



我在聖莫里茨度假時，偶遇一對來自日本的中年夫妻。

他們住在我的隔壁。每天早上，妻子都會早早起來去餐廳拿丈夫愛吃的早點——熱牛奶、麥片、烤好的麵包，然後端進臥室給丈夫

為誰買了栗子送了傘

吃。兩人看起來很恩愛。

他們出門散步，丈夫的鞋帶開了，妻子蹲下幫他系好。丈夫不曾說謝謝，沒有絲毫的不適應，妻子也沒有任何的不自在。

臨走前一天，我們去跟他們告別。因為時間太早，丈夫還在睡覺，妻子出來向我們致歉，祝我們一路平安。

她說：“很抱歉這段日子沒跟大家多交流，因為這是我們的離婚旅行，所以兩個人都想好好享受最後的時光。”

離婚旅行？我們大吃一驚。我問她：“為什麼要離婚？你不愛他了？”

“不，我愛。”她搖搖頭，“但是我累了。”

“你們看起來感情很好。”

她笑：“你們都看到啦，這麼多年我一直這樣照顧他，但是他從來都只會給我經濟上的補償。忽然有一天我發現不想這樣堅持了，也想找個人關心我，至少對方會在我付出之後給我相

等的回報。”

她向屋子裡望了一眼：“女人都是‘信用卡’，這張已經被他透支過度，現在強制注銷了。希望他有好運氣，可以找到下一個願意為他‘透支’的女人。”

仔細想想，她的比喻頗妙。不只是男女，每一段人與人的交往都如持卡人與信用卡的關係。

父親的一位朋友遇上了一樁經濟官司，他知道父親的一位同學可以幫他解決問題，便向父親求助。出乎意料的是，一向熱心的父親拒絕了。

我問父親為什麼拒絕，他說：“因為終歸要還的。”

我不甚明瞭，請他解釋給我聽。

他說：“那位同學與我此前沒有任何利益糾葛，是純粹的同學之誼，但我們的地位有很大的差距。固然我開口了，他願意幫這個

忙，可我要用什麼來償還？他要的東西我給不起，我給得起的他不需要。”

他說：“人情就是欠款，還不起就不要借——因為終歸要還的。”

“因為終歸要還的。”這句話多年來常常在我腦海中浮現。每次在我想向他人開口求助的時候總要想一想：是否有資格借？是否還得起？如果還不起就會像那筆一直掛在銀行的爛賬，每每看見就揪心。

有段時間，我身陷困境，萬般無奈之下打電話向朋友們請求幫助。結果那些我曾經幫助過的朋友都杳無回音，只有一個曾經幫助過我的朋友再次伸出了援手。

那件事之後，我明白了了一個道理：幫助過你的人會一直幫助你，你幫助過的人卻不一定會幫助你，大部分人在乎的是自己曾經的付出。

如果你曾為了讓一個人高興，深夜給她買過一包糖炒栗子，那麼你會為她在雨天送去一把傘，因為她對於你來說是重要的那個人。

在人際交往中，這種利益並不僅僅指金錢，更指情感。既然對方已經是自己人，那麼再多些付出也無妨。

學會彎腰，才能抬頭

孔子帶弟子子路周遊列國時，途中發現一塊破爛的馬蹄鐵，就讓子路撿起來，不料子路懶得彎腰便假裝沒聽見。

孔子沒說什麼，自己彎腰撿起了馬蹄鐵，用它在鐵匠那兒換來3文錢，又用這錢買了十七八顆櫻桃。

出了城，二人繼續前行，經過的都是茫茫荒野，坐在牛背上的孔子猜到子路渴得厲害，就把藏在袖子里的櫻桃悄悄地掉出一顆，子路一見，趕緊撿起來吃。

孔子邊走邊丟，子路也狼狽地彎了十七八次腰。

最後，孔子笑着對子路說：要是你剛纔彎一次腰，就不會在後來沒完沒了地彎腰了。小事不幹，將來就會在更小的事上操勞。

彎腰，這是一個連小孩子都會做的簡單動作，但在生活中卻有很多人不會，他們或是懶惰，或是孤傲，或是只顧抬頭看天上的風景，而

乾脆忘記了……

於是，他們就失去了許多難得抬頭的機會。其實，一生中會有很多教你彎腰的人。孩提時，父母是教你彎腰的人，他們說：如果你總把事情拖到明天，那麼你終將一事無成。

上學後，老師便成了教你彎腰的人，他們會對你說：請每天提着籃子出門，將一個個漢字、一個個單詞、一個個方程式都撿進去，這些都是珍寶。

步入社會，領導又成了教你“彎腰”的人，他們的忠告是：無論山有多高，也只在攀登者的腳下；無論路有多遠，也總會走到終點。

然而更多的時候，你自己才是真正教你“彎腰”的人，只有自己才可以時時提醒自己：我該怎樣做？人生中我撿到了什麼，又失去了什麼？雖然你可能會失去現在，但絕對不會失去自我。

只須彎一彎腰，也許你的人生就從此改變。彎腰時為了更好的抬頭！



焚魚成灰

那一年，我12歲。

我蜷縮在屋子的一個角落里，呆呆地看着母親。母親坐在庭院內一張矮矮的凳子上，已是傍晚，鐵皮桶里狂亂飛舞着的艷紅火舌，在曖昧不明的暮色里，顯得突兀而又詭譎。母親手執長長的火鉗，專注地在鐵皮桶里翻動着，四散的火星飛得老高老高，像一群金色的小蝴蝶。翻動了好一會兒，母親擱下火鉗，從身旁又取了一本日記，投進鐵皮桶里，火燒得更旺了，熊熊的火光把她那張染着歲月滄桑的臉映照得紅紅的，別有一股動人的風韻。

她在燒她寫了半輩子的日記，足足有20多本哪！

母親的字迹纖細秀美，一筆一畫娉娉婷婷，像音樂盒上面舞姿優雅的小美女。現在，被火勢慘烈地吞噬着，它們痛不痛呢？我不敢和母親說話，她的臉繃得緊緊的，仿佛一碰就會破。我能感覺到，母

親生命里有一些東西，在這個下午，在這個陰沉的下午，永遠地流走了。可是，當時我年紀太小，未能明確知道那是什麼。

母親焚燒日記的那一年，也正好是我開始寫日記的年頭。

當時，我已經寫了半年。在萬籟俱寂的夜晚，慎重地打開心鎖，將心門內的東西悉數倒出。委屈和不滿，通過盈紙的牢騷，得到了舒緩；失意和憤怒，通過語言的宣泄，得到了安撫。日記，很好地平衡了我那個敏感年齡的多變情緒。它是我的貼心的寶貝。所以，那個下午，那個滿院子飛着灰燼的下午，我實在不明白，母親怎麼會如此狠心地焚燒自己多年的寶貝。

生活是水，日記是魚，它詳細地記載着水的溫度、水的密度、水的生態、水的流向。

生命是河流，在未經世事的年輕歲月里，需要魚的喧嘩來製造無聲的熱鬧；一旦進入了哀樂中年，獨愛無魚的澄清明淨。

當有那麼一天，你發現清靜是人間最悅耳的聲音時，過去曾有過的喧嘩，就會變成刺耳的絮語。30歲那一年，我決定親手毀掉寫了整整18年的所有日記。

當一本又一本日記逐頁地在狂亂飛舞的火勢下化成輕忽飄逸的灰燼時，我終於明白了母親當年的心情。



時間會把你變成婦女 經歷卻讓你成為富女

歲月會把你變成婦女，經歷卻讓你成為富女。女生就得多見世面，旅行、讀書，但凡能讓內心更豐富的事情，都要去嘗試。

女孩子，一定要好好讀書，無論專科還是本科，選個好就業的專業或你喜愛的專業，將來擁有一份體面的工作。只有這樣，將來你若愛上一個優秀的男孩，你可以體體面面嫁給他，他的父母會尊重你，待你如珠如寶。

誰說女孩工作不重要，嫁好老公就夠了？你必須足夠優秀，優秀得可以和優秀男人般配。

有人會問，女孩子上那麼久的學，讀那麼多的書，最終不還是要回一座平凡的城，打一份平

凡的工，嫁作人婦，洗衣煮飯，相夫教子，何苦折騰？

我想，我們的堅持是為了，就算最終跌入繁瑣，洗盡鉛華，同樣的工作，卻有不一樣的心境，同樣的家庭，卻有不一樣的情調，同樣的後代，卻有不一樣的素質。

女人記住，深一層的化妝那就是改變氣質，去多讀書、多思考、對生活樂觀、對生命有信心、心地善良、關懷別人、自愛而有尊嚴，這樣的人就是不化妝也醜不到哪里去，臉上的化妝，只是化妝最後的一件小事。

英國作家毛姆曾經說過：“世界上沒有醜女人，只有一些不懂得如何使自己看起來美麗的女人。女人的真正魅力不是時髦，而是內在修養，通過修養打造一個貨真價實的自我，通過讀書培養一種區別於他人的品位。

愛讀書的女人看世界，覺得天高地闊，她們以聰慧的心靈，寬廣樸實的摯愛，善解人意的修養，將美麗寫在心靈。

她把生活讀成詩，讀成散文，讀成小說；她把生活讀成誠實、友善、自尊、正直；她讓愛和美充實了自身的心靈世界，讓崇高和尊嚴引領着自己目光；她不裝腔作勢，不阿諛奉承，總透著一身書卷氣。

這是我年輕時在美國的故事。

那是一個天氣晴朗的星期日，我去參加一個早間彌撒。

我不是教徒，星期日去聽牧師講道，是因為聽說這對學英文很有用。原以為場面一定莊嚴而隆重，結果讓我大吃一驚。

在祈禱前，有一段“今日故事”的講道，信徒們聽了都哈哈大笑。在開頭的十分鐘，牧師一連說了好幾個令人忍俊不禁的段子，等到氣氛變得輕鬆活躍，他才開始談正經的事。星期天教會的陣陣歡笑，讓我體驗了什麼叫打開心扉的感覺。

美國人習慣先把人逗笑，再談重要的事。看來在星期天的教會，我學到的似乎不只是英文呢。

我把學到的事立刻付諸實踐，用自己蹩腳的英文拼命嘗試逗人發笑這件事。

比如說，向街角賣熟食的小販問路。又比

如，寄行李的時候向郵局的人請教關稅文件的寫法。大部分人都很忙，覺得我這個一口爛英文的外國人很麻煩，根本不理會我。可是只要我先說個小段子，讓對方笑出來，之後再坦白“老實說，我迷路了”，對方的態度就不一樣了。不是一定得讓對方大笑出聲，而是只要在提到正事之前，先說幾句幽默的話，讓對方笑一笑，緩和一下氣氛就行了。

我在美國人身上實驗這個策略，結果立刻就交到了朋友。

回到日本開始工作之後，這個方法也幫了我很大的忙。就算笑話不好笑也沒關係，哪怕是中年人的冷笑話也無所謂。“我想逗你笑，想讓你開心”是一種態度，我想沒什麼人會討厭別人以這種態度對待自己。

幽默感是與人親近的通行證，沒有人會拒絕一個想逗自己開心的人。

逗人發笑

我當年在地攤上也沒少買貨。首先你要知道這個東西是什麼貨色，大概在一個什麼價格範圍內，否則你沒法砍價。如果不知道大體的價格，多少錢都貴，或者說多少錢都便宜。

幾年前，北京周邊有很多古玩市場。有幾個外行的大老闆找我，說能不能結伴去玩，順便買點兒便宜的東西。我說，去玩可以，但有一點，咱有一個紀律——你不懂的別瞎問。因為這個行業有很多規矩，你可以稀里糊塗看，也可以認認真真看，但是你不能隨便問價，如不明白你來問我，你要真買，咱們再去討價還價。這種地攤文化，最忌諱這個人上來就說這個多少錢，那個多少錢，挨個問一遍，人家懶得回答你，人家知道你不是買家。一般情況下，問某個東西多少錢的，是你有購買的意願了。理論上講，他出一個價，你就要還一個價，這就叫買賣。你要不懂這個規矩，隨便問完價，又不知道怎麼還價，你就很容易造成尷尬的局面。我還事先告訴他們，儘量不要開好車，開個普通車就行了。結果沒人聽我的，開著大奔就去了。

到那兒一下車，還沒到市場呢，就看到擺地攤的。一個老鄉拿一土碗，往地上一擱，就蹲在那兒。看著這碗，這幫人一擁而上，用腳指著這只碗問，你這個賣多少錢？那老鄉抱著碗說，貴

着呢，別踢著我這碗。這老闆就來勁了，它再貴也得有價錢吧？人家就說，很貴，五萬塊。老闆回頭看我，我裝作沒看見，轉身就走了。我早告訴他，不明白、不懂的，不要瞎問。然後呢，他拔腿也想離開，老鄉卻發話了，別走啊，還個價呀，你還一分錢我都不嫌少。人家把話撻這兒了，他就愣在那兒，傻乎乎看了半天。第一不明白這碗是什麼來頭，第二根本不知行情，到底怎麼還價呢？想了想說，一千塊。老闆們拿一千塊錢不當錢。這個老鄉說：你這錢，不夠我本錢。老闆一下腰就直了，心想我這個價還得好，沒還到本上去，他肯定不能賣給我，這我不就可以拉鋸了嗎？老鄉說你得添錢。他說我不能添錢。你怎麼得給我添錢百塊

錢。我不能添。那你添一百塊錢行不行？一百塊錢也不添！他倒是杠上了。那老鄉就說，你給我添十塊錢，讓我中午有碗麵吃就行。他咬定一分不加。這時候老鄉說，那好，我今天賠錢把這碗賣給你。老闆只好從兜里掏錢，數了一千塊錢給人家。

他抱著這只碗追上我，說馬先生幫我瞧瞧，這碗值多少錢？我說這碗值十塊錢，但教訓值九百九，加起來值一千塊。我都告訴你，到古董市場上，不要瞎打聽瞎問。按照規矩，如果問完價還完價你不要，那對方就會惱怒。比如那個老鄉說他賠錢賣給你，你說不要了，那肯定是要打架的。

凡事都有道理，不要認為你聰明絕頂，能對付一切。不要認為他蹲在那兒，

一副窮酸打扮，他就是個弱者，而你從大奔上下來你就是個強者。在這樣一個碗上，你就處於弱勢。第一句話你就出問題了，你用腳點著這個碗說，這碗值多少錢？你是一種鄙視的態度，人家沒有直接回答你，不會立刻就說我這個碗值多少錢，那樣你肯定不買。人家先說“貴着呢”，首先是保護自己，同時又將了你一軍。你感興趣了，問具體多少錢，他就說五萬。你一下就鬧不清楚它值多少錢了吧。你一頭霧水，就會想一個保險數。你出價一千，人家痛快地說賣給你了，你心里就會很難過。那老鄉不會馬上就賣給你，說你給的還不夠本錢，你立刻就覺得有譜了。人家這句話就是要穩住你，防止你脫套。

你們釣過魚嗎？當魚一咬魚餌，第一個動作不是猛提魚鈎，一提就跑了，必須先遛魚，遛得它沒有勁兒才能拉上來。那賣碗的老鄉，就等於在遛你。

砍價的這個過程，對他來講實際上是反復確認。一千塊也罷，最後他說我賠錢賣給你，你還有路可退嗎？你只好掏錢。這個故事蘊含哲理：不要認為你永遠是強者，強弱之間，是可以瞬間轉換的。在一個自己不懂的領域，自作聰明去砍價，也許會被一只普通的老碗砸得頭破血流。作者：馬未都

砍價的秘密

