



人在方圓

Ren

人 在 方 圓

ZaiFangyuan

在人生的大舞台上,每个人都要扮演自己的角色,每个人都在演绎着属于自己的剧本,这人生剧本的灵魂无非两个字:方与圆。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,正如棋盘中的棋子一般。棋盘为方,棋子为圆,圆形的棋子在方形的棋盘中还着惟难,难以逃脱棋盘的约束。

王伟◎著



人在方園

Ren *ZaiFangyuan*

王伟◎著

图书在版编目(CIP)数据

人在方圆 / 王伟著. —2 版. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社,
2006.12

ISBN 7-228-10670-9

I. 人… II. 王… 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(2006)第 154079 号

责任编辑:海 珊 若 贤

装帧设计:耀午书装

出 版	新疆人民出版社
地 址	乌鲁木齐市解放南路 348 号
电 话	0991-2823202
邮政编码	830001
印 刷	北京欣舒印务有限公司
开 本	787×1092 1/16
印 张	14
字 数	150 千字
版 次	2004 年 6 月第 1 版 2006 年 12 月第 2 版
印 次	2006 年 12 月第 1 次印刷
印 数	5 000-10 000
定 价	22.00 元

前言

F o r e w o r d

莎士比亚说过：“人生是一个大舞台，这里的男男女女都只不过是演员。”在人生的大舞台上，每个人都要扮演自己的角色，每个人都在演绎着属于自己的剧本，这人生剧本的灵魂无非两个字：方与圆。

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，正如棋盘中的棋子一般。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。横竖分明的方形棋盘，倘若没有圆形的棋子演绎变幻出千招万式，也会失去智慧的灵气和棋艺的深邃。

人，生在天地间，又何尝不是如此。任何人都要承受法律和道德的约束，都要承受各种明显和隐性的规则的制约，这些制约就如棋盘一样棱角分明、横竖清晰，在这样的“棋盘”上，每个人都要游刃有余变换出千招万式，在方和圆之间抉择，在方和圆之间斗争，在方和圆之间转换。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。

本书取名《人在方圆》,其意正是为了解剖人生棋局中的方与圆、明与暗、显与隐,在这里,没有黑和白,没有正与邪。书中简单、有效的方法,全面改善你做人、做事的盲点,使你在极短的时间里掌握成功的奥秘,奏响成功的旋律。

当代中国正处于社会转型期,人们面对社会秩序的不断调整常常会感到无所适从,需要心理辅助和精神慰藉,这种转型期引发的生存需求迅速转化为阅读需求,加之现行教育体制中社会化教育的整体缺位和乏力,励志图书实际上承担了从学校走向社会的过渡性教育,主要是补偿传播个体适应社会的基本生存技能,这在一定程度上属于人的二次教育。这个重要的二次教育过程,学校没有承担,而是由出版界和出版人在市场环境下通过励志图书自发完成的。这正是励志图书大受欢迎的社会背景。

本书自2004年6月问世以来,深受读者喜爱。此时修订再版,正是应读者和市场需求,在此深表谢意。此次压缩篇章,精炼语言,重排版式,希望在原来基础上精益求精,为读者奉上一份美味的精神美餐。

谨以此书献给热爱生活、勇于探索的年轻人。

编 者

2006年11月2日于北大燕园

目录

C O N T E N T S

第一章 物竞天择,适者生存

俗话说:“人在江湖,身不由己。”身在社会,又何尝不是如此?有平步青云的顺利,就有明争暗斗的惊险;有光明正大的竞争,就有藏而不露的阴谋。人生在世,有目标就有竞争,有竞争就有淘汰,有淘汰就有悲喜。物竞天择,适者生存,只有真正适应社会的人才能够笑到最后。

1. 别忘了在口渴时送水 / 003
2. 死缠硬磨是一种竞争力 / 009
3. 传达言外之意需要更高的智慧 / 016
4. 巧言妙语,胜过穷追猛打 / 023
5. 脑子多绕一个弯,脚下多出一条路 / 029
6. 幽默是最聪明的军师 / 032
7. 利用别人的情绪控制别人的意志 / 036
8. 善用利益收买人心 / 042
9. 无中生有常常石破天惊 / 046
10. 学会如何说“不” / 049

第二章 融入者智, 激抗者愚

这个世界是真实的,是残酷的,是不平等的。但是,愤世嫉俗不能改变社会,每一个人必须学会融入。“世界大势,浩浩荡荡,顺之者昌,逆之者亡。”善于融入者是智慧的,顽固激抗者是愚蠢的。

1. “围魏救赵”,行走职场的炼金术 / 057
2. 顺应形势者最有智慧 / 061
3. “暗渡陈仓”,百试不爽的谋略 / 066
4. 欲擒故纵是为了走得更远 / 071
5. “三个臭皮匠,顶个诸葛亮” / 077
6. 察言观色是无声的对话 / 082
7. 圆滑办事,千古不变的捷径 / 087
8. 抓住改变自己命运的机会 / 093
9. 不要轻易表明自己的态度 / 097
10. 计划要时刻先于变化 / 102

第三章 行军有兵法,人情有谋略

统兵作战,须有兵法;人情练达,须有韬略。每个人的心灵都是一座神秘园,变幻莫测、难以猜度。交友即“交心”,社会交往的目的正是为了走进对方的神秘园。如果你懂得交友的各种技巧和智慧,就会轻松走进对方的神秘园。

1. “难得糊涂”是为了不糊涂 / 109
2. 积累人缘就是积累财富 / 115
3. 一切从赞美开始 / 119

4. 人际应变,可以化腐朽为神奇 / 127
5. 自嘲是对自己的赞美 / 131
6. 第一印象是你的品牌 / 135
7. 忍一时,柳暗花明 / 141
8. 为人处世,洞察先行 / 148
9. 与优秀的人交朋友 / 152
10. 巧妙借光是成功者的杀手锏 / 161

第四章 山还是山,水还是水

佛家悟禅有三重境界:见山是山,见水是水,此第一重也;见山不是山,见水不是水,此第二重;见山还是山,见水还是水,此第三重也!这也是人生的三个阶段:少不更事时,我们看到的只是世界的表象;阅历渐深,便会发现世界并非如我们所见;久历世事,最终领悟到,一切美好、丑恶、欢乐、痛苦、得失成败……均有其存在的必然和道理。

1. 微笑是最有效的沟通语言 / 169
2. 失去健康的人必将一无所有 / 173
3. 心态决定成败 / 178
4. 你的习惯决定你能走多远 / 187
5. 不肯原谅别人是一种慢性自杀行为 / 194
6. 人性是为人处世的最高宪法 / 199
7. 高学历与成功的距离还很远 / 209
8. 勇敢面对不平等的人生 / 212

Ren 人
ZaiFangYuan 在方園

第一章 物竞天择,适者生存

俗话说:“人在江湖,身不由己。”身在社会,又何尝不是如此?有平步青云的顺利,就有明争暗斗的惊险;有光明正大的竞争,就有藏而不露的阴谋。人生在世,有目标就有竞争,有竞争就有淘汰,有淘汰就有悲喜。物竞天择,适者生存,只有真正适应社会的人才能笑到最后。

01

别忘了在口渴时送水

办事方法的一种技巧是：先给对方甜头尝尝，再顺势把自己的目的说出来。此时对方很可能产生知恩图报的心理答应你的请求。中国人常说“吃人家的嘴软”，一旦接受了别人的好处，再拒绝对方的请求就不好意思开口了。

聪明人运用这种技巧百试不爽。利用此法办事，有以下是一些技巧：

- ※ 给人恩惠时不要说得过于直白，挑得太明，以免令对方感到丢了面子，脸上无光；给别人帮过的忙，更不要四处张扬。
- ※ 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。
- ※ 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。

1. 人情是最经济的投资

钱钟书先生曾经有一段时间困居上海写《围城》，那时他还不是非常有名。他的学术文稿没人买，于是他开始写小说，创作小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。但他一天500字的精工细作，又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，帮助钱家渡过了难关。时隔多年，黄佐临导演的女儿黄蜀芹独得钱钟书信任，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父亲的一封亲笔信的缘故。钱钟书是一个有情有义之人，别人帮助过他，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。黄佐临导演在当时可能没有想得那么远、那么功利化。但多年后的事却给了他作为好施之人一个不小的回报。



对于一个身处窘迫境地的穷人，可能你的几枚铜板就可能帮助他度过极度的饥饿和困苦。对于一个放纵不羁的浪子，可能你的一次促膝交心就可能帮助他建立尊严和自信。

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，这在理解人情世故方面，具有很好的启示作用：

“当年我的祖父很穷，在一个大雪天里他去向村里的首富借钱。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，之后还大方地对祖父说：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了自己的尊严,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,把施舍变成了施助,只有一字之差,但是高低立见,效果却大大的不同。”

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,于是心里有种优越感,从而高高在上,不可一世。其实这种心态是很危险的,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心态,把这笔账就抵消了。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,过于张扬来显示自己的成就往往会伤害对方。

3. 在口渴时送水

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,这些需求有轻重缓急之分,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，便应洞察此中个味。

有时候萝卜比金山要昂贵

三国争霸之前，周瑜并不得志。他曾经在军阀袁术部下做过一个小小的居巢长，只相当于一个小县的县令罢了。那时候地方上常有饥荒，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，想必是囤积了不少的粮食，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，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。”

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。”周瑜和他的手下一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，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。

受到过别人帮助的人总是怀有特殊的好感，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。使用这种方法，有几点技巧：

- ※ 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，以便使其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。
- ※ 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。
- ※ 不要对别人的恩情过重，这样会使对方自卑乃至疏远你，因为他一方面无法报答你，另一方面会感到自己有些卑微。

02

死缠硬磨是一种竞争力

你求别人办事，别人明明能办，但是总是找各种各样的借口和理由来推脱或者拖延。这时候需要采取死缠硬磨法，友好地坚持，不答应就不撤退，不达目的不罢休，办不成事情不回头，搞得对方急不得也怒不得，最后只好答应。

死缠硬磨法的特色就是以消极的形式争取积极的效果，用决心和毅力，消耗对方的时间和精力。给对方施加压力，用自己坚强的态度、信念和感情达到影响对方和改变对方态度的目的。这种方法有以下几种具体的小技巧：

1. 死缠不放

有位香港女作家，在浓浓的浪漫情调中与大陆某男士结成情缘。她曾经宣称那位男士是追她的男朋友中条件最差的，但她为什么偏偏选中了这一位呢？

事情要追溯到几年前，那是她第一次赴上海，是为了将自己的小说授权给上海某家出版社。一次晚宴上，女作家和某男