

畅销书《做人不要太老实》姊妹篇

你为什么 吃不开

水中鱼 廖小微◎著



说某人“吃不开”，则蕴含表达的是：懦弱、窝囊、迂腐、呆板、不知变通、不求进取、社交圈子小、办事没门路、为人处世太差劲、时时处处受排挤。反之，说某人“吃得开”，则意味着他做人的功夫很深，处世的手段高明；能够轻松躲过明枪暗箭，善于摆平麻烦棘手事情，能屈能伸，进退自如，关系顺，路子多，成功快，令人钦慕不已，敬畏不已。吃不吃得开，俨然成了衡量一个人的身份、地位、名望、成功与否的重要标准之一。

当代世界出版社

畅销书《做人不要太老实》姊妹篇

你为什么 吃不开



水中鱼 廖小微◎著

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

你为什么吃不开/水中鱼,廖小微著. —北京:当代世界出版社,2005.8

ISBN 7-5090-0004-1

I. 你... II. ①水...②廖... III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 088503 号

出版发行:当代世界出版社

地 址:北京市复兴路4号(100860)

网 址:<http://www.hmok.net>

经 销:全国新华书店

印 刷:保利达印务有限公司

开 本:880×1230 毫米 1/32

印 张:9

字 数:180 千字

版 次:2005 年 8 月第 1 版

印 次:2005 年 8 月第 1 次

印 数:1~8000 册

书 号:ISBN 7-5090-0004-1/C·001

定 价:19.80 元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换

前 言

在中国人的观念里，“吃不开”并不是一个好词儿，因为它代表的是“行不通，不受欢迎”。

如果用这个词来评价人，说某人“吃不开”，则蕴含表达的是我们大家都懂但又不愿意直接说出来的意思：懦弱、窝囊、迂腐、呆板、不知变通、不求进取、社交圈子小、办事没门路、为人处世太差劲、时时处处受排挤。反之，说某人“吃得开”，则意味着他做人的功夫很深，处世的手段高明，能够轻松躲过明枪暗箭，善于摆平麻烦棘手事情，能屈能伸，进退自如，关系顺，路子多，成功快，令人钦慕不已，敬畏不已。吃不吃得开，俨然成了衡量一个人的身份、地位、名望、成功与否的重要标准之一，“吃不开”与“吃得开”也就成了社会上时髦流行的习惯用语。

在现实生活中，我们常常能够听到以下熟悉的话语：

“你这老一套现在可吃不开了。”

“那小子为人处世太差劲，能吃得开吗？”

“人家吃得开，是人家有本事，不服不行。”

“这年头，老实巴交的人吃不开。”

……

为什么“吃不开”和“吃得开”会成为老百姓爱谈论的话题呢？这是因为在社会上的确存在这样的现象：有的人才华横溢，却缺少心计常走霉运，而有的人才能平平，却左右逢源步步高

II

升；有的人循规蹈矩，却时时处处碰壁，而有的人善于投机钻营，往往心想事成；有的人与人为善，不争不抢，却经常遭受排挤，而有的人敢闯敢冒，敢拼敢争，结果脱颖而出大受追捧欢迎。一句话，“吃不开”的人活得烦、活得窝囊、活得累；“吃得开”的人活得好、活得潇洒、活得滋润。

看看我们的周围，哪个成功人士不是“吃得开”的人？这类人的共同特点是：都懂得如何在劣势中求生存，如何躲避路上的陷阱，如何建立良好的人际关系，如何打开局面在激烈的竞争中取胜。

反之，如果你仅仅是懂得按部就班、循规蹈矩，没有冒险精神、没有创新能力、没有高超的社交手腕、没有很强的组织管理能力，就像一块普通的砖头、一颗平常的螺丝钉，把你砌在哪一面墙上、拧在哪一个具体位置，完全由社会或别人来决定的话，那么，你的确没有足够的理由获得更多的利益，无疑是一个“吃不开”的人。因为任何一个社会，都需要的是一批富有创新能力的人，富有很强社交能力的人，富有高超组织管理能力的人，富有冒险精神的人。只有这样的人才能充当社会的中坚，只有这样的人才能由于其贡献巨大而获取更多的利益。你之所以“吃不开”，并不是因为你正直善良、老实可欺、地位低下，而是因为你还不够老练，为人处世不到位，缺乏足够的资本和能耐！

噢，说到这里你可能会问：“那么你应该是‘吃得开’的人！”

嘿嘿！你这句话可真是问到点子上了，说句老实话，我内心也很希望自己是“吃得开”的人，因为在人性丛林里，我并不是一个高手，我也吃过不少苦头，碰过不少壁，栽过不少跟斗。因此可以这么说：这本《你为什么吃不开》根本就是我在人性丛林里所经受的经验教训。

所以，我也在努力学习做一个“吃得开”的人，希望你也能成为“吃得开”的人！



目 录

你的现状——给“吃不开的人”画像/1

1. 吃不开的人永远是弱者/2

- 胆小怕事受人欺/2
- 不争不抢吃闷亏/5
- 夹缝生存受排挤/6

2. 吃不开的人活得累/9

- 在外易成受气包/9
- 在家常是窝囊废/11
- 处处挨宰走霉运/15

3. 吃不开的人烦恼多/17

- 求职晋升门路少/17
- 打工经商难挣钱/19
- 谈情说爱遭白眼/21

4. 吃不开的人难处世/24

- 圈子太小朋友少/24
- 不会求人常碰壁/26
- 直来直去得罪人/29



你为什么吃不开

II

5. 吃不开的人太死板/31

- 头脑僵化不转弯/31
- 固执己见爱较真/34
- 老实巴交搞不懂/36

6. 吃不开的人难成功/38

- 实力太弱受制于人/38
- 恶魔缠身迈不开腿/40

你的行为——给“吃不开的人”把脉/43

1. 吃不开的人缺少自信/44

- 信心不足难成事/44
- 悲观失望无作为/47

2. 吃不开的人城府不深/49

- 肚里难藏心中事/49
- 愤世嫉俗牢骚多/52
- 喜怒于色成炮筒/53

3. 吃不开的人应对能力差/56

- 不会说场面话/56
- 抹不开面子/58
- 玩不来深沉/60

4. 吃不开的人开拓精神不足/63

- 缺少勇气怕冒险/63
- 因循守旧不创新/65



III

5. 吃不开的人不精通交际兵法/68

- 不会搞感情投资/68
- 不屑于吃喝应酬/71

6. 吃不开的人不懂得保护自己/73

- 缺乏防人之心/73
- 不善于慎对小人/76
- 不知诈死装败求生/79

你的心态——给“吃不开的人”一面反思镜/81

1. 吃不开的人心态差/82

- 自我封闭不合群/82
- 情绪不稳太浮躁/84
- 自惭形秽常自卑/86

2. 吃不开的人私心重/89

- 斤斤计较吃不得亏/89
- 贪得无厌什么都想要/92
- 走火入魔想发横财/94

3. 吃不开的人意志脆弱/97

- 天生怯懦/97
- 缺乏韧劲/99
- 只求不输/101

4. 吃不开的人虚荣心强/103

- 尾巴喜欢往上翘/103



你为什么吃不开

IV

- 华而不实爱自吹/105
- 打肿了脸充胖子/108
- 5. 吃不开的人自制力弱/110
 - 受不了约束/110
 - 耐不住寂寞/112
 - 经不起诱惑/115
- 6. 吃不开的人不善于表现自我/118
 - 不会表达自己/118
 - 不会包装自己/121
 - 不习惯自抬身价/123

你的方法——给“吃不开的人”一把开心锁/127

1. 吃不开就不要硬碰硬/128
 - 好汉要吃眼前亏/128
 - 软手莫碰硬钉子/130
 - 惹不起要躲得起/132
2. 吃不开就不要强出头/135
 - 屋檐之下要低头/136
 - 遇到风浪别出海/138
 - 出头椽子先遭烂/140
3. 吃不开就不要走极端/143
 - 少说绝话多留余地/143
 - 千万不要非做第一/145



- 做生意不要一次赚足/148
- 4. 吃不开就不要乱摆谱/151
 - 放下你的身段来/151
 - 学会忍辱负重/153
 - 保持低调就是胜利/154
- 5. 吃不开就不要唱反调/156
 - 人情喜欢顺毛摸/156
 - 没有分量莫乱开口/159
 - 把喜怒哀乐装在肚子里/161
- 6. 吃不开就不要孤注一掷/163
 - 提倡冒险拒绝冒进/163
 - 好牌不能一次出光/165
 - 不要把鸡蛋全放在一个篮子里/168

你的出路——“吃不开”应该向“吃得开”转变/171

- 1. 吃不开的人要增强自信/172
 - 吃得开是建立在自信基础上的/172
 - 从伟人身上汲取自信的力量/175
 - 用行动建立起坚强的力量/179
- 2. 吃不开的人应克服自卑/183
 - 别让自卑绊住了你的腿/184
 - 学会为自己喝彩/186
 - 立志做一个大写的人/189



你为什么吃不开

VI

3. 吃不开的人应抛开恐惧/193

- 越是害怕的东西越是要多接触/193
- 为自己壮一回胆/197
- 战胜了自己就战胜了恐惧/199

4. 吃不开的人应充分挖掘潜能/203

- 勇敢地挣脱潜能的枷锁/203
- 充分激发内在的潜能/207
- 千方百计引爆潜能/210

5. 吃不开的人应变压力为动力/215

- 千万别让压力压倒/215
- 了解压力排除压力/219
- 把压力变为动力/222

6. 吃不开的人要大力拓展人际关系/226

- 把精力集中在主要的人际关系上/226
- 主动出击建立人际关系网/230
- 善于沟通灵活处世/232

你的前途——“吃不吃得开”的4大关键/237

1. 吃不吃得开,重点在心态/238

- 成也心态败也心态/238
- 向消极心态说不/242
- 每天给自己一个希望/244
- 做一个心态健康的人/245



2. 吃不吃得开,主要看出牌/249

- 牢牢守住自己的秘密/249
- 露一手也要留一手/252
- 声东击西后发制人/254

3. 吃不吃得开,舌头很关键/257

- 逢人只说三分话/257
- 装聋作哑莫乱说话/259
- 说话要因人制宜/261

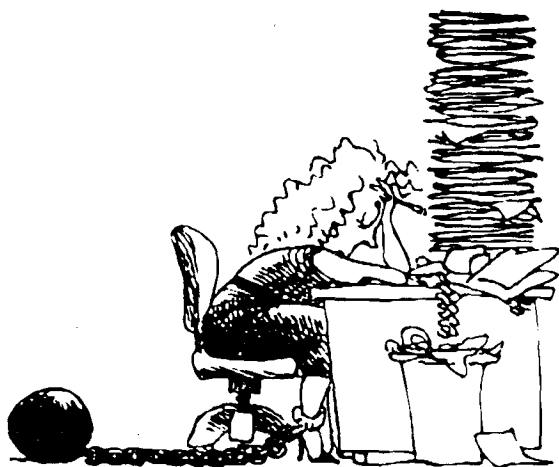
4. 吃不吃得开,方圆定成败/263

- 不懂方与圆,吃亏在眼前/263
- 用不同的方法对待不同的人/266
- “你活我也活”,单赢变双赢/271

你的现状

给“吃不开的人”画像

●吃不开的人永远是弱者 ●吃不开的人活得累
●吃不开的人烦恼多 ●吃不开的人难处世
●吃不开的人太死板 ●吃不开的人难成功





1. 吃不开的人永远是弱者

吃不开的人整体处于弱势状态，社会上吃不开的人永远是弱者，这不仅仅是因为吃不开的人老实可欺，地位低下，而是由于他们自身素质软弱决定的。

牛羊与虎狼共舞，结果必然被虎狼吃掉，其原因就在于：虎狼与牛羊的自身素质不同，生存竞争能力相差悬殊，两者根本就不是一个量级，岂止胳膊和大腿的区别。软弱的牛羊在凶残的虎狼包围之中出血流膏，势在必然，一味责备虎狼的道德修养不好，未免强“虎狼”所难。

●胆小怕事受人欺

民间传说，人死后或升上天堂享福，或过奈何桥转世投胎，或打入阿鼻地狱受苦，何去何从，得先到地狱由阎王爷审查决定。一天，三个人的灵魂来到地狱大堂受审，阎王爷板着面孔问第一个人：“你生前最害怕什么？”

岂料第一个人是天不怕地不怕、敢想敢干的主儿，抬头朗



声答道：“我什么也不怕！”

“地狱里无法安排胆大包天的人。”阎王爷的脸色由阴转晴，笑着说：“我看你还是到玉皇大帝那儿去报到吧。”

接着他又问第二个人：“你在世上最害怕什么？”

第二个人历来欺软怕硬，他想了想说：“我最害怕权势。”

阎王爷一听不愠不火地说：“快去过奈何桥吧，来世还是做你的良民。”

最后他又问第三个人：“你最害怕的又是什么呢？”

第三个人自幼就十分胆小，一辈子生活在担惊受怕之中，时常为了预期某种实际上决不会发生的疾病而烦恼痛苦。假若他受了些微风寒，就准以为要犯伤寒重病了；假若他喉头有些疼痛，一定会以为要变为扁桃腺炎了；假若他心头有些悸动，就惺惺然以为患了严重的心脏病了。于是他就回答说：“我最害怕疾病。”

想不到话音刚落，阎王爷就把惊堂木一拍，铁青着脸说道：“生命在于运动，苦点累点就不会生病了，十八层地狱差一个推磨的小鬼，派你去干正合适。”

呜呼！连地狱里也欺负胆小怕事的人！

在现实生活中，吃不开的人往往胆小怕事。胆小怕事者安分守己，软弱善良，为人处事十分小心谨慎，从来不会轻易得罪人，即使别人得罪了他，也不会记恨在心，甚或遭到别人的打击陷害，也常常是逆来顺受，忍气吞声，不会剖白辩解，更不敢采取以牙还牙的报复手段。因此，这种人往往就成了被欺负的对象，在单位或团队内，最苦最累的活没人愿意干的活，



你为什么吃不开

004

肯定是这种人去干；最有实惠最有油水可捞的事，肯定与这种人无缘。这种人在社会上的遭遇也好不了多少，因为社会上有的是坏人、恶人、歪人，他们专门欺负胆小怕事者；还有些人虽然不是坏人、恶人、歪人，但他们的能量比胆小怕事的人大，当他们被强者侵害欺负以后，不敢拿鸡蛋去碰石头，却会“吃柿子捡软的捏”，转而侵害欺负胆小怕事的弱者，寻求精神及意志受到伤害的补偿，以求达到心中的些许平衡。

为什么会出现这种“恃强凌弱”、“欺软怕硬”的现象呢？

要破解其中的奥秘，恐怕得把人降低到“动物”的层次。人和自然界的其它动物一样，就“求生存”的意义上来看，并没有什么差别，而为了“求生存”的需要，动物便会作出下面的选择：

A：强者捕杀弱者。

B：弱者逃避强者的捕杀。

人的表现虽然不如一般动物那么赤裸，但基于同一意识和习性，人这种高等动物中的强者，也会对相对的弱者进行精神及意志的“侵略”，以获取利益或尊严；而弱者也会对强者采取逃避的方式以免被“侵略”，若“逃避”不成，则只能以“讨好”、“忍让”的方式来免除或减少被“侵略”。

因此，“恃强凌弱”，“欺软怕硬”是人性的一大弱点，“马善被人骑，人善被人欺”，“柿子发软先被人吃”，胆小怕事就注定了要受人欺负，吃不开也就成了顺理成章的事儿。



●不争不抢吃闷亏

吃不开的人有一个最基本的特征，就是不敢参与竞争，不懂得如何维护自己的正当利益，给人的印象是“不争不抢”，“本分老实”。

几千年来，中国人一直信奉中庸平和、温良恭俭让的处世哲学，我们的老祖宗就是这么过来的，前辈们也是这样教导我们的。过去我们奉行它、遵循它，从中获益匪浅，自我感觉也挺好。

可是，现在时代不同了，社会生活日新月异，人际关系日趋复杂，生存竞争异常激烈，要想参与竞争并获得胜利，就得敢争敢抢，敢说敢干。当然，这种“争”和“抢”必须在遵守国家法令法规的前提下，按照公平的游戏规则进行。如果不与时俱进，仍然恪守“吃亏是福”、“沉默是金”、“凡事忍为先”的信条，不去争那些本应属于自己的东西，不懂得如何展现自己，一味忍让，逆来顺受，那么你不但什么也得不到，而且还可能要吃许多“闷亏”！

吃不开的人不争不抢，也就不善于表现自己，自己的优点和能力就常常不为人所知，给人的印象很平常，既引不起领导和上司的注意，也受不到同事的欢迎。在一个群体或团队里有他不多，缺他不少，处于可有可无的境地，提拔重用肯定与他无缘，加薪晋级也可能没有他的份，不得不吃“生存空间”的“闷亏”。

吃不开的人不敢争不敢抢，在群体或团队中没有什么地