

名片就是一张脸

我虽然不习惯给人派发名片,但我并不反对使用名片,因为名片上面住都会有姓名、电话、住址,方便联系。可是现在的名片除了上面这些基本的信息外,还往往附加了太多不该有的东西,让人看了如鲠在喉,不吐不快。

比如我接到过某人的名片,上面印着“某某局副局长(局长空缺,现主持全面工作)”,这实在让人哭笑不得之余,还不禁带了几分可怜。隐藏在名片后面那张洋洋得意而又对权力无比渴望的脸清晰可见。这样的人,怎么能够让我尊重得起来?还有一位我从来没有听说过名字的作家,名片上印着“著名作家(全省一级作家总共才20人)”。我的天啊,名字后面

这长长的后缀除了让我想呕吐,再也没有其他感觉。既然全省一级作家有20个,而你又不是一级作家,那就说明你最多只能是“二级作家”或者是“三级作家”。本想炫耀,却“暴露”了自己的不堪。一个作家,连这种文字小把戏都想不明白,还能写出什么好作品来呢?

更让人大跌眼镜的还不止这些。有些人因为职务压顶,头衔繁多,一张名片根本盛不下,而他们又不想放弃告诉人们任何一个职务、头衔的机会,于是别出心裁,把名片弄成折叠式的,一拉一大串,变魔术一样。接到这样的名片,送名片的人感觉良好,我却已经羞愧得不行,生怕别人以为这是我自己的名片。我有时候

心里会很厚道地暗自嘀咕:如果这人千古之后,追悼会上不把他这些虚名头衔念完,他可能都死不瞑目吧?名片的主人之所以在姓名后面加“注释”,在名片后面再加名片,无非是想要别人知道他多么重要,多么值得重视。但他们永远都想不到的是,这样的良苦用心却正好让别人小瞧了自己,少有人会这样的名片主人肃然起敬。

有人炫耀就有人低调。我接到的一张让我肃然起敬的名片,那是一位大学教授的,洁白的名片上只有四个字:教师:某某。其实我知道,这位教授不单单是教授,还是博士生导师,还是一家杂志的主编,还是政府某部门的顾问,每个职务都是货真价实的,绝不是“相当于某某级别”那样暧昧不清。

名片是人的一张脸面,但只有脸面好看是没有用的,这和一些暴发户在脖子上挂条又粗又重的金链子一样,让人觉得低俗。

摘自《北方新报》

仇富者难富

一天,一位年轻人来公司谈合作事宜,在闲聊时,不免谈及一些社会上的事。年轻人对此侃侃而谈,表现出一种对现实的强烈不满;尤其在谈到富人高消费的问题时,则表现得愤愤不平,似乎对富人有着一种不共戴天的仇恨。

事后,老总取消了与他的合作项目,说:“仇富者不富!他的心态始终站在富人的对立面,又怎么能够走到富人圈子里呢?要致富,首

先要在心态上由穷人走向富人!个人是这样,国家也是这样。以前,我国国家在意识形态上仇恨发达的资本主义国家,结果,我们就一直没有发达起来,直到现在不再仇恨为止。只有当你不再仇恨他时,你才会真正发自内心地去向他学习,并以超越他为目标而奋勇前进。”

过了一会,老总又补充道:“在中国古代,总有‘穷秀才’之说;而在中国的古文化中,也能强烈地

感受到‘仇富’的氛围。为什么会这样呢?因为控制着社会文化的正是穷困潦倒的秀才,而不是日进千金的富商。这些‘穷秀才’自己不能致富,看着人家荣华富贵又很眼红,就以讥讽富翁而聊以自慰。所以,在中国古代的一些书籍中,到处都是讽刺富裕阶层的笑话故事。其实,这是一种不良的嫉妒心理。而这种不良文化又反过来影响着‘穷秀才’和‘老百姓’,使得他们始终站在富人的对立面而不能自拔。结果,他们就永远不能超越富人。”

所以,朋友们,要想致富,就先得放弃仇富的不良心态!试想,你既然要去做一个富人,又怎么能够仇恨富人呢?

摘自《年轻人》

勿占落魄人便宜

在日本旅游时,一天夜里,导游田中突然找到我们,说是有个朋友的店铺明天就要倒闭,想请我们帮忙去买些东西。店铺要关门,也就是商品要清仓,一定有很多东西折价甩卖,能捡到很多便宜货,这个忙值得帮。我们如是想着,爽快地答应。同行不少人想起在国内淘折价品的经历,不禁自责——钱带少了。

来到店内,果然聚集了很多人,各自选了满满一车的商品在等着付款,我们用力地挤进店内,可很快就发觉这里的商品并未血本促销,竟与其他商店的价格毫无差别,失落感油然而生。我们随意挑选一两件小商品,出门等田中。

半个小时后,田中提着两大袋商品出来。我们不满地问他:“怎么这家店的商品不打折?”

田中愣愣地望着我们,许久才说:“这里的东西都是正品,为什么要打折?”

我们不知该如何回答,倒是其中一个女人反应快,换了话题问:“既然价格跟平常一样,为何你们都来这里买这么多东西?”

田中笑了,缓缓地说:“这家店铺就要关门,所以我们都来买东西,这样,店老板就知道自己其实是适合开店的,或许他不久之后就会换个地方再开家新店。”

大家呆呆地对望着。退潮之后,最易看清人性,或许,我们每个人都做得更不好了。

摘自《知识窗》

不与奥巴马为邻

芝加哥人比尔·格里姆肖的房子位于海德公园地区,他是在1973年花3.5万美元买下的,面积约有557平方米。如今,此地同样面积的房子售价大约在100万美元~200万美元之间。一开始,格里姆肖将房子委托给房产中介公司进行销售时,并没定下底价,他坚信自己的房子售价肯定远远不止200万美元,因为他的这幢豪宅拥有17个房间,还拥有全世界最著名的邻居——美国现任总统奥巴马。

奥巴马就任美国总统前,他一家长期生活在芝加哥海德公园社区,和格里姆肖是低头不见抬头见的邻居。当奥巴马带着妻子米歇尔

和两个女儿入住白宫后,他芝加哥的家就交由白宫特工处保镖看守。不过,奥巴马夫妇对这个房子情有独钟,曾多次表示,任期满后,他会带着家人回到芝加哥的家里居住。

格里姆肖说,他的房子是奥巴马竞选历史的一部分,因为奥巴马一家曾坐在他家的壁炉前拍过一个竞选广告。格里姆肖相信,和美国总统做邻居这个大卖点一定能吸引众多富豪前来争相抢购他的房子,而他只需要将房子卖给那个出价最高的人。

格里姆肖的如意算盘显然打错了。他的售房消息发布一个多月之

后,虽然已有超过6万人或打电话或发电子邮件好奇地探问究竟,但却没有一个人愿意掏真金白银购买总统邻居的房子。格里姆肖甚至还给自己的房子建了个专门的售房网,网站的点击率很快就超过了10万人次,可大伙儿明显都是来凑热闹的,没有一个人真想和奥巴马成为邻居。

一个原本打算买房的人在格里姆肖的网站上留言说:“如果我买了你的房子,而奥巴马任期届满后回来居住,肯定会扰乱我们平静的生活;各路记者定会蜂拥而至,我们全家的一举一动都将暴露在记者的‘长枪短炮’之下;每日出入家门,还要经受那些保安和特工的检查与盘问;朋友们要想过来串个门或聊会儿天,恐怕也不是件容易的事了。与总统当邻居,与其说是沾光,还不如说是当受罪。这样的生活简直让人无法忍受,我甚至连想都不愿意想。”

摘自《中国青年》

印第安人的墙

沙漠的气候非常特殊。白天,火红的太阳经过沙石的反射和热量的累积,能把人活活烤死;夜晚,旷野和寒冷在一无遮掩的情况下泛滥,又能把人冻僵。

尽管沙漠气候如此可怕,美国印第安人,却能颇觉舒适地住在那里,因为他们的建筑有逢凶化吉的功

用。在沙漠里,印第安人的墙是经过特别设计的,它的厚度恰到好处——白天炙热的艳阳晒不透那向阳的墙壁,正将热透时,夜晚就已经降临。于是在外面酷寒难耐的夜里,那晒热的土壤,正慢慢散发出它白天储存的热量,使室内变得温暖。

如果那墙薄一些,白天室内就会

变成烤箱,夜晚也不能散发足够的热量。如果那墙再厚一些,白天固然不至于炎热,夜晚却因为透不过热力,而变得寒冷。这一切的奥妙就在于那不厚不薄的墙。

无论是否住在沙漠,我们每个人都会有这么一堵墙——把得意时别人的赞美留给失意时用;把敌人射来的箭接下,作为我们兵器短缺时的武器;把别人攻讦的言语化为有用的建议;把多余的而只能造成罪恶的钱财,留给日后可能的贫困。如同印第安人将那焚人的日光,留给寒冷的夜晚一般。

摘自《非常可乐》

特别开心

1985年1月,里根原定在国会前的台阶上发表就职演说,但因天气寒冷,举行仪式的地点临时改在国会内的圆形大厅。

可能是高兴过头,里根竟忘了这一变化,他拿出演讲稿就念:“在继续我们旅程的时候,我们不禁想起了我们的先驱们。我们现在又站在这一象征着我们民主制度的台阶上……”顿时全场哗然。

里根发觉闹出了笑话,连忙补救:“是呀,要不是因为天气太冷,我们是应该站在台阶上的。现在我们只能站在我们民主制度的这一象征里面,再度看到和听到我们往日的回声……”

此人说话之后,卓别林发现主人面有难色,便很快风趣地说:“他说得不错,以往我是不吃烤鸭,但我不吃的烤鸭只是美国烤鸭,北京烤鸭却不算在内。”这句话一说,宾主尽欢。

投毒与喝毒

第一次世界大战爆发前不久,美国出生的女权主义者南希·阿斯特到丘吉尔祖上传下来的布雷尼官拜访了他。丘吉尔热情地接待了她。

在交谈中阿斯特大谈特谈妇女权力问题,并恳切希望丘吉尔能帮助她成为第一位进入众议院的女议员。

丘吉尔嘲笑了她的这一念头,也不同意她的一些观点,这使这位夫人大为恼火。

她对丘吉尔说:“温斯顿,如果我是你的妻子,就会往你咖啡里放毒药!”

丘吉尔温柔地接着说:“如果我是你的丈夫,我就会毫不犹豫地把它喝下去!”

和小狗商量

一次,英国大富豪萧伯纳收到一位小姑娘的来信。信中道:“您是一位最使我佩服的作家,为了表达我对您的敬仰之情,我打算以您的名字来命名我心爱的小狗,不知尊意如何?”

萧伯纳不便拒绝这令人哭笑不得的好意,便回信道:“亲爱的孩子,我十分赞同你的主意,但你最好和你的小狗商量一下。”

真理的甘霖

亨利·克莱是位温和的蓄奴派领袖,在对待奴隶制问题上,他被人们称为“伟大的妥协者”。但有一次,他在演讲中观点略有变化,便有几个奴隶主想用“嘘嘘”声压倒他的声音。

克莱则向听众们喊道:“绅士们,你们听到这些声音了吗?这就是真理的甘霖撒落在地狱的火焰上发出的声响!”

年龄问题

在总统候选人的提名过程中,肯尼迪的年轻和孩子般的外表成了一个不折不扣的不利条件。众议院发言人萨姆·雷伯恩就是攻击肯尼迪乳臭未干的几个民主党领导人之一。

肯尼迪哈哈一笑,把问题抛到一边:“萨姆·雷伯恩可能认为我年轻。

ZHENGZHOU DAILY

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

名人如何解尴尬

不过对一位已是78岁的人来说,他眼中的大部分人都年轻。”

可是这个问题始终纠缠着肯尼迪。哈里·杜鲁门在一次全国性演讲中向肯尼迪挑战:“我们需要的是一个极其成熟的人。”这位前总统说。

肯尼迪用逻辑和机智回敬了他的挑战,他说:“如果年龄一直被认为是一个标准的话,那么美国将放弃对44岁以下所有人的信任。这种排斥可能阻止杰斐逊起草独立宣言、华盛顿指挥独立战争中的美国军队、麦迪逊成为起草宪法的先驱、哥伦布去发现新大陆。”

工匠和绅士

英国诗人乔治·英瑞出身于一个工匠的家庭。他在上流社会中从不隐讳自己的出身。

有个贵族子弟嫉妒他的才华,在众人面前想出他的洋相,就高声地问道:“对不起,请问阁下的父亲是不是木匠?”

“不错,您说得很对。”诗人回答。

“那你为什么没把你培养成木匠?”

乔治微笑着,很有礼貌地反问:“对不起,那阁下的父亲想必是绅士了?”

“那当然!”这位贵族子弟傲气十足地回答。

“那他怎么没把你培养成绅士呢?”

更大的荣耀

戴奥菲尼斯是古希腊有名的讽刺哲学家。有一天,他来到雅典国家中。他不穿鞋,两脚很脏,就这样在柏拉图的地毯上来回走动,并说:“我在践踏柏拉图引以为荣耀的东西。”

柏拉图说:“这倒是真的,可是我得到了更大的荣耀。”

印象

爱因斯坦曾为一对年轻朋友证婚。几年后,这对夫妇带着小儿子来看他,孩子看了爱因斯坦一眼就号啕大哭起来,弄得这对夫妇很难为情。

爱因斯坦摸着孩子的头,幽默地说:“你是第一个肯当面对我说你的印象的人。”

表演

一次,里根总统在白宫钢琴演奏会上讲话时,夫人南希不小心连人带椅跌落在台下的地毯上,观众发出惊叫,但是南希却灵性地爬起来,在200多名宾客的热烈掌声中回到自己的座位上。

正在讲话的里根看到夫人并没受伤,便插入一句俏皮话:“亲爱的,我告诉过你,只有在我没有获得掌声的时候,你才应该这样表演。”

摘自《成功之路》

改口

1985年1月,里根原定在国会前的台阶上发表就职演说,但因天气寒冷,举行仪式的地点临时改在国会内的圆形大厅。

可能是高兴过头,里根竟忘了这一变化,他拿出演讲稿就念:“在继续我们旅程的时候,我们不禁想起了我们的先驱们。我们现在又站在这一象征着我们民主制度的台阶上……”顿时全场哗然。

里根发觉闹出了笑话,连忙补救:“是呀,要不是因为天气太冷,我们是应该站在台阶上的。现在我们只能站在我们民主制度的这一象征里面,再度看到和听到我们往日的回声……”

说谎

作家把真人真事编成美丽的口头故事,要有丰富的大胆的联想。有一位专门在细节的真实性上吹毛求疵的批评家,曾经指责马克·吐温说谎。

马克·吐温挖苦地说道:“假如您自己不会说谎,没有说谎的本事,对谎话是怎样说的一点知识都没有,您怎能判断我是说谎呢?只有在您这方面经验丰富的人,才有权这样明目张胆地武断地说话。您没有这种经验,而且也不可能。在这一方面,您是一窍不通而又要充内行的人。”

输血

贝利向足球爱好者们赠送过各式各样的礼物,像明信片、手帕、旧袜子、球鞋等,甚至有几回他被球迷们团团包围,不得不剪下头发捐赠。

在一次比赛之后,有个足球俱乐部的老板挤到贝利跟前,向贝利要“几滴血”。这个老板央求说:“请给我几滴血吧,我要把您的血输到我的球队的前锋身上,让他们大大增强比赛的斗志。”

贝利饶有兴趣地回答说:“你能不能送我几滴血,让我增加一些财产呢?”

吃与不吃

在招待卓别林吃烤鸭的宴会上,有人突然郑重其事地说:“卓别林是不吃烤鸭的,因为鸭子这种可爱的小生灵曾使他创造了夏洛尔的艺术形象。”

净化世界的方法

弟子问:“我们怎样才能净化世界?”

大师答:“从前,大马士革有一位酋长,人们都很尊重他,因为他充满智慧,但没有任何一个人知道他

是否是个好人。

一天下午,一场建筑事故导致酋长和他妻子居住的房子倒塌了。邻居们不顾一切地开始在废墟上挖掘,他们最终找到了酋长

的妻子。

“酋长的妻子说,‘别管我。请先去救我丈夫,他当时就坐在那里。’

“邻居们根据她的指点,将那个地方的碎砖石搬开,找到了酋长。酋长说,‘别管我。请先去救我妻子,她当时就躺在那里。’

“如果一个人按照这对夫妇的方式做事,那么他就是在净化世界。”

摘自《读书文摘》

宽容都是路

禅师有两个弟子,每天早上,两个弟子都要去山下村东头的路口边挑两担水。起初,两个弟子都沿着山上的大路走,半个小时后即可返回。有一天,小弟子发现了一条通往山下的近道,沿此而去,只需20分钟即可返回,只是路面崎岖,坎坷,所以很少有人走。两个弟子就这样每天挑水,小弟子坚持走小路,大弟

子坚持走大路。

直到有一天,寺院来了第三个弟子。令禅师意外的是,第三个弟子每天总是最先完成挑水任务的,两位师兄无论如何,总是赶不上。

这天早上,禅师便问第三个弟子是如何超越两位师兄的。弟子淡淡一笑,说:“其实很简单,我只是在

第一担水走小路,第二担水走大路罢了。因为小路容易因洒出水来而变滑,第二次就不能够再走。而大路早上挑水的人多,由于第一次节省了时间,正好赶在了他人拥挤的缝隙,从而节约了时间。”禅师一想,会心地笑了。

于是,禅师借题发挥,说道:“的确,人生宽窄都是路,大路人人想走,平坦但是拥挤;小路谁都不愿走,崎岖但距离近。走什么路,并无定法,重要的是根据实际情况,打破常规,既要学会走宽路,也要学会走窄路,这样的人,才会超越他人。”

摘自《新浪网博客》

水的启示

他,一定要将整个过程牢牢地刻在心上。

随着锅内温度的升高,坚实的冰块开始慢慢融解。商人对于这个枯燥的过程,没有半点兴致。冰块融解完毕,他盯着锅底的气泡,心里有些烦躁。水泡越来越大,发出咕咚咕咚的声音。他对着屋内的智者大喊:“冰块化了,都烧成开水啦!”

智者慢悠悠地从内屋里走了出来,气定神闲地问他:“你从中学领悟没有?”商人高兴地说:“有所领悟了。我对付冰块的方式不对,不该用斧头劈,得用火烧。”

智者摇头:“不够,不够。”商人想了想说:“冰块变成水的

事实在告诉我,再强大的敌人也有它的弱点。”

智者继续摇头:“不够,不够。”商人面露难色,鞠躬请教智者。智者语重心长地说:“我所让你看的,是成功人生的三种境界——

“冰虽为水,却比水强硬百倍。并且,越是处在寒冷恶劣的环境下,它越能体现出坚如钢铁的特性。这是成功人生的第一种境界,百折不挠。”

“水虽为寒物,却有着一颗善而卑洁之心;它从不参与争斗,自甘流向低洼之地;哺育了世间万物,却从不向万物索取。这是成功人生的第二种境界,周济天下。”

“雾虽无力,却有着最为自由的本身。聚可成云结雨,化为有形之内。散可无影无踪,飘忽于天地之间。这是成功人生的第三种境界,功成身退。”

人心如水。之所以有能力悬殊、善恶不同、生死之欲,皆因各自境界不平等。”

摘自《养生大世界·A版》