

<<30岁你必懂的心计学>>

图书基本信息

书名：<<30岁你必懂的心计学>>

13位ISBN编号：9787801417947

10位ISBN编号：7801417941

出版时间：2012-1

出版时间：台海出版社

作者：马骏

页数：244

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>

## <<30岁你必懂的心计学>>

### 前言

当我们听到人们说某个人很有“心计”的时候，可能第一印象便是这人很阴险，或者很会耍手段。其实，心计并非全部是阴谋诡计，也不是为了达到目的而使用不光明的手段。

很多时候，心计是一种人世智慧，是一种顺利行走于世的成事技巧。

行走在这个世界上，我们或许无意去伤害别人，但是却不得不学会保护自己。

尤其是30岁之前，你应该多学会点处事的心计。

当然，心计分为很多种，如同《孙子兵法》中的三十六计一样，我们需要计计都融会贯通。

有心计的人在说话谈话时，懂得入木三分，点到即止。

他们用敏锐的洞察力去感悟生活中的每一个片段，用巧舌如簧、滔滔不绝的说话方式，让事情在自己卓越的口才技巧中圆融完善。

所以在任何情况下，他们总能成为那个被上帝眷顾的幸运儿。

有心计的人在为人处世时，懂得褪减锋芒，深藏智慧。

他们用“作秀”的方式来宽容他人，用低调行事的处世技巧来左右逢源，偶尔再来一点“逢场作戏”的本事，不知不觉中扩大自己的影响力。

有心计的人在识人应酬时，不仅火眼金睛，而且懂得各种应酬门道。

他们总是能够用最为准确的洞察力去看透每一个人的心思，从每一个人在对待不同事情的态度上，观摩出他们的心理活动，从而找出正确应酬对方的方法，瞬间抓住对方的心。

有心计的人在累积人脉时，懂得顺势而为，借势而起。

他们拒绝单枪匹马的闯荡方式，而是用“滚雪球”的方式打造出属于自己的人脉圈。

他们会时刻清理自己人脉中的杂草，让自己的人脉永远都处在沸腾的活跃期。

有心计的人在行走职场时，懂得圆融贯通、情商制胜的“潜规则”。

他们懂得如何将自己的奖状让给上司，懂得如何在恰当的时候，沉着应对客户的各种挑剔，懂得如何能走进上司的心理，如何才能博得客户的倾心。

有心计的人在处理恋爱婚姻时，懂得如何抓住幸福的“心计”。

他们在尊重、宽容、忍让、坚持中，让自己的另一半与自己甜蜜相伴，一起笑到人生的最后。

其实，很多时候，一个人的人生是否成功，是否幸福，都是靠自己争取来的。

有心计的人才能在生活中长袖善舞，拥有未雨绸缪的智慧；才能看穿他人的心思，成功的驾驭他人，让自己时刻占据最为主动的地位；才能受到幸运之神的光顾，成为其最受青睐的人。

所以，30岁之前，我们一定要懂得用“心计”来做人生的润滑剂，这样困难的事情才会变得简单。

本书立足现实，集合了前人做人做事的成功经验和智慧，将30岁之前年轻人所必懂的心计学娓娓道来。

希望年轻的朋友们通过阅读此书，能够领悟到“心计做人”的真谛。

## <<30岁你必懂的心计学>>

### 内容概要

这本《30岁你必懂的心计学》由马骏编著：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，而并非害人的诡计它不是让你使奸弄诈，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

行走在这个社会上，我们保持做人的准则，不去伤害别人，但是也必须要学会保护自己尤其是30岁之前，就应该多学会点为人处事的心计当然，心计又分为很多种，如同《孙子兵法》中的三十六计一样，我们不求计计都要融会贯通，但求计计略懂，不受他人的摆布和掌控。

《30岁你必懂的心计学》适合普通大众阅读。

## <<30岁你必懂的心计学>>

### 作者简介

马骏，当代备受瞩目的年轻作家。

美国留学归来后，曾一度投身金融业，但高薪并未浇灭他的作家梦，于是他毅然转战文字，代表作包括三本职场小说和两本心理学纪实。

现为星期八心理学俱乐部总督导，现代心理学研究中心研究员，曾多次受邀到全国各地举办讲座，和社会各阶层进行过心灵深处的交流和探索。

## <<30岁你必懂的心计学>>

### 书籍目录

#### 第一章 好说歹说看你怎么说，说话的心计

1. 你已经过了“童言无忌”的年龄
2. 实话实说，好心会被当做驴肝肺
3. 有时唠唠叨叨一大串，不如简简单单一句话
4. 宁可犯口误，不可犯口忌
5. 要“坐到一条板凳上”说话
6. 会绕弯子，少碰钉子
7. 揭人之短，胜似割心
8. 非必要场合，不玩辩论游戏
9. 一分钟讲，十分钟听

#### 第二章 会做事不如会来事，做事的心计

1. 要会做事，还要会“作秀”
2. 不要只做不说，更不要只说不做
3. 做事有心计，该争则争该让则让
4. “热心”过度，好心办坏事
5. 学会给自己贴金，让人看到你的实力
6. 挥别独行侠的日子
7. 变通行事，不要总是直线思考
8. 能当主角，也能跑龙套

#### 第三章 左右逢源其实不难，处世的心计

1. 聪明外露，不如智慧深藏
2. 对不喜欢的人，脸上也要带着笑
3. 学会为配合别人的聪明而装傻
4. 颇受欢迎的“同理心”
5. 放下清高，让自己“俗”一点
6. 人至察无友，处世忌太较真
7. 得理也让人，饶人一条路，伤人一堵墙
8. 别欠人太多，也别施人太多

#### 第四章 让人无法拒绝的技巧，求人的心计

1. 求人拉下脸，缠而不赖易成功
2. 即便请好朋友帮忙，也别直言：“喂，这件事交给你搞定”
3. 主动掌握“情感债权”
4. 会哭的孩子有糖吃
5. 示弱，让人情不自禁地帮你
6. 多理解别人的难处，才能赢得对方的支持
7. 舍得香饵，才能钓到大鱼
8. 不要勉强别人办很难办的事

#### 第五章 一眼就能看穿对方，识人的心计

1. 宁可不识字，不可不识人
2. 第一印象效应与四分钟印象
3. 要想钓住鱼，就要像鱼那样思考
4. 卡耐基教你洞察人性弱点
5. 如何透过细节看一个人性格
6. 要知道哪些是场面话，哪些是真心话
7. 破解对方的肢体语言

## <<30岁你必懂的心计学>>

### 8. 你不得不警惕的十种人

#### 第六章 闯荡社会必备的技能，应酬的心计

1. 饭局分三六九等，应酬有高低贵贱
2. 宴请“地理学”，选择地点有门道
3. 摸清主角，点菜如同“点秋香”
4. 敬酒分主次，谁也不得罪
5. 把盏不想强欢笑，巧妙拒酒显风流
6. 酒桌上，会听话更要会说话
7. 结尾应酬好，钓条长线大鱼
8. 不想买单，设计“来电”及早脱身

#### 第七章 没有圈子哪有位子，人脉的心计

1. 有圈子成功就像坐电梯，没圈子成功就像爬楼梯
2. 积累人脉，要先做一个让人“放心”的人
3. 主动与人交往，人脉圈才能越延越大
4. 钓“大鲸鱼”可以吃一年，钓“小鱼”你得天天钓
5. 利用边缘人物，攀上目标人物
6. 互动，让你的人脉圈活跃起来
7. 不要小瞧所遇到的任何人
8. 拔掉人脉中的杂草，让你的人脉永葆生机

#### 第八章 好风凭借力，送我上青云，借势的心计

1. 顺势而为，借势而起
2. 善于与强者结盟，自己才会强大
3. 巧妙利用有钱朋友的“资源”办事
4. 巧借他人的威名，成己难成之事
5. 借对手的“敌人”去战胜对手
6. 做大生意必须借大势
7. 会借更要会用，以优势互补取胜

#### 第九章 狭路相逢智者胜，博弈的心计

1. 适者生存，而非强者生存
2. 与强者博弈，识时务者为俊杰
3. “你死我活”不如“你好我也好”
4. 狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞
5. 与弱势结盟，合力击垮最强对手
6. 坐山观虎斗，看着热闹捡便宜
7. 生存就要比对手跑得快

#### 第十章 抓住软肋就是抓住人心，攻心的心计

1. 每个人的名字，都是攻心的咒语
2. 相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人
3. 用“相似性”博取对方的认可与支持
4. 巧用“禁果效应”，引起对方的高度重视
5. 欲擒故纵，制人驭人的第一手段
6. 满足对方的“好奇”心理
7. 学会满足对方的虚荣心理

#### 第十一章 不做只会苦干的老黄牛，升职的心计

1. 如果能让领导看见你，聚会时最好坐在角落里
2. 想当人才，先当奴才
3. 奖状给上司，奖品才能归自己

## <<30岁你必懂的心计学>>

4. 多“主动吃亏”，少“被动吃亏”
5. 优先处理老板的新任务，会更得老板信赖
6. 领导要去打酱油，你不妨帮忙抬轿子
7. 永远不要同领导身边的“红人”争道
8. 不要试图改造上司，学会适应他的风格

### 第十二章 卖东西不如卖技巧，销售的心计

1. 嫌货才是买货人——沉着应对客户的各种挑剔
2. 欲拒还迎，让销售备具诱惑力
3. 不妨让客户欠你一个人情
4. 利用“狄德罗效应”，让消费者愈得愈不足
5. 交易时不要急于求成，让客户在砍价中获得成就感
6. 拜访客户时，不妨先讨一杯水
7. 给客户一点善意的“威胁”

### 第十三章 搞定对方就这几招，谈判的心计

1. 讲谋略但不欺诈，谈判时要坦诚
2. 选择对手的薄弱环节作为突破口
3. 巧妙提问，洞察天机
4. “黑脸”“白脸”轮番唱
5. 巧用转折，提出否定意见
6. 因势利导，一步步接近目标
7. 制胜他人，也需留给对方台阶下
8. 只有双赢才能彻底解决问题

### 第十四章 恋爱是两个人的博弈，婚恋的心计

1. 你已过了幻想的年龄，请摒弃你的“白马王子”梦
2. 人说恋爱就像“放风筝”
3. 钱不能代替爱情，爱情也不能代替钱
4. 婚前睁两只眼，婚后闭一只眼
5. 婚姻是用来换取幸福的
6. 恋爱需要坚持，婚姻则需要妥协
7. 马斯洛理论：夫妻双方需要彼此尊重

## &lt;&lt;30岁你必懂的心计学&gt;&gt;

## 章节摘录

1. 你已经过了“童言无忌”的年龄 还记得《皇帝的新装》中那个说实话的小孩吗?我们当然要赞扬和佩服他的诚实,因为他是小孩子,可以童言无忌,即便是冒犯了皇帝,也不会惹来杀身之祸。而成年人就不一样了,如果你仍不识时务乱说话,伤害到对方的自尊,必然会影响到自己的人际关系,甚至会导致大祸临头。

某晚报上曾登载过一个故事,A女和B男住的不远,又是同事,某天一起去参加同事的生日派对。B男三岁时患了软骨病,背上落下一个“罗锅”,终身都抬不起腰来。

为此他经常遭受别人的歧视和嘲笑,所以很自卑。

但他有一个女儿,非常漂亮活泼,是他的骄傲。

在派对上。

A女聊起B男的罗锅,随口说“就你这罗锅的毛病呀,肯定是遗传的.你女儿要小心哟”。

B男听后没做声,之后就一直喝闷酒。

回家后,他越想越气,趁着酒劲,拿起一根木棍直奔A女家,将其残忍杀害。

生活中.或许你说话不够幽默,反应不够灵敏,这都没关系,但你至少要学会三思而后语。

毕竟二十几岁的年纪,如若再用单纯若孩童的思维模式来表述你所看到的事实,恐怕只会害人害己,让人觉得你有头无脑。

一句话丢掉性命的事固然不会经常发生,但为了避免悲剧的发生,或者防止给你的人际关系带来不良影响,请务必在说话前,想象你所说的会给你带来什么后果。

因为你已经过了“童言无忌”的年龄,对从自己嘴里说出的每一个字,你都要付相应的责任。

王媛与陈翠同在一个部门工作。

有一年夏天天气很热,同部门的同事嚷着要买冰镇饮料解渴。

王媛下楼买来饮料打开一看,瓶盖上面写着“再来一瓶”,这下王媛心里乐开了花。

旁边的几位同事看到了,也都称赞王媛的“运气真好”。

不多会儿,王媛便喜滋滋地跑下楼去兑奖了。

让大家惊讶的是,当王媛打开换来的一瓶饮料时,上面又写着“再来一瓶”。

这个时候,一旁的同事们都不住的称赞,认为王媛今天去买张六合彩.肯定能中大奖。

这时,一旁的陈翠听到后却直接说道:“王媛中小奖是可以的,但绝对不能中大奖,因为一般大奖是不轻易中奖的人才能中到。”

”此话一出口,刚才还兴致勃勃的王媛脸色立马就变了.而刚刚大赞王媛可以中六合彩的其他同事也感到很尴尬。

尽管事后,陈翠为自己说出的这句不招人喜欢的话感到十分后悔,可很多时候,她仍然会说那些让人不爱听的话。

久而久之,同事们把她排除在集体之外,有活动很少会想到她。

到最后,部门里几乎没人主动搭理她了。

很多时候,我们本来想活跃气氛的一个无心玩笑,也许会立马成为造成彼此关系紧张的导火索。

而之所以会弄得彼此间误会丛生,就是因为我们心直口快,说话不经过大脑。

现实中,我们每个人或许都不是说话的行家,都会出错,但是有些“错误”却是完全可以避免的。

这要求我们在说话之前要先思考,哪些话该说.哪些话不该说,应该如何说,如何更好地说。

否则,你必然要为你脱口而出的“傻话”负责。

2. 实话实说.好心会被当做驴肝肺 记得,一次和朋友逛商场。

一商场售货员拉着朋友说:“小姐,我看您脸上雀斑好多呀,试一试我们这款产品吧,去雀斑的效果非常好朋友立即虎视眈眈地看着那位售货员,狠狠地说:“你说谁脸上雀斑多呢。”

”然后,她再也没心情逛街,郁闷了一天。

虽然这个售货员有够实在,但即便顾客真是一脸雀斑,她也不能实话实说。

难道她不知道现在的商场里,服务员在招呼女性顾客时,不论对方高矮胖瘦,一律统称对方为“美女”吗?一个人究竟美不美,算不算美女,难道她自己不知道吗?即便是对方知道自己与“美女”两字相



## &lt;&lt;30岁你必懂的心计学&gt;&gt;

差甚远。

听到如此称呼仍然很受用，因为这听起来能让人心情舒畅，笑颜逐开。

如果你见谁都说实话，比如，你是一位减肥产品的售货员，对着一个女人说：“哟，瞧瞧您这一身肥肉，赶紧试一试我们今年新推出的减肥茶吧。

一个疗程下来，保证能让您瘦掉10斤肥肉。

”对方会买你的产品才怪。

再比如，你和好久不见的一位朋友见面，开口就说：“哎呀，这才几年没见，你乌黑的头发咋都光荣下岗，成了秃子了？”对方若还能对你保持热情，那真是不可思议。

很多人，就是因为没心计，看到什么就说什么，一点不考虑别人的心里感受，因而很不受欢迎。

白女士是个办公室文员，是个内向、不太爱说话的人。

也许是因为平时很少说话，所以她很不会说话。

比如当就某件事情征求她的意见时，她说出来的话总是很伤人。

她的话总是在揭别人的“短处”。

有一次，同一部门的一个同事穿了件新衣服，别人都一起夸赞说“漂亮”、“合适”等，当人家问白女士感觉如何时，她却毫不犹豫地回答说：“我觉得你身材太胖，穿这个款式不好看。

何况这颜色对于你这个年纪的人来说也显得太嫩了点。

”同事听了，兴致勃勃的表情一下就僵住了，而周围大赞衣服如何如何好的人也显得很尴尬。

或许有些诚实的人认为，敷衍他人是一种要不得的行为。

但考虑到人的自尊心和心理承受能力，有时，实话不一定要实说。

不说实话，不是教你去撒谎，更不是你让你成为《撒谎的孩子》中的那个孩子，每天都喊“狼来了”以寻求刺激、开心。

说实话的我们要注意选择说的方式和时机。

如果你不分时候场合。

一通实话讲下来，就算你是好心好意，也难免被别人当做驴肝肺。

何况，有时候，善意的谎言恰恰是一种智慧，能传递出暖暖的爱意。

比如，一个人不幸身患绝症，被医生判了死刑。

他的父母、爱人、子女等所有的亲人朋友，就不能直言相告，“你的病，医生也无能为力了。

你的日子已经不多，最多还能活三个月。

”虽然这些是实话，但其打击度足以让病人放弃治疗，失去信心。

相反，一些善意的谎言，例如“医生说了，问题不大，只要你积极配合治疗，一定会痊愈的。

”能给病人带来希望，激发他活下去的动力。

当我们步入成年人的社会，要学好替别人考虑，如果实话会给别人带来不好的心理感受，或者伤害，那就不要实说。

你应智慧的选择一些委婉的方式，或者善意谎言，尽量让自己的话表达的是善良、爱意。

就像聪明的售货员会称呼所有的女人为“美女”一样，谁会在意那是不是属实呢？所以，别抱怨你当面指出了朋友的一个错误，朋友没有感激你，反而远离了你；也别抱怨，领导让你“随便提意见”，你直言不讳地对其方案批评了一顿，结果领导没有对你青睐有加，反而开始冷落你；更别委屈地说：“我还不是好意。

”好意，也要找一个适当的方式让对方接受才行，就如，药是苦的，那就裹一层糖衣好了。

P1-4

## <<30岁你必懂的心计学>>

### 编辑推荐

这本《30岁你必懂的心计学》由马骏编著：在我们的身边，总有些“牛人”。

他们总有办法让上下都说好，左右都逢源。

他们所面临的难题总是会迎刃而解，遇到的机会总是会毫不犹豫地抓住，成功的概率也就相应比别人高。

还有一些人天是因为缺少处世的心计，摸不透别人的意图，也拿不住自己的底牌，于是总会处处碰壁，没有更好的出路。

心计学，就是一门让你彻底打破人脉壁垒的学问，也是你通往成功之路的必知学问。

<<30岁你必懂的心计学>>

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>