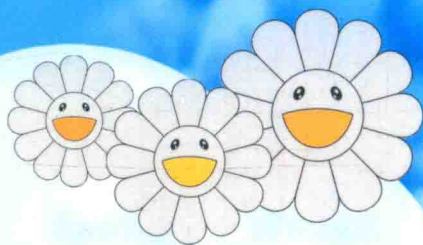




[好书 助力成长]

不可不读的珍贵人生指南 > 专为中国青少年量身打造 > 改变超过千万读者的命运

杨 晖 主编



影响青少年一生的

读者文摘

品格修养篇

从全球浩瀚的故事海洋中 精选最有价值的美文小品

每一篇都具有丰富的借鉴意义

每一篇都充满了无穷的人生智慧

北京工业大学出版社

影响青少年一生的

读者文摘

{品格修养篇}

YINGXIANG QINGSHAONIAN YISHENG DE

DUZHE WENZHAI

PINGE XIUYANG PIAN

杨 晖 主编

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

影响青少年一生的读者文摘·品格修养篇/杨晖主编. —北京:北京工业大学出版社,2015.10

ISBN 978-7-5639-4468-2

I. ①影… II. ①杨… III. ①文摘-世界 IV. ①Z89

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 231600 号

影响青少年一生的读者文摘·品格修养篇

主 编:杨 晖

责任编辑:翟雅薇

封面设计:新纪元工作室

出版发行:北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编:100124)

010-67391722(传真) hgdcbs@sina.com

出 版 人:郝 勇

经销单位:全国各地新华书店

承印单位:大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本:700 毫米×1000 毫米 1/16

印 张:16.75

字 数:238 千字

版 次:2015 年 12 月第 1 版

印 次:2015 年 12 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-5639-4468-2

定 价:30.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题,请寄回本社发行部调换 010-67391106)

前言

在人的一生中，青少年时期是积累文化知识、塑造思想灵魂的重要时期。要想开阔自己的视野，丰富自己的人生，在同龄人中成为佼佼者，仅凭课本上的知识是远远不够的，我们必须多读书、读好书。

好书可以增加我们知识的深度和广度，好书可以传递深邃的人生哲理，好书可以让我们树立正确的人生理念，让我们拥有一个更广阔、更光明的世界。

一个人面对自我时，需要的是镜子；一个人面对外面的世界时，需要的是窗子。使用镜子才能看见自己的污点，通过窗子才能看见世界的明亮。

我们常常需要开启心灵的窗子，通过和别人的接触获得益处；我们也常常需要借鉴别人的经验，以此为镜，来照亮自己的人生。

古今中外图书浩如烟海，如何充分利用宝贵的时间，如何选择那些具有知识性、思想性的读物来提升自己的文学修养、增加自己思想的深度，是每个处于这一阶段的人都必须面对的问题。

《影响青少年一生的读者文摘·品格修养篇》就是这样一本好书，它融各类精品文章于一体，主旨在于陶冶情操，启迪智慧；用真实质朴的文字，讲述一个个感人至深、发人深省的故事。无论是单纯的阅读，还是为了积累写作素材，青少年都可以在书中得到一份意想不到的收获和满足。

年轻人无不对未来有着美好的憧憬。然而，很多人在涉世之初，因为缺少正确的指导，往往会事倍功半，无所作为，还有的甚至接受误导，不小心踏入歧途。

经验有好有坏，我们不能囫圇吞枣，一股脑儿接受，应当有所选择，择优而从。我们听惯了空洞的说教和死板的理论，那些只会令人乏味，而生动的故事和质朴的哲理却能动之以情，晓之以理，让人乐于接受。

在当今这个时代，我们绝不能忽略了思想的价值。在给年轻一代传授技术信息的同时，我们绝不应该忘记还应当教育他们成为有高贵思想的、诚实而敢说真话的人，在培养他们的能力的同时，绝不应该忘记还应当培养他们高贵的人格品性。

本书所选的故事都具有深刻的生活内涵和丰富的教育功能，不仅可以激发青少年对社会、人生进行多角度的思考，还可以点燃他们内心深处的智慧火花，有助于他们开拓视野，丰富语言知识，同时也能更好地培养他们的思维能力、理解能力以及分析问题和解决问题的能力。

希望本书能有益于中国的青少年，希望你们能一直自信而蓬勃地成长，不断进步！

目录

第一辑 / 传递正能量

诚信的潜力 / 2
达不到目的的巫师 / 3
诚实的农夫 / 6
美德是至高无上的 / 7
诚实是最好的通行证 / 8
遵守诺言 / 9
两个诚实的人 / 11
职责所致 / 12
千古王昭君 / 13
奉献最多 / 14
一个不能少 / 15
守时就是礼貌 / 17
失礼，没有理由 / 18

尊严的距离 / 19
公共场合的礼貌 / 20
排队的礼貌 / 22
为什么一定要高喉大嗓 / 24
让座 / 26
丰子恺教子知礼 / 28
意外 / 30
永远的微笑 / 31
成功，从脱鞋开始 / 34
礼貌与机会 / 35
微笑是一句世界语 / 36
六十个硬币 / 38

第二辑 / 高贵的个性

谁听谁说 / 42
副总统不是总统 / 43
埃普利大夫的儿子 / 44

盖达尔的偷技 / 46
达尔文的退让 / 47
名誉不能贱卖 / 48

荣誉不能永远守着它 / 49
少年普希金 / 50
对得起最高军衔 / 51
别把自己太当回事 / 52
拜后生为师 / 53
把自己的杯子放低一些 / 54
任何发明都属于全人类 / 55
赞扬自己的学生 / 57
孔子谈谦虚 / 58
重建名誉 / 59
以命担保 / 61
天生美丽不是骄傲的资本 / 63
虚心的梅兰芳 / 64
花开的时候吵到你了吗 / 66
画师日记 / 67
心灵的温暖 / 69
甘心做配角 / 71
我愿做一名观众 / 73
什么才是均等 / 75
帕帕斯蒂岛上的锁 / 76
大声地生活 / 78

读小学课本的老柄 / 80
君子之风 / 82
有一种高贵无须证明 / 84
勋章没那么重要 / 85
实验室外的居里夫人 / 86
节省每一个便士 / 87
尊严比生命重要 / 88
年方九十 / 89
人言何畏 / 92
盲人教我看东西 / 95
吴老太太 / 98
不得有一人站着 / 102
大义所在 / 104
伟大科学家的简朴生活 / 105
月夜蝉鸣 / 107
最好的批评 / 108
老巴金 / 109
荣毅仁座右铭 / 111
克林顿待继父 / 112
三个不同的句点 / 114
英国女王的宫廷生活 / 118

第三辑 / 做人的要点

规矩 / 122
勇武与仁德 / 123
英雄的缺陷 / 125

通向富足的道路 / 126
人身上的珍宝 / 128
除掉杂草的方法 / 129

亏一点是福 / 130
 未经粉饰 / 132
 梁上君子 / 133
 亚历山大问路 / 134
 甘于平淡的发明家 / 136
 接受批评 / 137
 数学大师的胸襟 / 138
 免让别人再受害 / 140
 照亮别人也照亮自己 / 141
 桌下的铜板 / 142
 管住你的嘴 / 143
 从失误中反省 / 145
 终身受益的三句话 / 147
 博士也会落伍 / 148
 这个人重不重要 / 149
 人生的第一个约定 / 150
 给别人的错误一个台阶 / 152
 一只纸鹤 / 154
 喜 儿 糕 / 156
 先把泥点晾干 / 157
 择地而死 / 159

把丑话留给自己 / 160
 感谢妒忌你的人 / 162
 尊重你的对手 / 164
 水终有澄清的那一天 / 166
 窗 户 外 / 168
 我的水果不讲价 / 169
 抚 摸 / 171
 不要碰疼她 / 172
 留几枚柿子在树上 / 174
 懂得太多的人 / 175
 小木匠的“报复” / 178
 分 钱 / 179
 悲剧中的温暖 / 180
 原 谅 / 182
 再说一百遍 / 184
 一个不受欢迎的人 / 186
 被尊重的快乐 / 188
 错了就承认 / 190
 用心体悟灵魂 / 192
 成熟的麦穗懂得弯腰 / 193
 我们不都需要帮助吗 / 195

第四辑 / 性格决定命运

我并不重要 / 198
 重视别人 / 199
 尊重的力量 / 200

最关键的人 / 202
 为小狗让路 / 204
 站在山下看你 / 205

杰克的微笑 / 206
音乐天使 / 208
不值得炫耀 / 211
更多的谷子在屋后 / 212
你为什么不开心 / 213
疯狂的竞争游戏 / 215
水火之间 / 217
我只看我所有的 / 218
把名声送给别人 / 219
别人手上的东西 / 221
王后花园里的樱桃树 / 222

船长 / 224
勇气 / 226
小眼睛辛酸史 / 227
老哥哥 / 230
锡达老头 / 234
真实的谎言 / 237
我和洋人三次口角 / 240
救赎 / 245
德国小学生的“绿色记事本” / 250
一流作家海明威 / 252
另一种背叛 / 254

第一辑 / 传递正能量

我们每个人身上都有正、负两种能量。我们需要做到的是，强化自己的正能量，接纳、运用和传播更多的正能量，当负能量找上门来的时候，我们要学会拒绝接受或者积极转化。

诚信的潜力

国际知名的房地产商乔治在叙说他早期的经历时，讲过他开始从事房地产交易时发生过的一件事：有一栋房子由他经手出售，房主曾经告诉过他，这栋房子整个骨架都很好，只是房顶太老了，当年就得翻修。

乔治第一次领去看房的顾客是一对年轻夫妇。他们说准备买房的钱很有限，很怕超支，所以想找一处不需要怎么修理的房子。他们看了之后，一下子就喜欢上那所房子的位置，想要马上搬进去住。这时，乔治对他们讲，这栋房子需要花 7000 美元重修屋顶。

乔治知道，说出这栋房子屋顶的真相要冒风险，这笔生意有可能因此做不成。果然，他们一听修屋顶要花这么多钱就不肯买了。一个星期之后，乔治得知他们去找另外一家房地产交易所，花较少的钱买了一栋类似的房子。

乔治的老板听说这笔生意被别人抢走了，非常生气。他把乔治叫到办公室，问他是怎样丢掉这笔生意的。

老板对乔治的解释很不满意，也不高兴他为那一对夫妇的经济条件操心。“他们并没有问你屋顶的情况！”他咆哮着说，“你没有责任讲出屋顶要修，主动讲这个情况是愚蠢的！你没有权利讲，结果搞坏了事！”于是，老板便把乔治解雇了。

假若乔治是个失败者的话，他当时会想：“我把实话告诉了那对夫妇，真是做了傻事，我为什么要为别人操心呢？我再也不会像那样多嘴把佣金丢掉了。我可真笨！”

但是，乔治一直受到的教育是要说实话。他的父亲总是对他说：“你同别人一握手，就算是签了合同，你的话就得算数。如果你想长期做生意，就得跟人家讲公道。”所以，乔治最关心的是他的信用，而不是钱。他当时虽然想

要把那所房子卖掉，但是绝不能因此而损毁自己的声誉。即便丢掉了工作，他仍然坚信自己唯一的做事准则就是把所有真相统统讲出来。

乔治向他曾经帮过忙的一位亲戚借了些钱，搬到了加利福尼亚州，在那里开了一家小小的房地产交易所。过了几年，他以做生意公道和讲老实话出了名。这样做虽使他丢了不少生意，但是人们都知道了他靠得住。最后，他终于赢得了好名声，生意很好，还在全国各地设置了营业处。后来，乔治成为全美第三大房地产公司的总裁。

点睛妙语

诚信已然成为时下一些人稀缺的品质。因为人们总为眼前短期的利益所诱惑，而看不到长远的利益，以至于损失了真正有价值的东西。损失的人多了，诚实也就成了一种稀有的物质。

达不到目的的巫师

圣地亚哥城里有一位副主教，非常渴望学会魔法。他听说托莱多的堂伊列昂精通此道，而且无与伦比，就到托莱多来找他。

到达托莱多的当天上午，他就直接到了堂伊列昂的家里，发现那人正在屋子后面的房间里读书。堂伊列昂真诚地接待了副主教。吃完饭之后，副主教对堂伊列昂说明了来意，请求他传授魔法。堂伊列昂说，他已经知道来客是一位副主教，一个有地位有前程的人，是来向他求教各种各样学问的，而且总有一天，副主教会忘记酬答他的诺言，这是那种高官厚禄的人经常干得出来的。副主教发誓说，他决不会忘记堂伊列昂的恩惠，随时会满足他的要求。

最后他们达成了协议。堂伊列昂解释说，魔法只能在一个十分秘密的地方才学得会，于是就拉住副主教的手，把他带进另一间房间，里面的地板上有一个大铁环。然而，在这之前，他吩咐女仆准备松鸡做晚饭，不过，在他没有下命令前，先不要烤。

堂伊列昂跟他的客人拉起铁环，沿着一道磨损的旋梯往下走去。两人下得那么深，以致副主教觉得好像塔霍河的河床准是到了他们的头顶上。旋梯脚下是一间斗室，里面满架书籍，还有一只柜子，装着魔法器械。他们正在翻阅这些书籍时，忽然出现了两个人，给副主教送来一封信。信是主教，就是副主教的叔父写来的，信里说，主教得了重病，要是副主教还想见他一面，就不得延迟立刻回去。这个消息使副主教大为烦恼。一个理由是，因为叔父病了；另一个理由是，不得不中断学道。最后，他还是宁可留下，写了封道歉的信，带回给主教。

三天之后，来了好几个人，身穿丧服，又给副主教带来了信，并且告诉他说，主教已经去世，正要选择一个继任人，他们希望，凭着上帝的恩惠，副主教能够当选。信里劝告他说，他可以留在原地，选举时他不在场似乎更好一些。

十天过去了。两名穿着考究的侍从来到，跪在副主教脚前，吻他的手，祝贺他当选为主教。堂伊列昂看见这个情况，十分高兴地转身对着新任的主教说，他感谢上帝竟然让这样美好的消息降临到他的家里。然后，他要求把现在副主教的空缺赏给他的儿子。主教答复说，他已经把副主教的空缺留给自己的兄弟了，不过他会给他儿子在教会里另外找个什么差使的。他邀请他们父子同他一起到圣地亚哥去。

他们到了圣地亚哥城，受到了隆重的接待。六个月过去了，有一天，教皇的使者来见主教，任命他为图卢兹的大主教，并由他指定一个继任人。堂伊列昂知道了，提醒大主教原来的允诺，请求把空缺留给他儿子。大主教告诉他说，这个空缺已经留给自己的叔父，就是他父亲的兄弟了，不过他既然已经答应报答堂伊列昂，他们父子应该跟他一起到图卢兹去。堂伊列昂没有

别的办法，只好同意。

他们三人到了图卢兹，受到隆重的接待，还为此做了弥撒。两年过去了。教皇又派了使臣来见大主教，晋升他为红衣主教，随他自己指定一个遗缺的继任人。堂伊列昂听说了，便提醒红衣主教原先答应的话，恳求把空缺留给他儿子。红衣主教对他说，空缺已经留给了自己的舅父，就是他母亲的兄弟——一个善良的长者了，不过要是堂伊列昂父子跟他一起到罗马去，肯定会有好机会可以碰到的。堂伊列昂提出抗议，但是最后还是不得不同意了。

于是他们三个到了罗马，受到隆重的接待，还做了弥撒，举行了游行。四年过去了。教皇去世。我们的红衣主教被其他红衣主教选举为教皇。堂伊列昂得知了这个消息，前去跪下吻了教皇陛下的脚，提醒他原来的许诺，要求把红衣主教的空缺给他儿子。教皇对堂伊列昂说，这种连续不断的请求，现在已经使他厌烦，如果堂伊列昂再这样强求下去，就要将其送进监狱，因为他知道得很清楚，堂伊列昂不过是一个巫师，曾经在托莱多教授魔法。

可怜的堂伊列昂无话可说，只好回答道，他要回西班牙去，要求教皇赏赐一点食物，供他在漫长的海程中吃。教皇又一次拒绝了他，于是堂伊列昂（他的脸变成了一种奇怪的模样）以毫不犹豫的声调说：“既然如此，我就只得吃我吩咐留作晚饭的松鸡了。”

女仆走了进来，堂伊列昂命令赶快烤松鸡。教皇立刻发现自己仍然是在托莱多的地下斗室里，仍然只不过是圣地亚哥的副主教。他羞愧得无地自容，不知说什么才好。堂伊列昂说，这样的考验已经足够。连松鸡也没有给副主教吃，堂伊列昂就把他送出门口，以郑重其事的礼貌，祝他一路平安地回家。



点睛妙语

诚信是立身之本。一个违背自己诺言的人是很难成大业的。

诚实的农夫

“正直”一词在字典里的解释是“对道德准则的毫不动摇的坚持”，它的来源可追溯到一句古希腊谚语。它使人“不可战胜”，“正直”使人不被任何变化的情况所改变或动摇。

很久以前，德国发生了一场战争，成千上万的士兵分散在全国各地。一位骑兵上尉有很多的战马需要供给粮草。他的上司告诉他必须从附近的农场弄到粮食。上尉穿过一个偏僻的村子走了很久，最后在一个小农舍前敲响了门。开门人看起来年纪大了，还跛着脚。他靠在拐杖上站着。

“您好，先生，”上尉说，“您能不能带我去找一块地，让我的士兵为军队收割些粮食带走？”老头领着士兵们穿过山谷，大约走了一英里（1英里约为1.6千米）路，在远处，他们看到田地里的麦子迎着微风摆动。

“这正是我们所需要的。我们在这儿停下吧。”上尉说。

“不，不能停，”老头说，“你们必须随我来，再走远点。”

又走了一二英里，他们来到第二块大麦田。士兵们从马上跳下来，把大麦割倒，一捆一捆地扎好，带走了。

上尉问这位老农：“您为什么叫我们走这么远？第一片大麦比这一块地的大麦更好。”

“那确实，先生，”诚实的老头回答说，“但那不是我的大麦。”



点睛妙语

人无诚信而不立，愿人人能守住这精神家园中的一朵奇葩。

美德是至高无上的

克里米亚战争结束后，斯德拉特福子爵为庆祝英军战胜俄军而举办了一个晚宴。在这个晚宴上，大家做了一个游戏：军官们被要求在各自的纸片上秘密地写下一个人的名字，这个人不仅要与那场战争有关，而且还必须是被认为在战争中最有可能流芳百世的人。

结果，每一张纸片上都写着同一个名字：弗洛伦斯·南丁格尔。这个人并不是赫赫有名的将军，而是一位默默无闻的护士。到底是什么原因使她成为那场战争中赢得最高名声的妇女，获得众口一词的赞颂和拥戴呢？不是卓越的战绩，也不是高贵的家世，而是她本身所具有的一流品格。

南丁格尔被誉为“光明的使者”，下面是一段关于她的报告材料：

在几个小时内，只有她自己和她的护士小分队来到了这里，而成百上千的伤员从巴拉克拉瓦战役中被运了回来，不一会儿又有更多的伤员从印克曼战场中被运了回来。什么事情也没有准备好，一切都需要从头安排，而南丁格尔的任务就是要在在这个痛苦嘈杂的环境中把事情弄得井井有条。在她负责的第一个星期，有时她要连续站上20多个小时来分派任务。而当各种事务都在有序地进行着时，她自己又会去处理其他最危险、最严重的事情。

一位和她一起工作过的外科医生说：“南丁格尔的感觉系统非常敏锐。我曾经和她一起做过很多非常严重的手术，她可以在做事过程中做到非常准确。那些对任何人来说都是非常恶心的特殊任务，特别是当与一个即将死亡的人打交道时，我们常常可以看见她穿着薄薄的制服出现在那个伤员的身边，俯下身子凝视着他，用尽她全部的力量，使用各种方法来减轻他的疼痛。南丁格尔几乎从不离开伤员的身边，直到死亡夺走那个人的生命为止。”

有一个士兵则这样说：“她和一个又一个的伤员说话，向更多的伤员点头

微笑。但我们每个人都可以看着她落在地面那亲切的影子，然后满意地将自己的脑袋放回到枕头上安睡。”

另一个士兵说：“在她到来之前，那里总是乱糟糟的。但当她来过之后，那儿圣洁得就如同一座教堂。”

南丁格尔的伟大品格，产生了一种无法估量的巨大力量，她不仅鼓舞了士气，使英军最终赢得了一场战争，而且为自己赢得了“人气”，成为被人们敬佩并永远怀念的人。



点睛妙语

人的美德的荣誉比他的财富的荣誉不知大多少倍。

诚实是最好的通行证

国际函授学校丹佛分校经销商的办公室里，戴尔正在应征销售员工作。

经理约翰·艾兰奇先生看着眼前这位身材瘦弱、脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。从外表看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。他在问了姓名和学历后，又问道：“干过推销吗？”

“没有！”戴尔答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”约翰·艾兰奇先生开始提问，“推销员的工作目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”戴尔不假思索地答道。

艾兰奇先生点点头，接着问：“你打算对推销对象怎样开始谈话？”

“‘今天天气真好’或者‘你的生意真不错’。”

艾兰奇先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主?”

戴尔稍稍思索一番,不紧不慢地回答:“抱歉,先生,我没办法把这种产品推销给农场主。”

“为什么?”

“因为农场主根本就不需要打字机。”

艾兰奇高兴得从椅子上站起来,拍拍戴尔的肩膀,兴奋地说:“年轻人,很好,你通过了,我想你会出类拔萃!”

艾兰奇心中已认定戴尔将是一个出色的推销员,因为测试的最后一个问题,只有戴尔的答案令他满意,以前的应征者为了显示自己的能力,总是胡乱编造一些办法,但实际上绝对行不通,因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢?



点睛妙语

在拿不准时,要诚实。

遵守诺言

这是发生在第二次世界大战期间的一件真实的稀罕事:一架美军飞机从战火纷飞的太平洋战场,飞到了群星荟萃的美国好莱坞影城。从飞机上走下来的十几名日军战俘,在美军军官的引导下,尽情地饱览好莱坞风光,观看好莱坞影片,并与那里的影星会面,享受着和平时时期旅游者的乐趣。

美军为什么要这样做呢?原来是为了兑现战场上对日军战俘的一个承诺。

在此前不久,美军付出了很大的代价才攻占了太平洋上被日军占领的一个岛屿。在清扫战场时,美军发现还有十几个日军士兵藏在一个山洞里,美