

❀ 畅销全国的成功学宝典 ❀

刘 磊/编著

方圆做人做事 成功全集

☆ 给你力量 珍藏版 励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

畅销全国



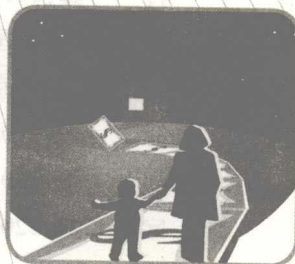
宝典

刘 磊/编著

方圆做人做事 成功全集

☆ 给你力量 珍藏版 励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



B848.4
LL2.7

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘磊 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

方圆做人做事成功全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究

前 言

做人,需要讲究原则。原则是为人处事的一个最底线,没有这条线,就好像长跑运动员起跑的时候没有起跑线,该结束时又不知在什么地方结束一样,前进没有了目标,后退也乱了分寸。人的轻举妄为、胡作非为、无效劳动、搬起石头砸自己的脚,以至自讨苦吃的种种行为,无不是在丧失原则,乱了分寸,没有守住自己人生的最底线而发生的结果。做人,应该守住自己人生的底线。

商鞅是秦国由弱到强的关键人物。商鞅在秦国推行变法之前,首先解决了信任问题和忠诚问题。当年,商鞅起草了一个改革的法令,但又怕老百姓不相信他,于是就叫人在都城的南门竖了一根很高的木头,并说,谁能把木头搬到北门,就赏谁十两金子。很多人都以为这是开玩笑。商鞅知道老百姓不相信他,就把赏金提高到五十两金子。人们在木头旁议论纷纷,终于有一个人把木头扛起来,一直扛到了北门。结果商鞅真的赏给那人五十两金子。这件事在秦国引起了轰动,商鞅说到做到,在老百姓中有了威信,于是商鞅就把新法令公布了出去。秦孝公这样一号召,果然吸引了不少有才干的人。商鞅有令必行、言而有信的作风是赢得信任的关键,同时也为秦国国君赢得了百姓的忠诚。

没有信任就没有成功的希望,没有公正坦诚也就谈不上什么相互之间的信任。君子坦荡荡,小人常戚戚。在人际关系方面,掩饰只会破坏相互之间的信任关系,虚伪只能使人际关系更加不稳定,并且最终在决策时犹豫不决。遮遮掩掩的事实就像谎言一样令人无法忍受,任何掩盖和歪曲都是对事实的不信任,都是对人格的践踏。同时相互信任还表现在行胜于言。信任不能指望仅仅靠停留在嘴上的言语就能体现,必须用行动来体现。信任是一切人类关系的基石,信任是一个团队或个体获取长远利益的惟一途径。只有团队相互信任,才能使团队经久不衰,使团队拥有更强的核心竞争力,这个团队才有能力来回报成员的信任。



目 录

第一章 用背后说话的方式使硬劲

背后说话全在一个密字	3
枕边话有奇效	6
巧舌生事硬说服	7
背后说话当给人留下联想的空间	9
借题发挥的悄悄话技巧	11
鹬蚌相争渔翁得利	14
避免被人认为是“马屁精”	15
与人交往之中活用“捧”	16
“拍马”是人际关系中“润滑剂”	18
贬低自己以愉悦对方	19
多方努力,“捧”好上司	21
别忘在他人面前称赞上司	23
“捧”着领导帮你办事	24
让你的顶头上司了解和喜欢你	25
巧言称赞不漂亮的女同事	26
肯定员工的良好工作表现很重要	29
领导的赞扬是下属最需要的奖赏	30
在下属面前故意丢丑	33





第二章 会说服人 话能拔钉子头

说话敢于以硬气挫其傲气	37
他说话嘴硬我义正词严	39
找到对方害怕的软肋	40
说话对付无赖可以后发制人	42
因势利导可谓“方”得其所	44
硬里也可以来点软	46
说话原则宜方,说话方式宜圆	47
以方圆之道对付难啃的第三者	49
机遇垂青于“营造”	51
有孔必钻,无孔也要钻	53
面对拒绝要多方努力尝试	54

第三章 赞扬宜方,批评宜圆

赞美能最快地改变你与他人的关系	59
有创意的赞美更让人受用	59
避免你的赞语引起误解	61
把恭维掺杂在批评之中	62
暗示比直接的批评更有效	63
换一种人们更容易接受的批评方式	64
批评要遵守一些基本原则	66
要给被批评者解释的机会	68
礼多人不怪	69
送礼要有针对性	70
送礼一定要灵活	72



第四章 勇于退敌会说反驳话

让歪理现形可将错就错	77
马驳要善于利用他的破绽	78
正话反说让谬论不攻自破	81
给他一个主动退出的理由	82
以理去疑的反驳技巧	83
通过自己的努力提高人气	84
不隐不露对谁都能绷住神	87
懂得进取也要善于采取曲折的方式	91
在社交时不妨试试吹牛术	93
借别人的力量办自己的事	95
为了办成事而摆大“架子”	97
为自己制造一种“神秘”	98
巧妙识别对方的虚张声势	99
“冲”要适度,不能夸大其词	101

第五章 体现方与圆的真义

不固执于“绝对真实”是说话能方能圆的高手	105
以假隐真可以保护自己	107
赞同别人的期望让事情更圆满	110
留余地的说话技巧	112
过于真实会陷入绝境	113
虚实结合两相宜	115
讲究说话的尺寸和艺术	117
说话不能拖泥带水	119
吓唬和试探可疑的下属	120
告诫个性不受欢迎的员工	121
采用“高压式”的管理风格	122



抓住对方的心理弱点	123
故意给部下施加压力	124
凭空设立一个“竞争对手”	126
先抑后扬以避免引起骚动	127
批评和惩罚都要把握住“忍”的分寸	129

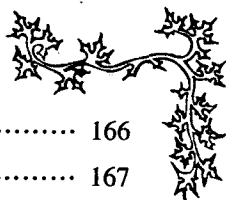
第六章 把说话当成一门大学问

换一种说法也许能改变结果	133
会说话让你处处受欢迎	134
天天说话就是会说话吗	135
做不成的事情可以说成	136
笑着说话容易让人接受	138
永远不要勉强别人听自己的	139
心胸宽广是成大事的基础	141
别把私人情绪带到工作上	142
说话方圆之道只在看问题的角度	143
学会给他人授权	145
一定要避免两败俱伤的结局	147
寻求对竞争更宽厚的态度	148
消除损人利己的思想	150
不可与上司争一时之长短	152
千万不能耍“牛脾气”	154
领导者要能够容得下下属	156
容忍下属的缺点和小过失	157
从容地把别人的火气消于无形	158
遇到困难时要善于坚持	159

第七章 话未能说圆易犯人忌

客气话一多就成了可气	165
------------------	-----





如果不想让人知道,就别背后说人的不是	166
别总把不满挂在嘴	167
当着矧子不说矮话	169
改变惹人厌的说话习惯	170
答应别人的话要兑现	172
幽默要用在合适的地方	173
跟上司说话别往枪口上撞	174
对充满敌意或是脾气暴躁的人不轻易发怒	178
自己有理时也谦恭地让人	180
及早编织事业上的关系网	182
控制情绪是圆满做事的方策	183
从小事做起表现对别人的恭顺	188
千万不要做和上司“合不来”的人	189
给上司提意见要慎重	192
下属不折不扣地执行命令才是对你的最大恭敬	194
让下属觉得自己重要	195
坦诚地接受下属的批评	197
谨防说假话的下属	198

第八章 对上对下说话要把握分寸

上司面前说话悠着点儿	203
提建议何妨以请教的方式	204
反对的话绕个弯说	207
跟上司说事要善找机会	209
跟下属要放下架子说话	211
推功揽过的话最暖人心	213
坏话也要学会好说	214
尽量给下属留下一个说话坦诚的印象	216
说话也不妨一手软一手硬	218
方与圆的基础就是“慎言”	219



向上司提出晋升要求和策略	222
适当地沉默不会使人后悔	224
巧妙拒绝领导委托的某些事	226
成大事者需要三思而后行	229
同事之间不可过于亲密	230
别害怕对别人讲“不”字	232
对上司的不合理决策也可提出异议	234
管理者应“喜怒不形于色”	236
和员工保持适当的距离	238
使下属在工作中“绷”着劲儿	241
无论怎样都不能答应下属的某些要求	243
坦然面对两面三刀的“笑面虎”	245

第九章 交际场合说话会圆场面

善于与人套近乎	253
场面上说话不要太随意	255
不该问的不要乱问	257
始终明白自己要表达什么	258
说话给人面子才算画满一个圆	259
学会找话说以免冷场	261
善于快速拉近双方距离	263
说话把礼让放在前头	264
特定情况说话哟啊有弹性	267
说话也要讲究拒绝的技巧	270
追求“无为而治”的管理境界	271
做人要“难得糊涂”	273
办事的时候要给自己留有余地	276
运用模糊的语言为自己争取利益	277
要防止部下欺瞒自己	279
慧眼识破说谎的家伙	281



第十章 不会倾听说话就无法圆满

能让别人说痛快的人最会说话	287
从学习倾听开始学习说话	289
倾听可以打消别人的怒火	291
装作没听懂也是一种说话技巧	294
善用心照不宣的说话技巧	299

第十一章 说话应变把漏儿补圆

说话应变的技巧要从人情世故中磨练	303
紧急情况以智补贺	304
窘境下说话以“暗”补圆	306
险境下说话以快补圆	308
消解争端以变补圆	311
息事宁人以不变应万变	313
办公室里话圆事自圆	316

第十二章 亲朋往来话圆情更圆

同学之间说人情话的技巧	323
把老乡关系套瓷实	324
工作中讲人情话的技巧	327
根据对方情况说人情话的技巧	330
一句话得到人心	331
不经意问说出来的话最受用	334
好话十句不嫌多	336
以真诚把人情话说好的技巧	338



第一章 用背后说话的方式使硬劲

有些事你办起来比较棘手，光靠正面游说，即使你口吐莲花，如果他是个人你也难以把他说话，这时候就要善使软劲儿，以背后说悄悄话的形式把问题解决。而且悄悄话听的人感觉有一种神秘感和忠诚感，更容易轻信。所以，悄悄话的杀伤力更强，用不着长篇大论，寥寥几句就能产生奇效。当然，我们并不鼓励办事清说阴话、用损招，而是这种事是现实中的客观存在，我们可以不用，但不能不防啊。





背后说话全在一个密字

只有“密”做得好，才能让悄悄话发挥它的威力。以悄悄话成事，又因别人的悄悄话而败亡。都与一个“密”字紧密相关。

悄悄话也就是私密话，是私底下商量，便于私底下行动，是月光下的交易。这里的一个“密”字顶是关键，不论你的悄悄话是好话还是坏话，是为公还是为私，毕竟都是在力有不逮、有所忌惮的情况下不得已而为之，只有“密”做得好，才能让悄悄话发挥它的威力。以悄悄话成事，又因别人的悄悄话而败亡，都与一个“密”字紧密相关。

东周末年，卫庄公有三个儿子，长子桓，次子晋，三子州吁。州吁生性暴戾，喜武谈兵，动辄讲打讲杀，但庄公非常喜爱他，任其所为，一点也不加以禁止。

大夫石碚是一个正直的人，国人对他很信任。他曾劝说庄公：“凡做父母的，对子女要严加教育，不要溺爱过甚，纵容太过必生骄，骄必生乱，这是必然的道理。主公若想把王位传给州吁，便马上立他为继承人，不然的话，就要管制他，叫他不要这样横行放肆，免得日后搅出祸患。”这些话，庄公当作了耳边风，对州吁的行动，照样未加干涉。

石碚有个儿子叫厚，和州吁的个性一样，好似天生一对宝贝，经常同玩同游，并车去打猎，骚扰居民。石碚看不过眼，将石厚鞭责了一顿，并把他锁禁在一个空房里，不准他再出外去惹是非，可是石厚野性不改，竟然爬墙跑了，躲在州吁府里，不敢回家，石碚没办法，只能装聋作哑，把气忍在肚里。

不久，卫庄公死了，公子桓继承了王位，叫做桓公。桓公生性懦弱，毫无主张。石碚见他这样没作为，而州吁又是那样嚣张，料定将来一定会生乱子，于是便借口年老，辞职归家躲起来，对朝政不理不问。

这样一来，州吁更加肆无忌惮了，日日夜夜和石厚商量怎样去夺取王位。正巧周平王死了，太子即位。这是国家的一件大事，各地诸侯要亲往去吊贺，卫桓公整装入朝。



石厚趁这个机会向州吁献计说：“明天桓公要起程入朝，你可设宴在西门外，假意给他饯行，预先埋伏500名勇士在门外，敬酒时，乘机把他杀死。如有哪一个不服从的，立即将他消灭，这样你就可得王位了。”州吁登时眉飞色舞起来，令石厚去部署一切。

第二天一早，桓公要出发时，州吁把他迎入行馆里去，筵席早已摆好，州吁便躬身向桓王进酒说：“兄侯远行，臣弟特备薄酒与兄侯饯别。”桓公说：“又让贤弟费心了，我此行不过月余就可以回来了，敢烦贤弟暂时代理朝政，小心在意。”

“兄侯放心，小弟会特别小心。”州吁说完，连忙为其斟满酒杯，奉给桓公。桓公一饮而尽，亦斟了杯酒回敬州吁。州吁双手去接，假装失手把酒杯跌落在地。桓公不知是计，叫左右取过另一酒杯来，想再敬州吁一杯，州吁乘机绕到桓公背后，掏出刀子，向桓公背后猛刺，桓公便这样当场被杀死。于是州吁自立为君，拜石厚为上大夫。他的二哥公子晋着了慌，逃到邢国去求政治庇护。

州吁即位后，听到外边沸沸腾腾，都在传说他杀兄夺国的事，因此又和石厚商议起来。他说：“你听见外面的话没有？全国人民都在说我的坏话，看来，惟有施展武威同邻国打一次胜仗，借此来压制国人的反抗情绪。你说应向哪一个国家动兵呢？”

“那自然要攻打郑国，郑国侵略过我国，正好趁机会报仇雪耻！”，石厚很高兴地回答。他们计议停当，立即动员向郑国发动攻势。在五天内果然打了一个小胜仗，石厚便下令班师。

“为什么？”州吁惊讶地问：“大军还未接触就要班师？”石厚请州吁屏退左右，秘密地告诉他：“郑国的兵素称强悍，我们没有什么胜利把握。现在打了个小胜仗，可以向国人示威一番了。何况主公登位未久，国事未定，若久留在外，恐怕国内生变！”

于是石厚得意洋洋地下令班师，叫兵士沿途高唱凯歌，拥着州吁浩浩荡荡地班师回朝。可是，国人仍然不拥护他们。

“打了胜仗回来，国人还是不服从，还有什么办法？”州吁又问石厚。“那只有这样：我父亲是一个正直的人，国人对他很尊重，不如主公把他再征入朝，给他——重任，国人一定没有话说了。”

州吁即命人带了很多名贵的礼物去聘石盾入朝议事。石盾推辞说：“我年老了，病又一天天地沉重下去，就是上朝也行不得了。”州吁又问石厚：“你



父亲已托病不肯入朝，我想亲身去向他请教一个办法如何？”“主公亲往，他也未必愿见，还是我回家去一趟，代主公先说句好话，看他的意思怎样！”

石厚于是回家去了。石厝就问他：“新主要召见我究竟为着什么？”石厚告诉父亲说：“就因为国人对新主没有好感，诚恐王位不稳，故想请父亲决一良策！”石厝说：“这有什么困难？凡是诸侯即位，必先禀告于朝才算真王，如果新王能得到周天子的诰命，国人还会说什么呢？”

“这意见十分好，但现在无故入朝去，恐怕天子会起疑吧，最好先得有一个在天子面前说得上话的人疏通一下，但谁可以说得上话呢？”石厚说完，向父亲投下希望的一瞥。

“那还不容易！”石厝抖搂一下精神说：“目前周天子最相信的是陈国的桓公，只消他一说，包会成功。如果新主能亲往陈国走一趟，央陈桓公帮帮忙，这件事绝不会失望的。”石厚把这番话告诉州吁，州吁不胜欢喜，立即备好礼物，带了石厚到陈国。

石厝和陈国的大夫子针很是相好，他见机会来了，乃割指写了一封信，托一个心腹人带往陈国，秘密交给了子针托他转呈陈桓公，陈桓公拆开信，信上这样写着：

“外臣石厝百拜致书陈贤侯殿下：卫国祸小，天降重殃，不幸有弑君之祸。此虽逆弟州吁所为，实臣之子厚贪位助桀。二逆不诛，乱臣贼子行将接踵于天下矣。老夫年老，力不有制，负罪先公。今二逆联袂入朝上国，实出老夫之谋，幸上国拘执正罪，以正臣子之纲，实天下之幸，亦是臣国之幸也。”

陈桓公看罢，便问子针：“你看这件事怎办？”子针毫不考虑地回答：“我国和卫国素相亲睦，伫望相助的。卫国的不幸，亦即我国的不幸，他们来，乃是自来送死，切不能放他们回去！”于是便定下擒州吁之计。

翌日，太庙上摆设得严肃堂皇，陈桓公站在主位，左右文官武将排列得很整齐。大夫子针先陪石厚到来，一上石阶，石厚一眼瞥见门口竖立一个白牌，写着“为臣不忠，为子不孝者，不得入此庙”一十四个大字，登时心里一怔，回头问子针：“立这个牌是什么意思？”子针很礼貌地解释：“这是我国上几代立下来的规矩，已经有几十年了。”

石厚才把心放下。下一会，州吁驾到以后，方要鞠躬行礼，只听子针大声高呼：“奉周天子命令，擒拿弑君贼州吁、石厚两人，余人俱免！”话声未完，已先把州吁拿住，石厚急忙拔剑想抵抗，但埋伏在左右壁厢的武士一拥



而上，把石厚也捆绑起来。

州吁、石厚都罪有应得，当然难逃被杀的命运。我们需要从中引以为鉴的是，绝不要忽略办事过程中的悄悄话。一方面悄悄话该说时要及时地说，另一方面也要防备别人背后说你的悄悄话。

枕边话有奇效

明里争不过，有些为达目的不择手段的人便琢磨着以损招制敌。让你放松警惕，甚至让你感觉他是你最忠实可靠的一朋友，等到他用悄悄话赢得了你完全的信任，他就会用悄悄话致你于死地。对这种人我们要严加提防。

战国时期，楚怀王有一个宠妃，她叫郑袖，才貌双绝，工于心计。魏王从自己的利益出发，赠给楚怀王一个大美人，人称魏美人，娇嫩柔美，眉目传情，真乃绝顶佳丽，把个好色的楚怀王搞得神魂颠倒，白日寻欢，夜晚作乐。

智深谋远的郑袖，看在眼里，恨在心上，她稍加思索，“笑里藏刀”一计即上心头。于是乎，她便拿出女人温和、柔顺的性情，既不同魏美人争风吃醋，也不显示一点不满的情绪，而是像个知情达理的大姐姐，非常和善地对待魏美人，事事顺着魏美人的性儿，且在楚怀王面前赞美魏美人美丽。

魏美人初到楚国时还有些害怕郑袖，但是看到她一贯待自己很好，便没了戒备之心。一日，魏美人亲昵地告诉郑袖：“姐姐，在异国他乡遇到您这样的好人，真是幸运哪！”“快别这么说！”郑袖安慰魏美人道，“咱们是同侍一夫，本是骨肉相连一家人，姐姐不疼爱妹妹，谁来疼受呢？常言道：家和万事兴。我们姐妹和睦相处，才是夫君的幸事，而且，妹妹能给夫君快乐，才好幸运哪！”

魏美人闻此言，感动得热泪盈眶，说：“姐姐，以后请多多指教小妹怎样使夫君快乐！”

“好说好好说，今后我们姐妹和睦相处，互通一气，就不会出什么差儿。”郑袖和颜悦色地回答魏美人的话。

楚怀王见这对如花似玉的宠妃和睦相处，无限欢欣，慨叹道：“世人都

