第一图书网, tushu007.com

<<玩的就是心计大全集>>

图书基本信息

书名：<<玩的就是心计大全集>>

13位ISBN编号：9787511308276

10位ISBN编号：7511308279

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：叶枫

页数：487

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

<<玩的就是心计大全集>>

内容概要

做事需要讲计谋、用手段，为人处世同样需要有心计。
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、头呐、口才等识人、用人，成就自己。
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。
叶枫编写的《玩的就是心计大全集(超值白金版)》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……
心计不是天生就会的，它需要后天的学习和练习。
通过阅读《玩的就是心计大全集(超值白金版)》，你将明白，心计是做人做事的最大资本。
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。

<<玩的就是心计大全集>>

书籍目录

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 口不择言闯大祸 宁可犯口误，不可犯口忌 这壶不开提那壶 别人的隐私，可以听但不可以说 第二节 把握分寸，嘴上带尺脚下有路 说出来的永远少于需要说的 响鼓无须重锤敲 掌握火候，说笑间得“笑果” 别拿滑稽当幽默，小心惹人更害己 第三节 会绕弯子，少碰钉子 巧用暗示，拒绝也不得罪人 放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人 近话远说，迂回入题正切题 亡羊没关系，迂回去“补牢” 第四节 说话滴水不漏，办事天衣无缝 实话要巧说，坏话要好说 安慰，好话一句三冬暖 批评不忘铺退路，以防山不转水转 难说的话，可以顺水推舟第二章 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 害人之心不可有，防人之心不?无 无利不起早，越是“热心”越要“防心” 咬人的狗不露齿，严加防范能忍的人 盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀” 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 不要被骗，看清“利”中的“钩子” 莫被表面现象迷惑，以免陷入他人骗局 第三节 攻守兼备，击退一切对手 面对刁难，以谬制谬 解决争吵，“冷处理”显奇效 遭遇突袭，冷静思考、狠心应对 第四节 “底线”最需要“防线” “底线”设防才能不被“抄底” 心事烂在肚子里，不给长舌者露“谈资” 吐工作苦水，千万别找公司里的人 第五节 因人制宜，对付小人防?兼行 慧眼识人，揪出“潜伏”的小人 墙头草，根据类别选“除草剂” 防治伪君子，就要学会虚与委蛇 他好猜疑，你用狐疑化危局 他忘恩负义，你一手戴套、一手支棍子第三章 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 “寄生”，用强者的营养加?自身成长 寻找生活中的贵人，请他帮你实现梦想 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 与对手共存，让他时刻激励你前进 选择互补的搭档，取人之长补己之短 没有更好选择时小人物也能救命 第三节 与其造势，不如借势 利用名人效应，获得预期效果 制造舆论，壮大你的声势 狐假虎威，借对手之势为我所用 第四节 借他人之手，解决你的难题 把虾米联合起来，能帮你吃掉大鱼 巧转关系，借能人之手办好棘手之事 离间，让对手帮你打败对手 借“东风破”，提早走出困境 自己打不过，让影子跟他打第四章 身价心计学：自抬身价跻身“绩优股” 第一节 酒香也怕巷子深 王婆卖瓜，必须自夸 自卑者错过机遇，自信者创造机遇 聪明人，就要自我推销 第二节 打肿脸充胖子，把自己“做大” 往脸上贴黄金，增加办事筹码 以小搏大，“炒”出你的最大价值 制造“地球离开我就不转”效应，赢得大家重视 第三节 吸引眼球，手段决定身段 给魅力加点“磁性”，吸引更多的人 形象名片上下功夫，谁都会对你印象深刻 在重要场合“曝光”，让更多人认识你 制造一些神秘感，勾起他人注意 第四节 凸显自己，成为“座上嘉宾” 经营你的长处，招揽更多追随者 人无我有、人有我新，怎么比部胜出 另辟蹊径，开发下一个“西红柿” 不断创新，坐上“嘉宾席”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 方中有圆，圆中有方 应对自如才能游刃有余 方圆合璧让你无往不利 第二节 “软火”炖熟“硬骨头” 以柔克刚，滴水穿石 未出头时能而有度 言拙意隐，辞尽锋出 第三节 刚柔并济，掌控主动 该刚则刚，当柔则柔 绵里藏针，柔中带刚 乱其心智，不战而屈人之兵 第四节 观风撒网，圆润通达 圆通，无伤害地实现目的 顺势而为，用最省力的方式取胜 巧妙应对女人的疑问 热情关切，打动内向的“陌生女” 锲而不舍，金石可镂 第四节 拴住优质男，做一辈子好命女人 慢慢诱惑，永远拴住你的他 想让男人动情，你要学会“煽情” 欲擒故纵，让他永远是你手中的风筝 第五节 对付坏男人，女人就要使绝招 聪明女人，不要被双面男人迷惑 对“唯我独尊”的男人，就要狠心 睁一只眼闭一只眼，无谓之争无须争 第五节 圆熟老道，因人而异 成全别人好胜心，成就自己获胜心 鉴才有道，大权控、小权授 对待不同的人，选择不同的?法第六章 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 人生变幻莫测，需随机应变处之 不按规则就是一种规则 懂得变通退避，趋福避祸 第二节 见机行事，随势而变 冷眼静观，抓住隐藏于常规中的机遇 因环境而变，具体问题具体分析 狡兔三窟，有备用方案就不会措手不及 第三节 打破常规，让受益最大化 征服群敌的规则：擒贼先擒王 一剑封喉，速战速决 不走寻常路，让对方无计可施 第四节 脑子转得快，灵活突围窍门多

别人恶意诬陷，灵活应对胜过激进争辩 碰到语言困境，巧言撤退不损自身 用沉默PK无理，以不变应万变 第五节 以变制变，“诈”赢生机 以变制变，出路自现 学会虚与委蛇，圆熟度过危险期 临危不乱，“诈”得生机第七章 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” 大家好才是真的好 狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞 第二节 适者生存，而非强者生存 与强者博弈，识时务者为俊杰 最强的实力，最低的存活率 与弱势对于结盟，合力击垮最强对手 坐山观虎斗，看着热闹捡便宜 第三节 生存就要比对手跑得快 用“相对速度”求生存 利益本足无情物，化作利剑不认亲 给契约配上“剑”，让它迅速生效 第四节 所有诚信都有利可图 “一报还一报”铸就伟大胜利 在合作中获得最有利的“自利” 没有“金刚钻”，别揽“瓷器活”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” 先发制人，抢占先机 对付“不倒翁”，取走他身上的“磁铁” 以彼治彼，请君入瓮 第二节 暗藏机密，假作真时真亦假 玩文字游戏，故弄玄虚 适时“退”“现”，唱响一个人的独角戏 诈降，险象环生处巧妙逢生 引入虚招，让对方兵败如山倒 第三节 拆解短板，破除迷阵 避其锋芒，抓其要害 投其所好，将对手逼入死角 打蛇打七寸，牢牢控制对方 火烧乌巢，找准对手的命门 第四节 分合有道，制衡技高一筹 舍同求异，拆散对手的同盟 谣言开局，“火牛”陷阵 美人计，加?一“子”大乱对方阵脚 第五节 运筹帷幄，谋断利义取舍 兄弟对弈，利益卫冕 谋让中盘，自己需要即为先 白热化阶段，“黑子”需义快义狠第九章 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 要安全，用谎言给自己镀层保护色 撒个小谎，避免伤害赚人缘 借“谎言”走下台，不折面子脱窘境 第二节 虚虚实实，“谎言”是成功的垫脚石 虚张声势，以小充大赢得多 巧唱“空城计”，牵着对方的鼻子走 利用他的虚荣心，不必碰灰办成事 自导自演双簧戏，没有条件也要创造条件 第三节 有些谎言，识破但可不点破 他说谎，你可以将计就计 别人的“危言”，可以听但不能“耸听” 利用对方的心虚，悄无声息辨别谎言 第四节 说谎，效力比内容更重要 虚设一条底线，让谎言比真话更可信 正话反说，让你的言语更有魅力 制造戏剧性，增强你的吸引力第十章 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 摸清对方性格再行动 看清对象再说话 瞄准目标，说话一语中的 发掘共同爱好，增进彼此私交 第二节 会套近乎，叩开“自己人”的门 套上近乎才能结交朋友 多说“我们”，不是自己人也拉成自己人 高明地插话，步步为营套近乎 第三节 会“溜须拍马”，才能骑好马 让他得意，你就有机会满意 即使他是一块疤，也说他是一朵花 自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边 第四节 场面人就要懂场面的艺术 场面话，可说不可信 让人给面子，自己就要像个成功者 敬酒礼节，不可不知 热嘴化冷场，打破交际中的僵局 第五节 参透潜规则，抓住那只看不见的手 交际场上既要自尊，更要坚韧 沾亲带故，多个关系多条路 宁得罪君子，不得罪小人第十一章 识人心计学：学习FBI瞬间看透人心 第一节 他的身体在说话 话由心生，听出他的真意 看！
眼睛告诉你他的心思 不同的笑容演绎不同的心灵风景 从习惯动作看清对方 第二节 千种风情万般妆：透过装扮看内心 “你就是你所穿的” 化妆是内心无法掩饰的装点 手表是时间观念背后的性格指示 领带“牵”出男人的性格百态 手提包携带着性情的小秘密 第三节 窥斑见豹，细节看透人心 见微知著可察人 从吸烟的方式识别人 口头禅后面的真实内心世界 笔迹中透露的性格信息 从日常行为中识破小人的“忠心” 第四节 一探究竟，引蛇出洞 反馈试探，掀开他的老底 投其所好，让他的人品暴露无遗 换个新角度，探清他的本质 第五节 人心如窗纱，看透不点透 谁都想掩盖自己的底牌 水至清则无鱼 读懂但不被发现，让你的行动有下文第十二章 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” 笑出你的善意，赢得对方好感 热情地喊出对方名字，大家不再陌生 吸引，以已之长巧“迎”他人之短 第二节 找根“软绳”，牵着他走 两个非语言技巧，让他乐于顺从你 冠个头衔，让他鼎力相助 用“独立性”诱导别人依赖你 第三节 攻心为上，撬开对方嘴巴 激发对方的情绪，让他滔滔不绝 附和地倾听，让他乐于交流 五个技巧汁“闷葫芦”开口 第四节 厚黑并用，降服靠的就是手腕 恩威并施，让他心生敬畏 气势夺人，把他震得心服口服 实施“苦肉计”，将狡猾的他制伏 情趣诱导法，计对方一点点上钩 第五节 优化你的语言，改变他的思想 给对方一些“意外”，改变他的想法

意识唤醒法，使他走m悲伤阴影 迎合自尊心，顺势将他改变 适时自嘲，他不尴尬你也有面子第十三章 捧人心计学：嘴甜的人最好命 第一节 口吐兰馨，一捧到位 给他最想要的那种“捧” 找闪光点，捧起来省力又见效 从细微处开始，捧得更高 第二节 男女有别，定制真正管用的“高帽子” 用“吹气球”艺术，把男人捧得乖乖的 捧女孩，要能力和优点双管齐下 练习随时捧你身边的男男女女 第三节 迂回挺进更媚人心 借他人名义，让你的“捧”更受宠 出其不意，捧得他喜出单外 故意在背后捧，他在明处更感激 推测性地捧，给对方“妙上加妙”之感 第四节 国有国法，捧有捧规 真诚地“捧”，才能动人心弦 用谦卑的心去捧，对方才会信以为真 捧人要高低有“度” 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 “凝离效果”，为你开个好头 说好第一句话，让他瞬间心动 四条沟通秘诀，让你无往不利 第二节 打好太极，柔杀对方 用眼神架起沟通桥梁 从心里说出的“谢谢”，可以刻在他的心底 用耳朵给他炫耀机会，用心智赢得成功筹码 适时小幽默，冉棘手的问题也能化解 第三节 无声胜有声，让你的身体告诉他 口讲表达不好，就使用肢体语言 心灵沟通，你的表情可以风情万种 百变姿势，帮你进退自如地沟通 第四节 不见面，就用电波架起心灵的桥梁 两大技巧，无须见面沟通也可惟妙惟肖 有效交流，你可以这样控制通话 你的微笑，可以通过电波传递第十五章 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” 懂“中国式人情”不栽跟头 人情平时要维护，切莫临时抱佛脚 托拢人心，细水才能保持长流 日常联络感情，日久才有人情 第二节 蜘蛛结大网，多放“人情债” 关键时拉人一把，为人情账户存一大笔款 让下属感受“人情政治”，你可高高稳坐 与其让对方感激你，不如让他有求于你 借给不如送给更能收获人情 第三节 隐性“放债”，长远投资 故意让人占点便宜，人情储蓄积少成多 冷庙烧热香，急时才有佛脚抱 把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你的情 第四节 人情需要时时“储蓄” 储蓄人情，先开“人情账户” 人情如存款，时时储，日益多 第五节 人情规矩，乾坤方圆 人情不可轻易“透支” 有好处分给他人一杯羹，免遭日后黑手 即使不能救助他人，但也不能落井下石第十六章 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 拓展人脉，顺藤摸瓜 利用熟人，可把难办的事办好 主动与人交往，人脉才能越延越长 利用“资源”，把人脉网络拓宽 积极结交各行人士，让人脉无限广阔 第二节 摸好瓜要找准藤，做大自己的关系网 “不是一家人，不进一家门”，让亲戚越走越亲 恰同学少年，该靠就要靠一把 抓老乡感情线，拓展结交面 求同存异，找到利益的契合点 尊重“老前辈”，打通你的职场人脉网 第三节 利用“中间人”，拓展你的人脉网络 利用边缘人物，攀上目标人物 珍惜人脉大树，辐射扩展你的人脉 活用父母的关系网，做大自己的关系网 第四节 管好人脉“资本”，才能拿到“利息” 互动，让你的人脉罔活跃起来 小心先人为主的刻板效应阻断人脉 帮你拓展人脉的七种战略技巧 拔掉人脉中的杂草，让你的人脉永葆生机第十七章 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 听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己 面试问题各异，兵来将挡水来土掩 跳槽，离职原因小心说 应对有招，智胜面试薪酬关 性格决定招数，搞定各类面试官 第二节 你可以不聪明，但不可以不小心 职场，小心驶得万年船 要与“红人”搞好关系 领导相争，保持“等?离外交” 职场，没人比你更能“装” 第三节 赢得上司“宠爱”，捷径是弯的 凡事做到位，但不要越位 奖状给上司，你才可分享到奖品 脑子里是“意见”，出口是“建议” 上级给的黑锅，背还是不背 私自替上司拍板定夺，等于自寻死路 练好四招，安安全全向上司要求升职加薪斯 第四节 “独立”紧扣“依赖”，与同事相处如鱼得水 与同事多“同流”少“合污” 拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话 坚守和谐共处四项原则 必要时刻，给对手“一记响亮的耳光” “包袱”同事，该甩就要甩 第五节 恩威并用，掌控所有下级 任人有道，让下属各?其职 站着指挥，不如干着指挥 授权在先，监督在后 下属有怨气，要疏不要堵 学会为下属的每一个进步喝彩 批评要婉言，激励是目的 掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养第十八章 赚钱心计学：用脑袋管好口袋 第一节 投资，让你的钱快速增值 银行不是最好的生钱地 别把鸡蛋放到同一个篮子里 最聪明的投资是创立自己的事业 第二节 钱生钱，讲胆量更要讲策略 莫把“投资”当“投机” 节 税，要“理直气壮” 没有计划地投资，等于拿钱打水漂 把握财富增长轨迹，让你的“雪球”越滚越

大 第三节 省一分钱，就是赚了一分钱 钱要花在刀刃上 慧眼识破“处理商品”，不入商家便宜“陷阱” 增强“打折”免疫力，不中“原价”迷惑汁 提防“赠品”陷阱，刖为“糖衣炮弹”吃一嘴沙 见招拆招，远离网购陷阱 第四节 自己辛苦跑，不如搭乘财富快车，“ 借力而为，用他人之光照亮自己的“钱”程 抓住短线庄家，搭上财富快车第十九章 商场心计学：思路决定财路 第一节 创业没钱，那就借钱生钱 创业，不一定要蛮干 智谋迂回他人问，空手也能套门狼 坐山观虎斗，用零成本收获大效益 第二节 出奇制胜，无往不利 借尸还魂，实现真正意图 说“长”道“短”显奇效 抓住对手关键处，一点击破 智断对手后援，将其彻底打败 第三节 多一个机遇，多一条财路 看到远处的机遇，决胜于千里之外 把握政策，挖出“黄金” 巧打时间差，赚足机遇钱 用理智避开机遇中的陷阱 第四节 一把钥匙一把锁，掌控中国不同地区商人 规避风险，稳住上海商人 有层次、有人情，两张王牌赢得北京商人 牢记禁忌，携手台湾商人 第五节 记住：生意场上无禁区 用好杠杆原理，轻?松松挣大钱 妙用“高价”，让对方乐呵呵当“冤大头” 从对手的忽略中，赚取超额利润 通过为他省钱，赚走他身上的钱第二十章 谈判心计学：谈判帮你获得想要的一切 第一节 摸清对方底细，打有准备之仗 投石问路，掀开对方底牌 找对话题，消除对手戒备心理 不旧的谈判对象，不同的语言策略 第二节 沉稳果决，谋取谈判主动权 擒贼先擒王，直接拿下真正的决策者 扼制，用你的嘴说出他的反对意见 沉住气，不给对方可乘之机 同步策略，让他顺着你的意思走 第三节 战术性让步，战略性获利 用有限的权力实现无限的利益 形势不利，通过让步化险为夷 两大让步策略，像高手一样决胜激烈谈判 和为贵，让步中实现双赢 ?退为进，促成胜局 第四节 找到机关，谈判漂亮收局 “鼓励”对手，突破最后一关 避开死结，让谈判水到渠成 第五节 高手对决，营造双赢效果 变对手为队友，是谈判至高境界 收尾五大策略，双赢很简单第二十一章 送礼心计学：送礼助你“心想事成” 第一节 “礼”是求人的敲门砖 送好礼，做足人情办成事 先权衡，再送礼 第二节 把握轻重、薄厚，让礼“一送即中” 事有大小之分，礼有簿厚之别 送得贴心，用轻“礼”赚得重情意 急人所需，送小礼也能办成事 第三节 “好处”要给得恰到好处 好礼配好话，送到对方心坎里 找个好理由，让他不得不收礼 有“礼”有“节 ”，莫让送礼鸡?蛋打 商务馈赠，别让礼物“赤身裸体” 第二十二章 应酬心计学：善应酬才能左右逢源 第一节 巧言擅舞，搞定所有对象 红、白脸轮番唱，软、硬对手全拿下 不想帮忙，可找个“替死鬼” 滴水不漏，巧妙应对笑里藏刀的人 不愿借给别人钱，三招让对方知难而退 展现优雅舞姿，让他情愿与你为伍 第二节 宴之有道，打开应酬大门 饭局分三六儿等，应酬有高低贵贱 找个好理由：勾起对方的胃，打开应酬的门 宴请“地理学”，选择地点有门道 摸清主角，点菜如同“点秋香” 商务“概念饭”，吃得巧胜于吃得好 结尾应酬好，钓条长线大鱼 第三节 酒是穿肠药，觥筹交错酬对人心 劝君更进一杯酒，贵客新朋皆故人 敬酒分主次，谁也不得罪 把盏不想强欢笑，巧妙拒酒显风流 酒桌上，会听话更要会说话 第四节 饭单，该买时买、该躲时躲 不想买单，设计“来电”及早脱身 男人，埋单时受显风度 想让他心安，女人也要懂得为自己埋单第二十三章 交友心计学：握好人生的“第三根拐杖” 第一节 朋友多了路好走 深交靠得住的朋友，才能永远借力 多结交带“圈”的朋友，朋友会越处越多 结交几个“忘年知已”，友谊路上多份力 第二节 朋友是交出来的，关系是处出来的 第一个五分钟攀谈法，让陌生人轻松变朋友 给朋友面子，就是给自已面子 穿朋友的鞋子，增进彼此交情 第三节 远近适中、冷热得当，朋友交得要艺术 “刺猬荷学”才是交友之道 朋友分“三六九等”，对待需闲人而异 把朋友分等级，交往之中有分寸 朋友相处，不要为人情包袱所累 第四节 人在江湖漂，小心“朋友”刀 走过同样的路，未必是同路人 擦亮眼睛：“哥们儿义气”多小人 把握自己的“定盘星”，莫被别人当枪使 隐藏阿喀琉斯之踵，以防密友点中自已“死穴” 做好“间谍”工作，与朋友安全地常来常往第二十四章 情场心计学：情场得意如沐春风 第一节 异性相吸，感情牌是最有力的人性王牌 “郎才女貌”，男女间的永恒引力 男人是茶、女人是水，泡杯好茶缺一不客 以柔克刚，让女人无往小利 “男儿有泪不轻弹”，一弹便是杀手锏 第二节 色是刮骨刀，英雄要过“美人关” 以退为进，男人“柔术”智取女人心 男人，需嘤小心这些女人 第三节 攻守自如，告别光棍儿

章节摘录

版权页：虽然说“金无足赤，人无完人”，但与人打交道的时候，无论是他人提到你的短处，还是你去提及他人的短处，即使那些短处是显而易见的，基本都会招致当事人反感。
对此，想让交际顺畅，最好的办法就是“这壶不开赶紧提那壶”，扬长避短。
关于怎样不去触及他人的短处，就是莫拿他人的缺点、隐私等让对方不悦的事情当话题，多聊对方的长处或得意之事，做到这一点比较简单，只要你口会择言即可。
可是，当别人触及我们的短处时，我们该如何做到“这壶不开提那壶”呢？
概括来讲，做不了完人可以尽量向完人靠拢。
具体途径主要有两种。
一是先很有技巧地坦然承认自己的缺点，然后模糊掉这些缺点所带来的弊端，最终将缺点过渡为优点。
某求职者到一家名企去面试。
面试官看了看求职者的成绩单，问道：“你为什么曾经留级过一年？
”求职者巧妙地回答道：“我也觉得留级一年很不应该，当时我担任社团的负责人，全身心投入到社团活动上，反而忽略了自己当学生的本分，等我察觉到这个错误时，我已经留级了。
虽然我花在社团的心血，也带给我不少的收获，可是一想到自己因此而留级，就觉得很可耻，我一直都为此事耿耿于怀，更不愿重蹈覆辙。
”听完这番话，面试官决定录用这位求职者。
事例中，这位求职者能够成功应聘，不得不归功于他的语言技巧。
首先，他给主考官留下了一个主动承认错误，知错就改的印象。
其次，主考官听了他的回答后会认为虽然留级一年，但造成这种结果的原因却是良性的，他会猜测该求职者的社交、组织能力很不错。
由此，该求职者实现了缺点到优点之间的平稳过渡。
二是当别人当面评价你的缺点或短处时，你也可以淡化缺点，避而不谈，去转向其他的优点。
戴维：“很抱歉，我们的谈话随时有可能被打断。
不过，法拉第先生，你很幸运，此时此刻仪器还没有爆炸。
你的信和笔记本我都看了，你好像在信中并没有说明你在什么地方上大学。
”法拉第：“我没有上过大学，先生。
”法拉第接着说：“我尽可能学习一切知识，并在用自己的房间建立的实验室里进行试验。
”戴维：“唔，你的话使我很感动。
不过科学太艰苦了，付出极大的努力只能得到微薄的报酬。
”法拉第：“但是，我认为，只要能做这种工作，本身就是一种报酬！
”这段对话十分精彩，它是英国科学巨匠法拉第当年向戴维爵士求职时的对话。
当戴维爵士提到法拉第没有受过正规教育时，法拉第仅一句带过，话锋立刻投向他的长处——执著、勤奋，而这正是从事科学研究所需要的品质。
最终法拉第被爵士破格录取为自己的助手。
还有些时候，尤其在面试中，我们经常会被问到一个非常尖锐的问题，那就是“你认为自己最大的弱点是什么？
”这是一个棘手的问题。
如果照实回答，你就是在暴露自己的致命弱点，可能会毁了自己在对方心中的好印象；如果你回答没有什么缺点，又实在不能令人信服。
对方试图使你处于不利的境地，观察你在类似的语言困境中将作出什么反应。
对此，完满的回答便是用简洁正面的介绍抵消缺点本身带来的不良效果。
请记住以下几个原则：1. 不要说自己没什么缺点。
2. 不要把那些明显的优点牵强地说成缺点。
3. 切勿不经思量地说出那些对人际或工作等能造成严重影响的缺点。

4. 不要说出一些令人不放心、不舒服的缺点。
5. 可以说出一些表面上看是一种缺点，但从工作、生活等另一个角度看却是优点的缺点。
巧妙地运用以上的方法，便能漂亮地解决这个棘手的问题。
例如：“朋友们都说我做事情过于追求完美，以致于有些吹毛求疵。
记得学校校庆时我负责宣传板报的制作，返工了4次，被和我搭档的同学埋怨了好久。
”这样的回答，说的虽是自身的缺点，但却表现了正面的效果，体现了你对工作的认真和负责。

编辑推荐

《玩的就是心计大全集(超值白金版)》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，将做人做事的智慧娓娓道来。
通过阅读《玩的就是心计大全集(超值白金版)》，你将明白，心计是做人做事的最大资本。
《玩的就是心计大全集(超值白金版)》从现实出发，最终又回到现实，相信每一位读者都能够从《玩的就是心计大全集(超值白金版)》中找到适合自己的为人处世心计攻略。
会玩心计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。
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。
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、以情感人；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，为你的成功铺平道路。
做人一定要有心计。
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，傲什么都易如反掌，左右逢源；相反，如果缺少心计，不知明哲何身，不知藏巧于拙，就会处处碰壁，庸碌一生。
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，它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。
做人有心计，做事有手段，是古今成大事者必备的生存智慧。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com