强者的逻辑：你没有变强，是因为你一直待在舒适区

作者：高原

版权信息

强者的逻辑：你没有变强，是因为你一直待在舒适区/高原著.—北京：现代出版社，2016.10

ISBN 9787514336221

I.①强… II.①高… III.①成功心理-通俗读物 IV.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第246027号

责任编辑 张桂玲

目录
版权信息
前言
第一章 舒适，是强者最大的敌人
请把不适的状态宣布为幸福
本章总结
第二章 变中求赢
如何成为一位擅长逆风飞翔的高手
本章总结
第三章 制造挑战
主动为自己创造“不适”
本章总结
第四章 “我要过1%的生活！”
用1%的时间，产生100%的效能
本章总结
第五章 世界如此险恶，必须不断进取
自我激励，成为真正的“进取家”
本章总结
第六章 善于布局，精于取舍
建立目标导图，找到正确的方向
本章总结
第七章 意志力，是需要训练的“内我”
如何坚持到底，抵抗舒适的诱惑
本章总结
第八章 强化你的核心优势
强者要有自己的“过人之处”
本章总结
第九章 成为规则的制定者
怀疑理所当然的观念，实现思维的超越
本章总结
第十章 忍受孤独，是强者的必修课
在孤独中“断舍离”，实现由弱到强的“蜕变”
本章总结
附录 只需30天，学会强者的30条生存逻辑

前言

“同样的环境，相近的能力，成功的为何不是我？”这是今天很多人都发出的疑问。为什么他成功了，我不行？但问题是，能力出众就一定、必须成功吗？成功与否是以学历、头脑或家庭背景来审定的吗？事实上，一个有能力的人如果追求安逸，在舒适的状态中自我陶醉，他也会逐渐变成一个懒惰的弱者。现实中，大部分人都具有强者的潜质，却选择了像弱者一样把舒适作为人生的追求。

只有“不适感”才能开发和释放我们的能力；只有主动地为自己制造不适感，才能成为真正的强者，并且获得持久的成功。这不仅是至理名言，也是被无数案例证明的事实。在巴塞罗那世界移动大会期间的一次恳谈会上，华为掌舵人任正非用一句话总结了华为公司的生存逻辑：“唯有强者，才有可能把自己的生存状态宣布为幸福！”强者的生存状态是什么？他解释说：“就是对客户的需求要有宗教一般的信仰和敬畏。”一切以客户的要求为中心，意味着要不断地改进服务，不断地挑战自我，不断地满足客户越来越苛刻的需求，而不是沉浸在已经取得的成绩中享受舒适。

这让我想到1993年的春寒时节，华为在深圳召开1992年年终总结大会时，任正非当着二百多名员工流下眼泪。他站在台上满脸沉重，只说了一句话：“我们活下来了！”他的双手抹着泪水，台下的华为人唏嘘不断。就在那时，任正非已经为自己，也为华为确立了一条与众不同的发展之路：华为要做强者，就必须承受眼下的艰难与孤独。这就是任正非的强者逻辑：

能够在今天制造不适，战胜不适，享受不适，才有可能把握未来的幸福！

英国著名作家和布道家约翰·班扬（John Bunyan，1628-1688）年轻时期因“参加非法集会”而被捕入狱，判刑十二年。在狱中，他写下了被誉为“英国文学史上最著名寓言”的《天路历程》一书，告诉人们如何才能得到更大的成就和幸福。他在书中写道：

“如果可能的话，我祈祷有更多的苦难降临到我的头上。”

苦难自然是人们不欢迎的东西。但当人生的苦难突如其来，你的态度决定了未来你将成为一个什么样的人。面对苦难，强者不会害怕，不会退缩，环境越恶劣，他们就越奋勇，意志坚定地挑战所有的困难，并在挑战的过程中完成自我的升华；面对苦难，弱者却会痛苦、怯懦地放弃抵抗，接受命运的安排。哪怕是垂死之前的片刻安逸，也会成为弱者殷切期望的一棵救命稻草。他们像鸵鸟一样寻找一切可以暂时栖身的舒适，把头埋进去，逃避现实，而不是勇敢地挑战困境，在苦难中杀出一条血路。

2015年，由《华盛顿邮报》举办的一次企业家论坛上，刚刚宣布退休的乔治·索罗斯（George Soros）对阿里巴巴创始人、董事局主席马云表示了自己的赞赏：“马云是一位真正的勇士，他是我见过的最强大的人。”大多数人都看到了马云成功后的春风得意，却很少关注他奋斗时的艰辛。马云的妻子张瑛回忆说：

“首先儿子就是他创业的‘牺牲品’。1992年孩子出生，是最需要照顾的时候，但那时我家每天都是30多号人在开会。满屋子的烟雾缭绕，就像一间毒气室。我只好把孩子关在屋内。我们和孩子一起吃工作餐，结果孩子长得越来越像他的父亲，也是瘦骨伶仃。当孩子读幼儿园时，我们越来越忙，只在周末才把他接回家。”

在当时，马云一家的生活是非常艰难的。他已过而立之年，为了生存，依然要背着大麻袋跑到广州、义乌等地去进货，卖鲜花、礼品，甚至还做过一年的医药销售。可以说，这样的生活令人非常不适，几乎难以忍受。换作其他人，对人生的展望恐怕只有四个字：穷途末路。但马云看到的却是另外四个字：海阔天空。他喜欢并且适应这种状态，没有失去对未来的信心。经过艰难挫折的磨炼，他从互联网中找到了机会，看到了自己的未来。

强者从来都不会自我设限。他们敢于正视困难，接受命运的挑战。他们会借机增强自己的意志、力量和决心，使自己成为真正杰出的人。生活越是不幸，他们的心态就越强大，行动就越坚定，进而完全掌控

自己的命运。这是因为，他们天生就对舒适嗤之以鼻，骨子里充满了不服输的精神。

无论是生活还是工作中，弱者总是会不由自主地选择安逸，因为安逸就像一剂麻药，能够暂时遮蔽不适带来的痛苦。比如，我的一位学生卢克·扬解释自己为何总是迟到时说：“闹钟把我从甜蜜的睡眠中吵醒，那种感觉全身难受。我想，再睡10分钟又如何？我认为没什么大不了，继续蒙头大睡。”每当起床后他总是懊恼自己又一次向安逸投降，但他仍然每天重复这一幕。从温暖的被窝中早早地爬起来带给我们的是最典型的“不适感”，每个人都深有体会。有人选择战胜不适，按计划起床；有人会像卢克·扬一样关掉闹钟，选择重新进入梦境。

阻碍我们成功的不良习惯还有很多。它们的共同点就是所有的不良习惯均迎合了人趋利避害的本性，人们生来追求舒适和安逸。因此，一些类似“立刻起床”还是“继续大睡”的选择，便成了强者与弱者的重要分水岭。

我们本该再坚持工作30分钟的时候选择了放弃，把这些时间交给了沙发、电视或者手机游戏；

我们享受着空调房的清凉，不愿意去见早就约好的客户；

我们在各个领域的拖延症让已经定下来的目标难以实现；

我们对舒适生活的依赖让自己早早丧失了奋斗的激情。

没有什么比舒适更能绊住我们闯荡的脚步。但是从现在起——从读到本书开始，你也许会为自己找到一个摆脱舒适的理由，努力去寻找各种让自己变得不舒适的环境，建立适应“不适”的强者习惯。因为正是各式各样的痛苦在促使我们成长，让我们在对抗痛苦、战胜不适的过程中变得更强。

通过本书，我希望人们可以发现一个简单的事实：任何只要让你感觉“不适”的事情都关乎一个你是否能成为强者的逻辑——你之所以没有变强，正是因为你选择了“舒适”，而不是战胜了“不适”。与此同时，你也会在书中看到，所有的“不适”感都是可以训练、人为制造出来的。经过针对性的训练和适应，我们可以将一件令自己不适的事物变成一种“自然而然的习惯”。然后你就会像一个成功的强者那样考虑问题，用强大的神经、意志力与勇气处理这些问题。你不会再觉得这些痛苦是毁掉人生幸福的凶手，而是把它们视为创造幸福的必经之路。在经历这些事物时，当你由“不适”变得“舒适”，你就养成了良好的成功者的习惯。

如果你在本书中理解并学到了这种技能，你可以搞定很多事情。比如不会像卢克·扬那样每天早晨都与闹钟势如水火，你会成为一个可以迅速跳出舒适区的人；你可以克服折磨自己许久的拖延症；你可以怀着冒险精神探索未知的领域……总而言之，你将获得足够的勇气来面对现实中的种种“不适感”，继而承受更大的痛苦，获取更大的成功。

适应“不适”，培养强者习惯

就在本书完稿前的三个月，我收到卢克·扬从美国发来的邮件。“我创造了一种方法，可以让我提前两个小时起床。”他说，“我为闹钟设置了一个程序，它每5分钟就会响一次，每次声音越来越大。我把闹钟放到远离枕头的地方，除非我穿好衣服走过去，否则我就要烦躁地遭受闹钟每5分钟一次、每次持续30秒的折磨。冬天很冷，当我钻出温暖的被窝、穿上厚厚的衣服时，就再也不想进去了。”

适应早起的“不适”是一个奇妙的过程。起初，人们讨厌起床的痛苦，但当闹钟的噪音变成新的痛苦后，早起的“不适”感退居次位。此时，赶紧起来成了人们的第一个念头。卢克·扬用这种办法使自己培养了早起早睡的习惯。

在生活和工作中存在着种种的不适，除了赖床外，本书还会讲到许多影响我们人生质量的不适感。能不能战胜这些不适感，成为我们能否培养强者习惯并最终成为强者的关键因素。

强者不是天生的。在人生的最初阶段，我们每个人都可能是一个不折不扣的弱者，有这样或那样的缺

点，对未来很不确定，对社会险恶的竞争环境充满恐惧。从生下来到上学读书，每一天、每件事都在帮助我们成长——你对待这些事情的态度，开始慢慢地决定你是一个强者还是弱者。

在这个过程中，你所建立的习惯影响了你当下和未来的强弱。在《叟当给陌生人准备的床》这个犹太人的故事中，叟当的居民会用一张非常漂亮的床招待客人。但他们对待客人的手段也是残酷的，如果客人太高，他们就把他的腿锯短来将就床；如果客人太矮，他们就把他拉长，直到四肢被拉断为止。先知来到叟当后，人们也让他睡到这张床上，但是先知回答说：

“自从我妈妈死后，我就发誓不会在床上睡觉了。”

为了被“床”所容纳，一个人要付出多么惨痛的代价？但先知却早早摆脱了对床的依赖，他建立的就是强者的习惯。道理是明摆着的，强者的力量总是比问题更强大。如果你处处顺应不适，追求舒适，你就在问题面前处于绝对的劣势。你必须不断地阉割自己，屈就于现实。但当你拥有强者的心态和习惯以后，你就可以创造一个属于自己的世界。通过这本书，我衷心地期待我们每个人都可以变成一名真正的强者，从“床上”跳下来，适应“不适”，并战胜“不适”。

运用本书，获得突破性成长

在本书付印前的一个月，我到北京中关村参加一场创业讨论会。有一位24岁的年轻人正带领团队开发一款手机应用软件。他说自己遇到的最大问题不是缺乏资金、技术、政策支持等硬条件，而是现在的环境太舒适了，很难找到志同道合、愿意一起吃苦奋斗的伙伴。有些人不用吃苦也能找到一份还不错的工作，拿着20万元的年薪，然后娶妻生子，过上安逸的生活。

“他们为何还要成长呢？这就是一个现实问题。”这位年轻人的苦恼也正是我们希望在书中解决的困惑。在这个世界上，凡是强者都会想尽办法给自己找不适，但弱者却只会给自己寻找舒服的避风港。久而久之，强者在不适中变得更强，弱者却在舒坦的安乐窝中逐渐失去变强的能力。那么，当环境有所变化时，他便很难扭转不利的局面。

运用本书，我们能够掌握强者的思维和行为逻辑，建立强者的思考和行动模式，进而拥有强者必备的技能。第一个技能就是让不适变得舒适。在不适的现实环境中，先适应不适，然后再解决问题，完全地支配自己的世界，使自己变得更加强大。

如果你学会了强者的逻辑，就能成为一个有力量的人。习惯了强者的思维，走出舒适区，你就能搞定今天所面临的大部分所谓的“问题”，比如拖延症，学习、工作、创业、留学、恋爱等所有的领域内都会发生的苦恼。当你运用强者的逻辑进行思考和采取行动时，你会豁然发现，原来这些问题的本质是如此的简单，并不像之前认为的那样不可战胜。

我们要学会迎接生活中的各种不舒适——贫穷，孤独，没有机遇，没有朋友，甚至没有一个安全的居住环境等。生活是难以预料的，我们要成功就需要付出很多的努力，忍受很多的痛苦，甚至是让自己遍体鳞伤。这些不适无法避免，而你也不能逃避。本书的主张是，我们要享受这些不适，并在不适的过程中使自己获得积极成长的力量。从这个角度看，许多不适并不是坏事，它们其实正是命运给予我们的暗示：

你想变得强大吗？你希望自己成为一名强者吗？那就来挑战我，而不是落荒而逃！

如何来挑战这些不适感呢？书中将会与读者探讨，并提供一些实用和易于执行的办法。打个比方说，在我30岁前，我一直觉得假期时就应该让自己舒适一些，躺在床上看电视，在咖啡厅待一下午，或者泡一壶茶享受胡思乱想的时光。但是后来我发现，这些对舒适的急切的追求逐渐形成习惯后，非假期的时间我也开始做这些事情，并且影响到了平时对待工作的心态，降低了工作的效率。

于是，我在假期引入了一项新的活动：每天去健身房做半小时的力量训练。力量训练可以制造一些不适感，它不会严重到令我们讨厌，但人的本能总是逃避困难的——我们总能找到借口摆脱不适，回归舒适区。对此，我制订了一份计划表，把力量训练的不适纳入生活的固定程序中，让它成为习惯。我要求自

己下午必须拿出半小时完成这件事，每当做完20个健身动作或30分钟的力量训练后，就在计划表上写明“完成”。我为计划表准备了一个专门的文件夹，当成一项重要的工作。每个月我都打印新的表格，总结上个月的情况。几个月过后，我发现自己不仅身体素质得到了提升，在工作中也更有活力和充满自信。

由不适变得舒适，强者的习惯就是这么养成的。其中的关键逻辑是：你如何对待这些令自己感到厌恶的体验？通过本书你会发现，对任何不适的适应都是可以训练的。我们能够将大多数不适的事情转变成一种习惯，在适应中改造它，在改造中让自己脱胎换骨。

第一章　舒适，是强者最大的敌人

请把不适的状态宣布为幸福

幸福就是把一个又一个烦恼变成甜美的果实。强者讨厌舒适，因为舒适让人满足于现状，降低对环境的免疫力，消灭我们积极上进的潜能。强者以解决不适为幸福，以没有问题为耻辱。真正的强者都是一个“自我虐待的疯子”，厌恶得过且过的生活。因为他们明白，只有这样才能突破层层阻碍，实现既定的伟大目标。

一、对“不适”的定义，决定你能不能变强

公司的同事朱经理从澳大利亚休假回来，心情糟糕到了极点。15天的假期一晃而过，他又回到了繁忙的工作状态中，从无节制的娱乐、放松状态，突然回到积压了一堆工作的办公室，可想而知，他眼中的世界是有多么黑暗。身体状态和生活节奏不是一两天就能调整过来的，强烈的不适感让朱经理一连六七天打不起精神。

他戏谑地说：“我真该申请将明年的假期一块休了，那么我现在在澳大利亚还能舒坦半个月。”

如果时光可以倒流，我倒是会建议他这么做，因为这样他可能就避免了未来几天的大麻烦。从澳大利亚回来一周后，朱经理在公司副总的竞争中“意外”地败下阵来，输给了他的对手刘经理。之所以意外，是因为在过去半年的竞争中，朱经理始终领先半个身位，在资历、能力和经验上均有一定的优势，董事会对他十分青睐，我对他的印象也一直很好。

当史密斯宣布副总人选时，会议室里一阵轻微的骚动。人们流露出惊讶的表情，和朱经理震惊的神情交相辉映。但我和史密斯等董事会成员心知肚明，在最近一周的总结阶段的考察中，朱经理的表现让我们怀疑他承担压力的能力。

事后的谈话中，我对朱经理说：“并不是出于你对假期的留恋判你出局，而是你在处理假期后的工作过程中表现出来的对于不适的耐受力，董事会认为你缺乏与副总职位相对称的承受负面情绪的方法。你浪费了几天的时间在抱怨中，这不是我们想看到的。”

与其相反的是，刘经理不久前也有过一次休假。回到公司后，他迅速地调整了状态，走出了休假的“舒适区”，投入到了工作。刘经理的表现是合格的。这是一名成功者必须具备的素质。他可以巧妙而坚决地对抗不适，主动地挑战并战胜环境变化造成的压力。在这次关键的对比之后，刘经理后来居上，晋升为公司广告部门的副总。

1908年，心理学家罗伯特·M.耶基斯和约翰·D.道森为我们解释了“心理舒适区”的概念。人们渴望得到并长时间地处于一个相对舒适的状态。在这个状态中，人的行为处于稳定的水平，有最佳的发挥。比如，假期让人舒适，做自己喜欢的工作也让人舒适；与好朋友待在一起，与恋人一起旅行等，都会让人获得一个舒适区。这时，人在各方面的发挥都是畅通无阻、积极乐观的。

但是心理学家说，我们也需要适应相对焦虑的状态，即一个压力略高于普通水平的空间。它和舒适区是对立的，是“心理焦虑区”。因为世界上的事情不会尽如人意，总有许多违背我们意愿、出乎意料之外的变化发生，这些变化是不利的，会引发焦虑。这时人的反应是什么呢？

第一，人会感到焦虑、不安、担忧、烦躁或反感，本能地想逃回舒适区。

第二，经历短暂的纠结后，强者会鞭策自己接受不适，挑战不适来达到新的水平，做出让人惊叹的成就。弱者却可能经历较长时间的心理斗争，最终很难适应焦虑区。因为他们平时所做的一切努力，都只是为了让自己舒适一些。

1.“舒适区”究竟是什么，有哪些表现？

通俗地说，“舒适区”是一个我们习惯保持的状态，扮演的角色，相处的人，擅长的工作和态度等。总之，它包括了我们习惯并形成本能的一切事物。在这个区域内，我们自然地表现自己的常规模式，压力和风险都降到了最低。在舒适区内，我们的生活和工作像不缓不急的流水，没有紧迫感，也没有危机意识。当一个人习惯待在这个区域内时，他就会停留在某种特定的状态中，停滞不前。

2.对“舒适区”的态度如何影响人的行为？

由于“舒适区”最大限度地满足了我们自我的最原始需求——做喜欢、适应、习惯和愉悦的事，它对人的认知和行为模式都产生了强大的保护作用。类似于避风港，在舒适区内，人的情绪稳定，心绪平和，有强烈的满足感和对生活的支配感。比如对一些人来说，假期或下班后就是他的舒适区，他很惬意地享受每一个细节。工作是可有可无的，电话可接可不接，邮件也不需要现在回复。当突然有一个工作电话打进来，要求他立刻给予答复、处理或应对时，他的“舒适区”就被打破了。此时，他的行为模式就会受到干扰。

后者就是“舒适区”为我们带来的负面作用：习惯了某种舒适的状态后，你就会对“不适”产生极大的反感。变化是可恶的，它强制你从舒适区跳出来，去体验不适。一个人将自己局限在了特定的舒适区域内，他的思想是懒惰的，行动是缓慢的，对生活和工作的态度也早就习惯了懈怠。此时的人，对“不适”的定义是消极的。他宁愿当一只温水中的青蛙，也不想在水被加热前跳出来。

比如，有的人一旦需要另找工作，就会经历人生的动荡和情绪的低落。他把改变环境视为一种挫折，因为这让他不能再安逸地享受时间了。他在某一个固定的领域工作了5年，熟悉和习惯了这时的环境。有一天，老板突然把他叫到办公室，指出他的工作失误，命令他辞职时，他如何应对？

那些讨厌不适的人，这时表现出来的是抵触和不满。我为何要离开？没了这份工作，我可能会失业很长时间。难道我要离开这个自己熟悉的领域，去挑战别的行业吗？我已经30岁了，上有父母双亲，下有孩子，还有房贷的压力，难道我还要拼命地去找新的工作，到处受人白眼吗？重新找工作是让人不适的。对“不适”的消极定义，决定了这个人难以跳出心理的舒适区。他感觉人生糟糕透了。

这是典型的弱者逻辑。弱者遇到不利的变化时，想到的第一个问题是：“我该怎么避免这样的变化，重归安逸稳定的环境？”他们害怕挫折，讨厌困境，憎恶一切不适感。所以，假期结束时他们留恋不已，需要早起时总能赖床一小时，更换工作时很难适应陌生的环境。他们对人生最大的期望是舒适区尽可能扩大，时间尽可能延长，很少考虑去让自己的成就更高一点。

追求舒适的心态每个人都有。对强者而言，他们最擅长的往往不是跳出舒适区。挑战不舒适？——这似乎是一个地狱级别的目标，谁不希望让自己每天生活在一个适宜的环境中，拥有惬意的心情呢？强者往往是重新定义舒适，将舒适的范畴向外拓展。比如，我希望从事更多的工作，掌握更全面的技能，这让我感到舒适，而非不安；我不想把时间花在过多的假期和休息中，早一天回到工作中，把重要的事项做好，比假期让我更愉悦，因为事业给予我们的是成就感和自豪感，沙发与日光浴只能提供暂时的舒适。

重新定义“舒适”，你会获得什么

需要注意的是，对不适的重新定义首先取决于我们如何定义舒适。你要先想一想什么状态是自己喜欢、适应与追求的。例如，在马云的世界中，安心地当一名老师不是他的追求。大部分人觉得能去一所好学校成为一名优秀的教师就是人生的成功，就能过上舒适的生活。但马云认为，这恰恰让他感到不适。所以，他的幸福是改变这种不适，挑战更大的人生目标。

所以，重新定义舒适的前提是清醒地认识到自己需要什么。其次是在自己的追求与社会的期待之间找到交集。不在交集范围内的事情不值得你尝试，它们属于真正的不适。如果你对科学不感兴趣，就不要去从事科研领域。同理，一些犯罪的生意虽然可以让人发大财，但不被社会所容许，你也要保持距离。

然后，我们会获得什么？

1.你会更加有竞争力。

舒适感消灭竞争力，不适感则激发竞争的欲望。人处在舒适区中，由于缺乏紧迫感、不安感，没有压力，经常心安理得，得过且过。有一个机会摆在他面前，他想到的不是“我要抓住它改变命运”，而是“我现在就很好，不需要去冒险”。他对外界的新鲜事物亦将失去灵敏的关注度，接受新信息、新规则的能力也会随之下降。在竞争日益激烈的今天，这是一个致命的弱点。

不管是人，还是企业，如果不能改变对舒适区的认知，竞争力都会受到影响。30多年前，索尼公司发明了随身听，改变了音乐在世界传播的方式。凭借这一发明，索尼雄霸全球的音乐播放器市场，无人可以动摇。但是，索尼对舒适区的留恋时间似乎太长了，高层沉醉于垄断市场的成功之中，享受着现有的成就，不愿意跳出来尝试新的东西。等苹果、三星出现以后，更新、更流行的产品纷纷推上市场，索尼的舒适区被打破，迅速失去了市场竞争力。

2.你会更愿意接受变化和适应新的环境。

当你改变了对舒适的认知——发现舒适对于人的副作用后，你便能积极地接受环境的变化，愿意适应那些让你感到不适的东西。

在长期的观察中，我发现，人们有时候历经长时间的博弈，付出沉重的代价，才能意识到那些“自以为是的恐惧”和“变化所带来的危险”并不存在。这是弱者的一大可悲之处。他们对环境的变化深感不安，对即将失去的舒适和安逸痛苦不已，对缺乏稳定的未来充满畏惧。可当这些真的发生时，需要经过很长的时间他们才能明白，原来在一个不适的环境中并没有想象的那么可怕——只要自己愿意，大部分事情都是可以掌控的。

要学会在一个可接受的范围内，适当地尝试冒险，跳出固有的舒适区，将“挑战不适感”的体验作为新的舒适区。有一件事让我痛苦，我不逃避，而是主动走向它。解决和消融痛苦的过程让我收获成就感，这就成了一个新的舒适区。强者总是喜欢这么做。他们认为，努力去实现平时做不到、不会去做的计划是很有必要的。这不仅是为人生增加经验，还对得起自己过去写下的理想，能够实现自己的价值。

有了新的定义，我们的舒适区得到了扩展。这时你会发现，自己更容易适应环境的变化，特别是从舒适到不适的变化。一旦你迈开了走出舒适区的步子，随着时间的推移，你的竞争力将越来越强，解决问题的能力得到大幅度的提升。这是一个将焦虑区转化为舒适区的过程，转化率越高，你的生存和竞争能力就越强，反之就越弱。

主动体验“不适”，为我们打开一个新的窗口

我刚到美国时，很怕对着陌生人讲话。这是我在中国30年的生活养成的习惯。因为过去的中国人不习惯对着公众演讲，或站在讲台上发表自己的看法。我记得第一次去华盛顿州立大学向几百个人介绍自己的商业理念时，第一步就犯了错误。在自我介绍时，我念错了个人信息，甚至漏掉了最关键的一句话，告诉人们我来自哪一家公司。

意识到自己犯了一个错误后，我非常紧张和恐慌。那种感觉令人全身上下极度不适，呼吸急促，脑袋晕眩。那时我冲动地想退下来，恨不得抱头逃回住处。但是10秒钟后，我控制住了情绪，心中说：

“假如这一关过不去，我将来就是彻头彻尾的失败者！”

为了成长为一个强大的人，那是我必须跨越的一关。不选择在公开场合讲话就是我当时的舒适区。一个人做喜欢的事是自在的，但这是弱者的舒适，我要战胜它。因此，我调整好思绪，用一个幽默的自嘲把刚才的失误遮掩过去。在人们善意的笑声中，我放平了心态。成功地完成这次演讲后，我收获的是无与伦比的愉悦感——原来，当你对“不适”有了新的定义、新的态度后，生活立刻就给你打开了一扇新的窗口。那是一个全新的世界！

这样的尝试越来越多，我主动学习一些讲话的技巧，不断地收获进步，得到人们的肯定。此后，我扩大

了自己的舒适区，不断地将各种各样的不适转化为自己的成就。在陌生人面前讲话成了一种享受，锻炼了表达能力，这些对我的事业起到了巨大的帮助。

有人自卑地说：“哎呀，我做不到，你看史玉柱、柳传志他们就能做到。”是的，成功者能做到的许多事，普通人都做不到。人们习惯了站在一个风吹不到、雨淋不到的地方，仰望那些已经成功的人士，哀叹自己不能像他们一样。但是你知道吗？他们在成功之前，也曾像你一样躲在一个舒适区，作过这样的思想斗争：

“我要不要迈出这一步？”

结果是，他们用10秒钟就作出了勇敢的决定，而你用了10年仍然躲在这里。每当有人问我成功者的本质是什么、强者为何会强、弱者为何会弱之类的问题时，我总会列举这个舒适区的故事。归根结底，你没有战胜安逸的勇气，不敢迈出脚步去承受风雨，克服不适，但他们却可以！

突破自己的舒适区，把不适的体验视为让自己变强的必经途径，才能获得更多的改变和成长。为了获得人生的突破，我们总要做一些冒险和尝试。在体验不适、锻炼抗压力的同时，不断地积累自信，提升能力。到最后，你的舒适区就会越来越大，成就也越来越高。

弗朗斯是美国一家公司驻上海的程序开发人员，但他一点也不喜欢枯燥的代码。尽管从事这项职业已逾5年，他仍然坚定地认为这不是自己热爱的工作。和软件比起来，他更喜欢艺术，比如舞蹈、绘画、戏剧。他很确定地说：“我反复思考过，软件行业不是我的兴趣。如果我在这里待一辈子，到晚年我会痛恨自己。”

“那你还等什么？应该立刻去挑战这些你喜欢的领域。”

弗朗斯不敢作出离职、转行的决定，他有很多的担心：

第一，他不是艺术科班出身，可能需要付出很大的努力才能达到跟别人相同的水平。而这将会是一个艰难的过程。对自己喜欢的领域，他一直不敢轻易地尝试。在犹豫之中，几年的时间浪费掉了。

第二，一个现实的问题是，放弃过去的职业积累进入一个新的、陌生的领域，这意味着他要从零开始。没了程序开发员的稳定收入，安逸的生活很可能将一去不复返。显然，这种不确定的未来对于他是痛苦的。

第三，他最担心的是，进入艺术领域以后，如果发现这不是自己最初想要的，应该怎么办呢？想到这种可能性，他便充满了担忧。这让他“不得不”继续从事现在的工作，在纠结中维持现有的状态。

与弗朗斯情况不同，但性质一样的还有他的同事赵鹏。赵鹏从上海的一所名牌大学毕业，并且在大学时成绩也一直不错。然后他进入了这家公司，工作3年后，年薪就已经有60元万人民币。他对工作充满了干劲，希望可以再用两年的努力，实现晋升中层的目标。但仅过了一年半，他的梦想就破灭了。在晋升的竞争中，他输给了别人。现实跟理想的差距很大，他发现比他优秀的人比比皆是。于是，赵鹏的信心跌到了谷底。他顿时觉得这里的环境不再适合自己，对工作也失去了热情。他希望通过跳槽来找回自己的成就感，但又担心跳槽之后没有合适的去处。

“我整日忧虑，满脑子都是‘我要离开这儿’的想法。早晨上班时不想进来，下班时又恍如隔世，没什么可去之处。这是精神上的煎熬，我很想尽快摆脱。”

在我们的思想中存在着“焦虑区”。当一个人的能力目前无法实现某些东西时，或者找不到一个舒适的状态时，人就进入了焦虑区。这里全是一些想起来就会头大的事情，是思维中的杂草，是让我们不适的麻烦。如果总是停留在这个区域，并对它感到很不适应，你注定会收到很多的负面反馈，脑海中产生的全是负面的想法：

我正在失败或已经失败；

欢迎访问：电子书学习和下载网站（https://www.shgis.cn）
文档名称：《强者的逻辑：你没有变强，是因为你一直待在舒适区》高原 著.epub
请登录 https://shgis.cn/post/592.html 下载完整文档。
手机端请扫码查看: