

（2）宽容的人一定懂得谈判

走过五庄观之前的唐三藏师徒，都是不善于谈判的，他们四个，遇到问题，没有一个人是有谈判倾向的。

清风明月两个小道士奉献奇形怪状的人参果给唐三藏吃，唐三藏一口拒绝、并对两个小家伙做了言辞斥责、与道德教育。这时候，当遇到严重跟自己过去经验和观念冲突的事情，他只是任由自己过去形成的善良是非的观念来左右自己，这种心理状态、基本上相当于一种受到伤害的应激反应。

但是他忘记了一个事情，作为一个修行人，他在坚持自己观念的时候，忽略了他这种激烈的、看上去好象是坚定的反应，不但有可能给别人造成心理伤害、错怪别人，还有漏，那就是顾首不顾尾的漏，用一句特别不

好听的俗话来形容，就是磕一个头放仨屁、行善没有作恶多。

一个人心态好的时候，当遇到类似唐三藏这种境况的时候，决然不会像他这样激烈和粗暴。一般来说，会在小道士声称真的是果子之后，不是马上堵上人家嘴巴，乃是向小道士进一步探寻真实性的例证，寻求确凿的依据。这才是一种更加有涵养的宽容的心态嘛。

那悟空呢，也一样不擅长谈判，他遇到大仙阻难，也是不懂得心平气和的坐下来、也是不跟人家好生理论一下，寻找一个问题的解决办法。孙悟空表现的是很要强、一味耍神通，就算行为上输了，也要几次三番的在嘴巴上赢回来、讨便宜。八戒呢，撺掇孙悟空的时候、说话很有诱惑的水平，遇到麻烦了，就把猴哥给推出来。

他们这些做法，都不是正道的，当然实质性的问题就解决不了，因为他们根本就不触及问

题的根本嘛。而且作为一个团队来说，遇到麻烦了，这三藏八戒和沙僧，先是由于侥幸心理作祟，一味的听孙悟空的。到了孙悟空黔驴技穷、大家伙都山穷水尽的时候，他们也不是静下心来，合力合谋的研究研究自己的问题出在哪里、解决方案是什么，而是内杠开始了，三个人居然不约而同的拆起孙悟空的台来。

从小说这一回的开场白，就能看到，他们几个人，都有一个毛病，有那种假象的刚强。作为一个修行人，这种刚强，从世俗的角度上去看，看上去很爽、很有范儿、大义凛然的。但是从修行的角度上看，那就傻透了。因为这个人的思维是僵死的，他这种坚持和刚强，不是来自理性、也不是来自心性，是脑筋里面生锈的结果。

别说修行人了，就算作为世上的一般人，遇到的任何矛盾、僵局、死结，背后，其实，只要你能跳出自己、跳出所有相关人的局

限，然后再把所有人的诉求都囊括起来、并且深入的探究诉求后面真实的诉求、根本原因，你会发现，会有一个能满足所有人诉求的解决方案。也就是说，人世间遇到的矛盾、僵局、死结，说白了，都是人心的死结、是人思想中的，不是这个世界的死结、更不是老天爷的死结。

并且，天无绝人之路，只有人自绝于天。仅此而已。当然，绝大部份人都认为找不到这个能把一碗水端平的方案，最大的原因不是智商、阅历、权势不够，是跳不出自己、跳不出人世间这个层面的理，用一句大俗话说，就是豁不出去。

可是，那可不是说，你豁出去了，就一定有方案乖乖的呈现在你面前。不是的，如果你豁出去的是理智、甚至在豁出去的时候还怀着一丝侥幸心理、认为自己既然豁出去了就一定得有结果，那就错了，连理智都抛弃了、那不是傻子嘛。

相比较其他三个人而言，孙悟空是最能豁出去的，虽然逞强好胜，可是他在任何时候都不放弃希望，就连在最难堪的时候，在唐三藏猪八戒沙和尚在背后对他戳脊梁骨的时候，他还一如既往的活蹦乱跳的去找解决办法。

你看他这时候说的话，让我都好感动。他左边听着唐三藏的最后通牒“若三日之外不来，我就念那话儿经了。”右边还在跟那镇元大仙交涉关于唐三藏的安危：“你却要好生伏侍我师父，逐日家三茶六饭，不可欠缺。若少了些儿，老孙回来和你算帐，先捣塌你的锅底。衣服襁了，与他浆洗浆洗。脸儿黄了些儿，我不要；若瘦了些儿，不出门。”

言语中自是对大仙充满了威胁的意味，那大仙却被威胁的好生感动，两眼红红、哽咽着说：“你去，你去，定不教他忍饿。”

您，遇到问题，一般都跟对方“谈判”吗？会跟自己“谈判”吗？