

精品文摘

嘲笑
也是一种财富

有时无情的嘲笑也是一种动力。

选编◎求真

我们无法改变的事情有很多，
但只要摆正心态，
哪怕是最无情的嘲笑，
也会是人生中的养料。
摆正心态，让所有的冷眼与嘲笑变成自己前进的动力。

嘲笑也是一种财富

CHAO XIAO YE SHI YI ZHONG CAI FU

求真选编



民主与建设出版社

图书在版编目(CIP) 数据

嘲笑也是一种财富 / 求真选编. — 北京: 民主与建设出版社,

2014.8

ISBN 978-7-5139-0400-1

I. ①嘲… II. ①求… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第171777号

© 民主与建设出版社, 2014

出 版 人 许久文

责任编辑 赵振兰

策 划 学海伟业

装帧设计 李俏丹

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 59419778 59417745

社 址 北京市朝阳区曙光西里甲六号院时间国际8号楼北楼306室

邮 编 100028

印 刷 北京建泰印刷有限公司

成品尺寸 710mm × 1000mm

印 张 14

字 数 180千字

版 次 2015年1月第1版, 2015年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5139-0400-1

定 价 25.00 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



目录

CONTENTS

第一章 人生得益于奇招

人生得益于奇招	清风竹	2
应聘的答案	春之声	5
坚定，结果势必不同	葛红明	7
奇特的“变”	刘海石	11
尽量给人一些小小的帮助	[美] 安德鲁·温特斯	14
那个雪球通往幸福	张蔚蓝	17
缺少耐心，爱也会变苦	陈之含	19
让大多数人受益	[英] 朱利叶·巴吉尼	21
父子俩的“美国梦”	高云星	24
痛苦不需要安慰	郭成吉	26
沉默的哲学	冯伟才	28
苦日子的金边	周建英	29
退一步海阔天空	查春生	32
不可小看的细节	[美] 韦德·休伊特	34
提升自己的高度	何学友	35
把握现在	杂然	36





第二章 把富翁还给了梦

这样，人生才能不会亏本	青春沙	38
所谓生路，就是人生之路	刘亚群	39
用心来观察世界	马晓旭	41
保留自己的梦想	不对题	43
那些小小裂缝的启示	范均瑶	45
最富有的100元	李振国	46
别无选择的道路	马赛克	48
一种最有力量的方式	林超雄	50
这些是真实的	周大为	52
正确的时间出现在正确的地点	肖庆国	54
把富翁还给了梦	李建国	59
接纳自己，欣赏自己	程兵	61
一颗纯真的莲心	赵朵	62
要对自己负责	王红叶	64
一道题的启示	刘孜然	66
不要错过属于自己的幸福	覃丘	67
自己内在的香格里拉	徐有彬	69
读别人，就是在读自己	许文君	71
没有不带伤的船	秦吉龙	73

第三章 吹出来的自信

大学的那几个室友	黄明	75
----------	----------	----

小河是他的启蒙教练	林海潮	78
如何在几秒钟里变得自信	[美] 朱丽安·皮尔逊	80
掌握自己的命运	王钰明	83
一句话	周成	85
微笑着放手	小城	87
意想不到的好效果	姜维	88
自己的路要靠自己走	沈珍	90
喝下一杯勇气	李高	92
奋斗的定义	张云贵	93
善念的回报	李志才	95
别让奇迹陨灭	同全	96
她变成了上帝之手	[美] 凯莉·威廉姆斯	98
工作的乐趣	温家伦	100
牧师所说的富人	[美] 艾迪·大卫	102
为他人着想	李卫	106
传家宝	张永林	107
佛祖也有心事	徐海霞	109

第四章 伤疤也是一种生命

最重要的事是诚实	常卫国	113
你们真的喜欢这样吗	张冀	115
只选择适合我们自己的	龙双梅	117
爸爸，你怎么哭啦	赵秀山	119
把宁静留给我们俩	毅能	121



爱是什么	周大风	123
开悟的沙弥	岁月刀	124
伤疤也是一种生命	唐朝	126
用智慧引导自己提升心灵	陈永生	128
试着多用心一点	袁森森	130
加入到孩子们中去	[美]阿萨·林德斯	132
偶然的一件事	水北	134
收获总会比付出多	[美]布莱克·奥尔顿	136
进入自己的内心	柳元直	138
灵魂的波动	萨拉拉	139
主宰经验，便会得到智慧	云英	141
选择决定生活	[美]卡萨·普拉斯	143
享受爱的权利	赵楚翔	145

第五章 换个角度看人

从容的宽和	古剑锋	148
冷风中的音乐	叶新	149
颜色与执念	王新佳	151
活着就已经在天堂	落落方	153
施了魔法的浪漫	瓦蓝山	154
远 见	范之遥	157
痛苦或者快乐	储金燕	159
目标不同，选择也会不同	刘莎	161
全身投入就有发现	潘博闻	163

和言细语	卫斯密	165
心灵的认识	陶大卫	166
换个角度看人	萧亚铭	169
但愿苦瓜不再流泪	戚倩	171
留点余地的艺术	任高飞	173
研究生和袜子	杨华	176
梦并不是遥不可及	范云溪	178
做事先做人	郎以群	179
穷人也会赏梅花	孔祥西	181

第六章 嘲笑也是一种财富

安心便是禅	湛海英	184
残 爱	李建华	185
他曾到过天堂的门口	戴月	188
留给儿子的忠告	邓迪	190
凉白开水的味道	马田宇	192
大师的回答	郑恺钧	195
改变想法 改变世界	[美] 马里·艾普	198
恰到好处的投币口	刘念君	200
晒，就站到姐姐身边来	顾海	202
专注地倾听	毕云峰	203
放弃就是葬送自己	司玉标	205
嘲笑也是一种财富	焦不急	212
不能等待	韩小兵	215

第一章

人生得益于奇招





人生得益于奇招

清风竹

上周末，我的一个大学同学回来看我。对比一下，我心里很不是滋味：我们同时大学毕业，同时分在一个单位，我安于现状，而他却在工作一年后就辞职独闯天下了。7年后，经过一番打拼，他现在是一个拥有千万资产的公司老总，而我还干着原来的工作，拿着一份死工资。羡慕之余，我问起了他这些年打拼的经历。他给我讲起了当初极具传奇和冒险的创业史。

那年，他怀揣1000元来到北京做推销员，一年后挣了5万元。但他没有满足，仍在寻找着机会。

一天，他办事路过前门一座3层楼房时，被一则招租启事吸引住了。启示上说：产权拥有者欲将这幢旧楼房出租，年租金40万元，租金一次性付清。前门是北京市最繁华、客流量最大的地段之一，在这地段拥有一家店，就意味着拥有一棵摇钱树。他看中了这幢楼，但被它昂贵的租金、苛刻的条件难住了。此时他心里明白，自己手中的5万元只是年租金的1/8。借，来北京才一年，举目无亲，也没有有钱的朋友；贷，没有当地户口，没有财产作抵押，那也是不可能的。

但他并没有绝望，他相信事在人为，只有竭尽全力努力过了，才不会有失望。他开始筹划了。一段时间后，他找到房主，把5万元钱交给房主作为定金租下这幢房。他与房主签订协议，协议规定：45天内，他把年租金交齐，若45天拿不出租金，房主没收定金，房子另租他人。

租房协议签订后，他找到一家装饰公司，凭着租房协议，他与装饰公司签订装修协议。协议规定装修公司在25天内按他的设计思路把房子装修一新，45天后，付装修费。接着，他凭着租房协议和装修协议，与5家商场

签订赊销协议，又以赊销的方式购进了地毯、桌椅、厨房用具、音响等设备，其价值和装修费用共计达到70万元。装修后的楼房很气派，在周围楼群的映衬下，很有些鹤立鸡群的感觉。

与此同时，他四处张贴招租广告，在不到20天的时间内，有20多位客商前来洽谈。最终，他以140万元的价格把所有房子租出去。这样，他还清所有欠款后净赚30万元。而这时，离他与房主所签协议45天的期限要求还剩3天时间。

故事讲到这儿，我为他的胆略所折服。但我还是提出了自己的疑惑：“你怎么会想到这个办法？”他笑笑说：“我之所以敢这样做，是因为我读过日本松下幸之助的管理学书籍，就是这位被誉为日本企业界的‘一代宗师’教会了我。”

“你知道索尼公司当初为什么常常败给松下公司吗？”面对同学的问题我摇了摇头。于是他继续说道：“当初，索尼公司研制出了一种小型录像机，一时成了热门货。松下公司却没有急于跟进，他们通过调查发现，索尼公司的小型录像机录像时间在两小时左右，而美国的客户却想使用这种录像机把一场体育比赛完整录下，索尼公司的产品不能达到这个要求。于是，松下公司总经理果断地一拍胸脯，要求公司技术人员在索尼产品这个缺陷上下工夫，一定要研制出录像时间达4小时的新机子。后来，经过全体技术人员夜以继日的攻关，终于研制出了录像时间长达4—6小时的小型录像机。该机一投放市场，立即引起了抢购狂潮。松下公司轻而易举地战胜了索尼公司。松下幸之助把这称为‘以逸待劳，后发制人’的营销术。具体说来，就是采用‘迟人半步’策略，即不要盲目去追赶别人。假如人家失败了，你就吸取教训；人家成功了，你要在他们的基础上再加改进最后超过他们。‘迟人半步’的关键在于，将强大的进攻融入看似平静的防守之中了。当初我租房时，竞争者很多，但都没有谈成，我之所以没有急于‘凑热闹’去谈判，是因为我通过观察，在反复琢磨了房主和其他租者

的要求与意见后，抓住了问题的核心——房主不愿意承担任何风险，而其他租房者提出了一些要求，无外乎是想让房主分担一些风险。我能成功地租来房子，是得益于‘迟人半步’的策略。”

“后来我建立了自己的公司后，更细化了这一诀窍：凡是别的新产品问世，我们公司的工程师都要在用户那里探寻那种新产品的优缺点，了解用户有什么具体要求。当获得这些信息后，我们立即改进新产品，用不了多久，我们的推销员就登门去推销完全符合用户要求的我们的新产品了。这样一来，我们的产品比起那些刚上市不久的别的产品更具有优越性，还怕用户不会购买吗？”

听完同学的介绍，我明白了他的诀窍：“迟人半步”实际上是一种蓄势待发的奇招，它秉承别人的优势和智慧，在他人的基础上追求“好了还要更好”，是一种看似等待、实则进攻的创新。

看来，生活中，我们与其匆忙追击，还不如看清形势后再作打算。



应聘的答案

春之声

我的一个很有能力的同学到某公司应聘职员，主要工作是为这家公司采购一些物品。

应聘者经过一番测试后，留下了我的同学和另外两名优胜者。随后，总经理亲自面试，他提出了几个问题，每个人的回答都独具特色，总经理十分满意。

面试的最后一道题是笔答题。题目为：假定公司派你到某工厂采购4999个信封，你需要从公司带去多少钱？

几分钟后，应试者都交了答卷。

第一名应聘者的答案是430元。

总经理问：

“你是怎么计算的呢？”

“就当采购5000个信封计算，可能是要400元，其他杂费就算30元吧！”答者对应如流。

但总经理却未置可否。

第二名应聘者的答案是415元。

对此他解释道：

“假设5000个信封，大概需要400元左右，另外可能需用15元。”

总经理对此答案同样地没表态。

但当他拿起我同学的答卷，见上面写的答案是419.42元时，不觉有些惊异，立即问：

“你能解释一下你的答案吗？”

“当然可以，”同学自信地回答道，“信封每个8分钱，4999个是

399.2元。从公司到某工厂，乘汽车来回票价10元。午餐费5元。从工厂到汽车站有一里半路，请一辆三轮车搬信封，需用4.5元。因此，最后总费用为419.42元。”

总经理不觉露出了会心的一笑，收起他们的试卷，说：

“好吧，今天就到这儿，明天通知你们面试的结果。”

结果我的同学被录用，而另外两个名落孙山。





坚定，结果势必不同

葛红明

有一天下午，比尔在一座旧式的磨坊里帮伯父磨麦子。他伯父经营的大型农场上，有很多缴谷租的佃农是黑人。一个黑人佃农的小女儿不声不响地推开门走了进来，并站在门边。

他伯父抬头看到了小女孩，就对着她粗声粗气地喊：“你想干吗？”

小女孩细声细气地答：“妈咪说，请你给她五毛钱。”

“我不会给的，”他伯父驳斥道，“你现在就给我回去。”

“好的，先生。”小女孩答道。但是她却纹丝不动地站在那里。

伯父继续忙着工作，他非常投入，所以未曾留心到，那小女孩根本就没有离去。他突然一抬起头来，看到她还站在那里，就对着她咆哮：“我叫你回去！现在就走，再不走我就拿根棍子来揍你。”

小女孩说：“好的，先生。”但是她一动也没动。

伯父放下了正待倒入磨料斗的谷袋，拿起做木桶用的板条，一脸怒容地向小女孩走去。

比尔屏息静观。他肯定会看到小女孩挨揍。他知道伯父生性暴烈。

当他伯父走近门边时，小女孩飞快地往前一跨，抬头直视伯父的眼睛，用最高亢的声音尖叫：“妈咪要拿到那五毛钱。”

他伯父停下了脚步，端详了小女孩一下，然后慢慢放下了木桶板条，伸手到口袋里掏出五毛钱，递给了小女孩。小女孩拿了钱，慢步退向门外，两眼直盯着方才被她所征服的主人。她走了以后，比尔的伯父坐在箱子上，两眼茫然地望向窗外，足足有十分钟之久，仿佛仍震慑在刚才被征服的力量之中。

比尔先生也在思索着。这是他生平头一遭亲眼目睹一个黑人小孩，

竟然那么有技巧地控制住了成年白人。她是怎么办到的？伯父是怎么了？怎么会凶性尽失，变成了一只柔顺的小绵羊？这小孩是运用了什么奇特的力量，能让她成为这个战局里的赢家？诸多此类的问题浮现在比尔心里。直到多年以后，跟我说这个故事的时候，他才找到答案——“心想事成”。

“心想事成”，此话一点也不假，思考中若带有坚定的目标和不屈不挠的决心，其力量之大真如排山倒海，势不可挡。尤其当你有一股深切的渴望，要把行动目标和决心转化为财富或其他实质的目标时。

好些年前，艾德温·巴纳斯就领悟到，人真的可以“思考致富”。当然，他并不是一朝一夕之间顿悟出来的。这个领悟是随着他想成为爱迪生事业伙伴的热切渴望而日益彰显的。巴纳斯的渴望有许多特点，其一是他的渴望很“坚定”——他要和爱迪生“共事”，而不是“帮”爱迪生做事。

他献身在爱迪生的实验室里，宣称他要和这位大发明家合伙做生意。多年以后，爱迪生谈到两人之间首次会见的情况时说道：

“他就站在我面前，看起来和寻常的街头流浪汉没什么两样，但是他脸上的表情则别有意味，令我印象非常深刻。他是吃了秤砣铁了心了，不达目的绝不罢休。以我多年和人交往的经验，我已经知道，当一个人真正深切渴望某个东西的时候，他会不惜拿所有的未来去孤注一掷，而且也志在必得。我把他想要的机会给了他，因为我看出他已打定主意要坚持到底。后来事实证明了我并没有错。”

当时巴纳斯的衣着褴褛，对他的处境十分不利，可见让他得以在爱迪生的事业里起步的，不是他的外表，而是他的“信心”。

巴纳斯并没有在第一次会见爱迪生时，就成为他的合伙人，只是在爱迪生的公司里谋得了一份差事，薪资寥寥可数。

过了好几个月，巴纳斯起初设定为目标的理想，一点也没有实现的苗

头。但是巴纳斯心里却起了一些重要的变化。他不停地加强他自己想成为爱迪生合伙人的渴望。

心理学家说过：“当一个人真正准备好要迎接一种事物的时候，这个事物就会露脸了。”说得一点也没错。巴纳斯已经准备就绪要成为爱迪生的合伙人，更甚的是，他决定要锲而不舍，直到他达到目的为止。他并没有告诉自己：“唉！你看，有什么用？我看我还是算了，找个推销员的饭碗吧！”他反而告诉自己：“我来这里是他说话算话！要是大家对自己的目标有这么的坚定，而且坚持到念念不忘、全力以赴的程度，结果势必不相同！”

也许巴纳斯当时并不知道这一点，但是他不屈不挠的决心，和他锁定单一目标的坚忍不拔，注定会铲除所有的阻碍，为他带来契机。

机会终于来到了。这时，爱迪生刚把一种新型的事务机器改良完成，命名为爱迪生听写机。但他的业务员们对这项新产品并不热衷，他们不相信可以不费吹灰之力就把新机器销售出去。巴纳斯看出了他的机会。机会正蹑手蹑脚登门造访，藏身在一架奇形怪状的机器里，除了爱迪生和巴纳斯，没有人对这架机器感兴趣。

巴纳斯知道他可以挺身而出，而且立即把握住机会。他真的把机器卖出去了，而且他销售的手法非常高明，以至爱迪生跟他签了约，由他一手主掌全国的行销配合事宜。

巴纳斯一举致富，而且努力不懈，不断地超越自己。他证明了一个人真的可以“思考致富”。

巴纳斯最初的渴望兑换成了多少现金，我无从得知。说不定是在两三百万美元之间，但是金额总计是多少，与他运用既定原则所证得的概念——“无形的思考动力，可以转换成实质酬劳”——相比之下是无足轻重的。他得到的是这则坚定不移的认知，它才是更重大的财富。

巴纳斯从一文不名到摇身一变成为伟大发明家身边的合伙人，完全是