

生活永远是不公平的，有的人顺风顺水，平安一生，而有的人步步受阻，郁郁而终，有的人功成名就，有的人碌碌无为，有的人光彩四射，风光体面，有的人跌尽跟头，无以自保……究其原因，就是缺乏博弈人生的智慧和艺术。

人生智慧读物

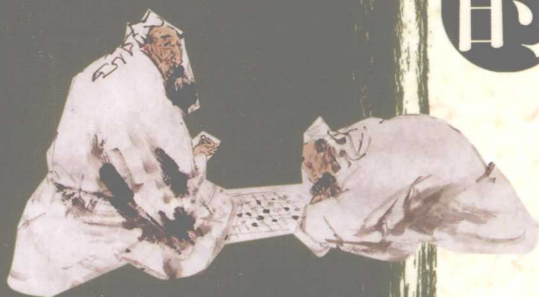
张振华◎编著

博弈



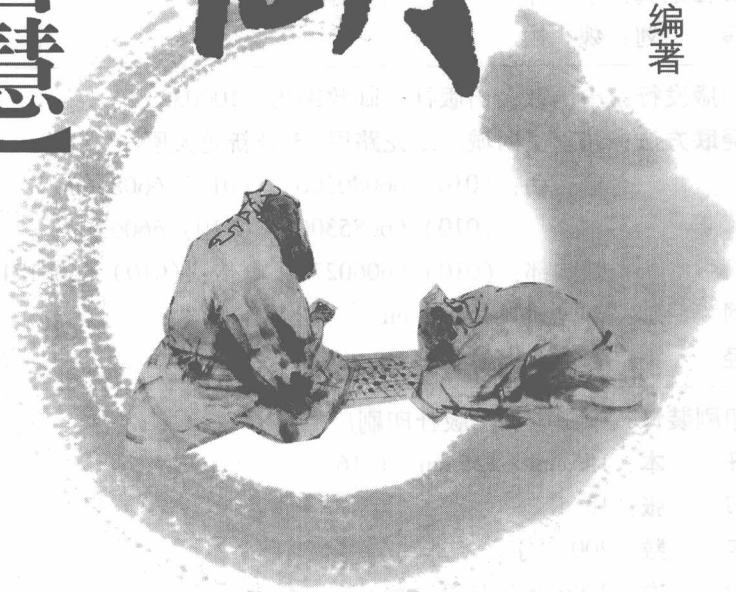
江湖的

人生智慧



人生智慧读物 博弈江湖 的人生智慧

张振华◎编著



中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博弈江湖的人生智慧/张振华编著. —北京: 中国
出版社, 2009. 2

ISBN 978 - 7 - 5087 - 2473 - 7

I. 博… II. 张… 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 195175 号

书 名: 博弈江湖的人生智慧

编 著: 张振华

责任编辑: 李军伟

策 划: 魏 巍

出版发行: 中国出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010) 66080300 (010) 66083600

(010) 66085300 (010) 66063678

邮购部: (010) 66060275 **电传:** (010) 66051713

网 址: www.shcbs.com.cn

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 155mm × 225mm 1/16

印 张: 13.5

字 数: 200 千字

版 次: 2009 年 7 月第 1 版

印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 19.00 元

前言

人生本是一盘棋，在我们出生的时候，这盘棋就已经摆好了。我们都是天生的棋手，我们的一生就是一场博弈。

博弈无时不在，我们与时间博弈、与生命博弈、与理想博弈、与现实博弈，与爱情博弈，与金钱博弈、与仇恨博弈、与权势博弈、与命运博弈、与他人博弈、与自己博弈……博弈决定我们的生存，只有掌握了博弈的艺术和智慧，我们才可以立足于世，主宰自己的人生。

生活永远是公平的，有的人顺风顺水，平安一生，而有的人步步受阻，郁郁而终，有的人功成名就，有的人碌碌无为，有的人光彩四射，风光体面，有的人跌尽跟头，无以自保……究其原因，就是缺乏博弈人生的智慧和艺术。

有位学者曾经说过：一个人想获得成功，最稳当的做法就是仔细观察那些成功者，研究出他们所奉行的准则，然后身体力行。

本书作者精心选取了几百个生动鲜活的事例，有的源自历史，有的来自现实生活，透过它们来解读中国这个人情社会独有的一套为人处世之道，全面透彻地为您揭示博弈人生的江湖艺术。

本书集游刃于人性丛林的圆融之道、保全自我的糊涂之法、隐藏实力的韬晦之术、忍辱负重的屈伸之功、随机应变的变通之策、进退自如以及“以低就高”的谋胜策略于一体，具体生动地为您展现、解读了

B 博弈江湖的人生智慧

BOYIJIANGHU DERENSHENGZHIHUI

博弈人生的智慧和艺术，引领您立足职场、商场、人脉、爱情、婚姻等人生各个领域，成为走得最远，做得最好的那一个。

上苍只给我们一次机会，在这有限的一生里，我们必须用最能赢得人心的方式去做人、做事，必须提高自己的博弈水平和决策能力，在各种情形下都能运筹帷幄，从容应对。但愿每位读者，都能以本书为镜，找到自己未来的出路，掌握博弈人生的智慧和艺术，赢得人生这盘棋。

编者

2009. 5. 10

目录 CONTENTS

第一章 人际篇：人脉就是财脉关系就是能力 / 1

1. 人脉就是财脉，关系就是能力 / 3
2. 与人交往第一印象很重要 / 6
3. 多结交比自己优秀的人 / 9
4. 学会倾听讨得好人缘 / 12
5. 别人的忠告多听听 / 15
6. 宽容是人际关系的催化剂 / 19
7. 欣赏是最好的赞美 / 22
8. 尊重别人就是尊重自己 / 24
9. 不讲诚信是要付出代价的 / 28
10. 日久见人心，做人要厚道 / 31
11. 雪中送炭胜过锦上添花 / 34
12. 人心不足蛇吞象，做人不要太贪婪 / 37
13. 一诺千金，别为承诺找借口 / 42
14. 嫉妒是毒药，害人更害己 / 45
15. 千万别碰人家的自尊心 / 48
16. 将成功隐在微笑中 / 51

第二章 处世篇：不做和猪打架的人 / 55

1. 不做和猪打架的人 / 57
2. 夹起尾巴好做人 / 59
3. 别让嘴巴毁了你 / 61

B 博弈江湖的人生智慧

4. 不要对牛弹琴 / 64
5. 别让愤怒毁了你 / 66
6. 别让面子害了你 / 69
7. 示弱有时是烟幕 / 72
8. 实话实说也能伤人 / 75
9. 冲动是魔鬼 / 77
10. 借别人的光出自己的彩 / 79
11. 施恩不必念回报 / 81
12. 远离小人远离麻烦 / 83
13. 善待你的竞争对手 / 85
14. 做人做事讲细节 / 89
15. 做人要外圆内方 / 90
16. 低调做人没坏处 / 93
17. 落井下石伤人更伤己 / 95
18. 必要时做个太极高手 / 97
19. 防人之心不可无 / 100
20. 做人要有人情味 / 102

第三章 信念篇：心有多大舞台就有多大 / 107

1. 心有多大舞台就有多大 / 109
2. 打开心中的门 / 112
3. 自己做自己的上帝 / 115
4. 能吃苦还要会吃苦 / 118
5. 输得起才能赢得起 / 120
6. 速度决定成败 / 124
7. 团结就是力量 / 126
8. 思路决定出路 / 129
9. 敢于打破常规 / 132
10. 在等待中突围 / 136

11. 革命不是请客送礼 / 138
12. 自己的路自己走 / 141
13. 坚持到底就是胜利 / 145
14. 活出生命的色彩 / 148

第四章 心态篇：好心态决定好命运 / 151

1. 好心态决定好命运 / 153
2. 偶尔也让自己抓狂一下 / 155
3. 牛奶都打翻了，干吗还要哭泣 / 159
4. 得之，我幸；不得，我命 / 161
5. 将苦难看成人生的财富 / 163
6. 最大的错误是不犯错误 / 166
7. 垃圾是放错了地方的宝贝 / 168
8. 反省是人生的美德 / 171
9. 人生难得糊涂，不妨糊涂 / 173
10. 优柔寡断的人永远不会成功 / 175
11. 人生是不公平的，你要习惯适应它 / 177
12. 找准自己的位置最关键 / 180
13. 责任无法逃避不如快乐承担 / 184
14. 机遇只垂青脚踏实地的人 / 187
15. 敬业精神让你受益一生 / 190
16. 淡泊名利才能宠辱不惊 / 194
17. 懂得感恩，才能渐行渐远 / 196
18. 学会换位思考，收获成功人生 / 198
19. 原谅生活与生活讲和 / 201
20. 所有的失败都是暂时的 / 203

第一章

**人际篇：人脉就是财脉
关系就是能力**

1. 人脉就是人脉，关系就是能力

著名的石油大王洛克菲勒曾感慨万分地说过这样一番话，他说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。”

人脉，说得通俗一点就是人际关系，在中国这个“人情决定成败”的特色社会环境里，人脉如同一个人的血脉一样重要。四通八达、错综复杂的血脉网络，是人们的生命赖以成长和生存的基础，如果说血脉是人的生理生命支持系统的话，那么，人脉则是人的社会生命的支持系统。

每一天，每时每刻，我们都需要和各色人等打交道，因此也就形成了各种各样的人脉关系：上下级关系、同事关系、团队关系、亲友关系、邻居关系……我们的人生就依附于这些千头万绪的关系中。一切的矛盾，一切的利益都与这些关系有关。

每个人都希望掌握强势的人脉关系，为自己所用，以推动自己的事业改变自己的人生。

200年前的商界奇人——胡雪岩就因为擅长经营人脉，才得以从一个为别人倒夜壶的小差役，翻身成为清朝的红顶商人。

在胡雪岩很小的时候，他的父亲就因病去世了，由于家境贫困，又没有了父亲的支撑，一家人的生计就无从继续，胡雪岩不得不去钱庄当学徒。无依无靠的胡雪岩在当学徒的日子里，吃尽了苦头，受尽了欺辱。艰难的学徒生活在给胡雪岩痛苦的同时，也给了他做人的智慧。他渐渐地发现，一个人的力量太微弱了，要想做成事，就得靠朋友，助人就是助己。

B 博弈江湖的人生智慧

在胡雪岩 20 岁那年，一次偶然的机会，他遇到了一个穷困潦倒的书生，这个人就是后来的王有龄。当时，王有龄虽然有才华、有抱负，但却因为没有钱进京赶考，而被拒在仕途之外。当时胡雪岩虽然和他并不熟，但在和他的接触中，胡雪岩感觉，这个人以后一定会飞黄腾达。于是，胡雪岩私自挪用了钱庄的 500 两银子送给了王有龄，支持他进京赶考，也正因为这件事他被掌柜开除了，直到很久以后，才还上了这笔钱。

进入官场之后的王有龄非常感激胡雪岩在自己困顿时给予的援助，视其为生死之交，返过身来提携胡雪岩。在王有龄的提携下，初涉商界的胡雪岩顺利地开设了自己的钱庄、当铺、药铺，经营丝、茶业，迅速成为富甲一方的大商人。可以说，如果没有官场上的人脉支持，也就不可能有“红顶商人”胡雪岩在商界翻手为云、覆手为雨的传奇。

尽管有些人知道人脉的重要性，却常常会有这样的担心：“我人微言轻，又无经验，既然人脉要靠帮助别人才能赢得，那我帮不上别人的忙，人家凭什么要来和我打交道呢？我怎么认识我的贵人呢？”其实，这种想法并不正确，很多时候人脉未必一定就要靠金钱、权力或靠给别人东西来获得。有些时候，结识贵人并没有我们想象中那么难，只要你有心想，机遇无处不在。看看下面这个故事你就知道了。

这是一个发生在美国的真实故事：在一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。看着两位疲惫不堪的老人，年轻的夜班服务生非常无奈地说：“十分抱歉，今天的房间已经被订完了，可是我非常不忍心让二位老人再一次置身于风雨中。这样吧，如果你们不嫌弃的话，你们可以住在我的房间里，虽然不是豪华的套房，但还是蛮干净的，正好我晚上要值班，我可以待在办公室休息。”

这对老夫妇大方地接受了这个年轻人的建议，住进了他的房间。

第二天，雨过天晴了，老先生前去结账时，那位一夜未眠的服务生微笑着对老先生说：“先生，您不需要付钱，昨天您住的是我个人的房间而不是饭店的客房，所以我不会收您的钱，希望您与夫人昨晚睡得安稳！”

离开的时候，老先生对年轻的服务生点头称赞道：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”年轻的服务生并没有把老人的话放在心上，他认为一切都是自己该做的，这是他的责任，换了是别人也不可能再让两位老人在风雨里受罪。

一晃过了几年。某天，这个年轻的服务生收到一封挂号信，写信的人在信中对他说起了那个风雨飘摇的夜晚所发生的事，并且还附一张邀请函和一张纽约的往返机票，邀请他到纽约一游。

带着邀请函，服务生找到了这位当年的旅客。老先生站在一栋华丽的新大楼前，对服务生说：“这是我当初答应为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记得吗？”听了老人的话，这位服务生惊呆了，他结结巴巴地说：“您是不是有什么条件？您为什么选择我呢？您到底是谁？”“我叫做威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这家旅馆就是纽约最知名的华尔道夫饭店，它于1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

是什么样的态度让这位服务生改变了他一生的命运？毋庸置疑，他遇到了他生命中的“贵人”，并且很好地把握住了。

有人说一个人事业的成功，80%归因与别人的相处，20%才是来自于自己的心灵。现在是一个讲究合作、讲究共赢的社会，随着社会分工越来越精细，人们越是需要彼此的合作与帮助，利益的驱使也使得人们难分彼此，成为你中有我、我中有你的战略伙伴，商业社会的组织特性决定了人和人之间只有合作和谐，才能共同进步，取得双赢。

在我们走向成功的过程中，有很多因素会影响我们前进的速度，甚至决定我们未来的胜负，人际关系无疑是其中最重要的一环，就像木桶原理中提到的那样，决定一个木桶容量的永远都是那块最短的木板。人的命运就是那个木桶，人际关系就是我们生命中的那块最短的木板。

当前，我们所面临的各种关系，比任何时候都更复杂，也更多变

化，这就要求我们头脑更灵活、花费更多的心思、更快地适应社会、动用更多的手段去经营好自己周围的人际关系，这样才能更好更快地靠近自己的理想，挖到更多的“金矿”。

2. 与人交往第●印象很重要

第一印象，是指我们在日常生活和工作中，与别人第一次交往时给人留下的印象。这样的印象，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，这种效应即为第一印象效应。第一印象往往能对人的认知产生关键影响，研究表明，初次见面的最初4分钟，是印象形成的关键期。

心理学家认为，由于第一印象主要是性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”，一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。因此，在某种程度上，人际交往的开端——第一印象，往往决定一个人的交际的成败。成语“先入为主”就说明了第一印象的重要性，第一印象是没办法重来一次的，因此，我们要给他人留下良好的第一印象。

《三国演义》中凤雏庞统当时想效力东吴，于是去面见孙权。孙权见庞统相貌丑陋，心中先有几分不悦，又见他傲慢更觉不快。最后，孙权竟把这位与诸葛亮比肩齐名的奇才拒之门外，鲁肃苦言相劝也没有让他改变主意。

孔门弟子子羽也曾因为其貌不扬而被有“圣人”之称的孔子视为“才薄”、“不堪造就”。后来子羽离开鲁国南游，讲授儒学，从学弟子达300人，声名大噪。孔子才感叹不已：“以貌取人，失之

子羽。”

众所周知，礼节、相貌与才华绝无必然联系，但是礼贤下土的孙权和素以善于识人而著称的孔子尚不能避免以貌取人这种偏见，可见第一印象的影响之大！

由此，我们就知道为什么新官总想烧好上任之初的“三把火”，也就明白了为什么想要树立威信的人总是喜欢给别人来个“下马威”。不为别的，只为争取好的“第一印象”。所以，我们在人际交往的过程中，如果想获得友谊，取得成功，就千万不要忘了经常照照镜子，留心一下自己的举止，给别人留下一个良好的第一印象。

正如心理学家所言，第一印象，大都是来自外貌，也就是指个人的容貌、衣着、动作、表情等外观。所以，纵使你才华出众，也不可时常总是以一副恃才傲物的面孔展露于人前，必须注意以下几种情况，才会在第一次会面的时候，给别人留下深刻的印象：

（1）笑脸迎人

微笑是世界上最好的沟通方式，以笑脸迎人的人，谁看见都会喜欢。人际关系是相对的，如果你沉默不语、板着脸孔，惜字如金，连最起码的友善也没有，又怎能给人留下好印象呢？如果你能经常微笑，表情也自然愉快起来，整个人亦显得精神奕奕、容光焕发，别人看着，自然也要喜欢几分了。

（2）整洁干净

第一印象中，人们最爱“以貌取人”已经是不争的事实，也正所谓：“人靠衣装，马靠鞍”，所以就算你才华横溢又如何，整天蓬头垢面、衣冠不整的话，任谁都不会喜欢。有学者调查发现，职业形象较好的人，其工作的起始薪金比不大注意形象的人要高出 8% ~ 20%。当然也不一定要满身名牌，即使穿得平实朴素，也可给别人干净、舒服的感觉，对方就自然加以亲近。如果过分地修饰自己，反而会给人一种油头粉面和轻浮浅薄的印象。

B 博弈江湖的人生智慧

(3) 留意体味

一般情况下，人对自己身体体味的感觉较为迟钝，但在与人交往中，对方却能轻易感受到你的体味。因此对于袜子、口腔以及身体其他部位的味道，必须格外小心注意。否则，无论你是如何友善，但由于体味浓郁，对方也只想尽快离开。

(4) 注意动作

人的脸部表情和肢体动作，有些会给人留下负面的印象。例如：双手环抱、抿嘴、愁眉苦脸、吐舌头、舌头发声音等。平日应尽量避免做出这些举动，坐姿和走路姿态也必须留意。

(5) 介绍自己

不妨先用一些问候语作为自我介绍的方式，如“我是某某，请多多指教”、“早晨好”、“你好”，这样就能够与对方自然地打开话匣子，你在对方的心目中也能留下良好的印象。另外，还要加强记忆力，准确记住别人姓名，如果实在记不住，记住对方的姓氏也是很重要的，如果没有把握的话，可以先问别人再和对方打招呼。

(6) 说话幽默

说话幽默，时常逗人开心的人，自然会受到人们的喜爱。虽然幽默感好像是天生的，但也不可忽视后天的培养。如果自认为没有幽默感的人，也可参考市面上一些指导如何发挥幽默感的书来补救天生的不足。

(7) 显露自信和朝气蓬勃的精神面貌

自信是人们对自身才干、能力、知识素质、性格修养，以及健康状况、相貌等的一种自我认同和自我肯定。心理学家指出，一个人要是走路时步履坚定，与人交谈时谈吐得体，说话时双目有神，目光正视对方，善于运用眼神交流，就会给人自信、可靠、积极向上的感觉。

(8) 说话要讲究技巧

若你在跟人交流的时候，经常说一些家常话表现出亲切的态度，往往使人乐于接近，增添不少印象分。不过，幽默感要适可而止，过分幽默反而容易让人产生油腔滑调之感。

(9) 讲究信用遵守时间

凡是答应人家的事，一定要办到，自己没有把握的事情，即使不便当面拒绝，讲话也要留有余地。为了讨好别人，明明办不到的事情也包揽下来，只会弄巧成拙，最终引起别人不满。讲信用还包括遵守时间，无论赴约、开会都不要迟到，要不然，也会给人不讲信用的感觉。

美国第16任总统林肯说：“一个人过了四十岁，就应该为自己的面孔负责。”因此，我们绝不能忽视第一印象的巨大影响作用，必须通过提高自身修养来整饰自己的形象，为将来的成功奠定基础，搭好台阶。

当然，什么事情都不是绝对的，仅凭第一印象就妄加判断“以貌取人”，往往会带来不可弥补的错误。

第一印象也不是无法改变的，随着时间的推移，交往的增加，对一个人的各方面情况会愈来愈清楚，从而可以改变第一次见面时留下的印象。

此外，要注意的是，第一印象的展示也反映了人的个性品质，归根结底，它是一个人平时长期修养的结果。没有平时良好的修养，即使主观上想给人留下一个好印象，也往往取得东施效颦的效果。

3. 多结交比自己优秀的人

我们每个人都有不少朋友，也都是别人的朋友，无论是我们做别人