

将空气卖给石油大王

一艘装载着可可豆的货船，由古巴首都哈瓦那驶往西班牙的巴塞罗那。途经美国海域时，遇上事故而搁浅在棕榈滩岛的岸边。货主的名字叫亨利·弗雷格勒，那船货物是他的全部家当。可可豆因被海水浸湿，全部报废。亨利回到美国后，只能申请破产。对于做了大半辈子生意，经历过无数次失败打击的亨利来说，这次是最惨重的一次。

万般无奈，亨利只好上了棕榈滩岛。这一上岛不要紧，亨利顿觉神清气爽。原来，这里风景优美，树木茂盛，氧气含量比其他国家要高出很多。如果将这里的空气卖给美国那些富人，他不是可以东山再起了吗？

他先请人对空气做了检测，然后买地。由于棕榈滩岛地处偏僻，地价便宜得令人不敢相信。亨利以每平方英尺2美元的价格，买下了3万平方英尺的地皮。棕榈滩岛的总面积

为4.4万平方英尺，凡能开发的地皮全部被他买走了。

下一步就是如何将这些地卖出了。亨利找到石油大王洛克菲勒。洛克菲勒听了，哈哈大笑地说：“我没有听错吧，你想将空气卖给我？而且价格还超过了我的石油？”亨利说：“没错。”

洛克菲勒说：“说说你的理由吧，只要你能够说服我，我就买你的空气。”亨利说：“我们都是生意人，都明白只有顾客觉得物有所值才肯花钱购买的道理。”洛克菲勒点了点头。

亨利接着说：“我请专家做了一份调查。结果显示，美国的纽约等大城市由于污染严重，空气里的含氧量还不足18%，而人类维持健康生存的空气含氧量要达到20%或以上水平。现在医院里的氧气价格是每升10美元。我发现有个好地方，那里的空气含氧量达到了30%。您说那里的空气值不值钱？”

跟生命相比，金钱的价值就大大降低了，石油大王何尝不懂得这个道理？于是，洛克菲勒毫不犹豫地花500美元一平方英尺的价格，从亨利手里买下了一块地皮。随后，亨利又将其他的地分别卖给了范德比尔特家族、卡耐基家族、梅隆家族以及后来的摩根家族和贝克家族，因为只有这些富人才买得起如此昂贵的地。

棕榈滩岛是位于南佛罗里达迈阿密市以北65公里处的一个珊瑚岛，西靠近岸内航道，东临大西洋。岛内的常住人口大约为1万人，旅游季节则有3万人左右。旅游旺季的时候，美国有四分之一的财富在这里流动。地价也一升再升，并且成了美国富人的聚集之地。

由于人口剧增，棕榈滩岛的生态环境遭到了破坏。有人给该地的空气做了检测，含氧量为16%，比纽约等大城市还要低。然而，依然有人不断地向那里涌去。他们并不是冲着那里的空气，而是冲着那里的富人们去的，因为想象亨利那样去赚富人们的钱！

摘自《才智》

发，我们从中学不到任何东西。

所以，《“奶牛”故事》的要务就是，教你如何摆脱平庸。

在该作者看来，一个人甘于平庸的最大诱因就是那些“奶牛”的存在。“奶牛”的寓意被作者引申为“所有的借口、托词、理由、谎言、合理化解释、恐惧和错误信念”，正是它们将我们与平庸生活捆绑在一起，阻碍了我们去实现真正想要追求并应该获得的理想生活。因此，如果你想要彻底摆脱平庸的生活，让你的人生道路从现在开始有大的转折，那么你首先要做的是——杀死你的“奶牛”。

而具体如何操作，该作者在书中已经给出了详尽的解答。所以，就从今天开始，勇敢地杀死我们的“奶牛”吧！

摘自《靠垫网》

想承担压力，不想那么累的职业人，不是理想中的合作伙伴，那么，有一个野心勃勃的合作伙伴，并不是一件坏事。

从来没有听说，因为有狮子和老虎的存在，河马和大象就绝迹了。你不用因为她的成功，怀疑自己的价值取向；你也无需用自己的生活态度，去藐视她的生存方式。

摘自《经营者》

与坏女人做生意

合，嘴上应酬着一个人，眼睛还在东张西望，搜寻猎物。但是，我对此并不反感，因为，只要不试图和她交朋友，她还是一个不错的生意伙伴。她精明强干，熟知商业规则。

如果你觉得一个不那么刻苦，不

特别开心

苦难与天才

上帝像精明的生意人，给你一分天赋，就搭配几倍于天才的苦难。

世界超级小提琴家帕格尼尼就是一位同时接受两项馈赠又善于用苦难的琴弦把天才演奏到极致的奇人。

他首先是一位苦难者。4岁时一场麻疹和昏厥症，使他快入棺材。7岁患上严重肺炎，不得不大量放血治疗。46岁牙床突然长满脓疮，只好拔掉几乎所有牙齿。牙病刚愈，又染上可怕的眼疾，幼小的儿子成了他手中的拐杖。50岁后，关节炎、肠道炎、喉结核等多种疾病吞噬着他的肌体。后来声带也坏了，靠儿子口型翻译他的思想。他仅活到57岁，就口吐鲜血而亡。死后尸体也备受磨难，先后搬迁了8次。

上帝搭配给他的苦难实在太残酷无情了。

但他似乎觉得这还不够深重，又给生活设置了各种障碍和漩涡。他长期把自己囚禁起来，每天练习

10至12小时，忘记饥饿和死亡。13岁起，他就周游各地，过着流浪生活。他一生中和5个女人发生过感情纠葛，其中有拿破仑的遗孀。姑奶奶为他展开激烈争夺。在他眼中这也不是爱情，而只是他练琴的教场。除了儿子和小提琴，他几乎没有一个家和其他亲人。

苦难才是他的情人，他把她拥抱得那么热烈和悲壮。

他其次才是一位天才。3岁学琴，12岁就举办首次音乐会，并一举成功，轰动舆论界。之后他的琴声遍及法、意、奥、德、英、捷等国。他的演奏使小提琴家罗拉惊异得从病榻上跳下来，木然而立，无颜收他为徒。他的琴声使卢卡观众欣喜若狂，宣布他为共和国首席小提琴家。在意大利巡回演出产生神奇效果，人们到处传说他的琴弦是用情妇肠子制作的，魔鬼又暗授妖术，所以他的琴声才魔力无穷。维也纳一位盲人听他的琴声，以为是乐队演奏，当得知台上只他一人

时，大叫“他是个魔鬼”，随之匆忙逃走。巴黎人为他的琴声陶醉，早忘记正在流行的霍乱，演奏会依然场场爆满……他不但用独特的指法和充满魔力的旋律征服了整个欧洲和世界，而且发展了指挥艺术，创作出《随想曲》、《女妖舞》和6部小提琴协奏曲及许多吉他演奏曲。几乎欧洲所有文学艺术大师如大仲马、巴尔扎克、肖邦、司汤达等都听过他演奏并为之激动。音乐评论家勃拉姆斯称他是“操琴弓的魔术师”。歌德评价他“在琴弦上展现了火一样的灵魂”。李斯特大喊：“天啊，在这四根琴弦中包含着多少苦难、痛苦和受到残害的生灵啊！”

上帝创造天才的方式便这般独特和不可思议。

太多太多的时候，人总是抱怨苦难带来的痛苦和失落，却没有意识到，这就是通向施展我们天才的一座天梯，只要耐心一步步攀爬，就会发现使自己无比夺目的天赋。

苦难是人生最好的大学，是最深奥而又艰涩的人生典籍，每个人都会或多或少品读它的味道，然后拥有征服它的勇气。

摘自《山东青年》

让员工衣食无忧

我和丈夫住在各自单位的集体宿舍里，各自都有十几二十人的大宿舍里，无论我的还是他的，都挪不出一个空间来给我们两个人。于是，我们便决定去同学家“团聚”，也无法顾及在这样特别的时日里是不是受欢迎的，但至少在同学家有电视看。

就在同学窗明几净在我们眼里就像天堂似的家里，我们遇到了那个几乎改变了我们一生的老人。

他是同学公司的老总，节日来看望自己公司的骨干员工。他进门前手里有一支点燃的烟，顶着很高的烟灰。同学是不抽烟的女孩子，房间里没有烟灰缸，另外，又忙着招呼拜年，一时无暇顾及别的。我闲得无聊，就盯着看那截烟灰摇摇欲坠，盯了半天，那烟灰终是不掉，我顺手用一张小纸折了两下，成一只方盒的样子，

放在那只持烟的手臂旁边。

“这是我大学同学，刚来深圳不久。”同学介绍说，那个矮个子，大嗓门的老人看也不看我们一眼，对同学说：“我们不是还空着一间员工宿舍吗？给他们，象征性地收他们点房租。”就这样，每月80块钱，我们终于有了两个人在深圳的第一个栖身之地。80块钱在深圳租房，可真够象征的了。

半年后，这位同学的老总成了我的老总，他到另一家新公司任职，我不计任何条件追随而至。公司新成立，一切条件都不完备，但他力排众议，坚持员工食堂一定要开，坚持无论工资多低住宿一定要解决。不久，公司又买回一辆车接送员工。

第二年，公司业务刚刚见好，我

们搬进了一个进出有门卫拉门的高档住宅区，有人不解，问老头有必要租这么贵的宿舍吗？老头答道：“为什么人为伴就会向什么人看齐，我就是要我的员工不甘现状！”

后来，我们有了能开去黄山的车，有了手机，有了良好的收入，甚至骨干员工还都配有了兼具部分保姆功能的助理。用老总的话说就是：“让有才华的员工衣食无忧！”

我们就这样“无忧”地工作、成长，一个个先后成家、生子，有人有了自己的房子、自己的车，甚至有人有了自己的公司。当年的那位老总已退休，我们经常去看他。

有一次，我认真地问及第一次见面时，他“象征性”收房租给我们房子住的事。“又不认识，为什么给一间房我们住呢？”

他说：“住处固定不下来，你们就无法在深圳待下去。”

现在，我们中的许多人都沿袭他的观点管理自己的公司——让有才华的员工衣食无忧。

摘自《新参考》

达尔文与吃人部落

19世纪中叶，达尔文周游世界，来到了非洲的一个原始部落，当地人还过着茹毛饮血的原始生活。他发现当人们找不到食物时，就将老弱病残的人分吃了。因为他们被认为丧失了劳动能力，已经没用了。

达尔文很痛心世界已经进入文明时代，而这里的人还这么野

蛮残忍，一定要想办法改造他们。他买下一个当地的男婴，他要用现代文明的教育方式，使这个非洲小孩变成一个“文明人”。然后，再让他去改造家乡的现状。16年后，达尔文把他送回了非洲。一年后，达尔文又来到非洲，想看看原始部落有多大进步。可是，他却找不到那个

“文明青年”。当地人告诉他，那个青年被吃了。达尔文大惊：“为什么？”“他什么都不懂，什么都不会做，留下有什么用？”

达尔文虽然提出了伟大的进化论，但他却违背了最起码的进化规律：想在短时期内让一个原始部落进入文明社会，是不现实的；而从野蛮进化到文明，这其中必然有个漫长艰辛的过程，不是单靠一个或几个“文明人”就能改造的。

摘自《大科技》

海外婚恋趣闻

买痛求婚

尼日利亚伊博族的小伙子到女家求婚，一进门就要先忍受姑娘家人的一顿棍打。按照传统习惯，小伙子既不能喊爹叫娘，呻吟求饶，也不可用手左右抵挡。小伙子为博得姑娘的欢心与赏识，即便被打得皮开肉绽，鼻青脸肿，也要心甘情愿，满脸堆笑。

咬脚示爱

在寒冷的格陵兰地区，那里的爱斯基摩男子向姑娘求爱时，方式非常独特。小伙子事先要在脚上穿上毛皮长袜，然后诚惶诚恐地走进姑娘的帐篷，见到她朝思暮想的心上人时，

不是向姑娘先伸出一只手，而是先伸出一只脚。这时小伙子未来的命运完全取决于姑娘对他伸出的那只脚的态度。如果姑娘坐着不动，对他不屑一顾，说明姑娘不喜欢你，对你不感兴趣，你得赶快急流勇退，如果姑娘起身并趴在你伸出的那只脚上，大大方方地用牙齿为你解开脚上的靴袜，那就表明她喜欢你，看上你，你们的终身大事就从这里“一口咬定”。

偷牛求婚

在马达加斯加南部，男子向女子求婚的“订婚式”，是要偷到牛。而且还要表现出不怕坐牢的勇气和敢越狱的胆略。

出一份程序拷贝，交30美元的版税。

他和比尔喜出望外，再也没有回到学校。3个月后，一家名为微软的计算机软件开发公司在波士顿注册，总经理是比尔·盖茨，副总经理为保罗·艾伦。

前不久，有人写了一本书，称保罗·艾伦是“一不留神成了亿万富翁”的人。其实，这是一种误解。犹太经典《塔木德》中有一句话：和狼生活在一起，你只能学会嚎叫；和那些优秀的人接触，你就会受到良好的影响。与一个注定要成为亿万富翁的人交往，自己怎么可能成为一个穷人呢？你与之交往的人就是你的未来。

摘自《语思》

交朋友就是交未来

保罗是名音乐爱好者，在同学之间，他被视为一个不善交际的人。一个偶然的机会，他与比尔成了好朋友。两人经常一起进入学校的计算机房，与他一起玩编程游戏。从“三连棋”一直玩到“登月”，临毕业时，他也成为一个仅次于比尔的计算机高手。

1971年春天，保罗考入华盛顿州立大学，学习航天；隔一年，比尔进入哈佛大学，学习法律。两人虽然不在一个学校，但经常联系，比尔继续向他借书，保罗继续同他

探讨编程序问题。

1974年寒假，保罗在《流行电子》杂志上看到一篇文章，是介绍世界第一台微型计算机的。他兴奋异常，拿着那本杂志去了哈佛大学，见到比尔，说：“我们一起干点正经事。”

于是，他和比尔没日没夜地工作，终于设计出了一套微型计算机程序。

当他们带着这套程序走进那家微型计算机生产厂家时，竟然得到一个意想不到的答复：对方给他们3000美元的基价，以后每

明你的心底还有生的希望和期冀，你当时只是气头上，现在完全转过来了，而且会生活得非常幸福和美满，老僧的法眼神着呢！”

少女就有些感激地笑了。

老僧说：“赶紧回家吧，改天，我会到府上讨张笑脸讨碗饭。”

“一言为定。”少女说，“我会准备一锅饭报答你，你真是个活菩萨！”

如此看来，就连救人都有讲究、有学问的，老僧的慈悲情怀里充满了聪明和智慧。如果说“美能拯救世界”，那么，智慧则可以拯救美。

摘自《现代交际》

救命的智慧

一位轻生寻死的少女，万念俱灰地走向一条湍急的河流。就在她刚刚涉入河水的浅滩时，一个正好路过的老僧把自己手里的一串念珠果断地抛向河水，并大声喊道：“毒蛇，河水里有毒蛇！”

少女惊叫一声，转身就往岸上跑。老僧大声说：“不好了，毒蛇追上来了！”少女一边继续往岸上跑一边连呼救命。

惊魂未定的少女发现了他的

“骗局”，就嗔怪他说：“你这个老和尚！为什么吓唬我？”

老僧说：“你再往里走，就永远上不来了！我能看着你不管吗？我也会浮水，再说了……”老僧平和而慈祥地说，“我一急，就想起了手里的佛珠。”

少女就说：“我要是再去投河，你还有什么法子吗？”

“你绝对不会再去投河了，”老僧微微一笑说，“你连佛珠都怕，说

每个人都重要

我想起楼道里日月可见的保洁员，那个有些白发的中年男人。他每天清早提着水，拿着拖把和抹布来到楼栋里，一丝不苟地拖地、擦扶手，见人就朗声问好。朋友们来玩，都夸楼道很干净。可是，我从来没有问过他的事情，比如他姓什么、多大年纪。我相信邻居们都和我一样。我们每天享受着他带来的洁净

和舒适，却浑然不觉他对我们的重要的。

我想起送报的人。每天下班回来，报纸都是折叠整齐地放在信箱里，一年365天，无论刮风下雨，从来没有耽误过。一个风雨交加的午后，我外出回来，恰好看到送报人骑着车在前面急行。他的车后挂着两包报纸，用塑料布包着。一阵风

吹来，吹开了他的雨帽，也吹开塑料布的一角。他迅速下车，顾不得戴好雨帽，先将塑料布掖好，又用绳子扎紧。到了楼栋的门口，他先解开雨衣上方的扣子，迅速从邮包里取出报纸揣进怀里，然后走到报箱前，从怀里取出报纸，小心折好，放入报箱。我很感动：在温馨的灯下读报时，有多少人会想起这位行色匆匆的送报人？

我开始关注他们，所有人都是重要的，每一个迎面而来的人都值得我们注意和关心。

摘自《读品》

羡慕自己

我大学毕业后留在了上海，几年下来，是单位的一个副科长了，成了家，有了孩子。

我的老家在邻近长沙的一个县城。今年回家，我到同学们家中一看，眼睛都瞪圆了，最差的都是三房二厅，那些好的都在马路边建了四五层的店面房，装修得富丽堂皇。我问他们，这要多少钱啊！同学们说，不多，十几