

洞悉非凡人生的奥秘 成就伟大事业的真理

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槛。

马银文◎编著

最新
经典版



成就胜局的做人良策 得心应手的处世妙方

做人要活 *Zuorenyachuo Chushiyaoyuan* 处世要圆

做人要活，处世要圆，不是一种老于世故、老谋深算者的处世哲学，而是一种成功做人、成熟处世的智慧和方式。

天津科学技术出版社

马银文◎编著



成就胜局的做人良策 得心应手的处世妙方

做人要活 处世要圆

Zuorenyaochuo Chushiyaoyuan

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要活 处世要圆/马银文编著. —天津:天津科学技术出版社, 2009. 8

ISBN 978-7-5308-5259-0

I. 做… II. 马… III. ①人间交往—通俗读物 ②成功心理学—通俗读物 IV. C912.1—49 B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 140308 号

责任编辑:刘丽燕

责任印制:白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人:胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332398(事业部) 23332697(发行)

网址:www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

三河市艺苑印刷厂印刷

开本 710×1000 1/16 印张 20 字数 250 000

2009 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定价:32.00 元

前 言

灵活多变，圆融通达——为人处世的最高境界。

水流不腐，人活不输。头脑活一点，海阔天空任我行；心态活一点，游刃有余自从容；眼睛活一点，笑看风云世事明；嘴巴活一点，左右逢源处处灵。

处世要圆。圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强。但这“圆”绝不是圆滑世故，更不是平庸无能，而是圆融通达，以一种宽厚的胸襟、融通的情操，展示与人为善、居高临下的大智慧。

世事变化无常，做人的道理也并非一成不变。成熟的处世观，不仅要能洞察别人的弱点，还应避免咄咄逼人；在任何情况下都不会随波逐流，能潜移默化地影响别人，而又绝不会让人感到是强加于人。

做人要活，处世要圆，不是一种老于世故、老谋深算者的处世哲学，而是一种成功做人，成熟处世的智慧和方式。

不可否认，如今的时代是一个渴望成功的时代，每一个人都渴望自己能够取得成功。想成功，不仅要具备超越常人的才华，更重要的是应该具备灵活、通达的处世技巧。

因此，本书集思广益，吸取成功者的经验，借鉴失败者的教训，深入探讨做人的良好心态和处世的有效手段，帮助您克服办

事中遇到的种种困难，教您在挫折与坎坷面前找到应对之策，使您能够时刻保持乐观的情绪、旺盛的战斗力和战斗力，学会控制好自己的心态，成为为人处世进退自如、游刃有余的人际红人！



目 录

第一章 有“心机”，做人不能太“实在” /1

在如今越来越复杂的社会里，要想更好地生存和发展，就必须首先学会不做“老实”人；要想做人做得好，就一定要懂得做人的“心机”。如果你不懂做人的“心机”，就会处处碰壁，达不到应有的办事效果，不仅影响你与他人关系的和谐程度，还影响自身事业的发展。如果你想要避免这些本不该有的麻烦和挫折，就从现在开始学习做人的“心机”吧！

1. 做人不要太“老实” /3
2. 做一头懂得为自己邀功的“老黄牛” /6
3. 不做“直肠子”，为人办事会转弯儿 /9
4. “热心”过度，好心办坏事 /12
5. 学会“自夸”，为腾飞添翼 /14
6. 工作不能太“实在”，有才华不能完全展露 /17
7. 愚忠是傻，忠诚是智慧 /20
8. 逢人只说三分话，未可全抛一片心 /23

第二章 观形势，人在矮檐要低头 /25

做人一定要学会低头：能屈能伸，“忍”字当先，头要能高能低。到了矮檐之下，该低头时就要低头，否则即使撞不坏你的头，撞坏了屋檐也不是什么好事。能屈能伸，会观形势，这才是聪明做人的道理。

1. 该低头时就低头 /27
2. 人在屋檐下，不做“出头鸟” /29



做人要活处世要圆



ZuoRenYaoHuo
ChuShiYaoYuan

3. 不要锋芒毕露，该“装傻”时就要“装傻” /31
4. 当不了主角时，就心甘情愿当配角 /33
5. 偶尔做回“出气筒” /36
6. 居功自傲遭排挤，谦虚谨慎能保身 /38
7. 处理难缠的问题，不妨做个聪明的“傻子” /41
8. 以退让开始，以胜利告终 /43

第三章 低姿态，强势弱形得人心 /45

一个人，如何对待自己在社会中的位置至关重要。低姿态做人，沉着行事，是一种助你深耕的力量，也是一种力量的曲径展示，是一种智慧，又是一种淡泊平和的境界；低姿态做人，并非妄自菲薄，不求进取；低姿态做人，坦诚而平淡地看待自己，这样反而更容易接近目标。

1. 争取同情，以弱克强 /47
2. “架子”越大，身份越低 /50
3. 退一步，谦让也能为你赢得尊重 /53
4. 拿自己开玩笑，获得友善的支持 /56
5. 不要显示得比对方更聪明 /58
6. 想与同事和睦相处，就不要过分张扬 /61
7. 自降身份，在低起点上胜出 /64
8. 想得到帮助就要甘于“示弱” /67

第四章 听人言，固执己见吃大亏 /69

俗话说人无完人，一个人的观点永远不能尽善尽美，集合大家的智慧才能创造更完美的成功。坚持自己的意见也许不是坏事，但刚愎自用的人是不会看到更广阔的天地。聆听别人的劝告，接受他人的意见，往往就是你走向成功的开始。

1. 要有从善如流的胸襟 /71
2. 放弃无谓的固执 /73
3. 虚心接受别人的善意忠告 /75



4. 反对意见也要听 /77
5. 放弃固守己见的坏习惯 /79
6. 有自信,但不能刚愎自用 /81
7. 做一位善于纳谏的领导 /84
8. 征询别人的意见,是走向成功的捷径 /86
9. 接受批评就是进步 /89

第五章 求变通,水无常态随方亦圆 /93

梁启超说:“变则通,通则久。”知变与应变的能力是一个人的素质问题,同时也是现代社会办事能力高低的一个很重要的考察标准。办事时要学会变通,不要总是直线思考。放弃毫无意义的固执,这样才能更好地办成事情。

1. 行不通时就换招 /95
2. 不要总是直线思考 /98
3. 随机应变,做人要学会变通 /100
4. 办法是想出来的 /103
5. 学会另辟蹊径 /106
6. 不同思路带来大差异 /109
7. 求人办事,变直接为迂回 /112
8. 调整思路,找到适合自己的路 /114

第六章 懂取舍,拿得起还要放得下 /117

爱迪生说:“没有放弃就没有选择,没有选择就没有发展。”的确,人生并非只有一处风景如画,别处风景也许更加迷人。你必须在选择面前跨出新的一步,让思想尽情地翱翔。飞得越高,望得越远,才会走出眼前的疆界,突破现有的成见。

1. 坚持值得坚持的事 /119
2. 别错过最适合自己的职业 /121
3. 别人的意见,要有选择地听 /123
4. 不该得到的东西坚决不要 /126



做人要活处世要圆

ZuoRenYaoHuo
ChuShiYaoYuan

5. 不要为了一棵树，而放弃整个森林 /128
6. 不可抱着元宝跳下井，要钱不要命 /130
7. 该说“不”时就说“不” /132
8. 选择下山，才能攀登更高的山 /135
9. 该跳槽时就跳槽 /137

第七章 留余地，游刃有余自从容 /141

做人处世，要把握好尺度，万事都要留有余地。不论做什么事都难有百分之百的把握，变数始终存在。所以在没有成功的绝对把握时，应该先给自己留点余地，以便进退自如，来去从容。

1. 适可而止，留下回旋的余地 /143
2. 话不说满，要给自己留后路 /146
3. 要给对方留些说话的空间 /149
4. 为人处世留缝隙，得饶人处且饶人 /151
5. 口下有情，脚下有路 /153
6. 把“逐客令”说得有人情味 /156
7. 夫妻吵架有分寸：绝不能伤害感情 /159
8. 人情不可耗用无度 /162

第八章 善“伪装”，藏锋显拙真聪明 /165

古人说：“大智若愚，大巧若拙。”善“伪装”的目的正是为了要减少外界的压力，松懈对方的警惕，或使对方降低对自己的要求。正所谓揣着“明白”装“糊涂”，为人处世的最高境界，莫过于此。

1. 揣着“明白”装“糊涂”，帮助别人不炫耀 /167
2. 适当糊涂可避免麻烦 /170
3. 花要半开，酒要半醉 /173
4. 大智若愚，大巧若拙 /176
5. 创业伊始，以退为进 /179
6. 让别人表现得比你优秀 /182
7. 初入职场，甘于从低做起 /185



8. 不要“聪明反被聪明误” /188

第九章 察禁忌，逆鳞千万不要碰 /191

中国古有逆鳞之说：传说在龙喉下一尺的地方鳞是倒长着的，无论是谁触摸到这一部位，都会被激怒的龙吃掉。人也是如此，无论一个人的出身、地位如何，也都有别人不能言及、不能冒犯的角落，这个角落就是人的“逆鳞”。

1. 打人不打脸，骂人不揭短 /193
2. 别人的“逆鳞”不能碰 /195
3. 失意人面前不谈得意事 /198
4. 别替老板作决定 /201
5. 不做不速之客 /203
6. 他人的隐私一笔带过 /205
7. 求人办事，切忌强人所难 /207
8. 不要伤害他人自尊 /209
9. 不要挡人财路 /212

第十章 掌分寸，恰到好处左右逢源 /215

万事万物都有度，这个度之于人的为人处世就体现在分寸上。分寸掌握得好，办事就顺风顺水，左右逢源。做人如果不懂得什么才是恰到好处，办起事来就难免左右为难，人际关系也会受到影响。

1. 踏实处世，忌急功近利 /217
2. 恰到好处地说别人喜欢听的话 /220
3. 不要将自己的意见强加给别人 /222
4. 不要把话说得太满 /225
5. 与领导相处不要过于拘谨 /228
6. 办事量力而行，不可逞匹夫之勇 /230
7. 不该说的话，千万别说 /232
8. 话到嘴边留三分，开玩笑要适度 /234
9. 得体笑容助你左右逢源 /237



第十一章 迂为直，直言不妨拐弯说 /239

善谏直言，不如委婉巧妙地向对方进行暗示，如此可以巧妙地把自己的目的融入对方的意识，并以此来潜移默化地影响对方的判断，使其不自觉地接受你的意见，或按照你的愿望改变他自己的行为。

1. “当面批评，背后表扬”赢得人心 /241
2. 隐晦暗示，更入人心 /243
3. 直言有分寸，委婉效果好 /245
4. 硬话不妨软说 /248
5. 提出否定意见，要用转折句 /250
6. “绕弯子”的说话艺术 /252
7. 使别人有面子地接受拒绝 /254
8. 让别人乐于接受你的忠告 /256
9. 曲径通幽显机智，说话绕弯有高招 /258

第十二章 打太极，以柔克刚获大利 /261

提起“柔”字，人们便会联想到太极拳。以静制动，以柔克刚，后发制人就是太极拳武学原理。把这个观点运用到为人处世方面，就是“以柔克刚”。只要能把“以柔克刚”运用好，就可以四两拨千斤，轻松获大利。

1. 感情是每个人的软肋 /263
2. 当众主动拥抱你的对手 /266
3. 话要说“软”，事要办“硬” /268
4. 施与小恩惠，回报大实惠 /270
5. 借鸡生蛋赚大钱 /272
6. 慰藉失败者，收获真朋友 /275
7. 由被动变主动，把冷板凳坐热 /278
8. 学中庸，用坚持等待成功 /280



第十三章 会吃亏，小投资大回报 /283

李嘉诚说：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”的确，从长远来看，有时候吃亏并不是真正意义上的“牺牲”，而是一种隐性投资。因为这种投资是可以回收的，而且比一般投资的回报率要高得多！所以人们常说“吃亏是福”。

1. 吃亏是一种隐性投资 /285
2. 吃亏是福 /288
3. 吃亏可以，但要吃在明处 /291
4. 吃亏，教你如何“一本万利” /293
5. 感情投资不吃亏，放出长线钓大鱼 /296
6. 向前走朝前看，拼命工作不怕吃亏 /299
7. 吃点小亏，帮别人也是扶自己 /302
8. 不要捡了芝麻，丢了西瓜 /305

目 录



ZuoRenYaoHuo
ChuShiYaoYuan



第一章

有“心机”，做人不能太“实在”

在如今越来越复杂的社会里，要想更好地生存和发展，就必须首先学会不做“老实”人；要想做人做得好，就一定要懂得做人的“心机”。如果你不懂做人的“心机”，就会处处碰壁，达不到应有的办事效果，不仅影响你与他人关系的和谐程度，还影响自身事业的发展。如果你想要避免这些本不该有的麻烦和挫折，就从现在开始学习做人的“心机”吧！



1. 做人不要太“老实”

人人都喜欢“老实人”，因为老实人实在。周总理曾夸赞“世界上最聪明的人就是最老实的人”。虽然做“老实人”没错，但不要做不懂得反抗、宁愿自己吃亏也不愿意别人吃亏的“老实”人。要知道，凡事都有一个度，物极必反。

如今的社会，虽不至于用“江湖险恶”来形容人际关系的复杂和多变，但是俗话说“马善被人骑，人善被人欺”，如果一个人过于“老实”，一点“心机”都没有，就很容易吃亏。

在工作中，我们经常看到一些“老实”人被一些爱指使人的同事呼来唤去，凡是脏活累活，或者吃力不讨好的差事也都一点不差地落在了“老实”人的头上。有了责任，“老实”人一定排在第一个位置上，等待挨批。而有了好事，“老实”人却一定远远地缩在某个不能被轻易看到的角落里。实在的“老实”人，简直就成了职场的“冤大头”。

刘师傅在公司干了十几年了，职位仍然停留在公司的最底层，原因是他太“老实”了，不懂人情世故。这样的人怎么能当领导呢？所以，他只能数年如一日地干着刚进公司就干的工作。

也由于他太“老实”，别人让他干什么，他从来不懂拒绝，所以有些同事有什么事就爱指使他。

公司的厨房在一楼，人们在二楼工作。中午吃饭的时候，大家本来应该自己去拿自己的饭盒。而刘师傅为人实在，光拿自己的饭盒不好意思，就顺便把大家的饭盒都拎了上来。第一次，大家都感激地道谢；次数多了，大家便都习惯了，不但不感激，而是下意识地认为那都是刘师傅应该做的。有时候，该吃饭的时候，有人看刘师傅还没下去拿饭盒，便吆喝说：“刘师傅，该吃饭了。下去拿饭盒！”



做人要活处世要圆

ZuoRenYaoHuo
ChuShiYaoYuan

而吃完了饭，有的同事便开玩笑地对刘师傅说：“刘师傅，你干脆好事做到底，把饭盒一起拿下去洗了吧。”于是，刘师傅又多了一项任务，他想反正自己也要下去刷，顺便多刷几个也不费劲。于是，有些同事便习惯成自然，偶尔刘师傅请假一天，还会抱怨他不该请假。对此，他也从不说什么。

有一天，大家吃完饭，有些人习惯地把饭盒放在刘师傅的办公桌上就工作去了。那天刘师傅身体有一点不舒服，就想先打个盹再送下去，谁知道，不知道怎么就睡过了头。恰恰在这个时候，老总带领一个有意向合作的客户进了办公室。当这个客户看到刘师傅桌子上堆满了饭盒时，皱了皱眉头，心想，这个公司员工素质这么差，公司也好不到哪里去，于是拒绝了和公司合作。老总为此非常生气，把刘师傅大骂了一顿，并让他去结工资走人。刘师傅有口难辩，而旁边的同事竟然没有一个站出来帮他说句话。

刘师傅就是因为太“老实”，才使得有些同事欺负他，领导不重视他，他吃了亏，还有口难辩。

从理论上讲，“老实”人不会吃亏，也不应该让“老实”人吃亏。然而，在现实生活中，“老实”人容易吃亏却是人们不可回避的事实。比如，许多单位在分房、评职称、涨工资等“重大”事情上都慎而又慎，弄出许多详尽的标准，可到具体执行中，标准就软化了。结果常常是那些圆通玲珑的“能人”如愿以偿，而那些安分守己、默默无闻、不争不抢的“老实”人即便标准够了，也轮不到头上。

做人太“老实”，就难免会落得如此下场。究其原因不难发现，“老实”人在群体中基本上处于不受重视的地位，没有什么实际影响力，也很难出类拔萃成为领导者。除此之外，还有以下原因：

首先，“老实”人不善于表现自己。自己应该得到的常常不去争取，觉得不好意思；自己的优点与能力常常不为人所知，给人的印象很平常，甚至常常被人遗忘，很难引起他人的重视。

其次，“老实”人不知道为自己的将来计划和打算。他们习惯于凑合着过日子，没有什么大的理想，也不知道自己能够做什么，一生糊里糊涂。或许他们偶尔也有自己的想法，却没有机会表达，一旦有机会表达又



没有信心；即使把想法说出来也不会得到他人的重视。可以说，“老实”的人是没有话语权的。

再次，“老实”的人不懂得交际。不会运用社会资源，总是单打独斗，在处理各种关系上原则有余、圆通不足，很难树立起自己的威信。“老实”的人个性也往往比较孤僻，不主动和别人交往，不主动和别人接触。本来就是一个很普通的人，再不主动，还能期望别人主动与之结交吗？这是不可能的事情。所以“老实”的人往往没有多少朋友，也不是一个受欢迎的人。

最后，“老实”人不加入任何的利益团体。只知道过自己的生活，也没有给别人带来好处的能力，而给别人带来任何好处的人在整个利益关系的链条中就会处于不被人重视的地位。

在此，我们并不是要提倡大家都去巧言令色，逢迎巴结，而是说，吃亏的常常是“老实”人。做人，不能一味地退让。是自己的责任，要敢于承担，不是自己的责任也不能乱往自己身上揽；对不属于自己的东西，不该去争去抢，而对自己的切身利益，一定要尽力去争取。“老实”人总是抱着“吃亏是福”的心态，没有原则地一味退让。却不知，有时候你吃亏，别人不仅不感激，反而还视为理所当然。



所以，为了保护自己的正当利益，做人不能太“老实”，要有一点“心机”。俗话说得好，“害人之心不可有，防人之心不可无”。不要以为有“心机”就是要算计别人，更多的时候，为人处世留一点“心机”，是保护自己免受伤害的需要。