

通过研究给予，达到获得的目的，

是研究『与学』的目的。『先与后取』是『与学』的基本立足点。『先与后取』是普遍的规律，

是一个永恒的主题，

是一个置之于动物、植物、人类社会都适用的真理。

『先与后取』、『先人后己』，

『让对方获得好处』是『与学』的基本思维方法；

帮助别人就是帮助自己等是

『与学』的新的思维方法。

与学

和建生 汤用泉 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

与水学

和建生 汤用泉 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

本书所讲述的“与学”是研究给予和获得，同时又把重点放在研究给予，即“与”的学问。通过研究给予，达到获得的目的，是研究“与学”的目的。

“先与后取”是“与学”的基本立足点。“先与后取”是普遍的规律，是一个永恒的主题，是一个置之于动物、植物、人类社会都适用的真理。

“先与后取”、“先人后己”、“让对方获得好处”是“与学”的基本思维方法；帮助别人就是帮助自己等是“与学”的新的思维方法。

使用“与学”解决问题是有技巧和方法的，其技巧和方法是千变万化的，关键在于善于因地制宜、因时而定、因人而定地综合运用。

图书在版编目（C I P）数据

与学 / 和建生，汤用泉编著. — 北京：中国水利水电出版社，2011.1

ISBN 978-7-5084-8140-1

I. ①与… II. ①和… ②汤… III. ①思想修养—研究 IV. ①B825

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第235342号

书 名	与学
作 者	和建生 汤用泉 编著
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路1号D座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 68367658 (营销中心)
经 售	北京科水图书销售中心(零售) 电话: (010) 88383994、63202643 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京中科洁卡科技有限公司
印 刷	北京市地矿印刷厂
规 格	145mm×210mm 32开本 6.75印张 163千字
版 次	2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
印 数	0001—2500册
定 价	16.80元

凡购买我社图书，如有缺页、倒页、脱页的，本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

前言

工作和生活中我们会遇到各式各样的问题、难题，有些难题甚至会难到我们无法解决，想要放弃解决的地步，还有两难的问题，左右为难的事，都是很难解决的。现在我们不用担心了，有一本书叫《与学》，它从理论和实践上帮我们找到了一条途径，一种方法。学会了这个理论和方法我们就会觉得真的是“世上无难事”。

“先与后取”是“与学”的基本立足点，这个观点最早出现于老子的《道德经》。研究发现：“先与后取”是普遍的规律，是一个永恒的主题，是一个置之于动物、植物、人类社会都适用的真理。

研究发现：“先与后取”是解决和破解难题的利器，是引导我们走向成功的关键，有了“先与后取”的指引，一切的问题、难题都有了基本的解决途径和方法。

研究还发现“与”是一普遍而又永远不变的绝招。这个普遍而又不变的绝招十分简单，简单到只用一个“与”字就可以表达。

“与学”是一次创新、一次突破，它来自传统的国学，却突破了传统的思维框框，创新了一系列解决问题的思维

方法。该方法适用范围很广，并且特别适合于人类的活动，包括人与自然、人与社会、人与人等方面。

本书是系统研究“与学”的第一部书，由于笔者的水平有限，只能是对“与学”作个初步的介绍，目的希望能起到抛砖引玉的作用，有更多的人来共同研究“与学”，使之成为名副其实的学问。

本书的创作和定稿期间获得了很多专家和朋友的支
持，有的帮助查找资料，有的提供故事和实例，有的多次
审阅和修改。在此要特别感谢何国凯先生、许荷香专家、
曹阳专家等人的热心帮助。

编者

2010年7月

目 录

前言

第一章 世上无难事	1
一、“与学”面前无难事	1
二、本书阅读指南	3
第二章 大智慧的起点	
——“与学”的起源	4
一、什么是“与学”	4
二、“与学”的起源	4
三、研究“与学”的目的	9
第三章 大智慧的基础	
——“与学”的基础理论和研究内容	10
一、人与人之间的关系实质	10
二、给予和获得是一个对应的关系，也是最基本的社会关系	15
三、给予和获得的关系是最重要的社会关系	16
四、“与学”在社会关系中无处不在	17
五、“与学”是简单而又深奥的学问	18
六、“与学”研究的内容	18
第四章 大智若愚	
——“与学”的思维模式	20
一、先与后拿	21

二、先人后己，先利别人后利自己	22
三、让对方获得好处	24
四、帮助别人就是帮助自己	25
五、关心别人，别人才会关心我们	29
六、有付出才有回报	30
七、给予什么就会获得一个放大的什么	
——给予和获得的因果关系	31

第五章 大智慧的特点

——“与学”的特点	34
一、给予（与）和获得（得）的对应性	34
二、强调先与后得	35
三、给予的公开性和获得的隐藏性	35
四、“与学”的价值观的特殊性	36
五、给予和获得的权利属性	47
六、与的快乐性	47

第六章 大智慧的技巧之一

——“与学”的技巧	50
一、批评人的技巧——先给予表扬、欣赏、赞美，再批评	50
二、给予赏识使人容易进步的技巧	51
三、抬高你的对手达到目的的技巧	53
四、获得的给予——往上假设法	54
五、大度也是“与”	55
六、如何获得别人帮助（给予）	56
七、让别人感觉获得	57
八、做正确的给予	58
九、给予别人的真正需要	59

十、要使双方都获得快乐	60
-------------------	----

第七章 大智慧解决难题的步骤

——“与学”解决问题的步骤	61
---------------------	----

一、你想解决的问题是什么	63
二、给予的对象是谁	63
三、对象的目前需求和最迫切的需求	64
四、如何让对象的需求得到满足	66
五、“与学”解决问题的步骤	67

第八章 大智慧的技巧之二

——“与学”解决问题的方法和技巧的实施	69
---------------------------	----

一、给予顾客的需求	69
二、给予所好	73
三、给予诚信	76
四、给予赏识	78
五、给予宽容	78
六、给予名利	80
七、给予赞美	82
八、给予肯定	84
九、给予胜利	86
十、给予关爱	87
十一、如何给予别人改正错误	89
十二、不与就是与	89
十三、怎样让人承认错误	91
十四、用先获得错误来解决问题的技巧	92
十五、给予谎言	93
十六、给予好奇	97

十七、给予自己忍耐，给予他人帮助	99
十八、给予对手帮助	100
十九、给予的领导艺术	101
二十、给予愚蠢、糊涂	102
二十一、给予珍惜	105
二十二、给予引导	106
二十三、给予快乐	108
二十四、给予爱	109
二十五、给予自由	111
二十六、给予智慧	112
二十七、给予自信	114
二十八、给予一点希望	115
二十九、给予幽默	115
三十、给予一个拥抱	116
三十一、给予挫折	118
三十二、给予险境	119
三十三、给予建议	120
三十四、给予沟通的机会	121
三十五、给予竞争	122
三十六、给予发挥的机会	123
三十七、给予标准、规则	124
三十八、给予记忆、经验	126
三十九、应对检查验收时的技巧	126
四十、小给予后面的大学问	128
四十一、给别人留面子	129
四十二、给予体谅	130
四十三、给予一句问候	130

四十四、给予音乐，赶走不速之客	131
四十五、给予假好处	133
四十六、给予另一个思维方式	133
四十七、给予“死亡”	137
四十八、给予坚持的信心	138
四十九、给予激励	140
五十、给予信任	141
 第九章 真正的大智慧	
——“与学”解决问题的方法、手段和技巧的综合应用	144
一、综合运用	146
二、综合运用的创造性	149
三、创造性综合运用要点	156
 第十章 最后的绝招	158
一、最后的绝招	160
二、置之四海而皆准的绝招：“与”（与利）	163
 第十一章 完全彻底的大智慧	
——使用“与学”方法的注意事项	166
一、给予真正的需要	166
二、度：恰到好处	167
三、要平视	168
四、留有余地	169
五、“与学”反对这样使用	169
 附录一 《道德经》（马王堆版）	178
附录二 《予学》	193
为什么叫“与学”（代后记）	201

第一章 世上无难事

一、“与学”面前无难事

工作中我们会遇到两难的事：有一件重要的工作领导要安排一个人去，这件事对单位和个人都意义重大，大家认为非某人不可，这个人是我们的朋友或上级，而这个人也在为该工作做准备。可是领导却派我们去？我们该怎么办？

去吧，我们就得罪朋友，这个朋友搞不好会跟我们翻脸。如果这个人是我们的上级，那可能有我们的小鞋穿了！

不去？这可能会是影响我们一生的事，是我们人生的大转折和大机遇，我们怎么也不甘心放弃，如果放弃了，领导同事可能从此就小看我们了，我们可能从此就没有希望了！

在单位我们是一个领导，我们一直为员工工作时没有热情、没有效率而烦恼，有简单而又有效的办法让我们的员工快乐、热情、高效地去工作吗？

在单位我们不是领导，只是一般员工，我们一直为需要别的同事配合才能完成的工作时别的同事不积极或不配合头痛，怎么办？向领导汇报还是慢慢做？研究了本书后，我们就有办法了！

搞销售，正在为销售业绩上不去而烦恼，经常吃客户的闭门羹，读了很多销售学的书，老师也教了很多方法，但还是完成不了销售

与学

业绩，怎么办？办法在这里！

搞工程的，一定为索赔变更头痛吧，不知道如何去谈判，对谈判的结果没有把握吧？



找工作难吧，工作后又为老板老不提升、老不给加薪烦恼吧？

.....

“与学”就是研究和解决这些难题的学问和智慧的。

“与学”是一门简单的学问，简单到用一个“与”字就可以体现精髓的学问，是两个字“与利”可以概括其技术、方法的学问。但它几乎是无处不在、无处不用的学问——大至宇宙，小至基本粒子概莫能外。特别是在社会学的范围内，使用极其频繁，是十分简单而有效地解决问题的大智慧。

“与学”同时也是一门十分深奥的学问，深奥到当我们读完本

书后，会发现本书也就仅写出了“与学”最基本的东西。这也正是“与学”的魅力所在，它还存在有巨大的发展和使用空间需要大家去开发！

二、本书阅读指南

由于现代社会的快节奏，很多读者可能没有那么多的时间花在本书上，作者特制定本书的阅读指南，以适应不同类型的读者阅读本书，请大家读本书时根据自己想花的时间，对照下面的阅读表，来确定阅读时间。这样可以使大家用比较短的时间比较系统地阅读，起到事半功倍的作用。当然，如果你准备花6小时以上的时间或者想研究“与学”，建议还是全面读一下。

本书阅读指南表

目录			你想花的时间(小时)		
章	节	页码	2	3	6
第一章	全部		√	√	√
第二章	全部				√
	第一节		√	√	
第三章	全部				√
	第一节(三)		√	√	
第四章	全部		√	√	√
第五章	全部		√	√	√
第六章	全部			√	√
第七章	全部		√	√	√
第八章	全部				√
第九章	全部		√	√	√
第十章	全部				√
第十一章	全部				√

第二章 大智慧的起点

——“与学”的起源

“与学”这个概念和提法虽然比较新，但我们的先辈在很早以前就提出来过和研究过它。所以本章试图通过下面的研究来介绍什么是“与学”和“与学”的起源。

一、什么是“与学”

通过研究人性的特点、人与人的关系和社会关系，研究对象的需要、思维、价值观等方面的问题，从而找到给予和获得的手段、方法及技巧。简单地讲就是研究给予和获得，同时又把重点放在研究给予，即“与”的学问。

二、“与学”的起源

（一）老子论“与学”

老子（约公元前 600 年—前 500 年），中国伟大的思想家、哲学家，道家学派创始人，在其《道德经》第五章写道：“天地不仁，以万物为刍狗；圣人不仁，以百姓为刍狗。天地之间，其犹橐籥乎？虚而不溲，动而愈出。多闻数穷，不若守于中。”[引自 1973

年长沙马王堆出土的帛书《道德经》]



【译文】大自然也不一定只是给予，既有风调雨顺，五谷丰登；也有山崩地裂，天灾人祸；圣明之人也不一定对百姓只是付出，说不定也会为大多数人的利益，去伤害一小部分人。天地之间，就如同一个风箱，空虚而不枯竭，风吹得越急时，箱里的空气就进得越多。知道的东西太多太深，顾虑也会更多、更乱、更没办法，反而妨碍自己的行动。还不如像风箱一样持守，动有所得、静无所为的不刻意追求目的、任其发展的大道理。

这是老子对“与学”的一个完整的论述，是目前发现的最早、关于给予和获得最完整的论述。其主要包括如下内容。

(1) 给予和获得不是一一对应的常数，即给予的大小和获得的大小是变化不定的：“天地不仁，以万物为刍狗”。

(2) 给予和获得不能违背大多数人的利益：“圣人不仁，以百姓为刍狗”。

(3) 给予和获得就像风箱的原理一样，出得风越多，进得风越多。

(4) 给予和获得不能追究的太深，即给予后不要追究获得：“多闻数穷”。

(5) 像风箱一样，动有所得、静无所为的不刻意追求、任由发展才为大道：“不若守于中”。

老子在《道德经》第三十六章中还说：“将欲歛之，必固张之，将欲弱之，必固强之；将欲废之，必固兴之；将欲夺之，必固与之。是谓微明。柔弱胜刚强。鱼不可脱于渊，国之利器，不可以示人。”

【译文】将要收拢的，必定先扩张，将要削弱的，必定先强盛；将要废弃的，必定先兴起；将要获取的，必定先给予。这些征兆虽然隐晦，但道理却非常明了。柔弱胜过刚强，鱼的生存不可以脱离池渊，国家的权势和苛令，这些凶利的政治制度不能随便耀示于人民。

老子“将欲夺之，必固与之。”是“与学”的精髓和起源，后来其他人的论著中也有相关的论述，如《战国策·魏策一》和《韩非子·说林上》：“《周书》曰：‘将欲败之，必姑辅之；将欲取之，必姑与之。’”到现代“将欲取之，必先与之。”已经成为现代成语，例如：“关于丧失土地的问题，常有这样的情形，就是只有丧失才能不丧失，这是‘将欲取之必先与之’的原则。”（引自《毛泽东选集》第一卷，中国革命战争的战略问题，人民出版社，1991年6月1日版）

（二）孔子论“与学”

《礼记·坊记》：“子云：‘君子贵人而贱己，先人而后己。’”孔子说：君子总是谦虚地认为自己不如别人；总是首先考虑别人，然后想到自己。先给予别人，然后再考虑自己，这样的人是君子。这是孔子告诉我们用“与学”的理论来判断人的标准和方法。

（三）孟子论“与学”

另一位著名思想家、儒家思想宗师之一孟子对“与学”也给予了论述。孟子曰“可以取，可以无取，取伤廉；可以与，可以无与，与伤惠；可以死，可以无死，死伤勇。”（《孟子·离娄下》）

【译文】 孟子说：“可以拿取，也可以不拿取，拿取了有损廉洁；可以给予，也可以不给予的，给予了有损恩惠；可以死，也可以不死的，死了有损勇敢。”

这是孟子对“与学”的给予艺术的论述，孟子说：给予是要讲艺术的，给予与否，大有讲究，“可以给予，也可以不给予的，给予了有损恩惠”，这样是达不到给予的效果和目的。

孟子同时还是一个“与学”理论的积极实践者，这在《孟子》里是很多的，如孟子说：“如果君王把臣子看做是手足，连为一体的话，那么，臣子就把君王看成自己的腹心。如果君王把臣子看做是狗、看做是马的话，那臣子就把君王看做一般不相干的人。假如君王把臣子看做是泥土、草芥一样的轻贱的东西的话，那么，臣子会把君王看做是自己的仇人。”[原文：“君之视臣如手足，则臣视君如腹心；君之视臣如犬马，则臣视君如国人；君视臣为土芥，则臣视君如寇仇。”（《孟子·离娄下》）]。说的就是“给予什么，就会获得什么，甚至获得一个放大的结果。”是给予和获得的对应关系的具体实践。对于这些关系和方法，将在后面的第四章、第五章中做专门研究。

（四）许劭的《予学》

东汉末年著名的人物评论家许劭[许劭（150—195），字子将，汝南平舆（今河南平舆）人]写过一部叫《予学》的书，全书七卷，646字，每卷10行，十分工整。这七卷是：得失卷一、顺逆卷二、