

<<低调做人成功做事>>

图书基本信息

书名：<<低调做人成功做事>>

13位ISBN编号：9787560153056

10位ISBN编号：7560153054

出版时间：2010-1

出版时间：硕林 吉林大学出版社 (2010-01出版)

作者：硕林 编

页数：306

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>

<<低调做人成功做事>>

前言

在我们的身边常常看到这样的人：他有头脑，有想法，声音洪亮，办事雷厉风行，在别人眼里是公认的能人，可是待到真正让他推行方案、主持重大工作时，却令行不动，工作开展不下去。

在我们的身边常常看到这样的人：他有一定的能力，虽然并不怎么强，但是由于同仁的帮助和配合，不久就能把事情做成，而且随着实践的增多，能力也在提高，最后甚至成为单位高层，而原先帮助过他的同仁依旧死心塌地拥护他。

你有没有想过上述两种人失败与成功的原因是什么？

答案就是：看你如何“做人”、“做事”。

其实二者是相辅相成的。

一个人的成长和成功无不与这四个字密切相关。

上面提到的第一类人只会做事，不会做人，最后事与愿违。

第二类人既会做事又会做人，最后步步高升。

那么，如何才能正确地做事和做人呢？

答案是低调做人、成功做事。

本书总结了众多优秀人士成功做事的方法和低调做人的心态与智慧，并对这些典型案例进行了深刻地剖析，为我们应该如何为人，怎样有效地做事提供了典范。

通过阅读本书，相信您会很好地把成功做事的方法和低调做人的智慧应用于实际行动当中，并挖掘出自身潜能，不断完善自己，最终走向成功。

<<低调做人成功做事>>

内容概要

但凡有大成功的人，都是绝对聪明却肯做“笨功夫”的人。这个“笨功夫”包含两点：一是愿意比别人付出更多的努力；二是表现得大智若愚，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。低调做人，成功做事，二者结合起来便能所向无敌。

<<低调做人成功做事>>

书籍目录

第一章 怎样去理解低调做人低调做人既是一种谦逊的姿态，又是一种宽容的风度；既是一种内在的涵养，又是一种清醒的睿智。

低调做人不仅可以保护自己，与人们和谐相处，也可以让人暗蓄力量，在不显不露中成就事业；不仅可以让人在卑微时安贫乐道，豁达大度，也可以让人在显赫时持盈若亏，不骄不狂。

什么是低调做人低调做人的内容选择低调人生的原由低调做人的核心低调能改善十一种致命的弱点立于不败——低调者的要求低调意味着朋友多低调者更能把握现在低调者能更轻松地生活低调者能够更清晰地找到目标低调者更有团队精神管理者更应当低调掌握低调的分寸第二章 低调做人的内涵低调做人是一种品格，是一种良好的心态，更是做人与处事的一种风度。

这还不够，更主要的，它是一种取得成功的谋略。

低调做人是一种品格拥有健康的人格才能低调做人低调做人更注重精神的富有活得简简单单就潇洒欣赏别人是一种美德克制你的欲望心态淡泊活得才充实低调做人是一种心态心态决定人生的方向出人头地不要着急获得社会的信任才有事业基础他人的劝告是你的财富不要自满，但要知足以积极的心态去生活允许别人是对的尊重人的表现要把快乐带给别人处处高人一筹并不是聪明低调做人是一种风度正确地对待失败发自真心地喜欢自己试着给别人一个惊喜活着不是给别人看的人要成熟但不要太“世故”养成从容不迫的习惯让别人适应你不如你去适应别人低调做人是一种修养修炼好心性再去做好人完美的个性是后天培养的让心事烂在肚子里善待自己，宽恕自己打败你的不良情绪会算计人不是真本领低调做人是一种胸襟学会和不喜欢的人沟通宽容并不是软弱有容人的肚量才能当领导一个好汉三个帮培养开朗的人际交往性格道虽不同也可为友低调做人是一种智慧低调者智包装一副好形象保持清醒的头脑敬业精神让你一生受益积累无形资产的人最富有精明得露骨会引火烧身低调做人是一种谋略“守口如瓶”才会策不失算为什么说忍者无敌深藏不露才能让人无缝可钻不要成为公众关注的焦点自古真人不露相采取双赢的竞争策略第三章 低调做人的外在表现低调做人并不是空洞的一种理论观点，而是具有丰厚内涵的生活方式。

它包括说话、社交、意志品德和做事智慧等方面。

说话讲艺术不说后悔的话说话要有分寸、讲场合嘴上多个把门儿的不要直接说人不对不在人后说长道短何妨说点违心话当着矮子不要说短话宽以待人低调是宽容的同义语无“度”不是大丈夫想办法把敌人变成朋友低头不见抬头见得让人时且让人占了理也要让人三分要照顾别人的感受怪罪人两面不讨好得罪他人不如得罪自己多听意见少犯错不要吝啬说“对不起”学习去爱蒲公英以德报怨，赐人恩典虚怀若谷人贵有自知之明万事让人先，自己当配角与别人融洽相处让朋友胜过你做错了就要认错拿得起来放得下聪明反被聪明误泰山不让土壤才成其大谦虚可以保身三人行，必有我师听得老人言才会有前程学会等待低调就是等待时机以不变应万变要成功必须学会等待坚持不懈才会成功韬光养晦韬光养晦的含义鹰立如睡，虎行似病不要处处显示你的个性没有城府不足以立世老人面前不逞狂以人为师，不好为人师把锋芒藏起来永远位居第二关于隐藏善隐者强以弱示人并非弱者直木先伐，甘井先竭枪打出头鸟低头走路容易拣到钱夹着尾巴做人能伸能屈才是大丈夫不轻易张扬个性任何时候都不可锋芒太露善于忍耐低调做人必须学会忍耐凡事能忍则忍能忍，会忍，善忍忍让是抗争的同义词一忍可以制百辱是可忍，无不可忍忍让比金子还珍贵忍耐是发财的秘方不磨不成玉，不苦不成人培养自己的“度量”忍一时风平浪静先忍而后发制人大智若愚得糊涂时且糊涂小事要愚，大事要明不要事事都较真水至清则无鱼修炼“愚”的本事一半是鸽子一半是蛇装得越傻越高明含糊人做事不含糊不战而屈人之兵正确估计自己低调与自我要正确认识你自己说你行你就行患生于所忽，祸起于细微明察忧患的征兆不要拿鸡蛋碰石头一定避免功高盖主“脱光自己的衣服”取舍与进退明白取舍知道进退攻人于不备之时不要只说不做该放下的就放下从小事做起知止所以不殆勇于放弃有得必有失正确地舍弃克制自己低调就是懂得克制自己心平气和万事通不要让愤怒的野马脱缰不要压抑，更不要冲动不要让怒火烧昏头脑控制你的情绪很重要宰相肚里能撑船把愤怒吞进肚子大人不生小人气不被激怒就不会被消灭人家发火你不火让愤怒最终为你效劳第四章 成功做事的具体方法成功做事的具体方法主要有如何评价自己，树立自信心、激情的发以及的挖掘等。

掌握这些方法，可以说就拥有了获得成功的有力武器。

<<低调做人成功做事>>

清醒地评估自我成功做事的人是目标明确的人远离没有抱负的日子积极的心态决定积极的人生激情是工作的原动力自信是成功做事的基础成功做事的人的特质能够主动推销自我有迅速而果决的判断力敢于和强手过招打造你的意志力最大限度地挖掘潜能坚持就是胜利第五章 低调做人与成功做事的关系成获得事业的成功是低调做人的最终目标，所以，低调做人和成功做事是统一的整体，并不是矛盾的两个方面。

低调做人往往是成功做事的最好的外在表现和内在基础。

做事与做人做好人才能做成事厚脸皮做人，硬头皮做事做事要方，做人要圆展现独特的自我低调是成功者最好的外衣低调是为了成功做准备

<<低调做人成功做事>>

章节摘录

低调能改善十一种致命的弱点可能你会说，低调者总是不能突出自己，低调者总是被误解为无能、保守。

在现实中可能是有这种那种对低调者的误解。

其实，低调者具有的许多导致事业成功的优势，这些优势都是高调者无法取得的。

同时，我们应该重新认识低调和保守的区别，真正掌握低调的原则。

导致事业失败的性格有很多，但是，摘其大要，有以下11种，低调正是对治这11种弱点的良药。自满。

这种人觉得自己的总是最好的，甚至认为自己应该成为别人效仿的标准。

这种人不屑于与外界来往，他们根本不知道社会进步到什么程度，怎么可能有更高的追求呢？

低调的人永远不会自满，因为他从来就没有觉得自己有自满的理由。

低调之所以为低调，就是在于低调的人认识到了自己的局限性，他很清楚自己的优点和缺点，他的低调来自于对自身的正确认识。

保守。

这种人的生活全凭过去的经验，没人走过的路他不敢走，没人做过的事他不敢做。

这种人也许早已经看到自己的现状不如别人，甚至差得很远。

但他们不是去创造财富以迎头赶上，而总是想到马失前蹄。

因此，新的东西没有得到，旧的东西反而丢失了。

这种人永远不敢向新生活迈进一步半步，不贫困才怪呢！

低调的人表面是比较保守，但是实际上却不是！

相反，正是由于他认识到了自身的局限，所以才会明确地知道事情的真正界限在哪里！

他稳重，但是这种稳重是建立在理性的基础之上的，和保守毫无关系！

怯懦。

保守性格的人具有怯懦的因素，但这里所指的怯懦是另一种人。

这种人主要的特点不是恋旧，而是胆小，总是怕这怕那。

哪一种成功不冒风险呢？

所以，这种人总是眼睁睁地看着别人发财，而自己急得在家里团团转，着急了就骂娘。

低调的人表面上也是显得怯懦，不过，引刀自刎很容易，真正负责的人，是在认识清楚事情的真相之后才开始行动。

同时，因为他已经认识清楚了事情的真相，所以根本没有怯懦的理由！

怯懦来自于对未知事物的恐惧，而对于低调的人来说，一切都在他肋掌握之中，他有明确的行动与不行动的理由，怯懦根本不会干扰他！

自以为是。

自以为是的人，一般都处理不好与周围人的关系。

与人处不好关系，就不能形成长久的合作。

与人合作不好，怎么能成大事？

低调的人永远不会自以为是，相反，他首先考虑的可能是“自以为非”。

这种人一般来说可以和周围的人形成融洽的关系，他不会过分突出自己，取得成绩只会把功劳归结到别人身上，出现问题更多的是检讨自己，所以，自以为是与他无缘！

狭隘。

一是心胸狭隘，二是视野狭隘，三是知识结构狭隘。

狭隘的人一般都有严重的自恋情绪，这种性格的人，也是很难与人和人和社会相处的，并且最容易伤害人。

这种人是天生的失败者，没有外援，只好既贫且困。

低调的人永远拥有一个开阔的胸襟，因为他很明白自己的缺点，所以更容易形成一种开放的性格。

低调的人更容易容纳别人，他无时无刻不在注视着自己的局限性！

<<低调做人成功做事>>

自私。

不想奉献，只想占便宜，这种人最终不会获得成功和财富，而只能拥有自己——形影相吊，顾影自怜。

低调的人拥有一种良好的得失观念，他宽容地对待得失，不会斤斤计较得失，因为他开阔的胸襟，使他拥有更宽厚的得失观念！

骄傲。

有一点成绩就忘乎所以，这种人也许会成功，但很快就会全部丧失他获得的一切。

这种人最容易犯错误，每个错误都是他失误积累结果。

这种人的心理最脆弱，既经不起成功的喜悦，又经不起失败的打击。

所以，这种人的结局一般是与可怜和自卑相伴，消极混世。

低调的人根本就不可能骄傲，也许我们更需要注意的是，他太过谦逊，太过平和，没有咄咄逼人的气势！

狂妄。

这种人在哪儿都不受欢迎，尽管他的口气很大，能力也许很强，但是一定会招来周围的人群起而攻之，以致丢盔卸甲，兵败乌江。

最终一无所有，成为可笑的唐·吉珂德，精神失常，一边吹牛，一边扮演着乞丐的悲惨角色。

狂妄的根本原因就是对自己的不了解，低调本身就建立在了解自己的基础上，所以，狂妄是不会找上他的。

轻信。

容易轻信的人，往往能给人一种有品格有修养的错觉，其实轻信是他的人性弱点。

比如轻信朋友，轻信下属，轻信合作对象，包括轻信自己的智慧，或轻信知识，或轻信实力，或轻信权力，或轻信判断，或轻信机遇，或轻信学历，或轻信经验……要知道，做生意赚钱是一种个人目的非常明确的事，也是一种以利益为根本的事，同时又是冒风险的事。

所以，轻信的性格最容易把利益拱手让给他人，或把成功交给失误。

低调所建立的理性基础，决定了他对事物理性的判断，他不会总是怀疑别人，但是也绝不会轻信任何事情。

他的判断总是恰到好处！

多疑。

轻信的另一面是过分的多疑，这是商家之大忌。

多疑的最大特点是把能够帮助自己的力量冷落在一边，从而形成孤军奋战的艰苦局面，以致使成功离自己越来越遥远。

多疑来自子自私。

过分注重自己利益的人，永远是多疑的人。

一个低调者很清楚属于自己的利益究竟是多少，他不会因为斤斤计较自己的利益而轻易地怀疑别人。

冲动。

冲动的人往往多情。

一冲动起来就随便许诺，信口开河。

但许诺不能兑现，会极大地损害自己的信誉；而一旦轻率地泄露了自己的经营秘密，别人就会乘虚而入。

冲动还有一个缺点是轻易做决策，或突然决定干什么，或突然决定撤销什么计划。

这种轻率的行为本身，很可能就是失败——根本不需要等到结局发生。

低调本身就是冲动的反义词，他懂得权衡利弊，不会轻易做出任何不理智的行动。

这些导致失败的性格缺点都是低调者可以直接避免的，这正是低调者的优势之一。

<<低调做人成功做事>>

编辑推荐

《低调做人，成功做事》：深刻阐述了低调做人，成功做事的社会意义。

掌握低调做人、成功做事这门实用的处世哲学，成就辉煌事业，演绎你的精彩人生。

《低调做人，成功做事》将为你的人生打下坚实的根基，将为你铺平前进的道路，将你的凌空翱翔提供助力。

<<低调做人成功做事>>

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>