

名家经典励志系列

抖出鞋里的沙

心灵BLOG

英涛◎著

在这里，作者记录下每个令人怦然心动的时刻，从每个小故事的那滴水里，折射出人生的智慧，令人掩卷之后，还有不尽的启迪和收获。



朝華出版社

名家经典励志系列

抖出鞋里的沙

心灵LOG

英涛◎著


朝
華
出
版
社

图书在版编目(CIP)数据

抖出鞋里的沙 / 英涛著 - 北京:朝华出版社,
2008.7

ISBN 978-7-5054-1916-2

I.抖... II.英... III.人生哲学-通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 110092 号

抖出鞋里的沙

策划编辑 杨彬

责任编辑 王磊

封面设计 大象设计

责任印制 张文东

内文制作 韩东坡

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100044

订购电话 (010)68413840 68433213

传 真 (010)88415258(发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 北京建泰印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16 字 数 220 千字

印 张 17.5

版 次 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

装 别 平装

书 号 ISBN 978-7-5054-1916-2

定 价 29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

作者简介

英涛，一对夫妻自由撰稿人的共用笔名，为便于区分，有好事者分别呼之曰“英涛之女生”、“英涛之男生”。2000年起创立英涛工作室，完全以撰稿为生，江湖人称“夫妻店”是也。二人擅长情感、隐私、哲理小品、纪实、故事等多种题材的撰写。因其奋斗经历，曾受邀于东南电视台、河北电视台、湖北电视台、吉安电视台制作访谈节目。人生及创作经历被《知音·打工》、《中国青年》等几十家媒体报道。作品遍布全国大小报刊杂志，并时被海外传统与电子媒体刊用、转载。精短美文常见诸《意林》、《青年文摘》、《读者》、《格言》、《莫愁》、《辽宁青年》、《思维与智慧》等杂志。

抖出鞋里的沙
DOUCHUXIELIDESHA

朝華出版社



手机扫码或发朝华出版社
至10658028访问网站

使用方法：（移动用户）

1. 直接上网。编写短信“朝华出版社”发送至“10658028”，访问回复短信中的链接即可上网了解更多。

2. 安装“条码识别”软件。发送短信“A”至“10658028”，访问回复短信中的链接。免费下载并安装“条码识别”软件后，打开软件，手机拍二维码或输入“朝华出版社”访问网站。

本二维码服务由中国移动提供，无信息费。咨询电话 10086。

目 录

CONTENTS

- 001 / 花儿也可以开在你身上
- 004 / 何不多几个钩子
- 006 / 决不放弃最后的一根稻草
- 009 / 一切为了分享
- 012 / 不可能就是“不！可能！”
- 015 / 浪漫也是一种实力
- 018 / 它值得
- 020 / 满分有时也是错误
- 022 / 不如笑着
- 025 / 我们只是做了件正确的事

- 成功的最高境界 / 028
- 下下签也是上上签 / 031
- 你以为你是谁 / 033
- 敢为人后 / 036
- 分期开花 / 038
- 做自己的偶像 / 041
- 这是老天要我休息一下 / 044
- 裙摆上的花插座 / 047
- 失败的对面是成功 / 049
- 世界上最好的菜 / 051

053 / 收集阳光
055 / 别把自己装进去
057 / 插向自己的刀
059 / 不要放弃自己的梦
061 / 还能做 9000 件事
063 / 沉没资本
065 / 诚实不简单
066 / 从心灵激发
068 / 电扇为什么不能是彩色的
070 / 放下
072 / 排在最后
074 / 两个字的机会
076 / 亮出你的红衬衫
078 / 看清楚自己



忘记背景 / 080
砍掉那双“完美的手” / 082
把网眼放大些 / 084
帮助 / 086
变化一点,点石成金 / 088
懂爱才懂人生 / 092
大卫的管理哲学 / 094
扶起你的树 / 098
回头的美丽 / 100
教养和机会 / 101
每个人都是一颗宝石 / 103
名人这样回答 / 105
你们一定需要这个 / 108
你是不是一颗钻石 / 110

舞蹈为了表达 / 112
奇特的面试 / 114
体贴 + 创意 = 赚钱的革命 / 116
填满空缺 / 118
微笑的力量 / 120
握在手中的财富 / 122
先放好你生命中的大石块 / 124
向思维定势挑战 / 126
用心交流 / 128
幸福的钥匙 / 130
一盒内脂豆腐 / 132
一元钱的智慧 / 134
与“上帝”同乐 / 136
整一块秧田 / 138

139 / 最大的智慧
141 / 手指足球
143 / 齐步走
145 / 给别人就是给自己
147 / 不按“牌理”出牌做赢家
149 / 史蒂文森的润滑油
151 / 时间差就是金钱
153 / 给未来一点想象
155 / 第四声电话铃
157 / 给自己充气
159 / 把钻石忘记
161 / 最好的武器
163 / 一个人的博弈
165 / 热爱就是力量

168 / 用勇气铲平成功之路
170 / 莫让思维起茧
172 / 牌子与玻璃
174 / 知道你在跟谁锯木头吗
176 / 灾难也可以是机会
178 / 最好的财富
180 / 做别人的尾灯
182 / 可以不要变石头
184 / 为自己赢利
186 / 取长补短
189 / 一顿霸王餐
191 / 用行动表现你的不凡
196 / 摘花的方式
199 / 找出自己的长处

让一步也是赢家 / 201
鹅是怎么出来的 / 203
反过来就是价值 / 205
回头就是成功 / 207
卖的就是自信 / 209
用死的力气努力地活 / 211
捕获瞬间 / 213
三天的机会 / 216
没有一棵小草不是花朵 / 218
挂在墙上的美丽龟壳 / 220
永远知道自己需要什么 / 222
画那些不能画的 / 224
亮出自己的原色 / 227
从容 / 230

每次只高一厘米 / 233
自己给自己机会 / 236
一生只证明一件事 / 238
一脚踹出来的钢琴家 / 240
没有羁绊的心 / 243
厕所旁边的黄金 / 245
你养过鸡吗 / 248
自己给自己搭桥 / 251
七分力,七分利 / 254
戴着墨镜飞奔 / 257
感谢那些蔑视的眼光 / 260
取舍的智慧 / 263
子弹打子弹也要做 / 266
小豆腐大事业 / 269

不仅在于敢想，还在于敢尝试，就像梅花，只有不怕严寒，才能开得灿烂。只要你有勇气去拼，成功的花儿也可以在你身上绽放。

花儿也可以开在你身上

2005年秋天的一个下午，福建才子集团董事长蔡宗美召集了公司高层和中层开会，研讨和决定2006年春夏发布的服装产品。会上，夹克、休闲裤、西裤各开发部的经理们都畅所欲言。但他们的想法都缺乏新意，蔡宗美越听，眉头皱得越紧。

突然，有个有点面生的年轻人站了起来，他很激动地说，我有一个办法，如果用我的方式来做，可以让才子品牌的销量翻一倍！

年轻人的话让在座的人都吓了一跳。蔡宗美向身边的人一打听，原来这个年轻人叫杨子，到公司设计部才两个月。对于杨子的话，蔡宗美觉得太夸张了，2005年，才子的服装销量大约是500万件，要是翻一倍就要达到1000多万件，这个数字，蔡宗美想都不敢想。在短时间内就能翻一倍，在国内几乎没有听说过这样的神话。一下子就突然把一个品牌做成中国服装品牌的领袖，更是天方夜谭。

面对大家的惊愕，杨子倒是不慌不忙，他很轻松地说，很简单啊，只要在我们的男装上注入我们做女装时惯用的一种手法——绣花。

在女人的服装上绣花，这是非常正常的，但在男人衣服上绣花，还真是没听说过。把大老爷们穿的衣服绣得花枝招展的，“是不是有点叛

001

名家
经典
励志
系列





逆?”“是不是太前卫了?”“好像有点怪怪的啊!”“作为男装这样挺可怕的啊!”“做这样阴阳怪气的服装还想销量翻一番?白日做梦吧!”会议室里一下开了锅。

蔡宗美烦躁地结束了会议。谁能理解他心中的焦躁呢?他在这个行业奋斗了20年,才使才子成为全国知名品牌。然而此时服装行业又进入了战国时代,雅戈尔、杉杉、七匹狼、劲霸……这些响当当的品牌给才子带来了巨大的生存压力。每年的春季和夏季是服装业的黄金季节,他本来想属下们能给他想出个高招,好和人家比拼的。

郁闷了好几天,蔡宗美还是想不出办法来。有一天,那个说要把梅花绣在男装上的杨子突然敲门进来。可是他说来说去,还是说绣花,蔡宗美失望透顶,只是看在年轻人执着的份上,按捺着性子问他有什么样的想法。杨子马上摆出一份很详细的方案出来。还说锦绣并不是像大家说的用女装的设计概念来做的,它体现的是中国的一种特殊工艺……

看到杨子自己穿的就是绣着梅花的西装,蔡宗美觉得很扎眼,就说,这种衣服只有你敢穿,别人谁敢穿?

杨子也不直接反驳,反而跟他说起了梅花的象征意义。古人说,宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。才子,或者说每个有理想的人,都会希望自己能有所成就,我们小时候就经常贴着这一付对子,所以我觉得,梅花是很符合才子这样的一个精神面貌的。

蔡宗美听了,心中一动。才子是蕴含了五千年文化的品牌,而梅花又是这样一种很有底蕴的花,从古自今的文人们都喜欢这个花,也爱画这个花,看来梅花还是有可能与才子服装的内涵融为一体的。

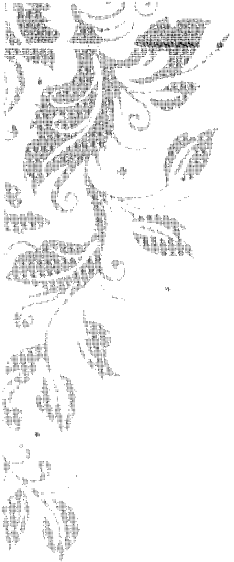
蔡宗美终于同意杨子试试。几经修改后,杨子拿出蔡宗美满意的图样来了。但市场调查显示,爱穿花衣服的男士连10%都不到,而且大部分是艺术家,而普通的商人和公务员根本很难接受。如果这个产品失败了,会对才子这个品牌造成很大的影响,可能要倒退几年。蔡宗美的心里像压着千万斤的石头。当他心事重重地找公司执行总经理谈这事时,总经理说,不管怎么样我们一定要去尝试,你不去尝试永远都不知道下面的路怎么样。

总经理的话让蔡宗美坚定了想法。他马上决定在男装上绣花，哪怕引起全公司员工甚至是有特大贡献元老的反对。

就是这样的坚持，使得才子品牌在2006年3月27日北京中国国际时装周上，举行的以“锦绣时尚”为主题的秋冬男装发布会上引起了轰动，迅速刮起了一阵绚丽的中国风。梅花图案也成为男士休闲时装的一个经典，开创了“文化休闲衬衫”的全新概念，令一向不起眼的男士时装呈现新的魅力。才子服装的销量真的由2005年的500多万件增加到了1500多万件，翻了整整两翻。

只是绣上一朵花，就将正统的男表演绎出了一派新气象，并且拼杀出了一条品牌之路。才子绣梅花的成功，不仅在于敢想，还在于敢尝试，就像梅花，只有不怕严寒，才能开得灿烂。只要有勇气去拼，成功的花儿也可以在你身上绽放。





“多放一个钩子，就能够多钓上一条鱼，我何必不多放一个钩子呢？”

何不多几个钩子

迈克尔·戴尔十二岁的时候，父亲带着他和哥哥去钓鱼，看着父亲和哥哥一人一根钓鱼杆站着钓，迈克尔·戴尔却突发奇想，他认为一个钓竿一个鱼钩的钓，只能每次钓上一条鱼，这样太耽搁时间了，如果把鱼线织成网状，在每个交结的地方挂上一个鱼钩，放上鱼饵，这样也许一下子就能够钓上很多的鱼。

说干就干，戴尔开始编织自己想象中的渔网，可是父亲却不止一次放下手中的鱼竿，跑到他的身边对他说：“戴尔，别这么浪费时间了，没有人像你这样钓鱼的，这样不可能钓得到鱼。”可是戴尔却不理会父亲对自己的劝告，还是低着头弄自己的渔网和鱼钩。

快吃中饭的时候，所有的人都满载而归，唯有戴尔才刚刚把自己的渔网固定到水里。

吃中饭的时候，戴尔的父亲和哥哥都打趣的问戴尔：“戴尔，要不要把家里的货车开来，我估计你钓上来的鱼太多了，我们几个弄不回去的。”戴尔却不理会父亲和哥哥们的打趣，仍然倔强的说：“多放一个钩子就能够多钓上一条鱼，我何必不多放一个钩子呢？”吃完中饭，休息一个多小时后，戴尔把渔网拉上来，竟然真的比自己的父亲和哥哥钓的鱼还多。

后来戴尔经常对别人说的一句话就是：“多放个钩子，就多钓一条鱼，我何必不多放个钩子呢。”

这句话也被戴尔充分的应用到自己的生意当中，那个时候戴尔才刚刚18岁，他就对自己的父母说，他要和IBM竞争，戴尔的父母认为他是头脑发热，根本没有能力和当时世界上有了名气的电脑巨头竞争，可是戴尔却信誓旦旦的对父母说，如果他没有成功，他就听从父母的意见，在大学里好好的读书，如果他生意成功了，他就从大学休学开始自己的事业。

父母没有办法，答应了戴尔的请求，于是戴尔注册了与自己同名的“戴尔”电脑公司，并且开始向用户经营销售IBM公司的个人电脑业务。

第一个月戴尔的电脑销售额就达180,000美元，第二个月更是上升到265,000美元，所以戴尔不用去留意新学年有没有开始，因为这个时候他的事业蒸蒸日上，每个月至少要售出1,000台个人电脑，这连他的父母都不敢相信这一切都是真的。

戴尔的父亲有一天实在是忍不住心中的疑问，他问戴尔：“孩子，告诉我，你这一切是怎么做到的？”戴尔说：“没什么，爸爸，我只是多问那些上门来购买电脑的人，‘你是想买一台普通的台式电脑吗？你能肯定你不玩游戏，不用文字处理，不上网，如果上网的话，你是不是需要路由器，或者是无线网卡，需不需要CD刻录呢，如果显示屏脏了的话，你需不需要现在买清洗液呢……’就这些。”

戴尔的爸爸终于明白了，戴尔在卖电脑的时候，也像他当年钓鱼的时候，多放了几个钩子。

今天，戴尔不但实现了他当年打败IBM的梦想，还成为了世界上真正的电脑业的巨子，但在总结自己成功经验的时候，戴尔说得最多的还是那一句话：“多放一个钩子，就能够多钓上一条鱼，我何必不多放一个钩子呢？”





人在什么时候都不要放弃那有可能改变你命运的最后一根救命稻草，虽然这根稻草也许能换来你一时的生活改观，却换不来你一生的希望。

决不放弃最后的一根稻草

兼元做梦也想不到口口声声在电话里一片热情，并让自己到东京来找他的朋友竟然变成了这样的一副嘴脸，如果不是这位朋友，兼元也不会从名古屋一时头脑发热的跑到东京。兼元在来之前还对妻子和家人信誓旦旦的说，到了东京一切都没有问题，不但可以在朋友的公司里找到事做，而且过不了多久就能够把妻子接到东京来。

现在看来这一切都是兼元的一厢情愿，朋友只抬头看了兼元一眼，脸上马上就露出让兼元都觉得没有一点意思的表情，朋友很快低下头对兼元挥挥手说：“我现在的的确很忙，而且公司的状况也不是很好，所以你还是从哪里来回到哪里去。”

从朋友的公司出来，兼元看着手里的手提电脑，忽然决定不回名古屋，他心里想，凭着自己的电脑技术，难道还不可以在东京找到好的工作？何况就这样回名古屋，不但会让人看不起自己，也会让妻子家人伤心，觉得自己太没有本事了，连最要好的朋友也是这样不可信。

兼元留在了东京，他租不起房子，因为他以为到了东京一切都有朋友帮助解决，所以妻子让他多带一点钱，他还不要。现在为了生存，他只能天天都行走在推销自己的路上，可是那些公司一听兼元没有固定的

住所，就一口拒绝兼元的请求。

没有工作，没有住处，兼元只能在东京的街头流浪，开始的日子他在火车站里面过夜，后来火车站的工作人员对他脸熟之后，就一次次的把他从火车站赶出来。兼元只能够像别的流浪汉一样钻进桥墩下的涵洞里面过夜。

许多人都说兼元是神经病，手里有手提电脑，把手提电脑卖了，租房，这不就解决工作了，可兼元却对那些人：“不，手提电脑是我的命，要知道它可是我在东京有可能成功的最后一根救命稻草，我决不可能放弃它。”的确，兼元这些日子，也正是凭着自己在手提电脑上给人设计名片，制作网页赚点生活费。

兼元还是想寻找一份正当的工作，为了面试的时候，让人感觉到自己精神一点，每一次去面试之前，兼元都会在公园的卫生间里用自来水把自己清洗一遍。一天，正当兼元在清洗自己的时候，两位上卫生间的年轻人竟然看中了兼元放在旁边的手提电脑，兼元一见小伙子的手伸向自己的手提电脑，就不要命的用身体去护卫自己的手提电脑，一边护卫还一边大喊“抢劫”，后来兼元虽然护住了自己的电脑，但他却挨了这两位小伙子的一顿暴打，跑进卫生间的人都用很奇怪的眼神看兼元这样要手提电脑不要命的人。

冬天很快就要到了，兼元还是没有找到稳定的工作，四面透风的涵洞越来越冷，兼元只能够背着手提电脑在地铁站里面转悠，面对着这刺骨的寒风，兼元还是不肯把手提电脑卖掉，去换来钱租一间房子暖和自己，他总是对那些劝他卖了手提电脑的人说：“不，卖掉电脑，我就没有机会了，手里有手提电脑，我就还拥有机会。”

没有人见过像兼元这样死心眼的人，也许正是兼元这样死心眼的坚持，才让别人从他的电脑中看出他对设计的灵气，才有越来越多的公司让兼元设计网页。正是由于一次次的设计网页，兼元才有机会和越来越多的网络公司打交道，在打交道的过程中兼元发现了商机，他决定开办自己的网络公司——OK网络公司。

OK 网站所有的网页都是由兼元自己亲自设计完成，运营几年的时



抖出鞋里的沙

DOU CHU XIE LI DE SHA

008

间，公司的营业额超过了5亿日元，并且成功上市。

一名流浪汉成为了一家上市公司的总裁，说起来许多人都不相信，然而兼元的成功却是实实在在的例子。兼元自己也不相信自己这么快就成功，每当说起自己的成功的时候，总是会提到那台没有放弃的手提电脑，兼元说，我之所以不像一般的人那样，把手提电脑卖了，就是因为我知道，在我生活最艰难时候，这台手提电脑就成改变我命运的唯一希望，如果我把它换成了钱，虽然改变了我一时的生活，却是把我的希望给破灭了。所以人在什么时候都不要放弃那有可能改变你命运的最后一根救命稻草，虽然这根稻草也许能换来你一时的生活改观，却换不来你一生的希望。