

# 2023年烦恼来自欲望美文摘抄(汇总8篇)

竞聘是一种展示自己能力和经历的方式，对于个人发展非常重要。竞聘总结要突出自己的个人特点和专业能力，同时也要注意行文逻辑和连贯性。小编为大家整理了一些成功竞聘的经验和技巧，希望对大家有所帮助。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇一

偶尔看到一句话：“没吃饱，只有一个烦恼；吃饱了，就有无数个烦恼。”不禁“扑哧”一声乐了。好像还真是这样。没吃饱时，烦恼就是一个字——饿。在饥肠辘辘时，还有什么比填饱肚子更重要的吗？没有了。

不过，这个烦恼也是最好解决的，因为只要填饱肚子，那烦恼就跟着烟消云散了。而一旦肚子填饱了，一个烦恼没有了，更多的烦恼却接踵而至。饱暖思淫欲，没有了饥饿之虑，其他的欲望一个接一个从体内溜了出来，而这些欲望又未必能满足，于是使人又生出更多的烦恼。

这句话，稍稍改一下，也是成立的：“没钱时，只有一个烦恼；有钱了，就有无数个烦恼。”

很多人可能都有过捉襟见肘的困难时刻，没钱的烦恼，还真烦恼，因为没钱，想办的事，办不了；想去的地方，去不了；想买的东西，买不了。可是，有钱了，就没有烦恼了吗？等到有钱了，才发现，烦恼不但没有消失，反而更多了：有钱了，怕贼惦记；担心身体不好，没资本去消受这些钱；有钱就变坏，怕钱毁了孩子和家人；希望有更多的钱，则更烦恼。

我觉得，真正的烦恼，其实只有一个，那就是欲望本身。欲望没有错，一个没有欲望的人，是不会有追求的；一个没有欲望的社会，是不会进步的。很多时候，欲望就是动力。

而欲望掘造的一个深渊是，欲壑难填，唯有坠入这个深渊的人，才会永远不能满足，也难以摆脱各种烦恼的困扰。

所以，我们才有了另一个人生哲学：知足常乐。也才有了另一个为人处世的法则：舍得。生活其实很简单，唯不为欲望所困，才能不被烦恼所扰。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇二

终极欲望。与本能欲望有相似之处。它们的区别在于终极欲望不是单纯为了自身个体，而本能欲望是自私的，所以又是两者是矛盾的。它是为了一个群体（比如家，城市，省，国家，洲，世界），或许群体越大这种欲望越伟大。这是许多宗教，圣人名言所宣扬与追求的。比如佛教认为一切有利于个体都是恶，一切有利于众生才是善。

在自然经历了无数次的创造与毁灭后，终于完成一个伟大的杰作——人类，出现了！

人一直被看做是坠落凡间的天使，头上笼罩着纯洁的光环。然而在光环与华丽的外表下，在内心深处，却也暗藏着一个远古的记忆。这便是人类的欲望。他被文明的枷锁所束缚着，但就算几千年的文明，也无法完全控制住他。因为文明只是用其象征——文字为自己找一个台阶下。把他掩饰住，从而自欺其人般的“忘记”他，却不知他也因文明的发展，而拥有了更多的形态，更强的诱惑力。

人类的欲望与动物从本质上没有区别，只是人类的欲望被文明包裹得更加华丽，使之看不到野蛮。例如我们在谈人理想时，说到自己是为金钱、权利、美女而奋斗，便会有无数人向你竖起中指。但如果说是为了财富、事业、爱情，则会被他人认可，甚至得到尊敬。我们就是生活在这种自我欺骗之中。

我们是为更好的掩饰自己的欲望，而使文明的外衣越来越华丽，但也越来越沉重，最终我们的自由也被其束缚住了。而从古到今成为欲望的奴隶的人犹如细沙，数不胜数。

不过另一方面，人类的欲望也在不断促进着文明的发展。因为我们需要满足更大的欲望，就要编织更多诱人的“谎言”，使这些“谎言”联系在一起，用一个又一个“谎言”，去补上一个个的漏洞，使得我们的文明，更加复杂、深奥、耐人寻味。

人的欲望既是自然赐予我们的财富，又是毒药。他既指引我们发展的方向，也会把我们拉入物质的漩涡。他是真正的天使与恶魔的混血儿，更是我们的追求。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇三

在我们尚未讨论这十张羊皮卷之前，我们先开诚布公地谈一谈。我来说。你来听。

买这本书，根本就是浪费金钱。不管这本书是关心你的送的，还是你自己买的，钱都白花了。除非你愿意接受并尝试书中的计划，这项计划在许多人身上都试验过，非常有效。

除非你有决心，有毅力，有勇气，坚持到底，按本书的计划实行，否则你花在这本书上的和金钱就都白费了。除非你愿意每天花上十分钟的，并且一直这样坚持四十五个星期，否则钱白花了。

我不是希腊神话中的先知，但是我敢打赌，尝试了这本书中的计划，一年内你的收入增加一倍或者两倍的机率是七十五比一。

“但是我和别人不一样！”你提醒我。

你要自欺欺人到何时呢？

或许你真的有一股想要成功的。带来的，为人的义务，渴望新居、汽车，还有要偿还那高筑的债台，这一切的实现都要靠你自己的才行。

但是只凭一股想要成功的念头并不够。《无限的成功》这本杂志致力于帮助人们改善及私活。作为该刊物的主编，我很久以前便意识到，对于成功的渴望分为两种，其中有一种是虚假的。

怀有这种虚假的人不停地告诉家人、甚至自己，他真的渴望成功。他阅读所有找得到的关于自我帮助一类的书籍，从阅读别人成功的事迹中得到快感，就好像有人通过阅读色情书籍得到快感一样。

遗憾的是，他们从来不能身临其境，而只是在想象中参与别人的生活和行为，他们像看客一样，只看不做。对这类家来说，明天才是最伟大的日子。

明天永远不会来临。

如果我的话刺痛了你，请别在意。其实，我们每个人，多多少少都有一些这种虚假的。我们向他人许诺。这许诺，我们心中明白无法兑现，只不过为了取悦或家人，几乎没有意识到这种谎言对我们自身人格的伤害。今天是你改过自新的机会。不要再做虚假的承诺，不要再朝令夕改，不要再欺骗自己了。

当你一天天按照本书提供的计划进行时，你会渐渐发现一个重要的真理：你是造物主最伟大的奇迹。要模仿你的大脑，需要纽约帝国大厦的所有内部电子设备。你举世无双，独一无二。你是千百万年进化的结晶。无论智能，还是体能，你都远远超过所罗门、恺撒或是柏拉图。你能使生活更，更有

意义。

有史以来，没有任何人比你更具潜力。

但如果你只是坐在那儿，告诉世人，明天开始你将变得多么伟大，那么你永远不会成功。总有一天，你那友好的收帐人或是房东会对你的诺言不屑一顾。你的信用迟早会荡然无存。总有一天，你或者起而行动，或者免开尊口。

这本书将告诉你如何开始行动，它将给你一次成功的机会。

本书在欧美出版时，立刻引起了罕见的轰动。很少有书，尤其是营销方面的书首版超过二十五万册的量。作者和出版商都没有想到一本讲述耶稣时代一个推销员的小册子能在现代社会受到空前的欢迎。更令人惊讶的是，自本书问世以来，每年的量有增无减。

美国营销机构负责人很快意识到本书潜在的推动力。有一家大公司在本书刚刚出版时就买下了三万册！购买本书的著名企业包括：可口可乐、美国联合保险公司、成功推动集团、大众汽车公司、西南公司、特拉华保险公司、蒸汽动力、肯德基人寿保险、牛排啤酒联营店等。。。。。

本书问世后不久，作者和出版商惊喜地发现，购买者不局限于推销员，市场较想象中的更为广阔。个人与团体纷纷来函询问有关羊皮卷的进一步资料，如：艺术团体，监狱管理员，管理人员，政治家，教授，军人，医生，学生，运动员。。。。甚至还有一个弱智儿童治疗中心。

曾经有一位推销员，在盗用公款后，买了一支枪，打算结束，但是这本书救了他。他看完此书，回到公司，承认过错，偿还钱财，公司给了他自新的机会。

本书乍看起来，像是一本专门为推销人员写的书，但事实上，

它适合所有寻找的人。它确是一份不可多得的厚礼。购买此书，赠予手下的业务员，买给，太太买给丈夫。

但愿本书不像其它成堆的营销书籍一样，虽然内容丰富，有理论、图解、，却不实用，让你永远期待明天或者下个星期。

现在，我不问你对期盼些什么，恐怕你一时难以回答。我不打算问你现在有多少财产。一年后，甚至五年后希望它们有什么变化。这些问题都是陈词滥调，你可以在许多关于自我帮助的书上见到。

我们只需要了解下面四项事实。你现在的职位、薪水，四十五周后当你完成这些成功记录时的职位、薪水。

拿出一张纸，静静地写下自己的备忘录：

致：（你的姓名）日期：

目前的职位：

目前的薪水：

四十五周后的职位：

四十五周后的薪水：

好了！签上名吧。把它放好，对谁也别说。现在就开始行动。拖延是最要不得的习惯。

因为没有必要。如果你能达到那备忘录上的职位与薪水，那么你所期待的其它一切物质方面的东西都会随之而来。过多的列举是不必要的！你知道自己想要什么。而你每天填写的成功记录日记会帮你步入正轨。

作者简介：奥格·曼狄诺是当今世界撰写自我帮助方面书籍的

最流行最有灵感的作家。他著有14本书，销量超过3000万册，被译成18种语言。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇四

一位旅居法国一个月的朋友，回来谈了自己的一席感触，她说，法国人的业余生活很忙，忙着整花园、烘点心、逛市集，孩子玩孩子的，成人忙成人的，各取所需，很家常。她说，国内的很多人休闲都得高大上，非得去个什么地方才算休闲。我们探讨一个生活常态的东西，我说大凡一个东西没有落入生活常态，总是有隔膜，经常做的事才算是生活的一部分，而不是高高在上，而是随时随地，阅读什么的都是如此。有时，我们对别人的生活是有很多误会的，一说法国，就是大餐，就是浪漫，就是奢侈和优雅，真正该关注的倒是别人的生活方式，一种落入实处的生活方式。我说，法国人可能是“闲里忙”，他们是忙生活忙喜好。工作只是一部分而已。友人算是那种成功人士，可能比我对一些事情的感触更深，她说现在的状况是有钱人很焦虑，没钱的人也焦虑，群体焦虑，工作完了，要么不会休闲，不知道干什么，一闲下就心慌；要么一闲就好像非得利用得天衣无缝般，到一个什么地方去，不然就觉得没意义。还是没落入常态，是一种狠命过度的状态，不放松。

有个细节，我觉得很有意思。友人去法国前半年，学了半年时间法语，普通的点餐问路或是问候之类的社交完全没问题，法国的餐厅是这样的，一般用法语，但若是看到你是外国来的，也偶尔用英语，当餐厅的人听到她开口说法语时，明显的表情不一样，热情了很多，当然是刮目相看。友人主动说自己是素食主义者，餐厅的人听到，更是尊重，说，没关系，我可以单独为你弄菜单上没有的菜。若是聊艺术、绘画或是园艺什么的，他们倒是非常乐意。生活，得有生活之外的空间，人才不会局促和透不过气来。他们最懂无用之美。

我又想起曾经去到法国的另一个友人，谈到去卢浮宫看画，

蒙娜丽莎的画像前挤满了旅游团的人，根本看不到什么，而对面的一幅《迦纳的婚礼》却无人问津，友人折转身，安静地看对面的一幅画，她说，真是意外收获，名气遮盖了很多东西，为什么人们不能自己去寻找角度？人少，才能好好看。巴黎需要安静审美的人。曾看到过一部纪录片里，有一个在卢浮宫拍摄的镜头，空无一人的卢浮宫，大概这一天不是法定节假日，又因为是雨天，一个老妇人在一幅画像前静坐，她说，这幅画叫《卡罗琳》，是安格尔的画作。这幅画像就是这部纪录片的封面，一个少女，因为画面的定格而成了传奇，像要从画像中走下来。老妇人静静地说，很小的时候，她就觉得博物馆里画像上的人都是活的，只是白天沉睡了，到了晚上，可以纷纷从画像中走下来……我记住了她看画像时宁静的神态，有时，幸福只是与一张画作的沉默交流。是一种发自内心的欣赏。这个世上的好，并没有标准，是各取所需，不是只有一个蒙娜丽莎。也许，他们个体，发自内心的审美才是我们该学习的东西。

友人说，她住的公寓楼下就是漂亮的咖啡馆，一清早就开门，香气四溢，坐下来点一杯咖啡，最便宜的美式咖啡也就2.5欧元，折合人民币十来元。下楼小坐，吹吹风，喝杯晨间咖啡，看看报纸看看书，只是休闲日常，跟什么浪漫也不沾边。巴黎的消费根本没有外界传言的那么贵，只要你不吃什么大餐，自己去超市里买点意大利面、红酒、牛排什么的，自己动手很容易吃到可口的美食，她说，学会了下一手q弹的意大利面，简单美味便宜。她在法国待了一个月，花费并不多。

我想起了《巴赫十二平均律》，很宁静，没有起伏，但耐听高贵不腻味，不刻意，这有点像法国人的生活状态吧。这也许才是我们最该学习的内在状态。

基本的生活不贵，欲望很贵。这条法则放到哪里，都应该是成立的。



## 烦恼来自欲望美文摘抄篇五

有一位年轻的弟子问苏格拉底什么是求知的欲望，苏格拉底没有直接回答，而是把他带到一条小河边，年轻人觉得很奇怪。只见苏格拉底扑通一声跳到河里去了，并且在水中向年轻人招了招手，示意他下来。年轻人也就稀里糊涂地跳下了水。

刚一下水，苏格拉底就把他的头摀到了水里，年轻人本能地挣扎出水面，苏格拉底又一次把他的头摀到了水里，这次用的力气更大，年轻人拼命地挣扎，刚一露出水面，又被苏格拉底死死地摀到了水里。这一次，年轻人可顾不了那么多了，死命地挣扎，挣脱之后就拼命地往岸上跑。跑上岸后，他打着哆嗦对大师说：“大……大师，你要干什么？”

苏格拉底理也不理会这位年轻人就上了岸。当他转身离去的时候，年轻人感觉好像有些事情还没有弄明白，于是，他就追上去问苏格拉底：“大师，恕我愚昧，刚才你对我的那个动作我还没有悟过来，能否指点一二？”苏格拉底看看这个年轻人还有些耐心，于是对年轻人说了一句很有哲理的话：“年轻人，求知的欲望就像你刚才那种强烈的求生欲望一样，它使你欲罢不能。”

要想成功，仅仅存有成功的希望是不够的，一个优秀的推销员最重要的素质是要有强烈的成交欲望；一个运动员最优秀的品质是永远争第一的欲望。

简单道理：要有足够强烈的成功欲望。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇六

欲望是发展的——马斯洛的五层次需求论

确定自己做事的动机（即欲望）十分重要，因为在遇到困难

时潜在的欲望会使你产生克服困难的动力。当然人的欲望多种多样，其表现也因人而异。马斯洛的五层次需求论就是告诉你怎样将如此复杂的欲望整理成能够应用于实际目的的状态。

人的基本需求得到满足后才会去考虑更高层次的欲望。五种需求中最基本最强烈的是生理需求。这一基本需求被满足后，人的需求就会集中到安全上来。因为最低限度的衣食住行都解决后，使自己免受各种危险就成为最重要的事。这样一步一步地发展，最终达到实现自我的需求。

马斯洛称生理需求和安全需求为缺乏性动机，实现自我的需求为性动机。缺乏性动机随着不满程度的增加而加强，但一旦被满足，就会暂时、相对地减弱。例如，虽然失眠时非常渴望入睡，可一旦睡足了，这种需求就会暂时消失。而性动机则是越得到满足越强烈。当某种创意被别人交口称赞时，你便获得了精神上的满足，继续创作的欲望也就会更加强烈。

强迫会降低需求，产生无奈感

长期在低层次需求的环境中生活是不会感到什么满足感的，欲望也会随之降低，而无奈感则会与日俱增。一般来说，低层次的需求被满足后就会产生高层次的需求，但这种情况也并不是绝对的。

很多时候高层次的需求是在他人的强迫下得到满足的。例如，有些人从小就开始每天辗转于心算、跆拳道、美术、音乐、英语等各种课外辅导班之间，却从未感到。再如，学习虽然能够刺激自我欲望，但一旦成为非学不行的强迫性行为，就很难使人产生满足感。

更有甚者，如果在此过程中遭到就会失去欲望，感到力不从心，最后就会产生停滞现象，不再向更高层次的需求发展。

要想摆脱这种无奈感，重燃欲望之火，首先要恢复亲和需求、自我需求、实现自我需求等高层次的需求。这并不是靠别人的强迫就能做到的，而需要靠自己来创造一个良好的氛围。

同时，要感到自己所做的事对别人是一种帮助，能给人以，并带着同人交往。这样，你就会感到自己做了件有意义的事情，或提出了一个新的构思，心中就会为自己的进步而感到，进而产生更高层次的需求。

如果整个集体的需求都停留在低层次上，就会失去凝聚力

的能力和集体凝聚力同样也是从不完整的低级阶段开始逐步向更高的层次迈进的。但不管的能力处在哪一阶段，都必须有一个能使之产生支力的强烈的需求体系。微弱的需要只能产生微弱的动力，强烈的需要才能产生强大的动力。而微弱的动力只能产生贫弱的力。不断地实现高层次的需要才能产生强烈的欲望。

强大的集体凝聚力需要成员能够相互理解，亲密交往（亲和需求），认为自己的存在对别的成员是一种帮助（自尊的需求），能够发挥自己的创造力，提高自己的能力（自我实现需求）等。但实际上大多数人更我行我素（生理需求），工作安逸（安全需求）。而这样一个低级需求强烈的集体往往是一盘散沙，不会有多大的凝聚力。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇七

欲望与烦恼从来就是一对孪生兄弟，他们是成正比出现的。欲望越大欲望越多烦恼就越大烦恼就越多，反之烦恼就越少。

记得刚开始学写作的时候，我一年时间也不过是发表五六篇东西，稿费大约也就是400元左右。可是那时候，我高兴啊，甚至可以用得意忘形来形容。毕竟是在全国报刊发表作品了，毕竟是周国勇这个名字变铅字了，毕竟说明我也有一点点写

豆腐块的天赋了。我把这个消息告诉自己的同事朋友亲戚家人，我不是想炫耀什么，而是想让大家一同分享我的快乐。

后来，当我一个月稿费达到400元，800元，甚至是突破1000元的时候我却高兴不起来了。为什么？因为我听说月收入一千元在写手这一行中是根本不算什么的’是不值得炫耀的。干写手这行，月收入五千元才刚好及格，高手们都是月入万元甚至几万元的。相比之下我还是处于金字塔最下面的那一层。

为了取得更大的经济收入，我把那些写手中的高手作为我学习和追赶的目标。没日没夜的写啊写没日没夜的投啊投。可是，一年时间过去我基本没什么长进，还是原地踏步。伤心、烦恼、焦虑、寝食不安。有时候自责自己愚笨，有时候想罢笔不玩了。我没有一天不是在忧郁和苦闷中度过的。

偶尔看到一个老掉牙的故事。说是一个富翁遇见一个在街头晒太阳的乞丐，就问他，你有什么愿望？乞丐说，我每天吃不饱，最大的愿望是有饭吃。富翁说，这好办，你跟我来吧！富翁于是把乞丐带回自己的家中，给他饭吃。乞丐自然很是感激不尽也觉得很幸福。可是日子过了不久，乞丐看见富翁的下人们都有肉吃于是跟富翁要求吃肉，富翁爽快的同意了。乞丐高兴了没几天又不高兴了，因为他看见别人都穿华丽的衣服就他的衣服破烂。富翁知道了就又满足了他。可是过没多久乞丐的新的烦恼又来了，因为他看见富翁有好几个漂亮的老婆呢。乞丐鼓足勇气说，能不能帮我弄一个女人来做我老婆。滚吧，你！你还是回去做你的乞丐去吧！富翁气愤的说。

故事虽老，却很有醒世涵义。它说明了一个道理，不满足，是人烦恼的根源。

知足常乐。道理大家都懂，可是真正做到的，普天之下能有几人？

一个偶然的机会有，我参加了单位的宴席。席间，几个同事纷纷过来给我敬酒。他们说：哎，来！敬我们的大作家一杯！周作家啊，大伙很羡慕你，你每个月有双份工资啊。工资一千多，稿费一千多……不像我们，除了上班就是吃喝玩乐，虚度年华啊！假如说有一天咱们单位倒闭了，只有你有饭吃啊！

我的脑子短暂的愣了一下，随即我明白了，想不到我在同事们心目中的地位那么的崇高。也就是说他们很崇拜我，也就是说，我已经是一个幸福的人了，我是生在福中不知福，我应该快乐才是啊。

## 烦恼来自欲望美文摘抄篇八

袁枚在《随园诗话》里说，有一次他见人画《牵车图》，将妻子、奴婢、器具、食物，尽放车中，一枯瘦男子，牵长绳背负而走。空中一鬼，持鞭驱之。袁枚看了这幅画，甚为感慨，于是写了一首诗：人世肩头各一担，梅花驮过杏花残。暗中何必长鞭打，就做神仙懒亦难。

人生于世，为了生计与前途，面临种种挑战，身背种种重负，稍加松懈，便有远落人后的危机感，所以袁枚说，就是神仙也别想偷懒。

人生的重负，有来自外部的，也有源于内部的，且源于内部的恐怕比来自外部的多些。《牵车图》里的空中一鬼，只不过是画家的突发奇想，真正的魔鬼，乃是埋藏在人心深处的心魔，一遇诱惑便会原形毕露，面目狰狞。人之所以活得累，不是被空中之鬼鞭打，而是被内心的欲望鞭打。欲望之鞭，使人沦为了欲望的奴隶。

万丈红尘，衮衮诸公，多有贪得无厌之徒。假设以《牵车图》示之，不知幡然醒悟者有几？