

黄亚男 李子琳◎主编

做人要

做事低调
要
博弈

做杂事，兼杂学，当杂家，杂七杂八尤有趣
先爬行，后爬坡，再爬山，爬来爬去终登顶
向名家，向高手，向凡人，向左向右学分寸
对生活，对职场，对社会，对上对下知道理

为人处世圆润通达的指南
行走社会畅通无阻的宝典

中国物资出版社

黄亚男 李子琳◎主编

做人要

做事要
低调
博弈

为人处世圆润通达的指南
行走社会畅通无阻的宝典

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人要低调 做事要博弈 / 黄亚男, 李子琳主编. —北京: 中国物资出版社, 2009.3

ISBN 978-7-5047-2985-9

I. 做… II. ①黄… ②李… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第185994号

策划编辑 王秋萍

责任编辑 王秋萍

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街25号

电话: (010) 68589540 邮政编码: 100834

全国新华书店经销

三河鑫鑫科达彩色印刷包装有限公司印刷

开本: 710毫米×1000毫米 1/16 印张: 19.75 字数: 304千字

2009年3月第1版 2009年3月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-2985-9/B·0161

印数: 00001—11000册

定价: 32.80元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前言

» Preface

一个人不管多有才华，能力有多强，家庭条件有多好，如果不懂得如何做人、做事，那么他也很难取得成功。

从表面上看，做人做事似乎很简单，谁不会呢？其实不然，例如有的人十分聪明，很有想法，办事果断，在众人眼里他是一个能人，可是在关键时刻需要帮忙时，他却成了“光杆司令”，最后只得孤军奋战，工作开展不下去；有的人，既没有能力，心思也不在工作上，却整日在想怎样与同事相处，怎样讨上司欢心，结果，没过多久他就招致所有人的厌烦，被众人排斥，最后不得不灰溜溜地离开；有的人，虽然工作能力不强，但由于得到众人的帮助和配合，不久就能把事情做完，而且随着实践经验的增多，能力也在增强，也得到了众人的肯定。

为什么前两类人遭遇失败，第三类人会成功呢？原因是第一类人只会做事，不会做人，最后被淘汰出局；第二类人只会做人，不会做事，最后事与愿违；第三类人既会做人，又会做事，在生活、工作中如鱼得水。

那么，如何才能正确地做人和做事呢？

答案就是做人要低调，做事要博弈。

低调的人，能够在志得意满的同时，为他人腾出一片休憩、喘息的空间，不让自己的荣耀成为盘踞在他人心中的阴影；不让自己光鲜、轻狂的身影成为他人瞄准、射击的靶子。低调的人，绝不会妄自尊大、四处逞强，他们总是于不骄不躁、不显不露间蓄积实力，潜行于世。

低调做人既是一种策略，也是一种姿态，更是一种风度、一种胸襟。在万丈红尘中，低调的人始终以平和的心态来看待世间的功利得失，且能宠辱不惊、贫贱不移。

事实上，人只要生活在这个社会里，就离不开与他人的交往，而这就形成了种种特定的关系——恋爱、交际、职场……在这些关系中，人们之间产生的相互矛盾和相互冲突，实际上就是一种博弈关系。

“博弈”一词听起来玄而又玄，但其实很好理解。所谓博弈，就是假设有个对手和你玩牌、和你下棋，你琢磨怎么出招对付他。更具体地说，博弈就是聪明的人选择借力成功者，学会主动地吃亏，学会选择，懂得放弃，像亿万富翁那样去赚钱，寻找求人办事的捷径……博弈是一种智慧，是一种方略，更是一种生存的方法。

当今社会，官场、职场、生意场，到处充满了机遇和挑战。每个人都渴望事业成功、家庭美满，人生处处春风得意、万事顺达，然而，在人际关系越来越复杂的社会里，要想立于不败之地，并且成为一个行走天地间，出入职场、商场等永不落败的胜利者，不通晓为人处世的学问是不行的。人生的成功与失败在很大程度上取决于是否掌握为人处世的技巧，而做人低调、做事博弈正是成功处世的好策略。

懂得做人低调、做事博弈，才不致引起他人的妒忌，在别人心里埋下仇恨；懂得做人低调、做事博弈，才会减少处世的失误，提高办事效率；懂得做人低调、做事博弈，才不会四处碰壁，利于你自身事业的发展；懂得做人低调、做事博弈，才能在社会舞台上演好每一个角色，在人生的旅程中走好每一段路。低调和博弈是为人处世的重要方略，低调和博弈彰显了人的柔性和灵活性，如同水一般，遇阻则绕，润物无声。

本书为读者精心选取了生动鲜活的事例，有的源自历史，有的源自现实生活，细致入微地解读了做人低调、做事博弈的为人处世之道，全面透彻地为您揭示出在复杂社会中获取成功的另类规律，论述深入浅出，贴近生活，通俗易懂。愿本书能成为您人生路上的良师益友，为您解答困惑、指点迷津，与您一道创建美好的人生！

编者

2008年12月

目录

» Contents

上编 成功做人的低调哲学

第一章 低调是人生的一种高境界/3

低调是做人的美德	3
低调是淡看功名、力谋长远的人生哲学	5
低调是一种宠辱不惊的情怀	8
谦卑到泥土里，然后再开出鲜艳的花朵	9

第二章 低调是涵养的深层表现/12

盛气凌人的背后隐藏着浅薄和庸俗	12
学会以低调儒雅的风范维护尊严	14
人生的底气不是用来炫耀的	15
成功者的低调尺度：水满则溢，过犹不及	17
锋芒太露难免灼伤他人	20

第三章 低调是在积蓄腾跃向上的力量/22

没有低调的历练，哪来的一飞冲天	22
保持谦虚的状态，人生时刻准备着	23
持盈若亏，每天进步一点	25
人生需要“匍匐”的前进姿态	27
扮猪吃虎，在刚柔之间回旋制胜	30
面对强者，隐藏自己的真实目的	32

第四章 富贵不自显，位高常自省/35

盛时当做衰时想，上场当念下场时	35
春风得意之时，更要反躬自省	37
为富不可不仁，为贵不可不义	40
纵然是黄钟大吕，只需藏在浑厚里	42
高处原来不胜寒，低调融入是真知	45

第五章 以低就高、示弱图强的强者法则/49

从“低人一等”到“高人一筹”	49
走出“蘑菇定律”的怪圈才能有所作为	51
先潜下心来，而后才能伸出手去	53
柔积得多必然刚，弱积得多必然强	55
知计用计，低调者占尽上风	57
心沉静下来，必能体察浮尘背后的玄机	60
郑伯克段于鄆：想得到要装作不想得到	63
掌握化劣势为优势的“战机”	66



第六章 用晦如明、藏锋若虚的低调韬略/70

锋芒可以刺伤别人，也会刺伤自己	70
陶朱公避祸：急流勇退，大隐隐于市	72
表面的“不为”，是为了实实在在的“为”	74
“明修栈道，暗度陈仓”的奇效	76
愚若不足，则加以癫	78
藏锋要静若处子，出头要动如脱兔	81
善于韬光养晦	82

第七章 寄机变于糊涂的低调之法/85

聪明如何不被聪明误	85
糊涂怎一个“装”字了得	86
内智者，外为糊涂之状	88
要比别人聪明，但不要让他们知道	90
不必待到“棱角也磨平了”	92
常人不易做到的“大智若愚”	94
如水过无痕般把握糊涂的分寸	96

第八章 低调忍耐、千锤百炼成大业/99

只有生活中的智者，才能品味出忍的力量	99
忍是弱者积蓄力量的最好保护伞	102
大“忍”成就凡人不能成之事	104
忍耐是一种弹性前进策略	106
以忍者自居更能战胜强者	108
他人气我我不气，我本无心他来气	110



第九章 低调造和谐，平常心是福/114

当麻烦不来找你时，不必去自找麻烦	114
骄矜起祸胎，谦和心长存	115
千罪百恶，皆从傲上来	118
克制一己私欲，方能知晓进退	120
沉下心来，才能除去心中的杂草	122
完美人生的二元论：志高以求是，心平以守节	123
落尽繁华见真淳的简约生活	125

第十章 决胜人脉场的低调方略/128

最让人心动的是“你没有架子”	128
屡试不爽的聚贤“感情效应”	129
在风云变幻中避开人际“暗礁”	131
轻松越过隐蔽的人脉“雷区”	133

第十一章 低调处世的成败细节/135

改变恣意放纵的人性劣根	135
故意在明显的地方留一点儿瑕疵	137
真正的快乐在于减少欲念	139
厄运往往始于逞强好胜	141
懂得趋利避害，用低调的“厚壳”保护自己	144
三思而行，千万勿贪利而使自己陷于被动	146
给别人留有余地就是给自己留条后路	148
小心说话，不为自己埋下一颗“炸弹”	150
多点戒心，以防小人攻击	152
投其所好，让小人心里舒服	154



下编 智慧做事的博弈法则

第十二章 人生处处需要博弈的智慧/159

博弈是两种力量的争夺	159
人生无处不博弈	162
学会博弈，掌控成事的主动权	163
囚徒困境——揭示选择与利益均衡的智慧模型	166
博弈的目的不是打败对手	167
懂得博弈规则，实现自我价值最大化	168
不赌为赢：博弈的至高境界	170

第十三章 激活博弈思维，做个解决问题的高手/172

主动运用博弈思维抢占先机	172
抓住问题的“症结”对症下药	174
以变制变才有出路	176
用吃牛排的方式解决问题	178
“治未病”是最高明的医术	180
用对智慧，“蚂蚁”也能变成“大象”	182
变负为正，使“不能”成为“能”	184

第十四章 聪明的人，就是选择借力成功者/186

你想做什么样的人，就和什么样的人在一起	186
事半功倍的博弈思维：借助成功者抬高身价	187
罗思柴尔德的成功秘诀：跻身上流社会	189



主动汲取优秀“圈子”的能量	191
掌握20%的关键人际是成功的法门	192
赢家通吃的“马太效应”	194
成功要趁早，借力是最廉价的时间成本	195
领导者的博弈思想：聚集英才方能成就伟业	197

第十五章 对手是最好的成功催化剂/199

反向博弈的成功捷径：尊重并欣赏对手	199
为对手叫好，是一种有回报的付出	201
记住：选对手就要选择比自己强大的	203
和高手过招，有百利而无一弊	204
感谢对手，激发你的无限潜能	206

第十六章 学会吃亏是一种高超的博弈智慧/208

善于吃亏是占“大便宜”的一种策略	208
敢于吃亏才是真正的赢家	210
好汉也要吃得“眼前亏”	211
聪明人的成功之道：要想获得，必先给予	212
大局面前要善于掌控得失	214
表面上吃亏，暗地里得利	217

第十七章 学会选择，懂得放弃：利益的权衡之道/220

正确的选择比努力更重要	220
学会放弃	222
有时也要有点儿“酸葡萄心理”	224
苹果先从好的吃起，降低选择的“机会成本”	225



摆脱“面子”困扰，才能打开新的局面	227
丢卒保车，以小损失救“局”	229
退即是进，妙处自在其中	231
退让是成功的加速器	233

第十八章 机会面前的智慧博弈/236

弱者等待时机，愚者错过时机	236
绝不放弃一分希望，得到的将是成功	237
要善于抓住每一个小机会	239
独具慧眼——“亚马逊”创始人抠细节	241
机会藏于市场上的“零次信息”	242

第十九章 博弈职场：赢在卓越的平台/244

找到有潜力的职业，才有可能取得大成就	244
影响人生的博弈选择：选准池塘钓大鱼	246
感谢折磨你的人就是感恩命运	248
给自己一个突破自我的机会	250
老板其实也在为我们工作	252
顾客把你磨炼成上帝的“天使”	254
雕塑自己最完美的职业形象	257
把自己当做一个品牌来经营	258

第二十章 财富博弈：像亿万富翁那样去赚钱/261

不为钱而工作，让钱为你工作	261
学会像富人一样思考	262
用智慧赚钱，空手也能套白狼	264





最大的冒险就是不去冒险	266
将鸡蛋放到不同的篮子里	268
不放过每一个可用信息	270
“钱生钱”永远都胜于“人生钱”	272
借得大船出远洋	275

第二十一章 求人办事的八个博弈门道/279

门道一：放长线，钓大鱼	279
门道二：声东击西，出乎对方的意料	280
门道三：暗中智取，让对方为你办事	282
门道四：请将不如激将	283
门道五：迂回进取，搞定对方身边人	286
门道六：投其所好，寻求情感共鸣	288
门道七：用第三方威势来拔高自己	289
门道八：巧用手段自我贴金，创造办事条件	290

第二十二章 商战博弈：决胜商场的十条竞争策略/292

兵不厌诈，诱使对手出错招	292
侧面包抄，避免直接攻击	294
不走寻常路，以反常方式取胜	295
打蛇打七寸，主攻对方的要害	296
学以致用，奉行“拿来主义”	297
善唱对台戏，针对对手进行宣传	298
不要吃独食，让别人也赚钱	299
先予后取，以诚动人	300
“朝”中有人好经商	301
长久的合作以双赢博弈为保证	303

上
编

成功做人的低调哲学



第一章 低调是人生的一种高境界



低调是做人的美德

孔子年轻的时候，曾经拜老子为师请教学问。在谈到怎样为人处世时，老子说过一句话：“良贾深藏若虚，君子盛德，容貌若愚。”这句话的意思是：善于做生意的人，总是把珍贵的宝货隐藏起来，不让人轻易看到；有修养、品德高尚的人，往往表面上显得很愚笨。

真正有大成就者、成大事者，无不是虚心好学的人。当他们开始骄傲的时候，立即就会想到“人外有人，山外有山”，意识到自身有很大的不足，并以谦虚低调的心态去面对每一件事情、每一个人。

低调是一种美德。一个真正低调、谦虚的人即使在成功的时候，也知道强中自有强中手。无论你现在多么优秀，事业多么成功，一定还有比你更优秀、比你更成功的人。当你想到还有那么多的人比你优秀、比你成功，而且心态比你好，你还会骄傲吗？

下面，让我们一同来看看一则故事：

因为生存竞争太激烈，南亚地区的一个大象部落被迫向北迁徙，最后选定了东亚的一片丛林为落脚点。

在东亚的这一片丛林里，一直都只生活着一些小动物，诸如兔子、狐狸、松鼠等。大象是陆地上最大的动物，它们来到这个小动物的世界里，就更显得庞大了。

在驻扎下来的第二天，大象首领就颁布了三项规定：第一，所有大象，



不得对其他动物说大象是陆地上最大的动物；第二，所有大象，都不得因为自己块头大而趾高气扬，更不得欺侮其他动物；第三，所有大象外出时，都必须用树枝掩盖全身，只露出头部，以使自己显得尽可能小。

此三项规定一出，大象部落里一片哗然，尤其是对第三项，很多大象都表示不能接受。

“我们是最强大的，我们有什么值得顾忌，有什么值得担心的呢？”

“我们本来就是陆地上最大的动物，我们为什么不可以光明正大地说出来呢？”

“执行这样的规定，有失我们大象的脸面！”

一阵喧闹之后，大象首领站出来说话了：“在这片一直都只生活着小动物的丛林里，我们的出现，无疑让所有的小动物感到不安，如果它们看到我们如此庞大，一定会本能地防备我们，将我们当做敌人。那样的话，我们的处境将十分糟糕，不仅交不到一个朋友，甚至会失去立足之地。我们的确有强大的力量，但这种力量要悄悄地、不动声色地使用，我们要对所有小动物都充满友爱，逐步将它们团结在我们的周围，让它们听从我们的领导，而不能让它们结盟来对付我们。”

许多人对于低调这种重要的品性不以为然。事实上，低调是一种积极的力量，如能妥善把握，不仅可以保护自己，使自己融入人群，与人们和谐相处，也可以让自己暗蓄力量、潜行于世，在不显山不露水中成就事业。

低调是人的美德，也是驯服人、驾驭人的要领。

有一个人寿保险公司的推销员，他曾经多次向一位客户推销保险，可任凭他磨破了嘴皮，跑烂了皮鞋，客户就是不买他的账。但就在最近，他听说那位客户投保了另一家保险公司，而且数额不小。推销员百思不得其解，这是为什么呢？原来在他第一次向客户推销不成离开时，他说了一句表示决心的话：“我将来一定会说服你的。”而那位客户也回敬了一句：“不，你做不到——毫无希望！”

推销员就这样失去了一笔大生意。