

從“極點”到“第二次呼吸”

心理學上有一個概念，叫挫折耐受力，即個體在遭遇挫折時，能否禁得起打擊和壓力，是否擁有擺脫、排解困境的心理力量，以及保持心理健康平衡的耐受力。

一位年過七旬的母親來找我。一進門，她就幾乎哭着說：“衛藤先生，幫幫我吧！幫幫我的孩子吧！”

我扶她坐下，給她倒了杯水，讓她平復了一會兒心情，然後詢問事情的原委。她告訴我，她的兒子從小就很聽話，成績也好，大學畢業後在報社找了份不錯的工作，看上去一切都順利。幾年前，他認識了一個女孩，兩個人本來打算結婚，但不知什麼原因，女孩最後卻嫁給了別人。從此，兒子一蹶不振，每天把自己關在屋子裡，不是看電視就是打遊戲，甚至幾次出現自殺的傾向。

“該說的、該做的，我都說了、做了，可他還是這個樣子，我是真的沒有辦法了。我一天天變老，不可能照顧他一輩

子呀！”

看着這位老母親流下辛酸的眼淚，我心中五味雜陳。

直到仔細詢問了他兒子小時候的事，我才明白，孩子未必是從小就這麼脆弱，只是他們夫婦的教育方式出了問題。兒子小學演講比賽失誤，他們沒有表示支持，反而用譏諷和故意忽視的方式去懲罰孩子；兒子不會做手工作業，母親就替他完成。因此，兒子一方面不允許自己失敗，而且因為學業優秀，他基本上也沒



碰到過太大的挫折。另一方面，在遇到不擅長的事情時他總是不自信，也總逃避困難，因為在他小時候，父母總會替他完成他做不成的事。然而，長大之後，工作和戀愛是無法由父母替代的，因此，幾乎要結婚的女朋友決定離開他，對他而

言，如晴天霹靂，讓他無法自處。為什麼我們心里有那么多怨氣和委屈？為什麼遇事不能平心靜氣，積極尋求解決之道？為什麼在物質充裕、

生活便利、環境舒適的現代社會，越來越多的人反而成了“易碎品”？這是值得我們每個人反思的問題。當個人陶醉在無壓力的舒適環境中時，忍耐力正在一點一點消失。例如，以前沒有空調、冰箱，人們也能度過一個非常愉快的夏天。而如今一旦停電，很多人就開始抱怨、鬱悶、煩躁，甚至覺得這是老天故意在和自己作對。對挫折的忍耐力低下，也是引發心理疾病的原因之一。

事實上，人的潛能是無限的，你永遠不知道自己能夠承受多少挫折。就像在長跑中到達極點時，你感到胸悶、四肢無力、兩眼發黑，但只要咬牙挺住，注意加強呼吸、調整步速，經過一段距離，這些不適的感覺就會消失，這就是“第二次呼吸”。生命本就是一場馬拉松，把每一次挫折看作“極點”，只有始終保持強大的意志力，才能迎來“第二次呼吸”。

作者：(日)衛藤信之

有一種人生智慧 叫留白

1

前一陣，我拜訪了一位國畫老師。老師以墨竹作品享譽畫壇，他的每幅作品都留有大幅的空白，給人無盡的想象。老師告訴我，他潛心學畫數十年，領悟最深的就是這“留白”的藝術。

國畫講究層次佈局，畫面留有空白，象徵着天地自然，有深邃的時空感，這樣畫面才會透氣，不死板。所以，老師的畫作上往往只矗立着一株蒼勁的墨竹，其餘部分都是水墨留白，虛實結合，讓人感到氣象萬千。“畫留三分白，生氣隨之發”，方寸之地亦顯天地之寬，說的就是留白的妙處。

其他藝術創作也會採用留白的技法。文學作品的留白，是“不著一字，盡得風流”的遐想；音樂作品的留白，是“此時無聲勝有聲”的意境。

人生亦如此，水滿則溢，月盈則虧。看起來太圓滿的事物，往往會有欠缺。“飯吃七分飽，話說七分好”，一個會佈局的人，永遠不會把人生塞得太滿。懂得留白，是人生的大智慧。

2

我有個大學同學，前幾年一直是工作狂。每天工作十幾個小時，周末也常常加班。她忙到完全沒有個人生活，每天回到家，就覺得什麼都不想做了，隨便洗洗倒頭就睡。她曾說，在職場沒有安全感，只有把自己的時間全排滿，心里才踏實。

但是，持續的辛苦並沒有換來她想要的安全感。去年上半年，她遭遇了職業危機。因為各方面表現一般，在部門重組中，她差一點兒被調離工作崗位。這讓她意識到，工作辛苦，遠不如做出效率更有價值。看起

來勤奮的“瞎忙”，不過是自欺欺人，沒有意義。

她重新梳理了自己的工作內容，不再耗費過多時間在無關緊要的事情上。狀態鬆弛下來以後，她發現工作效率並沒有打折扣，反倒還多出時間可以學習充電。

漸漸地，她養成了給生活“留白”的習慣，每天至少有兩個小時安靜自處，看書思



考。周末也會到近郊走走，放空身心，或者參加一些活動，瞭解行業動態。

步子放慢以後，目標反而看得更清楚，勁兒也知道往哪個方向使了。這樣堅持了一年多，在今年公司內部的競聘中，做了充分準備的她，終於獲得了理想中的職位，也逐步打開了新的朋友圈子。有時候，慢即是快，少即是多。懂得留白

的人生，後勁更足。

3

人際交往中，也需要“留白”。之前公司里有位同事，特別“熱心腸”，經常為大家代收快遞；中午點餐時，組織大家一起“拼團”；平時哪里有打折消息，她總是第一時間和大家分享。

但跟她接觸久了的人，很多都會慢慢疏遠她。因為有時候她過度的“關心”讓人不堪其擾；煮了果茶分給同事，不管大家愛不愛喝，都得領情；她的孩子報了培訓班，非得讓別人也跟着去報，不管人家需不需要。

沒有邊界感，是為人處世的大忌。保持適當的距離，才是人與人交往的基本禮儀。熱衷於打探他人的生活，侵犯他人的心理邊界而不自知，這種“親近”，往往是一種冒犯。長久維係一段關係的根本，不是親密無間，而是親疏有度。

4

生活處處需要留白的智慧。聰明的夫妻，懂得在婚姻關係里留白，給彼此一些私人空間，不會讓親密成爲彼此的負擔。只有相處不累，才能久處不厭。

有分寸感的父母，懂得在親子關係里留白。他們會尊重孩子的人格心性，鼓勵孩子成爲自己的主人，而不是以“愛”之名，把自己與孩子的命運捆綁在一起。

有智慧的人，躬身做事，盡力而爲，但求無愧於心，卻不會求全責備，把自己和他人逼入死衚衕。

做人做事留有餘地，生活才會張弛有度。作者：Amity



爺爺說，“老老實實”這四個字是所有手藝人的根本。老老實實練基本功，老老實實找好食材，老老實實做菜。湯該炖到什麼時候一定要炖到什麼時候，蒜該搗的時候一定不能拍，蔥該切絲的時候一定不能用段，得燒地鍋的時候一定不能用天然氣和電磁爐……

比如一塊面，你少揉一下或許沒什麼，少揉兩下就肯定不一樣。那肉在鍋里多燜一秒鐘沒事，多燜十秒鐘肯定就不行。舉個簡單的例子，就是一碗焗鍋面，老實肯定就比不老實做要好吃。焗鍋面要用高湯，同樣是高湯，老實的做法是另開一竈，讓高湯一直滾開着，煮麵的時候，加進去的就得是這熱高湯。絕對不能是涼的。一是熱湯本身就香，一燙頂三鮮嘛。二是一勺子涼湯加進去，就像一個人正在滿頭大汗地跑步，突然被拽去沖了個涼水澡，他能不感冒？這樣做出來的飯菜怎麼會好吃？

當然，廚行的事兒很難形容。魚要鮮嫩到什麼程度？餅要筋道到什麼程度？沒有公式或者標準，食客們也不一定吃得出來。但是爺爺說，手藝人的高處不是陞官發財，手藝人的高處就是精益求精。你有了往上的心勁，也做了往上的努力，你的手藝就會一天比一天好。你以為高手是怎麼來的？就是這樣老老實實地磨出來的。

其實，就是兩個字——老實。

爺爺說，就得四個字。爲啥？因爲，這世上聰明人太多，聰明人太容易不老實。所以，老實里還需要再夯一層老實。作者：喬葉

老老實實

賣鏟子的都活着，挖黃金的死了

經常有人討論：當一門生意特別火，在“風口”上的時候，要不要湊個熱鬧？我覺得最好不要。你真正要做什么，還是要根據自己的競爭能力、願景、喜好去做擅長的事，而不應該盲目地跟風。大家擠進同一領域，競爭會變得非常激烈，不僅機會變少，成功的可能性也會大大降低。相反，如果你在熱鬧的生意或者說風口的周邊找機會，沒準兒賺錢的機會反而比較多，成功的可能性更大。

我來講幾個故事。

前些天，我看到公司的一個年輕人喜形于色，我就問他怎麼回事兒。他告訴我，比特幣的價格再次上漲，他的損失又少了一些。原來，2018年比特幣價格瘋狂上漲的時候，這個年輕人沒經住誘惑，把手頭的積蓄都拿出來炒幣。然而就在他做着發財夢的時候，比特幣的價格開始下跌。他捨不得割肉，選擇持有，結果比特幣價格一路下跌，越虧越多。

2019年3月底，我又看到這樣一條消息，比特大陸因爲無法滿足港交所的一些條件，上市計劃暫時擱置。比特大陸是做什么的呢？雖然它一直以芯片生產廠商的形象示外，但是在很長一段時間里，超過90%的業務都來自礦機銷售。礦機就是專門挖比特幣等虛擬貨幣的設備。

我們也從公開資料中看到了比特大陸的一些經營情況。這是一家非常年輕的企業，成立至今不過五六年的時間，已經發展得頗具規模了。僅僅2018年上半年，比特大陸的營收就達到了28.4億美元，毛利超過10億美元，這是一份非常炫目的業績，絕大部分科技獨角獸企業都無法在賺錢能力上與之媲美。

2018年年底比特幣大跌之後，很多炒幣

的人財富暴跌，虧得一塌糊塗，但這些礦機生產廠商，由於在此前的發展中已經積累了技術、財富，因此，在這個過程中，實現了多元化經營，甚至是轉型。相比那些慘賠的炒幣者，這些生產廠商的迴旋餘地要大得多。

這就讓我想起100多年前美國的淘金熱。由於美國西部的艱苦條件，很多人死在了淘金過程中，剩下的許多人由於金礦之間的競爭並沒有賺到太多錢。但是當地提供各種生活、生產服務的人，比如賣食品的、賣水的、提供住宿的、賣鏟子的，因爲需求大增，賺了很多錢。

1848年，美國舊金山的一名木匠詹姆斯·馬歇爾建造鋸木廠時，在推動水車的水流中發現了黃金。這個消息不脛而走，引發了全世界的淘金熱。意大利人、巴西人、西班牙人紛紛擁入，舊金山居民從1847年的500人，增加到1870年的15萬人。

在這個過程中，第一家牛仔褲企業誕生



了。1847年，德國人李維·斯特勞斯來到舊金山，以賣帆布爲生。後來他發現，當地礦工十分需要一種質地堅韌的褲子，他用原來造帳篷的帆布做了一批褲子，賣給當地的礦工，十分受歡迎。李維·斯特勞斯眼見銷售不錯，就迅速成立了一家公司，主要生產牛仔褲。又過了一個半世紀，牛仔褲從美國流行到全世界，成爲全球各地男女老少都能接受的時裝。

在淘金熱期間，還有一個叫米爾斯的人也來到舊金山。他沒有採挖過一克黃金，相反，他向淘金者們出售鏟子等工具。在積累了一定的財富後，他開了一家銀行，供淘金者們存儲獲得的收益。之後在他的幫助下，加利福尼亞銀行在舊金山開業，之後的很多年，它一直是該地區最大的銀行。

作爲一名淘金者，米爾斯從來沒有淘過金，但他抓住了淘金熱的浪潮，利用其周邊的機會迅速成爲那里最富有的人。而在這個過程中，

絕大多數淘金者都沒有發財，許多人甚至家破人亡，包括最早發現黃金的馬歇爾，最終身無分文，在一

間簡陋的房子中去世。還有斯坦福大學。我們只知道這個學校不錯，卻忘了該校的創建人斯坦福夫婦，也是在淘金熱的過程中，因爲做周邊的生意賺到了錢。最後，他們捐出一筆錢，以兒子的名字創辦了這所學校。

爲什麼會出現上述情況？有一種解釋，叫媒體效應。所謂的媒體效應，就是指因爲宣傳，全社會都認爲這個行業特別能賺錢。你想象一下，挖到的沙土用水洗一下，就能撿到一勺金子，多么誘人。

在這種情況下，社會上各種各樣的人員、資本都進入這個行業，但一擁而入的人群很難建立起特別的優勢。大家如果都一樣，突然增加了很多人來競爭，產品又是同質化的，那麼唯一的方法就是不停地壓低產品價格、勞動力價格以及供應商的價格，過度競爭其實賺不到錢。

相反，對那些提供鏟子、牛仔褲的人來說，他們做的事缺乏媒體效應，沒有人會報道，生產一把鏟子能賺多少錢，或是賣牛仔褲會發大財，就算寫了也沒人看，他們做的事太普通，因此也就沒有什麼人加入。於是，賣牛仔褲、賣鏟子的人，在沒有大競爭的情況下，緩慢但有效地積累了自己的優勢和財富。

當一門生意變得十分火熱，仿佛人人都能從中挖到“黃金”的時候，最好去找一些周邊沒那麼多人注意的行業，類似於賣鏟子、賣牛仔褲的行業。躲開激烈競爭，提供相對優質的服務，反而有贏的機會和長期發展的可能。

作者：馮倫