

<<玩的就是心计>>

图书基本信息

书名：<<玩的就是心计>>

13位ISBN编号：9787530849422

10位ISBN编号：7530849425

出版时间：2009-6

出版时间：天津科技

作者：孙京媛

页数：227

字数：205000

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>>

### 前言

做人，一定要有一点心计。

这里说的心计，不是阴谋，不是为达到目的而使用不光明的手段，而是为人处世的技巧，是助人们通向成功的谋略。

一个人不管有多聪明，多能干，家庭背景多么显赫，如果不懂得做人的道理，没有一点处世的“心计”，是很难事业有成的。

如果不懂处世的“心计”，不知提防别人，不知道何为“难得糊涂”，不知道何时“该出手时就出手”，不知道怎样与上级、下属、同事、朋友，乃至爱人、家人融洽相处，就会处处碰壁，屡受挫折，不仅影响与他人关系的和谐程度，还将影响自身事业的发展。

有心计的人会低头，到了矮檐之下，该低头时要低头，大丈夫能屈能伸，“忍”字当先才是智者所为；有心计的人头脑“活”，心思更“活”，正所谓“水流不腐，人活不输”；有心计的人善于把握自己的人脉，任何人都不是生活在“孤岛”上的，总要与各种各样的人打交道、建立关系；有心计的人会时刻注意识人辨人，营造良好的关系网；有心计的人还善于调整自己的心态，做人淡泊平和，豁达乐观。

有没有想过，为什么有的人做人一败涂地，而有的人却能够做到方与圆的灵活统一呢？

原因就在于“心计”二字。

做事没有“心计”，就会四处碰壁，孤立无援；做事不懂“心计”，就会稀里糊涂，深陷绝境；做事不会“心计”，就会碌碌无为，一生平庸。

做事有“心计”，不是让你在做事过程中为达到目的而使用不光明的手段，而是做事时先下手为强的胆略，是行动前深谋远虑的眼光，是让“人情”更具“杀伤力”。

## <<玩的就是心计>>

### 内容概要

一般人总把“心计”想成一种诡计。

一种世故，其实不然。

我们所说的“心计”是做人的一种智慧和谋略。

是助你通往成功之路的向导。

本书取材于现实。

以“玩的就是心计”为出发点。

告诫读者为人处世应注意的方方面面。

如果你仔细从头到尾阅读此书，就能从中得到大量有益的启示。

大大改进你做人与做事的能力。

## &lt;&lt;玩的就是心计&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 说话心计学——巧迂回，直言不妨拐弯说 提出否定意见，要用转折句 直言有分寸，委婉效果好 曲径能通幽，舌头不妨拐点弯 点破不说破，让对方知道自己错了 口不择言闯大祸 别人的薪水多少不乱问 不要一下掏心窝 失意人面前不谈得意事 忠言逆耳，小心出口 “模糊表态”，不给人留下话柄

第二篇 身价心理学——抬身价，成为别人眼中的“绩优股” 适度“自抬身价” 学会漂亮地推销自己 增强自己被利用的价值 努力提升自己的能力与实力 创造出自己的“不可被取代性” 办公室里的10个成长机会 在重要场合“曝光”。

让更多人认识你 给自己制造一些神秘感

第三篇 人情心计学——留人情，做一个储蓄人情的高手 要善于投资“人情生意” 即使竞争也要照顾对方的利益 不必“锦上添花”。

但要“雪中送炭” 脾气永远大不过度量 用热心肠去贴冷面孔 “冷庙”烧热香。

自有贵人帮 口渴之时再送水 攻心为上做人情

第四篇 投资心计学——会投资，以柔克刚获大利 学会“送礼”这门心理学 好事不怕多磨。

久泡必然成功 疲劳轰炸。

不办成事不退兵 见机行事，灵活运用蘑菇战术 求人说话的技巧 谁不懂技巧，谁就会被拒之门外 把吃亏当成投资 施与小恩惠，回报大实惠 师出有名好送礼

第五篇 伪装心计学——善伪装，藏锋显拙真聪明 功高也不能盖主 不泄露自己的底牌 巧妙地隐藏自己的实力 不要显得比对方更聪明 示弱可以减少麻烦 该装傻时就要装傻 不要自认为聪明绝顶 不要表现得过于优秀，小心遭人忌妒 少说话多做事。

不要掉进是非中

第六篇 吃亏心计学——敢吃亏，小投资换来大回报 不怕吃亏的“笨蛋”才是真正的聪明人 付出是没有存折的储蓄 小损失能换来大的回报 学会与人分享。

你才能得到更多 不可被眼前利益迷住心窍 把目光放得更长远一些 要“西瓜”还是要“芝麻” 吃亏是一种隐性投资 见好就收是最明智的选择

第七篇 社交心计学——戴高帽，会说“好话”的人有心计 多说别人好话有好运 赞美也是一种投资 肯定对方成绩，满足他的荣誉感 生活中“捧场”的技巧 逢人多送“高帽子”。

好处无穷 多说对方值得称道的事 赞美异性要借他人之口 无论何时，都要照顾对方面子 恰到好处地说别人喜欢听的话

第八篇 变通心计学——会变通，水无常态随方就圆 先适应环境，生存比什么都重要 不要一条道走到黑 车到山前必有路 办法是想出来的 不要总是直线思考 此路不通彼路通 要有改变规则的胆识 调整思路，找到适合自己的路

第九篇 思考心计学——勤思考，工作表面上用手实际上用脑 别把职业规划不当回事 不做围着磨盘转的驴子 忙要忙到点子上 敢于在关键时刻拍板拿主意 什么都管。

迟早要累死 问“耕耘”。

还要问“收获” 三思而后“跳” 不要一个口令、一个动作简单地完成任务 你不只是被管理者。

更是管理者

第十篇 职场心计学——低姿态，时刻给上司赢的感觉 维护上司的面子，就是维护自己的前程 千万别跟上司较劲 切不可与上司争抢风头 与上司唱“双簧” 劳是你的，功是他的 “马屁”该拍还要拍 领导越是急躁下属越要稳住 教你透视上司心理 不同的上司爱听不同的“歌” 掌握与上司的沟通技巧 与女上司相处需花点心思

第十一篇 选择心计学——精选择，结交“有用”的朋友 敢于接近大人物 与比自己优秀的人交朋友 创业者要殷勤结交的几类人 怎样对待不同等级的朋友 与有助于事业的人保持联系 积极营造良性循环的关系网 结交社会名流获得切实帮助

## &lt;&lt;玩的就是心计&gt;&gt;

## 章节摘录

第一篇 说话心计学——巧迂回，直言不妨拐弯说提出否定意见，要用转折句与人交往，难免有意见与他人不一致的时候，你是怎样面对这种情况的呢？

是虚伪地迎合他人的观点，还是直言否定别人的意见。

其实，有心计、会说话的人知道，只有带有转折地提出自己的否定意见，才是让对方接受的最佳方法。

转折，就是在提出否定意见之前先对他人的观点表示一定程度的认可，接着话锋一转再吐露自己的真实想法。

这样既顾及了别人的面子，又表露了自己的想法，可谓一举两得。

春秋时期，齐景公放荡无度，喜欢玩鸟打猎，并派烛邹来专管看鸟。

一天，鸟全都飞跑了，齐景公大怒，要下令杀烛邹。

这时，大臣晏子闻讯赶到，他看到齐景公正在气头上，怒不可遏，便请求齐景公允许他在众人之前尽数烛邹的罪状，好让他死个明白，以服众人之心。

齐景公答应了。

于是，晏子便对着烛邹怒目而视，大声地斥责道：“烛邹，你为君王管鸟，却把鸟丢了，这是你第一大罪状；你使君王为了几只鸟而杀人，这是你的第二大罪状；你使诸侯听了这件事，责备大王重鸟轻人，这是第三大罪状。

以此三罪，你是死有余辜。

”说罢，晏子请求景公把烛邹杀掉。

此时，景公早已听明白了其中的意思，转怒为愧，挥手说：“不杀！

不杀！

我已明白你的指教了！

”这个故事就是下级迂回地批评领导，表达反对意见，并被领导心悦诚服地接受的一个很好的例证。很明显，晏子反对景公重鸟轻人的做法，但他看到景公正处于气头上，直谏反而不妙，于是就采取了以退为进、以迂为直的方法来间接地表达自己的意见，使齐景公得以领悟其中的利害关系和是非曲直，达到了既救烛邹之命，又得以说服景公的目的。

而且，也避免了直接触犯景公，给自己引来不必要的麻烦。

卡耐基在《人性的弱点》一书中就提出，每个人都有与他人意见不相符的时候，每个人都有强烈的自尊心和面子观念。

所以，当你用直截了当的方式反对别人时，无论你的口气和神态怎样，对方都会觉得你没有给他面子，伤了他的自尊，这样会使你在无形中多了一个不必要的麻烦。

相反，通过先扬后抑的转折句间接地提出你的想法，会产生不一样的效果。

特别值得注意的是，当一个下属与领导交流的时候，就更应该注意提出反对意见的方式。

许多现实例子表明，越是有社会地位的人，越希望得到别人的尊重。

所以，如果你直接反对领导的意见，他会觉得这是不尊重他。

当然，并不是所有的领导都那么狭隘。

有些领导还是有一定心胸的，不会褊狭地受情绪左右，意气用事。

但是，其心中的不快却是不能自控的，而且由于领导处于指挥全局的岗位上，又加入了权力的因素，领导是很难避免出现愤怒情绪的。

下属过于直接的批评方式，会使领导自尊心受损，大跌脸面。

你的直言不讳，往往会使领导觉得脸上无光，威信扫地，而领导的身份又决定了他非常看重这些东西。

因为这种方式使得问题与问题、人与人面对面地站到了一起，除了正视彼此以外，已没有任何回旋余地，而且，这种方式是最容易形成心理上的不安全感和对立情绪的。

“闻过则喜”的人毕竟不多，所以，当你说服别人接受你的意见时，不妨通过迂回的办法去表达自己的反对意见。

## &lt;&lt;玩的就是心计&gt;&gt;

间接的方法很容易使你摆脱其中的各种利害关系，淡化矛盾或转移焦点，从而减少对方的敌意。

直言有分寸，委婉效果好英国思想家培根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。

”做人固然要正直、直率，但并不意味着说话也可以直言不讳。

太过于唐突的直言，有时就是一种消极、否定的语言暗示，不仅使人抵触反感，还会让人顾虑重重，甚至增加心理压力。

比如，医生给人看病，遇到病情较严重而又诊治不及时的患者，就直言道：“你怎么这么瘦哇！脸色也很难看！”

”“你知道你的病已经到了什么地步了吗？”

”“哎呀！”

你是怎么搞的？”

你这个病为什么不早点来看哪！”

”这些说法里所包含的消极暗示会使病人怎么想呢？”

作为医生这是治病还是致病呢？”

相反，若医生说：“幸好你及时来看病，只要你按时吃药，多注意休息，放下思想包袱，相信你很快就会好起来的。”

”这将给病人很大的鼓舞。

所以，在言谈中，有驾驭语言功力的人，就会自如地运用多种委婉的表达方式。

他们知道，生活中并非处处都能“直”，有时还非得含蓄、委婉些，才能达到最佳的表达效果。

巴西的贝利素称“世界球王”，他在绿茵场上的超凡技艺不仅令万千观众心醉，而且常使场上对手叫绝。

他不知踢过多少好球，当他创造进球数满一千的记录后，有人问他：“你哪个球踢得最好？”

”贝利笑笑回答：“下一个。”

”委婉的修辞手法，即在讲话时不直陈本意，而是用委婉之词加以烘托或暗示，让人思而得之，而且越揣摩，似乎含义越深越多，因而也就越有吸引力和感染力。

妻子买了一块布料征求丈夫的意见，丈夫觉得妻子用这块布料做成衣服穿不太合适，如果丈夫不尊重体贴妻子的心情，就会直露地批评说：“你看你的审美观真成问题，一把年纪了还穿这么鲜艳的衣服，岂不成老妖婆了？”

”这样生硬、贬损的话必定会伤害妻子的自尊心。

如果丈夫尊重体谅妻子的心情，就会把否定的意见说得委婉得体，给予暗示：“不错，颜色真鲜艳，给女儿做衣服，那是很漂亮的。”

”在社会交际中，人们往往会遇到不便直言之事，只好用隐约之词来暗示。

如1972年美国总统尼克松访华，周恩来在一次酒会上说：“由于大家都知道的原因，中美两国隔绝了二十多年。”

”真是妙绝！”

既让人体会到造成这一事实的原因是美国侵略和干涉的结果，又不伤美国客人的面子，听者皆发出会心的微笑。

委婉法是办事说话时的一种“缓冲”方法。

委婉语言能使本来也许是困难的交往，变得顺利起来，让听者在比较舒坦的氛围中接受信息。

因此，有人称“委婉”是办事语言中的“软化”艺术。

但是，使用委婉语，必须注意避免晦涩艰深。

谈话的目的是要让人听懂，如一味追求奇巧，会使他人丈二和尚摸不着头脑，甚至造成误解，必然影响表达效果。

你可以选择讳饰式委婉法，它是用委婉的词语表示不便直说或使人感到难堪的话语。

有一位外籍旅游者在华旅游期间自杀了，为了减少话语的刺激性，经再三推敲，有关部门最后在死亡报告书上回避了“自杀”两字，而用了“从高处自行坠落”这一委婉语。

有时，即使动机是好的，如果语言不加讳饰，也容易招人反感。

比如，售票员说：“请哪位同志给这位‘大肚皮’让个座位。”

## &lt;&lt;玩的就是心计&gt;&gt;

”尽管有人让出了座位，但孕妇却没有坐，“大肚皮”这一称呼使她难堪。如果这句话换成：“为了祖国的下一代，请哪位热心人，给这位‘有喜’的大姐让个座位。”

”当有人让出座位时，这位孕妇就会对售票员表示感谢，并愉快地坐下。或者运用借用式委婉法，即借用一事物或他事物的特征来代替对事物实质直接回答的方法。在纽约国际笔会第48届年会上，有人问中国代表陆文夫：“陆先生，您对性怎么看？”

”陆文夫说：“西方朋友接受一盒礼品时，往往当着别人的面就打开来看。而中国人恰恰相反，一般都要等客人离开以后才打开盒子。”

”陆文夫用一个生动的借喻，对一个敏感棘手的难题，婉转地表明了自己的观点——中西不同的文化差异也体现在文学作品的民族性上。

以上两例，实际上都是对问者的一种委婉的拒绝，其效果是使问话者不至于尴尬难堪，使交往继续进行。

委婉说话不仅是一种策略，也是一门艺术。

含蓄委婉地说话，正是待人圆滑的表现。

作为一个现代人，应当有这种文明意识，掌握这一有利于人际交往的语言表达方式。

曲径能通幽，舌头不妨拐点弯也许含蓄不是说话艺术所追求的至高境界，但无疑是口才技巧中不可或缺点睛之笔。

与那些说话过于直白，容易伤人感情和自尊心的人相比，说话委婉的人，更善于调节尴尬的谈话氛围，更工于心计。

不论是在批评或者恭维别人的时候，都不妨直话曲说、忠言婉说。

在说话中避开对方的忌讳点绕道而行，选择对方感兴趣的话题谈起，不过早地暴露自己的意图，一步步迂回接近，当对方跟着你走完一段路程之后，他已经不自觉地缴械投降了。

春秋战国时的晏子、触龙等人可谓是迂回说话的大师。

春秋后期，齐相晏子头脑机敏，能言善辩，经常劝谏齐景公轻赋省刑。

有一天，齐景公的一匹爱马暴死，齐景公勃然大怒，不容分说就要把养马人用刀肢解。

恰好这时，晏子也在齐景公身旁，侍卫已经持刀进来了，晏子不动声色地问齐景公：“当年，尧舜肢解人时，从谁的身躯开始的？”

”齐景公回答道：“从自身开始。”

”刚答完齐景公就听出了晏子的言外之意是委婉地批评他，于是下令不肢解养马人，改口道：“那么就罚他下狱吧！”

”晏子说：“好呀，但请允许我代大王数数他所犯下的大罪，这样才能让他心服口服。”

”齐景公说：“那就先听一听。”

”于是，晏子历数养马人“罪状”道：国君让你养马而你把马养死了这是第一条死罪；而且养死的是国君最喜爱的马，这是第二条死罪；你让国君因为一匹马这样的小事而杀人，百姓知道，一定会埋怨国君残暴，而且邻国听了，也一定会耻笑国君，轻视齐国，这是第三条死罪。

来人，把他打入大牢！

晏子虽是在历数养马人的罪状，可齐景公听得明白，立即说：“把养马人放了，不要因为这件小事阻碍了我的仁政。”

”可见，说话语气委婉含蓄，旁敲侧击，效果之神奇。

直来直去这种说话方式，对于家人或交心的好友而言还是比较能让人接受的，但就同事、上下级的关系来看，说话也直来直去恐怕就多有不当了。

## <<玩的就是心计>>

### 编辑推荐

《玩的就是心计(精华版)》是畅销全球的励志经典，台湾著名作家郭晓晓倾情推荐。  
玩的就是心计，不是让你使奸弄诈算计别人，而是要懂得去利用智慧、头脑、口才等笼络人，用人，成全自己。  
玩转心计，就能在人生舞台上左右逢源，事事如愿。  
害人之心不可有，防人之心不可无。



<<玩的就是心计>>

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>