

画一根比对手更长的线

阿娜去文化传播公司应聘业务主管。经过一次面试，两次笔试，最终剩下阿娜和一位男士。人事部经理对他俩说：“我们公司只需要一名优秀的业务主管，但你们在我们的考核中表现都很好，难分上下，所以公司决定给你们俩一个月公平竞争的机会，让你们同时进入试用期，试用期为一个月，谁的业务成绩好谁留下。”

阿娜为了战胜对手，整日忙着打电话，发传真，联系客户，甚至有同事跟她打招呼她都没时间理

会。一次有位同事向她请教问题，她却：“没看见我忙着吗？”为了能超过对手，她还把对手的材料藏了起来，害得对手找了好半天。一个月很快到了，结果留下的是对手而不是她。更让她感到惊讶的是业务成绩也是对手的好。她不明白同时也不服气：为什么还是没超过对手呢？

回到家里，父亲看她脸色不好，问她怎么回事，她把事情的经过简略地说了一下。当了二十年教师的父亲从衣袋抽出一支钢笔，

在本子上画了一条约6厘米长的线，问：“阿娜，你怎么能把这线弄短些？”

“擦掉一段不就短了吗？”她说，父亲摇摇头，不准她用橡皮。“把线截成好几段，不就短了吗？”她又说，父亲还是摇摇头，也不准她用刀。“那怎么做呢？”她问。父亲拿起笔，在那条线的下面画了一条比刚才那条更长的线，对她说：“现在你再看看原来那条线，感觉怎么样？”“短了！”她说。

父亲微笑着点点头说：“对了，增长自己的线，总比抹去、截断对手的线要强。现在你应该明白，为什么没战胜对手的原因了吧！”

摘自《南叶》

一位爷爷和他的孙子生活在一个山区庄园里。每天清晨，爷爷都坐在桌边阅读书籍。孙子受爷爷的影响，也尽自己最大的能力，阅读那些书籍。

一天，孙子问：“爷爷，我一直试图像你一样阅读这些好书，但我不能真正理解它。花费这么多时间阅读这些书，有什么用呢？”

爷爷平静地拿出一个用竹子编成的放煤的竹篮，对孙子说：“拿着这个竹篮，取一篮子水来。”

孙子提着篮子走了。等他回到家中，竹篮里的水一滴不剩。爷爷笑着对孙子说：“下次打水的时候，你必须跑得更快点。”孙子再次来打

水，这次他跑得比上次快了许多。但是，结果依然不变。孙子告诉爷爷：“用竹篮打水是不可能完成的任务。”说着孙子换了一个桶过来。爷爷说：“我不需要一桶水，我要一篮子水。你能够做到，只是你尝试得还

竹篮打水

不够充分。”爷爷走出来，亲眼看孙子去打水。

孙子清楚地知道，竹篮打水是根本不可能的，但他希望给爷爷演示一遍，让爷爷知道，即使他尽自己最大的努力，篮子里的水也会漏光。

孙子盛满一篮子水，飞快地向爷

爷跑来，篮中空空如也。孙子气喘吁吁地对爷爷说：“爷爷，你看，根本没有一点用。”

“你真的认为这样做没有一点用处吗？”爷爷说，“好好看看这个竹篮。”

孙子仔细地打量了一下竹篮，竹篮确实和以前不同了，那个脏兮兮、黑乎乎的篮子不见了，取而代之的是一个洁净如新的竹篮。

“孩子，看到发生的事情了吧，阅读好书也是如此。你可能无法完全理解它，也记不住多少内容，但只要用心阅读它，它就会在不知不觉间净化了你的心灵。”

摘自《讽刺与幽默》

尊重

在史怀哲先生去世的几年前，他美国的几位朋友在一家高档餐馆为他举办了一个小型的生日宴会。晚餐过后，女服务员为他端上了一个精致的生日蛋糕。等史怀哲先生吹灭了蜡烛之后，朋友们将刀递给他，让他分切蛋糕。参加宴会的，包括史怀哲先生在内，共有七个人，都是具有相当影响力的人物。朋友们发现，史怀哲先生将蛋糕切成了八份。史怀哲先生亲自为在座的每一位客人端

上了一份蛋糕，并诚挚地表达了他的感激之情。最后，摆在史怀哲先生面前的，还有两份蛋糕。只见他将一份蛋糕置入盘中，端了起来，径直走向那位女服务员，真诚地对她说：“这一份是给你的，

美丽的姑娘。感谢你一晚上周到而优雅的服务！”

我猜测，这一情景，一定会深刻地铭记在那位女服务员的心中。

摘自《环球时报》

特别开心

愿意照顾她吗

在一堂老年心理学课上，保尔·布鲁斯金博士给他的学生们讲了这样一个病例：“病人不能说话，也听不明白别人说的话。有时她嘴里会胡乱地哼叫上几个小时。她搞不清楚谁是谁。不过，你叫她的名字，她会有一点反应。我和她一起相处6个月了，但她始终对自己的身体状况毫不在意，也不想努力来照顾自己。她吃饭、洗澡、穿衣服都要靠别人来伺候。因为她没有牙齿，所以她

的饭菜必须煮得稀烂。她的衣服总是脏兮兮的，因为口水一直在流。她不能走路，总是在半夜里醒来，尖叫声总是吵醒别人。大多数时候，她很友善，也很乐观，但是一天里总有几次毫无原因地变得焦躁不安。于是她就会嚎啕大哭，直到有人来安慰她为止。”

病例讲完了，保尔·布鲁斯金博士问他的学生们：“你们是不是愿意照顾这位病人呢？”大部分学生都

皱着眉头，说他们根本就不愿意做那种麻烦事。博士却说：“我很高兴去照顾她，而且你们也会喜欢照顾她的。”

学生们都被搞糊涂了。于是博士拿出一张病人的照片给学生们传看，照片上的人其实是——博士6个月大的宝贝女儿！

大部分学生都先入为主的认为他们不会喜欢照顾这样一位病人。但是一旦知道了“病人”的年龄，虽然照顾婴儿还是很辛苦，这项工作一下子变得有趣而快乐了。你如何看待你眼前的工作呢？是愉快还是讨厌呢？是麻烦还是乐趣呢？当你认为你会真切的喜欢上它们时，你很可能就会做好的！ 摘自《环球时报》

20世纪20年代，有一个强盗在欧洲猖獗皆知，他的名字叫阿瑟·贝里。欧洲几乎所有富豪名流的银行保险箱和收藏室他都光顾过。

到了后来，在他千百次得手之后的一次抢劫中，终于落入法网。当警察进入阿瑟·贝里家后，所有的人都被眼前壮观的财富惊呆了。他把这些抢劫的财富分成六个储藏室储藏，金银、绘画、珍珠、玉石、现钞、古玩，每一个储藏室里都

江洋大盗抢劫了自己20年

满满的。这里几乎汇集了世界上最早见的金银珠宝、最名贵的艺术作品，甚至中国的瓷器、敦煌的经卷也在他的储藏之列。这些财富不是简单地用价值连城这个词语就能够形容的。

颇有些讽刺意味的是，在他这里发现的一些绘画，是英国王室和卢森堡大公独有的，而且王室并没有损失。最后经过专家鉴定，他的这些是正品，而依然挂在王室里的绘画则全部是阿瑟·贝里找人复制的赝

品。这让当时的英国王室和卢森堡大公声誉扫地。

他被判20年监禁。1950年，阿瑟·贝里刑满释放。当他走出监狱之后，到距离首都最远的一个小城隐居下来，开了一个小酒店。

有一天，一位记者发现了他。“江洋大盗阿瑟·贝里就居住在我们的小城！”这个消息让小城顿时翻了天。

阿瑟·贝里很从容地接待了来采访他的记者，对于记者

的问题，他有问必答。其中，有一个问题的回答至今为人们铭记。记者问他抢劫的最珍贵的财宝是什么。他沉痛地回答：“我抢劫的最倒霉的人是阿瑟·贝里，最珍贵的财宝是他的20年岁月。我抢劫的其他财宝都已经物归原主，只有这一件财宝却没有办法归还啊。”

此刻，人们看到一向傲慢的阿瑟·贝里眼眶里溢满了泪水，人们知道，那是他用20年生命顿悟出来的悔恨之泪。

摘自《读者》

我读过一个世界乒乓球冠军被一只苍蝇击败的故事。

说上届冠军正在进行比赛，准备挥拍的时候，发现一只苍蝇叮在他的球拍上。他挥手把它赶开时，一丝不快掠过心头。但那讨厌的苍蝇绕了个弯又飞了回来，依然叮在他的球拍上。他又狠狠地把它赶开。那苍蝇又一次固执地飞了回来。如此再三。运动员在不满、愤怒后，终于精神分散，一败涂地。

因一只苍蝇而败，很是悲哀。

从发现苍蝇那一刻起，他的关注点就由小球的神奇飞转到苍蝇上了，心里不快、讨厌，迅速引燃为情绪爆炸。心理被击垮，一切战术、技术都无从发挥。

这或者可以说是焦点转移导致的后果。

这里说的是一次球赛。如果整个人生呢？

把人生作为一场球赛来看，不知有多少苍蝇叮过我们的人生球拍。对这些苍蝇，我们或不过快，讨厌过，或者什么感觉也没有过。但

败于一只苍蝇

这些苍蝇都令我们从最初的目标转移，以至于在漫长的时间里我们从没有咬定目标成功地做过些什么。“靡不有初，鲁克有终”的人生格言就是针对这样的人生经历而说的。

人的一生中有太多的“苍蝇”，

有“因苍蝇而忘打球”的事，到头来却以为苍蝇太多不宜打球，或者一辈子都去对付了苍蝇。眼前小利、小摩擦、小嫌疑、误会、图安逸、不遇……在某种意义上说，都是人生苍蝇，都引导我们忘记“打球”。

成功学研究者调查得出的结论足以触动我们的心灵。调查表明，成功者的智商并不比一般人高，成功者和一般人的差别仅仅在这里：成功者紧紧盯住他的目标，创造一切条件去接近它，实现它，绝不分散自己的注意力；而一般人对目标游移不定，或者目标逐步淡化，以至于最后放弃——游移，放弃总有各种各样的理由、原因。

说到底，成功与否，与对“苍蝇”的态度有关。

摘自《意林》

把妆都卸掉，不再具有那么大的吸引力。实验结果是：尽管发言内容相同，但在第一组时发言更能说服人，得分也更高。

事实上，人的面貌俏丽或是丑陋，与其自身的能力和素质并无关系，但是人们总是倾向于那些美丽的人。在交往中，人们往往会凭对方的相貌而推测其人格及成就，从而发生认知上的偏差。

俊男美女有福了。找工作占便宜；答辩占便宜；就连犯了罪，也会

官所判的刑期却比不漂亮的更长。这是为什么呢？原来，法官们认为，诈骗犯是在利用自己的美貌来实施犯罪。当美貌变成犯罪工具时，非但得不到宽容，反而会遭到严惩。

生就一副好面孔，自然是件可喜可贺的事情。平日行为做事，也比其他人便利许多。但是加州大学对600名学生的学习成绩做了统计分析，发现漂亮的女生比一般女生的成绩低14分。“越漂亮，越容易受到社交约会会的干扰。”研究员这样下的结论。

天生的容貌，很难改变，但自身的修养是可以改变的。美丽并不能走遍天下，自己素质的提高才是硬道理。

下，自己看清“金玉其外，败絮其中”的本质后，就会更快地逃开。林肯说：“四十岁以后，每个人得对自己的相貌负责。”把忍饥挨饿、动美容手术的时间拿出来，尝试了解自己的心灵，能让自己温柔又善良。虽不美，却有一身浓浓书卷气的女生，未必会输给浓妆艳抹的俏丽女子。毕竟，美丽是美丽者的通行证，但同时，美丽也是美丽者的墓志铭。

摘自《各界》

美丽是美丽者的墓志铭

美貌，虽然和能力无关，但却左右我们对人的感觉。

1974年，心理学家兰德和赛格尔就做过这样一个实验。他们找了一些男人来看论文，要求他们看完文章后给出评价。文章的最末页贴着作者的照片：有俊有丑，但都是女性。最后发现，无论这些文章实际上质量如何，那些漂亮、有魅力的女作者所写的文章，通常被认为是好文章。

实际上，文章并非那些女人所写，只是实验者在文章最后随机贴了一些女人的照片。

为了证实这个观点，实验者又找了一些人来

假扮法官。他给了“法官”们三组罪案资料，上面写的罪行程度都相等。其中两组后有罪犯的照片：一组眉清目秀，另一组则面目可憎，第三组不附照片。请“法官”们对这些人定罪量刑，结果也是同样：第一组多被判“无罪”，第二组则多判“有罪”，第三组处于两者之间。

心理学家阿伦森也组织过类似的实验。他把大学生分成两组，分别听取同一个女大学生的答辩。在其中一组发言时，女大学生刻意打扮，显得很漂亮。在另外一组则

被从轻判决。

且慢高兴，还有一个类似的实验，却是相反的结果。它告诉大家：美貌也不是永远的通行证。

1975年，赛格尔又做了一个实验。这次他同样找了一些志愿者做法官，卷宗背后同样附上了各式各样的女性照片。但是其中一些女性的罪是盗窃，另一些则是诈骗。结果发现，“法官”们对盗窃的美女很宽容，她们的刑期比不漂亮的盗窃犯短，这与以前的实验结果相同。但是对于漂亮的诈骗犯，法

女孩的愿望

新年第一场雪飘起的时候，一个10岁左右、正在乞讨的小女孩吸引了我的注意。长期的营养不良使她显得格外瘦小，两只眼睛暗淡无光。仅仅裹着塑料袋过冬的她让我的良心倍受折磨。我实在看不下去了，于是破例给了她100块钱，希望她能吃几顿饱饭。

然而，接下来发生的事情却让我一生也无法忘记：她接过我的钱后，几乎想都没想就把钱放到了不远处一个陌生的女人怀里。这时候，我才发现有个女人正哭着乞求路人救救她重病的孩子。

我问她认不认识那个女人，她说不认识；我问她知不知道那是不少的钱，她告诉我，她只是希望女人怀里的孩子能有件衣服穿，不用像她一样再感到寒冷。

我忽然发现，那双寒风里的小手，竟然是我在这个城市里遇到的最温暖的记忆。

摘自《小读者》

执著

执著的故事真多——女媧补天，夸父追日，精卫填海，愚公移山，大禹治水。

执著的人物不少——卧薪尝胆的勾践，闻鸡起舞的祖逖，面壁功深的达摩，程门立雪的杨时。执著的佳句挺多——咬定青山不放松，百折千磨志不改，衣带渐宽终不悔，不到长城非好汉。

执著是殚精竭虑，义无反顾。驰心旁骛，见异思迁的人执著不了，而执著不了的人也成功不了。

执著，一阙永无休止符号的进行曲。

差异

我在尼日利亚一家饭店工作时，饭店老板是美国人。这段经历给我的经营思路带来了巨大影响。一次，老板问我：“你把100美元放在桌上，被服务员偷走了，是谁的错？”我说：“当然是服务员的错。”老板说：“不对，是你的错，因为你在引诱犯罪。”

中西方的经营理念有诸多不同，这方面的体会让我受益匪浅。

摘自《广州日报》

俗话说：最大的敌人是自己！面对自己这个敌人，最难控制的是自己的情绪，最难制服的是自己的脾气。脾气是一块试金石，很多失败者，输在控制不了自己的情绪；成功者往往就是自己脾气的主人。

香港德隆公司的销售经理阿江因对市场判断失误，给公司造成了1000万美元的损失。羞愧懊悔的阿江随即向董事长提出辞职，以示谢罪。

德隆公司的董事长解世龙却当着阿江的面把辞职信一撕两半，扔进了垃圾桶，并笑着对他说：“你在开什么玩笑？公司刚刚在你身上花了1000万美元的培训费，你不把它挣回来就别想离开。”

阿江闻听此言，大出意外，立即化羞愧为奋发，变压力为动力，在随后的一年时间内，为公司创造了远远多于1000万美元的利润。

无独有偶，标准石油公司的一名高级主管曾做出了一个错误决策，使该公司一下子损失200多万

美元。公司的合伙人爱德华·贝福德那天按照事先约定与老板洛克菲勒见面。当他走进洛克菲勒办公室时，发现老板正伏在案子上，用铅笔在一张纸上写着什么。

“哦，是你，贝福德先生。”洛克菲勒说，“我想你已经知道我们的损失了，我考虑了很多。”贝福德看到那张纸的最上面写着一行字：对某先生有利的因素。下面列

示谢罪。

在气头上时，是很难做出理性、客观、正确的判断，从而采取明智的、合理的、最好的行动的，这就造成了“脾气失败”，结果就会错上加错。贝福德说：“我永远忘不了洛克菲勒面对棘手问题时的冷静。以后这些天，每当我克制不住自己，想要对某人发火时，就强迫自己坐下来，拿出纸和笔，写出某人的好处。每当我完成这个清单时，自己的火气也就消了，就能理智地看待问题了。后来这种做法逐渐成了我工作中的习惯。记不清多少次了，它制止了我去做愚蠢的事情——发火，那会导致生意场上付出惨重代价。”

解世龙、洛克菲勒、贝福德都是有着超常理智的人。他们控制住自己的坏情绪，做出了理性的决定，缔造了他们的商业帝国。

控制自己的情绪，战胜自己的脾气，不是一件简单容易的事，但正是克制住自己情绪的这一刻，成为成功与失败、前进与后退的“分水岭”！ 摘自《为人处世》

制怒与成功

制怒与成功