

优秀青少年

励志读本

交流改变人生

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



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 交流让你走向成功

不要在谈话中自以为是	(3)
做一个会听话的人	(6)
嘴边留个“把门”的	(10)
奉献是人生天平上最重的砝码	(13)
诚实,是一种力量	(15)
勤奋工作是做人的一项基本要求	(17)
“捧捧”别人	(19)
用幽默拉近你与他人之间的距离	(22)
敢笑自己的人才有权利开别人的玩笑	(27)
一屋不扫何以扫天下	(29)
不要自我设限	(31)
微笑的价值	(33)
善意的交谈是友谊的开始	(38)

快把好话说出口	(41)
表达你的好感	(45)
声音打动他	(48)
善意,使你生命更精彩	(51)
拥有一颗感恩的心	(55)
采取明智的拒绝态度	(58)
给别人留下良好的第一印象	(61)
不卑不亢和谁都能相处	(64)
不尊不卑同谁都能合得来	(77)

第二编 交流让你学会为人处事

能屈能伸要暂时低头	(83)
不要疏远落泊的朋友	(85)
刚柔并济,以“牙”还“牙”	(88)
隐“优”暴“缺”,成全别人的好胜心	(93)
小聪明不是处世成功的捷径	(96)
把喜怒哀乐放在口袋里	(100)
学会含糊,别把话都说到嘴上	(103)
装聋作哑,佯装不知	(108)
可以适当要点“小手段”	(114)

第三编 交流让你树立良好的心态

好马也吃回头草	(121)
待人不必非要知心	(125)
大事面前绝不犯糊涂	(128)
待人处世不能太单纯	(131)
处世要随机应变,见机行事	(134)
得意不要忘形	(137)
必要时装装“孙子”也无妨	(142)
要把握好“露”与“不露”的尺度	(148)
朝为秦,暮为楚	(152)
拥有一颗感恩的心	(157)
拥有美好的心灵	(161)
谦虚广得好人缘	(165)
宁静致远	(166)
宠辱不惊的淡泊与从容	(168)
懂得去发现和欣赏生活中的美	(174)
潇洒面对逆境	(177)
拿出勇气改变淡漠的生活态度	(180)
给自己的心灵洗个澡	(184)

打造谦虚的品性	(186)
心是快乐之根	(188)

第四编 交流让超级你在锻造中靓丽而出

学会宽容	(193)
尊重他人	(196)
莫让贪婪之心遮住你的双眼	(198)
不时幽默一下	(201)
学会分享	(204)
让你的潜意识更积极些	(208)
拥有一颗慎重的心	(211)
做人不要张狂	(213)
近朱者赤·近墨者黑	(219)
巧妙施展口才“柔道术”	(225)
表扬他人如何运用语言	(228)
巧妙使用“最后通牒”的办法	(230)
学会用你的眼睛说话	(233)
怎么样与陌生人说话	(235)
男女交往应该注意细节	(237)
怎样回避难以回答的问题	(242)

怎样运用社交这门艺术	(245)
------------------	-------

第五编 交流让你注意社交中的细节

要充分发挥语言机智	(249)
放弃嫉妒的习惯	(252)
怎样掌握社交的距离	(255)
多使用否定句	(260)
不要太相信窍门	(264)
不断设计出新点子	(268)
盲目随从不可取	(273)
不冒险就没机会成功	(278)
不要用悲观的态度对待人生	(281)

第六编 交流战胜自身的弱点

当你在人生的低谷	(287)
要突破思维定式	(294)
不轻言放弃	(298)
敢于挑战规则	(302)
拥有发现美的眼睛	(311)

不要做行动的矮子	(317)
虚心接受批评	(321)
比上不足,比下有余	(327)
人不能没有追求	(332)
完成超越	(336)
自觉保持谦逊	(340)

第七编 交流让你更加讨人喜欢

失去的可能是最重要的	(347)
找准你生命中的贵人	(354)
大事不能糊涂,小事不必精明	(360)
糊涂人“聪明一世”	(364)
面皮厚些又何妨	(370)

第一编

交流让你走向成功



第一卷

中国文学史





不要在谈话中自以为是

即使你真的比别人见识多，也不应该以这种态度去和别人说话。你简直不为对方留一点余地，好像要把他逼得无路可走才心满意足。相信你并没有想到这一层，但实际上你却是这样做的。这种不良习惯使你自绝于朋友和同事。没有人愿意给你提意见或建议，更不敢向你提一点忠告。你本来是一个很好的人，但不幸你染上了这种习惯，朋友、同事们都远你而去了。唯一改善的方法是养成尊重别人的习惯，首先你要明白，在日常谈论当中，你的意见未必是正确的，而别人的意见也未必就是错的。把双方的意见综合起来，你至多有一半是对的。那么，你为什么每次都要反驳别人呢？大概有这种坏习惯的人当中，聪明者居多，或者是些自作聪明的人，也许他太热心，想从自己的思想中提出更高超的见解，他以为这样可以使人敬佩自己，但事实上完全错了。一些平凡的事情，是没有必要费心做高深的研究的。至少我们平常谈话



的目的,是消遣多于研究。既然不是在研究讨论问题,又何必在一些琐碎的事情上固执己见呢?另外有一点你也应该注意,那就是在轻松的谈话中不可太认真。

别人和你谈话,他根本没有准备请你说教,大家说说笑笑罢了。你若要硬作聪明,拿出更高超的见解(即使确是高超的见解),对方也决不会乐意接受的。所以,你不可以随时显示出像要教训别人的神气。

当你的同事向你提出建议时,你若不能立刻表示赞同,但起码要表示可以考虑,不可马上反驳。假如你的朋友和你谈天,那你更应该注意,太多的执拗能把有趣的生活变得枯燥乏味。

如果别人真的犯了错误,而又不肯接受批评或劝告时,你也不要急于求成,不妨往后退一步,把时间延长一些,隔几天再谈,否则,大家固执不但不能解决问题,反而伤害了感情。

因此,你千万要谦虚一些,随时考虑别人的意见,不要做一个固执的人,而应让人们都觉得你是一个可以交谈的人。

大量事实说明,人们谈话时都有一个目的:想知道别人对某件事的看法是否和自己相同。他们希望别人也能和自己一样对某件事情有相同的看法。如果别人的看法与自己



的看法略有不同或大不相同，你也应该显得对此很有兴趣。

如果双方的意见一致，你就会感到一种同情的安慰；如果发现双方的意见有差异，你也会感到这是一种刺激，因而引起双方的争论。

因此，当你听到别人的意见和你一样时，你要立刻表示赞同。不要以为这样做会被人认为你是随声附和，因而就不吭声了。不吭声，虽然不会被人误解为随声附和，却也容易使人认为你并不同意。

同样地，当你听到别人的意见和你不一致时，你也要立刻表示你什么地方不同意、为什么不同意。不要以为这样做会伤害彼此的感情而不吭声。在我们的周围，有些人喜欢抬杠，搭上话就针锋相对，无论别人说什么，他总要加以反驳，其实他自己一点主见也没有。不过当你说“是”时，他一定要说“否”，到你说“否”的时候，他又说“是”了。这是一种极坏的习惯，事事要占上风。





做一个会听话的人

有这样一位经理，他的做法就和我们所说的原则背道而驰。他心存好意，请刘某到小吃店去喝酒，想要劝服刘某留下来，可是却没有收到效果，因为在会谈时，喝酒的目的是要使对方的心情放松，然后再引出他心中自话。可是经理一开始就在说教，自己这么严肃，叫对方如何能轻松得起来呢？而且在这种情况下，最忌讳的就是严肃的说教。

现代心理学，对于这个道理早已做了彻底的、有系统的分析。不过追本溯源，最先持有这个见解的人，当推 2300 年前的韩非子。

对此，韩非子认为：

如果要听取对方的意见，应该以轻松的态度来交谈，我们可从旁引导让对方有多开口说话的机会，对方肯说出他的意见，我们就能根据他的意见，去分析透视他的心意。

无论是怎样的话题，都应该让对方尽量去发挥，无论内



容是否真实，我们都可引来作为判断的资料，资料愈多，我们的判断就愈正确。但是，这样做并不是叫你一句话也不说，只默默地去听对方说话。因为过分的沉默，会使对方不好意思继续说下去。我们的目的，在于要让对方痛痛快快地把话说出来，了解对方的心意，因此必要时，我们应想方设法把对方诱导到知无不言，言无不尽的境地。

韩非子还说：不要使对方因为你的话而不能接着说下去。因此，我们开口发言时应多加斟酌。

每一个人都喜欢叙述有关自己的事，都想美化自己，也都想让对方相信自己的叙述；另一方面，每一个人又想探知别人的秘密，并且都想及早转告别人。这种现象，也许可以说是人的本性。“一吐为快”的心理，有时候会受到某种因素的限制，不敢大胆地说，遇到这种情况，我们应该想办法解除限制，这样，对方就会自动地说出心意了，这就是所谓的“善解人意”。

偶尔听到部属结结巴巴向上司汇报事情的时候，如果上司很不耐烦地说：“好了好了！不要结结巴巴的，有什么话赶快说。”那这位上司，真可以说是比封建时代的君主还要专制！

假如对方因为某种因素而说不出话时，你应该想办法去



帮助他,使他很自然地说清楚才对。

表示赞同对方的行为,也是“善解人意”的一种方法。像别人对我们表示赞同一样,有时我们也应该适当地向人表示赞同。但这种表示赞同的行动,不宜太快或太慢,因为过与不及都会使对方认为你是虚伪的。

真正巧妙地表示赞同的方法,就是要了解对方说话的内容和趋向,然后从多方面协助他(就像向导一般地为他开路)使他的谈话能够流畅,最好在他做结论时,你就可以向他表示赞同。

“唔”、“对!”、“有道理”……这类口头语,不宜多用。有时故意质问或做轻微的反驳,也可激起对方的兴趣,使他滔滔不绝地说下去。

但是,真正会说话的人,在交谈中,不仅仅要求对方能畅所欲言,同时他自己在暗中还要把持着领导的地位。这也就是说,他一方面表示赞同。一方面适当地加以询问,然后把对方引导到预期的话题上来。他不会让对方发觉整个交谈过程都是由他操纵的。

有一位在新闻界很有名的记者,他的文章虽然写得不怎么样,但是他的采访能力非常强,不管遇到什么难题,只要他去采访,对方就不得不说出真话来。据这位记者表示:“这并