

在这个江湖里头混吧，你总得通晓人情世故，什么话能说，什么话不能说，什么话得这么说，什么话得那么说。不通人情世故，恐怕活下去都有困难。  
—— 龚文涛

MEITIAN DONG YIDIAN  
RENQING SHIGU 闯荡社会的必学功课

# 每天懂一点 人情世故

读人生经验，借他人力量成就自己的事业；学人情世故，用百世智慧练就处世的真功。

中国人必备的人情世故智慧书

周军◎著

在这个江湖里头混吧，你总得通晓人情世故，什么话能说，什么话不能说，什么话  
得这么说，什么话得那么说。不通人情世故，恐怕活下去都有困难。  
—— 窦文

每天懂一点  
人情世故

MEITIAN DONG YIDIAN  
RENQING SHIGU

闯荡社会的必学功课

读人生经验，借他人力量成就自己的事业；学人情世故，用百世智慧练就处世的真功。

中国人必备的人情世故智慧书

周军◎著

中国华侨出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

每天懂一点人情世故 / 周军著. — 北京: 中国华侨出版社, 2011. 4  
ISBN 978-7-5113-1102-3

I. ①每… II. ①周… III. ①人际关系—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第048297号

## • 每天懂一点人情世故

---

著 者 / 周 军

责任编辑 / 棠 静

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 1092毫米 16开 印张 / 18 字数 / 330千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1102-3

定 价 / 32.00元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

# PREFACE

每天懂一点人情世故

序言

人生百态，各有千秋。一个人生活在这个世界上，就要面对各种各样的人、各种各样的事、各种各样的人际关系。一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。

怎样去修炼为人处世的道行呢？古人说：“天地间真滋味，唯静者能尝得出；天地间真机括，唯静者能参得透。”灯动则不能照物，水动则不能鉴物。人性亦然，动则万理皆昏，静则万理皆澈。

所以，在你无法改变一些人和事的时候，就需要改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情世故，掌握一些交际礼仪和沟通技巧，灵活地处世。我并不是教你违心、虚伪、奸诈地迎合别人，钻空子，占便宜，而是告诉人们在处世方面，在善良、真诚、宽容的基础上，做事掌握分寸，谨言慎行，礼行天下，智慧灵活地待人接物。如果能做到这些，我们会少很多烦恼，对自己的生活和工作必定会有所帮助！

处世之道，在于把握分寸。害宜避，而有不能避之害；利可趋，而有不能趋之利。凡事不可不求，而又不可强求。“事有机缘，不先不后，刚刚凑巧；命若蹭蹬，走来走去，步步踏空。”交人要会识人，“能媚我者，必能害我，宜加意防之；肯规予者，必肯助于，宜倾心听之”。善处世者，必善处世；善处世者，必严修身。“人近贤良，因香而香；人近邪友，因臭而臭。”

人生在世，难免有吃亏、受气或者遭遇其他不顺心事儿的时候。每一次被人家算计后，你鼻涕一把、眼泪一把，扪心自问，不由得开始怀疑自己的能力，恨自己没用。而事实上，你的良材美质并不比任何其他人差，你只是

不知道如何使用跟别人打交道的技巧而已！

人生没有平坦的大道，处世不能全凭自己的意愿。“径行窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。”为人处世，“先去私心，而后可以诏公事；先平己见，而后可以听人言”。“听其言，必观其行，是取人之道；师其言，不问其行，是取善之方。”

以上所言，虽然只是为人处世的道行之万一，但却是本书主旨之首要，本着这一目的，我广征博引古今中外文化的精髓，以理论结合实际，深入浅出地阐述了为人处世的要言妙道，以期为读者朋友略道为人处世之玄机。我希望通过这本书来向你揭示社交中的一些秘密原则，引导你掌握一些待人接物的终极技巧，使你可以在面对任何社交疑难问题时，都能做到心中有数、拆解有招！

设想一下，在与人交往时，要是你能跟诸葛亮似的准确预测对方的反应，并且对每一种反应都知道如何应付，这世上还有什么你摆不平的事吗？我这本小书写作的目的之一，就是要帮你获得这样的一种能力，给你讲清楚疑难问题的前因后果，说明针锋相对的应对技巧，让你做到有备无患、心中有数。

一旦学会并能灵活运用本书所提供的社交技巧，你就会渐渐豁然开朗，对生活越来越满意，对自己也越来越有信心。这是因为我们平时的大多数烦恼和抑郁情绪，都产生于跟人打交道时所产生的无法应付挑战的挫折感。而一旦你掌握了这些技巧，世界的大门就朝你敞开了，当你意识到自己有手段、有力量应付生活的挑战时，自然也会对自己的前途充满了信心。

阿基米德曾说：“给我一个支点，我可以翘起整个地球。”社交技巧之于人际关系，就相当于阿基米德的支点之于地球。有了这个支点，你就可以“翘起整个地球”，在人生的战场上纵横驰骋、所向披靡！

周军  
2011年7月

## 第一章 大智若愚——智慧的最高境界

大智若愚，实乃养晦之术，是说拥有大智慧的人往往都表现得很愚钝，身手很灵敏的人往往都表现得很笨拙。其实，大智若愚是一种境界，既不是被动地装傻，也不是被动地内智外愚，而是由内而外遵循事务本身的规律去行事。大智若愚的前提是内在的修养与智慧，是对世事的大彻大悟。

1. 放下架子，以退为进 // 002
2. 低得下头，才能抬得起头 // 004
3. 诚实不当傻瓜，坦诚而不幼稚 // 007
4. 别卖弄小聪明 // 011
5. “糊涂”也有大智慧 // 013
6. 小不忍难成大器 // 015
7. 识破别点破，面子上好过 // 018

## 第二章 吃亏是福——超凡脱俗的心态

有人说做好人吃亏，被人欺负。这是不懂得“吃亏是福”的道理才会这样认为。不与人争，处处忍让，表面上看是吃亏了，但按照因果法则，是处处体现“舍”的心胸，日积月累，培养了无量的福德。你听说过有福的人会被欺负吗？因此肯吃亏的才是聪明的人！天下没有无本生意。

1. 吃亏是一种隐性投资 // 022
2. 付出就有回报 // 026



3. 要“西瓜”，还是要“芝麻” // 029
4. 慷慨散财，你会得到更多 // 032
5. 要放长线钓大鱼 // 036
6. 别当一毛不拔的“铁公鸡” // 040
7. 多“主动吃亏”，少“被动吃亏” // 043

### 第三章 谦虚忍耐——懂得适时地低头

低调做人，是一种品格、一种姿态、一种风度、一种修养、一种胸襟、一种智慧、一种谋略，是做人的最佳姿态。即使身在高处，也要懂得适时低头。适时低头不是一种消极的、不情愿的低头，而是主动地、有意识地消除隐患，是一种低调的态度。谦虚忍耐是任何一个想达到目标的人的真正秘诀。

1. 忌功高盖主，必要时牺牲一点名誉 // 048
2. “低姿态”其实并不低 // 052
3. 做人不要太狂妄 // 054
4. 把握好低头与抬头的尺度 // 057
5. 出头的椽子易烂 // 059
6. “才”大不可气粗，居高不可自傲 // 062
7. “和”字值千金，狂傲丢性命 // 065
8. 为人要谦虚谨慎 // 068

### 第四章 宽容大度——赢得人心的谋略

关于笑弥勒有这样一副对联：“开口便笑，笑古笑今，凡事付之一笑；大肚能容，容天容地，与人何所不容！”包容是人生的财富。包容别人是一种幸福，能让别人心存感激更是一种幸福！人生选择了包容，也就选择了理解和珍惜，同时也为爱选择了海阔天空。包容确实是一门精深的艺术，当我们学会了包容，我们就会感到爱的幸福之水不时在心田中潺潺流过。

1. 海纳百川，有容乃大 // 072
2. 允许别人犯错 // 074
3. 学会善待你的仇人 // 076
4. 不要过分地猜疑别人 // 078

5. 让人者得人让 // 081
6. 不要轻易得罪小人 // 084
7. 杜绝抱怨，学会接受 // 089
8. 处事须留余地 // 091

## 第五章 管住舌头——把握做事的时机

说话是一门艺术，自古很多成功人士，不仅仅是明智的管理者，同时还拥有着惊人的口才。所谓言多必失，不无道理。每个人在自己的位置上一定要积极做事，而说话却要小心，讲究分寸。少一些指责、不满、抱怨，多一些鼓励、赞美，会使你在做事中减少很多阻力。

1. “嘴”下留情 // 096
2. 说话要讲究艺术 // 098
3. 让心事烂在肚子里 // 102
4. 忠言未必逆耳 // 105
5. 掌握争论的技巧 // 108
6. 幽默，可以化解危机 // 111
7. 嬉笑怒骂悠着点 // 114
8. 少说以自我为中心的话题 // 117
9. 懂得倾听，胜过十张利嘴 // 119
10. 得理也要让三分 // 121
11. 讥讽嘲笑不如保持沉默 // 122
12. 只说三分话，点到为止 // 124

## 第六章 韬光养晦——隐藏光芒的策略

韬光养晦是一种生存策略，也是一种美德。《易经·谦卦》说：谦人，一个锋芒毕露的人，常常因为无法接纳他人的意见，从而失去他人的支持，最终常常被降到卑贱的地步。所以说做人要外表随和，内里严正，养成谦虚谨慎的作风，不要锋芒毕露，盛气凌人。只有低调行事，才能做人上人。

1. 才华显露要适可而止 // 128
2. 大智若愚，实乃养晦之道 // 130





3. 小不忍难成大器 // 132
4. 羽翼未丰时，要懂得让步 // 134
5. 冷静看待自己的才华 // 136
6. 必要时学会装傻 // 139
7. 大智大谋者，小事糊涂 // 141
8. 规避风头，才能走好人生路 // 143

## 第七章 方圆哲学——成功之前的积累

“方”，方方正正，有棱有角，指一个人做事有自己的主张和原则，不被人所左右。“圆”，圆滑世故，指一个人做人做事态度不鲜明，行为不果断，永远让人琢磨不透。一个人如果过分方方正正，有棱有角，必将碰得头破血流；但是一个人如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，必将众叛亲离。因此，做人必须方外有圆，圆中有方，外圆内方。

1. 优胜劣汰，适者生存 // 146
2. 路的旁边也是路 // 148
3. 悬崖前面同样会有奇迹 // 152
4. 此路不通，不妨绕点弯 // 155
5. 另辟蹊径，才有新风景 // 158
6. 要有敢于说“不”的胆识 // 160
7. 调整思路，找到适合自己的路 // 163
8. 灵活变通，畅行天下 // 167

## 第八章 知足常乐——低调对待名与利

孟子说：“养心莫善于寡欲；其为人也寡欲，虽有不存焉者，寡矣；其为人也多欲，虽有存焉者，寡矣。”说的是知足常乐的道理。知足常乐，可以说为每个中国人所熟知，但在现实中又有几人能做到这一点呢？许多人不可谓不聪明，但却由于不知足，贪心过重，为外物所役使，终日奔波于名利场中，每日郁郁沉闷，已失去了人生的乐趣。

1. 保持低调，以免树大招风 // 170
2. 淡泊名利，才能心境宽广 // 172
3. 无为而治是低调者的守胜之道 // 175

4. 以知足的心态对待一切 // 177
5. 不为名利所累 // 180
6. 低调的人对自己有明确的认识 // 184
7. 知足者常乐 // 186
8. 淡泊名利，无私奉献 // 188

## 第九章 投资人情——做储蓄人情的高手

人与人之间的情谊，是用人情在维系的，时时刻刻都有着人情交往。以人情始，以人情终，以人情着眼，以人情为皈依。没有人情，便没有关系，只有人情做得足，人际关系才会好。人情作为一种特殊的为人处世的法宝，有着不同于其他关系的显著特征，它不是金钱胜似金钱，不是武器胜似武器，不是权力胜似权力。

1. 建立良性循环的人际关系网 // 192
2. 要在关键之处拉人一把 // 195
3. 晴天留人情，雨天好借伞 // 198
4. “感情投资”最划算 // 202
5. 撒下爱的种子，必然得到爱的回报 // 205
6. “人情”是一种无尽的财富 // 207
7. 做人做事学会主动出击 // 209
8. 帮助别人，成就自己 // 212

## 第十章 礼尚往来——赢得一世好人缘

人和人相遇，靠的是一点缘分；人和人相处，靠的是一份诚意；人和人相爱，靠的是一颗真心。在现实生活中，每个人都要和他人相处，这是人际关系的一个具体体现，也是良好人际交往能力的再现。礼尚往来是每个人在工作、生活中都要面对的事，但是怎样对待它，结果则会大相径庭。

1. 懂一点送礼心理学 // 216
2. 送礼的艺术，让你有求必应 // 218
3. 微笑是最好的礼仪 // 223
4. 礼多人不怪 // 227
5. 送礼送到心坎里 // 230

6. 投之以桃，报之以李 // 233
7. 把快乐带给别人 // 235

## 第十一章 学会感恩——用心感受世界的美丽

人生最不可缺失的到底是什么？是信念，是对这个世界感受到的美好。是感恩之心让我们变得强大，无所畏惧；是感恩之心让我们建立起周围友善的人际关系；是感恩之心让我们懂得善待自己，以正确的心态笑对人生。学会感恩，你就可以平和、平顺、平静，活出一个平常人的快乐。

1. 心怀感恩心才能得到更多的帮助 // 238
2. 回报父母的恩情不要懈怠 // 241
3. 记得爱人那点点滴滴的好 // 244
4. 用心经营这弥足珍贵的友情 // 246
5. 用积极和热情回报公司 // 248
6. 感谢苦难带来的成长 // 251

## 第十二章 以爱换爱——把爱传递下去

能帮助别人的人就是天使。只要你愿意，只要你有一颗仁爱、怜悯之心，无论你的出身如何，无论你是否富有，你都可以为别人提供一份帮助，为他人带来一份爱。让我们把这份爱传递出去，让我们成为善意的传爱天使，让我们的生命因为不断的付出而更加丰富，因为爱的传递而让人间充满爱。

1. 有了爱就有了一切 // 256
2. 赠人玫瑰，手留余香 // 258
3. 信任，是活在灵魂里的清泉 // 261
4. 助人比受助更有福 // 263
5. 让微笑装点你的嘴角 // 266
6. 撒播真心的赞美 // 268
7. 奉献最柔软的关爱 // 271

## 第一章

# 大智若愚——智慧的最高境界

大智若愚，实乃养晦之术，是说拥有大智慧的人往往都表现得很愚钝，身手很灵敏的人往往都表现得很笨拙。其实，大智若愚是一种境界，既不是被动地装傻，也不是被动地内智外愚，而是由内而外遵循事务本身的规律去行事。大智若愚的前提是内在的修养与智慧，是对世事的大彻大悟。





## 1 放下架子，以退为进

以退为进，由低到高，既是自我表现的一种艺术，也是生存竞争的一种方略。这是一种大智慧，如果运用得好，会让你受益匪浅。

汉代公孙弘年轻时家贫，后来贵为丞相，但生活依然十分俭朴，吃饭只有一个荤菜，睡觉只盖普通棉被。就因为这样，大臣汲黯向汉武帝参了一本，批评公孙弘位列三公，有相当可观的俸禄，却只盖普通棉被，实质上是使诈以沽名钓誉，目的是为了骗取俭朴清廉的美名。

汉武帝便问公孙弘：“汲黯所说的都是事实吗？”公孙弘回答道：“汲黯说得一点没错。满朝大臣中，他与我交情最好，也最了解我。今天他当着众人的面指责我，正是切中了我的要害。我位列三公而只盖棉被，生活水准和普通百姓一样，确实是故意装得清廉以沽名钓誉。如果不是汲黯忠心耿耿，陛下怎么会听到对我的这种批评呢？”汉武帝听了公孙弘的这番话，反倒觉得他为人谦让，就更加尊重他了。

公孙弘面对汲黯的指责和汉武帝的询问，一句也不辩解，并全都承认，这是一种何等的智慧呀！汲黯指责他“使诈以沽名钓誉”，无论他如何辩解，旁观者都已先入为主地认为他也许在继续“使诈”。公孙弘深知这个指

责的分量，采取了十分高明的一招儿，不做任何辩解，承认自己沽名钓誉。这其实表明自己至少“现在没有使诈”。由于“现在没有使诈”被指责者及旁观者都认可了，也就减轻了罪名的分量。公孙弘的高明之处，还在于对指责自己的人大加赞扬，认为他是“忠心耿耿”。这样一来，便给皇帝及同僚们这样的印象：公孙弘确实是“宰相肚里能撑船”。既然众人有了这样的心态，那么公孙弘就用不着去辩解沽名钓誉了，因为这不是什么政治野心，对皇帝构不成威胁，对同僚构不成伤害，只是个人对清名的一种癖好，无伤大雅。

在必要的时候，以退为进是自我表现的一种艺术，也就是所谓的“暂时的让步是为了更好地选择”。这更是一种韬晦之计，深谙此计的人是真正的聪明人，他们能用这种方法让自己不断进步，最终走向成功。

从某种意义上讲，“以退为进”每个人都能做到。只要在与他人发生冲突时，不要“针尖对麦芒”，聪明地退一步。这样既能化解矛盾，又说明你是一个宽宏大度的人。有时退一步，其实就等于进了两步。

一位印度商人带着三幅名家画作到美国出售。印度商人开价250美元，少一美元也不卖。美国商人也不是商场上的平庸之辈，他一美元都不想多出，便和印度商人讨价还价起来，一时间谈判陷入僵局。

忽然，印度商人怒气冲冲地拿起一幅画就往外走，二话不说就点火把画烧掉了。美国画商看着一幅画被烧非常心痛。他问印度商人剩下的画卖多少钱。想不到印度商人这回口气更是强硬，声明少于250美元不卖。少了一幅画，还要250美元，美国商人觉得太委屈，便要求降低价钱。但印度商人不理会这一套，又怒气冲冲地拿起一幅画点火烧掉。这一回美国画商大惊失色，只好乞求印度商人不要把最后一幅画烧掉，因为自己实在太爱这幅画了，接着，他又问这最后一幅画多少钱。想不到印度商人开口要500美元。印度商人接着说：“如今这只剩下一幅了，可以说是绝世之宝了，如果你真想要这幅画，最低得出价500美元。”

美国画商一脸苦相，没办法只好成交。

其实，有时候以退为进，就好像是跳高一样，站得远，才可能跳得更



高。在与他人交往的过程中，暂时的忍让、吃亏能够获得长远的利益。关键就是要不露声色地顾及对方的需要，即把对方的利益放在第一位，又为自己的利益开道。

读书的人，希望每日进步；经商的人，希望日进斗金。有的人一遇到利益，就想得寸进尺。其实做人做事都应该以退为进，因为以退为进是人生处世的最高哲理。人生追求的是圆满自在，如果只知前进，不懂后退，它的世界只有一半；懂得以退为进的哲理，可以将我们的人生提升至拥有全面的境界，何乐而不为呢？

智慧  
真悟

“以退为进”不是真退，而是以退为进，以争取最大的成功。这种曲线方式有时比直线方式更有效。

## 2 低得下头，才能抬得起头

俗话说：总想着比别人高一头的人，最后往往被人踩在脚下。目中无人，并不能证明自己真的高人一等，很多时候只有先低头，才能等到扬眉吐气的机会。

楚庄王为了增强自己的势力，发兵攻打庸国。由于庸国奋力抵抗，楚军一时难以推进。在一次战斗中庸国还俘虏了楚将杨窗。三天后，由于庸国的疏忽，楚将杨窗竟从庸国逃了回来。杨窗对楚庄王说明了庸国的情况，他说：“庸国人人奋战，如果我们不调集主力大军，恐怕难以取胜。”

楚将师叔出了一个主意，建议用佯装败退之计，以骄庸军，从而再去进攻他们。因此师叔带兵进攻，开战不久，楚军佯装难以招架，败下阵来，

向后撤退。像这样一连几次，楚军节节败退。庸军七战七捷，不由得骄傲起来，不把楚军放在眼里。军心麻痹，军队渐渐丧失斗志，对敌人的戒备也渐渐消失。

在这种情况下，楚庄王率领增援部队赶来，师叔说：“我军已七次佯装败退，庸人已十分骄傲，现在正是发动总攻的大好时机。”于是楚庄王下令兵分两路进攻庸国。此时庸国将士正陶醉在胜利之中，怎么也不会想到楚军突然发起进攻，庸国士兵仓促应战，抵挡不住。楚军就是在这种情况下一举消灭了庸国。师叔七次佯装败退，是为了制造战机，一举歼敌。

在这个故事中，楚国为了战胜庸国，采取退让的方法，最终获得了胜利。有心智的人懂得先向人低头并不是懦弱的表现、可耻的行为，相反，它可以积蓄能量，创造更好的机会，暂时的低头是为了日后的抬头。

可见，低头做人有时是出于无奈，有时是我们自身发展的需要。只有低头，我们才能顺利地走过生活中的风风雨雨。正因为我们都是生活在这个世界上的凡夫俗子，不可能十全十美，时时身处顺境，所以具有低头的勇气十分重要。从某种意义上讲，有时的低头，其实就预示着来日的抬头。

奥康总裁王振滔曾在一次营销会议上总结出了自己的15条心得，其中有一条说的是：要赢得胜利，小处不妨让一让，很多时候退一步可以进两步。在不久后的一次外贸业务洽谈中，这条心得又一次被发挥得淋漓尽致。

在2003年2月的一天，奥康集团国际贸易部与意大利客商签好了一笔订单，双方谈好产品单价为23美金，而且也签订了购销合同。可是在产品投产时，他们发现生产部门在计算成本时将皮料的价格算得过低，若按实际成本计算，出口价格每双鞋最少还要增加一美金。意大利客商知道这个消息后，表示要严格恪守合同，并没有做出让步的准备。

双方僵持了一段时间之后，奥康集团国际贸易部负责人将这个情况汇报给了公司总裁王振滔，并询问他是否继续与外商洽谈加价。王振滔这时表示：一美金是小事，商业信誉是大事，退一步海阔天空。既然签了合同，即使亏本了，这笔买卖也不能停止，要继续做下去。



这一消息后来传到了意大利客商耳中。听说奥康主动做出了让步，意大利客商在感到意外的同时也表示很感动，于是主动提出在价格上增加了一美金。可是这一举动被奥康集团总裁王振滔婉言谢绝了。王振滔表示：奥康多赚一美金还是少赚一美金都不重要，重要的是要恪守信用。

意大利客商对奥康诚信经营的做法大为感动。他们当即决定追加订单，将原来20多万美金的订单一下子增加到100多万美金。客商表示：接下去要和奥康集团建立长期的合作关系，并将在单鞋和休闲鞋方面的更多的订单下到奥康来。在商界中，此事一时被人们传为美谈。

在日常的交往中，应该切记“两虎相争，必有一伤”的古训，切勿火上浇油，酿成“烧了大屋”的悲剧。让人一步不为低，假如你占理又能相让，众人不但会承认你是对的，而且还会称道你的宽宏大量，从而使你达到众望所归的完美境地，暂时的赞美也会让你做出更好的选择。

“低头”是为了日后的“抬头”，因此不管怎么退，只要最终的结果是为了进，就可以让你更好地选择。换言之，也就是让低头做首，把抬头当终，是人情关系学中不可多得的一条锦囊妙计。你表现得以他人利益为重，事实上是在为自己的利益开辟道路。尤其是在做一些风险比较大的事情时，冷静沉着地让一步，更能取得好的效果。

布斯曾毕业于美国的耶鲁大学，后又在德国的佛莱堡大学拿到了硕士学位，现在已经成为了美国一个有名的矿冶工程师。按理说，去应聘工作应该是很顺利的事，可是当他带齐了所有的文凭去找美国西部的大矿主狄尔先生时，却碰到了一件麻烦事儿。那位大矿主是个脾气古怪又很固执的人，他由于自己没有文凭，所以就不相信有文凭的人，更不喜欢那些文质彬彬又专爱讲理论的工程师。布斯前去应聘并递上文凭时，蛮以为老板会非常高兴，出乎意料的是狄尔先生很不礼貌地对布斯说：“我之所以不想用你，就是因为你曾经是德国佛莱堡大学的硕士，你满脑子都是一些没有用的理论，我可不需要什么文绉绉的工程师。”聪明的布斯听后不但没有生气，反而心平气和地回答说：“假如你答应不告诉我父亲的话，我要告诉你一个秘密。”狄尔先生