没有人生下来就是名人或伟人。他们之所以能够超出常人,取得非凡的成就,自然有他们的过人之处,而这些过人之处也是他们不断学习和努力，才逐渐具备的。我们不要总仰望他们头顶上耀眼的光环，而更要看到他们成长过程中的点滴细节，并仔细领悟那些也许并不显眼的经验，培养出自己的过人之处。

第一辑
过人之处



需要全本请访问 www.ertongbook.com

愿　　望

美国富豪约翰·富勒的故事深深地影响了许多年轻人。

富勒家中有 7 个兄弟姐妹，他从 5 岁开始工作，9 岁时会赶骡子。他有一位了不起的母亲，她经常和儿子谈到自己的梦想：“我们不应该这么穷。不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”这些话深植于富勒的心，他一心想跻身于富人之列，开始努力追求财富。

12 年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了 7 家公司。他谈及成功的秘诀，还是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”

富勒在多次受邀演讲中说到：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”

书外人语

我们想不想改变贫穷？想不想成为富人的祖先？

公爵的名誉

1815 年 6 月，威灵顿公爵统率反法联军在滑铁卢大败拿破仑军队，因此声名大噪。但他回到美国后并没有因此而自恃功高，仍旧谦恭待人。

长久以来，他就想买下家旁边的一块空地，于是他让部下去跟地主商议买卖事宜。由于地主正好缺钱，加上知道买主是赫赫有名的威灵顿公爵，买卖很快就成交了。

当那位部下兴冲冲地回报已成交时，威灵顿问：“你用多少钱买的？”部下得意地说：“本来那块地值 1500 英镑，但我用 1000 英镑就买下来了。我报上

公爵的名号，对方还吓得直发抖呢”

威灵顿向来视自己的名誉为一生中最珍贵的财富，便打断了部下的话，斥责道：“你把我的名誉以 500 英镑的价钱贱卖了”第二天，威灵顿立即派人给那位地主送去了 500 英镑。

的确，名誉是不可以贱卖的，否则威灵顿的盛名也不会流芳千古。

（喁偶水）

书外人语

用名誉换了钱之后，名誉也就不存在了。

值钱的礼貌

一位很有名的剧院经理来拜访大仲马，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。”

书外人语

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。

书外人语

面对别人的无心之过，我们何必斤斤计较。

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。”

书外人语

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。

书外人语

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。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

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。

书外人语

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！”

书外人语

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，这老实得可爱的“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）

书外人语

坦言失败，就意味着由失败而引起的心理压力已被解除。

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）

书外人语

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。

领带与小说的故事

美国的一家大百货店里出售许多漂亮的领带。在这个城市里大家戴的几乎全是从这家商店里买的。百货公司的经理们很希望作家海明威也能成为他们的顾客。

因此，公司给海明威寄去了一条漂亮的领带并附上一封信：人们非常喜欢戴我们的领带。我们真希望您也能成为我们的顾客，盼望您能为这条漂亮的领带寄给我们2美元。

对这封半是认真半是玩笑的信怎么处理呢？老老实实寄去2美元显然不好，可置之不理也不妥当。海明威稍做沉思，想出了一个好办法。

几天后，百货公司收到一个邮包，里面也有一封信：人们非常喜欢读我的

书。我很希望您们也会成为我的读者并购下我新近出的一本小说，现通过邮包寄上。小说定价是 2 美元 80 美分，扣除领带的钱后，因此您们应付还我 80 美分。

书外人语

以其人之道还治其人之身，不占便宜不吃亏，幽默与智慧尽显，实在是高 ！

年龄问题

在总统候选人的提名过程中，肯尼迪的年轻和孩子般的外表成了一个不折不扣的不利条件。众议院发言人萨姆·雷伯恩就是攻击肯尼迪乳臭未干的几个民主党领导人之一。肯尼迪哈哈一笑，把问题抛到一边。

“萨姆·雷伯恩可能认为我年轻。不过对一位已经 78 岁的人来说，他眼中的大部分人都年轻。”

可是这个问题始终纠缠着肯尼迪。哈里·杜鲁门在一次全国性演讲中向肯尼迪挑战。“我们需要的是一个极其成熟的人。”这位前总统说。肯尼迪用逻辑和机智回敬了他的挑战。他说如果年龄一直被认为是一个标准的话，那么美国将放弃对 44 岁以下所有人的信任。这种排斥可能阻止杰弗逊起草独立宣言、华盛顿指挥独立战争中的美国军队、麦迪逊成为起草宪法的先驱、哥伦布去发现新大陆。

书外人语

事实证明，肯尼迪是美国历史上最优秀的总统之一。在 2003 年美国人评选出的“美国十大文化偶像”中，肯尼迪名列第一。肯尼迪废止了种族隔离制度，建立了和平军队，并成功解决了古巴导弹危机。不幸的是，肯尼迪于 1963 年 11 月在达拉斯遇刺身亡。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

传　　承

1919 年，一位在欧洲大战中受伤的年轻人搬到了芝加哥，住在离安德森很近的地方。这个年轻人是读了安德森的作品后才感到文学力量的强大的，但当他和安德森接触后，安德森为人处世的观点更深切地影响了他。后来，一个同样受安德森作品影响的年轻人慕名拜访了他，并虚心地向他求教。安德森一样毫无保留地指点他，还帮助他出版了他的第一部小说。

许多年过去了，安德森从未拒绝过每一个向他求教的年轻人，他用他的作品和人格影响了许许多多读者和著名作家。著名的文学评论家考利称赞安德森是“惟一把他的特色和视野流传到下一代的人”。

第一个年轻人在 1926 年发表了他的第一部长篇小说，为他赢得了广泛的赞誉。作品的名字是《太阳照常升起》，而年轻人的名字是海明威。第二位年轻人在安德森帮助他的几年后写出了享誉全美的杰作《喧哗与骚动》，他的名字叫福克纳。

许多人不明白到底是什么原因使安德森如此慷慨，愿意把他人生中最宝贵的东西——时间和写作技巧传给年轻人。也许答案在这里：安德森曾受教于另一前辈作家——伟大的德莱塞。

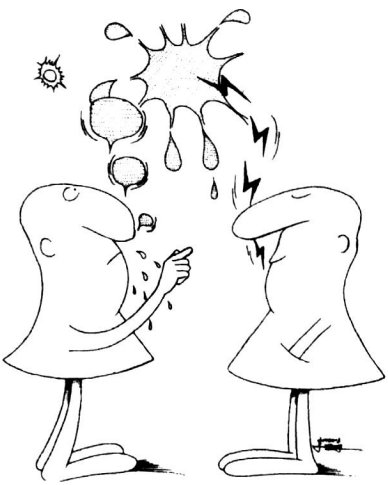
把自己最美好的品德和最擅长的技巧无私地传承给需要它的人，这种人的美德比任何作品都永恒。

你是否找到了这样的“贵人”呢？用一句很简单的话表达，“导师”或“贵人”，就是那个帮助你获得成功的人。他是你行动的榜样，将己所学毫无保留地传授给你，适时地对你提出忠告，并为你寻找发展的机会。在许多人的生命历程中，源于导师或“贵人”的协助远多过自己内在的力量。

书外人语

我们都曾得到许多宝贵的恩惠和无私的援助，要注意的是，将这种恩惠与帮助无私地传承下去，递给那些像我们当年一样需要它们的人。

举 重 若 轻



萧伯纳所写的《巴巴拉少校》在剧院举行了一场隆重的公演，各界知名人士都应邀观赏。演出非常成功，因此剧终时观众要求萧伯纳上台，接受众人的掌声，可是，萧伯纳走上舞台准备向观众致谢时，突然观众席中有一个人对着他叫骂：“萧伯纳，你的剧本糟透了，有谁要看呀！停演吧！”

观众都为这突如其来的举动吃惊不已，以为萧伯纳一定会发怒。但是萧伯纳不但没生气，反而笑着向那人鞠了个躬，彬彬有礼地说：“朋友，您说的我都同意，但遗憾的是，只有我们两个人反对，那反对对于这么多的观众有什么用呢？”说完，向所有观众挥手致意，现场响起了如雷的掌声，观众连连称好。

书外人语

面对别人的攻击和指责，上策是巧妙地举重若轻一带而过，中策是被动地解释，下策是唇枪舌剑气急败坏地反击。

再坚持一下

上个世纪 70 年代是世界重量级拳击史上英雄辈出的年代。 4 年来未登上拳台的拳王阿里此时体重已超过正常体重 20 多磅，速度和耐力也已大不如前，

医生给他的运动生涯判了“死刑”。然而，阿里坚信“精神才是拳击比赛的支柱”，他凭着顽强的毅力重返拳台。

1975年9月30日，33岁的阿里与另一拳坛猛将弗雷泽进行第三次较量（前两次一胜一负）。在进行到第14回合时，阿里已精疲力竭，濒临崩溃，这个时候一片羽毛落在他身上也能让他轰然倒地，他几乎再无丝毫力气迎战第15回合了。然而他拼着性命坚持着，不肯放弃。他心里清楚，对方和自己一样，也是只有出的气了。比到这个地步，与其说在比气力，不如说在比毅力，就看谁能比对方多坚持一会儿了。他知道此时如果在精神上压倒对方，就有胜出的可能。于是他竭力保持着坚毅的表情和誓不低头的气势，双目如电，令弗雷泽不寒而栗，以为阿里仍存着体力。这时，阿里的教练邓迪敏锐地发现弗雷泽已有放弃的意思，他将此信息传达给阿里，并鼓励阿里再坚持一下。阿里精神一振，更加顽强地坚持着。果然，弗雷泽表示“俯首称臣”，甘拜下风。

裁判当即高举起阿里的臂膀，宣布阿里获胜。这时，保住了拳王称号的阿里还未走到台中央便眼前漆黑，双腿无力地跪在了地上。弗雷泽见此情景，如遭雷击，他追悔莫及，并为此抱憾终生。

（卓月）

书外人语

不信试一试，再坚持一下，胜利就是你的了。

谐星的幽默

美国喜剧明星鲍勃·霍伯擅以自嘲说笑，不但获得观众的笑声，也赢得了无数人的敬爱。

当他第一次去好莱坞应征演员时，导演问他：“你擅长表演什么呢？”他说“：滑稽的动作。’导演就要他当场表演。

于是，鲍勃·霍伯走到办公室门口，大声对在外等候的应征者说：“请你们都回家去吧！公司已经录用我了。”

他的机智与幽默，使他顺利地踏入了演艺圈。

有一次，他在越南义演劳军，有人问他：“你老是开总统、议员、州长和其他达官显要的玩笑，为什么从来不会出事呢？”鲍勃·霍伯幽默地说：“谁说不会出事？你想想看，我是怎么一再被派到越南来的呢？”

书外人语

哲学家维特根斯坦曾说：幽默不是一种心情，而是一种观察世界的方式。

用心交谈

1993 年 1 月，世界著名的戴尔公司总裁迈克尔·戴尔和日本索尼公司的人员会晤。会中讨论了索尼已经研发出来的显示屏、光盘及 CD—ROM 等多媒体技术。会议结束，戴尔起身往外走，他想回酒店好好休息一下，因为这几天太疲劳了。一位年轻的日本人跑到戴尔面前说：“戴尔先生，戴尔先生，请等一下，我是能源系统部门的人，我想和你谈一谈。”

“能源系统？”他想，“这家伙该不会是想卖发电厂给我吧？”

当时戴尔实在太疲倦了，真想回绝这个日本人，但看到他恳切的脸，还是留下来了。

日本人拿出一张又一张的表格给戴尔看，上面密密麻麻写着关于一种新电池的功能，这种电池被称为“锂电池”。戴尔终于了解了他的目的，原来他想把锂电池卖给戴尔公司，供笔记本电脑使用。

戴尔以前曾经常听使用笔记本电脑的人说，他们最大的期望是能拥有电力寿命长的电池，而根据索尼工程师的功能测试表格，锂电池有潜力可以持续 4 个小时以上。他感觉到，这是一次很好的时机。

后来，锂电池果真成为一项突破性科技，他们把锂电池配备于 LATTITUDE XP 机种，从而使该机超过了电池寿命的所有记录，满足了市场的要求，也使得戴尔公司的笔记本电脑的销售量大增。笔记本电脑原来在 1995 年财政年度的第一季只占全部销售总收入的 2%，到第四季度已达到 14%。

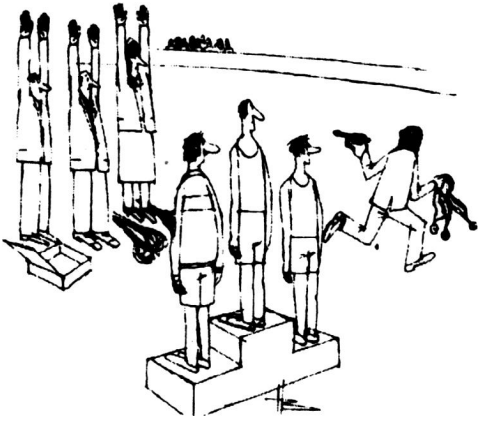
书外人语

有心栽花花不开，无心插柳柳成荫。机遇往往不是以一种诱人的面目出现，而是以一种烦人的面目出现的。



英国人道布森曾经说过：你说时间在离去？啊，不！时间长留，是我们在离去”确实如此，相 对于时空而言，它们是永恒，我们在匆匆离去人生如段穿行在原始森林中的短暂旅程，道路错综复杂，迷茫徘徊的我们经常想：要有一张地图该多好！没有这样的地图存在，但总有些前人为我们留下的路标——他们感悟出的人生哲学

第二辑
人生哲学



需要全本请访问 www.ertongbook.com