

<<说话留心眼办事懂心计>>

图书基本信息

书名：<<说话留心眼办事懂心计>>

13位ISBN编号：9787511908919

10位ISBN编号：7511908918

出版时间：2011-8

出版时间：中国时代经济出版社出版发行处

作者：费云帆

页数：245

字数：180000

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>

## <<说话留心眼办事懂心计>>

### 内容概要

没有“心计”的人，往往心不设防，所以极易成为别人的垫脚石，遭受别人的伤害；没有“心计”的人，不懂得锋芒内敛，所以极易成为那只

“出头的椽子”、那只“被枪打下的出头鸟”，“出师未捷”便“身陷囹圄”；没有“心计”的人，不懂得装痴扮傻，到头来往往往是“聪明”反被

“聪明”误；没有“心计”的人，有力可借、有机会摆在面前，他们也不知去争取，所以同一件事，往往要比别人多付出十倍、甚至数十倍的努力；没有“心计”的人，不知变通，总是一条道跑到黑，撞了南墙他们才想起回头；没有“心计”的人，不懂得自我包装，所以在人群中，他们总是显得那样普通、平庸；没有“心计”的人，不懂得“收买人心”，所以他们往往会有很多朋友，但真正可以为其“在所不惜”的人，却难出一二。

《说话留心眼办事懂心计》立意于此，取材于大家熟知的生活，以通俗易懂、不拘俗套的语言，为大家举荐、剖析了那些在社会中八面玲珑、左右逢源之人的处世经验及技巧，掌握它们，你在交际场合中定然能够舌吐莲花、如鱼得水。

当然，“心计”亦非与生俱来之物，这就需要在日常生活中不断地学习和摸索。

希望读者朋友在阅读《说话留心眼办事懂心计》以后，能够从中受到启发，在“心计”的引导下，翻开一页不一样的人生篇章，那将是笔者最大的荣幸！

本书由费云帆编著。

## <<说话留心眼办事懂心计>>

### 书籍目录

上篇：言谈“计”巧——善言者八面玲珑

第一章 言无不胜——一语定乾坤

成也说话，败也说话

三寸不烂之舌，更胜百万雄师

一席妙语，甘死如饴

善言者，事易成

好言好语好人缘

言谈中应恪守的“尊重法则”

第二章 直言逆耳——曲径亦可通幽

声东击西

巧递“下马石”

“曲意”奉迎

编造真实

以彼之道，还施彼身

给他一点“刺激”

软语攻心

第三章 言多必失——管好自己那张嘴

说多错多，易招反感

恶语伤人六月寒

把不满藏在心中

清洗你的嘴巴

切忌满嘴跑火车

逆鳞不可触

隐私即“私有财产”

流言止于智者

第四章 言之有度——“量好尺寸”再说话

你不是“万能胶”

别让幽默“泛滥成灾”

夸人不落诟病

“坏话”好说不恼人

“不”字经

逢人只说三分话

话不能说死

第五章 言随境动——到什么山上。

唱什么歌

言随境动

谈判桌上的智慧

巧对“职场事故”

险境中的机变

当你遭遇尴尬时

话要投“机”

第六章 察言观色——看人下菜碟

察言观色——看人下菜碟

走近陌生人

对话上司——避开看不见的枪口

## <<说话留心眼办事懂心计>>

对话下属——不妨“打一巴掌，给个甜枣”

将同学关系套牢

用人情话拉近乡情

别去招惹小人

下篇：处事“计”谋——强事者左右逢源

第七章 藏锋计——山不言高，静水深流

潜龙在渊

外圆内方，左右逢源

不低头，就碰头

麻痹你的对手

智者不争一时之气

警惕职场越位

忘记功劳

第八章 扮傻计——亦醒亦痴，大智若愚

大智若愚，难得糊涂

大巧若拙，化灾祸于无形

看破不说破

且扮聋哑状

避重就轻，转移主题

将错就错，糊涂致胜

谁比谁聪明？

第九章 借力计——它山之石，可以攻玉

乌鸦猎羊

驱虎逐狼

二桃杀三士

寻人“做媒”

巧借“它山石”

借酒会友

找个“贵人”帮自己

第十章 迂回计——就势择路，路转峰回

转动思维，就势择路

反其道而行之

因事制宜——留一手扭转乾坤

巧贴封条

引进落空——用意不用力

欲擒故纵

擂战鼓，擦长矛

捧对手上台

第十一章 增值计——巧做“包装”，自抬身价

不做“末等公民”

提升“被利用的价值”

能力才是你手中的“王牌”

要增值，就得学！

苦干不如巧干

做自己的推销师

<<说话留心眼办事懂心计>>

让形象为自己加分

犹抱琵琶半遮面

第十二章 防身计——人心复杂，有备无患

老实人的尴尬

谨防“杀熟”

必要时“以恶制恶”

打蛇七寸

别让脸孔“泄密”

善良不可乱用

第十三章 攻心计——“投资”以情，众心归依

让别人欠你的情

将欲取之，必先予之

大夫号脉——对症下药

冷庙烧香

演场好戏给人看

也要适当“放放水”

解人于倒悬之中

成人之美，人必成之

## <<说话留心眼办事懂心计>>

### 章节摘录

版权页：插图：人最宝贵的是什么？

对此，每个人都有自己的看法：有人认为是生命；有人认为是爱情；有人认为是人格；有人则认为是尊严……但可以肯定的是，在此其中，“惜命”的人一定会占绝大多数。

说得俗气一点就是，命都没了，其他的不都是浮云吗？

再问大家一个问题，如果有人要你去“送死”，你会答应吗？

答案很明显，排除极个别情况，正常人都不会这样犯傻。

反过来，如果要你说服别人去“送死”，你认为自己能够做到吗？

相信答案依然是否定的——这简直比登天还难！

但事实上，有人真的仅凭一席话，就能令人心甘情愿地去“送死”。

二战期间，美国因参战亟须增加兵力，但多数美国青年惯于安逸，担心性命有失，拒绝响应政府号召

。为此，俄亥俄州地方行政长官已被参谋长联席会议主席当众痛训了5次。

他为自己辩解说：“我已经想尽一切办法，说得口干舌燥，但那些懦弱的青年就是不肯应征！”

正当他焦头烂额之际，有人向他介绍了一位出色的心理学家。

这位心理学家略作准备，便信心十足地来到募兵现场。

他先是沉默了5分钟，然后用浑厚的男中音对台下嘈杂的青年说道：“亲爱的孩子们，我与你们一样，非常珍惜自己的生命。

”青年们见他颇有学者之风，说话又中肯，便逐渐安静下来。

“是的，热爱生命是无罪的，因为我们每个人只有一次生命。

凭良心说，我同样反对战争、害怕死亡，如果要我去前线，我也会与大家一样，希望能够逃避这项命令。

但是，我也存在另外一种侥幸心理——假如我服兵役，可能只有一半的几率会上前线作战，因为也有可能留在后方；即使上了前线，我作战的可能性同样也有一半，因为或许我会成为某长官的左右手，因而留在安全地区；万一我不幸必须扛起枪，受伤的可能性仍然只有一半；即使不幸挂彩，如只是轻伤也不至于受到死神的召唤，因此，我实在没有担忧的理由；如果是重伤，或许在医生的帮助下我依然能够保住性命；就算真的运气不好，我不幸为国捐躯，亲人和朋友也将替我感到骄傲，我的父母不但会受颁一枚最高勋章，还可得到一笔数量可观的抚恤金和保险金，邻居小孩子们会以我为英雄，把我当成偶像来崇拜。

而我，一位伟大的战士也将进入天堂，来到慈祥的天父身边，说不定还会见到万人敬仰的华盛顿将军

。”心理学家话音一落，原本安静的募兵现场又嘈杂起来，青年们纷纷表示愿意赌上一把，他们或许是想名垂千古，或许是家境不好，想着万一出事还可以给家人留下一笔巨额抚恤金……你看，仅凭这一席话，心理学家便攻下了青年们心中的壁垒。

他就如同一位催眠高手，先是卸下青年们的防御心理，然后利用他们潜意识中的心理需求，将其逐步引入了自己设下的圈套。

怎么样？

此时的您，是不是已经被语言的魅力所折服？

那么如果我再告诉您，有人仅写下一句话，就可以让“吝啬鬼们”主动从口袋中掏出钱来，相信你也一定不会大惊小怪了。

在巴黎一条繁华大街，站着一位衣衫褴褛、双目失明的老人。

他身边立着一块木牌，上面写着：我什么也看不见。

一看便知，这是一个双目失明的乞丐。

但过往行人显然觉得兜里的钱更重要一些，多数人只是匆匆瞥一眼，便无动于衷地走开了。

一天，法国著名诗人让·彼浩勒经过这里，他同情地询问盲老人整个上午的收入情况。

老人愁苦地叹息道：“我……我什么也没有得到。”

## <<说话留心眼办事懂心计>>

”让·彼浩勒想了想，在木牌上的那行字前面，添上“春天到了，可是”六个字。

晚上，诗人又经过这里，当他再次问及老人的收入情况时，老人笑着对他说：“先生，不知是什么原因，下午给钱的人多极了。

”……“春天到了，可是我什么也看不见”——这是多么强烈的对比！

寥寥六字便使原本平常元奇的一句话，充满了浓重的感情色彩，这就是语言的魅力所在。

加入智慧的语言如同甘醇的老酒，香气四溢，令人回味无穷。

掌握说话的“计巧”，能使我们能更深入对方的情感，使其对我们敞开心扉。

那么，大家不妨回想一下，你所说的话是不是大多都能令人心悦诚服？

你在与人的辩论中，是否多能占据主动呢？

如果距此相去甚远，那你一定要加紧“修炼”了，因为你的成就如何，很大程度上取决于您是否会说话。

## <<说话留心眼办事懂心计>>

### 编辑推荐

《说话留心眼、办事懂心计》以“计”为重点，顾名思义，就是希望大家在说话、办事中能够多运用几分“心计”。

当然，这里所说的“心计”，并不是陷他人于不义的小人之举，更不是为达目的不择手段的“疯狂”作为，而是为人处世的一种圆通，是在不伤害他人的基础上、辅助我们斩获成功的一种谋略。

《说话留心眼、办事懂心计》由费云帆编著。

人生能够达到何种高度，完全取决于一个人说话、办事的能力。

立身于这个纷扰复杂的世界中，倘若你没有形成一套完善、合理又实用的言谈“计巧”及处事“谋”，那么，你就只能眼巴巴地看着别人品尝成功的果实。

一个人不论处于什么样的地位，无论背景何其深厚，都免不了要与周围人发生各种各样的关系。

不懂做人做事的手段和“心计”，你将四处碰壁，孤立无援，甚至会被暗箭所伤，或被他人利用，陷入失败的深渊。

当今社会，人心日趋复杂，竞争越来越激烈。

适当地有点“心眼”、“心计”，会使你进退自如、游刃有余！

恰当地运用“心眼”、“心计”，会让你财源滚滚，职位一路提升，办事一路畅通，人际关系和谐融洽。

人生能够达到何种高度，完全取决于一个人说话、办事的能力。

聪明人之所以聪明，是因为他比一般人多一点心计；成功的人之所以成功，是因为他比你更懂得沟通的心理。

做事有心计、沟通懂心理，是做人做事的一种智慧和谋略，是做事时所需的技巧，是人们为达到成功采取的正当手段，是大师、先哲们的处世智慧。

它既防止别人伤害自己，同时也能够增强自己的竞争力，为自己创造成功的机会。



<<说话留心眼办事懂心计>>

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>