

劝酒逻辑学



中国人劝酒绝不仅仅出于礼仪的要求,而是有非常明确的实际功能的。具体而言,劝酒者要实现的无非是两个目的:一是服从性测试,二是诚意测试。

服从性测试,指的是劝酒者通过观察你是否服从他要你继续饮酒的指令,观察你能不能为了“场面”不惜伤害自己身体,来判断你对它的服从程度。对方被逼喝酒的窘态,是权力持有者在酒桌上最佳的享

受。

“指鹿为马”就是典型的服从性测试:上级其实心里知道这不是马,下级也知道这不是马。双方心知肚明,互“飙”演技给外人看罢了。

对显而易见的谬误依然表示赞同,才是服从性测试的“理想效果”。

同样,在酒桌上,你以为他真的不知道你喝下去会难受?劝酒者完全知道。但这种

伤害和痛苦恰恰是意义所在。如果没有后果,则无法测出服从的程度,是在以最微量的自我伤害的形式,来展示服从的姿态。

诚意测试,指的是劝酒者时刻在观察被劝者是否能够放下心防和体面。醉酒后的丑态是一种小剂量的抵押物,在人和人之间还不能完全信任、但又需要建立合作关系的时候,是某种意义上的“信用等级”。

所谓“喝到位”就是在说这个。如果一顿筵席散尽,你仍然表达清晰、步履稳健,会被认为“没喝到位”,言下之意你没有向我交付丑态作为抵押物,你仍然将你自己的体面、形象、自尊看得比我对你的信任更加重要。

直到喝得胡言乱语,吐完躺倒,劝酒者心目中的抵押品才算足额交付完毕。这期间观众越多越好,洋相越大越好,起哄者都是抵押交付的见证人。

归根结底,中国式劝酒大多是一场权力的游戏。

(肥肥猫)



短文二则

谈读书

“读书的方法很简单!”老教授说,“积极地读书,读积极的书,有系统地读书,读有系统的书。”

所谓积极地读书,是要有主动的读书态度,不能在别人逼的情况下才读书;而读积极的书,则是指书的内容,应该光明、向上,而不能消极、颓唐。至于最后两句话的意思,则是说你应当先拟定一个读书的计划,按部就班地来,书的内容更应当选择有系统、有组织的,才能收到最佳的读书效果。

不顺眼

不顺眼的东西,多看几眼;不顺眼的人,多处些时间,说不定意外的美好就会出现了!

(刘墉)



语言极致

只有你将书中的文字从容地咀嚼、消化,并嵌入灵魂中,你才会发觉,阅读实在是上天赐予人类的厚礼。

——尤金·H·彼得森

人生不过是居家,出门,又回家。我们一切的情感、理智和意志上的追求或企图,不过是灵魂上的思乡病。想找一个人,一件事,一处地位,容许我们的身心在这茫茫的世界有个安顿的归宿。

——钱钟书



哈哈一笑

买螃蟹

去水产市场买螃蟹,到一摊位上精心挑选,看到一只螃蟹居然有个钳子不见了。

我好奇地问老板怎么回事。老板说:“可能两只螃蟹打架,它打输了。”

我问:“老板,赢的那只在哪里?我要那只!”

晒被子

晚上,老公准备上床睡觉,一摸被子,不禁喊起来:“老婆,昨晚儿子尿床了,我不是叫你早上把被子拿出去晒的吗……”

老婆说:“是啊,我晒了啊!”

老公不解地问:“今天白天太阳那么好,被子都没有晒干啊?你放哪儿晒的啊?”

老婆玩着手机,头也没抬一下,说道:“哦,放在朋友圈啊……”

健身

健身房老板培训员工:“健身房的目标客户是健身人士,主要盈利却不靠健身人士。”

员工:“那赚谁的钱?”

健身房老板:“那些办了年卡却一年只来两三次的人,我们最欢迎。”



微语录

你会觉得他们其实都不容易。

△爱在右,同情在左,走在生命路的两旁,随时撒种,随时开花,将这一径长廊,点缀得香花弥漫,使穿枝拂叶的行人,踏着荆棘,不觉得痛苦,有泪可落,也不觉得悲凉。

△用沉默应对他人的非议,在强者是一种风度,在弱者是一种聪明。

△用幸福的脚印丈量生活,你的步履会轻盈洒脱;用感恩的心去面对帮你的人,你会发现人间有许多无私与美好;用宽容的心去面对伤你的人,

幸福

好吃的东西,吃得越多,吃得越猛,回味就越少。好吃的东西,如果你仅吃一小口,细细地嚼,慢慢地品,却能回味悠长。

幸福的人,不是得到的幸福多。幸福的人,哪怕是上天仅给他“一小口”幸福,他也会极为珍惜,细细地嚼,慢慢地品,让幸福回味悠长,历久弥香。

小人

一个人,如果选择小人作对手,无非是三种结果:赢了,人们会说“比小人还小人”;输了,人们会说“小人不如”;平了,人们会说“跟小人没什么两样”。

对付小人,不是去战胜他,而是远离他。

正确地选择对手,远比战胜对手更重要。

邻居

邻居有多远?它的距离仅是薄薄的一堵墙。但如果方向反了,便要绕上地球一周才能抵达。

所以,最近的地方往往最远,最远的地方往往最近。

心灵的空间也是如此,我们有时因一时迷失,把情感中最近的邻居,放在最遥远的地方。

教育

对待孩子教育,我一直主张以鼓励为主。有一位家长,对此持不同意见,他问我:“向石灰泼冷水,只会越泼越热,越泼越滚烫,越泼越沸腾。教育孩子,也是此理。”

“如果向石灰泼热水,一定会热得更快,滚烫得更快,沸腾得更快。”我说。

激发一个人的热情,“泼热水”永远比“泼冷水”更奏效。

(综编)