



文化哲理

Wen Hua Zhe Li



上

精品

Jingpin Sanwen

散文

《散文选刊》杂志社 编

葛毅敏 主编

西安出版社

《精品散文》系列
第一輯 名家名篇



THE FIRST COLLECTION



①

精品

Essays Masterpieces

散文

《精品散文》系列
第一輯 名家名篇

湖南文艺出版社

7267/1837

001207502

精品散文

文化 哲理

《散文选刊》杂志社 编

葛毅敏 主编

上

图书在版编目(CIP)数据

精品散文·文化哲理/葛毅敏主编;《散文选刊》杂志社编.
—西安:西安出版社,2003(2009.6重印)

ISBN 978—7—80594—944—4

I. 精… II. ①葛…②散… III. 散文—作品集—中国—
当代 IV. I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 090133 号

精品散文·文化哲理

主 编:葛毅敏

出版发行:西安出版社

社 址:西安市长安北路 56 号

邮政编码:710061

网 址:www.xacbs.com

印 刷:北京海德伟业印务有限公司

开 本:850×1168mm 1/32

印 张:36

字 数:600 千字

版 次:2009 年 10 月第 2 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978—7—80594—944—4

定 价:198.60(全八册)

△ 本书如有缺页、误装,请寄回另换。



目 录



我的二十一条人际准则	王 蒙(1)
日历	冯骥才(13)
张家三代人和郭家两代人	散 木(19)
旧宅院中的老朋友	臧小平(30)
沉入文化的地层	俞晓群(38)
灿烂	高叶梅(42)
酒	一 和(53)
多伦路的文化生态	赵长天(58)
没有童谣的年代	吴 适(61)
假如我们失去了味觉	麦 圈(64)
我看我佛	陈 村(68)
想起和晚年艾芜老聊天	李跃武(75)
借问沈园	梁凤莲(81)
我们爱过的王子与公主	冯 瑾(89)



精 品 散 文

为快乐制造理由	刘荒田(97)
烦恼多多	村上春树(102)
向着太阳飞升	南有嘉鱼(106)
享受旅行瞬间	张爱华(111)
春晖轶事	苏剑秋(116)
住在赛珍珠的家里	姚雪雪(123)
与一对母女同桌	独语村(130)



目 录



我的二十一条人际准则

王 蒙

寻找“教你”的师傅

过去美国有人写过处世奇术之类的书，也译成过中文，但是，第一，美国的处世奇术不一定适合中国；第二，一旦处世有奇术而且能把奇术写出来译出来，这些奇术只能是末流，只能是皮毛，只能是瞎掰，如果不干脆就是骗局的话。

这种人际关系方面的“经验总结”也可能搞得水平极低，搞得很片面直至荒谬。例如有的人求人办事的方法就是送礼，再严重一点就是行贿。很不幸，确实送礼是一个求人的办法，但是我们应该明白，并不是什么事都可以送礼的，并不是什么礼都可以送的，并不是什么人都可以送礼的。送礼与行



我的二十一条人际准则



贿赂的距离只有一步之遥，而行贿的后果是严重的，非法的行为就是犯罪，而犯罪就要考虑它将受到的惩罚。还有一点，通过送礼来办事，一个可能是根本办不成，一个可能是恶性连锁反应，愈送礼愈“黑”，事情只能往庸俗恶劣方面发展，而很少事情是由于恶劣化而办成功的，即便成功了你也付出了过多的代价。就是说，由于你过分恶俗的表现，你的形象你的声誉都会受到负面影响，你说的话将会被打许多折扣，与你的交往将会令有一定品位的人感到厌烦，你的一时的“神通广大”的名声通向的是终无大用终无大才相当靠不住不堪重任的结论。当然，我这里说的并不是对一切礼物通通否定。友谊性的、纪念性的、答谢性的、人情味的礼品，是难以否定和取消的，这也是世界的一个特点，好事和俗事，俗事和恶事，恶事和非法犯罪，有时相差不过一点点，分寸之别，性质味道都变了，全凭自己的好自掌握。

“人性恶”不一定只属于别人

人际关系又是一个人们不太愿意正视的话题，因为这种关系并不就是一起吃吃喝喝，互相照顾一



下，熟人好办事之类，那样的话虽然涉嫌俗气一点，倒也无甚挂碍。人际关系最要命的首先是人际纠纷，开始也许是正常的不同意见，慢慢就变成了个人与个人之间的麻烦，你想不麻烦亦不可能。人与人的矛盾，似乎比老虎与老虎、狼与狼之间的矛盾冲突更多。现在有一个词叫“对立面”，上上下下，左左右右，到处都有人与人相对立的事实。在今天的社会上，谁又敢说自己与别人从来没有发生过矛盾呢？其实很多人最怕人际纠纷，一旦陷入人际纠纷就如陷入烂泥塘大粪池，往往是跳也跳不出来，洗也洗不干净，争也争不明晰，退也无处可退。然而怕并不等于自己就可以不与别人发生关系，不等于自己可以洁身自好，出污泥而不染。而且更重要的，声称自己多么清高多么纯洁多么高尚多么雅致的人不一定就在人际关系中无懈可击，不一定他或她的人际关系中的问题责任全在别人，不一定他或她就完全没有庸俗和自私，没有嫉妒和自吹自擂，没有多疑和斤斤计较，没有野心乃至虚伪，就是说，人性恶的东西不一定只属于别人。



躲避“同盟”

像躲避瘟疫一样地躲避人际纠纷的网罩，躲避与任何人陷入无聊的个人纠纷，躲避与某某陷入结盟，与某某陷入作对才是正确的。为什么连与某某的个人结盟也要躲避呢？原因是：第一，结盟无是非，开始你们可能是由于共同的志趣共同的理念而“结盟”，结来结去，变成了小圈子，变成了“利益集团”，变成了一荣俱荣一损俱损，变成了独夫民贼大哥大邪教主所利用的工具的事实屡见不鲜。

第二，由于“结盟”，你能够得到一点好处，变成一股势力，走到哪儿都能闹哄一气，你拉扯着我我拉扯着你，你给我办事我给你办事等等，这是完全可能的。但同时，成也萧何，败也萧何，搞拉拉扯扯得便宜的人将来多半会栽在拉拉扯扯上。请想一想，你的那个啦啦队铁哥们儿里头能有几个圣人能有几个雷锋？

再说，什么叫狐假虎威？一旦你与他们结了盟，他们就会以你的亲信你的同伙你的弟兄的名义到处胡作非为，这一点真是防不胜防，而且他们动不动就会内讧，就会因为利益分配不均而相互咬起来，





有多少能人干将毁在了所谓“自己人”手里！

在人际关系上搞结盟还因为爱欲生嗔怒，嗔怒变仇恨的事屡见不鲜。为私利而聚在你身边的人愈多，同样为私利（得不到满足）而脱离你而化友为敌而怨你恨你的人就愈多。单纯建立在利害关系上的关系，盟友就是候补对手。此乃至理名言。

记住：人际关系永远是双向的

这样说并不是说你一生没有朋友，没有志同道合的合作者。这样的友人，第一不是绝对的，不是黑社会小集团，不是亡命徒的结合，就是说它不应该具有一种排他性。今天我们意见一致，我们尽量合作，明天意见不一，或者你突然觉得与我一道做事有某种不便之处，自可各行其道，决不反目成仇。你此一点上与我一致，故能相合相助，这当然好；另一点上与我处境不同，角度不同故而与我不同意，这也是很正常的事。人各有情况，人各有志，人各有方法，杀猪捅屁股，各有各的门道，剃头使推子，一个师傅一个传授，鹰有鹰的道，蛇有蛇的道，你为什么要强求别人与你的选择绝对一致呢？

记住，人际关系永远是双向的、相互的。你要



我的二十一条人标准则



求人家事事跟着你，你就得事事维护人家。让人家为了你的利益而不怕牺牲，哪怕是一时放弃自己的利益，那么你就必须有为了人家的利益而不惜得罪你不想得罪的人的思想准备。你不能承担的义务，最好不要要求别人为你而承担；你不想做的牺牲，最好不要动辄让别人为你做出。你希望一些人对你恭恭敬敬五体投地，那么你对旁人能不能先人后己，吃苦在先享受在后？

这里说的是不要搞小圈子，借一个词就是说不结盟。其次，一个经验是不要投靠。我的态度是：我尊重每一位领导，但是不投靠；我善待每一个朋友，但是不拉帮结派。

在一个人治色彩尚未绝迹的社会里，与领导的关系，给领导的印象至关重要，这是不言而喻的。但是这方面稍稍做得过一点就会成为奴颜婢膝溜须拍马，为正人君子所不齿。这首先是一个形象问题，而一个形象恶劣的人的成功必然为自己的形象所制约，这是其一。其二，投靠者也能给投机取巧者带来某种利益，但也带来了巨大的风险。第一险是站错了队，你不正派而能够投靠成功正说明你所投靠的那位人物也不够正派至少是不够严格，你的与之俱荣的希望也可能最后产生的是与之俱损的结



果。所有的不正派的人际关系都可能遭到腹诽，遭到批评，遭到弹劾，遭到查处，遭到恶报。君子坦荡荡，小人常戚戚，这也是一个方面。你的不正派的做法必然会付出不轻的代价。其三，你投靠 A，他投靠 B，于是你成了 A 的人，他成了 B 的狗。当权势者变 A 为 B 的时候，你的下场如何还用问吗？树倒猢狲散，当 A 或栽倒或退下以后，你除了投靠别无长技的处境，还能有什么好结局吗？其四，你把学问精力都用在与别人结党营私或投靠权势上了，你的宝贵时间花在难登大雅之堂上头了，你的心理承受能力支付在处理这些不正派的关系所面临的巨大心理压力上了，你还能有多少真本事，还能有多少健康和长寿？



我的二十一条人际交往准则

我的“非战车论”

我的一个搞语言学的朋友有一句名言：“不把自己轻易地绑到某个个人的战车上。”世界上有一种最不正派也是最终要倒霉的人，以向某某的对立面宣战来表达自己对于某某的效忠。非战车论对处理对上的关系尤其重要。有时我们会碰到这种情况，上边的几个领导或几个老板意见不一，对于不正派



的人来说，这是大好良机，你正好藉此靠一个卖一个亲一个臭一个来给自己寻找进身的机会立身的位置，但同时，这也是极大的危险，你在几个领导几位老板之间上蹿下跳，挑拨离间，传闲话，弄是非，你难道不想一想你是老几，你有什么本钱，你懂得了多少全局性的事物，你能承担多大的责任？也许上边的几个人过一段时间关系变得协调了，团结一致了，他们最后发现是你在生事；也许你因人际是非而受某一方所信任所欣赏，那么同样，你也会因人事纠纷而受到另外的人的怀疑，受冷淡直到受排斥。说老实话那些动辄乐于参与各种人际纠纷的人总给我以“乱臣贼子”的感觉。

我的二十一条人际准则

在人际关系上，我有几条基本准则：

1. 不相信那些动辄汇报谁谁谁在骂你的人。
2. 不相信那些一见了你就夸奖歌颂个没完没了的人。
3. 不讨厌那些曾经公开地与你争论、批评你的人。
4. 绝对不布置安排一些人去搜集旁人背后说了



你一些什么。

5. 绝对不在公开场合，尤其不能在自己的权力影响范围内，即利用自己的权力或者影响召集一些人大谈旁人说了你什么，那样做等于拆自己的台。

6. 不回答任何对于你个人的人身攻击，只讨论不仅对于你和你的对手，而且对于更多的大众，对于社会和国家，对于某种学理的建设和艺术的创造确有意义的问题。

7. 一般不做自我辩护，但可以澄清一些观点、一些选择、一些是非。

8. 一时弄不清或一时背了黑锅也没关系。你还是你，他还是他。一个黑锅也背不起的人只能是弱者。

9. 不随便拒绝人，也不随便答应人。不许愿，不吊人家胃口，不在无谓的事情上炫耀自己的实力。

10. 不急于表现自己，也不急于纠正旁人，再听一听，再看一看，再琢磨琢磨。

11. 不在背后议论张长李短。

12. 记住，人际关系永远是双向的，学人者人恒学之，助人者人恒助之，敬人者人恒敬之，爱人者人恒爱之。同时，说人者人恒说之，整人者人恒整之，害人者人恒害之，耍人者人恒耍之，虚伪应





付人者人恒虚伪应付之。

13. 绝对不接受煽动，不接受挑拨，绝对不因 A 的煽动而与 B 为敌，也不因 B 的煽动而向着 A 冲去。

14. 在人际关系中永远不考虑从中捞取什么。

15. 永远不要以为任何你接触的人比你傻比你笨比你容易上套。

16. 对某人某事感到意外时，先从好处想想，可能他做这件事是为了帮助你，至少客观上对你无损，而千万不要立即以敌意设想旁人。

17. 永远不与任何人包括对你最不友好的人纠缠。你搞你的人际纠纷，我忙我的业务工作。你搞纠纷的结果未必能怎样怎样，我搞业务工作的结果很可能有一些成绩。我的一切成绩都是对你的最好回答，更是对友人的最大安慰。

18. 寻找结合点、契合点，而不是只盯着矛盾分歧。永远安然坦然，心平气和，视分歧为平常，视不同意见的人为现实的诤友或候补级诤友，而不是小气鬼般地一见到意见不一的人就如坐针毡，脸上红一阵白一阵。

19. 永远不从个人利害的角度谈论与思考问题，永远不“我、我、我”与人争论，宁可把一切争执





学理化也不要搞狗屎化个人化。

20. 把人际关系的处理当作一个特殊的课程，从中分析和进一步掌握我们的国情，我们的历史，我们的社会结构，我们的哲学传统与时尚思潮，我们的逻辑学科学文明教养心理健康等等，这也就是上一条所说的学理化的意思。

21. 可以用足气力去学习、去工作、去写作、去装修房屋，乃至去旅游去赛球去玩儿，但是用在人际关系上，用在回应摩擦上，用在对付攻击上，最多只发三分力，最多发力三十秒钟，然后立即回到专心致志地求学与做事状态，再多花一点时间和气力，都是绝对地浪费精力、浪费时间、浪费生命。

以上二十一条，我自己并没有完全做到，但我确实明白，凡这样做的，效果极佳；凡没有这样做的，都是犯蠢，都是糊涂，都是枉费心机，甚至是丢人现眼。这是丝毫不爽的。类似原则还可以生发出许许多多条，这二十一条不过是抛砖引玉，以为共勉。

说了这么多，其实最好是从根本上忘记人际关系之说，忘记关系学。就关系求关系，只能走向穷途末路，貽笑大方，小里小气，俗不可耐。而一个人只要专心学习，努力工作，真实诚信，与人为善，



我的二十一条人际准则