

青少年大受启迪的好故事

全彩版

青少年大受启迪的

哲理好故事

唐容 方士华 编著



全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社



青少年大受启迪的 哲理好故事

唐 容 方士华 编著

全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

青少年大受启迪的哲理好故事 / 唐容, 方士华编著. —合肥: 安徽人民出版社, 2012. 4
(青少年大受启迪的好故事丛书)

ISBN 978 - 7 - 212 - 05184 - 6

I. ①青… II. ①唐…②方… III. ①故事 - 作品集 - 世界 IV. ①I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 060636 号

青少年大受启迪的哲理好故事

唐 容 方士华 编著

出 版 人: 胡正义

责任编辑: 张 旻 郑世彦

封面设计: 大华文苑

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>

合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场八楼

邮编: 230071

营销部电话: 0551 - 3533258 0551 - 3533292(传真)

印 制: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂商联系调换)

开本: 700 × 1000 1/16 印张: 10 字数: 230 千字

版次: 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 212 - 05184 - 6 定价: 29.90 元

版权所有, 侵权必究



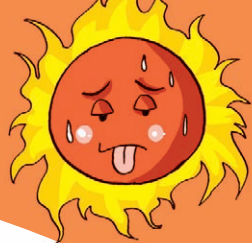


在人类的历史长河中，流传着许多耐人寻味、启人心智的好故事。这些故事在历史的长河中经过时间的冲刷洗礼，依然闪烁着熠熠光辉。这些流芳百世的千古佳话，是人类的先辈千百年来的人生阅历和生活实践的心灵结晶，也是他们用生命和心血在历史舞台上的精彩演绎，贯穿着人类文化的传统精神基因，蕴涵着深刻的生活哲理。

例如，讲述尧舜禅让、大禹治水、孔子尊师、孙思邈行医的道德好故事，它所倡导的是做人的最基础、最人本的精神。其故事在人们心中深深地扎了根，成为一代又一代人的启蒙读物，经过不知多少人的演绎和深化，已成为传统美德的重要组成部分。还有爱父母、爱亲人、爱他人、爱自然的爱心故事，让人感受到人世间的美好情结，犹如丝丝纷洒在春天的小雨，使落寞孤寂的人享受到心灵的甜蜜滋润。

再如，开水壶煮出蒸汽机、苹果砸出“引力”、用影子测量金字塔、检验自由落体等智慧故事，通过一个个生动传神的故事，反映出科学前辈们执著追求科学真理的感人故事，启迪青少年前赴后继，为“解剖”更多的科学秘密而努力奋斗。





除此之外，还有感恩故事、习惯故事、亲情故事、创新故事、细节故事、励志故事和哲理故事等，都具有极强的现实意义和教育意义，是指导我们青少年健康成长的心灵鸡汤。

为了启迪青少年的心智、陶冶精神情操，我们经过甄别选择，特地从浩如烟海的故事中精选出部分适合中学生阅读的经典故事，包括《青少年大受启迪的美德好故事》、《青少年大受启迪的爱心好故事》、《青少年大受启迪的感恩好故事》、《青少年大受启迪的习惯好故事》、《青少年大受启迪的亲情好故事》、《青少年大受启迪的创新好故事》、《青少年大受启迪的细节好故事》、《青少年大受启迪的励志好故事》、《青少年大受启迪的智慧好故事》和《青少年大受启迪的哲理好故事》10册。这些故事内涵丰富，图文并茂，极具借鉴意义和鉴赏价值，值得我们慢慢品味，对青少年的爱心教育、亲情培养以及学习和处世能力的提高等都具有很好的启发性和指导性，是广大青少年朋友阅读和珍藏的良好版本，也是各级图书馆的陈列佳品。



目录 Contents

钓鱼的智慧.....	1
超越自己	3
销售化妆品.....	6
船工的机智.....	9
一颗进取心.....	13
一分钟经理人.....	15
目 标	24
诚 实	26
园艺师与企业家	29



“回避”也是生活的艺术.....	31
你知道你错过了什么吗	33
横马路口	35
寻 宝	38
想象中的困难	40
想象人生	42
通往成功的蛛丝马迹	45
想成为作家的梦想.....	47
寻找机会	50
小沟的可怕.....	52
成功的秘密.....	54



整修神庙	55
自己创造机会	57
享受成功的过程	59
试穿的魅力	61
你用不着跑在任何人后面	63
和尚收徒	64
目标的重要性	66
赚钱智慧只需一点点	68
真正的良药	70
勇气是成功的前提	72
成功一定有方法	74
时间就是永恒	76
金子就在身边	78



骑马思维	79
把专利卖给布什	81
低姿态进入	84
一毫米的自信	86
时间就像金钱	88
拼命的战场	90
帝国亡于细节	93
找到时间	96
推销的秘诀	98
真正的机会	100
找准方向	103
知己知彼	105
一次只做一件事	108





我不是来推销的 110

欲与之先取之 113

维他命的奇效 114

国王教子 116

排在第二也不错 119

5年以后你在做什么 122

道一声早安 126

信任的力量 128

练习长跑 130

内心的召唤 132

从最基本做起 134

一把剃刀 137

为爱而奋斗 140



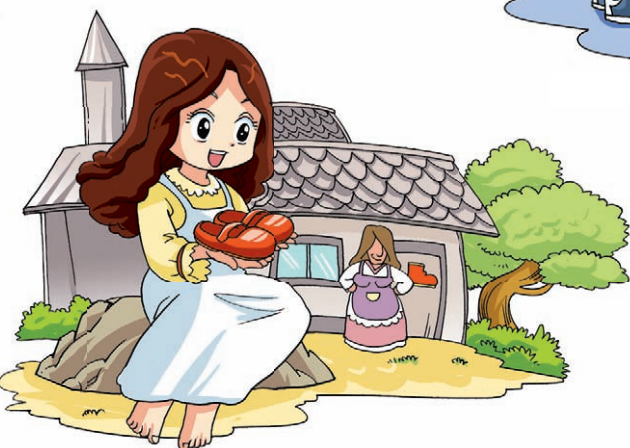
一句话 142

信念的力量 144

学别人演戏 147

实事求是 149

拜访朋友 152



钓鱼的智慧

几个人在岸边垂钓，旁边几名游客在欣赏海景。只见一名垂钓者竿子一扬，钓上了一条大鱼，足有三尺长，落在岸上后，仍腾跳不止。可是钓者却用脚踩着大鱼，解下鱼嘴内的钓钩，顺手将鱼丢进海里。

周围围观的人响起一阵惊呼，这么大的鱼还不能令他满意，可见垂钓者雄心之大。

就在众人屏息以待之际，钓者鱼竿又是一扬，这次钓上的是一条两尺长的鱼，钓者仍是不看一眼，顺手扔进海里。



第三次，钓者的钓竿再次扬起，只见钓线末端钩着一条不到一尺长的小鱼。围观众人以为这条鱼也肯定会被放回，不料钓者却将鱼解下，小心地放回自己的鱼篓中。

游客百思不得其解，就问钓者为何舍大而取小。

想不到钓者的回答是：“喔，因为我家里最大的盘子只不过有一尺长，太大的鱼钓回去，盘子也装不下。”



超越自己

如果在46岁的时候，你在一次很惨的机车意外事故中被烧得不成人形，14年后又在一次坠机事故后腰部以下全部瘫痪，你会怎么办？再来，你能想像自己变成百万富翁、受人爱戴的公共演说家、洋洋得意的新郎官及成功的企业家的情形吗？你能想像自己去泛舟、玩跳伞、在政坛角逐一席之地吗？

米契尔全做到了，甚至有过之而无不及。在经历了两次可怕的意外事故后，他的脸因植皮手术而变成一块彩色板，手指没有了，双腿特别细小，无法行动，只能瘫在轮椅上。



那次机车意外事故，把他身上65%以上的皮肤都烧坏了，为此他动了16次手术。手术后，他无法拿起叉子，无法拨电话，也无法一个人上厕所，但以前曾是海军陆战队军官的米契尔从不认为他被打败了。

他说：“我完全可以掌握我自己的人生之船，那是我的浮沉，我可以选择把目前的状况看成是倒退或是一个起点。”

6个月后，他又能开飞机了！

米契尔为自己在科罗拉多州买了一幢维多利亚式的房子，另外还买了房地产、一架飞机及一家酒吧，后来他和两个朋友合资开了一家公司，专门生产以木材为燃料的炉子，这家公司后来变成佛蒙特州第二大私人公司。

机车意外事故发生后4年，米契尔所开的飞机在起飞时

又摔回跑道，把他的12条脊椎骨全压得粉碎，腰部以下永远瘫痪！“我不解的是为何这些事老是发生在我身上，我到底是造了什么孽，要遭到这样的报应？”

米契尔仍不屈不挠，日夜努力使自己能达到最高限度的独立。他被选为科罗拉多州孤峰顶镇的镇长，以保护小镇的美景及环境，使之不因矿产的开采而遭到破坏。米契尔后来也曾竞选国会议员，他用一句

“不只是另一张小白脸”的口



号，将自己难看的脸转化成一项有利的资产。

尽管面貌骇人、行动不便，米契尔却开始泛舟，他坠入爱河且结了婚，也拿到了公共行政硕士学位，并继续他的飞行活动、环保运动及公共演说。

米契尔说：“我瘫痪之前可以做1万件事，现在我只能做9000件，我可以把注意力放在我无法再做的1000件事上，或是把目光放在我还能做到的9000件事上，告诉大家我的人生曾遭受过两次重大的挫折，如果我能选择不把挫折拿来当成放弃努力的借口，那么，或许你们可以从一个新的角度，来看待一些一直让你们裹足不前的经历。你可以退一步，想开一点，然后你就有机会说：“或许那也没什么大不了的！”



销售化妆品

一位老板想招聘一名化妆品柜营业员，尽管报名者多多，但老板只选定了两个候选人。

露西小姐：身材高挑，容貌美丽，伶牙利齿，充满热情。

伊丽小姐：身材适中，容貌平平，温文尔雅，不卑不亢。

老板让两位小姐在相邻的两个店里试营业一天，根据营业额多少，最后确定人选。

这天一大早，两个店同时开门，两位小姐

身着相同服饰，站立柜台，迎



接顾客。

这时，走来一位中年顾客，他先来到露西小姐店里。

露西小姐满脸堆笑，连珠炮似地说：“这位先生，欢迎您光临敝店。您是想为您自己或者您漂亮的太太选点什么吗？”

中年男士看看露西小姐，小声嗫嚅着：“嗯，想给太太买点化妆品。”

没等中年男士把话说完，露西小姐便抢着说：

“哦，您可真是位体贴太太的好先生！来，先生，这一种品牌是刚上市的‘俏佳人’牌美容霜，最适合您太太了。我猜，您太太一定皮肤白皙，不过有点干燥。擦上‘俏佳人’之后，保证您有换了更漂亮的太太的感觉。先生，来，我先给您手上涂点，您试试看！”

然后不由分说，拉着中年男士的手，给他手背上涂了一大块“俏佳人”。

中年男士还没弄清怎么回事，手上便被涂上了化妆品，心想：“这小姐如此热情，莫非是想把最差的东西卖出去？记得名人有言：‘那些叫卖得最厉害的，恰恰是想把最坏的产品推出去的人’。嗯，这产品还是慎买为好。这店里也不可多待。”





我还是赶快撤离为妙。”

中年男士陪着嘿嘿笑了几声，说：“哦，好好好，我再到别处瞧瞧，别处瞧瞧。”一转身，逃之夭夭。

中年男士来到伊丽小姐店。伊丽小姐微笑着向他点了点头，然后静立一旁，一言不发。

中年男士在柜台旁东张西望，不知哪种化妆品好，本想等伊丽小姐主动介绍，但见她，胸有成竹、不卑不亢地一直站立一旁，中年男士便一一询问各种化妆品的功能，伊丽小姐从容作答，最后，中年男士选中一种化妆品，付款后满意而去。

他选中的仍然是“俏佳人”牌美容霜。

一天里，热情无比的露西小姐付出了巨大的热情，收获的却是客人匆忙逃离的讪笑。而伊丽小姐呢？只付出一点点微笑，却收获了大把大把的钞票。

结果可想而知，伊丽小姐入选。

老板在与露西小姐“再见”时说：“请你仔细体味一下‘过犹不及’这句话吧。”