

<<不要赢>>

图书基本信息

书名：<<不要赢>>

13位ISBN编号：9787229051723

10位ISBN编号：722905172X

出版时间：2012-8

出版时间：重庆出版社

作者：博锋

页数：215

字数：170000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<不要赢>>

### 内容概要

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。

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”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。

竞争年代，谁肯落在人后？

机会来了争着上，开总结会时抢头功，就连说话，也不容别人先开口，心浮气躁得要流鼻血。

不如守住一种单纯的心态，不惦念输赢，只管认真做好自己那一份工，结果，一边给自己解了压，一边于声色不动中露了头角。

对渴望成功的您来说，缺的不过是这一本书而已！

<<不要赢>>

作者简介

博锋，一直从事管理工作，专注于中国式人性化管理，积累了丰富的管理经验。曾出版过多部时政、经管、励志类作品，并且持续在同类图书市场热销。代表作品有《魔鬼还是天使——揭开投行的面纱》《灰度管理》《气场密码》《机遇尽在几秒钟》《新货币战争》《百年老店之死》《世界五百强企业用人之道》《世界五百强企业留人之道》《命运靠自己转弯》《陪老板玩心理战》《领导要有江湖感》等。

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

## 书籍目录

## 前言

## 上篇 智者的人生真谛：不要赢

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

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

小人赢不得

聪明反被聪明误

枪打出头鸟，欲赢则不达

## 第二章 赢，也要付出代价

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

吃午餐，是要缴费的

妥协认输也能“赢”

只有放弃才是最好的争取

想出重拳，就先把拳头缩回来

适应职场，不与老板争强

赢，让你四面树敌

## 第三章 无关痛痒，不争又何妨

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

喜好，并不重要

有些事，可以选择舍弃

争之愚蠢

退一步，有意想不到的收获

虚名空累赘，赢了又何如

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

## 第四章 “不要赢”能带来什么

“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  
不要赢，才能轻松生活  
不要赢，让你拥有幸福婚姻

下篇 你可以赢给别人，但不能输给自己：内心的修炼

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

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  
不逃避，不放弃  
认识自己，离赢就不远了  
接纳真实的自己  
把缺点转化为优势  
战胜自己，拒绝迷失

## 第六章 宽容让你赢得成功：“宽容”法则

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  
体谅让你输了口角、赢得宽容  
豁达可以在逆境中打开胜利之门  
“赢”就在身后，退一步就能得到

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

不抱怨是一种“赢”的能力

第七章 清闲无事，坐卧随心：“清心”的法则

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——随心随性。

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

聪明反被聪明误，人生难得是糊涂

欲望是烦恼的根源

摒弃多多益善，给生命留一点空白

放下虚荣，赢自己的精彩

赢了攀比，输了人生

第八章 地底成海，人底成王：“谦和”的法则

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

虚心与心虚

输给朋友，赢得成功

狂妄无用处，谦虚能进步

千万别自绝“进谏之路”

第九章 勇者从容，智者淡定：淡定的法则

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，它展示出对人对事不急不躁、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

挫折是赢的起点

赢在质疑声中

释放情绪，缓解压力

危急时刻，更要冷静

学着做个“寂寞高手”

<<不要赢>>

## 章节摘录

第一章不该赢，赢就是输 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 说起赢，我们很容易联想起赢带来的喜悦，不论是网球打赢，还是足球踢赢，都会给人带来难以言表的兴奋。

其实，人人都有一种心理趋向--喜欢赢，而讨厌输。

但是，并不是所有的人你都该赢，事实上，赢也需要智慧，也要看是赢谁，找错了赢的对象，不仅赢不了，还会害了自己。

只有要懂得输，才会有机会赢。

有句话说得好：“忍一时之屈，能成大事之机”。

周亚夫是西汉名将。

汉文帝时，匈奴猖獗，时时侵扰。

为了加强京城防务，汉文帝调了三支军队，分别在长安附近的棘门、灞上和细柳扎营，拱卫京畿。

其中，周亚夫就负责主持细柳营的军务。

有一次，汉文帝去军营慰问将士。

刚到周亚夫军前，就听驻军喝道：“将军有令，军中只有将军令，没有天子令。”

汉文帝一向德行厚重，并不计较，派使者去知会周亚夫，周亚夫这才打开寨门。

一进军营，文帝又被拦住了：“将军有令，营之中不许策马狂奔，只能慢行。”

文帝只好拉着缰绳，一步步地“颠”到周亚夫的大营前。

这时，周亚夫才不紧不慢地从大帐中走出，冲着皇帝一抱拳：“未将甲冑在身，当以军中之礼相见，就不跪拜了。”

汉文帝是个心胸宽广的人，很看重周亚夫的才能，并没去计较，还把他推荐给了自己的接班人汉景帝，说“周亚夫治军严明，是关键时刻可以倚重的将军”。

在汉景帝执政期间，周亚夫屡立战功，被汉景帝封为丞相。

作为一个托孤大臣，又屡建奇功，周亚夫的仕途应该很顺畅才是，但是由于他过于争强好胜，过于喜欢“赢”，所以给自己带来了悲惨的结果。

一天，汉景帝在朝会上讨论给匈奴降将封侯的事。

周亚夫不同意皇帝的做法，他说：“这些匈奴降将，背主投降，如今要封侯，难道是要鼓励背主求荣的行为吗？”

景帝听了，心中一阵恼火，心想：我们跟匈奴交战已经多年了，回回败退，这一次是我们难得的胜利，这不正是我们大加宣扬，鼓舞三军士气的好机会吗？

所以景帝把脸一沉说：“丞相的话，迂腐！

不可用！

皇帝言辞如此严厉，周亚夫本该顺坡下驴，再图后计。

但是他不屈服的性格这时候却体现出来，他为了和皇上赌气，竟然称病不出。

景帝以为，周亚夫过几个月气消了，就乖乖地回来了。

没想到，四年过去了，周亚夫还没动静。

为了缓和君臣之间的紧张气氛，汉景帝决定主动让步，请周亚夫吃顿饭。

当然，身为一国之君，汉景帝也不可能就此作罢，也要借吃饭之机稍稍惩戒一下周亚夫，让他服软。

他给周亚夫准备了一大块肉，但是没有准备筷子。

实际上，汉景帝是在告诫周亚夫：想要筷子吃肉，你就得服软，求我。

周亚夫没想那么多，直接向内侍嚷道：“不给老子筷子，你让老子怎么吃啊！”

景帝面沉似水：“我给你肉吃，还不能满足你的要求吗？”



## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

”周亚夫一愣，突然明白了“大老板”的用意，当即跪倒谢罪。

景帝以为周亚夫服软了，摆摆手：“算了，还是起来吧。”

”哪知道，周亚夫起身后，甩甩袖子，二话不说，拍屁股走人了--我就是不认输！

景帝这次真的发怒了，知会廷尉：“此人，吾不用也！”

”廷尉体察圣意，随便抓了周亚夫一个把柄，扣上谋反的帽子，把周亚夫抓了起来。

周亚夫绝食五天后，一代名将，就这么饿死了。

周亚夫的故事是一出悲剧，悲在哪里呢？

悲就悲在周亚夫在该输时不肯输，在不该赢时偏要赢。

要知道，在这个世界上，输赢本来就不是绝对的，总是想赢，最后反而会输得更惨。

做人有骨气，有傲气，这没有问题，值得提倡，但是要会分场合，分对象。

你如果想和对方争出个输赢，就难免站在了对方的对立面，成为了“敌人”，但有些人却掌握着你的前途命运，掌握着你的身家性命，对于你，这些人拥有绝对权力，你非要和这些人争个输赢的话，对于你自己来讲能有什么好处呢？

即使暂时赢了，最后也难免输得更惨，实在得不偿失。

所以，即便你有能力，即便你再委屈，但是面对不该赢的人，除了输给他你别无选择。

除非，你觉得你可以扳倒他或者摆脱他的影响。

如果这天还没有到来，最好不要争赢好胜。

小人赢不得 中国有句古话叫“小人得志”。

小人往往被人们贬低、责骂、排斥，但是小人为什么还能得志呢？

原因主要有以下几点： 第一，小人会演戏。

老实人的努力别人未必能看到，但是小人的表演往往都很抢眼。

第二，小人往往为达目的不择手段，一时间可以蒙蔽别人，成了自己领先一步的资本，从而得志。

第三，小人做事的目的性都很强，他们做的每一件事，都能令他们得到好处，好处堆在一起，他们就得了志。

由此可以看出，小人得志，有些时候是毋庸置疑的。

相反，君子得志有时很难，这其中的道理也是一样的： 第一，君子不愿装腔作势地演戏，他们觉着该是怎样就怎样，做事踏踏实实，能不投机取巧就不投机取巧，这样无论做什么，成本就高了。

第二，君子不喜欢装，不会表演作秀，这就很难给别人留下深刻的印象，所以在机会来临时不太容易发现，君子因此容易错失得志的机会。

第三，君子走的是正常路径，不喜欢玩“暗箱操作”那一套，他们很不屑于做这种事情，并且极其鄙视小人行径，觉得这是极为丑陋恶心的事情。

最为关键的是，君子还会和小人对着干，别人搞小动作君子就揭发，所以不讨人喜欢，这也增加了达成愿望的难度。

第四，君子讲究公平竞争，不会打击对手，这客观上导致了对自己竞争对手的培养，使自己前进的阻力增加。

君子在得志时不打压潜在的威胁，失意时又常常被别人提防、陷害，所以往往只能在底层打转，想要得志难上加难。

在竞争激烈的社会中，所有人都存在竞争关系，所以小人们往往会未雨绸缪，将未来的竞争者扼杀在摇篮里。

君子却不这么干，他们对别人非常好，不管对方有没有威胁，都把自己的东西完全传授出去，只要人家口乖叫几声，就连家底都掏空了。

小人得志的这种状况很难发生改变。

古往今来，小人得志的局面长盛不衰，秦朝丞相赵高是小人，唐朝重臣安禄山是小人，宋朝宰相秦桧是小人，简直数不胜数。

做小人可以在一时获利，但是绝不能长久。

因此，为了赢得人生的最后成功，万不可去做小人。

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

就拿曾经发生的三聚氰胺事件来说，一些奶企就做了一回小人。

现今，奶制品市场竞争激烈，在竞争下有人想到了走歪门邪道，结果三聚氰胺的事情就出现了。一开始，只是往奶源里加水，但是只加水又会影响牛奶的蛋白质含量，达不到指标标准，所以又不顾消费者人身安全，往牛奶里加兑三聚氰胺，而且号称是更好的牛奶。

诚然，这样的小人行径确实让这些丧失良知的奶企一时获利，赢了一回，但是付出的代价是惨重的，想想三鹿的结局便可知晓。

所以小人做不得，更不能因为要赢，便使用一些小人的手段，因为到头来，会让你输得更惨。

小人做不得，但我们也不要为了赢而去得罪小人。

在现实中，君子往往会和小人结仇，因为他们的价值观完全相悖。

对小人的一些手段，君子是很鄙视的，所以经常在不经意间得罪了小人。

事实上你不能得罪小人，小人会暗中给你设圈套，假如现在你得罪他了，他更会明里暗里去整你。

就拿《水浒传》里的林冲和高俅来说吧。

林冲是东京八十万禁军的枪棒教头，武艺出众，人品一流，被人称为“豹子头”。

高俅原本是个地痞，小人得势，成了太尉。

在平日里，高俅的做派猥琐，为正人君子所鄙视。

林冲因为自己的妻子受辱而冲撞了高俅，一下子成了高俅的眼中钉，结果林冲被高俅弄得家破人亡，逼上梁山。

小人得罪不起，不管他是你的同僚还是对头，不管他是你的上司还是你的下属，不管他是你的合作伙伴还是竞争对手，你都要尽量避免去招惹。

因为小人记仇，小人不讲道义，小人不择手段。

而且小人更容易一时得势，对得罪过他的人打击报复。

那句“宁得罪君子，不得罪小人”的话就是这个道理。

聪明反被聪明误 我们经常能够看到这样的现象，权力的支配者看上去很木讷，被支配者看上去很精明。

我们在日常谈用人之道时也常讲，用人就要用比自己强的人，这样才能壮大。

我们经常会发出这样的抱怨，我的老板或者上司就是一白痴，真看不出他哪儿行！

但实际情况是，支配者真的就不如被支配者精明吗？

那他凭什么能坐到今天的位子呢？

换句话说，你的老板用人真的会用比自己强的吗？

他不怕自己控制不了这些聪明人，不怕自己失权吗？

你的上司真的不如你吗？

那为何他做了你的上司而不是你成为他的上司？

这里给大家讲一个实际例子：志翔刚毕业的时候进入了一家外企，他当时心气儿特别高，工作也很理想化。

志翔那个部门一共六个员工，一个主管。

在同事中有两个人给志翔印象最深，一个是刘某，一个是吕某。

刘某是这个部门的骨干员工，在公司时间也有两三年了，很受主管器重。

刘某也一向以老大哥自居，平时对大家都很照顾，大家有什么问题他都会帮忙指点。

吕某看上去很温良，给人的感觉傻乎乎的，平时很少有表现，别人高谈阔论时他并不会发表意见，而且很多工作都做不好，总是请大家帮忙，大家看他实在构不成威胁，也就帮助他。

志翔在这家公司做了一年多的时候，主管离职了，公司打算内部晋升，刘某理所当然的是大热门，志翔和另一个姓胡的同事也有希望。

可是竞选结果出来的时候，所有人都大跌眼镜，那个最不起眼的吕某升职了。

几个同事虽有不服，但是事已至此又能怎样？

配合工作吧！

吕某升职之后，依旧是一副温良的姿态，遇事经常向几个下属求教，而且态度恳切。

没办法，上司不给力，当下属的就得费神了。

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

后来，一个偶然的机，志翔从人事那里得知，这次竞选，公司上层比较看好刘某和吕某。刘某不用多说，老员工，能力强，威信也不错；至于吕某，公司上层对他的评价也很高，虽然看起来不显山不露水，但是吕某却是这个部门当中唯一一个所有工作都能按指标完成的人。

对于吕某的工作都能按指标完成，志翔大感意外。他仔细想想，不错，很多时候大家或多或少的都会帮他，偶尔还会耽误了自己手里的活，结果没承想，吕某的业绩被帮成了鹤立鸡群一般出色。领导也觉得他做起事来沉稳，让人很放心。

当初在确定人选时，刘某遭到那个姓胡的暗算：姓胡的为了自己能够爬上去，在暗地里搞了小动作，把刘某的形象搞臭了。

但是最终，吕某却出人意料地胜任了主管的位置。

志翔在工作中经历了这些事情之后，一直在思考几个问题：为什么那些坐在上位的人看上去很木讷？

为什么上司看上去什么都会，什么都不懂，什么都要请教下属？

志翔终于明白了：这些人，实际上是最聪明的人！

在我们身边都有一些吕某这样的人，看起来很平庸、没有攻击性，什么事都不做赢家，因而看起来对任何人都构不成威胁。

他们平易近人，即便你不欣赏他，但是你绝说不出他什么坏话；他们几乎从不主动表达自己的观点，即使是别人问，也要呆呆地想半天才说话，让你感觉他对自己没有威胁。

他们平日里随大流，不拉帮结伙，也更没有人去巴结他们，但是一转身，好运气往往落在他们身上。他们遇事没有主意，会向别人请教，甚至不耻下问，或者干脆只会下问。

聪明者输，笨蛋赢，这个世界就是这样子，从古至今都是如此。

聪明的人总是在不该聪明的地方聪明，笨蛋大部分时间都是笨蛋，只是在不该笨的时候没有那么笨。

聪明人有两点不好的习惯，一个是好为人师，一个是自以为是。

好为人师的人，往往都成不了人师，不仅当不了人师，往往一辈子都做学徒。

为什么？

因为你把自己会而别人不会的都教给别人了，这么一来，别人原本不会的现在会了，别人会的你却不会，你失去了竞争的优势。

当然，别人可能也会和你做交换，但是你怎知道别人拿来和你交换的，是有用的还是没用的，是好的还是坏的？

别人有没有留一手，或者别人是不是在有意给你使坏？

也许这么说，显得太阴暗、太残酷。

但是竞争就是这样，有竞争就有阴暗，就有残酷，特别是在竞争尤为激烈的今天。

所以，如果真的想赢，请收起你教化万方的慈悲，多装傻，多做学生，这才是聪明的办法。

自以为是就是自己觉得自己“是这么回事”，但实际上自己“什么都不是”。

都说人贵自知，反过来，如果不自知，则是一件相当麻烦的事。

不知道自己是怎么回事的人，往往会去尝试能力未及的事情，因而撞得头破血流。

有的人自以为是，让人看笑话，这还算好。

一旦你自以为是，别人也相信了你有能力，这种情况是最糟糕的。

人都是有嫉妒之心，你能力强，就会打压你，你能抗得住所有人的打压吗？

何况“能力强”还是虚幻的。

所以，千万不可自以为是，即便真的有实力，也不妨愚一把。

枪打出头鸟，欲赢则不达 事事都想赢，回回抢先锋的人，往往会输得很惨，这正应了中国那句古话：“枪打出头鸟。”

有句歌词说“这是个批判斗争的世界”，这种说法或许有些夸张，但不可否认的是，我们的生活确实充满了各种各样的竞争。

既然竞争无法避免，所以大部分人就会找准目标，斗争到底。

那么，是什么人更容易成为别人眼里的斗争目标呢？

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

就是那些爱“赢”的人。

战国时期，赵括代替廉颇出战长平，结果被秦军消灭，战死沙场。

据历史记载，秦、赵两国因为上党的归属起了矛盾，秦国派大军攻打赵国的长平，廉颇是赵国军方的首席将领，所以出战迎敌责无旁贷。

廉颇是骑将，平生都是在平原作战，长平的地势对廉颇不利，而且廉颇以勇著称，谋略非其所长，一旦上了年纪，勇气下降。

结果廉颇和秦军作战不利，廉颇索性固守，和秦国打消耗战。

秦国越境来争，确实消耗不起。

因此散布谣言，说秦军不怕廉颇，只怕赵括。

而这个赵括呢，年纪轻轻却颇具名望。

更关键的是，他处处喜欢当“出头鸟”，于是主动要求上战场，想在沙场之中赢得秦军，建立功勋。

赵括自幼随其父赵奢备战，是在军营里长大的。

另一方面，像乐毅、田单这样举足轻重的大将也力挺赵括，何况还有秦国的谣言。

就这样，赵括这只“出头鸟”便被赵王安排上了战场。

因为大家都认为赵括能轻易打败秦军，所以赵王还给赵括下了死命令：“进攻为主，防守为辅”。

这样一来，赵括就没有任何回旋的余地。

一般来讲，敢当“出头鸟”的人自然也有些能力，所以在战争刚刚开始的时候，赵括接连击退了秦军的进攻，赢得了几场胜利。

但是后来秦国换将，派来了名将白起。

赵括终于抵挡不住，最后兵败被杀。

赵括的这个下场，究其原因，就是因为他在赵国军中被捧得太高了。

当赵国需要拿他当挡箭牌时，他没有退路，只能硬着头皮，挺身而出。

赵括被逼着和著名的军事家白起进行大决战，结果，这个“出头鸟”从此不可能再出头了。

不要赢的智慧所强调的是：做事要藏拙，做人要露怯。

笨和聪明，往往不是表面看到的那样。

聪明人未必会交好运，会有好下场。

凡事都精明，遇事不吃亏，到头来却处处受人压制，成为人们打击嫉妒的中心。

反倒是一些看起来笨笨的人，平时经常被人欺负，谁骗他都相信，可到了关键时候，这些人却永远是屹立不倒的，甚至于占尽优势。

因此，这里提出三条原则，请你一定要谨记：原则一，无利不起早。

聪明和笨最关键的区别就在把自己的聪明用在什么时候。

真正聪明的人，平时看起来做事迟缓、发言木讷，跟他们说话半句懂半句不懂，做事情有时灵光有时不灵光。

而当有利可图时，则很早就谋篇布局，先给自己占好地盘。

任何有可能让他们获得好处，或者有可能伤害到他们的东西，都会令这类人跳出来。

他们也许不会冒得太起，却往往会和以往不同，变得聪明而灵活。

原则二，别和别人比聪明。

“聪明人”是惹人讨厌的，他们喜欢指点江山，什么事情都要拿来指导一番。

很多聪明人喜欢装作有经验的样子，很容易就得意忘形。

对于这种人，不要和他们比“智慧”，你可以放任自流，甚至可以捧他们几句，令他们的尾巴翘得更高。

到时候，他们自然会成为“全民公敌”，到那时他们做什么事情都不会顺心，因为所有人都会为他们制造障碍。

原则三，“活着”是最重要的胜利。

任何竞争，比的都不是谁赢了谁，而是谁生存的时间长，谁能活到最后。

说白了，比的是耐心，比的是毅力。

如果仔细观察，你就会发现，真正的赢家往往不是那些“常胜将军”，而是能在屡战屡败中熬到最后



## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

的人。

就像楚汉之争的刘邦，不一定需要能力，但是要有经验，不一定需要魄力，但要懂得生存。

时间是最可怕的敌人，也是最好的武器。

所以，不管做什么，到最后，你会逐渐发现，那些大赢家都是些习惯性的“失败者”，但是他们“活”到了最后，他们胜利了。

第二章赢，也要付出代价 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 要想赢，就免不了要和别人竞争，而竞争又十分容易得罪人。

很多时候，为了获得某方面的利益，我们常常会冒着得罪人的风险去投入到竞争中。

其实，就算在竞争中赢了别人，我们也常常是得不偿失，因为得罪人是有成本的。

你自以为不用怕别人，可以随便得罪，其实在这个过程里，却已经支付出了很大的得罪人的成本，当被得罪的人时机成熟，就会对你进行恶报。

初入社会的新手，大多初生牛犊不怕虎，丝毫不惧怕得罪人，因为他们年轻气盛，过于想表现自己，而且对于“赢”的渴望更加旺盛，所以，常常不把得罪人的利害关系放在心上。

另一种是那些成功欲非常强的人，他们为了赢得眼前的胜利不顾一切，常常是得罪了人还不自知。

他们往往在最后会受到莫名其妙的打击，被人害了还糊里糊涂的，不晓得原因何在。

但不管是哪种人，得罪人的根源其实只有一个，那就是爱赢。

我们不禁要思考，因为爱赢而得罪人，真的值得吗？

社会是一个利益大交换的地方，你的同事也好、客户也好，与你都是非亲非故的，他们没有任何理由忍耐你。

当你得罪了他们，就算今天不报，等到有一天你犯在他们的手中，这些旧账必然会被翻出来，找你清算。

肯尼迪家族是美国著名的大家族，但是这个家族却产生了过多的不幸，先后有几位家族重要成员被暗杀。

在回顾起家族的不幸经历时，他们自己也常常会把原因归咎于因为自己争强好胜而得罪了过多的人。

约瑟夫·肯尼迪九个孩子中的老五尤妮斯·肯尼迪·史里弗说：“父亲总是争强好胜，他总是认为，不得第一就说不上足够好。

”“他不喜欢孩子们仅仅成为第二，他总是希望你准备得比其他人更好，在具体办事的时候也要比其他人更努力。

” 杰克·肯尼迪的朋友，一个名叫K。

勒莫尼·比林斯的人这样形容他：“他认为，试图找到其他捷径的方法是愚蠢之举。

”据比林斯的描述，只要哪个孩子没有得到第一，肯尼迪就会勒令其在厨房独自一人吃饭。

不论哪个孩子已经获得了多少个第一，他还是需要用自己的行动去获得一次又一次的胜利，同时争取父母不断的认可。

乔·肯尼迪要求他的孩子们不惜任何代价获得胜利，这本来就是一种比较极端的教育方式。

肯尼迪家族的人在进入政坛之后，为了赢得胜利从不畏惧得罪人，这也给他们的悲惨结局埋下了仇恨的种子。

做人千万别以为只要能赢，得罪人没什么了不起，或者是认为自己只要明哲保身就不会得罪人。其实，我们总是容易得罪别人。

因为不管在哪儿，什么情景下，得罪人的机会永远比讨好人要多。

社会中牵涉到的各方利益错综复杂，而且这是个此起彼伏、此消彼长，相互伤害的游戏。

好处你拿了别人就没了，反之，机会给了别人，你就只能原地踏步。

当利益复杂时，得罪人就变得很容易，每次你得到一个好处，伴随着的就是得罪一大片人，即使你没得到好处，还是会得罪那些曾经与你竞争过的人。

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

所以说，只要是存在着利益竞争，就一定会得罪人。

很多人都抱着明哲保身的想法，他们往往以为，只要做好自己，管好自己的事情，就绝不会得罪别人，而事实上这样的想法是错的。

现实中没有所谓的中立者，你是在一个集体环境中生存，你的任何一个举动，其实都在和人发生关系。事实上，人与人的关系很简单，通常是合作与竞争两种，你合作时会产生矛盾，竞争时必然得罪人，这使得不管你做什么，都有可能得罪到人。

不管在哪儿，总有我们不喜欢的人存在，不管是同事也好，同学也好，也许他们的性格和我们完全不协调，平时也经常起冲突，实在无法和谐共处。

脾气急躁的人就很看不惯对方，以至于处处针对，还时常吵架，他们觉着自己看不惯一个人，就可以去得罪对方，反正也不怕他报复。

这种想法显然是错的。

每个人都有高潮和低谷，只要生命不息，什么事情都会发生。

今天他是你的同事，明天可能是你的上司；今天他一文不名，明天可能是你的贵人；今天他对付不了你，明天可能你所有的一切都捏在他手里。

现在你自以为得罪得起别人，可哪一天你犯了事，对方就会给你致命一击，这就是得罪人的成本。

因此，即使是你最讨厌、最难以相处的那个人，你可以选择避开他，也可以不理睬他，但并不需去得罪他，即使不愿正面相对，也不要背后说人家。

当你实在忍受不住要爆发时，就想一下成本收益比率，自己得罪这个人会有什么后果，又能有什么好处。

只有冷静思考，才能活得长久。

也有很多自以为是的人，觉得自己处世圆滑，与人为善，和谁的关系都不错。

而往往在最关键的时候，发现有人暗中捣鬼，给他使绊子，下套子。

直到这个时候，他才明白是自己得罪了人。

这是最危险的事情，因为你在完全未知的状态下就得罪了人，那就不可能对别人有防备心，到那时，人家暗中给你致命一击，你被卖了还在替人数钱呢。

这种情形出现的原因其实很好理解，就因为你言多必失，做多必错。

说得多，总会有那么几句给自己惹麻烦。

而且得罪了人后，你还完全不知道，等到对方全力攻击你，你再后悔也晚了。

做事情也是如此，有些人就是浑浑噩噩，遇到事情不考虑会损害谁的利益，以为自己只要多做事就好了。

结果你做得越多，得罪的人就越多，反而是不做的那些人安安分分的，非常安全。

当一个人遇见不知何时得罪人的情况，那就是他从前乱说话、瞎做事，最后损害到了别人的利益。

只有在说话和做事前都想清楚，这句话会牵涉到谁，这件事会伤害到谁的利益，这样，你才能避免得罪人。

很多人认为，自己明明得罪了人，可一点后果都没有，说明得罪人不一定有成本。

然而他们却不知道，真正可怕的不是当面冲突，而是别人将你牢牢记恨在心，等到时机成熟才对你发动进攻。

俗话说“不怕贼偷，就怕贼惦记”。

如果你得罪的人是心直口快的，那么所谓的代价不过是当面冲突一场，抑或今后相互看不顺眼，这还算能够承受的后果。

最可怕的是，你得罪的人压根儿不理你，他也没有立刻针对你的意思，甚至是坦然接受，对你越来越好。

可就在你以为事情解决，大家继续是朋友时，对方却在心里积攒对你的仇恨，等到关键时刻突然出手，置你于死地。

要记住，在现实社会中，你只要得罪了人，就必然会有后果：当面开火的是直率之人，不理你的

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

则是城府深的人，在背地里搞鬼的是阴险的人，非要整死你的是狠毒的人。

有一件事情是绝对不能做的，那就是得罪你的领导，这可以被列为首要禁忌。

既然我们身处一个利益交换的环境，那么就要计算得失成本，如果你得罪你的领导，那损失的成本可就大了。

领导是可以左右你命运的关键人物，他们是有权力决定你升降荣辱的人，所以去得罪他们，往往是成本最高的事情。

不要得罪领导，首先一点就是，在做事情方面不能得罪领导。

在做事之前，要想一想会不会令你上面的人不开心。

如果你得罪了他，就算你事情做成功了，可被得罪后的他也不会给你任何好处；如果你事情没做成功，那么后果就不堪设想了。

其次，不管何时，不管面对着谁，都不要乱说他的坏话，因为你所说的话会很快传到他的耳朵里。

可知小人无处不在，更不用说在利益错综复杂的职场上。

最后，当面和领导发生冲突，更是不可取的。

就算有再充分的理由，或者是再大的火气，也没有必要做这种事情。

因为你当面起冲突，不仅仅解决不了问题，还会造成你和上司之间难以弥合的裂缝，这道裂缝始终伴随着你的职场生涯，几乎没有办法挽回。

所以在面对领导时，一定要有技巧，决不能直来直去。

要记住，一旦得罪领导，你就有可能永无出头之日。

最后要明白一件事情：人生无常，起起落落是常事，今天你整垮的人，明天他还会回来。

如果你以为今天赶绝对手就能高枕无忧，那么明日他一定会带着更强大的力量回归，让你悔不当初。

人生变幻无常、周而复始，因果总是相承的。

你有成功机会，别人也有翻身机会。

所以真正的高人，都是越少得罪人越好，这样才能降低成本，得到更多的利益。

吃午餐，是要缴费的。天下没有免费的午餐，因为社会是个由利益组成的场所，在这里，想获得回报就必须先要有付出。

所以，当你因为“赢”而获得了回报之后，你还要冷静地去想一想，自己到底因此付出了什么？

如果不去辩证地看待输赢，就经常会明明吃了亏自己还以为占到了便宜。

在这个世界上，绝大部分的陷阱都是围绕着人的贪欲展开的，你如果天天想着不付出就赢得胜利，那最后绝对会踏入别人给你设定的陷阱中。

人生就是这样，当你认为“天上掉馅饼”的同时，往往就是跌入陷阱的时候。

要切记，吃午餐是要缴费的，不付出而想吃免费的午餐，最后赔掉的就是你自己的前程。

你拿到薪水，是因为你付出了劳力和智慧；你能升职，是因为你能和老板搞好关系；你拿期权，是因为替老板创造了更大的价值。

有些人看到别人获得好处，就立刻心生嫉妒，仿佛人家的利益都是从天上掉下来的，殊不知，人家所有的好处背后都有努力付出。

付出，不一定是努力工作，也可能是努力走关系，努力使用自己的背景势力，努力打击别人，努力使坏。

总而言之，一定是付出了什么东西，你就收获什么东西。

然而，有时候这种付出，往往还有另一层含义，那就是需要放弃自己坚持的东西。

人在初入社会的时候，总会坚持很多原则，但随着时间越长，底线便慢慢推后，你的原则也在一点点地放弃。

然而，即使你缴费了，餐桌上的午餐，该你的不一定能拿到，不该是你的就一定不是你的。

因为这里面还可能有别的利益牵涉，也有可能老板故意压下，也有可能有人从中作祟截留了。

此外，职场是一个利益交换的地方，这个本质决定了老板对员工也像做生意一样，尽量少给予，多索取。

在老板看来，给你的钱是越少越好，让你干的活是越多越好。

## &lt;&lt;不要赢&gt;&gt;

平白无故送上门的免费午餐一定是个陷阱，这个摆在你面前的美丽蛋糕会不知不觉地让你陷入万劫不复的境地。

这些好处通常是得来全不费工夫，不仅十分诱人，而且自动投怀送抱，恰恰又是你最希望得到，几乎没法拒绝的。

此时此刻，拒绝就等于傻瓜，绝大部分人以为神不知鬼不觉地将好处捞尽了。

邓先生是个老棋迷，刚从广东到海南的儿子家居住。

但近日他在海口东湖边散步时，看到有人在湖边设棋局。

邓先生刚到海口，认识的人不多，好久没有人和他下棋，路边棋局马上勾起了他的棋瘾。

他凑近观看，只见围观者不停地交流着数。

邓先生蹲下研究棋局时，围观的几名男子不断鼓励他与设局者试试。

其中一名男子还掏出100元塞给邓先生让下注，口口声声说输了也不要邓先生还。

邓先生被这些人一“激励”，再也克制不住棋瘾，自己掏出100元作注，大家建议把钱交给一名围观的老年男子，让他作为“中间人”。

之后，邓先生与设局者开始“大战”。

在下棋的过程中，除了中间人外，其他的围观者纷纷为他支着儿，因意见不同还常常互相大声争吵，有的还动手挪用邓先生的棋子。

邓先生无法专心下棋，没多久就败下阵来。

还没等他回过神来，设局者便与另两人迅速地从“中间人”手上拿过钱走了。

此时，他才醒悟过来，这是一场合伙骗局。

邓先生之所以会上当，就是因为别人白白在他身上投资了100元钱，他因此有了贪念，所以才失去了明辨是非的能力。

孰不知，给他送上免费午餐的人，早有阴谋。

尤其是那些和你没有什么交际，甚至是有竞争关系的人，突然做起了好人，给你送上了免费的午餐，那么就可以认定，这背后是有阴谋的。

千万不要忘记利益原则。

社会是利益交换的地方，你得到什么，必然会付出其他。

当你什么都不知道乱拿一气时，背后肯定有更大的陷阱在等着你。

你捞进一成好处，将来要付出的会是十倍百倍那么多。

很多陷阱就像填鸭一般，先不断地给鸭子喂饲料，喂好吃的，等到把鸭子喂大喂肥了，就应该是宰杀的时候了。

那时候的你将毫无还手之力地被杀掉，继而被吃掉。

所以，你要明白，无缘无故送上门的免费午餐是很危险的。

无故的好处是陷阱，无故的好事是阴谋。

你不贪，则害不到你，你一贪心，事情就难以挽回了。

那么，怎么样才是最安全的呢？

答案其实很简单：吃午餐要缴费。

要讲究公平原则，利益均沾。

你付钱，对方给午餐，双方都得到了自己想要的，这样就比较安全了。

既然大家都是付出劳动换取利益，那么秩序就来自于公平交换。

你一旦想破坏这种秩序，希望不劳而获，那么就必然会导致被人害的下场。

只有老老实实在地交换，才能够让人们得到应该有的利益。

你付出劳动力和智慧，换得相应的薪水；你付出额外的精力，则获得额外的收获。

先不说你的付出是否值得，但至少这种交换是符合秩序的，有合理存在的可能。

.....



<<不要赢>>

编辑推荐

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。

对渴望成功的您来说，缺的不过是这一本书而已！

<<不要赢>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>