

轻松戒烟 告别烟瘾

我最终戒烟成功的时候,感觉相当 神奇。之前我每次尝试戒烟,总会导 致长时间抑郁,就算偶尔心情能轻松 一下,第二天又会消沉下去。那种感 觉就像是掉进了一个四壁光滑的坑 里,拼命想爬出来,却总是在看见阳光 的那一刻滑回坑底,最终我会选择投 降,点起一支香烟,尽管我不知道为什 么要这样做。

吸烟这件事情本身就是一个谜。 我们之所以吸烟,是因为别人也在做同



为什么戒烟如此之难

样的事情,但是在所有吸烟者中,没有 人不认为吸烟是时间和金钱的浪费,没 有人不希望自己摆脱烟瘾。我们自己 还是青少年的时候,总觉得吸烟是成年 人才能享受的乐趣,所以才努力追求这 种乐趣;而当我们自己成年染上烟瘾 后,却又追悔莫及,总希望我们的孩子 不要重蹈覆辙。

吸烟的成本相当高昂。每天吸 20 支烟的人,一辈子花在香烟上的钱 在10万元以上。而我们花这些钱做 了什么?我们花钱往自己的肺部填充 致癌性的尼古丁,导致血液中毒,血管 堵塞。我们花钱让肌肉和脏器得不到 足够的氧气,令自己昏昏欲睡,提不起 精神。我们花钱把自己变得肮脏不堪, 满口烟臭,牙齿焦黄,浑身散发着令人 讨厌的气息。我们花钱折磨自己。在 不允许吸烟的场所,我们总是痛苦不 堪。而当我们离开这些场所,点起香烟 开始狂吸时,又会产生深深的负罪感。

有了烟瘾就是这样,当我们吸烟时 会觉得吸烟不对,不吸烟时又忍不住想 吸。当接触到报纸和电视上的戒烟宣 传或与不吸烟的人在一起时,吸烟者总 是会自惭形秽。承受了这么多痛苦和 压力,我们又能从吸烟中得到什么?什 么都没有!

快乐?享受?放松?激情?这些 都是错觉,除非你认为故意穿上挤脚的

小鞋,再把它们脱下来就算是享受!

真正的问题在于解释清楚为什么 人们要吸烟,为什么他们觉得戒烟如此 之难.

或许你会说:"这些我都知道,可是 一旦染上了烟瘾,再想摆脱就难了。" 但是为什么戒烟难?许多吸烟者终其 一生都在寻找戒烟的办法,但总是不

有人说,戒烟的难处在于戒断症 状。其实,尼古丁的戒断症状非常轻, 绝大多数吸烟者一辈子都意识不到自 己对尼古丁上瘾的事实。

有人说吸烟是一种享受,他们错 了。吸烟者自己并不喜欢烟味。随便 找个吸烟者问问,假如手边只有他不喜 欢的牌子的香烟,他会不会拿来抽?如 果没有烟,吸烟者甚至会把旧绳子点燃 来抽。吸烟完全跟享受无关。我很享 受龙虾的味道,但我绝对不会随身带着 20 只龙虾,就像在烟盒里塞入20 支香 烟一样。很多东西能提供享受,但在我 们无法享受这些东西时,也不会感觉到

有人试图寻找潜意识层面的原因, 所谓的"弗洛伊德综合征""复归于婴 儿"之类,实际情况正好相反。绝大多 数青少年开始吸烟,是为了假装成年 人。如果真的在潜意识上"复归于婴 儿",我们就应该找个奶嘴来吮。

有人认为,吞云吐雾能让鼻孔里产 生火辣辣的感觉,这种感觉非常刺激, 这样的理由同样站不住脚。如果火辣 辣的感觉就能产生刺激,为什么不把燃 烧的香烟塞进耳朵里? 如果说这样做 很荒唐,那么把致癌性的尼古丁吸进肺 部岂不是更荒唐?

有人说:"这样我手上才有事情 做!"那么为什么要把香烟点燃?

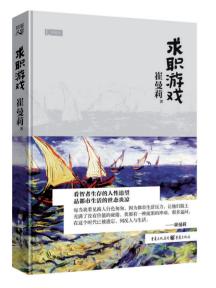
许多人认为吸烟可以缓解无聊,这 也是一种错觉。"无聊"是一种精神状 态,香烟可没有任何有趣之处。

最终,大多数吸烟者会得出这样的 结论:吸烟只不过是一种习惯。这并不 算是解释.但当一切解释都无法成立的 时候,这是唯一的借口。不幸的是,这 种借口同样缺乏逻辑。我们的生活习 惯总是在不断改变,唯独吸烟一成不 变。相信吸烟是一种习惯,而习惯总是 很难改,这是最大的误解。

我们一心一意想改掉的习惯,为什 么偏偏改不掉?答案很简单,吸烟并不 是一种习惯,而是对尼古丁上瘾了!

绝大多数吸烟者不了解毒品上瘾 的原因,所以才会觉得戒烟无比困 难。一旦你理解了对尼古丁上瘾的原 因以及你吸烟的真正原因后,你就会 停止吸烟。

(摘自《这书能让你戒烟》 亚伦·卡尔 著 吉林文史出版社 出版)



人性追望 世态炎凉

张凯知道跟她纠缠下去就会没完 没了,他迅速地说:"请问你的老板是旁 边这位先生吗?"

那小姐一愣,想了一下说:"不是。" "太好了!"张凯一拍手,"既然你的

老板不在,我想他不会因为你在会议当 中增加一个小小的内容而责备你。我 想会议结束之后,如果你既能向他汇报 出我们的服务情况,同时又了解到我们 的新产品,了解到我们的新产品可以给



面试时张凯侃侃而谈

你们公司带来什么样的好处和效益,你 的老板一定会表扬你。"

不等那个女生再说话,张凯冲她潇 洒地一笑,说:"请你相信我,我从不欺 骗女生!"话音一落,屋子里的人都呆 了,那名女生也有点不好意思,大家对 张凯的表现感到意外。

张凯松了一口气,刚准备介绍新产 品,女生忽然又说:"张先生,刚才我说 错了,他就是我的老板。'

"是吗?"张凯看着旁边那位男士 说,"可是我刚才陈述理由的时候,他并 没有反对,我想你的老板很满意我的说 法。但是有一句话,我需要修改。"

张凯对那位男士说:"请问您 贵姓?"

那位男士说:"我姓李。" 张凯笑着问:"您是?"

"我是产品经理。"

张凯说:"我刚才说从不欺骗女生, 那是为了尊重女士。其实我更想说的 是我从不欺骗客户,尤其是对待产品经 理这样的客户。"

众人又笑了起来。张凯看了一眼 大家说:"OK,我知道,今天只是一个 面试,你们对我的了解远远超过我对 你们的了解。但实际上你们的了解都 是通过我的简历和第一轮面试的表现 得到的,现在我很高兴你们可以给我

一个机会,向你们介绍公司的新产 品。我想对于这个新产品,你们的了 解也许超过我,因为我只是拿到了一 点面试的材料,但是我相信,我的新 产品介绍一定是最有新意的,我会让 你们耳目一新。而且我希望,如果在 我的介绍当中,有对这个新产品有益 的一些建议,或者说在以后公司向客 户介绍的时候,可以用到今天我说 的一句话或者两句话,那我觉得不 管我有没有拿到这个职位,我已经 成功了。"

众人看着他沉默了几秒钟,似乎这 个沉默就代表了一种掌声。张凯又说: "我知道各位还要向我发难,我的面试 时间只有15分钟,现在已经过去了5分 钟,我希望大家把发难的时间缩短到5 分钟,剩下的5分钟让我来介绍这个新 产品。你们一定要听一听,一个新人有 什么好的建议。"

众人又微笑起来,其中一个人转过 头,看着墙角的那个人,那个人微微点 了点头。于是,那个看他的人转回头, 对张凯说:"现在请你用10分钟的时间 来介绍你的新产品吧。"

"非常好!"张凯点头微笑,然后打 开了自己的电脑。一个秘书上前帮他 把电脑接到了投影仪上。张凯风度翩 翩地站在屋子中间,忽而走到投影仪前

介绍着自己的PPT,忽而走到电脑前为 自己的PPT翻页,他感觉到自己的无比 自信和风度翩翩。而且他觉得,这种群 殴和邓朝辉的刁难比起来,简直太小儿 科了。想到昨天晚上邓朝辉在其中一 个模拟面式的过程中,不等自己有任何 动作,突然举手打了自己一记耳光,打 得张凯目瞪口呆,但他还是快速反应 道:"请问这位先生,你是为了了解新产 品才来打我的吗?"他感到要说刁难,谁 也比不上邓朝辉。

张凯的面试提前5分钟结束,他 跟每一个人握手,向他们告别,同时 又向那个角落里的人点头微笑,他 确定那个人是在某个酒会上见过的, 那人似乎看他面熟,也向他点了点 头。张凯轻快地走出会议室,门外还 有两个人在等着,张凯满面春风和他 们握手。

那两个人问:"怎么样?顺利吗?"

"挺顺利的。"张凯说。张凯在那两 个人的脸上既看到了希望也看到了失 望,他微微一笑转身走了。

二轮面试之后,张凯自我感觉不 错,但他没有立即拿到三试的通知。连 续几天,他陪着邓朝辉混迹于各种场 所,心里有点惴惴不安。在这样的感觉 中,他开始思念苹果。

(摘自《求职游戏》 崔曼莉 著)