

[成功的三大智慧]

吃亏的智慧

适当吃亏、善于表现、学会掌控
你的人生将会从此改变

李银玲 编著

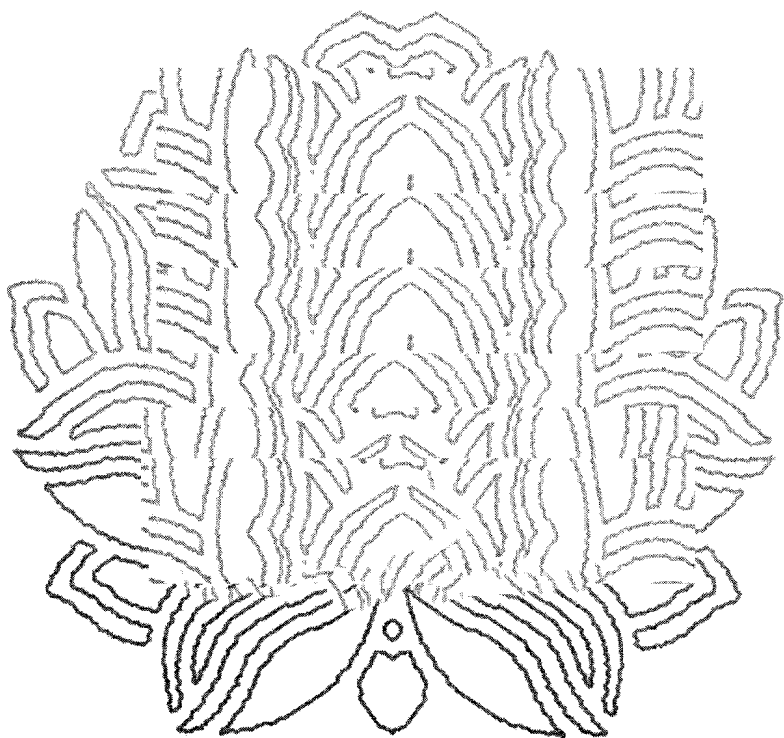
湖北长江出版集团
崇文书局

〔成功的三大智慧〕

吃亏的智慧

适当吃亏、善于表现、学会掌控
你的人生将会从此改变

李银玲 编著



湖北长江出版集团
崇文书局

图书在版编目(CIP)数据

吃亏的智慧/李银玲编著. —武汉:崇文书局, 2010.10

ISBN 978-7-5403-1823-9

I. ①吃… II. ①李… III. ①人生哲学—通俗读物 IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 138394 号

吃亏的智慧

责任编辑:许举信

出版发行:崇文书局(027-87679710、11、12 传真)

地 址:武汉市雄楚大街 268 号 B 座 430070

经 销:全国新华书店

印 刷:荆州市翔羚印刷有限公司

开 本:710×1000mm 1/16

印 张:13

字 数:150 千字

版 次:2010 年 11 月第 1 版

印 次:2010 年 11 月第 1 次印刷

定 价:22.80 元

崇文版图书 版权所有 盗版必究

前言

吃亏的智慧

人生百年，总结起来不外乎两件事：做事与做人。做事就要有输赢取舍，做人就要有得利吃亏。于是就有了这样一句千古名言：“吃亏是福。”

“吃亏是福”的真实出处我们现在已经不太容易弄清楚，但千百年来的口耳相传却还是让人有了这样一丝感觉：“吃亏也许真的是福。”可这“福”到底从何而来？我们又为什么吃了亏还“享福”呢？这恐怕能明白的人就不多了。久而久之，“吃亏是福”也就成了人们“精神胜利”的重要标志。仔细想来，除了这句名言透露出吃亏后的无奈和自我安慰情绪之外，还能反映出什么呢？“吃亏是福”并非全无道理，关键在于我们能否让自己“吃”的“亏”真的变成“福”。这就需要一种智慧——吃亏的智慧。

吃亏的智慧非常重要。懂得这种智慧的人，“吃亏”在他们身上就不仅仅是失败与损失，也是展望成功的契机，是为人处世的妙诀。而不懂得这种智慧的人，那吃亏就真的只能是吃亏了。那么，吃亏的智慧到底是什么？

吃亏是一种感觉。懂得吃亏智慧的人，这种感觉就会为他的人生提供帮助。早晨上班，一进办公室门就知道自己被安排下放蹲点三个月。于是吃亏的感觉产生了。凭什么我下放？倒霉！紧跟着，



就是几个月的唉声叹气。但也有的人不是这样想：下放蹲点是一种锻炼，虽然不会立竿见影马上受提拔，但这个经历必然会在某一天给自己带来好处……同样的事情，想法不同，结果也自然不同。实际上这就是一个得失观的问题。懂得吃亏智慧的人，都知道该怎么取舍。

吃亏也是一种技巧。退一步看似吃亏，实则是脱离了一种束缚，享受到了生命带给我们的乐趣；忍一下貌似受屈，实则是用低调赢得了周围人们的同情，得到了真正友谊的支持，翻身之日也不会太远。为人通达，淡泊处世，任劳任怨，心态平实。在吃亏智慧的巧妙转圜中，“吃”的也就不一定是“亏”。相反要是不懂这种技巧，那可能得到的就真的不是福！

吃亏的智慧还有很多内容，这需要我们去体悟，去探索，去阅读本书。其实，吃亏不仅仅是智慧，也是一种风度，一种品格，一种哲学，一种谋略。这不是区区一本书就能够完全说清悟透的。但我们还是尽力将吃亏的智慧呈现在了您的面前。抛砖引玉是我们的目标，有心的阅读却会让你受益匪浅。学一学《吃亏的智慧》，也许您得到的都不仅仅是“福”。

本书在编写时得到了石娟、俞慧霞、梁亚琼、薛莎莎、陈金生、蒋峰、杨慧艳、谢荣湘、张彩玉、王海涛、石国桥、唐翠花、李玉宝、张小花、张玉梅、王站鹏、李星野、黄俊杰、张超、伍拥军、韦志夫等人的大力支持，在此一并致谢！

吃亏 的智慧

■ CHIKUI DE ZHIHUI

目录

第一章 说话要巧,委婉胜过直言

1. 投其所好,攻心上策 / 002
2. 抬高别人相当于给自己铺路 / 004
3. 间接的赞美更易打动人心 / 007
4. 主动认错更易得到对方的肯定 / 010
5. 话到嘴边,还需留三分 / 012
6. 硬的话,软着说,事半功倍 / 015
7. 揭人短不如自曝糗事 / 017
8. 说话绕个弯可以避开正面碰撞 / 020
9. 善于自我解嘲,豁达又大气 / 022

第二章 心态要平,宽容胜过责备

1. 宽容别人就是善待自己 / 026
2. 不计前嫌,以德报怨 / 029
3. 遇事先问己,休言他人过 / 031
4. 不把他人的侮辱放在心上 / 034
5. 闲话永远是说给闲人听的 / 036
6. 原谅他人的错误等于给自己机会 / 039
7. 莫让仇恨成山,挡住去路 / 042

8. 放弃嫉妒自会收获快乐 / 044

第三章 做人要忍,藏锋胜于亮剑

1. 能忍一时气,可免百日忧 / 049
2. 强在弱中取,进在退中求 / 051
3. 以柔克刚是弱者的生存之道 / 054
4. 不要时时处处争第一 / 056
5. 善于隐藏自己的棱角 / 059
6. “留一手”有时比“露一招”更厉害 / 061
7. 夹起尾巴,才能保住脑袋 / 064
8. 人在屋檐下一定要低头 / 066
9. 大智若愚是做人的最高境界 / 068

第四章 处世要圆,通达胜过偏执

1. 要得自在就得放低身价与姿态 / 073
2. 做一个“听话”高手 / 076
3. 多相信,少怀疑,才不会四面树敌 / 078
4. 有“礼”才能走遍天下 / 081
5. 拒绝哑巴亏,吃亏要在明处 / 084
6. 做伸手不打的笑脸人 / 087
7. 到什么山上唱什么歌 / 090

- 8. 学学“墙头草”的生存智慧 / 092
- 9. 与不喜欢的人也要打好交道 / 094
- 10. 平静地对待被别人冷落的日子 / 097

第五章 交际要广,真情胜过假意

- 1. 换位思考,理解和体会对方的需求 / 101
- 2. 要想别人真心对你,首先真心对别人 / 103
- 3. 关照别人就是关照自己 / 106
- 4. 凡事都要为别人留几分薄面 / 108
- 5. 非原则的小事,不必斤斤计较 / 111
- 6. 信用第一,利益第二 / 113
- 7. 真心帮助别人,不计较得失 / 116
- 8. 得理还需让三分 / 118

第六章 生活要智,淡泊胜过算计

- 1. 淡然是处世的最高境界 / 122
- 2. 千万别跟自己过不去 / 124
- 3. 拿得起更要放得下 / 127
- 4. 善拜人为师,而不是好为人师 / 130
- 5. 生活不妨睁只眼闭只眼 / 132

contents

- 6. 鱼与熊掌只能二选一 / 134
- 7. 财聚人散,财散人聚 / 137
- 8. 如果事情无法改变那就改变自己 / 139

第七章 做事要稳,从容胜过浮躁

- 1. 见好就收才能细水长流 / 144
- 2. 做事要专注,一次只做一件事 / 147
- 3. 事有缓急,不能眉毛胡子一把抓 / 149
- 4. 遵循双赢原则才好办事 / 152
- 5. 留有余地才能进退自如 / 155
- 6. 成大事者不应在意一时得失 / 157
- 7. 眼前失利是为了长远得利 / 160

第八章 工作要勤,敬业胜过敷衍

- 1. 不是分内工作也要主动做 / 164
- 2. 加班是福不是祸 / 166
- 3. 责人不如律己 / 169
- 4. 用 100% 的努力做 1% 的工作 / 171
- 5. 不纠结琐事,才能不被缚住手脚 / 174
- 6. 心甘情愿当配角 / 176
- 7. 推功揽过才尽显英雄本色 / 179

第九章 感情要争,有心胜过无为

- | | |
|--------------------|-------|
| 1. 爱情里不能太斤斤计较 | / 183 |
| 2. 有人吃亏的感情更稳定 | / 186 |
| 3. 过分挑剔只能耽误你的一生幸福 | / 188 |
| 4. 坦诚比隐瞒更有吸引力 | / 191 |
| 5. 个人爱好与生活习惯给婚姻让让位 | / 193 |
| 6. 宽容是幸福婚姻的良药 | / 196 |
| 7. 不争对错,和好有方 | / 198 |

Part 1

第一章

说话要巧,委婉胜过直言

人的嘴有两大基本功能：一是吃饭，满足生理需求；二是说话，与人进行交流。同样的话，不同的人讲出来，效果会截然相反，究其原因，在于是否讲究说话的艺术。为人耿直，讲话坦率，并没有错，只是有时想法正确，别人听着会觉得十分刺耳，做人可以吃亏，但“好汉不吃眼前亏”。与人交谈，开口之前，必须先考虑三秒，在脑子里先加工处理一下。强硬不是做人坦率的唯一标准，柔软才是为人处世的最佳选择。因此，我们应以“当直则直，当曲则曲”为基准，“当曲”之时，宁可少说也不要多说，宁可转弯抹角也不要直截了当。

1. 投其所好，攻心上策



智慧小锦囊

投其所好就是要抓住对方的喜好，以此迎之。

心理学家这样告诉我们：如果你希望别人相信你，按照你的想法行事，最关键的就是先让他喜欢你；否则，你的尝试就会失败。在和他人，特别是初次见面的人交谈的时候，怎样才能拨动他心里最敏感、最脆弱的那根弦，让对方喜欢自己，对自己积极起来呢？最好的方法就是投其所好。

对于投其所好这个词，我们大可不必把它归到贬义词里面，对与人交谈时投其所好的种种行为也不必那么鄙夷，认为它总是怀着虚伪的、自私的、不可告人的动机，我们完全可以合情合理、光明磊落地把它作为一种攻心术使用。

俗话说：爱喝酒的不给烟。要想让别人喜欢和接纳自己，或者接受自己的建议，不能一相情愿地硬塞给对方，强迫对方接受，那样只能适得其反。

你必须了解对方最关心什么、最需要什么、最喜欢什么、对什么话题最感兴趣，以此为切入点，围绕这个话题展开，才能打开对方的话匣子。比如说我们遇到一哥们儿，恰巧刚刚被提拔，恭喜升迁、夸奖对方的能力和官运的话题就一定是对方最愿意听到和最愿意谈及的。那么一见面，就不妨从这些方面恭维他几句，你不仅不会吃什么亏，反而会让对方心里乐开了花，眉开眼笑地跟你聊下去。

在很多街头巷尾的小书店、小书摊上，我们经常能看到一类书，那就是玄幻小说。如果问老板为什么会有这么多这种书，这种书有什么好看的，老板会给你详细地分析：“以前我也是进正统书的，像世界名著、名家著作之类的，可是没人买，我的店都快要关门了，自从进了这些书，生意好得不得了。”他怎么知道读者喜欢看哪类书呢？其实很简单，看看来书店买书的顾客就知道了，来这些书店买书、还书的大多是小年轻，他们可都是玄幻书籍的爱好者。顾客们的爱好就是生意所在，小书店老板们进货也就有了准头。

这给了我们不少的启发：在和人交往的时候一定要掌握对方的心理情绪，要寻找共同语言，努力发掘对方的“闪光点”、“兴奋点”。根据对方的文化层次、职业习惯、兴趣爱好，采取不同的方式交流，并从理解的角度真诚地赞美对方，让对方在心理上得到满足，这样才能让对方对自己产生好感和认同感。

在日常生活中，有一种很常见的投其所好说话方法，就是“加法”，可以理解为强调比较优秀、突出或者特殊的方面。比如买东西，买到物美价廉的物品，是善于购物、为人精明的一种象征，尽管很多时候我们并不精于此道，但还是希望别人认可自己的购物能力。别人买了一个东西，如果我们说不值那个钱，对方就会有一种失落感，觉得自己不会买东西，甚至觉得你不给面子；如果我们说它应该更贵，对方就会比较兴奋，认为自己很会买东西。正是由于这种心态存在，“加法”这种说话方法就有了用武之地。

“加法”就是通过品评别人和他的物品，尽量提升其价值和作用，从而让

对方高兴，求得更好的心理相容。比如，朋友买了一套样式相当讲究的沙发，你知道市场行情，这种样式的沙发2000块钱完全可以买下，品评的时候就可以说：“这套沙发真是不错，款式也很讲究，恐怕得四五千吧。”对方心里一定会偷笑买得划算。“加法”的说话技巧，操作起来其实很简单，不管是什么，只要高估一些就可以了，不过前提是一定要对此有所了解，过分地高估，只会让自己的称赞变得刻意和做作。

从表面上看，投其所好的交流方式是以对方为焦点的，很少提及自身，自己有点“串场”或“配角”的意思，似乎是绕了很远的路，距离本来的目的越来越远，甚至完全相背，自己好像吃了很大的亏。但实际上，这是一种迂回的“建交”方式，它可以让对方觉得彼此有共同的爱好，感受到你的关注和热情，等到双方相谈甚欢的时候，他就已经将你当成好朋友对待了。



我们所说的投其所好并不是一味阿谀奉承，不是无原则的迁就。只是说，大家都有一种希望得到他人承认和赞赏的心理，如果我们能够准确地把握这一点，真诚地投其所好，必然能让对方报之以李，最终获得最佳的交流和交往效果。

2. 抬高别人相当于给自己铺路



抬高别人会让对方感觉到你的谦卑，这样可以在心理上给对方施加一定的压力，牢牢把握交流的主动权，让对方紧紧跟着自己走，如此一来，抬高别人也就等于抬高了自已。

谁都有虚荣心，谁都喜欢高高在上、众星捧月的感觉，对于别人的恭维和赞美，不管是不是发自肺腑的，都会来者不拒，欣然接受，而且听了之后还会有一种飘飘然的感觉。这是因为，被人抬高，就像恰好踩准了鼓点一样，完美地满足了自己的那颗虚荣心。

通俗点说，抬高别人，就是给别人“戴高帽”。它是一种善意的花言巧语，与单纯的阿谀奉承、溜须拍马不一样，不会为正人君子所不齿，如果运用得体，会让我们在日常的生活和工作中游刃有余，甚至帮助我们找到做事与沟通的便捷途径。

本科毕业的小杜到天马高新技术开发公司应聘，面试结束时，公司吴总对她说：“我真觉得你很不错，只是有点遗憾，我们只选用研究生，本科生是不考虑的，你请回吧。”小杜环顾四周，动情地说：“谢谢吴总给我这次面试的机会！其实我非常想加盟贵公司，你们的开拓创新精神让我特别震撼，成立至今仅三年时间，就拥有了两亿多资产，产品也打进了国际市场。我十分遗憾不能参与贵公司的事业！”

说罢，小杜依依不舍地离开了。第二天，她接到了吴总的电话。原来吴总听了她最后的一番陈词，毅然决定破格录用她。

小杜能够应聘成功，凭的不是学历，也不是长相，而是她最后的那番“真情告白”击中了要害，抓到了最恰当的点——天马公司的开拓创新精神和三年里资产达两亿多，给吴总戴上了他自己最中意的“高帽”，而且小杜溢于言表的羡慕之情，彻底感动了对方。

这种积极、正面的抬高，在对方看来就是对自己价值的认同和肯定。如果我们不懂得给别人“戴高帽”，就会显得不圆通，不会做人，会让人不待见。可以说给别人“戴高帽”是一种礼貌、礼节，更是一种尊重。一旦对方感觉到了这一点，对你的态度就会有所改观，那么不管是之后的正常交际，还是拜托对方帮忙，都会容易得多。

“高帽”可以戴，但马屁不可拍，抬高别人与拍马屁，表面看上去二者没有

什么区别,但从本质上说,性质却完全不同。拍马屁多数是恶意的,总会让人感觉有一些不可告人的目的;抬高别人则是善意的,即便所讲的话会有一些的夸张成分,但基本上都是实话,只不过在说的的时候可以加上一些感情色彩,但也正是这种感情色彩,才是最能打动对方的地方,而且抬高对方的方式越巧妙、越恰当,感情越真挚,给自己铺的路就会越通畅。

抬高别人不仅是一种有效的社交手段,也是一种很好的激励方式。有时候,就算对方在某个方面没有这种优点或能力,只要我们打算在该方面改变对方,将他看成已经拥有了这种能力,甚至具有杰出的本领,并用此称赞他,给他戴个“高帽”,最终的结果很可能真的像抬高的那样。

这是因为,公开地假设或宣扬他具备了某种我们所希望他拥有的德行或能力,能给他一个好的名声,很好地抬高他,这往往会成为他努力和改正错误的方向。他一定会努力向上,痛改前非,绝对不会让人对自己的期望破灭。

张总有一家卡车经销公司。有一个员工的工作每况愈下,但他并未对该员工严厉地训斥或者直接解雇,而是私下和他谈了谈,对他说:“小陈,你一直都是位很棒的技工,几年来,你修出来的车子一直都让我们的顾客非常满意,他们都称赞你的手艺很好。只是最近,小陈,你完成一件工作所需的时间跟原来相比,好像有些长了,质量也不像是你的水准了。以前你真的是一位杰出的技工,现在我想你也知道,我对目前的状况有点不满意。不过,我们可以一起想个办法,改变一下现状。”小陈说:“张总,我真的不知道我没有尽好自己的职责,非常感谢您,我向您保证,以后我一定会做好所有的工作。”

遇到这种业绩下滑的员工,可以跟他大发雷霆,然后降低他的薪水,或者干脆炒掉,但关键在于,这样做并不能从根本上解决问题,只能让双方的关系搞得更僵,甚至造成两败俱伤。张总的这种谈话处理方式,很好地避免了这种冲突的发生。



抬高别人其实就是欣赏别人，认同别人，能够更多地发现别人的优点。不过抬高别人应该把握好一定的尺度，最好不要有拍马屁的嫌疑，更不能胡编乱造，而要尽量找到那些对方比较在意的事实，比如最满意的作品、最佳的成绩、最理想的状态，作为沟通的切入点，一旦双方的交流进入了正轨，铺好了路，就可以因势利导地提出请求或要求，这个时候对方正处在飘飘然的状态，答应起来会比“清醒”的时候容易得多。

3. 间接的赞美更易打动人心



智慧小锦囊

渴望被赞美是每一个人内心的一种基本愿望，不管是初次见面的陌生人，还是熟识的老朋友，运用得当的赞美，是获得对方好感的有效方法。

美国心理学家威廉·詹姆斯说：“人类本性上最深的企图之一，是期望被赞美、钦佩和尊重。”也就是说赞美是人们的一种心理需要，不仅如此，真诚地赞美，也是对他人尊敬的一种表现。

不过，有时候当着别人的面说出来的赞美之词，如果用词不当，很容易沦为意图明显的阿谀奉承，让人觉得你的赞美太过露骨、太过肉麻，起一身鸡皮疙瘩，反而会给对方留下不好的印象。我们不妨采取间接的方式赞美，说不定会收到比当面赞美更好的效果。这样一来，你的溢美之词就算有多么露骨和肉麻，对方听到之后一定能领会到你的赞赏之情。

单田芳老师说评书的时候常会用到一句话：要知心腹事，单听背后言。