

也许，这是一本能让您受益终生的书！

方与圆



丁远峙著

全国最畅销的人文书之一

广州出版社

方 与 圆

丁远峙 著

广 州 出 版 社

书 名:方与圆
作 者:丁远峙

出版发行:广州出版社(广州市东风中路 503 号 邮编:510045)
印 刷:深圳市彩帝印刷厂印制(深圳车公庙 308 栋 邮编:51800)
排 版:深圳超新电脑植字照排中心
规 格:850x1168 1/32 252 千字 10 印张
版 次:2003 年 1 月第 1 版
印 次:2004 年 4 月第 2 次印刷
印 数:10001—20000 册

经销热线:深圳市海珊直销图书中心
地 址:深圳市南山区学府路 66 号
电 话:(0755)3609294 (0755)6564968
邮 编:518052

书 号:ISBN7-80592-411-2/B·11
定 价:18.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换

谨以此书献给

对人生怀有强烈欲望
并准备一生奋斗不已的人们！

前 言

如果您愿意在百忙之中抽出几分钟,看一下本书的前言,相信您一定会对本书产生浓厚的兴趣,或许您的生活道路从此将发生改变

.....

人生座右铭

您见过清朝的铜钱吗?一枚圆圆的小钱,中间透着棱角分明的小方孔。这是一位饱历人生风霜的老人在我怀抱着成就一番事业的梦想,临去深圳前送给我的人生座右铭。

当时我不能理解。但现实生活让我跌尽跟头,在开始体味人生的艰辛,深感生活难以驾驭时,我又拿出了这枚古铜钱,这时我突然明白了这枚铜钱的道理,找到了生活中的光亮。原来我的失败、我的磨难都来源于没有像这枚铜钱所启示的那样去做人呵!铜钱所启示我们做人的道理就是要外圆内方。方,就是做人的正气,具备优秀的品质。圆,就是处世老练,圆通,善用技巧。正如人走路,直走不行,就可以想办法绕过去。一个人如果过分方方正正,就像生铁一样,一

拗就容易断；但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，久而久之，谁还愿与这种人打交道呢？这种人自然也是人生的失败者。做人就必须方外有圆，圆中有方，外圆而内方。

“外圆内方”的确应该成为我们每一个人的人生座右铭。这也正是本书所努力奉献给您的。

一、“方”是做人之本

我们从小在家庭、学校受的教育，都是做人要善良、正直，可当我们走上社会后却发现世态炎凉，人情冷暖，我们纯真的梦想开始在现实无情的墙壁前碰得粉碎，于是我们犹疑、彷徨，怀疑我们所接受的思想，怀疑做人之方是不是一种傻气。

实质上，“方”的确是做人之本，是堂堂正正做人的精神脊梁，这个世界上最受欢迎、最受爱戴的那些人物无不是具有“方”之灵魂。武打小说之所以备受欢迎，其中一个重要原因，也正在于它歌颂了一种侠义精神，大丈夫有所不为，有所必为。没有“方”之灵魂的人，有悖于社会伦理，只会遭到大众的唾弃，永远无法取得最辉煌的成功。但人仅仅依靠“方”是不够的，还需要有“圆”的包裹，需要掌握为人处世、有效说话等技巧，才能无往不利。

但单纯的技巧是低级的，一本书如果只是一味地宣扬技巧，而不激励人的品质，这本书是低级的；一个人如果只是盲目地学习技巧，而不去努力升华品质，这个人也是低级的。我们不能为技巧而技巧，学习技巧的目的既是为了掌握方法，更是为了升华品质。

人的外在是内在的一种反映。内心没有的东西，外表就无法显露；内心有了，外在自然而然就能表现出来。人的心灵杰出，行为才可能杰出；人的内心美好，气质才会美好。人的气质、能力在很大程度上正是由人的内在品质决定。正如军队，做参谋的，只需要有计谋，但起决定作用的司令官，却要有威望、魄力，具备优秀的品质。对人生而言，技巧只是方法和手段，而决定人生成败的却是品质。

伟人之所以成为伟人，他们与凡人并无多大差别，有差别的只是

他们具备伟人的品质。李白说：“天生我才必有用”。这个“才”，不是才华，而是品质。一个具备优秀品质的人，无论在何种环境、条件下，都最终会超越他的同类，环境、条件只能制约成功的大小，但绝无法阻止他最终取得成功。

一个人要干出一番事业，要真正懂得为人处世，要取得生活快乐，最重要的，就是首先要具备优秀的品质。实际上我们谁不向往品质优秀呢？我们都想气质美好，都想富有魅力，都想心理成熟，而这些在很大程度上却是由品质决定的。

但品质、气质、魅力都是抽象的，抽象的东西都有让人看不见、摸不着，无从下手改进的感觉。本书在这里将努力使其具体化，让你看得见、摸得着，知道该如何努力，如何做。我甚至抱有这样的期望，希望你看完本书后，品质、气质即刻就有改观。

二、“圆”是处世之道

香港著名歌星邝美云，曾参加香港小姐竞选，获得第三名。在竞选期间，记者提了一个刁钻的问题，“你读书时成绩不好，你是否很笨？”这个问题的确棘手，可邝美云的回答却发人深思。邝美云是这样回答的：“你们注意到没有，读书时成绩一流的人毕业后干什么？可能当工程师、律师、医生；而成绩二流的干什么呢？他们中很多人却当了那些工程师、律师、医生的老板。”

成绩一流的打工，成绩二流的却当老板。回忆我大学、中学、甚至小学的同学，那些最有名、最有钱的，的确都是成绩二流、甚至三流的同学，而那些成绩一流的同学走上社会后却往往并不出众。为何如此？就是因为成绩一流的同学过分专心于专业知识，忽略了做人的“圆”；而成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中掌握了处世之道。

一个人的成功主要依靠什么？你不妨观察一下周围的人。那些成功的经理、厂长，甚至专业性很强的工程师、律师、医生，他们的成功是否因为他们的专业技术都是最好的呢？答案是否定的。他们的

成功往往在很大程度上是因为他们善于为人处世，会有效说话，推销自己。正如幸福的家庭并不一定是妻子貌美如花，丈夫英俊潇洒，幸福的家庭正在于双方彼此尊重体谅，关系融洽和谐。美国著名人际关系专家戴尔·卡耐基曾这样说：一个人的成功只有百分之十五是依靠专业技术，而百分之八十五却要依靠人际交往、有效说话等软科学本领。可我们的教育却过分偏重于前面的百分之十五，而对后面的百分之八十五几乎可以说是完全置之不理，实际上后面的百分之八十五对人而言更加重要。

举一个简单的例子。比如你对邻居说：“我家有一盆花，你帮我修剪一下吧？”对方一定会让你滚到一边去，“哼，要我给你卖体力”，信但如果你换一种说法：“我发现你家的花修剪得特别漂亮，你在这方面造诣很高。哎，我家有一盆花，你能不能教教我，看怎么剪才漂亮？”对方一定就会高高兴兴地帮你剪花了。同样一件事情，说话的方法不同，导致的结果就截然不同。这就是技巧的作用。

1924年，美国哈佛大学教授团在芝加哥某厂做“如何提高生产率”的实验时，首次发现人际关系才是提高工作效率的关键所在，由此提出“人际关系”一词。自此以后，人们普遍认识到个人的事业成功、家庭幸福、生活快乐都与人际关系有着密切联系。而人际关系技巧则正能使你在与人交往中如鱼得水，是你在现实世界中拼搏、奋争的有力武器。本书正是想让您在“方”的基础上，变得更加“圆”，掌握人际关系的技巧。

三、掌握人性乃万“圆”之源

人生活在社会中就不得不与人交往，就不得不注重人际关系，而人际关系技巧正是与人交往的润滑剂。但人际关系技巧可以说千变万化，会因人、因时、因地而异。那我们究竟怎样才能娴熟地运用它呢？

我曾见一位小姐在纸上写下这样一句话“男人的心，大海里的针”。可奇怪的是有位先生却对我说：“女人的心，大海里的针”。人

心真的这么难以捉摸吗？你去观察这个社会上那些成功的人士，那些成功的男人，成功的女人，他们的方法虽然千变万化、五花八门，但万变不离其宗，它们都是基于人性基础上的运用。

大家同来自于动物界，同在这个现实的世界中生活，这就决定了大家都有一些共同的本性，即人性。把握人性、利用人性，正是千般技巧、万种方法的源泉。

人性是什么？休谟说：“人性就是自私。”但对于人性最权威、最系统的剖析，应该是美国著名人本主义心理学家马斯洛的基本需要理论。

马斯洛认为：人类在社会生活各个领域的动机，均来源于若干始终不变的、遗传的、本能的需要，即人的基本需要。

马斯洛将人的基本需要按顺序分为五大类。

- a. 生理需要(食物、睡眠、性生活等)
- b. 安全需要(生命、财产安全有保障)
- c. 归属和爱的需要(涉及给予爱和接受爱)
- d. 尊重的需要(自尊和来自他人的尊重)
- e. 自我实现的需要(促使潜在能力得以实现的趋势)

高级需要以低级需要为基础，当某种基本需要得到满足，他会走向更高的层次，会因更高级的需要产生动力。由于社会环境与条件的改变，高层次的需要也可以占主导地位。这就是人性，也是本书所有技巧的心理学依据。

深刻地了解人性，把握人性，利用人性为你服务会使你永立不败之地。

学习本书的方法

某次奥运会，美国游泳队取得了世界冠军，队员欣喜若狂，高高地将教练抛进了泳池，结果却发现原来教练不会游泳。不会游泳的

教练,可以培养出游泳世界冠军;因为队员下水刻苦训练。

你也可以让全世界最优秀的游泳教练来教你,但无论他的教授水平如何高超,你不下水,也就永远学不会游泳。人际关系的技巧也正是如此。有人说学人际关系读几年书还不如去做几个月推销员,这句话有几分道理,就是因为人际关系技巧的实践性强。学习本书的最好方法就是去实践,在运用中学习、在运用中提高,最好今天看了明天就去试一下,力求将本书的内容变成你的一种生活方式、一种习惯。

我喜欢美国著名教育家卡尔·罗杰斯的一句话:“谁也不能教会谁任何东西”。知识是没有谁能教会给你的,要真正掌握知识,将知识变成自己的财富,只能靠自己。教师的作用、书的作用只是将你领到一桌丰盛的宴席旁,告诉你这个菜如何好吃,如何有营养。但吃不吃最终还在你自己。

没有登临泰山的人也知道泰山日出是一个胜境,但只有您自己真实地身临其境,您才能感受到它的博大与壮丽。我想本书也正是如此。

目 录

开 篇

- 一、激发成功欲望 (1)
- 二、运用大脑,每一个成功者的座右铭..... (2)
- 三、行动,才能导向成功..... (6)

第一部 品质篇

第一章 走向生活成功的金钥匙 (12)

- 第一节 自信 (13)
- 第二节 勇气 (26)
- 第三节 热忱 (29)

第二章 成功者的人生修养 (39)

- 第一节 树立“博爱”的情怀 (45)
- 第二节 维护人格尊严 (52)
- 第三节 处世的修养 (61)

第三章 心理整容 (68)

- 第一节 解除心理枷锁 (69)
- 第二节 克服压抑 (82)

第二部 技巧篇

朋友和敌人	(93)
第一章 消除防卫心理	(97)
第一节 建立良好的交往情势	(98)
第二节 消除警戒心	(111)
第三节 引发谈话的方式	(144)
第二章 感情投资的妙方	(152)
第三章 满足人性的饥渴	(169)
第一节 赞美的威力	(170)
第二节 批评的技巧	(203)
第三节 赢得争论的方式	(216)
第四章 使你成功的秘诀	(230)
第五章 增加你的吸引力	(259)
附一:声音的艺术	(288)
附二:广告的艺术	(295)
结束语	(304)

开 篇

一、激发成功欲望

我来到深圳，深圳人说我是内地来的；可回到内地，家里人又说我是深圳来的。弄得我自己也不知道自己究竟算哪里人。但我始终喜欢深圳，为做深圳人而自豪。

记得首次来深圳的感觉：坐在广州到深圳的火车上。原本十几个小时的长途旅行，滴米未沾，人早已饿得麻木。现在看着边上衣冠楚楚的乘客大嚼着炸得金黄的、飘溢着诱人香气的鸡腿，真想也买一只。但算着自己口袋里的钱，还计划在深圳求职呆十多天呢，而且别人都说深圳的东西很贵，于是死劲地将口水咽进去，连鸡腿的价钱也未敢问。

这种感觉直到今天我都记忆犹新。从那天起，我就在心里对自己说：“做人就要响当当，永远不要做生活的乞丐。”

的确，在深圳，你天天会感受无形的压力，让你无法停止奋斗。

同样是人，别人去高档的酒家、歌舞厅，而自己只能去低档的。国贸大厦动辄上万元的家具，它们也有人买。为什么别人能买，自己不能买呢？为什么别人能有高级的物质享受，自己只能享受低级的

呢？

想想这些，不感到屈辱吗？同样做人就不要比别人差，即使拼命工作也要不落后于人。

我曾与内地来的一位友人一道登上国贸大厦旋转餐厅，鸟瞰着深圳市容。他突然问我：“看着深圳的繁华景象，有何感想？”我说：“一言难尽！”

他说他的感想只有一句话：“想去抢银行！”

这虽是玩笑话，但的确深圳会让你无法停止奋斗，永远想去超越。

成功起源于强烈的企盼，孕育于痛苦的挣扎，是寻找自我，最终超越自我的一种结果。人要成功，就要有一种始终不渝的奋斗精神。这种奋斗精神的强弱正取决于你成功欲望的大小，你必须将欲望之火激发到白炽状态。

生当做人杰，死亦为鬼雄。每天买菜为一毛钱、二毛钱讨价还价，每周精打细算，节衣缩食，为买各种家用电器伤神费脑，这样的生活不令人窒息吗？何不去努力工作，奋力实现自身价值。做人就要做强者，永远不要比人差，这才不枉在世上走一遭。

现在，街上每天都有无数的奔驰车驶过。现在我们不拥有，这并不可悲，可悲的是我们不敢向往拥有。人生最大的悲剧就在于梦想的消失。一个人一旦没有了梦想，也就预示着他人生的浪漫剧降下了帷幕。人人都应该有一个梦，没有梦想，生命将会枯竭。

二、运用大脑，每一个成功者的座右铭

世界上最有效、最奇妙的机器是什么？就是你的大脑和神经系统。

大脑、神经系统，由生命的单元细胞发展到今天，虽然只有几百克重，但却经过了几亿年的进化。它的功能世界上没有任何机器可与之比拟。英国的生物物理学家在 80 年代初，曾研究认为：要制作一个仅仅具有人脑的记忆功能和神经系统传输效能的机器，就将用

上千万个电子原件,占地面积将有两个足球场大,所用导线有几百万米长。

大脑、神经系统正是我们人类赖以生存和发展,能在地球上占据统治地位的有力凭借。

大脑,神经系统也是我们每一个人走向成功的有效辅助机器。

美国心理学家马尔茨通过多年的研究发现:大脑和神经系统具有帮助人们分析环境、选择目标、提供方法、矫正错误,引导人们最终走向成功的功能,我们每个人都具有这种世界上最奇妙、无可比拟的成功辅助机器。成功的关键就在于我们是否善于运用它。

世界著名的成功学家拿破仑·希尔曾写了一本名为《思致致富》的书。我不建议你去看它,我建议你精读它。该书出版后,屡次重印,深受广大人士的喜爱。因为它深刻地揭示了如何运用我们自身最大的资源——大脑,我们任何人要取得任何意义上的成功都必须运用我们的头脑去思考。只有用思考的利剑才能去攫取机会,获得成功?

拿破仑·希尔有次去见一个专门以出售主意为职业的教授,结果被教授的秘书挡驾。拿破仑·希尔觉得很奇怪:“像我这样有名望的人来见教授,也要挡驾的吗?”

秘书回答:“无论谁,即使美国总统现在来,也要等2个小时。”

拿破仑·希尔犹豫了一阵,他很忙,但仍决定等2个小时。2个小时后,教授出来了,希尔问他:“你为什么要让我等2个小时?”

教授告诉希尔:他有一个特制的房间,里面漆黑一片,空空荡荡,唯有一张躺椅,他每天都要躺在椅子上默想2个小时,此时的2个小时,他创造力最旺盛,很多优秀的主意都来自此时,所以这时他谁也不见。

拿破仑·希尔听着教授的讲述,内心突然涌起了一股意念:运用思考才是人生成功要诀。由此写下了使他名扬世界的著作《思考致富》。

哲人迪卡尔说:“我思故我在”。是什么使你成为你?将身体还

原,除开少许化合物,80%都是水分。使你成为一个“人”的,正是你的思想。这个世界上,小到针,大到摩天大厦、航天飞机无不来源于思想。思想的创造力是巨大的。它给我们带来了丰富的物质享受,不可思议的科学进步;它改变了我们的过去,改变着我们的今天,也正在改变着我们的未来。

有次坐在火车上与一个体户聊天。

他问我:“去哪里?”

“去深圳。”

“去深圳干什么?”

我开玩笑地回答:“赚钱!”

“赚钱?赚钱为什么一定要到深圳呢?”他说:“这个世界地上长的是钱,空中飘的是钱,天上掉的也是钱,只看你会不会抓罢了。”

这句话太伟大了。你不觉得伟大吗?他所说的赚钱可以通指为成功。他的意思是这个世界上成功的机会比比皆是,只看你是否善于运用大脑,抓住机会罢了。

想起我和友人办的公司。我们之所以能在一无金钱、二无后台的情况下办成公司,一方面固然由于我们锲而不舍的精神;另一方面,也因为我们运用了大脑思考。在名目繁多的公司里面,我们怎样才能出奇制胜,赢得别人的支持与信任。再三分析、比较,最终选定了“公关”。虽然我们对“公关”一无所知,但1989年“公关”

正在我国悄然兴起,它在世界经济活动中的地位与在我国中的地位极不相称,打出“公关”的旗号,也就自然容易赢得人们的支持。这也正是我们公司能办成的主要原因之一。

1990年深圳香蜜湖圣诞狂欢夜,是深圳大学一个年轻的在职女研究生突发奇想的产物。虽然结局是失败的,但构思值得我们借鉴。在圣诞夜,深圳香蜜湖将举行狂欢活动,有香港、内地的名歌星、名演员联袂表演,还有假面舞会、十万元大抽奖、灯展、各地风味小吃等活动。一时间整个深圳都为之沸腾。我们简单算一下经济账:门票50

元,5万人就有250万元。请歌星、广告开支、大抽奖各项费用不会超出50万元。即使不算当晚出租场地给各商贩的租金,一晚上也净赚200万元。而对于深圳人来说,一晚上花50元玩个痛快也值得,这不两全其美吗?只是由于这项活动太得人心,他们宣传工作又做得太好,使得那天晚上深圳几成空城,大家全涌到香蜜湖,人数严重失控,再加各项准备工作不足,才导致游人怨声载道,大呼上当。而如果当时能严格控制只卖5万张门票,这些弊端本来是完全可以杜绝的。

人生一世,降临到我们身上大的机会,就不会少于十次,关键在于你是否善于运用大脑捕捉它。

a. 机会

机会是人生成功的重要因素,人人都知道这点。但如何才能捕捉呢?我有一位朋友,在深圳从事电脑培训,现在发达了,培训点遍布深圳。他是否机会好呢?在他身无分文时,他看好深圳的电脑培训市场,认为大量涌入深圳的打工仔,体味了都市生活后不愿回家,想学一技之长有利于在深圳立足,学电脑必然是热选。于是他极力说服别人投资,最终取得了成功。我还认识一位股票大户,人们也说他机会好,但我认为是他头脑好。邓小平南巡深圳时,他敏锐地意识到必将促进中国的经济发展,刺激股票上涨,于是大量购进。果不其然,稍后股票暴涨。

机会在很大程度上就是对有预见性人的一种报酬。

孙子曰:“兵者,国之大事,……不可不察也。故经之以五事,校之以计而索其情。一曰道,二曰天,三曰地,四曰将,五曰法。

……凡此五者,将莫不闻,知之者胜,不知者不胜。故校之以计,而索其情。曰:主孰有道?将孰有能?天地孰得?法令孰行?兵众孰强?士卒孰练?赏罚孰明?吾以此知胜负矣。”孙子流传千古而不朽的名言,告诫我们“五事”、“七校”是决策基础。但年青人往往只依主观愿望,凭一腔热血办事。不善于全面、成熟地分析、考虑客观条