

懂得低头 才能出头

★★★
超值典藏书系

23.80



丛书编委会 编著

KNOW HOW TO BOW
CAN MAKE A PERSON SUCCESSFUL

低头是一种智慧，更是一种境界。
一个懂得低头的人，能使自己站得更稳。

当然，一个人在低头时，要注意审时度势，要站在牺牲小局的角度上，顾全眼前的大局。
在过个过程中，需要你去忍受常人之不能忍，做常人之不能做的事。
这样有助于成就大事。

懂得低头 才能出头

丛书编委会 编著



NLIC2970862268



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

懂得低头才能出头/《超值典藏书系》丛书编委会
编著. — 长春:吉林出版集团有限责任公司,2012.6
(超值典藏书系)

ISBN 978-7-5463-9886-0

I. ①懂… II. ①超… 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 126806 号

超值典藏书系 懂得低头才能出头

编 著 丛书编委会
责任编辑 师晓晖
开 本 787mm×1092mm 1/16
字 数 300 千字
印 张 20
版 次 2012 年 6 月第 1 版
印 次 2012 年 6 月第 2 次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司
(长春市人民大街 4646 号 邮编:130021)
发 行 江苏可一出版物发行集团有限公司
(南京市山西路 67 号世贸中心 4 楼 邮编:210009)
电 话 总编办:0431-85600386
市场部:025-66989810
北京市场部:010-85804668
网 址 www.keyigroup.com
印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

ISBN 978-7-5463-9886-0 定价:23.80元

版权所有 侵权必究 举报电话:010-85808988 025-66989810

上篇 低头看人生

第一章 低调能培养出好的心态 3

- 第一节 修身立德可以走宽道路 4
- 第二节 积水成渊终成大器 6
- 第三节 让自己的心态归零 9
- 第四节 敢做一个自嘲的人 10
- 第五节 虚心接受他人的批评 11
- 第六节 以平常心看待胜败 12

第二章 低头的人生智慧 13

- 第一节 低头实际为了抬头 14
- 第二节 羽毛没丰满，一定要学会低头 15
- 第三节 死要面子结果是活受罪 17
- 第四节 拿出耐心把“冷板凳”坐热 18
- 第五节 不做沽名的“霸王” 20
- 第六节 善于在缝中求生存 21
- 第七节 低头等时机不逞一时之能 22

第三章 人不畏其低就能孚众成王 25

- 第一节 以客观的心态审视他人 26
- 第二节 换一个角度去揣度别人 28
- 第三节 帮助他人维护面子 31
- 第四节 将他人的名字铭记于心 33
- 第五节 礼貌待人切不可怠慢他人 35

第六节 了解他人就从他人的兴趣入手	40
-------------------------	----

第四章 想立足于天地就要低头

第一节 放下身架会使高贵者更高贵	44
第二节 鹤立鸡群必被鸡啄之	45
第三节 矮人一截并不代表身份掉价	47
第四节 小丑为何能比过主角	48
第五节 名人一样要“弯腰”	49
第六节 葡萄的破碎是为了变成 美丽的红酒	51
第七节 有才华的人为何变成了失败者	52

第五章 能忍才能出人头地

第一节 忍常人所不能忍的，必能成常人 不能成的	56
第二节 冷静对待别人的诋毁	58
第三节 要有能屈能伸的个性	60
第四节 不争一时之气	62
第五节 去感谢折磨你的人	64
第六节 控制好情绪可以避免“情绪短路”	66
第七节 要有限度的忍耐	68

第六章 大智若愚的低头哲学

第一节 装糊涂是低头做人的好方法	72
第二节 “装傻”实际是为了保护自己	73
第三节 花半开、酒微醉是最好的状态	74
第四节 反应“迟钝”可以减少一些麻烦	76

第五节	成功或失败要有 不揽功不推过的姿态	77
第六节	在嘻哈之间化尴尬为轻松	79
第七章	弯曲是一种境界	81
第一节	参天大树的根为什么往上长	82
第二节	水太满则溢而月太圆则亏	83
第三节	流入大海的小河都会转弯	85
第四节	太能干也会带来痛苦	87
第五节	将十二分的才华作一分的表露	88
第六节	保持谦卑是一种生存方式	89
第八章	锋芒不毕露，成功更容易	91
第一节	不显山不露水也是等待机会	92
第二节	别让别人知道你比他聪明	93
第三节	逞能会影响你的人气	96
第四节	有分寸地推销自己	98
第五节	个性太强会导致失败	100
第六节	不在他人的过错上卖弄自己	102
第七节	成全别人是一种美德	105
第九章	低头中的吃苦哲学	107
第一节	能吃菜根苦才可成大事	108
第二节	意志力是成功者的一种能力	109
第三节	重复能把简单的事做好	111
第四节	用磨难改变自我	113
第五节	将拼搏与动脑结合起来	115

第六节 付出多点就能使收获多点	116
-----------------------	-----

第十章 以退为进是一种智慧

第一节 知止是明智的表现	120
第二节 放弃一条腿能保全一条命	121
第三节 把握好进退的脉搏	122
第四节 在进退之间随机应变	124
第五节 退一步是为了进百步	125

第十一章 用豁达的胸怀看待一切

第一节 吃亏是一种无形的投资	128
第二节 让别人占点“小便宜”	129
第三节 凡事不可较真认死理	130
第四节 暂时吃亏实际并不亏	132
第五节 与人分享能让自己幸福	133
第六节 吃眼前亏能赢得长远利益	134

第十二章 舍得和放弃是一种智慧

第一节 放弃可以成就人生	136
第二节 放弃是为了更好地找到目标	137
第三节 切不可贪恋小利益	139
第四节 懂得放下才能掌握当下	141
第五节 该忘记时不妨“忘记”	142
第六节 学做减法才能走得更远	143

第十三章 海纳百川有容乃大

第一节 既要帮助别人还要不绊别人	146
------------------------	-----

第二节	得意、失意全在自己	148
第三节	金无足赤，人无完人	150
第四节	要有一颗宽恕别人的心	153
第五节	化“敌”为友可铺出平坦的道路 ...	154
第六节	不计前嫌就能重归于好	157
第七节	妥善处理好“恩与仇”	158
第十四章	用最真实的自己面对低头与出头的境遇	161
第一节	就算成功也不可傲慢	162
第二节	做人不可人前一套， 人后一套	164
第三节	做人切不可口是心非	166
第四节	将你的真情展示给别人	167
第五节	用自己的真个性坦荡地生活	169
第六节	别让“虚名”连累了自己	170

下篇 出头的哲理

第十五章	话到嘴边留半句	175
第一节	三思而后言	176
第二节	多听少说是做人之道	177
第三节	不可将话说得太满	179
第四节	适当地打开沉默	181
第五节	给自己的秘密留个角落	182
第六节	让你的同事表现得比你优秀	183

第七节	身在职场别乱说话	186
第十六章	为人处世需“谨言慎行”	189
第一节	未雨绸缪可避免“亡羊补牢”	190
第二节	“防微杜渐”可预防“积重难返”	191
第三节	居安思危可化危为安	193
第四节	身在高位更要谨慎小心	195
第五节	由着性子行事只会增加灾难	196
第六节	深谋远虑才能防患于未然	198
第十七章	低头中的人情学	201
第一节	人情关系决定事情成败	202
第二节	必要时放下面子并向 他人求助	203
第三节	为对方着想实为自己打算	205
第四节	以情动人更能办成事	206
第五节	央求要比婉求更有效	208
第六节	借用“光环效应” 求人易成功	209
第十八章	低头一定要讲方圆	211
第一节	圆融之人通常不会恪守经验	212
第二节	圆融就是走捷径	213
第三节	方圆之人往往不被小节牵绊	215
第四节	圆滑还要有一定的度	216
第五节	方圆相通才能成功做人	217
第六节	外圆内方是做人的制高点	219

第十九章 低头也要有“心机” 221

- 第一节 有心机的人更易成功 222
- 第二节 有时吃回头草也不为过 223
- 第三节 记住“鹰立如睡，虎行似病” 224
- 第四节 做人要适度地伪装自己 226
- 第五节 柿子要挑软的捏 228
- 第六节 不用老做老好人 229
- 第七节 螳螂捕蝉黄雀在后 231

第二十章 做人要懂得“老二”哲学 233

- 第一节 能做扶梯的副手 234
- 第二节 做“老二”其实最牛 235
- 第三节 飞得高时要注意“软着陆” 236
- 第四节 绿叶并不比红花差 237

第二十一章 成功是一种 厚积薄发的等待 239

- 第一节 埋头苦干是为了蓄势待发 240
- 第二节 虎头蛇尾注定要一事无成 242
- 第三节 再忙也得完成当天该做的事 244
- 第四节 与其抱怨不如奋发图强 246
- 第五节 跌倒之后一定要爬起来 247

第二十二章 才干要低调才能有作为 251

- 第一节 做人切不可恃才傲物 252
- 第二节 枪打出头鸟 253

第三节	过于优秀反遭他人嫉妒	254
第四节	有才华也有可能变为“病人”	255
第五节	逞能好强并不一定真有才	257
第六节	真正有才华的人不会 自以为是	258

第二十三章 笑在最后才算

真正的胜利	261
-------------	-----

第一节	不能有比他人聪明的想法	262
第二节	在诱惑力中沉住气	263
第三节	未成事之前先不动声色	264
第四节	在机会面前说“NO”	267
第五节	看清了形势再与天地相斗	268
第六节	不轻易拿出自己的看家本领	269

第二十四章 感谢折磨你的人

第一节	与别人争斗不如充实自己	272
第二节	把折磨当成前进的动力	273
第三节	“蘑菇经历”是一笔财富	274
第四节	别把对手当敌人	275

第二十五章 在不露声色中得以升迁

第一节	不可做太过聪明的下属	278
第二节	不要替你的领导作决定	279
第三节	放低自己能使领导更高大	281
第四节	做一个能为领导解围的下属	282
第五节	在观察中向领导学习	283

第二十六章 合作需要宽容大度 287

第一节 互惠互利才能使人得到成长 288

第二节 学会妥协能使双方共赢 289

第三节 相信你的合作伙伴 290

第四节 为共同的利益做些事情 291

第二十七章 在对手面前也要 适当“低低头” 293

第一节 像薛宝钗那样做人 294

第二节 为对手鼓掌并不代表
你是弱者 296

第三节 让对手去做英雄 297

第四节 死敌见面也要注意礼貌 299

第五节 搞好关系就能够收获名利 300



上 篇

低头看人生

第一章

低调能培养出好的心态



第一节 修身立德可以走宽道路

人要立足于世，必须要讲究修身立德，而诚信是修身立德的根本。然而诚信又有什么含义呢？事实证明，诚信是用对自己的忠诚去诚实对待他人。

《礼记·大学》中说：“诚其意者，毋自欺也。”朱熹也说：“诚者何？不自欺、不妄之谓也。”

对个人而言，诚信就是要真心实意地加强个人的道德修养，存善去恶，言行一致，表里如一，对他人不存诈伪之心，不说假话，不办假事，开诚布公，以诚相待。一个人只有具备既不自欺又不欺人的优良品质，才能与他人建立和谐的人际关系。所以孟子说：“诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”他还指出，诚实才能打动人，即“至诚而不动者，未之有也；不诚，未有能动者也”。对此，后人也多有阐释。韩婴说：“与人以诚，虽疏必密；与人以虚，虽戚必疏。”杜恕说：“君臣有义矣，不诚则不能相临；父子有礼矣，不诚则疏；夫妇有恩矣，不诚则离。”《河南程氏遗书》卷二则有这样的话：“学者不可以不诚，不诚无以为善，不诚无以为君子。修学不以诚，则学杂；为事不以诚，则事败；自谋不以诚，则是欺自心而自弃其忠；与人不以诚，则是丧其德而增人之怨。”司马光认为，“君子所以感人者，其唯诚乎！欺人者，不旋踵人必知之；感人者，益久而人益信之。”

古人甚至认为诚信是“天之道也”，而且说：“唯天下至诚，为能经纶天下之大经，立天下之大本，知天地之化育。”正如通常人们所说的“至诚通天”、“精诚所至，金石为开”。

“诚”如此神通广大，因而人们必须去把握它，并用它去规范自己的一切行为。否则，“不诚无物”，就会什么也干不成，什么也不会有。不诚，国家不会有忠臣孝子和清官廉吏；不诚，个人也不会有真朋好友，因为真挚的友谊同样需要用“诚”去获得。而如果言行不一，甚至虚伪奸诈，则必然会形影相吊、独而无友，缺乏良好的人际关系。

诚信为天下第一品牌。以诚待人，是成大事者的基本做人准则。做人做事，都要讲“诚信”二字，养成诚实守信的习惯，才能获得成功的青睐。

1835年，摩根成为一家名叫“伊特纳火灾”的小保险公司的股东。这家公司不用马上拿出现金，只需在股东名册上签上名字就可成为股东。这符合摩根没有现金但却能获益的设想。

就在摩根成为股东不久，有一家在伊特纳火灾公司投保的客户发生了火灾。如果按照规定完全付清赔偿金，保险公司就会破产。这一来，股东们一个个惊慌失措，纷纷要求退股。

摩根斟酌再三，认为自己的信誉比金钱更重要，于是他四处筹款，并卖掉了自己的住房，低价收购了所有要求退股的股东们的股票，然后他将赔偿金如数付给了投保的客户。

这件事过后，伊特纳火灾保险公司有了信誉的保证。

已经身无分文的摩根成为保险公司的所有者，但保险公司却已经濒临破产。无奈之中他打出广告：本公司为偿付保险金已竭尽所能，所以从现在开始，凡是再到本公司投保的客户，保险金一律加倍收取。

不料客户很快蜂拥而至。原来在很多人的心目中，伊特纳公司是最讲信誉的保险公司，这一点使它比许多有名的大保险公司更受欢迎，伊特纳火灾保险公司从此崛起。

过了许多年之后，摩根的公司已成为华尔街的主宰，而当年的摩根先生正是美国亿万富翁摩根家族的创始人。其实成就摩根家族的并不仅仅是一场火灾，而是比金钱更有价值的信誉。

诚是一个人立足的根本，待人以诚，就是信义为要。荀子说：“天地为大矣，不诚则不能化万物；圣人为智矣，不诚则不能化万民；父子为亲矣，不诚则疏；君上为尊矣，不诚则卑。”诚能化万物，也就是所谓的“诚则灵”，这正说明了诚的重要性。相反，心不诚则不灵，行则不通，事则不成。一个心灵丑恶、为人虚伪的人根本无法取得人们的信任。明人朱舜水说得更直接：“修身处世，一诚之外便无余事。故曰：‘君子诚之为贵。’自天子至庶人，未有舍诚而能行事也；今人奈何欺世盗名矜得计哉？”所以，诚是君子之所守也，政事之所本。只有保证诚信的人，才能获得别人对他的支持。

真诚待人、真诚做事，这是成功者必备的品质之一。只有具备了这种品质，人才会打开心扉给人看，使人们了解他、接纳他、帮助他、支持他，使他的事业获得成功，使他受到人们的尊重和敬仰。因此，我们应养成真诚待人的习惯，用真诚的心灵赢得事业上的成功。

有位孤独的老人，没有子女又体弱多病，他决定搬到养老院去。老人宣布出售他豪华的别墅。

购买者闻讯蜂拥而至。别墅底价8万英镑，但人们很快就将它炒到了10万英镑，而且价钱还在不断攀升。

但老人静静地坐在沙发上，满目忧郁。是的，要不是孤苦伶仃、疾病缠身，他是不会将这栋陪他度过大半生的住宅卖掉的。

一个衣着朴素的青年人来到老人跟前，低声说：“先生，我非常想买这栋住宅，可我只1万英镑。”“但是；它的底价就是8万英镑啊，”老人淡淡地说，“现在它已经升到10万英镑了。”

青年并不沮丧，诚恳地说：“先生，如果您把住宅卖给我，我保证会让您依旧生活在这里，和我一起喝茶、读报、散步，天天都快快乐乐的——相信我，我会用我的整颗心来时时关爱着您。”

老人面带微笑聆听着。

突然，老人站起来，挥手示意人们安静下来：“朋友们，这栋住宅的新主人已经产生了。”