

•人生哲理智慧书系•

李津◎编著

DIDIAOZUORENDEZHUI

低调做人的智慧

——低调做人是一种艺术，更是一种哲学

地低成海，人低成王。圣者无名，大者无形。
才高而不自诩，位高而不自傲。

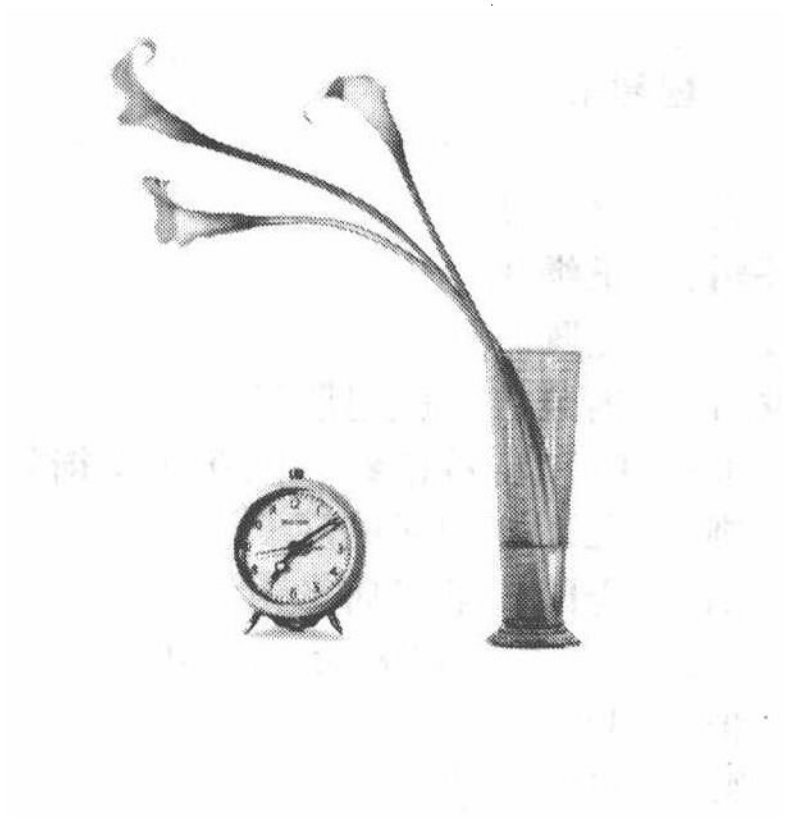
2009
最新版

内蒙古人民出版社

人生哲理智慧书系

低调做人的智慧

李津 编著



内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

低调做人的智慧/李津编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2009.7

(人生哲理智慧书系)

ISBN 978-7-204-10101-6

I. 低… II. 李… III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第119468号

人生哲理智慧书系

作 者: 李 津

责任编辑: 王继雄

封面设计: 亚晖时代

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华东街祥泰大厦

印 刷: 北京才智印刷厂

经 销: 全国新华书店

开 本: 880×1230毫米 1/64

印 张: 44

字 数: 1100千字

版 次: 2009年9月第1版 第1次印刷

印 数: 1-9000 (套)

书 号: ISBN 978-7-204-10101-6 / G·2995

定 价: 80.00元 (全8册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。

联系电话: (0471) 4971562 4971659

前言

你是否面临过这样的困惑，为什么有些人资质平平，但似乎向来都是顺风顺水，安享一生；而有些人虽然学识渊博，才智过人，可他的人生却抑郁沉闷，步步受阻；更有甚者，他们不仅胆识超人，且都拥有不凡的身世背景，可他们取得的成就却不足以匹配其煊赫的家世。这究竟是因为什么呢？

其奥秘就是：做人够不够低调！而只有低调的做人才能拥有智慧的人生。

低调做人，是一种品格，是一种修养，是一种胸襟，是一种谋略，是做人的最佳姿态，更是一种囊括人生智慧的大学问。

其实，“低调”做人就意味着“高格”，同时也是深藏不露，明哲保身、做人智慧的体现。正是这样的“藏”、“保”、“明智”，才使低调拥有了特殊神秘的魅力，也会令更多的人愿意追随你，成功也离你最近。

因为，低调的人有一个博大开阔的胸怀，有一种包容万态的气度，有一种迷人的人格魅力。所以他们更易于为人们所接纳、赞赏、钦佩。这也正是做人立世的根基。一旦为人处世的根基坚固了，你的人生才能枝繁叶茂，事业也会蒸蒸日上，生命回馈于你的也将是累累的硕果。

学会低调做人，就不会矫揉造作，也不会故作呻吟，更不会唯恐天下不乱。这样便不会卷入芝麻小事的是是非非之中，如此也就不会招人嫌，招人嫉。低调做人，既可以在卑微渺小时安贫乐道，也可以在荣耀显赫时不骄不躁，还可以潜移默化地深深影响着周围的人学会荣辱不惊，笑看人生路。

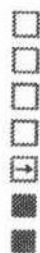
在社会生活中，如何低调做人才能恰到好处，怎么样低调才算是智慧的人生，成功的人是如何低调地做人做事呢……带着这些疑问，细细地品读下去吧。或许当你阅读到某一处时，便会心领神会，进而则会发现低调的沉默的灵魂，它在并不不起眼的角落里召唤着你来寻找，微笑着给路人捧出了晶莹的累累鲜果。

目录



CONTENTS

第一章 低调人生最安全	1
1. 保持低姿态，你会更受宠·····	2
2. 在“愚钝”中掌握主动·····	5
3. 隐藏才智，避免杀身之祸·····	9
4. 不管闲事少麻烦·····	12
5. 忍得一时气，免去百日忧·····	15
6. 淡泊名利，遗憾会少许多·····	18
7. 到处受欢迎的一团和气·····	21
8. 不计仇恨，心宽体胖·····	23
9. 功成身退才能保全实力·····	26
10. 与世无争少灾祸·····	29
第二章 低调一点并不吃亏	33
1. 以下尊上，免遭忌恨·····	34



2. 凡事先行一步则立于不败之地·····	36
3. 隐藏锋芒能避免无妄之灾·····	40
4. 顺境中失败全因不能激流勇退·····	43
5. 要保平安，须向对手示弱·····	48
6. 认错是避祸的好方法·····	52
7. 以超前眼光防患于未然·····	56
8. 持低姿态不功高震主·····	59
9. 想不四处树敌，不要扯破脸皮·····	62
10. 舍得孩子才能套着狼 ·····	65

第三章 成大事者的低调处世原则 69

1. 不要显得太过于聪明 ·····	70
2. 糊涂一点又何妨·····	76
3. 有能力就一定要表现吗·····	79
4. 隐藏自己的锋芒·····	83
5. 将不关自己的事高挂壁上·····	86
6. 权宜之计的委曲求全·····	90
7. 凡事都要顺其自然·····	94
8. 碰到麻烦时求人不如求己·····	97
9. 在人前保持一种低姿态·····	101
10. 对他人的过错宽容点 ·····	105

第四章 避免落入低调的误区 109

1. 低调并不意味着低沉····· 110
2. 遇到拒绝也不要灰心····· 114
3. 小事糊涂，大事精明····· 117
4. 人太老实必吃亏····· 123
5. 沉默寡言是呆滞的表现····· 127
6. 礼让他人不是害怕····· 130
7. 低调和平庸不同····· 135
8. 求人不如求己与靠朋友不矛盾····· 139
9. 大巧若拙是真笨吗····· 143
10. 知足常乐并非不求上进····· 146
11. 遇事冷静不是不当一回事····· 150
12. 委曲是手段，求全才是目的····· 154

第五章 低调的人是这样说话的 159

1. 把自己说笨点····· 160
2. 话不要说得太绝····· 164
3. 不对交往浅的人说心里话····· 168
4. 话说多了会失言····· 172
5. 不要让别人知道你太多的失意事····· 175

6.地位低就少说点话·····	179
7.说话一定要有根据·····	182
8.要敢于承认自己的错误·····	186
9.多一些了解，多一份信任·····	190
10.说话的声调要温和·····	194
11.尽量少与人争吵·····	198
12.间接地提醒他人注意自己的错误···	201

第六章 学会低调地办事 205

1.不要忘记枪打出头鸟·····	206
2.做生意应见好就收·····	211
3.不过分张扬个性·····	214
4.坐冷板凳时要耐心·····	219
5.不要因强而出头·····	223
6.办事不要显得太聪明·····	227
7.哪里跌倒，就在哪里爬起来·····	229
8.要为对方留余地·····	234
9.有时不妨吃点小亏·····	238
10.小事上隐忍一点·····	242
11.人情要用在刀刃上·····	247

第七章 人际交往中不妨低调一点 251

1. 与人交往不要斤斤计较..... 252
2. 选择朋友要谨慎..... 256
3. 不要跨越朋友的禁区..... 260
4. 学会向好朋友表示软弱..... 264
5. 与人交往态度要稳重..... 268
6. 学会投桃报李..... 272
7. 保持低的交友期望值..... 276
8. 不对朋友要求太高..... 278
9. 选择得体的语言赞美朋友..... 282
10. 给朋友留足面子 286

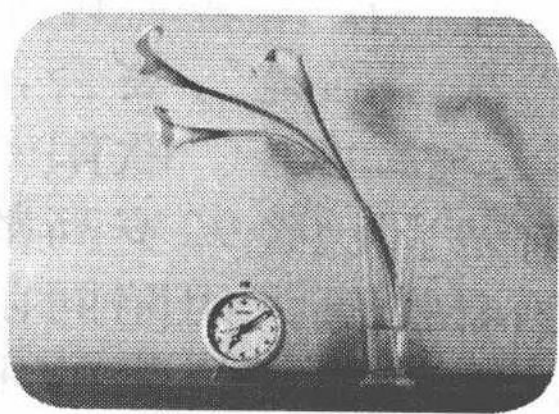
第八章 低调在职场实战中的作用 289

1. 与上司保持一定距离..... 290
2. 不要随意和上司开玩笑..... 292
3. 忍受上司的指责..... 295
4. 少抱怨上司..... 299
5. 对上司足够的宽容..... 302
6. 批评上司要审慎..... 306
7. 学会对上司说“不”的艺术..... 311

8. 维护上司的形象.....	315
9. 逐步表达与上司不同的意见.....	320
10. 领悟上司的潜台词	326
11. 对同事别轻易承诺	330
12. 避免和同事发生冲突	334
13. 不要搞派系之争	339

第一章

低调人生最安全





1. 保持低姿态，你会更受宠

在处世交往中，保持低姿态，会更加受宠。说话办事，最重要的是要让人觉得顺耳、舒服。所谓委婉，就是根据需要，把话说得婉转含蓄，让对方轻松地接受。使用委婉语时，话可以说得婉转柔和，但立场是坚定的，态度是明朗的，感情是真挚的。

例如，有一次，著名评剧女演员新风霞举行一次“敬老”宴会，邀请了齐白石、老舍、梅兰芳、欧阳予倩等文艺界的著名前辈。已经92岁高龄的齐白石老人由他的看护伍大姐陪同前来。齐白石坐下后，就拉着新风霞的手，目不转睛地看着。过了好一会儿，伍大姐担心这样会使晚辈难为情，就以带有责备的口气对白石老人说：“你总看别人做什么？”齐白石老人听了不高兴，说：“我这么大年纪了，为什么不能看她？她生得好看。”老人说完，脸都气红了。

伍大姐一句话惹恼了白石老人，大

家也非常紧张。在这种情况下，如果处理不当，就会把老人气坏，至少弄得宴会不欢而散。新凤霞机敏巧妙地应付了这个难堪的场面。新凤霞对白石老人说：“您看吧，我是演员，我不怕人看。”这句关键的话，既不逆着伍大姐的意思，又顺乎白石老人的心情。顺水推舟，合情合理，使白石老人的心情好多了。刚才紧张的气氛，顿时变得活跃起来，在大家的提议下，新凤霞当场拜白石老人为干爹。白石老人高兴地笑了。

说话的时候，不要总记住自己的优势，过多在乎自己的优势。如果有这种优势心理，我们应采取的措施是：淡化优势意识。也就是当自己明显比别人强时，你在感情上还是要和大家在一起。方法如下：首先，不宜在优势者的朋友面前特意夸奖优势。谁都希望处于优势，得到他人夸奖，但事实上总会有悬殊。当朋友各方面条件都差不多，而这时有人处于优势，若不提及，有时还不觉得，一旦提起，其他人听了就不好受。会引发和加强他们对优势者的妒





嫉，还可能同时妒嫉你与优势者的“密切关系”。其次，突出自身的劣势，故意示弱来掩饰优势。一个人的劣势能淡化其优势。处于优势时突出自己的劣势，就会减轻妒嫉者的心理压力，从而淡化对你的妒嫉。

例如，你是大学刚毕业的教师，对最新的教育理论有较深研究，难免会引起一些任教多年却缺乏这方面研究的老教师强烈嫉妒。这时，你若坦诚地突出自己的劣势，如对学校和学生情况很不熟悉等，再辅以“希望老前辈们多多指教”的谦虚话，会有效淡化自己的优势，突出对方的优势，弱化老教师对你的妒嫉。

2. 在“愚钝”中掌握主动

“大勇若怯，大智若愚”是说本来足智多谋，却装着很愚笨，实际上是掩盖内心的重大抱负。智而示愚，能而示不能，欺骗对手，争取主动。“大智若愚”是一个后发制人、出其不意的技巧，在外交、谈判、经济等领域有广泛应用。

《三国演义》第四十四回写孔明智激周瑜的片段，是大智若愚的成功运用的例子。孔明为了激起周瑜抗曹的斗志，巧妙地将曹植《铜雀台赋》“揽二桥于东南兮，乐朝夕之与共……”中的“二桥”向周瑜解释为“二乔”（其一为周的妻子），周瑜听后勃然大怒：“吾与老贼势不两立！”孔明大功告成。其实，二乔乃周瑜与孙策的妻子，孔明哪能不知？知道而装糊涂，终获成功。

有时候装得迟钝点比过于敏感有利。曾有一位日本人代表日本航空公司与美国的一家飞机制造公司谈判。日方





是买方，美方是卖方。美国公司挑选了最精明干练的高级职员组成谈判小组。谈判开始时美方展开了产品宣传攻势。他们在谈判室里挂满了许多产品图像，还印刷了许多宣传资料和图片。他们用了两个半小时，三台幻灯放映机，放映了好莱坞式的公司介绍。他们这样做，一是要加强自己的谈判实力，另外则是想向二位代表作次精妙绝伦的产品简报。在整个放映过程中，日方代表静静地坐在里面，全神贯注地观看。

放映结束后，美方高级主管得意地站起来，扭亮了电灯。此时，他充满了期望和必胜的信念。他向二位显得有些迟钝的日方代表说：“你们的看法如何？”不料一位日方代表说：“我们还不不懂。”这句话伤害了他此时的心情，一股莫名之火似乎正往上顶。他又问：

“你们说不懂，哪一点你们还不不懂？”另一位日方代表微笑着回答：“我们全部没弄懂。”美国的高级主管压了压火气，再问对方，“从什么时候开始你们不懂？”第三位代表严肃认真地回答：“从关掉电灯，开始幻灯简报的时