

有時候您贏了，但其實輸了！

一對年輕的夫婦正在為所租的小套房裡，添購新家具的事情而鬧彘扭，女的口才犀利，男的剛毅木納，過沒多久，作老公的就已處於挨轟的形勢。

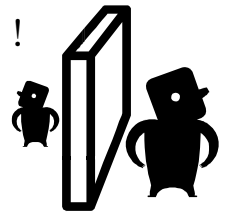


不一會兒，兩個人都嚷得精疲力盡，說不出話來，這時前幾分鐘一直被迫採低姿態的先生忽然開口了，他感慨地對他所愛的老婆說：「老婆，就算妳講得全都對，但為了辯贏我而毀掉一整個晚上的氣氛，值得嗎？」

「為了辯贏我而毀掉一整個晚上的氣氛，值得嗎？」雖是短短的幾個字，確多麼值得我們這些講求「贏」為目的的現代人省思啊！

我很喜歡一句名言：「有時候您贏了，但其實您輸了！」可不是嗎？有時候您贏了面子，但其實您輸了感情；有時候您贏了口舌，但其實您輸了形象；有時候您贏了好處，但其實您輸了友誼……，總之，有時候您看似贏了，實際上您卻輸了！

待人處事固然應該「據理」，但卻不一定要臉紅脖子粗地在那兒「力爭」！理直氣「和」的態度絕對比理直氣「壯」更易為人所接受。



這世界上有四種人：

第一種人，沒有立場，不講道理，態度也不好；

第二種人，沒有立場，不講道理，態度卻很好；

第三種人，有自己的原則，也很會講理，但表達方式卻很「衝」；

第四種人，很有立場，很講道理，溝通方式也很溫和。

如果將這四種人各配上一個形容詞，我們可以說：

第一種人，是徹底的「可憐人」，因為他將一無所有；

第二種人，是鄉愿型的「濫好人」，因為他實在缺乏立場；

第三種人，是橫衝直撞的「機器人」，因為他雖然邏輯無礙，卻不懂與人相處的藝術；

第四種，是「最可愛的人」，因為他們就是像天使一般。



在這個世界上，唯有成為「第四種人」，您才會是一個真正的贏家！在人際互動間，您會顧此失彼嗎？您常「看似贏了，但卻輸了」嗎？實在值得您深思咀嚼之。

做人不講理，是一種缺點；做人硬講理，是一個盲點。