

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

成功的钥匙

1

ZHONGGUO XUESHENG
张占军◎编著 ZHIHUI Beinang



吉林电子出版社

No.1
阅读收藏版
YUEDU SHOUCHANGBAN

中国学生智慧背囊
(小故事大哲理丛书)

成功的钥匙

主编 张占军

吉林电子出版社

中国学生智慧背囊

(小故事大哲理丛书)

总策划:北京世博书苑

选题策划:王霖

主编:张占军

责任编辑:陈沛雄

出版:吉林电子出版社

地址:长春市人民大街4646号 邮编:130021

电话:0431-5668194 传真:0431-5668194

印刷:北京瑞达方舟印务有限公司

开本:889×1194 1/32

印张:70

版次:2007年1月第1版第1次印刷

书号:ISBN 7-900444-09-2

定价:348.00(全10册 CD-ROM)



不凡之处	/1
一封感谢信	/1
探险恐怖角	/2
一辈子只做一碗汤	/3
只赚一分钱	/5
老天爱笨小孩	/6
茶杯上的专业	/8
生活之本	/10
“利”与“弊”	/12
聪明的男孩	/14
世界冠军与蚊子	/14
遭遇水灾	/15
把信带给加西亚	/16
为了哥哥	/18
甘蔗	/19
一只鹦鹉	/20
换一条路走	/20
插向自己的刀	/21
旅 游	/23
明智的选择	/24
嫩 子	/25
且慢下手	/25
说不对话	/27
盲人与灯	/27
右手比左手大 4%	/28



穿针心理	/30
在赌场门口经营肠粉	/31
给芝麻加上糖	/34
一扇不上锁的门	/35
最贵的蛋是“笨蛋”？	/37
服装店	/38
渔夫的命运	/39
高度与门	/41
让出住房的侍者	/42
猴子的试验	/43
我是陈阿土	/45
纪昌学箭	/46
老鹰之绝唱	/46
我是这辆汽车的司机	/47
决斗的意义	/48
大师的鞋带	/50
蚂蚁与蝉	/51
盲人的希望	/53
重题“天下第一关”	/54
你还有多少秒	/56
锁定目标	/58
买房子	/59
换位思考	/60
不同的区别	/61
市场买货	/63
狩猎	/65



找到垫脚的东西	/65
被污染的文字	/66
表演杂技	/68
船工的机智	/69
子贱放权	/71
永远的一课	/72
生活经验	/73
三个男人	/76
一只甲虫	/77
拿破仑与秘书	/79
杰克与时间	/81
亚历山大	/82
居里夫人和镭	/83
英国首相	/85
理发师	/86
路曲心直	/87
推销大师	/88
大海里的船	/90
秘密	/91
猴子浇树	/92
丘吉尔的演讲	/93
两国交战	/94
谁是英雄	/96
推销员与 IBM 创始人	/96
狮子和大象	/98
担当风险	/99



木匠与厨师	/100
下一个轮到你讲	/101
美术系的女生和名人	/102
考试	/104
未实现的 27 个梦	/105
招聘牌	/106
驯马师	/108
相信自己是一只雄鹰	/109
谁是英雄	/110
船王与儿子	/111
两块石头	/112
惩罚	/113
我不爱跳伞	/115
使对方立即说“是”	/117
霍布森选择	/118
拒绝冰淇淋的美味	/119
每次都是初相识	/120
好运气缘何降临七次	/122
带着梦想起飞	/124
推销员的智慧	/125
侥幸的几率	/126
你想要的轿车	/128
只有“付出”，才能“杰出”	/130
你的位置在哪里	/132
成功只是多说一句话	/133
安然的总裁	/134



责任感创造奇迹	/135
不要往前后左右看	/137
商人与支票	/139
拉上窗帘	/140
昂起头来	/142
希望与成功	/142
断箭	/143
生命的价值	/144
昂起头来真美	/145
为生命画一片树叶	/146
飞翔的蜘蛛	/147
阴影是条纸龙	/148
自信	/149
韩国学生	/150
永远的坐票	/151
女人的自负	/152
猴子	/153
真正的勇气	/154
《草叶集》的出版	/155
试试别说	/157
肯定自己	/158
过上好日子	/159
失 约	/161
痛苦积聚力量	/163
蜘蛛的启示	/163
圣诞节的他	/164



取得成功	/165
心理学家的分析手记	/168
寻找快乐	/170
1850 次拒绝	/172
沙漠中的旅人	/173
扁鹊的医术	/174
一个还是两个?	/175
曹操与关羽	/177
商鞅变法	/178
孙武练兵	/179
命令是这样传递的	/180
投诉汽车	/181
秀才买材	/182



不凡之处

一封感谢信

一个年轻人寄了许多份履历表到一些广告公司应聘。其中有一家公司写了一封信给他：“虽然你自认为文采很好，但是从你的来信中，我们发现你在文法上有许多错误，甚至有一些错别字。”他非常生气，但转念又一想：“对方可能说得对，或许自己在文法及用词上犯了错误，却一直不知道。”

于是他写了一封感谢信给这个公司。几天后，他再次收到这家公司的信函，通知他被录用了。



大哲理

人外有人，天外有天，只有虚心接受别人的意见、时刻注意学习的人，才能获得更多的知识，令别人尊敬；反之，自以为是、目空一切的人，别人便会敬而远之。不管你的目标是什么，如果你要想获得成功，无论如何，谦虚都是你必不可少的条件。

探险恐怖角

迈克·英泰尔 37 岁那年做了一个疯狂的决定：放弃他薪水优厚的记者工作，把身上仅有的三块多美元捐给街角的流浪汉，只带了干净的内衣裤，决定由阳光明媚的加利福尼亚州，靠搭便车与陌生人的好心，横越美国。

他的目的地是美国东岸北卡罗莱纳州的“恐怖角”(CapFear)。

这是他精神快崩溃时做的一个仓促决定。某个午后他“忽然”哭了，因为他问了自己一个问题：如果有人通知我今天死期到了，我会后悔吗？答案竟是那么的肯定。虽然他有好工作、美丽的同居女友、亲友，他发现自己这辈子从来没有下过什么赌注，平顺的人生从没有高峰或谷底。

他为自己懦弱的上半生而哭。

一念之间，他选择北卡罗莱纳的恐怖角作为最终目的，借以象征他征服生命中所有恐惧的决心。

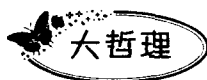
他检讨自己，很诚实地为他的“恐惧”开出一张清单：打从小时候他就怕保姆、怕邮差、怕鸟、怕猫、怕蛇、怕蝙蝠、怕黑暗、怕大海、怕飞、怕城市、怕荒野、怕热闹又怕孤独、怕失败又怕成功、怕精神崩溃……他无所不怕，却似乎“英勇”地当了记者。

这个懦弱的 37 岁男人上路前竟还接到奶奶的纸条：“你一定会在路上被人杀掉。”但他成功了，4000 多里路，78 顿饭，仰赖 82 个陌生人的好心。

没有接受过任何金钱的馈赠，在雷雨交加中睡在潮湿的睡袋里，也有几个像公路分尸案杀手或抢匪的家伙使他心惊胆战，在游民之家靠打工换取住宿，住过几个破碎家庭，碰到不少患有精神疾

病的好心人,他终于来到恐怖角,接到女友寄给他的提款卡(他看见那个包裹时恨不得跳上柜台拥抱邮局职员)。他不是为了证明金钱无用,只是用这种正常人会觉得“无聊”的艰辛旅程来使自己面对所有恐惧。

恐怖角到了,但恐怖角并不恐怖。原来“恐怖角”这个名称,是由一位 16 世纪的探险家取的,本来叫“CapeFaire”(仙女角),被讹写为“CapeFear”(恐怖角),只是一个失误。



每个人内心都有所害怕的人或事,其实,所谓的恐惧,无非是死亡。人生一旦把生或死看淡了,那也就无所谓了。

一辈子只做一碗汤

我家门前有两家卖老豆腐的小店。一家叫“潘记”,另一家叫“张记”。两家店是同时开张的。刚开始,“潘记”生意十分兴隆,吃老豆腐的人得排队等候,来得晚就吃不上了。潘记的特点是:豆腐做得很结实,口感好,给的量特别大。相比之下,张记老豆腐就不一样了。首先是豆腐做得软,软得像,汤汁,不成形状;其次是给的豆腐少,加的汤多,一碗老豆腐多半碗汤。因此,有一段时间,张记的门前冷冷清清。

有一天早上,因为我起床晚了,只好来到张记的豆腐店。吃完了一碗老豆腐,老板走过来,笑着问我豆腐怎么样。我实话实说:“味道还行,就是豆腐有点软。”老板笑了笑,竟然有几分满意的样

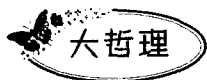
子。我说：“你怎么不学学潘记呢？”老板看着我说：“学他什么呀？”我说：“把豆腐做得结实一点呀。”老板反问我：“我为什么要学他呢？”沉思了一下，老板自我解释说：“我知道了，你是说，来我这边吃豆腐的人少，是吗？”我点点头。老板建议我两个月以后再来，看看是不是会有变化。

大概一个多月以后，张记的门前居然真的也排起了长队。我好奇，也排队买了一碗，看看碗里的豆腐，仍然是稀稀的汤汁，和以前没什么两样，吃起来，仍是以前的口感。

老板脸上仍然挂着憨厚的笑。我笑着问他：“能告诉我这其中的秘诀吗？”老板说：“其实，我和潘记的老板是师兄弟。”我有些惊讶：“可你们做的豆腐不一样呀。”老板说：“是不一样。我师兄——潘记做的豆腐确实好，我真比不上，但我的豆腐汤是用肉、骨头，配上调料，经过几个小时熬制而成，师兄在这方面就不如我了。”

见我还有些不解，老板继续解释：“这是我师傅特意传授给我们的。师傅说，生意要想长远，就要有自己的特长。师傅还告诉我们，‘吃’的生意最难做，因为众口难调，人的口味是不断变化的，即使是山珍海味，经常吃也会烦，因此师傅传给我们不同的手艺。这样，人们吃腻了我师兄的豆腐，就会到我这里来喝汤。时间长了，人们还会回到我师兄那里。再过一段时间，人们又会来我这里。这样我们师兄弟的生意就能比较长远地做下去，并且互不影响。”

我试探地问：“你难道就不想跟师兄学做豆腐么？”老板却说：“师傅告诉我们，能做精一件事就不容易了。有时候，你想样样精，结果样样差。”



“一招鲜，吃遍天”，你只有把一门技艺学精通了，才能有与别人竞争的优势。

只赚一分钱

前不久，绍兴市政府在诸暨召开的“发展民营经济经验交流会”上，道出了当地特殊的经济发展模式——三块五毛钱一双的高档精纺袜，只赚一分钱就卖！只赚一分钱，这令不少与会的见多识广的专家吃惊不小，很多企业主更是不敢相信。

然而，就是这毫不起眼的一分钱利润，培育出了数不清的百万富翁。他们给与会者算了一笔账：一双袜子赚一分钱，一个普通摊位每个月要是销出 70 万到 80 万双袜子，也就有 700 元到 8000 元的利润，一年下来就有将近 10 万元。

如今，在诸暨大唐镇，大唐袜业市场拥有 1600 间摊位。去年，这里销出了超过 70 亿双袜子。同样在绍兴市，唯一拥有中国驰名商标的浙江某集团，除了在全国各地的大商场内和商业街上开柜台和专卖店外，还做着一项鲜为人知的生意：在超市里卖三四十元一条的西裤。

面对疑问，该集团董事长解释：“尽管超市西裤价格比较低，利润不大，但是 3 个月就结一次款，资金可以马上回笼，没有积压的风险。你不要看不起那一点点的利润，积少成多，去年我们在上海

几个大超市，一年就做了 1000 多万元的生意。何乐而不为呢？”

这里还有一个类似的例子，说的是深圳一个半文盲的妇女，起初她给人家当保姆，后来在拥挤的街头摆小摊卖胶卷。她认死理，一个胶卷永远只赚一毛钱。市场上的柯达胶卷卖 22 元时，她只卖 15.1 元，不想，后来批发量却大得惊人，生意也越做越大。

现在，在深圳，她的摄影器材店，可以说搞摄影的无人不晓。



在深圳这块人精成堆的地方，一个农村妇女用她简单的“只赚一毛钱”的真诚打败了复杂的东西。不由得你不信，有些人的成功注定让你一辈子刮目相看，那一分钱的利润，那一毛钱的真诚，就是成功的真谛。

老天爱笨小孩

上学时考试常常不及格的小张成了私立学校的校长，一向性格内向沉默寡言的大刘当上了外企销售主管，在厂里干什么都不行的二楞下岗后做代理商发了财……

“他这样的人怎么会发财了呢？”于是，常常能听到这样的诧异。这固然有心理不平衡的因素，也确实反映了许多人对于成功的困惑：为什么有些素质很差的人能获得让人大跌眼镜的成功，而那些聪明勤奋的人却常常只能是个优秀的小职员？

著名的组织行为学者，美国密执安大学教授卡尔·韦克转述

了一个绝妙的实验：把六只蜜蜂和六只苍蝇装进一个玻璃瓶中，然后将瓶子平放，让瓶底朝着窗户，会发生什么情况？

你会看到，蜜蜂不停地想在瓶底上找到出口，一直到它们力竭倒毙或饿死；而苍蝇则会在不到两分钟之内，穿过另一端的瓶颈逃逸一空——事实上，正是它们的智力的差异，才导致聪明的蜜蜂灭亡了。

蜜蜂以为，囚室的出口必然在光线最明亮的地方，它们不停地重复着这种合乎逻辑的行动。对蜜蜂来说，玻璃是一种超自然的神秘之物，它们在自然界中从没遇到过这种突然不可穿透的大气层，而它们的智力越高，这种奇怪的障碍就越显得无法接受和不可理解。

那些愚蠢的苍蝇则对事物的逻辑毫不留意，全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，结果误打误撞地碰上了好运气。这些头脑简单者总是在智者消亡的地方顺利得救。因此，苍蝇得以最终发现那个正中下怀的出口，并因此获得自由和新生。

韦克总结到：“这件事说明，实验、坚持不懈、试错、冒险、即兴发挥、最佳途径、迂回前进、混乱、刻板 and 随机应变，所有这些都有助于应付变化。”



人类一思考,上帝就发笑,所以老天往往爱笨小孩,当所有人都嘲笑笨小孩是在做蠢事,注定一事无成时,他们很快有了自己的汽车、洋房,他们用成功让那些嘲笑变成了羡慕、嫉妒和不解。而那些被人们普遍看好的聪明孩子,就像蜜蜂一样有头脑有分析能力,可这些有时恰恰让他们患得患失,被自己的聪明禁锢,而找不到一条突破“瓶颈”之路。

茶杯上的专业

那天我带客人去见老板,办公室的秘书出去办事了,我只好给客人倒水,将客人的水杯放到桌子上时,我看到老板的水杯也该续水了,于是我轻轻地拿过水杯。续上水后也放回桌子上。

送走客人,老板把我叫到办公室。

“你是为谁服务的?”老板突然问我。

我看了看老板,见他一本正经,便满腹狐疑说:“为你……”

“对,现在你是为我服务,为我服务,你就必须了解我的习惯,必须思考怎样做才能让我更舒服、更满意。我平时是用左手喝茶还是右手?”

“右手!”我肯定地回答。

“那你为什么把茶杯放在了左面?我喝茶时要从椅子上站起身才能拿到杯子,不注意还会把茶洒在文件上……”

老板端起水杯,走出去,片刻回来,把空杯子递给了我。

老板是让我再给他倒一杯茶。