

练就圆融自如的

处世绝学

在人的一生中，只有掌握了社交与处世的智慧，才能使自己进退得体，应付自如，造就辉煌人生。一个人的成功15%属于专业知识，85%靠人际交往和处世技巧等综合因素。

经典
品读

卢康◎编著

金牌做人的处世智慧学



西苑出版社
XI YUAN PUBLISHING HOUSE

卢康◎编著



练就圆融自如的 处世绝学



西苑出版社
XI YUAN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

练就圆融自如的处世绝学/卢康编

著. —北京:西苑出版社,2010.12

ISBN 978-7-80210-859-2

I. ①练… II. ①卢… 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230089号

练就圆融自如的处世绝学

编 著 卢 康

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路15号 邮政编码:100143

电 话:010-88624971 传 真:010-88637120

网 址 www.xycbs.com E-mail: xycbs8@126.com

印 刷 北京龙跃印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16

字 数 270千字

印 张 19

版 次 2011年1月第1版

印 次 2011年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-859-2

定 价 29.80元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会。物竞天择、适者生存的自然法则，迫使人们为成功而奋斗，为人生而拼搏。要做到这些，就不得不和形形色色的人打交道，不管你是身居高位，还是市井平民。于是，为人处世也就成了人生的一大必备功课。

无论一个人有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、处世，那么他最终的结局肯定是失败的。做人处世是一门艺术，更是一门学问。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做人做事。

每一个人生活在现实社会中，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：你不能说他们不够努力，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。

一个人能否成功，85%取决于为人处世的能力。只有不断提高你的社交与处世能力，才能在人生道路上走得更稳、更成功！

同样是人，为什么有的能一帆风顺，而有的人却步履艰辛？关键在于前者掌握了社交与处世的智慧。

善于交际是成功的资本，没有良好的为人处世的能力，就不能顺利打开人生的局面。一个聪明的社交高手，面对任何人际关系，他都能做到亲和得体、游刃有余，进而扫除成功路上的一切障碍，洒脱自如地行走于社会，获得生活和事业的双丰收。

从表面上看，做人做事似乎很简单，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，你就会发现做人做事的确是一门很难掌握的学问。

前言

2

可以这么说，做人做事是一门涉及现实生活中各个方面的学问，单从任何一个方面入手研究，都不可能窥其全貌。要掌握这门学问，抓住其本质，就必须对现实生活加以提炼总结，得出一些具有普遍意义的规律来，人们才能有章可循，而不至于迷然无绪。

为人处事很重要，这一点已被越来越多的人认识到，问题是如何才能提高为人处世的水平，让为人处世的能力，真正成为搭上人生顺风车的助力。

不管你处于什么样的地位，无论你面对的是什么人，都应该拿出一副低调的处世姿态。以此为原则决定处事方式的取舍，可以避开许多不必要的人生障碍，人生的路会因此顺畅许多。

一言一行修炼做人基本功，一点一滴积累处世大智慧。

你可以没有超平常人智商，也可以没有高人一等学历，但只要你熟练掌握为人处世的技巧，就意味着已经找到了迈向成功的捷径。

处世是一门关系到每个人一生命运的学问。要想在社会中生存发展，处世的规矩你不可不知，处世的道理你不可不懂，处世的本事你不可不会。你要想拥有一个成功的人生，不断提升自己的处世能力是一辈子都要做的功课。

人类的社会是一个人际社会，总是要处处和不同的人打交道，学会与不同人相处的智慧和方法对于每个人来说都是必要的。智慧不同于聪明，聪明有反被聪明误的时候，而智慧则不是为了了一时之利，而是一种可以经营好整个人生的东西。只有掌握了做人的智慧与做事的方法，我们才能真正凝聚人脉、赢取人生。

本书正是以此为出发点，讲述了现代人们迫切需要认真去学的处世方法和哲学，为读者活出精彩丰富的人生提供有益的借鉴和参考。

目录

第一章 圆通处世是门人情练达的大学问

圆通不是圆滑	(2)
变通的人生最畅达	(4)
打破常规创新意	(5)
灵活应对人生的难题	(7)
投石测水,方显智慧	(9)
能屈能伸者方能成大业	(11)
学会低头就没有过不去的坎	(13)
为自己多铺一条迈向成功的路	(15)
凡事不要对抗要商榷	(16)

第二章 学会架起与人沟通的桥梁

做人处世应该三思而后行	(20)
袒露自我,迅速拉近与别人的距离	(22)
适时的隐忍是另一种开拓	(24)
韬光养晦是做人的奥妙所在	(26)

“柔言蜜语”更容易让人接受	(28)
委婉含蓄的劝说最有效	(31)
退避一步将祸患化于无形	(34)
迁怒别人,惩罚的是自己	(36)
身居高位更要懂得忍让的意义	(39)
硬充好汉是要付出代价的	(41)
适度地表现自己的喜恶之情	(43)
善于“装愚守拙”的人才会赢得机会	(47)

第三章 以巧取胜是一种处世的至高境界

巧妙地打圆场是一种说话的艺术	(52)
正确努力才能得到想要的结果	(54)
转变视角,走出思维定式	(56)
说出拒绝要留下余地	(58)
以巧取胜是一种高超的为人境界	(61)
学会变通,才能使处于绝境的事情得到转机	(63)
换一种思维开创新局面	(66)
办事讲分寸才能好做人	(68)
随机应变的人才会靠近理想	(74)
做事变通是突破绝境的方法	(76)
借路而行会比开山凿路更容易	(78)

第四章 为自己的人情银行多储蓄些资金

巧妙送礼有高招	(82)
学会顺情说好话	(83)
说巧话也要会巧办事	(85)

变通是处理问题的最佳策略	(87)
会说话让忠言不再逆耳	(88)
付出与收获总是成正比	(91)
对人对事不要太较真	(94)
多言不如多知,少言不如肯干	(96)
人微言轻尽量少讲话	(98)
话语说尽,锋芒就露了	(99)

第五章 积极适应环境也要会改变自身

觉察先机的人总是领先一步	(102)
及时地掌控信息就能接近成功	(103)
误会是一切愤怒的根源	(106)
摸清性格是决定做事成败的关键	(109)
表情是做事时的秘密武器	(111)
察言观色不要忽略了细节	(114)
做事慢半拍,考虑成熟再去做	(116)
做事不能太死板,该灵活时要灵活	(118)
做好本职工作是最大的使命	(120)
积极主动才是做事取巧的根本	(122)
改变不了环境就改变自己	(125)

第六章 打破交际潜规则,全面审视自己

头脑要清醒,见什么人说什么话	(130)
学会将错就错,或许会柳暗花明	(133)
只要能赢,不一定要按常理办事	(136)
好汉要吃眼前亏,多为未来谋幸福	(139)

为人处世太过执着就成了愚痴	(142)
做人不能太爱面子,否则吃亏的是自己	(145)
放下架子,以退为进做事更有效	(148)
学会宽容,才能平心静气地做事	(150)

第七章 能说会道,巧妙赢得他人心

善意的谎言是一种策略和方法	(154)
模糊语言是摆脱困境的好方法	(156)
不要口无遮掩无心机	(158)
做一个忍耐的听众是处事的重要条件	(161)
说话办事要方寸得当	(163)
掌握批评的艺术是做人的重要尺度	(166)
对不同的人用不同的话	(169)
赞美是一种有效的感情投资	(172)
学会把话说到别人心里去	(175)

第八章 多交善结,建立良好人脉关系

通过人情做生意	(180)
邻里互助成就一番事业	(183)
领导身边的人要重视	(187)
拉人一把,自己也会从中受益	(189)
投桃报李,礼尚往来是交际的一个原则	(191)
向成功人士靠拢,你将受益无穷	(193)
肯定自己,抬高身价显魄力	(196)
让朋友成为你前进的加油站	(200)
把握住生命中的贵人	(203)

第九章 淡泊宁静,低调做人巧应酬

巧妙地从窘境中解脱	(208)
“吃亏是福”就是硬道理	(210)
失去是为了更好地得到	(212)
放下架子,大家都是平常人	(214)
宽以待人,要有主动“让道”精神	(216)
过于愚直只会断送你的前程	(218)
抓大放小,小事不要太在意	(220)
锋芒过露惹事端	(222)
装傻是一种处事之道	(223)
请给对方留个台阶下	(224)

第十章 善于察言观色,做事顾全大局

学会变通,懂得怎样绕道而行	(228)
违心做事减少不必要的麻烦	(230)
话说的顺耳点,办事就会容易点	(232)
善意的谎言有时候也很美	(235)
这样说善意的谎言更有效	(237)
说话没有眼色是个大问题	(238)
等待机会不如创造机会	(240)
成功的人总是具有预见性	(242)
机会就在自己的身边	(244)

第十一章 方圆有度,打造左右逢源的人际魅力

人生要懂得随时清扫	(248)
从长计议,急功只能近小利	(250)
头脑转弯,办事才会更容易	(252)
做事太爱外露丢颜面	(255)
感情投资,一本万利的好生意	(258)
投其所好,一定会赢得好感	(262)
吃的眼前亏,方为人上人	(264)
微笑是彼此之间最短的距离	(265)
面对狂妄之人要强硬	(268)
应酬是一门人情练达的学问	(270)
软硬兼施才会好克服	(272)

第十二章 内外兼修,行走社会赢天下

善于利用错觉,达到利人利己	(276)
别让别人知道你在想什么	(278)
要有给自己搭台唱戏的本事	(280)
舍得孩子,才能套住大灰狼	(282)
想生存必须有打不败的精神	(285)
逃避是为了更好地生存	(286)
做事不必要事必躬亲	(290)
巧用时机化危机	(292)

第一章

LIANJIUYUANRONGZIRUDECHUSHIJUEXUE

圆通处世是门人情练达的大学问

从自己的内心看世界应该圆满，在与外面的世界交流沟通的时候应该圆通，圆满是美妙的做人心境。圆通是高超的处世技巧，两者互为表里，这是一个人做人处世修身养性的必修课程。

圆通不是圆滑

做人处世若能刚柔相济，把方与圆的智慧结合起来，做到该方就方，该圆就圆，方到什么程度，圆到什么程度，都恰到好处，那就是方圆无碍了。方圆无碍，是原则性与灵活性的高度统一，这是一种最高级的战略，最高级的计策，也是为人处事最高级的方式、方法。要做到这一点，则需要高度的智慧和修养。

做人必须圆通，只有圆通才有方式方法可言。

一个国家，一个社会，必须分清是非，建立自身的道德原则和价值标准，这是“方”，“无方则不立”。但是，只有方，没有圆，为人处事只是死守着一些规矩和原则，毫无变通之处，过于直率、不讲情面，过于拘泥于礼仪法度，不懂得根据具体的情况灵活把握，则会流于僵硬和刻板。比如郑人买履，他在去市场买鞋之前，先量好自己脚的大小尺寸。等到了市场才想起自己忘了拿尺码。卖鞋的告诉他为什么不用脚试一试呢？他回答说，宁可相信尺码，不信自己的脚。还有刻舟求剑的故事等，就是指这种做人拘泥于已有的条条框框，刻板、僵化、不知变通。做人，要学会圆通，但不能圆滑。

圆通就是通常人们所说的持经达权。它意味着一个人有一定的社会经验，对社会有一定的适应能力，能处理好人与人之间的关系，对复杂的局面能控制得住。

圆滑，人们一般是不太喜欢的。那么，究竟什么是圆滑呢？它是指一些人在做人做事方面的不诚实、不负责任。油滑、狡诈、滑头滑脑。圆滑层次之中：既可以表现在他的“政治行为”之中，也可以表现在其“工作行为”之中，还可以表现在他待人接物的细小事务之中：有奸诈意义上的圆滑，如“老奸巨猾”，也有一般意义上的圆滑，如为了占小便宜之类的圆滑。

圆滑的人在回答问题时，不是直截了当地表达自己的立场和观点，而是含含糊糊，模棱两可，似是而非。比如：“请问要喝咖啡，还是红茶？”圆滑的人不是明白爽快地回答“咖啡”或“红茶”。而是这样回答：“随便”或“哪样都可以”。林语堂先生把这种表现称之为“老猾俏皮”。他打了一个比方：假设一个九月的清晨，秋风倒有一些劲峭的样儿。有一位年轻小伙子，兴冲冲地跑到他的祖父那儿，一把拖着他，硬要他一同去洗海水浴，那老人家不高兴，拒绝了他的请求，那少年忍不住露出诧怪的怒容。至于那老年人则仅仅愉悦地微笑一下。不过，谁也不能说二者之间谁是对的。

在对某些问题的判断和看法上，圆滑的人常以“很难说”或“不一定”之类的话来搪塞。每一句话都对，听起来很有道理，但是说了等于没说。在遇到什么重大的或难办的事情时，圆滑的人更是一般不会轻易表态。往往只在有了“定论”之后才发表他的“智者的高见”。事后诸葛亮的“妙语”比谁说得都好听。

圆滑的人一般都是“随风倒”的人。像墙头上的草，善辨风向、见风就转舵。这类人，没有是非标准，“风向”对他们来说是唯一判别的标准。形象地说，圆滑的人是：山中竹笋，嘴尖皮厚腹中空；墙上苇草，头重脚轻根底浅。

圆滑的人，情感世界复杂多变。待人接物显得非常“热情”，充满了“溢美”之辞，然而只要你细细地观察，这类“热情”中不乏虚伪的成分。这类人，当面净说好话，可一转脸就变成骂娘的话了，这类人，怀揣一种肮脏的心理，设置一些圈套让一些不通世故的人往圈套里钻，甚至“坑”了人家还要让他人说一句感激的话。

满脑子“圆滑”的人，看什么事情都觉得相当圆滑，连带看什么人都觉得丑陋、卑鄙。圆滑者可鄙，宜做一个圆通而不圆滑之人。

变通的人生最畅达

孔子年轻的时候，曾经受教于老子。当时老子曾对他讲“良贾深藏其若虚，君子盛德貌若愚。”意思是说，善于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之；而君子为人，品德高尚，但表面上却显得愚笨。其深意是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。中国旧时的店铺里，店面上一般不陈列贵重货物，店主们总是把它们收藏起来。遇到有钱又识货的人，才告诉他们好东西在里面。倘若随便将上等商品摆放在明面上，岂有贼不惦记之理。不仅是商品，人的才能也是如此。俗话说“满招损，谦受益”，才华出众而又喜欢自我炫耀的人，必然会招致别人的反感。所以，无论才能有多高，都要善于隐匿，即表面上看似没有，实则充满了境界。

《庄子》一书中还指出“安时而处顺，哀乐不能入也”。这句话的意思是，能够安于时代潮流，遵循自然法则的人，悲哀和欢乐就不会占据他的内心。这是一种自然的生活方式。有一些人为了出人头地，达到自己的目的，往往不顾一切，拼命去争取。而一旦遭受挫折或打击，往往会意志消沉，一蹶不振。实际上，在生活中的确需要认真地工作，可是，如果过犹不及地违背了自然规律，岂不遗憾终生吗？

深藏不露是一种高层次的谋略，也是成大事的基本素质之一，更是糊涂学必不可少的一个重要法则。在生活中，我们不难发现，那些口若悬河好出风头，心中藏不得半点秘密的人一定是非常浅薄的。时间长了，也令人反感乃至厌恶。相反那些看来口齿笨拙或者总是隐藏自己才干的人，却往往成竹在胸，计谋过人，更容易成功。

过去说“宰相肚里能撑船”，是说大人有大量，这个“大量”也包括

镇定自若，胸中自有百万雄兵，能藏得住秘密，不会显山露水。实际上，宰相肚里的船，不会撑到外面去，心机只有自知。肚里无论怎么计策谋划仍发生好感，这是一种非凡的人格修养并容易获得别人的信任。试想，如果你肚里什么都包藏不住，这边听了那边说，谁还会相信你呢？

所以说，“真作假时假亦真，无为有时有还无”，方圆处世，灵活变通则人生畅达。

打破常规创新意

我们常说做人做事要讲求常理，也要合乎常情。所谓“常”，就是经常的意思，而“常理”，就是通常的道理。中国宋朝的大儒家陆象山先生曾说过：“东海有圣人出焉，此心同、此理同也；至西海南海北海有圣人出，亦莫不然。千百世之上有圣人出焉，此心同、此理同也；至于千百世之下有圣人出，此心此理亦无不同也。”我们是一个重视常理的民族，遵从常理也符合社会稳定和生活安定的需要。可是在某些时候。我们只有不被常理所限，不按牌理出牌，才能收到意想不到之功。

汉光武帝统治时期，大将高峻人强马壮占据高平，当地人民只知有高峻，而不知有刘秀。刘秀决心除此祸患，于是派寇恂率军讨伐高平。临行前寇恂请示光武帝：“是要讨伐他，还是招降他？”

刘秀道：“能招降最好，不然就剿灭他的全军。”

寇恂领了圣旨，率领大军日夜兼程赶到高平边界，驻扎下来。高峻得知寇恂领命来镇压自己，便派军师皇甫文出城拜见寇恂。以便探探朝廷的口风，与此同时，他让城门高度戒备，不允许任何人随意出入。皇甫文来到寇恂军帐后，一副趾高气扬的样子。

寇恂见其态度傲慢，心中不禁暗暗生气，问道：“见了本将军，为何不跪？”

皇甫文拍手大笑。“跪你？就是刘秀在此，我也不跪，何况你一个武夫！”

寇恂拍案大怒道：“你们这群乱臣贼党，不为江山社稷立功，反而危害人民，抵触朝廷，罪大恶极。本应斩首示众，诛灭九族，念当今皇上仁激怒了。”便大声呵斥道：“这成什么体统，像你们这种人。即使朝廷招降了你们又有什么用？”

皇甫文听到这里，立即止住了笑，站了起来，用手指着寇恂嘲讽道：“你不敢攻城吧？刘秀小儿没给你命令，你这小官岂敢乱来？”

寇恂冷冷一笑，对皇甫文说道：“本将军攻不攻城。我想你是看不到了！”

皇甫文惊了一下，故作镇定地问道：“你说什么？”

“来人啊！”寇恂一声大喊：“把这个狗头军师给我拖出去斩了！”

众武官们忙拦阻道：“将军，两兵交战，不斩来使！”

皇甫文连声道：“是啊，是啊！将军难道没听过吗？”

寇恂没有听取众人的劝告，命两个武士把浑身颤抖皇甫文拖了出去。并告诉皇甫文的副使道：“回去告诉你的上司，皇甫文已被我斩了，若投降就赶快投降，若不降就等着我的军队攻城！”

副使忙跑回去告诉高峻，高峻害怕了，当日就大开城门投降了寇恂。

众将领向寇恂贺喜，顺便问他：“当日来时，高峻严守城池，一点也不像投降的样子。为何杀了皇甫文他就这么快投降了呢？”

寇恂解释道：“皇甫文是高峻的心腹，他让皇甫文来营中见我，言辞态度很傲慢，是想试试朝廷到底是招降还是剿灭。如果不杀皇甫文，高峻一定以为朝廷是来招降他们，这样他们就有恃无恐，杀了皇甫文，他才知道我们的决心，所以才这么快就投降了。”由于没有费一兵一卒，寇恂便降了高峻，光武帝知道后甚是高兴，赐寇恂黄金万两，并加官晋爵。

在这个故事中，“两军交战，不斩来使”是常理，大家都认为应该这样做。可是这样做结果会怎么样呢？顽敌会变得更加顽固不化，剿抚工作会变得更加困难。办事的目的是达到良好的结果，按常理行事不能达到目的，就只有反常理行事。

从目的出发，不为常理所拘，行变通之道，这是办事的要点。