

智慧杂言

一、生命实验

1、猴子理论的寓言

把 A、B、C、D、E 五只饿了极了的猴子关在一个笼子里，笼子上头掉着一串香蕉，正下方是一个箱子，如果猴子要拿香蕉必须爬上箱子。实验人员装了一个自动装置，若是侦测到有猴子要去爬箱子，就会有大水喷向笼子，这五只猴子马上会被淋湿。首先会有猴子想去拿香蕉，马上水喷出来，它们慌忙用手抱住头，当手离开香蕉的时候，水就立即停止喷射。每只猴子都去尝试了，都得到了同样的结果，开始不明白为什么，但后来知道只要去爬箱子拿香蕉，就会有大水喷来。於是猴子们达到一个共识：不要去拿香蕉！因为有水会喷出来！

后来实验人员把其中的一只猴子换掉，换一只新猴子（称为 F 猴子好了）关到笼子里。这只 F 猴子看到香蕉，马上想要去拿，结果被其他四只旧猴子揍了一顿。因为其他四只猴子认为新猴子会害他们被水淋到，所以制止这新猴子去拿香蕉。这新猴子尝试了几次，被打的满头包，还是没有拿到香蕉，当然这五只猴子就没有被水喷到。后来实验人员再把一只旧猴子换掉，换另外一只新猴子（称为 G 猴子好了）关到笼子里，这支 G 猴子看到香蕉，当然也是马上去拿，结果也是被其他四只猴子揍了一顿。那只 F 猴子打的特别用力，G 猴子试了几次总是被打的很惨，只好作罢。

后来慢慢的一只一只的，所有的旧猴子都换成新猴子了。大家都不敢去动那香蕉，但是他们都不知道为什么，只知道去动香蕉会被其他猴子扁。这就是“传统”的由来，这个故事被用来介绍企业文化的建立等诸多管理方面有很好的寓意。

2、猴子的生存

利福尼亚大学的学者曾做过这样一个实验：把 6 只猴子分别关在 3 间空房子里，每间两只，房子里分别放置一定数量的食物，但放的位置高度不一样。第一间房子的食物放在地上，第二间房子的食物分别多次从易到难悬挂在不同高度上，第三间房子的食物悬挂在屋顶。数日后，他们发现第一间房子的猴子一死一伤，第三间房子的两只猴子死了，只有第二间房子的两只猴子活得好好的。

原来，第一间房子里的猴子一进房子就看到了地上的食物，为了争夺唾手可得的食品大动干戈，结果一死一伤。第三间房子的猴子虽做了努力，但因食品太高，够不着，活活饿死了。只有第二间房子的两只猴子先按各自的本事取食，最后随着悬挂食品高度的增加，一只猴子托起另一只猴子跳起取食。这样，每天依旧取得足够的食品。

<http://xian.name>

3、白鼠压力实验

美国科学家摩德尔丝对两只老鼠做了一次试验：把两只老鼠放在一个仿真环境中，并将其一只小白鼠的压力基因全部抽取出来，结果那只未被抽取压力基因的灰颜色的老鼠走路或者觅食物总是小心翼翼的。

在那个面积约 500 平方米的仿真自然环境里面，灰老鼠一连生活了十几天，没有出现任何意外。它甚至开始为自己积蓄过冬的食物，也开始习惯这种没有人类恐吓的空间。而另一只被抽取了压力基因的小白鼠则从一开始就生活在兴奋之中。小白鼠只用一天时间把 500 平方米的全部空间都大摇大摆地观察了一遍，灰老鼠用了近四天的时间才把整个仿真空间全部熟悉。小白鼠爬上了仿真空间高达 13 米的假山，而灰老鼠最高只爬上了盛有食物的那个仅高 2 米的吊篮。

结果是小白鼠在仿真空间的第三天，因为没有任何压力而爬上了那个高达 13 米的假山，在试验能不能通过一个小石块时一下子摔了下来，死了。而灰老鼠因为有一定的压力，它鲜活地出来了。

4、情绪实验

古代阿拉伯学者阿维森纳，曾把一胎所生的两只羊羔置于不同的外界环境中生活：一只小羊羔随羊群在水草地快乐地生活；而在另一只羊羔旁拴了一只狼，它总是看到自己面前那只野兽的威胁，在极度惊恐的状态下，根本吃不下东西，不久就因恐慌而死去。医学心理学家还用狗作嫉妒情绪实验：把一只饥饿的狗关在一个铁笼子里，让笼子外面另一只狗当着它的面吃肉骨头，笼内的狗在急躁、气愤和嫉妒的负性情绪状态下，产生了神经症性的病态反应。实验告诉我们：恐惧、焦虑、抑郁、嫉妒、敌意、冲动等负性情绪，是一种破坏性的情感，长期被这些心理问题困扰就会导致身心疾病的发生。一个人在生活中对自己的认识与评价和本人的实际情况越符合，他的社会适应能力就越强，越能把压力变成动力。

5、糖果实验

发展心理学研究中有一个经典的实验，称为“迟延满足”实验。美国心理学家瓦特·米伽尔发给 4 岁被试儿童每人一颗好吃的软糖，同时告诉孩子们：如果马上吃，只能吃一颗；如果等 20 分钟后再吃，就给吃两颗。有的孩子急不可待，把糖马上吃掉了；而另一些孩子则耐住性子、闭上眼睛或头枕双臂做睡觉状，也有的孩子用自言自语或唱歌来转移注意消磨时光以克制自己的欲望，从而获得了更丰厚的报酬。研究人员进行了跟踪观察，发现那些以坚韧的毅力获得两颗软糖的孩子，长到上中学时表现出较强的适应性、自信心和独立自主精神；而那些经不住软糖诱惑的孩子则往往屈服于压力而逃避挑战。在后来几十年的跟踪观察中，也证明那些有耐心等待吃两块糖果的孩子，事业上更容易获得成功。实验证明：自我控制能力是个体在没有外界监督的情况下，适当地控制、调节自己的行为，抑制冲动，抵制诱惑，延迟满足，坚持不懈地保证目标实现的一种综合能力。它是自我意识的重要成分，是一个人走向成功的重要心理素质。

6、强加实验

<http://xian.name>

心理学家布莱姆以儿童作为实验对象做了个有意思的实验。他告诉孩子们有一些糖果给他们吃，他们可以在两种糖果中任选其一。布莱姆与孩子们说完这话就走了。他的助手紧随其后走进房间。但是，这名助手并没有像布莱姆所说的那样做，他只是任意地将一种糖果发给每一个孩子，而不是让孩子们自己来挑选糖果。这一过程结束后，布莱姆再次现身。通过与孩子们的谈话，他了解到，原本孩子们评价说自己是喜欢某种糖果的，但是当被强行塞给别的糖果之后，他们的看法改变了，认为原来自己喜欢的糖果不好看或者不好吃了。本来孩子们预期自己可以选择喜欢的糖果，结果当他们发现实际上并不如此，就会感到自己被加上了一种额外的束缚，导致了对本来喜欢的东西也不喜欢了。

心理学家认为，人们为了自己内心处于平静与和谐的状态，常常在认识中去寻求一致性，然而不协调时必然会导致人们心理上的不和谐。而心理上的不和谐对于一个人构造自己的内心世界是有影响和效力的，所以常常要推动人们去重新建构自己对外面世界的看法，去根除一切搅扰。

7、“感觉剥夺”实验

1954年，加拿大麦克吉尔大学的心理学家首先进行了“感觉剥夺”实验：实验中给被试者戴上半透明的护目镜，使其难以产生视觉；用空气调节器发出的单调声音限制其听觉；手臂戴上纸筒套袖和手套，腿脚用夹板固定，限制其触觉。被试单独呆在实验室里，几小时后开始感到恐慌，进而产生幻觉……在实验室连续呆了三四天后，被试者会产生许多病理心理现象：出现错觉幻觉；注意力涣散，思维迟钝；紧张、焦虑、恐惧等，实验后需数日方能恢复正常。这个实验表明：大脑的发育，人的成长成熟是建立在与外界环境广泛接触基础之上的。只有通过社会化的接触，更多地感受到和外界的联系，人才可能更多地拥有力量，更好地发展。

8、阿希的从众实验

1953年心理学者阿什(Solomon Asch)曾作了一系列用以验证从众效应的研究，其实验结果可令所有读到它的人都为之沮丧不已。

受试者们被告知，他们将与另一部分人一同参与某项视力测试，随后将出示一些图片，并要求各自回答一些十分容易和显见的问题。这个测试的陷阱在于，除受试者本人之外，房间里还有其他实验合作者共同进行这一测试，他们将按照要求给出显然错误的答案。

按要求，受试者所需做的仅是指出两条线段中的哪一条线段与一指定的线段等长。当看到参与测试的其他三个人给出再明白不过的弱智错误回答时，32%的受试者也给出同样错误的答案，即使线段长度的差别达到几个英寸也依然如此。三人成虎的谚语无疑得到了验证。

9、好撒马利亚人实验

<http://xian.name>

“好撒马利亚人” (the Good Samaritan) 故事简介：一个犹太人被强盗打劫而身受重伤、躺在路边，有祭司和利未人路过却不闻不问，惟有一个过路的撒玛利亚人不顾隔阂，动了善心帮助了他，故事借以表明鉴别人的标准是人心而非身份。因此，1973年，心理学家约翰·达利 (John Darley) 和 C·丹尼尔·巴特森 (C. Daniel Batson) 希望对宗教信仰在助人行为上的影响进行测试。

受试者是一组神学院学生，其中的一半给予“好撒马利亚人”的故事并要求他们在另一所神学院里布道，另一半则要求在同一地点对就业机会的问题进行布道。

作为额外的变量参照，受试者被要求在不同的时间内到达布道的地点，因此他们当中的一些人可能在路上会显得匆忙。

同时，在到达指定地点的途中，受试者将会经过一个瘫倒在小巷中的路人，看上去急需帮助。我们可能会认为达利与巴特森仅是就一些助人的随机现象作测试，但研究资料表明这位可怜的路人是事先安排好的，并且表现得十分逼真。

实验结果表明：相比那些准备演讲就业机会问题的学生，被给予“好撒马利亚人”故事的学生并没有因为寓言的教育意义而更多地伸出援手。真正起作用的因素竟然是他们在路上究竟有多匆忙。

事实上，假如时间紧迫，仅有 10% 的学生会停下来提供援助，即使他们即将布道的话题是停下来给予援助是多么地重要。然而平心而论，如果你在课上迟到了，教授会相信“路上我不得不停下来帮助一个受伤的旅客”的借口么？

10、旁观者冷漠实验

在 1964 年的一起女子谋杀事件中，新闻报道称，现场有 38 个人亲眼目睹或者听见案件的发生却没有采取任何行动。约翰·达利 (John Darley) 和比伯·拉坦纳 (Bibb Latane) 希望通过研究验证，当人处于群体环境中时，是否就不愿意施以援手。

1968 年，这两位心理学家邀请了一些志愿者参与了试验。他们告诉受试者，鉴于会谈可能涉及极其私人化的内容，因此每个人将被分隔在不同的房间，仅使用对讲机来相互沟通。

在会谈中，一名参与人员将假装突然病发，当然这可被其他受试者所听见。我们并不完全确定此通话传达给他们的信息是对方发病，但我们确保诸如“噢我的癫痫发作了”之类的话将被受试者听到。

当受试者认为除发病者外，他们是参与讨论的唯一一人，85% 的人会在对方假装病发时自告奋勇地离开房间去寻求帮助。当实验环境发生转变，受试者认为还有另外四个人参与讨论时，只有 31% 的人在对方发病后寻求帮助，剩下的受试者猜测会有其他什么人去照顾此人。

由此推及，在紧急情况下，假如你是当事人身边的唯一一个人，你参与援助的动力将大大增加，你将感觉到对此事具有 100% 的责任。然而，当你仅是 10 个人中的一个时，你将只感到 10% 的责任；问题在于，其他每个人也只感到 10% 的责任。

<http://xian.name>

这便给我们之前的例子提供了解释。假如受伤的女子躺在荒无人烟的高速公路旁，原本视若无睹的司机可能更愿意停下来帮忙。

11、斯坦福监狱

1971年心理学家菲利普·津巴多(Philip Zimbardo)将斯坦福大学心理系的地下室改建成了一个模拟监狱。仅通过报纸广告而来的志愿者均通过了身体健康和心理稳定测试，这些测试在筛选监狱实验的受试者中是至关重要的因素。这些受试者都是男性的大学生，被随机分布12名狱警和12名囚犯。津巴多自己也希望参与到实验中去，并且自己任命自己为监狱总监。此模拟监狱的实验仅仅持续了两周。

每个受试者都花费了一天左右的时间来适应这种生活，并开始变得疯狂。仅到第二天，囚犯便在这个人为设立的监狱里发起了暴乱，用床铺在牢房里设立障碍并讥笑狱警们。看到这一情形，狱警仿佛找到了向囚犯开火（事实上使用灭火器替代）的绝佳借口。

至此开始，斯坦福监狱日复一日地上演暴乱。一些狱警开始逼迫囚犯裸睡在水泥地上，并以限制浴室的使用作为特权（常常被剥夺的特权）相威胁。他们强迫囚犯做羞辱性的训练，并用双手去清洁马桶。

令人不可思议的是，当“囚犯”被告知他们有机会被假释、但假释申请又被驳回的情况下，他们并没有简单地要求终止这见鬼的实验。请记住，他们绝对没有因法律上的原因而被监禁，这仅仅是一个角色扮演的实验。这意味着，他们将继续赤身裸体地坐在自己的排泄物上，头上套着袋子。

有50名以上的非实验人员参与观察和关注这一监狱，然而道德的审判却从未遭到质疑，直到津巴多的女友克里斯蒂娜·马斯拉(Christina Maslach)提出强烈抗议。仅在此后6天，津巴多便终止了这一实验（几位“狱警”对此表示失望）。

这一结果表明，扮演囚犯的角色预谋造反，扮演狱警的角色则开始变得具有暴力倾向。科学研究表明，假如角色互换，你也会采取同样的方式。正如它所验证的那样，这通常是出于对方反击的恐惧使得我们对人类同胞百般折磨。

12、米尔格伦实验

当屠杀犹太人的纳粹追随者在纽伦堡审判中遭到起诉时，许多被告的辩护似乎围绕着“我不是真正的凶手”这样的论点，认为“事实上，我只是单纯服从命令”。因此，1961年耶鲁大学的心理学家米尔格伦(Stanley Milgram)希望就受试者对权威人物下达命令的服从意愿进行测试。

与你所想象的不同，在米尔格伦所组织的实验中，受试者被告知将扮演“老师”的角色，所要做的是给隔壁房间的另一名受试者进行记忆力测试。事实上“另一名受试者”是由实验人员假冒的，这一切只是米尔格伦布置的一场局。

<http://xian.name>

受试者被告知，只要对方给出了错误的答案，他将按下一个按钮，控制器将使隔壁的“学生”受到电击。此外，一名身穿实验室工作服的工作人员将在旁边作指导和监督（必须指出的是，并没有真正的电击发生，当然受试者并不知道这一情况）。

受试者还被告知，实验中的初始电击为 45 伏特，每逢作答错误，电压值将随之提升。受试者每次按下按钮，“学生”将在隔壁房间发出尖叫声，请求受试者停止测试。

在实验进行到某一程度(如电击 330 伏特)时，许多受试者表示开始感到不舒服，并质疑是否继续实验。然而，穿实验室工作服的工作人员对每一次的暂停请求都鼓励他们继续。在得到无须承担任何责任的保证后，大多数的受试者都选择了继续，提升电击电压，给予受害者一次又一次的电击。一些受试者则在听到“学生”的尖叫声后紧张得笑了出来；因为当电流传向另一个人的躯体却无能为力时，恐怕笑是最好的良药。

最终，隔壁的“学生”会开始痛苦地敲打墙壁，恳求检查自己的心脏状况。在电击继续提升后，来自“学生”房间的声音将突然消失，以暗示他已经死去或者失去知觉。约 61%至 66%的受试者选择继续实验，直到电击达到最大电压 450 伏特。重复的实验研究表明了同一的结果：只要实验室里的那名工作人员认为没有问题，受试者将无意识地对一个无辜的陌生人施加痛苦。

大多数受试者在电击达到 300 伏特之前都不会提出质疑或反对，0%的受试者在此前要求停止实验（请注意，在某些情况下 100 伏特的电压就足以使人丧命）。

结果分析：你可能更乐于认为自己是一个自由思想的捍卫者，但是归根结底，关键还是在“那个人”的想法是否足以令你坚持，这是源于身后的“那个人”总会令你坚持那些想法，即使那只是一个身穿实验室工作服的人——试想假如他身穿着制服或者佩戴着徽章将会如何。

查尔斯·谢里丹(Charles Sheridan)和理查德·金(Richard King)对此作了进一步的实验，但对受试者的要求变为，一旦某只幼犬做出不当举止即给予电击。与米尔格伦实验不同的是，这种电击是真实的。实验结果表明，26 名受试者中有 20 位达到了最高电压值。

13、精神病院实验

1973 年，美国斯坦福大学的研究者罗森汉恩 (D. Rosenhan) 做了一个著名的实验。罗森汉恩招募了 8 个人来做假病人。8 个假病人由 1 名研究生、3 名心理学家、1 名儿科医生、1 名精神病学家、1 名画家、1 名家庭主妇组成。他们要完成的任务是把自己送进 12 所精神病院。到了医院后，所有假病人都说相同的指导语，他们说自己能听到“轰”和“砰”等声音，除了这个症状外，所有被试的言语和行为完全正常，并且提供给医院的信息都是真实的。结果，除一人外，其余被试均被诊断为“精神分裂症”。一旦进入医院，所有被试不再表现任何症状，行为完全正常。在这段时间，被试会把自己的经历记录下来。最初，被试们试图隐藏记录的行为，后来他们发现这种隐藏完全没有必要，因为“记录行为”本身被认为是他们精神病的另外一个症状。而他们在院内的行为完全正常：与医务人员合作，接受所有的药物治疗（但药物不下咽，扔到厕所里冲掉）。

结果，在研究中出现了关键的发现：没有任何一个假病人被任何一个医务人员识破！其他的真病人却不那么容易被欺骗。在 3 个假病人所在的医院，118 个真病人中的 35 个对被试表示怀疑，他们怀疑被试不是真正的精神病人：“你不是疯子！你是记者或编辑，你们是来检查医院的！”

14、走过小木桥

有一家创业者顾问公司做过一个很有趣的实验：他们从一群创业者中召集了 10 个志愿者。首先，让这 10 个人穿过一间很黑暗的房子。在主持人的引导下，这 10 个人都成功地穿了过去。

然后，主持人打开房内的一盏灯。在昏黄的灯光下，志愿者看清了房内的一切，都惊出了一身冷汗。这间房子的地面是一个大水池，水池里有十几条大鳄鱼，水池上方搭着一座窄窄的小木桥，刚才他们就是从小木桥上走过去的。

主持人问：“现在，你们当中还有谁愿意再次穿过这间房子呢？”没有人回答。过了很久，有 3 个胆大的站出来。

其中一个小心翼翼地走了过去，速度比第一次慢了许多；另一个颤抖地踏上小木桥，走到一半时，竟然趴在小桥上爬了过去；第三个刚走几步就一下子趴下了，再也不敢向前移动半步。

主持人又打开房内的另外 9 盏灯，灯光把房里照得如同白昼。这时，志愿者都看见小木桥下方装有一张安全网，只是由于网线颜色极浅，他们根本没有看见。

“现在，谁愿意通过这座小木桥呢？”主持人问道。这次又有 5 个人站出来。“你们为什么不愿意呢？”主持人问剩下的两个人。“这张安全网牢固吗？”这两个人异口同声地反问。

积极乐观的心态能够让人战胜恐惧，成功地抵达彼岸。

二、推理问题

1、海盗分金子问题：

10 名海盗抢得了窖藏的 100 块金子，并打算瓜分这些战利品。这是一些讲民主的海盗（当然是他们自己特有的民主），他们的习惯是按下面的方式进行分配：最厉害的一名海盗提出分配方案，然后所有的海盗（包括提出方案者本人）就此方案进行表决。如果 50%或更多的海盗赞同此方案，此方案就获得通过并据此分配战利品。否则提出方案的海盗将被扔到海里，然后下提名最厉害的海盗又重复上述过程。这些海盗组成的社会就是一个负熵的社会。

我们假设，所有的海盗都是有理性的，而且知道其他的海盗也是有理性的。此外，没有两名海盗是同等厉害的——这些海盗按照完全由上到下的等级排好了座次，并且每个人都清楚自己和其他所有人的等级。这些金块不能再分，也不允许几名海盗共有金块，因为任何海盗都不相信他的同伙会遵守关于共享金块的安排。这是一伙每人都只为自己打算的海盗。最凶的一名海盗应当提出什么样的分配方案才能使他获得最多的金子呢？

<http://xian.name>

为方便起见，我们按照这些海盗的怯懦程度来给他们编号。最怯懦的海盗为 1 号海盗，次怯懦的海盗为 2 号海盗，如此类推。这样最厉害的海盗就应当得到最大的编号。现在，我们的出发点是游戏进行到只剩两名海盗——即 1 号和 2 号——的时候。这时最厉害的海盗是 2 号，而他的最佳分配方案是一目了然的：100 块金子全归他一人所有，1 号海盗什么也得不到。由于他自己肯定为这个方案投赞成票，这样就占了总数的 50%，因此方案获得通过。现在加上 3 号海盗。1 号海盗知道，如果 3 号的方案被否决，那么最后将只剩 2 个海盗，而 1 号将肯定一无所获——此外，3 号也明白 1 号了解这一形势。因此，只要 3 号的分配方案给 1 号一点甜头使他不至于空手而归，那么不论 3 号提出什么样的分配方案，1 号都将投赞成票。因此 3 号需要分出尽可能少的一点金子来贿赂 1 号海盗，这样就有了下面的分配方案：3 号海盗分得 99 块金子，2 号海盗一无所获，1 号海盗得 1 块金子。4 号海盗的策略也差不多。因为如果 4 号被否决而 3 号得以通过，则 2 号将一文不名。因此，4 号的分配方案应是：99 块金子归自己，3 号一块也得不到，2 号得 1 块金子，1 号也是一块也得不到。这一分析过程可以照着上述思路继续进行下去。每个分配方案都是唯一确定的，它可以使提出该方案的海盗获得尽可能多的金子，同时又保证该方案肯定能通过。照这一模式进行下去，10 号海盗提出的方案将是 96 块金子归他所有，其他编号为偶数的海盗各得 1 块金子，而编号为奇数的海盗则什么也得不到。

这一道推理题告诉我们，在一个现阶段合理的竞争规则下，那些最厉害的公司或个人，在财富的分配中，将是最大的得益者。也就说明了，在个负熵的耗散结构，由于负熵的趋势，强者将越强。这就是耗散结构的自我强化，这是减熵作用的结果。

2、孤岛

在一个孤岛上，只有一百对夫妇和一个巫师，巫师具有极高的威信，他的言论，岛上的上百个丈夫都深信不疑，这些丈夫对巫师的信任远高于对自己的妻子，而且又从不了解自己和妻子。

这个岛上有一个习俗，就是如果妻子有处遇，他丈夫就会杀死她。有一日，巫师在岛上宣布，在这个岛上至少有一个妻子偷汉子，请问岛上将发生什么事？

我们不防先假设孤岛上只有两对夫妇，A 先生与太太，B 先生与太太，巫师在岛上宣布在这个岛上至少有一个妻子偷汉子后的第一日，A 先生在观望 B 先生是否杀死自己妻子，他看到 B 先生没有杀死 B 太太，于是，在第二日，A 先生就杀死自己的妻子；同样地，B 先生也在第二日杀死自己妻子。如此类推，如果孤岛上只有三对夫妇，那么，他们都会在第三日杀死自己妻子；孤岛上有一百对夫妇呢？那就在第一百日，一百个丈夫都杀死自己的太太。

出现以上情况的原因，是由于丈夫不了解妻子，不信任妻子的原故。或者，我们不防举个例子，如果格林斯潘 (Alan Greenspan) 说现在有一只股票已极大地超过了其真实价值，那么，在某一日，所有的股票都同时下跌，这就是股灾。一个信息不对称，社会不够开放股票市场才会出现这样的股灾；一个信息不对称，不够开放的社会才会出现危机。

3、杂货铺定位问题。

<http://xian.name>

设想一个一字形排开的旅游地，有两家冷饮售卖机在兜揽生意。假设两家冷饮售卖机卖一样的冷饮，价格也完全一样，但是相互竞争。因为商品一样，价格也一样，游客到哪个冷饮售卖机买冷饮，就看哪个售卖机离自己比较近。所以，每个冷饮售卖机都希望靠自己比较近的游客多一些，生意会好一些。问题是，他们设在什么地方好呢？

我们把冷饮机所在的那一条路从 0 到 1 四等分，如果冷饮售卖机 A 设在 $1/4$ 的位置，冷饮售卖机 B 设在 $3/4$ 的位置，这本是一个很好的配置。可是，冷饮售卖机都以自己赢得为目的，他们不会安于这样的配置。为了扩大地盘，A、B 都会向中点挤，这样，最后的均衡是冷饮售卖机 A、B 都设在中点，出现了稳定的局面。有趣的是，如果是三家冷饮售卖机在这里争生意，他们就会转来转去个不停，不会出现稳定的局面。但是他们可以加强沟通，实现信息开放，也可以达到稳定。

这样的一条小博弈题说明了什么？在一些西方国家，如果是两党政治，它们的政治纲领会越来越相似，虽然在竞选时的互相攻击好像越来越厉害。当世界只有两个强国时，就如当时的美苏两国，世界就相对稳定了。由于正熵的作用，产生了趋同的心态，从而出现了稳定的局面。

三、效应

1、鲇鱼效应

水池里养着一群鱼，由于缺乏外界刺激，这些鱼变得死气沉沉，容易死亡。渔民偶然把几条鲇鱼放在这群鱼里，却发现一个奇怪的现象：由于鲇鱼喜欢挤来挤去，整个水池里的鱼都被带动起来而显得生机勃勃，所以渔民喜欢放几条鲇鱼在里面增加全体鱼的活力与寿命。

2、鲑鱼效应：

德国动物学家霍斯特提出：鲑鱼因个体弱小而常常群居，并以强健者为自然首领。将一只稍强的鲑鱼脑后控制行为的部分割除后，此鱼便失去自制力，行动也发生紊乱，但其他鲑鱼却仍像从前一样盲目追随。

这种现象说明：1、下属的悲剧总是领导一手造成的。2、下属觉得最没劲的事，是他们跟着一位最差劲的领导。

3、青蛙效应

“青蛙效应”源自十九世纪末，美国康奈尔大学曾进行过一次著名的“青蛙试验”：他们将一只青蛙放在煮沸的大锅里，青蛙触电般地立即窜了出去。后来，人们又把它放在一个装满凉水的大锅里，任其自由游动。然后用小火慢慢加热，青蛙虽然可以感觉到外界温度的变化，却因惰性而没有立即往外跳，直到到后来热度难忍而失去逃生能力而被煮熟。科学家经过分析认为，这只青蛙第一次之所以能“逃离险境”，是因为它受到了沸水的剧烈刺激，于是便使出全部的力量跳了出来，第二次由于没有明显感觉到刺激，因此，这只青蛙便失去了警惕，没有了危机意识，它觉得这一温度正适合，然而当它感觉到危机时，已经没有能力从水里逃出来了。

<http://xian.name>

4、一百只猴子效应

在一九五〇年代初期，京都大学灵长类研究所的一群科学家，在研究日本九州岛宫崎县幸岛上的猴子，他们给猴子一种从来没吃过的番薯。起初那群猴子一直在观望该不该吃那些沾满泥巴的番薯。后来终于有一只猴子，把番薯带到海边洗干净之后吃了。其它的猴子看到这只猴子这样做之后，也纷纷加以仿效。很奇妙的，当到了第一百只猴子在模仿清洗时，却发生惊人的变化，从来没有学习过洗番薯的猴子，突然在一夕之间，几乎都学会了这种新的方式；也就是说，其它不知道如何洗番薯的猴子，虽然没有跟已经学会的猴子接触，可是竟然也知道这个方法。更令人惊讶的！没隔多久洗番薯的新行为，竟横越海洋，传到对岸大分县高崎山的猴子，可是这两群猴子完全没有任何关连或接触。

当某种行为的数目，达到一定程度（临界量）之后，就会超越时空的限制，而从原来的团体散布到其它地区。

5、三分之一效应

一位社会心理学家曾做了个小小的实验，他做了三个阄儿，其中两个写有“有”，一个空白，然后一字排开，摆放的顺序是“有”字阄在两边，空白阄在中间。然后让被试者从中只抽取一次。虽然每个阄的中彩概率是均等的，但绝大多数人在心理上对第1个和第3个都会有点儿抗拒，总认为不可能那么巧，两个“有”字阄正好排在最前和最后，因此绝大多数人都抽取第2个。在“多者择一”的决策中，随着选择对象的增多，选择余地的增大，选择难度不但没有缩小，反而也在增多和加大，最后使当事者陷入迷茫。

6、六度空间

六度空间理论可以简单地阐述为：你和任何一个人之间的关系不会超过六度。也就是说，最多通过六个人，你就能认识任何一个陌生人。该理论产生于20世纪60年代，由美国哈佛大学社会心理学教授米尔格兰姆提出。其数学解释如下：假设每个人至少认识60个人，其六次方就是460亿人。即使消除一些节点重复，也复盖了整个地球人口的好几倍。米尔格兰姆还做了一个著名的实验，他从内布拉斯加州和堪萨斯州招募到一批志愿者，随机选出其中的300名，请他们邮寄一个信函。信函的最终目标是米尔格兰姆指定的一名住在波士顿的股票经纪人。米尔格兰姆就让志愿者把信函发送给他们认为最有可能与目标建立联系的亲友，并要求每一个转寄信函的人都回发一个信件给米尔格兰姆本人。出人意料的是，有六十多封信最终到达了目标股票经济人手中，并且这些信函经过的中间人的数目平均只有五个。也就是说，陌生人之间建立联系的最远距离是六个人。1967年5月，米尔格兰姆在《今日心理学》杂志上发表了实验结果，并提出了著名的六度空间假说。

六度空间理论是社会网络的理论基础。很多社会性软件都是建立在真实的社会网络上的增值性服务。六度空间理论和互联网的亲密结合，已经开始显露出商业价值。人们在近几年越来越关注社会性网络的研究，很多网络软件也开始支持人们建立更加互信和紧密的社会关联，这些软件被统称为社会性网络软件（Social Networking Software）。通过使用SNS，人们可以实现个人数据处理、个人社会关系管理、可信的商业信息共享，可以安全地对信任的人群分享自己的信息和知识，利用信任关系拓展自己的社会性网络，达成更加有价值的沟通和协作。人们的社会性资本可以累积，这样的体系未来可以服务于各种社会活动，并带来巨大的商业和社会价值。现在很多WEB2.0网站都属于SNS网站，如网络聊天、交友、视频分享、博客、播客、网络社区、音乐共享等。

7、心理能量场

心里能量场存在于每个人的周围，不同人有不同的生活环境和人际关系的网，因此每个人心理都有各自独特的心理场，在一个狭小的空间范围内不同的心理场会彼此影响对方的心理。

如果办公室有 50 平方米大小，其中你和你的同事是 20 个人，那么在这个空间里面，就有 20 个不同情况的心理场，他们来自不同的物理环境和人际环境，现在在这个只有 50 平方米的物理空间里面再次组成一个物理场和人际关系场。如果这其中有一半以上的人是不和谐的，这个空间就会充满负性能量，导致暴躁的人增多，抑郁的人也增多。人们需要预防和化解这些负性能量。这就是我们中国人通常讲的风水，实际上就是我们心理学中说的场，是组成心理场的主要元素——物理场。

一个在被爱包围的人际关系中生活的同事，到办公室自然是可以爱别人的，而反之就会表现出爱的贫穷的样子。这是什么，这就是人际关系场，也是组成心理场的一个主要元素。

8、寒蝉效应

寒蝉效应（Chilling Effect），是一个新闻学领域的名词。特别在讨论言论自由或集会自由时，指人民害怕因为言论遭到国家的刑罚，或是必须面对高额的赔偿，不敢发表言论，如同蝉在寒冷天气中噤声一般。寒蝉效应的发生，将导致公共事务乏人关心，被视为过度压制言论或集会自由的不好后果，此况在国家戒严时期特别显现。

9、晕轮效应

许多青少年因崇拜某位明星的某些特征，比如长相啊，歌声啊，于是就不顾一切模仿明星的行为，搜集他们用过的东西。这其实就是晕轮效应在作怪。晕轮效应就是一种以偏概全的倾向，即人们对一个人的某种特征形成好的或坏的印象后，倾向于据此推论该人的其他方面的特征。平时说的“爱屋及乌”就是晕轮效应的一个突出表现。

10、马太效应

《圣经·马太福音》有这样一则故事：一个富翁给他的三个仆人每人一锭银子去做生意。一年后他召集仆人想知道他们各自赚了多少钱，其中第一个人赚了十锭，第二个人赚了五锭，最后一个人用手巾包了那锭银子，捂了一年没赚一个子儿，这位富翁就命令后者把那锭银子交给赚钱最多者。该书第二十五章说：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”1973年，美国科学史研究者莫顿用这句话概括了一种社会心理现象：“对已有相当声誉的科学家作出的科学贡献给予的荣誉越来越多，而对那些未出名的科学家则不承认他们的成绩。”莫顿将这种社会心理现象命名为“马太效应”。

11、期望效应（皮格马利翁效应、罗森塔尔效应）

皮格马利翁是古代塞浦路斯的一位善于雕刻的国王，由于他把全部热情和希望放在自己雕刻的少女雕像身上，后来竟使这座雕像活了起来。心理学家罗森塔尔（R. Rosenthal）和雅各布森 L. F. Jacobson）称之为“皮格马利翁效应”。

<http://xian.name>

罗森塔尔及其同事,要求教师们对他们所教的小学生进行智力测验。他们告诉教师们说,班上有些学生属于大器晚成(lateblooming)者,并把这些学生的名字念给老师听。罗森塔尔认为,这些学生的学习成绩可望得到改善。自从罗森塔尔宣布大器晚成者的名单之后,罗森塔尔就再也没有和这些学生接触过,老师们也再没有提起过这件事。事实上所有大器晚成者的名单,是从一个班级的学生中随机挑选出来的,他们与班上其他学生没有显著不同。可是当学期之末,再次对这些学生进行智力测验时,他们的成绩显著优于第一次测得的结果。这种结局是怎样造成的呢?罗森塔尔认为,这可能是因为老师们认为这些晚器大成的学生,开始崭露头角,予以特别照顾和关怀,以致使他们的成绩得以改善。

皮格马利翁效应和罗森塔尔效应都反映了期望的作用,所以又称为期望效应。

12、安慰剂效应

所谓安慰剂,是指既无药效、又无毒副作用的中性物质构成的、形似药的制剂。安慰剂多由葡萄糖、淀粉等无药理作用的惰性物质构成。安慰剂对那些渴求治疗、对医务人员充分信任的病人能产生良好的积极反应,出现希望达到的药效,这种反应就称为安慰剂效应。使用安慰剂时容易出现相应的心理和生理反应的人,称为“安慰剂反应者”。这种人的特点是:好与人交往、有依赖性、易受暗示、自信心不足,经常注意自身的各种生理变化和不适感,有疑病倾向和神经质。

13、首因效应与近因效应

首因效应:人与人第一次交往中给人留下的印象,在对方的头脑中形成并占据着主导地位,这种效应即为首因效应。

近因效应:与首因效应相反,是指交往中最后一次见面给人留下的印象,这个印象在对方的脑海中也会存留很长时间。

在学习和人际交往中,这两种现象很常见。

14、霍桑效应

为了调查研究各种工作条件对生产率的影响,美国西方电器公司霍桑工厂一个大车间的六名女工被选为实验的被试者。实验持续了一年多。这些女工的工作是装配电话机中的继电器。首先让她们在一个一般的车间里工作两星期,测出她们的正常生产率。然后把她们安排到一个特殊的测量室工作五星期,这里除了可以测量每个女工的生产情况外,其他条件都与一般车间相同,即工作条件没有变化。接着进入第三个时期,改变了对女工们支付工资的方法。以前女工的薪水依赖于整个车间工人的生产量,现在只依赖于她们六个人的生产量。在第四个时期,在工作中安排女工上午、下午各一次5分钟的工间休息。第五个时期,把工间休息延长为10分钟。第六个时期,建立了六个5分钟休息时间制度。第七个时期,公司为女工提供一顿简单的午餐。在随后的三个时期每天让女工提前半小时下班。第十一个时期,建立了每周工作五天

<http://xian.name>

的制度。最后第十二个时期，原来的一切工作条件又全恢复了，重新回到第一个时期。老板是想通过这一实验来寻找一种提高工人生产效率的生产方式。的确，工作效率会受工作条件的影响，然而，出乎意料的是不管条件怎么改变，如增加或减少工间休息，延长或缩短工作日，每一个实验时期的生产率都比前一个时期要高，女工们的工作越来越努力，效率越来越高，根本就未关注过生产条件的变化。

之所以会这样，一个重要的原因就是女工们感到自己是特殊人物，受到了格外好的待遇，她们引起了人们极大的注意，因而感到愉快，便遵照老板想要她们做的那样去做。她们知道这样做主要是为了测量她们的生产效率，这是人们关注的事情，因此，生产条件发生什么变化无关紧要，她们总把这些变化设想成为有利的，所以，她们工作越来越努力，每一次的改变都刺激着她们去提高生产效率。

通过操纵一个人的环境，让他与众人分离，特别密切地关注他，使他感到很特别，都会对他产生很大的压力。如果他知道人们期望他干什么，只要没有想要拒绝的特别理由，他会尽一切努力按人们的期望去干好每一件事。霍桑工厂的女工们知道自己正在被研究，尽管她们想到的并不是老板期望的，但她们会尽自己最大的努力产生适当的效果。所以对个人施加压力说服他去做某件事的最有效方法之一就是使他愉快，向他显示出他正被关心着，被期待看做好某件事。这在心理学上被称为霍桑效应。霍桑试验的研究结果否定了传统管理理论对于人的假设，表明了工人不是被动的、孤立的个体，他们的行为不仅仅受工资的刺激；影响生产效率的最重要因素不是待遇和工作条件，而是工作中的人际关系。

15、斯德哥尔摩综合症

1973年8月23日，在瑞典斯德哥尔摩的一家银行，突然闯进了两个全副武装的绑匪，对着里面一阵狂扫乱射，一边打一边说 Party 开始了，最后几个女店员被抓进地下室。六天后，这几个人不但拒绝外面的营救，而且她们认为营救她们的警察要害她们，而绑架她们的人是在保护她们。为什么？

因为在这几天当中，绑架她们的人，除了对她们生命进行威胁外，而且还让她们相信随时都可以开枪打死她们。在这种情况下他们没有打死她们，没开枪，她们已经感激不尽了。不但如此，还给她们食物，给饭吃，还跟她们进行有趣的思想交流。啊呀，这几个绑匪一下就像变成神一样的。

所以，这是一种在生命受到威胁的情况下，强烈的求生的欲望，使她们认同了绑架她们的人，甚至她们喜欢的，她们就喜欢，她们讨厌的她们就讨厌。这个认同的过程很微妙，前提是她们不想速死，并且人家掌握着随时要她们死掉的权利，顺我者生。就这样，她们从战战兢兢开始，逐渐地归顺，并且在几天里形成惯性，认可了这种生存方式：听话就有好果子，否则哼！

更离奇的是，当她们被营救出来时，你听不到她们对绑架者的控诉，相反的是，一位女士说：他们两个根本就不是坏人，她还和其中一个订了婚。还有一个干脆在全世界为其中一个绑架者筹款，还建立了一个为绑架她的人辩护的基金会，这时候全世界都傻了，说这到底是怎么回事？

这时候这个病名就产生了，叫作斯德哥尔摩综合症。

学者说：要人产生斯德哥尔摩综合症，必需有四个条件。

<http://xian.name>

第一个条件，是要你切实感觉到你的生命在受到威胁，让你感觉到，至于是不是要发生不一定，然后相信这个施暴的人随时会这么做，毫不犹豫；

第二个条件是这个施暴的人一定会给你施以小恩小惠；

第三个条件是除了他给所控制的信息和思想，任何其它信息都不让你得到，完全隔离了；

第四条，让你感到无路可逃。

这四个条件下，人们就会产生斯德哥尔摩综合症。

那么这个斯德哥尔摩综合症的制造者，既可以是一个绑匪，两个绑匪，也可以是一个组织，当然也可以是一个国家机器。受害者可以是一个人，两个人，三个人，也可以是一群人，整个国家。

四、哲理小故事

1、 宽容

一只小猪、一只绵羊和一头乳牛，被关在同一个畜栏里。有一次，牧人捉住小猪，牠大声号叫，猛烈地抗拒。绵羊和乳牛讨厌牠的号叫，便说：「他常常捉我们，我们并不大呼小叫。小猪听了回答道：「捉你们和捉我完全是两回事，他捉你们，只是要你们的毛和乳汁，但是捉住我，却是要我的命呢！

立场不同、所处环境不同的人，很难了解对方的感受；因此对别人的失意、挫折、伤痛，不宜幸灾乐祸，而应要有关怀、了解的心情。要有宽容的心！

2、 靠自己

小蜗牛问妈妈：为什么我们从生下来，就要背负这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬，又爬不快。所以要这个壳的保护！

小蜗牛：毛虫姊姊没有骨头，也爬不快，为什么她却不用背这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为毛虫姊姊能变成蝴蝶，天空会保护她啊。

小蜗牛：可是蚯蚓弟弟也没骨头爬不快，也不会变成蝴蝶他什么不背这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为蚯蚓弟弟会钻土，大地会保护他啊。

小蜗牛哭了起来：我们好可怜，天空不保护，大地也不保护。

<http://xian.name>

蜗牛妈妈安慰他：「所以我们有壳啊！」

我们不靠天，也不靠地，我们靠自己。

3、鲨鱼与鱼

曾有人做过实验，将一只最凶猛的鲨鱼和一群热带鱼放在同一个池子，然后用强化玻璃隔开，最初，鲨鱼每天不断冲撞那块看不到的玻璃，耐何这只是徒劳，它始终不能过到对面去，而实验人员每天都有放一些鲫鱼在池子里，所以鲨鱼也没缺少猎物，只是它仍想到对面去，想尝试那美丽的滋味，每天仍是不断的冲撞那块玻璃，它试了每个角落，每次都是用尽全力，但每次也总是弄的伤痕累累，有好几次都浑身破裂出血，持续了好一些日子，每当玻璃一出现裂痕，实验人员马上加上一块更厚的玻璃。

后来，鲨鱼不再冲撞那块玻璃了，对那些斑斓的热带鱼也不再在意，好像他们只是墙上会动的壁画，它开始等着每天固定会出现的鲫鱼，然后用他敏捷的本能进行狩猎，好像回到海中不可一世的凶狠霸气，但这一切只不过是假像罢了，实验到了最后的阶段，实验人员将玻璃取走，但鲨鱼却没有反应，每天仍是在固定的区域游着它不但对那些热带鱼视若无睹，甚至于当那些鲫鱼逃到那边去，他就立刻放弃追逐，说什么也不愿再过去，实验结束了，实验人员讥笑它是海里最懦弱的鱼。

可是失恋过的人都知道为什么，它怕痛。

4、鱼竿和鱼篓

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他浑身的最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，他们经过遥远的跋涉，来到了海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子，几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

只有把理想和现实有机结合起来，才有可能成为一个成功之人。有时候，一个简单的道理，却足以给人意味深长的生命启示。

5、鹦鹉的价格

<http://xian.name>

一个人去买鹦鹉，看到一只鹦鹉前标：此鹦鹉会两门语言，售价二百元。另一只鹦鹉前则标道：此鹦鹉会四门语言，售价四百元。该买哪只呢？两只都毛色光鲜，非常灵活可爱。这人转啊转，拿不定主意。结果突然发现一只老掉了牙的鹦鹉，毛色暗淡散乱，标价八百元。这人赶紧将老板叫来：这只鹦鹉是不是会说八门语言？店主说：不。这人奇怪了：那为什么又老又丑，又没有能力，会值这个数呢？店主回答：因为另外两只鹦鹉叫这只鹦鹉老板。这故事告诉我们，真正的领导人，不一定自己能力有多强。

6、猴子种树

猴子种了一棵梨树苗，又浇水，又施肥，等着将来吃梨子。

正当小梨树快成活的时候，一只乌鸦哇哇地对猴子说：“猴哥，猴哥，你怎么种梨树呢？有句农谚：梨五杏四。梨树要等五年才能结果，你有这个耐心吗？”

猴子一想：“对，五年太长，我可等不及。”于是就拔掉梨树，改种杏树。

正当杏树快要成活的时候，一只麻雀喳喳地对猴子说：“猴哥，猴哥，你怎么种杏树呢？有句农谚：杏四桃三。杏树四年才能结果，你等得及吗？”

猴子一想：“对，四年太长了，我也等不及。”于是就拔掉杏树，改种桃树。

正当桃树快成活的时候，一只杜鹃咕咕地对猴子说：“猴哥，猴哥，你怎么种桃树呢？有句农谚：桃三樱二。种桃树再短也得三年才结果，你不着急吗？”

猴子一想：“对，三年也太长，我还是等不及。”于是就拔掉桃树，改种樱桃树。

可是，猴子左等右等，樱桃树却一直没有成活。

就这样，这只猴子什么树也没种成。

7、爱心无价

这是发生在英国的一个真实故事。

有位孤独的老人，无儿无女，又体弱多病。他决定搬到养老院去。老人宣布出售他漂亮的住宅。购买者闻讯蜂拥而至。住宅底价 8 万英镑，但人们很快就将它炒到了 10 万英镑。价钱还在不断攀升。老人深陷在沙发里，满目忧郁，是的，要不是健康情形不行，他是不会卖掉这栋陪他度过大半生的住宅的。

一个衣着朴素的青年来到老人眼前，弯下腰，低声说：“先生，我也好想买这栋住宅，可我只有 1 万英镑。可是，如果您把住宅卖给我，我保证会让您依旧生活在这里，和我一起喝茶，读报，散步，天天都快快乐乐的——相信我，我会用整颗心来照顾您！”

<http://xian.name>

老人颌首微笑，把住宅以1万英镑的价钱卖给了他。

完成梦想，有时，只要你拥有一颗爱人之心就可以了。

8、垂钓者

有位年轻人在岸边钓鱼，邻旁坐着一位老人，也在钓鱼。二人坐得很近。

奇怪的是，老人家不停有鱼上钩，而年轻人一整天都未有收获。他终于沉不住气，问老人：“我们两人的钓饵相同，地方一样，为何你轻易钓到鱼，我却一无所获。”

老人从容答道：“我钓鱼的时候，这知道有我，不知道有鱼；我不但手不动，眼不眨，连心也似乎静得没有跳动，令鱼也不知道我的存在，所以，它们咬我的鱼饵；而你心里只想着鱼吃你的饵没有，连眼也不停地盯着鱼，见有鱼上钩，心有急躁，情绪不断变化，心情烦乱不安，鱼不让你吓走才怪，又怎会钓到鱼呢？”

一个人能知道自己的短处，胜券才多把握；只看到别人的成就，而不知人家背后成功的原因，已输了一半；若此时不知检讨，只懂嫉妒或自怨自艾，那就输定了。

9、牛屎运

一只火鸡和一头牛闲聊，火鸡说：我希望能飞到树顶，可我没有勇气。牛说：为什么不吃一点我的牛粪呢，他们很有营养。火鸡吃了一点牛粪，发现它确实给了它足够的力量飞到第一根树枝，第二天，火鸡又吃了更多的牛粪，飞到第二根树枝，两个星期后，火鸡骄傲的飞到了树顶，但不久，一个农夫看到了它，迅速的把它从树上射了下来。

牛屎运让你达到顶峰，但不能让你留在那里

10、乌鸦

乌鸦站在树上，整天无所事事，兔子看见乌鸦，就问：我能像你一样，整天什么事都不用干吗？乌鸦说：当然，有什么不可以呢？于是，兔子在树下的空地上开始休息，忽然，一只狐狸出现了，它跳起来抓住兔子，把它吞了下去。

如果你想站着什么事都不做，那你必须站的很高，非常高。

11、粪堆里的小鸟

一只小鸟飞到南方去过冬。天很冷，小鸟几乎冻僵了。于是，飞到一大块空地上，一头牛经过那儿，拉了一堆牛粪在小鸟的身上，冻僵的小鸟躺在粪堆里，觉得很温暖，渐渐苏醒过

<http://xian.name>

来，它温暖而舒服的躺着，不久唱起歌来，一只路过的野猫听到声音，走过去看个究竟，循着声音，野猫很快发现了躺在粪堆里的小鸟，把它拽出来吃掉了。

不是每个往你身上拉大粪的人都是你的敌人。也不是每个把你从粪堆里拉出来的人都是你的朋友，还有，当你躺在粪堆里时，最好把你的嘴闭上。

12、秀才

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一张床上，但是背靠着背。

这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹都脱光了躺在一张床上了，却背靠背，不是没戏吗？”

秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗，今天你怎么就回乡了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想，墙上种菜不是高种吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？跟你表妹脱光了背靠背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”

秀才一听，更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。

积极的人，象太阳，照到哪里哪里亮，消极的人，象月亮，初一十五不一样。想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。

13、笼子

有一天动物园管理员们发现袋鼠从笼子里跑出来了，于是开会讨论，一致认为是笼子的高度过低。所以它们决定将笼子的高度由原来的十公尺加高到二十公尺。结果第二天它们发现袋鼠还是跑到外面来，所以它们又决定再将高度加高到三十公尺。

没想到隔天居然又看到袋鼠全跑到外面，于是管理员们大为紧张，决定一不做二不休，将笼子的高度加高到一百公尺。

一天长颈鹿和几只袋鼠们在闲聊，“你们看，这些人会不会再继续加高你们的笼子？”长颈鹿问。

“很难说。”袋鼠说：“如果他们再继续忘记关门的话！”

其实很多人都是这样，只知道有问题，却不能抓住问题的核心和根基。

14、雇用

某大公司准备以高薪雇用一名小车司机，经过层层筛选和考试之后，只剩下三名技术最优良的竞争者。主考者问他们：“悬崖边有块金子，你们开着车去拿，觉得能距离悬崖多近而又不至于掉落呢？”

“二公尺。”第一位说。

“半公尺。”第二位很有把握地说。

“我会尽量远离悬崖，愈远愈好。”第三位说。

结果这家公司录取了第三位。

不要和诱惑较劲，而应离得越远越好。

15、野羊的选择

天黑了，张姓牧羊人和李姓牧羊人在把羊群往家赶的时候，惊喜发现每家的羊群头数都多了十几只，原来一群野山羊跟着家羊跑回来了。

张姓牧羊人想：到嘴的肥肉不能丢呀。于是扎紧了篱笆，牢牢地把野山羊圈了起来。

李姓牧羊人则想：待这些野山羊好点，或许能引来更多的野山羊。于是给这群野山羊提供了更多更好的草料。

第二天，张姓牧羊人怕野山羊跑了，只把家羊赶进了茫茫大草原。李姓牧羊人则把家羊和野山羊一起赶进了茫茫大草原。

到了夜晚，李姓牧羊人的家羊又带回了十几只野山羊，而张姓牧羊人的家羊连一只野山羊也没带回来。

张姓牧羊人非常愤怒，大骂家羊无能。一只老家羊怯怯地说：“这也不能全怪我们，那帮野山羊都知道一到我们家就被圈起来，失去了自由，谁还敢到我们家来呀！”

很多企业在留住人才的时候，采取了与张姓牧羊人同样的方法——通过硬性措施囚禁人才。其结果是留住了人，也没能留住心，到头来依旧是竹篮打水一场空。其实，留住人才的关键是在事业上给予他们足够的发展空间和制度上的来去自由。

16、小黑羊救命

<http://xian.name>

农夫家里养了三只小白羊和一只小黑羊。三只小白羊常常为自己雪白的皮毛骄傲，而对小黑羊不屑一顾：“你看看你身上像什么，黑不溜秋的，像锅底。”“像穷人穿了几代的旧被褥，脏死了！”

就连农夫也瞧不起小黑羊，常给它吃最差的草料，还时不时抽它几鞭。小黑羊过着寄人篱下的日子，经常伤心落泪。

初春的一天，小白羊与小黑羊一起外出吃草，走出很远。不料突然下起了鹅毛大雪，它们只得躲在灌木丛中相互依偎。不一会，灌木丛周围全铺满了雪，因为雪太厚，小羊们只好等待农夫来救它们。

农夫上山寻找，起初因为四处雪白，根本看不清羊羔在哪里。突然，农夫看见远处有一个小黑点，跑过去一看，果然是他那濒临死亡的四只羊羔。

农夫抱起小黑羊，感慨地说：“多亏这只小黑羊呀，不然，大家都要冻死在雪地里了！”
囁

17、偷懒的驴

从前有一个商人，听说海边的盐很便宜，于是带上驴子去贩盐。

盐果然很便宜，商人买了许多盐，驮在驴背上。途中他们经过山间一道狭窄的石桥，过桥的时候由于地面太滑，驴子忽然滑倒，一下子跌进小溪。

驴挣扎着逆水而游，溪水把它驮的盐溶化了，冲走了，只有几条空口袋还系在鞍上。驴身上没有了重东西，很容易就上了岸，轻松愉快地继续赶路。

过了不久，商人决定再去贩一次盐，他带着驴到海边去，让驴驮上盐往山里走。一到那座狭窄的石桥，驴就想起它曾多么轻易地甩掉重担，不驮东西走路是多么舒服。这一回它故意跌进溪里去，直到盐溶化得一干二净。

商人很懊恼，他损失了整整两驮盐，他怀疑驴子在跟他捣鬼。他想了个办法也来捉弄驴子。

下一回，商人来到海边，买了一大驮海绵。驴子高高兴兴地出发了。

驴子想：“这口袋真轻，一到了那座石桥就会更轻了。”不久，他们来到石桥。驴又滚到水里去，倒在那儿挣扎，等待驮的东西像上两次一样溶化掉。

海绵没有溶化掉，却很快吸满了水。驴感到背上的口袋越来越重，心想：“这是什么东西？”“不对劲呀！”后来，他觉得自己在溪里直往下沉，就大叫道：“救命呀！主人，救命呀！”

商人弯腰把这头喘着气、喷着白沫的驴从水里拉上岸。“我们回家吧，怎么样？”商人说着牵了湿漉漉的驴子向山腰走去。

驴子迈着沉重的步子向村里走去时难过地想：“这回动身，驮的东西重了一倍。”

18、名贵的小狗

一个沿街流浪的乞丐每天总在想，假如我手头要有两万元钱就好了。一天，这个乞丐无意中发觉了一只跑丢的很可爱的小狗，乞丐发现四周没人，便把狗抱回了他住的窑洞里，拴了起来。

这只狗的主人是本市有名的大富翁。这位富翁丢狗后十分着急，因为这是一只纯正的进口名犬。于是，就在当地电视台发了一则寻狗启事：如有拾到者请速还，付酬金 2 万元。

第二天，乞丐沿街行乞时，看到这则启事，便迫不及待地抱着小狗准备去领那 2 万元酬金，可当他匆匆忙忙抱着狗又路过贴启示处时，发现启事上的酬金已变成了 3 万元。原来，大富翁寻狗不着，又电话通知电视台把酬金提高到了 3 万元。

乞丐似乎不相信自己的眼睛，向前走脚步突然间停了下来，想了想又转身将狗抱回了窑洞，重新拴了起来。第三天，酬金果然又涨了，第四天又涨了，直到第七天，酬金涨到了让市民都感到惊讶时，乞丐这才跑回窑洞去抱狗。可想不到的是那只可爱的小狗已被饿死了，乞丐还是乞丐。

19、勇气

美国一个肥皂厂的业务员，想把他们厂给买下来，结果在最后一个晚上，他再也筹不到差下的 1 万美元，他一个人独自走在灯火阑珊的街道，几乎绝望，最后他看到一个办公楼里面有一层的灯还亮着，他鼓起勇气跑上去，向那个还在办公室的律师，陈述自己的遭遇，并向他借 1 万美元，那个律师居然被他的诉说感动，不但借了钱给他，还协助他把工厂过了户。

20、石头汤

一个暴风雨的日子，有一个穷人到富人家讨饭。

“滚开！”仆人说，“不要来打搅我们。”

穷人说，“只要让我进去，在你们的火炉上烤干衣服就行了。”

仆人以为这不需要花费什么，就让他进去了。这个可怜人，这时请求厨娘给他一个小锅，以便他“煮石头汤喝”。

“石头汤？”厨娘说：“我想看看你怎样用石头做成汤。”于是她就答应了。

穷人于是到路上拣了块石头洗净后放在锅里煮。

<http://xian.name>

“可是，你总得放点盐吧。”厨娘说，她得给他一些盐，后来又给了豌豆，薄荷，香菜。最后，又把能收拾到的碎肉末都放在汤里。

穷人用路边的一块石头换了一锅美味的肉汤。

21、取暖

辛格和一个旅伴穿越高高的喜马拉雅山脉的某个山口，看到一个躺在雪地上的人，辛格想停下来帮助那个人，但他的同伴说：“如果我们带上他这个累赘，我们就会丢掉自己的命。”但辛格不想丢下这个人，让他死在冰天雪地之中。当他的旅伴跟他告别时，辛格把那个人抱起来，放在自己背上。他使尽力气背着这个人往前走。渐渐地辛格的体温使这个冻僵的身躯温暖起来，那人活过来了。过了不久，两个人并肩前进。当他们赶上那个旅伴时，却发现他死了，是冻死的。施舍别人，其实也是拯救自己。

22、螃蟹什么价

两个女孩子她们是同学，同时进入一家公司，结果干了一段时间，其中一个女孩子升为管理层，另一个女孩子不服气，说我们基本上什么都是一样的，一起进公司的，做一样的事，一样的学历，怎么要升她的职呢？我不服气！

经理分别叫她们到市场上问一下螃蟹是什么价格。回来后，经理先问不服气的那个女孩子的答案，她就说了多少钱一斤。经理再问升了职的女孩子答案，她就说现在价格是怎么样的价格，大的小的是什么价格，哪家便宜一点，前几天的价格大概是多少，如果是吃的话，买什么价位的，如果是送人又送什么类型与价位的，一天中什么时间买可能便宜点，如果达到什么量，还可以讲点价等。

你说经理希望谁来做重要的事？

23、一支笔

一个冬夜，有一个人经过热闹的火车站前，看到一个双腿残障的人摆设铅笔小摊，他漫不经心地丢下了十元，当做施舍。但当他快要离开时，那个摆摊的人用虚弱的声音说：“先生，请等一等，这是您的笔！”随后就递上了自己的笔给他，他抱歉地对这位残障者说：“真不好意思，这扎笔我只需要一支，其它的送给你！”

过了几年时间，他无意中再次经过火车站，一个店家的老板在门口微笑喊住他，说：“我一直期待你的出现，”那个残障的人说，“你是我很久以前的一个冬夜的第一个客户，没有你的那十元钱，我可能捱不过那个夜晚，同时也谢谢你当时收了我那支笔，把我当成了个商人，我现在是一个真正的生意人了。”

<http://xian.name>

24、石头的价值

有一天，一位禅师为了启发他的门徒，给他一块石头，叫他去蔬菜市场试着卖掉它，这块石头很大，很美丽，但是师父说：“不要卖掉它，只是试着卖掉它。注意观察，多问一些人，然后只要告诉我在蔬菜市场它能卖多少钱。”这个人去了。在菜市场，许多人看着石头想：它可作很好的小摆件，我们的孩子可以玩，或者我们可以把它当作称菜用的秤砣。于是他们出了价，但只不过是几个小硬币。那个人回来说：“它最多只能卖几个硬币。”

师父说：“现在你去黄金市场，问问那儿的人。但是不要卖掉它，光问问价。”从黄金市场回来，这个门徒很高兴，说：“这些人太棒了。他们乐意出到 1000 块钱。”

师父说：“现在你去珠宝商那儿，但不要卖掉它。”他去了珠宝商那儿。他简直不敢相信，他们竟然乐意出 5 万块钱，他不愿意卖，他们继续抬高价格——他们出到 10 万。但是这个人说：“我不打算卖掉它。”他们说：“我们出 20 万、30 万，或者你要多少就多少，只要你卖！”这个人说：“我不能卖，我只是问问价。”他不能相信：“这些人疯了！”

原则上什么东西都可以卖出去，只要有减交易成本有一定收益（或只要有合适的价钱）。特别提示：不是有钱能买到所有的东西的。

25、表演大师

有一位表演大师上场前，他的弟子告诉他鞋带松了。大师点头致谢，蹲下来仔细系好。等到弟子转身后，又蹲下来将鞋带解松。有个旁观者看到了这一切，不解地问：“大师，您为什么又要将鞋带解松呢？”大师回答道：“因为我饰演的是一位劳累的旅者，长途跋涉让他的鞋事松开，可以通过这个细节表现他的劳累憔悴。”

“那你为什么不直接告诉你的弟子呢？”

“他能细心地发现我的鞋带松了，并且热心地告诉我，我一定要保护他这种热情的积极性，及时地给他鼓励，至于为什么要将鞋带解开，将来会有更多的机会教他表演，可以下一次再说啊。”

人一个时间只能做一件事，懂抓重点，才是真正的人才。

26、金人

曾经有个小国到中国来，进贡了三个一模一样的金人，金壁辉煌，把皇帝高兴坏了。可是这小国不厚道，同时出一道题目：这三个金人哪个最有价值？皇帝想了许多的办法，请来珠宝匠检查，称重量，看做工，都是一模一样的。怎么办？使者还等着回去汇报呢。泱泱大国，不会连这个小事都不懂吧？最后，有一位退位的老大臣说他有办法。皇帝将使者请到大殿，老臣胸有成足地拿着三根稻草，插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老臣说：第三个金人最有价值！使者默默无语，答案正确。

<http://xian.name>

最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵一个嘴巴，本来就是让我们多听少说的。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。

27、选择

有三个人要被关进监狱三年，监狱长给他们三个一人一个要求。美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了 200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”

这个故事告诉我们，什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好的创造自己的将来。

28、老虎

两个人在森林里，遇到了一只大老虎。A 就赶紧从背后取下一双更轻便的运动鞋换上。

B 急死了，骂道：“你干嘛呢，再换鞋也跑不过老虎啊！”

A 说：“我只要跑得比你快就好了。”

当更多的老虎来临时，我们没有准备好自己的跑鞋？

29、骆驼

在动物园里的小骆驼问妈妈：“妈妈妈妈，为什么我们的睫毛那么地长？”

骆驼妈妈说：“当风沙来的时候，长长的睫毛可以让我们在风暴中都能看得到方向。”

小骆驼又问：“妈妈妈妈，为什么我们的背那么驼，丑死了！”

骆驼妈妈说：“这个叫驼峰，可以帮我们储存大量的水和养分，让我们能在沙漠里耐受十几天的无水无食条件。”

小骆驼又问：“妈妈妈妈，为什么我们的脚掌那么厚？”

<http://xian.name>

骆驼妈妈说：“那可以让我们重重的身子不至于陷在软软的沙子里，便于长途跋涉啊。”

小骆驼高兴坏了：“哗，原来我们这么有用啊！！可是妈妈，为什么我们还在动物园里，不去沙漠远足呢？”

天生我才必有用，可惜现在没人用。每个人的潜能是无限的，关键是要找到一个能充分发挥潜能的舞台。

30、分粥

有七个人曾经住在一起，每天分一大桶粥。要命的是，粥每天都是不够的。一开始，他们抓阄决定谁来分粥，每天轮一个。于是乎每周下来，他们只有一天是饱的，就是自己分粥的那一天。后来他们开始推选出一个道德高尚的人出来分粥。强权就会产生腐败，大家开始挖空心思去讨好他，贿赂他，搞得整个小团体乌烟障气。

然后大家开始组成三人的分粥委员会及四人的评选委员会，互相攻击扯皮下来，粥吃到嘴里全是凉的。

最后想出来一个方法：轮流分粥，但分粥的人要等其它人都挑完后拿剩下的最后一碗。为了不让自己吃到最少的，每人都尽量分得平均，就算不平，也只能认了。大家快快乐乐，和和气气，日子越过越好。

同样是七个人，不同的分配制度，就会有不同的风气。所以一个单位如果有不好的工作习气，一定是机制问题，一定是没有完全公平公正公开，没有严格的奖勤罚懒。如何制订这样一个制度，是每个领导需要考虑的问题。

31、好人

一个路人沿着街道走着，忽然看见一辆没有司机驾驶的汽车，在街上缓缓前进。

他丝毫没有犹豫地跑上前去，一个箭步跳上那辆车，死死地踩住车闸，车子于是停了下来。

他四面张望寻找车主，这时候一个人从车后站了起来，路人问他：“这是你的车子吗？”

这人答说：“是呀！”

路人又问他：“你知不知道它刚才在街上缓缓前进？”这人回答说：“我当然知道，因为我正在推这辆车。不过不知怎么回事，现在我怎么推也推不动了。”

乐于助人当然是好事，应该大力提倡，但若不搞清情况就满腔热情地开始“帮”了，结果就有可能是越帮越忙，那就会遭人白眼了。所以犹太人常说：盲目的热情，有时不但无益，还可能足以坏事。

32、上帝的代理人

有一对非常穷困的犹太老夫妻，经常挨饿，最后实在无计可施，老头儿就对老太太说：

“老伴儿，咱们给上帝写封信，让他帮帮我们吧！”

老太太极力赞成。于是他们坐下来给上帝写信，求上帝帮忙。写好信后，他们签了名，写上地址，然后仔细封好。

“我们怎样才能把这封信寄到上帝那里呢？”老太太犯难了。

“上帝无所不在。”老头儿说，“我们的信无论用什么方法寄，他都一定能够收到。”

他们走出门去，把信一扔，风就把信给邮走了。

碰巧有一个善良的富人出门散步，风把信吹到了他的面前。他好奇地把信捡起，打开读了，就被这对老夫妇的虔诚和天真感动了。

富人非常同情他们的处境，他决定帮助他们。他快速地取了钱后，就按照信上的地址，敲响了那对老夫妇的门。

“纳特先生住在这儿吗？”他问道。

“我就是纳特。”老头儿回答道。

富人朝他笑了笑。

“我有点事要告诉你，”他说，“几分钟之前上帝收到你的信，我是他在这个地区的代理人，他叫我给你送来 100 卢布。”

“你瞧，你瞧！老伴儿，”老头儿高兴地大声说，“上帝收到我们的信了！”

老夫妇收下了钱，对上帝的代理人千恩万谢。

可是当那位富人走后，老头儿满腹狐疑。

“你在想什么呢？”他的妻子问道。

“老伴儿，我很怀疑，”老头儿若有所思地说，“那个代理人看上去一点都不诚实。他可能同我们耍了滑头。你知道代理人是怎么回事吗？是从中收钱的人。很可能上帝给了他 200 卢布让他给我们，可是他留下一半给自己做佣金了。”

当面说钱不薄人。含蓄的表达方式虽然倍受推崇，但并不一定是收效最好的一种。在特定情况下，对特定人而言，与其让人捉摸不透留下误解根由，不如开诚布公收获感激涕零。

33、卖早点的学问

一条小街上，有两家卖早点的分列两个街头。

由于地理位置的原因，两家早点店的顾客相差无几。

可是奇怪的是，到了结算营业额的时候，靠东边的这家总会比靠西边的那家少出好多钱来。要是一天两天如此，倒还罢了，奇就奇在天天如此。

按理说不应该啊，一样的经营模式，一样的招待方法，一样的价格，而且，经营环境也差不多。

时间长了，这事就传开了，但没有人能够找到其中的原因。

一个学者路过此地，听了这个事，也感到纳闷，就欲探个究竟。

一大早，学者先走进靠东的这家店。一个中年妇女微笑着把他迎进去，在给他盛好了一碗当地人常喝的一种汤后，问学者：“要不要鸡蛋？”学者说不要，于是妇人就走开了。

学者留意了一下，那妇人对每个顾客的问话都是一样的——“要不要鸡蛋？”当然，顾客不一，要求也就各异。有说要的，也有说不要的，大概各占一半。

然后，学者又走进靠街西头的那家早点店。

同样也是一个妇人，同样微笑着把学者迎进去。在给学者盛好了一碗汤后，妇人问学者：“要一个，还是要两个鸡蛋？”学者下意识地：“要一个。”

学者也特别留意了一下，那妇人对每个顾客的问话都是一样的——“要一个，还是要两个鸡蛋？”学者发现，爱吃鸡蛋的就要两个，不爱吃的就要一个。也有不要的，但是很少。

学者于是露出了会心的微笑。

高明的商家其实在做法上与一般的商家并无二致，但细微的区别日积月累就足以造成巨大的差异。作为一个管理者，探索经营模式固然重要，但细节的完美可以更见成效。

34、好汉不吃眼前亏

在一个树林子里，狮子建议 9 只野狗与自己合作猎食。它们打了一整天的猎，一共逮了 10 只羚羊。狮子说：“我们得去找个英明的人来给我们分配这顿美餐。”

“一对一最公平。”一只野狗说出了它的看法。

<http://xian.name>

狮子很生气，立即把它打昏在地。其他野狗都吓坏了，其中一只野狗鼓足勇气对狮子说：“不！不！我的兄弟说错了，如果我们给您 9 只羚羊，那您和羚羊加起来就是 10 只，而我们加上一只羚羊也是 10 只，这样我们就都是 10 只了。”

狮子满意了，说道：“你是怎么想出这个分配妙法的？”

野狗答道：“当您冲向我的兄弟，把它打昏时，我就立刻增长了一点儿智慧。”

犹太人认为，不吃小亏，可能就要吃更大的亏。在这则故事中，野狗之所以能分到一只羚羊就是肯吃眼前亏。它若不吃，换来的可能就是狮子的利爪。所以，在与人交往中，当碰到对自己不利的环境时，千万别逞一时之勇，吃点眼前亏，也许并不是坏事。

35、骡子的家谱

一头骡子在路上走，遇到了一只狐狸，狐狸从来没有见过它。狐狸观察着它脸上的庄严神气，它的眼睛很明亮，它的耳朵很长，狐狸心里说：“我看到的这是谁呢？这个家伙怎么样呢？我还从来没有看到像它这样的……”

狐狸问骡子是谁生的，骡子回答说：“我的叔叔走起路来很骄傲，它是国王的坐骑。打仗的时候，它腾跳奔跃，猛烈地刨地。它的脖颈上披覆着鬃毛，它高贵的嘶鸣令人恐惧。它的蹄子像燧石。它们渴望鏖战和毁灭……它的眼睛像火焰，像闪电。它是主人的力量之塔，伸出脖颈向前……这就是骡子的家谱。”

出身的好坏并不能说明什么，更不能决定自己的前途与命运。一个处处隐瞒自己的卑微出身或虚伪地夸大自己的出身的人，是可悲的。

36、只看到自己

一个非常吝啬的人，拥有很多财产，但他感到自己没有一天是快乐的，就去求教一位禅师。

禅师声明，在回答他的问题之前，富人必须回答几个问题。

富人答应了。

禅师让这个富人站在窗前，隔着窗玻璃，指着外面的街面，问：“你看到了什么？”

富人说：“一群忙碌的人。”

禅师又拿来一面镜子，让他看，问：“现在你又看到了什么？”

富人说：“我看到了我自己。”

禅师又问：“窗户和镜子是什么做的？”

富人说：“都是玻璃做的啊。”

<http://xian.name>

禅师再问：“它们有什么不同？”

富人说：“镜子的玻璃上镀了一层银子，而窗户上没有。”

禅师于是说：“这就是你要寻找的答案——单纯的玻璃能让我们看到别人，而镀上银子的玻璃就只能让我们看到自己。你的眼睛全部被金钱所蒙蔽，只见自己而不见别人，又何谈快乐呢？”

富有是好事，但如果没有正确的心态，把赚钱当做人生的惟一目的，不能用财富造福社会与他人，不仅不会给自己带来快乐，反而会为自己增添无尽的烦恼。尽管犹太民族对于金钱的追求达到了顶礼膜拜的程度，但对于商德的崇尚也是令人佩服的。在他们看来，处处以自我为中心，眼中只有自己的人，即便是个财气冲天的富翁，他们也会对其敬而远之、嗤之以鼻。

37、自我介绍

摩西·门德尔松是德国 18 世纪的大哲学家，而且有着典型的犹太人体相。

一天，他在柏林大街上散步时，不小心撞到穿军服的普鲁士军官身上。

军官冲他粗鲁地骂道：“笨猪！”

这时，哲学家微微弯了弯腰，彬彬有礼地说：“门德尔松。”

然后扬长而去。

狗咬了人一口，人绝不会俯下身子去咬狗一口。大哲学家门德尔松面对粗鲁的军官，在不损自己大家风范的同时，又有力地回击了对方。

38、定论

在一所法学院的公共教室里，两位学生正在争论一个重要的问题：学习法典的时候抽烟可不可以。他们据理力争，相持不下，最后去找拉比来作个定论。

“拉比，”一个学生抢先一步问，“在学习法典时可以吸烟吗？”

拉比非常气愤地说道：“不可以！”

另一个学生走近拉比，说道：“他问得不对。是这样，拉比，当人们在抽烟的时候可以学习法典吗？”

“当然可以！”拉比兴奋地做了定论。

同一个动作，只不过颠倒一下顺序，但实质性的内容，仍然没有改变，然而却得到了不同的定论，表达语言的方式的确玄妙而有趣。

39、猴子与手表

<http://xian.name>

森林里生活着一群猴子，每天太阳升起的时候它们外出觅食，太阳落山的时候回去休息，日子过得平淡而幸福。

一名游客穿越森林，把手表落在了树下的岩石上，被猴子猛可拾到了。聪明的猛可很快就搞清了手表的用途。于是，猛可成了整个猴群的明星，每只猴子都向猛可请教确切的时间，整个猴群的作息时间表也由猛可来规划。猛可逐渐建立起威望，当上了猴王。

做了猴王的猛可认为是手表给自己带来了好运，于是它每天在森林里寻找，希望能够拾到更多的表。功夫不负有心人，猛可又拥有了第二块、第三块表。

但出乎猛可的意料，得到了三块手表的猛可有了新的麻烦，因为每块手表的时间显示的都不相同，猛可不能确定哪块手表上显示的时间是正确的。群猴也发现，每当有猴子来问时间时，猛可总是支支吾吾回答不上来。猛可的威望大降，整个猴群的作息时间表也变得一塌糊涂。

只有一块手表，可以知道时间；拥有两块或两块以上的手表，反而会让看表的人失去对准确时间的信心。

即使最差的标准，也好于同时执行两个标准！

40、小提琴家

有个男人站在华盛顿的一个地铁站里拉小提琴。45分钟的时间里，他演奏了6支巴赫的曲子。这个时候正是上班高峰，人潮很多，但大多数人是在赶去上班的路上。四分钟后，小提琴家收到了他的第一笔小费：一位女士把钱扔进了琴盒，停都没停就继续走了。几分钟后，有个人靠在墙边听他拉琴，不过那个人看看表，又继续前进。很显然，他上班要迟到了。在45分钟内，只有6个人停住脚步并稍加停留。大约有20个人给了钱，但依然按照他们正常的速度继续前进。

他一共收到了32美元。

当他结束了演奏，周围恢复往日的平静，没有人注意到发生过的变化。

没有人喝彩，也没人发现身边的大师。

没有人知道，这个小提琴家是Joshua Bell，世界上最好的音乐家之一。他用一把价值350万美元的小提琴演奏了难度极高的系列乐曲。

他在地铁演奏之前两天，Joshua在波士顿一座剧场的演奏会的票全部售光，平均票价100美元。当褪去明星光环，仅以普通音乐人身份出现时，我们会注意到美么？我们会停下来欣赏么？我们会在一个未曾想象的场合里意识到天才的存在吗？

41、帕帕斯蒂岛上的锁

在大西洋的加那利群岛中，有一个名叫帕帕斯蒂的小岛，它不属于加那利群岛的七个岛屿之一，如果不是身临其境，在地图上绝对是找不到它的。有两个西班牙人，一个叫拉米多，一个叫费尔斯，他们是做防盗门和防盗锁生意的，在途经帕帕斯蒂岛的时候遭遇了强台风，结果他们那装满了防盗门和防盗锁的船只在那里抛了锚。

<http://xian.name>

拉米多和费尔斯决定向岛上的人求救，那里住着一些土著居民，如果那些土著居民能够帮助拉米多和费尔斯将船修好，那他们便得救了。可是如果贸然闯入帕帕斯蒂岛内，那些从来不与外界联系的土著居民会不会欢迎他们呢？拉米多和费尔斯犯难了。现在惟一的办法就是将船上的羊肉贡献给那些土著居民，以求得他们的帮助。

住在帕帕斯蒂小岛上的土著居民果然对羊肉很感兴趣，很快便有人拿着斧子、砍刀等工具来给拉米多和费尔斯修船了。在修船的过程中，带着生意人的特性，拉米多和费尔斯向那些土著居民推销起了他们的防盗门和防盗锁。土著居民摸了摸那些门和锁，笑了笑，又放下了。他们的举动让拉米多和费尔斯十分不解，莫非他们嫌我们的门和锁做得不牢固？于是，拉米多和费尔斯决定给其中一家人免费送一扇防盗门和一把防盗锁。可是，却遭到了那家人无情的驱逐。原来，这个岛上的居民家家都没有门更没有锁，他们的食物都是平均分配的，家家都一样，还要什么门和锁？

拉米多和费尔斯只得摇头叹息地回到了船上。晚上，睡到半夜，拉米多突然从床上跳了下来：有了，我有了将门和锁卖给那些土著居民的办法了。拉米多详细地跟费尔斯说出了自己的想法，可睡意朦胧的费尔斯还是疑惑地问：这样行吗？拉米多坚定地点了点头说：行！

第二天，天一亮，拉米多和费尔斯便分别向岛上的居民发起了羊肉。拉米多向站在自己面前的土著居民每人发放4条羊腿，费尔斯则向站在自己面前的土著居民每人发放1条羊腿。

第一天，岛上的居民风平浪静，他们白天照样上山捕猎，晚上则回家睡觉。第二天，岛上的居民还是没什么变化。第三天，依然在平静中度过。第四天，终于有人向拉米多和费尔斯问起了防盗门和防盗锁的事了。第五天，他们的防盗门和防盗锁被岛上的土著居民抢购一空。

费尔斯问拉米多，你究竟是用什么魔法让他们购买咱们的防盗门和防盗锁的呢？拉米多说：首先要在他们的心里装上一把锁，然后才能让他们主动来购买咱们的防盗门和防盗锁。他们心里那把锁的名字就叫贪欲。开始时，他们之所以能和平共处，是因为他们都不缺少食物，但是后来，当他们发现每人所得的食物分量不同时，便有了不愿与他人分享的想法了。这便是我多给一部分人羊肉，和少给一部分人羊肉的效果。

这是在西班牙流传了很久的一个传说，后人只要说起那些重利轻义的人，便会说他的心里一定装有帕帕斯蒂岛上的锁。

42. 傻子

美国小镇上的一个小孩，别人丢下十美分硬币和五美分硬币，他总捡五美分的，别人都认为他是傻子，都这样去试他，结果他收获了很多枚五美分硬币。

2010年6月

醉放先生在互联网上收集汇成