



方圓做人，
熟知人生潛規則



人生方圓

与

RENSHENG FANGYUYUAN

曾国藩曾说过这样一句使人受益终生的话：「方圓的世界，方圓的人。」为人处世，无非三种情况：方、圓，或兼而有之。但是，方或圓都只是一个人的性格特点，却绝不是为人处世的好方法。方有刚有棱，易伤害他人和自己；圓则有柔有韧，尚不可全盤否定。

银浦◎编著

地震出版社

2569055

B821-49
667

人生方圓

银浦◎编著



SEU 2569055

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生方与圆/银浦编著. —北京:地震出版社, 2011. 9

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3418 - 0

I. ①人… II. ①银… III. ①人生哲学—通俗读物

IV. ①B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 119938 号

地震版 XM2273

人生方与圆

银 浦 编著

责任编辑:张 平

责任校对:孔景宽

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68721982

传真:68455221

网 址:<http://www.dzpress.com.cn>

E-mail:seis@mailbox.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:香河县宏润印刷有限公司

版(印)次:2011 年 11 月第一版 2011 年 11 月第一次印刷

开本:787 × 1092 1/16

字数:234 千字

印张:18

书号:ISBN 978 - 7 - 5028 - 3418 - 0/B(4551)

定价:33.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前言

喧嚣尘世，芸芸众生，谁不想付出了就有回报？谁不想遭遇困难时能得八方援助？谁不想高朋满座知己常有？谁不想梦想成真，心想事成？谁不想求人办事时，薄礼相送也能顺顺利利？又有谁不想事事如意，万事亨通？谁不想从容不迫地安身立业，修养心性，使自己的事业达到巅峰，使自己的人生跨入一个更高的境界呢？让我告诉你，这一切都能实现，且简简单单，它只需要你静心体味方与圆的真谛与精髓。

方与圆各有各的特点。方形端庄严正，棱角分明，为人之“方”大抵是指正直坦诚，表里如一，如韩非子讲的：“所谓方者，内外相应也，言行相称也。”也就是说做人要守规矩，绝不可以乱来，也不可以越雷池半步。“方”是做人之本，是堂堂正正做人的精神脊梁，这个世界上最受欢迎、最受爱戴的那些人物无不是具有“方”之灵魂。武侠小说之所以备受欢迎，其中一个重要原因，也正在于它歌颂了一种侠义精神，大丈夫有所不为，有所必为。没有“方”之灵魂的人，有悖于社会伦理，只会遭到大众的唾弃，永远无法取得最辉煌的成功。但人仅仅依靠“方”是不够的，还需要有“圆”的包裹，为人之“圆”则是指周到细密，审慎干练。中国人历来讲究刚柔相济，既坚持原则又不失其灵活性。也就是说圆并不是滑——偷奸耍诈，玩弄权术技巧，违背原则地做事，而是待人接物和为人处世的技能，更是提升自身素养，灵活处理问题的一种手段。在我们的脑子里，事要做圆满，最好方方面面都能照顾到，这就需要掌握为人处世、有效说话等技巧。

曾国藩曾说过这样一句使人受益终生的话：“方圆的世界，方圆的人。”为人处世，无非三种情况：方、圆，或兼而有之。但是，方或圆都只是一个人的性格特点，却绝不是为人处世的好方法。方有刚有



棱，易伤害他人和自己；圆则有柔有韧，尚不可全盘否定。因此，作为当今社会的我们更是不可至方，也不可至圆，只有把方和圆的智慧结合起来，做到该方则方，该圆则圆，凡事力求恰到好处，左右逢源，便可做到古人所说的“中和”。按现代人的说法就是原则性与灵活性的高度统一，是最高级的战略、最高级的策略，是为人处世最高级的方式、方法。要做到这一点，需要高度的智慧和修养。

总之，人生在世只要运用方圆之道，必能无往不胜，所向披靡；无论是趋进，还是退止，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。

真正的“方圆”之人是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的武力，有沉静蕴慧的平和。真正的“方圆”之人能承受大喜悦与大悲哀的突然发难。真正的“方圆”之人，行动时干练、迅捷，不为感情所左右；退避时，能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。真正的“方圆”之人，没有失败，只有沉默，是对挫折与逆境积蓄力量的沉默。

本书立足现实，取材于我们熟悉的生活，但又没有丝毫拘泥于世俗生活的痕迹。语言平实、优美，娓娓叙来又无哗众取宠之意，且有极强的可操作性，是一本难得的读品，也是每一位渴望取得成功人士的有效指南。

目 录

第一章 方圆说话，开创精彩人生

一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。一句话可以把人说“跳”，一句话也可以把人说笑，语言的力量就是这样神奇。当今社会，“会说话”是做人的一项真本领。因此，要想在人际交往中应对自如，就要懂得说话的方圆艺术。

1. 见什么人说什么话 3
2. 语为心声，不要以言语伤人 7
3. 让幽默成为沟通的助推器 9
4. 处变不惊，方能化险为夷 13
5. 该出口时就出口 15
6. 开玩笑要有度 19
7. 白脸开戏，红脸收场 22
8. 多兜圈子，少碰钉子 25
9. 话不可说满，要留有回旋的余地 27
10. 别样问题别样答 29
11. 人人都爱听好话 32
12. 一句话的力量 36
13. 这样说话最有人缘 39

第二章 方圆有术，雄才伟略治天下

人在职场，很多事都身不由己，你凭什么能够笑傲职



场？你能做职场上的不倒翁吗？成功的人总是相似的，失败的人各有各的不同。职场自有职场的生存智慧，成功的人能在职场中进退自如、左右逢源，是因为他们练就了游刃职场的方圆智慧。方中有圆，能让你带着锁链跳舞；圆内有方，能让你绵里藏针地办事。方是以争而胜的“硬件”，圆是无争而全胜的“软件”。

1. 刚柔相济，齐头并进 45
2. 宽严兼施，恩威并济 48
3. 别人的“逆鳞”不能碰 51
4. 少一些借口，多一些行动 54
5. 柔情最具“杀伤力” 56
6. 眼泪也是一种武器 59
7. 药有糖衣，在“苦药”上加点儿糖 62
8. 做一只“喜传捷报”的喜鹊 64
9. 让怨恨转个弯儿 67
10. 知忍善退，才会有好结局 70

第三章 方圆经商，赚钱的生意之道

在现代商业社会中，一个人要想聚财，就要先聚人。有了人气，才会有财气；积累人脉资源，才会有成功的可能。成功的过程本身就是一个不断积累人脉资源的过程，人脉资源的多少决定了成功的程度。人脉不仅能为你创造财富，还可以改变你的命运。这就是所谓再坏的时机也有人赚钱，再好的时机也有人破产；再坏的事业也有人成功，再好的事业也有人失败的道理。

1. 用策略做事，靠智慧取胜 75
2. 突破常规，剑走偏锋 79
3. 得人心者，生意自然来 83

4. 软磨硬泡是高招儿 85
5. 积少成多，一美元也要赚 88
6. 细节投资，帮你赚大钱 91
7. 敢为天下先 95
8. 外圆内方巧赚钱 99
9. 一张笑脸闯天下 101
10. 以退让开始，以胜利告终 104

第四章 方圆通融，幸福生活万年长

婚姻爱情常被比做人的“后院”，“后院”如果失火，那前庭也就不保了。婚姻爱情对人一生影响极大，处理不好，则会混乱如麻；处理的好，就可以享受家庭的乐趣，那就意味着，双方能互相鼓励，互相合作，邻里和睦相处，以实现健康而有创造性的家庭生活。在这样的关系里，子女能够从中体会真正的温暖及互敬互爱。这样家庭就会成为播洒幸福和创造幸福的中心。

1. 不露声色，欲擒故纵 109
2. 夫妻吵架有分寸，绝不能伤害感情 111
3. 适当地弯曲一下 113
4. 宽容最能打动人心 115
5. 家庭生活细节 118
6. 关爱家庭是我们义不容辞的责任 121
7. 平等是婚姻幸福的密码 124
8. 男人拴牢女人的制胜法宝 127
9. 女人经营爱情也有绝招儿 129
10. 当丈夫变成穷光蛋 131
11. 经营家庭，才能家和万事兴 134



第五章 方圆做人，熟知人生潜规则

方是做人的脊梁，圆是处世的锦囊。方为动，圆为静；方是原则，圆是机变；外表要圆，内心要方；对己要方，对人要圆；方外有圆，圆中有方。做人能亦方亦圆，以不变应万变，以万变应不变，才能无往不胜，事事圆满。

1. 吃亏是福心中留 141
2. 当众拥抱你的“敌人” 144
3. 智者善于记住别人的名字 147
4. 低头弯腰保护自己 150
5. 给他人面子就是给自己面子 154
6. 第一印象最重要 157
7. 适可而止，见好就收 160
8. 得理也要饶人 163
9. 好马都吃回头草 167
10. 为人处世，方圆互补 170
11. 做人要单纯，但不要愚蠢 172
12. “傻人”有“傻”福 177

第六章 方圆做事，事事方能畅达

做事，是一门学问更是一门艺术，是一个说不完的话题。如果一个人能在纷繁复杂的环境中，自如地驾驭人生局面，使其在做事中做到逢凶化吉，遇难呈祥，并把不可能的事变成可能，最终达到成功，这完全得益于他掌握了做人的奥妙，他也一定是一个懂方圆、知变通、会做事的高手。

1. 行不通时就换招儿 183
2. 迂回应变，灵活变通 186
3. 随机应变，见机行事 189
4. 灵活应变，全面兼顾 193

5. 用别人的钱，做自己的事 197
6. 打破常规就有希望 201
7. 欲取先予，巧办棘手之事 204
8. 抓住“七寸”才是关键 206
9. 别迟疑！该出手时就出手 209
10. 留得青山在，不怕没柴烧 212
11. 学会“自夸”，为腾飞添翼 215

第七章 方圆处世，人生操作自如

所谓“马善被人骑，人善被人欺”，做人过于呆板，只会经常受欺负，早晚要吃大亏。搞关系不八面玲珑，不能灵活变通，受伤的只能是自己。所以，我们必须要与别人结人缘。人缘不仅是日常生活的润滑剂，也是做人做事的一种技巧、方法、手段，更是做事先下手为强的胆识，是抓住机会的眼光，是轻松把你推向成功的“助推器”。

1. 向冷庙烧香最灵验 221
2. 方正做人，圆润做事 224
3. 好处不要自己占尽 226
4. 成全别人的好胜心 228
5. 有了“人情”好办事 230
6. 利用乡情打动人心 233
7. 万事随和人缘好 236
8. 找对靠山，跟对人 239
9. 晴天留人情，雨天好借伞 242
10. 积极营造良性循环的关系网 244

第八章 方圆有度，妥妥当当的交友指南

常言道：朋友多了路好走。可是什么样的人可以交朋



友？怎样交？怎样处？却是非常重要的。朋友之间，如果还没有到亲密无间的地步，便是一条射线，前面的路很长。一旦亲密无间了，就成了一条线段，那份交情就要进入倒计时了。适当的距离不仅是必要的，而且是必需的。有了距离的友谊，才可以长久。

1. 好朋友之间要以诚相待 251
2. 重要关头帮人一把 253
3. 识人要识心，交往多留神 257
4. 让异性之花开得更娇艳 260
5. 交往有度，保持距离才是美 262
6. 小心朋友突来的热情 266
7. 主动弥补友谊的裂痕 268
8. 善于与他人共舞 271
9. 有效管理你的“朋友档案” 275

第一章

方圆说话，开创精彩人生



一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。一句话可以把人说“跳”，一句话也可以把人说笑，语言的力量就是这样神奇。当今社会，“会说话”是做人的一项真本领。因此，要想在人际交往中应对自如，就要懂得说话的方圆艺术。



1. 见什么人说什么话

与人谈话要注意场合和身份，根据场合把握说话的分寸。根据不同的情况，场合可做多种分类，而每一类别，对说话的风格都有不同的要求。

所谓入乡随俗，注意适应性，就是说，我们在说话时要适应时间、场合以及自己的身份，否则，就会影响表达效果，也达不到交际目的。这也是人们常说的“到什么山上唱什么歌”，“是什么身份说什么话”。生活中，人是各种各样的，因此，他们的心理特点、脾气秉性、语言习惯也各不相同，由于这个缘故，也就决定了他们对语言信息的要求是不同的。所以，要注意见什么人说什么话，不能用统一的、通用的标准语说话方式来交流。

《战国策》曾经记载过这样一个故事：

卫国有一家人去娶新媳妇，这新媳妇一边上马车，一边指指点点地问婆家的人：“车辕两边的马是谁家的呀？”赶车人说：“是借的。”新媳妇听了这话，忙对赶车人说：“轻点打它，也别猛抽那驾辕的马！”

马车到了婆家门口，伴娘搀扶着新媳妇下了车，新媳妇又指手画脚地对伴娘说：“做完饭，要把灶里余火弄灭，不然，会失火的！”

当新媳妇走进院子，看见当路的地方有个石臼，连忙说：“快把它搬到窗户下面去，在这儿会妨碍走路的！”知道这件事的人，都



笑话她。

这位新媳妇从上马车到进婆家门，一共讲了三次话，从这三次讲话的内容来看，都是很有道理的，而且非常重要。第一次，嘱咐赶车人不要猛打驾车的马，因为马是借来的，所以应该倍加爱惜；第二次，吩咐伴娘做完饭后要熄掉灶里的余火，新婚之夜，宾客乱纷纷的，稍有不慎，引起火灾，就会乐极生悲；第三次，指使仆人将妨碍走路的石臼搬到窗下，以利行人往来。

可是，为什么人们要笑话她呢？原因就是她说这些话时没有考虑具体的场合与身份。她的三番话，若是在娘家说，人们会觉得她是个很体贴家人、很会过日子的好姑娘；若是结婚3天之后再说，人们则会称赞她是个善于持家的好媳妇。因为按古时候的风俗，新媳妇进门3天之内是不能多言多语的，何况是在新婚之日呢？所以虽然新媳妇的话说得很合情合理，但因说的场合不对，所处的身份不同，却受到了别人的嘲笑。

由此可见，时间、场合和身份对说话效果有着很重要的影响。所以，我们就得注意要使我们所说的话适应时间、场合和身份的要求。说话是要有对象的，对牛弹琴，无论说得再精彩也是没用的。只有根据实际情况，一点一滴地了解对方、熟悉对方，才能够尽其所能地施展自己的言语魅力。这对于所熟悉的人是容易做到的，但对于初次见面的陌生人，应该做到：边看边说，察言观色，巧妙应答。

（1）看面部表情。

一个人心灵中的每一项活动都表现在脸上，刻画得很清晰、很明显。有的人口头表示赞同，但他的眉头却不知不觉地紧皱了起来，或者他的嘴唇突然紧闭，而且嘴角向下撇。这些表情恰恰是内心不愉快的流露。因此，他口头上的赞同其实是言不由衷的。

（2）看身体表情。

几乎每一种体态、每一种动作都是一种特殊的语言，都在表现着一个人的内心世界。假如谈话的人双脚开立，双臂交叉在胸前，这就表明此人怀有某种敌意，他在自我防卫；而当他不仅双臂交叉；而且双拳紧握时，那就是说他不只是在自卫，而且要进攻了。又如一个谈话者常常摊开双手，这表明此人是真诚坦率的，对人毫无提防之心。

（3）看语言表情。

与人交谈时，不但要看他说什么，而且还要看他怎么说。这就要从对方说话声音的高低、强弱、快慢、腔调等等听出他的言外之意、弦外之音。这是因为说话声音的种种变化不但是表现一个人的性格，而且能够表明一个人的情绪与心境。例如急性子的人说话节奏快、声音响亮；慢性子的人说话节奏缓慢，声音低沉；忧伤时的人语速慢、声音低、节奏平缓；而兴奋时的人则语速快、声音高、节奏强烈等等。

“看人说话”主要是注意捕捉上述三种表情。从这些表情变化中便可随时猜透对方的心理状态，透视对方的心理需要，然后随时调整自己说话的内容与方式，并透过巧妙机智的言语获得预期的良好效果。

现实生活中，因为不了解对方的性格、志趣或者没有猜准对方心意而无意引起对方反感，甚至伤害对方的事是屡见不鲜的。对一个做事雷厉风行、说一不二的人，你却慢条斯理，沿着羊肠小道跟他“绕圈儿”，只会让他不耐烦甚至躁动发火；对一些优柔寡断的人，你也采用优柔寡断的态度与他交涉，常常会因为表达含糊，词义暧昧而使交易告吹；如果你的领导是个呆板而不懂幽默的人，你最好不要对他开玩笑。假如你偏用幽默的言语跟他讲话，他可能会骂道：这个家伙，竟跟我说些无聊的话！对一些爱露锋芒的人，



你若任他肆意妄为，你们的交往可能会由于你们之间产生相互警惕以至嫉妒而遭失败。对一些“假正经”（心里想的跟嘴里说的相反），你若真跟他“正经”，那你可不会给别人留下好印象。

错估对方的性格特征，会使交往受到阻碍。这方面处理的一个基本原则是采取与对方性格特征相反的态度。不过，这也只是个基本点，要参考使用，如果对一个生性懦弱的人采取强硬的态度，当然会遭到对方的反感。许多事例告诉我们：如果你没把握住对方的性格，必将陷入难以自拔的困境，所以你务必留意。

所以说，“见什么人说什么话，因人而异”是非常必要的，否则就会犯“对牛弹琴”的错误。

在一般情况下，运用“因人而异”要考虑以下几个方面：

（1）根据性别的差异。对男性，需要采取较强有力的劝说语言；对女性，则可以温和一些。

（2）根据年龄的差异。对年轻人，应采用煽动的语言；对中年人，应讲明利害，供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻，尽量表示尊重的态度。

（3）根据地域的差异。对于生活在不同地域的人，所采用的劝说方式也应有所差别。比如，对于我国北方人，可采用粗犷的态度；对于南方人，则应细腻一些。

（4）根据职业的差异。不论遇到从事何种职业的人，都要运用与对方所掌握的专业知识关联较紧的语言与之交谈，这样对方对你的信任感就会大大增强。

（5）根据性格的差异。若对方性格直爽，便可以单刀直入；若对方性格迟缓，则要“慢工出细活儿”；若对方生性多疑，切忌处处表白，应该不动声色，使其疑惑自消。

（6）根据文化程度的差异。一般来说，对文化程度低的人所采