

心態決定狀態

活出美好人生的六十堂課

弱魚先生 著



不要在一眼即逝的火花中尋找真愛

當過兵的男人都知道，數算饅頭的日子是難熬的；關押在監獄的犯人也知道，每在日曆卡上損掉一個日期，都覺得像是過了一年那麼久；他們總是牢牢記著經過了多少等待的歲月，盼望自由之日趕快到來。愛人的相處時光，則總是匆匆流逝，有誰會去紀錄往昔與摯愛共度了多少分秒呢？會想要把握的，應該是未來還能有少個執手偕老的日子。

晚餐後，太太對先生說：「你知道嗎！我下午去聽了一場演講，那位演講者說他和他太太從認識到此時此刻，一共經過了3359天又13小時27分鐘46秒，而且還會繼續延長下去，直到眼睛永遠閉上的那一刻。我聽了好感動，覺得好浪漫喔！我問你，你記得我們在一起有多久了嗎？如果你不能在十秒鐘內回答出來，表示你根本就不在乎我！」

先生露出為難的表情，一把摟住太太的腰，說：「坦白講，我回答不出來。自從我與妳共結連理的那一天起，我就已經不去想發生在以前的那些愛情火花了，我



在乎的是，我還能擁有多少個與妳一起共度的日子，因為，我好害怕會失去妳。妳能回答我這個問題嗎？」

究竟是基於怎樣的心態，會想要將彼此廝守一生的誓約，用計算至分秒的時間統計來呈現？為什麼不把數算過去的光陰，放在把握未來的歲月上呢？莫非是那個相處的狀態，其實是令人分秒難熬的！又或者自我調侃，原來我可以忍耐那麼久，且會一直隱忍下去！

外在的狀態是會變的，不可能從開始到結束都維持不變，從來就沒有哪一種火花能將驚喜永遠停留在最燦爛的那一刻。

當你愛一個人，對方拿到你送的第一束玫瑰花的時候，那個心情的悸動一定是最興奮的，但隨著熟悉度的增加，即便每天都送一束玫瑰花，興奮的情緒反而愈來愈平淡了。於是，我們不會從頭至尾採取同一種形式來表達自己的愛意，儘管我們以為自己的心態沒變，認為對方應該相信與理解，可因為我們再也無法創造出跟當初一模一樣的浪漫狀態，才使得愛情變得陌生與無感。

走入愛情，我們是多麼地渴望彼此能從「愛人」的關係變成「家人」的關係，

但真的成爲家人以後，我們又希望找回愛人的感覺；好比，妳不會因爲下班回家看見老公爲妳準備了一頓熱騰騰的晚餐而心生感動，卻會因爲男同事特別爲妳買了一杯咖啡放在辦公桌上而心花怒放。

到底是愛情在狀態中變了樣？還是在心態中變了質？每個當事人都有他自己的解讀，這正是婚姻爲什麼很快就步入墳墓的原因。關鍵即是，我們太重視享受外在的表相氛圍，忽略了時時檢視內在的那一顆初心。

有時，不要以爲既然是家人就該包容你（妳）的脾氣和你（妳）的理由，是因爲你（妳）把悸動的心留在外面，再無餘力對家庭表現出愛的態度，才會讓原本深厚的感情產生裂痕。

一段可以天長地久的愛情，絕不只有片面數算過去的浪漫火花就能成立；從起初到末了，從執手到偕老，可以在每一個變動的狀態中，保有不變的愛的心態，那才算是真愛。當然，同住了一個屋簷下生活，假面具卸除，缺點毫無遮掩，若再加上其他成員的刺激，使彼此間的磨合存在著許多的意料之外，勢必會讓想像或期待中的浪漫狀態受到影響，除非發生了什麼不可原諒或無可挽回的錯誤，爲了我們自



己好，切記謹守一個原則——不要因為外在的狀態變冷，讓自己的心也變冷，最後任由溫暖的家變成冰庫。

營造浪漫不是單方面的責任，如果你心中追求的是永恆的彼此倚靠，就不該在乎那已經淡去的感覺，也就不會被外來一時擦出的火花給迷惑。否則，你的情愛狀態，就會是一直處在由熱變冷的反覆循環中，永遠也尋不著安定的歸宿。

「愛情」沒有任何固定的付出或接收模式，只要心中有愛，願意本於初衷，自然就能在一切的狀態中，哪怕只是無聲的陪伴，也能感受到浪漫。因為，那個感動與否的抉擇，全在你的一念之間。

不要讓人生變成一場瞎忙

工作的目的，主要是爲了獲取報酬，是希望從物質上得到滿足，讓我們可以過著更好的生活。但往往事與願違，付出的時間、心血和勞力，總是無法和收益形成正比，明明很忙，就是賺不到錢，問題究竟出在哪裡？

有一名在房屋仲介公司上班的業務員，工作十分賣力，每天早出晚歸，連假日都在拜訪客戶，勤奮的態度與不辭辛苦的精神，無人可比，但其業績卻是差到離譜，常常大半年也成交不了一件案子。

他的經濟狀況漸漸吃緊，不禁令家人懷疑，成天在外工作十幾個小時，東奔西跑，天曉得他都在忙些什麼？

他把銀行帳戶裡僅餘不多的存款全數提領出來，去上了幾堂與專業無關的潛能開發課程，按照講師提供的方法，一方面抄寫佛經迴向給已經鎖定的未來客戶，一方面運用「想像力」連結自己和客戶之間的「能量場」，以爲不出一個月就會有好消息，孰料，晃眼半年過去，依舊毫無起色。



他左思右想，覺得原因是出在自己不適合賣房子，決定將工作換成賣車子，這下子應該可以賺到錢了吧！等實際去做，才發現所有的老問題還是一樣。他灰心喪志的將雙手插進長褲兩邊空空如也的口袋裡，一個人靜靜地走在河堤邊，對自己未來的前途感到一片茫然。

同樣是賣東西，不管是賣房子還是賣車子，懂得怎麼賣的人，再不好的東西也能賣掉；不懂怎麼賣的人，再好的東西也沒人要跟你買；這跟賣什麼東西無關，如果換工作不換腦袋，還是採用之前造成失敗的同一種作法，瞎忙的後果，窮困的結果，永遠也不會改變。

當你發現自己瞎忙了一天，昨天也是，往前一個月都是，那你還繼續照著老樣子一直忙下去，又窮又累就註定是你這輩子的命運了。不是你不夠努力，而是你努力的方法不對，方法不對，只有白白浪費時間，徒耗精力，任你再怎麼勤奮也賺不到相對的報酬。

先想想，你想從客戶身上得到什麼？是錢。但他為什麼要把錢給你？是因為你有急迫的需要？別傻了！他之所以會把錢給你，是因為你滿足了他的需要，你懂得

這個道理嗎？

拿如何賣房子來說，一般的業務員總是催促想買房的客戶快點簽約，告訴對方再不下訂，就會被別人買走。「買走就買走，反正那房子也不符合我的條件。」買方設定的條件是什麼？如果你完全不關心，一心只想賺他的錢，保證你賺不到，十間房給你賣，頂多矇到一兩個傻瓜就算不錯了。

超級業務員則不同，他會事先了解客戶的需求，羅列出相關符合條件的物件，然後逐件分析優劣並作成文圖並茂的資料供其參考，處處站在客戶的立場著想，好像是自己在買房子一樣的龜毛，務必要挑到最好的，即便找不到最好，也還是比較好的。十間房子給他賣，除了一兩個來亂的心酸客之外，賣不掉才奇怪。這還只是開始而已，這些看似已經不會再從對方身上賺到錢的客戶，之後會和業務員結為朋友，因為業務員服務周到，專業能力強，足堪成為生活中的貼心顧問，一有事就會想到他，儼然成了業務員的「鐵粉」，日後凡是身邊有人想要買房子，第一個當然是介紹給他。超級業務員非常忙，同樣每天工作十幾個小時，可一點也不瞎忙，每忙一分鐘都能為他帶來可觀的收入，而且，他忙得很快樂。



生命有限，不要讓瞎忙占據你短暫的人生，我們不求忙得有意義，至少要忙得有價值，你要學會將「爲人而忙」擺在工作的第一順位，財富自然跟隨而來，這樣才能爲我們自己和我們的家人，建構穩妥的美好生活。