

成功人生
必读丛书

CHENGGONGRENSHENG
BIDUCONGSHU

心眼心计心机全集

—— ★ ★ ★ ★ ★ ——
处世有心机，代表着一种能力、智慧和阅历

心眼、心计和心机是社会对我们的恩赐



青 影 ◇ 主编

——
心眼、心计和心机是行走于社会必备的一种智慧

做人多个心眼，代表着处世的能力
做事有心计，体现了一个人的智慧

内蒙古出版集团
远方出版社



“心眼”、“心计”和“心机”是一个人智慧的体现，成熟的反映

现在这个社会竞争激烈、人际关系复杂、世态变化多端，这就要求我们要有一些“心眼”、“心计”和“心机”来自保。本书用精彩的案例和经典的理论相结合的方式，向读者展现了一些为人处世的道理。本书语言简洁、道理精深，相信此书能够带给您生活的灵感。

心眼心计心机全集



49.00元

ISBN 978-7-80723-590-3



9 787807 235903 >

定价：735.00元（全15册）



CHENGGONGRENSHENG
BIDUCONGSHU

心眼心计心机全集

★ ★ ★ ★ ★
青 影◇主编



内蒙古出版集团
远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

心眼心计心机全集/青影主编. —呼和浩特:
远方出版社, 2011. 1

(成功人生必读丛书)

ISBN 978-7-80723-590-3

I. ①心… II. ①青… III. ①人际关系学: 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(2011)第 011382 号

成功人生必读丛书

主 编 青 影

责任编辑 王 福

出版发行 内蒙古出版集团 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471-4919981(发行部)

邮 编 010010

印 刷 北京市通州富达印刷厂

开 本 787×1092 1/10

字 数 4500 千

印 张 600

版 次 2011 年 1 月第 1 版

印 次 2011 年 3 月第 1 次印刷

印 数 1-5000 套

书 号 ISBN 978-7-80723-590-3

定 价 735.00 元(全 15 册)

成功人生必读丛书

前言

FOREWORD

成功,是一个最具诱惑力的字眼。人人都渴望成功,都愿意有一个精彩的人生。然而,怎样才能从普通走向伟大、从平凡走向卓越呢?本书告诉你:成功是用自己的双脚踩出一条属于自己的路;成功是沿着挫折的阶梯永不停息地往上攀升;成功始于“心动”,成于“行动”;成功是将“不可能”变成“可能”……做人需要修炼,处世需要历练,成功需要磨练,与苦难为伍,与坚持同行,方能创造成功的人生。

这是一个渴望成功的时代,人人都渴望成功,但事实上并不是每一个人都能取得成功。成功者之所以能成功,不仅是因为他们具有超越常人的才华,更为重要的是因为他们拥有决定人生成败的良好心态。良好的心态是走向成功的起点,是生命的阳光和雨露。拥有好的心态,才能成就好的人生!

任何一个人获得成功都不是偶然的。大多数人只会羡慕成功者的荣耀,却很少去探究成功背后所经历的那些苦难和辛酸。其实,如果你想实现人生价值、创造人生辉煌,那么,你就必须要学习和借鉴成功者的优点,如果能够像成功者那样去思考,你就已经成功了一半。

有人曾说,人生最大的快乐就是获得成功。但是,成功是从来不会轻易敲响我们家门的。通往成功的道路总是崎岖而漫长。然而,本书就告诉你通往成功的道路有捷径,本书从认识自我、转变心态、发掘潜能、培养习惯、塑造性格、制定目标、积极行动、跨越障碍、战胜挫折等方面,向渴望成功的朋友们揭示成功的秘密,帮助朋友们快

速走上成功的道路！

成功其实离我们并不遥远，只要你拥有一颗健康的心灵，保持积极乐观的心态，去创造幸福、美好的人生。相信，你一定会从中受益，熟悉成功的规律，掌握成功的策略，从而取得无往不利的成功人生！

编 者



目录

CONTENTS

第一章 识人靠心眼,阅人有术

我们每个人的一生,都在和各种各样的人打交道。要想将阅人术运用得惟妙惟肖,要想成为一个阅人高手,少不了“心眼”。只要我们在和别人相处时,多一个“心眼”,就能够轻易地掌握对方,从而在众多人的帮助之下轻松跨上成功之道!

1. 从语速识人	2
2. 相由心生	3
3. 眼睛是心灵的窗户	5
4. 学会阅读人心	7
5. 从坐姿识人	9
6. 从鼻子识人	11
7. 通过气质特征观人	12
8. 识别对方,促进成功	14
9. 从着装看人	15
10. 从小动作识人	16
11. 闻其声,识其人	18
12. 做一个察言观色的高手	21
13. 言者心声	23
14. 通过签名阅读内心	24
15. 通过表情阅读他人	27
16. 用“时间”看人	28

17. 从头发看人	29
18. 从癖好看人的性格	30
19. 阅读人心	33
20. 识人于微,察人于暗	34
21. 从假笑识别谎言	35
22. 从行为举止识人	37
23. 通过打电话的动作阅读人心	40
24. 通过聆听阅读人心	42
25. 从衣着打扮识别人	44
26. 观脸型识人	45
27. 通过口头禅识人	47
28. 从站姿识人	49

第二章 说话用心眼,魅力口才

人生就像一个大舞台,我们都是这个舞台上的演员,要想在这个舞台上获得成功,就需要我们做一个有“心眼”的人,把话说得滴水不漏。只要我们能够在说话前用一用“心眼”,就能够做到在社会上左右逢源。说话的“心眼”是获得良好人缘的基础和技巧。

1. 拒绝的艺术	52
2. 语言能够打动人心	54
3. 学会真心地赞美别人	55
4. 说话要含而不露	56
5. 自知失言急补救	58
6. 赞美异性不宜直接	59
7. 讲究语言的艺术	61
8. 话说得少又说得好才是好口才	62
9. 另辟路径说话有奇效	64
10. 舌头要拐着弯说话	65
11. 避免说话有歧义	67
12. 掌握恰到好处的争辩	69
13. 和陌生人说话的技巧	70
14. 说话不用太坦率	72
15. 忠言也逆耳,未可轻出口	73
16. 不要涉及别人的痛处	74
17. 为对方保密	76
18. 看准对象说话	77
19. 善用迂回的说话方式	78





20. “马屁精”该做时还要做	79
21. 病从口入,祸从口出	81
22. 巧舌如簧不可或缺	82
23. 最真诚的慷慨就是赞赏	83
24. 掌握交谈的技巧	85
25. 祸从口出	86
26. 让“对不起”容易出口	88
27. 巧用语言的模糊性	90
28. 别出心裁的自我介绍	91

第三章 交友有心眼,缘来简单

在我们生活中,不乏这样的现象:有的人总是能够在谈笑间将问题解决,而有的人却穷极一生也达不到这样的境界。能力这个因素是必不可少的,除此之外,和人际关系也有很大的关系。在处理人际关系时,要多用“心眼”,这样才会有金牌人脉,从而铸就成功。

1. 用宽容对待自己的朋友	94
2. 让朋友成为生意上的伙伴	96
3. 交友要有一定的“心眼”	98
4. 重视与朋友沟通的技巧	99
5. 小人物也可交	100
6. 多个朋友多条路	102
7. 对朋友不能过分依赖	104
8. 患难之交才是真朋友	105
9. 强扭的瓜不甜	106
10. 破镜重圆的友谊更加灿烂	107
11. 满腹牢骚的人不宜交	108
12. 结交朋友从共同兴趣入手	110
13. 共患难的人更容易成为挚友	111
14. 人生有时需要“弃友”	112
15. 得体地安慰朋友	113
16. 善于应用“同情心”	114
17. 善于结交不同种类的朋友	115
18. 交友应懂得“互惠互利”	117
19. 友谊是值得珍惜的资源	118
20. 朋友多了路好走	120
21. 要想成功必须结交的朋友	120
22. 学会给朋友分等级	122

23. 赞美朋友是一种投资	124
24. 千金难买真朋友	124
25. 冷静对待突然升高热度的友谊	126
26. 突破人际关系死角	127
27. 朋友越多,机会越多	129
28. 拆掉堵在朋友之间的墙	130

第四章 职场用心计,马到成功

职场中有着高深的学问,要想把它钻研透彻虽然有一定的难度,但是只要我们用心,也能够攻下这个堡垒。虽然职场政治千变万化,令人难以捉摸,但是只要懂得适当地用“心计”,先学会自我保护,再灵活地处理各种事情,成功也就离我们不远了。

1. 理智对待领导	132
2. 少亮底牌是对自己最好的保护	133
3. 向上级提建议要会用技巧	135
4. 在职场要学会微笑	137
5. 职场处世有原则	139
6. 在职场中要学会逢什么人说什么话	140
7. 和老板交往要有限度	142
8. 切忌“功高盖主”	144
9. 远离职场是非	145
10. 切忌抢夺上司的风头	147
11. 对付难缠同事有技巧	148
12. 做下属要懂得“有功归上”	150
13. 学会迎合领导	151
14. 巧避锋芒,学会装傻	152
15. 如何做好中间人	154
16. 怎样处理好职场人际关系	155
17. 怎样从“学校人”转变为“职业人”	157
18. 早上班,晚下班	158
19. 锋芒是把双刃剑	160
20. 怎样面对职场“小团体”	161
21. 怎样处理和领导的关系	163
22. 坦然面对“小人得势”的现象	165
23. 在职场中说话要掌握策略	166
24. 在职场中学会适当地耍“心计”	167
25. 学会减轻领导的压力	169



26. 在办公室里怎样帮助别人	/ 170
27. 怎样面对和同事之间的矛盾	/ 172
28. 和同事交往要有“心计”	/ 173

第五章 求人用心计,办事顺利

我们生活的这个社会竞争激烈,人人都在为自己的幸福而到处奔波。如果我们想求人办事,就要学会用一点“心计”和技巧,这会帮助我们顺利地达到我们想要的结果。要想快速、成功地求人办事,就要先学学这门学问。

1. 如何巧妙地求下属办事	/ 176
2. 求人办事要找好入手点	/ 177
3. 求人要从对方的心理需求入手	/ 179
4. 怎样求朋友办事	/ 181
5. 求人办事要学会揣摩对方心理	/ 183
6. 送礼也要有技巧	/ 184
7. 怎样求亲戚为自己办事	/ 189
8. 求人办事要学会迎合对方的心理	/ 192
9. “软磨硬泡”是一种特殊的求人办事术	/ 193
10. 求求老乡,是做人的“心计”	/ 195
11. 求同事办事有技巧	/ 196
12. 求人求得不露声色	/ 199
13. 求人办事态度要诚恳	/ 200
14. 求老乡办事有妙招	/ 202
15. 利用情缘,巧于攀亲	/ 204
16. 送礼要恰到好处	/ 205
17. 求人办事要有良好的心理素质	/ 207
18. 恭维对方是求人办事的战术	/ 210
19. 求人办事先了解对方	/ 212
20. 搞好老乡关系好办事	/ 213
21. 求朋友办事要诚实	/ 215
22. 求人办事有技巧	/ 216
23. 求人办事讲究利人利己	/ 218
24. 求亲戚办事的禁忌	/ 220
25. 激将法求人办事是一种高超技巧	/ 222
26. 巧妙利用对方虚荣心办事	/ 223

第六章 做人多心计,内方外圆

即使一个人有着出众的才华、过人的能力,或者是社会基础非常雄厚,家庭背景很显赫,如果他在做人方面有所欠缺,那么就注定他不会出人头地。只要在做人时多一点“心计”,就会生活得很轻松、很快乐,离成功也会更近。

1. 人要有自知之明	226
2. 多个“心计”了解自己	228
3. 小不忍,则乱大谋	229
4. 有“心计”的人不会自我炫耀	231
5. 多个“心计”对待逢迎拍马屁的人	233
6. 时刻不忘“人外有人,天外有天”	235
7. 善于用“心计”把握机会	236
8. 赞美高手的“杀手锏”	237
9. 有“心计”者善于运用“我很忙”	238
10. 精明与糊涂的界限	240
11. 把握住自己的优势	241
12. 有“心计”的人懂得夹起尾巴做人	243
13. 忍辱精神不可少	245
14. 悄悄话不能说	247
15. 不要走入忌妒的误区	248
16. 吃亏是福	250
17. 做人不要精明过头	252
18. 和别人相处多个“心计”	254
19. 给朋友“送钱”	255
20. 切忌过分张扬	256
21. 给自己指明方向	258
22. 喜怒不形于色的人最有“心计”	259
23. 做一个受欢迎的人	260
24. 诚信永不过时	261
25. 精明人懂得收买人心	263
26. 逢人只说三分话	264
27. 切勿口出恶言	266
28. 做人要有自信	267

第七章 做事靠心机,智慧谋事

我们每个人的的一生都在做着各种各样的事,要想成功就要先学会做事,这需要我们穷尽一生的时间来学。在我们人生的任何时刻,都需要不断地去完善我们的律行,这就需要在做事时多个“心机”,从而赢得完美的生活。

1. 送礼必需的“心机”	270
2. 示弱是一种高效的办事方法	271
3. 做事要会算计	273
4. 办事不能心急	274
5. 做事切勿盲从	276
6. 善于抓住心理微妙的变化	278
7. 宽容乃处事之本	279
8. 将目标细化	281
9. 错误地表达喜怒哀乐会坏事	283
10. 专注是做事必备的“心机”	284
11. 眼泪也是做事的一种方法	286
12. 欲擒故纵,后发制人	288
13. 做事要善于运用机会	289
14. 有“心机”的人懂得见好就收	291
15. 做事要掌握分寸	292
16. 礼多人不怪	294
17. 轻松解决令人尴尬的事	295
18. 善于捕捉机遇	296
19. 做事要“圆”	297
20. 值得之道	298
21. 给别人面子也就是给自己面子	299
22. 自己本身就是一种广告	300
23. 多一份热忱,多一份成功	301
24. 怎样获得贵人的信任	302
25. 要成大事目光要长远	305
26. 发挥自己的优势	306
27. 专心只做一件事	308
28. 脚踏实地的做事技巧	309



第八章 进退用心机,取舍有度

人生就是一个不断取舍的过程,虽然我们有可能会面对许多的选择和诱惑,但是鱼与熊掌不可兼得,这时就需要我们有取舍的智慧,懂得适时进退。取舍之间往往会交织着痛苦、犹豫、彷徨,这需要我们动用“心机”,作出正确的取舍。

1. 暗聚实力,相机而动 / 312
2. 生活需要弹性空间 / 313
3. 吃小亏占大便宜 / 314
4. “退”是为了更好地“进” / 315
5. 全盘衡量,把握进退的分寸 / 317
6. 今天的放弃是为了明天的得到 / 317
7. 以屈求伸,以退为进 / 319
8. 保留实力,懂得进退 / 320
9. 勇于取舍,选择适合自己的 / 322
10. 放弃固执,懂得变通 / 324
11. 收放自如,游刃有余 / 325
12. 及时放弃不适合自己的 / 327
13. 放弃冲动,保持理智 / 328
14. 以退为进是一种策略 / 329
15. 严以利己,宽于待人 / 330
16. 吃亏时就糊涂一下 / 331
17. 得意与失意的进退术 / 333
18. 懂得退让是智慧的体现 / 334
19. 在风头上知道适可而止 / 335
20. 随退随让是有“心机”的表现 / 337
21. 有所失才能有所得 / 338
22. 退一步海阔天空 / 339
23. 凡事要多一些宽容 / 340
24. 积少可以成多 / 342
25. 明智的放弃是一种更大的收获 / 344
26. 生气不如争气 / 345
27. 架子搭得越高,摔得越重 / 346
28. 抱怨不如努力 / 347



第九章 处世有心机,人生容易

如何做好正确地待人接物,如何更好地为人处世,这是一门高深的学问。在这个复杂的社会中,练达人情、方圆处世,成为了大家的毕生追求。在处世时,我们要学会多用“心机”,这样就会使我们少走弯路,人生也会更容易。

1. 正确对待“小人”	350
2. 懂得“真人不露相”	351
3. 大勇若怯,大智若愚	352
4. 成全别人的好胜心	354
5. 竭尽全力,以求尽善尽美	355
6. 冤冤相报何时了	357
7. 为人处世要有“心机”	358
8. 不可轻视“小人物”	359
9. 学会“低头”	361
10. 好朋友合作要有“心机”	362
11. 用“分享”换取更多的东西	363
12. 要量力而行,不做没把握的事	365
13. 切忌得意忘形	366
14. 有“心机”的人懂得表现自我	367
15. 善于隐藏自己	369
16. 受人点滴,涌泉相报	370
17. 有“心机”的人善用“方圆之术”	371
18. 取人之长,补己之短	372
19. 培养应变能力	373
20. 害人之心不可有,防人之心不可无	374
21. 学会隐藏自己的优点	375
22. 处世要有“心机”	377
23. 为自己的灵魂信守承诺	378
24. 利用“心机”,平衡人生	379
25. 不要轻易得罪小人	381
26. “吃亏”是智慧的体现	382
27. 不要陷于世故的泥坑	384
28. 酒桌上的学问	385



励志心书

心眼心计心机全集



第一章

识人靠心眼，阅人有术

我们每个人的一生，都在和各种各样的人打交道。要想将阅人术运用得恰到好处，要想成为一个阅人高手，少不了“心眼”。只要我们在和别人相处时，多一个“心眼”，就能够轻易地掌握对方，从而在众人的帮助之下轻松踏上成功之道！



1. 从语速识人

人是最高级的动物，人和动物相区别的主要特征之一就是人有自己的语言。我们说，语言是一套音义结合的复杂系统，是一个特别的装置。人在说话时，不是动物的吼叫，不是一种本能的释放，而是交流思想的工具。人在说话时同时也是心理、感情和态度的流露，其中，语速的快慢、缓急，直接反映着说话人的心理状态。

一个人说话的语速可以反映出他的心理健康的程度。一个心理健康、感情丰富的人在不同的环境下会表现出不同的语速。比如说，面对一篇富有战斗力的激情散文时，会加快语速，借以抒发一种战斗的激情；而当面对一篇优美抒情的散文时，又会用一种舒缓、悠扬的口吻来表达心里的那种美的感受。在平时生活、工作中，每个人也都有自己特定的说话方式、语言速度，有的人天生属于慢性子，说话慢慢吞吞，不疾不徐，任凭再急的事情，他也照样雷打不动地用他那种独有的语速来叙述给别人听；有的人天生是个急性子，说话就像打机关枪，一阵儿紧似一阵儿，容不得旁人有插嘴的机会。大多数人介于二者中间，说话的时候语速属于中速。这些是每个人长期以来形成的性格特征，是客观固有的，而且长期存在。一般而言，说话语速较慢的人比较厚道老实，性格内向，可能会有点木讷；而说话飞快的人，比较精明，热情外向，偏向于张扬的性格。

实际工作中，我们可以更微妙地领略语速中透露出的各种人的丰富的心理变化。我们可以根据一个人说话时的语速快慢，判断出他当时的心理状态。如果一个平时伶牙俐齿、口若悬河的人，当他面对某个人时，却突然变得吞吞吐吐，反应迟钝。这时候一定是他有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚、底气不足。有些时候，也有一些特例，比如，某男偷偷地暗恋着某女，他在别人面前都能够谈笑自如，幽默风趣，保持着平常惯有的语速。可是，一旦面对着那个他喜欢的女生，他马上变得不知所措，不知道要说什么，说起话来也仿佛嘴里有什么东西，含含糊糊，一点都不连贯流畅。这样的信号就给了我们以暗示：他喜欢她。

我们经常看到的普通情况是，一位平常说话慢慢悠悠、不着不急的人，面对一些人对他说不利的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾，半天说不出话来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、中气不足。当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，就一定是在强调着什么东西，想引起别人的注意。

辩论赛的时候，每个辩手都保持着尽可能快的语速，尽可能快速且流利地表达自己的观点。如果能够在语速上胜对手一筹，不仅可以挫挫对方的锐气，也是增加信心的砝码。

