

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

做人要有灵气

上

震撼心灵的永恒经典

优秀青少年励志读本

LIZHI DUBEN
YOUXIUSHAO NIAN

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要有灵气/刘继红、董博主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,2007.8

(优秀青少年励志读本)

ISBN 978-7-204-09251-2

I. 做… II. ①刘…②董… III. 个人-修养-青少年读物
IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 122584 号

优秀青少年励志读本

主 编 刘继红 董博
责任编辑 张钧
封面设计 汇智泉文化
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印 刷 大厂回族自治县圣启印务有限公司
开 本 850 × 1168 1/32
印 张 260
字 数 3500 千
版 次 2007 年 8 月第 1 版
印 次 2007 年 8 月第 1 次印刷
印 数 1-10000 册
书 号 ISBN 978-7-204-09251-2/G · 2654
总 定 价 1188.00 元(共 60 册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659

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

要学会做人情“文章”	(3)
送礼要送到心坎上	(7)
巧妙送礼,传达心意	(15)
好事也要锦上添花	(23)
冷庙也烧香,用时有人帮	(28)
播种“感情”,收获“关系”	(32)
成在用情,败在无情	(38)
制服即兴演讲心慌的对策	(45)
聆听训练十一种	(49)
居高临下的优越感	(54)

第二编

从容面对遇到的麻烦	(59)
-----------------	------

要拥有健康的心理状态·····	(64)
要冷静地面对他人的赞美·····	(66)
人因豁达而从容·····	(68)
穷大方并非可取之道·····	(71)
针锋相对不妥协·····	(74)
言语斗智·····	(82)
噎你没商量·····	(86)
直言易惹祸·····	(89)
拐弯抹角说事儿·····	(93)
忠言可以不逆耳·····	(99)
正确表达不拐弯抹角·····	(101)
学会恋爱中的道歉·····	(105)
尽量避免使自己的话被别人误解·····	(108)
夫妻吵架感情为重·····	(115)

第三编

选择适合自己的生活·····	(121)
粉碎自己·····	(124)
先改变自己·····	(126)

给自己一个机会	(128)
打好手里的牌	(131)
成功需要乘虚而入	(132)
没有卖不出去的豆子	(134)
幸福在我们的生命里	(135)
大胆叩开成功的门	(137)
自己建造的房子	(140)
灰蜘蛛和黑蜘蛛	(142)
追求会有副产品	(144)
生命的冷藏期	(146)
习惯决定命运	(149)
失败不是“句号”	(151)
苦难真的是财富	(153)
做一个有准备的人	(155)
你能征服恐惧吗	(157)
把握贫穷	(159)
机会只有三秒	(161)
恰到好处地拒绝别人的求爱	(163)
对同伴有时也得换个说法	(168)
让“小人”在口头上赢	(169)

不要抠对方的伤疤	(174)
说服要晓之以理	(176)
说话常留神,细细推敲好处多	(179)
结交朋友 真挚关切	(182)
沟通情感 互诉衷肠	(184)
谈笑之间 赢得尊重	(186)
勇于道歉 友谊常青	(188)
守口如瓶 忠于朋友	(192)
精神激励 决胜千里	(194)
顾及场合 讲究方式	(197)
降低姿态 拉近距离	(199)
获取声望 勇担责任	(201)
体恤下属 言语传情	(202)
世事通达,活得潇洒自如	(205)
乐观豁达,凡事都要看开一点	(207)
看通人生,不以物喜不以己悲	(210)
通达做人,人生不必追求完美	(214)
失意时你怎么想	(216)
虚实相间,老谋深算胆大艺高	(219)

第四编

学会防患于未然	(225)
正确面对焦虑	(228)
向焦虑挑战	(231)
掌握节奏,张弛有度	(235)
懦弱和恐惧是自己最大的敌人	(239)
恭维他人,赢得他人的好感	(245)

第五编

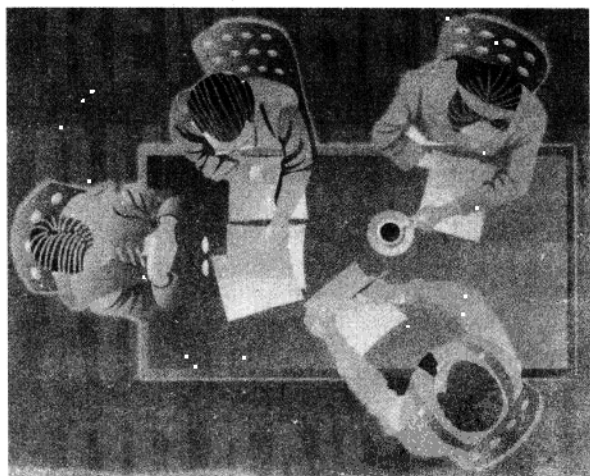
走属于自己的路	(249)
行动是战胜怯懦的法宝	(253)
战胜懦弱	(256)
虚实互变,自信心为人生奠基	(259)
得意忘形,人生失败之祸根	(262)
谦恭有度,做人的君子之道	(265)
不要光踢椅子	(269)
困难并不意味着不幸	(279)

摆脱生活中的不幸	(288)
拥有自己的信仰	(302)

第六编

你是独一无二的	(309)
从喜爱的饰物颜色看人	(322)
发型暗藏性格玄机	(326)
心理诊断室	(331)
多一点关爱给别人	(335)
感恩惜福	(337)
鼓励	(340)
学会低头	(342)
学会喜欢你自己	(344)
不要盲从因袭	(355)
为什么别人要喜欢你	(366)
请带着善良上路	(373)

第一编







要学会做人情“文章”

人是有感情的动物,而且最容易被感情所左右。虽然生意场上以利益为重,有时不讲情面。但是,通过人情做成生意的却大有人在,所以关键看你怎样很好地利用人情来为自己做事了。生意场上免不了你来我往,这就要在生意之外来点感情投资,对他人多一点关心,多一份帮助,当自己不顺利需要帮助的时候,自然会有人助你一臂之力。

日本大神机电在沪登报征聘华裔高级雇员。不满 30 岁的张先生凭一口自学的流利日语,轻松地通过考试,当场被聘为业务代表。上班第一天,商务处主任大竹先生向张先生详细介绍任职后的工资、待遇、补贴、福利,以及去日本联系业务的机会和晋升的可能。大竹又对张先生说:“请张先生多多为大神出力,拜托了!”说罢恭恭敬敬地鞠了一个九十度的躬。张先生深受感动,连忙起身还礼,并暗暗地下了决心:



一定要做好。张先生果然成功了，三年以后被提升为驻沪商务处的副主任，当上大竹深可依赖的副手。

张先生在代表日商与中方谈判合同价格时，深懂其中的技巧。他熟谙反客为主的真谛，总爱先抓住中方报价中的漏洞，乘机掌握谈判的主动权，然后步步逼近取得成功。张先生得心应手地施行此计绝非一日之功，全靠平素的经验积累和勤于思索，尤其是第一次出马就走弯路的教训，给了他有益的启示。

张先生首次代表日商与上海一家五金公司洽谈中国钨砂的购销业务。钨是冶金、机电、电子、航空、航天工业的重要原材料。中国钨砂品位居世界之最，一向被国际市场重视，也是中国五金矿业的免检产品。但由于某西方国家的从中作梗，中西方的一些官方进出口渠道不是很畅通，于是，民间的转口贸易就成为外商眼热的生财之道。此番大神公司上海办事处派张先生登门，意在征询试探。他走进这家公司的业务科，见四处胡乱地堆着杂物，办公桌上散着碗筷，有的在 看报纸，有的在闲聊，有的在电话里谈私事，却没有一个人



接待他。张先生掏出美国烟散了一圈，才被告知科长不在，然后继续遭冷落。过了一会儿，一个打完电话的小伙子有些不好意思了，上前答话。

张先生极想通过这个小伙子促成交易，他尽力把涉及的双方利益全都说得清清楚楚、详详细细。可小伙子听完后却摇摇手，说自己“做不了主”。张先生又介绍了促成这笔生意的方法、步骤。小伙子又笑了笑说：“不要讲那么多，生意成不成对你关系很大，对我没有一丝一毫的好处，不会多拿一分钱的奖金。”

在等待可以做主的科长回来时，张先生就与小伙子闲谈起来。话题慢慢地由电影扯到歌星，张先生说自己认识香港某著名歌星的经纪人，小伙子立刻来了精神，称赞张先生“脑子活络”。张先生是上海人，他当然知道这句上海话中隐藏着的那种含义，他当即拍胸脯保证：下午就送几张这个歌星在上海举办演唱会的票子来。这一招竟使小伙子有些眉飞色舞了。

张先生虽没有搞到歌星演唱票的路子，但他讲信用。从



五金公司出来，他驱车赶到体育馆门口，高价买了 10 张黑市票，再折回五金公司业务科。小伙子惊喜了，全科人员也开始重新认识张先生。于是，热气腾腾的香茶端来了，亲热的脸庞凑近了，并且大家不再把他当成外人看待。

“慢慢来，跟我们公司做生意，总是开头难……”小伙子劝慰张先生。科里的其他人也七嘴八舌地告诉张先生：“只要能跟我们业务科搭上线，这桩生意随便你怎样做，公司头头没有一个懂业务，关键是叫他们愿意跟你做买卖。”张先生当即答道：“我想办法再弄点演唱会的票子……”“这对头头没有用。”小伙子断然否定。张先生一脸沮丧，掏出十几只一次性进口打火机分送给每个人，请求帮助。

