

# 题目：你到底要什么？

人生的目的 人生的意义 需求的结构 为人民服务？

记得在上世纪 70 年代我曾经读过一本书，书名便是：“你到底要什么”。

这是当时的苏联作家协会主席（有人说是理事）柯切托夫的小说。书里大量篇幅描绘了当时苏联社会的众生相，尤其是着力刻画了苏联年轻人向往西方文化，模仿西方生活方式的情况。当时自己也是十几岁，的确感到了一种迷茫。可惜的是，苏联老作家的著作仅仅起到了警醒的作用。对于作者自己的提问，他依然没有作出明确的回答。

你到底到底要什么？面对这个提问，人人有自己不同的答案。也许。

最基本的答案，是三个字“我要活”，这是当年白毛女在深山密林中，闪电照耀下给出的答案。平实却又惊心动魄！

当生活的基本问题解决后，人要的东西就多到没有边际了。我常想，人的基本需要是一条红线，

越过之后就再没有了底线。就欲望而言，是打开了魔盒，放出来的欲望女神就是你我永恒的主宰。

不过大部分人一辈子都还在为了生存努力工作，直到退休。也是这些人们一生就盼望着早日退休。可是一旦退休，他们就面临这个问题，来得太迟的问题：你到底要什么。

人生的目的是什么？

这个才是基本的问题。可是这个问题太哲学化，太空洞。几乎没有什么人自己愿意费心去回答。于是高人们以及他们的种种组织就有了市场。人们就根据自己的喜欢去信了高人的答案。无论是哲学家还是传教士的说法，都比自己的头脑更高明。基督教的赎罪，佛教的自渡与渡人，道教的成仙，存在主义者的自我选择等几乎都是代用品。为什么代用，因为自己没有，只好借来别人的用。

那么人生有意义么？如果有，它是什么？

与目的相比较，意义就谦虚一些。前者只关心结果，后者就宽泛一些。好比开车，目的只有到达终点的时候才实现，而意义可以是途中的偶遇，路

旁的风景，等等生活内容。前者是客观的，刻板的；后者就是主观的，个人的。问题就在于，意义太过于主观，个人化了。每个人都有自己的解释。好在没有必要统一这个生活的意义。也好在多数人们还是活得有滋味，就是有意义的。也许是下工后的二两小酒，或者是周末去郊外钓鱼，又可能是自己动手制作家具等。还有人放弃休假去做义工，服务社区。直到环游世界，不管是徒步，骑自行车，驾游艇，汽车等。

另外还有一种人，他们的兴趣和爱好就是他们的工作和生活，全都统一到一体。这些人是幸运的，我认为。因为他们无论何时何地，无论做什么都是在做一件事情，他们最喜欢做的事情。那就是他们生活的全部意义。这就是投生（投入生活），不是献生。前者是为了自己，至少在主观上是；后者是为了他人，完全是利他。

从科学的角度，有学者研究过人的需求，包括生理的和心理的需求。美国人马思洛的理论是得到比较广泛接受的一种。

马氏的理论简化来说，就是人的需求分为从低到高的几个层次：分别是满足基本生存；满足安全的要求；满足被认同的需要；和自我实现的需要。也许还有更细的划分，但是大体就是上述几种。

我有个观察，你们也可以试试。我发现，一般去饭馆进餐的人，进到不熟悉的餐馆吃饭，会先看到桌面和菜单。要等到吃得快要饱的时候，方才有心观察一米五以上的地方。哦，居然有那么好的一张画！这个现象也就是马氏理论的一种旁证：人必须先满足低级需求，需求是从低到高逐步实现的。

人吃饱和不受危险的威胁是基本的需求。之后就有沟通交流的要求，找朋友，谈恋爱，等。和人交往不是目的，是要找到气味相投的同类。换句话说，是求知音，要得到别人的认同啊。接着就会进一步的投入社交，政治和组织活动中去。所谓成功，大概就是在这个层面。成功人士都是拥有某种成就，即财富或地位而被别人认可的人们。所以在目前的中国，人们广泛认可的人生目标大概就是成功。

最高层次的需求，按照这个理论，就是所谓自我实现了。这个层次和我们前面谈到的人生目标有关。也是哲学命题的个人化。什么是我，我是谁？这个本来是哲学的基本问题之一。要自我实现，就得知道自己究竟是谁。认识自己，就是这个需求的觉醒。也许很多人毕生就没有此一需要，我就是我，难道还有错？我和别人没有不同，也只需如此。那么事情到此就算了结。可是对于另外一类人，往往事情才刚刚开始。知道自己是什么，也就知道了自己不是理想的自己。这个差距就是动力，就指出了方向，去实现理想中的自我！禅宗里面的道破和见性，也许就是一种觉悟，突然了解了自己是谁。马氏的自我实现当然不是佛教的成佛，不过其精神性的本质是可以互相参照的。自我实现不是物质的目标，不是致富，甚至也不是成名。而是精神的满足，内在的深层次需要的满足而已。我还说不清楚，也说明我没有达到那样的高度。所以就打住，不往下说啦。

“把有限的生命投入到无限的为人民服务中去”

这个口号曾经流行一时。它让我回忆起六十年代，全民学雷锋的日子。雷锋何人，一个普通的中国士兵。他的与众不同之处何在？根据后来的宣传，一是苦出身，其实许多士兵都是；二是知难而进，他一米五几的个子能够入伍，全靠死缠烂打磨嘴皮得来；三是什么，我要想想；是艰苦朴素！其实实事求是地看，雷锋在军队里，衣食住行全都包了，军队和党都入了。按照马氏理论，他的基本需求和认同的需求都已经达到满足。他没有也不可能表现出自己的个性化的精神和追求来。毛为什么号召全国人民学他，学他的什么？所谓“螺丝钉精神”是也。革命是水灾来临时候的洪流，是可以粉碎一切敌人的巨大机器。要人民投身革命，就象做一滴水去投入洪流，一颗螺丝钉去服务机器。多么贴切，也是富有诗意的比喻，不愧诗人兼革命家的风范！可是毛在1965年为何要有此举？他实在是 在布局，在发动民众，在掌控舆论。当时的政府机关已经是从上到下充满了官僚，毛要发动革命已经不再是顺理成章。何况已经革命成功的执政政党再次发动国民起来革命，革高级官僚和政府命的事情，

恐怕世界上也还没有见到过。所以，伟大领袖的此举是疯狂而又超群，“文化大革命”好比是社会领域里面的一次“受控核聚变”。好了，口号是革命时期对普通人民的期望，也是对官员的一种教诲。所以，为人民服务就成为六、七十年代的最为常见的口号。也被当作一种规范化的人生目标。今天的人民回顾此一段历史，不失为一次自我教育的机会。以此来映衬我们的时代是多么来之不易，自己的人生竟然是可以去把握的！

为人民币？

那么今天的人们真的是把握了命运么？他们的人生目的和意义就是明确的了么？答案是非也。大部分人还是在为别人设定的目标而工作；顶多在工余时间寻找一点自己的乐趣。生活的艰难让它成为一次战斗，只有战斗间歇里面可以了望战场风景，甚至可以吸一口烟。这个战斗也有胜者，他们就是所谓的成功人士。这些人们已经享受到多数人民梦寐以求的东西，资产阶级的生活。洋房汽车度假和夜生活。这种目标和场景并非强迫性的，不是革命时期的必须遵守的东西。这些是人们本来就趋向和

依恋的东西，物质占有和精神麻痹。占有是男性文化的图腾，是强者的符号；麻痹是医疗的辅助手段，也是忘却痛苦的方法，当然是弱者的最爱。所以，今天社会的众生无非二者，已经占有的，和希望占有的。这个占有是指“红线”以外的，超出基本需求的物质欲望。在为自我实现而努力奋斗的人当然有，不过在前二类人的基数上面基本可以忽略。结论是否是：今天大部分中华儿女就是在为人民币服务？

今天的社会里还有雷锋式的人么？答案好像是否定的。不过在特殊的环境里，口号的作用依然存在。具体的例子是现代的中国企业里面，西方管理体系和中国管理方法并用的例子。华为公司就有过这样的口号，叫做“不让雷锋吃亏”。其实是鼓励员工的奉献精神 and 忘我工作。具体的事例有如公司早期的时候老板常下去视察，往往在下班时间碰到某人加班。老板注意到此人就意味着升迁，结果雷锋就当官了，成为部门负责人。这个是我自己可以证实的一例。其实华为的成功，主要还是靠的人民币。超过竞争对手的工资和低于商业对手的价格，



二者加上市场部门的攻关能力。奉献公司的人们并非雷锋，而是腰缠万贯的新一代富人。不过这些就离开了我们的主题。

也许这些成功者们在满足之余也正在考虑我们的问题：你到底要什么？也许。

最后要说的是，这个问题是见仁见智的个性化问题。标准答案是不存在的了。本文的目的，只是要启发大家的主动思考。就我个人而言，创造就是我的终极目标；创造出好的，值得与人共享的东西出来。这就是我的生活意义和乐趣。

**Y.HUO**

2013. 08. 07.

Toronto, Canada