

做人没有恒久不变的铁律，唯用头脑，方能以谋立威，优胜一筹

做人的手腕

方圆◎编著

做人不要太固执，要懂得变通；不要太老实，要懂得坚持；
不要太奸诈，要懂得行善；不要太计较，要懂得宽容；不要太
扬，要懂得遮掩……做人要以智取胜，要懂得『手腕』。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

做人没有恒久不变的铁律，唯用头脑，方能以谋立威，优胜一筹

做人的手腕

方圆◎编著

图书在版编目(CIP)数据

做人的手腕/方圆编著. —北京:新世界出版社,
2010.8

ISBN 978-7-5104-1109-0

I. ①做… II. ①方… III. ①人间交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 139583 号

做人的手腕

作 者:方 圆

责任编辑:陈黎明

责任印刷:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 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:北京密云红光印刷厂

经 销:新华书店

开 本:787×1092 1/16

字 数:288 千字 印 张:21.5

版 次:2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-1109-0

定 价:36.00 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

在这个经济腾飞、知识爆炸、人际关系错综复杂的年代，头脑聪明并不是你做人的唯一资本。

许多人都在哀叹着“做人难”。而且面对不测的人性，面对无常的生命，的确有不少人畏惧了，退缩了。难道做人果真如此难吗？

同样为人，一样的头脑，在人际关系中，为什么有的人如鱼得水，而你却呼吸困难？有的人游刃有余，而你却举步维艰？有的人一次又一次地戴上了成功的花环，而你却一次又一次跌进了失败的深渊？为什么？为什么？其实这仅仅只是因为你不懂做人的手腕。

茫茫人海，浮沉人生，你若不懂得运用手腕去做人，那么注定只能失败。对于现在的人来说，在社会生活和人际交往中，象征智慧的手腕具有十分重要的作用，尤其在当今社会中，竞争越来越激烈，善用谋略者胜，不善用者败，只有拥有了手腕才能在社会上站稳脚跟。

做人的手腕，是成功的保证。要想成功，就要学会运用手腕！做人有手腕，凡事轻而易举；做人无手腕，将会到处碰壁！做人有“手腕”，事情由难变易、让你灿烂终身；做人无手腕，会使你平庸一生、无所作为！

这是千古不变的真理，是亘古不变的铁律！

只是这手腕从何来？

“手腕”这个词有多重含义，其中一个意思是指待人处世所用的不正当的方法，带有贬义，所以人们一谈到这个词，往往会首先把它和“不正当”联系起来。当然，没有人希望社会上会出现互相欺诈的局面。

然而，我们这里所说的“手腕”，说的是其他几层含义。比如，为



达到某种目的而采取的具体的正当的方法、所具有的本领和能耐等，是为人处世的一种方法，也可以说是一种智慧，因为有时我们在面对一些难解决的问题时必须运用一些小手腕来解决。

比如父母为了引导儿女读书、奋发向上，会用一些手腕加以鼓励诱导，这也未尝不可。这样的手腕就没有什么不妥的，相反它是一种教化，是一种方便。

然而，要运用手腕成功做人，并不是读一本书那么简单。因为做人本身就是一门精深的学问，高深的艺术，这也许需要我们倾其一生的精力去体会、去把握、去感悟。

当然，方法还是要有的。手腕可以通过不断学习而获得并精于运用。与其说是手腕，不如说是方法，也许这更符合我们的观念吧。

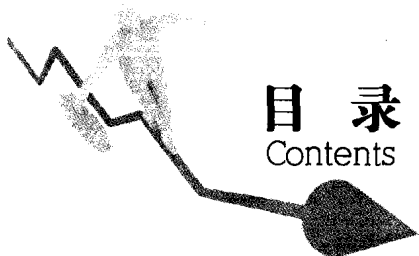
有人说老实人不能做，老实人做事易吃亏；有人说善良人不能做，善良人做事要被人欺。还有人说……做人手腕的理论堆起来恐怕比珠穆朗玛峰都要高了。只是你我皆凡人，事实上，我们最渴望、最需要的并不是这些高山一般的理论，所谓说起来容易做起来难，大道理谁不会讲？我们最需要的仅仅是一个握在手心的实实在在的智慧和杖，它将助我们攀上生活之中一座又一座山峰，去摘取我们期盼的成功幸福的花环。

本书就是这样一个工具，它教给你的不局限于知识，更重要的是给你学习知识的方法和技能。俗话说：授人以鱼，不如授人以渔。

它以最优美的语言划出了最灿烂的智慧之光。也许它算不上人生路上的“灵丹妙药”，但它绝对是你生活中不能少的“智慧大餐”！

它会告诉你，做人不要太固执，要懂得变通；做人不要太老实，要懂得灵活；做人不要太奸诈，要懂得行善；做人不要太计较，要懂得宽容；做人不要太张扬，要懂得遮掩……做人要以智取胜，要懂得“手腕”。

总之，成功掌握在你的手中，你要目标明确，手腕精纯，才能在人际关系这片汪洋里拨云见日，游刃有余，开创辉煌。



目录 Contents

第一章 内方外圆 适时“变脸”

内方外圆不是老于世故。方是立世之本，而圆是处世方法，是为了减少阻力。“内方外圆”是微妙的、高超的处世艺术，它维护了人格的独立，保全了人格的精华。为了绚丽的人生，需要许多痛苦的、必要的、合理的妥协，这便是“圆”。不学会“圆”，就没有驾驭感情的意志，往往碰得焦头烂额。

1. 以德报怨赢得好人缘/3
2. 亏要吃在明处/7
3. 当众拥抱你的“敌人”/10
4. 真理也需要装饰/13
5. 不要让人期望过高/16
6. 适度赞美获得好感/19
7. 巧妙使用善意的“谎言”/23
8. 拒绝是一种艺术/26
9. 要恰当地表现自己/30
10. 会哭的孩子才有奶吃/34
11. 为忠言披上“糖衣”/37
12. 坚守信义取信于人/40
13. 散布仁慈收获善果/43

第二章 大智若愚 以静制动

真正的聪明人往往大智若愚，时候不到，不洒不露。其实，“若愚”的背后，隐藏的是真正的大智慧、大聪明。古往今来，成大事者，几乎都是那些大智若愚者。大智若愚者总是不动声色地以静制动，等待时机，出不意之策，获不世之功。不懂得装愚，轻易出击，必然会失败，甚至还会招来杀身之祸。

1. 诚实是最大的智慧/51
2. 悄悄修建自己的码头/54
3. 装作不知不惹人疑/57
4. 不露锋芒免祸上身/61
5. 隐密实力攻其不备/64
6. 佯装迟钝使人安心/67
7. 藏巧于拙保全之道/70
8. 闭口藏舌安身处世/74
9. 该糊涂时就糊涂/78
10. 卑而骄之示弱取胜/82
11. 许诺巧妙缓兵有术/85

第三章 交际有道 投其所好

人活于世，人际关系特别复杂。卡耐基就认为，人际关系是成功的最重要的因素，一个人事业的成功，只有15%是靠自己的专业技术，另外的85%要靠人际关系、处世技巧。所以，尽早建立你的人际关系“网”对于成功至关重要，最好的方法就是要善于投其所好，要使自己让人喜爱，并尽量成为其他人的好朋友。

1. 一张笑脸打天下/91

2. 像蜘蛛一样结网/94
3. 成为一块磁铁/97
4. 展示投桃报李的能力/101
5. 礼多人不怪/104
6. 让众人皆知你善解人意/107
7. “背后鞠躬”更有效/110
8. 一见面就能叫出对方的名字/114
9. 平时多烧香，急时有人帮/117
10. 将欲夺之，必先予之/121
11. 顺水人情，成人之美/123

第四章 借力使力 智取之道

荀子曰：“假舟楫者，非能水也，而绝江河；假舆马者，非利足也，而致千里；君子生非异也，善假于物也。”一个人的力量是有限的，成功的光环需要个人的努力，也需要善于借助外物。巧借他人之力，行自己之意，只要“借”得恰当，不仅能事半功倍，而且还有可能不费吹灰之力就能成就伟业。

1. 借势取利，飞黄腾达/129
2. 借贵人助自己成功/132
3. 树立完美的形象/136
4. 别人声望，为我所用/139
5. 假手于人借力打力/142
6. 借时造势，借事造势/145
7. 大树底下好乘凉/148
8. 借他山之石，为自己攻玉/151
9. “借梯上楼”，好办事情/155
10. 借用假象，抬高身价/157

第五章 审时度势 收放自如

审时度势，能够把当前的局面做一个全面的分析，能准确地估计到局势的走向，方可因时而动，相机而行；善变通收放自如，方可趋利避害、取舍得宜，转败为胜，变被动为主动；不识时务且不能收放自如者则会处处碰壁，事事失意，弄不好还倾家荡产，甚至赔上自家性命。

1. 如“弹簧”一样做人/163
2. 忍挺兼顾方显英雄本色/166
3. 先声夺人，先发制人/169
4. 在挑战中显示智慧/172
5. 忍一时气成万世基/175
6. 凡事不要斤斤计较/178
7. 抓住机会，鹤立鸡群/182
8. 坦率地承认自己的错误/185
9. 利用机会求人办事/189
10. 将计就计，后发制人/192
11. 保持低调，韬晦待机/195
12. 左右逢源，善搞平衡/198

第六章 上谋攻心 不战而胜

孙子兵法说：攻城为下，攻心为上。这是一条至高无上的原则，以此为准则，则我们的工作必将事半功倍，无往而不胜。能够认识别人，就可以根据不同对象，运用不同的攻心方式，不仅事半功倍，甚至不费吹灰之力，能取得“全胜”，“不战而屈人之兵，善之善者也”。

1. 抓住“七寸”才是最关键/205

2. 请将不如激将/208
3. 情义可以杀人/211
4. 引人产生共鸣/214
5. 激发他人高尚的动机/218
6. 先顺其意后劝其变/221
7. 称赞并欣赏他人/224
8. 让他人感到自己重要/228
9. 运用道歉化解矛盾/232
10. 寓理于情使人心服/235
11. 使对方很快地回答“是”/238
12. 因势利导顺着来/241
13. 撩起对方的急切欲望/245

第七章 安上抚下 以谋立威

作为公司中的一员，绝大多数员工都是多重身份，你可能是别人的上司或是下属，更可能同时要扮演这两个不同的角色。如何做个完美的上司和下属，学习如何与不同身份的同事相处采取不同的策略，选择恰当的沟通表达方式，对你大有裨益，将使你赢得尊重、信任，在职场中从容行走。

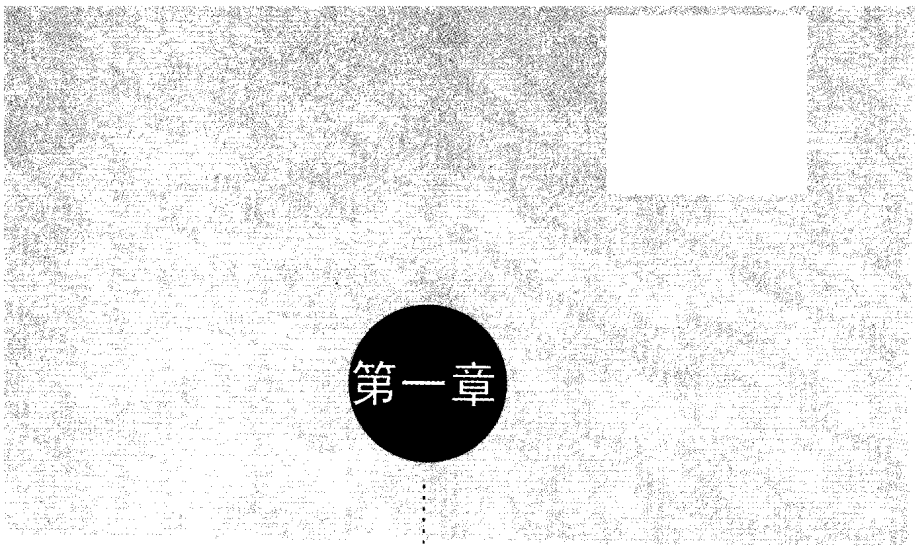
1. 令出要如山/251
2. 敢打更要善“柔”/254
3. 在批评中加点糖/257
4. 当严必严，杀一儆百/260
5. 与上司“心心相印”/263
6. 冷面掌权，铁腕立威/267
7. 宽严适度才能显威严/270
8. 为自己打造威信的光环/273

9. 不即不离，不远不近/277
10. 展示信任换取忠诚/280
11. 红脸白脸都要唱/283
12. 善用赏罚必有厚报/286
13. 弹性管理，温情感人/289

第八章 未雨绸缪 过犹不及

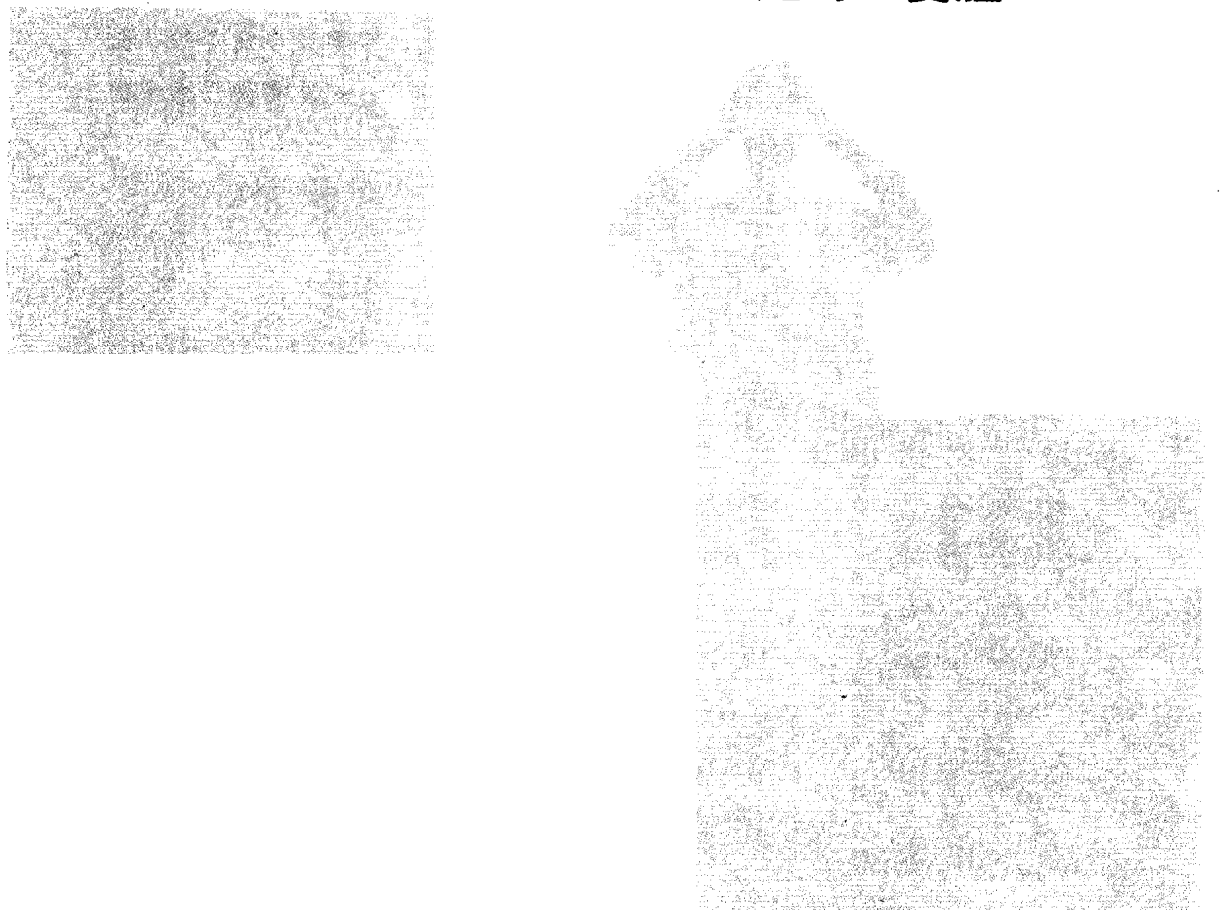
洪水未到先筑堤，豺狼未来先磨刀。世事如浮云，瞬息万变。只有未雨绸缪，悄悄穿上防弹衣，多几手应急措施，才能有备无患。多设想一下可能出现的困难，就可能避免失败。再者，凡事过犹不及，不及是大错，太过是大恶，恰到好处的是不偏不倚的中和，做人就应处处讲究恰当的分寸。

1. 预则立，不预则废/295
2. 保留绝招方可安心/297
3. 悄悄地穿上防弹衣/300
4. 敲警钟点到为止/304
5. 防人有术，惩欺为先/307
6. 重视小人物/311
7. 给他人足够的面子/314
8. 功高更要防人妒/317
9. 得理也要让人/320
10. 把握善良的方寸/323
11. 稳中求妥，勿揭他人短/326
12. 一味忍让后患无穷/329



第一章

内方外圆 适时“变脸”



内方外圆不是老于世故。方是立世之本，而圆是处世方法，是为了减少阻力。“内方外圆”是微妙的、高超的处世艺术，它维护了人格的独立，保全了人格的精华。为了绚丽的人生，需要许多痛苦的、必要的、合理的妥协，这便是“圆”。不学会“圆”，就没有驾驭感情的意志，往往碰得焦头烂额。

1. 以德报怨赢得好人缘

以德报怨，是一种风度。

以德报怨，是一种美德。

以德报怨，是一种气质。

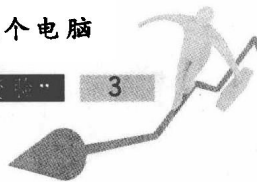
《马太福音》中有这样一条教义：当有人打你的右脸时，你应该把左脸也转过来让他打。这话听起来有些不可思议，但是真正信仰耶稣的基督教徒们却将其奉为圭臬。莎士比亚时代的英国是一个基督教盛行的国度，所以无论是莎士比亚本人，还是当时的人们都对基督教的教义十分推崇。当安东尼奥面临着从自己身上割下一磅肉，以偿还夏洛克债务的命运时，他放弃了旧约中“以牙还牙”的逻辑，而遵循了新约中“以德报怨”的教诲。安东尼奥在决定从自己身上割下一磅肉的时候，实际上已经完成了从一个普通人到高尚者的升华。

以怨报怨是动物也懂得的简单道理，以牙还牙，以毒攻毒，虽然可以解一时之气，却难以平息由此产生的严重后果，结果总是导致仇人增多友人减少。聪明人采取以德报怨的方法，一方面可以消除对方的仇恨情绪，使其反省自己的行为；另一方面也可以使自己在行为上处于有利的一方，使舆论和观众都支持自己的一方。

戴维由于好友保尔在自己的公司电脑上做了手脚，使他损失了几十万美元，心中一直愤愤不平，尽管戴维委托律师将保尔关进了牢房，但他还觉得不够。

几年过去了，保尔早就被保释出来了。他觉得对不起戴维，几次打电话向戴维道歉，戴维根本不听，一听是保尔的声音，不容分说立刻将电话挂断。

戴维的妻子知道后，多次劝他应该宽宏大量，何况保尔是个电脑





专家，对他的生意很有帮助。戴维经过深思，觉得妻子说得很有道理，可是每次拿起电话来，心中就想起那几十万美元，又想起保尔曾像只老鼠似的偷盗过那些钱，使他的生意差点垮掉，于是又放下电话长叹了一口气。

一个多月过去了，戴维总是处于这种矛盾中，一会儿觉得应该原谅保尔，他是个电脑专家，曾经帮助过自己；一会儿又想到，难道你要原谅伤害过你的人？不，不行。直到一位心理医生告诉他：“你形成了一种心理障碍，这种障碍不仅会妨碍你与保尔的关系，也会妨碍你与他人的交往，必须积极地清除它。”晚上，戴维终于鼓起勇气，给保尔打了一个电话，告诉他明天可以到办公室见他。

第二天，他们谈得很顺利，戴维还决定再次聘用保尔到公司工作，他对保尔说，“我相信你不会再辜负我。”保尔走后，漂亮的女秘书走进来看戴维说：“您真让人羡慕，因为您有着海一样的心胸，在您身边工作，我非常愉快。”戴维大吃一惊，这可真是意外的收获。

生活中，恩将仇报的人是屡见不鲜的，真正懂得以德报怨的人反而并不多见。但只有这些宽容和豁达的人，才能享受人生的最高境界。

在以德报怨交友上有所心得的宏女士说，现实生活中，哪有那么多的杀父之仇、夺妻之恨、灭子之怨呀，有点怨有些仇有丝气的，大不了是一些冲突，一些摩擦，遇到别人在气头上，自己笑一笑，也就过去了，遇到那出言不逊、出手伤人的人，自己忍一忍，也就可以过去了。

大凡为人者，施人以物，人思以财还；施人以财，人思以情还；施人以情，人思以恩还；施人以恩，人思以命还。

人施我以怨，我以德还而非恶还，就断了冤冤相报的后路！所以说，以怨报怨怨难报，以德报怨怨易消。

恩恩怨怨何时了？如果一味想着报复敌人，其结果只能是两败俱伤。反之，如果以德报怨，就能使敌人成为你的朋友，成为你可以依靠的一座靠山。

淮阴侯韩信年轻时家里很穷，由于没有正当职业，他便到处游荡。由于手头拮据，为了充饥他只得沿街讨饭。

有一次，饥饿难忍的韩信来到县城的护城河边钓鱼。旁边有几个洗衣服的老年妇女。有一个老妇见韩信几天没有吃饭，高大的身材都快支撑不住了。她很可怜韩信，连着几天给韩信带来饭食。韩信感谢老妇，说：“我以后一定要报答你。”老妇人生气地说：“我可怜你几天没吃到一顿饭，哪里指望你的报答？但愿你成为一个有用的男子汉吧！”

韩信听了老妇人的话，心里很不是滋味。他悻悻地向城里的街上走去。忽然，有人高声喊道：“韩信，站住，不许过去！”

韩信一看，前面有一群人在街上谈天，其中有一个神态骄横的少年，叉着腿，伸着胳膊，挡住韩信的去路。韩信不想理他，那少年竟更加狂妄，指着韩信背上挎的那柄宝剑说：“别看你身躯高大，带着宝剑，其实是个胆小鬼，没有什么出息！”这时，好多人已经围上来看热闹。只听那少年说：“韩信，你要有胆量就用剑刺死我；如果不敢刺我，就只许从我两腿之间钻过去！”说完，又把腿叉开，摆出架势。众人出于好奇，一起盯着韩信。韩信呆呆地站了好久，缓缓地俯下身子，小心翼翼地从那少年胯下钻了过去，他这狼狈不堪的样子，顿时引起众人的喧闹和讥笑。

10年过去了，韩信参加了推翻秦朝的农民起义，先在项羽手下，后在刘邦部下任将军。他被刘邦重用之后，统兵百万，屡战屡胜。刘邦平定天下之后，论定韩信军功最大，封为楚王。楚王韩信于是又回到了当年流浪受辱的故乡，打探当年老妇人及侮辱他的那个少年的下落。当地百姓听说，纷纷议论道：那位老妇人该富贵了，那位少年的末日到来了。

韩信终于找到了老妇人和那个少年，还召来了附近的乡亲。他赐给老妇人千两黄金，让她安享晚年。轮到那个曾经侮辱过韩信的人了。只见那人已经成为一个身强力壮的成年人，胆怯地跪在韩信面前。



韩信指着那个男子对左右说：“这是一个壮士。当年侮辱我时，我当然能够杀死他。但杀死一个无知的少年又有什么用呢？因此我一直忍了下来。今天，我任命他为中尉，掌管捕捉盗贼的事情。”

出人意料的决定，使那位男子不敢相信自己的耳朵，也引起了百姓的惊奇和赞叹。而韩信的部下也更加信赖和效忠他们的主人了。

不计前仇，以德报怨。韩信表现了一个有气度、有机谋的大将的胸怀。由此，人们也就不难理解，为什么韩信能驾驭千军万马，成为足智多谋的常胜将军了。

以德报怨，可谓是交友之中的重要一环。能以德报怨者，应该是心修到一定境界、识修到一定境界的脱俗者，是贤人，是圣人。

能以德报怨者，有可以天下为友之度，有开恩之智，有怨恶之心，有容陋之念！于是乎，天下者，皆可与其为友。

以德报怨，是解决仇怨纷争的有效招法。别人对我以恶，我对别人以善，其恶也就无从为恶。

个体者交友，在通常的情况下，以德报怨一次，就会得一个朋友，以德报怨十次，就会得到十个朋友。

以德报怨是一种大度，属于大肚能容天下难容之事的那种。以德报怨是一种气概，属于豪气干云敢于傲视天下之邪的那种。以德报怨是一种精神，它要我们超越自己的偏见；以德报怨是一种态度，它培育我们的博大胸怀；以德报怨是一种境界，它意味着我们有可能战胜自己的弱点；以德报怨是一种理想，它召唤我们走向崇高。

之于个体者来说，以德报怨的具体显现，可能简化到一个手势，乃至一个微笑。

备忘录：

学会以德报怨，将使你活得更加潇洒，人生更有意义。

学会以德报怨，你将拥有一份胜利的喜悦，你将永远充实。

学会以德报怨，使你拥有了别人不能拥有的一切。