

方是以不变应万变，圆是以万变应不变；方外有圆，圆内有方；能方能圆，亦方亦圆；方圆合一，无往不胜。

方是刚，圆是柔，  
方是原则，圆是机变，  
方圆之道即是成功之道。

Fang & Yuan

# 方与圆

卜翔宇 编著

五千年的生存哲学，数百位先贤的智慧结晶，进退商场职场的必修心法

外圆内方 圆融通达

本书让你占尽先机，步步为营，早一步窥得成功的秘密

千百年来，“方圆有致”被认为是最适合中国人做人做事的成功心法，成大事者的奥秘正在于方与圆的完美结合：方外有圆，圆中有方，方圆相济，方圆合一。



北京工艺美术出版社

# 方与圆

卜翔宇 编著

北京工艺美术出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

方与圆/卜翔宇编著. —北京:北京工艺美术出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5140-1414-3

I. ①方… II. ①卜… 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 (2017) 第285206号

出版人: 陈高潮

责任编辑: 陈宗贵

封面设计: 韩立强

责任印制: 宋朝晖

## 方与圆

卜翔宇 编著

- 
- |     |                                                                      |
|-----|----------------------------------------------------------------------|
| 出 版 | 北京工艺美术出版社                                                            |
| 发 行 | 北京美联京工图书有限公司                                                         |
| 地 址 | 北京市朝阳区化工路甲18号<br>中国北京出版创意产业基地先导区                                     |
| 邮 编 | 100124                                                               |
| 电 话 | (010) 84255105 (总编室)<br>(010) 64283630 (编辑室)<br>(010) 64280045 (发 行) |
| 传 真 | (010) 64280045/84255105                                              |
| 网 址 | www.gmcbs.cn                                                         |
| 经 销 | 全国新华书店                                                               |
| 印 刷 | 北京楠萍印刷有限公司                                                           |
| 开 本 | 880毫米×1230毫米 1/32                                                    |
| 印 张 | 8                                                                    |
| 版 次 | 2017年12月第1版                                                          |
| 印 次 | 2017年12月第1次印刷                                                        |
| 印 数 | 1~5000                                                               |
| 书 号 | ISBN 978-7-5140-1414-3                                               |
| 定 价 | 32.00元                                                               |



## 前 言

“方”与“圆”是中国传统文化里两个相对应的具有深刻哲理内涵的意象：方是刚，圆是柔；方是原则，圆是机变；方是做人之本，圆是处世之道。方与圆相结合，刚柔相济，阴阳相生，变幻无穷，可以不变应万变，亦可以万变应不变，其中包含了做人的智慧精髓，浓缩了处世的技巧精华，自古以来被视为人生之大道，做人之大智，做事之大端。在做人做事中，如果能做到方外有圆，圆内有方，能方能圆，亦方亦圆，方圆合一；则必能进退自如，游刃有余，从容周旋，化危机于无形，赢得广阔的生存空间。

方与圆这一人生大智慧，在现实生活的做人做事中，会以不同的形式表现出来，本书从不同角度对其在为人处世、生存竞争、人际交往、求人办事、领导管理、商场经营等方面的运用进行深入的阐述，全面诠释出方与圆的智慧真谛，解开方圆做人的天机，参尽圆融处世的秘诀。

一代才子郑板桥在两个世纪前一句“难得糊涂”的感叹，引起多少世人的共鸣。诚然，“难得糊涂”几个字蕴含多少前人的沧桑与智慧。糊涂不是昏庸，而是为人处世的一种策略，是毫不露骨的聪明，是一种超越精明的精明。在生活中，真正的聪明人都是懂得糊涂的。他们遇到任何事绝不自作聪明，大发议论，相反他们总是做出一副什么都不知道、什么都不清楚的样子，躲躲闪闪装糊涂。这样的人心知肚明，但是什么人也不会得罪。他们在生活中能够左右逢源，活得逍遥自在。

懂得吃亏是中华几千年生存历史的经验总结，它集儒释道的哲学内涵于一身，包含了人生沉浮的智慧与韬略。吃亏是指



人的物质利益的丢失与被掠夺，而“吃亏是福”则是中国历代哲人深刻的人生感悟。吃亏看似失去了眼前的小利，是表面的隐忍与退却，而实际却为你日后获得更大利益埋下了伏笔。如果你对眼前的小亏斤斤计较，寸土不让，终究会独自品尝那得不偿失的苦果。懂得了“吃亏是福”的人生哲理，会使你历练出平和、容忍、谦逊的修养与情操，拥有更加持久永恒的生命力与竞争力，在人生的阶梯上一路攀升。

低调是一种境界，鹰立如睡，虎行似病；低调是一种策略，韬光养晦，深藏不露；低调是一种心态，谦虚内敛，豁达平和；低调是一种哲学，地低成海，人低成王；低调是一种智慧，智者必学，强者必用。低调既是普通人的处世准则，又是成功者的为人训诫。有品位的人不一定低调，有内涵的人不一定低调，成熟的人也不一定低调，但反过来讲，低调的人会更有品位，更有内涵，也更成熟。总之，只有懂得低调做人的人，才能够在这个大舞台上扮演好每一个角色，能够在人生这段旅途中走好每一段路。

低头，才能出头。历史上、现实生活中常常有这样一些人，他们很有能力，也不乏干劲，但为人傲气十足，处处把头抬得很高，不屑于屈就现实生活中有意或无意设置的一些低矮“门槛”，这些人最终只能处处碰壁，被撞得头破血流，不但成就不了任何事业，甚至连容身之所都没有。相反，那些资质平平但懂得低头的人，小则能安身立命，一生平顺，大则能赢得人心，出人头地，成就一番伟业。其实，低头不是自卑，更不是怯懦；它是一种能力，是一种处世的姿态，是一种思考问题的角度，是一种与人相处的方式，是一种生存策略，更是人生的大智慧。现在的低头，是为了将来更好地出头。

学会选择，懂得放弃。人一生中，需要作出太多选择，无论是在爱情、婚姻上，还是在工作、事业上，不同的选择导致命运的迥异。错误的选择会让人走尽弯路，辛苦一生却一无所



获，或走入歧途，酿成人生悲剧；量力而行，睿智选择，才会让人一帆风顺，成就完美人生。同样，人一生中需要放弃的太多，放弃不能承受之重，放弃心灵桎梏，该放弃时就要放弃，放弃是一种超越，一种生存智慧。不懂放弃常使人背负沉重压力，长期被痛苦困扰；懂得放弃让你避免许多挫折，生活更顺利。只有在纷繁复杂的社会现实中保持清醒的头脑，更直观、更理性地认识自己，认识社会，在漫长的人生旅程中正确选择，适时放弃，走好人生每一步棋，才能把握好自己的人生，早日实现成功。

舍得，是中国文化的精髓，所谓“不舍不得，小舍小得，大舍大得”。鸣蝉舍弃了外壳，因而能自由高歌；壁虎舍弃了尾巴，因而能在危难之中保全生命；雄蜘蛛舍命求爱，因而得以繁衍后代。舍，并不是全部舍掉，而是舍掉那些沉重的、让你走不远的负累，留下那些轻快的、灵性的美好，从而让你闪耀着含蓄、内敛、从容的光芒。舍得是一种哲学，更是一种艺术；是一种精神，更是一种领悟；是一种智慧，更是一种境界。只有懂得了舍得的人生大智慧，才能够将自己的人生经营得有声有色，拥有成功而幸福的生活，从而活得精彩，活得快乐。

包容自古以来就是人们立身处世的大智慧。《尚书》云：“有容，德乃大。”《周易》云：“君子以厚德载物。”《老子》云：“江海之所以能为百谷王者，以其善下之。”佛教更是劝诫人们修行忍辱，“大肚能容，容天下难容之事”，达到“心包太虚，量周沙界”境界。包容是一种美好的心性，是一种博大的胸襟，是一种能够放下一切的气度，是一种淡定从容的洒脱，是一种俯仰自如的风度。一个人一生成就的大小，很大程度上就是由他包容的大小决定的，正如星云大师所说的那样：心胸有多大，事业就有多大；包容有多少，拥有就有多少。综观古今成大事者，无不有海纳百川的肚量，所谓“量小非君子”，“将军额上能跑马，宰相肚里能撑船”。

归根结底，人生就是一门在方与圆之间把握平衡的艺术，尊与卑、智与愚、贵与贱、得与失……一切都在方圆之间。天方地圆，无限广阔，人在其中，微如芥子。然而，掌握了方圆之道的大智慧，天地就会变得很小，人生就会变得伟大。因为，此时的你已经真正看清了世界，真正读懂了自己。



# 目 录

## 第一章 糊涂做人，精明做事

- 第一节 假糊涂结得真人缘 ..... (2)
- 耍点小糊涂，摆脱尴尬不失风度 ..... (2)
- 装傻充愣，避开敏感处不得罪人 ..... (4)
- 棘手的事，模糊表态不犯错 ..... (5)
- 人生的快乐不是拥有得多而是计较少 ..... (7)
- 揣着明白装糊涂 ..... (9)
- 第二节 该精明处还得精明 ..... (11)
- 大事精明，小事糊涂 ..... (11)
- 专注于垂钓，鱼才会上钩 ..... (13)
- 细节往往是关键 ..... (17)
- 不按规则出牌 ..... (21)
- 不要忽视绕道而行 ..... (23)
- 反过来想想 ..... (27)

## 第二章 学会低头，才能出头

- 第一节 低下高傲的头，才能走稳脚下的路 ..... (32)
- 人生变幻莫测，需随机应变处之 ..... (32)





因环境而变，具体问题具体分析 .....	(34)
狡兔三窟，有备用方案就不会措手不及 .....	(35)
征服群敌的规则：擒贼先擒王 .....	(36)
一剑封喉，速战速决 .....	(38)
不走寻常路，让对方无计可施 .....	(39)
<b>第二节 低头成事，大人物的“老二”哲学 .....</b>	<b>(42)</b>
做甘当扶梯的副手 .....	(42)
身高只是数据，内涵才是高度 .....	(43)
“争做老二”的人结果最牛 .....	(45)
飞得太高时，要学会“软着陆” .....	(46)
没有花的芳香就当最有生机的绿叶 .....	(48)
让出功劳，才能平步青云 .....	(50)
人生有时需要“零容忍” .....	(51)

### 第三章 圆融处世，成就大业

<b>第一节 生存竞争，把握主动 .....</b>	<b>(54)</b>
任何时候都不要轻视对手 .....	(54)
把握主动权，制人而不制于人 .....	(57)
巧施烟幕弹迷惑对方 .....	(60)
选择对手的薄弱环节作为突破口 .....	(63)
保持饥饿感，看到机会就出手 .....	(66)
在混乱中保持冷静 .....	(68)
深藏不露才能让人防不胜防 .....	(70)
苦练内功，增强自己实力 .....	(73)
堂堂之阵与出奇制胜 .....	(76)
擒贼先擒王，釜底抽薪 .....	(78)
对竞争对手不能心慈手软 .....	(80)



第二节 经营有道，决胜商场 .....	(84)
做大做强的秘诀是坚持和专注 .....	(84)
追随成功者，少走弯路 .....	(87)
诚信是经营中的制胜法则 .....	(90)
品牌与形象是企业的灵魂 .....	(93)
弱肉强食是市场的最高法则 .....	(96)
赢家通吃，兼并不能留情 .....	(100)
三十六计乃是商战心法 .....	(103)
咬紧对手的弱点不放 .....	(107)

## 第四章 低调做人，高标做事

第一节 地低成海，人低成王 .....	(112)
低调做人是以低就高的强者攻略 .....	(112)
低调做人是立足社会的必然要求 .....	(114)
放低心态才能走稳脚下路 .....	(116)
低调做人是发展事业的基本姿态 .....	(117)
低调处世有益于养精蓄锐 .....	(119)
低调做人是安身立命的天然屏障 .....	(120)
爬得越高则可能跌得越重 .....	(122)
低调做人是化解人际风波的最佳策略 .....	(124)
低调做人才能在顺逆境中安然进退 .....	(127)
第二节 韬光养晦，深藏若虚 .....	(130)
韬晦是一门深谋远虑的斗争艺术 .....	(130)
谋晦之人要懂得隐匿锋芒 .....	(136)
寓机变于糊涂之中 .....	(146)
低调做人者必须锤炼忍耐精神 .....	(148)
低调者要磨炼自制自律的习惯 .....	(153)
以退为进，善忍之人才能图谋大业 .....	(161)

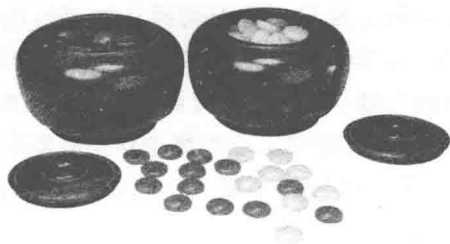


人生在忍耐中不断前行 .....	(167)
<b>第三节 低处修心，高处成事 .....</b>	<b>(176)</b>
于低调中修炼成功心法 .....	(176)
修身立德，道路将越走越宽 .....	(180)
积水成渊，潜心钻研者终成大器大才 .....	(185)
大化无形，达观之人遨游人生 .....	(189)
稳扎稳打：走出自立自强的道路 .....	(195)
行胜于言：行动比口号更有说服力 .....	(207)
严谨务实：脚踏实地便能步步为营 .....	(214)
精益求精：努力将事情做到尽善尽美 .....	(220)
<b>第四节 放下高调，邂逅低调的华丽 .....</b>	<b>(229)</b>
在狂妄泛滥的地方危险就大 .....	(229)
盛气凌人是浅薄和庸俗的表现 .....	(231)
真正的伟人是平易近人的 .....	(234)
与人争辩，永远不会真赢 .....	(236)
有一种愚钝叫居安不思危 .....	(238)
杂草多的地方庄稼少，空话多的地方智慧少 .....	(239)
卖弄的结果就是把自己卖了 .....	(241)
低调谦卑不等于窝囊无能 .....	(242)
没有匍匐的本领，哪能一飞冲天 .....	(244)

## 第一章

---

# 糊涂做人，精明做事



## 第一节

# 假糊涂结得真人缘

### 要点小糊涂，摆脱尴尬不失风度

当遇到窘境的时候，不一定要采取一些很复杂的摆脱方式，你只需要佯装糊涂，就能轻松下“台阶”了。实习期间，一位实习老师在黑板上刚写了几个字，学生中突然有人叫起来：“老师的字比我们李老师的字好看！”

真是语惊四座，稚幼的学生哪能想到：此时后座的班主任李老师该多么尴尬！对这位实习生来说，初上岗位，就碰到这般让人难堪的场面，的确使人头疼，以后怎样同这位班主任共度实习关呢？怎么办？转过身来谦虚几句，行吗？不行！这位实习生灵机一动，装作没有听到，继续写了几个字，头也不回地说：“不安安静静地看课文，是谁在下边大声喧哗！”

此语一出，后座的李老师紧张尴尬的神情，顿时轻松多了——尴尬局面也随之消除。这里的实习老师巧妙地运用了“装作不知道”的技巧，避实就虚，避开“称赞”这一实体，装作没有听清楚，而攻击“喧闹”这一虚像，既巧妙地告诉那位班主任“我根本没有听到”，又敲打了那位学生的称赞兴致，避免了学生误认为老师没有听见而再称赞几句的可能，从而避免了再次造成尴尬的局面。

“装作不知道”，就是指对别人的话装作没有听到或没有听清楚，以便避实就虚、猛然出击的处理问题的方式。也就是故意要点小糊涂。它的特点是：说辩的锋芒主要不在于传递何种信息，而是通过打击转移对方的说辩兴致使之无法继续设置窘迫局面，化干戈



为玉帛，能够寓辩于无形，不战而屈人之兵。当然唯有具有丰富阅历的人方能达到这种效果。

在人际交往中，有许多场合都可以使用要点小糊涂的办法，躲开别人说话的锋芒，然后避实就虚、猛然出击。其技巧关键在于躲闪避让的机智，虽是“装作”，正如实施“苦肉计”一样，却一定要表演得自然。

要点小糊涂还有一种情况是装作不理解对方尴尬举动的真实含义，故意给对方找一个善意的行为动机，给对方一个台阶下。一位老师介绍经验时说：一天中午，我路过学校后操场时，发现前两天帮助搬运实验器材的那几位同学正拿着一枚实验室特有的凸透镜在阳光下做“聚焦”实验。我想：他们哪来的透镜？难道是在搬迁时趁人不备拿了一枚？实验室正丢了一枚。是上去问个究竟，还是视而不见绕道而去？为难之时，同学们发现了我，从他们慌张的神情中我肯定了自己的判断。当时的空气就像凝固了似的，一分一秒也不容拖延。我快速构思，终于想出一条妙方，笑着说：“哟，这透镜找到了！谢谢你们！昨天我到实验室准备实验，发现少了一枚透镜，我想大概是搬迁过程中丢失了，我沿途找了好几遍都未能找到，谢谢你们帮我找到了这枚透镜。这样吧，你们继续实验，下午还给我也不迟。”同学们轻松地地点了点头，空气依旧是那么温暖，那么清新。这位老师采用了故意曲解的方法，装作不懂学生的真实意图，反误以为他们帮助自己找到了透镜，将责怪化成了感激，自然令学生在摆脱尴尬的同时又羞愧不已。

要点小糊涂是一个常用而又十分奏效的办法，无论是面对自己还是别人制造的窘境，我们都不妨不动声色，假装不明白事实是怎样，从而抽身而出。

有专家指出，当别人准备伤害你，用刻毒的语言对你说话时，你也可以采取佯装糊涂的方法，装作没听懂他的意思，给对方一个莫名其妙的回答，这样，对方打算伤害你的企图也就告吹了，而且显得你很有风度。



## 装傻充愣，避开敏感处不得罪人

装傻充愣，避开不想面对的敏感处，模糊应对，是一种大智若愚的态度和情操。

看看下面这对老夫妇如何把话说得字字不靠谱的。推销员一进门，就迎出来一个白发老头。青年推销员恭恭敬敬鞠了一躬。“喔，喔，可回来了！你毕竟是回来了。”老头脱口而出，“老婆子快出来。儿子回来了，是洋一回来了。很健康，长大了，一表人才！”老太太急急忙忙地出来了，只喊了一声：“洋一！”就捂着嘴，眨巴着眼睛，再也说不出话来。推销员慌了手脚，刚要说“我……”时，老头摇头说：“有话以后再说。快进来，难为你还记得这个家。你下落不明的时候才小学六年级，我想你一定会回来，所以连这个旧门都不修理，不改原样，一直都在等着你呀。”

推销员实在待不下去了，便从这一家跑了出来，喊他留下来的声音始终留在他的耳边。

“大概是走失了独生子，悲痛之余，老两口都精神失常了吧？怪可怜的。”他想着想着回到了公司，跟前辈谈这件事。老前辈说：“早告诉你就好了。那是个小康之家，只有老两口。因为无聊，所以经常这样捉弄推销员。”

“上当了！好，我明天再去，假装是儿子，来个顺水推舟，伤伤他们的脑筋。”

“算了，算了吧，这回又该说是女儿回来了，拿出女人的衣服来给你穿。结果，你还是要逃跑的。”人际场上，很多人都特别擅长这种模糊迂回的圆融之道。在日本有这样一个故事，很能给人启发：

一位名叫宫一郎的青年去拜访广源先生，想将一块地产卖给他。

广源听完宫一郎的陈述后，并没有做出“买”或者“不买”的直接回答，而是在桌子上拿起一些类似纤维的东西给宫一郎看，并



说：“你知道这是什么东西吗？”他似乎瞬间忘记了宫一郎上门的目的。

“不知道。”宫一郎回答。

“这是一种新发现的材料，我想用它来做一种汽车的外壳。”广源详详细细地向宫一郎讲述了一遍。广源先生共讲了15分钟之多，谈论了这种新型汽车制造材料的来历和好处，又诚诚恳恳地讲了他明年的汽车生产计划。广源谈的这些内容宫一郎一点也听不懂，但广源的情绪感染了宫一郎，他感到十分愉快。在广源送宫一郎时顺便说了一句：“不想买那块地。”广源的高明之处在于他没有一开始就回拒宫一郎。如果那样，宫一郎就一定会滔滔不绝地劝说他买那块地。而广源采取了回避的态度，装作好像根本没听懂宫一郎的话，没有给他劝说的时间，在结束谈话时轻轻一拒，不失为高明之法。

装傻充愣并不是真傻，而恰恰是一种高明的阴柔之道，它真正体现的是聪明与灵活。它主要有两种形式，一种是沉默不语，装聋作哑；一种是答非所问，模糊应付。

社交应酬是一个非常广泛的领域，我们所接触的人物当然也是形形色色。于是，很多情景或事情的发生都可能不在我们的预料之中。其中，敏感性话题的突然出现，就是一个令很多人都感到棘手的应酬难题。这种情况下，装傻充愣便成了基于传统文化而催生的一种较好的应酬之道，其表现为内细外粗，是生活中为人处世极具实际价值的心术智慧。

## 棘手的事，模糊表态不犯错

有些时候，明白直露的说话方式不是伤人就是害己，然而默不作声又不免让人认为是胆怯或毫无见解。倘若迫于情势，过于直接表态对自己不利，而又不得不有所表态的话，最好还是模糊表态。这样，就给自己以后的态度留下了回旋的余地。有两位中级主管近来行为反常，双方感情恶化，公司经理便把他们两人找来，动之以



情：“你们两人就如同车子的两只轮子，只要有一方脱离，整个车子就无法动弹了。希望你们同心协力发挥力量，把工作做得更好。”

两位中级主管缺乏作为总经理助手应该怎样做的自觉意识，缺少公司是一盘棋的观念。于是经理便又说道：“部门的职能就像一位家庭主妇，主妇如能尽心尽力地把家弄好，这位户主在公司才能安下心来去闯事业。”

之后，这两位主管之间关系出现了缓和。案例中，经理没有判明谁是谁非，而是模糊表态，干脆给出一个“各自分路而行”的解决方案，让两人都有了充分的理由掉转头，找到台阶下。这样，两人的争执就“不明不白”地解决了。

所谓模糊表态，指人们运用语言的模糊特征，表达思想、情感并进行交流的一种语言表达方式和表达技巧。这样的表达可以增强语言在交际中的适应性、灵活性和生动性，也有利于传情达意的准确性。

据说，有人问美国天文学家琼斯：“地球有多大年龄，你能说清楚吗？”琼斯回答：“这也不难。请你想象一下，有一座巍峨的高山，比如说高加索的厄尔布鲁士山吧，再设想有几只小麻雀，它们无忧无虑地跳来跳去，啄着这座山。那么这几只麻雀把山啄完大约需要多少时间，地球就存在了多少时间。”琼斯这种模糊的回答，不仅把一个容易引起争议的难题化解了，而且使人意识到地球存在的岁月异常悠久。

生活中，当我们遇到比较棘手的事情，例如面对他人的质疑或者追问时，模糊表态是一种很有效的策略。模糊表态能把对方千斤的力量化于无形，同时还为自己争取到思考对策的宝贵时间。另外，模糊表态还会给对方制造一种高深莫测的感觉，使其不会对自己的行为产生怀疑。

不过，运用模糊语言进行模糊表态时一定要适度。过之与不及都会影响表达的进行；要防止歧义和误解，模糊语言不是歧义语言，不容许既可这样理解也可那样理解，它有明确的范围性，要力求简洁明快，切忌重复唆，绕弯子；运用时要恰当灵活，不能不分