

感恩,是一種生活態度,常懷感恩之心,以德報德,知恩圖報,無愧於心,瀟灑坦然在人世間走一回!

有一個故事說:有一天,有人問一位老先生,太陽和月亮哪個比較重要。那位老先生想了半天,回答道:“是月亮,月亮比較重要。”“為什麼?”“因為月亮是在夜晚發光,那是我們最需要光亮的時候,而白天已經夠亮了,太陽卻在那時候照耀。”

你或許會笑這位老先生的糊塗,但你不覺得很多人也是這樣嗎?每天照顧你的人,你從不覺得有什麼,若是陌生人偶爾幫助你,你就認為他人好;你的父母家人一直為你付出,你總覺得理所當然,甚至有時候還嫌煩,一旦外人為你做出了類似行爲,你就會分外感激。這不是跟“感激月亮,否定太陽”一樣糊塗嗎?

有個女孩跟媽媽大吵了一架,氣得奪門而出,決定再也不要回到這個討厭的家了!一整天她都在外面閒逛,肚子餓的咕嚕咕嚕叫,但偏偏又沒帶錢出來,可又拉不下臉回家吃飯。一直到了晚上,她來到一家面攤旁,聞到了陣陣香味。她真是好想吃一碗,但身上又沒錢,只能不住的吞口水。

忽然,面攤老闆親切的問:“小姑娘,你要不要吃麵啊?”她不好意思地回答:“嗯!可是,我沒有帶錢。”老闆聽了大笑:“哈哈,沒關係,今天就讓我請客吧!”

女孩簡直不敢相信自己的耳朵,她坐下來。不一會兒,面來了,她吃得津津有味,並說:“老闆,你人真好!”

老闆說:“哦?怎麼說?”女孩回答:“我們素不相識,你卻對我那么好,不像我媽,根本不瞭解我的需要和想法,真氣人!”

老闆又笑了:“哈哈,小姑娘,我不過才給你一碗麵而已,你就這麼感激我,那麼你媽媽幫你煮了二十幾年的飯,你不是更應該感激她嗎?”

聽老闆這麼一講,女孩頓時如大夢初醒,眼



一碗面而已

淚瞬間奪眶而出!她顧不得吃剩下的半碗麵,立刻飛奔回家。

才到家門前的巷口,女孩遠遠地看到媽媽,正焦急地在門口四處張望,她的心立刻揪在一起!女孩感覺有一千遍一萬遍的對不起想對媽媽說。但她還沒來得及開口,就見媽媽已迎上前來:“哎呀!你一整天跑去哪裏了啊?急死我了!快進家把手洗一洗,吃晚飯了。”

這天晚上,這個女孩才深刻體會到媽媽對她的愛。

當太陽一直都在,人就忘了它給的光亮;當親人一直都在,人就會忘了他們給的溫暖。一個被照顧得無微不至的人反而不會去感恩,因為

他認為,白天已經夠亮了,太陽是多餘。

希望我們每個人都知道太陽和月亮哪個更重要。

在現實生活中,我們往往忽視了自己已有的,認為他們是理所當然,對於自己沒有的,又會抱怨命運的不公,彷彿這個世界欠我們很多。

其實,感恩也可以是一種積極的生活態度。正如有些人聽說,要感激那些傷害你的人,因為他磨練了你的意志;感激那些欺騙你的人,因為他豐富了你的經驗;感激那些輕視你的人,因為他覺醒了你的自尊……要懷着一顆感恩的心,感謝命運,感激一切使你成熟的人,感恩周圍的一切。

擁有感恩的心,需要我們用心去觀察,用心去感悟,更需要我們去愛。草木旺盛地生長,為的是報答春暉之恩;鳥兒拼命覓食,為的是報答哺育之恩;禾苗茁壯地成長,為的是報答溪水的滋潤之恩;孩子努力學習,為的是報答父母的養育之恩。

學會感恩吧!你感恩生活,生活將賜予你燦爛的陽光;你怨天尤人,最終可能一無所有!不是嗎?雲卷雲舒,花開花落都值得我們去珍惜,感激月亮,更要感激太陽!

似曾相識的西方



伊麗莎白是我在巴黎的朋友,她是編輯。上周我在巴黎約她吃飯。

“吃什麼?”她問,“去巴黎時髦的日本食堂好嗎?”

我跟着她穿梭了巴黎三區的幾個街道,來到一個門面像小菜場一樣的地方。進去之後是又細又長的一溜,開放式廚房在左,擁擠的座位在右,再往里而走,人都站着等座。這讓我想起小時候在北京下館子,永遠要虎視眈眈地站在人家桌子旁邊等別人走,還有就是可以拼桌。

這裡是年輕的巴黎,和傳統概念中路易十幾的宮殿式風格完全不一樣,反而像20世紀50年代美國的家庭飯館,或者中國大學的學生食堂。

“這個區域最近特別火,開了各種類似的餐館。那種比較傳統的餐廳年輕人都不愛去,要穿得很正式,麻煩。”伊麗莎白說。我突然覺得,中國人心目中的法國似乎和年輕的巴黎完全不是一回事。

“新東西在巴黎總是受歡迎的。”伊麗莎白說。

“還有什麼?”我問。

“還有就是大家都開始想辦法在家里種菜,這種技術已經很成熟了。有人弄個植物牆是為了裝飾,但是好多人會弄個牆,里面種的都是可以吃的菜。就是菜被吃了以後,牆就不太好看了。”

“四合院是最先進的居住方式,”她說,“太聰明瞭,可以和自然保持聯繫,不像高樓大廈。”“嗯,是的,可惜我們都拆沒了。”

最近去西方轉,跟西方人聊,好像他們的生活方式開始轉向中國人多年前的小農經濟,這似乎讓我看到了一個似曾相識的未來。這幾年我們很拼命地搞現代化,GDP上去了,霧霾也來了。

在一次訪談節目中,一個中年男子在現場問經濟學家李稻葵:“怎樣才能在短時間內把一張百元大鈔變成兩張,甚至更多?”

李稻葵回答:“這暗含怎麼迅速投資、獲得收益的問題,我的最佳答案是,炒股。”

提問者又說:“可我聽人說,股票一路下跌時,股民的心情是這樣起伏的,奧迪——奧拓——奧妙——奧利奧,最後是Oh,myGod!把一張百元大鈔變成兩張,靠炒股真的可行嗎?如果可行,您覺得我該買哪只股票好?”

李稻葵回答:“這得看你的褲腰是鬆緊帶的還是綁皮帶的。”

提問者以及現場的觀眾聽完一片嘩然:正說着股票,經濟學家為什麼扯起了鬆緊帶和皮帶?

李稻葵笑着,給大家講了一個鬆緊帶和皮帶的故事。

“我在城里念完幼兒園,就被送到農村上小學。記得第一天上學,我印象非常深刻。課間,幾個男同學把我叫到了操場。我心想,同學們真不錯,還要對我表示一下歡迎。我傻呵呵地跑到他們中間,還沒站穩,就有一個同學悄悄地跑到我身後,把我的褲子往下一拉!周圍的同學一見,全部哈哈大笑起來。這對我而言,簡直就

是奇耻大辱。我找到班主任告狀,班主任哇哇哇講了半天方言,我聽懂了他的大概意思——你小子真笨,連自個兒的褲子都保不住,怎麼還有臉來找我?

“我不甘心,打算回家向父母求救。但我心

鬆緊帶和皮帶

里明白,假如我告訴父母,他們一定不會同情我,並且還會教育我:一定是你犯錯誤了,農民的孩子都很純樸,怎麼會欺負你?沒人幫我,怎麼辦?我只能自救。我向母親要了一根繩子,因為我要把我的褲腰扎起來,並且扎得緊緊的,讓別人拉不下我的褲子。

“有了這根綁褲腰的繩子,我雖然還受同學欺負,但總算保住了底線——他們摘我的帽子、解我的釦子、扒我的衣服,但始終沒法脫下我的褲子。”

說到這里,李稻葵解釋:“為什麼我要講這個故事?我個人覺得,想要炒股,你得先分析自己是哪種人。炒股可能讓你的一張百元大鈔變成兩張,也有可能把它變成零,甚至可能在你輸掉它之後還要

欠別人一張。如果你穿的是‘鬆緊褲’,那麼我建議你還是乖乖揣着那張百元大鈔過踏實日子,因為一旦褲子被扒光,你會承受不住丟臉兼受凍的打擊;如果你穿的是‘皮帶褲’,保得住自己的底線,那就拿這張百元大鈔去炒股吧。反正保住底線之後,其他部分隨便股票去波動,就算股票跌得再慘,我相信你也承受得住。”

李稻葵最後總結說:“其實何止是炒股,人生在面對各種選擇時也是如此。你要扛不住風險,就踏踏實實過日子;要扛得住風險,那就大膽去嘗試。”



想吸引一個人,你祇有60秒

美國聯邦政府溝通內訓課,全球500強企業CEO深諳此道。凸法則,快速增強在別人心中的影響力,征服你想征服的人。告別總被拒絕、懷才不遇、只當配角的自己。凸出來,你就是焦點!

這是發生在PharmaJet公司創始人凱瑟琳·卡倫德身上的真實故事。

有一次,凱瑟琳·卡倫德對我說:“我有兩個消息帶給你,一個好消息,一個壞消息。思林博德企業現在給我一個機會,讓我進入一個紐約佩里中心滿是投資者的房間。”

我很興奮的回答她:“這是個好消息呀。思林博德曾幫助熱布卡公司女企業家羅賓·蔡斯籌資64億美元之多。那壞消息是什麼?”

“我14:30到場,只有10分鐘的展示機會。只有10分鐘,什麼都展示不了,我怎麼可能在10分鐘之內就解釋清楚我們的團隊認證、臨床實驗和財務分析呢?”

我想了想,“凱瑟琳,你沒有10分鐘,那些投資者已經聽過其他16位的演講了,你只有1分鐘,你需要在1分鐘內打破那個下午的夸夸其談,吸引到他們的注意。”接下來,我和凱瑟琳設計瞭如下的開場白,不但幫助凱瑟琳贏得了

認同和投資,而且幫她成為《商業周刊》2010年度最有前途的社會企業家之一。

你知道嗎?現在每年接種疫苗有18億。



你知道嗎?接種那些疫苗時,有近乎一半使用重複利用的針頭。

你知道嗎?我們正在傳播和延續我們試圖預防的疾病。

想象一下,如果有一種針頭是無痛的、一次性的,而且價格比當前的更便宜。

其實,你不用想象,我們已經創造出來了,這種針頭就叫PharmaJet……

於是,房間里的每個人都被調動起來了。後來,我和凱瑟琳聊到,如果我們按部就班的介紹我們的“皮下接種的醫療交付設備平台”……呃,我們真的不知道會把事情搞成什麼鬼樣子!

你要知道,那樣的介紹在一開場就失去吸引力了。如果你的“廢話連篇的解釋”讓別人得出“此問題難以理解”的結論時,你再說任何事都是徒勞,因為別人的注意力已經轉向更有趣或更緊急的事情。

而凱瑟琳不同,因為在60秒里,她已經讓所有人都感到好奇,渴望對主題有更多的瞭解。

記住,現代科學已經證明,人對某一件事物的專注時間(8秒)比金魚還要短1秒,而如果你在陌生的場合下,引起別人的興趣,展示你自己,你最多只有60秒!這也是我一直推崇的“凸法則”(INTRIGUE)中最重要的一點!

對於我們所有人,如果,你還是默默無聞,不是因為你不好——想想你身邊那些成功逆襲的朋友,他們真的就比你出色么?No!你之所以還是一枚屌絲,只是因為,你還沒有學會如何去展示你自己而已!——特別是在這個高節奏、競爭激烈的“殘酷的時代”里。

凸法則(INTRIGUE)八步帶你成功逆襲,征服所有你想征服的人。

中餐廳和西餐廳的最大差別是什麼?

或許是服務。很多人會認為,比起街上隨便一家酒樓飯館,任何一家西餐廳的服務水平都要高很多。起碼他們的侍應不會在上完菜之後,順便掀起桌角的布抹掉手上的油漬。也有人說是環境。雖然裝修高雅的中餐館日益增加,但總體而言,還是西餐廳更勝一籌。吃西餐的地方陳設再不濟,到底燈光夠暗,一黑遮三醜,昏黃燭台之下不只對面的人會美上幾分,連牆角剝離的壁紙或脫落的油漆也隱沒無迹了。哪像傳統酒家那樣,室內亮堂堂,所有不堪入目的東西都無所遁形。

但在我看來,中西餐館最大的差異還是侍應送上的那本菜單。如今大部分西餐廳都奉行食物選擇上的“極簡主義”,菜單只有薄薄的一張紙,而中式酒樓依然堅持一本菜單的本色。

所謂“極簡主義”,我指的是這樣一種信念:一家餐廳不應過于分散注意力,花太多的金錢去買進過多的備用食材,耗太多的工夫去準備不同的烹制程序,反而該集中精力進最佳的貨、做最拿手的菜。選擇少不是問題,要緊的是一出菜必屬佳作。因此除了幾家素有傳統的名店,大

部分新興的西餐廳都嚴控食物供應的種類,連五星酒店的頂級食肆也無一例外地走上這條路。正是這種“極簡主義”的風行,才有近幾年來私房菜的潮流——乾脆不讓客人點菜,一切由店家做主。相比西式餐廳的“精兵政策”,多數的中餐館還是力求包羅萬象。尤其是近年,一批由內地南下香港的“過江猛龍”,不管是上海菜、杭州菜還是四川菜,那

本菜譜厚得幾乎叫人單手舉不起來,打開之後更是讓人眼花繚亂。比起許多西餐廳頭盤不過七八樣,這些中菜館的涼菜小食就能佔上好幾頁。

中餐館裏的常餐



如此說來,我們似乎又找到一條中不如西的新證據了。但只要試吃真正有水平的館子,你又會發現那些表面數目龐雜的菜式,其實不外乎幾種基本元素的變化,而且變來變去都相差不多。例如一家上海菜館,僅頭盤的

燻魚就有三種,魚不同,燻法一致,做出來後,味道竟然也還可以。

近日讀德國海德堡大學的中國藝術史名家雷德侯的《萬物》,其中有這麼一小段談到中國菜的特色:“一些經常光顧中國餐館的人或許會感到驚奇,怎麼會有百種以上的菜肴列於菜單之上,而且通常在你叫菜之後幾分鐘內就可以將成品呈上桌面。秘密就在於許多菜單都有標準的搭配——蘑菇竹筍炒肉、蘑菇豆芽炒肉、蘑菇竹筍炒雞丁、蘑菇豆芽炒雞丁、蘑菇竹筍燒雞塊,如此等等。”換句話說,中國菜的特色有點像“麥嘜”里的茶餐廳,早餐、午餐、快餐和茶餐其實都是常餐。

雷德侯用這個小例子說明瞭一個大道理:中國文化是最“工業化”的一種文化,一切花樣變化都不出幾項基本元素的組合。看似繁雜的漢字,全可化在“倉頡”輸入法的幾種筆畫之內;青銅器上迂迴的花紋也不外乎是幾種根本元素的拼湊。這麼簡單的元素卻能化生天下萬物,有創意的廚師自能在裡頭精細微妙地製造差異,猶如兵馬俑雖然成千上萬,個個大小相當,但走近一看才發覺,原來每個兵俑的表情都不一樣。