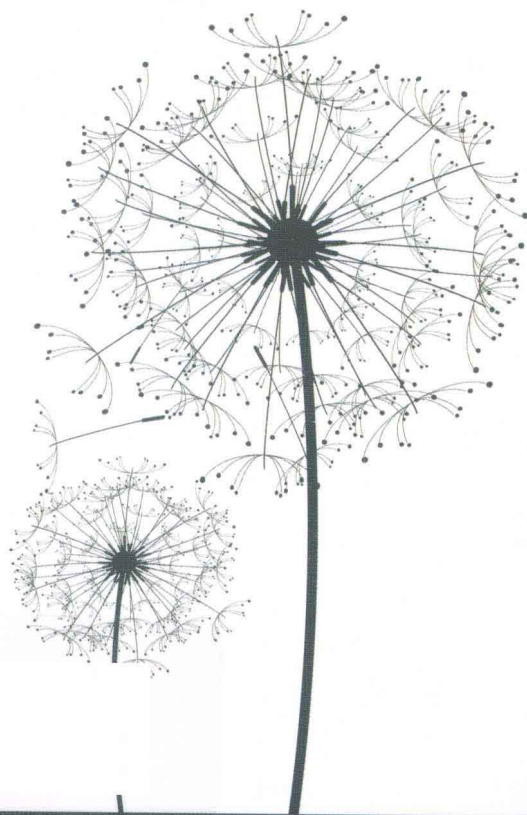


低调做人 高调工作

戴文宪 张兰冰◎编著



低调做人让你受到尊重 高调工作让你收获成功

中国言实出版社

低调做人 高调工作

常州大学图书馆
藏书章

戴文宪 张兰冰◎编著

低调做人让你受到尊重 高调工作让你收获成功

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

低调做人 高调工作/戴文宪,张兰冰编著.

—北京:中国言实出版社,2011.2

ISBN 978-7-80250-391-5

I. ①低…

II. ①戴… ②张…

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 213264 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64963101(邮 购)

64924880(总编室) 64914138(四编部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 14.5 印张

字 数 190 千字

定 价 32.00 元 ISBN 978-7-80250-391-5/B·252

前言

Preface



人生在世,有两件大事必须面对,第一是做人,第二就是做事。很多人都会说:“做人要低调。”然而,却没有很多人认真思考过低调做人的深刻内涵。

在中国的历史上,虽然才华横溢,但因不知低调做人的道理而惨遭厄运的大有人在,三国时期的杨修就是最典型的例子。杨修明显的弱点就是锋芒毕露,多次在曹操面前卖弄才华,最后被曹操杀害。

由此可见,低调做人是一种修养,也是人生的大智慧。懂得低调做人的道理,绝对是一门高深的学问,千万不要低估低调做人的价值,懂得如何低调做人,会与人和谐相处,理智地采用一种豁达、平静的心态对待生活。

当然,低调做人绝不是自暴自弃,自我贬损。懂得低调做人哲理的人,一定是待人和蔼、做事严谨而作风稳健的人。曾经担任美国总统的杰斐逊就是这样的人,由他起草的《独立宣言》,至今读来,仍然让人精神振奋。

杰斐逊出身于上流社会,家世显赫,但杰斐逊却喜欢跟普通民众交朋友,不论是家中的园丁还是佣人,他都能跟他们愉快地交谈。除了平易近人之外,杰斐逊还有极其旺盛的工作热情和创造力,他不仅能绘制房屋设计图、训练马匹、拉小提琴,而且还是一位农业专家、考古专家、医学家。他经常会设计一些可以方便日常生活的设备,比如能标示室内和户外气温的温度计,能誊写重要文稿的打字机。

在杰斐逊的身上,我们能够明显看到,低调做人是一种修养,高调工

作,是一项修炼,既能懂得如何做人,又知道应该如何做事,这样的人在生活中、工作才能够上下得力,游刃有余。

本书从改变性格、懂得取舍、看清自己、净化心灵、宽容、努力、恒志、勤奋等多个角度,阐释了低调做人与高调工作之间的辩证关系。

低调做人,是普通人在职场中获得成功的制胜宝典;高调做事,是成功者之所以取得成功的行为准则。希望通过本书的阅读,能使你的人生充满智慧,在职场中获得更大的成功。

目 录

Contents



第一章 远离偏执，低调做人

1. 放弃固执，有容乃大 /002
2. 懂得倾听是一种美德 /005
3. 在前进中不断完善自己 /009
4. 学习“毛竹”，不当“兰花” /012
5. 谦虚谨慎，君子本色 /014

第二章 解脱束缚，取舍有道

1. 取舍有道，打造完美人生 /020
2. 突破束缚人生的瓶颈 /023
3. 心地单纯方为道 /024
4. 善于运用心灵的力量 /028
5. 让每一个“当下”都尽善尽美 /030
6. 专心致志，快乐常在 /031
7. 不居功，不自傲，心与万物共和谐 /033

第三章 看清自己，常省自心

1. 诚心待人：人欺天不欺 /038
2. 了解自己：我是谁 /041

3. 莫贪名利,享受快乐人生 /044
4. 滴水之恩,涌泉相报 /046
5. 在寂寞中磨砺成功的信念 /050

第四章 日日洗尘,净化心灵

1. 严谨自律,职场必然一路畅通 /054
2. 自私自利,害人害己 /055
3. 在工作中享受美好的过程 /057
4. 忍耐是飞向成功的“翅膀” /059
5. 锱铢何必较,大度君子心 /062
6. 助人为乐,利人利己 /064

第五章 换个角度,体悟人生

1. 其身正,不令而行 /068
2. 以人为镜,闻过则喜 /069
3. 坚持理想,勇者无敌 /070
4. 放低姿态:水利万物而不争 /071
5. 做一个懂得欣赏别人优点的人 /073

第六章 宽容别人,善待自己

1. 当你发怒的时候,先让自己停下来 /076
2. 向圣贤学习:不迁怒不贰过 /078
3. 要想批评别人,先应管好自己 /081
4. 不做职场中的“祥林嫂” /083
5. 远离在职场中搬弄是非的小人 /085

第七章 摒除空想,努力实践

1. 珍惜自己现在的工作 /088

2. 有效利用零散时间 /089
3. 与其临渊羡鱼,不如退而结网 /092
4. 把工作当成一种信仰 /093
5. 不要让空想覆盖你的实践 /095

第八章 恒心恒志, 难事可成

1. 坚持不懈,水滴石穿 /100
2. 用实践能力化解危机 /102
3. 天堂地狱,一念之差 /104
4. 坚持信念,挑战生命巅峰 /105
5. 相信自己,财富自然来 /107

第九章 业精于勤, 事荒于怠

1. 成功的秘密:今日事今日毕 /112
2. 通力协作,共享成功 /114
3. 千里长堤,溃于蚁穴 /116
4. 小事可急,大事必缓 /118
5. 做事不武断,三思而后行 /119
6. 经历是成功者最宝贵的财富 /121
7. 合适的就是最好的 /123

第十章 不断探索, 不断前进

1. 凡事须问为什么 /128
2. 问题是纲,纲举目张 /131
3. “风起于青萍之末” /134
4. 人生最大的“隐患”是安于现状 /136
5. 躲避问题,将会错失良机 /140
6. 不断完善,化蛹为蝶 /143

7. 巧用失败,无往而不胜 /147

第十一章 处事有道,事半功倍

1. 修养品格,魅力决定前途 /154

2. 人际网络,成功助缘 /156

3. 冷静行事,取胜之要 /159

4. 退一步,海阔天空 /162

5. 有诚信,讲原则 /165

6. 与其自夸,不如人夸 /168

第十二章 处世方略,外圆内方

1. 先听后说,明智选择 /174

2. 以退为进,绕路前行 /177

3. 待人以善,凝聚人心 /180

4. 圆融处世,清白做人 /183

5. 真有大材,何惧小用 /186

6. 审时度势,顺势而为 /190

7. 保守机密,三缄其口 /193

第十三章 曲中取直 韬光养晦

1. 委曲求全,忍辱负重 /198

2. 锋芒易损,刚强易折 /200

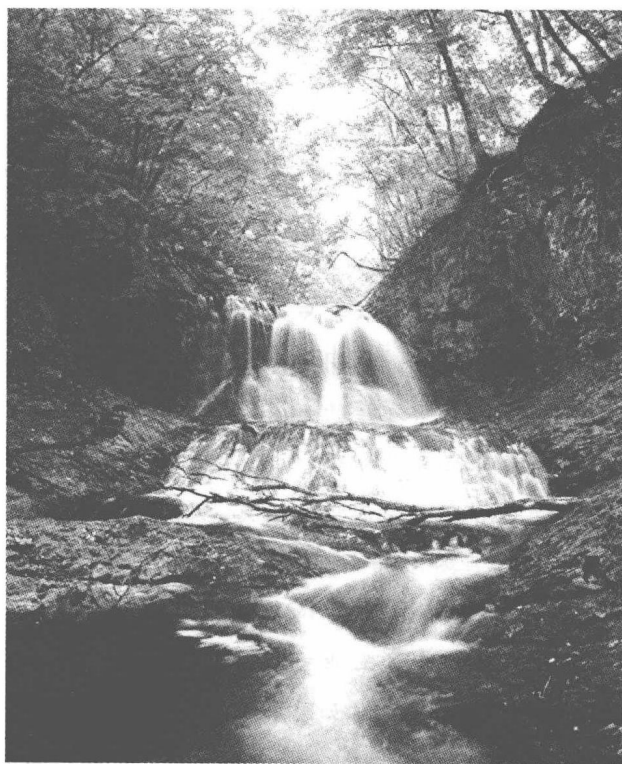
3. 不怕付出,傻有傻福 /202

4. 乐极生悲,万事尽然 /207

5. 修炼忍辱,否极泰来 /210

6. 闲言勿理,清净我心 /217

第一章 远离偏执,低调做人



1

放弃固执,有容乃大

在职场上,一个人如果想要获得成功,必须拥有两种素质:一是创造力,二是包容力。拥有创造力,可以给公司带来源头活水;包容力意味着能够与人通力协作,把工作做好。

固执己见是包容力的敌人,一个人如果总是认为自己是正确的,别人都不如自己,就会陷入“坐井观天”的境界,不仅听不进去上司和同事的不同意见,而且拒绝接纳新的知识,总是认为自己那套最管用,这样做不仅会影响自己的职业发展,同时也会给工作带来负面的影响。只有放弃固执,打开胸怀,才能跟得上时代的发展。

固执己见类型的人,一般观念陈腐,思想老化,但又坚决抵制外来建议和意见,刚愎自用,自以为是。这种人是很难被人说服的,在事业上也不容易获得成功。

王亚是一家演艺经纪公司的文员,平时谦虚谨慎,少言寡语。她的同事是一个二十六七岁的女孩。这个女孩有过几年从事演艺工作的经历,因此,公司老板让她和王亚配合工作,也是希望她能多多指点王亚这样的新人。

可她却凭着自己有点资历,根本不把新人放在眼里,批评起人来毫不留情。而且还经常坚持己见,从来不接受别人的意见。有一次,老板让王亚和她一起完成一份企划文稿,王亚因为是新人,就很谦虚地和她商量,然后请她表达自己的想法。

她却只冷冷地回应了王亚一句:“别烦我!打扰我构思。”

可是,过了一会儿,这位女同事绞尽脑汁也想不出什么好方案,又过来追问王亚的构想方案是什么,让王亚自己写完了方案给她看。王亚按照她的意思,结合自己的想法,很认真地写了一



份文案给她看。可她看过之后，非常尖酸地把王亚的方案批了一顿。让王亚根据她的意思去改，王亚觉得还是自己的想法更好一些，就跟她商量，结果，这位同事的态度非常恶劣，仍然坚持自己的意见。结果，方案交上去之后，被上司大骂一顿，上司说，这个文案的策划者头脑僵化，这个女孩听了老板的意见之后，非常不服气，对老板说，她在这一行干了这么多年，方案都是这样写的。她的态度惹恼了上司，最后她不得不离开了这家公司。

像这样的人，几乎在每个公司都存在，这种人非常希望得到别人的认可和尊重，所以他们通过固执己见、打压新人，来满足自己内心的平衡。

在旧社会，中国民间有一种很恶劣的习俗，就是婆婆总是找出各种理由来虐待自己的儿媳妇。可是，等到这些被虐待的儿媳妇们老了以后，她们还会把这种“传统”继承下去，她们的儿媳妇也会受到同样的“礼遇”。

新中国成立之后，虐待儿媳的恶习早已几近绝迹，但是，在职场中，喜欢虐待新人的“恶婆婆”仍然存在，他们要么对新人横加指责，要么揽功推过，恨不能把新人排挤出局而后快。

在佛教中，将这种固执称作“我执”，有着强烈“我执”的人，在職場中的表现就是很难与人相处，当然，他们的事业也很难获得成功。

如果你是一个职场的新人，就需要训练自己的弹性心理，哪怕是遇到老同事的指责，也要放宽胸怀予以接纳，如果你是一个具有丰富经验的老手，就不要忘记自己也是从一个什么都不懂的新人一路发展过来的，凡事都要从对方的角度想一想，做到任人唯才，大公无私，积极采纳对于自己有益的建议。

在这里，我们来分析一下职场中各个角色的心理：首先来分析一下上司的心理，作为上司，几乎所有人都有一个共同的心理：希望下属跟着自己跑，却不喜欢下属跑得比自己快；如果站在下属的角度，太拿自己当才子，固执己见而且不注意表达方式，很容易把自己跟上司的关系弄僵，招致上司的厌烦。

如果招来自己上司的讨厌,以后的工作就会处处都是坎;谁在工作中都难免出错,如果你经常因为固执己见而顶撞领导,那么,你一旦出了一点小错,绝对不会有别人替你承担,只会让自己陷入尴尬的境地中,不能自拔。

文文是一个貌似文弱的女性,她从普通的销售代表升职为大区经理,只用了不到一年的时间。其实,她并没有什么过人之处,她的优点在于做事认真,她的客户大多被这个小女子的认真态度所感动,并把她当作可靠的合作伙伴,正是众多合作伙伴的配合,使文文的业务发展突飞猛进。然而,世界上的任何事情都有两面性,当文文成为大区经理之后,面对复杂的人际关系,常常感到力不从心。由于她做事一贯认真,使她在调整自己的角色定位时遇到了很大的阻力,尤其是在协调各级销售代表之间的利益关系等问题上,文文头疼不已。这个时候,她原来工作认真的优点变成了固执己见的毛病。面对纷繁复杂的情况,她处理问题的时候总是爱钻牛角尖,为此,得罪了不少人,其中既有手下的业务人员,也有她的顶头上司。

由于各种关系协调不好,她所负责的区域的销售业绩不断下滑,上司也对文文的能力开始质疑,甚至有人说她以前出色的业绩,是由于某上层领导对她的暗中相助,也有人说是因为她与某业务相关的大公司的领导关系暧昧。上司听了种种传闻之后,开始对文文的行为大为不满,文文遇到这样难堪的境遇,竟然没有一个人帮她说一句话。其原因就是她在工作中经常坚持自己的看法,不接受别人的意见,这才造成了自己非常孤立的局面。

公司里没有一个人肯帮她,文文的境况可想而知。她先是被调离重要的业务部门,后来又被降职,最后不得不离开公司,另谋出路。



文文的遭遇一方面在于没有能够及时调整自己,完成必要的角色转换,另一方面的原因是过于固执,没有及时检讨自己的行为,让自己及时采取恰当的措施扭转不利局面,没有建立良好的人际关系,最后导致职场生存环境不断恶化,以至于到了不得不尴尬退出的地步。

其实,人在经历了一些重要的事情之后,不管你是卓有成效还是毫无建树,都要在自己的心里进行一番梳理,善于反思的人,会从自己走过的道路中吸取经验,曾经的成功、喜悦、荣耀、失败、痛苦、颓唐都将是你的财富。只有那些固执己见,而又不知反思的人,不懂得及时检讨自己、修正自己的重要性,这种人必然会在前进的道路上摔倒,而阻碍他们发展的不是别人,正是他们自己内心深处的傲慢和偏执。

2

懂得倾听是一种美德

传说在很久以前,有一个小国向中国进贡了3个一模一样的金人,这3个金人形象非常逼真,金光夺目,熠熠生辉,皇帝一看,龙颜大悦。可是,使者还出了一道题目:让皇帝说出这3个金人中,哪个最有价值?

皇帝不知道如何回答这个棘手的问题,他请来造办处最高明的珠宝匠人,前来检查这3个金人,可是,这3个金人的重量和做工都是一模一样的,实在无法分辨出它们有什么差别。最后,有一位退休的大臣说他有办法,他让皇帝将使者请到大殿。老臣胸有成竹,他拿来三根稻草,先将稻草插入第一个金人的耳朵,这根稻草从另一边耳朵里冒出来了。然后,再把稻草插入第二个金人的耳朵,稻草从金人的嘴巴里冒了出来。用同样的方法试验第三个金人,稻草插进去之后,掉进了金人的肚子里,没有冒出来。

老臣对使者说：这第三个金人价值最高！答案正确，外国使者默默低下了头。

从这个故事中我们可以看到，最有价值的人，一定不是最能说会道的人，而是那些善于倾听，能把秘密藏在肚子里的人。多听少说，善于倾听，这才是一个人成熟的标志。

有一位朋友，事业非常成功，而且拥有巨额财产，他给大家讲了他和太太的恋爱史。

他和他太太第一次见面时，是在一个朋友举办的聚会上。当时很多女孩子，大家在一起很热烈地聊天，那些女孩不是热衷表达自己的意见就是忙着向大家展示她们的最新时装。只有一个女孩子很淡然地坐在一旁，好像是一个局外人。

这个朋友喜欢西方美术史，他努力地向大家推介他读过的一些书。可是，他发现，自己的话并不受人欢迎，大家在他讲话的时候，相互交头接耳地低声议论着别的话题。这位朋友感觉自己有点下不了台，就在这个时候，他发现，只有那个女孩，在认真地听他讲话。

当他的谈话告一段落时，她向他微笑点头，表示赞许他的观点。他在那一瞬间，就像遇到救世主一样，有了一种被人解救的感动。后来，他主动找到那个女孩子，直截了当地问她，是否听得懂西方美术史？女孩笑着说：“那么专业的话题，我真的没听懂，不过，我感觉您说话的时候非常真诚，我欣赏您的态度，所以，我非常用心地听您讲话。”

这位朋友出身豪门，他从小就不缺乏被人赞美的那种感觉，但是，他却一直在寻找被人深度认同的感受，他在这个看起来非常普通的女孩子身上得到了这种认同，于是，他在那一刻，做出了一个重大的决定，他要用自己一生的时间来与她相伴，就是为了她的认同。



其实,人一生的努力也无非就是为了两个字:认同。人的价值也在被认同的过程中得到了充分的体现。一个人对待别人的态度,表现了对于他人尊重的程度,一个懂得用心倾听别人表达的人,是有修养的表现,一个懂得尊重并欣赏他人的人,最终也会得到别人的尊重。

其实光是倾听,就可以听到一些非常有趣的事,何苦嘴巴喋喋不休?懂得倾听,不仅仅是对别人的尊重,同时也是对别人的一种默默的赞美。

倾听是对别人最好的尊敬。专心地倾听别人讲话,是你所能给予别人的最有效,也是最好的赞美。不管说话者是上司、下属、亲人或者朋友,或者是其他人,倾听的功效都是同样的。人们总是更加关注自己的问题和兴趣,同样,如果有人愿意听你谈论自己,你也会马上就有一种受到重视的感觉。

在当前社会,非常重视人与人之间的沟通,在很多教人如何成功的书籍里,几乎全都谈到了与人沟通对于个人成功的重要性,一个渴望成功的人必须精通沟通的技巧。可是大家在吸取了各种相关知识以后,却并未真的达到沟通交流的效果,这是为什么?

其实人们平时所谓的“沟通”只是双方坐下来,你说你的,我说我的,每个人总想将自己的想法传达给对方,要求别人接受自己的想法。这样做到的仅仅是互通有无,并未达到真正的沟通。

我们之所以需要沟通,就是因为对话的双方,在某一问题的理解、做法上存有差异,必须坐下来好好地协商,将分歧降低到最低。要达到这样的目的,一定要双方了解彼此的想法、立场,才能找出差异之所在。在协商的过程里,双方都要虚心听取对方的意见,了解彼此之间存在的差异。不晓得如何与人沟通的人,很难得到更多人的帮助。

但是,“沟通”两字,说起来容易做起来难,是什么原因阻碍了你与别人的沟通?把这一点说透了,那就是每个人都不肯轻易放下傲慢的自我。

每个人都有说话的权利,有表明自己观点的自由,若使沟通顺利进行,发言者和聆听者的角色应该不时地互换,让双方都能畅所欲言,只有

这样,才能了解各自的立场。与人沟通,是取得别人认同的一种有效手段。想想自己一路走来,是听别人说的多,还是自己说的多?试想,假如一个人的内心被狂妄和傲慢填得满满的,又怎么可能放下架子,安静地听别人讲话呢?

小菲是公司里年纪最小的员工,但是大家都很喜欢她。她积极、上进,具有虚心的态度,无论是谁说话,不管对方是老总还是普通同事甚至是保洁员,关于工作的或者与工作无关的话题,她都能够做到安静地倾听别人讲话,从不轻易打断,所以公司上下都喜欢她,到了年底,评选先进的时候,小菲竟然几乎全票通过。

有些时候,与人沟通并不需要你有多么华丽的言辞,只要给人一定的尊重,使你的心能够容纳别人的那些问题也就足够了。在小说《傲慢与偏见》中,丽翠在一次茶会上专注地听着一位刚刚从非洲旅行回来的男士讲他在非洲的所见所闻,几乎没有说什么话,但分手时,那位绅士却对别人说,丽翠是个多么擅长言谈的姑娘啊!

这就是倾听别人说话的效果。它能让你更快地交到朋友,赢得别人的喜欢。当然,倾听不仅仅是保持沉默,用耳朵听听而已。如果我们只用眼睛或耳朵来接收文字,而不用心去洞察对方的心意,就没有实现“读”或“听”所希望达到的效果,结果只是浪费时间,并不能达到有效沟通的目的。

真正的倾听,是要用心、用眼睛、用耳朵去听。人不但要学会用耳朵倾听,还要学会用心去聆听。千万不要在别人没有表达完自己意思的时候,随意地打断别人的谈话。当别人流畅地谈话时,随便插话打岔,改变说话人的思路 and 话题,或者随意发表评论,都被认为是一种没有教养或不礼貌的行为。要使别人对你感兴趣,就要先对别人感兴趣。问一些别人喜欢回答的问题,鼓励他人谈论自己及他人所取得的成就。不要忘记与你谈话的人,你要对他自己的一切,表现出浓厚的兴趣。