



禅与生活

石地 著

在生活中，有的人们喜欢为昨天的失落而念念不忘、耿耿于怀，又为明天的美丽而热血沸腾、斗志昂扬。其实，昨天的黯淡无光。明天的前程似锦，对我们都不重要，重要的是把握今天。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

禅与生活

石地 著

内容提要：

在生活中，有的人们喜欢为昨天的失落而念念不忘、耿耿于怀，又为明天的美丽而热血沸腾、斗志昂扬。其实，昨天的黯淡无光。明天的前程似锦，对我们都不重要，重要的是把握今天。既然知道今天为昨天的虚度光阴而懊恼，那么，明天就不能再为今天的浪费时间而后悔了。本书通过禅道帮助人们更好的认识生活，理解生活。跟好的去享受生活。

ISBN 978-7-89900-296-4

出版时间：2015年11月

总策划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail : kf@mail.wpcsh.com

电话：010-58110486

传真：010-58110456

版次：2015年11月第1版

字数：63000

定价：2元

ISBN 978-7-89900-296-4



9 787899 002964 >

目 录

第一章

小和尚扫地

打与不打

以“无”胜“有”

智闲开悟

磨砖成镜

吃饭睡觉也是修行

插秧的学问

第二章

精诚所至，金石为开

一觉成佛

不可模仿

死亡表演

魔力纽扣

遇佛杀佛

吃亏是福

幡动与心动

放下，放下

鲜花如何保鲜

如人饮水，冷暖自知

老僧的定力

第三章

人不能两次踏进同一条河流

狮子搏兔也用全力

和尚挑水分粥记

摸屁股

看山还是山

临终考试

小沙弥与云水僧

工作坊就是道场

智慧偷不去

胡萝卜发放的奥密

禅师的简朴生活

治大国若烹小鲜

立雪断臂

猫吃辣椒

活到老，学到老

第四章

苦行的高僧

白居易与鸟窠禅师

武士与禅师

我是禅师

布袋和尚与净瓶居士

借眼睛

宽容是金

佛陀也有苦恼

你是佛祖

第一章

小和尚扫地

当头棒喝：

昨天已经逝去，明天不可预支，只有今天能够把握。

禅的故事：

有个小和尚，职责就是清扫寺庙院子。每天早上，他都要起早床来扫地。院子其实很干净，惟一需要打扫的就是遍地落叶。

清晨起床扫落叶实在是一件苦差事，尤其在秋冬之际，每一次起风时，树叶总随风飞舞落下。每天早上都需要花费许多时间才能清扫完树叶，就让小和尚头痛不已。他一直想要找个好办法让自己轻松些。

后来有个自以为很聪明的和尚对小和尚说：“你在明天打扫之前先用力摇树，把落叶统统摇下来，后天不就可以不用扫落叶了吗？”

小和尚觉得这是个好办法，于是隔天他起了个大早，使劲的猛摇树，这样他就可以把今天跟明天的落叶一次扫干净了。一整天小和尚都非常开心。

但是第二天，小和尚到院子一看，他不禁傻眼了：院子里如往日一样落叶满地。他今天还得继续扫地。

老和尚走了过来，见小和尚闷闷不乐的样子，知道原委后，对小和尚说：“傻孩子，无论你今天怎么用力，明天的落叶还是会飘下来。”

小和尚终于明白了，世上有很多事是无法提前的，惟有认真的活在当下，把握好每一个真实的“今天”，这才是最正确的人生态度。

禅说管理：

工作即生活！世间每一个人都不能没有工作。要想更好地工作，就必须对工作有一个正确的态度，而“把握今天”无疑是最正确的工作态度。

阎王发觉阳间数十年内人寿渐长，责备牛头马面勾魂不力。牛头马面辩解道：“阎王大人，你是不知道哦，往年勾魂，鬼判批个条子我们哥们就去做了。现如今阴司衙门工作作风拖沓，办事缓慢。发个勾魂文牒，从拟文到签批校对印发，最后交我们手，转个一年两年算快的，三年五年发不下来也是常事，阳间人等怎能不长寿？”

人生苦短，一个人一生中能用于工作和学习的时间并不十分充裕，如果整日浑浑噩噩，不知不觉中便会“白了少年头，空悲切！”今天所失去了钱，可以等到明天再去赚回来。但如果失去了“今天”，却无法在明天找回來。

所以，管理者应该养成“今日事，今日毕”的良好工作习惯。这样就可以养成雷厉风行的工作作风，干净利落的办事风格，提高管理效率，才不会浪费宝贵的光阴，同时自己也可以感觉到快乐。

努力是为机会准备的，机会是为才能准备的，才能是为成功准备的。没有今天的努力，不用力榨取每一个今天，哪来今生的成功呢？

在生活中，有的人们喜欢为昨天的失落而念念不忘、耿耿于怀，又为明天的美丽而热血沸腾、斗志昂扬。

其实，昨天的黯淡无光。明天的前程似锦，对我们都不重要，重要的是把握今天。既然知道今天为昨天的虚度光阴而懊恼，那么，明天就不能再为今天的浪费时间而后悔了。

有句话说：“昨天是神话与传说，明天是文学和艺术，惟独今天是金子。”诚如斯言，昨天不可再回；明天遥遥无期。只有今天，是真实的，是我们是能够把握的！是生命中实实在在可以

用心感受的岁月。

一位哲学家经过一片久废的城墟，一座有两副面孔的石雕吸引了他，石雕却先开口说：“我是‘双面神’。我的一面能够观察过去，吸取曾经的教训，另一方面可以预知未来，勾勒明天的蓝图。”

哲学家对于双面神的洋洋得意不以为然：“你虽对过去了如指掌，对未来又洞察先知，但你却无视今天，不争现在。到最后，得到的只是一片废墟。”话还没说完，双面神早已面红耳赤——他钦佩哲学家的睿智，更懊悔自己的浅薄。

我们攀登岁月的高峰，一个个今天就好比是一步步阶梯，是生命的组成单元，浪费今天就是浪费生命。让我们好好珍惜生命，把握住每一个稍纵即逝的今天，人生就会感觉幸福、充实。总之，别让今天从你的身边悄悄溜走！

打与不打

当头棒喝：

学习要学其精髓，不要不懂装懂。

禅的故事：

禅宗的许多智慧是大音希声、大道无形的，然后这种“无形”往往被人拉虎皮作大旗，闹出不少笑话来。

比如有个书生到寺庙里面去烧香，负责接待的小和尚看他衣衫褴褛，就故意怠慢他，把他晾在一边不予接待。

书生当然非常生气，这小和尚狗眼看人低，实在可恶！

过了一会儿，一位财主老爷进来拜佛，小和尚跑东跑西，端茶倒水，非常殷勤热情，说了数不清的“您”啊“请”啊。

书生就去质问小和尚说：“同样烧香拜佛，你怎么对我和对他判若两人？”

小和尚不屑的回答说：“亏相公还是读书明理的人，难道没听说过，招待就是不招待，不招待就是招待吗？”

书生听得火起，“啪”的扇了小和尚一巴掌。

“你干吗打人？”小和尚捂着发肿的脸哭着问道。

“你没听说吗，”书生一字一顿得说：“打就是不打，不打就是打。”

其实这个和尚和书生都该打。他们不过是借用禅宗的形式，玩些文字游戏，离禅宗的大智慧还差十万八千里，并且还自鸣得意，岂不叫人笑话！

禅说管理：

“满罐水摇不响，半罐水响叮当。真正胸有经天纬地之才，腹藏安邦定国之谋的人，绝不会急于露才扬己，倒是那些只会三脚猫功夫的人，动辄喜欢炫耀自己。

这种人就像过去那种手扶拖拉机：走得慢（慧根浅、悟性差）、装得少（无真才实学）、吼得凶（半罐水响叮当）。

不懂装懂者之所以是响叮当的半罐水，因为他们学习动机不纯，学习态度浮躁。他们不会下功夫读书，只求懂得皮毛，用几个时髦的词语来糊弄人，以显示自己很有学问。这种人还不该打吗？

相声界有句话：“谁不学马三立，谁就不会说相声；谁学了马三立，谁就说不好相声。”这意思就是说，学习不能只学皮毛，要学精髓。

一个博士初到一公司，有一天与甲乙两个同事去钓鱼。一会儿，甲同事上厕所，只见他蹭蹭蹭从水面上如飞地走到对面的厕所。再过一阵，乙同事也是如此上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了，水上飘？不会吧？

再过一会，博士也内急了，但绕道去对面厕所非得走十分钟不可。博士生又不好意思去问同事，心想自己是博士生哪，不信就过不去，于是也起身往水里跨。只听咚的一声，博士栽到了水里。

原来这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好在水面下。两个同事都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。而这傻博士学其皮毛，所以闹了笑话。

这个博士读书肯定很行，但读书只是学习的一种方式，也有非常可怕的一面，即读书的过程很容易成为一个人主体意识或目标感丧失的过程，很容易使“我”与书的关系发生异变：本来是“我”读书，“我”在书中学习和发现于己有益的东西，使“我”更加丰富和强大。实际过程中“我”却经常可能被书所占领、所改变、所驾驭，“我”本身逐渐消失，成为一个任书主宰、随书逐流的被动体。

要么忘了读书的本来目的，发现读书本身就是一件其妙无穷的乐事，沉醉其中不能自拔。这也是为什么读书人难以在行动的世界取得巨大成功的重要原因之一。

所谓读书，不过让别人的思想在你脑袋里跑马。那么，还不如让你的思想就像马一样跑起来！诸葛亮在战群儒时就厉声呵斥东吴那些迂老夫子：“专工翰墨，青春作赋，皓首穷经；笔下虽有千言，胸中实无一策。”

一个管理者，不仅要学书本知识，还要学社会知识、生活常识、人情世故等等。只有这样学习，才能学到精髓，避免不懂装懂。

以“无”胜“有”

当头棒喝：

管理者要夯实基本功，以不变应万变。

禅的故事：

道树禅师俗姓闻，五十岁那年才出家，受法于北宗创始人神秀大师，住在寿州（安徽寿县一带）三峰山。

当初他相中了一块宝地，就四处募钱修建了一所禅院。

不巧的是，在禅院的对面，还有一座道士的清风观。在中国佛道本来就颇有渊源，大家大可相安无事，但偏偏道观的那些道士心眼太小，怎么都容忍不了这座禅院。

为了拔掉这颗眼中钉肉中刺，这些道士就每天变一些妖魔鬼怪的异象来吓唬禅院里的僧众，想让他们自行搬走。

于是道士们今天呼风唤雨，明天装神弄鬼，确实将不少年轻的沙弥都吓走了。可是，道树禅师却在这里一住就是十多年，对道士们的把戏根本不闻不问，每天照常烧香念经讲禅。

到了最后，道士们的法术都变完了，可是道树禅师还是“死赖”着不肯搬家。道士们无法可想，只得将道观放弃，另觅风水宝地去了。

人们问道树禅师说：“道士们法术高强，您是怎样胜过他们的？”

道树禅师回答说：“我其实也没有什么能胜他们的。如果说一定要有，那就只有一个“无”字能胜他们。”

“无是什么东西？居然能胜过他们呢？”

道树禅师微笑着回答说：“他们有法术。有，意味着有限、有尽、有量、有边；而我没有法术。无，意味着无限、无尽、无量、无边；我以无对有，是以不变应万变，当然到最后他们会败下阵来啦。”

这帮道士遇到这么个无心的老和尚，也算是倒霉，不搬家才怪呢！

禅说管理：

穷则变，变则通，通则久。变是千古不变的真理，变神通广大。但也千万别小看“不变”的威力哟。

纪昌向飞卫学射箭，飞卫没有传授具体的射箭技巧，却要求他必将体积较小的东西能够“看”大，纪昌苦练三年，终于能将最小的虱子看成车轮一样大，因而射箭就百发百中。

学习什么都是一样，基本功扎实了，应用就可以千变万化。企业的经营也是如此，基本的人事、财务、生产、销售管理好了，那么以后就可以鸿图大展了。

当人们熟悉的环境发生改变时，每个人的内心都会产生波动，内心焦躁不安，甚至感觉很不自信，为了对自己进行压力缓解，往往就会作出相应的调整，以适应新的变化。

企业也是一样，当经营环境、市场需求发生了变化，管理者的经营策略肯定要随之改变，不然就会闹“刻舟求剑”的笑话。但有的东西则是可以自内求得，可以以不变应万变。比如管理、质量、企业文化等等，因为这些东西不会随着市场的变化而变化，始终是越先进越好。另外，企业与人一样，要具有独特鲜明的个性，才能在市场上占有一席之地。能够长期坚持自己在产品、服务方面的特色，也能取得良好的业绩，那些好多的“百年老店”就是活生生的例子。

奔驰车的年产量一直控制在 70 万辆左右，仅为美国通用车的 1/9 左右，他们面对“万变”的市场的“不变”就是：不求生产多，只求品牌响。

结果呢，奔驰车以其优美的形象，优良的服务质量，深得消费者的推崇。拥有一辆奔驰，被视为财力和地位的象征，成为显示身份及资信的最好凭证。

如果管理者没有主见，没有定力，今天这样变，明天那样变，朝令夕改，不仅让员工无所适从，降低管理效率，结果也会是画虎不成反类犬，没有特色与个性，肯定会遭市场的淘汰。往大方面说，以不变应万变还是一个人生方略的问题，管理者对任何事情的得失都应抱以平和的心态，不要心浮气躁、目光短浅，而是应该夯实基础、苦练内功。是种子就要发芽，是金子就会闪光，总能等到宏图大展、笑傲江湖的那一天。

在这个变幻莫测的时代，“以不变应万变”不仅是一种策略，更是一种常人难及的境界。

智闲开悟

当头棒喝：

管理者要活出个真实的自我。

禅的故事：

百丈怀海禅师是马祖的亲传法脉弟子，他在禅宗也是很有名的。百丈有一位弟子叫香严智闲，他非常聪明，在百丈面前可以问一答十。

智闲禅师自从百丈入灭圆寂后，就跟随大师兄沩山灵佑禅师学禅。

有一天沩山对智闲说：“听说你在先师住世之时，口齿伶俐，师父问你一句，你能回答十句，问你十句，你能回答百句，但这只是你的小聪明。光凭这些佛学常识是没有什么用的。”

沩山问智闲：“父母未生以前，你的本来面目是什么？”平时只重视引经据典，考证东考证西，收集归纳及整理资料的智闲禅师，这时回答不出来了，只好拍拍屁股回到自己的禅房，并且用尽所有的精神及时间，翻遍了大藏经及禅宗祖师爷们所留下来的语录、公案之类书籍，最后连参考书都用上了，可是就是找不到“本来面目”。于是智闲只好厚著脸皮，再回来找大师兄沩山请教了。

沩山说：“我实在无可奉告。如果有什么东西可以教给您的话，那是我的东西（指本来面目，佛性），并不是你的东西。”

智闲一听大师兄说了这一番话之后，总觉得大师兄可能有意在隐瞒百丈先师所传给他的“正法眼藏”，于是在伤心及一气之下，就用一把火把自己身边多年以来塞满屋子的书籍、资料、文件统统烧掉了。然后就去看守慧忠国师的坟墓，昼夜六时如哑吧吞含火珠地思考这个疑团。有一天智闲在田园除草，忽然锄头碰到石头，咯答一声，智闲顿然身心脱落，而大彻大悟，于是他沐浴焚香，对着沩山遥拜着说：“师兄你实在大慈悲了，假如当初你告诉了我，我就没有今日的喜悦了！”

禅说管理：

智闲因为发现了自我的本来面目而开悟了，管理者能不能发现并活出个真实的自我来呢？

一家网站搞了个调查，唐僧师徒四人中，最受女网民青睐的是猪八戒，就是因为猪八戒活的真实。

无论是在取经四人组还是在天庭，只有猪八戒最真实地展现了自我。他毫不避讳自己的阴暗面：贪婪，贪色，贪生怕死、好吃懒做且丑陋不堪。

但相对于迂腐的唐僧，完美的孙悟空和老实的沙和尚，只有猪八戒真实地释放着自我，让人觉得真实可信，何况他还有很多优点：能干粗活、累活、脏活；心胸宽广，不计较猴哥的冷嘲热讽；乐天达观、具有亲和力……

管理者也应该象猪八戒这样活得潇洒：不刻意的追求什么，只要每天能快乐得做自己喜欢做的事，随心所欲、任其自然，可以择一潭碧水悠闲垂钓一份自在与满足；可以驱车狂飙到郊外重拾童年的野趣好奇或游山玩水；也可以堂而皇之在高级宾馆尝遍山珍海味过把瘾……。或者，即使每天都是忙忙碌碌，即使每天都是纸醉金迷，只要自己觉得爽，这日子就是快乐的，人就是真实的。

胡雪岩在失败后还豪迈地说：“我是一双空手起来的，到头来仍旧一双空手，不输啥！不仅不输，吃过、用过、阔过，都是赚头。只要我不死，我照样一手空手再翻过来。”

胡学岩无疑是现代管理者在这方面的榜样，不计较输赢得失，不在乎成功失败，不在乎世俗的眼光，怎么开心怎么来，活出真实的自我，这才是顶天立地的大男人。

一帆风顺时，就“会须一饮三百杯”；彷徨踌躇时，就“拔剑四顾心茫然”，举步维艰时，就干脆“肝肠哭断楚栏杆”，这样的日子不是如同加了各种佐料的大餐那样有滋有味吗？

每个人都有自己合适的道路，走在适合自己的道路上，人生才是有意义的，而走在人云亦云的道路上是好辛苦的。人生要过得五彩缤纷，就要走专属于自己的那条道路，展示自我而不必伪装，舒展性灵而尽情潇洒，和自己的灵魂在一起，驾驶自由的心车天地间任我纵横驰骋。

磨砖成镜

当头棒喝：

管理者要脚踏实地，不能作表面文章。

禅的故事：

道一禅师俗姓是马，故称之为马祖。据载，马祖相貌奇特，行走像牛，看人虎视眈眈，伸舌可达鼻尖。为了悟道，他很是勤奋，整天呆呆地坐在那里坐禅。

怀让知道这位年轻的僧人是个大乘法器，但看见马祖如此修行是不明根本，便见机施教，问马祖：“你整天在这里坐禅，图个什么？”马祖说：“我想成佛。”

怀让马上就拿起一块砖，在马祖身边的石头上磨了起来。马祖不解地问：“师父，您磨砖做什么呀？”怀让：“我磨砖做镜子啊。”马祖：“磨砖怎么能做镜子呢？”怀让：“磨砖不能做镜子，那么坐禅又怎么能成佛呢？”

听了这番话，马祖也觉得自己有点荒唐，于是又问：“那要怎么样才能成佛呢？怀让开导马祖说：“你是学坐禅，还是学坐佛？如果学坐禅，禅并不在于坐卧。如果是学坐佛，佛并没有一定的形状。对于变化不定的事物不应该有所取舍，你如果学坐佛，就是扼杀了佛，如果你执著于坐相，就是背道而行。”

怀让大师看见马祖有迷恋于表面的苗头，担心他误入歧途，马上现身说法，使其悬崖勒马，由此成就了一代宗师。

禅说管理：

国画大师徐悲鸿也曾这样告诫过弟子：“学我者生，似我者死。”西服最早进入中国时，裁缝师傅拿洋人的旧西服为模子，连袖子上的补丁也缝制得象模象样。世界上最可笑最可恨的事情就是这种表面上学到了家，实际上是狗屁不通的人或者事情。

模仿佛的坐姿是就不能成佛的，同样，模仿比尔·盖茨的神态也不能变得与他一样有钱，模仿张瑞敏的语气也不能管理好一个企业。

可惜在现在这样一个心浮气躁、急功近利的社会里，太多的管理者是热衷于追求形似的表面文章，而忽略了神似的苦练内功。一些肤浅的企业，为了追求现代化管理，匆匆搭几个 C 什么 O 的架子，把人事部改名叫人力资源部，把计划部改名为战略研究部，如此等等，做足了表面文章。但他们的管理水平果真是现代企业管理了吗？可笑！幼稚！

最为可怕的是，因为人的思维定势，人们对司空见惯的表面文章在不知不觉的过程中接受和认可，并习惯成自然。如同刘伯温笔下卖柑桔的小贩，虽然其柑桔“金玉其外、败絮其中”，但卖了多年却相安无事，反而怪刘伯温少见多怪。

无论是学工学农学文章，还是学禅学道还是学手艺，学习目标明确之后，学习方法则是不拘一格、法无定法。如果只学其表面之皮毛，那么就是邯郸学步，学得连路都不会走了。管理者应该有艺术家的那种追求，追求的是“我是谁”而非“我象谁”。

“得意忘形”按语义来说是贬义词，但它实际是佛教之禅语，其意就是指，只要能体会个中真味，外在的形式可以抛弃、忘记。

日本的一休禅师饮酒吃肉近女色，还写过爱情小说，甚至曾自杀过几次。但不得不服的是，他又的确确是一代高僧，一个日本宗教史上不可或缺的人物。一休之所以能达到佛的境界，也许正在于他敢于冲破宗教形式的藩篱。

菜根谭说：“欲做精金美玉的人品，定从烈火中煅来；思立掀天揭地的事功，须向薄冰上履过。”作为管理者，你追求的是表面上的道貌暗然呢？还是历经千辛万苦后的水到渠成？

吃饭睡觉也是修行

当头棒喝：

管理者要专一的管理态度，不要有杂念。

禅的故事：

慧能禅师之后的后继禅师，沿着慧能的“但行直心、不着法相”的禅修之路，日益将禅的意味渗透到日常生活之中，形成了一种随缘任运的态度。

他们强调本心不是空洞的，日常的行住坐卧、见闻觉知都是本心的流露、表现、作用。随顺自然的平常行为，既是禅修的方法，也是禅修的境界

有个弟子问慧海禅师道：“师父，你到底有什么与众不同的地方，能够活得如此潇洒自在呢？”慧海回答说：“也没什么啊。如果说一定要有，那我与众不同的地方就是困了睡觉，饿了吃饭。”

弟子大吃一惊反问道：“这算什么与众不同？每个人都这样子的呀。”

慧海听了呵呵一笑，说：“我吃饭的时候就是吃饭，什么其他的也不想，吃得安心舒坦。睡觉的时候就睡觉，所以也从来不做恶梦，睡得轻松自在。”

老禅师顿了一下，接着说道：“而世间的芸芸众生，吃饭的时候盘算着如何防备别人掠夺自己的财产，食不甘味。睡觉的时候又寻思着如何去掠夺别人的东西，浮想联翩。这样子看来怎么会每个人都一样呢？”

弟子听了大有感悟，说：“如此看来，我们平常做事，还是要多多保留一分平常心，用心去感受这个世界啊！”

“嗯，有些意思，”老禅师高兴的说：“你能够拥有平常心，就说明你开始入门了。等你能做到不留平常心，无所住而生其心，那才是真正悟道了。”

物来则应，物去不留，安住当下，无弃无求。禅宗的智慧，不在念经礼佛，而在于生活工作中的每时每刻的感悟。

禅说管理：

有一位父亲带着三个孩子，到沙漠去猎杀骆驼。父亲问老大看到了什么？老大回答：“我看到了猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠”，父亲摇摇头说：“不对。”父亲以相同的问题问老二。老二回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟，猎枪、骆驼、还有一望无际的沙漠。”父亲又摇摇头说：“不对。”父亲又以相同问题问老三。老三回答：“我只看到了骆驼。”父亲高兴地点点头说：“这就对了。”

这个故事告诉我们：一个人若想走上成功之路，首先必须有明确的目标。目标一经确立之后，就要集中全部精力，勇往直进。

铁钉能够钉进墙壁，就是因为力量都集中在一点上。聪明的管理者都深深懂得，要有所为就要有所不为，不会事事都关注，样样都深入。

临济宗开山祖义玄禅师说过：“佛法无用功处，只是平常无事。屙屎送尿，著衣吃饭，困来即眠。”道不离于日常生活，管理也一样，不必于平常之事外用功夫，只须专注于日常工作中，心无旁骛，顺任自然。久而久之，必定颇见成效。

经营管理企业，轰轰烈烈的庆典、兼并等大事并不是每天都发生的。一年三百六十日，更多的是犹如掬水、弄花之类的小事、常事，所以管理不免有些琐碎、甚至乏味。惟有持平常心态，才能全神贯注且乐此不疲。

“飘风不终朝，暴雨不终日。”自然界最普遍的东西就是平常的东西，异常只是偶尔、暂时的东西。有道是水滴石穿、绳锯木断，管理者如果能摒弃一切杂念，将全部身心投入日常工作中，就算你天资太差，一样能将公司收拾得井井有条，管理得生机盎然。

专一化还是一个企业的竞争战略，是一种避免全面出击，平均使用力量的创业发展战略，就是把有限的人力，财力，物力，领导的关注度，企业的潜力，集聚在某一方面，力求在某一行行业中形成独不天下的优势，争得竞争中的领先地位。

专一化战略就是大白话的“不怕千招会，只怕一招绝”，这与管理上的专注是同出一辙的。

插秧的学问

当头棒喝：

人要有一个目标,宁可追求虚无也不能没有追求!

禅的故事：

有一天，禅师领弟子们念完佛经后，就对弟子们说：“读万卷书，还要行万里路。光读经不做事也是不行的。来，我带你们插秧去。”

插秧谁不会啊？弟子们争先恐后下田忙活起来，但是他们插的秧苗弯弯曲曲，只有禅师插的是一条直线。

弟子们大惑不解的问：“师父，你是不是有什么插秧的秘诀，为什么你插的秧苗像用尺子量过的那么整齐？”

禅师笑着说：“其实很简单，你们插的时候眼睛顶着一样东西就能插直了。”

弟子们如获至宝，马上就动手实践，可这次插的秧苗，竟然是一道弯曲的弧线。

“师父，我们照你说的做了，还是不能插成直线。”

“你们是否一直盯着一样东西啊？”

“我们盯住了水田旁边吃草的水牛，那可是一个显眼的大目标啊。”

“水牛变吃草边走，你们盯着它插秧，不停的移动怎么可能插直？要盯就盯那边大树那样明确、不动的目标才行。”

弟子们再按照师父指点去做，果然插得又快又直。

不亲自做做试试，怎会知道插秧原来也有这么多学问！

禅说管理：

“有目标是百米赛跑 无目标是饭后散步”，人生的目标是拼搏的核动力，是效率的加速器，是战胜困难的自信心。

刘邦是中国历史上第一位平民出身的皇帝，当年刘邦到咸阳去办事，秦始皇的御驾正经过，声威赫赫，冠冕堂皇。他看了非常羡慕，感慨道：“大丈夫就应该如此”，就有了当皇帝的人生目标。

“心中立了大目标，千斤重担也敢挑，心中不立大目标，一支麦草压弯了腰”。不管是对金钱、地位甚至女人，假如一个人没有了追求的目标，他能不两手空空吗？所谓“心想事成”肯定要“心想”之后才能“事成”的！

在管理中怎么才能少走弯路呢？秘诀就是确立明确的目标，然后以最节省的途径向目标推进。当然，我们不能像上面的那拨笨和尚那样，把一只到处找草吃的水牛当成目标，跟着它走冤枉路。要找就要找大树那样相对稳定、不容易发生变动的目标，这个才是老和尚的大智慧。美国成功学大师安东尼·罗宾说：“一个业务员，赚十万美元比赚一万美元更容易为什么呢？如果你的目标是赚一万元，那么你打算不过是能糊口便成了。如果这就是你的目标与你工作的原因，请问你工作时会兴奋有劲吗？你会热情洋溢吗？

不想当元帅的士兵不是好士兵，元帅只能是极少数，不是想当元帅就都能成元帅，但是一个根本没有想过当元帅的人，他永远不可能成为元帅，甚至连班长都当不了！难怪尼采感慨“人要有一个目标,宁可追求虚无也不能没有追求!”

中国的先贤也说过，“取乎上，得乎中；取乎中，得乎下。”这就说：假如目标定得很高，取乎上，往往会得乎中；而当你把目标定得很一般，很容易完成，取乎中，却反而会得乎下了。任何事情在操作过程中往往是要打折扣的，所以做事情要必须要有远大的目标，这是把事情做好的一个很重要的因素。

另外，管理者制定目标必须明确这一点：目标必须是长期的，长久的目标不至于让人迷失；

目标必须是特定的,一个猎人无论面对多少只鸟,一次也只能打下一只鸟;目标一定要远大,行百里半九十嘛。

最后一点,也是最重要一点,有了明确的目标之后,必须付诸实实在在的行动。

第二章

精诚所至，金石为开

当头棒喝：

诚实受信是一个企业家最基本的修养和素质。

禅的故事：

日本的江户时代，社会上盛行艺妓。这种艺妓都是经过精挑细选的聪明美丽的女子，从小经过严格的训练。她们精通琴棋书画，知情识趣，专门从事达官贵族的上层交际活动，在社会上拥有崇高的地位。她们中最优秀的被称为“大夫”，只有王侯将相才能与之交往。

当时江户最有名的是一位叫松之位的高尾大夫。她具有极大的权威，平时只接待那些诸侯或者富商，每次接待都要价 15 两黄金。

有个名叫老久的染坊工匠，他很仰慕高尾大夫。但是以他的身份地位，根本不可能与她交往。怎么办呢？

后来他终于想出一个办法。他花了三年时间省吃俭用，用自己的血汗赚了 15 两黄金，然后就谎称自己是从大阪来的一个富商，要求与高尾大夫交往。

结果他的目的真的达到了。老久终于跟他朝思暮想的高尾大夫相会了。

临别的时候，高尾大夫对他说：“请再光临。”

一般大家都会回答说“我会再来”之类的话，但老久老老实实回答说：“我得等 3 年之后才能再来一次……”

高尾大夫大吃一惊，再三追问之下，才得知这个小伙子为了见她一面，竟然埋头苦干了 3 年，不由得非常感动。

“等我满了期限恢复自由的时候，我就嫁给你。为了表示守信，我把积攒的 300 两黄金交给你代为保管。”

后来高尾大夫顺利满工，就嫁给了老久。夫妻两人同心协力，创立了全江户第一的染坊。这就是日本历史上有名的“高尾染坊”的故事的大体经过，千百年来，这个故事一直在民间传唱，成为一段千古佳话。

禅说管理：

中国人一向认为“婊子无情，戏子无义”，或许高尾染坊的故事会改变一下人们陈旧的观念。这故事还给管理者以启示，做企业就是做人，一定要以诚信为本，宁肯让顾客负我，我却绝不可负顾客。

在中国传统文化中，诚信是一个非常重要的核心观念。《礼记》的“诚者，天之道也；诚之者，人之道也”，《春秋左氏传》的“信，国之宝也，民之所庇也”，哲人的“言而无信，不知其可也”，诗人的“三杯吐然诺，五岳倒为轻”，民间的“一言既出，驷马难追”，都是在说诚信的重要。

什么是诚信？诚，即真诚、诚实；信，即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、践约、无欺。通俗地表述，就是说老实话、办老实事、做老实人。人生活在社会中，总要与他人和社会发生关系。处理这种关系必须遵从一定的规则，有章必循，有诺必践；否则，个人就失去立身之本，社会就失去运行之规。

依靠诚信创业是成功管理者的共同特点。比如历经三百年沧桑风雨而不倒的同仁堂，其秘诀就是大门口的一副对联：品位虽贵，必不敢减物力；炮制虽繁，必不敢省人工。”

IBM 公司为了修理一偏远地区客户的计算机，不怕花代价，派直升飞机送技术人员及时赶到了用户家里，而且还对用户表示歉意。优质的产品 & 工作人员良好的工作热情，使 IBM 公司在世界计算机销售领域中独占鳌头。