

## 感恩帶來富裕的人生

朱子治家格言上說：「一粥一飯，當思來之不易；半絲半縷，恆念物力維艱。」目的就是要讓我們懂得感恩和節儉。時時懷著感恩的心是一種善良的美德，也是一個做人的基本條件。

知足的人都懂得感恩，能對一花一草、一山一水都表示謝意的人，他的人生必定是豐盛而富足的。

美國某城市有一位史蒂文斯先生，有一天突然失業了。他是一個程式員，在軟體公司做了 8 年，他一直以為將在這裡做到退休，然後拿著優厚的退休金頤養天年。

然而，公司卻突然倒閉了。史蒂文斯的第 3 個兒子剛剛出生，重新工作迫在眉睫。然而一個月過去了，他沒找到工作。除了寫程式，他一無所長。終於，他在報上看到一家軟體公司要招聘程式員，待遇不錯。他拿著履歷，滿懷希望地趕到公司。

應聘的人數超乎想像，很明顯，競爭將會異常激烈。經過簡單交談，公司通知他一個星期後參加筆試。憑著堅實的專業知識，筆試中，他輕鬆過關，兩天後面試。他對自己 8 年的工作經驗無比自信，堅信面試不會有太大的問題。然而，考官的問題是關於軟體業未來的發展方向。這些問題他竟從未認真思考過，因此，他被告知應聘失敗了。

史蒂文斯覺得公司對軟體業的理解，令他耳目一新。雖然應聘失敗，可他感覺收穫不小，有必要給公司寫封信，以表感謝之情。於是立即提筆寫道：「貴公司花費人力、物力，為我提供了筆試、面試的機會。雖然落聘，但通過應聘使我大長見識，獲益匪淺。感謝你們為之付出的勞動，謝謝！」

這是一封與眾不同的信，落聘的人沒有不滿，毫無怨言，竟然還給公司寫來感謝信，真是前所未聞。這封信被層層上遞，最後送到總裁的辦公室。總裁看了信後，一言不發，把它鎖進抽屜。

3 個月後，新年來臨，史蒂文斯先生收到一張精美的新年賀卡。上面寫著：「尊敬的史蒂文斯先生，如果您願意，請和我們共度新年。」賀卡是他上次應聘的公司寄來的。原來，公司出現空缺，他們想到了品德高尚的史蒂文斯。

這家公司就是美國微軟公司，現在聞名世界。十幾年後，史蒂文斯先生憑著出色的業績一直做到了副總裁。

雖然人人都知道感恩是一種美德，然而在一個日益商品化和市場化的社會中，在一個金錢變得日益無所不能的環境內，我們似乎正在忘記感恩。如果以感恩的心態面對一切，即使遭遇失敗，人生也會變得異常精采。感恩是富裕的人生，它是一種深刻的感受，能夠增強個人的魅力，開啟神奇的力量之門，發掘出無窮的智能。

感恩，是幸福的起點，也是奮進的源泉。因為感恩，所以惜緣、惜福。時時懷著一顆感恩的心，最大的受益人不是別人，而是自己。

# 一天感恩三件事，工作更有動力

- 2009.10.01 文章出處：Web only
- 作者：盧希鵬

富足是一種快樂的感覺。許多時候，富足的感覺來自於很小的事物，夾雜著一種感恩與惜福。而感恩將是一股力量，讓企業的服務流程，注入了生命。

## 快樂經濟學／感恩的力量

富足是一種快樂的感覺。許多時候，富足的感覺來自於很小的事物，夾雜著一種感恩與惜福。而感恩將是一股力量，讓企業的服務流程，注入了生命。

我記得 20 年前在美國讀書時，有一天半夜好友樂斌教授打電話給我，說他有好東西要與我分享。於是半夜我開著車到他家，他從冰箱拿出一個荔枝罐頭，大家異口同聲地喊了個「哇」字，這是當時留學生們都懷念的家鄉味道。

他很慎重地將罐頭打開，夾出一粒荔枝，用刀切成四等分，每人拿一片吃。從來沒有吃過這麼好吃的荔枝，既使現在吃過無數粒新鮮甜美的玉荷包，但那四分之一粒罐頭荔枝的滋味，卻最讓我回味無窮。

快樂常來自於很小的事，來自珍惜、來自感恩。在冬天，喝一壺熱茶，洗個熱水澡，都是一種快樂、一種惜福與感恩。

每一件人、事、物都有好與壞，悲觀的人擔心失去的部分，樂觀的人，看到擁有的部分。

悲觀的人因為斷了一隻腳而怨天尤人，樂觀的人因為還有一隻腳而感謝上帝。有人因為考 70 分覺得很差勁，也有人認為我答對了 70 分而雀躍不已。事情沒有改變，但是快樂的感覺卻差很多。

感恩，就是決定看我現在所擁有的，於是富足感就會油然而生。我記得張忠謀先生曾說，人生不如意的事，十之八九，那麼，我們就應該要常看所擁有如意的「十之一二」，因為決定生命品質的不是八九，而是一二！

感恩是有力量的，因為感恩的思想，會讓我們從「失」的感覺中回復，產生「得」的感覺，然後就會有富足感，進而有幫助人的行動力量。

感恩需要練習。當你不快樂的時候，寧靜地聽聽心中的聲音，想想今天值得感恩的三件人事物，往往心情就會好過來，原來自己是那麼的富足。

我認為企業也要開始學習做「懂得感恩的企業」。

最近許多企業高喊顧客親和（customer intimacy）的口號，要求的只是一些標準作業程序，如果企業員工沒有感恩的心，流程就成為沒有靈魂的軀殼。如果服務人員抱怨客戶，如何產生親暱感。員工應該開始學習對客戶感恩，因為沒有客戶，怎麼會有我的工作呢？

我對公司也不要再抱怨了，抱怨無法改變事實，只會扼殺自己的生活品質。如果你沒有辦法改變那十之八九，那就為你所擁有的十之一二來感恩吧，你將會是一個富足的人！

(\*作者是台灣科技大學資訊管理系教授，美國威斯康辛大學麥迪遜分校訪問學者，原文刊於 20091014 經濟日報)

## 共寫感恩日記，鍛鍊「好事」神經

- 2013-04 Cheers 雜誌 151 期
- 作者：盧昱瑩 <http://goo.gl/tjWt6>



今年一開春，她發給所有員工一本手掌大小的綠色冊子，要每個人每天花點時間，寫上讓自己感恩的人、事、物，「每天把今天碰到的好事寫下來，就是不斷幫自己打氣，讓自己知道自己有多富有。」

“I have not failed, I have just found 10,000 ways that don't work?（我沒有失敗，我是發現了 1 萬種不可行的方法。）——湯瑪斯·愛迪生（Thomas Edison）這句愛迪生的名言，彰顯了他如何正向解讀一切，對李奧貝納集團執行長黃麗燕來說，也是很貼切的描述。

從打字小妹做到外商廣告代理商 CEO，連續 7 年拿下廣告業第一名，卻沒有顯赫家世與出色外表，英文還說得不夠好——能夠將命運翻轉的關鍵，是黃麗燕對工作熱情與積極的態度。五專畢業後，她一度想當空姊和應徵飯店櫃臺服務，卻因身高不夠而被拒；之後被嬌生錄取，終於從打字小妹當到行政督導，月薪從 6,000 元漲到 36,500 元；轉換跑道到廣告業時，又因為過去資歷不管用，薪水硬是被砍了一半。

黃麗燕可以歸咎於自己運氣不好，但當時她只想：「過去的經驗用不上，代表我可以在這裡學到更多。若把責任或錯誤丟給別人，就不可能想出解決之道。」對自己如此，身為管理者，黃麗燕在領導團隊時，也複製同樣的心態。她不像一些主管是在聽到部屬抱怨，才來處理問題，而是從源頭——團隊的體質開始改善。

今年一開春，她發給所有員工一本手掌大小的綠色冊子，要每個人每天花點時間，寫上讓自己感恩的人、事、物，「每天把今天碰到的好事寫下來，就是不斷幫自己打氣，讓自己知道自己有多富有。」對黃麗燕來說，這並不是突發奇

想，而是她已經身體力行 3 年多的習慣。至於最早的起點，可以追溯到 2004 年。

### **多看、多用員工的優點，不足之處另外再補**

當時她剛成為董事總經理，一次接受媒體訪問時，談到自己剛上任的心情，她說，正與蘇東坡的「眼前見天下，無一個不好人」不謀而合。「我想多看看每個人好的那面，後來發現，這樣得到的東西反而更多。」若管理者只看員工的缺點，只會愈想愈氣，倒不如多「用」他們的優點，再藉外界資源補整體的不足。果然，在這樣的用人思維下，2006 年起，李奧貝納開始成為台灣廣告代理商第一名，稱霸至今。

除了人以外，黃麗燕也開始練習以正面心態看事。有一次，她到芝加哥出差，跟同事去海鮮餐廳，因為覺得服務很好，就大方的給了服務生 50 美元小費，離開時，服務生也開心地列隊歡送她們。雖然是小事，但心中的愉悅感，讓她忍不住一回飯店就立刻寫下來；接下來第二天、第三天都不約而同發生令她覺得感謝的事情，於是，寫「感恩日記」慢慢成為她每天必做的事情。「寫完以後，通常會帶著笑容睡著，」黃麗燕說，「也開始學習不把每件事視為理所當然。」感受「好事」的神經愈來愈敏感後，現在，就連洗澡時聞到洗髮精香味，也能讓她覺得幸福。觀察到發生在自己身上的變化，黃麗燕有了「推己及人」的念頭，希望身邊每天在高壓、快速節奏下運轉的同事，也能換個角度看生活。

### **邀同事寫感恩日記，切換解讀角度**

雖然目前只執行一個多月，已有人陸續開始發現不同。李奧貝納創意副總監沈美榆笑言，當初老闆發下「功課」，年底還要「抽查」時，大家有些叫苦連天，只想交差了事。「但既然要做，我選擇用自己喜歡的方式做。」她每天拍照記錄生活中的感恩點滴，還設計自己喜歡的格式，存入電腦中，偶爾拿出來翻翻，彷彿就回到當下。例如今年開工第一天，也是女兒開學的日子，她回憶起那天女兒特別乖巧，感謝她開啟了自己新年度工作的順遂。

沈美榆說，感恩日記就像一個提醒，讓看似平常的小事也有不同的解讀角度。以前，她若覺得部屬的提案不好會直說，但現在會多想一步，要自己多看看對方的努力。當然，要一個團隊完全沒有抱怨，是高難度的事，但黃麗燕看重的不是埋怨的「行為」，而是它可能帶來的反效果。「這就像滴水穿石，如果不覺察，進而了解、預防，等到一散發出來，就可能一發不可收拾。」

### **把視角拉遠，防堵負面情緒**

在李奧貝納 12 年的生涯中，看重人才的黃麗燕，從不輕易裁員，唯一一次的破例，就是因為一名員工實在太愛抱怨，而且波及他人。「他像個漩渦，不但把自

己捲下去，也把旁邊的人都捲入，」黃麗燕直言。

當時，她找對方詳談，也願意提供資源讓對方去外部上心靈成長與正面思考的課程，但都遭到拒絕。「如果他天天工作都不開心，到時候生病，賺的錢也變成醫藥費，何必呢？」黃麗燕決定壯士斷腕，選擇讓對方另謀高就。有時候，不滿來自於同事間的衝突，這時候，黃麗燕不會馬上跳入蹚渾水。「動不動就找兩人來對質，只會失掉這個行業最重要的事：信任。」她會先讓兩人自行解決，如果不行再介入。例如，曾有過廣告創意對業務不滿，黃麗燕觀察一段時間，評估兩人確實無法共事後，才把他調去與別的業務合作。她認為，這麼做的前提是，兩人都夠信任主管，否則可能造成一端心生怨尤，工作也不會長久。

在黃麗燕的辦公室，掛著一幅印象派畫家莫內的「睡蓮池上的拱橋」畫作。「近看每個點似乎都沒有意義，只有不斷退後，才能看清楚整幅畫。人生也是，你要不斷的退後，才能看見先前發生的事情是什麼意思。」把視角拉寬、拉高、拉遠，就知道即使是小小幸福，也同樣值得珍惜；而當下再怎麼難以化解的積怨，日後也不過是茶壺中的一場風暴。從基本面來打造遠離抱怨的DNA，正是黃麗燕帶領團隊邁向第8個第一的祕密武器。

### **黃麗燕**

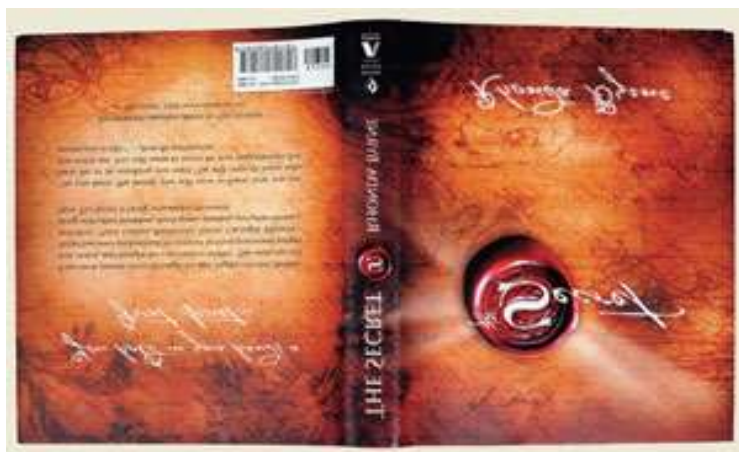
1960年次，銘傳商專（現為銘傳大學）觀光事業科畢業。第一份工作是嬌生公司打字員，最後做到行政督導。曾待過奧美廣告、華特迪士尼、傳訊電視、亞太線上，2001年進入李奧貝納，2002年升任總經理，2012年成為李奧貝納集團執行長，帶領公司7度拿下台灣區廣告代理商第一。

### **黃麗燕「管理抱怨」眉角:**

1. 領導人要建立出氛圍，讓團隊成員養成正面思考的習慣。
2. 如果把目光放在下一步要做什麼事情，就沒有時間與心思怨恨。
3. 不要把能量用在沒有產出的地方。如果抱怨無法改變結果，那麼就停止無用的抱怨。

## 逆向解析《祕密》沒告訴你的祕密

- 2011-12-14 Cheers 雜誌108 期
- 文/陳雅慧 <http://goo.gl/evbFV8>



一本書可以改變人的一生。自 2006 年開始，《祕密》這本書讓無數讀者的生命有了全新的開始，至今全球銷售超過 1,500 萬本，極有可能成為本世紀最暢銷的書籍。這本書到底有何魅力？暢銷背後有哪些不為人知的成功行銷操作？

「假如你想要減重，不是要少吃、多運動，而是要避免去看那些肥胖的人。」

「若是想要變有錢，就多去看你喜歡、想要的東西，告訴自己：『我付得起，我可以買下它』。同時還要多去觀想，譬如你的信件裡將會收到很多支票。」

這些建議來自《祕密》，《祕密》告訴你：宇宙最強大的力量就是吸引力法則，思想將會改變人生。網路上免費下載的 20 分鐘《祕密》影片，強烈的節奏和音樂伴隨著不同頭銜的名人，透過鏡頭的特寫以堅定的語調詢問觀眾：「你想要財富、健康嗎？」「你想要變有錢嗎？」「這個祕密擁有強大的力量。」「知道這個祕密你就力量無窮。」

### 《祕密》是否曾攫獲你的目光

過去一年走進各大書店，高掛非文學書類暢銷第 1 名的《祕密》，是否曾經攫獲你的目光？或是你的人生已經因得知這個祕密有很大的變化？

這本書剛上市，便橫掃《紐約時報》(New York Times)、《今日美國》(USA Today)、《亞洲華爾街日報》(The Wall Street Journal Asia) 等暢銷書冠軍排行榜。半年內，光是在美國就銷售超過 550 萬本，更創下單月再版 200 萬本的紀錄。至今全球銷售已超過 1,500 萬本，台灣銷售量也衝破 60 萬本。美國《出版人週刊》(Publishers Weekly) 的編輯預測，《祕密》將會是「本世紀最暢銷的勵



志書」。

說起來《祕密》實在是一本很詭異的書。封面上的立體蠟封、仿羊皮紙和羽毛筆觸的字跡，吊著你的胃口：「是偵探小說嗎？」「還是冒險電影的劇本？」為什麼？到底這本書葫蘆裡賣的是什麼藥？

一切得從一位名不見經傳的澳洲籍電視製作人朗達·拜恩（Rhonda Byrne）開始說起，這本書蒐集了她訪談的數十位「導師」的內容。這些「導師」有著奇怪的頭銜：「哲學家、作家、人生導師」、「玄學家、行銷專家、作家」、「哲學家、整脊師、個人轉化專家」、「夢想家」、「心智潛能訓練師」、「勵志演說家」、「量子物理學家」……，這些人共同要鋪陳的祕密就是「吸引力法則」：一種宇宙中最強大的力量。這本書要說服每一位讀者以宗教的熱情和虔誠，相信自己是宇宙中吸引力最強的磁鐵，這種無法估計的磁引力，正是透過自己的思想所散發。

### 拜恩：《祕密》幕後推手

《祕密》的催生者拜恩，今年 58 歲，一頭銀白色的披肩直髮和湛藍的雙眼讓人印象深刻。因為《祕密》一書的風行，她在 2007 年被美國《時代》雜誌（TIME）選為年度百大影響力人物，被歸類在「建置者和開創者」（builder and titans）。

「第一次相遇，她正在進行《祕密》的訪談。她是那麼的精力充沛，而且永遠以一種孩童般的驚奇態度，處在喜悅的狀態。後來我才知道，不管是拍片的資金沒有下落，還是原本承諾播出的電視台反悔，她永遠認為『太好了！』，散發出無比的自信，認為到最後一刻會有完美的結果。一般人會被輕易擊倒的挫折，根本不會影響她。」這是暢銷書《心靈雞湯》（Chicken Soup）的共同作者傑克·坎菲爾（Jack Canfield）在《時代》2007 年百大影響力人物中對於拜恩的描繪。

2004 年，拜恩父親過世，雪上加霜的是，她還接到會計師通知公司虧損連連，1 個月內即將倒閉。就在她最沮喪的時刻，24 歲的女兒海莉給了她一本美國成功學的開山始祖華特斯（Wallace Wattles）在 1910 年所寫的書《失落的致富經典》（The Science of Getting Rich），華特斯在書中分享：「人們可以形塑自己的思想，利用吸引力法則改變自己的人生。」華特斯畢生宣揚「新思維」（New Thought）理念，認為只要改變想法，就能改變命運。華特斯的理念對於拜恩有如當頭棒喝：「書裡的觀念好像燃起了我體內的一把火，因為恰好和我的人生觀相反。」

### 病毒式行銷奏效

接著她利用了 2 週半的時間搜索華特斯的相關資訊，發現這樣的觀念可以追溯到西元前 3000 年。在巨大的興奮中，拜恩認為這些觀念應該製作成影集播放。「我要去拍一部史上最偉大的電影，」2005 年拜恩告訴她的朋友。大家都覺得她瘋了。

但是拜恩用半年的時間在美國採訪了 50 多位相關的人生導師，將訪談剪接製作成影集，其中包括坎菲爾、《男人來自火星，女人來自金星》作者約翰·葛瑞（John Gray）等名人。原本澳洲最大的電視台第九頻道承諾要播放拜恩的影片，但是節目經理唐斯看過後，認為這只是一部：「一堆人頭講話剪接的影片。」因此決定擱置。但拜恩不死心，決定尋求其他出路。她自己拍攝了氣氛懸疑的廣告短片，以及 20 分鐘長度的精華片段，放在網路上讓人轉寄。片中拜恩披散著銀白色的長髮，微微露出乳溝，在陰暗的房間內，打開一只古老的木箱，翻開古籍……，這部短片企圖塑造出彷彿尋找達文西密碼的緊湊和懸疑感，引起觀眾極大的好奇心。

「不可思議的事情發生了，大家太喜愛《祕密》，透過網路和電子郵件不斷的傳播，很快變成一個引人注意的現象，」拜恩說。因為影片的暢銷，才決定集結成書出版。雖然被電視台拒絕，但是身為吸引力法則的頭號信徒，拜恩不但沒有放棄，反而走出了一條截然不同的成功之路。

### 致富議題打動中產階級

除病毒式行銷策略成功之外，精準的議題操作更是促使《祕密》創下歷史銷售紀錄的重要原因之一。

整本書鎖定中產階級最關心的議題——「如何變有錢」作為訴求重點。

因為《祕密》的行銷團隊認為，要讓大眾接受，就必須以大家都關心的議題切入：想不想要擁有名車？大房子？身體健康？幸福婚姻？標準身材？這些都是廣大中產階級一心要追逐的人生夢想。書中毫不掩飾地大談如何成就這些「世俗」目標，雖然被論者批評流於物質和庸俗，但絕對是《祕密》大賣的重要原因。

美國《新聞週刊》（Newsweek）便認為，「如何變有錢」的主題切中美國中產階級的需求，加上以「祕密」命名，符合了一般人對於企圖掌握祕密的致命吸引力。此外，書籍的封面設計以及採用復古的仿羊皮紙質感，讓大家聯想到當紅的《達文西密碼》，彷彿這個祕密真的具有亙古的歷史價值。

最後不可忽略的是，讓《祕密》躍上主流媒體的關鍵是名流的加持，像是美國歐普拉（Oprah Winfrey）兩次在節目上現身分享，歐普拉甚至還接受美國有線電視新聞網（CNN）名主持人賴瑞·金（Larry King）的專訪，談論《祕密》這本書對她的影響。「這讓我感到震驚！原來自己一直是以吸引力法則為信念，只是自己不知道，」歐普拉成為《祕密》最有力的見證人。

### 3 大法則：要求、相信、接收

至於該如何運用這個祕密，拜恩整理了 3 大法則：要求、相信、接收。運用這簡單的 3 個法則就可以得到任何你想要得到的東西。

首先把宇宙視為一份型錄，你知道可以要任何想要的東西，先決定你想要什麼，然後向宇宙下訂單，一次就好，這個步驟就是要你想清楚心中真正的渴望。當你釐清後，就等於提出要求。

第 2 步就是相信。相信你跟宇宙要求的訂單已經是你的了！你必須相信你已經收到這張訂單，然後發出已經擁有的訊息。若你發出的是「還沒有擁有」的訊息，那麼你只能持續吸引「還沒有擁有」的訊息。

第 3 步，也就是最後一步，就是接收。想想若是你已經得到想要的事物，那是什麼感覺？當你感覺好像現在已經擁有，那種感覺真實到如同真的已經擁有，最終就一定會擁有。

### 改變自己，才能心想事成

但是當選項是全然開放的，許多人反而不知道該如何跟宇宙下訂單，《祕密》提供了幾個方法。

第一個方法就是挖掘自己的感覺。問自己：「我現在感覺如何？」每天都要時常停下來，問問自己這個問題。因為不好的感覺和好的思想是不可能並存的。當你感覺很好，就是在創造一個符合自己想望的未來；當你感覺不好，就是在創造一個偏離想望的未來。

長存感謝，也是讓思想能夠發揮最大能量的關鍵。每天起床前，養成一個習慣，對於眼前偉大的一天心存感恩，有如這一天已經是獲得你深深感恩的一天。因為當你表達感謝時，就像你已經得到想要的事物，對宇宙發出強有力的訊號：你已經擁有了，所以現在對一切心存感激。

觀想，也是書中另外提出一個強化思想的方法。觀想之所以這麼有效，是因為在心中創造了一個「已經擁有想要事物」的畫面，於是產生「現在已經擁有」的思想和感覺。「若是你想要一部車，可以仔細看著你的手，看清楚每個細節，然後想像你的手放在那部車的方向盤上的畫面。」然後，你就會得到那部車了！雖然聽起來很玄，但是《祕密》的確是一本成功鼓勵人們正面思考的勵志書，尤其在金融海嘯之後，外在的變化多端，只有自己是可掌握的，重新省視內在，是重新出發的關鍵。

但是《祕密》這一本書沒有告訴大家的是，所有書中列舉的熟知吸引力法則的知名歷史人物，包括：牛頓、愛因斯坦、貝多芬、馬丁路德……，他們最後成功的關鍵，仍在於他們從不曾停下行動腳步。把思想化為行動，是所有夢想落實的必經之路，這其實並不是祕密。

## 黑幼龍：讓你一天的工作變得不一樣

- 2011-08-19 康健雜誌.
- 文/黑幼龍 <http://goo.gl/Sr4stk>



「你在世上的這一生快樂嗎？」有人說，人死後到天堂門口會被問兩個問題，回答的內容會決定你往哪裡走，這是第一題。在同樣的環境，同樣的工作，如果我們很能珍惜自己所擁有的，感恩惜福，也會在逆境中抱持正向態度，可以讓自己快樂的程度就不一樣…

一年多前我看過一部電影叫《一路玩到掛 (The Bucket List)》，講一個人聽到自己罹患絕症噩耗時，會想做什麼事？故事從一個億萬富翁（由傑克尼克遜所飾演）在病房遇到了另一個修車工（由摩根費里曼所飾演）講起，兩個人都因癌症住進醫院，走到了人生盡頭。

### 過世前想看、想體驗的事

有一天，億萬富翁看到技工一直在書寫，很好奇追問才發現他在寫人生清單 (a bucket list)，他剛進大學時，哲學老師叫他們列出的一份人生清單，寫出他們在過世前想做、想看以及想體驗的事。億萬富翁聽了之後覺得這個點子太棒了，隨後也列出自己的人生清單，兩個人還結伴做了許多想做的事，包括賽車、打獵和旅行，在世界各地留下許多快樂的足跡。

有一天到了埃及金字塔，技工突然變得很認真嚴肅，不管是表情還是話語都很慎重，他說埃及人一直有個傳說，說人死後到天堂門口會被問兩個問題，回答的內容會決定你往哪裡走。

第一個問題是：「你在世上的這一生快樂嗎？」億萬富翁聽了之後沉默不語，因為他雖然擁有私人飛機、豪宅和美食，十分富有，極其享受，但他回答不出來，因為他的確不快樂，他知道有很多東西不是金錢能換得的。他無法回答，催促著趕快說第二個問題，技工說：「那你在世上這一生有沒有幫助別人找到快

樂？」億萬富翁聽了更加沉默，甚至生氣，因為他是個大老闆，對人極為嚴苛，常常挑剔找麻煩，不要說幫助人快樂了，甚至還讓人很不快樂，是別人痛苦的來源。加上自己還離過四次婚，唯一的一個女兒不相往來，他這一輩子從來沒幫助別人快樂過。

### 減少批評、責備、抱怨，才會快樂起來

我對那一幕印象極為深刻，我們現代人都忙著工作，競爭壓力很大，如果我沒猜錯，很多人跟我一樣，從來沒想過第一個問題：「我這一生快不快樂？」而對第二個問題，反應還會是：「問了還不是白問，我還能怎麼樣？還不是得上班、下班？」實際上是不是這樣？當然不一定。同樣的環境職場，同樣的工作，如果我們很能珍惜自己所擁有的，感恩惜福，也會在逆境中抱持正向態度，可以讓自己快樂的程度就不一樣。

至於第二個問題：「我們有沒有幫助別人更快樂？」可以想的東西就更多了，似乎跟第一個問題關係很密切。一個不快樂的人，很難帶給別人快樂，因為他的想法、作為都是負面的。

卡內基講得很清楚，人要減少批評、責備、抱怨和挑毛病，才會快樂起來，才有可能跟別人好好相處溝通，帶給別人快樂。

我有個朋友是快遞公司總經理，有一天他的助理跟他說：「總經理，拜託你不要這麼愁眉苦臉的好不好？」他生氣地說：「難道我連自己不快樂的權利都沒有嗎？」那小姐說：「你真的沒有權利愁眉苦臉，因為你害得我們的工作士氣也很低落。」在家裡也是，如果父母愁眉苦臉，孩子也沒辦法快樂起來，影響一家人。自己積極正向，不僅自己能快樂，也會大大影響別人的。

### 學會讚美，帶給別人快樂

我最近在看巴菲特的自傳，裡面提到員工都很喜歡跟他一起工作，因為他很會讚美別人。其實巴菲特以前並不是快樂的人，內向、害羞和退縮，他是在二十幾歲參加卡內基訓練之後改變的，他在自傳裡提到卡內基有 16 次之多，講到他如何從退縮害羞變得有自信，懂得跟別人溝通，成為一個成功的企業家，甚至讓他娶到老婆。那是他在一次訓練得獎後，十分開心快樂，晚上才有自信開口跟女朋友求婚，結果一舉成功，更加深他日後持續改變，愈來愈有信心。

我們在台灣長大的人，特別是 40 到 60 歲的人，不太會也不好意思讚美別人。但要帶給別人快樂，就要先學會讚美別人 and 聆聽別人說話，這部份我們以後慢慢再談。

寫《追逐日光》的尤金·歐凱利是美國 KPMG 會計事務所的總裁兼執行長，他也是在發現自己得腦瘤，生命只剩 100 天後，寫下最想做的事，結果發現前幾項都是想去跟別人說感謝和讚美的話。他寫信給一個高中同學，說自己跟他在一起時有多開心，結果對方沒回應，他乾脆打電話去，才知道對方根本沒收到，他就在電話裡說了起來，對方也很真誠地回答他：「你在我們班上什麼都是跑第一的，第一個當總裁，第一個做什麼什麼的，現在連去天堂都是第一個的，但我們早晚都會在天堂見。」尤金·歐凱利在死前給我們的建議就是，不管你現在幾歲，身體健康狀況如何，都要把你想做的事情儘量往前移，不要等到五十幾、六十幾才做，現在就去做。

我看完書，立刻打電話給我在美國的妹妹，告訴她我們以前在家裡有多快樂，最佩服她不記仇，不會對人懷恨在心，我講完後好開心，她也好開心，這就是我講的，自己快樂，對別人說出讚美肯定的話，就能帶給別人快樂。

在新的一年，不管你是做哪個行業，什麼樣的工作，每天進辦公室前，都可以先問自己這兩個問題：「我快樂嗎？」、「我能不能幫助別人更快樂？」那麼一天的工作就會很不一樣。（吳若女整理）

# 享受物質就是知足？

- 2013-01-31 天下雜誌出版
- 文/橋田壽賀子 <http://goo.gl/bFbtZl>



為什麼當初如此想要物質的享受呢？我發現，自己過去根本是過著用「加法」計算的生活啊……當生活發生巨變時，人們該如何自處？《簡樸就好》作者橋田壽賀子以六大章節來分享自己的生活觀點和一生波瀾壯闊的人生故事。生命有時很傷痛，但本書給了最無私的撫慰…

現代人不斷地追求「滿足」，而卻忘了「知足」

**真正的富裕，不在於擁有多少，而在於能放下多少！**

接下來我要說的話，可能會讓人皺眉頭。此時的日本有必要體會所謂的「深淵」，無論是物質或精神方面，都需要徹底去體驗。為了喚醒向新事物挑戰的勇氣或危機意識，我們也應該這麼做。

也就是說，我們必須先找回已經遺失的「芯」。所謂的「芯」就是東西的中心的「芯」，也就是核心的部分。一支蠟燭能輝煌照耀，主要就是由最重要的「芯」。沒有「芯」的蠟燭，即使靠近火也不會燃燒，只會熔化而已。我們一定要當個有芯的蠟燭才行。我必須承認，眼前沒有芯、也就是沒有支撐生命的基盤，無法點燃生命之火的人，好像還是很多。

**讓年輕人在集體生活中自我鍛鍊**

要找回「芯」，每個人都有必要努力想要改變自己，讓新的自己覺醒過來。話雖如此，我想人類幾乎不想改變自己，長期習慣所累積下來的個性，已經變成像本性一樣的東西了。在此，我特別要推薦的方法是，應該讓即將成為大人的青少年，跟與自己生於同時代的人過集體生活，讓他們從事自我訓練。人類必須透過集體生活學習生存技巧，也才能了解別人的思想與心理。

對那些出生在如此富裕的時代、核心家族中生長、人際關係少的孩子而言，我認為父母有必要用半強迫的方式，把他們放進團體裡面生活。我本身就是個被溺愛的獨生女，在家裡不用幫忙做任何家事，只顧著讀書、我行我素地長大成人。直到進入女子大學的宿舍過著共同的生活，才學會過去從未做過的煮飯、洗衣服、清掃等一竅不通的家事，這對我未來的人生產生很大的幫助。

### **一邊領會、一邊發覺新的自我，也因此鍛鍊出柔和的精神。**

透過親身的經驗，我發現人類是一種透過同伴才能發現自我的動物。再說，這世界上，有很多思想與自己不同的人。我也是過集體生活後，才開始學會如何跟這些人取得協調，以及順利過生活。如果擁有類似這樣的集體生活經驗，我想，就可以讓社會產生更多人性裡具有「芯」的年輕人。

### **如何在貧富差距大的社會中，培養富裕的心情？**

的確，不平等的貧富差距社會、競爭激烈社會也是眼前的問題，但是如果只是一味地把上流社會當成標準，當然就會覺得自己的情況很慘，心情也因此變得慌亂。如果差距大到跟軟體銀行（譯註：Softbank，日本的電訊與媒體公司，業務包括寬頻網路、固網電話、電子商務等）的創辦人孫正義之間的程度，想必你也不想比吧！跟那些無法比較的人比，只會讓自己的心情變得更貧弱而已。

想在不平等的社會中維持好心情的祕訣就是，秉持「人生二流就好」的想法。為什麼呢？因為如果拚命想當一流，光是這樣的想法就足以形成枷鎖，讓自己喪失發揮真正實力的空間或舞台。無論生在什麼樣的世界，若要達到一流境地，都得花費異常的能量、忍耐力，並且通過無數考驗才能做到。最重要的是先了解自己有沒有那種成就大事業的胸襟，以及自己本來是否就具有足夠的能力。

瞄準一流，想讓自己的孩子就讀東京大學（東大）的家長何其多。問題是，孩子根本沒有那種能力，只知道盲目地對孩子吼出：「東大！東大！」來激勵他們也無濟於事。身為父母者該有的作為是，清楚了解孩子的能力。孩子跟你是不同的兩個人，他會思考自己的將來。

忽略上述重點、只想往高處攀爬並非賢明之舉，對親子而言，都是不幸。因為即使東大畢業，也無法保證孩子就能夠從此過著一流的生活！與其只想到成為一流而努力，忘記人生最重要的東西，倒不如改變思維，甘於「人生二流就好」的想法；踏實地實踐自己的思想邁向人生，這樣不是可以用更富裕的心情過生活嗎？停止高攀、確實地了解自己本身的優缺點，一定就會更喜歡當下的自己才對吧？稍微放鬆一點，找到更符合自己的生活方式，我相信就一定可以



快快樂樂地過日子。

### 普遍不奢侈的時代

以前的日本，每個人都很貧窮，因此大家也不覺得貧窮是很慘的事。搭計程車太過奢侈，大概都是搭電車，然後拚命地走路。這是很平常的事情。我們不在外面用餐，一般人家裡也沒有電話。一定得用電話時，我就跑到附近的牙醫診所借用。緊急連絡都是用電報。公司有事找我，就會發電報給我。例如松竹公司如果傳來「某月某日，前來」的電報，我就會想到「啊！又有事給我做了吧！」然後戰戰兢兢地出發前往公司。

從現代人的眼光來看，或許那是個令人無法置信的悠閒時代。但是我們過得很順遂，也不會想要這個、想要那個，充滿慾望。因此我們的心也很穩定，很小的幸福，就可以讓人感到滿足。我認為原因就在，當時我們過的是，符合我們所需的生活方式。

### 謹記對錢財的感恩心情

那時候，當然還沒有銀行轉帳制度，我的稿費都是領取現金。當我領到稿費時，真的充滿幸福、開心的感覺。當我用稿費的錢買第一台電視時，那種滿足感；還有斷然買下期待已久的時裝時，緊張到心跳加快的心情，特別令人難以忘懷。那時，過的是細細品味小小幸福感的生活。現在的稿費都是由對方匯進戶頭的，感覺上，那種感恩的心情也變淡薄了。其他的事也變成同一個調，平常的生活裡，甚至連「謝謝」這句話都消失了。我的意思並非貧窮才是好事，跟現在相比，古時候的確有很多不方便的地方。錢多一點當然好。我想說的是，古時候的人就是因為貧窮，反而享受到很多快樂。也因為窮困，才讓人有更多機會，經驗到對人類而言重要的事物。

### 能滿足眼前的生活就行

請容我在重複一次。現在，正是我們應該感激物質，，追求「知足」、「節制消費」所謂符合自己的幸福的時候。所謂的「知足」是指，滿足於現狀的心，只要不產生新的不滿，就可以一直以滿足的心情生活下去。了解自己身心的需求程度，不去要求更多的東西，就可以生活得很富裕。

《阿信》很容易被歸為從前的貧窮故事、辛苦的奮鬥故事。的確，我一路都在強調這個重點。但是我真正想傳達的，其實是這兩件事：

「日本人已經夠了，不需要比現在更富裕了吧？」

「接下來，何不試著考慮，過符合自己的生活呢？」

「還想要、還想要」的慾望，絕對不會為人類帶來幸福。我想傳達的，就是這樣的訊息。過去的日本有這樣的人，過著符合自己的生活。當初我想把這種訊

息，放進電視劇當中。認為平凡很好、追求符合自己的幸福的人一定也了解「知足常樂」才對。

「有始有終」、「節省」、「簡樸」……。

上述語詞看起來好像都是古老的價值觀，其實無論是處於有錢、沒錢的情況，只要沒忘記這些精神的人，我認為才是真正優美的人。

## ● 取自 FB「103RS 日新導師及 LA 團」溫慶豐老師提供

網路文章分享:

### 分享，是一種快樂(感恩)

在以色列農村，每當莊稼成熟收割的時候，靠近路邊的莊稼地四個角都要留出一部分不收割。四角的莊稼，只要需要，任何人都可以享用。他們認為，是上帝給了曾經多災多難的猶太民族今天的幸福生活，他們為了感恩，就用留下田地四角的莊稼這種方式報答今天的擁有。這樣既報答了上帝，又為那些路過此地又沒有飯吃的貧困的路人給予方便。莊稼是自己種的，留一點給別人收割，他們認為，分享是一種感恩，分享是一種美德。

無獨有偶，韓國北部的鄉村公路邊有很多柿子園。金秋時節，這隨處可見農民採摘柿子的忙碌身影，但是，採摘結束後，有些熟透的柿子也不會被摘下來。這些留在樹上的柿子，成為一道特有的風景，一些遊人經過時，都會說，這些柿子又大又紅，不摘豈不可惜。但是當地的果農則說，不管柿子長得多麼誘人，也不會摘下來，因為這是留給喜鵲的食物。是什麼使得這裡的人留有這樣一種習慣，原來，這是喜鵲的棲息地，每到冬天，喜鵲都在果樹上築巢過冬。有一年冬天，天特別地冷，下了很大的雪，幾百隻找不到食物的喜鵲一夜之間都被凍死了。第二年春天，柿子樹重新吐綠發芽，開花結果了。但就在這時，一種不知名的毛蟲突然氾濫成災。那年柿子幾乎絕產。從那以後，每年秋天收穫柿子時，人們都會留下一些柿子，作為喜鵲過冬的食物，留在樹上的柿子吸引了許多喜鵲到這度過冬天，喜鵲仿佛也會感恩，春天也不飛走，整天忙著捕捉樹上的蟲子，從而保證了這一年柿子的豐收。

在收穫的季節裡，別忘了留一些柿子在樹上，因為，給別人留有餘地，往往就是給自己留下了生機與希望。自然界的一切，都是相互依存的，一榮俱榮，一損俱損。給予，是一種快樂。因為給予並不是完全失去，而是一種高尚的收穫。給予，是一種幸福，因為給予能使你的心靈美好。

「留幾枚柿子在樹上，那是一道人間最美的風景。」