



青少年成长必读书

培养孩子智慧的外国故事书

有嚼头的槟榔



NLIC2970755567

柳凤莉◎编著

青春读本 睿智人生

一本好书，就像一轮太阳，光芒四射，照耀我们成长。

美绘本 **青少版**



内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社



青少年成长必读书

有嚼头的槟榔

培养孩子智慧的外国故事书

● ● ● ● ● 编著/柳凤莉 ● ● ● ● ●



内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

有嚼头的槟郎:培养孩子智慧的外国故事书/柳凤莉 编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2010.9

(青少年成长必读书)

ISBN 978-7-204-10692-9

I. ①有… II. ①柳… III. ①故事-作品集-世界
IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第188175号



有嚼头的槟郎 培养孩子智慧的外国故事书

- 编 著 柳凤莉
责任编辑 王继雄
装帧设计 **快乐城堡**
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特新城区新华大街祥泰大厦
网 址 <http://www.nmgrmcbs.com>
印 刷 大厂回族自治县正兴印务有限公司
开 本 720×1000 1/16
印 张 12
字 数 100千字
版 次 2011年3月第1版
印 次 2011年5月第2次印刷
书 号 ISBN 978-7-204-10692-9/I·2190
定 价 22.00元

如出现印装质量问题,请与我社联系。联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

英国有句谚语：“智慧是命运的征服者。”智慧是什么？也许一万个人会有一万个答案。我们每个人对智慧的理解或许会不同，但应该有一个相同的渴望——让命运绽放奇迹的光芒。智慧，恰恰是在平凡中发现奇迹的要素。

古希腊的哲学家德谟克利特曾经说过：“坚定不移的智慧是最宝贵的东西，胜过其余的一切。”本书是我们为青少年精心准备的一把打开智慧之门的金钥匙。

在故事中畅游。孩子们会感到身心完全放松，从而真正享受到阅读的乐趣。通过或富于智慧或充满想象、或饱含大爱或寄寓深情的故事，孩子们能看到世间的善恶。并拓宽心中的天地。许多故事还可以帮助他们树立远大的理想和正确的人生观。

在当前的时代，智慧已经无法仅仅靠成绩、分数来衡量，它在更多的时候表现为一种能力、一种进取精神和一种对生活的感悟。本书精选近百个国外经典智慧故事，通过这些含义隽永脍炙人口的好故事，让孩子的头脑得到更大程度的开发，让他们学到更深的道理，获得更多的智慧。此外，每篇故事以精炼的文字道出故事的深刻内涵，有助于孩子对故事进行更好的理解和吸收。

人们常说，种子开成花，是自然的智慧；滴水浩荡成海，是汇聚的智慧。智慧让双脚奔走在大地上的人类翱翔天宇，智慧让茹毛饮血的粗犷变身为丝竹咖啡的优雅。智慧是创造奇迹的钥匙，可以在山重水复时柳暗花明；智慧是坚韧勇敢的翅膀，可以一夫当关万夫莫开。

马塞尔·普鲁斯特曾感慨：“没有人给我们智慧，我们必须自己找到它。”

《有嚼头的槟郎——培养孩子智慧的西方故事书》一书集录的一个个智慧故事，希望就是你在苦苦寻找的，改变命运、创造奇迹、花开灿烂的种子。是孩子们最喜爱、对他们最有益的智慧故事精华，是富含理想和追求的华美乐章。

人生的坐标

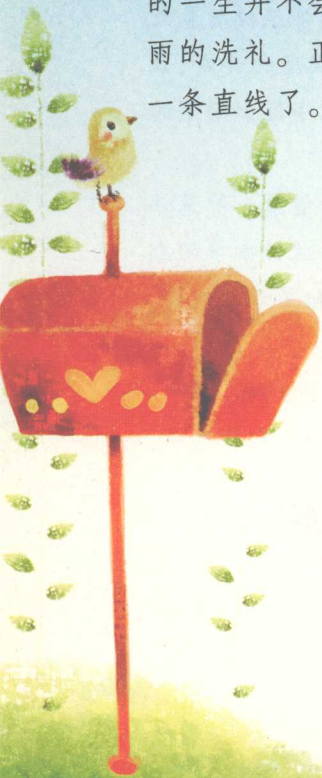
—— 笔者

人生是一条道路,我们是走在道路上的行者,如何才能在这条岔口极多的道路上走好,选择轨迹则显得至关重要。

何为轨迹?一个点在空间移动,它所通过的全部路径叫做这个点的轨迹。同样,从我们呱呱坠地,咿呀学语成长到现在,我们所走过的风雨历程即为人生的轨迹。众所周知,轨迹不同,路程就不相等,行路的难易程度也就千差万别。

每个人的成长轨迹大都不会像孙悟空的金箍棒那样笔直并无限的蔓延,而是像那蜿蜒曲折的盘山路,扭扭曲曲。这也正应了那句老话:人的一生并不会一帆风顺。我们都会遇到大风大浪,接受困难的挑战 and 风雨的洗礼。正是因为这些千难万险才使我们的轨迹发生了变化,不再是一条直线了。

古语有云:工欲善其事必先利其器。要想做好一件事情,准备工作非常重要。充分周全的准备可以避免少走弯路,达到事半功倍的效果。这本书应该就是你成长路上修正航程的坐标,希望它能指引你的人生道路,勇攀高峰。



目 录

第一辑 意想不到的智慧

顾客是“种”出来的	2
印在烟盒里的传记	2
妙笔遮瑕	3
打赌打出的电影机	4
毁画以卖画	5
以“贼”命名的画像	7
巧渡北极冰间水道	8
偷鸡不成蚀把米	9
以火灭火	10
救命的小白鼠	11
巧取银环	12
1美元和9999美元	13
牛津大学的面试题	14
最灵验的减肥药	15
劣质画展	16
让甲鱼松口	17
废纸条力挽狂澜	18

战争中的豆芽菜	19
小石子铺就成功之路	20
洗澡洗出浮力定律	21
“X”射线的发现	22
打火机触动灵感	23
从农场到响尾蛇村	25
小猫引来了碘的灵感	26
由裙子到瓶子	27
饮水更思“杯”	27

第二辑 爱是生命最好的养料

赚乞丐的钱	30
黑夜里的警笛声	31
聪明的农夫	33
瓜蒂寻瓜	34
处变不惊驱毒蛇	36
生活的玄机	37
羊油炭灰肥皂	38
盲人提灯走夜路	39
最好的菜与最坏的菜	40
等待酬金提高	41
铁匠教子	42
钻石就在自己的花园里	44
国王和牧童	45
打开珠宝盒的盖子	46
本街最好的裁缝	47
毕加索先声夺人	48
鼻子“弹奏”的乐曲	49
爱迪生聚光救母	50

鲁本斯智救恩师	51
赫鲁晓夫巧答质问	53
卓别林摆脱劫匪	55
碗碟与摩擦力	56
俾斯麦装傻骗签条约	57
免费回巴黎	58
找茬取签名	59
马克·吐温的道歉	60

第三辑 打破思想的枷锁

天地间的距离	62
小鱼无知,大鱼知道	62
一口喝干海水	63
打雷之后必定会下雨	64
你的胡子最锋利	65
海与床	65
洞察心灵	66
谁更聪明	67
星相家与小孩	68
水池里有几桶水	69
老汉装哑带来的胜利	70
聪明反被聪明误	71
爱因斯坦和司机	72
打酒与喝酒	73
意想不到的求职	73
借鸡生蛋成大业	74
笑话也能当商品	76
小的好处	77

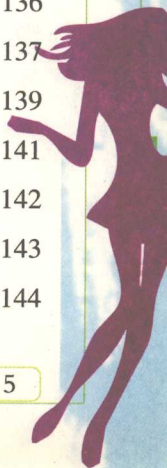
第四辑 心有多远,路有多长

哥伦布竖立鸡蛋	80
高尔基巧装蛋糕	81
忧患与机会	82
道尔顿发现视差	83
推销有术	84
眼睛与头脑	85
直升机抛手表	86
吵架中的推销术	87
请阎王做业务员	88
一分钟的拜访	90
用古币做推销	91
犹太商人的担保	92
聪明的坦克兵	94
以逸待劳	95
蝙蝠敢死队	95
杀不成的俘虏	97
木马计	98
一块苹果馅饼	99
有缝的鸡蛋	100
智断借金案	102
没有的事	103
缺页里的秘密	104
囚徒的话	105
内部跳槽	107
约翰·D·洛克菲勒	109
走动管理	110

诡辩的哲学家	111
雪盲症的避免	112
比金子还贵重的报酬	113
两个推销员	115
两匹马拉着的卡迪拉	116
不要为卑微的东西祈祷	117
选 择	118
诚信是人格的体现	119
不幸中的万幸	121
发挥出最佳水平	122
罗森塔尔的实验	123
神灵的考验	124
偏 见	127

第五辑 种在心里的奇迹

放飞的羽毛	130
跑掉的野鸡	131
幸运的小兵	132
选择在我	133
空白的著作	134
永不凋谢的玫瑰	135
富翁的炼金术	136
巧妙的谈话	137
一个美国水兵的不凡表现	139
拒绝要有合理的理由	141
向上帝借只脚	142
让我试试	143
拿破仑与毛皮商人	144



斯坦福大学的由来	146
救人的哈里森	148
关照别人就是关照自己	149
诚实的果实	151
7美元的故事	152
一个字母之差	154
成功的第一秘诀	155
成功,从设定目标开始	156
认准就有机会成功	157
善于抓住“意外”和“偶然”	159
用付出丈量取得成功的大小	161
拉出陷在沟里的牛	163
贫穷是一所学校	164
自己的字典	166
一群可爱的小金鱼	167
把敌人变成“人”	168
柯克的故事	169
三百万元旧钱币	170
假贼使真贼胆寒	172
机器美女和香烟	174
球王贝利不抽烟	176
米毛的死玫瑰花	177
国王和仆人阿辛	178
脚踩埃及的土地	180
外交家装聋取胜	181

第一辑 意想不到的智慧

千万不要纵容自己,给自己找借口。对自己严格一点儿,时间长了,自律便成为一种习惯,一种生活方式,你的人格和智慧也因此变得更完美。

顾客是“种”出来的

美国纽约有一家旅馆，生意一直不景气。后来，老板的一位朋友指着旅馆后面一块空旷的平地，给他出了个主意。

次日，旅馆贴出了一则广告：“亲爱的顾客，您好！本旅馆有一块空地，专门用于旅客种植纪念树。如果您有兴趣，不妨种下几棵树，本店为您拍照留念。树上可留下木牌，刻上您的名字和种植日期。当您再度光临本店时，小树定已枝繁叶茂了。本店只收取树苗费200美元。”

广告打出后，立即吸引了不少人前来，旅馆应接不暇。没过多久，树木葱郁，旅客漫步林中，十分惬意。那些种树的人更是念

念不忘自己亲手种植的小树，经常专程来看望。

一批小树带回一

批回头客，旅馆自然也就顾客盈门了。



教子妙招

思路决定出路。换一种思维，就会换一番天地。打破传统的思维，以一种全新的视角来看问题，敢于标新立异，这是突破困局的一种很好的办法。

印在烟盒里的传记

有一天，包克看见一个人打开一包纸烟，顺手从中抽出一张纸片扔在地上。包克拾起纸片，发现上面印着一位著名女演员的照片。照片下面有一句话：这是一套照片中的一张。而纸片的背面竟然是空白的。

包克想：如果把这张纸片充分利用起来，在它的空白面印上人物的传记，这

种照片的价值就会大大提高。

于是，他找到印刷这种纸烟附件的平板画公司，向公司经理说明了自己的想法。

经理非常赞赏地说：“如果你能给我写100位美国名人的小传，每篇100字，我将每篇付给你10美元。”

包克因此赚到了很多钱。



教子妙招

生活中每天都有成千上万的小机会，而我们常常视而不见，等到错过以后才意识到这些机会的珍贵。只有像包克那样在细节之处留心的人，才能抓住生活中智慧闪现的小机会，叩响成功的大门。

妙笔遮瑕

从前，有一位国王，虽身强体壮，但有一只眼睛是瞎的，一条腿是瘸的。一天，国王召来三位有名的画师给他画像。

第一位画师把国王画得双目炯炯有神，两腿粗壮有力，英俊威武。国王气愤地说：“这是个善于逢迎的家伙。”说完，叫卫兵把这位画师推出去斩首。

第二位画师按照国王本来的样子，画得十分逼真。国王看过画像后，又是一脸怒气地说：“这叫什么艺术！”第二位画师也被砍了头。

轮到第三位画师了，他画的国王正在打猎，手举猎枪托在瘸腿上，瞎眼紧闭着瞄准前



方。国王看了十分高兴，奖给他一袋金子，并封他为“国内第一画师”。



教子妙招

生活中经常会有很多始料不及的情况，需要我们灵活机智地去处理。故事中画师利用奇思妙想巧妙地为国王遮掩了缺点，既没有说谎，又让国王十分高兴，这种机智十分值得我们学习。

打赌打出的电影机

在美国加利福尼亚州的一家酒店里，斯坦福与科恩两个有钱人展开了一场争论：马奔跑的时候，四个蹄子是否都是腾空的？

斯坦福说：“马儿奔跑起来，如果达到了一定的速度，在某个瞬间四只蹄子就一定会都离开地面。”“这不可能，”科恩说，“速度再快，马还是四只蹄子交替奔跑，总会有一只蹄子踏在地面上。”两人各抒己见，谁也无法说服对方。

于是，他们决定采用当时美国最流行的方式——“打赌”，但是，用什么方式才能决出胜负呢？

有一位名叫麦布里奇的美国摄影师知道了这件事情，说自己有办法。他在跑道旁边安放了24架照相机，均匀地一字排开，所有的镜头都对准跑道。然后，在跑道上安放了24根很细的绳子，绳子的一端系在照相机的快门上。

一切准备好以后，他让马在跑道上飞奔起来。马将24根细绳一一绊断了，24架照相机也就依次拍下了24张照片。从这些照片



上，很容易就能够看出：马在奔跑的时候，总是有一只蹄子落在地面上。斯坦福输了。

但是，事情并没有就此结束。有一次，麦布里奇在无意之中快速地拉动了这24张照片，结果他大吃一惊：原本是静止在照片上的马，居然“活”了，自动地奔跑起来！这个现象引起了法国的两兄弟——路易·吕米埃勒和

奥古斯特·吕米埃勒的注意，他们经过不懈的努力，终于发明了电影机——人类历史上的一个重要的娱乐、传播工具。



教子妙招

打赌也能打出电影机？看了这个小故事之后，你在惊叹之余是否能够品味出这样一个道理：遇到问题只要我们能够积极思考，打开思路，就能够找到解决问题的办法，有时候，这些办法还会带给我们意想不到的收获。

毁画以卖画

一位印度人拥有三幅名画，这三幅画均出自同一位名画家之手。一位美国画商看中了这三幅画，他打定主意，无论如何也要买下它们。

于是，他问那位印度人：“先生，你带来的画不错，如果我要买的话，你看

要多少钱一幅?”

“你是三幅都买呢，还是只买一幅?”印度人反问道。

“三幅都买怎么讲?只买一幅又怎么讲?”美国人开始算计了。他想先和印度人敲定一幅画的价格，然后，再把其他两幅一同买下，肯定能便宜很多!

印度人并没有直接回答他的问题，只是脸上略有难色。美国人沉不住气了，说：“你开个价，一幅要多少钱?”

这位印度人十分精明，他从美国人的眼神中看出，对方已经看上了这些画，不会轻易放弃。

于是印度人装作漫不经心的样子回答说：“先生，如果你真心诚意要买，一幅250美元吧!这够便宜的!”

美国画商却坚持一幅200美元的价格，两个人讨价还价，谈判陷入了僵局。

印度人灵机一动，装作大怒的样子，拿起一幅画烧掉了。美国人很是吃惊，对烧掉的那幅画又惋惜又心痛，于是小心翼翼地问印度人剩下的两幅画卖多少钱?想不到印度人口气强硬地表示，两幅画少于750美元不卖。

美国画商觉得太亏了，少了一幅画，还要750美元。于是，他拒绝了。

想不到印度人又拿出一幅画烧了。这回，美国画商可真是大惊失色，他连忙乞求印度人不要把最后一幅也烧掉，因为自己太爱这幅画了。接着又问这最后一幅画多少钱?

想不到印度人还是说750美元。美国画商急了，说：“三幅画与一幅画怎么能一个价钱呢?你这不是存心戏弄我吗?”

印度人回答：“这三幅画都出自于同一位名画家之手，三幅都在的时候，相对来说价值小点儿。如今，只剩下一幅，可以说是绝世珍宝了。它的价值已经大大超过了三幅画都在的时候。因此，现在我告诉你，这幅画750美元不卖，最低得要1000美元。”

美国画商无可奈何，最后以1000美元买下了那幅画。



教子妙招

既然可以以一当十，为什么不能以一抵三?抓住对方心理，卖画先毁画，看似荒唐至极，却是大智之举，靠出奇招占尽主动。