

低调做人的艺术

冯慧娟◎编

全民阅读·经典小丛书

有限公司

全民阅读·经典小丛书

低调 做人的艺术

DIDIAOZUOREN DE YISHU

冯慧娟 编



吉林出版集团有限责任公司

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

低调做人的艺术 / 冯慧娟编. — 长春: 吉林出版
集团股份有限公司, 2016.1

(全民阅读 · 经典小丛书)

ISBN 978-7-5534-9988-8

I . ①低… II . ①冯… III . ①人生哲学—通俗读物
IV . ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 031440 号

DIDIAO ZUOREN DE YISHU

低调做人的艺术

作 者: 冯慧娟 编

出版策划: 孙 昶

选题策划: 冯子龙

责任编辑: 于媛媛

排 版: 新华智品

出 版: 吉林出版集团股份有限公司

(长春市人民大街 4646 号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(<http://shop34896900.taobao.com>)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728/85671730

印 刷: 北京市平谷县早立印刷厂

开 本: 640mm × 940mm 1/16

印 张: 10

字 数: 130 千字

印 数: 1—5 000 册

版 次: 2016 年 7 月第 1 版

印 次: 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5534-9988-8

定 价: 25.00 元

印装错误请与承印厂联系 电话: 18611383393

目录

CONTENTS

别人恃才傲物，你保持谦虚 / 009

不懂的事情一定要承认，不懂的问题一定要勤问 / 010

受到批评要当场谦虚接受，回去再细细想通 / 013

永远不要认为自己是“大材小用” / 016

别人卖弄口才，你多思慎言 / 021

不轻易对人品头论足，不轻易对事情仓促表态 / 022

非必要场合，永远不玩辩论游戏 / 026

比起说大话，说“小话”更为妥当 / 032

空头支票不能乱开，空头诺言绝不轻许 / 036

不要主动给上司代言，也不要随便传言 / 039

别人直来直去，你融方于圆 / 043

会绕圈子，不碰钉子 / 044

与不喜欢的人也要打好交道 / 048

对待不如你的人，也要在面子上保持有礼 / 052

与其被外力所折，不如主动先弯 / 057

洞察隐秘，佯装不知 / 061

低调做人的艺术

别人拼命外显，你韬光养晦 / 065

不要过早暴露目标和亮出底牌 / 066

三分才干弄得像十分，不如十分才干只显露三分 / 070

时机未成熟，要先保全自己而后出手 / 074

别人争破头颅，你以退为进 / 079

退一步，进两步 / 080

把好处让给你重要的人 / 084

放远眼光，不要只盯眼前利益 / 088

别人钩心斗角，你远离是非 / 093

卷入斗争漩涡，将永远无法游到彼岸 / 094

不贴上派系标签，不当八卦中心 / 097

端正自身行为，不要授人以任何把柄 / 102

别人拿放不起，你能屈能伸 / 107

能大能小是条龙，只大不小是只虫 / 108

目录

CONTENTS

人在屋檐下，一定要低头 / 113

你可以在别人面前丢脸 / 117

平静地对待被别人冷落的日子 / 121

别人趾高气扬，你不显不炫 / 125

有再大的功劳也不要自夸 / 126

成绩只是起点，荣誉可以看做动力 / 128

身价飙升时，头脑要更清醒 / 133

别人高高在上，你深入群众 / 139

说话多带客气字眼，而不只是发号施令 / 140

主动示弱，使人产生亲近感 / 144

放下身段，更能赢得尊敬 / 148

别拿自己不当普通人 / 152

全民阅读·经典小丛书

低调 做人的艺术

DIDIAOZUOREN DE YISHU

冯慧娟 编



吉林出版集团有限责任公司

版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

低调做人的艺术 / 冯慧娟编. — 长春: 吉林出版
集团股份有限公司, 2016.1

(全民阅读 · 经典小丛书)

ISBN 978-7-5534-9988-8

I . ①低… II . ①冯… III . ①人生哲学—通俗读物
IV . ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 031440 号

DIDIAO ZUOREN DE YISHU

低调做人的艺术

作 者: 冯慧娟 编

出版策划: 孙 昶

选题策划: 冯子龙

责任编辑: 于媛媛

排 版: 新华智品

出 版: 吉林出版集团股份有限公司

(长春市人民大街 4646 号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(<http://shop34896900.taobao.com>)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728/85671730

印 刷: 北京市平谷县早立印刷厂

开 本: 640mm × 940mm 1/16

印 张: 10

字 数: 130 千字

印 数: 1—5 000 册

版 次: 2016 年 7 月第 1 版

印 次: 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5534-9988-8

定 价: 25.00 元

印装错误请与承印厂联系 电话: 18611383393

前言

FOREWORD

路径窄处，留一步与人行；滋味浓的，减三分让人嗜。

——（明）洪应明《菜根谭》

古人云：“木秀于林，风必摧之；行高于人，众必非之。”低调做人不仅是一种姿态、一种风度，更是一种哲学。一个人不管多么声名卓著，多么权势显赫，多么富可敌国，都应该保持低调，否则很可能为自己招致灾祸。韩信被杀，很大原因就在于他做人过于高调，“居人臣之位，戴震主之威，挟不赏之功”，怎能不招致杀身之祸？

有道是：地低成海，人低成王。绝大多数成功者都或多或少受到过这一思想的启示。千百年来，低调做人一直都是成功者恪守的处世之道。无论是在职场、官场，还是商场，低调做人的人更容易被他人接受。

低调不代表软弱无能，更不是退缩畏惧，而

低调做人的艺术

是一种高超的做人智慧。低调做人，才能在世态纷扰中保持一份从容，才能以平和达观的心态面对人生风云、世事变幻。而做人过于张扬，很可能在不知不觉中损害了他人的颜面，招致他人的妒忌、排挤、诋毁，甚至攻击。所以张扬的人做事常常会遭遇各方面的阻力，进而使自己的事业和人生止步不前。

低调做人，才能真正演绎人生的精彩，收获事业的成功。所谓“圣者无名，大者无形”、“鹰立如睡，虎行似病”、“大智若愚，大巧若拙”讲的就是这个道理。放低姿态，低调做人，高调做事，才能营造良好的人际关系，才能暗蓄力量，在不显山不露水中成就一番事业。

目录

CONTENTS

别人恃才傲物，你保持谦虚 / 009

不懂的事情一定要承认，不懂的问题一定要勤问 / 010

受到批评要当场谦虚接受，回去再细细想通 / 013

永远不要认为自己是“大材小用” / 016

别人卖弄口才，你多思慎言 / 021

不轻易对人品头论足，不轻易对事情仓促表态 / 022

非必要场合，永远不玩辩论游戏 / 026

比起说大话，说“小话”更为妥当 / 032

空头支票不能乱开，空头诺言绝不轻许 / 036

不要主动给上司代言，也不要随便传言 / 039

别人直来直去，你融方于圆 / 043

会绕圈子，不碰钉子 / 044

与不喜欢的人也要打好交道 / 048

对待不如你的人，也要在面子上保持有礼 / 052

与其被外力所折，不如主动先弯 / 057

洞察隐秘，佯装不知 / 061

低调做人的艺术

别人拼命外显，你韬光养晦 / 065

不要过早暴露目标和亮出底牌 / 066

三分才干弄得像十分，不如十分才干只显露三分 / 070

时机未成熟，要先保全自己而后出手 / 074

别人争破头颅，你以退为进 / 079

退一步，进两步 / 080

把好处让给你重要的人 / 084

放远眼光，不要只盯眼前利益 / 088

别人钩心斗角，你远离是非 / 093

卷入斗争漩涡，将永远无法游到彼岸 / 094

不贴上派系标签，不当八卦中心 / 097

端正自身行为，不要授人以任何把柄 / 102

别人拿放不起，你能屈能伸 / 107

能大能小是条龙，只大不小是只虫 / 108

目录

CONTENTS

人在屋檐下，一定要低头 / 113

你可以在别人面前丢脸 / 117

平静地对待被别人冷落的日子 / 121

别人趾高气扬，你不显不炫 / 125

有再大的功劳也不要自夸 / 126

成绩只是起点，荣誉可以看做动力 / 128

身价飙升时，头脑要更清醒 / 133

别人高高在上，你深入群众 / 139

说话多带客气字眼，而不只是发号施令 / 140

主动示弱，使人产生亲近感 / 144

放下身段，更能赢得尊敬 / 148

别拿自己不当普通人 / 152

别人恃才傲物，
你保持谦虚



不懂的事情一定要承认， 不懂的问题一定要勤问

从古至今，凡杰出者都懂得不耻下问，有任何不懂的事情，就算对方地位或学问不如自己，也能大方而谦虚地向人请教，不因此而感到羞耻；而平庸者往往会忽视这一点，为了所谓的自尊心与面子，不懂装懂，结果贻笑大方。

清空自己，虚心向他人请教

一个对佛学有很深造诣的人，去拜访一位德高望重的老禅师。老禅师的徒弟接待他时，他很是瞧不起，心想：“我的佛学造诣很深，你算老几？”后来，老禅师出来了，十分恭敬地接待了他，并亲自为他沏茶。可在倒水时，杯子已经满了，老禅师还不停地倒。他疑惑地问：“大师，杯子已经满了，为什么还要往里倒呢？”大师回答说：“是啊，既然已经满了，为什么还倒呢？”原来，禅师的意思是，“既然你已经对佛学造诣很深了，为什么还要来我这里求教呢？”这就是我们常说的“空杯心态”的起源，引申出来的意思是说好的心态是做事的前提。如果想学到更多的学问，就必须先把自己想象成“一个空着的杯子”，而不是目中无人、骄傲自满。

一个人的力量总是渺小的，以个人能力所能知道的东西极其有限，总有在某方面比自己强的人，总有自己不懂的事，要虚心向别人请教。不要让虚荣心堵住了自己的嘴，这样也就堵住了通往智慧的大门。

尹金诚是韩国有名的企业家，他在开始做生意时，几乎什么都不懂，开发了一件新产品，往往不知道该如何定价。于是他就跑到零售商那里去请教。因为他认为如何定恰当的价钱应该是常与消费者接触的零售商最清楚。

在零售商那里，尹金诚出示了新产品，问他们：“像这样的东西可以卖多少钱？”他们都会坦诚地告诉他行情。照着零售商的话去做都没错，不必付学费，也不要伤脑筋，没有比这个更划算的。当然不是什么事情都这样简单，可这是基本的原则。能虚心接受人家的意见，能虚心去请教他人，才能集思广益。

如果我们能培养这种“虚心”，能虚心接受他人的意见，虚心向他人学习，那么离成功就不远了。学会了在工作中虚怀若谷，是会受益终身的。只有具备了这样的态度，你才能认识到自己的不足，你才会去虚心学习别人的经验，为你的成功赢得砝码。

勤问是通向成功的捷径

不管你有多能干，不管你曾经把工作完成得多么出色，如果你一味沉溺在对昔日表现的自满当中，遇到问题不去请教他人，“学习”便会