

一天,口語老師給我們講了這樣一個故事:年輕的亞瑟國王被鄰國的伏兵抓獲。鄰國的君主被亞瑟的年輕和樂觀所打動,沒有殺他。並承諾只要亞瑟可以回答一個非常難的問題,他就可以給亞瑟自由。亞瑟有一年的時間來思考這個問題。如果一年的時間還不能給他答案,亞瑟就會被處死。

這個問題是:女人真正想要的是什麼?
這個問題連最有見識的人都困惑難解,何況年輕的亞瑟,對於他這是一個無法回答的問題。但總比死亡要好得多,亞瑟接受了國王的命題——在一年的最後一天給他答案。

亞瑟回到自己的國家,開始向每個人徵求答案:公主,妓女,牧師,智者,宮庭小丑。他問了所有的人,但沒有人可以給他一個滿意的回答。人們告訴他去請教一個老女巫,只有她才能知道答案。但是他們警告他,女巫的收費非常高,因為她昂貴的收費在全國是出名的。
一年的最後一天到了,亞瑟別無選擇,只好去找女巫。女巫答應回答他的問題,但他必須首先接受她的交換條件:和亞瑟王最高貴的圓桌武士之一,他最親近的朋友——加溫結婚。亞瑟王驚駭極了,看看女巫:駝背,醜陋不堪,只有一個牙齒,身上發出臭水溝般難聞的氣味,而且

女人真正想要的是什麼？

經常製造出猥褻的聲音。他從沒有見過如此不合諧的怪物。他拒絕了,他不能強迫他的朋友娶這樣的女人而讓自己背付沉重的精神包袱。

加溫知道這個消息後,對亞瑟說:“我同意和女巫結婚,沒有比拯救亞瑟的生命和保存圓桌更重要的事了。”於是婚禮宣佈了。女巫於是回答了亞瑟的問題:

女人真正想要的是主宰自己的命運。
每個人都立即知道了女巫說出了一個偉大的真理,亞瑟的生命被解救了。於是鄰國的君主放了亞瑟王並給了他永遠的自由。
來看看加溫和女巫的婚禮吧,這是怎樣的婚禮呀!亞瑟王在無法解脫的極度痛苦中哭泣。加溫一如既往的謙和,而女巫卻在慶典上表現出她最壞的行為:她用手抓東西吃,打嗝,放屁,讓所有的人感到噁心,不舒服。
新婚的夜晚來臨了:加溫依然堅強地面對可怕的夜晚,走進新房。是怎樣的景象在等待着他呀!一個他從沒見過的美麗的少女半躺在婚床上!加溫驚呆了,問她到底是怎么回事。美女回答說,因為當她是個醜陋的女巫時加溫對

她非常的好,於是她在一天的時間里一半是她可怕的一面,另一半是她美少女的一面。

那么加溫想要她在白天或夜晚是哪一面呢?

多么殘酷的問題呀!加溫開始思考他的困境:在白天向朋友們展現一個美麗的女人,而在夜晚,在他自己的屋子里,面對的是一個又老又醜如幽靈般的女巫呢?還是選擇白天擁有一個醜陋的女巫妻子,但在晚上與一個美麗的女人共同度過每一個親密的時刻?

如果你是加溫,會怎樣選擇呢?
第二天的口語課上,答案五花八門,歸納起來也就是兩種:一種選擇白天是女巫,夜晚是美女,理由是妻子是自己的,不必愛慕虛榮,苦樂自知就可以了;一種選擇白天是美女,因為可以得到別人羨慕的目光,至於晚上,可以在外作樂,回到家里,漆黑的屋子,美醜都無所謂了。

老師聽了所有同學的答案,沒有說什麼,只是問我們是否想知道加溫的回答。大家說當然想。老師說:“加溫沒有做任何選

擇,只是對他的妻子說:‘既然女人最想要的是主宰自己的命運,那么就由你自己決定吧。’於是女巫選擇白天夜晚都是美麗的女人。

所有的人都沉默了——竟沒有一個人作出加溫的選擇。有時我們是不是很自私?以自己的喜好去安排別人的生活,卻沒有想過人家是不是願意。而當你尊重別人,理解別人時,往往得到的更多。如果我們多一些愛心,多一點關懷給人,我們是不是也會得到更多的回報?衷心祝願我的每一位朋友都能主宰自己的命運!



愛,一定需要相濡以沫的支持和理解。
有一次,我和幾位朋友到江西,晚上住在賓館,剛剛睡下,突然下起了雷雨。朋友披衣起床,自言自語:“不知杭州下沒下雨?”
我說:“不會吧。”
朋友嘆口氣,說:“我老婆特別怕雷,只要雷雨天,她肯定失眠。”
朋友的電話打通後,我聽他在說:“杭州有沒有下雨?”接着,朋友說:“那就有點睡,別看那些婆婆媽媽的電視連續劇。”

他合上手機,對我說:“杭州沒下雨。”
前前後後,通話時間不到一分鐘。比起戀愛時期的“電話粥”,幾十秒的通話時間真是太短了,但是,這幾十秒鐘,雋永而讓人倍感溫暖。婚姻到最後究竟留下什麼?有平平安安的日子,有相扶相助的情感,那是婚姻的大境界。婚姻不只是嫁一個男人或娶一個女人那么簡單,它有三重境界。

第一重境界:和一個自己所愛的人結婚。
第二重境界:和一個自己所愛的人及他(她)的習慣結婚。
第三個境界:和一個自己所愛的人及他(她)的習慣,還有他的背景結婚。

處在第一境界的夫妻,婚姻相對穩固。處在第二境界的夫妻,婚姻比較穩定。處在第三境界的夫妻,很少見到有離婚的。

現在好多人結婚兩三年就離婚瞭,如果仔細的分析一下,就會發現:原因就是沒有把自己的婚姻從第一重推入到第二重境界。

大家都知道,沸騰的水能殺滅細菌。熱戀和沸水一樣,也能殺滅當事人身上的缺點和不足。
這時你必須跨入婚姻的第二重境界,和他(她)的習慣結婚,接納和包容他(她)的缺點和不足。

穩固的婚姻還需要進一步升華,那就是與對方的各類親情結婚。你的另一半不但屬於你,他(她)還屬於他的父母和朋友,甚至還屬於他(她)自己。婚姻一旦進入這種境界,也便進入禪定的狀態,想分開都非常難。

稱呼名字會讓關係更親密

請稱呼對方的名字
相信每個人都會有過這樣的經歷,如果在報紙上看到和自己相同的名字,肯定會不由主地興奮起來。這是因為,平常所忽略的自己的名字被深深地刻在了潛意識里。
所以,在對話中應該儘可能地加入對方的名字,同時也應該加入自己的名字。比如,在郵件中應該加入“××先生,您好,我是××”這樣的句子,一旦加入了對方的姓名,就表明內心意識到對方的存在,並且牢記着對方,從而能提高彼此的親密度。而加入自己的名字,能讓對方再次確認你們的關係,使你步入“自己人”的領域。
實際上,僅僅是相互確認名字就能萌生出一些“關係”,並且這種關係能夠引發合作效應。

憑藉名字建立“關係”
美國堪薩斯大學的心理學者以 60 名女大學生為對象,做了名為“囚徒的困境”的遊戲。
遊戲的內容是讓一半參加者在遊戲開始前做自我介紹,另一半則以完全陌生人狀態參加遊戲。
結果顯示,相互告知名字的一組中,有 45% 的人有合作意向,而相互不知道姓名的一組中,合作意向是 0。千萬不要輕視名字,和別人說話的時候,比起“那么,你怎么認為呢”這樣的詢問,加進姓名的話語更能給人好感,比如:那么,鈴木先生怎么認為呢?雖然僅僅是稱呼對方的姓名,但是已經建立了不再是陌生人的親密關係了。**作者:內藤誼人**



美國經濟學家丹·艾瑞里曾做過一個有趣的實驗:請人幫忙推陷在土坑里的小汽車,他隨機向路過的行人求助,他發現超過半數以上的人樂于出手相助;後來他改變了求助策略——他告訴行人,如果有誰幫忙推車,他將給予對方 10 美元的報酬,這次竟然只有很少幾個人願意去幫他,丹·艾瑞里甚至遭到一些人的白眼:“我沒有時間,你用 10 美元的報酬去雇用別人吧!”第三次,丹·艾瑞里改變答謝策略——車推出土坑後,他贈與每個施助者價值 1 美元的小禮物,這次他發現,施助者不但愉快接受了他的小禮物,而且反過來對他表示謝意。

丹·艾瑞里是這樣解釋這個實驗的:我們同時生活在兩個市場里,一個是社會市場,一個是貨幣市場。市場不同,規則不同,回報

不同,我們在其中的專注點也不同。當某種行為出于道德考量時,人們通常不會考慮其市場價值,即使沒有任何報酬,人們也樂于實施,因為人們覺得這樣的行為有道德、精神意義上的價值;某種行為如果屬於社會市場,你就不要將其引入貨幣市場進行“定價”,否則會讓別人不悅,甚至產生厭惡、抵觸情緒。當然,對於幫助過我們的人,我們應該答謝,但不是給錢——丹·艾瑞里的小禮物讓施助者更開心,因為,禮物的意義不是對他們的善行或者義舉進行“定價”,而是一種精神層面上的感激和褒揚。

丹·艾瑞里的理論告訴我們:在這個世界上,有許多東西是不能也無法“定價”的,如果你總是認為金錢可以解決一切,就難免會遭遇一些意想不到的人生困境。**(作者:蔣驥飛)**

1961 年 1 月 20 日,美國第 35 任總統約翰·肯尼迪宣誓就職。由於他是首位當選總統的天主教徒,波士頓主教卡辛應邀擔任儀式的監誓並首先致詞。卡辛介紹了肯尼迪的成長經歷,對他所取得的成就大加褒獎。當人們以為這段開場白要結束時,卡辛卻話鋒一轉,漫不經心地講述起天主教的教義……似乎忘了這是總統的就職儀式。
原計劃一個半小時的就職儀式,卡辛囉嗦大半天還沒停下來。肯尼迪只能臨時決定,壓縮演說稿。他把稿子一壓再壓,好不容易挨到卡辛說完,這才走上台,宣誓,就職,發表演說。整篇演說稿被壓縮成 52 句,不到 1400 字,卻因肯尼迪的精彩演繹,贏得了陣陣掌聲。

儀式結束後,肯尼迪打趣地對卡辛說:“你得感謝我刪減了多餘的語句和華麗的辭藻,才彌補了聽眾對你長篇累牘的反感。當然,我也要感謝你把時間佔用了 8/9,這樣才寫成了一篇好講稿!”卡辛怔住了,隔了許久反問道:“總統,難道您也以爲我是興之所至,才作了漫長的演講嗎?”肯尼迪笑了:“事實也是如此呀!”卡辛搖了頭:“我上台後不久便發現講臺後冒出一縷輕煙,以為是炸彈的引信被點燃了。爲了保護您的安全,我當下決定延長致詞,以延緩您上台。好不容易等到輕煙熄滅,我確定是電線走火了,才放心地換您上台。”肯尼迪隨即來到講臺後面,果然看見一截已被燒焦的電線,這才明白卡辛的用意。

事後,肯尼迪常與家人講起這段經歷,他說:“不論你爲別人做了多少,永遠不要以為自己做得足夠多,或許你給予別人的僅是一杯水,而別人獻予的卻是一條江,只不過江水潛藏在地里而已。”

演講臺後的危險

文張小平

近一次在白宮設宴招待英國首相戴維·卡梅倫時,奧巴馬夫婦異乎尋常的“親密”舉動讓媒體津津樂道了好一陣子:夫婦倆並未按慣例與賓客交錯就座,而是緊挨着坐在了一塊兒。“想象他們在桌下用腳尖輕蹭對方,我覺得挺萌。”《紐約時報》記者朱迪斯·紐曼在其專欄中寫道。只不過,如此“情趣”,偶爾爲之尚無可厚非,長此以往,必會“天下大亂”。要知道,在任何國家、任何時代,座次禮儀的背後都有着極嚴格的等級秩序與權力法則。

座次的權力法則

里根總統的首席司儀席爾瓦·羅斯福曾感嘆:“戰爭打亂了我們的座次……哪怕是出類拔萃、神智健全的人,也會因爲感覺被蔑視而大動肝火,狀如瘋魔。”在 17 世紀的倫敦,俄羅斯特使和法國大使曾因宮廷舞會的座次而起爭執,最後竟發展到以決斗定高下;上世紀 60 年代,副總統林登·約翰遜應邀前往總統肯尼迪家中做客,當他發現自己被安排到正面沖門口最遠的“下座”時,臉上顯出憤怒到近乎絕望的神色。即便是權勢顯赫者,亦未能幸免于“座次的焦慮”。爲此,席爾瓦專門製作了一份巨細靡遺的白宮座次表。令她至今仍記憶猶新的是,有一次,新來的助手竟自作主張地將以色列與沙特阿拉伯、希臘與土耳其這兩對“老冤家”的座位分別安排在一塊兒,險些釀成大錯。

除了儘量避免“冤家路窄”的局面之外,白宮的禮儀司還應謹記“不患寡而患不均”的原

則。“每個人都希望坐在奧巴馬夫婦身邊。”一位華盛頓元老指出,“所以如果他倆坐在一塊,就相當于浪費了兩個貴賓專座。”“均富”法則同樣適用於日常生活。根據禮儀作家帕特里夏·羅西的建議,夫婦或好友應當與其他賓客交錯而坐,以便其克服“慣性”,建立新的聯繫紐帶,所謂“不破不立”即是如此。更重要的是,健談者應被安排到餐桌兩邊的中心位置上,這樣一來,其能量便可輻射全場,兼顧各方,從而避免出現冷場的尷尬局面。

座次創造機遇

“事先安排座位是最得體的做法。每一場派對都可以歸結爲座次問題。”這便是策展公司 Save the Date 首席執行官珍妮弗·吉爾伯特的經驗之談。即便是在自己家中招待客人,只要對方人數超過 6 位,她都會主動安排座位。在她看來,聯絡人的“不作爲”是一種相當“惡劣”的做法;“我會幫人們牽線搭橋,通過座次安排來



排排坐,吃果果

作者 譚薇/編譯

友,華盛頓國家歌劇院更于數年後迎來其歷史上最重要的領袖人物之一。說服多明戈出任歌劇院院長的,正是席爾瓦。在此後數年中,憑藉其深厚人脈與豐富經驗,多明戈力挽狂瀾,將華盛頓國家歌劇院打造爲世界頂級音樂機構。用席爾瓦的話來說,若非當晚兩人的近距離接觸,在相互攀談中發現了對斗牛及其他西班牙文化的共同愛好,“這一切或許永遠也不會發生”。沒有事先安排座位,也不全是因爲主人的懶惰或疏忽。據吉爾伯特透露,其客戶中不乏“自找麻煩”者。譬如,最近一位新娘不希望自己的婚宴看上去太過“拘謹”或“古板”,而是儘可

創造商機。讓有創意的人和有資本的人坐在一塊,事情就是这么簡單。”

席爾瓦亦曾有過類似的成功經驗。某次她專程赴會,只爲一睹世界著名男高音普拉西多·多明戈的風采,並且“幸運地”坐在了偶像身邊。不僅她的生命中從此

多地營造出“輕鬆隨意”的氛圍。然而,實際結果卻與這美好的初衷大相逕庭:一位伴娘及其未婚夫竟與未婚夫的前女友在餐桌的一端狹路相逢;更令人尷尬的是,這位伴娘便是當初兩人分手的原因。或許,我們不應給客人們太多自由?

吉爾伯特堅稱人人都愛座次表,然而,不識主人良苦用心的亦是有人在。作家斯賓塞(化名)在朋友圈中因健談而著稱,幾乎每次聚會都被委以重任,成爲座次表的權力中心,用他自己的話說,看似風光無限,實則煩惱多多。“每次都得坐在一堆來自郊區乃至大洋彼岸的七大姑八大姨當中……三教九流一應俱全。我只能看着朋友們在不遠處談笑風生,暗暗羨慕不已。”

鑒于此,無論對主人還是賓客來說,派對的規模越小,出錯的可能性也越小。一味追求氣派,結果不是一鳴驚人,便是一蹶不振。數年前某著名體育教練在其別墅中舉辦的“無頭派對”即爲前車之鑒。被邀請的客人中既有平日里疏于往來的街坊鄰居,亦不乏商界精英、社會名流。客人們陸續到達之後,主人卻是神龍見首不見尾,直到晚宴正式開始,方纔在餐桌的另一頭現身。“他打量着我們,眼中突然出現某種奇怪的神色,接下來他說了一句令我們瞠目結舌的話,‘我想去洗個澡,馬上就回來。’”當晚的客人之一、鄰居格雷格·尼科爾斯(Greg Nichols)回憶道,“當然,直到最後,他都沒有再次出現過。”