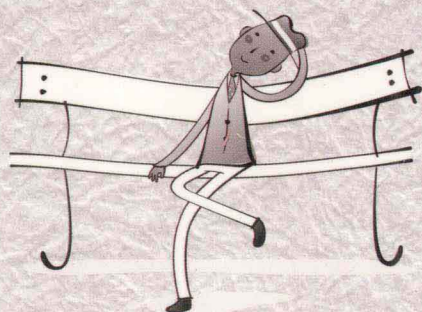


示弱是人性中的大智慧。
懂得示弱的人，才能使自己在任何时候都会安全。



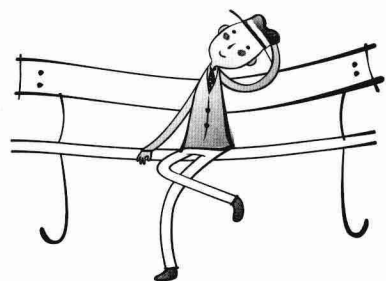
赢者 示弱术

不张扬的个性更从容

▶ 龙 吻◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



赢者示弱术

不张扬的个性更从容

▶ 龙 吻◎编著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

赢者示弱术 / 龙吻编著. —北京: 新世界出版社, 2012. 5
ISBN 978-7-5104-2831-9

I. ①赢... II. ①龙... III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 083794 号

赢者示弱术

作 者: 龙 吻

责任编辑: 慧 钰

封面设计: 红十月设计室

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www. nwp. cn

http: //www. newworld-press. com

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp. com. cn

印刷: 三河市鑫金马印装有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 256 千字

印张: 16

版次: 2012 年 6 月第 1 版 2012 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-2831-9

定价: 29.80 元

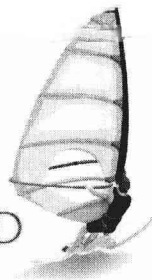
版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

序 言

FOREWORD



自古以来，有太多的仁人志士为我们演绎了“宁可站着死，也不跪着生”的傲气人生，而这样的生存方式也让许多人由此陷入了误区之中：唯有挺胸，方可体现大丈夫气概；唯有抬头，才能彰显英雄本色。

在这个张扬个性的年代里，很多人都会在追求以自我为中心的舞台上展现自己，这样的展现也许会令自己获得成功，换来他人羡慕的目光，但在成功光环的背后，更多的是将生活中、职场中的是是非非与众人评价的矛头拉向了自己，令自己处于众矢之的的危险之中。

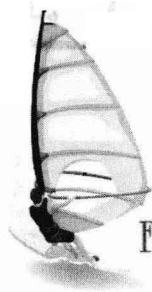
事实上，人生如同一座金字塔一般，所有人都在踮起脚跟，拼尽全力仰望塔尖，希望有朝一日可以跻身到那个让所有人羡慕的位置。殊不知，“高处不胜寒”“爬得越高，跌得越惨”，唯有将自己的姿态放低，学会在人前示弱，方可让自己远离是非，赢得更从容的发展机会。

孔子曾有言：“君子不立危墙之下。”放下过度的自我，学会示弱，不仅仅是一种胸怀豁达的表现，更是一种追求长远发展的战略；学会示弱，不仅仅是一种人生境界，更是一种自我修养与风度的外在体现。

只有让自己拥有了放低姿态的胸襟，才能够更好地积蓄力量，去展现登高望远的气魄；只有真正懂得低头隐忍的好处，才能让自己处世从容，在不张扬中达到预期目的；只有以忍辱负重的姿态，才能力求厚积薄发、实现一飞冲天。

《赢者示弱术——不张扬的个性更从容》一书，旨在告诉广大读者：一个人固然不能放弃自己的做人准则，但是一味地“方正”，不懂得“圆通”之道，该示弱时不能低调行事，该低头时不能委曲求全，就难免会令自己





序 言

FOREWORD

陷入被动局面中，让麻烦缠身，无法进退自如。而一味地刚强与强撑，也只会让自己承受更多不必要的伤害，甚至是无可挽回的巨大损失。

《赢者示弱术——不张扬的个性更从容》，深入剖析了示弱的优势，并从心理学的角度入手，讨论了在生活中、职场中的各个方面学会示弱的意义与好处，详细地提供了在日常生活与工作中如何向他人示弱、在暗中发展自我的技巧所在，以期令广大读者可以在获得“以弱胜强”的智慧的同时，更学会如何在人生实践中对示弱的艺术加以灵活运用，懂得以示弱来赢得厚积薄发的发展与更美好的情感世界。

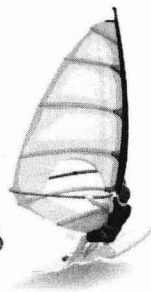
《赢者示弱术——不张扬的个性更从容》，从日常交谈、人际交往、职场发展、爱情生活、朋友情谊、家人亲情、孩子教育等方面入手，全面地介绍了示弱的学问与智慧。在重视心理学理论的同时，提供了贴近生活的人生智慧故事，令读者们可以更加直观地感受到：人生需要抬头看天，更需要低头看路。

《赢者示弱术——不张扬的个性更从容》，向您全面地展示了示弱的多种积极的意义，从而为您更好地做人、做事提供最佳的心理指导。此书不仅以独特的视角与辩证的思维深刻地向读者阐述了人前示弱、人后提升自我的重要性，同时还以最直白的心理解析让读者明白，在漫漫人生中，没有人可以一直强硬，时时强硬。在障碍重重的现实生活中，必要的时候，只有学会向他人示弱，才能开创出自我人生的新天地，令事业、家庭之舟顺利地扬帆远航。



目 录

CONTENTS



我们处于一个交际时代中，在这个时代里，你的成功不仅取决于你的能力，更取决于你是否拥有足够强大的人际关系。一个总是让自己站在高处的人，鲜少有人愿意与之交往。过分的炫耀与自夸、总是凌驾于他人之上的优越感，都会成为我们人际关系的绊脚石。

让人际关系走入泥潭中无法自拔的，除了自视甚高的莫名清高之外，还有那不知所云、处处以自我为中心的交谈方式。人人都需要得到他人的认可，没有人愿意在他人喋喋不休的骄傲中不断地感受挫败。交谈中，与其多把重点放在自己身上，倒不如把目光多投向别人，当你不断地向他人展示你对对方的重视时，你所渴望的交谈效果自然不求而得。

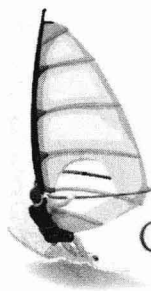
第一章 人际交往，低调增添无穷魅力

1. 弱者更容易获得同情 3
2. 锋芒毕露，必遭人忌 6
3. 示弱是消除他人戒心的最好方法 10
4. 低调让周围的人心态平衡 14
5. 别提当年勇，多提当年难 17
6. 降低身段，不妨晒晒自己的尴尬事 21
7. 看到他人出错，不妨装装糊涂 24
8. 遇到“小角色”，也应视其为“大人物” 28

第二章 日常交谈，藏起骄傲赢得认可

1. 面对他人的不满，不必针锋相对 35
2. 攀谈中投其所好，无形中增进感情 39
3. 别人倾诉不幸时，同情是最好的方式 42
4. 分歧出现后，别忘记以退为进 45
5. 必须批评时，先说自己的不是 49
6. 面对他人之功，不嫉妒只赞美 52
7. 怀有同理心，才能得到更多信任 56
8. 言谈间，切忌锱铢必较 59





目录

CONTENTS

现实与理想之间总会存在鸿沟，特别是那些心怀远大抱负的人们，他们满怀斗志，跃跃欲试，希望可以找到自己施展才华的天地。但现实中的职场往往是一片无声的战场，越是勇于表现自己的人，越容易失去自我。唯有那些懂得韬光养晦的人才能把握机遇，找到自己的舞台。

我们之所以会爱，是因为我们都有寻找安全感的需要，而安全感源于对自我弱小的承认。许多爱情之所以无法进行到底，并不是因为不爱，而是因为双方都太过热衷于表现自己的强硬。不肯在爱里低头，不愿意向爱人妥协，只会让感情不断濒临崩溃。其实，示弱才是爱情长久的根本，它不仅能让对方得到安慰，更能让爱情在相互忍让的氛围中越走越远。

第三章 行走职场，隐忍帮你厚积薄发

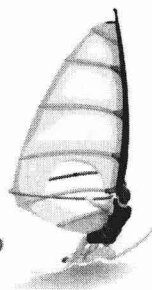
- | | |
|---------------------|----|
| 1. 在责斥中默默成长 | 65 |
| 2. 遇到对手的主动攻击，不妨绵里藏针 | 68 |
| 3. 面对挑战权威的部属，尊重是王牌 | 72 |
| 4. 甘当绿叶配红花 | 75 |
| 5. 韬光养晦，勇气和胆识不能常要 | 79 |
| 6. 遭遇挑衅，暂且忍上一忍 | 83 |
| 7. 多承担工作，主动吃亏是美德 | 86 |
| 8. 收敛锋芒，在别人面前装嫩 | 89 |

第四章 品味爱情，示弱是恋人的黏合剂

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 迁就对方，是另一种宠爱 | 97 |
| 2. 包容缺点，爱情才能完美 | 100 |
| 3. 善意的谎言不是欺骗 | 104 |
| 4. 你不是王者，爱情不需要时时高贵 | 108 |
| 5. 恰当的撒娇是爱情的润滑剂 | 111 |
| 6. 怒火中烧时，爱情就是忍耐 | 115 |
| 7. 适可而止，方可并肩而行 | 118 |
| 8. 犯下错误的爱人，更应宽容相待 | 122 |

目录

CONTENTS



友谊的珍贵之处在于，它让我们拥有了另一种可以摒弃利益之争、能够摘下人生面具的真实情感，这种平等的情感令我们在伤心时有肩膀可以依靠，在快乐时有人可以分享。想要让友情长久，你首先需要做到的便是放下自己的骄傲，别让朋友在你的成功面前失落。放低自己，向朋友示弱，你所珍视的友情才会更加坚固。

百善孝为先，当父母一天天老去，当他们不再强壮、不再能够保护你时，便是你需要对他们更加关爱、更加尊重的时候了。你可能并没有意识到，你每一次对他们的反击与指责，都会让他们更加苍老。孝顺，并不需要你拿多少物质来表现，在父母面前事事尊敬，放低自己，做到尊亲以行，让自己永远扮演一个需要他们关爱的孩子，便是对父母最好的安慰。

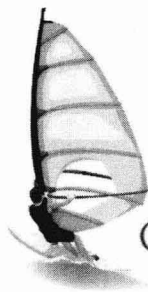
第五章 朋友相处，退让会令友情更坚固

1. 宁可委屈自己也别委屈朋友 129
2. 矛盾过后，先给朋友打电话 132
3. 开玩笑也要给朋友留面子 136
4. 朋友失意时，不要有优越感 139
5. 为人谦逊，朋友才愿与你交心 143
6. 亲密无间不可取，君子之交淡如水 146
7. 记得朋友的关怀，忘记朋友的伤害 149
8. “夹起尾巴”交朋友 153

第六章 孝顺父母，事亲以敬尊亲而行

1. 天下无不是之父母 159
2. 孝敬父母，更要孝顺父母 163
3. 大事当前，先征求父母意见 166
4. 父母有错时，软化语气委婉指出 170
5. 父母的唠叨也是一种关爱 173
6. 父母不理解时，寓情寓理耐心解释 176
7. 代沟只是借口，沟通才是关键 180
8. 不要总以自己为中心，父母更需要理解 184





目录

CONTENTS

你是否意识到，孩子的理解能力与实际操作能力之所以无法达到你所期望的标准，是因为他们还没有强壮到那种程度。他们的个子不够高，他们的思维不够广，所以，他们的能力也不够强。你是父母，更是他们人生的指引者，做好子女教育，你不仅仅担负着教育他们的责任，更有效低自己去体会他们眼中的世界的义务。

也许你会问：尊长的具体定义是什么？那些地位比我们高、手中拥有的权力比我们多、拥有资源比我们广的人，都可以定义为“尊长”——他们可以是我们的上司，可以是我们的客户，更可以是官场上的某位官员。在面对这一特殊群体时，让自己做到藏才隐智，逆当地进行妥协，才是与之成功交往的关键。

第七章 子女教育，俯首甘为孺子牛

- | | |
|---------------------|-----|
| 1. 蹲下身来，你才能发现孩子为何犯错 | 191 |
| 2. 放开手，让孩子去选择 | 194 |
| 3. 俯身倾听孩子稚嫩的声音 | 198 |
| 4. 孩子发火的时候，请原谅他们 | 202 |
| 5. 自己错误时，别吝惜道歉 | 205 |
| 6. 退一步，看孩子亲力亲为 | 208 |
| 7. 接受来自孩子的安慰 | 212 |
| 8. 孩子需要父母的认可 | 215 |

第八章 结交尊长，藏才隐智，适当妥协

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 做业务，不妨低低头 | 221 |
| 2. 求人，热脸要贴冷屁股 | 224 |
| 3. 面对上司，表现忠心得及时 | 227 |
| 4. 暴露弱点，会哭的孩子有奶吃 | 231 |
| 5. 别太精明，老实人更易成事 | 234 |
| 6. 对方喜欢什么，自己便做什么 | 237 |
| 7. 谦虚一些，强人面前莫逞能 | 240 |
| 8. 做个幕后操手，别和贵人抢镜头 | 243 |



第一章 人际交往， 低调增添无穷魅力

ING ZHE SHI RUO SHU

我们处于一个交际时代中，在这个时代里，你的成功不仅取决于你的能力，更取决于你是否拥有足够强大的人际关系。一个总是让自己站在高处的人，鲜少有人愿意与之交往。过分的炫耀与自夸、总是凌驾于他人之上的优越感，都会成为我们人际关系的绊脚石。



1. 弱者更容易获得同情

英国科学家曾发现一个有趣的现象。动物园里的一群猩猩每天都出来和游客见面,然后顺理成章地从游客手中得到食物。不过体型稍大的猩猩往往能够抢占先机,抢到更多的食物,它们甚至野蛮地将个子小的猩猩挤到边上去。这当然是遵循大自然物竞天择的淘汰法则,不过一些竞争力稍弱的猩猩却找到了更为轻松地获取食物的捷径,那就是“装可怜”。科学家发现那些经常被排挤出去的猩猩总是静静地坐在后面,然后装出很无辜的样子,结果游客们更多地把食物丢到它们身边。当这些猩猩发现这种方式有助于得到更多的食物时,它们开始不再加入到混乱的食物抢夺战中去。

在自然界中,弱者是注定不会被同情的,但是聪明的猩猩懂得如何利用情感表现,从人类手中获得自己想要的东西。这也许只是猩猩偶然间所得的生存经验,甚至算不上一种意识范畴的认知和思考,不过对于情感更为丰富、智慧更为突出的人类而言,这种打同情牌的方式却是实实在在的一种生存策略。

第一次世界大战以后,美国就一直以“世界警察”的身份自居,从来不会轻易展现自己软弱的一面,积极地在全球推行和展示它的霸权主义。在这种强权政治的支配和绝对国家实力的支持下,美国各届总统也始终是表现出一种居高临下、盛气凌人的姿态,处理国内外事务的时候总是拿出绝对强硬的态度。因为他们觉得自己不需要做出什么妥协和退让,强大的国力就足以应对一切的对手。

在历任美国总统中,小布什绝对算得上是一个强硬派,与温和的老布什相比,他在任期内的种种表现,就像是全球性的政治示威,尤其是对外关系上,小布什常常采用一种强势的攻击性策略,这种富有侵略性的铁腕



外交政治常常将美国推到国际舆论的风口浪尖。

不过在一件事情的处理上，小布什却明智地“示弱”了一回，这就是“9·11”事件。在这场大悲剧发生之后，以小布什为代表的美国政府没有立即表现出马上进行报复性打击的意图，反倒是积极投入到救援工作中去。小布什之所以这样做，为的就是向全世界展示美国的伤口。美国的这种弱者姿态很快争取到了全世界的同情，也为之后的反恐战争争取了最直接有效的支持。

弱势效应：人们习惯于同情弱者

弱势效应，即所谓的弱势一方利用感情来唤醒旁观者非理性的情感共鸣，以期达到争取外来力量和孤立对手的目的。人类社会充满着竞争与对抗，然而所谓的强者并不一定能笑到最后。当某一方在对抗中处于不利位置的时候，总会更容易得到第三方的支持，而越是表现得强势的一方，越容易成为众矢之的，所以弱势效应又叫做同情心效应。

上述事例中，小布什高明的示弱手段为美国争得了全世界的舆论支持，这就体现了同情心的巨大力量。有时候强硬地展示自我并不是解决问题最有效的方式，相反，当自己展现得更卑微弱小的时候，却能得到更多的同情和帮助。其实，弱者非恒弱，强者非恒强，强弱双方是可以相互转化的，强者在道德和舆论上通常会处在下风，而弱者则能很好地利用第三方的同情或者怜悯心，来为自己争取到更多的支持。所以，越是懂得示弱的人，反而越能更好地利用外来的力量来提升自己的实力。

积极示弱，充分发挥弱势中的优势

想要在竞争对抗中占据更多的主动权，用示弱博取同情绝对是一种有效的方法。作为一种独特的心理战术，示弱者需要更好地抓住弱势群体所具备的先天优势，并积极做好以下几点要求。





1. 恰如其分地引导公众的价值取向，抓住情感共鸣点

想要得到别人的支持和帮助，首先在道德上你必须尽量得到别人的认可，你的价值观不能太过偏离社会主流价值。示弱者在大是大非的问题上一定不能出现在负面的角色上，你不要把身为第三方的大众当成不辨是非的人。既然期望得到别人心甘情愿的援助，那么首先你必须合理地引导大众的情感取向，你所要制造的是一种社会性的现象，而不是单纯的个体遭遇，你扮演的角色只是大众情感风暴中的一个宣泄点，只有打开了这个风暴缺口，才能形成集体的共鸣意识，这样才能进一步拉近你和别人的情感。简言之，你的“可怜”和别人的同情都不是漫无目的的。

2. 适当控制你的可怜指数

值得注意的是，越是滥用你的感情和演技，别人就越不会滥用他们的情感。弱者要懂得控制自己的情感表达方式和分寸，不然，过分地将自己塑造成一个可怜人，往往会适得其反，以致引起别人的反感。须知共鸣是一种自觉的心理反应，而不是强加上去的精神负担。过于夸张的表现不仅会让人感到不真实，而且还容易让人感到压力和负担。真正打动人的往往是那些最自然的、含有自尊自持成分的情感流露，而不是哗众取宠的做作。

3. 合理支配别人的同情心

一个弱者首先就要表现得自然委婉一些，不要试图把别人的情感当成一种有力的攻击武器，更不要试图将它当做一种精神暴力。示弱者必须明确一点：你最直接的目的是为了引起别人的注意，而不是大肆宣扬和煽动旁观者的情绪。在你获得更多的支持和援助时，应该随时监控自己的行为，足够清醒地意识到自己不会变成另一个强势的人。在舆论面前，不应该成为一个被同情宠坏了的人。弱者也需要坚持最本位的道德原则，也需要克制自己的贪婪，也需要合理支配别人给予的力量。另外，弱者需要承担自己所要承担的责任，不能将所有的义务都寄托在同情者的身上，一个不能勇敢面对自己问题的人是不值得同情的。总之，获得同情并不是弱者的专利。



4. 积极地看待短板效应

一只木桶的盛水量并不取决于构成它的最长的木板，而在于最短的木板。表面上最短的木板是一种累赘，但是这种明显的缺陷或许恰恰是别人给予重点照顾的对象。例如在团队当中，其他的优势资源总是会积极投入到相对薄弱的环节中去，一个人的不足最能引起别人的关注和援助，为了保证团体的整体实力和进步，这个人一定会成为最受照顾的那一个点。

真正聪明的人懂得充分利用别人的力量，懂得发挥出弱者的优势。很多时候，我们不妨大胆地低下头，恰如其分地充当一个弱者，适当地将自己放置在一个相对弱势的位子，有时候这样反而能更好地应对社会竞争。要知道，这个世界未必是强者的世界，而是有心人的世界。



人生需要示弱

每个人都想成为生活的强者，都想要在激烈的社会竞争中占据优势，然而我们常常忽略这样的一个基本事实：强势的人容易成为公敌，成功或许会因此受到各种阻碍。所以，有时候不妨换一个角色，试着做一个弱者，这样反而能够走得更加轻松。我们之所以害怕变成弱者，只是因为我们过低地估计甚至忽视了弱者的优势所在，要知道只有弱者才有更多的机会借助外来的力量为自己保驾护航。而事实上弱者也并未失势，示弱有时甚至可以让他变得更加强势。



2. 锋芒毕露，必遭人忌

古语有云：“木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。”若对中国历史上那些有才华却不得重用或不得善终的人进行



细细研究，便会发现，他们之所以满腹才能却不得施展，多是因为不懂藏锋之道而受到他人的排斥、挤压，最终落得“一腔热血无处报国”甚至“身首异处”的悲惨下场。

贾谊，西汉初期少有的杰出政治家、文学家与思想家。他从小精通读书，在18岁时，便以才华横溢而闻名于洛阳。随后被朝廷赏识，21岁便官居博士，并深得汉文帝的赏识。一年以后，又因才智出众被提升为太中大夫。

然而，与历史上许多悲剧人物一样，贾谊过于锋芒毕露，所以难免会引发某些人的嫉妒。在任职以后，贾谊整日炫耀才华，不屑与同僚为伍，这样的做法令他在朝中颇不得人心，并由此埋下了隐患。

一路顺畅的仕途与骄傲的本性令贾谊根本看不到身边蠢蠢欲动的暗算，他迫不及待地提出了许多脱离了实际的改革措施。这些措施在汉文帝看来不仅书生气十足，而且华而不实，根本不具备任何实践的可能性。

后来，为了建议汉文帝进一步强化中央集权，他上书了著名的《过秦论》，并明确指出，秦之所以灭亡是因为“仁义不施而攻守之势异也”。这篇暗中昭汉之过的文章顿时令满朝文武震动：当时列侯皆在京城而居，对皇权形成极大威胁，而恃才傲物的贾谊竟然建议汉文帝让列侯离开京城，回到自己的封地——此举无疑是将自己完全暴露在众人的攻击面前。

随后，朝中上下左右皆在文帝面前对贾谊进行诽谤，久而久之，文帝也认为他虽然才华无限，但人际能力不足，不适合留任京师，于是便将其调离京城，再未重用。

在深感委屈、慨叹人心险恶的不满情绪下，贾谊整日郁郁寡欢，不久竟因伤感过度而离世。

嫉妒心理效应：过度闪耀的人生招来无妄之灾

在心理学上，嫉妒是指个人对他人所拥有的优势以心怀不满为具体特征的一种不悦、自惭、恼怒与怨恨，可以说，这是人类所有情绪中最带有破坏性的负面情感体验之一。





嫉妒犹如磁场，往往产生于同性、同行之间，在知识界中，它又有另一个名称——“文人相轻”。世人皆认为，那些爱嫉妒的人通常是非常小气且心胸极度狭窄、品德十分低下之人，但事实上，不管个人品性如何、身居何职，每一个人都有可能对他人产生嫉妒之情：同龄人对同龄人产生嫉妒，往往是因为有人做到了捷足先登；年长者对年轻者产生嫉妒，多数是由于后来者居上。嫉妒者最拥护的信条是：“我没有，你也别想拥有；我做不到的，你也休想得到！”

嫉妒并非人类所特有的情绪，曾有心理学家做过实验：递给一只猴子一根黄瓜，它会非常高兴；但如果此时你将一根香蕉递给它身边的一位同伴的话，这只得到了黄瓜的猴子便会非常气愤，并会与同伴展开争夺香蕉之战。相比于动物世界中单纯的嫉妒心理而言，身为众灵之长的人类显然更擅长于将嫉妒之情转化为名利之争。

当人类的嫉妒与权力相结合之后，便成为了庞涓的诡计，令孙臧承受痛苦的髡刑；成为了李斯的三寸不烂之舌，令韩非子死于囹圄之中；成为了曹操手中的利剑，使杨修喋血辕门；成为了汉文帝的明褒暗贬，令贾谊英年早逝……无数才华横溢者都是因为过于锋芒毕露，招来了他人的嫉妒和怨恨，从而落得处处坎坷、步步艰辛。

隐匿锋芒，方可从容生存

想要在这个处处暗波涌动、人际关系日益复杂的社会中顺利生存，你首先需要做到的便是将自己的光芒尽量隐藏起来，在韬光养晦中积蓄力量，并从细节着手，不断用示弱之术去打消别人的嫉妒心理：

1. 将好处分给别人

别人之所以会嫉妒与眼红，是缘于你有胜出他的地方，若这种优势是物质上的，你可以选择将好处与对方一起分享。这是让对方不眼红的最好方法：当对方从你的得益中获得原不属于他的好处时，他的嫉妒之心便很容易化为感谢之情。

