

有些女人常常不快乐不知足，是因为她们心中总有一把太精确的尺子，殊不知，那把尺子原本是残缺的。

每个人心中都有一把尺子，尤其女性，有女人会精细到纳米，一件小事，会颠来复去衡量比较好久，为什么她没有呢？

善于计算的女人，追求的是所谓的公平。其实，每个人都不一样，每件事情天地时地利都不同，

博家丛林

女人和一把残缺的尺子

追求不到所谓的平等。而且，当你把心底的那把爱算计的尺子交给了别人，也把快乐抛给了别人，被别人影响，甚至控制，这并不是什么舒服的事。现在就可以不算一算，你有多少次因为别人的缘故而真正快乐？有多少次迷失了自己而做出了错误判断呢？

感情、事业、孩子、家境，女人要计算和衡量的东西太多太多，假如你全神贯注去比较，甚至一头扎进去，会如何呢？太苦还是太累？太烦还是太恼呢？

事实上，不满意自己现实生活的人真的很多，但是互换角色他们会快乐么？显然不是。

对于女人偏颇的度量衡，最好的办法，是让她与她比较的对方互换角色，但现实中人们做不到。

所以女人的心常常跃跃欲试，不安分，让自己被这情绪和浮躁搅得心绪不宁，满身满心的抱怨和烦燥。

一个心高气傲的女孩子，有无数追求者，她最爱的是一个成功的商人，那商人对她甜言蜜语，满足她的一切钱能解决的需求，惟一不能满足的是陪在她的身边，他有更重要的事情要去。

还有一个男人，普通，平常，但常常陪着地。一次她驾车出了事故，第一念头想到的是那个成功的商人，但他的电话却转入留言信箱，是啊，他走的时候说，这次谈判很重要。

但是有什么比我的生命还重要呢？女人又拿出那把尺子。这时候那个普通的男人焦急地赶来了，女人的尺子落在他身上，他哪里都比那个男人短很多，但却能陪着裹着石膏的她看电视吃爆米花。

后来她嫁给了这个陪她看电视吃爆米花的男人。朋友都问地后悔吗？她说不，千帆过尽，小幸福也许是生命中长久珍贵的。

对啊，钻石再大，在你饥饿

的时候，也是没有用的。在把别人的生活作为参照物的时候你丢掉了什么？

在你普通的棉布裙子被女友上万的品牌衣裳打败的时候，你也许懊恼极了，你甚至会莫名其妙地回家或在男友面前，莫名其妙大肆发脾气，为什么？我一样年轻、不比之差的相貌，我要穿这样的衣服，找你这样的男人？！

尺子歪了，爱情故事开始苦涩了。不知女人何时有了随处出口伤人的权利，不过，当你乱喷了子弹和刀子，被戳伤的男人们，下次绝对不会再为你跑遍整条街区寻找适合你气质的那条裙子。

对了，你差点忘记了，这条裙子虽然普通，也许是几千几万才买来的，你只注意了裙子的经济价值，却忘记了它的感情价值。

衡量男人的感情价值真的需要吗？也许，你的女友的男人优秀多金，那件价值不菲的连衣裙，不过是他眨眼间的一个动作，甚至，他都不会记得曾经买过这样的物品。当物质抽空了精神，当物质脱去了情感，你以为如何呢？

儿时，大人问我：“先有鸡，还是先有蛋？”

“先有鸡，没有蛋怎么会孵出鸡来？先有蛋，没有鸡蛋从哪儿来？”

“上学了，我又与‘蛋’打了‘交道’。原本读‘子曰诗云’的我，对算数的阿拉伯数字及音乐里‘123……’不认识和不会唱。结果，这两门功课我都得了大大的‘鸡蛋’。那时是百分制，我也就就四年级，退到了三年级。没上两天，又降到了二年级。

后来，随着年龄的增长，学业的递进，考试得‘蛋’的事就起了变化。家长问我：“这次考的咋样？”

“我扮了个鬼脸，将两只手的大拇指与二拇指合成一个圈，套在眼上，翘起右手的中指来，让老爹爹看：“就这些！”

“老父不明白，厉声说：“咋？又考了个‘车圈’！”

“姐姐们明白，说：“他考了个满分，跟你诡辩呢！”

“父亲这才满意地说：“好，再有两天你过生日（日），我给你煮上俩鸡蛋！”

“过生日煮红鸡蛋，是我特别惬意的事：只有到了那天，老父欢喜了，才给煮红鸡蛋的。那一年，因故（多因贫穷）未能煮鸡蛋，事后我问：“昨天是我的生日啊！”

“大人就会打圆场说：“忘生——望生！一忘就长大了！”可不，转眼间成了人夫、人父！



草地情 张文源

历史名剧《牡丹亭》竟出自一位私塾先生之手，而且还是受了一首药名诗的启示。

相传，明代万历年间，有位名医朱震亨，他不但医术高明，而且医德高尚，不论贫贱，对病家一律平等相待，因而闻名遐迩。一天，私塾先生汤显祖患了病，请朱震亨诊治。朱震亨切过脉后，送给汤显祖一包草药和

文坛佳话

药名诗出《牡丹亭》

高宗达

一捧嫩核桃。那包草药治好了汤先生的病，按照朱医生的指点，汤先生把那捧嫩核桃种在花园中，使生活贫困的汤显祖靠出售嫩核桃叶而度过了贫困的岁月。因嫩核桃叶可入药，有清肺、利咽、生津、解毒的功能。汤显祖十分敬佩朱震亨的医术和医德，于是两人交往甚密。有一次，汤显祖到朱家，正逢朱震亨午睡。汤显祖便在朱医生的书房里静候，无意之中，信手翻看书案，发现有一墨迹，上书诗一首：“牡丹亭边，常山红娘子，貌若天仙，巧遇牵牛郎于芍药亭畔，就牡丹花下一见钟情，托金钗花牵线，白头翁为媒，路路通顺，择八月兰开日成婚，设芙蓉帐，结并蒂莲，合欢久之，成大腹皮矣，生大力子，有远志，持大戟，平木贼，诛草寇，破刘寄奴，有十大功劳，当归期，封大

将军之职。”这是朱震亨写的一首药名诗，诗中巧借20多种中草药名，描写一对青年男女美好的爱情故事。

汤显祖闻毕颇受启发，于是以此诗为线索，构思出了一个剧本，并取朱震亨药名诗中的首句“牡丹亭”三字作剧名。《牡丹亭》成为我国古代戏剧文化的一朵奇葩，令人百看不厌，一直流传至今。

民间传说

稻香村店名的传说

王瑞明

道，特来辞行。你送我用的那捆稻草，留在后院的柴房里，万万不可丢掉。日后你自有用处，切记！切记！”言罢，飘飘腾云离去。掌柜一惊，睁开双眼，却是南柯一梦。心中感到蹊跷，急忙到后院的柴房，把那捆稻草抱了出来，反复检查，并无特异，不如扔掉。转念又想：来客梦中反复叮咛，莫非真有什么奇迹么？踌躇再三，最后把稻草放在屋后柴堆上。次日，小徒弟睡眼惺忪，到柴房顺手抱起那捆稻草拿去烧火，顿时，灶内稻草火熊熊，锅中卤水滚沸。小徒弟掀开锅盖，香气

弥漫整个厨房，发现煮出来的肉味道特别香。后来才知道原来这是“八仙”之一的铁拐李下凡，店掌柜遇到了神仙，得了道法，做出的卤菜香美可口，与众不同。于是苏州满城皆传，人们议论纷纷。小酒店顾客盈门，座无虚席了。随后，店掌柜想到秋熟季节，稻米飘香时候，自家经营的江南美食，生意兴隆，遂将小店更名为稻香村，并将那捆稻草珍藏起来，每次取一小把来生火，那锅里便不论做出什么东西，都特别味香可口，生意越做越好。因“稻香”二字意在以经营南方风味食品为特色，故各地这类店铺都乐意用“稻香”二字取名稻香村或稻香春做店铺的字号。

传说只是传说，神仙是没有的，真正使酒店出名的，还在于厨师的技艺高超。

我母亲去世得早，当我初为人父之时，妻子在“月子”里少不得由我伺候、做饭。做什么饭好呢？邻家的老大妈说：“月子婆娘，要多吃鸡蛋。”于是，我就一顿饭打上两大碗“荷包鸡蛋”。偏偏妻的肠胃不好，哪里能消化得了那么多带“溏心”的鸡蛋呢？

说来，老婆就发了脾气：“你是想撑着哩？一碗盛这么多鸡蛋，打个眼儿都有股子鸡屎气。我受得了吗？”那时，我真不懂。看来，这农村坐月子的习俗是用不得的。后来明白，科学的使用方法，每天一个人食用两个鸡蛋就够了，多了浪费。而今，又有了新的认识：蛋黄是不可多吃的，尤其是胆固醇高的人，更不可多食鸡蛋。

说到底，鸡蛋对人还是有益的。那鸡蛋糕、鸡蛋卷、鸡蛋茶、茶鸡蛋、荷包蛋、蛋炒米、蛋黄派……无一不是以鸡蛋为主的食品。包个饺子，扎个挂面，炒个肉丁，炸个麻花……掺进个鸡蛋，就嫩，就喧，就好吃。倘若来个番茄炒鸡蛋，其营养就大大的。如果把蛋青、蛋白分开，则各有各的妙用。尤其是大厨做菜，或搞个造型什么的，离开鸡蛋，他的“戏”也就不多了。我们河南，宴席上有最后一道菜：鸡蛋汤。我们戏称“完蛋汤”。往上一端，甭问，酒菜全上完了——喝完汤，走人！

如何做一个好员工？如何做一个好上级？如何与同事更好地相处？这一直是许多职场中人关心的话题。

该书根据人员管理的现状，创新性地提出实现高效人员管理的关键在于“攻心”，即“以人心为本”，并且提出了独具特色的攻心模型。作者认为，要做到“攻心”，

首先要修炼自己的心，然后在此平台上来处理与上级、平级、下级间的关系。对上级的心理要积极地赢取，对平级的心理则要善意地亲和。同时，在这个过程中，使自己心的修炼水平也逐步地得到提升。

作者作的立意明确，宗旨就在于解决现实生活和工作中的人员管理

问题。作者在书中引用了大量生动具体的寓言、事例和图解，诙谐幽默，意义深远，从而使专业性的知识具体化。所以，与其他专业书籍相比，更加容易让人理解和接受。书中提出的攻心模型，包括修炼自己的心，赢取上级的心理，经营平级的心以及亲和下的心四大方面，这四个方

面囊括了人在社会中与他人或团体结成的各种各样的关系，能够学以致用，在工作实践中作为参考。

全书较好地阐述了“攻心是高效人员管理的必由之路”这一主题。可以说，“攻心”，是一剂良药；“攻心”一书则是值得一读的人员管理方面的实践指南。

机械工业出版社出版

《攻心：高效人员管理》

传英

首先修炼自己的心，然后在此平台上来处理与上级、平级、下级间的关系。对上级的心理要积极地赢取，对平级的心理则要善意地亲和。同时，在这个过程中，使自己心的修炼水平也逐步地得到提升。

作者作的立意明确，宗旨就在于解决现实生活和工作中的人员管理

问题。作者在书中引用了大量生动具体的寓言、事例和图解，诙谐幽默，意义深远，从而使专业性的知识具体化。所以，与其他专业书籍相比，更加容易让人理解和接受。书中提出的攻心模型，包括修炼自己的心，赢取上级的心理，经营平级的心以及亲和下的心四大方面，这四个方

面囊括了人在社会中与他人或团体结成的各种各样的关系，能够学以致用，在工作实践中作为参考。

全书较好地阐述了“攻心是高效人员管理的必由之路”这一主题。可以说，“攻心”，是一剂良药；“攻心”一书则是值得一读的人员管理方面的实践指南。

机械工业出版社出版

《攻心：高效人员管理》

传英

首先修炼自己的心，然后在此平台上来处理与上级、平级、下级间的关系。对上级的心理要积极地赢取，对平级的心理则要善意地亲和。同时，在这个过程中，使自己心的修炼水平也逐步地得到提升。

作者作的立意明确，宗旨就在于解决现实生活和工作中的人员管理

问题。作者在书中引用了大量生动具体的寓言、事例和图解，诙谐幽默，意义深远，从而使专业性的知识具体化。所以，与其他专业书籍相比，更加容易让人理解和接受。书中提出的攻心模型，包括修炼自己的心，赢取上级的心理，经营平级的心以及亲和下的心四大方面，这四个方

面囊括了人在社会中与他人或团体结成的各种各样的关系，能够学以致用，在工作实践中作为参考。

全书较好地阐述了“攻心是高效人员管理的必由之路”这一主题。可以说，“攻心”，是一剂良药；“攻心”一书则是值得一读的人员管理方面的实践指南。

机械工业出版社出版

《攻心：高效人员管理》

传英



虎啸松月 张俊鹏

活「蛋」

张文明

儿时，大人问我：“先有鸡，还是先有蛋？”

“先有鸡，没有蛋怎么会孵出鸡来？先有蛋，没有鸡蛋从哪儿来？”

“上学了，我又与‘蛋’打了‘交道’。原本读‘子曰诗云’的我，对算数的阿拉伯数字及音乐里‘123……’不认识和不会唱。结果，这两门功课我都得了大大的‘鸡蛋’。那时是百分制，我也就就四年级，退到了三年级。没上两天，又降到了二年级。

后来，随着年龄的增长，学业的递进，考试得‘蛋’的事就起了变化。家长问我：“这次考的咋样？”

“我扮了个鬼脸，将两只手的大拇指与二拇指合成一个圈，套在眼上，翘起右手的中指来，让老爹爹看：“就这些！”

“老父不明白，厉声说：“咋？又考了个‘车圈’！”

“姐姐们明白，说：“他考了个满分，跟你诡辩呢！”

“父亲这才满意地说：“好，再有两天你过生日（日），我给你煮上俩鸡蛋！”

“过生日煮红鸡蛋，是我特别惬意的事：只有到了那天，老父欢喜了，才给煮红鸡蛋的。那一年，因故（多因贫穷）未能煮鸡蛋，事后我问：“昨天是我的生日啊！”

“大人就会打圆场说：“忘生——望生！一忘就长大了！”可不，转眼间成了人夫、人父！

如何做一个好员工？如何做一个好上级？如何与同事更好地相处？这一直是许多职场中人关心的话题。

该书根据人员管理的现状，创新性地提出实现高效人员管理的关键在于“攻心”，即“以人心为本”，并且提出了独具特色的攻心模型。作者认为，要做到“攻心”，

首先要修炼自己的心，然后在此平台上来处理与上级、平级、下级间的关系。对上级的心理要积极地赢取，对平级的心理则要善意地亲和。同时，在这个过程中，使自己心的修炼水平也逐步地得到提升。

作者作的立意明确，宗旨就在于解决现实生活和工作中的人员管理

问题。作者在书中引用了大量生动具体的寓言、事例和图解，诙谐幽默，意义深远，从而使专业性的知识具体化。所以，与其他专业书籍相比，更加容易让人理解和接受。书中提出的攻心模型，包括修炼自己的心，赢取上级的心理，经营平级的心以及亲和下的心四大方面，这四个方

面囊括了人在社会中与他人或团体结成的各种各样的关系，能够学以致用，在工作实践中作为参考。

全书较好地阐述了“攻心是高效人员管理的必由之路”这一主题。可以说，“攻心”，是一剂良药；“攻心”一书则是值得一读的人员管理方面的实践指南。

机械工业出版社出版

《攻心：高效人员管理》

传英

十二 刘宗魁和江涛有过一次冲突。这第一次冲突发生在上次那场边境战争的第二阶段。那个连作战勇敢，刘宗魁本人指挥有方，C团进攻战斗中碰到的几块“硬骨头”都是这个连“啃”下来的，甚至受到了师长的注意。那一日江涛带一名参谋到C团三营检查阵地设防情况，黄昏时到了七连守卫的400高地，暮色沉沉中望着对面敌人的山头，灵机一动，对刘宗魁说：“七连长，天黑后你派一个班出击，到对面给我抓个舌头过来！”

“江科长，对面高地上敌情不明，我的部下不是侦察兵，去了有可能回不来！”刘宗魁慢吞吞地、态度生硬地说。

江涛开头只是感到惊讶；不愿去的理由竟是怕死人！江涛的声音严厉起来：“如果这是我的命令呢？！”

后者反唇相讥道：“江科长，在战场上我只接受直属上级的命令，不接受任何别的命令！”

江涛当即抓过电话机，同C团团长通话，要他将自己的命令传达给七连连长。

团长马上叫刘宗魁听电话，对他大光其火：“七连长，你想干什么？！……我现在命令你无条件服从江科长指挥！他的命令就是我的命令！”

天黑透下来了，江涛想再找一下刘宗魁，催促他快些行动，却没有找到。询问指导员，才知道这位刘连长自己一个人到对面山头上执行他的命令去了。

深夜一点钟过后刘宗魁回到了400高地，军装烂成了一缕一条，浑身都是被荆棘和山石划破的血口子，胳膊窝里夹着一个十四五岁的细脖子敌方的俘虏。

事情大大出乎江涛的意外。对孤胆英雄，心里不由得生出几分钦佩。他伸出右手，大大方方地说：“老刘，今天认识你很荣幸！你是个勇敢的人，希望我们以后成为朋友！”

“江科长，我并不为认识你感到高兴。”他说，尽管夜幕如墨，江涛还是从他那双眼睛里感觉到了极端的憎恨和厌恶。“我可不敢攀你这样的朋友。……你还有什么命令要我去执行？”

江涛神情大异。这个人一点君子风度也没有，居然在自己大获全胜，

临江涛想再找一下刘宗魁，催促他快些行动，却没有找到。询问指导员，才知道这位刘连长自己一个人到对面山头上执行他的命令去了。

对手已屈服的时刻又猛撞了对方一个耳光。回师部的路上他的怒气消退一些，开始为这位给他留下深刻印象的七连连长惋惜；如果刘宗魁不是农民出身，心胸不那么狭隘，以今夜的勇敢精神而论，他在部队是大有前途的！他没有想到此时刘宗魁也正坐在400高地的堑壕里想他，并得出了另一番结论：在江涛这个人手下当兵是可怕的，他心中只对战争进程感兴趣，丝毫不珍惜别人的生命。如果自己今夜死在对面敌人的山头上，他大约连眉毛也不会皱一下！

刘宗魁没有白白在A团指挥所的帐篷里坐等江涛三个小时，正是从后者精心制作的沙盘上，他隐隐地注意到了A团明天的作战方案中潜藏的种种风险。骑盘岭的易攻难守是那么明显，公母山地区真正值得一守的只有001号高地，敌人不可能也不应该把它当作一个单独的地区设防。如果他是敌人的指挥官，便会把公母山地区连同横亘在它南麓峡谷后面的天子山地区作为一个完整的防御体系来考虑，于001号高地上重点设防，把根本无法防御的骑盘岭当做一线警戒阵地，象征性地配属少量兵力，而把主力（如果有的话）部署在高峻险峻的天子山诸峰上下。这样进可攻（骑盘岭对于敌人同样易攻难守），退可守（从天子山诸峰上用远射火力居高

临下封锁峡谷，打击骑盘岭和001号高地），可谓缩编缩如，万无一失。上面这种情势如此明显，无论江涛还是审批A团作战方案的上级为何都没有看出来。

他的想象哪怕只有几分是真实的，明天的战斗也会复杂化，而他带的这支战斗力不强的队伍的命运就绝不会是乐观的！

部队行进一个小时后休息十分钟。他把三营长肖斌、教导员陈国庆和带七连走在队伍前面的副营长曹茂然，以及带救护组与民工担架队走在后面的副教导员找到自己身边，到山坡上树林子里围成一个圈蹲下来，摊开装在透明塑料袋中的地图，用手电筒照着亮，开口道：“现在咱们开个短会，我把今天A团受领任务的情况介绍一下，然后研究一下明天的仗怎么打。”……

“如果这是我的命令呢？！”

后者反唇相讥道：“江科长，在战场上我只接受直属上级的命令，不接受任何别的命令！”

江涛当即抓过电话机，同C团团长通话，要他将自己的命令传达给七连连长。

团长马上叫刘宗魁听电话，对他大光其火：“七连长，你想干什么？！……我现在命令你无条件服从江科长指挥！他的命令就是我的命令！”

天黑透下来了，江涛想再找一下刘宗魁，催促他快些行动，却没有找到。询问指导员，才知道这位刘连长自己一个人到对面山头上执行他的命令去了。

深夜一点钟过后刘宗魁回到了400高地，军装烂成了一缕一条，浑身都是被荆棘和山石划破的血口子，胳膊窝里夹着一个十四五岁的细脖子敌方的俘虏。

事情大大出乎江涛的意外。对孤胆英雄，心里不由得生出几分钦佩。他伸出右手，大大方方地说：“老刘，今天认识你很荣幸！你是个勇敢的人，希望我们以后成为朋友！”

“江科长，我并不为认识你感到高兴。”他说，尽管夜幕如墨，江涛还是从他那双眼睛里感觉到了极端的憎恨和厌恶。“我可不敢攀你这样的朋友。……你还有什么命令要我去执行？”

江涛神情大异。这个人一点君子风度也没有，居然在自己大获全胜，

临江涛想再找一下刘宗魁，催促他快些行动，却没有找到。询问指导员，才知道这位刘连长自己一个人到对面山头上执行他的命令去了。

深夜一点钟过后刘宗魁回到了400高地，军装烂成了一缕一条，浑身都是被荆棘和山石划破的血口子，胳膊窝里夹着一个十四五岁的细脖子敌方的俘虏。

事情大大出乎江涛的意外。对孤胆英雄，心里不由得生出几分钦佩。他伸出右手，大大方方地说：“老刘，今天认识你很荣幸！你是个勇敢的人，希望我们以后成为朋友！”



穿越死亡 朱秀海 著

连载

不过，越是困难的时候，希望也会离你越近。危机不一定就是坏事，如果玛德琳·奥尔布莱特整天沉溺于竞选失败，而遇不上比尔·克林顿，那么她还能当上国务卿吗？

任何事情都有两面性，当危机发生时，人们只看到它消极的一面，但如果换一个角度，你就会发现它积极的一面。也就是说，今天的失败或挫折或许就是明天成功的起点，是通向希望之门的钥匙。

4.我的“价值顾客”目录管理秘诀

当今社会是以目录为中心的社会，从VIP到VVIP（Very Very Important Person），人们的角色也在发生变化。根据所从事的职业不同，有时你是一位顾客，有时你又会变成一个商家。16年来，我在三星生意也总结出属于自己的信息和顾客数据目录管理秘诀。事实上，我也很想把这个秘诀隐藏起来为我所用，但现在不是信息共享的时代吗？

在这个信息开放的时代，我相信通过介绍自己的经验和秘诀能认识更多的顾客，掌握更多的信息目录。