

# 别太有 心计

张超◎编著

**高明**的人之所以高明，  
是因为他比一般人更会玩一点心计  
**聪明**的人之所以聪明，  
是因为他比一般人更多有一些城府

要想不被别人玩弄于股掌之间，就得洞悉心计的秘密。从心理学的角度来说，心计是从他人的内心出发，把握他人的心理需求，赢得他人的信任，从而影响他人的潜意识，取得社交主动权。

# 也别大 没心计



石油工业出版社



# 别太有 心计

——职场生存法则——

职场生存法则  
职场生存法则  
职场生存法则  
职场生存法则

职场生存法则  
职场生存法则  
职场生存法则  
职场生存法则

# 也 别太 没心计



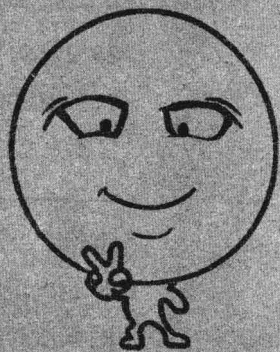


# 别太有 心计

张超◎编著

高明的人之所以高明，  
是因为他比一般人更会玩一点心计  
聪明的人之所以聪明，  
是因为他比一般人更多有一些城府

# 也别太 没心计



石油工业出版社

**图书在版编目 ( CIP ) 数据**

别太有心计，也别太没心计 / 张超编著.

北京：石油工业出版社，2012. 8

ISBN 978 - 7 - 5021 - 9029 - 3

I. 别…

II. 张…

III. 心理交往—通俗读物

IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2012 ) 第 076391 号

**别太有心计，也别太没心计**

张超 编著

---

出版发行：石油工业出版社

( 北京安定门外安华里2区1号楼 100011 )

网 址：www. petropub. com. cn

编辑部：( 010 ) 64523607 营销部：( 010 ) 64523603

经 销：全国新华书店

印 刷：北京中印联印务有限公司

---

2012年8月第 1版 2012年8月第1次印刷

710×1000毫米 开本：1/16 印张：17.5

字数：233 千字

---

定价：28.00元

( 如出现印装质量问题，我社发行部负责调换 )

版权所有，翻印必究

# 前言

## FOREWORD

如果你认为，成功者都是天赋异禀、不可匹及的，那就错了！老子说：“道法自然。”任何事物都有其内在运行的规律，成功其实也有特定的法则。

我们知道，一个人要想取得成功，就要学会面对不同的人，处理不同的事。然而，就不同的人而言，处理事情的效果却是常有天壤之别。例如，有人顺风顺水，凡事得心应手；有人刻苦耐劳，却遇事裹足不前。这除了能力和学识等客观因素之外，还有一个重要原因就是做人做事方法上的差异。

秦朝末年，嬴氏失其天下，各路英雄共逐之，刘邦、项羽异军突起，成为最主要的两股抗秦力量。后来，嬴氏灭，秦朝亡，成为天下之主的不是力拔山兮气盖世的项羽，而是市井流民刘邦，这是为什么？史学家和成功学家在这个问题上达成了共识，他们认为：项羽之所以失败，关键在于刚愎自用、处世无方；而刘邦能够成功，是因为他圆滑世故，精于为人处世之道。

诚然，没有任何人天生就是为人处世的高手，也没有任何人天生就精通各种做人做事的方法，其中的智慧只有通过后天的不断磨炼和学

习才能总结出来。而有幸的是，随着时代的前移，精通此道的前辈已将这些智慧总结出来，留给了我们。

懂心计的人能够掌握自己的命运，不断开拓进取，乐观面对生活中的波澜；懂心计的人充满自信，冷静面对问题，坚持自己的主张；懂心计的人精于心计，懂得察言观色，能够在人际交往游刃有余……

需要说明的是，这里所说的心计不是不可告人的阴谋诡计，而是人们为了实现目标而采取的正当方法，是为人处世的一种智慧，也是一种说话办事的策略。心计一词往往被人们所误解，在现实社会中，某人一旦被贴上了“有心计”的标签，往往会遭到他人的冷眼，将其理解为“诡计多端”、“阴险狡诈”、“见利忘义”等。其实，这里需要强调的是，心计是一种为人处世的智慧和谋略，而并非害人的诡计。玩的就是心计，不是让你使奸弄诈算计他人，而是要懂得运用智慧识人、用人，从而成就梦想。

尤其是现实状况下，竞争太过激烈，职场、商场中的尔虞我诈随处可见！如果有人还是要顽固地排斥“心计”的话，那只能说明一点，他已经落伍了，做人做事没有任何“心计”，像一杯白开水一样，终将害人害己，而自己往往是受伤最深的那一个。

对此，本书就是立足于现实，集众多前人之经验而成的一本有关“心计”的图书。在这里，我们详细介绍了各种“心计”的策略，例如：如何在朋友交往中避免吃亏，如何在职场中加薪升职、游刃有余，如何在获取财富的道路上走上捷径，如何在婚恋中获得甜蜜幸福，如何在生活中获得人情帮助等，让您精明地算清各种得失，从而选择更加有效的做人做事的技巧、谋略和方法。

# 目 录

## CONTENTS

### 第一章 识人的心计

#### ——读懂身体语言，瞬间洞悉人心

- 看人先看眼，窥视对方深层心灵/3
- 一刻不离他的脸，捕捉神情折射出的“惊变”/7
- 笑里可“藏针”，越笑越值得你留神/10
- 言由心生，细听人言观其心/14
- 一举手、一投足，足以暴露他“不能说的秘密”/19
- 关注对方的“小兴趣”，也能让你有大收获/23

### 第二章 做人的心计

#### ——低调做人，得势时学会持盈若亏

- 相时而动，圆滑的秘诀是随机应变/29
- 好汉要吃眼前亏，凡事都要多忍耐/33
- 藏巧露拙，低调做人不张扬/37
- 强权之下要低头，“赖活”总比“好死”强/41
- 装聋作哑，远离人祸/45
- 害人之心不可有，防人之心不可无/49

卸掉人情的包袱，别怕做“黑脸”/53

可以做好人，但不可以做滥好人/56

做人留一线，日后好相见/60

### 第三章 说话的心计

#### ——语言讲分寸，把话说得滴水不漏

模糊表态，不留任何对自己不利的話柄/67

口不择言易闯祸，不该说的绝不说/71

私事不可随便问，秘密不可对人言/75

非必要场合，绝不强词争辩/79

点破不可说破，要给对方留面子/83

尴尬话题，绕道而行/86

失意人前，莫说得意之事/90

直言不如“软语”，委婉效果更好/93

否定他人意见要多用转折句/97

逢人说话三分真，不可全抛一片心/101

### 第四章 办事的心计

#### ——灵活变通，运用一切可以借助的力量

互助互利，找个能帮你的得“利”帮手/107

办事不要太刚直，该软之时就得软/111

巧借他人之力，行自己之事/115

师出有名巧送礼，有礼自然有人力/119

综合天时、地利、人和，善打“蘑菇战”/123



学会“眉来眼去”，运用“魅惑”的力量/127

“激将”得法，别人就算生气也会帮你/130

学会哄人，把人哄好事就好办了/133

## 第五章 社交的心计

### ——可以不奸诈，但不可不“世故”

逢人多送“高帽子”，满足他的荣誉感/139

赞美异性，借他人之口更有效/143

恭维别人要恰到好处，不留痕迹/146

喜怒不形于色，别让人一眼看穿你/150

朋友亲不算亲，对朋友也不能掉以轻心/154

不要轻易“对天发誓”，小心“面子”压死你/158

水至清则无鱼，学会与各色各样的人打交道/161

君子之交淡若水，友情骤升要当心/165

交友只可“文火”煲，“熊熊烈火”要不得/168

## 第六章 人脉的心计

### ——善于“投资”，积累人脉就是积累财富

善于投资“人情生意”，以备不时之需/175

与其“锦上添花”，不如“雪中送炭”/179

瞅准时机，“见缝”就得及时“插针”/182

“投资”要看时机，等对方“口渴”了再送“水”/186

平时多“烧香”，“佛”最恨临时抱他脚的人/190

投资人情，也要带上“势利眼”/194

巧施小恩小惠，换回最大的实惠/198

## 第七章 婚恋的心计

### ——热恋中不等价交换，婚姻中双方平摊

恋爱有手段，动情靠计谋/205

似水柔情，是男人永远抵挡不住的“糖衣炮弹”/209

保持距离，让彼此更有磁力/212

神秘感是让你永远“不掉价”的东西/216

培养优雅女人味，男人痴心不花心/220

面对对方的隐私，要以退为进/224

恰到好处的一句话，胜过千言万语/229

面对婚姻危机，要冷眼相看沉着以对/232

## 第八章 职场的心计

### ——大佛小佛都要拜，职场天条不可破

别和你的上司较劲儿，那无异于拿鸡蛋碰石头/239

要得到上司的重视，就得和上司唱“同一个调”/243

脑筋转得快一点，有些事情不必要老板交代/247

同行是冤家，与同事相处要多个心眼/251

木秀于林风必摧之，职场切忌锋芒太露/255

与美女上司相处，你得多花点心思/259

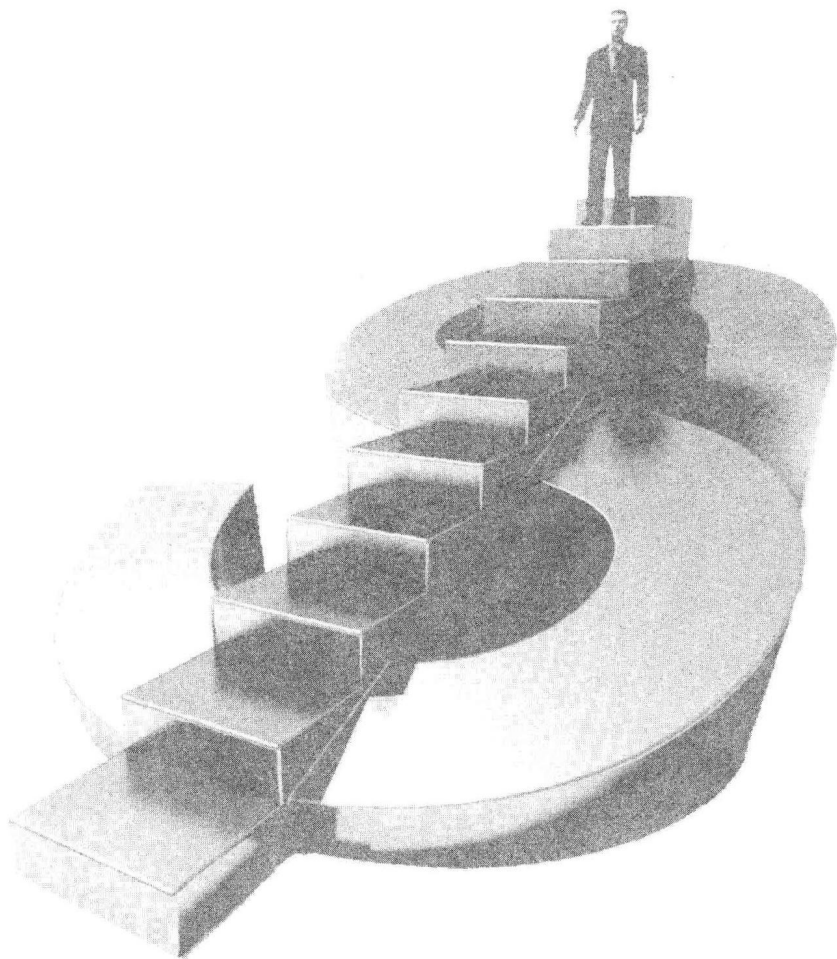
敢于担责任，但拒绝“背黑锅”/263

职场是个大舞台，该show的时候就要show/266

# 第1章

## 识人的心计

——读懂身体语言，瞬间洞悉人心







## 看人先看眼，窥视对方深层心灵

眼睛最能表达人心，无论是口若莲花，百般掩藏，可内心的想法、冲突，总是会不自觉地眼神中流露出来。所以，要想看透人心，辨别善恶、真伪，就要学会“观其双眼”，洞悉对方内心深层的秘密。

我国伟大的哲人先辈——孟子，早在千百年前，就已经提出了这样的观点，其曰：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶”，“听其言也，观其眸子，人焉廋、廋哉？”说的就是这个道理。



为何眼睛能如此精确地反映人心呢？从现代科学的角度来看，眼睛与人体的各种变化是紧密相连的。中医上有个说法，叫：“目为肝之窍，心之使，五脏六腑之精气皆上注于目。”就是说，人体五脏六腑的变化，都可以从眼睛上看出来，它受“心”的支配。所以，我们常见医生在看病的时候，往往都会翻翻病人的眼皮，看看病人的眼睛。而从人体感知的角度来说，专家又认为，眼睛几乎涵盖了人体所有感觉的70%以上。人心的任何变化，也都能从眼睛里得到充分的体现。所以，常见内心失落的人，双眼总是暗淡无光、呆滞涣散；充满自信和希望的人，眼睛总是炯炯有神、光彩夺目；紧张、急躁的人，双眼又总是闪烁不止、恍惚不定等。

那么，我们要看透人心，辨别人的善恶、真伪，就要学会“观其双眼”。只要看透了对方的眼睛，就能洞悉对方内心深层的秘密。我国历史上，有很多人都是个中高手，他们凭借此术，总是能洞悉先机、趋吉避凶。汉朝的彭宣和三国时期的诸葛亮就是具有两个代表性的人物。

话说彭宣，他官拜司空大人，在当时也算是个不小的官，可他生不逢时，因为西汉王朝此时已经摇摇欲坠，皇亲王莽把持着朝政。彭宣见到王莽之后，便对自己的儿子说：“王莽的神清气足，但眼里却隐含着一种邪狹的味道，现在是专权，日后就可能乱政，我可不能依附他，这官不做也罢。”于是，他便告老还乡了。王莽虽然不悦，可没什么理由阻止，只能勉强同意。果然，数年之后，王莽就发动了政变，建立了新朝，史称“王莽革新”。

再说曹操与刘备几番较量之后见明的整不死刘备，便想玩阴的，他派了个刺客去刺杀刘备。该刺客采取了“循序渐进，步步靠近”的策略，他先和刘备谈论削弱魏国的策略，以图攻其不备，提高刺杀成功的概率。可不巧的是，两人正谈时，诸葛亮进来了，刺客心里发

虚，便托词去了厕所。刘备见到军师，就向他报喜，说得了一个良才。可诸葛亮却打断其话，说道：“这个人才恐怕是心怀不轨之人，我见他面露畏惧之色，双眼低垂，隐含忤逆之意，不是个好东西，可能是敌人派来的刺客。”刘备一听，甚觉有理，连忙叫人来拿，可那人早已洞察危险而跑得不见踪影了。

由此可见，这等“观眼”之术，我们不得不学。那到底如何去观人眼睛呢？先哲孟子又给我们想出了办法，他说：“眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉。”意思是说：心中光明正大，眼睛就明亮；心中不光明正大，眼睛就昏暗不明、躲躲闪闪。这是前人的经验，当然值得我们学习。但光从“明亮”和“昏暗、闪烁”角度来看眼睛，还显得稍有不足。一般情况下，我们还要注意以下几个方面：

首先，要注意对方眼睛盯在哪里。也就是说，要注意对方的眼睛是否在看你，怎么看？是正视还是斜视？这些足以反映对方的心态。一般情况下，除了面带微笑的正视，其他的注视方式都是不友善的，或是不够诚心的。

其次，对方给予你的注视够不够？视线集中，还是不够注意？如果视线集中，说明对方很重视你们的谈话，对你的谈话比较感兴趣；如果对方目光涣散，或者眼神一经接触便旋即离开，说明对方的心理状态是值得揣测的，需要留心。

心理学家珍登布列还提出了一些非常细致的建议，他说：“如果对方眼睛朝下，且将脸转向一旁，表示你被拒绝了；如果对方的嘴是放松的，没有机械式的笑容，下颚向前，这说明可能会采取你的建议，你还有努力的必要；如果对方注视你的眼睛几秒钟，嘴角牵动鼻子都带有笑意，并且显得轻松热情，那么恭喜你，对方可能已经接受了你的建

议。”这些都是真知灼见，很有必要注意和学习。

人生在世，最大的痛苦不是被拒绝，而是被欺骗。在一幕人生“悲剧”里，被欺骗的主角总是这样痛苦地抱怨：“我真是瞎了眼睛！”其实，这一方面归罪于对方的奸诈，而另一方面也是因为自己误信他人。所以，我们要睁大眼睛，“以眼还眼”，透过现象看清本质。这样，世界上才不会有那么多“睁眼瞎”的“悲剧”发生。





## 一刻不离他的脸，捕捉神情折射出的“惊变”

人心的变化，往往会本能地引起脸色的变化，尽管有时非人们所愿，或刻意掩藏，但却是情不自禁、欲罢不能，是一种思想很难控制的行为。那么，要想洞悉人心，不妨仔细观察人脸，从而捕捉人们内心世界的种种惊变。

有心计的人，多是察言观色的高手，因为他们知道，一个人脸部的神情，往往能暴露人的很多秘密。确实是这样吗？经验告诉我们：人心里的惊变，往往会不自觉地引起脸色的变化。比如：在我们听到好消息的时候，总是一脸得意；在遭遇不幸的时候，总是会满脸的沮丧。尽管我们有时不想表现出来，但却是情不自禁、欲罢不能。

这是因为，脸部的反应总显得比较“迟钝”，是一种思想很难控制的行为，也可以说是人的一种本能。比如：当心爱的人向你告白的时候，你的脸上总是难免露出紧张、担心的表情，尽管你想掩藏，但你的脸偏偏不听话，好像故意要给你难堪。所以，清朝的识人高手曾国藩，在自己的著作《冰鉴》里曾这样说：“一身骨相，具乎面部。”意思是说，一个人的骨骼、风采，全都在脸上体现出来了。

春秋时期，齐国国势强大，准备攻打较为弱小的卫国，齐桓公和管仲商量好了攻占对策之后，便回到寝宫休息。可是齐桓公还没有躺