智慧故事集锦（六）

王小未 主编

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

哥德伯泽人的书帽子.....1
对犹豫者的教育.....1
维勒因材施教.....2
无声的批评.....3
从“锡塔和锡拉”讲起.....4
给孩子请男保姆.....5
特殊的读书方法.....6
歪打正着.....6
聘金乘以五.....7
全聚德的聚才之道.....7
用智力发财.....8
让经理与员工打成一片.....9
醉罗汉的特长.....10
淘汰与进取.....10
企业医师道密尔.....11
置死地而后生.....12
类比论证法的妙用.....13
玉蜀黍糊大王的话.....14
头脑活络的桑德斯.....16
好点子有奖.....17
烟盒纸画见人才.....18
劳改犯也能当厂长.....18
诚心留住人才.....19
厂长重用“风流女士”.....20
智囊之功.....20
另外的办法.....21
把“刺头”当人才.....22

卢作孚“养才” 22
古耕虞任人唯贤 23
胡光镛选才之道 25
虚心求贤的范旭东 25
四块美元起家的董事长 27
找金子不如卖水 27
信息情报最重要 28
酒精与禁酒令 29
午餐会上培养人才 30
一个圆圈 1 万美元 31
推销员的作用 32
“进口”日本人 33
纳尔科公司的用人之道 33
老板发现“蛰龙” 34
聪明的小画工 35
万能的“萝卜”对 36
枯木难配少女 37
一诗巧藏三十六计 38
妙在双关 39
给牛把脉 39
赵秀才撰婚书 40
摆假宴得地契 41
改春联戏土司 42
断句戏富商 43
朱升对联救人 44
曲高和寡 45
妙语保树 45
感人肺腑的数字诗 46

杨修智悟曹操题字 47
王羲之妙书救灾民 48
刘勰卖书扬名 49
苏小妹联结姻缘 50
闭门推出窗前月 51
佛印解哑谜 51
莫子山题诗戏庸僧 52
曹翰献画解困 53
深山藏古寺 53
真假叶水心 54
妙语连珠得脱身 55
管夫人的《我侬词》 56
赋诗拒婚 57
颠倒词序罪加一等 58
不敢改江山 58
祝枝山赋诗闯席 59
解缙施计复仇 60
解缙诗戏老学究 61
“后生更比先生长” 62
徐文长断句留宿 63
一个乌龟一个鳖 64
青天高一尺 65
赵南星智戏太监 66
郑板桥的贺寿诗 67
李汝珍断句得妻 68
王杰书联赎字 69
街头巷尾藏下联 70
花甲重逢 71

智免皇粮.....72
寸长条幅书万言.....73
一字救万民.....74
李调元巧吟斥狂徒.....76
八窍已通七窍.....77
张之洞笑占首席.....78
重新断句捡性命.....79
本官不敢娶.....80
评剧的定名.....80
齐白石收徒弟.....81
“羽衣女士”.....82
郭沫若的一字师.....83
郭沫若改诗斥胡适.....84
巧妙的贺诗.....85
孔雀为何东南飞.....86
徐悲鸿帮画工.....86
钱钟书自嘲拒客.....87
谭鑫培随机三变.....88
一个逗号气煞日寇.....89
多亏“黄世仁”救了我.....90
妙用肖伯纳亲笔信.....90
流行性感冒也是高尚的了.....91
马克·吐温的回答.....92
马克·吐温的演讲稿.....92
成名之后寄退稿.....93
“侦探女王”遇盗.....93
毛姆的征婚启示.....94
独弦琴.....95

需要全本请访问 www.ertongbook.com

智慧来源于生活 96
明星妙策化干戈 97
以画代身份证 97
行家的意见 98
胆大包天的回信 99
法拉奇的“题外话” 99
激出来的新闻 100
哈士特的暗示 101
稿费作捐款 102
专门介绍一个人的杂志 103
难懂的书 104
《费城晚报》辟谣 104
“不得已而为之”的奖励 105
抚摸毕加索 105
田忌赛马 106
假标枪的作用 107
故意违例 108
胯下过人 109
出奇制胜 109
以一对十一的足球赛 110
滑稽球员防不胜防 111
巧用闲棋 111
“还有两分钟” 112
“二合一”夺金牌 113
反攻自家篮 113
招收五对双胞胎 114
靠反常规战术取胜 115
刘适兰弄拙巧胜机器人 116

因人制宜巧训练 117
机器人陪练拳击 118
闭目训练罚球 119
奇特的训练方法 119
比昂迪的“良师益友” 120
韩国女箭手称霸的绝招 120
足球场外的清道夫 121
抓鸡训练法 121
狮子伴跑 122
鸵鸟陪练 122
屋顶教练 123
跑步纪念生日 123
跳伞庆贺生日 124
风筝风帆赛 125
体育婚礼 125
风筝钓鱼 126
海上跳水 127
幽默足球队 127
空中足球场 128
登“珠峰”比赛 128
别开生面的冰球赛 129
高空球赛 129
空中象棋大赛 130
冰上赛跑 130
潜水摔跤 131
水上竞走 132
犰狳当足球 132

哥德伯泽人的书帽子

当今世界，无论哪个国家，书大都是印在纸上汇成本册。但在秘鲁的哥德伯泽却到处可见“书帽子”。

为什么哥德伯泽人要将书制在帽子上呢？因为在他们看来，书是文明的象征，是至高无上的，因此将书纸粘贴在帽子上，制成帽书，就表示书是高尚的。

当地书店出售的书，是一顶顶帽子。在哥德伯泽的乡村学校里，教师发给学生的课本，也是一顶顶帽子。上课时，学生拿着“帽子”学习。学习结束了，学生就戴着“书”回家。

这种帽子书是用 10 多层书围成帽围，每层书上，都粘着书页，一顶帽子就相当于一本薄薄的书。从第一层开始是书头，到里面最末一层为止，是书尾。

由于书是帽子，因此当地人头上戴的帽子大都是用书来代替，不再另外制作帽子了。

对犹豫者的教育

在富兰克林报社的书店里，一个男人犹豫了将近一个小时后，终于开口问店员了：“这本书多少钱？”“1 美元。”店员回答。“1 美元？你能不能少要点？”这男人又问。店员毫不犹豫地回答：“它的价格就是 1 美元。”

这位顾客又看了一会儿，然后问：“富兰克林先生在吗？”“在，”店员回答：“他正在印刷室忙着呢。”“那好，

我要见见他。”这个人坚持一定要见富兰克林。于是，富兰克林被找了出来。这人问道：“富兰克林先生，这本书你能出的最低价格是多少？”“1美元25分。”富兰克林不加思索地回答。“1美元25分？不对吧，刚才你的店员还说每本1美元。”“这没错，”富兰克林说：“但是，时间最宝贵，我情愿倒找给你1美元，也不愿为回答你提出的这种问题而离开我的工作。”

这位顾客受到了振动。他迟疑了一下，想赶快结束自己引起的不愉快的话题，便说：“好，这样吧，你说这本书最少要多少钱？”“1美元50分。”“怎么，又变成了1美元50分？你刚才不还说要1美元25分吗？”富兰克林冷冷地说：“对，现在我能出的最好价钱就是1美元50分。”

这个男人没有再说什么，默默地把钱放在柜台上，拿起书走出店门。富兰克林这位著名的物理学家和政治家给他上了终生难忘的一课：对于有志者，时间就是金钱。

维勒因材施教

德国康尼士堡一家农民子弟奥托·瓦拉赫，在同学中以严肃、刻板闻名，他走路、穿衣，吃饭都有板有眼。这是由于严格的家教造成的。

瓦拉赫考取了哥丁根大学，攻读文学。他头脑聪明，又刻苦用功，但学习成绩很糟糕，文学院为他下了一段很有意思的评语：瓦拉赫很用功，但过分拘泥，食古不化，他写的字比刀刻的还要一丝不苟。这样的学生即使

有着完美的品德，也决不会在文学上有所发展。

学校当局找瓦拉赫谈话，动员他改学其它专业。他自己表示愿意学绘画。半年过去，基于同样的原因，绘画教师给他下了同样的结论：在绘画上，瓦拉赫不是可造就之才。

在教务会议上，校长提出了瓦拉赫的问题，让教授们讨论，都觉得这事不好办。维勒教授听了情况以后，说“何不让他到我的系里试试？但不知道他是否愿意研究自然科学？”维勒教授是著名的化学家，任化学院院长。他提出让一个学艺术的学生，半路出家改化学，别人只把它当作笑话。

维勒却很认真，他找瓦拉赫谈了话，鼓励他学好化学。很快，维勒发现，瓦拉赫一丝不苟的作风，力求准确的细心，在化学上找到了用武之地，显露出独特的才华。时间不长，他就成了全校出类拔萃的高材生。他 22 岁获得博士学位，29 岁任教授，42 岁接了维勒教授的班，当了化学院院长，1909 年，由于他对萜和樟脑的卓越研究，荣获了诺贝尔化学奖。

无声的批评

著名的苏联教育家马卡连柯在工学团工作时，一次，工学团里一个名叫乌席柯夫的学员偷了人家的钱包，这在工学团是绝对不能容忍的事。于是乌席柯夫被交付“法庭”审判。审判结果，处罚他一个月内不得与其他学生谈话、同桌进餐、同室睡觉、共同游戏。起初，乌席柯夫仍装着一副洋洋得意的神色，象个“王子”似地在学

生中摇来摇去。但过了几天后，他逐渐尝到孤独的痛苦滋味，特别是周围的欢笑、嘻闹的气氛更使他受不了。过了几天，他就要求同马卡连柯谈话，但被拒绝了。此后，他开始改正自己的错误，天天把院子打扫得干干净净。当他取得了大家的谅解，祝贺他“自由”时，他激动得热泪盈眶。这种把一个人在集体中孤立起来，不用任何语言进行批评的做法，也是一种无声批评或无声惩罚。在某程度上说，它比出声或大声批评的效果不知要大多少倍。

从“锡塔和锡拉”讲起

有位数学教师讲等比级数求和，板书课题“锡塔和锡拉”五个大字。同学们瞪大眼睛看看黑板，又望着老师。老师讲道：锡拉是古代印度至高无上的皇帝，锡塔呢，传说是 64 格国际象棋的发明者。为了奖励锡塔的发明，皇帝召见锡塔，问锡塔希望得到什么奖赏。锡塔想了想说，想要些麦子。皇帝问锡塔要多少麦子呢？锡塔说：“棋盘 64 格，第 1 格要 1 粒，第 2 格要 2 粒，第 3 格要 4 粒，第四格要 8 粒……依次增加下去，要求得到 64 格里应有的麦子。皇帝哈哈大笑，说这个要求太低。讲到这里，老师问同学们：这个要求是不是不太低了？课堂里叽叽喳喳，议论起来了。有的同学预习过教材，站起来回答说：这是等比级数求和的问题，算起来可能数字很大。老师肯定了他自学预习的成绩，并在黑板上写下了“18446744073709551615 粒”这个 20 位数。接着告诉同学们：这就是锡塔要求得到的麦粒总数。这些

需要全本请访问 www.ertongbook.com

麦子，如果用仓库装起来，这个仓库有高 5 公尺，宽 8 公尺，长则相当于地球到太阳距离的两倍大。同学们你看看我，我看看你，都说印度皇帝因为不懂得数学吃了大亏，气氛十分活跃。这时，教师把学生的注意力及时地引导到教材上去。讲等比级数求和的公式。学生们反映，这堂课的内容很容易接受，记忆也十分深刻。本来等比级数求和对于学生来说是十分抽象的,既难于理解，又困于记忆，通过数学教师有趣的故事，恰当的比喻，形象的说明，收到了很好的具体效应。

给孩子请男保姆

在美国，有不少家庭雇用男性当保姆，是考虑男性体力好，比较适合带较大的儿童，特别是顽皮的男孩，再加上美国大城市街头很不安全，由男性带孩子较为保险。

一个叫奥丽花的美国女人则不同，她请男保姆的意图是让孩子从男保姆那里学到阳刚的一面。奥丽花刚离婚时带着 11 岁和 8 岁的儿子生活。渐渐地她发现儿子需要与亦师亦友的男性做朋友，否则就会对成长不利。

就这样，当时在加州大学念音乐系的米勒应征到她家兼差当保姆。米勒后来说：“当他试图走进两个小男孩的世界时，起初很困难，他们经过父母婚变及很多保姆照看，防卫性极强。他开始想采用循循善诱的方式教导他们，结果不佳，孩子们根本不买他的帐。但有一天，他们大打出手，米勒劝说无用，一时失去了耐心，就狠狠地教训了他们。原以为就此辞职不干，没想到刚好相

反，后来他才发现两个男孩希望从他那里学到的就是男性阳刚的一面。

奥丽花成功了。她的两个儿子学到了应该具有的东西。

特殊的读书方法

小林多喜二是日本著名的无产阶级文学家，他钻研马克思、恩格斯、列宁的著作有自己特殊的方法。

一天，小林多喜二在阅读列宁著作《无产阶级革命和叛徒考茨基》。当时和他一起搞地下活动的日本作家手土冢英孝走进来，看到小林用稿纸把列宁批判考茨基的论点遮住，感到很奇怪，就问他这是为什么。小林回答说："我先想一想，然后再去看列宁的批判。"手土冢说："列宁的批判和你想的一样吗？"小林说："不一样。但这样，我就更了解列宁的论点了。"

歪打正着

父母在送儿子去幼儿园甚至去学校时，常常是一再对保育员或教师请求，要多关照自己的孩子。有一位父亲送儿子去寄宿学校，心想：按别人那样说一堆请关照的话，那么多孩子，教师去关照谁？教师怎会凭几句话就会另眼相待呢？他与众不同地对教师说："如果这孩子不守规矩，您就用鞭子好好教训他吧，如果他和您闹别扭，就请告诉我，我要亲自揍他。他每星期会得到一先

令的零花钱，如果他多花了，请告诉我，我就一个子儿也不给他了。”

虽然这一席话听起来很粗暴，却使教师对孩子产生了强烈的怜爱。当父亲冷冷地说：“杰克，再见！”孩子战战兢兢地回答：“爸爸，再见！”这时，教师觉得自己如果再对孩子不客气的话，简直是太不近人情了。招才纳贤的点子

聘金乘以五

上世纪 80 年代,瑞士有一位研究生研制成功一支电子笔和一套辅助设备，其性能可以用来修正遥感卫星拍摄的红外照片，这项重大发明引起全世界的瞩目。美国一个大企业闻讯后马上派人找到那个研究生，以优厚的待遇为条件，动员他到美国去工作。瑞士一些公司也千方百计地要留住他，于是希望得到人才的各方展开了人才争夺战。你给他加薪，我也再加薪，弄得不可开交。最后，精明大胆的美国人说，现在我们不加了，等你们加定了，我们乘以五。就这样，这位研究生连人带笔一起被美国企业聘走了。

全聚德的聚才之道

斐声中外的“全聚德”创业伊始，创始人杨全仁就非常注意机构的简化和严格的组织管理，为使店里的职工都能尽职尽力，他制定了严明的赏罚条例。工作成绩

出色的可得红包，工作差的要受到处罚，更为严重者被开除出门。店员们为了保住饭碗，并创造条件得红包，工作十分勤恳，一丝不苟。整个店里秩序井然，职工的劳动热情都很高。

全聚德在组织配备中力求精简，坚持少花钱多办事的原则。但在招聘人才上却不惜重金，致使许多的能人、智者投奔到他的门下，为其效力。如从天津登瀛楼招聘来的厨师吴兴裕，做得一手地道的山东风味佳肴，色、味、香融为一体，深受顾客好评。比如他做的“三不粘”菜，色略呈正黄、味道香甜而不腻。难怪许多人说：“就是吃炒菜，也要吃全聚德的”。用能人智者，抬高了全聚德的声誉，使全聚德的生意日益兴隆，为全聚德日后的发展壮大奠定了基础。

用智力发财

妇女化妆品是法国的一个很兴旺的工业。巴黎郊外的勒奥瑞尔公司在上世纪二三十年代开始大规模制造香皂、洗头水、染发水和润肤油，到上世纪九十年代，它已成为拥有约 12 亿美元资产的大型公司，它生产成功的秘诀是注重科研和选贤任能。这个公司的科研队伍中包括 60 名博士头衔的化学和医学专家。科学家们日夜研究试制“明日化妆品”，他们的头脑给公司带来巨额利润。

借别人的头脑，发企业之财，重视智力开发与运用，这是勒奥瑞尔公司成为拥有 12 亿美元资产的跨国公司的秘诀。

让经理与员工打成一片

美国三角洲航空公司是一个注重人的公司。它的宣传广告口号是“ 三角洲公司的大家庭感情 ”, 而且它确实靠这种经营哲学生存。这个公司只从自己的雇员里提拔干部，它付给职工的工资比大部分航空公司高，在一个传统的以季节性波动为特点的行业里，它不惜一切代价避免解雇工人。

三角洲公司的成功，来自于许许多多小事情的共同作用。其中开门政策是定基调的作用。前总裁汤姆·毕比这样解释过 :“ 机械师、驾驶员、航班服务员，他们都来办公室见我。他们不必经过什么人批准。董事长、总裁、副总裁——我们谁都没有哪怕是一个所谓行政助理，让他把职工挡驾在门外，完全没有中间环节。”

三角洲公司的另一个更有意思的想法是，经理人员应当是多面手，能够互相工作。公司董事长坚持所有高级副总裁都要接受训练，以便能在任何时刻担任公司的任何职务（虽然也许不包括亲自驾驶飞机在内）。高级经理人员在圣诞节期间下去帮助行李搬运员干活，也是公司的传统。

三角洲航空公司的经理们还把特别多的时间用于同职工们谈话上，高级经理们与全体职工至少一年聚会一次，这种联欢会称为“ 自由论坛 ”, 公司里职位最高和职位最低的人在那里可以直接交换意见。高级经理们通常一年里有一百多天是在路上，这种旅行可不轻松，有时候要清晨一两点钟走下飞机踏上停机坪，随夜班职工一

起下班。

醉罗汉的特长

“燧石轮胎橡胶公司”是美国最大的轮胎公司之一，创业之初仅有几个工人和一间旧厂房。它之所以能发迹，靠的就是该公司创始人菲利斯顿敢于选用酗酒成性的发明家洛特纳之所长。菲利斯顿第一次看到洛特纳时，是在酒吧间，当时洛特纳满脸是灰，把裤子当围巾披在肩上，走路东倒西歪，滑稽不堪。人们常常取笑他，不叫他的名字，而称他为“醉罗汉。”当菲利斯顿得知洛特纳是个轮胎制造专家时，并没有因为洛特纳有酗酒恶习歧视他，而是三番五次去走访他，碰了钉子也不灰心，这使洛特纳深为感动、他下决心帮菲利斯顿打天下，制成了一种不易脱落而且充气量大的轮胎。这种轮胎后来被福特汽车公司采用,使菲利斯顿的事业展开了新的局面。

淘汰与进取

有竞争，就会有淘汰；没有淘汰，就不会有进取。

例如不久前，美国一家钢铁加工厂倒闭了，另外两家大钢铁公司的四名高级管理人员放弃了原来的职位买下了这家倒闭的工厂，改名为“金属技术公司”，按照他们自己设计的管理方法，生产镀锌钢板，使这家已经倒闭的工厂获得了新生。

不少人以为企业倒闭了，那个企业就完蛋了，消失

需要全本请访问 www.ertongbook.com