



世事如井水，探得深浅，才能如鱼得水；
人生在世，唯有圆融与借力，才能事有所成。

左手 圆融 做人

右手 借力 做事



YUANRONGZUOREN



人生在世，既不能做人皆如韦小宝那样圆滑善辩，过于张扬；亦不可做事都似郭靖般敦厚呆板，不懂变通。若想为人厚道，又事有所成，唯有凭借圆融与借力的智慧。

JIELIZUOSHI

[做人做事的终极智慧]

知行/编著



中国纺织出版社

世事如井水，探得深浅，才能如鱼得水；
人生在世，唯有圆融与借力，才能事有所成。



左手圆融做人 右手借力做事

YUANRONGZUOREN

人生在世，既不能做人皆如韦小宝那样圆滑善辩，过于张扬；
亦不可做事都似郭靖般敦厚呆板，不懂变通。

若想为人厚道，又事有所成，
唯有凭借圆融与借力的智慧。

JIELIZUOSHI

[做人做事的终极智慧]

知行/编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

一个人如果不懂得圆融做人、借力做事之道，那么就会四处碰壁，这不仅影响个人人际关系的和谐，还影响自身事业的发展。因此，如果你想远离这些本不该有的麻烦和挫折，就从现在开始学会圆融做人、借力做事，这样才能更好地为人处世，从而赢得成功。

如果你渴望拥有高品质的生活、成功的事业、辉煌的未来，那么请你翻开此书，它将成为你生活中的美丽天使，事业上的得力助手，未来路上的最好向导！

图书在版编目 (CIP) 数据

左手圆融做人 右手借力做事 / 知行编著. —北京：中国纺织出版社，2010.1

ISBN 978-7-5064-5967-9

I. 左… II. 知… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 170392 号

策划编辑：李秀英 向连英 责任编辑：张 璞
责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市航远印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

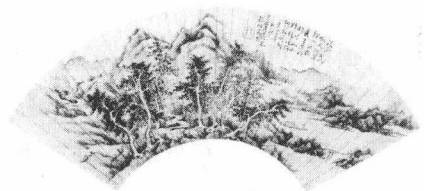
2010年1月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：250千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言



纵观中外，最能保全自己、发展自己和成就自己的人生之道便是圆融心法。古往今来，大凡成功者，都是那些处世有独到之处的人，而所谓的独到之处就是“圆融”。

圆融既是一种姿态，也是一种风度；既是一种修养，也是一种品格；既是一种智慧，也是一种谋略。处世之道不仅影响人的生存状态，而且也直接关系其事业的成败。懂得运用圆融心法去处世，不仅可以在纷繁的社会中保护自己，和人们和谐相处，也可以让人暗蓄力量，悄然潜行，在不显不露中成就事业；不仅可以让人在卑微时安贫乐道，豁达大度，也可以让人在显赫时持盈若亏，不骄不狂。小到一句难以开口的话，大到一件难办的事，圆融处世的高手都会以非常规的方法巧妙地应对。正是这种圆融的为人处世的方式，让他们比别人更能适应今天商业化的人际环境。而对于那些不敢处世、不懂处世、不善处世的人来说，行走于社会处处碰壁，这些人往往有劲没处使，有难没人帮。

社会是在变化进步的，处世方法也应该与时俱进，因为你可以用大家都知道的处世方法去应对一般的人际关系，但你却不能一成不变地应对越来越复杂、越来越商业化的人际关系。对于许多不可预知，或者说非常特殊的人际关系问题，必须要有特殊的应对方法与策略。做不到这一点的人，人生的高度就会受到限制，从处世中得到的益就会很少。所以，我们必须学会圆融处世，在此基础上加以发展和升华。

成功者一般都有着过人的处世方法与理念。这种方法与理念或许书本



上没有，但在生活中却非常重要！要想让自己成功，必须要学会圆融处世，简单地说，就是在为人处世时既要让自己显得有面子，心情舒畅，同时也要让别人能从心里接受你。要想玩转自己的生活和工作的，就必须掌握一点圆融处世的技巧。

圆融处世，可以帮助人们获得一片广阔的天地，成就一份完美的事业，更重要的是，能赢得一个涵蕴厚重、丰富充沛的人生。

除了要学会圆融外，在处理事情时还要学会借力。独木难成林，一个人的本事再大，没有足够的外力是难以成功的。善于借助外力获得成功，这就是借力。但凡成就伟业的人都是善于借力之人。记得一位哲人说过：“没有什么事物是不可以利用的”，“利用”在这里就是借的意思。

在现代社会中，借力是一种高智慧的谋略。借力进行斗争，可以以少胜多，以弱胜强，以小博大；借力解决自身危机，是一种获得优势或转危为安、转弱为强的策略。总之，生活中需要借力的情况很多，所以我们说，借力也是不可缺少的成功谋略。

不过，尽管“力”人人都可以借用。但是，如果借力不得法，小之借不来力，大则“引狼入室”。因为凡是有能力把“力”借给你用的人，往往要比你的“力”要强。否则你就不必向他借“力”。如果对方是个贪心之徒，在你借用他的“力”之后，自身往往就非常危险了。因此，如何借力是十分关键的。

人作为“社会关系的总和”的根本属性，就决定了人要借助于别人、社会和自然。人能广泛地借助于外物，这是人与动物的区别，也是高人与愚人的不同之处，如同荀子的那句名言所说的：“君子性非异也，善假于物也”。

圆融做人，借力做事是成功人士获得成功的法宝，本书从怎样圆融做人、如何借力这一宗旨出发，汇集了古今中外大量成功案例和经典的处世哲学，科学地阐释圆融做人的技巧和提高处理问题能力的基本原则及实战技巧，是你不可多得的励志读本。如果你能带着思考读完这本书，将会极大提升自己的处世能力；如果你能结合实际把它应用在实践中，用不了多久你将成为处世高手！

上篇：左手圆融做人

第一章：圆融说话，灵活做人

我们在生活中会常常看到一些人，拥有烫金的文凭和吃苦耐劳、任劳任怨的精神，也拥有一定工作能力，却总是处在一些无足轻重的位子上，整天活得气喘吁吁。究其原因，是因为他们不会说话，或者是不会说别人爱听的话。相反，有些人没有文凭，工作能力也一般，但是凭着一张利嘴，做什么事情都轻轻松松。这种对比，不是偶然的社会现象，而是被无数事实证明的社会现实。

说好场面话，不揭他人短	5
谨言慎行，说话也要看准时机	8
不是非常必要，不要轻易打断别人的话	10
提醒人时，正话反说才能不碰钉子	12
千万不要吝啬大声称赞你身边的人	14
幽默，最具感染力的沟通艺术	17
场面尴尬时，巧说圆场话	19
忠言顺耳，更易被别人接受	22
旁敲侧击，一语双关	25
让别人没面子，就会让自己陷入险境	27
难以直说的话，兜个圈子说	29
非必要场合，避免与别人争论	31
有些谎言是智慧的象征	35





左手圆融做人.....

.....右手借力做事

第二章：圆融处世，精明为人

“建功立业者，多虚圆之士；愤事失机者，多执拗之人。”意思是说能够建立功绩、成就事业的人，大多都是能圆融处事、有包容力的人；而那些事业失败、错失良机者，大多是顽固褊狭的人。“虚圆”就是不囿于既有的价值观与固定观念，能接受任何事物的能力，不论情势如何变化，都能灵活应对。也就是能做到圆融处世，精明为人，而固执自己的见解的执拗者，却做不到这一点，此类人往往不可能安然度过生命中大风大浪的。所以要提高自己圆融处事的能力，才能处于乱中而不动，处于顺中而不逸。

洞察隐秘，揣着明白装糊涂	41
小心谨慎，不要锋芒毕露	44
灵活机动，察言观色巧做人	46
刚柔并济，柔可克刚	49
能屈能伸，择机而动	52
得道者多助，自谦者人服	54
人在屋檐下，不能不低头	56
言行举止，小细节有大文章	58
大智若愚，以愚制智	61
得意不忘形，失意不失心	63
有所舍弃，才能有所得	65
面对困境，把冷落当成一种锻炼	67
包容，人生最高的智慧	69

第三章：圆融求人，做智慧人

人生在世，每个人都免不了求人办事。要想把事办成就得通晓办事的智慧。“万事不求人”显不出你的气节，相反只能显示你内心的脆弱，你求人帮助时表现出低姿态只是向对方说明在这件事情上，你的实力不如对方，你需要对方的帮助，与你的尊严无关。智慧地利用敲门砖办事，要有放低姿态的良好心态和事无巨细的做事风范。善于利用身边的一切资源，才能达到最终的目标。圆融求人，是人生的一种品位也是境界，能让我们成功地攀上高峰。

用别人的思维分析事情	75
没有人不爱听奉承话	77
迂回诱导，以话套话	79
“软磨硬泡”的求人技巧	82
送礼要送到别人心里	86
求人要抓住时机	88
运用激将法巧求人	89
放低姿态好求人	92
用心碰心求人法	95
以情动人，礼貌求人	97





左手圆融做人.....

.....右手借力做事

第四章：圆融交际，赢好人缘

富兰克林说过：“成功的第一要素是如何获得一个好人缘”。一个人在社会上，要想达到无往不胜，首先得懂得处理好人际关系。一个人的的人际关系状况，即是否有个好“人缘”，直接影响到他的工作、生活和学习，而生活的顺畅与否，更关系到办事能不能顺利地达到目的。所以圆融交际和一个好人缘相辅相成，不可偏废。

海纳百川，有容乃大	101
可以不锦上添花，但一定要雪中送炭	103
尊重任何人，即使是小人物	105
任何时候都不要失控的 4 种情绪	107
有些话即使烂在肚子里也不要说	110
用亲密征服别人的心	112
闲谈也需要高超的说话艺术	116
对别人胜过对自己感兴趣	119
用谦让和失态化解别人的嫉妒	121
君子和而不同：学会与不喜欢的人打交道	124
要比别人聪明，但不要告诉别人你更聪明	126
联系取代淡漠，闲时联络急时用	128
交友讲分寸，避开交往误区	130
量力而行，别让面子压垮自己	133
与六种有个性的人的相处之道	135

第五章：圆融职场，牢记职场潜规则

在职场上的每个员工都希望“加官进爵”，但现实中并不是每个人都有此幸运。卓绝的员工之所以能脱颖而出，是因为在与老板的相处中能恰到好处地把握分寸。他们尊重自己的老板，服从老板的决定，懂得如何赞美老板又不陷于阿谀奉承之中，既懂得时常与老板沟通又知道和老板保持适当的距离。身在职场，规则不可不学。

再正确的决定也不要替老板决定	141
红花要让上司戴，聪明要让上司显	142
好钢用到刀刃上，“拍马屁”别拍到马蹄上	145
众人拾柴火焰高，荣耀勿独享	147
身价飙升时，头脑要更清醒	149
不贴派系标签，不当流言中心	151
是非终日有，不播不传自然无	153
保持若隐若离的同事关系	155
勿侵犯他人的“领土范围”	158
职场风云中安然生存的法则	160
避开办公室的各种陷阱	162



左手圆融做人.....

.....右手借力做事

第六章：圆融待人，巧妙自保

“明哲保身”是国人普遍秉持的处世智慧。古代大儒曾这样解释：“明是明理之明，哲乃了然于心，保身则是依道理进退而处世，于是罪刑、灾祸不至。”许多人遇事通常先求自保。遇到突发情况，就用明哲保身的哲学分析形势，当进则进，当退则退，不去得罪小人。学会圆融待人之术，巧妙自保，你的人生路将会越走越宽。

害人之心不可有，防人之心不可无	167
切忌得罪小人物	169
居功不自傲，得意不忘形	171
提防口蜜腹剑的人	172
提防背后使坏的人	175
小心变色龙	177
黑脸开戏，红脸收场	179
巧妙制服自视清高的人	182

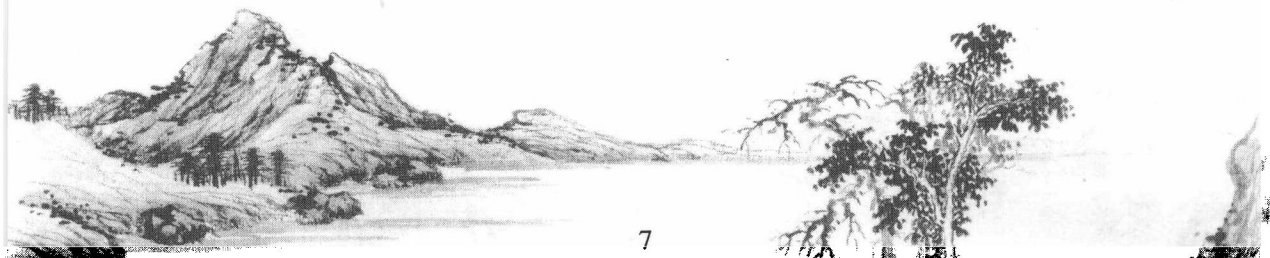


下篇：右手借力做事

第七章：借时势之力，伺机行事

纵观整个历史长河，我们不难看出，在不断的大浪淘沙中，能够立于不败之地的人绝对是凤毛麟角，而他们之所以能够成为当时的佼佼者，就在于他们深刻理解借时势之力，伺机行事的道理。只要学会这点，我们在任何情况下都会有计可施，用小力而得大利，甚至可以转危为安、运亡为存，使自己处于主动地位。

借力前做好人情投资	189
抓住机会造势	191
寻找乘势而上的机会	193
眼光长远才能借力长久	194
抓住时机借题发挥	196





左手圆融做人.....

.....右手借力做事

第八章：借贵人之力，轻松得力

什么样的人才算是贵人呢？贵人无非就是能够缩短你的奋斗时间，在你通往成功的路上能助你一臂之力的人。借贵人之力能使你尽快得到提拔，让你这位“英雄”尽快找到自己的“用武之地”。及早地发现自己的贵人并能巧妙地借助贵人之力，往往就会使你轻松得力、事半功倍。

大树底下好乘凉，成功要靠贵人帮	201
识别真正的贵人	204
找到自己的职场贵人	206
贵人圈需要用心经营	209
寻找贵人时，需要随机应变	212
让老板做自己的贵人	213



第九章：借人脉之力，轻松办事

人活在世上，要和社会上各种各样的人打交道，在这个过程中，就会逐步形成一种无形的人脉资源。卡耐基结合自己长期的研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人脉。”所以说，不懂得或不善于借人脉之力，一个人单枪匹马是很难有大的作为的。因此，一个人要想获得成功，必须学会如何经营自己的人际关系网。借助自己的人脉之力办事，做事就会显得格外轻松。

像蜘蛛一样，为自己织人际关系网	219
同窗之力不可小觑	221
多个朋友多条路	223
别忽视老人和孩子的作用	227
善于利用你的亲戚关系	230
一个领导一根藤	233
一个同事一个平台	235
一个下属架一把梯	237





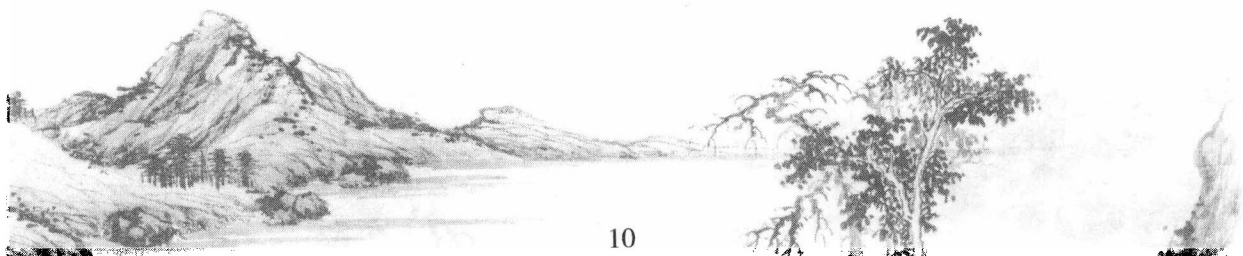
左手圆融做人.....

.....右手借力做事

第十章：借力有方法，借力成力

“会借别人的手帮自己干活，就等于自己在干活。”不管是你的朋友，还是你的顾客，或者是你根本不曾相识的人……只要你“会”借，把握好借力的方法，就可以使他们心甘情愿地帮你做事，做到“毕其智为己所用，毕其力为己所倾”，就一定能够马到成功。

正大光明，潇洒明借	243
暗度陈仓，巧妙暗借	244
失败成功，都可借力	246
拐弯抹角，巧借有学问	249
利用强势，让别人不得不借	251
以弱借强，弱也不弱	252
参考文献	255



上篇：左手圆融做人

