有限责任公司
字 数	205 千 印张 16.25
开 本	710×1000(毫米) 1/16
版 次	2012 年 2 月第 1 版
印 次	2012 年 2 月第 1 次印刷
定 价	30.00 元

版权所有,盗印必究。举报电话:68171928

前言

通常，人们说某个人很有“心计”，听上去似乎是句坏话。其实，心计也并非阴谋诡计，也不是为达到目的去使用不光彩的手段，而是做事时所需的技巧，是人们为达到成功所采取的正当手段，是大师先哲们的处世大智慧。事实上，如果做事完全没有心计，就好比鱼儿失去了水，画面缺少了色彩，人生就会出现许多磕绊。

都说生活赋予每个人的机会是均等的，那为什么有人富甲天下，有人却穷困潦倒呢？前者与后者的差别究竟取决于什么呢？是运气、心态、性格、学识还是机会？可能与这些都有关系，但却不是关键，一个人的前途与命运如何，往往取决于他发现与解决问题的能力。而这个能力和学历、年龄无关，而是取决于做人是否有“心计”。

从前有一个人路遇强盗，面对凶悍的强盗，这个人说出了一段发人深省的话：“你可以拿走我所有的钱财，但是，只要你不杀死我，留下我这颗脑袋，过不了多久，我又会拥有这些东西。而你呢，当你把从我这里抢走的钱物挥霍掉之后，又会变得一无所有，一贫如洗。”

那个强盗听了一时有所感悟，却又不大明白是什么意思，于是就问为什么，那个人回答说：“因为我做人做事从不缺少心计，只要我活着，就可以重新拥有财富、拥有一切。而你这种毫无心计的人，永远只能是一个靠抢夺为生的强盗。”

这个故事的寓意就是在告诉人们，心计——做事的方法与能力，这是一个人最重要的财富。知道如何做人、如何做事，这个人就永远不会一无所有。

可见，做人有心计，做事讲方法，这就是古今成大事之人的不二法门，更是现代人所执著追求的处世之道。但是，没有人生来就能把心计运用得得心应手，办事的技巧需要我们在实践中不断地摸索和积累。

为此，本书立足现实，集合了前人做人做事的成功经验和智慧，把为人处世的“心计”哲学，说话办事的方法技巧娓娓道来。希望读者能通过阅读本书，领悟到“心计”的真谛。

目 录

第一章 要想“利用”人，先要做别人眼中的绩优股

不要抱怨人心冷漠，在你落难的时候，朋友都躲躲闪闪不见了踪影。先想想自己是否有被“利用”的价值，如果你就像甘蔗渣一样，当然会人见人嫌。所谓互惠互利，就是你能获得多少帮助取决于你的被利用价值有多大。

1. 自抬身价，让别人另眼相看 1
2. 包装自己，塑造一个能为自己增值的形象 3
3. 要想“利用”人，自己先做有利用价值的人 5
4. 互惠互利是人际交往的基本原则 8
5. 技高一筹，让自己不可取代 9
6. 不放过任何一个“露脸”的机会 12
7. 必要的时候，端点架子 13
8. 如何持续提升自己 14

第二章 心直不必口快，看破点破不说破

孔子说：“君子讷于言而敏于行”。“讷于言”，意译到我们的文化中就是“心直但不能口快”。这里的“心直”是正直率真，心底坦荡。“不能口快”是不能口无遮拦想说就说。有些事，

只需你心知肚明，看破点破，万不可一语道破。

1. 避免直接向对方说“不对” 17
2. 舌头会拐弯，曲径能通幽 19
3. 避免过于直白的拒绝 21
4. 批评的话点到为止 24
5. 求神要看佛，说话要看人 26
6. 有些话打死也不说 29
7. 话不说满，别给他人留话柄 31
8. 传达不幸的消息，话要委婉地说 34

第三章 话多不如话少，话少不如话好

话多而不精之人，就是话痨之人，如同苍蝇一样嗡嗡作响，只会让人厌恶。而且言多必失，多言多败，只有沉默才永远不会出卖你。当然，话少还要话好，否则半天不说话，说一句把人噎死，效果也好不到哪里去。

1. 搞不清是非曲直不如沉默 37
2. 多听少说常点头 40
3. 说话抓关键，一语中的 42
4. 好话也得找准时机说 45
5. 做不到的事就别乱说 46
6. 伤人的话不能说 48
7. 送礼就送“高帽子” 51
8. 把话说到对方心坎里 53

第四章 求人贵在攻心，用你的嘴说动别人的腿

孙子兵法说：攻城为下，攻心为上。这是一条至高无上的原则。所以，要说服别人达到求人办事的目的，说话就要攻心，要

巧妙地诱导对方的心理或感情，以使被说服者信服，办起事来就会容易许多。

1. 求人办事姿态要低方法要巧 56
2. 站在对方的立场说话办事 59
3. 从对方说“是”的地方开始 61
4. 及时恰当地先赞美别人 63
5. 激将法求人，妙不可言 65
6. 用小礼物打动对方 67
7. 疲劳轰炸，办不成事不退兵 70
8. 求人办事脸皮厚点也无妨 72

第五章 圈子决定发展，要交就交有分量的朋友

清末名人曾国藩说过：“一生之成败，皆关乎朋友之贤否，不可不慎也。”如果你想优秀，那你就要和优秀的人在一起，你才会出类拔萃。更重要的是，你所在圈子决定你未来的发展，你的朋友将决定你未来的命运。

1. 和成功的人在一起，你也会成功 75
2. 要知道哪些人不可深交 77
3. 结交社会名流获得切实帮助 80
4. 锁定能助你升迁的上司 82
5. 慧眼识珠，找出能帮你赚钱的朋友 83
6. 挖掘老同学中的“大能人” 86
7. 积极营造良性循环的关系网 87

第六章 拿捏交往的尺度和分寸，赢得对方好感

不管是与人说话、与人交往、与人办事，都蕴含着分寸的玄机。人与人之间的关系是非常微妙的，用点“心计”，拿捏好交

往的尺度和分寸，别人才更容易接纳你，喜欢你，乃至满足你的愿望。反之，只能事事难为，处处碰壁。

1. 与人交往保持适度的弹性 89
2. 对别人“过好”对自己不利 92
3. 自我表露不可全抛一片心 94
4. 与人交往，动机感不可太强 95
5. 办事切忌强人所难 97
6. 对别人的请求量力而为，而不是有求必应 99
7. 上司面前，永远记住自己下属的身份 101
8. 完美的人不如有点缺点的人可爱 103

第七章 晋升“抄近路”，靠实力还要靠“关系”

领导不会对一个“草包”青睐有加，但是个人能力无可挑剔，也不一定会得到领导的支持的欣赏。因为成功晋升还有一个关键因素，那就是“关系”。首先，上司尤其是顶头上司将直接决定着你能否晋升。其次，同事之间的关系也是个人晋升的重要法码。

1. 通过自己的努力让老板觉得你值得提拔 106
2. 切勿只有“苦劳”没有“功劳” 109
3. 干实事还要巧干事 111
4. 别跟上司较劲，时刻给他赢的感觉 113
5. 永远不要同领导身边的“红人”争道 116
6. 稳固职场地位，不做筐里的白菜 118
7. 与女上司相处需花点心思 120
8. 搞定“洋老板” 121

第八章 小成功需要朋友，大成功需要对手

就算你是英雄，单枪匹马也难创出一片天地，有朋友相助，

成功的机会将大大增加。而要争取更大的成功，还需要对手。竞争对手既是一种挑战，又是相互促进的一种动力，真正促使你不断发展、壮大的，正是对手。

1. 笨人才认为“一切靠自己” 124
2. 在单打独斗的道路上累死 126
3. 让别人有赚头，自己才会有赚头 128
4. 帮助别人往上爬的人，会爬得最高 130
5. 要想成气候就去团结更多的力量 132
6. 成功，不能没有对手 134
7. 同行不妒，与对手合作互惠互利 135
8. 学习对手，以其之长补己之短 137

第九章 舍卒是为保车，适当的吃亏是为获得更多

俗话说：“吃亏是福。”吃一点小亏，在利字面前礼让三分，不伸手占小便宜，这样才能心胸坦荡，问心无愧。更重要的是会使别人觉得你本分可靠，能当大任，这样才会为你带来长远的利益。

1. 放弃银子，是为了换回钻石 139
2. 吃亏可以，但要吃在明处 141
3. 欲取先予，以小投资换取大利益 144
4. 舍不得蝇头小利，必将失去更多 145
5. 吃别人不愿意吃的亏，得别人等不着的利 147
6. 主动妥协让步是因为看得更远 150
7. 小事小恩惠，大事有奇效 152

第十章 眼明心亮，“读心术”帮你在交往中占据主动

人是世界上最复杂的动物，但世界上任何事情都有踪迹可

循，有端倪可察，人也一样。在人际交往中，如果留心观察，就能读出潜藏在别人心底的秘密，从而对症下药，在人际交往中玲珑八面。

1. 要想钓到鱼，就要像鱼那样思考 154
2. 雾里看花时，从身体语言中找到交流的突破口 156
3. 学会倾听，从语言密码中破译对方 157
4. 为人处世要会看眼色 159
5. 猜到别人心思不要到处宣扬 161
6. 读到他人“痛处”别去触碰 163
7. 就坡下驴，满足对方虚荣心 164

第十一章 婚姻是风险投资，理智选择好过听天由命

婚姻是一项风险投资，更像是买股票，无论是熊市还是牛市，你都得有勇气，耐心，有毅力，更需要有智慧。你的选择将决定你未来的幸福，不要将婚姻看成是宿命的安排，早期的理智选择远远好过后来的听天由命。

1. 别拿你的婚姻赌明天 167
2. 婚姻是一道选择题 169
3. 妻子对丈夫的影响是显而易见的 171
4. 追美女不如娶贤妻 173
5. 娶女强人对自己帮助大 176
6. 女怕嫁错郎，对待婚姻要谨慎 178
7. 不找最好的只找最合适的 179

第十二章 存储人情，平时多烧香急时有人帮

中国人讽刺临事用人最经典的一句话就是“平时不烧香、临时抱佛脚。”俗话说得好：“平时多烧香、急时有人帮。”真正有

心计的人都有长远的眼光，懂得储蓄人情早做准备，未雨绸缪，这样在急时才会得到关键的帮助。

1. 感情是每个人的软肋	182
2. 人情积累不是“包袱”	184
3. 肯吃亏，付出是没有存折的人情储蓄	185
4. 随时随地留人情，办事得心应手	187
5. 帮忙帮到一半，还不如不帮	190
6. 人情投资要从长计议	192
7. 人情要送对时候	194

第十三章 走在变化前面，推翻经验以变应变

古人云：“生于忧患，死于安乐”，环境在变，市场在变，如果我们就像温水里的青蛙反应迟钝，终究逃不掉死亡的命运。海尔的生存理念是：“永远战战兢兢，永远如履薄冰”，企业如此，个人也一样。唯有保持危机感，以变应变，才能生存发展。

1. 不要总是直线思考	196
2. 不能因为害怕失败就不敢行动	198
3. 此路不通彼路通	200
4. 因循守旧只有死路一条	201
5. 需求也可以创造	203
6. 没有危机意识才是最大的危机	205
7. 不断创新，以变应变	206

第十四章 要有点“城府”，别让人一眼把你看透

“城府”是指人们在待人处事时要有点心计，不要把自己的缺点和不足统统都暴露出来，以免被人利用。也不要过分显露才华，以免遭人嫉妒。有时候，我们需要隐藏某些东西来自我保

护，不让人一眼看不透你，你才能掌控更具优势的地位。

1. 藏好底牌，别让它成为刺伤自己的利剑 209
2. 不要让对方一眼看清你的缺点 211
3. 强者也会有弱点 213
4. 最危险的敌人往往是你身边的人 215
5. 得意时，心张扬而神不张扬 217
6. 善于隐藏自己也是一种本事 220
7. 含而不露，把“愚憨”作为一种潜智慧 223

第十五章 躲箭绕阱，人性中的“恶”不可不防

《论衡》中记载，“人性有善有恶，举人之善行，养而致之则善长；恶行，养而致之则恶长”。就像人的才能有高有低一样，人性有善也有恶。害人之心不可有，防人之心不可无，人在社会这个江湖，要提高自我保护意识，不可不防人性中的“恶”。

1. 并不是所有人都如你想的是“好人” 226
2. 不要忽视“小人物”，更不要得罪“小人物” 228
3. 不要表现得过于优秀，小心遭人忌妒 230
4. 办公室里不可随便交心 233
5. 不要轻易替人背黑锅 235
6. “好心肠”的建议未必是为你好 237
7. 提防朋友“杀熟” 238
8. 不要跟有利益冲突的人吐露心声 240
9. 小心突如其来的热情 241
10. 不要省略与陌生人之间的距离 243

第一章 要想“利用”人，先要做别人眼中的绩优股

不要抱怨人心冷漠，在你落难的时候，朋友都躲躲闪闪不见了踪影。先想想自己是否有被“利用”的价值，如果你就像甘蔗渣一样，当然会人见人嫌。所谓互惠互利，就是你能获得多少帮助取决于你的被利用价值有多大。

1. 自抬身价，让别人另眼相看

与人交往，谁不想被高看一眼？但如果对方并不了解你，即便你有满腹的才华，对方也不会对你刮目相看。这时候就需要你有点“心计”，积极创造自己被“利用”的价值，让对方另眼相看。

就如同买股票，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，就要让自己成为潜力无限的“绩优股”。当然人和股票的价值表现形式又有所不同，股票本身不会明码标价，考验的是购买者的

眼力和运气。而人也可以适当的自抬身价，让别人看到你的价值。

在《战国策·魏策》中，有这样一个故事：战国时期的周肖访问齐国，并期望在那里做官。可是他自己的名声不够，怕得不到齐王赏识，于是他对在齐国做官的朋友宫他说：“我想作为齐国的特使访问魏国，如果齐王能给我支持，我会出使魏国，并试着让魏国与齐国亲近。”

宫他听了赶紧对他说：“这可不行，你这样说等于贬低了自己，承认自己在魏国不吃香，这样的人，齐王又怎会重用呢？”

周肖着急地问：“那你说我该怎样说呢？”

宫他给他出主意说：“你不如自信满满地问齐王对魏国有什么期望，然后告诉他你可以倾魏国之力满足齐王要求。这样说齐王必定以为你在魏国是个很有影响力的人，自然会厚待你。然后你再去魏国，对魏王说自己能够倾自己全力，满足大王对齐国的要求。这样魏王也必定不会小觑你，反而会重用你。你看，这样做你既可以打动齐王，又能打动魏王。”周肖依宫他之计而行，果然受到了重用。

周肖原本没有名声和地位，要想在齐国谋得一职其实很不容易。但他在朋友宫他的建议下，得到了齐魏两国的重用，这全靠他借魏之名抬高了自己。

过度的谦虚会让别人看低你。俗话说：“王婆卖瓜，自卖自夸。”如果王婆只是谦虚地说自己的瓜不太好，那谁会买呢？抬高你的身价，别人就会在心里对你另眼相看，甚至暗暗佩服你，也就更愿意与你来往。

在这样一个商品社会中，人也是一种“商品”，各有各的价值。有“心计”的人懂得适度地自抬身价，让别人认同自己的价值。有时候人就是有这样一种奇妙的心理，通常情况下，更愿意相信价格昂贵的商品，认为“一分价钱一分货”，而对那些便宜商品的价值却心存质疑，认为“便

宜没好货”。因此，你如果把自己的身价定位太低，会让人看不起，而把身价提高了，反而会引起他人的重视，认为你是个了不起的人才。因此，在适当的时候试试自抬一下身价吧，这样别人才会高看你。

2. 包装自己，塑造一个能为自己增值的形象

明星为了保持自己光鲜靓丽的形象，不管出现在什么地方，都是身穿名牌、手拿名包，加上精致的造型设计。影迷们想不对他们痴迷都难。这就是包装的神奇之处。

虽然我们不是明星，但也要在塑造形象上用点“心计”，让良好的形象为自己加分。因为形象对一个人的意义实在是不容小觑。

试想，同样的事，为什么有的人办起来非常顺利，而有的人却要遭受冷遇，无论如何也办不成呢？这里面就有一个形象的问题。

曾经有心理学家请两个人做过这样一个实验：一个人打扮成乞丐的样子，另一个人穿着高级西服，装扮成一个高级白领的样子。

实验开始后，让两个人同时在一个热闹的路口过马路。结果，乞丐后面没有一个人跟随。而那位“白领”后面却有一大群人跟着过马路。为什么会出现这样的情况？就是因为“白领”的形象给人一种信任感，而乞丐却不能给人信任感。所以大家从心理上信赖这个白领，都愿意跟随他。

过马路时人们更愿意跟随一个形象好的人，何况是在日常的交往中呢？可见，在形象包装上，没有点“心计”还是不行的！

热情活泼的杨婉彤，对待工作兢兢业业，可她在公司的发展却并不理想，连很多新来的同事都比她强。为此，她自己觉得很委屈，可又找不出原因，便在电话中向自己的好朋友王冰吐露了

烦恼，王冰想了一下，说：“这样吧，明天我到办公室里找你。”

王冰如约在第二天来到杨婉彤的办公室，这是个宽敞明亮的大写字间，里面有百来十号人，都趴在桌上忙碌着，电话声、电脑的声音此起彼伏，中间夹杂着职员们小声的讨论，一切都显得井然有序。惟独杨婉彤和这一切有些格格不入。

当时杨婉彤上身穿着一件时髦的吊带小背心，下身穿着一件露脐的仔裤。她脸上还有着靓丽的彩妆，使整个人显得非常时髦。这身装扮在大街上应该是很时髦的，可是在这紧张的工作间中，怎么就让人觉得是那么的不协调。

杨婉彤见王冰来了，急忙将他拉到会客室坐下，问她看出什么原因了没有。王冰笑笑说：“你呀，坏就坏在这身装扮上，你知道我刚才看到你有什么感觉吗？”

杨婉彤显得很惊讶：“你有什么样的感觉？我这样子难道不好吗？”

王冰不客气地说：“你难道不觉得你就像一个为情所伤的女孩子正在黯然伤神吗？被人看到你这副模样怎么会信任你呢？”

杨婉彤觉得很委屈：“我正在为公司的一项业务伤神呢！难道他们会不知道吗？”

“这都是你的形象惹的祸！”王冰直言不讳地说道，“你看看其他人，男士都穿着很整洁的、颜色很单一的衬衫西裤，女士们都穿着颜色优雅的套裙，他们给人的感觉就是精明、干练。而你呢？穿着休闲的服装，脸上还化着彩妆，哪里像个办事的职员呀？别人又怎么敢相信你呢？上司又怎么会委你以重任呢？你不能得到很好的发展又能够埋怨谁呢？”

杨婉彤看看写字间里忙得不可开交的同事，再看看自己这身打扮，自己也觉得不够协调，脸不知不觉就红了。后来，杨婉彤