

大器可以晚成，成功不分先后；谁能放下输赢，谁才是最大的赢家。

不要赢

博 锋○编著

一部光耀你的生命，与《不抱怨的世界》比肩的心灵之书，
让你不堪的人生获得指引，带来无惧的信心和力量。



THE
BIGGEST
WINNER

不要赢

博 锋○编著

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

不要赢 / 博锋编著. —重庆: 重庆出版社, 2012.8

ISBN 978-7-229-05172-3

I. ①不… II. ①博… 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 (2012) 第 087604 号

不要赢

BU YAO YING

博锋 编著

出 版 人: 罗小卫

责任编辑: 袁 宁

责任校对: 李小君

装帧设计: 重庆出版集团艺术设计有限公司·王芳甜



重庆出版集团 出版
重 庆 出 版 社

重庆长江二路 205 号 邮政编码: 400016 <http://www.cqph.com>

重庆出版集团艺术设计有限公司制版

自贡兴华印务有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 电话: 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 880mm×1 230mm 1/32 印张: 7.25 字数: 170 千

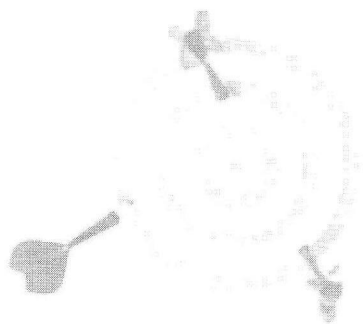
2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-229-05172-3

定价: 21.00 元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

版权所有 侵权必究



前言

◎ 从史蒂夫·乔布斯开始说起

在一切开始之前，我有一个故事要讲。故事的主人公，就是大名鼎鼎的美国 Apple 的创始人，如今正风靡全球的 ipod、iphone 缔造者，在 2009 年被美国财富杂志评为“十年美国最佳 CEO”的史蒂夫·乔布斯。

我们都有这样一个习惯，在审视一个成功人士时，习惯在他身上寻找那些能迎合大众口味的闪光点，一旦找到就会把它无限放大，不去考虑它是不是这个人成功的决定性因素。

在乔布斯率领 Apple 重新崛起之后，很多人都把乔老爷子的成功归结于“完美主义”和“创新精神”，但实际上，他在遭遇人生滑铁卢，被赶出 Apple 时，就是一个完美主义者和创新者。人们热议的这两大闪光点并非是乔布斯重新崛起的真正原因。

那么，原因到底是什么？

我们不妨听一听和乔布斯争吵了几十年的比尔·盖茨的看法，他说：“过去，他总是咄咄逼人，什么事都不肯吃亏。我们斗了这么





些年,他总是抓住一件事,然后不依不饶,但实际上这对他、对他的公司没有什么好处。但是,现在他变了。至少,他能够放下过去的成见,和我们进行合作,这对他和他的公司是很有帮助的。”

事实的确如此。年轻时的乔布斯是个事事争先、彻头彻尾的“赢”主义者!

无论对 Apple 的产品设计,还是对待公司的员工,甚至是对待合作者,乔布斯总想成为一切的主导者,要求一切都围着自己来运行。结果就使 Apple 陷入了“赢”的死胡同:行业的主要竞争对手再加上相关的第三方合作者一起联合起来对付乔布斯。在这样的形势下,Apple 的市场销量低迷,公司利润停滞不前。

面对董事会的责问,乔布斯却依然是一副“主导者”的派头,这更让董事会无法接受。乔布斯和公司董事会的关系日趋恶化,终于,在 1985 年的 4 月,苹果董事会解除了乔布斯的职务。几个月后,乔布斯变卖股份,黯然离开了他一手建立的 Apple。

1986 年 7 月,离开苹果公司的乔布斯用变卖 Apple 股票的钱重新开了一家 NeXT。很明显,乔布斯希望延续自己的“赢”哲学。

在 NeXT,乔布斯变本加厉地奉行自己在 Apple 奉行的那一套,赢、赢、赢,什么都要赢!在“NeXTComputer”(NeXT 推出的第一个产品)上,乔布斯要求用最好的原材料、最高规格的配置、最好的工艺,生产出最好的产品、卖最高的价钱、占领最大的市场。最夸张甚至荒唐的是,乔布斯在电脑电路板设计上,居然要求布局要有艺术感,他希望在方方面面都打败当时 PC 市场的老大,打败已经被他搞

得半死不活的 Apple。

结果,“赢”哲学的奉行者乔布斯这一次输得更惨。尽管他曾经成功地把美国联邦调查局这样的冤大头忽悠成为自己的客户,可是在近十年的时间里,NeXT 的产品总销量却少得可怜。

太尴尬了!太丢人!如果说当年的 Apple 是乔布斯创建的 IT 界神话,那么他的 NeXT 就是他制造的 IT 界笑话!

乔布斯的失败,可以称得上是“赢者”的失败,它告诉我们这样一个真理:如果一个人处处争先,时时刻刻都想让自己胜出,那么等待这个人的,注定是失败,而且会一败涂地。

我们从乔布斯失败的原因上,可以悟出这样的道理:

第一,“赢”是最终的战略目标,但不应该是实现目标过程中的战术手段。“赢”的方法、手段有很多,包括乔布斯的这种“赢战术”。“赢战术”看上去似乎是实现“赢战略”最便捷的方式,但实际上,它却是阻力最大的一种。

在这个世界上,绝大多数人都渴望赢,当你时时刻刻都把自己架在“赢”的位置上,就相当于把自己推上风口浪尖。所谓“枪打出头鸟”,所有人都拿你当靶子,这时你再要想取得成功,阻力可想而知。乔布斯当初就是把自己逼上了行业公敌的位置上,导致整个行业团结起来阻击苹果公司,他又怎能不败?

第二,赢是一种非常态。在这个世界上,谁都不可能一帆风顺。顺风顺水的时候,你可以尽情“嚣张”,别人不好说什么,但别人把你此刻的表现全记在心里。一旦你陷入逆境,当初你有多风光,这时



候你就有多惨，别指望有人来拉你一把。因为人家可都记着你当初的“嚣张”，就等着这一天看你栽跟头，不落井下石，你就该烧高香了。

乔布斯不就是这么灰溜溜地从苹果公司离开的吗？要知道，当初他在苹果公司是何等风光、何等威风八面的缔造者。

在这里我借用网络上的一种说法，要多攒 RP(人品)。平日里，别把姿态摆得太高，应该谦虚、和气，让别人去“赢”，让别人去冲锋陷阵，当炮灰和做垫背的被弄得头破血流时，再来收拾局面，好处都是你的。

再讲一个最简单的道理，现在这社会，谁都想赢，几乎所有人都在争、在抢，很多“成功学”大师都在叫你怎么去争，怎么去抢。但是，我要反问一句：有用吗？这个社会，所谓的赢家也就那么几个，“成功者”的位置也就那么几个，多了就不“稀罕”了。但是，现在几乎所有人都在争抢。这时候，你要问自己：我抢得过所有人吗？我确定我就是那个最能抢的么？那些赢家都是最能抢的人么？那些胜利者的位置都是抢来的么？

所以，现在你需要的是冷静，不是狂热；是思考，不是盲从。不是别人说“要赢”，你就跟风似的往上冲。不冲，不代表就不能成为最后的胜利者，反倒是冲得越猛，你可能死得越快。

◎ 多元世界“赢”的本质

乔布斯开始反思，到底是哪儿错了？最终，乔布斯想通了，症结



就出现在了“赢”上面：自己什么都想赢，反倒成了彻头彻尾的输家。

乔布斯从执迷于“赢”哲学到最后的醒悟，这个过程花费了他十年的时间！岁月不饶人，这时的乔布斯已经不是当年那个帅小伙，而是脸上爬出皱纹的小老爷子了。

1997年12月17日，乔布斯重回已经是满目疮痍的 Apple。回来后，乔布斯做了一件大事，就是和微软的比尔·盖茨进行和解。

乔布斯能够主动示好，这可不是以前的“赢”主义者能干的事情！当初，比尔·盖茨的微软只不过是抱着 Apple 大腿的一个小弟。但是，乔布斯的盛气凌人把比尔·盖茨的微软一步步地推向了竞争对手 IBM 那里，微软和 IBM 进行联手阻击，使他从此一蹶不振。

想当初，微软算得上是 Apple 的老冤家，而且在乔布斯的眼里，比尔·盖茨就是一个贼，因为他认为微软赖以起家的视窗系统实际上是抄袭 Apple 的麦肯金的图行界面。但是现在，乔布斯和比尔·盖茨握手了，言和了。这标志着乔布斯的“赢哲学”彻底被遗弃了。

现在，我们一起来看一下这个全新的“不要赢”的乔布斯和他的业绩，以便于我们能够从中发现更有价值的东西。

1998年，乔布斯的 iMac 成为了全美最畅销的 PC。

1999年，乔布斯推出 iBook、G4 和 iMacDV。

尽管在 2000 年，Apple 再次出现季度亏损，但一年之后，乔布斯推出的 ipod 一举终结了 Sony 的 Walkman 音乐播放时代，并且令 Apple 声威大震，财源广进。乔布斯的工作重心也从电脑上开始转移。





2007年1月9日，乔布斯又推出了大名鼎鼎的 iPhone。关于 iPhone，显然不用多说。

2009年，乔布斯被美国财富杂志评选为十年最佳CEO，同时荣登时代周刊年度风云人物。

现在，乔布斯的 Apple 是什么？是大家有钱一起赚。像 iPod，已经形成了一个连带的产业链，不仅是 Apple 自己赚钱，相关的配件生产商也都跟着赚，比较有名的像 Belkin、Griffin Technology、Altec Lansing 等。大家在 iPod 上都有钱赚，所以也都愿意捧 iPod。结果“得道多助”，乔布斯没想从这些配件商身上赢得什么好处，反而巩固了 iPod 的地位。再比如 iPhone，它上面的付费软件很多都是第三方提供的。

乔布斯没有像过去那样硬件捆绑软件搞垄断，就是因为只有舍得输，别人才会捧你，才能笑到最后。所以在这里，就揪出了一个“赢”的本质：你想击败所有人，成为大赢家的时候，你就会被所有人击败；你肯低下头来做输家，让别人赢的时候，别人才会把你捧上大赢家的位置。

◎ 鞠躬，才有压岁钱

一个人朝气蓬勃，有冲劲儿，走到哪里都有不服输的精神，这是取得成功最大的优势和资本。但是，问题都要辩证地看。有时候，优点就是缺点，不肯低头反而会成为制约自身发展的障碍。

2010年底,有一部电影特火,名字叫《让子弹飞》,是著名电影演员、电影导演姜文拍的。这部片子很叫座,票房一路飘红。在这部影片里,张麻子有句台词,说要“站着把钱挣了”,结果“站着”挣钱和“跪着”挣钱在网上引起了热议,很多热血汉子嚷着要“站着”挣钱。

但是,我有几个问题:张麻子口口声声说要站着挣钱,他最后挣到钱没有?《让子弹飞》为什么票房这么好?当初的《太阳照常升起》票房为什么那么差?姜文为什么要拍《让子弹飞》的续集?

好了,现在我要说两句,张麻子最终没挣到钱,他连把椅子都没捞着,最后兄弟都散了,坐着马拉火车到浦东去了。到浦东做什么?跪着赚钱呗!《让子弹飞》大赚了一笔。这部赚着钱的片子和那部没赚着钱的《太阳照常升起》相比,究竟是站着还是跪着,明眼人心里有数!所以,热血归热血,朝气归朝气,该低头的时候,就得低头,该跪着的时候,就要跪着。

当然,我在这里不是要说为了钱,你就得“跪着”,只是要说这么一个道理:有时候,你必须得输,输了你才能赢。其实,这就有点像我们小时候过年,给大人拜年,你得鞠躬,然后才能拿压岁钱,不鞠躬,这个钱你肯定拿不到,你更不能让大人给你鞠躬,这叫规矩。

在规矩面前,你就得鞠躬,就得做输家,为什么?规矩是一种保障,假如你按规矩来,出了问题,规矩就是你的免死金牌。

但是,现在很多人不想守规矩,他们锐气旺盛,锋芒毕露,什么事都想唱主角,做赢家,但这种人却往往在事业上屡遭波折。

就拿我大学时候的一个同学来说,他很有才华,毕业时被学校





优先推荐到一个很有名的台企做技术研发。但是，我这位同学有一个毛病，恃才傲物，什么时候都抢上句。到公司没多久，就开始挑毛病。

其实，这也很正常，一家公司，不管它做得多大，机制有多么完善，总会有这样或那样的问题。但问题在于，我这个同学就是得理不饶人，特别喜欢挑战老板。说句实话，他的老板还真的是很看重他，找他谈了好几次话，暗示他讲话要注意方法，起码要有上下级的规矩。

可是，我这同学很享受这种在老板面前耍威风的感觉，而且理直气壮：“我说得有理啊，凭什么让我改？”最终，老板忍无可忍，找了个借口将他辞退了。此后，他换了好几家企业，但是一个比一个更不如意，他牢骚更甚，意见更多。到现在，不仅事业无成，当年的那些才华也都消磨没了。

我这位同学就是一个不肯“鞠躬”的人，结果就混到这步田地。所以，该鞠躬的时候你就得鞠躬，该跪着的时候你别站着鞠躬，该去输的时候千万别赢，这叫规矩。守规矩，按规矩做事，只有好处，没人会笑话你。

这，就是不要赢的智慧。

前言 | 1

上篇 智者的人生真谛:不要赢 | 1

有太多人信奉“胜者为王败者为寇”的人生信念,因而世人大多看重输赢。古往今来,多少人终其一生只为一个“赢”,但是到头来却往往得不偿失。

其实,所谓输赢不过是人的一种心理状态,很多时候我们苦苦追寻的所谓“赢”,所谓“成功”,只不过是短视的偏见。而真正的成功者,大都能够放下输赢,最终获取完美的人生。

第一章 不该赢,赢就是输 | 3

人皆有争胜之心,但有些时候,人不可只顾眼前之“赢”而输了自己的整个人生。在适当的时候,人应该有“战略性失败”的勇气和眼光。只有在合适的时机扮演合适的角色,才能成为最后的赢家。相反,在不该赢的时候赢了,实际上却是最大的失败。

- ◇ 有些人你赢不起 | 3
- ◇ 小人赢不得 | 6
- ◇ 聪明反被聪明误 | 9
- ◇ 枪打出头鸟,欲赢则不达 | 12

第二章 赢,也要付出代价 | 16

不战而胜是一种赢,伤敌一千自伤八百也是一种赢。但是这两种赢却完全不同,而且我们生活中的赢也大多需要付出相

应的代价。如果一场胜利的代价超过了所带来的利益，那么即便是赢，也只能是惨赢。所以，在输赢面前要学会权衡代价。不顾一切地要成为赢家，非明智之举。

- ◇ 得罪人，是有成本的 | 16
- ◇ 吃午餐，是要缴费的 | 22
- ◇ 妥协认输也能“赢” | 26
- ◇ 只有放弃才是最好的争取 | 29
- ◇ 想出重拳，就先把拳头缩回来 | 34
- ◇ 适应职场，不与老板争强 | 40
- ◇ 赢，让你四面树敌 | 44

第三章 无关痛痒，不争又何妨 | 48

一个人在无关痛痒处斤斤计较、处处争胜，就会显得刻薄、贪婪；相反地，若是在不值得争斗的地方主动妥协和退让，则能显得豁达、大度。用无关痛痒的代价换取自身价值的提升，表面上看起来是输了，但实际上却能赢得更宝贵的东西。这其中的利害关系，你如果看不透，就不能算做是真正的赢家。

- ◇ 不争是上策 | 48
- ◇ 喜好，并不重要 | 53
- ◇ 有些事，可以选择舍弃 | 57
- ◇ 争之愚蠢 | 61
- ◇ 退一步，有意想不到的收获 | 65
- ◇ 虚名空累赘，赢了又何如 | 69

第四章 “不要赢”能带来什么 | 74

“不要赢”是一种以柔克刚的智慧，它所带来的是“上善若水”式的竞争优势——水善于滋润万物而不与万物相争，正是由于不争，而世间万物莫能与之争。当一个人抱定“不要赢”的心态

时,就会收敛自身的锋芒,与人谋善,共同获利。这样一来,少了敌人,多了朋友,最终获利的正是自己。

◇ 不要赢,方能赢 | 74

◇ 不要赢,才能轻松生活 | 78

◇ 不要赢,让你拥有幸福婚姻 | 81

下 篇 你可以赢给别人,但不能输给自己:内心的修炼 | 87

大多数人将追求成功放在外在追逐上,而以养生道法高寿千年的广成子告诉华夏始祖黄帝的是:你成功与否来源于你对自己能不能管理得好。先不要想外面如何管理,先想想怎样管理好你自己。其实人追求的所谓“赢”大部分是外在的东西,太多人试图在“与天斗与地斗与人斗”中获取生命的乐趣,最后却只能收获内心的惶惶不安。

人生其实是一场修行,外界所有的障碍不过都是修行的一部分,如果因为执著于尘世的输赢,而放弃了内心的修炼,绝对是得不偿失。

第五章 接纳自我,强大内心:“自我”的法则 | 89

我们往往总是希望能够打败竞争对手,获取胜利。但是,竞争永远存在。只要竞争存在,就会有无穷无尽的竞争对手。如果只把成功的着眼点放在“在与对手的竞争中取得胜利”,那么,你永远也不会取得最后的胜利。

那么,真正的胜利是什么?是“自我”的胜利。当你不再跟别人较劲,把所有的精力放在与自己一较输赢时,你就离最后的成功不远了,当你成功地战胜自己,你就是最后的赢家。

- ◇ 赢自己才是真的赢 | 89
- ◇ 不逃避,不放弃 | 94
- ◇ 认识自己,离赢就不远了 | 100
- ◇ 接纳真实的自己 | 105
- ◇ 把缺点转化为优势 | 108
- ◇ 战胜自己,拒绝迷失 | 111

第六章 宽容让你赢得成功:“宽容”法则 | 117

宽容别人,其实就是宽容我们自己。多一点对别人的宽容,其实,我们生命中就多了一点空间。有人把宽容看做是软弱,殊不知真正的宽容才是最大的坚强。睿智的宽容所体现出来的退让是有目的有计划的,主动权掌握在自己的手中。无奈和迫不得已不能算宽容。

- ◇ 放下输赢,放宽心胸 | 117
- ◇ 体谅让你输了口角、赢得宽容 | 122
- ◇ 豁达可以在逆境中打开胜利之门 | 127
- ◇ “赢”就在身后,退一步就能得到 | 130
- ◇ 不抱怨是一种“赢”的能力 | 134

第七章 清闲无事,坐卧随心:“清心”的法则 | 140

凡有大志者,必叹其人生短暂,故而珍惜生命。所谓事有主次,人活一生亦如此,少儿为学生时,学习为主,理应重其学业。但是太多人将是非成败看做了生命的主旋律,而忘记了人生的终极目标——随心所欲。

终日忙碌而不休息者实不可取,在追逐“赢”的道路上,应学会驻足赏景。充实的生活应该是丰富的而不是单调的,为生活打拼的同时,应该学会享受生活。总而言之,把握住自己的生活,有所为,有所不为,有所重,有所轻。同时学会享受自己的生活,

追随自己心灵的方向,随性而为。

- ◇ 有了知足的心态就能够感到人生的福 | 140
- ◇ 聪明反被聪明误,人生难得是糊涂 | 145
- ◇ 欲望是烦恼的根源 | 151
- ◇ 摒弃多多益善,给生命留一点空白 | 157
- ◇ 放下虚荣,赢自己的精彩 | 161
- ◇ 赢了攀比,输了人生 | 165

第八章 地底成海,人底成王:“谦和”的法则 | 170

在纷繁复杂的社会生活中,你总是要面对各种各样的问题,当冲突横亘在你的面前时,你会选择哪一种态度来面对呢?不顾一切地发泄出心中的愤恨,还是谦和、冷静地思考,顾全大局,以和为美?

愤怒或许可以让你逞一时之威,抒不平之臆,可后果呢,破坏的不仅仅是你和他人的关系,更破坏了你在他人心中的形象。相较于愤怒,谦和其实更能给人以成功。做个谦和的人吧,会让你更有力量!

- ◇ 谦和的法则 | 170
- ◇ 虚心与心虚 | 174
- ◇ 输给朋友,赢得成功 | 177
- ◇ 狂妄无用处,谦虚能进步 | 180
- ◇ 千万别自绝“进谏之路” | 184

第九章 勇者从容,智者淡定:淡定的法则 | 187

淡定是一种态度,它遇事沉稳而又积极果断,老练却又重视有加,胜不骄,败不馁;淡定是一种勇气,它行事放松自如,从容冷静,闲看庭前花落,轻摇羽扇城头;淡定是一种原则,它展示出人对事不急不躁、不瘟不火,亲而有度、顺而有持;淡定是一种

修养,它仁而无忧,仁而无惧,实事求是,心怀坦荡,兰心傲骨。

学会淡定,你将于“不赢”中奠定“赢”的基础。

◇ 淡定从容的人生境界 | 187

◇ 挫折是赢的起点 | 191

◇ 赢在质疑声中 | 195

◇ 释放情绪,缓解压力 | 201

◇ 危急时刻,更要冷静 | 205

◇ 学着做个“寂寞高手” | 210