

示人以弱乃生存竞争的大谋略

ZUORENBUYAOTAIZHANGYANG

做人不要

太

张扬

Yougongmozida Youcaimoziac

过于张扬，烈日会使草木枯萎；
过于张扬，滔滔江水将会决堤；
过于张扬，好人也会变得疯狂；
疯狂就会使人跌入万丈深渊。

「藏锋是一种自我保护
藏而不露是一种魅力」

做人不要太张扬！

太张扬的人容易招人嫉妒，招人白眼。

甚至会在不知不觉中，引来不必要的麻烦。

做人不要太张扬！

要遇喜，不形于色；遇哀，不忧伤于心。

宽容、平淡才是真！



杨忠 李文 / 编著

地震出版社

ZUORENBUYAOTAIZHANGYANG

做人不要太

张扬



杨忠李文编著

示人以弱乃生存竞争的大谋略

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人不要太张扬 / 杨忠, 李文编著. —北京: 地震出版社,

2007. 9

ISBN 978-7-5028-3170-7

I. 做… II. ①杨…②李… III. 个人-修养-通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第107227号

地震版 XT200700196

做人不要太张扬

杨忠 李文 编著

责任编辑: 刘江

责任校对: 庞娅萍

出版发行: **地震出版社**

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京鑫丰华彩印有限公司

版(印)次: 2007年9月第一版 2007年9月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 228千字

印张: 14.25

印数: 00001~10000

书号: ISBN 978-7-5028-3170-7/Z·558(3859)

定价: 28.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前 言

在现实生活中，有许多人个性张扬，率意而为，不会委曲求全，结果往往是处处碰壁，而涉世渐深后，才知道了轻重，分清了主次，学会了内敛。

其实，岁月带给我们的绝不应止于表面的成长，而应是底蕴的增加，张扬不应该是浮华的较劲、物欲的比拼，而应该是低调的深沉、儒雅、宽容和理解！

如果你是个成功人士，何必张扬到市井街巷，尽可以窃喜，低调地陶醉。如果你优秀，何必像乳臭未干的孩子，唯恐世人不知道，急于张扬自己的得意呢？

过于张扬，烈日会使草木枯萎；过于张扬，江水会决堤；过于张扬，会使我们变得疯狂，偏离生活的轨道。过于张扬就成了张狂，张狂是幼稚的表现，可能会让你跌入万丈深渊。

“韩信点兵，多多益善。”面对着刘邦别有用意的提问，韩信低头看着棋局，漫不经心地回答。在关键时刻，他不懂得低调，依然口出狂言。殊不知他这句话更加坚定了刘邦要灭掉他的决心，张狂使他将自己推向死亡的深渊。

我们要学会低调。低调是寒冷时送来的一衣温暖，是酷热时送来的一阵凉意，是口渴时的一壶清茶，是下雨时的一伞叮咛。

低调的人生态度比高调更为难得；低调的气质，比高调的姿态更富有魅力；低调的方法，比赤裸的炒作更容易实现你的目标！达·芬奇说：“微少的知识使人骄傲，丰富的知识使人谦逊，所以空心

做人不要太张扬

的禾秆高傲地举头向天，而充实的禾穗却低头向着大地，向着它们的母亲。”对于所有的人来说，心可以激昂，但是行为却应该低调，这就是之所以要低调的原因。低调并不是无奈之举！

按照美国社会心理学家马斯洛的话：人的需要是从外部得到的满足逐渐向内在得到的满足转化的。人们是在满足了“生理的需要”、“安全的需要”、“社交的需要”、“尊重的需要”之后，才会完成人类最高级的需要——自我实现的需要。人的满足是呈阶梯状的，首先必须满足了基本需求，然后才能够谈得上高级需求。而“自我实现”则是最高的心理需求，自我实现意味着充分地、全神贯注地体验生活。它是内在的，不是外在的。它关注自己内心的体验，它是在实现一种内在的精神要求。马斯洛说：“有了自我实现需要的人，就会竭尽所能使自己趋于内在的完美。”选择低调生活的人就是如此，他们都是在外在需求满足后，最终回归内心，最后他们选择了低调。

张扬未必长久，低调未必短暂。对于做人来说，还是低调些好。不显眼的花草少遭摧折，只有低调，才能心无旁骛，专注做好眼前的事，才能成就未来！

“雁过留声，人过留名。”人生在世，要留下点痕迹，留下个好名声，终究要靠干出些有益于社会的事情。故而，低调做人是为上策。



一、贵以贱为本 高以下为基……………1

繁华不会长久，一切荣辱都是交替变化的，尊贵是以卑贱为根本的，高是以下为根基的，卑下是一切高高在上的基础。因此，了解了贵贱、高下的辩证关系，做人就不会太张扬。过于张扬就会自取其辱，而凡事懂得处下、居后的人才能长久地立于不败之地。

看轻面子 放下架子……………	3
先予后取 以退为进……………	5
若做龙头 先做凤尾……………	8
平凡之中见伟大……………	10
善用人者为之下……………	13
大成若缺 大盈若冲……………	15
小糊涂成就大聪明……………	18
“愚蠢”的人最聪明……………	20
留有余地 双赢双惠……………	22
以静制动 后发先至……………	25

二、天之道利而不害 人之道为而不争……………29

大自然的规律是生养万物但不居有，哺育万物但不主宰，所以天道有利于万物，而不妨害它们。做人也应如此，有所施为，而无

2 做人不要太张扬

所争执。它并不是安于现状，不思进取，故步自封，而是对现有收获的充分珍惜，对目前成果的充分享受。

处心积虑、强取豪夺来的终不会长久，公平、互利的竞争才是真正智慧的“不争”，通过“不争”而“争”得来的才会长久。

- 功不在争 利不在夺·····31
- 以静制动 以柔克刚·····34
- 坐热“冷板凳”·····36
- 抱怨怀才不遇 不如抓住时机·····39
- 巧诈不如拙诚·····42
- 勤勉做事 坦率做人·····44
- 有所不为才能有所为·····47
- 以人为镜 涤除玄览·····50
- 急流勇退 远离竞争·····53
- 不战而屈人之兵是上策·····55

三、自恃者不彰 自矜者不长·····59

自以为是的反而不得彰显，自高自大的反而不能出人头地，即使一时得逞，也必定碰得头破血流，好景不长。因此，懂得损益之道的人，做人、做事都不肆张扬，对人、对事能始终保持一颗谦逊之心。只有承认自己在很多方面无知，你才能做到虚怀若谷，装得下东西。

- 满招损 谦受益·····61



谦逊者智 自诩者愚·····	63
看轻自我 方成圣贤·····	66
学会做人生的减法·····	69
高处着眼 低处着手·····	72
大胆承认自己有所不知·····	75
位高不炫 家丰不显·····	78
懂得让步才能被别人接纳·····	81
不要轻视得罪任何人·····	84
敬人一尺 得还一丈·····	86
锋芒毕露不如虚怀若谷·····	89
小愚大明 难得糊涂·····	92
富贵应恰到好处·····	94

四、味要减三分 路要让一步·····97

滋味浓时，减三分让人尝；路径窄处，留一点空间余地让他人行走，这样就不会有冲突。处世要方圆自在，待人要宽严得宜。德在人先，利在人后，必受人尊。严于律己，宽以待人，必受人敬。能常保这种谦让与为人着想的态度待人接物，才是最安详快乐的处世之道。

处事让一步为高 待人宽一步为福·····	99
让对手赚足面子·····	102
让朋友表现得比你优越·····	104

4 做人不要太张扬

- 先人后己 以诚待人·····107
有理也要让三分·····109
莫把对手逼入墙角·····112
适时道歉 挽回败局·····114
有舍才有得 能退才能进·····117
进一步也要让三分·····120

五、海纳百川 有容乃大·····123

海不让溪流故能成其大，泰山不让土壤故能成其高。做人也要豁达大度、胸怀宽阔，正所谓“宰相肚里能行船，将军额头跑得马”，只有容人，才能容己。故以宽容之心，对人对事，善待他人，善待自己，是君子之风度。容与忍是统一的，这不是懦弱，也不是个人做事原则的背叛，而是以退为进，在容忍中寻找事情解决的最佳方案。

- 见辱能忍为大智·····125
能忍辱者 必立天下·····127
忍一时风平浪静 退一步海阔天空·····130
小节隐忍才能大事精明·····133
忍常人所不能忍 成常人所不能成·····135
容人之过 用人之才·····138
宽恕别人就是解放自己·····140
好汉要吃眼前亏·····143
隐藏锋芒 以避灾祸·····146



胸襟宽一分则和 行为让一步则顺·····148
 学会赞美别人·····151
 容人并适当制约·····153
 艺术地处理感情好恶·····156
 以“收心法”感化对手·····158

六、委曲求全 不争善胜·····161

人间事往往不委曲难以求全，为求全难免委曲；能委曲方为大丈夫，会求全才叫真本事。凶悍张扬之人难免要在争胜斗勇中受到损害；只有懂得屈伸进退道理的人，才会不强求成功，能委曲求全而不伤及自身。

不主动出击，应用潜藏策略，自己不显山露水，则属于“不争”。“不争”是争的一种最优策略，通过“不争”可以达到“莫能与之争”的目的。如果你把自己总是放在最高峰，很可能马上会掉下来，而有了“不争”之德的人，就可以防止失败。

韬光养晦 等待时机·····163
 面对挫折 隐忍寻机·····165
 弯腰做人 以屈为伸·····168
 忍辱负重 方能谋远·····171
 低调行事 高标获求·····174
 假痴不癫 大巧若拙·····176
 软糊涂惊人·····179
 学会推功揽过·····181

6 做人不要太张扬

- 弯下腰身前行·····184
不可处处显示精明·····187
曲折中寻求进取之道·····189
以逸待劳夺战机·····191

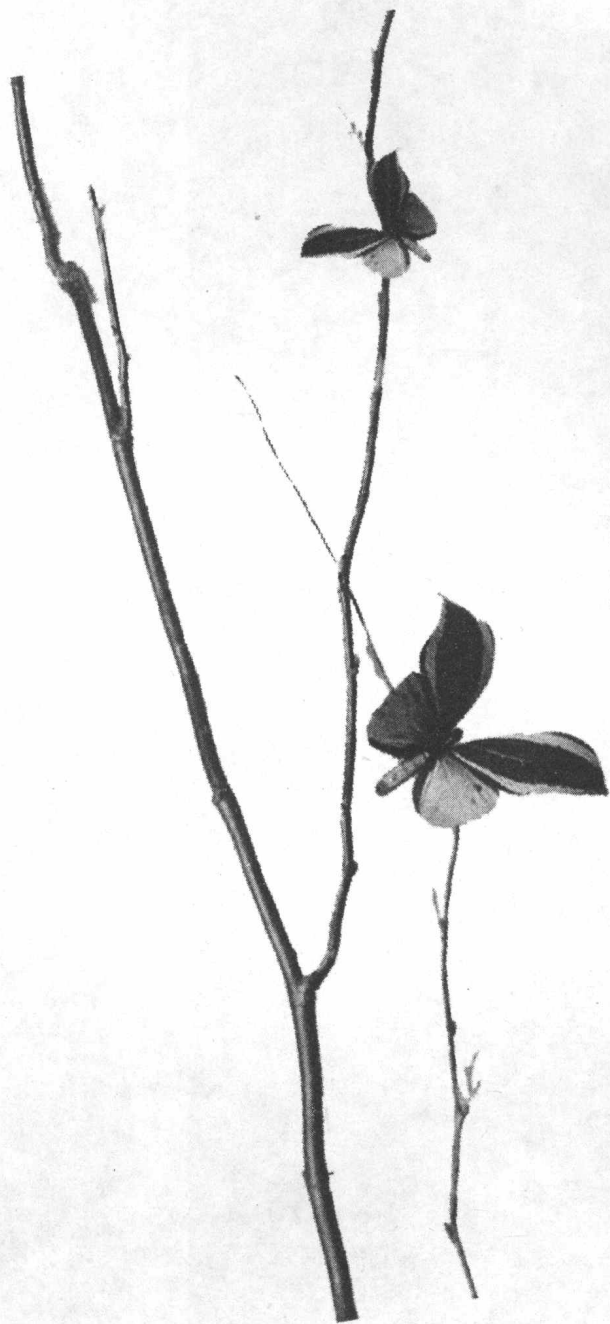
七、知足不辱 知止不殆·····193

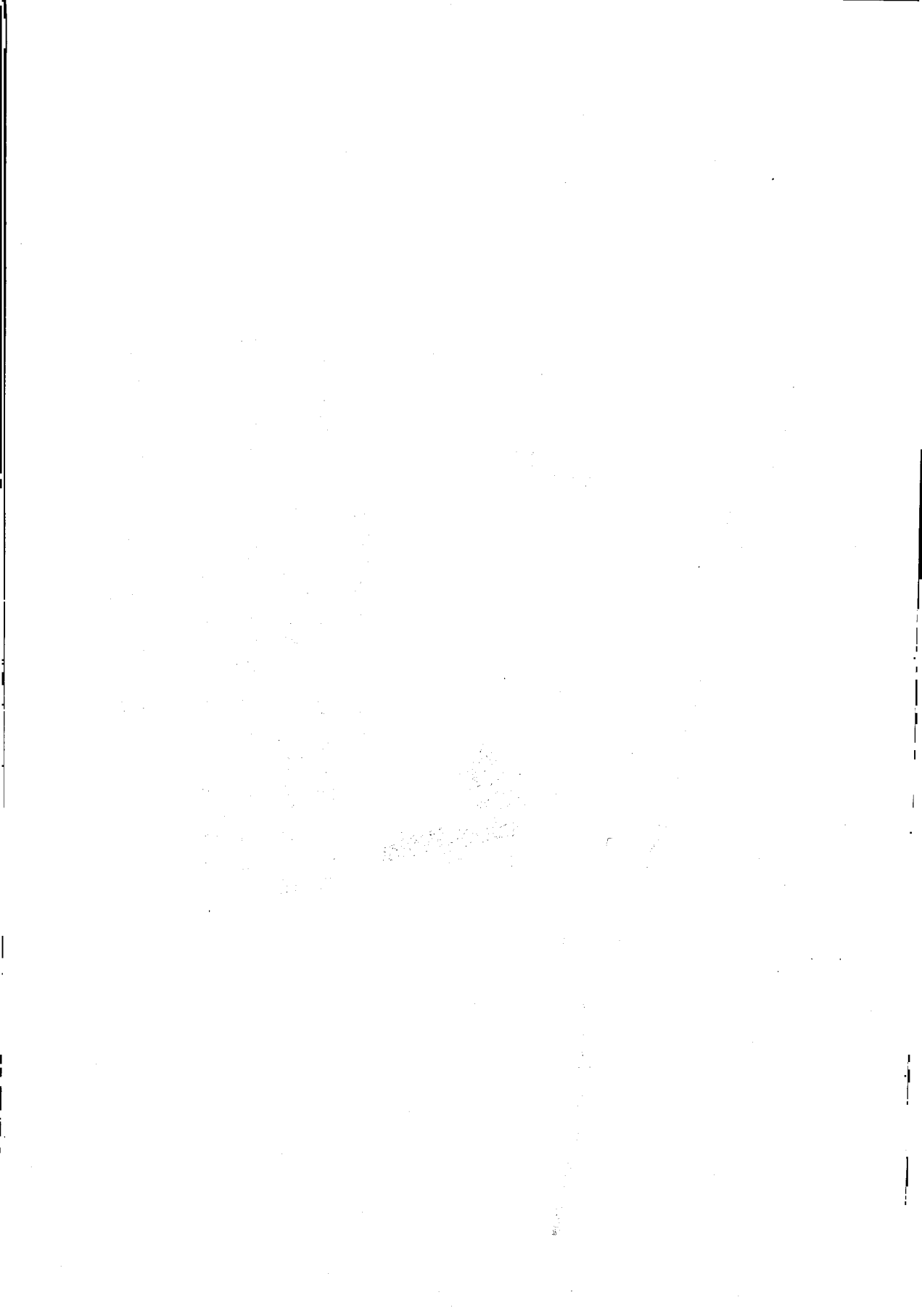
知道满足，你就不会受到屈辱；如果你适可而止，你就不会遭到危险，这样就可以保持长久。不知足导致人们往往会用不正当、不符合伦理的手段达到欲望的短暂满足，而由此带来的巨大精神压力并不会带来“常乐”，这正是因为没有适可而止的精神和知足常乐的心态而造成的。祸莫大于不知足，咎莫大于欲得。故知足之足常足矣。

- 藏头掖尾 收起锋芒·····195
学会嘲笑自己·····197
低姿态是最佳的保护色·····200
吃亏就是占便宜·····203
戒骄戒傲 低调做人·····205
未思进 先思退·····208
有舍才有得·····210
贪婪过多 找来自毁·····212

一、贵以贱为本 高以下为基

繁华不会长久，一切荣辱都是交替变化的，尊贵是以卑贱为根本的，高是以下为根基的，卑下是一切高高在上的基础。因此，了解了贵贱、高下的辩证关系，做人就不会太张扬。过于张扬就会自取其辱，而凡事懂得处下、居后的人才能长久地立于不败之地。







看轻面子 放下架子

有位哲人讲得好：“面子是卑微的镜子，架子是愚昧的影子。”有“面子”很风光，有了“面子”可以提高自己的形象。但“面子”是给别人看的，不是很实在的东西，做实在事，讲究“面子”会很碍事。盖楼需要搭架子，架子可以把人抬到与楼一般高，没有了架子，人就达不到那样的高度。但有了“架子”很不方便，弯不下腰，转不了身，脖子和眼睛都不灵活。“面子”看上去斯文得很，其实陈腐得很，“架子”看上去威风得很，其实虚弱得很。

面子是好东西，要面子固然没错，但不要去死要面子，那样只会令你活的受罪。有一位退休的机械工程师，也许是因为职业的关系，他对所做事情的精确程度非常关心，甚至于到了苛刻的程度。他认为一个被他人揪出错误的人就像个笨蛋一样，无论错误是因为不准确的测量也好，观测的角度不对也好，是错误的结论，还是无效的评估，这些对他来讲都一样，他最喜欢说的一句话是：“你不可在别人面前丢脸。”但事实上，只要是人皆会出错，这位工程师也不例外，为了保全面子，即使他心里知道自己做错了事，也会在大庭广众之下装出一副自己没有错的样子。更为可笑的是，他对不知道的事情也会装出一副很懂的样子，在他身边工作的人当然很受不了他这一点，因此，这位工程师失去了很多人的喜爱和尊敬。爱面子的人就是这样，宁可吃闷亏、吃暗亏，但就是不能吃“没有面子”的亏。

中国人最爱面子，更准确地说，是用面子维护自己的尊严。为了尊严，士可杀而不可辱；三军可夺帅，匹夫不可夺志；宁为玉碎，不为瓦全；宁可站着死，不愿跪着生；脑袋掉了可以，但绝不能没有面子。西楚霸王项羽和刘邦争夺天下，项羽兵败跑到乌江，本来他是可以乘坐渔船逃走的，但因为他觉得没有面子回去面对江东父老，结果他放弃了，选择了自刎。他的死成全了他的面子，但却使他丧失了东山再起的机会。据说翻盖手机在中国流行的原因也是与

4 做人不要太张扬

中国人爱面子有关系。面对翻盖式手机尤其是韩国三星、中国的 TCL 的凶猛攻势，直板式手机的集大成者诺基亚，直到 2004 年下半年才推出了翻盖手机。西方的手机厂商不明白，为什么翻盖手机在中国流行，而在西方的接受程度却非常低。后来，一位手机经销商揭开了这个秘密——翻盖式手机在开合时会发出一声脆响，容易引起旁人的关注，所以更有面子。

面子既不能不要，也不能都要。我们一定要对这个问题有一个正确的认识。否则，自己为了要面子，而实际上往往是丢了面子。在很多时候，我们不得不承认，正是“面子”把人拒之于财富和机会的门外。有许多人下岗失去了工作，宁愿呆在家里吃“老本”，也不愿二次就业；或者重新找工作的时候，挑肥拣瘦，嫌脏怕累，认为做这类工作很没“面子”。而殊不知作为一个有劳动能力的成年人，能够自食其力才是最基本的面子。

同样，架子也不能总端着，该放的时候也要放一放。现实生活中，有很多人被过去的背景、学识、专长所局限，放不下架子，结果常常落到进退两难的光景。

有一个农场主新雇了一个工人，上班第一天，他们二人在筑围篱。农场主手里拿的一根木柱突然掉落到泥坑里，泥水玷污了他们的衣服。农场主人虽然表现得很狼狈，但似乎是故意这样做的。

当时站在屋内洗碗的女主人看到了这个情形。

农场主人回答太太的好奇时说：“我也不想这样做，但那个小伙子穿着新工作裤，整天只顾保持裤子的干净而没有好好筑围篱。你有没有注意到泥水溅污了他的工作裤后，我们的工作快了很多呢！”

其实，故事中包含的道理显而易见，可现实中却往往被人忽视。

放不下架子只会使自己痛苦，也失去了再前进的空间。现如今，大学教育从“精英教育”向“大众教育”转轨，大学生不再是稀缺资源，因此，住在象牙塔里的莘莘学子在走出校门步入社会自谋职业时，应放下“天之骄子”的架子，从零做起，先解决生存问题，再谋发展。然而有不少人却认为挤不进名企、外企，坐不进国家单位办公室当个公务员，或找不到个体面的“正规单位”、“高薪工作”，就不能“实现自我价值”，就是“掉架”。这种心态使得许多大学生成了高不成、低不就的状态，刚刚成为大学毕业生，马上就变成了



待业人员。

有一名大专毕业生，刚开始在一家公司应聘了一份低薪的体力工作，几个月后，老板逐渐发现其能力不俗，于是委以重任，而该大专生因为有了基层工作的积累，在高管的位子上当然做得如鱼得水，挣足了面子。我们需要效法的，除了“低就”的就业策略，更重要的是成熟、务实的心态，要最大限度地利用自己的智慧以求实现自我价值，这才是最主要的。

面子和架子虽然是两个不同的概念，但却联系非常紧密。

有些人认为放下了架子就会丢了面子，有了面子就可以端起架子。殊不知，如果真能放下架子，说不定会争得更多的面子。如今已不再是等级制度森严的年代，人们崇尚自由，崇尚相互尊重。将心比心，以心换心，谁也不会因为你放不下架子反而会给你面子。所以看轻面子，放下架子，踏踏实实做事，轻轻松松做人，岂不乐哉！



死要面子活受罪。

——民谚

要讲真理，不要讲面子。

——陈云

先予后取 以退为进

孙子曰：“将欲取之，必先予之。”即要得到别人的好处，必须先给予对方一定的好处。正所谓：舍得，舍得，有舍才有得。“以退为进”则是用貌似与本意相悖的言行，即退下的方法，取得优势，而最终取得更大进展的策略。“予”与“退”是手段，“取”和“进”是目的。所谓“君子不言利，利就在其中”，这句话可以说是“先予后取，以退为进”的精髓所在。

6 做人不要太张扬

“先予后取，以退为进”的成功要领在于不计当前利益，而着重长远利益，吃小亏，占大便宜，所有的退却都是为将来更大的发展做铺垫。有时，迂回而行要比盲目前行可靠得多。随着社会的发展，这一谋略也被成功地运用到各行各业，被演绎发挥得淋漓尽致。几年前，某品牌的外国奶粉经销商为打开我国市场，以其“与母乳相同”的特点和“先予后取，以退为进”的营销策略，把洋奶粉馈赠给一些大城市的妇产医院，使新生儿从一开始就习惯于喝洋奶粉，而不再适应喝国产奶粉。因此，许多年轻父母为此不得不省吃俭用为孩子买高价洋奶粉，以至于洋奶粉即使价格高于国产奶粉的3倍却仍然很畅销。

美国可口可乐公司更是将这一策略发挥到了极致，为了打开中国市场，可口可乐公司不是一开始就向中国倾销商品，而是采取先无偿向中国提供价值400万美元的可乐灌装设备，花大力量在电视上做广告，提供低价浓缩饮料，吊起你的胃口，使你乐于生产和推销美国的可乐，而一旦市场打开，再要进口设备和原料，他就要根据你的需要情况来调整价格，抬价收钱了。

10年来，美国的可口可乐风行中国，生产企业由一家发展到8家，销量、价格也成倍增长。美国商人赚足了钱，无偿给中国设备的投资早已不知收回多少倍，这就是先让你尝到些甜头割舍不掉，然后再实施自己的计划。

采取“欲取先予，以退为进”的方法之所以容易成功，就在于它符合人们礼尚往来的心理活动规律。一般而言，不论办什么事其实都是对某种利益的追逐，而要在社会上获得某种利益，就必须保持一种相对稳定的利益平衡关系。也就是说，在利益问题上不能总是一头热，一头冷，不能只是让对方一味地付出，而要让他们在付出之前或付出之后总得有所得。这种获得当然不限于物质上的，也包括精神上的、感情上的。所以，正是基于这样一种利益平衡关系，我们才有了“欲取先予，以退为进”的借力之道。

古人早就通达明了这一道理，因此老子说：“将欲歛之，必故张之；将欲弱之，必故强之；将欲废之，必故兴之；将欲取之，必故与之。是谓微明。”《史记》中也记载着这样一个以退为进的故事。

楚庄王十分喜爱一匹马，可是这匹马因过于养尊处优，得肥胖症死了。于是楚庄王命令朝中大臣为死马志哀，并要用一棺一椁装殓，按当时楚国大夫的礼节举行葬礼。文武百官纷纷劝阻，令庄王大为恼火，于是下令谁要是再劝阻