

生命如阳光一样灿烂

阅读天下

BAITUO
BUYAO MEIGEREN DOUYIYANG

拜托！

不要每个人都一样

主编 黄玉华

字字句句看似轻浅，实则滴滴智慧甘露。人生需要大境界，人生也需要大智慧。

北京燕山出版社

生命如阳光一样灿烂

BAITUO

BIYAO MEI GE REN DOU YANGLANG

拜托！ 不要每个人都一样

主编 黄玉华 编著 徐振乐 王世择

北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

拜托! 不要每个人都一样/徐振乐,王世择编著.

—北京:北京燕山出版社,2010.5

(生命如阳光一样灿烂/黄玉华主编)

ISBN 978-7-5402-2235-2

I. ①拜… II. ①徐…②王… III. ①散文—作品集

—中国—当代 IV. ①I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 082994 号

拜托! 不要每个人都一样

责任编辑:马明仁 张 皓

封面设计:北京品创设计

地 址:北京市宣武区陶然亭路 53 号

邮 编:100054

出 版:北京燕山出版社

发 行:全国各地新华书店

印 刷:北京佳明伟业印务有限公司

版 次:2010 年 5 月第 1 版

印 次:2010 年 5 月第 1 次印刷

开 本:710×1000 毫米 16 开

字 数:2665 千字

印 张:140

定 价:268.00 元(全十册)

前言

成功学家卡耐基说过一段耐人寻味的话：“发现你自己，你就是你。记住，地球上没有和你一样的人……在这个世界上，你是一种独特的存在。你只能以自己的方式歌唱，只能以自己的方式绘画。你是你的经验、你的环境、你的遗传所造就的你。不论好坏与否，你只能耕耘自己的小园地；不论好坏与否，你只能在生命的乐章中奏出自己的发音符。”

在这个世界上，每个人都以自己的方式演绎着自己的人生，或精彩、或无趣、或跌宕起伏、或平铺直叙，无论怎样，每个人都是自己在导演、主演自己的人生悲喜剧的。这其中，有每个人的人性、未来、尊严、内心、悲喜、成败……每一幕都是一次内心的表白，有合唱，有独白，有静默，有悲戚，无论怎样，都是一次人生的旅程，或长或短。

人们的寻寻觅觅、忙忙碌碌，只是为了能在着尘世间找到属于自己的那一小块儿位置，或许无须太大，能够容身就足够了。但是，有的人找到了，有的人终其一生都没有找到；有的人从一开始目标就很明确，有的人则总在尝试、探索，就这样在不同的目标间蹦来跳去，摇摆不定，最后空耗生命。

其实，从人们一开始上路，就是遵从了自己内心的召唤的，但是，有的人被路旁的风景吸引，渐渐变得流连忘返、驻足不前，而把内心的召唤慢慢忽略掉了；有的人被路上的行人吸引，跟着别人的脚步走上了原本不是自己希望走的路上，结果离自己的初衷越来越远；有的人不小心被路上的石头绊了一个跟头，气愤的他站在路上不停地咒骂让自己摔跤的石头，忘记了自己应该走的路；有的人则无论遇到什么天气、什么困难，都能坚持走自己希望的那条路，结果，他们最终都走到了。

走过一段漫长的旅程需要爱的支持，需要善意的帮助，但是这一切，都需要人们的付出来换得。付出不完全是金钱、财富，其实任何形式的付出都

可以做到。

人们会为了最终实现自己的目标不择手段，但是这样的不择手段应该有一个底线，那就是不伤害别人，也不伤害自己。这样，人们才能得到不同人的帮助，才能体面地、有尊严地去走自己的路，否则，人们会变成别人眼中的风景，任人评说甚至是谩骂。

目 录

一 找准人生的坐标

想要高人一筹先学低人一等	1
不是每根竹子都能做成笛子	3
通往成功有近道	4
你与之交往的人就是你的未来	5
你是人才还是人力	7
不找借口找方法，胜任才是硬道理	8
坚持让我醒目	10
把你的梦想交给自己	11
只会坐奔驰，不会骑单车	12
天使之所以会飞翔，是因为她把自己看得很轻	13
真正的富贵	14
小 溪	15
除掉你心灵里的繁杂	16
长处是用来发挥的	17
烧开一壶水的智慧	18
不反击就等于放弃	19
最优秀的就是你自己	20
摘取最大的麦穗	21
自信是成功的第一秘诀	22
不要让昨日的沮丧令明天的梦想黯然失色	23
博士与本科生	24
一枚戒指	25
被拒绝了 1855 次后	26
牌是上帝发的	26
沙子与珍珠	27
老子辩石：做个有用之才	28

年轻时你想砍哪棵树	29
天天做好一件事	30
从一粒米成功	31
万事不求人：一山一水一圣人	32
梦想中飞翔的翅膀	33

二 珍视来自心底的真实

每个生命都是一种行走	34
人要想改变自己，什么时候都不晚	36
鱼丸成吨卖	37
一条拒绝沉没的船	38
别让任何人偷走您的梦	39
诚信试验	40
为自由算计	41
其实人人都有一座金矿	43
成功来自尊严	43
绿茶的含量	45
宠辱不惊	46
“打不过就跑”	47
有一种成功：家庭的和睦，人生的平淡	47
什么东西无价	50
和时间赛跑的孩子	51
被信任是一种幸福	52
张纯如：用生命照亮人类的历史	52
一诺千金	59
眼镜蛇的克星	60
面试的故事	61
信念就是所有奇迹的萌发点	62
黑色的气球也可以高飞	63
信念是一粒种子	64
挺住，再坚持一下就是成功	65
成功，往往是那个最傻的人	65
关怀身边的人最能丰富生命——小精灵的故事	66
一道心理测试题	69

三 抓住希望，才能留住梦想

古铁雷斯的命运	71
瞬间也要美丽	72
抢占第二落点	73
最佳经纪人	74
第三名是个旁听生	75
只是多了一面镜子	76
每天进步一点点	77
怎样做好一盏灯	78
一双鞋子，一双袜	80
上帝睡着了	82
劣势 or 优势	83
一封迟拆的信	84
梦想的价值	85
不要把自己当作鼠，否则肯定被猫吃	86
成功并不像你想象的那么难	86
想象5年后你最想要的是什么	87
梦想皆有神助	89
梦想的价值	90
以苦为乐的巴尔扎克	91
希望在前	92
最坏的结果	93
上帝只给他一只老鼠	94
美国国务卿赖斯的成功秘诀	95
一粒白色的金盏花种子	96
瞎子的秘方	97
生之喜悦	98
执著的母亲	98
面对拒绝要多动脑筋	99
鱼儿天上飞，鸟儿水中游	100

四 改变，感受不一样的力量

飞行员的心理测试	103
----------------	-----

换一个思路	104
发现财富的眼光	105
一美元购买一辆豪华轿车	107
当一块石头有了愿望	108
一个关于想成为一只狗的理想	109
失败计划	110
种花的邮差	111
找怀表	111
别看它是一条黑母牛，牛奶一样是白的	112
丈量河宽	112
好心情	113
我的处境并不算最糟糕	114
竹子不会因为被风吹过，就永远直不起腰来	115
坚持和勇气	116
从一件不起眼的小事开始做起	117
一条没有鱼鳔的鱼	119
你说你行你就行	119
没有绝望	120
墨守成规的键盘设计	122
创意推销	122
自信的故事自信的阶梯	123
“不会飞”的大黄蜂	126
俩熊猫	127
流沙有时比岩石更坚固	128
杀掉这头奶牛	129
我不是不友善，只是太害羞	131
好漂亮的牛奶海洋	132

五 感谢生活，那些闪光的智慧

在绝境中开花	135
隐形翅膀	138
在嘘声中唱完一首歌	140
不一样的拳击手	141
只剩一只眼可以眨	142

高手，是让所有人都想赢你	143
在脚下多垫些石头	144
渔夫的经验	144
尊重是金钱买不到的	145
“渔王”儿子的启示	146
金钱只认得金钱	147
用你的缺点做策划	148
傻瓜大师	149
生活滋味	150
证 人	151
要经得起风浪	153
埋在地下的人生哲理	154
挫折，是年轻人最好的礼物	155
隐鱼的致命错误	157
莲花池神	157
困境即是赐予	158
如果你只接受最好的，你经常会得到最好的	159
悬念中的哲理	160
老禅师	161
快乐的猩猩	162
双面神石雕	163
宝石不如草	164
潜能待发的脑细胞	165
编草席的王子与牧羊妇女	165
没有比脚更长的路	167
巧妙运用今天的秘诀	168
收购猴子	169
危险从何时开始	170
机遇改变命运	171
一直往前跑	172
本 色	173
训练有素的狗	173
选 择	174
眼睛盯在目标上	175

六 每个生命都值得尊重

圣洁的报酬	176
善举是不能“挥霍”的	178
尊重的力量	180
只为心安	181
碰到黑球以后	182
在风暴声中安睡	184
罚点球的物理知识	184
学会自尊	186
弯腰拾起的尊严	187
站着做人，跪着做事	187
从自尊做起	188
高贵的施舍	189
你是我的好朋友	190
只损失了2 马克	192
超越失败是一种更大的成功	193
被优雅所伤	194
穷人的自尊	195
可敬与可贵	196
寒冬中的暖阳	197
成熟的麦穗懂得弯腰	198
依靠自己站起来	199
痛感与生命	201
宽容是金	202
天价微笑	203
死神也怕咬紧牙关	204
信念决定高度	205
说实话还是说假话	206
站在巅峰上的回答	208
从不相信命运	208
改变人生的选择题	210

拜托！
不要每个人都一样

一 找准人生的坐标

在漫漫人生路上，找准自己的人生坐标，才会让人生更有价值。摆正位置，找好坐标，是实现人生理想的捷径，生命的价值正在于能否在正确、合适的岗位上奋斗。

恰当定位，让信心成为信念。古罗马诗人奥维德所说：“信念！有信念的人才经得起任何风暴。”信念和信仰的产生，只能依赖自我的人生定位和策划，找准自己的人生坐标轴，通过扬长避短的定位，自己做自己的伯乐，才能进而拥有真正的自信。

不能做参天大树，成为社会的栋梁，就做无名小花，给世界带来芬芳；每个人都是社会的细胞，找准自己的坐标，人生一样闪光。

想要高人一筹先学低人一等

对那些已经站在人生金字塔顶上的人，你只要去研究他的攀爬经历就会发现：他也一定有过坎坷和屈辱，他也一定有过“低人一等”的经历，只不过是他的不甘现状，不甘人下，比常人付出了更多的努力，尔后才攀上人生巅峰的。

郭宏伟是一所理工大学的英语教师，他讲的课一直深受学生欢迎，后来就为“托福”考试办培训班。在办班的几年时间里，郭宏伟除了赚取一定数量的钱之外，还开阔了眼界，脑筋变得灵活了。他下决心干一番属于自己的事业，于是他离开了曾经工作过6年的大学校园，到北京的一家俱乐部工作。北京的俱乐部大多数为会员制，要想有所发展，必须要大力发展会员。而在俱乐部里，衡量一个人的工作业绩，主要是看他又发展



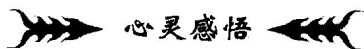
了多少会员，以及售出去了多少张会员卡。他的上司告诉他，你现在唯一需要做的就是一件：售卡。那段时间里，郭宏伟对一切都感到生疏，也没有什么可以利用的关系。但他以前可是一名令人艳羡的大学教师啊。现在他决定采取一个初入道者都采用过的笨办法：扫楼。“扫楼”是业内人士的术语，即大大小小的公司都聚集在写字楼里，你要一家一家地跑，一家一家地问。那种情形就跟扫楼差不多。当然，你必须要找经理以上的高级管理人员，最好是总裁，普通的白领是难以接受价格不菲的会员卡的。

郭宏伟的生活从此开始发生了180度的大转弯。如今，他变成了一个“厚脸皮”的推销员。那是一种什么样的感觉？他心理上的失落感十分强烈。他对自己的选择表示怀疑了，如果留在学校里教书不是挺好吗？郭宏伟渐渐发现，那些冷如冰霜的客气，其实还是对他最大的礼遇，因为公司里的秘书小姐可以随便找个理由将他拒之门外。她们也知道该怎么对付推销员。在许多公司的大门上都贴着一句话：谢绝推销，推销人员禁止入内！在这种情况下，他得装出一副视而不见的样子，而且会大说特说其俱乐部的好处，一直说到别人大动肝火。

有一个朋友问过郭宏伟关于“扫楼”的事情。那个朋友轻描淡写地说：“扫楼”是不是很威风，一层一层，挨门逐户，就像鬼子进村扫荡一样？郭宏伟听完这番话，就有一种想哭的感觉。往事不堪回首，他至今还清楚地记得“扫楼”之初的那种艰难困苦。他曾经精确地统计过，他“扫楼”的最高纪录是一天内跑了7栋写字楼，“扫”了58家公司，浑身的感觉就像是散了架一样，腿和脚都不是自己的了，别说走路，再想挪动一下都困难。那天晚上，他坐电梯从楼上下来，在电梯间里，他感到自己的胃里正在一阵阵痉挛、抽搐、恶心，唯一的想法就是想找个清静的地方大吐一场。他那时才记起自己已是12个小时滴水未进了。

如果推销会员卡只有“扫楼”这一种方式，那么很少有人能够坚持下去，也很少有人能够成功。“扫楼”只是步入这种行业的初始阶段，秘诀还是有的。后来，郭宏伟明显地感觉到“扫楼”给他带来的好处。大约四个月 after，郭宏伟开始出现在俱乐部召开的各种招待酒会上。出席这类酒会的人都是些事业有成、志得意满的公司老板和个体商人，也就是老百姓所说的大款。置身于这样的环境中，郭宏伟发现那些如同铁板一样的面孔不见了，那些刺痛人心的冷言冷语不见了。现在出现的可能是真正意义上的彬彬有礼。他感到一下子就放开了自己。他知道他们需要什么，知道他们需要听从什么样的劝告。这是很重要的，因为他一下子就能拉近与他们之间的距离。他的语言，他的讲解，也不是那样干巴巴的，仿佛带有一种难以抗拒的鼓动力。他告诉他们，俱乐部将会给他们最为优质的服务，而购买价格昂贵的会员卡，那就是一种地位、身份和财富的象征。在一次专为外国人举办的酒会上，似乎没有人比他更为活跃了。别忘了，他有一口纯正、

流利的英语，这让他一下子就与老外们打成了一片。他曾经一个下午同时向五个老外推销，结果竟然售出了六张会员卡，其中有一个人多买了一张，是送给他朋友的。每张会员卡3万美金，每售出一张会员卡，销售人员可以从中提取10%~20%的佣金。郭宏伟一下午的收入就很容易推算了。或许正因为收入丰厚，而且也不需要经过特殊准备，越来越多的年轻人在这种诱惑下开始进入俱乐部的大门，开始成为新的一批“扫楼”者。那以后，郭宏伟在几个俱乐部之间跳来跳去。到了1998年年初，他终于在一家俱乐部安营扎寨。他已经不用再去“扫楼”了，即使参加招待酒会，他也不用怂恿别人去买会员卡了。他有良好的学历，良好的敬业精神和销售业绩，所以，他从销售员、销售经理、销售总监一直做到了俱乐部副总裁的位置上。显然，如果没有当年的“低人一等”，哪里会有后来的“高人一筹”呢？



心灵感悟

低调并不是低人一等，因为世间万事万物皆起之于低，低是高的发端与缘起。低调做人的人虽目前处于“低人一等”的劣势，但却能强化自信，厚积薄发，积累经验，成就大事。

低调的人能够正确认识、分析自我，正确认识自己的优势与劣势，不会以自己的短处与人家的长处相比，更不会以自己的劣势与人家的优势相论。所以，你要摆正自己的位置，摆脱“低人一等”的心理，发挥自己的所长，以平常之心对待，显出足够的自信，就会在处事过程中从容自如，游刃有余。

不是每根竹子都能做成笛子

小时候，一年夏天，我家来过一个木匠，擅长吹箫奏笛。在我家干了半月的活儿，他教会了我吹笛子，却舍不得将他的笛子送给我，他说那是亲人留下的。

无奈，我到山上砍下一根竹子，请他给我做一根笛子。他苦笑：“不是每根竹子都能做成笛子的。”我觉得他在骗我。那根竹子粗细适宜，厚薄均匀，竹节不明显，质感光滑，是我挑挑拣拣才相中的，凭什么不能做成一支笛子呢？我看了看他手中的笛子，也没什么奇特的。他一定是不把孩子的话当话。

为了不让我生气，他还是用我砍来的竹子做成了笛子，看样子，做的得还挺专业。我拿来吹奏，却怎么听不出那种纯正的笛子声，更无法跟他的笛声相媲美，原来优美动听的音乐仿佛在我这里打了折扣。我承认自己的水平低，但不至于差别这么大吧？我打算再选一根更好的竹子回来，他说：“别忙乎了，我马上

要走了。要是等到明年春天，我会给你做一支真正好的笛子。”他这不等于是白说吗？我只顾生气，却没有留意他这样说的原因。

前些天，我在街上遇见一个走乡串户的卖笛人。他的布袋里装着好多笛子，随着他身体的晃动，彼此轻轻碰触，发出竹子特有的那种声音。也许是笛子本身的光泽吸引了我，也许是想到这么多年竟没有摸过笛子，不知道还会不会吹奏，就让他给我挑选了一支。

邻居是一个退休音乐教师，我拿着笛子请他鉴赏。老人仔细看过后，竟说这是一只没有多大用处的赝品，让小孩子当玩具要还可以。“与其说它是笛子，不如是它是一根钻了孔的竹子。”老人的话跟当年木匠的一模一样，这其中到底有什么玄机呢？

我接过这根笛子，左看右看，始终看不出什么毛病。老人解释说，这是利用当年的竹子做成的，经不起吹奏。我更加困惑了：当年的竹子又怎么了？难道非要放陈旧了再来做？什么东西不都是新鲜着好用吗？老人看出了我的困惑，接着讲到：“你不知道，凡是用来做笛子的竹子都需要经年历冬。因为竹子在春夏都长得太散漫了，只有到了冬天，气温骤冷，天天‘风刀霜剑相严逼’，它的质地才能够变样，不走调。而一年生的竹子，没有经过霜冻雪侵，虽然看起来长得不错，可是用来制作笛子就勉为其难了，不但音色差了许多，而且还会出现小裂痕，虫子也喜欢蛀这样的竹子。”

我恍然大悟。当年的木匠有这方面的经验，但讲不出这样的道理，他也并没有敷衍一个小孩子的请求。



心灵感悟

就像不是每个人都能成功一样，虽然都是竹子，但是并不是每根竹子都能做成笛子，因为要做成笛子的竹子必须愿意经历严冬酷暑、风霜雨雪，而即使经历了这些，也并不意味着它就能够质地坚硬、品格贵重，于无声处顽强蜕变，于血肉筋骨内丝丝缕缕全部升华。只有那些懂得它的人才能拥有它。

每个人都会经历这样那样的挫折、磨难，但是并不是说只要经历了这样，就一定能够成功。成功不是失败累积出来的，而是在不断经历失败的过程中不断总结经验、不断超越的结果。

通往成功有近道

一位16岁的少年来到巴黎寻梦，他的理想是成为一名舞蹈家。

当时，舞蹈是一个热门行业，也是一门贵族艺术。少年家里穷，根本无钱供他上舞蹈学校。少年不死心，每天据理力争，甚至以绝食相抗。父亲没有办法，只好跟他签了个君子协定：允许他夜晚进舞蹈学校学习，但白天必须自力更生，想办法赚到学费及生活费。

少年没有别的特长，只是从小跟父母学到一点儿裁缝活儿，勉强找到了一家缝衣店，但工资极低，而且劳动强度大，每天要工作十多个小时。三个月后，疲惫不堪的少年感到了绝望，就给当时心目中的偶像、人称“芭蕾音乐之父”的布德里教授去了一封信，请求指点迷津。

布德里非常同情少年的遭遇，但学习舞蹈不光需要天赋、爱好，还需要家境、环境等因素的支持，光凭一腔热情和信念是远远不够的。很快，布德里给少年回了信，为他全面分析了学舞蹈的条件，同时启发他，舞蹈可以当成生命的一部分，但不能是全部。

布德里的回信对少年启发很大，他决定先找到一条适合自己的生存之路，待时机成熟之后，再转攻舞蹈。可这条路在哪儿呢？一个夜晚，少年来到一家酒吧喝闷酒，这时，一位仪态高雅的伯爵夫人向他走来，摸着他身上的衣服，赞不绝口，问他是从哪儿买的。当听说它是少年自己设计制作的时，伯爵夫人惊讶万分：“我有预感，孩子，你将来一定会成为一个百万富翁的！”

那一刻，少年忽然发现：最适合自己的生存方式就是缝衣服。这是自己所熟悉的，也是最现实的，尽管这个行业曾经给自己带来过迷茫和痛苦。当下，他通过伯爵夫人，与巴黎最有名的伯坎女式时装店取得联系。凭着从事舞蹈行业得来的灵感以及设计上的天赋，少年从此走上了一条时装设计的道路。10年之后，少年的身份，已变成举世闻名的服装设计巨匠。他就是皮尔·卡丹。



心灵感悟

所谓“条条大路通罗马”，成功的概念也并不是只有一个，每个人面临的情况，自身的状况也都不尽相同，所以，当站在人生的十字路口时，面临选择时，如果你感到迷茫，那就不要冒险，因为你还没有做好准备。而应该选择最熟悉、最现实的一条，往往就是你通往成功的近道。

你与之交往的人就是你的未来

保罗是位音乐爱好者，同时对天文学也充满特别的兴趣，一有空他不是沉浸在音乐里，就是对着天空发呆，因此，在同学之间，他被视为一个不善交际

的人。

不过，保罗也不是没有朋友，比他低两个年级的一位金发男孩比尔，就经常到班里来找他，因为保罗的父亲是图书管理员，金发男孩比尔要通过他借一些最新的电脑书籍。

在借书还书的过程中，他喜欢上了那个比尔，而且两人很快成为了很好的朋友。于是保罗经常跟比尔出入于学校的计算机房，与他一起玩编程游戏。从“三连棋”一直玩到“登月”，临毕业时，保罗也成为一个人仅次于比尔的计算机高手。

1971年春天，保罗考入华盛顿州立大学，学习航天；隔一年，比尔进入哈佛，学习法律。两人虽然不在一个学校，但经常联系，比尔继续跟保罗借书，保罗继续跟比尔探讨编程问题。

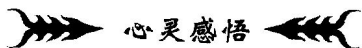
1974年寒假，保罗在《流行电子》杂志上看到一篇文章，是介绍世界第一台微型计算机的。他兴奋异常，因为在中学时，比尔就经常在他面前抱怨，计算机太笨重了！说要是小到家里能放下就好了。

他拿着那本杂志去了哈佛，见到比尔，说，能放在家里的计算机造出来了。比尔当时正为“是继续学法律，还是搞计算机”而苦恼。当他看到《流行电子》杂志上的那台所谓的家用电脑，说，你不要走了，我们一起干点正经事。

保罗没有走，在哈佛所在的城市——波士顿住了下来，并且一住就是八个星期。在这八个星期里，他和比尔没日没夜地工作，用 Basic 语言编了一套程序，这套程序可以装进那台名为 Altair 8008 的家用电脑里，并且能像汽车制造厂的大型计算机一样工作。

当他们带着这套程序走进那家微型计算机生产厂家时，竟然得到一个意想不到的答复，给他们 3000 美元的基价，以后每出一份程序复制，付 30 美元的版税。

他和比尔喜出望外，再也没有回到学校，三个月后，一家名为“微软”的计算机软件开发公司在波士顿注册，总经理比尔·盖茨、副总经理保罗·艾伦。



心灵感悟

犹太经典《塔木德》中有一句话：和狼生活在一起，你只能学会嚎叫，和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响。所谓“近朱者赤，近墨者黑”，朋友之间的相互影响力是很强大的，它可能会因此改变一个人的人生道路。