



据《圣经》记载：创造之神在造成智慧成果后，曾经一度禁止神造出来的人去神秘园分享这种成果。可是被魔鬼诱惑的人，却违背了神的指示，在偷吃禁果后，获得神智的人瞬间就知道了以前从未感觉到的事情。

智慧背囊



来自心灵深处的启迪和感动 感受智慧的无穷魔力

文飞扬◎编著

时间慢悠悠地在我们身边擦肩而过，我们总是觉得，生活每天都是那么地过，大脑总是那么地想，简直就是平淡无奇，毫无新意，总认为人生是那么索然无味，没有意思。这到底为什么呢？我们到底需要什么呢？我们需要一种心智的力量，这种力量就是来自心灵深处的启迪和感动，它能够激起我们情感的波澜，激发我们智慧的火花，使我们平凡的心灵获得升华，使我们平常的大脑获得开悟，从而获得人生发展所需要的潜滋暗长的力量。



目 录

钓鱼的智慧	551
超越自己	551
销售化妆品	553
船工的机智	555
一颗进取心	557
一分钟经理人	558
目 标	562
诚 实	563
园艺师与企业家	565
“回避”也是生活的艺术	566
你知道你错过了什么吗	567
横马路口	568
寻 宝	569
想象中的困难	571
想象人生	572
通往成功的蛛丝马迹	573
想成为作家的梦想	574
寻找机会	576
和尚收徒	577
成功的秘密	578
整修神庙	579





选择方向	580
自己创造机会	580
唯一可以依靠的就是你们	581
享受成功的过程	582
试穿的魅力	583
成功的“本能”	584
你用不着跑在任何人后面	585
坚持到最后的人	586
目标的重要性	587
真正的良药	588
你也能成为亿万富翁	589
勇气是成功的前提	590
成功一定有方法	591
金子就在身边	593
骑马思维	593
你是千里马，但你还得叫	594
低姿态进入	595
一毫米的自信	596
把专利卖给布什	597
拼命的战场	599
推销的秘诀	600
帝国亡于细节	601
一跃而下	603
真正的机会	604
找准方向	605
知己知彼	606
一次只做一件事	608
我不是来推销的	609
欲与之先取之	610
维他命的奇效	611

国王教子	612
排在第二也不错	614
5年以后你在做什么	615
抛开自己的陷阱	617
求职者	619
道一声早安	620
信任的力量	621
练习长跑	623
内心的召唤	624
从最基本做起	625
一把剃刀	627
一条宝贵的经验	628
为爱而奋斗	630
一句话	631
信念的力量	632
学别人演戏	634
实事求是	635
把握你的先机	637
每天一件事	638
一笔悬赏金	639
遭到拒绝怎么办	640
威尔逊的计划	642
出人头地	643
时间话题	644
再现青春	645
时间就像金钱	647
时间就是永恒	648
找到时间	649
心理学试验	650
小沟的可怕	651





长跑角逐	652
最后的结果	653
责 任	654
坚强的泳者	656
最好的总会到来	658
用力看就是盲	659
骆驼常怀忧患之心	660
四盏灯启迪	660
换鞋与换路	661
品尝黑暗	662
善借的奥秘	663
学会沉淀自己	664
终生受益的三句话	664
坐在生活的前排	665
过多选择的负反应	666
不能分享是痛苦	667
老师的问题	668
最简单的问题	669
强盗箴言	670
卖 色	671
耐力的考验	672
不同的生活方式	674
聪明的放弃	675
一个女人和两个男人	677
生存游戏	679
勤快狗和懒惰猫	680
看家的狗和狼	681
盲人领路	684
阿凡提染布	685
王子与百官	685

伎儿作乐	686
以愚困智的妙计	687
“焚琴煮鹤”与“解放阿留”	688
与蜗牛散步	689
探险家与农夫	689
钱学森的放弃	691
经历死亡	692
化学家	693
生意人	694
一切责任在我	695
恶狼袭羊	696
鲨鱼与鱼	697
尊 重	698
鼯鼠未雨绸缪	699
感激对手	699
绊脚石和垫脚石	701
教 训	701
化敌为友	702
尊重别人	704
信 念	705
理 解	706
等待三天	707
老鼠百变	708
原 则	709
情绪与钉子	709
脚比路长	710
人性的爱抚	711
智者与年轻人	713
谁最痛苦	714
行走在沙漠中的人	715



老锁匠收徒	716
智者和愚者	717
犹豫先生和耕耘先生	718
换了你，你杀谁	719
穷画家的故事	720
午餐的启示	721
黄帝问路	723
孔子与学生	724
还俗的和尚	724
永恒的真理	725
化解心中之结	725
朋友相处	727
音乐会	728
鲁国夫妇	729
黑人与美丽小姐	730
种地的智慧	731
感冒与商机	732
收费的艺术	733





钓鱼的智慧

几个人在岸边垂钓，旁边几名游客在欣赏海景。只见一名垂钓者竿子一扬，钓上了一条大鱼，足有三尺长，落在岸上后，仍腾跳不止。可是钓者却用脚踩着大鱼，解下鱼嘴内的钓钩，顺手将鱼丢进海里。

周围围观的人响起一阵惊呼，这么大的鱼还不能令他满意，可见垂钓者雄心之大。

就在众人屏息以待之际，钓者鱼竿又是一扬，这次钓上的是一条两尺长的鱼，钓者仍是不看一眼，顺手扔进海里。

第三次，钓者的钓竿再次扬起，只见钓线末端钩着一条不到一尺长的小鱼。围观众人以为这条鱼也肯定会被放回，不料钓者却将鱼解下，小心地放回自己的鱼篓中。

游客百思不得其解，就问钓者为何舍大而取小。

想不到钓者的回答是：“喔，因为我家里最大的盘子只不过有一尺长，太大的鱼钓回去，盘子也装不下。”

智慧心得

人生的道路上，找到适合自己的目标非常重要。否则，将永远会挣扎于不满意的情绪之中。

超越自己

如果在46岁的时候，你在一次很惨的机车意外事故中被烧得不成人形，4年后又在一次坠机事故后腰部以下全部瘫痪，你会怎么办？再



来，你能想象自己变成百万富翁、受人爱戴的公共演说家、扬扬得意的新郎官及成功的企业家的情形吗？你能想象自己去泛舟、玩跳伞、在政坛角逐一席之地吗？

米契尔全做到了，甚至有过之而无不及。在经历了两次可怕的意外事故后，他的脸因植皮手术而变成一块彩色板，手指没有了，双腿特别细小，无法行动，只能瘫在轮椅上。

那次机车意外事故，把他身上65%以上的皮肤都烧坏了，为此他动了16次手术。手术后，他无法拿起叉子，无法拨电话，也无法一个人上厕所，但以前曾是海军陆战队军官的米契尔从不认为他被打败了。他说：“我完全可以掌握我自己的人生之船，那是我的浮沉，我可以选择把目前的状况看成是倒退或是一个起点。”6个月后，他又能开飞机了！

米契尔为自己在科罗拉多州买了一幢维多利亚式的房子，另外还买了房地产、一架飞机及一家酒吧，后来他和两个朋友合资开了一家公司，专门生产以木材为燃料的炉子，这家公司后来变成佛蒙特州第二大私人公司。

机车意外事故发生后4年，米契尔所开的飞机在起飞时又摔回跑道，把他的12条脊椎骨全压得粉碎，腰部以下永远瘫痪！“我不解的是为何这些事老是发生在我身上，我到底是造了什么孽，要遭到这样的报应？”

米契尔仍不屈不挠，日夜努力使自己能达到最高限度的独立。他被选为科罗拉多州孤峰顶镇的镇长，以保护小镇的美景及环境，使之不因矿产的开采而遭到破坏。米契尔后来也曾竞选国会议员，他用一句“不只是另一张小白脸”的口号，将自己难看的脸转化成一项有利的资产。

尽管面貌骇人、行动不便，米契尔却开始泛舟，他坠入爱河且结了婚，也拿到了公共行政硕士学位，并继续他的飞行活动、环保运动及公共演说。

米契尔说：“我瘫痪之前可以做1万件事，现在我只能做9000件，我可以把注意力放在我无法再做的1000件事上，或是把目光放在我还能做到的9000件事上，告诉大家我的人生曾遭受过两次重大的挫折，

如果我能选择不把挫折拿来当成放弃努力的借口，那么，或许你们可以从一个新的角度，来看待一些一直让你们裹足不前的经历。你可以退一步，想开一点，然后你就有机会说：“或许那也没什么大不了的！”

智慧心得

在遭遇生命的障碍时，悲痛和眼泪之后还需要告诉自己重新站起来，那是一种由灵魂中激发出来的力量，有了它的支撑你一定行！



销售化妆品

一位老板想招聘一名化妆品柜营业员，尽管报名者多多，但老板只选定了两个候选人。

露西小姐：身材高挑，容貌美丽，伶牙利齿，充满热情。

伊丽小姐：身材适中，容貌平平，温文尔雅，不卑不亢。

老板让两位小姐在相邻的两个店里试营业一天，根据营业额多少，最后确定人选。

这天一大早，两个店同时开门，两位小姐身着相同服饰，站立柜台，迎接顾客。

这时，走来一位中年顾客，他先来到露西小姐店里。

露西小姐满脸堆笑，连珠炮似地说：“这位先生，欢迎您光临敝店。您是想为您自己或者您漂亮的太太选点什么吗？”

中年男士看看露西小姐，小声嗫嚅着：“嗯，想给太太买点化妆品。”

没等中年男士把话说完，露西小姐便抢着说：“哦，您可真是位体贴太太的好先生！来，先生，这一种品牌是刚上市的‘俏佳人’牌美容霜，最适合您太太了——我猜，您太太一定皮肤白皙，不过有点干燥。擦上‘俏佳人’之后，保证您有换了更漂亮的太太的感觉。先生，来，我先给您手上涂点，您试试看！”

然后不由分说，拉着中年男士的手，给他手背上涂了一大块“俏佳人”。

中年男士还没弄清怎么回事，手上便被涂上了化妆品，心想：“这小姐如此热情，莫非是想把最差的东西卖出去？记得名人有言：‘那些叫卖得最厉害的，恰恰是想把最坏的产品推出去的人’。嗯，这产品还是慎买为好。这店里也不可多待。我还是赶快撤离为妙。”

中年男士陪着嘿嘿笑了几声，说：“哦，好好好，我再到别处瞧瞧，别处瞧瞧。”一转身，逃之夭夭。

中年男士来到伊丽小姐的店。伊丽小姐微笑着向他点了点头，然后静立一旁，一言不发。

中年男士在柜台旁看来望去，不知哪种化妆品好，本想等伊丽小姐主动介绍，但见她胸有成竹、不卑不亢地一直站立一旁，中年男士便一一询问各种化妆品的功能，伊丽小姐从容作答，最后，中年男士选中一种化妆品，付款后满意而去。

他选中的仍然是“俏佳人”牌美容霜。

一天里，热情无比的露西小姐付出了巨大的热情，收获的却是客人匆忙逃离的讪笑。而伊丽小姐呢？只付出一点点微笑，却收获了大把大把的钞票。

结果可想而知，伊丽小姐入选。

老板在与露西小姐“再见”时说：“请你仔细体味一下‘过犹不及’这句话吧。”

智慧心得

凡事过犹不及，做事情最重要的是把握一个“度”。这个“度”要做到最好，使你不用花费太多的精力而取得非常好的效果。



船工的机智

从前，有一个船老板，非常贪婪，小气。甚至付给船工的工资，也要骗取过来。沿伊洛瓦底江上下来回一次，航程要两、三个月。在整个旅途中，船老板供给船工伙食，实际工资要到航程结束的时候才付给，所以工资相当多。每次航程到最后一天，船老板就要花招或挑动船工和他打赌。船工中容易上当受骗的人往往工资被他骗得精光。

有一次航行，到最后一天，船队停泊在一个村庄旁。一月的河水还像冰一样寒彻骨髓。

船老板说：“我想跟你们当中的硬汉子打个赌，假使他能够不穿衣服而能在水里待一整夜，我就把这个船队作为赌注输给他。条件是不能以任何方式取暖，如果输了，你们将没有工资。怎么样？有人敢站出来吗？”

所有的船工都是体格强壮的硬汉子。在通常情况下，他们会很乐意地同意打赌的。但是，他们事先已得到告诫，知道他们的老板鬼点子多，因此许多人不跟他赌。

然而，有一个船工，是一个固执的人，他自认为比船老板更狡猾，同意打赌。这个船工脱掉衣服，跳下了水。因为气温低，冷得牙齿格格发响，身体也冻得直哆嗦。但是，他坚持着，留在水里。好几个小时过去，天已接近黎明。这时候，正如船老板预料的，河对岸已有几个渔夫起身，在草屋前点着一个火堆，暖和暖和身体，以便天亮时出去捕鱼。船老板瞧着不吭声。隔了一会儿，他大声叫道：“船工，你作弊了。你正在利用河对岸的火暖身。你破坏打赌规矩，你输了。”

“火堆在河对岸，”船工愤怒地答道：“一里外的火光，我怎么能得到一点暖气？”

“火就是火，”船老板回答说，“只要看得见，火光就给你暖气了。你因为破坏规矩，打赌输了。”

“好吧！”船工回答道，不再提出任何异议。





船工上船，穿好衣服同其他船工坐在一起。“你们也许认为，”他说，“我输掉了工资，是一个傻瓜。虽然我在有些事情上是一个笨蛋，但是烤猪肉我是能手，谁也比不上。甚至我们聪明的船老板也不懂得怎样烤好猪蹄子。”

船老板因为他用想出来的花招赢了船工，正在自鸣得意。现在，就是这个船工居然说他蠢得不会烤猪蹄子，他可受不了。“我才赢了你的工钱，”他带着赢家的那种傲慢口气说，“可你却说我不懂得如何烤猪蹄子。”

“你也许会烤其他牲畜的肉，”船工答道，“不过，老板，我肯定你不懂怎样烤猪蹄。”

船老板气愤地斥道：“废话，我岂会不懂怎样烤猪蹄？我可以跟你打赌。”

船工答道：“我有几只猪蹄，是昨天从一艘食品船上买的，可以给你拿去烤。如果你能把这几只猪蹄烤好，我情愿在7年内像奴隶般地伺候你。但是，如果你烤不好，你得把所有的船都给我。这是一个公平的打赌。假使你认为你真的能烤猪蹄，你得同意打赌。”

船老板说：“我同意。”

船工把猪蹄取来后说：“这几只猪蹄给你，去烤吧。”

船老板问：“火在哪里？”

船工惬意地答道：“河对岸有一堆火。”

船老板气愤地说：“可是有一里路远呐！”

船工答道：“火就是火，你不是说过吗？既然这堆火能给我暖热，那当然该灼热得让你可以烤猪蹄了。现在，我知道你是不懂怎样烤猪蹄了。所以，打赌我赢了，全部的船都是我的了！”船老板不认输，把事情告到了法院。不用说，审判官的判决是支持船工的。

智慧心得

对待贪婪吝啬的人，决不能手软，也不能硬着头皮对抗，要以智取胜。

一颗进取心

有一天，尼尔去拜访毕业多年未见的老师。老师见了尼尔很高兴，就询问他的近况。

这一问，引发了尼尔一肚子的委屈。尼尔说：“我对现在做的工作一点都不喜欢，与我学的专业也不相符，整天无所事事，工资也很低，只能维持基本的生活。”

老师吃惊地问：“你的工资如此低，怎么还无所事事呢？”

“我没有什么事情可做，又找不到更好的发展机会。尼尔无可奈何地说。

“其实并没有人束缚你，你不过是被自己的思想抑制住了，明明知道自己不适合现在的位置，为什么不去再多学习其他的知识，找机会自己跳出去呢？”老师劝告尼尔。

尼尔沉默了一会说：“我运气不好，什么样的好运都不会降临到我头上的。”

“你天天在梦想好运，而你却不知道机遇都被那些勤奋和跑在最前面的人抢走了；你永远躲在阴影里走不出来，哪里还会有什么好运。”老师郑重其事地说，“一个没有进取心的人，永远不会得到成功的机会。”

智慧心得

如果一个人把时间都用在了闲聊和发牢骚上，就根本不会想用行动改变现实的境况。对于他们来说，不是没有机会，而是缺少进取心。当别人都在为事业和前途奔波时，自己只是茫然地虚度光阴，根本没有想到去跳出误区，结果只会在失落中徘徊。如果一个人安于贫困，视贫困为正常状态，不想努力挣脱贫困，那么在身体中潜伏着的力量就会失去它的效能，他的一生便永远不能脱离贫困的境地。



一分钟经理人

“你想知道一分钟目标设定为什么有效，”经理人说，“好吧。”说着，他站起身，开始在房间里慢慢走动。

“我给你打个比方，或许能帮你弄明白其中的道理。这些年来，我曾各种各样的公司里工作过，也在这些公司中看到过许多工作不起劲儿的人。但是，在下班之后，我却发现任何一个人仍然无精打采，所有人似乎都充满了热情要去做什么事。

“比如，一天晚上，我在打保龄球的时候遇见几个原来的同事，我以前跟他们在一个公司工作过。他们中间有一个名副其实的‘问题员工’，我清楚地记得他。这个人拿起球，来到犯规线跟前，投出了球，然后开始大声尖叫，又蹦又跳。你觉得他为什么这么高兴？”

“因为他投了个好球，把所有的木瓶都撞倒了。”

“没错。那你觉得他跟其他人为什么在工作的的时候就兴奋不起来呢？”

“因为他不知道木瓶在哪里，”年轻人笑着说，“我明白了。要是连木瓶都没有，他又怎么可能想打保龄球呢？”

“对，”一分钟经理人说，“现在你知道大多数组织里的情况了。我相信大部分经理人都知道自己想让下属完成什么工作。他们只是不想费力跟下属解释清楚罢了。他们想当然地假设下属们应该知道这些。在设定目标的时候，我从不假设任何事情。”

“当你假设人们知道自己应该做什么时，就相当于在玩一局无效的保龄球。你是把木瓶摆好了，但当投球的人上场之后，却发现木瓶前面挡着一个帘子。于是，他抛出球，听到木瓶倒下的声音，却不知道自己打倒了几个木瓶。当你问他球打得怎样时，他只能说：‘我不知道，感觉还不错。’

“这就好像在夜里打高尔夫球。我的许多朋友都放弃打高尔夫球了，我问他们为什么，他们回答：‘因为球场上人太多。’当我建议他





们晚上去打球时，他们都笑了起来，因为如果连标杆都看不到，还有谁会去打球呢？

“看足球比赛也是同样道理。要是球场上根本没有球门，运动员也不可能射门的话，全国还有多少人会在星期日下午或星期一晚上，坐在电视机前看着两个球队的人在场地上跑来跑去呢？”

“是呀！为什么会这样呢？”年轻人问。

“原因很简单，因为人们行动的最大动力来自于结果的反馈。实际上，有一句话值得我们好好想想：‘反馈是成功的前奏。’但不幸的是，大多数经理人虽然都能意识到结果的反馈是人们行为的最大动力，可他们通常却制定另一套保龄球规则。

“当投球的人上场时，木瓶还是摆得好好的，前面还是挡着帘子，但这回的游戏却多了一点儿东西——帘子的后面站着一个人。球抛出后，抛球的人听到木瓶倒下的声音，看到监督者举起两根手指，示意你撞倒了两个木瓶。实际上，大多数经理人是不是会说你撞倒了两个木瓶呢？”

“不，”年轻人笑了，“他们会说你漏过了8个。”

“对极了！”一分钟经理人说，“我经常问这样一个问题：经理人为何不把帘子掀开，让自己和下属都能看到那些木瓶呢？为什么？因为他要坚持那个了不起的美国传统——工作表现评估。”

“因为他要坚持进行工作表现评估？”年轻人不解地问。

“是的。我过去把这称做‘NIHYSOB’（Now I have you - you Sob），意思是‘现在我可逮着你了——你这混蛋’。这样的经理人根本不会告诉下属他们对他们有什么要求，他们应该做什么；他只会让他们自己去挣扎，然后在他们的工作没有达到期望标准的时候，对他们进行恶意攻击。”

“你认为他们为什么会那样做？”年轻人问道，他很清楚经理人所说的这种情况。

“因为这样一来，他们就会显得很了不起。”经理人回答道。

“你指什么？他们怎么就会显得了不起呢？”年轻人问。

“如果你在工作表现评估表上给你的每个下属都打了高分，你想你的上司会怎么看你？”



“他们会认为我是个容易被蒙骗的人，根本分不清工作表现的优劣。”

“非常正确。”经理人说，“在大多数组织中，为了让自己看起来是个好的经理人，你不得不从下属身上挑毛病。你必须在下属中分出三六九等，让有些人显得出色，有些人显得差劲，其余的人则处在这两极之间。你瞧，在这个国家里，我们有一种正态分布曲线的意识。我记得有一次去我儿子的学校，看到一位五年级的老师正在拿全州统考的试题给班里的学生作测验。我问她为什么不把地图册放在教室里，让孩子们在测验的时候参考。她回答说：‘我不能那样做，否则所有的人就都得满分了。’就好像所有学生都得好成绩是什么坏事似的。”

“我曾经在哪里读到过，有人向爱因斯坦要电话号码，结果爱因斯坦找来电话号码簿给他查。”

年青人笑了起来：“你在开玩笑。”

“不，我不是开玩笑。爱因斯坦说他从不让可以在别处查到的信息占用自己的思维空间。”

“如果你不知道爱因斯坦是位伟大的科学家的话，”经理人继续说道，“当你看到他在拿着电话号码簿查自己家的电话号码的时候，你会怎么看他？你会觉得他是个成功者，还是个失败者？”

年轻人笑了笑，回答：“一个不折不扣的失败者。”

“当然，”经理人说，“我也会这么想，但是我们的判断可能是错的，不是吗？”

年轻人赞同地点点头。

“我们任何人都可能很容易地犯这类错误。”经理人说，拿起一个自己做的牌子递给客人，“看看这个。”

“你知道，”经理人说，“作为经理人，你实际上有三种选择。第一，你可以雇用成功者。这些人很难找，而且开价很高。或者，第二，如果找不到成功者，你还可以雇用有成功潜力的人，然后有系统地把他们训练和培养成成功者。要是前两种选择你都不满意（我总是惊讶地发现，竟然有那么多经理人既不愿高薪聘用成功者，又不肯花时间培养那些有成功潜力的人），那你就只剩下最后一种选择了——祈求老天保佑。”