



# 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.



## 版权信息

书名：禅与生活 作者：石地著

书号：978-7-89900-309-1

出版社：中版集团数字传媒有限公司

开本：16开

出版日期：2015年11月01日

定价：2.00元

出版说明：版权所有 侵权必究

## 第一章小和尚扫地（上）

### 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”，却无法在明天找回来。

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。

## 第一章小和尚扫地（中）

### 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，就跟随大师兄泐山灵佑禅师学禅。

有一天泐山对智闲说：“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。”

泐山问智闲：“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，再回来找大师兄泐山请教了。

泐山说：“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，昼夜六时如哑吧吞舍火珠

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，对着汾山遥拜着说：“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？

## 第一章小和尚扫地（下）

### 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，领导的观注力，企业的潜在力，集聚在某一方面，力求在某一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，马上去动手实践，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”之后采能“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（上）

### 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。

其实，“诚信”含义是相当广泛的，都是人们人格因素中那些美好的东西，包括遵守诺言、实践成约、老老实实、诚实可信、讲真话、不虚饰、办实事、不撒谎、守信用、不食言等等。

赚钱是企业家的“本性”，但是赚钱与诚信并不矛盾，而是相辅相成又相互制约的。有时为了赚钱首先可能需要赔钱，如果昧着良心赚钱，最终肯定是赔。在我们的记忆中，既有“舍不得孩子套不到狼”的老话，又有“赔了夫人又折兵”的典故，这充分说明了赚与赔是辩证的。

通公司的总裁王维嘉说：“在Internet时代，谎编得越大，维护谎言的成本就越高，有时还往往被人揭破。其实，最低成本的做人方式就是老老实实在地做人。”

管理者的诚信理念及其派生出来的经营行为，必定会给企业树立起无形的金字招牌和良好口碑，这比任何其他的装饰或者广告都更能赢得顾客与合作伙伴的信赖。很多世界著名品牌在某个营业年度会出现巨额亏损，但最终都会咸鱼翻生，其根本原因也在于此。

留得青山（诚信）在，不怕没柴烧（没钱赚），这是一个朴实无华的道理，不是吗？

## 一觉成佛

当头棒喝：

人人都是真佛，何必身外求佛？

禅的故事：

人能做梦真是非常奇怪的一件事情，但是能在做梦中觉悟成佛的，更是奇上加奇。

晚唐时期就有这么一位一觉悟道成佛的梦觉大师。

悟道之前，大师立志苦行修身，云游四海，到处拜师，但无论如何都参不透这成佛的禅机。一日，他愁思满面的走进一个破败的寺庙，躺在草瓦堆里冥思苦想。

正想着的时候，忽听半空中霹雳一声，整个寺庙笼罩在一片祥光之中。

大师慌忙爬起，定睛一看，居然发现自己苦求不得的大慈大悲的佛祖就端坐在云层之中。

大师连忙翻身跪倒在地，连声念道：“阿弥陀佛，阿弥陀佛！望佛祖点化弟子！”

正拜着的时候，佛祖头上钻出一只老鼠，吱吱吱尖叫大笑道：“哈哈，愚蠢可笑的人类。膝盖竟然这样柔软，说跪就跪下了！”

大师气坏了，正寻思该怎么教训那只胆大妄为的老鼠，这时一只饿极了的野猫闯了进来，一把将老鼠抓住，张牙咧嘴就要吞吃。

“你不能吃我！你应该向我跪拜！我代表着佛！”这位高贵的俘虏抗议道。

“人们向你跪拜，只是因为你所占的位置，不是因为你！”野猫讥讽道，然后，像掰开一个汉堡包那样把老鼠掰成了两半，还扔给大师一半说：“和尚你也来吃！”

大师大吃一惊，就从梦里醒了过来，恍然大悟道：“我真是个笨蛋啊，竟然骑驴找驴！我自己就是一尊活佛，何必四处去拜那些假佛呢？”

大师大笑三声，扬长而去，从此以梦觉为号，一去就再无踪迹。

禅说管理：

解脱人生、现证涅槃，是禅师们追求的最高境界与最终结果，那什么是解脱呢？

解脱就是超越，超越我们这个小我，超越我们的执着意念。用最流行的话来解释，就是要做到大公无私，把事情看开了，把功名看破了，克服我们人性固有的那些弱点，从而完成一个高尚伟大的人格。

对于管理者来说，如何实现自我解脱呢？

一位年轻人去找一名的智者请教成功之道，年轻人惊讶地发现，这给大名鼎鼎的智者惟家具就是一张桌子和一把凳子。

“师傅，你的家具在哪里？”年轻人好奇但问。“你的呢？”智者回问。

“我的？我只是在这里做客，我只是路过呀！”年轻人人说。  
“我也一样！”智者说。

年轻人见智者果然不是肉眼凡胎，就恭敬地问：“您可不可以教我如才能成功呢？”

智者没说话将年轻人带到水边，突然将年轻人的头用力地压入水面下。

过了好一会，智者才松手，年轻人挣扎出来后，开口大骂：“老家伙，你想淹死我呀？”

“如果你渴望成功的意志能够像你刚刚想呼吸般地强烈的话，你就已迈向成功之路了。”智者慢悠悠地回答。

一个人能战胜成千上万的敌人，当然是够勇猛的了，但是，这还没有充分挖掘自身所具备的成功因素困难与有价值。所以“最大的敌人是自己”这观念是古今智者的一致观念。

拿破仑在全盛时期几乎统治半个地球，战败后被囚禁在一座小岛上，相当烦闷痛苦，难以排遣，而说：“我可以战胜无数的敌人，却无法战胜自己的心。”可见能够战胜自己的心态有多难。

要战胜自我，超越自我很不容易。一般人成功时沾沾自喜、得意忘形，失意时消极颓废、自暴自弃，总不能正确认识自我，又如何能自我超越呢？

上面那个智者的言行给了我们启示：一个人可以从两方面超越自己，一是外在事功，二是内心的省悟。

对于事功，管理者应该以入世的心态，象年轻人求生那样，努力拼搏、竭尽全力；对于内心省悟，管理者就要以出世的心态，象

智者的身无长物，不受成败得失的左右、不受生死存亡等的情况的影响，身似浮云，心如止水。

入世与出世两种人生态度的相结合，自然就能做到“只问耕耘、莫问收获”，如此也才能超越自我、完善自我，求得心中那座真佛。

## 不可模仿

当头棒喝：

在看似饱和的市场中，要学会差异化经营。

禅的故事：

义玄法师是临济宗的创始人，他习惯通过师徒问答的方式，了解对方悟境深浅，然后根据悟境深浅程度的不同进行有针对性的说教、接引禅入。常在接引学僧禅入时，对其所问不做正面回答，只以棒打加口喝来促使对方省悟，成语“当头棒喝”即源于此。

义玄禅师在圆寂之前开示弟子们说：“我死之后，你们不可以让我的正法眼藏也随我而去。”

座中三圣之一的惠然禅师极力安慰老师说：“绝对不会的，老师。”

义玄反问惠然：“那如果有人来向你们问道，你们该如何回答呢？”惠然禅师马上学着老师的口气高声大喝，听上去跟老师平时一摸一样。

义玄禅师叹了一口气，道：“谁能想象，我的正法眼藏，居然就在你们这些人高声大喝时候永远消失了。我真是伤心啊？”说

完，老禅师就在法座上寂然而逝。

惠然大惑不解，对师弟们说：“老师平时不都是对来访者大喝一声吗？我学了好久了，神情、语气甚至声调都学得与老师一模一样，怎么还是不对呢？你们说说，怎么回事呢？”

正当众弟子迷惑不解的时候，临济禅师突然死而复生，大声问道：“我吃饭你们会饱吗？我死你们能代替吗？”

弟子们大吃一惊，以为是佛祖显灵，连忙跪地请求道：“老师啊，请再给我们多多指教！”

老禅师生平最后一次当头棒喝道：“我才不给你们模仿！”，然后再也不吱声了。

惠然禅师不是义玄禅师，所以惠然的大声咆哮不是义玄的当头棒喝。这其中的差别何止十万八千里？难怪庄子曾无限感慨地说过：圣人死后，剩下的就只有书里的垃圾了！

禅说管理：

现在的企业家最头痛的问题是：市场在哪里？抬头一望，三百六十行中，各行各业都有密密麻麻的竞争者。那么出路在哪里呢？就是差异化经营。

差异化经营就是针对其他品牌的弱点或不足大做文章，同时突出个性经营特色，独树一帜、别具一格，增强竞争的灵活性和时空的适应性，在产品性能和经营方式上有所创新，使自己的产品为消费者所接受，不断提高市场占有率，从而在激烈的市场竞争中赢得一席之地。

现代营销之父菲利普·科特勒说：所谓差异化，是指设计一系列

有意义的差异，以便使本公司的产品同竞争者的产品相区分的行动。用大白话来说，就是“人无我有，人有我优，人优我廉”，反正就是与众不同，这众就是众多的竞争对手。

将蜜蜂和苍蝇装进一个玻璃瓶中，瓶子平放，瓶底朝着窗户。结果会怎样呢？

蜜蜂以为，囚室的出口必然在光线最明亮的地方，不停地想在瓶底上找到出口，一直到它们累死为止；而苍蝇全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，最终发现那个正中下怀的出口，并因此获得自由和新生。

这件事说明，多元化、差异化的经营总能杀出一条血路，而简单、刻板地走老路，创造力便会窒息，结局只会是死亡。

现实中就有类似蜜蜂的人，他们就不懂得差异化经营，喜欢且善于一成不变地“复制”那些资金、技术要求低但能赚钱的新兴项目，但最终结果是大家一起慢慢拖垮、拖死。从果茶到保暖内衣，从VCD到保健品，莫不如此

还有很多管理者喜欢研究、学习龙头企业的管理经营之道，但实际意义并不大，原因很简单，你有微软、通用、长虹那样的实力吗？就像惠然禅师没有临济禅师那样高深的道行，所学的当头棒喝在外人看来，就只是大声说话而已。

禅者，最不喜欢人模仿，所谓依样画葫芦，终究不像原样。黄檗禅师的棒、临济禅师的喝、赵州禅师的茶、云门禅师的饼，各家接待学人有各家的家风，不是依样可学。

经营企业也是一样，与其在表面上模仿惠普、海尔的经营之道，还不如搞好自己的特色化、差异化的经营。



## 第二章精诚所至，金石为开（中）

### 死亡表演

当头棒喝：

管理者必须勇敢面对且善于处理裁员工作。

禅的故事：

临济义玄禅师从小出家，壮游四方，参黄檗希运禅师面得法，后住河北临济院。他法席鼎盛，门徒济济，声振海内，是中国禅宗五大宗派最著名的临济宗开山鼻祖。

普化禅师虽拜在临济禅师座下，做人行事有点疯疯癫癫。

有一天，他在街上向人乞求法衣的布施，信徒用上好的袈裟给他，但他不肯接受。

有人把此事报告临济禅师，临济就买了一口棺材送他，普化非常欢喜地说道：“我的衣服买回来了。”

普化立刻扛起了棺材，跑到街上大声叫着说道：“临济为我做了一件法衣，我可以穿它去死了，明天上午，我要死在东门。”

第二天，普化准时扛着棺材到了东门，一看，人山人海，都想来看此怪事，普化对大家说：“今天看热闹的人太多，不好死，明天去南门死。”

如此经过三天之后，由南门而西门，由西门而北门，再也无人相信普化禅师的话，大家说：“我们都被普化骗了，一个好端端的人，哪有说死就死的？再也不要上他的当了。”

到了第四天，普化扛了棺材至北门，一看，只有几个看热闹的人，就非常欢喜地说道：“你们非常有耐心，东南西北，都不怕辛苦，我现在可以死给你们看了。”

说罢，普化进入棺材，自己盖好，竟涅盘而去。

这个普化，颇有些游戏人生的味道，但游戏归游戏，他那颗放得开的心胸和举动始终让人尊敬——没有人能在死亡面前表现得像他那么轻松和自在。

禅说管理：

这个神奇的禅故事，不由让人联想到公司裁员的悲壮局面。而且故事的前前后后，简直就是一个完整的裁员过程。

普化求衣是感觉自己大限将至，寓意是企业经营已经不善，裁员在所难免；临济禅师毫不犹豫地送棺材给普化，其实就是领导层对裁员的最终决策；普化四处叫喊表演死亡，是公司就裁员所作的宣传，开始观看的人多是员工对事件地关注很高；后来的人慢慢减少意味着舆论的淡化。

最后普化表演死亡，则有好几个意思：一是裁员决定不是说着玩的，最终还是要执行的。二是最后看热闹的那些人就是最终被裁掉的人，普化几次选择死亡地点，犹如对裁员名单的反复筛选、酌定。三是普化自求棺材，可以理解成部门经理的引咎辞职。

企业裁员总有它的理由，要么管理不善，经营艰难；要么机构臃肿，资源配置过剩；要么战略结构调整，重新优化员工队伍。但无论如何，裁员是每个管理者最不愿意做的一件吃力不讨好的事情。

裁员，是指企业单方面与员工解除合同，以裁掉不适合或富余的员工，终止雇佣关系的行为。裁员是一种刚性的人才退出方式，因为员工的退出不是自愿的，这就是裁员工作是让管理者棘手的原因。

但裁员是企业人力资源调整的重要方式，能优化员工队伍、降低企业成本以及提高组织活力，有其合理性与必要性。

通用电器有一句关于管理者与裁员之间关系的名言：如果管理者“很乐意裁员”，那么他就没有资格做企业的领导；反之，如果他“不敢裁员”，他也不够格做一个企业领导。裁员是管理者必须面对的事情，但如果没有高超的裁员艺术，那么裁掉的不只是员工，有可能是公司的声誉和团队的士气。

裁员是管理者在人力资源管理方面的五项基本职能之一，所以，管理者不要只重视前面的四项，即选、育、用、留，而忽略最后一项职能——裁。

管理者一旦作出裁员决策，就应当及时公开地将实情告诉员工，做到信息透明度，公开、公正、公平，使被裁员工容易接受。

其次是重善后工作，如果将员工一裁了之就万事大吉，不仅会员工带来伤害，而且还会影响企业形象。善后工作包括经济上补偿、推荐就业、免费培训等。

最后要关注“幸存者”，裁员会让留任员工对企业产生不信任和对工作的安全感产生怀疑，留任员工毕竟是大多数，因此，裁员后的管理一定要及时跟上。

据说，一家美国公司大幅裁员，就把全体员工拉到球场看了一场球赛，看完后当场宣布裁员名单。被裁的员工唱着歌就回家了。

我们的管理者能不能做到呢？如果被裁掉的员工还是很热爱你那个公司，就说明你是个优秀的管理者。

## 魔力纽扣

当头棒喝：

学会等待是管理者的基本功。

禅的故事：

守株待兔的那个笨蛋经常被大家顺手拈来当作攻击对手的重磅炸弹。但人的一生中总有许多等待的过程，我们又该如何面对呢？

有个年轻人非常急躁，做什么事都按耐不下心来。有一次，他与情人约会，由于他来得早，而性子又急，就坐在一颗大树下坐立不安。

这时候，一位白眉垂肩的老禅师来到他身边，飘飘然颇有些仙风道骨。禅师拿出一枚纽扣对年轻人说：“你要是不想等待，只消将纽扣向右一转，你就能跳过时间，要多远有多远”。

年轻人想我该不会真遇到罗汉大仙了吧？他试着讲纽扣一转，情人出现了，正向他顿送秋波。他心里想要是现在能进行婚礼，那就更好了。他又转了一下：隆重的婚礼，丰盛的酒席，他和情人并肩而坐，周围管乐齐鸣，悠扬醉人。他抬起头，盯着妻子的双眸，又想现在要是只有我俩该有多好。他悄悄的转动了一下纽扣：立时夜阑人静……

他飞速地转动纽扣，他有了儿子，后来又有了孙子，转眼间已是儿孙满堂。然后又四处为官，到处受人吹拍，年轻人真是喜上心

来！

纽扣转到最后，年轻人已是老态龙钟，衰卧病榻，几个不孝子把家产挥霍一空，还狠心地把他扔到荒郊野外。又饿又累的老人终于仰面跌倒，被乌鸦老鼠咬成一堆破烂……

年轻人看得头皮发麻，心底直冒冷汗。“怎么样？”老禅师问：“年轻人，你还想不想让时间再快些？”“我都死了，还快个啥呢！”年轻人象泄了气的皮球。

正当他万念俱灰的时候，禅师收回了纽扣，于是年轻人又回到了那棵生机勃勃的树下，继续等待着他可爱的情人。这个时候，年轻人觉得淋浴在和暖的阳光下，听着鸟鸣，看着草际间蝶在飞舞，等着自己的情人，是多么幸福的一件事啊！

一场虚惊使这个急躁的年轻人明白了：一味追求结果，忽视过程的人，怎么会领略到等待的那种复杂、彷徨、甜美的滋味呢？

禅说管理：

黄羊在速度上比狼要快，狼为了围歼这些身高腿长跑得贼快的家伙，使用了超强的“等待”之术，时机不到绝不仓卒出手，宁肯一天到晚趴在草丛里面等。等猎物吃得脑满肠肥、跑都跑不动的时候，狼还是不出击，一定要等到猎物们尿急想方便的时候，它们才穷凶极恶扑上来追杀——这招可真是损到家了，就算不被狼群追上咬死也会被尿活活憋死！如此恶毒有效的方法也许只有狼能想到！

万事具备，只欠东风。但东风并不是每天都会来的，也不会事先与你预约的。在东风来临之前，你能做的就只能象狼那样稍安勿躁、耐心等待。

但是，等待并不是一件容易的事情，急功近利者不会等待，往往慌不择路，落得一败涂地；狭隘自私者不善等待，常常锱铢必较，因而失去了许多机遇。

甚至，等待是一个让人心酸而苦涩的过程：它既不同于理想那样绚丽多姿，令人意气风发，也不同于结果那样大局已定，让人无所牵挂。

在等待的过程中，时间就像锐利的针尖，一点一点刺激你鲜红而跳动的心，那剧烈而真实的疼痛让人难以忍受。如果没有毅力控制，你会大声呼唤，呼唤着等待的对象立刻出现在面前；你会低声哀求，愿意付出一切来交换时间的快进。

不过，等待也赋予了人生别样的魅力。在等待中，我们体味艰辛，咀嚼痛苦，感受无奈，沐浴忧伤……正是这漫长的等待积累了我们的人生底蕴，丰富了我们的人生内涵，也让我在这等待中把这世界以及自己看得清清楚楚、明明白白、真真切切。

经过了漫长的等待，我们会倍加珍惜等待而来的结果，会更加珍爱生活，感恩生活。学会等待，实际上是学会珍惜自己，珍惜生命对我们的馈赠！

要想获得成功，就必须学会如何等待。等待需要冷静的头脑，坚定的目标，宽广的胸怀。需要以一种淡泊的心境去面对生命的得失和所谓的事业上的成败

等待是痛苦的，能够等待是幸福的，学会等待则是聪明的！

## 遇佛杀佛

当头棒喝：

管理者没有胆识怎么能行？

禅的故事：

隐峰和尚是马祖老禅师的得意弟子，关于他的灵异传说很多。他有一次赶路时，正好遇到两个军队在厮杀，过是肯定过不去了。只见隐峰将锡杖向天上一扔，跟着就飞起来了。双方几十万人马激战正酣，看见有和尚在上空中飞，就全部停下来了，看隐峰和尚在空中飞行。

马祖为了测试爱徒修行的深浅，老禅师决定找个机会试试他。

一日，老禅师看到隐峰推着板车，要从一条狭窄的小路上经过，就故意跑过去躺在路中间假装睡大觉，伸腿挡住去路。

“师父，你老人家快起来，要不然车压到你的腿了。”

马祖爱理不理的答道：“已经伸出去脚不能收回来。”

隐峰一听，立即接口道：“已经前进的车不能再后退。”

于是隐峰推车从老禅师的腿上碾了过去。

马祖大叫一声，腿上已经鲜血淋漓。气愤的马祖一瘸一拐的找来一把斧头，来到法堂，敲钟召集所有僧众，大喝道：“哪个小子刚才碾伤了老僧双脚？你给我出来！”

僧人们个个都吓傻了，今天看来要血溅佛堂了。阿弥陀佛！

只有隐峰和尚毫无惧色，大踏步走上前去，把头放在马祖抡起的斧头下面。

马祖哈哈大笑，把斧头扔在地上，高兴的说：“孺子可教！”

马祖横插一腿挡路，实际上是在问隐峰如何克服学禅路上的各种障碍。隐峰推车碾过，是表示自己要绝不后退，遇佛杀佛，遇祖杀祖。马祖又手执利斧进一步考验他，隐峰又以我不入地狱谁入地狱的大无畏精神坦然面对。看到爱徒如此精进，难怪老和尚哈哈大笑！

### 禅说管理：

佛祖是佛教里面的偶像，其地位应该犹如西方人的上帝与阿拉伯人的真主，是神圣不可侵犯的。但禅师们一心向佛的同时，又奉行“遇魔杀魔，遇佛杀佛”的参禅原则。

不管是佛还是祖，只要阻挡了自己精进的脚步，都应该毫不胆怯、毫不留情地杀掉。

管理者在管理理念遇管理行为上，也应该学学隐峰和尚：坚持自己正确的认识，不迷信任何权威。

一位哲学教授问学生：“你信上帝吗？”该生回答：“相信。”教授马上逼问：“你见过上帝吗？听过他的声音吗？难道你摸过上帝？”

该生也不是省油的灯，他问周围的同学说：“我们谁听过教授的脑子，谁摸过、尝过，或闻过老师的脑子？”同学们都摇头。该生说：“那么看来教师是没有脑子的哟！”周围同学哄然大笑。

中国的孩子所接受的大多是“听话”与“虚心”的教育，所以，很多孩子就习惯于“听老师”与“书上说”，以及对老师、对权威甚至权力的迷信。教育中的这一弊病，直接导致了很多孩子缺乏属于个人的独立思想，创新思维的匮乏，最终导致了日后的平

庸。

只有将独立思考、敢于挑战权威变成为我们思维的常态，管理者也才可能有更多的机遇与发展。

小泽征尔是世界著名的交响乐指挥家。在一次世界指挥家大赛中，他发现了乐谱有问题，但评委会的权威人士坚持说乐谱绝对没有问题。面对一大批音乐界的大师，小泽征尔斩钉截铁地说：“不！一定是乐谱错了！”话音刚落，评委们立即报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。

由挑战权威还可引申出另外一个话题，就是胆识。

胆识是胆量与见识的合称，二者的关系是相辅相成的。一个优秀的管理者，他的胆量与见识应该好比等边三角形的两条边，应该平衡发展，不可偏废。这二者是成功管理者的哼哼二将，缺一不可。

胆量大于见识，会因为轻举妄动而导致失败；胆量小于见识，会因为保守而贻误战机。以故事中的例子来说，隐峰既有胆量：敢于驱车压断马祖的腿；又具见识：知道马祖考验他的良苦用心。

管理者在经营中总会面临很多机遇，但机遇是有代价的。有没有勇气迈出第一步，往往是人生的分水岭；而能否选择正确的时机于发展方向，则是成功与失败的分界线。

胆识应该是管理者的灵魂，是构成行动的生命，没有了胆识，一切宏伟蓝图也就无法付诸于实。

有了胆识，管理者就可以冷静而机智分析问题，能够用平和的心态、宽广的视野和全新的思维方式来解决问题。并能在短时间里

作出果断的选择。

有了胆识，管理者就有了主心骨，不会人云亦云、不会手足无措，而是敢于挑战自己，敢于向自己开刀，敢于创造新的奇迹——这正是逢佛杀佛，逢祖杀祖的真谛。

## 吃亏是福

当头棒喝：

吃亏是福，管理者学会吃小亏赚大钱。

禅的故事：

白隐是日本禅宗里的著名高僧，培育他的老师正受禅师，两人的师徒之情极深。在白隐要出外云游时，老师给他的临别赠言是：“聚离都为友，如影随身行。”

这是正受对白隐的临别依依，但它不是世俗的依恋，而是将其升华为伟大的心愿，期望白隐领会存于俩人心中的不只是人间温情，更重要的是由智慧而来的真情与佛的慈悲。

白隐并没有辜负正受的期望，下面这则脍炙人口的故事正足以说明白隐已尽得正受的衣钵真传。

白隐禅师本以生活纯洁的圣者闻名，不料有一日却被指为使附近的一个女孩受孕，女孩的父母怒不可遏的去找白隐理论，因为这个美丽的女儿在父母逼问下指称孩子的父亲是白隐。

白隐默默地听着那对愤怒的父母的交相指责，最后只说了一句话：“就是这样吗？”

孩子生下来之后，当然交给“父亲”白隐，此时大师的名誉扫地，恶名远播，但他并不介意，只是非常细心地照顾孩子，婴儿所需的奶水及一切用品，都由他向邻居乞求而来。

事隔一年之后，孩子的这个未婚妈妈终于忍不住良心的苛责：向父母吐露了实情，孩子的亲生父亲其实是在鱼市工作的一名青年。

她的父母立即将她带到白隐那儿，向禅师道歉，请他原谅，并且将孩子领回。白隐并不说话，只在交回孩子的时候轻声说道：“就是这样吗？”

面对巨大的委屈、众人误解的不公的待遇，白隐禅师却能吃下这天大的亏，只一句“就是这样吗？”轻轻打发了。

不过，从另一个角度看，白隐禅师吃亏却是件好事情，不仅事后给他带来了更高的声望，而且这件事情还屡见与史书。虽然白隐肯吃亏的目的肯定不是沽名钓誉，但能证明中国的那句老话：吃亏是福！

禅说管理：

郑板桥有个远亲叫郑煊，有一次郑煊做木材生意，货运到外地，货价狂跌，眼看就血本无归。这时，郑板桥便送给郑煊一幅勉词。

谁知没过几天，木材的价格突然昂起，郑煊意外发了财。他认真思考着郑板桥给他的题词，并从中体会出人生哲理，并题词作为家训，刻在墙壁上以示后人。

这副勉联题头写的是：吃亏是福，其内容写的是：满者损之

机，亏者盈之渐。损于己则利於彼，外得人情之平，内得我心之安，继平且安。福即是矣。

吃亏意味着舍弃与牺牲，但正因为如此也不失为一种胸怀、一种品质、一种风度。暂时的吃亏相当于在诚信方面的投资，将来一定有良好的回报。

西方也有谚语：用争夺的方法，你永远得不到满足；但用让步的办法，你可以得到比期盼的更多。

话虽如此，但能够主动吃亏的人实在太少，这不仅因为人性的弱点，很难拒绝眼前的实利，更是因为大多数人缺乏高瞻远瞩的战略眼光，不能舍眼前小利而争取长远大利。

在前几年，中国有这样一种经济现象：就是一个新兴的行业一旦做火了以后，紧接着就会分支发岔，之后第一个企业很快就会销声匿迹。

比如说口服液，做火了以后，紧接着就会出现很多很多同样的口服液，为什么呢？原来后来做这些口服液的人都是从原来的公司冒出来的。因为第一个老板吃不得亏，挣钱了却不愿意让伙伴们分享。

伙伴们心里不平衡了，干脆就仿照老板来做。因为他们对技术、市场、管理都轻车熟路了，所以往往容易成功。然后，后来派生的同样的企业，会将大家一起慢慢拖垮、拖死。

与此相反，正泰集团的南存辉先后进行过四次大规模的股权分流，他从最初持有全部的股权，到后来只持有百分之二十八，表明上看南存辉吃了亏，将钱送到别人的口袋里去。其实不然，因为蛋糕做大了，自己的相对收益虽然少了，但是绝对收益却大大地提高

了。

所以说啊，吃亏是福，因为人都有趋利的本性，你吃点亏，让别人得利，就能最大限度调动别人的积极性，使你的事业兴旺发达。

只有不怕吃亏的人，才会在一种平和自由的心境中感受到人生的幸福。

## 幡动与心动

当头棒喝：

管理者要主动感知外面的世界。

禅的故事：

慧能大师幼时家境贫寒，三岁丧父。长大后，靠卖柴狩猎奉养母亲。后因听人诵读《金刚经》有悟，决心学佛出家，由此诞生了中国历史上最伟大的禅师。

慧能创立禅宗是佛教史上的空前大改革，标志着佛教中国化的完成。王维、柳宗元、刘禹锡等文学大家都先后为慧能撰写过长篇碑文，记述他的事迹。

公元676年，慧能大师决定出山弘法。他不知道在接下来的年月里，他传播的禅理将会给整个世界带来这么巨大的震撼，他只知道他是一名禅师，有责任将自己证悟的大道传给愚昧偏执的世人。

大师最先去了法性寺。在那里，他看到两个和尚在飘动着法幡（佛教里一种写着佛号的小旗子）的旗杆下面争论不休。

一个和尚大声叫道：“明明就是旗子在动吗！这还有什么好争论的？”

另一个和尚反驳说：“没有风，旗子怎么会动？明明就是风在动吗！”

两个人争论不休，谁也不服谁，周围很快聚了一堆看热闹的人，大家都议论纷纷、莫衷一是。

大师摇头叹了口气，走上前去对人们说道：“既不是风动，也不是旗子动，而是你们大家的心动啊！”

有人说笑着把这事报告给了住持方丈。方丈听罢大吃一惊，急忙率领众弟子前来拜见慧能大师，顶礼膜拜道：“阿弥陀佛！望大师能长住此地，指点弟子们迷津。”

于是慧能大师就在此设坛讲经说法，不久禅宗的思想就传遍了大江南北，今日更是风靡了世界。

从这则公案可以看出禅师们对心外事物的观点，完全是返求自心，而不是滞留在事物的表象上面。现象的存在是片面的，其所以有分别，完全因为自身的起心动念，心静则万物莫不自得，心动则万象差别自现。

禅说管理：

是风吹旗子动？是旗子自己动？还是观察者的心动呢？

不管是风吹旗子动，还是风吹草动，都是一个客观的现象，但如果我们闭上眼睛什么都看不见，那在我们大脑中根本就无所谓风啊草啊的。之所以会产生这个画面，是因为外界的风和旗子在我们大脑中产生了投影，在这个反映的过程中不就是我们的“心”在动

吗？只有“心”动了，风和旗子才会动起来，难道不是这个样子吗？

这个命题引申到管理学当中来，风就算企业经营的外部环境，旗子就是企业自身，心就是管理者的心态。风是瞬息万变、捉摸不到的东西，我们企业的外部环境也是一天一个样子，不可能一成不变。

所以，管理者一定要时时刻刻转动那颗“心”，随时随地观测“风”的动向，以保证自己的“旗子”始终迎风飘扬。

管理者的心动是是一项技巧，一门学问，也是一种艺术。这门学问的关键是参透这么一个道理：风动、旗子动并不重要，对既成的事实没有可做的事情；问题的关键在于你怎么调动你的心思，来分析研究风和旗子后面隐藏的信息，见微知著，进而决定下一步的行动——这才是你一个管理者最重要的事情。

有记者采访比尔·盖茨问：比尔先生，为什么您能成为世界首富？比尔回答：我之所以能成为世界首富，有三大秘诀，第一就是带着望远镜看世界。

“带着望远镜看世界”是什么意思呢？就是他的心在关注世界，关注风向。知道了风向，才能使自己的企业顺风而发展，不知道的话，就可能被风吹得七零八落。

顺风而作，就是顺水行舟。李白能“千里江陵一日还”，那就是因为顺水行舟。而苏东坡坐船回老家，走得和李太白是同一条路，却整整花了三个月。差别这么大的原因就是——一个顺水，一个逆水。

现代社会的变化是一日千里的，但高速变化带来的是高度不确

定性，管理者只有首先知道外部环境的变化，才能迅速制定新的战略，构建核心竞争力，以适应瞬息万变的市场变化。

毛主席说过：什么山上唱什么歌。国父孙中山也说过：世界潮流，浩浩荡荡，顺之则昌，逆之则亡。从某种意义上来说，两位伟人是在诠释惠能大师“风动幡动”之说：管理者要主动感知外面的世界，关注环境的变化。

## 第二章精诚所至，金石为开（下）

### 放下，放下

当头棒喝：

管理者要具有放下一切的勇气与决心。

禅的故事：

《史记》中说：“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往。”两千多年后，乾隆皇帝下江南，看见运河上船来船往，人声鼎沸。感慨地问：来来往往这么多船，他们都在忙什么？和珅伶牙利齿答道：“在奴才看来，这穿梭不息的运河里，无非只有两条船，一条是名，一条是利。”

对于常人抓抢还惟恐不及的名利，佛陀却劝人“放下”。

佛陀住世时，有一位名叫黑指的婆罗门来到佛前，运用神通拿了两个三人多高的花瓶，前来献佛。

佛对婆罗门说：“放下！”

婆罗门把他左手拿的那个花瓶放下。

佛陀又说：“放下！”

婆罗门又把他右手拿的那个花瓶放下。

然而，佛陀还是对他说：“放下！”

这时黑指婆罗门说：“我已经两手空空，没有什么可以再放下了，请问现在你要我放下什么？”

佛陀说：“我并没有叫你放下你的花瓶，我要你放下的是你的六根、六尘和六识。当你把这些统统放下，再没有什么了，你将从生死桎梏中解脱出来。”

黑指婆罗门这才了解佛陀放下的道理。

人有了功名，就对功名放不下；有了金钱，就对金钱放不下；有了爱情，就对爱情放不下；有了事业，就对事业放不下。

功名利禄在人心上的压力，岂止是黑指婆罗门手上的花瓶？这些东西可以说是人生辛苦的源泉。听一听佛陀的开示“放下”，不失为一条幸福解脱之道！

禅说管理：

有一个富翁去寻找快乐，可是走过了千山万水，也未能寻找到快乐，他看见一背着柴草农夫很快乐，富翁就请教：“我是个令人羡慕的富翁，但为何没有快乐呢？”。

农夫放下沉甸甸的柴草，舒心地揩着汗水：“快乐也很简单，放下就是快乐呀！”富翁顿时开悟；自己背负那么重的珠宝，老怕别人抢，总怕别人暗害，整日忧心忡忡，快乐从何而来？于是富翁将珠宝、钱财接济穷人，专做善事，慈悲为怀，这样滋润了他的心灵，他也尝到了快乐的味道。

放下即空，空则是生活大智慧。空能扫除心中的积郁，放下既有的成见，摆脱欲望的牵扯，能发出清澈的智慧之光；空能使人有生活的空间，有性灵的自由，有醒觉的事实；空使人得到喜悦，得到知足，得到圆满。所以有“万般神通皆小术，惟有空空是大道”一说。

放下可不是让管理者四脚朝天什么事儿都不干，更不是让管理者自我“下放”去风花雪月，去玩物丧志。

放下是指放下你的心来，安心做事；放下你的成见、偏见、来，比较客观的接受外界的资讯。这个放下是你的“内省”功夫，就像你的吃喝拉撒睡一样，别人是无法替代你进行的，所以一定要切切实实自己去解决。

放下还指放下管理者的部分责任，让下一级员工去承担；放下那些碎石沙子水一样的事情来，让员工去办理，管理者只负责处理一些最重大的决策问题就可以啦。凡事亲历亲为，诸葛亮尚且都会被累得吐血而死呢，何况是一般人呢？

如果管理者成天被名缰利索缠身，成天陷入你争我夺的境地，成天心事重重，阴霾不开，成天小肚鸡肠，无法开豁，既得不到快乐，又管理不好企业。

苏格拉底被弟子强拖着去逛市场，面对琳琅满目的商品，他的感慨居然是：这些东西我都用不着！如果苏氏放不下这些，还能成为一个伟大的哲人吗？。

因此，“放下就是快乐”是一味开心果，是一味解烦丹，是一道欢喜禅。只要管理者心无挂碍，什么都看得开、放得下，何愁快乐不会天天有呢？

## 鲜花如何保鲜

当头棒喝：

管理者要有反省意识，要做到一日三省。

## 禅的故事：

传说汾阳无德禅师从小天资非凡，对一切文字经常是自然通晓。十四岁时父母相继去世，于是就出家剃度，云游四方，拜访了七十一位名宿鸿儒，到了省念禅师才开大悟。

省念禅师示寂后，无德应西河道俗的邀请，住于汾阳太子院，广说宗要，接化学人，足不出户达三十年之久。

有一位虔诚的佛教信徒，每天都从自家的花园里采撷鲜花到寺院供佛。一次当她正送花到佛殿时，碰巧遇到无德禅师从法堂出来，无德禅师说：“你每天都这么虔诚的以香花供佛，依经典的记载，常以香花供佛者，来世的相貌肯定非常美丽。”

信徒非常欢喜地回答道：“这是应该的，我每次来寺礼佛时，自觉心灵就像洗涤过似的清凉，但回到家中，心就烦乱了，作为一个家庭主妇，如何在繁嚣的尘市中保持一颗清净纯洁的心呢？”

无德禅师反问道：“你以鲜花献佛，相信你对花草总有一些常识，我现在问你，你如何保持花朵的新鲜呢？”

信徒答道：“保持花朵新鲜的方法，莫过于每天换水，并且于换水时把花梗剪去一截，因花梗的一端在水里容易腐烂，腐烂之后水分不易吸收，就容易凋谢！”

无德禅师道：“保持一颗清净纯洁的心，其道理也是一样，我们生活的环境像瓶里的水，我们就是花，惟有不停地净化我们的身心，变化我们的气质，并且不断地忏悔、检讨，改进陋习、缺点，才能不断吸收到大自然的精华。”

## 禅说管理：

加拿大工学院一名毕业生在建造一座铁桥时，因失误导致铁桥断裂倒塌，学校声誉因此受到损害。学院得知此事后，在倍感痛心之余，用重金将报废的铁桥买下，制成百万枚校耻纪念戒指。

每年该校学生毕业时，校耻纪念戒指与毕业文凭一起发给每个人，以此警示毕业生，在工作中要尊重科学，敬业精业，避免桥毁人亡等事故的再次发生。

是人就会犯错误，就会有迷失方向，认错形势的时候。那么这个时候，一个人能否自我反省，是否善于自我反省就显得尤其重要了。

反省是人生重要的功能，它是一种自我检查的活动，还是一种学习能力，是认识错误、改正错误的前提。对管理者来说，反省的过程，就是学习的过程。有没有自我反省的能力，具不具备自我反省的精神，决定了管理者能不能认识并改正所犯的 error，能不能经营好企业。

就算在平时看似风平浪静的时候，也要时刻反省，因为“千里长堤，溃于蚁穴”，好多危险的因素等它发展大了，再挽救就来不及了。要做到防微杜渐，就得“一日三省其身”，这样才能时时刻刻保持清醒的头脑。

一家工厂的工人行为散漫，习惯把螺帽、螺栓等零件随意抛洒在地。新厂长看见车间一片狼藉，就找来几筒硬币，天女散花似地抛洒出去，然后优哉游哉地踱回办公室。工人们见此情景，都莫名其妙，心想厂长是不是疯了。

第二天，老板才对工人们说：“昨天，我把硬币丢在地上，

就相当于你们平时将零件乱丢在地上，因为零件也是钱啊。如

果说我发疯的话，那么你们发疯已经很久了！”

听了这话，工人们才反省到自己平时的行为，都残酷地低下了头。从此，车间的地上在也没有洒落的零件。

人生最大的敌人是自己，只要能战胜自己的缺点，就能够战胜整个世界；人生最好的朋友也是自己。只要懂得发现自己的潜质，才能提高自己的才能。如何认识自己，就需要运用禅的智慧，反观内心，反省己身，则必定有效。

这其实还是“态度决定一切”的问题，成功人士之所以成功的关键就在于“态度”，他们能够勇于承担责任，然后知耻而后勇，不断改进。再失败，再反省，再改进，如此循环反复，就是在事业的台阶上一步步前进，最终取得成功。

一代名主唐太宗曾说：“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以见兴替；以人为镜，可以知得失。”同时，中国文化中有“镜考”一说，意思是以前人的得失考校自己的行为。可见镜子在中国文化思想中，具有修身反省的意义。

人们每天都要照上好几次镜子吧，可是在照镜子的同时反省自己行为表现的又有几个人呢？如果管理者能利用照镜子的机会，利用照镜子的时间来常常反省自己，那一定是一个优秀的管理者。

## 如人饮水，冷暖自知

当头棒喝：

管理者要能知晓人心，会洞察人性。

禅的故事：

老子在《道德经》里慨叹说：“道可道，非常道。”意思是说：道可以用语言说出来，但不是通常意义上的道。但是禅宗则认为道如果说出来，那就不是道了。

有一位学僧向慈受禅师请教“道”的真谛，跟禅师进行了下面的对话：

“禅师，禅者悟道时，能把所悟之道的境界感受之类东西表达出来吗？”

“既然是悟出来的道，就好比虚空中捉出来的风，是说不出来其中的奥妙的。”

“禅师能形象的说明一下悟道又说不出来的情形到底是什么样子吗？”

“就像哑巴吃蜜一样。”

“禅者没有悟道的时候，善于言词，讲得头头是道，他说的话算不算禅语呢？”

“既然还没悟道，怎么能算禅语，不过是鹦鹉学舌罢了。”

“哑巴吃蜜跟鹦鹉学舌到底有什么不同呢？”

“哑巴吃蜜是知，如人饮水，冷暖自知；鹦鹉学舌是不知，如小儿学话，不解其意。”

谈话及此，聪明的学僧突然发问道：“照这么说，那禅师现在知还是不知呢？”

慈受哈哈大笑道：“我现在犹如哑巴吃黄连，有苦说不出；又好像鹦鹉学舌，讲得非常像。你倒是说说，我究竟是知呢，还是不

知呢？”

学僧言下拜服，连连道谢说：“多谢禅师指点迷津，弟子感激不尽！”

禅宗的“第一义”是道不得的，只能靠你自己去悟。若是我向你讲，那就是“第二义”了！

禅说管理：

如果把员工理解成水，管理者了解水性多少呢？

水有许多特性，比如水往低处流，水性善变，水到了冰点就会结冰……这些特性本来就存在，而且会一直存在下去。

人性，是中国人千百年来一直所关注的。儒家、道家与佛家，乃至诸子百家，无不是在强调一个“人”字。

管理工作就是人的工作，所以，要达到良好的管理秩序，管理者要像禅宗宣扬的那样，洞悉人的一切本性。

人性有这么一些共同的特点：人性喜欢获得，不喜欢付出；人性喜欢自我表现，不喜欢被别人说服；人性喜欢被关心，被爱，被尊重；人性喜欢被赞美、认同、不喜欢被反对；人性天生就有好奇心；人性喜欢享受，不喜欢吃苦；人性安全感，不喜欢被骗；人性喜欢善良，讨厌恶毒。

如果将管理工作理解成治水的工作，那么管理者就要好好学学前辈大禹，千万别学他那不动脑子硬来的父亲。

当初天下发大水了，大禹的父亲鲧偷了天帝的宝物——息壤，一种能够不断生长的神奇的土地——来硬堵。结果堵了东头顾不上

西头，天下混水还是到处流。天帝一怒之下就砍了他的猪头。

大禹吸取了他老子“堵”掉脑袋的教训，开始研究水性，终于悟出了堵水不如导水，疏通渠道让它自然的流向大海，结果疏导之下，竟然大获成功。

同样，管理者要学会根据人性的特点来确定管理思路与管理方法。

人性有积极的因素，如自尊；也有消极的因素，如享受。人性化就是对人性特质的再培育、激发和利用，充分发挥人性的积极作用，剔除人性的消极作用，就是应用人性哲学思想教育员工学会做人，做一个积极的人。人性化管理就是“把人当人看”，管理者对员工的人性表示出极大的尊重。

一把坚实的大锁挂在大门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，还是无法将它撬开。钥匙来了，他瘦小的身子钻进锁孔，只轻轻一转，大锁就“啪”地一声打开了铁杆奇怪地问：“为什麼我费了那麽大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢？”钥匙说：因为我最了解他的心。

管理者就应该是一把万能钥匙，能了解每一个员工的心，这样就能凝聚团队人心，提高组织效率，节约管理成本。有句现代诗写道：“一把钥匙打不开一把锁，是你的错还是我的错”，如果这样的话，那肯定是钥匙的错！

做企业做管理，都是做的一种心情，做的是一种智慧，做的是一门学问。说到底还是那句老话——“如人饮水，冷暖自知”。

## 老僧的定力

当头棒喝：

面对各种各样的诱惑，管理者应该有足够的定力来抵制。

禅的故事：

禅宗和净土宗是佛教两大支，两者的根本主张背道而驰。禅宗主张顿悟自力成佛，而净土宗则主张通过宗教仪式他力成佛。两宗一直没停止相互的攻击。

但在禅宗和净土宗里面都有下面这么一个有趣的小故事。

有一位无果禅师深居幽谷一心参禅，二十余年来都由一对母女护法供养。由于一直未能明心见性，就想出山寻师访道。

护法的母女要求禅师能多留几日，要做一件衲衣送给禅师。母女二人回家后，马上着手剪裁缝制，缝一针念一句弥陀圣号。做毕，再包了四锭马蹄银，送给无果禅师做路费。

禅师接受了母女二人的好意，准备明日动身下山，

是夜无果仍坐禅养息。半夜时分，有一青衣童子，手执一旗，后随数人鼓吹而来，扛一朵很大的莲花，抬到禅师面前。童子说：请禅师上莲华台！

禅师心中暗想：我修禅定功夫，未修净土法门，就算修净土法门的行者，此境亦不可得，恐是魔境。

无果禅师就不理他，童子又再三的劝请，说勿错过，无果禅师就随手拿了一把引磬，插在莲花台上。不久，童子和诸乐人，便鼓吹而去。

第二天一早，禅师正要动身时，母女二人手中拿了一把引磬，

问无果禅师道：“这是禅师遗失的东西吗？昨晚家中母马生了死胎，马夫用刀破开，见此引磬，知是禅师之物，特来送回。只是不知为什么会从马腹中生出来呢？”

无果禅师听后，汗流浹背，乃作偈曰：“一袭衲衣一张皮，四锭元宝四个蹄；若非老僧定力深，几与汝家作马儿。”

说后，将衣银还于母女二人，一别而去！

佛教的缘起性空之说，三世因果之理，说起来神奇玄妙，听起来匪夷所思，可能太荒诞太不切实际。但是荒诞滋生真实，绝对的荒诞滋生绝对的真实。

禅说管理：

“耐得住寂寞，禁得住诱惑”，无论是创业初期还是成熟阶段，这句话是对管理者者的最佳的忠告。

每个人都想赚钱，但切不可因贪小利而失大。要知道“世上没有免费的午餐”。

骗子屡屡得手的秘诀无外乎三点：一是博取人的同情心，二是趁人疏忽大意的时候下手，三就是利用人的贪念欲望。对付后一种的绝招就是：天下没有不劳而获的东西，只有经过汗水的东西才最真实。

一只老鼠意外地掉进一个盛得半满的米缸里，这意外使它喜出望外，一通猛吃之后倒头便睡。老鼠就这样在米缸里吃了睡、睡了吃。日子在衣食无忧的休闲中过去了。

老鼠也曾为是否要跳出米缸进行过痛苦的抉择，但终究未能摆

脱白花花大米的诱惑。直到有一天米缸见了底，老鼠面对米缸现在的高度，想跳出去也无能为力了。

人有时候与这老鼠一样，会面对诱惑的考验。我们身边太多的诱惑就象妖精一样，时时引诱我们，让我们慢慢淡忘、放弃自己的人生理想。

小孩子会受到糖果的诱惑，学生会受到游戏的诱惑，官员会受到贿赂的诱惑，减肥者会受到食物的诱惑，而每个成年人都会受到风花雪月、锦衣玉食、美女艳妇、黄金美元、名誉地位的诱惑。

管理者如果没有无果禅师那样深厚的定力，早晚会被这些诱惑所俘虏，从而死无葬身之地。

定力是一个人意志的忍耐程度，它是和勇气恰为互补的意志元素。管理者的定力越高，就越能遇事不慌、临危不乱，就能从容面对花花世界的种种诱惑。

管理者是否定力十足呢？可以参照这些提问，“否”越多就说明你定力越高。

“下不为例”是你的口头禅吗？你经常做出令自己后悔的事吗？你总是提前花个月的工资吗？你容易被人说服吗？你经常不能完成自己制订的目标吗？你喜欢幻想那些不切实际的事情吗？你经常在早上赖床吗？

希望管理者的回答全部是“NO”，因为坚定的自制力是抵御引诱最有力的武器，它使管理者从软弱无力的受迷惑状态中解脱出来，恢复控制自我的能力，重新主宰自己的命运。

## 第三章人不能两次踏进同一条河流

### 当头棒喝：

不要害怕等待，等待中有机会。

禅的故事：

赫拉克利特是希腊唯物主义哲学家，生于小亚细亚西部的以弗所，是该城王室的后裔。但是他放弃了贵族特权，专心研读哲学。他提出了朴素的辩证法思想，认为事物在不断变化，所谓“一切皆流，一切皆变”。

他最重要的论断“人不能两次踏进同一条河流”，却被比他大85岁的释迦牟尼提前提出。

佛祖有一次和一个比丘出游，恰好那天特别的热，两人走了一段路之后，就上气不接下气，嗓子眼里像冒烟似的难受。

佛祖吩咐比丘说：“我们刚才不是刚刚渡过一条小河吗？那儿的水清澈甘甜，你去弄些来解渴吧。”比丘就捧着佛祖的金钵去了。

过了一会儿，比丘空着手回来了，禀告佛祖说：“小河那边有一拨贩卖布匹的西域商人，他们的马在那儿撒欢追逐，把整条小河的水都弄脏了。不如我们再走两个时辰的路，到前面的另外一条小溪去吧。”

佛祖皱了皱眉头，回答道：“牛羊不吃身边的草，却要翻山越岭吃山对面的沙子，世界上有这样子的事吗？我们现在渴得要死，为什么还要走两个时辰的路去找水喝呢？你还是再回去一趟，取些

水来解渴吧。”

比丘撅着嘴，心里虽然一万个不愿意，但还是按照佛祖的吩咐回到那条小河那儿。

但是让他大吃一惊的是：才这么一来一回的工夫，原来的那拨人马都不见了，整条小河又恢复了第一次见到时的清澈和平静，好像什么事情都没发生过一样。

没有永远混浊的河水，与其舍近求远地乱碰运气，不如等待一时，机会总会来临。这就是佛祖的智慧。

禅说管理：

也许追求的价值，就在于等待之中。等待不是消沉、气馁、绝望，而是一种直面现实、正视现实、重聚力量寻机突破的表现。

在漫长人生旅途中，总有一段除了等待以外再也没有任何方法可通过的阶段。人不是万能的，总有好多事情自己没能力解决而无可奈何。为了更好地生存和发展，在这个阶段，我们必须等待。

人是需要有积极进取的思想境界，但在实施在这一过程中，等待是无法避免的，关键是我们应该如何看待它，不要以为等待是懦弱，更不要因等待的无奈而退却。

起初的诸葛亮，或扁舟江湖之中，或访僧道山岭之上，或寻友村落之间，或乐琴棋于洞府之内，貌似闲云野鹤，世中神仙，实乃“聊寄傲于琴书兮，以待天时”。

其实，任何美好的结果都是“等”出来地，冰冻三尺，非一日之寒嘛。无论你想成为总统、作家或者是武林高手，都需要有时间的积累吧？

当然，等待白白地消耗时间，而是在别人不知晓的情况下，始终保持积极向上的心态，努力进取，奋发图强。是“十年面壁”、“十年磨一剑”与“十年寒窗”，其最后的结果也自然是“大彻大悟”、是“剑一出鞘，谁与争锋”、是“一举成名天下知”。

在有些人的眼中，等待常常被视为软弱。而实质上，等待是一种理智，是一种美德，是一种成熟，是在经历了暴风骤雨的洗礼后，自然所生的一种涵养。

等待能够磨练人的意志，使人处世沉稳；等待可以使人以坚强的心志和从容的心态面对人生。等待是一种追求的策略，一个追求更大成功的人，往往在关键时刻，不得不忍气吞声地等待。

等待并不是懦弱地躲避，而是有意识地忍耐，为的是有朝一日东山再起。假如不懂得暂时忍耐委屈，很可能因为意外的摩擦而付出更多。如果懂得有效地等待，则可能获得机会，争取更大的发展。只要你能洞悉其间的差别，都会愿意等待的。

所以，无论是身处顺境、逆境，管理者都应该学会在等待中寻求自身更高、更强、更快、更好的发展。

## 狮子搏兔也用全力

当头棒喝：

工作没有大小之分，干什么都要全力以赴。

禅的故事：

佛经里面说：“狮子搏象，用全力；狮子搏兔，也用全力。”真正的有心人做事，不论大小，也都会全力以赴、做到最好！

一位信徒问无德禅师道：“同样一颗心，为什么心量有大小的分别？”禅师并未直接作答，告诉信徒道：“请你将眼睛闭起来，默造一座城垣。”

于是信徒闭目冥思，心中构想了一座城垣，并报告禅师：“城垣造毕。”禅师又说：“请你再闭眼默造一根毫毛。”信徒又照样在心中造了一根毫毛，再度报告禅师：“毫毛造毕。”

禅师问信徒：“当你造城垣时，是用你一个人的心去造？还是借用别人的心共同去造呢？”信徒回答：“只用我一个人的心去造。”

禅师再问：“当你造毫毛时，是用你全部的心去造？还是只用了一部分的心去造？”信徒说：“用全部的心去造。”

于是禅师就对信徒开示道：“你造一座大的城垣，只用一个心；造一根小的毫毛，还是用一个心，可见你的心是能大能小啊！”

禅说管理：

蝴蝶效应是气象学家洛伦兹1963年提出来的。其大意为：一只南美洲亚马孙河流域热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，可能在两周后引起美国德克萨斯引起一场龙卷风。

其原因在于：蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起连锁反映，最终导致其他系统的极大变化。

此效应说明，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差

异。这个发现非同小可，以致当时的科学家都不理解，几家科学杂志也都拒登洛伦兹的文章，认为“违背常理”

蝴蝶效应在管理学中用来说明：一个微小的因素，如果处理不好，会给企业带来非常大的危害。换句话说，就是工作没有大小之分。

西方流传的一首民谣对此作了形象的说明：

丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；

坏了一只蹄铁，折了一匹战马；

折了一匹战马，伤了一位骑士；

伤了一位骑士，输了一场战斗；

输了一场战斗，亡了一个帝国。

马蹄铁上一个钉子是否会丢失，本是初始条件的十分微小的变化，但其最终的效应却是一个帝国存与亡的巨大差别。这就是蝴蝶效应在军事领域中的表现。

如果说这只是民谣的话，那么还有实例：

美国太空3号快到月球了，它却不能登上去而无奈地返回来，为什么？只是因为一节30块钱的小电池坏了，他们这个酝酿很久的航天计划被破坏了，几亿元报废了！

作任何事情就应该严谨认真，有道是“千里长堤，溃于蚁穴”嘛。大家看哪次飞机失事是翅膀和头一齐掉下来的？都是一节油管不通，一个轮胎放不下来才失事的。一个人的死，哪个是全身

完全溃烂死掉的？都是肝坏了，或心脏有毛病，等等一个小器官不正常而死的！

细节的失误带来巨大的恶果的事例真是屡见不鲜，一个明智的管理者一定要防微杜渐，将那些看似微小却有可能造成恶果的因素提前消灭掉。

人一生的境遇，往往由于各种的因素而改变命运，或者是由于一个人，或者是为了一块钱，或者是因为一件事而走出截然不同的人生，甚至一句话、一个念头就使人生有天壤之别。这些因素本身虽然至为细微，但是影响力却非常巨大，好比将一枚小砂石投掷江海中，砂石虽小，却能震动整个江面，泛起阵阵涟漪。一个人或一个念头，会产生种种千差万别的命运。

所以，真正伟大的人绝不轻看小事小物，圣经上就说过，基督既是拯救了人类的主，也是为牛制造轭的木匠呢！

作为管理者，凡事应从大处着眼，小处着手。从大处着眼就是要站得高，看得远，这样才能保证行动不会现大的偏失；小处着手，即确定目标方向后，开始具体操作时，要具备认真仔细的工作作风，扎扎实实地做好每一件细微的事情，对待小事不可轻慢。

工作没有大小之分，要想成事，要想把工作做好，“认真”态度是绝不能少的，思想上要重视，行动上要落实。好高骛远的结果只会是事倍功半，甚至更糟。管理者要记住，在小事上一丝不苟的人，才有资格做大事。

## 和尚挑水分粥记

当头棒喝：

高明的管理者能通过制度来利用人性的自私发展企业。

禅的故事：

韩国首都汉城有一个很有名的承真禅寺，一年到头香烟旺盛，宾客如云。关于这个寺院的由来还有段有趣的故事。

最初的承真寺只有一个和尚，他负责接待供奉等各种事务的处理，忙了一天还要自己去一里外的河边挑水来吃，很是辛苦。于是他很希望再多来几个和尚。

但真正来了两个和尚之后，麻烦也来了，因为大家都不愿意去抬水，结果谁也没吃到水。周围的儿童就编了首今天我们耳熟能详的《和尚吃水歌》：一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃。

三个和尚都嗓子冒烟怒目而视，支撑了两天之后，他们再也忍受不住了，开始坐下来平心静气讨论这件事，并一致决议采用轮值制——每人挑一天水吃。

危机总算暂时被化解了，大家又开始开开心心挑水过日子了。寺院经营的景气引来了众多和尚的注意，结果不到半年禅寺断断续续来了总共七个和尚。大家按照轮值制挑水，倒还和和气气，但没想到在怎么分粥吃的问题上却再次爆发严重的危机。

当时他们七个和尚住在一起，每天分一大桶粥。由于禅寺处于初创阶段，信徒的供奉有限，粥每天都是不够吃的。

怎么办呢？一开始，他们轮流分粥。于是乎每周下来，他们只有一天是饱的，就是自己分粥的那一天。

后来他们开始推选出一个道德高尚的人出来分粥，但权力集中

导致腐败。大家开始挖空心思去讨好他，贿赂他，搞得整个小团体乌烟瘴气。

再后来大家组成三人的分粥委员会及四人的监督委员会，互相攻击扯皮下来，粥吃到嘴里全都凉了。

经验是摸索中出来的。人最后他们想出一个方法：轮流分粥，但分粥的人最后一个吃粥。为了不让自己吃到最少的，每人都尽量分得平均。就算不平均，也只能自认倒霉。从此大家快快乐乐，和和气气，日子越过越好。

你看看，授权经营、董事会监督、经理制这些最现代的管理理念，都被这些和尚最早加以朴素的运用了。以这样“众智成城”的速度积累禅院管理经验，难怪承真寺会成为朝鲜第一流的管理型禅寺。

禅说管理：

人性为什么是自私的呢？

对此，马克思曾一语道破天机：“自然是人类的真正本性”。恩格斯也说过，人是从动物世界进化而来的，这就注定他永远不可能彻底摆脱兽性，而只能是摆脱的多少。

早在人类诞生之初，人就已经把残暴自私的本性显示出来了。周口店猿人就已经懂得用火来把同类的头骨烤着吃，这种生猛烧烤，是何等的自私与凶残？

人性果真无私的话，孔老夫子何必诲人不倦呢？为什么几十年才出现一个雷锋呢？

任何一种社会的人都有种种欲望，即使是共产主义社会中的人也

是人，也有七情六欲。难道共产主义社会的婴儿都是“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的圣贤吗？

既然自私是古已有之，人类存在即存在，那么，我们有理由相信它将永恒地存在。

但人性的自私并非一无是处。

恩格斯曾直言卑劣的贪欲是历史发展的动力，他过：“卑劣的贪欲是文明时代从它存在的第一日起直至今日的动力”

对市场经济影响最大的亚当·斯密也指出：“人们追求自己利益的时候，往往能更有效的促进社会利益。”

现在，经济学家们已经普遍认可，正是人的这种自私心，造就了社会的繁荣昌盛。

自私好比是原子能，既可为人类提供巨大的能源，也潜伏着毁灭地球，埋葬人类的巨大危险。问题的关键是人类的驾驭、控制。

如何引导人性的自私来发展企业乃至整个社会呢？

人类的责任、文明的发展，不在于消灭自私，而在于合理地培育、引导、驾驭自私，从而不断推动社会的前进，不断地完善人类自身。

管理者应该象承真寺的和尚那样，根据人性自私的特点，设计一个“轮流分粥，分者后取”的游戏规则，游戏规则要兼顾公司利益和个人利益，并且将个人利益统一到公司的整体利益里面来。

比如利润这块“蛋糕”，必然是公司分得多，员工分得少。但是，公司分得太多，工人分得太少，那就会挫伤员工的生产积极

性，下一个蛋糕可能变小，那么公司在下一次蛋糕的分配比上次分得少。

相反，如果公司这次分得少些，给员工分得多些，由于刺激了员工的生产积极性，下一次蛋糕会做得更大。这样，员工就比上次分得多，公司也会分得更多。这不正是“双赢”吗？

## 摸屁股

当头棒喝：

经营无定式，管理无定法。

禅的故事：

丹霞禅师年轻时饱读五经四书，他在去京城参加科举考试的途中，遇到一个禅者点化他“选官何如选佛！”，意思是做官怎么能比得上做佛呢？丹霞当下便决定抛弃仕途，学佛修道，并最终成了一代大师。

一次一个女尼来向丹霞禅师问道，她问：“如何才是道的真谛？”丹霞禅师一语不发，用手在女尼屁股上轻轻掐了一下。

女尼脸腾的红了，又惊又怒的骂：“原来你心里还有那个！”“不是我有，是你有！”丹霞冷冷的回答：“道不远人，人自远道。”

一个小和尚碰巧看到这一幕，就到处嚷嚷说：“我们师父原来是个色鬼，居然当众调戏前来求道的小尼姑！”

小和尚这么说也算实事求是，可有老和尚立刻训斥道：“马贵四条腿，人贱一张嘴。你这个小和尚懂什么，一边站着去！”

上晚课的时候，有人把这件事报告了禅师。禅师听罢倒头就拜那个小和尚，连喊：“我佛慈悲，我佛慈悲！”

“哎哟我不是佛祖啊，”小和尚以为丹霞疯了，连忙大叫：“你认错人了！”

“我没认错人啊，我拜的就是佛祖。是佛祖肉眼凡胎，不仅认错别人，也认错自己了。”

小和尚猛然醒悟了：禅师是苦口婆心启发自己开悟啊！以后再也不用肉眼去看事情了。

禅宗在内部师承辈分上是非常讲究的。只有有丹霞禅师这份大智大勇，才会妙用以上拜下的绝招度人开悟，真不愧是一代神僧！

禅说管理：

丹霞禅师为了让小和尚开悟，居然去掐尼姑的屁股，然后跪拜小和尚，说他就是佛祖。正是因为采用了这一系列及其怪异的方法，小和尚才猛然惊醒。

这个禅故事给管理者的启示就是，只要能搞好管理，提高组织效益，管理的方法啊、制度啊这些通通可以改变。而不必拘泥于什么公平性、时效性等管理原则。

阿姆斯特北集团不仅撤销了上下班计时用的打卡钟，并且在公司餐厅没有专人管理钱物，工厂不设专门的品质监管人员，主管与员工拿同样的生产奖金，“出门在外时，生活方式要象在家一样”是不成文的报销规定。

这种随意性很强的管理风格，在我们绝大多数管理者的眼中，

简直是荒唐透顶，不可思议的。但阿姆斯特北从几个人的作坊发展到国际性的知名制造商，就是他们深谙“法无定法”之道，他们认为，如果信任员工，就不必将收银机上锁，不需要打卡钟和大批管理员；如果不信任他们，干脆把他们开除。

同样一个制度，在今天好的，在明天可能就是错的；对张三来说是好的，对李四来说就是错的。成都武侯祠有句明对联：“不审时则宽严皆误，后来治蜀者要深思。”管理者也应该对此深思。

管理的目的就是对人性的特质的再培育、激发和利用，充分发挥人性的积极作用，剔除人性的消极作用。人性有积极的一面，如忠诚、勇敢；也有消极的一面，如叛逆、惰性。管理就是要启发人性的积极方面的特质，消除人性的消极方面的特质。要通过各种途径和方式，让员工对企业忠诚，快乐、高效地工作。

管理之道非常复杂，管理工作千头万绪，可是简单点来看，实际上就是基于一定规则的控制与被控制的游戏。但这个游戏不是单向进行的，管理者和员工的控制与被控制都是互动的双向的，所以，员工的学历、年龄、忠诚度、性别比例等情况发生了变化，管理者的管理方法也必须及时、合适地作相应的调整。这一点，管理者必须明白。

## 看山还是山

当头棒喝：

管理者要追求最高的管理境界。

禅的故事：

中国人与“三”字是有缘的，老子在《道德经》上说：“道生

一，一生二，二生三，三生万物。”古代先贤认为，天有三宝，即日、月、星；在人也有三宝，即精、气、神；数理上有三才，即天、地、人。中国还有传统的三大节日，即春节、中秋节、端午节。与三有关成语就更多了，而且无不具有“分量”，比如三纲五常、三足鼎立、三皇五帝、三人为众等等。

禅宗与“三”也有缘，禅师将参悟的境界分为三个层次，第一境界是“落叶满空山，何处寻行迹？”是指苦苦寻求禅的体而不得的情形。第二境界是“空山无人，水流花开”，是指已经破除法执我执，似悟道而尚未悟道的情形。第三境界是“万古长空，一朝风月”，是指在瞬间得到永恒，无拘无束。

苏东坡则用三首七绝来注明“未参禅前”、“参禅时”与“参禅悟道后”的心得。

未参禅前的境界是：

横看成岭侧成峰，远近高低皆不同；

不识庐山真面目，只缘身在此山中。

参禅时的心得是：

庐山烟雨浙江潮，未到千般恨不消；

及至归来无一事，庐山烟雨浙江潮。

参禅悟道以后的心境则是：

溪声尽是广长舌，山色无非清净身；

夜来八万四千偈，他日如何举似人？

宋代青原惟信禅师说得更直白：“老僧三十年前未参禅时，见山是山，见水是水；及至后来，亲见知识，有个入处，见山不是山，见水不是水；而今得个休歇处，依前见山只是山，见水只是水。”

见山是山，见水是水，是执迷于世俗外物的境界；见山不是山，见水不是水，是对世俗的否定，对佛法的执着；见山只是山，见水只是水，却是他彻底的摆脱了佛法的束缚，否定了对佛法的执着，即否定之否定的境界，这才是真正的解脱，领悟了佛法的真谛。

禅说管理：

王国维在《人间辞话》中曾说过这样几句话，这与青原惟信禅师的三境界之说恰恰有着异曲同工之妙。自古至今凡成大事者，必经三境界。

第一境界：昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。第二境界：衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。第三境界：众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处。

第一境界的一个“独”字道尽了求索者的艰辛，第二境界则是对奋斗者努力的真实写照。而第三境界无疑是对第一和第二境界的否定，你苦苦追求，已有所建树，到头来却发现，真理并不在你所执着的方向上，而就在你的旁边。道理没错，但没有前两个境界的经过，就不能达到第三境界的反璞归真。

由此引申到管理，也可看出管理的三种境界：

第一境界：管理是目的，为管理而管理。将员工当作“小人”赖防范，结果只能是管住了人的身，而管不住人的心。员工弄

虚作假、阳奉阴违成风，企业内部人、财、物等资源没有有效利用，管理效率低，效果差，而且还会将管理者累死，并。

第二境界：为“理”而“管”，因“管”而“理”。将管理当作手段，而不是目的，这样能管住人身，也能部分管住人心，能够做到政令畅通，员工步调一致。但因为“管”这个枷锁，职工还是感觉不自在，只把工作当成一种职责和一个饭碗，并没有投入过多的精力。

第三境界：不“管”而有“理”，这是管理的最高境界，也是全世界企业管理者不断追求的管理目标。这种管理就是将员工当“人”看，充分信任员工，甚至可以不考勤，没有条条框框的要求，只给员工一个总目标。这样的管理模式下人人是管理者，人人用“心”在管理自己，将自我目标与企业目标完全吻合，员工自觉性极高，自律性极强，主人公意识得到了充分发挥和展示。

要达到第三层的管理境界，管理者就应该学会“禅”的管理。“禅”是中国文化的精髓，以佛家感悟人世为核心，但又融合了儒家和道家的思想精华，实质是对人生的哲学感悟。

“禅”的管理在日本、韩国等国家的企业得到了非常高超的应用，比如日本许多高层管理者要定期到寺院进行打禅修行。为什么要去参禅论道呢？做企业跟禅有什么关系呢？

因为现在的管理者是处在一个物欲横流、纷杂错乱的现实社会里面，管理者在诱惑面前，往往会“雾失楼台，月迷津渡”。参禅可以让他们静下心来，认真思索人生的大义，反思己身之过失，以及参悟管理之真谛。

大家知道，一杯浑浊的水只有静下来一会，才能够清浊自现。做企业也是这样，只有管理者静下心来，才能用禅的智慧去洞察企

业的生存之道，用禅的方法去研究企业的战略方向，用禅的精神去思考管理的最佳模式。

管理者自身的人生追求如何，也有三种境界，这是近代著名的弘一大师总结出的“人生三层楼”之说。

第一层楼是物质生活，即把物质生活弄得很好，追求轿车别墅、锦衣玉食、尊荣富贵，抱这样的人生观的人，在世间占大多数。

第二层楼是精神生活：就是专心于某项事业，把全身精力贡献于学问的研究，或寄托于所热爱事业的创作与欣赏，不惜为此发狂发痴。艺术家、科学家就是这种人。

第三层楼是灵魂生活：就是宗教了，宗教徒做人很认真，毅力惊人。他们为探求人生的究竟，而甘愿作苦行僧，甘愿“我不下地狱，谁下地狱？”禅师就是这种人

管理者赚的钱越多，为社会人群创造的价值效益越大，功德就越圆满。贫穷是违背天理的，管理者的天职就是用管理的智慧来创造美好的世界，为众多生活在一、二层楼的人提供物质保障。

但高明的管理者还应该与禅师一起站在人生的最高“楼”才能拥有“禅”的大经营大管理理念，才能逐步将管理提升到禅宗的那种“万古长空，一朝风月”的最高境界。

## 临终考试

当头棒喝：

管理者要心无旁骛地念好自己的管理禅。

## 禅的故事：

菩提达摩就要去世了，他召集弟子们说：“我的寿命快到了。死之前，我想证实一下你们的禅法修为到底如何，请你们将自己所悟到的说给我听听吧。”

大弟子首先站起来说：“我们应该不执着文字，也不舍弃文字，而是应该把文字当作求道的工具。”

菩提达摩遗憾地说：“你只得到了我的皮。”

二弟子见师兄不行，连忙站起来说：“依我所了解的，就像欢喜看到了阿佛国，一见之后便再也见不着了。”

菩提达摩还是摇摇头：“你只得到了我的肉。”

三弟子随后起来说：“地、水、火、风本来是空的，眼、耳、鼻、舌、根也非实有，整个世界无一法可得。”

菩提达摩回答道：“你只得到了我的骨。”

最后轮到最小的弟子，只见他站起身来，向菩提达摩三拜行礼，然后便站着不动了。菩提达摩哈哈大笑，说：“你已得到了我的髓。”

禅宗推崇的境界是一种无差别的境界。然而那种无差别的境界说起来简单，真正做到却是非常难的。首先的一个问题是要超越语言的限制，因为凡是语言可表达的，必定是有差别的。

小弟子不说不动，己身与意合，超越了认识与行为之间的差别，与禅合一了。所以，他便得到了菩提达摩的髓。

禅的关键首先是要超越一切差别，而更关键的是，这种超越不能只停留在认识的层次上。而是要明心见性，那才是禅所追求的最高境界。

### 禅说管理：

禅是什么？禅是中国文化的精髓，以佛家感悟人世的高超智慧为核心，融合了儒家和道家思想的精华，本质就是对所有事物的一种哲学感悟。

禅是管理者心灵最好的过滤器，是一个有着大智慧的方法。禅在众多信息里面，不立文字，除掉庸俗的、没有用的文字，从而直指人心。

我们讨论的是“管理禅”，也就是用禅宗的理念来指导和实践我们的管理工作。

### 什么是“管理”呢？

按照西方人的说法，“管理就是经由他人的努力与合作而把事情完成”，也就是说，管理者需要借助他人的合作来完成工作，并达到企业的目标，这就叫做“管理”。这个定义把管理的方法、目的说得很明确，是一个很不错的定义。如果再加上一个结果——确实是有效地把事情办好了，就可以算得上十全十美了。

### 什么又是“管理禅”呢？

现代企业管理，到目前为止大体可以分为四个层次：

第一个层次“自习”课，是“无意识管理”，即在不理论指导下摸着石头过河，凭自己的感觉、经验进行管理。

第二个层次是“复习”课，上升到了一定的哲学水平，进行比较理性的管理，即在长期的实践中总结出相应的理论，并能够用理论来指导企业的实践。

第三个层次是“数学”课，进行科学的量化的管理，即以精确的数学模型来分析研究市场、生产、销售，并以此模型来指导企业的管理。

第四个层次则是“心理学”课，就是禅的管理，即以禅学的深厚修养进行心的管理，也是管理的最高层次。

具体地说，所谓“管理禅”，是以禅学的方法，使现代企业经营战略，由物本位的经营管理升华到人本位的经营管理，由人本位的经营管理升华到心本位的经营管理。心本位的经营管理就是由外在被动的物本位管理转化为内在自觉的心本位管理。

客观的说，西方的管理莫基于逻辑分析和数理统计的基础上，以其精确、高效、迅速的风格形成了系统管理学派，然而其弊端在于缺乏足够的灵活性，容易陷于僵死。所以最近三十多年来又引进权变管理思路，以不同的管理方法来配合不同的管理情景，对企业进行计划、组织或控制。

不过这两种管理在管理理念上都把人作为与物等同的资本来管理，是对人和人性的严重异化，所以在经历了漫长的几个世纪之后，到目前已经陷入了十面埋伏的空前的危机状态，似乎已经走到了漫漫长路的尽头。

相形之下，倒是韩国、日本的企业家们后发先至，他们充分采用中国唐宋文明创造的禅文化，大胆地将禅宗的智慧应用于管理，形成一种崭新的禅的管理模式，从而在世界舞台上大放异彩。

禅，就是我们的心性，就是用心生活，为什么用心？因为用心才是根，树没有根就会枯死。心就是净土，心就是不来不去；因为我们没有发现它，所以就有来有去；因为没有觉照它，所以它就失踪了，不属于你。

禅的管理就是对人性 and 人心双向互动的自发自觉的管理。它不同于以往任何的管理，不能用现在的管理模式来虚拟它的样子。禅的管理并不是在“改变”上，也不是给员工增加什么东西，而是一种过滤器，将员工人性中一些不好地因素过滤掉，从而提高员工的才干，调动员工的积极性。禅的管理才是对人的本质的管理，而不是异化、扭曲、生硬的管理。

企业家最重要的管理职能是战略决策与精神导向，当好一名企业精神领袖，一家企业的首席企业文化设计师，一名企业圣经的牧师，是任何有抱负的企业家永远追求的目标。

禅的管理好像一个新生的婴儿，它具有我们人类最最本质的人性的东西，虽然柔弱，但只要有抱负的企业家倾尽心力哺育，就一定会成长为希腊神话里力大无比的安泰巨人，雄据大地。

## 小沙弥与云水僧

当头棒喝：

误会难免，管理者要善于与人沟通。

禅的故事：

无相禅师是唐代新罗国(今韩国)圣德王金兴光之第三子，于公元728年来唐，安史之乱时随唐玄宗入蜀，奉玄宗之命规划、督建了大慈寺，建成96院、1万余尊佛像，使大慈寺成为当时蜀中最大

的佛寺。

有一位云水僧听人传说无相禅师禅道高妙，想和其辩论禅法，适逢禅师外出，侍者沙弥出来接待，道：“禅师不在，有事我可以代劳。”

云水僧道：“你年纪太小不行。”

侍者沙弥道：“年龄虽小，智能不小喔！”

云水僧一听，觉得还不错，便用手指比了个小圈圈，向前一指。侍者摊开双手，画了个大圆圈，云水僧伸出一根指头，侍者伸出五根指头。云水僧再伸出三根手指，侍者用手在眼睛上比了一下。

云水僧诚惶诚恐地跪了下来，顶礼三拜，掉头就走。

因为云水僧心里是这么想的：我用手比了个小圈圈，向前一指，是想问他，你胸量有多大？他摊开双手，画了个大圈，说有大海那么大。我又伸出一指问他自身如何？他伸出五指说受持五戒。我再伸出三指问他三界如何？他指指眼睛说三界就在眼里。一个侍者尚且这么高明，不知无相禅师的修行有多深，想想还是走为上策。

后来，无相禅师回来，侍者就报告了上述的经过，道：“报告师父！不知为什么，那位云水僧知道我俗家是卖饼的，他用手比个小圈圈说，你家的饼只这么一点大。我即摊开双手说，有这么大呢！他伸出一指说，一个一文钱吗？我伸出五指说，五文钱才能买一个。他又伸出三指说，三文钱可以吗？我想他太没良心了，便比了眼睛，怪他不识货，不想，他却吓得逃走了！”

无相禅师听后，说道：“一切皆法，一切皆禅！侍者，你会吗？”侍者茫然，不知怎么回答。

### 禅的故事：

如果在一个团队中，管理者与员工的沟通象上面小沙弥与云水僧那样误会重重的话，这个团队里散伙就不远了。

《圣经·旧约》上说，人类的祖先最初讲的是同一种语言，日子过得非常好，决定修建一座可以通天塔。由于人们齐心协力，高高的塔顶不久就冲入云霄。上帝得知此事，又惊又怒，认为人们能建起这样的巨塔，日后还有什么办不成的事情呢？于是，上帝决定让人世间的语言变成好多种，各种语言里面又有各种方言。这么一来，造塔的人言语不通，塔再也无法建造了。

由此预想，如果一个公司能够沟通顺畅。上下合力，所爆发出来的力量是上帝都害怕的。可信的是，误会却经常在人与人之间产生。

误会的产生是有各种原因的，有的是因为耳闻目睹的是假象，有的是因为当事人有瓜田李下之嫌疑，有的则是以小人之心度君子之腹……

原因虽然不同，但误会的后果却是一样的，会给人带来痛苦、烦恼、难堪，会造成人际关系紧张，产生对立情绪，导致人心涣散，会极大地降低管理效率。因此管理者一定要善于与员工与客户沟通。

良好的沟通能力会给管理者创造一个宽松、舒适的人际环境，有时候只需一个眼神，员工就知道自己改去干什么。这样就会大大提高管理水，节约管理成本，进而能最大限度地实现企业的宏伟

蓝图。

要做到沟通顺畅、愉快，管理者应该注意这么几点：

一是多正己，少怨人。“己身不正，虽令不从”，连命令都不听，还谈什么沟通呢？

二是多自省。多想想自己有什么地方没做好，多从对方的角度去想问题，多想想对方的心感受。

三是心态要平等。“领导偏心，部属寒心”，如果管理者对下属有亲有疏，厚此薄彼，就会产生极大的消极因素。获宠者心花怒放、恃宠傲物，其他人则情绪抵触、工作消极。

四是同甘共苦。与员工吃一锅饭、喝一壶水，与员工打成一片，自然容易沟通。

五是多信任，少猜疑。“疑行无成，疑事无功”。信任是用人的基本前提，也是沟通的良好平台，如果管理者与员工互相猜忌，彼此防备，沟通从何处进行呢？

六是多关心员工。管理者如果能时时关心和体察员工的困难，就能俘获人心，员工就惟你马首是瞻，沟通就会收到事半功倍的效果。

## 工作坊就是道场

禅的故事：

管理者要在工作中不断完善自己及员工。

禅说管理：

智慧就是这么一种奇怪的东西，它在原产地经常营养不良，但经过移植之后往往就会焕发出巨大的生机活力。人类历史上的无数案例都无一例外的倾向于证明这个奇怪的定理，比如禅宗本身的故事。

中国禅宗的智慧是从佛教传下来的，而佛教又是从古印度传过来的。可以说禅宗发源地是遥远的印度。

佛教大约在东汉明帝时候传入中国，然后开始缓慢的发展，与中国传统的儒家、道家思想融合淬炼。

禅宗公认的始祖——达摩祖师南北朝时期来到中国，开始传道，经历慧可、僧粲、道信、弘忍，直到六祖慧能下山弘法，禅宗才开始发扬光大，并成为国家承认的宗教。

慧能死后禅宗演变为五宗：青原行思、南岳怀让、菏泽神会、永嘉玄觉、南阳慧忠。其中以南岳怀让—马祖道一和青原行思—石头希迁最盛，数传后演变为沩仰、临济、云门、曹洞、法眼五宗——这些就是我们今天常见的禅宗派系的大概由来。

禅宗最大的宗旨就是“教外别传，不立文字；直指人心，见性成佛”。禅宗大师们认为吃喝拉撒无非修行，砍柴烧水都可成佛——这些革命性的思想一直影响至今。

如果你现在在公司里面埋头上班，别忘了，你也在修行。

禅说管理：

研究一种文化、哲学首先要抓住它的精神实质。

中国禅文化的精神实质是注重内在的充实和外在的起用，也就是所谓的理论与实践相结合。外在能否起用、起用的大小如何，就

在于内在是否充实、充实的大小如何。

聪明的日本人活学活用了中国的禅文化，把禅文化的精神充分的融入到他们自己的文化之中。实业家铃木正三在日本战国时提出了一个响亮的口号：工作坊就是道场！

“工作坊就是道场”的含义很多，包括职业道德、敬业精神等。管理者面对沉重的工作、复杂的市场，只要一颗禅心（信心、爱心、诚心）就足以担当。

如果所有的管理者及员工有了这样的工作理念，那么商业活动中就会少很多丑陋的现象，比如消极怠工、假冒伪劣商品、没有诚信等等。

禅不是空洞无物的，而是落实在现实生活中的每一件事情上。将禅的精神、禅的智慧普遍地融入生活、工作当中，在生活、工作中体现禅的意境、禅的精神、禅的风采。

“工作坊就是道场”就是提倡人们在工作中锻炼自己的能力，磨练自己的心性，改造自己的世界观，并通过工作使自己的思想境界得到升华。

在工作中运用禅的方法，有助于解除人们在生活中的各种困惑、烦恼和心理障碍，使人们的精神生活更充实，物质生活更高雅，道德生活更圆满，感情生活更纯洁，人际关系更和谐，社会生活更祥和，从而使我们趋向智慧的人生，圆满的人生。

古代禅师们实际上是这方面的先行者，他们多是在着衣吃饭，担柴运水等日常生活、动用作为中参禅。六祖以一舂米行者开悟得法，百丈怀海坚持“一日不作一日不食”，香严智闲之锄地以瓦砾击竹而开悟，龙潭崇信之煎饼求道，隐峰禅师之推车度众，南泉普

愿之牧牛采樵……禅师们都是在生活中参禅成功，实现了自我升华。

身体在做什么，心也就在做什么。管理者在工作的时候，候要清清楚楚的知道己在干些什么。以禅的那种平静、轻松的心态去做事情，这才是最有效率工作。在开会、签文件、处理事务乃至上厕所时，都要以平常心做平常事，这就是将公司当作了修道场。

修行并不限于深山古洞或寺院道场，只要管理者用禅的心态去经营公司，就有一分的智慧，就有一分的成绩，就有一分的功德！

## 智慧偷不去

当头棒喝：

偷不去、买不来、拆不开、带不走、流不掉的是企业的核心竞争力。

禅的故事：

犹太人有个古老的传统：假如父亲和老师同时被绑架，但家里只有赎出一个人的钱，他们会毫不犹豫的选择老师。

这样的选择体现出了犹太人至高无上的大智慧：国家可以被灭，城市可以被毁，财产可以被剥夺，惟有智慧偷不走。

有个小偷晚上钻进一座寺院，想偷东西，但翻箱倒柜的都找不到值钱的东西。

不得已，正准备离去时，睡在床上的无相禅师开口叫道：“喂！你这个朋友，既然要走，请顺便为我把门关好！”

小偷先是一愣，随即就说：“原来你是这么懒惰，连门都要别人关，难怪你寺里一点值钱的东西都没有。”

无相禅师说：“你这位朋友太过份了，难道要我老人家每天辛辛苦苦，赚钱买东西给你偷吗？”

小偷气坏了，说：“我看你也就这穷命，谁希罕！看来你也不过是个欺世盗名之徒，只会欺骗那些瞎了眼的香客！”

“哦，”老禅师微微一笑说：“原来你是看我这儿白天人来人往，就觉得我值得一盗了！我实在告诉你吧，你在我这儿找不到你要的东西，但我有的东西你也根本偷不到！你还是请回吧。”

的确，小偷再厉害，也偷不到老禅师脑子里的智慧啊！

禅说管理：

对于一个企业来讲，什么东西不能被竞争对手所模仿、复制？那就是企业的核心竞争力。

核心竞争力之所以独一无二，因为它具有“偷不去、买不来、拆不开、带不走和流不掉”的特点。

在激光打印机的王国里有这样一个神话——“惠普现象”。惠普在中国激光打印机市场上“一枝独秀”的局面已持续多年，近年来，虽然有不少国内外强手奋力冲击中国激打市场，如联想、方正、及Epson、Canon，但都没有从根本上撼动惠普的垄断地位。

惠普的市场占有率一直居高不下，在如此竞争激烈的市场里，它的市场占有率居然达到了50%以上，比第二名足足高出5倍。这在其他行业是一件无法想象的事情，也是多少老板梦寐以求的奋斗目标啊。

在性能、耗材和价格方面都没有明显优势的惠普能占有如此大的市场份额，其主要支撑点就是它的企业文化。

惠普的企业文化是“客户第一，重视个人，争取利润”，并通过其员工的实际工作体现了出来，形成了惠普独特的核心竞争力。

核心竞争力需要的条件很多，如专项技术、创新能力、个性特色的管理模式、可靠的市场网络、专有的品牌形象、特色的顾客服务等等等，但最重要的还是要具有个性鲜明的企业文化。

如果说竞争对手好比那个小偷，那么企业的核心竞争力化正是老禅师头脑中的智慧，竞争对手对此是无可奈何的！

## 胡萝卜发放的奥秘

当头棒喝：

管理者要知道如何利用胡萝卜挽留人才。

禅的故事：

在古代，驴是很好的苦力和交通工具。“细雨骑驴入剑门”，是文人墨客津津乐道的人生一大快事。

但是大家应该都知道，驴的脾气不是太好。不少骑驴的人都会被它反踢一脚。所以呢，要小心为妙。

很久以前有户人家养了一只非常彪悍的驴子。由于它脾气非常暴躁、又不服管教，还把主人踢得半死不活，所以大家一致决议要把它杀掉。

此时，来了一个疯疯癫癫的癞头和尚。那个和尚说道：“上天

有好生之德，大家还是放这驴子一条生路吧。”

“不行，这驴子跟人有仇，专门踢人咬人，非杀不可！”大家一起嚷嚷。

“驴不作孽，人自作孽，”和尚说：“我可以在一个时辰内驯服得它服服帖帖，让它拉磨驮人。不成你们再杀也不迟。”

大家都想看热闹，就答应说好啊，就看你和尚的啦。

那个和尚早就观察到这驴子非常怕影子，一看到影子就暴躁不安，所以他就拉着缰绳，让驴子迎着太阳。驴子看不到影子，就对他产生了好感，竟然乖乖跟他走了。

人们正惊奇不已的时候，和尚已经把驴子牵到磨房，给它戴上眼罩，然后附在驴耳朵上嘀咕了几句，那驴子居然转圈拉起磨来了。

大家都以为这个和尚有神通，就做个顺水人情，把驴子送给这位“驴大仙”骑着上路。

和尚也不客气，翻身骑到驴子身上，用棍子系了根又大又红的胡萝卜，吊在驴子的头顶上说：“驴啊驴，快点上路吧。走到我要去的地方，我就赏你根胡萝卜！”

驴子“啾啾”叫了两声，高高兴兴驮着和尚走了。

大家都认为这个和尚可真会耍宝，既得到了坐骑，又赚了一个“驴大仙”的美名，于是对他顶礼膜拜。其实他哪有什么神通，只是出家之前养了几十年的驴子，熟悉驴子爱吃胡萝卜罢了。

禅说管理：

用什么样的方式可以让人才为我所用？掌握好他原来的脾气加以推敲，用他想要的去做为诱惑，就算再不好脾气的驴，也会顺从的发挥自己最大的才能，以取得更多的胡萝卜！

一个企业招聘、发现、培养、造就一个人才不容易，作为企业的老板，一定要想办法留住这些难得的人才，让他们为你继续效力。

想要人才发挥他潜在的力量。千万不要迷信那一份微薄的工资以及合同，合同是留不住人的，只有让他们发现自己努力工作还可以拥有更多的胡萝卜。

企业兴衰，系于人事，管理者要使用好这么几根胡萝卜。

### 第一根胡萝卜：高薪

不要以为高薪留人是老套就不加注意。没有高薪这个基础性的东西，人才迟早都会一个接一个的走掉。

合理的薪水会使公司、社会、个人都受益，也会潜移默化中增加公司的魅力和亲和力，让员工产生公司是衣食父母的归属感和责任感，跟公司一条心共同发展。

每个人都希望明天的薪水比今天还高，但未必都能心想事成。高薪虽是留人的主要手段，但也要考虑实际情况谨慎加薪，万勿随便就开空头支票。

### 第二根胡萝卜：事业

事业是男人成功的标志，也是职业女性梦寐以求的目标。所以聪明的老板懂得如何让心爱的人才去支撑他公司的事业，为公司创

造更大的利润。

优秀的人才都是些事业心非常强的人，为了自己心爱的事业吃点苦受点累又算得了什么呢？作为老板要看透这些倔犟的“驴子”的心思，不失时机地在他们眼前晃悠那根诱人的“胡萝卜”，他们想不留下来都不可能！

### 第三根胡萝卜：情感

人都是有感情的动物，你对手下的人好，他们肯定都会感受到。你对他们不好，他们表面上可能不说，心里面可早就在策划“叛逃”了。

一个有人情味的老板往往可以吸引住一大堆比他聪明能干的人为他效劳，就像磁铁吸引铁屑那样牢靠。一个有浓厚的企业文化的企业，同样可以对广大员工产生巨大的召唤力，让他们愿意长久的呆在里边东跑西颠。

### 第四根胡萝卜：态度

如果身为老板的你求才若渴，从谏如流，这种诚恳、热情、尊重、理解的态度将产生巨大的说服力，让那些见异思迁的员工重新投入公司的怀抱。

公司是老板和员工共同的家园，作为一家之长的老板要有一家之长的绅士气度和君子风范，要有吸引广大员工的个人魅力。想要做到这点首先要考虑态度问题。因为人们可以喜欢一个态度好的笨蛋，却很少会去喜欢一个态度恶劣的天才。

### 第五根胡萝卜：制度

一个好的公司往往都有一套行之有效的规章制度，它应该包括

如何保证员工能够在职进修自我发展、如何给管理类人才外出考察学习的机会以及如何让初级人才顺利升迁到更高级别的岗位工作等等具体、实际的内容。

基本上看一看一个公司订立的章程和员工信条，就可以判断出这个公司的经营状况了。

管理者如果深黯胡萝卜之道，知道什么时候、什么地点、什么方式发放哪根胡萝卜，就能够到达留才的最高境界——不留留之。

## 禅师的简朴生活

当头棒喝：

简朴是一种美德，管理者切勿奢华。

禅的故事：

禅师们是思考人生大哲学的，精神世界极为丰富，而但他们在物质生活方面，却是十分简朴的。

扁担和尚一生只拾橡栗为食；

永嘉禅师不吃锄头种的菜，因为他怕锄头杀生；

慧林禅师一双鞋子穿了整整二十年，遇到平软的地就脱下鞋子赤脚行走；

通慧禅师终年一衣一服，衣服补了再补，不管冬天和夏天都是穿同样的一套衣服；

法师终生印经造像、放生布施，而从不做大斋会，因为不忍心洗菜、起火、煮水时浪费物质，又伤害小虫的生命；

慧开法师不管接受大小的施舍，马上分散救济贫苦的人；行因法师在庐山的佛手岩修行时，天天跟鸟兽为伴，那些动物都很温驯地亲近他，没有一点惧怕。后来他很潇洒地站着死去；

大梅和尚参访马祖禅师，明心见性以后，隐居在深山中涵养，有人要请他出来当官，大梅和尚很幽默契地回答说：

一池荷叶衣无尽  
数树松花食有余

刚被世人知住处  
又移茅舍入深居。

富上法师，坐在道路旁边读经，身边放着一顶大斗笠来化缘。因为马路偏僻，来往的人很少，所以他没什么收获。有人问他说：“大师，您为什么不到城里人多的地方去化缘呢？”他回答说：“我只要一两文钱就能够维持生命了。”

禅说管理：

如果人在生活上追求奢侈，必然会有过多的个人欲望。个人欲望过多，就贪图荣华富贵，走上邪路，很快招来灾祸。

当官的个人欲望过多，迟早收受贿赂、会贪赃枉法，平民百姓个人欲望过多，也必定会在偷、骗、抢中徘徊，因此说，奢侈是最大的恶德。

司马光在《训俭示康》中教育儿子司马康说，古今以俭朴立业闻名，以奢侈而自遭败落的事例多得很，你不但自身要俭朴，而且还要以此教训你的子子孙孙，使他们也懂得我家先辈传统的俭朴家风。

简朴是一种美德，也是致富的手段。真正白手起家、艰苦创业

的大富翁们，可能在投资、捐赠等方面出手阔绰，但在己身的支出上却又异常俭省。

李嘉诚的钱在华人中是最多的，而他对钱的“吝啬”程度也是罕见的。对于每一分钱的去向，他都要亲自过问。据说哪怕是一分钱掉在地上，他也会弯腰把它捡起来。

人口剧增、资源枯竭、环境污染的严峻现实，决定了人们不能过度的高消费、高浪费的生活方式，不仅会污染和破坏当世人类的生存环境，而且会耗尽地球资源，破坏子孙后代的生存和发展基础。

“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢”，这是大诗人李商隐的名句。翻开历史的画卷，关于“成由勤俭败由奢”的典故比比皆是。

斯诺在延安时，看到毛泽东穿着打着补丁的衣服，周恩来睡着土炕，彭德怀穿着用缴获的降落伞改做的背心，林伯渠耳朵上用绳子系着断了腿的眼镜，他称之为“东方魔力”，并断定它是“兴国之光”；淮海大战中，国民党大将黄维被俘后死不认输，当他亲眼目睹了刘伯承、邓小平、陈毅这些布衣将军后，才幡然醒悟：“在下不光败在战场上，更败在作风和精神上。”

勤就是勤劳、勤奋，俭就是简单、简朴，而奢则是奢侈浪费。虽然，中华民族自古以来就以勤劳俭朴著称于世，但因奢侈浪费而痛失事业、生命甚至江山的也大有人在。

古今中外最富的人是谁？不是比尔盖茨，而是乾隆手下的兼任军机大臣、文华殿大学士、步军统领、户部尚书、议政大臣、御前大臣、太子太保的和珅，其家十倍于国库。

和珅后来在狱中天天以泪洗面，痛悔莫及，并写下了《悔

诗》：“今夕是何夕，元宵又一春，可怜此月夜，分外照愁人。对景伤前事，怀才误此身。余生料无几，空负九重恩。”但最终50岁的他，只能以自杀了结余生，落了个身败名裂、家破人亡的下场。

企业家最本质的特征就是具有强烈的成本意识，“斤斤计较”是其典型的表象。如果每位员工树立了强烈的商人意识，自觉意识到自己就是一个商人，对企业的每一道工序，每一个环节，甚至于对每一滴水、每一度电……都十分敏感，都十分计较，那么，在恶劣的市场竞争中，市场经济中的交易成本，才能得到不断地降低、降低、再降低，企业也才能真正地成为市场的赢家。所谓“顺境靠胆量，逆境拚成本”也正是成功商人的经验之谈。

一个国家，一个民族，一个企业，一个家庭，一个人能否事业成功，取决的条件很多，包括取决于是否做到了简朴。简朴是每一个管理者的道德要求，同时也是工作要求。

## 治大国若烹小鲜

当头棒喝：

大道至简，管理者要善于将管理简单化。

禅的故事：

德山禅师20岁出家，爱具足戒。他精研律藏，对性相诸经，颇有研究，经常向僧人们宣讲《金刚经》，因此被称为“周金刚”。他强调只有积累知识，才能游刃有余，主张渐进，对于南宗的顿悟之说，德山心不服口也不服，于是携带《金刚经青龙疏钞》，到南方与南宗的人理论。

到了龙潭，德山禅师仇视“南方魔子”的心情又上来了，他走

进崇信的法堂，便高声喊道：“久闻龙潭大名，一旦来到此地，潭又不见，龙不又现。”

端坐在法堂禅座上的崇信只是欠了一下身子，冷冷地说法了一句：“可你已亲自到了龙潭。”德山竟然被这一句简单的回答给定住在那里。

既然已经到了龙潭，身在龙潭之中，即熟视无睹，还找个什么呢？这样，德山还有什么话好说呢？于是，他便住了下来，开始参习。

有一天晚上，德山向龙潭禅师请教，站在龙潭禅师座前久久不去，龙潭禅师说道：“夜已很深，你为何还不下去？”德山道过晚安，告辞回去，走到门口，又再回来，说道：“外面实在太黑，学生初到，不知方向。”

龙潭禅师就点燃了一支蜡烛给他，正当德山伸手来接时，龙潭禅师就把烛吹灭，外在的灯光熄了。德山忽然大悟，立刻跪下来，向龙潭禅师顶礼膜拜。

龙潭禅师问道：“你见到了什么？”德山禅师回答道：“从今以后，我对天下所有禅师的舌头，都不会再有所怀疑了。”

第二天，龙潭禅师升座，对众僧说：“你们中间有个汉子，牙如剑树，口似血盆，一棒打不回头。日后也将到孤峰顶上，去替我立道行法去！”

德山自知得到师傅的心印，对于南禅从疾恨到心服，他把带来的《金刚经青龙疏钞》堆在法堂前面，举着火炬说：“穷诸玄辩，若一毫置于太玄。竭世枢机，似一滴投于巨壑。”

德山这段话的意思是：“把所有的玄理都弄通了，也只不过像一根毫发放置在太虚世界那样渺小；把所有的微妙都穷尽了，也只是像一滴水汇入浩瀚的大川那样微不足道。不在明心见性上下功夫，光靠研习经典是无济于事的。”

### 禅说管理：

龙潭禅师如果要说服心高气敖的德山，恐怕舌战三天三夜也不一定有结果。他就利用一种简单的方式（燃灯、吹灯的刹那交替）使德山宣鉴在明暗的变换中，见到了自性。纸烛虽熄灭了，德山的心性之灯却通明地照耀起来。

管理者看完这则禅故事后，应该扪心自问，自己是否有龙潭禅师那样花繁为简，将管理简单化的能力呢？

老子在其哲学思想中提到：太上，下知有之，其次亲而誉之，其次畏之，其次侮之，信不足焉，有不信焉

意思就是：最好的领导者，部属仅仅知道他的存在；次一等的领导者，部属亲近他，而且赞美他；再次一等的，则是让部属畏惧害怕；而最差劲的领导者，则是处处被部属看不起，遭人蔑视。

这些话反映了老子学说的精髓和本质，就是倡导一种“无为而治，道法自然”的思想。借用道管理学上来，就是简单化管理。

如果管理者喜欢繁文缛节、文牍主义、官样文章、公文旅行、敷衍推诿，忙于审核签字、听取汇报、接待来访，根本就无暇顾及思考企业经营发展的重大问题和重大决策。

IBM是一家有40多万员工，年营业额超过500亿美元的巨无霸企业，但它的管理理念居然惊人的简单，只有十三个字：“第一，尊

重个人。第二，为顾客服务。第三，追求优异。”

作为一个管理者，应该根据自身企业的实际情况，对管理中的诸多制度、程序、环节、形式等进行剪裁和调整，使之变得精练、实用、简洁、便利，达到省时、省钱的目的。

世界最佳经理人杰克·韦尔奇追求的就是“速度、简单和自信”。他对管理简单化的追求，有以下三层含义：一是办事要敏捷；二是说明简捷很有必要；三是变革走向管理简单化。

化繁为简有利于让员工达成共识、团结一心，形成最大的合力。复杂的东西都是缺乏速度的，不能迅速达到目标也就没有了效率。没有合力、没有速度、没有效率，企业就不能更好地变革，也就不能更好地发展和壮大，更不能形成核心竞争力。

厨师之祖师爷、辅弼商朝五代帝王的伊尹有一句名言“治大国若烹小鲜”，管理者应该从这句话中得到启示。

## 立雪断臂

当头棒喝：

坚持就是胜利，管理者要有百折不挠的意志力。

禅的故事：

当年达摩架起一业扁舟，飘洋过海，用了三年时间，历尽艰难曲折才来到了中国。达摩在公元527年到达了嵩山少林寺。他看到这里群山环抱，丛林茂密，山色秀丽，环境清幽。于是就把少林寺作为他落迹传教的道场，广集僧徒，首传禅宗。

自此以后，达摩便成为中国佛教禅宗的初祖，少林寺被称为中

## 国佛教禅宗祖庭。

那时候国内的高僧是神光，他在南京雨花台开坛讲经，听他讲经的人是里三层，外三层，水泄不通。当他知道达摩是精通佛法的印度高僧，于是就追随到了少林。

神光一心一意拜达摩为师，达摩不知神光有无诚心，便婉言拒绝。神光并不灰心丧气，仍步步紧跟达摩，侍立其后，精心照料，形影不离。

在一个严冬的日子，达摩在后院达摩亭坐禅，神光在亭外待师。大雪淹没了神光的双膝，浑身上下好似披了一层厚厚的毛茸雪毯。达摩见此状便问：“你这是干什么？”神光答道：“向佛祖求法”。

达摩沉思片刻说：“要我给你传法，除非天降红雪。”神光意识到这是圣僧指点他禅悟的决奥，毫不犹豫地抽出随身携带的戒刀，向左臂砍去，顿时鲜血飞溅，染红了地下的积雪和神光的衣衫。

虔诚的刀声穿云投雾，飞报西天，惊动佛祖如来，随手脱下袈裟，抛向东土。霎时，整个少林，红光笼罩秀彩霞四射，鹅毛似的大雪片被鲜血映得彤红，纷扬而来。神光放下手里的戒刀，弯腰拿起鲜血淋漓的左臂，围绕达摩亭转了一圈，仍待立于红雪之中，亭周围的积雪也被染成红的。

此情此景，达摩看得一清二楚，他感到神光信仰禅宗态度虔诚。达摩遂传衣钵，法器予神光，并取法名：“慧可”，并成为少林寺禅宗的“二祖”为了纪念二祖立雪断臂，寺僧们将“达摩亭”改名为“立雪亭”。

## 禅说管理：

人与人之间之所以有差别，或强大或弱小，或伟大或渺小，都是因为人为的内心力量——百折不挠的意志和勇气。真正的强者懂得，一旦确定目标之后，就要象参加一场生死攸关的战斗一样奋力向前。

古今中外，无论哪个领域的成功人士，他们都有一个惟一的共同特点，那就是有金刚般的超人意志力，有百折不挠的坚持力。

樵夫砍伐大树，不论砍击的次数是成百上千次，但只有最后一刀能使大树倒下。人生许多事情也与此相同。有力和无力的、勤劳和懒惰、成功和失败之区别，就在于能不能坚持砍一千下。

往往，再多一点努力和坚持便收获到意想不到的成功。以前做出的种种努力，付出的所以艰辛便不会白费。令人感到遗憾和悲哀的是，面对一而再，再而三的失败，多数人选择了放弃，没有再给自己一次机会。

现在生活中，成功往往就是在你承受不了的失败和痛苦后，再多一点点坚持，多一点点努力得来的！没有绝望的环境，只有对环境绝望的人。奋斗打拼的路上，无论何时，我们都应该信心百倍去全力争取，并永远都要这样激励自己：离成功我只差一步，只要再一点点的坚持！！！！

管理者无论面对多大困难，只要能坚持下去，成功就不难；不能坚持，就会前功尽弃。走完了九十九步，剩下的最后一步，就是考验你毅力的一步，只要你咬紧牙关，再多一点努力，再多一点坚持，就能成功。就像赛跑一样，夺取金牌往往只是一步或半步之差，而起决定作用的是最后那一瞬间，谁能在最后爆发出巨大的潜能，谁就是胜利者。

拿破仑曾经说过：“达到目标有两个途径——势力与毅力。势力只有少数人所有，而毅力则属于那些坚韧不拔的人，它沉没的力量会随着时间的发展而至无可抵抗。”

每个管理者都事业成功的愿望，但并不是每个愿望都能即刻兑现。当遇到挫折遭受失败时，管理者万不可失掉耐心与等待。谁能坚持不懈，谁最终就能获得成功。要知道开水到了九十九度还不是开水，必须加上最后一度才会沸腾。

“锲而不舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可缕”。顽强的毅力是取得成功的最好秘诀，没有顽强毅力的管理者将一事无成。

## 猫吃辣椒

当头棒喝：

能让员工对自己死心塌地的管理者是最棒的管理者。

禅的故事：

猫是出了名的精细虫、伶俐鬼，占便宜行，吃亏不干。让它吃鱼没问题，要让它吃辣椒，可就难办了。

有一天，老和尚突然问自己心爱的两个徒弟说：“我问你们一个问题——怎么样才能让猫乖乖去吃辣椒呢？”

徒弟们都愣了，心想猫是不吃辣椒的，也绝不可能乖乖去吃辣椒的啊！

不过既然师父他老人家问了，就只好硬着头皮回答了。

大徒弟说：“最好的方法就是灌！灌它辣椒吃，捏着鼻子往嘴

里灌它就吃了。”

二徒弟说：“这样太残忍了，不好。依我看，还是饿它三天，然后把辣椒拌到鱼肉饭里面，它就顺便吃了。”

大徒弟也认为这个法子很妙，但是老和尚还是摇头。

“那么师父你老人家有什么高见呢？”

“很简单嘛，你把辣椒水涂到猫屁股上面。猫屁股辣，不得不舔。舔的时候自鸣得意，又心甘情愿。那不是吃了辣椒还要感谢你的恩典了吗？”

可见大徒弟是根葱，二徒弟是瓣蒜，还是老和尚这块老姜最厉害！

禅说管理：

林子大了什么鸟儿都有，公司大了，什么样子的人都会遇到。所以，管理者要管理好各种各样的人，而且还要想方设法让下属对自己忠心耿耿、死心塌地。

一位游人看到一位老农把喂牛的草料铲到小茅屋的屋檐上，不免感到奇怪，于是就问道：“老公公，你为什么不把喂牛的草放在地上，方便它直接吃呢？”

老农说：“这种草草质不好，我要是放在地上它就不屑一顾；但是我放到让它勉强可以够得着的屋檐上，它会努力去吃，直到把全部草料吃个精光。”

管理也是如此，太容易到手的东西没有人会珍惜，很多时候，一个头衔、一点奖励，哪怕官职再小、奖品再薄，也不要轻易授

人。而是在最关键的时刻，作为一种诱饵，让部属们为得到它而拼命工作，甚至是作他们平时不愿意做的事情。

授人以鱼，不如授人以渔；授人以渔，不如授人以欲。如何用最小的代价赢得部属归心，是管理者必须学会的管理技巧。

人的社会性决定了人需要得到他人和社会的认可与肯定，只要管理者恰如其分地给予赞扬，就是对下属的关注和由承认，必然会起到鼓励的作用和引发感激的心理效应，甚至他会把你当成知己，甚至有可能为报“知遇之恩”而“士为知己者死”！

管理者在管理过程中，见到合适的机会，就要立即对下属“施恩”。对于员工来说，违反公司纪律好比欠人家的钱，他不怕还钱（受惩罚），而对于老板在人格上对自己的尊重，就总觉得是欠老板一个大人情，肯定会感激零涕并一定会回报于老板的。

施恩术是管理学中最基本的策略和手段，是充分开发利用人力资源最便捷的手段。施恩术的成本很低，有时候只是一个信任的眼神或几下赞同的掌声，下属就会为老板付出很多很多。

其实，从人性的角度来说，管理者与员工是平等的，员工既需要老板的关心与赏识，老板同样需要下属的支持。所以，施恩术并不是虚伪者的伎俩，而是管理者的手段，前提就是管理者必须是品德高尚、心地善良之人。

## 活到老，学到老

当头棒喝：

终身学习的态度是管理者的必备素质。

禅的故事：

在中国古代，禅宗下山的规矩是：修行的僧人想要下山，就必须得到禅师们的批准。

有一个僧人在乐普山的元安禅师那儿修行多年，自觉火候已到，该下山云游四海了，就到元安禅师那儿向他辞行。

元安禅师想考考他，就笑着对他说：“山外还有山，到处都是山，你凭什么下山呢？”

元安实际上是说你下山会遭遇重重困难，你有克服它们的信心和勇气么？

可惜僧人不能领悟师父话里的玄机，以为师父拒绝了他的请求，只好转身闷闷不乐的离去了。

他的一个师弟看他一脸苦瓜相，问他怎么回事，他就把师父的话一五一十告诉了他师弟。

师弟听了呵呵一笑，说：“师兄，师父是在考你呢。你应该这样回答啊：竹密岂妨流水过，山高怎阻野云飞！”

意思就是只要有决心毅力，任何高山都无法阻挡我前进。

僧人听了大喜，马上回去对元安禅师说道：“竹密岂妨流水过，山高怎阻野云飞。”

禅师听了大吃一惊，仔细追问之下，才得知事情的始末。禅师生气的说：“你的师弟修为比你还高，都没提出下山。你还是待在山上多学点吧。”

僧人非常惭愧，从此专心修行再也不敢提下山的事了。

虽然该僧人是个“半罐水、响叮当”的主，但他能知错就改，并由此悟到并奉行了现代人所提倡的终身学习的观念。

### 禅说管理：

人类从诞生之日起，学习就成为整个人类及其每一个个体的一项基本活动。从幼年、少年、青年、中年直至老年，学习将伴随人的整个生活历程并影响人一生的发展。学习不仅是普通人谋生的手段，更是管理者生存的需要。

之所以提出终身学习的态度，因为人类几千年积累下来的知识文化，岂是只用短短几十年的一生能学完的呢？故先贤庄子曰：“吾生也有涯而知也无涯”。

何况现代社会的知识寿命大为缩短，个人用十几年所接受的知识，会很快过时。如果不再学习更新，马上就进入所谓的“知识半衰期”。

据统计，当今世界90%的知识是近三十年产生的，知识半衰期只有五至七年。而且，人的能力就像电池一样，会随着时间和使用逐渐流失。因此，人们的知识需要需要不断“加油”、“充电”。

当今时代，世界在飞速发展，知识更新日新月异，人们要适应变化的世界，就必须努力做到活到老、学到老，要有终身学习的态度。就以一老太婆为例来说吧，也得学会如何使用洗衣机、微波炉甚至是电脑，不然享受不了科技带来的乐趣与便捷。

终身学习就是指人一生中的各个时间都应学习，学习知识，学习做事，学会做人。在这方面，鲁迅先生是榜样，先生在临死前一个小时还在写文章呢！还有华人首富李嘉诚，他每天晚上看书学习，这个好习惯坚持下来了几十年。

纵观博学多识的历代先贤，无不是终身苦读如初，一生求学孜孜不倦。如“康乾盛世”的康熙，除了纵横捭阖于宦海之上外，还精通金石书法、兵书和经济，对他渊博的学识，“臣将皆称服”。

更有甚者认为，只是“活到老，学到老”还远远不够，比尔·盖茨就讲过一句话：在21世纪，人们比的不是学习，而是学习的速度。

未来社会的竞争，必将会从今天的人才竞争转向学习能力的竞争。作为管理者，应该转变一纸文凭定终身的旧观念，树立终身学习的全新理念，并做到在学习中工作，在工作中学习。真正实现自我完善、自我超越。

## 第四章苦行的高僧

当头棒喝：

**管理者要能吃苦、愿吃苦、善吃苦！**

禅的故事：

《缙门崇行录》记录了历代高僧的修行情况。

唐朝玄朗禅师住在溪涧岩石之傍，号左溪尊者。四十多年用一条尼师坛，始终不换，除了看经，不轻易燃烛；非见圣容，绝不妄行一步。由于他的道德感化，洗钵时众猿争捧，诵经时群鸟交翔。

唐朝通慧禅师三十岁出家，不蓄粮食，饥则吃草果，渴则饮水，树下住，终日禅思，经过五年，因木头打到土块上，块破形销，廓然大悟。晚年一裙一衲，一双麻鞋穿了二十年，布衲缝缝补补，冬夏不易。

唐朝智则禅师总是披着破衲，裙子垂到膝上，房间仅有单床、瓦钵、木匙，房门从不关闭，他说：出家远离世俗了，不修道业，专为衣食奔忙，浪费时间，扰乱内心宁静，这样怎么能行？

唐朝慧熙禅师一个人住在岩洞里，不接受居士供养的房舍，日中一食，坐垫周围都是灰尘杂草。衣服敞陋，仅能避免风寒，冬天穿一阵，夏天就挂到壁上。

宋朝道法禅师主持兴乐、香积二寺，领众有方，严以律己，不受别请，不预僧食。乞到的饮食减施虫鸟，夜晚脱衣露坐，以饲蚊蚋。后入定见弥勒佛脐中放光，照烛三恶道，于是更加精进，常坐不卧。

此外，还有匾担和尚一生拾橡栗为食；永嘉大师只吃自己种的菜；高僧惠休三十年只穿一双鞋，遇到软地就赤脚……

古德之所以能够在道业上取得那样高的成就，这与其甘愿吃苦，摒去物质享受有着绝对的因果关系。

反观今天的好多人，不管有没有事业，不管有没有钱，就拼命追求物质享受，美味佳肴、绫罗绸缎、跑车别墅、美女艳妇……

高僧的高风亮节，不禁让我辈高山仰止，羞愧万分。

禅说管理：

做为一个创业者，能吃苦是事业发达的必备条件。所谓吃得苦中苦，方为人上人！没有哪一个创业的企业家是守着一片安逸地，财富源源流进来的，每个人都是把自己的心血与汗水用聪明的方法变成财富的。

在同一佛山上，有两块相同的石头，几年后有着截然不同的结局。一块石头受到很多人的敬仰和膜拜，而另一块石头没人理睬。

这块石头极不平衡地说道：老兄呀，我们是同样的石头，为什么命运差距这么大啊？

另一块石头回答道：你还记得吗？几年前，山里来了一个雕刻家，你害怕割在身上一刀刀的痛，吃不了那苦，而我却忍受着一刀刀的痛，终于我变成了佛象，所以人家膜拜我而不理睬你啊！

“自古英雄多磨难，从来纨绔少伟男”，身处逆境，强者和弱者的区别就在于，强者在环境中抓住了机遇，并勇于吃苦创造了奇迹。而弱者在环境中选择了随波逐流，害怕付出而最终放弃。

失败者并不是天生就比成功者差，而是在逆境或绝境中，成功者比失败者多坚持了一分钟，多走了一步路，多思考了一个问题。

苦难是一架梯子，对于强者来说，它通向成功的殿堂，对于弱者来说，它则通向黑暗的地狱。

管理者如果能正视苦难，是一种人生的豪迈。善待苦难，苦中作乐，是一种人生的乐趣！

看看南方一些著名民营经济领袖曾经所从事的职业：我们就可以想象他们所曾经受的磨难，所曾历经的艰苦。

鲁冠球——打铁匠；徐文荣——农民；南存辉——修鞋匠；胡成中——裁缝；楼忠福——建筑工人；李如成——农民；郑坚江——汽车修理工；汪力成——丝厂临时工。

佛教认为人有生苦、老苦、病苦、死苦、爱别离苦、怨憎会苦、求不得苦及五阴炽盛苦这八苦。

而企业家所经历的岂止视八苦？有工作之苦、环境之苦、气候之苦、身体之苦，离乡背井之苦，抛妻别子之苦、寂寞孤独之苦、上当受骗之苦、挫折失败之苦乃至血本无归之苦等等。对于这么多苦，如果一个企业家都能从容面对、积极克服。那还有什么困难他不能克服呢？还有什么挑战不敢面对呢？

“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，……”，“苦”为什么先于“劳”、先于“饿其”呢？那是因为一个人无论是要赚钱还是要成才，或者要成就大事，痛苦的磨难是必不可少的基石。

## 白居易与鸟巢禅师

当头棒喝：

管理者思想上要居安思危，行动上要有备无患。

禅的故事：

唐代道林禅师九岁出家，初随长安西明寺复礼法师学《华严经》和《大乘起信论》，后来参谒径山国一禅师得法，并成了他的法嗣。

道林在杭州秦望山修行时，筑巢于山中的松木之上，所以有“鸟巢禅师”之称。另外，也因为他的居处旁边有许多鹊鸟在此栖息筑巢，人们因此也称他为“鹊巢和尚”。

元和十五年，大诗人白居易出任杭州刺史。白居易对禅宗非常推崇，听说高僧鸟巢住在秦望山上，非常高兴，决定抽空上山探问禅法。

一天，白居易上山来参访鸟巢禅师。他望着高悬空中的草舍，十分紧张，很关心地对禅师说：“您的住处很危险哪。”

鸟巢禅师却不屑一顾地说：“我看大人的住处更危险。”白居易不解地问：“我身为要员，镇守江山，深受皇帝重用，有什么危险可言？”

鸟巢禅师回答说：“欲望之火熊熊燃烧，人生无常，尘世如同火宅，你陷入情识知解而不能自拔，怎么不危险呢？”

的确，政治家的处境真是危机四伏。像是贬职、垮台、革职或被诬陷当替死鬼等等，早已屡见不鲜。白居易也正是因为被贬职从京城来到的杭州的。

白居易似乎有些领悟，转个话题又问道：“如何是佛法大意？”禅师回答道：“诸恶莫作，众善奉行！”白居易听了，以为禅师会开示自己深奥的道理，原来是如此平常的话，感到很失望地说：“这是三岁孩儿也知道的道理呀！”

禅师说：“三岁孩儿虽道得，八十老翁行不得。”

听了禅师这番话，白居易完全改变他那自高自大的傲慢态度。

禅说管理：

这则禅故事说了两层意思：一是人要有危机感，二是知易行难。我们来说说危机感的话题。

一只山猪在大树旁勤奋地磨獠牙。对此，一向狡猾的狐狸也好奇地问，现在没有猎人来追赶，也没有任何危险，为什么要这般用心地磨牙呢？山猪答到：“你想想看，一旦危险来临，就没时间磨牙了。现在磨利，等到要用的时候就不会慌张了。”

与此同时，在另外一个地方，鸟儿们聚在一起推举他们的国王。孔雀说它最漂亮，应该由它当，立刻得到所有鸟儿的赞成。只有穴鸟不以为然地说：“当你统治鸟国的时候，如果有老鹰来追赶我们，你如何救我们呢？”

小小的动物给我们的启示是：世事无常，祸福相依，越是一帆风顺的时候，越要居安思危。一个管理者做任何事一定要深谋远虑，更要有应万变的能力，能对付不可预知的意外事件。这样才不至于害了自己，害了整个团队。

中国有一句话“生于忧患，死于安乐”，用现代的流行语言来说，就是要有危机意识！

一个国家如果没有危机意识，迟早会出问题，一个企业如果没有危机意识，迟早会垮掉，个人如果没有危机意识，迟早会遭殃。

如果说失败是成功之母，那么成功也正是失败之父。比尔·盖茨有句名言：“微软离破产永远只有6个月”。张瑞敏也说过：我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊。

未来是不可预测的，而人也不是天天走好运的。有道是“未雨绸缪，善养天机”，一个企业要时常居安思危，苦练内功，夯实基础，做强做大。

如果管理者没有危机意识并相应地作好准备，不要谈应变，光是心理受到的冲击就会让你手足无措！具有了危机意识，就能够提前作好应变方案，防患于未然。即使不能把危机清除，也可把损害降低，并为日后东山再起留下一线生机。

两个人在森林里面遇到老虎，其中一个人因为准备了跑鞋而成功逃生。过去我们是憎恨这个人“大难来时各自飞”的行径，而现在我们应该学习他具有居安思危的危机意识。

那么，作为管理者，你准备好了那双跑鞋了吗？

## 武士与禅师

当头棒喝：

境由心生，管理者要有正确的心态。

禅的故事：

白隐禅师是日本为江户时代中期的禅僧，也是临济宗的中兴祖

师。他不慕名利，终生都住在乡下的小庙里，以写作和说法来渡化众生，他的门下如东岭圆慈、峨山慈掉等，个个才智出众。

一个武士去拜访著名的白隐禅师，向他请示说：“禅师，你说的地狱与极乐之说到到底是真实的呢，还是杜撰的？如果是真实的，能否带我亲自参观一遍呢？”

白隐禅师立刻用恶毒的话攻击武士的品行道德，骂他是个徒有虚名的伪君子，骗钱骗色的大混蛋。

武士十分惊讶，但还是以一个武士应有的修养忍耐、尽量克制自己不发火。

没想到白隐禅师骂上了瘾，居然嘲弄说武士的剑连只老鼠都砍不死，还有脸来问道参禅。

武士再也忍不住了，拔出腰里的佩剑就去追杀白隐禅师，骂道：“你这个秃驴实在是个无赖！我谦虚诚恳地来问道，怎可如此出口伤人？”

他瞪着血火的双眼，浑身杀气腾腾，剑尖指着禅师的鼻子，一步步把白隐禅师逼到一个角落里。

白隐禅师躲到柱子后面，面不改色的说：“你不是要求我带你参观地狱吗？你看，现在不就是地狱吗？”

武士一愣，察觉到自己的失态，明白了禅师的苦心，连忙跪地道歉说：“对不起，禅师！刚才是我鲁莽失态了！请原谅。”

白隐禅师微微一笑，说道：“你看，这就是极乐！”

有禅诗云：念正天堂路，念邪地地狱门，万法由心生，万事由

心灭。一善发动即是天堂极乐，一恶发动即是地狱修罗。白隐禅师要告诉武士的其实就是这些。

禅说管理：

地狱与极乐并非杜撰，而是现实。

我们每天可以生活在地狱，也可以生活在极乐。关键看你怎么选择。

心的问题是人生的根本问题。心念的作用是不可限量的，所谓一念之别，善恶立判；一念之差而成千古之恨等都是说明心力的作用，所以佛教对心的问题讲得特别多。

酸甜苦辣、喜怒哀乐全凭自己判断，一个不爱珠宝的女人，即使置身在极其重视虚荣的环境，也无伤她的自尊；拥有万卷书的穷书生，并不想去和百万富翁交换钻石或股票。满足于田园生活的人也并不艳羡任何高官厚禄。

“心能造万物”我们的启示是很大的，它告诉我们，人的心力不可思议的，具有无限的创造力。

大将军李广在旷野行军，见草丛中有一虎，拨箭射之，靠近后方知为石非虎，但李广将军非常惊奇他的神力：箭深深地没入石中。他再试时，箭始中不能进入石中。

与境由心生相对应的一句话是貌随心形。

《华严经》说：“心如工画师，能画种种物”，世间最好的艺术家，就是我们自己的心，这颗心想像什么东西，就成为什么东西。

有个画家画夜叉罗刹，他天天模拟夜叉罗刹的表情，想久了，自己也变得一脸横肉的凶恶样子。后来一位法师建议他改画菩萨的像，画家的面相由此慢慢变得慈祥了，比本来的面目还要善良多了。

心里种什么因，心外就结什么果。对于管理者来说，平和的心态是企业平稳发展的决定因素。

秋高气爽，碧天如洗，一轮明月悬挂在天空中，自有一番宁谧和安详的意趣。可是，如果池塘里的水浑浊不堪，也就不能倒映月儿来了。只有水清，月才会自现。古代禅师描述悟境时就常说：“水清月自现”。

同样，如果管理者整天为身外之物所烦扰，为名位所奔忙，心又怎么能静得下来与净得下来呢？所管理的企业肯定也是浮躁不安、急功近利的短命鬼。

所以，管理者要丢掉身外乱性的贪婪和物欲，以入世的态度做事，以出世的态度看待得失，儒道结合，这样才能兼积极、轻松两种人生态度于一身。才能让身心永远处于的自然安宁，惬意、舒适、安逸的天堂之中。

## 我是禅师

当头棒喝：

尽心尽职地工作是成功者迈出的第一步。

禅的故事：

一个很成功的企业家喜欢跟一些现代禅宗大师交往，向他们学习讨教。而高僧大师们带给他的人生启示，比他挣的亿万家产还宝

贵得多。

这是他给下属员工讲的一段亲身故事，其目的就是让员工要努力工作。当然，这决不仅仅是为了“剥削”员工。

我第一次见净海大师的时候正年少气盛，非常骄傲。所以我问大师的第一个问题也是非常尖锐。

“大师，禅宗认为万事万物都有生有灭，那么，禅宗将来会是什么样子呢？”

“会消失。”大师用平静得不能再平静的口气肯定的答复我，实在令我大吃一惊。

“既然这样子你为什么还要这么积极地向世人阐释这些禅理呢？”

“因为我是禅师，我的责任就是把我所印证的禅理告诉世人。”大师如是回答。

过了一会儿，大师又反问我：“人最终会不会死呢？”

“当然会啊。”

“那你会不会因为自己最终要死掉，就什么事情也不做呢？”

“当然不会！”

“这就对了！做什么事情都要尽到自己的天职，都要有知其不可为而为之的勇气。就算是明天地球要毁灭了，我今天还是要向你阐释这些禅理。”

大师怕我还没彻底领悟，又苦口婆心开导我说：“禅的智慧就

好比这蜡烛的光，禅宗就好比这些个蜡烛。蜡烛有烧尽的时候，但它所散发出来的光却会代代传递下去。这样看来，禅宗消不消失，又有什么关系呢？”

一语惊醒梦中人！面对着古佛青灯，还有循循善诱的净海大师，我感受到了人生第一次心灵的震撼。

最后，这位企业家说，虽然慈祥的净海大师早就往生极乐世界，但我有责任把大师传递给我的薪火继续传承下去，照亮更多在黑暗中摸索的人们。

### 禅说管理：

一个年轻人在一家著名的酒店当服务员得到了第一份工作：洗马桶！小伙子因此心灰意冷。这时，一位前辈及时地出现在他的面前，什么话也没有说，亲自洗马桶示范给他看。等到洗干净了，前辈从马桶里盛了一杯水，当着他的面一饮而尽！

这情景极大地震撼着小伙子的心，从此，小伙子脱胎换骨，他每天勤勤恳恳工作，工作质量达到了无可挑剔的高水准。终于有一天，他也可以从自己洗过的马桶里盛一杯水，眉头不皱一下地喝下去。

这个小伙子就是后来的世界旅馆业大王希尔顿。

同样学历的人作同样的工作，若干年后，有的人脱颖而出而走向高层，而另外多数人却碌碌无为，其中的差别究竟在哪里？

那就是工作态度的原因。庸庸碌碌者多是因为抱着“当一天和尚撞一天钟”的心态在对待工作，不求无功，但求无过。甚至有的人明明是“和尚”，却连钟都不去撞，如果这种人日后还成功的

话，那天理何在啊？

一个人的人生目标不管有多高远，兢兢业业地做好本职工作是实现人生大志的第一步和最基本的一条。

在工作中，许多时候态度决定成败，并非能力，是敬业精神决定成就的大小。只有全心全意，全力以赴地投入工作，潜能才会得到充分挖掘。而增长的才干又会让人更加兢兢业业工作并肯定会有收获。如此良性循环，日后不成功的话，同样天理何在啊？

敬业，就是敬重自己从事的事业，专心致力于事业，千方百计将事情办好。

“敬业”早在我国古代《礼记·学记》中就以“敬业乐群”明确提了出来。大学问家朱熹说，“敬业”就是“专心致志以事其业”。

翻翻人类历史上记载着很多名人故事，你会发现他们都是敬业的典范：牛顿七十五岁还在解决数学难题，李时珍辛苦二十多年才完成《本草纲目》，鲁迅在去世前半小时还孜孜苦读……

世界上所有的财富，都是劳动者用自己的心血和汗水创造出来的。离开持之以恒的劳动，没有敬业精神的支撑，财富从何而来呢？

## 布袋和尚与净瓶居士

当头棒喝：

对于经验，管理者要能合理地割舍与保留！

禅的故事：

明朝万历年间，明州奉化县出了远近闻名的两个活宝：一个是沿街化缘的布袋和尚，一个是闭关修炼的净瓶居士。他们行为古怪，胡言乱语，但当地人却把他们当作得道高僧。

有一天一个好事的年轻人出于好奇，决定去拜访他们。他先在一个又脏又臭的巷子里遇到了布袋和尚。那个布袋和尚，又矮又胖，像个皮球，随便躺在地上呼呼大睡。

年轻人邀请布袋和尚去吃饭，却让店里的小二端上一堆鸡鸭鱼肉，看布袋和尚怎么办。结果那个布袋和尚双手合十，虔诚的念道：“因缘因缘！”拜完之后大吃大喝，毫不避讳，不过他吃每一样都要分出一部分扔在布袋里，冲年轻人笑笑。

“这样子也算是得道高僧吗？”年轻人大失所望，又去拜访另外一个净瓶居士，希望他能给自己一点有益的启示。

年轻人到的时候净瓶居士正在家里参禅悟道，他看年轻人来了就一言不发，提起茶壶往供奉的净瓶里倒水，水溢出来还不停手。

“居士，你净瓶满了，怎么可能倒进茶去呢？”年轻人忍不住提醒他说。

“是吗？”居士继续倒茶，反问道：“那么你呢？”

年轻人恍然大悟，忍不住感叹道：“果然是有道高僧！是我当时愚昧了！”

“说来听听？”居士淡淡的问。

“大师是教我做人谦虚、有容乃大，不要骄傲自满，为知识所累；我参悟之后，才发现布袋大师也在教我吸取每天的经验教训，

用心琢磨。有了你们教给我的这两个法宝，我就再也不用烦恼了。”

禅说管理：

经营一个现代企业，经验肯定很重要，但管理者必须要“拿得起，放得下”才行。

所谓拿得起，就是要像布袋和尚那样，给自己准备一个“布袋”，把每天工作的经验教训都放一点进去，慢慢积累，长此以往，浓缩的都是精华，就不缺乏面对瞬息万变的市场的高超的管理智慧了。

科学研究表明：人和人之间在智力上没有什么本质上的差别，爱因斯坦的大脑构造和脑细胞数量也和常人相差无几，根本不存在谁天生聪明谁注定就是笨人的问题。聪明能干都是在后天的学习工作中培养发展出来的。培养发展的关键，就是经验和智慧的积累，当它们达到某一个临界的质量和数量，就能厚积薄发，做出伟大成就来。

聪明不是爹妈给的，而是自己往“布袋”里一点一滴“装”东西积累出来的。

作为一个企业的管理者，每天要装的东西实在是太多了。员工无意间道出的一个小创意很可能促成明天的一笔大生意，值不值得装呢？别人客客气气留下的一张名片，很可能建立你们强强联合互惠互利的生意合作伙伴关系，值不值得装呢？自己一时疏忽大意引发意外损失的惨痛教训，如果还是不留神很可能“历史重演”一次，值不值得装呢？

不要以为管理者管理的都是惊天动地的大事，就对这些小事就

可以毫不在意。一个人连小事都做不好、管理不好，你怎么能够想象他成就大事？

拿得起表明的是男子汉的魄力，而放得下表明的则是超越常人的智慧。

所谓放得下，就是要像净瓶居士那样，给自己准备一个“净瓶”，把精神里渗漏出来的废水统统倒掉，保持内心的健康、积极、热忱和率直，不要让有害的心理垃圾沉淀、霉烂，生出吞噬上进的蠹虫。

特别是自己的情形问题，情绪是工作以外的东西，不应该带到工作中来，你的员工是来听你指示和领导的，不是来看你心情不好和发脾气的。所以进入办公室之前，就要象净瓶居士那样，将不好的情绪统统倒掉。

一个企业的管理者，无论管企业的大小，每天的“吞吐量”是惊人的，对于每天都要处理的诸多事件，管理者要迅速地做判断、下指示，更多的是依靠管理经验。但随着WTO进入中国，越来越多的老经验转眼都会成为历史。

19世纪比资源，20世纪比工具，21世纪比知识。企业惟一持久的竞争力，就是比竞争对手学习得更快，思考得更全面、更深刻、更长久。

所以，要适应瞬息万变的市场，适应突如其来的变化，管理者既要学布袋和尚，舍弃一些陈旧的经验、观念；又要学净瓶居士，不断接受新的理念、方法，这样才能给企业及企业的管理者本身注入新的生命力。

当头棒喝：

在学习别人的经验中，不能迷失自己。

禅的故事：

曹洞宗是中国佛教禅宗五家之一，由洞山良介禅师与曹山本寂禅师，他们师徒两位于公元857年联合创立，所以叫做曹洞宗。在南宋时代。曹洞宗逐渐兴旺起来，道风远播，盛极一时，其规模仅次于临济宗。

云岩禅师正在编织草鞋的时候，洞山禅师从他身边经过，一见面就说道：“老师！我可以跟您要一样东西吗？”

云岩禅师回答道：“你说说看！”

洞山不客气的说道：“我想要你的眼珠。”

云岩禅师很平静的道：“要眼珠？那你自己的眼珠呢？”

洞山道：“我没有眼珠！”

云岩禅师淡淡一笑，说：“要是你有眼珠，如何安置？”

洞山无言以对。

云岩禅师此时才非常严肃的说道：“我想你要的眼珠，应该不是我的眼珠，而是你自己的眼珠吧？”

洞山禅师又改变口气道：“事实上我要的不是眼珠。”

云岩禅师终于忍不住这种前后矛盾的说法，便对洞山禅师大喝一声道：“你给我出去！”

洞山禅师并不讶异，仍非常诚恳的说道：“出去可以，只是我没有眼珠，看不清前途的道路。”

云岩禅师用手摸一摸自己的心，说道：“这不早就给你了吗？还说什么看不到！”

洞山禅师终于言下省悟。

肉眼，是观看世间万象长短方圆青红赤白的，这种观看只是表面的、生灭的、现象的，而心眼才能观察宇宙万有的本体、实质。这种观察是普遍的，里外一如的，难怪洞山虽有肉眼，仍看不清前途。当云岩告诉他心眼的妙用，洞山就有所省悟了。

禅说管理：

在这则禅故事中，云岩禅师提出了一个“心眼”的概念。如果说肉眼是观察世界的，那么心眼则是思考己心的。

洞山禅师向云岩禅师要眼珠，是想借来一双慧眼，引导自己早日悟道。但云岩禅师只能告诉他人人都有一双“心眼”，为什么不用“心眼”分析世界，向别人要“肉眼”呢？于是，洞山禅师才有所契悟。

人虽然是万物的灵长，甚至被尊为“半神”，但有的时候却只是一种社会性的动物。遇到事情的时候，人们总是先想到求于别人，很少有人会反求诸己。

借人一双慧眼不如安己一颗慧心。这颗慧心在管理领域，就是己心的管理这门大学问。这门学问已经创立了两千多年了，那就是禅道。时至今日，很有必要让它发扬光大，让管理者都认识到反求诸己的必要和重要。

禅道的目的就是引爆参禅者自己的智慧，我们每一个人都有自己的智慧，只不过没有充分发挥。如果能打破思维方式的旧世界、突破观念的一切条条框框，那人的智慧力量将是惊人的。

苹果曾落到过无数人身上，但为什么只有牛顿能从只一见怪不怪的现象中发现一个伟大的科学定律呢？区别就是别人用“肉眼”看待这一现象，而牛顿用的是“心眼”在求索。

杏林高手给人治病，不是一味地依靠药物的力量，而是通过调整人自身的抵抗能力来使患者康复。高明的老师也不是很重视教学生学知识，而是教学生学会学习的方法，毕竟，授人以鱼不如教人以渔。

“他山之石，可以攻玉。”这句话其实有两层意思。第一层是大家所熟悉的学习借鉴他人的优点长处，来提高自己对世界的领悟。这个层面大家都很容易看到做到。

还有一个层面，就是首先肯定自己有玉一般美好的本质，肯定自己独一无二的价值。这个层面是前一层面存在的基础和依据，本来是更为重要更为根本，但却往往凡夫俗子们所忽视。

禅之道就是一个精神，一个涵养，一个方法，使得我们入乎其内，出乎其外，强调借人一双慧眼不如安己一颗慧心！

## 宽容是金

当头棒喝：

宽容是一个人、一个企业、一个国家最大的美德。

禅的故事：

禅院里的小和尚最近老是不守寺院的清规，趁着晚上偷偷溜出去玩耍。老和尚听周围的居民反映了好几次，终于也起了疑心，决定去查探个究竟。

又是一个月光如霜的晚上。老和尚悄悄蹲在花丛里，一边听虫儿蛙儿低声嘶叫，一边留神注意观察禅院的那堵矮墙。

过了一会儿，一个贼头贼脑的小和尚搬着根小椅子，悄没声的溜到墙角那儿。他看看四下没人，就把椅子放在墙边上，自己踏着椅子翻墙出去玩耍了。

老和尚从花丛那儿站起来，叹了口气，心想我该怎么处罚这个小家伙呢？

终于他想出了一个好办法。他径直走到椅子那儿，坐到椅子上，等小和尚回来……

半个时辰过去了，小和尚也玩累了，就顺着老路翻进墙来，踩着柔弱的椅子——奇怪，椅子今天怎么这么软？小和尚仔细一看，吓了一跳——原来踩的不是椅子，而是老和尚的脊背。小和尚吓得全身发抖，不知道师父会怎么惩罚他。

“天气凉了，快点回去睡觉吧。”老和尚揉着脊梁骨说：“年纪大了，不中用了啊。”

小和尚的脸马上红到耳根子了，又羞又愧的跑回房了。

这件事很快在禅院里面悄悄传开了，大家都佩服老和尚的宽容海量，再也没人晚上翻墙出去玩耍了。

“大肚能容，容天容地，于己何所不容；开口便笑，笑古笑

今，凡事付之一笑”，这就是弥勒佛宽广的胸怀！宽容和笑脸与弥勒佛是相关联的。有了宽容的胸怀，才有容天容地、容江海的崇高和博大，才有来自心底的快乐。

### 禅说管理：

宽容是一种修养，是一种境界，是一种美德。宽容是原谅可容之言、饶恕可容之事、包涵可容之人。

宽容，首先要能容人言。对于批评之语，无论多么难听、多么尖锐，管理者也要坦然处之。在当今社会，每个员工的个性都有了肆意张扬的环境，难免会有不经意的膨胀。诤友诤言无异

宽容，还要能容人事。管理者每天经历的处理的事情很多，不可能样样都尽如人意。管理者需要以博大的胸怀，冷静处事，宠辱不惊地看云卷云舒，闲庭信步地笑看花落花开。当今是竞争的世界，世事变幻莫测，小不忍则乱大谋，管理者应该效仿韩信，先忍胯下之辱而最终拜将封侯。

宽容，最重要的是容人。这是容言、容事之根本，管理者要学人之长，容人之短。善于容纳同自己性格、志趣不同的员工。用真诚的心来发现、培养、发挥他们的长处，求同存异，共同发展。这样才能成就事业，拥有更多的成功。

“壁立千仞，无欲则刚；海纳百川，有容乃大。”宽容是一种博大的胸怀，是一种崇高的美德。管理者在管理中不搞惟我独尊，对不同的观点、行为要予以理解和尊重，即使自己有理，也不能趾高气扬、咄咄逼人，要尊重员工的观念与自尊。尊重别人就是尊重自己，宽容别人，才会给自己带来广阔的天空。

宽容是一种高尚的人格修养，一种积极的人生态度，一种大将

风度。管理者要心怀坦荡，宽容他人，就必须做到在任何情况下，都保持平和的心境。不计较个人输赢得失，淡薄名利，摒弃私心杂念，始终要以团队整体利益为重。

宽容是催化剂，可以消除隔阂，减少误会，化解矛盾；宽容是润滑剂，能调节关系，减少磨擦，避免碰撞；宽容是清新剂，会令人感到舒适，感到温馨，感到自信，感到世界的美。

今天的世界具有明显的多元化与兼容性的特点，面对激烈无比的市场竞争和风云突变的管理世界，管理者必须有宽阔的胸襟，才能保持良好的竞争状态，偏狭和嫉妒只能使得自己的路越走越窄，最终走投无路、自取灭亡。

“天称其为高者，以无不覆；地称其为广者，以无不载；日月称其明者，以无不照；江海称其大者，以无不容。”愿更多的管理者，能拥有一颗宽容之心，宽厚待人，宽厚至语，宽厚做事。宽容于己不会失去什么，反而可以收获快乐，收获成功。

## 佛陀也有苦恼

当头棒喝：

管理者坦然面对各种痛苦，在痛苦中得到人格的升华。

禅的故事：

赵州从谏禅师道行高洁，有“古佛”之称。他以深湛的智慧，诙谐幽默的语言，引导了一代学人，走向真正的自我。赵州禅师活了一百二十岁，被唐昭宗敕谥为“真际大师”。

有信者问赵州从谏禅师：“佛陀有苦恼吗？”

赵州禅师毫不犹豫地回答：“有！”

信者布解：“那怎么会呢？佛陀是解脱的人，怎么会有苦恼呢？”

赵州禅师说：“那是因为你还没有得度。”

信者又问：“假如我修行得度了以后，佛陀有苦恼吗？”

赵州禅师还是干脆地回答：“有！”

信者更迷惑了：“我既已得度了，佛陀为什么还有苦恼呢？”

赵州禅师说：“因为还有一切众生！”

信者还是不开窍：“一切众生，当然无法度尽，那么佛陀永远都在苦恼之中而无法超越了？”

赵州禅师耐心地解释：“已经超越，已无苦恼。”

信者最后问：“众生既未度尽，佛陀为什么又不苦恼呢？”

赵州禅师回答：“佛陀自性中的众生都已度尽。”

信者于言下似有所悟。

禅宗既然启发人们“苦海无边回头是岸”，自然就说明了芸芸众生实际上生活在苦海当中。管理者也与常人一样，有着诸多之苦，如何面对、处理这些苦，也是管理者的必修课。

禅说管理：

禅宗的智慧从何而来？禅宗的智慧是从对人性和心性的基本分析而来的。禅宗首先认为人生是苦的，这就是禅宗大师经常提到

的“八苦”。

所谓的八苦，就是人生在世都无法逃避的生、老、病、死、爱别离、怨憎会、求不得和五阴炽盛这八种痛苦。

工作场其实就是道场，管理者实际上也是在修行，也是在积功德，芸芸众生所受的人生八苦，我们也休想耍赖逃掉。

对于一个企业的管理者来说，这八苦可以归纳为三苦：

一、身苦：生理方面的苦。形为心役，日复一日、年复一年的忙碌使管理者饱受风霜，每天风里来、雨里去，没有星期天，没有节假日，你说苦不苦？

二、心苦：管理者劳心甚于劳力。每天寝食难安、如坐针毡，愁货源、愁销售、愁回款。思想上起伏不定，情绪上担惊受怕，心理上心力交瘁。你说苦不苦？

三、境苦：市场环境千变万化，商业机会稍纵即逝，竞争对手如狼似虎。最糟糕的是遇到天灾人祸，关门大吉，不是竹篮打水一场空吗？你说苦不苦？

树欲静而风不止，这八苦就像夏天的苍蝇一样缠着管理者阴魂不散，火上浇油、雪上加霜，形成了一道无边无际的苦海，毗着白厉厉的牙齿笑吟吟的等管理者就范。

唐诗中有句话说得好：“公道世间为白发，贵人头上不曾饶。”世间最公道的事情就是人人都会变老，由满头黑发变得两鬓苍苍，管你是王公贵族、帝王将相，谁也别想逃掉老天爷的惩罚。

自由面前人人平等，吃苦面前人人也平等，只不过苦的方式、

程度不同而已。

管理者如何面对这无边的苦海自救呢？求神拜佛，呼吁上帝是没有用的，他老人家高高在上忙东忙西，哪有功夫来管你呀？还是中国的禅宗厉害——求人求神不如求己，佛度神度不如自度。

“苦海无边，回头是岸”，千万不要小看这八个字，这八个字是对付八苦的灵丹妙药，百试百灵，永不失效。佛教三藏十二部三千佛典，说来说去，无非还是要人们领悟到“苦海无边，回头是岸”的道理。

人间有多少种苦难，就有多少种关于苦难的思考：是追求永恒还是及时行乐？是逍遥无为还是积极进取？是看破红尘还是挺身而出？是规规矩矩还是浑浑噩噩。

生活在苦难中的管理者，一定不要对苦难心生厌恶，只要对自己、对自己的员工负责，总有一种思想、一种安慰、一种信仰可以让管理者的心得到皈依，得到为之奋斗的精神支柱，得到对现实苦难的解脱，得到对世界之不合理现象的合理解释，得到自己渴望得到的一块属于自己的净土。

人性的某些特质，只有通过苦难才能得到考验和提高，一个人、一个企业，乃至一个民族、一个国家，通过承受苦难而获得的精神价值是一笔特殊的财富。比如突如其来的“非典”实际上刷新了中华民族的团结、乐观、自信等优秀的品质。

管理者对苦难彻感悟越深，就越能体会到人存在的意义，也就可以超然于物外，胸怀坦荡自在逍遥，这才是对精神磨难的彻底解脱。正如庄子所云：“生亦何欢，死亦何忧？怜我世人，忧患实多！”

管理者学习禅宗的大智慧，不是让他们丢下企业、员工，丢下社会责任感，而是让他们直面现实社会，勇敢地面对现实的八苦，力争做到“我不下地狱，谁下地狱”。

## 你是佛祖

当头棒喝：

管理者与员工在人格上是平等的。

禅的故事：

南阳慧忠禅师是牛头宗之祖师，唐肃宗、代宗都曾封他为国师，唐高宗曾经跟随他求受五戒，武则天请他至宫中宣讲华严要义。

传说慧忠圆寂时，有瑞云覆盖精舍，空中又传来天乐之声，慧忠安然而逝。一时之间风雨交加，震折林木，接着有白虹横贯山岩溪壑之间，颇为神奇。

南阳慧忠国师感念侍者为他服务了三十年，想有所报答他，助他开悟，一天呼唤道：“侍者！”

侍者一听国师叫他，立刻回答他道：“国师！做什么？”国师无可奈何的道：“不做什么！”

过了一会，国师又叫道：“侍者！”侍者立刻回答道：“国师！做什么？”国师又无可奈何的道：“不做什么！”

如是多次，国师对待者改口叫道：“佛祖！佛祖！”侍者茫然不解的反问道：“国师！您叫谁呀？”

国师不得已，就明白的开示道：“我在叫你！”侍者不明所以道：“国师！我是侍者，不是佛祖呀！”

慧忠国师此时只有对待者慨叹道：“你将来可不要怪我辜负你，其实是你辜负我啊！”

侍者仍强辩道：“国师！不管如何，我都不会辜负你，你也不会辜负我呀！”

慧忠国师道：“事实上，你已经辜负我了。”

禅门讲究“直下承担”，所谓心、佛、众生，三无差别，众生都是佛祖。而侍者只承认自己是侍者，不敢承担佛祖的称谓，这不是大大地辜负了慧忠的良苦用心吗？

禅说管理：

古往今来，小到个人的利害得失，大到国家的祸福安危，人们对命运最多的感叹便是埋怨命运不公，际遇不平等。

早在文艺复兴时期，资产阶级思想家就提出了天赋人权的思想。17、18世纪的启蒙思想家进一步提出了天赋平等论和自然平等论。

资产阶级革命胜利后，法律面前人人平等原则在资产阶级宪法性文件中得以确认，其中最经典的表述是法国1789年的《人权宣言》。其中第1条规定就“在权利方面，人们生来是而且始终是自由平等的”。

“开国三杰”之一的第三任美国总统杰斐逊在《独立宣言》中指出：“人生而平等。由于人生而平等，他们都享有固有的不可剥夺的权利。”

与慧忠死亡差不多神奇的是，当《独立宣言》在国会获时，杰斐逊与《独立宣言》的另一位起草人亚当斯同在在那一天去世。

平等精神就是说每个人生来平等，没有高低之分，没有贵贱之别。不管你是亿万富翁还是下岗工人，不管是你太子党精英还是平头老百姓，你都拥有均等的机会和相同的政治权力。

现代化的平等观念以人类不分性别，不分种族，不分国籍一律平等为目标。而管理上的平等是指，虽然每个员工的岗位、职责、权利有差别，但人人是平等的。每个人都有参与权，不可被剥夺。

因此，管理者与员工的关系不能被理解为“老子管儿子”的关系，而应理解为，管理者是一个工作岗位，员工也是一个工作岗位，各在各自的岗位，各尽其职而已。

典型的例子就是，当年刘少奇勉励掏粪工人时传祥说的那番话：“你当清洁工是人民的勤务员，我当主席也是人民的勤务员。这只是革命的分工不同，都是革命事业中不可缺少的一部分。”

在先进的民主国家里，平等精神几乎成为人们的本能。它深刻地融合在人们日常生活中，体现在人们平常的待人处事上。比如在美国的餐馆里没有雅间，要是在美国某个餐馆弄个雅间，专门接待有钱人，老板就得按歧视罪处理。

平等管理的基本原则是尊重人、尊重人格、尊重人性。在管理方面人人平等，在责任方面人人平等，在人与人之间尊重上平等。

在特权思想、皇权意识的余孽还在蔓延的今天，管理者特别要注意对员工的尊重。要知道员工与自己是平等的，员工在工作上执行管理者的命令是因为所处的岗位不同而已，并不能说明员工能力

就比管理者差，智力就比管理者笨，管理者更不能因此而自以为是，将自己的意志强加于员工。