

# 巧妙地化解尴尬

内容提要：

作为一个公司的老板，总归是个大忙人。也就是说，不可能事事俱细，总有不周不到之处，这就给管理阶层的你提供了机会。

## 为什么乘汽车和电梯也有学问

作为一个公司的老板,总归是个大忙人。也就是说,不可能事事俱细,总有不周不到之处,这就给管理阶层的你提供了机会。

人人都知道"女人心,细如针",可不知道,经历了一生坎坷的老太太的心比针还要细,倘若你能在老板面前表现出你的心细,后果肯定令你满意。因为老板会感觉到他有一个周到的下属,从而对你产生好感,与此同时,你的晋升机会就可想而知了。

有时,你会和领导一同乘车,或为领导送行。那么,这是你向领导展示自己细心、周到的最佳时机。这时你的表现给人的印象往往非常深刻。

和领导一同乘车时,如果司机不认识路,你必须告诉司机怎么走。

但是,如果对方要求指路时,你也不要拒绝,可千万别顶撞司机:"可是这样走比较远!"

不管是远或近、早到或晚到,那又有什么关系?为了这个让对方不愉快可就太不值得了。

如果上司要在中途先下车,你必须先打开车门下来,扶着车门让对方下车。如果你们搭乘的计程车是自动车门,车门打开之后你就先下车,然后再让对方下。

如果是搭乘公司的车,有的时候司机会自己下来开门,那么就让司机开门。司机开了门之后,你先下车,再让上司下车。对方下了车之后,在与对方慎重道别之后再度上车。

如果上司站在车外准备目送你离去,你就要把车窗摇下来向对方致意:

"不必送了!"

"有劳相送,真是过意不去。"

一直到车子离去。

相反,如果你需要先下车,那必须先得到上司的首肯。在车子接近目的地时先告诉上司:

"抱歉!我要下一个红绿灯下车。"

这时你必须等待上司去告诉司机。

"请在下一个红绿灯前停车。"

你不可以自己指示司机:

"请在下一个路口右转……"

如果上司忘了这回事,并未给司机指示,万不得已的情况之下,你只好非常客气地告诉司机先生:

"麻烦请在下一个红绿灯稍停一下。"

如果你要中途下车,上车时你要先坐在外侧,以免上司还要下车送你。千万不可以若无其事地、一直到目的地才表示要先下车。

此外,目送上司的车子开走,要一直站在原地直到看不见车子,因为对方一定会从车子的后窗回头看你。如果当时路上的车子很多,你可以先走到人行道上,然后目送车子

离开。

如果上司自己开车送你。这个时候你必须坐到前座,让后座空着。如果对方开车而你却坐在后座,这会让上司心理很不舒服,有蔑视对方的意思。如果对方一再地请你坐在后座,你推辞再三之后,对方仍然坚持,那你就遵照对方的意思好了。

送行时不论是搭乘自用车或大众运输工具,应遵守的礼节都是一样的。无论是在公共汽车站还是在火车站台上送人,都应该要目送车子离去。

你如此尊重对方,才能够让对方产生好感。即使未必能让对方产生好感,至少也能让对方感到满足。如果你因为怕麻烦而敷衍了事,很容易会让对方觉得你是个不周到的人。

如果你能够让对方对你产生好感,这当中或许能够有新的晋升机会产生。

美国《生活》杂志的总裁戈登·克罗斯比是一位管理学教师,他曾要求他的学生掌握如何准备并使用他称之为“电梯语言”艺术。

克罗斯比说:“这是当你在电梯里同上级在一起的一分钟内所表达的包罗万象并能促成行动的一系列的思想和事实。”

假如你在电梯之中遇见你的顶头上司,毫无疑问,你的一分钟表达将决定着他对你的印象,这时候最能表现你的才能。

如果你在电梯中遇见了公司的老板,我想,如果可能的话,你应向他问好,并表现你的修养仪态。也许你大方、有礼、自信的形象会在老板心中停留较长的一段时间。

总之,电梯之中也有学问,你当时时刻刻准备引起老板的注意。

“电梯场合”并不只适用于电梯之中,对于其它各种场合都同样适用。

有时你所能得到的使上级听取你意见的唯一机会是跟着他在走廊上从这个办公室走到另一个办公室,这时,你就应该十分清楚如何最大限度利用这个机会了。

如果你看见老板走在走廊上,你最少要走过去打声招呼,问一声好,最好能用简单的词汇概括出几句话来对老板说些什么。

千万不要仅仅与老板擦肩而过。

此外,以下几点也应时刻牢记:

与上司同行,斜后一两步。

引导来客,超前一两步,侧身。

楼梯上遇到上司,点头致意。如上司叫停,则宜低一两级听之。

乘电梯,手按电梯外开门钮,让女士、上司、前辈先入,然后进入按钮排旁,听人报几层楼,代按之。

上厕所,原则是各人私自动作,不视别人。若见上司,则仍应半侧面轻轻点头示意。不要游目四顾,心不在焉。切莫放声说长道短,厕所中可能有人呢。

吃工作餐也是你能与上级接触的机会。

如果老板在工作餐中有会见安排,你最好不要再插一脚进来。

如果老板没有特殊的安排,你便可以一展身手。你应尽量与之接近,搭上两句话,最好能有幽默的效果,因为工作餐不是工作时间,要制造轻松欢快的气氛,也许老板也很累,如果你能用简单的话语或是简洁的行为使他感到轻松,他会很注意你。

如果老板没有自己的位置,你可以主动站出来让出你的位置,不要怕别人嘲笑,下级尊重上级这本来就是正常的事。

当然如果公司实行订快餐的制度,大家都在自己的办公桌上进午餐,你也只能无所作为。但如果恰好老板走进你的办公室,你不应惊慌,要得体应付。

进餐时,以下一些基本的礼仪是必须要牢记的,这不单反映一个人的素养,更可能关系到你的前程:

用餐的举止,反映人的涵养,虽然不必太拘泥,但必须斯文大方,不快不慢。

支使女同事给你倒茶之类,乃粗鄙无礼之举。

进食完,宜清理一下食具及周围,好让服务员收拾。

在员工餐厅或快餐店等候,别说同事闲话。

不向人借钱,不向人要烟,否则给人以吊儿郎当的印象。

数人一块儿午餐,丰俭随意,切莫为经济理由找借口,如"减肥"、"特别爱好"等。

每天早晨,上班族都要行色匆匆地前往公司。大多数人脑子里只有一个概念:不要迟到,殊不知,即使是在上班的途中,也有让你飞黄腾达的机会,就看你会不会把握了。

如果碰巧,上班途中遇到上司,你该如何?

上班途中碰到上司,佯装看不见而避开,或自惴矮人半截,或自命秉性傲岸,皆有损今天商业社会之人际交往精神,上下级无损于人之平等与价值,而人之才智必于群体中始可充分发挥。避而不见,显得鬼崇而欠大方,于己有害焉。

如果想获取上司的好感,其实也很简单:

见到上司,便应趋前打招呼。

若距离远,不便呼叫,可注视之,目光相遇,则点头示意。

有礼貌地说"早晨好"。

有公司证章者,须别好。

其二,在公司里你该如何向上司、同事打招呼?

在公司内,超过上司往前走时,应点头示意并说:"对不起。"打照面时微点头略停顿以示礼让。昨日缺勤,早上见上司时应说:"昨日因事请假。"若昨晚上司请你饮食之类,此时应再道谢。

打招呼时嘟哝不清,会给人干劲不足,难当大任的印象。

注意:

尽可能先向对方打招呼,道早安时,声音要响,清脆利落。

先走的,要说:"对不起,我先走一步。"

公司内,遇到接待处小姐、警卫、门卫、清洁工或未见过面的人,都要招呼"早安"。

其三,迟到时你该如何处理?

迟到好几次,就给上司不称职的印象,凡上司,都视迟到为不负责的表现。估计迟到先报告,说明你有责任心,若估计有电话联络事务,记得交待同事。委实不能报告,例如因意外塞车,事后一下要准确报告时间、地点、原因。

万一迟到了,你必须尽快采取如下措施,尽可能消除不良后果:

估计不能及时赶到上班,先打个电话报告。

直接向上司报告,非不得已,别托人传话。

迟到一班车,也要打电话报告。

先致歉,再说明迟到多久。以后时间预计要宽一些,以免再误。

## 为什么善于钓鱼而拙于钓客

我们常常说,不要做企业的奴隶,现在又说不要违反企业规程,这好像是自相矛盾的。

然而,它所反映的,恰恰是一个问题的两个方面。

人人都不做企业的奴隶,企业会不会有危机?我们回答说:"不会"。因为企业有自己的规程。这些规程是每个在职的人都应该、也必须遵守的。

有人为了表示自己不是企业的奴隶,故意迟到、早退,做一些无视企业规程的事,这是在任何企业中都不能允许的。

以这样的方法来显示自己的存在,最终必然会受到企业的严厉处分。

国家有宪法等一系列法,企业也有自己的规程。恰如每个公民都必须遵守国家大法一样,每个职工也都必须遵守企业规程。否则,便为犯法或犯规。

我们要遵守企业规程,并不是因为它是十分完美的。企业的种种规程中,很可能有一些已不适合时代的要求了,有些则是纸上谈兵、一纸空言。

要知道,这是为了达成某种工作目标而采取的权宜之计,肯定不会尽善尽美。我们可以对企业中的种种规程提出批评意见,但一般来说,直到它修改之前,我们还是必须遵守的。

不遵守企业规程的人,尤以刚从学校毕业,踏入社会不久的人为多。由于在学校这个乐园中养成了安逸的习惯,他们时常一碰到规程就大唱反调,无视它,或者攻击它。

犯这种毛病的人,通常是高中毕业的比初中毕业的多,大学毕业的比高中毕业的多。也就是说,学历越高,犯这种毛病的比率也愈高。他们总以为自己与众不同,以为自己的地位、手腕超过一般人。这完全是一种错觉。

有一位朋友,大学毕业后在某合资单位工作。这个公司有一条规程,办公室成员一律不准穿短裤。那位朋友就不服气,他不仅穿着短裤去上班,还振振有词地说:

"为什么不能穿短裤?我穿的西装短裤,又不是内裤。再说,女士如何倒能穿短裙上班?"

他的话不能说完全没有道理,但规程就是规程,合同期满后,他被"炒"了"鱿鱼"。

事后,他非常懊丧,因为这家公司的经济资产相当不错,要想再找一家这样的单位可就不太容易了。

在寻找工作的过程中,他对朋友说:

"我真傻,与其这么吃力地找新工作,还不如天天穿长裤呢。再说假使现在我能找一家合适的单位,谁去管它要不要穿长裤?"

如今,在各种企业内部往往也会组织一些文体体育活动,对于这些活动,我们应该怎么样呢?

有人说,是本公司组织的活动,当然要踊跃参加啦!

这话不错。但是不是这类活动中最出色的人同时也是公司领导最器重的人呢?恐怕未必,有不少时候甚至恰恰相反。

每家大企业中,都有"善于钓鱼而拙于钓客"、"打球是正选队员、干活是见习队员"的人,派他做什么工作都虎头蛇尾,无法成功,可是,公司要举行钓鱼比赛、篮球、足球比赛,他就判若两人,变得虎虎有生气。

但因为他本职工作做得差劲透顶,业余嗜好却博得盛名,所以那种名气就显得特别空虚,特别滑稽。

一个在职职工,尤其是年轻人,像个退休在家闲着无事的老头一样,去专心培养自己的某一嗜好,他的前途必然一片昏暗。常言说:"玩物丧志",任何活动,哪怕是再无害处,沉溺得太深了,也会成为一害。

人各有嗜好,而且擅长此道,并不是坏事。企业组织这些活动本身也有提倡的意思。

问题是,嗜好要成为一个人生活上的润滑剂,借此来锻炼身体陶冶情操,提高精神境界,充实生命,那才有价值。为嗜好而嗜好,甚至置本职工作不顾一味显示自己的嗜好,那就错了。

某公司曾发生过这样一件事:

工会的办事员小赵,交谊舞跳得非常出色,每次公司里组织晚会,她总出尽风头,几乎无人不知她芳名。后来,机构要精简,小赵离开了工会。然而,各个部门的人都不肯要她,几乎异口同声地说:"我们要的是干活的,不是跳舞的人,请她到别处去吧。"

小赵原以为自己芳名大盛,无人不知,找个位置总还容易,想不到偏偏坏在这名气上了。如果小赵不以嗜好扬名的话,或许安排下去倒容易得多。

在业余活动中有一手的人有两种办法:

一种是深藏不露。比如小赵喜欢跳舞,宁可下了班或休息日去舞厅跳,也不要在公司里显山露水。

一种是双管齐下,在表现嗜好的同时,也显现你有过硬的专业本领。这时,人们就会议论说:"这个台球打得这么漂亮的人是谁?"你不知道?他就是我们公司财务处的大刘啊。"我只知道他是财务处的一把铁算盘,想不到他台球也打得这么好。"

说到这儿,聪明的部属应该明白;还是暂且把嗜好藏起来吧。老板最看重的是你的工作业绩,如果你给他留下的最深印象是你的业余爱好的话,那你的前程就令人堪忧了。

## 为什么回避现实几乎是流行病

回顾自己的一生,你将发现自己很少会因为做了某事而感到遗憾。恰恰相反,正是那些你所没有做的事情才会使你耿耿于怀。

在我们的文化传统中,回避现实几乎成为一种流行性疾病。社会环境总是要求人们为将来牺牲现在。根据逻辑推理,采取这种态度就意味着不仅要避免目前的享受,而且要求永远回避幸福。难道不是吗?

幸福总是明日复明日,永远可望而不可及。

回避现实的表现形式多种多样，下面仅举三个有代表性的事例：萨莉·福特太太决定到森林里去沉浸于大自然之中，享受一下目前的时光。可是到了森林里，她的思绪又游荡着，考虑起她在家里要做的各种事情。……孩子、买菜、房间、帐单等等，家里一切都好吗？有时，她的思想向前跳跃，考虑到她离森林之后要做的种种实务。现时就这样在回忆过去或思考将来之中流逝掉了，在自然环境中享受现实的一个难得机会也丧失掉了。

桑迪·肖尔太太到海岛上度假，她每天都到海边晒太阳，但她不是为了感受阳光照射在身上的乐趣，而是在预期着回家之后，朋友们看到她那红里透黑的皮肤会说些什么。她的思绪集中在将来的某一时刻，而当这一时刻到来时，她又会惋惜不能在海滨晒太阳了。

费中先生在阅读一本教科书，而且在强迫自己读下去。突然，他发现自己才读了三页，脑子就走神了。他完全不知道刚才读的是什么。他将现在的时光用于回想昨晚的电影或担忧明天的测验。那时是一种与你形影不离而又难以捉摸的时光，你若能使自己完全沉浸于其中，便会享受到极为美好的经历。你应该充分享受现时的每分每秒。抓住现在的时光，因为这是你能够有所作为的唯一时刻。不要忘记，希望、期望和惋惜都是回避现实的最为常见的方法。

回避现实往往导致对未来的理想化。你可能会觉得，在今后生活中的某一个时刻，由于一个奇迹般的转变，你将万事如意，获得幸福。一旦你完成某一特别业绩——如毕业、结婚、生孩子或晋升，生活将会真正开始。然而，当那一时刻真的到来时，都往往是十分令人失望的。它永远没有你想象的那么美丽。回想一下你的第一次性生活。经过长时间的等待、期望之后，你并没有得到多么巨大的快感，反而可能会感到有些疑虑：人们为什么要在性生理问题上大做文章呢？

如果你也像托尔斯泰书中的伊凡·伊里奇那样，回顾自己的一生，你将发现自己很少会因为做了某事而感到遗憾。恰恰相反，正是那些你所没有做的事情才会使你耿耿于怀。这里所含的结论是十分明显的：行动起来！珍惜现在的时光，不要放过一分一秒。否则，如果你以自我挫败的方式利用现在的时光，就无异于永远地失去它。

## 为什么猜疑往往会惹出是非

天下本无事，庸人自扰之。譬如说猜疑，它常常平白无故地惹出令人费解的事端。

容易误事和坏事的心理障碍其实就是猜疑。猜疑是各种不确切的信号在特定的生活背景中汇聚而成的疑惑。它有时可以济事和成事，有时可以误事和坏事。对某些难以把握的事情有一点猜疑之心，使自己对生活中某些不测之灾早有心理准备，常能避免一些盲目的蛮干和冒然行止。但问题严重的是，有一些人似乎神经过敏，动不动就捕风捉影地胡乱猜疑别人，怀疑了许多本不该怀疑的人和事。也相信了许多本不该相信的人和事，把怀疑一切和相信一切都绝对化，这便陷入了涉足社会的心理误区。陷于这些误区也就很有可能陷入了人生败局之中。

有位伟人曾说过：“猜疑之心犹如蝙蝠，它总是在黑暗中起飞”。猜疑之心令人迷惑，

乱人心智,甚至有时使你辨不清敌与友的面孔,混淆了是与非的界线,使你的家庭和事业遭受损害和失败。

人家本来对你怀有好感,或曾经还是好友,你却以人家的某一句无意识的话,某一细小的无意识的动作或一个眼神,便怀疑别人在搞你的名堂,在暗中捣你的鬼,在议论你,在说你坏话,从而对他生出偏见,或中断与他的交往,断绝与仇的友谊。你还可以把一对男女的一次极为正常的交往,猜疑为偷情。你可以把所有女人给你丈夫的信都疑为情书,或者把所有男人给妻子的信都疑为情书。如果没有任何把柄,就疑为精神恋爱。所以,对一个家庭来说,好猜疑往往是造成夫妻不和、家庭分裂的原因之一。因夫对妻或妻对夫之间无端猜疑引起、本来无事却生出事、本来忠贞的因被怀疑不忠而导致后来果然不忠的事时常发生。或者,因一方无法忍受另一方长期的无端猜疑而产生厌恶和烦恼,以致最后决裂的事时常发生。

没有几个人愿意与一个好猜疑别人的人交往。害怕引出一些无端的麻烦,他们大多对你避而远之。故好猜疑者多为孤独者,而你的孤独不是哲学家高雅的孤独,要去世俗之外寻找新的生命和思想。你是处在得不到别人帮助的孤独,一种卑贱的孤独。你会处处行路难,其生命的能量无法施展,其智力和才华也无法展开,事业很难有成。

行动迟缓,遇事犹豫不决,经常使人陷入进退两难境地。好猜疑又行动果敢的人是极罕见的,培根曾说亨利七世是一个这样的人。更多的好猜疑者伴随着胆怯和畏惧的个性,这更加要命,不克服这种个性缺陷,你只能去凄凄惨惨地经营人生。

好猜疑之人,不止一味心思地去揣测、怀疑别人,而且经常捕风捉影般地猜疑自己,白日做梦般地担忧灾难即将临头。

疑心病便是一种自我担扰的毒瘤。脉搏少跳了一下,怀疑自己的心脏出了毛病;有人患小儿麻痹症,自己的颈子有点僵,就害怕得要命;略微有点热度,就愁眉苦脸。幸而大多数人的这种忧虑只是不长久的。但是真正患疑心病的人,无时不在忧愁自己生病了。他们一处求医复进行各种身体检查。虽然检查结果并不支持任何躯体疾病的诊断,但是他们却不相信这无病的报告,仍坚持以自己躯体症状的自我感觉作为疾病的证据。甚至自己胡乱地买来一些自以为对症的药物大量吞服,直至缠绵床第这才心安。

成语"杞人忧天"是说古时候杞国有个人,夜间走路总是担心天会塌下来,星星会掉下来砸在自己的头上。因此心里总是忐忑不安,夜晚不敢出门。非州麦加圣地的一伙穆斯林教徒总疑心星球大战即将爆发,人类毁灭大难临头。为避免未来耳闻目睹那残酷的"莫须有"的景象,竟逃到山林里去集体自杀。怀疑一切和相信一切在这里已经走入了无以复加的极端绝对化境地,意极易容易地把虚假相信为真实,以至闹出了如此让人费解的荒唐笑话。

某大学曾对 3200 名男女生进行问卷调查,其中有一个问题是:"在生活中,你最害怕什么"。有 2800 多名学生回答是:"怕别人在背后议论自己。"如此高的比例,说明了一个道理,大多数青年总是猜疑别人对自己的看法。反过来讲,就是青年人在社会交往中又总是对别人有疑心。

有这种猜疑心理的人对别人总是抱有不信任态度,认为人生都是自私的,人生带有很大的虚伪性,因而很难有什么信任度可言。于是在这种心理的作用下,总以一种怀疑

的眼光看人，对人存有戒心，自己不肯讲真话，戴着假面具与人交往。这种人实际上是不可能交到挚友，往往会显得很“夹生”。因此疑心是交友的大敌，它会使双方之间经常处于怀疑他人的紧张戒备状态，防范犹恐不及，哪里还有精力和心思去增进相互了解。

疑心，作为一种复杂的社会心理，产生的原因是多方面的。首先大多由于其生理气质没有健康正常地发展，没有乐观通达的处世态度和坚强的自信心理，忧心忡忡，一步一步地内向化，经常处在自我封闭状态。他不知道每个人都有一个人格完整的个性世界，哪里会人人都有闲功夫专门搬弄你的的是非呢？他总是用一己的狭隘偏见为尺度去衡量所有的人，即所谓以小人之心度君子之腹。以为人人都像他一样的思考，一样地见解。

其次是“心私则生疑”。这里的私主要是指自我意识太强，对周围人们的议论比较敏感，担心别人背后说不利于自己的话，于是便疑神疑鬼的，陷于一种自我恐惧的错误的自我防卫。渴望尊重和评价，又怕得不到，患得患失，无端的猜疑。再次是误会。大千世界，万事万物，错综复杂，即使双方感情、友谊深厚，也难免有时会发生误解。于是错误地理解他人的言行，轻信流言蜚语，造成疑心，形成裂痕。

总之，不了解人、不了解世界、缺乏判断力，是造成好猜疑、神经过敏、判断错误、发生误会的主要原因。

因此，克服多疑，克服神经过敏的缺陷，就得从走出自我中心开始。把自己从内向的趋势拉转到外向的趋势，面向外部世界，面向他人，多去交往，多去了解，以获得对人对事物的正确认识和准确判断。

在了解他人、了解外部世界的过程中，自觉地培养自己理解他人、理解世界的气质，形成乐观通达的开朗个性。

世界上没有一个人是不能理解的，没有一件事是不能理解的。

你如果怀疑某个人、某件事，最简单的办法就是去与那个人交谈，坦城而友好地与他交流自己的看法，获得真实的认识，从而达到理解。一旦理解了，你就不会再挂在心中，不再记恨那个人了。

消除误会的办法就是面对面的交流。这比任何旁敲侧击，迂回了解、间接道听途说都省事而见效。

相信别人，相信自己，相信这个世界。走出神经质和绝对化的阴影，这样你才会拥有那份轻松快乐的心情，你才会拥有和谐完美的人生。

## 为什么男人并非是活的“就餐券”

男人并不是一张活的“就餐券”。如果你有一种不依赖他人的自主意识，那么在你们的共有财产被分开后，你就没有权利在他搬走，你的处境已发生变化之时，希望他能帮你保持过去你已经习惯了的生活方式。不管怎样，作为一个不断成长的女性，你应当为你自己负责了。

但是，如果你缺乏自主意识该怎么办呢？如果还有孩子需要抚养该怎么办呢？

从理论上说，没有男人会遗弃自己的家庭而且又不承担经济义务。而在现实中这种情况却屡见不鲜。很多男人匆匆收拾行装后就消失了。有很多男人一方面仰他们的新

情人的鼻息以求生存,同时又靠钻法律的空子来逃避义务。

如果他有工作,你还有一些得到补偿的希望——抚养费可以直接付给母亲。如果他无业,情况就完全不同了。如果他没有付出适当数额的税款,就没有办法证明他的收入情况,他会辩称自己很贫困,如果你很幸运地得到法律上的帮助,你可以把他送上法庭,但实际上你仍然没有办法使他付钱。当然,你可以使他关进监狱,然而最终你仍得不到一分钱。这么做对你有什么好处呢?你所做的一切只是浪费了宝贵的时间和精力,除了你的精神压力加重之外,你仍然一无所获。

那么你如何抓住这个“逃犯”呢?

我的忠告是,不要为此自寻烦恼了,把你的精力用在更有效的事情上吧。如果你将用来说服法院陪审团的一半精力用在更有实际意义的活动上,诸如去赚一些属于你自己的收入,你将会感到双倍的快乐。

我知道,他逃脱掉这种义务是不公平的。但是,谁又说过生活是公平的呢?

尽管这一切已使你感到痛苦不堪和烦恼丛生,如果你仍想索取他得到的每一分钱,你可以与离你最近的公民咨询机构联系。他们能告诉你是否有资格得到法律的帮助。

无论如何不要用你自己的钱去请律师。因为这是最没谱儿的事。

好人一定会得到好报!

能够产生钱的办法:

与“儿童帮助机构”联系,让他们为你做一些事。如果他们收取你一些钱,那也无所谓,不必为此惊慌。除非你的前夫有一份收入不薄的工作,并且你知道他的下落,否则他们不会起太大的作用。他们将会提供离你最近的服务,但是如果你还没有充裕的收入,那我要事先告戒你,这是一种收费服务。

不明智的办法是不声不响地前去,连续不停地去排各种队伍,要填数不清的,几乎令你无法理解的表格,很多表格需要一些你没有的信息,而且要彻底填完。如果你还有一个不大的、缠人的孩子,你的心里就会踌躇不决了。

做这项工作的有效方法是先去询问一下,简单解释一下你的处境,约见面谈一次,请他们给你一些相关的表格。你对那些不断送来的冗文的数量之多,将会感到惊讶不已。但是你至少可以利用自己的时间,在自己的家里填写这些表格,填上你掌握的必要信息。然后你可以带上填好的表格前去赴约。如果有可能的话,你可以把孩子留给别人照顾。即使在一次约见中,你也要做好等待和承受压力的充分准备。社会安全保障机构是一个令人感到压抑的地方。你不要经常去找他们,也不要隔很长时间才去找他们,这两点都很重要。

救济系统是复杂的,而且没有情面可言,特别是当你处在一种绝望的情绪中时。规则是复杂而且不断变化的,也涉及到许多因素。但是如果你在家带着年幼的孩子又没有工作,你将获得救济资助的权利,该资助将帮你支付你的房租、抵押贷款及利息。即使你做临时工,有低收入,或有第二职业,“家庭信用”机构已经帮你达到政府制定的最低生活保障的水平。不过其中仍会有磨擦。它将仅能保证你的最低生活水平。而你和你的孩子希望享受比这更好的未来。所以尽量将拜访一些救济机构作为权宜之计,直到你能够自食其力。这并不是说你不该去争取属于自己的权利,但是过分张扬会消耗你的精力,并

且使你陷入依赖他人的境地中。

像我一样，你可能会发现自己陷入到一个贫穷的陷阱之中，你的收入不够支付住房的账单，只能付得起吃的、穿的（不是高档的服装）和汽油钱。当我指出这点时，一个救助机构的办事员告诉我说我需要精打细算才行。这并不是说你精打细算有多好，可是如果你的支出超出了你的收入，你就不能再保持帐面上的平衡了。对我来说填的所有表格都毫无用处，还得重头来。

单亲救济。无论是谁，只要通过了“家庭资助”机构的审查，就可以将母亲的名字位列在前。你可以直接从附近的邮局取一张表格，填好后寄给“单亲救济”机构，列举出你现在应享受的权利。这是一种很直接有效的办法。每个人都能享有，不必担心你的收入情况，因为你通常能够得到你的男人停止支付的那些收入。

有一些男人并不完全逃避他们所应承担的经济义务。他们玩弄一种力量游戏，他们用钱使你陷入一种没有安全感的生活状态中。有时他们会付钱……但却如此飘忽不定，以至于你不知道从这个星期到下个星期，你是否还有偿付能力。如果发生了这种情况，而你知道他在什么地方工作，你要果断地迅速停止无益的乞求，或者在电话中与他大声吵闹，你可以直接去找他的老板。去时别忘了带上你的孩子。你没必要大吵大闹（你不要让他得到人们同情），简单明了地谈清楚事情。一些公司会很痛快地同意直接从孩子父亲的薪水中扣除他应支付的钱。你可以找一个电话给你的男人，用这种打算来威胁他，这通常会使他有所悔悟交出钱来，从而避免陷入尴尬境地。

如果他属于某个行业（工会），你可以与该工会联系。即使你不知道他在哪里，而他们也也许知道。此外，大多数工会都会同情家庭，同时你会发现自已可以从他们那里申请意外的困难基金。如果你不提出申请，你就得不到这种资助。

如果你曾工作过并且曾经是，或者仍然是一个工会会员，你可以以自己的名义向工会提出申请。作为一名入会达 30 年之久的演员协会的会员，当我的一位有希望的房客最终离我而去时，我不由自主地陷入了困境中，我就去这样做了。尽管我事实上已“休息”了 10 年，而且交纳最低会费，但演员协会仍与慈善基金联系，后者紧接着给了我一张 350 英镑的支票。这笔钱使我们在圣诞节期间不至于挨饿。它还在一定程度上恢复了我对一个有效率的政府机构的人性信仰。我打算用本书的部分稿费去偿还欠基金的钱。正如他们所说的，“不要辜负人们的好意——让往事都随风去吧。”演员协会已经取消了我的会员资格多年了。所以如果会费是一件你要考虑的事情，它可能值得你去请求你的工会“暂时保留你的会员资格”，直到你能够重新自立。

请求一份慈善救济。你不要太高了，那正是他们应做的事。人们往往把慈善看成一件向别人施舍钱的事。回想一下你过去曾给出的捐款，如果你确实需要，现在是你要求补偿的时候了。很多慈善机构都有钱，因为人们不知道他们在哪里。有些捐款是为某些特定的项目诸如学校的鞋子。而另一些捐款则是为最困难的人每周发给一次救济补助。

你可以去当地图书馆查一下当地的和国家的慈善机构，找出几个与你的情况相关的机构。因为并非所有的机构都对你有用。其中有一些对救济原因审查很严格，而大多数则有它们救济的特殊领域。它们都需要你的收入（或缺少收入）与支出的证明，很显然，

它们需要确信你真正需要救济,而不是试图迅速发财的投机分子。但是绝大部分救济机构都是敏感的、稳妥的。当你把一些相似的情况进行分类后,请求一张救济单,然后填上它,并且按上手印。

请求家庭成员帮助。如果你有一个能够愿意帮助你的亲属,当你确实需要时,问问他是否能借给你一些钱。

如果你是一个有工作的妇女,查阅你的文件,取消年度会员费,因为它们是你直接用负债的方式支付的。你可以在生活条件改善后再加入工会。在某种程度上,我向演员协会交费,而且向作家协会、科幻小说作家协会、幻想作家协会、女作家与记者协会、健美职业协会、老师培训协会、实用健美协会、阿拉丁女商人俱乐部、商会,以及国际舞训练协会交会费。如果把这些费用都交齐,我每年需花费令人咋舌的 5000 元。为此我收到了很多没有拆阅的新闻性信件,内容包括许多我买不起的特殊东西,以及为一些我没时间去的地方做广告。请查一下你是否也在做与此相似的事情。

再查一下你是否超支保险了。去周围市场寻找更便宜的住房、空地、汽车及生活和健康保险。令你吃惊地是这些能帮你省下不少钱——诸如你已经忘记了的钟表收音机、闪闪发光的戒指、你将在特殊场合下使用的旅行包等等,它们能够重新作为圣诞礼物。

最后,检查一下你是否已支付了你的信用卡。如果你采用一年付一次费的办法,可以改变一下。信用卡公司对此已经有足够的兴趣了。他们本身也成为强有力的竞争者。他们会挑选一些特殊的人才,并从中选择一下不必付费的人。有些公司甚至发给一些刺激性的现金,以便吸收那些打算改变主意的人。避免使财务状况恶化的办法

与国家债务帮助机构的专家联系。

不要拆东墙补西墙,借贷去还贷。更不要去借高利贷。

不要用信用卡去透支。无论你多么失望,如果你的钱不足以支付开支,也绝不要用信用卡去买东西。你所能使用它们的地方是,给你自己留下 5 到 6 个星期的空余时间。用你在银行储蓄的现金来购物,从这上面你可以得到一点儿利息。每个月都支付一些钱在信用卡上,这样你就不必为此支付利息了。你应当使你的钱为你自己工作,不管钱的数额多么少。

不要向朋友们借钱——除非你想失去你的朋友们。

## 为什么人们大都不了解自己

要正确地认识自己,发现自己,切忌过高地估计自己。虽说"天生我材必有用",但每个人的才能总是各有千秋,而且每一种才能也并非一定会对社会产生相应的效力。

那一日,与一位大学的同窗相聚,谈论起毕业后求职谋生和闯荡社会的诸多感触,他突然提出一个问题:"你了解自己吗?"我未假思索,顺口答道:"荒唐,谁还不了解自己"——可话刚一出口,我便愕然,立刻领悟到这简单的问话里蕴藉着无尚的玄妙。

不错,生活中确实有许多人不了解自己,不认识自己。他们对自己所认识的,也不外乎姓甚名谁,贵庚几何。至于寻究起自己的能力怎样,什么职业什么事情最适宜自己,为人处世能做到何许地步,在社会上处在怎样的一个"点"上,可能就很难准确地把握自己

了。有些人就是因为不认识自己，没找准适合自己的最佳位置，而没有步入成功之门。

陕西青年作家贾平凹，曾深有感触地说过：“要发现自己并不容易，我是花了整整三年时间！”

贾平凹的创作经历是这样的：最初，上大学时，在校刊上发表了一首顺口溜，于是努力写诗，两年之中写了上千首诗，质量平平；接着，他写起古诗来，也不怎么样；后来，学写评论、散文、随笔，同样没有突出的成绩；当他的第一篇短篇小说发表之后，这才意识到，这种文学形式最适合于自己，于是一发而不可收，写了大量短篇小说，在中国文坛上崭露头角。

贾平凹的经历说明，每一个人不见得都能认识自己的才能，“知己”如同“知彼”一样，亦非易事。正因为这样，每个人根据自身的特点，选择合适的成才目标，要经过一番摸索、实践。人无全才，各有所长，亦有所短。所谓发现自己，就是充分认识自己所长，扬长避短，认准目标。

马克思曾经想当诗人，当他发觉自己写诗不怎么样的时候，转向社会科学研究了。

达尔文也曾对诗歌发生兴趣，年轻时每天上午背诵几十行诗。不过，他很快发现自己的“诗才”平庸，就转向生物学了。

艾青原名蒋海澄，50多年前本是国立西湖艺术院的学生，是学画的。当他的第一首诗发表之后，认识到自己的气质更适合于诗歌创作。终于成为诗人。

郁达夫祖上世代行医，他到日本留学，也是学医，当时，学医必须学德语。郁达夫懂得德语后，拜读了歌德、席勒、海涅的作品，也拿起笔来从事文学创作。当他意识到自己从文更为合适，便毅然弃医学文，从此蜚声文坛。

……

这样的事例，可以举出许许多多。扬长避短，认准目标的重要性，是不言自明的。所以，一个人要在这个世界上立足，关键在于能否正确认识自己，发现自己。

要正确地认识自己，发现自己，切忌过高地估计自己。虽说“天生我材必有用”，但每个人的才能总是各有千秋，而且每一种才能也并非一定会对社会产生相应的效力。过高地估计自己，往往会好高骛远一场空。

《中国青年报》曾刊登一位叫李悦的大学毕业生的文章，题为《保持平常心》，文章细腻地道出了他在求职过程中的一些感悟。现转录如下，相信会给你的人生抉择提供有益的参考

大学毕业，找个好工作，对任何人都是件大事，我也不例外。念了十多年书，早就盼望着找到一个施展自己才能的舞台。

我学的是空调专业，可大学期间我对自己的专业一直没有太大的兴趣。五年来，我一直从事着各种不同的业余工作和兼职工作，从工人、服务员、推销员、秘书到夜总会舞台监督、心理咨询师……我觉得自己英语还不错，电脑操作也比较熟练，又有若干兼职工作经验，相貌气质也不太差，于是，我抱着极大的希望，满怀信心地参加了人才招聘会。

由于自认为条件不错，我更钟情外企，于是在场内上千国内公司中，只挑拣着递出了几份简历，便直奔专门是外企招聘的展馆。

这里有不少世界闻名的大公司，广告也几乎全是用英文写的，我心想：幸亏我的英语

还不错。我一家家展台走过去，看着应聘条件，越看越心凉，因为无论技术人员还是管理人员，最少需要2—3年工作经验；随着一路走，我一边看着别人怎么求职。几乎每个展台前，人们都在用英语交流，其流程程度，我掂量掂量自己，恐怕差得不是一点半点儿。原来的张狂已经被我统统收了起来，心也变得越来越虚。

正当我心灰意冷又不肯服输时，一位小姐把一张宣传材料递到我眼前，上面介绍的美国B公司。B公司从事的是策略咨询顾问业务，分部遍及世界各地，我不禁又跃跃欲试了。我拿出自己的英文简历，忐忑不安地等待面试。几分钟后，一位面带微笑的男士坐在我的对面。他用英语问我为什么想来B公司，不知是心情紧张，还是对英语有些生疏，我开始没有完全听懂，只好硬着头皮请他重说一遍。他又让我举出一个自认为做得最成功的商业案例。天哪，我什么时候做过生意！他又让我谈谈工作中获益最大的事情，没等我说几句，他就很客气地打断了我：“谢谢，如果聘用你，我们会在两周内与你联系”。

出了展馆，我的心情很复杂。我很伤心，这个结果对一向自信的我绝对是一个沉重的打击，同时也不禁对自己产生了怀疑：曾为之自豪的工作经历和英语水平都没有想象中的分量，那么，我的优势究竟在哪儿呢？我不禁对自己的能力和自信产生了怀疑。

仔细想想，其实我们每个人一生中都在成长，都在不断寻找自己的位置，大学毕业走向社会则是这种定位的开始。与一般毕业生一样，社会经验和实际操作能力苍白而贫乏，或许仅有的优势只是自己的专业，有时又恰恰被放弃了。从前的“自信”更多的是不现实的盲目乐观和扬短避长。而在定位过程中，最重要也最难得的可能是保持一颗平常心，客观地看待自己。这意味着不但能够认识自己的不足，而且敢于承认自己的不足，这对人往往是很残酷的。成长的过程就像是蚕的蜕变过程，一层皮蜕掉了，新皮还很娇嫩，怎么会不疼痛呢？然而，再过一些时候，新的阶段也就到来了。人的一生总是在不断变化，我们认识问题和对待问题的方式也不停地改变，这要求我们应该适时地放弃那些不客观、不正确、不合时宜的思维方式，转向更切实的、更利于我们发展的方向。

这位大学毕业生的经历使我们重新认识了自己。重新思考现在和未来，逐步去寻找属于自己的适当位置，这不是成长的开始吗？对自己认识不足的人不可能采撷到成功的桂冠。

## 为什么应替人下台阶

在社交活动中，能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”，使我丢面子，也算是处世的一大原则，也是为人的一种美德，这不仅能使对方有好感，而且也有助于你树立良好的社交形象。

1953年，周恩来总理率中国政府代表团慰问驻旅大的苏联官员。在我方举行的招待宴会上，一名苏军中尉翻译总理讲话时，译错了一个地方。我方一位同志当场作了纠正。这使总理感到很意外，也使在场的苏联驻军司令大为恼火。因为部下在这种场合的失误使司令有些丢面子，他马上走过去，要撕下中尉的肩章和领章。宴会厅里的气氛顿时显得非常紧张。这时，周总理及时地为对方提供了一个“台阶”，温和地说：“两国语言要做

恰到好处地翻译是很不容易的,也可能是我讲得不够完善。”并慢慢重述了被译错了的那段话,让翻译仔细听清,并准确地翻译出来,缓解了紧张气氛。总理讲完话在同苏军将领、英雄模范干杯时,还特地同翻译单独干杯。苏联官员和其他将领看到这一景象,在干杯时流着热泪,翻译被感动得举着杯久久不放。为什么在社交场合要特别注意为对方留面子、注意为对方“下台阶”呢?这是因为在社交场合,个人都展现在众人面前,因此都格外注意自己社交形象的塑造,都会比平时表现出更为强烈的自尊心和虚荣心。在这种心态支配下,他会因你使他下不了台而产生比平时更为强烈的反感,甚至与你结下终生的怨恨。同样,也会因你为他提供了“台阶”,保住了面子、维护了自尊心,而对你更为感激,产生更强烈的好感。这些,对于今后的交往,会产生深远的影响。而这恰恰是不少人所忽略的。

在社交活动中,能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”,使人免丢面子,也算是处世的一大原则,也是为人的一种美德,这不仅能使你获得对方的好感,而且有助于你树立良好的社交形象。

由于自己的不慎和忽视,下列社交误区都可能使对方陷入难堪的境地。

在交际中,如果不是为了某种特殊需要,一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区,避免使对方当众出丑。

心理学的研究表明,谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前“曝光”,一旦被人曝光,就会感到难堪或恼怒。因此在交际中,如果不是为了某种特殊需要,一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区,避免使对方当众出丑。必要时可委婉地暗示对方已知道他的错处或隐私,便可造成一种对他的压力。可过分,只须“蹊到而已”。在广州著名的大酒家,一位外宾吃完最后一道茶点,顺手把精美的景泰蓝食筷悄悄“插入”自己的西装内衣口袋里。服务小姐不露声色地迎上前去,双手擎着一只装有一双景泰蓝食筷颇有爱不释手之意。非常感谢你对这种精经细工艺品的赏识。为了表达我们的感激之情,经餐厅主管批准,我代表中国大酒家,将这双图案最为精美并且经严格消毒处理的景泰蓝食筷送给你,并按照大酒家的“优惠价格”记在你的帐簿上,你看好吗?那位外宾当然会明白这些话的弦外之音,在表示了谢意之后,说自己多喝了两杯白兰地”,头脑有点发晕,误将食筷子插入内衣袋里。并且聪明地借此“台阶”,说“既然这种食筷不消毒就不好使用,我就以旧换新吧!哈哈。”说着取出内衣袋里的食筷恭敬地放回餐桌上,接过服务小给他的小匣,不失风度地和向付帐处走去。

如果把每个人的失误当成笑柄,自己也就有了制造笑柄的失误。

在社交中谁都可能不小心弄出点小失误,比如念了错别字,讲了外行话,记错了对方的姓名职务,礼节有些失当,等等。当我们发现对方出现这类情况时,只要是无关大局,就不必对此大加张扬,故意搞得人人皆知,使本来已被忽视了的小过失,一下变得显眼起来。更不应抱着讥讽的态度,以为“这回可抓住笑柄啦”,来个小题大作,拿人家的失误在众人面前取乐。因为这样做不仅会使对方难堪,伤害他的自尊心,使他对你反感或报复,而且也不利于你自己的社交形象,容易使别人觉得你为人刻薄,在今后较往中对你敬而远之,产生戒心。如果把每个人的失误当成笑柄,自己也就有了制造笑柄的失误。

与人处事正像下一盘象棋,只有那些阅历不深挑战青年,才会一口气赢对方七八盘,

对方已胀红了脸、抬不起头，他还在那儿一个劲儿地喊“将”。

在社交中，常会进行一些带有比赛性、竞争性的文化活动，比如棋类比赛、乒乓球赛、羽毛球赛等。尽管这是一些文娱活动，但大家都希望成为胜利者。有经验的社交者，在自己“实力雄厚”、能绝对取胜的情况下，往往并不使对方失败得很惨而狼狈不堪，反倒是有意让对方胜一两局，既不妨碍自己总体上的获胜，又不侃对方太失面子。比如有些象棋高手，在连赢几盘棋后，往往会有意真诚错几步，让对方最后赢一两盘。与人处事正像下一盘象棋，国仍那些阅历不深的小青年，才会一口气赢对方七八盘，对方已胀红了脸、抬不起头，他还在那儿一个劲儿地喊“将”。其实，作为社交活动，并非正式比赛，对输赢不必那么认真，主要目的还是交流感情，增进友谊，满足文化生活的需要；否则，计较起来，会给对方造成不佳的心情。据说国民党元老胡汉民极爱下象棋，又把输赢看得很重，在一次宴会后与棋艺不凡的陈景夷对弈时，本来已一比一平局，却要下第三局，在残局时被对方打了个死车，倾间胡汉民脸色苍白，大汗淋漓，又急又恼，当场晕厥，三天后竟因脑溢血恨。

我们不但要尽量避免因自己的不慎造成别人下不了台，而且要学会在对方可能不好下台时，巧妙及时地为其提供一个“台阶。”否则，很可能有些方法不当，本来是帮助对方下台，结果反而弄得对方更尴尬。这里也有几点注意：

#### ——要注意不露声色

既能使当事者体面地“下台阶”，又尽量不使在场的旁人觉察，这才是最巧妙的“台阶”。有一则报道很能启发人。一次，一位外国客人在天津水晶宫饭店请客，请10个人要3瓶酒。饭店女服务员小丁知道10个人5道菜起码得有5瓶酒，看来客人手头不那么宽裕。于是，她不露声色地亲自给客人斟酒。5道菜后，客人们的酒杯里酒还满着。这位外宾脸上很光彩，感激小丁给他圆了场，临走时表示下次还来这里。如果小丁想让这位外宾“出洋相”是太容易了，但那样就会失去一位“回头客”。善于交往的人往往都会这样不动声色地让对方摆脱窘境。

#### ——要注意用幽默语言作为“台阶”

幽默是人际交往的润滑剂，一句幽默语言能使双方在笑声中相互谅解和愉悦。作家冯骥才在美国访问时，一位美国朋友带着儿子到公寓去看他。他们谈话间，那位壮得如牛犊的孩子，爬上大冯的床，站在上面拼命蹦跳。如果直接了当地请他下来，势必会使其父产生歉意，也显得自己不够热情。于是，大冯便说了一句幽默的话：“请你的儿子回到地球上来吧！”那位朋友说：“好，我和他商量商量。”结果既达到了目的又显得风趣。

#### ——要注意尽可能地为对方挽回面子

有时遇到意外情况使对方陷入尴尬境地，这时，你在给对方提供“台阶”的同时，如能采取某些妥善措施，及时为对方面子上再添一些光彩，那是最好不过的了，会使对方更加感激你，如周总理对苏翻译的做法。帮助对方挽回面子，会使他对你感激不尽。

## 为什么急功近利是成功的绊脚石

在名利面前超脱一点，淡薄一点，不就轻装上阵了吗？轻装上阵的人无心理负担，无

思想包袱，在奔赴成功的路上，跑得反而比别人更快。让我们的灵魂释然安然，这比什么都强。

急迫地追求短期效益而不顾长远影响；追求眼前的区区小利，而不顾全局的根本利益，这都称之为急功近利。

古语讲，欲速则不达。急功近利是成就大事业的绊脚石。

急功近利者，一定是戴着功利名位近视眼镜的目光短浅者，一叶障目，不见泰山，只闻到了芝麻的香，而忘却了西瓜的甜。只看到目前的境况，只看到暂时的贫富盈亏。头痛医头，脚痛医脚，是急功近利者一贯的行为方式。为了治好头而不顾脚，为了治好脚又不顾头了。为了摆脱眼前的状况，可以不顾未来的利益，为了求得一时的痛快，而以长远的痛苦为筹码。其实这种做法是得不偿失的。

你如果患上了急功近利的毛病，就一定心胸狭窄，脑无大志。总是盲从世俗，脑袋长在人家的脖子上。别人说军人时髦，你便想法穿上军装。别人说文凭重要，你就上去混文凭。别人下海捞钱，你如同热锅上的蚂蚁，马上削尖脑袋下海去。

你根本不管人何以为人。什么人格啦、德行啦，人生境界啦，品行操守，灵魂啦，优美啦，在你看来一钱不值。你以为人生在世唯好玩好乐好便就是好，便就是实在，便应当是价值。于是，为了达到吃穿玩乐之好，你可以不择手段，不顾廉耻，出献灵魂。

然而，这世间的事情也真怪，越是急功近利者越不容易得到功利，没有一个不顾廉耻，出卖灵魂的人能够得到真正的快乐。

无论什么样的急功近利者，总是瞪着一对贪得无厌的眼睛，死死地盯着名利二字。然而名利之对于你似一个西方哲学家打过的一个比喻一样如同吊在车把前面的一块肉对于拉着车的车夫一样。车夫总想抓住那块肉，却总是抓不到。无论经你把车拉得多么快，那块肉始终在你的车把前面，始终抓不到你手中。你成天搅尽脑汁，进刻伺机着投机取巧，而且忙忙碌碌、大汗淋漓、辛辛苦苦，到头来仍然一无所有。价钱仍然功未成名未就利未得。

大凡急功近利者，虽与前述好高骛远者殊途，却同归。同归于二：一同于一事无成，二同于无幸福可言，只有空忙一场。急功近利者不可能成就什么事业，因为人本来就没有什么长远可追求，没有成就什么事业的志向，你的全部精力，全部时间和全部生命都无形地消失在你的短期行为之中，消失在你虚浮浅薄的劳作之中。价钱也许一时得利，可是你付出的太多，得到的终归微不足道。而且你活得太累。所以，你不可能有真正的快乐和幸福。

难道快乐和幸福首先不是一种心灵的优美和灵魂的安泰吗？

——所有急功近利者，无论年轻人的急躁、中年人的急进、老年人的急迫，莫不如此：无功无利无幸福。

产生对功利的急迫心理，说到底没有通达生命的根本之道和根本之理。你认为人生中最大的事就是捞名挣钱，最高的人生幸福就是拥有名气钞票。却不知我们来到世间，我们自己的身子不该被自己的心所奴役，我们的心也不该总是奴役着我们自己的身子。自之身成了自之心的奴隶，身子就太无价值了。自之心总是缚着自之身，这心也太狭隘。在名利面前超脱一点，淡薄一点，不就装上阵了吗？轻装一阵的人无其心理负担，无其思