

走进 e 时代  
**ZOUJIN e SHIDAI**

# 你能绕开经验的智慧吗

浙江少年儿童出版社





## 本书专门服务于下列五类人



- 一 不爱动脑子的人。
  - 二 没有独创性思考的人。
  - 三 付出了大力气却得不到大收获的人。
  - ④ 聪明了还想更聪明的人。
  - 五 相信新智慧能给自己带来新思想、新方法、新主张的人。
- 

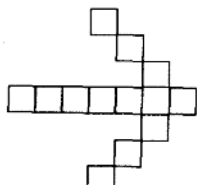


# 目录

- 1 把梳子卖给和尚
- 7 八十美元环游世界
- 11 美国客人的难题
- 14 树上有几只鸟
- 18 让布什总统买下斧头
- 23 加了一句话
- 26 纪念碑在哪里
- 28 为什么非淘金不可
- 30 最大的财富
- 32 拐弯处的发现
- 35 顺其自然
- 38 第三幅画
- 42 巴顿原则

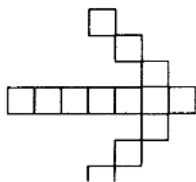


- 44 第二十一名  
47 南极的对面  
51 他的钱总在明天  
53 十减一等于几  
56 第一个被录取的人  
61 共有几桶水  
64 基辛格做媒  
67 福特成功的秘密  
72 五把钥匙的秘密  
76 让线变短  
80 奇迹出现了  
82 非常交易  
85 每桶四美元





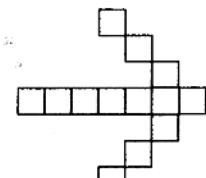
- 87 我身后有一匹狼  
90 银行大王始于一根针  
92 无价之石  
96 福袋  
98 数字里的智慧  
102 特别的测试  
105 那一壶救命的沙  
108 曾经同是砌墙的人  
110 人正确，世界也就正确  
112 尾数的哲学  
115 有创意的广告  
118 三个选择  
121 你会抢救哪幅画





- 124 忙  
126 奥运商机  
128 牵着蜗牛散步  
130 天堂和地狱  
132 自己拍板  
136 深山藏古寺  
139 他真的成了州长  
143 谷仓里的金表  
146 坐着不动是不会赚钱的  
148 放长线钓大鱼  
151 舍弃荣耀  
155 微笑值百万

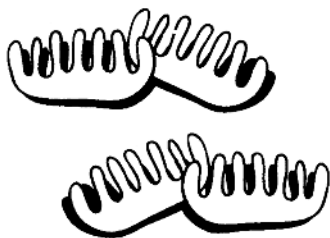
46



# 把梳子卖给和尚

一家著名的跨国公司高薪招聘营销人员，应聘者趋之若鹜，其中不乏硕士、博士。但是，当这些人拿到公司考题后，却都面面相觑，不知所措。原来公司要求每一位应聘者，在十日之内，尽可能多地把木梳卖给和尚，为公司赚得利润。

出家当和尚，剃度为僧，光头秃顶，六根已净，要木梳何用？莫非出题者有意拿众人开涮？应聘者作鸟兽散。一时间，原先门庭若市的招聘大厅，仅剩下 A、B、





■

C 三人。这三人知难而进，奔赴东西南北，兜售木梳。

期限一到，三人回来交差。面对公司主管，A君满腹冤屈，涕泪横流，声言：十日艰辛，木梳仅卖掉一把。自己前往寺庙诚心推销，却遭众僧责骂，说什么将木梳卖给无发之人是心怀恶意，有意取笑；羞辱出家之人，禽兽不如，于是被轰出山门。归途之中，偶遇一云游僧人在路旁歇息。因旅途艰辛，和尚头皮又脏又厚，奇痒无比。自己将木梳奉上，并含泪哭诉。游僧动了恻隐之心，试用木梳刮头体验，果然解痒，便解囊买下。

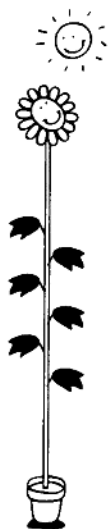
B君闻之，不免有些得意。B君声称，自己卖掉十把梳子。为推销木梳，



B君不辞辛苦，深入远山古刹。那里山高风大，前来进香者，头发被风吹得散乱不堪。见此情景，自己心中一动，忙找到寺院住持，侃侃而谈：庄严宝刹，佛门净土，进香拜佛，理应沐浴更衣。倘若衣冠不整，蓬头垢面，实为亵渎菩萨。故应在每座寺庙香案前，摆放木梳，供前来拜佛的善男信女，梳头理发。住持闻之，认为言之有理，便采纳了此建议，总共买下了十把木梳。

轮到C君汇报，只见他不慌不忙，从怀中掏出一份大额定单，声称自己不但已经卖出一千把木梳，而且急需公司火速发货，以解燃眉之急。

闻听此言，A、B两人啧啧称奇，





公司主管也大惑不解，忙问C君如何取得如此佳绩。C君说，为推销木梳，自己打探到一个久负盛名、香火极旺的名刹宝寺。找到庙内方丈，向他进言：凡进香朝拜者无一不怀有虔诚之心，希望佛光普照，恩泽天下。大师为得道高僧，且书法超群，能否题“积善”二字并刻于木梳之上，赠与进香者，让这些善男信女，梳却三千烦恼丝，以此向天下显示，我佛慈悲为怀，保

佑众生。方丈闻



听，大喜过望，口称阿弥陀佛，不仅将自

己视为知己，而且共同主持了赠送“积善梳”首发仪式。此举一出，一传



十，十传百，寺院不但盛誉远播，而且进山朝圣者为求得“积善梳”，简直挤断了门槛，挤破了脑袋。为此，方丈恳求自己急速返回，请公司多多发货，以成善事。

若按常理，想将木梳卖给和尚赚钱，简直是天方夜谭。但若换一种思



路，就能“柳暗花明又一村”。因而，思想创造财富的能力是难以想像的，思想观念的更新带给人类的进步更是超越任何束缚。



# 八十美元环游世界

有一位叫罗伯特·克里斯托弗的美国人，想用八十美元来周游世界，他坚信只要有信心、有诚意，依靠智慧的力量，任何人都能达到目的。

罗伯特立即找出一张纸，写下他为用八十美元旅行做的准备：

1. 设法领取一份可以上船当海员的文件；

2. 去警署申领无犯罪证明；

3. 取得了YMCA的会籍；

4. 考取了一本国际驾驶执照，找来一套地图；

5. 与一家大公司签订合同，为该公司提供所经国家和地区的土壤样品；





第

6. 同一家航空公司达成协议，可免费搭机，但要拍摄相片为公司作宣传；

.....

当罗伯特完成了上述的准备后，年仅二十六岁的他就在口袋里装好八十美元，兴致勃勃地开始了自己的旅



行。结果，他终于实现了自己的梦想。

罗伯特为什么能成功？罗伯特的成功全在于他有积极的心态——坚信自己一定能成功。

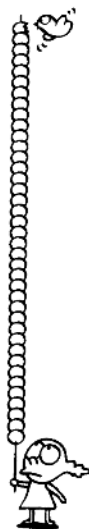
我们来看看他的一些旅行经历：

1. 在加拿大的巴芬岛的一个小镇用早餐，他不付分文，条件是为厨师拍照；

2. 在爱尔兰，花五美元买了四条香烟，从巴黎到维也纳，费用是送司机一条香烟；

3. 从维也纳到瑞士，列车穿山越岭，只需给车厢服务员四包香烟；

4. 给伊拉克的某运输公司经理和职员摄影，结果免费到达伊朗的德黑兰；





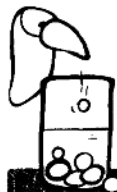
5. 在泰国，由于提供给酒店老板某一地区的资料，受到酒店的国宾式待遇。

由此看来，人一旦定下目标，只要坚定不移地走下去，就一定能取得最后的胜利。

## 智慧小氧吧

### 军事家庭

杰克是个职业军人，他的家庭具有浓厚的军事色彩。例如，厨房的门上写着：“食堂”，客厅门口挂着“作战会议室”的牌子，儿子的卧室有“男兵宿舍”的标志，女儿的卧室则写着：“女兵宿舍”。客人们想，那他们夫妻的卧室肯定挂的是“司令部”的牌子吧？出人意料，他们卧室的牌子上写着：“新兵培养中心”。





# 美国客人的难题



美国的可口可乐公司是世界著名的饮料生产公司。一天，这家公司的一位销售经理来北京参加一个文化节。文化节的内容之一

是参观书画展览。

在北京的一家高级饭店里，一位青年书法家正在当众挥毫泼墨。围观者很多，求字的人也不少。

突然，那位销售经理要求青年书法家给他写一幅书法作品，并且提出了书写的内容。内容是：孔子曰：“可口