

舍就是

行者/编著

人生就是在取舍之间进行抉择，学会了舍，才能真正有得。

是得



中国致公出版社

舍就是得

行者/编著

人生就是在取舍之间进行抉择，学会了舍，才能真正有得。



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

舍就是得/行者编著. —北京: 中国致公出版社,
2007. 11

ISBN 978 - 7 - 80179 - 623 - 3

I. 舍… II. 行… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 166158 号

舍就是得

编 著 者: 行 者

责任编辑: 刘 秦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 香河宏润印刷有限公司

开 本: 710 × 1000 1/16 开

印 张: 16.5

字 数: 220 千字

版 次: 2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 623 - 3 定价: 26.80 元

版权所有 翻印必究



前言

据说在太空中，如果你抛出一个物体，那么，它绕了一圈后，又会回到你的手中。

在地球上，有一个科学定理，如果你把你的力量发泄到墙上，那么，墙会“付给”你相同的力量——作用力等于反作用力。

在与人的交往中，你怎样对待别人，人家就会怎样对待你，这就是人际交际的黄金法则……

这种种的自然和社会现象，就是说明一个道理——舍就是得。这是一个恒久不变的自然规律，老子在几千年前，就发现了它：既以为人，己愈有；既以予人，己愈多。

有一条汽车线路，是从小港口开往火车站的。不知是因为路程短，还是因为沿途人少的缘故，客运公司仅安排了两辆中巴车来回对开。

开 101 号中巴车的是一对夫妇，开 102 号中巴车的也是一对夫妇。

坐车的大多是一些船民，由于他们长期在水上生活，因此，一进城往往是一家老小同去。

101 号中巴车的女主人很少让船民给孩子买票，即使是一对夫妇带几个孩子，她也是熟视无睹似的，只要求船民买两张成人票。有的船民过意不去，执意要给大一点的孩子买票，她就笑着对船民的孩子说：“下次给





带个小河蚌来，好吗？这次让你免费坐车。”102号中巴车的女主人则恰恰相反，只要有带孩子的，大一点的要买票，小一点的也得买半票。她总是说这车是承包的，每月要向客运公司交多少多少钱，哪个月不交足，马上就干不下去了。

船民们也都理解，有几个人就掏几张票的钱，因此，每次乘车也都相安无事。

不过，三个月后，门口的102号中巴车不见了。听说是停开了，干不下去了，因为搭乘她车的人很少。

这里仅仅是列举了一个小故事，但小故事里，往往蕴含着大道理。从付出与收获，放弃与抉择，吃亏与得福，……这种种“舍得”的翻版，在古今中外国家演绎得太多太多。一个人如果想在社会中占有一席之地，就要懂得舍出几许，因为这就是自然法则，这就是不可逾越的天规。懂得和把握了这条规律，您的人生蓝图才能如意开创，您的生活境界才能芬芳馥郁，你的现在和未来才能果实累累。

好了，话不多说，让我们翻到本书下一页，继续品尝“舍得”的人生百味吧！

编著者



目 录

第一章 舍得舍得，不舍难得

一个不懂得什么时候该失去什么的人，就是愚笨可悲的人。谁运用不好这个法则，谁就会像某种贪婪的人，累倒在地，爬不起来。谁能坦然地面对失去，谁就有可能换来幸福、美满的人生。我们每个人如果能够认真地思考一下自己的得与失，就会发现，在得到的过程中也确实不同程度地经历了失去。整个人生就是一个不断地得失反复的过程。

少拿一分，能赢一生	(2)
赠予是得到的前提	(4)
一毛不拔难做人	(5)
天下没有白吃的午餐	(7)
太计较小事，难做成大事	(9)
回报和承担的责任成正比	(11)
学会从得到中失去，就能从失去中获得	(13)
苦尽之后甘就来	(15)
为得到长远利益，就要付出眼前利益	(17)
付出越多，回报越厚	(19)





第二章 适当的放弃也是一种获得

在人的一生中，会遇到许许多多的选择，无奈的是往往鱼和熊掌不能兼得，在把握命运的十字路口，我们应学会放弃，当有所为，有所不为。我们失去的，会有回报，不要悲观地感慨“不可兼得”的失去，要乐观地看到“失之东隅，收之桑榆”。

- 为了熊掌，只有拿出鱼 (22)
- 懂得放下，才能收获更多 (24)
- 快乐不是拥有的多，而是计较的少 (25)
- 别让追求完美成了苛刻 (27)
- 不能放下，也是一种失去 (29)
- 要有所得，先要有所失 (32)
- “剪掉”不适合自己的事情 (35)
- 人不能成为欲望的奴隶 (36)
- 让人生的“背包”变轻 (39)
- 过度的坚持等于更大的浪费 (40)
- 放弃，有时就是最好的选择 (42)
- 及早甩掉不合实际的目标 (43)
- 主动放下之后是新的机遇 (45)
- 做事要见好就收 (47)
- 拿起该拿起的，放下该放下的 (49)



第三章 帮人就是帮自己

爱护别人的人，别人会爱护他；尊敬别人的人，别人会尊敬他。爱护别人就是爱护自己，帮助别人就是帮助自己，成就别人就是成就自己。相反地，伤害别人就是伤害自己，毁谤别人就是毁谤自己，苛刻别人就是苛刻自己。做大事、立大功、建大业的人，必然是有大德的人。

给人方便是一条最好的路	(52)
保持美的方法是与人共同拥有美	(54)
提前播下收获的种子	(55)
帮助别人成功，是追求个人成功最保险的方式	(56)
敬人者，人皆敬之	(59)
满足别人的需要，就成就了自己	(60)
关键时你帮人一把，人就助你一臂之力	(62)
关心别人就是给自己机会	(64)
帮助别人要懂得技巧	(65)
人人都有图报之心	(68)
等到下雪再送炭	(70)
患难见真情	(71)
授之以桃，还之以李	(73)
双赢才是赢	(74)
有人缘才有事业	(78)





第四章 给予爱的人，才会享受到爱

“给予就会被给予，剥夺就会被剥夺；信任就会被信任，怀疑就会被怀疑；爱就会被爱，恨就会被恨。”人与人之间应当彼此尊重与关怀。你善待别人，别人也会善待你，想畅游爱的花园，就要播种爱的种子。

付出了什么，就会得到什么	(82)
人生价值的实质在于贡献	(84)
爱能支撑生命	(85)
聆听蕴含着真爱的魅力	(88)
身处逆境也能帮助他人	(90)
找寻幸福的唯一方法就是施与	(92)
爱为世界换上新面孔	(95)
感动是温暖世界的力量	(97)
心灵富足的人必定会给予	(100)
爱心改变命运	(101)
做一些别人认为的傻事不算傻	(103)
用爱赢得永恒	(105)

第五章 吃亏到后还是福

“一个人心胸有多大，他做成的事业就有多大。”凡是那些取得了巨大成就者，无一不是胸怀广、肯吃亏的人。相反地，那些一事无成、庸庸碌碌的人，多半是心胸狭窄、斤斤计较、不肯吃亏的家伙。这不是也证明了吃亏是福吗？



吃亏是为不吃亏打基础	(108)
吃亏也算是投资	(109)
好汉不妨吃些眼前亏	(112)
“吃亏”做人是一种气度	(113)
吃“糊涂”亏，成大赢家	(115)
会拿小头，才能赚大头	(117)
想占便宜，往往占不到便宜	(119)
怕吃亏反而难得利	(120)
把亏吃在明处	(122)
学会主动吃亏	(124)
让人得利，才能使 he 积极	(125)
忍过了，好事就来了	(127)
善于从“吃亏”中明哲保身	(129)
为了信誉，宁可暂时舍利	(130)

第六章 肯付出、会放松 才能取得良好的工作效果

工作是生活的一部分，工作是为了更好地去生活。保持工作与个人生活之间的平衡，精神饱满地去工作与积极地去生活是人类共同向往的目标。随着社会经济的发展，生活节奏的加快，身在职场的人们越来越感到工作和生活的压力，相当大一部分人感到工作不快乐，身心疲惫。所以，“努力工作，尽情享受”的文化理念也越来越受到人们的认同和倡导。

努力做你爱做的事	(134)
态度决定事业成就	(135)





有一颗“进取心”，才能脱颖而出	(138)
先卖力打工，后当老板	(139)
你能不为薪水而工作，就超越了芸芸众生	(142)
肯用耐心坐热冷板凳	(144)
以老板的利益为重	(147)
享受生活，享受挣钱	(150)
太累的时候需要歇歇	(152)
平衡的生活才是优质的生活	(153)
不要只为金钱而忽视身体	(155)
会休息才等于会工作	(158)

第七章 从对方的角度出发， 是赢得人脉的白金法则

你怎样对待别人，别人就会怎样对待你，这是一条人际交往上的黄金定律。别人需要怎样对待，你就怎样对待，这是广结善缘的白金法则。宽容别人，别人就会宽容你；给对方留下台阶，对方便会给你留下台阶，甚至搭桥铺路；给竞争对手留条退路，对手也会给你留条退路。因此，宽容别人，就是宽容自己，给别人留下台阶或退路，也就是为自己预留台阶或退路。

为对方着想，替自己打算	(162)
没有诚心就换不来真心	(164)
谈论他人感兴趣的话题	(166)
分享他人的爱好	(167)
你抛一块砖，引来他人玉	(169)





把他人推下“地狱”，自己也难以上“天堂”	(171)
人际之间的忠实是双方面的	(173)
自作聪明是个可怕的毛病	(175)
拥有对手，你才能强盛	(177)
主动适应对方	(179)
置身于别人的处境里思考	(180)
与人分享胜过悄悄独享	(182)

第八章 放下身段，可以更安稳地前进

人情世故的核心是面子。面子的核心就是尊重，而尊重的核心就是在生意往来、朋友交往中要将对方的位置摆得比自己高一点。如此一来，人情得以积累，朋友得以增多，自己的生存环境和发展空间也就会愈来愈良性。

将对方的位置摆得比自己高一点	(186)
心甘情愿做“仆人”	(187)
低姿态生活，高境界做人	(189)
想“不败”可以玩玩“佯败”	(191)
适者生存，而不一定是强者	(193)
鸡蛋不必硬碰石头	(194)
骨气不能无，傲气不能有	(196)
小不忍则乱大谋	(198)
有韧性才能活得更长久	(199)
放下身份，路会越走越宽	(201)





第九章 看准时机退一步，生存空间更广阔

退却是为了蓄势前进，让步是为了进步，之所以能够这样，是因为主动退让，一是可以缓和矛盾和对方的攻势和压力，二是可以为自己赢得时间，积蓄能量，此外，还可以赢得外界的支持。然后，你可以选择有利的环境和时机，乘势而行。

- 退却是进攻的第一步 (204)
- 明智的人多留几个“窝” (206)
- 以退为进，化险为夷 (208)
- 懂进退，才能大事化小、小事化了 (210)
- 主角配角都要能扮演 (212)
- 让步正是为了进步 (215)
- 屈服不是盲目，退却不是软弱 (219)
- 留给自己的余地越大越从容 (220)
- 以退让开始，以胜利告终 (222)

第十章 乐善好施能升华你的人生境界

一个人的人生价值的体现，不在于其地位多高、权利多大、财富多广；不在于其高低贵贱，而在于为社会为他人做出的贡献。一个人生活在世上，渺小如大海里的一滴水，但只要真心真意地去付出，即使是一滴水，也能折射出太阳的光辉，成为最美丽的风景。而自己，也会在这奉献中体会到快乐与幸福。

- 经常送出顺水人情 (226)



慈善并非是富人的专利	(227)
独乐乐不如众乐乐	(229)
乐于做善事也是一种生意经	(231)
和别人分享财富	(233)
持续的奉献，永恒的快乐	(235)
“善心”就是财富之源	(237)
给予他人多少，回报就有多少	(239)
财聚人散，财散人聚	(243)
把钱用得最有意义	(245)
主要参考文献	(250)



第一章



舍得舍得，不舍难得

一个不懂得什么时候该失去什么的人，就是愚笨可悲的人。谁运用不好这个法则，谁就会像某种贪婪的人，累倒在地，爬不起来。谁能坦然地面对失去，谁就有可能换来幸福、美满的人生。我们每个人如果能够认真地思考一下自己的得与失，就会发现，在得到的过程中也确实不同程度地经历了失去。整个人生就是一个不断地得失反复的过程。





少拿一分，能赢一生

美国成功学家安东尼·罗宾在谈到“华人首富”李嘉诚时说道：

“他有很多哲理性的语言，我都非常喜欢。有一次，有人问李泽楷，他父亲教了他一些怎样成功赚钱的秘诀。李泽楷说父亲没有教他赚钱的方法，只教了他做人处世的道理。李嘉诚这样跟李泽楷说，假如他和别人合作，如果他拿7分合理，8分也可以，那他拿6分就可以了。”

也就是说：他让别人多赚2分。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿6分，但现在多了100个人，他现在多拿多少分？假如拿8分的话，100个人会变成50个人，结果是亏是赚可想而知。

在中国台湾有一个建筑公司的老板，他从一万元起步，做到100亿台币的资产。他是怎么创业成功的？他在别家做总经理的时候，对老板说，假如想要成功的话，应该考虑多让一分利而不是多争一分利。他给老板看一则报道，这则报道就是报道李嘉诚，然后在上面写着：“7分合理，8分也可以，那我只拿6分。”他就是用这套李嘉诚哲学，成为一个拥资100亿台币的董事长。

前面提到的安东尼·罗宾，对李嘉诚的让利理论十分赞赏，并立即应用于实践中，他和任何人合作，一定是用这样的思考模式，因此他的合作伙伴越来越多。比如，他在台湾刚开始演讲的时候，“有一个经纪人，他有买房子还贷款的压力，而我没有什么压力，但给他的抽成不够，没有办法付贷款。为了帮助他付清贷款，我给他额外的提成。我的另一个合伙人，他也有很多合伙人，但他什么都不懂，我还得教，结果我和他对开分。为了帮助他消除他的生活压力，我愿意多牺牲二十个点。”



台湾企业家、世界“塑胶大王”王永庆也是一个让利专家，他认为，助人等于助自己。台塑集团公司的管理水平很高，让它的下游客户羡慕不已，建议台塑将自己的管理精华传授给客户，使客户能迅速提高经营管理水平。这项建议反馈到台塑后，王永庆欣然应允，决定开办“企管研讨会”。参加研讨会的学员来自众多行业，都是台塑集团公司的客户，连一些著名企业的老板也报名参加。

台塑企业本着为客户提供管理资讯服务的精神，对学员一律免费。台塑企业除提供教材外，同时免费供应午餐与晚餐。上午、下午各安排一次“咖啡时间”，供应各式餐点：根据台塑总管理处的成本核算，每位学员的花费约为800元台币，总支出达160万元台币。在一般人看来，花钱请别人来学自己的“绝活”，无疑是在干傻事。但王永庆的理念却是与人有利，自己有利。这正是他的思路与理念出类拔萃之处。

王永庆深知，台塑与下游企业乃是唇亡齿寒的关系，一荣俱荣，一损俱损。因此，他从不利用“龙头老大”的地位为自己争利。相反地，他宁可自己少赚点，也要保障下游企业的利益。有一年，由于世界石油危机和关贸壁垒的盛行，使得国际经济环境恶化，全球塑胶原料价格普遍上扬。按市场常规，台塑此时提价是名正言顺的。但王永庆考虑到下游企业的承受能力，决定降低公司的目标利润，维持原供应价，自行消化涨价成本。有人问他为什么如此大度，他说：“如果赚一块钱就有利润，为什么要赚两块钱呢？何不把这一块钱留给客户，让他去扩大设备，如此一来客户的原料需求量将会更大，订单不就更多了吗？”

让一分利反而十分有利，这一道理看似简单，但许多人一旦利益当前，却无法克服争利之心，从而丧失了长远利益。这正是大人物与小人物的本质差别所在，也是人生成败的秘诀所在。

