

「不讲理」

一本让你人缘越来越好、魅力越来越大的书



黄志坚 / 著

的艺术

学会吃亏，机会就比别人多；能不较真，人缘就比别人好

情商高就是不较真

懂“不讲理”的艺术，活得就比别人舒心、快乐、自在

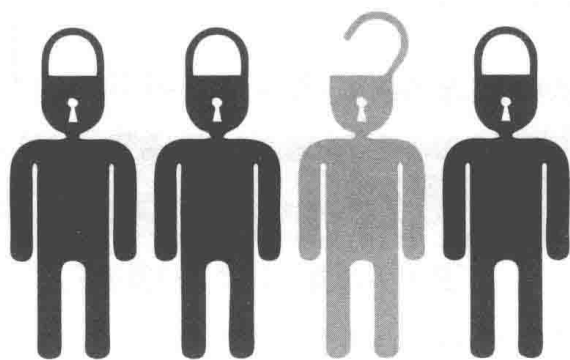


中国致公出版社
China Zhigong Press

「不讲理」 的艺术

黄志坚 / 著

情商高就是不较真



中国致公出版社
China Zhigong Press

图书在版编目 (CIP) 数据

“不讲理”的艺术 / 黄志坚著. -- 北京: 中国致公出版社, 2017

ISBN 978-7-5145-1050-8

I. ①不… II. ①黄… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 139280 号

“不讲理”的艺术

黄志坚 著

责任编辑: 尤 敏 卜艳明

责任印制: 岳 珍

出版发行:  中国致公出版社
China Zhigong Press

地 址: 北京市海淀区翠微路 2 号院科贸楼

邮 编: 100036

电 话: 010-85869872 (发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 16

字 数: 250 千字

版 次: 2017 年 7 月第 1 版 2017 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

傻瓜才处处讲理，笨蛋才事事较真

人们常说“没有规矩，难成方圆”，社会是一个复杂的机体，要想让社会长治久安，就得用秩序来约束它。这里所说的“规矩”与“秩序”就是我们所说的“理”。社会是由一个个成员组成的，只有每个成员都懂得了“讲理”的重要性，并将其真正地贯彻执行下去，才可能有利于社会的和谐发展。但是，不分场合与时机的讲理，却并不是一件好事。

有一次和三个哥们儿喝茶聊天，大家谈到各自的婚姻问题。

一个哥们儿说：“结婚两年多，和太太吵架的次数不算多也不算少，每次吵完，大家都气鼓鼓的：这人怎么这样，为什么这么不讲理？”

另一个哥们儿接话说：“这是夫妻双方磨合不够，我跟我太太已经相识相恋 7 年了，7 年还磨合不够呢。”

第三个做培训师的哥们儿听了哈哈一笑说：“其实大家的情况很普遍，可能做讲师做惯了，喜欢摆事实，讲道理。有一次上完课，晚上 10 点多才回到家，看到

厨房地板上有些垃圾，脸上有些不悦。爱人连忙解释说，一忙就忘记倒了。我的职业病使然，跟她讲道理说，这不是能力问题，而是态度问题！说完后我马上意识到犯傻了，但道歉已经太迟了，爱人埋怨了我一个礼拜，而且一直耿耿于怀，老翻旧账。”

我们听完，哈哈大笑，都觉得培训师课堂上的口若悬河、语惊四座还是不要带回家里的好！通过这次聊天，大家都有这样的共识，那就是家里不是讲理的地方。相对而言，男人理性重逻辑，喜欢讲理；女人感性重感觉，喜欢被关注、被重视的感觉！在家里，女主人关注的是爱和被爱，而不是有理和无理，家里不是讲理的地方，要讲理也讲不通！因此，对女人，理性的做法是少讲理，多给爱。不是有人说了吗，“吻女人的眼睛，女人的眼睛就花了；吻女人的嘴，女人的嘴就闭了；拥抱着一下，她的眼中就只有你了”。

都说幸福的婚姻都是相似的，不幸的婚姻各有各的不幸。其实，经常亮红灯的家庭，原因也是相似的，并不是他们关系不好，而是太过于爱讲理的缘故。

回想一下，每对夫妻，他们从相识、相恋，到走入婚姻的殿堂，肯定是不缺乏感情基础的。但两个人朝夕相处，牙齿总有碰到嘴唇的时候，再完美的家庭都难免有矛盾和分歧。幸福的家庭并不是没有矛盾，而是他们有把矛盾转变成生活小情调的智慧，不但不影响家庭关系，还能让关系更加融洽。

而那些不幸的家庭，不但没有解决矛盾的能力，还为了逞一时口舌之快，让矛盾和分歧愈演愈烈，不断升级。由于嘴巴上不愿意吃亏，唇枪舌剑，非要辩出个我是你非来不可，于是，越吵口气越冲，陈年旧账也都搬了出来，双方竭尽全力，一门心思只想让对方认错认输，结果到最后，谁也不服谁，道理上的胜负没分出来不说，还导致两个人心理伤害多于温情，两败俱伤。

都说清官难断家务事，足以证明家庭琐事、是非曲直，是一个永远也说不清楚的事情，争执永远不是解决问题的办法，只会把问题搞得更糟。家庭矛盾的根源往往多是鸡毛蒜皮的小事，在小事上争输赢，却葬送了家庭的大幸福，这是愚蠢的行为。家里不是赛场，不必分出胜负；家里也不是生意场，不必精明算计盈亏。

正像一首歌唱的那样：“你冷冷地笑要我说个清楚，这次到底谁赢谁输，原来我拿幸福当成了赌注，输了你我输了全部。谁叫我拿幸福当成了赌注，输了你我愿赌服输！”太多的人喜欢把感情当赌注，经常把相爱的人放于天平的两端，一定要分输赢、胜负，殊不知不管谁输谁赢，最后都是两败俱伤。家里都是彼此相爱的人，共同撑起一片可以遮挡风雨的天空。所以，在家中，请把道理关在门外，多讲爱，尽量少讲理，这样，幸福指数才会高。

不仅家庭如此，其实在现实生活中，很多地方都不能太讲理。身处在一个复杂多变的社会之中，我们不能不分场合、不分对象、不分时机地讲理。否则，结果往往是我们赢得了“理”却输掉了爱情、亲情、友情、生意等。仔细想一想，这又是何苦来着？令人遗憾的是，在我们的身边有着太多太讲理的事情了，结果是既伤害了自己也伤害了别人。

有些父母在教育子女时，经常让孩子按自己的要求来行事，绝不允许孩子越雷池一步，而且在一些不应该讲理的事情上与孩子斤斤计较，这样也许可以让孩子快速地成长起来，但却拉远了与孩子之间的心理距离。

有些人在恋爱的时候，经常喜欢胡乱吃醋，喜欢揪着对方的小辫子不放，甚至眼里容不得一点点沙子，绝不允许自己的爱人对自己说一点点小谎话，这样长此以往只会让爱人越来越厌烦，甚至落下个分手的结局。

有些人在与朋友相交时，总是喜欢计较付出的多与少，总是喜欢表现得比朋友聪明一点点，这样只会让自己身边的朋友越来越少，最后弄得自己变成了一个没有人愿意接近的“孤家寡人”。

置身于竞争激烈的职场，很多人都喜欢就事论事，这原本无可厚非。但是，倘若一味地较真、一味地讲理，与同事、老板非要争个一清二楚，那么只会落得两败俱伤的下场。在充满功利的商场，面对顾客只看到钱却看不到人情，只看得见大钱却置小钱于不顾，这样只会失去顾客的青睐，最后损失最大的还是自己。

很多人在遇到不讲理的人时，往往因一时意气非得分出个高低来，结果使自己心情郁闷，甚至充满很重的挫折感。面对阿谀奉承的人，我们大可不必太放在心上；

面对忘恩负义甚至恩将仇报的人，我们大可大度宽容地一笑了之；面对八面玲珑的人，我们大可不必在意其“二面派”；面对与自己意见不同的人，我们大可抱着求同存异的思想坦然地接受别人的意见。

每个人的一生都不可能一帆风顺，每个人的人生都会面临一些关于“得与失”的问题。很多时候，我们往往因为得到而欢欣不已，却因为失去而痛苦不堪。其实，我们完全没有必要太计较一时的得与失，因为得失之间是可以相互转换的。

所以说，我们在教子、爱情、友情、工作、商场等方面绝不能执拗地讲理，在能讲理的时候和别人讲一讲，在不能讲或者讲理并不会给双方带来什么好处的情况下，不妨糊涂一点。只有这样，才会让自己与孩子的关系越来越融洽，才会让自己的爱情越来越美好，才会让朋友越来越愿意接近自己，才会让自己的工作越来越顺利。

每个人都应该在看到讲理的积极意义的同时，也了解到过度地讲理可能会给生活带来的负面影响。作为世界上最高等的动物——人类，我们应该掌握好讲理的度，不能随时随地地、不分场合时机地讲理。在必要的时候，我们完全可以不必太讲理。毕竟，适时的不讲理远远胜过盲目的较真。

总之，无论身处亲人圈、朋友圈，还是职场圈、社交圈，都一定要切记：傻瓜才处处讲理，笨蛋才事事较真。学会吃亏，机会就比别人多；能不较真，人缘就比别人好；懂“不讲理”的艺术，活得就比别人舒心、快乐、自在。

1

Chapter 1 热衷于讲理的人，并没有成为人生赢家

有理不一定走遍天下，有时候难免会“秀才遇上兵，有理说不清” / 002

爱用讲理来证明自己正确的人，赢了口舌，输了人生 / 005

只占便宜不能吃亏的心理要不得 / 008

执着于“饿死事小，面子事大”，其实是一种愚蠢 / 011

只许赢不许输的好胜天性害了很多 / 014

2

Chapter 2 不分时机与场合的讲理，是犯傻

我们提倡“以理服人”，但要注意方式方法 / 018

别总跟亲近的人讲理，有时候感情就是道理 / 021

再有理也别总计较，否则机会将远离你 / 024

总爱跟朋友讲理，最终会沦为孤家寡人 / 027

跟不讲理的人讲理，是自讨苦吃 / 030

太讲理，其实是在跟自己“过不去” / 032

每个人立场不同，没有绝对的对与错 / 035

生活不是战场和法庭，少讲理反而会更幸福 / 038

3

Chapter

家是暖心的安乐港湾，少讲理多欣赏，少较真多体谅

“家和万事兴”靠的是体谅而不是较真 / 042

“妻管严”男人的幸福秘密武器 / 045

时刻算计男人的私房钱，也许有理但不可取 / 047

夫妻吵架后，不计较反而先认错的人最聪明 / 050

少变脸，爱人才会不变心 / 053

拒绝隔夜仇，坚持床头吵架床尾和 / 056

不分场合的批评会伤害孩子的自尊 / 060

揪着孩子的缺点不放，不如多欣赏孩子的优点 / 063

再有理的父母也别总是一副高高在上的样子 / 066

对婆婆多一份理解，因为婆婆也是妈 / 069

儿女也有“教育”年老父母的义务 / 072

完美家庭的经营之道：学会“装聋作哑” / 075

4

Chapter

爱需要包容，总爱讲理只会两败俱伤

为什么相爱的人都爱“讲理” / 080

爱没有输赢，太讲理只会两败俱伤 / 083

偶尔吃醋怡情，时常吃醋伤情 / 086

真爱一个人，就别计较付出的多寡 / 089

常拿前任刺激现任，这很伤人 / 092

试图改造对方，只能是费力不讨好 / 095

学会健忘，老翻旧账会让大家都受伤 / 098

口不对心地把“分手”挂嘴边，当心弄假成真 / 101

人非圣贤，岂能无谎？请原谅对方无伤大雅的谎言 / 104

“腻”爱不可取，没有空间的感情会令人窒息 / 107

小心“真心大考验”的瘾动摇了感情的基石 / 110
嘴上留情，不做“刀子嘴”恋人 / 113
将芝麻小事升级为势不两立的“战争”，这是在犯傻 / 116
学一学只赢不输的“双赢吵架法则” / 119
相爱没那么容易，适当装傻的人最幸福 / 122

5

Chapter

交友结友时太爱讲理，朋友们会一个个离开你

总是表现得比别人聪明的做法，很不聪明 / 126
好哥们之间不一定非要“明算账” / 129
功利性社交，当心人脉变成肥皂泡沫 / 132
面对伤害，与其仇恨，不如选择原谅 / 135
有些你不喜欢的人，反而更值得你去结交 / 138
当众揭穿别人的伤痕和糗事，很容易埋下怨恨的种子 / 141
不尊重朋友的想法，爱强人所难，就会遭人厌恶 / 144
别用放大镜看他人的缺点，“人无癖不可交” / 147

6

Chapter

职场复杂，办公室里不宜时时较真，处处讲理

别以为加班不合理，加班其实是给自己的前程“加分” / 152
职场没有绝对的公平，不计较反而占大便宜 / 155
摆正自己的职场位置，不可挑战老板的底线 / 158
找借口推卸责任，往往也将机会拒之门外 / 161
抱怨是消耗，反省是补给 / 164
与老板对立，就不要奢望他做助你事业腾飞的贵人 / 167
学会示弱：不争者反而容易成为最后的赢家 / 170

7 Chapter

跟客户讲理，不如讲交情

- “顾客永远是对的”？是的 / 174
- 只认钱不认人，生意很难做得长久 / 177
- 被客户批评是平常事，不要太在意客户的批评 / 180
- 动不动就与客户争辩，是做生意的大忌 / 183
- 站在客户的角度来为自己说话才最有效 / 186
- 嫌货才是买货人，让客户尽量多说话 / 189
- “生意不成交情在”的合作原则永不过时 / 192
- 别总想占便宜，坚持“双赢”才是王道 / 195

8 Chapter

别与某些人作口舌之争，否则你再有理也伤不起

- 不与唯利是图的人讲理，吃点小亏也无妨 / 200
- 不与阿谀奉承的人讲理，静观其“表演”即可 / 203
- 不与恩将仇报的人讲理，避之则吉 / 206
- 不与两面三刀的人讲理，和他们保持好距离 / 209
- 不与死不认错的人讲理，他们自会认识和改正错误 / 212
- 不与立场不同的人讲理，学会灵活变通 / 215
- 不与很难讲理的人讲理，不妨让对方“赢” / 218

9

Chapter

少讲理，多退让，反而笑得最多，笑到最后

遇事谦让，为人处即是为己处 / 222

丢得起面子，才赢得了面子 / 225

没有绝对的对与错，做人不妨糊涂一点 / 228

好强的人需要学一点“输的智慧” / 231

“一根筋”不如弹性做人更令人左右逢源 / 234

理直气也别太壮，得饶人处且饶人 / 237

贤人争罪，愚人争理：少讲理多退让是做人的大智慧 / 240

热衷于讲理的人，并没有成为人生赢家

在人类发展的长河里，“讲理”曾起过非常重要的作用。因为“讲理”，社会才能够稳定；因为“讲理”，人与人之间的关系才能够和睦；因为“讲理”，人间才有了正与邪的较量。

古往今来，人们都认为一个“理”字便可以畅行天下，更何况大多数人都有赢得“理”的强烈愿望，所以不愿意让自己吃哪怕一点点亏。于是，“理”成了很多人热烈追求的美好事物。然而，那些整天热衷于讲理的人，有没有成为人生赢家呢？并没有！为什么会有这样的结果？因为只有傻瓜才处处讲理，真正的人生赢家知道什么时候该讲理，什么时候该闭嘴，什么时候该吃亏。

有理不一定走遍天下，有时候难免会 “秀才遇上兵，有理说不清”

『在只应讲理之处别寻求使用权力。』

——韩德强』

说到讲理的话题，我第一时间联想到的是香港电影里法庭上被告与原告辩护律师唇枪舌剑的桥段。谁都希望一剑封喉将对方击败，赢得官司，所以他们保持高度的警惕，竖起耳朵，睁大眼睛，不敢放过任何细节，希望能从种种蛛丝马迹中找到漏洞和突破口。

每每看到这样的情节，我总是目不转睛，生怕错过其中的精彩。更让人拍案叫绝的是那种不到最后一刻，你都无法预知结局的悬念，那种看似已成定局，却又峰回路转、情势大逆转的刺激。

相似的桥段，也体现在商业谈判当中。一言一行，玩的不仅仅是嘴上功夫，还有心计与智慧。所以说，商场如战场一点也没错，战场输赢，关乎生死；商场赢输，关乎利益，利益关乎企业与个人的生存，同样是残酷的。

在法庭辩护与谈判这种需要辩论的场合，是讲理最集中体现的地方，谁把道理讲得淋漓尽致，讲到别人心服口服，谁就是赢家。而职业讲道理者，莫过于律师和老师了。律师的表现前面已经讲过了，他们对各种法律条款倒背如流，一切辩论的依据是法律。而老师更是被冠以“传道解惑”的职责。

其实律师与老师的职业操守，正好体现出了道理的本义。道理，即规则、规律、原则、法则，一种是法律规范，另一种是道德规范，这是狭义的；广义的还包括约

定俗成的各种规范。

“没有规矩，不成方圆”，实质上说的就是为人处世都需要遵循“道理”，而且把是否讲道理用来评判一个人是否有素质的标准，以蛮不讲理为耻，以讲理为荣。这样的道德准则，是跟中国多年深受道家、儒家、理学家等传统思想的熏陶有关的。

仔细想想，生活中是否需要讲理，面临着三种场景：第一种是遇到素质高，愿意跟你心平气和讲理的人；第二种“公说公有理，婆说婆有理”的场景；第三种则是以自我为准则，完全不跟你讲理的人。

在现实生活中，遇到第一种场景，自然很好沟通。如果是第二种，每个人站的立场不一样，无所谓对与错，道理不一定讲得通。遇到第三种，你费尽口舌与之讲理，只会适得其反，因为他们是不讲理的人。这就像一个完全不懂外语的人，你跟他叽里呱啦说一通，对方听不懂不说，甚至他还以为你在骂他呢。令人难过的是，在现实生活中，第一种人往往寥若晨星，而第二种，甚至第三种人则比比皆是。如果你抱着“有理走遍天下”的想法，你需要做好头破血流的心理准备。

曾经看过一个小故事，说的是有个圣人带着自己的门徒不远万里地来到他心中的理想国。没想到，满目荒芜，物是人非，他大吃一惊，赶忙找到了一位老人询问原因。

老人冷漠地说：“被灭了。”

圣人不相信：“怎么可能呢？他们可都是有大智慧的圣徒啊！”

老人长叹一声：“正因为他们都是有大智慧的圣人，所以他们才斗不过流氓！”

通常，越有知识的人，越相信讲理就可行遍天下。因为越有知识的人，越被知识中的道理捆住手脚，越理想化地把每个人都想象成是跟自己一样的人。殊不知，有些人是不会跟你一样讲理，而是讲拳头和暴力的。显然，这个故事和“秀才遇上兵，有理说不清”说的道理同出一辙。

很多事情就是让人觉得不可思议。记得有天晚上，经过女子学院大道两旁的街道。正是夜市最热闹的时候，一家紧挨一家，并排到处都是卖女人用品的小摊，因为地处女子学院，路过的全部是学院女学生。所以，大家所卖的东西差不多，都是女生衣服、用品、装饰品等方面的。

卖同样的商品，我却发现有个女人的生意特别好，她忙得应接不暇，而其他摊位却显得相对比较冷清。我站在一旁，很好奇，其他人比她漂亮，而且会吆喝，她

到底凭什么。后来，我才知道，原来她是一个哑巴。

这样我就觉得更奇怪，按理说，能说会道的才更有利于卖东西。通过观察我发现，哑女有自己的一套：当顾客挑完东西，到她面前付款时，她飞快地在一个本子上写下一个数字，再撕下来给顾客。竟然没有人讨价还价，都很干脆地付了钱。

许久，我都没弄明白，明明是生理缺陷，怎么反而变成了优势。现在想来，我明白了其中道理，有时候无声胜有声，没有讨价还价的拉锯，反而更能得到别人的信任。譬如，现实生活中，那种太能说、太能侃的人反而让人产生一种不信任感，那种不怎么说话、不怎么较真的人，反而更让人觉得信服。试想一下，那些特别喜欢较真和抬杠的人，生活中有什么朋友？自己活得憋屈不说，别人也不愿意去帮忙他们。

说到不能讲理的地方，我觉得首当其冲，是在男女关系上，特别是女人，你跟她们讲理，是不想爱了。

有种男人，他们在外面是某方面的专家，能够面对一屋子的人演讲，能引经据典、侃侃而谈，闻者莫不折服。但走进家里，面对老婆，说尽天地间的大道理，说得唇焦舌干，老婆不但听不进道理，反而与你针锋相对、水火不容。所以，跟女人是最不能讲道理的，对她们要讲爱。

我一直很认同一句话，叫男人要懂，女人要宠。这是由男女不同的心理决定的，女人是感性的动物，她们需要宠爱，听不进理性的道理。与其跟她们讲道理，不如略施小惠，稍表殷勤，说句感性的甜言蜜语，常记她的好，你就是有一百个不是，她也愿意听你的。其实女人，真不是不讲理，她只是不愿意跟你讲理，她跟别人是讲理的。不跟你讲理，这是因为你是她最爱的人，在她的内心世界里，最爱的人是不能跟自己去计较的，而应该无条件宠爱自己。

两性关系如此，生活中绝大多数的时候，都是不适合讲理的。要知道，现实生活是 95% 的平淡加 5% 的激情，在绝大多数情况下都是无关痛痒的小事，太多的时候没必要为小事抓狂，那样是得不偿失的。要想享受平平淡淡才是真的幸福并赢得左右逢源的好人缘，一定要放下“有理走遍天下”的想法，不要一根筋地处处讲理。

爱用讲理来证明自己正确的人， 赢了口舌，输了人生

『人之所以有一张嘴，而有两只耳朵，原因是听的要比说的多一倍。

——佚名』

有的人热衷于讲理，除了观念上的错误，其根源还是来自于虚荣心，急于证明自己，急于表现自己，期望通过讲理辩服他人，以“讲理”（有时候会发展成“争执”）这种行为活动的胜利来获得他人的理解、认同，乃至实际利益。

这样的想法，似乎在逻辑上没有什么错误，但放在实际中，往往是行不通的，因为哪怕是阅人无数、善察人心的智者也无法完美地控制他人的心理活动，并且每一次都不落空，简单来说就是——你无法操控别人的内心。

每个人的成长环境、受的教育不同，“三观”自然就不同。我在年轻的时候，刚出社会，因为交往的人群扩大了，不再是校园那么狭窄，基本上天天都会有这样的疑惑：为什么他会这么做？为什么他会这么想？有时候我很不能理解，在我的观念里很正确，再自然不过的事，在别人眼里成了“奇怪”、“异类”，我觉得很不正确，无法想象“怎么会有人好意思这么做”的一些事，有的人做起来却很自然，还觉得我大惊小怪。

慢慢地，过了这么多年，我渐渐能够处变不惊了。俗话说“一样米养百样人”，你企图以你觉得正确的道理说服别人，实际上就是把你的观念强加给别人，别人根本无法理解。或许你觉得某个例子很有说服力，听的人也许会觉得——这不是很正常吗？他的心理活动不会按你安排好的延伸。这就是一个无法操控别人内心的最好