

# 人生百科全书



文化  
百科  
丛书

陈中梅 主编



辽海出版社

# 人生百科全书



文化百科丛书

主编 陈中梅

辽海出版社



## 卷十一 最后的忠告

书本总是教人们理智。可是人毕竟是人，总是有情绪和弱点。也正因为此，人生才变得美丽。

你不必要求自己做得十全十美，但你始终要有积极的态度。

无知和冲动，是人性的普遍弱点，也是你最大的敌人。

克服弱点，也就更加成熟。

所以，你最好还是接受这最后的一些忠告。

### 1. 不要当官

不当官是一个文化传统。古诗古文里的那些知识分子大力讴歌退隐和散淡，把官场看做庸人势利的场合，隐士就成了高人，清高就成了美德，而我们都知，只要皇帝或者领导一场召唤，或者三顾茅庐，他们多半就会鞠躬尽瘁，死而后已。

今天也是，虽然我在这本书里写了那么多当官的坏处，要是突然有领导提拔我，我也很难说“再见吧您。”因为当了官就可以有住房有轿车有电话有主宰人命运的权力，就可以享受马屁。我是个凡人，很难超越这些。

但是，上帝是公平时左手得到，右手就要付出；今天得到，明天或者后天或者今天就在付出，享受了权利，就再难享受到友谊和温馨；享受尊敬，就要失去亲切和友好；等到失去权利，就会享受失落。当今中国，牢骚最多的群体据论是曾经干革命的离退休老同志群众退休以后，提个鸟笼到立交桥上晃悠悠，日子就很自在。在台上喝惯了热茶的领导，下台以后，总要忙着感叹人走茶凉。尽管他们在事实上已经是老百姓，但无法不继续希望人的热茶。这一份孤独，我们不到那个时候，很难体会。

任何事情，总是利弊好坏掺中，考察人的终生，莫不如此。

因为人们通常只看到当官的好处，所以不用我们多说，我们只须说它的坏处。也许这是我们没有当官后安慰自己的办法？

不要当官，不是说真的拒绝提拔，而是要尽量保持群众的心态，以便自己在离退休或者被政变以后少一些失落，更快地回复到群众的位置。事实上，没有绝对的领导，科长是群众的领导，又是局长处长的群众。

务必使我们保持清醒的头脑，我们才可能更谦虚一些，更谨慎一些。

不要当领导，也是对我们群众说的。

作为群众，我们不会当领导，但也不一定就会当群众。

学会当群众，不仅是领导的任务，更是我们群众的任务，领导不会当群众，还可以当领导；群众不会当群众，就不知该干什么好了。

我们清高，我们自尊，我们不卑不亢。我们怀才不遇，我们满腹牢骚，也许就因为我们不会当群众。我们也许经常忘记自己是群众，忘记领导是领导，没有能够

让领导在我们面前找到做领导的感觉。领导应该无私，应该全心全意为人民服务，应该是人民的公仆，或者应该别的什么。但我们作为群众，无法去要求领导，也不要去看领导。领导批评我们迟到，我们千万不要说领导自己也迟到。他自己迟到的时候他不会有感觉，群众迟到他才会有感觉。

我们更不要要求领导清廉公正我们只能要求自己。

记住，千万不要拿群众的标准去要求领导。领导的领导可以要求他，我们只是领导的群众。记住，群众就是群众，领导就是领导，我们才会少一些压抑和屈辱，少一些不平。

领导和群众，也是一种职业角色。如同顾客和服务员，各是一种职业角色一样。

每个人都同时充当很多的角色，就是在家中，既是父母又是儿女，又是丈夫或者妻子，还是女婿或者儿媳妇。每种角色都有其不同的角色规范和道德，它们经常与普遍的民主和人权的权力相背离。比方作为服务员，顾客就是上帝。谁要是非要和顾客这个上帝讲人格尊严，就没有老板雇他。

但是，在职业角色以外，在下班以后，我们自己就是上帝了。我们也可以花钱买享受，甚至享受漂亮小姐的跪式服务。

挣钱的时候忍辱负重，花钱的时候趾高气扬。这就是今后的生活！

当群众是为了挣钱！

学会当群众。

## 2. 同领导辩论是非常危险的

讲道理可分两类：讲是非和讲利害。

现在的社会，主动向领导提意见，指出领导失误，和领导辩论是非的同志已经不多见了。这是我们社会的不幸，又是我们自己的大幸。

危险的是领导主动和我们谈是非。比方，领导批评我们的错误，假如我们以为自己没错，往往就忍不住要对领导解释是这么回事或者是那么回事，说这不是我的错或者这事我没做错，错的是对方或者天意等等。就和领导讨论甚至辩论起来。有时，我们争辩一番却终于还是错了，心头很扭心。都会发现领导很宽宏地笑笑说，没关系，以后注意就是了。

原来，领导因为终于说服了我们心情就很愉快，就可能不计较我们的态度。

有时，我们终于证明自己的正确，正在高兴时，却发现领导不高兴了。不高兴的标志是这样的结束语：“不管怎么说，你还是有不足之处吧！”或者“无论如何，这事还可以办得完美一些吧！”

假如我们在这时醒悟，点头称是，还不太糟糕。假如我们执迷不误，继续分辨，后果就严重了。领导发现我们有错，没有在大会上公开批评，这已经很不错了，没有记在心里年终总结，主动和我们谈心，这更有真关心我们的可能。说实话，这样的领导已经不多见了。这一番好心，居然谈出他自己的错误，该是多么沮丧的事！

这是小道理。有时我们谈的是大道理，这更让领导憋气。因为谁有领导的大道理懂得多？他就是吃这碗饭的。

记住，同领导辩论是非常危险的，辩论赢了更危险。

有时是谈论利害。我约一位朋友，从不谈道理，只谈利益和利害关系，头脑非常清楚，他的领导就常常礼贤下士；向他请教。他既为此自豪也为此苦恼。

北京市推出首批股份制企业前，满城风雨，因为深圳和上海无数的“先烈”已经靠炒股票暴发。朋友他们单位的同志也按耐不住，到处都在磨拳擦掌，人心浮动，工作效率骤减。单位领导突发奇想，要同志们安静。他要为群众办好事，要派专人研究股市，派专人去交易所排队，集中钱群众认购股票。这样，既避免群众都辛辛苦苦通宵排队损害身体影响工作，又给群众创造了增加收入的大好机会。

这样的领导已经不多了。

所以，当领导很自豪地征求我那朋友的意见时，朋友明知领导只需要他赞扬，只需要他贡献积极的建议，也知道通常上市新股只会赚，短期内不会赔，所以这件事对群众有好处，还是忍不住像朋友一样劝领导放弃计划。

首先，万一赔钱，怎么向群众交代？这种万一的可能性是极大的。虽然政府对首批入市企业的资格审查很严格，但也难免会有疏漏，入市不久就破产倒闭的可能性不是没有。万一企业领导和财会携巨款外逃；万一该企业产品突然在“质量万里行”活动中被查出有害用户身心健康；万一政府为了让股市降温，好建立正常的股票市场机制，故意试点，让将要破产的企业入市，让股民尝尝赔钱的滋味，以提高心理承受力。谁知道，天有不测风云！

就算没有万一，已经增值的股票是留还是抛出？留存，股价可能下跌；抛出，股价可能继续上扬。在已经赚了的基础上，就可能赔钱，就会落埋怨。这就不是一万的问题，而是必然的，因为群众算帐的起点不一样了，他们会把已经赚到手的那一笔扣去、从零算起。他们会说：“本来可以多赚的，结果让人瞎抛”，或者“本来已经赚到手了，让他死捏住，又赔了回去”。尽管在总数上仍然是赚，他们也会感觉到赔。

就算只赚不赔，也会有人说：“不知道领导和办事员自己赚了多少。他们要不赚，怎么会有这么大的劲头？”如今，把人往坏处想容易，往好处想难。

还有，对这事，党委会怎么看？上级会怎么看？

还有，这样做并不能使群众更安心工作，反而会使他们更提心吊胆。因为不是他们实际操作，心里面反倒不踏实。

结论是，这件对群众多半有好处的事，对领导自己没有好处。

领导就放弃了计划。

我以为领导会重用他。他向我苦笑，说领导不打击他就已经是万幸了，哪敢指望重用！他说领导在他分析利弊之后，脸上非常难堪，丢下一句话就走了。

“我要考虑个人利弊，就不当这领导了！”

他说，给领导讲利害关系最伤害领导的感情，因为显得领导做事是在为自己盘算而不是在为人民服务似的。

但他又不能不讲。领导虽然情感上不舒服，但在理智上还真是想听利害关系。他要是不讲心里话，一味奉承，领导当时舒服，过后会更不舒服的。

他现在还没有不幸，因为这个领导的确不错。也因为领导的确经常需要他讲利

害关系。但他是不可能被提拔的了，领导一般不会提拔能干的下屬，除非他比你更能干，能够找到驾御你的感觉。

现在，这个朋友在千方百计说服领导放他离开。他认为，只要在领导身边，他就危险，领导总要给一个把自己看透了的下屬一点颜色看。他常常说曹操杀杨修的典故。他常常说，领导就是领导，和领导只有权力问题，没有道理可讲。

他也许把事情看得过于严重了。

### 3. 不要小瞧“二把手”

“二把手”是相对于“一把手”而言的，相当于一个单位中位居第二的领导。大家都知道，“二把手”虽然只和“一把手”差一级，但实际地位相去甚远。很多事，必须由“一把手”来点头，“二把手”一定要和“一把手”商量，而“一把手”往往只是征询一下“二把手”的意见。

因此，大家说“宁为鸡头，不为牛后”，可以理解为宁愿到小单位当“一把手”，也不到大单位当副职。因此，副职的心态比较复杂，对别人对自己的态度也更为敏感，对别人的忽视也更加在意。

可是，很多“从政”的人往往忽视了“第二把手”。因为他们认为有劲要使在刀刃上，要找关键人物，要找说话算话，一句顶一句的人。只要“一把手”点了头，还有什么事不好办呢？至于“二把手”不得罪就行了。须知这样一来，反而欲速则不达，“将登太行雪漫山，欲渡黄河冰塞川”这两句诗就是这种境遇的形象写照。

有个小伙子刚满24岁，就已经是科长了，而且很有发展前途。一到各科开会的时候，他就去了，一屋子的老年和中年人，衬得他越发地显得有朗气。他总是先听，然后再三言两语地发表自己的意见，既中要害，又显得谦虚。令人叹服。

他的机关里的“一把手”对他十分欣赏，对他的意见和建议十分重视。可是他对“一把手”倒不那么恭敬，对“二把手”却出人意料的亲近，逢年过节，必然登门拜访，且总要拎一点家乡的土特产。

大家很奇怪，“一把手”明明是一个很难得的有魄力、知人善任的人，“二把手”明明是个本事不大，心眼不少的人，他为什么一个劲地对后者好呢？

于是，有亲密的朋友去问他，他说，“一把手”是个正人君子，用不着顾及和他的关系，只要你好好干，他对你就满意了。“二把手”则不然，这种人虽然没多少业务方面的本事，但他的心眼都用在为人处事上，他不一定能给你起什么好作用，但如果在背后给你起点消极作用，你也吃不消呀。我之所以和他那么好，就是希望他不要给我起不好的作用，就谢天谢地了。

这个“二把手”对这个小伙子也很好，他经常向这位小伙子通报一些情况。两人处得还真不错。

长期以来，我已经形成了一种心理定势，那就是什么人受人尊重，有能力，有学问，有头脑，有良好的品德，我们跟他比较亲近。如果什么人专门玩心眼，一心钻营，我们往往躲着他们，疏远他们。结果呢？自己给自己设置绊脚石，只好磕磕绊绊地走在艰难的从政路上。

这个小伙子做得好，很多“二把手”虽然没有决策权，但却十分知情，对

“一把手”有很大的影响力。如上级的副手，上级的秘书，上级的太太，他们对一些事情往往有举足轻重的作用。

三国时期的曹丕是曹操的大儿子，他和自己的弟弟曹植争夺太子的宝座、曹植自恃文才过人，父亲又重才胜过一切，便不拘小节，违犯了曹操的规定。曹丕自知文才不如曹植，便在一次送行时，一语不发，叩头大哭，令曹操感动不已。

曹丕素日尊敬一切父亲身边的人，最后连曹操的一个宏妃也替他说话，这样曹操就把他立为太子，顺利地走上了从政之路，据史书载，他还是一个很有政绩的帝王。

现在看来，曹植对父亲作用过于夸大。他以为父亲是说不不二的一国之主，只要父亲喜爱自己，就不必顾及其他人了。曹丕就比较聪明，他调动了父亲方方面面的“二把手”为自己说话，终于登上了皇位。

“二把手”出于其地位上的原因，比“一把手”更需要尊重和理解，他们虽然不能说一句顶一句，但有自己的圈子和能量，千万不能低估，更不能回避，否则容易产生一些不必要的误会，如果他本身并没有多少值得尊重的东西，就更要敬他三分了，免得牵动他敏感的神经。

#### 4. 上司不可能是你的朋友

看起来，领导通常都很喜欢和群众交朋友，因为常常有这方面的报道，说某某领导和某个党外人士结为知己，某某领导和某个小朋友结为棋友，某某领导和某个工友友谊常青，等等。但只要留心，就会发现这些领导和他的朋友通常都不在一个单位和系统，也就是说，这些领导实际上不是他的朋友的领导。他只是比他的朋友级别高而已。

我们这里的领导，是指我们的上级，实实在在地领导着我们。

我们的领导也喜欢和我们交朋友，和我们促膝谈心，向我们问寒问暖。但若是细心体会，这还远不是朋友。因为夸奖领导的词儿都是“平易近人”“礼贤下士”一类。这里面绝没有朋友之间的平等，是朋友，当然就该平易，还有什么上下之分？把这当成一个优点来表扬，说明他并没有把自己当朋友，还是以领导的身分出现的。所以，我们只能让领导朋友关怀我千万不要像朋友一样关心领导。非要关怀，也只能关怀到“您可要爱惜身体，不要操劳过度”的深度。

的确，领导和群众交朋友通常是一种姿态，那不是一般意义的朋友。领导或许真的渴望群众向他提供朋友式的帮助，但他决不会高兴群众以朋友的方式提供帮助，而只愿意群众以下级的方式提供——不能叫做“帮助”，因为这是群众“应尽的责任”。

不记住这一点，我们就会犯错误。

这与领导的个人品格和德行几乎无关，这是做领导的职业习惯。领导喜欢说大道理，说为人民服务，说无私奉献，说全心全意，说奋斗终身，等等。但同时，他们又必定是一个普通人，必定要为自己的住房工资子女升迁等切身利益盘算。很少有领导像要求群众那样要求自己。这并非说领导虚伪，也的确不是虚伪，只是一种职业习惯和角色需要。演员在台上当了好人，在台下照样当坏人，或者在台上当了坏人，在台下照样当好人、领导在人前当了圣人，在人后也只有当俗人，但转换角

色总没有演员自然，总有些尴尬。因为领导在心理上不可能像演员那样坦然承认自己是在演戏。领导通常都忌讳自己在人后当俗人的一面让群众知道。所以，领导通常会把群众排斥在自己的普通生活圈以外的习惯。

所以，领导通常都没有下级朋友。

所以，我们不要指望领导和我们交朋友。这倒不难做到。但假如我们已经是领导的朋友了，怎么办？假如我们和他先是朋友，后来他才成为领导。我们该怎么办？

赶紧撤退！

这种情况是最危险的。领导需要保持人前的神圣和尊严，但作为朋友，我们早就知道他在人后的通俗。他可以在别人面前坦然保持神圣和尊严，在我们面前呢？是继续通俗还是继续神圣？这是一个难题，这就是尴尬。所以，很多人一如既往地拍领导肩膀摸领导脑袋以示亲切时，会突然发现领导低喝一声“干什么！”

中国历史上没有不杀功臣的皇帝。可以共思难，不能同富贵；狡兔死，走狗烹，飞鸟尽，良弓藏。这是被无数先辈的鲜血和生命换来的长叹。人们通常只注意到这个现象的社会原因，忽略了皇帝这个领导或者领袖的职业的心理因素。试想，当他高坐龙位，俯视臣民匍匐在地三呼万岁时，你会想起他和你光屁股蹦达，会想起他被敌人追得屁滚尿流，会想起你们一起逛窑子等登基前的俗样，他能高兴吗？即便你能做到一本正经地虔诚地三呼万岁。他又怎么能做到受之坦然？

所以，开国大臣难以善终，开国以后的大臣倒不难善终。

所以，陈胜要真是推翻了秦王朝，做了真龙天子，第一个要杀的就是亲密战友吴广。因为吴广在鱼肚子里边塞了一条“陈胜王”的绸绢，又到夜晚装成狐狸叫出“大楚兴，陈胜王”的所谓天意。

所以，功成身退成了官场的准则。

皇帝是国家的领导，领导是单位的皇帝。

所以，我们的朋友一旦当了我们的领导，我们千万不要高兴，不要以为对自己有好处，我们最好离他远远的，忘掉和他曾经是朋友，时刻提醒自己，他已经是我们的领导。

如果我们真的把他当朋友，我们就体谅他作为领导的难处，维护他做领导的神圣和尊严。我们远离他后，或许他会感谢我们，在适当的时候照顾我们一次。

## 5. 不要加班

有一种人在桌子上摆满了文件，总是显得手忙脚乱。一副日理万机的样子。这种人工作得十分认真，对工作充满了热忱，从来不多休息。有时，下了班，还要自动加班到很晚。他们以为这样就能给上级一个好印象，他们认为从政就必须付出代价，这样才能得到大家的好评和上级的重用。关心集体、关心工作、把工作看作第一位的，这还不够吗？

据我所知，有些人不论是星期天或休假日，都不惜将自己全部的精力放在工作上，一旦工作中断，他们就像丢了魂似的心神不定，这种人为数不少。

可是这种人往往走不通“红路”。这是为什么呢？

某机关一个黄者，几十年如一日地废寝忘食地工作，他家离办公室有一公里

路，经常能听到他家孩子叫他吃饭的声音。大热天，别人都到楼下乘凉去了，只有他家的灯光是亮着的。他总是在写那些永远也写不完的报告、材料、发言稿，而且字斟句酌，认真地对待每一个数字。

上级总是拍着他的肩说，好好干，有前途。

可他干了几十年了，一点变化也没有。一个科长当了10年，还有当下去的可能。而他的很多下级都纷纷升了上去。为此，他很想不通。

他不明白为什么这样干不行。有一个年轻人提醒他，你是从政，而不是做学问，做学问可以废寝忘食，可以不问一切，但从政需要把一些精力放到人身上，你一天到晚都忙于自己的工作，对你周围的人都不去熟悉和了解，当然别人也就不了解你，也就想不起来推举、提拔你了。你如果在上班的时间内做完自己的工作，下班后和大家一起谈天说地，和大家一起去活动活动，也许效果会好得多。

的确许多精明的上级从下级的忙碌中看出许多问题来，他们中的一些人是因为自己的本领有限，就希望通过忙碌来引起上级的注意，他们生怕自己的重要性被忽视、便加倍地忙碌，其目的在于把自己表现成一个精明的人。精明的上级总是能通过他们的工作内容，看出他们的本领，而无需探询他们忙得团团转的理由了。因为，越困难的工作，不一定会使人显得越忙。终日忙得晕头转向的人不一定是一个能干的人。

三国时期的庞绢因为形象欠佳，不受重视，他到了蜀国后，又一次因相貌丑陋而不受重视，被安排到一个小县当县令。他终日不理政事，整日睡觉、喝酒、游逛，半个多月后，被人告上去，上面派人来问罪。只见他大堂之上，不慌不忙，三下五除二，就把堆积的事情全办完了，而且都处理得很合情理。这下蜀国才意识到大才小用了，立刻把他提拔上去。

日本有部心理学著作认为：有的人总是企图表白自己的废寝忘食，其实他内心里隐藏着本质上的怠惰。上级往往认为这是一个对工作缺乏关心和兴趣的人，他也许是害怕遭到别人的非难和惩罚，以至陷入战战兢兢的状态里，倘若受不了连续的紧张，为了消除内心的紧张和不安，迫使他只好采取一种期待赞赏的行动，这样一来，他便成了一个忙忙碌碌的职员了。这种现象在心理学上叫做反动形成。

有的人忙碌得近似于一种病态了。他们事事认真，每天脑子里的弦都绷得紧紧的。一旦上级对自己并不赏识，他们中的许多人便会产生怨恨心理，抱怨上司有眼无珠，看不见自己付出的辛劳，自己付出的时间等等。往往他们会因此露出怠惰的面目。有的上级对这种忙忙碌碌的人，是有些害怕的，因为他们付出得太多，容易导致心理的不平衡。

正常人的生活大致分三个部分，工作、家庭和余暇。每个人都需要根据个人的需要，合理分配这三方面的时间，借此获得身心的平衡和稳定。一旦全力以赴地投入到某一方面而又没有得到满足时，这三方面的平衡就会立刻崩溃。

有时不能合理安排自己生活的人，常常能成为一个好的能干的职员，但这种人作为一个上司是不太合适的，这种人不太适合做管理人、调度人的工作。他对普通人的需要和愿望不能很好地理解，不能及时满足大家的各种欲求，不能充分调动大家的积极性，因此往往得不到正常的升迁。

在从政的路上，我们可以看出：工作效率是远比废寝忘食重要得多的因素。

## 6. 朋友并不可信

经济活动的扩大，社会交往的增多，个人活动的幅射，使“朋友”在当代不能不走俏。俗语：“多个朋友多条路”，其实“朋友”不仅是“路”还是信息，还是声势，还是捧月众星，还是成交鹊桥，还是躲难的法宝。当然同时是一种头痛，一剂泻药。

“朋友”在中国传统中是两弯相映的明月组合，讲究一个肝胆相照，义字当先，可惜当今正在为一个“利”字浸泡。深圳人对此看得透彻：“钱是大家赚的”，意思是朋友互掏钱包是当今正常之道。

如今的朋友确实像一些按摩情感的骗子强盗！

君不见，朋友间打伙开店，集资办厂，有几个不是亏则扯皮拉筋，赚则打斗红眼的？

一个众人争当掘金客的时代，一个个体意识代替集体意识，存在意识代替理想意识，金钱意识代替事业意识的年月，梁山伯之大秤分金，大块吃肉、大碗喝酒之遗风能不搁浅？

张医生就让“朋友”弄得惨透了。

1990年8月张医生在桂林进修，碰到一个叫毛玉凤的女人心脏病发作。救死扶伤是张医生的职责，马上组织抢救，这以后，两人自然结成朋友。毛玉凤金丝眼镜，文质彬彬，常说要报救命之恩，1990年8月，说自己所在的深圳公司给她分了4个股份，每股2500元，三月后可获利两万表示让两股以示谢恩。此等朋友，此等友情，张医生不由不信，立即将5000元交给毛。

1991年春节后，毛又对张医生说：“上次股红没分，是公司用股红做一笔大生意，三月每股回报3万。因为是老朋友，亲戚我都没给，再让两股给你，每股3000元。”话与情热乎乎的，张医生又把父亲多年积攒的6000元交给毛，毛说她这个朋友“爽”，不久，又把她介绍给自己的儿子小李。

小李对张医生说：“你是我妈的朋友，我就算你的干儿子，我一定要在经济上帮你。”

又说：“我和北京一个朋友在内蒙办3个山羊养殖厂，做羊皮出口生意，年纯利几十万元，冲你是妈妈的朋友，把一个3万元的股份给你吧，半年赚10万元。”

张医生心想友情难却，况且利大，扯债拉债借了3万元交给小李。

她天天盼分红还债盈利，不料，1991年7月的一天，得到的消息是双方的生意都亏了，张医生只觉得五雷轰顶。

莫非毛某是骗子？不像，因为她的儿子小李又来了，晃一晃50元一扎的现金，拿出一张4万元的欠条，说马上要去买一只价值连城的古瓶，买了可卖150万，还他张医生后还有多的。

人家在举债设法还钱嘛，张医生再次为朋友之情感动，跟着小李去取那价值连城的古瓶。

谁知取到手小李说有事要先走，走后她又给自行车镇了一下，古瓶应声粉碎。

到小李那里去时，小李正拿着菜刀要她赔偿古瓶，张医生因此投资分文未得还

给小李开了欠债 20 万元的欠条。

张医生这以后病倒床上，好在病后向公安局报了案。

公安局说这叫“杀熟”，一种当前极其普遍的宰朋友手段。

“杀熟？”张医生闻所未闻，她不懂朋友之道何以变得这样险恶。

她本能地喃喃一声：“既如此，人干嘛还交朋友？！”

张医生的教训是惨痛的，但不算巨大。我们手头到处有“杀熟”的惨剧，如 1991 年 6 月，江苏国营新洋农场油米场给深圳一位董姓的朋友骗去 600 吨大米价值 63 万；1992 年 W 市 210 名穷教书匠给一位代理新疆某油田内部债券的朋友汇去 100 万。著名的“杀熟”例子恐怕首推全国最大贿赂案犯曾利华。她惯用的手法是以朋友的推心置腹和朋友的热情奔走，帮要搞房地产项目的“朋友打通关节”，当然，“关节费”是金的，一次是 44 万元人民币和 1000 美金，一次是 8 万人民币和 2.8 万美元，要到后则大大咧咧地揣到私囊里头。

人们记忆忧新的传销活动害得多少亲朋好友倾家荡产，走投无路。

因此，我告诫大家：不要相信朋友。

这意思是，朋友帮忙对你并不划算，杀了还不好说，杀的凶险又随时存在。帮你租门面的朋友也许在当赚过手钱的房东，帮你资金的朋友也许要收你的高利贷，帮你介绍生意的朋友也许要狠狠杀你一笔回扣，帮你装电话的朋友至少要带走你一条红塔山，二瓶洋河酒。

朋友之情是个软绵绵的玩意，有救性，有回旋之利，因此人们热衷于将它做屠刀的刀把。

软情用硬刀杀，杀着杀着，杀者不料，软情走向硬化！

友情隐藏着商情，友谊蜕变为畏途，友谊沉浸于利害，友好则难渡白头。

## 7. 不要怀才不遇

如果你看一看中国的文学史，你会惊讶地发现众多的文学家都是“怀才不遇”的。

唐代诗人陈子昂在被贬后的一天，登上了蓟北楼，缅怀往古，遥思未来，怀才不遇的愤强之情，知遇难求的孤独之感油然而生，将胸中郁积的不平之气，凝成了一首千古绝唱：“前不见古人，后不见来者，念天地之悠悠，独怆然而涕下！”

唐人李白堪称中国最有才气的诗人，他曾写道，“天生我才必有用，千金散尽还复来”就连这样自负的诗人，在《行路难》中也不得不长叹道：“大道如青天，我独不得出。”

仅从先秦到唐代，就有屈原、司马迁、阮籍、嵇康、陶渊明、王勃、孟浩然、王维、杜甫和李贺等大文豪抒发过他们“怀才不遇”之感。

唐代有一位大诗人，有一天到皇宫里去找自己的朋友聊天，不巧皇帝驾到，连忙藏到床下，但被皇帝发现了。皇帝一问知道是当世著名诗人，不但不怪罪，反而十分高兴，当即命他作诗一首。

这位诗人以为就可脱颖而出了，立即使出浑身解数，迅速赋诗一首，首先称颂了当今皇帝的圣明，然后谦虚地说自己“不才”，本领太低，因而一直得不到皇上的重用。

皇上看了开头，还比较满意，当看到“不才明主弃”一句时，脸上立刻阴云密布，皇上心想，你这不明明是说我不识才吗？是说我把你的才能给耽误了，这真是从何说起，你从来没找过我，怎么谈得上“弃”字，我一向求贤若渴，今天听说是你，不但不怪罪你私闯皇宫，反而有意提拔你，没想到你原来以为是我误了你的才华。那好吧，你才华出众，我用不起你，你另请高就吧。

这位大诗人就这样失去了他梦寐以求的从政机会。

然而悔之晚矣，谁叫他要表示“不才明主弃”呢？

因此，在从政时的言行和态度上，注意不要流露出“怀才不遇”的心态。

同理，也不要流露出“大材小用”的心态，很多青年到了单位后，一心要作出一番成绩来，可是一天到晚干的都是最简单的工作，是小学生也能干的工作，便不安心工作，觉得上级大材小用，言行举止中无意识地便会透露出来，上级一旦知道，就有可能对你产生一些想法，如果你小事也没干好，上级对你的看法就会加深，这对你今后在单位的立足就会产生不利的影响。

问到很多领导对年轻人的看法，回答大都是大事不会干，小事又干不好，还老觉得自己委屈得要命。这种“眼高手低”的年轻人真是太多了。

怎样纠正这种看法呢？首先注意不要流露出“大材小用”的心态，要一丝不苟地按照上级的指示去做，力求获得上级的认可，满足他们的要求习惯。其次，应该积极寻找机会来显示自己的才华，就像当年毛遂自荐一样。通过你的工作成绩和良好的人际关系，让下级推选你同事赞成你，上级提拔你。正如孔子所说，“不思无位，思无所立”。

为什么众多的文学家都有“怀才不遇”之感，为什么青年容易有“大材小用”之感？也许这里面有一些恃才傲物的成分？年轻人往往对自己的能力估价过高，恨不能一夜间建功立业，实现自己的理想和抱负。文学家自认为自己才华过人，出口成章，觉得官场上那一套程序俗不可耐，每每得罪于官场。如陶渊明个性刚直坦率，不能忍受作小官的种种拘束，便屡屡辞官。他最后一次作官是在彭泽当县令。萧统在《陶渊明传》中说得很详细，说他当了80多天县令后，上级部门派一个督邮来了，县支告诉他，应该换好官服去接待。当时地位低的官去见上级是要弯腰行礼的，陶渊明哪里能向一个无名小辈行礼呢？于是陶渊明叹道：“我岂能为五斗米折腰向乡里小儿！”然后打点行装，回家过农夫的日子去了。

这在文学史上，是一段佳话，但从另一个角度来看。是不可取的，尽管你陶渊明“猛志逸四海”，愿意“大济苍生”，但实际上，你连一个县的百姓也没“济”好，只“济”了80多天就跑了，你也许有奇才，也许当县官是大材小用，但你这一跑，谁还知道你的从政之才呢？还怎么施展你的才华和抱负呢？

年轻人有“怀才不遇”和“大材小用”之感是正常的，因为人才实在太多了，而一个人只有天时、地利、人和三者都占全的时候，才能彻底发挥出自己的才能。因此在单位尽量不要流露出来“怀才不理”和“大材小用”之感，以免造成上级不必要的误会，给自己的发展增加阻力，增加困难。

## 夫妻篇

## 第一章 齐 家

## 第一节 齐家为生活之本

## 一、家庭的定义

家庭，是日常生活用语中出现频率很高的一个词，连幼儿园里的小朋友也会准确无误地使用。然则，假如要给家庭下一个精确的定义，则无疑是一道非常棘手的难题。事实上，尽管社会学家、文学家、人类学家已经给家庭下过上千种定义，但至今为止，如同数学王国中的“哥德巴赫猜想”一样，家庭的定义仍是令人望而生畏的难题。

1980年夏天，美国政府拨款300万美元，经过好几年的筹备，屡经周折，终于召开了一次白宫家庭会议。可是，这次有史以来耗资最多的家庭问题会议，最后竟连家庭的定义也无法确定，还争得不可开交。

早在先秦两汉时期，汉语中的双音节词远没有今天这样发达，当时，虽然家庭的概念和客观存在早就形成了，但“家庭”一词尚未产生，人们在更为广泛的场合运用的“家”字即代表了我们所说的家庭的概念。如果我们把当时典籍中的“家”字的众多涵义作一分析，可以概括出三种最基本的义项。其一是用作动词，义为居住，家居，如东汉文学学家许慎的《说文解字》释“家”云：“家，居也”。其二是用作名词，义指人类的住所，如《周易·家人》云：“人所居称家。”其三也是用作名词，作家庭、家族解，如《墨子·尚同》篇云：“治天下之国者若治一家。”如果我们把中、英文作一个并不十分准确的类比，那么，“家”字的义项二近似于英语的中 home，义项三近似英语中的 family。

“家”字的出现可以上溯到殷商时代，而“家庭”一词最早的文献记载是南朝梁王僧儒的《詹事徐府君集序》。王僧儒在文中写道：“故以事显家庭，声著同族。”在此稍前，南朝宋人范曄在《后汉书·郑均传》中也写道：“称病家庭，不应州郡辟召。”以上二例，前文中的“家庭”指家庭、家族，意义侧重在家庭、家族成员上；后文中的“家庭”指住宅，意义侧重在家庭、家族的建筑上。我们现代汉语中的家庭一词即导源于王僧儒的序文，而范曄传记文中“家庭”的用法，现代

汉语中一般不用。

在现代汉语中，“家”与“家庭”这两个词同时并存，其涵义呈现出交叉的关系。两词相比，“家”的涵义更加广阔，它在许多场合替代了“家庭”。如，我们可以说：“他们家上下和睦，其乐融融。”这个“家”字，即指家庭。又如，巴金的小说《家》，是一部描写社会处于急剧的变化时期，一个封建大家庭的衰落和矛盾的小说，书名的命意亦指家庭。反之，我们不能把一位新结交的朋友领到家门口，然后指着自己的家对朋友说：“这是我的家庭”，如果这样，我们就犯了一个连小学生也可以避免的“用词不当”的错误。

一般来说，我们今天所说的“家庭”，是指由婚姻关系、血缘关系或收养关系组成的社会生活的基本单位。这一定义比较全面、公允，较能为大多数人接受，因此被人称为家庭的“传统定义”。

同“传统定义”相对立的是形形色色的“非传统定义”，这些定义可以归纳为三种较有代表性的意见。第一种意见认为家庭是为法律和道德所承认的两性的结合。这派意见特别强调被社会的法律和道德所承认的婚姻关系是家庭的本原，所以被称作“本原论”。根据这一定义，由兄弟姐妹组成的生活单位不能算家庭，养父、养母与养子、养女也不能构成家庭，私生子女与生父、生母更不能构成家庭。很显然，“本原论”把许多社会公认的属于“家庭”范围之内的“社会生活的基本单位”排除在定义之外了。

第二种意见认为家庭是人类进行人口生产的一种组成形式。由于这派意见把人口繁衍看作家庭存在的目的，被人称作“目的论”。《易经》上说：“天地姻缘，万物化醇”。隐隐约约道出了与后世“目的论”者相似的意见。“目的论”的最大弱点就是同日益发展的现代社会越来越不相符合。现代的少男少女恋爱、结婚、组成家庭的时候，大概很少有人会把这“三部曲”的主题定为“生儿育女，承继香火”。在当今的西方社会，不要孩子的家庭正越来越多，以致政府不得不采取措施鼓励生育。很显然，“目的论”是一个很“不合时宜”的定义。

第三种意见认为家庭是一种经济关系，因为作为家庭的核心——夫妻关系首先是经济关系，而家庭的建立实质上是社会生产和生活的需要。这种意见可以称之为“经济论”。汉字“家”的造形似乎与这派意见有某种相通之处。据《说文解字》解释：“宀，交覆深屋也。象形。”“豕，彘（猪）也，竭其尾，故谓之豕。”可见，在造字者的心目中，家与经济生产是分不开的。但是，把经济关系视为识别家庭的根本标志，显然不妥。随着妇女经济地位的日益提高，妇女在经济上依赖男子的现象正在变成历史。在一个家庭中，丈夫有丈夫的存折，妻子有妻子的存折，大家“井水不犯河水”，这种情况已非常普遍。在此同时，父母与子女的经济关系也正在削弱。只要子女能够独立谋生，父母便不再对其负有法律和道德意义上的经济责任；而在子女一方，经济上的独立意义也很强，往往还没有走出校门，就宁可争取奖学金也不愿意接受父母的资助。总之，经济关系正越来越成为家庭的一个没有决定意义的标志。

第四种意见认为家庭是文明社会的细胞，根据这种形态，我们可以研究文明社会内部充分发展着的矛盾和对立的本来性质。这派意见可称之为“细胞论”，在东

方国家曾有为数极多的拥护者。然而，当如今 50% 的美国家庭处于极不稳定或极不健全的状态下，而美国的物质文明和精神文明以历史上从来没有过的速度向前发展时，“细胞论”便很难自圆其说了。

尽管上文提到的“传统的定义”比“非传统的定义”更全面、更公允，但在白宫家庭会议上，这一定义却受到挑战。一些与会者要求修改家庭的传统定义，认为把尚未缔结合法婚姻关系的同居者关在“家庭”的门外是不公道的；又认为同性恋者也可以组成家庭。这些意见虽然乍听起来有点令人咋舌，但细细一想，它们实际上显示了当今人们在家庭问题认识上的“新动向”，代表了一部分人对“当今家庭向何处去”的意见。

家庭是一个极难下定义的概念。它像一个“千面人”，人们不可能用一句话把它一千副面孔的特征完全概括；又像一个不断成长的少年，每天都在改变自己的面貌，使人们不得不经常修改对它的评语。总而言之，家庭只是特定语言环境中的“相对概念”，用逻辑学的术语来说，它的内涵和外延要随时间、地点的不同而作相应的变化，否则，或者“盲人摸象”或者“刻舟求剑”，都难求“家庭”之真谛。

## 二、家事的纷繁

曹雪芹在《红楼梦》第八十四回中写道：纨绔子弟薛潘的妻子夏金桂生性偏狭刁毒，她设计摆布薛潘的爱妾香菱，装神弄鬼，又哭又闹，要尽无赖，要挟丈夫。这时，薛姨妈在一旁实在看不过去，就气愤地说：“正是俗话说的好：‘清官难断家务事’。如此正是‘公婆难断床帐的事’了。”

薛姨妈的这句气话，无意中接触到家庭内部人事关系的一个特征——复杂。“清官难断家务事”是民间流传很广的一句谚语，意指家庭内部的是非曲直别人是很难判断清楚的。根据这种解释，清官是家庭的局外人；但是如果我们把谚语中的“清官”解释为家庭中的一员，那么这位清官是否能轻而易举地明断家庭矛盾的是非曲直呢？想来情况一定会更糟。我们不妨把苏轼的名句“不识庐山真面目，只缘身在此山中”改动几个字，用来形容一位在官场上明察秋毫的清官在处理家庭事务时可能陷入的尴尬处境：“不识家事真面目，只缘身



在此家中。”

俄国大文豪列夫·托尔斯泰《安娜·卡列尼娜》的第一章中写道：“幸福的家庭都是相似的；不幸的家庭各有各的不幸。”此处所谓“不幸的家庭”，是指陷入重重矛盾的家庭；而“各有各的不幸”，是说家庭的矛盾多种多样，世界上没有哪两家的矛盾是相同的。这也正如中国的俗语所说：“家家有本难念的经。”也许，家庭矛盾的千差万别，正是使清官难下断语的一个重要原因，因为他无法把各不相同的“家务事”作纵向和横向比较，而世界上又从来没有过一部成文的《家庭法》可以供他作断案的准绳。

中国人传统的思维习惯，往往擅长通过直觉去把握事物的特征，也就是长于“归纳推理”，而不擅长通过严密的论证去揭示事物的本质，也就是短于“演绎推理”。“清官难断家务事”对事理的归纳固然令人叫绝，但为什么在这些“血总是浓于水的”亲人之间会发生这样令人费解的矛盾呢？自古以来似乎还从来没有人深究过。直至现代，产生于西方的“家庭学”传入了中国，人们这才开始系统而深入地研究有关家庭的问题，而家庭矛盾复杂性形成的原因，也渐渐地为世人所知。

为什么家庭关系会比其它的社会关系更复杂呢？这要从家庭关系同其他社会关系的区别来入手分析。

首先，家庭关系同其他社会关系发生的纽带不同。比如，同事关系以共同工作为纽带，朋友关系以志趣相投和交往为纽带，邻里关系以居住点的接近为纽带。如果把这些纽带同家庭关系的纽带——婚姻和血缘相比，其牢固程度就差远了。例如，当我们与上司和同事发生了矛盾，眼看着有激化的趋势，这时，我们可以狠一狠心，说一声“此地不留人，自有留人处”，然后另谋高就。这样，我们就完全摆脱了那张以“共同工作”为纽带的同事关系网。又如，当我们同一位朋友发生了口角，事后双方心存芥蒂，无法尽释前嫌。为了避免“舌战”的升级和发展至“小人动手”的局面，最明智而有效的方法是同他逐渐疏远乃至断交，这样我们便能自然而然地解脱以“交往”为纽带的友谊关系。再如，清人周希陶的《重订增广贤文》中有一句话：“割不断的亲，离不开的邻。”说得固然不错。然而，邻里之间发生了矛盾，一时又无法重修旧好。为了摆脱这种“抬头不见低头见”的尴尬局面，我们可以“出于幽谷，迁于乔木”，另觅更理想的新巢。但是当我们的家庭内部发生了矛盾，当事人则不可能一走了之以逃避矛盾。比如，子女同父母发生了矛盾，有时会一赌气离家出走，但你走到天边也是你父母的子女，因为你的血管里流淌着他们的血。又如，夫妻吵嘴，甚至打架，女方一怒之下回了娘家，并当众宣布从此不再尽做妻子的义务。这样，夫妻关系是否解除了呢？显然没有，因为夫妻关系的确定是经过法律承认的，其解除自然也得经过法律的认可，不像家庭之外的关系，说断就可以断的。正因为家庭关系远比其他的社会关系牢固，以致家庭成员之间发生矛盾时，当事人往往无法摆脱。这时，如果矛盾无法化解，或者化解得不得法，积怨就会在各人的心中日益加深。经过长期的累积，矛盾终于发展到了非解决不可的地步。这时，面对着日积月累以致越加错综复杂的“家务事”，被请来判断是非曲直的那位“清官”，纵有三头六臂，也会望着这堆“乱麻”望洋兴叹的。

其次，家庭关系比其他的社会关系有更多的“横断面”。家庭成员之间除了血

缘组带的联系之外，还有物质、精神、生理多方面的联系，如物质生产、生活消费、性爱与情爱、繁衍后代等等。这些联系交织在一起，有些浅层次的较为明显，有些深层次的则非常隐蔽，即使最高明的审判官也难以理出其中头绪。以同学关系与家庭关系相比，它显然要简单得多。同学之间，一般来说除了学习上的互相启发、互相帮助、互相竞争之外，很难再找出其他的重要联系。譬如，经济关系，同学之间一般是不存在的。然而，经济关系却是家庭关系的一个重要方面。《红楼梦》中的探春姑娘说过一句发人深省的话：“咱们倒是一家子亲骨肉呢，’一个个像乌眼鸡似的，恨不得你吃了我，我吃了你！”这群至亲骨肉为什么会倾轧到这般程度呢？说到底一为权，二为利，而“利”中起主导作用的是经济利益。有了这层经济上的联系，家庭成员之间的关系就必然复杂很多，而因此产生的矛盾自然要比其他的矛盾更尖锐。又譬如夫妻之间的性关系，它对婚姻的稳固与否所起的作用是不可低估的。一对在外人看来非常匹配的夫妻，由于性生活上的不和谐，而潜移默化地影响了夫妻感情，最终导致了离婚，这在外人看来是不可思议的，而这种难以启齿的原因又不大可能诉诸公堂。于是由于关键性的证据无法提供，“清官”们便难下断语了。

其三，在家庭中，人们同时充当着比在其他社会关系中多得多的角色。一个成年男子，他既是父亲，又是儿子，还是丈夫、叔叔、舅舅……这些不同的身份使他与各个家庭成员结成不同的关系，从而使自己处于一张令人头痛的关系网中。他的每一次甚至是极不起眼的行动，都会使这张家庭关系网发生“连锁反应”，从而使自己陷入“两难的境地”。譬如，新婚的妻子过生日，丈夫买回一个精美的蛋糕做礼物。这时，新娘子眉开眼笑了，但婆婆和待字闺中的小姑却在一旁冷眼相看，因为就在几个月之前，当她们过生日时，却未能有些荣幸，从此便对小夫妻心存隔膜。又如，你的大姐的儿子考试得了优等；你一时高兴，就把一枝刚买不久的“派克”金笔送他作奖品；过了不久，你二姐的女儿在作文比赛中得了第一名，你却没有任何类似的表示。于是，你二姐很有理由地得出结论：你对外甥有偏爱，而这种偏爱又直接反映了你对两个姐姐在感情上的厚彼薄此。这样，你在不知不觉中已经把二姐得罪了。还有一种最为常见的局面：婆媳发生口角，站在一边的儿子夹在中间左右为难，谁也得罪不起。从上述三例中我们可以发现一条规律：家庭中的每一个成员都希望得到别人的重视和爱。这是人类的天性，无可指责。我们没有理由批评母亲的期望太高，也不能指责小姑的想法无理、二姐的气量太狭窄，因为每个家庭成员都希望哪怕是极微小的事情上都能得到别人至少是与其他成员相比同等的重视和爱。由于每个家庭成员都可以从人类的天性和个人的利益出发说出一大通振振有词的理由，面对这些几乎是“真理化身”的男女老少，“清官们”便只好退堂，请他们去“另请高明”了。

其四，家庭关系以“代际关系”为层次，也就是说，一个家庭的“代际”可以按辈份明显地区分为两代人或三代人。这些界限分明的不同层次之间存在着直接养育、间接养育与被养育的关系。这种一代人有恩于另一代人的特殊关系在其他社会关系中是没有的。代际的差异一般来说代表了年龄的差异，而年龄的差异必然带来性情、道德观、价值观、生活方式等等方面的差异，这种种差异加上代际关系的