

千万个智慧故事（三）

王小未 主编

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

郭进的肚量.....1
说实话是最大的智慧.....2
刘伯温巧断黄豆案.....3
勤劳就是黄金.....5
小钱没一个.....6
独特的推荐法.....7
谁是真正的大科学家.....9
肯德基的科学决策.....10
利用“独家报道”发财.....11
丰田的情报信息.....11
绳带大王岛村.....12
经营之神松下幸之助.....13
古画中的新产品.....13
一个念头成为巨富.....14
台湾产品进军美国.....14
“嘉陵”的成功秘诀.....15
巧克力间谍战.....16
一句话带来的订单.....17
商界奇才巧捕信息.....18
耳听八方的杜邦.....19
巧借新闻财源起.....19
信息的价值.....20
墨子说服公输盘.....21
弦高犒军救国.....22
瞎子无罪.....24
景鲤的自救妙策.....25
危言耸听的妙用.....26

田简的妙计.....26
真话村与假话村.....29
聪明的诸葛恪.....31
小曹操的妙计.....32
让官印自己回来.....33
敬新磨巧劝皇帝.....34
刘伯温妙策降税.....36
祝枝山智惩恶船主.....38
离间二王.....41
叶天士巧治怪病.....41
无翅铁瓦飞上山.....43
乾隆五难圆智和尚.....45
不开口打赢官司.....47
用枪声逐客.....49
一休智惩大力士.....49
带电假人除虎患.....51
火车票上记名字.....52
取钱袋.....54
聪明的小克利.....57
不下命令的管理法.....58
建议箱集中才智.....59
“羚羊式”管理法.....60
录用职工的独特方法.....61
鼓励员工做老板.....62
靠柔招治服工人.....63
让职工常存感激之心.....64
常满足员工的自尊感.....65
“一分钟”节约管理.....66

管理“三字经”.....67
使员工工资水涨船高.....68
英明的考官.....68
企业成功的秘诀.....69
松下幸之助的人才观.....70
调动工人积极性.....71
索尼招标用“怪才”.....71
用危机感调动员工积极性.....72
高学历不等于高能力.....73
汉堡大学的培训制.....73
临时工思想不临时.....74
荐举人才者受奖.....75
用别人的脑袋发财.....75
欢迎员工提意见.....76
领导应尊重员工.....77
让工人变股东.....78
培养职工的家庭意识.....79
巧断妯娌争子案.....80
诸葛亮智破偷吃案.....81
曹操巧设奇龟宴.....82
国渊巧查匿名信.....86
高柔智破失踪案.....88
有理胆壮无理心虚.....89
张举焚猪断案.....90
荀攸明察在逃犯.....91
赛跑识强盗.....92
活鹅巧惩土霸王.....93
李崇智破借尸诬陷案.....96

李崇诈言破拐骗案 99
谁是叛贼 100
黄泥捏黄金 101
张楚金破解诬蔑案 103
李惠怒打羊皮 105
郑涉巧言救将军 106
张松寿巧破杀人案 107
赵和巧断诈钱案 108
许宗裔验赃辨真伪 109
放驴捉拿诈骗犯 110
寇准造字打员外 111
尹洙破解侵占财产案 113
包拯智惩恶泼妇 114
包公连环破案 117
智捕六指木匠 121
赦活不赦死 122
骗出皇宫 123
潘仁美受审 124
张咏偷梁换柱平事端 126
吴用审山神 127
县令改字杀恶霸 128
张齐贤巧断财产不公案 129
四十怎能称“翁” 129
王知府智擒和尚 131
谁杀了人 133
错把娼妓当新娘 136
王知县妙计抓强盗 138
县令反言巧免债 139

需要全本请访问 www.ertongbook.com

王牟智擒强奸犯 140
王世贞智审强盗 141

郭进的肚量

北宋初期，大将郭进管理下属非常严厉，从来不徇私情，将士们都有些怕他。宋太祖很了解他的为人，派他做了洛州的防御使。

每次戍边的将士换防，宋太祖都要嘱咐前往洛州的将士：“你们到了洛州，一定要遵纪守法，小心谨慎。否则有什么过失的话，我能宽恕你们，可郭进却不会手下留情的。”

一次，有个军校从洛州到京城汴梁，诬告郭进有不法行为。宋太祖经过明察暗访，发现军校所检举的都是诬蔑不实之词。于是，宋大祖把那位军校捉了起来，押送到洛州，交给郭进对他严加处治。

军校被押解到时，正赶上郭进守备的地方有敌军入侵。郭进对那位军校说：“你敢在皇帝面前诬陷我，这让我对你的胆量确实有些佩服。这次我想先赦免你的罪过，让你带兵杀敌，如果你能打退敌军，我还要保举你。如果吃了败仗，你就去投河自杀，不要再来见我了。”

那军校听了，感到有了一线生机，在作战中分外奋勇，结果大获全胜。郭进立即把他的战绩报告给宋太祖，并请求让他官复原职。宋太祖感到郭进不仅严明，而且还很有肚量和心计，随即答应了他的请求。

说实话是最大的智慧

宋朝时期有一位官员，名叫鲁宗道。他特别爱喝酒，经常出入酒店。

有一天，皇帝差遣宫中随从召鲁宗道入宫。随从来到鲁宗道家，家人告诉他说鲁宗道到酒店喝酒去了，并急忙打发人到酒店去找。

过了很久，家人才把喝得摇摇晃晃的鲁宗道找回来，而皇帝召见官员的时间早已过了，宫中随从只得先回去向皇帝禀报，鲁宗道后走一步，等待皇帝的旨令。归走时，他同鲁宗道商量说："如果皇上怪罪你来迟了，你准备用什么事做托词回答呢？"鲁宗道说："当然是实话实说啦。"宫中随从说："你若这么说的话，肯定会得罪皇上的，是极大的不恭敬。"鲁宗道说："可事实是这样啊。我觉得，好喝酒是人之常情，罪过还小。若编造谎言，那就是欺君大罪了。"

宫中随从按照鲁宗道所说，如实禀报了皇帝，皇帝听后，叫鲁宗道入殿。见到鲁宗道，皇帝问他为什么要到酒店去喝酒。

鲁宗道先向皇帝请了罪，然后回答说："我的家境有些贫寒，没有酒器，只有酒店里才有酒器。今天正好我一个亲戚远道而来，我只好邀他到酒店喝几杯。我到酒店喝酒时，已经更换了上朝时的官服，市井上的人认不出我，所以没有辱没当官的体统。"

皇帝听了他的辨解，并没有责怪他，笑了笑说："你身为朝廷大臣，却到街里喝酒，又害怕其它官员弹劾你，

才向我做这么一大套解释。”鲁宗道说：“事情就是这样，我也只能这样说。”

皇帝没有再说什么，但他心里认为鲁宗道能讲实话，是个可以信任重用的人。过了不久，鲁宗道被提拔为参知政事。人们从鲁宗道的为人处世中感觉到：说实话往往是最大的智慧。

刘伯温巧断黄豆案

刘瘦子和王胖子两家紧紧相邻，中间只有一墙之隔，但却常常为了一点鸡毛蒜皮的小事而发生争吵。时间一长，两家就像结了仇似的，互相恨之入骨，总想整治一下对方给白己解气。

几个月前的一天，刘瘦子家的一只鸡越过界墙飞到王胖子家去了。王胖子把鸡抓住就给杀了，自己吃掉鸡肉，鸡毛和骨头却埋在刘瘦子的猪粪堆里。刘瘦子丢了鸡，正在四处寻找，忽然闻见隔壁邻居家在煮肉的气味，便拉着王胖子到官府去说理。两人各自都说自己有理，吵了一通也吵不清楚。

县令糊里糊涂不知该怎么判断案情，无可奈何，率领差役们到两家附近去查找，结果在刘瘦子家的猪粪推里翻出了鸡毛和骨头。于是知县大怒，判刘瘦子诬告好人，重打 30 大板。刘瘦子丢了鸡不说，又平白无故地受了这 30 大板，有理无处说，只好把苦水往肚子里咽。从此以后，两家的仇更深了。

两天前，刘瘦子听说县里新来了一位知县，就想出了一个主意，计划报复一下王胖子。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

刘瘦子来到县衙，状告王胖子偷吃了他的油炒豆。知县刘伯温命差役传王胖子到庭后，开庭审案。

刘伯温请刘瘦子介绍情况，刘瘦子说：“我炒了一碗黄豆，还没来得及吃，放在屋里，准备去买二两酒回来配着吃。谁想回来一看，碗也没了。我一查看，两家中间的界墙上掉着豆粒，界墙上的记号也被他给蹬掉了。”

王胖子一听，急忙喊叫：“青天大老爷明鉴，刚才，我刚回到家正准备吃饭，姓刘的跑到我家，硬赖我偷吃了他炒的黄豆。”

刘瘦子说：“王胖子偷吃了黄豆还敢抵赖。”

王胖子说：“刘瘦子还吃了自家的鸡诬赖好人呢，他的话根本不能信。”

刘伯温一看两人吵个没完没了，把惊堂木一拍，朝堂下喊道：“把二人分别带下，退堂！”

大家不知刘伯温葫芦里卖的是什么药，怎么刚升堂还没审案就退堂了呢？

第二天，刘伯温派人在大堂两侧用黑布围了两个布幔，一边一个，里面都放了一个瓦盆。刘伯温让差役分别把两人押进两边的布幔中，告诉两人必须如此这般。

过了半个小时，差人们禀报说已经按照知县大人的吩咐完成了工作。

刘伯温命差役们当场检查。结果刘瘦子的大便中有豆瓣，而王胖子没有。

刘伯温宣判说：“刘瘦子，你诬告好人，欺骗本县，你可知罪？”

刘瘦子磕头如捣蒜，连连求饶说：“求县老爷宽容，小人知罪。但几个月以前那只鸡确实不是小人诬告，而是有人加害小人。”

刘伯温看看刘瘦子和王胖子，十分感慨地说：“几个月以前王家偷刘家的鸡，今天刘家又诬告王家偷黄豆，如此下去，何时是个结局？两家本是邻居，应该和和睦睦，互相帮助才是，何必这样一直仇恨下去呢？偷鸡的事和今天的黄豆案，本县就不再追究了。以后若是再碰到类似的事情，不论谁过谁错，本县均重重处罚。”

两人听了，点头称是。从此，两家和睦相处，互敬互爱。

勤劳就是黄金

从前，有一位老汉，他一生勤勤恳恳，吃苦耐劳，可是他的两个儿子却游手好闲，好吃懒做。

开始，老汉家的日子过得还算富裕，慢慢地，老汉老了，手脚迟缓了，日子越过越艰难。可两个儿子，还是懒得拿锹、动镢、不思劳作。

后来，老汉病倒了，老伴愁得暗暗地掉眼泪。她对老汉说：“养了这么两个不成器的儿子，往后的日子可怎么过啊！”

老汉躺在床上，心里挂着家里今后的日子。他可怜跟了他一辈子的老伴。于是，他苦苦思索着，怎样才能让不争气的儿子知过而改，变成勤勤恳恳过日子的人。

老汉在临死前，把两个儿子叫到跟前，对他们说：“孩子，我不行了。我为你俩攒了 10 两黄金，埋在村西咱家老榆树底下那块地里。找到那 10 两黄金，你们今后的日子就好过了。”

弟兄两个，含着眼泪埋葬了父亲，就到村西那块地

里去找黄金了。

地里荒芜一片。弟兄俩咬紧牙关，一连刨了五天，手上起了一串串血泡，地翻了二、三尺深，连坚硬的田边地角也翻了个遍，也不见金子在哪里。

“能埋在什么地方呢？”弟兄俩边刨边犯愁。心里都在埋怨死去的父亲，不该糊糊涂涂地把金子埋在这么一大片地里，找起来这么费劲。

刨着刨着，弟兄俩慢慢泄气了。哥哥说：“弟弟，看来金子是一时难找到了，眼下正是播种季节，倒不如顺便先撒上麦种，等明年再说吧。”

弟弟同意。两人把麦种撒在松软，湿润的地里。

六、七天过去了，麦苗钻出地面，挑着晶莹的露珠，很是可爱。转过年，麦苗长的绿油油的，经风一吹，掀起层层波浪。

这毕竟是自己出力流汗种出来的，弟兄俩见到这样喜人的庄稼，打心底高兴，也就格外用心锄草、上粪。

夏秋季节，弟兄俩把金黄的麦子收割下来，留下口粮，种子，其余拿到集上去卖，结果不多不少，正好卖了 10 两黄金。

这时候，他俩想起父亲临死前说的话，才一下子明白过来，父亲所说的“黄金”实际上就是指勤劳。

从此以后，弟兄俩变成了勤劳能干的庄稼汉。

小钱没一个

有个叫乌拜特的人，共有四个儿子，可是他们都不关心年迈的父亲。乌拜特想了个办法。

他分别对每个儿子说：“我爱你，胜过你的其他几个兄弟。我要告诉你一件事情，不过你可别让他们几个知道。在我圈椅底下的土里，埋着一只陶罐，里面装满了黄金白银。等我死后，你悄悄地把陶罐挖出来吧，那是给你的遗产。”

于是，四个儿子想方设法，偷偷地来孝敬父亲。乌拜特过上舒服的晚年，直到最后离开人世。每个儿子都想躲开别人，悄悄地掘取埋藏着的财宝，可是谁也找不到机会。

后来，其中一个瞅了空子，刚要动手掘土，三个兄弟都从躲着的地方蹿出来，朝他扑去。四个人终于弄明白，父亲对他们每个人都讲了同样的话，他们就商量好，大家平分遗产。

弟兄四人挖出陶罐，见里面根本没有什么黄金白银，只有一张写着两行诗的纸条：

“天晓得我晓得你也晓得，

乌拜特连小钱也没一个。”

独特的推荐法

匈牙利的“钢琴大王”李斯特举行的演奏会，轰动了整个巴黎。

这一天是最后一场演奏。演奏即将开始，李斯特走到台前，向大家致意，然后坐在钢琴旁，大厅里的灯全熄灭了。接着，射出一束柔和灰暗的灯光，照在钢琴及演奏者的身上。

琴声在大厅里回荡。时而像溪涧流水轻柔明丽，时

而象大海怒涛激越奔涌。美妙的旋律拨动着每个人的心弦，牵动着每个人的情感。大家都陶醉了。

演奏完毕，灯全亮了。大厅里响起了雷鸣般的掌声。可是，掌声又突然停止了。因为大家愕然地发现，从钢琴旁边站起来，走到台前，向听众致谢的并不是“钢琴大王”李斯特。大家正纳闷，李斯特从后台走上来，与演奏者热烈地握手、拥抱后，然后转身向大家介绍说：

“尊敬的先生们，女士们，今天为大家演奏的是波兰的肖邦先生。这个名字大家会感到陌生，那无关紧要。值得高兴的是他的才华，他琴声赢得了大家的赞赏……”

台下一片掌声，表示十分赞同。但大家心中仍迷惑不解，明明是李斯特出台演奏，怎么会变魔术似的换成肖邦？为什么要这样做？

原来，当时李斯特已经是名蜚世界的乐坛巨匠了，而肖邦还只是个默默无闻的小人物。这次李斯特到巴黎演出的一天傍晚，在街上去散步时。偶然隐隐听到钢琴弹奏声。不知是职业关系，还是被好奇心驱使，李斯特循着琴声走去。走不多远，发觉琴声是从临街的一座破旧的小屋的窗子里传出的。李斯特站在窗外，静静地听着。那美妙动人的旋律，倾泄着一个人真挚的感情。

“感情充沛，抒发自然；技艺娴熟，富有个性。”李斯特情不自禁地自言自语，“这不是一般的钢琴手，琴声里流淌着才华。”

琴声停止了，李斯特走进小屋。通过交谈，才知道弹钢琴的是波兰的肖邦先生，肖邦大学毕业后，毅然出国深造。恰在这时，他的祖国却被沙皇俄国占领了。他成了有国不能归，有家无法回的游子。又由于世俗的偏见，他的音乐天才得不到社会的承认，他不得不把自己

关在这间幽暗的小屋里，点上蜡烛，用钢琴抒发自己对沙皇的愤懑和对祖国的怀念。

初次见面的李斯特，对肖邦的才华十分赞赏。

他想把肖邦推荐给大众，使他在社会上赢得声誉，想来想去，便想出了在演奏前，利用闭灯开灯的机会，让肖邦悄悄代替自己演奏的办法。让肖邦用自己动人的旋律，去征服听众，去开拓光明的前途。

这办法果然奏效。消息很快传遍了整个巴黎。肖邦的名字不翼而飞。他那富有诗意的琴声，很快从巴黎传遍了欧洲，传遍整个世界。而李斯特的独特推荐法，也成为世界乐坛中的一段佳话。

谁是真正的大科学家

爱因斯坦是 20 世纪最伟大的科学家。自从他的《相对论》问世后，世界上不少名牌大学都争着请他去讲演。

有一次，爱因斯坦又应邀去讲演，路途中，他的司机说：“博士，您关于《相对论》的讲演，我至少听过 300 次了，已背得滚瓜烂熟。我敢打赌，我也能上讲台！”爱因斯坦很重看人才，一口答应，说：“好，给一次机会你试试。反正这所大学没有人认识我，到那里我扮作司机，你代替我去讲演吧！”

在讲台上，司机果然一字不漏地背出《相对论》的演说辞，而且还相当流利。当他走下讲台，不想被一位教授拦住，请教一道难题。这样的难题，司机连听也未听过，根本无法回答，可他灵机一动，毫不在意地说：“这样简单的问题，连我的司机也能回答，想不到你竟

拿来问我！”

爱因斯坦听了，立即上前回答，教授听得心服口服，但他始终没有发现为他解释难题的人的身份。司机因此更敬佩爱因斯坦。在归途中，司机对他说：“事实证明，我只能当司机，而你才是真正的大科学家。”

肯德基的科学决策

美国肯德基炸鸡打入中国市场的一个很重要的原因就是在广泛收集信息基础上进行科学决策。

起初该公司派一位执行董事来考察中国市场，他来到北京街头，看到川流不息的人流，就报告说炸鸡市场大有潜力，但被总公司以不称职为由降职调动工作。接着该公司又派一位执行董事来访考察。这位先生在北京的几个街道上用秒表测出行人流量，然后请 500 位不同年龄、职业的人品尝炸鸡样品，并详细询问他们对炸鸡味道、价格、店堂设计等方面的意见。不仅如此还对北京鸡源、油、面、盐、菜及北京鸡饲料行业进行了调查，并将样品数据带回美国，逐一做化学分析，经电脑汇总得出“肯德基”打入北京市场，有巨大的竞争力的结论。

果然，北京肯德基炸鸡店开张不到 300 天，赢利高达 250 万元，原计划 5 年才收回的投资，不到 2 年就收回了。它又一次证明了“肯德基”公司的一贯做法：开辟市场必须广泛收集信息，进行科学决策。

利用“独家报道”发财

1915 年，当英军在滑铁卢战役中击败拿破仑时，英国金融资本家奈森·罗斯紫尔德由于掌握了这条“独家新闻”，在一天之内变成了腰缠万贯的富翁。

当时，还没有电报，传送消息只能依靠信使。奈森为了尽快掌握战争的进展情况，专门雇用了“飞毛脚信使”，还在海上配备了专门传送消息的快速帆船。就在拿破仑失败的第二天，奈森便得到消息，他秘而不宣，很快进入股票交易大厅，佯装得知英军战况不佳的神态，抛售公债。当公债价格跌入最低点时，奈森突然停止抛售，转而大批买进。不几天，此公债因英军打赢，而致使价格骤然暴涨。奈森因此大功告成。

丰田的情报信息

丰田汽车销售公司设有一个计划调查部，确定了“不惜金钱，调配优秀人才，放手工作”的方针，主要任务是广泛搜集情报信息，调查市场，预测需求。除来自本国和欧美的经销店、推销员的经常性市场情报信息以外，计划调查部每年要进行两次全面的市场需求动向调查，还进行样品调查。这种市场调查每年约开支 6—7 亿日元。为了及时把市场调查的情报和信息结果反映到工业公司中去，工业公司的产品计划室和销售公司的商品计划室、销售扩大部经常召开联席会议，研究对策。丰田

需要全本请访问 www.ertongbook.com