

低调

做人

人

精明

处世

做事先学做人，低调做人是聪明人的立身哲学
成事先学处世，精明处世是成功者的取胜之道

彭伟歆 编著

低调乃聪明之举，精明乃成事之道。低调做人是暗蓄力量、悄然潜行，在不显山不露水中增长才干。精明处世是冷静理智、处事灵活，以求得最佳成效。两者相辅相成，唯有兼顾，才能成就你幸福的生活和辉煌的事业！

低调

D I D I A O Z U O R E N J I N J I N C H U S H I

做人

精明

处世

做事先学做人，低调做人是聪明人的立身哲学
成事先学处世，精明处世是成功者的取胜之道

彭伟歆 编著

蓝天出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

低调做人 精明处世 / 彭伟歆编著. —北京: 蓝天出版社, 2008.4

ISBN 978-7-5094-0077-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 038991 号

出版发行: 蓝天出版社
社 址: 北京市复兴路 14 号
邮 编: 100843
电 话: 66983715
经 销: 全国新华书店
印 刷: 北京华戈印务有限公司
开 本: 16 开(787×1092 毫米)
字 数: 250 千字
印 张: 15
印 数: 1-15000 册
版 次: 2008 年 6 月第 1 版
印 次: 2008 年 6 月北京第 1 次印刷

定 价: 23.00 元

当今社会,与人相处,只要稍有点处理不当,就会招致不少麻烦,轻则使工作不愉快,重则影响职业生涯。所以,与人相处,最关键的是要学会低调。低调做人,就是用平和的心态来看待世间的一切,如能修炼到此种境界,为人便能善始善终,既可以让人在卑微时安贫乐道,豁达大度,也可以让人在显赫时持盈若亏,不骄不狂。学会低调做人,就要不喧闹、不矫揉造作、不无病呻吟、不惺惺作态、不进是非之场、不招人嫌弃、不招人嫉妒,就算你自己满腹才华,能力确实强过常人许多,也要学会大智若愚。如果抱怨自己怀才不遇,那是很肤浅的行为。

美国开国元勋之一的富兰克林年轻的时候,有一次去一位老前辈的家中做客,昂首挺胸走进了一座低矮的小茅屋,进门时不小心,额头“嘭”的一声撞在了门框上,肿了一个大包。茅屋中的老前辈笑着出来迎接说:“是不是很痛呀?你知道吗,这是你今天来拜访我的最大收获。一个人要想洞察世事,练达人情,就必须时刻记住要低头。”富兰克林记住了老人家的教诲,最终成了一位杰出的政治家,为美国的崛起立下了不可磨灭的功绩。

低调是一种忍耐性的体现,它所要达到的目的是生存的底线,而从长远看,更是为将来的发展与进步,虽然这个过程极其缓慢,但机会永远都在,且成功是必然的结果。

低调是与人、与事无争,与世有争。枪打出头鸟,出头椽子先烂,对一些无关紧要的小事,低调是最好的处理方法。能舍则舍,能弃则弃,割舍一些小的利益,换取更大的利益,维护大局的平稳,是低调者的至高境界。

低调者少说多做,少表露多平静,给人的印象不是一个爱出风头的人,以免使人心生嫉妒,招致矛盾或记恨。保持一定的宁静与沉默,在很多时候反倒能给自己带来尊重和更多成功的机会。而攻击性过强的人,往往到处得罪人,或者口无遮拦,或者威胁恐吓,为了眼前的利益或一时的宣泄,便不顾一切地争名夺利和报复他人,这样的人早晚会得到惩罚和栽跟头。

低调做人趋于阴柔,能以柔克刚,以静制动,以退为进,以守代攻,就像被巨石压住的一棵树苗,只要一息尚存,就会弯曲而倔犟地生长,一旦避开了巨石,便可成为参天大树。

学会了低调,就能使生活与事业两不误,既可享受生活中的平静与幸福,又可拥有事业上的成功与声望。充实的生活、显赫的事业,这便是低调做人的最大收获。

虽然千人千面,各具特色,但事物及其发展都是有规律可循的。如何察言观色、见机行事,既使自己得到上司的赏识而又不露痕迹,自然得体?既使自己有用武之地而又不锋芒毕露、功高震主?面对同级间竞争与合作并存的关系我们应如何自处?说难,的确难,但是,如果你掌握了相应的策略和技巧,其实并不难,这就是常人所说的精明。

低调做人容易,但精明处世就困难了,而要做一个低调做人又精明处世的人就更困难了。不少人对精明的认识有一些误区,认为精明的人往往才华横溢,锋芒毕露,好斗,喜怒形于色;他们一般自我感觉良好,时有才高八斗、怀才不遇的冲动,容易患得患失,情绪波动很大;这类人精于算计,脑瓜活,嘴也灵,能说会道,人前人后显摆,事事想占先,好占便宜;更有甚者说他们爱耍小聪明,搞小动作,拨弄是非。

而另外一些人却有着相反的看法,一般人所评价的那些精明人其实只是聪明人,不能算是精明人。真正的精明人深谙处世之道,能方能圆,能进能退,能舍能得,知人善任,善辨真伪。这样的人看得更长远,趋大利,而不为小事或眼前的一时利益所迷惑;他们的精明多体现在行事上,懂得四两拨千斤的技巧,能够以智取胜。

路径窄处,留一步与人行;滋味浓的,减三分让人食,此是涉世之极乐法。一个刚踏入社会的人阅历很浅,沾染各种不良习惯的机会也就越多;一个饱经世事的人,言谈举止中城府也就不断加深。所以,在处世圆滑之际,不如保持朴实的个性;与其事事小心谨慎、委曲求全,倒不如豁达一些才不会丧失纯真的本性。为人太过精明,不如在实际生活中低调做人,把正直诚实的品德放在首位,肯于“傻干”,对挫折“麻木”些;不如淡泊名利,在追求完美和幸福与快乐等方面持超然的态度。

可见,精明处世与低调做人是紧密相连的。低调做人在一定程度上降低了精明处世误入陷阱的几率,而精明处世又为低调做人增添了砝码,能让人在生活中更幸福,事业上更出色。两者相辅相成,相互补充,在实践中不可偏废,既要低调做人,又要精明处世。

Contents

上篇 低调做人

第一章 大智若愚 大巧藏拙

偶尔装傻也能避开矛盾	2
装聋作哑可以不战而胜	4
装糊涂让对手放松警惕	6
切不可与上司争抢风头	8
把喜怒哀乐放在口袋里	10
给人面子就可创造机会	13
用平常心去代替高姿态	15
宽容最能体现品格美德	18
谦虚是成功的必要特质	20
与人分享能够倍加荣耀	22
当众拥抱敌人占据主动	24

第二章 宠辱不惊 进退自如

正直可确保清醒	27
保持平和与宁静	29
控制浮躁的情绪	31
主角配角都能演	33
小不忍则乱大谋	35
悲伤是幸福之根	38
知己与知彼并重	40
以退为进促转化	43
制己者方能制人	45
避免社会的陷阱	48

第三章 肯于吃亏 懂得放弃

付出是没有存折的储蓄	50
------------------	----

Contents

吃亏能把坏事变成好事	52
小损失能换来大的回报	54
挨一巴掌不见得是坏事	56
学会与人分享你的果实	58
不要想着一口吃成胖子	60
莫让幸福与你擦肩而过	62
把目光放得更长远一些	64
不可被利益迷住了心窍	66
把失败作为成功的资本	68
见好就收是明智的选择	70
赔了就寄希望于下一次	72

第四章 节制张扬 谨言慎行

绝对不可以唠叨	76
莫背后道人长短	78
用赞赏代替抱怨	80
说话勿率性而为	82
不要借争辩取胜	84
说得越多越平庸	87
巧用语言的空白	89
言辞夸张不明智	91
做个好的倾听者	94
把问题丢回对方	96

下篇 精明处世

第五章 诚信为本 勤奋当先

诚实可以让你经久不衰	100
真诚的赞赏能感动世界	103

Contents

千万不可出卖你的人格	106
品格高贵的人最受欢迎	108
多数敌人是自己造成的	110
荣誉是正直人的好嫁妆	112
尊重人从牢记姓名开始	114
缺乏热忱难以成就大事	116
关怀别人先于别人关怀	119

第六章 乐观自信 积极向上

乐观者可掌控未来	122
人是为信心而生的	125
不要给自己留退路	128
坚定信念能够移山	129
坚忍不拔将是赢家	132
克服内心的自卑感	135
教养是丰厚的财富	138
博爱让地狱变天堂	141
善于吸取他人之长	143
多关爱你同类的人	145

第七章 严于律己 知人善任

养成良好的工作习惯	148
切不可得罪顶头上司	150
远离你上司的私生活	153
尽可能地多交些朋友	155
掌握如何看人的学问	157
善于用人是成事之基	160
对朋友也要分清等级	163
与好友保持一定距离	165
诱导降服对方的心灵	167
用你的诚恳拉拢人心	169

Contents

提携部属增助己之力	172
寻找到生命中的贵人	175

第八章 运筹帷幄 掌控全局

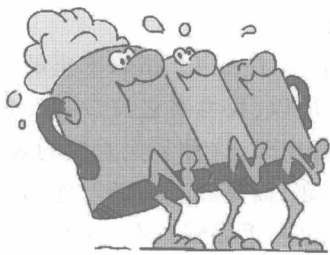
让变数逃不出手掌心	178
顺藤摸瓜能事半功倍	180
犯错是成功的垫脚石	182
学会利用情绪攻防术	185
做个受众人喜欢的人	188
赞美拥有无穷的魔力	191
谨防办公室里的旋涡	193
提高对环境的观察力	196
善于布局可把握命运	198
抓住别人的目光行事	200
别把马屁拍在马腿上	203
说话艺术使沟通顺畅	205
处理好与小人的关系	207

第九章 灵活善变 以静制动

以迂为直 侧面攻击	210
借势取巧 胜人一筹	212
太公钓鱼 愿者上钩	214
见机行事 化险为夷	216
抓大放小 使用人才	219
千里之行 始于足下	221
善于言辞 多有裨益	223
力避直撞 婉转提醒	226
捕捉机遇 水到渠成	228

上篇 低调做人

低调做人,是一种品格,一种姿态,一种风度,一种修养,一种胸襟,一种智慧,一种谋略,是做人的最佳姿态。欲成事者必要宽容待人,进而为人们所容纳、所赞赏、所钦佩,这正是人能立世的根基。根基深厚,才有枝繁叶茂,硕果累累;倘若根基浅薄,便难免枝衰叶弱,不禁风雨。而低调做人就是在社会上加固立世根基的绝好姿态。低调做人,不仅可以保护自己、融入人群,与人们和谐相处,也可以让人暗蓄力量、悄然潜行,在不显山不露水中成就事业。



第一章 大智若愚 大巧藏拙

即使是大智大勇之人也常常运用此计。在一些场合,貌似无知,实际上是至知,这就是所说的大智若愚。你其实不必真的无知,做无知状即可。智慧对于蠢人无关紧要,疯子也无所谓理智清醒。所以,上什么山要唱什么歌,见什么人要说什么话。蠢人就是蠢人,貌似愚蠢的人也许并不是蠢人,因为懂得装蠢,本身就不愚蠢。善于掩饰自己的聪明,常常令人叹服不已。

偶尔装傻也能避开矛盾

遇到让自己窘迫的问题,装傻有时候比较容易解决问题。

其实生活不需要太严肃,装点儿疯卖点儿傻,让自己和身旁的人哈哈一笑,许多问题就可以迎刃而解了。婚姻生活也是这样,与其制造口角弄得家里气氛不好,还不如动动脑筋无厘头一下,不但能让大事化小,小事化无,还能使得彼此感情更加甜蜜!

卡尔霍先生经常被妻子的唠叨吵得很烦,为了让耳根子清静,只好能藏就藏,能躲就躲。

有一次,卡尔霍请一位朋友上餐馆吃饭。酒足饭饱之后,卡尔霍趁着朋友没注意的时候,低下头伸手从鞋子里拿出一张钞票来,一抬头,没想到正看到朋友惊讶的眼光。其实这个朋友知道他有“怕老婆”的毛病,但心照不宣,微笑着看他怎么解释。

只见卡尔霍先生轻咳了一声,指着手里的钞票说:“这个东西过去一直有事没事地压迫着我,所以,我也要它尝尝被压迫的滋味好不好受。”

在低调做人的过程中时,这种装疯卖傻的表达方法,可以让自己轻易地跳过障碍,不再针对问题,而是顾左右而言他,看起来很无厘头,但是总比接一个火烫的山芋,在那里左手丢到右手,右手丢到左手,又跳又蹦要好。

生活中,偶尔装点儿傻有两个主要目的。

第一就是扰乱原有的思考逻辑,让别人因为这个突兀的表达而糊涂,或是产生错误的判断。如此一来就可以借此机会从容脱身,或是转移焦点,化解难题。

第二就是一种风向球,对不确定的事情作个测试,以无厘头的态度来听其言,观其行。这种表达方式一般不会遇到阻力,于是顺势而行,在不知不觉之中,有如鸭子划水般,静悄悄地展开动作。如此最大的好处是可以边说边做边修改。引起共鸣之后,就可以顺理成章地登堂入室。进而进可攻,退可守,即使失败,也会因为别人根本摸不清自己的意思,而不多加注意,也就不会尴尬了。

生活中许多地方都能应用到这种低调做人的方法,并能够起到意想不到的效果。它有如下方法:

1. 借题发挥,让话题衍生。
2. 紧咬不放,缩小对方的思考空间。
3. 轻言淡语,好像无关紧要的样子。
4. 无心插柳,不刻意行事。
5. 见机行事,掌握最佳时机。
6. 以开玩笑的方式进行,来松懈对方的戒心。
7. 随机应变,快速做好整合的逻辑思考。
8. 掌握、主导形势,以免偏离主题。
9. 知难而退,若见大势已去,就应收手。
10. 懂得见好就收,初步的目的达到后,留点思考空间,作为下次冲刺前的助跑。



【智慧典藏】

戈尔巴乔夫就任苏共总书记时才54岁,这是很罕见的特例,因为当时的俄共政权是由平均年龄70岁的老人所把持。所以,全世界的人都很关注他的施政,想看看这个年轻的国家领导人,会把苏联带往什么方向。

在戈尔巴乔夫召开的记者招待会中,来自各国的记者纷纷举手抢着发问。

一位美国记者问他:“戈尔巴乔夫先生,我们都知道你是有激进思想的领导人,可是,当你要决定内阁名单时,是不是会先和上头的重量级人物商量?”

戈尔巴乔夫一听,故意板起脸来回答:“喂!请你注意,在这种场合,请不

要提起我的内人。”

大家一听哄堂大笑。接着,不等美国记者再发言,戈尔巴乔夫就马上指着另一名记者说:“好,下一个。”避开了尖锐的问题。

装聋作哑可以不战而胜

人生丛林中,你对对手付出越多的关注,也就等于让他越强大。当你试图弥补小过错时,往往会让错误越来越严重而且明显。有时候放手才是上上之策。

如果有东西是你想要而无法拥有的,你可以表现出你的不屑,甚至装聋作哑,你显露出越少的兴趣,就越显得优越。

生活中的很多时候,往往是你选择让事情来烦自己。你大可以选择不要去注意那些恼人的冒犯者,不要去考虑琐碎而且不值得你关心的事务。这就是强而有力的一步棋。你不予回应的事就无法拖住你,不让你陷入徒劳无益的纠葛中,还可避免伤到你的尊严。

对付恼人的小角色,最好的方法就是不理不睬,装聋作哑。如果你浪费时间和精力在这样的纠葛中,那是你自己的错。学着打出轻蔑这一招,对于最终无法伤害你的事物,转过身去不理不睬。

你必须背向你希望的事物,表现出你的不屑和唾弃,这是非常有力的回应,会让你的对手更不知所措。轻蔑是国王的特权,他的眼光转向哪里,他决定要看见什么,这一切才成为真实。他所忽视、背向的仿佛就会死亡了。

在你打出轻蔑这张牌,周期性地向人们表示你可以不需要他们时,你就拥有这样的魅力。



如果选择不予理会能够增强你的魅力,那么同样的道理,相反的途径,委身与涉入,往往会削弱你的地位。面对微不足道的对手——无论是商业上的还是生活中的,你付出太多的关注,就会让自己看起来微不足道;你花越长的时间去歼灭这样一位敌人,就会让对方看起来更加庞大。

聋哑之人是不会和人起争斗的,因为他听不到、说不出,别人也不会找这种人斗,因为斗

了也是白斗。

有时,我们常常忍不住想要弥补自己的过失,但是我们越努力,往往让过失更严重。有时候放任不管才是高明的政治手腕。1971年,《纽约时报》公布了五角大楼的文件,内容是有关美国涉足中南半岛的历史,吉辛格对于尼克松政府无力防卫这类伤害性极大的泄密,气得直跺脚,因此提出建议,最后终于成立了一个叫“水管工人”的团体,任务就是塞住这些漏洞。

就是这个部门后来闯进民主党位于水门大厦的办公室,引发一连串事件,导致了尼克松下台。

事实上,五角大楼文件的公布对于尼克松政府并非严重威胁,但是吉辛格的反应让整桩事情闹大了。为了解决一个问题,他制造出另一个问题:对于安全的偏执妄想,结果对政府的破坏力更加严重。如果他不理会五角大楼泄密事件,造成的丑闻终究会烟消云散。

与其不经心的将注意力集中在问题上,让人们察觉你是多么的关心、焦虑,因而让问题显得更严重,不如装聋作哑,扮出不屑一顾的贵族姿态,不必屈就自己承认问题的存在,往往明智得多,以下几种方式来执行这套策略。

首先是“酸葡萄”手段。如果你想要某样东西,但是明白自己无法拥有,你最糟糕的做法就是大声抱怨,让人们注意到你的失望。事实上最高明的谋略是表现得仿佛一开始你就丝毫没有兴趣。

第二,在你受到别人的攻击时,引开人们的注意,让他们清楚地看见你根本不把攻击人放在心上,顾左右而言他,或是愉快的回话,表现出你多么不在意攻击。同样,在你自己犯下大错时,最好的回应往往是轻松以待,让错误变小。

记住:对于琐碎、微不足道的骚扰和冒犯,强而有力的回应就是轻蔑和不屑,装聋作哑,千万不要表现出你受了影响,或者你受到冒犯,如此不过显示你承认出了问题。轻蔑这盘菜最好是冷冷地端上来,不要刻意造作。

【智慧典藏】

某公司有一个女孩子,平日只是默默工作,并不多话,和人聊天,总是微笑着。

有一年,公司里又来了一个好斗的女孩子,很多同事在她主动发起攻击之下,不是辞职就是请调。最后,矛头终于指向了那个沉默的女孩子,于是点

燃火药，噼里啪啦一阵，谁知那位女孩只是默默笑着，一句话也没说，只偶尔问一句：“啊？”后来，好斗的那个女孩主动鸣金收兵，但已气得满脸通红，一句话也说不出来。

过了半年，这位好斗的女孩子也自请他调。

你一定会说，那个沉默的女孩子修养实在太好了。其实不是这样，而是那位女孩子听力不大好，虽然理解别人的话不至于有困难，但总是要慢半拍，而当她仔细聆听你的话语并思索你表达的意思时，脸上会出现无辜、茫然的表情。

好斗的女孩对她发作那么久，那么费力，她回答的却是“啊？”的不解声，难怪要斗不下去，只好鸣金收兵了。

这个故事说明了一个事实：面对“沉默”，所有的语言力量都消失了！而装聋作哑可以不战而胜！

装糊涂让对手放松警惕

人生在世，不要一路对自己不满，这是一种怯弱的表现；但也不可骄傲自满，那是愚蠢的表现。自满通常起于无知，无知能带给人一种愚劣的幸福感，虽然能获得一时之快，却败坏了自己的名声。它不能察识别人的完美，而一味苟安于自身的平庸。谨慎小心总是有用的，一是有助于事情顺利进行，二是在逆境之时能有所慰藉。如果事先能有忧患之心，那么当挫折真正来临时，就不会惊慌失措和气馁。世事有赖形势，有时形势胜我，有时我胜形势。但是，对一个无可救药的傻瓜来说，他的自满会变成一朵花，不断撒播它的种子。



大多数人都希望别人说自己聪明，因此，不要随意贬低别人的智力。一些人则充分利用这条规则，使自己显得低能，让别人感觉到他自己很聪明，一高兴就放松了警惕，到最后只能任他人摆布。许多高明的骗子借着扮演无知的傻子，让别人放过他们，然后等到时机成熟，他们就趁人不备制住对手。

品位和深度在虚荣的天平上与智力



旗鼓相当,让人们感觉他们比你更有深度,就会卸下防卫的盔甲。

一般而言,让人们相信自己比你更聪明,比你更深沉,他们就会喜欢你在身边。在你的衬托下,会觉得自己了不起。泄露真实的智力往往得不偿失,你应该在适当的时候隐藏自己的真实智力。如果人们不经意间发现了事实——实际上你比表现出来的聪明得多,他们会更加佩服你,因为很少人能矜持地不炫耀自己的聪明才智。

要知道如何伪装自己,最有智慧的人经常靠伪装获得别人的信任,并从中谋取利益。有时候最高明的智慧往往表现出无知的样子。装疯卖傻的人并不是真的傻,他们在努力让所有人都接纳他们,说到底,他们是在用愚蠢伪装自己。

【智慧典藏】

普鲁士国会议员俾斯麦想要让奥地利签署一项条约,这项条约对普鲁士有利,却违反了奥地利的利益,俾斯麦想出了一个绝好的计谋。

奥地利的谈判代表布洛姆伯爵是玩牌的高手。他最拿手的牌戏是QUINZE,他经常表示可以从一个人玩QUINZE的方式来判断他的性格。这一点俾斯麦早就知道。

谈判的前一天晚上,俾斯麦装作不知情并邀约布洛姆玩QUINZE。后来这位普鲁士人写道:“那是我最后一次玩QUINZE,我玩得那么莽撞,不瞻前顾后,把每个人都吓了一跳,我输了好几千塔拉,但是我成功地愚弄了布洛姆,因为我让他相信我是一个胆大妄为的人,而且很容易屈服。”俾斯麦确实表现得既莽撞又没有头脑。

布洛姆从俾斯麦玩牌的方式证实了俾斯麦喜好攻击而且没有头脑。在他看来,攻击性强的人可能非常愚蠢而且鲁莽,像俾斯麦这样的人能有什么高明的技巧呢?

因此,在签署条约时,布洛姆认为自己占了优势。布洛姆看都没有看就签了。等到墨水一干,俾斯麦高兴得大叫道:“噢,我真不敢相信居然能找到一名奥地利外交官肯签署这份文件!”俾斯麦的目的达到了,他成功地愚弄

了布洛姆,签了那份难得的条约。

实际上俾斯麦是在假装糊涂,让对手认为他已经是囊中之物了,这样,俾斯麦就有机会扭转时局了。这是一种完美的伪装。一旦对手放松了警惕,自己成功的机会就增加了。等到时机成熟,果断地采取行动,趁人不备,就可以轻松取胜。

切不可与上司争抢风头

永远让你的上司感觉到他比你优越。但是在你渴望取悦他们、令他们印象深刻的同时,可不要太过火地展现你的才华,否则你可能达到反效果——激起他的畏惧和不安。如果你能让你的上司看起来比实质上聪慧,你就可以达到低调做人的绝佳境界。

16世纪初,意大利的天文学家及数学家伽利略发现自己处境很不妙。他必须依赖统治者的慷慨来支持研究,因此,他便把自己的发现和发明当作礼物送给当时最重要的赞助者。例如,有一次他将自己发明的军事罗盘呈献给贡札加公爵。然后他将解释罗盘用法的著作献给麦迪西家族。两位统治者都表示感谢,而通过他们,伽利略得以找到更多的学生来教学。然而,还有一个问题就是,不管发现多么伟大,他的赞助人通常都是送他礼物,而不是给他现金,如此一来他的生活就不能安定。

于是,1610年当他发现木星的卫星时就采取了新的策略。这一次他没有像从前一样将自己的发现分割开来送给不同的赞助人,他决定集中呈献给麦迪西家族。如此一来,麦迪西家族提供给他大量的金钱财富,以供他的生活和研究。伽利略过去贫穷和四处乞求的生活消失了。

理由很简单,所有的上司都希望自己看起来比其他人更为显赫出众,伽利略为他们提供了绝佳的条件。

他们不关心科学或是经验真理,也不关心新的发明,他们在意的是名声与荣耀。伽利略将他们的名字联结上宇宙的力量,比起以往让他们成为新科学仪器或发现的赞助人来说,这份荣耀实在无可比拟。

古代如此,现今依然如此,每个人都必须服侍掌握你经济来源的上司,所以你不

