

## 《空中辅导》与他相处不再怕

### 第 29 讲：竞争型人物（3）如何与竞争型人物更好相处（下）

《辛普森一家》里有一句话说：“亲爱的，如果你太好胜，永远都不会快乐的。”是吗？不是赢了才快乐吗？有人说，严重的竞争型性格倾向如果发生在夫妻关系中，几乎都没有好下场，一不小心就会把婚姻关系变成你死我活的角力场。有人认为在这种婚姻模式中的表现，通常有三大类：一、争论对错；二、一味改造对方；三、其中一方活在压抑中，自我形象崩溃。

亲爱的朋友，你觉得呢？杨绛在《我们仨》提起一件小小往事。她说：“我和钟书在出国的轮船上曾吵过一架，原因只为一个法文的读音。我说他的口音带乡音，他不服，说了许多伤感情的话。我也不是省油的灯，尽力还以颜色的伤他，还去请同船一位能说英语的法国人公断。她说我对，他错了。不过，我虽然赢了，却觉得无趣，很不开心。”

在一个宣传建立和谐家庭关系的广告中，听到一个问题说：“吵赢一场架，输了一个家，值得吗？”说到最后，严重的竞争型性格会影响不同的关系，包括婚姻。过度的想要赢对方，得到胜利，到头来原来总有所失，不单根本不会快乐，甚至会失去一些我们本来没有计算好的、重要的关系。

亲爱的朋友，上两集我们来认识了竞争型性格倾向，不知道你有没有找到自己人生中某段关系的影子呢？是的，过度强烈的竞争型性格倾向，不单会影响在工作环境中的人际关系，也能影响我们与身边的亲人、爱人、朋友和弟兄姊妹们的关系。让我们谦卑来学习怎样更好与有竞争型性格倾向的人相处，也求神帮助我们，检视自己会不会也有这样的行为和倾向吧！

上一次我们开始讲了如何更好的与竞争者相处，你还记得头两个重点吗？它们是：一、认识自己内心的竞争型；二、竞争者的动机。

如果想要温故知新，欢迎你重温上一集！

上一次尾声的时候，我们说在成人世界中，其实有很多在潜移默化中被我们默默认同的竞争神话，有些也许已经植入我们的身体里，影响着我们。我们现在就来听听如何更好的与竞争型人物相处的第三点。

### 正视成人世界中的竞争神话

其实在我们长大的过程中，不经不觉间也许认同了，打败别人，就等于我们更棒。我们相信不断竞争，必然能改善表现。的确，有适度的竞争与互相学习，我们就不会那么懒惰，会多花点时间和努力去做，结果也许能好一些。但是，我们沉醉于竞争神话中的同时，有时候却忽略了

过多竞争所带来的负面影响。早于 1970 年代，已有研究人员以两组小童为研究对象，邀请他们做简单的孩童拼贴画，然后交由专业的艺术家评判小组作评审。结果你猜是怎样的？评判小组认为其中一组的作品较为优胜，而出人意外的是，较为优胜的那组，是求胜心较低的那组。为什么呢？专业评判小组认为，只是一心要赢的那群孩子的作品毫无创意可言，因为他们只想着要赢，在想怎样突出自己的技巧，却没有真心去创作；而另一组孩子反而专注的想自己想表达什么，然后试着表达。

成人的世界岂不是一样吗？比方说专注与自己比较的运动员，比起令一些只想击败对手的运动员的投射准确度会较高，跑步的速度也较快。美国奥斯汀的得克萨斯州大学在早年研究报告中，发表了当时一项令人震惊的发现，注重自己表现进步的商界行政人员所赚的钱，比同业中那些以与别人竞争作动力的人，竟然更多出百分之十六。其实这两类商人，他们都不停力求进步，但第一种商人专注与自己比较，另一种则只想着要把别人打败。谁知，第二种商人把焦点放在别人身上，令自己不经不觉间也失去了敏锐的触觉和创新力，也无法自主的享受工作中的成功感。事实上，人内在的动力，往往比过度竞争更能产生有效的推动作用。

## 检讨你的合作性

德夫斯大学的科恩教授曾在著作中说：“良性竞争一词是自相矛盾的。”他认为我胜你败这种态度没有建设性。然而并非所有专家都同意他的说法。对很多人来说，胜负是层次与角度的问题，有胜负之分不要紧，问题是我们是把胜负放在第一位，将其视作最重要的东西！

竞争可以是良性，也可以是恶性的。同样，手段可以是公正，也可以是卑鄙的，问题都在于我们怎样选择。你得到一年一度的工作表现表扬大奖，是很值得高兴的事。也因为这个奖励，令大家在过往一年都更加用心工作。但是，如果你是因私下破坏同事的业绩，到处散播是非和拉拢关系才得到这个奖，那么，这个奖不但没有使你得到真正的胜利，而是你的行为显得卑劣，竞争的目标与过程都带有摧毁性了。

另外有一点我们经常忽略的，就是原来健康的竞争之中，也会有合作的余地。竞争一词源自于拉丁文，有互相斗争的意思。当你和盟友互相竞争，但在过程中大家的目标都是一致，就不一定需要有失败者。这个过程中，你与你竞争的对象，其实可以是在同一阵线的。例如，打球的时候，大家主要都是希望改善球技、玩得高兴、互相增长、互相鼓励，而不是花掉所有精神去要打倒对方来抬高自己，甚至互相挑衅。我们的社会中，甚至在我们的亲密关系中，经常分不清破坏性的竞争和健康的竞争，更加忘记了，原来哪怕在健康的竞争中，也可以有一种合作、互相增长的态度和关系，不一定要斗个你死我活。

## 不一定要参与竞争

说得明白一点，如果有人喜欢把任何事也看成竞争，也许，你无法阻止他们。但是，你却可以选择不参与，不一定要无辜被动的成为被选中的牺牲者。在不少情况中，其实拒绝是一种可行的选择。你曾经跟朋友幼稚的赌气吗？比方说，你的闺蜜跟你炫耀曾经去过多美丽的地方旅游，

说你一定没有看过那种风光？或者你的哥们跟你说他很勇敢的完成了那个刺激得要命的笨猪跳运动，还要你尽管说出你做过最勇敢的事来比较比较，声称无论你说什么，他都一定曾经做过。结果你被他惹怒，为了证明他错得一败涂地，就绞尽脑汁想要回忆起自己做过最勇敢的事来跟他拼一拼。但是，想一想，他喜欢证明自己很勇敢，没有问题，但这跟你一点关系也没有，你不需要跟随他证明自己的方法，去证明你自己啊！为什么我们总会被挑衅情绪，然后走进别人设定的游戏规则中，想去证明对方是错的呢？为什么我们也不由自主的，在别人挑衅、挑战我们的时候，非要参与在竞争当中呢？这样不是丢下陷阱，像上钩的鱼儿一般吗？

面对竞争者的攻势时，我们甚至可以直接告诉对方，我很高兴知道你这么享受那些刺激的运动体验，但我只想和你聊聊天，不需要比较呢！很多时候，其实这种表达可让竞争者暂时不再进入竞争模式，也能帮助这些习惯竞争的人稍停一下。

这种真诚的声明往往能阻止一场不必要的竞争发生，但对方如果是沉迷竞争的人，即使你解释也没有用，这时候，你可以考虑定下规则，比方说你可以直接跟对方说：我会这样这样做，你喜欢做其他选择也可以呢，我只是不想竞争。

请记住，很多时候，其实你也有选择不参与竞争，反客为主的权利呢！

## 应用简单的经济学

竞争者经常会问一些问题，比方说：“这是谁的？我怎样可以得到？”“为什么他会有？”“为什么你有我却没有呢？”他们之所以会问这些问题，是因为他们正在进行很多经济学家提出的“得失所系的赌赛”的理论。这是什么东西呢？这种理论认为，你所得到的，就是别人所失去的。简单来说，他们认为“别人有，那我就没有了。我想要有，别人就不能有！”这种理论强调存在的东西是有限的，最后都会被用尽，如果别人拿到，你就什么都没有。很多竞争者相信了这理论，以为一定是这样的。于是，妒忌心促使他们忘记了，很多存在的东西其实是足够满足大家的。不少竞争者心里想：“若如果你多拿了一点，我就一定会少了一点！这样不行！”

亲爱的朋友，生命中的快乐，不一定需要透过跟别人敌对才能得到。别人有，不等于你就会缺少。同样，别人没有，也不等于你会有啊！举个例子说，一个公益团体在一个派白米的小区公益活动中，预备了充足的白米库存，能派给小区里所有合格的老人。结果，某几个大爷大妈以为其他人拿了自己就没有，哪怕志愿者们已经清楚说了大家都会有，不必担心，但他们还是深信，那些跟自己想要的东西一样的人，就一定是敌人，不可能合作，最后排队时他们争先恐后，导致其他人也紧张的相争齐来，还有老人因为插队而被推倒了。本来大家都能舒舒服服的领到白米，最后却因为其中一些人的过度竞争心理，想要打败别人，觉得不是你死就我亡，结果弄得所有人不得安宁。让我们也尝试检视自己的心态，在面对竞争者时，也保持一个比较平衡的观点。

## 实践自己的目标

任何行业里最优秀的人才，大部分的原动力都来自于工作本身，而非打败别人或陷害别人的心。但有些竞争者却不是这样，自己工作进步带来的满足感，他们往往会忘掉。他们通常很在意要去比较自己与对手的表现。“我今天有没有在老板面前表现得比他好呢？”“妈妈觉得我还是他比较优秀？”过度在意去与人比较，令竞争者无法真心体会到生活中的满足，也不能安定下来。除非超越对手，否则就不行。为避免掉进这种陷阱，让我们静下来想想，如果不与别人比较的情况下，我们想的本来是什么？我想实现的生活是什么？我真正需要的，又是什么呢？亲爱的朋友，想到之后，努力向着那目标实践，比起与人比较更有意思。

“胜利”是一个非常临时的指标，只是一种比较。怎么说呢？胜利只能帮你估计到你的表现跟某人比较之下，好些还是差一些，是一种要跟别人挂钩才有的意义。所以，当我们只专注于与别人比较，其实也不代表我们做得好。换句话说，让我们不要堕入圈套，只专注与人比较，因为这样不会带来成功，甚至只会带来从嫉妒而来的挫败。

## 防止产生妒忌心

竞争的心有时候也是嫉妒的象征。开始竞争时，往往是因为我们想拥有别人的东西。这些东西可以是实在的，比方说是一个升职的机会，也可以是无形的，像性格之类。无论是什么，如果你身边出现了爱与人竞争的人，请不要在他们面前炫耀你那些会让他们妒忌的东西，因为竞争者会惊讶的以为你在向他炫耀你的成功，你想要超越他。在能力范围之内，请不要经常在他们面前炫耀你的成绩，这样能帮助避免你与竞争者发生冲突。但当然，这不等于你需要完全隐藏你自己的优点，找一个合乎中道的点去健康的表达自己就很好了。面对不同严重程度的竞争者，如果你珍惜与他们的关系，可以考虑少一些提起那些让对方产生妒忌心的信息，这可能会帮助你们的相处。

## 欣赏竞争者的长处

不错，要欣赏那些总是想与人竞争，死缠着要赢你，令你吃不消的人，是有点困难的。但是，有不少竞争者其实对关系也有非凡的贡献。首先，有些竞争者是非常努力的，他们绝不坐以待毙。遇到任何挑战，他们会下手尝试去解决问题，有时候甚至包括与人的关系。有些自觉的竞争者更加会努力不懈地改善与别人的相处。所以，竞争者也有很多种类呢！此外，有些竞争者充满策略，能想出很有建设性的计划与安排，令他人受惠。

有时候，竞争者的力量如果运用在正确的方向，其实对工作和对关系，也能有着莫大的益处。所以，不要让彼此的缺点，妨碍我们建立珍贵的情谊。在面对受竞争型性格倾向困扰的关系时，不妨想想刚才的小建议，也不要任何一类型性格倾向的人物完全定型呢！求主帮助我们！