



张小梅◎主编

微博的哲思

——尼采的快乐之道



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

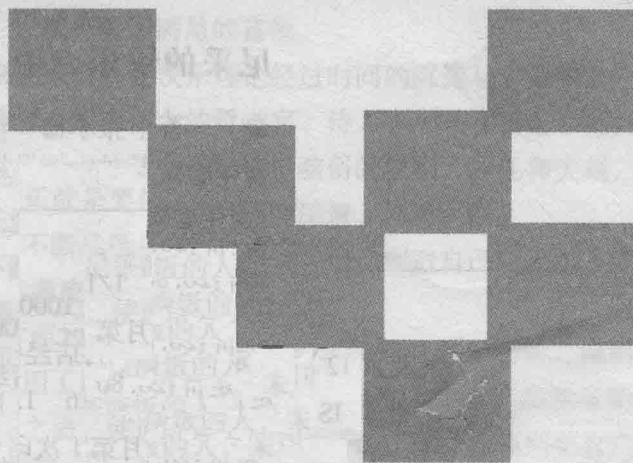


微博的哲思

尼采的快乐之道

NICAIDEKUAILIEZHIDAO

编著 张小梅



北京联合出版公司

图书在版编目(CIP)数据

尼采的快乐之道 / 张小梅编著. -- 北京 : 北京联合出版公司, 2014. 12

(微博的哲思)

ISBN 978 - 7 - 5502 - 4286 - 9

I. ①尼… II. ①张… III. ①尼采, F. W. (1844 ~ 1900) - 哲学思想 - 通俗读物 IV. ①B516.47 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 294817 号

尼采的快乐之道

编 著 : 张小梅

责任编辑 : 徐秀琴

封面设计 : 揽胜视觉

北京联合出版公司

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京泽宇印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 201 千字 690 毫米 × 960 毫米 1/16 13 印张

2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5502 - 4286 - 9

定价: 26.80 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换 010 - 64243832。

前言

在我们的生活中，很多时候人们常常认为：一个人只要拥有更多的财富，或者功成名就，他就是幸福的。为此，我们每天含辛茹苦，拼命挣扎，过着尘埃喧嚣、世态炎凉的生活。从没想到哪怕透一扇小小的窗，去望望宁静的星空，倾听心灵的细小声音。就这样欲望总在膨胀，可目标总在前面……我们也因此在世俗的漩涡中越陷越深。心灵被欲望占据久了，有太多的负累，从而感到有些麻木。因为一个贪婪的灵魂，也就失去了满足的喜悦。

谈到快乐，德国哲学家尼采的人生快乐理论经过时间的沉淀与实践的证明，得到了社会广泛的推崇与赞誉。作为伟大的哲学家、诗人，尼采在揭露和批判非神圣、非道德、非人性的世界时，处处表现出惊世骇俗的狂狷、放任和尖刻，往往言人之未言，言人之未敢言。显示出了他的哲理深邃、思辨明晰。

尼采认为，快乐就是要最大限度地发挥自己的潜能，创造自己的人生，即使道路充满荆棘也要不断战胜自我，实现自我价值。

本书紧随时代潮流，采用互联网微博经典形式，展开对尼采快乐之路的探讨。本书从六大方面29个点，并附以通俗易懂的社会安全，将真正的快乐物语一一道来。书中采用了尼采的经典名言，加以适当的解析，文章的最后更有广大网友对生活的见解之语，使读者对人生的概念以及获得快乐的方法有更加深刻的认识。

每个人对快乐都有不同的理解，也有不同的标准。金盆银匙、锦衣美食的人，未见得幸福；粗衣布履、粗茶淡饭的人，未见得不幸。快乐是一种感觉，你感受到了，便是拥有。珍惜全部的拥有，就是最幸福的人。只要你不贪得无厌，知足常乐，就会从内心感觉到快乐。因为快乐与金钱、权力、地位不一定成正比。

人生虽然有无穷无尽的苦难，可是我们的心灵不能仅仅只感受苦难，不能让苦难把我们的心灵严严实实地包裹起来。我们应该用自己的心灵去包裹苦难，在包裹和消化苦难中体验活着的尊严与幸福。

很多人在追逐人生的路上迷茫过，支援过，更渴望能有一剂心灵之药医好已经被生活腐蚀的伤痕累累的心。毫无疑问，当你静下心来，端茶品茗，安心阅读这样一本奔走在尼采心上的书籍，你一定会突然发现，快乐原来如此简单。

人生虽然有无穷无尽的苦难，可是我们的心灵不能仅仅只感受苦难，不能让苦难把我们的心灵严严实实地包裹起来。我们应该用自己的心灵去包裹苦难，在包裹和消化苦难中体验活着的尊严与幸福。

很多人在追逐人生的路上迷茫过，支援过，更渴望能有一剂心灵之药医好已经被生活腐蚀的伤痕累累的心。毫无疑问，当你静下心来，端茶品茗，安心阅读这样一本奔走在尼采心上的书籍，你一定会突然发现，快乐原来如此简单。

目 录

努力超越自己.....	1
提升自我	2
保持自尊	6
志向坚定	12
经历风雨	29
塑造习惯	32
发挥意志的力量.....	37
不畏挫折	38
拥有梦想	47
承担责任	50
实现价值	64
从容泰然	71
领悟快乐的真谛.....	75
知足常乐	76
节制欲望	80
保持本色	84
乐观生活	91
善于发现	94
承受痛苦	99

开放自己的心灵.....	105
--------------	-----

有所放弃	106
------------	-----

燃烧希望	116
------------	-----

觉悟灵魂	119
------------	-----

宽容待人	133
------------	-----

理解他人	141
------------	-----

轻松而深刻的生活.....	147
---------------	-----

享受生活	148
------------	-----

顺其自然	150
------------	-----

勇于挑战	155
------------	-----

合理休息	158
------------	-----

跳跃思维守望世界.....	163
---------------	-----

品味细节	164
------------	-----

远观人生	182
------------	-----

净化内心	189
------------	-----

活在当下	194
------------	-----



提升自我

我不伟大，可是我寻求伟大。

——尼采《查拉图斯特拉如是说》

你有没有因为人生中很多的确定因素而曾经犹豫不前呢？那么请读一读下面这则故事，你或许会有所领悟。

一家公司欲招聘一名销售员，广告登出以后，前来应聘的人很多。人事部经过认真筛选从中选出30名条件较好的应聘者进入面试。有一个人很幸运，名字被列入了面试名单，唯一不足的是，他的名字排在最后。那天面试开始了，人们按照名单的顺序到办公室里面试。时间一分一秒地过去，排在前边的人不断地进去，出来。从办公室里出来的人，有的表情安详，有的满面春风。那个人心里不禁打起鼓来：“万一不等我面试，考官就……”想到这里，他灵机一动，从随身带的笔记本上撕下一页，飞快地写了两行字，折好，恳请一位秘书模样的女孩，把纸条亲自送到主考官手中。主考官将纸条打开，上面写着：“尊敬的考官：我排在第30号，在未对我进行面试之前，请你千万不要作出最后的决定。一个不会让你浪费宝贵时间的人。”主考官不动声色地将纸条仍旧折好，放在一边。面试继续进行。终于轮到那个写字条的人了，他充满自信地走进办公室……几天后，他接到了录用通知。事后，主考官对他说，其实，他的个人条件并非十分突出，但是他写的纸条，确实表现出了一种机敏，而这正是从事营销工作十分可贵的品质。因此，他们决定录用他。

有一天，罗斯福在加勒比海游泳时突然感到腿部麻痹，动弹不得。幸好被好心人救起。经过医生的诊断，罗斯福被证实患上了小儿麻痹症。医生对他说，他可能会丧失行走能力。听了医生的话罗斯福则肯定地回答：“我还要走路，我要走进白宫。”第一次竞选总统时，他对助选员说：“你们布置一个大讲台，我要让所有的选民看到这个得小儿麻痹症的人，可以‘走到’前面演讲，不需要任何拐杖。”那天，他穿着笔挺的西装，充满信心地从后台走上讲台。他的每次迈步

声，都让每个美国人深深感受到他的意念和十足的信心。后来，罗斯福成为美国历史上唯一一位连任四届的伟大的美国总统。

人生中的很多事情，在开始的时候往往并无定数，这个时候，千万别犹豫，更不要后退。给自己架起一座桥，它会帮助你叩开成功之门，找到真正的自我。

不要因为暂时成功或不如意而让自己停滞不前，你要做的就是不断认识自己，改造自己。

有一个推销员因为囊中羞涩买不起新衣服，当他出去见客的时候，身上穿的仍然是那件皱巴巴的旧西装，老板忍不住提醒他，应该添一件新西装以便出去见客，否则衣着随随便便的，客人肯定会不满意，生意也会受到影响的。那个推销员满不在乎地说：穿件旧衣服也不要紧的，毕竟客人们都不认识他。只半年后，那个推销员已经成为公司的金牌销售明星，可是唯一不变的是，他身上还是穿着那件旧西装，而他赚回来的钱都用来相亲或者征婚了，虽然花了不少钱，可是却没有一个女孩愿意成为他的女朋友。有一天，老板又忍不住劝告他：“你怎么还是穿着这件旧衣服啊？客户看着多不高兴啊，影响公司形象，对你的发展不利啊！”不想那个推销员还是一副满不在乎的表情：没关系的，反正客户都已经认识他了。没错，客户都认识那位推销员了。可是推销员真正认识自己吗？认识别人眼中的他吗？裹足不前，只会让自己最终招致被淘汰的命运。

还有一位保险推销员，一开始他的事业很不如意。有时候，他穷得连中餐都吃不起，甚至露宿公园。有一天，他向一位老和尚推销保险，等他详细地说明之后，老和尚平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫引不起我投保的意愿。”老和尚接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没什么前途可言了。”老和尚又说，“年轻人，先努力改造自己吧！要改造自己首先必须认识自己，你知不知道自己是一个什么样的人呢？”老和尚又说，“你在替别人考虑保险之前，必须先考虑自己，认识自己。赤裸裸地注视自己，毫无保留地彻底反省，然后才能认识自己。”那位推销员对老和尚的话，思考良久，终于有所领悟。从此，他认识自己，不断改造自己，终于成为一代推销大师。

认识你自己，改造你自己，这是我们每个人一生中要努力实现的目标。在这个自我实现的过程中，我们将会得到无穷的乐趣，享受到真正的人生。

《塔木德》上记载：超越别人，不能算真正的超越；超越从前的自己，才



是真正的超越。在犹太人看来，人有两个生命，一是父母给的，二是自己赋予自己生命的实质。赋予自己生命的实质，只能依靠创造力，而旧有习性却束缚创造力。要获取创造力只能自己凭意志和毅力超越这种旧习性。

犹太人有一则故事教导人们要去超越自己。

有一对父子俩都是拉比。父亲性格温和，考虑周到；而儿子却孤僻、傲慢，所以他一直没有成功。

有一天，儿子对父亲抱怨。老拉比说：

“我的孩子，作为拉比我们之间的区别是：当有人向我请教律法上的问题时，我给他回答。他提的问题以及我的回答，我的提问人和我都满意。但是若有人问你问题，则双方都不满意——你的提问人不满意是因为你说他的问题不是问题；你不满意是因为你不能给他一个答案。所以，你不能怪别人而必须放下架子鼓励自己，才能成功。”

“父亲，你是说我必须超越自己？”

“是的，”父亲回答，“超越从前自我的人，才是真正成功的人。”

道理很简单，如果勤劳自勉，借以超越自己，那么总有一天，就会自然而然地超越别人。人一定要把握住自己的内在动力，超越自己，才能不断地鞭策自己前进。

若想超越自我，就要打破现有的状态，敢于向未知的领域挺进，具有冒险精神，正如犹太科学家爱因斯坦所说：“人必经常思考新事物，否则和机器没什么两样。”

犹太人认为，超越自己的事情一天都不能放松，尽量地学不同的事物，将它们组合起来，才会有新的智慧和洞察力，产生这些不同的事物相互影响之后，往往会有许多新的创见。每个人都有与生俱来的创造力，只是有些人通过坚持不懈地学习，把它发挥了出来，更多的人则因为懈怠让这种才能荒废掉了。

美国著名影星保罗·纽曼是一位犹太人。因为善于适应环境，活用自己身上的天赋，不断超越自我，在演员和商人两重身份间出入自如，从而“财”“艺”双收。

保罗·纽曼有杰出的演艺才能和先天的强健体魄，在银幕上成为男性美的化身。他拍摄了许多影片，如1956年的《上帝喜欢我》，1958年的《漫长炎热的夏季》、《热锌皮屋顶上的猫》，1960年的《阳台上》、《成功》等，其中有不少影片获得好评，他曾先后5次被提名为奥斯卡金像奖最佳男主角。在他60岁那年

第六次被提名时，终于摘取了奥斯卡金像奖最佳男主角的桂冠。保罗·纽曼除了有高超的演技外，还是一个出色的导演，他曾导演拍摄过5部电影，也执导过电视剧。他导演的《雷切尔》获得了很大的成功。

这位出生于美国俄亥俄州克利夫兰的犹太人，父亲是一家体育用品商店的小老板，小时候喜欢运动，故长得一副好身材。他的母亲是位音乐戏剧爱好者，小保罗受母亲的影响，也喜欢音乐戏剧。当他上大学时，常参加学生的娱乐活动，有时还登台演出自编自演的小剧目。这样，无形中练就了他的表演技能。

1982年，保罗·纽曼向一位作家朋友提出自己想开发一种拌面条用的酱汁，这种酱汁是保罗自己在厨房做菜时调配的。

两人一谈即合，同意各出资50万美元开发这种产品，取名为“保罗·纽曼面汁”，生产这种面汁的企业亦取名为“保罗·纽曼公司”。公司创办之初，使用最便宜的家具和工具，但他们却使用最好的原料和最佳的配方，以确保面汁质量。产品推向市场后，各地超级市场不断要求补充货源，他们不得不雇请工人扩大生产，仅仅经营了一个月，就纯赚4万美元。

第一炮打响以后，“保罗·纽曼面汁”的销量开始月月增加，合伙投资的100万美元本金，在开业的几个月就收回了。到开业一周年时，公司的纯利润达1200万美元，到第六年，该公司已成为一个大企业，被喻为“食品王国”。

保罗·纽曼无论在台前演戏，还是在幕后经商，都显示出了超凡的能力。不断超越自己使他在演艺界和商界齐头并进，成为了一个名利双收的富豪明星。

保罗·纽曼从商人到演员直到天皇巨星，再从天皇巨星到企业家，再到食品大王，他的人生之路告诉人们，只有不断超越自我，不断让自己在新的生活和环境里去迎接挑战，才能保持住不灭的创造力，才能最大限度地发掘自己的潜力。

人的价值在于不断提升，不断追求。成功并不是别人的恭维，而往往是自我提升后的满足。

——搜狐网友微光倾城



保持自尊

高贵的灵魂，是自己尊敬自己。

——尼采《查拉图斯特拉如是说》

人都有自尊心，自尊心强就好面子，特别是中国人，对自己的面子都是十分在意的。因此与人相交，必须时刻顾及对方的面子，这样才能让别人喜欢你。

美国成人教育专家戴尔·卡耐基是处理人际关系的“老手”，然而早年时，他也曾犯过小错误。

有一天晚上卡耐基参加一个宴会，宴席中，坐在他右边的一位朋友讲了一段幽默故事，并引用了一句话，意思是“谋事在人，成事在天”。那位健谈的朋友提到，他所引用的那句话出自《圣经》。但卡耐基知道这位朋友错了，他很肯定地知道出处，一点儿疑问也没有。

为了表现优越感，卡耐基忍不住纠正他。对方立刻反唇相讥：“什么？出自莎士比亚？不可能！绝对不可能！”那位朋友一时下不了台，不禁有些恼怒。

当时卡耐基的老朋友法兰克·葛孟坐在他左边。他研究莎士比亚的著作多年，于是卡耐基就向他求证。葛孟在桌下踢了他一脚，然后说：“戴尔，你错了，他是对的，这句话的确出自《圣经》。”

那晚回家的路上，卡耐基对葛孟说：“法兰克，你明明知道那句话出自莎士比亚。”

“是的，当然。”他回答，“《哈姆莱特》第五幕第二场。可是亲爱的戴尔，我们是宴会上的客人，为什么要证明他错了？那样会使他喜欢你吗？他并没征求你的意见，为什么不保留他的脸面？”

法兰克·葛孟对戴尔·卡耐基的人生告诫是：一些无关紧要的小错误，放过去也无伤大局，那就没有必要去纠正。这样不但能保全朋友的面子，维持正常的谈话气氛，还能使你有意外的收获——在朋友和在场的人心目中建立良好的印象，这无疑有利于自身人气的提高。

无论你采取什么方式指出朋友的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。你以为他会同意你所指出的吗？绝对不会。因为你否定了朋友的智慧和判断力，打击了朋友的荣耀和自尊心，同时还伤害了朋友的感情。对方非但不会改变自己的看法，还要进行反击。人是有自尊心的，很多时候，我们无意中的一句话就可能使朋友之情完全破裂。

孙涛有个知己叫林羽，林羽是个很出色的年轻人，可就是家境太贫寒，他上大学拿的是助学贷款，平时还要打工赚取生活费，穿的衣服都是破旧过时的。一到周末他每天就只能吃一顿饭……孙涛跟林羽认识后，十分同情他的处境。正好两人身材相仿，孙涛就常把自己的衣服送给林羽，还拉林羽去自己家吃饭，又往林羽的饭卡里充钱。对于孙涛为自己所做的一切，林羽非常感激，并表示在自己有能力的时候，一定回报孙涛。孙涛自然不会期望获得回报，但也为自己拥有如此出色的朋友而感到骄傲。不过这一切却都被孙涛脱口而出的一句话给毁了：那天孙涛跟女朋友迟敏闹了矛盾，孙涛便约了林羽和一大群同学去小酒馆喝酒。喝多了以后，孙涛就开始胡说八道，大骂迟敏脚踏两只船。这时林羽听不下去了，他让孙涛清醒一下，并说他敢担保迟敏绝对不是那样的人，但孙涛酒劲一上来伤人的话就脱口而出，“你担保？吃我的用我的，连你身上这套衣服都是我的，你凭什么担保？”顿时小酒馆里静得连掉根针都能听见，林羽脸色惨白地从酒馆走了出去。第二天，林羽归还了所有的衣服用品，不知从哪儿借300多块钱存到了孙涛卡里，林羽没给孙涛任何解释的机会，两人从好朋友变成了陌路人。

孙涛因为当众出言伤人，伤了朋友的面子，而失去了一个知心朋友，这都是由于他在处事方法上的失误造成的。要知道在有些人眼里，面子是十分重要的，有时候面子甚至重于一切。了解这一点，你就该知道，即使是对最亲密的人，也要给他留面子。

有人说：中国人死要面子。“死要面子”，就是说宁愿死，也要面子。处世时，首先就是要懂得时刻顾及别人的面子。倘若你自恃自己的面子大，不把别人放在眼里，碰上死要面子的人，就可能不吃你那一套，甚至可能撕下脸皮和你对着干，这样常常会把彼此的关系弄僵。

懂面子，你还得去要面子，假若你请朋友吃饭，而朋友不太领情，这时，你便不能割袍断交，你要学会去要面子，你要说看在多年交情的分上，给我一个面子。只要他给了你面子，他吃了饭，那么，他的人情算欠下了，



即使饭是朋友给你面子才吃的。送礼也一样，让朋友给个面子收下，这个面子你得去要。

老李帮老朋友办了件事，老朋友和妻子拿了些礼品登门道谢，老李觉得自己只是举手之劳，就死活不收礼，没想到老朋友一去就再没跟他联系过。老李打电话一问，朋友在电话里说，“提礼物去愣被你推出来了，知道我那天怎么从你家走出来的吗？”老李这才知道怎么回事，道歉之后两人又和好如初。

另外的一点，给面子要给得恰当，不恰当就是不给面子。如果被请之人面子很大，而又未受到应有的待遇，则成了极伤面子的事情。

永远不要说这样的话：“看着吧！你会知道谁是谁非的。”这等于说：“我会使你改变看法，我比你更聪明。”——这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明别人的错误之前，他已经准备迎战了。为什么要给自己增加困难呢？

为什么要把自己放在别人的对立面呢？为什么要让彼此都下不了台呢？时刻顾及别人的面子，你们才能更好地相处。

有这样两则故事：

在迈奥尔的车站食堂的一角里，坐着一个清瘦的老人，生着满脸硬胡子。里加湾的上空，冬天的暴风一阵阵呼啸而过。海岸上覆着很厚的坚冰。透过风雪可以听见波涛冲击岸边坚冰的声音。

显然这位老人是到食堂里来取暖的。他什么也没有点，无精打采地坐在长椅上，把两只手拢在补得很坏的渔夫短大衣袖子里。和老人一起来的还有一条毛茸茸的小白狗，它蹲在老人的脚边哆嗦着。

在老人的邻座上，有一群年轻人，后脑勺绷得很紧，而且通红的，大吵大嚷地喝着啤酒。帽子上的雪融化了，雪水滴到啤酒杯里，漏到熏肠面包上。不过，那些年轻人正在争论一场足球赛，所以没注意到这个。

当一个年轻人拿起面包一口咬下一半的时候，这条狗忍不住了。它走到小桌边，举起前脚，阿谀地望着年轻人的嘴。

“彼契！”老人轻轻地叫它道，“你多不害臊！彼契，你干吗去打扰人家？”

可是彼契仍然站在那里，只是它的前腿不住地哆嗦，因为举乏了，搭拉了下来。等到两脚碰到潮湿的肚子上时，便忽然醒悟过来，又重新举了起来。但是那些年轻人没注意它，他们正在津津有味，且时时把冷啤酒倒进杯子里。

雪粘满了窗户，当你看见人们在这样的严寒里喝着冰冷的啤酒时，背脊上不

禁会起一阵寒战。

“彼契！”老人又叫，“喂，彼契！过来！”

小狗很快地摆了几下尾巴，好像告诉老人它听见了，请他原谅，不过它一点儿办法也没有。它不看老人，甚至完全背过身子去，好像在说：“我自己知道这不好，不过你又不能给我买这样的面包。”

“唉，彼契，彼契！”老人低声说，因为心里难过，声音有点发颤。

彼契又重新摇了一下尾巴，顺便哀求地看了老人一眼。它好像请求他别再叫它，别再责备它，因为它自己心里也不好受，若不是万不得已，它是决不会向陌生人乞讨的。

一个颧骨高大、戴着绿色帽子的年轻人终于看见了这条狗。“要吃的吗，狗崽子？”他问道，“你的主人在哪儿呢？”

彼契欢喜地摇摇尾巴，看了老人一眼，甚至轻轻叫了一声。

“您是怎么回事，先生！”年轻人说，“您既然养狗就得给食吃，不然就不文明。您的狗跟人家讨食吃，我们这儿有法律规定不许讨饭。”

那些年轻人哄堂大笑起来。“净是胡说八道，瓦尔卡！”其中一个人喊道，掷给狗一片香肠。

“彼契，不许吃！”老人喊道。他那风吹雨打的脸和干瘪的、青筋嶙嶙的脖子都涨得通红了。小狗蜷缩起身子，耷拉下尾巴，回到老人身边，甚至连香肠看都没看一眼。“一点儿渣都不许动他们的！”老人说。他开始痉挛地翻他的衣袋，掏出几个银角子和铜子来，放在掌心，一面数着，一面吹掉钱上粘着的脏东西。他的手指不住地颤抖着。

“还生气呢！”那个高颧骨的年轻人说，“瞧啊，多大的自尊心！”“唉，你别去理睬他吧！你要他干什么？”一个年轻人用调解的语气说，一面给大家倒了啤酒。

老人什么也没说，他走到柜台边，把几文零钱放到潮湿的台子上。“来一块香肠面包！”老人哑着嗓子说。小狗夹着尾巴站在他身边。

女售货员在碟子里放了两块面包，递给了老人。

“只要一块！”老人说。

“您拿去吧！”女售货员低声说，“我不会因为您受穷的……”

“谢谢！”老人说，“谢谢啦！”

他拿起面包到月台上去了，月台上一个人也没有。一阵暴风已经吹过，第二阵暴风正在刮来，不过离得还很远，甚至可以在利耶卢皮河对岸的白色树木上，



看见微弱的阳光。

老人坐到长凳上，给了彼契一块面包，把另一块用灰色手帕包起来，藏在口袋里。小狗贪婪地吃着，老人看着它说道：“唉，彼契呀，彼契呀！真糊涂啊！”小狗没听他说话，它在吃东西。老人看着它，用袖子揩着眼睛——风吹下了眼泪。

尊严是无价的，或重于泰山，或轻如鸿毛。“廉者不受嗟来之食”，即使快饿死，也不能容忍尊严被践踏。尊严于人与财富、境遇无关。在尊严与实惠面前，有人选择前者，有人选择后者，有人则陷于两难。最重要的是尊严在你心中是怎样的位置，你会选择它哪一种“无价”的价值。

小时候，我长得又高又壮，妈妈很害怕我会用身体优势成为学校里的“小霸王”，就着力发掘我身上“女性的一面”的性格因素。不久，事实就证明了，妈妈的教育的确很奏效。一年级时，老师在我成绩单上的评语是：“罗伯特应该学会更多地维护自己的权益，他使我想起了费迪南德公牛……”

大家都知道费迪南德公牛的故事：一头叫费迪南德的公牛不去与斗牛士打斗，而是坐在场地中央嗅闻观众抛给它的鲜花。爸爸看过老师的评语后，立即变成了一头发怒而不是闻花的公牛：“你怎么看待这个评语？”

我向他解释我只不过是听从妈妈的教导。他转向妈妈说道：“小孩子们都是‘公牛’，所以，对任何一个孩子来说，学会与‘公牛’相处很重要，因为他们迟早要处身于‘公牛’群中。如果他们在童年没有学会与‘公牛’相处，到了成年就会经常受人欺侮。与人为善不是与恃强凌弱的人相对的最好办法，如果别人向你挑衅，你就必须是一头发怒的斗牛！”父亲又问我：“别的孩子欺负你的时候，你感觉怎么样？”

我的眼泪哗地流下来了：“我感觉很不好，我觉得无助而且恐惧。我想反击他们，又想照妈妈的希望去做个好孩子。我讨厌被别人推来推去的在那里忍受侮辱。我觉得我是个胆小鬼……连女孩子们也笑话我了……”

“你打算怎么办？”父亲问。

“我当然想回击。”我说，“我真想揍他们一顿，灭一灭他们的