

心灵鸡汤

小故事版炫亮珍藏本

激扬人生智慧，抚慰读者心灵
温情点亮生活，细节打动人心，分享人生感悟，传播幸福哲学



CHICKEN SOUP FOR THE SOUL

湖南文艺出版社

激扬人生智慧·抚慰读者心灵

心灵鸡汤

{ 小故事版炫亮珍藏本 }

Chicken soup for the soul



湖南文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

小故事版炫亮珍藏本 / 贤才文化著. —长沙: 湖南文艺出版社,

2007.12

ISBN 978-7-5404-4033-6

I. 小… II. 贤… III. 人生哲学 - 通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 169523 号

心灵鸡汤
小故事版炫亮珍藏本

贤才文化 选编

责任编辑: 陈新文

湖南文艺出版社出版、发行

(长沙市雨花区东二环一段 508 邮编: 410014)

网址: www.hnwy.net

湖南省新华书店经销 长沙鸿发印务有限公司印刷

*

2008 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16 印张: 18

印数: 1-10,000

ISBN 978-7-5404-4033-6

定价: 22.80 元

本社邮购电话: 0731-5983015

若有质量问题, 请直接与本社出版科联系调换。

卷首语

Preface

神中之神分出自己一小片心灵，使它如野花一般芬芳，月色一般柔和，微风一般清新。

给它斟上一杯喜悦，说：“喝吧，把过去的一切忘个干净！”

给它斟上一杯烦恼，说：“喝吧，尝一尝什么叫欢乐的生命！”

赋予它那来自天国的睿智，把正义的路子挑定。

赋予它能洞察一切奥秘的聪明。

赋予它在梦境中才流露的和理想结伴的情感。

为它穿上天使们用彩虹和流霞织成的激情的锦衣。

给它蒙上怀疑的阴影——光的幽灵。

给它从仇恨的熔炉取来的火，从粗暴的沙漠换来的风，从利己主义的海边捡来的沙子，从永恒脚下采集的灰尘。

给它以盲目的力量，让它在歇斯底里中咆哮，在狂热中膜拜；给它以生命——死的幻影。

神中之神终于把自己的心灵同人类联结在一起了，怀着包容一切的爱的感情，他不由露出了微笑，带着满脸的泪痕。

目 录 Content

适合自己的鞋

先进去再说	002	富翁与穷汉	027
扔掉北大的“光环”	004	不妨再试一次	028
面试	007	丰收的秘密	029
有所不为	011	做功课的人	031
形象是开路先锋	013	别被优点打倒	033
适合自己的鞋	015	我是这样晋升的	035
把门关上	017	悸动的生命力	037
失礼,没有理由	018	天堂与地狱	039
打败对手的一瓶水	019	山顶的雪	041
我比别人更在乎	021	有欲望就有希望	042
眼高手低	023	通往广场的路不止一条	043
以怎样的心态去对待工作	025		

雪天,拨通亲人的电话

雪天,我拨通所有亲人的电话 ...	047	一只手套	059
只得旧物一两件	049	绝世怀表	061
施爱的幸福	051	意外的收获	063
爱谁都值得	053	一个父亲和一个母亲	066
五一是什么号	055	被爱的感觉	069
一位母亲写给世界的信	057	主教的礼物	071
妈妈只收 0 美元	058		

给生活一张漂亮的脸

假如真的希望飞翔	073	两兄弟	089
给生活一张漂亮的脸	074	爬楼梯的人生哲学	090
请来一份 Sony	076	选择在我	091
改变一生的四个字	077	一念之差	092
视角与机遇	079	乔·吉拉德的玫瑰花	093
每天写两页	080	印第安人的听觉	094
给自己打工	081	做一回大人物	095
因为没有 E-mail	083	邦迪的请求	097
锯掉经理的椅背	084	我要当老板	099
把敌人变成朋友	085	命运掌握在自己手里	101
负完责任再走	087		

一树一树梨花开

一树一树梨花开	103	给风雨中的人开启一道门	121
共同的信赖	105	我收过你送的花	123
约定	107	无语人世	125
好好活着就划得来	109	世上没有陌生人	127
其实就这么简单	111	有个女子叫朝云	130
烂在心底的秘密	113	心理医生	133
记忆的书签	115	滴水之恩	135
茶花女柳	117	米莎太太的小费	137

目 录

Content

“瓦罐式”的宽容

我打碎了一扇玻璃窗	140	名医本色	153
林肯和一位倔强的姑娘	142	极地的一位盲人	156
抵制诱惑	143	30 个字的台词	157
我们会原谅你的	145	一把椅子的问候	159
一束重新点燃生命激情的鲜花 ...	147	“瓦罐式”的宽容	161
一个 10 岁儿童的礼物	149	“消气”的沙子	163
拔去心里的草	151	迪卡尼奥的放弃	165

生命的馈赠

生命的馈赠	167	环境泄漏的个人信息	185
上帝没让我变成火鸡	170	你的意念能跳多高	187
烦恼只是投影	171	当一块石头有了愿望	188
不必为将来而廉价生活	173	爱因斯坦的悔悟	190
走过路过,不要错过	175	真正的财富	191
一条小面包	178		
看看明天的太阳	179		
生命中的 5 个球	181		
给自己增重	183		
讨好自己	184		



一抹摇曳的紫色

一抹摇曳的紫色	194	敲三下,我爱你	214
稻草爱情	197	理想的相亲	217
手语之爱	199	时光列车	219
爱情的位置	203	给爱一个缓冲期	221
莫问旧时伤	204	等待一辆开往春天的出租车	223
真正的爱,在自己心间	205	蓝色群山的那一边	227
笼中的拼图	207	分手时分的那一声“爱”	231
心中的锦盒	209	爱情车票	233
不是为了一束玫瑰	211	学会分享	236

引领你们触摸天堂

引领你们触摸天堂	240	那年·那日·那劫	265
少女的唇彩	244	改变我命运的 18 元	267
镀着阳光的“金项链”	247	为什么总是伤你那么深	269
第一瓶香槟酒	249	布朗尼的蛋糕	271
为了幸福,跨一大步	251	改变一生的赞美	274
梦一样的寂寞	253	奇迹诞生的途径	275
阳光路 17 号	256	幸福与痛苦的领悟	277
曾经自卑	259	你想成为什么	279
作客与做人	261	亿万富翁还抱怨什么	281
旅伴	263		

01

CHAPTER

适合自己的鞋

人的性格是与生俱来不可随意硬性逆转的，就像我们的双脚，脚的大小无法选择。

别再抱怨你的双脚，还是去选取一双适合自己的鞋吧！



凡事要多想可能性，多做调查。



先进去再说

上哈佛大学是我的梦想，但入学哈佛却颇令我犹豫了一番。

1986年我在申请入哈佛大学的同时，还申请了另外六所美国大学，其中最早录取我的学校是克拉克大学。这所大学的心理系在美国相当出名，是心理学大师弗洛伊德在美国唯一到访过的学校。

克拉克大学于5月下旬就正式通知录取我，并给了我很好的待遇——不仅免除全年的学费，还提供四年的助学金（需要我为系里做一些事）。这样条件优厚的录取信让我兴奋了好几天。过了些日子，我盼望已久的哈佛大学教育学院的录取信也来了，但校方只给6500美元的学费奖学金，而且只是给当年的。这意味着我不仅没有得到丝毫的助学金，还要补缴4000美元的学费（哈佛大学当年的学费是10500美元）。

到底是上哈佛大学，还是上克拉克大学？那几天，我陷入了抉择的苦恼。为此，我找到Palubinskas教授，征求她的意见。

她首先问我：“这两所学校，你更喜欢哪一所？”

“当然是哈佛喽。”我不假思考地回答。

“可哈佛才给6500美元的奖学金，这实在是太少了。”我接着说。

“是啊，6500美元的奖学金是少了点，但这可是哈佛呀！”她笑着说。

“但是，”我想了想说，“如果一共缴4000美元，我还承受得了；如果年年都缴4000美元的学费，我可惨了去啦！”

“你有没有找哈佛教育学院学生资助办公室的人员了解一下情况呢？”她再问。我摇摇头。

“那你就去了解情况吧，”她语气坚定地说，“我敢打赌，你一定会得到进一步资助的。”

“你为什么这样说？”我兴奋地问。

“因为你不对学校表现出充分的诚意，它怎么会愿意进一步资助你呢？”她两手一摊说。

“对呀！”我感到茅塞顿开，深深地点头说，“我明天就去进一步了解情况。”正待我要出门时，她叫住了我问：“我感到你怎么有些垂头丧气的？”

“是啊，”我长叹一口气说，“这选择也太难啦，搞得我几天都心绪不宁。”

Palubinskas 教授摇摇头说：“不对，你应该感到高兴才是，至少你现在有两个选择。我真希望我当初读博士时也有你现在的两个选择。这好比有两个姑娘同时在追求你，总好过一个姑娘追求你吧？”

她的话令我的心情顿时晴朗起来：对呀，这被追求的感觉总好过被拒绝的感觉吧！

第二天一大早，我就来到哈佛大学教育学院学生资助办公室，向主任了解情况，并进一步陈述自己的经济困难。他耐心地听我讲完后问：“你到底有没有决定上哈佛？”

我迟疑了一下说：“是的，我已经决定上哈佛。”

“那就好，”那主任说，“待我收到你的回信后，会进一步替你想办法的。”

回到家中，我立刻给哈佛大学教育学院正式回信，表示我欲秋季入学。

我的信是6月8日发出的。五天后，我收到哈佛大学教育学院学生资助办公室主任的回函，通知我学院决定补加2500美元的奖学金。这令我喜出望外，马上去 Palubinskas 教授那儿，与她分享我的快乐。

“你从这次经验中学到了什么？”她忽然问我。

我想了想说：“凡事要多想可能性，多做调查。”

Palubinskas 教授点点头说：“先进去，再想办法（Get in first, and then work your ways out）。”顿了一下，她又一脸认真地说：“我敢打赌，你将来缴的学费一定比你现在想象的少得多。”

Palubinskas 教授的话没有错。入哈佛大学之后，我又通过不同途径找到了各种经济资助。到头来，我在哈佛读书的六年里，非但一分学费未缴，还挣到40000多美元的奖学金！

“先进去再说”成为我日后的一项重要处事原则。

（岳晓东）

人生难免会遇到这样或那样的选择，让我们处于两难的矛盾境地。著名哲学家朱熹先生曾说：知之愈明，而行之愈笃，行之愈笃，则知之愈明。只有多去了解，多去调查，才能明白所遇问题的实质，从而让你坚守信心，勇敢地选择，永不后悔。



我希望，从此，除了学业，“北大”二字在我的生活中渐行渐远。

扔掉北大的“光环”

2000年7月我以626分、辽宁省普兰店市38中理科状元的高考成绩，成为北京大学医学部预防医学专业的一名本科生。当时，整个普兰店都轰动了！生我养我的邓屯沸腾了！村里为了祝贺我特意放了许多鞭炮，用乡亲们的话说，我是这个村里第一个去首都读大学的后生啊！而且读的是全国最好的大学！

在喜庆之后，父亲开始为我的学费发愁。家里就靠那几亩地维持生活，就是砸锅卖铁也筹集不到这笔学费啊！但经过媒体报道，大连市的一些企业承担了我北大5年的全部费用。

踏入北大校门后，我的心情变得平静下来。学费有人赞助，没有了后顾之忧，我就一门心思钻研专业课，很少参加各种社团的活动。那时的我和许许多多的北大学子一样，都相信属于自己的是美好的光明坦途。

转眼到了毕业。2005年4月的一天，我拿着简历第一次去人才招聘会场。好不容易挤进人堆，我在一家招聘台前递上求职材料，主管看到写有“北京大学”的毕业证，注视我的眼神有了亮色，问我：“你的其他等级证书齐全吗？”我又把自己的外语、计算机等级证书交上去，一切都按照我的习惯，没有附带一句自我推销的旁白。

正在这时，旁边一位学生挤上来，招聘主管似乎一下子被那个学生大方的自我介绍吸引住了，说：“你这个小伙子很开朗，留下来吧，呆会儿我们再跟你详细谈谈。”

此时此刻，我从心里羡慕那个侃侃而谈的同学，几次也想上前重新介绍自己，但我鼓了几次勇气始终没好意思张口。最后，见没人再理会我，只好怯怯地抽回自己的材料，悻悻地走开了。第一次求职的失败让自尊心极强的我心灰意冷。后来的几次求职，我得到的待遇惊人地一致：客气地被拒绝。

2005年7月底，我被迫离开北京，把目标锁定在沈阳市一家疾病预防控制中心，可一打听，编制已满，不需进人。于是我只好回大连市找接收单位。

大连的情况也是大同小异。到了12月初，我已经把求职要求降到了最低限度：工作只要和自己的专业沾边，月薪1000元以上就可以。可是，屡试屡败！我的心情变得极为郁闷，感到无限迷惘和彷徨。

我最后还是回到了唯一能让我沉静下来的故乡。在父母无言的关爱下，我开始反思：“北京大学”这张文凭到底是光环还是阴影？

2006年元旦前的一天，我平静地对父母说：“爸，妈，反正工作的事情也落实不了，从现在开始我和你们一起穿糖葫芦、卖糖葫芦，既能锻炼一下我的性格，也可以多赚些钱。”

父亲听了我的话叹了一口气，说：“你一个北大的毕业生，竟然去卖糖葫芦，不叫人笑话吗？你让我这老脸往哪儿搁？还是去找工作吧！”

我这一回说干就干。一大早，我穿好衣服，冒着凛冽的寒风，蹑手蹑脚地推着车去镇里卖糖葫芦了。我吃力地把自行车停在身旁，把插糖葫芦的秫秸架子立在眼前。尽管在此之前我下了狠心：不让“北大毕业生”这张招牌羁绊自己走入社会最底层的生活，我要向自己挑战！可是，当我听到有人议论道：“这不是邓屯的武小锋吗？那个考入了北京大学的怎么卖糖葫芦来了？”“对！就是当年那个理科状元，他是没找到工作，不得不来卖糖葫芦！”当众人异样的目光扫过来时，我觉得好像有许多芒刺扎在身上，十分不自在，只好眼睛一直盯着地面，不敢抬头看人。

此时，距离我100米左右，我中学的同学李军也在卖糖葫芦，他大声地叫卖着，声音很洪亮。我也想像李军那样大声地吆喝叫卖，可心里紧张得“怦怦”直跳，张了几次嘴都没发出声。眼看着许多人都去李军那里买，一个小时过去了，我一支糖葫芦都没卖出去。

我心急如焚，逼着自己张开嘴吆喝：“卖糖葫芦了！”随着我叫卖声音的逐渐增大，顾客越聚越多，生意越来越好。可能许多人都想看看我这个北大学子是怎么卖糖葫芦的吧，或者大家出于同情，有的人一次就买了我几串糖葫芦。看着花花绿绿的钞票放满了铁皮盒，我感恩的同时胆量也越来越大，吆喝声情不自禁地越来越大，而且还能喊出花样：“买一串一元钱，两串一元五！”“过来尝尝香甜可口的糖葫芦，不尝不知道，尝了忘不掉，买一支尝尝！”结果，我的糖葫芦竟然



比李军先卖完了。

初战告捷，半年来我头一次体会到心里喜滋滋的感觉。

说起来，我还是沾了北大的光。半个月后，我的事被无处不在的媒体报道后，先后接到了全国三十多家单位打来的招聘电话。

2006年1月14日，我参加了一个与4家用人单位双向选择的见面会。

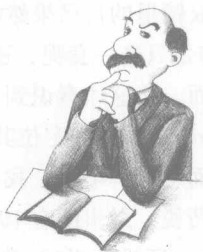
有过这段卖糖葫芦的经历，我再也没有在北京人才招聘会上那种怯生生的感觉了。有位领导故意“难为”我：“假如在这次见面会以至今后的一段时间里，你仍然找不到自己满意的工作，你该怎么办？”我很自然地说出了心中的想法：“经过屡次求职挫败的考验，通过在家里卖糖葫芦的磨炼，我渐渐地懂得，一个人做什么都不重要，重要的是能够尽早地适应各种复杂的环境……”

当时，我听到会场上爆发出一阵热烈的掌声，也似乎听到了自己的精神重振和重生的声音。我希望，从此，除了学业，“北大”二字在我的生活中渐行渐远。

(张 慧)

进入社会，毕业生们又处在同一起跑线上，要以一颗平常心来对待，进入社会，适应社会，参与竞争。迈入职场，所有的光环都暂且褪下，能力，才是社会需求的第一位。

他说我是他见过的最优秀的应征者，如果在摩根斯坦利做得不开心，随时和他联系，他的大门将会永远向我敞开。



面 试

“借”身套装去面试

我即将面对的是生平第一个面试，期待，兴奋，可想而知。我前所未有的地严阵以待，将大家的经验之谈悉数记在心中：

千万不能紧张，要落落大方，侃侃而谈。

为什么选择达特茅斯，为什么愿意来到美林证券，答案一定要事先准备。

面试前几天的《华尔街日报》必须仔细阅读，道琼斯、纳斯达克、恒生指数和主要的外汇汇率也都要熟记在心。

握手的力度要适中，太轻了显得不自信，太重了会招致反感。

手中最好拿一个可以放笔记本的皮夹，这样显得比较职业。

眼睛是心灵的窗户，所以目光不能飘忽游移，只有进行眼神的交流，才会显得充满信心。假如不敢直视对方的眼睛，那就盯着他的鼻梁，这样既不会感到对方目光的咄咄逼人，而在对方看来，你仍然在保持目光接触。

套装应该是深色，最好是黑色和深蓝色，丝袜要随身多备一双，以防面试前突然脱丝……

后来，我知道了投资银行的确有些以貌取人，得体的服饰着装可以在面试中加分不少。

做学生时，我从来都是T恤牛仔，外加一个大大的双肩背包。为了让自己脱胎换骨，向职业女性看齐，到了纽约，一下飞机，我便直奔百货商店 Bloomingdale。

Bloomingdale 位于曼哈顿中城，里面的套装琳琅满目，每一款

都漂亮得让我爱不释手。售货小姐也热情周到；伶牙俐齿地劝说我一件件试穿，并在我每一次走出试衣间时瞪大双眼，对我赞不绝口。

试衣镜里的自己果然焕然一新，看上去职业而干练。

“您是只选一套呢，还是多选几套？”售货小姐甜美的声音让我从云端突然回落到地面。我这才意识到，我居然忘记了看价格。

Bloomingdale 的定位其实只属于中档，但是价格标牌上那一连串的数字还是让我望而生畏。毕竟，我只是一个依靠奖学金生活的学生。我试穿的那几套衣服加上消费税，最贵的有 1000 多美元，最便宜的也要 500 多美元。

“买，还是不买？”我激烈地进行着思想斗争。

“它们真的很适合你！”售货小姐好像也看出了我的困窘，努力作着最后的鼓动。

这时，旁边的收银台突然来了一位要退商品的顾客，看到她，我灵机一动，立刻拿出了信用卡，态度之爽快，仿佛刷卡金额不是 500 美元，而是只有 5 美元。

售货小姐笑容可掬地为我结账、包装。她大概并不清楚，24 小时后，等眼前这个对职业化装扮的自己甚为满意的女孩参加完面试，就会原封不动地把这套 Ellen Tracy 的西装退还给她，一分不少地收回那笔“巨额款项”。

第二天，穿着那套似乎专门为我定制、却又并不属于我的深蓝色套装，我镇定自若、胸有成竹地走进了美林的会议室。

面对来自香港的两位银行家，半个小时里，我学着美国人的方式，滔滔不绝地自我推销，把自己说得像爱因斯坦一样聪明，像老黄牛一样勤奋，又像老鼠爱大米那样深深地热爱投资银行。

握手告别时，在他们的脸上，我找到了自己要的答案：这个女孩，天生就属于投资银行。

把羞怯、谦逊全抛开

在美林度过的那个夏天，我并没有学会太多的金融知识或操作技能，但是，它却为我打开一扇窗户，让我欣赏到投资银行的美丽风景，并且从此立下志愿：我要真正成为华尔街的一分子。

于是，四年级一开学，我便身不由己地卷入了一轮又一轮看不到尽头的面试漩涡里。尽管 11 月的达特茅斯早已是冰天雪地，我却在零下 20 多度的天气里穿着西装短裙和薄薄的丝袜，披着黑色长大衣。汉诺威旅馆是投资银行来学校进行前两轮面试的地点。那阵子，那里天天爆满，每一层的走廊里都挤满了西装革履的学生，或站或坐，不安地等待着房间里的人叫到自己的名字。

投资银行的面试看上去层层关卡、危机四伏，但涉及的问题却多半是“老三

样”。

“讲述一下你自己的经历。”

“朋友们会用哪几个词来形容你？”

“为什么我们应该录用你？”

无论提问方式如何变化，我总是喜欢亮出我的“自我表扬一二三四”，以不变应万变：

我聪明好学，能够很快适应新的环境；我擅长数字和数学，诸多相关科目的A+成绩就是最好的证明；我勤奋刻苦，一周工作八九十个小时不在话下；我善于合作，是个很好的团队工作者。

面试的时间再长，也长不过40分钟。人人都怕刁钻古怪的问题，我也一样。于是，一旦遇到“正中下怀”的提问，我就伺机大讲特讲，口若悬河，再不易被察觉地“延伸”到我悉心准备的其他答案，直至面试接近尾声，对方不再有时间也不再有机会来为难我。

军训经历，征服投行副总裁

还有一次面试令我印象深刻，是和第一波士顿的一位副总裁。

第一波士顿为我面试的那位副总裁看上去只有30岁出头。那天，他大概已经从早上8点到下午4点，端坐在酒店房间里那个并不太舒服的沙发上，马不停蹄地见过了十几名学生。轮到我走进去时，他早已满脸疲惫，连握手时的笑容都像挤牙膏一样勉强。

“OK, tell me about yourself.”不出所料，他提出的第一个问题中规中矩。

我微微一笑，神采奕奕地讲述了自己的经历，又有条不紊地将我的“一二三四”暗藏其中。

副总裁斜靠在沙发上，边听边点头。第一个问题，我顺利过关了。

“你怎么证明你善于团队合作呢？”

我故意摆出一副沉思的样子，其实，我的内心是在暗自得意。谁让我又碰到了一个押中的题目呢？不过，我不想让他看出我是有备而来。

略微停顿了几秒，我按照设计好的思路，开始绘声绘色地讲述我的“军旅生涯”。

在北京念书时，我曾经先后两次到38军军训。这在中国算不上是出众的经历，但到了美国，却是傲人的资本。

40多天的军旅生活，除了难耐的饥饿和沉积着黄沙的浑水，还留下了什么呢？面对副总裁，我活灵活现地回忆起在军队的大集体里，在团队成员的相互帮助下，我们如何在泥沙混杂的战壕里匍匐前进，如何在烈日当空时俯卧打靶，如