

★ ★ ★  
超值典藏书系

23.80

Fang Yu Yuan  
ZHIIHUIDAQUANJI

方与圆

智慧·大全集

丛书编委会◎编著

【方是做人的脊梁，圆是处世的锦囊，  
有圆无方则不立，有方无圆则碰壁。】



吉林出版集团有限责任公司

Fang Yu Yuan  
ZHIHUIDAQUANJI

# 方与圆

智慧 大全集

丛书编委会◎编著

**图书在版编目(CIP)数据**

方与圆智慧/《超值典藏书系》丛书编委会编  
著. —长春:吉林出版集团有限责任公司,2012.6  
(超值典藏书系)

ISBN 978-7-5463-9913-3

I. ①方… II. ①超… 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(2012)第 126831 号

**超值典藏书系 方与圆智慧**

---

编 著 丛书编委会  
责任编辑 师晓晖  
开 本 787mm×1092mm 1/16  
字 数 300 千字  
印 张 20  
版 次 2012 年 6 月第 1 版  
印 次 2012 年 6 月第 2 次印刷

---

出 版 吉林出版集团有限责任公司  
(长春市人民大街 4646 号 邮编:130021)  
发 行 江苏可一出版物发行集团有限公司  
(南京市山西路 67 号世贸中心 4 楼 邮编:210009)  
电 话 总编办:0431-85600386  
市场部:025-66989810  
北京市场部:010-85804668  
网 址 [www.keyigroup.com](http://www.keyigroup.com)  
印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

---

ISBN 978-7-5463-9913-3 定价:23.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话:010-85808988 025-66989810

# 前言

## Preface

“方”，是说方方正正，有棱有角，指一个人说话做事坚持自己的信念和主张，有一定的原则和准则，不受不良倾向的影响和左右；“圆”，是圆通世故，成熟老辣，指一个人行为做事讲究技巧、方法，留有余地，不得罪人，活活络络，不刻板，懂变通，不把话说死，不将事做绝。这多少让人感觉琢磨不透，不好对付。

方与圆是一对矛盾，是辩证统一的关系。要把握适当的“度”。如果一个人过分“方”，则必将碰得头破血流，寸步难行；反之，过分“圆”，总是八面玲珑，圆滑透顶，缺乏真情实意，人们也不愿意与之交往。

要想做一个成功的人，做一个受人欢迎的人，就必须把握方与圆的“度”，在行为做事当中，把方与圆有机地统一起来，不多不少，不大不小，刚好适用。谁的“度”把握得好，谁就可以超越别人，谁就能取得工作和事业的成功，生活也会充满幸福和快乐。

方也好，圆也好，说到底是一个如何处理人际关系的问题。在商品经济和市场经济的条件下，人际关系越来越重要。这就要求我们，应当重视和学会处理人际关系，掌握说话办事的技巧，因为学会处理好人际关系是一个人人生的重要课题，是一个人在社会上生存发展的重要能力。

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功百分之十五取决于专业知识，百分之八十五取决于人际关系。”这就告诉我们，在成功的各种要素中，人际关系是最重要的因素。正如大家经常说的：人脉就是财脉；人际关系是第一生产力。那么，就让我们发展好我们的财脉，经营好我们的第一生产力。

## 上篇 相辅相承的方与圆

### 第一章 方与圆的对话 ..... 3

|                  |    |
|------------------|----|
| 外圆内方是处世总策略 ..... | 3  |
| “圆”的四项基本原则 ..... | 5  |
| 方圆要有度 .....      | 6  |
| 如何做到外圆内方 .....   | 7  |
| 处世要“形圆”一些 .....  | 8  |
| 软硬兼施，有方有圆 .....  | 9  |
| 智圆行方，人生大哲理 ..... | 10 |
| 隐藏在“圆”壳下 .....   | 11 |
| 处世圆通慎言语 .....    | 13 |

### 第二章 方与圆的大攻略 ..... 15

|                   |    |
|-------------------|----|
| 底牌不轻易亮出 .....     | 15 |
| 受得了气，才能成大器 .....  | 17 |
| 放下架子，以退为进 .....   | 20 |
| 难得糊涂，是真正的聪明 ..... | 21 |
| 大智若愚，明哲保身 .....   | 27 |
| 聪明反被聪明误 .....     | 31 |
| 不要妄自尊大 .....      | 33 |
| 大丈夫能屈能伸 .....     | 35 |
| 低头，是为了更好地抬头 ..... | 38 |
| 韬光养晦，待机而动 .....   | 45 |
| 忍者天下无敌 .....      | 48 |
| 吃小亏，占大便宜 .....    | 50 |
| 包容天下的胸怀 .....     | 52 |
| 做事不可走极端 .....     | 55 |

## 中篇 工作中的方与圆

### 第三章 官场方圆术 ..... 59

|                 |    |
|-----------------|----|
| 不自满，也不走极端 ..... | 59 |
| 令出必行，恩威并用 ..... | 61 |
| 不争之争的智慧 .....   | 63 |
| 要勇于不敢 .....     | 66 |
| 虚怀若谷征服人 .....   | 68 |
| 做事慎重把握尺度 .....  | 70 |
| 直言进谏与虚心纳谏 ..... | 71 |
| 揭去虚华的面纱 .....   | 72 |
| 认清自我与他人 .....   | 74 |
| 深藏不露，一鸣惊人 ..... | 75 |
| 言必信，行必果 .....   | 78 |
| 官场进退之道 .....    | 80 |

### 第四章 晋升方圆术 ..... 84

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 选准上司是关键 .....       | 84  |
| 要投奔赏识自己的上司 .....    | 85  |
| 与晋升无缘的人 .....       | 87  |
| 职位晋升不只靠业绩 .....     | 88  |
| 威胁你晋升的五种人 .....     | 91  |
| 要想晋升不可当上司的情人 .....  | 94  |
| 要想晋升不可当上司的保姆 .....  | 95  |
| 要想晋升不可当上司的哥儿们 ..... | 95  |
| 世袭晋升的最有效方式 .....    | 97  |
| 备受青睐的升职人 .....      | 97  |
| 增加晋升机会的选择 .....     | 99  |
| 如何在升职竞争中获胜 .....    | 101 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 职位步步高升的奥秘 .....   | 101 |
| 从部属到领导的晋升秘诀 ..... | 103 |
| 创造晋升机会 .....      | 104 |
| “冷板凳”可以坐热 .....   | 105 |

## 第五章 统驭下属方圆术 .....

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 管人的艺术 .....         | 108 |
| 不受制于部属的策略 .....     | 109 |
| 以身作则才有说服力 .....     | 110 |
| 如何调解下属之间的纠纷 .....   | 112 |
| 如何赢得下属的信赖 .....     | 112 |
| 如何提高领导者的威望 .....    | 113 |
| 批评的技巧 .....         | 115 |
| 注意自己的形象 .....       | 116 |
| 距离生威 .....          | 117 |
| 网罗人才，为我所用 .....     | 119 |
| 慧眼识将才 .....         | 121 |
| 用人不疑 .....          | 122 |
| 领导者的用人准则 .....      | 122 |
| 用人的策略 .....         | 123 |
| 使用人才不要感情用事 .....    | 124 |
| 要想招揽人才，就要放低姿态 ..... | 125 |
| 哪些人不可重用 .....       | 127 |
| 如何笼络下属 .....        | 127 |
| 善用人者都谦下 .....       | 131 |
| 不可只顾上，不顾下 .....     | 132 |
| 选用秘书的大忌 .....       | 133 |
| 帮助下属成长 .....        | 133 |

## 第六章 与上司相处方圆术 .....

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 不忠诚的人老板不放心 .....   | 136 |
| 老板喜欢什么样的人 .....    | 138 |
| 协助上司达成他的事业目标 ..... | 145 |

## 目录 CONTENTS

|                     |     |
|---------------------|-----|
| “报告”要经常打 .....      | 147 |
| 切勿与上司争功 .....       | 148 |
| 别忘了在他人面前称赞上司 .....  | 150 |
| 不能忽视上司身边的人 .....    | 150 |
| 不能“越位” .....        | 151 |
| 时刻顾及领导的面子 .....     | 153 |
| 说服上级的艺术 .....       | 159 |
| 不要锋芒毕露 .....        | 162 |
| 不要冲撞老板 .....        | 165 |
| 恭敬不如从命 .....        | 167 |
| 忠言不必逆耳 .....        | 169 |
| 舍得替上司“护驾” .....     | 173 |
| 不要做领导要清除的“臭鱼” ..... | 174 |

## 第七章 与同事相处方圆术 .....

177

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 别当办公室里的“好好先生” ..... | 177 |
| 别做办公室里的“独行侠” .....  | 179 |
| 远离小团体 .....         | 180 |
| 尊重老同事 .....         | 184 |
| 当同事占了你的功劳 .....     | 185 |
| 同事间的应酬必不可少 .....    | 187 |
| 善于与同事相互合作 .....     | 189 |
| 别搬弄是非 .....         | 191 |
| 巧妙化解矛盾冲突 .....      | 193 |
| 君子不与小人硬斗 .....      | 194 |
| 如何与讨厌的人共事 .....     | 198 |
| 装傻忍让要有底线 .....      | 200 |
| 与女同事相处“四不要” .....   | 201 |
| 怎样赢取办公室人心 .....     | 203 |
| 平等待同事 .....         | 206 |
| 恶性竞争，害人害己 .....     | 208 |
| 破坏同事关系的言行 .....     | 210 |

## 第八章 与客户交往方圆术 ..... 213

- 把客户当成自己的朋友 ..... 213
- 重诺守信才能长久合作 ..... 215
- 与客户沟通的技巧 ..... 216
- 做你客户最好的听众 ..... 218
- 倾听客户不满的声音 ..... 220
- 尽量与客户意见保持一致 ..... 222
- 揣摩客户言不由衷背后的意义 ..... 223
- 如何应对难谈的客户 ..... 225
- 顾客才是老板 ..... 227
- 一切围绕服务展开 ..... 229
- 销售就是服务 ..... 230
- 二百五十定律 ..... 232
- 大量开发客户的方法 ..... 234

## 下篇 生活中的方与圆

## 第九章 交友方圆术 ..... 239

- 交志同道合的朋友 ..... 239
- 以侠义之心相交 ..... 241
- 没有忠诚, 友谊就不会长久 ..... 242
- 尊重朋友的自尊心 ..... 243
- 与朋友平等相处 ..... 244
- 友情的前提是给予 ..... 245
- 修补破碎的友谊 ..... 246
- 多个朋友, 多一条路 ..... 247
- 善待朋友, 投桃报李 ..... 249
- 做事为朋友着想 ..... 250
- 在朋友最需要的时候帮助他 ..... 252

# 目录 CONTENTS

|                        |            |
|------------------------|------------|
| 宽容大度，以诚相待 .....        | 254        |
| 与一流的人物交往 .....         | 255        |
| 千金难买，雪中送炭 .....        | 256        |
| 不能因借钱失去朋友 .....        | 257        |
| 交往的“刺猬法则” .....        | 259        |
| 交友的弹性原理 .....          | 260        |
| 与陌生人交往的方法 .....        | 262        |
| 志不同，道不合，也可为友 .....     | 264        |
| 没有爱情，还有友谊 .....        | 265        |
| 结交君子，远离小人 .....        | 266        |
| 防止害你的“朋友” .....        | 267        |
| 己所不欲，勿施于“敌” .....      | 269        |
| 善待对手，给对手留份尊严 .....     | 270        |
| 化敌为友，敌为我用 .....        | 271        |
| 交友的“四要五忌” .....        | 275        |
| <b>第十章 办事方圆术 .....</b> | <b>277</b> |
| 有求于人，必先低势 .....        | 277        |
| 弯腰求人好说话 .....          | 279        |
| 有求于人要低调 .....          | 280        |
| 办事要委婉 .....            | 282        |
| 求人时脸皮要厚一点 .....        | 284        |
| 求人办事要能屈能伸 .....        | 286        |
| 要想办成事，必须事换事 .....      | 287        |
| 办事要把握进退尺度 .....        | 289        |
| 力不从心的事不能办 .....        | 290        |
| 找人办事要因人制宜 .....        | 291        |
| 照规矩办事 .....            | 294        |
| 求人送礼要送到位 .....         | 297        |
| 依靠各种关系办事 .....         | 300        |
| 办事的八大策略 .....          | 302        |



# 上 篇

## 相辅相承的方与圆



## 第一章 方与圆的对话

一位哲人说过：做人做事要像铜钱那样“内方外圆”。既讲原则性，又讲灵活性，是原则性与灵活性的辩证统一。

唐代文学家柳宗元曾以车作比喻，阐发这个道理。大意说：车厢不方无法载人，车轮不圆则难于行动。义及两端，体用兼备，把道理说得形象而周全，具有代表性。

方是做人之本，圆是处世之道。

### 外圆内方是处世总策略

外圆是对待周围人和事的灵活态度；内方，即心中的主张，虽一时或时机不成熟时不显露于外，但原则性，即明确的主张与决定已经如成竹在胸。之所以外圆是为了包容别人，甚至敌人；之所以内方，乃是行为做事自己做主。

外圆内方应成为一个人处世的总策略。主要表现在：一是虚怀若谷，能容纳别人从而获得众人的拥戴，柔于外表，从而迷惑敌手，包藏意图；二是刚正于内，具有镇住他人的气概，从而德威显露，正气凛然，叫人不敢小看。

说话要讲究语言技巧，不经熟虑再三，不做决策之语；一笑一颦，当思众目各从其指而视；一纵一跃，当如演戏之人格与庄敬。

经常说太方正的话容易失掉人心，太圆的话又会使人感到不真实。无论对谁讲话，掌握分寸最为重要。平常说话多聊春夏秋冬，发表政令谨言慎行；一言既出，不容改变，一诺千金，一锤定音。只有这样，才能中庸中正，这也是外圆内方的具体实施章法。

人生在世，结交朋友，说话办事，工作事业，应当说更多的时候是要“圆”的，所谓有话即说，遇事好商量，遇事让人几分等，都是人们待人接物中经常应用的态度和方法。

但不是所有的时候“圆”的手段都灵验。有的人就是欺软怕硬，好话听不进，恶话倒可让他清醒，厉害点倒可以让他明白。这样，“方”就成为必要。

方与圆，作为一种处世谋略，或者作为一种交际手段，无论何种场合，不可偏废。从理论上讲，“圆”，体现友善、修养、通情理；“方”则显示尊严、原则和力量。

就客观情况而言，在人们的交际活动中，“方”与“圆”是相辅相成、密不可分的。如果有所偏倚，自己便要吃亏。也就是说，一个人如果太“圆”，则易给人滑头的印象，觉得你不可交。因此，不可一味地“圆”。当然，与人交往，也不可一味不转弯地“方”。一个人太强，必然使人觉得他头上长角，浑身长刺，换句话说就是，惹不起你还躲不起你？这是一般时候的态度。到节骨眼上，别人忍无可忍，墙倒众人推。所以，为了生活平安，工作和事业顺利，如果你是过分软弱，或过分刚直，都有失偏颇，应有点方圆交替使用的谋略。

观察铜钱，得方圆之道，内方外圆。方为阳，圆为阴，一阴一阳之为道。阴阳相推以化生万物。方为自强不息，圆为厚德载物。为人无方，则难存浩然之气；做事不圆，则举步维艰。悟方圆之妙，君子以立世。

方是理性，圆是感性。

方为刚健，圆为柔顺。

方是法制，圆是礼数。

方是出世，圆是入世。

方是原则性，圆是灵活性。

方是直道前行，圆是迂回绕道。

方是严于律己，圆是宽以待人。

方是锋芒毕露，圆是守愚藏拙。

方是有所作为，圆是韬光养晦。

方是年少的血气方刚，圆是年长的持重练达。

方是睁开眼睛看世界，圆是睁一只眼闭一只眼。

方是舍生取义，圆是投机钻营。

方是做人的准则，圆是处世的技巧。

方是以不变应万变，圆是灵活变通。

现实的世界和复杂的社会告诉我们做任何事情都不可只执其一端，圆与方本是一体，既对立又统一，是一个问题的两个方面，必须将它们有机地结合在一起，相辅相成，相互促进，才能发挥出其最大的作用。关键在于必须掌握好何时该方，何时当圆，何时要方圆

并用，否则，依样画葫芦抑或方圆倒置只能适得其反。

方圆之术乃是人生必须修炼的功夫，也是做人做事不可缺少的大智慧，实乃人生之大境界。古往今来，多少志士仁人穷尽毕生精力，欲参透其中玄机，然而能得其要者确也寥寥。

人们都是好利恶害，趋吉避祸。用心体悟方圆之道，方能在人生的沙场上进退自如，游刃有余，长袖善舞。一方一圆，人间大道，运用之妙在乎一心。

## “圆”的四项基本原则

善方圆者所主张的处世之道，最起码的规则就是在原则问题上决不能退让。一个人如果不敢坚持原则，以牺牲根本的利益来换取一时的苟安，也就失去了做人的起码尊严和价值，在人们的眼中，这样的人只能是窝囊无能、懦夫的形象，只能是个“受气包”的形象，或是垃圾和渣滓。

不敢坚持原则的人最主要的原因是不敢付出代价，作出牺牲，而是以原则做交易，以牺牲原则来维持自己看重的那一堆其实价值并不大的东西。坚持原则虽然可能会得罪别人，会损害现存利益，但却维护了自己最重要的最应该维护的东西，是很值得的。

原则是“圆”的最后底限，可以称得上原则的主要有以下四点：

(1) 不能“圆”得命都丢了。除了为祖国、为真理、为正义而献身之外，平时的为人交往是没有必要搭上性命的。

(2) 人格不可丢。善方圆者虽然主张一个人不妨练得“圆”些，但强调一定要维护自己的起码尊严和面子。常言道：树活一张皮，人活一张脸。当一个人的人格尊严受到伤害时，如果不起而反抗，那就是屈辱、堕落的开始。

如有人让你当汉奸、当卖国贼，你绝对不能“圆”，这时就非“方”不可，要做一个有人格的爱国者。

又如，你的上司要打你老婆的主意，你宁可丢掉职务，丢掉饭碗，也不能戴绿帽子，不能赔了夫人又折兵。

(3) 根本利益不能让。一个人的根本利益受到侵犯时，不能无动于衷，麻木不仁。在根本利益上应该坚持“人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人”的原则。如有人侵犯了你的肖像权，你就不能“圆”；又如有人骗你的钱财，你也不能“圆”，要坚决追回来，甚至采取诉诸法律等手段。

(4) 不能损人。人们做事可以不得已，也可以不得人，但不能损人。做事的最好准则和结果是利己又利人，这样才能达到方与圆的真正目的和效果。

## 方圆要有度

哲学上常常把“度”作为质和量的统一。也就是说，在度之中间，包含了具有一定量和质的结合，在度之中，事物的性质变化于一定的范围之内，不会出现根本性的变化。而一旦超出了这个度，事物的性质便会出现质的变化。在采取方圆的策略问题上，也有一个度。比如在一些情况下，就不能一味采取“圆”的策略。

### 1. 事不过三，忍耐不是无限的

所谓“事不过三”，说的是人们对同一对象的“圆”，可以一次、两次，但决不可一退再让。同样的猎误，不能再三而犯。同样的事情，不宜连续去做。同样的求人，不能抓住一个人不放。譬如忍耐，对小人、对敌手的忍让，忍让到一定份上，必须有所反应，不能一味忍让，人的忍耐是有限的，不是无限的。这样，就会使对方真正认识到自己的退让不是一种害怕和无能，而是一种大度和策略。

### 2. 对方得寸进尺时，要适当反击

有的人在侵犯别人的某种利益和权限之后，又发现了新的目标、新的利益，从而刺激了其利欲，得陇望蜀，得寸进尺，以至使原来的行为转化为另一种难以接受的事情。这时，作为当事人，必须随着事物性质的变化而毅然决然地予以反击和抵抗。我们不一定去跟别人斤斤计较，或与别人过不去，但我们应当学会保护自己。

### 3. 自己濒临“绝境”时，要有亮剑精神

要保持自己的骨气，把自己的刀剑插入鞘中，但需要自卫时要毫不犹豫地拔出来，拿出亮剑的精神和勇气。既然你已经躲不过去了，还不如趁早解决的好。千万别“圆”得再也“方”不了啦。

我们主张人是应该圆一点，但也应有一点锋芒的，也就是要有一点方。虽然不能头上长脚、身上长刺，也不必像刺猬那样全副武装，浑身带刺，至少也要让那些凶猛的动物们感到无从下口，即使下手了，也要让它们得不偿失。

## 如何做到外圆内方

一个真正成熟而且有修养的人应该懂得收敛自己身上的棱角和锋芒，做到“外圆”也应该懂得摆正自己的良知和责任，做到“内方”。

一家美国公司的老板最喜欢和自己手下的员工切磋棋艺。一天，在和一位叫吉姆的部门经理对弈时，不料战败而归，老板顿觉吉姆不懂得逢迎讨好，又太过逞强，才导致自己招架不住，于是觉得很没面子，心想吉姆此人平素直言直语，似乎也没有把谁放在眼里，于是有心灭灭他的威风。

于是，老板安排让人事部理查去着手处理，令其随便找个理由把吉姆炒掉。理查平日时常也和老板下棋，知道他老板的为人，估摸着此事也是因此而来。但他当时并没有表现出内心的反对，只点了点头就忙别的事去了。

几天过去了，老板又觉得自己有些无理，便问理查说：“吉姆的事你处理得如何了？”

“实在抱歉老板，由于最近员工培训的事有些太忙，所以给耽搁了。如果你确信那样做能对公司有好处的话我这就尽快去办……”

老板听后正好顺水推舟，作罢了事。为避免此类事情的再次发生，理查还是婉转地提醒吉姆道：“下次再和老板下棋时，可别把老板的帅给逼得太紧了。要不惹恼了他，他也会逼你的，毕竟他还是我们的‘帅’呢！”

一句玩笑话立即让吉姆明白了理查的言外之意。从那以后，老板发现了理查善解人意，而吉姆也把理查当成了很好的朋友，他们都很信任他。

试想如果当初理查真的按老板的吩咐去把吉姆给炒了，恐怕日后老板也会因此事而迁怒于他的。理查一没有反对，二冷静拖延，三婉转提醒，才使一个悲剧没有发生，也使得老板在一时冲动之时没有一错再错，另外还婉转地让吉姆知道了自己的“罪过”，同时又给上司和同事双方都留下了好印象，可谓是一举三得。

做人做事，外圆内方，既显示了自己的主见，又不触犯别人的想法，不伤害别人的自尊心，还得到了别人的信任和感激。这是一种成功的交际技巧，为人处世做到这一点，官场职场都会畅通无阻。我们常常看到这样一种社会现象：有些人本事并不大，能力并不强，却财源茂盛，高官得做，骏马得骑。反观一些精英或专才，却穷困潦倒，官职低下，人际关系不睦。这不能不说与其为人处世有关系。

那么，怎样才能做到外圆内方呢？

——凡事坚持己见，但是不可顽冥不化，“求大同存小异”是最好的调节方法。

——不要认为事情都是“非此即彼”、“非黑即白”，要知道很多事情都游离于两者之间。有些事情不必太较真。