**出點小差錯是好事，反而讓你的人緣更好**

文 / [一流人](https://www.gvm.com.tw/blog/articles.html?blogger=217)      2018-12-27遠見雜誌

在日常交往中，我們往往習慣於向別人展示自己的強項、長處和優越之處； 總希望自己能在對方心目中留下完美的印象，總是努力去做個強者，樹立自己的強勢地位。然而很多時候，適當地主動示弱，會使人對你放鬆警惕，產生親近感。

曾有一位記者去拜訪一位政治家，目的是獲得有關他的一些負面資料。然而還來不及寒暄，這位政治家便首先對記者說：「時間還長得很，我們可以慢慢談。」記者對政治家這種從容不迫的態度大感意外。

不多時，侍者將咖啡端上桌來，這位政治家端起咖啡喝了一口，立即大嚷道：「啊！好燙！」咖啡杯隨之滾落在地。等侍者收拾好後，政治家又把香煙倒著插入嘴中，從濾嘴處點火。這時記者趕忙提醒：「先生，你將香煙拿倒了。」政治家聽到這話之後，慌忙將香煙拿正，並表示了謝意。平時趾高氣揚的政治家出了一連串洋相，使記者大感意外，不知不覺中，原來的那種挑戰情緒消失了，甚至對對方懷有一種親近感。

其實，這整個的過程都是政治家有意安排的。當人們發現傑出的權威人物也有許多弱點時，過去對他抱有的畏懼和反感就會消失，而且受同情心的驅使，還會對對方產生某種程度的親密感。

所以，在為人處世中，要使別人對你放鬆警惕，造成親切感，只要你巧妙、不露痕跡地在他人面前暴露某些無關痛癢的缺點，出點小洋相，表明自己並不是一個高高在上、十全十美的人物，這樣就會使人在與你交往時鬆一口氣，不以你為敵，這就是故意示弱給人看。

故意示弱可以減少乃至消除他人的不滿或嫉妒。事業的成功者，生活中的幸運兒，被人嫉妒是難免的，在一時還無法消除這種社會心理之前，用適當示弱的方式，可以將負面作用減少到最低程度。

你們一定早已發現，現實中，幸運和成功都易招人嫉妒，這時與人生氣、吵架都沒有用，倒不如來個主動示弱，同時再針對同事的某些優點，真誠地給予讚美，就可以平衡別人的嫉妒心理，為自己贏得一個適合發展的好人緣、好環境。

不過，雖然示弱能使處境不如自己的人保持心態平衡，有利於人際交往，但也必須懂得選擇合適的內容。地位高的人在地位低的人的面前，不妨展示自己的奮鬥過程，表明自己其實是個平凡的人；成功者在別人面前，多說自己失敗的經歷、現實的煩惱，給人一種「成功不易」、「成功者並非一舉成名」的感覺；對眼下經濟狀況不如自己的人，可以適當訴說自己的苦衷：例如健康欠佳、子女學業不妙以及工作中的諸多困難，讓對方感到家家都有一本難念的經；某些在專業上有一技之長的人，最好宣佈自己對其他領域完全一竅不通，講講自己在日常生活中鬧過的笑話、遇見的尷尬等；至於那些完全因客觀條件或偶然機遇，僥倖獲得名利的人，更應該直言不諱地承認自己是天上掉餡餅，是偶爾運氣好。

此外，示弱有時還要表現在行動上。當自己在事業上已處於有利地位，獲得了一定的成功時，在小的方面，即使完全有條件和別人競爭，也要儘量廻避退讓。也就是說，因為你的成功已經成了某些人嫉妒的目標，不可以再為一點微名小利惹火燒身，應當讓出一部分名利，給那些暫時處於弱勢中的人。示弱是收而不是放，是守而不是攻，因此它是一種無形的力量。可以說，在為人處世中，懂得示弱是人際交往中掌握主動權的「靈丹妙藥」，也是謙遜為人、低調處世的制勝法寶。

本文節錄自：《[20幾歲就該懂的斜槓思維](https://www.books.com.tw/products/0010807497)》一書，金正浩著，好的文化出版。