

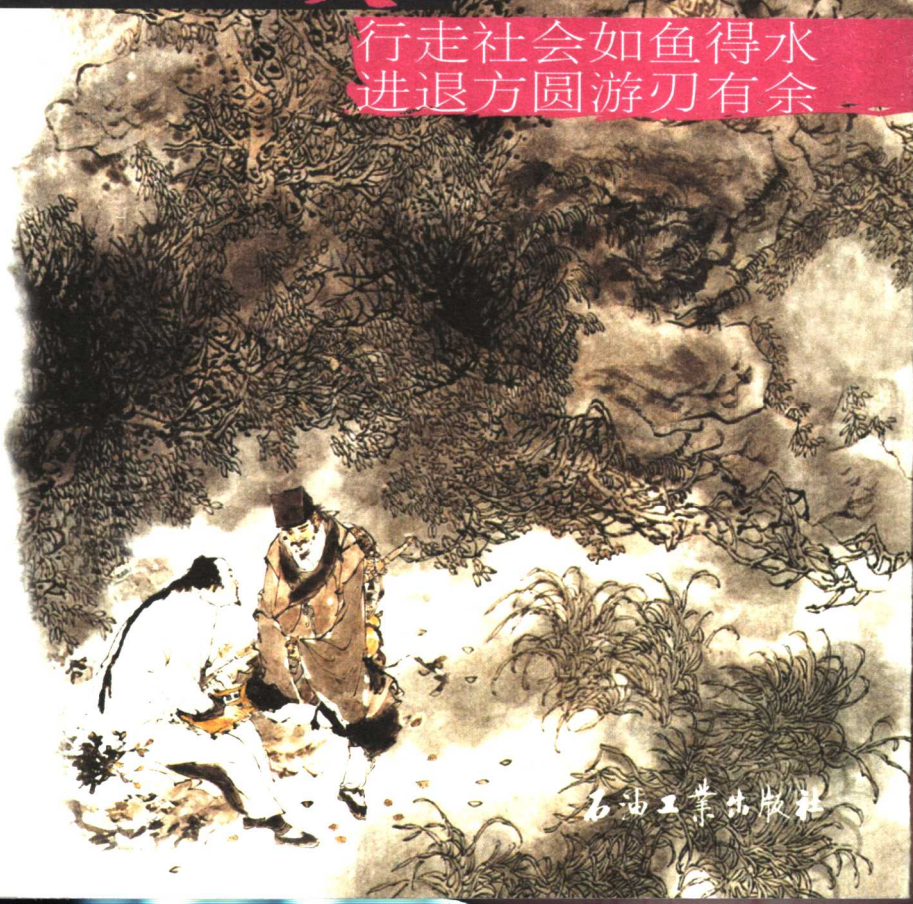
林向远
编著

方圆

水煮鱼

把握职场进退与
深浅的40个火候

行走社会如鱼得水
进退方圆游刃有余



石油工业出版社

林向远
编著

方圆 水煮鱼

把握职场进退与
深浅的40个大候



石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

方圆水煮鱼:把握职场进退与深浅的 40 个火候/林向远 编著.
北京:石油工业出版社,2005.1
ISBN 7-5021-4961-9

I.方...

II.林...

III.成功心理学-通俗读物

IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 140122 号

方圆水煮鱼:把握职场进退与深浅的 40 个火候

林向远 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址:www.petropub.cn

总 机:(010) 64262233 营销部:(010) 64240503

经 销:全国新华书店

印 刷:石油工业出版社印刷厂

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 开 印张:8

字数:180 千字 印数:1-10000 册

定价:18.00 元

(如出现印装质量问题,我社营销部负责调换)

版权所有,翻印必究

前言

人之在世,如鱼之在水。方圆水煮鱼,其意在人而不在鱼。

在浩瀚无边的大海里,有美丽悦目的珊瑚群,也有声势骇人的大风暴;有风平浪静的悠闲,也有充满危险的漩涡……人生在世,又何尝不是如此呢?有成功带来的喜悦,也有失败留下的失意;有一翅冲天的勃勃雄心,也有处处碰壁的沮丧彷徨……得与失,实与虚,胜和败,苦和甜,人生似乎总是在两种极端之间寻求平衡,面对这一切考验和挑战。鱼要把握动与静,人要处理方与圆!

莎士比亚说过:“人生是一个大舞台,这里的男男女女都不过是演员。”在人生的大舞台上,每一个人都要扮演自己的角色,角色中有方也有圆。在方与圆的交融中,有道德和欲望的对立,有规则和违规的斗争,也有明规则和潜规则的并行。每个人的为人处事,都是在方形的规则中圆通地生存,都要把无形的人性限制在一定大小的方格里。世事如棋人如子,棋盘为方,棋子为圆,圆形的棋子在方形的棋盘中运筹帷幄,终难逃脱棋盘的约束。方与圆,是每个人一生中不断运用和调整的两套法则,是每个人一生的哲学,是生存中永恒的主题。

《方圆水煮鱼》将鱼在水中的生存之道与人在社会的生存法则巧妙地结合起来,形象生动又发人深省。如果你会读,你会悟,你会从中读出醉人的章节,会听到成功的旋律。当我在写这本书的时候,我的生命在涌动,我知道自己在不断地寻找着、企盼着,我感觉到了思考的力量,听到了感悟的声音,我计算着生命的脚步。

真诚希望本书的读者们,行走社会如鱼得水,进退方圆游刃有余!

目錄

第一鍋 魚游深水中

人生在世,如魚之在水。世有辛酸苦辣事,人有悲歡离合情。在深不見底的历史中求索,就像魚兒在广袤无垠的大海中游弋。魚游深海中,要懂得趋避福祸,寻乐求生。人的生存,也需要掌握办事的艺术,掌握进退与深浅的火候。

1. 小惠在前,求人不難 / 3
2. 死纏硬磨,大巧若拙 / 11
3. 旁敲側擊,驚雷無聲 / 17
4. 三寸之舌,勝過三軍 / 23
5. 迂回行事,巧出奇兵 / 28
6. 急中生智,化解危難 / 32
7. 激將一出,扭轉乾坤 / 36
8. 以利為餌,可釣大魚 / 42
9. 無中生有,空降時機 / 46
10. 婉言謝絕,以德報怨 / 49

第二锅 海阔任鱼跃

海阔无边任鱼游,天高无界任鱼跃。海水深处既有美丽的珊瑚群,需要鱼儿欣赏;也有充满危险的旋涡,需要鱼儿警惕。人海无边任你行,社会似海深,在职场上走行,如同行兵作战,智勇双全者胜。

1. 围魏救赵,智选单位 / 57
2. 随季起风,适应环境 / 60
3. 暗度陈仓,勤练内功 / 65
4. 欲擒故纵,协调人际 / 69
5. 兼听则明,听取建议 / 78
6. 以柔克刚,征服上级 / 82
7. 见风使舵,圆滑办事 / 86
8. 顺手牵羊,合理兼职 / 91
9. 声东击西,不露声色 / 94
10. 瞒天过海,不丢本职 / 98

第三锅 生死在水天

无论天高海阔,鱼翻鱼跃,水和天始终是鱼无法脱离的生存环境,鱼儿必须与其他的海底生物和谐共处。鱼如此,人更甚。从来到人间到离开世界,人从来没有停止各种社交和合作,与人为善,共同发展,百利无一害。

1. 难得糊涂,天下太平 / 105
2. 积累人缘,储存财富 / 113
3. 三十六计,赞为上计 / 118
4. 巧言妙语,机动灵活 / 130
5. 自贬自嘲,以守为攻 / 136
6. 第一印象,突出重围 / 140
7. 能忍则忍,避祸趋福 / 148
8. 眼观六路,耳听八方 / 155
9. 交友之道,能者为尊 / 161
10. 狐假虎威,巧借灵光 / 176

方圓水煮魚
其意在人而不在魚

第四锅 鱼道本无痕

大道无痕,大智无形。鱼儿游过不留痕迹,每一条路径都是偶然与必然的结合。人在旅途,自有通天大道可走,亦有曲折小径可行,在这些路上,人来人往千百年最终不留痕迹。无形的智能随着过客流淌,被人们默默地记忆、应用和更新。

- 1.善用微笑,柔能克刚 / 187
- 2.冲击辉煌,坚守健康 / 193
- 3.一念兴衰,情绪影响 / 197
- 4.习惯无常,命运茫茫 / 206
- 5.宁为瓦全,不可玉碎 / 212
- 6.潜在规则,不识不祥 / 217
- 7.为人处事,人性称王 / 224
- 8.欲望枷锁,如影随形 / 233
- 9.学历高低,难保成功 / 238
- 10.人生公平,千古一梦 / 243

方圓
水煮魚

第一锅

鱼游深水中



人生在世,如鱼之在水。世有辛酸苦辣事,人有悲欢离合情。在深不见底的历史中求索,就像鱼儿在广袤无垠的大海中游弋。鱼游深海中,要懂得趋福避祸,寻乐求生。人的生存,也需要掌握办事的艺术,掌握进退与深浅的火候。

小惠在前，求人不难

一般而言，不论办什么事，其实都是对某种利益的追逐。想要在社会上获得某种利益，就必须保持一种相对稳定的利益平衡关系。也就是说不能让一方一味地付出，而应在其付出之前或付出之后使其有所得，这种获得当然不只限于物质上的，而是还包括精神上的、感情上的。所以，这种办事方法的守则是：先给对方甜头尝尝，待对方高兴了，再顺势把自己的目标说出来。因为对方先得到了甜头不但心情好，而且还可能产生知恩图报的心理，在这种心理驱动下，会很容易答应你的请求。

中国人常说“吃人家嘴软”。一旦接受了别人的好处，占了别人的便宜，再拒绝别人的请求，就不好意思开口了。中国人重人情，讲面子，“滴水之恩必当涌泉相报”，聪明人运用这一种方

法,几乎可以百试不爽。

利用此法办事,有以下一些技巧:

①给人恩惠时不要说得过于直露,挑得太明,以免令对方感到丢了面子,脸上无光。给别人已经帮过的忙,更不要四处张扬。

②给人恩惠不可一次过多,以免给对方造成还债负担,甚至因为受之有耻,与你断交。

③给人恩惠还要注意选择对象。像狼一样喂不饱的人,你帮他的忙,说不定还会被反咬一口。

拿人家的手短,吃人家的嘴软



1.人情是最经济的投资

4

钱钟书先生曾经有一段时间,困居上海孤岛写《围城》,这段时间他生活很窘迫。当时是他的夫人杨绛操持家务,正所谓“卷袖围裙为口忙”。那时他还不是非常有名,他的学术文稿没人买,于是就开始写小说。创作小说的动机里多少掺进了挣钱养家的成分。他一天 500 字的精工细作,速度不是很快,更绝对不是商业性的写作速度。就在这个时候,黄佐临导演拍摄上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》,并及时支付了酬金。这就像一场及时雨,使得钱家渡过了难关。时隔多年后,黄佐临导演的女儿黄蜀芹之所以独得钱钟书信任,得到钱先生的许可拍摄电视连续剧《围城》,实际上是因为她拿着老爸的一封亲笔信。钱钟书是一个有情有义之人,别人为他做了事帮助过他,他一辈子都不会忘记,黄佐临 40 多年前的义助,钱钟书多年后涌泉相报。

俗话说:“在家靠父母,出门靠朋友”,多一个朋友就多一条路。要想人爱己,己须先爱人。如果你时时刻刻存有乐善好施、成

人之美的心思,就能为自己多储存些人情的债券。这就如同一件事情的变化,要养成“储蓄”的好习惯,这不仅仅能够让你自己得到一些好处,甚至会让你的子孙后代也得到一些好处,正所谓是“前世修来的福分”。黄佐临导演在当时可能没有想得那么远、那么功利化。但多年后的事实却给了他作为好施之人一个不小的回报。

可是究竟怎样去结得人情,并无一定之规。

对于一个身处窘迫境地的穷人,可能你一枚铜板的帮助就会使他握着这枚铜板忍受极度的饥饿和困苦,奋发图强干一番事业,开创出属于自己富有的天下。

对于一个放纵不羁的浪子,可能你一次促膝交心的帮助就会使他建立做人的尊严和自信,或许能够在悬崖前勒马之后奔驰于希望的原野,最终成为一名威武的勇士。

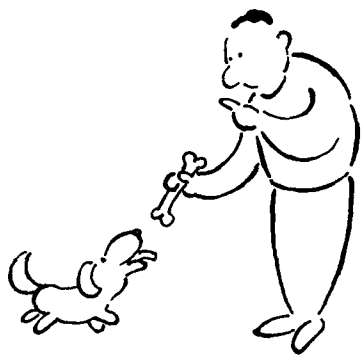
就算在平和的日子里,对一个正直的行为送去一缕可信的眼神或者伸出自己的双手都会是极大的支持,这一眼神无形中可能就是正义强大的动力。对一种新颖的见解能够报以一阵热烈赞同的掌声,这一掌声无意中可能就是对革新思想的巨大支持。

就是对一个陌生人很轻易的一次帮助,可能也会使那个陌生人突然感悟到善良的难得和真情的可贵。说不定他再次看到有人遭到难处时,他会很快从自己曾经被人帮助的回忆中汲取勇气和伸出自己仁慈的双手。

2. 给人恩惠不要张扬

有一位同事给我们讲过他祖父的故事,这在理解人情世故的微妙等方面,具有很好的启发作用:

“当年我的祖父很穷,一个大雪天,他去向自己村里的首富



6

借钱。恰好那天那位首富兴致很高，便爽快地答应借给祖父两块大洋，完了还大方地对祖父说‘尽管拿去开销吧，如果紧张的话就不用还了！’祖父接过钱，小心翼翼地包好就匆匆往等着急用的家里赶。那位首富冲他的背影又喊了一遍：‘不用还了！’

第二天大清早，那位首富打开自家院门，发现自家院内的积雪已被人扫过，连屋瓦也扫得干干净净。他感到十分不解，就让人在村里打听，得知这件事原来是祖父干的。这件事情使首富明白了：白白给别人一份施舍，只能将别人变成乞丐。于是他就让祖父写了一份借契，祖父因而流出了感激的泪水。

祖父用给那位首富扫雪的行动来维护自己的尊严，而首富向他讨债也极大地成全了他的尊严。在祖父看来，虽然自己比较穷，但是不能白白拿别人的东西，他自己有自尊心，在首富眼里，世上没有乞丐。首富后来让祖父写了一份借契，把施舍变成了施赊，只有一字之差，但是高低立见，效果大大不同。”

在你我的周围经常存在这样的人，一旦帮了别人的忙就觉得自己有恩于人，于是就会心怀一种优越感，从而高高在上，不可一世。其实这种态度是很危险的，常常会引发一些反面的后

果。也就是帮了别人的忙,却没有增加自己人情账户的收入,正是因为这种骄傲的态度,把这笔账抵消了。帮助别人的原因常常是同情,而同情本身就带有一种居高临下的姿态,因此,帮助别人有时候并不是很简单的,过于张扬地来显示自己的成就往往会伤害对方的心。

3.别人不口渴就不要送水

只有在别人口渴的时候送给别人水喝,才能解别人的口渴之急;只有在别人最需要帮助的时候,你的帮助才会显得非常珍贵。

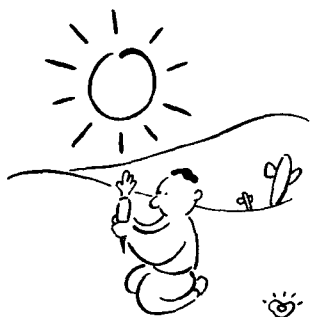
每个人的内心都有一些需求,其中有紧迫的有不重要的,如果我们在急需的时候遇到别人的帮助,内心就会感激不尽,甚至还会终生不忘。如果你在一个人濒临饿死时送一只萝卜给他和在他富贵时送一座金山,就他来讲内心感受一定是完全不同的。有某种爱好的人一旦遇到和自己兴趣相同的人就会兴奋不已,认为这是人生的一大快乐。如果两个人脾气相投,就能交上朋友。所以要落个人情,便应洞察此中三昧。



有时候萝卜比金山要昂贵

三国争霸之前,周瑜其实并不得志。他曾经在军阀袁术部下为官,被袁术任做一个小小的居巢长,相当于一个小县的县令罢了。那时候地方上突然发生了饥荒,人民收成不好,加上战火纷飞,粮食问题就日渐变得严峻起来。居巢的百姓没有粮食吃了,就开始吃树皮、吃草根,当时活活饿死了不少人,军队也饿得失去了战斗力。作为父母官的周瑜,看到这样悲惨的情形,急得心慌意乱,不知如何是好。

有人给他献计说,附近有个乐善好施的财主叫鲁肃,他家里素来富裕,想必一定囤积了不少的粮食,不如去问他借粮。周瑜



于是就带上人马，登门拜访鲁肃，两人刚刚寒暄完之后，周瑜就直接对鲁肃说：“不瞒老兄您说，小弟此次造访，是想借点粮食。”鲁肃一看周瑜丰神俊朗，显而易见是个人才，想来日后必成大器，他根本不在乎周瑜当时只是一个小小的居巢长，就哈哈大笑说：“此乃区区小事，我答应就是。”

后来鲁肃亲自带周瑜去查看自家粮仓，那时鲁家存有两大仓粮食，各有三千石，鲁肃痛快地说：“也别提什么借不借的，我把其中一大仓送与你好了。”周瑜和他的手下听鲁肃如此慷慨大方，都愣住了。要知道，在一个饥谨之年，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深地感动了，两人当时就交上了朋友。后来周瑜飞黄腾达了，自己当上了将军，他仍然牢记着鲁肃的恩德，将他推荐给孙权，鲁肃终于得到了干事业的好机会。

对身处困境中的人仅仅有同情之心是远远不够的，还应该给以具体的帮助，使其能够渡过难关。这种雪中送炭、分忧解难的行为最易引起对方的感激之情，进而形成友情。比如，一个农民做生意赔了本，他向几位朋友借钱，都遭到回绝。后来他向一位平时交往不多的乡民伸出求援之手，在他给对方说明情况之

后,对方毫不犹豫地借钱给他,使他渡过了难关,他从内心里十分感激。后来,他发达了,依然不忘这一借钱的交情,常常给对方以特别的关照。

使用这种方法,有几点技巧:

①人在饮足井水后,往往会离井而去,所以你应该适度地控制自己的恩惠,让他总是有点渴,想要喝水,以便对你产生一定的依赖感。一旦他对你失去了依赖之心,或许就不会再对你毕恭毕敬了。

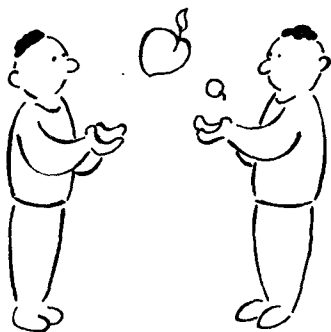
②作为老板,你刺激下属享受的欲望,同时又不去全部满足,而是一次一点,以使其保持持续的干劲,继续为你卖命。

③不要对别人的恩情过重,这样会使对方自卑乃至讨厌你。因为他一方面无法报答你,另一方面会感到自己有些低能。

9



投之以桃,报之以李



4.事前给人小照顾,别人能报以大照顾

所谓“依赖事前的说服”,是指在遇到事情时,应以谨慎小心的态度来处理之。心里头若有什么计划,首先应分析实行的可能性,同时应收集资料,听取各方的意见,向大家说明计划的目

的及内容,并且要求大家在计划付诸实施时,能鼎力相助。

有人到了施行阶段时才匆忙地要求别人帮忙,别人自然置之不理。虽只是小差异,然而在结果上却带来无比大的差别。

对于必要的情报,应该让部下明了“昨天的经理会议什么人说了什么话”、“目前上级正在检讨此问题”、“不久的将来可能会给本科带来种种的影响”等等,预先说明事实,和部下共同拥有情报。

如能共有某件事就能从中产生共同体会,据说在坏事连连时,更能增加彼此的亲密感。事实上不仅限于坏事之时,不论任何时任何事,运用共同的力量能产生共通的感情,更能加强彼此间的联系。

10

所谓事前的准备,是指在实施上事先获得谅解。大型公司盛行书面请示制度,这是指一个方案要进行时,必须先同各部门领导取得一致的认可。把书面请示交由经理处,经过两三次的询问,只要被确认了,就等于经理答应了。只要有事前的准备,书面请示只不过是一种形式而已。

