宋建峰 编著

低调

精华版

是一种大智慧

低调是一门做人处世的大学问

最新珍藏

低调是表示一种谦虚谨慎的生活态度，低调是不张扬的处世经。低调是暂时隐藏自己的能力，不到处炫耀自己，张扬自己，以免带来不必要的麻烦。

中国致公出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

低调是一种大智慧

宋建峰

中国致公出版社

目　录

第一辑　凡事都要脚踏实地的去做 8
1.目标分解法 8
2.一根电缆值多少钱 8
3.你就是自己的神 9
4.把握住最后十分之一 9
5.拥有机遇的条件 10
6.经营梦想 10
7.细节您注意了吗 10
8.贵恒 11
9.不要等准备好了才上路 11
10.我就是你们最爱的人 12
11.生命的林子 13
12.神奇的玻璃鞋 14
13.思索创造收获 14
14.兴趣是最好的老师 14
15.认准了就做到底 15
16.信心创造奇迹 15
17.奇观 16
18.聪明人的眼光 16
19.亲手叩响机遇之门 17
20.坐着不动一事无成 17
21.向导就在身边 18
第二辑　再坚持一下 19
1.一条冻鱼的魅力 19
2.成功的心 19
3.给自己树一面旗帜 20
4.下一次就是你 20
5.判断无价 21
6.奇迹就在“坚持”之中 21
7.想象成功 22
8.把注意力放在最小的地方 23
9.做一只钢化玻璃杯 23
10.想做就做 24
11.成大事只要一点点勇气 24

12.契机 25
13.天才的品格 25
14.成功始于一个意念 26
15.永远不要失去自信 26
16.电梯里的机会 27
17.小鞋匠推动大公司 27
18.做一个最好的你 29
第三辑　必须学会随时去调整 30
1.苏格拉底的证明 30
2.态度决定高度 30
3.败笔 31
4.认识你自己 31
5.生命常青于自立 32
6.揭掉别人为你乱贴的标签 32
7.人与自然 33
8.命运 33
9.渔夫的誓言 33
10.燃烧自己 34
11.独一无二 34
12.鸟窝的启示 35
13.一条鱼眼中的海 35
14.挑战自己 36
15.适合最好 36
16.动物园的骆驼 37
17.玫瑰与青蛙 37
18.争执的美丽 37
第四辑　不要得意忘形 39
1.寻找圣人 39
2.选择方向 39
3.靠自己 40
4.鞋跟上的草纸 40
5.直视目标 40
6.河流与沙漠 40
7.本性难移 41
8.不坐在父亲肩上摘苹果 41
9.善找差距 42
10.重用自己 42
11.成功的前提 43
12.能力与待遇 43
13.改变世界，先要改变自己 44
14.认识自己 44
15.与时间过招 45
第五辑　不要炫耀 46
1.宽容 46

2.诚信是金 46
3.财富修养 46
4.一个苹果和两个桃子 47
5.信任的最高境界 48
6.谨严与宽厚 48
7.本分·本事·本钱 49
8.助人即助己 49
9.厚道及精明 50
10.宠辱不惊 50
11.小节的象征 50
12.忠告 51
13.保留生命的本色 51
14.指南针 52
15.终生收获 53
16.“腾出一只手”给别人 53
17.诚实的果核 54
18.诚实是一把钥匙 54
19.公正——立身之本 55
20.守时表示什么 55
21.善有善报 56
22.红玫瑰 56
23.尊重别人 57
24.忍辱 57
25.不要炫耀 58
26.死路与活路 59
27.“仇恨袋”的故事 59
28.健康的身体不怕传染 59
29.狐狸和土拨鼠 60
30.付出 60
第六辑　一念之间 61
1.彻底的思维 61
2.把木梳卖给和尚 61
3.拐弯处的发现 62
4.反其道而行之 62
5.就事求解 63
6.跳出圈外 63
7.一念之间 64
8.慧眼识金 64
9.一滴与一生 65
10.百万花园 65
11.抢准“欧元钱包”妙发财 66
12.慧心创意巧 66
13.超脱羁绊 67
14.忠言不一定要逆耳 67

需要全本请访问 www.ertongbook.com

15.完美的缺陷 68
16.换一个思路 68
17.商人的坟墓 68
18.不要轻易说不可能 69
19.让思维转一个弯 69
20.人生之门 69
21.汤姆的经验 70
22.闪念间的财富 70
23.妙种小草 71
24.换个办法图清静 72
25.组合：一种重要的创造性思维方法 72
26.贵在就地取谋 72
27.打开思维的魔盒 73
28.留扇画窗待人推 73
29.走出思维死角 74
30.倒过来想 74
31.越是不可能便越有可能 75
32.“一文钱”的启示 75
33.走进陌生 75
第七辑　面对诱惑，小心为好 77
1.打断商业巨子的演讲 77
2.以柔克刚 77
3.结果 78
4.目标 78
5.尊重比关爱重要 79
6.保持清醒 79
7.两棵树 79
8.屋顶上的月光 80
9.皮鞋的由来 81
10.没有借口 81
11.过桥 82
12.活出自己的精彩 82
13.两位病人 82
14.最后一张奖券 83
15.重新回炉 83
16.他人第一 84
17.人生要有坚定的目标 84
18.面对诱惑 84
19.学会接受 85
20.最朴素的故事 85
21.心中的目标 85
第八辑　让失去变得可爱 87
1.拥抱挫折 87
2.机会 87

3.莫要东施效颦 88
4.真理与谬误的故事 88
5.从悲马的故事看得与失 88
6.青铜巨人的脸腮 89
7.离成功一步之遥 89
8.失败的对面是成功 90
9.浅显的道理 90
10.失误走向成功 90
11.木炭与沉香 91
12.背后的道理 91
13.最小的敌人 92
14.常规有时是陷阱 92
15.回头再来的勇气 92
16.让失去变得可爱 93
17.通向成功的启示 93
第九辑　关照别人就是关照自己 94
1.哈德的遗憾 94
2.画一扇窗给自己 94
3.扁鹊的医术 95
4.爱心的奇迹 95
5.真爱无言 95
6.让心串串门 96
7.有一个秘密是你爱我 96
8.幸福的秘诀 97
9.一定等到你出现 97
10.品味手中的幸福 98
11.做一根懂得珍惜的树枝 98
12.种植春天 99
13.犀牛与小鸟 99
14.传递贝多芬之吻 100
15.爱没重量 100
16.生命的养料 100
17.幸福就是一碗水 101
18.爱情不老 101
19.有爱，才有一切 102
20.温情来自慈悲的心 102
21.斩断缚心的绳索 102
22.猛然惊醒 102
23.请相信爱 103
24.强大 103
25.说个故事给女人听 104
26.她是我的朋友 104
27.心里的蔷薇 105
28.打开心门的钥匙 105

29.关照别人就是关照自己.....106
第十辑　低调不是懦弱，自信是成功的关键.....107
1.财富就在你手中.....107
2.狮子和野牛.....107
3.最后一锤.....108
4.生命的高度.....108
5.让生命突出重围.....109
6.面对负担.....109
7.打好手里的牌.....110
8.系紧你的鞋带.....110
9.福特、爱迪生与小孩.....111
10.茶杯与茶壶.....111
11.哦，500 尾小金鱼.....111
12.精神是生命的支柱.....112
13.追求卓越人生.....112
14.不必完美.....113
15.想飞就能飞.....113
16.比尔·盖茨答记者问.....113
17.放弃的勇气.....114
18.最坚强的东西.....115
19.永远做一个勤奋的人.....115
20.做不可多得的人.....115
21.彰显你自己的特色.....116

第一辑　凡事都要脚踏实地的去做

1.目标分解法

1984 年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。马拉松是体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐力就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次，说用智慧取胜确实有点勉强。

两年后，意大利马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军。记者又请他谈经验。

山田本一性情木讷，不善言谈，回答的仍是上次那句话：用智慧战胜对手。这回记者在报纸上没再挖苦他，但对他所谓的智慧迷惑不解。

十年后，这个谜终于被解开了。他在他的自传中是这么说的：每次比赛之前，我都要乘车把比赛的路线仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就尽力地向第一个目标冲去；等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。四十多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂这样的道理，我把我的目标定在四十公里外终点线的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。

2.一根电缆值多少钱

很多年前，一则小消息平静地传播着：美国穿越大西洋底的一根电报电缆因破损需要更换。一位不起眼的珠宝店老板悄然买下了这根报废的电缆。

没有人知道小老板的企图，他一定是疯了，许多异样的目光盯着他。他呢？关起店门，将那根电缆洗净、弄直，剪成一小段一小段的，然后装饰起来，作为纪念品出售。大西洋底的电缆纪念品，还有比这更有价值的纪念品吗？

就这样他轻松地发迹了，他买下了欧仁皇后的一枚钻石。淡黄色的钻石闪烁着稀世的华彩。人们猜测：他自己珍藏还是抬出更高的价位转手？其实那是后话。他有条不紊地筹备了一个首饰展览会，皇后的钻石当然是展览的核心。可想而知，想一睹皇后钻石风采的参观者会怎样蜂拥着从世界各地接踵而至。

他几乎坐享其成，毫不费力就赚了大笔的钱财。这个人就是美国后来赫赫有名，享有“钻石之王”美誉的查尔斯·刘易斯·蒂梵尼，一个磨房主的儿子。

3.你就是自己的神

鲍尔士是 19 世纪俄国历史上最着名的一位探险家。1893 年，他在位于北欧的斯堪的纳维亚半岛探险旅游时，遇到了瑞典探险家欧文·姆斯。由于两人对极地风光都有浓厚的兴趣，他们决定一同沿北极圈做一次考察和探险。

经过两年的精心准备，1895 年春，他们带着三条狗、两把雪橇和一张古地图，从瑞典北部城市约克莫克出发，一路向东行进。本来在冬季到来之前就能走完的一万五千多公里路程，他们却走了一年零三个月，原因是在翻越楚可奇山脉时，欧文·姆斯摔断了腿。最后，他们两人终于成功返回约克莫克。欧文·姆斯认为，能完成这次旅行，没有鲍尔士的帮助简直是不可想象的。临分手时，欧文·姆斯再三感谢鲍尔士在考察中给予他的关怀，并把自己一块珍贵的怀表送给鲍尔士作纪念。当时，鲍尔士已是欧洲一位享有盛名的大旅行家，年纪也比欧文·姆斯整整年长 20 岁。面对欧文·姆斯的盛情，鲍尔士回答说：“绝境中真正帮助你的是你自己，你用一条腿翻过了最狭窄的山道。总之，我没给你任何真正意义上的支持，谈何感激呢？”后来鲍尔士在致欧文·姆斯的一封信中又说：“请你记住，在探险的道路上，你就是你自己的神，你就是你自己的命运。没有人能对你具有最终的支配权。同时除你之外，也没有人能哄骗你离开最后的成功。”

1902 年，欧文·姆斯来到中国，他要独自一人穿越塔克拉玛干大沙漠。塔克拉玛干沙漠面积约 33 万平方公里，是我国最大的沙漠，被称为“死亡之海”。

很多人都认为他会被淹没在漫漫黄沙之中，但他却奇迹般地走了出来，成为世界上第一个活着走出塔克拉玛干大沙漠的探险者。对此，许多研究者归结为欧文·姆斯口袋中的满满的金币和一位叫库利奇的维吾尔人的帮助。我想，如果他们了解到欧文·姆斯有过北极圈探险的不平凡经历和鲍尔士对他所说的不寻常话语，他们就不会得出这个肤浅的结论了。

4.把握住最后十分之一

一位万米长跑亚军在接受记者采访时说：“如果比赛只有九千米多好，因为，那时候我一直在领先。”

前 9000 米是争夺，最后 1000 米才是产生冠军的黄金距离。体育比赛如此，我们的生活亦如此。

如果你是一名初三学生，做一道十步几何论证题，前面的九步都是必然的推理，只有到最后一步，答案才会水落石出。

如果你是一名工作者，20 岁步入岗位，经历 40 载风尘奔波后，蓦然回首才发现，前 36 年的艰辛努力只是为了退休前 4 年的开花结果，得到认可。

如果你是一名学者、文学家或数学家、音乐家，一生十分之九的时间都可能是在不断钻研、摸索、痛苦、彷徨中度过，只有在最后十分之一的短暂时光里，才恍然大悟、功成名就。

成败胜负的关键往往取决于最后时刻的努力。想来的确如此。人之初，起跑线都相同，但最终奔跑的结果却是有先有后，有喜有愁，之间的差距往往不在起跑线上或前进途中，而在最后的冲刺阶段。许多人觉得终点将至，成就感油然而生；看到成功的影子，拼搏劲顿时松懈；一摸到木船，就以为到达彼岸，终在成功来临前将触手可及的辉煌化做空梦一场。

5.拥有机遇的条件

机遇对成功是至关重要的，当你目睹别人成功时，心中会不禁呼喊：机遇啊，我愿是你的宠儿。

有那么一天，机遇终于光顾你了，你拿什么去迎接机遇呢？你准备好了没有？

《红楼梦》里的香菱向林黛玉请教如何作诗，黛玉说：“我这里有《王摩诘（王维）全集》，你且把他的五言律诗 100 首细心揣摩透熟了，然后再读 120 首老杜（杜甫）的七言律诗，次之再读李青莲（李白）的七言绝句 200 首。

肚子里先有了这三个人的诗做底子，然后再把陶渊明、刘（刘桢）、谢（谢灵运）、阮（阮籍）、庾（庾信）、鲍（鲍照）等人的一看。你又是这样一个极聪明、伶俐的人，不用一年工夫，不愁不是诗翁了。”

能按黛玉的主意切切实实地做了，再有赛诗会一类的活动，给香菱表现诗才的机会，她能不一鸣惊人吗？如果没有诗才，有再好的机会也是枉然。你不知道机遇何时能降临到你的身上。机遇不可预知，难以琢磨，但你必须作好准备。当机遇来了，你能够拿出足够的东西，让自己有足够好的表现。否则只能辜负机遇，机遇也无法使你成功。

6.经营梦想

他生长在一个普通的农户家里，小时候家里很穷，很小就跟着父亲下地种田。在田间休息的时候，他望着远处出神。父亲问他想什么，他说他将来长大了，不要种田，也不要上班，他想每天待在家里，等人给他邮钱。父亲听了，笑着说：“荒唐，你别做梦了！我保证不会有人给你邮。”

后来他上学了。有一天，他从课本上知道了埃及金字塔的故事，就对父亲说：“长大了我要去埃及看金字塔。”父亲生气地拍了一下他的头说：“真荒唐，你别总做梦了！我保证你去不了。”

十几年后，少年长成了青年，考上了大学，毕业后做了记者，平均每年都出几本书。他每天坐在家里写作，出版社、报社往他家邮钱，他用邮来的钱去埃及旅行。他站在金字塔下，抬头仰望，想起小时候爸爸说过的话，心里默默地对父亲说：“爸爸，人生没有什么能被保证！”

他，就是台湾最受欢迎的散文家林清玄。那些在他父亲看来十分荒唐、不可实现的梦想，在十几年后都变成了现实。

我们每个人小时候都有美好梦想，正是这些梦想，为我们未来种下了成功的种子。因为梦想就是希望，是与我们天性中的潜质最密切相关的。但是梦想又往往和现实有着太遥远的距离，所以需要经营。经营梦想就是通过自己不懈的努力，把看似遥远甚至有些荒唐的梦想一步步变成现实。

林清玄是一个农家子弟，他想让别人给他邮钱，想上埃及看金字塔，看起来十分可笑，连父亲都嘲笑他。但是他为了实现自己的梦想，十几年如一日，每天早晨四点就起来看书写作，每天坚持写三千字，一年就是一百多万字，最终实现了自己的梦想。

7.细节您注意了吗

宋代的米芾酷爱古画，他只要发现有人卖画，总会立即上前细细观赏，并要求卖画者把

需要全本请访问 www.ertongbook.com

画让他带回去看看。卖画者认得他是当朝名臣，就放心地把画交给他。而他也就连夜复制，第二天再将复制的假画还去——他极善临摹，那假画的确足以乱真，他由此得到不少名人真迹。一日，当他故技重演将自己临摹的假画还去时，画的主人却说了一句：“大人且莫玩笑，请将真画还我。”米芾大惊，问道：“此言何意？”那人回答：“小人的画上有个小牧童，那小牧童的眼里有个牛影子，您的画上没有。”米芾听罢，叫苦不迭，“老老实实”地把真画送了回来。

请注意，这个极易被人忽略的小牧童眼里的影子，就是细节。一向“稳操胜券”的米芾，也正是“栽”在这个小小的细节上！

再看一个现代故事。

中秋节前，某公司孙经理曾与台商签订了一个意向合同。当初为了促成这笔生意，他决定给远道而来的台商送份礼物。

送什么呢？如果送月饼，虽恰逢其时却全无特色，自然意义不大。他突然想起一个细节，这就是，当两人一起路过火车站时，台商曾挺留恋地看了路边的卖臭豆腐的，只是碍于体面没吃。富丽堂皇的宾馆里不供应这玩意儿，在小摊上吃又有失身份，何不充分重视一下包含在上述细节中的“信息”，送他一份包装精美的臭豆腐？于是，孙经理立刻决定：就这么办！果然，当孙经理把一份包装精美且已加好佐料的臭豆腐送来时，台商十分感动，浓浓的乡情使他顿生感慨与感激之情！结果便是：生意成了！

8.贵恒

天下无难事，有志者成之；天下无易事，有恒者得之。鲁迅先生早就说过：

“做一件事，无论大小，倘无恒心，是很不好的。”

郑板桥在自己的一首诗中道出了持之以恒画竹的体会：“四十年来画竹枝，日间挥写夜间思。冗繁削尽留清瘦，画到生时是熟时。”恒心是达到胜利彼岸的最可靠的通道。

牛顿说过：“一个人没有恒心，他是任何事也做不成功的。”医学史上曾有一种叫“606”的药品。试验这种药品失败过 605 次，直至第 606 次才获得成功。

试想，研制这种药品的人，如果只试验几次、十几次或几十次，甚至到第 605 次便止步不前，岂不前功尽弃！

美国生物学家吉耶曼和沙利等人，克服了重重困难，顽强地进行下丘脑激素的研究工作。他们在实验中一个接一个地处理过 27 万只羊脑之后，才获得一毫克“促甲状腺释放因子”的样品。他们持之以恒、百折不挠，终于成功地发现了脑激素，并因此共同荣获了 1997 年诺贝尔奖。后来有人问吉耶曼和沙利：“什么叫坚忍不拔？什么叫持之以恒？”他们回答说：“那就是逐个地分析 100 万只羊脑。”

我国教育家陶行知很推崇爱迪生的一句名言：“天才是劳动而有恒心。”

他还经常给学生形象地解释：“人才的‘人’字上加一横，便成为‘大才’，这一横意味着劳力加劳心的主观勤奋精神。如果‘大’字上再加一横，就成为出类拔萃的‘天才’，这是人双倍努力的结果。”

人有恒心万事成，人无恒心万事崩。祖先创造“人”字的时候，就希望后人能像“人”一样，挺拔向上，而人挺拔向上的可贵之处正是有恒。

9.不要等准备好了才上路

有一个农夫，计划到几里外的南山去砍柴。为此他准备了几天，将几把斧头磨了又磨，

又砍制了一条崭新的扁担，搓了足够长的麻绳，还烙了一大堆葱饼。等他收拾停当赶到南山时，那一片山柴已被先到者砍了个精光，这个农夫只得无功而返。

1973 年，英国青年科莱特和比尔·盖茨一起在哈佛大学念书。大二那年，比尔·盖茨找到科莱特商议一起退学，去开发 32BIT 财务软件；科莱特觉得这个主意太荒唐，拒绝了比尔·盖茨的邀请。4 年后，比尔·盖茨开发出了 32BIT 财务软件的试用版，注册了自己的公司，再次邀请大学刚毕业的科莱特加盟；但科莱特感觉自己的知识不够，再一次谢绝了邀请。10 年后的 1983 年，科莱特成了哈佛大学计算机系 BIT 方面的博士研究生；而退学的比尔·盖茨在这一年进入了美国《福布斯》杂志亿万富翁排行榜。直到 1995 年，科莱特认为自己已完全具备了足够的学识，可以研究和开发 32BIT 财务软件了；而这一年，比尔·盖茨则成了世界首富。

科莱特的经历就像那个农夫，等他精心准备好了一切，却已经失去了宝贵的良机。而比尔·盖茨却果敢地停学创业，赢得了最佳的发展时机，及早实现了辉煌的成功。他在接受《财富》杂志采访时说："我只是感觉自己应该创业了。当然那个时候有些盲目，我对自己的创业成功没有把握，但我感觉我的做法是正确的，那就是，该创业的时候，不能因为自己的某一点条件没有具备就要等待。事实上，要等到哈佛大学毕业后再创业，那么现在世界首富肯定不会是我，我敢肯定。"

和比尔·盖茨一样，爱迪生如果等到他的知识水平达到一定程度后再搞发明，也许他就不会成为一个大发明家了。爱迪生出生于一个灯塔管理员和木匠家庭，幼时只断断续续上过 5 年学，按现在美国的标准，只相当于两年多一点。他曾承认："在进行白炽灯实验时，我并不懂欧姆定律，我完全不管数字，我通过实验和推理得出结果，有些方法我完全不能理解。"尽管如此，他在一生中却搞出了 1000 多项发明，对人类进入 20 世纪电气化时代起到了关键作用。

是的，比尔·盖茨没有大学文凭，但这并不妨碍他成为世界首富。爱迪生甚至不懂得欧姆定律，但这并不妨碍他发明数百种电器。想一想他们，我们就没有理由妄自菲薄，没有理由一味等待。

10.我就是你们最爱的人

莱斯·布朗出生在迈阿密附近的一个贫困家庭。由于莱斯好动，而且喜欢不停地说话——尽管他口齿不清，因此被送进当地小学中一个专门为学习有障碍的学生开设的特教班，直到高中毕业。毕业后，他成为一名环卫工人。但是，他却有一个梦想——成为一名电台的音乐节目主持人。

每天晚上，他都抱着收音机专心致志地听电台的主持人谈爵士乐。在他那间狭小的房间里，他按照自己的想象创建了一个假想的电台。他用一把梳子当做麦克风，喋喋不休地向想象中的听众介绍唱片。

终于有一天，莱斯鼓足勇气来到本地的电台。当然，这个头戴草帽、衣衫不整的年轻人被拒绝了。

但在接下来的那个星期里，莱斯每天都去找台长。最后，为了让莱斯知难而退，台长同意雇用他打杂，但没薪水。莱斯的工作是为那些不能离开播音室的播音员取咖啡或买午餐、晚餐。

在电台里，无论人们让他做什么，莱斯都会愉快地接受——甚至做得更多。干完自己该干的事情后，莱斯就全神贯注地观察播音员们的一举一动。晚上，回到自己的卧室，他就认真进行练习，为他确信一定会到来的机遇而努力。

一个星期六的下午，莱斯照例来到播音室门外。那位叫罗克的电台主持人来接班了，他

要主持长达 4 个小时的综艺广告节目。罗克从莱斯身边走过时，莱斯感觉到他的脚步跌跌撞撞的，而且满嘴酒气。莱斯不由得心中暗喜：

也许这家伙坚持不到播音完毕就烂醉如泥了。不久，罗克说话果然语无伦次起来。正在这时，电话铃骤然响起，莱斯拿起听筒。电话是电台台长打来的，台长着急地说：“莱斯，我看罗克出了问题，你能打电话通知其他播音员，让他们过来接替罗克吗？”“好的，先生，我一定会办好的。”

莱斯放下电话，箭一般冲进演播室，轻轻把罗克移到一边，坐在了他期盼已久的旋转工作台前。他打开麦克风的开关，激动而充满自信地说：“各位听众，大家好！我是莱斯·布朗，您忠实的音乐使者。我年纪很轻，单身一人，就喜欢和大家一起倾听音乐，品味生活。我保证带给你们一档丰富多彩的节目，让你们开心、满意。听着，宝贝，我就是你们最喜爱的人！”

这期节目大获成功。

11.生命的林子

僧人唐玄奘剃度之初，在法门寺修行。法门寺是个香火鼎盛、香客络绎的名寺，每天晨钟暮鼓，香客如流。玄奘想静下心神，潜心修身，但法门寺法事应酬太繁，自己虽青灯黄卷苦苦习经多年，但谈经论道起来，远不如寺里的僧人。

有人劝玄奘说：“法门寺是个名满天下的名寺，水深龙多，纳集了天下的许多名僧。你若想在僧侣中出人头地，不如到一些偏僻小寺中阅经读卷，这样，你的才华便很快显露了。”

玄奘思忖良久，觉得这话很对，便决定辞别师父，离开这吵吵嚷嚷高僧济济的法门寺，寻一个偏僻冷落的深山寺去。于是玄奘就打点了经卷、包裹，去向方丈辞行。

方丈明白玄奘的意图后，问玄奘：“烛光和太阳哪个更亮些？”玄奘说当然是太阳了。方丈说：“你愿意做烛光还是太阳呢？”

玄奘认真思忖了很久，郑重地回答说：“我愿意做太阳！”于是方丈微微一笑说：“我们到寺后的林子去走走吧。”

法门寺后是一片郁郁葱葱的森林。方丈将玄奘带到不远处的一个山头上。这座山头上树木稀疏，只有一些灌木和零星的三两棵松树。方丈指着其中最大的一棵说：“这棵树是这里最大最高的，可它能做什么呢？”玄奘围着树看了看，这棵松树乱枝纵横，树干又短又扭曲，玄奘说：“它只能做煮粥的薪柴。”

方丈又带玄奘到一片郁郁葱葱、密密匝匝的林子中去。林子遮天蔽日，棵棵松树秀颀、挺拔。方丈问玄奘说：“为什么这里的松树每一棵都这么修长、挺直呢？”

玄奘说：“都是为了争着天上的阳光吧。”方丈郑重地说：“这些树就像芸芸众生啊。它们长在一起，就是一个群体，为了一缕阳光，为了一滴雨露，它们都奋力向上生长，于是它们棵棵都可能成为栋梁；而那远离群体零零星星的三两棵，一团一团的阳光是它们的，许许多多的雨露是它们的，在灌木中它们鹤立鸡群，没有树和它们竞争，所以，它们就成了薪柴啊 ”

玄奘听后，便明白了，惭愧地说：“法门寺就是这一片莽莽苍苍的大林子，而山野小寺就是那棵远离树林的树了。方丈，我不会离开法门寺了！”

在法门寺这片“森林”里，玄奘苦心潜修，后来成为一代名僧。

12.神奇的玻璃鞋

多明尼奎·博登纳夫，是法国一位年轻的企业家、艺术家。他所经营的公司就是发展美术业，但他始终没有看到兴旺的一天。

一天，他在徒步回家的路上，突然感到脚下被什么绊了一下，低头一看，原来是一只破旧皮鞋。他刚想抬起脚将它踢开，却又发现这只鞋有几分像一张皱纹满布的人脸。一个艺术的灵感刹那间在他脑海里闪现，他如获至宝，于是赶忙将破旧皮鞋拾起，迫不及待地跑回家，将其改头换面，变成了一件有鼻有眼有表情的人像艺术品。

以后，博登纳夫又陆续捡回一些残旧破皮鞋。经过他那丰富的想象力和神奇的艺术之手再加工，一双双被遗弃的“废物”先后变成奇妙谐趣的皮鞋脸谱艺术品。后来，博登纳夫在巴黎开设了皮鞋人像艺术馆，引起了轰动，生意异常兴隆。

13.思索创造收获

所谓的天才，就是平常人把自己的注意力专注于某一方向，日积月累地苦苦探索追求。当然，这里的常人必须是那些全身心追求自己目标的人。一个人只要致力于追求自己的目标，勤于思考，他总会找到属于他的成功的“偶然性”或机遇；当然，“偶然性”和机遇也只会光顾这样的人。

苏联昆虫学家柳比歇夫在回答一位抱怨没有时间考虑问题的年轻科学家时说：“没有时间思索的科学家（这不是短时期，而是 1～3 年），那是一个毫无指望的科学家。他如果不能改变自己的日常生活习惯，挤出足够的时间去思考，那他最好放弃科学。”

最早完成原子核裂变实验的英国着名物理学家卢瑟福，有一天晚上走进实验室。当时时间已经很晚了，他见一个学生仍伏在工作台上，便问道：“这么晚了，你还在干什么呢？”

学生回答说：“我在工作。”

“那你白天干什么呢？”

“我也在工作。”

“那么你早上也在工作吗？”

“是的，教授，早上我也在工作。”

“那么，你什么时候进行思考呢？”

14.兴趣是最好的老师

年轻人的父亲开了一家洗衣店，生意很红火。父亲看好了洗衣店的发展前景，把儿子安排到洗衣店里工作，希望他将来接管这家洗衣店。但年轻人只对机械方面感兴趣，而对洗衣店的工作不仅毫无兴趣，甚至十分厌恶。所以他总是磨洋工，整天无精打采，不得已，也只做些不得不做的事情，其他则一概不过问。他父亲为此十分恼火，认为儿子不求上进，没有出息。儿子的所作所为使他在员工面前深感丢面子。

年轻人再也不愿继续这样消磨时光了，他实在不愿意违背自己的兴趣和爱好而做着自己讨厌的事情。有一天，他向父亲诉说了心声，说自己希望到一家机械工厂去工作。“什么？现成的不干，去从头开始？”父亲十分惊讶，也十分恼怒，并表示坚决反对；但最终由于改变不了儿子的坚强决心，只好让他去当了一名机械工。

年轻人穿上油腻的粗布工作服，干着比洗衣店辛苦繁重得多的工作。但他却如鱼得水，

欣喜若狂，快乐地吹着口哨，根本不知道疲倦。他一边干活，一边选修工程材料、工程力学、机械原理等课程，废寝忘食，浑身有使不完的劲。

这位年轻人，就是后来成为波音飞机公司总裁的强森。他制造出了“空中飞行堡垒”轰炸机，帮助盟国军队赢得了世界大战，为世界航空事业作出了很大贡献。

15.认准了就做到底

某国最着名的推销大师，在即将结束自己职业生涯的时候，在该国最大的体育馆做告别演说。门票不菲，但还是座无虚席，人们在热切地、焦急地等待着这位当代最伟大的推销员作精彩的演讲。大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。一位老者在人们热烈的掌声中走了出来，站在铁架的一边。人们惊奇地望着他，不知道他要做出什么举动。这时，两位工作人员抬着一个大铁锤，放在老者的面前。主持人对观众说：“请两位身体强壮的人到台上来。”转眼间已有两名年轻人跑到台上。

老人这时开口和他们讲规则，请他们用这个大铁锤去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。一个年轻人抢着拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去。一声震耳的响声，那吊球动也没动。他用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快就累得气喘吁吁。另一个人也不甘示弱，接过大铁锤把吊球打得叮当响，可是铁球仍旧一动不动。台下震耳欲聋的呐喊声渐渐弱了下去，直至静得没有声响。观众都认定那是没用的，就等着老人作出解释。

会场寂静无声。老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”地敲了一下，然后停顿，再一次用小锤“咚”地敲一下。人们奇怪地看着老人。老人没说一句话，就那样“咚”地敲一下，然后停顿，然后再来这么一下……10 分钟过去了，会场开始骚动；20 分钟过去了，有人叫骂起来，嘘声四起；30 分钟过去了，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满，有人撕了票，愤而离场。老人仍然一小锤一小锤不紧不忙地敲着大吊球，好像根本没有听见人们的喊叫。离去的人越来越多，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们也骂累了，会场又静了下来。

大概在老人进行到 40 分钟的时候，坐在前面的一个妇女突然尖叫一声：

“球动了!”霎时会场鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的摆度动了起来，不仔细看很难察觉。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们都认真地听着那小锤敲打吊球的声响，充满着无穷的希望。然而，又是老半天不见那吊球的摆动有起色。在老人一锤一锤的敲打中，约一个小时后，吊球慢慢地越荡越高，它拉动着那个铁架子“哐哐”作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于，场上爆发出一阵阵热烈的掌声。在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。

16.信心创造奇迹

在宋代，有一段时期战争频频，国患不断。一位大将军叫李卫，带领人马奔赴疆场，不料自己的军队势单力薄，寡不敌众，被困在一个小山顶上，眼看要被敌军全歼。就在士气大减，甚至有要缴枪投降的可能之际，将军李卫站在大家的面前说：“士兵们，看样子我们的实力是不如人家了，可我的确一直都相信天意，老天让我们赢，我们就一定能赢。所以我这里有 9 枚铜钱，向苍天企求保佑我们冲出重围。我把这 9 枚铜钱撒在地上，如果都是正面，一定是老天保佑我们；如果不全是正面的话，那肯定是老天告诉我们冲不出去的，我们就投降 ”

此时，各个士兵闭上了眼睛，跪在地上，烧香拜天祈求苍天保佑。这时李卫摇晃着铜钱，

一把撒向空中，落在了地上。开始士兵们不敢看，谁会相信 9 枚铜钱都是正面呢！可突然一声尖叫，“快看，都是正面”。大家都睁开了眼睛往地上一看，果真都是正面。士兵们跳了起来，把李卫高高举起喊道：“我们一定会赢，老天保佑我们了！”

李卫拾起铜钱说：“那好，既然有苍天的保佑，我们还等什么？我们一定会冲出去的！各位，鼓起勇气，我们冲啊！”

就这样，一小股人马竟然奇迹般战胜强大的敌人，突出重围，保住了军队。后来，将士们谈起了铜钱的事情时说：“如果那天没有上天保佑我们，我们就没有办法出来了！”

这时候李卫从口袋掏出了那 9 枚铜钱，大家惊奇地发现这铜钱的两面都是正面！

17.奇观

一个年轻人，初中毕业后便辍学在家了。为谋生计，他来到了一个小镇，并在镇子里找到一份替人看大门的差事。

或许是因为平时的工作并不太忙，也或许是为了增加一点额外收入，他开始从镇上的镜片制作公司领取一些镜片的毛料带回去打磨加工。

闲暇的时候，他就一个人安安稳稳地坐在传达室里，专心致志地打磨手中的镜片。没有人要求他每天必须要磨出的镜片的数量，也没有人规定他磨出的镜片所要达到的度数，但他依然一丝不苟地做好每一个打磨细节，力图避免每次打磨过程中差错的出现。

他在看大门的工作岗位上一干就是 60 年。也就是说，打磨镜片这个看似非常简单的活儿，在他手上一做也是 60 年。最终，他的镜片打磨技术超出了一般的职业打磨师，而他所打磨出的镜片，测出的显微度数也每每高出别人许多倍。

他依旧不断地完善着自己的打磨技艺。在又一次不经意地检查自己最新打磨出的镜片所能达到的显微度数时，他惊奇地发现，镜片下所显示出的是另外一个科学界中从未发现的领域——微生物界。此后，他便开始了对微生物界的关注与研究。他的研究与发现，使他获得了当时享誉很高的法国巴黎科学院院士的头衔，就连英国的女王都曾去那个小镇上拜会过他。

他就是荷兰科学家万·列文虎克。

18.聪明人的眼光

美国第 16 任总统林肯，是一位眼光敏锐、接受新事物能力很强的智者。

有一天，林肯独自一人来到华盛顿的大街上，那时还没有电视等先进媒体的传播，他只要稍加注意，就不会被人认出来。忽然，他发现在一家名为《智慧》的杂志社门前围了一大群人。于是他也好奇地凑了上去，结果发现，在华丽的墙壁上竟钻了一个小洞，洞旁写着醒目的几个大字：“不许向里看！”然而好奇心还是驱使人们争先恐后地向里观望。林肯也顺着小洞向里看，原来里面是用五彩缤纷的霓虹灯组成的一本《智慧》杂志的广告画面。

林肯总统觉得这家杂志很有创意，回来就吩咐秘书为自己订了一份。果然，《智慧》杂志不论内容编排、版式装帧、封面设计，还是印刷质量，都堪称一流，颇受林肯的喜爱和青睐……这天，林肯处理完一天的公务，顺手拿起一本新到的《智慧》杂志翻阅起来，翻着翻着突然发现这本杂志的中间几页没有裁开。林肯很是扫兴，顺手将杂志放到一边。晚上，林肯躺在床上突然想起了这本杂志。这既然是一份大家喜爱、风行全国的杂志，在管理方面应该是十分严格的，按常理决不会出现这种连页的现象。他由此联想到杂志社在墙壁小洞上做广告的事。难道这里面又有什么新花样？

需要全本请访问 www.ertongbook.com