

校本教材—素质教育读本



铜陵市财经学校

Tongling City School of Finance and Economics

# 人生精彩 百例启示



## 编写说明

我们每一个人都希望活得有意义，活得美好，活得精彩！

展现在我们眼前的“百例启示篇”能帮助我们达到这个目的，实现这个理想。因为这“启示篇”中的每一个小故事能给人以启迪和智慧。赫尔巴特说：“教育的唯一工作与全部工作可以总结在这一概念之中——道德。”因为，“使人获得幸福的是德性而非金钱”。

“启示篇”共收集了105个小故事，它涉及到理想、信念、价值、目标、人生、心灵、方法、技巧、发展、合作、生存等诸多方面，对青少年的成长至关重要。这些小故事按内容，分成“团结互助篇、艰苦奋斗篇、服务奉献篇、砥砺奋进篇、诚实守信篇”等五个篇章。这些小故事可读性强，蕴含哲理深刻。

这些小故事特色鲜明。一是有感兴趣的人物。故事中既有熟知的大人物，更有不为人知的普通人，但他们都具有某些吸引人的品质特征。人物生动形象，真实可信。二是有感兴趣的事情。故事中介绍如何克服自身的不足、如何取得成功、如何处理个人与他人以及与社会关系，让我们明白人生的价值、生活的意义、做人的准则、处事的方法、成功的艰辛、幸福的源泉。三是有很强的趣味性。这些故事具有小小说的特点，有一定的故事情节和较丰满的人物形象，有引导读者持续阅读、激发读者好奇心的线索，使人越读越想读，难以释手，无法忘怀。四是具有一定的哲理性。这些小故事，可以从不同的角度帮助人们看问题、做事情，启迪人们思考，使人们信其言、践其行，启发人们从生活点滴开始，从小处着手，从细节做起，培养积极向上的品格，科学思维的方法，开拓进取的精神，同时进一步开阔人生视野，增长社会经验，明确前进方向。五是有精彩的点评。每篇小故事后面都有长短不一的点评，很容易启发人们引起思考，帮助人们获得宝贵的间接经验，从不同角度获取对自身有价值的信息。

本读本是学校实施素质教育工程重要教材，我们把小故事作为教和学的切入点与载体，通过自读、讨论、写感言、多实践等形式，使学生阅读后有所收获。具体的方法可以有如下几种。

课外阅读。好书是伟大心灵的宝贵血脉，是逆境中的慰藉，她能鼓舞人的智慧和心灵，她可以塑造一个完人。喜欢读书，就等于把生活中寂寞的辰光换成巨大的享受时刻。良好的阅读对于心灵犹如合适的眼镜对于眼睛一样，它能带你遍及于生活的细微之处。课外阅读能给人乐趣、文雅和能力，它不仅能补充知识，还可以使作者和读者在对话中，产生生命的共鸣，共同去塑造人生。故事篇幅短小，易于课外阅读，只要花费较少的时间读上几篇，就可以获得启迪，指导自己的行为乃至人生。

开展讨论。讨论能使人敞开心扉，打开思维的大门。根据故事中蕴含的道理，对照自身的言行，联系自身成长的目标，同学们可几人一起展开讨论，进行交流，在讨论中碰撞思想，产生智慧的火花，同时共同坚定信念，明确目标，朝着人生理想的目标奋进。

写下感言。真正的教育，乃是“唤起人实行自我教育”。斯宾塞指出：“人类完全是从自我教育中取得进步的。”可转化的内在需要的教育才是有力、有效的教育；“自觉心是进步之母”。读书是易事，思索是难事。但两者缺一，便全无用处。徐特立同志说过“不动笔墨不读书”。所以读后将所思所想所感凝聚笔端，记录下自己的心路历程以及对人生的感悟，明白人生掌握在自己手中，明白成功在于专心某件事情的瞬间。

努力践行。“德行的实现是由行为，不是文字”，实践是感悟的载体，是道德由“知”到“行”的关键。十打誓言，不如一个行动。当代美国学者戴蒙指出，“道德主要是社会生活的规范和准则，真正的学习必须在社会生活过程中进行。人们可以与社会生活隔离开来集中学习知识，经验，却不能与社会生活隔离去学习道德。”学生在校学习期间，虽然对人生未来做过思考，但是缺少实践的空间，当了解别人的成功经验后，就应努力地去体验、去实践，从自身做起，从小事做起，从现在做起，在实践中做到知、情、意、行的统一，在实践中感悟，在感悟中成长，并不断地完善自我。

春风化雨，点滴入土；随风潜入，润物无声！愿每个小故事是春风，吹拂你的心头；愿每个小故事是春雨，滋润你的心田！更愿你读了这些小故事后，有所思考，有所启迪，有所行动，使你的生活更美好，使你的职业生涯更辉煌，使你的人生更精彩！

## 目 录

<b>诚实守信篇</b> .....	1
1. 生活是一生惟一的创造 .....	1
2. 欲望是一座火山 .....	1
3. 谎言和目标 .....	1
4. 冲动的代价 .....	2
5. 寻找的不只是怀表 .....	2
6. 捡废纸让他改变了一生 .....	3
7. 信用的价值 .....	3
8. 给自己一片悬崖 .....	3
9. 他用什么感动了她 .....	4
10. 认清自己的底线 .....	4
11. 重视别人等于重视自己 .....	5
12. 不要在冬天里砍树 .....	5
13. 忠诚与误解 .....	6
14. 预防重于治疗 .....	6
15. 十二次微笑 .....	6
16. 在取得之前，要学会付出 .....	7
17. 素质影响成败 .....	7
18. 信任是一双希望的手 .....	7
19. 原则与习惯 .....	8
20. 盲人的启示 .....	8
21. 沉默与忍耐 .....	9
22. 相信我，就把手放开 .....	9
23. 我知道，你会来救我的 .....	10
<b>砥砺奋进篇</b> .....	11
24. 用感恩的心改变人生 .....	11
25. 不要因为挫折而抱怨 .....	11
26. 为生命画一片树叶 .....	11
27. 预支明天的烦恼 .....	12
28. 挫折是成功的阶梯 .....	12
29. 一只巴掌也可以拍响 .....	12
30. 自信的力量 .....	13
31. 目标是你的宝贝 .....	14
32. 执著创造奇迹 .....	14
33. 追求忘我 .....	14
34. 成功属于坚持到最后的人 .....	14
35. 没有人为你的人生买单 .....	15
36. 枯井里的泥沙 .....	15
37. 掉落，是走稳的先决条件 .....	16
38. 永远的座票 .....	16
39. 再试一次 .....	16

40. 每天做好一件事	17
41. 珍珠与泥沙	17
42. 用什么来填满心灵	17
43. 倒过来试试	18
44. 授人以鱼不如授人以渔	18
45. 单纯的喜悦	18
46. 诱惑的距离	18
47. 努力才能创造公平	19
48. 真不容假	19
49. 裂纹的启示	19
50. 梦想离你有多远	20
<b>服务奉献篇</b>	21
51. 树与人生	21
52. 奉贤半杯水	22
53. 把工作当成事业	22
54. 一生干好一件事	22
55. 1℃的成功	22
56. 以人为镜方能善待人生	23
57. 为顾客提供最优质的服务	23
58. 我从日本邮局取回了什么?	24
59. 震惊了整个德国的动人故事	24
<b>艰苦奋斗篇</b>	26
60. 爬楼与人生	26
61. 坚持就是胜利	26
62. 让生命化蛹为蝶	27
63. 学到老才能活到老	27
64. 一念之间的差距	27
65. 成功缘于百折不挠	28
66. 挫折成就辉煌人生	28
67. 舍弃也是一种收获	28
68. 坚持就有希望	29
69. 永远的下一个	29
70. 十六次之后的成功	29
71. 梦想皆有神助	30
72. 成功者的心态	30
73. 无限的潜能	31
74. 把梳子卖给和尚	31
75. 机会只跟准备好的人	32
76. 小事情中的大学问	32
77. 用智慧战胜对手	32
78. 自我表现的艺术	33
79. 洗厕所出身的邮政大臣	33
80. 面子中的学问	33
81. 0.01 秒的奇迹	34

团结互助篇 .....	35
82. 帮助别人时最富有 .....	35
83. 帮助别人等于帮助自己 .....	35
84. 需要得到满足就是幸福 .....	35
85. 生命的旅程 .....	36
86. 因果相知 .....	36
87. 利人与利己 .....	36
88. 用行动改变自己 .....	37
89. 伸出援助之手 .....	37
90. 借鸡生蛋 .....	38
91. 你用完自己的力量了吗? .....	38
92. 放弃也是一种收获 .....	38
93. 天堂与地狱 .....	39
94. 如何使用勺子 .....	39
95. 利益与目标 .....	39
96. 理直气和 .....	40
97. 爱人之心 .....	40
98. 它更需要保护 .....	40
99. 请多给别人一点宽容 .....	41
100. 救助无时不在 .....	41
101. 没有一种草不是花朵 .....	41
102. 微软招“笨人” .....	42
103. 两碗牛肉面 .....	42
104. 羡慕 .....	42
105. 企业需要创意员工 .....	43

# 诚实守信篇

## 1. 生活是一生惟一的创造

一个老木匠准备退休，他告诉老板：“我要离开建筑行业，回家与妻子儿女享受天伦之乐。”

老板舍不得他的好工人走，问是否能帮忙再建一座房子，老木匠说可以。但是大家后来都看得出来，他的心已不在工作上。房子建好的时候老板把大门的钥匙递给他。

“这是你的房子，”老板说，“我送给你的礼物。”

老木匠震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自己建造房子，他怎么会这样呢？现在他得住在一幢粗制滥造的房子里！

我们又何尝不是这样。我们漫不经心的“建造”自己的生活，不是积极地行动，而是消极应付，凡事不肯精益求精，在关键时刻不尽最大努力争取。等我们惊觉自己的处境时，其实已深困在自己建造的“房子”里了。

**启示：**把你当成那个木匠吧！想想你的房子，每天你敲进去一颗钉，加上去一块板，或者建起一面墙，用你的智慧好好建造吧！你的生活是你一生惟一的创造。

## 2. 欲望是一座火山

一个沿街流浪的乞丐每天总在想：“假如我手头要有两万元钱就好了。”一天，这个乞丐无意中发现了—只很可爱的小狗。乞丐发现四周没人，就将狗抱回了他住的洞里，拴了起来。

这只狗的主人是本市有名的大富翁。这位富翁丢狗后十分着急，因为这是一只纯正的进口狗。富翁就在当地电视台发了则寻狗启事：如有拾到者请归还付酬金两万元。

第二天，乞丐沿街行走，看到这则启事，便迫不及待地抱着小狗准备去领取两万元酬金，可是他发现启事上的酬金变成了3万元。原来，大富翁找不到狗，又电话通知电视台把酬金提高了。

乞丐几乎难以相信自己的眼睛，向前走脚步突然停了下来，转身将狗又抱回了洞，重新拴了起来。第三天酬金果然又涨了，第四天又涨了，直到第七天，酬金涨到了让市民都感到惊讶时，乞丐这才跑回窑洞去抱狗。那只可爱的小狗已经饿死了。所以乞丐还是乞丐。

**启示：**其实人生在世，好多美好的东西并不是我们无法得到，而是我们接近目标时，又会突然转向另一个更高的目标。西方一位哲人曾说过这么一句话：“人的欲望是座火山，如不控制就会害人伤己。”

## 3. 谎言和目标

在非洲一片茂密的丛林里走着四个皮包骨头的男子，他们扛着一只沉重的箱子，在茂密的丛林里踉踉跄跄地往前走。这四个人是：巴里、麦克里斯、约翰斯、吉姆，他们是跟随队长马克格夫进入丛林探险的。马克格夫曾答应给他们优厚的工资。但是，在任务即将完成的时候，马克格夫不幸得了病而长眠在丛林中。

这个箱子是马克格夫临死前亲手制作的，他十分诚恳地对四人说道：“我要你们向我保证谁也不离开这只箱子。如果你们把箱子送到我朋友麦克唐纳教授手里，你们将分得比金子还要贵重的东西。我想你们会送到的，我也向你们保证，比金子还要贵重的东西，你们一定能得到。”

埋葬了马克格夫以后，这四个人就上路了。但密林的路越来越难走，箱子也越来越沉重而他们的力气却越来越小了。一切都像在做恶梦，而只有这只箱子是实在的，是这只箱子在撑着他们的身躯！否则他们全

倒下了。他们互相监视着，不准任何人单独乱动这只箱子，在最艰难的时候，他们想到了，不知报酬是多少，当然，还有比金子还重要的东西。

终于有一天，绿色的屏障突然拉开，他们经过千辛万苦终于走出了丛林。四人迫不及待地问应得的报酬。教授似乎没听懂，只是无可奈何把手一摊，说道：“我是一无所有啊，噢，或许箱子里有什么宝贝吧。”于是当着四个人的面，教授打开了箱子。大家看后都傻了眼，满满一堆无用的木头！

“这开的是什么玩笑？”约翰斯说，“屁，什么都不值，我早就看出那家伙有神经病！”吉姆吼道。

“比金子还贵重的报酬在哪里？我们上当了！”麦克里斯愤怒的嚷着。

此刻，只有巴里一声不吭，他想起了他们刚走出的密林里，到处都是——堆堆探险者的白骨，他想起了如果没有这只箱子，他们四人或许早就倒下去了。巴里站了起来，对伙伴高声说道：“你们不要再抱怨了，我们得到了比金子还贵重的东西，那就是生命！”

**启示：**马克格夫是个智者，从表面上看，他所给予的只是一堆谎言和一箱木头；他给了四人行动的目的。人不同于一般动物之处是人的行动必须有目的，有些目的最终无法实现，但至少，突破它们曾经支撑了我们的一段生活，这就值得感谢。现代人的无聊、厌世、缺少激情，其病根大都在于目的的丢失。说到底，我们还得有所追求才好啊！

#### 4. 冲动的代价

“你这么小竟然就会偷钱，你不用回去！我们家没你这种‘会偷钱的小孩’！”吴先生恶狠狠地对女儿小玲说。

看过小玲的人都会一眼就喜欢她，因为三四岁的她，眼睛好亮，脸蛋好可爱，好想把她抱起来亲两下。由于小玲的爸妈白天都忙工作，所以把她给保姆带。

一天，吴太太（小玲的妈妈）发现她皮包内少了1000元，怎么也找不着，夫妻就为了“1000元不见了”而大吵了一架，两个人气得整个晚上都睡不好。

第二天吴先生去保姆家接小玲回来。一进保姆家，就听到说：“今天我帮小玲洗衣服时，发现她的口袋里有一张1000元的钞票。”

吴先生听到保姆这样讲，马上怒不可遏地对着小玲重重地打了两个巴掌，小玲可爱的小脸被爸爸重重一打，顿时红了起来，嘴角还流血了。“你不用回去了！我们家没有你这种会偷钱的小孩！”吴先生极为愤怒地抛下这句话，掉头就走了！

后来，吴太太跑来看小玲。“唉呀！你先生也真是的，怎么打小孩出手这么重，把女儿的脸都打红了！小玲这么可爱、这么乖，她怎么会去偷钱？1000元钞票对她来讲，根本就是没有意义的彩色纸而已！”保姆很心疼地对吴太太说。

两三天后，吴太太发现小玲经常哭闹，而且反应比较迟钝。吴太太心想：女儿会不会被打成脑震荡，脑袋瓜打笨了？再仔细一看，小玲嘴巴的血已经不再流了，怎么还会有血迹？

吴太太赶紧抱着小玲到医院去看医生，检查过后，医生无情地宣告：小玲的耳膜破裂，一个耳朵全聋，另一个耳朵半聋！

**启示：**富兰克林说：愤怒起于愚昧终于悔恨。在你对一件事情产生冲动前，请先考虑一下后果，免得造成遗憾。

#### 5. 寻找的不只是怀表

一个城里的有钱人，到乡下去收地租。到了佃农的谷仓，有钱人东看看，西瞧瞧，不知何时把心爱的怀表弄丢了。有钱人心急如焚，佃农也不知如何是好，只好叫村里所有人来找怀表。翻遍谷仓但是怀表依然不见踪影。天色渐渐晚了，有钱人一脸失望的神情。村里的人也一个个回家去了，但是有个人留了下来。“我有把握找到你心爱的怀表。”这人告诉有钱人，信心十足。

“好吧！那就麻烦你，找到了我会奖赏你的。”

这个人再走到谷仓，找个位置静静的坐了下来。一切都安静了，悄然无声，但是有个小小的声音从谷仓的右后方角落传来。

“滴答，滴答，滴答……”

这个人轻轻的踏着欢快的脚步，寻声走向后方角落走去，到了附近，这人伏身下来，耳朵贴地在一堆稻草中找到了怀表，走出谷仓，露出得意的微笑，朝有钱人走去。

**启示：**人生会遇到许多事，其中很多是难以解决的，这时心中被盘根错节的烦恼纠缠住，茫茫然不知如何面对？如果能静下心来思考，往往会恍然大悟。心静则一切豁然开朗。

## 6. 捡废纸让他改变了一生

美国福特公司名天下，谁又能想到该奇迹的创造者福特当初进入公司的“敲门砖”竟是“捡废纸”这个简单的动作呢！那时候福特刚大学毕业，他到一家汽车公司应聘，一同应聘的几个人学历都比他高，在其他人面试时，福特感到没有希望了，当他敲门走进董事长办公室时，发现门口的地上有一张纸，很自然地弯腰捡了起来，看了看，原来是一张废纸，就顺手把它扔进了垃圾篓。董事长对这一切都看在眼里。福特刚说了一句话：“我是来应聘的福特。”董事长就发出了邀请：“很好，福特先生，你已经被我们录用了。”这个让福特感到惊异的决定，实际上源于他那个不经意的动作。从此以后，福特开始了他的辉煌之路，直到把公司改名，让福特汽车闻名全世界。

福特的收获看似偶然，实则必然。他下意识的动作出自一种习惯，而习惯的养成来源于他们的积极态度。这正如著名心理学家、哲学家威廉·詹姆士所说：“播下一个行动，你将收获一种习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种命运。”

**启示：**一个微不足道的动作，或许会改变人的一生。一次大胆的尝试，一个灿烂的微笑，一个习惯性的动作，一种积极的态度和真诚的服务，都可能成为生命中意想不到的起点，它能带来的远远不只是一点点喜悦和表面上的报酬。

## 7. 信用的价值

一个人走进饭店要了酒菜，吃罢摸了摸口袋发现忘了带钱，便对店老板说：“老板，今日忘了带钱，改日送来。”店老板连声说：“不碍事，不碍事。”并恭敬地把他送出了门。

这个过程被一个无赖看到了，他也进饭店要了酒菜，吃完后摸了一下口袋，对老板说：“老板，今日忘了带钱，改日送来。”

谁知店老板脸色一变，揪住他，非剥他衣服不可。

无赖不服，说：“为什么刚才那人可以赊账，我就不行？”

店家说：“人家吃菜，筷子在桌子上找齐，喝酒一盅盅地喝，斯斯文文，吃罢掏出手绢擦嘴，是个有德行的人，岂会赖我几个钱！你呢！筷子在胸前找齐，狼吞虎咽，吃上瘾来，脚踏上条椅，端起酒壶往嘴里灌，吃完后用袖子擦嘴，分明是个居无定所、食无定餐的无赖之徒，我岂能饶你！”

一席话说得无赖哑口无言，只得留下外衣，狼狈而去。

**启示：**动作姿势是一个人思想感情、文明修养的外在体现。一个品德端庄、富有涵养的人，其姿势必然优雅。一个趣味低级、缺乏修养的人，是做不出高雅的姿势来的。在人际交往中，我们必须留意自己的形象，讲究动作与姿势。因为我们的动作姿势，是别人了解我们的一面镜子。在人际交往中，我们可以通过别人的动作、姿势去衡量、了解和理解别人。

## 8. 给自己一片悬崖



一位原籍上海的中国留学生刚到澳大利亚的时候，为了寻找一份能够糊口的工作，他骑着一辆旧自行车沿着环澳公路走了数日，替人放羊、割草、收庄稼、洗碗。只要给一口饭吃，他就会暂且停下疲惫的脚步。

一天，在唐人街一家餐馆找工作的他，看见报纸上刊出了澳洲电讯公司的招聘启事，留学生担心自己英语不地道，专业不对口，他就选择了线路蜂控员的职位去应聘。过五关斩六将，眼看他就要得到那年薪三万五的职位了，不料招聘主管却出人意料地问他：“你有车吗？你会开车吗？我们这份工作时常外出，没有车寸步难行。”澳大利亚公民普遍拥有私家车，无车者寥若星辰，可这位留学生初来乍到还属无车族。为了争取这个极具诱惑力的工作，他不假思索地回答：“有！会！”

“4天后开着你的车来上班。”主管说。

4天内要买车、学车谈何容易，但为了生存，留学生豁出去了。他在华人朋友那里借了500澳元，从旧车市场买了一辆外表丑陋的“甲壳虫”。第一天他跟华人朋友学简单的驾驶技术；第二天在朋友屋后的那块大草坪上模拟学习；第三天歪歪斜斜地开着车上了公路；第四天他居然驾车去公司报了到。时至今日，他已是“澳洲电讯”的业务主管了。

如果当初畏首畏尾地不敢向自己挑战，决不会有今天的成就。那一刻，他毅然决然地斩断了自己的退路，让自己置身于命运的悬崖绝壁之上。正是面临这种后无退路的境地，人才会集中精力奋勇向前，从生活中争得属于自己的位置。

**启示：**给自己一片没有退路的悬崖，从某种意义上说，是给自己一个向生命高地冲锋的机会。

## 9. 他用什么感动了她

乔·吉拉德被誉为世界上最伟大的推销员，他在15年中卖出1425辆(平均每天4辆)的记录，这个人成绩被收入《吉尼斯世界大全》，你想知道他推销的秘密吗？他讲过这样一个故事：

记得曾经有一次一位中年妇女走进我的展销室，说她想在这儿看看车，打发一会时间。闲谈中，她告诉我她想买一辆白色的福特车，就像她表姐开的那辆，但对面福特车行的推销员让她过一小时后去，所以她就先来这儿看看。她还说这是她送给自己的生日礼物：“今天是我55岁生日。”

“生日快乐！夫人。”我一边说，一边请她进来随便看看，接着出去交待了一下，然后回来对她说：“夫人你喜欢白色车，既然您现在有时间，我给您介绍一下我们的双门式轿车，也是白色的。”

我们正谈着，女秘书走了进来，递给我一打玫瑰花。我把花送给那位妇女：“祝您长寿，尊敬的夫人。”

显然她很受感动，眼眶都湿了。“已经很久没有人送我礼物了。”她说，“刚才那位福特推销员一定是看我开了部旧车以为我买不起新车。我刚要看车，他却说要去收一笔款，于是我就上这儿来等他。其实我只是想要一辆白色车而已，只不过表姐的车是福特，所以我也可以。”

最后她在我这儿买走了一辆雪佛莱，并写了一张全额支票，其实从头到尾我的言语中都没有劝她放弃福特而买雪佛莱的词句。只是因为她在她这里感到受了尊重，于是放弃了原来的打算，转而选择了我的产品。

**启示：**真诚是推销员的第一步，真诚而不贪婪是推销员的第一准则。记住：当你给人好处的时候，影响就会像滚雪球一样越滚越大，你的钱包自然会渐渐鼓起来。

## 10. 认清自己的底线

当我在印尼巴厘岛的时候，有一次逛摊子，看上了一个木雕。

“多少钱？”我问。

“八千！”我说。“天哪！”小贩用手拍着前额，做出一副要晕倒的样子，然后看着我“一万五。”

“八千。”我没有表情，“天哪！”他在原地打了一个转，又转向旁边的摊了，对着那摊子举手里的木雕喊，“他出了八千！天哪！”又对着我，“最低了，我卖你一万三，结个人缘，明天你带朋友来，好不好？”我笑着耸耸肩，转身走了，因为我口袋里只有九千，就算我出九千，距离一万三，还是差太远。

我才走出去四五步，他在后面大声喊：“一万二、一万二啦！”

我继续走，走到别的摊子看东西，他还在招手：“你来！你来！我们是朋友，对不对？我算你一万，半卖半送！”

我继续走，走出了那摊贩聚集的地方。突然一个小孩跑来，拉着我，我好奇地跟他走，原来是那摊贩派来的，把我拉回那家店。“好啦！好啦！我要休息了，就八千啦！”

现在，每次我看到桌子上摆的这个木雕，就想起那个小贩。我常想，我为什么能那么便宜地买到呢，因为我坚持了自己的底线。我也想，他为什么会卖？想到这个，我又不是那么得意了，因为八千卢比，一定也在他的底线之上，搞不好七千他也卖了。

**启示：**双向的沟通，有时候就像讨价还价。你不可能让他全部得逞，他也不可能对你完全让步。两方面一定先在心里有个最低的底线，再在这个底线上沟通。也只有这样经过反复磋商，双方都有“让步”，也都有“收获”的情况下，才能叫做“双赢的沟通”。

## 11. 重视别人等于重视自己

纽约电话公司曾就电话对话做过一项调查，看在现实生活中哪个字使用频率最高。在 500 个电话对话中“我”这个字使用了大约 3950 次。这说明：不管你是什么人，不管你实际状况如何，在内心中都非常重视自己的。

有个业务员曾经说过这样一个例子：他的工作是为强生公司拉顾主，顾主中有一家药品杂货店。每次他到这家店里去的时候，总要先跟柜台的营业员寒暄几句，然后才去见店主。有一天，他到这家商店去，店主突然告诉他今后不用再来了，他的店不想再卖强生公司的产品了，这个业务员只好离开商店。他开着车子在镇子上转了好久，最后决定再回到店里，把情况说清楚。

走进店里的时候，他照常和柜台上的营业员打过招呼，然后再到里面去见店主。店主见到他很高兴，笑着欢迎他回来，并且比平时多订了一倍的货。这个业务员对此十分惊讶，不明白自己离开店后发生了什么事。店主指着柜台上一个卖饮料的男孩说：“在你离开店铺后，卖饮料的男孩走过来告诉我，说你是到店里的来的推销员中，惟一会同他招呼的人。他告诉我，如里有什么人值得做生意的话，就应该是你。”店主同意这个看法，从此成了这个推销员的最好的顾主。这个推销员说：“我永远不会忘记，关心、重视每一个人是我们必须具备的特质。”

**启示：**关心别人、重视别人必须具备高尚的情操和磊落的胸怀。当你用诚挚的心灵，使对方在情感上感到温暖、愉悦，在精神上得到充实和满足，你就会获得和体验到一种美好、和谐的人际关系，你就会拥有许多朋友。

## 12. 不要在冬天里砍树

记得那年冬天，父亲想弄些柴木。他找到了一棵枯树，就把它锯了下来。到了春天，他惊奇地发现，树桩上又萌发了一圈新绿的嫩芽。于是，父亲说：“我真以为这树已经死了，冬天里树叶掉得精光，而且光秃秃的树枝也不断地往下落，好像一点活力也没有。但现在我才知道，它确实是活着！”他看着我，接着说：“孩子，不要忘了这个教训，不要在冬天里砍树，不要在闷闷不乐时得出消极的结论，更不要在情绪很坏时，做出重大的决定。耐心地等着吧，冬天过去，春天还会再来！”

**启示：**让我们记住这个教训：不要在冬天砍树，不要在闷闷不乐时得出消极的结论，更不要在情绪很坏时，做出重大的决定。耐心地等着吧，冬天会过去，春天还会再来！

### 13. 忠诚与误解

从前，有位年轻的猎手，他枪法极准但总捕不到大雁，于是，他去向一位长者请教。长者把他领到一片大雁栖息的芦苇地，指着站在最高处的一只大雁，说：“那只大雁是放哨的，我们管它叫雁奴。它只要发现异常情况就会向雁群报警，所以接近雁群往往是很困难的。但我有办法，你现在故意惊动雁奴再潜伏不动。”

年轻人照着做了，雁奴发现年轻人后立即向同伴发出警告，正在栖息的大雁闻讯纷纷而逃，但没发现什么便又飞回原地，长者让年轻人如法炮制了好几回，终于，有几只以为受骗的大雁向雁奴发动攻击，如此再三，几乎所有的大雁都以为雁奴谎报军情，纷纷把不满发泄到雁奴身上，可怜的雁奴被啄得伤痕累累。“现在，你可以逼近雁群了。”长者提醒道。于是年轻人摇大摆地走进了芦苇地，雁奴虽然瞧在眼里但也懒得再管，年轻人举起了枪。

**启示：**悲剧往往就是这么发生的：忠诚的人被误解，被误解的人不能坚持到底。

### 14. 预防重于治疗

有位客人到某人家里做客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多大树。客人告诉主人说，烟囱要改曲，木材须移去，否则将来可能会有灾，主人听了没有做任何表示。

不久主人家里果然失火，四周的邻居赶紧跑来救火，火最后被扑灭了，于是主人杀猪，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳，但是并没有请当初建议他将木材移走、烟囱改曲的人。

有人对主人说：“如果当初听了那先生的话，今天也不用准备宴席，而且还不会有火灾的损失。现在论功行赏，原先给你建议的人没有被感恩，而救火的人却是座上客，真是奇怪的事呢！”主人顿时醒悟，赶紧去邀请当初给予建议的那个客人来吃酒。

**启示：**俗话说：预防重于治疗，能防患于未然之前，远胜于治乱已成之后。

### 15. 十二次微笑

飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水吃药。空姐很礼貌的说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行后，我会立刻给您送过来，好吗？”

15分钟后飞机早已进入了平稳飞行状态。突然服务铃声急促地响了起来空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，她忘记给那位乘客倒水了！当空姐来到客舱，看见敲响服务铃的果然是刚才那位乘客。她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起。由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“怎么回事，有你这么服务的吗？”空姐手里端着水，心里感受到委屈，但是，无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。

接下来的飞行中，为了补偿自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他，是否需要水，或者别的什么帮助。然而，那位乘客怒未消，摆出一副不合作的样子，并不理会空姐。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。很显然他要投诉这名空姐。此时空姐心里虽然很委屈，但是仍然不失职业道德，显得非常礼貌，而且面带微笑说道：“先生，请允许我再次向您表示真诚的歉意，无论您提出什么意见，我都将欣然接受您的批评！”那位乘客脸色一紧，嘴巴准备说什么，可是却没有开口，他接过留言信本，开始在本子上写了起来。

等到飞机安全降落，所有的乘客陆续离开后，空姐本以为这下完了，没想到，等她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在本子上写下的并不是投诉信，相反，这是一封热情洋溢的表扬信。

是什么使得这位乘客最终放弃了投诉呢？在信中，空姐读到这样一句话：“在整个过程中，您表现出真

诚的歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了，使我最终决定将投诉信改成表扬信！你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们的这趟航班！”

**启示：**诚意是最能打动人心的，真诚待人不仅可以避免一些纷争、麻烦，还会给我们带来很多朋友意想不到的收获。

## 16. 在取得之前，要学会付出

有一个人在沙漠里行走了两天，途中遇到暴风沙。一阵狂沙吹过之后，他已认不得正确的方向。正当快撑不住时，突然，他发现了一幢废弃的小屋子，里面堆了一些枯朽的木材。他几近绝望的时候走到了屋角，却意外发现了一座抽水机。

他兴奋地上前汲水，却任凭他怎么抽水，也抽不出半滴来。他颓然坐在地上，却看见抽水机旁，有一个用软木堵塞瓶口的小瓶子，瓶贴一张泛黄的纸条，纸条上写着：“你必须用水灌抽水机才能引水！不要忘了，在你离开前，请将水装满！”他拔掉瓶塞，发现瓶子里，果然装满了水。

他的内心，此时开始交战着：“如果自私点，只要将瓶子里的水喝掉，他就不会渴死，就能活着走出这间屋子！倒入抽水机内，万一水一去不回，他会渴死在这地方了，到底要不要冒险？”

最后，他决定把瓶子里惟一的水全部灌入看起来破旧不堪的抽水机里，以颤抖的手汲水真的大量涌了出来！他将水喝足后，把瓶子装满水，用软木塞封好，然后在原来那张纸条后面，再加他自己的话：“相信我，真的有用。在取得之前，要先学会付出。”

**启示：**一心只想着自己的人，终将被社会抛弃。在向社会索取之前，要先向社会做出自己的贡献，人和社会才会不断向前发展。

## 17. 素质影响成败

师哥说，那是他第一次面试，也是他记忆最深刻的一次面试。

那天师哥揣着一家著名广告公司的面试通知，兴冲冲地提前 10 分钟到达那座大厦的一楼大厅里。当时他很自信，他专业成绩好，年年都拿奖学金。广告公司在这座大厦 18 楼。这座大厦管理很严，两位精神抖擞的保安站在门口，他们之间的条形桌子上有一块醒目的标牌：来客请登记。

师哥向前询问：“先生，请问 1810 房间怎么走？”保安抓起电话，过了一会说：“对不起，1810 房间没人。”“不可能吧，”师哥忙解释，“今天是他们面试的日子，您瞧，我这儿有面试通知。”

师哥当时压根也没想到第一次面试就吃了这样的“闭门羹”。面试通知明确规定：“迟到 10 分钟，取消面试资格。”师哥犹豫了半天，只得自认倒霉地回到了学校。

晚上师哥收了一封电子邮件：“先生，您好！也许您还不知道，今天下午我们就在大厅里对您进行了面试，很遗憾您没有通过。您应当注意到那位保安先生根本就没有拨号。大厅里还有别的公用电话，您完全可以自己询问一下。我们虽然规定迟到 10 分钟取消面试资格，但您为什么立即放弃却不再努力一下呢？祝您下次成功！”

**启示：**学问以外，有创造力和想像力，有爱心、有信心，机智、灵活、冷静，都是一流人才必备的素质。

## 18. 信任是一双希望的手

布鲁姆是小镇上有名的地痞，整日游手也闲，酿酒闹事，人们见到他惟恐躲避不及，一天，他醉酒后失手打死了前来上门讨债的债主，被判刑入狱。入狱的布鲁姆幡然悔悟，对以往的言行，深深感到懊悔。一次，他成功的协助监狱制止了一次犯人的集体越狱出逃，获得减刑的机会。

布鲁姆从监狱出来后，回到小镇上重新做人。他先是找地方打工赚钱，结果全被对方拒绝。这些老板

全部遭受过布鲁姆布鲁姆的敲诈，谁也不要他这种人。食不果腹的布鲁姆又来到亲朋好友家借钱，遭到的都是一双双不相信的眼光。他那一点刚充满希望的心，开始滑向失望的边缘。这时，镇长听说了，就取出了100美元，递给布鲁姆。布鲁姆接钱时，没有显出过会分的激动，他平静地看了镇长一眼后，消失在镇口小路上。

数年后，布鲁姆从外地归来。他靠100美元起家，苦命拼搏，终于成一个腰缠万贯的富翁，不仅还了亲朋好友的旧账，还领回来一个漂亮的妻子。他来到了镇长家，恭恭敬敬地捧上了200美元，然后，说道：“谢谢您！”

事后，费解的人们问镇长，当初为什么相信布鲁姆日后能够还上100美元，他可是出了名的借款不还的地痞。镇长笑了笑，说：“我从他借钱的眼神中，相信了他不会欺骗我，我那样做是让他感受到社会和生活不会对他冷酷和遗弃。”一个即将走向极端的人，被镇长拯救了过来。

**启示：**信任是伸向失望的一双手，一个小小的动作，能改变一个人的一生，把信任撒向世界的每一个角落吧！说不定你的身边也会出现一个奇迹。

## 19. 原则与习惯

那年的除夕之夜，我在德国的明斯参加学生春节晚会。晚会结束时，整个城市已经睡熟了，这种时候，谁不想早点儿到家呢？我和先生走得飞快，差不多要跑起来了。刚走到路口，红绿灯就变了。迎向我们的“行人”灯变成了“止步”灯：灯里那个婆婆的人影从绿色的、甩手迈步的形象变成了红色、双臂悬垂的立正形象。如果在另外的时候，我们肯定停下来等绿灯。可这会儿是深夜了，马路上没有一辆车，即使有车驶来，500米外就能看见。我们没有犹豫走向马路。

“站住！”身后，飘过来一个苍老的声音，打破了沉寂的黑暗。我的心悚然一惊，原来是一对老夫妻。我们转过身，歉然地望着那对老人。老先生说：“现在红灯亮了，不能走。”

我的脸忽的烧了起来。我喃喃地道：“对不起，我们看现在没车。”

老先生说：“交通规则，不是看有没有车。任何情况下，都必须遵守原则。从那一刻起，我再没有闯过红灯。我也一直记着老先生的话：“在任何情况下，都必须遵守原则。”

**启示：**生活并不是没有原则，而是人们不习惯遵循原则。贪图方便的人，总以为蔑视了原则，自己就获得了优先他人的便利，结果呢，他给别人制造了麻烦，也给自己带来了麻烦。其实，生活中的不便，相当大一部分是人们之间互相制造的。

## 20. 盲人的启示

在从纽约到波士顿的火车上，我发现我隔壁座位的老先生是位盲人。我的博士论文指导教授是位盲人，因此和盲人谈起话来，一点困难也没有，我弄了杯热腾腾的咖啡给他喝。

当时正值洛杉矶种族暴乱期，我们因此就谈到了种族偏见的问题。老先生告诉我，他是美国南方人，从小就认为黑人低人一等。他家的佣人是黑人，他在南方时从未和黑人一起吃过饭，也从未和黑人一起上过学。到了北方念书，有次他被班上同学指定办一次野餐会，他居然在请帖上注明“我们保留任何人的权利”。在南方这句话就是“我们不欢迎黑人”的意思，当时全班哗然，他因此被系主任叫去痛骂了一顿。

他说：“有时碰到黑人店员，付钱的时候，我总将钱放在柜台上，让黑人去拿，不肯和黑人的手有任何接触。”

我笑着问他：“那你当然不会和黑人结婚了。”

他大笑起来：“我不和他们来往，如何会和黑人结婚？说实话，我当时认为任何人和黑人结婚，都会使父母蒙辱。”

但他在波士顿念研究生时候，发生了车祸。虽然大难不死，可是眼睛完全失明，什么也看不见了。他进入一家盲人重建院，在那里学习如何用点字技巧，如何靠手杖走路等等。慢慢地他终于能够独立生活了。

他说：“我最苦恼的是，我弄不清楚对方是不是黑人。我向我的心理辅导员谈这个问题，他也尽量开导我，我非常信赖他，什么都告诉他，将他看成，良师益友。有一天，那位辅导员告诉我，他本人就是黑人。从此以后，我的偏见就完全消失了。我看不出对方是白人，还是黑人，对我来讲，我只知道他是好人，不是坏人，至于肤色，对我已毫无意义了。”

车快到波士顿，老先生说：“我失去了视力，也失去了偏见，是一件多么幸福的事。”在月台上，老先生的太太已在等他，两个人亲切的拥抱，我猛然发现他太太竟是一位满头银发的黑人。我这才发现，我的视力良好，但我的偏见还在，是多么不幸的事。

**启示：**眼睛在很多时候会误导甚至欺骗我们。盲人是幸运的，因为他必须用“心眼”去打量这个世界，并且“看”得更为真切。所以，看待事物，不仅在用眼，还要用心。仅用眼睛去观察世界，多半是不全的，而用心则能体悟实际的灵魂。

## 21. 沉默与忍耐

有一个影剧界的朋友告诉我一个生活小插曲。一次做完节目，她打电话，叫了无线电计程车回家，下车时计费表上显示的是一百八十元，她拿出两百元给司机，司机默默地收了。

以台北市的计费标准，表上加十五元等于车费，她稍微等了一下，以为司机会找五元给她，但司机一点动静也没有，她想算了，才五元嘛，就拉开车门下车了。

关上车门的那一刹那，她才恍然想起了自己是打电话叫车的，按规矩需再加车费十元，是她还欠司机五元才对，于是她又敲敲前车窗，赶紧把五元，再递给司机。

司机冷冷地摇下前车窗来，说：“哼，亏你想到了，不然我还以为连你这样一个名人，也想贪我五块钱的小便宜！”

虽然误会化解了，但我这个朋友心里老大不舒服，她说：“他为什么不直接告诉我，我少给了他五元？”

**启示：**是不是有些时候，我们像那个司机一样，无声地忍耐着某个人的作为，而事实上，我们的沉默反而误解那个人无辜的人，让他根本不知道哪里得罪了你？忍不一定是美德，除非你忍了就忘了。“不知者无罪”。如果对方并不知道他哪里得罪你，你的忍耐只会造成他受损而已。忍耐人的时候，脸色通常很难看，如果你忍耐的对象是自己很亲密的人，他的情绪和你们的关系，一定受损得更厉害！所以有话不妨直说吧！

## 22. 相信我，就把手放开

有个青年，住在山顶，每次傍晚放工他都要走段崎岖的小路，才能抵达家门。

有一天，工厂赶工，他必须做超时工作。放工后，已到半夜。当他在那段小路走着时，突然狂风大作，乌云密布，大地一片漆黑，四处的灯又突然熄灭。此时，他心情非常紧张，便加快步伐赶路。仓促间，突然，脚下一滑，掉进了一个大洞。

“救命啊！”在千钧一发之时，他抓住了一根树枝而没有摔下去。那青年往下看，看不到洞底。四周又黑漆漆的伸手不见五指。他双手一直抓住树枝不放，担心会掉下“无底洞”。他无数次地高喊“救命”，希望能碰到路人。把他救上来。

突然他听到上面传来一个声音：“年轻人，你是不是在喊救命？”

“是啊。求您老救救我！”

“年轻人，你要我救你，你一定要相信我！”那人说道。

“我相信您！”

“绝对相信”

“绝对相信”

“那好，放开你的双手吧！”

那青年人抓紧树枝，大咒那个想加害于他的人：“你想害我，鬼才相信你呢！”他抓紧树枝拼命坚持，在他终于坚持不下去时，掉了下去。他心想，这下完了！还没等他叫出口，脚便落在坚实的地上。天亮时，他看到落地的地方距离那树枝几乎触手可及。他很懊悔：“我相信那人，不早转危为安了？”

**启示：**人在很多时候，总是不能相信那些好心的陌生人，然而也就在此时，错过了很多让自己成功的机会。

## 23. 我知道，你会来救我的

一艘货轮在大西洋上行驶。一个在船尾搞勤杂的黑人小孩不慎掉进了波涛滚滚的大西洋。孩子大喊救命，无奈风大浪急，船上的人谁也没有听见，他眼睁睁地看着货轮托着浪花越来越远。

求生的本能使孩子在冰冷的水里拼命的游，他用全身的力气挥动着小小的双臂，努力将头伸出水面，睁大眼盯着轮船远去的方向。

船越来越远，船身越来越小，到后来，什么都看不见了，只剩下一望无际的汪洋。孩子力气也快用完了，实在游不动了，他觉得自己要沉下去了。“放弃吧！”他对自己说。这时候，他想起了老船长那张慈祥的脸和友善的眼神。“不，船长知道我掉进海里后，一定会来救我的！”想到这，孩子鼓足勇气用生命最后的力量又朝前游去。

船长终于发现那黑人孩子失踪了，当他断定孩子掉进海里后，下令返航，回去找。这时，有人规劝：“这么长时间了，就是没有被淹死，也让鲨鱼吃了。”船长犹豫了一下，还是决定回去找。又有人说：“为了一个黑奴孩子，值得吗？”船长大喝一声：“住嘴！”

终于，在那孩子就要沉下去的最后一刻，船长赶到了，救起了孩子。

当孩子苏醒过来之后，跪在地上感谢船长的救命之恩时，船长扶起孩子问：“孩子，你怎么能坚持这么长时间？”

孩子回答：“我知道你会来救我的，一定会的！”

“怎么知道我一定会来救你的？”

“因为我知道您是那样的人！”

听到这里，白发苍苍的船长扑通一声跪在黑人孩子面前，泪流满面：“孩子，不是我救了你，而是你救了我啊！我为我在那一刻的犹豫而感到耻辱。”

**启示：**一个人能被他人相信也是一种幸福。他人在绝望时想起你，相信你会给予拯救更是一种幸福。当然，你要有资格让别人相信你。

# 砥砺前行篇

## 24. 用感恩的心改变人生

法国一个偏僻的小镇，据传有一个特别灵验的水泉，可以医治各种疾病。有一天，一个拄着拐杖、少了一条腿的退伍军人，一跛一跛的走过镇上的马路，旁边的镇民带着同情的口吻说：“可怜的家伙，难道他要向上帝祈求再有一条腿吗？”

这一句话被退伍军人听到了，他转过身对他们说：“我不是要向上帝祈求一条新的腿，而是要祈求他帮助我，叫我没有一条腿后，也知道如何过日子！”

**启示：**学会为所失去的感恩，也接纳失去的事实，不管人生的得与失，总是要让自己的生命充满亮丽与光彩，不再为过去掉泪，努力活出自己生命的精彩。

## 25. 不要因为挫折而抱怨

住 33 号那会儿，左邻 32 号是位老人。

老人一生相当坎坷，多种不幸都降临到他的头上：年轻时由于战乱几乎失去了所有的亲人，一条腿也丢在空袭中；“文革”中妻子经受不了无休止的折磨，最终和他划清界线，离他而去；不久，和他相依为命的儿子又死于车祸。

可是在我的印象之中，老人一直矍铄爽朗而又随和。我终于冒昧地问：“你经受了那么多苦难和不幸，可是为什么看不出你有伤怀呢？”

老人无言地看了我很久，然后，将一片树叶举到我的眼前：“你瞧，它像什么？”

这是一片黄透绿的叶子。这时候正是深秋。我想这也许是白杨树叶，而至于像什么……

“你能说它不像一颗心吗？或者说就是一颗心！”

这是真的，是十分像心脏的形状。我的心为之轻轻一颤。

“再看看它上面都有些什么？”

老人将树叶更近地向我凑凑，我清楚地看到，那上面有许多大小不等的孔洞，就像天空里的星月一样。

老人收回树叶，放到手掌中，用那厚重而舒缓的声音说：“它在春风中绽出，阳光下长大。从冰雪消融到寒冷的秋末，它走过了自己一生。这期间，它经受了虫咬石击，以致千疮百孔，可是它并没有凋零，这完全是因为对阳光、泥土、雨露充满了热爱，对自己的生命充满了热爱。相比之下，那些打击又算得了什么呢？”

老人最生把叶子放在书桌上，他说：“这答案交给你啦，这是一部历史，然而更是一部哲学史啊！”

如今我仍完好无损地保存着这片树叶。每当我在人生际遇突遭打击的时候，总能从它那里吸取足够的冷静和力量，不论在怎样的艰难之中，总能保持一份乐观向上的精神。

**启示：**如果我们因为一点挫折，就抱怨世界对自己太不公平，甚至想中止自己的生命，请想想这个故事。

## 26. 为生命画一片树叶

美国作家欧·亨利，在他的小说《最后一片叶子》里讲了个故事：病房里，一个生命垂危的病人从房间里看见窗外的一棵树，在秋风中一片片地掉落下来。病人望着眼前的萧萧落叶，身体也随之每况愈下，



一天不如一天。她说：“当树叶全部掉光时，我也就要死了。”一位老画家得知后，用彩笔画了一片叶脉青翠的树叶挂在树枝上。

最后一片叶子始终没掉下来。只因为生命中的这片绿叶，病人竟奇迹般地活了下来。

**启示：**只要心存相信，总有奇迹发生，希望虽然渺茫，但它永存人世。人生可以没有很多东西，却唯独不能没有希望。希望是人类生活的一项重要的价值。有希望之处，生命就生生不息！

## 27. 预支明天的烦恼

有个小和尚，每天早上负责清扫寺庙院子里的落叶。清晨起床扫落叶实在是一件苦差事，尤其在秋冬之际，每一次起风时，树叶总随风飞舞落下。每天早上都需要花费许多时间才能清扫完树叶，这让小和尚头痛不已。他一直想找个好办法让自己轻松些。

后来有个和尚跟他说：“你在明天打扫之前先用力摇树，把落叶统统摇下来，后天就可以不用扫落叶了。”小和尚觉得这是个好办法，于是第二天他起了个大早，使劲地摇动树，这样他就可以把今天和明天的落叶一次扫干净了，一整天小和尚都非常开心。次日，小和尚到院子一看，他不禁傻眼了。院子里仍然落叶满地。

老和尚走了过来，对小和尚说：“傻孩子，无论你今天怎么用力，明天的落叶还是会飘下来。”小和尚终于明白了，世上有很多事是无法提前的，唯有认真的活在当下，才是最真实的人生态度。

**启示：**许多人喜欢预支明天的烦恼，想要早一步解决掉明天的烦恼。明天如果有烦恼，你今天是无法解决的，每一天都有每一天的人生功课要交，努力做好今天的功课再说吧！

## 28. 挫折是成功的阶梯

有一位青年画家，在还没成名前，住在一间小房子里，替人画像维生。一天，一个富人经过，看他的画工细致，很喜欢，便请他画一幅人像。双方约好酬劳是一万元。

一个星期后，画像完成了，富人前来取画。这时富人心里起了歹念，欺他年轻又未成名，不肯按照原先的约定付给酬金。富人心中想着：“画中的人像是我，这幅画如果我不买，那么，绝没有人会买。我又何必花那么多钱来买呢？”

于是富人决定赖账，他只愿花三千元买这幅画。青年画家呆“傻”了，他从来没有碰过这种事，心里有点慌，费了许多唇舌，向富人据理力争，希望富人能遵守约定，做个有信用的人。

“我只能花三千元买这幅画，”富人认为他居上风，“最后，我问你，三千元，卖不卖？”

青年画家知道富人故意赖账，心中忿忿不平，他以坚定的语气说：“不卖。我宁可不要这幅画，也不愿受你的屈辱。今天你失信毁约，将来我一定要你付出二十倍的代价。”

“笑话，二十倍，是二十万！我才不会笨得花二十万买这幅画。”

“那么，我们等着瞧好了。”青年画家对悻悻然离去的富人说。

经过这一事件的刺激后，画家搬离了这个伤心地，重新拜师学艺，日夜苦练。皇天不负苦心人，十几年后，他终于闯出了一片天地，在艺术界成为一位知名的人物。

那个富人呢？自从离开画室后，第二天就把画家的画和话淡忘了。直到有一天，富人的好几位朋友不约而同的来告诉他：“有一件事好奇怪哟！这些天我们去参观一位成名艺术家的画展，其中有一幅画不二价，画中的人物跟你长得一模一样，标价二十万。好笑的是，这幅画的标题竟然是一一贼。”

好像被人当头打了一棒，富人想起了十多年前画家的事。这件事对自己的伤害太大了，他立刻连夜赶去找青年画家，向他道歉，并且花了二十万买回那幅人像画。青年凭着一股不服输的志气，让富人低了头。

**启示：**人活着要争气，不要泄气，把挫折当成阶梯，努力不懈，最后一定能达成理想，完成心愿。没有人能打败你，除了你自己。

## 29. 一只巴掌也可以拍响

她从小就“与众不同”，因为患小儿麻痹症，不能像其他孩子那样欢快地跳跃奔跑，就连平时走路都做不到。寸步难行的她非常悲观忧郁，当医生教她做一点运动，说这可能对她恢复健康有益时，她就像没有听到一样。随着年龄的增长，她的忧郁和自卑越来越重，甚至，她拒绝所有人的靠近。但也有一个例外，邻居家那个只有一只胳膊的老人是在一场战争中失去胳膊的，他很乐观，她很喜欢听老人讲故事。

这天，她被老人用轮椅推着到附近的一所幼儿园去玩，操场上孩子们动听的歌声吸引了他们。当一首歌唱完，老人说：“我们为他们鼓掌吧！”她吃惊地看着老人：“我胳膊动不了，你只有一只胳膊，怎么鼓掌啊？”老人对她笑了笑，解开衬衣扣子，露出胸膛，用手掌拍起了胸膛……

那是一个初春，风中还有几分寒意，但她却突然感觉自己的身体里涌动起一股暖流。老人对她笑了笑，说：“只要努力，一只巴掌同样可以拍响。你一样能站起来的！”

那天晚上，她让父亲写了一张纸条，贴到了墙上，上面是这样的一行字：一只巴掌也能拍响。

从那之后，她开始配合医生做运动。无论多么艰难和痛苦，她都咬牙坚持着，有一点进步了，她又以更大的受苦姿态，来求更大的进步。甚至在父母不在时，她自己扔开支架，试着走路……蜕变的痛苦是牵扯到筋骨的，但她坚持着，她相信自己能够像其他孩子一样行走、奔跑，她要行走，她要奔跑……

11岁时，她终于扔掉支架，她又向另一个更高的目标努力着，她开始锻炼打篮球和参加田径运动。

1960年罗马奥运会100米跑决赛，当她以11秒18第一个撞线后，人们都站立起来，为她喝彩，齐声欢呼着这个美国黑人的名字：威尔玛·鲁道夫。

那一届奥运会，威尔玛·鲁道夫成为当时世界上跑得最快的女人，她共摘取了3枚金牌，也是第一个黑人奥运会女子百米冠军。

**启示：**任何时候都不要放弃希望，哪怕只剩下一只胳膊；任何时候都不要放弃梦想，哪怕残疾到不能行走。

### 30. 自信的力量

一个经理，他把全部财产投资在一种小型制造业上，但由于世界大战爆发，他无法取得工厂所需要的原料，因此只好宣告破产。金钱的丧失，使他大为沮丧。于是他离开妻子儿女，成为一名流浪汉。他对于这些损失无法忘怀，而且越来越难过，后来甚至想要跳河自杀。

一个偶然的的机会，他看到了一本名为《自信心》的书。这本书给他带来勇气和希望，他决定找到这本书的作者，请作者帮助他再度站起来。

当他找到作者，说完他的故事后，那位作者却对他说：“我已经以极大的兴趣听完了你的故事，我希望我能对你有所帮助，但事实上，我却绝无能力帮助你。”

他的脸立刻变得苍白。他低下头，喃喃地说道：“这下子完蛋了。”

作者停了几秒钟，然后说道：“虽然我没有办法帮你，但我可以介绍你去见一个人，他可以协助你东山再起。”刚说完这几句话，流浪汉立刻跳了起来，抓住作者的手，说道：“请带我去见这个人。”

于是作者把他带到一面高大的镜子面前，用手指着镜子说：“我介绍的就是这个人。在这世界上，只有这个人能够使你东山再起！”

他朝着镜子向前走几步，用手摸摸他长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后退几步，低下头，开始哭泣起来。

几天后，作者在街上碰见了这个人，几乎认不出来了。他的步伐轻快有力，头抬得高高的。他看来是很成功的样子。“那一天我离开你的办公室时还只是一个流浪汉，我对着镜子找到了我的自信。现在我找到了一份年薪三千美元的工作。老板先预支了一部分钱给我，我现在又走上成功之路了。”他还风趣地对作者说：“我正要去告诉你，将来有一天，我还要再去拜访你。我将带一张支票，签好字，收款人是你，金额是空白的，由你填上数字。因为你介绍我认识了自己，幸好你要我站在那面大镜子前，把真正的我指给我看。”

**启示：**自信心是一个人做事情与活下去的支撑力量，没有了这种信心，就等于自己给自己判了死刑。

### 31. 目标是你的宝贝

安第斯山脉有两个好战的部落，一个住在低地，另一个住在高山上。有一天，住在高山上的部落入侵位于低地的部落，并带走该部落的一个小婴儿作为战利品。低地部落的人不知道如何攀爬到山顶？即使如此，他们仍然决定派遣最佳的勇士爬上高山去带回这个婴儿。

勇士们试了各种方法，却只爬了几百尺高。正当他们决定放弃解救小婴儿，收拾行李准备回去时，却看到婴儿的母亲正由高山上朝他们走来，背上还背着她的小孩。其中一位能干走向前迎接她，说：“我们都是部落中最强壮有力的勇士，连我们都爬不上去，你是如何办到的？”

她耸耸肩说：“他不是你的小宝贝。”

**启示：**每个人的目标、梦想都是自己的宝贝。没有人会比自己更重视、保护它，并且为它奋斗，千万不要期待他人，你必须自我要求，同时专心致志、集中意念去实现梦想。

### 32. 执著创造奇迹

一天，我发现，一只黑蜘蛛在后院的两个房檐之间结了一张很大的网。难道蜘蛛会飞？要不，从这个檐头到那个檐头，中间有一丈多宽，第一根线是怎么拉过去的？后来，我发现蜘蛛走了许多弯路：它在一个房檐头打结，顺墙而下，一步一步向前爬，小心翼翼，翘起尾部，不让丝沾到地面的沙石或别的物体上，走过空地，再爬上对面的房檐头，高度差不多了，再把丝收紧，以后不断重复这样的过程。原来如此……

**启示：**信念是一种无坚不摧的力量，当你坚信自己能成功时，你必能成功。蜘蛛不会飞翔，但它能够把网结在半空中。奇迹是执着者创造的。

### 33. 追求忘我

1858年，瑞典的一个富豪人家生下了一个女儿，然而不久，孩子患了一种无法解释的瘫痪症，丧失了走路的能力。

一次，女孩和家人一起乘船旅行。船长的太太给孩子讲船长有一只天堂鸟，她被这只鸟的描述迷住了，极想亲自看一看。于是保姆把孩子留在甲板上，自己去找船长。孩子耐不住性子等待，她要求船上的服务生立即带她去看天堂鸟，那服务生并不知道她的腿不能走路，而只顾带着她一道去看那只美丽的小鸟，奇迹发生了，孩子因为过度地渴望，竟忘我地拉住服务生的手，慢慢地走了起来。从此，孩子的病好了。女孩子长大后，又忘我地投入到了文学创作中，最后成为第一位荣获诺贝尔文学奖的女性，她就是茜尔玛·拉格萝芙。

**启示：**不要把自己当作鼠，否则肯定被猫吃。忘我是走向成功的一条捷径，只有在这种环境中，人才会超越自身的束缚，释放出最大的能量。

### 34. 成功属于坚持到最后的人

20世纪50年代，有一位女游泳选手，她发誓要成为世界上第一位横渡英吉利海峡的人。为了达到这个目标，她不断地练习，不断地为这历史性的时刻做准备。这一天终于来临了。

女选手充满自信地昂首阔步，然后在众多媒体记者的注视下，满怀信心地跃入大海中，朝对岸英国的方向迈进。旅程刚开始时，天气非常好，女选手很愉快地向目标挺进。但是随着越来越接近英国对岸，海

上起了浓雾，而且越来越浓，几乎已到了伸手不见五指的程度。女选手处在茫茫大海中，完全失去了方向感，她不知道到底还要游多远才能上岸。她越游心里越没底，越来越筋疲力尽。最后她终于宣布放弃了。

当救生艇将她救起时，她才发现只要再游一百多米就到岸了。众人都为她惋惜，距离成功就那么近了。

她对着众多媒体说：“不是我为自己找借口，如果我知道距离目标只剩一百多米，我一定可以坚持到底，完成目标的。”

**启示：**很多时候，失败的原因并不是我们做不到，而是由于我们自己认识上的一些原因而主动放弃了。

### 35. 没有人为你的人生买单

直到16岁，他仍是懵懵懂懂地在学校混日子，打架斗殴抽烟逃学，十足的坏学生，连老师都有些怕他。他从没觉得这有什么不好。16岁，正是情窦初开的年龄，那年他喜欢上了班上的一个女同学，他给她写了一封情书，她鄙视地看了他一眼，竟然把他写的情书贴到了学校宣传栏里。虽然他的检讨书在宣传栏里贴过不下20次，但这一次，不知为什么他感到一种刺心的痛。第二年，他就转学了，在后来的那两年里，他像变了个人似的，拼命地学习，竟然考上了湖南大学。

22岁，他大学毕业，顺顺利利地进了政府机关。每天一杯茶一张报纸在机关混日子，他觉得这日子过得也不错。有一回，他到乡下去访亲。亲友竟然把一头狼像狗一样养在家里看家护院。他惊问其故，亲友告之，这狼自幼就与狗一同驯养，久而久之，这狼连长相都有些像狗，更别提狼性了。他当时看着那狼，想想自己，顿时有些心惊。没多久，他就在别人的惋惜声中辞职了，去了深圳。

他专找那些有名的外贸公司去求职，而且他总能想方设法直接在外方经理面前送自荐信。搞得那些外方经理一个个莫名其妙：“我们现在没有招聘需要啊！”他微笑着告诉对方：“总有一天你们会需要招聘的，真到那时，那么我就是第一个应聘的人。”还别说，他真的被其中一家公司录用了。那一年，他24岁。

27岁，他因为成绩突出，被调到地处丹佛的美国总部。上班的第一天，他按国人的习惯请美国的新同事共进午餐，然而，就在准备买单的时候，同事们却一个个不合情理地坚持自己买自己的单，他当时觉得很尴尬，但同时也明白了些什么，于是更加努力地工作。

这是一个人真实的经历，他叫王其善，现在是位于美国丹佛市的全球第四大电脑公司的技术总监。

他告诉我们：16岁时的经历让我明白，一个人要想被他人接受，被他人尊重，首先得自己尊重自己；22岁我开始明白，狼之所以失去狼性，是因为它没有学会自立；24岁我知道，要想求职成功，首先自信；而27岁在美国上任的第一天，我知道了美国人为什么要实行AA制：因为每个人都不能指望别人会为自己的人生买单，要想获得成功，你就得自己努力，根本就不能指望别人，这就叫自强。

**启示：**自尊加自立加自信加自强就等于成功，这是成功的公式。原来成功是有公式的，我们努力照着做吧！

### 36. 枯井里的泥沙

有一天一个农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救出驴子，但几个小时过去了，驴子还在井里痛苦地哀嚎着。最后，这位农夫决定放弃，他想这头驴子年纪大了，不值得大费周章去把它救出来。于是农夫便请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，以去除它的痛苦。农夫的邻居们人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。

当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始时哭得凄惨。但出人意料的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊：当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人稀奇：它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面！就这样，驴子将大家铲倒在它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。很快，这只驴子便得意地上升到井口，然后在众人惊

讶的表情中快步地跑开了！

**启示：**就如驴子的情况，在生命的旅程中，有时候我们难免会陷入“枯井”里，会被各式各样的“泥沙”倾倒在我们身上，而想要从这些“枯井”脱困的秘诀是：将“泥沙”抖落掉，然后站到上面去！事实上，我们在生活中所遭遇的种种困难挫折就是加在我们身上的“泥沙”。然而，换个角度看，它们也是一块块的垫脚石，只要我们锲而不舍地将它们抖落掉，然后站上去，那么即使是掉落到最深的井，我们也能安然地脱困。

### 37. 掉落，是走稳的先决条件

特技团来了个新的弟子，教练从走钢丝开始教起，这个弟子在练习的时候，总是没走几步就掉下来，反复练习还是如此，最后沮丧地坐在地上不起来。教练走了过来，拍拍弟子的肩膀说：“掉落，是走稳的先决条件。”弟子闻言，又重新爬上去练习。教练在旁叮咛着：“走，不停地走，直到你忘了那条钢丝的存在，忘了掉落这件事，你就算真正学会了。”

**启示：**人生处处充满意外，我们必须像练习走钢丝一样，带着微笑、抬头挺胸，若是不慎掉落，就重新再站起来，当我们不再在意“意外”，不再在意“掉落”。我们就可以走得比别人稳。

### 38. 永远的座票

朋友经常出差，经常买不到对号入座的车票。可是无论长途短途，无论车上多挤，他总能找到座位。

他的办法其实很简单，就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。这个办法听上去似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。

他说，大多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了，不大细想在数十次依靠之中，从火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少提供座位的机遇；即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。眼前一方小小立足之地很容易让大多数人满足，为了一两个座位背负着行囊挤来挤去，有些人也觉得不值。他们还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。与生活中一些安于现状不思进取、害怕失败的人永远只能滞留在没有成功的起点上一样，这些不愿主动找座位的乘客大多只能在上车时最初的落脚之处一直站到下车。

**启示：**不懈追求、自信、执着、富有远见、勤于实践，就是我们人生旅途中的永远的座票。

### 39. 再试一次

有个年轻人去微软公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。见总经理疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。总经理感觉很新鲜，破例让他一试。面试的结果出人意料，年轻人表现糟糕透了。他对总经理的解释是事先没有准备，总经理以为他不过是找个托词下台阶，就随口应道：“等你准备好了再来试吧。”

一周后，年轻人再次走进微软公司的大门，这次他依然没有成功。但比起第一次，他的表现要好得多。而总经理给他的回答仍然同上次一样：“等你准备好了再来试。”就这们，这个青年先后5次踏进微软公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

**启示：**坚定而自信地对自己说一声“再试一次！”再试一次，就有可能达到成功的彼岸！什么东西比石头还硬，或比水还软？然而软水却穿透了硬石，坚持不懈而已。

## 40. 每天做好一件事

有一位画家，在三年之前就被检查出身患绝症，但他并没有因此而倒下。三年来，他除了治疗，天天作画，还举办过十几次个人画展。即使在平时，他的脸上总是挂着开心的微笑。他给我讲了几时的一件事情：

他读中学的时候非常淘气，有一次因为连续旷课，学校给予他严厉的记过处分，并通知了他的父母。他父亲得知此事后，并没有责骂他，父亲找来一个塑料漏斗和一捧玉米种子。他迷惑不解地看着父亲，父亲说：“我给你做一个实验。”父亲让他把双手放在漏斗下面接着，然后自己捡起一粒种子投入到漏斗里，种子便顺着漏斗那细小的缝隙滑到了他的手里；父亲连续地投了十几次，他的手中就有了十几粒种子；父亲再抓起满满一把玉米粒一起放到漏斗里面，那个狭窄的缝隙被玉米粒相互挤住了，竟一粒也没有掉下来。这时，父亲意味深长地解释道：“这个漏斗就代表着你，假如你每天都做好一件事，每天你就会有一粒种子的收获和快乐。可是，当我想把所有的事情都挤到一块来做，反而连一粒种子也收获不到了。”

**启示：**让我们都铭记着这个教训：每天做好一件事，每天就会有一粒种子的收获和快乐！

## 41. 珍珠与泥沙

有一个自以为是全才的年轻人，毕业以后屡次碰壁，一直找不到理想的工作，他觉得自己怀才不遇，对社会感到非常失望。多次的碰壁经历，让他伤心而绝望，他感到没有伯乐来赏识他这匹“千里马”。

痛苦绝望之下，有一天，他来到大海边，打算就此结束自己的生命。在他正要自杀的时候，正好有一位老人从附近走过，看见了他，并且救了他。老人问他为什么要走绝路，他说自己得不到别人和社会的承认，没有人欣赏并且重用他……

老人从脚下的沙滩上捡起一粒沙子，让年轻人看了看，然后就随便地扔在了地上，对年轻人说：“请你把我刚才扔在地上的那粒沙子捡起来。”

“这根本不可能！”年轻人说。

老人没有说话，从自己的口袋里掏出一颗晶莹剔透的珍珠，也是随便地扔在了地上，然后对年轻人说：“你能不能把这颗珍珠捡起来呢？”

“当然可以！”

“那你就应该明白是为什么了吧？你应该知道，现在你自己还不是一颗珍珠所以你不能苛求别人立即承认你。如果要别人承认，那你就要想办法使自己成为一颗珍珠才行。”年轻人蹙眉低首，一时无语。

**启示：**有的时候，你必须知道自己是普通的沙粒，而不是价值连城的珍珠。你要卓然出众，那要有鹤立鸡群的资本才行。忍受不了打击和挫折，承受不住忽视和平淡，就很难达到辉煌。努力使自己成为一颗珍珠吧！

## 42. 用什么来填满心灵

一位深具智慧的父亲，为了考验三个儿子的聪明才智，苦心设计，想出了一道考题。父亲交给三个儿子每人一百块钱，要他们用这一百块钱，去买他们所能想到的任何东西，再将买回来的东西，设法装满一个占地超过一百坪的巨大仓库。

大儿子想了很久，决定将那一百块钱全部去买最便宜的稻草。结果，稻草运回来之后，连仓库的一半都装不满。二儿子稍微聪明一些，他将那一百块钱买了卫生纸，再把卫生纸的包装拆开来，将一张张的卫生纸揉得松松散散的，希望能装满仓库。但即使他再怎么努力揉散那些卫生纸，仍装不满整座巨大仓库的三分之二。

小儿子看着两个哥哥的举动，等他们试过失败之后，小儿子轻松地走进仓库，将所有的窗户牢牢关上，请父亲也走进仓库中。小儿子把仓库的大门关好，整个仓库霎时变得伸手不见五指，黑暗无比。这时，小

儿子从口袋中拿出他花了一块钱买来的火柴，将用一块钱买的小蜡烛点燃了。

顿时，漆黑的仓库中充满了蜡烛所发出的光芒，虽然微弱，却是温暖无比。

**启示：**紧闭的心灵，即使用尽心机、竭力奔波，找来再多的繁琐东西，也无法将它装满。人们忙着用物质来令自己生活满足，却不知过度地追求物欲，正是造成自己挫折的主因。能填满自己寂寞心灵的其实只有自己，你觉得呢？

### 43. 倒过来试试

有一个青年画家，画的画总是很难卖出去。他看到大画家阿道夫·门采尔的画很受欢迎，就登门求教。他问门采尔：“我画一幅画往往只用一天不到的时间，为什么卖掉它却要等上整整一年？”

门采尔深思了一下，对他说：“请倒过来试试？”

青年人不解地问：“倒过来？”

“是的。要是你花一年的工夫去画，只要一天工夫就能卖掉它。”

“一年才一幅，这多慢啊！”

“对！创作是艰巨的劳动，没有捷径可走的。试试吧，年轻人！”

青年画家接受了门采尔的忠告，回去以后，苦练基本功。深入搜集素材，周密构思，用了近一年的工夫才画了一幅画。果然，它不到一天就卖掉了。

**启示：**付出与收入是成正比的，希望的结果并非一蹴而就的。

### 44. 授人以鱼不如授人以渔

有个老人在河边钓鱼，一个小孩走过去看他钓鱼。老人技巧纯熟，所以没多久就钓上了满篓的鱼，老人见小孩很可爱，要把整篓的鱼送给他。小孩摇摇头，老人惊异的问道：“你为何不要？”

小孩回答：“我想要你手中的钓竿！”

老人问：“你要钓竿做什么？”

小孩说：“这篓鱼没多久就会吃完了，要是我有钓竿，我就可以自己钓，一辈子也吃不完。”

**启示：**授人以鱼不如授人以渔。如果故事中的小孩只要钓竿，那他一条鱼也吃不到。因为，他不懂钓鱼的技巧，光有鱼竿是没用的，钓鱼重要的不在钓竿而在钓技。

### 45. 单纯的喜悦

有一个小女孩每天都从家里走路去上学。

一天早上天气不太好，云层渐渐变厚，到了下午时风吹得更急，不久开始有闪电、打雷、下大雨。小女孩的妈妈很担心，她担心小女孩会被打雷吓着，甚至被雷打着。

雨下得愈来愈大，闪电像一把锐利的剑刺破天空，小女孩的妈妈赶紧开着她的车，沿着上学的路线去找小女孩，她看到自己的小女儿一个人走在街上，同时发现每次闪电时，女儿都停下脚步、抬头往上看、并露出微笑。看了许久，妈妈终于忍不住叫住她的孩子，问道：“你在做什么啊？”

小女孩说：“上帝刚才帮我照相，所以我要笑啊！”

**启示：**我们喜欢用自己的眼光去看待这个世界，有时还会干涉别人看世界的眼光，总以为自己是正确的，是在拯救别人……请不要过分地干涉别人。

### 46. 诱惑的距离

某大公司准备以高薪雇用一名小车司机，经过层层筛选和考试之后，只剩下三名技术最优良的竞争者。主考者问他们：“悬崖边有块金子，你们开着车去拿，觉得能距离悬崖多近而又不至于掉落呢？”

“二公尺。”第一位说。

“半公尺。”第二位很有把握地说。

“我会尽量远离悬崖，愈远愈好。”第三位说。

结果这家公司录取了第三位。

**启示：**不要和诱惑较劲，离得越远越好。

## 47. 努力才能创造公平

小王和小李是艺术系的同班同学，小李毕业后因父亲的关系，进入某报社担任美术设计工作。

不如意的小王，每次看见小李在报上刊出的作品，就痛骂报社只认人情，不长眼睛。但是原本才学远不及小王的小李，由于报社的工作环境好，经常接触最新的材料与作品，加上困而后学的努力，几年后树立了独特的风格，也闯出了不小的名声。小王终于不再讥评小李，因为长久地怨天尤人，使他由一时的怀才不遇，变为真正的外强中干，作品的水准，已经远远落后于小李之后了。

**启示：**这社会诚然有许多不公平的事，惟一的方法是加倍努力，以求出头，使自己有能力创造一个未来公平的社会；如果只知自怨自艾，恐怕原本的时运不济，终要成为长期的命运多舛。

## 48. 真不容假

一个年轻人非常想学习辨别玉石的方法，几经周折，终于找到一位经验丰富的老玉匠，并虔诚地拜其为师。老玉匠小心翼翼地拿出一块极其珍贵的玉石放在年轻人手中，并嘱咐年轻人一定要握紧拿牢，然后开始和年轻人闲聊交谈，话题从男人到女人、从天气到花草，琐碎而广泛。在此过程中，年轻人一直紧紧握着宝玉，不敢有丝毫大意。天色渐晚，老人向年轻人要回宝玉。

第二天，老人又拿出一块宝玉让年轻人握着，接着又开始了新一天的漫无边际的闲聊，到了晚上老人再次要回了宝玉。就这样，日复一日，天天如此。年轻人心中甚为纳闷，弄不清楚老师葫芦里装的是什么药，也不知道究竟要到什么时候老师才开始讲解玉石知识。终于有一次年轻人按捺不住，恳求老师给他讲解一些玉石知识，老玉匠微微笑了笑，丝毫不理睬年轻人的请求，继续和年轻人天南地北地聊着。转眼又三个月过去了，一天，老人将一块石头放在年轻人手中，让他小心拿好，年轻人手握石头，立感不对，大声咕道：“这不是宝玉！”老人哈哈笑道：“恭喜你，你已经出师了！”

**启示：**当一个人对“真”足够熟悉的时候，“假”自然就无容身之地了。

## 49. 裂纹的启示

学校新建了一座读书亭。粗壮光滑的实木搭建出了雏形，不知何故，工程却已停了下来。这一停，就是三个多月。

路过的人不解，便每每感叹：这么好的木头，风吹日晒的，多可惜呀！我也直犯嘀咕：放着好好的木头不上漆，这是哪门子做法？

从8月到11月，天气经历了酷热到凉爽的巨变，日晒风吹，露浸雨淋，原本新鲜光洁的木头上布满了裂纹，颜色也变得灰暗无光。人们的痛心与日俱增，诽谤与牢骚也愈发强烈。

终于有一天，我看到有两个施工人员在忙着为那些木头刷油漆。于是，我上前向他们请教搁置这些木头数月的原因。



年长的那位看来是行家里手，他如数家珍娓娓道来：这些木头是新近采伐来的，如果早早就刷上漆，风吹雨淋日头晒了之后就会出现裂缝，这些裂纹非得再填补一次才行。否则不仅难看，还会很快朽蚀。如果先让它经受风雨，裂缝就会早早裂开，只需花一次功夫就能刷好，不仅省工，今后也会永远坚实。那位师傅说完，又埋头自顾自忙起来。

**启示：**其实，每个人都像待用的木头，在终成栋梁之前，遭受的痛苦、经历的伤害，不仅不意味着损伤与毁灭，反而正是在成就你未来的坚实与完美。所以，如果我们正身处逆境，困厄缠身，不妨把这视为成功的前奏。

## 50. 梦想离你有多远

病房里同时住进来两位病人，都是鼻子不舒服。在等待化验结果期间，甲说：“如果是癌，我立即去旅行，并首先去拉萨。”乙也同样如此表示。结果出来了：甲是鼻癌，乙是鼻息肉。

甲列了一张计划表离开了医院，乙则住了下来。甲的计划表是：去一趟拉萨和敦煌；从攀枝花坐船一直到长江口；到海南的三亚以椰子树为背景拍一张照片；在哈尔滨过一个冬天；从大连坐船到广西的北海；登上天安门；读完莎士比亚的所有作品；力争听一次瞎子阿炳原版的《二泉映月》；写一本书。凡此种种，共 27 条。

他在这张生命的清单后面这么写道：我的一生有很多梦想，有的实现了，有的由于种种原因没有实现。现在上帝给我的时间不多了，为了不遗憾地离开这个世界，我打算用生命的最后几年去实现还剩下的 27 个梦。

当年，甲就辞掉了公司的职务，去了拉萨和敦煌。第二年又以惊人的毅力和韧性通过了成人考试。这期间，他登上过天安门，去了蒙古大草原，还在一户牧民家里住了一个星期。现在这位朋友正在实现他出一本书的夙愿。

有一天，乙在报上看到了甲撰写的一篇散文，打电话询问甲的病。甲说：“我真的无法想像，要不是这场病，我的生命该是多么的糟糕！是生病提醒了我，去做自己想做的事，去实现自己想去实现的梦想。现在我才体会到什么是真正的生命和人生。你生活得也挺好吧！”乙没有回答。因为在医院时说的，去拉萨和敦煌的事，早已因患的不是癌症而放到脑后去了。

**启示：**在这个世界上，其实每个人都患有一种癌症，那就是不可抗拒的死亡。我们之所以没有像那位患鼻癌的人一样，列出一张生命的清单，抛开一切多余的东西，去实现梦想，去做自己想做的事，是因为我们认为我们还会活得更久。然而也许正是这一点点量上的差别，使我们的生命有了质的不同：有些人把梦想变成了现实，有些人把梦想带进了坟墓。

# 服务奉献篇

## 51. 树与人生

从前有一棵树，她爱一个小男孩。每天男孩都会跑来，抓着树枝荡起秋千，吃吃苹果。他们会一起捉迷藏，男孩也爱这棵树……

日子一天天过去了……男孩长大了，树常常好孤单……

有一天男孩来到树下，树说：“来啊，孩子，在我的树荫下玩耍，快快乐乐的。”

男孩说：“我不要爬树和玩耍，我要买东西来玩，我要钱。你可以给我一些钱吗？”

树说：“真抱歉，我只有树叶和苹果。孩子，拿我的苹果到城里去卖。这样，你就会有钱，你就会快乐了。”

于是男孩把苹果通通带走了。树好快乐。

男孩好久没有再来……树好伤心。

有一天男孩回来了，树高兴地发抖，男孩说：“我想要一间房子保暖，我想要妻子和小孩，所以我需要房子，你能给我一间房子吗？”

树说：“森林就是我的房子，不过你可以砍下我的树枝去盖房子，这样你就会快乐了。”

于是男孩砍下了她的树枝，把树枝带走去盖房子。树好快乐……

可是男孩好久都没有再来，所以当男孩再回来时，树好快乐……快乐得几乎说不出话来，男孩说：“我想要一条船，可以带我离开这里，你可以给我一艘船吗？”

“砍下我的树干去造船吧！这样你就可以远航……你就会快乐。”

于是男孩砍下树干造了条船，坐船走了。

树好快乐……过了好久好久那男孩又回来了。

“我很抱歉，孩子，”树说：“我已经没有东西可以给你了……”

“我的苹果没了。”树说。

“我的牙齿也咬不动苹果了。”男孩说。

“我的树枝没了，你不能在上面荡秋千了……”树说。

“我太老了，没有办法在在树枝上荡秋千了，”男孩说。

“我的树干没了，你不能爬树了……”树说。

“我太累了，爬不动了。”男孩说。

“我真希望我能给你什么……可是我什么也没了。我只剩下一块老树干。我很抱歉……”树说。

男孩说：“我现在只要一个安静可以休息的地方。我好累好累！”

“好啊！”树一边努力挺直身子，一边说：“正好啊，老树根是最适合坐下来休息的。来啊，孩子，坐下来，坐下来休息。”

男孩坐了下来，树好快乐……

**启示：**那棵树就好像我们的爸爸、妈妈，我们就好像那个小男孩。小时候，我们总是围绕在爸爸、妈妈的周围玩耍。渐渐地长大，我们会离开父母的身边，不常回来，而且每次回来就是不快乐的时候；不然就是有什么需要的时候，而父母常常都会把他们身上最好的、最符合我们需要的东西交给我们。这时，我们总是拿了东西转身就走，留下渴望我们留在他们身旁的父母。当我们累时，他们就伸出双手怀抱着我们，让我们安稳地在他们的怀中休息，不受吵闹。我们对他们“予取予求”，不但如此而且还都“美梦成真”。但是他们却都“无怨无悔”。我们摸摸自己的心，我们是以什么样的“爱”去回馈给他们呢？茶来伸手、饭

来张口、动不动发脾气、把在外受到的委屈都发泄在他们身上，当他们孤单的时候我们在哪里？当他们需要我们的时候我们在哪里？这是一个很好的故事，也是一个很值得我们思考的问题！

## 52. 奉贤半杯水

一位信佛的老人说：“人好比一只空杯，里面的水满了，你得把一半水给人家，待杯子里又满了，再分一半给人家。只有不断进、不断出，你这个杯子才会有价值，你这里的水才会是活水。如果只进不出，你那只杯子就再也装不进去了。”

**启示：**当我们得到一杯水的时候，别忘记，其中的一半是奉献。假如不愿奉献，就再也得不到了。

## 53. 把工作当成事业

修车师傅就在不远处，整天有忙不完的活。似乎与他有缘，我第一次到城里来，就是向他问的路。

他个儿很小，很瘦，脸很黑，像沾着一层薄薄的机油。他的铺面很小，大约只有二十平方米。这二十平方米被他隔成了两间，里间铺了床，外间则是工作间。我是怜悯他的，他太辛苦了，每天蹲着修车，像块石头一样趴在那里。

前段时间，有个朋友对我说，他买了一套房子，要五十多万元。朋友说：“房子主人是个修自行车的。竟然在那个花园别墅里买了两套住房，现在每套房子净赚 20 万。”我就更奇怪了，问他那个修车人在哪里摆摊。朋友说出那个修车摊的名字。我就呆在那里，就凭这个零星赚个一元、两元的生意，他竟然会赚下近百万的家产。

我把这事跟一位同事说了，同事说：“这奇怪吗？”同事告诉我城里这样一个人，修鞋的，已经修了 20 多年了，三年前他捐款助学，一下子拿出了 10 万。

**启示：**我们总是去怜悯那些小本生意的人，其实他们说怜悯我们这些为了千把块工资朝九晚五就心满意足的人。他们是把自己的工作当成一份事业经营，我们大多数人纯粹是为了养家糊口，人的区别也许就在这里。

## 54. 一生干好一件事

法国马赛有一名叫多梅尔的警官，为了缉捕一名强奸杀害女童埃梅的罪犯，查了十几米高的文件和档案，足迹踏遍了四大洲，打了 3 万多次电话，行程 80 多万公里。几十年来，由于他把全部心思都放在了追捕凶犯上，结果两任妻子都离他而去。

他仍矢志不渝，经过 52 年漫长的追捕，终于将罪犯捉拿归案。当他抓住凶手时，已经 73 岁。他兴奋地说：“小埃梅可以瞑目了，我也可以退休了。”有记者问他，这样做值得吗？他回答：“一个人一生要干好一件事，这辈子就没有白过。”

**启示：**当年莱特兄弟为了让飞机飞上蓝天，一辈子忙得连结婚都没有时间。为此，他们却幽默地说：“我们没时间既照顾飞机，又照顾妻子，只能干好一件事。”“一生干好一件事”，这个标准似乎并不高，但要真正干好一件有意义的事，也不是那么简单。

## 55. 1℃的成功

有一个小店，紧邻着一个大型超市，小店经营的货物远没有大型超市的丰足，环境更没有超市的明亮和宽阔。但小店总是人来人往，货物卖得也快。这引起了一个在超市做市场推广的年轻人的注意，年轻人感到很纳闷。

他不明白为什么购物环境、购物理念、购物服务都好于小店很多的超市，却比不上这样一间要品牌没品牌、要规模没规模的小店。

有一天，轮到年轻人休息。他到小店去，发现小店门口贴了这样一张纸条：今日停电，歇业一天。年轻人不明白：难道停电是小店休息一天的主要原因？于是，他走上前去，敲响那扇紧闭的店门。年轻人想探个究竟。

声响过后，门轻轻开了。平素温和的老板态度依然，却坚持不让他入内。老板说：停电，空调不转，怕热着他。年轻人听后，内心怦然，他深为老板的周到考虑所动。

难道老板在这上面做了什么文章？再问，老板却怎么也不说了。年轻人执意深问，老板就是不说。后来，年轻人索性坐在店前台阶上，赖着不走。

经不住年轻人软磨硬泡、再三追问，店老板终于告诉了他这样一个原委：由于小店离超市太近，一些货根本卖不过超市。刚开始，自己也很着急。有时到超市闲逛，的确发现超市的人太多，夏天有时很闷热，冬天有时又很冷。所以，小店就新增了一个空调，在夏天，温度调得比超市低1℃，冬天就高1℃。这样，人进来后就会感觉比超市舒服一些，亲和一些。

**启示：**成功的秘诀其实并不是发现的，而是用心找到的。1℃的增减对于顾客来说，也许并不能马上感觉出来，但这渗透着老板缕缕心香的最佳舒适温度却使一些顾客流连忘返，并一直温暖着每一个顾客的心。也许，这就是小店成功的秘诀。

## 56. 以人为镜方能善待人生

曾有一位少年去拜访一位年长的智者，少年问：“我怎样才能变成一个自己愉快，同时也能带给别人快乐的人？”智者送给少年四句话：第一句是把自己当成别人，第二句是把别人当成自己，第三句是把别人当成别人，第四句是把自己当成自己。少年问：“这四句话中有很多矛盾之处，我怎样才能把它们统一起来呢？”智者说：“用一生的时间和经历。”

后来，少年走过很长一段人生历程之后，也成了一位智者，他是一个愉快的人，也给每个见过他的人带来快乐。因为，他终于领悟了智者送他的四句话的内涵，他把这四句话当作自己的人生箴言。智者的四句箴言好比一个快乐处方：

把自己当成别人。受到挫折及屈辱时，把自己当成别人，便能置身事外，不快自然减轻；功成名就，取得成绩时，把自己当成别人，就不至于得意忘形，让胜利冲昏头脑。

把别人当成自己。和人交往，遇事设身处地为别人着想，这事碰到自己头上，自己会怎样想，该怎么办？多给别人些同情心及帮助。

把别人当成别人。做人不要自以为是，要学会尊重别人，任何时候都不应怠慢别人，不能强求别人怎样做，怎样做是别人的自由，你无权干涉。

把自己当成自己。任何人都有自己独立的个性，你就是你自己，不是别人。把自己当成自己时，就得承担起自己的责任。

**启示：**品读故事，使我们以人为镜，学会换位思考，多角度、多方位地观察社会，善待人生。如是，我们便可摆脱不应有的烦恼，使自己的生活更加愉快，同时把快乐传递给周围的人。

## 57. 为顾客提供最优质的服务

在泰国曼谷，清晨酒店一开门，一名漂亮的泰国小姐微笑着和我打招呼：“早，余先生。”“你怎么知道我姓余？”“余先生，我们每一层的当班小姐要记住每一个房间客人的名字。”我心中很高兴，乘电梯到了一楼，门一开，又一名泰国小姐站在那儿，“早，余先生。”“啊，你也知道我姓余，你也背了顾客的名字，怎么可能呢？”“余先生，上面打电话说你下来了。”原来她们腰上挂着对讲机。

于是她带我去吃早餐，餐厅的服务人员替我上菜，都尽量称呼我余先生，这时来了盘点心，点心的样子很奇怪，我就问她：“中间这个红红的是什么？”这时我注意到一个细节，那个小姐看了一下，就后退一步说那个红红的是什么，“那么旁边这一圈黑的呢？”她上前又看了一眼，又后退一步说那黑黑的是什么。

这个后退就是为了防止她的口水会溅到菜里。

我退房离开的时候，刷卡后服务生把信用卡还给我，然后再把我的收据折好放在信封里，还给我时说：“谢谢你，余先生，真希望第七次再看到你。”第七次再看到，原来那次我是第六次去。

3年过去了，我再没去过泰国，有一天我收到一张卡片，发现是他们酒店寄来的，“亲爱的余先生，3年前的4月16号你离开以后，我们没有再看到你，公司全体上下都想念得很，下次经过泰国一定要来看看我们。”原来写信的那天是我的生日。

**启示：**这种优质的服务无疑赢得了每一个顾客的心。这种服务精神也是值得骄傲的中国人认真、诚恳地学习的。

## 58. 我从日本邮局取回了什么？

世界上很少有人自己给自己寄包裹，我经历了一次：出国留学前从中国寄了一个很大的包裹去日本。

抵达京都大学一个月，我接到日本邮局寄来的领取包裹通知单。想起在国内为了寄这件“国际包裹”，在邮局足足花了两个半小时，因此便特意向教授请了半天假。

邮局不大，但柜台很低，不及腰高。邮局职员与顾客之间同有铁栏铝窗，无遮无挡。日本邮局的职员给我的第一印象就是：“他们全都像傻子。你看看，他们一个个像木头似的站在柜台后面。坐在椅子上不也照样可以为人民服务吗？况且有些柜台前面明明还没有人来光顾。

呆木头们爱管闲事。他们一看见某个柜台前顾客多就上那儿帮忙，好像万金油似的。卖邮票的小姐可以去帮收寄汇款的先生，办理挂号信函的先生也可以去帮邮政储蓄的小姐，把自己忙得团团转，真不懂得劳逸结合，看来日本人的专业化远远不如我们。

我拿着包裹单，还未走近柜台，就看见柜台后面的日本小姐对我点头鞠躬微笑着说：“欢迎光临。”我自小就被邮局的姑娘、阿姨、叔叔们吆喝得多了，所以日本小姐一句“欢迎光临”竟把我弄糊涂了，欢迎我做什么？欢迎我给你添麻烦？

我把护照递给她时，她竟然双手来接，像接圣旨似的，有必要行如此大礼吗？职员小姐翻开我的护照，朝我的照片和有效期扫了一眼，便算是验明正身了，这小姐也实在是太马虎了。也许她从来不曾听说过假冒伪劣吧！她的见识远远不如我们城里的邮局姑娘。

日本小姐双手把护照递还给我，躬身说：“请您稍等一会。”便拿着那张包裹单转身跑步也许已成习惯，我看见其他柜台的职员也是跑来跑去的，也许是他们下班后没有时间参加体育活动，所以在办公室也要乘机跑一跑，以补体育锻炼之不足吧！还不到半分钟，小姐就拖着我的巨型包裹从仓库出来了，气喘吁吁地对我连声道歉：“真对不起，让您久等了。”日本人说话真令人莫名其妙，久等什么呀？我不刚站在这一会儿吗！

小姐要我在包裹单上盖私章签收，然后一边鞠躬，一边用日语对我说：“非常感谢您！”日本人真不够气派，帮别人办了事还要像哈叭狗似的折腰鞠躬致谢，不如我们泱泱大国的姑娘有骨气。

我看看手表，从我走进邮局到扛着包裹离开，前后只花了三分半钟，我这半天假算是白请了。

**启示：**在同世界接轨的过程中，我们不但要学习发达国家的科学与技术，更应学习这些国家普通民众的优秀品质。“敬业”二字虽然听起来简单，但却是最为根本的现代文明基础。

## 59. 震惊了整个德国的动人故事

前不久，德国一家电视台高薪征集“十秒钟惊险镜头”活动。许多新闻工作者为此趋之若鹜，征集活动一时成为人们关注的焦点。在诸多参赛作品中，一个名叫“卧倒”的镜头以绝对的优势夺得了冠军。

拍摄这10秒钟镜头的作者是一位名不见经传、刚刚踏入工作岗位的年轻人。对于这个作品，每个人都渴望一睹为快。

几个星期以后，获奖作品在电视台的强档栏目中播出。

那天晚上，大部分人都坐在电视前面观看了这组镜头，最初是等待、好奇或者议论纷纷，10秒钟后，每一双眼睛里都是泪水。可以毫不夸张地说，德国在那10秒钟后足足肃静了10分钟。

镜头是这样的：在一个火车站，一名扳道工正在走向自己的岗位，去为一列徐徐的火车扳动道岔。这时在铁轨的另一头，还有一列火车从相反的方向驶进车站。假如他不及时扳道，两列火车必定相撞。这时，他无意中回过头一看，发现自己的儿子正在铁轨那一端玩耍，而开始进站的火车就行驶在这条铁轨上。是抢救儿子，还是扳道避免一场灾难，他可以选择的时间太少了。那一刻，他威严地朝儿子喊了声“卧倒！”同时，冲过去扳动了道岔。一眨眼的工夫，这列火车进入了预定的轨道。那一边，火车也呼啸而过。车上的旅客丝毫不知道，他们的生命曾经千钧一发，他们也丝毫不知道，一个小生命卧倒在铁轨边上，火车在轰鸣着驶过，孩子丝毫未伤。那一幕刚好被一个从这里经过的记者摄入镜头中。

人们猜测，那个扳道工一定是一个非常优秀的人。后来，人们才渐渐知道，那个扳道工是一个普普通通的人。他惟一的优点就是忠于职守，没误工过一秒钟。而更让人意想不到的是，他的儿子是一个弱智儿童。他告诉记者，他曾一遍一遍地告诉儿子说：“你长大后能干的工作太少了，你必须有一样是出色的。”儿子听不懂父亲的话，依然傻呼呼的，但在生命悠关的那一秒钟，他却“卧倒”了。这就是他在跟父亲玩打仗游戏时，惟一听懂，并做得最出色的动作。

**启示：**天生我材必有用。我们不能忽视别人的力量，哪怕是一个微不足道的“小人物”。

# 艰苦奋斗篇

## 60. 爬楼与人生

有一对兄弟，他们的家住在 80 层楼上。有一天他们外出旅行回家，发现大楼停电了！虽然他们背着大包的行李，但看来没有什么别的选择，于是哥哥对弟弟说：“我们就爬楼梯上去！”于是，他们背着两大包行李开始爬楼梯。爬到 20 楼的时候，他们开始累了，哥哥说：“包包太重了，不如这样吧，我们把包包放在这里，等来电后坐电梯来拿。”于是，他们把行李放在了 20 楼，轻松多了，继续向上爬。

他们有说有笑地往上爬，但是好景不长，到 40 楼，两人很累了。想到还只爬了一半，两人开始互相埋怨，指责对方不注意大楼的停电公告，才会落得如此下场。他们边吵边爬，就这样一路爬到了 60 楼，到了 60 楼，他们累得连吵架的力气也没有了。弟弟对哥哥说：“我们不要吵了，爬完它吧！”于是他们默默地继续爬楼，80 楼终于到了！来到家门口的兄弟俩发现他们的钥匙居然留在了 20 楼的包里了……

**启示：**有人说，这个故事其实就是反映了我们的人生：20 岁之前，我们活在家人、老师的期望之下，背负着很多的压力、包袱，自己也不够成熟、能力不足，因此步履难免不稳。20 岁之后，离开了众人的压力，卸下了包袱，开始全力以赴地追求自己的梦想，就这样愉快地过了 20 年。可是到了 40 岁，发现青春已逝，不免产生许多的遗憾和追悔，于是开始遗憾这个、惋惜那个、抱怨这个、嫉恨那个……就这样在抱怨中度过了 20 年。到了 60 岁，发现人生所剩不多，于是告诉自己不要再抱怨了，就珍惜剩下的日子吧！于是默默地走完了自己的余年。到了生命的尽头，才想想自己好像有什么事情没有完成……原来，我们所有的梦想都留在了 20 岁的青春岁月，还没有来得及完成……

真正的遗憾来自于盲目，30 岁的时候觉得 20 岁时有很多事没做，遗憾；到了 40 岁发现原来 30 岁一样可以完成很多，却错失了，遗憾；50 岁了，渴望时光倒退十年，不多不少只要十年，遗憾！所以最好的时光永远是现在！想过，努力过，至少没有盲目，遗憾也就无从谈起，绝对只是自己的主观臆想罢了，做什么都不晚，如果有想做的事，就现在吧！把握现在，记得，今天就是礼物。

## 61. 坚持就是胜利

生下来就一贫如洗的林肯，终其一生都在面对挫折，八次竞选八次落败，两次经商失败，甚至还精神崩溃过一次。

1816 年，家人被赶出居住的地方，林肯必须工作以抚养他们，两年后，他母亲去世。1831 年，他经商失败。一年后竞选州议员又落选了！而让人痛苦的是他的工作也丢了，他想就读法学院，但是进不去。1833 年，他向朋友借钱经商，但年底就破产了，接下来他花了十六年，才把债还清。1834 年，他再次竞选州议员，终于赢了！1835 年，订婚后即将结婚时，未婚妻却死了，因此他的心也碎了。1836 年，他的精神完全崩溃了，卧病在床六个月。1838 年，他争取成为州议员的发言人，但是没有成功。1843 年，他参加国会大选，这次当选了！前往华盛顿特区，表现可圈可点。1848 年，他寻求国会议员连任，又以失败告终！1849 年，他想在自己的州内担任土地局长的工作，被拒绝了。1854 年，他竞选美国参议员，落选了。1856 年，他在共和党的全国代表大会上争取副总统的提名，得票不到 100 张。1858 年，他再度竞选美国参议员，再度落败。1860 年，他终于成功当选美国总统。

**启示：**在人生处于谷底的时候，只要抬着脚走，就会走向高处，如果躺着不动了，那就是坟墓。坚持就是胜利，林肯用自己的一生为这句话做出了最好的注解。

## 62. 让生命化蛹为蝶

一个小孩，相貌丑陋，说话口吃，而且因为疾病导致左脸局部麻痹，嘴角畸形，讲话时嘴巴总是歪向一边，还有一只耳朵失聪。

为了矫正自己的口吃，这孩子模仿古代一位有名的演说家，嘴里含着小石子讲话。看着嘴巴和舌头被石子磨烂的儿子，母亲心疼地抱着他流着眼泪说：“不要练了，妈妈一辈子陪着你。”懂事的他替妈妈擦着眼泪说：“妈妈，书上说，每一只漂亮的蝴蝶，都是自己冲破束缚它的茧之后才变成的。我要做一只美丽的蝴蝶。”

后来，他能顺利地说话了。因为他的勤奋和善良，他中学毕业时，不仅取得了优异成绩，还获得了良好的人缘。

1993年10月，他参加全国总理大选。他的对手居心叵测地利用电视广告夸张他的脸部缺陷，然后写上这样的广告词：“你要这样的人来当你的总理吗？”但是，这种极不道德的、带有人格侮辱的攻击招致大部分选民的愤怒和谴责。他的成长经历被人们知道后，赢得了选民极大的同情和尊敬。他说的“我要带领国家和人民成为一只美丽的蝴蝶”的竞选口号，使他以高票当选为总理，并在1997年再次获胜，连任总理，人们亲切地称他是“蝴蝶总理”。他就是加拿大第一位连任两届的总理让·克雷蒂安。

**启示：**是的，有些东西我们无法改变，比如低微的门第、丑陋的相貌、痛苦的遭遇。这些都是我们生命中的“茧”。但有些东西人人都可以选择，比如自尊、自信、毅力、勇气，它们是帮助我们突破命运之茧、由蛹化蝶的生命之剑。

## 63. 学到老才能活到老

一位武林高手跪在武学宗师的门前，接受得来不易的黑带。这个徒弟经过多年的严格训练，在武林中终于出人头地。

“在授予你黑带之前，你必须接受一个考验。”武学宗师说。

“我准备好了。”徒弟答道，以为可能是最后一个回合的练拳。

“你必须回答这个最基本的问题，黑带的真正含义是什么？”

“是我习武的结束。”徒弟答道：“是我辛苦练功应该得到的奖励。”

武学宗师等待着他再说些什么，显然他不满意徒弟的回答。最后他开口了：“你还没有到拿黑带的时候，一年以后再回来。”

一年以后，徒弟再度跪在宗师的门前。“黑带的真正含义是本门武学中最杰出和最高荣誉的象征。”徒弟说。

武学宗师等啊等，过了好几分钟。徒弟还是不说话，显然他很不满意。最后武学宗师说：“你仍然没有到拿黑带的时候，一年以后再回来。”

一年以后，徒弟又跪在宗师的门前，师傅又问：“黑带的真正含义是什么？”

“黑带代表开始——代表无休止的磨练、奋斗和追求更高标准的里程的起点。”徒弟答道。

“好，你已经可以接受黑带并开始奋斗了。”

**启示：**事物发展永无止境，结束就意味着新的开始。尤其是现代社会，必须学到老，才能活到老。

## 64. 一念之间的差距

两个不如意的年轻人，一起去拜望师父。“师父，我们在办公室被欺负，太痛苦了，求你开示，我们是不是该辞掉工作？”两个人一起问。

师父闭着眼睛，隔了半天，吐出五个字：“不过一碗饭”。就挥挥手，示意年轻人退下了。



刚回到公司，一个就递上辞呈，回家种田，另一个什么也没动。

日子真快，转眼十年过去了。回家种田的以现代方法经营，加上品种改良，居然成了农业专家。另一个留在公司的，也不差。他忍着气，努力学，渐渐受到器重，成了经理。

有一天两个人遇到了。

“奇怪，师父给我们同样‘不过一碗饭’这五个字，我一听就懂了。不过一碗饭嘛，日子有什么难过？何必傻呆在公司？所以辞职。”农业专家问另一个人：“你当时为何没听师父的话呢？”

“我听了啊！”经理笑道：“师父说‘不过一碗饭’，多受气，多受累，我只要想不过为了混碗饭吃，老板说什么是什么，不赌气，少计较，就成了，师父不是这个意思吗？”

两个人又去拜望师父，师父已经很老了，仍然闭着眼睛，隔半天，答了五个字：“不过一念间”，挥了挥手……

**启示：**是不是很有意思！很多事，真的是一念之间啊，所以在决定什么事时，要多想想。

## 65. 成功缘于百折不挠

有人问一位智者：“请问，怎样才能成功呢？”智者笑笑，递给他一颗花生：“用力捏捏它。”

那人用力捏了捏，花生壳碎了，只留下花生仁。

“再搓搓它。”智者说。

那人又照着做了，红色的种皮搓掉了，只留下白白的果实。

“再用手捏它。”智者说。

那人用力捏着，却怎么也没法把它毁坏。

“再用手搓搓它。”智者说。

当然，什么也搓不下来。

“虽然屡遭挫折，却有一颗坚强的百折不挠的心，这就是成功的秘密。”智者说。

**启示：**成功就是保持永远上进的心，同时不断地充实自己。

## 66. 挫折成就辉煌人生

有个女孩出生后就被父母送给别人领养。她15岁时，好赌成性的养父决定把她卖掉。可是这女孩偷偷离开养父母，只身到了台湾。因为她觉得为什么自己的命运要掌握在别人手里？这女孩到台湾后，打零工、织毛衣、摆水果摊、卖鱼、开小吃店……拼命赚钱。

如今，她是50多岁的妇人了。但是，她也成为一家公司年薪千万的超级业务员。这妇人常对别人说：“我的挫折感早在年轻时都用光了！”

是的，她没什么学历，她曾一无所有，还差点“被卖”。她不敢奢望有“金手指”，只是脚踏实地、积极乐观地工作，也不畏惧跌倒失败。因为“挫折感早在年轻时用光了”。现在她对挫折已经免疫了。

打篮球投篮时每个人都能“百发百中”，打棒球阿猫阿狗都可以击出“全垒打”……球场早就关门了！篮球之所以吸引人，是超级运动员在“不可能投进的角度”仍然扭腰挺身、投篮得分。人生之所以值得喝彩，是因为在艰难困苦中依然昂首挺胸、屹立不动。再说，如果人人都能“心想事成”也不是件多好的事。

**启示：**努力奋斗得来的“果实”才十分珍贵。因此，莎士比亚在《哈姆雷特》中说：“人在活着的时候，如果主要的长处与价值只是吃饭和睡觉，这样只是像一个畜牲，如此而已。”也许说得不很中听，但一步一个脚印这句话，验证了许多事。

## 67. 舍弃也是一种收获

一个药铺老板，幼年时父亲因买不起药而命赴黄泉，他发誓要开一个乐善好施的药铺。当了老板之后，

他不改初衷，童叟无欺，贫富不二。

他还自学成才，专给没钱看医生的人开方子。一些医药界行家见此，大摇其头：“一副败家子做派，不赔本才怪！”然而他的生意却日渐红火，盖过了所有比他更会降低成本、更精明强干的人。

**启示：**世间的许多事情都如此，当你刻意追逐时，它就像蝴蝶一样展翅飞远；当你抛去表面的凡尘杂念，为了社会，为了他人，专心致力于一项事情时，那意外的收获已在悄悄问候你。

## 68. 坚持就有希望

当年，美国一家报纸曾刊登了一则园艺所重金征求纯白金盏花的启事，在当地一时引起轰动。高额的奖金让许多人趋之若鹜，但在千姿百态的自然界中，金盏花除了金色的就是棕色的，能培植出白色的，不是一件易事。所以许多人一阵热血沸腾之后，就把那则启事抛到九霄云外了。

一晃就是 20 年，一天，那家园艺所意外地收到了一封热情的应征信和一粒纯白金盏花的种子。当天，这件事就不胫而走，引起轩然大波。

寄种子的原来是一个年已古稀的老人。老人是一个地地道道的爱花人。当她 20 年前偶然看到那则启事后，便怦然心动。她不顾八个儿女的一致反对，义无反顾地干了下去。她撒下了一些最普通的种子，精心侍弄。一年之后，金盏花开了，她从那些金色的、棕色的花中挑选了一朵颜色最淡的，任其自然枯萎，以取得最好的种子。次年，她又把它种下去。然后，再从这些花中挑选出颜色更淡的花的种子栽种……，日复一日，年复一年。终于，她在那片花园中看到一朵金盏花，它不是近乎白色，也并非类似白色，而是如银如雪的白。一个连专家都解决不了的问题，在一个不懂遗传学的老人手中迎刃而解，这是奇迹吗？

**启示：**当年曾经那么普通的一粒种子，也许谁的手都曾捧过。捧过那样一粒再普通不过的种子，只是少了一份对希望之花的坚持与捍卫，少了一份以心为圆、以血为泉的培植与浇灌，才使你的生命错过了一次最美丽的花期。

## 69. 永远的下一个

世界球王贝利在 20 多年的足球生涯里，参加过 1364 场比赛，共踢进 1282 个球，并创造了一个队员在一场比赛中射进 8 个球的记录。他超凡的技艺不仅令观众心醉，而且常使球场上的对手拍手称绝。另外，他还谈吐不凡，当他个人进球记录满 1000 个时，有人问他：“您哪个球踢得最好？”贝利笑了，意味深长地说：“下一个。”他的回答含蓄幽默，耐人寻味，像他的球艺一样精彩。

**启示：**在迈向成功的道路上，每当实现了一个近期目标，决不应自满，而应迎接新的成功，应把原来的成功当成是新的成功的起点，有一种归零的心态，才永远有新的目标，才能攀登新的高峰，才能获得成功者的无穷无尽的乐趣。

## 70. 十六次之后的成功

提起凡尔纳，爱读书的人们都知道，这位写过许多本科科幻小说的老外，曾被称为“科学幻想之父”。

可是，他的成名并非一帆风顺。当年当他把他的第一本科科幻小说《地球上的五星期》送交出版商时，居然备受冷眼，连续十五次被出版商退了回来！

天啊！十五次冷眼！这对于一位爱好文学的人来说，无疑是个致命的打击！

果然，他先是失望至极，继而拍案大怒，还一把将书稿扔进了火炉里，但也正是在这样一个时刻，他的妻子把书稿抢了出来，还郑重地劝了他一句：你应该再试一次。

一句话提醒了他。冷静地想了想，决定再试一次。他第十六次把书稿寄了出去。果然，第十六位出版商看中了这本书，决定立即出版。而小说也果然一炮打响。

这以后的事实就是：随着小说的热销，世界开始对他刮目相看，他成功了！从此成了闻名世界的大作

家！

**启示：**凡尔纳成功的原因是什么呢？显而易见，是坚持。而坚持的一个最常见的表现形式，就是勇敢地再试一次。是的，在许多时候，只要少试一次，胜利就会与你擦肩而过。既然如此，为什么不再试一次！

## 71. 梦想皆有神助

他是一位匈牙利木材商的儿子，由于从小生得呆笨，人们都喊他木头。

十二岁了，他做了一个梦，梦到了国王给他颁奖，因为他的作品被诺贝尔看上了。当时，他很想把这个梦告诉大家，但又怕人嘲笑，最后只告诉了妈妈。

妈妈说，假若这真是你的梦，你就有出息了！我曾听说过，当上帝把一个不可能的梦，放在谁的心中时，就是真心想帮助谁完成的。

男孩从来没听说过梦和上帝还有这层关系。妈妈说完，他就凭自己的愚笨信以为真了。

他想，自己真是天下最幸运的人了！世界那么大，上帝一下子就选中了自己。为了不辜负上帝的希望，从此他真的喜欢上了写作。

“倘若我经得起考验，上帝会来帮助我！”他怀着这样的信念开始了他的写作生涯。三年过去了，上帝没有来；又三年过去了，上帝还是没有来。就在他期盼上帝前来帮助的时候，希特勒的部队却先来了。他作为犹太人，被送进了集中营。在那里，数百万人失去生命，而他却靠着“生存就是服从”的信念活了下来。

“我又可以从事我梦想的职业了！”他怀着这种心情走出奥斯维辛集中营。1965年，他终于写出他的第一部小说《无法选择的命运》；1975年，他又写出了他的第二部小说《退稿》。接着他又写出了一系列的东西。

就在他不再关心上帝是否会帮助他时，瑞典皇家文学院宣布，把2002年诺贝尔文学奖授予匈牙利作家凯尔泰斯·伊姆雷。他听到后，大吃一惊，因为这正是他的名字。

当人们让这位名不见经传的作家谈谈获奖的感受时，他说：“没有什么感受！我只知道，当你说，我就喜欢做这件事，多困难，我都不在乎。这时，上帝就会抽出身来帮助你。

**启示：**梦想皆有神助！在今天，伊姆雷成为这句话的证明。你相信吗？有预言家说：还会有第二位，就藏在有梦想的人中间。

## 72. 成功者的心态

许多年前，一个小姑娘应聘到位于美国纽约市第五大街的一家裁缝店当打杂女工。小姑娘出身贫寒，家住在纽约的一处廉价出租房里。当她走进那家金碧辉煌的裁缝店时，仿佛置身于一个令人炫目的新世界。正式上班以后，她经常看到女士们乘着豪华轿车来到店里，在店里镶着金边的大试衣镜前试穿她们的漂亮衣服。她们都和裁缝店里的女老板一样，穿着讲究，举止得体，端庄大方，高贵典雅。小姑娘想：这才是女人们应该过的生活。一股强烈的欲望在她的心中燃烧：我也要当老板，成为她们中的一员。于是，小姑娘开始玩起了一个令人兴奋的游戏。她每天开始工作之前，都要对着那面穿衣镜，很开心、很温柔、很自信的微笑。她虽然经济拮据，只能穿粗衣服，但她假装自己已经是身穿漂亮衣服的夫人，待人接物落落大方，彬彬有礼，深受那些女士们的喜爱。她虽然地位卑微，只是一名打杂女工，但她假装自己已经是老板，工作积极投入，尽心尽责，仿佛那裁缝店就是她自己的，因此深受老板信赖。

不久，有许多客户开始在女老板面前说：“这位小姑娘是你店中最有头脑、最有气质的女孩子。”女老板也说：“她确实很杰出。”又过不久，女老板就把裁缝店交给小姑娘管理了。日月如梭，光阴荏苒，这个小姑娘渐渐有了一个响亮的名字——“安妮特”，继而成了服装设计师“安妮特”，最后成了“著名设计师安妮特夫人。”

**启示：**看来，成功也可以装出来。如果你想成为成功人士，你不妨现在就假装自己已经是成功人士，

然后像成功人士那样去做人、学习、工作，最后你就可能成为一名真正的成功人士。

### 73. 无限的潜能

一位音乐系的学生走进练习室。在钢琴上，摆着一份全新的乐谱。

指导教授是位极其有名的音乐大师。授课的第一天，他给自己的新学生的一份乐谱。“试试看吧！”他说。乐谱的难度颇高，学生弹得生、涩、僵、滞，错误百出。“还不成熟，回去好好练习！”教授在下课时，如此叮嘱学生。

学生练习了一个星期，第二周上课时正准备让教授验收，没想到教授又给他一份难度更高的乐谱，“试试看吧！”上星期的课教授只字没提。学生再次挣扎于更高难度的技巧挑战。

第三周，更难乐谱又出现了。同样的情形持续着，学生每次在课堂上都被一份新的乐谱所困扰，然后把它带回家练习，接着再回到课堂上，重新面临两倍难度的乐谱，却怎么样都追不上进度，一点也没有因为上周练习而有驾轻就熟的感觉，学生感到越来越不安、沮丧和气馁。教授走进练习室。学生再也忍不住了。他必须向钢琴大师提出这三个月来何以不断折磨自己的质疑。

教授没开口，他抽出最早的那份乐谱，交给了学生。“弹奏吧！”他以坚定的目光望着学生。

不可思议的事情发生了，连学生自己都惊讶万分，他居然可以将这首曲子弹奏得如此美妙、如此精湛！教授又让学生试了第二堂课的乐谱，学生依然呈现出超高水准的表现……演奏结束后，学生怔怔地望着老师，说不出话来。

“如果，我任由你表现最擅长的部分，可能你还在练习最早的那份乐谱，就不会有现在这样程度……”钢琴大师缓缓地说。

**启示：**人，往往习惯于表现自己所熟悉、所擅长的领域。但如果我们愿意回首，细细检视，将会恍然大悟：看似紧锣密鼓的工作挑战，永无歇止难度渐升的环境压力，不也就在不知不觉间养成了今日的诸般能力吗？因为，人，确实有无限的潜力！

### 74. 把梳子卖给和尚

有一家效益相当好的大公司，为扩大经营规模，决定高薪招聘营销主管。广告一打出来，报名者云集。

面对众多应聘者，招聘工作的负责人说：“相马不如赛马，为了能选拔出高素质的人才，我们出一道实践性的试题：就是想办法把木梳尽量多的卖给和尚。”绝大多数应聘者感到困惑不解，甚至愤怒：出家人要木梳何用？这不明显摆着拿人开涮吗？于是纷纷拂袖而去，最后只剩下三个应聘者，甲、乙和丙。负责人交待：“以10日为限，届时向我汇报销售成果。”

10日到。负责人问甲：“卖出多少把？”答：“1把。”“怎么卖的？”甲讲述了他历尽的辛苦，游说和尚应当买把梳子，无甚效果，还惨遭和尚的责骂，好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳，一边使劲抓着头皮。甲灵机一动，递上木梳，小和尚用后满心欢喜，于是买下一把。

负责人问乙：“卖出多少把？”答：“10把。”“怎么卖的？”乙说他去了一座名山古寺，由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了，他找到寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理头发。”住持采纳了他的建议。那山有十座庙，于是买下了10把木梳。

负责人问丙：“你卖出多少把？”答：“1000把。”负责人惊问：“怎么卖的？”丙说他到一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，朝圣者、施主络绎不绝。丙对住持说：“凡来进香参观者，多有一颗虔诚之心，宝刹应有所回赠，以作纪念，保佑其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，您的书法超群，可刻上‘积善梳’三个字，便可做赠品。”住持大喜，立即买下1000把木梳。得到“积善梳”的施主与香客也很是高兴，一传十、十传百，朝圣者更多，香火更旺。

**启示：**把木梳卖给和尚，听起来真有些匪夷所思，但不同的思维，不同的推销术，却有不同的结果。在别人认为不可能的地方开发出新的市场来，那才是真正的营销高手。

## 75. 机会只跟准备好的人

A 在合资公司做白领，觉得自己满腔抱负没有得到上级的赏识，经常想：如果有一天能见到老总，有机会展示一下自己的才干就好了！A 的同事 B，也有同样的想法，他更进一步，去打听老总上下班的时间，算好老总大概会在何时进电梯，他也在这个时候去坐电梯，希望能遇到老总，有机会可以打个招呼。他们的同事 C 更进一步。他详细了解老总的奋斗历程，弄清老总毕业的学校，人际风格，关心的问题，精心设计了几句简单却有份量的开场白，在算好的时间去乘坐电梯，跟老总打过几次招呼后，终于有一天跟老总长谈了一次，不久就争取到了更好的职位。

**启示：**愚者错失机会，智者善抓机会，成功者创造机会，机会只给准备好的人，这准备二字，并非说说而已。

## 76. 小事情中的大学问

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理的青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞职，并痛斥总经理用人不公。总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢？

总经理忽然有了个主意。“布若先生，”总经理说，“请您马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”布若很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了一车土豆卖。“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。布若又跑去，回来说有 10 袋。“价格多少？”布若再次跑到集上。总经理望着跑得气喘吁吁的布若说：“请休息一会吧，你可以看看爱若是怎么做的。”

说完，叫来爱若对他说：“爱若先生，请马上到集市上去，看看今天有什么卖的？”爱若很快从集市回来了，汇报说：“到现在为止只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好，我带回几个让你看看。这个农民过一会儿还将弄几筐西红柿上市，据我看价格不公道，可以进一些货。我带回了几个西红柿作样品，而且还把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢！”

总经理看了一眼红了脸的布若，说：“请那个农民进来。”爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了成功。

**启示：**1. 人与人的差距，更多体现在思想方法上，虽然初始时就那么一点点，但日积月累就越拉越大，所以发现差距及时总结，方能迎头赶上。2. 人要善于观察、学习、思考和总结，仅仅靠一味地苦干奋斗，埋头拉车而不抬头看路，结果常常是原地踏步，明天仍旧重复昨天和今天的故事。3. 成功的规则未必那么明显，需要很高的悟性与洞察力，面对差距和挑战，及时调整心态，增强自己独立思考、随机应变的能力。4. 同样的小事情，有心人做出了大学问，不动脑子的人只会来回跑腿而已。别人对待你的态度，就是你做事情结果的反应。

## 77. 用智慧战胜对手

1984 年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：用智慧战胜对手。

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚，马拉松赛是体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐性就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次，说用智慧取胜确实有点勉强。

两年后，国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军。记者又请他谈经验。

山田本一性情木讷，不善言谈，回答的仍是上次那句话：用智慧战胜对手。这回记者在报纸上没再挖苦他，但对他所谓的“智慧”迷惑不解。

10年后，这个谜终于被解开了，山田本一在自传中是这么说的：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂这样的道理，我把我的目标定在40多公里外终点线上的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路给吓倒了。”

**启示：**在现实中，我们做事之所以会半途而废，这其中的原因，往往不是因为难度较大，而是觉得成功离我们较远，确切地说，我们不是因为失败而放弃，而是因为倦怠而失败。在人生的旅途中，我们稍微具有山田本一的智慧，生命中也许会少许多懊悔和惋惜。

## 78. 自我表现的艺术

一位留美的计算机博士，毕业后在美国找工作，结果好多家公司都不录用他，思前想后，他决定收起所有证明，以一种“最低身份”再去求职。

不久，他被一家公司录用为程序输入员，这对他来说简直是“高射炮打蚊子”，但他干得一丝不苟。不久，老板发现他能看出程序中的错误，非一般的程序输入员可比，这时他亮出学士证，老板给他换了个与大学毕业生对口的专业。过了一段时间，老板发现他时常能提出许多独到的有价值的建议，远比一般的大学生要高明。这时，他又亮出了硕士证，于是老板提升了他。再过一段时间，老板觉得他还是与别人不一样，就对他“质询”。此时他才拿出博士证，老板对他的水平有了全面认识，毫不犹豫地重用了他。

**启示：**以退为进，由低到高，这是自我表现的一种艺术。

## 79. 洗厕所出身的邮政大臣

日本政府的邮政大臣野田圣子，在她正式步入社会的时候，是在东京帝国酒店当服务员，上司安排她的工作竟然是洗厕所，而且要求特高，必须把马桶抹洗得光洁如新。她在经过一番困惑和苦恼，甚至想要打退堂鼓之后，最终决定迈好人生这第一步，没有另谋职业。后来是她的一位前辈以自己的行动对她教育后，才彻底坚定了她的信心。这位前辈一遍遍地抹洗着马桶，直到抹洗得光洁如新；然后，他从马桶里盛了一杯水，一饮而尽！这个行动胜过千言万语，使野田圣子恍然大悟，如梦方醒。她不仅懂得了什么是“光洁如新”，而且更懂得了真正意义上的工作的价值，她痛下决心：“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人！”

从那时起，她变成了一个全新的、振奋的人，她的工作质量也达到了那位前辈的高水平，当然她也多次喝过马桶里的水。“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人！”正是基于这一点，成为她走向成功的并不神秘的奥秘之所在，成为她几十年来一直奋进在成功路上的动力之所在。

**启示：**面对困难，许多人戴了放大镜，但和困难拼搏一番，你会觉得，困难不过如此。正如生命中的许多伤痛一样，其实并不如自己想像的那么严重。如果不把它当回事，它是不会很痛的。你觉得痛，那是因为你自己以为伤口在痛，害怕伤口的痛。

## 80. 面子中的学问

皮特是哈佛大学的毕业生，他毕业时正赶上美国经济萧条，大批大学毕业生都找不到工作，就连皮特这样以前备受欢迎的经济管理专业的毕业生也大量过剩。为了解决生计问题，决定和几位普通院校的毕业生一起去一家小出租车公司应聘做出租车司机，并邀请大学同班同学一块去应聘。但他的想法遭到了同学

们的耻笑，他们说：“我们可是哈佛大学的毕业生，怎能把身份降到交通院校学生的行列。”

“我们经济管理专业的毕业生，是应该从事经营管理这样的白领工作的，去做出租车司机这样卑贱的职业，太没面子了。”结果班里只有皮特一人做了出租车司机，其他人都在盲目地等待着机会。

皮特因为懂经营管理，他的出租车生意异常好。不久，出租车公司经理看中他的经营才能，把他调到身边做了自己的助理。几年后，经理岁数大了，想退休，但子女没有人愿意经营他的只有十几辆车的小公司，经理找到皮特，以极低的价格把公司转让给了他。

有了自己的公司，皮特积极发挥才能，又过了几年，他已拥有一千多辆的各类汽车和两家子公司，资产达上亿美元，而他的那些同学大部分还只是普通的白领。

**启示：**请记住并思考皮特在对美国媒体谈起自己的成功经历时说的原话：在找工作或创立自己的事业时，许多人第一个考虑的并不是这个职业或行业能不能赚钱、会不会给自己带来新的机会，而是考虑眼前做这个工作是不是很丢人。诚然，社会上是有有些工作表面上看，很卑贱，但对每一个急需要钱的人来说，任何一项工作都意味着机会，只要你去努力了，并坚持下去，生活就永远会充满希望，机会的大门也会永远为你打开。说句实话，对每一个想成功、想生存的人来说，没有什么比要面子更卑贱的，因为那等于在埋葬自己的机会。

## 81. 0.01 秒的奇迹

1988年，韩国汉城奥运会，男子100米蝶泳决赛正在如火如荼地举行。

领先的是美国泳坛名将马特·比昂迪，他已经把其他选手抛在身后，正向终点冲刺；观众席上狂热挥动的星条旗也似乎表明，他将是这场比赛的冠军，稳操胜券。

到了终点了，比昂迪从水中抬起头来，举起双手，想第一个庆祝自己的胜利。但显示屏上还没显示出成绩，整个赛场沉寂了几秒钟。一会儿，成绩出来了，一个叫安东尼·内斯蒂的苏里南选手以0.01秒的优势战胜比昂迪，获得了男子100米蝶泳的冠军！但在比赛前，根本没有人注意过这个来自苏里南的选手，甚至不知道这个国家。

结果为什么会是这样呢？通过慢镜头的回放，可以看出，在冲向终点的一刹那，比昂迪并没有继续保持蝶泳状态，仅是依靠自己流动的身体的惯性，滑到了终点，而几乎就在这同一时刻，来自苏里南的选手内斯蒂始终保持蝶泳的最佳姿态冲向了终点，以致他差点把头撞到了前面的池壁。正因为这样，他在最后关键时刻，超过了比昂迪，第一个到达了终点，成了这次比赛的最大冷门。事情不仅如此，内斯蒂夺得金牌不仅震惊了奥运会内外的游泳专家们，也震动了他的国人，苏里南政府宣布全国放假一天，以隆重迎接凯旋的内斯蒂。他是自1960年苏里南参加奥运会以来第一位获得冠军的运动员。也是在游泳比赛中第一个获得冠军的黑人选手。这次比赛也被人们称之为“0.01秒的奇迹”。

**启示：**当你接近成功的时候，千万不要松下来，而是要继续保持先前的状态，继续努力，这样才能保证你最终获得成功。否则真会应了那句老话：煮熟的鸭子也会飞了。

# 团结互助篇

## 82. 帮助别人时最富有

美国有一位亿万富翁，匿名捐款 25 年，总额达到两亿七千万美元，去年新泽西州的一家慈善机构在第十次接到他的捐款时，终于忍不住找到了他。这个人 是 格雷斯·佩琪，他是新泽西的一位糖果商。

名声传出去之后，记者蜂拥而至，当被问到：“你是在什么情况下捐款”时，他答：“在感到最富有的时候。”

“那么，何时是你最富有的时候？”记者问。

“在我想捐款时。”佩琪说。

**启示：**金钱代表着富有，然而拥有无数金钱的人，不一定是 最 富的人。同时，最富的时候也不一定是 最 有钱的时候。

## 83. 帮助别人等于帮助自己

这是一个真实的故事：一列火车在雾中驶向伦敦，车上坐着维多利亚女王和几百位乘客。突然，司机看见路边有个黑影急速挥动双臂，他立即请助手将这一情况汇报给女王。女王想：那人一定是有急事要救助，她请司机停车，安排助手去帮助这个遇到困难的人。助手下车后，却不见那挥手的人。助手继续往前走，竟发现前方桥梁被水冲塌了。

车停稳后好一阵，助手才有机会对火车进行仔细检查。这一次，他看见，车前灯的玻璃罩外，有一只大飞蛾已僵死，双翅伸展。原来，在火车驶抵断桥的前几分钟，那只大飞蛾冲向车灯，落在灯罩上，受伤的翅膀仍不断舞动，从司机的视角看去，很像是个人在挥动双臂。

乍一看，是大飞蛾的垂死挣扎，使女王和百位乘客逃过劫难。但如果女王对那个“晃臂求助人”漠然视之不予理睬，司机就不会停车，大家也就躲不过这场灾祸了。

**启示：**可以说，是女王的善良挽救了她自己和乘客。赠人玫瑰，手有余香。帮助别人，常常也帮助了自己。

## 84. 需要得到满足就是幸福

有一个人，他生前善良且热心助人，所以他死后，升上了天堂，做了天使。他当了天使后，仍经常到凡间帮助人，希望感受到幸福的味道。

一天，他遇见一个农夫，农夫的样子非常苦恼。农夫向天使诉说：“我家的水牛刚死了，没它帮忙犁田，我怎么下田作业呢？”于是天使赐他一只健壮的水牛，农夫很高兴，天使在农夫身上感受到幸福的味道。

又一日，他遇见一个男人，男人非常沮丧，男人向天使诉说：“我的钱被骗光了，没盘缠回乡。”于是天使给他银两做路费，男人很高兴，天使在男人身上感受到幸福的味道。

又一日，天使遇到一个诗人，诗人年青、英俊、有才华且富有，妻子貌美而温柔，但诗人却过得不快活。

天使问诗人：“你不快乐吗？我能帮你吗？”

诗人对天使说：“我什么都有，只欠一样东西，你能够给我吗？”



天使回答说：“可以。你要什么我都可以给你。”

诗人直直的望着天使：“我要的是幸福。”

这下子把天使难倒了，天使想了想说：“我明白了。”然后把诗人所拥有的都拿走了。天使拿走了诗人的才华，毁去了他的容貌，夺去了他的财产和他妻子的性命。天使做完这些事后，便离去了。

一个月后，天使再回到诗人的身边，诗人那时饿得半死，衣衫褴褛地在躺在地上挣扎。

于是，天使把一切还给了诗人。然后又离去了。

半个月后，天使再去看看诗人。

这次，诗人搂着妻子，不停地向天使道谢。因为，他得到幸福了。

**启示：**人很奇怪，每每要到失去时，才懂得珍惜。其实，幸福早就放在你面前。肚子饿坏的时候，有一碗热腾腾的拉面放在眼前，幸福；累得半死的时候，扑上软软的床，也是幸福；哭得要命的时候，旁边温柔的递来一张纸巾，更是幸福。幸福本没有绝对的定义，平常一些小事也往往能撼动心灵。幸福与否，只在于你我的心怎么看待！

## 85. 生命的旅程

有一天，辛格和一个旅伴穿越高高的喜马拉雅山的某个山口，他们看到一个躺在雪地上的人。辛格停下来想帮助那个人，但他的同伴说：“如果我们带上这个累赘，我们就会丢掉自己的命。”但辛格不想丢下这个人，让他死在冰天雪地之中。当旅伴跟他告别时，辛格把那个人抱起来，放在自己背上。他用尽力气背着这个人往前走。辛格的体温使这个冻僵的身躯渐渐的温暖起来，那人活过来了。过了不久，两个人并肩前进。当他们赶上那个旅伴时，却发现他死了——是冻死的。

**启示：**一心只为自己着想的人，最终会被别人抛弃，甚至付出生命的代价。

## 86. 因果相知

有一个不甘安于现状的农夫，对自己的玉米收成很不满意，于是四下打听，买来了优质的玉米种子，果然大获丰收。

他的邻居在惊羡之余，都请求卖些新种子给他们。可是，这个农夫为保全自己的优势，断然拒绝了。

不知为什么，从第二年开始，玉米的收成差了，到了第三年，更是明显的减少。最后，他终于找出了原因：原来他的优质玉米，接受的却是邻居田中劣等玉米的花粉。

**启示：**有果必有因，有因必有果。你找准自己失败的原因了吗？

## 87. 利人与利己

**故事一：**在一场激烈的战斗中，上尉忽然发现一架敌机向阵地俯冲下来。照常理，发现敌机俯冲时要毫不犹豫地卧倒。可上尉并没有立刻卧倒，他发现离他四五米远处有一个小战士还站在那儿。他顾不上多想，跑过去一个鱼跃飞身将小战士紧紧地压在了身下。此时一声巨响，飞溅起来的泥土纷纷落在他们的身上。上尉拍拍身上的尘土，回头一看，顿时惊呆了：刚才自己所处的那个位置被炸成了一个坑。

**故事二：**古时候，有两个兄弟各自带着一只行李箱出远门。一路上，重重的行李箱将兄弟俩都压得喘不过气来。他们只好左手累了换右手，右手累了又换左手。忽然，大哥停了下来，在路边买了一根扁担上。大哥挑起两个箱子上路，反倒觉得轻松了很多。

把这两个故事联系在一起也许有些牵强，但他们确实有着惊人的相似之处：故事中的小战士和弟弟是幸运的，但更加幸运的是故事中的上尉和大哥，因为他们在帮助别人的同时也帮助了自己！

**启示：**在我们人生的大道上，肯定会遇到许许多多的困难。但我们是不是都知道；在前进的道路上，搬开别人脚下的绊脚石，有时恰恰是为自己铺路。

## 88. 用行动改变自己

很久很久以前，有一对兄弟，他们就像你我今天认识的年轻人一样。这对兄弟招人喜欢，但是他们不怎么守规矩，骨子里有着一股子野性。有一次，他们犯下了大错，他们偷了当地村民的羊——这在很久以前，在那样一个偏远又笃信宗教的地方是很严重的罪行。这对窃贼很快就被捉住了。当地的居民决定了他们的命运：这对兄弟的额头上将被印上 ST 两个字母，即 Sheep Thief (偷羊贼)。这个印记将伴随他们终生。

其中一个兄弟觉得羞愧难当，他逃离了这个村庄，再也没有听到他的任何消息。

另一个兄弟，满怀愧疚地顺从了命运。他留下来，用自己的行为弥补曾犯下的错误。起初，村民对他仍心存怀疑，不愿跟他有什么交往。但是，这个年轻人下定决心要弥补自己所犯的错误。

村里不管是谁病了，这个额头上印着 ST 的年轻人都会跑过来用暖汤和爱心照顾他。不管是谁家的活缺了帮手，这个“偷羊贼”都会跑过去帮上一把。不管是穷人还是富人，“偷羊贼”都乐意伸出援助的手。而且，他从未为此收取过任何报酬。这一生，他似乎是为了帮助他人而活。

许多年过去了，一个游客途经他们的村庄。他坐在路边的一个小餐馆吃午餐，他的附近坐着一个老人，他发现老人的额头上印着一个奇怪的标记。他还发现，所有的村民经过老人的身旁都会停下脚步，表达他们的敬意，与老人说上几句话，小孩子也会停止玩耍，给老人一个温暖的拥抱。

外地人十分好奇，问餐馆老板：“老人额头上印的那个标记是什么意思？”

“我不清楚，那是很久以前的事了……”老板回答道，接着他想了想，说“我想那两个字代表着‘圣徒’（圣徒 Saint 的缩写也是 ST）吧！”

**启示：**从 Sheep Thief (偷羊贼) 到 Saint (圣徒)，老人用一生的时间使 ST 的含义发生如此的质变。你我犯过错误后怎么办呢？

## 89. 伸出援助之手

在某个小村落，下了一场非常大的雨，洪水开始淹没全村，一位神父在教堂里祈祷，眼看洪水已经淹到他跪着的膝盖了。一个救生员驾着舢板来到教堂，对神父说：“神父，赶快上来吧！不然洪水会把你淹死的！”神父说：“不！我深信上帝会来救我的，你先去救别人好了。”

过了不久，洪水已经淹过神父的胸口了，神父只好勉强站在祭坛上。这时，又有一个警察开着快艇过来，对神父说：“神父，快上来，不然你真的会被淹死的！”神父说：“不，我要守住我的教堂，我相信上帝一定会来救我的。你还是先去救别人好了。”

又过了一会，洪水已经把整个教堂淹没了，神父只好紧紧抓住教堂顶端的十字架。一架直升飞机缓缓的飞过来，飞行员丢下了绳梯之后大叫：“神父，快上来，这是最后的机会了，我们可不愿意见到你被洪水淹死！”神父还是意志坚定的说：“不，我要守住我的教堂！上帝一定会来救我的。你还是先去救别人好了。上帝会与我们共在的！”

洪水滚滚而来，固执的神父终于被淹死了……神父上了天堂，见到上帝后很生气的质问：“主啊，我终生奉献自己，兢兢业业地侍奉您，为什么你不肯救我！”上帝说：“我怎么不肯救你？第一次，我派了舢板来救你，你不要，我以为你担心舢板危险；第二次，我又派一只快艇去，你还是不要；第三次，我以国宾的礼仪待你，再派一架直升飞机来救你，结果你还是不愿意接受。所以，我以为你急着想要回到我的身边来，可以好好陪我。”

**启示：**其实，生命中太多的障碍，皆是由于过度的固执与愚昧的无知所造成的。在别人伸出援手之际，别忘了，惟有我们自己愿意伸出手来，人家才能帮得上忙的！

## 90. 借鸡生蛋

1万块可以开个小卖部，10万就开个小饭馆，这是典型的中国式的创业思维。自己的钱是有限的，只有团结更多的力量才可以有更大的机会发展自己，利用别人的智慧和金钱就成为今天必不可少的手段。

有个人非常穷，为了讨口饭吃，他想用养鸡下蛋换钱花的方法来维持自己的生活，但他连买鸡的钱都没有。怎么办呢？他想出一个很好的主意：他和别人商量好条件，借别人的鸡来养，即人家的鸡都由他来养，下两个蛋的话，给出鸡的人一个，自己留下一个。结果他一年就从十只鸡发展到一百多只鸡，又过了一年，发展到三百多只，成了一个富户。这就是借鸡生蛋的故事。这种方法延续下来，已成为现代经济竞争中必不可少的手段。

麦当劳快餐的经营者雷蒙德·A·克罗，开始在一个小餐馆里既当店员又当推销员，边挣钱边学习技术和管理。当他挣下第一笔钱，并在实践中丰富了自己之后，又借一笔钱买下了一家麦当劳餐馆。不长的时间，由于经营良好，他便收回了270万美元的投资。80年代后，通过借鸡生蛋的方法和原理，麦当劳成为世界上最大跨国食品公司，在世界上共有1.7万个快餐店，公司雇员达到12万以上。

**启示：**如果你还停留在用自己的钱赚钱的想法之上，那么你的思想还在封建时代停留着呢，与这个时代、这个世界简直是格格不入。过去讲：既无外债，又无内债，这其实是传统的小农经济思想。在当代社会，用钱找钱，以人吸人，天下的人、财、物皆能为我用者，方为智者。

## 91. 你用完自己的力量了吗？

一个小男孩在他的玩具沙箱里玩耍。沙箱里有他的一些玩具小汽车、敞篷货车、塑料水桶和一把亮闪闪的塑料铲子。小男孩在松软的沙堆上“修筑公路和隧道”时，他在沙箱的中部发现一块巨大的岩石。

小家伙开始挖掘岩石周围的沙子，企图把它从泥沙中弄出去。他是个很小的男孩，而岩石却相当巨大。手脚并用，似乎没有费太大的力气，岩石便被他弄到了沙箱的边缘。不过，这时他才发现，他无法把岩石向上滚动、翻过沙箱边墙。

小男孩下定决心，手推、肩挤、左摇右晃，一次又一次地向岩石发起冲击。可是，每当他刚刚觉得取得了一些进展的时候，岩石便滑落了，重新掉进沙箱。

小男孩只得哼哼直叫，使出吃奶的力气。但是，他得到的惟一回报便是岩石再次滚落回来，砸伤了他的手指。

最后，他伤心地哭了起来。这整个过程，男孩的父亲从起居室的窗户里看得一清二楚。当泪珠滚过孩子的脸庞时，父亲来到了跟前。

父亲的话温和而坚定：“儿子，你为什么不用上所有的力量呢？”

垂头丧气的小男孩抽泣道：“我已经用尽全力了，爸爸，我已经尽力了！我用尽了我所有的力量！”

“不对，儿子”，父亲亲切地纠正道：“你并没有用尽你所有的力量。你没有请求我的帮助。”

父亲弯下腰，抱起岩石，将岩石搬出了沙箱。

**启示：**人互有短长，你解决不了的问题，对你的朋友、亲人、同事而言或许就是轻而易举的，记住，他们也是你的资源和力量。

## 92. 放弃也是一种收获

这是一家公司要招收新的职员其中的一个测试问题：你开着一辆车，在一个暴风雨的晚上，你经过一个车站，有三个人正在等公共汽车。一个是快要死的老人，好可怜的。一个是医生，他曾救过你的命，是大恩人，你做梦都想报答他。还有一个女人/男人，她/他是那种你做梦都想娶/嫁的人，也许错过就没有

了。但你的车只能坐一个人，你会如何选择呢？请解释一下你的理由。

在 200 个应征者中，只有一个人被雇佣了，他并没有解释他的理由，他只是说了以下的话：“给医生车钥匙，让他带着老人去医院，而我则留下来陪我的梦中情人一起等公车！”

每个我认识的人都认为以上的回答是最好的，但每个人(包括我在内)一开始都没想到。

**启示：**是否是因为我们从未想过要放弃我们手中已经拥有的优势(车钥匙)?有时，如果我们能放弃一些我们的固执、狭隘和一些优势的话，我们可能会得到更多。

### 93. 天堂与地狱

有一个人做了一个梦：他来到一间二层楼的屋子，进到第一层楼时，发现一张长长的大桌子，桌旁都坐着人，而桌子上摆满了丰盛的佳肴，可是没有一个人能吃得到，因为大家的手臂受到魔法师诅咒，全都变成直的，手肘不能弯曲，而吃饭的勺子太长了，以至于桌上的美食吃不到口中，所以个个愁苦满面。但是他听到楼上却充满了欢愉的笑声，他好奇的上楼一看，同样的也有一群人，手肘也是不能弯曲，勺子也是很长，但是大家却吃得兴高采烈。原来每个人的手臂虽然不能弯曲，但是因为对面的人彼此协助，互相帮助喂食，结果大家吃得很尽兴。

**启示：**没有一个人可以不依靠别人而独立生活，这本是一个需要互相扶持的社会，先主动伸出友谊的手，你会发现原来四周有那么多的朋友。

### 94. 如何使用勺子

某大学的一年级，在第一堂哲学课上，讲台上放着两个柄长一米多的勺子，还有一盆水。老师拿起一把勺子微笑着对大家说：“如果让你们用这种勺子舀水喝，你们能做到吗？”

“能。”学生一致回答，因为他们多多少少看过《天堂与地狱》的故事。

“请大家表演一下好吗？”老师说完，请了两个同学上台表演。

两个同学拿起勺柄，很认真地舀满水，小心翼翼地往对方嘴里送。但是勺柄太长，很不容易控制，喝起来非常不方便，而且还洒了对方一身水。老师让全班所有同学上台去表演，结果都是如此。

“依靠自己的力量，可以吗？”老师说。同学们都疑惑了。只见老师拿起勺子，他没有像同学们那样拿起勺子的末端，而是轻轻拿起勺头的部分，很轻松地舀起一满勺子，全部喝了下去，一滴也没有洒。

“同学们，明白我要告诉你们什么了吗？”老师问。

“你是想告诉我们，无论做什么事情，都不要只指望别人帮助，关键要靠自己。”同学们回答。

“很好，你们反应都很敏捷，”老师说：“但是我知道的是，如果你们没有看过或听过《天堂与地狱》的故事，也许你们会和我一样自己喝到水，为什么听了这个故事之后，你们反而做不到了呢？”

老师接着说：“无论别人的思想多么深刻，多么先进，你们也只可以去敬仰、去学习、去借鉴，但绝不能用别人的思想来代替自己的思想。你们必须时时刻刻拥有自己的思想。只有自己亲自掌握的、体验的道理，自己再来运用，才不会出错。”

**启示：**即使再好的经验、思想、知识、学问，如果不经自己消化吸收，可能对自己没有什么意义。正如以前有位大家说的：“学我者生，似我者死。”努力开创自己的新天地吧！

### 95. 利益与目标

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鱼的肉香，转瞬间连鱼带汤就已吃了个精光。不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，

他浑身的最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴得带着无尽的遗憾撒手人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，他们经过遥远的跋涉，来到了海边。从此，两人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

**启示：**一个人只顾眼前的利益，得到的终将是短暂的欢愉；一个人目标高远，但也要面对现实的生活。只有把理想和现实有机结合起来，才有可能成为一个成功之人。

## 96. 理直气和

“小姐！你过来！你过来！”顾客指着面前的杯子，高声喊，“看看！你们的牛奶是坏的，把我一杯红茶都糟蹋了！”

“真对不起！”服务小姐赔不是地笑道：“我立刻给您换一杯。”新红茶很快就准备好了，碟边跟前一杯一样，放着新鲜的柠檬和牛乳。小姐轻轻放在顾客面前，又轻声地说：“我是不是能建议您，如果放柠檬，就不要加牛奶，因为有时候柠檬酸会造成牛奶结块。”

顾客的脸，一下子红了，匆匆喝完茶，走出去了。

有人笑问服务小姐：“明明是他土，你为什么直说呢？他那么粗鲁地叫你，你为什么不还以一点颜色？”

“正因为他粗鲁，所以要用婉转的方法对待。正因为道理一说就明白，所以用不着大声！”小姐说：“理不直的人，常用气壮来压人。理直的人，要用气和来交朋友！”

每个人都点头笑了，对这餐馆增加了许多好感。往后的日子，他们每次见到这位服务小姐，都想起她“理直气和”的理论。同时也用他们的眼睛，证明了这小姐的话有多么正确——他们常看到，那位曾经粗鲁的客人，和颜悦色、轻声细气地与服务小姐寒暄。

**启示：**我们往往欣赏“理直气壮”，却往往忽视“理直气和”的绝妙之处。常言道：有理不在声高，更何况你是否有理呢？反过来，对于别人的无知、粗鲁，我们是以牙还牙、以眼还眼好呢，还是“以柔克刚”呢？别忘了：要用气和交朋友！

## 97. 爱人之心

这是发生在英国的一个真实故事。

有位孤独的老人，无儿无女，又体弱多病。他决定搬到养老院去。老人宣布出售他漂亮的住宅。购买者闻讯蜂拥而至。住宅底价8万英镑，但人们很快就将它炒到了10万英镑，价钱还在不断攀升。老人深陷在沙发里，满目忧郁，是的，要不是健康情形不行，他是不会卖掉这栋陪他度过大半生的住宅的。

一个衣着朴素的青年来到老人跟前，弯下腰，低声说：“先生，我也好想买这栋住宅，可我只有一万英镑。可是，如果您把住宅卖给我，我保证会让您依旧生活在这里，和我一起喝茶，读报，散步，天天都快快乐乐的——相信我，我会用心来照顾您！”

老人颌首微笑，把住宅以1万英镑的价钱卖给了那个青年。

**启示：**完成梦想，不一定非得要冷酷地厮杀和欺诈。有时，只要你拥有一颗爱人之心就可以了。

## 98. 它更需要保护

五岁的强尼和爸爸、妈妈、哥哥一起到森林干活，突然下起雨来，可是他们只带了一件雨披。爸爸将雨披给了强尼。强尼问道：“为什么爸爸给了妈妈，妈妈给了哥哥，哥哥又给了我呢？”爸爸回答道：“因为爸爸比妈妈强大，妈妈比哥哥强大，哥哥又比你强大呀！我们都会保护比较弱小的人。”

小强尼左右看了看，跑过去将雨披撑开来挡在了一朵风雨中飘摇的娇弱小花上。

**启示：**真正的强者不一定是多有力，或者多有钱，而是他对别人有多少帮助。责任可以让我们将事做完整，爱可以让我们将事情做好。

## 99. 请多给别人一点宽容

一对小夫妻为吃苹果发生争吵。女的怕苹果皮上沾了农药有毒，一定要把果皮削掉，而男的则认为果皮有营养，把皮削掉太可惜。常吃苹果，也就常争吵。

一位教师领导对女的说：“你先生这么多年都吃未削皮的苹果，还好好好的，并没有死，你担心什么？”教师又对男的说：“你太太不吃苹果皮，你嫌她浪费，那你就把她削的苹果皮拿去吃了，不就没有事了！”

教师还说，由于不同的家庭环境以及不同成长过程的影响，每个人的生活习惯会有所不同。因此，不要勉强别人来认同自己的习惯，同时，也要体谅宽容别人的习惯。

**启示：**很多事情都是这样，本身或许就无对错，为什么还要争个你对我对呢？需要的只是一点宽容。

## 100. 救助无时不在

一天晚上，一个人做了个梦：梦见和菩萨一起走在沙滩上，空中忽然闪过了一生中的点点滴滴；他发现在每一幕里，沙滩上都有两对脚印，一对是他的，另一对是菩萨的……当最后一幕划过后，他再回头看着沙滩上的脚印，却发现有好几次沙滩上却都只有一对脚印而已！

而且那些时候正好都是他生命中最低潮、最难过的时候……

他很困惑地问着菩萨：“你答应我的，一旦我跟随你，你就会一直走在我身边扶持我，但是我发现我生命中最难受痛苦的时候，沙滩上却只有一对脚印而已啊！为什么在我最需要你救助的时候，慈悲的你却舍我而去？”

菩萨慈悲柔和地回答说：“我一直在救护你，而且我永远不会离开你。在那些你最困难最痛苦的时候，你只看到一对脚印，那是因为我抱着你在走啊……”

**启示：**当我们面临考验之际，往往会一直以为自己是孤军奋战，在我们觉得最孤立无援时候，静下来看一看，你就会发现其实很多人都在旁边陪着你……

## 101. 没有一种草不是花朵

那时我们还居住在深山里的乡下，我还是个十五六岁的孩子。那是个春天，草儿刚刚被融雪洗出它们嫩嫩的芽尖，一群一群的燕子刚刚从遥远的南方迢迢地回到我们村庄的檐下，校园里的树上刚刚冒出一簇簇鸟舌一样的叶羽。老师告诉我们说，学校准备组织我们十几个学生，搭车到百里外的县城去参加全县的作文竞赛。我们一听又兴奋又担忧，兴奋的是，我们能够第一次坐上大汽车了，能够有机会去县城看看繁华了；担忧的是，我们这群山里的孩子，作文能赛过城里的那些少年吗？

头发花白的老校长明白了我们的忧虑，他把我们这群孩子聚集在一块儿，对我们说：“咱们都是山里的孩子，你们都常常上山下田，孩子们，你们谁能说出一种不会开花的草儿呢？”

不会开花的草儿？我们都歪着小脑袋想，蒲公英是会开花的，它的花朵金黄金黄的，秋天时结满降落伞似的小绒绒呢；汪汪狗草也是会开花的，它狗尾巴似的绿穗穗就是它的花朵呢。噢，对了，就连那些麦田里的芥草也是会开花的，它的花洁白洁白的，有米粒那么大，像早晨被阳光镀亮的一颗颗晶莹的露珠。我们想来想去，把田畦里、山岗上甚至地滕边的每一种草都想遍了，可是谁也没有想出有哪一种草是不会开花的。我们想了半天，都摇摇头说：“老师，没有一种草是不开花的，所有的草都会开自己的花朵。”

老校长笑了，说：“是的，孩子们，没有一种草不会开花的，其实每一种草都是一种花朵啊。栽在精美花盆里的花是一种草，而生长在田滕边和山野里的草也是一种花啊。孩子们，不论我们生活在哪里，你们和其他人都一样，都是一种草，也都是一种花。记住，没有一种草不会开花的，再差的花朵也是一种草

啊！”

很多年了，当我从深山里的乡下走进都市里的大学，当我从一名乡下青年成为城市缤纷社会的一员，当我面对一次次雷鸣般掌声的时候，我没有自卑，也没有浮躁过，我总想起老校长的那句话：“没有一种草是不会开花的，而每一种花朵也是一种草啊。”

**启示：**自信是一种无穷的力量，相信人人会成才、成功。

## 102. 微软招“笨人”

微软中国分公司在招聘员工时，出了一道这样的考题：有12个小球，其中只有一个质量与其他11个不同，如果只给你三次测试机会，你怎样才能挑出这个球。附加条件是：必须在30分钟内完成。

绝大多数应聘者费尽了周折，在30分钟内也没琢磨出什么结果，只能遗憾地离开。

30分钟之后，有一个青年依旧在考场里苦思冥想，久久不肯离开。几个钟头后，青年依旧坐在那儿做着实验。考官发现后问，我们都吃过饭了，你怎么还坐在那？有结果了吗？青年摇头。

最终，这个青年被公司录用。理由是：他的智力和能力肯定都不够出色，但毅力可佳；一个成功的企业想可持续地发展，除了创新意识和聪明才智外，更需要持之以恒的毅力，而这个青年身上体现的正是这种精神。

**启示：**持之以恒的毅力是成功的又一法宝。

## 103. 两碗牛肉面

店面内，儿子小心地扶着盲人父亲坐下后，大声叫道：“两碗牛肉面。”

老板正要下面，男孩忽然摇摇手，又小声地说：“要一碗牛肉面，另一碗要清汤面。”

原来，男孩囊中羞涩，无法负担两碗牛肉面，只是叫给父亲听。

面上桌了，父亲不急着想吃，先拿筷子在碗里探来探去，好不容易夹住一片肉，放进儿子碗里，慈祥地说：“你多吃点，吃饱了好好念书。”

男孩默不作声地接受，再悄无声息地把肉夹回父亲的碗中。

老板深受感动，示意厨房端来一盘小菜。男孩以为老板送错了，老板微笑着说：“今天是开业周年庆，赠送小菜。”

父子离开后，老板收碗时才发现，男孩碗下压着几个硬币，正好是小菜的价钱。

**启示：**孝敬长辈、诚信待人是做人之本。

## 104. 羡慕

有这么一则寓言：猪说，假如让我再活一次，我要做一头牛，工作虽然累点，但名声好，受人爱怜；牛说，假如让我再活一次，我要做一头猪，吃罢睡，睡罢吃，不出力，不流汗，活得赛神仙；鹰说，假如让我再活一次，我要做一只鸡，渴有水，饿有米，住有房，还受人保护；鸡说，假如让我再活一次，我要做一只鹰，可以翱翔天空，云游四海，任意捕兔杀鸡。

生活中，有些人常常抱怨自己生不逢时，怀才不遇，并感叹上苍的不公，名利与自己无份，富贵与自己无缘，却对自己的拥有视而不见。

其实，你是否想过，羡慕别人所得到的不如珍惜自己所拥有的，哪怕是失败的经历、肤浅的想法、无奈的伤感，甚至是悲痛追悔、悄无声息的平平凡凡。当你蓦然回首时，这一切都会变成永久的人生积淀和生命印迹，美好真挚，深切感人。

你是否知道，羡慕是一匹烈马，如果你是一个好的骑手，它就可以带着你饱览草原风光；如果你是一

个失去理性的驭手，就可能信马由缰，引你走向峭壁悬崖。

你是否懂得，羡慕是一个十字路口，向左通向欣赏，向右通向妒忌。乘着羡慕的快车驶向欣赏的站台是福分，乘着羡慕的快车驶向妒忌的站台是灾难。积极而有分寸的羡慕能够提升你的品质，消极而无节制的羡慕只能诱你堕落。

**启示：**羡慕别人没有错，但不要轻视自己、迷失自我。

## 105. 企业需要创意员工

工作对于大多数员工来说，都是大同小异的。但为什么有些人扶摇直上，而有些人却每况愈下，抱怨“老板不公平”，加薪总在别人头上呢？

沃尔玛公司，有两个员工，一个叫阿西，一个叫亨利，同在一家连锁店工作。开始穿同一样店服，拿同样薪水，仅隔半年，阿西渐被老板重用，升职加薪，而亨利对此大为不满，憋了几天终于忍不住直接找老板发牢骚，“我和阿西现在是天壤之别了！这是为什么？”老板戴尔先生耐心地听着，想了想说：“你说的似乎很有道理，或许我做的确实有些不公平。但我现在很忙，不如这样吧，你先到早市去一下，看看今天都有些什么新鲜的东西卖，过会儿我们再谈，好吗？”

亨利从早市回来对戴尔说：“今天和昨天没什么不同，乱呼呼的，只有一家伊拉克蜜枣还比较新鲜。”

戴尔问：“有多少？”

亨利一愣，赶紧返身去问，回来说：“一共 60 担。”

戴尔问：“价格怎样？”

亨利不满的说：“瞧瞧，刚才怎么不一起问呢？”又去问。

第三次向戴尔汇报了价格，然后戴尔让亨利坐下说：“看看阿西是怎样做的。”

阿西接到同样的任务后，向戴尔汇报道：“今天早市上只有一家店铺的伊拉克蜜枣很新鲜，个头和色泽都属上乘。我带回来几个，请您看看、定夺。我看他的报价非常公道，最关键的是咱们这两天的销售特别好，库存量已经不多了。我想您一定会订一些的。您看，这是样品。”说着，阿西把蜜枣的样品递给戴尔。他接着道：“另外，那家店铺上午还要有一批新加坡的火龙果到货。如果您没什么意见的话，我可否把那个老板请进来？他正在外面等候回音呢。”

戴尔对阿西满意地点头，让他去请那个老板进来。然后，他转身对亨利道：“现在，您应该知道阿西的薪水和职务为什么比你高了吧？你每天都在重复自己昨天的工作。重复就是呆板、机械，就像一只鹦鹉。而阿西每天都在用创意去工作。这样一来，你们的差别自然就越来越大了。”

好的员工，总能抓住问题的关键所在，并事半功倍地把工作做好。阿西就是一个很明显的例子。他的积极主动、细致周到，他的办事效率，无不得益于此。而亨利那种推一推才动一动，眼里既没活儿，做事也没谱儿，还满腹牢骚的“鹦鹉人”，又怎么能够升职加薪呢？

**启示：**创意是创新的起跑线、创造的原动力；创意是旧习的冤家、平庸的天敌；创意是信息的升华、知识的结晶、智慧中的智慧；创意能锦上添花、点石成金、化腐朽为神奇。



主编：胡兆群

审定：周绍池