

轻松戒烟
告别烟瘾

这本书的目的在于帮助你进入合适的精神状态,让你的戒烟之旅变得轻松。

如果你是个吸烟者,并且尚未成功戒烟,那么在读完这本书之前务必保持原先的吸烟习惯。这个要求听起来似乎与主题矛盾,不过一定要严格照办。

事实上,我们吸烟时心中的矛盾之一就是,当我们点起一根香烟的时候,其实并不知道我们为什么要这样做。让我们假设,无论你是否愿意,你相信



轻松戒烟法

自己已经染上了烟瘾。只要你相信这一点,就永远无法彻底放松心情或是完全集中注意力,直到点起一根烟为止。所以,在读完全书之前,不要过早尝试戒烟。在阅读的过程中,你的烟瘾会自然消退,太过着急可能导致非常严重的后果。记住,一定要严格按照本书中的要求去做。

这本书出版时我买了许多本,送给那些仍然坚持吸烟的亲友。几个月之后,我发现他们并没有读完此书,甚至我发现,有一位和我关系最好的朋友不但没有读,还把我送给他的书送给了别人,这让我很受伤。但我那时尚未意识到,他们对戒烟心存恐惧,恐惧的力量比友谊的力量更大。

有一次我母亲问我的妻子:“你为什么不要离婚威胁他戒烟?”

妻子回答说:“如果我那样做,他真的会离婚。”

我不得不承认,她说的是实话:这就是恐惧的力量。

现在我很清楚,许多吸烟者读不完这本书,是因为他们害怕读完之后就会远离香烟。不妨换个角度思考:你究竟有什么可损失的?如果读完这本书之后你选择继续吸烟,那你的情况同过去并不会有什么区别。

我的戒烟法与普通的戒烟法原理正好相反。普通的戒烟法是把戒烟的

所有坏处列出来,然后告诉自己:“如果我忍受足够长的时间,烟瘾就会最终消退。然后我就可以重新享受生活,不再做香烟的奴隶。”

这的确是通常的戒烟逻辑,许多吸烟者每天都在用类似的方法尝试戒烟。不过,用这样的方法戒烟很难成功,原因如下:

1.停止吸烟并不是最重要的。每次你熄灭一支烟的时候,都算是停止了吸烟。或许你某一天会有充足的理由告诉自己“我不想再吸烟了”——所有吸烟者都曾这样告诉过自己,而且很多人的理由都比你更充足。问题在于第二天,第十天,当你的理由不是那么充足时,如果手边碰巧有一支烟,你就会突然恢复之前的状态。

2.有关健康的担忧并无益处。事实上,担忧并不会帮我们戒烟,反而会使戒烟变得更难。很多人吸烟的原因是心情紧张。对吸烟者解释吸烟的危害,会让他们心情紧张,结果会加大他们的烟瘾。伦敦皇家马斯登医院是全英国最先进的癌症治疗中心,医院门前的烟头比任何一家别的英国医院都多。

3.强调吸烟的危害而戒烟,还有两重负面效应。首先,这样会造成一种感觉,戒烟似乎成了一种牺牲。你会觉得,只是为了摆脱这些危害,你才不得不牺牲吸烟的权利。其次,这样还

会制造一种障碍,让我们无法理解停止吸烟的真正原因。最应该问自己的问题是:“我为什么想要吸烟?或者为什么需要吸烟?”

轻松戒烟法的过程可以简单概括为:忘记原本的戒烟理由,然后再问自己:

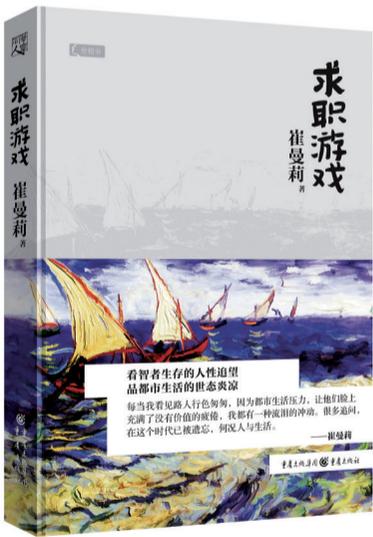
- 1.吸烟究竟有什么用?
- 2.我真的在享受吗?
- 3.我真的必须为了把烟卷叼在嘴里,让自己窒息而付钱吗?

事实上吸烟一点用也没有,这句话不是说吸烟的负面效应比正面效应要大,所有吸烟者都明白这一点。我的意思是,吸烟根本就没有正面效应。

绝大多数吸烟者在吸烟时都会进行理性思考,但他们所谓的理性其实是错觉和幻想的结合。

我们必须消除这些错觉和幻想。这时你会意识到,其实你并不需要放弃什么,戒烟不仅没有任何负面效应,而且有多方面的正面效应,健康只不过是其中之一。当所有的恐惧和错觉悄然消失时,当你意识到生活不会因缺少了香烟而变得更糟糕时,再回过头来考虑健康问题以及其他传统的戒烟理由。只有这样,这些理由才会成为你戒烟的动力,推动你去追求真心想要的东西——自由快乐的生活。

(摘自《这本书能让你戒烟》亚伦·卡尔著 吉林文史出版社 出版)



人性欲望
世态炎凉

邓朝辉非常满意张凯的表现,他欣赏地看着张凯,这是一个多么好的小伙子,他可以在这个社会立足了。

邓朝辉很清楚,张凯和自己不是同一种人,就像他们经常早晨一起出门,邓朝辉可以感受到空气中温度的变化,可以看到花园的一片树叶上挂着一颗晶莹的露珠;在乌烟瘴气的酒会中,他可以看到某个女孩脸上寂寞的表情。但张凯不能做到这些,他出门的时候充满着欲望,他身在花园,心里想的是高



张凯被刁难

楼大厦;他身在酒会,想到的是金钱与美女。张凯想得到更多,对于他来说,这种欲望足可以让他过上想要的“幸福”生活。

邓朝辉对张凯说:“你记住,这一次面试不管是人多还是人少,你只要做到风度翩翩、反应迅速,同时坚持把你的任务完成,你就可以了。”

张凯点点头,这天晚上张凯睡得特别香。其实,人生就像打游戏,只要你掌握了一些规则,就不再感到恐惧,甚至不再感到彷徨。张凯觉得通过邓朝辉,他逐渐掌握了一些游戏规则,这让他获得了一种前所未有的自信,而这种自信是他自大学毕业以来一直没有寻找到的。

第二天早晨,张凯早早地起床了,然后在小区里跑步,回家冲凉吃早餐,换上面试的西服。邓朝辉依旧派司机送他去面试的公司。

张凯发现,这次来面试的人有几个是熟悉的面孔,他立刻面带微笑上去和他们攀谈,那几个人的反应也不慢。聊了几分钟后,他们相互问了谁从哪个大学毕业,谁原来是做什么的,张凯发现他们的学历都比自己高,而且之前也都在大公司任过职。

当他们问到张凯的时候,张凯笑着说:“我当年差点儿没考上大学,所以上了一个本科就觉得万幸,再也不敢往下读了。”那几个人都笑了。

他们又问张凯原来在哪家大公司就职,张凯说:“我这辈子还没在大公司干过。几位是不是可怜可怜我,都回家吧?把这个工作让给我?”众人又乐了。

但张凯在他们的脸上没有看到不屑或嘲讽,相反倒是一种欣赏。他心里不禁暗赞邓朝辉,这也是邓朝辉教他的。当你不如别人的时候,你可以学会自嘲,因为自嘲是一种最极端的方式,如果一个人学会自己嘲笑自己,别人就不敢再嘲笑他。张凯不记得和邓朝辉同住的这段时间,邓朝辉到底说了多少这种语录式的名言,但张凯发现这种名言确实管用。

等面试开始的时候,张凯已经拿到了那几个人的联系方式,并且他们互相约定,不管大家能不能谋到这份工作,以后肯定都是在各个大公司做销售,各自确定了工作,要找时间出来撮一顿。张凯说:“同校的叫校友,我们同一轮面试叫轮友。”

“错,”旁边一个人说,“应该叫面友。”

几个人有说有笑,但气氛逐渐紧张起来。因为第一个被叫进去的人神情沮丧地走了出来,众人也不好问他面试的情况,他也没有多说,只是和大家打了个招呼就走了,紧接着第二个人进去。

张凯是第三个被叫的人,他推开门走了进去,眼光一扫便看见六七个人坐

在里面,另外还有一个人坐在远一点儿的角落。张凯觉得这个人有点儿面熟,似乎在哪个酒会上见过,就朝他点了点头。那个人先是一愣,接着也微微地向张凯点了一下头。一个秘书走过来,给了张凯一张纸,张凯一看原来是面试的题目,题目要求张凯向客户介绍公司的一个新产品,场景是在会议当中。

张凯对这个新产品的介绍已经作了充分的准备,但通过昨晚的训练,他知道介绍这个新产品不是重点,重点是待会儿这帮人可能要刁难自己。他轻咳一声,看着每个人的眼睛微笑了一下:“大家好!我是某某公司的客户经理张凯,今天由我来向你们介绍我们公司的新产品计划。”

张凯话音刚落,一个女生说:“我们之前沟通的不是要你介绍你们的新产品,而是要你介绍你们的服务情况。”

张凯微微一笑,看着她说:“是吗?如果你对我们的服务感兴趣,那我想你更应该听一听我们的新产品计划,因为在这个计划当中会有你们最想要的一种服务。”

女生冷笑一声说:“你怎么知道我们想要什么服务?我再给你说一遍,我想听的是你们的服务情况,不是新产品介绍。再说我已经给我的老板汇报过了。”

(摘自《求职游戏》崔曼莉 著)