

圈外人生

我在一家电话推销公司作为业务员接受培训时。主管有一次在培训课上用图诠释了一个人人生寓意。他首先在黑板上画了一个圈；在圆圈中间站着一个人。接着，他在圆圈的里面加上了一座房子、一辆汽车、一些朋友。

主管说：“这是你的舒服区。这个圆圈里面的东西对你至关重要；你的住房，你的家庭，你的朋友，还有你

的工作。在这个圆圈里头，人们会觉得自在、安全，远离危险或争端。”

“现在，谁能告诉我，当你跨出这个圈子后，会发生什么？”教室里顿时鸦雀无声，一位积极的学员打破沉默：“会害怕。”另一位认为：“会出错。”这时主管微笑着说：“当你犯错误了，其结果是什么呢？”最初回答问题的那名学员大声答道：“我会从中学到东西。”

重奖跳槽者

3年前，公司的几位业务骨干突然要求辞职，这对于刚创办的公司来说，堪称灭顶之灾。那几天，老总整天眉头不展，为此专门召开会议，商讨员工的跳槽问题。

大多数人认为应该严厉制裁跳槽者，如果培养一个跳走一个，那公司岂不是太吃亏了？但在第二天，老总却作出了一个出乎所有人意料的决定：重奖跳槽者。

老总让人在公司大门口贴出一张布告，上书：本公司员工跳槽后，凡是被任命为部门经理的奖 3000 元；被任命为公司副总的奖 8000 元；被

任命为公司总经理的奖 20000 万元。决定一公布，公司上下一片哗然。有人不相信，天下哪有这么好的老板？但事实证明老总所言非虚。这件事在行业内引起了很大的反响。本来我以为，公司会由此而产生人才断档，却不想老总在几天之内就找到了公司所需要的人才。那几个人也是从别的公司跳槽而来的。我曾私下里问过那几个人，他们说，他们是因为看中老总的人品才投奔而来的。

我似有所悟。从那之后，公司的人才流动很快，老总在奖励上花的钱

“正是，你会从错误中学到东西。当你离开舒服区以后，你学到了你以前不知道的东西，你增加了自己的见识，所以你进步了。”主管再次转向黑板，在原来那个圈子之外加上些新的东西，如更多的朋友、一座更大的房子，等等。

“如果你老是在自己的舒服区里头打转，你就永远无法扩大你的视野，永远无法学到新的东西。只有当你跨出舒服区以后。你才能使自己人生的圆圈变大，你才能把自己塑造成一个更优秀的人。”

摘自《涉世之初》

也越来越多。但奇怪的是，公司并没有因此垮下去，相反，公司的生意却越做越好。这是为什么呢？我通过长久的观察，终于发现了公司发展壮大的秘密。原来，公司现在的一些大客户，大多是过去跳槽出去的那些人才所在的公司。

至此，我终于明白了当时老总为什么要奖励那些跳槽者。一个人人才要走，留是留不住的，不如干脆让他在走之前留下一个好印象。人都是有良心的，人才到了新公司往往会出人头地，如果有机会，他怎么着也得帮老“恩人”一把。

给别人留出发展的空间，为自己埋下发展的“伏笔”，这就是双赢。

摘自《意味》

思想有重量吗

一个人问哲学家：“你每天都在思考，但你的思想看不见，摸不着，你能让我们感受到你思想的重量吗？”

“当然可以。”哲学家说。

于是，哲学家做了一个实验：他让自己平躺在跷跷板那样的天平上，让人不可思议的是，当哲学家思考时，天平竟向他的脑部那端倾斜。

哲学家说：“当一个人思考时，智慧、快乐、成功以及真理都会向着他倾斜。”

那人觉得无法理解这种

现象，便去请教一位科学家。

而科学家是这样解释的：当一个人在思考问题时，脑子就要供应更多的血液，从而增加了脑部的重量，跷跷板自然也就向大脑那端倾斜。

思想有重量吗？那人在哲学家与科学家的解释间反复地权衡，比较后，终于找到了答案：无疑，科学家的解释是正确的，是有科学依据的，但哲学家的解释又何尝不是一种让人振奋的答案呢？

摘自《知识窗》

特别开心

你是否从未有机会

1862 年的一天，一名老妇人去拜访刚刚在伦敦作完报告的美国博物学家路易斯·阿加西斯博士。她向博士抱怨从未真正有机会学习，因为她总有做不完的家务。她和她的妹妹管理一栋负责供膳的宿舍，她根本没时间做别的事情。

听了这个女子的话，阿加西斯博士问：“你是说，夫人，你从未有机会？那么你一天都干些什么？”她回答道：“削土豆和切洋葱。”博士接着问：“夫人，你做这些有趣但普通的事情的时候，你坐在哪里？”

“厨房楼梯的最底层。”“你的脚放在哪？”“放在釉砖上。”“釉砖是一种什么物体？”“我不知道，先生。”“你坐在那儿多长时间了？”“15 年。”

阿加西斯博士拿出一张名片给老妇人：“夫人，你乐意给我写一封关于釉砖的信吗？”

这的确是一个奇怪的要求，尤其

这个要求是一位在科学界享有很高声誉的科学家提出来的。她严肃地答应了这个要求。

她在字典上查“砖”这个字，字典上解释说它是一块烤黏土。把它寄给一位著名科学家，这个定义太过于简单了。所以她把查询范围扩展到了百科全书上。当她阅读关于砖的介绍时，发现很多词对她来说是陌生的，所以她又返回字典查阅这些陌生的词。她对这件事情变得越来越感兴趣。

为了理解黏土层是怎样形成的，她学习了地质学。为了写出更有深度的文章，她不断地去博物馆和图书馆。她甚至还参观了当地的一家砖厂。当她感到自己的研究能完全解释这个物体时，她坐下来给阿加西斯博士写了一封 36 页的关于釉砖和瓷砖这个课题的信。

阿加西斯博士认真阅读了老妇

聪明砸到脚

圣诞将至，街道商铺开始了形式多样的促销。川流不息的人群里，有着许多走来走去的大学生，他们手里捧着一沓沓的广告传单，不停地向过往的行人散发。

在街道的一个拐角处，我碰到一名十八九岁的女学生，她向我一边递着广告单，一边热情地说：“大哥，看看吧，赚钱不如省钱。大好的省钱机会在等着你呢！”我笑了笑，却没伸手去接。女学生执著地将广告单递到了我的手上说：“大哥，就算帮我忙

吧，从发这最后一沓广告单，我就可以从老板那领到 40 块钱了，那可是我下一个礼拜的生活费呢。”

女学生的直爽与执著提起了我的兴趣，我接过她的广告单后说：“那你干脆多给我几张，我拿回去发给亲戚和朋友。”女学生一脸惊讶地说：“那不行，老板交代了，一人只发一张，你要想惠及你的朋友是可以直接告诉他们的。”看到她一脸认真的模样，我看了一下四周后，开导她说：“你怕啥，你老板没跟着你吧？我要

下围棋

在公园里看两位老人下围棋，他们下棋的速度非常缓慢，令围观的人都感到不耐烦。

第一位老人，很有趣地说：“嘿！是你们下棋，还是我们在下棋？我们一步棋考虑十几分钟已经是快的，你

知不知道林海峰落一颗棋子要一个多小时。”

旁边的人起哄：“大言不惭！把自己比为了林海峰。”

第二位老人，很有修养地说：“你

们不知道，围棋要慢慢下才好，下得

快则杀气腾腾，不像是棋下中棋了。何况，当第一颗棋子落下，一盘棋就开始走向死路。一步一步塞满，等到围棋子满了，棋就死了，就撤棋盘了。慢慢下才好，慢慢下死得慢呀！”

这段听似意有所指的话，使围观的人都沉默了，直到看完那盘棋，都不再有人催促或说话。

摘自《东方青年》

水平最差的人最厉害

真正厉害的人不是那种自己厉害的人，而是使厉害的人为他工作的人。刘备这样的领导是真正厉害的人，曹操这样的人不行，嫉妒杨修，就把杨修给杀了，以曹操的才华，他如果有刘备的胸襟的话，三国根本就没有，只有一国。

在这一点上，我研究了黄光裕、马云、李嘉诚、比尔·盖茨等企业家，突然发现问题：这个世界上最厉害的人恰恰都是那些条件、水平很差的人。比如，比尔·盖茨上大学二年级就退学了，因此他的学历教育很差；李嘉诚的底子很差，但他是

华人的首富；马云到目前都不会用电脑。

那么，企业家最核心的是什么？是把世界上最优质的资源组合起来创造更大的社会价值。凡是靠自己的力量做的，那叫工匠，哪怕是博士。

比尔·盖茨 10 岁的时候知道跟姐姐签协议，帮姐姐打扫草坪会得到 10 美金。所以微软今天强调的不是它技术强大，而是比尔·盖茨有企业家思维。沃尔玛的老总到韩国去，优秀的东西都变成自己的东西。李嘉诚没多少文化，可他为人

极好，好到什么地步呢？人最厉害有这样一个故事，当年香港有个人把码头的地皮卖给了李嘉诚，包玉刚一听就发火了，因为包玉刚是当时香港的船王，船要停码头，有地皮应该先让包玉刚挑嘛。后来李嘉诚见到包玉刚就说：“包老师啊，我知道你想要这块地皮，我已经替你买好了。现在来送给你。”反过来讲，包玉刚这种人会不会占便宜啊？不会的，所以他跑英国的那些船拆了之后跟李嘉诚说：“这些船给你吧。”记黄浦从那时候开始发达了。包玉刚厉害还是李嘉诚厉害？看看香港现在的码头是谁的就知道了。所以，要经常这样想问题：如果李嘉诚是我会怎么办？学会这一点，你就有了总裁思维。

摘自《商界·城乡致富》

月亮的脸

的脸就会笑在掌心。

关键是在生命的极点，从客观上讲，已完全不可能的情况下，主观是否一搏，是否那么垂死挣扎一下？

遗憾的是，很多时候，我们的精神先于我们的身躯垮下去了。比如一个古代的寓言：

一个人经过两山对峙间的木桥，突然，桥断了。奇怪的是，他没有跌下，而是停在半空中。脚下是深渊，是湍急的涧水。他抬起头，一架天梯荡在云端。望上去，天梯遥不可及。倘若落在悬崖边，他绝对

一切共同散发出来的。

权威不是天生的，就算很有才能的人，刚登上老总位置时，往往也不像老总。越大的官越是刻意包装，注意形象。会唔贵宾时，步子该迈几步，握手该伸成哪种角度，照相

老总是操练出来的

该坐在什么位置，头发是往前梳还是往后梳，都很有讲究。当老总越久，这些规矩就越熟练，以至习以为常。

气质不是天生的，而是后天各种因素造就的。再大的官，当有人亲切地称呼他小名的时候，架子就不得不放下了，不知不觉

卸了武装。老总的气质也不是自己一个人修炼出来的，而是由周围的人渲染出来的。当位卑言轻、对上级毕恭毕敬时，你在人们眼中不过是个小角色，而当周围所有人都低眉顺眼、敬请你指示的时候，老总的气度自然就出来了。

老总并非生来就像老总，哪怕你确实胸有大志、身怀绝技，百分之百会成为老总，但在还没有走到那一步之前，你也不会像一个老总。

当了老总，并经过一定时日的操练，自然就成了老总了。

摘自《中国式商道》

ZHENGZHOU DAILY

编辑 郑大芝 电话 67655582 E-mail:zzwbwb1616@sina.com

把隐藏的快乐拉出来晒晒

美国的西雅图有个鱼市，在那里，不管是卖鱼的，还是买鱼的，人人都会得到快乐和享受。

卖鱼的人，个个面带笑容，人人亲密无间，一个人手里拿着一条冰冻的鱼，就如棒球运动员拿着棒球一般，嘴里打着招呼，接着扔向对面的伙伴，大家都和他一样，把手中的鱼扔了出去，顿时，空中便出现了无比壮丽的景观，到处是飘来飘去的冻鱼，大家一边扔，一边合唱：“10 条鲤鱼飞到华盛顿，嘿，嘿。”“快来看哟，嘿，嘿，8 条大蟹飞到纽约了。”

大家对他的话半信半疑，但还是照着去做了。没想到，就是这一小小思维的改变，竟改变了大家的生活，大家不再把卖鱼当做一件枯燥烦闷的事，而把自己当成了杂技团的演员、合唱队的队员、棒球运动员，在卖鱼时，各自展示娴熟的手艺，亮开歌喉，放声高唱自编的歌词，鱼市上，整天都是笑声歌声此起彼伏，不绝于耳。

在欢快的气氛中，鱼市上散发出的腥膻味已被赶得无影无踪，空气中弥漫着浓浓的人情味，每个人置身于其中，想不快乐都不成。

要知道，这个鱼市以前可不是

这样的。那时，鱼市死气沉沉，大家每天为生计奔波，从早到晚脸上难以见到笑容，到处是无尽的抱怨声。

后来，新来了一个鱼贩子，他见大家整天板着脸孔，就鼓动说：“我们为何不尝试转换一下思维呢，与其每天埋在抱怨堆里出不来，倒不如改变工作品质，把卖鱼不再当做是卖鱼，而当做一种艺术来享受，这样，我们心情就会愉快起来的。”

大家对他的话半信半疑，但还是照着去做了。没想到，就是这一小小思维的改变，竟改变了大家的生活，大家不再把卖鱼当做一件枯燥烦闷的事，而把自己当成了杂技团的演员、合唱队的队员、棒球运动员，在卖鱼时，各自展示娴熟的手艺，亮开歌喉，放声高唱自编的歌词，鱼市上，整天都是笑声歌声此起彼伏，不绝于耳。

别坐在桂冠上休息

句话。元帅很失望，他本以为拿破仑会热情洋溢地夸奖自己一番，但是没有。

元帅鼓起勇气，将刚刚讲过的话又重新复述了一遍。在他喋喋不休的陈述过程中，拿破仑仍然礼貌地静听，元帅把这当做是鼓励他继续讲下去的表示，因此，继续滔滔不

朋友比不上敌人

在街上遇到以前一个好朋友，他说：

“我故意掉头走了，不让他看到我，何必耍大家碰头，然后虚伪地演一场戏？我不会原谅他从前出卖我，他也应该心知肚明。”

过了数天，B 在街上遇到他的敌人，这个数人以前曾经做了很多事情攻击他。B 看到他，不但没有避

绝地讲着。他心想，拿破仑这一次一定会大大地赞美自己一番了。

当元帅终于讲到无话可讲的时候，拿破仑只问了他一个问题：你第二天做了什么？ ”

陆军元帅一下子愣住了，支吾了半天竟一句话也回答不上来。这次教训让他终身难忘。从那时起，这位元帅明白了一个道理，那就是：别坐在桂冠上休息！因此，从那以后，他都将赞歌留给别人去唱，自己则继续前进。

摘自《讽刺与幽默》

回禀。

原谅敌人，那是风度和器量的表现；我们可以原谅一个敌人，就是自觉在他之上，有权和赦免他，甚至可怜他，原谅他，就是不跟他一般见识。

但我们对于朋友却是很小气的，原谅他，就是纵容他，就是自认是傻瓜。他知道太多 关于我的事了，我对他的要求是不同的，他对我也应该有别于其他人，所以朋友对我们不好，是很难原谅的。

下一次，当你无法原谅朋友，不要自责，这是人性。

摘自《张小娴作品集》