



《海外亲历》刊载的是外国人身边发生的温情隽永的小故事。这里有激人奋进的“心灵鸡汤”，有对生命、情感的领悟与回味，有对朋友、亲人的关爱与陪伴，有对成长记忆的分享与追溯，文笔轻盈细腻，字里行间洋溢着生活的真趣与真意，读来别有一番滋味。

和上帝有个约会

“泡泡男孩”的生命奇迹

天涯尽头的华尔兹

球场上的父亲

幸运的蓝蝴蝶

爱，害怕等待

红苹果天使

请让我和你一起承担风雨



建议上架：散文·随笔

ISBN 978-7-80729-302-6



9 787807 293026 >

策划编辑：任 森

责任编辑：李 楠

装帧设计：棱角视觉
TEL: 010-64811267



定价：28.00元

图书在版编目 (CIP) 数据

人生百味 / 《海外文摘》杂志社编. — 南京: 凤凰出版社, 2009.1

(《海外文摘》25 周年纪念丛书)

ISBN 978-7-80729-302-6

I. 人… II. 海… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

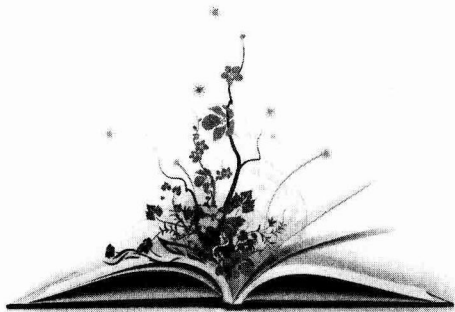
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 213091 号

书 名 人生百味

作 者	海外文摘杂志社 编
版式设计	殷春丽
责任编辑	李 楠
出版发行	凤凰出版传媒集团 凤凰出版社
出 品	凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司
集团网址	凤凰出版传媒网 http://www.ppm.cn
印 刷	北京嘉业印刷厂 (大兴黄村卫星城东)
开 本	700 × 1000mm 16 开
印 张	17
字 数	190 千字
版 次	2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978-7-80729-302-6
定 价	28 元

(凡印装错误可向北京凤凰天下文化发展有限公司发行部调换, 联系电话: 010-82013152)

序



这套《海外文摘》丛书，汇集了“海外亲历”和“人生百味”两个栏目近年来所发表的精彩文章。几百个独立成篇的小故事，有着很强的可读性。虽不能自封是隽永箴言，但确实寓意深刻，具有醒世之功能。

在纪念《海外文摘》杂志创刊25周年的时候献给读者的这份厚礼，也是向祖国改革开放30周年所取得伟大成就的祝福。

记得20年前，在国门初开的时日，海外文摘杂志社举办了一次“海外亲历”的征文活动，消息一经发出，就在社会上引起了异乎寻常的反响。著名作家冰心、萧乾、外交家章文晋（时任中国对外友好协会会长）、王殊（中国第一任驻联邦德国大使）、著名新闻记者田流（曾任《人民日报》记者部主任）、杨朔（时任中国记协书记处书记）等名家欣然出任征文评委。前外交部部长李肇星（时任外交部新闻司司长）以美文拔得此次征文的头筹。编辑部精选了100篇优秀征文出版了《百人海外亲历记》一书，冰心老人亲笔为该书题写了书名。名人荟萃，美文共赏，一时成为文坛佳话。

从此，《海外文摘》杂志设立了这个独具特色的栏目——“海外亲历”。要求刊载的文章必须是亲身经历、真实可靠。

随着改革开放的深入，“海外亲历”这个栏目的内容越来越丰富，文章越来越精彩。它的作者由初期以外交界、新闻界因公出国的人士为主，逐渐扩展到各行各业、各种身份的人士。人们可以自由出国，去探亲、去旅游、去经商、去求学。今天中国人的足迹踏遍世界的每一个角落，从他们的行踪中，我们可以了解非洲土著居民的原始生活，感受维也纳金色大厅那动人心弦的旋律，见识华尔街金库的黄金宝藏，

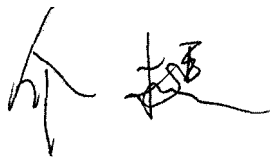
欣赏北欧那秀丽的风光……总之，“海外亲历”讲述了形形色色真实而生动的故事，它告诉我们异域风情的魅力，破解我们对国门之外的迷惘，为我们了解世界提供了捷径。让我们在开阔眼界的同时，获得有益的经验、教训。

另外，这些故事本身还展示着一个铁的事实，那就是勤劳勇敢的中国人民，有着卓越的创造力和顽强的拼搏精神——在任何条件下都能生存和发展，传播中华文明，吸收异域精华。这是我们中华民族几千年繁衍昌盛，兴旺发达的内在动因。在改革开放的新时代里，这种优秀的民族品格，更是得到了充分的发扬。

人生，这是人们议论最多的话题，也是最难解的课题。人生没有固定的程式，每个人都在走着自己的路，用生命书写着自己的历史。《人生百味》一书，通过一个个动人心魄的故事，再现发生在世界各地的真人真事，展示不同的生活场景和各异的心路历程：富裕的、贫穷的、幸福的、苦难的、欢乐的、悲哀的……人生是如此的百味杂陈，纷纷多变。但不管处境如何，人们还是在孜孜不倦地寻觅着、忙碌着。

大家都在寻找爱，爱是人生永恒的主题，有爱人生才有温暖。让世界充满爱，为社会创造和谐，这是编辑此书的初衷。

阅读这套丛书，你会感受到爱的力量，爱会给人以希望，有爱才有幸福和欢乐。生活并不都是坦途和温床，我们要勇敢去面对，乐观对待一切挫折和苦难。法国作家大仲马说的好：“人生是一串用无数小烦恼组成的念珠，乐观的人是笑着数完这串念珠的。”希望我们每一个人都以乐观的态度来对待自己的现在和未来，爱需要乐观，社会需要笑容。



2008年12月

介挺：海外文摘杂志社名誉社长，曾任《海外文摘》总编、社长。

心灵励志.....

把自己的生活变为最好的时代 /002

不弃小利终成大业 /003

财富就隐藏在你身边 /006

残疾钢琴大师传奇 /007

从屋顶工的儿子到亿万富翁 /010

断臂开出向日葵 /012

和上帝有个约会 /014

幻灭的馈赠 /017

林肯妙喻解烦扰 /018

怀疑自己的代价 /020

每人都有会飞的翅膀 /023

“泡泡男孩”的生命奇迹 /025

文盲母亲变差生为英才 /029

梦中的女士手袋 /031

瑞安的井 /034

知足的快乐 /037

胜在险中求 /039

天涯尽头的华尔兹 /041

挽救迷途心灵 /043

球场上的父亲 /046

我飞起来了 /048

一杯牛奶 /049

微笑的魅力 /050

对面的老头 /051

感悟生命.....

分享幸福的“窗台滑稽戏” /054

坚定的拇指 /056

儿时的爱好伴终身 /060



把自己的生活变为最好的时代

(美) 杰恩·奥特 / 文 陈明 / 编译

这些日子，有不少人失业下岗，找不到工作，不由得使我想起了当年。那时，我刚离开出生长大的故乡——位于俄克拉荷马州的农场。我在小镇切尔谢找了一份铁路局电报发报员的工作。我上的是夜班，从下午四点直到半夜。值班的时间很长，我需要有些事可做来打发时间，避免让自己闷得发慌。所以，我决定把自己的吉他带在身边。闲时拿出来自弹自娱，边弹边唱。那时，正值大萧条时期，铁路局也和现在一样，入不敷出。大批工人下岗，看样子，好像我也将很快加入失业大军。

一天晚上，我值班，正在弹着吉他唱歌，一个男人走了进来。这人我不认识，他是来小镇看望他妹妹的。他要发一份电报。“别停下来，”他对我说，“接着弹吧。”于是，我弹着吉他为他唱了几支歌。

“孩子，”他说，“你该到广播电台去找份工作，你唱得不错。”然后，他写好了电文，递给我，我看见他的签字是“威尔·罗杰”，我肯定听说过他，因为他曾为一些报纸写过专栏作品，在百老汇也是个挺有名的人物。但是，当时，我并没有认出他来，因为他还没有走向银幕。再说呢，即使他已经拍过电影，但当时的小镇切尔谢也还没有一家电影院呢。

他走了以后，我才反应过来原来我遇到了一个名人。后来的一段时间里，我暗自思忖，如果威尔·罗杰都说我不错的话，我可能真的应该试一试。

这么一想，我有了勇气。我试着走出小镇，寻找能给我机会，让我唱乡村牛仔歌曲的广播电台。后来，我终于在图尔萨找到了一家这样的电台。

那时，全国的广播电台都充满了萧条时期的坏消息。我要到俄克拉荷马州以外的地方去发展歌唱事业的想法在当时似乎并不被看好。但是，有一天，我读到拉尔夫·瓦尔多·埃默生曾说过的一段话：“如果我们知道怎样利用机遇的话，那么，我们所处的这个时代，就会和其他任何时代一样，是一个非常有利

于自己发展的时代。”

“对极了！那就是真理！”我对自己说。我把这些话想了很久，最后，我决定到纽约去，寻找那里的唱片公司。

机会被我找到了，我终于灌制了一张美国西部歌曲的唱片，并且，我的这张唱片很快便畅销起来。不久，我又到了好莱坞，在影片里扮演唱歌的西部牛仔角色。

这件事让我懂得，如果你正确地估量自己，善于抓住所有的机遇，然后尽量行动起来，去争取，去努力，去做，你就能发现该做些什么，就能真正把你自己生活中的这个时代变为“最好的时代”。

不管这一切在开始的时候看上去是多么地艰难，也不管你生活的那个时代实际上并非一个最好的时代，你的未来完全掌握在你自己的手里。



不弃小利终成大业

佚名 / 文 王长思 / 编译

世界上很多成功的企业家都是从不嫌弃小利起步，然后终于聚沙成塔成就大业。成功后又坚持富而不奢的作风，进而使企业保持长盛不衰。

—

犹太人马克斯出身于波兰一个贫穷的家庭。19岁时他只身闯荡英国。由于他不懂英语而不便于讨价还价，便把所有货物清一色标价并打出招牌：“不要问价钱，所有货物一律一便士！”这招果然引来很多顾客。两年后，他打下了基础站稳了脚跟，便与有生意头脑的斯宾塞合伙成立了马克斯—斯宾塞公司。他们秉承不嫌利薄、稳步积累的经营原则，逐渐成为英国最大的零售公司。然后步步为营，在全英国陆续开了260多家连锁店，每周接待1400多万顾客，成了英国无人不晓的公司。一次，一位电视台记者在公共场合采访了撒切尔夫人，问她的内衣是从哪里买的，她反问道：“当然是马克斯—斯宾塞公司了。怎么啦，不是人人都上那买吗？”



堤溃于蚁穴。

洛克菲勒享年98岁，总共赚到了10亿美元，被人尊称为石油大王，成为19世纪美国三大富翁之一。虽然拥有亿万财富，可洛克菲勒的个人消费却十分节俭。他想的不是随意挥霍，而是要慷慨地回报社会。他一生累计捐款达5亿美元之多，用于资助学校，或创办慈善机构。他用行动证实了对金钱的精辟见解：“我非但不做金钱的奴隶，而且要把金钱当做奴隶来使用。”

一次他想乘公共汽车回家，就跟秘书借了1角零钱，还认真地嘱咐说：“你一定要提醒我，可别忘了还。”秘书没当回事说：“你不必在意，1角钱算不了什么。”洛克菲勒很是当回事说：“可不能这么看。把1块钱存到银行，要整整2年的时间，才能拿到1角钱的利息。”

洛克菲勒常到一家熟识的餐馆吃饭，每回填饱肚子，都要给服务员15美分的小费。有一天不知什么缘故，他只付给服务员5分钱。那人当即抱怨说：“如果我像你那么有钱，决不会吝惜1角钱。”洛克菲勒付之一笑说：“正因为如此，你才会给别人端盘子。”

萨姆·沃尔顿生于美国俄克拉荷马州的一个小村镇，可以说是一个土生土长的乡下人。父亲为人老实本分，做过银行职员、保险代理和经纪人，总能把客户处成朋友。母亲天生就有那么一种意志和冲劲，只要是自己感兴趣的事情，总会始终如一地做到底。沃尔顿的许多优秀品质，都是来自母亲的遗传和影响。

沃尔顿拿下大学文凭，又到军队服役几年，退伍后办了一家杂货铺，出售5至10美分的小百货。1962年他创立第一家廉价商城，在仓储式商店出售各种廉价商品。1983年他又开发一个大打折扣的萨姆批发俱乐部，1991年他成为美国最大的零售商。

沃尔顿把军人作风带到经营中，40余载不曾改变。他对待金钱的态度，就是绝不乱花1分钱；他感悟最深的一句话，就是学会珍惜每一美元；他信奉的服务原则，就是要做得比顾客期望的更好。他说：“如果沃尔玛公司愚蠢地浪费掉1美元，就会由顾客来掏腰包。每当我们为顾客节省1美元，就会在竞争中领先一步，这是我们必须精打细算的事情。”

1992年沃尔顿辞世，他一生共建立了13个超级市场和特大购物中心，212



个萨姆批发俱乐部，1735个沃尔玛连锁店，雇员达38万人，年销售近500亿美元，居全球零售业的首位，总资产居世界第一，其家族已成为美国首富。



财富就隐藏在你身边

(美) 玛雅·瑞诺德斯·拉特森 / 文 小丹 / 编译

又来了，这些烦人的松鼠！我拽过枕头，狠狠地蒙住自己的脸，试图阻挡头顶上传来的噪音。然而，那些声响就如同魔音入脑般挥之不去。“该死的松鼠！”我暗暗咒骂。

每到半夜，屋外的松鼠们就开始搬运它们的美食——山核桃。而我却每每被山核桃砸落在屋顶上的声音吵醒，然后无奈地睁着双眼，听着头顶上山核桃不断砸在屋顶，再“咕噜噜”地滚落到地面的声音。

天知道我对此刻的清醒有多么的恐惧，我简直快要崩溃了！因为每到这个时候，我的脑子就会不由自主地想到那些如雪片般飞来的账单以及我已经拖欠了许久的租金。就在昨天，我刚刚向房东保证，会尽快结清所有的欠款并支付下周80美元的租金。房东答应了，但我想，她的耐心会很快宣告告罄。我是个初出校园的毛头小子，一点赚钱的门路都没有，而我头顶上还有恼人的松鼠让我不得不在半夜保持清醒。

无奈之下，我唯有打开《圣经》寻求帮助。忽然，我看到了这样一段话：“不要为明天忧虑。看天空中的飞鸟，它们既不播种也不收获，天父照样养活它们；野地里的百合花从来也不纺织，天父还打扮它们，给它们美丽的衣裳；地上的小草今天还在，明天就被扔进炉子烧了，天父还给它们青翠的外衣，更何况你们呢？岂不比它们贵重得多吗？”

我暗暗祈祷：主啊！既然您能喂养飞鸟，还有那些松鼠，我相信您也会保佑我的。最后，在被众多琐事折磨得精疲力竭之后，我终于昏昏睡去。

第二天，我起了个大早，赶去教堂。会餐后，一位老妇人问我，能否送她回家。她告诉我，她的卡车坏了。



影响，终其一生，身高不到1.1米。人们不禁想问，他究竟如何超越残障之躯，演奏出如此震撼的音乐篇章呢？

音乐世家

1962年12月28日出生于法国南部小镇的贝楚齐亚尼，家里经营唱片行。7岁那年，有一次他在电视上看到一场钢琴音乐会，就跟父母说：“我也要一架钢琴。”

父亲汤尼买了一架玩具钢琴给他，后来换成一架真正的钢琴。除了练琴外，他常因为骨折而上医院。他得的是罕见的“成骨发育不全症”，这类病人体内钙质无法固定在骨骼上，因此骨头有如玻璃般易碎。他们没办法像常人一样成长，通常体型娇小，双腿内弯，没有旁人协助便难行动自如。他要依靠别人抱着他上下钢琴座，于是，父亲给他在钢琴上安装了一个特殊的辅助器——控制踏板，使他的脚容易牵动钢琴踏板。

老师教的是古典音乐，但是贝楚齐亚尼对爵士乐的兴趣更为浓厚。儿时，他并不能像其他的孩子一样出外玩耍，总是待在家中不停地练习钢琴或是等哥哥从楼下的唱片行带几张唱片上来听。

或许是因为父亲喜爱摇摆味道浓厚的音乐的缘故，他从小就受到爵士音乐的耳濡目染，再加上两名兄弟，一个是吉他手，另一个是低音提琴手，而父亲擅长吉他和电子风琴。于是父兄组成三重奏，在南方附近的城市演出。贝楚齐亚尼曾经很自豪地说，曾有一段时光，他可以将10来首著名吉他曲作品的旋律倒背如流。

一炮而红

1975年，他得到机会，与小号演奏家布鲁内的乐队一起演出。15岁时，他认识了打击乐演奏家洛马诺，5年后，与对方合作出了第一张唱片《闪光》。

此时，尽管残疾，但是他仍然无视身体的不便及旁人的眼光，立志成为一位真正的音乐家。他在洛马诺的鼓励下，前往巴黎。矮小的他说：“观众第一次来听我演奏，常是基于好奇。但大部分人还会再来，那就纯粹是为了听我的音乐了。”后来，他与唱片公司签约，获得了不少好评，逐渐在法国的爵

士乐界站稳了脚跟。于是，他悄然产生了前往美洲发展的念头。

1981年，他终于来到了美国加州，并结识了萨克斯演奏家洛德之妻。他受邀去了洛德家，用餐后他即兴演奏了一曲，洛德极为欣赏，随即拿起萨克斯与他合作，想不到那晚两人都欲罢不能。于是洛德邀请他参加一个4人爵士乐团，在美国各地巡回演出。贝楚齐亚尼一鸣惊人，旋即又回到法国灌唱片、开音乐会。

1982年，他与印度籍的第一任妻子闪电结婚，但这段婚姻只维持了5年。1985年，他在爵士乐的家乡纽约定居下来，此时的他，名气早已超过他在法国本土的声望。

1987年，他名噪一时的专辑《乐曲》推出，这张专辑成为他音乐行程中决定性的转折，并使他一夜成名。从此，不论在纽约、伦敦、米兰、东京，还是在巴黎，都能看到 he 不同于常人的身躯。

1992年，贝楚齐亚尼与第二任妻子——意大利著名钢琴家布塔结婚，此事震撼了整个纽约。

然而，再伟大的人物也有沉浮之时。自《乐曲》出版后，他的唱片开始不尽人意，事业落入低潮。有一次，他甚至晕倒在酒吧的阶梯上，他回忆那时的情景说：“我的骨头那么脆弱，竟然一点儿伤都没有。我告诉自己：时间还没到，上帝还不想让我去死。我恢复清醒后，事业居然奇迹般地开始好转。”

20世纪90年代初期，他签约了新的唱片公司，时来运转，他出的唱片一张比一张好，大受欢迎。这一时期的作品，仍以钢琴独奏及三重奏最具特色，其中又以在德国现场演出的《生活独奏曲》和在法国巴黎香榭里剧院的现场演出最为脍炙人口。尤其是与另一名法国爵士乐手格拉贝蒂合作的唱片销售量突破10万张。

凡是听过他的钢琴独奏的人，都有灵魂被重新洗涤的悸动感。就拿1997年2月推出的《生活独奏曲》专辑为例，他演奏的每一段乐句都倾诉着一种情绪，一个故事，若将这些美好的片段全部组合起来，你听到的，更像是演奏者在用钢琴吟诗：他的左手先往低音走去，复又往高音攀升，制造如陀螺般回旋不已的流畅爬音；他的右手，快速反复地弹奏琴键，更像是温柔地朗诵诗词。从细微的琴音吟诵中，人们听到的不单是音色质地巧妙的变化，更是他



以钢琴吟唱诗歌的极致表现。

勤能补拙

贝楚齐亚尼始终认为自己并非天才，但是他相信勤能补拙。他每天练琴的时间都超过8小时，就在声誉如日中天之际，每年的独奏音乐会超过180场，他还坚持练琴。他表面上给人的感觉是坚强的，然而，此时他的身体已经一日不如一日。因为过度奔波，终于疲惫不堪，1999年1月6日，他因肺炎病逝于纽约，享年36岁。

音乐使他忘却了身心的痛苦，在长达36年的时间里，爵士乐与痛楚时时相伴，但他仍不顾一切地投入全部精力，直到在钢琴上折断指骨。

回顾贝楚齐亚尼的一生，他成长于法国，走红于北美。每当他的钢琴声音响起时，不论听者身在何处，人们的心海之中都会回响起他那欢快的琴声。



从屋顶工的儿子到亿万富翁

佚名 / 文 刘旭东 / 编译

从一名中途退学帮助父亲铺设屋顶的建筑小工到登上“福布斯美国400富豪榜”，肯·亨德里克斯以其平易近人的处事态度和“顾客就是上帝”的经营理念，成功跻身全球富豪的行列。

“不满”造就激情

现年66岁的亨德里克斯在美国威斯康辛州贝洛特市以北的加尼斯维尔长大，回忆曾经和父亲一起做工的经历，亨德里克斯很是感慨：“我的父亲工作勤奋，诚实守信，他总是清晨6点就去工作，中午就吃自带的午餐，下午一直工作到6点收工。每年只休息一个星期，用来探亲。不过由于当地人们的社会地位划分得泾渭分明，父亲勤勤恳恳的工作并不能得到小镇上人们的尊重。

为父亲供货的建材供应商，也总以盛气凌人的态度对待他。”亨德里克斯从中深刻地感受到：“卖东西不仅仅是推销出去，而是要顾及买主的需求和心情，顾客是上帝。”对于建材供应商的态度，亨德里克斯很不满，但是他表示不满的方式并不是找供应商理论，而是自己也开了一家经营建筑材料的小公司，坚持着自己的经营理念。

在经营了屋顶建筑材料 20 年之后，他已积累了足够的资金和经验向新的目标迈进。当时他得知有人要出售 3 个建材销售中心时，便产生了扩展业务的想法。那是 1982 年，美国正处于经济衰退时期。更糟糕的是，所有的建材中心都处于亏损状态。然而亨德里克斯和妻子黛安妮决定冒险来接受挑战，于是，一家名叫“ABC Supply”（ABC 建材供应公司）的公司诞生了。亨德里克斯的目标颇为明确：“我要彻底改变屋顶建材这一行业的现状。”

如今，事情已经过去了 25 年，亨德里克斯已经是美国 ABC Supply 的总裁、董事长和唯一的股东。他的公司是美国最大的屋顶材料、墙板、窗框和水槽管道的批发商。2006 年，他领导下的公司的总销售额达到 30 亿美元，在全美 45 个州和首都哥伦比亚特区拥有 350 家分店。

员工“没大没小”

接下来的 4 年中，“ABC Supply”并购、开张了近 50 家商店，总销售额达 1.83 亿美元。亨德里克斯在没有更换经理和职员的情况下，将一个不盈利行业的面貌彻底改观。“我们与大多数同类公司做法不同的是，倾听每个岗位的雇员的心声，靠众人的智慧来管理企业。我们总是让雇员们尽自己的职责，各得其所。”企业的成功，是众人齐心协力的结果，所以亨德里克斯总是想方设法来奖励他的员工。例如有一年，公司的员工们干得很出色，他就将当年盈利的 53% 作为奖金回报给全体雇员。

亨德里克斯有 7 个儿女，其中有 5 个在公司中担任关键职位。但他们都是从最低层的岗位开始工作，逐渐上升到高层。儿子凯文从大学毕业之后，跟随父亲的足迹，加入了屋顶材料行业。他在父亲那里收到的毕业礼物是 100 美元、一只放钉子的包和用于铺设房顶的一把锤子。凯文首先在基层当办事员，把企业的情况摸得一清二楚。后来他去掌管一家亏损的材料分店，经过几年

的努力，将它转变成了公司盈利最多的分店。

没“谱儿”的老板

富翁们买豪宅、名车、穿世界顶级服装、佩戴最名贵的饰品似乎是司空见惯的事，然而，亨德里克斯却“低调”得多，他只是自己驾驶一辆小吉普车而且从不雇用司机，也不需要随从人员。他向来讨厌炫耀财富的做法。他的人生哲理是：我们都是人类，“我们穿裤子的方法都是一样的”。平易近人的态度，也是他赢得人心的关键“法宝”。

成功无捷径

对亨德里克斯来说，想要成功，首先要热爱自己的事业，不要只看工作中能够得到多少金钱。客户的需求才是发展的指路标，要从“换位思考”中理解客户的需要，相应地制定你的运营方式，当你帮助你的客户成长壮大起来后，你也会壮大起来。很少有别的企业理解这一点。他们企图从客户那里尽可能多地攫取利润，然而，这样做却伤害了客户的业务，客户破了产，那么谁也不能从中获益，只能两败俱伤。

人心所向是一件事情成功与否的关键性因素，亨德里克斯用诚恳的态度抓住了顾客的心、抓住了雇员的心，也就抓住了企业的心。



断臂开出向日葵

佚名 / 文 苏纳 / 编译

那个改变我一生的故事发生在我6岁的时候。

那天，老师像往常一样，在下课前10分钟，要给我们讲故事，他讲到万恶的妖怪进攻人类的城市，勇敢的王子奋起和妖怪抗争，王子打败了妖怪，但是却在保卫家园的战争中失去了手臂。

头开始新生活吧。

外边，雨轻轻地下着，有节奏地敲打着工具房的屋顶，带给人平和与安宁。

我们一直没能发现究竟是谁给安妮写的回信，我真的很喜欢那样的帮助。也许是一位邻居，或许是一位路过海伦墓地去上学的学生。但是我确切地知道一件事，那天我听见安妮在电话里对她姥姥说：“姥姥，告诉您一件事，可您别告诉别人这是我说的，”她放低了声音悄悄地说，“我发现，上帝的字写得不太好。”我相信，她姥姥肯定在电话那头会心地微笑了，我也笑了，我相信，如果真有上帝的话，他肯定也笑了。

现在，面对新的生活，我也和孩子们一样充满了信心。安妮和莉莉在学校已经交了很多新朋友。而作为摄影师的我，我做的贺卡受到了人们的广泛喜爱。我觉得自己目前真的开始了全新的生活。

而这一切，完全始于那次女儿和上帝的“约会”。



幻灭的馈赠

安洁·狄克逊 / 文 尹玉生 / 编译

作为一名家庭主妇，我却渴望成为一个神秘小说家。

多年的梦想终于促使我最终写出了一部神秘小说。我找到一位作品最畅销的小说家做我的导师，让他帮助我修改、润色。然后，我先后找到3家出版社，他们都把我的书无情地退了回来。

我试着写了另外一本书，我的导师告诉我，把它扔进垃圾堆里，开始写第三本吧。我遵从了他的建议，但是一直没有灵感光顾，我的第三本书就此胎死腹中。

这一切都已经成为过去。现在我成了一名生活顾问，这是一份我乐于长期做下去的工作，因为它既解决了我的生存问题，又可以让我有时间从事写作，如果我还愿意写的话。

“我要做一个专职的神秘小说家”，曾经对我而言是最为重要的事情，但它破灭了。但是，倘若我的第一本书能够出版的话，我就会视自己为一个神秘小说家而不是别的什么，这也完全可能使自己什么也成为不了。好在梦幻破灭的同时也及时提醒我，我还有选择，而完全不必僵死在一条道上。

今天，我作为一名职业生活顾问，我帮助无数的人们，使他们在生活和工作之间找到了平衡点，让他们的事业得以延伸，让他们的生活更加圆满，我也因此成为全美最受欢迎、最具声望的生活顾问之一。

因此，我感谢命运使我没固守那不成熟、不现实的梦幻，因为幻灭本身就是生活常青树送给我的一件最珍贵的礼物。



林肯妙喻解烦扰

佚名 / 文 尹玉生 / 编译

1860年，林肯当选总统不久，他就发现全国各地有一个非常恶劣的现象，就是跑官要官的现象非常突出，而且还有进一步蔓延的趋势，林肯对此深恶痛绝。更令他恼怒的是，他自己也深陷其中，不堪其扰，一些八竿子都打不着的所谓亲戚老乡都千方百计地找到他，希望他能给他们个一官半职。即使是在内战的关键时刻，还有人找到他想在军队中谋求个职位。这些人中大多都属于不学无术之辈，根本不具备任何任职资格。林肯经常被这些人搅扰得烦不胜烦。

林肯总统有一个众所周知的本领，借助讲述一个故事，在轻松幽默中巧妙地表达出自己的观点。这次，他依然使用的是这一法宝。在一次很多人参加的演讲中，他瞅准一个时机，向听众讲述了这样一个故事：

“很久很久以前，有一个国王，突发奇想要搞一次规模宏大的打猎盛会。国王对这次活动非常重视，事前的准备工作也做得非常周全。当一切就绪，国王专门召来学识渊博、专司天象的大臣，让他推算一下明天是否会下雨。国



怀疑自己的代价

(美) 诺拉·普罗菲特 / 文 秋暮寒 / 编译

多年以前，我还住在纽约的时候，记得在一个春日的晚上，我决定去听一场非百老汇的音乐演出。正是在那里，我第一次听到了莎乐美·贝伊那美妙的歌声。我被她的歌声深深地陶醉了。我相信她必将会成为另一位萨拉·沃恩。萨拉·沃恩是美国爵士乐歌手，曾被誉为“歌手中的歌手”。

当时的感觉真是太奇妙了。尽管当时剧院里有一半的座位是空着的，但莎乐美的演唱仍旧是那么投入，整个剧院里到处都回荡着她的歌声，可以说，她的歌声给整个剧院带来了活力。在此之前，我从未观看过这样的演出。虽然，冷清的观众席让我感到些许失望，但是，莎乐美那精彩的表演让我激动万分。于是，我决定写一篇文章来宣传她。

第二天，我竭力抑制着内心的激动，给莎乐美正在那儿演出的那家剧院打了一个电话。我假装自己是一位专业作家，并且以作家的口吻问道：“您好，请问莎乐美·贝伊在吗？”

“哦，她在，请稍等。”

“您好，我是莎乐美。”

“您好，贝伊小姐，我是诺拉·普罗菲特。我打算为《精华》杂志写一篇文章，以宣传您在歌唱方面所取得的成就。不知您是否可以与我见上一面，好让我采访一下您呢？”

说到这儿，我不禁想：“我怎么会这么说？如果被《精华》杂志知道的话，他们一定会把我抓起来的。”我听到心里有个声音在冲着自己喊道：“你闯祸了！”

“哦，当然可以，”莎乐美答道，“正好下个星期二我要灌制我的第四张唱片。您可以到录音室里来和我见面吗？如果可以的话，把您的摄影师也一起带来。”

“带着我的摄影师一起去！”闻听此言，我的信心顿时消失得无影无踪了，