

将“蛋糕”切开吃

在印度,小村庄经常会遇到停电,且一停就是好几个小时。对当地的商店店主来说,拥有一套备用发电系统,成为他们营业的必要设备。但是,就算售价440美元的小型发电机也并不是这些店主所能买起的。一旦停电,他们只好暂停营业,或者眼睁睁看着需要冷冻的商品逐渐坏掉。另一方面,许多经销发电设备的企业产品却卖不出去。

在大家一筹莫展时,日本一家公司在印度的一名经销商,想出了一个解决方法,成功把公司的小型发电机卖给这些买不起公司产品的店主们。这名经销商召集了20家店主,请他们每家每月都支付22美元到一个共同基金,这样共同基金每个月都

能够凑齐440美元,可以购买一台小型发电机。之后的每个月,这20家店主以抽签的方式,决定共同基金所买发电机的归属。抽中者将发电机带回店里使用。过了20个月,参加的20家店主,全都有一台发电机。

这个做法受到店主的欢迎。因为不需要一次付清440美元,一次只需拿出22美元,就避免了停电带来的损失。公司也由此拓宽了市场,增加了一项新的收入来源。现在,这家公司正积极把这名经销商的做法推广到全印度。

买下一座环境极佳的高尔夫球场,又需要多少钱呢?一定非常昂贵吧?美国某州有位老人,拥有着一座

占地面积达100亩、非常漂亮的18洞高尔夫球场。希望公开出售。这座球场的市价估计约两百万美元,但老人却只喊价“两百美元”!

一座两百万美元的球场只卖两百美元?老头是不是疯了?

老人没有疯,他正在做的是一桩稳赚不赔的生意。因为,欲购球场的人,除了必须缴“两百美元”的竞标手续保证金之外,还要参加两三百字的“征文比赛”,说明为什么要买下这座球场,以及有何创意与方法来经营球场。只要获得“征文第一名”,整座高尔夫球场就是送给你的奖品!

不过,老人还有个条件,就是如果竞标征文达不到一万篇,他就取消两百美元的售价,而按一般方式公开拍卖,仍从两百万美元起价。算算看,“两百美元”乘上“一万篇”。不就是两百万美元吗!最后,参与者逾两万人!

很多时候,从问题到奇迹之间的距离很短——只要将它切成几块就够了! 摘自《讲述》

一共向176人说出了索要雪茄烟的请求,结果发现,当对着人的右耳说出请求时,获得雪茄的几率明显高于对着左耳说出请求。

为此,意大利科学家得出的结论是,当进行语言交流时,存在着一种“右耳优势”,可以提高说话对象接受请求或者指令的意愿。

另有研究显示,人类的左耳在接收诸如“我爱你”等甜言蜜语时比右耳来得敏锐,因此如想对情人示爱,最好站在对立的左边。

摘自《广州日报》

佳时间,所以他不胜其烦,有几次在楼梯口遇上老头,就想与他理论一番,但他想了又想,还是忍下了。

有一次,他受报社派去采访一位部长。他赶到那位部长的办公室一看,就觉得那部长十分面熟。坐下来后,倒是那部长认出了他:“呀,你不是我的邻居吗?”那次采访十分成功,事后那位记者说:“从部长的办公室出来时,我为自己庆幸,如果自己不和部长吵一架,那么现在会怎样,自己都不能想象了。”

这个世界上谁最重要,我们常常会排列出一个顺序。其实,你永远都不可能做到准确无误,当你罗列了你生命中最重要的人,而轻视身边的小人物时,很可能你的身边就布满了陷阱。

摘自《知识窗》

要想他听话 对他右耳讲

人们喜欢用“左耳进右耳出”来形容不听话的人。最新的科学研究显示,这句话还真有一定的道理,如果希望别人更容易接受你所传达的信息或是下达的指令,最好对着他的右耳说。

据英国媒体报道,这种现象被科学家称为“右耳优势”。右耳由左脑

每个人都很重要

一位同事对我说,一个月前,他从自家的猫眼里看见一个人在他家门口捡他丢弃的可乐瓶,他猛然开了门,呵斥了那个人,那人灰溜溜地走了,眼里满是愤怒。一个月后,他下班回家,钥匙无论如何也塞不进门锁里,仔细一看,锁孔中已经被胶水堵住。他只好换了一扇门,价格是1100元。

有三个实习生到一家机关学习,办公室里有一位表情木讷的阿姨,是临时工,她的打字速度很慢,而且经常出错。其中两位大学生经常嘲笑

她,有时,两人会聚在一起发泄一些莫名其妙的情绪。而另一位大学生来自农村,他总是默默地做事,不参与他们的讨论。三个月后,当有人告诉他们,那位阿姨是某某局长的夫人,三位大学生立马就愣在了那里。后来,这位来自农村的大学生分配到了这家机关,然后又成了某某局长的女婿,再后来,他就成了县里最年轻的局长。

最后这个故事是一位记者说的。他的楼下住着一个老头,每天早晨都在听新闻,声音开得很大。而他因为职业之故,早晨正好是睡觉的最

特别开心

读书人与庙神

有个读书人为了考取功名,苦读寒窗,生活煞是清贫!

这日,他信步走进一间古庙,见到庄严肃穆的神像后,他很虔诚地跪倒礼拜,无意间见到佛像前燃着几盏油灯,读书人心中升起了一个念头:“我眼下苦读寒窗之际,生活拮据,且借取这庙里的灯油一用,助我攻书赶学,它朝功成名就,定当为佛像重塑金身,光大此庙!”

他想着,瞧得四下无人,走上前去,吹熄了香灯,然后把那罐灯油揣进衣袖里,正欲离开,庙里却响起一阵厚阔大的声音:“来者何人?竟敢偷取我的灯油?”

读书人听后心一惊,四下一望,

并未见到人影,于是问:“你是谁?怎么说这灯油是你的呢?”

那浑厚的声音变得严厉起来:“我是这里的庙神,这灯油自然是我的。你饱读圣贤之书,盗取他人之物,非但不反省,羞赧,还敢反问这灯油是不是我的?”

此言一出,读书人满面通红,认识到自己的行为不检,故诚心说道:“尊敬的庙神,此实乃我之过也,谢谢你的指责,日后我必定洁身自爱,不贪图他人之物!”

读书人正自忏悔,忽然,一阵杂沓的脚步声传来,读书人回头看时,已有三个彪形大汉走进庙中,他们张望一番,竟动手去搬庙里那些值钱的

东西,不一会儿,庙里被糟蹋得不堪入目,那三个彪形大汉将那些值钱的物品搬上马车,扬长而去。

读书人亲睹此幕,希望法力无边的庙神制止并惩罚那班恶徒,然庙中寂然一片,读书人疑惑不解地问:“庙神呀,我不过是为了前途功名而欲借用庙中一些灯油,你就严厉指责我,而那三人行为恶劣,视公众财物为己有,横行霸道,你为何不理不睬呢?”

听到庙神慢条斯理道:“那班人已病入膏肓,不可救药,我已无力点化他们,只能任他们自尝恶果;而你不同,虽有瑕疵,但整体还是好的,有改过为善的价值,你的这些缺点人家还是很乐意为你纠正,让你步入正途。就如一匹白布有了污点,但因污点未深,只要及时清洗,就能恢复纯净。有缺点并不可怕,可怕的是缺点没人告知教导,你应该为自己庆幸才是呀!”

摘自《赣州晚报》

在治理环境污染的同时也开始下力气治理情绪污染,想出各种办法帮助人们清除情绪病毒。

欧洲喜欢“运动排毒”,法国人还发明了“精神排毒操”,他们一旦发现自己感染了情绪病毒,就去出一身臭汗,将郁结于胸的情绪病毒随着汗水排出体外。美国人发现了自己情绪带毒,就去玩沙子,将手指脚趾都深深地插进沙子里摩擦,他们认为沙子细软柔滑,可散可聚,无孔不入,能过滤人的情绪病毒。日本人的排毒办法是照哈哈镜,看着自己扭曲变形的怪样纵情大笑,以嘲笑自己出气。或者在门框上挂一只皮球,用前额去撞,撞的力量越大,皮球反弹回来的力量就越大。让人从作用力和反作用力相等的原理中受到启发,以期达到平复情绪的目的。那么中国呢?旅游、大醉、骂足球……

目前光是环境污染就够让人头痛的,似乎还顾不上情绪污染的事。人们只看到了环境的日益沙漠化,还没有意识到人的心灵也在日益地沙漠化。也许是先有心的沙漠化,后才有环境的沙漠化。或者说,环境沙漠化只不过是心灵沙漠化的映照。现代人自身的情绪污染日趋严重,又怎么能治理得好环境的污染呢?

摘自《人民论坛》

抓住好奇心

《智慧》是美国的一本畅销杂志,它的发行量在世界名列前茅,除了杂志办得好,很重要的原因还在于它在销售上很有创意。在它的发展史上,有这么一个小故事,非常奇巧。

有一天,美国第16任总统林肯来到华盛顿的大街上,他看到一家名为《智慧》的杂志社门前围了一大群人,不知道在干什么。他十分好奇,马上凑了过去。结果发现,在杂志社华丽的墙壁上竟钻了一个小洞,洞旁写着几个醒目的大字:“不许向里看!”但好奇心还是驱使人们争先恐后地向里观看。林肯也顺着小洞向里看,原来里面是用五彩缤纷的霓虹灯组成的《智慧》杂志的广告。林肯大笑起来。他觉得这家杂志的广告很有创意,于是,就吩咐秘书为自己订了一套《智慧》杂志。

诡计

野狸猫的身上,会发出一种很难闻的气味,这种气味足以对草丛中的小昆虫进行迷惑,让它们找不到方向。受到迷惑的小昆虫,往往会因为迷失了逃跑的路线而成为野狸猫的囊中之物。野狸猫还会把这种气味,喷射到小昆虫的洞里,让它们自动地钻出洞穴,野狸猫趁机将它们捕获。这是野狸猫的诡计。小昆虫们每每中计,在逃之夭夭中,反而成了野狸猫的美味。野狸猫的一生,就是靠着这种迷惑人的诡计而生存的。

土豹很爱吃野狸猫,只是通过普通的追踪,土豹是找不到野狸猫的,但野狸猫自己散发出来的难闻的气味却暴露了自己的行踪。每当野狸猫施展自己的诡计时,也就对自己构成了威胁,它在迷惑别的动物时,同时也给自己布下了陷阱。土豹会在风中捕捉到这种不寻常的气味,顺着这种气味便可以轻松地找到野狸猫,并将它吃掉。

野狸猫永远都不会知道,诡计使自己得利,也使自己丧生,这是一

个事情的两面性。

墨斗鱼在水下,会喷出一团黑黑的墨液来伪装自己,用于逃跑或是进攻敌人,每次都能成功。喷墨液,是墨斗鱼的一个诡计,因此它不费吹灰之力,便能捕住小鱼小虾。而它逃跑的时候,同样也会施展如此的诡计,搅混海水。

渔民们要想捕捉到墨斗鱼,本来并不容易,但墨斗鱼喷出的墨液,却会浮上水面。看不到墨斗鱼的渔民,却可以看到这种墨液。渔民们根据水下冒出来的一团团墨液,撒下大网,一捕一个准儿,轻松得让人难以想象。

卷叶虫是一种树虫,有手指那么大,卷叶虫没有嘴,它的整个身体就是一张嘴,大得很。卷叶虫常常会把自己缩成一团儿,伪装成树上的一片卷起来的叶子,并且吊在树枝上,这当然是一种诡计。

那些需要做窝的虫子们,往往真以为这是一片卷起来的叶子,于

布什的失言与直率

好事者在嘲笑布什一系列口误的同时,也不得不佩服布什失言时的直率,有人说:“布什从容对待这些笑柄,就像他潇洒地对待他所从事的工作。”正是由于布什的直率,才使他在失言时能及时挽回失言所造成的不良影响。

2007年5月7日,布什在欢迎英

国女王时再次发生口误,他说:“美国人民自豪地欢迎女王陛下访问美国,这个您熟悉的国度。您曾经和10位美国总统共进过晚餐,您还参加了美国独立200周年纪念仪式,那是在17……嗯,是1976年。”

尽管布什及时发现了口误,并迅速改了过来,但这个失言仍没逃

羊儿甘心跟你走

一个年轻人用绳子牵着一只羊走。路人说,这只羊之所以跟着你,是你用绳子拴着,并不是喜欢你,也不是真心跟着你。于是,年轻人放开绳子,自己随意走,羊仍然寸步不离。路人很好奇,年轻人说:“我供给它饲料和青草,还精心照顾它,所

以它愿意跟着我。”年轻人的结论是:拴住羊不是那根细绳,而是对羊的关照和怜爱。许多企业都在为人才流失而头痛不已。原因是很多企业只知道用绳子拴人,而不知道关照和怜爱。留人要留心。年轻人关爱羊,羊尚且知道不离开主人,何况

令:用于对方的亲属或有关系的人。如令尊、令堂、令郎、令爱等。

贤:用于平辈或晚辈。如贤兄、贤弟、贤婿、贤侄等。

尊:称跟对方有关的人或事物。如尊驾(您)、尊府、尊姓大名等。

贵:称跟对方有关的事物。如贵姓、贵府、贵干、贵庚、贵校等。

高:称别人的事、物。如高见、高论、高寿、高就、高足(学生)等。

大:同“贵”。如大名、大作、大礼(信函)等。

惠:用于对方对待自己的行动。如惠存、惠临、惠顾、惠允、惠赠等。

拜:用于人事往来。如拜拜、拜读、拜望等。

雅:用于称对方的情意、举

动。如雅教、雅意、雅正等。

奉:用于自己的举动涉及对方时。如奉告、奉还、奉劝、奉陪、奉赠等。

家:用于对别人称自己的辈分高或同辈年纪大的亲属。如家父或家严、家母或家慈、家兄等。

舍:用于对别人称自己的辈分低或年纪小的亲属。如舍弟、舍侄等。

拙:称自己的文章、见解等。如拙笔、拙见等。

贱:称有关自己的事物。如贱姓、贱名、贱内等。

敝:用于跟自己有关的事物。如敝人、敝处、敝校等。

小:称自己或与自己有关的人或事。如小儿、小媳、小女等。

愚:称有关自己的人或事。如愚兄、愚见等。

摘自《新一代》

方大概是印错了。但印错的内容又是什么呢?好奇心驱使林肯又用小刀一点点地撬起了糊着的纸。最后,他发现下面竟然写着这样几行字:

恭喜您!您用您的好奇心和勇于接受新事物的能力获得了本刊1万美元的奖金,请将杂志退还本刊,我们将负责调换并给您寄去奖金。——《智慧》编辑部

林肯对编辑部这种启发读者智慧和好奇心的做法极其欣赏,便提笔写了一封信,附上了中肯的一些建议。

不久,林肯便接到了新调换的杂志和编辑部的一封信:总统先生,在我们这次故意印错的300本杂志中,只有8个人从中获得了奖金,绝大多数人则只是采取了将杂志寄回杂志社重新调换的做法,看来您的确是真正的智者。根据您的来信的建议,我们决定将杂志改名。

这本改名后的杂志,就是至今仍风靡世界的《读者文摘》。 摘自《东西南北》

是便爬过来,钻到里面,开始在里面做窝。谁知,这正好是爬到了卷叶虫的大嘴里,卷叶虫缩紧身子,将钻进来的虫子吃掉,世界上再也没有比这更简单的事情了。

卷叶虫的伪装,是虫子里最成功、最巧妙的一种。只是久而久之,卷叶虫的诡计便被黄翅鸟所识破。黄翅鸟辨别卷叶虫的方法,就是观察树叶中哪一片叶子卷成了一团儿,并且吊在树枝上,黄翅鸟便会去啄食。如此,卷叶虫就变得很不幸了。卷叶虫是因为自己特别的诡计,而让黄翅鸟辨认了出来,并且丢掉了性命。

世界上,有许多喜欢施展诡计的人,他们在与人的来往中,总爱以计谋作为手段,获取利益,谋以权力。看似隐蔽,却正是由此而露出了自己的马脚。其实人们并不一定能认识这样的人,但人们却能认识这些诡计,熟知那些骗人的伎俩。天下的诡计都是差不多的,都有其共性。伎俩一出,便要引起人们的警觉,让人有了小心和防范,知道此人八成是一个骗子了,最少是不够诚实的。事实上,正是诡计本身,让人识破了施展诡计的人,而不是这个人有什么特别。

摘自《北京晚报》

ZHENGZHOU DAILY

编辑 郑大芝 电话 67655582 E-mail:zzwbwh1616@sina.com

过现场嘉宾的耳朵,观众席上顿时爆发出大笑声。布什这时回头顽皮地冲英国女王眨了眨眼睛。女王则冷淡地回看了一眼布什,脸上没有流露出任何表情。见此情景,布什直率地说:“她(女王)刚才看我的眼神,就像一个母亲在看自己犯错误的孩子一样。”此言一出,观众席上立马爆发出更响的笑声,英国女王终于露出了笑容,布什失言所造成的尴尬也随之化解。

失言时敢于去直面自己的错误,就会赢得对方的谅解,化解自己的尴尬。 摘自《今晚报》

有感情的人呢?

当然,作为人,不是吃饱喝足拿钱就行了,还希望得到发展,满足马斯洛所说的其他高层次的需求——安全感、社交、受到尊重和自我理想的实现。许多员工的收入并不低,但仍然留不住人,其原因就不是物质的,而是精神的。如果那个年轻人尽力让羊吃好喝好,而整天打它骂它,它也会逃走,宁可做一只流浪的羊。

摘自《现代青年》

关闭你的苦涩

在西非的热带森林里,生长着一种高三四米的常绿灌木,属山橄榄科。它的叶簇生在枝条的顶端,叶片呈倒卵形,上面有明显的叶脉。花小,白色,一年开两次。果实椭圆形,成熟时果皮呈朱红色。果实的个体不大,长约1厘米,直径约8毫米,果实仅有一个较大的种子和少量指带甜味的果肉。

这是一种平常的果实,可是,你吃了它以后,你的口味就变了,无论是吃很酸的柠檬还是苦涩的橙子,你品尝到的都是甜味,都是那么鲜美可口,简直不可思议,让人难以置信。原来,这种神秘的果实里含有一种糖元的活性物质,它可以关闭舌部的主要管酸、苦、涩的味蕾,开放主管甜的味蕾,所以能使人的味觉发生大的变化。也就是说,即使是多么酸楚苦涩的东西,也会有着甜蜜的成分。这真是一种奇异的果实。或许,它告诉我们的,是生活也是这样,即使多么痛苦、贫困、潦倒、无奈,也总是还有那么一丝丝的甜味。关键是,你要关闭自己的悲观味蕾,开放你的快乐味蕾。

摘自《思维与智慧》