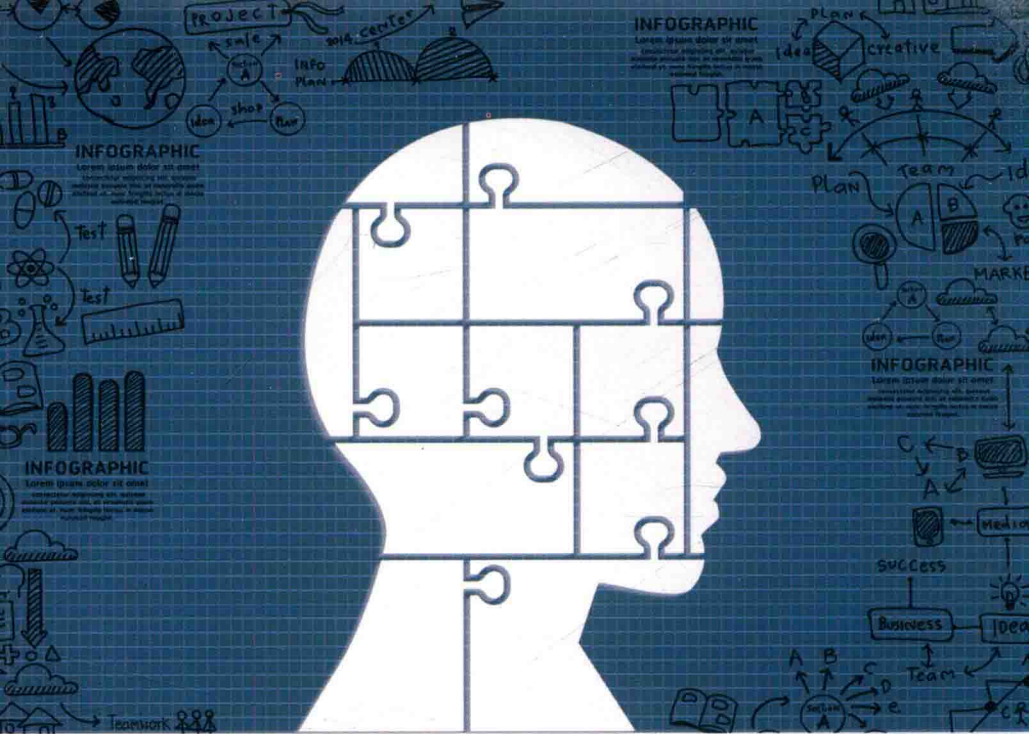




大脑使用说明书 + 成功人士思维模式

高永亮◎著

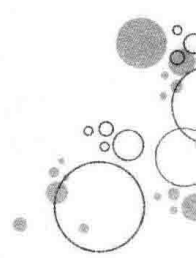
改变——重塑大脑，开启快乐人生
其实你比你想象的更能掌控你的生活

奇妙的大脑之快乐在哪

QIMIAO DE DANA OZHI
KUAILEZAINA

大脑之快乐在哪

 江苏凤凰美术出版社
全国百佳图书出版单位



奇妙的大脑 之快乐在哪

高永亮◎著

■ 江苏凤凰美术出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (C I P) 数据

奇妙的大脑之快乐在哪 / 高永亮著. — 南京: 江苏凤凰美术出版社, 2018.6

ISBN 978-7-5580-0496-4

I. ①奇… II. ①高… III. ①思维方法—通俗读物
IV. ①B80-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 033434 号

责任编辑 曹昌虹

封面设计 翟 欢

责任监印 唐 虎

书 名 奇妙的大脑之快乐在哪

著 者 高永亮

出版发行 江苏凤凰美术出版社 (南京市中央路 165 号 邮编: 210009)
北京凤凰千高原文化传播有限公司

出版社网址 <http://www.jsmscbs.com.cn>

印 刷 北京欣睿虹彩印刷有限公司

开 本 880mm×1230mm 1/32

印 张 6.5

版 次 2018 年 6 月第 1 版 2018 年 6 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5580-0496-4

定 价 39.80 元

营销部电话 010-64215835-801

江苏凤凰美术出版社图书凡印装错误可向承印厂调换 电话: 010-64215835-801

目 录

CONTENTS



第一章 动机	1
○第一节 放小——确立目标，适时放下	2
○第二节 抓大——抓要点，抓根本	10
○第三节 动机排序——确立动机，让一切变得简单	15
○第四节 将抽象的道理变为形象化的具体事务	39
○第五节 看事情的角度决定你的动机	46
○第六节 了解自己，增强自我价值	66
第二章 多元化	95
○第一节 过程目标与终极目标	96
○第二节 快乐多元化	102

第三章 认知过去	107
○第一节 塞翁失马，焉知祸福	108
○第二节 大视野——不要总盯着你的缺点和弱点	112
○第三节 反应——化“负情绪”为“正能量”	116
○第四节 忧虑	128
第四章 心想事成	133
○第一节 信念自我实现	135
○第二节 人际关系自我实现	140
○第三节 选择性注意	146
第五章 方向	149
○第一节 心中有方向，才不会跌跌撞撞	150
○第二节 不放弃努力，成功就会在不经意间追上你	158
○第三节 诚信——以诚取信，以信取胜	163
○第四节 不考虑别人，你的人生是一条死胡同	167
○第五节 春种秋收——帮助他人，实现自我	174
○第六节 赢在概率	179
第六章 方法	189
○第一节 改变思维，寻找方法	190
○第二节 向成功者学习	194
○第三节 总结自己	196
参考文献	202

第一章 动机



第一节 放小——确立目标，适时放下

诸葛亮和司马懿在五丈原对峙，司马懿坚决不出战，诸葛亮派使者给司马懿送去一套妇女的衣服，言下之意是说司马懿像女人一样没有胆量。司马懿欣然接受诸葛亮送的衣服，厚待使者，吃饭时俩人聊天。司马懿问：“孔明现在公务如何？”使者答：“丞相事无巨细，事必躬亲。”司马懿慨叹：“孔明食少事繁，岂能久乎？”未几，孔明卒于军中。

作为一个领导，你不能什么事都干，抓住主要事情，其他事情让别人去做。什么事都要亲力亲为，那还不累死。小是个相对概念，有大才有小。所以只有知道什么是大，才能知道什么是小，才能放下。

有一天，一个自称艾维·利的人走进伯利恒钢铁公司总裁齐瓦勃的办公室。艾维·利说：“我能让你的公司在短期之内效益有很大提升，如果没有取得收效，我不收取任何费用。”听完他的话齐瓦勃用怀疑的眼光看着他，艾维·利接着说：“你让我和每个员工谈 15



分钟，之后你看一下公司效益如何，根据效益，你再给我报酬也可以。”

齐瓦勃勉强答应了。三个月以后，齐瓦勃给艾维·利开出一张数万美元支票，感谢他为公司带来的改变。

艾维·利告诉齐瓦勃的手下，每天列出六件事，依照重要程度排序，先做重要的，依次类推，如果当天没做完，那么明天继续做。每天只需要做六件事就可以。靠这种方法，伯利恒公司效益大幅提升，艾维·利也赚了不少钱。

我们是不是有过这样的经历：一天忙忙碌碌，也没闲着，最后还是有事没做完。其实这和做事情不分主次、大小有很大关系。不分轻重缓急，眉毛胡子一把抓，重要的事情没做，做的事不怎么重要。所以做计划时，首先分出什么是重要的事，那些不重要的事自然而然就不会分散精力了。

生活中，有一类人总为鸡毛蒜皮的小事纠缠不休，这是因为他们没有目标，不知道什么是大。玫琳凯说：“没有目标的人将一事无成，除了抱怨，什么都不会有。”海底捞员工每天工作12个小时，这个劳动强度很大，有很多人都坚持不住。一位员工说：“有一年我回家，看见妈妈在冰冷的河水中洗衣服，手上全是裂口。我就想参加工作后的第一件事就是为家里买个洗衣机。”可以说，能在这种环境下坚持下来的人，心中都是有强烈渴望的人，目标清晰而坚定，就能忽略过程的劳累。内在有强烈渴望，外在看到希望，这样的人就会有奔头。

海底捞火了，很多人很好奇，火锅店遍地都是，为什么只有它

能这么火。有个管理学家到海底捞店里一探究竟。他看到虽然在海底捞工作强度很大，但是员工个个都很勤快并且都是快快乐乐地干活。他问身边的服务员：“你们干这么累的活，为什么还能这么快乐？”服务员说：“我们勤快一些，店里生意红火，就能不断开分店，对我们就有好处。”管理学家惊呆了，他说：“我研究过很多世界 500 强企业，很少有员工像海底捞的员工这样把企业经营当成自己的事情。”

海底捞是怎么将企业发展与员工利益联系起来让员工有盼头呢？首先说一下它的晋升体制。海底捞采用底层提拔制，所有领导都是从底层一步一步做起来的，没有空降。假如找些高材生，一进公司就是店长，这样会毁掉绝大多数员工的希望，因为很多员工学历不高，要论学历，他们一辈子都没有出头的希望。不空降，大家都一样，从底层做起，这样给了那些想改变命运的人一些机会，虽然很辛苦，但让他们看到了希望。

制度有了，大家都想通过自己的努力取得成功。海底捞有很多领导虽然学历不高，但也能做到大区经理，在城市安家落户。榜样的力量给员工提供了一种现实可比性，让他们坚信自己也可以做到。假如很多人都努力，都需要提拔，都想做店长、大区经理，没这么多领导岗位，怎么办？这就需要不断开分店，提供新的岗位，大家才有新的晋升机会。但要开分店就需要大家努力把现有的店做好。于是海底捞的员工都有这样一个共识：也许我现在的微笑，一次努力，能给店里增加利润，就能多开一家分店，这样就可以增多我的晋升机会。



海底捞提供了这样一种途径，让员工感到，自己的利益与企业发展息息相关。使大家有了统一目标，员工知道自己要做的最重要的事情，就是要把公司发展好，多赚钱，自己以后能有发展，也就没有心思瞎扯、抱怨别的什么事情了。

再看一个抓大放小的事。曹操追击袁绍的两个儿子袁熙、袁尚，他俩跑到漠北。曹操出其不意，打败冒顿，袁熙、袁尚跑到辽东投奔公孙康。曹操从漠北回来，在易州按兵不动。有人建议说：“要么我们去辽东，把袁熙、袁尚抓回来，要么回许都，这样下去，恐怕不是长久之计。”曹操说：“不急，我在等袁熙和袁尚的脑袋呢，等他们的脑袋到了再走。”大家都不明白什么意思。

原来这是郭嘉给曹操出的主意。郭嘉说：“二袁投奔公孙康，我们千万别去追。公孙康在辽东，惧怕中原吞并，如果我们逼的急，公孙康会和二袁联手，那时候就不好办了。我们不去打公孙康，二袁和公孙康就会起内讧，到那时候等着就行。”果然二袁对公孙康有取而代之的意思，公孙康惧怕曹操来打，于是想，“万一曹操来打我，二袁还可以抵挡一阵。”过了一段时间，曹操没有要攻到辽东的意思，共同的敌人没有了。于是二袁和公孙康之间的矛盾上升为主要问题，那就要起内讧了。

有一天，公孙康请二袁喝酒，天气寒冷，但座位上没有铺褥席，二袁说：“这么冷的天，怎么不给弄个席子啊？”公孙康说：“你俩人的脑袋将要到万里之外，要席子有什么用。”一声令下，二袁的脑

袋被砍下，送给了曹操。

这也是个抓大放小的事。曹操很清楚，不去辽东，不成为公孙康和二袁的主要目标，不给公孙康和二袁当靶子，大目标没有了，小问题就会上升为大问题，内讧开始了。历史上，很多起义都存在这样的问题，比如太平天国，开始时大家同仇敌忾，一致对外。等到一定阶段，就不思进取，没有了主要目标，于是小问题成了大问题，内讧也就开始了。

有些小事，必须要放下，《三国演义》中，诸葛亮事必亲躬。有人建议让他多休息，别把身体累坏了。诸葛亮是这样回答的：“我也想休息啊，之所以什么事都要自己做，是怕别人不像我这样尽心尽力。”假如你在场，听完诸葛亮的话，你会垂泪吗？难道蜀国就诸葛亮一个人尽心尽力，别人都是摆设，都没有为国家尽心吗？显然不是的，最后诸葛亮病逝在五丈原，和他操劳过度有很大的关系。

要放手，这样才能调动他人的积极性，这也是对别人价值的肯定。你什么都不让别人做，这本身就是对他人能力的否定，长此以往，只会打消别人的主动性。

公元1572年，张居正升任大明王朝内阁首辅，开始万历新政全面改革。有人认为张居正新政是继商鞅、秦始皇以及隋唐革新之后直至近代最为成功、影响最为深远的改革。张居正被称为“宰相之杰”，可见后人对他评价之高。张居正改革分为三方面：一是整顿吏治，推行“考成法”；二是巩固国防，与北部蒙古族实现和平共处，启用戚



继光等将领，平息沿海倭患；三是清丈田亩，推行一条鞭法。之前苛捐杂税多如牛毛，贪官污吏、士绅豪强借机巧取豪夺，百姓苦不堪言。一条鞭法简化了赋役的项目和征收手续，使赋役合一，收税明目单一，手续简便，极大减轻了百姓负担，同时增加国库收入。这些改革，必然会损害贵族阶级的利益，我们从一件小事看张居正如何推行改革。

张居正上任第一件事是京察即考察京官，之后全国推广，因为他明白，吏治是执政第一要务，无论改革多完美，没有高效廉洁的运作系统，改革就是瞎扯。正当整治腐败如火如荼进行时，司礼秉笔太监冯保向他推荐一个叫胡自皋的人出任两淮盐运使，胡自皋素有贪名，而两淮盐运使又是朝中第一肥差，处在这个位置的人，“三年盐运使，百万雪花银”。因此很多人都盯着这一职位。

冯保向张居正推荐胡自皋，大多数人都能猜出其中的缘由：一是冯保必然收了胡自皋巨额好处，否则以他的身份绝不会轻易张口求人。实际情况是胡自皋送给冯保三万两白银，用来给冯保老家修庙。二是胡自皋不惜下血本打通冯保关系，这是投资，有投资就要有回报，回报自然是来自官职贪腐。

张居正一向痛恨贪腐，当时可选人员中不乏清廉之士，名气最大的当属海瑞。海瑞与包拯齐名，是有名的清官。因为上书直谏嘉靖皇帝过失被捕入狱。嘉靖死后，徐阶任内阁首辅，将海瑞直提两级，由六品户部主事升为四品苏州知府，一年后海瑞被罢官。张居正任首辅，海瑞给他写信，希望能有差事做。有人向张居正建议：“海瑞为

官几十年，反的就是个‘贪’字。士林也好，民间也好，普遍舆情都称海瑞是天下第一清官。你若能把此人收至麾下，打鬼就有钟馗了。”

一个是世人皆知的清官海瑞，一个是臭名昭著的贪官胡白皋，但是张居正最后向户部推荐的人选是胡白皋。张居正认为，海瑞知识分子气太重，很多事情完全意气用事。民间官司到他手上，往往不问青红皂白，总是有钱人败诉。在海瑞这里，贫穷就是硬道理。催交赋税也一样，有人说交不起，一律免除，欠额则分摊到“富人”头上。谁是穷人谁是富人，以什么标准衡量，怎么知道谁无力交税？看似扶弱济贫，实则根本不具有可行性。因此弄得怨气沸腾，很多人远走他乡。海瑞走向了另一个极端，不能平等待人，不能发展地方经济。海瑞担任苏州知府仅一年时间被罢官，就是因为他这样胡作非为。张居正认为，从人品看，海瑞清正廉明无懈可击，论做官则不懂变通之道，不懂“水至清则无鱼”的道理。做官与做人不一样。做人是榜样，做官则要造福一方。张居正认为胡白皋必须要用，因为他是司礼监秉笔太监冯保推荐的人，这是张居正的“变通之道”，因为冯保这个人他得罪不起。

明朝皇帝身边有两个核心人物：一个是内阁首辅，内阁凌驾于六部堂官之上，首辅相当于宰相。另一个是司礼监秉笔太监。内阁依照皇帝意思拟旨，司礼监代表皇帝批红，交由朝廷执行。

明朝出了很多有名的太监权倾一时，冯保就属于这类人。实际上，大明一朝，太监一直处在权力核心层，明朝皇帝认为，外官有家有室



有二心，而太监已经丧失做人根本，皇帝是他们唯一主子，皇宫是他们最终归宿，比起朝廷官员，太监更忠心，所以明朝东厂、西厂、锦衣卫等特务机构一直由太监把持，还有如开矿、织造等国有资产多是皇帝派太监管理。由此可见，司礼监秉笔太监与内阁首辅一内一外，是皇帝左膀右臂。而且当时的小皇帝朱翊钧由冯保一手带大，这份感情非一般人可比。如果内阁首辅与司礼监秉笔太监不和，很多事情很难开展。张居正前任高拱就是因为与冯保互斗，结果被免官回家。张居正曾劝高拱与内宫搞好团结：“冯保这人有些缺点，但还是能识大体、顾大局，所以不要把关系搞得太僵。”由此可见张居正与高拱胸怀度量的差异，后来冯保把高拱扳倒，帮助张居正入主内阁，与张居正能识人之长、容人之短有很大关系。

张居正上任后京察和“胡椒苏木折俸（国库空虚，发胡椒代替俸禄）”两件事闹得沸沸扬扬，阻力很大，这使他深深地意识到，随着改革不断深入，阻力会越来越大，如果得不到实权人物冯保的支持，改革比登天都难。所以小不忍则乱大谋，哪个多哪个少得分清，不能图一时痛快而忘了自己肩负的更大使命。

第二节 抓大——抓要点，抓根本

乔布斯创立苹果公司后，急需融资，他想出售公司股份换取发展资金。那时候乔布斯很年轻，做事不拘小节，衣服邋里邋遢，长发披肩，由于不经常洗澡，身上散发着一股味道。他找到一家公司谈合作，交谈时，乔布斯一度把脚放在桌子上，老板非常气愤地说：“我不但不会买你的公司，而且还请你把脚拿下来。”乔布斯又找到另一家公司，也被拒绝了。后来找到马库拉。马库拉仔细查看苹果公司的电脑，详细询问技术细节。然后投入 25 万美元，占苹果公司 30% 股份。他断言：苹果公司两年之内会成为世界 500 强公司。虽然苹果用 7 年时间才成为世界 500 强，但马库拉预言的实质得到了证实。

这就是抓大。一起合作，最重要的是能否有发展前景，至于别人穿什么衣服，洗不洗澡，其实并不是很重要。马库拉与前两个老板的不同在于，他不关注乔布斯的长头发，洗不洗澡，这些都是小事，对他来说，产品有没有发展前景，这才是大事。



《三国演义》中，庞统与孔明齐名，很有才。孔明推荐他辅佐刘备，初见刘备，刘备见庞统“貌丑，即不悦”。这点和曹操形成鲜明对比。庞统见曹操，“操闻凤雏先生来，亲自出帐迎入”，曹操不拘一格降人才，不管你长得丑还是帅，能管理国家就行。他知道抓大，放小。历史上，还有个王猛，一边面试，一边捉虱子，还放在嘴里嘎嘣响，这谁受得了。但是这个人很有才，后来辅佐苻坚，统一北方。

美国南北战争初期，北方军队被南部邦联打得落花流水，林肯为找到一位能带兵打仗的将军一筹莫展。正当南方军队势如破竹节节胜利时，一位青年军官带领部队挡住了南方军队的进攻势头，他就是麦克莱伦。胜利后的麦克莱伦被当成国家救星，被誉为“小拿破仑”，随着名声提高，麦克莱伦的架子也越来越大。有一次林肯到他家拜访，他不在。林肯在家中等了几个小时。等麦克莱伦回到家，他直接走上楼，派佣人传话：“我要休息了，有啥话明天再说吧。”这件事被报纸披露后，很多人批评麦克莱伦狂妄自大，林肯说：“我没必要和他计较，如果麦克莱伦能打胜仗，我情愿为他提帽子。”林肯分得很清楚，作为一个将军，打仗才是主要的。

春秋时期，管仲辅佐齐桓公。有一次齐桓公对管仲说：“我有几个毛病，喜欢玩，爱喝酒，恐怕成不了霸主。”管仲说：“没事。”齐桓公很吃惊：“我老师鲍叔牙，曾经多次就这些问题斥责我玩物丧志，说我如果不改掉这些坏毛病成不了大事。”管仲说：“这些都是小事。”齐桓公急忙问：“那什么才是大事？”管仲说：“作为一个

国君，最重要的是知人善任，并且用人不疑，不听信小人谗言，这样就能让有能力的人放手去干，那么齐国就能称霸。”于是齐桓公对管仲说：“好吧，那你就去干，我只管吃喝玩乐就行了。”齐国在管仲的治理下，九合诸侯，一匡天下。

从这个故事中可以看出，管仲与鲍叔牙评判人物标准不同。鲍叔牙面面俱到，管仲能抓住主要优点。对人求全责备，也正是鲍叔牙用人的失误。

汉武帝派李广利讨伐匈奴，偏将李陵率领五千士兵深入匈奴腹地，被八万精兵包围，奋战八昼夜，救兵不至，终因寡不敌众，不幸被俘。消息传至长安，朝野震动。太史令司马迁为李陵辩护：“李陵坚持八昼夜，杀敌万余人，投降匈奴是迫不得已。他之所以不死，也许还想着有一天再为陛下效力。”武帝震怒，下令把司马迁抓起来，严加审讯，最后被判死刑。按照汉朝的制度，有三种方式可以免死：一种是祖上有大功于朝廷，司马迁没有。二是有钱，花钱可以免死。司马迁没钱。三是宫刑。司马迁权衡再三，没有选择死刑，而是选择了宫刑。因为他还有一件事没完成，当时他正在写《史记》。宫刑是人生大辱，但相比《史记》，还能坚持。司马迁在《报任安书》中这样说：“假令仆伏法受诛，若九牛亡一毛，与蝼蚁何以异？”意思是说假如我就这样死了，就像牛身上少了根毛，和蝼蚁有什么区别？《麦田守望者》中有句话：一个不成熟男子的标志是他愿意为某种事业英勇地死去，一个成熟男子的标志是他愿意为某种事业卑贱地活着。卑