

<<滴水藏海>>

图书基本信息

书名：<<滴水藏海>>

13位ISBN编号：9787806859070

10位ISBN编号：7806859071

出版时间：2008-3

出版时间：上海画报出版社

作者：《故事会》编辑部 编

页数：300

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<滴水藏海>>

内容概要

生活中需要说理，而如能借助一个精彩的帮事来述说道理则会事半功倍。

本书收录的300个作品正是这样的借事寓理、托事言志的精彩故事。

这些故事思想精深，构思精巧，篇幅精短，形式精致。

学者撰文，教师授课，干部讲话，家长训导，学生作文，都可随时随地从中广征博引，如同置一书橱于身边。

本书会是你的良师益友。

<<滴水藏海>>

书籍目录

徜徉于人生的黄金海岸（序）价值的探询 辞职 不要让瑕疵影响一生 柿子的价值 把成功写在脸上
 一则震动欧州的故事 别人的弱点我的机会 价值创新 一枚铜币的帝 懂得双赢 等待三分钟 木匠的门
 严介和的第一步 大师的心态 信誉的种子 每天都做重要的事 大容量邮箱 把右手绑起来 放飞你胸
 中的蝴蝶 让聪明掺点什么 自尊无价 给欲望设定底线 省略阳光 用生命尽职 萝卜花 因为我在那个
 位置上生活的交响 抬起头来 悬在半空的拥抱 选择 你是别人的一棵树 只因为差了一点点 沃尔曼
 试金石 惩罚 谁的烦恼都不少 每天都有一百个担心 成功就是打磨自己 别站在伞沿下 不赶时间 请举
 起坚强之刀吧 像骆驼那样生存 半小时改写一生 无尽穿梭 后排羊 与你无关吗 你不是超人 弱点改
 变命运 蜗牛的爱情 人生的圆圈 心情 与困难掰腕子 街头艺术家教育的思辨 永远第三 积蓄力量的
 松塔 礼仪 数学考分的孩子 皮鞋与芒果 幸运的人 错过的机会 不能吃的蛋糕 走铁轨的诀窍 光芒不
 会影响光芒 山外有高楼 行动的力量 向仇人学 跳蚤的好处 没空相处 地上的空口袋 狗的肚子里有什么
 到底谁在撒谎 好习惯是日积月累来的 柔和的力量 丁龙的故事 有一种伤害 孩子的视角 原则
 一个人的赌博真情的感喟 一粒种子的影响 三朵黄玫瑰 草莓里的爱 花开二度 瞬间的永恒人性 报
 箱上的一片温暖 分出一盏灯火 一朵栀子花 英雄 脱了高跟鞋跟你跳 原来可以这样看 简单去爱 爱
 心唤醒爱心 留吻给墙脚 传到天堂的歌声 真正的原谅 一辈子的礼物 赞美是成功的风帆 你也可以
 做上帝 你是谁的最爱 不要仇恨世界 找到了爱 与陌生人同桌 不拘形式的爱 寻找“微尘”的故事信
 念的航道 县长 挑战梦想 因为坚持 成功从狗窝开始 财富 抓住机遇女神的长发 暴风雨是一个
 筛子 败给悲观 相信自己 手心里的伤痕 换一种方式竞争 验证珍珠 没有比脚更长的路 成功的真谛
 从卑微开始 你是上帝的孩子 自己帮自己“站”起来 把失败写在背面 高腔 如果你想飞得比鹰还高
 拳击手冠军的诞生 后院为谁所有？
 心灯不灭 站在车床旁的日子 找一份温暖给自己创意的火花 土豆哲学 去掉篮筐的底 抓住“天赐
 ”良机 飞来的智慧 一个小男孩的取胜之道 游戏比赛 荒唐的想法 卤蛋与石头 一声虎吼的力量 逻辑
 的力量 古人的智慧 寻找缺陷 正确答案 群体感的力量 如何打开那扇门 在“伤口”上开出花朵 制
 造神秘 纸片背后藏机遇 把平常组装成奇迹 买卖里的智慧 圣诞节的恶作剧 三束谷穗 留一些柿子在
 树上 那也是礼物的一部分 计划不如变化快 亲情的承载 美德的馨香 幸福的诠释 感悟的箴言 细节的品
 味 思维的妙趣

<<滴水藏海>>

章节摘录

辞职 他大学毕业后被招聘到一家大型家电公司做销售王作。业绩一直不错。

美中不足的是，他和主管的关系总是难以协调，终于有一天，因为一件无足轻重的小事，他和主管吵了起来，一怒之下，他向老总递交了辞呈。

老总对他的印象一直不错，就说：“我同意你辞职，请你把手里的业务清理一下交给我。”

不一会，他交给老总四份文件。

第一份是他本月内需要结算的经济往来的清单；第二份是他已经建立良好合作关系的单位名录，上面有每位老板的家庭地址和电话，甚至包括每位老板的个人喜好；第三份是他正在争取的客户名单，上面列举了这些单位相关人员的籍贯和简历，如谁当过兵，谁下过乡，谁离过婚等；第四份是正要拓展地区的详细计划，包括非常细致的公关步骤。

面对他的“临行交待”，老总作出了批复：他留下，并升任主管，那位主管则被降职，并调离这个部门。

当那位主管向老总讨说法时，老总说：“你和他这样的人才处不好关系，本身就是失职。”

推荐者：阿朱 不要让瑕疵影响一生 收到耶鲁大学录取通知书后，他决定利用假期像父亲一样外出做油漆工，以挣够学费。

这天，眼看即将完工，这时，门铃响了，他赶忙去开门，碰到了一块橱门板，正好倒在刚粉刷好的墙面上，墙上立即有了一道清晰的漆印。

在漆印上补上涂料，干后，他左看右看，觉得新补上的涂料色调和原来的墙壁不一样。

就将这面墙又涂了一遍。

可第二天，他又发现新刷的墙壁与相邻的墙壁之间的颜色也有色差，他决定将所有的墙壁重刷...

最后，主人很满意，主人知道真相后很是感动，决定赞助他上完大学。

大学毕业后年轻人不但娶了主人的女儿为妻，而且走进了主人所在的公司。

十多年后，他成了这家公司的董事长。

他就是如今拥有世界五百多家沃尔玛零售超市的富商萨姆·沃尔顿。

一点失误可以产生一个瑕疵，一个瑕疵可以损坏一面墙壁的完美，一面墙壁又可以损坏所有墙壁，而所有墙壁却可以影响一个人的一生..... 瑕疵造就的结果不在瑕疵本身，而恰恰在于我们面对瑕疵的态度。

作者：徐文君 推荐者：章浩明 柿子的价值 美国的一个摄制组来到了越南的一个村里，想拍一部纪录当地农民生活的片子。

他们找到一位柿农，说要买他一千个柿子，请他把这些柿子从树上摘下来，谈好的价钱是二十美元。

这位柿农同意了，他找来一个帮手，一人爬到柿子树上，用绑有弯钩的长杆一摘，柿子就掉了下来，下面的一个人就从草丛里把柿子找出来，放到一个竹筐里。

两人一边采摘一边高声地拉着家常，在一旁的美国人把这独特有趣的采摘方式全拍摄了下来。

美国人付了钱却没有带走柿子。

一个柿子在市场上只能卖一次，而那美国人带走的“信息产品”却可以卖一千次、一万次。

那位柿农不明白美国人为何买了柿子却不带走，柿农很地道，很质朴，但这些却不是现代化的市场中驰骋天下的决定性因素。

推荐者：大铁 把成功写在脸上 在瑞士埃尔德集团公司门口，原来十七岁的鞋匠因擦鞋无法维持生活离开了。

新来的小鞋匠只有九岁，每擦一次鞋五分。

他在为公司总裁查菲尔擦鞋时，一边卖力地擦鞋，一边微笑着告诉总裁：“每个星期给妈妈十元，存五元到银行，留下两元零花，再干一年，就可以用银行里的钱买辆脚踏车了。”

小男孩擦完鞋，查菲尔给了他五分钱，接着，又掏出一元小费给他。

小男孩面露微笑，欢快地说：“谢谢你，先生。”

查菲尔对公司的业务代表说：“一个十七岁的鞋匠在这里擦鞋无法维持生计，而一个九岁的小

<<滴水藏海>>

男孩除维持生计外，却还有节余。

这是为什么呢？

就是因为他们有着两张不同的脸。

十七岁的男孩看不到生活的希望，整日哭丧着脸。

而九岁的小男孩，对生活充满了希望和信心，面对顾客总是脸带微笑，谁会忍心不给他回报呢？

” 受这个小男孩的启发，所有的业务代表一改过去消极的心态，他们在推销产品过程中，同时也把自己的真诚和微笑一同销售出去，产品销售量大增，埃尔德集团公司也从过去面临全盘溃败的窘境，成为如今全球最大的收银机销售公司。

作者：黄小平推荐者：余则佳 一则震动欧洲的故事 16世纪末，有一个名叫巴伦支的荷兰人，他是名商人也是个船长。

他带领十七名船员出航，试图从荷兰往北开辟一条新的到达亚洲的航线。

他们经过三文雅，现在俄罗斯的一个岛屿，地处北极圈之内。

一天清晨，突然发现船航行在海面的浮冰里，他们意识到被冰封的危险迫在眉睫。

经过艰苦的努力之后，最终他们仍然不得不放弃返航的努力，把船停泊在岛屿旁边。

北极圈是地球上最寒冷的区域之一。

没有人类生存的三文雅岛上覆盖着十至十二英尺的雪，厚厚的积雪被零下五十度的严寒冻结，变得像花岗岩一样坚硬。

巴伦支船长和十七名荷兰水手在这孤立无援的条件下度过了八个月的苦寒冬季。

他们拆掉船上的甲板做燃料，靠打猎勉强维持生存。

在恶劣的险境中，八个人死去了。

但他们丝毫未动别人托运的货物，而这些货物中就有可以挽救他们生命的衣物和药品。

冬去春来，幸存的巴伦支船长和九名水手终于把货物几乎完好无损地带回荷兰，送到委托人手中。

他们的做法震动了整个欧洲，为荷兰赢得了海运贸易的世界市场。

巴伦支船长和他的十七名水手用生命作代价，守望信念。

这一传之后世的经商法则就是：诚信比生命更重要。

作者：张世普推荐者：冯国伟 别人的弱点我的机会 18世纪，印刷厂大多是手工小作坊。作坊主往往同时也是印刷工。

当时有个叫安德鲁·布莱德福特的人，手里有一份让所有印刷商眼红的合同——他包揽了所有印制宾夕法尼亚州政府文件和宣传品的活儿。

虽然布莱德福特的印刷厂秩序混乱，印刷质量不高，但因为有了合同，他感觉高枕无忧。

有一次，一位宾州政府官员要在大会上宣读一篇重要的致词，要求布莱德福特为他印制发言稿。布莱德福特又和从前一样，把文件马马虎虎排版，草草地印刷出来。

另一名年轻的印刷商，注意到布莱德福特的弱点，知道他一直等待的机会来了。

年轻人找来官员致词的原稿，费尽心思地把版式设计得优美大方，又严谨地依照原稿一遍遍核对印刷品上的字。

然后他把自己印制的内容精确、样式美观的致词，送到每位政府官员手里，同时附上自己对官员致词的见解。

他还给每位参加会议的人也发了一份，并在致词后面附上一段话，感谢他们对宾州的关心。

可想而知，第二年政府就和这位年轻人签订了印刷合同。

年轻人靠自己的努力，一点点从印刷工成长为作家、科学家、外交家、发明家和音乐家，并参与起草了《独立宣言》。

但他去世后，墓碑上只简单刻着“富兰克林，印刷工人”几个字。

编译：荣素礼推荐者：邹礼达 价值创新 一次，三位来自荷兰的华裔教授去西安旅游，一出机场，就有一大群出租车司机朝他们蜂拥而来，其中一人更是热情，当这个司机知道他们是从荷兰来的，便拿出了一本意见簿，其中一页上写的是荷兰文，是一对荷兰夫妇对这个出租车司机热情服务的赞扬。

<<滴水藏海>>

就这样，这三位游客的西安之行就全由这个司机负责了。

他们在西安的三天过得很舒服、愉快。

他们能买到价格较低的游客门票，他们在农家院里和农民们一起喝茶，他们从来不用看旅游指南；而这个司机在这三天里也过得很舒服、愉快，他不必到处兜揽生意，也不必无休止地在机场候客。

临分别时，三位荷兰游客给了二百欧元的小费。

三年后，当这三位荷兰游客再次来西安见到这个司机时，他已经有了私家车，而且准备开一家餐馆。

这位司机不是机场拉客者，也不是出租车司机，更不是旅游中介，他集以上角色于一身，是一位价值创新者，他凭借简单的策略和诚恳的个性，为自己创造了一个利润颇丰的市场。

推荐者：小丁 一枚铜币的帝国 有个年轻人，在大街上捉到一只老鼠，他把老鼠送到一家药铺，得到一枚铜币。

他用这枚铜币买了一点糖浆，掺了水后给花匠们喝，花匠们每人送他一束鲜花，他卖掉这些鲜花，便积聚了五枚铜币。

一天，风雨交加，御花园里满地都是枯枝败叶，年轻人对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把花园打扫干净。”

园丁们很乐意地答应了，于是年轻人找来了一群正在玩耍的儿童，用五枚铜币买了糖果，分给孩子们吃，让他们帮他把御花园里洒落的枝叶收拾一空。

后来，皇家厨工在御花园门口看到这堆柴火，便买下运走，年轻人得到了十六枚铜币。

年轻人用这十六枚铜币作本钱，在离城不远的地方摆了一个大水罐，供应五百个割草工人饮水。

不久，他又结识了一个商人，商人告诉他：“明天有个马贩子带五百匹马进城。”

听了商人的话，年轻人对割草工人说：“今天请你们每人给我一捆草，行吗？”

工人们很感激年轻人为他们提供饮用水，便都慷慨地答应了。

马贩子来后，需要买饲料，便出一千枚铜币买下了这个年轻人的五百捆草。

几年后，年轻人成了远近闻名的富翁，他发家的本钱是一只老鼠换来的一枚铜币。

作者：流沙 推荐者：柏年 懂得双赢 一个醉心戏剧的人，不顾亲朋的反对，毅然选择一处并不热闹的地区，兴建了一家超水准的剧场。

奇迹出现了。

剧场建起后没多久，附近的餐馆竟一家接一家地开设起来，百货商店和咖啡厅也纷纷跟进。

没几年，那个地区竟然发展非常繁荣，剧场的上座率更是高。

那人的妻子对丈夫抱怨：“看看我们的邻居，一小块地，盖栋楼就能出租那么多钱，而你用这么大的地，却只有一点剧场收入，岂不是太吃亏了吗？”

我们何不将剧场改建为商业大厦，也做餐饮百货，分租出去，单单租金就比剧场的收入多几倍！

那个人想想确实如此，就草草结束剧场，从银行贷款来巨款，改建商业大楼。

怎料楼还没有竣工，邻近的餐饮百货店纷纷迁走，房价下跌，往日的繁华又不见了。

这个人终于想通了，是他的剧场为附近带来繁荣，也是繁荣改变了他的价值观，更由于他的改变，又使当地失去了繁荣。

事物是相互消长、互为因果的。

人们常因建设自己而造就别人，又因别人的造就而改变自己。

在这种改变中，不能忘记的是它的初始。

推荐者：琪琪 等待三分钟 我有一位朋友，是做生意的。

对于生意人来说，时间就是金钱。

可我的这位朋友偏偏就有用金钱换时间的时候。

那次，朋友要跟客户部签订一份利润可观的重要合同。

然而，由于其他事情的耽搁，他离与客户约定的时间只有半个小时了，而他要开车赶往城市另一头的宾馆与客户见面。

那次，恰巧我与他在一起，所以他叫上我陪同。

本来一路畅顺的话，还是能准时赶到的。

可老天好像故意跟他作对，在第一个路口，还有差不多一两秒钟的时候，碰上红灯，而这一停就要整

<<滴水藏海>>

整三分钟。

就这样，等我们火急火燎地赶到时，已迟到了十几分钟。

可想而知，朋友为他的“不守时”而错过了那次签约机会。

回来的路上，我忍不住问他：“当时怎么就不冲一下红灯呢？”

就算是罚点钱，那也是值得的啊！

”朋友心平气和地说：“如果人人都因为赶时间而闯红灯的话，那交通就乱了套，甚至会引发交通事故，撞了别人不好，被别人撞了也不好啊。”

”顿了顿，朋友接着说：“做生意有做生意的规则，开车有开车的规则，其实凡事都要讲规则。”

”在这质朴无华的言语中，我领悟到了：比金钱更宝贵的是时间，而比时间更可贵的是生命。

作者：一片叶 推荐者：钟仁文 木匠的门 一个手艺极好的木匠给自家做了一扇门，用料实在，做工精良。

后来，门上的钉子锈了，木匠便找出钉子补上，门又完好如初，再后来门轴坏了，木匠一修好...若干年后，这个门虽经无数次破损，但经过木匠的精心修理，仍坚固耐用，木匠对此甚是自豪。

有一天。

邻居对木匠说：“你看看你们家的门！”

”木匠仔细一看，这才发觉自家的门虽还能用，却是残破不堪，而邻居家的门全都是式样新颖、质地优良。

木匠先是纳闷，继而又禁不住笑了：“是自己的这门手艺阻碍了自家这扇门的发展。”

”具备一门手艺很重要，但换一种思维更重要，行业上的造诣是一笔财富，但也是一扇封闭住自己的门。

推荐者：大铁 严介和的第一步 1992年，他一无所有。

开始创业的第一步，是租赁了一家濒临破产的建筑公司。

他没有资本，也没有后台。

在建筑这个关系错综复杂的生态圈中，他似乎进入了重重迷雾之中。

还是1992年，四面楚歌的他终于接到了一项业务，一个被承包商转包五次的建筑工程。

于是，他开始算账，可一算，他傻眼了，这个工程最起码得亏五万元，这完全是一个没人敢接的工程。

但他接了下来。

他把这个亏本的工程当成了一宗大业务，倾尽了自己的全力，工程工期原本一百四十天，他只用了七十二天。

工程完工后，验收部门不相信这样的亏本工程会有好的质量。

但检测结果令人瞠目结舌，所有指标个个皆优。

当然，他为此大亏一场，足足八万元。

但这支建筑队让政府部门牢牢记住了。

在这个充满关系、偷工减料的建筑行业中，竟然会有这样一个人，舍了血本保住一项工程的质量！

此后，业务不断向他涌来。

十多年中，他参与了江苏几乎所有的重大项目建设。

他的名字叫严介和。

在2005年胡润版百富榜中，严介和以一百二十五亿元的资产位列中国大陆大富豪第二。

作者：流沙 推荐者：小丁 大师的心态 大师年轻时穷困潦倒，常常为一顿饭发愁。

一日，大师画了一幅画，拿到街上卖。

一个外国人看中了。

问他价钱，大师说：“五百美元。”

”外国人觉得太贵，希望大师便宜一些。

没想到大师不但没有降价，反而把画撕了。

外国人吃了一惊：“五百美元不卖，少卖点儿也行啊，为什么撕了呢？”

”大师平静地说：“这画我要价五百美元，说明我认为它值五百美元。”

<<滴水藏海>>

你跟我讲价，说明在你眼里它不值。

所以，我要重画，直画到顾客认可为止。

” 那时大师还是个普通的青年。

他虽然需要钱，可他没有降低自己的标准。

就是这样的心态，成就了青年，这个青年就是一代宗师刘开渠。

推荐者：阿朱

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>