

我的低调 要让全世界 都知道

o s i p i a o

为什么低调的人更容易成功？

低调的人，虚心和善，淡泊名利；
低调的人，藏锋守拙，伺机而发！



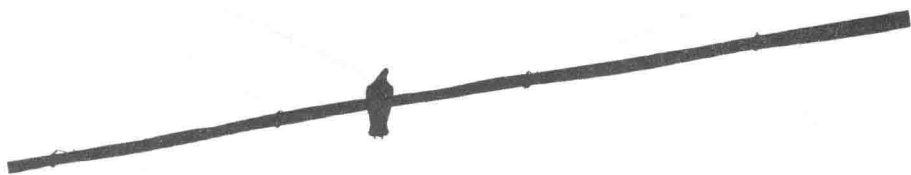
低调，强者最坚实的铠甲！一般不出手，出手就不一般！

wo de di diao
yao rang quan shi jie
dou zhi dao

我的低调 要让全世界 都知道

o e i d i a o

马一帅◎著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

我的低调要让全世界都知道 / 马一帅著.

-- 北京: 台海出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5168-1372-0

I. ①我… II. ①马… 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(2017)第 082666 号

我的低调要让全世界都知道

著 者: 马一帅

责任编辑: 高惠娟 贾风华

装帧设计: 芒 果

版式设计: 通联图文

责任校对: 王 杰

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652(发行, 邮购)

传 真: 010-84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京鑫瑞兴印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710mm×1000 mm 1/16

字 数: 180 千字 印 张: 15

版 次: 2017 年 6 月第 1 版 印 次: 2017 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1372-0

定 价: 38.00 元

版权所有 翻印必究



前言

Preface

在我们的一生中，关乎我们生存与发展的无外乎就是两点：做人与做事。做人难，难于在躁动的情绪和欲望中稳定心态；做事难，难于从纷乱的矛盾和利益的交织中理出头绪。一个人要想在这个世界上生存，成就自己的人生，就要学会放平心态、低调做人。

何谓“低调”？低调是一种谦虚谨慎的态度：不张扬，隐藏自己的能力。它是自己选取较低的标准、要求、观点，去面对和处理自己或他人身上所发生的事件，是对别人低标准要求的反应。

低调做人就是用平和的心态来看待世间的一切。低调做人，更容易被人接受。一个人应该和周围的环境相适应，适者生存。古人云：“木秀于林，风必摧之；人高于众，众必非之。”所以，不如低调一点，这样更能增加你与大家的亲和力，为你赢得更多的朋友，这是一个人成就大事的最起码的前提。

低调的人虽然表面上常常给人一种懦弱的感觉，但低调绝不是懦弱的标志，而是聪明持久的象征。因为只有低调，才能成大事，铸就辉煌。

低调的本质是一种宽容。低调者首先放弃显耀自己，不愿将自己强过别人的方面表现出来，这是对他人的尊重，对不如自己的人的一种理解。低调的人相信：给别人让一条路，就是给自己留一条路。

低调也代表着灵活，给自己留出了很大的余地，学会变通，学会举一反三，不与人争，才能更好地看清楚自己的实力。

而一个低调的人势必也是快乐的，生活中真正摧毁一个人生活的并不是名利，而是随名利而来的虚荣、黑洞一样越来越大的欲望。低调的人不与人争，不羡慕别人，拥有一颗平常心：人生只需吃能够解决温饱的饭，无须山珍海味，无须满汉全席；人生只需住可以容身的房子，无须雕梁画栋，无须广厦千尺；人生只需要穿可遮蔽身体的衣服，无须锦衣华贵，无须珠饰环佩……这样的生活对于多数人而言未必会很精彩，但是一定也能够从中找到最纯的幸福。

.....

然而在现代生活当中，又有多少人具有这样的雅量与谦卑的品格呢？尤其是，涉世未深的年轻人往往不能很好地适应社会上的人情世故，难免会吃亏上当、走弯路。在一般人的心目当中，成功者的人生令人艳羡，却不知，越是要出人头地，越应该学会低调做人。要知道，在这个世界上，没有谁会永远把风头出尽、把风光占尽、把风采夺尽！

《菜根谭》上有句话或许更耐人寻味：“路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。”

所以，在这个波诡云谲的世界里，只有懂得低调做人的人，才能够在社会这个纷繁的大舞台上扮演好自己的角色，才能够人生的旅途中走好每一段路。从而在复杂的人际环境中绕开弯路，开创出广阔的发展空间，成就辉煌事业，演绎精彩人生。

正如希腊一位叫希尔泰的学者所说的：“傲慢始终与相当数量的愚蠢结伴而行，愚蠢总是在傲慢到来之时，准时出现。傲慢一现，谋事必败。”

由此可见，对自己的成就轻描淡写，以低姿态出现在人们面前，这是安身立命的谋略。学会谦虚，学会低头，你就能永远受到人们的欢迎。

本书立足于现实，让读者在浮躁的社会中，学会理性和隐忍，懂得及时隐藏和掩饰，给自己营造一个更为安全可靠的生存和发展环境，为自己争取更多的主动权。

目 录

Contents

第一章 低头怎么了？低头是为了把王冠捡起来 / 1

1. 这世界不论高低，只看输赢 / 2
2. 猪“大”了值钱，人“大”了不值钱 / 4
3. 争论不是辩论赛，那你又何必唇枪舌剑 / 6
4. 自我感觉良好的人都不太幸运 / 9
5. 变一变转一转，四两也可拨千斤 / 13
6. 每颗珍珠原本都是一粒沙子 / 17
7. 一蹴而就的成功，那只是神奇的传说 / 20

第二章 你的孤独虽败犹荣，你的低调蓄势待发 / 23

1. 任何挫折都是上帝包装好的礼物 / 24
2. 还当不了领头羊时，就先躲在羊群里 / 27
3. 用寂寞熨平你狂乱的灵魂 / 30
4. 从最难吃的葡萄吃起 / 34
5. 我哪懂什么坚持，全靠死扛 / 37
6. 打垮你的不是灾难，而是不善自制的情绪 / 39
7. 生活是一场没有备用琴的演奏会 / 42

第三章 这点小亏不算什么，当时忍住就好了 / 47

1. 福兮祸所倚，祸兮福所伏 / 48
2. 便宜给别人，器量给自己 / 50
3. 好东西要舍得与别人分享 / 54
4. 你对我好一分，我对你好一寸 / 57
5. 向生命里的荆棘说一声谢谢 / 59
6. 姿态放低点，即使失败也可有余地 / 64
7. 退后一步，才能跳得更远 / 66

第四章 因为经历了低谷，于是有了真正幸福的可能 / 69

1. 只不过是从头再来 / 70
2. 不是捶胸顿足，而是奋发努力 / 73
3. 岂能尽如人意，但求无愧我心 / 77
4. 沙漠里也能找到星星 / 81
5. 找不到出路时，就切断一切后路 / 87
6. 做不好没关系，总比不做好 / 89
7. 聪明人从不担心做出愚蠢的事 / 93

第五章 口碑决定德碑，管住自己的嘴巴 / 97

1. 推功揽过，有百利无一害 / 98
2. 千万不要信口开河搬弄是非 / 101
3. 打探别人的薪水，是职场的地雷 / 104
4. 闲谈莫论人非，更不要谈论上司 / 107
5. 给语言的利剑加上一把“剑鞘” / 109
6. 满饭可以吃，“满话”不能说 / 111
7. 切记不要在失意者面前谈论你的得意 / 114

第六章 总把自己当最聪明的人，一定是碌碌无为的命 / 117

1. 嫉妒不可怕，可怕的是不能正视嫉妒 / 118
2. 事情永远不会因为你的抱怨而变得更好 / 122
3. 淡化自己的“优位”，减少别人的“敌意” / 124
4. 再强也不要和别人比，再弱也要和自己比 / 128
5. 鸡毛蒜皮的小事，一笑就过去了 / 131
6. 无论是新人还是老手，都要低调再低调 / 133
7. 给人一种“明天会更好”的感觉 / 135

第七章 没什么不好意思，打肿脸充胖子也未必落好 / 139

1. 压力山大？因为你“有求必应” / 140
2. 不好意思拒绝，也未必就“落好” / 143
3. 不重视面子会活得更好 / 145
4. “匹夫之勇”要不得 / 148
5. 保持清醒，小心被“捧杀” / 152
6. 掩饰错误不如承认错误 / 155
7. 敢于拒绝，巧妙说“不” / 161

第八章 不是世界不好，是你见得太少 / 165

1. 功名也只是一时的浮云 / 166
2. “盛名”有时也是一种压力 / 168
3. 修剪欲望，让生活变简单 / 171
4. 艰难困苦是人生的一笔财富 / 173
5. 不能背负的东西，就学会笑忘 / 176
6. 换一种心境，就换了一种世界 / 179
7. 最大的好处，也许是最深的陷阱 / 181

第九章 从容一些，你会更快乐一点 / 183

1. 抛弃浮华，不忘初心 / 184
2. 没关系，我可以 / 188
3. 命里有时终须有，命里无时莫强求 / 192
4. 我配得上最高尚的东西 / 195
5. 千万不要预支明天的不幸 / 197
6. 等待是一种靠近幸福的智慧 / 201
7. 保持平常心，体会蛰伏的美丽 / 205

第十章 会忍也要会挺，低调也要让全世界都看到 / 209

1. 看清楚自己的实力，比看清楚对手更重要 / 210
2. 给人帮助要低调，人情债千万不要四处宣扬 / 212
3. 可以隐藏实力，但不能隐藏未来 / 215
4. 小事情都做不好，谁还指望你做大事 / 218
5. 知识的积累比财富更有价值 / 221
6. 越是自由，越是要自律 / 223
7. 不患得患失，才能真正有所得 / 226

第一章

低头怎么了？

低头是为了把王冠捡起来

1. 这世界不论高低，只看输赢

你可以有自己高标准的处世之道，但低调做人，不彰显自己的优势，才可能像一棵树一样，用根系从更低更深处吸取养料，让树茎和树冠向更高、更辉煌的地方延伸。

如果你只顾让自己人性的树冠长得蓬勃葱郁、枝繁叶茂，而忘记了那些可以供给你养料的大地，你的根系就会萎缩，只要有风吹浪打，你这棵树定会摇摇欲坠，无法直立。

所以，低调做人是高质量生存的起点。

“卧薪尝胆”的故事也许人们早已烂熟于心，其实，这何尝不是一个低调做人的典范，一个重新确立自己的处世姿态并从底层起步发愤的警世案例呢？

公元前494年，吴王夫差为报越国杀父之仇，亲率大军进攻越国。越王勾践率军迎战，在夫椒对阵。结果吴军得胜，顺势攻破越国国都会稽，俘虏了越王勾践。

吴王夫差为了实现霸业，显示自己的宽宏大量，决定不杀勾践，只派他在吴国的宫里养马。勾践带着夫人和相国范蠡天天小心谨慎地为吴王当马夫。有一次，吴王夫差生了一场大病，勾践殷勤服侍。夫差见他“忠诚”，就放勾践回国。回国后，勾践一心要报仇雪耻。他重新定都会稽，委派文种管理内政，任命范蠡训练军队，加强战备。

勾践唯恐眼前的舒服会把自己的志气消磨掉，就改变了日常生活，把

软绵绵的褥子撤去，以草作褥。在吃饭的地方挂上一个苦胆，每逢吃饭时，先尝一尝苦味。提醒自己不忘雪耻。

亡国以后，人口减少了，为了增加人口，勾践就订出几条奖赏生养的条例。例如：上了年纪的人不准娶年轻姑娘做媳妇；男子到了二十岁，女子到了十七岁，还不成亲的，他们的父母要受处罚；快要临盆的女人，必须报官，好派官医前去照顾她；添个儿子，国王赏她二壶酒，一头猪；添个姑娘，国王赏她一壶酒，一头小猪；有两个儿子的，官家代养一个；有三个儿子的，官家代养两个。耕种的时候，越王还亲自拿锄头在地里干活，目的是让庄稼汉提起精神，加把劲种地，多存粮食。国王的夫人也走出去，看望织布纺线的姑娘和老人们，没事时，自己也在宫里织布。七年里，国家免收捐税，越王自己穿衣、吃饭也处处节省。

而此时吴王夫差却自以为成了霸主，骄傲起来，一味贪图享乐。

公元前482年，夫差带着精兵去黄池会盟，一心想早日成为霸主。这时，越国已十分强盛了。勾践见时机已成熟，便乘机出兵打败了吴国，成为春秋末期的霸主。

在夫差面前勾践如若不能低调，恐怕早已成为刀下之鬼。那时的勾践用低调保全了自己的性命。回到越国之后，如果他忘记了低调，怎么能让自己的国家再次休养生息，日益强大，直至最终可以与吴王对垒？勾践的再次崛起是低调和高标的统一。这也是成功人士的立身原则。

要学会把自己的姿态摆得比别人低，让自己的心志站得比别人都高。前者是低调做人的训海，后者是进入高标生存境界的必然。

为自己设定高远的目标，严格要求自己，从小处着手，从低处起步，这样一点一滴地做起来，才能使自己走出壮美的人生。高远目标是成功的必然要求，而低调做人则是规避失败的韬晦手段。

2. 猪“大”了值钱，人“大”了不值钱

在日常生活中，我们总是能看到这样一些人，他们爱摆“身架”，显示出自己的与众不同，不管做什么事情都会装模作样，好像自己威风无比、唯我独尊。然而，他们不知道，自己的“身架”摆得越大，在别人心目中的“身价”就越低。

乔治·华盛顿是美利坚合众国的第一任总统。他正是靠着他那平易近人的领导风格来赢得千万美国人的尊重和拥戴的。华盛顿虽然是个伟人，但他若站在你面前，你会觉得他普通得就和你一样：一样的诚实、一样的热情、一样的与人为善。

有一天，他穿着一件过膝的普通大衣独自一人走出营房。他的低调让遇到的每一个士兵都没有认出他。当来到一条街道旁边时，他看到一个下士正领着手下的士兵筑街垒。那位下士双手插在裤袋里，站在旁边，对抬着巨大水泥块的士兵们喊道：“一、二，加把劲！”但是，尽管下士喊破了喉咙，士兵们也经过了多次努力，但还是不能把石头放到预定的位置上。他们的力气几乎用尽，石块眼看着就要滚下来。这时，华盛顿疾步跑到跟前，用强劲的臂膀，顶住石块。这一援助很及时，石块终于放到了位置上。士兵们转过身，拥抱华盛顿，表示感谢。

华盛顿转身向那个下士问道：“你为什么光喊加把劲却不帮一帮大家呢？”“你问我？难道你看不出我是这里的下士吗？”那下士背着双手，傲气十足地回答道。

华盛顿笑了笑，然后不慌不忙地解开大衣纽扣，露出他的军装：“按衣服看，我就是上将。不过，下次在抬东西的时候，你也可以叫上我。”那个下士这时候才明白自己遇见的是谁，顿时羞愧难当。

人所谓的“身架”是一种“自我之认同”，不是缺点。但这种“自我之认同”也是一种“自我之限制”，也就是说，“因为我是这种人，所以我不能去做那种事”。所以，自我认同越强的人，自我限制也越厉害。而放下“身架”，就是做到为人处世、与人交往、待人接物时谦虚低调。“君子贵人而贱己，先人而后己。”百米赛跑，不低下身子就不能蓄势；拉板车上坡，不弓下腰就用不上劲。做人亦是如此，为人虚心，放下架子，才是关键。

如果要想在当今社会上走出一条路来，那么就要放下身架，也就是放下你的学历，放下你的家庭背景，放下你的身份，让自己回归到“普通人”中。同时也不要在乎别人的眼光和批评，做你认为值得做的事，走你认为值得走的路。

俗语“猪‘大’了值钱，人‘大’了不值钱”，说的也就是这个道理。“身架”与“身价”，既能给人带来荣耀，也可能会毁掉一个人的声名。昔日，三国的刘备若无“三顾茅庐”的求贤之举和平时礼贤下士的谦恭姿态，而是以“皇叔”的身份高高在上，就不会有三国争雄的故事。身份和地位越高的人，越要把自己的“身架”放下，只有这样才能赢得追随者的敬重和信赖。

只有放得下你的“身架”，你的思考才会富有高度的弹性，才不会有刻板的观念，而能吸收各种资讯，形成一个庞大的资讯库；只有放得下你的“身架”，你才能比别人早一步抓到好机会，也能比别人抓到更多的机会，因为你没有身架的顾虑；只有放得下你的“身架”，你才会在未来的人生道路上披荆斩棘，让你的“身价”倍增。所以说，即便你能力再强、

水平再高、头衔再多、人际再广，只有放下你的“身架”才可能真正提高你的“身价”。

放不下身架，就像是高高在上的酒杯，就是酒壶里有再多的好酒，也倒不进去，变成浪费。放下身架并不是比人矮一截，而是用谦卑和真诚，去真正学到东西。

泰戈尔说过一句非常经典的话：“当我们开始谦卑的时候，便是我们接近伟大的时候。”



3. 争论不是辩论赛，那你又何必唇枪舌剑

人与人交往，每个人都有说话的权利，每个人也都有发表意见的权利。对于那些不聪明的人来说，当别人的观点与他的观点不同时，他总试图证明自己的观点是正确的，想尽办法让别人认同自己的观点，这时，就会不可避免地发生争论。其实，有些争论完全是可以避免的，与别人发生无谓的争论，不仅伤害彼此之间的感情，而且也会破坏自己的形象。

休斯欠女明星珍妮100万美元。12个月后，珍妮合理合法地说：“我想要我合同上规定的钱。”休斯声明他现在没有现金，但有许多不动产。

女明星的立场是她不听辩解只要她的钱，休斯继续指明他现在现金周转不灵，要她等一等，而珍妮一直坚持合同的合法性，双方争论不休，人们都说这桩事要到法庭上一辩是非了。

可最后，事情怎么样了？珍妮坐下来仔细考虑了之后，对休斯说：“我们是不同的人，有不同的奋斗目标，让我们看看我们能不能在互相信任的气氛下一起分享利益、感觉和需要。”他们正是这样做了，他们之间的纠纷得到了解决，最终满足了双方的需要：把合同改为每年付5万本金，分20年付清，合同金额不变，但时间变了。一方面，休斯解决了资金周转困难；另一方面，珍妮的所得税逐年分期缴纳，并有所降低。有了20年的年金收入，她就不必为每日的财务问题烦恼了。珍妮和休斯都是胜利者。

人们在与朋友交往的过程中，由于存在好胜心理，有时即使理亏也要与朋友争辩。然而，每个人都渴望被他人认可、被承认，如果你常常在与朋友相处的时候与其争论，时间久了就会被认为是乏味无趣的人，让别人对自己敬而远之。

当你意识到自己的想法和意见与人不同时，当你的言行遭人非议时，你的第一反应大概就是奋起辩驳，结果使得双方心生芥蒂，不欢而散。

在一个欢迎罗斯爵士的宴会上，大家谈笑风生，气氛非常融洽。其间坐在卡耐基旁边的一位先生讲了一个有趣的故事。而在这个故事中，他提到了这样一句话：无论我们如何粗俗，有一个神，就是我们的目的。然后他非常自信地说：“这句话出自《圣经》。”

这时卡耐基立刻意识到他说错了，因为他十分肯定这句话根本不是《圣经》中的，而是出自莎士比亚的一篇文章。于是，卡耐基就指出了他的错误。但这位先生不仅仅没有意识到自己的错误，还始终坚持自己的说法，并坚定地对卡耐基说：“不可能！这句话不可能出自莎士比亚的一篇

文章，它分明就出自《圣经》。年轻人，是你记错了吧。”

听到那位先生这样的话，卡耐基那种喜欢辩论的执拗劲又上来了，当场和那位先生激烈地争论起来。但是令卡耐基更加懊恼的是，卡耐基虽然知道自己所说的是正确的，但是却拿不出任何证据来。看着对方死不认错的样子，卡耐基简直气坏了，恨不得拿一杯凉水泼到对方的头上。

这时候贝琳达夫人刚好走了过来，贝琳达夫人曾经潜心研究过莎士比亚，她一定知道这件事谁对谁错。于是，卡耐基请贝琳达夫人来做评判。贝琳达夫人坐到卡耐基旁边，她听完事情经过后在桌子底下用脚轻轻地碰了碰卡耐基，然后对大家说：“戴尔，是你记错了，这句话不是出自莎士比亚的文章，而是出自《圣经》。”随后，大家满意地举起酒杯庆祝这场辩论会的结束。

当晚宴结束的时候，卡耐基略带气愤地对贝琳达夫人说：“你是知道的，这句话分明出自莎士比亚的文章，为什么你要说我错了呢？”

贝琳达夫人微笑着说：“戴尔，不错，这句话的确出自《哈姆雷特》第五幕第二场。但是我们只是一个客人，为什么要指出对方的错误，难道你这样做对方就会喜欢你吗？所以，我们应该保住对方的面子。记住，与人交往要避免正面冲突。”

从这件事情以后，卡耐基认识到了自己的缺点，并且逐渐地改变了自己。的确，与别人争论不休并不是一件好事情，因为这并不能给我们带来任何利益。富兰克林就曾经说过这样一句话：“如果你辩论、争强、反对，或许你有时候会获得胜利，但是这种胜利是非常空洞的，更重要的是你还会失去对方的好感。”这句话能给人们很多启示：短暂的、口头的、表演式的胜利并没有多大意义，只有那些能够长期获得对方好感的行为才是明智的。

与人做无谓的争辩不能给自己带来任何好处。因为即使你说的是正确