

优秀青少年

励志读本



刘继红 董博 ◇ 主编

流传千年的至理名言

上

震撼心灵的永恒经典

内蒙古人民出版社

优秀青少年励志读本



前言

近年来,中小学课外阅读已蔚然成风。国家教育部最新颁布的《语文课程标准》也大力提倡课外阅读,并且规定了课外阅读的数量。我们深刻领会课程标准的精神,精心编写了这套《优秀青少年励志读本》,旨在扩展青少年的课外阅读面,提高广大青少年的读写能力。

《优秀青少年励志读本》所选文章侧重思想精深、构思精巧、特色鲜明、富于哲理的作品。阅读这些作品,可以拓展青少年的视野,陶冶青少年的情操,启迪青少年的心智,丰富青少年的想象力,激发青少年的创造力。

《优秀青少年励志读本》基于当前个性化阅读的要求,从提高读者文化品位和青少年对文章阅读的整体感受入手,力求为他们打造精湛完美的文化精

品，营造丰富多彩的精神乐园。

《优秀青少年励志读本》既朴实无华，又丰富多彩；既青春靓丽，又真挚感人。我们相信，《优秀青少年励志读本》一定会受到广大青少年的喜爱。

目 录

第一编

怎样养成良好的说话习惯	(3)
把提醒的话说得顺耳顺心	(6)
同学聚会:让什么样的话唱主角	(12)
应对隐私话题的八条妙计	(18)
说话时应该注意声效果	(22)
教你做一个出色的交谈者	(26)
怎样使自己说的话更有分量	(32)
求职面试需要应付的十个问题	(38)
求人帮助时的六种谈话方式	(41)
他是怎样获得姑娘芳心的	(48)
如何让直言更受听	(52)
夫妻之间永保魅力的语言技巧	(57)

第二编

演讲观点表述的几种新方法	(63)
述职演讲也要出奇制胜	(69)
怎样设计论辩赛的逻辑框架	(71)
“软硬兼施”舌战店老板	(78)
体态语在语文教学中的运用	(81)
人类文化的融合擎起辉煌的未来	(86)

师范生试讲阶段的口语强化训练	(89)
在“夏青播音成就研讨会”上的演讲	(92)
怎样使交谈更加投合顺畅	(99)
婚恋中的男女:不要让谎言干扰婚姻	(105)
如何拒绝别人的感情邀请	(111)
甘做配角不僭越	(115)
朋友间如何弥合友谊的裂痕	(116)

第三编

侧面迂回,人生的一大智谋	(123)
侧向思维,成功人生的新思路	(126)
两军对峙,避敌锋芒需侧击	(128)
侧翼竞争,避免职场正面冲突	(131)
直话暗说,绕道迂回解决难题	(133)
与人交往,善用旁敲侧击法	(137)
微笑求人诚实可信	(141)
请求同事动之以情	(145)
求同学巧用激将法	(153)
乐于助人得道多助	(156)
同事之间有了矛盾怎么办	(159)
同事不合作怎么办	(162)
交朋友也要拘小节	(166)
与朋友相处应采取什么方式	(168)
学会眉来眼去	(170)
扩大你的交际范围	(172)
伟人也有“怯场”	(174)
你和别人的关系紧张吗	(180)
在交际中你的形象价值百万	(185)

职场形象要突出个人风格	(188)
老总的形象就是品牌	(189)

第四编

卑劣者最常用的武器：拍马屁	(193)
以貌取人，失之子习	(198)
就是会以貌取人	(201)
用谦逊的态度	(208)
与下属交往的学问	(211)
婚后怎样与异性交往	(225)
合作伙伴最重要	(227)
宽以待人	(231)
忍耐与宽容	(234)
切勿吹毛求疵欧也妮的悲剧	(236)
你不必完美	(240)
不要告诉人家你更聪明	(242)
美腿与丑腿	(246)

第五编

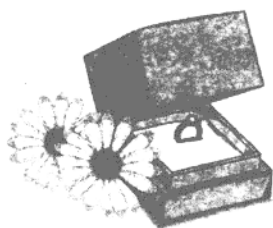
谅解	(251)
拳王的风度	(258)
建立人际网络的技巧	(261)
交往须平等，互利得深交	(263)
赢得朋友的六种方法	(269)
怎样才能获得“好人缘”	(272)
怎样与正直忠厚的人交往	(275)

怎样与奸诈势利的人交往	(277)
怎样与刻薄自私的人交往	(279)
怎样与夸夸其谈的人交往	(281)
如何与“闷葫芦”相处沟通	(282)
如何与搬弄是非的人沟通	(285)
如何与嫉妒你的人沟通	(288)
与比自己富有者的交往法	(296)
与贫于自己之人的交往法	(298)
男人要对女人说谎	(300)
女人要对男人说谎	(302)
辩论是高层次的斗嘴	(303)
要尊重同事	(323)

第六编

不要牢骚满腹	(327)
竞争中须谨慎设防	(329)
搞好同事间关系	(333)
不要对同事心存偏见	(335)
与同事和衷共济	(338)
不要自作聪明	(341)
相互帮助创造辉煌	(344)
情理并用化冲突	(347)
请将不如激将	(354)
不战而胜最聪明	(365)
改善同事间关系	(371)

第一編





怎样养成良好的说话习惯

养成良好的说话习惯？这有必要提出来吗？我们不都会说话吗？既然周围的人每天都能听懂我们说的话，为什么还要强调说话习惯呢？我这里所说的“良好的说话习惯”，意思是说活能够达到清楚明了、轻松愉快、考虑周到地口头交流信息，从而给对方留下一个正直、自信、诚恳、活泼开朗的良好印象，使你的交谈获得成功。要想取得交谈成功，不仅要准确掌握你要说什么，而且也要掌握好你该怎么说。

说话的内容是由你的见解、跟对方会面的目的以及你性格中的许多其他因素决定的，它绝大部分取决于你事先的准备和思考。你说话的方式则取决于你个人的说话习惯。包括精神状态、声调、口音、语言的格调、音量、音调高低、快慢速度、措辞、表达能力等等各方面。如果说你与别人通过交谈建立起某种友好的关系就像在砌一座房子，那么以上这些就是一块块小小的砖。如果你在砌的过程中把一块砖放歪了，这块砖就会影响你以后的砌砖。

不论在何处，不论你要给谁留下好印象，有一条规则你需要遵循：努力把自己的本来面目很好地表现出来，而不是



试图把自己描绘成一个讨人喜欢但并不真实的形象。因为如果在公众面前你为自己塑造了一个假象，日后肯定会被发现而被迫改正你的形象，仅仅为了今天能取得这一分辩感，却可能使明天感到尴尬。何苦让自己陷入这样的处境呢？

所以说，首先要记住真实地表达自己。

以下具体谈谈养成良好的说话习惯的途径。

说话的第一步是听。谈话技巧的一半是听的能力。听得多，就能获得更多的谈话资料，就越能学会如何去说服对方，如何塑造你想表现的形象。其实听不仅是一种能力，也是一门艺术。倾听谈话的好姿势是：把你的上身向对方靠过去。听的时候，应该始终看着对方，要创造性地听。跟着说话人的思路思考。要清楚地听出对方谈话的要点，发现对方谈话内容中的“伟大”之处。此时，两人心灵的交流已非笔墨所能形容了。

适时表达你的意见。信息交流是双向沟通。在不打断对方谈话的原则下，适时地表达你的意见，这才是正确的谈话方式。用心去找出对方谈话的价值，并肯定它，这不仅会鼓励对方更兴致勃勃地说下去，而且也是获取对方对你的好感绝招之一。

动用全身话话。《旧约·箴言》中有这么一句：“他用眼睛示意；他用双脚说话；他用手指训导。”口头语言只占整个“语言”表达的百分之二十左右，剩下约百分之八十是非口头语言的陈述。科学家们相信在表达一个人的真实思想和感



情时，“身势语”所起的作用比口头语言要大得多。一个会说话的人，他的非口头语言能补充口头语言的意思。但要注意使你的非口头语言和你的口头语言完全一致，只有那样你才能表现出你想要树立的那种形象。

寻求救自己的自然风格。只有表里一致，你才能把适当的形象表现出来。避免养成贬低自己的习惯。提出可以让对方感觉“这个问题很好”的问题，可以增进双方的感情。说话留有缺口，不要把话说绝，欢迎对方讨论。说话以前先说重点，如“我今天要说的主题有三点”，然后再针对这几个主题作大致的说明。交谈时，内容应有新有旧、有浅有探、有俗有雅、有远有近，因人而异。注意自觉塑造自身角色，自知偏于呆板者应活泼些；偏于拘谨者应大方些；偏于严肃者应和蔼些；偏于轻佻者应稳重些；偏于傲慢者应谦逊些；偏于锋芒者应含蓄些……





把提醒的话说得顺耳顺心

当我们看到别人的失礼、无知和过失时，自然会想到应该给他提个醒儿，以警示他当心，告诫他注意。不过，良药苦口，忠言逆耳，要想使别人接受你的提醒和告诫，还得靠忠言顺耳的说话方式与技巧。俗话说，响鼓不用重捶，我们只要注意因时因地制宜地去创设巧妙的话题，说出让人听着顺耳顺心的话语，就有可能达到给别人提个醒儿的目的。

面对别人的莽撞，不妨反其道而行之创设轻松的话题去提醒儿

天性鲁莽，常做出威胁他人安全的危险动作。如果我们只知道板起面孔喝斥、责骂，往往会引起对方情绪冲动，激化矛盾。这时候，我们如果反其道而行之，压下火气，巧妙创设一个轻松又幽默的话题，反而有助于达到提个醒儿的目的，同时化解了可能出现的矛盾。英国作家萧伯纳一次在街上走时，不料被一个匆匆而来的骑自行车的冒失鬼撞倒。萧伯纳被搀扶起来后，没有喝斥也没恼怒，而是微笑着说：“小伙子，你的运气可不好。如果把我真掐死了，那你也可以名扬四海了！”萧伯纳假设一个严肃话题，却又以轻松幽默的方式



说出来,让人在不寒而栗中又情绪放松,怎不令那年轻人满面羞愧,感激这位大人物的好心提醒呢?一老太太去风景区游玩,搭上一个鲁莽司机的小车。在崎岖的盘山路上,那出租车司机却一手握方向盘一手伸出车窗,一副浪漫洒脱之状。老太太害怕顷刻发生车祸,“因此开口了:“小伙子,这地方是不是经常下雨啊?”司机答道:“可不是嘛,孩儿脸,说变就变啊!”老太太顺口说道:“那行,请你把手拿进来,不然可就危险了。如果天下雨,我会告诉你的。”这个老太太由司机的手势联想到山区的环境,于是巧妙地创设了一个“下雨”的话题,借以给司机提了个醒儿。由于为司机不良习惯找了个“借口”,就使警告变得温和委婉,从而使司机意识到对方的用心。以“扬名”去说“撞车”;以“下雨”去说危险,显然都是一反当时的情况而设置的轻松话题,从而顺利地达到了提个醒儿的目的。

面对别人失礼,不妨指桑道槐地创设赞许的话题去提醒儿生活中常有这种不拘“小节”的人,在别人的帮助和支持面前;有意无意地忘记了表示感谢,一副理所应当的样子,颇令对方尴尬或失望。在这种时候,为了给那种失礼者提个醒儿,我们不妨以指桑道槐、指东说西的方式,创设一种突如其来的“赞许”的话题,将对方一军,达到引起重视的目的。一个妇女抱着婴儿上车,售票员不厌其烦地穿梭才帮她找到个座位。那中年男子起身让座后,抱孩子的妇女一屁股坐下,



既不道歉也不致谢。售票员灵机一动，故意指着小孩的脸蛋弦外有音地逗趣道：“啊，多可爱的孩子，你直点头干吗？莫非是在问谁给你让的座吗？对，就是那个伯伯。”从售票员的话中，那妇女蓦然意识到自己的失礼，忙欠身红着脸道歉不迭。仅仅借用孩子的“话语”，就巧妙地达到了影射地提个醒儿的目的，不颇有点黑色幽默的味儿吗？在一座大宾馆门前，礼仪小姐正为客人拉门推门。一个风度翩翩的男子从宾馆走出来，礼仪小姐照样问好、拉门，可那男子却目不斜视、旁若无人地径直走了过去。眼看他快上车了，礼仪小姐却赶上来问道：

“先生，你刚才说什么了？”那男子奇怪地答：“我什么也没说啊。”小姐抱歉似的说：“哦，对不起。我还以为你刚才在说谢谢呢！”此语一出口，顿时令那男子脸红了。可见，对于那些缺乏礼仪的人来说，如果我们故意创设一个赞许式的话题，以出其不意的方式给予设问，就有可能达到提醒别人注重礼貌的目的，同时又能起到避免冲突的作用。

面对别人的倨傲，不妨荒谬推理地创设讽喻的话题去提醒人生活中总有一些人仗恃身份地位的特殊口出狂言、夸夸其谈，直令听者作呕。对这类倨傲者与其直言相劝告，莫如依据当时情境创设一个荒谬的讽喻性话题，更能引起对方警觉，从而达到提醒的目的。音乐家李斯特在俄国巡回演出时，被沙皇邀请去克里姆林宫演奏。李演奏不久发现，沙皇



一边听一边却同臣僚们高谈阔论。李斯特自尊心大受伤害，干脆“砰”的一声关上琴盖。沙皇一惊，忙问原由。李答道：“沙皇陛下在训话，大家都该静听，我当然也不能例外了。”显然。音乐家是借沙皇的倨傲为他创设了一个反常的讽喻性话题，巧妙地给对方提了个醒儿，同时也包含了警告与抗议。作家萧伯纳的一次提醒别人更精彩：一个熟人在萧翁面前胡乱吹嘘，萧翁不耐烦了，道：“朋友，只要有我们俩，世界上的事情就大概全知道了。”那朋友一脸惊，异，萧便解释：“你想，世间万事万物你都如此通晓，就差一点——不知道自己令人厌烦，而我刚好知道这一点，咱俩合起来不就是‘全知道’了吗？”萧翁提醒吹嘘者十分巧妙：顺着对方的吹嘘而吹嘘出一个“全知道”话题，以反话的方式发挥一气，从而达到了嘲讽式提醒的目的。

面对别人的疏漏。不妨借题发挥地创设暗喻的话题去提醒人俗话说，人有失嘴马有失蹄，因为疏忽大意而触犯别人的事也不鲜见。为了结这类人提个醒儿，我们可借助现场景物创设一种暗喻式的话题，让别人明白他的大意在哪。邻居老张刚买了台彩电。夜里 11 点还开得山响，吵得老李无法入睡。于是老李披衣起床，敲着老张的门道：“哎，老张。你是不是买了台失控的破机子，我帮你修理修理怎样？”老张一听即知话里有话，自然明白是吵着了别人。便忙着一边关电视机一边道歉。老李为传递“注意噪音”之信息，偷梁换柱



地称电视机为失控的破机子，借此隐喻性话题而达到给人提个醒儿的作用，无疑是艺术的。有的提醒甚至带有哲理性。一个美国人欲去非洲探险，听说那里正闹旱灾，于是忙不迭地往背包里塞了各种东西：衣物、药品、挖掘器、观星仪等等。随他远征的土著向导在检查完那鼓鼓囊囊的背包后，突然发问：“这些个东西能让你感到旅途快活吗？”这个紧扣用具却又十分突兀的“快活”话题，显然是一种哲理式的隐喻，目的在于提醒那美国人简单比复杂更好，切莫作茧自缚。尽管语义是隐含着的，却十分耐人寻味，正是对人们顾此失彼的疏漏的极好警示。

面对别人的偏颇，不妨一语双关地假设影射的话题去提醒儿人看问题做事情缺乏预见性和全面考虑，都容易造成偏颇的毛病。给这类人提醒，可以因情境不同假设影射性的话题，一语双关地给以告诫。日本前首相吉田茂一次赴美谈判裁军问题，他担心易冲动的驻美大使斋藤博插嘴误事，决定给他提个醒儿。吉田茂一下飞机，见斋藤博嘴唇因拔牙而留有血迹，便借机暗示：“你呀，我看不光拔掉牙齿，连舌头也一块拔掉才好呢！”吉田茂在公众场合下，以舌头喻言语，影射斋藤博不要乱说话，无疑贴切而又管用了。一个新闻记者头一次为剧评专栏写稿，为显示自己的眼力、学识，在评论中他专挑演员的漏子，虽然得到报社夸奖，却令剧院反感。剧院经理碰见记者，指着那报纸说：“看看吧，你的那些话上面都