

处世计策/识人秘诀/为人心得/深谙世事

我不是教你 圆滑



“圆滑”是可以把事情做到“润物细无声”；“世故”，顾名思义即深谙世事。这是为人处世的基础，一个不了解世事的人，是不会轻易取得成功的。

○多圆通○少世故○弃圆滑○增智慧

关可 胡善林◎编著

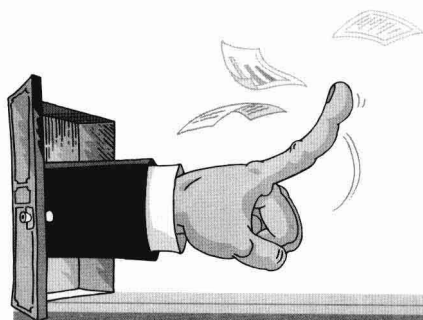
WO BUSHI JIAONI YUANHUA

有人的地方，就有江湖。风云诡谲的社会中，荆棘丛生，陷阱密布。如何才能左右逢源，游刃有余，脱颖而出呢？此书正是你成就事业的秘籍，为人处世的宝典。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

我不是教你 圆滑



关可 胡善林◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

我不是教你圆滑 / 关可, 胡善林编著. —北京: 新世界出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5104-1757-3

I. ①我... II. ①关... ②胡... 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 049524 号

我不是教你圆滑

作 者: 关 可 胡善林 编著

责任编辑: 慧 钰

封面设计: 红十月设计室

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www. nwp. cn

http: //www. newworld-press. com

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp. com. cn

印刷: 三河祥达印装厂

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 288 千字

印张: 17

版次: 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1757-3

定价: 32.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

俗话说：“做人难，难做人”，为人处世当属人生中最重要课题，若然不懂得为人处世，恐怕要处处碰壁，最后落得个郁郁寡欢。

人在这个世界上要想有立足之处，有所成就，是要付出很多的辛苦和很大的代价的。纵观人的一生，无非是做人与做事两个方面。古人曰：“世事洞明皆学问，人情练达皆文章。”只有对社会上的各种事情都透彻明白了，才算是学问；只有处理人情世故干练而通达，才算得上是文章。

一个人究竟能取得多大成就，说到底，取决于他如何做人和处世。如何做人和处世是人生的一大学问，无论你想成就什么样的大事，做人和处世是你无法绕过的一道门坎。因此，做人和处世这门学问是每个想成功的人必须要学的知识。

让我们先来看下面一个实例：

刘燕，一个非常优秀的女孩，中南财经大学经济学院高材生，并且还是一个很有自己思想的青年。因为没有社会阅历，一向非常单纯，性格爽朗外向，为人处世非常自信，锋芒外露。

在高中的时候，班主任老师就提醒过她，说她的性格要收敛一点，以稳为主，不然以后要吃亏。结果在高考的时候就因其争强好胜的性格吃了一点小亏，她一心要做好最后两道数学拔高题，以显示自己的高智商，结果时间分配不合理，致使前面的简单题目出错丢分，影响了高考成绩。

到大学后，经济学院要选举系学生会主席，竞争异常激烈。刘燕处处表现得非常外露，尽管她各方面都很优秀，笔试成绩也很突出，但由于她不懂藏锋之道，曾直言宣称：此职位我做定了，非我莫属。结果被其他默默无闻者争得了先机。由于她的锋芒毕露，引起了大多数同学的反感，失去了群众基础，失败是必然的结果。

由此，我们不难发现学会和懂得为人处世的重要性。尽管刘燕是个聪



我不是教你圆滑

明、有抱负的女孩，但是她不懂得为人处世的道理，结果落得竞选失败的下场，这不得不令人深思。学会做人 and 懂得做事，是一个人不断完善自己的标尺，也是一个人走向成功的第一步！

处世是一门艺术，更是一门学问。处世就是成功地与人交往，密切彼此关系；处世就是成功地展示自我；处世就是提高和发展自我；处世就是如何生活，如何做人；处世就是依靠技巧影响别人，达到自己预期的目的。

一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去为人处世。

人人都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，这个问题不能不引起人们的深思：难道是他们不够努力、不够勤劳，可为什么偏偏落得个一事无成的结局呢？这值得我们每一个人去认真思考。

从表面上看，为人处世似乎很简单，有谁不会呢？其实不然，比如说你当一名教师，你的主观愿望是当好教师，但事实上却不受学生欢迎；你去做生意，你的主观愿望是赚大钱，可偏偏就赔了本。抛开这些表层现象，去发掘问题的症结，你就会发现为人处世的确是一门很难掌握的学问。

随着社会的快速发展，人们所处的人文环境、物质环境也在急速变化中，面对这复杂多变的环境，每一个人都必须学会如何去做人，如何做事，才能适应这种变幻莫测的社会，才能不被残酷的现实所淘汰。

一个颇负盛誉的企业名人，在一次内部培训会上传授他从业十余年的成功秘诀时说道：“事业成功与否，关键在于如何处世做人。”

的确，处世之道，就是为人之道，今天我们要能立足于社会，就得先从如何做人开始。明白怎样做人，才能与人和睦相处，待人接物才能通达合理，这确实是一门高深的学问，值得我们终身学习。

目 录

第一章 会说话，巧舌如簧左右逢源

- 1 脑先行，嘴后动 (2)
- 2 说圆场话，巧让人下台 (4)
- 3 投其所好，把话说到心坎里 (7)
- 4 话到嘴边留三分，不要把什么都说破 (10)
- 5 言多必失，不该说的不要说 (12)
- 6 不会烧香得罪神，不会说话得罪人 (14)

第二章 识人心，知人知面要知心

- 1 人心隔肚皮，读懂人心不容易 (18)
- 2 听话听音，透过言谈看人心 (20)
- 3 知人知面要知心 (23)
- 4 看透人心，独具慧眼 (25)
- 5 试探人心，知己知彼 (28)
- 6 读懂人心，说服他人 (30)

第三章 懂取舍，拿得起还要放得下

- 1 先舍后取，凡事有舍才有得 (36)
- 2 适时放弃，是人生的大智慧 (37)



我不是教你圆滑

- 3 要拿得起，更要放得下 (40)
- 4 吃亏是福，舍小求大 (41)
- 5 创业成败，全在取舍是否得当 (43)
- 6 人生沉浮，博弈于取舍之间 (45)

第四章 知进退，能屈能伸立于不败之地

- 1 以退为进，蓄势待发 (48)
- 2 软硬兼施，求人办事要两手硬 (51)
- 3 能屈能伸，适时进退 (52)
- 4 刚柔相济，能方能圆 (54)
- 5 见好就收，精于进更要巧于退 (56)

第五章 行低调，放低姿态做人不可强出头

- 1 做人贵在不显不露 (60)
- 2 遇事该低头时且低头 (62)
- 3 别把自己太当回事 (64)
- 4 把自己的“杯子”放低一些 (66)
- 5 得意不要忘形 (68)
- 6 “才”大不可气粗，居功不可自傲 (70)

第六章 留余地，游刃有余自从容

- 1 给人留余地，于人方便于己也方便 (74)
- 2 留一条退路给自己 (76)
- 3 有理也要让三分 (78)
- 4 斩尽杀绝，不如放人一马 (80)

5 适可而止，留下回旋的余地	(82)
----------------------	------

第七章 敢吃亏，小投资换来大回报

1 明处吃亏，暗里受益	(86)
2 好汉要吃眼前亏	(88)
3 吃小亏，获大利	(89)
4 糊涂亏，莫计较	(91)
5 舍得吃亏是大智	(93)

第八章 能忍耐，懂得弯曲巧避锋芒

1 沉住气，才能成大器	(98)
2 把“冷板凳”坐热	(100)
3 忍一时之气，省百日之忧	(103)
4 小不忍，则乱大谋	(105)

第九章 笼人脉，编织人脉关系网络

1 多结交比自己优秀的人	(110)
2 编织你的人脉网络	(112)
3 自己走十步，不如“贵人”扶一步	(114)
4 人脉是打通财脉的金钥匙	(117)
5 平时多烧香，难时有人帮	(119)

第十章 巧借力，因势造势借梯登天

1 巧动心思，借力打力最省力	(124)
----------------------	-------



- 2 篱笆立靠桩，人立要靠帮 (126)
- 3 他山之石，可以攻玉 (129)
- 4 借名扬名，一鸣惊人 (131)
- 5 巧借乡情，如鱼得水 (133)

第十一章 破常规，别出心裁不走寻常路

- 1 打破常规，做一只“会转弯的毛毛虫” (138)
- 2 逆向思维，反其道而行 (140)
- 3 敢于做别人不敢做的事情 (143)
- 4 换角度思考，跨越思维的栅栏 (145)
- 5 成功，不走寻常路 (147)

第十二章 求变通，水无常态随方亦圆

- 1 改变命运，先改变观念 (152)
- 2 转换思维，善于变通 (155)
- 3 不变不通，变通才能赢 (157)
- 4 人生最怕自己框住自己 (160)
- 5 大胆求变，敢为天下先 (162)

第十三章 论输赢，博弈商场共生共赢

- 1 竞争不是“你死我活”，而是共生共赢 (166)
- 2 同行未必是冤家 (168)
- 3 竞争合作，共谋双赢 (170)
- 4 向竞争对手学习，促己成长 (172)
- 5 取长补短，合作共赢 (175)

第十四章 装糊涂，大智若愚智慧处世

- 1 有一种智慧叫做“糊涂” (180)
- 2 做人不可太较真，糊涂一点更难得 (182)
- 3 大智若愚才是真聪明 (185)
- 4 善和稀泥，两面圆场 (187)
- 5 聪明反被聪明误 (189)

第十五章 善伪装，藏锋露拙真聪明

- 1 功高不能盖主 (194)
- 2 该“装傻”时就“装傻” (196)
- 3 “黑脸”开戏，“红脸”收场 (198)
- 4 强人面前莫逞能 (200)
- 5 表面的弱者是真正的强者 (202)

第十六章 察禁忌，逆鳞千万不要碰

- 1 恶语伤人六月寒，良言一句三冬暖 (206)
- 2 莫谈他人隐私 (208)
- 3 玩笑可开，但要有“度” (210)
- 4 点破不说破，留足面子 (212)
- 5 口不择言，易闯祸 (215)

第十七章 慎交友，慧眼识人觅良知

- 1 朋友相交，贵在诚信 (220)



我不是教你圆滑

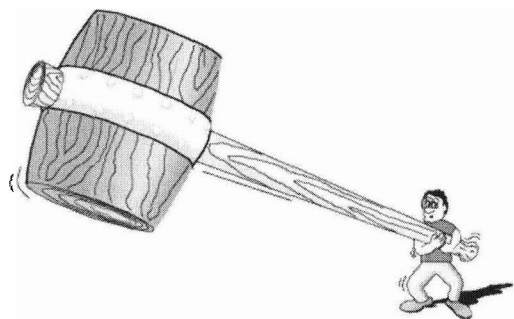
- 2 君子之交淡若水 (222)
- 3 学会与陌生人交朋友 (224)
- 4 多个朋友多条路，多个敌人多堵墙 (227)
- 5 没有永远的朋友，也没有永远的敌人 (229)

第十八章 谋晋升，潜伏职场平步青云

- 1 不在其位，不谋其政 (234)
- 2 有学识也需要“作秀” (235)
- 3 维护上司的面子，就是维护自己的前程 (239)
- 4 别擅自替上司做主 (241)
- 5 跳槽也是职场晋升的捷径 (243)

第十九章 呵婚姻，让爱情保鲜有秘诀

- 1 爱情需要相濡以沫的理解和宽容 (248)
- 2 给对方留出应有的空间 (250)
- 3 夫妻互信，家庭和谐之道 (251)
- 4 婚姻就是在琐碎中寻找幸福 (254)
- 5 事业与家庭，二者要兼得 (257)

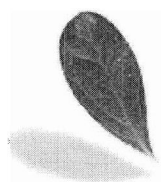


第一章

会说话，巧舌如簧左右逢源

人类的语言是连接人与人之间交往的桥梁和纽带，它的质量的好坏，直接决定了人际关系的成败与否，进而会影响到个人事业的发展以及人生的幸福。

因为人生在世，每个人都不可能生活在自己狭小的空间里，都不可避免地要与他人交往、沟通以及相处。因此，会说话是一个人的生命中最基本、最重要的基本技能之一。一个会说话的人，在社会交往中将左右逢源，如鱼得水；否则，将处处受限，寸步难行。





1. 脑先行，嘴后动

俗话说，三思而后行，这句古话说得确实不假。有时候抢先说话不是一件好事，也不是一个好习惯。先想后说，并且表达得简明扼要，这是智慧人；不想就说，并且表达得拖泥带水，这是愚蠢人。

林肯，美国人心目中一位伟大的总统。在从政之前，林肯从事律师工作，他不但拥有令人敬仰的高尚品德，而且还具有机敏善辩的口才。但是，林肯从来不以此与人争辩为荣，而总是能够以理服人、以情感人，这正是被大家所敬佩之处。

有一次，身为参议员的林肯在不得已的情况下出席了在某城市举办的农产品推广大会。根据活动安排，主办方表示要让林肯在会上发言，林肯不好推脱，就用一种十分巧妙的方式表明了自己不适合在这次大会上发言。

林肯十分幽默地说道：“有一次，我在森林中遇到一位骑马的妇女。我站住让路，可她也停了下来，目不转睛地盯着我的面孔看，她说：‘我现在才相信你是我见过的最丑的人了。’我说：‘你大概讲对了，但是我又有什么办法呢？’她说：‘当然你一生下来就这副丑相，是没有办法改变的，但你还是可以呆在家里不要出来嘛！’”台下的观众哗然大笑，林肯也在大家的笑声中悄然离场。

聪明的林肯巧妙地用一个故事不仅幽默地表明了自己的观点，而且邀请他出席大会的人也没有感到尴尬。如果没有过人的机智，是不会达到这种效果的。

有时，一个会说话的人并非仅指一副伶牙俐齿，真正的能言善辩离不开机敏的才智和灵活的应变。如果空有一副伶牙俐齿而缺乏头脑，即使你说得滔滔不绝也不能达到良好的效果，反而会使聆听者感到聒噪和厌烦。所以，在说话之前，脑先行，嘴后动，对于说话办事相当重要。

曾经看过这样的一个故事：

刘刚承包经营了一家新技术开发公司。几年来，他市场瞄得准，技术开发战略决策恰当，科技力量雄厚，经营管理科学，企业产值和利润大幅度上升，经济效益极好，因而引得许多人都想到他的公司谋个职位。

一天，他的一个老朋友打电话，向他推荐一个亲戚，问能否接收。碍于面子，刘刚就让老朋友带着亲戚来面试，结果面试成绩很不理想。刘刚心想：如果接受势必会破坏公司用人制度，影响公司长远发展；不接收吧，老朋友以前待自己不错，不好拒绝。

刘刚先不动嘴说拒绝，而是开动脑筋，最后想出了一个两全其美的好办法。他首先请老朋友和他的亲戚参观了解了一下公司工作室各人员的工作情况以及公司规章制度。接着向老朋友汇报了公司的发展情况和今年的承包合同指标。“前几年，公司发展很快，这也得益于您对公司提出那么多好的建议，公司上下都非常感谢您的支持。去年年初，我们按照您提出的建议修订和加强了管理制度和岗位用人制度，效果非常好，希望您能继续给我们公司发展献计献策。对于您介绍的这个求职者，所学专业不对口，公司研究没有通过，也是怕影响今年承包指标的完成。如果有别的合适单位的话，我再想办法让他去试试，您看这样好吗？”

面对两难境地，刘刚通过让他们了解实际情况，明确地说出事实，开诚布公地拒绝了老朋友的请求，最后完美地解决了这件事情。因此，当我们面对一些难以解决的问题时，先开动脑筋，思考一个两全其美的办法，然后再思考如何去表达，这样才有机会解决好问题。

说话之前必须做好准备，先动脑，后动嘴。说话前，遇事必须先在大脑里打一遍“草稿”，梳理一下思路，这样会大大提高言语的逻辑性。对那些可长可短的话题，力求简短；对那些可说可不说的话，尽量不说。尽可能做到言简意赅，发人深省。在说话前把问题的前因后果想一遍，分清轻重主次。只有对问题有独到的见解，观点鲜明、中心突出、层次清楚，你的说话才能扣人心弦，使他人心悦诚服。

因此，我们应学会谨慎开口，要学会三思而后行，在你要开口前，先开动你的脑筋，思考一下，然后再张开嘴巴来表达吧。应该记住，不要让你的



嘴巴快过你的思维，这样会后患无穷。

我不是教你滑



2. 说圆场话，巧让人下台

从前，有一个剃头匠教徒弟剃头。三个月后，徒弟学有所成，剃头匠要求徒弟正式给村民剃头。第一个村民剃完头后，他拿起镜子，左右照照，埋怨说：“头发留得太长。”徒弟一时不知所措。剃头匠连忙解围，笑着说：“头发长使您显得含蓄，这叫藏而不露，很符合您的身份。”村民听罢，高兴而去。

徒弟给第二个村民剃完头后，村民用手试着抓了头发一把，不满地说：“头发留得太短。”徒弟想要说话。剃头匠阻止了他：“头发短使您显得精神、朴实、厚道，让人感到亲切。”村民听了，欣喜而去。

这时，又来了一个村民要剃头，徒弟心里有些慌了，手脚不很灵活，好不容易才剃完，这位村民不耐烦地说：“剃个头花这么长的时间。”徒弟干脆不做声了。剃头匠马上笑着解释：“为‘顶头大人’多花点时间很有必要。您没听说：进门苍头秀士，出门白面书生！”村民听罢，大笑而去。

徒弟吸取上一次教训，给第四个村民剃头胡乱地剪了剪，村民屁股还没坐热，头发就剃好了，口里嘟囔着：“用的时间太短了，撒泡尿的工夫都不到。”徒弟低着头，站在一边。剃头匠马上笑着抢答：“您是大忙人，‘顶上功夫’速战速决，为您赢得了时间，您何乐而不为？”村民听了，欢笑告辞。

故事中的这位剃头匠，真是能说会道。他机智灵活，巧妙地“打圆场”，每次得体地解说，都使徒弟摆脱了尴尬，让对方转怨为喜，高兴而去。他成功地“打圆场”的经验，给了我们诸多启示。

胡先生是一家面馆的老板。一次，一位老人等了半天才占上位置，要了一份自己爱吃的鸡蛋面。很快面条就端了上来，他想先尝

一口汤。可是，不知何种原因，随着“啊嚏”一声，老人的唾沫和着汤同时喷在了对面一位男士的身上和碗里。这可惹火了这位男士，他“呼”地一下站了起来吼道：“老不死的，你怎么乱打喷嚏！”

顾客们都为这声音停住了就餐，老人也被自己的不雅之举惊呆了，赶紧向对方赔礼道歉。待自己缓过神来后，马上对着老板胡先生喊道：“我告诉你不要放辣椒的，你干吗在里边放辣椒？你赔我的饭钱，我还要赔人家的饭钱呢！”胡先生马上问厨师，厨师也很委屈，他明明就没有放辣椒。

结果，那位男士以及就餐的顾客都开始七嘴八舌，闹得沸沸扬扬。最后胡先生感到情况复杂，就赶紧打圆场，对着厨房大手一挥：“算啦！再下两碗面条，饭钱都免啦，只要大家和气，才能生财嘛！”

那位男士和老人这才平静下来表示接受。后来，他们经常来店里吃面条，还和胡先生成了朋友。

面馆老板胡先生急中生智，巧打圆场，合理平息了事端。有时，当双方都挺尴尬之时，作为争论的局外人，我们应该善于随机应变地打圆场，让彼此的矛盾得以化解。

圆场话是一种避开矛盾冲突，故意转移话题的说话技巧。其特点是，迂回陈辞，自圆其说。恰到好处的圆场话，能使僵局变得缓和，使干戈化为玉帛，使隔阂得以解除。

在社交活动中，能适时地提供一个恰当的台阶，使人免丢面子，是说圆场话的一大原则。然而，台阶怎么个给法，圆场话应该怎么说，并不是所有的人都很清楚。现举例一二，以飨读者。

一次，一群老同学聚会，有一男一女曾是同桌，因而说话遮拦便少一些。但女同学不久前丈夫因病去世，男同学并不知道，因而在玩笑中一无顾忌地提及其丈夫。另一同学知情，便忙阻止，但他不知其详，玩笑开得更为厉害。阻止的同学只得说出实情，这个男同学可谓无地自容，非常尴尬。不过他迅速回过神，先是在自己脸上打了一下，之后调侃地说：“你看我这嘴，几十年过去了，还和



我不是教你滑

当学生时一样没有把门的，不知高低深浅，只知道胡说八道。该打嘴！该打嘴！”女同学见状，虽有说不出的苦涩，但仍大度地原谅了老同学的唐突，苦笑着说：“不知者不为怪，事情过去很久了，现在可以不提它了。”

这是一种调侃自嘲，低调退出，自找台阶的办法。如果一旦因自己失误而造成不好下台，最聪明的办法是：多些调侃，少些掩饰；多些自嘲，少些自以为是；多些低姿态，少些趾高气扬。像上面的无意中触人隐痛的男同学那样，用调侃自嘲之法，低调退出，便容易轻松地找到可下的台阶。

有一次，前苏联领导人戈尔巴乔夫应美国里根总统之邀，偕夫人赖莎去访问美国。在前往白宫出席里根送别宴会途中，戈尔巴乔夫在闹市突然下车和行人握手问好。前苏联保卫人员急忙冲下车，围上前去，喝令站在戈尔巴乔夫身边的美国人把手从口袋里抽出来，因为保卫人员害怕行人口袋里藏有武器。行人被这突如其来的命令一时弄得不知所措。这时，身后的赖莎十分机智，立即出来打圆场，她向周围的美国人解释说，保卫人员的意思是要人们把手伸出来，跟他丈夫握手。一场误会过去了，顿时气氛变得热烈了，人们亲切地同戈尔巴乔夫握手致意。赖莎机巧应变，妙打圆场缓解了当时尴尬的场面。

这又是一种打圆场的技巧，用的是指鹿为马，巧妙解释，化解矛盾的方法。因为有时某种行为在特定场合中虽有着特定意义，但圆场者为了化解，却巧妙地解释为另一种意义。

还有一种打圆场的办法是用虚荣心，以恭维圆场。

一次，大学士解缙陪皇帝朱元璋在金水河钓鱼，整整一个上午一条鱼也没钓到。朱元璋十分懊丧，便命解缙写诗纪之。没钓到鱼已是够扫兴了，这诗怎么写？解缙不愧为才子，稍加思索，立刻信口念道：“数尺纶丝入水中，金钩抛去永无踪，凡鱼不敢朝天子，万岁君王只钩龙。”朱元璋一听，龙颜大悦。