



踩住怒气的刹车

编译/胡 英

有人曾经说过,没人惹我们生气时,要成为天使很容易。此话确实不假,但我们身边总有一些令人生气的家伙。

据说,19世纪的德国“铁血宰相”俾斯麦曾受到一位教授批评,他因此勃然大怒,向这位教授发起了决斗挑战,并请他选择任何可以使用的武器来应对。

教授选择香肠作为武器。他请人将两根香肠带给俾斯麦,并捎话说:其中一根香肠可以安全食用,另一根则放入了旋毛虫,吃了之后会让人痛苦而缓慢地死去。即便医治及时,也会让人缠绵病榻。他请俾斯麦选择一根食用,自己则会吃剩下的那根。

俾斯麦认为,大丈夫应在角斗场上光荣战死,绝不能因食物中毒而亡。他请人回话说:“宰相大人已将香肠毁了,并邀请您共进晚餐。经过一番思考,他意识到自己对您有所冒犯,但相信可以与您达成和解。”

俾斯麦控制住了内心的冲动,做出让步。或许他还能从谈判中获得些益处。

然而,18世纪的英国外科医生约翰·亨特就没有这么明智了。亨特是近代实验室外科学和解剖学的奠基人之一,曾担任英王乔治三世的御医,但他傲慢自大,脾气暴躁,还患有心绞痛。

亨特发现,自己每次心绞痛发作大多是由愤怒引起的。他感叹道:“坏脾气就像一个恶棍,总是在我大发雷霆时任意摆布我的性

命。”事实证明,这番话颇有预见性。一次,在伦敦大学圣乔治医院的董事会会议上,亨特与其他董事会成员发生了激烈的争吵,他愤怒地摔门而去,结果在隔壁的房间倒地而亡。

美国前总统林肯说过这样一句话:“宁可给一条狗让路,也比与它冲突而被咬一口好。如果被咬伤了,即便把狗杀掉,也无济于事,得不偿失。”人在气头上时,就像驾驶着一辆性能极佳的跑车,你猛踩油门,全速前进,然后突然发现刹车失灵了。当别人的行为令人愤怒时,我们可以选择与对方拔刀相见,一决雌雄;也可以选择做出让步,柳暗花明。在情绪冲动时,选择“踩住刹车”,这是一种素养,也是一种以退为进的智慧。



本版插图 郭德鑫

人生充满妥协

编译/班 超

美国前总统林肯相信妥协在人际交往中的作用。彼时,他还在伊利诺伊州做律师,一位农民请林肯帮忙打离婚官司。

林肯问道:“你们为什么要离婚?”

“是因为我们的房子,”农民愤愤不平地说,“我想把房子刷成棕色,我太太想刷成白色,我们为此大吵了一架!”

等农民平静下来,林肯建议他回到妻子身边,试着做出让步。农民很怀疑这样的解决方法是否可行,但同意一试。林肯告诉他,4周后希望能在这里听到他们夫妻俩的好消息。

4周过去了,农民来到林肯的办公室说:“不用打官司了,我们已经和好了。”

林肯高兴地问:“你是怎么做到的?”

“我们决定把房子刷成白色。”农民回答道。

或许正因如此,苏格兰小说家罗伯特·斯蒂文森才会说:“让我们各退一步吧。妥协是最好而且成本最低的律师。”

无论生活还是职场,妥协都起着至关重要的作用。它是人际关系和商业往来的润滑剂。没有它,我们会不断陷入僵局,难以前进。

弄清楚哪些是你愿意放弃的,哪些是不可动摇的,会让谈判更加有效,也是达成和解的关键。

“顺我者昌,逆我者亡”的想法常常会让我们冒着失去一切的风险,去追求我们永远得不到的东西。适时让步反而能让事情有所进展。

当然,妥协的前提是守住底线,绝不以道德、诚实、正直为代价。印度国父、“圣雄”甘地曾说:“每个人都应站到对方的立场上想一想,这是达成谅解的最有效方法。但面对底线,互谅互让是不存在的。任何在底线问题上的妥协都是屈服。”

说到底,妥协是一种智慧,也是一门艺术。当我们学会了妥协,也就掌握了在变化中求生的能力。