

<<欢喜>>

图书基本信息

书名：<<欢喜>>

13位ISBN编号：9787508635569

10位ISBN编号：7508635566

出版时间：2012-11

出版时间：中信出版社

作者：吴伯凡,梁冬

页数：204

字数：136000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<欢喜>>

前言

序欢喜的秘密梁冬我小时候特喜欢一个以沧桑为主打的歌手，如果用统计合并的方法研究他的歌词，排名靠前的包括：孤独！

寂寞！

冷！

我当时是相信苦逼美学的，再小的时候，我们还被洗脑：学海无涯苦作舟，癞蛤蟆就别吃天鹅肉，不要自取其辱……所以，在很长的一段时间里，我都以悲催作为一种人生潜台词和底层代码，它就像一种原始病毒，一旦我面临新的人生际遇，它就又会轮回变异。

例如：在高考选择学校的时候，我北大清华都不敢报，觉得自己是在小地方广州参加高考的，结果那一年我们班成绩比我低50分的都上了清华，尽管他是自费——那个年代，自费也就是一年多交两三千块钱。

后来，大学追女孩，稍微漂亮点的我都不敢放马过去，要不是人家女生下最后通牒，可能还一直是大学光棍一枚。

工作时被安排做个娱乐节目主持人，和那些动不动就和国际政要讨论地球未来的同事一起吃饭，我简直无地自容，最后只能辞职跑掉。

后来好不容易进一家互联网公司管品牌，才发现自己连QQ都不会用……和搞技术产品的人一讨论，他们一句“你不懂”，我立马就落荒而逃。

是什么让我这样在旁人看来混得还可以的人，却在内心里充满了焦虑和自卑呢？

我问自己这个问题，但始终想不出答案。

直到有一天，我参加了一个所谓的成功人士的私人聚会，有些人带了原配去参加，我才被吓到了。

他们的老婆居然那么难看，言行也不太得体，品位还不如我家的那位……我感到五雷轰顶。

原来那些在媒体里被描绘得如此有思想、有影响力、有财富的人们，也活在不能事事如意的人生里。

我于是认真、持续地观察了他们，发现他们都很坦然承认和接受这一切，然后在自己擅长的领域，尽可能享受能反复带给自己快乐的工作，或是赚钱，或是演讲，或是创作。

于是他们开始很有自信了。

我有点明白了。

其实欢喜的第一要务就是承认和接受现状，所谓“如来”二字，于我而言，就是“如”实承认我现在面临的一切都是必然和活该“来”的。

然后，在接受现状的态度下放马去做自己喜欢的事，比如承认自己现在孤独寂寞冷，那就开始“穿上衣服滚”，在床上滚一百下就很热了；承认自己不是高富帅，还特喜欢白富美，那也放马去追，大部分的白富美卸了妆以后也是女丝一枚；喜欢讨论国际风云就去订份《参考消息》，一年以后你也可以看出基辛格的《论中国》有点矫情……我常和朋友们说：连雷军都敢做乔布斯第二，你有什么好自卑的。

今天，在“冬吴相对论”结集出版的时候，我为这本书起了个名字叫《欢喜》，因为我居然发现了欢喜的秘密，那就是承认现实如来，然后立马去改！

当然，还有一些关于欢喜的秘密，都在这本书里展开了，那却是吴伯凡老师对此的多维度哲学加持，感谢吴老师的渊博教诲，让我们能快乐地把常识变成哲理，又把哲理变成笑话。

人笑多了，就成了个欢喜的人。

<<欢喜>>

内容概要

欢喜是一种状态，它是幸福自在的标志，也是充盈人生的基础。

人们之所以会痛苦、郁闷、焦虑、沮丧、恐惧，之所以有怨、恨、恼、怒、烦，是因为受困于自己的心；心灵被禁锢，心智模式错误，自然无法发射和接收幸福的信号。

本书的两位作者，吴伯凡博学多识，梁冬机智豁达，他们融合东西方智慧，在故事和幽默中明说事理，在轻松写意之中播种心性改变的种子。

用梁冬老师的话说，就是“让我们能快乐地把常识变成哲理，又把哲理变成笑话”。

为什么说寻求公正是一种心理疾病？

“抱怨”病毒的危害何在？

人生为什么要养喜神去杀机？

搞好了定位，就能成功吗？

非典型性雄辩症患者是如何赢得辩论输掉世界？

是什么决定一个人的财商……

其实，每个人的心中都有一扇门，它是生活的另一种可能，是人生的另一幅图景，它通往快乐、幸福、充实、成就，但只有用欢喜才能打开它。

作者简介

吴伯凡，《21世纪商业评论》主编，“冬吴相对论”主持人。

1987年毕业于中国人民大学，1990年毕业于中国社会科学院研究生院，获哲学硕士学位。

曾从事哲学、基督教神学和社会理论研究。

2001年进入媒体行业，并从事网络经济、网络文化、管理学、商业史的研究，曾任《环球企业家》总策划、《创业家》主编。

现任《21世纪商业评论》执行主编、21世纪报系企业公民研究中心主任，中央人民广播电台时事观察员、节目主持人。

著有《孤独的狂欢——数字时代的交往》一书及译著多种。

梁冬，正安生命资产管理教育学者，正安中医创始人，“冬吴相对论”主持人。

毕业于中国传媒大学广告专业，1998年进入凤凰卫视，因幽默风趣的主持风格深得观众喜爱，成为知名节目主持人。

2004年从凤凰卫视辞职，在广州拜师学习中医。

2005年，应李彦宏之邀加盟百度；2007年，离开百度创业，先后创立太美科技和正安中医。

除了“冬吴相对论”外，还制作和主持电视节目《国学堂》，在旅游卫视播出。

<<欢喜>>

书籍目录

序言 欢喜的秘密
寻求公正是一种心理病
每个人都活在套子里
高效率的无效果
量子学中的智慧
积极的沉默
抱怨这种病毒
有毒的瘾头
养喜神，去杀机
钝感力
心理的留级生
定位的误区
寻找定见
从内心微笑
非典型性雄辩症
用心体验世界
爱的技艺
信念的力量
植物的智慧
解题和解风情
官人、商人和情人（上）
官人、商人和情人（下）
幸福的开关
道歉是情感止损
我们都是吓大的（上）
我们都是吓大的（下）

<<欢喜>>

章节摘录

寻求公正是一种心理病有网友来信说：你们不能老讲心法、愿力这些东西，在那儿单方面地乐观和想象，应该面对现实，从浪漫主义回到现实主义。

我当时就有一个感触，一个人寻求公平的时候，一定是遭遇了不公平，或是看到了很多不公平的现象，才会产生这样的感叹和要求。

我们想澄清一下，这里讲的不是阿Q式的精神胜利法，不是无视周围那些不如意甚至是让自己很痛苦的东西，然后在心里头给自己放松和减压。

我们所讲的愿力和心法，即使它看起来是不作为，也是一种积极的不作为。

尤其是对那些负面环境有积极的作用，这才能体现愿力和心法的正向价值。

比尔·盖茨给年轻人提出过11条忠告。

盖茨是一个比较现实的人，甚至被很多人认为是一个非常乏味的有钱人。

他的乏味其实就是骨子里的现实主义，他有自己的逻辑，因为无趣的人一定有他的理由。

盖茨的第一个忠告是，世界充满不公平，你不要想着去改造它，而是要去适应它。

他还有一个忠告：世界不会在意你的自尊，人们看到的只是你的成就；在你没有取得成就之前，切勿过分强调自己的尊严，因为尊严来自于实力。

盖茨的第一句话很值得玩味。

一上来就告诉你，这个世界是不公平的，你千万不要整天去抱怨它，而要去适应它。

公平不是相等、相同，这个“平”也是有差异的，是一种平衡状态。

如果一个人的眼里只有不公平、不公正、谁不遵守规则，他所看到的就是不公平和不公正，好像整个世界都是不公正的。

而且，当人的念头总被那些不公平、不公正的事情所纠缠的时候，他的状态就会非常糟糕，因为寻求公正是一种心理病。

一个人心有不平，他就会抱怨、评判，就会以一个完美的准则来评判周围的事物，尤其是评判周围与他相关的一些事情，这样他满目所及可能都是不公平。

这不是说真有那么不公平现象，而是因为每个人心中都有一个“意识雷达”，一旦产生了“这对我公平”的念头，他就只能看到不公平的事情，而不会注意那些公平、美好的事情。

这就像说一个人的老婆怀孕了，他就会看到街上的孕妇多起来了。

其实并不是这段时间里增加了很多孕妇，只是他以前没有注意到而已。

一个人的“意识雷达”里如果有不公平、不公正的念头，就往往什么都不做，他并没有去改变现状，而只是在抱怨。

甚至在某种程度上，他把抱怨当成了改变现实的一种手段。

在生活中有些人就是这样，一见面就开始抱怨，老板、同事、配偶甚至天气都是他抱怨的对象，但他从没想过怎么去改变它。

一个月之后再见面，他又在抱怨类似的东西。

所谓抱怨，就是对当下现实的不接受和抵触，不愿意直面现实，不愿意想积极的办法去改变它，所以抱怨从本质上来说是一种惰性。

我们说寻求公正是一种心理病，实际上它就是一种持续的心理惰性。

通过发泄不满、找到不公平，为自己的不努力、不作为而寻找各种借口和托词——这事儿怨不得我，怨谁呢？

怨别人。

一个人陷入这种状态以后，他就会既不满又等待，但等到什么时候、等什么东西他又都不知道，也没有真的想过，就像《等待戈多》的主人公一样。

他的批评和抱怨并不意味着他有实质性的见解，也没有表明他有一种要改变现状的意向。

不抱怨并不是闭上嘴不说话，不是逆来顺受，更不是要容忍不公正、丑恶的现象和坏人坏事，甚至去为虎作伥。

<<欢喜>>

关键是要直面现实，要想着怎么去解决问题，对于要做些什么，心里要有数，这叫作管理。

抱怨不是管理，它只是抱怨而已，所以批评家和评论家往往是不受欢迎的。

在一个组织乃至一个社会里，批评家往往也是不受欢迎的。

比如，影评家挣的钱远不如导演挣的钱多，股评家挣的钱远不如基金经理挣得多。

因为在这些领域里，前者不如后者对社会的贡献大。

《快公司》杂志的一篇题为“如何面对公司里的批评家”的文章说，英国著名的威斯敏斯特教堂埋葬的诸多英国历史名人中，没有一个是评论家。

当然，评论和议论是不一样的。

评论是中性的，正面的和反面的都可以。

抱怨是种非议，这种状态是有损人心智的，不光是非议别人，关键是会暗伤到自己。

非议了别人之后，还会损害自己的心智健康。

晋代“愤青”辈出，因为当时的门阀制度阻碍了寒门学子的上升之路。

怀才不遇的左思写了一首诗表达了他对制度的不满，诗中写道：“郁郁涧底松，离离山上苗。

以彼径寸茎，荫此百尺条。

”意思是说有一棵松树，虽然长得非常高，但它长在了山涧里，而矮草因为生在山上，结果比松树还高，盖过了松树。

这首诗表达了他的不满、哀怨和愤怒，堪为愤青的代表作。

它抗议了一种不公平，对一个人来说奋斗一辈子而不得的事情，对另外一个人来说却是与生俱来的。

人的青年时期总是充满激情，容易激动，“愤怒”和“青年”是联系在一起的。

周作人曾经说过：“一个人二十岁不恃才傲物，必无用；三十岁还恃才傲物，准无用。

”愤怒、对不公正和丑恶事情的敏感，是一个人有生命活力的标志之一。

如果一个人处处逆来顺受，证明他的生命活力是比较低的。

前面说到抱怨是一种心理病，与这个并不矛盾。

许多疾病的发生其实是正常现象，只是因为它积累得过量了。

从某种角度来说，“发烧”是年轻人的专利，人长大了以后就不怎么发烧了，如果到了三四十岁还动辄发烧那就不正常了。

英国哲学家培根曾经说过，无论是社会还是个人都会经历两种状态，一种是发烧的状态，另一种是发热的状态。

发热是指运动以后，整个身体的血液循环加快，冒汗、体温升高。

而发烧是内在的一种病，是由于身体的内耗造成的发热。

过于关注不公正是一种心理病，它就是一种内耗，是一种自我折磨。

总是盯着不公平，又不采取任何实际的行动，就会总是处于憋闷、郁郁寡欢的状态，最后就会生出病来，这就是发烧了。

但是，如果面对不公平的时候能够站出来，哪怕只是做一点点事情，也能产生机体上的运动，那就是发热。

发烧可能是因为内在的经脉和关节不通，造成温度升高；发热恰恰是关节非常通畅，运动速度加快，导致活力增加，出现了发热的反应。

曾经有个经济学家说不要把发烧当成是回暖，经济有时候是不健康的发烧，而不是回暖。

就个人而言，如果长期处于愤怒和抱怨的状态，以为这样能显示你的才气、智慧和与众不同，就接近于发烧的状态了。

比尔·盖茨说，世界不会在意你的自尊，人们看到的只是你的成就。

有些人自尊心强到病态，这就有点像发烧，周围发生一点点变化，都会导致他剧烈的内心反应。

这种反应只会危及自身生理和心理的健康，并不能变成外在的成就。

一个人在没有取得成就以前，切勿过分强调自尊。

对公平的过分期待，其实是与病态的自尊联系在一起的。

一个人总觉得四周的人在歧视他、无视他的存在，总在问为什么别人不如自己还比自己过得好，他就会获得某种代偿性的满足和解脱。

<<欢喜>>

因为最终这些都要导向不作为，抱怨也好，过分强调自尊也好，他最后的结果都是不作为。他想出各种各样的理由，认为自己之所以不行是因为这个游戏规则不对，是因为有坏人当道；有些事情不愿意做不是因为自己不行，而是因为自己比别人更有自尊等，这些实际上是自我欺骗和自我麻痹。

让自己免于面对当下的艰苦劳作和努力，在一个相对没有危险的角落里自怨自艾，以获得心理上的暂时满足。

在现实生活中，我们有时候做事情不见得立马会有什么改变，但在做的过程中却没工夫去抱怨了。就好比一个人在爬山，突然不小心下滑了，这时他必须面对当下，快速决定怎样才能攀住一块石头或是抓住一把草，从最危急的状态当中挽回局面。

这个时候他不会想到谁对自己不好、老板怎么对他不公平、老婆怎么对他不好，因为在他面对生命危险时，这些东西全部被屏蔽掉了。

反过来说，若一个人的大部分心思都被抱怨、不公平和不公正的现象所占据，他实际上并没有真切地面对当下。

有一次我去赶火车，时间很紧张。

我坐公共汽车的时候，有个人重重地踩了我一脚。

如果是在平时，有人知道踩了我一脚却连声“对不起”也没说，那我即使不跟他吵起来，心里也会感到非常不舒服，会很生气，会抱怨或愤怒。

但是那个时候我一点儿感觉都没有，因为要赶火车，我整个心思都只关注能不能赶上火车，我没有时间去管别的事情。

所以，当一个人心里有很多不平之叹，或者觉得自己没有受到重视、怀才不遇的时候，他应该问一问自己有没有一个明确的目标，是不是像许三多那样在做一件有意义的事情。

“无事生非”的意思就是无事生非议！

一个人如果处于闲散、无所事事或准无所事事的状态，就会产生非议或对周围的一切指指点点。

所以一个单位内如果有很多人在非议别人，那只能说明这个公司冗员太多。

如果一个公司忙到人手永远都不够，哪有时间去抱怨别人，去指责生活不公平？

如果有一天你发现自己在抱怨世界的不公平，那你肯定是个闲人，起码在这个阶段比较闲，说明你还不够努力。

所以说，愿力、心法不是消极的避世主义，而是真真切切地改变人生。

要学会积极地沉默、积极地等待，学会以正面的心态来面对周围的人和事，信任别人、理解别人、欣赏别人，而不是挑剔别人、抱怨别人、憎恨别人。

一个老是抱怨不公平的人，最终很可能要失败。

一个人的心里存什么念头，他就会看到什么东西；他所看到的那个东西，最后会变成他的现实。

经济学中有“马太效应”的说法，它指贫者愈贫、富者愈富的现象。

这个词是从《圣经》里来的，出自《马太福音》第25章。

它讲了这样一个故事：一个有钱人要出门，他给了三个仆人数额不等的钱，一个给了五千银子，一个给了两千银子，一个给了一千银子，让他们都拿去经营。

后来，得到五千银子的仆人又赚了五千银子，主人说，这一万银子就归他所有。

第二个仆人用两千银子赚了五千银子，主人说这四千银子也是他的。

第三个仆人得到了一千银子，心里觉得很不公平，为什么给那两个人五千、两千，才给自己一千？

而且，他除了对主人怨恨外，还有一个偏见。

他认为主人非常苛刻，付出少、要求多。

他甚至怀疑这是主人设的圈套，所以他把这一千银子埋在地下，主人回来之后，他就对主人说

：“这是一千银子，你是一个不播种却要求收获的人，你是一个不给予却要求得到的人，我知道你给我一千肯定最后还会要回去的，所以我把它埋在地下了，现在我还给你。”

主人听了以后说他是懒惰、心存怨恨的人，于是把这一千银子给了第一个仆人，就是那个已经挣了五千银子的人。

最后主人说了一句话：“凡有的，还要加给他，叫他有余；没有的，连他所有的也要夺过来。”

<<欢喜>>

“我们必须承认世界是不公平的，然后要去直面它。

在面对不公平的时候，要想到自己在这样的情况下能做什么。

我们要多少改变一下自我，就算没有大的改变，至少在做事情的时候，也不会要花太多的时间去感受所谓的不公平。

我们都知道作用力与反作用力，若一个人抱怨世界不公平，这个不公平的力量也会反过来加给他。

所以，抱怨世界不公平或者努力寻找世界公平其实是一种心理病。

每个人都活在套子里在商界有一个奇怪的现象，人的层次越高，越是对商业话题、企业管理中技巧层面的问题不敏感，越是要从历史、诗歌、哲学、宗教当中去汲取营养。

由此我们想到另外一个值得探讨的话题，这就是解套。

股票市场上的解套是基本含义，这里说的“解套”是一个比喻。

事实上每个人都活在套子里面，很多人非常不快乐。

无论是商界人士还是大众，很多人受困于身心灵问题，被套牢的情形非常普遍。

在股市上被套牢是有形的。

其实，我们处在一个公司、一个家庭、一群人当中，也面临着被套牢的问题，而这些都是无形的绳索。

人们有时候能强烈感受到这种痛苦，但又不知道被什么东西给绑住了。

用卢梭的话说就是，“人生而自由，却无往不在枷锁之中”。

有时候一个企业被套牢，从而在市场上被动，与企业领导人、管理团队的心智模式被套牢有关。

心智模式是一种思维定势，指我们在行动和表达的时候暗中遵循却又没有意识到的那个套路，管理大师彼得·圣吉就非常推崇“心智模式”的概念。

身心灵作家张德芬曾经讲过一个故事，很好地解释了心智模式的概念。

她讲到有一个人经常生病，可能是因为她小时候一生病，父母就更加关心她、给她买好吃的。

所以，每次她一遇到挫折就开始生病，而且还病得不轻。

反映到身体上，就是会有发烧、呕吐、腹泻等症状。

表面上看这是细菌感染方面的问题，实际上可能是她的心智模式有问题，而且很可能与她从童年开始养成的对生病的“渴望”有关。

谈到运气，其实一个人的运气好坏往往和心相有关，就是“相由心生”，内心有什么潜在的期待，最后就会梦想成真。

这里谈的心智模式跟张德芬讲的不太一样。

彼得·圣吉在《第五项修炼》里曾经举过几个跟心智模式有关的例子。

第一个是彼得·圣吉的亲身经历。

有一次他出去旅游，看见一个人不小心掉到了瀑布下的深潭里。

深潭里有一个很大的旋涡，这个人掉进去之后，本能的反应就是拼命往岸边游，但是水流湍急，他根本游不出来。

时值冬天，他挣扎了十几分钟，最终因体力耗尽不幸死去。

然而不到一分钟，他的尸体就被冲到岸边了。

这是为什么呢？

因为这时的水呈涡流状态，人顺着水下的涡流就能被推到岸边。

往往人们越是抵抗，越是与环境抗争，反而越陷越深，没有任何益处。

彼得·圣吉写道：“他生命最后一刻努力要做到的事情，在他死后一分钟之内就实现了。

”这个人的心智模式就是被套牢了。

他不了解自己所处的环境和系统，他太自以为是了。

他的行为遵循头脑中固有的反应模式，即掉到水里就要拼命地游向岸边。

实际上他被套牢了，却连他自己都不知道。

另一个例子跟人类的飞行梦想有关。

工业革命之后，人类一直想圆飞行之梦。

发明家们看到鸟在飞翔的时候不停地扇动翅膀，以为机翼也要不停地扇动。

<<欢喜>>

早期的飞机之所以飞不起来就是因为太重了，或者说扇动的力量不够大。

大家一直在按这样的心智模式设计飞机，飞机就一直没有发明出来。

后来发明家以为飞机的翅膀相当于船的桨，桨在水里划，船就往前走，也形成了一个心智模式。

再后来，莱特兄弟发明了飞机，因为他们跳出了以前的心智模式，实际上机翼不是鸟或桨而是帆。

在飞行达到一定速度后，机翼上下就形成巨大的压力差，相当于从下面把它顶上去，或者说是从上面把它吸上去的。

这样看来机翼就相当于帆，就像风吹着船在走。

从桨的想象发展到了帆的想象后，这才有了飞机。

所以，一个人如果跳不出心智模式，其行为就像爱因斯坦说的那样：“永远在做同一件事情，却一直希望不同的结果，这是精神错乱。

”心智模式往往套牢了我们，有人称之为内心的魔障。

企业也会出现这种情况，虽然不断变革，发现问题就改，但仍像吉姆·柯林斯说的那样，形成了恶性循环。

越变革越糟糕，越糟糕越变革，是因为从一开始就对事情的判断有偏见，心智模式错了。

有时候，问题常常是我们自己的思维模式造成的，因此不可能用同样的思维模式去解决。

爱因斯坦曾经说过：“一个问题不可能通过引起这个问题的思维模式本身来解决。

”这里有一个真实的故事。

一个广告公司的老总非常喜欢四合院，终于在北京二环内找到了一个四合院，装修得还特别漂亮，公司里面谁也不能住，只让一个做饭的阿姨住在里面，因为她早上起来要打扫卫生。

但是阿姨很生气，她说：“我在农村住的就是平房，怎么到你们这儿还住平房？”

”依她的心智模式，住上了楼房才叫幸福。

现在还让她住平房，她就觉得不幸福了。

这就是农村人的心智模式和城市人的心智模式发生了冲突。

个人或企业在面临困境时，首先应该问一个问题：除了考虑事情做得对不对之外，这个事情本身有没有问题？

问题背后还有一种限制性、制约性的东西，这个根子要是不挖出来，再怎么变革都不能解决本质问题，就像爱因斯坦曾经说过的：“永远在做同一件事情，却一直希望不同的结果。

”现在，很多人觉得自己不幸福、很苦恼，好像活在一个自己挣脱不了的套子里面。

比如有些人总想跳槽，因为觉得有人跟他作对，结果跳到另外一家公司，发现还是有人跟他作对。

再比如有的人离一次婚是因为不满意，再结婚还不满意，于是就再离婚，于是出现了习惯性的跳槽、习惯性的离婚。

遇到这种情况，我们如何才能获得解脱呢？

比如前面举的一个人掉进深潭的例子，你就要知道自己所处的环境和系统是什么，否则你只会凭本能不停地挣扎，最后的结果是被旋涡吞没。

这就涉及弗洛伊德说的人格结构的三个层次：本我、自我和超我。

弗洛伊德有一个很形象的比喻，比如一辆马车是由马、车夫和客人组成的，就相当于本我、自我和超我。

这匹马以为马车由它决定，它在不停地走，以为离了自己车就不能动。

事实上，马车走到哪里不是由马而是由车夫决定的。

聪明的马知道这一点，不聪明的马还以为自己有自由意志。

其实，决定马车最终到哪儿的不是车夫，而是那个客人。

客人说要到哪儿，车夫就驾着马车到哪儿。

所以，有时候人们觉得自己在挣扎、在痛苦、有很多苦恼，就像一匹愚蠢的马，老以为自己可以主宰命运，而不知道真正决定命运的东西就隐藏在内心。

有些人就像马一样，不知道背后还有车夫和客人。

这个比喻也能够解释为什么某些人特别容易生病，什么病流行他就得什么病。

也许是因为这个人在童年时一生病就得到更多的关爱，没病的时候就被人忽视。

<<欢喜>>

弗洛伊德讲到，一个家庭里第二个小孩出生后，第一个小孩一定会生病，因为只有生病才能赢得关注。

很多人被内心潜在的需求和愿望所支配，形成了自己都意识不到的观念。

比如，只有生病才可能获得别人的关注，得到更多的情感和照顾等等。

一旦这种潜在的愿望形成了，它就像种子一样在内心里发芽长大，形成一种看不见的力量。

这种潜藏于内心、暗中支配人行为方式的力量叫作瘾。

于是，虽然在理智上知道某些行为和做法是有害的，但我们还是会去做。

比如，谁都知道吸烟有害健康，但还有人选择继续吸烟，这就是被内心中看不见的力量所支配，这种力量就是瘾头。

表面上我们被生活中的某种东西给困住了，比如很多人抱怨婚姻有问题、老板有问题、公司有问题，他们常常归罪于外在，实际上他们是被内在的心智模式所牵制。

某种东西像瘾头一样牵制住了他，时刻在操纵他，他自己却浑然不知。

如果不仅不追溯背后那个瘾头，还不停地用归罪于外在的思维方式去解套，那就根本解不了套。

跳槽，离婚，甚至出国……解套方法很多，但就是解不开，还是被套着。

有些人或企业往往把各种不如意都归于直接原因或外部原因。

这就掩盖了一个基本事实，即真正的问题出在哪里、有没有发现自身的问题。

有一种说法叫受害者心态，就是一种归罪于外在的心态。

他们总觉得周围白痴当道、草包横行，自己怀才不遇，总是郁郁不得志。

可怜之人必有可恨之处，这个可恨之处自身往往意识不到。

卡内基曾经说过，人是永远不会自认有错的。

他曾经去关押重刑犯的辛辛那提监狱调查过，那些犯人最后留下了各种自白，但没有一个人认为是自己的问题，他们总是把自己的犯罪归于社会的原因、朋友的原因、同事的原因或家庭的原因。

人总有一种归罪于外在的心态，往往忽略了自己的内心可能有一个魔障，它像一个监狱，在内心里把自己关起来了。

在现实生活中，有的人对婚姻不满，抱怨配偶不理解自己；有的员工对工作不满，抱怨老板不尊重、重视自己；有的企业对客户不满，抱怨客户不了解他们的产品。

这些抱怨产生了一种假象，抱怨者把问题归于别人，仿佛自己是一个受害者，于是获得了片刻的安宁。

这样的心智模式就是不能获得解脱的主要原因，就是他的瘾头。

受害者心态可能来自于幼年或童年时希望被别人持续关注、安慰的一种癖好。

这种癖好就像我们曾经讲过的意识雷达，若一个人的头脑中开启了这种雷达，他就总是会发现各种不公平，因为当他对公正有一种癖好时，他就对不公正十分敏感。

本来这件事不存在公正与不公正之别，或者别人偶然说的一句话里并不包含敌意，他也能感受到某种敌意，这是他自己的意识雷达探测到的。

这里存在一个映射关系，人接收信息就会作出反应，别人明明没有敌意，但你感受到了敌意，那你随后的行为就有敌意了。

而且你的敌意别人能够接收到，他本来没有敌意也会报之以敌意，于是就形成了恶性循环，最后你就“梦想成真”了。

有这样一个案例。

据说国外的警察抓到两个嫌疑犯后不敢打这两个人，就用手铐把他们各铐一只胳膊，让他们互相打。

刚开始两个人还有一种默契，我不打疼你，你也不打疼我。

但是在此过程中，其中一个人总能在某一次感觉到，对方打自己的这一下比自己刚才打对方的那一下要重。

有了这种意念后，他下手肯定要重了，这一重就反馈到对方身上，对方一定会用更重的拳头来还击。

最后的结果一定是两个人都被打得鼻青脸肿的。

这是一种映射游戏。

如果两个人能够形成一种默契、事先沟通好了，说万一打重的话并不是有意的，或者说，当一个人觉

<<欢喜>>

得另一个人打重了，他就有意打轻去还击，这个游戏就玩不起来。

但是在生活中，很多人会觉得对方是敌意的，形成了这种心智模式，最后伤己伤人。

这个案例可能有助于一些员工心智的解套。

有些员工总希望在气势上压倒别人，也会用这种姿态对待领导，虽然可能会稍微收敛一点，不那么明显。

而领导觉得这个人自己的下属，还那么嚣张，就要打压。

员工又反过来想，自己已经是下属了，领导还这样打压，就该反抗，于是映射关系就形成了。

最后，这名员工不堪忍受，跳槽到另一家公司，仍会被领导打压。

遇到这种人，你不仅要同情他，还要帮他分析内心的心智模式是不是出现了问题。

如果他不能从自己内心去解决这个问题，他的命运就会被套牢，永远无法解套。

无论是个人、企业还是国家，若一次又一次踏入类似的命运中，就需要审慎而冷静地思考，如果不能找到根本原因、发现错误的心智模式，就会一次又一次犯下同样的错误。

就像西方谚语里讲的，如果第一次出轨是不小心，第二次出轨是情有可原，就可以预见他会第三次、第四次不断出轨。

巴菲特在讲到投资时曾经说过，“如果一个人第一次不诚实，第二次还不诚实，我几乎不能够指望他以后会诚实”，因为他的心智模式就是不诚实。

正如一个哲学家所说：“只有从未偷情的女人，没有只偷过一次情的女人。

”……

<<欢喜>>

编辑推荐

《冬吴相对论·心时代文集之一：欢喜》名为《欢喜》，但从另一个角度说，《冬吴相对论·心时代文集之一：欢喜》的主题其实是“拒绝一种成功——成功地变成苦逼青年”。

依冬吴两位老师的说法，中国人从小接受的是苦逼教育，是被吓大的；许多本来很写意的东西都逃不了苦逼化的宿命，比如：庄子曾经说过“吾生也有涯，而知也无涯。

以有涯随无涯，殆已”，结果，我们现在被教育“学海无涯苦作舟”，飘逸情调就这样成为了苦逼意识。

所以，我们要以《欢喜》来破除苦逼意识，如果继续揣着苦逼意识去找幸福、找成功，只能越走越累、越走越黑。

“冬吴相对论”是中国最受欢迎的商业脱口秀广播节目，已播出5年，数千万粉丝每期追听。

本书以“欢喜”的心法为主题，撷取“冬吴相对论”中听众最有共鸣的25期节目，改写对话体，连缀成文章，结集而成。

梁冬的机智幽默、吴伯凡的博学多识，在书中完整呈现。

在跟随两位老师“把常识变成哲理，又把哲理变成笑话”的快乐神游中，我们心中的欢喜之门也悄然开启。

海报：

<<欢喜>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>