



一部提升做人境界,完善成事策略的宝典

YH N X I N G Y A O D I D I A O
X I J I E Y A O D I D I A O

言行要低调 细节要高调

孙 颢 / 编著



中国华侨出版社

一部提升做人境界,完善成事策略的宝典

Y. A. N. A. N. G. Y. A. O. D. I. D. I. A. O.
X. I. Y. I. E. Y. A. O. D. A. O. D. I. A. O.

言行^要低调 细节^要高调

孙颢 / 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

言行要低调, 细节要高调/孙颢编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 7 (2013. 5 重印)

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0543 - 5

I. ①言… II. ①孙… 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 133334 号

●言行要低调, 细节要高调

编 著/孙 颢

责任编辑/尹 影

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 15 字数 200 千字

印 数/5001—8000

印 刷/北京龙跃印务有限公司

版 次/2013 年 5 月第 2 版 2013 年 5 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0543 - 5

定 价/29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com

前 言

顺畅的人生少不了工作、生活中在言行上的低调和在细节上的高调。如果说言行低调是一种风范，一种智慧，一种境界，那么细节高调则是一种谋略，一种目标，一种态度。这是人生成功和快乐的两大要素。

低调听起来仿佛是个老生常谈的话题，却蕴藏着人生得失的厚重内涵，绝对是为入处世的一大玄机。低调显示一个人成熟稳重，幽默显示一个人豁达睿智。毋庸置疑，这是一个人素质的体现，也是人生之旅能否顺风扬帆的关键。

初次见面，人们总以“怎么说话”来评判一个人；长时间相处后，人们更多地以“说什么话”以及说之后的作用来评判一个人。所以，说话不是词藻的简单堆砌，而是一个人思想境界和处世态度的具体体现。要想低调做人，就得从改变处世态度和自己的言行做起。

言行低调，是一种人生姿态，是俯下身軀却胸怀大志的行动，是谦逊有礼却心胸高远的气概，是退让有节却勇于进取的情怀。低调不是窝囊，也不是低贱，更不是低人一等，而是生活中高超的处世智慧。

言行低调的人并不是与世隔绝，而是在社会交往中保持了一个真实的自我，他们不矫揉造作，他们不惺惺作态，这使他们在充满诱惑的世界上不至于迷失自我，易于被人接受。

细节上的高调，是成功者的行事规则。有人说，大丈夫行事，论是非，不论利害；论顺逆，不论成败；论万世，不论一生。因此，细节高调，就是纵观全局，从长远出发，能够经得住是非成败的考验与风霜雨雪的历练，始终抱着一丝不苟的态度去做事。

细节上的高调，是一种谋求生存与发展的自我完善智慧，也是一种处世立身的进攻谋略，深谙“高调”的人，才是真正成功做事的大智之人。

但凡有大成功的人，都是绝对聪明却肯下“笨功夫”的人。这个“笨功夫”包含两点：一是在细节上愿意比别人付出更多的努力；二是表现得大智若愚，在言行上比别人低调。前者是从做事的角度来说，后者是从做人的角度来谈。二者结合起来能使读者受益匪浅。

本书紧紧围绕言行低调与细节高调的核心内容，进行了详尽的讲述。文中语言朴实流畅，案例生动新颖。相信通过阅读本书，能使读者获得良好的感悟与启迪。

目 录

上篇：言行放低调

言行低调是一种风范，一种智慧，一种境界

第一章 说话低调是一种人生境界.....	2
收敛自己的言行.....	2
学会面带微笑去说话.....	4
没有人喜欢被强迫.....	6
把别人说成多好他就有多好.....	8
“场面话”不是可有可无的.....	10
场面上要注意礼节和措辞.....	12
话多不如话少，话少不如话好.....	13
要学会倾听，不要随意插话.....	17
锋芒别太露.....	20
第二章 把握低调原则，忍让也是一种智慧.....	23
遇事低头就没有过不去的坎儿.....	23

退一步才能进一步	25
学会以隐忍的态度做人	27
做个表面上的弱者又有何妨	29
控制即将爆发的激动情绪	30
要明白人生的风险无处不在	32
尽量不做出头的椽子	33
柔以避祸，忍以挡灾	35
吃亏便是受益	38

第三章 不要在言行上贬低任何人

41

不要单以相貌衡量他人	41
要明白任何人都不是傻瓜	43
不要看轻所谓的失败者	46
总想着占人便宜的人会吃大亏	48
雪中送炭者必会得到厚报	51
小瞧别人会让你失去很多	53
不要小看小人物的力量	56
看人时不要只看别人的短处	58
勇于承认自己的不完美	61

第四章 低下高傲的头才能挺起不屈的腰

64

不妨把鲜花让给其他人	64
不要随意卖弄自我	66
不要企图替你的上司做决定	68
要懂得过满则溢的道理	71
骄傲是无知的表现	74

若真有本事，又何须炫耀	76
耍小聪明只会自食其果	78
才高自敛方是自保之道	80
不要躺在过去的辉煌里长睡不醒	83
第五章 恭恭敬敬地低头，踏踏实实地做事	86
眼高手低害人不浅	86
低调为高标的起点	89
成功需要踏实的双脚，而不是幻想的翅膀	92
要理解实干重于虚名的意义	95
只有低下头去做才有出路	98
做一个勤奋、踏实的糊涂人	100
有低调的态度才能做好乏味的工作	102
不要好高骛远	104
敢想更要敢做	106

下篇：细节要高调

细节高调是一种谋略，一种目标，一种态度

第六章 从细节处入手，做最好的自己	110
~做个“有头有脸”的人	110
着装对提升形象很重要	113
养成良好的站、坐、行的姿态	117
拜访他人时要遵循的礼仪规则	122

合乎礼仪的介绍能帮你树立良好的个人形象	126
握手不可太随意	130
不雅的小动作会损害你的形象	132
吃饭时也要从细节处注意不惹人讨厌	136
第七章 把住细节关，铺平交际路	139
平时结人缘，急时好求人	139
嫉妒别人会自毁人缘	143
小处更不可随便	145
让仁爱宽容为你的形象加分	148
小事不必争得太明白	149
亲戚间要常走动	152
结人缘要会拉近关系	155
别忘了向帮你的人道谢	157
第八章 从细节入手，塑造良好心态	160
用微笑培育自己健康的心态	160
从细节入手消除抑郁情绪	162
不为迎合别人而抹杀自己的个性	167
不要让寻求他人的赞许成为一种必需	170
不要以为自己各方面都比别人强	172
不要让赞美遮住了双眼	173
一个人光有聪明是不够的	175
给自己一个波澜不惊的平静心态	177

第九章 靠细节提高你的沟通能力 180

与人交谈时别犯禁忌	180
自以为是害处多	183
玩笑不能随便开	188
与陌生人交谈时应注意的细节	190
赞美也要讲方法	193
说话一定要考虑场合	199
拒绝的话不能说得太“绝”	202
注意细节才能不被误解	206
话题是沟通的重要一环	209

第十章 让高调的细节成为你工作的垫脚石 211

从细节处用心做别人做不到的事	211
做到简单而有条理地工作	212
高效利用时间是必须关注的工作细节	215
报告要简约而不简单	217
细节完美才能将工作落实到位	219
好员工必须养成节约的好习惯	221
不要占单位的小便宜	222
把生活中的坏习惯挡在工作之外	224
要养成主动完成举手之劳的事情的习惯	226



上篇：言行放低调

言行低调是一种风范，一种智慧，一种境界

- ◎ 第一章 说话低调是一种人生境界
- ◎ 第二章 把握低调原则，忍让也是一种智慧
- ◎ 第三章 不要在言行上贬低任何人
- ◎ 第四章 低下高傲的头才能挺起不屈的腰
- ◎ 第五章 恭恭敬敬地低头，踏踏实实地做事

第一章 说话低调是一种人生境界

初次见面，人们以“怎么说话”来评判一个人；长时间相处后，人们更多地以“说什么话”以及说之后的作用来评判一个人。所以，说话不是词藻的简单堆砌，而是一个人思想境界和处世态度的具体体现。要想低调做人，就得从改变处世态度和说话方式做起。

收敛自己的言行

一个人的言行会从本质上反映这个人的思想状态、道德修养、人生态度。谦逊的人言行平和温雅，狂傲的人言行骄横无礼。低调做人，保持言行上的谦和文雅才能为自己营造出温馨的生存空间和融洽的人际关系。如果一个人在生活中总是显出一副趾高气扬、指手画脚的样子，即使不是出自真心的想要如此，也会招来众人的非议和排斥。

汉元光五年，信奉儒家学说的汉武帝征召天下有才能的读书人，年已 70 多岁的川人公孙弘的策文被汉武帝欣赏，提名为对策第一。汉武帝刚即位时也曾征召贤良文学士，那时公孙弘才 60 岁，以贤良征为博士。后来，他奉命出使匈奴，回来向汉武帝汇报情况，因与皇上意见不合，并在朝堂上起争执，引起皇上发怒，他只好称病回归故乡。这次他荣幸地获得对策第一，重新进入京都大门，就决定要汲取上次的教训，凡事必须保持低调。

从此，公孙弘上朝开会，从来没有发生过与皇上意见不一致时当庭纷争的事情。凡事都顺着汉武帝的意思，由皇上自己拿主意，汉武帝认

为他谨慎淳厚，又熟习文法和官场事务，一年不到，就提拔他为左内史。

有一次，公孙弘因事上朝奏报，他的意见和主爵都尉汲黯一致，两人商量好要坚持共同的主张。谁知当汉武帝升殿、邀集群臣议论时，公孙弘竟为迎合圣意放弃自己先前的主张，提出由皇上自己拿主意。汲黯顿时十分恼怒，当庭责问公孙弘说：“我听说齐国人大多狡诈而无情义，你开始时与我持一致意见，现在却背弃刚才的意见，岂不是太不忠诚了吗？”汉武帝问公孙弘说：“你有没有食言？”公孙弘谢罪说：“如果了解臣的为人，便会说臣忠诚；如果不了解臣的为人，便会说臣不忠诚！”汉武帝见他回答得如此机巧而妥当，因此十分满意。从那以后，左右幸臣每次诋毁公孙弘，皇上都宽厚地为他开脱，并在几年后提拔他为御史大夫。

公孙弘在皇上眼中是个谨慎淳厚的臣子，但有些大臣却认为他是个伪君子。有一次，主爵都尉汲黯听说公孙弘生活节俭，晚上睡觉盖的是布被，便入宫向汉武帝进言说：“公孙弘居于三公之位，俸禄这么多，但是他睡觉盖布被，这是假装节俭，这样做岂不是为了欺世盗名吗？”汉武帝马上召见公孙弘，问他说：“有没有盖布被之事？”公孙弘谢罪说：“确有此事。我位居三公而盖布被，诚然是用欺诈手段来沽名钓誉。臣听说管仲担任齐国丞相时，市租都归于国库，齐国由此而称霸；到晏婴任齐景公的丞相时从来不吃肉，妾不穿丝帛做的衣服，齐国得到治理。今日臣虽然身居御史大夫之位，但睡觉却盖布被，这无非是说与小官吏没什么两样，怪不得汲黯颇有微议，说臣沽名钓誉。”汉武帝听公孙弘满口认错，更加觉得他是个凡事都退让的谦恭君子，因此更加信任他。元狩五年，汉武帝免去薛泽的丞相之位，由公孙弘继任。汉朝通常都是列侯才能拜为丞相，而公孙弘却没有爵位，于是，皇上又下诏封他为平津侯。

公孙弘拜为丞相后，名重一时。当时，汉武帝正想建功立业，多次征召贤良之士。公孙弘便在丞相府开办了各种客馆，开放东阁迎接各地来的贤人。每次会见宾客，他都格外谦让恭敬。有一次，他的老朋友高贺前来进谒，公孙弘接待了他，而且留他在丞相府邸住宿。不过每顿饭只吃一种肉菜，饭也比较粗糙，睡觉只让他盖布被。高贺还以为公孙弘故意怠慢他，到侍者那里一打听，原来公孙弘自己的饮食服饰同样如此简朴。公孙弘的俸禄很多，但由于许多宾客朋友的衣食都仰仗于他，因此家里并没有多余的财产。

公孙弘活到80岁，在丞相位上去世。以后，李蔡、严青翟、赵周、石庆、公孙贺、刘屈氂相继成为丞相。因为言行不谨慎，这些人中只有石庆在丞相位上去世，其他人都遭到诛杀。看来，公孙弘不肯当庭纷争、取容当世也是一种不得已的处世之法。

生活中的一言一行可以称之为小事，但从这些小事中却可以看出一个人的境界。在智者面前，你的任何一个细小的动作、轻微的言辞都逃不过他们的眼睛。所以，他们可以因一句话或一个动作接纳你、帮助你，也可以因一句话或一个动作拒绝你、排斥你。注意自己的言行可以为你打造平坦的生存之路，直通人生的最高境界。

学会面带微笑去说话

在生活中，人们脸上的微笑，就是向人表示：我喜欢你，我非常高兴见到你！

微笑是从内心发出的，那种不诚意的微笑是机械的、敷衍的，也就是人们所说的那种“皮笑肉不笑”，那是不能欺骗谁的，也是我们所反对的、厌恶的。

纽约一家极具规模的百货公司里的人事部主任谈到雇人的标准时说，他宁可雇用一个有可爱的微笑、小学还没有毕业的女孩子，也不愿意雇用一个冷若冰霜的哲学博士。

如果你希望别人用一副高兴、欢愉的神情来对待你，那么你自己必须先要用这样的神情去对别人。

建议那些商界人士，尽量对每一个人微笑。斯坦哈德在纽约证券交易所上班，他给人的感觉是那种很严肃的人，在他脸上难得见到一丝笑容。

斯坦哈德结婚已有 18 年了，这么多年来，从他起床到离开家这段时间内，他很难得对自己的太太露出一丝微笑，也很少说上几句话，家里的气氛很沉闷，他决定改变这种状况。一天早晨他梳头的时候，从镜子里看到自己那张绷得紧紧的脸孔，他就向自己说：比尔，你今天必须要把你那张凝结得像石膏像的脸松开来，你要展现出一副笑容来，就从现在开始。坐下吃早餐的时候，他脸上有了一副轻松的笑意，他向太太打招呼：亲爱的，早！

太太的反应是惊人的，她完全愣住了，可以想象得到，那是由于她意想不到的高兴，斯坦哈德告诉她以后都会这样。从那以后，他们家庭的生活就完全变了样。

现在斯坦哈德去办公室，会对电梯员微笑地说：您早！去柜台换钱时，对里面的伙计，他脸上也带着笑容。就是在交易所里，对那些素昧平生从没有见过面的人，他的脸上也带着一缕笑容。

不久他就发现每一个人见到他时，都向他投之一笑。对那些来向他道“苦经”的人，他以关心的、和悦的态度听他们诉苦，而无形中他们所认为苦恼的事，变得容易解决了。微笑给他带来了巨大的财富。

斯坦哈德和另外一个经纪人合用一间办公室。他雇了一个职员，是个可爱的年轻人，那位年轻人渐渐地对他有了好感。斯坦哈德对自己

所得到的成就感到得意而自傲，所以他对那位年轻人提到“人际关系学”。那位年轻人这样告诉斯坦哈德，他初来这间办公室时，认为他是一个脾气极坏的人。而最近一段时间以来，他的看法已彻底地改变过来了。他夸斯坦哈德微笑的时候很有人情味儿！

现在，斯坦哈德是一个跟过去完全不同的人了，一个更快乐、更充实的人，因拥有友谊及快乐而更加充实。

如果你觉得自己笑不出来，那怎么办？不妨试一试，强迫自己微笑。如果你单独一人的时候，吹吹口哨，唱唱歌，尽量让自己高兴起来，就好像你真的很快乐一样，那就能使你快乐。哈佛大学的詹姆斯教授曾说：“行动好像是跟着感觉走的，可是事实上，行动和感受是并行的。所以你需要快乐时，就要强迫自己快乐起来。”

人是很容易被感动的，而感动一个人靠的未必都是慷慨的施舍和巨大的投入。往往一个热情的问候、温馨的微笑，都足以在人的心灵中洒下一片阳光。如果你要改变说话的效果，就先从改变那副板着的面孔、露出一个微笑开始。

没有人喜欢被强迫

任何人都不喜欢被强迫着去做事或者接受他人的意见。人们都喜欢按自己的心愿去做。同时，喜欢有人来征求我们的意见、愿望和想法。

韦森先生在研究人类关系学之前，损失了无数应该获得的佣金。韦森是一家服装图样设计公司的推销员，他几乎每星期都去找纽约某位著名的设计师，这样已经有3年的时间了。每次这位设计师都不拒绝见韦森，而且还总是把韦森带去的图案仔细看一遍，但就是不买。

经过了150次的失败后，韦森觉得自己必定是过于墨守成规。所以

他决定每星期利用一个晚上的时间，去研究一下人际关系的法则，以帮助自己获得一些新的思想，产生新的热忱。

不久，他决定采用一种方法。他拿了几张那些设计师们尚未完成的图样，走进那位买主的办公室。这次，他并没有像往常那样请求买主购买这些图案，而是请求设计师提出自己的意见，然后把它完成。设计师把草图留了下来，让韦森3天后去找他。

3天后，韦森又去他那里，听了建议后，把图样拿回去，按照那位买主的意思画完。这笔交易结果如何？不用说这位买主完全接受了。

那是9个月以前的事。自从那笔生意完成后，这位买主又订了10张图样，都完全是照着他的意思画的，韦森就这样赚了1600多元的佣金。

韦森过去失败的原因在于总是强迫设计师买他认为对方需要的图样。可是现在韦森所做的，跟过去完全不一样了。韦森请设计师提出他自己的意见，使设计师觉得那些图样是自己设计的。现在韦森不用要求他买，他自己也会来向韦森买。

长岛有一位汽车经销商，用了同样的方法把一辆旧汽车卖给了一对苏格兰夫妇。过去这位汽车经销商，把汽车一辆又一辆地给那对苏格兰人看，但他们总是认为有问题，不是嫌这辆不合适，就是嫌那辆什么地方有了损坏，再不就是价钱太高。

同事建议别强迫那种意志不定的人买他的汽车，要让他自己来买，而不必建议他买哪一种牌子的汽车。总之，要让顾客觉得这是他自己的意愿。

几天后，有一位顾客想把他的旧汽车换一辆新的，那位汽车商就想到了那个苏格兰人，也许他喜欢这辆旧式的汽车。于是他打了个电话给那个苏格兰人，说是有个问题想请教他。

那位苏格兰人接到他的电话后，马上就来了。汽车商请他帮忙评估