

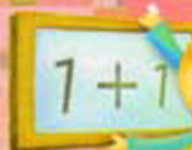
优秀學生課外必讀品

118 个故事

培养好性格的

优秀学生

徐井才◎主编



北京出版集团公司
北京教育出版社



目 录

MULU

第一辑 持之以恒

天字第一号成功秘方	2
快把我拖上去	3
法国《百科全书》	5
松下幸之助求职	6
只有5块钱	8
史泰龙的不懈坚持	10
葛优签名	11
吹落黄花满地金	13
博士生钓鱼	14
程门立雪	16

第二辑 爱心无价

阳台上的风衣	20
要学艺,先做人	21
柳秕的指导	23
七份钱,一份报	24
温森多的善良	26

YOUXIU XUESHENG
KEWAI BIDU CONGSHU
优秀学生培养好性格的
118个故事
优秀学生课外必读丛书



医疗费	27
多买了一瓶汽水	28
那时,她并非这样	30
苹果树的付出	32
两支雪糕	33
塞缪尔的忏悔	35
第1000根琴弦	37

第三辑 诚实守信

黄裳还珍珠	40
我不能做没有信用的人	42
不是钱的事	43
晏殊的诚实	45
玩具里的填充物	46
拆了又拆的亭子	48

第四辑 自信果断

山神的锦囊	52
小鸭学游泳	54
阿尔法的醒悟	55
最后被录用的人	57
教授的考试	58
美丽的秘密	59
纸条上的自信	61
况钟的“糊涂”与果断	62

决定了的事要果断去做	63
炸哪里	64
最奇特的礼物	66
做事情要趁早	67
猎豹追羚羊	69

第五辑 积极上进

彭丽媛的歌唱梦	72
那只是借口	73
天神的“帮助”	74
小猫的倾听	75
哈根的勇气与坚持	77
穷人最缺少的	78
玻璃杯与玻璃钢杯	79
撒切尔的家教	81
胸怀大志的富勒	83
沸水与冷铁	85

第六辑 坚强勇敢

地震中的父与子	88
谁的青春有我狂	90
热爱生活	92
还有什么	93
郭沫若改对联	95
生活不仅属于我	96



如果你做了	98
让女王道歉	100
捕捉雷电的人	101
我想去拍	103
乾隆射熊	105
孤胆突围的小女孩	106

第七辑 勤奋认真

“忙碌”的蝉	110
砍树与磨斧	111
欧阳修练字	112
寇准夜读	114
“文人”冯玉祥	115
双目失明的诗人	116
孔子学琴	118
一个国家的倾覆	119
孩子的眼睛	121
广告墙	122
去集市看看	124
车票里的细心	125
节省每一滴	126

第八辑 自尊自制

半个指头	130
贝多芬的自尊	131

福特点餐	132
希尔顿的誓言	134
不卑不亢	135
为自己站起来	137
我们不能欺骗自己	139
永远走不出那个房间	140
亨利戒烟	142
贝利的抉择	143
栅栏上的钉孔	145
贪婪的小鲨鱼	146

第九辑 关爱他人

车把上的纸鹤	150
温暖的小刀	151
慈善晚宴的主角	153
玛丽和老人	155
他家也有父母	157
别害怕,我扶着您	159

第十辑 幽默乐观

帕格尼尼的幽默	162
抽烟的“好处”	163
一句话的回答	164
正话反说的晏子	165
将军的幽默	167



父子日记	168
微笑的小男孩	170
不要对阳光视而不见	172
等待失明	173
两次过桥	175
我还有一颗感恩的心	177
歌声的力量	178
给自己喝倒彩	179

第十一辑 宽容客观

郭子仪和李光弼	182
讨厌的石头	183
曹操烧信	184
曼德拉的胸襟	186
穆律罗的宽恕	187
宽宏大量的楚庄王	189
马沙的旅行	190
远离了亲切,就远离了正直	191
治国不能以私废公	193
公正的所罗门	194
萧何的功劳	196
达尔文与华莱士	197
七人分粥	199

DIYIJI CHIZHIYIHENG

第一辑

持之以恒





天字第一号成功秘方

当他拿到生平第一张救济金支票时，金额只有一百零五美元，他的内心实在是极度沮丧。随之，他便思量起自己的所有，试图找出可为之处。头一个浮上他心头的答案是：“很好，我拥有一份人人都会喜欢的炸鸡秘方，不知道餐馆要不要？我这么做是否划算？”

随即他又想到：“要是我不仅卖这份炸鸡秘方，同时还教他们怎样才能炸得好，这会怎么样呢？如果餐馆的生意因此而变好的话，那又该如何呢？如果上门的顾客增加，且指名要点用炸鸡，或许餐馆会让我从其中抽成也说不定。”

好点子固然人人都会有，但他就跟大多数人不一样，他不但会想，且知道怎样付诸行动。随之他便开始挨家挨户地敲门，把想法告诉每家餐馆：“我有一份上好的炸鸡秘方，如果你能采用，相信生意一定能够兴隆，而我希望能从增加的营业额里抽成。”

很多人都当面嘲笑他：“得了罢，老家伙，若是有这么好的秘方，你干吗还穿着这么可笑的白色服装？”这些话是否让他打退堂鼓呢？丝毫没有，因为他还拥有天字第一号的成功秘方，“不懈地拿出行动”。

每当做什么事时，要从其中好好学习，找出下次能做得更好的方法。他确实奉行了这条法则，从不为前一家餐馆的拒绝而懊恼，反倒用心修正说词，以更有效的方法去说服下一家餐馆。

点子最终被接受了。你可知道他先前被拒绝了多少次吗？

整整 1009 次之后，他才听到了第一声“同意”。

在过去两年时间里，他驾着自己那辆又旧又破的老爷车，足迹遍及美国每一个角落。困了，他就和衣睡在后座；醒来，便逢人诉说他那些点子。他为人示范所炸的鸡肉，经常就是他果腹的餐点，往往匆匆便解决了一顿饭。

在遭到1009次的拒绝，整整两年的时间，有多少人还能够锲而不舍地继续下去呢？真是少之又少了。我们相信，很难有几个人能受得了20次的拒绝，更遑论100次或1000次的拒绝，然而他做到了。这也就是他之所以能够成功的可贵之处。所以世界上只有一位山德士上校——肯德基的创始人。



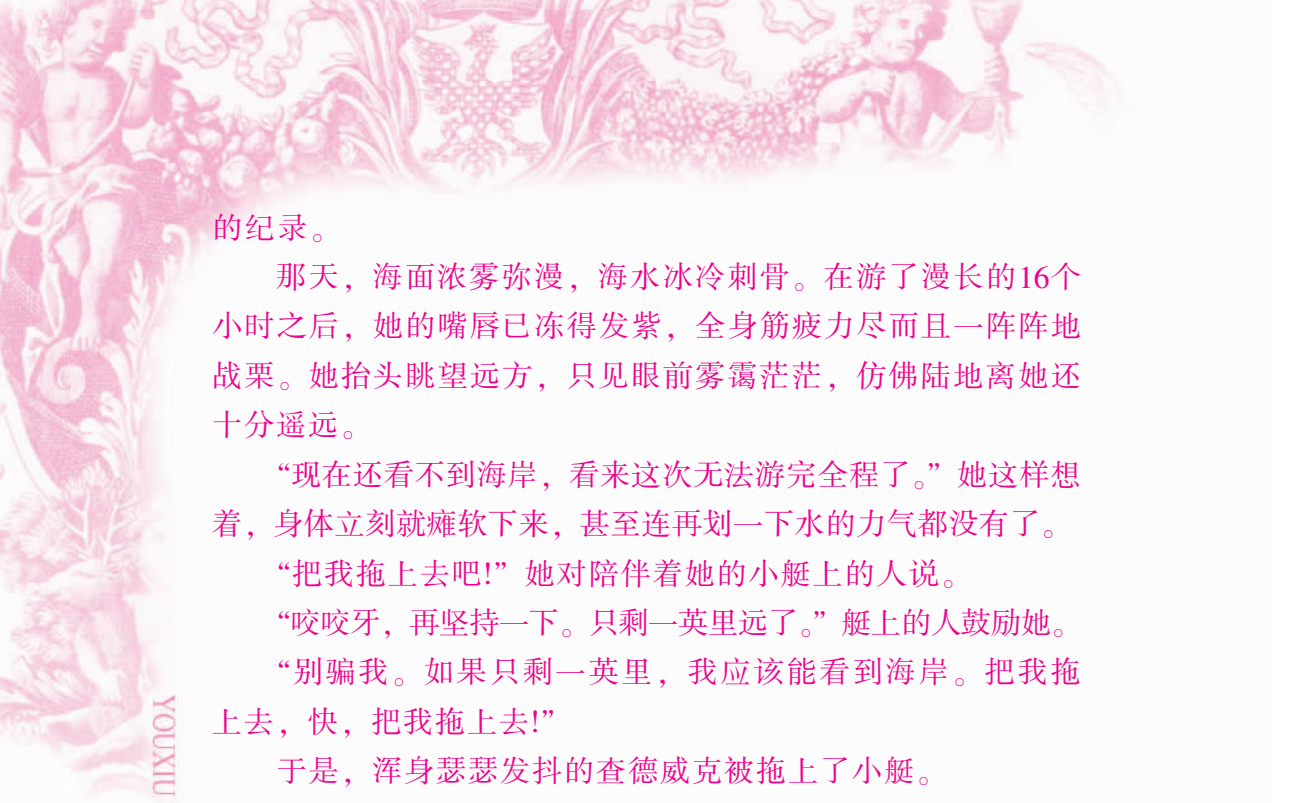
成长语录

从某种角度来讲，人生没有失败，只是暂时还未成功而已。因此，有恒心的人，不会轻易被人生路上的各种“拒绝”所挫败，而是不达成理想、目标或心愿，就绝不罢休。恒心，不是体现在一切都很顺利的情况下，更多的是体现在一切都不顺的时候。



快把我拖上去

弗洛伦丝·查德威克是世界著名的游泳女将。她因在1950年第一个成功横渡英吉利海峡而闻名于世。两年后，她从卡德林那岛出发游向加利福尼亚海滩，梦想再创一项前无古人



的纪录。

那天，海面浓雾弥漫，海水冰冷刺骨。在游了漫长的16个小时之后，她的嘴唇已冻得发紫，全身筋疲力尽而且一阵阵地战栗。她抬头眺望远方，只见眼前雾霭茫茫，仿佛陆地离她还十分遥远。

“现在还看不到海岸，看来这次无法游完全程了。”她这样想着，身体立刻就瘫软下来，甚至连再划一下水的力气都没有了。

“把我拖上去吧！”她对陪伴着她的小艇上的人说。

“咬咬牙，再坚持一下。只剩一英里远了。”艇上的人鼓励她。

“别骗我。如果只剩一英里，我应该能看到海岸。把我拖上去，快，把我拖上去！”

于是，浑身瑟瑟发抖的查德威克被拖上了小艇。

小艇开足马力向前驶去。就在她裹紧毛毯喝了一杯热汤的工夫，褐色的海岸线就从浓雾中显现出来，她甚至还能隐隐约约地看到海滩上欢呼等待她的人群。到此时她才知道，艇上的人并没有骗她，她距终点确实确实只有一英里！

如果她知道，真的只离终点一英里，结果当然完全不同了。



成长语录

一个人在实现理想的过程中，很多时候都会因看不到希望而产生绝望的情绪。在最困难、最绝望的情况下，也许倒下是一种解脱，但如果你给自己一个希望，一个鼓舞，用恒心让自己坚持下去，也许很快就会获得意想不到的成功。



法国《百科全书》

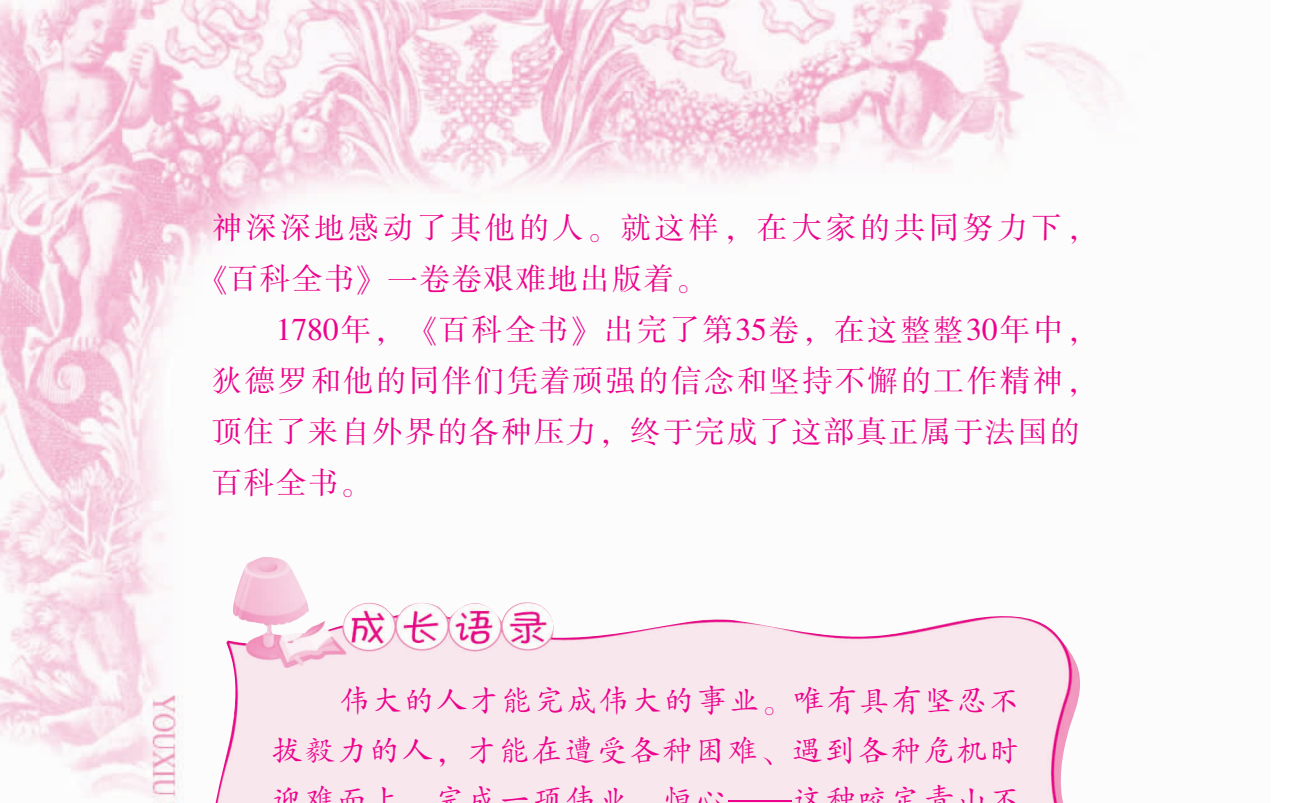
18世纪的法国。这天，一位出版商走上一条嘎吱嘎吱作响的木楼梯，敲响了翻译家狄德罗的房门。于是，文艺复兴时代的巨著《百科全书》的诞生就这样揭开了序幕。在狄德罗的号召下，当时法国社会各界的学者和专家聚集到一起，为法国的第一部《百科全书》而奋力工作。第一卷出版了。该书在法国国内引起了巨大的反响，却给狄德罗带来了意想不到的灾难。

当时的法国还在封建势力及教会的统治下，这些统治者害怕将科学知识带给人民后，会动摇他们的统治地位，于是他们利用手中的权力，禁止出版《百科全书》，并且不允许狄德罗继续编写该书。

各种打击接二连三地向编纂小组袭来，工作人员纷纷提出辞职。这天连《百科全书》的副主编、狄德罗最信任的助手也向狄德罗提出辞职申请：“先生，我恐怕不能再继续为你工作了。我们所做的工作是在和教会唱反调，第一卷就被他们禁止了，余下的34卷肯定无法出版。”

狄德罗放下手中的书稿，看着他，缓缓地说道：“虽然现在书被禁了，但是科学是无法被禁止的，总有一天人们会知道这种禁止是错误的。现在，就算你们所有的人都离开了，我也不会停止这项工作。”

狄德罗始终坚持自己的信念，虽然工作小组的成员一天比一天减少，但是书的编写工作从来没有停止过。狄德罗将大量的编写校对工作都揽在自己身上，不分昼夜地工作着，这种精



神深深地感动了其他的人。就这样，在大家的共同努力下，《百科全书》一卷卷艰难地出版着。

1780年，《百科全书》出完了第35卷，在这整整30年中，狄德罗和他的同伴们凭着顽强的信念和坚持不懈的工作精神，顶住了来自外界的各种压力，终于完成了这部真正属于法国的百科全书。



成长语录

伟大的人才能完成伟大的事业。唯有具有坚忍不拔毅力的人，才能在遭受各种困难、遇到各种危机时迎难而上，完成一项伟业。恒心——这种咬定青山不放松的精神，会帮助我们牢牢地锁定目标，并坚持不懈地付出努力，最终达成所愿。

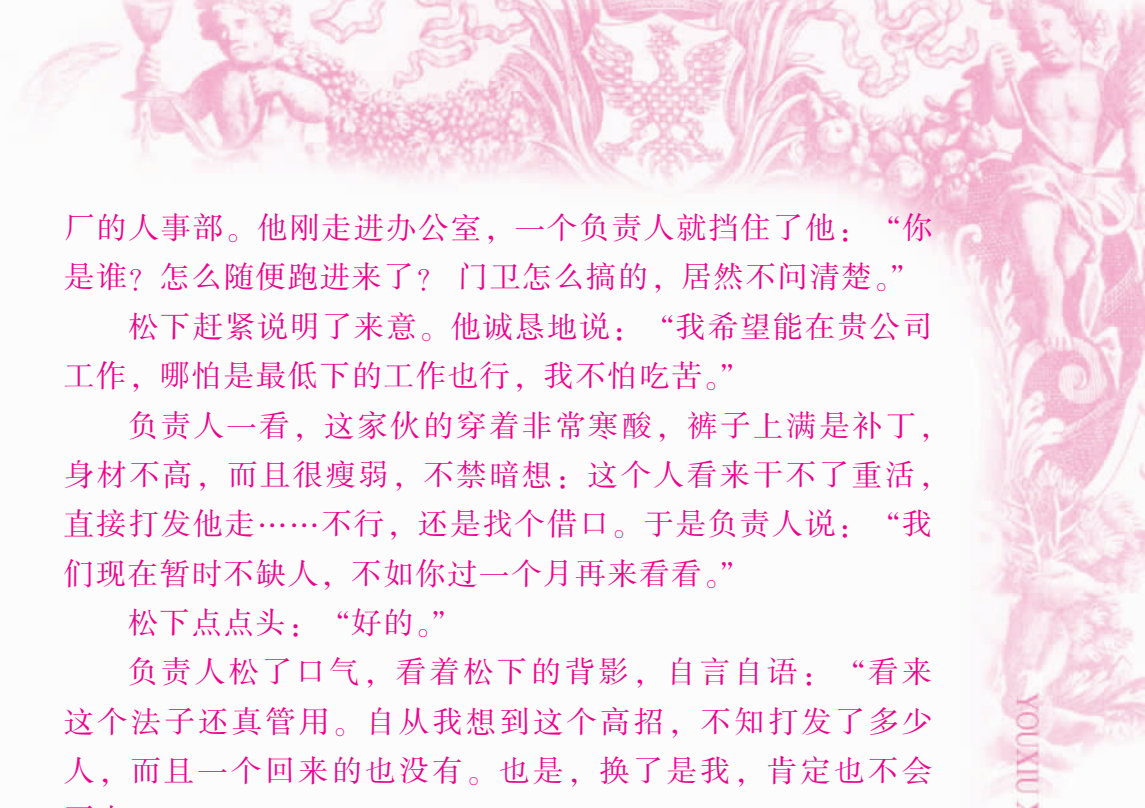


松下幸之助求职

现在，松下幸之助的大名几乎无人不知，他创办的日本松下电器公司闻名全球，各地都有他的产品。

和很多成功人士一样，松下幸之助也出生于一个贫困的家庭。当他结婚后，全家人的生活重担都压在他一个人身上。

有一次，很久都没有找到工作的松下幸之助走进一家电器工厂，希望能谋个职位，因为他对电器很感兴趣。松下找到工



厂的人事部。他刚走进办公室，一个负责人就挡住了他：“你是谁？怎么随便跑进来了？门卫怎么搞的，居然不问清楚。”

松下赶紧说明了来意。他诚恳地说：“我希望能在贵公司工作，哪怕是最低下的工作也行，我不怕吃苦。”

负责人一看，这家伙的穿着非常寒酸，裤子上满是补丁，身材不高，而且很瘦弱，不禁暗想：这个人看来干不了重活，直接打发他走……不行，还是找个借口。于是负责人说：“我们现在暂时不缺人，不如你过一个月再来看看。”

松下点点头：“好的。”

负责人松了口气，看着松下的背影，自言自语：“看来这个法子还真管用。自从我想到这个高招，不知打发了多少人，而且一个回来的也没有。也是，换了是我，肯定也不会再来。”

因此，负责人一扭头，就把这件事抛到了脑后。一个月后，他刚走出办公室，就看见了松下幸之助。他非常吃惊：这家伙怎么又来了？

松下礼貌地说：“您好！我按照您的吩咐，准时过来了。”

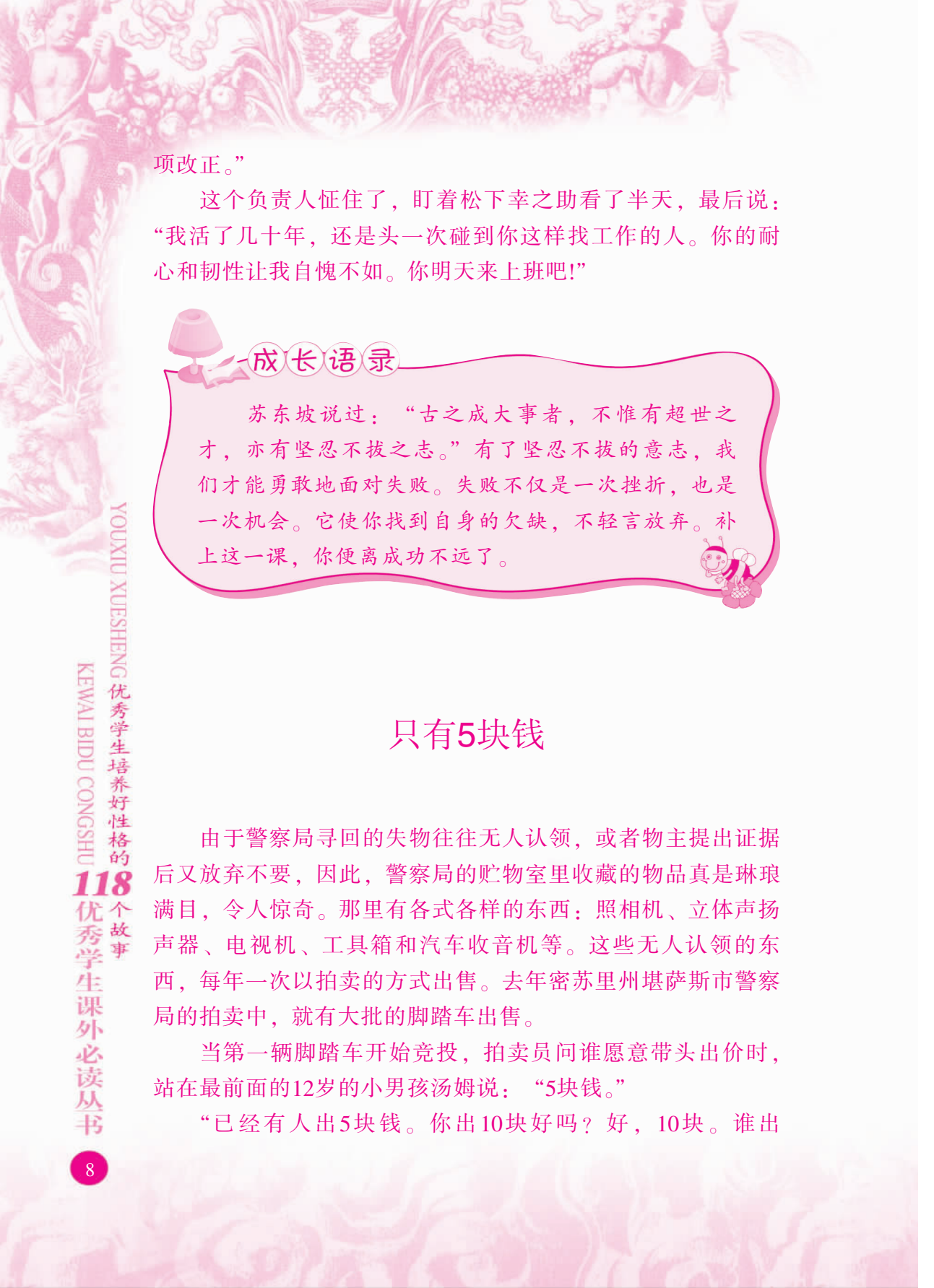
负责人支支吾吾地说：“我们现在很忙，过几天再说吧！”

等松下第三次出现在他面前时，负责人直截了当地说：“我老实告诉你吧！你的穿着太寒酸了，这样怎么能进我们公司呢？”

松下一听，扭头就走。负责人想：他大概再也不会来了吧！第二天，穿得整整齐齐的松下幸之助又站在办公室前，原来，他特意借了点钱，买了一身新衣服。

这个负责人实在没办法了，就说：“我们还是不能要你，因为你完全不了解电器方面的知识。”

两个月后，松下幸之助再次找到他说：“我已经学了两个月，对电器也有了一定的了解。您看我还有哪些不足，我一项



项改正。”

这个负责人怔住了，盯着松下幸之助看了半天，最后说：“我活了几十年，还是头一次碰到你这样找工作的人。你的耐心和韧性让我自愧不如。你明天来上班吧！”



成长语录

苏东坡说过：“古之成大事者，不惟有超世之才，亦有坚忍不拔之志。”有了坚忍不拔的意志，我们才能勇敢地面对失败。失败不仅是一次挫折，也是一次机会。它使你找到自身的欠缺，不轻言放弃。补上这一课，你便离成功不远了。

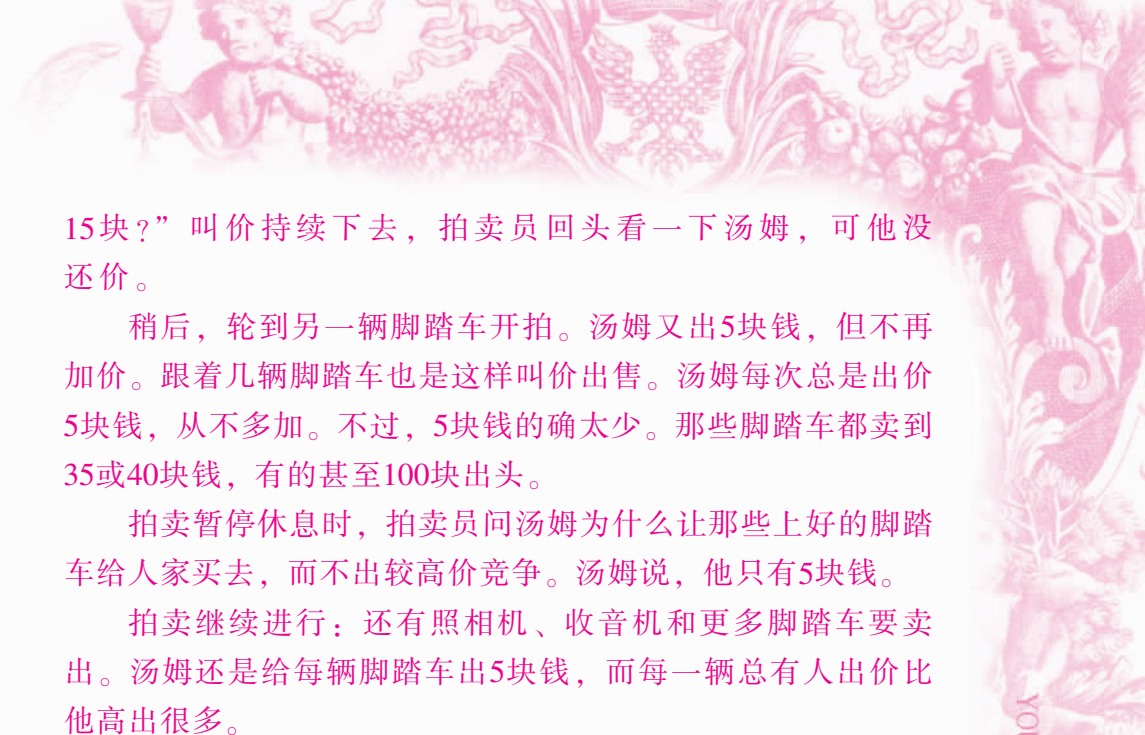


只有5块钱

由于警察局寻回的失物往往无人认领，或者物主提出证据后又放弃不要，因此，警察局的储物室里收藏的物品真是琳琅满目，令人惊奇。那里有各式各样的东西：照相机、立体声扬声器、电视机、工具箱和汽车收音机等。这些无人认领的东西，每年一次以拍卖的方式出售。去年密苏里州堪萨斯市警察局的拍卖中，就有大批的脚踏车出售。

当第一辆脚踏车开始竞投，拍卖员问谁愿意带头出价时，站在最前面的12岁的小男孩汤姆说：“5块钱。”

“已经有人出5块钱。你出10块好吗？好，10块。谁出



15块？”叫价持续下去，拍卖员回头看下汤姆，可他没还价。

稍后，轮到另一辆脚踏车开拍。汤姆又出5块钱，但不再加价。跟着几辆脚踏车也是这样叫价出售。汤姆每次总是出价5块钱，从不多加。不过，5块钱的确太少。那些脚踏车都卖到35或40块钱，有的甚至100块出头。

拍卖暂停休息时，拍卖员问汤姆为什么让那些上好的脚踏车给人家买去，而不出较高价竞争。汤姆说，他只有5块钱。

拍卖继续进行：还有照相机、收音机和更多脚踏车要卖出。汤姆还是给每辆脚踏车出5块钱，而每一辆总有人出价比他高出很多。

现在，聚集的观众开始注意到那个首先出价的汤姆。他们开始察觉到会有什么结果。

经过漫长的一个半小时后，拍卖快要结束了。还剩下一辆脚踏车，而且是非常棒的一辆，车身光亮如新，有10个排档、69厘米车轮、双位手刹车，杠式变速器和一套电动灯光装置。

拍卖员问：“有谁出价吗？”

这时，站在最前面，几乎已失去希望的汤姆轻声地再说一遍：“5块钱”。

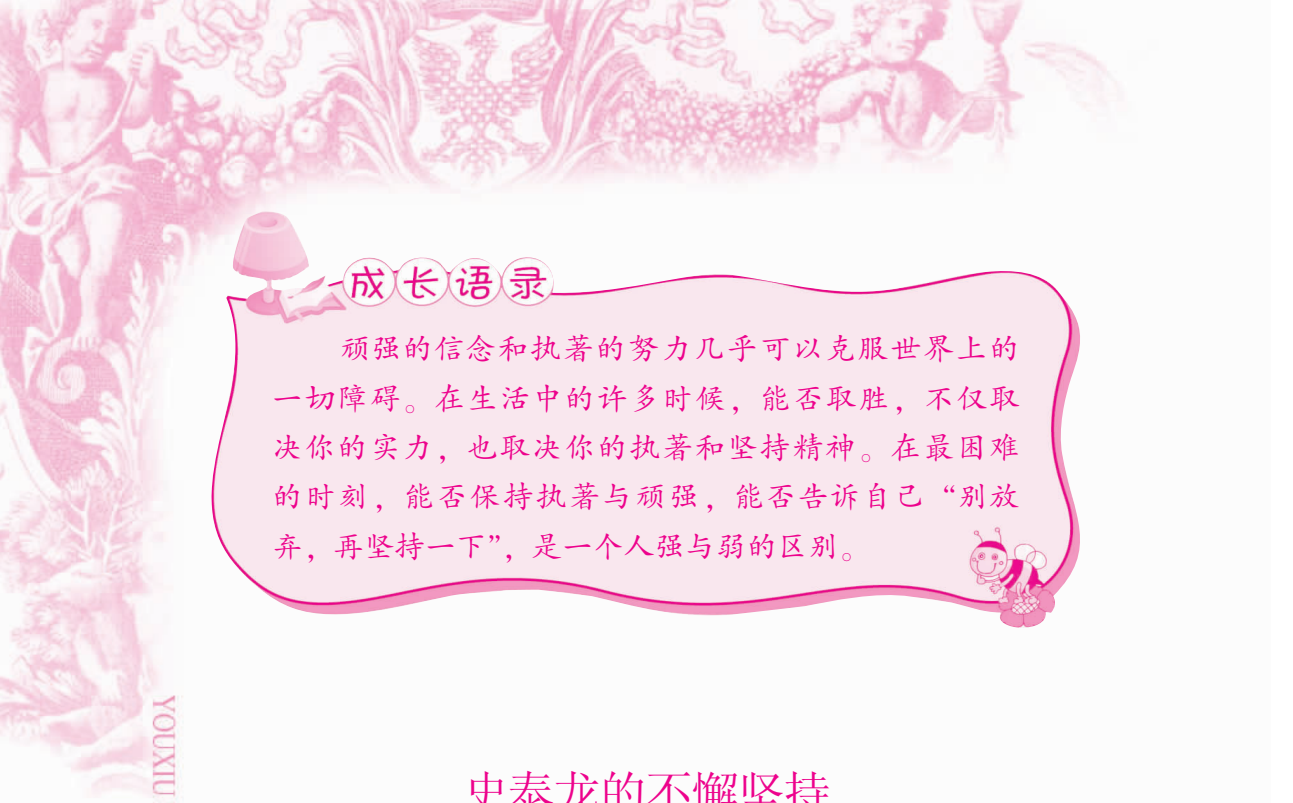
拍卖员停止唱价，只是停下来站在那里。

观众也静坐着默不作声。没有人举手，也没有人喊出第二个价。

直到拍卖员说：“成交！”

观众于是纷纷鼓掌。

汤姆拿出握在汗湿拳头里揉皱的5块钱钞票，买了那辆无疑是世界上最漂亮的脚踏车。他脸上露出了从未有过的美丽的微笑。



成长语录

顽强的信念和执著的努力几乎可以克服世界上的一切障碍。在生活中的许多时候，能否取胜，不仅取决于你的实力，也取决于你的执著和坚持精神。在最困难的时刻，能否保持执著与顽强，能否告诉自己“别放弃，再坚持一下”，是一个人强与弱的区别。



史泰龙的不懈坚持

有一位年轻人，衣着朴素，无权无势，可他一门心思坚持自己心中的梦想：做演员，拍电影，当明星。

当时，好莱坞共有500家电影公司，他逐一数过，并且不止一遍。后来，他又根据自己认真计划的路线与排列好的名单顺序，带着自己写好的为自己量身订做的剧本前去一一拜访。但第一轮下来，500家电影公司没有一家愿意聘用他。

面对拒绝，这位年轻人没有灰心。从最后一家拒绝他的电影公司出来之后，他又从第一家开始，继续他的第二轮拜访与自我推荐。

在第二轮的拜访中，500家电影公司依然拒绝了他。

第三轮的拜访结果仍与第二轮相同。这位年轻人咬牙开始了他的第四轮拜访，当拜访完第349家后，第350家电影公司的老板破天荒地愿意让他留下剧本先看一看。