智 慧 人 生

冷摇子 编著

地震出版社

需要全本请访问 www.ertongbo

目摇摇录

第员章摇创新中的领悟

员援滴水藏海 …… 员

圆援新在旧中 …… 员

猿援真思明辨 …… 源

源援思维创新 …… 愿

缘援活学活用 …… 员猿

远援我思我行 …… 员远

第圆章摇从人自身所想到的

员援人的生存 …… 圆猿

圆援人的发展 …… 圆苑

猿援认知自我 …… 圆苑

源援人生旅途 …… 猿员

缘援人与自然 …… 猿缘

远援活着,真好 ……

第猿章摇品格中的内涵

员援人格的宝贵 …… 猿愿

圆源品格的力量 …… 源源
猿爱学会谦虚忍让 …… 源苑
源疑正视自己 …… 缘园
缘爱多替人着想 …… 缘园
远援坚持不懈 …… 缘愿

第源章摇情感的领悟

员爱亲情的伟大 …… 远员
圆爱友情的可贵 …… 远远
猿爱情的重要 …… 苑园
源爱呵护好心灵 …… 苑园
缘爱人之常情 …… 苑远
远援动之以情 …… 苑远

第缘章摇工作之感

员爱工作的选择 …… 苑愿
圆感谢对手 …… 愿源
猿爱工作中精妙之处 …… 愿怨
源面对困难和挫折 …… 怨猿

缘起 把握妙法 …… 怨恶
远援 迈向成功 …… 员园装

第 远章 摇步入世界之所得

员源 世界之大 …… 员园装
圆源 其中无奇不有 …… 员园元
猿源 认识世界 …… 员园园
源源 珍惜时间 …… 员园猿
缘源 正视现实 …… 员园苑
远源 改造世界 …… 员园园

第 苑章 摇处世我悟

员源 乐入其境 …… 员园装
圆源 和谐难得 …… 员园装
猿源 爱的姿势 …… 员园苑
源源 寻找快乐 …… 员园园
缘源 成功之道 …… 员园猿
远源 边走边悟 …… 员园元

第 愿章摇命运所思
员援万法归心 …… 员源员
圆援随心所欲 …… 员源远
猿援心智修养 …… 员源远
源援境由心造 …… 员缘圆
缘援心的和谐 …… 员缘猿
远援宁静之心 …… 员缘怨
第 怨章摇领悟的妙处
员援领悟本身 …… 员远猿
圆援感知人生 …… 员远苑
猿援领悟于人之妙 …… 员苑猿
源援巧用妙处 …… 员苑猿
第 员园章摇生活之悟
员援生活中的幸福 …… 员苑苑
圆援生活中的无耐 …… 员愿圆
猿援享受生活 …… 员愿苑
源援生活中的无限追求 …… 员怨员
需要全本请访问 www.ertongbo

缘爱从生活中发现问题 …… 员缘
远爱我爱生活 …… （圆员）

第员员章摇待人的感慨

员爱机智待人 …… （圆员）
圆爱诚信待人 …… （圆缘）
猿爱理解万岁 …… （圆苑）
源爱真爱无敌 …… （圆猿）
缘爱广播情种终有收获 …… （圆愿）
远爱注意察人 …… （圆愿）

第员圆章摇生命所悟

员爱生命的价值 …… （圆猿）
圆爱生命的良方 …… （圆远）
猿爱生命的境界 …… （圆怨）
源爱生命开花 …… （猿园）
缘爱生命之真谛 …… （猿圆）
远爱生命再升华 …… （猿源）

（圆环

第 员章摇创新中的领悟

员灏水藏海

人的用处是无限的。人的智慧和想象力尚含很大的潜力,充分挖掘之,发挥丰富创造力,会做出使自己都感到吃惊的成绩来。

有两家卖粥的小店。左边这个和右边那个每天的顾客相差不多,都是川流不息,人进人出的。然而晚上结算的时候,左边这个总是比右边那个多出百十元来。天天如此。

于是,我走进了右边那个粥店。

服务小姐微笑着把我迎进去,给我盛好一碗粥。问我:“加不加鸡蛋?”我说加。于是她给我加了一个鸡蛋。每进来一个顾客,服务员都要问一句“加不加鸡蛋?”也有说加的,也有说不加的,大概各占一半。

我又走进左边那个小店。

服务小姐同样微笑着把我迎进去,给我盛好一碗粥。问我“加一个鸡蛋,还是加两个鸡蛋?”我笑了,说“加一个。”再进来一个顾客,服务员又问一句“加一个鸡蛋,还是加两个鸡蛋?”爱吃鸡蛋的就要求加两个,不爱吃的就要求加一

个。也有要求不加的，但是很少。

一天下来，左边这个小店就要比右边那个多卖出很多个鸡蛋。

在数字中，员表示最少，而 园表示什么也没有。但我们不能小视它们的作用，员后面加个 园就增加了 员园倍，要知道一百万是由一个 员和六个 园所组成。这就是想象力，另善抓小事也不可忽略。

员怨缘圆年 苑月，在美国西北部一个叫本顿维尔的小镇上，一家名为沃马特的普通商店开业了，店主是 源原岁的退伍男子沃尔顿。猿缘多年后的今天，沃马特已成为全球最大的商业连锁集团。在 圆园园园年《财富》缘园园强排名中，沃马特以 员缘园园亿美元的营业额名列第二。沃马特创下了一个商业奇迹。

我对沃马特连锁店的最初认识还是十几年前在国外生活时，那时中国还没有超市。当我第一次走入沃马特连锁店时，先是被它巨大的面积所震惊，继而为它的便宜价格所打动。同样一件商品，沃马特的售价至少会比其他店便宜 缘象，但是给我印象最深的还是每一个售货员的微笑，那样亲切自然。此后，每次去美国，我都会选择去沃马特店购物，享受一个消费者内心的满足。

后来我才知道，沃马特经营宗旨之一便是“ 天天平价 ”。老板沃尔顿常常告诫员工：“ 我们珍视每一美元的价值，我们的存在是为顾客提供价值，这意味着除了提供优质服务外，我们还必须为他们省钱。每当我们为顾客节约了一美元时，那就使自己在竞争中领先了一步。”

为了不愚蠢地浪费一美元，沃尔顿率先垂范。他从不讲

排场，外出巡视时总是驾驶着最老式的客货两用车。需要在外面住旅馆时，他总是与其他经理人员住的一样，从不要求住豪华套间。

为了赢得这一美元的价值，沃马特实行了全球采购战略，“低价买入，大量进货，廉价卖出”。沃马特中国采购总监芮约翰每到一地，都要察看各家商店，认真比较价格，选择合适商品。他对我说，中国商品的质量近年来有大幅提高，沃马特在中国的采购额也在逐年增加，今年将达到 [illegible]亿美元。

价格与服务是沃马特赢得竞争的两个轮子。已在中国工作了五年的芮约翰说：“你知道我们有一个微笑培训吗？必须露出八颗牙齿才算合格。你试一试，只有把嘴张到露出八颗牙齿的程度，一个人的微笑才能表现得最完美。”我不禁回想起初识沃马特时的印象，原来售货员那一颦一笑都有着如此严格的规定。

做生意自然要追求利润的最大化，而实现最大化的目标则要从最小化的具体行动开始。经营节约一美元与微笑露出八颗牙，抓好每一件这样的小事，企业方可砌就通向成功的阶梯。其实这其中也充满了智慧。

从前有一只乌龟，想要独占全世界的智慧，做世界上最聪明的动物。它想叫每一个人，无论是谁，在解决任何问题时，不管多小的问题，都不得不向它请教。它想，这样的话，自己也许还可以因此做上若干笔赚钱的买卖哩。于是，它出门去搜集世界上所有的智慧，凡是搜集到的，都装在一个葫芦里，然后，用一卷树叶把葫芦口紧紧地塞住。有一天它觉得已经搜集了所有的智慧，便决定把这个葫芦藏到一棵谁也爬不上

去的高树顶上。

它来到那棵树下，在葫芦颈上系上一根绳子，把绳子两端打上一个结，然后将这个绳圈套在自己的脖子上，这一来葫芦就垂在它的肚子前面了。它试着往树上爬，但是怎么也爬不上去，因为那个葫芦老是妨碍着它。它硬是爬了几次，皆以失败告终。这时，它听见有人在背后笑着。转过头一看，它发现有一个猎人正在瞧着它。

“朋友，”那位猎人说，“要是你想爬到树顶上去，为什么你不把那个葫芦挂在后面呢？”

听到这一句很平常的劝告，乌龟明白了，世界上至少还遗留着许多智慧呐！而它却以为全世界的智慧都搜集光了。乌龟觉得自己这件工作实在是白费劲，大为气恼，当场就把那个装智慧的葫芦往地下一掷。葫芦在树底下摔碎了，智慧一小片一小片地散布在全世界。如果用心搜集的话，任何人都能够找到一些的。

智慧是无处不在的，只要有了人，就有了智慧，只不过有大与小、强与弱之分。撷取那些散布在全世界的小智慧，我们一定会变得聪明起来。

圆满在旧中

世上没有一成不变的东西和事情，主观和客观条件的改变，或许从旧事物有所发现并突破界限，便会更有发展的可能。

需要全本请访问 www.ertongbo

空白的墙是空的吗？不一定。

巴黎罗浮宫内的那面空白的墙就曾吸引过数以十万计的游客——因为，就是在这面墙上，曾悬挂过达·芬奇的《蒙娜丽莎》！可是，天有不测风云，一九一一年的一天，这幅名画却被人偷走了。打那起，这面空墙也变得人如织，人如潮，人们久久地看着空墙，感叹着，猜测着，愤怒着，遗憾着。据统计，两年来在空墙前驻足留连的人，竟然超过了过去一百年来观赏名画的人数的总和！

这不能不说是个奇迹！

人们常常留恋一些失去的东西，不断地在回忆中给失去的东西涂抹色彩，使其在自己的想象中更加完美。人们应当从旧中去寻新、从新中去发展自我。

巴西有个企业家叫卢伊兹·卡洛斯·布拉沃，他有一次到剧院观看演出，当他观看到一个说笑话的节目时，被演员所讲的笑话引得捧腹大笑。绝大多数观众笑后就罢了，但卢伊兹却与众不同，他反复思考此事，认为“笑话”是一个可以赚钱的“商品”。

经过周密的研究分析，卢伊兹决定搞一个独特的电话服务公司，叫做“笑话公司”。他千方百计汇集了世界各国出版的一百多册笑话选集，从中挑选了成千上万则精彩的笑话，请专家教授译成英语，并使其富有英语的幽默感。然后再聘请滑稽演员把这些笑话一则则录下音，在电话上增设一个特制的系统，备有专用电话号码。用户只要一拨这个专用号码，就能听到令人哈哈大笑的笑话。当然，用户每听一次，是需要付一定的钱的。这一别开生面的业务一开张，就受到了广大听众欢迎，卢伊兹从中获得源源不断的收入。

为了保护自己的专利，卢伊兹先在巴西全国工业产权局进行了注册登记。不久，随着生意的兴旺在英国等 5个国家进行了该专利注册。他在巴西先后与 32个城市的电话局签订合同，都安上了特种设备，利用它们开展自己的笑话业务。在国内业务的基础上，他又开始向英国、日本、德国、法国、希腊、阿根廷、智利、西班牙、葡萄牙等市场出口，年业务额达3000多万美元，卢伊兹很快就富起来了。

众人都走过的路，往往没有果子留下来，成功需要独辟蹊径，走别人未走过的路。尽管有人以为最旧的东西都是最新、最好的。

在那一届很权威的生活摄影大赛中，他终获金奖，从千千万万摄影爱好者中脱颖而出。

被音乐和掌声簇拥上台，主持人让他谈及获奖感想时，他开口便说“那不是我最好的作品……”台下一片哗然，以为他狂，谁知他讲的是实情。

半年前，他家中失火，照片底片全部被烧光，参加评比的那幅是相册中夹不下淘汰下来，被妻子拿到丈母娘家去才得以幸存的。

众人便折服于他的才气，想象在大火中化为灰烬的那些“最好的”，不知要好到怎样。

一个金奖让他信心倍增，下一届大赛前，他精选又精选，送出自己最满意的作品，却没有获奖。

再下一届，再再下一届，每回他都憋足了劲，却终究没能再获奖。

便有人想到，获金奖之前他也曾数度参加评奖，均空手而

回。

他惟一的那个金奖也许正因为‘ 那不是最好的 ”,要是没有大火的淘汰,要总是按他自己的那个“ 最好 ”的标准,他也许永远与金奖无缘。

在遥远的古代印度,有一个国王,他的国家广大而强盛。他得到一个美若天仙的女子,就收为王妃,两人相亲相爱,琴瑟和谐。

然而好景不长,天夺人爱,他的宠妃得了绝症,全国最好的医生也束手无策,最终宠妃还是香消玉殒。

悲痛欲绝的国王为爱妃举行了盛大的葬礼,用所能找到的最好的木材,让最好的工匠为爱妃做了棺椁。

为了能日日见到爱妃,国王下令把棺椁放在王宫旁的大殿里。国王一有时间就来此陪伴爱妃,回忆过去的美好时光。

时日久了,国王觉着这灵殿周围的景色大单调贫瘠,不配爱妃的容颜,于是在周围修建花园,从全国各地搜寻奇花异草。

花园建成后,觉着还缺些什么,就又引恒河水来建成一个美妙绝伦的人工湖。

湖建成后,又修造亭台楼阁,后来又请来一流的雕刻师制作精美的雕塑……

国王总不满意这个园林,一直不断地扩充和完善。一直到国王暮年,还在苦苦思索怎样让这座绝世园林更加完美。

有一天,他的目光落在爱妃的棺椁上,觉着它停在这样的园子中根本不协调,就挥了挥手说:

“ 把它搬出去吧 !”

美好的过去固然珍贵，但不能用她来束缚我们今天的行动。每天早晨睁开眼睛，我们真正能掌握的，惟有今天而已。谁也无法将一只脚遗留在过去，也无法单靠一只脚便踏入未来。

猿猿真思明辨

为人处事，要透过现象看本质，抓住事物的本质，善于动脑，并明辨是非。如此以来，就会让我们事半功倍。

杰瑞是一个极富幽默的警官，无论遇到什么案件或难题，在他手下总能迎刃而解。

有一天，有三位女士为了芝麻大的小事而大吵大闹来到警察局。她们你一言，我一语，谁也不肯让谁先说，呱呱哇哇几乎把房顶都要掀翻，连局长都没有办法。这时杰瑞来说了句“请你们中间年纪最大的一位先说吧。”话音刚落房间里顿时鸦雀无声。

某日，一男子试图制造一件轰动全国的新闻，便爬上纽约国际贸易中心，往楼顶上一站，做跳下去的样子。很快，楼下围满了人，包括警察、医生和记者。局长和警长轮番喊着话，并试图救险，那男人总是色厉内荏地叫着“别过来啊！谁要是过来，我就跳下去！”僵持片刻后，杰瑞带了一名医生走上前，只说了一句话，那男子便默默地走下楼去。杰瑞说的是：“我不是来抓你的，是这位医生要我来问问你，你死后，愿不愿意把尸体捐献给医院？”

在一次执勤的时候，杰瑞竟然抓住了一个正在通缉的男扮女装的要犯，警长问他："罪犯男扮女装，你怎么认得出来？"杰瑞说："我看他没有女人的习惯。"警长问："什么习惯？"杰瑞说："很简单，她走过时装店、食品店和美容院的时候，连看都没朝里看一眼，我就知道这里边有问题。"

回家路上，杰瑞忽然看见两个年轻的神父同骑一辆自行车在一条小路上飞驰，便将他们拦住。杰瑞说："你们不觉得这样的速度是很危险的吗？"神父们说："没关系，天主和我们同在。"杰瑞说："很好，这么说我应该罚你们 [illegible]美元，因为三个人是不能同骑一辆自行车的。"

星期日，在闹市区的一个路口，有个持不同政见者正在发表演讲："如今的政治腐败透顶了，我们应把政议院和参议院统统烧了！"行人越聚越多，堵塞了交通，警察赶到时，秩序大乱，无从下手，杰瑞大叫一声："同意烧参议院的站到左边，同意烧政议院的站到右边。"只听"唰"的一声，人群顿时分开，道路豁然开朗。

幽默的东西往往是极具生活色彩的。生活中无论遇到什么样的问题，在适当时刻巧妙地运用幽默的方法，常常是事半功倍。往往有人也将一个明辨异化到诡辨中去了。

两个十五岁的学生找到他们的希腊老师问道："老师，究竟什么叫诡辩呢？"

老师稍作考虑了一下，然后说："有两个人到我这里来做客，一个人很干净，一个人很脏。我请这两个人洗澡，你们想想，他们两人中谁会洗呢？"

"那还用说，当然是那个脏人。"学生脱口而出。

“不对，是干净人。”老师反驳道，“因为他养成了洗澡的习惯，脏人却认为没什么好洗的。再想想看，是谁先洗澡了呢？”

“干净人。”两个学生改口道。

“不对，是脏人，因为他需要洗澡。”老师又反驳说。

然后再次问道：“如此看来，两个客人中谁洗澡了呢？”

“脏人！”学生喊着重复了第一次的回答。

“又错了，当然是两个都洗了，”老师说，“干净人有洗澡的习惯，而脏人需要洗澡。怎么样，到底谁洗澡了呢？”

“那看来就是两个人都洗了。”两个学生犹豫不决地回答。

“不对，两个人都没洗，”老师解释说：“因为脏人没有洗澡的习惯，而干净人不需要洗澡。”

“有道理，但是我们究竟该怎样理解呢？”学生不满地说：“你讲的每次都不一样，而又总是对的！”

“正是如此。你们看，这就是诡辩！”

诡辩是指有意识地为某种谬论作论证。这是一种巧妙的不易发现的逻辑错误。常见的诡辩手法有偷换论题、捏造论据、循环论证、机械类比、强辞夺理、断章取义等。而将善思适用到事业上去，会有惊奇的发现。

一个铁块的最佳用途是什么呢？

第一个人或许是个半生不熟的铁匠，他没有提高技艺的雄心壮志，他觉得这个铁块的最佳用途莫过于把它制成马掌，他为此自鸣得意。

他认为这个粗铁块每磅只值两三分钱，所以不值得花太

需要全本请访问 www.ertongbo