

# 前言

听过这样一个故事吗？

一个小女孩心疼地告诉妈妈：这么冷的天，水仙还赤足站在水里。妈妈笑了。

小女孩问妈妈为什么笑。

妈妈说：“所有的花为什么会那么漂亮，是因为我们每天都给它们浇冷水，如果浇的是热水，虽给它温暖，但最后花就会死掉……”

妈妈的话还没说完，小女孩就惊叫一声往阳台跑去。原来，她为了让水仙温暖一点，早已给水仙换上了两杯开水……

望着低头死去的水仙，女孩哭了。

小女孩还不懂事，不懂花的心事。

妈妈除了安慰 4 岁的小女孩外，还想让女儿懂得一些道理。她对女儿说，人和花一样，挫败、不如意就好比生命中的冷水，它会让我们更清醒、更强健，从而活得更有力量。

小女孩似乎听不懂，她只知道，温暖是好的，水仙为什么拒绝温暖？关怀是好的。水仙为什么拒绝关怀？

“等你长大后，就会明白。”妈妈望着依然泪眼朦胧的女儿。

是啊，人就是在不断的挫折和委屈中成长，父母可以教会我们的，我们早已熟记于心；社会给予我们的，我们也已铭记胸怀。然而，生命是一条永不回头的长河，有悲、有喜、有伤感、有怀念；有起伏、有激荡、有冲击、有盘旋……交织成悲喜交集、爱恨兼具的人生。我们身陷其中，不论悲苦、欢欣，都难以逃脱人生必修的种种课题，要怎样才能使自己的生活会圆满？平和，不忧，不惧？除了外求智慧，还需向内自省。除了父辈的谆谆教导，生活的不断刺激使我们成熟外，我们还需要借助外界的力量来完善自己。这就是阅读、思考，借助哲

理故事的力量来充盈心灵，完善人生。

每个人的人生都有自己独特的定义，每个故事都会透视着一个人生哲理，这些都需要自己细细品味和感悟。能感悟生命处处有哲理的人，都是人间天地里的智慧天使。

本书所辑选的故事，能激励你勇敢地面对人生的挑战。体验追求梦想的过程中所经历的起起落落，让自己成为一个更完美的人。书中的每一篇故事都能让你找到一种新的生命力量，对别人和自己的生命有新的体会和认识。

这些隽永的人生哲理故事，会给我们带来生活的喜悦，生命的启示；更能让我们安顿心灵，丰盈生命，启发智慧，拥抱自信。

我们把这本书当成一份礼物，呈献给亲爱的读者们。我们衷心希望这本书能够成为给予你启发力量的工具，成为你深夜床前的一本枕边书，在一天的喧闹沉寂后，能不断地提醒你：你所拥有的力量，足以使你美梦成真。因为每一段故事都是一份力量的召唤！

# 目录

## 第一章 放开胸怀容世界..... 7

用心去聆听自己与他人内心的声音，真诚地面对你遇到的每一个人，用了解和沟通代替嫌恶和责怪，这样的生活态度，会让周围的人愿意亲近你、喜欢你，你会发现，生活会一天比一天美好。

再退一步又何妨 .....	7
好人缘会带来好机缘.....	8
给他人一块奶酪 .....	9
心若菩萨 .....	10
冷眼看世界 .....	11
38 个寻人电话 .....	12
吃水不忘挖井人 .....	13
黄色法拉利与蓝色宝马.....	14
白色的雪佛莱 .....	15
疯长的草坪 .....	16
没有围墙的花园 .....	17
富翁与乞丐 .....	18
兑了水的烧酒 .....	19
捧着空花盆的孩子.....	20
75 年和 1 天是多少.....	21

## 第二章 ..... 22

半途而废的事情，我们经常见到。很多事情其实只要再坚持下去，没多久就能成功了，但遗憾的是，很多人总是没有坚持下去。

其实，成功并不难，就是比别人多付出点，比别人想得多一点，比别人多坚持一会儿。

16 岁的生日礼物 .....	22
要一块钱的小女孩 .....	23
第 53 任纽约州州长 .....	24
再努力一次 .....	25
推销大师的铁球 .....	26
一根球星签名的曲棒球杆 .....	27
笑到最后者最美 .....	28
敢想敢做就会有收获 .....	29
海水是咸的吗? .....	30
脚比路长 .....	31
一招制胜 .....	32
把木梳卖给和尚 .....	33
两个铁匠 .....	34

## 第三章 将逆境变为成长的土壤..... 35

逆境是人生的试金石。如果你可以因为成长而把苦难当作人生一笔难得的财富，则苦难就是激励你成长的要素。面对逆境，积极进取，永不退却，是成功解决问题的关键。

做自己的观音 .....	35
--------------	----

勇敢面对生命的竞赛.....	36
风雪中的五分钟.....	37
真正的诺言.....	38
商人的墓地.....	39
大海与床.....	40
把缺憾转化为成功的突破口.....	42
风浪中成长.....	43
闭着眼睛过桥.....	44
学会弹钢琴.....	45
起伏的人生.....	46
绕着房子和土地跑三圈.....	47
东坡的雪松.....	48
森林和木炭.....	49
生存的逻辑.....	50

#### 第四章 与快乐握手与幸福为伴.....51

快乐就是阳光，它毫不吝啬，不分贵贱地洒在每个人身上。生活中，我们常常抱怨没有快乐，没有幸福。其实，我们每个人都拥有快乐，拥有幸福，它就藏在你身边，只是你自己把它忽略了。

笑对人生悲与喜.....	51
圣诞节的礼物.....	52
商人与樵夫.....	53
富商的愿望.....	54
一把咖啡壶.....	55

别人快乐自己才快乐.....	56
别让油洒了.....	57
“掉”在地上的 20 元钞票.....	58
被遗忘的爱.....	59
摆渡.....	60
生命的灯.....	61
年轻人与篾匠.....	62
除掉杂草的唯一方法.....	63
亨利的铁栏杆.....	64
快乐的秘密.....	65

#### 第五章 拥有王者之心.....67

问题在人的生活中，是无处不在的。有些问题是令人喜悦的，有些问题可能是你不喜欢的。但无论是你喜欢的，还是你不喜欢的，你都要冷静地去对待。拥有“王者之心”不失为征服困境的妙计良方。

王者之心.....	67
一根松散的鞋带.....	68
别被自己的眼睛欺骗.....	69
随机应变.....	70
丢掉要命的珠宝.....	71
真正的朋友.....	72
风雨无阻存钱去.....	73
宰相肚里能撑船.....	75
只差一项.....	76

重拾自尊 .....	77
抬头是片蓝蓝的天.....	78
无法避免，不如放下心来.....	79
一个特殊的擦鞋匠.....	80
带口吃的世界第一经理人.....	81

## 第六章 拨正心中的指南针 ..... 82

人生没有目标，就会随波逐流。树立明确的目标，拨正心中的指南针，同时努力进取，才能创造人生的奇迹。

生活从选定方向开始.....	82
直接对准目标走 .....	83
分段实现目标 .....	84
找到罗盘再航行 .....	85
写下你的梦想和目标.....	86
希望的灯塔 .....	87
每天写两页 .....	88
一定要做最适合自己的事.....	89
未来靠自己设计 .....	90

## 第七章 让自己跑起来 ..... 92

当你遭遇挫折的时候，当你贫穷的时候，当你不知所措的时候，当你没米下锅的时候，不妨让自己跑起来，拿出实际行动，也许命运就会开始有所转机。

鹅卵石、小碎石和沙子 .....	92
挨家走一走 .....	93
我想要更重要的职位 .....	94
依赖自己的头脑 .....	95
神偷与刘罗锅 .....	96
生存的理由 .....	97
心灵的锁 .....	98
砸烂较差的 .....	99

## 第八章 别与梦想擦肩而过.....101

有很多的时候，机遇就在生命的前方等待着。但有许多人努力了半辈子也没有成功，就自己放弃了，其实，这个时候，成功距他只有一步之遥了。千万别让梦想与你擦肩而过啊！

希腊船王 .....	101
寻找钻石 .....	102
天才不相信终局 .....	103
一只蹲着的巨狮 .....	104
一美元购买一辆豪华轿车 .....	105
人生因换车票而改变 .....	106
只准卖一件 .....	107
机会需要把握，也需要创造 .....	108
用上所有的力量 .....	109
最喜欢的就是最好的 .....	110

## 第九章 我的生命我做主 ..... 112

我们的祖先曾经告诉我们：“树挪死，人挪活。”如果你有一技之长而不被重视，那么，你就挪个地方吧。也许，从你挪动的那时起，开始了你人生的转折点。面对困境大喊一声：我的生命我做主！

我要好好活下去 .....	112
探险 .....	113
成功的推销员 .....	114
商人和渔夫 .....	115
固执的神父 .....	116
一切都可能改变 .....	117
危难时敢于打破规则.....	118
在别人的位置上 .....	119
不停抱怨的鱼 .....	120
有缺陷的水桶 .....	121
贷款一美元 .....	122
什么是天堂，什么是地狱.....	123
驼鹿与防毒面具 .....	124
凯斯·黛莉的牙齿 .....	125

## 第十章 给自己创造一个传说.....126

每一个人无论怎样渺小，在自己的眼中，自有其分量。就像蒙田所说：“我不很在乎我在别人的心目中是如何，而是更注重我在自己

的心目中如何；我要靠自己而富足，不是靠求助于人。”

不要生硬地模仿别人 .....	126
金猫眼和猫身 .....	128
胡萝卜、鸡蛋和咖啡 .....	129
用“尾数”取胜.....	130
一滴焊接剂 .....	131
差别 .....	132
令牙膏销售量增长的方案 .....	133
中国音乐家与黑人琴手 .....	134
价值倍增的孤儿石 .....	135
成功的位置 .....	136
客观地认识自己 .....	137
老钟表匠的启示 .....	138
冷水与热铁 .....	139
让心中的冰点消融 .....	140

## 第十一章 挥动信念的旗帜.....141

每个人心里都有一面旗帜，那就是你的信念，它可以帮助你战胜一切困难和不幸。只要还有坚定的信念，缺憾是可以弥补的。挥动心中信念的旗帜，一定会打出一片令自己都无比惊讶的新天地。

抓住命运的松子 .....	141
木炭与沉香 .....	142
一个青苹果的故事 .....	143

永远的坐票 .....	144
乞丐的忠告 .....	145
绝不放弃 .....	146
自信可以把斧子卖给总统.....	147
伟人的化身 .....	148
没有什么是不可能的.....	149
看重自己，信任自己.....	150
只要信念不死希望就永存.....	151
一壶救命沙 .....	152

## 第一章 放开胸怀容世界

用心去聆听自己与他人内心的声音，真诚地面对你遇到的每一个人，用了解和沟通代替嫌恶和责怪，这样的生活态度，会让周围的人愿意亲近你、喜欢你，你会发现，生活会一天比一天美好。

### 再退一步又何妨

绅士过独木桥，刚走几步便遇到一位孕妇。绅士很礼貌地转过身回到桥头，让孕妇过了桥。

绅士又走上桥，走到桥中央又遇到一位挑柴的樵夫。绅士二话没说，回到桥头让樵夫过了桥。

第三次绅士不敢贸然上桥，而是等独木桥上的人走完了才匆忙上了桥。眼看就到桥头了，迎面赶来一位推独轮车的农夫。绅士这次不愿回头了，他摘下帽子，向农夫致敬：

“农夫先生，你看，我就要到桥头了，能不能让我先过去？”

农夫不作声，眼睛一瞪，说：

“你没看见我推车去赶集吗？”

话不投机，两人争吵起来。这时，河面上浮来一叶小舟，舟上坐着一位僧人。两人不约而同请僧人为他们评理。

僧人双手合十，看了看农夫，问他：“你真的很急吗？”农夫答道：“我真的很急，晚了便赶不上集了。”僧人：“你既然急着赶集，为什么不尽快给绅士让路呢？你只要退那么几步，绅士便过去了，绅士一过，你不就可以早早过桥了吗？”

农夫一言不发。

僧人便笑着问绅士：“你为什么要农夫给你让路呢，就是因为你快到桥头了吗？”

绅士争辩道：“在此之前我已给许多人让了路，如果继续让农夫的话，我便过不了桥了。”

“那你现在是不是就过去了呢？”僧人反问道，“你既然已经给那么多人让了路，再让农夫一次，即使过不了桥，起码保持了你的风

度，何乐而不为呢？”

绅士的脸涨得通红。

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不声不响，得理也让三分，显出高雅的君子风度。前者活得叽叽喳喳，后者活得自然潇洒。

## 智慧启迪

汽车行驶中有“宁停三分，不抢一秒”的口号，既是为了安全，也表现出一种谦让的美。生活中的谦让会带来身心愉快与和谐的人际关系。因此，我们主张“再退一步又何妨”。

## 好人缘会带来好机缘

有一个家属院，南北长约二三里路。家属院的东边是一条公路，公路与家属院中间隔着一片沿街商业楼，对面有学校、医院、市场。人们从家属院到公路对面，必须绕一个大弯，每天都要多走不少冤枉路。然而，哈伦德却在家属院东边的沿街楼开了一家海鲜酒店。很多人都说肯定得赔本，因为这个地方虽然靠公路，却并不留人，做买卖的在这个地段几乎都不挣钱。但这个哈伦德却有自己的想法，他不仅在这儿开酒店，还把这个店面买了下来，并开始装修房子。令人奇怪的是，他把其中一间房子的墙给砸开了，改成一个家属院通往公路的过道。住在家属院的人上班下班接孩子都开始走这条过道，哈伦德很和气，慢慢地和大家都成了朋友。在他那儿放些东西、留个话儿，有时孩子放学家里没人，便在那儿等着做作业，哈伦德一概热情接待，并且规定凡是家属院里的人来吃饭一律九五折。谁也不曾想到这家酒店的生意会那么好，每天到吃饭的时候，门前的车停不下，就停到别的地方去；有时桌子没了，就在那儿等。这样的店，这样的生意，在这个城市里真的很少见。有人说是菜好吃，有人说是服务好，反正大家都爱到那儿去，有时在别的地方办完事，大老远的还跑到这儿来吃饭。

哈伦德挣了一些钱的时候，就把这个店面卖了，去租了一家大型饭店。接手这个店面的约翰依旧开着海鲜酒店。刚开业时，他也进行了装修，所不同的是，他把先前哈伦德砸开的墙又给砌了起来，酒店便多了一个单间。约翰很精明，凡是有利于生意的事，他都努力去做，但不知怎么生意却并不好，渐渐地门前冷落车马稀，生意一天天衰败了。眼看酒店就要关门了，约翰不甘心，就去问哈伦德。他说：“我和

你是在同一个位置开酒店，我的厨师不比你的厨师差，为什么你挣钱，我却赔钱？”哈伦德笑了笑，拍了拍他的肩膀说：“你应该牢牢记住，钱是装在别人口袋里的。”约翰回去想了半夜，终于恍然大悟，第二天便叫人把那面墙给砸开了。

## 智慧启迪

吃亏是福，良心不仅是一种美德，也是一种资本。“要想取之，必先予之”。与人方便，也就是为自己铺了一条成功的路。

## 给他人一块奶酪

几天前，我和一位朋友在纽约搭计程车。下车时，朋友对司机说：“谢谢，搭你的车十分舒适。”

这司机听了愣了一愣，然后说：“你是混黑道的吗？”

“不，司机先生，我不是在寻你开心，我很佩服你在交通混乱时还能沉住气。”

“是呀！”司机说完，便驾车离开了。

“你为什么会这么说？”我不解地问。

“我想让纽约多点人情味，”他答道，“唯有这样，这城市才有救。”

“靠你一个人的力量怎能办得到？”

“我只是起带头作用。我相信一句小小的赞美能让那位司机整日心情愉快，如果他今天载了 20 位乘客，他就会对这 20 位乘客态度和善，而这些乘客受了司机的感染，也会对周围的人和颜悦色。这样算来，我的好意可间接传达给 1000 多人，不错吧？”

“但你怎能希望计程车司机会照你的想法做呢？”

“我并没有希望他，”朋友回答，“我知道这种做法不可强求，所以我尽量多对人和气，多赞美他人，即使一天的成功率只有 30%，但仍可连带影响到 300 人之多。”

“我承认，你的这套理论很中听，但能有几分实际效果呢？”

“就算没效果我也毫无损失呀！开口称赞司机花不了我几秒钟，他也不会少收几块小费。如果那人无动于衷，那也无妨，明天我还可以去称赞另一个计程车司机呀！’ ’

“我看你的脑袋真有点病了。”

“从这就可以看出你越来越冷漠了。我曾调查过邮局的员工，他们最感沮丧的除了薪水微薄外，就是欠缺别人对他们工作的肯定。”

“但他们的服务真的很差劲呀！”

“那是因为他们觉得没人在意他们的服务质量。我们为何不多给他们一些鼓励呢？”我们边走边聊，途经一个建筑工地，有 5 个工人正在一旁吃午餐。我朋友停下了脚步对他们说：“这栋大楼盖得真好，你们的工作一定很危险、很辛苦吧？”那群工人带着狐疑的眼光望着我的朋友。

“工程何时完工？”我的朋友继续问道。

“六个月。”一个工人低应了一声。

“这么出色的成绩，你们一定很引以为荣。”

离开工地后，我对他说：“你这种人也可以列入濒临绝种动物了。”

“这些人也许会因我这一句话而更起劲地工作，这对所有的人来说何尝不是一件好事呢？”

“但光靠你一个人有什么用呢？你不过是一个小民罢了！”

“我常告诉自己千万不能泄气，让这个社会更有温情，原本就不是简单的事，我能影响一个就一个，能两个就两个……”

“刚才走过的女子姿色平庸，你还对她微笑？”我插嘴问道。

“是呀！我知道，”他答道，“如果她是个老师，我想今天上她课的人一定如沐春风。”

## 智慧启迪

赞美别人，是一门生活的艺术，可以化敌为友，也可以使友情锦上添花。赞美别人是一种境界，一种风度，可以给朋友带来欢乐，也可以让自己得到更多的成功。

## 心若菩萨

很早以前，在一个偏远山区的村庄里，住着一位小有名气的雕刻师傅。因为这师傅的雕刻技巧不错，所以附近一个村庄的寺庙，就邀请他去雕刻一尊“菩萨像”。

可是，要想到达那个村庄，必须越过山头与森林，偏偏传说这座山常“闹鬼”，有些想越过山的人，若夜晚仍滞留在山区，就会被一个极为恐怖的女鬼杀死。因此，许多亲人和朋友就力劝雕刻师傅，等隔日天亮时再启程，以免遇到不测。不过，雕刻师傅怕太晚动身会耽误了和别人约定的时间，就谢绝了大家的好意，当即出发。

走啊走啊，天色逐渐暗淡，月亮、星星也都出来了，雕刻师傅突然发现，前面有一个女子狼狈地坐在路边，草鞋也磨破了，似乎十分疲倦。雕刻师傅于是询问这个女子，是否需要帮忙。当他得知这位女子也要翻越山头到邻村去，就自告奋勇地要背她一程。月夜下，雕刻师傅背着她，走得汗流浹背，就在路边停下休息。

此时，女子问雕刻师傅：“难道你不怕传说中的女鬼吗？为什么不自己快点赶路，还要为了我而耽搁时间？”

“我是想赶路呀！”雕刻师傅回答道，“可是如果我把你一个人留在山区，万一你碰到危险怎么办？我背你走，虽然累，但至少有个照应，可以互相帮忙啊！”

在明亮的月色中，雕刻师傅看到身旁有块大木头，就拿出随身携带的凿刀工具，看着这女子，一斧一刀地雕刻出一尊人像来。

“师傅啊，你在雕什么呢？”

“我在雕刻菩萨像啊！”雕刻师傅心情愉悦地说，“我觉得你的容貌很慈祥，很像菩萨，所以就按照你的容貌来雕刻一尊菩萨！”

## 冷眼看世界

坐在一旁的女子听到这话，突然泪如雨下，因为她就是传说中的“恐怖女鬼”。多年前，她只身带着女儿翻越这个山头时，遇上了一群强盗，她无力抵抗，不但自己被奸污，女儿也被杀害。悲痛的她纵身跳下山谷，化为厉鬼，专在夜间夺取过路人性命。

可是，这“满心仇恨”的女子，万万也没想到，竟会有人说她“容貌很慈祥，很像菩萨”！刹那间，这女子化为一道光芒，消失在月夜山谷里。隔天，雕刻师傅到达了邻村，大家都很惊讶，他竟能在夜里，活着越过了山头。从那天后，再也没有夜行旅人，遇见传说中的“女厉鬼”了。

### 智慧启迪

“心若菩萨”就一定能遇见菩萨。

在生活中，只要能打开心窗，接纳别人，真心诚意，心存善念，待人如己，那么你的人生会充满爱的光环。

在从纽约到波士顿的火车上，一位白人老先生是位盲人，他讲述了自己的故事。

当时，正值洛杉矶种族冲突时期。他是美国南方人，从小就认为黑人低人一等，他家的佣人是黑人，他在南方时从未和黑人一起吃过饭，也从未和黑人一起上过学。到了北方念书，他有一次被同学指定办一次野餐会，他居然在请帖上注明“我们保留拒绝任何人的权利”。在南方，这句话就是“我们不欢迎黑人”的意思，当时举班哗然，他还被系主任抓去骂了一顿。有时碰到黑人店员，付钱的时候，他总将钱放在柜台上，让黑人拿去，而不肯和他的手有任何接触。

有人笑着问他：“那你当然不会和黑人结婚？”

他大笑起来：“我不和他们来往，如何会和黑人结婚？说实话，我当时认为任何白人和黑人结婚都会使父母蒙辱。”

可是，他在波士顿念研究生的时候，发生了车祸。虽然大难不死，可是他眼睛完全失明，什么也看不见了。他进入一家盲人康复医院，在那里学习如何熟练使用盲文的点字技巧，如何靠手杖走路等等。慢慢地他终于能够独立生活了。

他说：“可是我最苦恼的是，我弄不清楚对方是不是黑人。我向我的心理辅导员谈了我的问题，他也尽量开导我，我非常信赖他，什么都告诉他，将他看成自己的良师益友。有一天，那位辅导员告诉我，他本人就是位黑人。从此以后，我的偏见就慢慢完全消失了。我看不见他是白人，还是黑人，对我来讲，我只知道他是好人，不是坏人，至于肤色，对我已毫无意义了。”

车子开到波士顿时，老先生说：“我失去了视力，也失去了偏见，

多么幸福的事！”

在月台上，老先生的太太已在等他，两人亲切地拥抱，而他太太是一位满头银发的黑人。

## 智慧启迪

看世界不仅是用眼睛看，更须用心理解！用幼稚或偏见的眼睛看世界总是不妥，也许最需要的是冷眼看世界！用一份心灵的冷静清醒，用一双客观如实的冷眼旁观。从美丽中看出丑陋，从丑恶中看出善良，那才算触摸到了事物的本质。

## 38 个寻人电话

有一天，英国一名大报社的记者，在日本东京一家商场买了一台电唱机，准备送给当地一名政界要人。服务员很热情很有礼貌地帮他选购了一台。

当他回到酒店的住所，打开电唱机准备试用时，却发现电唱机没有装内件，只有一个空壳，根本无法使用。

原来，这是一台次品机，一般出现概率是百万分之一，记者正好倒霉撞到了这百万分之一。但他以为商场经常卖次品唱机，气得火冒三丈，当夜就起草了一篇新闻：《热情背后的真面目》，准备第二天早上传回报社发表。没想到，次日凌晨，记者还没起床，商场总经理带着秘书就来敲门了。他们一进门，就俯首鞠躬，表示道歉。记者感到很意外，问他们是什么意思？总经理向记者解释了事情的经过。原来，电唱机生产厂家发现有个废品忘记收起来，混装进货物柜一起批发给了商场。他们马上告诉商场，并表示歉意。商场也当即进行检查，发现仓库里的电唱机都没有问题，当天只卖出一台电唱机。据此可以断定那台卖出去的电唱机就是废品。这时，商场马上组织人员查找这位顾客。由于记者在挑选电唱机时，无意中说过他是英国一家报社的记者，刚刚到日本。商场就凭这句话，到全市所有酒店、宾馆查找当天入住的记者，结果查了 38 个电话后，终于被他们查到了。

总经理专程送来一台优质的电唱机，并一再表示歉意。

记者听到总经理的解释后，非常感动。那天，他把本来已经写好的新闻稿删掉，重新写了一篇题为《38 个寻人电话》的文章，对商场的敬业精神大加赞赏。

## 智慧启迪

一件本来充满火药味的事，因商场总经理的敬业和诚意，一下子化干戈为玉帛，公司形象也得到了有效的宣传。可见，多一点责任，多一分诚意，就会有意外的收获。

## 吃水不忘挖井人

很多年以前，有两个穷小伙子在斯坦福大学边上学边打工。他俩想和一位著名钢琴家合作，为他举办独奏音乐会，可挣点钱交学费。

这位大钢琴家就是伊格纳希·帕德鲁斯基。他的经纪人和小伙子谈判，让他们交 2000 美元。也就是说，必须搞到 2000 美元，多余的钱才是小伙子自己的。小伙子答应了，开始拼命工作，但是到音乐会开完，他们发现总共只挣了 1600 美元。

怀着忐忑的心情，小伙子去找大钢琴家。他们把所挣的 1600 美元全给了他，还附了一张 400 美元的空头支票，对他许诺说他们一定把余下的 400 美元挣到，钱一到手，立刻就会送来。“不，孩子们，”帕德鲁斯基回答说，“不必这样，完全不必。”说完把支票撕成了两半。他把 1600 美元也送还他们手中：“从这些钱里扣除你们的食宿费和学费，剩下的钱里再多拿去 10%，那是你们工作的报酬，其余的归我。”

许多年过去了，第一次世界大战结束了。帕德鲁斯基担任了波兰的国家总理。大战后成千上万饥饿的人民在呼救。身为总理的他四处奔波，付出了艰苦的努力。当时，能切实帮助他的只有一个人，就是美国食品与救济署的署长赫伯特·胡佛。胡佛得到了呼救的信息后，立刻答应帮助。不久，成千上万吨食品运到波兰，救了成千上万的饥民。不久，帕德鲁斯基总理在法国巴黎见到了胡佛，当面向他感谢。胡佛回答说：“不用谢，完全不用。帕德鲁斯基先生，有件事你也许早忘了。早年有两个穷大学生很困难，是你帮助他们，其中一个就是我。”

## 智慧启迪

一个人的道德修养是其事业的基础所在。没有修养的人是处处不受欢迎的，我们在事业开始之前一定要学会做人。因为人际关系将决定我们的前途和命运。

## 黄色法拉利与蓝色宝马

当库克驾驶着蓝色的宝马回到公寓的地下车库时，又发现那辆黄色的法拉利停得离他的泊位那么近。“为什么老不给我留些地方！”库克心中愤愤地想。

有一天，库克比那辆黄色的法拉利先回到家。当他正想关掉发动机，那辆法拉利开了进来，驾车人像以往那样把她的车紧紧地贴着库克的车停下。库克实在无法忍耐，外加他正患感冒头疼得厉害，况且他还刚收到税务所的催款单。于是，库克怒目瞪着黄色法拉利的主人大声喊道：“瞧你！是不是可以给我留些地方？你离我远些！”

那位黄色法拉利的主人也瞪圆双眼回敬库克：“和谁说话哪！”她边尖着嗓门大叫边离开车子，“你以为你是谁，是总统！”说完对库克不屑一顾地扭转身子走了。

库克咬咬牙心想：“我会让你尝尝我的厉害。”第二天，库克回家时，黄色的法拉利正好还未回车库，库克把车子紧挨着她的泊车位停下，这下她也会因为水泥柱子而打不开车门的。

接着的几天，那辆黄色的法拉利每天都先于库克回到车库，逼得库克好苦。

“老这样下去能行吗？该怎么办呢？”不过库克立即有了一个好主意。

第二天早晨，黄色法拉利的女主人一坐进她的车子，就发现挡风玻璃上放着一个信封。

亲爱的黄色法拉利：

很抱歉我家的男主人那天向你家女主人大喊大叫。他并不是有意

针对哪个人的，这也不是他惯有的作风，只是那天他从信箱里拿到了带来坏

消息的信件。

我希望您和您家的女主人能够原谅他。

您的邻居蓝色宝马

第三天早晨，当库克走进车库，一眼就发现了挡风玻璃上的信封，他迫不及待地抽出信纸。

亲爱的蓝色宝马：

我家的女主人这些日子也一直心烦意乱，因为她刚学会驾驶汽车，因

此还停不好车子。我家女主人很高兴看到您写的便条，她也会成为你们的好朋友的。

您的邻居黄色法拉利

从那以后，每当蓝色的宝马和黄色的法拉利再相见时，他们的驾车人都会愉快地微笑着打招呼。

## 智慧启迪

人与人之间的误解和隔阂都可以归因于你想你的，我想我的。转变观念“换位思考”，站在别人的角度和立场，多为别人着想，事情就好办多了。

## 白色的雪佛兰

乔·吉拉被誉为世界上最伟大的推销员，他在15年中卖出13001辆汽车，并创下一年卖出1425辆(平均每天4辆)的记录，这个成绩被收入《吉尼斯世界大全》。那么你想知道他推销的秘密吗？

曾经有一次一位中年妇女走进乔·吉拉的展销室，说她想在这儿看车打发一会儿时间。

闲谈中，她告诉乔·吉拉她想买一辆白色的福特车，就像她表姐开的那辆。但对面福特车行的推销员让她过一小时后再去，所以她就先来这儿看看。她还说这是她送给自己的生日礼物：“今天是我55岁生日。”“生日快乐！夫人。”乔·吉拉一边说，一边请她进来随便看看。接着乔·吉拉出去交代了一下，然后回来对她说：“夫人，您喜欢白色车，既然您现在有时间，我给您介绍一下我们的双门式轿车——也是白色的。”他们正谈着，女秘书走了进来，递给乔·吉拉一打玫瑰花。乔·吉拉把花送给那位妇女：“祝您生日快乐，尊敬的夫人。”

显然她很受感动，眼眶都湿了。“已经很久没有人给我送礼物了，”她说，“刚才那位福特推销员一定是看我开了部旧车，以为我买不起新车。我刚要看车，他却说要去收一笔款，于是我就上这儿来等他。其实我只是想要一辆白色车而已，只不过表姐的车是福特，所以我也想买福特。现在想想，不买福特也可以。”

最后她在乔·吉拉这儿买走了一辆雪佛兰，并写了一张全额支票。其实从头到尾乔·吉拉的言语中都没有劝她放弃福特而买雪佛兰的词句。只是因为她在她这里感到受了重视，于是放弃了原来的打算，转而选择了乔·吉拉的产品。

## 智慧启迪

真诚是推销员的第一步，真诚而不贪婪，是推销员的第一准则。做任何事不要都以利益为前提，做生意赚钱固然重要，但是，记住做人是做生意的前提。会做人自然就会做好生意，其实这个世界是以人为本的，真正尊重你的顾客，你才能赢得顾客。

## 疯长的草坪

从前，在莱比锡小镇怀特和汤姆是邻居，但他们确实不是什么好邻居。虽然谁也弄不清到底是为什么，但就是彼此不和。所以，他们时常有口角发生。尽管夏天在后院开锄草机锄草时车轮常常碰在一起，但多数情况下双方都不打招呼。

有一年夏天，怀特和妻子外出两周去度假。开始汤姆和妻子并未注意到他们走了。因为他们相互间很少说话。

但是一天傍晚汤姆在自家院子锄过草后，看到怀特家的草已很高了。自家草坪刚刚锄过，看上去特别显眼。

这对开车过往的人有一个明显的暗示，怀特和妻子很显然是不在家，而且已离开很久了。汤姆想这等于公开邀请夜盗入户，而后一个想法像闪电一样攫住了他。

“我又一次看着那疯长的草坪，心里真不愿去帮我不喜欢的人。”汤姆说，“不管我多想从脑子里抹去这种想法，但去帮忙的想法却挥之不去。第二天早晨我就把那块长疯了的草坪锄好了！”

几天之后，怀特和他的妻子在一个周日的下午回来了。他们回来不久，在整个街区每所房子前都停留过。

最后他敲了汤姆的门，汤姆开门时，怀特站在那儿正盯着他，脸上露出奇怪和不解的表情。

过了很久，怀特才说话：“汤姆，你帮我锄草了？我问了所有的人，他们都说没锄。杰克说是你干的，是真的吗？是你锄的吗？”他的语气几乎是在责备。

“是的，乔治，是我锄的。”汤姆说。

怀特犹豫了片刻，像是在考虑要说什么。最后他用低得几乎听不

见的声音嘟囔说谢谢之后，急转身马上走开了。

怀特和汤姆之间就这样打破了沉默。虽然他们还没发展到在一起打高尔夫球或保龄球，他们的妻子也没有为了互相借点糖或是闲聊而频繁地走动，但他们的关系却在改善，至少锄草机开过的时候他们相互间有了笑容，有时甚至会说一声“你好”。先前他们后院的战场现在变成了非军事区。也许他们甚至会分享同一杯咖啡。

## 智慧启迪

人世间有太多的矛盾和冲突，当你和别人之间发生矛盾的时候，要有一个宽广的胸怀，豁达的心襟，不计前嫌，化敌为友，这样才能赢得和谐的人际关系，享受幸福的人生。

## 没有围墙的花园

米卡尔是美国北加州有名的富翁。他有美丽的洋房和大片的花园。但米卡尔也有一个令自己头痛的难题：这么多的财富肯定有好多人在打主意。怎么办呢？于是米卡尔让仆人建起了一座高高的围墙。

春天一到，花园里鲜花怒放，浓香飘过围墙，令全镇的人都很神往。几个好奇的孩子想：院子里肯定种着奇花异草，听说有一种长着大眼睛的花还会给孩子唱歌呢。于是孩子们打起了主意。

在一个月色朦胧的夜晚，孩子们搭起人梯跳到院子里，他们在花丛中寻觅着，踏坏了许多鲜花和嫩草。后来，他们被仆人发现，赶走了。

富翁大怒，把这事讲给朋友听。

朋友说：“你应该拆掉围墙。”

富翁说：“那样我怕以后会丢失好多的财产！”

朋友笑了，说：“连一群孩子都拦不住，何况身手不凡的大盗呢！”

富翁终于听从了朋友的劝告，彻底拆掉了围墙。于是，孩子们首先冲入花园。他们仔细寻找心中的神花，结果，根本没有什么奇花异草。富翁的朋友把孩子们请到客厅，并让他们美餐了一顿，然后对孩子们说：“在花园中种下你们心中的神花吧！”孩子们高兴得跳起来，跑到花园里去了。

富翁因为拆掉了围墙，全镇的人都可以欣赏到花园的美丽。富翁得到了全镇人的爱戴和尊敬。

一天，一伙大盗闯入米卡尔的家，准备将他家洗劫一空。刚闯入花园就被守护神花的孩子们发现。小卢比跑到洋房报告情况，小比尔跑去镇上通知大人们。结果大盗们被及时赶到的富翁和镇上的人们捆