人生的智慧

内容提要：

人的用处是无限的。人的智慧和想象力尚含很大的潜力，充分挖掘之，发挥丰富创造力，会做出使自己都感到吃惊的成绩来。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　　录

第 1 章　创新中的领悟

1. 滴水藏海 …… 1
2. 新在旧中 …… 3
3. 慎思明辨 …… 4
4. 思维创新 …… 7
5. 活学活用 …… 9
6. 我思我行 …… 12

第 2 章　从人自身所想到的

1. 人的生存 …… 14
2. 人的发展 …… 16
3. 感知自我 …… 18
4. 人生旅途 …… 20
5. 人与自然 …… 23
6. 活着,真好 …… 24

第 3 章　品格中的内涵

1. 人格的宝贵 …… 27
2. 品格的力量 …… 30
3. 学会谦虚忍让 …… 32
4. 正视自己 …… 34
5. 多替人着想 …… 36
6. 坚持不懈 …… 37

第 4 章　情感的领悟

1. 亲情的伟大 …… 39
2. 友情的可贵 …… 40
3. 爱情的重要 …… 43
4. 呵护好心灵 …… 46
5. 人之常情 …… 48
6. 动之以情 …… 51

第 5 章　工作之感

1. 工作的选择 …… 53
2. 感谢对手 …… 54
3. 工作中精妙之处 …… 56
4. 面对困难和挫折 …… 58
5. 把握妙法 …… 60
6. 迈向成功 …… 62

第 6 章　步入世界之所得

1. **世界之大** …… 64
2. **其中无奇不有** …… 66
3. **认识世界** …… 67
4. **珍惜时间** …… 69
5. **正视现实** …… 71
6. **改造世界** …… 73

第 1 章　创新中的领悟

1. 滴水藏海

人的用处是无限的。人的智慧和想象力尚含很大的潜力，充分挖掘之，发挥丰富创造力，会做出使自己都感到吃惊的成绩来。

有两家卖粥的小店。左边这个和右边那个每天的顾客相差不多，都是川流不息，人进人出的。然而晚上结算的时候，左边这个总是比右边那个多出百十元来。天天如此。

于是，我走进了右边那个粥店。

服务小姐微笑着把我迎进去，给我盛好一碗粥。问我："加不加鸡蛋？"我说加。于是她给我加了一个鸡蛋。每进来一个顾客，服务员都要问一句："加不加鸡蛋？"也有说加的，也有说不加的，大概各占一半。

我又走进左边那个小店。

服务小姐同样微笑着把我迎进去，给我盛好一碗粥。问我："加一个鸡蛋，还是加两个鸡蛋？"我笑了，说："加一个。"再进来一个顾客，服务员又问一句："加一个鸡蛋，还是加两个鸡蛋？"爱吃鸡蛋的就要求加两个，不爱吃的就要求加一个。也有要求不加的，但是很少。

一天下来，左边这个小店就要比右边那个多卖出很多个鸡蛋。

在数字中，1 表示最少，而 0 表示什么也没有。但我们不能小视它们的作用，1 后面加个 0 就增加了 10 倍，要知道一百万是由一个 1 和六个 0 所组成。这就是想象力，另善抓小事也不可忽略。

1962 年 7 月，在美国西北部一个叫本顿维尔的小镇上，一家名为沃马特的普通商店开业了，店主是 44 岁的退伍男子沃尔顿。30 多年后的今天，沃马特已成为全球最大的商业连锁集团。在 2000 年《财富》500 强排名中，沃马特以 1668 亿美元的营业额名列第二。沃马特创下了一个商业奇迹。

我对沃马特连锁店的最初认识还是十几年前在国外生活时，那时中国还没有超市。当我第一次走入沃马特连锁店时，先是被它巨大的面积所震惊，继而为它的便宜价格所打动。同样一件商品，沃马特的售价至少会比其他店便宜 5%，但是给我印象最深的还是每一个售货员的微笑，那样亲切自然。此后，每次去美国，我都会选择去沃马特店购物，享受一个消费者内心的满足。

后来我才知道，沃马特经营宗旨之一便是"天天平价"。老板沃尔顿常常告诫员工："

我们珍视每一美元的价值，我们的存在是为顾客提供价值，这意味着除了提供优质服务外，我们还必须为他们省钱。每当我们为顾客节约了一美元时，那就使自己在竞争中领先了一步。"

为了不愚蠢地浪费一美元，沃尔顿率先垂范。他从不讲排场，外出巡视时总是驾驶着最老式的客货两用车。需要在外面住旅馆时，他总是与其他经理人员住的一样，从不要求住豪华套间。

为了赢得这一美元的价值，沃马特实行了全球采购战略，"低价买入，大量进货，廉价卖出"。沃马特中国采购总监芮约翰每到一地，都要察看各家商店，认真比较价格，选择合适商品。他对我说，中国商品的质量近年来有大幅提高，沃马特在中国的采购额也在逐年增加，今年将达到 40 亿美元。

价格与服务是沃马特赢得竞争的两个轮子。已在中国工作了五年的芮约翰说："你知道我们有一个微笑培训吗？必须露出八颗牙齿才算合格。你试一试，只有把嘴张到露出八颗牙齿的程度，一个人的微笑才能表现得最完美。"我不禁回想起初识沃马特时的印象，原来售货员那一颦一笑都有着如此严格的规定。

做生意自然要追求利润的最大化，而实现最大化的目标则要从最小化的具体行动开始。经营节约一美元与微笑露出八颗牙，抓好每一件这样的小事，企业方可砌就通向成功的阶梯。其实这其中也充满了智慧。

从前有一只乌龟，想要独占全世界的智慧，做世界上最聪明的动物。它想叫每一个人，无论是谁，在解决任何问题时，不管多小的问题，都不得不向它请教。它想，这样的话，自己也许还可以因此做上若干笔赚钱的买卖哩。于是，它出门去搜集世界上所有的智慧，凡是搜集到的，都装在一个葫芦里，然后，用一卷树叶把葫芦口紧紧地塞住。有一天它觉得已经搜集了所有的智慧，便决定把这个葫芦藏到一棵谁也爬不上去的高树顶上。

它来到那棵树下，在葫芦颈上系上一根绳子，把绳子两端打上一个结，然后将这个绳圈套在自己的脖子上，这一来葫芦就垂在它的肚子前面了。它试着往树上爬，但是怎么也爬不上去，因为那个葫芦老是妨碍着它。它硬是爬了几次，皆以失败告终。这时，它听见有人在背后笑着。转过头一看，它发现有一个猎人正在瞧着它。

"朋友，"那位猎人说，"要是你想爬到树顶上去，为什么你不把那个葫芦挂在后面呢？'

听到这一句很平常的劝告，乌龟明白了，世界上至少还遗留着许多智慧呐！而它却以为全世界的智慧都搜集光了。乌龟觉得自己这件工作实在是白费劲，大为气恼，当场就把那个装智慧的葫芦往地下一掷。葫芦在树底下摔碎了，智慧一小片一小片地散布在全世界。如果用心搜集的话，任何人都能够找到一些的。

智慧是无处不在的，只要有了人，就有了智慧，只不过有大与小、强与弱之分。撷取那些散布在全世界的小智慧，我们一定会变得聪明起来。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

2. 新在旧中

世上没有一成不变的东西和事情，主观和客观条件的改变，或许从旧事物有所发现并突破界限，便会更有发展的可能。

空白的墙是空的吗？不一定。

巴黎罗浮宫内的那面空白的墙就曾吸引过数以十万计的游客——因为，就是在这面墙上，曾悬挂过达·芬奇的《蒙娜丽莎》！可是，天有不测风云，1891 年的一天，这幅名画却被人偷走了。打那起，这面空墙也变得人如织，人如潮，人们久久地看着空墙，感叹着，猜测着，愤怒着，遗憾着。据统计，两年来在空墙前驻足留连的人，竟然超过了过去 12 年来观赏名画的人数的总和！

这不能不说是个奇迹！

人们常常留恋一些失去的东西，不断地在回忆中给失去的东西涂抹色彩，使其在自己的想象中更加完美。人们应当从旧中去寻新、从新中去发展自我。

巴西有个企业家叫卢伊兹·卡洛斯·布拉沃，他有一次到剧院观看演出，当他观看到一个说笑话的节目时，被演员所讲的笑话引得捧腹大笑。绝大多数观众笑后就罢了，但卢伊兹却与众不同，他反复思考此事，认为"笑话"是一个可以赚钱的"商品"。

经过周密的研究分析，卢伊兹决定搞一个独特的电话服务公司，叫做"笑话公司"。他千方百计汇集了世界各国出版的 500 多册笑话选集，从中挑选了成千上万则精彩的笑话，请专家教授译成英语，并使其富有英语的幽默感。然后再聘请滑稽演员把这些笑话一则则录下音，在电话上增设一个特制的系统，备有专用电话号码。用户只要一拨这个专用号码，就能听到令人哈哈大笑的笑话。当然，用户每听一次，是需要付一定的钱的。这一别开生面的业务一开张，就受到了广大听众欢迎，卢伊兹从中获得源源不断的收入。

为了保护自己的专利，卢伊兹先在巴西全国工业产权局进行了注册登记。不久，随着生意的兴旺在英国等 16 个国家进行了该专利注册。他在巴西先后与 300 个城市的电话局签订合同，都安上了特种设备，利用它们开展自己的笑话业务。在国内业务的基础上，他又开始向英国、日本、德国、法国、希腊、阿根廷、智利、西班牙、葡萄牙等市场出口，年业务额达 3000 多万美元，卢伊兹很快就富起来了。

众人都走过的路，往往没有果子留下来，成功需要独辟蹊径，走别人未走过的路。尽管有人以为最旧的东西都是最新、最好的。

在那一届很权威的生活摄影大赛中，他终获金奖，从千千万万摄影爱好者中脱颖而出。

被音乐和掌声簇拥上台，主持人让他谈及获奖感想时，他开口便说："那不是我最好的作品……"台下一片哗然，以为他狂，谁知他讲的是实情。

半年前，他家中失火，照片底片全部被烧光，参加评比的那幅是相册中夹不下淘汰下来，被妻子拿到丈母娘家去才得以幸存的。

众人便折服于他的才气，想象在大火中化为灰烬的那些"最好的"，不知要好到怎样。

一个金奖让他信心倍增，下一届大赛前，他精选又精选，送出自己最满意的作品，却没有获奖。

再下一届，再再下一届，每回他都憋足了劲，却终究没能再获奖。

便有人想到，获金奖之前他也曾数度参加评奖，均空手而回。

他惟一的那个金奖也许正因为"那不是最好的"，要是没有大火的淘汰，要总是按他自己的那个"最好"的标准，他也许永远与金奖无缘。

在遥远的古代印度，有一个国王，他的国家广大而强盛。他得到一个美若天仙的女子，就收为王妃，两人相亲相爱，琴瑟和谐。

然而好景不长，天夺人爱，他的宠妃得了绝症，全国最好的医生也束手无策，最终宠妃还是香消玉殒。

悲痛欲绝的国王为爱妃举行了盛大的葬礼，用所能找到的最好的木材，让最好的工匠为爱妃做了棺椁。

为了能日日见到爱妃，国王下令把棺椁放在王宫旁的大殿里。国王一有时间就来此陪伴爱妃，回忆过去的美好时光。

时日久了，国王觉着这灵殿周围的景色大单调贫瘠，不配爱妃的容颜，于是在周围修建花园，从全国各地搜寻奇花异草。

花园建成后，觉着还缺些什么，就又引恒河水来建成一个美妙绝伦的人工湖。

湖建成后，又修造亭台楼阁，后来又请来一流的雕刻师制作精美的雕塑……

国王总不满意这个园林，一直不断地扩充和完善。一直到国王暮年，还在苦苦思索怎样让这座绝世园林更加完美。

有一天，他的目光落在爱妃的棺椁上，觉着它停在这样的园子中根本不协调，就挥了挥手说：

"把它搬出去吧！"

美好的过去固然珍贵，但不能用她来束缚我们今天的行动。每天早晨睁开眼睛，我们真正能掌握的，惟有今天而已。谁也无法将一只脚遗留在过去，也无法单靠一只脚便踏入未来。

3. 慎思明辨

为人处事，要透过现象看本质，抓住事物的本质，善于动脑，并明辨是非。如此以来，就会让我们事半功倍。

杰瑞是一个极富幽默的警官，无论遇到什么案件或难题，在他手下总能迎刃而解。

有一天，有三位女士为了芝麻大的小事而大吵大闹来到警察局。她们你一言，我一语，谁也不肯让谁先说，呱呱哇哇几乎把房顶都要掀翻，连局长都没有办法。这时杰瑞来

说了句："请你们中间年纪最大的一位先说吧。"话音刚落房间里顿时鸦雀无声。

某日，一男子试图制造一件轰动全国的新闻，便爬上纽约国际贸易中心，往楼顶上一站，做跳下去的样子。很快，楼下围满了人，包括警察、医生和记者。局长和警长轮番喊着话，并试图救险，那男人总是色厉内荏地叫着："别过来啊！谁要是过来，我就跳下去！"僵持片刻后，杰瑞带了一名医生走上前，只说了一句话，那男子便默默地走下楼去。杰瑞说的是："我不是来抓你的，是这位医生要我来问问你，你死后，愿不愿意把尸体捐献给医院？'

在一次执勤的时候，杰瑞竟然抓住了一个正在通缉的男扮女装的要犯，警长问他："罪犯男扮女装，你怎么认得出来？'杰瑞说："我看他没有女人的习惯。"警长问："什么习惯？'杰瑞说："很简单，她走过时装店、食品店和美容院的时候，连看都没朝里看一眼，我就知道这里边有问题。"

回家路上，杰瑞忽然看见两个年轻的神父同骑一辆自行车在一条小路上飞驰，便将他们拦住。杰瑞说："你们不觉得这样的速度是很危险的吗？'神父们说："没关系，天主和我们同在。"杰瑞说："很好，这么说我应该罚你们 80 美元，因为三个人是不能同骑一辆自行车的。"

星期日，在闹市区的一个路口，有个持不同政见者正在发表演讲："如今的政治腐败透顶了，我们应把政议院和参议院统统烧了！"行人越聚越多，堵塞了交通，警察赶到时，秩序大乱，无从下手，杰瑞大叫一声："同意烧参议院的站到左边，同意烧政议院的站到右边。"只听"唰"的一声，人群顿时分开，道路豁然开朗。

幽默的东西往往是极具生活色彩的。生活中无论遇到什么样的问题，在适当时刻巧妙地运用幽默的方法，常常是事半功倍。往往有人也将一个明辨异化到诡辨中去了。

两个十五岁的学生找到他们的希腊老师问道："老师，究竟什么叫诡辩呢？'

老师稍作考虑了一下，然后说："有两个人到我这里来做客，一个人很干净，一个人很脏。我请这两个人洗澡，你们想想，他们两人中谁会洗呢？'

"那还用说，当然是那个脏人。"学生脱口而出。

"不对，是干净人。"老师反驳道，"因为他养成了洗澡的习惯；脏人却认为没什么好洗的。再想想看，是谁先洗澡了呢？'

"干净人。"两个学生改口道。

"不对，是脏人，因为他需要洗澡。"老师又反驳说。

然后再次问道："如此看来，两个客人中谁洗澡了呢？'

"脏人！"学生喊着重复了第一次的回答。

"又错了，当然是两个都洗了，"老师说，"干净人有洗澡的习惯，而脏人需要洗澡。怎么样，到底谁洗澡了呢？'

"那看来就是两个人都洗了。"两个学生犹豫不决地回答。

"不对，两个人都没洗，"老师解释说："因为脏人没有洗澡的习惯，而干净人不需要洗澡。"

"有道理，但是我们究竟该怎样理解呢？'学生不满地说："你讲的每次都不一样，而又

总是对的！"

"正是如此。你们看，这就是诡辩！"

诡辩是指有意识地为某种谬论作论证。这是一种巧妙的不易发现的逻辑错误。常见的诡辩手法有偷换论题、捏造论据、循环论证、机械类比、强辞夺理、断章取义等。而将善思适用到事业上去，会有惊奇的发现。

一个铁块的最佳用途是什么呢？

第一个人或许是个半生不熟的铁匠，他没有提高技艺的雄心壮志，他觉得这个铁块的最佳用途莫过于把它制成马掌，他为此自鸣得意。

他认为这个粗铁块每磅只值两三分钱，所以不值得花太多时间和精力去加工它。他强健的肌肉和三脚猫的技术已经把这块铁的价值从一美元提高到十美元了。

这时，来了一个磨刀匠，他受过一点更好的训练，有一点更大的雄心和一点更高的眼光，他对铁匠说："这就是你在那块铁里见到的一切吗？给我一块铁，我来告诉你，头脑、技艺和辛劳能把它变成什么。"

于是，铁被熔化掉，碳化成钢，然后被取出来，经过锻冶，被加热到白热状态，然后投入到冷水或石油中以增强韧度，最后细致耐心地进行压磨抛光。当这项工作一完成，磨刀匠竟然制成了价值两千美元的刀片，这让那个铁匠惊讶万分。

"如果你做不出更好的产品，那么能做成刀片也已经相当不错了。"第三个工匠看了磨匠的出色成果后说，"但是这块铁的价值你连一半都还没挖掘出来，我知道它还有更好的用途。我研究过铁，知道它里面藏着什么，知道能用它做出什么来。"

这个匠人的技艺更精湛，眼光也更独到，他受过更好的训练，有更高的理想和卓越的意志力，他能更深入地看到这块铁的分子——不再局限于马掌和刀片——他用显微镜般精确的双眼把生铁变成了最精致的绣花针。制作肉眼看不见的针头需要比磨刀匠有更精细的工序和更高超的技艺。

最后这位工匠认为他的成果精彩绝伦。他已经使磨刀匠的产品的价值翻了数倍，他认为他已经榨尽了这块铁的价值。

但是，看啊！又来了一个技艺更高超的工匠，他的头脑更发达，手艺更精湛，更有耐心，受过顶级训练，他对马掌、刀片、绣花针看都没看，他竟然制作出了精细的钟表发条。

在别人只看到价值仅几千美元的刀片或绣花针的地方，他那双犀利的眼睛看到了价值十万美元的产品。

然而，故事还没有结束，又一个更出色的工匠出现了。

他告诉我们，这块生铁还没有物尽其用，而他所拥有神奇的力量能用它创造更大的奇迹。

在他眼里，即使钟表发条也称不上上乘之作。他知道用这种生铁可以制成一种弹性物质，而一般粗通冶金学的人是无能为力的。他知道，如果锻冶时再细心些，它就不再坚硬锋利，而会变成一种特殊的金属，富含许多新的品质，似乎充满了生命力。

于是，他采用了许多精加工和细致锻冶的工序，成功地把他的产品变成了几乎看不见的精细的游丝线圈。

一番艰辛劳苦之后，他梦想成真，把仅值几美元的铁块变成了价值一百万美元的产品，这比同样重量的黄金还要昂贵得多。

但是，还有一个工人，他的工艺精妙得可算登峰造极，他的产品鲜为人知，他的技艺也从未被任何字典和百科全书的编纂者提及过。

他拿来一块铁，精雕细刻之下所呈现出的东西使钟表发条和游丝钱圈都黯然失色。

他的工作完成之后，你见到了牙医常用来勾出最细微牙神经的精致勾状物。

一磅黄金大约值两百五十美元，而一磅这种柔细的带勾钢丝要比黄金贵重几百倍。

一块普通的铁，通过不同的加工方式，就具有不同的价值，可见，人类的发明是无止境的，我们要善于在平凡之中，看到伟大之处。

4. 思维创新

平时我们之所以不能创新，或不敢创新，常常是因为我们从惯常思维出发，以至顾虑重重，畏手畏脚。而用一种创新思维来以考虑，就会发现很多新的机会、新的成功。

高斯是德国伟大的数学家。小时候他就是一个爱动脑筋的聪明孩子。

还是上小学时，一次一位老师想治一治班上的淘气学生，他出了一道算术题，让学生从 1＋2＋3……一直加到 100 为止。他想这道题足够这帮学生算半天的，他也可能得到半天悠闲。谁知，出乎他的意料，刚刚过了一会儿。小高斯就举起手来，说他算完了。老师一看答案，5050，完全正确。老师惊诧不已。问小高斯是怎么算出来的。

高斯说，他不是从开始加到末尾，而是先把 1 和 100 相加，得到 101，再把 2 和 99 相加，也得 101，最后 50 和 51 相加，也得 101，这样一共有 50 个 101，结果当然就是 5050 了。聪明的高斯受到了老师的表扬。

遇事要开动脑筋是件说起来容易做起来难的事。高斯的聪明之处，在于他能打破常规，跳出旧的思路，仔细观察，细心分析，从而找出一条新的思路。打破旧的思维模式给我们带来的禁锢，我们就会在习以为常的事物中发掘出新意来。另在挖掘新意时也应保持一种良好的心态。

有几个老矿工，他们终日在极深的坑道中工作。有一天，矿灯出现故障熄灭了。他们在惊慌之余，到处找出路，一阵混乱的摸索后，谁也弄不清楚方向，几个人走得精疲力竭，只好坐下来休息。

其中一个建议说："与其这样盲目乱找，不如坐在这边，看看是否能感觉风的流动，因为风一定是从坑口吹来的。"

他们就在那里坐了很久很久，刚开始没有一点点感觉，可是过一段时间后，他们心思变得很敏锐，逐渐感受到一丝微弱的风轻抚脸上。他们顺着风的来处，终于找到出路了。

人在越是危机的时候，越要保持冷静，要相信"天无绝人之路"，从而想出解决危机的

办法。

从前，有个樵夫和妻子住在小村之外。每天早上，樵夫会出门到森林里砍树，而当傍晚他结束一天的工作返家时，妻子总会煮好一桌热腾腾的可口饭菜等待着他。

一天，樵夫提早收工回家，却意外地由窗外看到妻子和村里的当铺老板在家偷情。他开门的时候，也清楚听到当铺老板慌忙找地方躲起来的籁籁声响。

但樵夫一向是个冷静而幽默的人。

他于是不动声色地走向前拥抱妻子，并且告诉她："森林之神赐了我一对千里眼，我只需要注视一块木头正中央的一个小孔，就能够见常人所不能见。"

他并且告诉妻子，他发现房间的柜子里藏了一件奇怪且值钱的东西（自然指的是那当铺老板）。为了证实他的新能力，他于是将柜子上锁，一下扛到当铺的柜台上，向店里的伙计出价五十个金币，出售柜子和柜里的东西。

接着，樵夫走到外头悠闲地踱步、抽水烟，让伙计慢慢考虑这笔生意。这时，他也听到柜子内闷窒得发慌的当铺老板在柜里高声喊叫，要求伙计快些付赎金，好放他出来。

在这则古老的日本寓言里，樵夫用了个巧妙的计谋，使人们印象中小气吝啬的当铺老板为自己的作为"付出代价"。樵夫扭转局势的冷静与机智幽默，不仅使他轻松赢了五十金币，无愧良心地报了一箭之仇（如果他在盛怒中杀了当铺老板，恐怕就有愧良心，并且得不偿失），证明了他的高人一筹，无须担心此事的有失面子，此外，樵夫也因此更容易面对、处理自己的痛苦。

樵夫的高明处，就在于在情绪高涨的非常时刻，他能够选择保持幽默、以智取胜，将自己抽离出愤怒的情绪，以一个既实际又能发泄怨气的方法来处理事情。将创新思维用于经营上，大有妙处可言。

24 岁的犹太人哈同，尾随嘴咬雪茄的洋商和身带枪炮的洋鬼子，流浪到了旧中国的大上海，在沙逊洋行混了个看门的差事。

看门本是一个不能发财的下等差事，可在哈同眼里，最低下的差事，最有机会赚钱。只干了几天，他就对洋行上下了如指掌，知道那些来洋行办事的，大多是来谈烟土等黑生意发财的。于是他脑筋一转，就想出了一个发财的鬼点子。

在这之前，到洋行办事的只需和门卫打个招呼就被放进去。但哈同改变了这种做法，他在门口放了一本记事簿，来客一律要先登记，然后坐在门口的长凳上等候，按顺序进门。这下可把那些烟土商急坏了，因为他们急于将黑货出手。有些机灵的商人，猜透了哈同的用意，便把钱轻轻塞入哈同手中，恳求道："我有急事，请你通融一下。"哈同马上到里面跑了一趟，出来说："请进吧。"

久而久之，别人也看出窍门出来了，于是也在登记时给他钱。有个别的生意较大，需"货"较急的，便多加一些钱。

这一看门方式的改变，不仅使哈同一天能多收入二三十元钱，而且还给营业部管事一个聪明能干的好印象。因为以前这位管事的办公室里，从早到晚总是挤满了客户，他们急先恐后地谈生意，吵得管事头晕目眩。忽然从某一天起，客商们秩序井然，而且几乎

需要全本请访问 www.ertongbook.com

所有大买卖都排在前头。管事颇感纳闷，特意抽空到门口侦察了一番才知"原来如此"，心中顿时对哈同另眼相看："这个犹太人聪明能干，让他做看门人，岂不是大材小用！"

就这样，哈同很快就得到了上司的赏识，像坐直升机般地被提拔为业务管理领班。

在30年代的上海滩哈同确实是"生财有道""骗术高明"，后来他凭借洋人的势力，买下来了上海滩一半的地皮，再转手卖出，成了上海数一数二的大富翁。

5. 活学活用

光会翻书的学者，最终会完全丧失思考能力。翻书的时候不妨停一停，让"死"的知识在头脑里活起来。只有这样，当你不翻书时才会内心充实。

有统计资料表明，现在英国有1.35万间麦当劳店，一年的营业总额突破40亿美元大关。拥有这两项业绩的主人是一个叫琼森的人，英国麦当劳名誉社长。

早年，琼森只是一个才出校门几年、毫无家族资本支持的打工族，根本就无法具备麦当劳总部所要求的75万美元现款和一家中等规模以上银行信用支持的苛刻条件。

只有不到5万美元存款的琼森，看准了美国连锁速食文化在英国的巨大发展潜力，决意要不惜一切代价在英国创立麦当劳事业，于是绞尽脑汁东挪西借起来。

事与愿违，5个月下来，只借到4万美元。面对巨大的资金落差，要是一般人，也许早就心灰意懒，尽弃前功了。

然而，琼森却偏有对困难说不的勇气和锐气，偏要迎难而上。于是，他满怀信心地跨进伦敦银行总裁办公室的大门。琼森以极其诚恳的态度，向对方表明了他的创业计划和求助心愿。在耐心细致地听完他的表述之后，银行总裁作出了"你先回去吧，让我再考虑考虑"的决定。

琼森听后，心里即刻掠过一丝失望，但马上镇定下来，恳切地对总裁说了一句："先生可否让我告诉你我那5万美元存款的来历呢？"回答说："可以"。

"那是我6年来按月存款的收获，"琼森说道："6年里，我每月坚持存下1/3的工资和奖金，雷打不动，从未间断。6年里，无数次面对过度紧张或手痒难耐的尴尬局面，我都咬紧牙关，克制欲望，硬挺了过来。我立下宏愿，要以10年为期，存够10万美元，然后自创事业，出人头地。现在机会来了，我一定要提早开创事业……"

琼森一气儿讲了10分钟，总裁越听神情越严肃，并向琼森问明了他存钱的那家银行的地址，然后对琼森说："好吧，年轻人，我下午就会给你答复。"

送走琼森后，总裁立即驱车前往那家银行，亲自了解琼森存钱的情况。

柜台小姐了解总裁来意后，说了这样几句话："哦，是问琼森先生哪。他可是我接触过的最有毅力、最有礼貌的一个年轻人。6年来，他真正做到了风雨无阻地准时来我这里存钱。老实说，这么严谨的人，我真是要佩服得五体投地了！"

听完小姐介绍后，总裁大为动容，立即打通了琼森家里的电话，告诉他伦敦银行可以

毫无条件地支持他创建麦当劳事业。

有人说："你省下来的一块钱，大于你赚进的一块钱。"绝大多数企业家对于金钱都是精打细算的，即使是一块钱，或是一分钱也不轻易浪费。他们讲究的是"有钱花在刀刃上"。也许正是此种妙法，给琼斯带来了巨额财富。

一个建筑公司的经理忽然收到一份购买两只小白鼠的账单，不由好生奇怪。

一问才知道，原来这两只老鼠是他的一个部下买的。

他把那部下叫来，问他为什么买两只小白鼠。

部下答道："上星期我们公司去修的那所房子，要安装新电线。我们要把电线穿过一个 10 米长，但直径只有 2.5 厘米的管道，而管道砌在砖石里，并且弯了 4 个弯。我们当中谁也想不出怎么让电线穿过去，最后我想了一个好主意。"

"我到一个商店买来两只小白鼠，一公一母。然后我把一根线绑在公鼠身上并把它放到管子的一端。另一名工作人员则把那只母鼠放到管子的另一端，逗它吱吱叫。公鼠听到母鼠的叫声，便沿着管子跑去救它。公鼠沿着管子跑，身后的那根线也被拖着跑。我把电线拴在线上，小公鼠就拉着线和电线跑过了整个管道。"

也许正是这不经意的想法，会让你在不经意间解决了问题。毕加索说："每个孩子都是艺术家，问题在于你长大成人之后是否能够继续保持艺术家的灵性。"

这是一位孤独的年轻画家，除了理想，他一无所有。为了理想，他毅然远行。

起初他到堪萨斯城的一家报社应聘，那里的良好氛围正是他所需要的。但主编看了他的作品后认为缺乏新意而不予录用，他初尝了失败的滋味。

后来，他替教堂作画。由于报酬低，他无力租用画室，只好借用一家废弃的车库。

一天，疲倦的画家在昏黄的灯光下看见一对亮晶晶的小眼睛，是一只小老鼠。他微笑着注视着它，而它却像影子一样溜了。

后来小老鼠又一次次出现。他从来没有伤害过它，甚至连吓唬都没有。它在地板上做多种运动，表演杂技，而他就奖它一点面包屑。

渐渐地，他们互相信任，彼此建立了友谊。

不久，年轻的画家被介绍到好莱坞去制作一部以动物为主的卡通片。这可是个难得的机会，但他再次失败了。

在黑夜里，他苦苦思索自己的出路，甚至开始怀疑自己的天赋。

就在他潦倒不堪的当儿，他突然想起车库里的那只小老鼠，灵感在暗夜里闪出一道光芒。他迅速画出了一只老鼠的轮廓。

有史以来，最伟大的卡通形象——米老鼠就诞生了，沃尔特·迪斯尼也因此扬名。

创新能力，是每个正常人所具有的自然属性与内在潜能，普通人与天才之间并无不可逾越的鸿沟，惠能和尚甚至说，"下下人有上上智。"创新的能力与其他能力一样，是可以通过教育、训练而激发出来并在实践中不断得到提高发展的。我们应当相信"人人都能创新"。

1984 年以前的奥运会主办国，几乎是"指定"的。对举办国而言，往往是喜忧参半。能举办奥运会，自然是国家民族的荣誉，也可以乘机宣传本国形象，但是以新场馆建设为主的强大硬件软件投入，又将使政府负担巨大的财政赤字。1976 年加拿大主办蒙特利尔奥运会，亏损 10 亿美元，预计这一巨额债务到 2003 年才能还清；1980 年，前苏联莫斯科奥运会总支出达 90 亿美元，具体债务更是一个天文数字。奥运会几乎变成了为"国家民族利益"而举办，为"政治需要"而举办。赔老本已成奥运定律。最好的自我安慰就是：有得必有失嘛！

直到 1984 年洛杉矶奥运会，美国商界奇才尤伯罗斯接手主办奥运，运用他超人的创新思维，改写了奥运经济的历史，不仅首度创下了奥运史上第一巨额盈利纪录，更重要的是建立了一套"奥运经济学"模式，为以后的主办城市如何运作提供了样板。

鉴于其他国家举办奥运的亏损情况，洛杉矶市政府在得到主办权后即作出一项史无前例的决议：第 23 届奥运会不动用任何公用基金。因此而开创了民办奥运会的先河。

尤伯罗斯接手奥运之后，发现组委会竟连一家皮包公司都不如，没有秘书、没有电话、没有办公室，甚至连一个账号都没有。一切都得从零开始，尤伯罗斯决定破釜沉舟。他以 1060 万美元的价格将自己旅游公司的股分卖掉，开始招募雇佣人员，把奥运会商业化，进行市场运作。

第一步，开源节流。

尤伯罗斯认为，自 1932 年洛杉矶奥运会以来，规模大、虚浮、奢华和浪费成为时尚。他决定想尽一切办法节省不必要的开支。首先，他本人以身作则不领薪水，在这种精神感召下，有数万名工作人员甘当义工；其次，延用洛杉矶现成的体育场；第三，把当地的三所大学宿舍作奥运村。仅后两项措施就节约了数以十亿的美金。点点滴滴都体现其创新思维的功力、胆识。

第二步声势浩大的"圣火传递"活动。

奥运圣火在希腊点燃后，在美国举行横贯美国本土的 1.5 万公里圣火接力跑。用捐款的办法，谁出钱就可以举着火炬跑上一程。全程圣火传递权以每公里 3000 美元出售，1.5 万公里共售得 4500 万美元。尤伯罗斯实际上是在卖百年奥运的历史、荣誉等巨大的无形资产。

第三步，狠抓赞助、转播和门票三大主要收入。

尤伯罗斯出人意料地提出，赞助金额不得低于 500 万美元，而且不许在场地内包括其空中作商业广告。这些苛刻的条件反而刺激了赞助商的热情。一家公司急于加入赞助，甚至还没弄清所赞助的室内赛车比赛程序如何，就匆匆签字。尤伯罗斯最终从 150 家赞助商中选定 30 家。此举共筹到 1.17 亿美元。

最大的收益来自独家电视转播权转让。尤伯罗斯采取美国三大电视网竞投的方式，结果，美国广播公司以 2.25 亿美元夺得电视转播权。尤伯罗斯又首次打破奥运会广播电台免费转播比赛的惯例，以 7000 万美元把广播转播权卖给美国、欧洲及澳大利亚的广播公司。

门票收入，通过强大的广告宣传和新闻炒作，也取得了历史最高水平。

第四步，出售以本届奥运会吉祥物山姆鹰为主的标志及相关纪念品。

结果，在短短的十几天内，第 23 届奥运会总支出 5.1 亿美元，盈利 2.5 亿美元，是原计划的 10 倍。尤伯罗斯本人也得到 47.5 万美元的红利。在闭幕式上，国际奥委会主席萨马兰奇向尤伯罗斯颁发了一枚特别的金牌，报界称此为"本届奥运最大的一枚金牌"。

洛克菲勒有句名言："如果你想成功，你应辟出新路，而不要沿着过去成功的老路走……即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边经过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁。"

6. 我思我行

"谁人背后无人说。"人生路上，被人指指点点、品头论足是很正常的事情。只要自己心里有把尺子，艰苦奋斗，做自己想做的事、去自己想去的地方，也还不错。

大学某次班干选举中，我以一票之差落选。新当选的班长对我说："尽管我胜利了，但我仍非常佩服你，你确实很有实力，而且竞选那天，你发挥得也比我好。说句公道话，我胜出你的那一票，正是我投给自己的。"

我猛然觉得自己太谦卑，甚至太迂腐。我怎么没投自己一票？

就这一点，我真的不如班长，我所缺的就是自信。当你需要得到别人的肯定时，何不先问一问自己是否已经肯定了自己？这一着有时至关重要。

毕业后，我在做每件事情之前，都不忘先给自己投上自信的一票。

能否给自己投上一票，人们各有各的见解。其实，对于承担工作的重任，应当给自己投一票，这是有信心的表现。

有一位老飞行员，接受了一项特殊的任务。不是扔炸弹也不是接名人，而是——运老虎。

这是一只当作亲善大使之用的成年老虎，脑门的"王"字极有霸气。老虎很不服气地被关在大铁笼子里，在被运上飞机的那一刻还不忘不大不小地叫了一声。

飞行员觉得很有趣，他在前面开飞机，身后就是老虎的铁笼子，和百兽之王进行如此面对面的交流，这种情况还真不多见。

开了一会儿，飞行员又回过头去瞧老虎。"上帝！"他不禁一哆嗦，老虎离他只有几步之遥，正在向他逼近。该死的铁笼子，竟然没有关严！

情急之中，他没有大叫着乱跑，其实即使他这样做了也无路可退，相反地，他睁大了眼睛，狠狠地盯着老虎，像一头发威的雄狮。

奇迹出现了，老虎和他对视了一会，竟然自己又走回到笼子里。飞行员化险为夷。

如果你想赢，那么你就先赢了一半。强者总是试图永远保持自我控制能力。这种能力能显示出真正的人格和心力。另外要想真成为一强者，须不断去生活中磨练自己。

小树问大树："大树啊，你是吃奶粉长大的吗？'

大树说："傻孩子，你电视广告看得太多了，人的孩子才吃奶粉。"

小树说："那么你是吃什么才长得这么高，这么大？'

大树说："我每天吃青山一座、白云两片、蝉鸣与蛙唱四两，早晚各吃展曦与落日一遍，有时也吃些鸟粪、腐叶几片，喝点朝露和山泉。"

小树说："吃这些才让你的体型这么完美和谐？'

大树说："这完全要感谢风雨雷电，风为我做身材的修饰，雷为我劈去放肆，雨为我洗去尘土，电为我斩除高傲。"

小树说："为何有的树长得枯黄又干瘦？'

大树说："正因为不同的菜单。它们选择吃的是愤世、是抱怨、是黑暗，因此长得不青翠光鲜。"

小树说："今后我也要每天吃白云、蝉鸣、晨曦与落日，也要无畏地迎接风雨雷电，有朝一日也会长得像你一样。"

刀不磨要生锈，玉不琢不成器，人不学不知义。使自己增价的关键是不断地磨炼自己。

鉴真大师刚刚遁入空门时，寺里的主持让他做了谁都不愿做的行脚僧。

有一天，日已三竿了，鉴真依旧大睡不起。主持很奇怪，推开鉴真的房门，见床边堆了一大堆破破烂烂的瓦鞋。主持叫醒鉴真问："你今天不外出化缘，堆这么一堆破瓦鞋做什么？'

鉴真打了个哈欠说："别人一年一双瓦鞋都穿不破，我刚剃度一年多，就穿烂了这么多的鞋子。"

主持一听就明白了，微微一笑说："昨天夜里落了一场雨，你随我到寺前的路上走走看看吧。"

寺前是一座黄土坡，由于刚下过雨，路面泥泞不堪。

主持拍着鉴真的肩膀说："你是愿意做一天和尚撞一天钟，还想做一个能光大佛法的名僧？'

主持捻须一笑："你昨天是否在这条路上走过？'鉴真说："当然。"

主持问："你能找到自己的脚印吗？'

鉴真十分不解地说："昨天这路又坦又硬，哪能找到自己的脚印？'

主持又笑笑说："今天你在这路上走一趟，你能找到你的脚印吗？'

鉴真说："当然能了。"

主持听了，微笑着拍拍鉴真的肩说："泥泞的路才能留下脚印，世上芸芸众生莫不如此啊。那些一生碌碌无为的人，不经历风雨，就像一双脚踩大又坦又硬的大路上，什么也没有留下。"

鉴真恍然大悟。

只有那些在风雨中走过的人们，才知道痛苦和快乐究竟意味着什么。那泥泞中留下的两行印迹，证明着他们的价值。默默耕耘，不问收获，这样的人生经历，也许会更精彩。

第 2 章　从人自身所想到的

1. 人的生存

人应为自己的生存感到欣慰，在抱有此心态基础上去享受人生，使自己的人生更具魅力。

1930 年 3 月 27 日，一位身高只有 145 厘米，体重只有 52 公斤的青年原一平以"不请自来的见习职员"身份敲开了日本明治保险公司的大门。当班经理用不屑一顾的眼神告诉他，你若想成为公司的正式职员，你每月必须推销保险一万日元。

于是，他走上了征程。面对先天不足，他绞尽脑汁、积攒勇气地一扇扇敲门，一遍遍解说，然而迎来的却是一次次的拒绝。这其中有白眼、有嘲讽，还有辱骂。

苍天有眼，一分付出终有一分收获。那一年岁末，他的业绩竟是 16.8 万日元。于是，他成了公司的一名正式职员。公司的主考官召见了他，并对其意味深长地说，你若想在保险推销中胜人一筹，你必须以表情制胜，务必通过自己真诚的笑容去征服顾客。

一句话擦亮了原一平的眼睛。从此后，他开始训练笑容。他对着镜子，开始做持续的、变幻的脸部运动。他练得走火入魔，以至于对身边一个不经意的过客都会发出几声迥异的笑声，以至被人称为"白痴"。

一天，他端详镜子，想感受一下自己究竟能发出多少种笑声。然而，令人难以置信的是：他竟能一气呵成发出 40 种声音。如大方的笑，开朗的笑，欣慰的笑，甜蜜的笑，含刺的笑，尖锐的笑，喜极而泣的笑，抑制辛酸的笑，折磨对方的笑，故作糊涂的笑，嗤之以鼻的笑等等。从此以后，笑成了原一平身上一道最亮丽的风景。

学会笑，真诚的笑，宽宏友善的笑，不仅会给你的生活和工作设置一种独具魅力磁场，更会使你的人生更加辉煌！你也可以从中去体味生存的乐趣。

一天，一位乡下汉子在过桥时不慎连人带小四轮拖拉机一头栽进一丈多深的河中。谁知，眨眼功夫，这位汉子像游泳时扎了一个猛子般从水里冒了出来，围观的人将他拉了上来。上岸后那汉子竟没有半丝悲哀，却"哈哈"大笑起来。

人们惊奇，以为他吓疯了。有人好奇地问他："笑啥？"

"笑啥？"汉子停住笑反问，"我还活着——连皮毛都没伤着，不值得笑？"

世上再没有比活着更值得庆幸的。明白了这个道理，人生才会充满欢乐。也不致于在开车落水这样的事情中悲伤自哀。也不会因某个人的死亡而沮丧至极。也不会因某个人的死亡而沮丧至极。

需要全本请访问 www.ertongbook.com