

问题：如何评价 DCM 董事总经理魏萌去世，此前在里程 LEGACY 课室晕倒？

具体的事件，不清楚内情，不好评价。

对于这个课程，也没有什么特别的研究，所以也不评价。

只说说一个考虑这类问题的基本原则，具体的什么课程、培训适不适用，只能各人自己斟酌。

什么原则呢？

那就是你要管理造成自己进步的方法，不要“唯进步是图”。

其实这个原理不复杂——就像赌博。

赚钱好不好？当然好。

但是不能赌博赚钱，不能靠偷抢拐骗赚钱。

赌博最好亏钱，偷抢拐骗最好第一次就被抓。

因为它们一旦赚了钱，人心都是肉长的，财帛动人心，你很难顶得住。

那么这个小定式变换一下，把“赚钱”切换成“进步”，切换成“更高更远更强更准”呢？

问题要严重百倍。

赌博那只是钱而已，更高更远更强更准，那可是钱名权色的钥匙。

如果你变得“更高更远更强更准”的方法本身有致命性，那么你一旦从它手里接过了醉人的结果，那么你的问题要比赌博上瘾还要严重。

再说一遍——如果方式不健康，“进步”上瘾比赌博上瘾还要严重。

比较经典的例子譬如注射兴奋剂混成绩，考试作弊骗录取——这属于比较直白的、容易引起警惕，一般人也不容易犯。

问题是，有一些方法的不可持续性非常隐蔽，看上去似乎不必然。

这个问题远比一般人想象的更复杂。

比如，要求你抛弃一切怀疑，完全无条件服从，然后就可以赐予你新的能力。

比如，要求你割断一切尘缘——也就是断绝一切社会关系——离群索居，然后就可以赐予你能力。

比如，要求你挑战死亡的极限，然后就可以赐予你能力。

比如，要求你抛开一切道德原则，丢掉羞耻心，然后可以赐予你能力。

比如，要求你放弃一切隐私，然后就可以赐予你能力。

红线在哪里？这里给出一个原则性的方法。

善的方法，靠唤起人的神性成事，

恶的方法，靠利用人的兽性奏效。

善的方法不利用你的恐惧、贪婪、傲慢、懦弱、残忍。

但这要说明白，渊深海阔，非这种题材所能承受。只能一步步来，将来你们慢慢从这几千几万篇里体会。

这些许诺是无效的吗？

这么说吧——真的丢掉这些东西，想要给你某种能力数值上的变化、或至少给你某种能力感，那是不难的。

至少，把这种方法批量的应用于一群人，总会有“成功”的个体。

也就是说，这些方法的危险性恰恰不在于它是“骗人”的，而恰恰在于它的“实效”。

就像那些打开门做生意的赌场，危险之处完全不在于它是骗人的，恰恰相反，正在于它有实效。

真的可以赢钱，赢到钱真的让你提走——甚至还给你开酒庆祝、派专机送你去马尔代夫。

追求能力，必循正道。

正道并不是由“能增长能力”定义的。

这意味着什么呢？

意味着自强不息、追求更高更快更强，必须以对应的财富观和价值观作为基本保障。

否则，“自强不息”本身就是入魔之道，甚至比投机赌博更为致命。

记住了——

人只是财富的管理者，不是财富的主人。财富越多，看守和善用的责任越大。

而人生可以追求的的最高目标，仅仅是不以恶为业。

只有你先咬死这两条，你才能不被功名利禄奴役，才能抵抗得住这类“有真实效果”的“好办法”。

一个不以恶为业的默默无闻、一文不名的人，要胜过声名远扬的以恶为业的人。

你所需要努力的，仅限于做到不以恶为业，其余的东西不必你追求，自有天意按你所能受得住的赐予你。

你拿到了，也不要得意，那只是意味着你多了责任，不意味着你多了福利。

再说一遍——不能否定这些方法可能有效果，甚至可以说，凡是经过市场考验长期存留的，至少也能提供强烈的效果感。

但是这是浮士德的交易。

当然，如果你从一开始就不认同“不以恶为业即为最大追求”的价值观，而觉得“人活一世，只求轰轰烈烈，不得九鼎食，即为九鼎烹”，那么这些劝谏对你大概是无效的。

你逻辑必然难以抵抗这些东西的诱惑，只看你有没有运气遇不上这类“妙法”。

但老实说，以信息时代的手段之强大、竞争之激烈，能幸免于难的桃花源恐怕不多了。

但你要记住——即使你无视健康原则去拥抱这些交易，你也有相当大的概率仅仅只是付出代价。

能得到实效的仅仅是一部分人罢了。

这些劝谏是不能阻止所有人的，因为坦率讲，上帝恒常的需要这类人的失败来作为容易失忆的人类的新提醒。

只是，希望你不要成为这种路标。

---

评论区：

Q: 在 Top2 (QS) 高校努力到快走火入魔的人表示，这篇文章让我意识到了很多自己的奋斗机制等同于毒瘾，该戒戒了，感谢

A: 善哉

---

Q: 在这里我有个疑惑，最高的追求的目标是不以恶为业。那我们生活中就不需要定目标了吗，我们的职业发展目标，生活目标这些。如何选择工作按照答主之前的文章我的理解是在 30-35 岁前价值观世界观还不稳定的阶段，凭借“乐趣”做事，养功夫，后面就是看价值导向，这也是我现阶段比较认同的做法。

A: 别的可以追求，但不是【必须】追求。

---

更新于 2023/9/24