

糊涂做人是一种人生境界，更是一种处世智慧。
高明做事是一种做事方式，它决定人生发展的高度。

文 博◎主编



DA FANG LUE
DA CHENG GONG

大方略大成功丛书

高明做事 糊涂做人

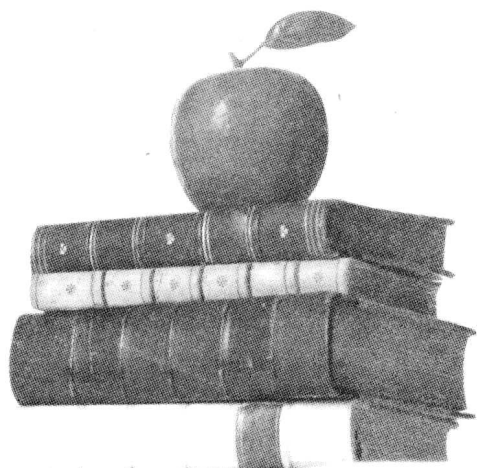
全集

綫裝書局



糊涂做人是一种人生境界，更是一种处世智慧。
高明做事是一种做事方式，它决定人生发展的高度。

文 博◎主编



DA FANG LUE
DA CHENG GONG

常州大学图书馆 大方略大成功丛书

高明做事 糊涂做人 全集

线装书局

图书在版编目(CIP)数据

高明做事糊涂做人全集/文博主编. —北京:线装书局, 2011. 3

(大方略大成功丛书)

ISBN 978-7-5120-0313-2

I. ①高… II. ①文… 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(2011)第 013498 号

高明做事糊涂做人全集

主 编: 文 博

责任编辑: 赵安民 孙嘉镇

排 版: 腾飞文化

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市鼓楼西大街 41 号(100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/10

印 张: 40

印 数: 10000 册

字 数: 825 千字

版 次: 2011 年 3 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 735.00 元(全 15 册)



成功犹如一坛老酒，在时间沉淀中渐渐陈香；又犹如一颗宝石，在岁月磨砺中璀璨夺目。人生离不开成功，而要想成功，就要深谙其中的方略。成功是可以模仿的，是可以复制的，关键看你是否愿意跨出那一步。只有运用正确的方法和谋略，才能少走弯路、少碰壁，直抵成功。

在生活中，有很多人被称为“旷世奇才”，但在处世中却总是受挫、备受打击；而有的人虽然资质平平，在社会中却能够如鱼得水，闯出自己的一片天地。仔细分析不难发现，那些有所成就的人深谙成功秘诀，正因为他们领悟了其中的智慧，所以才能掌握大方略、取得大成功。这些优秀的人，凭借自己的聪明才智青云直上；而那些不会运用方略的人，则只能寸步难行。

在当今竞争激烈的社会中，要想更好地生存和发展，就必须掌握一些大方略，这样才能更加轻松地与成功握手。其实，人生不是一次偶然的成功机遇，而是由一点一滴的努力和细节积累起来的。要想在生活和工作中拥有叱咤风云的霸气，就必须拥有高超的智慧，智慧是一切成功的源泉。成功属于那些有谋略的人，在人生旅途中，要携带方略，装备精良地上路！

本套丛书以励志大师的思想精华为基础，归纳、提炼出了最能影

响成功的要素，并加以系统的阐释，使读者在阅读与思考中明白获取成功应该掌握的方略。通过翔实的内容，具体分析了成功所需要的方法，告诉读者如何用积极的心态、高超的处世策略和完美的人际关系来实现自己的理想。相信在品读中，读者能够学习那份睿智，那份高瞻远瞩，找到适合自己的方法和谋略，充分实现自我价值，直击成功。

希望本套丛书能在书海中为您带来不一样的感受，叩开您智慧的心扉，在人生的奋斗中助您一臂之力。另外，由于编者水平有限，书中难免有纰漏之处，希望读者朋友能够批评指正，为编者提出宝贵意见。

编 者

目录

CONTENTS

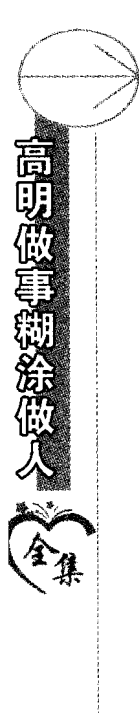
高明做事

第一章 广聚人脉,路路畅通

假如你想获得事业上的成功,那就要尽早建立你的人脉资源。倘若你的人脉上有达官贵人,下有平民百姓,而且,当你有喜乐尊荣时,有人为你摇旗呐喊,鼓掌喝彩;当你有事需要帮忙时,有人为你铺石开路,两肋插刀,在那时你就能感到人脉的力量了!

1. 人脉是一种潜在的财富	2
2. 走进人群,创造机会	5
3. 做个善于拓展“关系”的人	6
4. 结识一些带“圈”的朋友	8
5. 世事多变,广结善缘	13
6. 增加感情账户的储蓄	14
7. 常来常往,联络感情	16
8. 攀上握有实权的人	19
9. 把朋友的朋友挖来	20
10. 多结识一些贵人	21
11. 礼重情才深	23





12. 多做人情生意	24
13. 人情卖给熟面孔	26
14. 缔结关系网,有付出必有收获	27
15. 朋友多了路好走	29
16. 与有用的人建立关系网	31
17. 储蓄人情,时时需要	32
18. 建立关系是迈向成功人生的关键	36
19. 办事靠人脉,成功靠人缘	37

第二章 能说会道,笼络人心

拥有一张能说会道的嘴,就等于拥有了一笔取之不尽的财富。只有把话说活,说得滴水不漏,练就能说会道的本事,让能说会道成为自己的金口才,你才能打动人心,赢得人心。

1. 能说会道好办事	42
2. 说话办事要有魅力	44
3. 多说让人感动的人情话	45
4. 从话语中赢得别人的好感	47
5. 到什么山上唱什么歌	49
6. 话里透出浓浓的人情味	51
7. 谈话时要善于寻找话题	52
8. 说好场面话	54
9. 爱打招呼朋友多	56
10. 以真诚的表情说恭维话	58
11. 让忠言不再逆耳	60
12. 得体地赞扬别人	62
13. 把话说到对方心坎里	65
14. 学会运用幽默的口才	66
15. 用隐私换取亲和力	69
16. 管住自己的嘴巴	71
17. 开玩笑要适可而止	73
18. 不要用语言伤害他人	75

第三章 灵活变通,随方亦圆

世事是变幻无常的,灵活变通是必须的,所谓“穷则思变”,在通往成功的路途上,必须要能适时地灵活变通,否则通往成功的路途也会崎岖难行。灵活机智的素质能把你引向成功的坦途,同时它也将成为你棋高一着的标志。



1. 活跃思维,灵活变通	78
2. 顺应时势,敢于变通	79
3. 变通思维,更能抓住商机	82
4. 用逆向思维打破常规	85
5. 灵活变通,消除障碍	88
6. 思维要活,以奇制胜	89
7. 随机应变,不可太固执	91
8. 不同思路决定不同出路	93
9. 求人办事,变直接为迂回	94
10. 审时度势,随势而变	96
11. 打破僵化的思维模式	97
12. 培养灵活、敏捷的应变能力	101
13. 学会另辟蹊径解决问题	103
14. 学会绕道而行	104
15. 不要固执到底,留给自己回旋的余地	106
16. 善于变通,勇于择势	107

第四章 绝不犹豫,雷厉风行

人生伟业的建立,不在于能知,而在于能行。的确,知道而不去执行,等于永远没有迈开成功的脚步。做事瞻前顾后犹豫不决,只为自己找借口和理由,而不知更重要的是付诸行动,结果离成功越来越远。殊不知,成功的秘诀是行动,行动的秘诀是立即行动。

1. 马上行动,决不拖延	110
2. 杜绝犹豫,立即行动	111
3. 克服犹豫不决的弱点	113
4. 面对机遇决不迟疑	115
5. 决定的事就要立刻动手去做	118
6. 先人一步,抢占先机	120
7. 拖延是成功的最大杀手	121
8. 拒绝拖延的不良借口	124
9. 有胆略才能成大事	127
10. 改掉浮躁的坏习惯	128
11. 先下手为强	130
12. 心动不如行动	132
13. 快速出击,把握商机	134
14. 重在行动,不给自己找借口	135
15. 要有“敢为天下先”的精神	137

第五章 关注细节,善用信息

小事成就大事,细节成就完美。获得信息就等于获得成功的先机。因此,我们要从小事做起,不要忽略身边那些不起眼的小事,更要从小事中获取关键信息,将有利信息转化为你成事的资本。

1. 小处突击,夺得大益 140
2. 小细节成就大事业 142
3. 关注那些不起眼的小事 143
4. 活跃思维,从细节中发现规律 144
5. 留心小事情 146
6. 用心去做每件小事情 148
7. 小小阀门,酿成惨剧 149
8. 改善工作细节,提高工作效率 151
9. 心思细密,方可成就大事 153
10. 事无巨细,小事不小 154
11. 大事从头至尾贯穿小事 156
12. 一切围绕细节 158
13. 仔细找到合作伙伴 159
14. 细分市场找机遇 161
15. 获得信息才能开拓市场 162
16. 充分发掘每一条信息的潜力 163
17. 选择吸纳有用的信息 164
18. 将信息转化为成事的资本 166

第六章 借力者强,借智者王

俗话说:一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩。借力比努力更重要。借力者强,借智者王。凡成大事者,都是借力的高手,谁敢说,他的成功不需要借力;谁敢说,他的成功中没有借力。他们敢借、能借、会借、善借,借出了一片新天地!

1. 借他人之力,办自己之事 168
2. 借力打力,将计就计 170
3. 借他力变为己力 171
4. 借梯能登天 173
5. 优势互补,借力使力 175
6. 智者善用“借鸡生蛋” 176
7. 做一个“善假于物”的人 178

8. 借亲之势,抬高自己	180
9. 借名人的声望给自己造势	181
10. 善于借力,乘势而上	182
11. 善于灵活借鉴别人的经验	183
12. 善用借的手段,达自己的目标	186
13. 借力办事,事半功倍	188
14. 借名扬名,壮自己声威	190
15. 做个善于借势的高手	192
16. 互相借光,和谐双赢	195

糊涂做人

第七章 大智若愚,赢在糊涂

为人处世,在很多时候不要太较真,不妨揣着明白装糊涂。这种“糊涂”是人类的一种高级智慧,是另一种形式的聪明,是适应复杂社会、复杂情景的一种高级的、巧妙的方式。

1. 难得糊涂是种大智慧	198
2. 假糊涂真智慧	200
3. 小事糊涂大事聪明	201
4. 会装糊涂才是真聪明	203
5. 大勇若怯,大智若愚	205
6. 不妨揣着明白装糊涂	207
7. 大愚藏智,糊涂做人	210
8. 善用“清楚之糊涂”的招术	211
9. 大智若愚,善装糊涂	213
10. 装聋作哑,少生是非	215
11. 智者从来不拒绝糊涂	216
12. 装傻弄呆,外愚内智	217
13. 小事多糊涂,大事不含糊	219
14. “装疯卖傻”,糊涂好办事	221
15. 明话也要含糊说	223
16. 外表糊涂,内心清楚	224
17. 会装糊涂才是真聪明	225
18. 小事不计较,大事不糊涂	227
19. 装傻弄呆是一种智慧	229



第八章 忍字当先,吃亏是福

忍是一种宽广博大的胸怀,是一种包容一切的气概。忍讲究的是策略,体现的是智慧。“弓过盈则弯,刀过刚则断”,能忍者追求的是大智大勇。吃点眼前亏,是为了等待更长远的利益;吃点小亏,是为了赢得更大的幸福。

1. 忍是安身立命的法宝	232
2. 学会弯曲做人	233
3. 忍让是一种处世智慧	234
4. 小不忍则乱大谋	236
5. 柔忍之道,不可不学	238
6. 忍一时之屈,方可成就大业	240
7. 忍一时风平浪静	243
8. 耐住性子,忍者无敌	246
9. 能吃亏的人前途更广阔	248
10. 甘心吃亏,善于吃亏	249
11. 学会主动吃亏	251
12. 厚道一点,吃亏是福	253
13. 舍得吃小亏,才不会吃大亏	255
14. 会吃亏、肯吃亏才更赢利	257
15. 以眼前小亏换取日后大益	259

第九章 宽容为怀,以和为贵

为人宽厚,以和为贵,可以带来好人缘,好人缘对事业的成功来说,是必不可少的。正是有了这样的心胸和气度,才能够容天下难容之事,成天下难成之业。

1. 大肚能容天下事	262
2. 海纳百川,有容乃大	263
3. 宽容别人就是宽容自己	266
4. 不为小事斤斤计较	267
5. 做大事者不忌小怨	269
6. 君子以让人为上策	270
7. 心怀大度,做事才能得心应手	272
8. 一笑了之,方显大家风范	274
9. 敞开心扉,拥抱宽容	275
10. 学会宽恕他人	277
11. 大度为怀获取人缘	279



12. 大度睿智,宽容待人	281
13. 放开胸怀,接纳他人	282
14. 心胸宽大,礼让三分	284
15. 宽于待人,严以律己	286
16. 与人方便即是与己方便	287
17. 为人宽厚,以和为贵	289
18. 雅量容人,好处世	291
19. 家内无原则,以和为贵	293

第十章 深藏不露,低调做人

低调是一种精于世事的生存方式,甘于低调做人者,总能以平常心面对喧嚣的世界,纷扰的人群,在为人处世上从不表现出骄傲、卖弄和过分张扬的姿态,而是把自己的举止言行融于常人当中。这不仅是一种做人的标准,更是一门做人的艺术。

1. 藏锋敛迹,低调做人	298
2. 不露锋芒,韬光养晦	300
3. 做人要善于“藏巧”	302
4. 不骄不狂,保持低调	304
5. 隐形于色,含而不露	306
6. 人贵藏辉,以免惹祸上身	308
7. 匍匐前行,深藏不露	310
8. 得势不可太张狂	312
9. 亲和待人,位高而不傲	314
10. 收起锋芒,平和处之	315
11. 隐藏锋芒,得意之时不可炫耀	317
12. 自贬装傻,深藏不露	318
13. 低调一点,平凡生活	320
14. 适时低头,以求自保	321
15. 放下身架,保持低姿态	323
16. 才高不可自傲	325

第十一章 以退为进,进退自如

为人处世,在适当的时候,选择“退”不是屈服、软弱,而是非常务实、通权达变的智慧。退可改变现况,转危为安,是一种战术,也是一种战略。

1. 人生如棋,进退有度	328
2. 以退为进,进退自如	330



3. 退却是进攻的一种策略	332
4. 退是为了更好的进	333
5. 善于退却,保存实力	335
6. 后退是避免自我膨胀	336
7. 退却是自保的一种策略	337
8. 以退为进,转危为安	339
9. 进退前先选好目标	341
10. 把进退伪装起来	343
11. 后退忍让是智举	344
12. 在自省中找到进退之路	346
13. 协调退让是一种坚持	348
14. 退让有度,才能恰到好处	349
15. 以退求进,稳中求胜	351
16. 懂得糊涂屈伸学	353
17. 能屈能伸,决胜于千里之外	355
18. 进退有度,伸屈有理	357

第十二章 匿壮显弱,以柔克刚

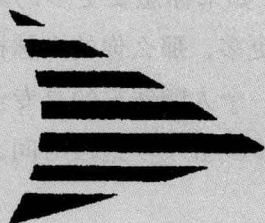
原本聪明而装作糊涂,可以助人一臂之力,原本处于强势而反装弱势,可以扰乱他人的判断。在做人处世中,示弱是一种险中求退、安身自保的策略,更是韬光养晦的必备条件。

1. 隐强示弱,躲避灾祸	360
2. 鹰立如睡,虎行似病	362
3. 故意示弱,圆滑做人	364
4. 适当示弱,笼络人心	366
5. 适时示弱,以求自保	367
6. 佯装迟钝,以弱取胜	370
7. 身处弱势不气馁	372
8. 表面的弱者是真正的强者	374
9. 学会隐匿,隐优暴缺	376
10. 能方能圆,刚柔并济	378
11. 刚柔并济,以柔克刚	380
12. 刚中有柔,柔中带刚	382
13. “柔道”比“刚道”更行之有效	384
14. 硬碰硬不如软糊涂	387

高明做事

第一章

广聚人脉， 路路畅通



假如你想获得事业上的成功，那就要尽早建立你的人脉资源。倘若你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，在那时你就能感到人脉的力量了！



1. 人脉是一种潜在的财富

人脉就是人际关系，这是一门人生的大学问。如果一个人的关系不是很好的话，那么即便他有着丰富的知识，优秀的技能，也不会有他表现的空间。如果你无论是在达官贵人中，还是平民百姓那里都有人脉的话，并且，你的喜乐尊荣会有人帮你锦上添花，加油助威；你遇到困难会有人伸出援助之手，救你于危难之时，人脉的力量你就能深切地感受到了！

人所拥有的一种潜在的无形资产指的就是人脉资源，如果用利刃比作事业，那么秘密武器就是人脉，但它带给你的财富是潜在的。如果仅从表面上看的话，它并不能直接地给予你财富，然而如果没有它的话，聚敛财富就会变得很困难。如果你想要更多的赚钱门路，那么人脉资源就要更丰富；如果你想要你的钱来得更快、更多，那么你的人脉档次就要更高。这个事实早就被证实了。二十岁到三十岁这段时间，一个人赚钱靠的是专业和体力；三十岁到四十岁这段时间，赚钱靠的是朋友和关系；四十岁到五十岁这段时间，赚钱靠的是钱生钱。

一个事业成功的人，有 80% 来自于与别人的相处，只有 20% 才能归因于自己的努力。人属于群居性动物，人所处的人群及所在的社会是他取得成功的主要来源，想要开拓宽广的成功道路，就要学会在这个社会中见人说人话，见鬼说鬼话。如果交际能力很差的话，就会处处遭难。这就体现了一条铁血定律：钱脉即人脉！

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说过这样一句话：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确是这样，在美国，曾有人做过这样一个问卷调查，请 2000 多位雇主回答这样一个问题：“请将贵公司最近解雇的三名员工的资料仔细查看一下，然后回答：为什么要解雇他们。”答案是不论哪个地区、不论哪个行业的雇主，有 2/3 的人都给出这样的回复：“他们被解雇的原因是他们不会与别人相处。”

人脉资源对自己事业成功的重要性现在已经被越来越多成功的商界人士们意识到。曾就职于美国某大铁路公司总裁的 A. H. 史密斯曾这样说过：“铁路的 95% 是人，5% 是铁。”美国钢铁大王及成功学大师卡耐基在深入研究之后总结道：“一个人成功中的 15% 来自于专业知识的作用，而人际关系则占了剩余的 85%。”因此，学会处理人际关系会使你无论从事的职业是什么，都会为你缩短距离成功的 85% 的路程，也会为你缩短距离幸福的 99% 的路程。难怪美国石油大王约翰·D. 洛克菲勒会这样说：“为了获取与人相处的



本领，我愿意拿出比天底下得到其他本领更大的代价来换取。”

因此，营造一个适于成功的人际关系对于想要成功的人来说是必不可少的，家庭关系和工作关系也都包括在内。中国民间有句俗语，说是“家和万事兴”。你与子女之间的关系会受到你和配偶之间关系的影响，而我们与别人的关系会被家庭关系影响。同样，我们的事业成败的重要原因也是由我们与同事、上司及雇员的关系决定的。为此，美国商界曾专门进行过领导能力的调查，其结果是：

- ①管理人员的时间在处理人际关系上平均用掉了 3/4；
- ②用在人力资源上的花销是大部分公司的最大开支；
- ③人是管理中所定计划能否执行与执行成败的关键因素。

从中可以看出，人才是公司最大、最重要的财富。

人脉资源在中国显得更为重要，尽早建立自己的人脉资源网是你想获得事业成功的先决条件。那么，人脉在我们的事业成功中都有哪些作用呢？

(1) 机遇由人脉创造

虽说是金子就会闪光，但这光却必须要有人看到才行。现实中有很多这样的人，仪表不凡，志向远大，才华横溢，既具有较高的学历，又具备较强的工作能力。但是，他们却总是郁郁不得志，别人甚至将他们当做失败者和负面教材来看待。于是烫金的文凭，丰富的阅历可能成了他们前进的阻碍。真的是命运不济吗？当然不是，千里马还需要伯乐来赏识呢。

寇克·道格拉斯是美国老牌影星，他年轻时过着贫穷的生活，许多知名大导演和其他人那样肯定他绝对没有当明星的天赋。然而，在寇克一次搭乘火车时，无意间和邻座的一位女士攀谈了几句，没想到就是这几句话却成了他人生的转折点。几天之后，制片厂邀请寇克过去上班。原来，火车上的那位女士是位知名制片人。这个故事正好可以证明，尽管寇克·道格拉斯有着一匹千里马的本质，但也必须找到伯乐，否则美梦就不会实现。

(2) 你的能力可以靠人脉来延伸

查尔斯·华特爾在纽约市一家大银行里工作，他奉命写一篇报告，是和某公司密切相关的机密报告。他了解到某一个人拥有着这方面比较完备的资料。于是，华特爾先生上门拜见那个人，他是一家大工业公司的董事长。当这位董事长将华特爾先生请入自己的办公室时，从门边探出来一个年轻的妇人，她跟这位董事长说，她这天没有找到什么好的邮票。“我那十二岁的儿子喜欢搜集邮票，我也在帮他搜集。”董事长这样解释道。

华特爾先生将来意说出来后，开始将问题提出来。董事长的回答显得含糊、概括、模棱两可。他不想说出自己的心里话，尽管华特爾先生想尽办法地好言相劝。这是一次时间不长的会面，完全没有达到华特爾先生的目的。“那时候我真的不知道该怎么办才好，”华特爾先生事后这样说，“但是后来我想起了他的秘书对他说邮票的事，十二岁的儿子……我还记起我们银行的国外部门有着许多从世界各地的信件上取下来的稀有邮票。



“第二天早上，我再次上门，并且告诉他我给他的孩子带来了一些邮票。结果，他的态度截然相反，对我十分的客气。‘我想乔治对这些肯定非常喜欢。’他一边抚弄着那些邮票，一边不停地说着，‘你看这张！简直就是一张无价之宝。’

“我们在邮票上大概谈了有一个多小时，他还让我看他儿子的照片，然后我们又谈论了他儿子一个多小时，后来没等到我提出此次来的目的，他就告诉了我全部我所想要知道的资料。还告诉了我他所知道的，然后又将他的下属叫了进来，向他们询问一些问题。他还给他的一些同行打了电话，将得到的一些事实、数字、报告和信件，全部给了我。”没用多长时间，查尔斯·华特尔就巧妙而又成功地将一条关系网打造了出来，同时还将他的问题完美地解决了，可见一个人的成功是离不开人脉的帮助的。

(3) 成功的资源需要人脉

募捐的人经常会说这样的话，“有钱的出钱，没钱的出力”，还会说“以工代赈”之类的话。这些话透视出了一个信息，人就是资源。在你准备自己当老板建企业时，你可能什么都没有，既没有钱又没有设备，而且还没有技术。但这些都不是很关键的，最关键的是你必须掌握具有这些资源的人。

对现代人来说，成功与否的最大关键主要是看人脉，因为自己的下一步如何，任何人都没有办法提前知道。工作上的合作，生活中的援手，团队间的协作，就连买菜这种简单的事，也能将一个人“关系”的好坏折射出来！

有人买一把菜需要花三块钱，但偏偏就有人买一把菜再外带一堆葱、姜、蒜才花三块钱，或许会有人认为这只是贪小便宜，这样想也有道理；但如果仔细想想，谁不想贪便宜，然而并不是人人都能占到便宜！

下面的对话可能各位都很熟悉，A说：“我最近想要购买一台电脑，可是要买什么等级的我却不是很懂，市面上有着太多的种类，真不知道该买哪一款好。”于是B说：“我认识的一个朋友家里在卖电脑，他自己在电脑方面也颇有研究，要不要我帮你介绍下？也许可以在这方面帮助你。”A回答：“这样真是太好了！我就不用在为买哪种电脑而发愁了。”相信每个人都有以上类似的经历，你周围的朋友有些是同学或者同事，有些则是通过朋友的介绍而认识的朋友，这样一来，你会认识越来越多的人，而你也就有了越来越密集的人际关系网，这样就会有更多的相互帮忙、关心及支持，生活上发生的难题也会比较容易解决。

智慧点拨

人脉是一种潜在的财富。你如果想要更多的赚钱门路，那么人脉资源就要更丰富；如果你想要你的钱来得更快、更多，那么你的人脉档次就要更高。

