

各種改變都要付出代價



年初，在電腦公司做軟件設計的朋友辭職，與幾個人合夥創辦了一家電腦網絡公司，需要租一間辦公室。他看了幾個地方，最後選中一棟離市中心稍遠但交通方便的寫字樓。樓主是外地人，曾做過農民，干裝修發家後買了這棟樓，一共八層，一層是大堂，二層和頂層他自己的公司用，三至七層出租。朋友去的時候，四至七層已租滿，三層空閑，就選了三層一間 60 平方米的房間，簽訂了兩年的租賃合同，繳了房租，搬進去開始辦公。

整個三樓只有朋友一家公司辦公，每天進進出出，倒也方便。但是這種情況只持續了 3 個多月，五一節前，樓主在報上登了房屋租賃廣告，廣告一刊出，三樓就變得熱鬧起來，進進出出的人很多，都是來看房子的。朋友也並沒在意，因為別人租房和他無關。接着，就到五一節了，朋友外出度假去了。節後回來剛一上班，樓主就來找他，態度誠懇，和他商量：“有一家公司想要租用一整層樓，現在三層只有你們一家公司，四層正好騰出一個空房間，而且裝修過，比三層好，所以想讓你們搬到四層。你可以先去看看房間。”

朋友聽了，感到有些突然，本沒打算搬家，但是看到人家態度誠懇，又不好拒絕，就答應先上樓看看房間再說。四層看上去比三層好，房間裝修過，而且面積大，有 100 平方米。朋友心想：房間不錯，不如就答應搬上來，把三層空出來讓他租給別人；這樣對大家都好。

想不到朋友還沒開口，樓主卻先說說了：“這個房間比樓下的大，我派人從柱子那兒隔開，這樣

這個房間和樓下的面積一樣。”朋友聽了，很不高興，心想：一樣的面積，我為什麼要搬？三層那間辦公室本來已經租給我了，你無權再整層出租。於是，朋友微微一笑，說：“我決定不搬了。”說完，一扭頭就下樓了。

過了兩天，樓主又下樓找朋友，態度更加誠懇：“我知道，我們無權讓你搬走。但是，你知道現在房子不好租，我們打了幾期廣告，好不容易才找到租戶，而且要租一整層。所以請你幫幫忙，就算我求你了，你搬上去，房間我也不隔開了，都給你用，多出的面積今年內不算租金，明年按面積增加。你看這樣行不行？”

朋友搖搖頭：“不行，我是按照我的預算租下這間辦公室的，如果要改變，那也一定是按照我的意願，而不是別人強加給我的。”

一個星期後，樓主第三次下來，找到我的朋友。此時，他已經知道，僅有態度是不夠的，便忍痛做出最後讓步：“如果你願意，四層那個房間都給你用，兩年內房租按原來的數目收繳，搬來的人力、費用由我們公司出。”

朋友聽了，微笑着點點頭，說：“我可以答應你，我知道，你已經為此付出了代價，如果我拒絕，你的損失會更大。所以你看，每一種改變都要付出代價，從一開始你就應該知道，那樣，我們也不會拖到今天。”

接下來發生的事不難預料：雙方簽訂了一份補充合同，第二天，朋友就搬到四層辦公。但是，誰也沒想到：原先想租用三層的那家公司，因為等不及，在朋友搬遷的那天，選定了在別處的一層寫字樓。

每一種改變都需要付出代價，你可以少付代價，但是不可能不付。如果你想不付一點代價，結果往往會付出更大的代價。

文 林夕，圖 宋曉軍

令人受益的三種說話方式

有人說：人與人之間最累的關係就是感覺話不投機，說得越多越費勁，最後只能無話可說。

其實，想讓別人喜歡聽你說話，要先掌握正確的表達方式。你對別人說話的樣子，決定了你在別人眼中的樣子。

一是，多說你喜歡的，而不要總說你討厭的。

你可能碰到過這樣的人，他們擅于提否定意見，不論什麼話題都能挑出毛病來，說自己不喜歡這個、不喜歡那個。

比如，朋友聚餐，他一上桌就開始各種點評，覺得這道菜太鹹、那道菜賣相不好。原本大家吃得開心熱鬧，結果被他一番差評，搞得其他人也食慾漸失。

還有人習慣在朋友圈當差評師，每次你發旅行照，她都會來指出一兩個缺點，不是說拍照角度不對，就是說衣服搭配不好。總之，只要簡短幾句話，就能讓你感受到滿滿的槽點。

說話的人可能並沒有惡意，但這種說話方式卻很容易在無意間傷害到別人的自尊心。而當否定別人成為你的一種習慣，只會讓人失去和你交流的慾望。

人與人之間的關係，親疏遠近不同，但有一個共同的說話準則：要懂得顧及對方的感受。其實，同樣是提意

見，完全可以換個方式。假設你想告訴朋友黑色不適合她，可以說“你穿紅色那件衣服會更漂亮。”這樣，既表達了看法，對方聽起來也好接受得多。

發表看法時，多使用積極肯定的詞彙，多以讚美代替批評，彼此才能相處不累、久處不厭。

二是，多說“我理解”，而不是“你應該”。



生活中，每個人都會遇到煩心事，我們會成為安慰者，也會被人安慰。但溝通需要技巧，如果你發現一番好意總是不被人接受，那可能是因為你太習慣在別人心情不好的時候講道理。？在人感到煩惱痛苦、委屈難過時，往往更想要一份寧靜的傾聽、一份溫暖的理解。

或許沒有真正的感同身受，但很多時候，一句“我理解”卻可以成為一束光，為身邊的人帶來鼓勵，幫助他們

面對困難。

三是，多用徵詢的語氣，而不是直接命令。

好的感情，都是努力經營出來的。哪怕關係再親近，言談之間也要注意方式方法。

一位鄰居阿姨，之前總認為她先生不夠體諒自己，下班都不主動幫忙做家務，兩個人經常會因這類家庭瑣事爭吵。不過，從去年開始，她學會了換一種方式說話，讓夫妻倆的矛盾緩和很多。以前，她想讓先生幫忙洗碗時，都是用命令式的語氣。現在，她會說：“你可以幫忙洗個碗嗎？”每當她這樣問完，她的先生也很少會拒絕。

用徵詢的語氣和人交流，能夠給予對方充分的選擇權，讓對方感受到被尊重被認可，自然就會更願意配合你、支持你。

把這個道理放在其他的人際交往中也是如此。我們常擔心自己該不該麻煩別人，其實麻煩別人也並不一定就是壞事，關鍵在於你是否懂得用正確的方式提出請求。

聽過這樣一句話，“學會說話，非常容易。但學會說讓別人愛聽的話，可不是一件容易的事。”言語的力量超乎我們的想像，說話的藝術，說到底就是生活的藝術。掌握好說話的語氣和技巧，用令人感到舒服自在的方式與人交流，你也可能成為生活的贏家。

十分冷淡存知己

有意義。不過，如果能夠像張先生這樣，做些自己喜歡的事，做的時候無比認真投入，做完之後卻又放下執念，並不希冀永久保存，那麼也算是高一層的境界吧。

就像朋友之間的相處，她說的是“十分冷淡存知己”。以前的我大約不會理解，也不會同意，對知己都十分冷淡，那對什麼人才會親熱呢？我們難道永遠也不能心存戀慕，只能

固守自己的蝸牛殼，永遠做一只孤獨的蝸牛？

以前的我，若是對一個人有了興趣，就會蒐集並瞭解關於他的一切信息。若感興趣的是一位歌手，我會找他所有的歌聽一聽；若是一位作家，我會蒐集他所有的作品讀一讀；若是一位導演或演員，我會追着看完他執導或出演的所有影片。

我還會找來他們的生平資料研究。總之，有關他的一切，我都很想瞭解，簡直像偵探一般，不願漏掉一點蛛絲馬迹。

若有合適的距離（距離很重要，只有存在一定的距離才能夠自由交流），我甚至會冒險告訴他，有我這麼一個人，有他的想法和他差不多，也能夠理解他的想法。

人和人，可能失之于過分疏遠，也有可能失之于過分黏膩，大多還是失之于過分親近。一個人一生的功課，不過是要做一個較好的自己。所有與他人的交集，只能是與自己相互映照，有助於自我填充。

“君子之交，其淡如水”，知己之間，沒有比平淡的狀態更為自然的了。一個人若與另一個人心靈相通，他們的交往定會是平淡自然的。因為互相理解，所以不用說什麼都會互相明白；因為互相信任，所以不用互相剖解；因為見與不見都一樣，所以根本無須牽挂。

這幾乎就是冷淡的境界。

“執象而求，咫尺千里。”如果有所經歷，該知道此言不虛。《紅樓夢》中，黛玉、寶玉因為知己，求近之心卻往往造成求遠之勢，總是心證意證地想要證實，最終才知道，無可雲證，方是信任。作者：徐蓉

梅爹交友記



10 年前，已經退休的梅爹梅娘隨女兒梅子移民到加拿大，住在一個白人居多的社區。梅爹放下他固守的大男子主義，虛心向退休教師梅娘學習普通話，有時候，還跟着梅娘一塊兒去加拿大政府給新移民辦的英語學習班學習。從此，梅爹看到外國人（其實自己是外國人）就說“村普”（老家村里的普通話），看見貌似中國人的人就狂說河南話。

梅爹說，河南人口將近一個億，比加拿大全國的人口都多，他和老外說普通話，差不多是外交對等；看見華人就說河南話，那是因為河南是中國人的故鄉，他們應該能聽懂鄉音。

這故鄉，遠了點。黃河流域是中華民族文明的搖籃……

在家里，梅爹和外孫女小艾說河南話：“妮兒，那個東西你白招（別碰）啊，有電……”

生在加拿大、長在加拿大，以英語為母語的小艾眨眨巴眼睛，磕磕巴巴地用河南話問：“姥爺，你有時候說白招，有時候說別招，那‘白’和‘別’，有什麼區別？”

姥爺很乾脆：“白就是別，別就是白。”小艾點點頭。

周末，梅子帶小艾去社區圖書館，誰知道圖書館閉館休息，小艾聰明無比：“媽咪呀，看咱倆，別別地跑了一趟。”

梅子好生奇怪，小艾說：“姥爺說的，白就是別，別就是白。”梅子大笑，回到家說：“爸，下次教孩子，要有耐心啊。這裡的孩子，學習漢語機會難得。”梅爹連忙點頭。

梅爹年輕時在野戰部隊待過，養成了運動的習慣，每天出去遛彎兒，不走 5 公里以上，就

認為是沒有鍛煉。在鍛煉的路上，他常常碰到一個白人老頭兒孤獨地走着。聽梅子說，老頭兒一個人住，快 80 歲了，老伴兒已去世，孩子們都在溫哥華市區，聖誕節才會過來看看老頭兒。

梅爹時不時地和老頭兒打招呼：“Hello!” “Hello!”老頭兒很興奮，“Morning!” “I am fine.”梅爹熱情似火，心想：他咋不說 “How are you”?

梅爹點燃了白人老頭兒的熱情，嘰里呱啦說了好長時間。其間，梅爹分別用河南話、普通話交流，再摻雜個把河南味的英語單詞。二人聊得熱火朝天，你說你的，我說我的，反正現場很 happy，最後，倆老頭說了句 “Thank you”，便各自回家。

回到家中，梅爹說：“那個白人老頭兒太可憐了，他有多久沒和人說話了？”

梅爹竟然用這三板斧的英語，交了一個白人朋友。

白人老頭兒知道梅爹會培育西紅柿苗，對他大加贊賞。梅爹賣西紅柿苗，1 美元 5 株，因為是朋友，給老頭兒 1 美元 10 株，老頭連連說 “Thank you”。

梅爹連比畫帶說，普通話、河南話、村里的

土話交替進行，告訴老頭兒如何培育西紅柿。老頭兒小心翼翼地捧着西紅柿苗，像捧着珍貴的友誼，心滿意足地走了。

不久，梅爹和老頭兒相遇，又是那三板斧的英語，熱火朝天，各自訴說。恰好梅子路過，知道老頭兒的西紅柿長高了，結了好幾個小西紅柿。

從郊野公園向左，一個貌似中國人的老頭兒站在那里，正左顧右盼。梅爹用河南話朗聲道：“老先生，你弄啥哩？”

老頭兒一個箭步，像是許久沒有接上頭的地下黨好不容易找到了組織，雙手緊緊地握着梅爹的手：“老哥啊，你是河南哩？河南哪哩？俺是安陽哩。俺兒子和媳婦說韓語，和孫子說英語，俺老伴兒先回國了，俺有半個月沒有說話了——走，到俺家裏，俺給你揍（做）蒸麵條！”說完，拉着梅爹就走。

寂寞的白人老頭兒，看見這兩個興奮的中國老頭兒，略感疑惑，不過很快明白過來，立刻興奮地加入他們的行列。天知道三個老頭兒如何溝通，大概除了三板斧，還聽懂了 noodles（麵條），到了安陽老頭兒家裏，每人吃了一海碗蒸麵條，滿意而歸。

梅爹說：“那蒸麵條，好像沒有我做的好吃，但是吧，那個氣氛，不吃對不起人。白人老頭兒肯定沒有吃過這種美味。”

不久，梅爹回國鑲牙，那個白人老頭兒天天跑到梅子家裏，問梅爹何時再來，表示非常想念梅爹。作者：橙子