

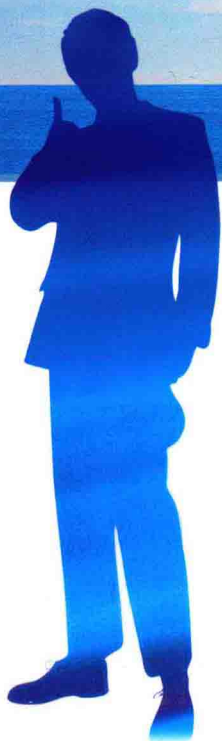
Hundred years
Success
Inspirational classic



百年励志经典

先做人 后做事

中华五千年的生存智慧浓缩于方圆之中，方是做人的脊梁，圆是处事的锦囊，有圆无方则不立，有方无圆则碰壁。先做人后做事，才能交出一份完美的人生答卷。



俊
出
版
社

Best-selling global
Success
Inspirational classic

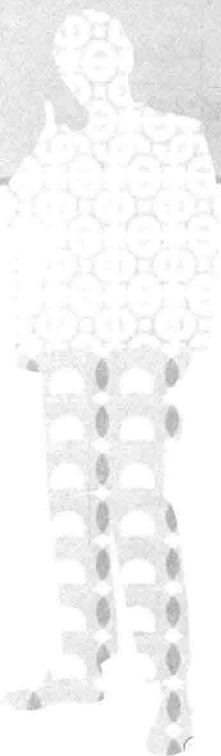


张艳玲◎主编

【畅销全球的成功励志经典】

先做人 后做事

民主与建设出版社



先做人, 后做事 / 张艳玲改编. ——北京: 民主与建设出版社, 2015. 12

ISBN 978 - 7 - 5139 - 0904 - 4

I. ①先… II. ①张… 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 (2015) 第 269715 号

© 民主与建设出版社, 2015

 先做人, 后做事

全案策划:  华图书业
HUATU BOOKS

总 策 划: 董治国

主 编: 张艳玲

责任编辑: 王 颂 王倩

装帧设计: 王洪文

出版发行: 民主与建设出版社有限责任公司

地 址: 北京朝阳区阜通东大街融科望京中心 B 座 601 室

电 话: 010 - 59419778 59417747

印 刷: 北京威远印刷有限公司

开 本: 710mm × 944mm 1/16

字 数: 130 千字

印 张: 13

版 次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 10000

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5139 - 0904 - 4

定 价: 29.80 元

前言 | PREFACE

方与圆是中国传统文化中特有的概念。早在几千年前,“天圆地方”学说就已存在,意指天地的自然形态,后几经演变,古代先贤赋予了方与圆更为复杂、更具内涵的哲学意义。在方圆之道中,方即是规矩,是框架,是做人之本;圆即是圆通、灵活,是老练,是处世之道。为人处世,当方则方,该圆则圆,圆中有方,方圆合一,人与人和谐了,社会也就和谐了。

在中国传统文化中,方圆之道自古至今被视为人生之大道,做人之大智,做事之大端。孟子曰:“规矩,方圆之至也。”中华五千年的生存智慧浓缩于方圆之中,似太极般刚柔相济,变幻无常。古代哲对方圆的辩证认识,揭示了人生为人处世的高超艺术。今天的人们更认识到无论是做人还是做事,只有方圆相济、方圆并用,才能在社会生活中进退自如,营造良好的人脉和生存环境,享受快乐惬意的人生,成就功名和大业。

方是做人的脊梁,圆是处世的锦囊,有圆无方则不立,有方无圆则碰壁。过分方正是固执,是锋芒毕露、有勇无谋;过分圆滑是世故,是毫无主见、缩手缩脚。只有方圆结合,才是为人处世的最高境界;只有方圆结合,人生才有可能走向成熟;也只有方圆结合,才能交出一份合格的人生

答卷。

人生自在方圆中。“方”是人立志的思想气度，“圆”是人适应社会、协调乾坤的行为准则。刚为方，柔为圆。以不变应万变是方，以万变应不变是圆，人生的巧妙就在于方圆合一的道理，方圆结合才是为人处世的大智慧。

方圆智慧是为人处世的永恒智慧，是玩转乾坤的至高学问。为了让更多的人既能充分了解方圆哲学，又能游刃有余地运用方圆之道，把握好方圆之度，我们推出了这本《做人要内方外圆》。本书结合古今中外大量的真人实例，从得失、屈伸、进退、交际、言行等角度，用深入浅出的语言诠释方与圆的真谛，解开方圆做人的天机，参尽圆满处世的秘诀。人生本就是方与圆的统一，方圆处世，通达世事，便可享受自在人生。



XIAN ZUO REN HOU ZUO SHI

先做人，后做事

目 录

前言	(1)
第一章 方圆处世,应酬有道	
01 为人之道,和为上	(2)
02 外圆内方,方圆合一	(4)
03 友有益损,择人而交	(12)
04 学会忍耐,低调做人	(14)
05 揣着明白装糊涂	(19)
06 恐捧结合,应对自如	(27)
07 方圆为人,兼济天下	(32)
第二章 方法圆融,能言善辩	
01 融洽从学会倾听开始	(38)
02 说出的话不一定要兑现	(44)
03 投其所好,“方”得其所	(49)
04 劝导不如诱导	(54)





- 05 说话要深藏不露 (57)
- 06 学会说“不” (63)
- 07 交浅不言深，逢人只说三分话 (67)
- 08 背后说人好，莫谈他人非 (70)

第三章 职场应对，方圆有术

- 01 道不同，不相为谋 (74)
- 02 搞好同事关系才能高枕无忧 (78)
- 03 荣耀不能独享 (82)
- 04 擅长领会领导的真实意图 (84)
- 05 忠诚比能力更重要 (88)
- 06 忠诚但不唯命是从 (93)
- 07 在领导面前不妨装装“嫩” (95)
- 08 良禽也要择木而栖 (99)
- 09 善于变通，左右逢源 (103)

第四章 从商之道，名方实圆

- 01 目光长远，持之以恒 (110)
- 02 以己之长攻人之短 (115)
- 03 将欲取之，必先予之 (119)
- 04 酒香也怕巷子深 (125)
- 05 打击对手，既要准又要狠 (132)
- 06 以其人之道，还治其人之身 (140)
- 07 亦方亦圆，树立威信 (145)
- 08 以退为进，后发制人 (150)



09	隐而不露	(153)
10	追求利益的最大化	(157)
11	有孔无孔都要钻	(161)
12	虚张声势,在气势上占上风	(165)
13	万变不离其“利”	(171)

第五章 识人要方,用人要圆

01	刚柔相济,树立威信	(174)
02	知人善用,恩威并施	(179)
03	奖惩并用	(183)
04	大权独揽,小权分散	(187)
05	驾驭下属张弛有度	(194)



第一章

方圆处世, 应酬有道

方是信仰,是规矩,是做人的信仰,做事的准则;圆是豁达,是灵活,使人懂得变通,趋利避害。人生的巧妙就在于能方能圆,方圆合一,这样才能在社会生活中进退自如,游刃有余,赢得更广阔的生存空间。

01 为人之道，和为上

古人曾经探讨做人的境界，的确，做人是有层次，有境界的。与人相处的最高境界是和谐自然，即“阴阳协调，恰到好处。”也就是说，在为人处世中，你应该有一颗包容之心；在与他人相处的时候，应该有一颗宽忍之心，认可对方的价值和存在。切忌有“阳贵于阴”的思想，以和为贵，做到阴阳自然和谐。

然而，在现实生活中，有一种人对别人说三道四，飞短流长，往往招惹许多事非；另一种人常常摆出一副自以为是、盛气凌人的架势，难以与人和谐相处。其实，当你强求别人的时候，反过来应该想想别人会如何看待你。若处处要求别人符合你的心意，那么别人又将怎样体现自己的价值呢？

一个有修养的人，能够主动热情地与周围人接近，用诚恳的、热情洋溢的态度来欣赏别人，赞美别人，使周围的关系更和睦、更融洽。与人为善，平等尊重，是为人处世的基础。千万不要孤芳自赏、自诩清高，那样的话会给人一种高人一等的感觉，把你自己与别人孤立起来。

为人父母者时常会对刚刚步入社会的孩子说：“注意和领导同事搞好关系。”父母都是过来人，他们深知为人处世是非常关键的，有时候它决定着一个人事业的成败。父母最关心的是孩子在工作单位中人际关系怎样，会不会处世和做人。每个刚踏入社会的人也都希望自己能与领导同事和和气气地相处。



良好的人际关系不仅有利于我们的工作和事业，还会给我们创造一个安宁、愉快、轻松、友好的心理环境，而良好的人际关系形成并非是轻而易举、毫不费力的事情，因为人与人之间总会产生这样那样的摩擦，所以，要搞好人际关系，我们还需要提高自己的修养，脚踏实地一步步地去争取。

1. 对人表现得尊重些，轻易获得好人缘。人人都有自尊心，人人都希望受到尊重，而且对尊重自己的人有一种天然的亲和力、认同感。要想左右逢源，搞好人际关系，有一个好人缘可以说是一个必要的条件。因此，在日常生活中，不管对方的地位如何、才能怎样，只要与之打交道，就应给人以人格的尊重。让人感到他在你心目中是受欢迎的、有地位的，从而得到一种满足，感到和你交往心情很愉快。

2. 理解、宽容是赢得人缘的基本素质。你应该知道，每个人的个性、习惯、工作方法、态度都可能不同，你的正确态度应该是理解。应该求大同存小异，不必苛求对方，宽以待人是以理解为基础的。这样，别人才愿意与你相处。反之，如果你对人过分苛求，人家就不敢、不愿靠近你。古语道：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”说的就是这个道理。

3. 乐于助人，才能获得好人缘。乐于助人不仅是做人的一种美德，也是赢得好人缘的助推器。有时别人有困难，又不好意思直说，如果你能善解人意，设身处地地为他想一想，尽可能主动地帮助他解决难题，那他一定感激不尽，并把你当成知心朋友而铭记不忘。

现实生活中，很多人就是依靠和气，才赢得了人缘、赢得了良好的名声，这些人做起事来要比别人顺利得多。可见，和和气气地与人相处，是一个人走向成功的秘诀！

方圆智慧

处世方圆术主张，为人处世中，你要尽量把自己的肩头和别人看齐，不清高，不傲慢，不自以为是，不站在别人的肩头评头论足、说三道四或指手画脚，要始终保持以平等的姿态与对方说话和办事，这样做既不会伤害别人，还可以与别人保持和睦的关系。

02 外圆内方，方圆合一

任何成功的背后都包含了许多失败，如果说做人要做到外圆内方的话，那也肯定做出了许多牺牲。比如，想做事要方，做事要有规矩、有原则，那就意味着许多事不能做，如果许多事非要做，那无疑就意味着要得罪很多人，惹恼很多人，意味着要舍弃很多，甚至招来杀身之祸。

圆，狐狸多机巧；方，刺猬仅一招。圆是天，方是地；圆多变，方稳定；圆乐观，方迷茫；圆有自由，方有信仰。

自古以来，有圆就有方，就连钱币，也是一时风靡的外圆内方。圆中有方，做人要圆，却也不能失了方正。

旧中国，在封建制度的高压下，许多封建君主和位高权重者在复杂多变的环境中，逐渐形成了“外圆内方”的性格。不是锋芒毕露，义无反顾，而是软硬兼施，刚柔相济，方圆合一。

“水能载舟，亦能覆舟”，你要想在领导的位置上坐稳，就要把自己所管辖的“水面”，疏通得既无暗流，又无礁石。掌握了“方圆”的功夫，多在



下属身上进行感情投资，不花钱，也可以把下属笼络得服服帖帖。

作为历史上少有的几个明君之一，唐太宗李世民不仅文韬武略兼备，善用感情笼络下属的功夫也是一流的。

李勣是唐朝的开国功臣，也是第一个被赐予“国姓”的人。李世民晚年的时候，对其委以重任。可以说，他对唐代前期的政治有着重要的影响。

对于李勣这样的人，李世民十分注重感情投资。据说，有一次李勣得了急病，医生说：“胡须灰可以救治。”



李世民听说后，当即在众臣的面前毫不犹豫地剪下自己的胡须派人给李勣送去。

在身体发肤受之父母不可损伤的观念影响下，古人一向视发肤为神圣之物，至于皇帝的毫发更是珍贵无比，而李世民为救大臣竟毫不吝惜地剪下，实在是太会笼络人心了。

后来李勣知道后感动得热泪盈眶，深深跪拜，以表达他感激不尽的心情。有这样的主子，李勣怎能不誓死相报呢？

魏征是唐初著名的谏臣，他在太宗贞观年间曾上奏 200 余道，极切时

弊，为“贞观之治”做出了重大贡献。

对魏征这个人，唐太宗也倾注了大量的感情：他曾将自己心爱的女儿嫁与魏征的儿子，魏征每次生病唐太宗必亲临看望，魏征死后唐太宗特亲临哭送，并停朝数日以示哀悼。

唐初著名政治家房玄龄，曾率先投奔李世民参加反隋起义，又帮助李世民登上皇帝宝座，贞观年间长期担任宰相之职，为唐初政治制度的建立、社会经济的发展做出了重大贡献。

对房玄龄，唐太宗也给予了特别的恩宠，他曾数次亲临房玄龄的府上慰问。房玄龄病重时，唐太宗为了及时了解病情，探视方便，竟令人将皇宫围墙凿开，以便直达房玄龄家。他每天都遣使臣问候，派名医去治疗，让御膳房为他准备饮食。房玄龄临终时，太宗亲自话别，悲痛欲绝。

由此可见，贞观年间，李世民之所以能聚集一大批有才干又有高度忠诚心的大臣，与他巧用感情是分不开的，也正因为如此，唐太宗李世民树立起了“英明君主”的形象。

一个聪明的上司如果能够在不违反原则的情况下多体恤下级一些，对营造团结和谐的气氛，从而促进工作无疑是有利的。

人都是有感情的，管理也离不开感情，感情投入多少，直接影响着管理的成功和企业的效益。而科学的管理方法，加上充分的激励和诚挚的感情投资，定能调动起职工的积极性，使大家自愿为企业的发展尽自己的一份力量。

日本丰田汽车公司为达到最大限度地发挥人的创造能力，首先重视对员工的“教育”，协调劳资关系。“教育”的主要目的是让员工在思想上“爱丰田”、“忠于丰田”，做一个“努力、诚实、谦虚”的“丰田人”，并且，公司要求每个成员从思想上认识到做一名丰田员工的“光荣”和“自豪”。



其次,从物质上鼓励员工。在丰田市建了一座体育运动中心,在工作之余,公司把成千上万的员工聚集在这里游泳、健身、娱乐,给员工创造一种愉快的环境。而对员工购物、住房则给予特殊照顾,把八成新和半新的小车廉价卖给员工,并且还发给员工无息购车的专用贷款等。这些措施都给企业的生产经营带来了良好的效果。

武汉某锅炉厂专门记下每位员工的生日。每逢有员工过生日时,厂里都会派专人送去象征性的贺礼;逢年过节,厂领导还纷纷到下属和曾有过分歧的员工家里登门致贺,共叙家常,以消除隔阂。一位政工干部说:“靠这份情感,我们创造了全厂心齐气顺的局势。”1985年冬季的一天,下了一场大雪。路上冰天雪地,行走十分困难。全厂领导都早早起床,分别到离厂较远的汉口、汉阳各主要车站去接员工们上班。这一天,全厂3000多名工人,竟无一人迟到。这件事引得当地新闻媒体争相报道。

俗话说得好,“宰相肚里能撑船”,“大人不计小人过”。作为上司,对下属的情感投资还应该包括对他们的过失尽可能地给予原谅。特别是那些无关紧要的过失,不必锱铢必较。容忍别人的小过失,给他一个改过自新的机会,是一种感化人、教育人的方法,也是制造向心效应的一种手段。如果因为一个小小的过错,便对下属大声训斥,大发怒火,势必使他心生怨气,暗恨于你。久而久之,你就会失去人心。

孔子曾说:“宽则得众。”的确,一个人尤其是一个领导者,如果能够宽厚待人,饶人之过,就能得到下级的衷心拥戴。

深谙方圆之术的领导为赢得下属的心,还会经常适当地夸赞他们几句。当一个人取得成绩时,他渴望得到别人,尤其是领导的承认。如果这时,领导者能给予适当的鼓励,会让他感到无比的快乐。也许,一句简单的赞语,就会让下属觉得再辛苦也值得。正如一位资深企业家所说:“领

导的赞扬对下属来说，是非常重要的、不可或缺的。”

1915年，美国与墨西哥发生军事冲突，美军的指挥官是潘兴将军。正是由于他的慧眼识才，才使原本默默无闻的乔治·史密斯·巴顿在这场战争中脱颖而出。



当时的巴顿只是一名上尉，他脾气火爆，得罪了不少人。但是，潘兴将军总是不断地鼓励他，有时即使是一些小小的成绩，潘兴也会兴高采烈地说：“好样的，小伙子！”这让巴顿非常感动，他决定要利用这次难得的机会回报潘兴将军。

一次，巴顿奉命向部队驻地附近的农民收购玉米送往司令部。他只带了15名士兵，分乘3辆卡车前去执行任务。不料，途中他们却遭遇了50多名匪徒的围攻。巴顿临危不惧，沉着应敌，将匪首击毙后，指挥美军士兵有序撤退。本来这只是一次小小的遭遇战，并无任何特别之处。但是，事后查明，巴顿击毙的匪首竟是被美军称为“比利亚匪帮的重要人物”的朱利诺·卡德纳斯。潘兴决定重奖巴顿，因为他觉得巴顿是一员虎将，他要将巴顿内心那无比强烈的求胜欲望彻底激发出来。

首先，潘兴将军通令全军嘉奖巴顿，然后，又召集新闻记者，将巴顿的



英勇事迹告诉他们。这样，巴顿的英雄事迹登上了美国的各大报纸，巴顿也成了美利坚民族的英雄，“巴顿神话”第一次在全国传开了。

巴顿在年幼的时候，就患有“阅读失常症”，学习非常吃力，并因此经常受到同学的嘲笑。而这次是从小受尽冷落、歧视的巴顿第一次享受到英雄般的礼遇，他内心狂热的求胜信念终于爆发了。在以后的战斗以及第二次世界大战时期，他都以勇往直前著称，最终成为美军的优秀将领之一，也成为美军的骄傲。

巴顿的后半生，脾气暴躁人所共知，无论是他的下属还是上司，都惧他三分。但是，巴顿始终对潘兴将军毕恭毕敬，从来没有冒犯过他。无疑，潘兴将军是成功的，他不但成功地塑造了一个新的巴顿，而且让他在自己面前永远觉得他是下属。

在企业里，到处都可以遇到“刺头兵”，这种人甚至专门和他的上司作对，但对与他没有利益冲突的人却比较友好。他有他的势力和人际圈子，他们足以在有些问题上与他的上司分庭抗礼。方圆型管理者使用“刺头兵”的一个重要的法宝就是“给予他合理的职务和责任”，通常情况下，这一招十分灵验。只要用信任和委以重任的方法，方圆型的领导都能解决好本部门、本单位比较棘手的“刺头兵”问题。

在企业里，妨碍或影响本企业领导人事业发展的人，往往是企业元老级的人物。这些人常常居功自傲，位高而不多办事，自满而不求进步。同时，还营私结党，倾轧图利。他们的能力、素质不但早已跟不上公司的发展，而且已经成为公司进步的“绊脚石”。对付这种人，深谙方圆之术的管理者采用的最有效的办法是让其远离权力中心，断绝其信息来源。或明升暗降，逐步收回他的权力；或让他出差，派他外出考察。等到他回来时发现大势已去，工作已由他人代替，除了拿一份稳妥的退休金，已别无