

JR人际自助丛书之五

主编 / 方洲

怎样不受气

ZHENYANGBU SHUQI

李刚
义菊
薛凯
孙剑波



中国文联出版社

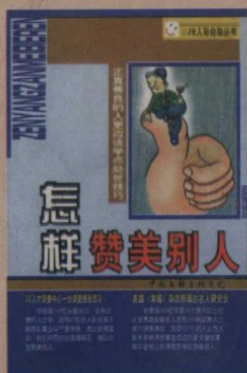
☆人人都会受气，关键看你怎样看待它

☆最好的报复就是比你的对手过得好

☆不受气的第三定律：塑造一个不好惹的形象

☆人往高处走，“气”往低处流。懦弱必然受气

HR人际自助丛书系列



☆人人都会受气，关键看你怎样看待它
 ☆最好的报复就是比你的对手过得好
 ☆不受气的第三定律：塑造一个不好惹的形象
 ☆人往高处走，“气”往低处流。懦弱必然受气

ISBN 7-5059-3200-4



9 787505 932005 >

封面设计：李法明

ISBN 7-5059-3200-4/I · 2421

定价：14.80 元

怎样不受气

作者：李 刚 义 菊
薛 凯 孙剑波

中国文联出版社



图书在版编目(CIP)数据

怎样不受气/方洲主编. —北京:中国文联出版公司,

1998.11

ISBN 7-5059-3200-4

I. 怎… II. 方… III. 人间交往-情绪适应-普及读物

N. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 32763 号

书 名	怎样不受气
主 编	方 洲
版式设计	关惠娟
出 版	中国文联出版社发行部
发 行	农展馆南里 10 号(100026)
地 址	全国新华书店
经 销	王 军
责任编辑	胡元义
责任印制	三河市艺苑印刷厂
印 刷	850×1168 1/32
开 本	154 千字
字 数	8
印 张	2 页
插 页	1998 年 11 月第 1 版第 1 次印刷
版 次	ISBN 7-5059-3200-4/I · 2421
书 号	14.80 元
定 价	

本书如有印装质量问题,请直接与出版社联系



本书核心观点

人人都会受气，关键看你怎样看待它。

一、确定自己行为的界限。一个人知道自己是干什么的，就不会对自己能力范围之外的事太在意；一个人专注于更高远的目标，就不会因为小的损失与冒犯而受气，就不会和低水平的人一般见识。

二、培养自己的正气。培养正气的核心是善于站在多数人的立场上来处理人际关系。有正气的人没有人敢轻易招惹，因为得罪了正气，就得罪了多数。

三、善于在群体中树立不好惹的形象。气往低处流。许多人受气，是因为他们在别人眼里就是个容易欺负的形象；许多人不受气，是因为他们在别人看来就是不好惹。

四、勇于突破第一次。害怕往往是从无知产生的，摸清对方的底牌，你就会发现对方并不可怕。

五、原则问题决不退让。原则是你立身处世的根本，一旦退让，就再也无法在社会中立足。

六、最好的报复是比对方过得好。

序言 俯视受气现象

方 洲

《怎样不受气》是 JR 人际自助丛书之五。

受气现象是生活在这个世界上每个人都要遭遇的，也是绝大部分中国人感受强烈的问题。一个人不能正确地看待受气现象，不能正确地处理受气问题，你的生活就难以安宁，你的事业就难以顺利地发展，你的健康就可能受到影响。本书深入研究了人与人冲突中的种种心理现象，提出了克服受气的四大法则。本书还告诉你：**人人都要受气，大人物也不例外**。克服受气光靠中国传统文化告诉你的“糊涂”与“忍”是行不通的。一个人要想从种种琐碎的受气现象中超脱出来，关键问题是内心要有高远的有价值的东西。这样才能做到不和一般人“一般见识”。在大量的冲突中，光靠中国人的种种阴柔之道不可能解决全部问题，我们还应当涵养自己的正气，塑造强硬的个性与形象，摆脱懦弱，勇敢地突破第一次……

JR 人际自助丛书已推出两本书：《怎样赞美别人》和《怎样和领导相处》，这两本书上市之后，非常畅销，受到了读者的热情肯定，我们共收到 2000 多份“读者调查表”，广大读

者对这两部书给予了很高的评价，也提出了非常中肯的意见。其最集中的意见是这两部书的具体事例不够充实。现在我们又推出了这套丛书的之三、之四、之五：《寻访脸皮学院》、《小人研究》、《怎样不受气》。我们充分吸收了广大读者的意见，力求做到理论联系实际，可操作性强，事例充实、贴切，可读性强。希望得到喜爱这套丛书的广大读者的指正。

我国目前的人际自助类图书已经出了很多，但大多引进于美国、日本、港台。这些书中有不少优秀之作，如卡内基的《人性的弱点》和拿破仑·希尔的《人人都能成功》，但这些著作都存在一个问题，就是无法针对中国的具体国情。我国是一个历史悠久、传统包袱异常沉重的国家。传统的东西已化为习俗，社会心理和集体无意识融合在中国人的血液之中，其中的很多东西成为中国人走向市场经济，赢得健康心理和成功人生的障碍。JR 人际自助丛书力图突破这一难题，写出真正适合中国人的人际自助作品，解决中国人自己的生存难题，扫除旧传统布在我们心灵上的蛛网，同时以现代的眼光重新认识传统中优秀的东西，以健康的心灵和顽强的生存能力走向这充满竞争的社会。

1998 年 10 月于北京 JR 人才调查中心

目 录

序言 俯视受气现象 方 洲

第一章 人人都会受气 1

- 一 人人都会受气 2
- 二 中国人为什么如此容易受气 9
- 三 关键是怎样看待受气 13
- 四 大人物怎样看待受气 18
- 五 不受气的四大原则 26

第二章 不受气的四大定律 36

- 一 第一定律：确定自己行为的界限 39
- 二 第二定律：培养自己的正气 74
- 三 第三定律：在群体中树立不好惹的形象 85
- 四 第四定律：敢于突破第一次 96

第三章 哪些类型的人最易受气 105

一 软弱型的人易受气	107
二 自私狭隘的人易受气	110
三 缺心眼的人易受气	114
四 过度敏感的人易受气	117
五 有明显缺点的人易受气	121
六 不得志的人易受气	123
第四章 哪些类型的人最不易受气.....	126
一 胸怀宽广的人不易受气	127
二 德高望重的人不易受气	134
三 性格强硬的人不易受气	136
四 思维周密的人不易受气	140
五 有专业特长的人不易受气	143
第五章 “糊涂”和“忍”就不受气吗？	
.....	146
一 忍和糊涂究竟是怎么回事？	147
二 第一次忍的后果可能带来接二连三的忍	149
三 为忍寻找积极的理由	157
四 确定忍的界限	170
第六章 克服受气的有效方法	180
一 通过交际弥补自己的弱势	180
二 一旦卷入冲突，就不能怕付出代价	187

三	原则性问题上，绝对不能退让	192
四	靠提高自己的实力解决问题	198
五	适可而止，给对方留下余地	203
六	表现正气，争取多数人的支持	208
七	利用法律手段和媒体解决问题	212
第七章	口才是战胜受气的有力武器	217
一	把握语言反击的有效性	222
二	运用口才进行反击的六大技巧	225
	读者来信辑录.....	239

第一章 人人都会受气

人人都会受气，没有人能够例外，这是本书的核心观点之一。这个观点之所以有提出和阐释的必要，是因为它常常为人们所忽略。如果我们能够认识到“受气”是一种普遍存在的社会现象，我们就会少些激愤和不平，多些平和和冷静，从而能够以理智的态度去分析它、疏导它、战胜它。既然人人都会有气受，那么，为什么对于同一件事有人暴跳如雷，而有人又能一笑置之呢？关键还在于我们怎样看待自己所遇到的事情，想开了、彻悟了，自然是“别人气我我不气，心中自有准主意”，而想不明白者，则成了“人不气我我自气，生活样样不如意”。这里，我们的首要任务，就是要帮助你认清楚“受气”现象发生、发展的规律，树立起正确的“生气”观。

一 人人都会受气

什么是受气呢？它是指一个人因为不能避免尚未发生或者已经发生的种种挫折、困难、压力、打击、报复、嘲笑、挖苦等消极事态，而在心理上产生的某种与生气相伴随的委屈、羞辱、窝囊和愤怒的感受。

从这个定义中，我们可以看到，“受气”这种现象之所以会发生并成为问题，既有其客观上的原因，又必须具备一定的主观条件。外部环境对人形成的负面刺激，只有作用于这个人特定的心理结构，才会使人们产生“受气”的感受。当然，我们也不能排除有的人戴着“有色眼镜”看待自己的生存环境，主观上歪曲现实中发生的种种事件，看什么都不顺眼，总觉得别人对自己抱有敌意，因而总是自己找气受。

了解到“受气”现象产生的主、客观条件之后，我们就会进一步发现，在我们的现实生活中，这些条件无时不在、无处不有，极易让人“接受”或拥有。这就从根本上决定了“受气”现象的普遍性。

首先，在我们的周围处处充满了挫折和矛盾。

俗语云：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”在这个世界上，有的人要活着，有的人希望过得更好，出

于自利（这并不等于“自私”）的考虑，大家都在努力争取和维护自己的生存和发展利益。而在社会发展的一定阶段，这种利益的总量又是一定的，并且常常又是不足甚至是稀缺的。这就决定了社会上必然充满着种种利益的争斗。有争斗就会有矛盾，有争斗就必然会产生强弱，强者获得了更多的利益，欲望得到满足，自然高兴；而弱者则会欲望受挫，形成了期望值与实际获得值之间的落差。因此，强弱胜负的结局，必然会在人群之中造成“受气”与“不受气”的分别。所以，只要我们活着，只要我们存在着个人的利益，人与人之间的摩擦、冲撞甚至是对立、厮杀就不可避免，“受气”就会成为我们必须承认和接受的一种生存状态。

我们的社会就像是一个大市场，在不断地分配和交换着各种各样的利益。就每一个具体的人而言，需求不同，利益就不会相同，因而同一事件所形成的利益格局及相应的心理感受就不会相同，比如：一个住房宽裕的人就不会因为赶不上福利分房而生气，因为这不是他的重大利益之所在。但是，在许多问题上，人们又有着对某种利益的相似需求，比如知识分子对职称的渴望、官员对权力的期盼以及商人对财富的追逐等。越是在那些对众人都有吸引力的地方，利益之争就越加激烈、就越易引发矛盾，并使当事人承受着巨大的心理压力。即使是成功者，在这场利益之争中，难免也会有“受气”的感觉，而失败者的这种感觉则可能会更加刻骨铭心。

其次，就人的内在心理结构而言，“受气”感作为一种消极的心理状态同样是无法避免的。

一方面，人们的心理状态总要反映一定的客观环境，当一个人长期处于一种不安全、不稳定、不友好的环境之下，经受的消极、负面的刺激比较多，其心理状态必然也会呈现出消极负面的特征，形成诸如烦躁、怨恨、气愤等感受，郁气于胸。从另一方面看，我们每个人事实上都是一个欲望的集合体，欲望为我们的行动提供了心理能量，当人们由于主客观条件的限制，未能如愿以偿地将这些心理能量转化成现实行动和客观成果时，便会产生种种消极的情绪，出现“受气”的感受。

由于我们常常无力改变自己所面对的不尽如人意的环境，由于我们的欲望常常会因种种内外约束而无法得到满足，所以，人人都会有挫折感，都会有委屈和不平，都会有“受气”的体验。

心理现象的发生和发展有着其内在的规律，只要你是个正常的人，你就要受到这些规律的支配和约束。无论年老还是年少，无论是有权有势还是一介平民，都不能逃脱。从一定意义上说，人们要维持心态上的平衡、保证心理的健康发展，多受点气绝对是应该的。如果一个人从未有过“受气”感，那么，其内心的欲望就会无限的膨胀，这必然要对他人产生某种可怕的威胁，其自身也必然因狂热而衰亡。同样，如果一个人从未有过“受气”感，那么他就不能从挫折中汲取教训、获得心理张力，从而形成健康

平稳的心理。这说明，一定程度的“受气”，对每个人的心理成长都是必须的，而有存在理由的事物是不可能被消灭的，正如在市场经济中，有什么样的需求便会有什么样的生产。这就从另一个角度阐明了这样一个道理，即：受气是一种无法逃避的现象，因为“气”本身就存在于每个人正常的心理活动之中。

第三，“气”决非是一种孤立的社会现象，它会在人群之间传播、扩散。

我们发现，受气现象是在人们的社会互动过程中出现的，它遵循着一个“气往低处流”的准则。在某一时间、地点及事件中，总会出现一位强势者和一位弱势者，在这种情形之下，“气”就会从强势者流向弱势者，即强势者有资本向弱势者发威，而弱势者出于利害考虑只能受气。随着时间、地点及事件的转变，这位弱势者可能在另外一种情景之中成为强势者，那么，他便有了发火的权利，找到一个“出气筒”。就这样，“气”从高处流向低处，强势者心里有气但易散，而弱势者则往往成为“气”的淤积之处，变成人人都想用来泄火的“受气包”。通过这一系列的连锁性反应，“受气”现象便会在人群中传播、扩散，从而导致“受气”现象的普遍化。

有人要发出疑问：既然“气往低处走”，那么，最有权势的人大概就不必受气了吧，这怎么能说“受气”现象是个很普遍的现象呢？其实不然。我们所说的强势与弱势是有情景限定的，一旦环境发生了变化，这种强弱对比同样

会发生变化。而且，每个人的长处、优势都是各不相同的，随着情景的转化，优势也会成为劣势。比如：一个人可能很有权力，有资格对下级发火，可是回到家中，在父亲面前他是儿子，他照样得接受老子的教训，世界上并不存在着一个可以为所欲为、不受限制的人。

有这样一组漫画故事就很能说明问题。故事说的是：一个局长对科长大发雷霆，科长只好洗耳聆听；转过身去，肚子里憋火的科长又把办事员训斥了一通，办事员也只好无语承受；受了窝囊气的办事员回到家中，便向老婆发了一通火，老婆自然也是满腹怨气；身为售货员的办事员老婆上班后，有火没处发，便对顾客发脾气；而这位受了气的顾客正是局长的夫人，她回家后，心里没好气，无名火上撞，便把局长大人也臭骂了一顿。

这组令人忍俊不禁又回味悠长的漫画，从表面上看仿佛是一副因果报应图，但从实质而言，正好反映了“气往低处流”以及“气”会在人际交往中扩散的特征，这就更说明了人们“受气”的不可避免性。

最后，我们还应注意到，在“受气”问题上，人无高低贵贱之分，只是每个人“受气”的性质和程度存在着差异，老百姓会受气，大人物同样有气受。

古语云：“兴，百姓苦；亡，百姓苦”。毫无疑问，老百姓处于社会等级中的最基层，受的气是最多的。但是，人们往往也被大人物表面上的风光和得意所蒙蔽了，大人物亦有大人物的苦衷与难处。由于大人物总是处于一种关键

性的位置，对各种重大利益的分配具有决定权和影响力，因而，也就成为各种矛盾的焦点，成为各种力量打、拉的对象。这其中所受的气，不仅压力巨大，而且还有着种种的危险性，从其强度及后果看，决不能等同于我们在日常生活中因鸡毛蒜皮所引发的那些矛盾和冲突。

林彪事件不久，中央军委处于高度紧张之中，叶剑英元帅刚刚出来主持军委工作，担子很重，几位领导在军委常常开会要开到凌晨一两点。一天半夜，江青突然闯入会议室，进门便大叫：“叶帅呀，可不得了了，你们要为我作主呀！”把开会的人都吓了一跳，以为发生了什么事了不得的大事。江青接着又说：“你们要为我作主。八一厂有人搞破坏，破坏样板戏……你们要和我一起去八一厂，把那些坏蛋揪出来。”当时的总政主任李德生忍不住问了一句：“都是什么事情啊？”“什么事情，简直是重大破坏。他们拍摄样板戏用淘汰的摄影机拍，故意拍坏。没有质量。”原来江青的发迹就与在文化界提倡样板戏有关，她长期以来一直对不能把八一电影制片厂占为己有而耿耿于怀，这次就是来想出气。然而，用这样芝麻大的小事来小题大作，中止军委的会议，让所有人都围着她的样板戏去转，也只有江青能做得出来。这时，江青还是中央政治局委员，而叶帅刚刚出来，地位未稳，所以，既不能出来阻止，驳了江青的面子，又没办法说服这个自以为是的女人。

这时，李德生出来劝解道：“江青同志，今天天不早了，你先回去休息，明天一早我就去八一厂处理这件事。”江青

把头一昂，瞪了李德生一眼，满脸更加不高兴：“回去？我今天来就是要解决问题的，不解决我不回去，我要奔袭八一厂。”李德生忍住怒火，好言相劝了半天，江青就是不听，任着性子一定要当时就去八一厂。

窝了一肚子火的叶帅，突然站起来，一拍桌子下了命令：“停止会议。走！”

江青精神抖擞地往外走，大家只好拖着疲惫的身体跟在后面。到了八一厂，江青大施淫威，批你一通批他一通，才算出了气。叶帅等人见江青语气缓和一些时，就说了几句，要大家搞好团结，做好工作，设备旧了及时向上汇报，可以更新。

等大家驱车返回军委会议室时，已是凌晨3点钟了。所有的人都觉得有一种比打仗还疲劳的累，这是一种来自内心的累，不是睡一觉能消除的累。

在当时政治斗争形势异常尖锐的情况下，为了照顾大局，身为开国元勋的叶帅同样要忍辱负重，压住火气，与仗势蛮横者周旋。在这种情况下，“受气”不仅不易，而且还闪烁出斗争的智慧。

通过以上四点的分析，我们自然而然地便会得出一个结论：人人都会受气，受气是人生中很普遍也很正常的一种现象。如果你也能把受气看作是一种正常现象而非反常现象，那么，你还会像从前那样气不打一处来吗？

二 中国人为什么如此容易受气

世界上，似乎没有哪个民族像中国人这样如此容易受气，中国人活得总是很沉重，很累，很压抑。领导关系、同事关系、家庭关系，甚至是称不上有什么关系的一次购物行为或坐车行为，稍有不慎，就可能惹上一肚子的气。中国人遭遇的不如意似乎太多了，中国人的挫折感也似乎太强了，面对如此众多的失意者、愤怒者、牢骚满腹者、因气致病者，我们不禁要问：我们这个民族到底出了什么问题？

从历史的角度看，封建专制的政治体制是中国人更容易受气的最本质原因。在世界各国中，中国的封建专制是最为漫长的，专制主义文化所形成的渗透力、控制力也是最为强大的。封建专制主义的核心，就是用不受制约的强权来实现对社会个体的超强支配。在专制者的眼里，人是没有正当地位的，他们只具有利用价值，是当权者实现个人意志的工具。只要统治者需要，他就可以动用自己所掌握的军事力量、国家机器和经济手段对个人为所欲为。说到底，专制主义下没有平等，只有权力的等级。在这种情形之下，老百姓只有受剥削、受压迫的权利，受气就是他们的命运，并没有人真正支持他们、保护他们。封建社会几千年，官吏无数，也只出了一个“包青天”，而且还带有

很多杜撰的成份。

即使是在社会主义的今天，专制主义思想的残渣余孽还在深深地影响着中国人的生活，成为一些人给另外一些人受的一个根源。在一部分领导干部的脑海中，权力就是为自己谋取私利、对他人作威作福的工具。权力缺少足够的监督与制约，这样必然要产生腐败，这已成为一条规律。据某大报纸报道，甘肃省某派出所所长余某，因县里有人作为靠山，便为所欲为，无法无天，干出许多伤天害理的事情，打遍西北五省司机，手上鲜血淋淋。老百姓受够了他的气，但上告无门，无奈之际竟有人愿意出资 20 万买他的人头。这说明，封建专制主义的东西即使是在即将进入 21 世纪的今天，仍然存在，如果政府官员的某些腐败行为不能受到强有力地打击，这些人滥用权力，淤气于民，必然会使党国和政府的形象受损。

在今天，除了腐败之外，专制主义的另一余毒便是官僚主义。本来政府机关是为民办实事的，却被某些地方当成了“卡、拿、要”的工具。门难进，脸难看，话难听，事难办，简单的事情复杂化，容易的事情困难化，也不由你不生气。

由上可见，如果不存在真正的权力监督和制约，老百姓的正当权益就很难得到维护，在受到侵害而又得不到解决的情况下，怨气、怒气将不可避免，并且，中国的老百姓还将经受更多的“气”。

从历史上来看与强国家、强权力形成鲜明对照的是，

中国的个人力量一直很弱小。这与中国的传统观念有关，中国文化一直是很强调集体主义的，并致力于把个人消融在集体之中，缺乏个性，强调服从。这就往往会忽视个人的正当利益，使许多人受了气又无处喊冤。此外，这也是由中国传统社会的小农经济所造成的。小农经济割断了人与人之间的紧密联系，使中国人长期处于一种一盘散沙、各自为政的局面。由于个人在舆论、经济和政治上都没有地位，力量很弱小，又不能形成彼此的联合，所以，就不能够同强权者作斗争，就无法形成反抗，因而，也就更容易受到侵害和欺辱。这就使得中国的老百姓更容易受气了。

我以为，中国人容易受气，还与我们这个民族的特性有关，这一特性就是：中国人有着悠久的“窝里斗”的传统。用柏杨的话说，就是“一个中国人一条龙，两个中国人一条虫”。这里我们姑且不去讨论“窝里斗”的成因，我只想说明，其为害不浅，是一架名副其实的“造气机”。“窝里斗”造成极不必要的争斗，恶化了人际关系，使得人们把大量的精力用在了“处世”而不是“做事”上了。无疑，这对人际矛盾起到了推波助澜的作用，使得人们更容易受气了。而且，“窝里斗”的升级往往会伴随着人们的不择手段和对游戏规则的践踏，对于那些因不正当手段而遭受失败的受害者来说，“受气”的感受是很难避免的。

此外，要想使中国人更多地摆脱气淤于胸的局面，应该强化我们的信息沟通渠道。使我们的新闻媒体能够有更

多的机会和渠道为老百姓反映意见，表达情绪。目前在这一点上，我们做得还不够。这使得许多人在受到外界负面刺激以后，找不到一个合理、通畅的发泄渠道，而只能通过内部消融转化的方式加以处理，这就大大增加了人们的心理压力，产生更多的受气感。西方许多学者指出，新闻媒体是社会紧张情绪的“泄压阀”，可以缓和社会冲突和社会压力，因而有利于社会的稳定与发展，也有利于人们的身心健康。如果人们随时可以通过发表各种言论来释放掉心中的怨气和怒气，并且，由于长期生活在这样一个开放、自由的环境中，当人们受到其他人的攻击和责难时，即使他受了委屈，他也很少会产生受气感，因为他能够充分理解和尊重他人的言论自由。就人之常情而言，一个人在受到不公平对待时，不可能没有受气感，但如果他们能通过有效的社会沟通将这些不愉快的感觉迅速排遣掉，那么，他就会逐渐成为一个不容易受气的人。而中国社会在信息交流这方面的欠发展状态，无疑阻碍了不受气的中国人的产生和成长。

令人可喜的是，近些年来，中国人的受气现象少多了，人们似乎变得更加现实和冷静，不再像从前那样动辄便与人发生摩擦，给人以颜色。中国人似乎更忙了，不再有那么多闲暇需要通过为鸡毛蒜皮而争执不休来打发。公共汽车上的口角少了，商店的售货员小姐变得热情而有礼貌，爱围观凑热闹的人也越来越少了。这说明了什么呢？其实是在寓示我们：一个社会的经济水平越发展，人们越

是注重效益和效率，社会上的受气现象就会相应地减少。这是因为，人们开始认识到，为某些小事、琐事而生气不是他们的最高利益，一个人的时间和精力是有其经济价值的，纠缠于小是小非是一种不划算、不明智的举动。对于许多人来说，为了他们自己的那份事业，即使受点儿气也是心甘情愿，不以为苦。当然，我们还应该充分认识到中国社会与发达国家之间的差距，这种差距决定了中国人仍然是一个容易受气的民族，这种“气”既来自其他民族对中国人的歧视和粗暴无礼，也来自于无所事事的中国人自己之间无聊的争斗。

通过上面的分析，我们基本上可以把中国人容易受气的原因归结为这样几点：**部分官员的滥用权力、个人软弱、“窝里斗”、言论渠道不畅和经济发展水平低、不注重效益等。这几点也许并不足以概括影响中国人心理和行为的各种因素，但却是致病的主要根源。**了解了这些原因，对于我们改造中国社会，培养不受气的中国人是十分必要的。

三 关键是怎样看待受气

气是人人都要受的，要改变致使人们受气的外部环境决非一日之功，而我们又必须要在这个世界上生存下去，

并希望实现理想和获得幸福，那么，正确对待受气问题的关键便成了怎样看待受气。

一位大作家说得好：生活就像一面镜子，你对它笑，它就对你笑，你对它哭，它就对你哭。确实，个人生活态度的不同完全会造就出不同的人生图景。面对同样半瓶酒，悲观者说：“可惜只有半瓶了！”而乐观者则为自己庆幸：“还好，尚有半瓶酒可喝！”

说到底，受气现象是外界的负面刺激作用于人的主观心理的结果。某种挫折和压力是客观存在的，但是，你生不生气则要取决于你自己。你从什么角度来看待这些挫折和压力、你怎样理解其性质、你如何权衡这其中的得失利弊，如果你能比较圆满地回答了这些问题，你就会发现，你根本没有必要生气。对于不幸的结果你完全可以坦然承受，但决不生气。

首先，受不受气，要取决于你从何种角度、何种高度来看待你所面临的事态。

古诗云：横看成岭侧成峰，远近高低各不同。同一事物，视角不同，结论也不会相同。当你认为一件事是十分令人可气的时候，你不妨换一个立场，从对方的角度来考虑一下这个问题，你常常会有意想不到的收获，从而多一份理解，多一份谅解，而少一份受气感。

春秋战国时期，晋国公子重耳离开卫都东行，在卫国的五鹿饥饿难耐，便向一乡间百姓乞食。那人将一块土块送给公子重耳，重耳认为这是乡野之人对自己的污辱和蔑

视，很是恼怒。他的部下见状，忙解释说：“土块象征着土地，土地上居住着百姓，百姓把土地献给您，这可能是天意的显示，岂不是好事！上天的意志要通过小事显现出来，天意不可违。我掐算了一下，十二年之后我们晋国会得到这块土地。从星象上看，是在岁星出现于寿星和鹑尾星一带之时。下次寿星出现，定能称霸诸侯，此乃天意，为什么发怒？”重耳听罢，转怒为喜，毕恭毕敬地接过土块放到车上。农人送土块给重耳的事实没变，但重耳从颇感受气很快就变成转怒为喜，全在于他看问题的角度发生了变化。由此可见，气与不气全在一念之间，而这一念又取决于你看问题的角度。

我们大概都还记得“会当凌绝顶，一览众山小”的诗句。这句诗其实是在告诫我们：干什么事都应该有高度。站在低处看问题，总觉得大得不得了，而如果能从更高的地方重新审视它，你会发现，那只不过是林海一松、沧海一粟。没有高度的人处理问题，就像老鼠钻迷宫，到处碰壁，到处有气受，而站在一个较高的角度来俯视你的问题，则迷宫的出口尽现眼前，你还有必要再生气吗？

1949年春，著名诗人、民主人士柳亚子先生应毛泽东之邀，从香港到北平。当时因解放战争仍在进行，我党虽然进入北平，但头绪纷繁，百废待兴，加之海内外和国统区的民主人士纷至沓来，因而对柳亚子照顾不周。柳亚子于是在3月28日写了《感事呈毛主席》一诗，发牢骚曰：“开天辟地君真健，说项依刘我大难。夺席谈经非五鹿，无

车弹铗怨冯谖。头颅早悔平生贱，肝胆宁忘一寸丹！安得南征驰捷报，分湖便是子陵滩。”毛泽东阅读后，于4月29日写了《七律·和柳亚子先生》：“饮茶粤海未能忘，索句渝州叶正黄。三十一年还旧国，落花时节读华章。牢骚太盛防肠断，风物长宜放眼量。莫道昆明池水浅，观鱼胜过富春江。”诗中，毛泽东启发柳亚子先生要顾大局，站高看远，克服消极情绪，从个人得失的小天地里走出来，全身心地投入到革命事业中来。即使是大名鼎鼎的柳亚子先生，有时仍不免要从个人的小角度出发来考虑问题，生些埋怨，但如果能从国家大局的高度来看待这些问题，确实大可不必。柳亚子在接到毛泽东的诗以后，果然气消了。而毛泽东那句“风物长宜放眼量”也成为一句传世佳诵。

其次，受不受气，还要取决于你如何理解问题的性质和原因。

任何事物的发生都有其原因，并且总不乏合理的成份（这里的“合理”是指符合事物发展的基本规律）。只有查明了产生问题的原因，你才能用理性战胜感情，防止盲目地生气。许多中国人就是因为懒于思考，惰于探究，所以平白无故地生了许多的“糊涂气”。大凡明白人，总是先从“为什么会发生这样的事”入手，逐步解开问题的症结，而一旦真相大白，其心自平矣。

《郁离子》中就记录了这样一个故事：在晋郑之间的地方，有一个性情十分暴躁的人，爱生气，爱发火。他射靶子，射不中靶心，就把靶子的中心捣碎；与人下围棋输了

就把棋子儿咬碎，好像整个世界都在给他气受，惹他生气。人们就劝告他说：“这不是靶心和棋子的过错，你为什么不认真地想一想，问题到底出在哪里呢？”这个人就是听不进去，最后因生气致病，很早就死掉了。

这个例子告诉我们，越是糊涂人，就越容易产生受气感，并且，就连他们自己也不知道自己为什么会受气。在这种没有自知之明和理性调节的状况下，糊涂人的气是受不完的。

最后，生不生气，还在于你是否经过了理智的利弊权衡和结果分析。

许多爱生气的人，往往忽略了这样一些问题，即：值不值得为这件事生气？生气是否对事情有补救作用呢？答案经常是相反的。如果那些感到自己受了气的人能够了解到这一点，他就会明白：生气除了使自己心绪和健康受损外，并不能带来任何好处。并且，如果一个人能够认识到：自己在受到不公正待遇的同时也获得了有利于己的东西，或者这种不公正待遇并不能真正影响到自己的根本利益和长远目标，他就会认为自己受点儿气很值，从而很好地实现了心理上的平衡。

东汉华阴人刘宽，字文饶。汉恒帝时，他由一个小小的内史迁升为东海太守，后来又升为太尉。他就是一个性情柔和，很能宽容他人的人。有一次，夫人想试一试他的耐性。这天刘宽要赶着上朝，时间很紧，刘宽早早便穿好了衣服。夫人让丫环端肉汤给他，并故意把肉汤打翻，弄

脏了刘宽的衣服。丫环赶紧收拾盘子，连忙认错，而刘宽的表情却依然如故，还关心地问：“烫伤了你的手没有？”汤已经洒在了衣服上，时间虽然很紧，即使是把失手洒汤的人骂一顿，也没办法把时间夺回来，此时，与其发顿火、出口气，倒不如泰然处之，根本就不生气。这样一来，不但可以抓紧时间再换件朝服，使事情得到补救，而且还会使洒汤的人心存感激，不敢下次再犯同样的错误。这种现实理智的态度实在值得我们借鉴。

北京某公园有一首《不气歌》写道：“别人气我我不气，气出病来无人替；我若气死谁如愿，况且伤神又费力；邻居亲朋不要比，儿孙琐事由他去；吃苦享乐在一起，神仙羡慕好伴侣。”写的是老两口看透世事，不生气、不受气、安度晚年的诀窍。歌中所传达出来的对待受气问题的达观态度对我们每个人都有启迪作用，它事实上是在告诫我们：心态把握在我们自己手中，气与不气关键在于我们自己怎么看。

四 大人物怎样看待受气

大人物的“大”就体现在大目标、大胸怀和大成就上，他们作为社会精英、成功人士，在追求成功的道路上往往

会经历更多的磨难和挫折。由于他们能够正确地看待和对待这些不如意，正确地调整和把握自己的心态，并采取了恰如其分的处理方式，所以，他们才能够过关斩将逐步实现自己的目标。此外，由于大人物地位特殊，往往处于各种矛盾的焦点上，其所面临的受气压力要更为复杂、更为沉重，因而他们解除这些压力的方式就更值得我们研究。

在研究中，我们发现，大人物对待受气问题往往有着很明确的认识，并十分注意用理智来控制自己的情绪，设计自己的应变对策。即：**自己在受气时首先能做到决不生气。**

被西方传媒捧为“中国近代最杰出的批评家”的台湾作家李敖，在受气与生气问题上就有着自己独到的见解，而且，在事实上他也是这么做的。像李敖这样放言不羁、以树敌为乐的人，不受到朝野各方的攻击与谩骂是不可能的，然而，在这种四面受敌的情况下，他依然能够自得其乐，不改初衷，这要完全得益于他聪慧而明智的处世态度和行动方式。

在《李敖剖记》中，他写道：“对俗人使气，对自己却不生气，是尘网中高人玩世之道。对俗人不使气好像是不行的。俗人多不逊而做混蛋事，所以要常常予以性格表演，使他们知所警惕。但这种性格表演，只是朝外的，而不是朝内的。所以，我自己却一点也不气，只是假装生气耳！”

从这段话中，我们可以看到，凭着对人情世故的精深领悟，李敖在受气问题上颇有高招，即：对外绝对不受气，

相反要施气于人，以使那些做混蛋事的俗人觉得不好惹；对内则绝对不生气，不与俗人一般见识。有了这样一种明确的态度，谁还能让李敖日子不好过呢？恰恰相反，李敖不仅自己过得快快乐乐，而且常让那些被他称为是“乡愿”、“伪君子”的人有气受。这确实是一种潇洒高妙的对付受气的高招儿。

在《因祸为福说》一文中，李敖又说：“俗话说：‘福无双至，祸不单行。’这是说祸是双至的。我对双至有一个怪解释：当祸本身一至的时候，凡夫俗子本身就配上另一至，另一至就是苦恼自己。凡夫俗子遇到祸事，立刻做直接的苦恼自己的反应，于是祸上加祸，自然就双至了。我的办法是，我遇到祸事，第一就告诉我自己：‘我决心不被它打倒，相反的我要笑着面对它。’这样一来，我就先比别人少了至少一祸。绝不配合祸，这还不足够。我要把祸本身给‘值回票价’，这才满意。什么是‘值回票价’？在《史记》管晏列传中，司马迁说管仲‘善因祸而为福，转败而为功’，这是我最欣赏的一种本领，化祸为福，转败而为功，对人生说来多么重要！”

在这段话中，李敖所表现出来的达观向上和积极进取更值得我们玩味深思，在对待外界强加的不如意方面，他首先要做的便是绝不生气，反而要笑着面对它。而李敖更为高明的地方则在于，他并不以“精神胜利”作为精神上的依托，他还要用行动去化解这些不如意，使坏事转化为好事。这更是难能可贵。

从李敖的身上，我们可以看到，大人物在如何对付生气问题上，往往都有着很明智的思考和非常理智的解决方法，他们决不稀里糊涂地生气、不明不白地受气，相反，他们总是能够清醒地努力控制自己的情绪，保持一种平和乐观的心态。这种心态对于他们正确理解和处置各种矛盾和挫折，无疑是十分关键的。

识大体、顾大局，善于从全局的角度和长远的高度来看待自己所经历的不幸，是大人物坦然受气并最终战胜受气的有力精神保障。一个人，只有站的高，看的远，才能够做到超脱于自我，超脱于一时一事的得失，从而保证整体利益和自我长远利益的实现。所以，**善于隐忍，勇于忍辱负重，是大人物对待受气问题的又一种方法，在这种方法中处处闪现着斗争的智慧。**

“大跃进”以及后来“文革”中周恩来的经历就很好地体现了这一点。中外的研究者一直都对周恩来善于协调各方面关系的艺术予以了很多关注，但却往往忽视了他身处各方矛盾的焦点，在夹缝中生存的艰难和所承受的巨大压力。作为一个身居高位者，周恩来决不是一个不受气的人，相反，他不但经常要受气，而且他还要勇于受气，以换取对大局的维护与照顾。很难想象，如果中国没有这个忍辱负重的周恩来，“文革”将会给中国带来多大的灾难。

出于建设国家的紧迫感以及对形势的过分乐观的分析，毛泽东在八大二次会议上正式提出了“鼓足干劲，力争上游，多快好省地建设社会主义”的冒进路线。事实证

明，这是一条错误的路线，破坏国家经济建设的有序进行，阻碍了生产力的发展，给人民生活带来了灾难性的后果。长期主抓经济、非常了解实际情况的周恩来自然非常清楚其中的问题和危害，所以多次在工作会议上强调要稳妥、平衡，这实际上是一个有利于国家经济健康发展的意见。然而，在已是头脑发热的毛泽东眼里，这却是一种右倾保守主义倾向，是一种需要加以批判的思想。在这种形势下，周恩来不得不违心进行检讨。至于究竟怎样来做这次检讨，周恩来经历了痛苦的思想斗争。据当年帮助周恩来整理检讨发言的秘书范若愚的回忆，当时的周恩来内心充满了矛盾和痛苦，有一次在讨论检讨稿时甚至“几乎流出了眼泪”，在他起草这个发言稿的十多天里，“两鬓的白发又增添了”。

一位曾在周恩来身边工作过的同志深有感触地讲过一段话，从中我们可以深深体会到周恩来为照顾全局所经历的巨大思想痛苦，他说：“1958年‘大跃进’年代，周总理处在一种特殊的地位，一方面，他要尊重毛主席和党中央的决定，不能给群众运动‘泼冷水’；另一方面，他面对一些过头的做法又不能不管，不能看着国家和人民的利益遭受损失。他有自己的想法、看法，又不便于公开表露。我们在他身边工作的同志有些感觉，但总理从来不向我们说这些。总理处在这样的地位，他唯一能够做到的就是根据实际情况，把主席和中央的决定加以变通，尽量减少实际损失，并尽可能地采用灵活方式纠正一些‘左’的做法。”

正确的东西受到批判，错误的东西又必须要坚持，行不由己，言不由衷，这其中的痛苦和愤懑确实是巨大的，对平常人来说，很可能就因受不了这“窝囊气”，撂挑子不干了。但对周恩来来说，为了这个国家和这个民族的利益，他只能默默忍受这些不公正、不合理的待遇，努力使局面向好的方向发展。

“文革”爆发后，周恩来的位置更加特殊，处境更加艰难，在这个黑白颠倒的世界上，他必须为保护一些有价值的东西而承受各种压力。当他得知一位又一位功勋卓著的老同志，没有死于枪林弹雨中，却死在造反派的迫害下时，他常常是眼含泪水，处于极度的悲愤之中，并设法利用自己的身份保护其他的老同志，与造反派作斗争；而当一意孤行的毛泽东提出要支持造反派时，他又必须得作出自我检讨，并说服其他人为了大局作出同样的选择。“顾全大局，相忍为党”是周恩来唯一的选择。

1967年8月，就在周恩来严厉批评外交部“夺权”和火烧英国代办处的事件后，外事口的造反派继续在陈毅问题上做文章，并一再阻挠周恩来出席“批陈”大会。造反派采取车轮战术，从26日下午一直到次日凌晨，整整18个小时，面对周恩来苦口婆心的劝告，就是不听。一分钟都没有休息的周恩来的身体受到巨大摧残。早在这次接见前，周恩来的心脏已隐隐作痛，他连服了两次药仍不见好转。而当周恩来的保健医生将总理病情写在纸条上，当面交给被接见的造反派负责人时，却被置之不理。就在医生

扶着再也难以支持的周恩来准备离开会场时，造反派仍在叫嚷：“我们就是要拦陈毅的汽车！”“还要再冲会场！”已走到门口的周恩来转回身怒斥道：“你们谁要拦截陈毅同志的汽车，我马上挺身而出！你们谁要冲击会场，我就站在人民大会堂门口，让你们从我的身上踏过去！”在汽车里，医生含着眼泪给周恩来紧急输氧。

不仅如此，周恩来自身也多次受到造反派的冲击。然而，他却坦然处之，他不怕被打倒，他给自己定下的基本态度是：“鞠躬尽瘁，死而后已”！

“我不下地狱，谁下地狱”、“我不下苦海，谁下苦海”，这些话是周恩来在“文革”前后经常用来劝导他人的，也是他自己行事的准则。为了国家和人民的利益，赴汤蹈火，坚持岗位，即使个人被冲垮了也毫无怨言，这显示出一个伟大人物的宽阔胸怀和自我牺牲精神。

在生活中，如果我们每个人都能把受气当作是一种磨练，一种考验，一种为实现远大目标而付出的必要代价，那么，我们就能够坦然地面对它，平静地承受它，并最终化解它、战胜它。为了大局而作出自我牺牲，这种牺牲会给你带来崇高感和使命感，而这些积极正义的力量是战胜消极狭隘的受气情绪的最有力武器。

以结果为取向，进行利益分析是大人物看待受气问题的第三种方法。对于某种屈辱和挫折，是气还是不气，都要看其最终后果是什么。只要能够实现自己的目的，造成有利于己的结果，不如意的事情再多再大也坦然受之，绝

不动气。中国人爱生气、易受气，往往就是因为以道德取代功利，以情感支配理智，不善于进行利弊权衡，逞一时之意气，得悔之莫及之结果。

韩信甘受胯下之辱，是因为他觉得为了实现自己的抱负，受点儿气划算。假如他为了出口气，把那个无赖杀死了，势必要饱受牢狱之灾，再也无从谈起抱负二字了，这就是因小失大。两者权衡，取结果最佳者。

司马懿甘受诸葛亮的侮辱（诸葛亮送司马懿一套女裙，嘲弄他胆小怕事，不敢出战），是因为他知道主将的荣辱主要取决于战场上的胜败得失。假如他因此而大怒，势必会失去理智，出兵讨伐，这正中诸葛亮欲求速战速决的下怀，而战场惨败则是主将最大的耻辱。司马懿甘心受辱，并且毫不生气，他以静制动，以逸待劳，终于熬死了诸葛亮，不战而胜。事实证明，司马懿的选择是正确的，他取得了最好的结果。

大人物不易为一般的矛盾和冲突受气，是因为他们对此有着清醒的认识、高远的目光和理智的权衡。大人物努力使自己不生气、不受气，但也绝不回避它们，而是以积极主动的态度，从中发现有利的因素，化不利为有利，勇敢地承担受气，机智地战胜受气。从大人物的这些做法中，我们可以汲取的东西确实很多。

五 不受气的四大原则

人人都会受气，关键是怎样看待它，这一观点的提出有助于我们在心态上调整自己，培养积极、理智的态度，从而能够充分认识到气与不气的决定权最终是掌握在我们自己手中的。然而，仅仅靠心理调节并不足以战胜受气，我们还必须化思想为行动，用强有力的实践去证明我们决不受气的决心和愿望。为此，本书提出了不受气的四大原则，这四大原则实际上是指导我们如何战胜受气的行动指南。对于这一核心内容，本书将在后面有详细讨论，这里只作一个总纲性的介绍和阐释。

原则之一：明确自己行为的界限

如果一个人能够认识到，世界上万事万物的存在都有其自身不可逾越的局限性，那么，他是一个聪明人。而如果一个人能够比较清醒地知道自己本身的局限性，那么，他就开始走向成熟了。几千年前，古希腊人就用“人啊，认识你自己吧”的名言劝诫世人：人类应该有自知之明。而大凡比较了解自身的缺陷和不足的人，往往对自己的优点和长处也有很深的认识。

在我们的生活中，许多人之所以要受气、要生气，很大一部分原因就在于没有自知之明。他们既不知道自己的根本利益和长远目标是什么，又不清楚自己力所能及与力

所不能及的界限在哪里，所以，他们总是为一些毫无价值的事生气，总是毫无必要的生气。我们把这种气称为是“糊涂气”。

明确自己的行为界限，就应该从下面做起：

第一，要努力使自己的精神中充满某些高远的东西，特别是应弄清楚自己的根本利益和长远目标是什么。只有我们自己首先能够做到站得高、望得远，我们才有资格去俯视我们所面对的不如意，才有可能以超脱之态解除横亘于我们前途之上的精神障碍。用心中那些高远的东西来衡量眼前的得失，实际上就是用改变坐标参照系的办法，把一件事放到一个更为广阔的背景中去分析。这样，事情的较重量自然就会相应地产生变化。这个道理，就好比一个人站在地面上观看摩天大楼，当然是觉得它是个高不可及的庞然大物，这其实是你在拿自己作参照来看待对方，而一旦登上飞机，从云端再看这座大楼，不过是一只小纸盒而已，此时，事实上你已超越了自身，用飞机的高度来作为参照指标。

心中有高远的东西的人，往往也是有原则的人，因为他们深知“有所为，有所不为”的界限和内涵。对于那些应该去做、值得去做的事情，他们会全力以赴，不计险阻挫折，即使是受了气也不以为苦，而对于那些原则以下的事则更是以笑置之。

我们常说：“不与对方一般见识”，说的就是这个道理。这句话的潜台词就是认为自己的精神境界要高过别人，因

而也就具备了藐视对方、包容对方的能力。由于你总是能够在不如意的事态面前居于一种优势的地位，根据“气往低处走”的原理，施气者即使是拼命使劲，对你也是无济于事。相反，你还可以把这些“气”反弹回去，看着施气者施展浑身解数也不能使你生气、不能把你压服，这确实是可以一乐的。

第二，我们应该对自己的局限和弱势有一个清醒的认识。在这一认识的基础之上，我们才会坦然接受这样一个事实：在力量悬殊的较量中，弱者受气是毫不奇怪的，我们完全没必要对那些自己不可控的、无法战胜的因素而大发雷霆。

人生在世，决不可能穷尽所有的知识、占有所有的智慧、控制所有的财富、掌握所有的信息……，如果我们把我们已知的东西比作一个圆，那么圆圈之外的东西便是我们所未知的东西，是我们无法把握的东西。如果联系到社会实践，那就是说，我们可以做到某些事情，同时又可能对某些事情处于一种无能为力的状态，这就最终决定了我们在社会中的位置，确定了我们赖以生存的立足点。

明确了我们自身的局限和不足，我们就会减少行动上的盲目性，就不会以己之弱攻敌之强，强行不可为之事，从而减少了受气事件发生的概率。当然，你不主动去找麻烦，并不等于麻烦不会上门找你。对于那些外界强加的、我们一时不可战胜的消极事物，我们同样可用强弱对比分析找到说服自己不生气的理由：既然事情已经不可改变，我们

与其长嘘短叹，倒不如随遇而安，在顺应命运中掌握命运。

中国有句古话：“秀才遇见兵，有理讲不清”，讲的就是这回事。讲理是秀才的强项，但在只讲武力的兵勇面前则显得一无用处，自然是要吃亏的。所以，我们不主张知识分子与柔道冠军比拳脚，那是自己找气受；我们也不认为知识分子一旦不幸着了柔道冠军的拳脚就应该气得死去活来，你应该明白，以拳脚伤人只是“外伤”，而以头脑算人则往往是“内伤”。

当然，认识到自己的局限和弱势，并不是要你悲天悯人、自怜自艾，更不是要你退缩不前，我们以为，只有把我们不受气的决心建立在有高远的东西作为支撑的基础上，我们自身的弱点才是可以容忍的，我们存在的局限才是可以接受的。结合上述两点，我们主张：狗咬了人，人却不能去咬狗，但你可以打它一棒子，毕竟你不能跟狗一般见识，毕竟“咬”不是你的强项。

原则之二：培养正气

一身正气者，是不易受气的，因为他们代表了为社会大众所赞赏和支持的一系列价值和信念，因为他们总能够在不使自己受气的同时维护大众的利益。正气之所以有力量就是因为它是与公气联系在一起的，它代表着一种大众的、集体的力量，而邪气总是与私气联系在一起的，是一种孤立的、软弱的力量。所以，邪终不能压正。每当有人准备给一身正气者“气”受的时候，他必须首先得考虑一下自己是否犯得起“众怒”，所以，没有人敢轻易冒犯一身

正气者；所以，一身正气者最不易受气。

培养正气，首先就应该代表公益，敢于为大多数人讲话。说到底，正直之士之所以有大众的支持，之所以能够不受气，就在于他能够为大多数人出气。公理自在人心，然而，人们由于种种原因往往是敢怒不敢言，这时，他们就迫切需要一个代言人，需要一个敢问“为什么”的人。中国老百姓是最能忍辱负重、忍气吞声的，因而也就最渴望“明君”的出现，而一身正气者最能满足人们的这种精神和利益上的双重需要。

培养正气，还要占住公理，要善于用大道理、大原则来回击敌人、保护自己。俗话说，有理走遍天下，无理寸步难行。虽然这句话在一个处处腐败的社会不一定能行得通，但是，无论在什么时候，至少是在表面上，没有人敢公然反驳和践踏公理。有公理在握，就感到自己有力量、有信心，就可以夺人之气、占据主动。假如一个最有理由分到住房的教师却没有分到住房，他自然要与主管领导论理，如果他采取诉苦的方式，大谈自己住房多么紧张等等，其结果肯定是再窝一肚子气；但如果他善于利用公理，那么，他不仅可以拍桌子瞪眼，而且领导也不敢不让他三分，比如说，这位教师就可以质问对方：“作为领导，你是怎样执行党中央的决议的？作为干部，你是怎样对待人民教师的？”有这样的硬招牌，自知理亏者自然是气馁三分，哪敢再给你气受？

这不禁使我想起刘文学的故事。一个十几岁的小孩为

什么敢与一个偷窃生产队粮食的成年人作斗争？说到底，就是一身正气使然。刘文学年纪虽小、力量虽小，但是他能感受到自己身后站的是广大翻身作主人的贫下中农和人民政权，而对方只是一小撮与人民为敌的坏分子。所以，正气生勇气，勇气生力量，有了力量就敢于斗争。虽然我们人际关系中的情形与此大不相同，但是，我们仍是可以从中获得某些思考和启迪的。

原则之三：塑造不好惹的形象

吃柿子捡软的捏，人们发火撒气也往往找那些软弱善良者，因为大家都清楚，这样做并不会招致什么值得忧虑的后果。在我们身边的环境里到处都有这样的受气者，他们看起来软弱可欺，最终也必然为人所欺。一个人表面上的软弱事实上助长和纵容了别人侵犯你的欲望。所以，我们主张人是应该有一点锋芒的，虽然不必像刺猬那样全副武装，浑身带刺，至少也要让那些凶猛的动物们感到无从下口，得不偿失。

树立一个不好惹的形象，是确保自己不受气的一条很重要的处世技巧。这一形象在时刻提醒别人，招惹我是要承担后果并付出代价的。在社会中生存，事实上，只要你显示出你是一个不受气的人，你就能够做到不受气。也许你不必处处睚眦必报，只要你能抓住一、两件事，大做文章，让冒犯者品尝到你的厉害，你就立刻能收到一种“杀鸡给猴看”的效果，起到某种普遍性的威慑作用。这就好像是原子弹的发明，除了在“二战”中牛刀小试外，没有

在战后的任何一次战争中使用过，但它的威力却是有目共睹的，只要你拥有了原子弹，你即使不去使用它，也会对别人产生震慑作用。

哪些形象最不易受气呢？这里不妨略举一二：

其一，泼辣的形象。所谓的泼辣，便是敢说别人不好意思说出口的话，敢为别人不好意思表现的举动。谁敢让他受气，谁当面就会下不来台。他敢哭敢闹、敢拼敢骂，口才好，又敢揭老底儿，所以，很少有人敢引火烧他的身，自讨没趣。《红楼梦》中的王熙凤就是属于这种类型的人。

其二，爱玩儿命的形象。其实，人类一切的弱点都可归结为一个“怕”字，而怕死则是人们最本能的一种东西。而爱玩儿命的人，往往喜欢用武力解决问题，以玉石俱焚的态度来实现自己的意志，这种游戏自然是常人不敢玩、也玩不起的。梁晓声在《一个红卫兵的自白》中，就以写实的笔触描写了他小时候的一户邻居以炫耀武力来塑造自己不好惹的形象的事儿，这位靠捡破烂儿为生的大叔，怕别人瞧不起自己、受人欺侮，便常常借酒撒疯，手提板斧跳上房顶，声称非要杀了某某人。久而久之，果然没有人再敢给他颜色。当然，我们不主张人们采取违犯法律的手段来解决问题，但在一些特殊的情况下，这种拼命三郎的形象确实可起到某种自卫作用。

其三，有仇必报的形象。人人都知道，仇恨是一种非常可怕的东西，而其最可怕的地方莫过于它的爆发没有时间的限制，令人防不胜防。睚眦必报的小人形象就是非常

令人侧目的。而对于正人君子来说，在大是大非问题能够做到还以颜色也是非常必须的。台湾作家李敖的观点就很值得我们思考。他认为，真正的大丈夫应该是恩怨分明的，有仇不报其实就等于是纵容，助长了坏人的作恶行为，所以，真正的君子应该是有仇必报者。而事实上，他也是这么做的，大凡与李敖有过笔伐口斗的人，最终都被他弄得灰头土脸，而对于那些卖友求荣者，他更是揭露不辍，让对方再也没脸做人。所以，在台湾，没有人敢轻易让李敖气受。在一篇文章中，李敖不无幽默地自嘲道：人们都认为狗咬人、人不能咬狗，而若狗咬了我，我则会反咬回去，这就是李敖的可爱之处！在这句话的后面，我们还应加上一句：这更是李敖的精明之处！

其四，实力派形象。塑造实力派形象就是要你在平时就要注意展示你雄厚的力量，比如：令人可慕的专业本领、广泛的人际关系网、神秘莫测的后台等，这些都会在周围的人群中造成一种印象，即：你是一个能量巨大的人，不发威则已，一旦发威则后果难当。所以，人们一般不敢招惹这类人物，持有这种形象的人也很少受气。

总而言之，树立一个不好惹、不受气的形象是很重要的，有了这一形象，就好比是种下了一棵大树，从此，你便可以在树荫下纳凉了。

原则之四：勇敢突破第一次

世界上没有天生的“受气包”，那些经常成为众人发泄对象的人之所以在不受气的道路上迈不开步子，往往是因

为他们首先用自己的左脚踩住了右脚。他们从未作过一件自己想做但不敢做的事，他们在第一次受气时就放弃了反抗的企图，这一行为的反复便会形成一种心理定式和社会交往模式，即：你觉得自己可以忍受这种逆来顺受的生活了，而别人则认为你就应该逆来顺受。因此，你所受过的气越多，你就越可能受更多的气。

如何突破这种恶性循环呢？那就是要勇敢地突破第一次，真正地进行一次反抗，让施气者认识到你并不是天生就该受别人气的人。

许多人选择了忍气吞声的生存方式，往往是由于他们患得患失，怕这怕那，自己在主观上吓倒了自己。而无数的事实证明，挺身而出，捍卫自己的正当权益其实是再自然不过的事了，跨过这道门槛，你会发现，没有什么大不了的，卸掉了精神包袱，你反而会活得更加自在。

不敢进行第一次反抗，就不会有第二次反抗的发生，因为你永远不知道新世界的滋味有多么好。而有了第一次的反抗，尝到了其中的美妙，你自然就有动力去进行更多次的反抗。久而久之，你就会修正你的心理模式和社会交往方式，由一个甘心受气、只能受气的人，变成了一个不愿受气也不会受气的人。

有这样一则故事，对我们就很有启发意义。说的是某大学的一个班集体里，有一位学生比较胆小怕事，遇事过分忍让，因此，虽然班里的绝大多数同学对他并无恶意，但在不知不觉中总是把他当作是一个理所当然的应该牺牲

个人利益的人，看电影时他的票被别人拿走，春游时他被分配给看包儿的任务……。但在实际上，他心里非常渴望与别人一样，得到属于自己的那份利益和欢乐。由于他的软弱和极度的忍耐，这种事情一直持续了很久。但终于有一天，他忍无可忍了，一向木讷的他来了个总爆发，原来一场十分精彩的演出又没有他的票。他脸色铁青，雷霆万钧，激动的声音使所有人都惊呆了。虽然那场演出的票很少，但是这位同学还是在众目睽睽之下拿走了两张票，摔门而去。大家在惊讶之余似乎也领悟到了什么。但不管怎么说，在后来的日子里，大家对他的态度似乎好多了，再没有人敢未经他的同意便轻易地拿走他的什么东西了。换句话说，由于他突破了第一次，他已经由受气者变成了一个不再受气的人。

第二章 不受气的四大定律

前一章我们探讨了人人都会受气的观点，从受气主体的角度看，不论是平民百姓，还是达官显贵，都存在受气的可能性和必然性。然而，受气还有其相对性，不同的人受气情况就不一样，在具体的时间、地点、场合等条件下，有的人就易受气，而有的人则不会受气，结果截然相反，其间大有规律可循。

凡是正常的人，恐怕没有希望自己受气的。受气反映了某人所处环境对其发展非常不利的事实。如在家庭，受老婆甚至孩子的气，在单位受领导或同事的气，在商店里遇到售货员的白眼，都使人感到不痛快。受气会刺激一个人的情绪，使人不能心情舒畅地投入到工作、生活和社会交往中去，对人的生存和发展都会产生消极的影响。人人

都不希望自己受气，乃是人之常情。

不受气的人令人羡慕，许多人也为找不到不受气的窍门而倍感苦恼，而更多的人可能仅仅拘泥于一次次具体的冲突中压根儿就没有思考过不受气究竟有没有什么可循的规律和经验。的确，受不受气有时的确难以把握，有人武断地认为，受不受气由不得自己，外来的别人施加的压力和刺激是麻烦的制造者，原因不在自己这一方。两个人在冲突中，各执一辞，互不相让，公说公有理，婆说婆有理，都会迁怒于对方，并不从自己身上公正地找找毛病。我们前面已经讲清，受气不受气关键是怎样看待的问题，通过对大量案例的分析表明，主观能动性（包括主体的认识和行为）是一个人受气或不受气的决定因素，从哲学上讲，这是内因，只要身子正，不怕影子歪。

一个真正的成功者，不仅在事业上有所建树，而且在处理社会关系时也游刃有余，多数人的经验就是能够把原则和规律性的东西变成自觉的行动。

通过对智者的研究和广泛的调查，我们总结出不受气具有四大定律。

第一定律：确定自己行为的界限。常言说“秀才见了兵，有理说不清”，就是个行为界限问题。一个人要想不受气，必须把自己的言行框在一个恰当的范围内，秀才的强项不在于打斗，打起来必定要受气，兵的强项不在于说理，他讲不过秀才，人人都必须正视自己。行为界限最重要的就是心中要有更高远的东西，这样他才不会为外来刺激所

动，才不会受气，而一旦其心中具有了更高远的东西，也就赋予了自己的行为以约束力，有些事他就不能去做。

第二定律：培养自己的正气。正气是勇气的基础，是一个人站得直、行得正的最大力量，是不受气的重心所在。培养正气的核心是要善于站在多数人的利益立场上来处理人际关系。有正气的人没有人敢轻易招惹，因为招惹有正气的人同时也就意味着冒犯了多数人，这就为不受气提供了雄厚的依靠力量。无论什么人，都有理由和权力给自己寻求正气的支持。

第三定律：善于在群体中树立不好惹的形象。常听到有些人在受气后愤愤地发泄说：“不就是看着老子好欺负吗？！”一句听似平常的话却实不平常，它蕴含了一个常被人忽视的规律：气往低处流。许多人受气，是因为他们在别人眼里就是个容易欺负的形象，而许多人不受气，是因为他们在别人看来就是不好惹。基于此，我们将寻找一些树立不好招惹形象的办法。

第四定律：敢于突破第一次。胆小怯懦、一味忍让的人永远走不出受气的影子，这种行为反过来却惯坏了一些得寸进尺、不见好就收的人。我们将通过分析使读者找到不敢突破第一次行为的原因，并试图为那些正直善良、老实厚道的人探索一些突破第一次的有效办法。

一 第一定律：确定自己行为的界限

善于确定自己的行为界限，是处世老练、成熟的标志，是一个人不受气之本。面对冲突和外来的侵害时，这样的人会清醒地晓得自己是干什么的，清楚自己应该怎样应付，如何把握自己行为的分寸。如旧时代有“秀才见了兵，有理说不清”的说法，表达的就是一个行为界限的问题。“秀才”是以文见长的，而兵则是以武力来摆平事情，如果秀才遇到了一个蛮横不讲理的兵，对他讲理就像对牛弹琴一样，是不起作用的，识趣的人会躲得远远地，不识趣的人可能要吃尽苦头，就要受气。既然秀才和士兵不是同类，就不能与士兵站在同一水平线上，最好不与蛮不讲理的士兵一般见识。

一天，包头市教育学院中文系受人尊重的范老师与一位同事在街头散步，边走边聊天，碰到路边一个小贩在摆摊卖各种各样的瓷器，便停下来随便拿起几个略显精致的盘子看了看，问了问价钱，见小贩颇忙，也就无意再多问什么。然而正当范老师转过身准备和同事离开时，小贩却一下子蹿到他前面，伸手抓住了他的脖领子，另一拳头在他眼前一晃，恶狠狠地说：“往哪里走？不买你捣什么乱？今天要是不买，就别想走！”一副咄咄逼人的样子，暴露出了强买强卖的企图。如果换了另外一个人，可能不会吃小贩这一套，不拉扯起来才怪呢。范老师一惊之后，马上冷

静下来，劝小贩放下手，不必大动肝火，说自己买两个就是。小贩刚刚煽起的火头一下子被范老师出人意料的温和堵在心头，竟一时无话可说，没趣地放下了手。事后，一直站在旁边的同事问范老师道：“你为什么就饶了他？还有我给你帮忙呢？”范老师心平气和地说：“我的双手不是用来打架的，是用来写文章的”。这是一个真实的故事。

范老师为什么不气呢？根本原因就在于他清楚自己是干什么的，对方是干什么的，他没有与对方站在同一水平线上，牢牢地把握住了自己的行为界限。范老师在学校是个德高望重的人，学问做得好，有涵养，也善于做人。一个人的水平不仅仅体现在他的工作和专业领域内，还体现在处理小事情上。作为大学教授，他有地位、有声誉、有尊严，就不可能产生很俗气的想法，也不可能简单不体面地处世。刁难他的小贩不过是个见钱眼开、唯利是图、不懂尊严的势利俗人，与范老师相距不仅是一个或二个档次。范老师很清楚这种距离，他理智地控制了局面，如果把自己降低到与该小贩相同的水平上，无形中就损害了他大学教授的尊严，那才是真正受了气。“君子不和驴致气”，这就是行为的界限。在当时的情景下，范老师是占了理的，并有一个同事能帮忙，所以他不惧对方，他才是真正不好惹的；小贩的强卖是违背公理的，真正胆怯的应该是他，范老师的让步使他下了台阶，所以才有了的一瞬间被范老师那非同一般的镇静、宽容、大度震慑住的镜头。最后的结局，小贩陷入了难堪的境地，他得到的只是几张纸币；范老师

成了真正的赢家，虽然他还是买了两个盘子。这个例子告诉我们，善于确定行为界限的人，才是不受气的人，才是心平气和的人。

确定行为界限的核心是心中要具备更高远的东西。这种东西就像物体的重心，重心稳定了，物体才能平稳而有规律地运动。这个重心是决定一个人行为界限的主要因素。心中有了高远的东西，也就有了定心丸，不易为一些小不点儿的事所气。因为这种更高远的东西使一个人能够看到自己与别人之间的距离，看到自己的优势与长远利益所在，距离越大，所能承受的压力和冲突强度也就越大。道理很简单，比如秤砣，秤砣的分量越小，所能称起的重量越小，秤砣的分量越大，所能称起的重量就越大。同时，如果一个人心中具备了更高远的东西，那么他也就具备了行为的约束力，两者相互支持，共同确定了行为的界限。如上例中的范老师，他是为人师表的老师，他的双手是用来写文章的，这是他的优势，他的心里所想的是培养更多的好学生，写更多的好文章，这就决定了他的双手不是用来打架的，自己的智慧更不是用来战胜街头小贩而使其难堪的。

此外，确定自己行为的界限还包括：判断所处环境对自己的影响；遵循游戏的规则；避开几种不可招惹的人。

1. 心中具有更高远的东西，并能正视自己的局限

我们在进行大量的案例分析时发现，最容易受气的人

大多是那些心中没有更高远的东西的人。这些人面对冲突时，因为无所顾及，只能就事论事，凡事不能拿得起放得下，很容易陷入受气的泥坑。如第三章将要提到的自私狭隘型的人，就是易受气的人。

那么，有没有更高远的东西就成为决定一个人受不受气的重要因素。它能使人在面对可能发生的冲突时看到与对方的距离，看到自己所处的高度，从而不急不躁，心平气和。这个东西能大能小，能近能远，相当富有弹性。

或许，读者都有过体会，即自己心中高远的东西是最强有力的心理支撑，遇到挫折、冲突、压力时，它往往成为自己克服困难的有效支点。一旦丢失或忘记了这种东西时，往往觉得没有什么可以顾及的，只能就事论事，处理起事情来也常欠妥当。一个成熟的人应该时时刻刻铭记自己是准备干什么的，确立自己处世的立场。

（一）心中更高远的东西可以使一个人避免没有价值的冲突。韩信在少年时是一个很普通的人，早丧双亲，无依无靠，生活也没着落，但他人穷志不穷，心里渴望将来能成点事，能出人头地，这使他处起世来聪明、成熟。曾有一段时间，他靠着一位以洗衣为生的老姬的接济过日子，这使他很感动，便对老姬说：“承您如此厚待，将来我若有出头之日，必重报大恩”。老姬听后很不高兴，十分生气地训道：“男子汉大丈夫不自谋生计，天天靠别人施舍过日子，能有什么出息。我给你饭吃是看着你可怜，没指望什么报答。你既然这样说，今后就拉倒吧！”谁能受得了这样的奚落？韩信本是想诉说感激之情，却灰溜溜地碰了一

鼻子灰，但他并没动气，相反却觉得老嫗的话太有道理了，倍感惭愧，于是暗下决心，发奋进取，决不辜负老嫗的一片苦心。自从韩信心里有了想成点事的念头以后，处世便更有心计了。有一天，韩信带着剑在街上闲逛时碰到一个无赖少年，少年便拿他开心，故意侮辱性地戏弄他说：“韩信，你腰里整天挂着剑，能干什么用？我看你不过是个胆小鬼。”围观的人都哈哈大笑，想看看要出什么热闹，却见韩信不理不睬，仍向前走。那少年对韩信的无动于衷很觉得丢了面子，无赖的本性得寸进尺，就赶到前面挑衅道：“你如果是条汉子，不怕死的话，就拿剑来刺我。如果没有胆量，贪生怕死，就得从我裤裆下钻过去。”说完就叉开两条腿立在韩信前面。这个场面使韩信很难堪，他心里便琢磨起来，有心拔剑杀了这个无赖，却又觉得葬送了自己，没有任何价值。此时也只有他自己心里清楚自己是想成点事的人，尽管在别人的眼中，他不过是个普普通通甚至有些胆小的人。终于，他心一横，从那无赖的胯下钻了过去，避免了一场没有任何价值的生死战。虽然在场的人哄然大笑，但韩信却并不觉受气，心平气和地爬起来，拍打拍打身上的泥土，然后扬长而去。真是大智若愚，气量非凡。

我们不妨作个假设，在同样的场景下，换了一个人可能出现什么结果呢？如果是一个心中无物却又胆小怯懦的人，因惧怕无赖少年的纠缠，也可能从他的胯下钻过去，白白受气却没有价值，只能给他的一生留下受胯下之辱的污点。如果是一个血气方刚、气量狭小的年轻人，可能咽不下这口气，恼怒地拔剑杀了那个无赖，最后被抓起来

以命抵命，也不会有任何意义。

韩信与之不同的是，他心中有颗很重很重的秤砣，就是要出人头地，干一番大事业。这颗秤砣是那么的有份量，以至于像胯下之辱这样的事也不能使之有丝毫的移动。他晓得对方是一个一钱不值的小人，与自己根本不是同类，即使与他计较出孰是孰非又有什么价值呢？他清楚不能让这样的无赖之徒坏了自己的正事，这就是他的行为界限，于是他钻了过去却没生气。

生活中类似的事情比比皆是，到菜市场买菜遭小商贩缺斤短两的算计，在商店可能会听到售货员不冷不热的讥讽，到外地可能会受到当地人的欺凌，如果事事在意，就可能陷入受气的泥潭不能自拔，引发许多无谓的冲突。所以，要时刻以自己是干什么的来提醒自己，别凡事都斤斤计较，咬住一根筋不放，非得弄个孰是孰非以挽回点面子不可。

（二）不受气还表现在善于以眼前小的牺牲为代价来换取更大的利益上。要做到这一点，心里没有点更高远的念头也是不行的。心中更高远的东西可以使我们权衡轻重，看透利弊，做出以小的牺牲换取大的收获的选择，这种以小换大是多数人都乐于接受的交换原则，也是不受气的好办法。

某单位在房改政策颁布后，要进行最后一次突击性福利分房，“过了这个村就没有这个店了”，每个人闻风便纷纷“活动”起来，有的找领导，有的干脆直接跑到分房办公室拉关系，谁都想从这最后一个蛋糕中分到一份。对陈

平而言，他的分数是比较靠前的，如果活动活动，做做工作，分到房子当在情理之中，因为已经有消息传出，有两个资格比他浅点的人已稳稳地拿到了房钥匙。陈平到分房办公室问了问，发现自己竟被排除在分房行列之外，没有他的戏，他心里也自然犯了嘀咕。此时，也有人替他打抱不平，鼓动他趁还有机会，赶紧到分房办主任家去“坐坐”。但陈平却表现很冷静，他有自己的考虑，因为刚从上面传来消息，组织部将在最近下来考察他，可能另有重用。这件事才是陈平心中期待已久的，为了这个目标，他平时兢兢业业地工作，任劳任怨，有时也忍辱负重，才终于熬到这一天。而恰恰在这个节骨眼上，又遇到分房可能产生的矛盾，怎么办？陈平先做了个假设，假设自己到处打点打点，最终分到了房子，那就要得罪一些像自己现在处境一样的人，把矛盾焦点引到自己身上来，势必降低同事和领导对自己的评价，一旦有人反映到即将下来考察的组织部，自己的“正事”必然受到影响。从另一个角度考虑，陈平想，一旦自己提升成功，房子问题还用愁吗？最终，陈平没再去做更多的争斗，房子自然没有分到。在一些同事看来，陈平或许显得有些“傻气”，但对陈平来说，没分到房子并没有受气，他的小算盘算的是一笔以小换大的帐，划得来！

从投资的角度上，人们做事情有失才有得，聪明的人不因失而受气，因为他心存更高远的东西，这种东西必然会带来一些损失，这些损失是他行为的局限，他不能去超越这些局限，因为这些局限是与他心中更高远的东西统一

的、一致的，两者是一对孪生姊妹。这一点，我们将在后面详细论及。

（三）心中更深远的东西，是正确认识自己与别人的利益关系，消除冲突的基础。

实际上，冲突和对立在工作与生活中是偶然的、不常发生的事情，人们的密切联系、协调一致才是正常的现象。所以，在发生一些小危机或者存在冲突的可能性时，态度和行为的导向起决定作用。善于处世的人往往能从自己更高远的目标出发，来缓和乃至消除这种危机，不至受气。

中国古代有位将军，一日大宴文武官员，酒喝至中途，突然一阵风吹灭了厅堂内的灯火，便有一个武官趁黑暗之机，拽了为他敬酒的将军之妻的裙裤一下。将军之妻非等闲之辈，她迅捷地摘下了武官头盔上的红缨，把证据抓到手中，然后悄悄地将此事告诉了将军。如果是一个心胸狭窄的人，恐怕非宰了那个武官出这口恶气不可。但这是一个宽宏大量的将军，得知黑暗中发生的事情后，他心中思忖，我宴请这些人是为了凝聚人心，将来能在战场上齐心协力共赴戎机，今天所有客人都是与我要好的，那个武官可能是高兴过头了才出此损招。想到这里，将军机智地命令所有武官都摘去头盔继续畅饮，然后才将灯点燃。将军通过此举宽容了对方，并委婉地让对方意识到自己给他留了莫大的面子。武官暗地里既羞愧又感激，后来勇战沙场，为将军扫平敌寇立了大功。将军在处理这件事情时，立足点在于武官能为我所用，以实现我扫平敌寇的目标，撇开这个偶发事件，两者的长远利益是一致的。所以他宽容了

武官的鲁莽行为，并且还巧妙地让对方意识到自己的善意，手腕运用的老道熟练，令人心悦诚服。

无论是与朋友相处，还是与同事相处，最好是搬出自己心中更高远的东西作为“界标”，从大处和长期着眼，把双方利益捆在一起考虑，面对鸡毛蒜皮的小事，要宽宏大量，能过去的就过去，不可斤斤计较。

从上面的分析中可以看出，一旦一个人的心中具备了更高远的东西，他的局限也就相伴而生了。这种局限与其心中高远的东西同存一体，不可分裂开来孤立地理解。两者共同确定了一个人的行为界限，让人清楚哪些行为是合理恰当的，哪些行为是不应该的，最终也就确立了不受气的行为模式。

2. 根据所处周围环境确定自己的行为界限

一个人受气不受气，还要看他的行为与所处的环境是否合拍。平时说“识时务者为俊杰”，就是讲的这个道理。其中的“时务”，《现代汉语词典》解释为当前的重大事情或客观形势，我们认为时务至少应包括以下具体情况：国际国内大的政治、经济、社会等属宏观环境；具体行业或专业领域的情况和条件，属中观环境；群体、单位、家庭乃至具体场合等属微观环境。当一个人的言行定位在所处环境许可的范围内时，一般不易受气；当一个人不识时务，分析不清形势时，往往会做出超越环境的行为，就易受气。故而，一个成熟的人应该善于洞察形势和环境，并根据形势和环境的变化，合理地确定自己的行为界限。

(一) **看透大环境大气候，划定行为界限。**心中有更高远的东西，想成就点事业的人，不论走仕途当官还是下海经商，都得需要点洞察环境和形势的能力，以此确定自己的目标和行为界限。无视形势和环境的转换，盲目决断和行动，势必产生漏洞，一旦栽在别有用心的人之手中，就会成为别人给你施气的把柄。

陈士榘就是一个能够看透形势而不吃大亏的人。“文革”前，陈士榘已经担任军委工程兵司令员，此后，他又遇到两次晋升的机会，他是怎样做出选择的呢？第一次在1965年底。一天，军委工程兵政委谭甫仁风风火火地闯进陈士榘的办公室像发布新闻似地大声说：“老陈啊，你要当总长了！这不是马路消息，是总政刘副主任传达的，军事大院都传开了。”这突如其来的消息使陈士榘不安起来，他想起刘志坚副主任在传达中央政治局扩大会议精神时确曾提过一句：“总长人选不是刘亚楼。毛主席已有安排，是另外一个人。”这“另外一个人”莫非就是他陈士榘，怎么连个招呼也没打呢？他带着一连串疑问思忖道：12月8日至15日在上海召开的政治局扩大会议上，林彪、李作鹏、邱会作等人对罗瑞卿疯狂攻击，扣上了“反党篡军”的大帽子。林彪已决心把罗总长搞掉，并提名刘亚楼为总长人选。毛主席怎么又安排陈士榘当总长呢？当时“文化大革命”火药味越来越浓，这场革命怎么搞法，扑朔迷离，真假难辨，谁也没有底，更何况陈士榘也看出派系斗争刚露苗头，一旦卷入，后果难以预料。况且，总参谋长一职，非同小可，更非一般人所能胜任。陈士榘认为，工程兵司令

员这个职务对我已经可以了，总长要职，决不高攀。陈士榘马上找到正在 301 医院住院的刘志坚，一了解，“另一个人选”果真是他，便坦然地说：“工程兵司令员足够了，统率三军的总长我当不了，请向军委和毛主席报告。”当杨成武代总长的命令公布时，他悬着的这颗心才放下来。不久，处在代总长位置上的杨成武遇劫，惨遭林彪的毒手，陈士榘则幸免于难。

第二次发生在“9·13”事件后，原军委办事组撤掉，成立了以叶剑英为首的军委办公会议，主持全军日常工作，陈士榘是军委办公会议的成员。一天，叶帅找他谈话说：“毛主席考虑调整你的工作。”陈士榘敏感地问：“怎么个调法？”叶帅说：“准备让你当国防部副部长。”陈士榘又陷入了沉思：又是毛主席的安排，越想越觉得有意思。尽管他觉得当国防部副部长比当总参谋长要轻松得多，但他觉得自己还是当个兵种司令员妥当。他对环境看得较透，对自己也有清醒认识，他觉得自己一向“人缘不佳”，职位高了，众目睽睽，被人家说三道四，倒不如偏安一角，干得踏实。于是，他恳请叶帅：“就让我干这个小兵种的司令员吧。”

现在回过头来看，陈士榘的两次拒绝不能不说是明智的。后来，陈士榘深感自慰地对一个最亲密的朋友说：“这无论如何是我个人的幸运。如果在那个史无前例的年代，果真把我推出去，那可是爬得越高，跌得越重啊！”陈士榘能够从那场动荡不定的政治漩涡中安全游过来，避免了受林彪的陷害，与一些惨遭不幸的人相比，不能不承认他是

一个“游泳”高手。他的幸运最根本的就在于他善观形势，善察利害。

不妨比较一下，假设现在有一个相当具有诱惑力的职位等着你，你会不会毫不顾忌地一屁股就坐过去呢？我们并不期望读者一下子作出肯定或否定地回答。只提醒一下，要善于根据周围环境和形势的变化，来确定自己的行为界限。

（二）要善于在行动过程中从周围环境里挖掘“客观理由”为自己的行为辩护。日常经验表明，一些行为发生后，或许已经超出了行为界限，但一些善于强调客观原因的人往往很轻松地避免了受气。任何人也不可能做到事事都能确定自己的行为界限，这就需要在行为中或行动后进行有效地弥补，给自己的行为着上些合理的或者有情可原的色彩，此时，周围环境中存在的客观理由往往很奏效。

有一次，笔者在崇文门路口碰到了一件很有意思的事情。一位四十来岁的中年妇女在路口一角摆了个小摊，卖一些梳子、短裤等小商品。按规定，崇文门路口是禁止摆摊的，何况这个妇女显然是无照经营，更不允许。此时，一个警察发现了这位中年妇女，便走上来制止。警察问中年妇女：“这里不允许随便摆摊，你知不知道？”摆摊的妇女看到警察走过来，先是有些紧张，但马上镇静下来，躲是躲不开了，她保持了沉默，眼神始终没有离开地上的几件小商品。警察有些火了，提高嗓门大声说：“既然知道怎么还明知故犯？交 50 元钱的罚款。”边说便要写罚单，中年妇女听后有些着急起来，向警察求情道：“你写罚单我也没

有钱，我才摆开摊，东西一件也没卖掉。”警察不耐烦地说：“没有钱就把东西没收了。”说着就准备抄地上的小商品。中年妇女见状，就忙给警察诉起苦来：“我现在已下岗半年了，厂里发不出工资，我又找不到挣钱的门路，政府也没安排好。我家里穷得丁当响，孩子上学还要交学费，日子简直过不下去了。到这里摆摊也是实在没法子的事，我也知道不应该这么做。你要是把东西拿走，我家连饭也吃不上了。”警察闻言心也软下来，不准备再没收东西，给中年妇女建议：“你要想卖东西，到工商申请个执照，找个合适的点才合适。”中年妇女觉得警察说得很在理，一边称谢，一边收拾起东西走开了。

看完这一幕，引出了我的很多思考。的确，这位中年妇女无照经营、随地摆摊是不合规定的，警察过来制止她也是份内的事。姑且不论这件事的性质如何，单看这位下岗女工冷静的表现就很能给人以启发。她很懂社会交往的技巧，能从客观环境中为自己不合规定的行为作出巧妙的辩护，从而避免了很多损失。下岗增多和再就业困难是当前的难题，整个社会对下岗职工都寄予同情心，这就成了客观现实。我们并不提倡诡辩，但从客观环境中寻求支持是不可忽视的。为正确的行为从客观环境中寻找依据，更能使我们的理由显得充分，不被别人驳倒；即使有时候犯了小错误，做了不该做的事情，如果能找到些客观理由，也容易得到理解和原谅，不至于被批得一塌糊涂。

环境是善变的，是复杂的，不同时间、地点、场合都应该有恰如其分的行为界限，这就需要具备见机行事、随

机应变的能力。“适者生存”的道理就在于行为界限与周围环境协调一致时才能畅通无阻，一旦违背周围环境所许可的界限，不论是“越位”还是“不到位”，都会碰壁，都会失却依据。适应环境就是一种行为界限，适应能力强的人总是知道哪些话该说哪些话不该说，哪些事该做哪些事不该做，从而合理地确定自己的行为界限。

现在人们对环境转移的适应上多存在两个误区，在这两个误区上，许多人栽了跟头吃了苦头受了气。**误区之一：不适应角色的转换。**如大学生刚毕业进入单位工作，这是一个从大学生到劳动者的转变，很多人不适应，把大学中的意气风发、固执己见和一些坏习惯带到单位里去，许多人尝尽苦头。某名牌大学一研究生杨某，毕业后分到邮电大学教政治课，讲课时无所顾忌，还时常乱发牢骚。学生反映到教务处，教务主任找杨某谈话，把学生的意见转达给杨某，希望杨某改进方法，改正态度。这一下可把杨某惹恼了，他竟拍案而起：“老子在××大学时就想怎么讲就怎么讲，还用得着你来教我？××大学的研究生讲课都不行，还有谁能行？”说了这样的大话并没吓倒教务主任，不久，杨某就被学校撵走了。杨某受气的教训就在于他无视角色的转换，仍旧以大学时代的行为方式来界定自己作教师以后的行为，显然是不适应新环境的。识时务者应根据自己身份、职位、地位等角色的变化，采取相应的行为规范，不可一成不变。**第二个误区是相当一部分人不适应空间的转换，不能根据变化了的的空间确定行为界限。**他们不懂“外来的和尚难念经”、“入我室为我客”的道理，以为

“老子在这里是第一”，在天下也是第一；在自己的专业第一，在其他领域也可指手划脚。这样的人往往不受人喜欢，万一被别人抓住小辫子，非得给他点颜色不可。动物界中有一种非常善于根据不同的环境把自己的皮肤变成不同保护色的动物，在世人眼中，像变色龙般的人物是要受到唾弃的，但其中根据环境变化适应性地改变自己的道理是值得提倡的。

3. 遵循游戏的规则

任何事情都是有一定规矩的，遵循了这些规矩，事情就能顺顺当地进行；违背了这些规矩，就会因受惩罚而受气。一旦你误入其中，就应该尊重事情本身的规矩，这样才不至于受气。比如孩子做错了事，就应老老实实地听取父母的批评，如果认为父母的批评是多余的、是不应该的，自然就会感到是受了父母的气。其实父母的批评是为了孩子好，并没有其它意思，这就是游戏的规则，孩子虚心接受意见，这就是行为的界限。

游戏的规则最突出的特点是它的设定是对事不对人的。只有理解了这一点，一旦你成为当事人时，才会心平气和地接受它。天安门广场禁止随地吐痰，吐痰者被抓住会被罚款5元。假如你吐了痰被管理人员抓住，不管你是懂得规矩的本地人，还是不懂规矩的外地人，都免不了被罚款。有的人可能会自认运气不好，心平气和地接受处罚，然后一笑了之，花钱买了教训。也有人可能不服气，做一些面红耳赤的争辩，恐怕也不会有好结果，免不了受罚。在

这种情况下，你应该想开些，罚款的规定并不是为刁难你而制定的，这就是行为的界限，更何况随地吐痰是不文明也没有道理的行为。

梁晓声在《中国社会各阶层分析》一书中曾讲了一个非常有趣的故事。在北京通往郊区的一条公路上，发生了车祸。负责疏导的两名交通警察，隔十几分钟才能放一辆车通行。当时梁晓声坐朋友的帆布篷吉普车到郊外选外景，在他的吉普车后面，是一辆气派的奔驰。奔驰的司机是一戴墨镜的短发女郎，旁边坐一位四十多岁的男人，西装笔挺，领带中正，领带夹闪闪发光。梁晓声坐的车前边，还有三辆车，若按每隔十几分钟放行一辆车的速度，等到那辆奔驰轮动，还需50多分钟。其他司机都在自己的车里耐心等待。奔驰里的男女的耐性终于经不住考验了，女司机下了车，有点气急败坏地向一名交警走去，来到交警跟前，忍无可忍地说：“下一辆先放行我们吧。我们是××公司驻京机构的！”蛮以为这下子可以把北京交警给唬住。不料，那30多岁的交警从兜里也掏出墨镜，慢条斯理地戴上后，板起面孔将女郎从头到脚再从脚到头打量了一个来回，冷冷地说：“小姐，一边去。别在我眼前晃，妨碍我执行公务！”女郎愣了愣，从脸上摘下了墨镜，一如遭受了奇耻大辱似的干瞪着交警说不出话来。那交警也不再理她，一摆手，又放行了一辆。奔驰里的男人像丢了面子似地冲下去，大步跨到交警跟前，问罪似的开口问道：“她刚才的话你没听到么？”那交警侧眼扫了他一眼，根本不吃这一套，转而瞪着女郎厉声说：“我刚才的话你没听见么？一边

去，别妨碍我公务！”女郎神色狼狈地又戴上了墨镜，气呼呼地喊道：“他是我老板。是我们××公司驻京机构的全权总代理！”交警仍板着脸冷冷地回击：“他不是我老板。即使是中央首长的车，这会儿也得听我指挥！”那男子居然也从兜里掏出一副墨镜来戴上，以掩饰自己被羞得红通通的脸皮，还强词夺理地说：“我有重要商务，耽误了你要负责的。”交警有些近似挖苦地说：“你不知道怎么向你的外国老板解释么？那么我来教你——交通事故，这叫意外性不可抗力。”言罢，一摆手又放行了下一辆车。另一名交警始终悠闲自在地在—长串被堵住的车队旁踱来踱去，不急不躁的样子，显然认为他的搭档应对得很能体现交警的尊严以及此时此刻的权威。那位“全权总代理”突然气势汹汹地抡着胳膊怒吼起来：“不就是小交警么？有什么了不起？充的什么老大啊！连外国的交警，这点面子也是肯给的！……”偏偏不肯给他“这点面子”的交警，平举手臂，用戴着雪白手套的手指着他凛凛地说：“你说话要注意！你已经在妨碍我执行公务了！”许多司机也看不下去了，纷纷从车里探出头来，其中一人愤愤地喊道：“替外国人当差有什么牛的啊！我们后边的都有耐性等，你在前边倒着的哪门子急呀？”那“全权总代理”跺着脚吼道：“我明天一定找你们局长，叫你小子吃不了兜着走！”女郎也从旁帮腔：“对！饶不了他！”另一名交警一边制止其他司机七言八语的义愤的议论，一边走过来对女郎说：“小姐，请允许我纠正你的语法错误——既然已经强调了‘全权’，何必之后还要赘加一个‘总’字呢？既然是‘总代理’，又何必强调

‘全权’？如今冒充的事儿多，你的语法错误很容易使我们对你们二位的真实身份产生怀疑。”几句话使女郎哑口无言。那交警又对“全权总代理”说：“第一，我得提醒你，不管你是干什么的，客观情况是：你的车停在中国的一条公路上，你面对的是一起发生在中国公路上的交通事故和两名中国交警。第二，你应该也明白，在外国也会发生车祸的。第三，现在几里地以外的雾还没散尽，我们有意控制车距是为了防止发生追尾事故。但如果您确有紧急商务，请向我们简略陈述，如要赶到什么地方，耽误了时间后果会有多么严重。不按先后顺序也得有些理由嘛！……”那“全权总代理”蛮横又傲慢地嚷道：“我们的商务机密，你们有什么资格知道！”那一对男女大约在众人面前丢尽了脸面，嘴里不干不净骂骂咧咧。交警也不是吃素的，在他们的骂声中将他们的奔驰开下公路，把车钥匙装进兜里。这么一来，他们倒变得没脾气了，反而开始低声下气地央求还他们的车钥匙了。车钥匙是要还的，交警要求检查他们的证件，发现那对男女并不是什么国外大公司的所谓“全权总代理”，而是外省某公司驻京办事处的司机。

整个冲突的过程，那对男女不知道自己能吃几两干饭，无视交通规则，一次次超越行为界限，结果被交警治得灰头灰脑，让我们细细分析一下他们活该受气的原因吧。①冒充外国公司所谓“全权总代理”，企图以势压人，在中国的公路上想逞逞威风，浅薄之至。②无视先后次序，想搞特殊化，妄想后来先到。③成心与交警叫板，丢尽面子后还骂骂咧咧，无理取闹，自然是越闹越没趣。谁违反

了规则，谁就要受到惩罚，谁就要受气。

日常生活中，我们随处都会碰到规则。在单位有单位的纪律，违背纪律可能受到批评或扣发奖金。到别的单位办事，就得老老实实遵守其规矩，否则，对方就可能轻者给你点脸色看，重者就会给你设绊子，故意刁难你，不让你痛痛快快地把事办成。去朋友家作客，就不能东瞅瞅西翻翻，无所顾及胡说八道，否则就可能成为不受欢迎的人。医院有医院的规定，不管你是百万富翁抑或总理，进入医院就得服从医院的规矩，就得听从医生和护士的安排。即使是走在大街上，也要遵守交通秩序，如红灯停绿灯行黄灯等一等，就是你应遵循的规则。闯红灯就要受罚，下一次小心就是了，警察不是对准你个人的，他是对事不对人。其实，林林总总的规则本身就确定了你的行为界限，告诉你哪些可以做，哪些不可以做，相当于告诉你怎样不受气的秘诀。按规则去行动吧，不会有气受。

4. 避开几种不可招惹的人

常言道：林子大了，什么鸟都有。林林总总的人群中，总有一些与主旋律不合拍、让人头疼、经常给人们带来麻烦的人，如小人、亡命徒、泼妇、泼皮无赖、地头蛇等5种人，是非常“难缠”的人。惹上这5种人，就会给我们带来满肚子的气。我们没有权利剥夺这类人的自由，更没有权利不让他们存在，那么怎样对付这类人呢？最好的办法就是避开。

为什么对这几种人选择避开的办法呢？只要看到我们正常人与这几种人的距离，也就不难理解为什么要避开他们了。这5种人有几个共同的特征：他们的心理不健康，甚至有些变态，如小人心理极端狭隘、自私，亡命徒发作起来能与人拼命。他们的人格也极不健全，没有尊严，不要脸面，也不知道维护别人的尊严和面子。他们的手段也很卑鄙，正常人想不到的手段他们也能干得出来。与这样的人计较，有什么好处呢？而我们多数人都是正直善良的人，我们不能不顾尊严和脸面，不能不择手段地对付他们，也没有那么多时间与他们耗下去。所以聪明人是善于避开这些人的人。

避开这种人并不是怕他们，是因为我们都有正事要去，或者为了干好工作，或者为了过好日子，甚至只是为了保持一个好的心情，为了这些事情，我们都不能与这5种人斤斤计较。最好的办法是能够识别他们，看穿他们的本性，巧妙地避开他们，不发生冲突，有效地避免受他们

的气。

某年春节，笔者在某处曾看到有一家贴了这么一幅对联：“近君子有仁有义，远小人无是无非”，其中的道理，表明主人为图清静，有意避开一些小人的愿望。同样，为了不受气，就应该在行为上与几种不可招惹的人划清界限，主要是提防小人，识别亡命徒，和泼妇保持距离，不与泼皮无赖一般见识，不惹地头蛇。

（一）提防小人。

我们不是悲观论者，但我们敢肯定，我们所生活的这个社会是一个小人大量存在的社会。究竟什么样的人算是小人？从古至今已有成千上百种说法。根据我们的观察，小人肯定是一个德性败坏的人，有3个特点：一是极端自私，心胸狭窄，容不得别人沾染他所瞄准的东西；二是比较阴险，善使阴谋诡计，明一套，背地里一套，阳奉阴违，口是心非，两面三刀，令人防不胜防，损人利己而后快；三是手段低下，这样的人可能具有较强的业务能力，但为爬得更高，往往趋附于权势，犹如蝇之逐臭、蚁之附膻，奸滑诡诈，爱拍马溜须，阿谀奉承，极尽卑鄙之能事，很可能有地位，甚或有靠山支持，不易对付。这是小人与其它几种不可招惹的人的最大区别。

小人之所以常常给别人气受，甚至乐此不疲，主要是因为这样做是有所图的。要么是为了损人利己，争得一些好处，要么纯粹是为了陷害别人，避免别人胜过自己，谋求心理上的平衡。由此可见，小人是不同层次的。历史上有许多遗臭万年的“大人物”，如砍掉孙膑膝盖骨的庞

涓、陷害杨家将的潘仁美、出卖林冲的陆谦、喜欢整人的康生等等，他们是小人中层次较高、有地位的人，几乎也都有过事业上的心想事成，但最终都被历史淘汰，这类小人离平常人较远。另一类就是生活在我们身边的鼠辈小人，他们的眼睛牢牢地盯着我们周围所有的大大小小的利益，随时准备多捞一份，为此不惜一切代价准备用各种手段来算计别人，令人防不胜防，他们平时或许能潜藏在团体内部在背地里做手脚，但猴子的尾巴终究藏不住，终有败露的那一天。

小人是琢磨别人的专家，敢于为小恩怨付出一切代价，因此对付小人没有一套办法是不行的。李林甫是唐玄宗手下常伴随其身边的一个奸臣，心胸极端狭窄，容不得别人得到唐玄宗的宠爱。唐玄宗有个喜好，他比较喜欢外表漂亮、一表人才、器宇轩昂的武将。有一次，唐玄宗在李林甫的伴同下正在花园里散步，远远看见一个相貌堂堂、身材魁梧的武将走过去，便感叹了一句：“这位将军真漂亮！”便问身边的李林甫那位将军是谁，李林甫支吾着说不知道。此时他心里很慌张，生怕唐玄宗喜欢上那位将军。事后，李林甫暗地里指使人把那位受到唐玄宗赞扬了一句话的将军调到一个非常边远的地方，使他再也没有机会接触唐玄宗，当然丧失了升迁的机会。小人的行为让人莫名其妙，其心眼很小，眼里容不得沙子，为一点小荣就会不惜一切，干出损人利己的事来。

善于处世的人应该是一个善于对付小人的人。郭子仪平定安史之乱立了大功，但他并不居功自傲，为防小人嫉

妒，他格外小心。一次，朝中有一个地位比自己低的官僚要来拜访郭子仪，郭子仪事先做了周密安排，因家中侍女成群，他让所有的侍女到时候都避开，不要露面。郭子仪的夫人对此举感到不理解，问为什么这么做？郭子仪告诉其夫人说，这个官僚是个十足的小人，身高不足五尺，相貌奇丑，很忌讳别人说他丑。郭子仪担心家女见了这个人会发笑，因而让所有家女都躲起来。郭子仪对这个官僚太了解了，在与其打交道时做到小心谨慎。后来，这个小当当了宰相，极尽报复之能事，把所有以前得罪过他的人统统陷害掉，唯独对郭子仪比较尊重，没有动他一根毫毛。这件事充分反映了郭子仪对待小人的办法既周密又老练。

要避开小人。小人固然厉害，但我们并不怕他，避开小人是因为我们不值得把太多的精力浪费在一些没有价值的争斗上。一旦把握不好自己的行为界限，得罪小人，他就会想方设法来琢磨你，破坏你的正事，分散你的精力，使你不能安心于工作、学习和生活。所以，所有想干好正事的人都必须绕开小人。

避开小人必须在行为界限上把握好以下几点：

- (1) 识别小人，摸清他的喜好和忌讳；
- (2) 言行周密，有备无患，小心提防；
- (3) 关键时刻要多一个心眼，不要上小人的大当。

(二) 识别亡命徒

亡命徒是生活中最让人头痛的一类人，他们最大的特点就是走极端，拿生命做赌注，不怕付出任何代价，是一类心理变态的人。这种人层次很低、品质恶劣，自以为是，

以老子天下第一自居，蛮横不讲理，很难对付。亡命徒的典型语言就是：“死都不怕，还怕活着”、“今天不是你死，就是我亡，有我没你，有你没我”、“只要给我留一口气，总有一天会刹了你”。这样的人为不大一点事，就敢下毒手，拼个你死我活，惹上亡命徒就会给我们带来数不清的麻烦和损失。在亡命徒眼中，伦理道德、正义、法律一钱不值，无所顾及，还有什么能压服他们呢？

不跟亡命徒较劲，主要原因是为了不搅乱我们的正事，而不是懦弱害怕。我们多数人都是有正经事要去办的，为了避免一些不必要的麻烦，就不能与这类人较真，否则会耽误了大事。蔡成到某城市出差，在该市打出租车到目的地后，计价器显示“的费”是19.2元钱，他便掏出20元交给出租车司机，按道理还需要找0.80元零头，一般人也许算了，但从乡下来的蔡某觉得0.80元也不算少，应该找。出租车司机不耐烦地让蔡某滚下车，蔡某坚持如不找钱就不下车。司机恼羞成怒，竟然一下子把蔡某从车里推了出去。蔡某觉得受了委屈，拦住出租车不让走。司机暴哮着从车里拿出一根铁棍奔出来，嘴里喊着：“老子今天砸死你！”蔡某一看不好，撒腿就跑，边跑边骂。司机见蔡某要跑，喊一声：“看你的腿快还是我的车快！”钻进车，加速追向蔡某，没命地乱开乱撞，把路边的行人一下撞倒了几个，最后蔡某也倒在血泊中。虽然警察赶来制服了出租车司机，但蔡某却被这个亡命徒撞断了一条腿，留下了终生遗憾。

与亡命徒计较是最没有价值可言的，这种人视生命如

儿戏，置公理于不顾，与这种人发生冲突一点好处也不会有。聪明人不会作无谓的牺牲，不会卷入没有价值的冲突。社会自有正义在，秩序自有法律来维持，亡命徒迟早会受到惩罚的。但我们在日常交往中，还是尽量去识别亡命徒、避开亡命徒为妙。

亡命徒有两种，那种明显张扬狂暴的凶狠者容易被识别，或者可以从别人的教训中了解到的亡命徒也比较容易避开。另外一种，是善于隐藏本性，潜伏在团体内部，平常看起来很蔫，偶尔才露狰狞的人。这种人自制力强，能把自己的本性埋藏起来、压抑起来，遇到机会犹如干柴烈火，会像火山一样喷发出来，让人措手不及。

看来，为了不受气，很有必要与亡命徒在行为上把握好界限，在交往中保持距离。我们再看一个反面的例子，或许能悟出更多的东西。

1997年1月27日，一个刚满19岁的青年衣某，在刑场上走完了他短暂的人生之旅。在1996年5月11日，身为吉林市某中学高三级学生的衣某在学校的高考英语模拟考场上，用刀扎死了同班同学马某，还刺伤了女同学解某。事出有因，衣某是怎样由一个青年学生变成杀人的亡命徒的呢？这里有一个过程。衣某在小时候，也是一个受人喜欢的男孩，但后来发生的事情却改变了他的性格。在衣某刚升入初中的时候，家庭大战取代了温馨与幸福，父母闹起离婚，直到1995年，长达6年的离婚大战终于有了结果，法院把衣某判给了他母亲。畸形的家庭环境扭曲了他的心理和性格：在学校，他和别的同学不相来往，沉默

寡言的他总是茕茕孑立；在家里我行我素，还和母亲发脾气，搞对抗。由于在家庭得不到温暖，衣某对同班女生解某出于同学之间的友谊对他的一些帮助和同情产生了误解，认为她对自己有好感，有感情。生性开朗的解某善良又乐于助人，对于衣某的“爱意”既无同感，更无回应，故而在衣某对她示爱之后，立即远远地避开了衣某。这对衣某来说简直是忍无可忍的事。自此以后，本来学习拔尖的衣某不安心学习，成绩明显下降，而且，经常在学校里做出一些反常举止。应该说，解某还是一个不成熟的、不善于处理人际关系的学生，她对衣某的异常并没有放在心上，后来和马某接近起来，并且有说有笑，虽然没有其它意思，但在衣某心里已无法容忍。马某比衣某成绩好，平时衣某就有点妒意，现在更认为马某夺己之爱，终于在高考英语模拟考场上，发生了让人触目惊心的一幕。本来，衣某、马某和解某都是班上的学习尖子，却因为处世不成熟，没有把握好行为界限，才产生了这样的悲剧。应当说，解某毕竟还是一个稚嫩的中学生，没有在与同学相处时老练地把握好自己的行为界限，没有在行为上有效地避开一个心理畸形者，引发了一场本不该发生的冲突，但成熟的人应怎么做呢？

总结教训和经验，我们在与亡命徒相处时，至少需要在行为界限上把握好如下三点：其一，要学会老老实实地做人，不轻易刺激或触犯脾气大、手辣心狠的人。把握住行为分寸，不给对方造成误解和幻想的机会。其二，在冲突的苗头刚出现时，要采取有效办法补救，稳住对方情绪，

消灭对方的火头。其三，抓住对方欺软怕硬、欺生怯熟的心理，巧妙地作出暗示，让对方了解你的实力，晓得你的厉害，放弃拼命的念头。

（三）和泼妇保持距离

中国人习惯上把那些凶悍不讲理的女人称作泼妇。在女性群体中，泼妇是素质比较差的，也是很难对付的，不仅女士们怵泼妇，男士们也不容易“降”得了她们。触犯了这样的人，有理也讲不清楚。一旦某个群体中有这么个泼妇，在无法隔断与她往来的情况下，人们都应该小心谨慎，能在行为上把握好界限，避免与之发生抵触。

泼妇虽然都是极富个性的人，但她们也有许多共同点。第一，泼妇不是一般的女性，拥有更多的不受人欢迎的弱点。第二，泼妇最突出的特点就是蛮横、不讲理，无理也硬辩三分，与这种人讲理，如对牛弹琴，无所反应，让你拿她没办法。第三，泼妇脸皮很厚，甚至不要脸，谈不上有尊严。她与别人发生冲突时，会马上翻脸不认人，六亲不认，不管你平时对她多么友好，平时与她关系多么“磁”，即使你是她的丈夫或男朋友，她也不买你的账。而冲突过去后，她还会恬不知耻地厚着脸皮与你套近乎，仿佛一切都没有发生一样。自己不要脸，也不给别人留面子，反复无常，不易把握。但为了能在家庭、单位和群体中混下去，她也不得不采取了这种有点近似“能屈能伸”的处世手段。第四，泼妇在冲突中暴露最充分的就是一个“泼”字。她敢骂大街，让所有的人面面相觑却无所适从；她敢哭敢闹，专门揭人的短处，哪句话难听她就拣着哪句

话说；她把握不住分寸，不就事论事，擅长扩大冲突范围，比如由你的一点而及其他，由你的现在而揭你祖宗十八代的老底，由你一个人而及其他相关的人；当她感觉理亏或者没有赚到便宜时，她会立即豁出去，寻死觅活，佯装碰头撞脑，丧失理智，甚至抓破自己的脸皮，揪散自己的长发，撕开自己的衣服，一副无赖之相。

谁能奈何这样难缠的人？有人说要心狠点，手辣点，以硬碰硬，压住泼妇的火焰，甚至有的做丈夫的常用“揍”的办法来对付自己的“泼妻”，但据我们观察，这种办法并不奏效，只能把事情闹大，最终还是惹得一肚子气。其实，泼妇也没有什么可怕的，这样的人素质低、没多大能力，在众人眼里没有地位、没有水平，与这种人站在同一水平线上计较没有什么价值。所以我们有点水平的人都应避免泼妇，这种避开在多数人的眼里与“怕”是两码事。

大人物也有与泼妇相处的时候，他们就很有肚量来避开与泼妇交锋，避免发生没有价值的冲突，专心致志地干自己的正事。希腊大哲学家苏格拉底娶了姍蒂柏为妻，她是附近有名的泼妇，常作河东狮吼，骂大街、骂邻居、骂爹娘，可以说是家常便饭。苏格拉底娶她之前，也知道她的底细，他毅然娶她为妻，并不是因为苏格拉底找不到媳妇，他有自己的看法。苏格拉底认为娶老婆有如驭马，驭马没有什么难处，然而娶个悍妇，与这样的人都能相处，还有什么人不能相处呢？何况对于泼妇，避开与她计较也就不会发生什么了不起的大事。有一天，姍蒂柏在家正要吵闹起来，苏格拉底准备避开她，想出门躲躲火气。可刚到

门口，姗蒂柏从屋里泼出一盆水，恰好浇在苏格拉底的头上。苏格拉底没有生气，反而怪自己走迟了，于是他诙谐地自嘲说：“我早晓得，雷霆之后必有甘霖”。表现了雍容自若的心态，可以说是对泼妇认识得极为透彻、明白的结果。

无独有偶，林肯的妻子也是因泼辣出了名的，喜欢破口大骂，即使林肯的同事和朋友乃至他本人也不放过，更不用说别人。林肯一生因娶了个泼妇虽然家庭生活很不幸福，但他并不愿意与泼妻斤斤计较，而时以避开作为应对办法，所以并没有因泼妇而耽误了成就大事业的正事。对此，他和一些人的态度和行为界限也把握的不一样。有一天，一个送报的约十二三岁的小孩子，给林肯太太送报来迟，遭到她的百般恶骂，誓不绝口。小孩回去向报馆老板哭诉，打算与这个泼妇断绝往来，再也不肯到她家送报，这就等于耽误了一笔生意。而报馆老板听后也不干了，准备找林肯太太弄清是非，非让她道歉不可。林肯先接待了报馆老板，劝他说：“算了吧！我能忍她十多年，这么个小孩子偶然挨一两顿骂，算得了什么？”报馆老板见林肯如此说，知道再闹下去也没用，便及时地撤退回家了。

苏格拉底和林肯与泼妇生活了一生，称得上是最了解泼妇的本性了，正因为深知其本性，才懂得最有效的应对办法，这就是避开泼妇，不与她们一般见识。如果把握不好自己的行为界限，整天呆在家里与泼妻闹个翻天覆地，又怎么能有精力和心思去干大事呢？如果真是这样，恐怕不会有后来的哲学家苏格拉底和总统林肯了。

避开泼妇最积极的理由就是“投鼠忌器”。投鼠忌器语出《汉书·贾谊传》，意思是用器物打老鼠怕损坏了器物，不是怕老鼠，而是为了保护器物。对泼妇也是这样，我们不去招惹她、不与她计较，是出于我们的正事考虑，为我们的尊严和水平考虑，不要损害了我们这些真正有价值的东西。

设想两种截然不同的场景，很容易明白投鼠忌器的道理。

情景一：你与一个泼妇冲突起来，并且抓住自己的理寸步不让，在办公室、在公共汽车上、在集贸市场都可以。结果不外乎两种，一是即使你确有道理，但因你的口才在泼妇面前略显笨拙，在她胡搅蛮缠、骂骂咧咧之下，你肯定会受一肚子气。何况中国人都有一个劣根性，就是喜欢做看客，他们不想知道什么起因，也不关心谁有道理，只想看别人的笑话，当你在泼妇面前被骂得面红耳赤、狗血喷头、狼狈不堪时，周围的人才会满足。这对你的面子而言，是一种巨大的损害。二是你也具备伶牙利齿，通过辩理让泼妇战败，也不会有什么胜利感，反而会窝了一肚子气，因为你碰到了这么一个蛮不讲理、嘴里不干不净的人。在周围的人看来，你和泼妇的水平和距离也是旗鼓相当，甚或是臭味相投，没有人会承认你的水平比对方高出多少。

情景二：当一个泼妇正好发作或已经发作时，你不与对方一般见识，该忍的忍了，该让的让了，把泼妇也弄得没了脾气。那样，你免了受气，也不会让周围的人看更多

的笑话。你没有跟泼妇针锋相对地干起来，也就说明你没有与泼妇站在同一水平，同一高度上，起码是在心理上与对方保持了一定的距离。从人品的角度讲，你可以称得上是有相当涵养的人。在周围的人看来，你很有肚量，想得开事，躲开对方不算丢脸。结果，你没有丢面子，也没有受泼妇的气。

面对泼妇，积极的态度是：不同她一般见识。这就是不受气的行为界限。

（四）和泼皮无赖保持距离

俗话说：林子大了，什么鸟都有。中国十几亿人口，并不是整齐划一的，什么样的人都有，泼皮无赖就是一种令人厌恶的下三流的人。这种人素质极差，他们没有正经事，不务正业，喜欢寻衅滋事，惹上这样的人会让你长时间利索不了、清静不了。这些人以占别人的便宜为乐，喜欢欺负人，把自己的快乐和利益建立在别人的痛苦之上。

泼皮无赖的特点是赖、缠、耗。他们痞性十足，一旦有谁触犯了他，他就像狗皮膏药一般粘在别人身上揭不下来，没完没了地找别人的麻烦。泼皮无赖有的是时间，游手好闲，不务正事，能与人耗到底。一般情况下，他们还大法不犯，但痞行不断，法律管不着他，伦理道德拿他没有办法。街头游荡的人、痞子、胸无大志的人很容易堕落为泼皮无赖，因此，我们应根据这些特点来识别这种人，保持警惕。

从泼皮无赖的特点可以看出，这类人并不十分可怕，但却不易对付，我们必须在行为上与他们划清界限，保持

一定距离，以免干扰了我们的正常工作和生活。避开泼皮无赖，主要是因为一般人没有他们那么多时间和精力耗在无休止的争斗上，何况我们多数人都与泼皮无赖不是同一水平的，不与其一般见识才是高明之举。

《水浒传》中的杨志曾吃过泼皮的苦头。丢失生辰纲以后，杨志过上流浪生活，由于思虑过重病倒在一个小店里，因没有钱而想出了卖掉祖传宝刀的办法。一天，杨志拿着宝刀，插了草标上市去卖，走到马行街内等了两个时辰，没有人过来问津。到中午时分，杨志转到天汉州桥热闹处去卖。不久，忽然看见两边的人纷纷跑到河下巷内去躲，边躲边喊：“快躲了，大虫来也！”杨志摸不清情况，暗自寻思：“怪！这等繁闹的城池，却哪有大虫来！”当他立住脚看时，只见远远地过来黑凛凛的一大汉，喝得半醉，一步一颠撞将过来。原来这人是京师有名的破落户泼皮，叫做没毛大虫牛二，专在街上撒泼、行凶、撞闹，连出几场官司，开封府也治他不下，因此满城知道他的人都避开他。杨志不明真相，仍站在那里卖刀。牛二奔到杨志面前，伸手把杨志的刀拿在手中，问道：“汉子，你这刀要卖几个钱？”杨志道：“祖上留下宝刀，要卖三千贯。”牛二喝道：“甚么鸟刀，要卖如许多钱！我三十文买一把，也切得肉，切得豆腐。你的鸟刀有甚好处，也叫宝刀！”杨志答道：“洒家的刀不是店上卖的白铁刀，是宝刀。”牛二道：“怎的唤做宝刀。”杨志道：“第一件，砍铜剁铁，刀口不卷；第二件，吹毛得过；第三件，杀人刀上没血。”牛二听后，泼皮的本性发作了，非要试个究竟不可，便去一个铺里讨了二十文

钱让杨志剁，叫道：“汉子，你若剁得开时，我还你三千贯。”杨志还真不在乎，只一刀，把一打铜钱剁成两半，众人都喝彩。泼皮无赖的话根本不算数，牛二并不愿兑现诺言，又从自己头上拔下一撮头发，让杨志再试。杨志把头发放在刀刃上尽气力一吹，头发斩做两段纷纷飘落，喝彩的人更多了。牛二继续纠缠，坚持杨志试试第三件，故意刁难他，让杨志剁一个人给他看。杨志道：“禁城之中，如何敢杀人？你不信时，取一只狗来杀与你看。”牛二一下子抓住了杨志的弱点，以为他胆小怕事，道：“你说杀人，不曾说杀狗。”杨志这才发现牛二今天要故意让他现丑。牛二得寸进尺，偏要强买这把刀，道：“你若是条汉子，剁我一刀。”杨志大怒，推了牛二一跤。牛二爬起来，钻入杨志怀里要赖他一把。不料想杨志一时性起，几刀把牛二捅死了，虽为老百姓除了一害，却惹上了一身官司。

杨志为一时之气杀了个没有丝毫价值的泼皮，把自己陷入牢狱，在当时法律并不保护正当防卫的情况下，实在不值，没有把握好自己的行为界限。刚开始，冲突爆发之前他不明真相，没有看清形势，在别人纷纷躲闪的情况下，他没有避开这个难惹的泼皮。心理上，杨志没有把握住自己，把自己与牛二降到同一水平线上，接受不了“虎落平阳被犬欺”的现实，忘记了自己作为杨门名将之后代的身分和地位、忘记了自己的价值在于杀敌报国而不在于除掉一个泼皮无赖。行动上，杨志杀掉牛二显然有些过火，牛二的行为还没有到判死刑的程度。前车之覆，后车之鉴。

我们该怎样与泼皮无赖保持一定距离呢？首先要识别

泼皮无赖，弄清他的本来面目和活动规律，“知人者智”，只有了解这种人才拿出应对的办法。针对泼皮欺软怕硬的弱点，广泛建立自己的势力圈，增强自己的后盾和支持，比如开餐馆或商店的人，都害怕白吃白拿，最好的办法是与当地警察建立密切友好的联系，随时能得到帮助。小事情上不要与这种人站在同一水平线上斤斤计较，该舍的要舍。

（五）避开地头蛇

地头蛇是一些地方颇具实力和影响很大的坏人，在一方能翻云覆雨，横行霸道，为所欲为，或横行乡里，或欺行霸市，是人们受气的一大根源。势力单薄或人地生疏的人一旦惹上地头蛇，非受气不可。

中国多地头蛇，是有一定原因的。长期自给自足的自然经济限制了经济交流和社会交往的范围，地方与地方之间很少发生联系，地方割据势力滋生蔓长，形成了许多地方势力派，使很多人能够得以独霸一方，圈地称雄。如农村的家族帮派、黑社会的龙头老大、菜霸乃至粪霸等等，都是地头蛇的一种。

地头蛇区别于其他四种不可招惹的人最大的特点在于其实力雄厚，更不易对付。常言道：强龙不压地头蛇，表明地头蛇力量很强大。比较低级的地头蛇只靠蛮横打出天下的，往往只有一个人，但也足以维持他在小圈圈里的威严；比较高级的地头蛇则是有组织、有帮派的，能操纵一方局面，即使是公安机关也不能轻易端他的窝。

触动地头蛇，往往引来数不清的麻烦。1991年夏天，张

利坐长途车到泰安做生意，途经平阴站，司机在一家餐馆停车吃饭。张利在餐馆点了伍元钱一碗的鸡蛋汤和十元钱一盘的葱爆肉，饭后掏出十五元钱结帐。老板是个身材魁梧、满脸横肉的家伙，非要张利交一百伍拾元不可，众人见这架势纷纷躲开了。张利有点不服，争辩说：“吃多少饭交多少钱，怎么胡乱收钱？”餐馆老板一拍肩膀，瞪着眼道：“在老子的一亩三分地上，我说是多少就是多少！”一副地头蛇的狰狞面目暴露出来，张利还要张口分辩时，那老板早已飞起一脚把他踢倒在地上的滩污水中，紧接着窜出五六个伙计，围住张利一顿拳打脚踢，张利哪有力量招架，只顾抱着头喊救命，可又有谁敢来劝架呢？几分钟过后，张利已是衣服破烂，遍体鳞伤，兜里准备做生意的三千元钱也被那伙人抢去，真是喊天天不应，叫地地不灵，他一个势单力孤的张利怎斗得过那么一群地头蛇。当他回过味来自己是遇到一帮地头蛇时，一切都结束了。在车上，一位老人颇为同情地对张利说：“年轻人，出门在外，不吃大亏就算赚便宜了。要知现在，何必当时！”车上人们议论纷纷，痛骂地头蛇的也有，埋怨张利看不透火候的人也有。我们很同情张利的遭遇，很痛恨地头蛇的野蛮行为，但冷静地思考一下，张利的这场不幸遭遇是否能避免呢？如果他当时明白自己所处的险恶形势，看清对方地头蛇的凶恶面目，牢记自己做生意的正事，权衡利弊，掏出一百伍拾元钱，自认个倒霉，哈哈一笑，也许就不会造成如此惨重的损失了。

避开地头蛇一不是缺乏正气，二不是真正胆怯和害

怕。特别是在形势于己明显不利，或征服地头蛇的条件还不具备时，硬着头皮往上冲是不行的。在必要的时候，我们必须学会避开，必须学会以小的损失作为代价来避免招致更大的损失，固守小利引来大祸并非聪明之举。常言道“君子报仇，十年不晚”，一旦时机成熟，人们应该大胆地突破第一次，借助多数人的正气的力量，同心协力帮助有关部门彻底制服地头蛇。

二 第二定律：培养自己的正气

心中具备更高远的东西是第一定律确定自己行为界限的核心内容，是决定一个人受气或不受气的关键。聪明的读者可能要提出这样的疑问：如果仅仅把目光，盯在自己的事情上，而不着眼于外（公众），别人就不敢给你施气吗？问题提得好。确实，当一个人只是站在自己的利益立场上，脱离团体利益，不善于给自己心中高远的东西和行为寻找一种力量作为支撑，还是免不了受气的。这种支持力量是什么呢？就是第二定律将要谈到的正气。

正气的核心是善于站在公众的利益立场上，从大多数人认同的观念出发来维护自己的利益和正确性。显然，我们这里所谈的正气特点有二：一是跳出一己之利的狭小圈子，维护多数人的利益，站到多数人的立场上；二是弘扬公众认可的价值准则，从多数人的共识出发来判定是非曲

直。可见，正气的实质就在于“公”、“正”二字，它是与“私”、“邪”相对立的。一个没有正气，自私自利，搞歪门邪道，与多数人对立的人是力量单薄的人；一个充满正气，公正无私，堂堂正正，与多数人保持一致的人，容易获得大家的支持和同情，因而是最有力量的人。

正气的功效在于：你加入正气可以使正气的火焰更旺盛；正气反过来又使你获得多数人的认可和支持，使你代表多数人的利益和思想，使别人不敢轻易触犯你。因为冒犯有正气的人，实际上冒犯的不仅仅是一个人，而是冒犯了大众，与多数人搞对抗。常言道：众怒难犯，稍微识时务的人也不会轻易触犯正气，不敢冒犯整体。

1. 正气最有力量

正气是代表多数人说话、行事，凝聚了多数人的利益和想法，代表了大家的力量，这种力量一旦注入到有正气者的身上，就是其他任何个人所击不垮的。谁掌握了正义，谁就掌握了不受气的力量。

正气的关键在于“正”，“正”就是“不歪”。任何事物，立得正就不易放倒，立得不正自己有时也会倒下。人也是如此，人正了邪气就奈何他不得。“正”从处世角度讲，其关键就在于把个人利益与多数人的、团体的利益结合起来、统一起来，一支筷子只有同其他筷子捆在一起才折不断。

一天，素有日本“推销之神”称号的原一平去拜访他的上司串田董事长。从上午9点等到11点还不见串田的影

子，他便躺在会客室的沙发上打起瞌睡来。这在上下级关系等级森严的日本是上司所不允许的。当他被人推了两三下突然惊醒时，串田与两个秘书已站在他面前，居高临下地凝视着他。串田看到他醒来，就劈头大声问：“你找我有什么事？”显然对原一平打瞌睡不高兴，原一平顿时乱了手脚，结结巴巴地说：“我……我是明治保险公司的原一平。”没等他把话说完，串田不耐烦地追问：“你找我到底有什么事呢？”“我要去访问日清纺织公司的总经理宫岛清次郎先生。想请董事长帮助我，给我写一张介绍信。”串田可能认为这简直是胡来，回道：“什么？！保险那玩意儿也是可以介绍的吗？”原一平是个性情暴烈的人，串田污蔑保险业的话激怒了他，也恰好给他一个发作的把柄，他忍不住向前跨了一大步，大骂道：“你这个混帐东西！”串田一下子被这位下属斗胆的反击惊了一下，往后退了一下，竟一下子说不出话来。原一平继续大声说：“你刚刚说‘保险那玩意儿’了？公司不是一再地告诉我们推销人寿保险是神圣的工作吗？你这个老家伙还是我们公司的董事长啊！我要立刻回公司去，向所有的员工宣布……”说完，怒气冲冲地夺门而出。回到自己的公司，原一平立刻向阿部常务董事详细报告了全部的经过情形。虽然冲撞了自己的上司，有可能丢掉饭碗，但原一平并没怕，好汉做事好汉当，事情既然做了，就勇敢地把它扛起来。他一点也不想替自己辩护，因为他知道自己的所做所为是问心无愧的，他打算向阿部道歉后立刻向公司提出辞呈。正在此时，阿部接到了串田打来的电话。原来，串田董事长在受了一通大骂后，仔

细地思量，觉得自己说漏了嘴，触犯了公司的原则，原一平的话很有道理，作为明治保险公司的高级主管，不但对保险应该有正确的看法，而且应当积极地去推动保险业务的扩展才对。于是，串田在电话中赞扬原一平是个优秀的职员，而且还决定立即召开高级主管紧急会议，要把三菱关系企业的退休金全部转到明治保险，而后，原一平还有幸被串田邀请到家作客。

一个下属大骂了正在气头上的上司，不但没有被炒鱿鱼，还受到了上司的赞赏和礼遇，不能不说骂得高明。仔细地琢磨琢磨，这里面确实有硬道理存在。原一平获胜的关键就在于他站在公司的利益上而不是自己的利益上来对待说错了话的董事长，堂堂正正，正气凛然，权力在正气面前也不得不低头。可见，正气最有力量。

反过来，换了一个人会怎样应付这样的场面呢？如果是你在见自己的领导时却因为打起瞌睡来，可能会百般解释或一味地道歉，这丝毫也不会减轻对方的不快。对领导的偏见不敢站在团体的利益上予以纠正，或是附和称是，或是当耳旁风，那么不仅事情办不成，还会受一顿奚落，受一肚子委屈，于事于己都没有好处。由此看来，正气的武器实在不能丢。

无论是谁，只要他掌握了正气，也就掌握了主动权，掌握了力量。权力、权威、身分、地位、金钱、财富等等一切，固然都有一定的能量，但在正气面前，在公众利益面前，只要是输了理，都会显得苍白无力。

2. 正气是勇气的源动力

软弱可欺的人容易受气，勇敢强硬的人则很少有人招惹。那么，勇气依靠什么呢？勇气来自正气，正气是勇气的基础。没有正气的所谓勇气，充其量不过是鲁莽之勇、匹夫之勇，是无理霸道，蛮横不讲理。有了正气，才能使人产生无所畏惧的动力。

“理”是中国几千年来伦理道德领域推崇的重要范畴，与我们所讲的正气是一致的。对“理”是勇气的基础说法很多，如“有理走遍天下，无理寸步难行”、“理直方能气壮”、“身正不怕影斜，脚正不怕鞋歪”。这里的“理”就是指公理，多数人的利益和判断是非的标准，谁占了理，谁的底气就足，勇气就大。当冲突爆发时，双方都会自觉不自觉地为自己的言行进行辩护，辩护的依据就是“理”，辩护的过程就是一个“讲理”的过程。双方都可能在冲突中找出一些对自己有利的理由，但其中最有效、最有说服力的往往是最富有正气的那一条。不明智的人只能在自己的利益小圈子内打转悠，却看不到与公众结合的妙处所在，结果总是孤掌难鸣，这样的人纵是吃了亏、受了气，在别人看来绝无同情之感。

聪明的人有勇有谋。其谋的巧妙就在于善于发现自己利益与多数人利益的结合点，总是把自己与多数人捆在一起，绝不搞孤军作战。有了以多数人为支持的这个靠山，他还有什么畏惧的呢？

1992年暑假，河南大学中文系的周倩到乐天餐馆打工，这家餐馆是由一对夫妇开办的私营餐馆，同来打工的

还有另外六名女大学生。老板娘为雇用了这么一群“七仙女”而自豪，自从七个女大学生来餐馆，生意火爆起来。为了显示一下餐馆新到的七名大学生的身分以招徕更多顾客，老板娘竟提出让周倩等七人戴上校徽，由于周倩是领班，老板娘命她带头戴校徽。周倩知道另外六人不想戴，自己当然也不想戴，但自己是带头的，弄不好就成了替罪羊，她深思熟虑后，绕开蛮不讲理的老板娘，直接找到老板说：“我已经找另外六个同学做了说服工作，但大家一致认为戴校徽在餐馆打工有损学校形象，学校有明文禁止。如果就我自己戴也不合适，这不利于我们几个人的团结。你能否找老板娘说说？”老板见七个人说的口径一致，深怕小姐们一气之下撒手不干了，便取消了佩戴校徽的念头。后来，由于女大学生服务之事慢慢传开，日本和韩国客人逐渐增多，老板娘把周倩等叫到一起训话，企图强令她们实行日本的“跪式服务”，这简直有损七名女大学生的形象和自尊心。周倩找其他六名女大学生一商量，大家都十分气愤，一致商定如果老板娘欺人太甚，绝对不后退一步，对这种得寸进尺的人，一开始就不能让她得了“寸”去，周倩心中这一下有了底。第二天，老板娘来到女大学生的更衣室大声喝道：“今天开始实行‘跪式服务’，你们都准备准备！”其他六个人没吭声，周倩说话了：“这里是中国，不是日本，没有必要实行跪式服务。”周倩的话使老板娘一惊，她没想到周倩敢说出这样的话来，联想到上一次拒戴校徽的事，老板娘气不打一处来，气呼呼地教训般地说：“这是我的餐馆，来这里干活就得按我的要求办。”周倩见对方如此不讲

理，进一步解释说：“我们毕竟是女大学生，怎么能仅仅为了钱而给日本客人下跪，换了别人恐怕也不会这么做吧！”老板娘见周倩这样有恃无恐地反驳自己，更恼羞成怒起来：“拿了我的钱，就得听我的使唤！”周倩环视了一下其他六个伙伴，再也忍不住了：“你觉得你有什么了不起？一点良知和民族自尊心都没有，除了钱，你还知道什么？我们是拿了工资，但那是我们正直诚实的劳动换来的，不是什么恩赐！”老板娘暴跳起来：“不干就滚蛋，我要炒你们的鱿鱼！”周倩见状，向其他六个大学生一招手，拿起自己的东西坦然地说：“此处不留娘自有留娘处。”说完，微笑着理直气壮地走向大门，其他六名女大学生也提起包，步调一致地跟出来，把傻了眼了的老板娘抛在身后。

这是一群女大学生的经历。周倩为什么敢于站在老板娘的对立面上？一是她和其他六名女大学生都有强烈的自尊心，老板娘的要求缺乏良知，毫无道理，正义属于周倩这一方；二是周倩代表的不是个人，而是有大家作为靠山，如果她不是与其他人联合起来，就有被老板娘分化瓦解的可能，也就没有这么大的勇气。有了理、有了多数人的支持，就掌握了正气，就能唤起人们敢于斗一斗的勇气。可见，正气是勇气的基础，正气压倒邪气，这是个很重要的定律。

3. 把自己的利益与别人的利益联系起来

很多矛盾都是因为利益的冲突引起的，双方固守自己的利益，你欺我一尺，我进你一丈，争得不可开交时便发

生冲突。实际上，很多矛盾是可以折衷调和的，技巧就在于双方或一方要主动把两者利益联系起来，这种中庸之道是多数人都能够接受的。因为一旦有了那么一根“绳”把两个人拴在一起时，跑不了这个也跑不了那个，就产生了共同点，两败俱伤的结果除了亡命徒，谁也不愿接受，这就可能会缓和甚至消除对立。

把自己的利益与对方的利益联系起来，是一种成熟的处世技能。它的作用就在于使对方认识到你并不是仅仅为了你自己的利益，还能站到他的利益立场上考虑问题，至少会让他感到你不是百分之百的自私，这就为你树立了一个比较公比较正的正气形象，觉得你还是可以接受的，闹僵了对双方都没好处，最终两个人都有了台阶收场，谁也不会再给谁气受，可以说是皆大欢喜。

酈食其投奔刘邦时就碰到了一件尴尬事。刘邦打下高阳时，酈食其颇有眼光地预见刘邦是个能成就大事的人，决意抓住机遇投奔刘邦。此时他已是六十多岁的老书生，并且也听到知内情的老乡说刘邦很不喜欢儒生，有戴着读书人帽子的儒生前来，刘邦竟摘下人家的帽子在里面撒尿。为避免受辱，有的人只能望而却步。酈食其知难而进，他已经认定的事决不轻易回头。刘邦决定在自己的内室接见老先生，当酈食其来到刘邦的内室时，刘邦正坐在床沿上让两个侍女替他洗脚，见老先生进来，连身子都未欠一下，一副不愿搭理的样子，没有看得起老先生。酈食其受了怠慢怎么办呢？他见此情况，也只是作揖不拜，不屈不挠、不亢不卑的样子。酈食其开门见山地问刘邦：“您

打算帮助秦国打诸侯呢？还是打算帮助诸侯灭掉秦国？”刘邦闻言不觉上了老先生的钩，他生气地骂道：“真是个书呆子，天下人吃尽了秦国的苦头，所以，诸侯才合力攻打秦国。你怎胡说八道什么帮助秦国打诸侯呢？”酈食其受骂却并不恼怒，他开导刘邦说：“您如果真想聚集义兵灭掉暴虐的秦国，就不该这么傲慢地接见年长之人。”一句话把刘邦的雄心和自己的意图联系起来，使刘邦为之一惊，人家是为自己效力才投奔来的，怎能怠慢呢？听老先生这么一说，顾不得再洗脚了，赶忙穿上鞋请酈食其上坐，道过歉后敬请老先生指教。自此酈食其找到了用武之地，刘邦找到了一个得力助手。并且，从此以后，刘邦很注意虚心地招揽人才，像张良这样的能人就是在以后招来的。酈食其的可称道之处就在于他巧妙地把自己心中高远的东西与对方心中高远的东西结合起来，改变了对方的态度和认识，使自己一下子从受到怠慢变成受到重用。

实际生活中，这样的能人也有不少。他们善于与别人沟通，在对方心目中塑造一种正气形象，采取合作态度，巧妙地避免受气。不妨再举一例。

郑老师是某栋楼房五楼的老住户了，很长一段时间，四层楼的同一位置房子一直没人住。一天，四楼来了个小伙子，打开房子，二话不说，就叫两个砖瓦匠开始拆除厅与房间之间的一堵厚墙，原来他结婚准备住进这套房子，因嫌厅太小，就想拆掉这堵墙。这是一堵实心主墙，它支撑着顶部楼板的重量，如果拆掉了后果不堪设想。郑老师被呼呼地拆墙声惊动了，他急忙跑到四楼看个究竟，看到

主墙被拆，郑老师有点生气地劝阻道：“这堵墙支撑着楼板的重量，你这么一拆，我的五楼恐怕受不了，不能拆。”那小伙子闻言不以为然地说：“不要紧，我早就找人看过了，没事的。”郑老师不管怎么说，小伙子就是不理他。郑老师看到那墙已拆了近一半，如果不加以制止，自己的五楼怕要保不住了，他再也耐不住性子，大声对正在忙活的两个砖瓦匠吼道：“你们还不快住手，再拆下去，楼板塌下来先砸死你们两个！”这一招果真灵，两个砖瓦匠被吓住了，小伙子的脸也拉得老长。郑老师见状盘问道：“你有房产证吗？你是房子的主人吗？你凭什么随便改造房子的结构？出了事你负得起责任吗？”一连串咄咄逼人的发问，激怒了那个小伙子，他大怒道：“你凭什么看我的房产证？狗咬耗子管闲事！你给我小心点。”说着，一把抓住郑老师的胳膊就往外拖：“这是我的房子，你有什么权利站在这里，给我滚出去！”把郑老师往外一推，“呼”一下把门关上。郑老师受了一肚子气，问题还没有解决。但他毕竟是个老师，是有修养的人，问题不解决不行，但强硬的办法又无济于事。怎么办？郑老师冷静了一会，决定再去心平气和地说服小伙子，这次，他改变了方式。郑老师做了个深呼吸，先沉住气，再次推开了小伙子的房门，微笑着对小伙子说：“刚才我的脾气不好，多有冒犯。我刚才的意思是想问问你是不是房子的主人。”小伙子一看对方和气起来，也有点软了：“是，我准备结婚用这房子。”郑老师说：“既然你是房主，那你是要准备长期住下去的，咱们以后可是邻居了，还得多多关照才是啊。”见小伙子低头不语，郑老师接下去

说：“你长住就要有长期的打算啊。这房子我是看着盖起来的，结构我非常清楚。你看这堵墙，承受着楼板的重量，如果拆掉就可能塌下来，首先倒霉的就是你，不是砸着人就是砸着东西，人命关天啊。厅少几平米事小，安全事大啊。我呢，兴许掉下来可能跌不死。这事你年轻人得掂量掂量，看看哪头合适。我还正忙着，有时间欢迎你到我家串串门。”说完就退了出来。后来，郑老师再也没有听到拆墙的声音，没几天，那堵墙又恢复了原样。

在这个过程中，郑老师处理这件事采取了两种截然不同的方式，效果也截然不同。刚开始，郑老师采取了制止的办法，有点侵犯了我的利益我就不答应的姿态，尽管争得面红耳赤，甚至有点手部动作，也没解决问题。后来，郑老师换了一种沟通的方式，站在小伙子的利益立场上让他晓得其中的利害，“我倒霉你更倒霉”，“我这么说也是为你好”，动之以情，晓之以理，陈说利害，拉近了双方的心理距离，最终化干戈为玉帛，和平解决了一场矛盾。

我们不妨把这种办法称为“利益沟通法”，其核心是站在双方两个立场上观察和处理事情，找出一个双方都能接受的方案，它代表的不是其中哪一方的利益，而是双方的利益，所以这种方案也就有了正气感，因为一为私，二就可以称得上“公”了，这种公的东西双方都能接受。

正气最有力量。上面三个层次的分析足以使我们认识到，一个人少受气、不受气、避免受气的最有力的武器就是要树立自身的正气。正气代表的是大众的、集体的力量，

是一种在大范围内、长时间内可持续发挥作用的力量。

正气并不是高深莫测、虚无缥缈、可望不可及的东西，它不过是一种力量，一种集合，普遍存在于我们生活和工作的每一团体、空间和环境之中，从这个意义上讲，人人都可以为自己的行为寻求到正气的支持。

三 第三定律：在群体中 树立不好惹的形象

形象是外露出来展现给别人看的姿态，从哲学上客观决定主观的原理讲，形象决定了某个主体在别个主体心目中的位置和印象。国家有国家的形象，一个国家强大了，就没有其他国家轻易招惹它，一个国家弱小了，就容易受到其他国家的干涉及至欺负，自主权也会受到侵犯。单位有单位的形象，单位效益好实力强，就会受到人们的羡慕，单位效益不好发不出工资没有实力，这样单位的职工在社会上恐怕抬不起头来，年轻小伙子找女朋友也困难。个人有个人的形象，那些性格强硬、富有正气、前程看好的人，一般没有人敢冒犯，而怯懦胆小、没有本领、没有正气、窝窝囊囊的人则易成为受气包。

一个人在群体中的形象如何决定了他易不易受气。从施气者角度上讲，在给别人施气前都会自觉不自觉地掂量

掂量对方，对方好惹不好惹，自己能不能在冲突中取得好处，能不能斗过自己准备发难的人。如果施气者觉得你不好惹，胳膊拧不过大腿，与你斗没有好果子吃，可能会打消这种念头。成熟老练的人能够巧树自己的形象，善于在别人的心目中刻画自己的形象。也就是说，受不受气的命运掌握在你自己的手里。你展现在别人面前的形象不好惹，别人就不敢轻易给你气受；你给别人的印象就是个“软皮蛋”、“傻冒”，别人就很容易欺负你。树立形象关键在于树立自己的硬气。

树立不好惹的形象的功效就在于它可以使一个人获得长期稳定的、一劳永逸的资本，收到“一本万利”之效。一旦自己强硬的形象确立起来，就会一传十、十传百、广为人知，整个团体会对你达成不好惹的共识。别人在与你打交道时，形成一种影子定势，你的硬气就像影子一样罩着别人，所以，别人就要根据你的特点小心谨慎地选择自己的行为方式，以免自讨没趣。形象树起以后，你大可不必把过多的心思花费在别人怎样对待你上，而只在关键时刻，关键事情上关注一下就可以了，可谓事半功倍。

善于在群体中造声势的人都不会忽视以下几种办法：抓住某个机会、某类事情、某个人，杀鸡给猴看，造造声势；巧妙地向别人暗示自己的实力；善于显示自己的特长。大量的案例表明，这几种办法对于树立硬气形象是非常奏效的。

1. 抓住某个机会，小题大做，造造声势

矛盾和冲突是绝大多数人都不希望碰到的，善良正直的人都期望在一个安定和平的环境中工作、学习、娱乐、生活，但向往毕竟是向往，矛盾和冲突却经常会出乎意料地降临到身边。真正成熟、聪明的人也同样不希望自己经常地卷入冲突和矛盾的漩涡，他们的长处就在于能够把一些冲突的价值尽可能地挖掘出来，从而收到一劳永逸的效果。这种办法就是抓住某个机会、某类事情、某个人，小题大做，杀鸡骇猴，树立不好惹的形象。其功效就在于它能以最小的代价换来最大的回报。

小事是不容忽视的，它代表着苗头、潜在的可能性，小事上受气多了，同样会影响大局。但小事、小机会中存在着许多可以利用的东西，在小事上做文章，只要机会抓得好，同样可以产生轰动效应。抓住某个机会，小题大做的好处有：一是付出的代价、造成的损失小；二是能充分体现一个人的原则性，小事都不放过，那么对大事就更在乎了；三是能起到杀一儆百之效，通过别人之口，让周围所有的人都知道你的厉害以及你处事的手段非同凡响。

唐浩明所著的《曾国藩·血祭》书中记述了曾国藩抓住机会打击镇筴兵器张气焰的事例。曾国藩是以湘军起家的，但在早期，他组织的以团丁为主力的湘军很不为人看重，别的军队更是看不起他的团丁，作为湘军首领的曾国藩心里很窝火。他任长沙审案局一把手时，发生了一件事。他的手下将领塔齐布、鲍超、滕绕树等在外喝酒时与四个镇筴兵发生口角并把对方狠狠打了一顿。镇筴兵自明代起便以凶悍闻名于世，个个是私斗、打群架、管闲事的高手，

平时内部常起械斗，一遇镇箠兵与其他兵争吵，便自动联合起来一致对外，不把对方打败决不罢休。且说四个镇箠兵逃回本部营房后，马上纠集一百多人执刀拿枪赶到曾国藩的衙门口，闹了一阵子就回去了。邹寿璋和鲍超如实作了汇报，直把曾国藩气得脸色铁青，扫帚眉倒吊，三角眼里充满杀气，牙齿咬得咯咯响。罗泽南见状劝道：“为了顾全大局，不如忍下这口气，将滕绕树等人责打几十军棍，平息这场风波算了”。依罗泽南的想法，这不是件大事，忍一下也就过去了。但曾国藩的想法却恰恰相反，小事不小，这场冲突不仅仅关系到他的面子和名声，还可能影响手下兵士的士气，于是他说：“绿营欺负曾某人久了，得寸进尺，连兄弟们也跟着我受委屈。从大局着眼，自然应如你所说，忍着，以免事态扩大。但绿营怯于战阵，勇于私斗，此种积习，为害甚烈。我今日正要借此事整一下这股歪风。”如何整法？曾国藩想了个计策，亲笔修书一封，声言自己的手下兵丁私斗，影响极坏，为严肃军纪，这边将滕绕树等打五十军棍，并以箭贯耳游营三日，请求镇箠兵的鲍起豹提督将闹事的四个士兵同样处治。鲍起豹看完信很不以为然，为了将曾国藩一军，他将四个兵捆好，写了封信送给曾国藩让他处治，并放出谣言是曾国藩派人把四个兵绑架走的。镇箠兵头领邓绍良迅速带着队伍冲到审案局，声言“曾国藩敢杀我们的人，我就杀曾国藩。”正在与罗泽南对弈的曾国藩神色自若、纹丝不动，等邓绍良带人冲进门来并用刀直指他的额头时，曾国藩“呼”地一脚将棋枰踢倒，虎地站了起来，怒目圆睁地吼道：“邓绍良，你欺人太甚！”

谅你不过是一个操刀杀人的莽夫而已，竟狗胆包天，在我钦命帮办团练大臣面前如此放肆。你眼里有没有朝廷？有没有国法？”邓绍良自知理亏，不好发作。曾国藩趁机让人把四个镇算兵押上来，局势又开始升温，鲍超拿着一把明晃晃的大刀，凶神恶煞般地站在邓绍良身边，对方的刘松山、彭毓橘也走到曾国藩的两旁，箭拔弩张，气氛极度紧张。那四个被捆的镇算兵哪里见过这阵势，预感到大祸临头，吓得两腿发软，“噗通”跪倒求饶，形势向着有利曾国藩的方面发展。结果，曾国藩让人狠狠把四个镇算兵各打了五十大板放走，痛痛快快地出了口恶气。由此，曾国藩的“狠劲、辣劲”逐渐传播开来，镇算兵再也不敢轻易招惹湘军团丁兵勇。

这次冲突的开始本来不是很严重的事情，但被目光敏锐的曾国藩牢牢地抓住了。长期以来，他就对受镇算兵的气不服气，但出气的机会一直没来。这次冲突对他而言真是天赐良机。他为了给自己的行为涂上正义的色彩，便以“严肃军纪”为借口，引导事态一步步向着对自己有利的方向发展。他在紧张的局势面前不慌不乱，不愠不怒，直到抓住对方以军刀直指自己面门的过分行为，他才一跃而起，怒斥对方“眼里没有朝廷，没有国法”。这使他更加硬气起来，最终吓倒了四个镇算兵，让他狠狠出了口恶气。

当然，将曾国藩的老谋深算、心狠手辣的手段，用于对待我们的同事、同志和周围的人是不可取的，也是不适用的。害人之心不可有，但防人之心不可无。对一些行为过分、经常算计别人的人，不对付也是不行的，那么，最

省力、最有效的办法就是善于抓住一些小事情给这种不义之人还以颜色，让他以后不敢轻易欺负你，让一些其他可能会冒犯你的人尽早地打消这种念头。

抓住某个机会小题大做，关键是要善于赋予小事以大的意义，争取到多数人的理解和支持，这与我们的第二定律树立正气是密切联系的，如果与第二定律脱节，就成了小事上斤斤计较了，这很不利于树立自己的形象。小题大做，需要有理、有利，还需要有节，这种“节”就是把握好度和分寸，不把事情做绝，适可而止才能把矛盾控制在一定的范围内，不搞扩大化才能把冲突限制在一定程度上。

2. 培养自己的实力

实力最能体现一个人的素质、水平和能力，是个人形象中最实在、最能说明问题的硬东西。它的内容非常广泛，即包括个人的学识、业务能力、专长、体格，也包括一个人的社会背景、亲朋好友，在团体中的威信等社会资源。

实力是一个人客观占有的资本，实力强弱决定了一个人在客观上易受气还是不受气。一般地讲，实力强的人不好惹，别人不敢给他施气；实力弱的人则经常被别人踩在脚底下，成了可悲的人下人。

根据我们的研究，无论在家庭、工作单位和社会上，实力往往是决定一个人地位的关键。在大家庭中，资格老、挣钱多、权力大的人很容易赢得其他家庭成员的尊敬，这样的人说话也有份量，在家人眼中，同样一件事他做了家人

就可以原谅或接受，而实力弱的人做了可能就要受到非议。实力最终成为一个人不受气的资本。实力弱小的人常常面临“人微言轻”的尴尬，日子过得可能就不会那么心情舒畅。我们不妨分析一下武大郎这个人物。

武大郎虽是小说中的人物，但在社会生活中却极富典型性。他个头长得矮小，相貌很丑陋，与其弟弟武松有天壤之别；他在社会上没有什么地位，只是个默默无闻的小市民；他没有多大能耐，只能靠卖烧饼养家糊口。在社会上，世俗的人们拿他当笑料开涮；在家里，对年轻风流的潘金莲没有吸引力，他根本拴不住这个女人。结果，自己的媳妇常没心没肺地奚落他无能，还背地里搞起婚外恋偷情寻欢，最终被一群狗男女用毒药陷害。同情之余，我们也应该客观地对这件事进行分析。假设武大郎能够有武松那样英俊强壮的体魄，或者即使他长得奇丑但在社会上有个一官半职，或者没有什么社会地位却有善于驾驭家庭和 处理社会关系的能力，那么他可能就是另一种命运。归根结底，他是一个先天不足，后天又没有能力的人，这种形象很容易成为受害的对象和目标。

虽然我们不认为这是个弱肉强食的社会，但是，我们不得不承认实力强和实力弱的人的生活质量和社会地位存在着很大差异。实力强不好惹，实力弱了就很容易受气，所以，从长远来看，培养自己的实力是树立不好惹的形象之本。聪明的人都善于做好“实力”这篇人生大文章。

培养自己的实力要遵循“扬长补短”的原则。

所谓扬长就是发扬自己的优势和长处。每个人都有自

己的特长，多数人也都体验过自己的得意之特长给自己带来的愉快。特长标志着一个人的个性和实力，没有特长的人也丧失了棱角和个性。常言说：“不怕招招会，就怕一招精”，一旦你掌握了别人不具备的东西，也就站到了一个比别人高的位置上，拉开了与别人的距离，使人不敢小窥你，赢得别人的三分敬意，这种敬意和距离就是你不受气的资本。人的长处很多很多，有的人善交朋友，人缘好，交际面广；有的人善于钻研技术，业务搞得精，出类拔萃，能成为团体的骨干和主心骨；有的人知识丰富，俨然百事通、小诸葛、聪明过人等等，无论在哪个领域扎下根子，都会树起好的招牌。

补短是克服弱点、增强综合实力的办法。短处和弱点是个人形象中不利的一面，我们的弱点就是别人给我们施气的依据。比如，小菜贩缺斤短两的对象多是老人和妇女以及看起来很有钱而不太在意一星半点的人，对于明察秋毫和体格强硬的人他是不敢轻易耍小伎俩的。弱点主要有内在素质的缺陷和行为上的漏洞两个方面，有些东西是可以克服的，有些弱点虽然不可避免但可以掩饰起来不让人轻易发现，就像一个女士可以用面霜把自己脸上的小雀斑掩饰住的道理一样。

国强无人欺，人强也没人敢欺。**综合实力的提高是一个人发展进步的表现，是一个人强大形象的表现。**与实力强大的人作难，不正像拿着鸡蛋去碰石头一样自寻没趣吗？

第三定律与第二定律是同一个问题的两个方面，培养

自己的正气着眼于外界，即争取多数人的理解和支持上，培养自己不好惹的形象特别是综合实力的提高则重点着眼于本身，从内因上下功夫。这两个定律相辅相承，互相弥补，不可偏废。一个人实力的提高，能使他更容易获得别人的理解和支持，更容易树立自己的正气；反过来，为了提高自己在团体中的位置，更会鞭策一个人不断提高自己的实力，效果是共通的，就是最终不易受气。

3. 善于抓住关键时刻表现自己

人们在了解一个人时，最注重的是观察其行动。行动最能反映一个人的形象，但并非所有的行动都能同等地反映出个人形象，这里有一个行为的有效性。聪明人都不会忽视自己行为的有效性，他们善于在关键时刻表现自己，一举树立起自己非同寻常、不好惹的形象。

关键时刻、关键地点、关键场合、关键事情上的行为，关注的人多，影响面广，宣传效应大。在此时敢于表现自己的人，不仅具备常人所不具备的勇气，而且拥有别人所不具有的解决关键问题的能力，这样的人一般人都不敢轻视。

战国时期，秦国围攻赵国邯郸，形势很危急，赵国平原君决定亲赴楚国搬救兵。临行前，平原君准备从自己的众多门客中挑选二十个文武兼备的人与他同行，选来挑去，够格的只有十九人，余下的一个名额再也挑不出人来。此时，有个叫毛遂的门客自荐于平原君道：“臣听说君要去与楚国结盟合纵，与二十人相偕而行，尚缺一，臣请求

凑个数与你们同去。”平原君见有人大胆自荐，他以前压根儿就不知道有这么个毛遂，毛遂在众门客中也不为人看重，就惊奇地问：“先生到我国门下有几年了？”毛遂答：“至今已三年了。”平原君道：“贤士处世，犹如锥子放在口袋里，其锋芒毕露，马上就可以看到。先生到我国门下已三年，没听人对先生有称颂之言，先生肯定没有多大的长处，先生不适合使楚，还是留在这里吧。”平原君显然有些看不起毛遂，在他眼里，三年都没有建树的人还有什么本领呢？毛遂对主人的偏见并不生气，他说：“臣今日就请君将臣置于囊中，如果早让毛遂置于囊中，锋芒早就脱颖而出。”毛遂很清楚自己的能力不为人重视，自己在别人眼中没有地位，是因为自己一直没有机会表现自己，这次他瞅准了一个关键时刻，决心非抓住不可，借用这个关键时刻实现第一次突破。平原君觉得毛遂的想法挺有意思，在找不到其他人选的情况下，便同意了毛遂的请求。其他十九人见平原君把一个小小的不出名的毛遂选上，觉得很可笑，认为毛遂有点不自量力，毛遂对他们的轻视并不气，因为他终于有了个机会，他要利用这个机会树立自己的威信，别人看不起他只不过是了解他。一路之上，毛遂与同行谈论为政治国之道，频频发出精辟的见解，十九人慢慢地感觉到毛遂确实有些真功夫，不觉改变了对他的看法。入楚以后，平原君提出与楚国合纵抗秦，谁知楚王也惧怕秦国强大，不敢答应，从清晨一直谈到中午，楚王始终犹豫不决。毛遂观察形势，见自己的上司如此小心翼翼地请求楚王却被对方故意拖延，很没面子，他认定表现自己的时刻

到了，便手扶宝剑，一步一阶急步而上，对平原君道：“合纵抗秦的利害，两句话就能讲清，可是君从早上谈到中午还没有结果，为什么？”显然准备为平原君打抱不平，挽回点面子。楚王见殿上突然站出一个武士，一问方知是平原君的宾客，便厉声喝斥道：“你还不马上退下去，现在我与你的主人谈话，有你的什么事？”受到楚王的责问，毛遂非但不退下，反而按剑上前道：“大王所以敢呵斥我，不过是仗着我在你的地盘上，仗着你们人多势众。如今距离只在五尺之内，大王可就没有值得倚仗的了。现在大王的性命掌握在我手中，您就不应该当着我家主人的面叱责臣下。”楚王一见这阵势，吓了一跳，毛遂便趁机给他讲了一番合纵抗秦的道理，让楚王的信心坚定起来，最后表示：“好，好，先生所言句句在理，寡人愿倾楚国之力同赵国合力抗秦。”毛遂并没有到此收兵，马上要求楚王左右取鸡马狗之血，楚王、平原君、毛遂三人一同饮下，取得了圆满成功。通过这一件事情，毛遂便在当时出了名，别人都对他刮目相看，毛遂自荐的故事随之流传千古。

毛遂自荐树立自己声望的故事有很多可借鉴的经验。**其一，要分析别人轻视自己的原因是什么。**平原君不知道毛遂在自己门下呆了几年、同事们笑毛遂不自量力、楚王大声喝斥毛遂，毛遂都没有气，他清醒地知道别人之所以不看重自己，主要因为自己没有表现才能的机会，甚至连被装在囊中的机会也没有碰到过。**其二，要善于断定和抓住关键时刻。**常言道：君子不鸣则已，一鸣惊人，要想一鸣惊人，时机问题非常重要。平原君赴楚谈判，的确是一

个重要机会，机不可失，时不我待。人不能两次踏入同一条河流，如果错过了这个机会，恐怕也就没有了毛遂自荐这个千古佳话。历史给了毛遂一个机遇，恰恰空出一个名额给他留着。虽然在争取这个宝贵的名额的过程中碰到了一些不愉快，但毛遂达到了目的，并不放在心上。**其三，要敢于鼓足勇气，以硬碰硬。**对付硬的办法只能是硬，毛遂手握宝剑，距离楚王不足五尺，这使他占据了有利位置，打消了楚王的气焰，不得不接受毛遂的提议。**其四，思维严密，行动周密，不留漏洞，确保完满地达到目的。**楚王口头答应合纵以后，毛遂考虑到如果没有凭据，深恐楚王变卦，就没有就此罢休，提议饮血为盟。这最后一招，再次显示了毛遂的功劳和地位，不能不说是周密老练。

四 第四定律：敢于突破第一次

许多文学作品描写红军当年爬雪山过草地时，一旦支撑不住倒下去，再爬起来就要费很大力气，甚至有的倒下去，再也站不起来。这的确是一种生理规律，人类在社会心理上也存在同样的规律。一个人一旦在心理上倒下来，再想振作起来就需要付出双倍的努力，甚至有的人会从此一蹶不振。尤其在第一次尝试中倒下，后遗症就可能伴随终生，有的心理学家把这种现象称作“第一次效应”。

中国有句谚语叫作“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，讲的

是同样的道理。有的人偶尔一次被别人欺怕了，可能会永远笼罩着畏惧的影子，在对方面前永远怵下去，形成一种非常消极被动的压抑心理，这种心理使人丧失勇气和斗志，相当可怕。由此可见，这第一次效应是可能形成一个人稳定的行为模式的关键，不容有所忽视。

有很多人在冲突发生时总是感觉有一种莫名其妙的紧张不安和恐惧感，主要是因为他从来没有鼓足勇气、放开手脚真正斗争过一回，结果不该认的还是认了，不该忍的也忍了，一次又一次地被别人骑到自己的脖子上却不敢有所抗争。记得哪一位伟人讲过，无知是恐怖的根源。一个人的无知使他畏手畏脚，不敢有所作为；而不敢做第一次突破性的尝试，只能仍旧把他留在无知的空间中。实际上，**矛盾和冲突并不可怕，真正鼓足勇气冲上去斗一回，就会发现对手不过如此，冲突并不可怕，纸老虎一捅就破，可能还会感到自己以前的顾虑和胆小真有点可笑。**

第四定律讲述的敢于突破第一次也是有哲学依据的。中国道家哲学提出了“一生二，二生三，三生万物”的著名观点，不仅符合客观事物发展演变的规律，而且也适用于人类的心理、意识和行为规律。如果没有第一个敢吃螃蟹的人，恐怕至今也不会有人敢把螃蟹作为美食佳肴，第一次尝试者是伟大的。对个人而言，敢于面对矛盾，突破第一次同样也是了不起的，因为它解决了你从此不再受气的大问题。

那么，既然突破第一次如此重要，该如何实现这种突破呢？

1. 摸清对方的底牌

让我们首先温习一下黔驴技穷的故事：古代贵州没有驴子，后来有人用船运来一头，放牧下山。老虎见了，对这个新出现的家伙感到很恐惧，以为这个庞然大物是神兽，一开始只敢躲在树林里偷偷地看。这是只勇敢的老虎，他试探性地逐渐接近驴子。驴子一叫，老虎以为是要吃它的信号，吓得拼命逃跑。但经过反复侦察，觉得驴子除了会大声叫唤以壮壮胆之外并没有什么本领。老虎就鼓足勇气试着靠近它、戏弄它。驴子一时性起，把看家本领使出来，扬起后蹄，猛踢老虎。这一踢，露出了老底，老虎大喜，掌握了驴子不过只有这一点本领，便扑过去把驴子吃掉了。这个老虎当之无愧可称作是智勇双全，其勇是建立在知的基础之上的。如果它对陌生的驴子不去了解，那么它就不会知道驴子究竟有什么了不起的本领，无知则惧，有知则勇。

这个典故告诉我们，突破第一次的第一步就是要摸清对方的底牌，包括他的来历和背景、声望、实力、意图、本性等等，并据此决定自己该怎样出牌。知己知彼，百战不殆。当我们彻底了解了对方的情况后，我们就可能发现，对方其实没有自己所想象的那么了不起，自己盲目的恐惧主要是自己因无知不敢尝试引起的，原来对方还不如自己呢，有什么值得可怕的呢？

施气者之所以给别人施气，很多情况下也是依仗着别人对他不了解，“先下手为强，后下手遭殃”，企图一下子

把别人唬住，一下子把别人欺负趴下再也站不起来，这样以后就想对你怎么的就怎么的了。善于确定自己行为界限的人在了解对方、摸清对方底细之前，是不会轻易与别人发生冲突的，突破第一次的最佳火候应该放在彻底了解对方之后。聪明的人应当清醒地意识到，别人之所以敢对自己施气，是因为他依仗着自己对他不甚了解。我们应该把突破点选在了解对方的情况上，既要了解对方的强项，也要摸准对方的弱点，对症下药。

德国前总理科尔在学生时代经历了一件不平凡的事情。二战结束后，德国学校复课，学生也从不同的岗位回到学校继续学习，科尔所在的杜尔克姆文科中学六年级考试合格的学生并入洛伊施纳街实科中学，他被分在 Tb 班。从七年级起，科尔担任班长，同学们都很信赖他。在一个阳光明媚的上午，两节课结束后，有一段时间较长的课间休息，科尔和同班的几位同学也在闲聊。这时，Ta 班的一位同学凑过来，谈起新来的一位地理老师，在给 Ta 班上第一节课时便用军队长官对待士兵的口吻，呵斥学生，Ta 班的同学感到很气愤。科尔听到后，机灵地意识到自己作为 Tb 班的班长对这种事不能忽视，处理不好必然会影响 Tb 班同学的情绪。科尔马上从别的学生那里打听到，这位地理教师原是希特勒纳粹军营的一个军官，刚从战俘营获释回国，被分配到这所中学任教。了解了这位地理教师的底细后，科尔和大家商量，同学们都很气愤，认为决不能放任和容忍这种态度。第一节课就应当治一治这位年轻教师。正好下一节课是地理课，科尔领着同学们回到教室，简

单作了些安排。上课铃响后，地理教师准时走进教室，当他走上讲台，往下一看，愣住了。全班 28 名同学，全坐在座位上一动不动，像没看到他这位老师似的，只是零零散散地从各自的嘴里嘟嗒出三个字：“早晨好。”地理老师一下子激怒了：“对待老师如此没有礼貌，太不像话，”接着他大吼一声：“全体起立！”同学们仍一动不动，好像什么也没发生。老师气得额上青筋暴突，急步冲到前排一位同学面前，班里的气氛顿时紧张起来。此时，科尔不慌不忙地站起来，走到老师面前，两人一比，科尔比老师高出一大块。科尔开口说话了：“老师，这里是学校，不是你以前所在的军营！”科尔加重语气，继续说：“现在，我们都生活在民主政体中，您得用平等友善的态度对待大家。”同学们目不转睛地注视着教室里发生的这一切，随时准备加入争论的行列。老师大为震惊，半天没说出话来。他深深体会到，现在的学生与战前的学生大不相同了。他们都有过坎坷的经历，都经过复杂社会的锻炼，敢作敢为，搞得不好，自己的饭碗恐怕也被砸了。冷静下来后，老师沉痛地作了自我检讨，向同学们详细讲述了自己的不幸经历，希望得到同学们的谅解。师生重新合作，继续上课。从此，这位老师的态度大大改变过来，并成为一位颇受学生欢迎的教师。

科尔作为一班之长，成功地策划了这突破第一次的斗争，表现出的胆识和组织才能实在令人敬佩。首先，他对事情具有极强的判断力，这位老师的态度实际上是对自己班长地位的一种挑战，如果制不服这位纳粹军官出身的老

师，他和他的同学都会受气，所以他下决心带头突破这第一次。在采取行动之前，他以最快的速度掌握了这位粗暴的地理老师的来历，制定了以硬碰硬的对策。科尔是个聪明人，他知道单以自己的力量是难以对付这位老师的，于是，他站在班级的立场上来争取和发动多数同学的支持，这使他感到理直气壮、信心倍增，成功地突破了这第一次，并给以后的事情创造了良好的开端。

有些人给别人施气，总是要有他的哲学和根据的，应当准确地弄清楚他的这些哲学和根据，力争在第一次突破中，有效地击溃他的哲学和根据。突破第一次，对方也当会对你刮目相看，可能再也不敢对你怎么样了。

2. 考虑最坏的结果，增强行动的信心

面对得寸进尺的人，一次次退让并不能根本解决问题，造成的只是更多的损失，与其如此下去，不如干脆豁出去，“该出手时就出手”。但此时，一些老实善良的人却不敢采取行动，缺乏自信，不敢果断出击，根本原因是怕付出代价，负有沉重的后顾之忧。

只有当一个人义无反顾时，才有勇气挺身而出。勇者，不惧也，勇气就是不怕付出代价。当一个人什么都不在乎的时候，也就敢于冲上去了。然而，如果空泛地谈不怕付出任何代价，恐怕是一句哗众取宠的空话，不到万不得已的时候，可能人人都怕付出代价。我们倡导的付出代价是一种“比较的”付出代价，是一种经过权衡的付出代价。比如，一个手持凶器的歹徒向你勒索点钱财时，你完全没有

必要舍命不舍财。但你反抗所付出的代价远远小于消极忍让造成的损失时，你最佳的选择就是反抗，要敢于突破这一次。

遇有冲突时，我们这里有一个可以增强信心的常用的公式：“大不了×××”，这个公式可以使人考虑到最坏的结果，作出最坏的打算，权衡利弊之中坚定人们的信念，作出突破第一次的选择。

孔小旦是个很怕事的人，怕得罪人，怕付出代价，苍蝇从他眼前飞过，也会吓他一跳。有一年奉命出差，坐长途汽车时碰上歹徒抢劫，刀尖在他眼前一晃，吓得他拉了一裤裆臭东西，把歹徒熏得直叫骂，狠狠踢了他一脚，骂道：“妈的，你也是个男人？”便没有对他搜身。从此，孔小旦说什么也不出差去了，于是，单位的人都叫他“孔小胆”。但有一天他不得不坐上从家乡到省城间的长途汽车，因为最近他老是感觉身体不舒服，单位派人陪他去省城医院检查治疗。去时单位有车送，回来只好坐长途汽车。孔小旦上车时想起上次的遭遇，腿肚子直哆嗦，陪同的人连抱带推把他弄上汽车。坐上车后，孔小旦眼也不敢睁，迷迷糊糊地装睡觉。该发生的躲也躲不过去，过了不久，孔小旦被一阵粗暴的呵斥声惊醒。“都支起耳朵听着！快给老子掏钱，谁不掏钱就放谁的血！让他白刀子进去红刀子出来！”两个歹徒手持明晃晃的匕首，恶狠狠地吆喝。一个小孩被吓哭了，一位姑娘被歹徒搜去了钱，还被摸了一下乳房，姑娘又怕又羞地抽泣着。车上的人忍气吞声，没人出来打抱不平。歹徒搜到孔小旦跟前，陪同的人怕出危险，赶

忙主动掏出几百块钱，讨好地对歹徒说：“我俩是一起的，钱都在这里，放他一码吧！”话音未落，只见孔小旦阴沉着脸，“噌”地一下站起来，说声：“我这儿还有！”便突然一拳朝歹徒太阳穴打去，歹徒被冷不防击了个晕头转向，没等他反应过来，孔小旦又一把夺过刀子就要向歹徒刺去。另一个正在调戏姑娘的歹徒急忙奔过来解救其同伙。两个人搏斗时，孔小旦瞅准时机，一脚踢中那个歹徒的裆部要害。歹徒惨叫一声，扔下刀子捂着裆部疼得在地板上打滚，另一歹徒见势不妙，跳窗逃走。孔小旦发了疯一般，手持刀子，让司机停车，嗷嗷地叫着“老子今天不活了，拼死一个够本，拼死两个赚一个。”边说边要下去追。陪同的人被这阵势震惊了，死死地按住他劝道：“抓住了一个，不怕找不到那一个，你已经很不得了啦！”车上的人也都转过来劝他、夸他。孔小旦勇斗歹徒的事传开了，受到了上级的表彰和奖励。当记者问他：“听说你原来很怕事，怎么这一次却厉害起来了？”孔小旦不假掩饰地回答：“咱实话实说，我知道自己患的是癌症，反正病死也是死，拼死也是死，大不了少活三年二年，没什么了不起。何况我当时还带着借单位的五千多块钱。”这次冲突对孔小旦而言，实在是实现了一次质的飞跃。把生死都置之度外，还有什么可担心的呢？他的逻辑就是拼死比病死更值，所以他作出了见义勇为的选择，激发出巨大的勇气和力量，战胜了歹徒。

从最坏处着想，向最好处努力，最坏的结果都考虑到了，也就无所畏惧了，具体讲，其作用就在于：

第一，能够作出最坏的打算，实际上意味着掌握了方

方方面面的情况和各种将要发生的可能结果，这就为把握好突破第一次的行为界限奠定了基础，才能作出明智的选择。

第二，作出最坏的打算能够唤起一个人心中最大的勇气，才会义无反顾地冲破第一次。

第三，一旦敢于作出最坏的打算，就可能会在气势上压倒对方，而未必非要做出多么大的举动或造成多少损失。

在关键的时刻要敢于突破第一次，必须树立“大不了……”的信心，敢于付出一定的代价来创造再不受气的局面。

第三章 哪些类型的人 最易受气

受气是人内心对外来刺激的一种情绪体验，是否受气除了客观环境和外来刺激等因素外，主要的还是取决于一个人自身的素质及其行为与四大定律符合的程度。在同样的处境和情景下，有些人会受气，而有些人则不易受气，这主要是由其自身的情况所决定的。

水往低处走，气往低处流，这是一种客观规律。处在高水平的人不易受气，处在低水平的人易受气，这几乎是不争的事实。JR 人才调查中心所作的一次民意测验结果显示，以下几种类型的人最易受气：

第一，软弱胆小型。该类型的人最易受气，他们最要命的弱点就是“怕事”，怕付出代价，不敢抗争。具体分析起来，他们的许多行为几乎违背了四大定律中的所有定

律。

第二，自私狭隘型。该类型的人私心最重，常与别人和团体发生冲突，没有正气形象；他也不可能很好地把握自己的行为界限，经常会引火烧身。

第三，缺心眼型。“傻冒”是让人看不起的，这样的人行为界限把握不好，缺乏周密性，不经意就会触动别人的利益。常会使他遭到意想不到的麻烦。

第四，过度敏感型。这种类型的人是与心胸宽阔的人相对立的，生性多疑，多愁善感，一是常为本不该气的事而气；二是很容易惹出事来。

第五，有明显缺点的人。这样的人“坏毛病”多，如不讲卫生、懒惰，这是多数人都不太喜欢的，这些缺点也给他带来不少气。

第六，不得志型。不得志的人未必都受气，但不得志后把握不住自己行为界限的人很容易受气。

这六种类型的人都处在一个较低的位置，给气往低处流提供了可能性和必要条件。但根据第二章所讲的四大定律，我们将会更深刻地认识到他们受气的根本原因。对社会上易受气的人而言，在对号入座后也可以坐下来寻找一下自己受气的根源，从而为克服自身的弱点找一些方法。“有则改之，无则加勉”，这是我们这一章的立足点和归宿点。

一 软弱型的人易受气

提起软弱型的人，大家往往会想起一个“怕”字。这二者仿佛是一对孪生姊妹，用哲学的语言讲，就是互为表里。骨子里就是软的，如同患有骨质疏松症，也就别指望他能挺直腰板来做人。缩手缩脚、胆小怕事是他的一贯作风。反之，因为胆小怕事，所以在受到外界刺激或伤害时，反应软弱无力，活脱脱一个受气包。

究其根源，软弱型的人之所以胆小怕事，主要是怕付出代价。这代价或许是自己的面子、自尊，或许是权力地位，或许是触手可及的现实物质利益。这种类型的人，平日里为人处事处处陪着小心，远离是非之地，生怕惹火烧身。然而，即使你不犯人，人却未必不犯你。天上还有掉下树叶飘落人头的时候呢。一旦受到侵害，此君念念不忘的是其既得利益，宁可抱残守缺，也决不会奋起反抗。于是，即使对方明摆着侵犯其权益，甚至将其打个遍体鳞伤，他仍然我行我素，面上看来不会生气，只会傻乎乎地以善对恶。忍者自安是软弱者的座右铭。事实上，这只是阿Q式的精神胜利法，只可用以维持自己的心理平衡和精神解脱。实际情况则往往是马善有人骑，人善有人欺。侵害者得寸进尺，入木三分，步步紧逼。在他们看来，软弱型的人面对侵害只会忍辱负重，而不会拿出兵来将挡，水来土掩的强者风范。他们不必为自己的侵害行为付出代价，只能有所得。于是，他们会变本加厉，有恃无恐。我们软弱

的朋友也只有忍气吞声，打掉牙往肚子里咽的份儿。

《水浒》中，林冲在被逼上梁山前，确是给人一种典型的软的形象。在被逼的过程中，他始终都处在被动的地位。从高衙内岳庙辱其妻，到被高太尉设计诱入白虎节堂，发配沧州，到野猪林受到百般折磨险些丧命，直至火烧草料场，他都是隐忍退让。从他上梁山后的好汉风骨看，林冲骨子里并不是那种软弱窝囊的鼠目寸光之辈。然而此前为何一忍再忍，毫无反抗的勇气？从根本上来讲，是担心付出代价。当时，他承袭祖上枪棒教头的职业，身任八十万禁军的教头，有一份足以维持小康生活的“俸禄”，有一个温馨的小家庭。如果一旦反抗，这一切将化为乌有。但当他得知妻子不堪高衙内侮辱而自杀，自己被逼得走投无路之时，那位软弱、忍让的林冲终于醒悟，重新站了起来。最后手刃了仇敌，走上了梁山。可以说，林冲骨子里并不是软的，但因为利益的羁绊，怕付出代价，才一忍再忍。他的软弱并没有助其保全身家性命，并没有使他摆脱受气的境遇，反倒使对方步步紧逼，最后把他逼上绝路。

软弱胆小一旦根深蒂固，就会造成一种惯性非常大的定势心理。河南作家乔典运的小说《冷凉》里刻画了一个老实厚道但胆小软弱的王老五形象。主人公王老五是一个老实巴交的农民，在自留地里，他种上了一些韭菜。春天来临，王老五的第一茬韭菜长出来了，又肥又嫩。王老五看在眼里，喜在心头，但却舍不得割点自己享用。没想到过了不久，嫩嫩的韭菜被人偷走了。王老五很心痛，一气之下，大骂一通。没想到偷韭菜的人竟是村支书的老婆，等

到村支书得知此事亲自上门道歉并赔偿他五元钱时，王老五简直吓得心惊肉跳，寝食不安，他虽然明知自己有理，却害怕村支书将来会整他，也害怕左邻右舍因此而瞧不起他。从此，王老五就像得了神经病，一天到晚提心吊胆，疑神疑鬼，晚上睡觉常做恶梦，只好去看医生。医生得知事情的来龙去脉后，给王老五的老婆开了个偏方，王老五的老婆照方行事，去求村支书来家整治整治王老五。村支书只好硬着头皮装腔作势地把王老五整了一顿。王老五被整出一身冷汗，顿时清醒了许多，竟得意地对老婆说：“这下子可好了！这一关总算过去了。”王老五胆小软弱得实在让人吃惊，但在中国，这样的人和事并不希罕。

结合我们的定律，就能更清晰地看到软弱胆小型的人为什么如此容易受气了。其一，软弱胆小的人在行为上不存在越位和过分的问题，但却把握不足，行为不到位，该做的不做，不该忍的也忍。从而造成恶性循环，使可供选择的行为界限范围越来越小，胆量越缩越小。其二，软弱胆小的人竟然连自己的利益都不敢维护，也更不敢多管“闲事”，不能聪明地维护多数人的利益，树不起自己的正气，更谈不上勇气。其三，软弱胆小的人敢于忍，敢于让，但这种消极的忍让换来的只不过是一时一刻的苟安，他们永远走不出抗争的第一步，只局限在受气的圈子里转来转去。其四，软弱加上胆小，在别人眼里就是一个容易欺负的形象，稍微胆大强硬的人就可以随意欺负他而不必担心造成多大的损害。“人善被人欺，马善被人骑”，这是早就被前人所看破的道理。

软弱、胆小的人多是些老实厚道、正直善良的人，他们很值得同情。老实厚道、正直善良是一种美德，但这种美德并不就是应该受气，关键问题是具有这种美德的人更应该把握好处世技巧，把握好忍的界限，敢于站起来突破第一次，树立起不受气的形象。

二 自私狭隘的人易受气

如果说胸怀宽广的人是一只搏击长空的鸿鹄，心地开阔，心怀远大，光明磊落；自私狭隘的人则如一只蜗牛，背上重压的是自我的世界，心中只装着自己。自私必然心无他人，天地间唯我独尊；狭隘必然心胸狭窄，鼠目寸光。他用一层厚重的壳把自己严严实实地包起来，事不关己高高挂起，生活在自己狭小而冷漠的世界里。礼尚往来，投桃报李是人之常情。一个不能以自己的友善之心给别人送去温暖和关爱的人，自然也就得不到别人的关心和爱护。这种类型的人，一切以自我利益为核心，无朋友之情，无恻隐之心，不懂得宽容、谦让、理解、体贴、关心别人，周围的世界必然也不会接纳他、同情他。

自私狭隘的人的幸福，往往是建立在牺牲别人利益的基础之上。就一个集体而言，在一定时期它的利益是有限的，而且集体与个人、个人与个人的利益相互交叉，密切相联。如果有人处心积虑地打自己的如意小算盘，不折不扣地维护甚至扩大自己的利益，必定不是挖集体的墙角，

就是损人利己。他如同果园里忙忙碌碌的蚂蚁，为自己汲取甘甜的蜜汁而不辞辛劳把蚜虫运到果树嫩绿的幼芽中，肥的是它自己，遭到损害的是将把累累硕果送给园丁的果树。正如培根所言的这种“只知自爱而不知爱人的”，虽然他们时时在谋算怎样为了自己而牺牲别人，而命运之神却常常使他们最终成为自己的牺牲品。

A君是某单位刚刚得到提升的副处长。作为副职，在下属和领导心目中的地位显然不如正职。由于她学识浅薄，在工作中深感力不从心。这使她这艰苦奋斗二十几年才得来的职位岌岌可危。为改变自己的处境，她如一个溺水的人捞救命稻草般，挖空心思寻找在领导面前表现的机会。一次，她组织大家撰写一份调查材料。虽然她自己水平有限，但颇具鼓动能力，手下几位小伙子埋头苦干两星期，一份漂漂亮亮的调查报告终于按时交到了领导面前。看到领导脸上露出了笑容，她如释重负之余没忘为自己表上一功：“领导，我费了好大劲，终于把您交给我的任务完成了。”看似轻松而又平淡无奇的一句话，一个单人称的“我”字，早已巧妙地把帮她苦干两周的下属们拒于千里之外。这里，且不说她是剽窃，作为领导，她在自我利益的驱使下，好大喜功，缺乏对自己清醒的认识和评判。在工作会议上，领导果真把她大大嘉奖一番。然而，正当她沉浸在成功的喜悦中时，背后投来的是下属们鄙视的目光。目光如炬，焚烧掉了同事对她的信任和尊重，降低了她在下属中的威信。从此，同事们含沙射影地讽刺挖苦她，有一搭无一搭地执行她的工作安排甚至对其置之不理。而

她，自知理亏，只能心中憋气，暗自叫苦。俗话说，“君子爱财，取之有道”，信奉的是身正不怕影子斜。而自私狭隘的人都是私欲熏心，身斜影子歪；为达目的不择手段，难以确定自己的行为界限，把握自己行为的度。结果，弄巧成拙，把自己推向愈发不利的境地。妄想踏在别人的肩膀上往上爬，却搬起石头砸自己的脚。因此，受气是他们自己一手造成的。

在有些情况下，并不是别人故意跟他过不去，而是自私狭隘的人自己寻气。胸怀宽广的人能以友善、宽容之心待人，往往朋友遍天下。自私狭隘的人却恰恰相反。在他的心目中，始终保持着这样一种信条：只要是对他人有利，即使于他无损，也是对他不利的。这种人，恨不得做世界上独一无二的头号老大，以仇恨的目光打量着周围的世界，容不得别人进步和获利。因此，面对别人的进步，他不是取人之长补己之短，奋起直追，而是仇视和打击，气不打一处来。对此，对方泰然处之，气极伤身的则是他自己。这又是谁的错？这样描述出来似乎言过其实，但在生活中的确不乏其人。朱晓华在而立之年好不容易敲开了北京大学的大门，加入了研究生的行列。他有多年在高校教书的经验，学问功底也高出他们一筹。由于他有较高的身分和资历，深得新同学的敬重。然而，年龄不饶人。与这帮可塑性极强的小毛孩们相比，朱某的身上，更多的是定势和惯性，进步缓慢。而且多年以来形成的处世哲学，使他很难适应新的环境。入学一年多，同学们一个个迅速成长。作为老大哥的他，不感到高兴，反倒忐忑不安，甚至

讽刺打击。往昔的的同窗友谊渐渐被气愤取而代之。在他眼里，同学们每前进一步，就是他被动地倒退两步。如果朱某心地豁达，同学们的进步会自然而然地激励地前进。大家携手共进，这本是对他有百利而无一害的好事。然而，同学们的每一份成绩却如根根钢针扎在他心上，令他恼羞成怒，似乎大家在跟他过不去。就这样，我们这位可怜的朱先生日日以仇恨的目光凝视着周围的世界，天天在自讨气受。寻根究源，过错并不在积极进取的同学，而在于他的自私狭隘。心中无正事，是他的病根所在。

至此，我们可以为自私狭隘的人士勾勒一幅速写：他走路只盯着自己的脚尖，心中无正事，骨中无正气，只注重自己的个人利益。因而，不能把握自己的行为界限，易因私利而忽视或侵犯集体和他人的正当利益。在群体中得不到信任和尊重，没有威信和地位。大家冷落他，鄙视他。受气也就成为他摆脱不掉的东西。

显而易见，自私狭隘的人是不受欢迎的，也是不得人心，没有人缘的。

他们因为自私，所以常有“吃亏”、受气的感觉。自己一点一滴的利益受到无意“侵犯”，在一般人眼中本来算不了什么，但在他狭小的胸怀中却容不下。姜占辉在办公室倒了一杯茶没来得及喝，被办事回来渴得要命的李军一气喝光，姜占辉竟破口大骂，众人愕然。从此，众人对他都敬而远之了。自私狭隘的人不顾别人的需要和利益，这样的人怎能受欢迎呢？

自私狭隘的人不能树立起自身的正气。这样的人眼中

只有一己之利，并且视自己的利益与别人的利益为水火不相容，找不到与别人利益的结合点。他们受气的时候往往势单力孤，失道寡助，没有人来帮助他，因此他就不会有大的力量和勇气。

可见，走出自私狭隘的误区也是避免受气的必须。最起码的一条就是要树立起“我为人人，人人为我”的观念。我们平常人可能达不到“大公无私”、“公而忘私”的境界，但我们可以从“公利”中找到一条通往自己利益的渠道，这个渠道可以有效地避免个人利益与公众利益的冲突，可以使我们与多数人站在一个立场上。

三 缺心眼的人易受气

我们常说“谁都不傻”，但也常说某某是个“傻冒”。其实，这种傻与不傻就是缺不缺心眼的意思，聪明人不缺心眼，傻乎乎的人就缺心眼。社会上的确不乏缺心眼的人，他们往往由于知识匮乏、社会阅历不广、不深谙交际技巧而做出不受欢迎的事，在别人看来，他就是缺心少眼，这样的人很容易碰壁，很易受气。另外，聪明人在某些时候、某些事情上也有“十清一俗”、考虑不周的时候，有的人“聪明一世，糊涂一时”，难免有不当之处，而就在这“一俗”、“一时”之间也常常使他受气。

缺心眼的人最致命的弱点就在于眼界不开阔，思维欠

周密，不能洞察别人的心理，不会为自己的利益作打算，处世上与周围多数人利益不协调、步调不一致，让人看不起。缺心眼的人违背了第一定律，他们不摸对方的意图，不能判断周围的形势，不按规则办事，我行我素，不能恰当地把握自己的行为界限。这样的人很容易冒犯别人，别人对他的冒犯耿耿于怀时他也可能全然不知，在别人准备报复或暗作手脚时他也全然不知、不妨，这怎能不受气呢？

缺心眼的第一种表现就是不识深浅，分不清形势，对周围环境缺乏周密的研究。一个看似平和的环境，其实内部矛盾错综复杂、盘根错节、暗藏利益，可以说处处都有行为的“雷区”，不明利害的人一旦不小心触动其中的一弦，很可能会激起波澜，而最大的受害者可能是这个“乱弹琴”的人。赵姨娘就是这么一个人。赵姨娘是贾政的小老婆，在王夫人面前没有地位，王夫人也从没把她放在眼里。一次，薛宝钗（王夫人的外甥女）把哥哥从家里带来的东西分了些给赵姨娘的儿子贾环，赵姨娘心中甚是欢喜，暗暗思忖道：“怨不得别人都说那宝丫头好，会做人，很大方。如今看起来，果然不错！她哥哥带来东西挨门儿分到，并不遗漏一处，也不露出谁薄谁厚。连我们这样没时运的，她都想到了。”宝钗送了点东西，赵姨娘就觉得别人看得起自己，一副受宠若惊的样子，但这实际上能根本改变她在别人心中的地位和形象吗？赵姨娘忽然想到王夫人与宝钗的关系，就想到王夫人面前去卖个好。便自作乖巧地蝎蝎螫螫地拿着东西到王夫人屋中，站在旁边，陪着笑道：“这是宝姑娘刚才送给贾环的，难为宝姑娘这么年轻

的人，想得这么周到，真是大户人家的姑娘，又展样又大方，怎么不叫人敬奉呢？怪不得老太太和太太成日家都夸她疼她。我也不敢自专就收起来，特拿来给太太瞧瞧，太太也喜欢喜欢。”没想到王夫人一眼洞穿了她的心思，又不便理她，就说了一句：“你只管收了去给环哥玩罢。”赵姨娘碰了一鼻子灰，悻悻地回到家中生起闷气来。赵姨娘真是多一事不如少一事。王夫人听了赵姨娘的话，就知道她想干什么，赵姨娘的逻辑是“宝钗都看得起她，王夫人也得多少给她点新看法”，这简直太天真了。王夫人根本不吃她这一套，并且对赵姨娘这样肆无忌惮地随便评论家里的人谁好谁坏大为不满，她甚至容不下赵姨娘有这种权利，在宝钗和黛玉之间选择的事，贾母和王夫人都还没有定夺，哪里容得下赵姨娘来添加一个砝码？更何况赵姨娘根本没有意识到在一个女人面前大肆夸奖另一个女人会引起对方的反感，会刺激对方的虚荣。不知天高地厚，做了不该做的事，只能去受气了。

缺心眼的第二种表现就是没有主见，人云亦云，轻信别人，容易上当受骗。俗话说“害人之心不可有，防人之心不可无”，而缺心眼的人则往往缺乏“防人之心”。这种类型的人很可悲，别人发现他有点用处时就拉过来利用一下，用完以后就一脚踹开，卸磨杀驴，犹如对待掌中玩物。《西游记》中的猪八戒就是个缺心少眼的人，常被孙悟空捉弄，常上猴精的当，所以读者大都觉得“老猪”好欺负、可叹可笑。生活中上当受骗的人也不少，在人们互斗心眼的时候，谁耍得好谁就会立于不败之地，谁耍得不好谁就要

上当，更何况对于脑中常常缺少一根防备之弦的人呢？

不识时务是缺心眼的第三种表现。常言道：“识时务者为俊杰”，不识时务就要沦落为缺心眼了。不识时务的人不会见机行事，不会随机应变，不知见好就收，不知到哪山唱哪支歌，因而不受别人欢迎，在众人眼中没有地位，没有威信。黄冈市一对夫妇生了一对龙凤胎，乡下和城里的朋友都赶来祝贺，有的夸这对夫妇有福气说：“真是龙凤呈祥，你们就等着享福吧！”有的夸“胎婴生得耳大面方，长大后肯定长得漂亮”。轮到乡下的一个亲戚说话时，他不知好歹地说：“人家都说龙凤胎不容易养活”。一句话使大家都感到愕然，夫妇两人心中更是不快，从此再也不与乡下的这家亲戚往来。不识时务的人都不懂得迎合时势和别人的心理，与别人不合拍，与时势相违背，从而讨得不少苦吃。

缺心眼是一种不受欢迎的缺点，但也是可以改进和弥补的，这种类型的人应多掌握方方面面的知识和处世技巧，注意确定自己的行为界限，使自己逐渐周密、严谨起来。

四 过度敏感的人易受气

聪明的人都有一种迅捷、灵敏、准确捕捉外界信号的能力，这使他们能够及时作出适应变化中的环境的决策，

从而增强了适应能力。但生活中也大量存在一些过度敏感的人，狐性多疑、无中生有、心胸狭窄是其最主要的特征。这种人自尊心和虚荣心极强，对自己的利益很在乎；他们心胸狭窄，什么事都往心里塞，容不得别人有任何冒犯；他们的神经极度敏感，脑子里时刻绷紧一根弦，这根弦仅仅是为了把别人的言行与自己的利益进行对照，来验证自己是否受气。

过度敏感是心理不健康的表现，形成这种不健康心理的原因因人而异。有些人过度敏感是由于自己有某种生理缺陷。如肥胖、短小、残疾、雀斑等。因此不喜欢别人触及自己这些缺陷，这些缺陷一旦被人触及，他们就会感觉受气。有一次，胡峰与胖子吴晓丽开玩笑道：“你怎么这么胖？”吴晓丽个子不足1.60米，体重却达160多斤，已是三十岁的大龄女青年了，连男朋友都没找到，胡峰的这个玩笑惹怒了她，她生气地骂道：“胖不胖管你屁事，我又没吃你家的饭！”一气之下，竟然再也不理睬胡峰，记了个大仇。

人们一般都对自己的隐私、忌讳和特殊经历比较敏感，而隐私、忌讳和特殊经历正是造成过度敏感的又一重要原因。比如个人收入、离婚、一些不光彩的往事，都是不愿被提及的，一旦被人提起，就有一种被冒犯的感受。

以上两种敏感都是可以理解的，因为人人都需要自尊心和面子，但若对此过度敏感就会受气。

第三种过度敏感主要是由功利心和虚荣心过强引起的。这样的人因功利心和虚荣心过强而使神经极端脆弱，

容不下别人，心胸狭窄，这是不健康的心理反映。例如在单位中，某个人虚荣心极强，很喜欢领导赏识他、赞扬他，而当领导表扬、赏识别人时，他心里就会“吃醋”，产生妒嫉、不满的感受。

过度敏感的人为什么容易受气？可以说，过度敏感的人具备了易受气、多受气的素质。第一，由于敏感，他能感受到别人感受不到的气，这种气叫做“自感性”受气。有位青年人到多年不见面的一位老同学家去探望。这位老同学如今是商界颇有实力和名望的人物，每天来访的人很多，令他十分疲劳，因此，对来家的客人，只要是不太重要的，一律不冷不热地待之。这位青年以为一定会受到热情接待，不料却未如此。这位青年心里顿时感觉受了怠慢，认为此人太不够哥们儿，小坐片刻便借故愤然离去，决心再不与之交往。后来才知道，那个老同学每天要接待很多人，包括一些大人物，对一般人形成了不冷不热的接待风格。他再一想，自己并未与人家有深交，自感冷落，不过是自作多情罢了，于是改变了想法，主动与之增加往来，慢慢地成了座上客。自感性受气就是自作自受，这样的气是过分敏感的人比一般人多受的气。第二，过度敏感的人还会产生“无意性”受气。他总是把事情复杂化，别人本无给他施气的本意，或不经意冒犯了他，他就认为自己受了气。“言者无意，听者有心”，他们能“自作多情”地从别人的话中琢磨出伤害自己的意思来，让别人无所适从。第三，过度敏感的人对故意施气比一般人更气，这主要是由其心胸狭窄引起的。这好比一公斤氢气，把它充到一个

容积是一万立方米的大气球中，大气球肯定鼓不起来，而把它充到容积只有一立方米的小气球中，小气球就可能会一下子鼓起来甚至爆炸。一个人过于敏感、心胸过于狭小，他受气的程度就会比别人深。由上面的分析可见，过分敏感的人其要害就在于违背了第一定律，没有把握好自己的行为界限，他们不存在不敢突破第一次的问题，可能会屡突屡破，也不存在树立不起不好惹的形象问题，这样的人的确不好惹，一般人都不愿与神经质的人一般见识，他们的行为界限不是不足，而是过分了。

过分敏感的人不仅比常人多受气，而且其人际关系也不好。这样的人疑心重、防卫意识特别强，在心理上总是与别人保持一定的距离，界限过于分明，把自己封闭起来，把别人拒之门外，决不会与别人以心交心。时间久了，他就会四面树敌，把多数人推向自己的对立面，使自己处于孤立无援的境地。得道者多助，失道者寡助，过分敏感的人是不会“得道”的，这样的人也不会树立起正气形象。

命运掌握在自己手中，悲剧和苦酒都是自己酿成的，解铃还需系铃人，克服过度敏感的心态的药方掌握在过度敏感者自己的手中。一是要学点“糊涂”。过度敏感的人不能说不聪明，但聪明得过头，是小聪明，古人云“小智非智也”，小聪明其实算不上聪明。大智若愚，真正聪明的人乍看起来像是有点糊涂，但他并不受气。二是要宽容一些。宽待别人，严以律己，可以减少不少麻烦。宽容别人的关键是要有一副宽阔的心胸，至于为什么心胸宽阔就不易受气，我们将在第四章详述。

五 有明显缺点的人易受气

“金无足赤，人无完人”，缺点人人都有，但缺点明显的人则易受气。如不讲卫生、随地吐痰、酗酒、赌博、不分场合吸烟、口头禅太多等等，都是些不受欢迎的坏习惯。有明显缺点的人往往对自己的坏习惯习以为常，不在乎别人怎么看待自己，依然我行我素，想怎么干就怎么干。所以，他们违背的是第一定律，不能掌握好自己行为的界限，自律能力差，经常会招来麻烦。

有明显缺点的人树立不起不好惹的形象。缺点犹如玉瑕，缺点越明显，越有损个人形象，有损别人对某个人的看法和评价。如不讲卫生的人，可能作风不严谨、不照顾别人的情绪；吸烟的人，不听劝戒、无视别人的健康；赌博的人，不安分守己、不务正业。这些明显的缺点最容易成为别人利用的把柄。李老汉和李老太太含辛茹苦，把三个孩子培养成大学生，三个孩子成家后，老两口年事已高，按道理应该从农村搬到城里跟着三个孩子享清福了。李老太太很受儿子和儿媳们的欢迎，但李老汉处境可就惨了。原来，李老汉抽烟太厉害，一天下来平均要抽两包以上，到谁家里谁的房子里就会云雾缭绕，更令人难受的是李老汉随地吐痰，走到哪里就吐到哪里，满地都是；他还酷爱喝酒，一天三顿，上午、中午、下午都得喝，并且喝起来不紧不忙，晕晕乎乎边喝酒边说大话，搅得别人饭也吃不好；睡觉打呼噜更是他的专长，甭说是在狭小的屋里，就是方

圆几百米也受影响。这些不良习惯，使李老汉走到哪家哪家就烦，弄得他也是寝食不安，自知坏毛病改不掉，只好一跺脚又回到乡下农村老家去了。对有明显缺点的人，别人很容易找到进攻他的突破口，使他很难树立起不好惹的形象。

有明显缺点的人容易引起公愤。有的人身上有许多坏习惯，这不光是自己的事，还会影响四邻，弄不好就会惹恼其他人，招来公众的愤怒，可以说是因小失大。刘丙国对此就有过痛苦的经历。他在费县二中读初一时，人也很老实，但却有夜里睡着后遗尿的毛病。最早的一次，住在上铺的他尿了床，尿透过被褥滴在下铺同学的脸上，当时就被淋醒的下铺同学痛骂了一顿，第二天，老师竟然当着全班同学的面批评了他。从此，同学们都看不起他，不与他来往，他的床位也被挪到一个冬天通风效果极佳的角落里。他的毛病仍没改正，把个床铺尿得腥骚烂臭，以致谁也不愿靠近他的床。时间长了便引起公愤，最后学校劝其退学，刘丙国失去了上学的机会。当然，刘丙国尿床是一种病，但在别人眼里已是不可掩饰的缺点。如果是在一个好的环境中，老师和同学或许会帮助他治好病，但在那个条件很差、人的素质又不高的环境中，他是不会得到理解和帮助的。这是一个无意造成的缺点，而有意“制造”明显缺点的人也同样会引起公愤。王连城在某机关当处长时酷爱吸烟，受办公室女同事的一致反对，她们想出种种阻止他吸烟的办法，在办公室门上贴上“禁止吸烟”的条子，把烟灰缸到处乱藏，趁他在办公室吸烟时一哄而上，让他

出去吸。王连城觉得自己这个处长很没面子，却又拿别人没有办法，只好站在楼道里抽烟，有时又怕被外人看见，干脆躲进厕所去抽烟。消息逐渐传开后，这件事竟成为大家取笑他的材料。

因为自己的坏习惯而受气实在不值，解决办法很简单，但要想使所有的人一下子改掉所有的毛病是不可能的，也不现实。其解决办法是：有所节制，不放纵自己，要顾及其他人的利益，适当确定自己的行为界限，不使自己的缺点影响面过大，从而适当维护自己的形象，适当照顾公众的情绪。

六 不得志的人易受气

“有志者事竟成”，这是鼓励人的话，现实生活并非如此，有志者事不成的也大有人在。得志成功者与不得志的人显然是两码事，不得志的人在普通人眼里的形象也不一样，有的人并没有因为一时不得志而被人瞧不起，而有的不得志的人却容易受气。

不是所有不得志的人都会受气，那么什么样的不得志的人易受气呢？

第一种，在矢志以前得罪过别人或公众的人，在他矢志后容易受气。胸怀大志的人，在别人眼中，都是前途看好、不可招惹的人，有志气是好事。但有的人好高骛远，往

往把志气等同于傲气，自命不俗，把自己看作想当然的精英，脱离群体，傲视别人；也有的人为达到自己的目标，不惜踩着其他人的肩膀往上爬，或者干出损害别人利益的事情来。这样的人一旦摔下来，“落井下石”的遭遇也就等着他了。为人处世就应该懂得“要知今日，何必当初”的原则，老老实实做人，为自己留条后路。

第二种，不得志的人一旦心灰意冷、丧失斗志时，也容易受气。从梦想成功到现实失败，是一个很大的落差，可怕的不是跌倒，而是跌倒了再也爬不起来。而有的人在遭受失败的打击后，便从此一蹶不振，自暴自弃，破罐子破摔，把自己降到比一般人还低的水平，把握不好行为界限，就会让多数人看不起。

第三种，长期不得志的人也易受气。长期不得志虽然原因有种种，但多数人都会对他的能力发生怀疑，对他的不自量力置之一笑，甚至会挖苦、打击他。《儒林外史》中的范进，年近五十四岁，考场已进过二十多回，还是一介穷童生，他的处境很惨，面黄肌瘦，花白胡须，衣不保暖，家无隔夜粮。且不说别人怎么看他，就连他的岳丈胡屠户也不把他放在眼里，动不动就骂他个狗血喷头，骂他是“现世宝穷鬼”。在他看来，范进是八面没个人样，横竖不会再有什么出息了。因此，当范进同他商量再去乡试时，被他一口啐在脸上，骂道：“不要失了你的时了！你自己只觉得中了一个相公，就‘癞哈蟆想吃天鹅肉’来！我听见人说，就是中相公时，也不是你的文章，还是宗师看见你老，不过意，舍与你的。如今痴心就想中起老爷来！这些中老

爷的都是天上的文曲星！你不看见城里张府上那些老爷，都有万贯家财，一个个方面大耳？像你这样尖嘴猴腮，也该撒泡尿自己照照！不三不四，就想天鹅屁吃……”胡屠户为什么敢如此大骂范进呢？范进的屡考屡败的确给自己树立了一个“没出息”的形象，在胡屠户看来，范进根本没有能力再考什么举人了，不会有什么出头之日了，所以他才敢肆无忌惮地这样对待自己的女婿。人一旦屡屡受挫，长期不得志，就可能会一点点地丧失信心，逐步怀疑自己的能力，会在行为上一步步收缩，面对别人的刺激也不能做出多么有力的反击，最终会形成忍气吞声的心理。

上面三种不同类型的人，违背了两大定律。其一就是不能确定自己的行为界限，要么把自己的目标定得过高，要么在不得志之前得罪了别人，要么在失志以后失去了心中更高远的东西，总是把自己置于被动受气的位置。其二就是不得志者本身为自己树立了被人看不起的形象。达到成功不仅要有志气，要有相当的能力，更要有打不垮摔不烂的承受力，其中任何一条都关系到个人形象，能力差、志气垮、承受力弱的人终究不会成就大事的。

对于不得志者而言，最重要的是要调整自己的心态和行为界限，及时塑造自己的新形象。如果想继续努力，可以与多数人站到一起，回到大家的立场上，为团体利益干出点名堂。如果想重整旗鼓，卷土重来，与其雷声大雨点小，不如老老实实埋头苦干，不惊动别人，不要到处张扬，直到最后成功。

第四章 哪些类型的人 最不易受气

一般地讲，决定人们受气或不受气的因素和指标有很多，比如地位、权力、财富等都会对人产生影响，但在条件相同的情况下，个人素质则是决定因素。受气的人主要是由其自身的弱点引起的，不受气的人则是由其自身的优点决定的。

JR 人才调查中心所作的另一项民意测验和研究结果表明，以下类型的人最不易受气：

胸怀宽广型。这种类型的人最不易受气，他们最大的特点就在于能搞清楚各种关系，不钻牛角尖，善于站在对方的立场上来观察问题，他们能理解别人，因而比较超脱。

德高望重型。这种人最有正气形象，往往能站在多数人的一方，是多数人拥护的对象，触动他就等于触犯了众

人。常言道：胳膊拧不过大腿。明智的人是不敢轻易招惹德高望重的人的。

性格强硬型。这种人富有勇气，坚持原则，与他作对一般捞不到便宜，所以性格强硬的人一般不会受气。

思维周密型。这种人考虑事情周到，行为严密，没有漏洞，不给人留下可乘之机，能够严格把握好自己的行为界限，也不易受气。

有专业特长型。艺高人胆大，因其专业特长对人有用，给多数人带来方便，因此大家都离不开他，所以在群体中也不好惹。

上述几种类型的人之所以不易受气，主要在于他们的素质和行为符合了我们第二章所讲的四大定律。下面，我们将逐一作具体分析。

一 胸怀宽广的人不易受气

一个人处事水平如何，心胸和度量是一个非常重要的决定性因素。胸怀宽广的人，修养深厚，目光高远，为人处事能够选准自己的心理支点，善于作出合理的取舍，具有较强的心理承受力和驾驭自我情绪的能力。他可以包容、化解自己所面临的侵扰与困难，不会为眼前的小事所烦恼，宽宏大量，雍容大度。因此不易受气。

古人云：“量大福也大。”不受气，也是人生之大福。试

想一下，不受气的人生该是多恬淡幽远，天高气爽。不过，量得大到什么程度才能不受气？胸怀宽广的人何以不受气？是上苍垂爱？抑或他们有何金笈秘诀，修炼出了点石成金之术？空口无凭，析一实例即可悟得其中真谛。

近年来，著名作家余秋雨成了文艺界注目的名人。名人嘛，些许效应是情理之中的事。但若你细听人们的议论，就不是那么回事了。对余秋雨的评头论足是家常便饭，但批评远远大于首肯，更有甚者造谣中伤，甚至近乎人身攻击。各种攻击劈头盖脸而来，若没有点肚量，恐怕早就受不了了。但余秋雨却依然豁达乐观，雄心不改。从他最近在北京大学的一次谈话中可窥其一斑：

问：这些年，报刊上有不少对您的评论，有些评论明显带有恶意，您为什么不反驳？

答：你怎么知道他们是恶意？有的文章用词比较尖刻，但其中实实在在指出了我文章中的几处错讹。作个比喻，这是包装粗砺的无价馈赠，谢都谢不过来呢！你至多只能说“恶词”而不是“恶意”，钟馗外貌凶狠而内心善良，大家不都喜欢他？

问：有的批评并没有实质性的意见，只是按照他们自己的文学标准而指手划脚，连文化的多元性也不讲了，这样的批评您也能容忍？

答：上馆子吃一顿饭还能说这个菜好吃那个菜不好吃呢。主张多元并不阻止人们表达自己的好恶。为了礼貌什么也不说，反而见外。设想一下，我们穿着一套服装出去，突然有一个人走近前来说这套衣服不大好看。究竟好看不

好看是另外一个问题，但眼前站着的显然是个爽利人，没准能交个朋友。

问：他们为什么不能心平气和地评论？

答：有时周围杂音太多，批评者怕大家听不见他们的声音，就喊得响一些，冲一些，这是可以理解的。我们不能因为别人的声调响而拒绝批评。世界对我们的关爱多种多样，烈日当头，朔风扑面，海浪卷身，山路磨脚，哪能把它们都调适得温煦柔和？全都调适了，这个世界也就会变得毫无意思。

问：有的评论硬要文学承担起历史学和科学研究的任务，这样的批评您看到了吗？

答：看到过一二篇。当时就想，这一定是文学界以外的朋友写的，连文学界外的朋友也仔细看了我的书，真是大喜过望。

问：有些文章散布了有损您人品的一些谣言，您刚才在演讲中说了，那都不是真实的。对这样的文章，您难道也不气愤？

答：署了自己的名字来写这些谣言，可见他是相信这些谣言的，因此他肯定不是造谣者。他只不过是把别人早就在悄悄传播的话大声喊出来了，这有什么不好？……

他认为有很多谣言，其实是几个误会的组合，并不一定背后躲着阴险的造谣者，不必如此认真。即使人家冲着 he 来了，他权当在闹市中碰撞了一下，并非把自己作为攻击的终端，并非人家怀有恶意。……

作为文化名人，被人家在自己脸上涂来涂去，那难堪

可想而知。余秋雨为何能静坐聆听，按兵不动？文人相轻，古已有之，今仍犹存。但余秋雨却毫无“轻”人之心。面对各家之言，他没有火冒三丈，代之以冷静分析，**从对方的角度来考虑一下他们为何发难**。就如同你坐在一艘航船上，以船为参照物，你会说天空在后移，大海在后漂。正自兴高采烈间，有人冷不丁扔过一句：是船在前行！你难道就认为人家是跟你过不去？就非得把人家的脖子按于地板之上，让他承认是海在走？你本来并不错，但貽笑大方的，恐怕是你的心胸狭窄，目不容人。如果你仔细地听一听，调换一个视角看一看，就会明白对方或许只是以另一种准则在诠释同一件事情而已。这时候，你或许会取人之长，发现自己不完美之处，至少能给你提个醒，使你正视自己，别飘飘欲仙。此乃余秋雨宽怀之一。余秋雨宽宏大量但并不是墙头芦苇，随风倒，放弃自己的观点，而是对自己的为人及作品价值有清醒的认识和把握，只是他能理解别人，容得下人，能为攻击者着想并为之开脱。

他展现的，是不计小荣辱，小恩怨，宽大为怀。也有个中名人，听见褒扬便心花怒放，如坠五里云雾，一旦有些微词便如坐针毡，跳出来，脸红脖子粗，东一榔头西一棒子，奔走疾呼，一毫一厘也不放过。结果，树敌一片，按下葫芦瓢起来。自家身困心乏且不说，也有失大家风度与体面。余秋雨则深谙此道，自信身正不怕影子斜。如果站出自我辩解，撕破脸面，打个头破血流，使自己纠缠于无谓的争端之中，徒费光阴，又失体面，到头来没任何价值。倒不如心平气和地走自己的路，待到水落石自出，等

人们平静下来细细品味之后，定能明辨莠莠。我们通常说，不计前嫌好做人。实际上，不计较的不仅仅是前嫌，不计小嫌小怨也同样好做人，此其一。余秋雨之所以能够在批评、攻击面前保持平衡而积极的心态，还有重要的一点，就是他胸怀大略。以他自己的话说，人生太短，世界上真正值得奋起反击的，不是小恩小怨，而是那些违背人性大道、侵害人民利益、玷污人类尊严、阻挡文明事业的恶人恶事。这也就是四大定律之一：确定自己的行为界限和心中有更远大的目标。

胸怀宽广的人所以能够如此宽容、理解他人，坚强的心理承受力是一个重要因素。胸怀宽广，说到底就是容他人所不能容，忍他人所不能忍，然后才能冷静地做出处理，避免情绪化。才能不计较个人一时的得失，从大处着眼，将痛苦转化为实现自己更高远目标的动力。这实质上是坚强心理承受力的反映。一个心理承受力脆弱的人，受不了纤芥之扰，你怎么能指望他为他人着想，理解他人，宽容他人？他又怎能胸怀大志，先天下之忧而忧，后天下之乐而乐呢？这种人，想必一有风吹草动便会气炸肚皮。

诺贝尔以胸怀人类正义事业而流芳于世，而他的心理承受力更堪称世界楷模。1888年，诺贝尔的哥哥死了。一名法国记者粗枝大叶，把哥哥说成了弟弟，于是诺贝尔便有幸读到了自己的“讣告”。“讣告”中，他看到了人们对他的“盖棺定论”：“甘油大王”、“制造毁灭性武器发大财的实业家”、“军火商”、“死亡商人”等等。诺贝尔发明甘油炸药，本是为了减轻人们在采矿、铁路和运河工程等重

型工程中的劳作之苦，为社会建设谋福利，并多次捐助慈善事业。甘油炸药不可避免地被用于军火工业并非其初衷。从其全部活动和主要追求看，他并不热衷于搞军火工业，其志向并非为发大财。然而，人们却只把他看成一个“军火商”。这种莫大的误解和被加在头上的恶谥，使他起初受到震惊几乎难以忍受。但他很快冷静下来，从中得到启发，决心用自己的有生之年以行动向世人表白自己一生奋斗的目标的意义。除抓紧时间以自己的方式继续反对战争、维护和平以外，还决定立遗嘱捐献遗产，建立诺贝尔奖金，奖励为人类和平和进步事业做出重大贡献的人。今天，人们早已消除了对诺贝尔的种种成见。他的名字不仅是光辉成就的象征，更是伟大精神的代名词。如果诺贝尔没有坚强的心理承受力，他当初或许就会被那突如其来的打击击倒，从此一蹶不振。或许，他会走出实验室，公开演讲、辩论或发表文章，罗列自己对社会的贡献，作出种种许诺，来表白自己的志向，挽回自己的名誉。误解最终能否消除尚属未知数，宝贵的时间却白白浪费掉了。他的名字也就不会光耀千古。所以，胸怀和心理承受力是成正比的。

理解是胸怀宽广的首要条件。只要善解人意，才能设身处地地站在对方的角度，透析他发难的原因。从而清醒地认识到自己的局限和不足。由此才能明白对方并不是一味地故意跟自己过不去，看你好欺侮，给你出难题。此之谓忠言逆耳利于行，别人的批评不但不应生气，反倒应大加感谢，“闻过则喜”。从理解的角度出发，才能对周围环

境作出准确的判断，清醒地认识自己的优势和不足，有则改之，无则加勉。表现得谦和大度，善于化敌为友，结果往往是不打不成交，久而久之反成诤友。且不说这种类型的人其它品质如何，单如此宽阔的胸襟就足以令人肃然起敬了。因而，胸怀宽广的人能够得到大多数人的支持。

胸怀宽广的人之所以能如此大度，因为他站得高，看得远。他的目光，投向的是心中那较他人更高远的东西，胸有远谋，心有正事。因此，他不会在区区小事上斤斤计较，吹毛求疵，不在意一时的委屈和误解，能够合理地取舍，把握自己的行为界限。表现得落落大方，心地开朗。大事不含糊，小事装糊涂。俗话说心无远虑，必有近忧。正因胸怀宽广的人胸有远虑，才无近忧。他显示出的，是“会当凌绝顶，一览众山小”的豪迈气魄。他的理解和宽容，是以自己远远优于别人的实力为后盾的，处处在宽容中显示着自己的威严。因此，胸怀是一种无形的存在，犹如一种强大而深厚的内功，具有强大的震慑力量。在他们那里，吵架并不是常备武器。他们那种大人不计小人过的高姿态，足以令某些人无地自容。他们也会以婉言、暗示、幽默等方式，巧妙地告诉对方，我不是忍气吞声，而是大度不好惹。他一经说出，虽是彬彬有礼，却是石破天惊，令人拍案叫绝。

当然，胸怀宽广必须以坚强的心理承受力为支撑，这是其心理基础。只有心理承受力强，才能做到忍让、宽容、理解对方，从而放弃小“我”的羁绊，着眼于大“我”价值的实现。这样，他们才能雪压青松松更直，雪打梅花花

更香，以宽大的胸怀经受来自于各方的大大小小的压力，做到“君子行义，不为莫知而止休”，在批评打击面前不愠不躁，豁达乐观，以德服人，才能在群体中树立起自己的良好形象。才能少受气。

人人都会生气，但胸怀宽广的人能够不去生气，这就是第一定律所讲的牢牢把握自己的行为界限，不去生气就不受气。这样的人心存高远目标，不会为小事动摇。他们能理解对方，清楚对方为什么会采取那样的态度，“理解万岁”，理解了别人才能把矛盾和冲突看得淡一些，才会不去花费太多精力与别人计较。

二 德高望重的人不易受气

在许多团体中，都有受人尊重和爱戴的人。他的声望未必是靠地位、靠岁数来赢得的，而是靠德来赢得的。“德高”才能“望重”，“望重”说明了“德高”，无“德”的人是不可能“望”的。

在这里，“德”字的核心是有正气。德高望重的人总是善于一贯地站在多数人的利益立场上，代表多数人来处世，把个人利益融入集体利益、国家利益之中，甚至敢于任劳任怨，为了集体利益、国家利益而不惜付出自己的利益作为代价。这种“公心”换来的是良好的舆论和人缘，能够获得多数人一致的推崇。常言道：“财不如义高，势不如

德尊”，这种用德换来的势，其能量的确不是一般人敢抗衡的，实在很厉害。所以，这种有德从而有“势”的人也不易受气。

二、**德高望重的人私心杂念不重，为个人考虑得少，为集体、国家利益考虑得多。**即使与个别人有点矛盾和冲突，甚至自己的利益受到些损失，他也不会放在心上，这种心理使他不会感到受气。多数人还是遵守中国传统道德所讲的“人敬我一尺，我敬人一丈”的规则，德高望重的人首先把“我敬人一尺”作为自己的行为界限，以此来赢得别人的尊重，一般人也不会不知好歹给他施气。

德高望重的人水平比较高，能够识大体，顾大局，维护多数人的利益。一般人看问题、处理事情都能看到自己的利益，而能一贯地站到集体利益和国家利益的高度来处理问题的人则很少，德高望重的人“高”就高在他能一贯地站在集体和国家的高度来想问题，正因为“高”才显得“重”。既然他是于公心来维护集体和国家利益的，这种利益就把他与多数人捆在了一起，他为此获得了最大的支持和力量，他也就最有勇气，说话也最有分量和勇气。谁与他作对，谁就是与多数人作对，有良知的人是不会这么干的，即使敢与他作对，也只能被正气的力量压倒。朱德是我们党和国家德高望重、深受人们爱戴的领袖，一些人包括“四人帮”企图“搬倒”他，都没有得逞，就因为在他的背后有大多数中国人支持他、拥护他，就连毛泽东也在关键时刻站出来替他说话：“朱毛朱毛，没有猪（朱）哪有毛？”正气是最有力量的，是任何邪气都压不倒的。

德高望重的人善于树立不好惹的形象，还在于他能够主持公道，有善于处理集体内部成员间的矛盾和冲突的能力。这种能力能树立他在集体中的威信，别人的冲突他都能善于处理，何况自己的事呢？这样的人谁能惹得起呢？孟子说：“以力服人者，非心服也，力不赡也；以德服人者，中心悦而诚服也。”正是这个道理。

三 性格强硬的人不易受气

性格强硬型的人大致可分为两类：一是蛮横不讲理的人；一是智勇双全，艺高胆大的人。这两种人，都以不同的方式、手段在群体中树立起了不好惹的形象，相比较而言，都较少受气。

“软的怕硬的，硬的怕愣的，愣的怕不要命的”，这是人们在世代相袭的生命延续中演绎出的至理名言。它告诉人们，这“硬”的，“愣”的，“不要命”的，都不是省油的灯。我们俗称的“愣头青儿”、“刺儿头”、“泼皮破落无赖”等皆属此类。他们依仗自己拳大胳膊粗，似乎脚一跺一方地皮就不敢不响，说起话来腔调也比别人高八度，动不动横挑鼻子竖挑眼，捏拳斜眼从鼻子里哼出一声：“怎么，不服？你小子敢跟老子试试？”自然，明智的人此时会念念不忘老祖宗的遗训：“知己知彼，百战不殆”，好汉不吃眼前亏。我斗你不过，惹不起可躲得起。是的，这种肆

意寻衅的无赖之徒，你纵然有一万个理，他那拳脚哪容你讲去？此乃一种“强硬”，是一种极浅层的，低层次的硬，在社会低层次的群体中，非常吃得开。这种类型的人，在他的一方宝地上，天王老子第一他第二，倒是不吃亏，不受气。但未免给别人施气太多，众叛亲离。左邻右舍如躲洪水猛兽，巴不得他暴死。这种动不动就和人玩命的无赖之徒，无人格之尊，无信义可言，无原则可循，无道理可讲，貌似硬气十足，实则色厉内荏。有朝一日碰到茬上，硬对硬叫起真来，他会不惜五尺之尊厚颜无耻地趴在地上称孙子。更有甚者，若对方是一位侠风义骨之士，在凛然正气的威慑之下，这些平日里趾高气扬的“爷”立时会矮掉一半，其硬气更在不知不觉间已散到九霄云外，只剩一副空空的臭皮囊。如果作恶多端，积怨已深，此时便会四面楚歌。如《水浒》中被鲁智深大打出手的镇关西，强抢杨志宝刀不成反送自家性命的没毛大虫牛二，等等，都是这类人物。日常生活中也不难遇到。这种强硬之人，是粪坑里的石头——又臭又硬。万万不可效仿而贻误终身！这是人们对“性格强硬”理解容易出现的一大误区。

孔老夫子曾告诫后人，“己所不欲，勿施于人。”是的，我们自己不想受气，也不要施气给别人。我们讲性格强硬不受气，要的是堂堂正正的硬气，讲的是有理有义的浩然正气。硬气犹如一把随身佩带的宝刀，为的是保护自己，维持正义，击退邪恶，而非为虎作怅，乱伤无辜。这种强硬型的人，善于把握事物的发展规律，抓住其中的道理，其行为符合绝大多数人的利益。他占据正义的一方，理直气

当然壮。他不是拳大胳膊粗的貌似强大，不是恃强凌弱的无赖之徒。他的威力，来自于正义而英勇的气势，来自于其人格的强大威慑力量。这种人，是无赖和邪恶的克星。他唤醒的，往往是人们的自尊自信和良知，是一种人格的尊严和无畏。这种强硬型的人，在自己的群体中，为人尊敬，一般不会受气。他不会向困难低头，不会向恶势力折腰，即使受到侵害也能妥善处理、化解。因此，较少受气。此之谓：得道多助。这也就是四大定律中的第二定律培养自己的正气、第三定律在群体中树立不好惹的形象。

正如南开大学教授陈永川所言：“其实人，主要是个气势，不能是软弱无能的样子。人得有正义感，连你个人的正当权益都不能维护，这个人就活得太窝囊。这种人一多，这社会上见义勇为、挺身而出的人就少。一个没有正义感的人是不会有忠勇之气的。”一个人，如果自己受气尚且不敢克服，自己都不能保护，你怎能指望他去为祖国和集体的利益挺身而出？强硬不受气，是为自己，也为他人。陈永川是这样说的，也是这样做的。他当年在美国留学时，同当地的邻里间发生过一次争执。本是一件小事，可那美国人却凭他自己人高马大、白皮肤、黄头发，竟出言不逊，大骂道：“滚出去，你们这些中国人。”开始时，陈永川并不想理会这事，可一听此言，火冒三丈，冲到那个近两米高的美国壮汉跟前，指着他的鼻子质问：“你算什么？你有什么权力说这样的话？你必须向我们道歉！”这位美国人自知理亏，只能低头不语。

俗话说：居人屋檐下，怎敢不低头？在财大气粗的美

国，寄人篱下的陈永川不会不知道“低头”的道理吧？然而，他又何以如此硬气？那就是他那充溢着正气的强硬性格。他抓住了理。本是一件无关紧要的邻里小事，与是中国人还是美国人并没有必然联系。然而，这位美国人却口出狂言，毫无理由地将争执升级，直接损伤的不仅仅是陈永川个人，而是中国人的自尊心。陈永川不是靠他作为著名学者和美国实验室“数学名星”、“宝贵财富”的光环，而是作为一名中国人的高尚自尊。他勇敢地质问，是因为他抓住了正义之剑，抓住了中国人不可任意侮辱这一当今举世公认的公理和原则。站在正义的一方，依靠正义的力量，他才敢义正辞严，气势磅礴。可以说，他不仅仅出于维护自己的自尊而不甘于受气，更是为了维护中国人的尊严。面对人高马大的美国人，冒着美国人可能有枪的危险，陈永川却敢指着其鼻子质问，所折射出的是他作为中国人那昂扬的正气和不屈的人格威力。或许这正是他的气势最终压倒对方的原因。

大多数人之所以不敢表现得硬气十足，并不是他们是非不分，更不代表着他们支持邪恶。只是人们在做事情之前，总要掂量一下，怕付出代价。因此，在很多情况下，明知对方缺乏正气，也不敢站出来抗争。而强硬型的人则不同。他们处事是非分明，原则性强，善于利用有利因素，这正是强硬型人的力量之所在。

性格强硬的人处事时是否都应以眼还眼，以牙还牙？是不是动不动就捋起袖子指鼻子骂娘，以硬碰硬？其实，强硬是骨子里蕴含的内在素质，外化为行为并不是粗声大

气，鲁莽行事，锋芒毕露。也不是得理不饶人，闹个天翻地覆。不受气是为了解决矛盾，而不是在于制造矛盾，扩大矛盾。在现实生活中，更多的情况下不宜用硬碰硬的方法。强硬也存在一个策略问题，应该适度选择。强硬不等于蛮横，不等于鲁莽，更不等于以硬碰硬。

从不受气的定律来看，性格强硬的人敢于突破第一次，他们懂得忍的界限，不怕为维护原则问题付出代价。性格强硬是一种不好惹的形象，这种强硬的形象一旦树立起来，就会变成一种“势能”和威信，可以收到一劳永逸的效果。聪明的人不仅仅拘泥于敢打敢闹，而是善于“蓄能”，把这种能量转化为内在的东西，只在必要的时候才表现出强硬的姿态，毕竟，一个人不可能把全部精力都用在对付别人上，多数人都有更重要的正事要去做。

四 思维周密的人不易受气

现代社会中，解决人与人之间冲突多是靠斗智而非靠斗武，这就为脑瓜灵活，思维周密的人提供了有利的条件。思维周密是与头脑简单、缺心少眼截然相反的，这样的人不易受气。

思维周密的人有三大特点：①他们的头脑很清醒，看问题很透彻，能够做到细节上滴水不漏，既不给对方留下把柄，又善于抓住对方的“穴位”，使自己立于不败之地。

②思维周密的人知道哪些事不该做，哪些事该做，该做的事应做到什么程度，从而不轻易触犯别人，不会惹气。③思维周密的人并不一定非要与对方正面交锋，他们更善于给人以暗示自己不好惹，让人感觉与他发生冲突占不了他的便宜。前两个特点符合第一定律，都是清醒地控制好自己的行为界限；第三个特点实际上符合第三定律，树立起自己不好惹的形象。下面的事例将会更透彻地说明思维周密的人为什么不易受气。

首先，思维周密的人能够看到别人看不到的问题，能够想出别人想不出的办法，这是此种类型的人的过人之处。思维周密的人脑子里总能比普通人多一根弦，这根弦使他考虑问题要比别人多一些，想得周全一些。他们善于以灵活多变的方式，吸引对方顺着他的妙计走下去，不知不觉间，已入他的十面埋伏，天地易位，反客为主。即使你恍然醒悟，大呼上当，但后路已无，他轻舟已过万重山，轻而易举地将你掀翻在地。即使你大骂其诡计多端居心叵测，都已无济于事，覆水难收。聪明的上当者于是会作心悦诚服状，犹如孟获之于诸葛亮，楚庄王之于优孟。

楚庄王爱马，如痴如迷。每逢有他的马死，都必须以宫廷官员的规格葬之。如有劝说，定会令其火冒三丈。后来甚至下令反对御马官葬者格杀勿论。有个叫优孟的人听到此事，径自来到王宫之上，大哭不止，连说这样的好马按宫廷的葬礼来办太轻了，有失楚国体面，应按国王的葬礼办，让各国使节送葬，还要用玉石作棺，修一座富丽堂皇的祠堂，立上牌位，长年用整牛整马供奉，追封谥号等

等，说得楚庄王瞠目结舌。然后，优孟话锋一转说：“这样一来，让天下人都知道我们楚国把马看得很重，把人看得很轻。”庄王一听，猛然醒悟，想到重马不重人的恶名对他有害无利。他如骑虎难下，只得忧虑地问优孟：“我该怎么办呢？”优孟见劝说已大功告成，便故作轻松地说：“很简单，像对待其他牲畜一样，把肉煮得熟熟的，让大家饱餐一顿。这样就是重人不重马了。”

优孟所以能够不因劝说国王而屈死刀下，其成功之处就在于他以不同凡响的周密思维方式，巧妙地以子之矛攻子之盾，他的独特方式和皆大欢喜的结局是别人所想不到的。重马不重人的恶果，大多数人都已意识到，否则在优孟之前就不会有人去劝说，然而，其危害程度恐怕是楚庄王远未意识到的，所以他才会不惜乱诛忠良。这些劝说者受不白之冤，就是因为他们不了解楚庄王的心态和思维方式，没有找出令楚庄王乐意接受的表达方式和技巧。优孟则与之相反。他自始至终没有对楚庄王重马不重人流露丝毫不满，而是反其道而用之。他假借楚庄王重马作为自己立论的出发点，运用他的锦囊妙计，环环相扣，顺理成章地得出令楚庄王深感恐惧的结论。虽然顺水推舟，但不任其漂流，于致胜处险滩突现，对方始料不及，只能举起巴掌赏自己一记耳光，自我解嘲地骂自己一声混蛋，实则暗暗窃喜自己迷途已返，乖乖地成了他的俘虏。你不管说他是发散思维也好，还是反向思维、趣味思维也好，反正他能巧布天罗地网，自圆其说，出奇致胜。自己不受气，“被俘者”却是迷迷糊糊入陷阱，有苦难言。

思维周密的人，如快刀斩乱麻，抓住对方把柄猛击之，自己却不留任何把柄，来有影去无踪，有千虑之智而无一失之遇。要做到不露蛛丝马迹，必须随机应变，见机行事。随机应变不外乎一个“活”字和一个“快”字，要想做到活而快，没有周密、灵敏的思维能力是不可能的。

总之，思维周密的人之所以不易受气，首先是他能够管得住自己。“要想人不知，除非己莫为”，一个人该做什么不该做什么应该心中有数，管好自己方能保证自己不陷于被动理亏的境地；**其次，思维周密的人能够防得住别人。**他自己站得高看得远，犹如下棋对弈，有的人只能走一步看一步，而有的人则能通盘考虑，走一步甚至能够看到十步。对别人的想法、对策看得比较透，才能提前作出对策，才能防得住人；**再次，思维周密的人能够胜得过人。**一旦冲突发生，这样的人能够从千方百计中找到最有效的反击方案战胜对方；**第四，思维周密是一种强者形象。**强者门前是非少，识时务的人绝对不会轻易拿鸡蛋硬往石头上碰，这就使他避开了许多气。

五 有专业特长的人不易受气

一个人要想在社会上立住脚跟，除了懂得社会交往技巧之外，还必须有硬本事——专业特长。一位名人曾说过一句话：“年轻人要走在社会上说话，先要学好你的专业”。

具备专业特长是树立一个人形象的重要因素，如果一个人说起来呱呱地，干起来瞎瞎地，那么他的形象恐怕不会高到哪里去；而另一个人如果能在一个领域内干得比别人漂亮，至少也可以成为技术权威或能手。

有一句老俗语讲，有本事的人到哪里都能吃得开，没本事的人到哪里都是一抹黑。在其他因素相同的情况下，有专业特长的内行就不易受气，不懂专业的外行就容易受气。善于为人处世的人如果精通某些专业，就如虎添翼，会大大增强自己的实力；对不善为人处世的人而言，更应在专业领域上下功夫，补己不足，减少受气。专业特长主要是实力和能力问题。

有专业特长不求人，少受气。不精通专业的人在遇到难题时，只能低下头来向别人求教，像孔子说的那样“不耻下问”。求人并不是件容易事，真正碰到“诲人不倦”的人算是幸运，很多情况下别人可能会不耐烦，脸难看，话难听。而求教了别人之后，还会欠下一屁股人情，对别人要老是陪着小心。时间久了，自己也会感到不痛快。农谚说：“爹有娘有不如自己有，爹会娘会不如自己会。”有了专业特长可以不看别人的脸色行事，也不欠下别人的人情，会省不少心。

有专业特长的人自然会有人来求，求你的人一般不会给你受气。如果你是某专业领域的技术权威，别人迟早会有遇到难题来求你的时候，仅仅是为了这不知何时才会发生的一求，他也会在平时就注意与你保持友好联系，专业特长是你的实力，是你的看家本领。

有专业特长的人对外代表了一个团体的最高水平。对内是团体的骨干，许多问题离开他就玩不转，所以他代表了大家的利益，是多数人维护的对象，谁敢侵犯他就要受到多数人的反对和还击。“人微言轻”，人没有本领，说话时腰杆也不硬；而有专业特长的人则可以拍着胸脯，挺直腰板，理直气壮地讲话，他教训别人时，别人得站得板正地洗耳恭听。有专业特长的人在团体中有多数人为后盾，他还有什么可怕的呢？常言说“三军易得，一将难求”，从领导到同事都会尊敬真正的干将的。

第五章 “糊涂”和“忍” 就不受气吗？

糊涂和忍是最为中国人推崇的处世之道。推究其历史，最早的典故可追溯到舜。舜的弟弟象和他的独眼父亲几次想害死舜，都被舜用自己的聪明才智化解了。有一次他们让舜去挖井，等舜进去后便把井口堵死，象以为这次必能害死舜无疑，便迫不及待地想到舜的屋子里打舜的两个妻子的主意。不料舜大难不死，从井的另一出口早已脱身回家。象进门一看，舜正在床上如没事一样地弹着琴，象只好尴尬地说：“我正记挂着你呢！”舜见了害人未遂的弟弟并没发火，佯装糊涂，顺水推舟说：“你真是我的好兄弟。今后管理臣民的事，请你协助我一起办吧。”舜可以说是靠糊涂和忍平家治国的第一人。这个传统自此在中国社会中被沿袭下来。后来郑板桥为发泄对当时社会的不满，写下“难得糊涂”四个字，没想到其反响巨大，倍受人们赏识，

在市面上大大地流行起来，“难得糊涂”的条幅在居室中更是屡见不鲜。当前，关于忍学、糊涂学的书籍更是走红。可见，从古至今，糊涂和忍的观念深深地影响着中国人的生活。

这种为人处世之道的形成有着深刻的社会根源。中国传统社会自给自足的自然经济限制了多数人的活动范围，使人们生活在独立的小圈子内，造成单门独户的单一性社会格局。从而造成中国的整体社会结构松散、团体性差，所以鲁迅批评中国人像一盘散沙，也有人批评中国人像一袋子土豆。在这种社会结构中，个人的力量非常渺小，加上由于合作与团结精神的缺乏，使多数人在社会纠纷中孤立无助，自我反击和抵抗能力大打折扣，使多数人只能靠忍和糊涂来解决问题。可以说，忍和糊涂是在没有抗争办法的情况下被逼出来的处世之道，是多少代中国人的积习，是中国国情的必然产物。

既然糊涂和忍是中国人千百年来奉行的处世之道，那么，怎样看待它与受气之间的关系呢？

一 忍和糊涂究竟是怎么回事？

在许多人的眼里，忍和糊涂是一种智慧，其实忍和糊涂究竟是什么，不同的人有不同的看法，可谓仁者见仁，智者见智。且看圣人先贤的精辟之见。

成王曰：“必有忍，其乃有济；有容，德乃大。”

孔子曰：“百行之本，忍之为上。”

程颐曰：“愤欲忍与不忍，便见有德无德。”

韩琦曰：“欲成大节，不免小忍。”

苏轼曰：“君子之所取者远，则必有所待；所就者大，则必有所忍。”

上述这些都是有目标、有所图的忍，要么是为了立德，要么是为了成就大事，所以是积极的忍，是假糊涂。

对忍和糊涂的看法上，也存在一些误导。如许真君说：“忍难忍事，顺自强人”，孙真人说：“忍则百恶自灭，省则祸不及身”，这样的忍究竟能有什么效果实在不好预测。在实际生活中，顺从强人，忍气吞声，未必“百恶自灭”。消极的忍、无原则的忍是真糊涂。

可见，忍有两种，一种是积极的忍，是假糊涂，一种是消极的忍，是真糊涂。积极的忍是为了大目标暂时忍受小的损失和不幸，消极的忍是由于惧怕付出代价而不敢坚持原则的退让。积极忍的结果是不使人受气，消极忍的结果是没有摆脱受气。

从不受气的第一定律来看，忍者都多多少少地注意了行为界限的问题，但其中又有差异。积极忍耐的人心中都具备更高远的东西，能够恰当地确定自己的行为界限，能屈能伸，所以不气。消极忍耐的人多处于没有能力和勇气反击，心中也没有什么高远的东西，在把握行为界限时退让得没有原则、没有度量标准，而这种糊涂和忍的姿态则进一步破坏了自己的形象，在别人眼里变得软弱可欺。

从上面的分析来看，对待糊涂和忍不能一概肯定，也

不能一概否定，应该有辩证分析的态度，会忍能避免受气，不会忍仍免不了受气。

二 第一次忍的后果可能带来接二连三的忍

如果忍的目的是为了达到自己的目标，或为了以后不再受气，那么这种忍实在是意义非凡。但在实际生活中，我们会经常伤心地发现，忍并不能根本解决不再受气的问题，恰恰相反，第一次忍的后果可能还会引来接二连三的受气，难道我们甘愿一次次忍下去吗？须知，忍一旦成了无限的东西，也就没有什么意义了。

许多不适当的忍只能使忍无限化。有两个例子很能说明这个规律。

在许多家庭中，妻子会觉得自己经常受丈夫的气，这种结果往往是由第一次忍引起的。忍了第一次也就造成了一种“引子”，这种引子只能引导丈夫在某些事情上得寸进尺，只能使妻子一忍再忍。1988年，涟源市杨市镇快溪乡年仅21岁的二梅出嫁了，新郎是同乡杉树村的农民彭卫国。自从与彭卫国谈恋爱后，二梅就渐渐发现彭卫国性情暴躁、气量狭小、疑心重、动不动就骂人甚至打人。二梅几次想中断与彭的恋爱关系，但就在她进行暗示的话尚未

讲完时，便遭到彭卫国的一顿臭骂和恐吓，有一次他竟挥舞着拳头说：“你想抛弃我，没门！”从此二梅再不敢言语，把痛苦和泪水闷在肚里，忍了下去。她认定这是自己的命，希望结了婚会好些。这种念头和忍的做法给她婚后的生活种下了苦果。结婚后，彭卫国准备到外地打工挣钱，临走时给二梅约法三章：不准同青年男子说话或一块干活；不准单独外出，要好好侍奉公公婆婆。二梅确实很孝顺公婆，并承担了里里外外的所有劳动。公婆心疼儿媳妇，劝打工刚刚回家的儿子不要再出去了，留在家里做事。疑心重重的彭卫国看到父母乞求的目光，以为二梅要么做事偷懒，要么不孝敬父母，要么有什么不轨行为，便对着刚刚干活回家的二梅大骂一通，二梅受了委屈，但也忍了。1991年5月，彭卫国有好长一段时间没给家里寄一分钱，而当时田里正需化肥和农药，可是家里一点钱也没有，公婆于是长吁短叹，二梅只好去找以前的一位男同学，从他那里借了点钱买了化肥和农药。她是个有恩必报的人，到乡里办事时，常常给那位老同学送点新鲜瓜果类的礼物，于是村里爱搬弄是非的人便添油加醋地编造起桃色新闻来。彭卫国听说后，回到家把二梅毒打一顿。二梅想过离婚，但她不敢提出；想向彭讲清楚事情的真相，但一看到他那副恶相，就退缩回来。就这样，二梅在忍让和伤心中过了一年又一年，原本开朗大方的她，变得沉默寡言、郁郁寡欢起来。1996年9月，二梅找了个机会来到长沙，在洗车老板阿程夫妇手下做帮工。二梅吃苦惯了，做事眼勤手快，常常通宵达旦地干，无车时，才靠在马路边的墙角打个盹。阿程

夫妇对二梅很满意，像待兄妹一样对待她。二梅的心情也渐渐好起来，相处久了，互相之间难免开点玩笑逗乐子。这本是十分正常的，但当这类事传到彭卫国的耳中时，彭却愤怒异常，想找把柄狠狠治二梅一下。阿程老婆正巧要回老家带孩子，阿程也知道彭的为人，便准备把自己的洗车生意交给彭卫国和二梅夫妇干，自己想另去打工。彭卫国自然高兴，但又怕阿程走后自己无法抓住证据，就以自己不懂洗车技术，向阿程请教为由，让阿程多留几天。当他看到二梅给阿程点烟和递毛巾的动作时，怒火终于暴发出来了，他手握菜刀对二梅连砍 31 刀，二梅幸被人救出，但落了个终生残疾。

二梅是个很不幸的妇女，第一次忍给她埋下了受气的种子，第一次忍给她带来的只是接二连三的忍。早在恋爱时期，她就忍了很多气，如果她敢于在这时果断地突破第一次，停止与彭的恋爱关系，或许就不会受以后的气了，但她不敢这么做，她对未来充满了不切实际的幻想。结婚近十年期间，她忍了一次又一次，假如她敢于在亲友和法律的帮助下与彭解除婚约，也可能不会遭彭的毒手了，但她却不敢，她已经习惯了忍耐。接二连三的忍耐和退让并没有使她摆脱受气的阴影，最后，悲剧终于降临到她头上。二梅在受气无奈的情况下，在某些方面也没有把握好自己的行为界限，她明知彭卫国疑心很重，却还给男老板点烟、递毛巾，这些行为也加重了夫妻矛盾，犹如火上浇油。可见，单纯的忍仍无济于事，并不能使人避开受气的困扰。

单纯的忍为什么行不通呢？我们最好是结合第二章所

讲的四大定律来分析一下，自然会找出原因了。

单纯的忍首先违背的是第四定律，忍者不敢突破第一次。在冲突中他（她）不了解对方的底细、估摸不准冲突双方的利益关系，没有勇气去突破一次，只是一味地忍气吞声，第一次忍带来此后无限的忍，可以称得上是真糊涂。常言道：聪明人不做糊涂事，聪明人的聪明表现在敢于突破第一次。三毛在西班牙马德里大学修文学，初到异国他乡时，她与异国室友相处甚冷。半年后，三毛却成为宿舍最受欢迎的人。她人缘好，谁托的事她都热心接下来。她很勤快，擦桌抹地、整理内务、帮同室铺床，份内份外的事她都包了。但不久她就感到有些不对劲了。她的好衣服，室友们开始借穿，后来干脆连招呼也不打，自用自拿起来，有时吃饭时，就有五六个人同时穿着她的衣服围着她谈笑自若。真是哑巴吃黄连——有苦难言。三毛起初还能沉得住气，她心里还牢记着临行时父母的谆谆教导：“凡事忍让，吃亏是福。万一有了争执，绝不能跟别人怄气，要有宽大的心胸，退一步，海阔天空……”直到有一天，三毛实在忍不下去了，抓住机会突破了第一次。那晚，同室的女孩横七竖八挤在她床上喝酒、打闹。她赶了四次都无人理会，只好把窗子打开。有人大吼：“三毛，快关窗子，要把我们冻死吗？”三毛正要发作，院长已铁青着脸站在门外。见大家都聚在三毛床上戏闹，便劈头盖脸地训斥三毛，在宿舍三毛一向扮演着最合作却最受气的角色，此刻被女院长批评，长久以来积攒的一肚子委屈像火山喷发一般爆发出来。三毛抓起扫帚，雨点般地砸向那群同学，她又叫

又打，拼命地打。背后让人抱住，她转身就给了对方一个响亮的耳光，又用力踢向一个正欲逃跑的女孩，最后又抡起大花瓶用力地向院长掷去。事情过去后发生了戏剧性的变化，被拿走的衣服又被自觉地送回来了；清晨她床也不铺，把东西随手往床上一丢就去上课，回来后却被整理的有条不紊。以前听唱片，她总首先让别人听，从不抢机，现在胆子也大起来，故意借来京剧唱片，大声放她个锣鼓喧天。她丢掉了父母教导的中国忍耐糊涂术，由着性子做事，那些洋同学反倒过来讨好她，扬言要开除三毛学籍的女院长也主动来求和。后来，三毛自我反省道：“是这些外国人有意图欺辱我，还是我自己柔顺的性格，太放不开的民族谦让的观念，无意间纵容了他们？**是我先做了不抵抗的尝试，外人才能长驱而入啊！**”

三毛的这句话不仅说明了突破第一次的重要性，还涉及了不受气的第三定律，即树立不好惹的形象。忍的结果是什么呢？忍给自己树立了软弱可欺的形象，在别人眼里，忍者不过是无争无斗的人，谁都可以随心所欲地占他的便宜，从这个意义上讲，忍者放纵了别人，惯坏了别人。忍者最大的心理障碍就是怕付出代价，然而忍就不付出代价吗？消极忍耐的人付出的是自己的利益受损、尊严受到伤害、形象受到破坏，换来的不过是暂时的苟安，如果人们敢于站起来作有力的反击，那么他就可能不必要付出那样惨重的代价。

有人认为忍者善于把握自己的行为界限，对第一定律应用得好，其实并非尽然，消极忍耐的人根本不善于把握

自己行为的分寸和度。忍的人不存在行为界限过度、越位的问题，但存在行为界限不足、不到位的问题，一忍再忍只能使一个人的行为一次次收缩，使一个人可选择的行为界限越来越狭小，同时带来的是别人的行为界限一次一次的无限扩张。排斥别人是人的本性中的一个重要方面，是行为选择的基本规律，你选择多了，可供别人选择的就少，你选择少了，可供别人选择的就多，放弃抗争和反击的人实际上就是把更多的行为和机会拱手让给别人，而自己只能品尝压抑本性给自己带来的痛苦，这种痛苦不是受气又能是什么呢？

从上面的分析可以看出，忍和糊涂实际上违背了不受气的四大定律中的三个定律，没有把握好自己的行为界限、没有树立起不好惹的形象、不敢突破第一次，忍和糊涂不能使人们克服受气，不是有效的办法。

忍和糊涂的症结究竟在哪里呢？症结就在于忍和糊涂的动机上。通过大量实例研究，我们发现了忍和糊涂的“动机公式”：“我只是怕失去××不得不忍”，这个动机公式的实质就是怕付出代价。弱者面对强者怕挨打，下属面对领导怕丢饭碗，学生面对老师怕“评语”不好等等，因此都愿忍，这种种忍的动机都是怕付出直接的代价。人们的目光一般都会着眼于抗争所付出的代价上，而忽视了忍耐所付出的代价，不能发现一种比较的“代价差”，这就是忍的动机弊病根源所在。怕付出抗争和反击代价的动机只能使我们在受气的圈子里打转，无助于摆脱困境。《青年月刊》登载了一篇徐安玲小姐的文章，叙述了她一次打工的

体验。徐安玲女士在经历了长达两年半的失业之后，终于受聘于某公司当总经理秘书，试用期间月薪 500 元，另提供一份免费午餐。徐安玲是个在偏僻小镇上长大的中专毕业生，能在众多应聘者中脱颖而出实在不易，她很珍惜这份工作。第一天上班，原总经理秘书婉儿将钥匙和文件一一移交给徐安玲，她本人调任业务部经理，这位前任关照徐安玲说：“以后多干活少说话，对老板，要吃得下一百个忍字。”女老板的厉害，徐安玲上班伊始就领教了，只见她铁青着脸，声色俱厉地宣布：上班时间不准打私人电话。可整整一上午，女老板本人一直在办公室煲电话粥，同时还见缝插针地发号施令，打字、复印、装订、汇总报表、整理档案、下发通知……把个徐安玲小姐支使得晕头转向。由于整天忙忙碌碌，打扫卫生、拖地板、浇花、擦桌子、给女老板泡茶……使她有时精疲力尽，女老板却在一周例会上别有用心地瞄了她一眼，不指名道姓地批评：“讲过多少次了，还有人不熨衣服，上班不化妆，让客户以为我们公司的员工里混着医院跑出来的乙肝病人！”徐安玲小姐本能地挺了挺身子正要辩解，婉儿却重重碰了她一下，看婉儿如临大敌的样子，徐小姐也只好长叹一声：“还是忍了吧！”一天午饭时间已过，徐安玲忙了一上午没顾上吃饭，正打算去食堂找点吃的，刚打完电话的女老板甩过一张钞票，吩咐她去买一袋水果和一份蔬菜沙拉。原来女老板为保持身段苗条，从不吃午饭，以水果和蔬菜沙拉代替。徐安玲很奇怪她怎么能以命令佣人的口气对待自己，何况自己也饿得前心贴后背。但她还是忍了，僵直地站了片刻，默

默地拿钱走了。从此越发不可收拾，买水果和沙拉成了她责无旁贷的份内工作。忍着胃病，她告诫自己不要轻易发火，否则，这个好不容易找到的饭碗就要砸了，她以为别人都在忍着，为什么偏偏自己不能忍呢？不久，又一次冲突降到徐安玲的头上，这一天，她患了严重伤风，正想趴在桌面上喘口气儿，女老板冲进来命令：“去批发一箱冷饮，再买两个大西瓜。公司刚签了一笔大合同，下午开会庆祝庆祝。”徐安玲吃力地站起来说：“这么多东西我拿不了，能不能叫个人帮我一下。”女老板瞪着眼说：“你能拿！”徐安玲终于有点忍不住了：“我不去，我在生病。我是秘书，凭什么像使唤丫头一样待我！”女老板大怒，破口大骂：“别不知道好歹！以前觉得你们乡下出来的女孩子老实厚道，又听话能干，不想这么快就学坏了。你为什么不看看人家婉儿，吃苦耐劳，逆来顺受，当初连我的内衣都拿去洗，还说是应该的……”徐安玲此刻终于明白了女老板一再聘用低学历的乡下女孩子的真正用意，她恨老板得寸进尺，恨自己和善良的婉儿太老实太软弱，终于斩钉截铁地甩门辞职而去。女老板的本性是凶恶的，但是什么东西助长了她的凶恶，使她一次次得逞呢？是下属的忍耐和逆来顺受。这一切都是为了不丢掉工作，然而她们的忍受却使她们付出了尊严、人格的代价。女老板是一个非常圆滑世故的人，她抓住乡下女孩老实厚道、听话、吃苦耐劳、逆来顺受和唯恐丢掉饭碗的弱点，随心所欲任意摆布她们。乡下女孩在行为界限上收缩得很不适当，面对老板的过分行言，其实她们也不是不可以作适当解释的，但她们把自

己看得太低，把老板看得太高，一味忍耐，一味忍让，没有通过努力建立起正常的领导与下属的关系，没有正确找到保住自己工作的最好办法，只把忍作为灵丹妙药，怎能不受气呢？

总而言之，“糊涂”模糊了是非原则，消极忍受付出的代价更多，一味容忍仍使人免不了受气。所以，聪明人应该突破消极忍耐的禁锢，勇敢走出不受气的第一步。孔子是个有知识、有涵养的圣人，有人曾形容他像丧家之犬，他也笑嘻嘻地认为有道理，但他的忍和糊涂也不是无限的，因此他也发出过“是可忍，孰不可忍”的愤怒。总之对原则性的事和付出代价更大的忍最好是不忍。

三 为忍寻找积极的理由

忍和糊涂作为几千年中国传统文化和智慧的结晶，难道应该批得一无是处，彻底摒弃吗？我们说这种办法是不可能的，也是不明智的，关键问题是怎样忍、会不会忍。那么，怎样积极地看待忍的意义、怎样灵活有效地应用忍呢？

在弄清楚怎样才是会忍之前，我们首先来剖析一下忍究竟有哪些类型。

从进取意义上看，忍有积极的忍和消极的忍两种类型。消极的忍的特征在上一个问题中已分析得很清楚，其根本就在于没有原则性，而且付出的代价更大，我们不赞

成这种办法。积极的忍基本符合不受气的四大定律，积极忍的人能够恰当地把握自己的行为界限，他们善于站在多数人的立场上赢得正气，并随时能够突破第一次，能够很快树立起不好惹的形象，其根本就在于有原则性，但善于以小的代价换取更高远的东西。李世民对魏征的忍、韩信受胯下之辱的忍都是积极的忍。

从忍的对象和范围看，忍有对内的忍和对外的忍之区别。对内的忍如对家庭成员、同事和领导、朋友、团体的忍，对外的忍如对不同团体或群体的人、陌生人、竞争者和对手的忍。常言说：内外有别，忍要看对象，对不同的人忍的度和事上也应有区别。雷锋的态度就比较明确，“对待同志要像春天般的温暖，对待敌人要像秋风扫落叶一样无情”，其可取点就在于有所忍有所不忍。对待内部的忍应本着和平、友好、团结、协作、发展的原则，以友爱作为根本。对待外部的忍应本着创造最有利环境的原则，着眼于获得最后最大的利益上。

从忍的效果来看，忍又可分为酵母菌式的忍和一次性投入式的忍。酵母菌式的忍就像引子，第一次忍的后果是接着忍，使忍无限化，这是一种没有价值的忍。一次性投入式的忍是一忍百了，忍了一次不再会受气，这是一种效果最好的忍。前者投入的多，损失的更多；后者投入的少，但收效很大。

只有分清了上述三种类型的忍，才能做出行为选择，确定自己该不该忍，怎样去忍，才能为忍找到积极的理由。在忍的问题上，我们怎样保持积极的姿态呢？日常生活中

有几种适用的办法值得借鉴和推广。

1. 不与对方站在同一水平线上

日常生活中我们会发现，在双方水平接近、旗鼓相当的情况下，他们的冲突是最激烈，也最难解决的。实际上，世界虽然博大，但不可能找出两片完全一模一样的树叶，同样道理，水平完全一样的人是不存在的，人和人之间总是存在着差距和距离。如家庭中有男女长幼尊卑之分，单位工作人员有地位、能力、地域、出身、毕业学校的区别，就整个社会来讲人的情况更是千差万别。糊涂的人往往不容易意识到这个普遍但普通的规律，在发生冲突时常常与对方站在同一水平线上较劲，占不到便宜就气得难受。聪明的人很清楚这种事实的存在，并以此来明确地决定自己的行为界限，不与对方站在同一水平上激化冲突和矛盾，看到了这种距离，也就不会受气。

不和对方站在同一水平线上有三种具体情况。

其一，对方站在较低的水平线上，你站在比对方更高的水平线上，也就不会与对方一般见识。这种忍的根据是“你与对方不是同一水平”，优势属与你这一方，保持了这种距离，你也就不会受气。如果你把自己降到与对方同一水平线上，你的肚量、人格、涵养都不会比对方高到哪里去，难免要受气。用句俗语说，狗咬了你一口，你知道自己是人，那是条狗，你总不至于再反咬它一口吧？这就是行为界限，是积极忍耐的根据。青年人遇到矛盾时，容易意气用事、倔强不服、直着脖子顶牛，难道做领导的能把

自己与年轻下属站在同一水平线上看待和处理问题吗？大圩村党支部书记王相学虽然官职不大，但他很注意在与村民交往中把握自己的行为界限，处理冲突时也不与对方站在同一水平线上。有一次，王相学带一班人到村民家挨门挨户收合同款，由于话不投机，一位村民和干部闹起来，那个村民蛮横地拿起一把斧头，对干部吼道：“你们都给我滚，谁敢进我的屋，我就一斧子劈了他！”这时围观的人多起来，书记心中明白自己是村里的头，而对方不过是一个村民，这件事处理不好可能引出乱子来，还可能会影响他的威信和整个收款工作，便决定先忍耐一下，让对方冷静一下再说。于是，王相学书记严肃地对那个村民说：“看你那熊样子，你以为我真怕你呀？今天你错上加错，一是拒交合同款，二是要持斧行凶，你也不替自己想想究竟能吃几两干饭。晚上你到村委会去一趟作检查，把合同款也带去。”说罢他转身对村干部们说：“走，先到别家去收！晚上研究对他的处理意见。”傍晚，王相学派一名村干部上门做工作，那个村民的气早已消了，他知道人家书记当时没有跟自己急并不是怕他，只是为了给自己留个面子。大人不见小人过，书记还算有点水平。后来，那个村民二话没说，悄悄地把合同款交到村委会。这个例子说明，当我们看到自己比别人高的地方，不是与对方处于同一水平时，就会有所忍而不受气了。

其二，当别人站在较高水平上，而自己站在较低水平上时，这样的忍有什么积极的理由呢？其实理由很简单，既然对方就是比自己高出一个水平，那么忍一点也未尝就是

受气。如领导把下属批评一顿、一个大学教授对小贩的缺斤短两行为点评几句，下属和小贩适当忍耐一下并不是很难接受的事，想开了也就不会感觉是受了气。

其三，当一方明显有理，另一方明显理亏时，不管是哪一方都能找到忍的积极理由。有理与理亏显然不是同一水平，这就是双方的距离。有理的一方面对理亏的一方明显占了有利位置，既然自己有理，心里也就坦然，得饶人处且饶人，不管对方采取什么样的行为，充其量不过是为了挽回点面子，放他一马又如何？理亏的人面对占了理的人，采取忍的态度更是容易找到自我安慰的理由，常言说“理亏低头认三分”，既然自己理亏，让对方适当发泄发泄也是可以容忍的。这样，有理的和理亏的就能适当化解冲突和矛盾，并不会受气。司机周华驾驶着大货车在公路上行驶，边跑边放录音，后面来了一辆小轿车，鸣笛几次想超过去，由于周华受录音机干扰没听见，把小车压了好长一段路。小轿车瞅准机会超到大货车前面，挡住了周华的去路。小轿车上的几个人下车后又是指责又是骂。小周的伙伴也不示弱，眼看一场械斗就要发生。这时，小周冷静下来，觉得自己由于受录音机干扰没听见对方鸣笛，结果把小轿车压了这么长时间是自己有点不对，对方有点怨气也是可以理解的，万一打起来就把事闹大了，想到这里便走下车，边脱衣服边大声说：“各位，我今日虽不是有意压小车，但也给大家带来了麻烦，该打。我脱了衣服让大家出口气。只是请大家打轻点，打快点，打完了大家好赶路。”周华这么一说，反倒把大家逗乐了。大家都说“算了”，对

方都认错了还能拿他怎么的？双方各自继续赶路，避免了一场大冲突。

与对方的距离是我们确定行为界限的基础。没有这种距离感，人们很难为自己的忍提供更有说服力的理由，就要钻牛角尖；有了这种距离感，我们就能毫不费力地为自己的忍找到超脱的理由。

2. 最好的办法是过得比他好

睚眦必报因其简单易行而为很多人用来作为对付冲突的办法，这种办法不需要动多少脑筋，也不需要付出多少努力，只要能鼓起点勇气就能办到。但在实际工作和生活中，许多气并不是采用这种简单的办法能克服的。比如一个人因在单位工作不努力，没有成就，没有地位，窝窝囊囊，那么众人往往会看不起他。人弱就会被人欺，人弱就会任人骑，即使他有勇气能打败一个或两个人，但他却没有实力来战胜更多的人，如果他不摆脱“旧我”的形象，也就不可能根本克服受气。

聪明的人能忍善耐，是因为他心中具有高远的东西，对一般人而言，这种东西其实并不是可望而不可及的，只要他心中拥有“要过得比你好”的信念，就可以心平气和地冷静地面对别人。这完全符合我们第一定律所讲的确定自己的行为界限的规则。

“要过得比你好”不是单纯的精神胜利法，它表明了一个人的志气和更高远的目光，是一种智慧和远见。别人给我施气，是因为他觉得自己了不起，觉得比我们“牛”。我

们为什么不用以后的实际行动来证实自己的能力和价值来进行反击呢？想到这一点，我们就会有所忍也有所不忍，忍下一时之气来换取一世之不屈。

林巧稚是我国著名的妇产科专家，1921年她以优异的成绩考入北京协和医学院。尽管来这里学医的多数年轻人思想比较开化，但也有一些学生存在着重男轻女的不良思想，经常对女同学冷嘲热讽。一次，林巧稚正伏在课桌上读书，有个男生在旁边说风凉话：“你们这些女同学，用不着费那么大劲，难道你们还想学出什么名堂来不成？”说完，哈哈大笑起来。林巧稚闻言很气愤，但她并没有发作，她心里清楚，这位男同学之所以敢这么说，是因为多数女同学学习不太用功，成绩的确不怎么样，她心里暗暗发誓要在学习上超过男同学，为女同胞们争口气，于是她站起来对那位说风凉话的男生大声说：“我们就是要学出名堂来！你不信，你们男同胞能考100分，我非要得110分不可。”“什么？要得110分？”那个男同学轻蔑地撇了撇嘴，连声说：“好！好！咱们走着瞧。”林巧稚也毫不含糊地说：“走着瞧就走着瞧！”从此以后，林巧稚学习更刻苦更能钻研了，她心里有了争气的动力，她决心要学得比男同学好。不久，她的愿望终于实现了。一次，生物课老师阅完试卷又发下来，唯独没有林巧稚的。林巧稚有点着急，心里打起鼓，“是不是没考好？老师要点名批评吗？”当她小心翼翼地向老师询问时，老师笑着举起一张卷子向全班宣布：“林巧稚的卷子在这里。她的卷子答得实在太好了，不仅完全正确，而且很有创造性。每一道试题，她都用简练

的文字做了准确的回答，还增添了若干幅图解。她的答卷就是我们这次考试的标准答案，我把它张贴在教室前面。”教室里响起了一阵掌声，那个曾讥笑过林巧稚的男生脸上露出愧疚的神情，他心里清楚，这位“抠门儿”的生物老师要求极严格，要考出一个高分很不易，何况林巧稚的答卷竟成了标准答案，这个评价能超过其他老师给打的110分。从此以后，那个男生再也不敢对女同学有什么微辞了。

面对别人的讥讽嘲笑，最重要的是什么？就是要有过得比对方好的志气，既要有信心，又要有努力。假若林巧稚只在嘴上不甘示弱，而实际的学习成绩上不去，她能让那位轻视女同学的男生低头认输吗？即便靠唇枪舌战，一时能堵住别人的口，抵挡住别人的讽刺讥笑，若不努力学习，提高自己的实力，又有什么用？真正的强者，必定要时时刻刻提醒自己应过得比别人好，努力提高自己的实力和水平。这是一种立于不败之地的处世策略，有了这种信念，才能够做到宠辱不惊，临阵不乱。

“要过得比别人好”适应了“人高人抬，人低人贬”的生活环境，因而是一种积极面对各种挫折和刺激的生活哲学。从动机上讲，这种信念表明了一个普通人心中所具备的目标和方向，这个目标未必有多么远大，但足以使他以平静的心态面对别人的冷言嘲讽乃至坑害打击。从行动来看，这种信念使人不在小事上“犯混”，反而能够激发出其积极向上、赶超别人的行动激情，通过自身努力和艰苦奋斗出人头地，超出对方，真正达到比对方过得好的目的。从效果看，常言说“谁笑到最后，谁笑得最好”，最终过得比

对方好，实际上也是笑到了最后，自己的实力和地位提高了，也会树立起不好惹的形象，从更深远的层次解决了受气的问题。

3. 吃亏赚便宜到不了外人

许多矛盾属于内部矛盾，譬如家庭成员、朋友、同事、熟人之间发生的矛盾都属于内部矛盾。内部矛盾区别于外部矛盾，不能把对待陌生人、竞争对手、敌人的手段拿来对付家庭成员、朋友、同事和熟人，内外有别，对待内部矛盾必须有一套办法。

对待内部矛盾，适度的忍让是非常重要的。《汉书》记载东方朔劝谏汉武帝时说：“水至清则无鱼，人至察则无徒”，意即水太清澈了，鱼无法藏身，水里就不会有鱼；对别人毫厘的过失都不放过，就难以找到合作共事的人。生活和工作都是这样，遇到矛盾和冲突，人人都能生气，但聪明人却有意识地不去生气。面对内部矛盾，特别是一些鸡毛蒜皮的小事，睁一只眼闭一只眼，该装糊涂的就装糊涂，该忍的就忍，反而更有利于维护内部成员间的友谊、团结和合作。

怎样为这种对待内部矛盾的忍和糊涂寻求积极的理由呢？最有说服力的解释就是“吃亏赚便宜到不了外人”，自己吃点亏，朋友、同事和家庭其他成员赚点小便宜，反正都没有外人，肥水也没流到外人田里，自己也没必要感到有什么可气的了。这种心理是一种积极大度的处世态度，可以称得上是心胸宽阔的表现。心胸宽阔究竟应

“宽”到什么程度呢？大人物可能有大人物的“宽度”，普通人也有普通人的“宽度”。所以对普通人来说，能想到“吃亏赚便宜到不了外人”也很难得了。

有家婆媳俩住在一起。一天，婆婆在针线筐箩里怎么也找不到自己的那个红线球了。筐箩就放在炕头上，又没有外人来，怎么红线球鬼使神差不见了呢？婆婆左思右想，认定是媳妇偷去了，便问小孙子：“你见谁拿了我那红线球吗？”小孩干脆地答道：“俺娘。”婆婆听后觉得心里更有底了，等媳妇回家忙着准备做饭时，婆婆唠叨起来：“家贼难防呀！真是家贼难防！”媳妇听了其话中有话，就问：“娘，丢什么东西啦？”婆婆一惊，反问：“我丢什么，你还不知道？”媳妇一听这话，知道婆婆怀疑自己偷了东西，便说：“娘，你不说，我怎么会知道？”婆婆终于挑破话头说：“我扔筐箩里的红线球哪去了？”媳妇这才明白婆婆发火的原因，忙说：“娘，您别生气，都怪我不好，是我拿了您的红线球用了。”婆婆鼻子哼了一声：“你‘拿了’？没隔山没隔海，‘拿’我的东西也不告诉我一声？‘拿’走了就给我拿回来！”媳妇见状忙回答：“对不起，我用完以后又送给俺娘了。”婆婆很生气，也不作声了。晚饭后，婆婆收拾炕头准备睡觉时，一拉炕头的被子，发现那个红线球轱辘轱辘地滚出来，忙把孙子叫来问道：“你娘拿的我那个线球是什么颜色的？”小孙子答说：“黑的！”婆婆接着问：“是你亲眼看见你娘拿的吗？”孙子说：“没看见。”婆婆问：“那你怎么张口说是你娘拿的？”小孙子有点迷惑地说：“咱家就你和俺娘才用线球嘛，你没拿，我也没拿，就是俺娘拿的呗！”

婆婆这才明白自己错怪了媳妇，心里很不是滋味，急忙去找媳妇道歉，并问道：“你没拿红线球，怎么还撒谎说是拿了？”媳妇没有生气，反而笑着说：“娘啊！人家说‘肚里没病死不了人’吗？看到您生气，我担心您生气伤了身体。您怀疑是我拿了红线球，我承认下来，再认个错，您的气就消了。您不害病，就是咱家的福气呀！何况也没有人到咱家来，那红线球也跑不出家门，吃亏赚便宜也到不了外人，您说我两句也是说得着的。”从这件事发生后，婆婆就尊敬媳妇了。

这个媳妇是个心胸宽阔、聪明贤惠的人，她处理这一内部矛盾的办法很得体。当婆婆武断地认定是媳妇偷了红线球时，这位媳妇没有像一般人那样去争辩得面红耳赤，她怕气坏了婆婆，就主动承担了责任，避免了矛盾激化，消了婆婆的气。她也很聪明，既然没有外人来，那么红线球肯定还在家里，可能是婆婆一时没找到，总有一天会水落石出。这两方面的因素构成了媳妇忍而不气的心理基础。当真相大白时，媳妇占据了有“理”位置，但她却没有把这个有“理”位置作为报复别人的武器，而是更深刻地让别人了解了自已，成功地推销了自已，更高地树立了自己的形象。

对内部矛盾适当的装糊涂和忍实际上是为了顾全大局，防止矛盾和冲突扩大化和升级，以忍和糊涂把矛盾消除在最小的范围内，可以说是为了多数人和团体的利益而心甘情愿地忍辱负重，承受委屈，这难道不是正气形象的反映吗？当一个人能如此对内部冲突主动忍让时，他也就

不会把矛盾作为受气来看待了。

4. 君子报仇，十年不晚

中国人常说“后生可畏”，有着年轻人前途无量 and 不可轻易得罪两层含义，所以在社会交际中，人们都习惯于首先衡量对方的实力和潜力，来确定与之交往的行为界限和方式。但也有些不聪明的人常常无视别人的实力和未来的前途状况，很不明智地用恶意的言行来对待别人，这样的人既不为别人的未来考虑，也不为自己的未来考虑太多，最初常常发出“要知今日，何必当初”的悔叹。

气往低处流，人们处于实力微弱、处境困难的时候，也就是受到打击和欺侮最多的时候。这种情况下，人们的抗争力也最差，如果能避开大劫也算很幸运了。那么，此时面对别人过分的“待遇”，最好是忍下一时之气，立足于“留得青山在，不怕没柴烧”，用“君子报仇，十年不晚”作为忍的动力和理由。

我们所提倡的“君子报仇，十年不晚”的目的在于摆脱对方的纠缠和其制造的麻烦，而不在于日后的报复。对于小恩小怨采取“君子报仇，十年不晚”的姿态未免是小题大作了，甚至还会有损个人形象。西汉李广善战，因伤受挫被免官。一天外出夜归，到了霸陵亭，亭尉喝醉了酒，呵斥阻止他；李广的手下人说：“这是故（原）将军。”亭尉醉道：“今（现任）将军尚不得过，何况是故将军！”李广被迫在亭子下过了一宿。不久，李广被起用，便请求让霸陵尉随同出征，到达军中便杀了他。李广一生英名盖世，

令后人景仰，但这件事却显得他气量狭小，构成了一生的污点。对方酒醉颠狂，并非故意羞辱，怎能取他头颅一颗来抵偿自己一宿之怨？

“君子报仇，十年不晚”也应把握好行为界限。其一，目的应该是为了渡过难关，克服别人给你制造的麻烦，以免影响你的正事；其二，这种信念所针对的麻烦应是对抗性的矛盾和冲突，而不是对鸡毛蒜皮的事耿耿于怀；其三，着眼于远大目标，致力于成就大事，而不能采取卑鄙的报复行为；第四，这种信念的价值就在于以一时之忍换取一世的不受气。

刘邦就是一个很能忍的人。楚汉相争之初，刘邦势力较弱，常吃败仗，汉高祖四年，刘邦被项羽围困在荥阳。而大将韩信却自领一军北上作战，屡战屡胜，便趁机要挟刘邦封他为“代齐王”。刘邦一听勃然大怒，破口大骂：“他妈的，我坐困荥阳，日夜盼着你韩信来救驾，你不但来，反要自立为王！我……”正说着，张良踩了一下他的脚，刘邦停止了说话。张良悄声对刘邦说：“现在正当危急时刻，应善待韩信以稳住他，以防韩信与项羽联手。不如趁势正式立他为王，调动他的军队击楚。必须迅速决断，迟则生变！”刘邦是何等能忍之辈，听了张良的主意，咽了口唾沫改了口，但仍接着刚才的口气骂道：“男子汉大丈夫，要做齐王就做真齐王，做什么代齐王！”刘邦封韩信为齐王后，解了荥阳之围。后来，刘邦又命韩信、彭越率军合力攻打项羽，但韩信、彭越却没有行动，结果刘邦又一次遭到惨败。张良分析了原因，认为刘邦一没有给他们封地，二没

有许诺胜利后共享成果，所以韩信、彭越按兵不动，他建议刘邦先把自阵地以东直至海边的地方都封给韩信，自睢阳以北，直至阿城都封给彭越，然后再许诺将来与他俩共分天下。刘邦也觉得君子报仇，十年不晚，按张良的意见办了。果然在垓下全歼楚军。刘邦在创业时期可以说一忍再忍，都是不得已而为之，但他的忍换来的是最后的胜利，一旦大权在握时，他很轻易地收拾了得罪过他的人，真是君子报仇，十年未晚。

我们不赞成刘邦那种反攻倒算的手段，但他那种为了实现高远目标而忍让的处世方法是值得普通人借鉴和学习的。一个人越过重重阻力达到既定目标，未必采取什么报复行动，但也足以证明自己的实力和价值，实际上也就相当于报了一箭之仇，因为这种实力和价值才是最让人敬畏的东西。

四 确定忍的界限

上面我们既讲述了一味消极忍让并不能克服受气，但积极的忍让有时是必须的，那么，究竟应该怎样把握住忍的界限呢？这里，我们准备分析一下忍所必须坚持的两个最起码的界限。

1. 原则问题上决不退让

什么事情能忍，什么事情不能忍，这是确定忍的界限必须把握的问题。在实际工作和生活中，该忍的不忍，不该忍的却忍了，这样的行为是糊涂的行为，是忍的一种误区。会忍的人总是能清楚什么事可忍，什么事不可忍，恰当把握好忍的界限，这是善于处世的表现。

会忍与不会忍关键在于能否把握住原则，这种原则就如同赤道把地球划分为南北两半球一样明确地把事情划分为可以容忍和不可容忍两类，然后告诉人们该采取何种行为方式。

忍作为一种处世之道，最起码的规则就是在原则问题上决不能退让。一个人如果不敢坚持原则，以牺牲根本的东西来换取一时的苟安，他也就失去了做人的尊严和价值，在人们的眼中，这样的人只能是窝囊、无能、懦夫的形象，只能是个“受气桶”的形象。不敢坚持原则的人最主要原因是不敢付出代价，以原则作交易，以牺牲原则来维持自己看重的那一摊其实价值并不大的东西。反过来看，为原则抗争会付出什么呢？坚持原则是做人的起码要求，是一个人最重要的东西，坚持原则虽然可能会得罪别人，会损害现存利益，但却维持了自己最重要最应该维护的东西，是很值得的，在众人眼中，你仍然是一个敢于维护原则的好形象，这难道不比作无谓的忍让更值得吗？

罗辉曾经历了一次“是可忍，孰不可忍”的事情。一次，罗辉代表一家广告公司准备与日本商人原野在深圳办的株式会社签订为其代理家电产品在中国国内的一切广告策划和宣传的协议，但见面以后，原野突然单方面变了

卦，企图终止签约。罗辉感到很震惊，因为他已经为这事忙碌奔波了几个月，难道一句话就被打发了吗？他实在不甘心，问道：“您能告诉我是什么原因促使您决定终止的吗？”原野傲慢地回答：“你们中国人真是麻烦！”一句话刺伤了罗辉的自尊心，但他还是彬彬有礼地回道：“不，原野先生，这不是麻烦！”原野满不在乎地反问：“那是什么？”罗辉见对方故作姿态，便回击道：“这是道理，是商业规则！难道您的师长们就没有告诉过您一些商界中最基本的礼节么？”原野脸上的横肉抽动了几下，恼羞成怒起来：“我所知道的是，只有高贵的民族才需平等相处，而大和民族是最高贵的民族。”罗辉见对方如此无礼，也就不客气地教训对方：“您又错了，一个懂得尊重他人的民族，才是高贵的民族，才会被他人尊重。据我所知，贵国的文化和传统很大一部分是继承了中国的。”这个无可争辩的事实使原野的脸青一阵红一阵，只得耸耸肩自嘲地一笑：“你是我见过的最倔强的中国人。”罗辉微微一笑：“那是您不了解中国人，在今后的商务活动中您将遇到更多有骨气的中国人，他们还会继续告诉您‘中国人’这三个字是怎么写的！”原野有点坐不住了，站起来吼道：“是吗？我只知道，当我们大日本帝国进攻中国时，那些汉奸好像都是中国人。”罗辉再也无法不为原野伤害民族情感的话感到愤怒了，如果说先前他只是为了自身的商业利益和荣辱与原野而争执的话，那么从此刻开始他是为了维护为一个中国人最起码的尊严而抗议了。罗辉腾地站起来，大声冲对方说：“原野先生，您又错了，那不是‘进攻’，而是‘侵略’！”原野摊

开双手道：“那有什么分别吗？”罗辉愤怒地斥责道：“当然，侵略者最终都逃不了失败和上绞架的命运。您难道不为此羞愧么？哦！我忘了有些日本人是从不知羞耻的。中国人是热情好客的，我们可以容忍你们的产品进入中国市场，但任何无礼在这块土地上都是行不通的。”说完，罗辉收起准备签订的协议书，愤怒地离去。他没有签下商业协议，但他并不后悔，他知道有些事情是不可以用成功与否来衡量的，至少在一个狂妄的日本人面前，他维护了一个中国人应有的尊严。尊严就是做人的最起码的原则，原则受到侵犯，决不能容忍。

原则是忍的最后界限，可以称得上原则的东西主要有：①**尊严**。常言道：人活一张脸，树活一张皮，当一个人的尊严受到伤害时，如果不起而反抗，那就是堕落的开端。②**正义**。正义是代表多数人的共同的东西，它实际上更代表着集体中每一个人的利益，侵犯了集体也就意味着侵犯了个人，这样的侵犯正气的行为也是不可容忍的。③**根本利益也是原则问题**。一个人的利益有很多种类别，有的是一般性的利益，这样的利益受点损失，一般人也不放在心上，但当根本利益受到侵犯时，就不能无动衷，麻木不仁，在根本利益上应该坚持“人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人”的原则。我们在第三定律讲的树立不好惹的形象最低要求就是要敢于维护尊严、正义和最根本的利益，敢于坚持这些原则问题，在原则问题上决不退让。

这里还有一个非常令人佩服的事例。伊藤是中日机械制造实业公司的外方经理，一天，他从日本回来踏进厂门，

便远远地看见有几名女工正在仓库右侧一堆废弃的包装箱旁边聊天，有的女工还懒懒地倚在包装箱上，车间主任陈雅琴正指手划脚地对那几名女工说些什么，有几名女工听得“嘻嘻”直笑。伊藤顿时火了，气冲冲地走下车来到陈雅琴面前，不问青红皂白，脱口骂了一声“八格”，抬手朝她脸上就是一巴掌。陈雅琴被打了个愣怔，愤怒地质问：“你凭什么打人？”“打人？我还要炒你的鱿鱼！懂吗？中国人，懒猪大大的，统统的给我跪下！”伊藤见陈雅琴敢当众顶撞他，气得哇哇直叫。女工们大眼瞪小眼，谁也不肯跪下。伊藤又是一声大骂，跳得老高，朝身边的女工脸上又是一巴掌，“中国懒猪，跪不跪？”面对这种过分伤害中国人尊严的无礼惩罚，那名女工吓得一哆嗦，双膝一软，捂着脸跪了下去，别的女工见状也纷纷跪下来。只有陈雅琴纹丝不动，怒视着伊藤。“嗯？”伊藤简直不敢相信自己的眼睛，他在这个公司打个喷嚏也差不多要下三天雨，岂能在这个穷山沟里来的打工妹面前失了威风？他瞪着陈雅琴严厉地威胁：“你的，难道不怕炒鱿鱼？”陈雅琴蔑视地“哼”了一声，算是最有力地回答对方。伊藤以为陈雅琴如此傲慢，身后定有人指使，想把那人挖出来，便缓和了一下口气问：“陈小姐，你的说实话，今天的事，谁的支持？说出来，你的没事。”陈雅琴答道：“什么支持？我们谈点正事，有什么错？你一下车就大打出手，还要罚跪，理由何在？”伊藤一听火气又起来了：“还要问我，你们的不在车间劳动，跑到这里来干什么？”“噢，就为这个！”陈雅琴伸手去拉跪在地上的女工：“姐妹们，挺直腰杆，都站起来，

不要丢咱中国人的脸！”“慢着！”伊藤伸手去拦，问道：“陈小姐，现在我宣布，你的已经没有资格命令她们了。”陈雅琴并不理睬，把女工们一个个拉起来，然后才一字一顿地对伊藤说：“经理先生，你失职了！”伊藤一愣，不知她是什么意思。陈雅琴朝车间方向指了指，说：“你仔细听一听，你的公司里有机器的声音吗？”伊藤一听慌了手脚，忙问：“陈小姐，你的意思是停电了？”陈雅琴点了一下头：“当然。这几位女工本来也打算回宿舍的，是我把她们留下来，打算趁现在有点空闲，给她们讲讲如何把这堆破损的包装箱补一下，为公司节省一点资金。”“这……”伊藤的脸腾地通红，一时不知怎么才好。过了片刻，他回过味来，从公文包里摸出一沓钱，对陈雅琴说：“你的干得不错，这一千元钱奖给你，另外，再加一千元奖给她们。”说着，又掏出一千元丢在包装箱上，他以为有钱能使鬼推磨，企图用二千元钱把一场风波化为乌有。尊严受到侮辱的陈雅琴并没有见钱眼开，她心里怒火燃烧，是可忍，孰不可忍？她把钱还给伊藤，提了个小小的要求，就是请伊藤当着全公司所有职工的面公开奖励他们。伊藤以为这个要求无非是想给她们自己争点面子，就满口答应了。第二天午饭时间，伊藤拿了两千元钱来到职工食堂准备当众宣布奖励陈雅琴等女工。陈雅琴来到伊藤面前，略带微笑地提出：“经理先生，你能允许我们另外选择一种特殊的奖励吗？我保证你不需要花费一分钱。”伊藤一听有这等好事，便满心欢喜地说：“你总是给人以意外的惊喜，我今天的心情特别好，不管你提什么要求，我都满足你。”“那好！”陈雅琴一咬牙，

“啪、啪、啪”一连三记耳光，狠狠地打在伊藤的脸上，伊藤踉跄了几步，指着陈雅琴，语无伦次地问：“你，你的……打人的为什么？”陈雅琴不慌不忙地掏出手帕擦了擦手，然后长舒一口气道：“伊藤先生，我只想让你知道，并不是所有的打工妹都爱财如命，为了钱不惜出卖自己的人格。我这第一掌，是替我自己偿还你的；第二掌，是为那位同样挨了你一掌的姊妹偿还你的；这第三掌是为了所有被你罚跪的女工讨还一个公道！”

看完这个故事，多么让人解气啊！现实生活就是这样，对于那些侵犯别人的尊严和原则的人绝对不能手软，因为侵犯别人尊严和原则的人是没有道理可言的，是立不住脚根的。伊藤随手打人，张口骂人，甚至对女工罚跪，这些不仅损害了女工们作为中国人的尊严，也损害了她们作为人的最起码的尊严。懦弱的人不敢反击，是因为她们丧失了自尊心、丧失了反抗的勇气，应当说这是心理不正常的表现。唯有陈雅琴清醒地知道什么事可忍，什么事不可忍，也唯有她清楚这忍的最后界限。陈雅琴是个聪明的人，如果当场撒手而去，那么受的气就白受了，所以她想出这么一个办法出了气，维护了作人而且是中国人的尊严。

2. 下不为例，事不过三

对于得寸进尺、不见好就收的人，忍是没有好处的。你敬他一尺，他反而会进你一丈，时间长了，次数多了，他甚至会以你就应该忍、应该受气。这样的忍就没有把握住忍的界限。

中国人虽然很有忍耐性，但忍并非无限。日常生活中我们经常会听到一些人警告得寸进尺的人说：“下不为例”或“事不过三”，也就是提出自己忍的限度。忍一次行，忍两次也行，但对不知好歹、不明深浅的人，第三次是绝不能再容忍的。有价值的一些忍让是为了不使矛盾扩大化，人们做出忍的姿态也是希望换来不再受气的结果，但当人们发现一次次的忍换来的竟然是无穷无尽的忍时，这种忍也就没有必要了。

“下不为例”、“事不过三”，是中国人经常说的两句口头禅，也表明了中国人善忍的处世态度。这其中包含着一种交换的规则，即我先主动给你留点面子，来换取你以后不再侵犯我的利益、给我留点面子。但当对方违背这个交换规则时，人们就会勇敢地突破第一次，给对方还以颜色，这就是忍在量上的界限。

西汉初年，北方的匈奴首领冒顿励精图治，使匈奴国逐渐强大起来，邻国东胡觉得匈奴国强大对它是一种威胁，便不断挑衅，企图找借口灭掉对方。匈奴有一匹宝马，能日行千里，为匈奴国立下过汗马功劳，被当地人视为国宝。东胡国便派使者向匈奴国索要这匹宝马，匈奴群臣认为这是无理取闹，一致反对。足智多谋的冒顿看穿了东胡的用意，决心忍一次，他劝臣下说：“东胡之所以要我们的宝马，是因为与我们是友好国家。我们哪能因为区区一匹千里马就与他们伤了和气呢？这样太不合算了。”这样，冒顿就把宝马拱手送给了东胡，他希望能以一匹马换来永久的和平。但东胡国王是个欲壑难填的人，得了宝马后，觉

得冒顿胆小怕事，就更加狂妄起来，听说冒顿的妻子年轻貌美，就动了邪念，派人到匈奴要纳冒顿之妻为妃。匈奴群臣一听此事，觉得东胡国王不仅羞辱了冒顿，还羞辱了整个匈奴国，一个个磨拳擦掌，欲与东胡决一死战。冒顿更是气得咬牙切齿：连妻子都保护不了，还算个什么男子汉？况且自己还是国王！但转念一想，当前又斗不过东胡，小不忍则乱大谋，社稷毕竟重于一切！于是，他又忍了，强打笑脸劝告群臣：“天下女子多的是，而东胡要的就只有一个啊！岂能因为区区一个女人伤害了与邻国的友谊？”这样，他又把爱妻送给了东胡国王。冒顿忍了两次，为匈奴国赢得了宝贵的发展时机，匈奴国逐渐强大起来。而东胡国王自从得了宝马和美人，整日寻欢作乐，不理朝政，国力渐趋衰弱，然而他贪得无厌，又第三次派人到匈奴索要1000里的土地。“事不过三”，冒顿岂能一味忍让，他把群臣召来一商议，觉得时机已成熟，再也不能忍下去了，冒顿对臣下说：“土地乃社稷之根本，岂可割予他人！东胡国王霸我宝马，夺我皇后，还欲索我土地，实在欺人太甚！是可忍，孰不可忍！现在天赐良机，我们要灭掉东胡，以雪国耻！”而后冒顿率兵一举灭掉了东胡，结束了受气的命运。

冒顿是个很有耐性的人，别人夺了自己的宝马、霸占了自己的妻子，他能忍受，但他的耐性也不是无限的，当对方一而再、再而三地占自己的便宜时，他终究还是走到了忍的极限边缘，再也忍不下去了。冒顿在对忍的界限的把握上有点值得借鉴：

第一，不仅能忍，更要会忍。冒顿用忍换来了和平，赢得了发展自我、提高实力的宝贵时间，没有把用忍换来的时间白白浪费掉。

第二，把握好忍的范围。什么性质的事可忍，什么性质的事不可忍，一定要心中有数，最根本的利益不容侵犯。对平凡的人而言，自己心爱的东西和妻子应当是根本的、极其重要的利益了，应当成为忍的极限。但对冒顿这样想成就大事的人，国土才能称得上是他容忍的极限。根本利益虽然因人而异，但它却是划分忍和不忍的终极界限。

第三，先前的忍是为了积攒反击的勇气、力量和理由。聪明的人不会作任何毫无价值的忍，也不会白白的忍，他们的忍只是为了积攒理由、勇气和力量，一俟时机成熟，他们会勇敢、顺利地突破第一次。

第六章 克服受气的有效方法

一 通过交际弥补自己的弱势

根据一个人的能力曲线，我们知道每个人都有自己的强项与弱势。一个人的强项常常可以决定他在社会中所能达到的地位，而弱势则往往成为他受气的根源。就像人们常说的，“柿子都拣软的捏”，指的是人们总习惯于拿整体实力比较弱的人出气；而对于半生不熟的柿子呢，大概也是只捏软一些的部位，这又说明即使有些人的整体实力并不逊于别人，但还是有可能被别人抓住一两点弱势而大受其气。举个例子来看，大学教授满腹经纶，下笔千言，但到了集贸市场上却往往受卖菜小贩的气，肚子里的墨水再多也还是常常闹一个脸红脖子粗，这是小贩抓住了教授敏于思钝于言弱势的缘故。

总体来看，人的弱势可以分为两大类：

1. 个人能力不足。这主要体现在三个方面：

(一) **体弱**。有些人天生体质较弱，在体力劳动方面不占优势甚至根本无法胜任。知识分子主要从事智力劳动，疏于体质锻炼，因此身体素质往往相对较差，在倚恃体力争胜者面前常常处于下风。体弱的人如果能够多结交几个在体力上占有优势的朋友以形成互补是大有益处的，特别是知识分子，如果能够懂得以自己的智力优势与他人的体力优势结合起来，就可以免受许多气。

(二) **脑弱**。有些人在智力上不占优势，思考能力比较差，想问题往往不甚周到，很容易被人占便宜。特别是当一个人智力上的弱势被人发现以后，别人就很可能将其视为“缺心眼儿”的弱智者，从而拿他当出气筒看待。那么，脑弱的人就理所当然结交一些在智力上占优势的朋友，在朋友的帮助下把问题思考得深入周到一些，这样再结合自己在体力或其他方面的优势，就能够在人前不低头，不受气。

(三) **嘴弱**。我们讲过，在现代社会中绝大多数冲突是靠嘴而不是靠拳头解决的。口才好的人可以为自己罗列许多正义的借口，感人的事例，从而占据主动，口才不好的人纵有千言万语却不善于表达，结果只能因驳斥不了对手而受气。因此，嘴弱的人就应当自觉结交一些口才好的朋友，不但可以直接从朋友那里获得“声音”上的支援，而且还可以从朋友身上学到不少演讲、辩论的经验和技巧，

强化自己的口才，以避免因嘴弱而受气。

2. 社会性实力不够

社会性实力是一个人综合实力的重要组成部分。无论在任何一种国度，一个人的社会性实力都会成为公众衡量其地位的重要标尺，而在法制尚不十分健全、官僚主义和裙带关系较为盛行的中国则显得更为重要。在社会交往中我们有时会接触到一些人，个人能力并不算强，但却翻云覆雨，神通广大，常常能够成就一些普通人难以设想的大事，那往往就是他关系比较广、善于拉拢攀附因而社会性实力比较强的缘故。相反，许多人的个人能力并不差，甚至于在某个或某些个方面还颇有造诣，但由于社会性实力不强，势单力孤，以至于难以成事甚至屡屡受气。譬如一个人在单位和领导、同事的关系处得不好，那么到单位分房子时就可能迟迟轮不到他，他在业务上能力再强也没有用，他不服气发脾气只会招致别人的反感，从而令他受气更深。再譬如一家工厂的厂长，要保证全厂能够正常、高效的运行，就必须处理好和卫生、防疫、防火、电力等实力部门的关系，而由于历史遗留的原因，这些部门中官僚主义都不同程度地存在着，有些部门官僚主义还比较盛行，因此这位厂长在和一些官气十足的低素质机关工作人员打交道时就难免受这样或那样的气。对于大多数初次涉足社会的青年人而言，因为社会性实力不足而屡受挫折的情况更显得普遍，而且由于青年人一味重视个人能力，相对忽视社会性实力，以致于在屡屡受挫之后会滋生怨天尤

人、怀才不遇的消极情绪，对于青年人的成长、成熟十分不利。

社会性实力从根本上说即来源于个人的社会交际，一个人朋友多，关系广，社会实力自然就强，别人也就不敢轻易地欺负他，也自然就少受气。因此，广交朋友，拓宽交际面，以弥补个人在社会性实力方面的弱势，就成为不受气的有力保障。

第一，通过交友弥补个人素质的不足。个人素质的形成有赖于先天的禀赋和后天的培养。个人通过社会生活中的刻意磨练的确有助于个人素质的提高，但我们也不得不承认先天禀赋在很大程度上限制着一个人在某一能力区域所能够达到的上限，一个人单凭自己的努力是很难突破这个上限的。我们前面所说的体弱、脑弱、嘴弱等个人能力方面的弱势不可能单凭主观努力予以弥补，这就需要我们通过结交对自己有互补性的各类朋友来弥补缺憾。譬如说《水浒传》里的“及时雨”宋江品德高尚，很能服人，但若论武艺就只能算一般，而且做事有时优柔寡断，在无赖泼皮面前就免不了受气，这就需要他找一位性情粗砺、武艺高强的朋友以弥不足，于是李逵就成了他忠实的左膀右臂。李逵虽然急躁鲁莽，但和宋江的关系却绝不一般，宋江每每亲切地称他“铁牛”小名，这里面不能不说有刻意结交的因素。再譬如三国时代的刘备，有才有德，被称为有帝王之相，但不论是智谋还是武功都算不得人杰，他之所以能够成就一番伟业也是因为他善于团结一批各有特长的志同道合者，如三顾茅庐拜求孔明出山以加强智力优

势，对关羽、张飞等猛将爱护有加、视若手足以加强军事实力。当然，像刘备这样的大人物结交朋友已不仅仅是为了解决受气的问题，而是为减少一些挫折与障碍，以获得事业上的成功。总之，有了互补性朋友的支持和帮助，我们可以少受很多气。关于这一点，我们可以举一个国民党要人毛人凤小时候的事例来加以说明。

毛人凤本名毛善馥，自幼聪颖，在乡里有“神童”之称。1911年，毛善馥考入江山县高等小学堂读书，和他一同进入学堂的还有称他为“五哥”的同乡王莆臣。由于王莆臣的父亲是个郎中，手头相对宽裕一些，于是小莆臣也就成了一些高年级同学时常勒索的对象。特别是几个不成器的乡绅子弟，小小年纪就学会了吃喝嫖赌，钱不够花了就敲诈同学，王莆臣没少受他们的气。作为“五哥”，毛善馥理应拿出点当哥的模样来，只可惜他一来体质羸弱，二来习惯隐忍，因此每次也只能是打躬作揖，说些好话。几个小恶棍被他说得烦了，看他也像是好欺负的样子，于是干脆连他也结结实实地揍了一顿。

这一顿揍得毛善馥鼻青脸肿，但他一声没吭，领着哭啼啼的王莆臣回到了学生宿舍。好言哄得小弟安睡以后，他开始倾倒心中的怨毒，同时琢磨报复的办法。忽然，他想起比自己高一级的同学兼同乡周启祥，估计他人校早，应当会认识些管用的朋友，于是就在当夜找到了周启祥，向他细诉详情。周启祥听了他的描述，心里也很愤慨，就答应给他介绍了一个好打抱不平的同学戴徵兰（即戴笠）。于是，毛、戴两人约期会面，毛善馥一见戴徵兰体格

强健，性格强悍，就知道他是可用之人，于是拼命地和他套近乎。恰巧两人是同乡，又是同年，细细算来甚至还有些亲戚关系，因此两人很快就亲如兄弟，戴为毛帮忙的事也是一拍即合。于是，戴徵兰马上召来了自己的一帮朋友，准备明刀明枪的收拾那几个恶少。颇有心计的毛善馥马上阻拦了他们，说那几个家伙的老子都是本地的势力人物，明着招惹他们只会大家倒霉。在毛的建议下，戴徵兰趁着月黑风高的夜晚把兄弟们安插在恶少经过的路边，一等他们经过就一拥而上，先是一顿暴打，打够了就蒙眼堵口，手足并捆，像粽子一样扔在学堂的东墙根下。结果，这几个恶少足足在家里躺了四五天才能下地，虽然恨得咬牙切齿，无奈抓不到“凶手”，也就只能自认倒霉。这一下，毛善馥总算替小弟和自己报了仇，出了一口气。

这次事件过去以后，毛善馥和戴徵兰结成了无比亲密的朋友。后来他们一起考入省立一中，毛善馥因为家贫而为人歧视，也是仗了戴徵兰威势才得以不受欺侮。同时毛善馥也时常给戴徵兰出些点子，乐得他点头称是，也就更加佩服毛的心机智谋。在戴的护佑之下，毛善馥虽出身贫苦，却少受了许多贫苦家庭的孩子常受的气，甚至成了同学们称羡的对象。

毛善馥结交戴徵兰的故事可以让我们清楚看到拥有几个互补性的朋友可以使一个人的处境发生多么重大的改变。由于体质和性格方面的原因，毛在骄横强蛮的同学面前只能被动挨打，但他小小年纪就懂得利用朋友这一重要的资源，找来了天不怕地不怕的戴徵兰，于是立刻化被

动为主动，不但不再受气，还出了口恶气。在社会生活中，我们如果能够恰当地分析自身的强项和弱势，然后有针对性地结交一些互补性的朋友，弥补个人素质的不足，那么别人就很难抓住我们能力上的弱势来欺负我们，我们就能够少受气。甚至于，我们还可以利用朋友给予的脑力、体力等方面的支持来保持对于对手的强势地位，如果是这样的话，我们就不但不会受气，反而可以扬眉吐气了。

第二，通过社会性交往来弥补社会性实力的不足。如果说结交几个互补性的朋友就可以在很大程度上弥补个人素质的不足，那么要弥补社会性实力的不足则要求更为广泛的社会交往。一个人要想成就事业，就得和社会上形形色色的人和部门打交道，如果社会性交往不够广，那么就有可能处处碰壁，遭人家的白眼，办不成事还要惹一肚子气。有时候遭受的挫折多了，免不了要抱怨别人的态度不好，素质太低，但很显然我们是无法凭个人的力量使每一位与我们打交道的社会成员的素质在短期内大幅度提高的，在此前提下拓宽我们的交际面、广交各界朋友从而多办事、少受气，不能不说是一个很现实的办法。譬如生意人要尽量搞好和工商、税务、公安等职能部门的关系，一来好办事，二来也可以对那些地痞流氓形成威慑，免受他们的骚扰，两方面都不受气。对于企业家来说，搞好和地方政府的关系特别重要，对于与企业关系比较紧密的政府部门要特别予以关照，最好能够和部门的领导建立个人友谊，以增强实力，应付意外。企业有了后台，就能够少受各方面的气，甚至享受许多优惠的政策，对企业的发展大

有益处。总之，通过社会性交往可以大大弥补社会性实力的不足，这一点对于人们少受气、不受气十分重要，特别是对于青年人来说尤其如此。

第三，社会关系广，声势自然大，也就自然会塑造起不好惹的形象，避免很多麻烦。这个道理很容易理解。读过《三国演义》等古代战争题材小说的人都知道，古代两军打仗，军中谋士常有观星相看气色的本事，放眼望去见敌军阵中祥云集聚，瑞气下沉，就知道此役对我军不利。这里的“祥云”、“瑞气”如果赋予科学的意义其实就是指军队的士气、声势，人多自然势众，兵精马壮自然教敌手望而生畏。其实人们在社会中也大致如此，朋友多、关系广的人有支援，有靠山，做起事来自然底气足，信心强，表现到神形气色上也自然是一副不窝囊、不受气的硬朗形象，自觉不自觉地符合了不受气四大原则中“塑造不好惹形象”这一条件。而关系广，有靠山，表现在众人面前的就常常是门庭若市，高朋满座，这样就在无形之中形成了一股声势，让人觉得你这个人很有背景，也就不敢轻易地招惹你。别人不招惹你，就会避免很多麻烦，麻烦少了自然就少受气，多争气，这实在是不言自明的道理。

二 一旦卷进冲突，就不能怕付出代价

人生在世，难免会碰上些麻烦，经历些风浪，这就有一个如何面对如何处理的问题。有些人心胸狭窄，睚眦必

报，别人稍稍招惹了他就大动肝火，其实是自找苦吃。事实上，我们每个人的时间和精力都有限，每个人都应当拿出最主要的时间和精力放在事业、爱情、家庭等正事上，吃了一点亏就全力报复并为此付出巨大的代价，无论怎样说都不是明智之举，到最后只会因小失大自己后悔。那么，是否我们就凡事必忍呢？也不是。俗话说：“无事不惹事，来事不怕事”，冲突来了，能够忍让、置之不理的就退一步，必须要面对的就认真处理，尽量用合理、合法的手段化解冲突，争取得到双方都能满意的结果，这个时候再一味退让就会受气了。如果是别人欺侮了自己，小小不言加以容忍也就过去了，心地一放宽也就不觉自己受了多大的委屈。但如果受到欺侮以后，当时就感觉难以忍受，过后仍然久久不能平复，那么再一味地强忍就有可能在心灵上形成永久的创痛，甚至于留下一生都无法走出的阴影。在社会生活中，因为心灵遭受打击而一蹶不振乃至整个人格都发生扭曲的事情绝对不乏其例，这当然是非常可悲的结局。因此，在这种情形下，我们就不能再退让求全，而应当挺身而出，不怕付出代价，为维护自己的尊严和正当权益而努力。当然，付出代价也要考虑自身的实力。许多人遭受创痛之后之所以一味退让正是因为对方的实力太强大，自己再去努力讨回公平的可能性非常的小，与其用鸡蛋碰石头还不如窝囊一点，求个安生，这样时间一久，窝囊气郁积在心里，一想起来就痛彻心肺，越想就越恨自己没用，于是也就越来越觉得受气，有些人就是让这股气憋了一辈子。当然，作出以鸡蛋碰石头的愚蠢之举是不足取

的，但我们要相信正义，相信勇气。有正义在身，就会有信心，而信心足了也就有了勇气，就能使人积极找到解决问题的办法，这样讨回公道就有了希望。关于这一点，我们可以通过曲小雪状告美国银行家的故事获得不少有益的启示。

曲小雪自费到美国留学，经人介绍到了一个美国老太太露易丝家打工。露易丝是一位种族歧视意识非常强的老太太，一开始就对来自中国的曲小雪很不礼貌，不允许她起英文名，而且每次叫她的时候不称呼她的名字，只摇一摇手中的摇铃。曲小雪虽然感到受了屈辱，但为了不丢掉这份工作，还是在露易丝家住下了。

曲小雪的工作是利用下午及晚间来照顾露易丝太太的生活起居，露易丝太太每月付她工资 300 美元，另外还提供两顿伙食。但是，这两顿伙食每次都是露易丝吃剩下的，而如果曲小雪吃不完，露易丝还叫她用粉碎机打碎，拌成糊状放在冰箱里，留着下顿再吃。曲小雪一开始还忍着，到后来终于因此事而与露易丝发生冲突。最后，曲小雪忍受不了屈辱，决定辞职。谁知，露易丝太太的儿子、华盛顿的银行家爱德华回来了，他不允许曲小雪辞职，要求她留下来继续照顾他的母亲。当曲小雪执意离去时，爱德华开始污辱她的人格，说：“我这一辈子最看不起黑人，你们中国人连黑人都不如！”并且强行翻拣曲小雪的箱子。曲小雪感觉自己被羞辱得就像当众被扒光了衣服，她要求爱德华支付她这三个星期的工资。谁知，爱德华不但不付工资，而且还抽了曲小雪一个耳光，然后抓住她的头发狠命

往墙上撞，又把她扔倒在地狠命地踢打。曲小雪全身血污，很快就昏厥过去。邻居听到曲小雪的哀号，赶快打了报警电话，爱德华趁曲小雪昏迷，在警察面前反咬一口，说是曲小雪被辞退后不肯离开，且先咬了爱德华的手，这才发生了冲突。曲小雪在女友的帮助下到医院做了诊断，结果证明她的髌软骨已永久性挫伤，脊椎骨错位弯曲，脑震荡也十分严重。无论是心灵还是肉体，曲小雪都受到了严重的创伤。

曲小雪知道，这一次她必须要利用法律的手段为自己伸张正义，否则她注定一生都将生活在巨大创伤的阴影下不能抬头，如此年轻的她怎能就这样屈从了自己的命运呢？于是，她终于下决心状告银行家爱德华。她花了几个月的时间，总算找到了一位愿意帮她的中国律师，但官司刚刚打起来，这位律师就打了退堂鼓。原来，有钱有势的爱德华为了不让这起诉讼影响他竞选议员，特地请了三位华盛顿鼎鼎有名的大律师，这位中国律师不愿意接手这样一个百分之百败诉的案子。曲小雪并未因此而气馁，她刻苦钻研美国法律，发现美国律师法规定律师一旦受理当事人的案件，就不得无故终止，于是她先和这位中国律师打了场官司。曲小雪胜诉了，中国律师不得不重新受理此案，官司终于还是打起来了。

但是事情的进展十分的不顺利。在地方法庭上，爱德华雇的三个大律师极力说服了法官判定此案为庭外和解。曲小雪不服，于是上诉；每次开庭，结果仍是庭外和解，于是曲小雪继续上诉。断断续续，这场官司整整打了4年，一

直打到了最高巡回法庭。在这4年里，曲小雪付出了局外人无法想象的巨大代价，她面容憔悴，疾病缠身，连头发都白了许多，但她一想到自己心灵深处的创伤会因为正义的裁决而得以安抚，就仍然感到抑制不住的兴奋。

终于，在最高巡回法庭上，曲小雪以自己感天地泣鬼神的强烈控诉感动了法官和陪审团，尽管爱德华的律师拼命周旋，法官还是判爱德华无故伤害罪，责令其赔偿5250美元，并当庭向原告道歉。曲小雪要求爱德华向她大声道歉，之后，她以一个中国公民的身份庄严宣告，她耗时四年打这场官司，是为了讨回做人的尊严，而不是为了这一文不值的美元。说罢，她把5250美元的支票撕得粉碎，抛向了法庭的天空。

通过曲小雪状告美国银行家的事例，我们可以明确两点：第一、一旦自己所极端珍视的人格、尊严以及某项重要的利益受到了冒犯和损害，就必须勇敢地挺身而出，不惜代价为自己求得公正，在这种情况下下一味的忍让只会使自己吞下更难咽的苦果。第二、付出代价也要考虑自己的实力，但勇气会增加办法和实力。在这一点上曲小雪为我们树立了非常好的榜样。

事实上，在我们一般人的生命历程里，像曲小雪所经历过的如此之大的屈辱是不多见的，但是，一旦这样的屈辱发生在你的身上，作为影响你人生的一道关坎出现了，你是不是有勇气挺身而出，为自己讨回公道呢？如果说在一个民主制度、法律制度尚不十分健全、人治大于法治的社会里讨回公道还是极为艰难的话，那么随着我国民主

化、法制化进程的推进，我们相信自觉而勇敢地利用法律手段为自己洗刷屈辱、求得正义的可能性越来越大了，在此前提之下唯一需要考虑的就是个人的勇气与毅力：挺起胸脯，就能云开日现；蜷起身子，就只能一辈子受气。

三 原则性问题上，绝对不能退让

人在日常状态下应当与人为善，宽大为怀，尽量与他人保持平等、和谐的关系，产生了矛盾也应当尽量想办法化解，这样才能腾出时间省出精力去做正事。但是，如果矛盾涉及到了自己的原则性问题，那么就必须站稳脚跟，寸步不让，即使是细节也不能让，这样才会让人觉得你这个人原则问题上把守得很牢，很严密，没有空子可钻，别人也就不敢轻易在原则问题上拿你出气。很多人就是因为原则问题上一味地退让，让人觉得这个人好欺负，有便宜可占，因而越来越得寸进尺，以致于把他当作出气的对象。而一个人一旦在原则问题上一味地让步，那么他就很可能就此陷入受气的泥淖，并且很难抬头。

人们所说的原则性问题主要有两种，一是尊严，一是应得的利益。尊严是精神上的原则性问题，一个人格健全的正常人是不能允许别人轻易冒犯自己的尊严的，尊严受到损害有时比物质利益的损失更能让人感到痛苦和难以忍受。一个人的素养越高越看重自己的人格与尊严，所谓

“士可杀不可辱”，正是这个意思。如果一个人的尊严被屡屡侵犯还一味的退忍，那么别人就会认为他是个人格低贱的人，从此精神上的侮辱还会接踵而来；如果一个人能够做到在尊严问题上绝不低头，哪怕是一两句有意无意的冒犯也要讨个说法，那么别人就会感到这个人的精神力量很强大，操守很坚定，不容易欺侮。当然，一个人重视尊严，重视精神世界的独立与纯洁，并不意味着就可以轻易的放弃物质利益。物质利益是一个人生存的基础，对于自己应得的物质利益理应加以珍视和维护，这也同样是一个原则性问题。我们许多人在日常生活中可能都碰到过这样的情况：在单位里，有时你越是在物质利益上舍得放弃，那么就越好可能招一些小人来占你的便宜，他觉得反正你也不计较，你胸怀宽广，那么让我计较计较也无所谓吧？于是你在物质上的损失也就越来越大，你胸怀再宽广也会倍受气闷。事实上，一个人不懂得有效维护自己应得的利益是对自己不负责任的表现。当然这并不是说我们就该在一些鸡毛蒜皮的小事上纠缠不休，而是说我们应当在整体上树立这样一个形象：不属于我的我不去争，属于我的我绝不让。本着这样的原则，别人就不敢轻易的占你的便宜，相应的，你所碰到的一些鸡毛蒜皮的纠缠也会大大减少。总之，无论是在尊严问题上的寸步不让，还是在应得利益上的坚定立场，都是符合“塑造不好惹形象”这一大原则的，因而对于避免受气是十分有效的。

（一）抓住对方的弱点，为自己讨回尊严。我们说在尊严问题上必须寸步不让，但在很多情况下是自己的尊严已

被人严重的侵犯了，却还不知如何的申辩，结果只能白白的受气。其实，别人侮辱我们的人格，并不就意味着他的人格有多高尚，如果我们能够抓住对方人格上的弱点，以其人之道还治其人之身，往往可以收到良好的效果，从而为自己讨回尊严，出一口恶气。

在某大城市的一户人家，有一位乡下来的小保姆，由于性情实在，干活利索，给女主人的印象颇佳。但是，生性狐疑的女主人还是担心这位乡下姑娘手脚不干净，于是在试用期的最后几天想出个办法来试一试她。

一天早晨，小保姆起床要去做饭，在房门口捡到一元钱，她想肯定是女主人掉下的，就随手放在了客厅的茶几上。谁知第二天早晨，小保姆又在房门口捡到了一张五元的钞票，这让她感到很奇怪。“莫非是在试探我吗？”小保姆产生了这样的疑问。但她又很快打消了这个念头，因为女主人是位刚从科长位子上退休的体面人，怎么会做出这样侮辱人的事情呢？这样想着，她就把钱放进了茶几底下，但心里面还是留了个心眼。

到了晚上，小保姆假装睡下，从卧室的窗前窥看客厅中的动静。正当她困意袭来，准备放弃这一念头时，女主人竟真的悄悄到茶几前取钱来了。小保姆彻底惊呆了，怒火冲上了她的心头：怎么可以这样小看人！她咬了咬嘴唇，下定了一个决心。

次日早晨，小保姆又在房门口发现了一张钞票，这次是十元钱。她笑了笑，把钱装进了自己的口袋。到了傍晚，她在女主人下楼去练气功之前把这十元钱悄悄的放在了

楼梯上，准备也测试女主人一番。果不出小保姆所料，女主人之所以怀疑别人手脚不干净正是因为她自己是一个自私而贪心的人，她在下楼时看见了那十元钱，当时就眼睛一亮，然后趁着左右没人把钱塞在了口袋里。这一幕，全都被暗中偷窥的小保姆看到了。

当晚，女主人就像科长找科员谈话一样找到了小保姆，严肃而又婉转地批评她为人还不够诚实，如果能痛改前非，还是可以留用的云云。小保姆故作懵懂地问：“你是不是说我捡了十元钱？”“是呀！难道你不觉得自己有错吗？”小保姆摇了摇头：“不，我不认为我做错了什么，因为我已将那十元钱还给您了。”女主人一脸诧异：“咦，你啥时啥地还我钱了？”小保姆大声回答：“今天傍晚，公共楼梯！”女主人一听到“楼梯”两个字，登时像触了电一样浑身一颤，狼狈得一句话也说不出来了……

聪明的小保姆在受到了女主人的侮辱之后，抓住了女主人人格上的弱点反戈一击，结果讨回了自己的尊严。我们并不知道这件事的最终结局如何，但有一点可以肯定，无论是女主人最终是否留下了小保姆，她都不敢再轻易的拿人家的尊严搞测试、开玩笑了，因为通过这次事件，小保姆已经树立起了她不好惹的形象，主动权已经掌握在她的手里，女主人自然不敢再侮辱她。这样的事件，其实只需要一次就够了。使用一点技巧，投注一次勇气，就可能一劳永逸地长久不受气。

（二）抓住理，才可以穷追猛打，挽回损失。我们刚刚讲了尊严受到损害后讨回尊严的办法，那么如果自己应得

的利益受到了损害，该怎么办呢？对于这个问题，不同的人肯定有不同的应对办法。有的人很急躁，不问青红皂白先去领导面前吵一通，结果常常是问题没能解决，别人还会认为他无理取闹，领导对他也没了好印象。有的人很有心计，心想你算计了我，那么好，我也算计你，你毒我比你更毒，你狠我比你更狠，这样搞下去只会越来越麻烦，到最后连谁是谁非也说不清了。其实，在这个问题上最明智的办法就是时时刻刻把理抓在自己手里，只要自己理直，就有资格气壮，以理服人，以理作为正义的武器，对侵犯自己利益者穷追猛打，直至挽回损失为止。一旦理被别人占了去，你也就失去了正义的支持，只能吃哑巴亏了，那么不但损失无法挽回，还要饱受一肚子气。

国学大师辜鸿铭曾于1905年任上海浚浦工程局的督办，上任伊始，令财务主管将一年来的帐目清理出来，竟发现有十六万多两银子不翼而飞。细细查来，才发现这十六万多两的银子都出在两位洋员的名下。辜鸿铭当时就气不打一处来，问财务主管如何处置。财务主管害怕洋人，主张大事化小，小事化了，这就更惹得正义感强烈的辜鸿铭怒火万丈，先把洋鬼子破口大骂了一通，然后命人把那两个脑满肠肥的洋员叫到办公室来，狠狠训斥了一顿，并准备从重处置。谁知，辜鸿铭刚回到家里，就已经有前来求情的洋人恭候在客厅里了，客套一番之后，那个洋人就开劝说辜鸿铭为个人前途计，对两位洋员尽量从轻发落。洋人说着，就拿出一张10万元的银票，放在了辜鸿铭面前。这一下，辜鸿铭立即像蒙受了奇耻大辱一般发作起来，

大声吼道：“滚，滚出去！瞎了你的狗眼，竟敢拿钱收买我，不要以为我们中国人都是可以用钱收买的！”洋说客只好灰溜溜地缩了回去。

收买不成，各国领事只好亲自出面，劝说辜鸿铭宽大处理两位洋员。其中一位领事说：“辜先生，我看算了吧，我们都不是工程专家，也许是先生搞错了。”辜鸿铭一听，气冲斗牛，心想这些洋人根本就不把中国人放在眼里，于是摸出早就揣在怀里的德国莱比锡大学工程师文凭，摆在桌上，凛然说道：“诸位细细看来，瞧瞧我这个工程专家是不是假冒的？”诸领事没想到这位辜督办还真是有真才实学，面面相觑，谁也说不出话来。于是辜鸿铭理直气壮地重复他的主张：严惩两位洋员，赔偿中方的经济损失。

虽然这个事件上报两江总督之后终因清政府在洋人面前的软弱无能而不了了之，但辜鸿铭在整个事件中牢牢抓住一个“理”字的做法确实是非常明智的。由于抓牢了这个“理”字，辜鸿铭才能够正义凛然，痛斥洋人，为中国人出气，为挽回中方的损失而穷追猛打。洋人虽然气势汹汹，在正义与公理面前也只能惭然垂首。由于历史的原因，辜鸿铭没能彻底挽回中方蒙受的经济损失，终究还是憋了口气。他所遇到的情况如果换在今天，采用同样的方法是绝对可以挽回损失的。时代和社会为我们提供了不受气的良好条件，就看我们会不会利用，懂不懂珍惜。

四 靠提高自己的实力解决问题

我们已经知道，一个人的综合实力包括两个方面的内容，一是个人能力，一是社会性实力。一个人之所以屡屡受气，甚至受气之后还不能出头，在很多情况下是因为自己的实力不济。如果一个人的实力较强，那么别人自然不敢小看他，他也不会把一些小人的扰攘放在心上。很多矛盾，特别是同一利益集团中的矛盾，往往不是靠一时的争执就能解决问题的，最佳解决办法就是韬光养晦，不断的提高自己的实力，以个人的成就使对方心服口服，这样气也就自然消了。靠提高自己的实力解决问题，其实质是和“最好的报复是比对方过得好”这一准则相一致的。

1. 多找不足，少发脾气，以提高实力为自己争气。

在社会上的各行各业中，从事同种性质工作的人之间的竞争是很激烈的，例如在机关里，科员为提干和加薪而竞争；在学校里，教师为赢得赏识与尊重而竞争，如此等等，不胜枚举。由于这种竞争直接关涉一个人的经济利益和面子问题，因此处于劣势地位的人就必然感到非常受气。但是除非是人家有意地欺压你、算计你，否则这种气只是来源于客观实力的差距，而并非别人主观上的恶意，如果因实力不济就大动肝火，乃至想想法去算计人家、坑害人家，这绝不是一个明智者的做法。我们可以设想，如果你自己意识到了个人的实力不济，通过努力提高了实

力，在能力上、业务上、人际关系上胜过了对方，那么问题不就迎刃而解了吗？这个时候感到受气的是他而不再是你，你通过努力摆脱了受气的处境，为自己争了口气，你应当感到骄傲才是。

京剧大师梅兰芳搭班唱戏唱红了以后，准备和忘年朋友杨小楼自组戏班，以实现艺术上和经济上的独立。杨小楼是清末民初最著名的演员之一，被誉为武生泰斗，慈禧掌权时期曾多次被邀至宫中演出，名声大噪，因此虽然梅兰芳是戏班的首要发起者，但杨小楼的“戏份儿”要比梅兰芳大，在戏班里拿的工资就应当比梅兰芳高。对这个问题杨小楼本人并没有特别在意，倒是他的那些追随者觉得梅兰芳那么年轻，无法和杨小楼并驾齐驱，于是提出两人同拿头牌的戏份儿，但杨小楼再拿一份加钱，即每卖出一张票，杨就从中提取一角钱。由于当时一般的戏也能卖出千把张票，这样一来杨小楼的收入就大大高过梅兰芳了。

梅兰芳年轻气盛，认为自己在艺术上并不比杨小楼差，在票友中间的知名度也不亚于杨小楼，而薪水却相差如此悬殊，心里当然不太服气。但他表面上并没有表现出来，只是认真地对待每一次演出，暗暗的叫着劲儿。而杨小楼呢，也就心安理得地领着他那份加钱。

新戏班演出了一段时期，无风无浪。一个寒冷的夜晚，梅兰芳到一位友人家里吃饭，望着窗外凛冽的寒风，什么也吃不下去。原来，昨天杨小楼演《冀州城》，卖出去一千多张票，今天该梅兰芳演《嫦娥奔月》，偏偏天气如此恶劣，要是上座率不如杨小楼，那岂不砸了。梅兰芳忐忑不安，差

一点就托病“回戏”（即临时罢演）。在朋友的规劝下，他最终还是坐车前往了剧场。

谁知，刚到了剧场所在的那条街，梅兰芳就看见大街两边挤满了汽车、马车和人力包车，很显然都是来看戏的。梅兰芳没想到在这样恶劣的天气里会有这么多人来看他的戏，这显然是对他艺术成就的承认。梅兰芳的精神立刻振作起来，下了车大踏步走进戏院，只见里面人山人海，热闹非凡。原来，这一天共卖出去一千八百多张戏票，不仅超过了杨小楼，而且打破了这个剧场开办以来的最高上座记录。

第二天，杨小楼照例领到一百八十块的加钱，但他却笑不出来了：“人家唱戏，咱拿钱。惭愧惭愧。”杨小楼也是个正直又明事理的人，于是向戏班提出从此以后不拿加钱了，自己的戏份儿和梅兰芳一样就可以了。从此，杨小楼在戏班里与梅兰芳平起平坐，再也不敢小瞧梅兰芳了。

梅兰芳因为年轻，在戏班里比人矮一头，演艺精湛的他自然不服气。但是，他并没有因为这种一时的不公正待遇而大动肝火，而是努力寻找自己身上的不足，努力提高自己的演艺水平，凭着实力的提高吸引观众，到最后终于以创记录的上座率为自己争了气。一般来说，一旦事情到了这个份儿上，别人也就没有能力再给你气受了，因为你是凭借公平的竞争赢得了主动与优势的，别人一句话也说不出来。

2. 一时的屈辱更能激发一个人向上攀登的斗志，

以努力提高实力来洗刷屈辱是最好的办法。

一个人创业之初，在同行之中自然是处于劣势，因此就很容易受到人家的轻视和欺侮。这个时候，如果一味的捧着自己的屈辱去和人家讨债，往往最终仍然会因实力不济而受气，旧辱未能洗刷反而又添了一层新恨。在这种情况下，如果你是一个有远见、有志气的人，那么你就应当努力的把屈辱与仇恨转化为勤奋攀登的动力，让它们激发你的勇气和斗志，使自己在专业领域刻苦不懈地钻研，直至达到个人事业的高峰。此时身在高处回首过去，你也许会觉得昔日的屈辱早已淡而无痕，它们已经被你所赢得的荣誉与成就洗刷得差不多了。而你昔日的敌手呢，恐怕不用你多说，就会自己上门来向你道歉了。至此，你的气也自然就彻底消了。很显然，这种消气的方式是很有争气的意味的，也很容易为你带来成就感和满足感。

国画大师齐白石以诗、画、金石俱精而享誉艺坛，但他在年轻时代也曾因实力不济而受过不少羞辱。有一次，谭家兄弟请齐白石刻了几方印，刻成后拿来给金石家丁可钧鉴赏。丁可钧嫉贤妒能，说齐白石刻的印不合路数，不守章法，可惜浪费了上等的玉石。谭家兄弟一听，后悔不迭，就命人统统磨了，转而请丁可钧重刻。这件事经朋友转告齐白石，给齐白石带来了巨大的精神打击。须知对一个多年来刻苦修习金石艺术的青年人来说，还有什么比这更难堪的耻辱吗？齐白石的朋友也都为他鸣不平，纷纷嚷着要去谭家讨个说法，齐白石把他们拉住了。齐白石努力地控制住自己的情感，说：“人各有所好，愿意请谁就请谁，

我们管不着。至于别人的毁誉，我只走自己的路，也就不去计较了。”

话虽是这样说，齐白石却一直把这件事铭刻在心，每当想起，就愈发激发起他在艺术上孜孜求索的斗志。转眼间十年过去了，齐白石本着“不教一日闲过”的原则，在诗、画、金石等各方面都有了质的提高，已经成为艺术界享有盛誉的人物。一天，齐白石的一个朋友来到他家，向他提起有个熟人求齐白石治印的事，而这个人不是别人，正是十年前将齐白石的印磨掉重刻的谭家兄弟的老大谭延闿。

齐白石默然了，踱步沉思起来。十年前的那桩往事，给予他的刺激实在太深了，但是，也恰恰是那次屈辱，成了他后来学习上的一股推动力，促使他在镌刻上不断求索，融汇百家之长，并最终走上了自己的独创之路。如今，羞辱过他的人自己找上门来了，这其实正意味着自己这十年的艺术探索得到了别人的肯定与赞赏啊。想到这里，齐白石当即答应了谭延闿的请求，精心刻制了几方印，并且慨然赋诗一首，其中一句是：“姓名人识鬓如丝。”

我们可以设想，假若齐白石当年蒙受磨印之辱后，当即找到谭家兄弟去理论，那么不但人家不会求他重刻，而且会因为他的涵养不好而鄙夷他，齐白石也就会因此而受更大的气。好在齐白石终究是大家气象，能够认清之所以发生这样的事情从根本上来说是由于自己艺业不精，于是发奋图强，以刻苦提高实力来洗刷耻辱，最终为自己争了气。可见，因实力不济而蒙受屈辱，耽于一时的争执是解

决不了问题的，重要的是提高实力，把事情做得比对方更出色，这样才能够从根本上洗刷屈辱，不再受气。

五 适可而止，给对方留下余地

一个人在蒙受屈辱之后，之所以会感觉特别受气，很大程度上是因为自己明明受到了别人的欺侮却没有能力反击对方、收拾对方，只能忍气吞声。人一旦处于这种窘境，则不仅仅是气别人，也气自己，气自己无能、无力，甚至会怀疑自己生存的价值和意义，从而萌生很强烈的人生挫折感和失落感。那么，有过这种体验和经历的人就应当设身处地的为对方想一想，一旦自己通过努力证明自己比对方强，完全有能力收拾对方，那么就应当适可而止，别再以牙还牙，以毒报毒，把对方完全置于屈辱的地位，不然只会使对方蒙受如自己当初一样的打击与屈辱，从而为自己制造一个仇敌。

1. 冤家宜解不宜结，问题解决了就要给对方一个台阶下，否则对方记了你的仇，将来还会给你气受。

在社会交往中，特别是和一些社会职能部门打交道时，如果受了气，应当把立足点放在想办法、想对策解决问题上，而不能一味的和人家斗气。和人家斗气，一来未

必能够斗得过，二来浪费了时间和精力，对于解决问题没有什么补益，因此换一种视角，换一套思路，另辟途径解决问题是最重要的。一旦问题解决了，你受气的根源也自然消失了，这时候你还不解气，还让那些本来已经很尴尬的部门工作人员下不来台，那么就不是明智的做法了。你应当想到，这一次人家阻挠了你，给你气受，也许下次你还要求人家，要是人家记了仇，你就还会有更大的气要受。相反，如果你能够适当给他一个台阶下，他感怀你的宽容大量，下一次办事时也许就能给你帮上大忙。

1987年，玉田啤酒厂厂长陈世增面对国内啤酒市场竞争激烈的现实，决定首先把目光瞄准天津市场，占有一定份额之后再向全国迈进。为了获得“准入证”，陈世增派营销人员拿着本厂生产的豪门牌啤酒请天津一些大饭店、副食公司的领导品尝。这些人一看厂址是在河北玉田，根本就不品，即便勉强品了也是连连摇头，说不是正宗啤酒的味道。营销人员被这些门户之见很深的老总们奚落一番，败下阵来。但他们没有气馁，而是想出了个巧妙的办法：把豪门啤酒与北京出产的啤酒标签交换着贴在酒瓶上，再拿给那些行家们品尝。结果，他们一喝贴了北京商标的啤酒立刻赞不绝口，而对贴有玉田商标的啤酒则说：“还差一大截！”当这些经理们得知内中真情后，都大为尴尬，只好给玉田啤酒开了“准入证”，从此玉田啤酒长驱直入天津市场。

由于我国啤酒业的地方保护主义十分严重，因此玉田啤酒在进入天津市场之初虽大受市民欢迎，但还是屡屡受

到有关部门的干涉。1990年6月,有关部门竟利用专管、专卖、专酿等名义发出红头文件,限制外埠啤酒进入天津,还动用交通、市管等执法部门设卡巡逻,致使玉田啤酒搁浅于市场竞争之外。如此有违市场竞争公共原则的做法激怒了玉田啤酒厂的职工,但厂长陈世增却不气不恼,而是运用其胆识,缜密地策划了周旋抗争之策。他同新华社记者一起,深夜赶赴拦截现场,利用微型录音机把现场的封锁与反封锁之争统统收录在磁带里面。然后,他通过各种渠道,闯进了天津市最高行政当局,经过据理力争和积极工作,终于解决了被阻车队的通行。问题解决了,但玉田啤酒厂职工的怒火却还没有平息。出于义愤,目睹现场的记者起草了一篇措词激烈的报道文稿《夜闯封锁线》,准备将真相公布于世。但陈世增深明大义,考虑到今后做生意、打交道的日子还很长,不宜过分地刺激和伤害有关部门的感情,就劝阻了这篇文章的发表,只发了几篇正面阐述自己观点的文章,推动开放市场和公平竞争。

陈世增在受气之后,立足于解决问题,积极想办法化解冲突,推进事态朝着合理的方向发展,而在问题解决之后,不忘给对方一个台阶下,结果把这次事件处理得比较圆满。由于在这次事件中玉田啤酒厂获得了天津市府领导的认可和支持,陈世增又比较妥善地处理好了与有关部门的关系,没有留下过节,因此之后玉田啤酒在天津市场的发展越来越顺利,这些确实得益于陈世增当初适可而止,给人留下余地的明智之举。可见,要想长久不受气,就必须在有理由逞意气时也收敛一些,少树立几个敌人,多结

交一些朋友，用一时的宽容保证将来没有气受。

2. 在人际交往中注意不把事情做绝，就可以多交朋友，增强自己的社会性实力，从而不受气。

一个人在受气之后努力提高实力，当实力提高到足以压倒对方时仍然不依不饶的将对方置于完全屈辱的境地，那么就很可能使对方成为对自己恨之入骨的仇敌，这对于个人的发展无疑是一种不利的因素，将来一旦仇敌有了实力绝对会给你更大的气受。相反，如果一个人在有了实力，或是抓住了对方的把柄，完全有能力收拾对方时，能够恰当的利用这种优势，以一种大度宽容的方式来对待对方，求得他的信任与感激，再进一步通过其他方式来增进彼此的感情，那么就不但排除了树敌的可能性，而且多了一个很可信赖的朋友。朋友多了，社会性实力就会强大，同时能够弥补个人能力的种种不足，那就更不容易受气了。对于矛盾的双方而言，这样结局无疑是最为理想的。

在古典名著《红楼梦》中，黛玉、宝玉和宝钗之间构成了一种微妙的三角关系。宝玉和宝钗亲近，黛玉一向心怀不满，因而把宝钗视为自己的“情敌”、“心腹之患”，倘若抓住了机会，黛玉总要对宝钗针砭一番。在这个问题上，宝钗表现出了高超的交际技巧。对于黛玉无关紧要的醋意、敌意，她不予理睬；对于某种有辱人格的讽刺挖苦，她予以适当的回敬。但是，一旦宝钗抓住了两人和好的转机，就会努力争取与黛玉和解，以从根本上消除黛玉的敌意。

有一次，贾母让各位姑娘猜拳行令随意玩乐，黛玉无意中说出几句《西厢记》、《牡丹亭》中的“艳词”，这引起了宝钗的注意。在当时，这两种剧本都是禁书，黛玉这样的名门闺秀怎可读禁书，说艳词？这会被人指责为大逆不道。尽管当时在座的人并没有听出来，但却瞒不过宝钗。按理说，平时受够了黛玉气的宝钗完全可以在当面或背后把这件事向众人揭露出来，大大的奚落黛玉一番。但是聪明的宝钗没有这样做，因为她敏锐地意识到这是她与黛玉化干戈为玉帛的契机。

事后，宝钗在背地里叫住黛玉，冷笑道：“好个千金小姐，好个尚未出阁的女孩儿！满嘴说的是什么？”黛玉一听，吓了一跳，知道她在说酒桌上说艳词的事，就赶紧向宝钗求饶：“好姐姐你别说与别人，我以后再也不说了。”宝钗见黛玉满脸羞红，也就不再追问，反而开导她今后在这些地方要小心谨慎一些，以免授人以柄。宝钗这一番真心真意的关心说得黛玉垂下头来吃茶，心中既感激又信服，心想自己平常刻薄待她，她对自己还是这样好，也就意识到了自己以往的过失。

此事之后，宝钗果然守口如瓶，从未向任何人透露一点黛玉失言之事。她信守诺言，终于使黛玉改变了成见，主动找宝钗倾诉了感激歉疚之情。至此，宝钗和黛玉达成了和解。

在处理和黛玉的关系问题上，宝钗为我们做出了榜样。按照我们一般人的处理方法，如果真的有一个像黛玉这样屡屡讽刺挖苦、给我们气受的人，我们是断不能一味

忍让的。平常忍一忍还可以，倘若有机会抓住了他的小辫子，一定要狠狠的出一口气。但是宝钗却十分清楚，黛玉与她同居大观园，平日里低头不见抬头见，在近旁树立一个敌人只会招来更多的气，而化敌为友就大不相同了。于是，她把本可以掀翻对方的把柄变成了与对方和好的橄榄枝，用真诚与宽容换取了视她为敌人的黛玉的信任。以宝钗的为人处事，在大观园里黛玉不拿她出气，还会有谁给她气受呢？毫无疑问，适可而止，给对方留下余地，并通过巧妙的交际手段化敌为友，是解决受气问题的一个十分有效的途径。

六 表现正气，争取多数人的支持

我们在本书提出的不受气四大原则中，涵养自己的正气是作为第二大原则提出来的。由于正气从道德角度反映的是多数人的道德观念，从利益角度反映的是多数人的切身利益，因此正义的一方必然会得到大多数人的认可和拥护，而一个人如果有了多数人的支持，自然就会更坚强、更有力量。

从本质上讲，任何孤立的个人都是软弱无力的。缺少了群体的支持，皇帝不见得比乞丐更尊贵，将军也不一定比草民更勇武。因此，受到侮辱的人必须善于表现自己的正气，争取得到多数人的认可和支持，这样才能够不受欺，

不受气。有些人受了侮辱，明明知道理在自己这一边，可还是由于惧怕对方或其他原因而忍气吞声，把苦水憋在肚子里，不懂得向别人表白。别人不了解你的苦衷，自然也就不会盲目地支持你，于是你失去了利用多数人的正义支持为自己洗刷冤屈的机会。饱经沧桑的老人都有一点体会，那就是尽管年轻时愤世嫉俗，但终究发现在这个世界上还是好人多，你把你的苦水吐出来，把你的正气表现出来，肯定会有人支持你，为你的冤屈鸣不平，为你的正义之举鼓掌叫好。因此，只要理在自己这一边，就不怕以堂堂正正的方式表现出来，自己越是憋着越会觉得这个世上没有公理，天下乌鸦一般黑，其实并不是这样的。受了一次气你憋着忍着，那么欺负过你的人就会认为你是孤立无援的，于是就会更加明目张胆的欺负你。而如果你第一次就勇敢地表现正气，唤起大家的正义感和愤怒情绪，凭借群体的力量战胜了对方，那么他下一次就再也不敢欺负你了。

有位刚刚高中毕业的青年人甲，来到某市的一家西餐馆打工。他本想学些炒菜的技术，结果三个月过去了，技术没学到，杂七杂八的活倒干了不少，险些累得趴下了。累也就罢了，偏偏还要受到酒店里洋鬼佬的气，这就让他更加难以忍受。

那个洋鬼佬是酒店里的大厨师，级别最高，因此经理给了他许多优待。正因为如此，他就自以为比别人高一等，在厨房打工的内地伙计几乎全给他欺负遍了。伙计们受他的气，可是谁也不敢吭一声，大家都知道要是触怒了这

外国大厨师，自己就别想在酒店里呆下去了。

也许是刚刚走出校门、还不知道外面社会深浅的缘故吧，青年甲对洋鬼佬仗势欺人的做法十分恼怒，这份怒火在心里压得久了，终于寻到机会爆发开来。

这天下班，青年甲拖着疲惫的双腿走进电梯，发现那个洋鬼佬也在里面。甲刚一进去，洋鬼佬就开始叽里呱啦地对他讲英语，虽然听不懂，但甲一看就知道他在揶揄嘲笑自己。这时候，洋鬼佬指了指甲的头，然后又指了指自己的裤裆，做了个侮辱性的手势，然后又啪的打扁了甲的帽子，并把肥厚的手掌重重的压在了他的头上，哈哈大笑起来。这一连串侮辱使甲的心燃烧起来，他屏住呼吸，一拳击中了洋鬼佬的小腹，然后又是一记狠狠的右勾拳，打得洋鬼佬瘫倒在地上……

电梯的门开了。眼前的一幕使门口的伙计们目瞪口呆。但他们随即欢呼起来，纷纷拥过来，又是伸大拇指，又是啧啧称赞。青年甲看到大家都很支持自己，感到这两拳不但为自己出了气，也为大家出了气，于是撇下瘫软的洋鬼佬，满怀信心地回家去了。

晚上入睡之前，青年甲也不是没有考虑过被“炒鱿鱼”的危险。但是，他一想到身后那么多同仇敌忾的伙计跟他站在一起，他就什么也不怕了。

第二天，一上班，甲果然被经理叫进了办公室。刚一进去，甲就看见那个洋鬼佬坐在经理旁边，得意洋洋地朝他坏笑。经理见甲进来，就问他：“昨天你打了大厨师？”

甲很清楚，如果他一个人在这里申辩，是绝对争不过

恶人先告状的洋鬼佬的，那么，为什么不争取全体伙计们的正义支持呢？于是他大声的对经理说：“我是不是打了大厨师，我说了不算，他说了也不算，只有在场的员工们说话才算数！”于是，青年甲推开办公室的门，把那些关注他命运的伙计们叫到办公室来。伙计们一见昨天打了洋鬼佬，为大伙出了口恶气的青年甲需要他们的帮助，都一拥而入，七嘴八舌的对经理嚷嚷开了：“经理，不关甲的事，是那个鬼佬先动手的！”“没错，那鬼佬平时就老欺负人！”“对，我们都可以作证！”

甲得到了大家正义的支持，胸脯挺得更高了。洋鬼佬见触犯了众怒，紧张起来，连忙向经理使眼色。经理见到这个阵势，心里已经大致明白了原委。于是他让伙计们先退出去，并告诉他们此事他会公正的处理。

一小时以后，从办公室传来的消息让所有打工的伙计们欢呼雀跃：青年甲被宣布是清白的，而那个不可一世的洋鬼佬则被经理炒了鱿鱼。青年甲勇敢地表现正气，终于凭着群体的力量为中国员工争了一口气。

一个刚刚走出校门不久的高中毕业生，面对着外国人的欺凌就已经懂得调动群体的正义力量来保护自己，这对每一个人都应当是一种启迪与激励。我们应当永远记住：个人总是弱小的，要想不受气，只靠一个人的孤军奋战往往是不够的，那么，当你受气的时候，别害怕把自己的正气表现出来，去争取多数人的支持吧。只要想一想有多数人的正义力量在支持你，你就会感到自己有了更多的信心和勇气。多数人的正义支持，永远是战胜受气的有力武器。

七 利用法律手段和媒体解决问题

我们社会中大多数人的生活圈子都比较狭窄，见识也比较有限，特别是长期以来政治色彩浓郁的生活氛围使得私怕公、下怕上成为一种非常普遍的现象。日常生活中人与人之间发生磨擦和冲突，受气的一方总是习惯于私下了结，私下了结不了就往往只能忍气吞声，忽略了行政、司法等社会性手段，这说明人们自我保护的意识还不够强。事实上，许多受气者在人身上、经济上所受到的损害已到了足以诉诸法律来解决的程度，如果真是这样的话就要勇敢地把正义拿到法庭上去，别再因为种种顾虑或忧惧而一再地压抑自己的委屈。除了法律手段之外，行政手段也是很有威慑力的，此外一些社会组织的保护和舆论力量的监督都是对普通公民权利的有力保障。一个无权无势的普通公民如果不懂得利用这些社会性武器，仅凭个人的孤军奋战是摆脱不掉受气的处境的。我们应当意识到，既然你自己在平常就很惧悚这些社会实力部门，总觉得它们有一种高高在上的威压，那么给你气受的人自然也有类似的心理，况且他本身就理亏，自然就更害怕把事情闹大。因此，你完全可以抓住对方心理上的这个弱点，以正义向行政司法等部门求助，这样一来可以彻底地挽回人身上的损害，追回经济上的损失，以实际的补偿来抚平因受气而满布伤

痕的心，二来即使没能彻底达到目的，也可以对欺负你的人造成很大的震慑，使他不敢再轻易地招惹你。从长远来看，这有利于你树立起不好惹的形象，符合不受气的第三大原则。

另外，我们中国人特别重视“名声”问题。“一个鸡蛋吃不饱，一个名声吃到老”，可见中国人把名声摆到了影响一生的重要位置上。很多团体或个人之所以害怕记者，害怕媒体，正是因为他们惧怕自己的某些作为被曝光于众目睽睽之下，惧怕名声受损。因此，一个人在受气之后除了可以求助于行政、司法之外，还可以借记者之笔或亲自撰文将事件的原委诉诸报纸、广播、电视等媒体，把作恶者的恶劣行径告白于天下，使其名声受损，这无疑也是反击的有力武器。我们一般人不善于或者说不敢于向公众宣告自己所遇到的不公，结果当然可想而知了。

1994年夏天，辽宁南部三马村村民于家兰的两个女儿陈敏和陈洁到镇上的利民干洗店打工，负责收活儿、付活儿等工作。一天晚上，有三个男青年前来取活儿，因活儿还没有做好，就和陈氏姐妹一起看了会儿电视。9点钟左右，三个青年拿着干洗完毕的衣服起身告辞，陈氏姐妹把他们送到门外。突然，镇公安局的几名干警从背后闪出，不由分说将他（她）们一齐扭送到分局。五个人惊惧万分，不知发生了什么事情。原来，这几个干警认为他（她）们刚才是在从事卖淫嫖娼活动，要处以罚款和拘留。五个人当然否认有这回事，于是干警们便对他（她）们拳打脚踢，甚至用电棍捅，一直逼供到深夜。到最后，尽管16岁的陈

敏和 14 岁的陈洁尚对“卖淫”为何物不甚明了，但还是受不住干警的严刑拷问，终于屈打成招。结果，陈氏姐妹被送到县收容所关押了两个月，获释后又被处以一万元罚款。

关押和罚款虽然痛苦，但比起两姐妹所受到的精神打击却又显得微不足道。尽管她们都坚信自己是清白无辜的，但却不知道怎样洗刷耻辱，因此两人获释后精神抑郁，沉默寡言，动不动就抱头痛哭。这一切，母亲于家兰看在眼里，痛在心里。于家兰知道，公安干警在人们心目中往往就是法律和公正的代表，自己一个农家妇女纵然有千般冤屈，跑到公安局去哭天喊地不但解决不了问题，反而会把问题搅得糊涂不清。更何况两个女儿被拘留和罚款都是“法律的裁决”，法律一旦生效，到公安局去又有什么用呢？因此，唯一的办法就是诉诸法律！于家兰深知，一个处在社会下层的农家妇女去状告一群公安干警，这肯定是万分艰难的事情，肯定有很多人会笑话她不自量力。但是，于家兰相信法律酿下的冤屈只能用法律来洗除，而法律终究是公正的。

10月的一天，于家兰终于向两个女儿说出了自己掂量很久的话：“你们敢不敢去医院做处女膜检查，以证明自己是清白的？”两位被屈辱压得透不过气来的女孩眼睛一亮：“敢！”说干就干，母女三个立即动身，先后到鞍山市医院、中国医科大学附属第一医院等处做了处女膜检查，结果都证明两位女孩的处女膜完好无损。检查结果大大坚定了于家兰的信心和决心，她和两位女儿于1995年2月向市人民

法院起诉，并且根据报纸上的一篇通讯找到了辽宁日报记者、著名律师郭洁心来帮她们打官司。郭洁心听说了她们的冤情，拍案而起，立刻开始搜集证据的工作。

此时的于家兰一家为了上访打官司，几乎已经是倾家荡产。为了筹集诉讼、上访的各种费用，她们不得不卖掉了新盖的大瓦房，全家人挤在一间残破霉湿的小屋里。但是，这一切都不能动摇于家兰母女洗刷耻辱的决心。

1995年底，县人民法院不公开审理了陈氏姐妹状告县公安局一案。1996年4月，法院再次不公开审理此案。在律师郭洁心所掌握的大量详实证据的支持下，陈氏姐妹的冤案终于得以彻底昭雪。

笑容重又回到了于家兰母女的脸上，她们凭借自己的努力为自己赢回了清白。当有记者采访母女三人时，于家兰禁不住泪如雨下。她说：“我们母女虽然文化不高，但我们相信人间自有公理在，相信白的永远变不成黑的！”

于家兰母女以极大的勇气状告公安机关并最终获得成功的故事向我们表明，尽管对于一个普通人而言，将冤屈诉诸法律是一件需要付出巨大代价的事情，但较之于法律最终还给我们的清白与公正，这种代价是绝对值得的。有些人受到点小的损失就大发雷霆，可是真正碰到触及法律的大损失与大伤害反倒犹豫不决、裹足不前了，这种畏怯只会将自己推入最终无法抬头的窘境，并且使自己在众人面前形成一个受气者的形象，从而持续不断的受气。我们应当永远记住：要想不受气，既要有勇气，又要有毅力，自己畏怯一分，别人就强蛮三分；自己半途而废，别人就

长驱而入。此外，运用行政、司法手段和社会舆论都是我们摆脱受气窘境的有效途径，我们绝不能因为心理上的畏怯而忽视了它们，而应当善于运用，敢于运用。试想，一个全副武装的人怎么能够再去受一个赤膊上阵者的气呢？尽管他气势汹汹，我们也有信心将他摆平，因为正义和法律在我们这一边，我们什么也不怕。

第七章 口才是战胜受气的有力武器

在现代社会，解决冲突的有效方式不再是武力，而是口才。崇尚和平与文明已成为现代社会的主流，处事注重自己的形象和影响是现代人的一条重要行为规范。人们之间的冲突，不是到战场上去一决雌雄，而是坐到谈判桌旁，以理服人。良好的口才已成为现代人处世艺术的一个重要方面。而处世水平的高低又决定一个人是否受气。因此，口才是一个人是否受气的决定性因素之一，良好的口才是战胜受气的一把“双刃剑”。

口才反映的是一个人的能力和智慧。一个人的心理、情感和思想，在交往中主要通过语言表达出来。因此，口才如何，不仅是反映了一个人的口头功夫如何，更重要的是表现了他的处事能力和机智。一个具有良好口才的人能

够利用到位的语言，把自己的思想准确表达出来，为别人所理解和接受，不易受气。反之，则易受气。根据不受气的四大法则，口才这把“双刃剑”的作用主要表现为：

第一，具有良好口才的人能够在社会交往中巧妙地避免别人施气于己。在生活中，我们常常会看到这样一种现象：许多人只因话说不到点子上，不知不觉地就将自己摆放到了被动受气的位置上。此之谓“病从口入，祸自口出”。如小说《钟鼓楼》中的詹丽颖，心地善良，乐于助人，但往往好心得不到别人理解，反让大家都不喜欢她。其病根就在于说话欠考虑，辞不达意，惹人反感。一位同事结婚请客，大家正忙个热火朝天，她前来贺喜并帮忙操持，本是好事。但她一进门，想逗大家乐一乐，开口便叫道：“哎呀，你们这里怎么不对味儿啊！”喜结良缘，怎么能“不对味儿”呢？又一次，她的一位女友失去了心爱的丈夫，正沉浸在悲痛之中。眼看着好友日渐憔悴，她好心前来劝慰，拉她去看电影，散散心。女友无精打彩，不想去，她笑嘻嘻地劝道：“就别假正经了！”结果令女友极为反感。詹丽颖的本意是积极而善良的，但由于不会说话，将自己的人际关系搞得一团糟，大家都不喜欢她。

由此可见，良好的口才，对于调节人际关系，避免受气，具有不可忽视的作用。虽然说有的人是“刀子嘴，豆腐心”，看人主要看其行为。但“言为心声”，语言反映着一个人的心灵。只有以良好的口才同良好的行为相互呼应，珠联璧合，才能将自己的心意准确无误地传达给对方，使对方认识、理解并乐于接受，从而使自己在群体中树立

起良好的形象，有效避免别人施气于己。反之，拙劣的口才则会使人因你的语言不到位而怀疑误解，甚至否定你行为的动机及诚意，使你原本良好的行为黯然失色，被动受气。

具备良好的口才的关键在于能够抓住对方心理，实现双方心理沟通。心理沟通是理顺、改善人际关系的基础，了解对方心理则是做到沟通的首要前提。“知己知彼，百战不殆”的军事法则在人际关系中同样适用。人的行为都具有一定的目的性。了解对方的心理特点，明白对方目前最需要的是什么，最忌讳的又是什么，你应采取什么样的表达方式，这些都是应重视的问题，如此才能使自己的言行收到最佳效果。你顺藤摸瓜，才能把话说到对方的心坎上，令人感觉热乎乎的。顿时，你们之间的距离缩短了，他会视你为知己，日益敞开心扉与你相交。因此，良好口才的重要标志在于能否抓住对方心理。这样一个人在社会交往中才不会因语言不到位而到处得罪人，自己才不会陷于孤立。他的人际关系才会顺畅，自己因此而较少受气。

第二，良好的口才能够使你在冲突中克敌制胜，反客为主，战胜受气。良好的口才不仅仅是口舌之利，更重要的是显示了一个人的敏捷思维和博大智慧。只有具备如此素质，一个人才能在冲突中敏锐地判断周围环境对自己是否有利，客观地评价自己的优势，正视自己的不足，才能临危不乱，镇静自若，巧妙地以自己所长利用游戏规则展开强大的思辩攻势，变被动受气为主动进攻，以攻为守步步紧逼，以三寸之舌压倒对方。这正是我们不受气四大准

则中的第一准则和第四准则中的勇气。有勇有谋，敢战会战，才能战胜受气。

我们所谙熟的民间故事“三婿上寿”就说明了良好口才在冲突中战胜受气的重要性。很久以前，有个员外生了三个女儿，大女儿、二女儿都嫁了有钱人家，唯独三女儿爱才不爱钱，嫁了个穷书生。员外为人尖酸刻薄，嫌贫爱富，心底里就对三女婿不满。员外六十花甲大寿这天，三个女婿前来祝贺。大女婿、二女婿礼物丰厚，祝寿之物一应俱全，而贫穷的三女婿只提了几把寿面。员外看在眼里，气在心里，满心盘算着让三女婿当众出丑，牙祭也打不成。入席之后，员外出题行酒令。让三个女婿各说两句话，第一句要“相”字开头，第二句“人”字收尾，谁说不好谁不得斟酒。两个大女婿也早就看不起寒酸的三女婿，心中暗自得意。大女婿吟道：“相识满天下，知心能几人。”二女婿接着说：“相逢不饮空归去，洞口桃花也笑人。”员外听了，正合己意，赞不绝口，转脸瞟了一眼三女婿说：“该你了。”三女婿毫不示弱，出口说道：“相逢不说心里话，嫌贫爱富才笑人。”员外听了很是气愤，但又挑不出毛病，只得让三人都斟满酒。但他不甘罢休，又叫大女婿出令子，谁说不上不准喝酒，心想我看你老三能抵挡多久。谁出令子，谁就先说，这是规矩。员外的偏袒和敌视之意，谁都明白。大女婿开始出令子，规则是：每人说四句，第一句要把一个字分为两个字，第二句开头都说：“二物一色”，三四句都要说“不晓得”。他先行说道：“一个朋字两个月，二物一色盐和雪。我不晓得哪个月产盐，也不晓得哪个月下

雪。”说罢，举杯一饮而尽，面露优越和得意之色。二女婿接着说道：“一个多字两个夕，二物一色银和锡。我不晓得哪座山产银，也不晓得哪座山产锡。”言止，也一饮而尽。三女婿左看右瞧，见二位姐夫穿了一样颜色的衣服，便道：“一个叉字两把叉，二物一色你和他。我不晓得哪把叉叉倒你，也不晓得哪把叉叉倒他。”也举杯一饮而尽。两位姐夫明知自己遭了挖苦，却也无话可说。

机智和思辩力使三女婿在两个回合的较量中大获全胜。取胜的技巧在于：其一，敏锐地判断周围环境，找到自己受气的根源。在这则故事里，三女婿一踏进岳父家就陷入了冲突当中，而且他完全是被动的。入席后，冲突进入了高潮。冲突的原因在于三女婿贫穷，而岳父嫌贫爱富，歧视他并企图令他出丑。对此三女婿洞察得一清二楚，自知环境对自己极为不利，因而，第一回合就把矛头指向员外。其二，正视自己的不利因素，勇于出击。三女婿的不利在于其家境贫寒，而不在于其才气低。员外和两位女婿一个鼻孔出气，围攻三女婿，这是他在冲突中的不利因素。三女婿正确分析之后，大胆出击，勇于突破第一次，在第一回合就给员外来来了个下马威。第二回合仍无惧色，终于为自己解围。其三，遵循游戏规则，不给对方以可乘之机。三女婿之所以把岳父和两位姐夫骂个灰头灰脸而对方却无话可说，在于他完全按照游戏规则，以智取胜。他巧用酒令，把三人各打一棒，而对方又找不到其犯规之处，白挨一顿骂。如果他不善辞令，酒席上只能被动受气。如果他一急之下，乱了方寸，乱骂一通，只能被对方抓住把柄，

自己肯定遭气受了。

在生活中，大多数人常常因口才不好，明知自己占理，却不知从何说起，不懂如何把自己的理有条不紊地讲出来。还有的人一开口漏洞百出，让对方抓住辫子，造成被动。结果，满肚子的理讲不出来，白白吃哑巴亏。

综上所述，口才的确是在社会交往中克服受气不可或缺的武器。但武器在手，还必须掌握它的技巧，才能使武器的有效性最大限度地发挥出来。运用口才战胜受气的技巧在于：

第一，把握好语言的有效性。

第二，机动灵活，对症下药。具体来说，运用口才进行反击，主要有六大技巧。

一 把握语言反击的有效性

在冲突中，我们反击的目的是调节和改善自己所处的人际关系环境，是为解决矛盾而不是扩大矛盾。这是反击有效性的重要标志。良好的口才是战胜受气的一大法宝，但良枪在手，用不好也会走火，伤人害己。因此，利用语言进行反击，必须把握反击的有效性。

掌握语言反击的度是反击有效性的决定性因素。所谓度，就是界限性。根据不受气的第一大准则，利用语言反击时，应按照自己对环境的敏锐判断，明确自己的优势和

劣势，准确把握该说什么、怎样说、说到什么程度。也就是说，应根据对语言出口后可能产生的后果的准确预测，确定自己的语言界限。否则，语言不准确或不到位，则会使自己陷入被动尴尬的境地。

掌握语言反击的度，首先应具有明确的针对性，不要扩大打击面。在反击时，要抓住主要矛盾，丁就是丁，卯就是卯，而不应四面树敌，把本来可以争取的中间力量甚至朋友统统都推到与自己对立的阵营中去，使自己陷于孤立、被动地位。笔者曾在公共汽车上遇到过这样一件事情。在北京，乘坐公共汽车时，行李超过规定标准应额外买票已是众所周知，但外地人却未必了解这一规矩。一位肩扛大包的外地人上车后，因购买行李票同乘务员争执起来。他似乎也挺有道理，责问乘务员道：“我坐火车走了几千里都没因行李多交费，单就你这公共汽车就该多交费？啥子道理！”一句话一下子把乘务员已到了嘴边的话给咽了回去，不知如何反驳。过了半天，她似乎自言自语道：“就这帮没素质的外地人把北京给搞乱了。”谁知，这趟从北京站开出的公共汽车上，乘客中三分之二是外地人。她这一句话如一石激起千层浪，乘客们纷纷质问乘务员：“我们这些外地人难道都没买票？难道都不讲道理？这位老乡初来北京，是他不了解北京的规矩还是他故意蛮横无理？……”这位乘务员依照规章制度认真履行工作职责本没有什么过错，开始时她完全受大家支持，但她因反击时语言的度没有把握好，才使自己一步跨入了困境当中。这是我们在进行语言反击时应吸取的教训。所以，语言反击应三思而后

行，话语出口之前先掂量。否则，话语出口如覆水难收，自己会更加受气。

其次，应控制打击的力度，不要一棍子把人打死，一句话把人噎死。在大多数情况下，反击时应为对方留一点余地，掌握打击的分寸。因为大多数人都爱面子，给对方留有余地，实质上是为缓和彼此间的冲突留下了回旋的空间，也为自己留了一步台阶。否则，你把他逼进了死胡同，他别无选择只能与你对垒。结果，双方剑拔弩张，到头来两败俱伤，还是没有改变你受气的境地。这并不是我们反击的目的。然而，在生活中许多人并不能深刻理解这一道理，似乎反击得越狠越好，实际并非如此。所以说，语言反击是一门斗争艺术。

阿伟暗恋上了佳佳，但佳佳心有他属，并不为他所动。终于到了佳佳的生日了，阿伟决定在生日 party 上“火”一把。在摇曳的生日烛光里，阿伟动情地唱起了“爱，爱，爱不完……”佳佳感觉阿伟在大庭广众之中令自己很难堪，但她只淡淡笑了笑，以舒缓的语调说：“看不出阿伟平时不声不响，原来歌喉如此优美。我们该为将来那位有幸拥有他深情歌声的小姐祝福。”一句话，似是赞美，又似表白，于无声处给了阿伟当头一棒。但不知情者不会有任何觉察。既给阿伟留足了面子，又使自己轻松战胜了受气。

以上这两个方面，可概括为一句话：只有把握语言反击的广度和深度，才能保证语言反击的力度，有效地达到反击的目的，使自己避免受气。

二 运用口才进行反击的六大技巧

在现实生活中，受气的情形各种各样，因此在反击时一定要注意机动灵活，对症下药。根据不受气的四大准则，针对语言反击的特点，可归纳出六大技巧。

1. 针锋相对，主动突围

有时候，我们会遇到一些得理不让人的人。你忍耐，给他留面子，他不会懂得，也不会领情，反而会变本加厉，得寸进尺。对这种人，只能采取“堵”的方法，进行积极反击。

有些人一看到“针锋相对”就会想到双方指着鼻子对骂的那种类似于斗鸡的情形。其实，这是口才反击的下下策。他不仁，你也不义，在对骂中对方撕破了脸皮，你也不过半斤八两。这种方式实不可取。上上策应以“骤然临之而不惊，无故加之而不怒”的气概，抓住对方的逻辑错误，在心平气和中显示你的千钧之力，令对方无地自容。可见，语言反击的分量不在于个别具有杀伤力的词汇，更不在于浊词污语，关键在于运用逻辑推理，以理反击。

以牙还牙，是一种常用的反击形式。即运用与对方平行的逻辑推理，达到否定对方的目的，使自己摆脱受气。这种形式，带有明显的“斗”的意味，主要反映人的勇气和

机智。

辜鸿铭在留学英国时，生活的孤独压迫着他，常有独在异乡为异客的思乡情感。每逢传统的中国节日，他总要按照古老的中国习俗，设下供桌，摆上丰盛的酒菜，遥祭祖先，寄托自己的思乡思国之情。有一次，房东太太看到辜鸿铭跪在桌前，叩头如仪，不无蔑视地问：“喂，小伙子，你这样认真地叩头，你的祖先会到这里来享用这些酒菜么？”辜鸿铭的心大受刺激，一股怒气冒将上来，自尊心使他的刻薄和幽默同时爆发，他彬彬有礼地答道：“想来，你们到处给你们祖先奉上鲜花，你的祖先该嗅到了鲜花的芳香了吧！”在平静之中显示着浓烈的火药味，你打了我的左脸，我也不会饶过你的右脸，但话语中分明包含着这样的意思：这是不同民族的不同习俗。如果我的方式错了，你的也不会是正确的。

以谬治谬，让对方搨自己一记耳光。这是一种语言反击的高明方法。其高明之处就在于，抓住对方话语中的漏洞，利用他的逻辑，推导出令其自我否定的结论。此之谓以子之矛，攻子之盾。

在生活中，常常会遇到蛮不讲理的人。面对他荒谬的逻辑，你根本无理可讲。在这种情况下，许多人往往一怒之下，大骂其无赖。而对方则会铿锵有力地讲出串串歪理，令你无言以对。在这种情况下，应冷静地分析其理论的荒谬之处，将错就错地展开推理。这种方法之所以能在对话中取得明显的效果和成功，首先在于对话者能抓住对方谈话中的语言错漏或荒谬之处，接着能巧妙地运用类比推理

的方式设喻、设例，去迎击对方，让对方哑口无言。如我国老掉牙的民间故事“公鸡下蛋”与“男人生儿”的巧对就是以谬治谬的一个典型例子。

有位县太爷想刁难一位憨厚的农夫。他诬陷农夫伙同乡里百姓借口天旱年成歉收，抗拒交纳租税，定农夫抗交皇粮的罪名。农夫被毒打一顿之后，县太爷限他三天之内交出两个“公鸡蛋”，否则就被处以死刑。农夫不知所措，但其妻聪明机智。三天后，农夫的妻子代丈夫来到公堂回话。县太爷劈头怒喝：“你家丈夫为何不亲自来面见？这分明是目无本县！”农夫的妻子平静地答道：“回县太爷的话，我家丈夫不敢抗拒县太爷之命。只是他正在家中生孩子，实在脱不开身，才叫民妇代其前来的。”县太爷此时早已忘了自己要“公鸡蛋”的荒唐逻辑，怒喝道：“什么？你家男人也会生孩子？真是天大的笑话！大胆贱妇，竟敢愚弄本官！来人呀，给我打！”农妇听罢却胸脯一挺，面无惧色，勇敢地说道：“且慢！大人，既然男人生孩子是天大的笑话，那公鸡生蛋不也是天大的笑话吗？县太爷要贱民交出公鸡蛋，岂不也是在愚弄百姓吗？”荒唐苛刻的县太爷被驳得哑口无言。

可见，以谬治谬的关键是抓住对方的荒谬、错漏之处，以其自身的逻辑使对方陷入进退不得的两难境地，以其人之道还治其人之身。这种语言反击方式的有效性在于一语击中要害，反击有力，让对方既无招架之功，又无还嘴之力，从而使自己避免受气。

在生活中，有时由于场合、身份等条件的限制，以谬

治谬的反击不能像这位农妇这样简洁，针锋相对在语言交流中不这么直接。而是要顺水推舟，顺藤摸瓜，经过有目的、有计划地层层诱导，才能使对方在不知不觉中入彀，使对方自己否定自己的观点。但无论是直截了当地反击，还是诱导对方自己否定自己，都要抓住对方的要害，步步进逼，语出有力，以理服人。

以谬治谬，以其人之道还治其人之身，应遵循我们的第一大定律：**按照事物本身的游戏规则进行反击**。任何事物都有其自身的逻辑，高明的反击者不会无理取闹或情绪用事，而是将对方的逻辑为我所用。这样，既遵从了事物自身的特定游戏规则，又有条有理地达到了反击的目的，使对方心怒却不能言。这正是语言反击的效力所在。针锋相对地进行积极反击，应注意言辞力度，做到掷地有声，该出手时则出手，不可词软语绵；啰嗦半天不得要领。

2. 以妙语暗示自己的实力

根据不受气的第二大准则，实力是一个人借以树立自己不好惹的形象，克服受气的关键。有时候，实力明明白白地摆在明处，别人自然不敢造次。但有些时候，实力在暗处，不为人注意，易被施气。在现代社交中，人们更多地是追求文明，语言反击不宜激烈，更不可满口粗话，动不动来上一句“你爷爷也不是吃素的”。既要做到让对方明白自己看错了人，又要点到为止，能使对方保留面子，能恰到好处地使自己克服受气，又能避免事态进一步扩大和恶化。这就需要把话说到妙处，于不动声色中显示自己的

实力，以之压倒对方。

绵里藏针，是暗示自己实力的一种有效方法。其特点是含而不露。在反击中，语调平和，言辞委婉得体，既予对方以尊重，不伤害对方的情感和体面，又巧妙地暗示自己也不是好惹的。一般情况下，对方会知趣地就此打住，顺着你留的台阶下去，彼此相安无事。有位经理，本性好色。一日，见一位公关小姐姿色美艳，便一味令人肉麻地恭维道：“小姐，你是我遇见过的最漂亮的女孩子。真是令人神魂颠倒，永远也忘不了！今晚下班后我请客，不知小姐可否赏光？”公关小姐虽然厌烦至极，但职业的本能使她必须有所克制。于是，她彬彬有礼地答道：“这位先生，非常抱歉。下班后我必须去武校同一位真正永远也忘不了我的人约会。”“你是说你的男朋友？在武校？”经理半信半疑地问。“是的。我们是武校时的同学。”这下可令这位经理目瞪口呆了。他怎么也想不到面前这位身材匀称的姑娘身怀武功，这就已够他应付的了，更何况还有一位武校的男朋友。公关小姐见状，意味深长地笑起来：“他可是个醋坛子。这事我可不敢含糊。”连她都不敢含糊，这位武功门外汉又哪能惹得起？这位心存非份之想的经理只得干笑着退开了。这位小姐没有横眉冷对，也没有出言不逊，而是于淡淡的话语中暗示了自己的实力，使原本轻视她的经理顿时望而生畏。

这种绵里藏针的反击方法，柔中见刚，以柔克刚。既巧妙地使自己摆脱受气的境地，又无损于对方的体面，以自己良好的修养显示了内在的威慑力。但运用此种方法时

必须态度鲜明，不要吞吞吐吐，粘粘糊糊，拐弯抹角，以致辞不达意，给对方造成半推半就的误会。

3. 巧用幽默

幽默可以使人在受气时，以轻松诙谐的方式，理智地回击对方。人们在受气时往往头脑发热失去冷静，反击方式往往也是硬梆梆的出言不逊，结果使僵局更僵。幽默则可以使人在处境困扰中放松自己，以巧妙的语言体面地给对方以反击，收到既缓和气氛又恰如其分地反击的双重效果。

调皮式的幽默，往往化干戈为玉帛，使事态向良好的方向发展。这种反击方式，不是针锋相对，剑拔弩张，而是轻松谐趣，话语中透着善良、真诚和理解。言语心传，双方会意，在哈哈一笑中皆大欢喜。反击变成了逗笑，辱枪舌箭之争就巧妙躲过。因此，幽默是一种与人为善的积极反击方式。

冬季的北京寒气袭人，各家商店门口都挂着厚重的棉帘子。由于进出者一里一外，相互看不见，如果两人同时掀棉帘子，相撞之事自然在所难免。一天，一位小伙子正掀棉帘子准备进去，恰好里面一位小姐也在掀棉帘子准备出来，同时迈出了脚。姑娘一脚踩在小伙子鞋上，冷不防打了个趔趄，不禁哎哟惊叫一声。小伙子忙伸手扶住并说了一声对不起，让开了道，让小姐先出来。小姐出门后，看了小伙子一眼，说：“你是怎么走路的！”咄咄逼人的诘问令小伙子一时语塞。在门口踩脚本来双方都有责任，自己

已友好地道歉了姑娘还不放过，小伙子也有些急了。但他转念一想，人家是斯斯文文的小姐，踩了大小伙子的脚已有些不好意思，何况又在众目睽睽中被他扶住，更是不好意思。只是姑娘因自己的失态心中恼火，便不经意地把气撒到了这位“肇事者”身上。如此一想，顿时怒气全消，笑着说道：“对不起，我是用脚走路的。刚才吓着您了。”小姐一愣，随即扑哧一笑，“你这个人说话真逗，这不能怪你，主要是我没看见，脚也伸得快了一点，对不起踩了你。”小伙子对姑娘的反击，完全是友好的。人用脚走路是正常的，怎么会吓着别人？小伙子以自己的幽默，巧妙地告诉小姐，是我的脚害了你，暗示自己对她的理解和尊重。姑娘由责问到道歉，一场口舌之争得以避免，全靠了小伙子善意的幽默。

先承后转，在自我打趣中暗藏机锋，令对方猝不及防。这种方法往往用于一些不适宜顶撞的场合或人。有时候，我们会置身于一种这样的尴尬境地：对方有意或无意地伤害了你，但对方是一位领导，你虽然受了气面子上还得过的去。或者，碍于你的身份、地位，不宜直截了当地予以驳斥，但心中的确又非常不满。这时，不妨先以漫不经心、自我解嘲的口吻说几句顺着对方思路的话。最后话锋一转，得出一个令对方大出意外的结论。既活跃了气氛，又解除了尴尬。这种方式，一波三折，很有攻击力量，让对方措手不及，又不失自己或对方的面子。对方最后只能干笑两声了之。

肖伯纳的著名剧作《武器与人》初次演出，大获成功。

应观众的热烈要求，肖伯纳来到台前谢幕。此时，却从楼座里冒出一声高喊：“糟透了！”整个剧场立刻变得鸦雀无声，空气似乎凝固了一般。面对这种无礼的行为和紧张的局面，肖伯纳微笑着对那人鞠了一躬，彬彬有礼地说道：“我的朋友，我同意你的意见。”他耸了耸肩，看了看刚才正热烈喝彩的其他观众说：“但是，我们俩反对那么多观众又有什么用处呢？”顿时，观众中爆发出了更为热烈的掌声和喝彩声。在这种情况下，对对方无礼的行为予以必要的回击，既是维护自己体面和尊严的需要，也是讽刺对方、批判错误的正当行为。但怒气冲冲地回击和辩论都不可取，最理想的方法是幽默地回敬。肖伯纳的话语，温文尔雅，表面看来似乎是对对方表示理解。细细体味一下，则是一种强有力的反击。

总之，幽默作为化解受气的积极反击方式，其根本特征就是具有准确的行为界限。它的有效性就在于能够根据周围环境，预测自己的行为后果，据此确定自己反击的方式和反击的分寸，有礼、有节。

4. 弹出弦外之音，让对方领悟到自己的潜台词。

这是一种比幽默更微妙的反击方式。反击者好像并不是针对对方的言行，而是在谈与之全然无关的另一件事情。但若他细分析一下，就会明白这两件事具有很大的相似性。说话者旨在用类比的方式，委婉地向对方传达自己的观点，巧妙地否定对方的看法。这种情况下，双方的指向彼此都心照不宣，言者有意，听者亦有心。这种反击方

式委婉、得体，潜台词不言而喻。

弹出弦外之音的反击方法，通常是鉴于对方某种特殊的身份或权威，不可明显地表示出任何直接的反击，而采取的一种迂回战术。1937年10月11日，罗斯福总统的私人顾问萨克斯受爱因斯坦等科学家的委托，约见了罗斯福，要求总统重视原子能的研究，抢在德国之前制造出原子弹。但任凭他谈得口干舌燥，罗斯福还是听不懂那些枯燥的科学论述，只是淡淡地说：“这些都很有趣，不过政府若在现阶段干预此事，似乎还为时过早。”以十分冷淡的态度回绝了萨克斯的一腔热情，萨克斯心中肯定又着急，又有些生气。但罗斯福是一位颇具威信的总统，他决定的事，萨克斯作为下属不能硬顶，也顶不住。事后，罗斯福为表歉意，邀请萨克斯共进早餐。萨克斯决定利用这个难得的好机会，说服罗斯福采纳爱因斯坦等科学家们这一对美国生命攸关的建议，研制原子弹。为此，他在公园里徘徊了一夜。第二天一早，萨克斯刚落座，罗斯福就直言不讳地告诫他，不准谈原子弹的事。博学多智的萨克斯灵机一动，罗斯福虽不懂物理学，对历史肯定感兴趣。“我想谈一点历史，”他的攻势就此开始，“英法战争期间，拿破仑在陆战中一往无前，海战却不尽人意。一天，轮船的发明者——美国人富尔敦来到了拿破仑面前，建议他把法国战舰的桅杆砍断，装上蒸气机，把木板换成钢板。他向拿破仑保证，法国舰队肯定所向无敌。拿破仑却认为，船没有风帆不能航行，木板换成钢板必然会沉。他认为富尔敦肯定疯了，将其赶了出去。历史学家在评述这段历史时认为，如果拿破

仑采取富尔敦的建议，十九世纪的历史将重写。”罗斯福的脸色变得十分严肃，沉默了几分钟，然后斟满一杯酒，递给萨克斯说：“你赢了！”

萨克斯虽然不直接谈研制原子弹，但在他的类比中表明罗斯福与拿破仑有着极为相似的共同特点：都是战争期间，都不懂物理，都面临着对一项与战争中自己军队命运攸关的新技术的选择。其用意也不言而喻：是像拿破仑那样，将新技术拒之门外而自取失败，还是与之相反？通过这一与当前形势极为类似的历史事实，使不懂物理学的罗斯福很容易地理解了研制原子弹的重要性，终于采纳了爱因斯坦等科学家的建议。

运用这种方法反击，说话前必须经过周密的考虑，确定严格的行为界限。说话时目的明确，看似东拉西扯，实则胸中有丘壑。此外，要注意事件的相似性，以此启发对方。且忌漫无边际，或毫无联系地夸夸其谈。

5. 转移话题，顾左右而言他。

在交往中，有时对方的话语或问题会使人处在一种进退维谷的尴尬境地。要使自己从这种紧张、尴尬的氛围中解脱出来，可以对所提问题避而不答，选择与当前话题无关的论题，把对方的注意力引向别的方向。

转移话题本是一件挺容易的事情，把话头给引开不就完事大吉了吗？但要真正做到不露斧凿之痕，自然过渡到别的话题上去也并非易事，这需要机动灵活的应变技巧。否则，则会给人造成“装聋作哑”的不良印象。

一天早晨，上班的人们陆续来到了办公室。大家进门一看，不禁愣住了：老张的桌子上，东西横七竖八地乱堆着，两个抽屉被撬开了，一千元现金不知去向。正当大家议论纷纷之际，办公室的“活宝”小王来了。他装模作样地把办公室和每个人的脸打量一番，煞有介事地盯着老张说：“这贼也真行！这么多办公桌不撬，单撬有钱的你这桌子，肯定是对咱办公室的情况十分熟悉的人干的。老张啊，你儿子大学没考上，隔三差五地往咱这里跑，你们父子俩是不是里外串通，使咱这一千元公款不翼而飞？”小王平日里和老张开玩笑开得惯了，这大伙都清楚。但在这样的场合，大家还是不约而同地把目光投向老张。丢了公款，老张本来就心中窝火，听了这不知轻重的玩笑，更火冒三丈。但他马上镇静下来，不慌不忙地说：“按道理说这种可能性也存在。不过我儿子上星期就到上海姥姥家去了，咱们昨天又在郊区宾馆玩了个通宵。这次应该说我们父子俩没得到机会。现在咱们还是协助公安部门调查一下经常到我们办公室来，对情况非常了解的人吧。”紧张的气氛一下子活跃起来，大家又开始讨论谁最具有作案的可能。

老张把话题转移得自然、流畅，让人看不到任何硬扭的痕迹。人们只听到其“言他”，而没注意到他是如何“顾左右”，巧妙地把话题引开的。

6. 此时无声胜有声，适当的沉默也奏效。

沉默是一种特殊的语言，具有其独特的使用价值，在社交活动中，在某些情况下，恰到好处的沉默比口若悬河

更有效。这就是人们常说的“雄辩是银，沉默是金”。只要我们因时因地适当把握、运用它，沉默也能成为一种有效的表达方式，其效果有时甚至会超过直言抢白，具有特殊的威力。

适度的沉默是一种积极的忍让，旨在息事宁人。在人际交往中，各人的生活阅历、学识水平、社会地位各异，观察问题的角度和思维方式不同，见解必然迥异。然而，在一些无关紧要的问题上的细小分歧，三缄其口，洗耳恭听，颌首微笑也是一种有效的处理方法。否则，各执己见僵持不下，互不相让，只能令双方都不愉快。此时，若采取积极忍让态度，保持适度的沉默，撤出争论，表现出自己的宽广胸怀，则有利于促使对方冷静下来，缓和、化解矛盾，避免事态激化。有效地使自己避免、摆脱受气，这对对付一个特别矫情的对手来说更应如此。

老王和小张是处里的正副职。老王为人稳重，小张年轻气盛，好胜心强，常常为处里一些鸡毛蒜皮的小事同老王叫劲。两位领导若在办公室里当着下属的面争论不休，甚至大吵大嚷，既伤了彼此间的同事情份，又在下属面前丢面子，显然不要。老王对此采取了一种偃旗息鼓，洗耳恭听的策略，不与小张对垒。当两人之间发生分歧时，老王先说明情况表明态度，转而保持沉默。任凭小张言辞多激烈，也不与她强辩，不反击。小张肝火再旺，见此情景，也不好意思再强辩下去，渐渐冷静下来，进而心平气和地发表意见，甚至还做些自我批评。因此，两人虽性格截然相反，但工作配合得很默契，关系也算融洽。老王的沉默

是理智的，其动机在于顾全大局，吃亏让人，避免无谓的争论。

轻蔑性沉默是对付无理挑衅的有效反击武器。当对方出于不良动机，对你进行恶意攻击、造谣诽谤或无理取闹时，如果你予以驳斥反击，可是又同他无理可讲，反会使周围的人难以分清是非，反倒有损于你自己的形象和声誉。这时，你无需争辩，只需以不屑一顾的神情，嗤之以鼻。这种轻蔑性沉默会比语言驳斥更有效。

小朱和小吴是同班同学，学习都很出色。但小朱为人热情，性格活泼，关心班集体，因此同学中有很高的威信，在班上第一个入党。小吴却只关心自己的学习，同学和集体利益则漠不关心。但他认识不到自己的问题，反而公开对小朱造谣中伤，在公开场合含沙射影地说：“哼，啥叫入党！还不是靠送礼、请客、拉关系！这样的党员，是败家子！谁稀罕？”小朱明知他是在无事生非地找茬骂自己，不免怒火顿起，但和这样胡搅蛮缠的人争吵，又会有什么结果？还不是自己白白挨骂！不知情者说不定还会对他的话信以为真。于是，他强压怒气，对小吴轻蔑地冷笑一声，瞟了他一眼，转身而去。小朱的轻蔑性沉默，在当时这种情况下，比语言批驳显得更有力、得体，更能使周围的人洞察其中原委。

当然，沉默的方式和内涵多种多样，但总的来看，日常交际中，最常用的主要是这两种。在受气时，要做到沉默不语，积极忍让，并非易事。这首先需要宽广的胸怀和准确把握自己行为界限的能力。正如培根所言：“假如一个

人具有深刻的洞察力，随时能够判断什么事应当公开做，什么事应当秘密做，什么事应当若明若暗地做，而且深刻地了解了这一切的分寸和界限——那么这种人我们认为他是掌握了沉默的智慧的。”

读者来信辑录

JR 人际自助丛书的前两本《怎样赞美别人》、《怎样与领导相处》出版之后，我们 JR 人才调查中心接到了大量读者的来信，他们有的是未出校门的学生，有的已工作多年，有的是刚入伍的解放军战士，有的是机关干部。说老实话，阅读这些热情的文字给我们带来了莫大的快乐，我们也希望广大读者能与我们分享这种快乐。这些信中所提的意见与建议，我们则把它们当作知心朋友的“诤言”，定当从善如流。

关于《怎样赞美别人》

我读了你们的书收获很大，有几次我很好地赞美了别人，看到他们的笑容我也感到快乐。有一次，我在公共汽车上，我身边坐着一位年轻的母亲与她的小孩，我想跟那母亲说话可不知道怎么开始，我就赞美了她的小孩。我说：“这孩子真活泼可爱，真漂亮，这两只大眼睛真精神。”母亲的嘴角露出了笑容，好像别人发现了闪光点一样，母亲向我说了她孩子的喜好，谈话气氛很好。如果我没说“这两只大眼睛真精神”，那就流于套话了，跟没说一样。你们

书上说的赞美对方的闪光点可真对啊！

吉林省四平市一热心读者 张志刚

我是一名刚入伍的战士，部队上的好多关系让人难以捉摸，由于我爱直言，经常冒犯别人，我认识到自己必须改变这种状况。入伍前我在书店里看到了《怎样赞美别人》这本书，但没有买，入伍后才明白，赞美别人对人对己都有很大的好处，所以叫家人买了一本寄过来，读完之后，对我深有启发，也改变了以前赞美别人就是奉承的想法。很感谢这本书带给我的精神改观。

陕西省临潼县 84880 部队 李翔

仔细阅读《怎样赞美别人》后，感觉这本书立意非常好，是素质、能力培养的好帮手，尤其宜为知识阶层接受。我国教育长期以来形成的理论与实践相脱节的状况，困扰着许多刚刚步入社会的学子，他（她）们风华正茂、血气方刚，做事、言谈往往以理想为准绳，很少去体会或不会体会领导、同事或他人的感受，从而陷入人际关系误区，或意志消沉，或同流合污，或孤芳自赏等等。《怎样赞美别人》针对这种情况，从道德、社会、心理等角度给人以正确的引导，是一本难得的指导性很强的能力培养书籍。

读者未具名

通过读《怎样赞美别人》一书，开拓了自己的眼界，也拓宽了自己的思想，使自己从纯正的书呆子，成为一个对社会有所了解的人。

赞美别人既是一项技术，也是一种艺术，掌握了这门艺术，对你以后的发展定有好处。

广西桂林民族师范 九六（二）班 全守庆

我在读了《怎样赞美别人》之后，认为此书写得非常好，尤其是在理论之后附有相应的事例，给人提供一种目标性的话语，值得深思。我在这里提一个建议：每章中有些名言警句或提纲句应该在章节末重新罗列，总结在一起。这样让读者感到更有实用性，并能够在较短的时间内读完。否则，给那些时间紧迫的人看了，觉得不够简洁，需要从章节中检索出自己所需要的语句，造成不喜欢读的情况。因为要出一本好书，必须适应社会各阶层的人士读，不能光给某一阶层的人看。

新疆石河子大学农学院 刘怀坤

关于《怎样与领导相处》

看了《怎样与领导相处》，我吓了一跳。老实说书中许多观点与我平时的观点是不谋而合的，只是自己不知如何运用到现实中，看了这本书才使自己恍然大悟。如书中第六章第二节《领导发火时下属如何对待》，对我触动很大。以往领导发火我也不顾他的面子顶牛，以致使自己落得今天成为领导最讨厌的人，当然好处更轮不到自己了，因此很后悔，假如我能早些看到这本书，或许我今天的情景就会大不一样。还有第五章第一节《多与领导接触，加强沟通，增进了解》，以前总认为多与领导接触是拍马屁的表现，所以那些多与领导接触的人，都被我列入敌对行列，看了这一节后，我的观点有所改变。谢谢编辑与作者。

广西钟山县龙坪水电站 卢家福

很偶然的一个机会，从同事那里看到你们出版的《怎样与领导相处》一书，随便翻开目录浏览一遍，便深深地被它吸引，如饥似渴地用整个中午把书大致看了一遍，并用笔摘录了很多内容，就很惋惜地把书还了。我决心去书店买来一本认真阅读，因为我感觉这本书对我的价值和影响太大了。我是两年前从一所中学选调到团市委任公务员的，社会这个大课堂太丰富复杂了，很多时候，我因无法

与领导很好地沟通感到苦恼，有时自卑，有时自傲，有时泄气，有时又孤注一掷，原因就在于我没能很好地把握与领导相处的艺术，不能正视自己的位置，虽然工作很卖力，却心理上不平衡。现在这本书让我豁然开朗，如沐春风，我对自己开始有了信心，对未来充满希望，因为我掌握了许多个中的奥妙。

共青团郑州市委 陈轶川

1998年3月26日，国际风筝节春雨濛濛。我有幸寻觅到《怎样与领导相处》新著，不知何故，“正直善良的人更应该学点处世技巧”一句话一下子触动了已届不惑之年的我心中的“亮点”。闭门谢客，捧读六天，掩书沉思，我觉得本书是直面现实，呼唤良知，呵护人生的实在书，是可以与正直的人交一辈子朋友的好书。说句心里话，正直善良的人，有时常常叹息“好心不被人理解”，恨不能剖开心胸让人看，根本原因就在于如何与领导相处这个大舞台上，没有找准自己的位置，唱好自己的角色。这是一本施惠于平民百姓的书。

山东潍坊市东风东街 李良荣

当我在书店偶然发现这两本书（按指《怎样赞美别人》、《怎样与领导相处》）之后，就毫不犹豫地买下了，大

有相见恨晚的感觉。为什么我对这两本书如此青睐呢？我认为他们最大的优势在于能从中国的国情与现状出发，现在市场上有很多关于如何成功啊，超级啊的书，但看了都觉得不实在。有的书太偏向在企业做事的人，但可别忘了中国很大的一个读者群是在行政、事业单位。对这一读者群来说，这两本书很适用，也就是说“可操作性很强”，分析得相当透彻，一针见血，敢说敢写。

云南省南涧公路管理段 杨剑玲

虽然我现在还没走入社会，但我已深深感到人际关系的重要。光有业务能力是不够的，我觉得人品第一，才能第二。如果一个人在社会中，光有能力，没有一个良好的人际关系网，不懂得真诚地赞美别人，是很难成功的。于是我先后买了《思考致富》、《卡耐基成功之道全书》等等，但这些书有个缺点，他们是西方社会的经验。《怎样赞美别人》、《怎样与领导相处》最大的优点是适合当代中国的国情。

吉林长春市朝阳区前卫路1号 徐海楠

读了《怎样与领导相处》感到受益匪浅。我有一个难题，书中提出了许多宝贵建议，在实际中由于自己的尊严

或情绪的影响，在应该理智的时候还是有些冲动。希望能看到“如何处理人际关系与不愿勉强自己的矛盾”这一主题的书。

内蒙古包头市达茂旗乌兰中学 荣莉霞