

放弃的艺术

放弃的艺术

2016年10月01日



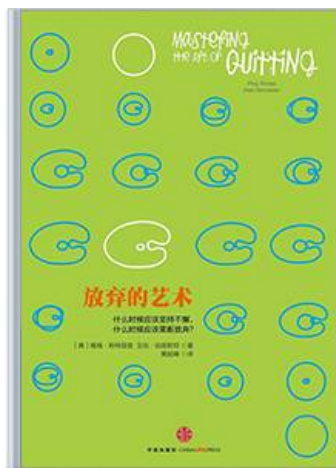
樊登读书会

此为会员专享内容

荐语：

在某种意义上，人的这一生就是在做放弃和坚持的选择题，既然是做题，就难免有做错的时候，该放弃时盲目坚持，从小学喜欢的姑娘痴缠到人家嫁人，徒自情伤不已；该坚持时却又瞻前顾后，经常换着地方挖坑而打不出一口水井，满是失败的记录。我们人生的教育，多是对后者的教诲，什么“坚持就是胜利”，“锲而不舍，金石可镂”，“有志者事竟成”……但我们的文化几乎没有人教你放弃，更别提放弃的艺术，但事实上，该坚持的事往往十之一二，而该放弃的事就有十之八九，是该谈谈放弃了。

多数情况下，人总会遇到必须要选择放弃的时候，而纵有堕甕不顾的清晰思路，也常常囿于情感、情绪的困扰，无法做到真正的全身而退。如何辨别出该放弃的事件、该放弃的时刻已经是相当棘手的事情，然而当我们决心放弃时，又如何能做到将对他人、对自己的伤害都降到最低，乃至开天辟地，另成一番作为？



不妨一起来学习这本《放弃的艺术》，两位作者都是心理学专业人士，佩格·斯特里普（Peg Streep）毕业于美国宾夕法尼亚大学和哥伦比亚大学，独立写作及与他人合著有十本书。她还是“今日心理学”网站的一位博主。艾伦·伯恩斯坦是纽约大学心理学专业的博士生导师。他们援引了大量心理学研究的实验成果，从分析人们坚持不肯放弃的原因、现有的与应有的放弃形式探讨及如何做到巧妙的放弃这三个方面向我们阐释了关于放弃的巧妙艺术。



我们为什么苦苦坚持

很多时候，我们选择坚持一件事的动因往往是说不清的，解释起来，常常会觉得因为惯性、惰性或者其他不可抗力等因素造成，然而选择坚持一件事或者放弃它对于生活来说，却可能有天壤之别。遇事就放弃与一味盲目坚持都可能造成无法挽回的精神及物

质损失。所以我们就来看看人类是为什么那么热衷于坚持一件事。

近在咫尺的胜利

近在咫尺的胜利通常包含两个要素：有一个能看得见的胜利目标；但这个目标你却始终够不着。可见，此处的近在咫尺的胜利不是马拉松比赛的最后一公里，你能看得见也够得着，它更多是指耕牛头前的那把青草，看得见，闻得到，但就是够不到，可怜的耕牛以为只要向前再迈一步就够着了，事实上然后是第二步、第三步、第一千步……

案例

研究者对玩老虎机的人进行脑部监测实验，研究发现，当赌钱者遇到“近在咫尺的胜利”时与他们真正赢钱时，大脑中处理愉悦与奖赏的部分均被点亮，且亮度几乎一样。可见所谓的赌徒心理就是把可能赢钱当成了真的赢钱，焉能不疯狂。



可得性启发

人的大脑就喜欢通过生动详实的事例来学习生活经验。当我们听多了关于某些人因坚持不懈而成功的案例后，我们对于“坚持就是胜利”这一信念会越发坚定，这种心理现象就叫“可得性启发”。

案例

科学家斯科特·普劳斯做过一个实验。他向实验对象提出一个问题：“人们更可能被坠落的飞机残片砸死，还是被鲨鱼咬死？”大多数实验者选择了被鲨鱼咬死，而事实是另一项的致死率比鲨鱼要高出30倍。原因在于“被鲨鱼咬死”是人们经常会听到，媒体和影视作品中多有呈现，于是就被认为是更容易发生的。

间断强化的力量

间断强化，简而言之，就是当人们面对一个总是时不时有好事发生的事件时，人们就被那个没规律的好事给刺激了，于是不停地尝试。在日常生活中，这种现象常出现于一段僵持不下的关系——亲密关系、雇佣关系或者合作关系，明明你的老板对你很差，但他时不时地抛出一个蜜枣，你就被那个蜜枣给迷惑了。当间断强化与“近在咫尺的胜利”在一起时，那就是坚持的毒药了，它诱使我们继续投入，不断付出，仿佛永远不知停止与放弃。

案例

著名的行为科学家斯金纳曾做过一个著名实验。他将3只饥饿的老鼠关在不同的笼子里，笼子里都安装了一个操纵杆装置。第一只老鼠，只要按一下操纵杆就会得到一粒粮食，很快它就掌握了这一规律，吃饱了就在笼子里做其他想做的事。第三只老鼠，无论怎么按压操纵杆，都不会得到粮食，于是它很快放弃了按压操纵杆。第二只老鼠是重点，按压操纵杆后，有时会掉出一粒粮食，有时却没有，这只老鼠就整天待在操纵杆旁，它满怀希望，不断地按压操纵杆。



承诺升级

主要指，在操作一件事的过程中，失败的倾向出现时，人们往往更易选择坚持，并将原本的承诺升级。

案例

比如玩游戏的时候，对自己说，赢了这一局就上床睡觉。而一旦失败，我们则会进一步许诺，赢了三局就去上床休息。

沉没成本

沉没成本来自经济学，是指人们在决策时往往会考虑到以往在这件事情上的投入，如果放弃，就意味着之前所有投入彻底损失，所以瞻前顾后，甚至明知该放弃，还要硬着头皮继续干，事实上就陷入了一个越挣扎陷得越深的境地。

案例

越南战争陷入一片泥潭，止战呼声极高，但当时美国领导人的逻辑是：如果美国中途放弃了，之前就白白牺牲了那么多生命。但这种论调极为可笑，又有谁来为未来更多人的牺牲负责呢？让更多的后人牺牲难道会让前人的死亡更合理吗？

experience

自动被套路

我们的大脑会在无意识的情况下总结经验，并将经验浓缩成处理不同事件的套路以节省脑容量。这导致我们做事时，目标和动机都会被情境自动激活，使得我们无意识地首选套路来处理该事件，而不是每遇到一件事都进行客观的分析与思考并作出决断。因为生活中有太多事可以沿用已有套路处理，当做一个大的决定时，形成决定的每个步骤都有可能是套路的一环，这时我们往往很难分辨哪个或哪些步骤的细节中存在的惯性思维导致了最后的决定，因此很难避免做出重复而不理智的决断。

案例

庞蒂亚克汽车公司曾接到一封客户投诉信，说他们的车对香草过敏。原因是，每次这位客户开车去买香草口味的冰激凌再回到车上就无法发动，车会熄火，而在他购买其他口味的冰激凌时则不会出现这个现象，所以他就想当然地得出结论——车子对香草过敏。汽车公司派工程师前往调查这个离奇的“过敏汽车”，发现只是因为香草味冰激凌距离仓库大门的位置最近，每次买它只需要花很短的时间，引擎来不及散热而导致了熄火。

难以走出的舒适区与故步自封

所谓舒适区，就是在这个区域里，个人会觉得舒服、放松、稳定、能够掌控、很有安全感，一旦走出这个区域，就会感到别扭、

不舒服，或者不习惯。比如习惯了用右手刷牙，如果用左手就很难受。沉溺于“舒适区”的人，会不思进取、固步自封，舒适区与婴幼儿时期的大脑发育有关，年幼时与父母关系不好的人，如果他们习惯了小时候的不如意状态，长大后，面对各种关系都会更倾向于寻找“自虐”。



放弃的各种形式

与“坚持”一样，“放弃”也有它的各种成因，这部分，我们介绍“放弃”的各种类型，最终我们放弃掉其他的“放弃”，找出我们所倡导的“放弃”。

逃避式放弃

这类人已经习惯于放弃，他们似乎对放弃上瘾，一旦事情进展不如意，或情况变得复杂，在坚持和放弃之间，他们总是不假思索直接采取放弃的方案，这就是逃避式放弃，这成为其逃避困难局面的惯性手段。

对决式放弃

这类放弃是给自己找了一个看起来很棒的借口，让放弃者产生一种道德上的优越感。比如“我放弃是因为诚实对我来说更重要。”本身看起来似乎没有太大的问题，但对决式放弃要命的是会令放弃者产生不必对放弃之前的所作所为或放弃行为本身承担任何责任的心理。所以对决式放弃也不能促进个人获得真正的成长及更多的快乐，在放弃之后努力收拾残局才是真正该做的事。



假装式放弃

“矛盾的欲望”会导致假装式放弃，比如对配偶不满意却不愿意恢复单身、痛恨工作却喜欢工资等等，相互矛盾的诉求会使人们停止努力，以长久的僵持代替行动。这一种悬停的状态其实也令当事人非常困苦，尽管他可能清晰地表达过要放弃的渴望，但是他无法真正做到。假装式放弃因建筑在根本的欲望矛盾上，很容易来回扯皮，令人欲罢不能。

威胁式放弃

威胁式放弃的表现形式可以统括为“如果你不做这件事，那我就放弃”。这并不是真的要放弃，而是将放弃当做威胁的手段。在人际关系方面，威胁式放弃常常是消极对抗行为模式的一部分，比如女友威胁男友，如果你还踢球完了不洗臭袜子，那咱们就分手。

无故失踪式放弃

这是一种真正的放弃，放弃者突然消失，再也联系不上，丢下一堆烂摊子给别人，极其不负责任。就像现在常见到突然“裸辞”的公司职员，不打一声招呼，也没有做好工作交接，突然就不再上班并删除了一切联系方式，好像人间蒸发一样。这种放弃姿态是很容易埋下隐患的。面对放弃，只有肩负起选择放弃相应而来的责任，将事件了结，一切才真正过去。



爆发式放弃

这就是所谓“忍无可忍”的爆发那一型。当涉及工作、爱情和生活时，它可能是对自我造成最大伤害的放弃形式，因为它完全是感情用事的反应，全无计划性和清醒的思考。这往往令放弃者在过后易产生自责、反复思考甚至追悔莫及的情绪。

貌合神离式放弃

指放弃者表面上假装不放弃，甚至还保证要继续努力，但实际上步伐正向着“出口”走去。放弃者碍于种种原因，不愿意爽快地承认他们要放弃，这容易给其他人造成了措手不及的压力，也并不是一种适宜的放弃方法。

正确的放弃——目标脱离

正确的放弃称之为目标脱离，它会开辟出一条道路，鼓励我们设定新目标，并舍弃妨碍新目标的旧目标。

关于目标，心理学家将其分为两种人格类型。**第一种，可称为接近型目标**，该目标设立的公式表达为“如果我做了X事，就能达成Y事”；**第二种，可称为回避型目标**，该目标设立的公式表达为“如果我不做X事，那么Y事就不会发生”。心理学家安德鲁·艾略特指出，人们生来就分为两个阵营，可以按设定目标的方式将人格类型分为接近型人格与回避型人格，他们的行为模式都是非常固定的，通常情况下较不易改变。

就本质而言，回避型人做事的动机在于帮助个体维持生存，而接近型人的动机则旨在促进个体成长。因此，不同的目标人格类型在面对接近型事件与回避型事件时，其放弃的能力，天然就不同。



如何达成目标脱离

目标脱离的四个步骤

目标脱离强调要在认知、情感、动机及行为的四个方面同时做到对旧目标的脱离，具体的操作流程如下：

- 认知脱离

从脑海中清除干扰思考的过程，叫做认知脱离。即放弃一件事时，先要有意识地认识到：我想要放弃此事，并且我准备好开启目标脱离的过程了。

关于如何达成认知脱离，可以先来看几个实验。



1-白熊与红色大众汽车

心理学家丹尼尔·韦格纳与同事进行了实验：要求参与人员不要去想一头白熊时，实际上他们每分钟想白熊不下一次。其后，参与人员被要求不要想白熊的同时，去想一辆红色的大众汽车，实验者发现虽然这样无法抑制想白熊，但造成了一定的干扰，让实验对象无法一心只想着白熊。韦格纳对此解释说：“（这个实验的意义在于）如果我们希望抑制一个想法，就需要一心想着另一个想法。”

2-小饼干与胡萝卜

佛罗里达大学心理学教授罗伊·鲍迈斯特曾经做过这样一个实验：实验对象被领进一个能闻到新烤制的巧克力饼干味道的房间，第一组人可以吃饼干；第二组不能吃饼干且需要吃至少三个胡萝卜；第三组什么也不能吃。与此同时，学生们要根据指示解决一个难题（此题无解）。实验结果发现：第二组学生最早放弃解决难题，且放弃速度比其他两组要快得多，他们也报告说他们感到很累。鲍迈斯特用“自我损耗”这个概念解释了这个现象，即如果人的精力被用于控制某种冲动，那么，控制其他选择和行为的精力就会减少。



● 情感脱离

在放弃时，常见的情感可以分为“愁眉苦脸”和“假装开心”两种，事实上，我们需要感知到这种真实的情绪，然后去调节这些感受，而不是压制它们。我们可以通过辨别情绪 → 表达情绪 → 利用情绪做决策的方式进行情感脱离。

● 动机脱离

动机脱离也可以叫做“从头再来”或“做好充分的准备”。这一阶段要求你积极脱离那些要么无法实现、要么无法满足你内心需要的目标，也即有意识地摒弃不再适宜的旧目标，将精力集中到那些能够达成的或源自内心渴望的目标上。

● 行为脱离

在经历了以上三个步骤的思考工作之后，我们必须将放弃付诸行动。放弃非易事，尤其是放弃曾经让你快乐的东西。当做出放弃的决定后，更重要的是敦促自己贯彻执行，可以采用自我监督或拜托身边的亲友监督执行，并在每一次动摇时都坚定地说服自己。



那么我们试看一个案例来更生动地理解一下目标脱离的四个步骤：

案例

迪尔丽德是个从7岁开始苦练游泳、享受游泳的女孩儿，她早早定下目标，是要成为职业游泳运动员，去参加奥运会。但她高中那年夏天检查出了双肩慢性肌腱炎，这表示她需要放弃游泳的梦想，甚至少量的游泳都会令她炎症复发。

在继续坚持了几个月后，出于对健康的考虑，迪尔丽德意识到：我必须放弃游泳了。（**认知脱离**）而高三期间，她短期地回到了泳池，但疼痛令她再次放弃，而且这次她发现催促她放弃的还有另一个重要的原因：那种游泳曾经带来的“真正燃烧的感觉”已经消失不见。（**情感脱离**）

在被病痛与不能游泳的矛盾折磨了6年后，迪尔丽德决定彻底放弃游泳，她想明白了：“放弃一件对我生活和身份认同非常重要的事，虽然会一时找不到方向，但放弃游泳让我变得更加有趣与多元化，我可以尝试一下其他新的目标”。（**动机脱离**）

此后迪尔丽德努力成为一名治疗师，并将她自身的经历与感悟有效地运用到工作中，帮助其他人拒绝那些难以摆脱的不良处境。（**行为脱离**）



培养放弃的能力

- 评估你的放弃能力

是什么样的性格特点或特质决定了一个人比其他人更擅长设定目标、评价目标，然后根据需要放弃目标？

- 接近型人格或回避型人格

安德鲁·艾略特的团队在实验基础上，进一步证实了接近型和回避型动机是一个人个性的关键组成部分。在生活的某一特定时刻，我们的确都会处于既有接近目标又有回避目标的混合状态，但总体来说，一个人的目标设定类型在漫长的一生中是较为固定的。相对而言，对回避型目标的关注会对人的幸福感产生负面影响。而目标脱离式的放弃，要求我们在放弃一个目标的同时，制订另一个新目标或积极的结果，在这方面，接近型人格会较有优势。

值得各位已为人父母者注意，孩子长大后会成为接近型还是回避型，与幼年时期的生活经历关系极大。



● 依恋类型

依恋理论来自玛丽·安斯沃斯的一系列实验。实验设计了一个叫做“陌生情景”的模型，他们让婴儿和母亲一起进入实验室，母亲离开后一个陌生人进入房间，实验者就婴儿的反应进行观察与记录。而安斯沃斯把观察的重点放在了母亲回来后婴儿的反应上。

实验结果中，多数婴儿会在自己被单独留下后显得紧张不安、哭闹，而在他们的母亲返回后立即安下心来。（安全依恋型）

有些婴儿在母亲离开时却没有表现出情绪上的变化，或感到紧张不安，在母亲返回后却对母亲的接触采取了回避态度。（回避型）

还有些婴儿显示出很高的分离焦虑，与母亲分离后他们感到强烈不安，再次与母亲团聚后，他们一面试图主动接近母亲，一面又对母亲的安慰进行反抗。（矛盾型或焦虑型）

此外，该理论的后续研究中，梅因与所罗门观察到，还有部分婴儿在陌生情景中的行为无法归类到以上任一类型，于是将他们划分为混乱型。

除了安全型以外，其余三种也统称为不安全依恋类型，就成因而言，回避依恋型主要因为母亲对婴儿来说难于接近，或拒绝婴儿的接近，婴儿会通过避免在情感和身体上亲近母亲来适应这种情况；矛盾依恋型则是因为母亲不可靠或不可预测的行为会导致婴儿不知道母亲是要迎合自己还是拒绝自己，因此他要适应这种不确定性；而最具伤害性的是混乱依恋型，婴儿的内心产生了冲突，这通常是因为母亲有对婴儿身体上或情感上的虐待行为。安全依恋型则是产生于母亲通常情况下都能迎合婴儿的需求，并前后一致地对婴儿做出反应。

幼年的依恋类型是一个可靠的预测标准，透过它可以判断出我们在成年后会如何处理人际关系，包括亲密关系以及如何处理焦虑和调节情绪。

为什么依恋类型会持续这么长时间？因为人类婴幼儿的大脑在出生后会重塑，以适应新的生存环境，如此才能增加他们生存的概率。而这些早期的依恋类型已经就“人际关系的规则”产生了心像和神经模板，使得这种倾向在其整个成年期保持不变。

费利浦·谢弗和马里奥·米库利进一步阐明了这些依恋模式是如何将坚持目标和改变方向的紧张感联系在一起的。从放弃的角度来看，安全依恋型人更擅长控制情绪，在认知层面上呈开放姿态，在实现目标方面可以找出更多替代性策略；回避依恋型人则会刻意让自己远离紧张，在情感上自我封闭，从而极易失去真正让他们感觉良好且能够帮助他们度过危机的积极信号；而矛盾依恋型人的问题比较复杂，尽管他们倾向于关注失败，但他们也想要成功，这类型的人放弃任何事情都极其困难，特别是摆脱某种人际关系。他们容易沉溺于消极的情感，左思右想，从而发现自己陷得更深。



- 行动导向型人格或状态导向型人格

这是基于人格系统交互的心理学理论，重点研究人们在面对日常事务时两种不同类型的应对方式：行动导向和状态导向。行动导向和状态导向的人格也是在人类幼年时形成的。

行动导向型：当感觉到压力时，人们能够调节消极情绪，振作精神，形成积极而明确的自我形象，果断而不依赖外部刺激，在目标确定和目标脱离两方面的行动上都能产生效果。

状态导向型：一个人在压力条件下会由情绪状态来主导他自己的行为的应对方式。当存在压力或冲突时，这类人往往会被消极感受淹没，对于应对路径总是犹豫不决，他们对外部刺激很敏感，会依据最后期限做决定，迟迟不采取主动，这类人不容易做到目标脱离。

同样的，父母的养育方式会对孩子的情绪控制能力具有促进或阻碍作用。提供指导却不加以控制，并为孩子划定严格的界限却鼓励他们探索的养育方式，可以培养婴儿的自我调节能力，使他们长大后成为行动导向型人。而从放弃的角度来看，行动导向型人天然具有优势。



- 管理思想和情绪

控制情绪与克制冲动的能力密切相关，换言之，克制冲动就是在追求另一个目标的过程中，延迟满足当下欲求的能力。关于延迟满足，可以参看著名的棉花糖实验：

这是20世纪60年代沃尔特·米歇尔等人设计的一个实验，实验对象为斯坦福大学教授、毕业生和雇员的4岁孩子。研究人员在孩子面前的盘子里放着一颗棉花糖，告诉孩子们他要离开办事，孩子们可以吃棉花糖，但要等到他返回后再吃的话，他们就能再得到一颗棉花糖。

在实验观察中，很多孩子根本不管以后能不能得到棉花糖，就把棉花糖径直吃了下去，甚至在研究人员没走出门口时，他们就把糖塞进了嘴里。有些小孩会坐立不安，用手轻轻拨弄棉花糖，舔棉花糖的边缘，揉自己的脸，费了好大劲儿最后还是经受不住诱惑。但大约有30%的孩子等到了最后，并且得到了第二颗棉花糖。

而让这个实验跻身心理学荣誉殿堂的是米歇尔及其同事在这些孩子步入青春期的后期时，对他们进行的追踪研究。利用父母的报告、大学入学成绩、心理评估和其他证据，研究人员发现，那些能够忍受诱惑、做到延迟满足的孩子相比忍不住诱惑的孩子，最终都有非常出色的表现，他们在进入青春期后，在遇到挫折时表现出很强的自控力，更聪明，更专注，在设法集中精力时更少分心。



• 正确构建目标

首先要构建挑战性的目标而非威胁性的目标，这是回避型人士尤其需要注意的一个问题。

其次，要建立你的目标体系，而非仅仅罗列一个目标清单。在你列出你的一系列目标后，要进行辨别：哪些目标是冲突的？而哪些是相互联系的？相互联系的目标如何支持？冲突的目标之中哪个更为重要？你需要将目标进一步取舍，并制定出同时实现几项目标的行动策略。

第三，有意识地审视影响你制定目标的因素：你的目标是理性的吗？你的目标是否因受制于他人而出现了偏颇？

案例

20世纪60年代末，福特汽车公司的总裁和营销大师李·艾柯卡宣布公司要生产一款新车，成本低于2,000美元，重量低于2,000磅，并且很快会上市。为了兑现承诺，该目标及其完成时间的压力迫使经理们必须走捷径，于是安全检查装置被减掉，这导致了一个大麻烦：发生车祸时，这款定名为“花斑马”的车很容易着火。但是，经理们没有停下来重新设计这款车，他们的大脑中仍然记着艾柯卡设定的目标，经过计算，他们得出的结论是：销售该车型的利润大于汽车出事故可能引起的诉讼费用。当然，实现艾柯卡的目标比什么都重要。——而这，直接导致了福特公司的花斑马危机。



• 针对后悔的有效行动

后悔的体验几乎人人都有，而担心自己后悔也是阻碍我们放弃的一个重要原因。那么，什么情况下我们会更后悔呢？我是为没做过的事更后悔，还是为做过的事更后悔？

著名行为学家丹尼尔·卡尼曼和阿莫斯·特沃斯基对此进行了一项研究：他们要求实验对象想象有这样两位投资人，其中一人拥有A公司的股票，正考虑卖掉它，再买入B公司的股票，但他最终决定不这样做了。这个投资人之后了解到，如果他当时按计划做了，他就能赚1,200美元。第二个投资人拥有B公司的股票，但为了购买A公司的股票他卖掉了B公司的股票，他之后也了解到，如果他仍持有B股票，受益就会多出1,200美金。请问，这两个投资人哪个会更后悔？高达92%的人认为采取了行动的投资人（卖掉B公司股票者）会比没有采取行动的人（没买B公司股票者）更为后悔。

但此后，托马斯·吉洛维奇和维多利亚·赫斯特德·梅德维克进行的一系列实验中，他们发现：虽然人们会对他们做过的事更感后悔，但随着时间的推移，没做的事让他们更后悔。这是因为在时间的流逝中，人们会采取补偿性行为来弥补已做过的错事，或者给已做过的事重新赋予积极的意义，使其合理化，这就是丹尼尔·吉尔伯特所说的心理免疫系统。然而未发生的事，却无论如何，

没有办法再一次发生了。



• 自我表征与心理复原力的作用

自我表征的含义类似于给自己贴标签、自我定位。自我定位的狭窄会在人们放弃旧目标制定新目标的时候产生阻碍，他们会觉得自己只能做这些事，放弃了不知道该干什么。

帕特里夏·林维尔以两位离婚女性作为实验对象，研究了为什么同样一个挫折，对一个人的影响转瞬即逝，而对另一个人而言却是无法承受的大灾难呢？第一位女士的自我表征较为简单，只是妻子和律师，她产生了大量与离婚有关的消极情绪；而另一位女士自我定位更为丰富，她是律师、妻子、网球手和朋友，而心理复原力就在此处发生作用，她的多种角色定位不因妻子角色的暂时崩溃而动摇，她在其他角色中很容易找到重新上路、继续前进的动力，所以她更容易度过这一难关。



结语：

一心一意的坚持从来不是唯一的出路，放弃也不是。希望这本书能够教会你行所当行，清楚地认识到自己的心意，该坚持时坚持，该放弃时放弃。

坚持一件事情，有时恰如顺流而下，惯性使然，在困难的面前，坚持是最为安稳舒适的选择，只要你愿意继续恒久忍耐。

而放弃绝非坦途，它会让你左思右想，坐也不是，站也不是，炙烤你的神经和意志！希望本书能给你带来指引和力量，当那个两年没打来的电话又在屏幕上闪烁时，该做什么依晓得伐？

-END-

“
还等什么呢？快来加入我们吧！
”

免费会员体验计划 喜欢这本书的讲解的话，您只需扫描或识别左侧二维码即得 一周免费会员体验，可以尽情收听几十本书的音视频解读。
--



下载“樊登读书会”APP