



心力成功学丛书  
XINLICHENGGONGXUE

II

成功 = 心力 × (智力 + 办事力)

# 心是最大的 宝藏

## 超凡成功者的八大心力

吴甘霖◎著

世界青年成功学会副会长、超级畅销书《方法总比问题多》

作者吴甘霖的最新力作

### 中国首套原创性成功学

被中外100多家媒体誉为“成功学的东方奇葩”

超越西方心理学 超越情商理论



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

## 心力成功学丛书简介

这是中国第一套原创性成功学，被誉为“成功学的东方奇葩”。

本丛书结合中国数千年的心学精华、禅宗智慧与现代西方心理学和成功学，总结出“成功=心力×（智力+办事力）”的公式，全面阐述了当代人尤其是当代中国人追求成功所最需要的心力智慧和技巧。掌握它们即可获得心智的全面拓展，取得最大成功。

本丛书中的不少篇章曾在《中国青年报·青年时讯》、美国《美华商报》、加拿大《中华导报》等媒体上连载，深受广大读者欢迎。海内外100多家媒体对本套理论给予了高度评价。

责任编辑 郭园园

责任校对 黄添生

版式设计 马佳

封面设计 罗 兀

About author

作者简介



吴甘霖，1983年毕业于武汉大学中文系。历任《中国青年报》记者、香港中华文化传播集团副总裁、美国美中国际创造力开发中心总裁兼中国区总裁等职。现任甘霖智慧国际培训机构理事长、世界青年成功学会副会长、国资委国际商务职业资格认证及考评委员会主任委员。

其2005年出版的《方法总比问题多》一书，两年多时间已重印30多次，在“雅虎中文”上发表的读后感和新闻达1100多万条，创造中国培训图书之最，是近年来全国最畅销的图书之一；此外，出版的《心本管理——管理学的第三次革命》、《禅：直指人心的管理学》、《生命智慧——活出自己的阳光》等著作也深受读者欢迎。

常年开设智慧系列课程，培训对象为，包括财政部在内的中央和国家部委，清华大学、北京大学众多高级总裁班，以及长虹集团等众多著名企业，深受各界欢迎。

# 目录

CONTENTS



|            |                      |           |
|------------|----------------------|-----------|
| <b>第一章</b> | <b>当自己的发动机:自我激发力</b> | <b>1</b>  |
|            | 生命中最重要的发动机           | 1         |
|            | ——“荏”人生与“哲商”         | 4         |
|            | 给梦想“松绑”              | 9         |
|            | “非……不可”的决心           | 15        |
|            | 有愿力,还要有信力            | 18        |
|            | 热忱——全身心的认可           | 22        |
| <b>第二章</b> | <b>镜子的力量:觉知—自主力</b>  | <b>27</b> |
|            | 觉:自主的基础              | 27        |
|            | 扩大内心的“明觉”            | 35        |
|            | 从觉知到自主               | 48        |
| <b>第三章</b> | <b>绝不把背部留给枪口:面对力</b> | <b>59</b> |
|            | 重视面对力的五大理由           | 60        |
|            | 撕开逃避的面罩              | 70        |
|            | 提升面对力的八大方法           | 77        |

## 第四章 你的肩膀够硬吗:承担力 91

重视承担力的五大理由 91

为何躲避承担 103

提升承担力的五大方法 109

## 第五章 优化的心灵最有力:整合力 119

心灵整合的五大价值 120

让整合有一个好的目标 129

整合越有系统性,就会越有效果性 134

对立面更需要整合 139

整合需要重视“度”原则 143

## 第六章 方寸不乱,一切不乱:定力 147

内在作主的关键力量 147

“外离相曰禅,内不乱为定” 150

当下一秒炼心法 152

对付冲动的四大“法宝” 156

应付危机的三大“法宝” 163

|                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| <b>第七章 做好了，才叫做了：实现力</b>          | <b>169</b>     |
| 将梦想转化为目标                         | 169            |
| 以行动来“埋单”                         | 179            |
| 方向是金，方法是银                        | 187            |
| 放弃是唯一的失败                         | 194            |
| <br><b>第八章 松开的手比紧握的手拥有更多：超越力</b> | <br><b>199</b> |
| 挑战新目标，才有新境界                      | 199            |
| 别让过去成为前进的包袱                      | 202            |
| 挑战自我，才能实现更好的自己                   | 208            |
| “知非即离”与“时刻归零”                    | 218            |



## 第一章

# 1

# 当自己的发动机：自我激发力

我们现在从自我激发力开始，来探讨超凡成功者的八大心力。

自我激发力是八大心力的第一大心力，它是创造超凡成功的根本。

### 生命中最重要的发动机

一部机器要开动起来，最重要的是什么？是发动机。

换句话说，一个人要成功，最需要的也是让自己有一个发动机。

这个发动机体现在心力的上，就是自我激发力。

世界上有三种人：

☆ 第一种：再怎么样也难以激发的人。



这是所谓“心如坟场”的人，他们活着，不过是行尸走肉而已。

☆ 第二种：需要外在的刺激才会得到激发的人。

他们有追求，但很被动，假如没有外在的刺激，他们的生命力总是处于沉睡状态。

☆ 第三种：能够自我激发的人。

这种人才是自己心灵和生命的主人，才会真正有源源不断的成功原动力。

为什么拥有自我激发力如此重要呢？我们不妨来看一个著名的故事：

苏格拉底是古希腊著名哲学家。

一次，一个年轻人向他请教成功的秘诀是什么。

苏格拉底要这个年轻人第二天早晨去河边见他，年轻人准时而至。苏格拉底便让这个年轻人陪自己一起向河里走。

年轻人没有料到的是：当河水没到他们的脖子时，苏格拉底趁他没有注意，竟然一下把他推入水中。

小伙子拼命挣扎，但苏格拉底用力将他按在水里。

直到他奄奄一息时，苏格拉底才把他的头拉出水面。

之后，苏格拉底问他：

“在水里的时候，你最需要什么？”



小伙子回答：

“空气。”

苏格拉底说：

“这就是成功的秘诀。当你渴望成功的欲望就像你刚才需要空气的愿望那样强烈的时候，你就会成功。”

为何强烈的愿望对成功如此重要？

正如日本“经营之圣”稻盛和夫所指出：

——“若要成功，必须要拥有渗透到潜意识中的强烈而持久的愿望。”

要成功，光“要”是不行的，“我一定要”，这才是最大的关键！

毫无疑问，我们的生命都需要一个最重要的发动机，来将自己带到超凡成功的目的地。

而自我激发力，就是这一最重要的发动机。

这种自我激发，不是一般的激发，而是将自己激发到“我一定要”、“非要不可”的强度，这样才能达到最理想的效果！

所以，请首先让自己的心力得到最大激发吧！

通过不断激发、不断发展、不断强壮，心力就必然会为你不断创造出更大的价值，最终让你拥有最大的成功！



## 一 “茬”人生与“哲商”

要培养最大的自我激发力，一定需要一种原动力。

那么，这样的原动力是什么呢？

不妨先看一个故事：

某天黄昏，一位七十多岁的老农民，像以往一样来到山坡上锄草。在一片暮霭中，老人突然有所感悟。

一个平时意识到却总是想起就躲避的念头——“死亡”，比什么时候都更清晰地出现在他的面前。

他吓坏了，匆匆忙忙跑回家，一到家就躺在床上干嚎起来：

“不能死的呀，人死了就没有了的呀！”

就这样叫了十天。十天后，身心憔悴的他，很快让死神带走了。

这是一个真实的故事，发生在我的老家。虽然这不是一个使人愉快的故事，但却牵涉到一个成功学的起点问题，即：

人为什么要追求成功？

这个问题在许多人看来，是不言而喻的事。

“为什么要追求成功？这还用问吗？——因为成功可以有更多的钱；可以过更美满的生活；可以出人头



地，享受人们充满羡慕的眼光和掌声……”

得承认他们的话在相当程度上是对的，因为绝大多数人，的确就是这样想和这样做的。

正因为大家都这样想和这样做，所以就可以跟随众人的意见，不必自己花时间和精力去思考了。

然而，能够取得大成功甚至极限成功的人，却不满足这种“不言而喻”的答案。

他们把对成功的追求，与对人生的根本问题结合起来做抚今追昔的思考，从而能够取得超越一般人的成功。

且来看下面这段话：

“人生就是一场正在焚烧的大火，一个人能够做到，也必须去做的，就是尽自己的全部力量从这场火灾中，抢救点什么出来。”

也许，你会认为这是哪个哲学家，在对人生进行严肃思考之后，所总结出的观点。

你也许想象不到：说这话的主人，其实是比尔·盖茨，软件王国的帝王，世界首富。

的确，从一个商人嘴中说出这样的话，似乎有点出乎意料。

但是据有关报道，比尔·盖茨从小就喜欢研究伟人的传记，并思考一些严肃的人生问题。



上述这个观点，其实对他的人生选择，是一个十分形象的注解。想想18岁那年，哈佛大学的学业未完成，就出来搞电脑软件开发，终成几次蝉联的世界首富。谁能说这种决断，这种以分秒必争的精神去追求自己理想的行为，和他这个观点之间，没有很大的联系呢？

不要激发我们对成功的追求，就必须明确成功的价值。而成功的最大价值，必须落实到生命智慧这一层次。

那些成功人士尤其是极限成功的人士，无一不对“成功”与“生命”的关系进行深刻的思考。

生命是什么？生命仅仅是一次性的存在，是单向的旅途，它不仅是不可重复的，也是转瞬即逝的。

任何人概莫例外，如同一茬小麦，你的人生只会是一“茬”人生。

然而，大部分人对生命一次性的感觉，常常处于沉睡状态。他们像那位老农民一样，由于畏惧，由于惯性，对“人必有一死”的必然，总是不愿正视。

正因为不愿正视，他们便任由自己浑浑噩噩度日，直到最后一刻，才会猛然悔悟：这短短的、不再会来的一生，自己竟然没有过好。

与此相反，那些取得巨大成功、赢得丰盈人生和美满生活的人，几乎无一不是正视了生命的一次性存在，



并由此而警觉、发奋，主动地安排人生的。

虽然这种正视让人一时无法接受，但经受了其强烈的震撼之后，他们才有了人生真正的起点。

我认为：接触到生死问题才是真正确定人生观的第一步。

**意识到人的局限，才可能获得局限中的“最大”；**

**意识到人必有一死，恰恰是真正的“生”之开始。**

生死问题是哲学的核心问题。

大成功者必然是大哲学家。他们未必会写什么哲学著作，但是在他们的骨子里，总是贯穿着一种真正的哲学精神。

做大事业的人，不仅智商高，情商高，而且，还有一种更重要的“商”——“哲商”。他们对世界的本质和生命的本质，有着更为深刻和全面的了解和把握。

不管是政治家、企业家，还是教育家、科学家等，假如他们在这方面没有真正深刻的“觉悟”，他们就不会做出那样杰出的成就。

我认为：唯有真正具有“哲商”，尤其是对生死问题有真正的理解，才能心灵上重生的机会，有真正对命运的塑造；才会真正懂得：如何摆脱盲目，筹划一生，学会如何去当自己和生活的主宰。

近一段时期以来，潜能开发已经成为各种成功学的



主流。

一些人甚至认为：以前的各种培训，是沿着知识更新—技能补充—思维变革—观念更新这四度进行的，现在以心理潜能为主的训练，是“第五深度培训”。

戴尔·卡耐基的自信心训练、拿破仑·希尔的“PMA”（积极心理）训练、安东尼的身心一体训练，都是心理潜能开发的体现。

毫无疑问，这些训练都各有自己的价值。

但值得一提的是：他们的所有东西，几乎都难以超越“技巧”的一面，照其训练，固然有其效果，但是这是“枝上起用”的做法，无法“根上起用”。

许多未必懂得这些技巧的大成功人士，偏偏是有了“根上起用”的努力，从而有了真正的成就。

“根上起用”，正是从正视生命为开始。

有了这种正视，你就会有那种不辜负此生，要在此生尽可能做得出色、过得好的愿望，就有了要对自己此生做主的强烈意识。

于是，追求成功的愿望，才会有了一个永不衰落的原动力。

有了这一原动力，你就成了自己的发动机，就会不断将自己的梦想燃烧，不断激发自我负责的意志，激发自己生命最大的潜能，获得人生最大的成功。



## 给梦想“松绑”

有了这种直逼生死的正视，人就容易产生“人生很短，世界很大，生活很广”的感悟。

意识到“人生很短”，就会让你对人生有巨大的珍惜，让你必须从现在起就抓紧生活。

意识到“世界很大，生活很广”，就能使你的心灵得以彻底解放，彻底地向生命的广阔性、多样性、可能性敞开，追求生命的整体广大、丰盈。

自我激发的第一步，是给梦想“松绑”。

如何松绑呢？我们不妨现在就来试一试。

请你此时大胆地写出三个你最想实现的目标。这一目标可以不考虑其可能性，但是要的确是梦想的，而且一定要大。

你是不是觉得这点很难？对一些人来说，做梦是一件很奢侈的事。但是，梦想恰恰是你实现人生成功的第一步。

斯蒂文·柯森出生于英国的一个普通人家。当他9岁时，就在农场内帮助父亲干活。

在搬运干草的空当里，他总是喜欢跳上草堆，假装自己在赛马。



父亲说：

“孩子，别做白日梦了，快把草扔上卡车。”

他的回答是：

“好，等我先赢了这场马赛。”

9年过去了，在他18岁的那一年，他参加赛马比赛，一举击败当时英国最著名的骑师之一克朗，很快成为全世界最负盛名的骑师。

当别人问起他为何成功时，他回答说：

“也许，这要归功于我9岁时就开始做的赛马梦吧。”

能够将一个童年的梦完全实现，这种事的确少见，但这个真实的故事已充分说明了梦想的神奇力量。

十分遗憾的是，大多数人已经放弃了做梦。他们以种种理由否定做梦的价值。

但是，他们的那些理由，真的靠得住吗？

下面，我将人们否定做梦的常见理由列出来，以“☆”标出。然后，我再以“——”来说明这些理由是不成立的：

☆ 做梦这种幼稚的事，只属于小孩子。还是实在一点好。

——做梦是人生永远的功课，有梦才有追求，才有不断的超越。



☆ 梦想是一件折磨人的事。

——怕“折磨”就是怕成长，假如你放弃成长，当然可以拒绝这份“折磨”。

☆ 没有必要拿一个遥不可及的东西来愚弄自己。

——当然，不是所有的梦想都能实现，但遥远并不意味着永不可及。只要不断地奋进，接近目标的希望就会越来越大。

☆ 我的梦想是不会实现的。

——谁给你的这份认定？没试哪会知道？

☆ 我的梦只能做这么大。

——这往往是“橡树盆景”的表现。橡树本来是有很大发展前景的，但如果将它种在花盆中，它将永远受制于花盆给它框定的发展范围。

试一试打破“花盆”，将它移植到原野，你会发现：生命原来拥有如此广阔发展的天地。

☆ 没有用的，我已经试过很多遍了。

——这是“锁链心象”的表现。知道为什么一根锁链可以锁住大象吗？

它从小就被一根锁链锁住了，它努力挣脱却无法挣脱。长大一点后，它又尝试过，同样挣不脱。经过多次无效的试探后，它终于接受这一观点：“没有用的，我已经试过多少遍了。”直到它已经长成一头真正的大



象，早已有力量挣脱，但它不再愿意努力挣脱那根实际上早已可以挣脱的锁链。

请你想一想，楚汉相争时，项羽开始时几乎每仗必赢，但刘邦总是屡败屡战，最后垓下一战，项羽却全军覆没，并自刎于乌江。

林肯失败了大半辈子，连竞选州议员都屡屡落选。直到后来，在竞选总统时，竟一举成功。

你是否像他们这样努力过呢？

☆ 别人可以，我就不行。

——你真是一个被否定惯了的可怜虫，当然也是为自己的不努力找借口。也许在某些方面你不如别人，但这构不成你放弃努力的理由。

☆ 人们会笑话我的。

——这是在按别人的意志安排自己的人生。也许只有到老了的时候，你才会大叫一声：天哪，我怎么一辈子都只活在别人的眼光里！

☆ 你看我已经一无所有了，还能做梦吗？

——一无所有的时候才最应该做梦。

许多出色的人，往往就是在一无所有的时候，找到了真正属于自己的梦想，并取得巨大的成功。所以说：一切都可以输掉，做梦的勇气却不可输掉。

自我激发力在梦想上的体现，就是尽可能做大，他



们不是先问“能不能”，而是先问“要不要”。

在这里，他们都会有一巨大的“心灵解套”——想象力的解套。

事实上，一个社会的发展，总是以人民想象力的解放为前提的。

同样，一个人的自身解放，也以给梦想“松绑”为前提。从认同做梦开始，再锻炼不断地做梦的能力。

**记住：首先要认同的，并非是梦想的内容，而是做梦的价值和勇气！**

世界酒店大王康德拉·希尔顿说过：

“当我还穷困潦倒到必须睡公园的长板凳时，我已经知道自己今后会成功。因为我知道，一旦一个人下定决心要功成名就时，就表示他已经向成功迈出了第一步。”

假如你已经不会做梦，建议你学会重新燃梦，下面是一些有用的方式：

假如你已经不会做梦，建议你学会重新燃梦，下面是一些有用的方式：

1. 仔细想一想：你曾经有过怎样的梦想，它曾经是何等激励你。请选择三个最重要的写出来。再问问自己：假如条件允许，你是否还愿意重新燃梦？

2. 你为什么放弃呢？仔细想想看！

3. 寻找几位你的同龄人，或过去与你在一起的人，



如同学、朋友，想象他们已经在某些方面超过了你。

——问问自己：他们为什么能做得这样出色呢？你和他们条件相仿，甚至曾经在某些方面超过他们，他们做得到，你为什么就做不到呢？

4. 眼光再放宽阔一些：你所敬仰的一些人物，在你这种年龄已经做了些什么事。

假如你是一个35岁左右的人，你可以想一下：佛祖35岁已经悟道，基督在35岁已经完成自己的使命；

拿破仑35岁已经当皇帝，普希金35岁已经写完自己人生最重要的作品；

莱蒙托夫28岁已经完成使命，爱因斯坦早在30岁之前就已经发表了《相对论》；

.....

想了这些之后，再想想你自己的现状，问自己，对自己是否满意？

5. 仔细想想你已经在世界上生活了多少年，再想象一下你大约还会有多少年，其中有相当一部分还是老年。

此时，请你好好问一下自己：该如何抓紧时间，把剩下的日子过好呢？

6. 写下10个你此时最想做的梦，再写下你的人生顶峰是什么样子。



不管任何条件，不受任何限制，先把它写下来再说。余下的工作，我们在此后的训练中将逐步解决。

7. 像比尔·盖茨等人那样对生命进行思考：生命对你意味着什么？自己对生命拥有怎样的责任？不断通过“哲商”的提高，来深化你动力的原点。

8. 以未来的眼光，预先展读生命的完成篇，再问一下自己：

你希望看到怎样的自己？

是个幸福或者痛苦的人吗？

是否能爱你生命中的每一个人？

眼前急需解决的要事，其重要性如何？

回答……

思考……

## “非……不可”的决心

生命力的激发和心灵潜能的激发，不应该是一般的

激发，而应该是极限的开发，也就是将其激发到最大的程度。

那么，停留在梦想阶段肯定不够，而更要一种彻底认可的意志——一种“非……不可”的决心。

每次与朋友座谈或者是在大型演讲会上与听众见面，大家所关心的不外乎事业、家庭、婚姻、财产等方



面的成功。

而私下总有人跟我说：

“老师，我想开个公司行吗？”

“我想赚很多钱。”

“我想找一个最出色的女朋友。”

事实上，“我想……”就是你的目标，而目标岂是“想”可以解决的？

我偶尔会问对方：“你想了多久？”有的回答是很久，有的说已经有好多年。我再问：“你想了好多年或是很久，成功了没有？”

回答显然是没有成功。

所以，当我们有一个目标时，不是靠“想”就可以实现的！不论你是冥想还是苦想、梦想、日思夜想，都无济于事，不如设定目标来得现实。

不可否定，“想”能开发一定的潜能，但是光“想”是不够的。

要把潜能开发到最理想的水平，要确保你真正成功，不是“想”，而是“一定要”。

“一定要”就构成了强烈的欲望，这种欲望也就是设定目标的最大决心，迫使你步入成功之路。

在《一切从心开始》一书中，我们谈到富兰克林·罗斯福从瘫痪状态振奋起来，最终成为美国总统的



典型范例。

在这一例子中，我们看到了罗斯福的一种决心——这不是一般的愿望，而是一种“非……不可”的意志。不怕丢丑，让仆人都来看自己的丑态，让自己和刚刚会走路的孩子比试……

这一切，都超越了一般意义上的欲望和追求，是一种不让自己有任何后路的做法。

前面讲到的苏格拉底与年轻人的故事，实际上那也是将成功愿望，提到“非……不可”的层次。

“破釜沉舟”的成语，许多人都很熟悉。

秦朝末年，反秦首领项羽在杀了犹豫不决、推迟进军的楚帅宋义，自立为帅后，率领全部军队渡过漳河。

当时，为了向士兵表示决一死战的决心，项羽命令全军仅仅携带三天的干粮，沉掉全部船只，砸毁锅甑，烧掉营垒。

果然，将士们没有一个有退还之心。在著名的巨鹿大战中，大家无不以一当十，奋勇杀敌，大破秦军。

这一故事，与罗斯福的故事有异曲同工之妙，都是置之死地而后生。它们说明了一个同样的道理：在自我激发方面，除非你有“非……不可”的决心，否则，你的追求就不算追求。

要成功，必须要有“一定要”的欲望或决心，才



会达成目标。

——唐代玄奘大师 12 岁立志出家为僧，主考官陈善果见他年纪幼小，拒绝录取他。

玄奘嚎啕大哭说他出家决定已定，为了实践“光大如来遗教，绍隆菩提佛种”的宏伟目标；什么样的苦他都愿意吃。

主考官在其感动之下，破格录取了他。最终，他成为流芳千古的高僧大德。

如果没有这种“非……不可”的决心，玄奘大师还会有如此强烈的自我激发力吗？他还能以此来感染主考官而为自己破例吗？

肯定不能，更不要说取得后来那些光辉成就了。成功者并不在于他们拥有多少骄人的资本，更不在于他们抢得了多少先机，根本原因就在于他们那种“非……不可”的决心，由内产生了强烈的自我激发力，从而让他们牢牢地抓住了成功的契机。

**有愿力，还要有信力**

有了对人生整体成功的要求，有了做梦的愿力，也有了“非……不可”的决心，是否意味着人就会有足够的激发力呢？



并非如此。

事实说明：许多人有了上述这一些，但是由于缺乏成功的信心，导致梦想受阻，而所谓“非……不可”也就成了一句空话。所以，愿力必须与信力互动。

信力就是信念，首先就是一种“一定会成功”的信心。

在每一个成功者的背后，都有一股巨大的力量——信心，在支持和推动他们向自己的目标迈进。

信心是所有伟大成就的重要因素，它对于立志成功者具有重要意义。有人说：成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。

人一旦拥有了这一欲望，并经由自我暗示和潜意识的激发后，就会形成一种信心，这种信心便会转化为一种“积极的感情”。

之后，它就能够激发潜意识释放出无穷的热情、精力和智慧，进而帮助其获得巨大的财富或事业上的成就。

所以，有人把“信心”比喻为“一个人心理建筑的工程师”。

在现实生活中，信心一旦与思考相结合，就能激发潜意识来激励人们表现出无限的智慧力量，使每个人的欲望所求转化为物质、金钱、事业等方面的有形价值。

在所有的成功原则中，都包含有信心这个成分，信



心是所有伟大成就的根本要素。信心本身会不断地再产生信心。

如果一个人具有强烈的进取心、想象力，对所从事的事业满怀热忱，并有自己人生的明确目标，其最佳的表现形式就是这个人具有坚定的信心。

人类的思想是被设计来成就事业的一部错综复杂的机器，而机器的动力，则来自思想以外的地方。

信心就是使我们得以接触，并打开这扇大门的强大力量。

在《一切从心开始》一书中，我们讲述了阿诺·施瓦辛格从一个瘦个子成为世界健美和影视明星的经历，其实也是最生动不过地说明了信力的价值。

想当初，他那样瘦弱，偏偏要做起健美梦，而且要像自己的偶像那样举世闻名，假如没有这份信念，恐怕很难做到。也许一遇挫折，中途就放弃了。

不仅如此，从阿诺·施瓦辛格等人身上还可以发现：对“信念”的理解，还不只是这种“一定会成功”的信心。只有这点信心，那还是一般人对“信念”的理解，这是对的，但也是不全面的。

真正的信念，更应该包括对努力的认可，即“通过努力，我一定能够做到”。

人人皆可为尧舜。别人能做到，我通过同样的努



力，也一定能够做到，甚至比别人做得更好！

请注意：这里不单单是一份信心，而且是一份建立在有努力许诺基础上的信心！

“东芝之王”土光敏夫有这样一番话：

“使人们取得成就、得到成功的力量是什么呢？在这种力量中，当然包含着能力。可是，能力是必要条件，但还不是充分条件……

还需要有一种赋予能力以启动力、粘着力、浸透力及持续力的力量。这种力量，我把它称为“执著的信念。”

有了真正的信力和愿力，决心就有了基础。信念意味着执著，意味着斗志——一种“纠缠如毒蛇，执著如怨鬼”的意志，一种认真到极限的斗志。

我们平时说的“立志”、“争气”，往往也是这方面的表现。

只要有信心，只要相信你能成功，你就会赢得成功。信心多一分，成功多十分。成功不属于缺乏自信、妄自菲薄的人。它偏爱坚持到底、拒绝接受“不可能”的人。要坚定必胜的信心，首先必须要自信。

自信是如何做到的呢？

☆ 知道你有能力达到的确切人生目标，进而要求自己持之以恒地朝着这个目标努力。并且，现在就立下



誓言，马上采取这一行动！

☆ 知道自己心中的主导思想终将会化为外在的实质行动，并逐渐转化为物质上的实体。因此，每天集中一点时间（二三十分钟），认真去想自己要成为什么样的人，借以在你心中描绘出一个清晰的心理画面。

☆ 借助自我暗示，将心中所坚持的任何渴望，以实际的方式展现出来，以支持你达成目标。因此，每天都要花十分钟左右的时间，要求自己增强自信。

☆ 写下你一生主要的、确切的目标，永远不终止努力，直到发展出足够的自信以达成目标。

☆ 绝不从事无益于大众的任何活动。在对人、对自己、对国家和社会都有益的目标指引下，争取他人的帮助，会更容易取得成功。

只要牢牢记住以上这些，并且与愿力互动，一天大声朗诵一次，它们将会逐渐左右你的思想行动，使你成为自信的成功人士。

## 热忱——全身心的认可

要将潜能激发到极限，还得需要热忱。

热忱意味着全身心的认可、主观与客观统一的认可、此时此地的认可、创造性的认可！



贝德佳是美国有名的推销大王和推销训练大师。在他年轻的时候，曾经在一家球队任职，但是有一天，他却被“炒鱿鱼”了。

他十分不解，又十分气愤，就跑到经理那里质问。

经理回答的理由非常简单：

“你给观众的感觉就像在球场漫步，动作实在太迟钝了。如果不是因为你的懒散，又怎么会是这种表现呢？”

贝德佳解释说，这是自己紧张的表现。这的确是实话，因为在练球的时候，总要比正式比赛放得开。

但经理不听他的解释。然而在他要离开的时候，还是好心地提醒了贝德佳一下：

“你必须改变你的状态。离开这里后，你可以找一份不同的工作，但无论你从事什么职业，记住：要昂首挺胸，鼓起最大的勇气，在工作中注入活力与热忱。否则你这辈子便注定无所作为。”

贝德佳当时无法理解这番话的内涵，满怀愤怒地离开了。后来，他又几经挫折，终于有一天，他转到了康涅狄克州的纽赫本队。

在那里，他决定实践当初那位经理给他提出的“热忱”理念，暗下决心：

一定要振奋精神，尽量要求自己动作快速利落，打



好每一场球。“我要证明给观众看，我是个拼劲十足的球员。”

于是，只要一进球场，贝德佳便犹如全身充满了电，既勇猛又迅速，打得对手承受不了。

曾经有一次，由于他全力以赴，对方的三垒手看了他的冲劲，竟然愕然呆立，球也漏接了。那次比赛，纽赫本队赢得大胜。

当地的报纸对他大为夸奖，甚至称他为“提神剂贝德佳”。报道中称，在赛场上，他以超人式的冲劲影响了球队的其他队员，大家都变得冲劲十足，最终赢得了胜利。

而贝德佳也从这次成功中悟出了一个道理：成功在根本上并不是因为球技比以前好，而是他的冲劲和热忱。

换言之，这种热忱不仅让他克服了心中那种神经质的畏惧，让他做到了以前做不到的事，还为他带来了可观的收入。

他也明白了原来那种正式比赛就紧张的状况固然是失败的原因，但并非根本原因，真正的原因还是自己缺乏热忱。

贝德佳说：

“我改变了态度，对任何事情每天都怀着热忱去



做。这种热忱使我像团火一样燃烧起来，撇开热忱，我恐怕什么都没有了。”

后来，贝德佳把这份从打球上获得的热忱与冲力完全带入他以后的保险推销生涯中，因而，他又获得了辉煌的业绩。

戴尔·卡耐基说得好：

“热忱是个性的原动力。没有它，任何你可能拥有的能力，便只有静止不动。”

热忱是梦想的“助燃剂”。在人生中，三种状态最易出现“反弹”：

1. 没有感情的良善；
2. 没有热情的爱；
3. 没有爱的追求。

而热忱，正是一种最大可能的给良善、爱、追求赋予生命的“能量”。

英文中的“热忱”一词为 *enthusiasm*，由希腊字的“内心”和“神”结合衍生而来，所以“热忱”一词，就含有“内心的神”之意。

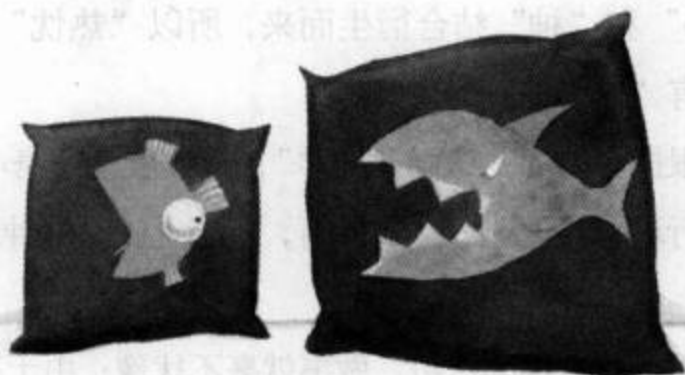
根据心力的“认同开启律”，热忱就是全身心（情感、行动、感觉……）的认可，实际上就是一种最大的认可。

由于有这样的认可，做事就毫不犹豫；由于有这样



的认可，生命就会激发出极大的潜能。

为了让你获得真正的热忱，请你记住贝托尔特·布莱希特的名言：你的理论是疯狂的，但是它疯狂得还不够，没有达到真实的程度。





# 镜子的力量：觉知—自主力

心力的第二种力是觉知—自主力。

觉知—自主力是一种建立在觉知基础上的自主力，是人人在具体情境中，时刻能够保持一种觉知、觉醒状态的自主之力。

这种力量有如一面明镜，能够照亮你的心灵与生命！

当你拥有这种镜子的力量时，你就更能对心灵与生命自主！

## 觉：自主的基础

在这套丛书中，我们再三强调“自主”，如“自主性原则”、“自主调控律”。

在整个心力训练中，都得特别重视自主。其实，不管哪种心力，都是自主力在各个方面



的反映。

觉知—自主力包括两个方面：

第一，觉知。

即对当前状态的觉知，在觉知当前状态的同时，觉知到采取某些行为会有怎样的结果。

第二，自主。

根据觉知的情况，和有关后果的评判，以自我负责的态度，采取对策，以达到最理想的效果。

先来看“觉”的价值：

### （一）掌控自我的前提

什么是“觉”？“觉”乃对应沉睡而言。许多人整天浑浑噩噩度日、生存、“奋斗”，与在沉睡状态中区别不大。

他们对现实世界发生了什么，自己做了什么，会有什么效果，根本往往并不知晓。

这就好像一个“梦游”的人，他在不自觉的情况下行动，于己于人都有莫大凶险：

说不定他走到阳台上翻到楼下；

也说不定他手拿镰刀，却温柔地摸自己亲人的脑袋，认为这是一个刚刚长熟的西瓜……

这样，不仅经历了许多不应有的磨难和痛苦，也给



他人带来许多的伤害。

觉力，正是一种要把人从沉睡状态中唤醒、把人从浑噩状态中解脱出来的力，它包括两方面：

一是觉悟，即对人生真理的觉悟；

二是觉知，即对自己外在处境与内在状态的觉知。

觉悟是对存在本质的最直接的体验，觉知是对自己心灵和状态最直接的体验。

自主就是要对自己进行掌控。而要掌控自己，首先就得有这份觉醒。

在中国历代皇帝中，梁武帝是很有特点的一个。在其生命的前一个阶段，励精图治，把一个梁国治理得很好。

后来，他信仰了佛教，这也无可非议。印度的阿育王，曾经也是历史上有名的杀人魔王，后来由于信奉佛教而成了一个和平主义者。

但是，梁武帝的信奉佛教却有点离谱。他不仅用国家财力大力建寺造经，而且还四次舍身到寺庙为寺奴，要群臣用大量财宝把他“赎回”。

但是，他对于一国之君的责任，却看得很轻，到后来更是糊涂不明事理，大权旁落于阿谀逢迎之奸臣，太子和百官都无法恪尽进谏之责。

其邪恶不正和急躁之心到晚年时更为厉害，见利而



动，刚愎自用，开门迎盗，弃友纳仇。最后，酿发侯景之乱，以致身毙非命，灾难降临天下百姓……

历史上难得有这样一个如此崇尚佛教的皇帝，照理，任何佛教徒都应该对他表示尊敬和感谢。

但耐人寻味的是，来中国传授佛教的大师达摩，却对此大不以为然。达摩见梁武帝故事，是禅宗的有名经典。

梁武帝问他：

“我自即位以来，造寺写经度僧不可胜数，有什么功德？”

他回答：

“没有功德”。

武帝再问：

“什么是圣谛第一义？”

达摩便将“圣”也要去掉：

“廓然无圣。”

武帝再问：

“和我面对面的的人是谁？”

他说：

“我不认识。”

一番对话下来，话不投机半句多，梁武帝只好让他开路。



梁武帝的确是个“执迷不悟”的人。表面看来，他十分虔诚，实际上，与佛教的根本背道而驰。

众所周知：佛教最要破的是“执”，最讲的是“菩提心”和“慈悲”。

在《金刚经》中，佛祖明言要把握佛教的核心，不可执著外在的表现：“若以音声求我，是人行邪道，不能见如来。”

但是，梁武帝一方面对建寺造经等佛教的表面文章如此执著，另一方面，身居皇帝的位子不为百姓承担责任，最后不仅害了自己，更使老百姓受苦受难。

其实，他骨子里中了佛教所最鄙弃的“三毒”——贪（贪婪）、嗔（发怒）、痴（执迷不悟）。

达摩实际上是在点化他：像这样信奉佛教，已经走火入魔，可惜，他迷途不知返，最终受到惩罚。

霍尔巴赫说过：

“人对自己进行观察，那他就必须同时既在自己之内又在自己之外。”

人最容易犯的错误之一，就是自以为是和执迷不悟。而“觉”，恰恰是针对“迷”而言的。

梁武帝即使受到达摩这样的高僧点化，还执迷不悟，最后葬送了自己，也葬送了国家。

这样的教训，难道不值得我们格外警惕吗？



## （二）改善自我的基础

每个人都希望改善自己，而改善自己的前提，就是认识自己。

正如茨威格所言：

“谁一旦发现了自己，他在这个世界上就什么也不会失去了。”

认识自己当然离开不了“觉力”。因为，假如没有觉悟和觉知，就没有对自己短处、限制处的真正认识，就不知道为何要改和如何改，就不知道改什么。

柯维是美国柯维领导力训练中心的创办人和领导。作为一个要影响别人的人士，他的觉悟力和觉知力应该非同寻常。

但是，他曾经也为一件难以解决的事十分苦恼：有一段时间，他的儿子在学校出了问题，他的学业成绩惨不忍睹；运动场上，身材瘦小的他很不灵活，每每招来同学的讪笑。

柯维和自己的妻子想尽办法帮助他，包括拿出平常最为有效的一招——用积极方式激发他的自信心。如鼓励他：

“加油，孩子，你可以办得到！”

“我们知道你可以。把棒子握高一点，眼睛看着



球，等球快到面前时再挥棒。”

只要儿子稍有进步，就一定忙不迭地称赞。可是儿子并不领情，坚持自己永远也学不好。

所有的努力都徒劳无功。直到有一天，柯维在给别人准备训练教材时才恍然大悟：自己对儿子往往言不由衷——在内心深处，自己不是按孩子本身的天性，而是拿外界的“普遍要求”来要求孩子。

而且，他们的确觉得儿子“不如人”。所以，不论自己表现得多么愿意帮助他，实际上都是在掩饰另外一个信息：

“你不行，你需要父母的保护。”

而支撑上述想法的，还有一种更深层的心理：自己那么做是为了维护自己的社会形象。

在自己心目中，这个孩子有失颜面，自己重视如何扮演模范父母以及维持形象，更甚于对孩子的关切。

这一发现，使柯维十分羞愧。之后，他和妻子尽可能去发现孩子的非凡之处，并鼓励孩子按自己的天性去发展。

几个月过去后，孩子渐渐有了真正的信心，以自己的速度与步调发挥潜能。在学业、运动场与社交等方面都有了巨大进步。

柯维的这一段个人经历耐人寻味。一方面，他懂得



了制约自己的根本心理是什么，并深深地体会到觉知自我的价值和艰难；

另一方面，是一种觉悟：懂得不应强按社会要求的标准，而更应按孩子的本性来引导其发展，同时也懂得，对孩子的关切，应该超过对维持形象的关切。这样，原来无法解决的问题，当然就迎刃而解了。

### （三）知人当先知己

人是一种社会性动物。在社会中，提高自己的影响力，是成功的保证之一。要影响他人就必须知晓他人，要知晓他人就必须知晓自己。

古人同此心，心同此理。

唯有认识自己的人，才会更了解别人；如果你真正了解过自己，就会了解世界上五十多亿人，因为每一个人的身上都有五十多亿人的人性在挣扎。

《鬼谷子》说得好：“故知之始己，自知而后知人也。”“己不先定，牧人不正，事用不巧，是谓忘情失道。”

陶宏景则说：“知人者智，自知者明。智从明生，明能生智。故欲知人，必须自知。”

只有“知己”，懂得了追求理想的艰辛，才会同时



理解别人追求的艰辛。有能力内省到自己心底原来也有邪恶、阴暗的种子，你就会宽容别人。

正因为这样，有些人士已经明确提出要把发展“识自力”作为教育的一项内容来实施。如：

日本将来世代财团的矢崎胜彦提出，将来的教育应该从重视“识字率”转为重视“识自力”；

美国著名“爱的教育家”巴士卡里雅博士指出，要尽力发展与自己的科学关系，因为通过自己内心的桥梁是建造人与人之间桥梁的最好开端。

我们要与别人处理好关系，就得学会认识别人。

要认识别人，就先得学会认识自己！

## 扩大内心的“明觉”

正因为觉力有上述价值，那么，扩大内心的“明觉”就迫在眉睫。

“明”，就是明晰。“明觉”，就是“清清楚楚地觉知”。

### （一）勇敢正视内心的混沌

人当然希望看清自己的内心，但自己的内心往往混沌不清。



我们有什么心理，产生什么行动，对其原因的探究往往容易停留于表面，但实际上，产生这些心理和行动的原因，往往有心灵深层的理由。

这就需要“往里看”，“往深层看”。

然而这样一来，就会触及生命内在的混沌和幽暗，这可能是人类最痛苦的经验之一，却也是扩大自己内在明觉的最基本功夫。

穆拉是古代中东传说中的一个有趣人物。

有一天，他在街上寻找什么。他的一个朋友走过来问道：

“你在找什么？”

穆拉回答说：

“我把钥匙弄丢了。”

“哦，穆拉，这太不幸了。让我来帮你寻找钥匙吧！”

于是这位朋友趴下来仔细地寻找，并问道：

“你的钥匙是在什么地方丢的？”

“在我家里。”

“那你为什么到外面来找？”

“因为这里亮。”

穆拉的故事只是一个象征，不妨把“家里”理解为自己的内在，“街上”理解为外在。



常人出现问题，总容易犯“心往外驰”的毛病——只从外界去找答案和症结。

向外找容易做到，因为有光亮；自内找不容易做到，因为多黑暗，总是混沌一片。

但是，假如不真正转向内在，你就永远找不到那些真正制约你发展的东西。

正视内在需要勇气，不仅在开始时需要勇气，而且坚持下去也需要勇气。唯有坚持下去，才能最终找到内在的光明与力量。

关于这点，印度一位哲人，在其著名的《生活智慧》中，有十分精彩的说明：

“当你闭起眼睛开始而走向内在，你会碰到什么？你不会碰到佛陀所说的那些美丽的净土，你会碰到被压抑的地狱和痛苦……看到希特勒的集中营，很自然地，你会开始想说这一切都是荒谬的，最好停留在外界，为什么要继续去挑起你的伤口？它是很痛的。脓会从伤口流出，而且它很脏。”

“唯有当一切内在的垃圾都被丢出去，你才能够进入被动。愤怒被丢出，贪婪被丢出……一层又一层……但是一旦你将它们全部都丢出去，你就能够很容易地溜进内在……”

“突然间佛境的光明就会出现，突然间，你就处于



一个完全不同的世界——莲花法则的世界、达摩的世界、道的世界。”

正视内心的幽暗与混沌，除了不“偷懒”外，最主要的一点，是不自欺。人是最容易欺骗自己的动物，总会找各种理由来美化自己，为自己创造一个美好的“形象”。

对这一点，德国著名文学家歌德一针见血地指出：“我们从未受过别人的骗，我们只是自己骗自己。”

美国的著名政治家、思想家富兰克林也同样指出：“骗你次数最多的人，除了你自己还能是谁？”

所以，永远要记住：唯有你敢于向自己揭下面具，你才谈得上敢于面对内心。

一旦你敢于面对自己的内心，让你的目光往里走，就会发现原来自己也有着许多平时不愿意承认的东西：

自私、贪婪、争强好胜、胆小、依赖、嫉妒、强烈的占有欲、自毁情结……

那一刻必然是震撼的，但是，懂得了这些，你就有了不再被动受它们控制的前提，也就有了改善自己的基础。

我们不妨记住法国作家雨果的话：

“被人揭下面具是一种失败，自己揭下面具却是一种胜利。”



## (二) “觉”不弃“识”

“觉”与“识”既类似，又有不同的概念。

“识”是认识，它可以是静态的，也可以是历史性的。

而“觉”是动态的认识、“当场的”认识。即你此时此刻在干什么，会有什么结果，当场自己就会知晓。

“觉”比“识”更高一个层面，但是“识”是“觉”的基础。

觉知力的训练是逆向的，你必须事先对许多问题——你到底是怎样的人？有何欲望与恐惧？刺激—反应模式怎样？“兴奋灶”在何处？等等，有十分完全的了解，你才能在面对情境之时，准确、快速地觉知。

能大大提高“觉力”的“识力”训练，主要有如下几种：

### 1. 内省法。

对自己的行为和心理，都进行反省。

为何会这样？

我应该怎样？

我做到没有？

……

所有宗教都有“自省”这一项目，所有伟大的人，



都有非同寻常的自省意识与自省力。

其中，最重要的一点，就是唯有真诚深刻的内省，才能察知心灵深处的真实面貌。

日本经营奇才土光敏夫，无论是做石川岛重工的总经理，还是东芝公司总裁、日本“经团联”总理，总是每天花上半个小时的时间念《法华经》，并对一天来的所作所为进行反省。这种习惯延续了几十年。

土光敏夫对反省一事特别看重，他对此阐述说：

我们是人不是神，尤其像我这样软弱自卑的人，往往内在有极大的自傲，最刚烈的人内在往往最脆弱。为此，每个人必须培养良好的修养，还须日日反省。

## 2. 往事觅踪法。

人在相当程度上受以往经历的影响。尤其是童年时期，发生了许多对心灵产生激烈震荡的事，表面上被你所遗忘，但实际上还在潜意识中影响你。

这时，要采取一些技巧，找到当初那些影响你的事件，明确它目前在何等层面、何等程度上影响你，以便重新出发。

在这方面，精神分析法是一种用得很广的方法。但是，许多精神分析方法都得在医生引导下进行。

作为一般人，可以尽可能掌握一定的知识，通过放松自己、自由联想等手段，释放自己被压抑的情感，来



找到当初制约自己成长的东西。

此处，我给大家介绍一种“舞台剧”的技巧。

所谓“舞台剧”，就是把你的生命历程当做一场不间断的舞台剧来分析，它包括：

☆ 你一生中印象最深的第一场戏是什么？在这场戏中，你是否做出重要的决定和行动？

☆ 你曾在哪一出戏中扮演过重要而满意的角色？它给你带来了什么有益的体验和经验？

☆ 你曾经参与过哪一场与众不同的戏？它给你有何特别的感悟和能力？是否能指导以后做出不寻常的事情？

☆ 你曾经在哪一场戏中演出一个十分蹩脚的角色？它给你带来了怎么样的消极影响？

☆ 你曾经在哪出戏中被迫扮演一个很不愿意扮演的角色？它给你带来了哪些方面的影响？

☆ 你经常上演的舞台剧是什么？为何老是上演？

☆ 最近正参加演出的戏是什么？你在这出戏中扮演什么角色？这个角色你是喜欢还是讨厌？为什么？

通过这些你对自己在“舞台”上“表演”的觉知，你会越来越看清一个真实的自我，并在此基础上，去创造一个更好的自己！

3. 列单厘清法。



该法就是通过列出单子的方式，不断追寻和厘清，  
弄懂你平时没有想到或想得很糊涂的东西。如：

☆ 最能使自己成功的优势是什么？

我有什么才干和天赋？什么东西我能做得比别人出色？

我的根本价值和激情体现在哪些方面？有什么东西特别使我激动，使我分外有干劲去奋斗？

我的哪些经历能给我特别的信心和能力？  
……

☆ 是什么制约了自己的发展？

性格缺陷？情感缺陷？愿力不足？方向不对？做事缺乏计划？拿得起，放不下？不敢尝试？不敢坚持？缺乏有力的“助缘”？……

☆ 主要的心智模式是什么？

刺激—反应模式如何？喜怒哀乐模式如何？取舍模式如何？关系模式（与他人的关系、与自己的关系等）如何？……

☆ 处境如何？

所处的时代和环境有何特别之处？是否能挖掘特别的机遇？有何需要摆脱之处？与什么优秀人物来往？能与之合作的人有哪些？

当然，要列单厘清的东西还可以有许多。值得提醒



的是，对成功来说，关键要弄清的是三点：

我是何人？

身在何处？

该立何志（如何决策）？

三点都可通过“列单厘清法”来尽可能弄清。

4. 明晰“支点”法。

所谓“支点”，就是支撑思想、情感、行为等方面的关键。明晰“支点”，就是把这一关键找出来。

如前面所述的柯维，就是由于找到了“支点”，才能为心灵解套，使自己的行为达到效果。

5. 行动尝试法。

J. 加德利说，人生就是无尽自我发现的历程。

但是，发现自己并不容易。

一个人到底有何长处与短处？有何潜能或缺陷？到底做什么能出成果和不适合做什么？等等，很多时候并不是靠纯粹的“想”就已经足够，而需要通过行动的尝试才知晓。

歌德说得好：

“依赖观察无法认识自己，只有依靠实行才能认识自己。”

不仅如此，这种行动的尝试，不是一劳永逸的，而是多元的，不间断的，否则，就很难尝试出结果来。



对于这点，成功的推销员最有感觉，他们往往是通过多次、多人、多方面的尝试后，才取得成功的。

中国改革开放以来，并没有多少资源优势的浙江温州人却富裕得很快。他们的绝招，就是三个“千”字：

**走遍千山万水，说遍千言万语，用尽千方百计。**

至于一些伟人的成功更是如此，正如南怀瑾所说：什么叫做修行人？就是一辈子在寻找自己、塑造自己的人。

歌德到了40岁才知道自己不适合当画家，因而把精力集中在文学上，花了数十年的工夫，才有了《浮士德》这本享誉世界的名著。

弗洛伊德，经过多种尝试之后才知道自己最适合研究心理学。

威廉·詹姆斯到了晚年才知道自己最大的优势是哲学研究。幸亏他抓紧了时间，最后才取得了那么大的成绩。

也许有人说：要用这么大的劲去行动，去尝试，未免太费力了。的确费力，但是假如不去尝试，就永远不会有对自己的真正认识。

许多自认为能成什么“家”的人，之所以到老都没有成功，就是因为缺乏行动的尝试。



## 6. 对比法。

通过把问题放到不同的参照系中去进行对比，从而找到真相。

如中国，曾经多年闭关自守，但仍自我感觉良好，而实际上已经积贫积弱到了无可忍受的程度。当我们把自己放到全球的位置中去比较，就找到了差距，所以才需要改革开放，需要吸收全人类的优秀文化，奋起直追。

### （三）动态的“镜智”

人容易失去自觉，因为往往与自己太近，甚至与自我完全认同。

所谓“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。

诊治这一毛病的方法是将自己对象化，对自己进行观照，也就是要有“镜智”。

顾名思义，所谓“镜智”，就是如同有一面镜子，能将自己的心情、思想、行动等，客观地、及时地反映出来。

正如佛陀所言：

“如果房子里的灯亮着，贼就不会靠近那座房子——他们知道主人还醒着……要是你观照，观照就如同那盏灯光。”



“镜智”是觉知的充分体现，表现为：

- ☆ 能把自己对象化，不要盲目地认同。
- ☆ 把自己距离化。尤其是要与情感、评判、抉择保持距离。
- ☆ 反应及时，一有迹象立即反应。
- ☆ 客观化。清洁镜面的污垢，让自己看得清；也不是哈哈镜，要保持不变形。
- ☆ 不是碎片镜，保持整体性。

要获得“镜智”，重点应该注意如下几点：

### 1. 先止。

知止之后有定，因定才能生慧。首先要熄去“念念驰求心”，先是要懂得自己到底是什么，然后才能改变自己。

### 2. 删除情感。

“镜智”只是客观地反映，不要带情感，情感只会“污染”你对事物的真实看法。

观照即是与感受拉开距离。无论是你喜欢的感受，还是不喜欢的感觉，都要让自己不被其粘着走。

### 3. 自我负责。

觉知不会自我发生，觉知的发生，也得有一股力——由自我负责带来的力。所以，自我负责的意识，在任何时候都很重要。



我们不妨记住印度一位哲人的格言：

“这个世界是一个沙漠，绿洲只存在于你的觉知当中。你要创造出那个觉知的绿洲。”

#### 4. 念念分明。

每做一件事，每起一个念头，自己都要有意识：

“我在吃饭”；

“我在读书”；

“我正在忧伤”；

……

这就是念念分明。

佛祖曾经对一位向他追问禅定的农妇作了这样通俗的解释：

“当你从井中打水时，每提起一下井绳，都要知晓你在提起一下井绳。”

这点开始时不会习惯，久而久之就习惯了。

#### 5. 念起即觉。

正如禅宗的高僧们经常讲述的一句话：“不恐念起，唯恐觉迟。”所以要学会“念起即觉”。

自由的代价是永远的警觉。因为“觉”包括“自我意识”，而且还是调控的“哨兵”。

#### 6. 情起即觉。

“念起即觉”之“念”，不单是“意念”，更是



“情念”。

所以，关键点是“情起即觉”，这就是“情商”理论中对“情绪的觉知”的原理。

#### 7. 制心一处，无事不办。

这是佛祖在去世之前留给我们的最重要的遗言之一。他教育我们：只要你将心灵的力量聚焦于一处，就能创造许多想象不到的奇迹。

“我走路时，仅仅走路。吃饭时，仅仅吃饭。”

这不仅仅是练习觉力，而且也是练习定力。

## 从觉知到自主

觉知是十分必要的，但觉知是为了自主。没有觉知的自主是建在沙滩上的房子，没有任何基础；没有自主的觉知，是无用的觉知。

从人与认知、情感的关系来说，有三种状态：

第一种，无觉认可型：

无论是对自己的生存环境，还是对自己的心理、行为，都缺乏觉知和完全认可。尤其在情绪方面，总是处于失控状态。自己总是听凭其主宰，反复无常而又不自知，无力自拔。

第二种，有觉沉溺型：



对生存环境和自己的心理、行为有一定觉知，也知道其对自己的制约与危害。

但是，总是保持一种“随它去”的逆来顺受心态。沉溺在其中，并不打算去改变。

这一类型还可划分为两类：

阿Q式有觉沉溺型：

表面上乐天知命、自命不凡，实际上对自己应该改变的外在与内在，都没有真正改变的决心，即使“革命”，也是糊里糊涂、跟风胡闹而已。

悲观绝望式有觉沉溺型：

虽然清晰地认识到自己生存环境的可悲和心理状态的无法忍受，也采取“不抵抗主义”。

如抑郁症患者就是这样，他们常常可以容忍自己在绝望之中束手待毙。

第三种，觉知自主型：

不论对环境还是对自己的心理及行为，既能保持一种清醒的觉知，同时也能时刻自主。如对情绪的觉控，一旦情绪低落，就立即觉知，绝不缠绵其中不可自拔，而是努力突破重围。

毫无疑问，第三种状态，才是理想的状态。

其根本是实现了觉知与自主的结合，即发展觉知—自主力。



那么，觉知之后的自主，即觉知—自主力，又怎样才能培养呢？

### （一）回返自我

人很容易认为问题是“客观”的或他人的。有自主精神的人，第一念头却是——

“这是不是我的问题？”

庐江王李瑒是唐太宗李世民的堂叔，后来与李建成、李元吉弟兄合流，图谋杀害李世民，事败后被部下所杀。

一天，侍中王珪进宫晋见唐太宗，见到一位美女。

唐太宗向他介绍说：“这是李瑒的爱姬。”

原来，这个美女本来有丈夫。有一天，被李瑒看见，非娶她不可。她的丈夫带她躲避在外。

李瑒派人把她丈夫杀了，将她强娶回家。

李瑒谋反被杀后，这个美人被唐太宗所得。太宗得意地说：

“她美而贤淑，俏而稳重，我很喜欢。”

王侍中笑说：

“不过我真不明白，李瑒杀人夺妻是对还是错？”

太宗说：

“这么简单的道理你都不明白吗？当然是错的嘛！”



王侍中正色起来，接着讲起一个故事——

有一次齐桓公外出巡视，看见一大片断垣残壁，就问当地人这里是什么地方？别人说是郭氏家族的住宅。

齐桓公不解：

“郭氏一向很强盛富裕，为什么这么快就被人消灭了呢？”

当地人告诉他：

“因为郭氏喜欢善良正直的品行，可是从来没有真正实行过；他反对伪善恶劣的行为，但未能坚决丢弃。郭氏的灭亡就在这里啊！”

管仲针对郭氏的失败曾经说过：

“如果一个人能够反对和惩治坏人，而自己又去干坏人做过的事，这样的人与郭氏又有什么区别？”

太宗听完急忙认错：

“如果不是你提醒我，我真的要成为第二个郭氏而惹后世耻笑呢！”

于是，他马上派人把这个美女送出皇宫，让她与亲人团聚。

要学会培养自己的“识自力”和“觉自力”。“识自力”就是要把认识的焦点对准自己。“觉自力”包括两个方面：一是“自我觉知”，二是“觉知自我”。

所以请记住：



唯有经常回返自我，问一声“这是不是我的问题”，才算有了自主的起点。

## （二）自我承担

不单要意识到“这是我的问题”，而且要意识到“这是我必须亲自去解决掉的问题”。这意味着“自己的事自己做”，必须亲自承担责任。

如唐太宗，意识到自己的错误后，就忍痛割爱，亲自下令把美女放走。

## （三）以调控实现自主

这是最后的一点，也是使自主真正发挥作用的一点。

所谓调控，就是调适、控制，即在目标和科学有力的评判系统的指引下，根据反馈的信息，不断调整自己的手段与资源，从而达到目标。

信重是日本武士。他惑于天堂地狱之说，特向著名的白隐禅师请教：“真的有天堂和地狱吗？”

白隐问他：

“你是做什么的？”

“我是一名武士。”信重回答，言下颇为自傲。

“哦，你是一名武士，”白隐漫不经心地说：



“看你的面孔，和乞丐有什么区别？什么样的主人会要你做他的门客呢？”

信重听了非常愤怒，按住剑柄，作势欲拔。

“哦，你有一把剑，但是它太钝了，根本砍不下我的脑袋。”

白隐毫不在意地说着。

信重被激得当真拔出剑来。

“地狱之门由此打开。”

白隐缓缓说道。

信重心中一震，当下有所悟，遂收起剑向白隐深深鞠了一躬。

“天堂之门由此敞开。”

白隐欣然说道。

在这个故事里，当武士拔出剑时，白隐为什么会说“地狱之门由此打开”？

而就在“地狱之门”即将打开时，信重又很快从“地狱”转向“天堂”，这关键的一转在于什么？

关键的原因就在于觉知。

信重武士在未觉知的情况下，一激即怒，所以“地狱之门由此打开”。

但是，当他意识到“地狱之门由此打开”，于是就有了觉知；之后立即收敛心念，向白隐禅师鞠躬道



谢，于是就进一步有了自主，因此，“天堂之门由此敞开”。

在这里，我们还可以深化对觉知的认识：

1. 觉知不仅包括对“情况”的觉知（“我在发怒”），也包括对“价值”的觉知（有何价值？是消极价值还是积极价值？会有什么结果？）；

2. 隐藏着对目标的追求（要进“天堂”，不进“地狱”），但是，这一目标往往被自己遗忘，点出来，就是要让其“回归根本”；

3. 见善而从，知非即离——必须采取客观的行动，否则回归不了根本，实现不了目标。中国传统知识分子讲省察克己功夫，实际这是一种同步的功夫，省察即觉知，克己即行动——克制自己的行动，两者不可分离。

于是，我们不得不再次强调禅宗的著名理念：

**不恐念起，唯恐觉迟。**

上面的案例属于瞬间的觉知——自主，其实，觉知——自主也可以拓展到一段时期内去。

北野是日本京都永平寺的方丈。他年轻时喜好四方云游。

一次，在云游途中，遇到一位嗜烟的行人，行人请他抽了一袋烟。他抽过烟后感觉滋味不错，那人便送他



一根烟管和一些烟草。

那人走后，北野想道：

“贪恋滋味这样好的东西，也许会影响我的修行，应立即停止，以免积恶成习。”

于是他抛掉了烟草和烟具。

三年之后，他开始研究易经。时值冬季，他需要一些寒衣，便写了一封信，托一位旅人带给数百里外的一位老师。

然而，整个冬季几乎都快过去了，既没有衣服寄来，也没有音信传来。好不容易挨过冷酷严冬。

北野于是利用易经之理占卜此事，占卜出信并未送达。不久之后，他的老师寄来一信，信里果然没提到寒衣之事。

“如果我以易经去做如此准确的占卜，也许会毁坏了我的禅学课程。”

北野又起警惕之心，他又丢弃了这个不可思议的易经之术。

到了28岁那年，北野爱上了书法和汉诗，对此二者每日钻研，日有精进，居然获得老师的赞赏。

但他想：

“如果我不及时停止，我就要成为一名书法家或诗人而非禅师了，此非我愿。”



从此他不再舞文弄墨、习字赋诗。

北野一生致力于禅学，不执著于任何事物，终于成为一位禅门大师。

谈到调控，我们应该特别提到：调控是控制论的重要概念。控制论与系统论、信息论是本世纪影响最大的“三论”。

“控制论”这个词，是从“掌舵人”变来的。“掌舵”最准确不过地表述了上述根据反馈的信息调整手段、资源以达到目标的核心。

控制论现在大量应用于工程、经济、计算机技术等多方面，但是，许多人并不知道：控制论的最初来源竟然是心理学。

对于这一点，控制论的创立者维纳也承认。不仅如此，在开始阶段，其目的还是为心理学家服务。

在1948年，维纳还提出，让我们的活动范围限制在生理学和心理学领域之内。控制论属于横断学科，适应面广是毫无疑问的，但遗憾的是，对心理学的指导，至今还主要局限于认知方面（包括人机对话）。

对于如何将心理的其他方面（如情感、意志等）都整合进来，以便将整体的“心”，也以控制论来指导的理论还大量缺乏，而这点，正是目前心理学家们最应该突破也最可能有所突破的地方。



#### （四）根本“觉知—自主”原则

最大的觉知：对不觉知的觉知；

最大的回返：从不觉知到觉知的回返；

最大的审定：对觉知价值感觉度的审定（你是否全身心地真正觉知到了觉知的重要）。

因此，根本的“觉知—自主”就是：

1. 我现在处于觉知状态吗（觉知）？
2. 不觉知就是盲者（回返理念）；
3. 立即觉知（自主）。





# 绝不把背部留给枪口：面对力

心力的第三种，是面对力。

即当问题出现在自己面前时，不是采取躲避，而是采取冷静面对的态度。

唯有坦然面对，才有战胜问题的良机。

事情再坏，也比不上不坦然面对之坏。在战场上，最容易被消灭的人，往往是逃兵，因为他们往往把背部留给枪口。

面对力就是让你不把背部留给枪口。狭路相逢勇者胜。唯有勇于面对，才有可能获得胜利！

不管是对人还是对物，不管是对工作中的难题还是生活的苦难，我们都应该勇敢面对。让我们记住马尔克斯的话：生活是艰难的和稍纵即逝的，然而其他的生活是没有的。我们绝不惧怕这种唯一真实的生活。



## 重视面对力的五大理由

中国有句古话“惹不起也躲得起”，这句话也道出了大多数人不愿意面对的心态。而在心力学中，我则提出“面对力”的说法。

那么，为何需要面对呢？

### （一）面对是最好的解决问题之道

许多人不敢面对，实际上是“鸵鸟心态”在作怪——看到危险出现，就把自己的脑袋埋到沙漠里。

但是，不面对并不意味着问题不存在、不发展、不恶化。

躲避问题，最终只会被问题击倒。

泰坦尼克号是20世纪初世界上最大的客轮。刚刚被制造出来时，它曾经被称为“永不沉没的海上堡垒”。

1912年4月首航，它就在大西洋上撞到一座大冰山，很快沉没海底，2900多人，仅有700余人幸还。

这一事件后来被美国著名导演斯皮尔伯格拍成以船名为名字的电影，在全世界家喻户晓。

为何这么一艘大轮没有避开航海史上的最大一次灾



难？直到1991年，第一支科学考察队开始到其沉没之处，通过对其设计和材料的分析，并结合当时幸存者留下的情况进行探究，才找到其致命原因。

致命原因共有两个，其中一个：当时造船工程师根据一般船舶事故中的惯例，只考虑到船首、船尾和船底被撞坏的可能性。所以这三方面，都造得特别结实。而当时泰坦尼克号正在晚间行驶，当其发现冰山时，要躲开已经来不及了。

如果当时驾驶员直接撞上去，也许不会有这样大的悲剧，因为该船有一个当时被人誉为最安全的设计：底部已经被隔成一间间独立的舱房，任何一间舱房的受损都不会影响其他舱房，即使是最坏的情况下与他物相撞导致一部分船舱进水，整个“泰坦尼克号”也得整整三天才能沉没。

这么久的时间，足够让人得到解救。但遗憾的是：在发现冰山后，值班员惊惶失措，怀着侥幸的心理，让船转过来躲避冰山。

如此一来，冰山就像一把利刃般从脆弱的船侧切入，把船拦腰截断。这样就不是一两个船舱进水，而是所有的船舱都进了水，很快便坠入海洋深处。

考察员们感慨说：

“哪怕当时驾驶员没有发现冰山，而任由船正面撞



上去，都不会是这样一个结局。”

当问题出现在你面前的时候，忙着躲避和坦然面对，会有怎样不同的结局？

威廉·詹姆斯说过：

“要乐于承认事情就是这样的情况。能够接受发生的事实，就是能克服随之而来的任何不幸的第一步。”

曾经看到一篇文章《画出最丑的自己》，这其中所讲述的故事，可以给我们不少启示：

### 画出最丑的自己

萨班哲是当代土耳其超级富豪，其庄园和产业几乎覆盖了土耳其大部分国土，一种为“SA”的符号是他的产业的标志。而土耳其的国民，对“SA”符号的稔熟，如同每天早晨开门看到阳光。

然而，这位富豪有个令人大惑不解的怪癖。他供养着一群土耳其最好的漫画家，在一间豪华的大厅，他让这群漫画家随心所欲，画他萨班哲的漫画，谁画出了最丑的萨班哲，谁就能得到大大的一笔奖励。结果，萨班哲的每一个丑陋之处，都被无限地放大和夸张。这群漫画家整天琢磨、挖掘着萨班哲的“闪光点”，甚至一颗小痣，都被演变成乌鸦的脑袋。

工作之余，萨班哲徜徉在大厅，一幅一幅地欣赏着



“靓照”。他很快乐，他看到了在美酒、鲜花、掌声和赞誉后的那个不一样的自己。

公众不理解的是，就是再想了解真实的自己，他也可以照照镜子，何必拿自己的相貌开涮？

有人说可能萨班哲很另类，有人说可能萨班哲很风趣，有人说可能萨班哲很有幽默感，有人说可能萨班哲喜欢真实，有人说萨班哲是在惩罚自己。

可是，我觉得萨班哲是在做一种心理体操。因为萨班哲幸运亦不幸。这位超级富豪育有一儿一女，不幸的是，一儿一女，均有弱智的残障。现实的真实总是残酷得让人寒彻肺腑。作为一个父亲，谁也无法接受。

画最丑的自己，一点一点去接受。如果看到最丑的自己，依然那么开心，那就意味着已经成功地训练自己爱上了生活中的缺憾。是的，它很丑，但你必须爱它，否则无法接受。生命的宽广，正在于接受那些宁死也不想接受的事实。

的确，萨班哲的做法是让人难以理解的。因为，与他相反，世人想到的无外乎都是如何美化自己。

传说中有位又瞎又瘸的国王，为了掩饰自己的上述不足，竟砍了两位画师的脑壳。真实再现不行，严重脱离真实也不行。血的教训之后，才有了第三位聪明的画师，画出国王一条腿蹲驻石头上拉弓瞄准的杰作。



去看看那些各色人等的照片，就知道他们对自己形象的珍爱。照片上的人们：

有的立于雪地，握一把雪，以示浪漫；

有的陷入沙发，手撑下巴，状若沉思；

有的置身平地，目视远方，表明其志不在小。

即便伟人也概莫能外。

而萨班哲勇于画最丑的自己。他是一点一点去接受，也是一点一点去面对。

不面对问题，并不意味着问题不存在；

面对问题，并不因此而丧失你对自己的信心与对人生的信念。

恰恰相反，越能面对，便越能快乐和有力；越能接受，便越能超越和提升！

面对不是让问题折磨得你死去活来，面对恰恰是最好的解决之道！

## （二）面对是决策的基础

遇到问题，最坏的决策，就是没看清问题匆忙进行的决策。

不直接面对，就会在未看清对手的情况下匆忙决策，导致错误甚至悲剧的发生。前边所说的泰坦尼克的悲剧也正是这样。



与此相反，面对就更容易找到解决问题的契机。

即使在最困难的情况下，只要你保持冷静的头脑，将问题进行客观科学的分析，往往会发现：事情没有你想象的那样坏。

你会发现：你并不只有赶快躲避这样一种选择，你完全可以寻找另外一种更好的解决方式。

这是《三国演义》中一个著名的故事：

司马懿率兵来攻打诸葛亮。诸葛亮得知敌军快逼近自己时，自己的主力部队已经被安排到别处去了，无法及时调回，而城中已经没有什么可用之兵。

照一般的做法，应该赶紧逃走。但是诸葛亮摸透了司马懿的心理，便果断地决定使一出“空城计”：

城门大开，自己若无其事地在城头弹琴。

果然，司马懿看见这一情景，真的不敢进城，而很快退走了。

因为，他认为“诸葛一生唯谨慎”。诸葛亮做出这样反常的举动，肯定是圈套，说不定有埋伏在等着自己。

设想一下：假如看到司马懿的大军逼近，就匆忙逃窜，就凭那点兵力，岂不很快就会被追击歼灭吗？

一出“空城计”，使诸葛亮转危为安。

在危机面前，诸葛亮能够冷静面对，反倒找到了了解



除危机的绝招。

正如《易经·序卦传》所言：

“物不可以终遁，故受之以大壮。”

“不可以终遁”就是不能老是躲避。不躲避了，生的机会就来了，胜利和成功的机会也就来了。

### （三）面对是成长的契机

人在两种情况下特别不敢面对：

一是害怕看到自己的脆弱、无能、幼稚；

二是害怕看到自己的高峰，即马斯洛所说的“约拿情结”。

前者会引起自尊心的受创，后者则往往是怕由于看到自己平时不愿意正视的长处，就会对自己提出更高的要求，就要承担比现有更大的责任。

这两点看似完全相反，但效果却完全一样——躲避成长。

恰恰相反，真正的面对才是成长的契机。

在人类文化史上，人对自身有着极大自信。但是近现代以来，这种极大自信经受了三次巨大的“打击”。

第一次，原来认为人类的家园地球是宇宙的中心，这一点被哥白尼的“太阳中心说”粉碎了；

第二次，认为人类是生物之神，是万物的主宰，这



一点被达尔文粉碎了——人类不过是从猴子变来的，不过是地球长长生物进化链上的一链；

第三次，认为人是自己心灵的主人——这已经是人对自己自信的最后一片领地了，但弗洛伊德的下意识理论，又把它粉碎了——人的一切心理和行为不仅受意识支配，更受你不能清晰把握的下意识支配！

上述每种理论的提出，在当时都有离经叛道之嫌，引起轩然大波，某些拥护这些真实理论的人，甚至还付出了生命的代价（如布鲁诺为维护哥白尼的日心说，被烧死在十字架上）。

但是，人类在终于逐步接受这些真理之后，每一次都产生了飞跃：有了天文学的革命，进入太空；研究人类基因；以下意识理论治疗精神病，培养健康人格，等等。

派克在《与心灵对话》中指出：

“罪恶感涌现的时刻、忏悔的时刻、缺乏自信的时刻、面对自己不喜欢自己的试炼时刻，对我们的生长都是不可或缺的。

我们愈能适应现实，生活愈有意义。”

所以，面对力并非不承认问题，而是承认问题后能更好地解决问题，更好地提升自己。说透了，面对就是迎着风雨走，把胆子练大，神经练粗，筋骨练强。



#### (四) 你所躲避的黑暗，恰恰是你应追求的光明

美国著名作家小说家辛格写过一篇小说——《市场上的斯宾诺莎》。

小说中的主人公，是一位哲学家，他一直把精神世界的探究当成自己的最大幸福，对世俗的追求不屑一顾。

直到后来，他爱上了一位街道上其貌不扬的女人，深深地感受到了爱的快乐。这时他才恍然大悟：

自己一直躲避的世俗生活中，藏着最大的幸福。

这是一个与爱和解的故事。对刚刚从“文革”中走出的中国人来说，这样的情景一点也不陌生。

在那个“越‘左’越革命”的年代，提倡的是“狠斗私字一闪念”，而当时的所谓“私”，其实有不少是一些正当的要求，如谈恋爱，穿好一点的衣服，绝对不是所谓“资产阶级情调”。

#### (五) “人有三分怕虎，虎有七分怕人”

这主要用于有竞争对手的场合。

其意是你对手恐惧，然而你不要忘了对手也对你恐惧，甚至比你对他的恐惧还要大得多。

就像一位猎人遇到一只老虎，猎人固然怕老虎，但



老虎更怕带枪的猎人，谁更敢面对，谁就获得胜利。

格兰特是美国南北战争时期的北军总司令，后来成为了美国总统。在参战初期，格兰特率领一团人马，第一仗就是要同哈立斯上校带领的叛军作战。

当他的一团人马快到哈立斯的兵营时，他感到非常紧张：

“我的心越跳越快，好像就要跑到喉咙口来了。我差一点放弃一切跑回伊利诺斯州去，但在道义上我明知绝不能停止不前，于是我只得继续向前挺进。”

当格兰特的队伍来到哈立斯营地附近的山谷后，他们停止前进，急忙往山谷下面一看，不料人马全空，一片沉寂。

原来，哈立斯像格兰特害怕他一样，也害怕格兰特，所以没等他赶到，就先行跑掉了。这件事给格兰特上了关于勇气的一课，让他永世难忘。

格兰特说：

“从那时起一直到战争结束，我再也不在敌人面前感到惊惶失措了。”

不面对，就容易有下意识的反向认同，就是给了对象不应有的心理能量。

相反，我们勇于面对，我们下意识中就不会给恐惧能量，就会在心理上更好地去战胜对手。



## 撕开逃避的面罩

面对的反面就是逃避，要学会面对，首先得撕开逃避的面罩。

### （一）强迫世界按自己的“套路”运行

先看这样一段海上经历：

一艘正在演习的战舰在阴沉的天气中航行了数日，浓重的雾气下，能见度极差。

突然，眺望员报告：“右舷有灯光。”

船长询问光线是正逼近或远离。眺望员答：“逼近。”

这表示双方会撞上，后果不堪设想。

船长命令信号手通知对方：

“我们正迎面驶来，建议你转向二十度。”

对方答：

“建议贵船转向二十度。”

船长下令：

“告诉他，我是船长，转向二十度。”

对方说：

“我是二等水手，贵船最好转向。”



船长勃然大怒，大叫：

“告诉他，这是战舰，转向二十度。”

不料，对方的信号，却令船长泄了气：

“这里是灯塔。”

于是战舰只好转向。

许多人就像这位船长，希望世界完全按自己所设计的“套路”走。假如没按这样的“套路”走，就会怨天尤人，责怪“生活不公平”、“怎么能这样?!”

但世界有其自身运动的规律，它才不管你如何要求它，它照样按自己的航线运行。假如你一意孤行，哪怕撞上灯塔、撞上岩石，那也是你自己的事。

在上述的事例中，船长最终将战舰转向了。但遗憾的是：在实际生活中，许多人要么得不到“灯塔”的反馈，要么得到了“灯塔”的信号，也照样航行不误，最终遭受厄运。

《哈佛引语精华》里有这么一句有名的话：

“人人都希望真理在自己一边，但并不是人人都希望自己站到真理那一边去。”

它一针见血地指出了我们许多人的毛病：

不尊重客观现实和规律，只强迫外界的一切按自己的“套路”进行。

有着这种心态的人，怎么可能去面对现实呢？



## （二）无端放大问题，将危险扩大化

这往往在于没有真正与所恐惧的事物接触，在尚未弄清情况时，就把要面对的问题无端放大，轻率地恐惧、逃避。

他们所感觉到的“危险”、“恐惧”，往往是预先设置的、被弯曲的。预先的恐惧比真正的要大得多，事情并没有他们所想象的那样严重。

有一次，一位苏丹带着一个他最喜欢的仆人乘船在海上航行。这个仆人是一个在山里长大的孩子，从来没见过海，更不用说到海上航行了。

他非常害怕，坐在船舱里哭、喊、发抖。船上的人都来安慰他，试图让他安静下来，可这些话只能钻进他的耳朵，进不了他那充满恐惧的心。

最后，连苏丹也受不了他的哭叫了，苏丹觉得这次在蔚蓝天空下、碧蓝海水中的航行变得索然无味。

这时，一位聪明的医生对苏丹说：

“陛下，只要您答应，我有办法能让他安静下来。”

苏丹同意了医生的请求。于是医生命令水手们说：

“把这孩子扔到海里去！”

水手们早就想这样做了，大家七手八脚地把那仆人扔进海里。



那孩子在海里拼命挣扎着，手脚乱抓乱蹬，最后终于抓住了船舷。他恳求人们把他拉上来。

大家抓住他的头发把他拉了上来。从此他坐在一个角落里一声不响，再没人听到他喊害怕了。

苏丹很惊讶，问医生说：

“你的这个行动中包含了什么智慧呢？”

医生答道：

“他从未尝过海水的咸味，所以他那样害怕。假如他真正与海水接触，又知道有这么多的人在帮助他，他就不会那么害怕了。现在，他已经知道坐在坚固的甲板上该有多么愉快。还有必要为那种没到来的危险恐惧吗？”

不要小看这种由于未看清问题，预先设置恐惧的破坏作用。近年来，就有多起学生高考被录取，但由于通知书迟到而自杀的事发生。

美国总统富兰克林·罗斯福在刚刚就任美国总统时，美国正处于经济大萧条时期，全国一片恐慌。

为了振兴美国，罗斯福决定推行“新政”，但是“新政”的实行，首先要振奋民心。

为此，他作了一番“战胜恐惧”的著名演讲，说出了这样一段名言：“我们唯一值得恐惧的是恐惧本身——一种莫名其妙、丧失理智的、毫无根据的恐惧，



它把人转退为进所需的种种努力化为泡影。”

英国有句谚语：敢于直面不幸的人，往往得到幸运之吻。不幸到来之前就怕遭受不幸，等于遭受两次不幸。

拿破仑也说得好：世界上唯一值得全力以赴进行的征服，而且是不会给你带来任何后悔的征服，就是对无知的征服！

所以，当你不再无端放大问题，勇于向无知进行挑战时，你的自信就会大增，你的人生可能很快就海阔天空了！

### （三）由于“省心”，不敢面对

“省心”就是图方便、偷懒。

他们更多的不是怕苦，而是不想累，不愿烦，因此总是采取一种习惯性的、能敷衍就敷衍的方式去“正视”。但是，面对总是艰苦的，是必须强迫的。

在“觉知—自主力”一章中，我们讲了一个穆拉找钥匙的故事。

许多人都是采取“哪里亮就到哪里找”的方式，而不是哪里丢哪里找。这就是“省心”和偷懒。向外找更易有光亮，容易寻找，向内找更多的是黑暗，不易寻找。



但是，内在失却的东西，怎么能够在外边找到？向外找是一种不由自主，向内找是一种面对，是一种必须强迫自己才能达到好效果的行为。

“省心”既包括对内在也包括对外在，既包括对困难也包括对机会。不敢正视的人，在遇到“出人意料”的情况时就手足无措。

不管是面对困难和压力，还是面对机会，他们总是匆促地、不假思索地以惯性来应对。

而惯性，说透了就是逃避、闪开，是一种真正的怯懦和懒惰。正视是偷懒的死敌，是惯性的死敌，是对陌生的坦然确认和坦然应对。

正视是此时此地的无畏。是站在此处不动的冷静审视。由于正视，机会终于被他发觉，并向他展示迷人的嫣然一笑，于是他会真的懂得“舍我其谁”，会将它轻揽入怀。

由于正视，压力终于在他目光的逼视下，露出卑怯的本质。于是，他会微微一笑：

“啊，不过如此！”

#### （四）由于自大，不愿面对

不是不敢，而是不愿。不愿的原因是由于“有所恃”。



他们或自以为聪明，或自以为有权势，或自认为自己总是“幸运儿”……凡此种种的自恋与自大，导致不愿面对。

隋炀帝经常安然自在地对秘书郎虞世南说：

“我生来就不愿意听别人劝谏。如果有人凭借过去地位高、声望大而来劝谏我，以求得在当代的名声，我更是忍受不了。至于地位微贱的士人，虽然可以对他们稍微宽容一点，但也终究不会放在心上。你大概知道这些吧！”

由于有这种心理，他穷兵黷武出征高丽，修大运河，久巡江南不回，弄得民怨沸腾，却无人敢向他进谏。

甚至当他大势已去，即将灭亡之前，周围的人都不敢向他透露一点信息。最后他落了个不仅亡国而且被杀的下场。

其实每个人的能力都有限，不仅处理问题的能力有限，而且了解问题真相的能力也有限。

拉罗什福科说：

“比受人欺骗更为可恶的是看到自己被自己欺骗。我们太习惯向别人伪装自己，以致最后我们向自己伪装自己。”

如前所述，任何决策都得有客观的依据，都得建立



在客观现实的基础上。

回过头来看纳谏，一些明君如唐太宗，之所以特别重视，也不是不倚己智，要借用众人的智慧，而是想以多种方式求证，以得到事情真相。

## 提升面对力的八大方法

### （一）认真树立“大真”有大力的信念

“随处作立，立者皆真”，这是面对的基本态度。

“随处”者，任何时间与地点也；“立”者，面对而站立也。“真”者，真实也，不虚幻也。

这句话的整体意思就是：不论何时何地，面对何种事物和问题，自己既不向后逃走，也不向旁边闪避，而要认真面对和处理。

什么叫“认真”？就是认识到摆在你面前的问题，是完全真实的，必须真正解决的问题，容不得丝毫敷衍。

我们的一切创造性和主动性，都应该建立在真实的基础上，否则就像在沙滩上建城堡，劳而无功。

“真实的世界是一个富有的世界。”

“在真实的世界里，你总能找到希望。”



的确，面对真理、拥抱真理是艰难的。但是，真理固然使人痛苦，但是也能给人战胜痛苦的力量。

## （二）正确理解“与存在和解”

哲学家黑格尔有句名言：

“存在的就是合理的。”

这句话曾被人误认为是粉饰现实的托辞，其实它的原意，不过是从事情的形成状况来说明：任何事物成为现在这个样子，都有其存在的理由。

有些人认为，任何存在的现实都是可以改变的，他们过于强调人的主观能动性，乃至还有“人有多大胆，地有多大产”的当代神话。

这也是我们的心力训练与一些盲目励志的所谓“成功”训练的质的区别——我们固然把提高人的心力作为自己的目标，但是绝对不会依靠简单的“积极思想”去做自己做不到的事。

我们同样提倡积极思想，在本丛书的“开发超级资源”等章节中，大家会发现比起一般的励志，我们更提倡“积极思想”。

但是，我们的任何“积极思想”要发挥作用，都得建立在勇于面对、善于整合的基础上。

其实，人固然应该相信人的主观能动性和创造力，



也应该增加个人的能力，但是在具体时刻，还必须承认人的局限性，承认“存在”的确可以凌驾于人之上。这就要“与存在和解”。

“和解”其实就是承认，就是在面对客观时认输，但是这并不是要放弃自己对生命、对世界和对心灵的创造性。

承认人的脆弱性、黑暗性、卑劣性，也不是为了放弃对自己负责，而是在更负责的基础上，让你有一种更主动的人生。

因为真正智慧的人，不会认定出现了问题就是世界的末日，就是“一切全完了”，同样也不会认定世界上只有一种解决问题的办法。

当遇到真正“此路不通”的情况时，他们不会“一条胡同走到黑”、“不撞南墙不回头”，而是会尽快寻找其他的道路。

对真正的智者来说，这世界没有废物，只有被放错了位置的事物；这世界并没有阻力，有的只是不会拐弯的人。

斯科特·派克说：

“敢于面对真理的人，有勇气生活在海阔天空的世界，因此摆脱了恐惧的威胁。”

正视，拐弯，是为了更大的创造性——不在毫无意



义或相对意义不大的事上浪费不应有的能量。

这一点在面对环境、面对命运时，也同样表现得十分鲜明。这一点充分体现出伟人与凡人的区别。

凡人总是怨天尤人，伟人从不强求环境，即使遇到挫折和危机，也不抱怨命运太差。

面对力就是不强求环境和命运，就是对无法改变的环境和无法避免的命运，不作无谓的要求，而尽快适应情况，找到解决问题的办法。

《贞观政要》上记载了这样一则故事：

唐太宗要大臣封德彝推荐人才，过了许久还未见推荐，就问他这是怎么回事。

封德彝说当代已经没有可用的人才。

唐太宗说：“君子用人如器，各取所长。历代贤明的帝王，难道都是要到别的朝代去借人才吗？”

封德彝当场就脸红了。

唐太宗毕竟是一代贤君，懂得“用人如器”的道理。用人如器就是不贪图从其他地方“借才”，而是先用长处——长处现成。

其实何止是面对环境，对其他任何需要面对的方面都是一样。

普希金写过一首诗，其中有一句我最喜欢：



“朋友啊，不要忧伤，生活本来是这样。”

不仅如此，从心灵的感受上讲，“与存在和解”会给许多人心理上带来解放和轻松。

近代西方过于重视个人的主动性，其偏颇是片面竞争所导致的各种心理疾病增多，以及人对自然的疯狂掠夺。

人的攻击性、控制欲假如未能得到满足，就被视为失败，有的人乃至由此疯狂。但是在东方的文化中，就不会有这样的情况。

道家是最能“与存在和解”者：

一方面，它提倡“天人合一”、“道法自然”，最起码保证不对大自然疯狂掠夺；

另一方面，遇到问题，它不会“以力抗力”，而只会“举重若轻”。

并非只有抗争才有力量，有时和解更有力量；并非只有创造才是进步，与存在每和解一次，实际上也是向前跨出了一大步。

那么“与存在和解”，将经历怎样的一个过程呢？

事实上，任何事物，你从不愿面对到愿意面对，都会经过否定—愤怒—讨价还价—沮丧—接受的过程。

从来没有面对过的人，在初次经历这必须面对的过程时，都会感受到一种极大的震荡，但习惯了，就不会



有那么多“抗争”了——

成熟的人，总会尽快压缩这个过程。

### (三) “死心踏地”

这是一个我们都很熟悉的成语，而我对它的解释是：

不死心焉能踏地?!——不死去“偷心”(投机取巧之心)，就无法落实到现实的土地上来。

曾国藩讲得好：

“天道有三恶：天道嫉巧，天道嫉盈，天道嫉贰。”

这个“恶”，是憎恶的意思。而其中的“天道嫉巧”，讲的就是不要投机取巧。

禅宗的“大死一番，绝后苏悉”、“不怕活不成，就怕死不了”、“灭尽偷心”，讲的也是这种意思。

### (四) 强迫自己面对

面对必须面对的情境，最好的举措就是强迫自己面对。强迫自己试一试吧！试一试，说不定别有天地。

美国总统艾森豪威尔5岁时，到一个亲戚家去。

亲戚家的房子后面有一对大鹅。公鹅不愿让他侵入它的领地，看见他便发出可怕的怪叫扑上来。他哪儿受得了这种恐吓，拼命地跑去向大人哭诉。



艾森豪威尔受了几次惊吓后，他的叔叔决定想点办法。他找来一把用旧的扫帚交给他，然后出去对大家说——艾森豪威尔已有了自卫的本领。

这话与其说是鼓励还不如说是增加了他的胆怯。当公鹅再次向他冲来时，他手里拿着扫帚，浑身不住地颤抖。

突然间，他鼓足勇气大吼一声，挥舞起扫帚向公鹅冲去。公鹅掉头便跑，他紧追上去，结结实实地打了一下鹅屁股。公鹅惨叫着逃跑了。

从那以后，他懂得了一个道理：战能胜敌，强则自立。

另一个故事也发生在他的童年：

一天下午，他从学校回家，被一个与他年龄相仿的粗壮好斗的男孩在后面追赶，父亲看见后冲他大喊：

“你干嘛容忍那小子逼得你满街跑？去把那小子赶走！”

一听这句话，他不得不回头面对这个自己最怕的对手。他猛地转身反击，这一招反倒把对手吓住了，慌忙夺路而逃。

他紧追几步，一把将对手抓住，摔倒在地，正颜厉色地警告他：

“如果你再找麻烦，我就每天打你一顿。”



通过这件事，他进一步悟出一个道理：有些人耀武扬威，其实外强中干，是唬人的把戏。

巴顿将军说得好：

“如果勇敢便是没有畏惧，那么我从来不曾见过一位勇敢的人。”

我们每个人都有恐惧，优秀的人与凡人的区别之一，就是凡人畏惧就退缩了，而优秀的人虽然畏惧，但总是勇敢前行！

#### （五）及早面对

拖得越久，对自己打击越大，危机越会加深。先面对，就会增加胜利的把握。

被誉为“世界投资之神”的巴菲特，其不凡之处不仅在于他能够看到别人看不到的股票发展潜力，更在于他有一整套的经营之道。

平时，他看来不太过问公司的业务，但是公司的主要骨干都不会忘记他的嘱托——基本原则：

“平时，你们愿意给我多打电话还是少打电话，自己看着办。不过，有了坏消息，可一定要让我尽早知道。”

美国首富比尔·盖茨说他从巴菲特那里学到的商业知识远比从其他任何人那里学到的多。



中国民间有句名言：“是福不是祸，是祸躲不过。”  
不管是福是祸，坦然地早一点面对总是要好得多。

#### （六）“兜头一问”明晰法

如前所述，不敢面对的原因之一就是“莫名其妙、丧失理智的、毫无根据的恐惧”。那么，厘清恐惧，使其明晰，就十分必要。

“兜头一问”明晰法就是要找出恐惧的因素，如：

“到底怕什么？”

“到底为何怕？”

“是否还有其他可能？”

“万一还有完全相反的可能呢？”

“再坏能坏到哪里去？”

……

#### （七）系统脱敏法

这在精神病学中被广泛使用，但在日常生活中也同样用得着。

其具体做法是：

首先把你自己所回避的事情，列出一个清单，然后按其困难程度排出顺序；

采取先易后难的策略，一步一步地挺进，直到全部



战胜恐惧的势力范围。

某个女孩，特别害怕离开她的房子，除非有她的男朋友陪同，她绝不到外面去。

在男朋友的陪同下，其他地方都可以去，就是不能去天桥和汽车站。于是，其系统脱敏方法按顺序排列如下：

1. 独自走到家门。
2. 独自沿街走到第一根路灯柱。
3. 独自沿街走，在附近商店外面站一会儿。
4. 同男朋友一道去天桥。
5. 独自走到天桥下面，看其他人自如地天桥上行走。
6. 独自走上天桥。
7. 同男朋友一道去汽车站。
8. 独自走到汽车站。
9. 独自到汽车站的售票窗口排队买票

为了锻炼自己的面对力，你也不妨找出自己最不敢面对的事，以系统脱敏的方式实践一遍。

如你是不敢面对异性的“异性恐惧者”，第一次便只看他（她）的衣服，第二次看他（她）的脸，第三次看他（她）的眼睛，第四次学会和他（她）说一句话，如此发展下去。



### (八) 运用威利·卡瑞尔“万灵公式”

威利·卡瑞尔是美国一个著名企业家。年轻时，他在纽约州的水牛钢铁公司做事。

有一次，他奉命要到密苏里州的匹茨堡玻璃公司去安装一架瓦斯清洁机。目的是要清除瓦斯里的杂质，使瓦斯燃烧时不至于伤到引擎。

这种清洁瓦斯的方法是新的，过去也曾试验过。

可是在密苏里州安装的时候，遇到了许多事先没有料到的困难。经过一番努力，机器勉强可以使用了，然而，远远没有达到他们所保证的质量。

卡瑞尔对自己的失败感到十分懊恼，好像有人在他头上重重地打了一拳。他的胃和整个肚子都扭痛起来，烦恼得简直无法入睡。

后来，他意识到烦恼不能解决问题。于是，他想出了一个不用烦恼、解决问题的方法，结果效果显著。

这个消除烦恼的方法，任何人都可以使用，非常简单，可以分三个步骤：

☆ 第一步，不要惊惶失措，冷静地分析整个情况，找出万一失败的话，可能发生的最坏情况是什么。

威利·卡瑞尔的分析就是：

“没有人会把我关起来，或者把我枪毙，这一点我



有把握。充其量不过丢掉差事，也可能老板会把整个机器拆掉，使投下的两万块钱泡汤。”

☆ 第二步，找出可能发生的最坏情况后，就让自己能够接受它。

威利·卡瑞尔对自己说：

“我也许会因此丢掉差事，那我可以另找一份差事；至于我的老板，他们也知道这是一种新方法的试验，可以把两万块钱算在研究费用上。”

☆ 第三步，有了能够接受最坏的情况的思想准备后，就平静地把时间和精力用来试着改善那种最坏的情况。

接下来，卡瑞尔做了几次试验，终于发现，如果再多花五千块钱，加装一些设备，问题就可以解决了。

他照这样做了，结果公司不但没有损失两万块钱，反而赚了一万五千块钱。

从这个故事中，我们不难看出，如果卡瑞尔当时一直烦恼下去，不敢面对，恐怕就不可能做到这一点了。

所以，唯有强迫自己面对最坏的情况，在精神上先接受了它以后，才会使我们处在一个可以集中精力解决问题的位置上。

如果你有了烦恼，你应该用威利·卡瑞尔的“万



灵公式”，按照以下3点去面对：

1. 问你自己，可能发生的最坏情况是什么。
2. 接受这个最坏的情况。
3. 镇定地想办法改善最坏的情况。

：然而，这并不是“大公无私”。

。为什么？因为和那个自私的人相比，它自私得多。

。那么，它和那个自私的人有什么不同呢？

。它和那个自私的人不同，它不是为了自己而自私。



这世界没有废物，  
只有被放错了位置的事物；  
这世界并没有阻力，  
有的只是不会拐弯的人。



# 你的肩膀够硬吗：承担力

承担力是第四种心力。

承担与面对是一对姐妹。面对是敢于正视问题，而承担意味着把解决问题的责任，让自己承担起来。

没有面对力，承担就没有基础。

没有承担力，面对就没有价值。

正视就是不把背部留给枪口，承担就是不推诿，就是意味着你要有一个够硬的肩膀，能够将生命的重担和各种责任扛起来。

## 重视承担力的五大理由

承担是成功的起点，而成功的特质之一就是敢于承担，勇于承担。而平常人在问题面前，能不面对就不面对，能不承担就不承担，



最终一事无成。

那么，为什么需要承担呢？

### （一）你不承担，就无人为你承担

承担力的第一意识，就是“这是我的问题”，“是我非解决不可的问题”，“离开我不行”，等等。

我们先来看看道元和尚参禅的故事：

道元和尚是日本曹洞宗的开创者，是将中国禅宗引到日本发扬光大的第一人。

他到中国参禅时，有一次看见禅院伙房的老师傅，头顶正午烈日，正一心一意地晒菜干。这位老人背曲如弓，眉白如鹤。道元问老人家的岁数，老人告诉他已经68岁了。

道元问：

“为什么不叫仆僧来晒呢？”

老僧答：

“他人不是我，这是我的任务。”

道元说：“是啊，是啊！瞧这太阳多毒，你不觉得太劳累了吗？”

“现在不晒，什么时候才是晒菜干的好时辰呢？”

此举给了道元极大的触动，成了他开悟的重要机缘之一。



假如老僧让别人替代自己晒菜干，那意味着什么？

老僧以自己的身体力行，向我们阐述了要学会自己承担这个道理：

**你不承担，就无人为你承担！**

我们在“自我激发力”一章中指出：生命是你的  
一次性存在。

其实还不只于此，生命还是你的单一性存在：“独  
生”、“独死”、“独往”、“独来”——这是我们每个人  
十分真实的人生写照。

你单独地生，单独地死。

渴了，任何人喝饱了也没有人能够解你的渴；

饿了，任何人吃饱了也无法解除你的饿；

生病了，最亲的人再爱你，也无法替代你感受病痛  
的煎熬；

还有睡觉、呼吸等，都无法让人替代。

至于你这一生过得是否快乐、幸福、丰盈，都不是  
其他人可以代替你的。即使连吃喝拉撒这样的事都无法  
代替，你一生的生活品质，别人又怎么能够替代呢？

不仅如此，每个人的生存际遇是不同的。每个人都是  
在未被征求同意的情况下来到这个世界的，你无法选  
择自己出生的时间（时代），也无法选择自己出生的地  
点和家庭。



先不说那些出生在境遇不好的家庭的人，即使出生在境遇好的家庭，也难以保证从此就一帆风顺。

所谓“境遇好”的家庭，也是一个相对的概念，他们也有自己的苦恼和烦忧。如希腊船王的女儿，尽管其很小就拥有亿万家产，但饱尝孤独之苦。

人注定是必须彻底地为自己承担的。

不仅要承担你对生活的感受，而且也得承担你对生活的回应——承担每个人独一无二的命运。

日本当代“经营之圣”稻盛和夫，小时候家里很穷。

在他读完初中后，家里已经没有条件让他再去上高中了。但稻盛和夫坚决要去读书，为此，从来不动气的父亲，给了和夫一记耳光。

这是和夫有生以来，第一次挨了父亲的揍。但最后父亲还是把家中仅有的一笔财产——乡下的三亩土地卖了出去，作为供养和夫上高中的资金。

每个上学的孩子都有自己人生的向往和娱乐的愿望。不多久，他就像其他男孩子一样，爱上了当时盛行于日本的垒球。

每天放学后，都要在学校的球场上玩个尽兴才迟迟回家。一天，他很晚才回家，平常总是十分和善的母亲格外严肃地说：

“和夫，你是那样的坚决要求，家里才费了那么大



的劲供你上高中，难道就是为了让让你成天到晚去打垒球的吗？难道你没有看到你父亲为了这个家，是怎样在从早到晚拼命的吗？”

妈妈的话给了他很大的触动，他决定放弃自己所喜爱的垒球，而帮助家庭解决负担。每天一放学，他就急忙赶回家，帮助把家里做的纸袋子拿到外面去叫卖。

像他这样大的孩子，自尊心是很强的。开始的时候，和夫既害臊又胆怯，一出家门就赶紧低头骑车，生怕见到左邻右舍熟悉的人。

到了小商店的门口，也要踌躇半天，才能鼓足勇气进去推销。而令和夫最为恐惧的，就是在路上碰到班上的女同学。

一遇到这种情况，他总是再也不管什么生意不生意，推销不推销，赶紧猛蹬着车，抄着边上的小路，一道烟溜得无影无踪。

要是狭道相逢，实在是无路可逃的时候，就只有低着头，涨红着脸，恨无地洞可钻了。

稻盛和夫也有过打退堂鼓的想法，但是每当他想起自己家庭的困难，想起自己上学的钱是家里将最后一点财产卖掉而来的，就对自己说：

“和夫，你和别人不一样。你必须把你要尽的这一份责任担下去！”



经过最初的犹豫之后，他终于变得老练了。这段经历不仅给了他做生意的经验，更主要的是锻炼了他心理的承担力。

当他后来成了日本当代最有名的企业家之一后，我们再来回想当初他在女同学面前的那副难堪劲，必然会认识到：

只要我们勇于为我们的生命承担，就必然会创造我们原来难以想象的生命奇迹。

下面这句格言是我最喜欢的格言之一：

“每个人都必须去承担生命中自己的那一份忧伤，否则就不会知道什么叫做成功，什么叫做幸福。”

这是华人首富李嘉诚的格言，它充分地说明了自我承担和独立承担的价值！

## （二）放弃承担，就是放弃为命运做主

盲目依靠他人，不是误事就是葬送机会。

凡事容易依赖他人是人性的弱点之一。我们并不否定重视他人的作用，但是假如你把本来自己应该承担、可以承担的分内事，寄希望他人为你解决，往往容易误人误己。

即使看来不属自己的分内事，假如你有把握做得更好，争取机会自己去做，比起盲目让别人来做，也能造



就更好的效益。

在春秋战国时期，有一次魏文侯问大臣狐卷子：

“父贤足以依靠吗？”

答：“不能。”

“子贤足以依靠吗？”

答：“不能。”

“兄贤弟贤足以依靠吗？”

答：“不能。”

“臣贤足以依靠吗？”

答：“不能。”

魏文侯勃然大怒说：

“我问了你五种人，你都说不足以依靠，为什么？”

狐卷子答道：

“父贤没有超过尧的，但他的儿子丹朱却不肖；

儿子贤没有超过舜的，但他的父亲却愚蠢得不能分别好坏；

兄贤没有超过舜的，但他的弟弟象傲慢无礼；

弟贤没有超过周公的，但他的哥哥管叔鲜和蔡叔度因乱国被杀；

臣贤没有超过商汤和周武王的，但他们的君王夏桀和殷纣王却遭到讨伐。依赖别人，不能长久。

君王如想治理好国家，请从自身开始，别人哪里能



依靠？”

我们且来看创业。许多人要创业，就是不甘于自己的命运为他人所操纵。他们要为自己创造全新的空间，同时也为他人创造空间。

耐人寻味的是：“创业精神”（entrepreneurship），在法语中的原义就是“担当”——即亲手、实地去创建新企业，并承担其经营投资的风险。

**唯有承担，才能掌握命运的主动权。**

世界著名女记者、以采访政要闻名全世界的法拉奇有句名言：不管遇到怎样厉害的对手，我也一定要把采访的主动权控制在自己手里。

事实上，真正能够成就一番事业的人，真正能对自己的命运做主的人，都是必须把主动权控制在自己手里的。没有主动权，空间会受到限制，才能会受到压抑。

即使给你一定的“位置”，你也很可能徒有虚名。

但要争取主动权往往潜藏着某种风险。然而，成大业的人，为了争取主动权，应该敢于承担风险。

齐景公时，晋国、燕国联合攻打齐国。齐国军队被打得大败。齐相晏婴向齐景公推荐田穰苴。

齐景公任命他为将军，率领军队抵抗燕、晋军队。

穰苴说：

“我平素地位低下，大王把我从平民中提拔起来，



放在大夫之上，士兵不会亲近，百姓不会信任，希望让得到大王宠爱的、国家尊重的一位大臣来做监军才行。”

于是，齐景公答应派自己的宠臣庄贾前往。田穰苴辞别了齐景公，跟庄贾约定说：

“明天中午在军门会齐。”

不料，直到傍晚时庄贾才到。田穰苴把军法官召来问：

“军法中，对于约定了时刻而迟到的人该如何处理？”

回答说：

“应当处以斩刑。”

于是，田穰苴斩了庄贾，向全军示众。三军的士兵都吓得发抖。

三天以后田穰苴统帅军队前进。生病的士兵都请求跟随军队行动，奋勇争先地出发为他去作战。

晋国军队听到此种情况，就撤回去了。燕国的军队听到此种情况，从黄河南撤到黄河北就解散了。于是齐军乘胜追击，收复了所有沦陷的国土，然后率兵凯旋。

这个故事给我们的启示是：

要成功，必须具备能够自我做主的条件，假如不具备，就要像田穰苴那样去创造。



要创造并不容易，既需要我们具备智慧，同时也要像他那样具备非凡胆略！

勇于承担，还包括更主动地谋取为社会尽责任的机会！

每个人不仅属于自己，也属于社会。假如你觉得你十分能干，不仅能为自己创造命运，而且也能在某种程度上为这个社会做出贡献，那么，你也不可容忍一些无德无才的人占着重要的位置，而不主动去一展手脚。

正因为这样，战国时期的曹刿才有这样的名言：

“肉食者鄙，未能远谋。”

戴高乐说过：

“面对事端，性格刚强的人总是依靠自己，用自己的性格左右事态，勇于承担义务，并视之为己任。”

就像天才在艺术领域里能给题材以生命一样，性格刚强的人在精神上能给行动以活力和生命。

### （三）躲开承担，就是躲避成长

此点与面对一样。美国教育家卡耐基说得好：一个人在走投无路的时候是最为痛苦的，那是因为在还没有动手做一件事之前，他就想着如何逃避。

而人，恰恰就是在敢于承担、不断承担中成长的。活着就是被要求——被要求面对，被要求承担。你必须



承担你的成长。

承担的核心其实就是挑战压力。压力决定着人的大多数行为。许多人总是一遇到压力就逃避。

但是，要成长就一定不能在压力面前退避，而要在承受压力的过程中，将自己的力量练大。

这就像一个一辈子在土地上耕作的农民，在他刚刚开始要担担子的时候，年龄还小，稚嫩的肩膀必然是感到痛苦不堪的。但是，他别无选择，只好不断地担下去，终于从只能担 20 公斤到能担 60 公斤。

#### （四）不承担就意味着伤害他人

不承担你应该承担的一切，等于把这份责任转嫁到社会上去，你成了一位寄生者、剥削者。

这份转嫁和剥削，不仅体现在具体的客观事情上，也体现在主观的情感上。

最典型的是两点：

第一，迁怒。外在加于自己的不好压力，没有化解，产生了怒气，就将它再投放到他人身上去。

第二，投射。将本来对自己的不满，投射为对他人的不满。

你是对自己的某种“心理意象”或“心理图式”不满，然后看到别人也有同样的，于是表现出对他人的



不满。这两点都是让并无罪过的他人为你受过。

所以心理学有这样的“悖论”：

**软弱者最残忍，唯强者才温柔待人。**

我们可以进一步得出这样的结论：

如果你承受不了黑暗，你如何能创造光明？

如果你承受不了肮脏，你如何创造洁净？

如果你承受不了恐惧，你如何变得勇敢？

如果你承受不了脆弱，你如何变得有力？

.....

成功与创造总是与躲避为敌！

### （五）承担才能创造权威

任何权威的树立，都与敢于承担有关。尤其是要成为领袖的人，更把承担视为自己的生命——领袖是承担的别名。

任何人追随领袖，就意味着在相当程度上，把自己的命运交给了领袖，自然，他们都有自己对领袖的期望。作为领袖，就有责任在合理的前提下，满足他们的期望，将他们的命运及发展承担起来。

承担他人，是成为一个领袖的起点。这不仅意味着要先把自已的事做好，而且也要把众人的事当成自己的事，想尽一切办法，把他人的责任，也承担起来。



领袖的承担，主要分为3个主要方面：

1. 利益。

日本的“经营之圣”稻盛和夫说，经营者首先必须承担“员工物心两方面的幸福”，首先就是说“物”，而“物”就是利益。

2. 心灵。

不仅要尽可能减少下属的烦恼，而且要尽可能使其心情愉快。

3. 空间。

要为下属创造发展个人实现价值的空间以及进一步发展的空间。

只要是一个真正的领袖，他从来就不愁没有空间。他不仅能为自己创造空间，而且还能为他人创造空间。

## 为何躲避承担

像面对力一样，要提高承担力，就必须找到躲避承担的症结。

### （一）由于害怕孤独，习惯依赖他人

承担总是个人的事。承担意味着面对自己的孤独。但是，许多人习惯依赖他人，总是无法处理与孤独的



关系。

有位心理学家甚至还说：

“人们比害怕饥饿，剥夺睡眠或不满足性欲还要害怕孤独。”

唯有当其进行“心理断乳”，敢于与孤独的自我同在，才会有真正的自我承担。

开善道谦是著名禅师大慧宗杲的弟子，参禅多年没有开悟。

一天，大慧派他从自己所在的浙江送一封信到湖南长沙，那时候交通不便，一切都得靠步行。

从浙江到湖南，路途遥远，其辛苦可想而知。道谦因此而发牢骚。他的牢骚被一位道友宗元禅师听见了，就答应与他同行。上路几天后，道谦还在难过，并哭着告诉宗元：

“我一生参禅，一点也没得力处，今又奔波于途，如何开悟呢？”

宗元便对他说：

“我给你一个建议，从现在开始，试着把过去从书本上学的，老师教的以及你在20年之中打坐用功时所经过的痛苦、快乐全部放下来，不管它。在路上时，有什么事情发生，我全部代替你做。”

道谦一听，十分欢喜，连忙回答：



“好，一切都劳烦你了。”

宗元又说：

“不过，有5件事我不能替你，非得你亲自来做不可。那便是：穿衣，吃饭，解大便，解小便，驮个死尸路上行。”

道谦一听，恍然大悟，不觉手舞足蹈：

“过去所学、所知道的统统不管了，现在我就这个样子到长沙去。”

宗元便说：

“好了。我就回去。你现在可一个人上路了。”

半年后，道谦回来向老师复命，大慧一见他，便欢喜地说：

“啊，你已经换了一个人了！”

在这里，道谦20年参禅都没有学会与孤独的自我相处，没想到自己有些事是别人不可代替的。

所以，哪怕去远方，也要有一个人同行才稍有安心。但是当他的道友帮他点醒之后，他恍然大悟，之后就有了人生全新的境界。

## （二）捍卫虚假自尊

人都有自尊心，即自己对自己看重，要在自己面前保持一种最好“了不起”、最坏“不差劲”的意象。



他们为什么这样做呢？

1. 一承担就意味着要意识到自己无能——不敢面对自己的无能，希望对自己保持一个很厉害的感觉。

不管他是否像他想象的那样，不去承担任何事情，是容易保持的，但是，假如一承担，就容易暴露自己的真正能力未必和自己想象的一样，甚至比自己所想象的要差劲得多。他们怎么能够承受？

2. 还有一种人，冷静下来分析，也知道自己的无能和脆弱，但是宁愿把它忘记，也不愿正视，假如一承担，就使自己不得不面对自己的这份无能与脆弱。

3. 还有一种人，对自己要求太高，完满病作怪，或者希望自己做事要么尽善尽美，要么就什么都不做（当然犯错更是绝对不可以的）。

但是，承担往往与作决定有关，决定、决策都有风险，不会那么圆满。承担就意味着有决策失误。他们怎么能够接受？

4. 保持一个宁可让别人错也不要让我错的感觉——否则就会受到良心的折磨。

上述这些问题，都是由于不敢正视真正的自我，才不敢承担。他们既无法以真实的眼光对待自己，也无法以发展的眼光看待自己。

这些都是虚假的自尊，往往由于承担不够引起自己



对承担的更不自信，于是更不愿意承担，形成恶性循环，导致承担力的瘫痪。

### （三）不愿吃苦

这也是最平常的原因之一。有的人，好逸恶劳，习惯了享受和投机取巧的生活，总想没付出就得到，或付出的少，得到的多。

但是，承担总是意味着付出代价：心力、精力、财力、时间等——承担总是最折磨人的事。不承担不过是偷懒的别名。

不愿吃苦还体现在期望一劳永逸上。有的人不是不愿承担，而是害怕有“承担链”——承担就意味着不断地承担下去。他们最多只愿承担这一次，不愿意老承担下去，所以能不承担就不承担。

其实，承担的确是一辈子的事，一方面，唯有不断地承担，心灵才会成长；另一方面，假如你习惯了承担，承担就不会是痛苦，而会成为一种乐趣。

假如不断锻炼自己的“承担肌肉”，你很快就会感觉到承担的“转苦为乐”。

### （四）缺乏自知

对是不是自己的问题缺乏觉知，导致无法真正承担。



憨斋士《笑林博记》载：

三个人一同睡觉。一个人被虫子咬了，觉得奇痒无比，睡梦恍惚间，竟然对另一人的大腿竭力抓挠，痒终不减少，抓之更厉害，乃至那人的腿被抓出血。那人摸到湿的地方，认为是第三人遗尿，便促他起来。第三人便起来，而隔壁是一酒家，榨酒声滴沥不止，他以为自己还没有尿完，竟一直站到天亮。

这当然是笑话，但的确生活中也有类似的人。前两人是把自己应该承担的事让别人承担，第三人是把自己不该承担的事乱承担——其实就是瞎承担、假承担，在对生命根本负责的层面上，没有真正的承担。

### （五）“强迫症”作怪

有的人，已经形成不好的思维、情感、行为习惯，他们也许知道自己那样做会带来问题，但是要他们放弃习惯，不按习惯行事，简直比登天还难。

这就像钱钟书在《围城》中所写的范小姐：

“发现心里有秘密，跟喉咙里有咳嗽一样的痒得难熬。要人知道自己有个秘密，而不让人知道是什么秘密，等他们问，要他们猜……”

他们所犯的是一种“强迫症”。改变的关键是不断强化建设性思维，提高其自制力。



## （六）心底有私才不敢承担

这体现在必须为众人承担的场所。假如只是一心以自己为先，一承担就会怕自己吃亏，所以最好的方式是置身事外。

中国人所谓“自扫各家门前雪，莫管他人瓦上霜”，就是这种想法的体现。

## 提升承担力的五大方法

### （一）学会“心理断乳”

人在本质上是单一的，换言之就是孤独的。但人总对他人有依赖。这主要来自人首先是在成人（尤其是父母）的关照下长大的。

人的童年期，比任何动物都长，这使人的成活率一般比动物高，年龄一般比它们长，但也增加了人对他人的依赖感。

对此，心理学家提出了“心理断乳”这个概念——人，必须有两次断乳：

一次是生理上的断乳，一次是心理上的“断乳”。

生理断乳这一关，每个人都容易过——至今还没看



见有关于某人到了 20 岁还在母亲那里吃奶的报道，但是，心理上的“断乳”，却难得多。

但是，一个人是否真正由少年变成“成人”，最基本的就是没有这份对他人的依赖——你必须承担生活对你的挑战，必须独自开创独一无二的人生。

有了真正的“心理断乳”，才会产生真正的自我负责，才可以发展出健康的自爱、自尊、自强，才可以有彻底的觉知—自主力。

他不需要虚假的自尊来维护自己，而可以以真正的创造来证实自己。

他不会躲避吃苦，因为他知道因承担而吃苦，不过是在以此购买参加生活盛宴的“入场券”。

他不怕任何不好的“强迫症”，因为他懂得了自己也可以为自己负责，就会发展真正生命的自律。

当然他在根本上不会再害怕孤独，因为他可以拥抱孤独并进一步超越孤独。

久而久之，他不仅会感受到承担孤独的力量，而且还能感受到孤独的美丽——一个能够完全承担自己空虚与孤独的人，不仅是最有力的，而且也有可能是最有魅力的。

库尔特·戈尔茨坦博士说得好：勇气说到底并非别的什么东西，而是面对存在的震荡做出肯定性的回应，



而这乃是为了实现一个人自己的天性。

## （二）把握责任这个“灵魂”

承担有其三维结构：一为责任，二为意志，三为行动。三者缺一不可。而责任感是承担的灵魂。

罗曼·罗兰在《约翰·克里斯朵夫》中写道：

“难道法国没有太阳了吗？”

“但要是没有太阳，艺术家的使命不就是创造太阳吗？”

与每个人一样，所有成功者都是一个被要求者，他们与失败者和碌碌无为者不同的是：

他们对这份要求做出积极的回应——把责任挑到自己肩上。

曾经在美国西雅图市一所学校担任图书管理员的布兰奇·卡菲里，后来记录了一件发生在当时的、让他“终身难忘”的事：

一天，一位4年级老师来找到他说，她有个学生总是最先完成功课，想要干点别的有挑战性的工作，问他是否可以让其到图书馆帮帮忙。这位图书管理员同意了。

不一会儿，一个清瘦男孩就进来了。

图书管理员向这位孩子讲了分类藏书法，又让他看了一堆卡片，上面的书目都是逾期很久未归还的，但现



在怀疑这些书已还，只是夹错了卡片和放错了地方，需要查找核实一下。

“这是否有点像侦探工作？”

男孩问。

图书管理员说：“是的。”

这个孩子便像个真正的侦探似的，劲头十足地干开了。此后，他经常忙到休息时间到了还不停下。

这样，工作了几个星期，孩子找出了不少夹错的卡片，并将其放到该放的地方，并越干越有味。

但是，他很快就要搬到另外一个地方去了。他的妈妈告诉布兰奇·卡菲里，她儿子最舍不得的就是图书馆。

“今后谁来找遗失的书呢？”孩子总是这样担心。

孩子一家搬家了。但布兰奇·卡菲里没想到的是：几天后那孩子又回来了。

他说：

“因为那边的图书馆不让学生们进去干活，所以我很愿意到您这里从事这件很有价值的工作。”

图书管理员当时就想，有这份责任心、做事这样专心致志的孩子，必然可以抵达自己的任何目标。

但他万万没料到的是，过了多年后，这位少年成了信息时代的奇才，他就是世界首富比尔·盖茨。



比尔·盖茨小时候的故事，让我们看到了责任感对一个人的成功，具有怎样重要的价值。

而真正的责任感，往往从“舍我其谁”、“责无旁贷”这些理念中体现出来。

承担就是觉得责无旁贷，就是把一份觉得无法推卸的责任承当起来。

有了“舍我其谁”的责任感，加上一份非承担不可的意志，再落实到行动上，承担才不会沦为一句空话。

### （三）树立承担的信念

许多人缺乏承担力，在于缺乏自己可以承担的信念。他们老是不相信自己的潜能，因此总是压抑自己。

而事实上，只要你下决心承担，往往就发现你实际上能够承担。

一个60岁的老贼，经常夜出偷东西。他有一个儿子，不忍父亲再偷东西养自己，就要求父亲传法给他。

老贼同意了。

一天晚上，他带儿子进了人家的库房。见一大柜，老贼将锁打开，叫儿子进去，等儿子进去后，他再将柜子锁住，自己就往外逃走了。

贼儿在柜中，心中又急又气，后来终于知道这些都无济于事，只好自己想办法逃出。



终于得出一计：在柜里作老鼠叫和咬柜子的声音。主人叫仆人起来，把柜里的老鼠赶走。

仆人手执蜡烛，把柜子打开。贼子一冲而出，把他推倒在地上。等到仆人喊捉贼时，他已一溜烟逃之夭夭了。

当他进门时，他的父亲正跷着二郎腿喝着老酒。他指斥父亲没良心，竟这样害他。父亲却笑眯眯地问他是怎么出来的。问清后，猛拍他肩膀一掌说：

“不必再传什么法，你可以毕业了！”

这是宋代著名禅师法演讲的一个故事。他的本意可不是叫你做贼，而是教人“自肯承当”——即使你被逼到绝路，在生死边缘挣扎，但是只要你敢于自我承担，你就能够自我承担。

波纳鲁说：

“丧失了一切，却仍能迎接任何事物……学习这种秘诀，就叫做生活。”

真正的承担，就是在丧失了所有依靠和依傍之后，能够自主地解决问题啊！

#### （四）“没有任何借口”

承担的死敌是逃避，逃避往往体现为一遇到压力就想摆脱的冲动。明确的摆脱有时还容易引起警觉，但是



不少时候，人们总是找些冠冕堂皇的理由逃避，因此，要特别警惕这种“躲避的诡计”。如：

一味追求“远大的理想”，可能是躲避承担现实责任的诡计。

一味强调“利他”，“为别人奉献”，可能是掩盖不敢承担自我的诡计。

一味强调“关心”，可能是掩盖对他人缺乏尊重、而谋求对人控制的诡计。

一味强调“等待时机”，可能是掩盖在现实中不敢行动，不愿付出的诡计……

西点军校有一个久远的传统，遇到学长或军官问话，新生只能有四种回答：

“报告长官，是。”

“报告长官，不是。”

“报告长官，我不知道。”

“报告长官，没有任何借口。”

除此之外，不能多说一个字。

而最值得人重视的一条，就是“没有任何借口”。

新生可能会觉得这个制度不尽公平。

例如军官问你：

“你的皮鞋这样算擦亮了吗？”

你当然希望为自己辩解，脑中浮现这次不干净的原



因，并把这原因说出来：

“报告长官，排队的时候有位同学不小心撞到了我。”

但是你这种说法是不对的。因为别人撞你固然是客观原因，但对皮鞋负责的人，只能是你。

所以，你的回答只能是：

“报告长官，没有任何借口。”

这既是要新生学习如何忍受不公平——人生并不是永远公平的，同时也是让新生们开始了解到，无论遭遇什么样的环境，都必须恪尽职责。

现在他们只是军校学生，恪尽职责可能只要做到服装仪容的要求，但是日后他们肩负的却是其他人的生死存亡。

因此，“没有任何借口”！

### （五）全然承担，永远承担

承担不是只承担某一方面或某些方面，而是要对生活、对你的基本要求的所有方面进行承担，不是只承担一时一刻，而是要承担一辈子。

在中国历史上有两个帝王——梁武帝和唐玄宗，在开始时都是励精图治，都创造了一时的繁华，但是到后来，前者片面地迷上了佛教，不管国家大事，引起“侯



景之乱”；后者迷上杨贵妃，并将政事委任给一帮奸佞小人，导致“安史之乱”。

不仅他们个人的命运不济，国家的元气也因此大伤。

这都是不会全面承担与永远承担的教训。



“安史之乱”是唐朝由盛转衰的转折点，也是唐朝由盛转衰的转折点。

“安史之乱”是唐朝由盛转衰的转折点，也是唐朝由盛转衰的转折点。



“每个人都必须去承担生命中自己的那一份忧伤，否则就不会知道什么叫做成功，什么叫做幸福。”



# 优化的心灵最有力：整合力

整合力是八大心力中的第五大心力，是一种能够优化我们心灵的力量。

“整”者，整体也，整理也；“合”者，协调也。

所谓整合力，就是将你的全部资源，根据完整性与有序协调的原则进行整理，以达到最优化的效果。

像世界上所有事物一样，越优化效果越好。优化的心灵，也能产生最大的力量让我们去面对和解决问题。尤其在全面治理现代人的心灵病症和精神危机方面，整合力具有至关重要的作用。



## 心灵整合的五大价值

20 世纪以来，人类的精神危机集中在两方面：

一是“空心人”大量增多——失去生命的价值感和方向感，人成了无根的浮萍；

二是“碎片人”大量增加——人不仅失去外在的完整性，与自然、社会的关系处于分裂和斗争状态，而且更失去了内在的统一。如吸毒等现象的增多，都是其表征。

一些心理学家在这方面开始做出努力，包括从东方引进有关文化。如本丛书中“超越情商”一章所言，精神分析学派的著名大师荣格与荷妮，在重新认识东方禅学时，特别关注的一点，就是不当“精神碎片”。

具体说来，为何需要整合力呢？

### （一）背离整体，就是背离生活与成功

生活是全然的，这种全然是你摆脱、躲避不了的一种存在。假如你不接受这种全然，你就是与生活为敌。

与此同时，任何一件事情的成功，都对人有一些完整性的要求。它涉及见识、情感、意志、气度、行动、



智慧等多方面。缺乏某一部分，往往就导致失败。

像历史上元朝末年的三雄争战，朱元璋能战胜陈友谅和张士诚，赢就赢在其完整性。

后两者各有所长，也各有所短：陈友谅剽悍勇敢，但其缺点是轻率；志向大，志气高，但沉不住气，容易生事。张士诚有城府，有计谋，但缺点是懦弱；人实在，但器量小，则无远大的规划。

朱元璋出身平民，当过乞丐和和尚，但最后能获胜，在于综合了两者的长处，又撇开了各自的短处。

他既有陈友谅的雄心和勇敢，又有张士诚的狡猾和沉稳。

“高筑墙，广积粮，缓称王”，打基础从虚拓展，歼强敌以长击短，对弱敌也不骄忽，“每遇小敌，亦视如大敌。”

这样的心性，岂是陈、张两人所能敌？

朱元璋的成功正是融合众之长，充分发挥了整合力之使然。

其实，我们平时做人也一样，也需要全面性和整合。如在可怜的人当中，最可怜的就是只重视善良而不重视其他方面的人。

重视善良并没有错，但若只有善良的心地，没有其他方面的支持，这种善良可能就最没有力量，成了所谓



可怜的“窝囊废”。

## （二）背离整体，即使是一些好的理念，也容易被异化

无论是个人命运还是人类历史，这种现象都屡见不鲜。

如基督教，其起源的确有着一些人类最美好的理念，如爱。但是，到了中世纪，它却被异化为少部分人可以以神的代表自居，奴役广大民众和压制科学的机构。

再如马克思主义，本来马克思的本意，是要“在解放人类的同时解放自己”，是谋求人性的全面发展，但是后来，到了前苏联斯大林时代，在一定程度上是专制主义的代名词。在中国，它一度也被异化为“彻底的斗争哲学”。甚至还出现这样的怪理论：“马克思主义千头万绪，归根结底只一条——造反有理。”

由于其只抓一点，不及其余，再好的东西也被异化了。

此外，任何人的任何思想，即使再优秀，都受其时代等方面的制约，都有其局限。假如我们照搬，就会犯削足适履的错误。

在中国历史上，论对心学的贡献，王阳明可谓无人能出其右。他的心学探究经历了三个阶段：



1. 从外在转向内在；
2. 知行合一；
3. 致良知。

在本套丛书的有关章节中，我们已经多次指出过他心学的价值。

但是，王阳明理论的缺陷也是明显的：

1. 他过于强调从个体生命本身出发，没有重视环境的作用，没有把外界真正整合进来。如其“忠”，只说“忠”完全取决于自己的“忠心”，而不说“忠”也应该来自对方。

照他这种只重视自己一方的说法，如何理解魏征原来是唐太宗死敌的属下，最后却成了最忠于唐太宗的人，并在历史上成为有名的忠臣。

2. 过于重视个人的动机。“致良知”的解释就有此毛病。本来，发掘每一个人深藏的“良知”无可非议，但是由于其概念的模糊性，使人很容易产生理解错误。

至于由此得出的“存天理、灭人欲”的结论，那就真容易使之成为“理学杀人”的武器了。

**（三）缺乏整合，就会被一些表面看来十分矛盾的现象与概念弄得无所适从**

比如心力训练的一些概念：“你必须自己爱自己”



与“你必须战胜自己”，这是何等矛盾？

其实前者说的是，对自己，你要负的责任；后者说的是，你必须战胜你不好的一面。概念并不一样。没有整合的概念，真要被弄得云里雾里摸不着头脑了。

而整合力强的人，则善于从看似矛盾的观点中取其精华，合为一起，为己所用。

成功的人与普通人的差别固然众多，但整合力上的差别则是非常明显的。

#### **（四）缺乏整合，容易造成心能的无效耗损，甚至自我拼杀**

人是一个整体，但是在内部却充满了冲突。不论是要生存还是要发展，都要保证认知、欲望、情感、感觉、意志、行动等多方面的适当协调，但是不仅这数者之间，而且其各个要素内部也未必协调。

同一时刻，你会有不同的意志、不同的欲望等。如冬天睡在被窝里，外面下着大雪，你当然不想起床，但是有一件急事等着你去办，非立即起床不可。即使这种简单的冲突也够一些人痛苦了。

假如内在的价值观、情感、意志冲突得太厉害，人就被内在各种不同方向的力撕成碎片。

在全面进行心力学训练时，必须时时注意到有三种



对人最有破坏性的“坏心”：

1. 心如坟场：理想、梦幻都已经被埋葬。
2. 心如草场：什么东西都乱长。
3. 心如战场：心灵成了你自己与自己拼杀的血肉横飞的战场，你整天在那里忙乎，但实际上所有的努力，却是使自己更加失败与痛苦。

心如草场和战场，就是生命力和心能缺乏整合的体现。

如果说心如草场还只是使你在本来只应该长好东西的地方，好东西坏东西都长，浪费了生命能量的话，心如坟场则是你自造地狱。

作家伍尔夫的话，值得我们反思：我是由二十个不同的人构成的……一个人可以有一千多个自我。

心理学家罗洛·梅曾记录这样一个案例：

一位名叫约翰的病人，他是一个天主教徒，30 来岁，从事脑力劳动职业。

童年时代，有个不检点的姨妈当他的面脱光衣服，使他产生焦虑。青春期又有一个放荡的姐姐，在边上对其进行不良影响。

为了对抗这些，他在认真学好功课的同时，又逐渐对宗教产生了兴趣，并想过出家当一名修士，以控制性冲动。



大学毕业后，他决定作一次彻底的尝试，从自己的生活中完全排除性欲，同时他又到一个专为年轻人设置的农场去休息和度假。

但是在农场，他越来越反感其他同伴，他觉得他们粗俗不堪、缺乏教养，因而变得烦躁和压抑。他觉得自己好像就要分裂了似的。

他记得有一天晚上他对自己说：

“我再也无法忍受了。我为什么老是这个样子，毫无理由地感到烦躁不安？我一生中并没有做错过事呀！”

但是，一想到他经历的这一切可能是出于上帝的意志，他就能够控制住自己的情绪。

强迫行为也越来越明显。他发现自己老是“怀疑、怀疑、怀疑自己的怀疑，怀疑自己怀疑的怀疑”。

有一天，他恐惧地发现，他想做的事竟同他实际做的事不相一致。例如，他正在脱衣服并打算脱鞋子，结果却跑去砍一棵树……他神志清楚，但他却无法控制自己的举动。他担心自己会做出犯罪的事来，甚至可能会杀人。

他对自己说：

“无论在这个世界还是在另一个世界，我都不愿意被别人唾骂。我想做一个好人却办不到。这太不公平。



当我只想要一块面包时，说不定我会跑去杀人。”

于是他仿佛感到自己的举动不仅会给自己，而且会给整个营地的人带来灾难。而要是自己能够一动也不动，那就是在保护所有的人。

他觉得自己已成为别人的守护人。这种恐惧越来越强烈，以致他不得不禁止自己的一切活动。

最后，他意识到自己的目标——自杀，最好死在犯罪之前。

他爬上一棵大树往下跳，结果只受了一点轻伤，被送进了医院。在医院里他一动也不动，就像一尊石头雕塑。住院期间，约翰 71 次企图自杀。

医生问他为什么屡次企图自杀时，他说出了两条理由：第一条理由是为了减轻罪孽感和避免犯罪，第二条就更奇怪了——自杀是能够跨越木僵状态的唯一途径。因此，自杀乃是为了生存，而这是他最后的唯一的生命激动。

这个病例，给了我们一幅十分可怕的画面。

由于最初的焦虑感，扩展到要把自己神圣化，之后在一切行动之中都负荷着沉重的责任感和一个个十分严重的道德问题；

不仅如此，他因意志力的过度冲突，导致意志力的最终瘫痪，最后甚至弄得生命都差点毁灭。



在这里，我们看到：前面所说的自我激发力、承担力等都是没用的，相反，在他的认知框架里，所有的自我激发和承担等，都会变成对自己的强制，形成进一步的戕害。

这里，最需要的，就是整合。

著名心理学家派克在《与心灵对话》中讲：

“整合的过程需要我们面对各种互相冲突的力量、观念，以及生活中的压力。”

#### （五）不整合，就容易制造生命力的“另类坟场”

前面所说的“心如坟场”是埋葬了自身的生命力。解决这一问题的关键之一，在于自我激发力，但是也有赖于整合力。假如缺乏整合力，就会将潜藏的生命力“阉割”，形成生命力的“另类坟场”。

人容易受表面现象的欺骗，同时也因为“非此即彼”的机械思想作怪，人很容易受“好”、“坏”的印象左右，乃至走入歧途。

最明显的，是对表面看来有破坏力的“阴暗面”的排斥。实际上，某些“阴暗面”并不阴暗，并且还潜藏着最可贵的创造性与建设性。

如在心理咨询中的许多青少年案例。他们的父母说他们有破坏性，实则他们只是想取得自己的独立，想肯



定自己，坚持自己的权利。只要将其整合、转换，就可变成很好的创造性能量。即最需要的，不是排除消极面，而是整合消极面。

## 让整合有一个好的目标

心力的整合主要包括目标性、系统性、辩证性和“度”性。目标性摆在第一位，它决定的是整合的导向。

### （一）缺乏目标的心力往往造就耗损与破坏

一个人的心力再强，假如不加管理，将其用到建设性的事上去，就是前面所说的“草场”。假如兴之所至，想干什么就干什么，那么最后必然会受到惩罚。

陀斯妥耶夫斯基在《卡拉玛佐夫兄弟》中讲述了这样一个故事：卡拉玛佐夫老爹放荡不羁，一天晚上喝得大醉回来，竟然在水沟里和一白痴女人发生性关系，最终生下了杀死自己的凶手。

这个故事虽然是虚构的，但也说明对于没有目标的人来说，哪怕一个随意的行为，都有可能在最后酿成灾难。

没有好的目标，就不会有好的追求。岁月的流逝只



意味着年龄的增长，平庸的人只能日复一日地重复自己，因为目标的缺失，不仅偏离成功的航向，还会促使他走向毁灭。

有人说，一个人无论现在年龄有多大，他真正的人生之旅，都是从设定目标的那一天开始的。以前的日子，不过是在绕圈子而已。

这就好似一个故事，说的是西撒哈拉沙漠中的旅游胜地——比赛尔。

在很久以前，比赛尔是一个只能进、不能出的贫瘠地域。在一望无际的沙漠里，一个人如果凭着感觉往前走，他只会走出许多大小不一的圆圈，最后的足迹十有八九是一把卷尺的形状。

因为人们没有认识到这一点，所以他们一直都没走出去过。

后来，一位青年出现了，他发现比赛尔四处都是沙漠，一点可以参照的东西也没有。

于是，他找到了北斗星，在北斗星的指引下，他成功地走出了大漠。

这位青年人于是成了比赛尔的开拓者，他的铜像被竖在小城的中央。铜像的底座上刻着一行字：**新生活是从选定方向开始的。**

是的，“新生活是从选定方向开始的”。



你的生活目标选定了吗？

你生活中的北斗星在哪里？

如果你还没确定，那你就及早选择吧。

没有方向的努力，永远也不可能把你带到成功的目的地。努力必须以目标为导向，而且要朝着最近的目标努力，才容易取得成功。

下面这个有趣的故事，说明了朝最近的目标努力的必要性。

贝尔纳是法国著名的作家，一生创作了大量的小说和剧本，在法国影剧史上占有特别的地位。

有一次，法国一家报纸进行了一次有奖智力竞赛，其中有这样一个题目：法国最大的博物馆卢浮宫失火了，如果只允许抢救出一幅画，你会抢哪一幅？结果在该报收到的成千上万份回答中，贝尔纳以最佳答案获得该题的奖金。

他的回答是：

“我抢离出口最近的那幅画。”

对于一个追求成功的人来说，成功的最佳目标不是最有价值的那个，而是最有可能实现的那个。

目标的缺失，会让我们迷路，会让我们迷茫。

而目标的定位及整合能指引我们走向那条通往成功的道路。



## （二）唯有树立对目标的爱，才会有整合的力量

这就是要树立目标至高无上的价值。你必须全身心地认可你的目标，让它统领你的一切行为。唯有这样，你才会有一种主导性的力量，使你的各种思想、行为、情感等，具有一种创造性的力量。

美国第九届总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上，既文静又害羞，人们都把他看成傻瓜。镇上的人常常作弄他。

他们经常把5分钱的硬币丢在他的面前，让他任意拣一个。他总是拣5分的，于是每次都引起大家的嘲笑。

有一天，一位妇人看见他实在可怜，说：

“你为什么老拣5分钱呢？难道你不知道5分钱比1角钱少吗？”

“我当然知道。不过，假如我拣了1角钱，以后恐怕就没有人来给我丢钱了。”哈里逊回答说。

哈里逊能从一个小镇的孩子成长为美国总统，也许与这种装“傻瓜”的聪慧有关。

但是使其聪慧得以成功的根本，还在于对目标毫不含糊的认识和毫不动摇的爱：必须要到更多的钱，要钱的方式绝不能伤害目标。



正是这点，使他有最清醒的认识——“假如我拣了1角钱，以后恐怕就没有人来给我丢钱了。”

应该说，确定目标第一的意识并非一件容易之事。因为我们大多数人的通病，是仅仅将目标停留在喜欢或兴趣的层次上。

而成功者却不只是“要”，而是“非要不可”——在追求目标方面，他们充分体现了愿望与意志的完全统一。

### （三）目标也需整合

有一生的整体目标，也有各阶段的局部目标。

有根本目标，也有次要目标。

这里必须根据每时每地的情况进行合理的抉择。

比如，一方面不能由于应付各种短期目标，而不去为长期目标努力；另一方面，又不能躲藏在所谓“远大的理想”中，过于重视远大的目标，而忽视近处的小目标。

尤其不能把自己认定为天生做大事的人，生出无端的傲慢，瞧不起那些做小事的人。

实际上往往那些不断做小事的人，已经在事业上作出很大的成就。



## 整合越有系统性，就会越有效果性

### （一）超越分割性，重视整体性

——它是指不把心理及心力的有关方面，当做互不相关的各个部分，而要重视“全人理念”。

#### 1. 目标。

重视人生的整体丰盈、富有。

正如印度哲人奥修所言：灵性不排斥富有，它包括所有的富有。

我们强调的人生目标，整体上应该是全面丰盈的，既包括外在的成功，也包括内在的圆满；既追求成功，又不患“成功病”；既追求财富，又不当财富的奴隶，等等。

#### 2. 资源。

心力要练大练强，需要各方面的资源，如欲望、勇气、意志、知识、行动、思想、感情、意识与下意识、个人无意识与集体无意识、内在资源与外在资源等，无一排斥。

#### 3. 方法及手段。

要具有“海纳百川，有容乃大”的精神，尽可能



兼容。

## （二）超越线性关联，重视系统关联

所谓线性关联，就是把事物之间或事物各有关方面的联系，看成线性的机械联系。而人的心理是何等的微妙，各个方面、各个细节之间的关联，往往是一种多元的有机关联。

比如，同样是一种恐惧，表现出来，可能是脸露惊慌，也可能是强作镇定，还有可能是通过攻击他人的方式进行掩饰。如果你由于他敢于攻击就说他勇敢，那可能就错了。

不仅认识心理是这样，在解决问题时也是这样。就拿上述哈里逊赚钱的小故事来说，他就已经用上了系统整合技巧——如果他只是重视直线关联，那么他就会去拣1角钱。

但是，他系统、综合地进行考虑，知道那样就不会有人再丢钱给他，所以就知道还是拣5分钱好。

关于上述约翰病例的治疗，罗洛·梅在他的著作中也作了详细的描述：

在开始阶段，医生给其打镇静剂，又采取“以心攻心”的方式，化解其心理的“结”，但是效果还是不够理想。



终于有一天，医生问他说：

“你想自杀。难道生活中就没有任何你需要的东西了吗？”

约翰费了很大劲，最后才喃喃地说：

“吃，我想吃东西。”

医生把他带到病人用餐的地方，对他说：

“你可以尽情地吃你想吃的一切。”

约翰立刻抓了一大堆食物，狼吞虎咽地吃起来。

以此为契机，医生在他把身体逐步养好后，对他进行开解，让其逐步弱化什么都赋予价值、什么都想控制的个人强迫，最后终于使其彻底恢复正常。

在这里，本来是心理问题，但是从心理入手反倒作用不大。而从一个最不打眼的吃饭问题开始，根据身心合一的原理转移其注意力，先刺激其对身体需求的关注，并通过恢复身体的健康来促进其心理健康，效果就大不一样了。

### （三）去除无序和错序，重视心力的有序性

有序性是系统论的核心概念之一，缺乏有序，系统就不会是一个优良的结构，最终会导致这个系统的失灵乃至瓦解。

缺乏有序，体现在无序和错序两个方面。前者是茫



无边际，后者是将正当的次序颠倒。

相反，成功者无论是对自己心理问题的处理，还是对外在问题的把握，都不会乱了“次第”。

元末，群雄并起，最后只剩三支队伍争夺最后的胜利，它们的首领是：朱元璋、陈友谅、张士诚。

陈友谅拥有江西、湖广之地，张士诚拥有浙西、两淮之地，朱元璋则在江苏、南京一带。陈友谅恃其兵强，约张士诚前来夹攻朱元璋。

朱元璋手下的许多将领认为应该先打张士诚，再打陈友谅。

理由是张士诚近，陈友谅远，如先击陈友谅，则张士诚会在后面袭击。但朱元璋反其道而行之，采取先打陈友谅后打张士诚的策略，将其分别击破。之后，建立明朝。

建国以后，朱元璋对两大劲敌的心灵、性格，进行了一番分析，指出了他们为何被击败：

“友谅剽而轻，士诚狡而懦。友谅之志骄，士诚之器小。志骄则好生事，器小则无远图。”

接着，他对当初为何一反众议，采取先击陈友谅的战略进行了说明：

众将只知其一，不知其二。“向使先攻士诚，则姑苏之城并力坚守，友谅必空国而来，我将撤姑苏之师以



御之，是我疲于应敌，事有难为。”但我先击陈，效果就大不一样。

一听此言，众人啧啧称善。

这是一个重视程序的典型。先做什么，后做什么，其实效果大大不一样。

我们再来看叔孙通的故事。

叔孙通最初穿着洁雅的儒士服去见汉高祖刘邦，没想到刘邦十分厌恶这种打扮。于是他下朝后立即换了服装，穿着短衣，一副楚国的打扮，刘邦见了十分欢喜。当时他教了一百多弟子，儒生们对他迎合刘邦的做法，纷纷抱怨。

叔孙通听到后说：

“你们发什么牢骚，你们难道能打仗吗？你们等着看我的吧，不要着急。”

汉朝建立后，叔孙通却大受重用，杂采古礼和秦制，制定了汉代的礼仪，并使被秦始皇“焚书坑儒”大大破坏了的儒家文化发扬光大。

那些当初抱怨他的儒生，也都纷纷得到重用。历史学家对他复兴中华文化的功劳，有口皆碑。

这是一个完全根据效果来调控自己行为的事例。按控制论的理论，是重视反馈的作用；按情商理论，是“延迟满足”。



按系统论的说法，就是重视有序。这里行为的序列体现的是对“心序”的重视——为了产生最理想的效果，对自己心灵目标、“意焦”等进行调控。

这点，对于那些盲目凭一己之长，就想影响他人的人来说，其启示十分大。

一般人认为有本事、找到合适的欣赏者就成功了，但是他们往往忘记：

有本事是一回事，能不能把自己的本事推销出去又是一回事，许多人正是在后面这一点上“卡了壳”。

而在这方面，就显示出心序整合的作用了。它依托这样一种次序：

1. 知道我自己的目标；
2. 但先分析我自己在他人眼中的形象；
3. 再想他人愿意和喜欢我什么形象；
4. 我采取他人接受的方式，给予他人喜欢的、能征服他的形象，逐步实现自己的目的。

## 对立面更需要整合

在所有的整合中，对立面的整合是最重要的。

对立面的整合，是突破分割性和线性关联性、重视整体性和系统性的极致。它来源于哲学上的对立统一原



理——互相对立的两方面，不仅互相联系，而且在一定条件下可以互相转化。

### （一）目标的对立整合

很久以前，我就给自己明确这一法则：

应该“倒过来”活：

年轻的时候，以一个老人的眼光来审视自己；

年老的时候，以青春来要求自己每一天的生活。

再如自利与利他、自成与成人、德性之知与见闻之知、内在人格与外在成功、完善自己与完善社会等，都是统一而非分割的。

在进行整合时，最主要的是既要放得开、又要拉得拢。

墨尔塞里说：

“要培养人的协调思想和感情的力量，使他们在一生中追求一个确定的目标。简单地说，就是给道德品性以力量和能力。”

### （二）整合方式的对立统一

释迦牟尼深感人生、老、病、死之苦，毅然出家，为了得到“无上菩提”，他采取当时最普遍的修行形式，走上印度传统的苦行之路。



这种苦行以自我折磨肉体为修行手段，一日只食一粒米或一粒芝麻，甚至二天一粒、七天一粒，修行者个个瘦成一把骸骨。

但是，六年的苦行并没有使他感到解脱，反倒使其虚弱不堪。最终有一天，当他在河中沐浴完毕，竟无力上岸，一头栽倒在岸边。

幸好这时，走来一位名叫难陀波罗的少女，用牛奶灌醒了昏迷的他。

苏醒后，释迦牟尼感到全身心获得了极大的力量。他在树下结跏趺坐，重新思考人生的价值。

经过一番苦思，终于悟到“无上菩提”既不在世俗的享受，也不在苦行，而在“悟的智慧”。

众所周知，佛教总是给人以苦行的印象，但是这种苦行也非无休止的。“道”超越于“苦”与“不苦”之上。

中国儒家讲究“中庸之道”，这是一个后来被曲解得非常厉害的概念，按其原意，“中”者不偏，“庸”者有所节制，都是同样的道理。

整合方式有许多种，很多看来对立的手段，其实都是应该兼收并蓄的。如目的论与决定论。

决定论者如弗洛伊德，认为人最大的制约来自于原来的经历，尤其是童年的经历，所谓“潜意识”就是



童年时期性压抑的产物。

目的论者如马斯洛和弗兰克，更多强调个人此时此地的意志对整合心灵的作用。但其实两者是统一的。人本身就充满了矛盾。

一方面，人是宇宙的精华，他有意识，而且有超越自己的意识；另一方面，人又有许多无法摆脱的东西，如地球的吸引力、时空局限的制约等。

此外，弗洛伊德更多研究病态的人，马斯洛更多研究成功者。大多数人，总是既包括失败的成分也包括成功的成分，这两者更加应该统一。

再如加法与减法。在许多情况下，如一个人心力不强，我们要用加法，要提高其欲望、信心、责任感、行动力等。

但是，在某些时候，如上述约翰那种情形，就必须用减法——弱化其无处不在的责任感、神圣感等。

如哲学是认识世界和改造世界的根本性学问，西方的哲学注重分析，并演绎为一整套的体系。

但是，在对人与自然的和谐相处方面，却总是割裂为多，也难以从整体上对生命本身进行指导。

传统的中国哲学家有着体验主体性生命的偏好，又急于获得实践性的结论，故对纯理论的知性探求无甚兴致与耐性，而在建立自己的思想时，也多半抓住大体，



忽视有关重要细节，因而容易变成“笼统先生”。

因此，儒家思想终以最简易直接的陆王心学为归结。这两者都有长处和短处。

西方应该学习东方把一切问题都看成整体来思考、重视哲学指导生命和实践的长处，东方也应学习西方那种对问题进行科学分析、构架思想体系以及敢于掌控自然之力的长处。

未来必然是一个大融合、大整合的未来。东西方的文化会大力整合，以把握人生为主的德性知识与以认识世界为主的见闻知识都会得到统一。

此外还有：积极与消极、主动与被动、进与退、柔与刚、取与舍、动与静等都应该统一。

## 整合需要重视“度”原则

所谓“度”，就是“宜”，即合适。

中国儒家讲“仁义”，“义”与“宜”相通，也即合适。

整合的“度”，第一是位置要合适，即不要把应该放到A位置的东西放到B位置，否则就很容易出问题，甚至南辕北辙。

如沉静与振奋，这是两个不同的心灵状态，在其应



对的对象上，绝对不可说错。

这点，吕坤的《呻吟语》有非常好的表述：把意念沉静下来，什么道理不能悟出来？把志气振奋起来，什么事情不能做成？现在治学之人，用浮躁的心去观察事理，用萎靡不振的心情去处理事情，就只能糊里糊涂地度日。

“度”的第二点也是平时人们最值得注意的一点，就是要有分寸感。

在古代波斯，一位毛拉到一座清真寺庙去讲经。进入礼拜堂后，他发现只有一个马夫在等着他讲。“讲不讲呢？”他最后向马夫提问。

马夫说：

“老爷，我是一个卑下的蠢人，不懂得讲经的事。不过，如果我到马厩去，看见只有一匹马，其他的马都跑掉了，我仍然要喂这匹马，而不管是不是其他的马都跑掉了。”

毛拉觉得很有道理，就开始给这唯一的听众讲经。他口若悬河，既朗读《可兰经》经文，又旁征博引，宗教大义、天文地理、现实生活，无所不包，滔滔不绝地讲述了好几个小时。

讲完后，他自我感觉良好，很希望得到马夫的赞美，便问马夫：



“你喜欢我的讲经吗？请照实说。”

马夫谦卑地说：

“老爷，我已经告诉您我是一个蠢人，不懂得讲经的事情。不过，如果我进了马厩，发现只有一匹马，我会把这匹马需要的饲料拿给它，而不会让这匹马吃所有的饲料。”

不讲经不行，不看对象，一骨脑儿全部倒给别人也不行。马夫以最形象的比喻，说明了“过犹不及”的原理。

在心力训练和运用上，这一原理同样适用。如动机是行动的“启动力”，但是未必最强的动机就有最好的效果。

心理学家伯克曾用黑猩猩做过一个实验，他把黑猩猩关在一个笼子里，笼子外面放一串香蕉，香蕉附近放一根长棍，笼子的另一端还放着另一根短棍。

黑猩猩拿不到香蕉附近的长棍，也就拿不到香蕉。它唯一可行的方法，是先拿到笼子里的短棍，用它先把笼子外面的长棍够到手，然后再用长棍去够香蕉。

不过，由于短棍在笼子的另一端，背离黑猩猩所关注的香蕉的方向，问题的解决便有相当的难度。

另一方面，为了控制动机的强度，实验前把不同的黑猩猩分别先饿上2、6、12、24、36、48小时。



饿了2小时的黑猩猩其实才吃过东西不久，要拿到香蕉的动机就相当低。而饿上48小时的黑猩猩早就迫不及待了，它们只注意目标，而对达成目标需要的手段往往缺乏重视，结果同样效果不好。唯有在饿得较强又不太厉害的情况下，即在动机强度中等的情况下，猩猩才会很好地去取得食物。

其实，不单单是动机，还有价值、情感、行动等，都蕴涵有“过犹不及”的道理。





# 方寸不乱，一切不乱：定力

定力是第六种心力，这是一种心灵坚定地集中在该关注的事情上的能力。

人的心灵是很容易散乱的，我们平时所讲的“方寸已乱”就是这种情况。

方寸一乱，往往认识事物和处理问题时就会出现偏差，甚至造成大乱；如果你方寸不乱，认识事物和处理问题时就会有条不紊，从而产生绝思妙想，创造出奇迹来。

## 内在做主的关键力量

定力既不怕外在的压力或诱惑，也不怕内在的纷扰。

定力的价值，我们可从下面这个故事中略见一斑：



汉代将军李广，有一次率一百多名骑兵走出军营，不巧，与匈奴几千名骑兵相遇。大家都非常害怕，想要快马往回跑。

李广说：

“我们距离大部队几十里，一百名骑兵往回跑，匈奴追赶射击我们，我们会被一网打尽。现在我们停留在此处，匈奴一定认为我们是大军的诱敌者。肯定不敢攻击我们。”

于是李广命令众骑兵前进，到离匈奴阵地二里地左右停下来，并下马把马鞍解下，结果匈奴的骑兵误认为是引诱他们的，不敢攻击。

一直僵持到天黑许久，匈奴兵认为汉有伏兵在旁边，怕夜间受到攻击，就全部撤退了。

为何李广能创造出这种奇迹？就因为他遇事不慌，很有定力啊！

在西方心理学中，基本上没有定力的概念，更缺乏有关的训练技巧。但是，定力却是东方心学中最重要概念之一。要挖掘东方数千年的心学宝库，绝对不可漏掉了定力。

儒家炼心讲定，道家讲定，在佛家炼心中，更讲禅定。定力训练，涉及生活的方方面面。

至于在战争、政治等关键场合强调定力，那就更不



用说了。如宋代大儒苏洵就谈道：“为将之道，当先治心。泰山崩于前而色不变，麋鹿兴于左而目不瞬。然后可以制利害，可以待敌。”

这种“治心”，就是要炼出一种非凡的定力来。

定力是一种对自己心灵做主的关键力量。具体而言，有如下价值：

☆ 定力是成就事业的基础。

一个成功的人，总会把心灵的力量“定”在所追求的目标上。没有定力，遇到诱惑和压力就会摇摆，偏离目标，最后导致事业无成。

☆ 定力是解决问题的前提。

没有定力，遇事就不会冷静，就难以很好地思考问题。有了定力，人即使在最绝望的情境中，也不会慌乱，而会认真思考问题的根本，寻找解决问题的多种方案，并择优解决问题。

像上述李广，在当时的情况下，一般人的做法是立即逃跑。但李广却能够冷静地想道：假如逃跑，自己这几个人肯定跑不过对手，肯定要被消灭。他采取迎敌而上，敌人被这种反常的措施弄得不知所措，最后竟然让他们死里逃生。

☆ 定力是心灵整合的标志。

缺乏定力，心灵就会混乱，甚至会变成自我拼杀的



战场。

☆ 定力能导致心灵能力的加倍开发。

定力能够明确心灵的“焦点”，它能够将所有心灵的能量集中到一起来，在所对准的对象上产生加倍发展的奇迹。

### “外离相曰禅，内不乱为定” ☆

在训练定力时，东方的禅定有许多值得借鉴的东西。

谈到禅定，人们最容易想到的是打坐，一动不动，闭目调心、调身。假如有条件，能找到合适的老师指点，当然很好。通过各种调身、调息、调心的训练，必然能够增加定力。

但是，对大多数人而言，却缺乏学习禅定的条件。那么，能否从其理论中学习一些更普遍的东西呢？完全可以。禅宗最有名的人物六祖惠能，对此有一很好的表述：

“此法门中，一切无碍……外离相曰禅，内不乱为定。”

“相”是“物相”，是事物在你眼前显示的形象，



并非事物本身。同样一件事物，在不同人的眼中，往往有不同的“物相”。

其实就是你对事物的反映及阐释。

“外离相曰禅”的意思是：首先要警惕你对事物的阐释。

一方面，不要因物一出现，就产生有关“不由自主”的阐释性表象，要怀疑这一阐释性表象可能是错觉；另一方面不因物相（表象）一出现，就被其“不由自主”扯动心灵、情怀。

曹魏后期“竹林七贤”之一的王戎，在历史上以精于理财著称。在其小的时候，就显示了过人的冷静。

一次，魏明帝得到一只进贡的大老虎，自己观赏够了，就让人把老虎装进木笼，放到皇宫前的广场上，供大家观赏。

一时间，人们把广场挤得水泄不通。7岁的王戎也跑来看热闹，竟然钻到了栅栏前。

突然，老虎兽性发作，前肢攀着栅栏，张开血盆大口咆哮起来。围观者毫无思想准备，吓得赶紧拔腿就跑。

但是，王戎还是若无其事，一动不动盯着栅栏里的老虎看，没有一点恐惧神色。

魏明帝远远地看到这一情形，十分惊奇，便派随从



去问这个小孩：

“大人吓得跑开了，你为什么会有这么大的胆子？怎么不跑？”

王戎回答说：

“老虎是兽中之王，人们听老虎吃人的故事听多了，因此，老虎一吼叫，也来不及多考虑，只顾落荒而逃了。其实只要转念一想：老虎再凶猛，也已被关在笼子里，有什么可怕的？”

此处之“物”，是猛然发怒的老虎。

但是，显示在大多数人面前的“物相”，却是“就要咬我的老虎”，所以纷纷逃跑。

而呈现在王戎眼前的“物相”，不过是“关在笼子里的老虎”，根本不值得害怕，所以他一动也不动。

佛典上说：

“观身实相，观佛亦然。若不随身色动念，不逐相貌生解，自然无事。”

## 当下一秒炼心法

上面是对“外离相曰禅”的解释。而禅定还有另一方面——“内不乱为定”。

那么，如何才能达到这种“内不乱为定”呢？



关键就在专心，即一境一心，专心致志。所谓“制心一处，无事不办”。

在多年练习专心的过程中，我摸索了一套当下一秒炼心法，很有效果。“当下一秒炼心”，重点在于“当下”和“一秒”。

所谓“当下”，就是此时此地，即将自己的全部心思，全部集中在眼前之事上，不要三心二意，不要“生活在别处”。为此，需要：

1. 在价值性上明确：

不管在做什么，“当下”都是最重要的时刻。

大指挥家托斯卡尼尼（A. Toscanini）80岁时，他儿子问他一生中最重要的成就是什么。

回答是：

“我此时正在做的事，就是最重大的事。不管是在指挥交响乐团还是在剥橘子。”

2. 在危险性上明确：

在当下的时刻，必须“在场”，否则，会有想象不到的危险与陷阱。

冈瑟·格贝尔·威廉斯是美国有名的马戏表演者，后来，当其儿子决心继承他的事业成为驯兽师时，他只给儿子提了这样一项简要不过的建议：“在场。”

“当在马戏场中与狮子、老虎、豹在一起时，你绝



对不能心不在焉，你的心一定要在马戏场里。”

当然，威廉斯的角色极特殊，在进行马戏表演，身边环绕着危险的动物时，心不在焉必然十分危险。

但是，这绝不意味着只有在这种场合，心不在焉才会对你造成灾害。还有更多，如一句不经意的话就造就一个仇人等。

而“一秒”的关键，在于：

1. 深知一段时间只做一段时间的事：一天只干一天该干的事，一小时只干一小时该干的事，一刻钟只干一刻钟该干的事。就像威廉·奥斯勒爵士所言：“活在一个完全独立的今天。”

2. 从最简单的做起。

假如你觉得自己无法自主，但起码在一秒中可以做主。

假如你觉得自己非发怒不可，起码你可以控制在这一秒钟不发怒：

先控制发怒的时间——推迟一秒就是进步，假如再能推迟一秒，就是更大的进步，由此发展下去，你对自己的控制力就会越来越大。

美国政治家基辛格有句名言：政治家的责任，就在于向每一个瞬间斗争。

是的，时间这个概念很容易让人觉得空洞，但是，



假如你把它细分到每个瞬间，并在每个瞬间上做主，你不是创造了整体上的自主吗？

3. 斩断过去与未来的脐带，倾“宇宙”之力活在“当下一秒”。

台湾现代禅创始人李元松说得好：

“开不开悟并没有什么关系，重要的是要有气魄。修行无非是修气魄、定力、个性，倾宇宙之力活在眼前一瞬！”

“当下一秒”是最值得我们过的，也是最值得我们做主的。

那么，什么才是“当下一秒”呢？

此一秒钟与上一秒钟不相关，与下一秒钟不相关，却是最有生机的“当下”！

这样，你就能找到与自己最近的一秒，就可以扭转前瞻后顾的劣根性，还自己一个最亲近、最有生机的心理空间，还自己一个与自己和谐相处、从容有力的当下。

我们可以再次根据物理学的杠杆理论，来看“当下一秒”的作用。在心力的运用上，如果我们在短短的时间内，以通常的力量去对付要花很久时间才能处理好的事，那必然是很累很难的。

但是，假如我们在单位时间内，只去对付很短时期



内就可处理的事，那就省力，做起来就十分轻松。假如以全部身心，只对付一秒之内处理的事，那就更为轻松了。

## 对付冲动的四大“法宝”

缺乏定力的最大表现，就是冲动。

那么，如何有效地对付冲动呢？

### （一）“冷”

“冷”是针对“热”而言的。

“热”就是头脑发热：遇到诱惑就兴奋，遇到压力就躲避，遇到夸奖便得意，遇到侮辱便愤怒……

这其中，不管怎样，都会有一种“不由自主”，这就是头脑容易发热的标志，其结果是容易造成多种被动乃至失败。

假如以“冷”治“热”，遇到那些似乎值得大喜的事，告诉自己未必值得那么喜；遇到那些看似奇耻大辱的事，也绝不“冲天一怒”，那么就很容易避免被动和失败。

《菜根谭》说得好：

“冷眼观人，冷耳听语，冷情当感，冷心思理。”



三国时期，诸葛亮攻魏，进军到陕西五丈原。魏将司马懿率军渡渭水，筑垒抵御，诸葛亮几次挑战，司马懿都坚守不出，诸葛亮就派人向他送去妇女头巾。

在当时的情况下，对参战的将士来说，是极大的侮辱，言下之意是他胆小得像妇女一样。诸葛亮侮辱他的目的，是企图借此激怒他，促其出战。

司马懿的下级们个个都气坏了，纷纷请战。但司马懿却始终按兵不动。足智多谋的诸葛亮，对此无可奈何，忧愤加上劳累，最后死在五丈原。

## （二）“静”

“静”是针对“动”而言的。

佛教把缺乏自主力，称为“心被物转”。

对此《楞严经》有句绝妙的形容：

“色杂妄想，想相为身，聚缘内摇，趣外奔逸，昏扰扰相，以为心性。”

其中“聚缘内摇，趣外奔逸”，真是写绝了凡人容易受外界影响的状况。

“聚缘内摇”，是将外界的各种“缘”——信息、关系、诱惑、压力等，不断汇集，往内摇动自己的内心。

“趣外奔逸”——“趣”是“趋”，趋向，即外界一有风吹草动，点滴压力或诱惑，就立即往外奔去。



被外界所“转”，原因是没有培养内在做主的人格，因而特别容易受外界影响。

他们的喜怒哀乐，全来自外界的刺激。他们把自己的幸福与成功的根本，都放到外界。另一方面是说：其表现，是“奔逸”，即快速地跑，动个不停。

要改变这种状况，一方面是要培养内在做主的人格，另一方面，是要以“静”治“动”。关于“静”的价值，从老子、庄子的道家，到孔子、朱熹等儒家，到释迦牟尼等佛家，无不特别强调，并有种种的训练静功之法。

“静”的价值，更在一些似乎最需要“动”的地方体现出来。如战争，充满了最大的“动”、最极端的“动”。但中国的兵法理论中，竟有一个“兵以静胜”的理论。

如《尉繚子》就称：

“兵以静胜，国以专胜，力分者弱，心疑者背。”

《淮南子》称：

“兵静则固。”

《草庐经略》称：

“夫三军之事，嚣则乱，静则治，必至之理也。”

《兵垒·静》云：

“兵，武事也，而以静为主。静则无形，动则有形。



……虎豹不动，不入陷阱；麋鹿不动，不罹置罟；飞鸟不动，不挂网罗；鱼鳖不动，不覆唇喙，物未有不以动而制者也。是故圣人贵静，静则不躁，而后能应躁。”

“静”的功夫，在于平时的多加练习，甚至练到心平如水，临时就不会乱了。

《菜根谭》讲得好：

“欲遇变而无仓忙，须向常时念念守得定；欲临死而无贪恋，须向生时事事看得轻。”

值得特别指出的是，在现代社会中，人更有一种“动”的惰性。

这是一个矛盾的概念。照一般理解，惰性总是意味着缓慢，意味着懒散。但实际上，所谓惰性就是习惯性，就是对任何事物都不加思考地按习惯办事，不管其是对还是错，是必要还是不必要。

现代人常常以“动”来掩饰自己生命的空虚，躲避自己的无聊，逃避自己的压力。所以，更要重视培养“静”功。

### （三）“缓”

“缓”是针对“快”而言的。

对缺乏进取的人而言，应该让其变“快”。但是，



对缺乏定力的人，就像孔子教育自己那个爱冲动的弟子子路一样，则建议其要适当“缓”。

“万事多从忙中错”，是这种人的真实写照。为改正这种状况，遇事何妨慢半拍。

佛教中有这么一则“贱买智慧”的寓言故事：

过去有一个国度，十分富裕。国王便要派遣一位大臣，到其他的国家中采购本国所没有的物品。

大臣去了许多国家，遍观市肆，没有什么东西本国没有。后来，他遇见一位贤者，摊位前却什么东西也没摆，只说自己是在此卖智慧。

那个大臣便问道：

“你卖的智慧是什么样的？卖多少钱？”

贤者回答道：

“我所卖的智慧值五百两金子。先把金子拿来，我就对你说出我要卖的智慧。”

那大臣心想：

“我国没有卖智慧的。”就拿了五百两金子，给了那人。

贤者对他说：

“长虑谿思惟，不当卒行怒，今日虽不用，会当有用时。”

这句话的意思，大体就是：遇事经常冷静思考，遇



到看来使人很气愤的事，不要非常快地发怒。今日这个道理也许你用不着，但总有一天你会用得着。

这个大臣就将智慧之言牢记在心，星夜回国，径奔自己家中。到家时天色已很晚，从朦胧的光线中，猛然看到自己妻子的床前摆着两双鞋子。

第一个念头就是妻子趁着他不在家时与别的男人鬼混，顿时便起杀心。突然想起贤者的智慧之言，不觉念出声来。

这时睡在妻子床上的人闻声起来，不是别人，竟是他的母亲。

原来，是他妻子生病了，他母亲便过来和她睡在一起，以便好好照顾。

得悉这一情况，大臣不禁脱口而出：“贱！”

他母亲和妻子不知道什么意思，这个大臣解释说：

“我的母亲和妻子两条性命，上万两金子我都不换，现在花五百两金子就得以保全，难道还不贱吗？”

#### （四）“思”

“思”是针对“盲动”而言，“盲动”就是遇事仅仅凭感觉，不对问题进行冷静的思考。要治理“盲动”，就必须学会“凡事三思而后行”，经常想想“为什么”，经常想想问题到底有多少种解决方案。



《忍经》载：

明代有一开当铺的尤姓老翁。年关晚上，他发现一位客人正和当铺的伙计争吵。伙计告诉尤翁说：

“这人空手来索要他抵押在这里的典当物，还出言伤人，有这样的道理吗？”

面对这种蛮横无礼的人，照常规当然是赶走他。但尤翁沉吟片刻，便对他说：

“你不过是为了新年的生计而来罢了，这些小东西有什么争头？”

他让伙计找出这个人押在这里的典当物，总共也只有四五件衣物。尤翁指着其中一件棉袄说：

“这件衣服你御寒少不了。”

又指着一件袍子说：

“这件给你拜年的时候穿。其他的都不是你现在急需的，暂且寄存在这儿吧。”

那人拿着两件衣服，默默地离开了。就在这天夜里，这个人死在了别人的家里，后来官司打了一年多，害得别人花了不少冤枉钱。

原来，这个人因为负债累累，已经服了毒药。他知道尤翁有钱，想敲诈一笔，结果又没捞到什么，便又跑到别人家里无理取闹，结果别人没有料到他的用意，与他争吵不休，结果上了他的当。



事后，有人问尤翁说：

“你怎么能有先见之明，容忍他的敲诈呢？”

尤翁回答说：

“凡是横蛮无理来挑衅的人，他一定是有所恃而来的。如果在小事上不稍加忍让，那么灾祸就可能接踵而至。”

大家听后，都很佩服尤翁的见识。

这位老翁从前来挑衅的人那里分析出其有恃无恐的一面，避免了一场差点惹上的官司，这充分说明了“三思而后行”的重要。

在前面我们讲过，李广在遇到危险后不立即逃走，司马懿在遇到诸葛亮侮辱时不动气，关键的一点，也在于他们总是愿意冷静地去思考：

在此情境下，对手的真正想法是什么？自己采取什么手段才最明智？

所以，他们总能占领主动权，赢取胜利。

这些人都是三思而后行的典型。

## 应付危机的三大“法宝”

在出现危机的情况下，人最容易失去定力，那么，此时该如何应付呢？



### （一）危险将至早准备

一个有定力的人，会培养对危险的警觉。当发觉危险即将来临时，绝不慌乱，而是很快想到对付危险的手段，防患于未然，将危机消灭于无形。

王羲之是东晋时期的大书法家，年幼时，很受东晋大将军王敦的喜爱，后者时常把他放在自己的蚊帐里睡觉。但王敦图谋不轨，准备反叛朝廷。

有一天，王敦先起床，正巧他的军师钱凤来访，两人便开始密谋造反夺权的事，却忘记了王羲之仍在床上熟睡。

王羲之一觉醒来，一听二人所谈之事，知道自己性命难保，急中生智，立即用手抠自己的喉部，引起呕吐，吐得满床都是污秽，然后佯装睡去。

王敦与钱凤密谋完，突然想起床上还有一个人，二人大惊失色，不约而同地说：

“这下子不得不将这小子除掉。”

但他们掀开蚊帐，只见王羲之蒙头酣睡，而且吐得一塌糊涂，以为他一直生病沉睡未醒，就不管他了。就这样，王羲之保住了一条小命。

### （二）危险已至万莫慌

有的时候，危险是意料不到而来的，这时候，千万



不可慌乱，所谓“不可自己乱了方寸”。越是危急，越要冷静，说不定会很快找到解决问题的方法。

冯梦龙的《智谋大全》中载：

某人家娶媳妇时，当天夜里，一个小偷挖墙潜到这家人屋里想偷东西，在黑暗中刚巧碰倒了靠墙立着的一根大木头，被砸死过去了。

这家人闻声点上灯一看，原来是附近的邻居。

这一情景使全家都很惊慌，怕说不清反而招祸。

新媳妇却很沉着，她胸有成竹地让家人腾出一个大箱子，把小偷的尸体装进去，然后趁着天黑把它抬到小偷家的门口，轻轻地敲几下门就赶紧走开了。

小偷的老婆听见敲门，开门一看，地上有个箱子，以为又是丈夫偷来的东西，就高兴地把箱子搬进屋里去了。

后来，她见丈夫不回来，就自己把箱子打开，一看里面竟是丈夫尸体！她不敢声张，只好悄悄地把尸体埋掉，然后逃到别处去了。

### （三）危机再生犹可救

危机发生了，我们可以通过冷静处理将它消除掉。但人不是永远都能够冷静的，假如一时冲动，再次酿成危机，只要及时警觉，冷静地处理，也还是有可能化解



危机的。

所谓“亡羊补牢，犹未晚矣”，怕只怕头脑不能再次冷静下来。

《菜根谭》上说：

“士君子之涉世，于人不可轻为喜怒，喜怒轻，则心腹肝胆皆为人所窥；于物不可重为爱憎，爱憎重，则意气精神悉为物所制。”

三国时期，蜀国益州郡发生叛乱，叛乱者将郡太守张裔抓起来送到蜀国的对手吴国去了。

后来吴蜀两国和好，蜀国丞相诸葛亮派人出使吴国，在会谈之后请求吴主孙权释放张裔。

张裔被送到吴国好几年，由于很善于掩藏自己的身份和才能，因此孙权只当他是平常的俘虏，马上就同意了。

待到张裔临走的时候，孙权来接见他，问了张裔一个问题：“听说蜀地有个姓卓的寡妇，私奔司马相如，你们那儿的风俗为什么这样不讲究妇道呢？”

原来汉武帝时，蜀郡有个叫卓文君的女子，死了丈夫后居住在娘家，爱慕著名文学家司马相如，就和他一起私奔到成都。孙权借这个故事来取笑蜀国。

张裔也没示弱，对孙权说：

“我认为卓家的寡妇，比起朱买臣的妻子来，还是



要贤慧一些。”

张裔说的也是汉武帝时的事：吴地的会稽郡有个朱买臣，当初家里很穷，他妻子嫌他寒酸，和他离了婚。

后来朱买臣发迹，当了会稽郡太守，他的前妻又想来依附他，但此时绝对不可能了。于是，她最后羞愧而自杀了。

张裔用这个故事，反唇相讥吴国。

张裔刚辞别孙权，就十分后悔：自己装了这么多年的糊涂，现在在最后一关时竟然没有忍住，恐怕要走不成了。

于是立即动身上船，并以加倍的速度航行。果然，孙权认定张裔是个人才，怕他为蜀国王朝效力，改变主意不想让他走了，立即派人来追。追到吴蜀交界的地方，张裔已进入蜀国地界数十里。追兵只好回去。

在这个故事中，张裔被抓起来的时候，一点也不冲动，能够装傻保全自己。但在与孙权应对时，却一时冲动，露出锋芒，差点没能走成，好在他在出现危机之后，能够及时想到对策，终于得以逃出虎口。

这个再次“冷”的过程，就是化解危机的过程。



定力是成就事业的基础，定力是解决问题的前提，  
定力是心灵整合的标志，定力能导致心灵能力的加倍开  
发。



# 做好了，才叫做了：实现力

“实现力”是第七种心力，即必须达到原来制定的目标。

一般人做事只重视过程，但实现力却在根本上要求结果：

“做好了，才叫做了。”

“实现力”表现为在追求成功的过程中，不仅要有即知即行的“道根善骨”，更意味着坚持到底的意志——“不达目标誓不休”。

### 将梦想转化为目标

成功学的基础法则，就是将梦想变为目标。

由此可见，将梦想转为目标是何等的重要。



那么，怎样将梦想转变为目标呢？

### （一）把理想当真

人人都有自己的理想。不少人实现了。

但是，还有许多人没有实现，他们的理想只成了一个遥远的记忆，或者茶余饭后的谈资。

于是，他们的理想最终只不过是一个没有实现的梦想，甚至有时候不过是一次真正的白日做梦。

理想没有实现，原因有很多。其中最重要的原因之一，是没有把理想当真，没有为此付出应该付出的努力，最后理想自然离他十分遥远。

与此相反，一个真正实现理想的人，总是把自己的理想当成生命中非实现不可的目标，不管遇到怎样的阻力和诱惑，都不改初衷。于是，当初看来很遥远的理想，在他的手下，终于变成了现实。

在北京的地铁站里，你总会看到一幅幅非洲的风情摄影。这些摄影出自一位名叫罗红的摄影师，而他的另一个身份则是好利来集团的总裁，中国最成功的蛋糕生产商。

从总裁到摄影师，这之间的跨度不可谓不大。那么在这背后又有着什么样的故事呢？

17岁时，罗红迷上了摄影。但是，学摄影需要昂



贵的资金支持，这对家境贫寒的罗红而言无疑是一个难题。

梦想就此打住吗？

不！为了实现梦想，罗红开始经营起蛋糕店。20年过去了，他一手创立的蛋糕店已经成了中国蛋糕行业的龙头老大。

这时，他开始将目光移向儿时的梦想：做一名摄影师。他选择在好利来事业上路后的第3年，也就是1995年重新背起相机。

作为好利来蛋糕连锁店的老总，40岁的罗红称得上是“成功人士”。他拥有中国最大的蛋糕连锁店——好利来公司，可是他却跨越了那一道道名利的怪圈，重新捡起少年时期的梦想。

当现实条件足以支撑他去向儿时的梦想奋斗时，他没有犹豫，拿起相机，走出那间发号施令的公司办公室，像一个浪子一样，去面对更为辽阔、丰富而多彩的外部世界。

罗红成功了，成了当今最著名的摄影师之一。不仅国人对他有很高的评价，连一些外国大使都特别重视他，安排有关他摄影的专题。

罗红的故事说明：

一个人真正把自己的理想当一回事，就会在心中时



刻琢磨着为理想奋斗，没条件也会创造条件，没方法也会想出方法，最后，终于梦想成真！

## （二）梦想写在沙滩上，目标刻在岩石上

把梦想转化为目标，就必须明确一个问题：梦想与目标的区别在哪里呢？

对此，我们的总结是：

梦想写在沙滩上，目标刻在岩石上。

“梦想写在沙滩上”，说的是它既容易写，也容易抹去。

——“目标刻在岩石上”，说的是它建立起来不容易，要抹去也不容易。

一句话，要成功，你就要树立目标，而真正的目标，是非实现不可的。

曾在杂志上看过这样一个故事：

齐瓦勃出生在美国乡村，只受过很短时间的学校教育。15岁那年，家中一贫如洗的他到一个山村做了马夫。

然而，雄心勃勃的齐瓦勃无时无刻不在寻找着新的机遇。

3年后，齐瓦勃来到了钢铁大王卡内基属下的一个建筑工地打工。一踏进建筑工地，齐瓦勃就下定了决



心，给自己定下目标——做同事中最优秀的人。

当其他工人在抱怨工作辛苦、薪水太低而怠工时，齐瓦勃都在默默地积累着工作经验，并自学建筑知识。

一天晚上，同伴们都在闲聊，唯独齐瓦勃躲在角落里看书。恰巧公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻了翻他的笔记本，什么也没说就走了。

第二天，经理把齐瓦勃叫到办公室，问道：

“你学那些东西干什么？”

“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验又有专业知识的技术人员或管理人员，对吗？”齐瓦勃认真地回答。

经理点了点头，不由得仔细打量起眼前这个貌不惊人的年轻人。不久，齐瓦勃就升为技师。

打工的同伴中，有人讽刺挖苦齐瓦勃，他回答说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水，只有这样我才能得到重用，才能实现我的梦想。”

抱着这样的信念，齐瓦勃一步步地升到了总工程师



的职位上。

25岁那年，齐瓦勃又做了这家钢铁公司的总经理，承担起建设公司最大的布拉德钢铁厂的重任。

凭着非凡的努力，齐瓦勃于两年后成了这家工厂的厂长，并逐渐成为卡内基钢铁公司的灵魂人物。几年之后，他被卡内基任命为钢铁公司的董事长。

在齐瓦勃担任董事长的第7年，当时控制着美国铁路命脉的大财阀摩根提出与卡内基联合经营钢铁。

在这场谈判中，齐瓦勃凭借自己的智慧和胆识，成功地让卡内基公司占据了主动地位，取得了联合经营的优势地位。

后来，齐瓦勃终于自己建立了大型的伯利恒钢铁公司，并创下了非凡业绩，真正完成了他从一个打工者到创业者的飞跃。

齐瓦勃之所以能够创立了不起的事业，关键在于他在打工的时候，就有非常明确的事业目标。正因为这样，他在工作中才会自动自发，才会有那种与众不同的感悟：

“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。”

是的，有目标的人，内心深处总有一种不断向上的动力，为实现目标，勇于付出，不断前进！



### （三）“制心一处，无事不办”

目标一旦定下，就不能三心二意。

因为，一个“中心”就是“忠”，两个“中心”就是“患”。

五心不定，往往输得干干净净。

只有“聚焦”目标，才能产生最大能量。

慕尼黑的心理学家莱哈特·修伯，通过研究，得出这样一个他认为最重要的结论：集中精神并不应该被理解为孤立的心理功能，更确切地说，应该是一种“个性和性格明确的现象”。

他特别强调“集中精神者”的能力，可以自“以行动为导向”、纯然对成功采取目的论的行为观点，转换至情绪集中而且“以存在为取向”的行为。

这种在过程中以兴趣、乐趣和鼓舞为中心的“聚焦”，必然使自己的潜能得到最大可能的发挥。

曾在一份文摘报上看到一则名为《一生做好一件事》的故事，它充分展示了这种“聚焦”于目标所产生的巨大价值。

故事的主人公徐思众初中毕业后辍学务农，18岁顶替父亲当上了村办小学教师。

一个偶然的机，他迷上了珠算。在父亲的指导



下，他的珠算技艺突飞猛进。

接着，他开始在课堂上鼓励学生学习珠算，并在学校的支持下成立了珠算课外兴趣小组。徐思众则边教边观察，探索新的教学法。

学生们很争气，每逢重大数学考试、珠算比赛总是名列前茅，而徐思众也在珠算教学上有了些名气。

可任何事物总有极点，就像跳高运动员跳到一定高度，哪怕再增加一厘米也很困难一样，再要提高拨珠速度几乎不可能。还有什么办法突破呢？

通过实践，他接二连三摸索出了几种别具一格的算法，比如根据行舟过河的原理，在算盘两头垫上木条，让试题纸在算盘下前后移动而不会被压住，这样就节省读题时间，运算速度也加快了。

他还买来 70 多本珠算方面的书籍，猛攻理论，发现问题就写信或登门向珠算前辈专家请教。

一个偶然的时机，他受学生的启发，发明了“珠脑结合算法”——将珠算和心算相结合。业界称之为“珠心算”。

珠心算比概念心算、笔算式心算的数目位数增多，计算的范围扩大，而且计算速度大大加快。

其实在珠算发展进程中，已有不少人发现了珠心算现象。不过，只有初中学历的徐思众，僻居信息不畅的



乡村，却是凭借对珠算的痴迷和敏锐感知，自己琢磨出了珠心算。

经过好长时间的钻研，他又创造出“珠算式心算教学法”：听数、计数训练学生的听记能力；看数、记数训练学生的看记能力；模拟拨珠训练学生在脑子里产生算盘的映像，进行运算。

徐思众培养出了一大批“神算子”，在国内外的各种计算技能竞赛中屡屡获奖。

一时间，鲜花和掌声淹没了徐思众。他成为县里最年轻的政协委员，仕途看好。当“官”曾是很多出身低微的人一生的梦想，徐思众也有点犹豫了。

后来，他想起父亲放弃当校长的机会时说过的话：我干不好别的，就擅长站讲台。

徐思众明白了，自己也不适合当“官”，初中毕业，心里只有算盘，只想干好珠算这件事，也只能干好这件事。

他对自己说：“既然选择了珠算，就要把它干好、做好。与珠算无关的事，绝不插手！”

1987年，徐思众进入慈溪县财政局下属的珠算协会，全身心投入自己的兴趣之中。

在财政局珠算协会期间，他业余撰写了30多本珠算、珠心算方面的书籍。其中，代表作是1992年出版



的《中国心算大全》。

1996年，徐思众辞去公职，创办了“慈溪徐思众珠心算培训中心”。

接着，他开始把目光瞄向宁波、上海。几经周折，他的培训事业风生水起……

徐思众的代表作《中国心算大全》在台湾地区出版后，畅销东南亚。在马来西亚，盗印本铺天盖地，也让他名声大噪。

2002年10月1日，徐思众与马来西亚政府签署协议，成为马来西亚教育部珠心算教育顾问。他的工作是为马方培训国家级教师，年薪280万元人民币。

2005年9月，徐思众辞去在马来西亚的工作，又回到了中国。他有一个夙愿：为两亿多中国儿童早期智力的开发出力，让珠心算这个老祖宗留下的宝贝重现辉煌。

在家乡浙江慈溪，在马来西亚，人们传颂着徐思众的成功传奇——从初中生到蜚声国际的珠心算教育专家，从中国乡村教师到马来西亚教育部顾问。

徐思众却说，纳鞋底，用锥子是最容易穿透的，自己的成功源自一个朴素的理念——用一生的时间来做一件事，做好一件事。

是的，多少年了，徐思众就做了珠心算这一件事。



正如《庄子·渔父》所说：

“真者，精诚之志也。不精不诚，不能动人。”

可见，要想成就一件事情，最好的做法，就是先明确要实现的目标，之后就不要去让这个念头中断，而耐心持久地保持着对它的希望与热情。

让念头长时间持续地去集中，必然就会从中产生将“所想之事”吸引过来的磁力！

正如佛祖所言：“制心一处，无事不办。”

徐思众的成功也告诉我们：与其三心二意去干许多事情，莫如集中精力干好一件事。

不要被别人的十八般武艺弄花了眼，不要为自己的“招”少而羞愧和恐惧，要明白：

一招用到极致就是绝招！

## 以行动来“埋单”

### （一）下定决心，立即去做

要实现目标，就必须在确定目标之后，下定决心去追求，并立即去做。

很多事情看起来很困难，可是当你下定决心以后，它就变得非常简单。



很多人时常把下定决心挂在嘴边随便说说，今天说：“我决定要这么做了。”明天又说：“我决定要那么做了。”后天又说：“我决定放弃了。”

他们都没有把下定决心当做是一件严肃的事情，所以他们这种“决定”，实际上是一种文字游戏，与真正的决定有天壤之别。

真正的决定是什么呢？那就是一种强烈的欲望和意志——不成功决不罢休的欲望和意志。

一定要做到成功为止，否则决不放弃。

不仅如此，他们总是想到了就立即去做，而不是在虚假的梦想中糟蹋时间。

想想看，你的人生中有多少个10年，就在一眨眼中就不见了。而回首往事，你这辈子就在平平淡淡中浪费了你的生命。

真正有实现力的人，有一个特征，就是把“想要做某事”变成“一定要做某事”。

我们来看一则故事——

一位社会学家到美国南方乡村搞福利工作。他要做的就是让每个人相信自己有自给自足的能力，并激励他们去实现自己的想法。

当他来到一个叫密阿多的小镇后，当地政府帮他召集了25个靠政府福利来生活的穷人。



社会学家和他们一一握手后，问他们的第一个问题是：

“你们有什么梦想？”

每个人都用怪异的眼神看着他，好像他是外星人。

“梦？我们从来不做梦。做梦又不能让我们发财。”其中一个红鼻子寡妇回答我。

他耐心地解释道：

“有梦想不是做梦。你们肯定希望得到些什么，希望什么事情能突然实现，这就是梦想。”

红鼻子寡妇说：

“我不知道你说的梦想是什么东西。我现在最想赶走野兽，因为它们总是想闯进我家咬我的孩子。”

大家都笑了起来。

社会学家说：

“哦！你想过什么办法没有？”

她说：

“我想装一扇牢固的、可以防御野兽的新门，这样我就可以出去安心干活了。”

社会学家问：

“有谁会做防兽门吗？”

人群中一个有些秃顶的瘸腿男人说：

“很多年以前我自己做过门，现在恐怕都不会了。”



不过我可以试试。”

接着社会学家问大家还有什么梦想。

一位单亲妈妈说：

“我想去大学里学文秘，可是没有人照顾我的6个孩子。”

社会学家问：

“有谁能照顾6个孩子。”

一位孤寡老太太说：

“我以前帮助别人带过不少孩子，我想自己能带好那些可爱的小家伙。”

社会学家给那个秃顶男人一些钱去买材料和工具，然后让这些人解散了。

一星期后，社会学家重新召集那些穷人。他问那个红鼻子寡妇：

“你家的防兽门装好了吗？”

红鼻子寡妇高兴地说：

“我再也不用在家守护我的孩子了，我有时间去实现我的梦想了。”

他接着问秃顶男人感想如何。

秃顶男人说：

“很多年前我给自家做过防兽门，当时做得也不好，后来我就再也没有做过。这次我想一定要做好，结



果真的做好了。许多人说我很了不起，能做那么结实漂亮的门。”

他对需要帮助的穷人们说：

“这位先生的经历是个很好的例子。它说明梦想真的是可以实现的。很多时候不是我们没有本事，而是我们固步自封，不愿意去尝试，或者不愿意去努力。”

5年后，当他来密阿多回访时，当年那25个穷人中，只有6个智力低下的残疾人继续靠政府福利生活，其余19人都过上了自给自足的幸福生活：红鼻子寡妇种的咖啡收成很好，秃顶男人成了当地有名的木匠，孤寡的老太太开了个托儿所。那个上完大学的单亲妈妈最优秀，她开了一家大家具公司，吸收了许多需要帮助的人到她的公司来就业。

这个故事告诉我们，当你只把你的“想法”停留在大脑中时，所有的希望和理想都是水中花、雾中月，永远遥不可及。

相反，只有当你立即付出行动，理想才有实现的可能。

为了实现自己的目标，你不妨列出自己的“实现”计划，并将这一计划写下来，比如：

☆ 要成为什么样的人？

☆ 做一番什么样的事业？



☆ 过一些什么样的生活？

☆ 交一些什么样的朋友？

之后，针对每一个计划，再问问自己：

☆ 要想实现这些计划，你应当做一些什么样的努力？

☆ 该付出多少？

☆ 应当从哪些方面努力？

尤其要问一句：

☆ 此时此刻，我该立即着手做的是什

么？  
问清这些情况后，马上开始干你应该立即着手干的事情！

## （二）不要认为不公平，是自己做得不够

你要超过别人，就必须在量上、质上都超过别人，即“多走几步路”。

很多人总希望尽可能投入得少，取得效果却很大，这是一种可以理解的心情，但是绝对不能以这样的心态来作为追求成功的指南针。

因为，这意味着想投机取巧，有时还意味着想不劳而获。

不要说有的人天赋并不高，即使天赋高的人，假如不努力进行开拓，其天赋也有被埋没的可能。

在这个世界上，应该说中等智力的人占大多数。当



你艳羡别人“天赋好”、“命运佳”并抱怨的时候，请你不要认为这不公平，而是你自己做得不够。

一位画家去拜访世界名画家门采尔，一见面就诉苦说：

“我用一天画了一幅画，卖掉它却花了我整整一年的时间。”

门采尔认真地说：

“朋友，你不妨倒过来试试。用一年时间去画一幅画，那么一天的时间，你准能卖掉它。”

画家照做，结果不出门采尔所料。他的画成了众人的抢手货，画坛甚至将他比做“一颗冉冉升起的新星”。

这个故事与日本的茶道规则不谋而合：

“欲入茶道，须作自师。而习之道，唯有审细观察。欲求有成，一须爱好，二须精练，三须百折不回。”

当画家在抱怨“不公平”时，他没有意识到这种“不公平”是由于自己做得不够而造成的。

当他付出得足够多时，收获自然如约而至。

### （三）通过更多，走向更好

世界上许多真理都是朴素的，如：

“一份耕耘，一份收获。”



它告诉我们：有怎样的付出就有怎样的收获。你付出的比别人多，得到的也一定比别人多。

换言之，你要得到更多的东西，就得付出比别人更多的代价。

只要你将自己的目标形成了“意焦”，并愿意在这上面付出更多，你一定能够取得比别人更大的成功。

阿诺·施瓦辛格从一个瘦个子，一举成为全世界最著名的健美明星，荣获三届环球先生与七届奥林匹克先生称号，后来又成为银幕上的大牌明星，除了激发力和信力外，更与他愿意比平常人付出更多有关。

在其所作《阿诺：一个健身家的成长》一书中，他阐述了他那并不奥秘的“秘诀”：

“要肌肉增长，你必须有无穷的意志力，你必须挨得痛，你不能可怜自己，稍痛即止；你要跨越痛苦，甚至爱上痛苦，甘之如饴，人家做十下的动作，你要加倍，而做足二十下。

还有，你要用不同的方法，从不同的角度震惊你的每一组肌肉，令它没有办法不强壮，没有办法不结实。不要松懈，不要懒惰，没有坚强的意志，你是不会成功的。”

阿诺·施瓦辛格的这种秘诀并非只用在一时，而是在任何时候都顶用的。



1975年，阿诺宣布退休，不再比赛。5年后，制片家邀请他主演一部耗资数千万美元的《霸王神剑》。

当时的他，由于已退出比赛，身材只有5年前的2/3。

为了回复最佳状态，阿诺决定参加当年的奥林匹克先生竞赛。这一决定，震惊了整个健身界。按常理，要成功是绝对不可能的，何况，此时距比赛只有数月。

但是他再次以超人的意志，全身心投入训练，日以继夜，用无比的毅力，无比的斗志，将肌肉“逼”出来，在比赛中再次以最佳的状态胜出。

通过这次奥林匹克先生竞赛的成功，创出七摘桂冠这前无古人的纪录。

施瓦辛格的成功，正是“一份耕耘，一份收获”，“只要比别人付出多，收获就会比别人多”的典型。

## 方向是金，方法是银

要成功，方向与方法都很重要。

而它们的关系，可以用这样一句话来概括：

方向是金，方法是银。

### （一）成功 = 远见 + 行动 + 坚持

一个人方向是否正确，往往与他是否具有远见密切



相关。

成功需要远见，需要行动和坚持，但在这里，远见起到了根本性的作用。

准确地说：远见意味着你抢在他人之前，就看到和指出了未来的方向！

美国的国旗是 50 颗星星，而这幅国旗的创意，正是体现了远见的价值与方向的正确。

第二次世界大战结束的时候，美国的国旗上只有 48 颗星，它代表着当时美国联邦政府的 48 个州。

但 20 世纪 50 年代后期，两个新的州即将加入联邦政府，这样，有着 50 个州的美国，再用 48 颗星的国旗就显得很不合适了。

那么谁是新国旗的设计者呢？

是 17 岁的高中生罗伯特·G. 赫弗特。

那是 1958 年春天的一个下午，罗伯特坐着校车回家。脑袋中一直在思考历史课老师普拉特先生布置的家庭作业。老师要求全班同学各自独立完成一个课题，这个课题要能表达他们对历史这门学科的兴趣。并且还有一些要求：有可视性，有独创性。

罗伯特在经过闹市区时，他一眼看见了飘扬在市政厅屋顶上的美国国旗，立即得出一个灵感：要设计一面新的国旗。



那么，他为什么说是设计新的国旗呢？

因为他喜欢阅读新闻并研究时事。他发现，阿拉斯加很快就将成为美国的第49个州，而且他有一个预感，其时由共和党占统治地位的夏威夷，也一定会在不久的将来，成为美国的第50个州。

罗伯特立即买布和其他材料，做好了一面自以为很好的新国旗。他把这作为家庭作业交给了历史老师。

但是，历史老师仔细看了罗伯特的杰作，摇头否定了。他说：这不是我们真实的国旗，我们的国旗上哪来50颗星？尽管罗伯特解释了又解释，但普拉特先生坚持只给他打个“及格”，并没有拿到罗伯特认为肯定可以拿到的“A”。

罗伯特很伤心。平生第一次，他为自己的分数与老师据理力争。

老师也很生气，冷冷地对他说：

“如果你不喜欢我给你的分数，那你自己把旗帜扛到华盛顿去，看他们能接受不？”

罗伯特不信邪。他马上骑车去了当地议员莫勒先生的家，把新国旗拿给莫勒先生看，在陈述了他为什么要这样设计新国旗的原因后，他要求：

“您能把我设计的新国旗带到首都华盛顿去吗？如果要举行为50个州的美利坚合众国设计新国旗的比赛，



议员先生，您能把这面旗帜推荐去参加比赛吗？”

面对这位充满激情的中学生，莫勒终于答应下来。

在接下来的两年中，罗伯特一直怀着希望等待着。

这时，罗伯特已经高中毕业了，他成了一家工业公司的制图员。他时常禁不住想到自己的国旗，不知它到底怎么样了。

这时候，他已经听说了一个好消息：国会在征集新的国旗方案。有成千上万的国旗设计方案交了上去。国会组织了一个专门的委员会负责审查，最后选出5个方案上报给艾森豪威尔总统。

到了那年6月份的时候，一天，罗伯特接到了莫勒先生的电话：

“孩子，我为你骄傲，艾森豪威尔总统选择了你的新国旗设计方案。祝贺你！”罗伯特高兴得跳了起来。

他来到华盛顿，亲眼看到自己设计的新国旗，高高地飘扬在国会大厦的楼顶上！

那时，虽然还有成千上万的人也提出了类似的设计，但是罗伯特的方案是最先交上去的，而且，它不仅仅是一个草图，它是一面真实的旗帜。

这正是罗伯特的方案胜出的优越条件！罗伯特的梦想成真了！

从此，罗伯特设计的美国新国旗便成了这个国家正



式的国旗，现在仍然飘扬在美国的上空。

这就是重视方向的价值，这就是重视远见的作用！  
机会，总是眷顾有远见和方向感的人！

正所谓“方向是金”，当你比其他人站得更高、看得更远时，你离成功的大门就更近！

## （二）方法总比问题多

这是我一本畅销书的核心理念。在那本至今已经发行几十万册的书中，我再三强调这样的主题：

没有失败，只是暂时没有找到方法！

只为成功找方法，不为失败找理由！

在那本书中，我讲述了许多案例来证实上述理念的价值。在本书中，我们再来看一个故事：

24岁的他是一名肌无力患者，医生断言他的生命历程只能到28岁。

2003年，他那17万字的励志之作《假如我能行走三天》成为年度畅销书；

2004年，他与杨利伟、姚明等人一并被评为“2003年中国青年年度人物”。

他的名字叫张云成，在他写完《假如我能行走三天》这部反映肌无力患者生活的自传性作品后，在一个不算太冷的冬天，病魔又一次侵蚀了他的身体。



在长达几个月的卧床之后，他面对着一个无论如何也接受不了的事实——他的手再也无法握笔了！

怎么办？难道就这么屈服吗？就该这样眼望外边，没有一点自由，彻底放弃理想，直至终老吗？

张云成不甘心，他不肯就此丢掉自己的梦想，他决心继续自己的写作生涯，他要改变这一切。

既然不能握笔了，那么就用电脑吧。

他的胳膊不能抬起，不能像别人那样敲击键盘，他只能将胳膊放在桌子上，以手腕为支点，手向上翘，指根部向下弯曲，用中指按键盘，小臂左右移动，去找要按的键。

那是夏秋交替的季节，中午的天气还很热，每当他打字的时候，因为出汗，在桌子上的胳膊，左右移动起来都会很吃力。

为了帮他减少胳膊与桌子间的摩擦，亲友为他买来了一个算盘，把它翻过来放在他的胳膊下，当做滑轮。

这样，胳膊左右移动起来就省劲儿多了。慢慢地，他终于可以用五笔字型输入汉字了，又可以把心里的话写出来了，心中又一次荡漾着对未来、对现实、对战胜困难的信心！

后来，为了追求更好的生活，他和二哥、三哥来到了北京。初到北京，没有了电脑，写作不能进行，梦想



如何实现呢？

那些天，他的心情苦闷焦躁到了极点，他问自己：“我还有什么呢？笔没有了，鼠标也没有了，我只剩下一个健全的大脑，那和一无所有有什么区别？”

突然之间，他的心仿佛被什么触动了一下，他突然大喊一声：“不，不，不是一无所有，我不是还有一张嘴吗？”

他想到了另一个办法：用录音的方式，继续他的写作进程。

就这样，他又找到了可以继续写作的方式，永远不会“背离”他的方式。

上述故事，载于《中国青年》2006年第1期。文章是张云成自己写的。使我们格外感动的，还不只是故事本身，而更来自于他本人的总结：

“通过这一个个方式的寻找，我已经知道，当你遇到困难时，不要去想失去了什么，要想的是，我怎样才能到达同一个目的地？”

“如果说，我们的生命都像是一只海燕在大海上搏击风浪，那么，当你平行向前无法飞行时，就侧过身来，猛然向前，换一个方式飞行，因为，总有一条路，会在梦想的绝境处出现！”

说得多好啊，“当你平行向前无法飞行时”，就



“换一个方式飞行”。这不正是方法总比问题多的另一种表述吗？

不知您看到这样的文字做何感想。但是，我想任何人都不得不出这样的结论：

一个像张云成这样的残疾人，遇到问题，还能想出方法来解决。作为我们这些身体正常的人，在遇到问题之后，难道不应该主动去解决吗？

只要思想不滑坡，方法总比问题多！

## 放弃是唯一的失败

我去新加坡著名的戒毒所“突破之家”考察，看到一幅标语，心灵立即受到很大震撼：

“放弃是唯一的失败。”

是啊，要拥有最有效的实现力，就必须永不言弃。

面对挫折，最需要的是百折不挠的心。而且，当你最想放弃的时候，最不能放弃。

有一篇“米勒选择了放弃”的文章，很简短，但是能给我们以足够的启示：

美国一个大学篮球教练，执教一个大学球队。

这个球队，因为连输了10场比赛而开除了原教练。此刻，为了培养大家的斗志，新教练不断给队员灌输这



些理念：

“过去不等于未来。”

“没有失败，只有暂时停止成功。”

“过去的失败不算什么，这次是全新的开始。”

没想到，第11场比赛打到中场时又落后了30分。

在休息室里，看到每个球员垂头丧气，教练就开始问：

“各位，假如今天是篮球之神迈克尔·乔丹遇到连输10场、在第11场又落后30分的情况，篮球天王迈克尔·乔丹，他会放弃吗？”

球员道：

“他不会放弃！”

教练又道：

“假如今天是拳王阿里被打得鼻青脸肿，但在钟声还没有响起，比赛还没有结束的情况下，拳王阿里，会不会选择放弃？”

球员答道：

“不会！”

“发明电灯的爱迪生假如来打篮球，他遇到这种状况，会不会放弃？”

球员回答：

“不会！”



教练接着问他们第四个问题：

“米勒会不会放弃？”

这时全场安静得连一根针都听得见。过了一会儿，有个队员终于忍不住地问：

“教练，米勒是谁啊，怎么连听都没听说过？”

教练微微一笑，道：

“这个问题问得非常好，因为米勒以前在比赛的时候选择了放弃，所以你从来就没有听说过他的名字！”

一句话如醍醐灌顶，球员们明白了教练话里的意思。再次上场时，球员们一扫垂头丧气的形象，个个显示出最好的状态，全力以赴。最终，以大比分赢得了这次比赛。

从这个故事里，我们不难看出：教练的成功之处就在于他让队员们明白，实现力与“放弃”有关。要想让自己身上的实现力爆发出最大的力量来，在心态上就绝不能说放弃。

在你最想放弃时，最不能放弃。

其实，坚持的价值，被许多人多次强调。如庄子就明确指出：“美成在久。”

应该说，一般说“毅力”、“坚忍”是容易的，但判断“坚忍”的强度是否足够，只有一个指标——最后的效果。



孟子说：

“掘井九仞，而不及泉，犹为弃井也。”

成功者与失败者之间的区别，只是隔着一层薄纸——是否有足够的韧性与耐性。

许多人不成功，往往不是没有努力过，而是干事一不顺利，就容易去找一个冠冕堂皇的理由来安慰自己，然后就把目标放弃。

事实上，每遇到一次挫败，谁都会动摇一次信心。

但是伟人与凡人的不同，就在于伟人总是在动摇信心的时候，说服自己再次树立信心。

许多历经挫败而最终成功的人，在回首他们的经历时，并非都那么自信：他们感受到“熬不下去”的时候，比任何人都要多。

但是，他们总能树立“成功就在下一次”的理念。即使感到“已经熬不下去”时，也“咬咬牙再熬一次”。

在这种实现力的推动下，即使屡战屡败，但依然屡败屡战，终于在最后一刻，看到了胜利的曙光。

追求成功的人，请记住：

**所有的成功者，未必是头5分钟干得轰轰烈烈的人，却肯定是一直坚持到最后5分钟的人！**



梦想写在沙滩上，  
目标刻在岩石上。



# 松开的手比紧握的手拥有更多：超越力

超越力是第八种主要心力，表现为不断超越，“百尺竿头，更进一步”。

如果说实现力是对目标百折不回的追求，那么超越力就是对已实现目标的进一步突破。

如果说实现力是对良好素养和能力的获得和拥有，那么超越力就是对这些素养和能力的进一步提升。

超越力是强调“放下”和“告别”的。为了取得更大的突破和提升，它总是舍得松手，因为：

**松开的手比紧握的手拥有更多！**

### 挑战新目标，才有新境界

我们为什么要培养超越力呢？



其中十分重要的一点就是，只有超越原来的目标，挑战新的目标，才能创造人生的新境界。

在这一点上，美国最著名电视台 CNN 的创办者特纳，给了我们很大的启示。

特纳的一生，是不断向自己挑战的一生。上中学时他因运动机能失调而无法参加体育比赛，但长大后，他却以极大热情投入了体育运动，并夺得了美洲杯帆船比赛的冠军。

他曾有很多年宣称自己“讨厌新闻”，但是当他意识到在新闻这个行业中，他能够找到自己的人生价值时，就从购买一家即将倒闭的小电视台起步，到后来创办 CNN，并将其办成全球最有影响力的电视台之一。

特纳大半生是成功的企业家和冒险家，但到晚年却成了一个著名的慈善家。

他通过 1991 年设立的“特纳家庭基金”，把 3 亿多法郎的巨额资金投入几千个社会慈善项目中去。

1997 年，他又向联合国捐赠数额巨大的法郎，用于人道主义事业。

特纳十分豪气地称：

“我的竞争对手是亚历山大大帝、拿破仑、甘地、基督、穆罕默德、佛祖释迦牟尼、乔治·华盛顿……”  
那么，他这样不懈追求的动力究竟是什么呢？



他的妻子简·方达说：

“他从没想过躺在功劳簿上睡大觉。他从不认为一次胜利就可以一劳永逸。”

而他自己，却认为这与其父亲的命运对自己的启示有关。他的父亲是自杀死的，自杀的原因却不是因为受到挫折。

特纳认为父亲之所以会自杀，就是因为其人生目标过于狭隘。

父亲原有三大梦想——成为百万富翁；拥有一艘大帆船；拥有一个种植园。

后来，这三大梦想都实现了，于是就看不到新的希望了，便在一个微凉的早晨，吃过早饭后，夸奖了厨师几句，然后轻轻吹着口哨上了楼，进了自己房间，用枪结束了自己的生命。

泰德有一天对自己的孩子们说：

“正是那些难以实现的梦想，使我对生活充满了热爱，所以我总是给自己制定难以达到的目标，比如实现世界和平，这是使我能活下去的条件。”

泰德的经历说明，他之所以能不断超越自己，做出平常人所做不到的事，实现一般人所无法企及的梦想，原因就在于他用新的目标作指引，让自己的身心永远处于超越力所激发的巨大激情之中。



对每一个追求成功的人而言，一次的超越并不难，难得是两次、三次直到更多次的超越。

没有了一个新目标作指引，我们很容易产生挫败感，因为你所追求的东西都已经到手了，再也没有什么能带动你的激情了，而这正是前进的大忌。

相反，如果你为自己经常创造新的目标，你就能保持一种高昂的斗志，不断向自己挑战，从而实现更大的成功。

因此，当你原来的理想已经实现时，请立即为自己确定一个更远、更大的理想，从而让自己继续行走在追梦的路上，让自己向着更远的梦想进行更好的超越。

## 别让过去成为前进的包袱

要超越，就得向过去挑战。

换言之，不要让过去成为我们前进的包袱。

一个人，珍视过去是应该的。甚至在有的时候，“忘记过去意味着背叛”。

但是，假如我们一直沉迷在过去，就意味着我们在前进途中，就已经背上了沉重的包袱。

这时候，我们已经无法面对现在，更无法面对未来。

所以，有位著名的思想家说得好：



“沉迷在过去等于死亡！”

这绝不是一句危言耸听的话。

不管是一个国家还是一个企业，或者一个人，如果总是将目光聚集于曾经“辉煌”的“过去”，必定看不到危机四伏的现状，最后就有可能被淘汰、被打败。

1998年6月25日，美国总统克林顿访问中国。6月29日，他在北京大学发表演讲。

在谈到中美关系时，克林顿提到了一个插曲。

他说：

“从我在华盛顿特区的住所白宫往窗外眺望，我们首任总统乔治·华盛顿的纪念碑高耸入云。

这是一座很高的方尖碑，但就在这个大碑上有一个小石碑，上面刻着赞颂美利坚的话语：美利坚‘不设王侯之号，不循世袭之规，公器付之公论，创古今未有之局，一何奇也’。

这句话并非出自美国人之口，而是由中国福建巡抚徐继畲所写。1853年中国政府将它作为礼物赠送给我国，我十分感谢这份来自中国的礼物。”

克林顿还表示，这块汉字碑是“150年前美中两国关系沟通交往的见证”。

这个故事让我们十分惊异：150年前，正是中国清朝闭关自守最严重的时期，怎么会有一个中国的高级官



员，对华盛顿这位民主人士大加赞赏，评价这么高呢？

原来，当时的福建巡抚徐继畲由于与西方某些人士接触较多，他看到了中国的落后，同时也看到了西方的进步，就采取一切方法来研究西方。希望中国向西方借鉴，以取得更大的发展与进步。

他不仅写成了一本《瀛环志略》，来全面介绍西方，而且对华盛顿这位美国的开国总统，进行了极高的评价。

1840年，美国政府决定建造华盛顿纪念碑，向全世界广征纪念物。

当美国政府向中国征集相关的纪念物时，由于我国的封闭和国人视野的狭窄，竟无相关可用之物，美国政府颇为失望。

当时，一位美国人士在与徐继畲的朋友张斯桂的交往中，得知徐继畲对华盛顿不仅非常了解，且发表过很好的评论。于是，他通过张斯桂得到原文，并购得上等石料，将这些文字制成碑，运达美国，赠予美国华盛顿纪念馆。

这块石碑就是克林顿提到的“来自中国的礼物”。

那么，徐继畲所写的《瀛环志略》，命运又如何呢？

《瀛环志略》是一本中国最早全面介绍世界尤其是



西方的著作之一，详细地介绍了世界近 80 个国家和地区的地理位置、历史变迁和经济文化、风土人情等，而对亚洲、欧洲和北美洲的介绍尤为详细，对英、美、法、俄、瑞士等国的选举制、议会制和立宪制，对于议会的组成、职权范围等，都作了较详细的叙述。

尽管徐继畲为了“中国国情”，在书中作了不少妥协，包括在引言中写道：“坤舆大地，以中国为主。”但是他没有想到的是：这本书一问世，就招来了一片非议，他的好朋友也批评他失了“夷夏之大防”，混淆了内外有别的“春秋大义”。

他的政敌，包括著名的林则徐一派，则断章取义，以他书中论日耳曼联邦有“西方王气方兴未艾”之语，而欲将其置于死地。就连曾国藩，也说他的书“颇张大英夷”，而不以为然。徐“遂而负谤至今”。

他的命运可想而知，“称颂夷人，献媚夷酋”，书被毁，不让出版。

徐继畲的做法，是与时俱进的。但是，他的先进性未能得到赏识，而清政府闭关自守的政策，以及不肯“与时俱进”的心态，直接导致了近代中国的落后挨打局面。

这个故事，给我们的警示是很大的：

中国曾经十分辉煌，但是由于清朝政府过于膜拜过



去的辉煌，对新的观点、新的信息、新的机会，当然也包括新的人才缺乏重视，他们直接葬送了辉煌！

与清朝政府那些保守的君臣相比，历史上一些最有作为的君主与官员，却能不断“与时俱进”，根据现实与未来的要求，超越过去。

周武王以武力推翻殷纣王的统治，建立周朝，之后在周公的帮助下，采取“礼制”，以文明来教化民众。

刘邦得天下后，一度不重视文化和知识分子。

当知识分子的代表向他提出这点的时候，他很自豪地说：

“我是从马上得天下的，那么那一套有什么用？”

对方的回答也妙：

“从马上得天下，未必能以马上守之。”

刘邦善于纳谏如流，这是他最好的特点之一，他认真听取这一意见，中国的国力与文化得到了极大振兴。

与此相反，秦朝兼并六国，统一中国，这是中华民族有史以来从未有过的盛举。假如秦始皇能够改过去的征服为真正全民族的大团结，那么秦朝必然是非常长久的一个王朝。

可惜，他依旧只重视武力和控制，结果是“压迫越深，反抗越烈”，在统一中国后仅仅两个朝代，秦朝就灭亡了。



事实上，那些成功的人，总是能够因时而化的人，他们不会死死抱着传统的观念和做法不放，而是能够根据时代变化的状况，不断调整自己的思维和行为，去取得更大的进步与胜利。

21 世纪最伟大的科学家爱因斯坦说得好：

“人必须经常思考新事物，否则和机器没什么两样。”

著名作家金庸先生，在被浙江大学聘为荣誉教授时说：

“以前写小说、办报纸，觉得自己的学问还应付得来，但现在当大学教授，跟其他教授相比，就觉得自己的学问不够了。我现在正在研究五代十国时的历史，希望可以写一些好的历史书。”

作家冰心说：

“冠冕，是暂时的光辉，是永久的束缚。一个人只有摆脱了历史的束缚，才能不断地迈步向前。”

那么，怎样才能告别对过去的膜拜，以获得新的进步与发展呢？

应该经历三个阶段：

第一个阶段：勇于告别过去旧的事物、旧的认知、旧的习惯。

这个阶段是很难跨越的。因为旧的一切，都是你所



熟悉的，你所了解的，你所习惯的。猛然与之告别，必将不舍与痛苦。

第二个阶段：迷惘困惑，痛苦无助。

在这个阶段中，充满了无序性和不确定性。刚刚告别了过去，我们必定会暂时茫然不知方向，痛苦地找寻出路。这对于我们来说，最需要忍耐与坚持。

第三个阶段：迎接生命的新起点。

能从第二个阶段坚持下来的人，将会进入第三个阶段。他们将在这个阶段中把握时代的脉搏，跟随时代的脚步，甚至是走在时代的前沿，引领时代的浪潮。

我们要前行，就不仅要勇于告别过去，更要在迷惘阶段强化信心，往前看而不是往后看。

闯过去，才是更好的一片天！

## 挑战自我，才能实现更好的自己

### （一）真正要超越的对象是自己

在犹太人的伟大著作《塔木德》中，有这么一句名言：

“超越别人的人，不能算是真正的优越；

超越从前的自我，才是真正的优越的人。”



在犹太人看来，人有两个生命，一是父母给的，二是自己赋予自己生命的实质。赋予自己生命的实质，只能依靠创造力。而旧有习性却束缚创造力。要获取创造力只能自己凭意志和毅力超越这种旧习性。

犹太人有一则故事，教导人们要去超越自己。

有一对父子都是拉比（犹太教教士）。父亲性格温和，考虑周到；而儿子却孤僻、傲慢，所以他一直没有成功。

有一天，儿子对父亲抱怨，老拉比说：

“我的孩子，作为拉比，我们之间的区别是：当有人向我请教律法上的问题时，我对他好好回答。最后的结果是：我们双方都满意。

但是，到你这里就不一样了。若有人问你问题，提问的人和回答问题的你，双方都不满意——你不满意，是因为你认为他的问题不是问题；他不满意，是因为你不能给他一个答案。”

父亲的话，一针见血，说的都是真实情况。儿子的确被触动了，不由问父亲：

“那么，该怎么办呢？”

“孩子，记住，出现这种情况，永远不能怪别人，而只能怪自己。你只有放下架子，才能成功。”

“父亲，你是说我必须超越自己？”



父亲坚定地回答：

“是的，真正超越从前自我的人，才是真正成功的人。”

超越实际上就是挑战。超越自我，换种方式表述，就是你要将挑战的目标，对准你自己。

正如罗曼·罗兰在《母与子》中所表述的：“必须自己和自己搏斗，才能够征服自己。”

“推销之神”原一平讲得更为透彻：

“每个人最大的敌人就是他自己。人们经常不能发现自己的懦弱与卑劣，而一味地膨胀自己，并夸说：‘我胜过某某人’，到头来发觉自欺欺人白走了一趟。”

“一个推销员之所以难成大器，最主要的原因可能就在于不能超越自己。此种克己的修身功夫，就是一个人的人格成长。我想任何人不能成功，都是因为没有通过这一段人格成长的考验吧？”

是的，挑战自己是一个痛苦的过程，但是唯有挑战自己才能超越自己，唯有超越自己才能成为“更好的自己”。

## （二）开掘自己都难以想象的生命潜能

人生是一个不断超越的过程，也是一个不断开发自己潜能的过程。



人的潜力是无限的，只要你敢于尝试，勇于实践。谁也不知道自己的潜能有多大，但是通过不断进取，最后才会将潜能“逼”出来。

食品大王保罗·纽曼的故事，告诉我们：只要勇于开发，你就能经常发现你以前没有发现过的生命潜能。

保罗·纽曼是出生在美国的犹太人，他的父亲是一位小商人。纽曼大学毕业后，留在父亲的商店工作。

本来跟随父亲的足迹，做一个犹太商人，他也可以成功。但是，这样的生活不能使他满足，因为他很喜欢表演，一心想成为一个著名的演员。这日复一日的平淡生意，根本满足不了他内心深处的愿望。

于是，在众人怀疑的目光和反对声中，他毅然卖掉了杂货店，一心一意投身到了演艺界。

通过一步一个脚印不断努力，他终于成为美国著名的影星，参演了许多影片，如1956年的《上帝喜欢我》，1958年的《漫长的夏日》，1960年的《在阳台上》，1961年的《骗》等，均获观众的好评。

他曾5次被提名为奥斯卡金像奖最佳男主角，并在第6次提名时，荣膺奥斯卡最佳男主角，圆了自己40年的梦。

与此同时，他还是出色的导演。他在电影上的成就，为他赢得了声誉和财富，他成了一位富有的艺



术家。

保罗·纽曼通过努力，挖掘了自己在表演上的天赋。这时，当初反对他进入演艺界的一些亲友，纷纷评价说：

“幸亏他没有做生意，他的特长就是电影。在那个领域里，他才能获得最大的成就。”

但是，他们又估计错了。

1982年，一个偶然的机会使他接触到了一种新的食品。这种意向性新玩意儿是拌面条用的酱汁，味道非常好。

曾经作为商人的纽曼看到了其中蕴藏的商机。于是他与合作朋友合作，投资数十万美元开发这种食品，并成立了“保罗—纽曼食品公司”。

就这样，他又开始了从艺人“杀”回商界的超越。

这次，他绝对不是像父亲那样的商人，而是成了一个大企业家。由于他经营的公司发展得很大，他被誉为美国的食品大王。

每个人都有与生俱来的多种能力和潜力，只是有些人通过坚持不懈的学习和努力，把它发挥了出来；更多的人则因为懈怠，让种种才能荒废掉了。

这就是超越力所创造的奇迹：一次次向自我挑战，一次次面对那些曾经被人们认为自己“做不到”的事，



你的潜力也于无形之中充分挖掘出来了。

### （三）迎难而上，而不是知难而退

向自己挑战的功夫，就是修行的功夫。

而什么是修行呢？一位禅宗大师的解释，可以给我们很大的启迪：

“修行就是逆着来——与你希图舒适的心理逆着来！”

是的，人们往往只想走舒适的路、简单的路。

但是，这样走路是不会有好的结果的。正如美国参议员艾夫斯所言：

“容易走的都是下坡路。”

大多数人往往习惯于表现自己所熟悉、所擅长的领域，往往只愿意在看似容易的地方去投放自己的精力和时间。

而其结果，要么就是在原来基础上进行低水平的重复，要么就是在不知不觉中倒退。

所谓“逆水行舟，不进反退”，讲的其实也是这个道理。

所以，遇到难的事情，我们绝对不能知难而退，而要学会迎难而上。

不仅如此，我们还要经常学会找点自己不愿意做、



有些难度但有价值的事去做。

正如美国哲学家詹姆斯说：

“你应该每一两天做一些你不想做的事。”

这是一个看起来容易，但实际并不太容易的事。

看起来容易，说的是做什么事，并没提具体的要求；实际不容易，很难坚持。

但是，如果你把它变成一个习惯，坚持下来，你就会在不知不觉中，取得很大的进步。

其实，几乎每个人都会有同样的体验。如果我们愿意回首，细细检视，将会惊喜地看到：有时候，我们是被动的应战，在接受看似紧锣密鼓的工作挑战，接受永无歇止、难度渐升的环境压力，我们今日的许多能力，在不知不觉间不也形成了吗？

因此，我们不仅不要躲避生活和工作中的艰难，有时还要“自讨苦吃”。

曾经在一本书上看过这样一个故事——

一位音乐系的学生走进练习室。在钢琴上，摆着一份全新的乐谱。

“超高难度……”他翻着乐谱，喃喃自语，感觉自己对弹奏钢琴的信心似乎跌到谷底，消磨殆尽。

为什么呢？已经整整三个月了，他跟了这位新的教导教授之后，就发现这位教授好像对学生不友好，甚至



是想尽方法整人。

为什么呢？

授课的第一天，他给自己的新学生一份乐谱。

“就练这支曲子吧！”他说。

乐谱的难度颇高，学生弹起来力不从心、错误百出。

“不行，回去好好练习！”教授在下课时，不客气地对学生说。

学生练习了一个星期，第二周上课时正准备让教授验收，没想到教授又给他一份难度更高的乐谱：

“练这首曲子吧！”

上星期的课，教授也没提。学生再次在向更高难度的挑战中挣扎。

第三周，更难乐谱又出现了。

第四周、第五周……整整三个月，都同样如此，都是学生刚刚将原来的曲谱练习得像个样子，老师又给了一个更有难度的曲子。

此刻，看着教授走进练习室，再看看桌上摆着的更难的乐谱，学生再也忍不住了，他必须向钢琴大师提出抗议，质问他为何这三个月来要不断折磨自己。

没有想到的是，他还没有开口，教授就似乎看穿了他的五脏六腑。他抽出最早的那份乐谱，然后以坚定的



目光望着学生，将乐谱交给他：

“弹奏吧！”

学生开始弹奏。不可思议的事情发生了，连学生自己都惊讶万分，他居然可以将这首曲子弹奏得如此美妙、如此精湛！

教授又让学生去弹第二堂课的乐谱，学生弹起来，发现同样美妙和精湛……

然后第三支、第四支……

演奏结束后，学生怔怔地望着老师，说不出话来。

这时，老师微微一笑，说：

“如果我任由你表现最擅长的部分，可能你还在练习最早的那份乐谱，就不会有现在这样的程度……”

听完老师的话，这位学生不仅明白了老师的苦心，而且明确了人生一个十分重要的道理！

这位大师是一个智慧的大师，他充分调动了学生身上的超越力，让学生于不知不觉间超越了自己，取得了高难度的突破。

或者说，他成功地调动了学生身上的超越力，让学生在最短时间内突破了自己。

记住，要有发展，就必须迎难而上，绝对不可以知难而退！

这是一个永恒不灭的真理，是人生进步的基础，是



人们上进的梯级，也是超越力的本质所在。

因为，只要你愿意迎难而上，你确实有无限的超越力！

#### （四）像竹子一样“一节一节成长”

事实上，人的成长，往往和竹子一样，是“一节一节成长”的。

也就是说：每过一道“坎”时，都是充满颤抖般的战栗和紧张的，你会深深感到那种自我失去保护的痛苦，那种类似母亲分娩的痛苦。

你必须将力量集中到一点上来。闯得过去就意味着你上了一个台阶，闯不过去，就意味着成长的失败。

因此，当你遇到人生的“关键”时刻，往往是生命的紧张和痛苦会汇集到这一点上来，你必然会比平时感到加倍难受。

但这是好事而不是坏事，如果缺少生命颤抖般的战栗和挣扎感，那就意味着你还没有触及成长的关键点，最终就难以有所成就。

相反，当你遇到每一“关节”处，深感难熬时，就请告诉自己：你所有的生命，此时正在接受最有意义的挑战。

请将你所有生命的精华，都在集中在此处迎接挑



战。认同这份痉挛的必然，认同自己必须“聚焦”于此处的必然，很快会有所突破，就会跃上人生新阶段。

## “知非即离”与“时刻归零”

超越，往往意味着放下。放下，就意味着新生。那么，怎样才能做到放下呢？有两点，是至关重要的。

那就是“知非即离”与“时刻归零”。

### （一）“知非即离”

这句话的意思是：知道自己的所作所为错了，就要下决心改正。

这同样是一件看起来容易，做起来不容易的事情。原因有二：

第一，有的人错了，但他本人并不知道自己错。

第二，有的人即使知道自己错了，但是他不愿意改。

所以两点都同样重要：一是要“知非”，二是要“即离”。

与自己决裂是不容易的，哪怕与一个错误的自己。



但是，一个对生命真正负责的人，一个希望自己的生命得到超越的人，一定会给自己下这样的“死命令”：

不管自己何等不情愿，对自己身上不好的东西，就应该像垃圾一样处理掉！

在这方面，著名的“石油大王”洛克菲勒，就给我们树立了榜样。

洛克菲勒，出身贫寒，后来他进行创业，由于他既勤劳肯干，又善于经营，结果他成了美国最富有的人之一。

但是，在他经营的过程中，尤其在他富甲一方后，在不少地方暴露了他贪婪、冷酷的一面。结果，不仅老百姓痛恨他，连他的一些亲人也不齿他的行径，使他众叛亲离。

洛克菲勒 53 岁时，疾病缠身，人瘦得像木乃伊。医生们向他宣告了一个残酷的事实：

他必须在金钱、烦恼、生命三者中选择一个。

这时他开始大彻大悟：贪婪就像恶魔，会控制他的身心，会剥夺他的幸福。于是，他开始学过一种与世无争的平淡生活：学打球，去剧院看喜剧，还常常跟邻居闲聊。

后来，洛克菲勒进一步考虑如何把巨额财产捐给别人。



起初人们并不接受，说那是肮脏的钱。可是通过他的努力，人们慢慢地相信了他的诚意。

密歇根湖畔一家学校因资不抵债行将倒闭，他马上捐出数百万美元，从而促成了如今的芝加哥大学的诞生；

1932年中国发生了霍乱，幸亏洛克菲勒基金会资助，才有足够的疫苗预防而不致成灾；

北京著名的协和医院也是由洛克菲勒基金会赞助而建成；

.....

此外，洛克菲勒还创办了其他不少福利和慈善事业。他一生所赚的钱，大部分都被他花在这些有价值的方面。

可以说，他的前半生为金钱迷失了方向，后半生千金散尽，重新获得了生命的价值与意义——金钱买不到的平静、快乐、健康、长寿、尊敬和爱戴。

洛克菲勒享年98岁。有人夸奖他说：

“洛克菲勒死于54岁，活到98岁。”

所谓“金无足赤，人无完人”。每个人都有可能有缺陷甚至错误，这不要紧，只要我们能像洛克菲勒那样勇于摒弃过去的过错，那么，美好的世界就会重新属于我们，我们便会迎来生命中更高的境界！



一个不敢与错误和罪恶告别的人，必然是懦夫，是蠢者。

一个“知非即离”的人，一定是勇士和智者！

## （二）“时刻归零”

一次，当我向联想控股集团的人事部经理杨彤问联想人才发展的关键理念有哪些的时候，他毫不迟疑地指出：

“时刻归零，这就是联想人才发展最重要的理念之一。”

这个理念太好了，它告诉我们：

不论你过去有怎样耀眼的学历和辉煌的经历，有怎样了不起的能力和素养，有怎样让人敬佩的成绩，从现在起，你要学会将过去“倒空”，一切从零开始！

归零不是让你后退，恰恰相反，是让你更好地腾飞。

这个理念，对许多优秀的、能干的人而言，具有至关重要的作用。正如当初毛泽东所指出：

“夺取全国胜利，这只是万里长征走完了第一步，如果这一步也值得骄傲，那是比较渺小的……”

《菜根谭》中有句名言：“昨日之非不可留……今日之是不可执……”



如果说，“昨日之非不可留”强调的是“知非即离”的话，那么“今日之是不可执”所强调的就是对过去的成功、优秀与辉煌，一定要学会“时刻归零”。

它告诉我们：不仅过去不好的东西要放弃，而且，即使过去好的东西，随着时间的推移，也可能变得错误，变为前进的包袱。

因此，要前行就必须放弃。不仅要放弃一些不好的东西，也得放弃一些当时看来很好的东西。

关于这一点，佛祖有一个很好的比喻：一个人坐着木筏过了河。没有它，就过不了河，但是，假如过了河还把它背着走，那就是愚蠢。

关于“时刻归零”的价值和做法，我在我的《空杯心态》（中国城市出版社，2008年1月）中，做了不少分析，现选择其中的一点内容，与大家分享：

- ☆ “倒空”过去的优势，才会创造新的优势。
- ☆ 越能走出“光环”，越能创造事业的辉煌。
- ☆ 越不崇拜自己的优秀，越能求得职场的发展。

其实，学习“归零”并非联想一家的独特文化，许多优秀的管理者和人才，都格外重视“归零”的价值。

如2000年末被《中国青年》杂志评选为“可能影响21世纪中国的100位青年人物”的《南风窗》杂志



总编秦朔，就把“归零心态”归为自己成功的原因之一。

平安保险公司董事长兼总经理马明哲先生也特别喜欢向每个员工倡导学习“归零”。他说，每一天都是一个原点，每一次工作都应从零开始，每天都应以一种崭新的心态去学习新东西。

因此，请我们务必记住：

**“时刻归零”就是不断超越！**

**“时刻归零”就是永创一流！**