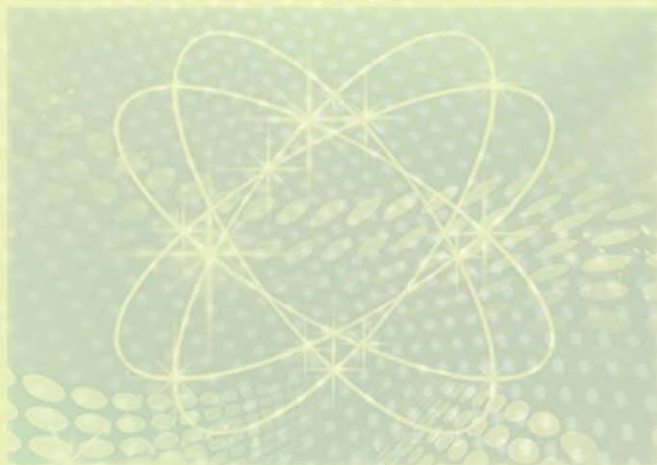


学生心理健康悦读:11

记录成长轨迹

李占强 主编



辽海出版社

图书在版编目（CIP）数据

记录成长轨迹/李占强主编. —沈阳：辽海出版社，2011. 1

（学生心理健康悦读；11）

ISBN 978-7-5451-1090-6

I. ①记… II. ①李… III. ①心理卫生—健康教育—青少年读物

IV. ①G479-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 002871 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：108

字数：1600 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：715.20 元（全 24 册）

版权所有翻印必究

前言

你也许对“心理健康”这个词感到生疏。人们在日常生活里，经常谈论和使用“身体健康”这个词语，而很少说“心理健康”；长期以来，人们只注意到生理上存在着健康问题，而忽视了心理上同样也存在着健康问题。

其实，人的健康包括生理和心理两方面。因为人是生理与心理的统一体，身与心的健康是相互影响、相互作用着的。随着人类精神生活的不断丰富和提高，怎样保持心理健康、预防心理疾病，势必会成为越来越迫切需要解决的课题。我相信，人们若是掌握了关于心理健康的基本知识和方法，就会有助于排除内心的干扰，避免心理冲突，从而有效地去解决困难，顺利地度过挫折和战胜逆境。

你也许会说，心理健康与否，只不过是个人的小事，和别人、和社会没有什么牵连，你说错了。比方说，如果一个人手脚不灵便，但心理健康，那么对于他的人格影响不大。因而，不论为了个人、家庭，还是为了民族的命运，我们每个人都应当保持心理健康。

目 录

智慧和他的两位老友	1
小行星也能卖钱.....	4
商人贩猪	6
买两匹马没花钱.....	7
万字夹的诞生	8
做生意的眼光	10
两颗小石子	11
态度决定行为	12
不可估量的价值.....	13
犹太人贷款	15
异想天开发大财.....	17
做好迎接失败的思想准备	18
学会适可而止	20
给自己信心	22
凭智慧战胜对手.....	23
练习造就完美	24
“傻子”不傻	25
态度与理解力	27
珍惜才能受益	30
把敌人变为朋友.....	32
确立好自己的位置.....	34
像蝴蝶一样飞舞.....	35
用心体悟人生	37
向生命的过程致敬.....	38
对待别人的态度.....	40

学会自言自语	42
战胜怯懦	44
心在看	46
忘掉过去	47
人生就是一只桶	48
聪明的野狗	49
相对无言	50
举高驴子的尾巴	52
两角五分钱	53
两个机会	54
在问什么	55
一张票	56
那半壶水	57
什么最珍贵	59
最危险的地方	62
犹太人的儿子	64
醒目地亮出自己	65
你怎样对待别人	66
要学会放弃	67
聪明反被聪明误	68
小小的改变	69
致命的伤害	70
骗人的快乐	71
总有啤酒喝	72
馆长破案	73
参照物	74
汉斯卖土豆	75
黑夜是何时结束的	76

画画.....	77
走就是一切	78
崇高的坚持	80
命运笔.....	81
吹熄蜡烛.....	82
技艺的心	83
将军的哲学	85
阿根廷蚂蚁	86
一块木化石	88
留一只眼睛看自己.....	90
海鸥和眼泪	92
一个殡葬人的手记.....	94
从头再来.....	95
批评.....	97
本质的男人	98
和物质做好朋友.....	100
不能够恨你	102
笼中人.....	105
一毫米的敬畏	106
我的新职业	107
丑女不愁嫁	108
树木的生存智慧.....	110
跌倒后不要急于走开	112
最后一周粮食	113
祖母的智慧	114
玩具鸭的奇遇	116
电话里的单口相声	118
眼镜蛇之道	120

简单的方法	122
学习长颈鹿重新站起来	124
做好细节	126
投入真诚	128
抓住灵感	130
诚实也需要技巧	135
中国第一卖菜工	138
赚钱怪招	140
推销员的秘密	143
用减法思考	146

智慧和他的两位老友

掌管智慧、财富、幸福的三神仙，原本是很要好的朋友。

有一天，他们却为谁的本事最大而争吵起来。

幸福说：“当然是我最重要了，如果一个人智慧如海、财富像山，一生却多灾多难，没有一天幸福的日子，那又有什么意义呢？”

财富说：“反过来说，如果贫穷到连一口饭都没得吃，光有满肚子的智慧！幸福又在哪里？当然是我最重要了。”

智慧说：“你们两个都很重要，但是如果一个人家财万贯、无难无灾，却是一个没有智慧的傻子，他就比那些平平凡凡、充满挫折的人可悲得多，所以，还是智慧最重要。”

他们各说各话，一时分不出高下，突然看见地上有一位农夫在种地，财富就说：“不然我们就拿这个人做实验，来比一比谁重要吧！”

说完，他用手指一指农夫的犁，犁马上犁到一个大缸，缸里装满了金银珠宝，突然得到这么多的财富，农夫吓傻了，一时迷了心智。

农夫心想：“我突然得到这么多财宝，回到家亲戚朋友一定会质问，左右邻里一定会怀疑，甚至不认识的人也会来抢夺，为了安全起见，我不如搬到外乡去居住。”

农夫丢下了他的犁，放弃了土地，一刻不停地带着那些金银珠宝逃出家乡，在一个完全陌生的城镇定居下来。

意外成为富翁的农夫，生活并不快乐。他既没有亲戚朋友，也没有爱和关心的对象，每天闷闷地坐着发呆。

这时，幸福之神说：“你看，财富并没有令他生活更好，换我来试试吧！”

他用手指一指，一位美丽无比的姑娘，走过农夫的窗前，使坐在黑暗中发怔的农夫跳了起来。他尾随着少女，一直看到少女隐没在一座大宅里。

农夫的心中燃起了幸福的渴望，立刻找了媒人向少女家提亲，女方的家长看农夫老实可靠，又有大笔的财富，于是同意了这门亲事。

但是，双方在谈论亲事的过程中农夫常常发呆发怔，也不笑，也不大说话，又没有任何亲戚朋友。

少女的父亲在婚礼的宴席上后悔了，他想：“这个人虽然有钱，却是个傻子，他怎么能配上我的女儿呢？不如在夜里把他杀了，夺了他的财产，再找一个聪明的小伙子来当我的女婿。”

当他在密谋的时候，财富觉得无计可施了，因为如果给农夫更多财富只是在加速他的死亡。幸福也毫无办法，因为对一个有钱的傻子来说，幸福是掌握在别人手里的。

它们一起跑去求智慧救救那个可怜的农夫，智慧同意了，他用手指一指，给了农夫双倍的智慧。

坐在酒席上的农夫眼珠子转了一转，突然站了起来，大声地说：“亲爱的乡亲父老、尊贵的岳父岳母，请大家静一静，听我说几句话。”

大家抬起头来看到农夫态度从容优雅，语调诚恳有力，都被震住了。

农夫说：“我第一天看见我的妻子，看到她美丽端庄，有着贤妻良母的气质就爱上她了。我心想，这么好气质的姑娘一定是由最好的父母教养出来的，经过这么多天的观察，我的岳父母果然是最好的人。为了感谢他们教养出这么好的女儿，我将把大部分的财富送给他们，并且带着我的新婚妻子返回故乡。”

在岳父母家住了几天，农夫带着新婚妻子回到故乡，由于他很有智慧，很快又拥有了许多财富并过着幸福快乐的日子。

小行星也能卖钱

19 世纪 80 年代，搜索小行星是件很时髦的事情，因为发现新小行星的人不仅可以得到优厚的奖金，甚至还可以荣获皇家的褒赏，成为社会的名流贤达，而且发现者还有一件令人羡慕的权利：为自己发现的小行星命名。

正因为这是令人向往的权利，所以在小行星的发现史上，就会出现这样一件看来荒诞不经的事：一个天文学家在报纸上登广告，要以 250 英镑的代价“出卖”他刚发现不久的一颗小行星的命名权。

是这位天文学家利欲熏心吗？不。这位天文学家名叫帕里沙，是奥地利人，自幼才华横溢，大学一毕业就当上了海军天文台台长，在他从事研究的 50 个春秋中，一共发现了 125 颗小行星，是一个不可多得的佼佼者。可是这位教授从不屑于对上司阿谀奉承，因而事业上的成就并没有为他带来名利地位，相反却丢了饭碗，被迫到了维也纳天文台。

帕里沙热心科学，对于受到的不公正待遇从不耿耿于怀，正因为这样，才使他成果累累，成为一个杰出的小行星问题权威。

根据计算，1886 年 8 月 29 日将要发生一次日全食，最理想的观测地点在非洲。作为一个天文学家，怎么能放弃这样一次难得的机会呢？

当时帕里沙也决心要远渡重洋去非洲观测，可是生活清贫的帕里沙连路费也凑不齐，哪来供观测研究的经费呢？开始时他求助于政府，他向政府机关大力呼吁，可是皇家认为研究日全食不能掠夺到新的殖民地，因此一份份的申请报告、观测计划都石沉大海。帕里沙不得已，只能转向社会，为了科学的需要，他一时也只好违心地去拜访社会名

流、富绅巨商。然而几个月下来，帕里沙没有一次不是满怀希望而去，双手空空而归。

时间一天天过去了。帕里沙不免心灰意懒。一天，他忽然灵机一动，想到了前几个月刚刚发现的小行星，于是他在报上登出了上文提到的那个颇具讽刺意味的广告：为了要到非洲去观测日全食，他愿意把刚发现不久的（250）号小行星的命名权转让他人，代价是 250 金镑。

广告刊出后，一位名门贵族便欣然前来求见，双方寒暄几句后，立即言归正转，三言两语，交易马上拍板，阿尔拔·冯罗捷欣德男爵一面掏出金币，一面交给帕里沙一张纸条，上面写着他妻子的芳名——贝蒂娜。他希望让他的爱妻能在天空中神游。

商人贩猪

东汉初年，据记载辽东一带的猪都是黑毛猪，当地人也都习以为常，忽然有一天一个商人家中的老母猪生了一窝毛色纯白的小猪，大家都争相来观看，附近一带的人都认为这一定是一种特异的品种，于是就有人给这个商人出主意说：“如此干净纯白色的小猪，天下一定少见，你应该把它们送到洛阳，献给皇帝，皇帝肯定会重重地赏你。”又有人走来给他出主意说：“还不如把这群小白猪拉到燕京市场上去，肯定能卖个大价钱，物以稀为贵，错过了这个机会你就后悔都来不及了。”辽东商人听了，果然动了心。经过一番盘算，觉得还是把猪运到燕京市场去卖个大价钱比较合算。于是他把白毛小猪装上车，向燕市进发了。

经过 3 个多月的艰苦跋涉，等走到燕京时他的小猪也基本上都长大了，他喜不自胜，这一回不知道要发多大一笔财呀！这一天，当他把白毛猪运到市场的时候，简直吓呆了，原来燕京市场中到处卖的猪都是白色的，白毛猪在这里不足为奇不说，价钱还不如辽东的黑猪。辽东商人眼看着猪卖不出去，空欢喜一场，心中十分懊悔，心想还不如在当地卖了，也总比现在这样强啊！

胡思乱想了一阵以后，他灵机一动：既然辽东没有白毛猪，这里白毛猪的价格也不贵，我为什么不从燕京贩几十头白毛猪回辽东？那样才是真正的物以稀为贵，肯定能赚一笔。于是他就从燕京贩了几十头白毛猪回辽东，很快就卖出去了。接着他又贩黑毛猪来燕京，也是大赚了一笔。

买两匹马没花钱

从前有个商贩，在集市上卖马，每匹马要价五百块钱。他吹嘘自己是个养马能手，他驯养的马，跑起来四蹄腾空，快如闪电。无论跟什么马比赛，他的马总是得胜。如果试下来不是这样，他愿意倒贴五百块钱。

一个驭手经过这里，听了他的话，接口说：“你这马真是太好了，我要买下来。不过先得让我试一试它的脚力。”

“行，行！”商贩连声同意，驭手把马牵走了。

一会儿，驭手又经过这儿，见到这人又在为他的另一匹马吹嘘，说的话跟刚才一模一样。

驭手二话没说，又牵走了第二匹马。

又过了一会儿，商贩找到驭手，要他支付两匹马的钱款。

驭手说：“我已经跟你结清了账，一分钱也不欠你了。”

商贩一听，急得跳了起来，说：“第一匹马是五百块钱，第二匹马也是五百块钱，你一分钱也没给我，怎么说不欠我的钱呢？”

“有意思！”驭手撇撇嘴，说：“我让你的两匹马比试一下，结果是一匹在前，一匹在后。在前面的，我应该付给你五百块钱，在后面的，你应该倒贴我五百块钱，这样一来一去，我们的账不是算清了吗？我还欠你什么钱呢？”

商贩目瞪口呆，答不出一句话来。

万字夹的诞生

有一个人在波士顿一家百货公司里当打字员，工作勤劳，薪水却不多，一个月才 2000 多美元，仅够糊一家八口的嘴巴，不致于挨饿。

但不幸的是，在意外的纠纷之中，他失业了。他们一家人的生活，现在只有靠他妻子替人家洗衣服来维持了！

有一天，他在教两个大孩子认字，忽然来了一阵风，把桌上的纸吹走了，满地都是被风吹掉的纸，他气恼万分，蹲下身去把纸逐一捡起来，叠成一叠。他无意中想到，假如用一个小夹子把这些纸夹起来，这样就不会被风吹走了吗？

这样的夹子，不是没有。可是市面上卖的夹子体积很大，用起来不方便。如果有人能想出一种轻便的夹子，能够用它把纸张夹住，那是多好的事啊！

有一晚，他刚刚用铁丝替他太太编好一个篮子，剩下一些零碎、长短不齐的铁丝丢在桌子上。他随手拿起一条，无目的地扭弄着，时而扭向东，时而扭向西。

忽然，他灵机一动，就把那根小铁丝扭成一个回形夹子，把它夹在一叠纸上，拿起来一看，居然把纸张夹得牢牢的。

他很兴奋，又扭起第二个，扭得更美观些。

再扭第三个，当然又更进一步。这不由得令他想到：如何才能够把这些铁丝夹子扭得更快！更好！

想了好几天，扭了好几十次，他终于想出制造“万字夹”的方法来了。

他和妻子商量了好一会儿，他希望太太能想办法借来 2000 美元，试着制造这种万字夹出售。

他的妻子勉为其难地答应了他的要求。几番奔波，向人借来 2000 美元。他就用这 2000 美元制成了一架小型的手摇机器，买进了几十磅铁丝，开始制造万字夹了。

制好以后，他又亲自拿着万字夹到各文具店推销。因为是新产品，不知道销路如何，所以大多数文具店不肯代销，只有少数商店勉为其难答应代销。

没想到，由于是新产品，而且用起来确实很方便，用的人倒不少。订购万字夹的文具店越来越多了，有不少店主，还亲自跑到贫民区去找他要货。他由两个星期销出 60 个万字夹的数字，变成一天销出 600 个万字夹了！8 年后，他拥有了 8 家大工厂！这个人就是——世界上有名的万字夹大王——克郎宁。

做生意的眼光

小镇上有一家做豆腐的老店，听说是祖传的手艺，做出来的豆腐鲜嫩可口，味道独特，人们都喜欢吃，小店的生意一直都红红火火。

卖豆腐是小本生意，即使再红火也赚不了什么大钱，最多只能养家糊口，所以这么多年过去了，那家小店还是一家小店，并没有什么大的发展。后来店主年纪大了，便把豆腐店交给了刚刚当兵复员回家的儿子来做。

出人意料的是，自从店主的儿子接手以后，只用了短短几年的时间，便把那家小小的豆腐店发展成了十几家规模不小的连锁店，小生意竟然赚了大钱。

谈到自己的成功之道，那位已是老板的退伍兵“嘿嘿”一笑说：“其实也没什么奥秘，我只是没有像我父亲一样墨守成规罢了。”他说，当年在接手豆腐店后发现，原来自己家的豆腐不知不觉在小镇上已经成了一块招牌，人们哪怕是多跑一点儿路也会到自己的店里买豆腐。于是他想：既然别人都爱吃我店里的豆腐，说明确实好吃，好吃的东西到哪里都会有市场的，我何不走出小镇，到县里甚至到市里去开分店呢？于是，他在认真考察了市场之后，便毫不犹豫地县城开了第一家连锁店，果然不出他的所料，开业不久，县城的人们也开始渐渐认可了他的豆腐，生意相当好，后来他又接连开了第二家、第三家连锁店……

如今这小小的豆腐店已经在全县、全市开到了十几家，他还打算以后在全省，甚至全国开连锁店。

直到现在，那位老店主仍然不明白，为什么自己辛辛苦苦了一辈子，也没赚到什么大钱，而同样是做豆腐，儿子却只用了几年的时间，便赚到了自己几辈子都赚不到的钱？