



禅与管理

石地 著

本书将禅道与管理联系在一起，帮助人们认识禅道，了解禅道，从禅道出发，加强管理理性治理更好的管理企业，从小故事中看大道理。将禅到寓于生活当中。



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.

禅与管理

石地 著

内容提要：

本书将禅道与管理联系在一起，帮助人们认识禅道，了解禅道，从禅道出发，加强管理理性治理更好的管理企业，从小故事中看大道理。将禅到寓于生活当中。每一个人有自己的故事，对于禅这传统文化中蕴藏丰富的思想宝库，笔者对它精髓的理解是何等肤浅，之所以敢自不量力来解读它，初衷就是以此为导火索，引爆读者心中的大智慧。

ISBN 978-7-89900-299-5

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：66000

定 价：2 元

ISBN 978-7-89900-299-5



目 录

第一章

什么是道

佛祖不救人

没时间老

一生万法，万法皆一

禅师杀蛇

一流剑客

三个金人

禅师与小偷

一休晒经书

一心归去

第二章

真真假假都是假

老和尚种草籽

禅师与美女

四个老婆

接待与不接待

退步原来是向前

吃肉和尚

天下第一的茶道

贼父子

见性成佛

我不是邮差

秀才做梦

从心流出

第三章

享受那一滴“蜂蜜”

听钟声，识人才

一日不作，一日不食

正受烧书

须弥藏芥子

实践出真知

怎么活才快乐

远见

还俗和尚

瞎子点灯

一屁打过江

菩萨杀生

第四章

值十两银子的一个字

唐太宗与道信大师

马上剃度

桂琛考文益

不可替代

乞丐买饼

自伞自度，自助天助

第五章

即心即佛

新乌鸦与狐狸

修行如弹琴

舍身喂虎

后记

第一章

什么是道

当头棒喝：

平常心是管理者的最高境界。

禅的故事：

唐代李翱与韩愈、柳宗元、刘禹锡等人，以文会友，颇有深交。李翱所著作《复性书》，就是由禅入儒之作。在这方面，他比韩愈的见解要高明多了，因此也为宋明理学家所接受，因此被视为理学之前兆。

李翱非常向往惟严禅师的德行，任朗州刺史时，曾多次邀请惟严禅师下山参禅论道，都被惟严拒绝了。所以李翱只得亲身去拜见惟严禅师，去的那一天，巧遇禅师正在山边树下看经。虽然是太守亲自来拜放自己，禅师毫无起迎之意，对李翱不理不睬。侍者提醒惟严说：“太守已等候您多时了。”惟严禅师只当没听见，只顾闭目养神。

李翱偏是一个急性之人，看禅师这种不理睬态度，忍不住怒声斥道：“真是见面不如闻名！”说完便拂袖欲去。

惟严禅师这时候才慢慢睁开眼睛，慢条斯理地问，太守为何看中远的耳朵，而轻视近的眼睛呢？

这话是针对李翱眼之所见不如耳之所闻而说的。李翱听了亦惊，忙转身拱手谢罪，并请教什么是“戒定慧”。

“戒定慧”是北宗神秀倡导的渐修形式，即先戒而后定，再由定生慧。但惟严禅师是石头希迁禅师的法嗣，属于惠能的南宗，讲究的不是渐修，而是顿悟法门。

因此惟严禅师回答说：“我这里没有这种闲着无用的家具！”李翱丈二金刚摸不着头脑，只得问：“大师贵姓？”惟严禅师说：“正是这个时候。”

李翱更弄不明白了，他只好悄悄地问站在一旁的寺院的总管，刚才大师回答是什么意思？总管说：“禅师姓韩。韩者寒也。时下正是冬天，可不是‘韩’么？”

惟严禅师听后说：“胡说八道！若是他夏天来也如此问答，难道‘热’么？”

李翱忍俊不禁，笑了几声，气氛顿时轻松多了。他又问禅师什么是道。惟严禅师用手指指天，又指指地，然后问他：“理会了吗？”李翱摇摇头说：“没有理会。”

惟严禅师说：“云在青天水在瓶。”大约有两层意思，一是说，云在天空，水在瓶中，正如眼横鼻直一样，都是事物的本来面貌，没有什么特别的地方。你只要领会事物的本质、悟见自己本来面目，也就明白什么是道了。二是说，瓶中之水，犹如人的心一样，只要保持清静不染，心就像水一样清澈，不论装在任何瓶中，都能随方就圆，有很强的适应能力，能刚能柔，能大能小，就像青天的白云一样，自由自在。

这时，突然一道阳光射了进来，正巧照见瓶中的净水，李翱顿有所悟，不禁随口念了一偈：

炼得身形似鹤形，千株松下两函经。

我来问道无余说，云在青天水在瓶。

不知他是领会了惟严说的禅机呢，还是在赞美老禅师说得好，抑或是说老禅师道行高。反正这首诗成了千古绝唱的禅偈。

惟严禅师开始故意不理睬李翱，是想挫挫他的傲气和火气，以便投入参禅问道的心境。因此，最后见他气和，心平之后，这才对他说了人道的真谛：云在青天水在瓶。

禅说管理：

“平常心是道”始见於马祖到一禅师的语录，就是“无造作，无是非，无取舍，无断常，无凡无圣。只今行住坐卧，应机接物，尽是道。”

平常心就是要眠即眠，要坐就坐，热时取凉，寒时取凉，寒时向火，没有分别矫饰，超越染净对待的自然生活，是本来清净自性心的全然显现。如果着意追逐客尘，有心造作攀求，反而会丧失平常心的和谐性平衡性，而成为反常心、异常心。

平常心是人生的一种修养，古有明相范仲淹“不以物喜，不以己悲”，今有李嘉诚先生的“好景时，决不过分乐观，不好景时，也不过分悲观”，这都是平常心的真实写照。

平常心源于对现实的清醒认识，追求的是沉静和安然，是洞悉人世之后的明智与平和，是用超然的心态看待苦乐年华，以平和的心境迎接一切挑战，奋斗之后得之不喜，失之不忧。拥有平常心，人生将变得更加平静而从容。

平常心还会使人不断收获与进步，因为人的最大敌人就是自己，要战胜自己就先要认识自身的缺陷，人如果没有平常心，是不可能发现自己的缺点的，又谈何完善自我呢？

“云在青天水在瓶”是禅宗师傅们最爱拿来启发学人的一句诗偈，其意是指为人处世应该有一颗荣辱不惊、物我两忘的平常心。平常心也是管理者最难得的管理状态。

白云漂浮在蓝天，绿水奔流在大地，这是再平常、普通不过的情景了，但这种自然、恬淡和永恒所蕴藏的“平常心”所表达的管理智慧，现代的管理者都能理解吗？

在物欲横流的现代生活中，有些管理者浮躁而急近功利，经常有背信弃义、过河拆桥、见利忘义之有悖于平常心的举动，平常心似乎离他们越来越远了。

大智慧的管理者则有一颗平常心，他们不以物喜、不以己悲、有容乃大，无欲则刚。他们相信成败只是过程，努力自有回报，因而看淡成功，追求不止。现代经营理念中的“诚信为本”、“人性化管理”不正是希望管理者要具有一颗平常心吗？

人的一生道路坎坷，福祸相随，要学会用一颗平常心去看待。人不能改变自己的命运，但能调整自己的心态。平常心不单是一种心胸豁达的表现，更是一种做人的境界。

“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”平和的心态能消除偏狭和狂傲之气，舍去浮躁和虚华，以一颗平常心直面人生，脚踏实地走好人生每一步。

佛祖不救人

当头棒喝：

管理者要有高的胆商，有敢冒险的勇气。

禅的故事：

过去有一个人出门办事，跋山涉水，好不辛苦。

有一次，在经过一道险峻的悬崖时，不小心掉下深谷。眼看生命危在旦夕，此人本能地舞动双手在空中乱抓，刚好抓住崖壁上枯树的老枝，总算保住了生命。

但是人悬荡在半空中，上下不得，正不知如何是好的时候，忽然看到慈悲的佛陀，站立在悬崖上，慈祥地看着自己，此人赶快求佛陀说：“大慈大悲的佛陀！求您救救我，一定要救我啊！”

“我就是来救你的，但是你要听我的话，我才有办法救你上来。”佛陀慈祥地说。

“佛陀！到了这种地步，我怎敢不听您的话呢？随您说什么，你怎么说，我就怎么做，我全都听您的。”

“好吧！那么请你把攀住树枝的手放下！”

此人一听，心想：“把手一放，势必掉到万丈深渊，跌得粉身碎骨，哪里还保得住生命？佛陀会这样害人吗？这个家伙肯定是骗子！”

因此，这个人就抓紧树枝不放，佛陀看到此人执迷不悟，只好摇摇头、叹叹气，走了。

上面这个故事肯定是编的，因为能够“舍身喂虎，割肉喂鹰”的佛祖能够对绝望中的人无动于衷吗？

编者的目的是让我们思索：这个人不能获救时因为他肉眼凡胎，不认识佛祖吗？当然不是，而是因为他没有孤注一掷的勇气。

禅说管理：

如何追求一个漂亮美眉当自己的女友、老婆或情人？就是要有冒险精神，有一种真正的赌徒式的敢于搏一把的胆量。敢于去追求漂亮美眉，不怕失败，大不了再寻找一个新的目标重新追求。

经营企业也是一样，冒险精神是想成为一个优秀管理者必须的条件。如果没有冒险精神，就永远只是个纸上谈兵的家伙，只是空想家，就象蜗牛一样很难爬出你背上的家园。

没有胆量，就不敢投机钻营。因为投机钻营无论从道德上还是在法律上，都是要冒风险的，弄不好就进监狱了。知识分子当年抱怨脑体倒挂，说不三不四的人发了财。现在看来也是很公平的，因为不敢冒风险，所以就没有机会。

大凡成功人士都有某种程度的赌性。这种“赌性”其实就是胆量。大量大者，创业初期，敢于闯禁区；关键时刻，敢于孤注一掷。他们既有赢钱的强烈愿望，又有不怕输的心理素质，所以改革开放之初赚钱者，基本上是胆大包天的人，包括一些无所事事的待业青年或刑满释放的“两劳”人员。

想到的事情经过努力未能做成不会让人后悔，而很容易做到的事情不去尝试，则会终生遗憾。其实人世间好多事情，只要敢做，多少会有收获。

现在流行“胆商”的说法，认为胆商也是成功的必要条件之一。越来越多的实证表明，高智商并不一定导致成功，智商高只是一种优势。但很多高智商者根本无法充分发挥他们的潜能，取得应该的成功。这是为什么呢？

胆商是一个人胆量、胆识、胆略的度量，体现了一种冒险精神。胆商高的人能够把握机会，该出手时就出手。无论是什么时代，没有敢于承担风险的胆略，任何时候都成不了气候。而大凡成功的商人和企业家，都是具有胆略和魄力的。

有人说，美国最好的商学院是西点军校。学员在军校里，养成了当机立断、雷厉风行的性格，具备了过人的“胆商”。二战以后，美国总裁一级的企业家有 1500 多人、总经理一级的有 2000 多人是从军事院校毕业的，这不是证明了“胆商”的重要性吗？

机遇只是为生命拓展提供了某种可能，却并没有改变生命的实质。如果说人生啊、事业啊、财富啊像一座座大山，那么高胆商人士就会不畏艰苦，不断攀登，把每一个困难都当成一次挑战，把每一次挑战都当成一次机遇，并最后傲立巅峰！而缺乏行动力的高智商者，只能叹为观止、自愧不如。

如果管理者失去了金钱，那只是一点点，如果管理者失去了荣誉，那就失去了很多，如果管理者失去勇气，那他就失去了全部。

没时间老

当头棒喝：

管理者要乐业，学会在工作中寻找乐趣。

禅的故事：

佛光禅师是中国历史上有名的禅宗大师，他与大文豪白居易颇有交往。白居易生平的志行可概为“外以儒行修其身，内以释教治其心，旁以山水风月歌诗琴酒乐其志”。这与佛光禅师不无关系。

在公元八三二年，白居易重修洛阳香山寺，并与佛光如满禅师结香火社以修佛事，发愿往生西方，不怠不惰，以迄终年。

有一天，佛光禅师门下弟子大智，出外参学二十年后归来，正在法堂里向佛光禅师述说此次在外参学的种种见闻。

佛光禅师总以慰勉的笑容倾听着，最后大智问道：“老师！这二十年来，您老一个人还好？”

佛光禅师道：“很好！很好！讲学、说法、著作、写经，每天在法海里泛游，世上没有比这种更欣悦的生活，每天，我忙得好快乐。”

大智关心似的说道：“老师！应该多一些时间休息！”夜深了，佛光禅师对大智说道：“你休息吧！有话我们以后慢慢谈。”

清晨在睡梦中，大智隐隐中就听到佛光禅师禅房传出阵阵诵经的木鱼声，白天佛光禅师总不厌其烦的对一批批来礼佛的信众开示，讲说佛法，一回禅堂不是批阅学僧心得报告，便是拟定信徒的教材，每天总有忙不完的事。

好不容易看到佛光禅师刚与信徒谈话告一段落，大智争取这一空档，抢着问佛光禅师道：“老师！分别这二十年来，您每天的生活仍然这么忙着，怎么都不觉得您老了呢？”

佛光禅师道：“我没有时间觉得老呀！”

“没有时间老”，这句话后来一直在大智的耳边响着。

佛光禅师之所以“不老”，因为他对日复一日的平凡工作乐此不疲。等于孔子说的：“其为人也，发愤忘食，乐以忘忧，不知老之将至。”禅者人生观，也是如此。

禅说管理：

工作应该是快乐的，率性而为，在工作中寻找乐趣。那么整个人生都是快乐、幸福的，毕竟人每天的三分之一时间都在工作。所以松下说：真正的幸福就是能自动培养工作兴趣而愉快地工作。

前面说到敬业精神的问题，敬业固然是一个人必不可少的美德，但光敬业不乐业，敬业能坚持多久是要打上一个大大的问号的！

比如一个卖冰淇淋机的人，他能起早贪黑地工作，很大程度上是因为有许多人来买冰淇淋吃，要是万一有一天没有人吃了呢？他还会这么辛苦吗？如果他想到小朋友吃了冰淇淋那高兴的样子，对工作的态度肯定就不一样了。

同样的事情，由于观察、思考的角度不同，就会产生不同的看法。不同的看法，会给当事人的心情以不同的影响。如果能认识到工作的意义，就自然以工作为乐了。

热爱工作是一种智慧，也是一种态度。许多事业有成的人、生涯有发展的人，都是对工作非常热爱、非常投入的人。

热爱工作、热爱你的经营、热爱你的生意是管理者事业成功的基本条件。比如打麻将的人通宵达旦、乐此不疲，关键就是兴趣和热爱。

工作也如此，如果你不感兴趣，就不会产生热情，精神与肉体都容易疲倦，工作就会变

成无休无止的苦役，这是非常可怕的事情。反之，对工作具有兴趣和爱心，就不仅会积极热忱地工作，同时会从工作中享受到很大的乐趣。

有研究表明，如果一个人对工作的积极性高，就能发挥出全部才能百分之八十到九十；如果一个人对工作没有兴趣，就只能发挥他百分之二十到三十的才能。

因此，管理者要学会从工作中寻找乐趣，而不是等待发生能给我们带来乐趣的事情；要学会热爱工作，把工作当做事业来做而不过多去计较得失；不只把工作当做谋生的手段，而把它看做发展自己潜能与天赋的机会，这就是成功人生的不二法门。

一生万法，万法皆一

当头棒喝：

企业文化是企业的核心、灵魂、统帅。

禅说管理：

龙潭崇信禅师本湖南人氏，未出家前非常穷困，在天皇道悟禅师寺旁，摆一个卖饼的摊子，连一个住所也没有。

道悟禅师怜他穷苦，就将寺中一间小屋给他居住。崇信为了感恩，每天送十个饼给道悟禅师。

道悟禅师收下以后，每次总叫侍者拿一个还给崇信。

有一天，崇信终于向道悟禅师抗议道：“饼是我送给你的，你怎可每天还我一个，这是什么意思？”

道悟禅师温和的解释道：“你能每天送我十个，为什么我不能每天还你一个？”

崇信抗辩道：“我既能送你十个，何在乎你还我一个？”

道悟禅师哈哈笑道：“一个你还嫌少吗？十个我都没有嫌多，一个你还嫌少？”

崇信听后，似有所悟，便决心请求道悟禅师为其剃度，准他出家。

道悟禅师说道：“一生十，十生百，乃至能生千万，诸法皆从一而生。”

崇信自信的应道：“一生万法，万法皆一！”

道悟禅师欣然为其剃度，佛门又添一得道高人。

这一段公案，完全表现的是自他一体，能所不二的禅心。天皇道悟禅师的房子，要让给龙潭崇信禅师去住，这表示我的就是你的；龙潭崇信禅师的烧饼，天皇道悟禅师收下以后，又再还一个给龙潭崇信禅师，这表示你的就是我的。当然，那时天皇道悟禅师的苦心，不是一个卖饼的俗人所知，但经常如此，终于触动崇信的灵机，从参究这个疑团，到直接的抗辩论争，龙潭崇信终于觉悟到多少不二，你我不二，心物不二，有无不二，原来宇宙万有，千差万别，皆一禅心也。

一心纳万物，万物归一心。在这个意义上，一和万还有区别吗？

禅说管理：

“一生万法，万法皆一；千差万别，皆一禅心”，在管理禅里面，一就是企业文化，万法就是企业管理。

企业文化之于企业犹如禅心之于禅道，它不仅仅是经营哲学，它还是以管理者的理念为核心的公司共同价值观，为什么企业文化是个性化的，这就是其根本原因所在。

具体来讲，企业文化具有这么几点关键作用。

分界线作用：企业文化能使不同的组织相互区分开来，加强成员间的认同感，引导和塑造员工的态度和行为，控制管理实践。

凝聚作用：企业文化像一根纽带把职工和企业的追求紧紧联系在一起，使每名职工产生归属感和荣誉感。

激励作用：企业文化强调尊重每一个人，相信每一个人，能最大限度地激发职工的积极性和创造性。

协调作用：企业文化的形成使企业职工有了共同的价值观念，对很多问题的认识趋于一致，增强了他们之间相互的信任、交流、沟通，使企业的各项活动更加协调。

约束作用：企业文化对职工行为具有无形的约束力，经过潜移默化形成一种群体规范和行为准则，实现外部约束和自我约束的统一。

塑造形象作用：企业文化向公众展示着企业的管理风格、良好的经营状况和高尚的精神风貌，从而为企业塑造良好的整体形象，树立信誉，这是企业的无形资产。

企业文化具有独特性与惟一性，即不可复制性。有专家统计，做不可复制性工作的投资回报比是 1：3，而做可复制性工作的投资回报比是 3：1。因此企业的文化力将成为未来企业的第一竞争力。

企业和企业文化之间的关系，就好像是人的行为与精神的关系，人先有肉体，由肉体产生精神，然后才有在精神支撑下的行为，而行为又影响了人的精神。

在知识经济时代，一个企业真正有价值、有魅力、能够流传下来的东西，绝不是产品，而是它的企业文化。就好比一个历史名人留给后世的，绝对不是他们的身体，而是他们的理念、业绩或作品。

管理的最高境界是通过企业文化来管理，就像武侠小说中最高的武功是以无招破有招。

企业文化就好像炒着某种味道的屋子，只要你走进这间屋子，不管你愿意不愿意，都能闻得道，甚至出门之后还满身这种味道。至于这种味道员工是不是喜欢闻，公众是否厌恶，那就得看管理者自身素质与人格魅力如何了。

禅师杀蛇

当头棒喝：

认识你自己，管理者要有自知之明。

禅的故事：

杀生是佛门根本大戒，但禅师们为了让弟子开悟，不惜破杀戒来启发学僧。

有一个学僧慕名而来，求见著名的智常禅师。

智常禅师正在锄草，草中刚好跑出一条蛇，禅师举锄便斩。

学僧见此，不以为然的嘲讽道：“小僧久仰此地慈悲的道风。可到了这里来，却只看见一个粗人。”

智常禅师道：“像你这么说话，是你粗，还是我粗？”

学僧不服气的问：“什么是粗？”

智常禅师放下锄头。

学僧楞了一下又问：“什么是细？”

禅师举起锄头，作斩蛇的姿势。

学僧愈发奇怪了，道：“你说的粗细，叫人无法了解！”

智常禅师就反问道：“先不要管什么粗细，请问你在什么地方看见我斩蛇？”

学僧毫不客气的道：“当下！”

智常禅师用训诫的口气道：“你‘当下’不见到自己，却来见我斩蛇做什么？”

学僧终于有所省悟。

禅宗史上不只有智常杀蛇，还有南泉斩猫的故事。虽说杀生终究是佛门根本大戒，但该不该杀生，不能以狭义的见解来诬谤大德。

禅说管理：

人是宇宙间最高等的动物，是这个星球的绝对主宰，可驾飞船上天，可乘潜艇入海，然而，如果我们回头审视自己，就会发现对自己的认识少之又少。

有一种现象耐人寻味：当想象自己所熟悉的人时，对方的音容笑貌会很快地浮现出来，而想象自己模样的时候，却很难呈现于脑海。这说明在茫茫人海之中，能够真正认识自己的人少之又少。

我是谁？从哪里来？到哪里去？人如何才能认识自己？这是大哲学家苏格拉底在两千多年前就提出的问题。在此之前，老子也说过：知人者智，自知者明；胜人者力，自胜者强。可见，当人类的文明开始进入到成熟的阶段时，中外的贤哲都关注到这一点。

认识自己之所以这么难，是因为人有“自见”、“自是”、“自伐”、“自矜”这些通病。比如西楚霸王项羽败于垓下，反复地说这么一句：“此天亡我也，非战之罪！”他能够笑对死亡，却不能够承认自己管理、胸襟、气度诸多方面不及刘邦，而造成最终的失败。司马迁还是明智，虽对项羽颇多同情，但指斥他的至死不悟说：“岂不谬哉！”

管理者要“认识你自己”，知道自己适合做什么，不适合做什么，长处是什么，短处是什么。从而做到自知，明白自己应该走什么样的路，适合干什么等等，也就是要找准自己的社会角色定位。

管理者若有自知之明，就能知是非，察事理，明清浊，正进退；就可减少行动的盲目性，正确对待输赢得失；就能心怀坦荡，不戚戚于贫贱，不汲汲于富贵；就能不怨天尤人，不苛求妄想；不盲目攀比，不自惭形秽。

管理者若有自知之明，自然就能宁静淡泊。或啸登山巅，或持钓河边，或散步长跑，或习拳练操，或种竹栽花，或读书写字，随我所好，任我所求。

古希腊特裴尔神庙惟一的碑铭上的惟一箴言就是——认识你自己。管理者要永远记住这句话。因为只有认识了自己，才会认真反思自己，才能变得睿智，才能胜不骄、败不馁，才能“不以物喜，不以己悲”，从容面对自己的人生。

一流剑客

当头棒喝：

管理者要能坚忍不拔、耐得寂寞。

禅的故事：

日本近代有两位一流的剑客，一位是宫本武藏，一位是柳生又寿郎，宫本是柳生的师傅。当年柳生拜宫本学艺时，就如何成为一流剑客，师徒间有这样的一段对话。

“师父，我努力学习的话，需要多少年才能成为一名剑师？”又寿郎问道。

“你的一生。”武藏答道。

“我不能待那么久，”又寿郎解释说。“只要你肯教我，我愿意下任何苦功去达到目的。如果我当你的忠诚仆人，需时多久？”

“哦，那样也许要十年。”武藏缓和地答道。

“家父年事渐高，我不久就得服侍他了，”又寿郎不甘心继续说道。“如果我更加热烈地学习，需时多久？”

“嗯，也许三十年。”武藏答道。

“这怎么说啊？”又寿郎问道，“你先说十年而现在又说三十年。我不惜任何苦功，要在最短的时间内精通此艺！”

“嗯，”武藏说道，“那样的话，你得跟我七十年才行，像你这样急功近利的人多半是欲速不达。”

“好吧，”这位青年说道，他终于明白他因缺乏耐心而被申斥了，“我同意好啦。”

武藏给又寿郎的训练是：不但不许谈论剑术，连剑也不准他碰一下。只要他做饭、洗碗、铺床、打扫庭院和照顾花园，对于剑术只字不提。

三年的时光就这样过去了，又寿郎仍是做着这些苦役，每当他想起自己的前途，内心不免有些凄惶、茫然。

但是，有一天，武藏悄悄从他背后蹑进，以木剑给了他重重的一击。第二天，正当又寿郎忙着煮饭的当儿，武藏再度出其不意地向他扑击而来。

自此以后，无论日夜，又寿郎都得随时随地预防突如其来的袭击；一天二十四小时，他时时刻刻都品尝遭受剑击的滋味。

但他总算悟出了其中的道理。豁然贯通之后，终于使他的老师得意地绽出了笑容。最后，他终于成了全日本最精湛的剑手。

禅说管理：

每个人都是哭着来到这个世界上的，或许这正意示着人的一生肯定有许多的坎坷。面对人的一生数不清的困难及痛苦，你能做到坚忍不拔吗？

所谓坚忍，是指对于巨大困难所拥有的心理承受能力。每个人都有一段除了忍耐以外再也没有任何方法可通过的人生阶段。为了更好地生存和发展，在这个阶段，我们必须忍耐许多无奈。

坚忍是构成性格的最重要的基石之一。一个坚忍的人，会永远含着微笑，从容迎接生命旅程上的风吹雨打。

在有些人的眼中，忍耐常常被视为软弱可欺。而实质上，忍耐是一种修养，是在经历了暴风骤雨的洗礼后，自然所生的一种涵养。忍耐能够磨练人的意志，使人处世沉稳。忍耐可以使人以坚强的心志和从容的心态面对人生。假如失去忍耐，就会造成可悲的结局。

忍耐是一种理智，是一种美德，是一种成熟。忍耐是一种追求的策略，一个追求更大成功的人，往往在关键时刻，不得不忍气吞声。

对一般人来说，忍耐是一种美德，对管理者来说，忍耐却是必须具备的品格。

管理者一定要掂量掂量自己，面对从肉体到精神上的全面折磨，你有没有那样一种宠辱不惊的“定力”与“忍耐力”。因为管理一个企业要比一般人要承受更多的困难、挫折，甚至是痛苦和孤独。无论遇到什么事情，哪怕是违背自己本意的事情，都得控制自己的情绪，不得有过激的言行，否则，你有可能前功尽弃。

忍耐只是个形式，重要的是在忍耐中学会思考，在忍耐中坚持对事业的执著，这样的忍耐才会有实际意义，否则，不忍也罢。

拿破仑有一句豪言壮语：“不经艰险而征服，胜利也是不光荣的。”这句话充分流露出一位坚忍不拔的人那份豪气！

面对突如其来的天灾人祸或者无可奈何的现实困难，能够做到坚忍不拔，而后想方设法去度过难关，是一种胜利。正是为这种胜利得来很艰难、很迟缓，所以最后胜利的凯歌才更加动人和响亮。

三个金人

当头棒喝：

适时闭上嘴巴，打开耳朵，管理者会有意外的收获。

禅的故事：

古希腊先哲苏格拉底说：上天赐人以两耳两目，但只有一口，欲使其多闻多见而少言。寥寥数语，形象而深刻地说明了“听”的重要性。

曾经有个小国到中国来，进贡了三个一模一样的金人，金碧辉煌，可把中国老皇帝高兴坏了。可是这小国不厚道，同时也出一道非常棘手的题目：“请问皇帝陛下这三个金人哪个最有价值？”

皇帝想了许多的办法，请来珠宝匠检查，称重量，看做工，都是一模一样。怎么办呢？泱泱天朝上国，不会连这件小事都不懂吧？

最后，无法可想的皇帝请来了护国大禅师，希望他能运用神通帮忙解决难题。

皇帝将使者请到大殿，禅师胸有成足的拿着三根稻草。他把稻草插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人，稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草插进去后掉进了肚子，什么响动也没有。

禅师说：“第三个金人最有价值！”

使者默默无语，正确答案的确如此。

最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵，一个嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。

禅说管理：

真正成功的企业家，都是非常善于倾听别人谈话和意见的人。他广采众人之智，兼顾了问题的许多方面，解决起问题来就显得左右逢源、游刃有余。

与此同时，这样做也会给参与谈话的对方制造一个非常好的印象。这是一个更长期更重要的投资，将来会对你的事业工作产生积极而深远的影响。

使企业陷入困境有两大原因：一是远离客户，二是远离员工。远离的先兆就是管理者不再仔细倾听他们的意见。反过来，如果管理者亲近顾客，倾听员工的意见，那么就会一点点打开不利的局面，稳稳获得应得的利益。

人能说会道固然重要，但善于倾听更为重要，因为倾听是心灵沟通的桥梁。美国总统林肯与一位老邻人谈论了数小时之久，所有的话都是林肯一个人说的，大人物们尚且需要对人倾诉，何况一般人呢？

但现实中，并不是每管理者都能用心倾听，更多的时候，是以自我为中心地发号施令或讲说不休。如此的专横跋扈会使管理者与员工之间多了一份隔阂，少了一份沟通，管理效率的低下就会理所当然了。

海洋为什么是地球上最大的实体呢？最根本的一个原因是它把自己的位置放得最低，不拒涓涓细流而成就汪洋。

管理者也要海纳百川，放下权力欲，放下虚荣心，放下架子，真诚地倾听。否则，左耳朵进，右耳朵出，倾听再多也不会有任何积极意义。

对别人诉说自己，是人的一种天性；听别人诉说自己，则是人的一种教养。耳听八方，能使管理者与时俱进、广纳群言，能使管理者保持清醒的头脑、启迪思维；能使管理者增长知识与才干。当然，这一切的前提就是要学会倾听。

倾听是一种姿态，是一种与人为善、心平气和、谦虚谨慎的姿态。管理者有了这种姿态，就能做到海纳百川、气定神闲、有容乃大。