



# 爭一口氣 與 麵包的迷思

次治桑

有一條普通的巷子，巷子底有兩家店。右邊的一家的招牌是「爭一口氣」，左邊的廣告是「爭一口麵包」。店子裏面沒有任何有形的商品，只有幾張沙發椅而已，還有一位先生和一位小姐，各自負責掛號和叫名的工作。只見兩邊的店家之中的小姐嬌呼連連，而被喊到名字的男女老幼就起身走向一張畫著「生存之情意線」的抽象味道的屏風之後去，然後再從邊門欣然地揚長離去。

這一座山沒有什麼特殊的地方。這一條巷子也普通得很，跟任何地方所看到的，並無兩樣。奇怪的是這兩家店的怪法經營。有一天，管區警察先生終於按捺不住，他自己也充當起客戶到店裏掛號報名去了，雖然店東老早跟他表明開的店無非是心理協談中心而已。



他進去之後，發現屏風後面是一個約莫四公尺見方的空間，四壁都是書櫥，並且擺滿了書。中間擺了一張桌面寬廣、乾淨、舒適的桌子，桌子兩邊各有一張有靠背的椅子，椅子上還擺著一條鬆軟的彩色繽紛的花墊子。屋子裏開著適度的活氣冷氣，雖不至於如置身北歐，倒也涼爽宜人。原來，那從外面看起來像屏風的，從內面一瞧不復有屏風的味道，用手去摸才知道是結結實實的牆壁，不過已經挖鑿成且裝飾成一個可以放書的石室、石架了。

他人大略瀏覽了一番，無暇去察看擺著的是什麼樣的書。因為，主人已經起身迎接他了，他只好把外放的眼神給收了回來。用力地張大眼睛，重重地把兩道平常用來搜索犯人的眼神射到主人的臉上去。

「您是楚先生吧，請這邊坐，你的氣色很好，眼光更是逼人，看來你經常注意自己的飲食起居，並且至今還保留一股自小就養成的好奇心，我很欣賞你這個樣子。」主人一口氣地說了這些恭維他的話，同時在說話當中已經坐在椅子上了，並順手倒了一杯茶給他。主人的身子也相當結實，留著一頭長髮，梳理得很優雅，有二道濃厚的眉毛，顴骨在頗為蒼白的面容中顯得很突出，二片紅潤的嘴唇相當活躍，由於些許的鬍鬚使得他有些老成，雖然從他穿著的年輕氣息中猜測，應該還未步入中年。

「那裏，那裏，你也一樣。」楚先生是來客，他習慣性地把中西的客套話聯合起來使用，同時也大大方方地落坐在他身邊的那張椅子上。坐定之後，習慣性地伸手入香港衫的左方口袋裏，拿出微有薄荷味道的玉山牌香煙，抖了一下，從紙煙盒中跳出了一根露出半截長的煙來，他把煙移向主人，口裏說道：「抽根煙吧，還沒請問貴姓呢！」

「哦，我姓秦，抱歉得很，我不習慣抽煙，只習慣喝茶、喝可樂和喝酒。」主人雙手堵在煙前，十指張開。

「那你介意我抽吧。」

「當然不介意。」

「我今天來到你這裡，沒有別的問題，只是想請教您這個『爭一口氣』的店名有什麼特別的意思，並且想問你什麼是心理協談，這些我都不太清楚。」來客在點燃他的香煙，吞吐過後，表明了來意。

主人聽了之後，先是微微地笑了起來，但是沒有笑出聲來。「我先請問你，人活在世上，如果不爭一口氣的話，能夠活多久？」

「好像是活不久。空氣、陽光、水不是人生三寶嗎？可是這三樣東西

用不著辛辛苦苦地去爭呀。」

「是的，你明瞭就好。我再問你，我們為什麼要逼自己努力上進呢？是不是也爲了爭一口氣呢？」

「好像是。聽您這樣一說，這其中並沒有什麼，很稀鬆平常，我以為還有什麼特別的含義。看來，我也許可以走了。」來客說罷就站了起來。「你先別忙著離開，反正都已經來了，多待個幾分鐘對你沒有什麼損害吧，況且我的話也還沒說完呢？」

「難道你還有什麼大道理不成？不過，你可要知道，我是不習慣別人來教訓我的耶。」

「是的，這個我想我早就可以感覺得到的。原來，我跟你說。這爭一口氣有各種不同的種類，完全看各人所爭的氣是哪一種氣才能決定的。」

「氣也可以分類？該不是分成氧氣、氮氣、氫氣吧。」

「當然不是這樣分。依我的分法，是分成淡泊之氣、富貴之氣、中道之氣等三種。」

「哼，分了等於沒分。我很奇怪爲什麼還有那麼多的傻瓜來找你洽商問題，我今天也許是白來了。」

「楚先生，你先別惱，我的氣雖然分得不十分好，可是對面的麵包也不見得分得比我高明，好了，我的同業應視爲我的同胞，我不多說他了，還是多說說我自己這邊的情形好了。平時的客戶來到我這裏，根本不曾提及類似楚先生你所提的問題，他們只是把他們的問題告訴我，然後我再在一切可能的範圍之內設法幫忙他們，如此而已。」

「是這樣嗎？難道說您的客戶對您的店名不發生絲毫的困惑嗎？從來就沒有有人用這種名稱來當招牌的。」

「他們當然或多或少也會懷疑過。不過，我都直接了當地告訴他們，爭一口氣就是爲了更有意義地活下去。他們一聽也就全然明瞭我的意思。」

「可是，當初我走進來的時候，你爲什麼不會相同地告訴我那些話呢？反而胡亂牽引我的思路，害得我以為其中或許有別種神秘的含義哩。」

「這其中的道理很簡單，因爲你來我這裡，不是你有求於我，而是你對我的所作所爲感到好奇而已，並且我自己知道我決無法滿足你的好奇。」

「我當初的確是這種想法迫使我來找你的。可是，我的好奇你爲什麼無法滿足呢？難道說你也沒有辦法加以疏導或指引嗎？」

「嗯，指引倒還勉強可以。」

「那麼就請你勉強指引指引吧。」

「我只能送你幾個字，幹我們這一行的只能做到這一點，況且你又沒有什麼大麻煩，我大可不必用我平素給我的客戶的處方來對付你。」



「送我字，不是開玩笑吧。」

「不是的，我送你的是：反求諸己，專業敬業。」

「慢點，我拿本子出來把它們抄起來。」來客果然從口袋中又掏出一本小記事簿，恭恭謹謹地把那八個字抄了下來，狀似安心不少地放了回去。

「楚先生，所謂爭一口氣也只不過是貢獻一己所學而已，當然世俗所謂的衣錦還鄉，榮歸故里，也是爭一口氣。不過，相形之下，還是前者來得可靠些、殷實些，後者的成就必須再加上冒險、運氣，除了苦幹之外。這也就是我送你那八個字的本意。」

「你的意思是說我欠缺那種冒險奮鬥的精神？」

「是的，因為你自小生長在一個安定的家庭，到目前為止你的人生歷程中都沒有讓你嚐到冒險的真正滋味」這是好是不好，恐怕很難斷言。只是，冒險之前還是需要一番苦幹力行的，你就先從這裡做起，相信不會錯失一切應得與可能得的成就的機會的。」

「說來說去，爭一口氣好像與機會也脫不了關係。」

「是的。機會與任何東西都脫不了關係的。經常有很多人向我抱怨他們的人生當中沒有機會可言，他們註定一輩子要幹公務員，要幹小工友了。對於這種客戶，我總是喜歡反問他們：你怎麼知道一輩子的事？況且一輩子幹同一件事也沒有什麼不好的。關鍵是在於你以什麼心情去做，以及你如何從其中或者從旁找尋自己的寄托。」

「你還是沒把機會的性質說清楚。」

「別急，我只是停了下來喝一口茶而已。我可以告訴你，每個人都有很多的機會，可是不知如何地把握，以致都平白失掉了，這是老生長談了，然而却是最中肯的話。因為我現在為了明白起見，只得把機會當成一獨立事件來說，其實，機會永不能獨立，它一獨立就等於零，它必須與個人的才華、性格，特別相結合，才有發展的餘地。結合的可能有的是與生具來，有的是才學臻於可攬之境，有的是無意得之，有的是拚力奪之。」

「這就是爭一口氣的迷思吧。」

「是的，再仔細地說，爭一口氣也就是爭全部的氣，一不是指一次，而是全部。這種期許甚高的自負是源自西方的勇猛奮進，不是東方的虛靜處一。因為學西不成還有小成，學東不成就成懦弱。」

「你還沒告訴我什麼是心理協談。」

「我已經說了，楚先生，望你三思。」

「爭一口麵包，爭一口麵包……」楚先生一面走著，一面喃喃地唸著，他似乎不懂這句非常簡單的話。不知不覺地也走進了左邊這家店裏去了。掛號。等候。叫名。方式與右邊的那家一樣。設備也差不多。

「先生，該您了。」銀鉞般的聲音在楚先生的耳畔輕盈地盪開來。楚先生滿足地且微笑地站了起來，並說聲謝謝，就逕往屏風之後走去。

他走進一看，好像又到了同樣的地方，什麼東西都與先前去過的那家一樣。唯一不同的是這家的主人已經白髮蒼蒼，雙眼却炯炯有神，顯然是上了年紀的人，然而却掩飾不了他那澎勃的心智之活力。

「楚先生，做姓秦，請坐，我喜歡抽煙，你也來一根好了，來來來，你先請。」主人簡單明瞭地打過招呼後，給來客點過煙之後，就自己大口大口地抽起來了。

「楚先生，你一定有不少困惑要問我，沒關係，既然來了，你就一項項地提出來好了，我一定可以給你滿意的答覆的，不過，在你問我之前，你自己也得把自己的思緒條理一番，免得到時被我給搞混了。」主人在來客未表明來意之前，就搶著說明自己所習慣的談話方式，並且告訴客人自己已有足夠的東西可以和他共同討論的，同時還要求客人必須嚴陣以待，不容稍許疏忽。

「你的店名是爭一口麵包，我覺得很奇怪，還有，你這裡的一切和對面那家的爭一口氣，怎麼會完全相同呢？而你又同姓秦。」

「這沒什麼，他是我兒子，我是他父親，他的一切都是學我的，只是店名不一樣罷了，我有我的客戶，他有他的客戶，我們之間倒還相安無事，有時也還互相研討彼此的客戶所發生的問題。至於我為什麼要取名為爭一口麵包，那是因為我個人認為人生在世，不爭個可以糊口的東西的話，光靠救濟和支援，終究不是長遠之計，為了活下去，必須爭一口麵包，否則一切免談。」

「是呀，必須吃東西呀，這是生物界的第一公理，什麼人不教就懂，不學就會的最普通的道理莫過於此了，可是，為什麼還會有人來找你協談呢？」

「這沒什麼。我的客戶可以分為二種，一種是焦急地爭不到固定麵包的人，一種爭到了長久的麵包，却仍不滿意的人。他們都來找我，我也沒什麼方法禁止他們不來，除非我解決了他們的問題。然而我又無法給他們麵包吃，或者換一種麵包給他們，我只能從旁協助他們，爭取時還是要靠他們自己。」

「你把麵包分為幾種呢？」

「三種。依次是：糊口麵包、腸胃麵包、心靈麵包。這三層意思都很



容易明瞭，我想我也不必多費口舌，你一定可以弄得很清楚的，假如你把四周的人他們生活的情况加以詳細的比較的話。」

「我慢慢明白你所說的意思了，可是，你又如何從旁協助你的那些客戶呢？」

「那沒什麼。你怎麼對我的客戶關心起來了，反而不關心你自己。依我看，你來我這裡，可能不是有求於我，而是對我的行業及我的技藝發生好奇，這樣也好，能讓你看看我的所作所為可能對你對我有幫助，不過，可能你所得的幫助比較大，我老都老了，你還年輕。所謂爭一口麵包在我說來，當然不是僅指衣食無慮而已，聖經上有一句話說道：看那天上的飛鳥，也不種、也不收……天父尚且養活他們，你們不比飛鳥更貴重嗎？於是，不憂於衣食是很容易做到的，只是一般人在衣食上面妄求過多，以致於忘記了衣食的真正意義，也忘記了謀求衣食的正確途徑，我的客戶的問題全在於此。」

「你總不能每次都說大道理給你的客戶聽，這樣一來，你還有什麼花樣可變呢？」

「那沒什麼。大道理我也不層說給那些人聽，今天是楚先生你有福，特地說給你聽的。平常我和我的客戶之間的談話是沒有什麼大道理的，爲了要對症下藥，只好偏重各人的特殊狀況了。今天與你談的，大概都不適合實地挪來與客戶們相與問答，因為我和你談的之內有很多我自己的東西，這包括我的修養，我的才學，我的興趣，我的心理背景等等，是很主觀的東西，可是，和客戶們談論時必須時時以客戶爲主，要設法進入客戶思想之流，任其漂流，直至灘頭或擱淺處，才有我活動之餘地，但是，我活動之時，又必須時時適應客戶，在導其流的當中又不能稍含我個人之偏見，要處處指問最大的社會利益和幸福。」

「你還沒說清要和我談的，你似乎是感慨過多，不免說得離開主題太久了吧。」

「那沒什麼關係的。爭一口麵包原是淺顯易懂的道理，不消我多說，楚先生你就可知道的。一般人之所以不明其中之理，是他們忘了，因爲太簡單太平常而忘了，這是人世間的通病，大家都只注意和記取特殊之事物，至於最平實平淡平凡之物反而嗤之以鼻，我之所以感慨的正是這一點。每個人盡他的力去換取衣食，衣求其暖，食求其飽則可，又何必要多事花費，多事鋪張呢？更甚者，還得假借各種名目來吃飯花錢，穿衣亮相，把每個人一顆純淨的心都給搞得迷迷糊糊了。結果，有不多不少的人看得開之外，其餘的不是另謀他法以致忽富就是掉入非法之地以求橫財，弄得人不安於行，不安於居。」

「你似乎對當今的社會形態不太了解，所以才有這種農業社會的思想。」來客終於反擊了主人一句。

主人似乎承受不了這個反擊，緩緩地呷了一口茶，才慢慢地說：「是的，我確實對現今的社會不太了解，可是我否認我的說法是農業社會的，因爲我本人是生長在道道地地的工業社會裏頭的。我認爲人們爭一口麵包的幹勁在工業社會裏頭是比較明顯比較強烈，但不見得比農業社會所付出的還多，同樣的，在享受麵包的方式中，或有不同，但是，畢竟都花費掉了。我之所以非議不對的地方，不是指責不該享用自己的麵包，而是想建議出一套比較有意義的享用方式來，也許我來不及說出我所設想的方式，才惹得楚先生你不同意我的說法。」

「是的，我的確是這個意思。」來客不好意思地又點了一隻玉山牌的香煙，並遞了一根給主人，也幫他點燃，兩人暫時保持了片刻的沈默，各自吐了好幾個煙圈。

「楚先生，你注意到了嗎，如果我們不吐煙圈的話，這些煙一般腦地散掉了，來得快也去得快，如果我們不抽的話，這些煙光是點著也會燒盡的，要是我們吐一下煙圈的話，好像就比較高明了吧。」

「是的，這是你的爭一口麵包的迷思嗎？可是用這種例子來形容有欠高明喔。」

「這沒什麼要緊的。反正這種道理本來就很淺顯，一般人忽略了自已應該毫不吝惜地付出自己的努力，有所選擇地享用自己所得的，適時的保留地幫助別人。」

「我想我該走了，我被你們一老一少弄得迷迷糊糊的，我看那天我再抽空過來坐坐好吧。」

「楚先生你慢走，抱歉得很，你的問題沒有提完就要走了，不知道我的答覆你可還滿意？」

「在你這裏我知道了什麼是心理協談，可是，我對你的爭一口麵包反而不如對你兒子的爭一口氣來得明瞭，這是爲什麼呢？」

「這就奇怪了，別人總是比較了解我的爭一口麵包，你却正好相反。我想你可能是讀書人之故。」

### 三

爭一口氣呢，還是爭一口麵包呢？這是個人的迷思問題。什麼是迷思呢？

迷思不含有價值判斷色彩，是一種個人無法解釋甚至是莫明其妙的心



堪誤表

23期

一些醫藥名詞的

英語發音

頁數	行數	錯	對
130	左 19	說	聽
130	右 9	只	亦
128	右 4	Enterobacteriaceac	Enterobacteriaceae
128	右 7	[ 'reidi ai ]	[ 'reidi, ai ]
126	左 3	bacterio' stzsis	bacteri' ostzais ]
125	左 2	眼	根
125	右 7	gastroje junostomy	gastroje jun' ostomy
125	右 8	cholecystostomy	cholecyst' ostomy
125	右 24	tonometry	ton' ometry
125	右 26	splenomegaly	splenom' e galy
124	左 24	'mesentery	'mesen, tery
124	左 24	'dysentery	'dysen, tery
123	右 36	[ ti:la ]	[ 'ti:lə ]
121	右 9	[ i ], [ ə ], [ i: ]	/ i /, / ə /, / i: /
121	右 35	只	亦
120	左 28	[ ka:ha:lz ]	[ kə' ha: lz ]
120	右 2	[ 'puəkinjel i ]	[ 'puəkin, jel ]
120	右 8	[ gi:'ja:nba:'rei ]	[ gi:' ja: nbə'rei ]
120	右 12	重	定
119	左 18	[ meitrisi:z ]	[ 'meitrisi: z ]
119	左 25	碑	磚
119	右 3	[ tr ]	[ 'tr- ]
119	右 10	[ feifi: i: z ]	[ 'feifi: i: z ]
119	右 14	[ steipi: z ]	[ 'steipi: z ]

理傾向，這種傾向有時是信仰某一個意見，相信某一種說法，討厭某一個  
人，喜好某一項成就……等等。比如說有人很討厭某某歌星，可是却說不  
出所以然來；德國人相信德意志民族是世上最優越之民族，然而他們却無  
法拿出令人信服的證據；有人認為文法學院的男生有自卑感，愈想愈覺得  
是這樣，事實上呢？不見得。

迷思有時却可以產生很大的力量，比如說，某位歌星大紅特紅起來了  
，希特勒下令殺害猶太人，進而進行人體實驗；大家一窩蜂考理工學院，  
或者一窩蜂考大學。

很少有人能夠突破迷思的樊籠，因為迷思與迷信不太一樣却又有點相

似，迷信可以經由教育而予以消除，迷思却没有辦法，主要的原因是，教  
育由人來進行，而所謂的迷思與人相結合，反而會透過教育而傳下去，或  
者獲得更多的「思徒」。

在此，不論你有爭一口氣的迷思，或者是有爭一口麵包的迷思，再或  
者是二者都有，那都是不錯的現象。所令人耽心的是你沒有這方面的迷思  
。如果你真的沒有的話，那也沒關係，因為幾乎沒有人可以判定自己沒有  
這些方面的迷思的。同時，在明瞭此點之後，當知迷思已不成重要的問題  
了，那麼，什麼是重要的問題呢？