

<<低调的智慧>>

图书基本信息

书名：<<低调的智慧>>

13位ISBN编号：9787802138452

10位ISBN编号：7802138450

出版时间：2010-1

出版时间：海潮

作者：吴力强

页数：289

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<低调的智慧>>

内容概要

低调做人是我们在社会上加固立世根基的绝好姿态——在行为上保持低调，以韬晦之功可以规避“木秀于林”的风头之险；在姿态上保持低调，以卑微之态可以消释“红眼病人”的嫉妒之心；在言语上保持低调，以谦和之辞可以涤除“祸从口出”的唇舌之患；在处世上保持低调，以淡泊之心可以弥合“世态炎凉”的沉浮之痛。

朋友，当你逐页阅读此书时，相信你能够从中收获做人、处世的智慧。它能帮助你达到心理平衡，营造和谐的人际关系，给自己留下进与退的余地，高与低的空间，借此创造有助于自身发展的社会环境和成功平台，并一步步走向成功的巅峰。

<<低调的智慧>>

书籍目录

第一章 高中蕴低，低中藏高 高调有章法，低调藏智慧 练好畅游社会的“规定动作” 想出人头地，先练好忍气吞声 高调不张狂，低调不怯懦 放低做人的姿态，提升做人的境界 放下“尊贵的身份”，能赢得更多 高调过头易骄狂，难免一败涂地 显摆炫耀遭人嫉，潜在危险祸隐藏 是人的时候，不要把自己看成神 起点低一点，心态会更稳 故意犯错，满足别人的优越感 成全别人的好胜心，让别人更喜欢你 争是不争，不争是争

第二章 内藏精明，外示浑厚 大智若愚，是保护自己的智慧 争取主动，明白也说不明白 低调也要有风度 适时进退，把握好低头与抬头的时机 露才过甚者有祸，收锋敛芒者有福 明修栈道暗度陈仓，做人要曲中取直 算来算去算自己，小聪明成为假聪明 不怨别人太无情，只怨自己太单纯 迁就好办事，妥协与忍让不可少 打圆场好做人，息事宁人得人心 委婉可以少得罪人 尊重别人，满足自己

第三章 尊而不显，贵而不傲 自恃功高者败，居功不傲者安 得志不意满，后路自然好 愚人在掌声中迷失，智者在掌声中清醒 眼睛向上看的人，什么都看不见 张狂的人得意一时，长久失意 贪慕虚荣的人害人害己 上台下台都自在，主角配角都能演 别人站着的时候，你不要一个人坐着 压人者被人压，捧人者受人捧 端着架子，别人不会与你亲近 没人看得起把自己摆得很高的人 对人要有关心之爱，体恤之情

第四章 以退为进，有舍有得 放下一分怨恨，就多一分解脱 容人者得人心 爱是宽容，不是勉强 欣赏反对自己的人 与人不求备，检身若不及 要纠正别人，先纠正自己 责人之心责己，恕己之心恕人 宁可错误鼓励别人100次，也不错误怀疑别人1次 吃亏不郁闷，把吃亏当做占便宜 冷庙烧热香，用时一当十 以爱报怨，怨自然消失 放别人一马，收感恩一片 信任是人与人之间心灵的桥 缺点的背后潜藏着优点 把对手扶起来

第五章 宠辱不惊，不卑不亢 藐视无知者，反击无视者 居上要宽，当领导要有好肚量 坏脾气与人“掰”，好脾气与人“和” 感恩者遇上祸，祸也能变成福 不揭人短，学会换一副面孔做人 勇于认错是负责的表现 把微笑送给伤害你的人 顾全别人的面子 提高智商，培养情商 靠自己成功 丢失自我悲哀，羡慕别人痛苦

第六章 管住舌头，语贵含蓄 说话有分寸的人，走到哪里都“吃香” 知道多少说多少，不懂装懂惹人笑 简洁是美，说话不要拖泥带水 什么该说什么不该说，心里要有谱 言语伤人胜刀枪，说话尖刻伤人情 语贵含蓄，点到即止 赢人心 看破别说破 别弄脏了别人的心情 不做无谓的争辩 敬人者被人敬，给足别人面子 尊重他人，让对方把话说完 求人的时候，好听的话不能少 给思想转个弯，不固执己见很难得 说服对方，先要满足他 沉默是金，不说比说更有力 不拍自己的肩膀，骄傲自满必翻车 真诚为人，以朴实为美

第七章 好胜不争，修德养善 会吃亏是睿智，能吃亏是境界 怎样对别人，别人就怎样对你 为别人着想，是人生一等功夫 赠人玫瑰，手有余香；掷人泥巴，己手先脏 不念旧恶，不添新恨 忘怀，最好的解脱之道 忍耐的功夫越深，生存的时间越长 赢得有体面，输得有风度 柔软的拒绝，让对方明白你的难处 不是你的千万别拿，否则失去更多 真有本事的人不会说自己有本事 只与自己喜欢的人交往是做人的弱点 自己很重要，但不能代替别人 放下拥有的，得到没有的 保持纯朴，别忘了自己是谁 做人不能忘记忠诚 低调做人但不低调做事 多平淡，少私欲

第八章 运筹职场，以低谋高 即使是跑龙套，也要有主角的心态 少埋怨社会太势利，多埋怨自己没志气 从低处起步，向高处看齐 平凡不是错误，平庸绝对错 态度决定一切，埋头把小事做好 适应别人，而不是让别人适应你 放下焦虑，少点浮躁 重视工作的人，最被老板看重 不能决定长度，就努力改变宽度 做好小人物，当得大人物 想得到帮助，就主动向别人伸手 对待难缠的主管，也要抱着平和与学习的态度 看重别人的意见，肯定自己的立场 物超所值，把自己卖个好价钱 接纳每个人，圈子越大机会越多

<<低调的智慧>>

章节摘录

放下“尊贵的身份”，能赢得更多——放下自己的“身份”，会让我们的思考更富有弹性，不会有刻板的观念，从而能吸收各种新鲜的事物，丰富自己的头脑和智慧。

可以说，放下架子能比别人早一步抓到好机会，而且抓住的机会也会更多。

有一位博士在校时成绩很好，老师、同学和家长对他的期望也很高，认为他必能做出一番成就。事实证明，人们没有看错，他的确取得了成就，但不是仕途上，也不是在跨国公司里，而是开餐厅开出了成就。

毕业后，当他得知家乡的夜市有一个摊子要转让时，他仔细考虑了以后，就向家人借钱，把它买了下来。

因为他对烹饪很有兴趣，便自己当老板，开起了饭店。

他的博士身份曾招来很多人诧异的目光，但由于人们的好奇，也为他招来了不少生意。

而他自己也从未对自己学非所用及高学低用产生过怀疑，依然认真地做了下去。

经过几年的努力，他的餐厅经营红红火火，同时还搞起了投资，收入比一般人不知高多少倍。

那个博士如果不去开餐厅或许也会很有成就，但无论如何，他能放下博士的架子，还是很令人佩服的。

我们常常固执于自己的身份，认为自己很“尊贵”，不肯放下自己的“架子”，不去做很多事情，结果让成功与自己擦肩而过。

发生在美国费城的一个普通店员与一位老妇人之间的“一把椅子”的故事，也很有意思。

这个普通店员不经意的举动，换得了梦想不到的辉煌前程。

那是在一个倾盆大雨的下午，街上的行人纷纷进入附近的商店躲避，有一位老妇人也慌忙进了一家大商店。

由于她衣着简朴，当时又很狼狈，所以售货员们都对她视而不见。

只有一个年轻人走过来，礼貌而且很诚恳地说：“夫人，我能为您做些什么吗？”

老妇人莞尔一笑：“不用了，我在这躲一会儿雨，马上就走。”

老妇人说完，又很快不自然起来，觉得借人家的屋子躲雨，就应该买点什么，哪怕是买个头上的小饰物呢，才算心安理得呀！

于是开始到货架前面转起来。

小伙子很明白她的心思，当老妇人正犹豫地想挑选点什么时，他又走了过来，用礼貌而非常温和的语气说：“夫人，您不必为难，我给您搬来把椅子，您坐着休息就是了。”

两个小时过后，雨过天晴了，老妇人道了谢，并向那年轻人要了张名片，就颤巍巍地走了。

几个月过去了，这家大百货公司的总经理收到一封信，信中指名要求派这位年轻人前去苏格兰收取一份装潢整个城堡的订单，并让他承包自己家族所属的几个大公司下一季办公用品的采购订单。

总经理惊喜不已，因为这封信所带来的利益，相当于他们公司两年的利润总和。

原来，这封信就是出于那位避雨的老妇人之手。

老妇人的身份是美国亿万富翁“钢铁大王”安德鲁·卡内基的母亲。

这位让老妇人感动的年轻人叫菲利，当年才22岁，他马上被总经理推荐到公司董事会，成了这家百货公司的合伙人。

在后来的几年里，菲利以他的忠诚和诚恳，被“钢铁大王”视为左膀右臂，成为美国钢铁行业中仅次于卡内基的富可敌国的重量级人物。

人的“身份”是一种“自我认同”的感觉，这并不是什么坏事，但这种“自我认同”也是一种人为的“自我限制”。

换一句话说，可以理解为：因为我是这样的人，所以我不能去做那样的事。

一般来说，自我认同越强的人，自我限制也越牢固。

比如，富贵的小姐不愿意和侍女共同用餐，一名硕士不愿意当基层业务员，知识分子不愿意去做体力劳动的工作……因为在他们的意识里，如果那样做，就降低了他的身份。

事实上，放不下“身份”的人，路只会越走越窄。

<<低调的智慧>>

这并不是说有“身份”的人就不能取得成就，但有一点是需要考虑的，那就是在非常时刻，如果还顾及自己所谓的身份，那么你就有可能进入死胡同。

如果能放下架子，那么路会越来越宽，生活也会因此而改变。

你如果想在社会上走出一条路，活出从容快乐的人生，那么你就要放下自己的架子，不要再背着你的学历、你的家庭背景，让自己回归“普通人”。

另外，也不要在乎别人的眼光和批评，做你认为有意义的事，追求你所爱的东西。

放下自己的“身份”，会让我们的思考更富有弹性，不会有刻板的观念，从而能吸收各种新鲜的事物，丰富自己的头脑和智慧。

可以说，放下架子能比别人早一步抓到好机会，而且抓住的机会也会更多。

<<低调的智慧>>

编辑推荐

低调是一种修为，是成就大事的一种方式。
一个低调的人，身性高洁，意志坚定，又具有超脱欲望、淡泊名利的胸襟。
他们想的不是如何求名图利，急功近利，而是想着怎样把事情做好，功到自然成，一切都是水到渠成的事情。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>