

<<低调做人高调做事大全集>>

图书基本信息

书名：<<低调做人高调做事大全集>>

13位ISBN编号：9787510418594

10位ISBN编号：7510418593

出版时间：2011-7

出版时间：新世界

作者：陈荣斌//张凯

页数：383

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>

## <<低调做人高调做事大全集>>

### 前言

在人的一生中，能够安身立命的事不外乎两件：一是做人，二是做事。会不会做人，决定了做人的优劣和人生走势；会不会做事，决定了一个人的生存状态和成就高低。低调做人，高调做事。

一个人如果能做到这两点，就能够不断地发展与成就自己。

低调不代表个性呆板，不是沉默寡言，不是没有魄力；低调不是平庸，我们也拒绝平庸。

其实低调也是一种张扬，而且是另一种不易为人所知的张扬。

低调更是一种智慧，蕴含着成熟与理性，积淀着沉静和豁达，彰显着优雅和洒脱，它是人类个性最高的境界之一；它是看开世事，放平心态，宽容待人，深谙方圆、进退之道的大智慧。

低调的人，可以通过高调做事来体现他的价值。

何谓“高调”？

高调是一种积极向上、乐观洒脱的心态，是雄心与气魄的表现，是一种高姿态的做事风格。

高调做事不仅可以激发人的志气和潜能，而且可以提升做人的品质和层次。

高调做事，无论这件事是大是小。

眼界要高，心怀大志向；脚踏实地，从小事做起。

有的人总是不屑于做小事，认为这是大材小用。

殊不知，人的一生大部分的时间和精力都是消耗在一件件小事上。

做好了，小事也可以做出不同的意义。

古人言“一屋不扫。

何以扫天下”，又说“于细微处见精神”；现代人说“态度决定一切”，一个小事都不愿做、做不好的人，他能成就多大的事业呢？

高调做事，应该有一个既定目标。

一个人只有有了目标，才有可能全身心地投入，其成就必然顺理成章，其人生必然恢弘壮丽。

做事要有高调的意志。

在艰难下创造奇迹，在逆境中寻找希望，在不幸时依然坚强，具有百折不挠、永不言弃的坚韧意志尤为重要。

要有高调的敬业精神，主动承担责任，不打折扣地执行任务；要给自己提高要求，提升标准，为公司，更为自己创造优异的业绩；要团结自己的人脉，在学习中成长，在合作中进步，在拼搏中成功！

低调做人，高调做事，是一门做人的学问，也是一门做事的艺术。

它需要日常的积累，需要生活的历练，需要我们在生活中认真揣摩、细心领悟。

学会做人做事，我们才能在做人上少遇摩擦，在做事上少有挫折，最终让我们面前呈现出广阔天地，成就完美事业。

本书将低调做人、高调做事的细节一一呈现。

它取材于我们熟悉的生活，通过生动有趣的实例和简洁的分析，将做人做事的智慧加以系统总结以供你参考；语言平实、活泼，娓娓道来又无哗众取宠之意，目的是启迪你的智慧，让你在烦躁的生活中顿悟人生之道。

“欲成事先成人”，当你的人生、事业遭遇瓶颈的时候，就翻开这本书，结合身边的大事小情，参悟一些做人做事的道理吧。

## <<低调做人高调做事大全集>>

### 内容概要

在人的一生中，能够立定根基的不外乎两件事：一是做人，二是做事。会不会做人，决定一个人的事业成败和人生走势；会不会做事，决定一个人的成就高低和生存状态。

低调做人，高调做事。

一个人如果做到这两点，就能够不断地发展与成就自己。

陈荣赋、张凯编著的《低调做人，高调做事大全集》将低调做人、高调做事的细节一一呈现。

《低调做人，高调做事大全集》取材于我们熟悉的生活，通过生动有趣的实例和简洁的分析，将做人做事的智慧加以系统总结以供你参考，语言平实、活泼，娓娓叙来又无哗众取宠之意，目的是启迪你的智慧，让你在烦躁的生活中顿悟人生之道。

## <<低调做人高调做事大全集>>

### 书籍目录

上篇 低调做人——以低就高的强者攻略

第1章 人生要讲低调，地低成海人低成王

地低成海，低调积蓄能量

高调过头，难为世容

强势太过易折断

唯埋头方能出头

夫唯不争，故天下莫能与之争

无为方可有为

今天韬光养晦，日后方能成王

第2章 心态要讲低调，超然旷达宠辱不惊

看开而不看破

欲望越小，人生越幸福

凡事保持平常心

放平心态，顺其自然

失意，但不能失志

告别小事的忧虑，放弃过度的自尊

比上不足是挑战，比下有余是开悟

顺其自然不被动

第3章 姿态要讲低调，放低身架抬高身价

低姿态：走向辉煌的起点

别总拿“怀才不遇”安慰自己

低姿态让你有用武之地

放下身架才能提高身价

低姿态高标准地去做事

承认错误不找托辞

第4章 做人要讲低调，心宽似海有容乃大

敬人一尺，人敬一丈

克己忍让，彰显自己的心胸

施惠于人，无须张扬

以恕己之心恕人

有容，德乃大

率先认错，改变对方立场

抛开“面子”，赢得尊敬

心胸豁达，有容乃大

第5章 交友要讲低调，水清无鱼人察无徒

交友之道，在于彼此尊重

人之患在好为人师

再好的朋友也要照顾面子

忌以自我的标准看人

感情不要过度“投资”

第6章 才干要讲低调，直木遭伐水满则溢

恃才傲物是做人禁忌

过于优秀招人嫉妒

真正有才华的人不会自以为是

有才华也难免沦落为“穷人”

<<低调做人高调做事大全集>>

逞能好强并非真的有才

深藏不露，出头的椽子先烂

第7章 性情要讲低调，鹰立如睡虎行似病

软绳子能捆得住硬柴火

适时以弱示人

像蜂鸟一样学会向后飞翔

暂时妥协，等待时机

扮猪吃虎的策略

刚柔并济能长胜

能屈能伸才是大丈夫

第8章 聪明要讲低调，大智若愚大巧若拙

做人何必太精明

小心聪明反被聪明误

假装笨拙是一种生存策略

大智若愚

难得糊涂方为真

糊涂的要领

第9章 处事要讲低调，方中有圆圆中有方

人生需懂方圆

圆通而不圆滑

可方可圆，不偏不倚

刚柔相济，方圆无碍

中庸之道：执中致和

第10章 功名要讲低调，居功不傲名重不诩

放弃名利有多难

盛名是一种负担

功高盖主，反累其身

将名利看作身外物

功名皆为身后事

居功不傲，保全其身

第11章 利益要讲低调，舍得吃亏得大便宜

天下没有免费的午餐

不义之财乃祸害，人生知足才富足

取舍有道，做人不必太计较一

吃亏是福

换个角度看得失

第12章 步伐要讲低调，急功近利欲速不达

事情往往欲速则不达

急于求成要不得

尽力而为，也要量力而行

掌握节奏，张弛有度

积蓄奋战的力量

第13章 成就要讲低调，乐不可极乐极生悲

天不言自高，海不言自深

取得多大成就要靠他人评价

自满是前进的羁绊

凡事有“度”，乐极生悲

## <<低调做人高调做事大全集>>

谦逊是成就的别名

第14章 说话要讲低调，祸从口出三思后言

怎么说话大有学问

少说负面话

不要说让人反感的话

说话应该有分寸

沉默依然是金

跟人谈话时要用的四个“有没有”

第15章 生活要讲低调，贵而不显华而不炫

低调，是一种高贵的生活态度

富贵不能奢

克服攀比心理

克服虚荣心

平静的生活是一种福气

第16章 低调还要有度，不卑不亢坦荡做人

低调要有度，适时表现自己

克服自卑心理

解除“自我设限”

低调要有自尊

正确地评价自己

坦坦荡荡做人

下篇 高调做事——铸就伟业的最高法则

第1章 志向要唱高调，立鸿鹄志建辉煌业

你想成为什么样的人

志向引领未来

卓越来源于梦想

远大的志向是成功的磁石

坚定志向不动摇

人生要有使命感

今天的抉择决定你的明天

第2章 目标要唱高调，目标多高事业多高

有什么样的目标就有什么样的人生

瞄准你的人生靶心

温迪的起点

如何实现你的目标

实现目标需要切实的计划

第3章 人格要唱高调，人生两事做人做事

品格是人生的王冠和荣耀

正直的你可以笑傲江湖

诚实是一种力量

成人之美

高尚的品格可以化敌为友

照亮心灵

第4章 态度要唱高调，涨满热情事业渠成

态度决定高度

人需要有一种务实的态度

培养对工作的兴趣和热情

<<低调做人高调做事大全集>>

让自己富有热忱的感染力

以积极的心态去做事

活在不抱怨的世界里

第5章 信念要唱高调，事业奇迹潜能创造

信念是人生的火把

培养自己崇高的信念

让做事的信念引导着我们

信念改变命运

信念需要行动来贯彻

找回你的自信

第6章 意志要唱高调，坚韧不拔无事不立

不能屈服于脆弱的意志

破釜沉舟，行动起来

人可以被击败，但不可以被击倒

不放弃就不会失败

坚持就是胜利

把苦难当做成长的机会

靠你自己站起来

训练自己的意志

第7章 敬业要唱高调，终身职业汗水浇灌

为自己工作

工作 第一，自我退后

将工作当成使命去完成

在工作中获得提升的机会

努力找工作还是努力干工作

劳动出智慧，勤奋有幸福

勤奋的人自有回报

比别人更努力

第8章 责任要唱高调，担当责任做得大事

工作就意味着责任

对工作负责就是对自己负责

责任所在，义不容辞

将自己视为公司的主人

公司的事就是自己的事

不要虎头蛇尾，负责到底

第9章 主动要唱高调，自动自发全力做事

主动，为你赢得信任与重用

自动自发争取更多机会

努力发挥所有的才能

消极怠工不可取

积极主动去做事

第10章 执行要唱高调，遵命行事没有借口

忠诚是执行的最大动力

服从而不是敷衍

自动自发，不找借口

找借口就是执行乏力

找借口不如找方法

## <<低调做人高调做事大全集>>

第11章 行动要唱高调，成功做事效率制胜

决不拖延，立即行动  
勇于行动才能战胜困难  
提升每天的工作效率  
简化是高效的起点  
进行自我时间管理  
把24小时变成48小时

第12章 要求要唱高调，提升标准漂亮做事

做事不要“差不多”  
工作中不要说“不可能”  
高标准去做事，一步到位，  
永远要做得比要求的更好  
将平凡的工作做得不平凡  
做事力求完美

第13章 方法要唱高调，谋事在人成事在人  
想比做更重要

制订计划，工作有条不紊  
养成系统做事的习惯  
养成做事有序的习惯  
一次只做一件事  
一开始就想好如何去做  
聪明工作而不是努力地工作  
创造条件完成任务  
成为问题的解决专家

第14章 细节要唱高调，天下大事必作于细

细节，成功的基本要素  
善于在细节上下功夫  
精益求精，努力做到100%  
追求细节上的完美  
细小成就伟大  
疏忽细节的代价

第15章 业绩要唱高调，功劳苦劳结果说话

你的业绩决定了你的生活  
完成任务不等于结果  
做表面工作等于欺骗自己  
做好了，才叫做了  
重视自己的工作并努力做出好业绩

第16章 合作要唱高调，众志成城团队为赢  
优秀的团队无往不胜

1+1>2，在合作中获得双赢  
激发起员工的团队精神  
合作要考虑双方获利  
让合作代替对抗  
团队精神不是吃大锅饭

第17章 管理要唱高调，恩威并施双管齐下

管理的核心是用好人  
薪酬激励：“薪”情与心情



<<低调做人高调做事大全集>>

学会激励员工再创佳绩

让员工感到“有奔头”

制订合理的奖励标准

对低绩效员工心不能太软

有反馈的奖惩才能使员工真心接受

第18章 人脉要唱高调，借人拳头打我天下

人际关系影响事业的成败

有人脉才有竞争力

要尽可能地注意到别人

每个人都是你的“贵人”

为人脉进行感情投资

第19章 学习要唱高调，学以致用事业加速

学习是成长的生命线

以空杯心态去汲取智慧

一年经验不要用于十年

花时间和精力充电

向老板和同事讨教经验

心态归零，坚持改善

第20章 拼搏要唱高调，冒险一搏博取机遇

突破自己创造卓越

勇敢地冒一把险

做人一定要有野心

不甘于平庸，应该敢于冒险

什么都怕，那就什么都干不成

人生不搏不精彩

## &lt;&lt;低调做人高调做事大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：再好的朋友也要照顾面子在日常生活中，保全面子是一件很重要的事。

为了顾面子，多年的好朋友也会翻脸，甚至会闹出人命。

如果你无视朋友的面子，那么你一定是个不受欢迎的人。

如果你是个只顾自己面子、却不顾别人面子的人，那么你必定会整天吃暗亏。

中国人爱面子，可以说是一种根深蒂固的民族特性。

你说它是劣根性也罢，你说它是民族特性也罢，反正它是不可忽视的客观存在。

初涉社会的年轻人血气方刚，对人性的了解不深入，在工作和社会交往中往往容易忽视这个客观规律的存在。

所以年轻人步入社会一定要明白的一个道理就是，和人交往一定要注意给别人留面子；伤了别人的面子，几乎肯定会失去这个朋友，甚至会树敌，给自己带来损害。

小杨为人直率，工作努力，也很乐于助人，但是同事对他却有点敬而远之。

这是什么原因呢？

原来这是因为小杨有个毛病，就是个性过分耿直，啥事都爱发表个人见解，而且不分场合，爱钻“牛角尖”，动不动就和人据理力争，非要争个水落石出不可。

而且他得理不饶人，常常让同事很下不来台。

这样令同事都不太喜欢他。

有的人就找机会故意让他难堪。

于是他感到委屈，以为别人故意和他作对。

实际上小杨首先应该从自己身上找原因，所谓“己所不欲，勿施于人”，你若不想别人让你难堪，你首先不应该让别人难堪。

他的问题在于总是站在自己的位置和立场上考虑问题，只是想让别人接受他的意见，却不考虑别人的情绪。

随着年龄的增长，他逐渐认识到自己的毛病，悟出了要与人愉快共处，首先应该站在对方的立场上考虑问题，和人相处要给别人留足面子，伤了别人的面子就是伤了别人的自尊心，比让他损失什么利益都更让人不满。

这时他才对自己年轻时血气方刚、争强好胜的做法感到后悔，那让自己得罪了多少人，失去了多少朋友啊。

从此他改变了自己的行为方式，即使确信别人有错，必须指出来时，他也注意场合和时间，而且表达时尽量委婉，给别人留足面子，使大家乐于接受他的意见，也不再把他排除在交往圈子之外。

再看一个相反的例子。

有一位推销员想让一家金属器具厂承接自己的一笔大业务，但该业务几乎没有利润。

这家器具厂经营十分不景气，当时有一半工人不能上班，每个月只领50元的生活费。

这位推销员谈到此业务后，厂长说：“你的想法很好，但没有什么利润。

而我们有很多业务，要做这笔业务就得加班，还得支付加班费，这样我们不仅不盈利，可能还会亏损。

”显然，这个厂长在说谎。

面对撒谎的厂长，推销员工转移了话题，开始谈论目前国内企业的经营状况。

待时机成熟时，推销员说道：“接受这笔业务你们的确没有盈利，不过正如刚才所言，目前的企业有多少能盈利呢？”

能正常滚动就很不错了，至少因为接受这笔业务，你们厂上不了班的100多员工可以上班了，可以有工资和一部分奖金，您看呢？

如无异议是否可以定下来了？

”厂长一听，发现推销员了解底细，他为自己刚撒的谎表现得很是不自然，也来不及争辩就把手仰在额前，说：“好，好，我们就认了，为了这个朋友，亏就亏吧！”

”如果推销员当时一语戳穿厂长的谎言，又会是怎样的结局呢？

<<低调做人高调做事大全集>>

厂长一定会很尴尬，并因此而恼羞成怒，从而拒绝这笔业务。  
可这样的业务在那个城市中只有这一个厂能完成，况且还无利可图。  
推销员没有直接指责对方说谎，而是很有涵养地间接地暗示对方，保全了对方的面子，使对方心存感激，这种感激就成了谈判的突破口，从而使业务成交。  
有一位文化界的知名人士，每年都会应邀参加某单位组织的杂志评鉴工作。  
该工作虽然报酬不多，但却是一项荣誉。  
因为参与评鉴的都是一些文化界的名人。  
即便是这些人，也只参加一两次，就再也没有机会了。  
令人疑惑的是，这位仁兄却能年年有此殊荣。  
在他快要退休时，他公开了自己多次被邀请去参加评鉴的秘诀。  
他说，他的专业眼光并不是最关键的，他的职位也不是最重要的。  
他之所以能年年被邀请，是因为他很会给人面子。  
在公开的评审会议上，他一定把握一个原则：多称赞、多鼓励而少批评，但会议结束之后，他会找来杂志的编辑人员。  
私下告诉他们编辑上的缺点。  
因此虽然杂志有先后名次，但每个人都保住了面子。  
正因为他能顾及别人的面子，因此承办该项业务的人员和各杂志的编辑人员都很尊敬他、喜欢他，当然也就每年找他当评审了。  
在日常生活中，保全面子是一件很重要的事。  
为了顾面子，有的人小则翻脸。  
大则会闹出人命。  
如果你对面子问题嗤之以鼻，那么你必定是个不受欢迎的人。  
如果你是个只顾自己面子、却不顾别人面子的人，那么你必定会吃暗亏。  
做人智慧中国人爱面子，地球人都知道。  
与朋友交往，更是撇不开面子的作用。  
如果你不顾别人的面子，好朋友也会谈崩。  
如果你学会维护朋友的面子，你们之间的友谊必然会更进一步。

## <<低调做人高调做事大全集>>

### 编辑推荐

《低调做人高调做事大全集(超值金版)》：提升自己、发展自己和成就自己的人生之道；为人处世的永恒智慧，玩转乾坤的至高学问！

低调做人，高调做事，是做人的学问，也是做事的艺术。

它需要日常的积累，需要生活的历练，需要我们在生活中认真揣摩、细心领悟。

陈荣赋、张凯编著的《低调做人，高调做事大全集》将低调做人、高调做事的细节一一呈现。

通过生动有趣的实例和简洁的分析，将做人做事的智慧加以系统总结以供你参考；语言平实、活泼，娓娓道来又无哗众取宠之意，目的是启迪你的智慧，让你在烦躁的生活中顿悟人生之道。

提升自己、发展自己和成就自己的人生之道，低调做人，高调做事，是做人的学问，也是做事的艺术

。

它需要日常的，积累，需要生活的历练，需要我们在生活中认真揣摩、细心领悟。

为人处世的永恒智慧，玩转乾坤的至高学问。

低调做人，以低就高的强者攻略！

高调做事，铸就伟业的最高法则！

中国人不可不读的人生哲学低调做人，让你走得更稳，高调做事，让你从优秀到卓越。

低调做人，决定你生存的宽度，高调做事，决定你发展的深度。

<<低调做人高调做事大全集>>

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>