

社会如海，通事理者生；职场如雾，明真相者达。

职场 误区

黄亚平 著

绕过一个个误区 人生亦可走直线



新华出版社

职场 误区

黄亚平 著

新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

职场误区 / 黄亚平著. — 北京: 新华出版社, 2017.11

ISBN 978-7-5166-3611-4

I. ①职… II. ①黄… III. ①职业选择—通俗读物

IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第276510号

职场误区

作者: 黄亚平

责任编辑: 王晓娜

封面设计: 凤凰树文化

出版发行: 新华出版社

地址: 北京石景山区京原路8号 邮编: 100040

网址: <http://www.xinhupub.com>

经销: 新华书店

新华出版社天猫旗舰店、京东旗舰店及各大网店

购书热线: 010-63077122

中国新闻书店购书热线: 010-63072012

照排: 北京凤凰树文化艺术发展有限公司

印刷: 三河市宏顺兴印刷有限公司

成品尺寸: 170mm × 240mm

印张: 25.75 字数: 426千字

版次: 2018年3月第一版 印次: 2018年3月第一次印刷

书号: ISBN 978-7-5166-3611-4

定价: 65.00元

版权专有, 侵权必究。如有质量问题, 请与印刷厂联系调换: 电话: 0316-3650042

自序

绕过误区，人生亦可走直线

在这个浮躁喧嚣的时代，人们很容易在快节奏的忙碌与焦虑中迷失自我，分不清是“馅饼”还是“陷阱”，或误将“圈套”视作“圈子”，不由自主地背弃理想，随波逐流。每当看到年轻人被摔打得鼻青脸肿，折腾得晕头转向时，我总忍不住想提醒一句：“选择大于努力，成熟重在反思。”

随唐僧西天取经归来后，小白龙被佛祖封为“八部天龙广力菩萨”。众马闻讯前往道贺，亦愤愤不平：“我等或拉车驮货，或驰骋疆场，无不日夜辛劳，流汗不比你少，为何功绩天差地别？”小白龙笑答：“我跟随唐僧一路向西，从未改变方向。付出不等于回报，努力不等于成绩，关键是看你的选择。”众马幡然醒悟，自己忍辱负重却碌碌无为的根源，就在于深陷职场误区而不能自拔。

《西游记》的故事家喻户晓，每年假期档全国各大电视台循环播放，收视率仍节节攀升。究其原因，除其是文学经典之外，无论男女老少，各行各业的人都能从中收获不一样的人生启示。我们如果将唐僧师徒四人比作创业团队，将取经磨难比作职场历程，以今天的视角来解读，就会欣喜地发现：虽然职场步步惊心，处处充满误区，但事业成功依旧可以走直线。

唐僧是个不错的领导，他为人宽厚善良，正直坦荡，而且时刻胸怀使命感。



我们不难发现，他的“智商”很高，“情商”却极低，甚至“单纯”到“幼稚”的地步，经常将“宽容”变成“纵容”，错将“唠叨”当“重复”，因“谨慎”而“胆小”……唐僧的诸多错误认识往往招致妖怪嘲笑、徒弟埋怨。如果他能够准确地在这些近义词之间果断地说“不等于”，何以受尽九九八十一难才取到真经？

孙悟空作为大徒弟，能力强，品德好，却有致命缺点：他错将“豪放”当“粗野”，过于“机警”而“多疑”，看谁都像妖怪；独树一帜犹可，目空一切就不对。他经常将“统揽”降妖任务变成“包揽”，将师父的“放权”视作“放任”，将“独当”等同于“单干”……结果经常是碰到斗不过的妖精就厚着脸皮请菩萨出面，这一做法不仅影响团队形象，还耽误取经大计。看样子，如来佛祖的“五指山”根本没有点化他“大闹天宫”的执念，不开窍的人在职场再能干、再勤奋，也不见得在年终能评上“优秀员工”。

要说“优秀员工”，似乎任劳任怨、忠厚老实、挑担牵马的沙和尚获胜希望更大，但他问题更多：“实干”却不“会干”，“心动”却不“行动”，“老实”得近乎“愚蠢”，经常为领导“藏忧”却不去“分忧”，错将“照办”当“照搬”，以为“坚持原则”就要“墨守成规”，误以为尽“职责”就是负“责任”，以为“妥协”就是“和谐”，爱当“和事佬”，整天就三句话：大师兄，师父说得对；二师兄，大师兄和师父说得对；师父，二师兄和大师兄说得对。本来想“团结”同事，却与每个人“结团”。这样的“老好人”在职场随处可见，虽然忠于职守，执行力强，但是若不走以上误区，离“优秀”仍有一定的差距。

猪八戒是每个单位都不可或缺的“开心果”，幽默憨厚，与世无争，却也有一身的毛病：太“活泼”而“轻浮”，过于“自私”却不“自立”，总以为“山前”必“有路”，凡事有大师兄顶着，将师父的“袒护”当成“爱护”，凡事“认真”却不“用心”，“参加”却未必真正“参与”，以“心态好”为理由给“不上进”找“借口”，遇人“知无不言”以致“信口开河”，却只“评价别人”从不“认识自己”。这样的人尽管在单位看起来“左右逢源”，其实未必“关系融洽”……如果猪八戒以“混职场”的心态长此以往，很有可能成为被公司裁汰的首选目标。



窥一斑而知全豹,唐僧师徒五人(包括白龙马在内)尚有不计其数的误区,我们小至数十人,大至数万人的公司又会如何?即便如此,中国电子商务教父、阿里巴巴创始人马云依旧认为,“中国最好的团队是唐僧西天取经的团队”。

无论是国家机关、事业单位还是企业,无论名气大小、人数多少,只要在职场,就会有误区;只要做事,就会犯错。在漫长的人生道路上,为何同样付出了努力和心血,有的人功成名就、飞黄腾达,有的人黯然神伤、失意落魄——各自走出了千差万别、迥然各异的结果呢?

我们可以找出很多原因。如智商、情商、出身等等,可其中最关键的一点是,时过境迁,许多耳熟能详的至理名言或古代寓言,到了今天不仅不适用,反而会误导我们;许多上司的“谜语”或职场规则,听起来顺其自然,做起来却需要反其道而行,否则就会出局。不少人在犯错、出局后,却不知何故,从此,背上了更为沉重的包袱,在新的职场工作中,仍处处碰壁,举步维艰。

为了让更多的即将踏上职场的大学生,以及在职场中正在努力打拼的年轻同志,绕过误区,少走弯路,我以60年的人生阅历,30多年的管理经验和心得,总结出100个典型的职场误区。从历史到未来,从国内到国外,旁征博引,借古喻今,写成此书。书中对职场和生活中需要把握的要领进行了梳理和提炼,向读者揭示了绕过“误区”的奥秘;提醒读者在现代职场中要善于画“不等号”,甚至反向思考。归纳、整理、写出六大类120条感悟心语,指导读者如何掌握人际关系、处事技巧,这一人生成功的金钥匙。

历史经验证明,职场中任何一项工作的选择,总是与社会发展、科学技术和生产力水平相一致。要适应未来各行各业网络化、数字化、信息化为平台的职场工作挑战,我们就要超前分析形势,超前预测问题,超前研究对策,超前解决矛盾,否则,就会在新常态、新变革中被淘汰,实现个人梦就是空话。希望广大读者能够通过阅读本书,掌握其精髓,用心选择,绕过误区,人生也可以走直线,进而创下一番事业,成就更为完美的人生。

深谙误区却不利用误区,才是最高智慧。

2017.10.21

目录

1. 智商≠情商.....	001
2. 示弱≠软弱.....	005
3. 简便≠简单.....	009
4. 豪放≠粗野.....	013
5. 宽容≠纵容.....	017
6. 统揽≠包揽.....	021
7. 成熟≠世故.....	025
8. 抱负≠包袱.....	029
9. 藏忧≠分忧.....	033
10. 无知≠内涵.....	037
11. 妥协≠和谐.....	041
12. 压力≠动力.....	045
13. 数量≠质量.....	050
14. 谨慎≠胆小.....	054
15. 白玉≠无瑕.....	058
16. 放权≠放任.....	062
17. 果断≠武断.....	066
18. 优胜≠劣汰.....	070
19. 金钱≠万能.....	074



职场误区

ZHICHANG WUQU

20. 会干 ≠ 实干	078
21. 努力 ≠ 成绩	082
22. 圆滑 ≠ 虚伪	086
23. 细节 ≠ 渺小	090
24. 朴素 ≠ 寒酸	094
25. 谦虚 ≠ 怯懦	098
26. 爱护 ≠ 袒护	102
27. 付出 ≠ 回报	105
28. 机警 ≠ 多疑	109
29. 单纯 ≠ 幼稚	113
30. 自立 ≠ 自私	117
31. 团结 ≠ 结团	121
32. 老实 ≠ 愚蠢	125
33. 自强 ≠ 自骄	129
34. 形象 ≠ 面子	133
35. 谎言 ≠ 欺骗	136
36. 山前 ≠ 有路	140
37. 活泼 ≠ 轻浮	144
38. 照搬 ≠ 照办	147
39. 认真 ≠ 用心	151
40. 部署 ≠ 落实	155
41. 实用 ≠ 功利	159
42. 朋友 ≠ 贵人	163
43. 成功 ≠ 永恒	167
44. 独当 ≠ 单干	171
45. 兼听 ≠ 偏信	175
46. 坚定 ≠ 固执	179



47. 参加 ≠ 参与.....	183
48. 精业 ≠ 强能.....	187
49. 口服 ≠ 心服.....	191
50. 心想 ≠ 事成.....	195
51. 彼时 ≠ 此时.....	199
52. 唠叨 ≠ 重复.....	203
53. 倾情 ≠ 贴心.....	207
54. 指标 ≠ 标准.....	211
55. 不怒 ≠ 自威.....	215
56. 存在 ≠ 合理.....	219
57. 政策 ≠ 对策.....	224
58. 职责 ≠ 责任.....	228
59. 问责 ≠ 解决.....	232
60. 大方 ≠ 奢侈.....	236
61. 理由 ≠ 借口.....	240
62. 诱导 ≠ 强迫.....	244
63. 比较 ≠ 计较.....	248
64. 心动 ≠ 行动.....	252
65. 机遇 ≠ 事实.....	256
66. 性格 ≠ 命运.....	260
67. 分工 ≠ 分家.....	264
68. 严下 ≠ 压下.....	268
69. 保密 ≠ 神秘.....	272
70. 文化 ≠ 口号.....	276
71. 扬长 ≠ 避短.....	280
72. 磨合 ≠ 摩擦.....	284
73. 谋事 ≠ 谋人.....	288



74. 通知≠通气	292
75. 工作≠任务	296
76. 卸磨≠杀驴	300
77. 聪明≠智慧	304
78. 恭维≠谄媚	308
79. 争气≠生气	312
80. 中心≠重点	316
81. 兴趣≠特长	320
82. 谦让≠吃亏	324
83. 知难≠解难	327
84. 权力≠腐败	331
85. 虚幻≠现实	335
86. 心态好≠不上进	339
87. 不落泪≠没伤痛	343
88. 位置高≠发展好	347
89. 高学历≠有才华	351
90. 被重用≠能力强	355
91. 短期出彩≠长期效益	359
92. 独树一帜≠目空一切	363
93. 组织决定≠合情合理	367
94. 量力而行≠尽力而为	371
95. 好话说尽≠真情关怀	375
96. 评价别人≠认识自己	379
97. 事情做对≠做对事情	383
98. 适者生存≠强者生存	387
99. 坚持原则≠墨守成规	391
100. 知无不言≠信口开河	395



1. 智商≠情商

日本松下公司的掌门人松下幸之助先生在一次管理人员招聘中，对一位年轻人的印象非常深刻。但是人力资源部门最后递交给他过目的录用人员中，并没有这位年轻人的名字。于是，松下幸之助让招聘负责人去查明是怎么回事。原来因为公司计算机出现故障，100余名应聘人员的笔试、面试分数和名次出现错乱、遗漏，导致松下幸之助相中的年轻人落选。得知这一情况后，松下幸之助赶紧吩咐有关人员给这位年轻人补发录用通知书。遗憾的是，这位年轻人在录用通知书到达之前，居然因为没有被松下录取而跳楼自杀了。

听到这个令人震惊的消息，招聘负责人感叹道：“太可惜了，如此优秀的年轻人，因为我们的失误而导致了一场悲剧的发生——没有录用他。”没想到松下幸之助的看法却完全相反：“幸亏我们没有录用他，自控能力这么差，受不得一点人生挫折的人，是干不成大事的。”

很多高学历、有才华、能力强的人，在走向职场后，因为没能获得与其学历背景和资质禀赋相对应的工作岗位，郁郁不得志。一个很重要的原因就在于：他们只重视智商的积累，却忽略了情商等非智力因素对自身所带来的影响。

情商，英文的简称是EQ，我们通常所指的是心理素质，这是近年来心理学家津津乐道的一个概念。情商与智商相对应，是一个人获得成功的关键。最初研究情商时，美国的心理学研究机构对30名智商同为130的儿童进行了长达30年的系统跟踪调查，结果发现，情商越高的儿童，在后期的事业发展中，取得的成就往往越大，那些越是能良好地控制自身情绪，重视人际关系交往的人，在事业中往往越能获得更好的成功。



美国心理学家奥列弗·温德尔·荷尔姆斯曾经专门对情商理论做过细致的研究。在研究中，荷尔姆斯将几届美国总统作为研究对象，经过周密的分析发现，即使智商一般，但有着高情商的总统，往往更能受到大家的欢迎。比如富兰克林·罗斯福，智商二流，情商却超群，至今都被公认为美国历史上最为卓越的领导人；而那些智商很高，情商缺乏的政治家总是会将事情搞砸，比如因为“水门事件”下台的总统尼克松，智慧虽然一流，但是自己掌控情绪的能力却是一团糟。

美国企业界一直都流行着这样一个观点：智商决定录用，而情商决定升职。被业内誉为新泽西聪明工程师思想库的AT&T贝尔实验室中的一位经理说，在他手下工作绩效最佳的人，并不是智商最高的，而往往是情绪传递得到回应的人。这表明，与那些不太擅长社会交往的天才相比，善于沟通的员工更容易得到工作机会，从而达到自己的人生目标，获得成功。在职场中，三分做事七分做人，做事凭的是智商，而维系好人际关系则少不了良好的情商管理。作为一种个人自我情绪理解和管理的能力，情商可以有效地帮助职场人识别他人的情绪状况，敏锐地感受到他人的需求与欲望，从而与他人正常交往，实现彼此的顺利沟通。在工作中，情商贡献是智商的两倍。

那些拥有高情商的人不会只埋头干活，而是时时和身边的同事、领导保持顺畅的沟通，与周边的环境产生良好的互动。情商还能够帮助职场人认识自我，随时对自身进行调整，一旦发现同事身上的优点以及自己身上的缺点，就能随时取长补短。情商不是投机取巧和耍小聪明，而是在做好本职工作的基础上，和谐地处理好各种人际关系，使自己的成绩能够得到认可。高情商是一种“正能量”的传播，既有助于自己，又能有效地帮助他人。

一直以来，情商和智商都是相辅相成，互相存在的。智商是情商的基础，没有基本的智商，就不可能有任何情商的存在；情商又是智商的延伸和发展，尤其在自我调节和面对环境方面又有着突出的意义。在职场中，一个人一旦情商欠缺，将会严重影响到其工作的进展。

蒋先生是某公司的一名中层领导。作为部门经理，他的业务能力得到高层的广泛认同。虽然部门的各项业务他都很精通，但ERP业务却是他的短板。



这本是可以理解的事情,没有人会成为全面的专家,但蒋先生却对此耿耿于怀,并且讳莫如深,在日常工作中,凡碰到与 ERP 有关的东西,他都避而不谈。

最近,公司领导突然对 ERP 业务格外重视。顶头上司找到蒋先生,他一听是 ERP 业务的问题,就直接对上司说:“我们部门的小程在这方面很厉害,而且一直是他在分管这块工作,您直接跟他沟通吧,我这边正好在忙一件其他的事。”上司听了他的话很不高兴:有什么事比我跟你现在要谈的事重要呢?

上司走后,小程来向蒋先生汇报:“公司对 ERP 业务定下最新目标,我们部门该行动起来了……”小程的话还没说完,蒋先生就忙不迭地说:“你领悟了领导的意图,咱们部门的工作应该怎么做,你就去安排吧,我这边实在是抽不开身。”

慢慢地,上司有事就越过蒋先生,直接找小程沟通,部门的工作安排也全部由小程来统一协调。时间一长,蒋先生这个部门经理就被架空了。

在职场中,这样的案例随处可见,很多人都像蒋先生一样,常常不敢正视自身的不足,不能控制自己的情绪,对自己不熟悉的或者不擅长的东西有种难以克制的畏惧情绪,从而选择逃避“责任”,致使自己陷入一个更加困难的境地之中。我们如果拥有较高的情商,就可以从容地正视自身不足,积极地与领导和同事之间进行良好的沟通,从而有效地解决问题。

人与人之间的情商并无明显的先天差别,更多地与后天的培养息息相关。情商对于一个人取得事业上的成功非常重要。著名成人教育学家戴尔·卡耐基认为:一个人事业上的成功,只有 15% 是由于他的专业技术,而另外的 85% 则要靠人际关系和他的处事技巧。可见,加强自身修养和处理好人际关系,是我们在日常生活和工作中面临的一个重要课题。在一个单位、部门中,大家肩负着不同的责任,自然会面临各种各样的矛盾。在中国特定的社会环境中,人际关系是一门高深的学问,也是一种行为艺术。建立良好的人际关系,有助于我们愉快地工作,有助于提高工作效率,有助于家庭幸福和身心健康。因此,身在职场,在智商之外,一定要注重培养自己的情商,调整掌控好自己的心态,提高自己的综合素质。要在和谐自我中,重视做人的学问,把握

处事技巧。这是日常工作和生活不可或缺的基本内容，也是我们每天都要经历的人生课题。

» 感悟心语

一、与领导相处应敬为先 礼为上

1. 我们要明白一个道理：你的智慧是你的，但你的智慧被领导采纳并应用，其成果一定不是你的，你必须无私地将智慧奉献给领导。有些人不明白这个道理，有了好主意，被领导采纳了，沾沾自喜，到处炫耀。殊不知，他的言行一旦传到领导那里，就会给领导留下不好的印象。在现实生活中，不少能力较强的人在这方面吃了大亏，却还蒙在鼓里。

2. 领导喜欢各显其能、恪尽职守的工作团队，而不喜欢经常越位的部下。下级“越位”，会导致领导大权旁落，影响领导履行职责。领导往往把越位视为对自己权力的侵犯，不得不警惕你，甚至设法制约你的角色定位。因此，我们在工作中或与领导沟通时，应多“引水”，少“开渠”。事事不可越位，代领导做“开渠人”。要善于“向渠引水”，引导领导说出你的想法，这才是明智的选择。

3. 上级下发的文件，传下来的批示，要尽快呈送给领导；领导交办的事情，要抓紧落到实处；主管机关和所属单位提交的问题，要及时地给予答复。总之，要做到事事有回音，件件有着落，不能迟迟不见动静，有去无回，让领导和上级在心里悬着，让主管机关和所属单位闷在葫芦里。



2.示弱≠软弱

幼时，曾学过一篇有关小草和大树的文章。文章这样写道：

狂风呼啸着，咆哮着，狞笑着奔袭过来，企图把大地上的一切都席卷而去。

一棵大树挺起胸膛，顽强地与狂风暴雨搏斗着。狂风暴雨地纠缠着它，想按下它高昂的头，压弯它不屈的腰。但是，大树奋力抗争，不屈不挠。

大树下面有一片小草。狂风根本不把它们放在眼里，像擀面条一样把它们揉来揉去，几乎要把它们撕成碎片，碾成粉末。小草在狂风暴雨中抖动战栗，屈腰伏身，把脸紧紧地贴在大地上。

狂风终于累了，带着疲惫的身躯走了。人们发现，大树折断了腰，小草却慢慢地扬起了脸。

文章生动地描述了小草和大树在搏击风雨时，选择的不同方式和呈现的不同状态。面对狂风暴雨，大树选择的是不屈不挠，勇于抗争，然而它挺立的身躯在经历一场狂风暴雨后最终折断了腰；和大树不同，小草选择的是适时示弱，在风雨来临的时候选择俯下身体，最终却赢得了生机。

现实生活中，很多人都把示弱看成是软弱、失败的表现，然而小草和大树的故事却警醒世人，有时候示弱也是一种坚强。小草风吹不倒，雨压不垮，这告诉我们，遇到强敌，面对勇者，选择暂时放弃，适时示弱，是聪明之举。要知道，示弱不等于软弱，而是蓄势待发，创造新生和奇迹。

自然界中的动植物千奇百怪，总会留给人类无限观察和思考的空间。动物学家就曾经发现，海滩上有两种蓝甲蟹，因为性格的截然不同，命运也大



不一样：一种凶猛好斗，它们似乎从来都不知道什么是危险，见到谁都喜欢掐架，大多时候还与同类相争，有时候也会和异类的海滩动物干仗。而另一种则正好相反，它们从来不喜欢争斗，遇到危险也不善于抵抗，而是本能地采取逃避。比如面对敌人的挑衅，它们会采取耍赖的方式——四脚朝天装死。这种消极抵抗的方式，不仅会麻痹强敌的视觉，还总能保全自己不受伤害。

依照常理而言，“物竞天择，适者生存”，在残酷生存斗争中好斗的强者，似乎生存下来的可能性更大。然而事实恰恰相反，嗜斗成性的剽悍蓝甲蟹于千百年后近乎绝种，靠着动物学家的保护才得以存留物种；而爱装死的温和派蓝甲蟹却繁衍如初，种族繁盛。对于温和的蓝甲蟹来说，示弱是保护自己的一种手段，它“不善于抵抗”，干脆就不再抵抗，装乌龟，反而活得更好。

示弱不仅可以保护我们不受伤害，还可以麻痹对手，让对方放松警惕，这就是“扮猪吃老虎”的智慧。

战国时期，群雄争霸，各国纷争不断。庞涓与孙臆师出同门，军事指挥才能都是天赋异禀，两人都是历史上杰出的军事家，却效力于不同的阵营。然而在马陵之战中，孙臆凭借《孙子兵法》中“能而示之不能，用而示之不用”的示弱策略迷惑了庞涓，最后逼得庞涓被迫拔剑自刎。

当时庞涓所在的魏国国力昌盛，将士英勇善战，孙臆所在的齐国实力相对较弱，因此，魏国的将士都不把齐国放在眼里。根据《史记·孙子列传》记载，孙臆对齐国大将军田忌献计说：“彼三晋之兵，素悍勇而轻齐，齐号为怯。善战者因其势而利导之。”意思是说，魏国自认为强悍勇猛，天下无敌，一向不把我们齐军放在眼里，我们可以将计就计，示弱迷惑敌人，达到消灭敌人的目的。田忌采用了这一计策，“使齐军入魏地为十万灶，明日为五万灶，又明日为三万灶”。这是在迷惑敌军：齐军胆小怕事，逃跑的人超过一半了。庞涓得知齐军溃逃后很高兴，亲自率领一部分轻装精兵，直扑马陵，结果中了埋伏，被齐军打得落花流水，自己也落得被迫拔剑自刎的下场。

马陵之战是中国战争史上设伏歼敌的著名战例。战斗中孙臆利用庞涓的弱点，制造假象，诱其上当，始终将战局主动权牢牢掌握在自己的手上。可见，示弱是一种转败为赢，歼敌制胜的战争策略。



有人说不懂示弱的幽默家不是真正的幽默家。美国有句话说：“能笑自己的人，才有权利开他人的玩笑。”示弱既可以活跃氛围，又可以博得他人的同情或者认可。示弱在人际交往中的作用妙不可言，有时甚至能扭转乾坤，让自己处于不败之地。

首先，示弱能化解心中的郁闷。人们在社会上经常会遇到一些不公正的待遇，或者会听到一些对自己不合理的评价，在不适宜直接表达抗议和气愤时，就可以用示弱的方式把心中的不快吐出来，这样自己会好受很多。

有个大龄青年，几次相亲都以失败告终。邻居们便说他眼光太高，太挑剔。他听到这样的言论只是笑了笑说：“你们看看我的样子，要相貌没相貌，要个头没个头，家境也比较悲惨，还在贫穷中奋斗呢，我哪敢挑剔呀！”

这个回答既是示弱，同时也是解释，指出了自己相亲失败的原因，从而达到了为自己辩解的目的。这样的示弱比抗议和反击管用多了，既没有得罪别人，也体现了自己的大方。

其次，示弱能使自己迅速摆脱窘境。在人际交往中，人们经常会将自己置于尴尬的境地，这个时候就要向示弱求助。

美国的麦克阿瑟将军有一次去拜见总统杜鲁门。会见中，嗜烟如命的麦克阿瑟又不由自主地拿出烟斗，装上烟丝，将烟斗叼在嘴里。在取出火柴准备点着烟斗时，他突然意识到杜鲁门已经停止了讲话，在盯着自己。于是他停了下来，转过头说道：“我想你不会介意我抽烟吧？”杜鲁门意识到这个时候说自己介意，会显得粗鲁，两人都会难堪；如果违心地说不介意，又跟自己刚才的行为表现不符。杜鲁门想了想说：“没有关系，你抽吧，人们喷到我脸上的烟雾，要比任何一个美国人脸上的烟雾都多。”

难堪的事情没有发生，杜鲁门语带双关的自嘲、示弱，借人们对他的政治攻击化解了尴尬局面，既保护了麦克阿瑟的自尊心，也体现了自己的大度。可见，示弱是不可或缺的交际技巧。

再次，示弱能打破僵局。人际交往中难免会有人陷入两难的境地，此时示弱的人，不但能够化解外界环境带给自己的压力，而且能在示弱中放松自己的情绪，在博得他人一笑的时候，也博取了他人的同情。