



低调是明哲保身、以退为进的哲学，是修身处世的黄金法则！

低调做人的哲学

段欣宸◎著

THE PHILOSOPHY OF KEEPING A LOW PROFILE

- ◇ 低调是一种境界，鹰立如睡，虎行似病；◇ 低调是一种策略，韬光养晦，深藏不露；
- ◇ 低调是一种心态，谦虚内敛，豁达平和；◇ 低调是一种哲学，地低成海，人低成王；
- ◇ 低调是一种智慧，智者必学，强者必用。



中国华侨出版社



低调是明哲保身、以退为进的哲学，是修身处世的黄金法则！

低调做人的哲学

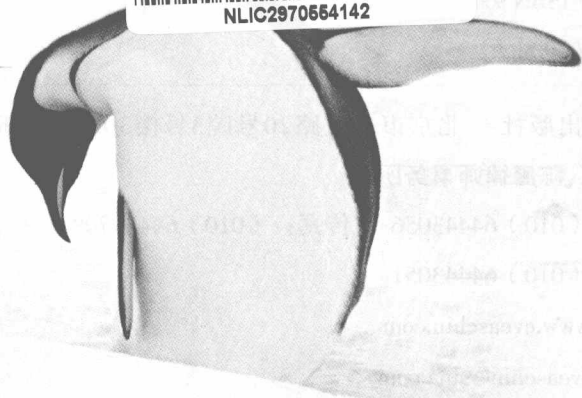
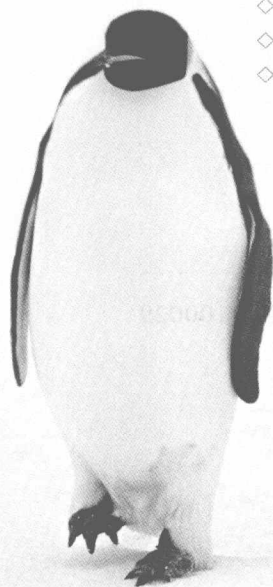
段欣宸◎著

THE PHILOSOPHY OF KEEPING A LOW PROFILE

- ◇ 低调是一种境界，鹰立如睡，虎行似病；◇ 低调是一种策略，韬光养晦，深藏不露；
- ◇ 低调是一种心态，谦虚内敛，豁达平和；◇ 低调是一种哲学，地低成海，人低成王；
- ◇ 低调是一种智慧，智者必学，强者必用。



NLIC2970664142



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

低调做人的哲学 / 段欣宸著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.3
ISBN 978-7-5113-0232-8

I. ①低… II. ①段… 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(2010)第028638号

• 低调做人的哲学

著 者 / 段欣宸

责任编辑 / 文 峰

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092毫米 16开 印张 / 17 字数 / 270千

印 刷 / 北京华戈印务有限公司

版 次 / 2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0232-8

定 价 / 29.80元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼305室 邮 编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



低调做人不仅是一种境界，一种风范，更是一种哲学。一个人不管取得了多大的成功，不管名有多显、位有多高、财有多丰，在这个纷繁芜杂的社会中都会或多或少地受到“低调”这一哲学思想的启示。清代著名商人胡雪岩就曾这样告诫他的儿子：“树大招风，低调做人。”可见，低调做人不单是普通人的处世原则，更是成功者的做人训条。

孔子曾经讲述了孟之反的军事故事，以教育自己的学生。在一次行军打仗的过程中，孟之反负责断后并出色地完成了任务。回到京城后，人们都交口称赞孟之反的勇敢，但孟之反却说：“并非吾勇，马不进也。”

孟之反的勇敢是大家有目共睹的，但是在得到大家的肯定及夸赞的时候，他没有因此而趾高气扬、大彰其能，相反，他却把自己断后的无畏行为说成是自己的马走得太慢的缘故。其实，在人们的心目当中，即使孟之反自称“马走得太慢”，却也还是无法抵消他的英雄形象！这就是一种低调！

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？低调的人或许表面上常常给人以懦弱的感觉，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就大事，铸就辉煌。

从某种意义上说，低调做人也是成功者的行事原则之一。在一般人的心目当中，所谓成功者多指那些出了名、升了职、

有了财富的人，他们的人生令人艳羡。殊不知，越是出人头地，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。”

古人亦有云：“地低成海，人低成王。”生活需要低调，为人处世更不可不“低调”，低调代表着成熟和理性。低调的人，往往是人群中的不凡之人，也是最后的强者。唯有低调的人能够在现如今的世态纷扰之中坚持淡定从容的志趣，以平和乐观的心态来面对风云莫测的人生。

纵观古今中外，很多有成就的人也都是低调做人的典范，他们的成功得到了社会广泛的认同、支持和美誉。但另一方面，我们也耳闻目睹了生活中的些许成功者在无休止的张扬和卖弄中不知收敛，终因树大招风而招致诋毁和劫难，威风扫地，甚至前功尽弃，这又是多么悲哀的事情啊！

所以，在这个波诡云谲的世界里，只有懂得低调做人的人，才能够在这个纷繁的大舞台上扮演好自己的角色，才能够在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，开创出一个广阔的发展空间，成就辉煌事业，演绎精彩人生。



前 言

第一章 视自己为普通人：低调的人生最安全

- 用低调和谦逊赢得尊重 / 002
- 大智若愚，大巧若拙 / 005
- 藏锋显拙，可获奇胜 / 009
- 高人一筹，“低”人一等 / 011
- 做人谦卑是一种美德 / 014
- 若要出头，先要低头 / 018
- 放下“身架”，才能提高“身价” / 021
- 低姿态是自我保护之道 / 025
- 对人恭敬，就是尊重你自己 / 029
- 枪打出头鸟，高调惹祸端 / 031
- 地低三分成海，人低三分为王 / 033

第二章 低调成就你的高度：成大事者的低调处世准则

- 忍让——低调做人的晋升术 / 036
- 糊涂——低调做人的装愚术 / 039
- 灵活——低调做人的应变术 / 042
- 避害——低调做人的保全术 / 044
- 隐藏——低调做人的韬晦术 / 046
- 治人——低调做人的防御术 / 049
- 理性——低调做人的自保术 / 051

第三章 语言朴实好做人：低调的人是这样说话的

- 低调说话是一种大智慧 / 054
- 把握说话的场合和时机 / 056
- 低调者奉行“沉默是金” / 059
- 话要说的少，更要说得巧 / 062
- 低调者得意时懂得谦虚慎言 / 066
- 自嘲为你赢得更大的荣耀 / 068
- 耻笑讥讽不可有 / 072
- 做一个“听话”高手 / 076
- 说话要讲策略，不把意见强加于人 / 079
- “说小话”是一种机敏的处事策略 / 082
- 过头饭不吃，过头话不说 / 084

第四章 谦和立世益处多：学会低调处事

- 不争者胜天下 / 088
- 勇于承认和面对自己的错误 / 090
- 功成不居，谦退而低调 / 093
- 学会在妥协中保全自己 / 097
- 人在屋檐下，岂可不低头 / 100
- 尽量不做出头的椽子 / 103
- 夹起“尾巴”好做人 / 106
- 谨慎张扬自己的个性 / 109
- 做人先做事，得意别忘形 / 111
- 露锋芒于外，伤己身于内 / 114
- 做人不要太较真 / 118

第五章 莫在人前出风头：做个举止低调的人

- 莫在人前炫耀 / 122
- 得意时，切勿忘形 / 125
- 藏锋显拙，赢得人心 / 128
- 宁拜人为师，勿好为人师 / 131

- 隐藏实力，后发致胜 / 134
- 不鸣则已，一鸣惊人 / 137
- 低头是稻穗，昂头是稗子 / 140
- 不要太把自己当回事 / 142
- 低头弯腰保护自己 / 145
- 笑颜常开好做人 / 147
- 放下身段，不言自高 / 149

第六章 超凡脱俗易上阵：心态上要低调

- 以知足的心境对待一切 / 152
- 不为名利所累 / 155
- 不要过于高看自己 / 158
- 有功莫自大，有才莫自傲 / 161
- 不要派头，丢掉虚荣的面子 / 164
- 用平凡的心态确立人生坐标 / 168
- 不要盲目与别人攀比 / 171
- 心如止水，古井无波 / 175
- 甘于争当“配角” / 178
- 欣赏对手是一种智慧 / 181
- 守住平常心，正确对待赞美 / 183
- 多重视他人，少标榜自己 / 185
- 有容乃大，忍者无敌 / 187

第七章 大智若愚才能成功：交往中不妨低调一点

- 低调做人，缓解做人压力 / 192
- 低调从事，做个和事佬 / 194
- 善与常人平起平坐 / 196
- 不妨扯下自己的面子给别人 / 198
- 才大不可气粗，居高不可自傲 / 200
- 木秀于林，风必摧之 / 203
- 欲成大事，忍耐到底 / 206
- 不争一时短长，不计眼前得失 / 208

直木先伐，甘井先竭 / 210
责人不如责己 / 213
做人要宽容，不要求全责备 / 216

第八章 彰显大家风范：低调在职场中的成功实践

让上司高你一筹 / 220
给下属一个机会 / 223
懂得将功劳让给别人 / 226
放低姿态，向同事学招 / 228
得失心不要太重 / 231
主动吃亏是风度 / 234
甘于从小事做起 / 237
低调当领导，是一种智慧 / 240
谦受益，满招损 / 242

第九章 暂时的弯曲是一种生存的艺术：避免落入低调的误区

低调不是逃避、怯懦，是厚积薄发 / 246
低调不是冷漠 / 249
低调不是不思进取，是以迂求直 / 251
低调不是无能，而是一种保护策略 / 254
低调不是悲观绝望，是审时度势 / 256
低调不是做低级人 / 258
低调不是柔弱不争 / 260

重竹書編修部時國新中

第一章

视自己为普通人：低调的人生最安全



THE PHILOSOPHY
OF KEEPING A LOW PROFILE

用低调和谦逊赢得尊重

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。

晏子做齐相的时候，有一次出门，晏子车夫的妻子从门缝里窥视她的丈夫，却发现自己的丈夫抱着大伞盖的柄扬鞭驱马、洋洋自得，很是自我满足。当车夫回到家后，他的妻子请求离开他。丈夫很是疑惑，忙问她是什么原因，妻子说：“晏子身長不满六尺，做了齐国的相国，名声显赫于诸侯。但今天我从门口悄悄观察，见他思虑非常深远，总是态度谦和。你身長八尺，却做了人家仆从和车夫，而你却意气十足自感非常满足，毫不谦逊。我因此才要求离开你。”

车夫听了妻子的话很惭愧，于是后来自觉控制自己。晏子发觉后很奇怪，便问车夫，车夫如实地回答。晏子就推荐他做了大夫。谦虚和社会地位是没有关系的，因为自知而谦逊，因为无知而傲慢。

人们总是乐于接受谦逊的人，而对于傲慢的人加以排斥的。做人还是谦虚的好，因为谦虚是成功的垫脚石。

我们须知，谦虚的人才能不断学习，不断进步，才会有虚怀若谷的度量，也才能让人愿意亲近，这样做事才有基础；反之若恃才妄为、高傲自大，成了“孤家寡人”，也就一事难成了。

如果一个有成就的人，能够放低自己的姿态，把自己置身于与其他人平等的氛围中，谦卑、礼貌地对待别人。那么，便多了一份收服人心的资本，就可能为自己的事业招揽到更多优秀的人才，还会赢得尊重。

同时，也只有低调的人，才能让人感受到发自内心的诚意和尊重，这不是金钱和地位所能打动的。

《三国演义》中，刘备本是一个低层次的小人物，但是他懂得尊重人才，常常放下尊贵的身份，礼贤下士，结交有才能的人。刘备的低调为他聚了人气，收了人心，最终三分天下有其一。他的一生无时无刻不体现出这一点。

当徐庶因为母亲被曹操接走，不得已离开了刘备。临走时，他向刘备举荐了一位能人，那就是诸葛亮。徐庶和司马徽二人都说诸葛亮很有学识，是一个治国安邦的贤才。于是，刘备就和结义兄弟关羽、张飞带着礼物到隆中去请诸葛亮出山。

为达到自己的目的，刘备带着关羽和张飞先后拜访了诸葛亮三次，前两次连诸葛亮的人都没见着，无功而返。在第三次拜访的时候才见到了诸葛亮。刘备发自内心的诚意，以及对诸葛亮所表现出来的尊敬深深打动了诸葛亮，最终他答应出山辅佐刘备。

须知，那时刘备已经算是一方诸侯了，而诸葛亮只是一个普通的读书人而已，而且并没有显露什么了不起的才能。但因为听了徐庶和司马徽的话，刘备就不辞劳苦，三顾茅庐，用至诚的精神，十足的敬意，终于请得诸葛亮出山辅佐自己，他的低调换来了诸葛亮一生的“鞠躬尽瘁，死而后已的辅佐”。

刘备的低调，同时也帮他获得了大批人才与机会。例如他折节下交益州名士张松，从而一举平定西川，成就霸业。

张松是益州名士，虽然身材矮小、相貌丑陋，但却很有才华，智谋非凡。他本是西川刘璋手下的官员，但早有辅佐明主成就一番大事的雄心，于是暗中画了一幅西川地图，把蜀中的山川险要、府城县乡等重要的地方都一一做了标记，准备寻找明主。

刚开始张松觉得曹操是个很了不起的人物，于是在一次去许都见曹操的时候就暗中把西川地图带上，准备献给曹操。不料曹操见张松相貌丑陋，身材矮小，言语无礼，并没有热情接待他。为人傲气的张松见曹操根本不把他放在眼里，就打消了把地图献给曹操的念头。

之后，受挫而归的张松没有灰心，他转道去了荆州，想投靠刘备。当

他刚到荆州的边界，便受到刘备的高级将领赵云的热情接待，随后刘备的结义兄弟关羽也前来为他设宴接风，这让张松很受感动。之后，刘备带着军师诸葛亮、谋士庞统等人亲自来迎接张松，一连设宴款待了他三天。刘备的盛情把张松感动了，于是他铁下心来帮助刘备谋划，还极力劝说刘备去攻取西川，说他愿意做刘备的内应，并把所带的西川地图献给了刘备，还把好友法正、孟达推荐给刘备，说他们德才兼备，可以委以重任。尤其是法正，对刘备后来的事业兴盛起到了举足轻重的作用。

刘备正是由于为人低调，才聚集了自己的人气，获得了诸葛亮、张松等人的忠心。

“道有道法，行有行规”，做人也不例外，用平和的心态去待人接物，也是符合客观要求的，因为唯有低调做人才是跨进成功之门的钥匙。

大智若愚，大巧若拙

“大智若愚”从字面上理解，大智亦即最高的智慧接近于没有智慧，接近于木讷，接近于愚。智慧（尤其指的是智术）如果过于外露，仍然称不上高级的智慧，“聪明反被聪明误”，当一个人过分地精于算计反而会被人算计。

生活中，“大智若愚”被普遍认为是做人最高的最玄妙的境界，如果有谁能得到“大智若愚”的评价，那就表明他可以在人生舞台上立于不败之地了。

美国第九任总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上，他小时候是个文静怕羞的孩子，但人们都把他看作傻瓜，常喜欢捉弄他。他们时常把一枚5分硬币和一枚1角的硬币扔在他的面前，让他任意捡一个，威廉总是捡那个5分的，于是大家都嘲笑他愚蠢。

有一天，一位好心人问他：“难道你不知道1角比5分值钱吗？”

“当然知道”，威廉慢条斯理地说，“不过，如果我捡了那个1角的，恐怕他们就再也没有兴趣扔钱给我了。”

无可否认，愚、拙、屈、讷都给人以消极、低下、委屈、无能的感觉，完全是一副弱者的表现，使人难以产生良好的第一印象，使人放弃戒惧或者与之竞争的心理，使人对他加以轻视和忽视。但愚、拙、屈、讷有时却是为了迷惑外界而人为制造的假象，目的正是为了要减少外界的压力，松懈对方的警惕，或使对方降低对自己的要求，而使自己轻松获益。

塔克文是罗马的最后一代国王，他残暴地杀害了布鲁图斯的父亲和哥哥。布鲁图斯装成傻子才得以幸免。

布鲁图斯装傻子装得极为逼真，以至于国王认为他可以作为笑料被留在宫中任意行走。国王经常把他当作开心的玩物。

罗马有个美女圣瑟雷提亚，本已经嫁了人，却被国王抢进了宫，但她拒不从命，为了贞洁和自由而自杀了。这时，布鲁图斯去找她的丈夫和父亲，要他们发誓为她报仇。他得道多助，卸下了傻子的伪装，用慷慨激昂的演说动员起人民，又赢得了军队的支持，终于推翻并放逐了国王，结束了罗马的专制时代，建立了罗马共和国。布鲁图斯和他的战友考拉提督斯当选为首席执政官。

这种甘为愚钝、甘为弱者的做人之术实际上是精于算计的障眼法，使自己不露真相，从而达到麻痹和迷惑敌人，取得最后成功。

从智谋的原则来看，它仍然体现为以静制动、以暗处明、以柔克刚、以反处正之道，表现为降格以待的智慧。如果要克敌制胜，那么可以在不受干扰，不被戒惧的条件下，暗中积极准备，出奇制胜，以有备胜无备；如果意图在于获得外界的赏识，愚钝的外表可以降低外界对自己的期待，而实际的表现却又超出外界对自己的期待，这样的智慧表现就能出其不意，引人重视。

“大智若愚”是在平凡中表现不平凡，在消极中表现积极，在无备中表现有备，在静中观察动，在暗中分析明，因此它比积极、比有备、比动、比明更具优势，更有利于保护自己。

然而，由于事物的复杂多样，环境的不断变化，在某些时候，利与弊会不知不觉地转换。这样，就要求我们必须随时以清醒的头脑注意了解自己，掌握对方和周围环境，掂量你的利和弊，而不是一味地以一般的经验办事。

汉高祖时，吕后采用萧何之计，谋杀了韩信。高祖正带兵征剿叛军，闻讯后派使者还朝，封萧何为相国，加赐五千户，再令五百士卒、一名都尉做相国的护卫。

百官都向萧何祝贺，只有陈平表示担心，暗地对萧何说：“大祸由现在开始了。皇上在外作战，您掌管朝政。您没有冒着箭雨滚石的危险，皇上却增加您的俸禄和护卫，这并非表示宠信。如今淮阴侯（韩信）谋反被诛，皇上心有余悸，他也有怀疑您的心理。我劝您辞掉封赏，拿出所有家产去资助作战，这才能打消皇上的疑虑。”

一语惊醒梦中人。萧何依计而行，变卖家产犒军，高祖果然高兴，

疑虑顿减。

这年秋天，黥布谋反，高祖御驾亲征，此间派遣使者数次打听萧何的情况。回报说：“正如上次那样，相国正鼓励百姓拿出家产资助军队征战呢。”这时有个门客对萧何说：“您不久就会大祸临头了！您身居高位，功劳第一，已不可得到皇上更高的封赏。可是自您进入关中，一直得到百姓拥护，如今已有十多年了，皇上数次派人问及您的原因，是害怕您受到关中百姓的拥戴。现在您何不多买田地，少抚恤百姓，来自损名声呢？皇上必定会因此而心安的。”

萧何认为有理，又依此计行事。

高祖得胜回朝，有百姓拦路控诉相国。高祖不但没有生气，反而高兴异常，也没对萧何进行任何处分。

比起萧何来，王翦更胜一筹。

战国末期，秦国老将王翦率领六十万秦军讨伐楚国，秦始皇亲自到灞上为王翦大军送行，王翦向秦始皇提出了一个要求，请求秦始皇赏赐给他大量土地、宅院和园林。

秦始皇很不明白王翦的意思，不以为然地说：“老将军只管领兵打仗吧，哪里用得着为贫穷担忧呢？”

王翦回答说：“当国王的大将，往往立下了赫赫战功，却得不到封侯。因此，趁着大王还宠信我的时候，请大王赏给我良田美宅，好作为我的子孙的家产。”

秦始皇听后觉得这点要求微不足道，便一笑了之。

王翦带领军队进入函谷关，又接连几次派人向秦始皇提出赏赐地产的要求。

王翦手下的将领们见他率兵打仗还念念不忘田宅，觉得不可思议，便问他说：“将军如此三番五次地恳请田宅，不是做得太过分了吗？”

王翦答道：“不过分，秦王这个人生性好猜疑，不信任人，现在他把秦国的军队全部让我统领，我不借此机会多要求些田宅，为子孙们今后做些打算，难道还要眼看他怀疑我有二心吗？”

第二年，王翦率领的军队攻下了楚国，俘获楚王负刍。秦始皇十分高兴，满足了王翦的请求，赏给他不少良田美宅、园林湖池，将他封为

武成侯。

一个人拥有高智商、强能力，固然是件好事，可以说，这是上天赐予的良好天赋。有了它，便可以在竞争社会中如鱼得水，游刃有余。

但树大招风的道理大家也都是知晓的，在大功重赏面前，或身居高位之后，更要善于“藏巧”，切莫锋芒太露，妄自尊大，以免功高震主，引火烧身。

因此，在大多数的情况下，才不可露尽，力不可使尽。即若有知识，也应适当保留，这样，你会加倍地完善自我，永远保存一些应变的能力。适时救助比全力以赴更值得珍贵，深谋远虑的人总能稳妥地驾驭航向。从这个意义上说，我们亦可以相信这一辛辣的谬误：一半多于全部。