

打开生活哲理之门



品尝人生智慧琼浆

小 故 事 大 哲 理

中国学生 智慧背囊

智慧的帆船

9

ZHONGGUO XUESHENG
张占军◎编著 ZHIHUI *Beinang*



吉林电子出版社

NO.1
阅读收藏版
YUEDU SHOUCHANG BAN

中国学生智慧背囊

(小故事大哲理丛书)

智慧的帆船

主编 张占军

吉林电子出版社



想象人生	/1
钓鱼的智慧	/1
超越自己	/2
销售化妆品	/4
驴和马	/6
一颗进取心	/7
一分钟经理人	/9
目 标	/14
诚 实	/16
园艺师与企业家	/18
“回避”也是生活的艺术	/19
你知道你错过了什么吗	/20
横马路口	/21
寻 宝	/23
想象中的困难	/25
想象人生	/26
通往成功的蛛丝马迹	/28
想成为作家的梦想	/29
寻找机会	/31
优质的服务	/32
和尚收徒	/34
成功的秘密	/35



习 惯	/36
自己先站起来	/37
整修神庙	/38
大鱼吃小鱼	/40
一只苹果	/41
选择方向	/41
自己创造机会	/42
唯一可以依靠的就是你们	/43
享受成功的过程	/44
别有洞天	/47
百灵鸟搬家	/47
购买“设想”	/48
试穿的魅力	/49
成功的“本能”	/50
山羊爱吃那种红浆果	/51
你用不着跑在任何人后面	/52
坚持到最后的人	/53
目标的重要性	/54
赚钱智慧只需一点点	/55
一家闻名全球的鱼铺	/57
三色小金鱼	/58
真正的良药	/60
你也能成为亿万富翁	/62



勇气是成功的前提	163
成功一定有方法	165
金子与大蒜	166
金子就在身边	167
骑马思维	168
你是千里马,但你还得叫	169
低姿态进入	170
一毫米的自信	171
把专利卖给布什	173
车祸的启示	175
拼命的战场	177
小老鼠和大象	179
推销的秘诀	182
蝴蝶与大陆	184
骑虎难下	185
帝国亡于细节	186
一跃而下	188
真正的机会	189
找准方向	191
内心召唤	193
朋友与财富	193
知己知彼	194
一次只做一件事	196



乌鸦和牛	/98
我不是来推销的	/100
欲与之先取之	/102
维他命的奇效	/103
国王教子	/104
谁的儿子好	/106
排在第二也不错	/108
5年以后你在做什么	/110
抛开自己的陷阱	/112
老师的话	/114
求职者	/116
画师的画	/117
道一声早安	/119
信任的力量	/121
捕野鸡	/122
练习长跑	/123
内心的召唤	/125
从最基本做起	/126
一把剃刀	/128
一条宝贵的经验	/131
为爱而奋斗	/133
一句话	/134
信念的力量	/136



学别人演戏	/138
实事求是	/139
把握你的先机	/142
每天一件事	/144
一笔悬赏金	/145
追赶承诺	/147
遭到拒绝怎么办	/147
黄油狮子	/148
威尔逊的计划	/150
出人头地	/152
时间话题	/153
再现青春	/155
时间就像金钱	/157
时间就是永恒	/158
找到时间	/159
拜访朋友	/161
心理学试验	/162
小沟的可怕	/163
长跑角逐	/164
一把斧头	/165
最后的结果	/166
责 任	/168
坚强的泳者	/170



最好的总会到来	/172
广告文字	/173
小事情	/175
用力看就是盲	/176
骆驼常怀忧患之心	/178
四盏灯启迪	/178
换鞋与换路	/180
品尝黑暗	/180
善借的奥秘	/181
学会沉淀自己	/182



想象人生

钓鱼的智慧

几个人在岸边垂钓,旁边几名游客在欣赏海景。只见一名垂钓者竿子一扬,钓上了一条大鱼,足有三尺长,落在岸上后,仍腾跳不止。可是钓者却用脚踩着大鱼,解下鱼嘴内的钓钩,顺手将鱼丢进海里。

周围围观的人响起一阵惊呼,这么大的鱼还不能令他满意,可见垂钓者雄心之大。

就在众人屏息以待之际,钓者鱼竿又是一扬,这次钓上的是一条两尺长的鱼,钓者仍是不看一眼,顺手扔进海里。

第三次,钓者的钓竿再次扬起,只见钓线末端钩着一条不到一尺长的小鱼。围观众人以为这条鱼也肯定会被放回,不料钓者却将鱼解下,小心地放回自己的鱼篓中。

游客百思不得其解,就问钓者为何舍大而取小。

想不到钓者的回答是:“喔,因为我家里最大的盘子只不过有一尺长,太大的鱼钓回去,盘子也装不下。”



人生的道路上，找到适合自己的目标非常重要。否则，将永远会挣扎于不满意的情绪之中。

超越自己

如果在46岁的时候，你在一次很惨的机车意外事故中被烧得不成人形，14年后又在一次坠机事故后腰部以下全部瘫痪，你会怎么办？再来，你能想像自己变成百万富翁、受人爱戴的公共演说家、洋洋得意的新郎官及成功的企业家的情形吗？你能想像自己去泛舟、玩跳伞、在政坛角逐一席之地吗？

米契尔全做到了，甚至有过之而无不及。在经历了两次可怕的意外事故后，他的脸因植皮手术而变成一块彩色板，手指没有了，双腿特别细小，无法行动，只能瘫在轮椅上。

那次机车意外事故，把他身上65%以上的皮肤都烧坏了，为此他动了16次手术。手术后，他无法拿起叉子，无法拨电话，也无法一个人上厕所，但以前曾是海军陆战队军官的米契尔从不认为他被打败了。他说：“我完全可以掌握我自己的人生之船，那是我的浮沉，我可以选择把目前的状况看成是倒退或是一个起点。”6个月后，他又能开飞机了！

米契尔为自己在科罗拉多州买了一幢维多利亚式的房子，另外还买了房地产、一架飞机及一家酒吧，后来他和两个朋友合资开

了一家公司，专门生产以木材为燃料的炉子，这家公司后来变成佛蒙特州第二大私人公司。

机车意外事故发生后4年，米契尔所开的飞机在起飞时又摔回跑道，把他的12条脊椎骨全压得粉碎，腰部以下永远瘫痪！“我不解的是为何这些事老是发生在我身上，我到底是造了什么孽，要遭到这样的报应？”

米契尔仍不屈不挠，日夜努力使自己能达到最高限度的独立。他被选为科罗拉多州孤峰顶镇的镇长，以保护小镇的美景及环境，使之不因矿产的开采而遭到破坏。米契尔后来也曾竞选国会议员，他用一句“不只是另一张小白脸”的口号，将自己难看的脸转化成一项有利的资产。

尽管面貌骇人、行动不便，米契尔却开始泛舟，他坠入爱河且结了婚，也拿到了公共行政硕士学位，并继续他的飞行活动、环保运动及公共演说。

米契尔说：“我瘫痪之前可以做1万件事，现在我只能做9000件，我可以把注意力放在我无法再做的1000件事上，或是把目光放在我还能做到的9000件事上，告诉大家我的人生曾遭受过两次重大的挫折，如果我能选择不把挫折拿来当成放弃努力的借口，那么，或许你们可以从一个新的角度，来看待一些一直让你们裹足不前的经历。你可以退一步，想开一点，然

后你就有机会说：“或许那也没什么大不了的！”



在遭遇生命的障碍时，悲痛和眼泪之后还需要告诉自己重新站起来，那是一种由灵魂中激发出来的力量，有了它的支撑你一定行！

销售化妆品

一位老板想招聘一名化妆品柜营业员，尽管报名者多多，但老板只选

定了两个候选人。

露西小姐：身材高挑，容貌美丽，伶牙利齿，充满热情。

伊丽小姐：身材适中，容貌平平，温文尔雅，不卑不亢。

老板让两位小姐在相邻的两个店里试营业一天，根据营业额多少，最后确定人选。

这天一大早，两个店同时开门，两位小姐身着相同服饰，站立柜台，迎接顾客。

这时，走来一位中年顾客，他先来到露西小姐店里。

露西小姐满脸堆笑，连珠炮似地说：“这位先生，欢迎您光临敝店。您是想为您自己或者您漂亮的太太选点什么吗？”

中年男士看看露西小姐，小声嗫嚅着：“嗯，想给太太买点化妆品。”

没等中年男士把话说完，露西小姐便抢着说：“哦，您可真是位

体贴太太的好先生！来，先生，这一种品牌是刚上市的‘俏佳人’牌美容霜，最适合您太太了——我猜，您太太一定皮肤白皙，不过有点干燥。擦上‘俏佳人’之后，保证您有换了更漂亮的太太的感觉。先生，来，我先给您手上涂点，您试试看！”

然后不由分说，拉着中年男士的手，给他手背上涂了一大块“俏佳人”。

中年男士还没弄清怎么回事，手上便被涂上了化妆品，心想：“这小姐如此热情，莫非是想把最差的东西卖出去？记得名人有言：‘那些叫卖得最厉害的，恰恰是想把最坏的产品推出去的人’。嗯，这产品还是慎买为好。这店里也不可多待。我还是赶快撤离为妙。”

中年男士陪着嘿嘿笑了几声，说：“哦，好好好，我再到别处瞧瞧，别处瞧瞧。”一转身，逃之夭夭。

中年男士来到伊丽小姐店。伊丽小姐微笑着向他点了点头，然后静立一旁，一言不发。

中年男士在柜台旁看来看去，不知哪种化妆品好，本想等伊丽小姐主动介绍，但见他胸有成竹、不卑不亢地一直站立一旁，中年男士便一一询问各种化妆品的功能，伊丽小姐从容作答，最后，中年男士选中一种化妆品，付款后满意而去。

他选中的仍然是“俏佳人”牌美容霜。

一天里，热情无比的露西小姐付出了巨大的热情，收获的却是客人匆忙逃离的讪笑。而伊丽小姐呢？只付出一点点微笑，却收获了大把大把的钞票。

结果可想而知，伊丽小姐入选。

老板在与露西小姐“再见”时说：“请你仔细体味一下‘过犹不及’这句话吧。”



凡事过犹而不及,做事情最重要的是把握一个“度”。这个“度”要做到最好,使你不用花费太多的精力而取得非常好的效果。

驴和马

一只驴和一匹马一生走过同样长的路程。可是,人们说起驴时常常露出鄙夷的神情;而一提到千里马时就神情兴奋,一副崇敬之情油然而生的感觉。这是为什么呢?

与驴相比马好象显得更加聪明、活力、积极进取、有拼搏精神一些。马能跑得快,而驴永远是慢悠悠的样子。马若与驴赛跑领先的一定是马。当然,如果比转圈圈,那胜出的一定是驴了。

现实生活中人们总是渴望比别人领先一步。先者为王。人们都希望前程远大,在一生中有所建树,有所创造;而不希望纠缠于琐碎的生活杂事,埋首于单调机械,缺乏创造性的劳动中。因此,人们都欣赏马的精神,对驴的哲学不屑一顾。

有人注意到了,马与驴的不同之处在于目标。千里马有远大的目标。千里马志在千里,朝着远大的目标坚持不懈地奔驰,最终实现了他的目标。而驴呢,目光短浅,年复一年地在一个小小的天地中打转。驴若也有一个长远的目标,尽管他走的慢,只要坚持走下去,也可以走得很远的。目标的不同,造成了结果的不同。一个

以强者、胜利者的姿态出现；一个以弱者、屈辱者的姿态出现。

其实，马的目标和驴的目标都是人给予的。驴不安于原地打转，于是人就加以皮鞭和胡萝卜，恩威并施地要他服从。驴早就厌倦了原地打转的生活，于是人们又想出了把他眼睛蒙起来的方法。马的目标也是人给予的。人们利用马能疾驰的特点，驾驭着千里马，奔往自己向往的目的地。



人类是多么的智慧啊！人类知道目标的作用和意义。可是，在生活中有些人却像驴一样，在“胡萝卜和鞭子”的影响下，或者被他人或自己蒙住了眼睛，日复一日地原地打转。有的人必须等别人给他目标。如果遇到一位良师益友，或者好领导，那么，他有了前进的方向。有的人给自己以目标。朝着自己的目标不断前进。结果获得了自己想要的生活。

你想原地打转还是奔驰千里呢？如果你想奔驰千里的话，你首先要明确自己的方向。关于目标的故事等着我们用实践去写呢。

一颗进取心

有一天，尼尔去拜访毕业多年未见的老师。老师见了尼尔很高兴，就询问他的近况。

这一问，引发了尼尔一肚子的委屈。尼尔说：“我对现在做的

工作一点都不喜欢,与我学的专业也不相符,整天无所事事,工资也很低,只能维持基本的生活。”

老师吃惊地问:“你的工资如此低,怎么还无所事事呢?”

“我没有什么事情可做,又找不到更好的发展机会。尼尔无可奈何地说。

“其实并没有人束缚你,你不过是被自己的思想抑制住了,明明知道自己不适合现在的位置,为什么不去再多学习其他的知识,找机会自己跳出去呢?”老师劝告尼尔。

尼尔沉默了一会说:“我运气不好,什么样的好运都不会降临到我头上的。”

“你天天在梦想好运,而你却不知道机遇都被那些勤奋和跑在最前面的人抢走了;你永远躲在阴影里走不出来,哪里还会有什么好运。”老师郑重其事地说,“一个没有进取心的人,永远不会得到成功的机会。”



如果一个人把时间都用在了闲聊和发牢骚上,就根本不会想用行动改变现实的境况。对于他们来说,不是没有机会,而是缺少进取心。当别人都在为事业和前途奔波时,自己只是茫然地虚度光阴,根本没有想到去跳出误区,结果只会在失落中徘徊。如果一个人安于贫困,视贫困为正常状态,不想努力挣脱贫困,那么在身体中潜伏着的力量就会失去它的效能,他的一生便永远不能脱离贫困的境地。

一分钟经理人

“你想知道一分钟目标设定为什么有效，”经理人说，“好吧。”说着，他站起身，开始在房间里慢慢走动。

“我给你打个比方，或许能帮你弄明白其中的道理。这些年来，我曾在各种各样的公司里工作过，也在这些公司中看到过许多工作不起劲儿的人。但是，在下班之后，我却发现任何一个人仍然无精打采，所有人似乎都充满了热情要去做什么事。

“比如，一天晚上，我在打保龄球的时候遇见几个原来的同事，我以前跟他们在一个公司工作过。他们中间有一个名副其实的‘问题员工’，我清楚地记得他。这个人拿起球，来到犯规线跟前，投出了球，然后开始大声尖叫，又蹦又跳。你觉得他为什么这么高兴？”

“因为他投了个好球，把所有的木瓶都撞倒了。”

“没错。那你觉得他跟其他人为什么在工作的时候就兴奋不起来呢？”

“因为他不知道木瓶在哪里，”年轻人笑着说，“我明白了。要是连木瓶都没有，他又怎么可能想打保龄球呢？”

“对，”一分钟经理人说，“现在你知道大多数组织里的情况了。我相信大部分经理人都知道自己想让下属完成什么工作。他们只是不想费力跟下属解释清楚罢了。他们想当然地假设下属们应该知道这些。在设定目标的时候，我从不假设任何事情。”

“当你假设人们知道自己应该做什么时，就相当于在玩一局无效的保龄球。你是把木瓶摆好了，但当投球的人上场之后，却发现