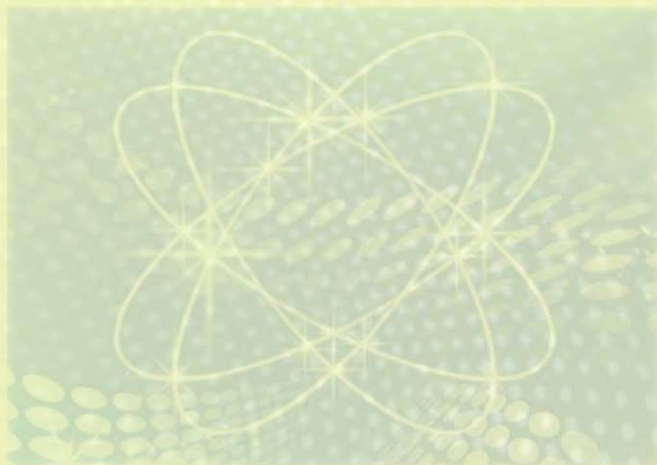


中华美德:19

讽古思今

刘振鹏 主编



辽海出版社

图书在版编目（CIP）数据

讽古思今/刘振鹏主编. —沈阳: 辽海出版社, 2011. 1

（中华美德; 19）

ISBN 978-7-5451-1092-0

I. ① 讽 … II. ① 刘 … III. ① 品德教育 - 中国 - 青少年读物

IV. ① D432. 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 004637 号

责任编辑：段扬华柳海松

责任校对：顾季

封面设计：唐文广

出版者：辽海出版社

地址：沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码：110003

电话：024—23284469

E-mail: dyh550912@163.com

印刷者：北京一鑫印务有限责任公司印刷

发行者：辽海出版社

幅面尺寸：140mm×210mm

印张：252

字数：2630 千字

出版时间：2011 年 1 月第 1 版

印刷时间：2011 年 1 月第 1 次印刷

定价：1668.80 元（全 56 册）

版权所有翻印必究

目 录

放下架子试试看.....	1
独具匠心的广告.....	2
诚实的态度	3
战胜自己.....	4
你想什么时候比赛.....	6
农夫.....	7
保持积极的心态.....	8
换个角度看问题.....	10
两个导游	12
一道门.....	13
不懂时请保持沉默.....	14
掉在地上的冰淇淋.....	16
从颓丧中醒来	17
坚持与变通	18
走入全新的视角.....	20
攀比的后果	21
不要太笃定	24
在逆境中进取	26
州长.....	28
没打算辞职	30
坚定的信心	31
勤奋和毅力	35
把自己放低一点.....	37
辛勤实干就会成功.....	39
苦读.....	40
如饥似渴地学习.....	42

承受的力量	44
与黑暗抗争	45
在夹缝里长大的总统	48
接受挑战	50
大海里的船	52
坚持学习	53
马车声	54
努力就能学好	55
一美元一只	57
聪明人	59
威名之下的大师	61
狐狸与熊	62
做鸡妈妈	64
孔子拜师	66
谦虚是一种大智慧	68
隔篱偷学	70
请握住我的手	72
新乌鸦喝水	73
年轻人买书	75
小杜克	77
在自己的脸上点灯	80
科学家的思考	81
多为对方留一点余地	84
拨火棍和吹火筒	85
小花猫	87
分家	89
亲亲那个姐姐	91
退一步真的就会海阔天空	92

永不休息	94
我们必须这样做.....	96
学会谅解	99
推己及人	100
自制.....	101
心中的垃圾	104
猴王传位	105
承诺.....	107
天鹅与海鸥	109
宽恕.....	111
一封丢不掉的信.....	114
想当孔雀的乌鸦.....	117
得意的鸟蛋	119
内海的区别	122
要做得对	124
旷野与城市	126
城市的历史感	128
大气方能成大器.....	131
和命运结伴而行.....	134
过去归之于零	136
山寨文化两面看.....	139

放下架子试试看

有一位留学美国的计算机博士，毕业后在美国找工作。本以为可以十分顺利地找到工作，没想到却接二连三地碰壁，许多家公司都将他拒之门外。自己有学历又有能力，专业也不错，为什么找不到工作呢？

这位博士为自己能有这么高的学历而找不到工作感到羞愧，于是再找工作时，便隐匿了学历，以一种低身份去求职。

不可思议的是，他却很快被一家电脑公司录用，做了一名程序录入员。只要稍有学历的人，都不愿意去干这份工作，但这位博士却干得兢兢业业，一丝不苟。没过多久，上司就发现他并不是个没有能力的普通员工，因为他居然能发现程序中的错误。这在过去的录入人员中是绝无仅有的。这时他亮出了自己的学士学位证书，于是他被调换到一个需要本科学历的工作岗位。又过了一段时间，老板发现他在新的岗位上游刃有余，并且提出的建议很有价值。这一点要高明于所有的本科毕业生。这时他又亮出自己的硕士身份，他再一次得到相应的提升。

他的这一特殊行为引起了老板的注意，老板开始关注他。没过多久，老板发现他要比硕士有水平，因为他关于专业知识的广度与深度都非同寻常。老板决定和他彻底谈一次话。这时他叙述了自己这样做的原委，并亮出了他的博士学位证明。此时老板对他的做法很是佩服，认为他不仅有学识、能力及敬业精神，而且还能放得下架子，这一点是很可贵的，于是毫不犹豫地重用了他。

无疑，这个博士是聪明的。碰了几次钉子之后，他就主动地放下身份和架子，然后在实际工作中展现自己的才华，最终得到别人的认可，其实这样做比任何吹嘘和说教更有说服力。

独具匠心的广告

解放前，南京有家鹤鸣鞋店，牌子虽老，却无人问津。偶尔老板发现：许多商社和名牌店那时兴登广告推销商品。他也想做广告宣传一下。

但怎样的广告才有效益呢？店老板来回走动寻思着。这时，账房先生过来献计说：“商业竞争与打仗一样，只要你舍得花钱在市里最大的报社订三天的广告。第一天只登个大问号，下面写一行小字：欲知详情，请见明日本报栏。第二天照旧，等到第三天揭开谜底，广告上写“三人行必有我师，三人行必有我鞋——鹤鸣皮鞋”。

老板一听，觉得此计可行，依计行事，广告一登出来果然吸引了广大读者，鹤鸣鞋店顿时家喻户晓，生意红火。老板很感触地意识到：做广告不但要加深读者对广告的印象，还要掌握读者求知的心理。

这则特别的商业广告，也显示出赫赫有名的老商号财大气粗的气派。从此，鹤鸣鞋店在京沪鞋帽业便鹤立鸡群了。

这个故事讲的是鹤鸣鞋店的广告。虽然广告人们接触的颇多，但有没有想过怎样做才能吸引更多的人呢？账房先生可谓独具匠心。他精心策划，广告虽然做得简单，但敢于标新立异，冲破传统观念，因而取得了极大的成功。我们所处的时代，科技发展日新月异，经济发展突飞猛进，新生事物层出不穷，因此我们必须敢想、敢说、敢干、敢于创新，跟上时代潮流，更要有超前意识。

敢想、敢说、敢干、敢于创新以及超前的意识，是成功者必备之素质。

诚实的态度

金诺克·伍德是加拿大著名企业家，退休后依然关心着企业，关心着作为继承人的儿子。有一回，儿子为签署一份重要 RCM 契约花费了大量心血，可惜事到临头却受骗了，告吹了。儿子为对方缺乏商业道德感到非常愤慨。老人闻讯专门写去一信：

从你的报告中我已经知道，RCM 的契约失败了，我很遗憾。我很了解你对这份契约的期待和努力。也许你会为了这个原因，记恨对方。但是，你千万不可因此而丧失你平时的乐观和热忱！

其实，在社会上待个两三年，你马上可以得到一个教训，这个世界能完全信赖的人真是非常有限。所以，在你面对其他人的时候，心中多少都要有所戒备。不过，无论如何，这桩失败不该伤害你的品格。你知道吗？你具有诚实的人格，而对方却没有。这种人能在企业界长期存在的可能性，我很怀疑。企业界是个相当狭窄的世界，骗了这个人后，还能再骗哪个呢？所以不必为他的“成功”而不快，你必须注意的是你自己的品格，这才是最重要的。一个诚实的人，必定具有高度道德的生活态度。也就是说，这种人在日常生活中表现出认真、正直和坦率。对企业界而言，这种品质就是促使永久性成功的生命力。不确实履行与客户之间的契约，在短时间内想获得一大笔金钱的确容易，但是从长远看来，那真是奠定企业失败的基础。无论如何，绝对不要给对方一个不诚实的印象。爱耶伯劳也说：“信用仿佛一条细丝线，一时断了，想要再接起来，难上加难。”

而你最近的经验，的确是被人欺骗了。在你想发泄这股怨气之时，务必三思：其实，你并未损失什么，因为那契约原本就是不存在的。如果只为了契约失败而生气，甚至采取冲动的报复手段，那你不就损失更多了吗？

战胜自己

一个人在背运时，要衣襟上插着花昂首阔步，汤马斯就曾这样做过。有一次汤马斯主演一部关于艾伦贝和劳伦斯在第一次世界大战中出征的著名影片，并大获成功。他那个穿插在电影中的演讲——“巴勒斯坦的艾伦贝与阿拉伯的劳伦斯”，在伦敦和全世界都大为轰动。然后他花了两年的时间，准备拍摄一部在印度和阿富汗生活的影片。然而不幸的事情发生了——汤马斯发现自己破产了。那时候他不得不到街口的小饭店去吃很便宜的食物。要不是一位苏格兰人，一位知名的画家麦克贝借给汤马斯钱的话，他甚至连那点简单的食物也吃不到。下面就是这个故事的要点：当汤马斯面临庞大的债务以及失望的时候，他很关心，可是并不忧虑。他知道，如果他被背运弄得垂头丧气的话，他在人们眼里就会一钱不值了，尤其是债权人。所以他每天早上出去办事之前，都要买一朵花，插在衣襟上，然后昂首走上牛津街。他的思想很积极而勇敢，不让挫折把他击倒。对他来说，挫折是整个事情的一部分——是要爬到事业高峰所必须经过的有益训练。

一个小小的改变

美国有一家生产牙膏的公司，产品优良，包装精美，深受广大消费者的喜爱，每年营业额蒸蒸日上。

记录显示，前十年每年的营业增长率为 10%~20%，令董事部雀跃万分。

不过，业绩进入第 11 年、第 12 年及第 13 年时，则停滞下来，每个月维持同样的数字。董事部对此三年的业绩表现感到不满，便召开全国经理级高层会议，以商讨对策。会议中，有名年轻经理站起来，对董事部说：“我手中有张纸，纸里有个建议，若您要使用我的建议，必须另付我 5 万元！”总裁听了很生气说：“我每个月都支付你薪水，

另有花红、奖励。现在叫你来开会讨论，你还要另外要求 5 万元。是否过分？”

“总裁先生，请别误会。若我的建议行不通，您可以将它丢弃，一分钱也不必付。”年轻的经理解释说。

“好！”总裁接过那张纸后，阅毕，马上签了一张 5 万元支票给那年轻经理。那张纸上只写了一句话：将现有的牙膏开口扩大 1 毫米。总裁马上下令更换新的包装。

试想，每天早上，每个消费者多用 1 毫米的牙膏，每天牙膏的消费量将多出多少倍呢？这个决定，使该公司第 14 年的营业额增加了 32%。

你想什么时候比赛

几年前，有这样一位高尔夫球职业球员，他是一个自负的、极端的个人主义者。他从来都不觉得自己有错，总是能找到原因来为自己辩解：这场比赛很糟糕，其他选手都是骗子，或者责怪天气糟糕，等等。好像这些过错对他来说，没有什么了不起的。他对每年在各大城市举行的业余高尔夫球比赛，50 美金一个洞不感兴趣，他不想为此奔波去获得一些外快。

有一天，一个戴墨镜、手拿高尔夫球杆的人找到他，愿意 100 美金一个洞跟他玩一场。

“哦，我不能跟你玩，”这个职业球手说，“你不是一个瞎子吗？”

“是的，”那个人回答道，“可是，我在瞎之前，曾是一个州级冠军，我想我能打败你。”随后，这个职业球手的表现可不怎么样了——其实他也需要钱。如果瞎子真要发疯似的向他挑战，他就顾不了瞎子不瞎子了。

“真的 100 美金一个洞？”

瞎子点头。

“好吧，就这么定了。但别怪我没有警告你——你要输的。你想什么时候比赛？”

“无论哪天，晚上都行，”瞎子回答道，“无论哪天晚上！”

农夫

有一个快乐的农夫，当他买下一片农场的时候，觉得非常颓丧。那块地坏得使他既不能种水果，也不能养猪，能生长的只有白杨树及响尾蛇。然而，他想到了一个好主意，要把他所拥有的变做一种资产——他要利用那些响尾蛇。他的做法使每一个人都很吃惊，他开始做响尾蛇罐头。而后，人们发现，每年来参观他的响尾蛇农场的游客差不多有 2000 人。他的生意做得非常大，由他养的响尾蛇所取出来的蛇毒，运送到各大药厂去做防蛇毒的血清。响尾蛇皮以很高的价钱卖出去做女人的鞋子和皮包；装着蛇肉的罐头送到全世界各地的顾客手里。而那个农场所在的村子竟也因此改了名字叫——响尾蛇村了。

保持积极的心态

在第二次世界大战期间，一位名叫玛莉的妇女随她的军官丈夫驻防在北非的埃及，住在靠近沙漠的营地中，军营的条件是很差的。他们居住的木屋总是闷热难当，就连阴凉一点的地方气温也在 30℃ 以上，狂风裹挟着沙土总是呼呼地吹个不停。军营里没有几个家属，周围住的又全是不懂英语的土著居民，生活毫无色彩，日子实在难熬。而且丈夫经常要出去执行各种各样的任务，这让一个人在家的玛莉总是感到非常寂寞。她给远在祖国的父亲写信倾诉，多少流露出要回家的意思。

父亲的回信很快就收到了，信中写了这么一句话：“有两名罪犯从监狱里眺望窗外，一个看到的是高墙和铁窗，一个看到的是月亮和星星。”玛莉拿着父亲的信看了又看，想了又想，觉得父亲说得很对。

“好吧！”她振作起精神，“我这就找星星和月亮去。”于是她走到屋外，和邻近的土著黑人交朋友，并请他们教她烹饪当地的食品，用泥土做成陶器。交往的开始是有些艰难的，但他们很快就热情地接受了玛莉，玛莉也开始融入当地人的生活之中，并且一步一步地迷上了这里的风土人情。不久之后，玛莉还开始研究起了曾经让自己无比厌烦的沙漠。很快，沙漠在她眼中成了神奇迷人的地方。

她经常请土著朋友们引路深入沙漠的深处，听当地人讲沙漠的特点，还让远在伦敦的亲友帮她寄来了当时能找到的关于沙漠的所有著作，她都认真地阅读。而且她还将对沙漠取得的点滴知识都写进了自己的日记，她的生活因此变得充实甚至有些忙碌了。

第二次世界大战结束后，由于在中东、非洲的沙漠地区不断发现石油，人们对沙漠的认识和兴趣大增，玛莉因为她的知识成为了这个

岛国知名的沙漠专家。几十年后，当有人向玛莉问起事业成功的经验时，她说到了月亮和星星的故事。

她说：“是父亲教给了我生活的态度，这种态度是我事业的源泉，它使我终身受用。”生活永远是以它固有的姿态存在着，要改变，只能改变我们自己的观念、态度。

换个角度看问题

探索洞穴是罗伯特大学时代最幸福的时光，他为南伊利诺伊大学地质系绘制了不少洞穴图。在多数人眼里，伊利诺伊牧场的—个乱石堆或许就是一次地下探险的入口。罗伯特和三个朋友匍匐前行，穿过—道狭缝，发现了—个特大的地下岩洞。顺着手电光，罗伯特探入到洞穴深处，直至—处峭壁，借助随身携带的绳子，他们顺势下滑，约有 15 英尺。

又探索了—阵子，他们决心打道回府，来到悬挂绳子的岩壁边，却发现洞内的湿气已使绳索又湿又滑。不论他们如何使劲，谁也无法抓牢绳子往上爬。

早些时候当他们兴致勃勃地开始探险时，他们忽略了一些细节，而正是这些不经意之处，如今却让大家身临险境。

作为默默无闻的探险新手，没有人知道他们的行踪，他们不曾告诉任何人，唯恐麻烦别人，他们将去往某处探看某个洞穴，他们只是碰巧发现了这样一个入口。表面看来，洞穴并无显眼的豁口，只是在牧场中央的岩石有—道 18 英寸的窄缝，这个世上知道这个洞穴的人，除了他们之外，恐怕别无他人。

电筒的光线越来越弱，空气越来越闷。处境愈是危险，彼此间的紧张气氛就愈浓，罗伯特他们开始讨论出路问题。似乎没有任何显而易见的好办法。事后，罗伯特想：“我们不曾意识到，传统思维方式正是最大的障碍。我们的错误在于，我们只想找那些‘立竿见影’的办法。”

直到他们为节省电而关上电筒，罗伯特才开始注意些先前未曾考虑的种种可能性。在漆黑的地下岩洞里，他发现散落在周围的木筏碎

片正幽幽发光。借着电筒光探路时，他们不曾注意到布满真菌的木片会反出磷光，在黑暗中闪闪发亮。

洞内的光亮却激发了他们的创造力，它让罗伯特意识到，只要换个角度看问题，答案或许就唾手可得。最后，他们又回到滑得无法握住的绳子边，恍然悟到或许用脚更好些。在绳上套上一个个的圈，权且把绳子当做梯子，他们攀上了峭壁。

两个导游

有两个台湾观光团到日本伊豆半岛旅游，路况很坏，到处都是坑洞。

其中一位导游连声抱歉，说路面简直像麻子一样。

而另一个导游却诗意盎然地对游客说：“诸位先生，我们现在走的这条道路，正是赫赫有名的伊豆迷人酒窝大道。”