

“争”是一种本事，“让”是一门哲学。

没有能力的人争不足，没有通悟的人让不得。



争与让的 {人生智慧课}

石秀全◎编著

争的未必会得到，让的未必会失去；该争处寸步不让，该让处万金不争。

正确地争，给人以朝气、激情和力量；可敬地让，给人以温暖、感化和醒悟。

两人相争，力者赢之；两力相争，勇者赢之；两勇相争，智者赢之；两智相争，德者赢之；两德相争，道者赢之；反者道之动，弱者道之用；能赢不赢，以不战屈人，无敌于天下也。

中国
華僑
出版
社



争与让的 {人生智慧课}

石秀全◎编著

中国华侨出版社



图书在版编目(CIP)数据

争与让的人生智慧课 / 石秀全编著. —北京:
中国华侨出版社, 2011.6
ISBN 978-7-5113-1475-8

I. ①争… II. ①石… III. ①人生哲学-通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 100932 号

争与让的人生智慧课

编 著 / 石秀全

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 吕栋梁

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/240 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1475-8

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

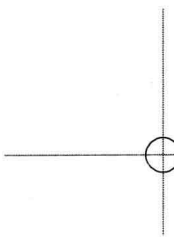
法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056/64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



前言

Qianyan

人是社会的动物,我们每一个人,都在与他人的相互竞争与相互支持中生活。当你每天早上起来,投入纷繁复杂的生活之中时,关于“争”与“让”的种种问题,就一一摆在面前。争斗、争取、争夺、争雄、争光、争宠,人人争先恐后,力争上游;出让、转让、谦让,让步、让利、让路,退一步风平浪静,让一分海阔天空。我们完全可以说,在人生的十字路口上,争与让的问题处理不好,你的生存质量就要大打折扣。

而什么时候要争,什么时候要让;在什么样的环境中面对什么人时要争,在什么样的环境中面对什么人时要让;争多少,让几分,都是难以把握的问题。

有问题,就要寻找解决问题的方法。要在争与让中游刃有余,我们需要掌握的基本原则是:1.人生的核心是竞争,让是争的策略。2.成功是一次向上的攀登,一个台阶也不能错过,在机会和正义面前,你需要争出朝气和激情来。3.一味地退让,是妥协、是懦弱,但是恰到好处地让,却可以帮助一个人展示胸怀、树立形象,争取更多的社会资源。

理清了争与让的脉络,具体操作起来就要因人、因时、因势而异了。

生活中总有不断的是非和纷争,即使你不去招惹别人,也会被外界的人与事所干扰,卷入纷争之中。有时候,一个人的成功潜力和开拓精神,会逐渐消磨在周围那些狗苟蝇营的争斗之中,所有的理想都能化为一场空。把握住自己的方法,是你必须要学会明智地“忽略”一些问题,不争意气、不争口舌,不争仁瓜俩枣的小利,不争把指挥棒交到他人手里的虚浮的荣宠。把你的力量用在刀刃上,争机会、争发展,争取更为广阔的生存空间和更有力的支持与扶助。

如果说争是进步的利器,让就是守护你人生根据地的盾牌。让的艺术,是表面上的谦和与内心的清醒淡定,也就是说,“让”是你的主动,而非为某人、某事、某种形势所逼迫。那种唯唯诺诺、胆小怕事的老好人,绝对不是懂得“让”的智者。他们在任何一个团队里都属于可有可无的闲杂人等,不论在上司、在同事心目中都面目模糊、无足轻重,决不是值得学习和跟进的榜样。我们应当树立这样一种思想:让是不争之争,让是一种像水一样柔和的力量,不动声色地缓缓推进,直至达成自己的目标。

对于那些勇于竞争的人,应该用“让”来加强自己的根基。事实上,至刚至强者往往立足不稳,也会遭到更多的抵抗与冲撞,也就更容易受到损伤。如果我们时时精于算计,事事锱铢必较,不给他人留半点儿余地,不甘心自己牺牲一点点利益,不愿意给后来者一点点扶持,那么我们与人之间的交往,必定极易出现剑拔弩张的局面。也许此时你占上风而他在下游,暂时奈何不了你,但是山不转水转,等时势易位时,你难免就要品尝自己酿下的苦果了。

一味地争强好胜,是莽夫;一味地退守忍让,是懦夫。争与让的智慧,是在争中留有余地,在让中铺垫积累,争中有让,让中有争,从而达到一种刚柔相济的和谐。一个人只有深谙进退之道,能审时度势,洞悉对方的意图,体察自己的处境,从而进退有节、挥洒自如,才能在社会竞争中立于不败之地。

目录



第一篇

争与让的真谛：

争的未必会得到，让的未必会失去

老子说：“夫唯不争，故天下莫能与之争。”唯有不争的处世态度，天下才会没有人能与之抗衡。这不是保守和退缩，争也是分层次、分境界的，如果只凭一时的热情和冲动，或恃才傲物、或毕露锋芒、或猛打硬拼，结果大多力不从心、铩羽而归。要想真正把事做好、把人做好，我们需要一种积极而平静的力量，争中有退让，让中有进取，缓缓推进，直至达成心中的目标。

第1章 让三分优势与人，智者不争先手

- 大家都坐着的时候，先别急着表现 /2
- 流水不争先，暗中积蓄力量 /4
- 隐藏实力，适时地装糊涂才能获得成功 /7
- 多方面收集信息，做好规划再起步 /9

第2章 让三分风光与人，智者不争虚荣

- 在从天而降的荣誉面前稳住心神 /12
- 不遭人嫉是庸才，常遭人嫉是蠢材 /15

掂量好自己的轻重,不被虚名所误	/17
不动声色,等待最好的行动时机	/19

第3章 让三分余地与人,智者不争完胜

看起来很诱人的地盘,不一定适合你	/23
职责之外,手不要伸得太长	/26
留一条可行之路给对手	/29
根据事态变化,适时调整策略	/31

第4章 让三分利益与人,智者不争全鱼

做事找准双方的共同利益	/34
让他人尝到小甜头,使你更容易被接纳	/36
不吃“全鱼”,才能保证一直有鱼吃	/39
投桃报李,互惠互利形成稳定“关系”	/41

第5章 让三分功绩与人,智者不争荣宠

我们不是拥有太少,而是欲望太多	/44
老板的心思不要猜	/47
上司的“庇护”对你不是一件好事	/49
别因为爱当“心腹”而成为“祸患”	/52

第6章 让三分脸面与人,智者不争闲气

有的面子一定要给,有的面子一定不能要	/55
永远把对方放在“重要位置”	/58
展示才华时,不要使人相形见绌	/61
当“老二”有当“老二”的好处	/63

第7章 让三分口惠与人,智者不争小隙

- | | |
|------------------|-----|
| 大目标要紧,小纠纷不值得耗费精力 | /66 |
| 不说“我”是第一,只说“我们” | /69 |
| 得意不忘形,抬高自己而不贬低别人 | /72 |
| 睁一只眼睛处世,闭一只眼睛交友 | /74 |



第二篇

正确地争

能给人以朝气、激情和力量

“争”之前,需要韬光养晦,需要正确地判断形势,但是一旦你认为什么事是必须要做的,就要义无反顾地投入其中。成功是干出来的,一味患得患失、拈轻怕重,就会失去成长的机会。年轻人应当勇于摒弃自己的那种僵化静态的观念,要真正认识到,确保自己的分内利益,是每个人都应承担的责任,它不但有利于自己的生存和发展,而且间接地支持了竞争和发展的社会法则。

第8章 为进步而争,是争先

- | | |
|---------------------|-----|
| 确立方向,目标太多等于没有目标 | /78 |
| 主角和龙套,志向决定命运 | /81 |
| 好眼光挑“好”工作,以“发展力”为第一 | /83 |
| 权衡得失,不留恋舒服却没有发展的地方 | /86 |

第8章 为荣誉而争,是争光

- | | |
|----------------------|-----|
| 追求成功,是每个人天赋之权利 | /89 |
| 发现自己,人生不能敷衍 | /92 |
| 荣誉如阳光,可以从根本上照亮你平凡的生活 | /95 |

从身边触手可及的地方开始寻找梦想 /97

第10章 为大我而争,是争鸣

用发展的眼光看问题,不做蜗角之争 /100

光明正大地争,是一种实力 /102

做自己认为正确的事,不为外界的口舌动摇 /105

耐心越强,成功的可能性越大 /107

第11章 为公平而争,是争理

贫穷并不可耻,可耻的是甘做“末等公民” /110

要善于争取任何一项属于自己的权利 /112

坚守做人的原则 /115

别总等人拉你一把,只有自己可以拯救自己 /117

人可以低一时,但不能低一世 /120

第12章 为机会而争,是争强

敢出头,把每个机会都当救命稻草 /123

一味回避风险就是回避成功 /126

要尽力争取与上司“同舟共济”的机会 /129

成功不怕晚,寻找一鸣惊人的机会 /132

第13章 为开拓而争,是争气

不满足小空间,大发展需要大平台 /135

积极尝试你以为不可能完成的任务 /138

有本事的人,决不和人挤独木桥 /140

果断离开靠吃老本才能维系的地方 /143

与其抱怨,不如从改变自己开始 /145

第14章 为正义而争,是争节

常与人做琐屑之争,容易变成“小人” /148

把真理当成你犀利的武器,理直才能气壮 /151

坚持到底,退一步会导致步步后退 /154

第15章 为和顺而争,是争福

在“命令”之前,先学会服从 /156

和气与财气都比“骨气”要紧 /159

一笑泯恩仇,世上没有过不去的事儿 /160



第三篇

可敬地让

能给人以温暖、感化和醒悟

如果我们只知道趁风头正劲的时候盲目地开发,拼命地掠夺,无节制地浪费,自己的路就走绝了。有一些事情,表面上看来是获得,是胜利,但是从整体、长远看来却是损失。所以说一个人不光要有竞争的激情,也要有与人为善、团结一切可以团结的力量的心胸。这就要求我们能够自如地把握好自己屈伸进退的节奏,在面临人生大计的时候做出恰如其分的选择。

第16章 泰山不让土壤,河海不择细流,是一种让

朋友的数量与胸怀成正比 /164

培养“乐群性”,享受“团体作战”的乐趣 /166

忌妒之心太盛,会把自己逼入死角 /169

点滴情谊累积起来威力巨大 /171

**第17章 秀林新叶催陈叶,流水前波让后波,
推贤让能,是一种让**

- 只摘够得着的苹果,不要羡慕高处的苹果 /174
- 做好自己位置上的事,才是你最好的工作表现 /177
- 尊重前辈,关照后辈 /179
- 不挡贤者的道路,就是为自己铺路 /182

**第18章 把方便让给别人,把困难留给自己,
是一种让**

- 接受工作的全部,不只是益处和快乐 /185
- 拈轻怕重,失去的远远比得到的多 /188
- 挑战困难,提升自我价值 /190

**第19章 风物长宜放眼量,不计较一时的得失,
是一种让**

- “物质”是一时的,“人情”是长远的 /193
- 一次性机会不是真正的机会 /195
- 支持与你意见相反的人,共同完成大事 /198

**第20章 在冲突和矛盾面前主动寻求和解,
是一种让**

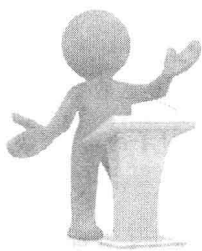
- 你争我抢,两败俱伤 /201
- 以妥协的方式为自己争取权利 /204
- 顺时势而行,得来全不费工夫 /206
- 放低身段,“庸人”成为胜者 /209

第21章 付出坦诚和信任,卸下对方的戒备之心, 是一种让

忠诚是一种最稳妥的生存方式	/212
承认自己的错误,让自己无懈可击	/215
人情可以不做,做了就不要以“施恩者”自居	/217
做别人眼里的“可交”、“可用”之人	/219
摒弃“凡事自己来”的思想	/222
有效沟通,事半功倍	/224

第22章 主动承担责任,给事情一个公正的说法, 是一种让

做人做事“职业化”,一个台阶也不放过	/227
上司只要结果,不会判断谁是谁非	/229
承担责任,树立良好的职业形象	/231
不怕一时受委屈,最终的事实会为你说话	/233
不逃避,勇敢地担起责任	/236
责任之中蕴含着机会	/238
认真负责让你受益更多	/240
不要因为抱怨疏忽了细节中的责任	/243
没有值得抱怨的工作,只有不负责的人	/245
勇于负责,才能赢得他人的尊重	/247
不承担责任才是最大的风险	/249
在其位就一定要谋其职	/251
不必事事都要老板交代才去做	/253



第一篇

争与让的真谛：

争的未必会得到，让的未必会失去

老子说：“夫唯不争，故天下莫能与之争。”唯有不争的处世态度，天下才会没有人能与之抗衡。这不是保守和退缩，争也是分层次、分境界的，如果只凭一时的热情和冲动，或恃才傲物、或毕露锋芒、或猛打硬拼，结果大多力不从心、铩羽而归。要想真正把事做好、把人做好，我们需要一种积极而平静的力量，争中有退让，让中有进取，缓缓推进，直至达成心中的目标。

第1章 让三分优势与人， 智者不争先手

在你还默默无闻不被人重视的时候，不妨试着暂时转移一下自己的物质目标、经济利益或事业目标，做好普通人、普通事，在学与做中观察对手的得失，决定自己的进程。

让人先走一步，不是对命运的屈服，也不是卑躬屈膝，而是在为未来做好铺垫和积累。



大家都坐着的时候，先别急着表现

就在我们身边，不难发现有这样的人，他虽然思路敏捷、口若悬河，但一说话就令人感到狂妄，因此别人很难接受他的任何观点或建议。这种人多数都是因为喜欢表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可，但结果却往往适得其反，失掉了在人群中的威信。

在交往中，任何人都希望能得到别人的肯定性评价，都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严。如果一个人的谈话过分地显示出高人一等的优越感，那么无形之中是对对方自尊和自信的一种挑战与轻视，排斥心理乃至敌意也就不自觉地产生了。

郑伟是一个聪明的小伙子，头脑灵活、思路敏捷。但是他总喜欢在别人面前炫耀自己的能力，在学校的时候就不是很受欢迎。毕业后，他去一家大公司参加

应聘。主持面试的是公司的公关部经理，在同郑伟谈完一般情况后，他接着问道：“我们公关部需要经常接待外宾，因此对外语有所要求，你在学校学的是哪一门外语，水平如何？”

“我学的是英语，成绩在学校总是数一数二！”

经理笑了一下，接着又问：“做一个出色的公关人员，还要有多方面的知识和能力，你……”还没有等经理把话说完，他便抢着说：“我认为这绝对不成问题，我在学校的各门考试成绩都在优秀水平，而且我的接受能力和反应能力都很快。”

“那么说，就你的学识来说，当一名公关人员是绰绰有余了？”经理问道。

“肯定没有问题，我敢保证！”郑伟斩钉截铁地说道。

“那好吧，今天我们的面试就到这里，你回去等通知吧。”经理委婉地说。

郑伟于是就满怀信心地回去等待公司应聘录用通知的到来，但是，他最终等到的却是不予录用的委婉致歉函。

身在职场、处于优势时，自然是可喜可贺的事。如果别人一奉承，你就马上陶醉而喜形于色，这就会在无形中加强别人的嫉妒心理。所以，面对同事的赞许恭贺，应谦和、虚心，这样不仅能显示出自己的君子风度，淡化同事对你的嫉妒心理，还能博得同事对你的敬佩。

“小姜毕业一年多就提升为业务经理，真了不起，大有前途呀！祝贺你啊！”在外单位工作的朋友小叶十分钦佩地说。“没什么，没什么，老兄你过奖了。主要是我们这儿水土好，领导和同事们抬举我。”小姜见同一年大学毕业的小吴在办公室里，便压抑着内心的欣喜，谦虚地回答。小吴虽然也嫉妒小姜被提拔，但见他这么谦虚，也就笑盈盈地主动招呼小姜的朋友小叶说：“请坐啊！”

不难想象，如果小姜此时说什么“凭我的水平和能力早就应该提拔了”之类的话，那么小吴不妒忌才怪呢。

在社会上，言谈中多一些谦虚的话，就能有效地减弱同事们的嫉妒心理。

人心都是很微妙的，对于一个四处炫耀自己的人，大家都会不由自主地产生排挤心理：“他那点儿成绩算什么呀！”“没有我们的帮助，他能做到这一步吗？”各

种抵制和不满的情绪就会扩散开来。而对一个低姿态的人,大家反而会记得他的成就。

其实,以低姿态出现在他人面前,更加容易让对方认可、接受;而毫不谦虚、妄自尊大、高看自己、瞧不起别人的人往往会引起他人的反感。而低姿态只是一种表象或假象,是为了让对方感到心理的满足,使他对你消除戒备心理,使他乐于和你合作。表面上谦虚的人,可能是非常聪明、工作认真的人。当你大智若愚的时候,当对方麻痹大意的时候,你的工作已经完成了一半。

法国哲学家罗西法古说:“如果你要得到仇人,就表现得比你的朋友优越;如果你要得到朋友,就要让你的朋友表现得比你优越。”在交往中,每个人都希望能得到别人的肯定。当我们让朋友表现得比我们优越时,他们就会有一种得到肯定的感觉,但是当我们表现得比他们还优越时,他们就会有一种自卑感,甚至对我们产生敌视情绪。

由此可见,还是谦虚一些好,谦虚谨慎是一种美德,更是每个人走好人生之旅的必备品质。只有谦虚,才会不断上进,才会善采人之长而补己之短,才会兢兢业业,从小事做起,严格要求自己,才会达到事业的成功。

谦虚的人往往能得到别人的信赖。因为谦虚,别人才不会以为你会对他构成威胁,而你正是因为谦虚才可以学到很多东西。因为谦虚,你可能会学到别人本来不愿意透露的东西。因为谦虚,你会赢得别人的尊重,为你与领导、同事、下属的关系建立一个良好的基础。因为谦虚,往往还能得到别人友善的帮助。



流水不争先,暗中积蓄力量

中国人有句老话:“吃得苦中苦,方为人上人。”所谓“人上人”并不是一般功利的想法;而是说,在你还默默无闻不被人重视的时候,不妨试着暂时转移一下

自己的物质目标、经济利益或事业目标,做好普通人、普通事,这样你的视野将更广阔,或许会发现许多意想不到的机会。

5年前,陈明18岁,高中毕业后进城谋生。在城里转了两天,总算找到了一份工作,就是当一名送水工。他一没有阅历,二没有工作经验,有的只是年轻力壮,当送水工正好合适。

他对每一位客户都很有礼貌,敲门总是轻轻的,进门总是把鞋子脱了,光着脚进屋,而且每送一次水,他都会记下客户的地址,并在心里默念上几遍。这样,下次送水的时候,就不用走弯路,可以走最近的路。如此一来,他的效率大大提高了,每天,他都比别人多送些水,他的收入也增多了。

一个送水工,一般每个月只有500元钱的收入,而他,也不过只有600元左右。那些送水工,干上一年半载不干了,另谋高就去了。而他,干了一年又一年。

5年,对于一个工作辛苦的人来说,很长,但是对于一个工作快乐的人来说,则很短。陈明开开心心地当了5年送水工。5年后,他终于辞职了。

辞职后,他用自己这些年的积蓄开了一家送水公司,大家觉得他必定失败无疑,因为城里的人家,早就订水,有固定的送水站了,他新开,谁订他的水?

人们却想错了,他没有失败,有很多人订他的水,订他的水的人,是他这些年认识的客户,以及客户的亲朋好友。每天,他的送水工来来往往地将公司的纯净水一桶桶地送出去。现在,他送水的业务占据了全城的一半。

有人问他是怎么出人意料地创造了这个奇迹的?他说,在这城里,干上5年送水工的人有几个?他们大多只干一年半载,而我一干就是5年,在这5年里,我结识了不少的客户,还跟他们的亲朋好友认识了。我给他们的印象都很好,我说我要开公司了,问他们订不订水,结果他们都表示愿意订我的水。况且,他们根本不记得我以前的那个送水公司,也不认那个公司,他们只认我这个人。如此一来,我的公司一开张就赢得了很多订水的客户!

踏踏实实地做下去是实现任何目标唯一的聪明做法。对于那些刚开始做自己事业的人来讲,不管被指派的工作多么不重要,都应该将其看成“使自己向前