

# 感悟人生 感悟生命

生命如那綻放于空中的一簇煙花，亮麗的色彩劃過漆黑的夜空，勾勒出幾朵辛酸和易碎的美麗；生命如那晨間綻放的花朵，眼中的滴滴清淚和肩膀微微的顫動，描繪着幾許無奈和易逝的恐懼。

生命如花，如花綻放時的精彩與美麗，亦如花之脆弱，當時的時輪碾過最後一瓣花朵，當秋風換去綠色的妝扮，流下的不只是花落的聲響，還有那深深的“花落人亡兩不知”的嘆息。

當上天播下希望的種子，悉心照料着那萌發的嫩芽，這便有了生的起點。跋而遠望，那無垠的天際和田野將是它將來展現自我的舞臺。而當時的它卻碎如瓷娃娃，生命所能承受的重量如浮毛一般，這時它是那么的渺小與無助，渴望愛的滋養，只有用心呵護才會換來緩慢的生長。

當上天灑下滋潤的雨露，透露着一種對生命成長的渴望，俯首大地的溫情，感觸微風的吹拂，生命的孕育無聲，成長的過程無形，因為這裡蘊藏着一中無言偉大的愛，一種無形的用心呵護。

當它可以挺着身軀極目遠望，期盼着翱翔在夢的天堂，卻無法掩蓋身邊潛藏的危險，那脆弱的脊背又怎么抵擋欲來的危難，這時的它更需要愛的保護，為它撐起一片天地供它生長，只有充溢着愛的陽光，才能使它茁壯成長。

當它終於等來了希望的垂青，將要擁抱夢想，頑強的內心無法掩蓋脆弱的花苞，此時的它貪婪愛的護航，只有愛的護航才能打開它內心的寶藏，無所畏懼地駛向遠方，纔能到達成功的彼岸，綻放、綻放內心深處的理想。當曼妙的色彩綻于綠色的

海洋，誰又知這其中的辛苦與艱難，易碎的夢想依賴着愛的懷抱，這時的它亦需要愛的天堂，懷想奮鬥的足跡和成長的迹痕，一路有關愛才使它走得如此美妙與瀟灑。

終於，第一片花瓣被風掠下，在空中舞着凄美的步伐，但這時有愛的關注，它還可以享受，享受陽光，享受愛的味道，回首以往的歲月，譜寫生命的輝煌。

生命如花，如花的一生一樣時刻需要愛的守護，它那脆弱的生命只有在愛的滋養下才能煥發出奪目的光彩，奏出優美的旋律。

生命亦美如花，生命亦脆如花，只有在愛的呵護下生命才能綻放出最美的花朵。



## 活着，其實從來就不是個人的事

許多時候，我們流淚，是因為我們以外自己可以放縱自己，惡毒的虐踏自己，回頭發現愛自己和自己愛的所有的人都在因為自己的放縱而痛哭時，我們才清醒起來應該笑着面對生活，應該微笑着面對自己以及自己的生命！不管一切如何，我們都不能讓愛我們的人們因為我們的不負責而流下傷痛的淚！

我們的生命其實不僅僅屬於自己，她還屬於我們的父母，屬於所有愛我們支持我們奮發的人！也許，你會認為這些都是高談闊論，但是，如果你是從困難中來，抑或是從汶川中來，你就不會懷疑生命的價值以及懷疑對生命的感嘆的文字！

經歷分別的人都知道，分別時候的美好和痛楚。含淚揮手說再見道珍重的時候美好的痛楚的感覺，實際，那就是對生命的詮釋——美好的祝福和分別的不捨的矛盾！

我們現在惟一的悲哀是生活于願望之中而沒有清楚看見自己的希望，我們會認為自己的學校沒有理想中完美，我們會認為自己的專業沒有想象里美麗燦爛，其實，英雄不論出處，學歷不是全部。自己選擇的，自己負責，而既然選擇了，就該風雨兼程無怨無悔！我們要相信自己，相信自己的生命以及自己的夢想。珍愛自己！

只有拼出來的燦爛，沒有等出來的輝煌，學會堅強，學會愛，學會無怨無悔。珍惜自己的生命，無怨無悔是真爱！

好好活着就是做有意義的事，做有意義的事就是好好活着，有人這樣說。多少淚水的故事，曾經的曾經，故事里的故事，我們都是在我們最狂熱的年代，背上滿是祝福與希望的背包，和所有有夢想的人一樣，不拋棄不放棄，走在追夢的路上，我們不能放棄自己，不能放棄夢想，因為，我們因為夢想而偉大，夢想因為我們而美麗，生命因為我們而燦爛。所以，我們好好活着，好好為生命和夢想負責，為所有愛我們的人們負責。好好活。做有意義的事。不展風雲志，空負天生八尺軀。為了美好的生命，為了生命的美好，奮鬥，奮鬥……現實是此岸，理想是彼岸，為了靠岸去遠航！多么美麗的故事！

我們既然有生命，我們就應當活下去，而且要活得幸福，活着，我們要做生命的主宰。也許，太多時候，我們看見我們只是為自己而努力，為自己而奮鬥，為自己而活着，這是因為生命在平凡中顯出真實而在需要中顯出燦爛。

人生雖只有幾十春秋，但它決不是夢一般的幻滅，而是有着無窮可歌可頌的深長意義的，附和真理，生命便會得到永生，泰戈爾這樣說。生命是單程路，不論你怎樣轉變抹用，都不會走回頭，你一旦明白和接受這一點，人生就簡單得多了，穆爾又這樣說。而我格外的相信：我們既到世上走了一道，就得珍惜生命的價值。在某種意義上說，生要比死更難。死，只需要一時的勇氣，生，卻需要一生的膽識。

好好活着吧，活着，其實從來就不是個人的事。

1、習慣：乞丐到小王家乞討，他給十塊，第二天乞丐又去，又給十塊，持續兩年。

一天只給五塊，乞丐：以前給十塊，怎么現在給五塊？

小王：我結婚了。

乞丐一巴掌打過去：媽的，你竟拿我的錢去養你老婆？

當提供免費服務讓客戶成爲一種習慣，這種服務就不再是優勢，而是劣勢。

2、夫婦逛商場，女的看中一套高檔餐具，堅持要買，丈夫嫌貴，不肯掏錢。

導購一看，悄悄對丈夫說了句話，他一聽馬上掏錢。

是什麼讓他立馬轉變？

導購員對丈夫說：“這麼貴的餐具，你太太是不會捨得讓你洗碗的。”

人的觀念沒有什麼不可改變，關鍵是角度，要善於揣摩客戶心理。

3、班花：女生公開投票選班花，相貌平平的小梅發表演說：如我當選，再過幾年，在座姐妹可以向自己先生驕傲的說，我上大學時候，比班花還漂亮！

結果，她全票當選。說服別人支持你，不一定要證明比別人都優秀，而是讓別人覺得，因為有你，他們變得更優秀更有成就感。

4、與其有錢，不如值錢，有錢的人不一定值錢，比如我們常看到一些“富二代”腰纏萬貫，但除了揮霍什麼都不會，這樣的人“分文不值”。但值錢的人早晚會有錢，因為值錢的人都有足可夸耀的某種能力，憑此能力，他不僅可以安身立命，還能積累財富，這樣的人甚至連存錢都不需要。

5、我問佛：“有人羞我，辱我，罵我，侮我，欺我，騙我，害我，我將何以處之？”佛曰：“容他，憑他，隨他，盡他，由他，任他，幫他，再過幾年看他。”人生難免要受些委屈和傷害，與其耿耿于懷鬱鬱寡歡，倒不如坦坦蕩蕩泰然處之。只有經受住狂風暴雨的洗禮，才能練就波瀾不驚的淡定。

6、【什么叫受眾】一個推銷員對一家庭主婦喋喋不休，把所有產品優點一一介紹，主婦毫無反應，推銷員最後問到：“府上究竟缺少什麼？”主婦直接了當的說：“錢”我們總在提受眾，什麼是受眾？其實就是買得起或可能買東西的人。盲目制定營銷策略會讓你對根本沒可能的人用盡力氣。

7、【試錯比前進更重要】一位年輕人曾問喬布斯：你的智慧從哪來？喬布斯答：來自精確的判斷力。年輕人又問：精確的判斷力從哪來？喬布斯答：來自經驗的積累。年輕人再問：那你的經驗又從哪來？喬布斯誠地回答：來自無數錯誤的判斷。

8、【蝸牛精神】能到達金字塔頂端的動物：一是蒼鷹，二是蝸牛。蒼鷹是因為它們擁有傲人的翅膀；而蝸牛能爬上去就是認準了自己的方向，並一直專注朝著這個方向堅持，不為道路上的小風景停留下來，它們要的就是最高的位置，看到最好的風景。

9、【禪語道】1 不懂裝懂是聰明，懂裝不懂是智慧。2 示弱而不逞強，示拙而不逞能。3 忍人之所不能忍，方能爲人之所不能爲。4 身做好事，言說好話，心存好念。5 大志無淚，大悟無言，大喜無聲，大愛無言。6 君子相交，隨方就圓，無處不自在。7 智者不銳，慧者不傲，謀者不露，強者不暴。

10、女孩買了條褲子，一試太長，請奶奶幫忙剪短，奶奶說忙；找媽媽，也沒空；找姐姐，更沒空。女孩失望地入睡了。奶奶忙完家務想起小孫女的褲子，就把褲子剪短了一點；姐姐回來又

把褲子剪短了；媽媽回來也把褲子剪短了，最後褲子沒法穿了。——管理的弊端就在于：要么都不管，要么都來管！

11、【經典故事】老虎抓到一頭鹿後要把它吃掉！鹿說：“你不能吃我！”老虎愣了一下，問：“爲什麼？”鹿：“因爲我是國家二級保護動物！”老虎大笑道：“總不能爲了二級保護動物而讓一級保護動物餓死吧！”感悟：時刻保持危機感，不要讓自己那點優勢害死。

12、當一只玻璃杯中裝滿牛奶的時候，人們會說“這是牛奶”；當改裝菜油的時候，人們會說“這是菜油”。只有當杯子空置時，人們才看到杯子，說“這是一只杯子”。同樣，當我們心中裝滿成見、財富、權勢的時候，就已經不是自己了；人往往往熱衷擁有很多，卻往往難以真正的擁有自己。

13、【人生如賽場】上半場按學歷、權力、職位、業績、薪金、比上升；下半場按血壓、血脂、血

害得老子在這里乾等。裝死的烏龜大笑說：你輸了吧，磚家的話你也聽！

20、一夥劫匪在搶銀行時說了句至理名言：“通通不許動，錢是國家的，命是自己的！”劫匪回去後，其中一新來的碩士劫匪說，老大，我們趕快數一下搶了多少，那老劫匪（小學文化）說：“你傻啊？這麼多，你要數到什麼時候？今天晚上看新聞不就知道了嗎？”網友微評：這年頭工作經驗比學歷更重要！

21、某人買了一壇好酒，放在小院，第二天，酒少了1/5，便在酒桶上貼了不許偷酒四個字。第三天酒又少了2/5，又貼了偷酒者重罰。第四天，酒還是被偷，於是貼尿桶二字，看誰還喝。第五天他哭了。桶滿了……故事還沒完，第六天，他再次在酒桶上貼了不許偷酒四字。那一天很多人都哭了。

22、三人出門，一帶傘，一帶拐杖，一空手。回來時，拿傘的濕透了，拿拐杖的跌傷了，第三個好

## 人生智慧：能改變你思維方式的小故事！

糖、尿酸、膽固醇，比下降。上半場順勢而爲，聽命。記住：沒病也要體檢，不渴也要喝水，再煩也要微笑，有累也要堅持。祝朋友們上下兼顧，兩場都贏。

14、一個賣瓷碗的老人挑着扁擔在路上走着，突然一個瓷碗掉到地上摔碎了，但是老人頭也不回地繼續向前走。路人看到覺得很奇怪，便問：“爲什麼你的碗摔碎了你不卻看一下呢？”老人答到：“我再怎麼回頭看，碗還是碎的。”你得到什麼啓示呢？

15、公司在男廁小便池上貼了一紙條：“往前一小步，文明一大步。”結果地上仍有許多尿漬。後來公司認真吸取教訓，紙條改成：“尿不到池里說明你短；尿到池外說明你軟”，結果地上比以前乾淨許多。啓示：有時揚其長不如揭其短！給客戶的提案要具體且準確地切中其要害與敏感關鍵點才有效。

16、【結婚爲什麼要戴鑽戒？】這不是一個愛情故事，而是一個非常、非常成功的營銷故事：1938年，鑽石價格急劇下降，戴比爾斯向廣告公司尋求援助，希望扭轉頹勢。1939年，其推出“鑽石恆久遠，一顆永流傳”(A diamond is forever)經典廣告語，成功將鑽石包裝成婚禮必備品。

17、老師問弟子：一滴水如何能不乾枯？弟子沉默不語。老師說道：一滴水，風可以將它吹干，土可以把它吸干，太陽可以把它蒸發。想要不乾枯，只有讓它融入大海。一個人無力獨撐天下，要想獲得成功，就得學會與人合作，獨木難林，這就是我們常說的：再強大的個人都不如一個團結的組織。

18、通常地鐵站里很少有供人休息的座位。即使有也是一些“硃尼股”的硬座。宜家抓住這一點，搞了一次創意活動，他們在巴黎地鐵站里擺上許多沙發，一來是供等車的乘客休息，二來是讓更多的年輕人體驗到他們傢具的舒適。這次“舒適”營銷非常成功，很多坐過沙發的乘客都表示有購買意願。

19、【比耐力】兩只烏龜在田邊相對一動不動，老農對一旁的專家說：它們在比耐力，誰先動誰就輸了。專家指着一只龜殼上有甲骨文的烏龜說：據我多年研究，這只烏龜已死五千多年了。另一只烏龜伸出頭來說：死了也不說一聲，

好的。原來，雨來時，有傘的大膽地走，卻被淋濕了；走泥路時，拄拐杖的大膽走，卻常跌倒；什麼都沒有的，大雨來時躲著走，路不好時小心走，反倒無事。很多時候，人不是跌倒在缺陷上，而是跌倒在優勢上。

23、一滴墨汁落在一杯清水里，這杯水立即變色，不能喝了；一滴墨汁融在大海里，大海依然是蔚藍色的大海。爲什麼？因爲兩者的肚量不一樣。不熟的麥穗直刺刺地向上挺著，成熟的麥穗低垂著頭。爲什麼？因爲兩者的份量不一樣。寬容別人，就是肚量；謙卑自己，就是份量；合起來，就是一個人的質量。

24、青年換了許多工作，找禪師抱怨：“我不喜歡重複。”禪師：“佛祖一生，都在重複講他在菩提樹下的覺悟。人這一生，如用1%力氣選擇，99%力氣重複，每一次都能感受新鮮的力量。如用99%力氣選擇，1%重複，他只能不斷重複失敗。”悟：簡單事情重複做，你就是專家。重複事情用心做，你就是贏家。

25、鸚鵡遇到烏鴉，籠中的鸚鵡安逸，野外的烏鴉自由。鸚鵡羨慕烏鴉自由，烏鴉羨慕鸚鵡安逸，二鳥便商議互換。烏鴉得到安逸，但難得主人歡喜，最後抑鬱而死；鸚鵡得到自由，但長期安逸，不能獨立生存，最終飢餓而死——做最好的自己，不要羨慕他人的幸福，也許那並不適合你。

26、【爲什麼會窮一輩子？】一個窮人用100元買了50雙拖鞋，到地攤上每雙賣3塊，一共得到150；另一個窮人拿100元全部用來買大米和油鹽。同樣是100，前一個100通過經營增值了，成爲了資本。後一個100仍然不過是一筆生活費用。真正的窮者很難把錢由生活費用變成資本，更沒有資本意識！

27、老師問：“有個人要燒壺開水，生火到一半時發現柴不夠，他該怎麼辦？”有的同學說趕快去找，有的說去借，去買。老師說：“爲什麼不把壺里的水倒掉一些呢？”——同學頓悟，世事總不能萬般如意，有捨才有得。人生的許多尋找，不在于千山萬水，而在于咫尺之間。

28、窮人問佛：我爲什麼這樣窮？佛說：你沒有學會給予別人。窮人：我一無所有如何給予？佛：一個人一無所有也可以給予別人七種東西。顏施 - 微笑處事；言施 - 說讚美安慰的話；心施

- 敞開心扉對人和藹；眼施 - 善義的眼光給予別人；身施 - 以行動幫助別人；座施 - 即謙讓座位；房施 - 有容人之心。

29、朋友剛結婚不久，開了家化妝品店，生意好得不行了。有天我去店里玩，見一40多歲的女顧客問小李：“這款化妝品效果怎麼樣？”小李：“哦，這款我不熟悉。請等一下，我媽幫你介紹。”說著把他老婆拉了過來。顧客直視其老婆足足十分鐘，什麼也沒問就掏出錢包：“買”。

30、【營銷哲學】一害羞男孩在教室自習，看到一個很中意的女孩，眼看女孩看完書要離開了，害羞的男孩憋紅了臉上前搭訕：同學能借我10塊錢吃麵條嗎？錢包丟宿舍了，這我學生證，你給我手機號，回頭還你錢。女孩想了想說：行吧。正掏錢，男孩又說：要是能借20，我請你也吃一碗。

31、一只鼯鼠與一只獅子決戰，獅子果斷地拒絕了。鼯鼠說：“你害怕了嗎？”獅子說：“如果答應你，你就可以得到曾與獅子比武的殊榮；而我呢，以後所有的動物都會耻笑我竟和鼯鼠打架。”不要被不重要的人和事過多打攪，因爲成功的秘訣就是抓住目標不放，而不是把時間浪費在無謂的瑣事上。

32、年輕人不要試圖追求安全感，特別是年輕的時候，周遭環境從來都不會絕對的安全感，如果你覺得安全，很可能暗藏危機。真正的安全感，來自你對自己的信心，是你每個階段性目標的實現，而真正的歸屬感，在于你的內心深處，對自己命運的把控，因爲你最大的對手永遠都是自己——李嘉誠。

33、【銷售心理】某富翁娶妻，有三個人選，富翁給了三個女孩各一千元，請她們把房間裝滿。女孩A買了很多棉花，裝滿房間的1/2。女孩B買了很多氣球，裝滿房間3/4。女孩C買了蠟燭，讓光充滿房間。最終，富翁選了胸部最大的那個。——這個故事告訴我們：瞭解客戶的真實需求非常重要。

34、兩頭牛在一起吃草，青牛問黑牛：“喂！你的草是什麼味道？”黑牛道：“草莓味！”青牛靠過來吃了一口，憤怒地喊道：“你個騙紙！”黑牛輕蔑地看他一眼，回道：“尼瑪，我說草沒味。”啓示：團隊合作、管理過程中，能否有效溝通、掌握有效溝通渠道是凝聚競爭力，強化執行力，提陸業績的關鍵。

35、【賣菜中的銷售學問】在一菜攤前看見兩堆菜。買：“這邊多少錢一斤？”答：“1塊。”再問：“那邊呢？”答：“1塊5。”問：“爲什麼？”答：“那邊的好一些。”於是買了1塊5的。後來發現攤主快速把1塊的一分變成兩堆，很快1塊5一斤的又都賣光了！

36、【銀行家的營銷之道】銀行家的兒子問爸爸：“爸爸，銀行里的錢都是客戶和儲戶的。那你是怎樣賺來房子、奔馳車和游艇的呢？”銀行家：“兒子，冰箱里有一塊肥肉，你把它拿來。”兒子拿來了。“再放回去吧。”兒子問：“什麼意思？”銀行家說：“你看你的手指上是不是有油啊？”

37、【差錯是怎樣煉成的？】①別人休息的時候，你在加班，或參加各種培訓班；②別人嘲笑的時候，你在悶頭苦幹；③別人想着如何找工作的時候，你在想着如何做得更好；④別人抱怨的時候，你在思考解決之道；⑤別人在想着歸入哪一派時，你在尋求專業突破；⑥每天堅持寫專業心得。

38、【放下的智慧】有一種鳥能飛越太平洋，它需要的只是一小截樹枝。把樹枝銜在嘴里，累了就把樹枝扔到水面，飛落到上面休息；餓了就站在樹枝上捕魚；困了就在樹枝上睡覺。如果小鳥銜的不是樹枝，而是鳥窩或食物，那它能飛那麼久嗎？人生亦然，能捨得，便能成功；放下包袱，方能攀登高峰！