

千百年中国人奉行的进退准则 新时代成功者追捧的攻守智慧

低调为人

为人处世的藏锋哲学与亮剑精神 马跃然◎编著

强势做事

[精华版]

为人者，学会内敛锋芒，
一旦剑出鞘则锐不可当。
藏锋守拙，这就如同睡之鹰，
潜之龙。
做事时，面对强大对手，
明知不敌也要毅然亮剑。
即使倒下，也要成为一座山，
一道岭。



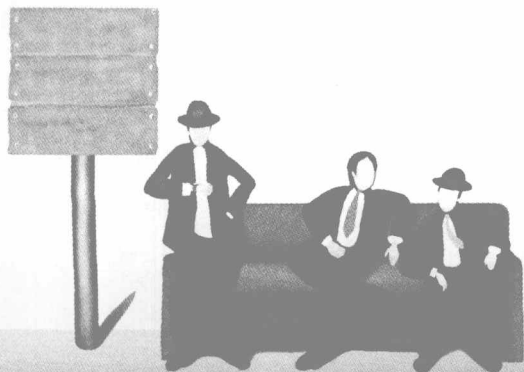
中国纺织出版社

低调为人 强势做事

· 为人处世的藏锋哲学与亮剑精神 ·

[精华版]

马跃然◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

低调,是一种品格、一种姿态、一种风度、一种修养、一种胸襟,是为人的最佳姿态。强势,是一种能力、一种气魄、一种战术、一种技巧、一种策略,是处世的最佳智慧。任何一个人,要想在现今的社会中吃得开、走得稳,就一定要督促自己每时每刻都要学会“低调为人,强势做事”。低调为人和强势做事,两者不但相辅相成,而且互为表里,是为人处世的必修课程。

图书在版编目(CIP)数据

低调为人 强势做事:为人处世的藏锋哲学与亮剑精神/马跃然编著. —北京:中国纺织出版社,2008.6

ISBN 978-7-5064-4935-9

I. 低… II. 马… 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 048566 号

策划编辑:曲小月 林少波 责任编辑:闫 星 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2008年6月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15.25

字数:193千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

FOREWORD

当今社会,风云变幻、豪杰辈出,广阔的舞台为每一个人提供了成就事业的无限可能。但为什么有的人能脱颖而出,而有的人却举步维艰呢?其实很简单,就是因为“为人和做事”的问题。在前行的道路上,能否很好地做到“低调为人,强势做事”,往往决定着一个人的成功与失败。

有这样一个小故事:

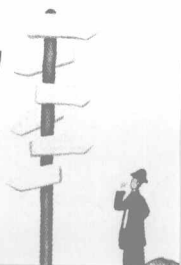
富兰克林年轻的时候,有一次去一位老前辈的家中做客。他昂首挺胸走进一座低矮的小茅屋,一进门,“嘭”的一声,富兰克林的额头撞在门框上,青肿了一大块。老前辈出来了,笑着说道:“很痛是吧?这是你今天来拜访我最大的收获。一个人要想洞明世事,练达人情,就必须时刻记住低头。”富兰克林记住了,后来也就成功了。

在现今这个人情关系复杂的社会中,每时每刻都要与各行各业的人打交道,只要稍微有一点儿处理不当,就可能招致不少的麻烦,轻则导致心情不愉快,重则埋下仇恨的种子。因此,与人相处,关键要学会“低调”!

低调,是一种品格、一种姿态、一种风度、一种修养、一种胸襟,是为人的最佳姿态。低调做人,不仅可以保护自己、融入人群,与人们和谐相处,还可以让人暗蓄力量、悄然潜行,在不显山不露水中成就事业。学会低调做人,就要不喧闹、不矫揉、不造作,既不故作呻吟、假意惺惺,也不卷进是非、招人嫌嫉,即使你认为自己满腹才华,能力比别人强,也要学会藏锋。

还有这样一个小故事:

一个刚入职场的年轻人,总是抱怨公司领导对自己不公,自己那么独到的



创意却未能得到领导的赏识。终于有一天,年轻人忍不住了,便找到一位智者,诉说自己的烦恼。智者听后没说什么,只是把年轻人领到了一堆碎石边,弯腰捡起一粒石子然后又丢了出去,问:“你能把我刚才丢出去的石子找回来吗?”年轻人摇头回答:“难。”智者笑了,再问道:“如果我丢下的是一颗珍珠呢?”想了片刻,年轻人顿时恍然大悟。

在现今这个高手遍地的社会中,如果本身就是一粒平淡无奇的石子,那么也就没有权利去抱怨被人轻视了,而要想引起别人的注意,或者是发出自己的声音,唯有把自己从石子变成珍珠才行。因此,为人处世,必须要做到“强势”!

强势,是一种能力、一种气魄、一种战术、一种技巧、一种策略,是处世的最佳智慧。强势做事,不仅可以展示才华、表现自我,与强者平起平坐,而且可以让人为之注目、暗自佩服,在不显山不露水中平地崛起。学会强势做事,就要不吭声、不张扬、不推托,既要运筹帷幄、踏踏实实,也要厚积薄发、默默耕耘。即使你认为自己实力不足,不能很好完成任务,也要积极尝试。

任何一个人,要想在现今的社会中吃得开、走得稳,就一定要督促自己每时每刻都要学会“低调为人,强势做事”。

之所以要“低调为人”,是为了用平和的心态来看待身边的一切,这样看世界才比较圆满;之所以要“强势做事”,是为了用激进的勇气来勉励自己的行为,这样看自己才比较强劲。低调为人和强势做事,两者不但相辅相成,而且互为表里,是为人处世的必修课程。

无论是在生活中还是在工作中,我们都要巧妙地做到低调为人和强势做事,只有这样,才能使得自己不至于处处碰壁、回回撞墙。

编著者

2008年3月

目录

CONTENTS



为人处世的藏锋哲学与亮剑精神

低调为人 强势做事

第一章 创藉一体，所向披靡

- ☑ 智者当借力而行 /002
- ☑ 尽量化敌为友，成不了朋友也别成敌人 /008
- ☑ 采纳别人的意见 /012
- ☑ 成就别人就是成就自己 /017
- ☑ 朋友多了路好走 /022
- ☑ 与别人融洽相处 /027

第二章 敛锋芒，韬光养晦

- ☑ 先做好你自己再说 /034
- ☑ 装糊涂其实是一种大智慧 /037
- ☑ 细思慎行，方方面面考虑周全 /042
- ☑ 收敛个性，得意不忘形 /047
- ☑ 进退得宜，低调让你获得别人的尊重 /052
- ☑ 谦虚永远是一种美德 /057

第三章 养精蓄锐，伏久高飞

- ☑ 给别人留下足够的施展空间，你才能获得宽阔的人生舞台 /062
- ☑ 挣大钱就要从积攒小钱开始 /068
- ☑ 以忍的辩证法去面对生活 /073
- ☑ 脚踏风火轮，让自己飞得更高 /077
- ☑ 不要想当然，培养打有准备之仗的务实作风 /081
- ☑ 失败乃兵家常事 /085

目录

CONTENTS

第四章 十年一剑，锋从砺出

- ☑ 你的未来是否渺茫得如同前方的雾气 /092
- ☑ 掌控自己的好胜心，懂得忍让 /096
- ☑ 谋势待发，相机而动 /100
- ☑ 今日的低是为了明日的高，现在的小是为了将来的大 /105
- ☑ 稳中求胜方成大仁 /111
- ☑ 一步一个脚印，不断充实你的人生 /115

第五章 烈火锤炼，铁英淬炼

- ☑ 困境只是暂时的，学会化解 /120
- ☑ 过去的就让它过去，许自己一个未来 /123
- ☑ 不能选择容貌，但可展现笑容 /127
- ☑ 换个角度看待，窗外将是另一番风景 /131
- ☑ 心境左右心情，心态决定命运 /136
- ☑ 改变环境，塑造卓越人生 /139

第六章 仗剑天涯，笑傲江湖

- ☑ 人就那么点锋芒，剑就那么点锐气 /144
- ☑ 剑在手，问天下谁是英雄 /149
- ☑ 养精蓄锐，铸无敌之剑 /152
- ☑ 找准定位，寻求错位 /156
- ☑ 进退自如，一把好剑走四方 /160



为人处世的藏锋哲学与亮剑精神

低调为人 强势做事

目录

CONTENTS



为人处世的藏锋哲学与亮剑精神

低调为人 强势做事

第七章 马不离身，剑不离手

- ☑ 英雄无剑犹如猛虎掉牙、雄鹰折翼 /164
- ☑ 武器就是第二生命 /168
- ☑ 不打无把握之战 /171
- ☑ 苦练百日，就是为了亮剑一时 /175

第八章 扬眉出鞘，剑气如虹

- ☑ 狭路相逢勇者胜 /180
- ☑ 逢敌必亮剑，绝不退缩 /183
- ☑ 剑既已出，必斩敌酋 /188
- ☑ 有所为，无所畏 /192
- ☑ 生当为人杰，死亦为鬼雄 /196

第九章 兵贵神速，一剑封喉

- ☑ 惊鸿一剑震江湖 /204
- ☑ 以一刺而成剑名，以一刺而留青史 /206
- ☑ 剑过无风，风过无痕 /210
- ☑ 剑起无尘，刃起花落 /214

目录

CONTENTS

第十章 可劈可刺,剑走偏锋

- ☑ 敌意其正,则吾奇击之 /220
- ☑ 扬长避短,小李飞刀 /224
- ☑ 剑似飞凤,紧要处蜻蜓点水 /228
- ☑ 重剑无锋,无招胜有招 /231

参考文献 /234



低调为人
强势做事
为人处世的藏锋哲学与亮剑精神

第一章

剑鞘一体，所向披靡

锋利的剑藏在鞘里，只是隐去了锋芒，不惹人注意，但并没有丢掉锋芒。剑鞘一体，天造地设。





《智者当借力而行》



借他人威名成就自己

俗话说：孤掌难鸣，独木不成林。就算我们浑身都是钢，也打不了几个钉，这就需要寻求他人的帮助，借他人之力来方便自己。

19 世纪末 20 世纪初，瑞典著名探险家萨洛蒙·安德烈为了得到北极圈内有关的科学数据，从而填补地图上的空白，就组织了一次北极探险。

1895 年，经过周密计算和安排，安德烈在瑞典科学院正式提出乘飞艇到北极探险的计划。在此之前，安德烈曾在美国学习了有关航空学的全部理论，并且制造过由气球而发展起来的飞艇，有关飞行试验在美国和欧洲曾引起轰动。但问题是，由于大家对北极探险不信任和不关心，也就很少有人愿意提供经费。没有钱，一切都无从说起。

没办法，安德烈只好去找那些大富豪和大企业家，却总是吃人家的闭门羹抑或是被他们以各种理由委婉地拒绝……

就在安德烈就要灰心丧气的时候，总算有一位好心而且开明的大企业家表示愿意提供赞助，同时还给安德烈提出了一个非常重要的建议：希望这项冒险计划得到人们的关注，如果就这样悄无声息地走了，是不是削弱了这次探险的意义呢？

安德烈觉得很有道理，于是略加考虑之后，想出了一个大胆的办法，就是把自己的探险计划写成一篇极其详细严谨的论文，用大量证据论证了探险计划的可行性及其意义。然后，安德烈请那位开明的企业家想方设法把文章呈献给国王。

经过一番周折，瑞典国王总算看到了安德烈的文章，也开始对这个大胆





的计划好奇起来，就把安德烈招来询问有关探险的具体情况。没想到，国王和安德烈越谈越投机——理所当然，当安德烈要求国王象征性地提供一些赞助的时候，国王毫不犹豫地答应了。

这个消息很快传开了。不少社会名流和富豪见国王对北极探险产生了兴趣，一窝蜂地也跟着“关心”起来，至于那些为数众多的普通民众，更是把北极探险当成茶余饭后的闲谈。就这样，奔赴北极探险的事终于由一个人苦苦奔波的事业演变成了一项社会大众关注的事，而安德烈也如愿以偿地筹集到了足够的经费！

巧借他人的力量和威名来达到自己的目的，这是一种至上的韬略。安德烈正是借助国王的力量，才使自己的探险取得了成功。



借贵人打个背景光

有时候，在登门求人帮助而未果的时候，巧妙地把别人头顶的光晕往自己的身上抹一点儿，也可以产生出其不意的效果。

清朝末期，军机大臣左宗棠有个知己好友的儿子名叫黄兰阶，在福建任候补知县多年也没得到实缺。

眼见别人都想方设法地找有实权的大官来给自己写推荐信，黄兰阶也动起了这门子的心思来，于是就千里迢迢地跑到北京来找左宗棠。

左宗棠见是故人之子，倒也很客气，但一听到黄兰阶提出想让自己写推荐信给福建总督时，一张笑脸立刻就变得阴冷了，几句话就把黄兰阶打发走了。

离开左相府，又气又恨的黄兰阶随着人流溜达到琉璃厂看书画散心。忽然，黄兰阶一眼瞥见路边一个小店的老板正在模仿左宗棠的字体，而且还十分逼真，不由得心中一动，想出一条妙计来。他先去买了把扇子，再花二两银子请小店老板落了款，然后得意洋洋地回了福州。

这天，是参见总督的日子。黄兰阶手摇着扇子，径直走到总督堂上。总督见了很是奇怪，问他：“天儿都立秋了，你怎么还拿把扇子摇个不停呀？”



黄兰阶微微一笑,说道:“外边的天气是不太热,但这把扇子可非同寻常,是我此次进京左宗棠大人亲送的,一直舍不得放手……”

总督吃了一惊,心想:我以为这姓黄的没有后台,所以候补几年也没任命他实缺,不想他却有这么个大后台。左宗棠天天跟皇上见面,若是恼恨或者怪罪的话,只消在皇上面前说个一句半句,就够我吃不完兜着走了……

随即,总督伸手要过了扇子,左看看右瞧瞧,那落款还真是左宗棠的笔迹,于是赶紧把扇子还给黄兰阶,之后闷闷不乐地回到后堂找师爷商议去了。

就在第二天,一纸公文下来,黄兰阶挂牌任了知县,接下来一路平步青云,没几年就做到了四品道台。

这一年,总督有事进京,见了左宗棠之后就讨好地说着:“宗棠大人故友之子黄兰阶,如今已在敝省当了道台了。”

左宗棠呵呵大笑:“是嘛!那次他来找我,我就对他说:‘只要有本事,自有识货人。’老兄就很识人才嘛!”

一边应着,一边咀嚼着,这句话总督脑子里半天也没转过弯儿来。

在这里,黄兰阶之所以能够官拜道台,完全是因为打出了左宗棠这个大贵人的背景招牌,从而才让总督这个小贵人给他升了官,实在是棋高一招的鬼点子。虽然说这种瞒天过海的做法应该受到谴责与唾弃,然而单从借力的角度来讲,为自己寻求一些贵人作为背景,从而使自己尽快得到提拔,却也是很值得研究的。



借棵大树暂寄身

要想成就一番事业,单靠自己的力量是远远不够的。在力量微弱的时候,就要善于“寄人篱下”,在别人优势力量的庇护之下来开辟自己的一片新天地。这不仅仅是谋略,更是一种成功经验的智慧产物。

公元617年5月,一直处在韬光养晦中的隋朝太原留守李渊,见时机成



熟，于是准备起兵反隋。

当时东、西突厥再度强盛，太原又地处突厥骑兵经常出没袭扰的地方，为解除后顾之忧，李渊亲自用十分卑躬的口气给突厥写信求和，又以厚礼相赠，希望得到援助。突厥始毕可汗却回答说，李渊必须自立为天子，突厥才会派兵援助。

眼看力量强大的突厥有意支持，李渊部下的文臣武将无不欢呼雀跃，纷纷劝谏李渊赶快自立封号、坐地为皇。

说实话，李渊当然也有称帝的梦想，但此时，他却异常冷静：从全国局势来看，各地农民起义风起云涌，他们大多打着明确推翻隋王朝的政治旗帜，使饱受隋炀帝横征暴敛的穷苦百姓趋之若鹜……

李渊清楚地知道，自己原本是大隋的臣僚，与扯旗造反的农民起义军有着天壤之别，想要坐上龙椅只有依靠那些新兴的贵族、官僚和豪强势力。但这股势力的人却都有着浓厚的“忠君”意识，只想反对某一个皇帝，只想用一个“明主贤君”去代替当朝的“暴君昏君”，却绝不容许推翻或改变整个政治制度。再者，从隋炀帝前不久镇压杨玄感反兵之迅速、果断和残忍来看，杨广对于和农民起义军一样进行反叛的贵族阶层更为深恶痛绝。隋朝虽行将就木，但它毕竟是一国之政权所在，如果隋炀帝集中力量来剿灭李渊，那么那时恐怕有十个李渊也是难逃灭顶之灾……

经过一番深思熟虑，李渊果断地否决了部下的建议，不但没有拥兵起义，反而打出了“尊隋”的旗号，尊隋炀帝为太上皇，立留守关中的杨广之孙代王杨侑为新皇帝，并移檄郡县，改变旗帜。

如此，在突厥看来，李渊声势浩大，马上便要自立，自己的建议已被采纳，也就不再随意侵扰，还有条件地给予支持。而隋朝当权者，虽然也有些怀疑李渊身藏野心，但他毕竟打着尊隋的旗号，不像农民军那样攻城略地，于是也就简单地做了一些少量的防御布置，而不是立即就出兵讨伐或者是围剿。

只有李渊自己心里清楚，“尊隋”只不过是权宜之计而已。虽然说隋朝

是一棵正在快速腐朽的大树,但在自己刚刚破土、尚为幼苗之时,机敏地把根子扎在这棵大树的底下,一边饱吸大树的水分与养料,一边借着大树的枝叶遮风挡雨,甚至让大树误认为这棵小苗乃是自己身体的一部分而加以悉心保护。一旦等到自己羽翼丰满了,便一脚蹬开隋朝这截烂木头,建立自己的王朝,也就是情理之中的事情了。

借棵大树暂寄身。在“尊隋”大旗的遮掩之下,李渊的唐军迅速从幼小变成了强大,并且最终推翻了腐朽没落的大隋王朝。李渊用计何其妙也!



借架梯子往上爬

很多时候,一种客观存在的外在力量,乍看起来对自己是一种现实的威胁,是一种不利的因素,但是若能施巧借功,这种威胁之力正可以成为扬帆之风,使不利变成有利,他力变成己力——因此,善于利用一切有利条件,精于借助他人的力量,实现自己目的者,大有人在,而且屡试不衰。

胡雪岩,名光墉,浙江仁和(今杭州)人,出身贫困,后经商致富,并与洋务派官僚左宗棠相交,得以为官。由于屡建功勋,被皇帝赏给头品顶戴,穿黄马褂。但他并未放弃经商,始终保持亦官亦商的身份,人称“红顶商人”。

胡雪岩小时,因家庭贫穷而无法去私塾读书,只好在家自学,后经亲戚推荐,来到杭州阜康钱庄当学徒。三年满师后,被升为钱庄跑街。所谓跑街,即为钱庄招揽生意和讨要债款者。当时的杭州,有很多候补、捐班的官吏。他们花钱捐了官,就等着有空缺时外放做知县、知府一类的实职官员。由于花了很多钱捐官,在候补期间,他们中许多人两手空空,只能向钱庄借贷度日;即使补了缺,上行时打点也需要钱,还得向钱庄借。胡雪岩充当钱庄跑街,主要就是招揽这批人的生意以及督促他们到期还钱。这是一个不好干的苦差事,想做得圆满,还需处处小心,笑脸相陪,软不行时还得来点硬的,软硬兼施。胡雪岩以他坚强的毅力挺了下来,并逐渐锻炼得机敏、泼辣,善于投机,留给他人的印象则是慷慨好义,能济人急难,所以赢得了人们的信任。这一



一切都为他后来的发迹打下了基础。

关于胡雪岩的发迹致富，有种种传说，比较流行的是说他曾借钱助人，受助者后来为报恩又支持他开钱庄，因此发迹。他所助之人，一说为王有龄，一说为湘军的一个营官。王有龄是当时的浙江巡抚，年轻时因父亲去世，曾贫困潦倒，流落杭州。

一天，他遇到正在跑街的胡雪岩，胡雪岩见他气度不凡，不像没出息的人，便询问他为何这般落魄。王有龄将自己的处境对胡雪岩讲了，胡雪岩表示愿助一臂之力，可送他进京谋官，遂将刚为钱庄收上来的一笔500两银子借给他，他不愿接受，怕胡雪岩回去后会受老板责罚。胡雪岩表示没关系，有什么风险自己一人承当。

王有龄千恩万谢地拿了钱北上，终于找到有权有势的故交，当上了浙江粮台总办。王有龄得官职后便去找胡雪岩，将以前所借的银子加上利息奉还，一再致谢，又让他辞了跑街的差使，支持他自办钱庄。几年后，王有龄升任浙江巡抚，又保荐胡雪岩接任粮台，使胡雪岩成了掌管浙江粮食的最高官员。胡雪岩本有经商才能，钱庄已经经营得很红火，加之掌管粮食，其事业就更兴旺了，相继开设了不少店铺，并与外商做生意，手头周转之钱常以千万两计，终成为富甲杭州的大商人。

还有一种说法，是说湘军的一个军官到胡雪岩所在的钱庄借贷银2000两。当时老板不在，胡雪岩自作主张借给了他。老板回来后知此事大怒，将其赶出店门。不久军官来还钱，在路上遇到已失业的胡雪岩，见他似乎很穷困，问明原因，知是为自己借钱事所至，深觉过意不去，便请他去军营，供以衣着美食，并把自己暴得的10万两白银交给他去开钱庄，后又辗转把他引荐给浙江巡抚王有龄。由于王有龄的扶持，胡雪岩从而渐渐致富。

不管哪种说法，都能看出胡雪岩之发迹与王有龄密切有关。正是受恩于王有龄，他才有了官府做经商的靠山，故能事事顺遂。自然，王有龄对胡雪岩倾心倚重，也在于他自有让人信赖的品质和能力，而且是一般商人所难以企及的。



《《 尽量化敌为友，成不了朋友也别成敌人

① 化敌为友是成功致富的秘诀之一

林肯说过这样一句话：“不论人们怎样仇视我，只要他们肯给我一个略说几句话的机会，我就可以把他们征服，跟他们化敌为友！”

化敌为友是成功致富的秘诀之一。

有一次，著名的工程师莱惠尔以最好的方法使一个对他怀有成见的人心悦诚服地听从他的意见。

这个人是老工头，在工人当中很有声望，自认年龄比莱惠尔大得多，而且经验比莱惠尔丰富，就处处看不起莱惠尔：这个小娃娃，吃的饭还没我抽的烟多，哪有资格来管理我？

有一次，莱惠尔设计了一套工作计划，准备把这个系列的工作效率尽量提高。老工头接到计划之后，看也不看一眼，就气冲冲地跑到总经理那儿大吵开了：“这分明是一张废纸嘛！一个负责设计的小娃娃儿，连机器房都没有进去过，又怎能制定出完善的计划来呢？”

总经理被老工头吵得没有办法，只好先把莱惠尔的计划暂时搁下，等待有机会了再付诸实行。

听到这个消息后，莱惠尔很是难过：这个老工头为什么如此憎恨自己呢？想了半天，莱惠尔打算去找老工头谈一谈：看看老工头的口气与态度，也好摸清他为什么会对自己产生恶感？与此同时，莱惠尔还做了另外一个打算：如果老工头没有太大的恶意，就把自己的那份工作计划拿出来向他请教，进而看看他反应如何？假如老工头一口拒绝了，也就证明自己的日常工作可能直接伤害了他的利益；倘使老工头答应指教，也就确定他是多半误会自己了