

中 学 生 作 文 聚 宝 盆



作文必备

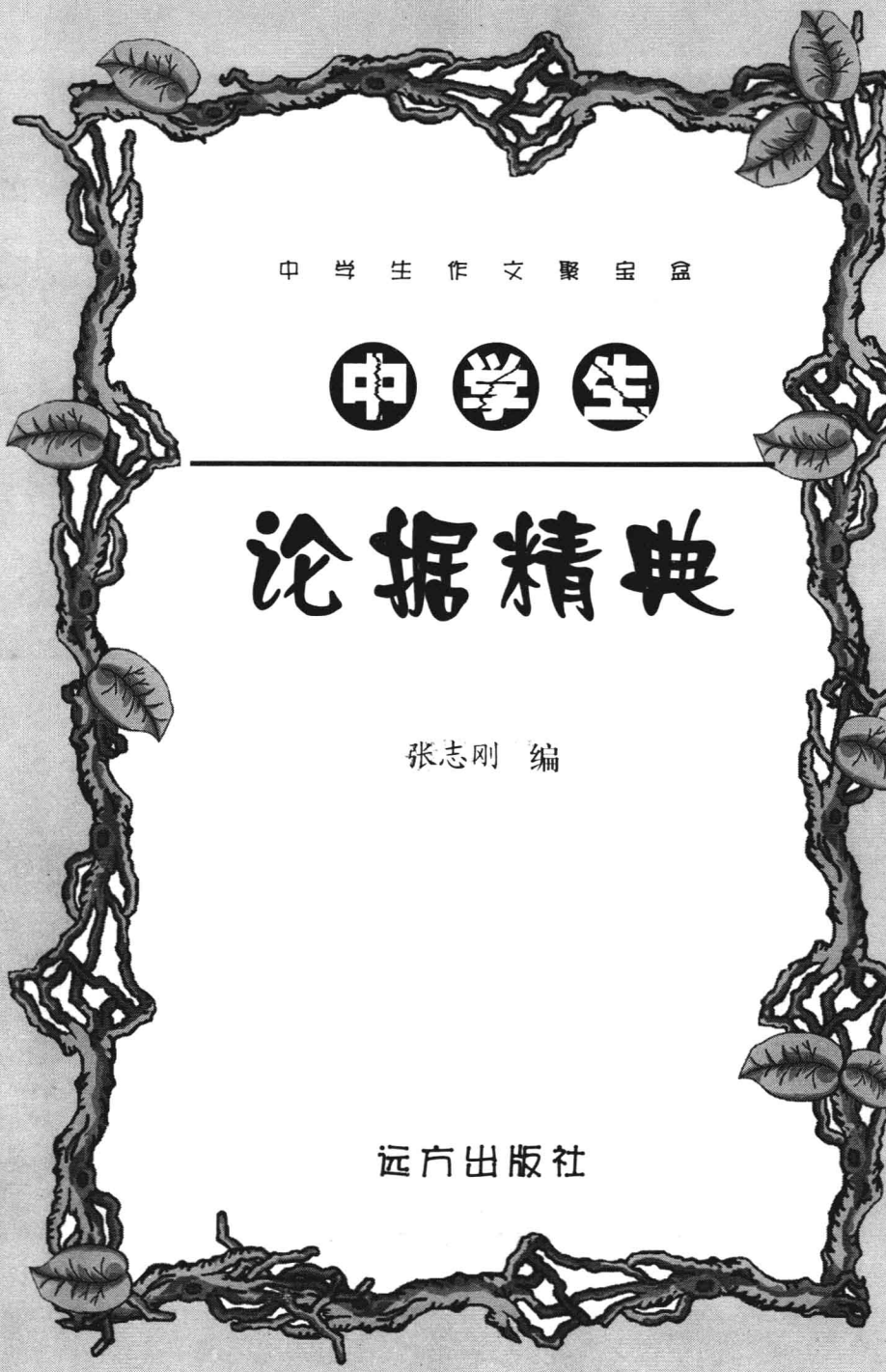
中学生

论据精典

LUNJUJINGDIAN



远方出版社



中学生作文聚宝盆

中 学 生

论据精典

张志刚 编

远方出版社

责任编辑:胡丽娟

封面设计:成君

封面人物:叶嘉宝(广州市沙面小学)

封面人物摄像:吴日初(广州有线广播电视台)

封面人物化妆:吴志新(珠江电影制片公司)

中学生作文聚宝盆 中学生论据精典

张志刚 编

远方出版社出版发行

(呼和浩特市新城区老缸房街15号)

新华书店经销 中山市新华印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:10 字数:240千

2000年8月第1版 2000年8月第1次印刷

印数:1-10000册

ISBN7-80595-563-8/G·101

全套定价:52.00元

(本册定价:12.00元)

(本书如发现印装质量问题请直接与承印厂调换)

前 言

为了方便中学生及从事文书工作的同志写作的需要,我们编写了这本《中学生论据精典》。该书还可作为中学教师作文教学的参考用书。

书中摘录编写了大量可作为论据的格言警句和典型事例,这些材料来自古今中外,具有时代特征鲜明、思想内容健康、人物事件典型的特点,同时还富有知识性、趣味性。警句格言,过目难忘;典型材料,感人至深。倘能一册在手,既可奇事共赏,益智畅神,如得枕中秘籍;又能旁征博引,各取所需,助我下笔有神。

全书分经济之道、精神文明、理想情操、道德修养、学习求知、人才胆识、生活之友、为政之道八大章节,每章节又分若干小类别,每个类别分为三部分:阐释题义、理论论据、事实论据。因篇幅限制,格言警句尽可能注明作者,省去出处;编写的典型事例参考了若干书报杂志,不能一一注明,特此说明并致谢。欢迎读者使用,并提出修改意见,以便再版时修订。

编 者

目 录

第一章 经济之道

1. 管 理	1
2. 信 誉	7
3. 质 量	13
4. 信 息	18
5. 合 作	23
6. 服 务	28
7. 技 巧	33

第二章 精神文明

1. 尊师重教	44
2. 尊老爱幼	54
3. 惜时如金	60
4. 破除迷信	66

第三章 理想情操

1. 立志励志	73
2. 宽广胸怀	84

3. 坚强意志	89
4. 崇高气节	95
5. 英勇献身	102
6. 爱国主义	111

第四章 道德修养

1. 平易近人	120
2. 清正廉洁	124
3. 严格自律	132
4. 正直无私	140
5. 勤俭节约	145

第五章 学习求知

1. 勤 学	151
2. 积 累	161
3. 兴 趣	169
4. 求 实	174
5. 博 学	180
6. 严 谨	188

第六章 人才胆识

1. 逆境成才	196
2. 识才爱才	205
3. 自学成才	215

4. 改革创新	222
5. 奋勇拼搏	230
6. 相信自己	234

第七章 生活之友

1. 环 保	240
2. 文 明	249
3. 爱 情	256
4. 健 身	260
5. 机 智	267
6. 嫉 妒	273
7. 就 业	278

第八章 为政之道

1. 爱 民	284
2. 守 正	289
3. 表 率	297
4. 纳 谏	301
5. 荐 贤	305
6. 让 贤	310

第一章 经济之道

1. 管 理

★阐释题义★

管理是一门科学，是一门关于人的学问，是少数人指挥多数人的学问。有人的地方，就有管理存在。人的创造力很大，破坏力也很大，所以管理是所有学问中最高的一门学问。混乱的社会被梳理得井井有条，人类越来越走向文明，管理功不可没。作为软科学，管理是创造性的脑力劳动。管理讲究方法，管理尊重客观规律。在人搭建的金字塔中，管理者位居大大小小区域的上层，他们握有权力，能发布命令。管理者以所在区域为己任，管理自上而下。管理不是随心所欲，严禁私欲的膨胀。管理必须出效益，对于管理者，无功即是过。管理没有统一的样板，没有固定的模式，都可以借鉴。管理者与被管理者，只是社会分工不同，在人格上、法律面前，是平等的。

★理论论据★

恩宜自淡而浓，先浓后淡者，人反忘其惠；威宜自严而宽，先宽后严者，人必怨其酷。

——洪应明

威与信并行，德与法相济。

——苏轼

管理就是预测和计划、组织、指挥、协调以及控制。

——亨利·法约尔

经理无须在各方面都是专家，但他必须能够理解专家们的意见，必须知道哪些事情是专家们可以做到的，哪些事情是他们干不了的。总之，他必须有能力管理他们。

——罗杰·福尔克

管理是一种客观职能，它取决于任务，也取决于文化条件，

从属于一定社会的价值观念和生活习惯。——德鲁克

有效的管理总是一种随机制宜的，或因情况而异的管理。

——哈罗德·孔茨

管理是一门关于人的学问。

——帕金森

如果随便地使唤部属，老是付与同样的工作或能力以下的工作，浪费部属的能力，这样作为一个管理者，不但失去了管理者的资格，对于人类社会而言，也是一种罪过。

——土井正己

我们一向主张，公司最“稳固”的财产，是能够不断产生稳定利益成长的那种管理能力。

——牟·沙滋

管理人员是用两条腿去管理，而不是用办公室的备忘录。

——詹弗金斯

★事实论据★

“以治为胜”

目前，国内有些大的企业或企业集团，已深刻认识到向管理要质量、要市场、要效益。那种忽视管理，向上“要政策”而求生存者当自愧汗颜。国家有关部门于1993年对亏损企业作过调查，影响企业亏损的宏观管理因素和政策性因素分别仅占9.2%和9.09%，而企业自身经营管理因素则占81.71%。可见，企业生存和发展是靠什么呢？靠的是企业的自身管理。所以，“以治为胜”乃千古同理。

管理是现代企业从事生产经营的必要条件和内在要求，是企业的生命之所在。随着社会主义市场经济的发展，和现代企业管理制度的建立，其管理的内容和方法将不断地得到充实和提高。所以“以治为胜”，永无止境。

管理是个“聚宝盆”

山东郭庄煤矿1987年就被煤炭部命名为质量标准化矿井。多年来，他

们对管理仍然环环紧扣，不敢稍有懈怠。

对于工程质量，他们坚持使用 ABC 卡制度，即不安全隐患信息汇报卡、隐患指令整改卡、隐患整改复查卡和领导干部下井安全填卡制度，煤矿投入大，消耗多，但是节约的潜力也很大。为此，他们狠抓成本控制管理，调整了物资消耗定额，并实行了消耗与工资奖金挂钩。对办公费、招待费、差旅费，以及生活用电都制定了严格标准，实行量化管理。近年来，在物价上涨的情况下，办公费用下降 15%，电话费下降 20%，差旅费下降 9%。仅 1995 年“双增双节”方面就节约资金 20 多万元。

坚持优胜劣汰

浙江省缙云啤酒厂 1989 年 7 月正式投产。办厂之初，厂领导建立新的机制，实行全员聘任，以成败论英雄，优胜劣汰。在干部聘任方面，以工作硬指标和民意测验信任票为主，按季度考核，一年一聘，并规定每年要淘汰 1 至 2 名中层干部，以保证干部质量。在用工上实行动态管理，部门领导可在所聘人员总数 20% 内随时解聘和转聘。同时，工厂拉开分配档次，实行重奖重罚，一职工有特殊贡献而重奖 5000 元，另一职工则被罚 800 多元。缙云啤酒厂用人制度实行优胜劣汰后，不仅增强了职工的生产积极性和工作责任感，而且促进了职工学文化学技术，不断提高自身素质的积极性。

掌握自己的命运

美国通用电器公司董事长杰克·韦尔奇是管理的权威，他刚上任该公司董事长时，公司机构臃肿，调度不灵。他着手整顿，裁减了 10 万名员工，并通过民主讨论，取消了不必要的会议、报告、请示及其他繁琐的程序。他常常深入下去，与雇员们面对面直接交谈以了解情况，一年接待上千人次，包括每一个被解雇或提拔为经理的人。

他认为，所有的管理思想与做法都是为了一个目的，即掌握自己的命运。只有提高生产率，才有能力降低价格去占领世界市场，而生产率的增

长关键在于“解放”中层管理人员，更多地授权给他们。

灵活应用是灵魂

在当今竞争激烈的商品社会里，有人把商场比做战场。企业管理与军事管理有许多地方是相通的：军事的内涵是抗争，企业的内涵也是抗争，它们都受优胜劣汰的规律所制约；企业管理与军事管理，主体都是人，都要处理好人与人的关系，调动职工或士兵的积极性；企业管理有计划、组织、指挥、控制、协调等职能，与军事管理的这些职能也是一致的。军事管理中有许多丰富的运筹计谋与斗争策略，都可借鉴于企业管理，可灵活运用市场角逐、环境应变、择人任用等方面。

将有五德

台湾有位号称“企业之神”的企业家王永庆，他善于用《孙子兵法》，成为在商战中经常打胜仗的“企业大将”。他所经营的“南亚”、“台塑”、“台化”等公司，经年包揽台湾民营企业的第一、二、三名，总营业额每年超过一千亿元。他以孙子的“将有五德”即“智、信、仁、勇、严”来要求自己，成为商战良将；“智”——他选准时机发展塑胶工业；“信”——严格产品质量，赢得海内外信誉；“仁”——重视为顾客服务，为消费者着想；“勇”——勇于开拓，如大胆买下美国濒临倒闭的塑胶厂，经治理后起死回生；“严”——赏罚严明。

温情换人心

得克萨斯州一家著名电视机厂经营不善，濒临倒闭。老板焦思苦虑，决定请日本人管理这家工厂。日本人采取了两项看似“雕虫小技”的改革措施，7年后，这家由日本人管理的美国工厂，产品的数量和质量达到历史最好水平。第一，新任经理邀请职工喝咖啡，还赠送每人一台半导体收音机。经理说：“你们看看，这么脏乱的环境怎么搞生产呢？”于是大家一

起动手，清扫、粉刷了厂房，使工厂的面貌为之一新。第二，经理不仅雇请年轻力壮的人，而且把以前被该厂解雇的老工人全部召集回来，重新雇用。这样一来，工人们感恩戴德，生产效率急转直上。

“一分钟”管理法

目前，国外许多企业采用三条管理法则，并取得了显著成效。这三条法则是：一分钟目标、一分钟赞美及一分钟惩罚。所谓一分钟目标，就是企业中每一个人的工作目标、职责及其检验标准，应在 250 个字内表达清楚，在一分钟内能读完。一分钟赞美，就是企业的厂长经理要经常花费不长时间，在职员所做的事情中，挑出大略正确的部分加以赞美。一分钟惩罚，是指某件事应该做好，但没有做好，对有关人员首先进行及时批评，然后再提醒他，你是如何器重他，不满的是他没有做好这件事。

锯掉经理的椅背

跻身于美国巨富四百名之中的大企业家雷·克罗克，他经营的快餐店 1983 年总营业额突破 80 亿美元大关，被企业界誉为没有国界的“麦克唐纳帝国”的国王。麦克唐纳公司曾一度严重亏损，克罗克发现其中一个重要原因是公司各职能部门的经理官僚主义突出，习惯于舒服地躺在靠背椅上指手划脚，把许多宝贵的时间耗费在抽烟和聊天中。为了惊醒经理们的惰性心理，克罗克出了一个“奇招”，向各地麦克唐纳快餐店发出一项紧急指示：“把所有经理的椅子靠背锯掉！”并要求他们立即执行。这是麦克唐纳公司取得巨大成功的一把“金钥匙”。

肖克莱的遗憾

肖克莱，是半导体技术的奠基人。1947 年，他因主要研究半导体场效应机理而没能亲自参与巴丁与布莱顿两人在 1947 年 12 月 23 日导致晶体管效应发现的实验，从而使他失去了 1948 年 2 月晶体管发明专利的授予权。

如果不是他勇于面对现实，大胆创新，提出了可称之为晶体管奠基性工作的面结型晶体管理论，差一点就丢掉1956年的诺贝尔物理奖。1956年，他在获奖后感到晶体管的巨大工业前景，创立了肖克莱半导体实验室，企图建立世界上最好的半导体公司。但是，由于他缺乏领导艺术和固守锗晶体管的方向，他手下慕名而来年轻有为的“八大金刚”相继离去。肖克莱只好带着深深的遗憾，成了斯坦福大学的教授。肖克莱的辉煌和失利，说明了技术管理对于发展高技术的重要意义。

称职的丞相

汉文帝时，陈平任左丞相。据说有一次汉文帝问他：“全国每年收粮多少？”陈平回答说：“这要问治粟内史。”汉文帝又问他：“全国每年案件有多少？”陈平回答说：“这要问廷尉。”汉文帝见状，就问：“那你管什么？”陈平回答：“丞相管百官。”在这里陈平是个聪明人，知道自己作为左丞相的职责主要是管百官，而不是钱谷、案件等事。

不必事事躬亲

诸葛亮曾经亲自核对登记册，主簿杨颉入他的营帐，进谏说：“治理好国家要有一定的体制，上下级之间的工作不可互相干扰。请允许我为您用治家之道打个比方。现在有个主人，派男仆从事农耕，女仆生火做饭，雄鸡报时，狗看家防盗，牛拉重载，马驰远途。这样，家里的各种工作都没有荒废，所要求的都能满足，他从容无忧，吃喝无虑。有一天，他忽然想亲自去做所有的这些活儿，结果为做这些琐碎的事情，累得精疲神衰，到头来一事无成。现在您治理国政，竟亲自核对登记册，不是太劳累了吗？”诸葛亮听了，连连称是。

统筹兼顾巧安排

宋真宗年间，皇宫里面着了一场大火，烧毁了几座宫殿。皇帝让丁谓

负责修复工作，并责令他尽快完成。

经过深思，丁谓命令工匠在皇宫前面的大道上挖土，然后将土运到皇宫里面，这样没有几天修复宫殿的泥土就够用了，原来的大道变成了一条宽阔的深沟。他又命人把深沟和城外的汴水沟通，使汴水流入沟中，于是运木料、砖瓦的竹排、木筏和船只就可以通过这条“人工河”，直接驶到皇宫的大门口，从门口运到工地就很省力了。剩下的碎砖、烂瓦、垃圾和废土，丁谓再让人把它们填入沟中，大道很快就修复如故。

2. 信 誉

★阐释题义★

信誉，即信用和名誉，是做人的原则和应具备的好职业道德。人无信不立，企业无信也不立。信誉是诚实、守真的代名词，与欺骗、虚伪、狡诈是天生的冤家对头。信誉是一切生命存在的本钱，它远远高于利益之上，无法用价值衡量。信誉千金难买，又常常跟金钱发生千丝万缕的联系。信誉脆弱而易碎，在利润的引诱面前，时时面临考验，这种考验没有终止的时候。讲究信誉，并非以牺牲利润为代价，信誉的背后，往往藏着巨大的利润。对于企业来讲，信誉与利润共存，一损则俱损，即一旦失足，前功尽弃，必将造成千古遗憾。创业难，守业更难，套用这种说法，树立信誉难，保持信誉更难。信誉是神圣的，容不得半点亵渎，当备加呵护珍爱。只有将信誉植入骨髓，化为生命的组成部分，才能立于不败之地。

★理论论据★

不宝金玉，而忠信以为宝。

——《礼记》

忠者不饰行以徼荣，信者不食言以从利。

——王安石

信用就是财产，有信用就有一切。

——郑周永

一切商业交易中，信用第一。

——麦克格雷尔

信用是难得易失的。费十年功夫积累的信用，往往由于一时

一事的言行而失掉。

——池田大作

★事实论据★

陶四翁烧紫草

宋代陶禹锡之高祖人称陶四翁，开一染坊，有人携一种染料紫草来售，四翁乃出四百万钱买下。几天后有一个买卖经纪人来到染坊，看到四翁买下的紫草，大声说：“你上当了，这是伪草！”四翁说：“怎么回事？你说明白点。”经纪人对四翁说：“这种紫草是被蒸煮过的，色泽已经跑光，现色溢草表，故知定是伪物，是不可再用作染料了。”四翁试验了一下，果如经纪人所言，这种紫草已不能使布上色。经纪人为四翁谋划说：“你不用担忧，我可以为你到各小染坊去转手，让他们来分担你的损失。”当下四翁信口答应了一声。转天经纪人到来，四翁把花四百万钱买下的紫草全堆在一起，当着经纪人，一把火烧尽。他对经纪人说：“我已经被人欺，我岂可再去欺骗他人呢？”当时陶氏资产尚不富裕，以其诚，人们更加信任其染作，后来越来越富，子孙中举者有好几个人。

谢阿明以信经商

近人徐珂所撰《清稗类钞》中记载：

清代谢阿明，是苏州城里一个普通老百姓，平日里，以挑担卖水果赚些钱来维持自己一家的生活。不管别的小贩如何变价以赚更多的钱，谢阿明所卖的水果却都有一定的价钱，而且从来不变，水果的质量也特别好，所以，苏州的市民都很喜欢买他的水果。也有的人事先预定一个日期和时间，先交上定金，让他在预定的一天把水果给送到家里。他肯定会挑着担子，准时把水果送到预定者手中，从来不失约。他因此而赢得了苏州市民的信任。

有一天，苏州临顿路有一个叫夏子英的市民，向谢阿明预定了一些白沙枇杷，交了定金，也约好了送货日期。可事有不凑巧，到了送货的那天，

从洞庭山往苏州运水果的船没有来，眼看是无法按约送货了。

谢阿明拿着定金，来到夏子英家，说明了情况，把钱还给了他。夏子英不以为然地说：“你今天不能给我送来白沙枇杷，明天再送来也不算迟呀！”谢阿明对他说：“我既然说过要今天给您送来，我就不能明天送来，我是不敢失信的。”

黄金有价，信誉无价

中国银行杭州市分行一家储蓄所的4名员工，在热情为一客户将手中的零币兑换为整钞后，发现客户遗忘在柜台上两元硬币，而此时客户早已离去。这本与储蓄所工作无半点瓜葛的小事，却让几位员工大动了脑筋，他们认为这是客户的钱，一定要还给本人。于是，他们自己花费160元广告费，在《杭州日报》上做寻人广告，请这位客户将钱领回。为归还两元钱，这4名员工竟花费高出80倍的钱做广告，到底值不值？他们认为：花多少广告费是有价的，而银行的信誉却是无价的，对客户负责到底的承诺不能变。

损失金钱事小，维护信誉事大

南韩现代企业集团的总经理郑周永，于1953年，承包了一座大桥的修建工程，由于当时物价上涨，开工不到二年，工程费总额竟比签约承包时高出7倍。在这严峻时刻，郑周永毅然决定，宁可赔本甚至破产也要按时把工程拿下来。结果现代企业集团付出了巨大的代价，终于按时完工。

郑周永虽然吃了大亏，但却因此树立了恪守信用的形象，赢得了人们的信任，生意一个接一个地找上门来。它不仅为郑周永的“现代建设”挣得了丰厚的利润，而且压倒了同行对手，一跃成为南韩建筑行业的霸主。

主动弃约的小池

山一证券公司的创始人小池说：“做生意成功第一诀窍就是诚实。诚实

像树木的根，如果没有根，树木就别想有生命了。”他正是因诚而起家的。20多岁时小池开商店，同时兼职推销一家机器制造公司产品。有一个时期，他推销机器很顺利，半月内便跟33位顾客签订了契约，并收了订金，之后，他发觉所卖机器比别的公司生产的同样性能的机器要昂贵，感到很不安，立即带契约书和定金，整整花了三天时间逐家逐户去找订户，请求他们废弃契约，这使订户深为感动，结果33人中没有一个废约，反而对小池极其信赖。消息传开，人们知道小池诚实，纷纷与他合作，诚实使小池财源广进。

48 小时的承诺

美国的凯特皮勒公司是世界性的生产推土机和铲土机的公司，它在广告中说：“凡是买了我们的产品的人，不管在世界哪一个地方，需要更换配件，我们保证48小时内送到你们手中，如果送不到，我们的产品就白送你们。”他们说一不二。有时为了把一个价值只有50美元的零件送到边远地区，不惜用一架直升飞机，费用竟达2000美元。有时无法按时在48小时内把零件送到用户手中，就真的按广告所说，把产品白送给用户。由于经营信誉高，这家公司历经50年不衰。

8 小时内请来 8 位专家

一次，亚特兰大的尼尔公司使用的IBM的计算机发生了故障，IBM公司在接到信息后的8小时就从美国、欧洲、加拿大请来8位计算机专家赶到尼尔公司，对计算机故障进行会诊。这给尼尔公司留下了难忘的印象。IBM不仅拥有“最佳服务”的信条，而且不断实践和维护着这一信条。这不能不是IBM多年来一直拥有用户的一个奥秘。

标价单上少写了一个尾数“0”

美国的圣路易斯城有一家“SAA”超级商场。星期日开市不久，一顾