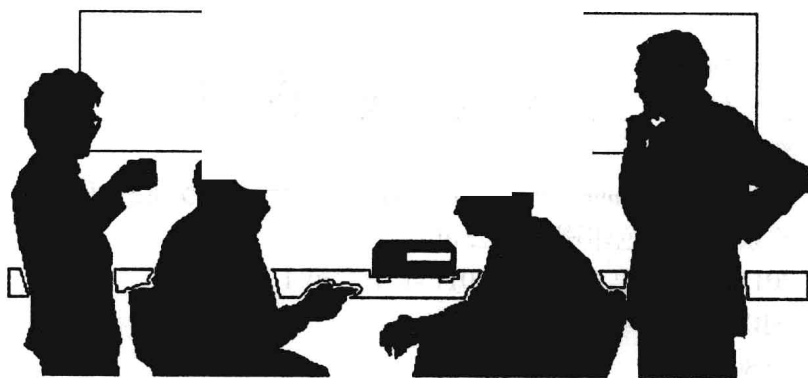


人生必须掌握的心计学宝典

玩的就是心计 大全集

叶枫 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

玩的就是心计大全集 / 叶枫编著. —北京:中国华侨出版社,2010.11
ISBN 978-7-5113-0827-6

I.①玩… II.①叶… III.①人际关系学-通俗读物 IV.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 209905 号

玩的就是心计大全集

编 著: 叶 枫
责任编辑: 英 琦
封面设计: 李艾红
文字编辑: 潘 静
美术编辑: 武 亿
经 销: 新华书店
开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 48 字数: 827 千字
印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司
版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5113-0827-6
定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号 邮编:100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)58815874 传真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



前言

做事需要讲计谋、用手段，为人处世同样需要有心计。心计是一种用来观察、驾驭他人，以顺利达成自己目的的方法和手段。做人有心计，做事有手段，是古今成大事者必备的生存智慧。

很多时候，我们需要戴着面具生活，在不同的场合，对待不同的人，我们要用不同的表情、不同的语言、不同的方式来应对，这种应对本身就是心计。可长期以来，“心计”一词总是被人们所误解，一个人一旦被贴上了“有心计”的标签，就会遭到人们的冷眼，将其与“诡计多端”划上等号。其实，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，而是要懂得利用智慧、头脑、口才等识人、用人，成就自己。

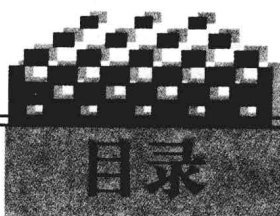
心计决定生计。现实生活中，有的人潇洒从容，谈笑风生间诸多问题就得以迎刃而解；有的人忙忙碌碌，到头来却还是一事无成，落寞失意。当今社会，人心日趋复杂，竞争几近沸腾，仅靠着一副好心肠已很难应对现实的挑战。接连不断的困顿和坎坷，都在告诉你一个不争的事实——只靠着一股蛮劲横冲直撞，是抵达成功的最远路途，会玩心计才是做人做事的最大资本。害人之心不可有，但防人之心不可无，我们无意去伤害他人，却不得不学会保护自己。心计不是“放冷箭”、“耍阴招”，而是使环境对自己更加有利的计策谋略，让人情更有“杀伤力”的手段方法，令事业更上一层楼的巧言妙语。在处理各种事情的时候，懂得用“心计”来做润滑剂，困难的事情往往就会变得简单起来。有心计的人，做什么都易如反掌，左右逢源；相反，如果缺少心计，不知提防别人，不知藏巧于拙，就会处处碰壁，庸碌一生。我们要想在这个高速运转的社会保护自己，发展自己，就一定要懂心计。

聪明的人之所以聪明，成功的人之所以成功，就是因为他们比一般人多了一些心计。有心计的人会时刻注意辨人识人，营造和谐的人际关系网，知道何为“难得糊涂”，懂得进退有度，因而能在各种人生场景中游刃有余、左右逢源。如果你不懂为人处世的心计，不知外拙内精、巧装糊涂；不知善于吃亏、丢卒保车；不知以柔克刚、滴水石穿；不知到什么山上唱什么歌、进什么庙烧什么香；不知攻心为上、厚黑并用；不知与上级、同事、下属、朋友、爱人、家人的相处之道，就难免处处碰壁，使人生陷于庸碌无为的困局。玩转心计，既能防止别人的暗箭明枪伤害到自己，同时也可以增强自身的竞争力和适应力，为我们的人生创造更多的可能和精彩。

心计不是天生就会的，它需要后天的学习和练习。本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，全面总结了为人处世所应该具备的二十四个心计：玩转说话心计学，让你说话滴水不漏，办事天衣无缝；玩转自保心计学，让你乾坤大挪移，用他人之智完善自己；玩转身价心计学，让你自抬身价跻身“绩优股”；玩转方圆心计学，让你知晓方圆通融人生；玩转识人心计学，让你瞬间看透人心；玩转驭人心计学，让你弹指间操纵他人；玩转沟通心计学，让你像卡耐基一样有效沟通；玩转人脉心计学，让你的人脉价值百万；玩转职场心计学，让你小心驶得万年船；玩转赚钱心计学，让你用脑袋管好口袋；玩转交友心计学，

让你握好人生的“第三根拐杖”；玩转情场心计学，让你情场得意如沐春风……

通过阅读本书，你将明白，心计是做人做事的最大资本。本书从现实出发，最终又回到现实，相信每一位读者都能够从本书中找到适合自己的为人处世心计攻略。只要你真正领会了善用心计的奥妙，你就能将人生的主动权牢牢握在手中，人生之路就会越走越通畅顺达。



目录

第一章 说话心计学：会说话一语万金

■第一节 口会择言，心有算盘	2
口不择言闯大祸	2
宁可犯口误，不可犯口忌	3
这壶不开提那壶	4
别人的隐私，可以听但不可以说	5
■第二节 把握分寸，嘴上带尺脚下有路	6
说出来的永远少于需要说的	6
响鼓无须重锤敲	7
掌握火候，说笑间得“笑果”	8
别拿滑稽当幽默，小心惹人更害己	10
■第三节 会绕弯子，少碰钉子	11
巧用暗示，拒绝也不得罪人	11
放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人	12
近话远说，迂回入题正切题	13
亡羊没关系，迂回去“补牢”	14
■第四节 说话滴水不漏，办事天衣无缝	16
实话要巧说，坏话要好说	16
安慰，好话一句三冬暖	17
批评不忘铺退路，以防山不转水转	18
难说的话，可以顺水推舟	19

第二章 自保心计学：明哲保身是长久生存之道

■第一节 人心隔肚皮，不能对谁都掏心	22
害人之心不可有，防人之心不可无	22
无利不起早，越是“热心”越要“防心”	23

咬人的狗不露齿，严加防范能忍的人	23
盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀”	25

■第二节 心中有谱，趋利避险安身立命

为自己选个“茧”，遮风挡雨	26
不要被骗，看清“利”中的“钩子”	27
莫被表面现象迷惑，以免陷入他人骗局	28

■第三节 攻守兼备，击退一切对手

面对刁难，以谬制谬	29
解决争吵，“冷处理”显奇效	30
遭遇突袭，冷静思考、狠心应对	31

■第四节 “底线”最需要“防线”

“底线”设防才能不被“抄底”	32
心事烂在肚子里，不给长舌者露“谈资”	33
吐工作苦水，千万别找公司里的人	34

■第五节 因人制宜，对付小人防治兼行

慧眼识人，揪出“潜伏”的小人	35
墙头草，根据类别选“除草剂”	36
防治伪君子，就要学会虚与委蛇	37
他好猜疑，你用狐疑化危局	38
他忘恩负义，你一手戴套、一手支棍子	39

第三章 借力心计学：借力使力助你平步青云

■第一节 麻雀攀高枝，成功者助你上青云

想成功，先与成功者为伍	42
“寄生”，用强者的营养加速自身成长	43
寻找生活中的贵人，请他帮你实现梦想	43

■第二节 乾坤大挪移，用他人之智完善自己

以静制动，让诤友充当你的镜子	45
与对手共存，让他时刻激励你前进	46
选择互补的搭档，取人之长补己之短	47
没有更好选择时小人物也能救命	48

■ 第三节 与其造势，不如借势	49
利用名人效应，获得预期效果	49
制造舆论，壮大你的声势	50
狐假虎威，借对手之势为我所用	51
■ 第四节 借他人之手，解决你的难题	52
把虾米联合起来，能帮你吃掉大鱼	52
巧转关系，借能人之手办好棘手之事	54
离间，让对手帮你打败对手	55
借“东风破”，提早走出困境	56
自己打不过，让影子跟他打	57
 第四章 身价心计学：自抬身价跻身“绩优股” 	
■ 第一节 酒香也怕巷子深	60
王婆卖瓜，必须自夸	60
自卑者错过机遇，自信者创造机遇	61
聪明人，就要自我推销	62
■ 第二节 打肿脸充胖子，把自己“做大”	63
往脸上贴黄金，增加办事筹码	63
以小搏大，“炒”出你的最大价值	64
制造“地球离开我就不转”效应，赢得大家重视	65
■ 第三节 吸引眼球，手段决定身段	66
给魅力加点“磁性”，吸引更多的人	66
形象名片上下功夫，谁都会对你印象深刻	67
在重要场合“曝光”，让更多人认识你	69
制造一些神秘感，勾起他人注意	70
■ 第四节 凸显自己，成为“座上嘉宾”	71
经营你的长处，招揽更多追随者	71
人无我有、人有我新，怎么比都胜出	72
另辟蹊径，开发下一个“西红柿”	73
不断创新，坐上“嘉宾席”	74

第五章 方圆心计学：知晓方圆通融人生

■第一节 方圆合璧让你纵横捭阖..... 76

- 方中有圆，圆中有方 76
- 应对自如才能游刃有余 77
- 方圆合璧让你无往不利 78

■第二节 “软火”炖熟“硬骨头” 79

- 以柔克刚，滴水穿石 79
- 未出头时能而有度 81
- 言拙意隐，辞尽锋出 81

■第三节 刚柔并济，掌控主动..... 83

- 该刚则刚，当柔则柔 83
- 绵里藏针，柔中带刚 84
- 乱其心智，不战而屈人之兵 85

■第四节 观风撒网，圆润通达..... 86

- 圆通，无伤害地实现目的 86
- 顺势而为，用最省力的方式取胜 87
- 睁一只眼闭一只眼，无谓之争无须争 88

■第五节 圆熟老道，因人而异..... 90

- 成全别人好胜心，成就自己获胜心 90
- 鉴才有道，大权控、小权授 91
- 对待不同的人，选择不同的方法 92

第六章 变通心计学：通权达变无往不利

■第一节 不按规则办事也是一种规则 94

- 人生变幻莫测，需随机应变处之 94
- 不按规则就是一种规则 95
- 懂得变通退避，趋福避祸 96

■第二节 见机行事，随势而变..... 97

- 冷眼静观，抓住隐藏于常规中的机遇 97
- 因环境而变，具体问题具体分析 98

狡兔三窟，有备用方案就不会措手不及 99

■ 第三节 打破常规，让受益最大化 100

征服群敌的规则：擒贼先擒王 100

一剑封喉，速战速决 101

不走寻常路，让对方无计可施 102

■ 第四节 脑子转得快，灵活突围窍门多 103

别人恶意诬陷，灵活应对胜过激进争辩 103

碰到语言困境，巧言撤退不损自身 105

用沉默 PK 无理，以不变应万变 106

■ 第五节 以变制变，“诈”赢生机 107

以变制变，出路自现 107

学会虚与委蛇，圆熟度过危险期 108

临危不乱，“诈”得生机 109

第七章 博弈心计学：一切较量中的制胜策略

■ 第一节 “你死我活”不如“你好我也好” 112

大家好才是真的好 112

狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞 113

■ 第二节 适者生存，而非强者生存 114

与强者博弈，识时务者为俊杰 114

最强的实力，最低的存活率 115

与弱势对手结盟，合力击垮最强对手 116

坐山观虎斗，看着热闹捡便宜 117

■ 第三节 生存就要比对手跑得快 118

用“相对速度”求生存 118

利益本是无情物，化作利剑不认亲 119

给契约配上“剑”，让它迅速生效 120

■ 第四节 所有诚信都有利可图 122

“一报还一报”铸就伟大胜利 122

在合作中获得最有利的“自利” 123

没有“金刚钻”，别揽“瓷器活” 124

第八章 做局心计学：人性丛林中的制胜法则

■第一节 独具慧眼，抓住占尽先机的“黑子” 126

- 先发制人，抢占先机 126
- 对付“不倒翁”，取走他身上的“磁铁” 127
- 以彼治彼，请君入瓮 129

■第二节 暗藏机密，假作真时真亦假 130

- 玩文字游戏，故弄玄虚 130
- 适时“退”“现”，唱响一个人的独角戏 132
- 诈降，险象环生处巧妙逢生 133
- 引入虚招，让对方兵败如山倒 135

■第三节 拆解短板，破除迷阵 137

- 避其锋芒，抓其要害 137
- 投其所好，将对手逼入死角 138
- 打蛇打七寸，牢牢控制对方 140
- 火烧鸟巢，找准对手的命门 141

■第四节 分合有道，制衡技高一筹 142

- 舍同求异，拆散对手的同盟 142
- 谣言开局，“火牛”陷阵 144
- 美人计，加入一“子”大乱对方阵脚 145

■第五节 运筹帷幄，谋断利义取舍 147

- 兄弟对弈，利益卫冕 147
- 谋让中盘，自己需要即为先 149
- 白热化阶段，“黑子”需又快又狠 150

第九章 谎言心计学：换个角度说“谎言”

■第一节 必要时把“谎言”作为你的保护色 154

- 要安全，用谎言给自己镀层保护色 154
- 撒个小谎，避免伤害赚人缘 155
- 借“谎言”走下台，不折面子脱窘境 156

■ 第二节 虚虚实实，“谎言”是成功的垫脚石	157
虚张声势，以小充大赢得多	157
巧唱“空城计”，牵着对方的鼻子走	158
利用他的虚荣心，不必碰灰办成事	159
自导自演双簧戏，没有条件也要创造条件	160

■ 第三节 有些谎言，识破但可不点破	161
他说谎，你可以将计就计	161
别人的“危言”，可以听但不能“耸听”	162
利用对方的心虚，悄无声息辨别谎言	163

■ 第四节 说谎，效力比内容更重要	164
虚设一条底线，让谎言比真话更可信	164
正话反说，让你的言语更有魅力	165
制造戏剧性，增强你的吸引力	165

第十章 社交心计学：打通人际关系的绝妙手段

■ 第一节 通关系，进什么庙烧什么香	168
摸清对方性格再行动	168
看清对象再说话	169
瞄准目标，说话一语中的	170
发掘共同爱好，增进彼此私交	171

■ 第二节 会套近乎，叩开“自己人”的门	172
套上近乎才能结交朋友	172
多说“我们”，不是自己人也拉成自己人	174
高明地插话，步步为营套近乎	175

■ 第三节 会“溜须拍马”，才能骑好马	176
让他得意，你就有机会满意	176
即使他是一块疤，也说他是一朵花	178
自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边	179

■ 第四节 场面人就要懂场面的艺术	180
场面话，可说不可信	180
让人给面子，自己就要像个成功者	181
敬酒礼节，不可不知	182

热嘴化冷场，打破交际中的僵局	183
----------------------	-----

■第五节 参透潜规则，抓住那只看不见的手 185

交际场上既要自尊，更要坚韧	185
---------------------	-----

沾亲带故，多个关系多条路	186
--------------------	-----

宁得罪君子，不得罪小人	187
-------------------	-----

第十一章 识人心计学：学习 FBI 瞬间看透人心

■第一节 他的身体在说话 190

话由心生，听出他的真意	190
-------------------	-----

看！眼睛告诉你他的心思	191
-------------------	-----

不同的笑容演绎不同的心灵风景	192
----------------------	-----

从习惯动作看清对方	194
-----------------	-----

■第二节 千种风情万般妆：透过装扮看内心 195

“你就是你所穿的”	195
-----------------	-----

化妆是内心无法掩饰的装点	196
--------------------	-----

手表是时间观念背后的性格指示	197
----------------------	-----

领带“牵”出男人的性格百态	199
---------------------	-----

手提包携带着性情的小秘密	200
--------------------	-----

■第三节 窥斑见豹，细节看透人心 202

见微知著可察人	202
---------------	-----

从吸烟的方式识别人	202
-----------------	-----

口头禅后面的真实内心世界	203
--------------------	-----

笔迹中透露的性格信息	204
------------------	-----

从日常行为中识破小人的“忠心”	205
-----------------------	-----

■第四节 一探究竟，引蛇出洞 206

反馈试探，掀开他的老底	206
-------------------	-----

投其所好，让他的人品暴露无遗	207
----------------------	-----

换个新角度，探清他的本质	208
--------------------	-----

■第五节 人心如窗纱，看透不点透 209

谁都想掩盖自己的底牌	209
------------------	-----

水至清则无鱼	210
--------------	-----

读懂但不被发现，让你的行动有下文	211
------------------------	-----

第十二章 驭人心计学：弹指间操控他人

■第一节 踢开头三脚，让他“相见恨晚” 214

- 笑出你的善意，赢得对方好感 214
- 热情地喊出对方名字，大家不再陌生 215
- 吸引，以己之长巧“迎”他人之短 216

■第二节 找根“软绳”，牵着他走 217

- 两个非语言技巧，让他乐于顺从你 217
- 冠个头衔，让他鼎力相助 218
- 用“独立性”诱导别人依赖你 219

■第三节 攻心为上，撬开对方嘴巴 221

- 激发对方的情绪，让他滔滔不绝 221
- 附和地倾听，让他乐于交流 222
- 五个技巧让“闷葫芦”开口 223

■第四节 厚黑并用，降服靠的就是手腕 224

- 恩威并施，让他心生敬畏 224
- 气势夺人，把他震得心服口服 226
- 实施“苦肉计”，将狡猾的他制伏 226
- 情趣诱导法，让对方一点点上钩 228

■第五节 优化你的语言，改变他的思想 229

- 给对方一些“意外”，改变他的想法 229
- 意识唤醒法，使他走出悲伤阴影 231
- 迎合自尊心，顺势将他改变 232
- 适时自嘲，他不尴尬你也有面子 233

第十三章 捧人心计学：嘴甜的人最好命

■第一节 口吐兰馨，一捧到位 236

- 给他最想要的那种“捧” 236
- 找闪光点，捧起来省力又见效 237
- 从细微处开始，捧得更高 239

■第二节 男女有别，定制真正管用的“高帽子”	240
用“吹气球”艺术，把男人捧得乖乖的	240
捧女孩，要能力和优点双管齐下	241
练习随时捧你身边的男男女女	242

■第三节 迂回挺进更媚人心	243
借他人名义，让你的“捧”更受宠	243
出其不意，捧得他喜出望外	243
故意在背后捧，他在明处更感激	245
推测性地捧，给对方“妙上加妙”之感	246

■第四节 国有国法，捧有捧规	247
真诚地“捧”，才能动人心弦	247
用谦卑的心去捧，对方才会信以为真	248
捧人要高低有“度”	249

第十四章 沟通心计学：像卡耐基一样有效沟通

■第一节 废话少说，开门就捕获人心	252
“凝离效果”，为你开个好头	252
说好第一句话，让他瞬间心动	253
四条沟通秘诀，让你无往不利	254

■第二节 打好太极，柔杀对方	255
用眼神架起沟通桥梁	255
从心里说出的“谢谢”，可以刻在他的心底	257
用耳朵给他炫耀机会，用心智赢得成功筹码	257
适时小幽默，再棘手的问题也能化解	258

■第三节 无声胜有声，让你的身体告诉他	260
口语表达不好，就使用肢体语言	260
心灵沟通，你的表情可以风情万种	261
百变姿势，帮你进退自如地沟通	262

■第四节 不见面，就用电波架起心灵的桥梁	263
两大技巧，无须见面沟通也可惟妙惟肖	263
有效交流，你可以这样控制通话	264
你的微笑，可以通过电波传递	266

第十五章 人情心计学：人情练达真高手

■第一节 千万不能忽视“中国式人情”	268
懂“中国式人情”不栽跟头	268
人情平时要维护，切莫临时抱佛脚	268
拉拢人心，细水才能保持长流	270
日常联络感情，日久才有人情	270
■第二节 蜘蛛结大网，多放“人情债”	272
关键时拉人一把，为人情账户存一大笔款	272
让下属感受“人情政治”，你可高高稳坐	273
与其让对方感激你，不如让他有求于你	273
借给不如送给更能收获人情	275
■第三节 隐性“放债”，长远投资	276
故意让人占点便宜，人情储蓄积少成多	276
冷庙烧热香，急时才有佛脚抱	277
把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你的情	278
■第四节 人情需要时时“储蓄”	279
储蓄人情，先开“人情账户”	279
人情如存款，时时储，日益多	280
■第五节 人情规矩，乾坤方圆	281
人情不可轻易“透支”	281
有好处分给他人一杯羹，免遭日后黑手	282
即使不能救助他人，但也不能落井下石	283

第十六章 人脉心计学：你的人脉价值百万

■第一节 聪明人要会打造黄金人脉	286
拓展人脉，顺藤摸瓜	286
利用熟人，可把难办的事办好	287
主动与人交往，人脉才能越延越长	288
利用“资源”，把人脉网络拓宽	289
积极结交各行人士，让人脉无限广阔	290

■第二节 摸好瓜要找准藤，做大自己的关系网	291
“不是一家人，不进一家门”，让亲戚越走越亲	291
恰同学少年，该靠就要靠一把	292
抓老乡感情线，拓展结交面	293
求同存异，找到利益的契合点	294
尊重“老前辈”，打通你的职场人脉网	294

■第三节 利用“中间人”，拓展你的人脉网络	296
利用边缘人物，攀上目标人物	296
珍惜人脉大树，辐射扩展你的人脉	297
活用父母的关系网，做大自己的关系网	298

■第四节 管好人脉“资本”，才能拿到“利息”	299
互动，让你的人脉圈活跃起来	299
小心先入为主的刻板效应阻断人脉	300
帮你拓展人脉的七种战略技巧	301
拔掉人脉中的杂草，让你的人脉永葆生机	303

第十七章 职场心计学：职场艺术你不可不懂

■第一节 进退有术，面试脱颖而出	306
听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己	306
面试问题各异，兵来将挡水来土掩	307
跳槽，离职原因小心说	307
应对有招，智胜面试薪酬关	309
性格决定招数，搞定各类面试官	310

■第二节 你可以不聪明，但不可以不小心	311
职场，小心驶得万年船	311
要与“红人”搞好关系	312
领导相争，保持“等距离外交”	313
职场，没人比你更能“装”	314

■第三节 赢得上司“宠爱”，捷径是弯的	315
凡事做到位，但不要越位	315
奖状给上司，你才可分享到奖品	316
脑子里是“意见”，出口是“建议”	317
上级给的黑锅，背还是不背	318