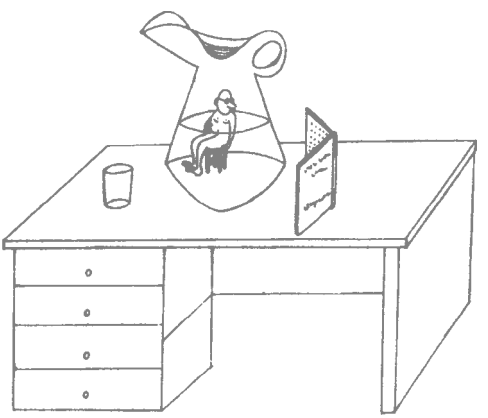


第一辑
过 人 之 处



需要全本请访问 www.ertongbook.com

值钱的礼貌

一位很有名的剧院经理来访问大仲马。一见面，他连帽子也没脱下，就冒火地问这位剧作家为什么把最新的剧本卖给一家小剧院的经理。

大仲马承认有这么回事。这位经理于是出了一个远远胜于他对手的高价，想把剧本买回来。大仲马笑了笑说：“其实你的那位同行用一个很简单的方法，就以很低的价格把剧本买走了。”

“那是怎么回事？”

“因为他以与我交往为荣，并且一见面就脱下帽子。”

你可以没有金钱，你可以没有地位，你也可以没有智慧，但你不能没有礼貌。学会礼貌待人，在尊重别人的同时你会发现自己也正被别人尊重着。

你这个笨蛋

美国内战期间，有一次，林肯在他的副官霍尔姆斯上尉的陪同下赴前线视察。

霍尔姆斯在战壕里指着远处敌军的阵地，给林肯做些解释，但林肯偏要爬到战壕上面去看个仔细。

这时，敌军突然向他们打来了一梭子弹。这可急坏了霍尔姆斯，他急忙抓着总统的手臂，把他拖下战壕，并对他大声吼道：“快下来，你这个笨蛋！”语毕，上尉自知失言，冒犯了总统。他想这可不得了，非要受到纪律处分不可。

但林肯在与他分手时，却温和地对他说：“再见，霍尔姆斯上尉。今天能够听到你像对一个普通公民那样对我讲话，使我感到非常高兴。”

听罢此话，霍尔姆斯如释重负，由衷地敬佩林肯总统的大度。

面对别人的无心之过，我们何必斤斤计较。

会见宋美龄

1943 年，罗斯福夫妇在白宫连续几天款待蒋介石的夫人宋美龄。罗斯福夫人对这位中国第一夫人的初步印象是：此人和蔼可亲，举止高雅。

当时，劳工领袖约翰·L·刘易斯正发出威胁，要举行一次煤矿工人大罢工。罗斯福问宋美龄，对这类人，中国是怎样处置的？蒋夫人没说话，却抬起手，对着自己的喉头划了一下。后来，罗斯福问他妻子：“喂，你的那位和蔼可亲、举止优雅的夫人究竟怎样？”

还有一次，蒋夫人对总统说：“我离开时你不必站起来。”

“我亲爱的孩子，”罗斯福说，“就是你命令我站起来，我也站不起来。”

只有具备了伟大的品格和良好修养，才会赢得别人的敬意。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

妙语答记者

1944 年 3 月 25 日，富兰克林·罗斯福第四次连任美国总统。

《先锋论坛》报的一位记者采访这位第 32 任总统，就他连任总统之事问他有何感想。

罗斯福笑而不答，请记者吃一片三明治。记者觉得这是殊荣，很快就吃下去了。罗斯福又请他吃第二片、第三片，记者受宠若惊，虽然肚子已不需要了，但他还是硬着头皮吃下去了。这时，罗斯福微笑着说：“现在已经不用回答您的提问了，因为您已经有了亲身的感受。”

富兰克林·罗斯福连任四届总统，前无古人后无来者。他虽无意恋栈，但当时正值二战期间，国家需要他效力，他也只有拖着残躯用命。故事中，他对记者的回答虽然幽默，可也有无奈啊！

华生的顿悟

IBM 公司的总裁汤玛士·华生，原本就患有心脏病，有次旧病复发，必须马上住院治疗。

“我怎么会有时间呢？”华生一听说医生建议他住院，立刻焦躁地回答：“IBM 可不是一家小公司呀！每天有多少事情等着我去裁决，没有我的话……”

“我们出去走走吧！”这位医生没有和他多说，亲自开车邀他出去逛逛。

不久，他们就来到近郊的一处墓地。

“你我总有一天要永远地躺在这儿的。”医生指着一个个的坟墓说，

“没有了你，你目前的工作还是会有别人接着来做。你死后，公司仍然还会照常运作，不会就此关门大吉。”

华生沉默不语。

第二天，这位在美国商场上炙手可热的总裁就向 IBM 的董事会递上辞呈，并住院接受治疗，出院后又过着云游四海的生活；而 IBM 也没因此而倒下，至今依然是举世闻名的大公司。

少了谁，地球都在照样转。这是句戏言，但也是至理名言。任何人都不要夸大自己的重要性，恋栈不退，只不过是为了自己罢了。当一个人觉得自己对别人有很大的重要性时，最好想想在自己出生前，人们已经过得很好，且可能在自己死后仍然过得很好。

从名人的第一份工作中学到的

有时一滴焊接剂值 5 亿美元

年轻的洛克菲勒初入石油公司工作时，既没有学历，又没有技术，因此被分配去检查石油罐盖有没有自动焊接好，这是整个公司最简单、枯燥的工序，人们戏称连 3 岁的孩子都能做。

每天，洛克菲勒看着焊接剂自动滴下，沿着罐盖转一圈，再看着焊接好的罐盖被传送带移走。

半个月后，洛克菲勒忍无可忍，他找到主管申请改换其他工种，但被回绝了。无计可施的洛克菲勒只好重新回到焊接机旁，下决心既然换不到更好的工作，那就把这个不好的工作做好再说。

于是，洛克菲勒开始认真观察罐盖的焊接剂滴量，并仔细研究焊接剂的熵速与滴量，他发现，当时每焊接好一个罐盖，焊接剂要滴落 39 滴，而经过周密计算，结果实际只要 38 滴焊接剂就可以将罐盖完全焊接好。

经过反复测试、实验，最后，洛克菲勒终于研制出“38 滴型”焊接机，这就是说，用这种焊接机，每只罐盖比原先节约了一滴焊接剂。可是，就这一滴焊接剂，一年

需要全本请访问 www.ertongbook.com

下来却为公司节约出 5 亿美元的开支。

年轻的洛克菲勒就此迈出日后走向成功的第一步，直到成为世界石油大王。

送稿生

1940 年，一个名叫葛朗华的奥地利青年逃脱了希特勒统治下的祖国，逃亡到了美国，历尽艰辛，最后终于在《时代》杂志的外国新闻部找到了一份送稿生的工作，每天工作职责之一，便是把作家们的稿件油印，然后送往设在另一栋大楼的外国新闻编辑部。

工作不惜力不偷懒的葛朗华送稿的速度却总是很慢，因为他一边走，一边为这些文章编分章节、插做标题等。他走到外国新闻编辑部时，也正拟妥一份让文章更出色的编辑建议。

葛朗华的才华在为公司着想的前提下很快在全公司引起注目，多年后，《时代》出版集团出了一位名叫葛朗华的总编。

沟通的价值

黑人小伙乔治·强生，在一个小理发店里为人擦鞋，他常听到一些黑人朋友理发时无意中说的话：“我真希望我的头发能变直。”

理发师未曾留意的话，乔治·强生记在了心里。于是，每逢再有来擦鞋的客人，极愿与人沟通的乔治除了一些礼貌性的闲聊外，总不忘再加一句：“你是做什么的？”

终于有一天，乔治在又问到一位来擦鞋的男士时，那位男士回答说他是一位化学家。

“化学家是做什么的？”乔治又问。

“调配一些东西。”面对这个门外汉，化学家只好这么通俗地解释。

“那你觉得你可以调配一种东西让我的头发变直吗？”

那位化学家说：“也许可以试试。”

过了一段时间，化学家再来擦鞋，并带了一个小瓶液体的制剂，抹上后，乔治的头发真的变直了。

乔治便与这位化学家联手，将这项产品瓶装后卖给他的一些朋友和一些理发店，并将这制剂命名为“华发”，意即如中国人的直发。后又成立了一个专售“华发”剂的公司，日进斗金地开始了自己的生意。

（见敏）

只有比别人多动一些脑子，多做一点事情，你才可能多一点机会，多一点收获。而且，在这样的反复过程中，养成一个好习惯。

标出您的土地

古希腊有位大富豪在邀请大哲学家苏格拉底时，对他夸耀自己拥有的土地和财富是如何的广大众多。

苏格拉底向他要了一张世界地图，摊开后对他说：“能否请您在这地图上标出您的土地？”

这个富豪张口结舌道：“开玩笑，这是世界地图啊，我的地产怎么可能在地图上找得到？”

苏格拉底撇着嘴说：“那你实在不该夸耀你的财富，因为在地图上都找不到呢！”

为了引起别人的重视而向别人炫其所有，其实也正是贫穷的一种表现。

坦言失败

1928年，大散文家沈从文被当时任中国公学校长的胡适聘为该校讲师。沈从文时年才26岁，学历只是小学文化，闯入十里洋场的上海为时不长，即以一手灵气飘逸的散文而震惊文坛，当时已颇有名气。

但是，名气不是胆气，在他第一次走上讲台的时候，除原班学生外，慕名而来听课的人很多。面对台下满堂坐着的渴盼知识的学子，这位大作家竟整整呆了10分钟一句话也说不出来。后来开始讲课了，而原先准备好的要讲授一个课时的内容，被他三下五除二地10分钟就讲完了，离下课时间还早呢！但他没有天南海北地瞎扯来硬撑“面子”，而是老老实实拿起粉笔在黑板上写道：

“今天是我第一次上课,人很多,我害怕了。”

于是，这老实的可爱的“坦言失败”，引得全堂爆发出一阵善意的欢笑……胡适知道后，评价这次讲课时，对沈从文的坦言与直率，认为是“成功”了！（沙平）

坦言失败，就意味着由失败而引起的心理压力已被解除。

握　　手

林肯有次搭乘“日光号”轮外出。天下着雨，林肯冒雨站在甲板上眺望远方。五六名水手拿过一块防水帆布给他遮雨。他亲切地与船员们一一握手，最后轮到和一个加煤工握手时，这个手和脸上满是煤灰的工人抱歉地说：“阁下，我的手太脏了，就不和您握手了，但我一直是船上最敬仰您的人。”

林肯大声说：“伸出您的手吧！我的朋友，您的手是为联邦加煤弄黑的。”

还有一次，在巴尔的摩至俄亥俄的列车上，一个列车员向总统提问：“您为什么老喜欢同火车司机和加煤工人握手呢？他们的手不是油腻腻的，就是满是煤灰。”

林肯认真地回答：“油腻和煤灰统统可以洗掉，但我总想认识和了解一下在我前面开路的人们。”

人生来都是平等的。有了这种信念，即使贵为总统，也会真诚地尊重普通工作者。否则，为了拉选票而做秀，只能让人倒胃口。

谎 言

莉莲·卡特是美国前总统吉米·卡特的母亲。一天，一个记者来到她的家中对她说：“您的儿子到全国各地去演讲，并告诉人们如果他曾经对他们撒过谎，就不要选他。您能不能诚实地告诉我，您的儿子是从来也没撒过谎的吗？因为再没有人比您更了解您的儿子了。”

莉莲·卡特说：“可能也撒过一些无恶意的谎吧。”

“那么无恶意的谎言和其他的诺言又有什么区别呢？”记者接着问：“你能不能下个定义。”

“我不知道能不能下这个定义，”卡特的母亲说，“但我可以给你举个例子。你还记得几分钟以前你进来的时候，我对你说，你看起来多精神，我是多么高兴见到你吗……”

善意的谎言是我们生活中所不可或缺的，但千万不要去揭穿它，那不仅毫无意义，而且还会变成一种伤害。

斯隆先生爱好什么

斯隆先生曾任美国通用汽车公司总裁，也是美国历史上第一个真正专业的经理人。在此以前，美国的大企业一直是“老板”自己管理企业，而斯隆则建立了第一个由专业人士来管理的大企业。他领导下的通用，50 年久盛不衰，成为美国乃至世界的企业巨人。也因此，他被西方管理学界誉为“现代化组织的天才”。

斯隆先生年轻时爱好交友、游玩，也曾是个交游广泛的人，有许多好友、死党，但是他担任通用总裁以后，却把自己孤立起来，不与下级主管亲近，对他们都以礼相待，保持同样距离。他在担任总裁 50 多年，没在公司结交一个朋友，和他经常一起出游的好友克莱斯勒曾是别克的总经理（别克是通用公司的著名品牌），他和斯隆的情谊是在他离开通用之后才建立起来的。“没有人喜欢孤寂，我也喜欢交友，喜欢身边有个伴，可是公司给我高薪，不是让我来交朋友的，我的工作是评估公司里的人表现如何，从而做出正确的人事决策，假如我和共事的人有交情，自然就会有好恶之分，会影响我做决定。因此，责任在身，我不得在工作场合建立私交。”

不仅如此，斯隆先生从不在公开场合谈自己的爱好、

家人。在介绍他的书中，他坚持不让编辑加入两页介绍他的家庭、童年和早期生涯的文章。因此，人们看到的斯隆是一个标准的专业的经理人，是一个严厉刻板、专注工作、不讲感情、毫无情趣的人。而事实上，真正的斯隆是一个爱恨分明、兴趣广泛、喜欢交友，而且极其有情趣的人。他非常爱他的家人，和太太结婚 50 多年，一直恩爱如初。但是他认为，这是他的私事，和“专业”无关。

也正因为如此，斯隆领导下的通用，形形色色的人都有。特别是他手下的 35 位高级主管，风格迥异，各有特色，这也正是通用的活力所在。他们都有自己的想法，每个人都与别人不同，他们不知道上司喜欢什么，就不会因上司喜而喜，也不会为讨好上司的喜好，而隐藏真实的自己。否则的话，他们最多也只是个二等复制品，而失去了自己的真正价值。

每个人都有爱好，也有爱好的权利。作为一个自然人，你可以随意爱好什么，爱好就是你的快乐。可是，作为一个社会人，你在一个领导人位置上，无论是领导政府还是企业，你就无权爱好，你得把自己的爱好隐藏起来。因为你的爱好，就是别人进攻你的缺口。

（林夕）

上有好者，下必甚焉。要想成为一名优秀的领导人，必须做出必要的牺牲。

需要全本请访问 www.ertongbook.com