

经典小故事·人生大道理

杰出青少年 365 天的每日必读故事书

小故事



知识

丰富写作素材 / 塑造完美人格 / 提高阅读兴趣



孙绍武◎主编 / 谢开慧◎编著

内蒙古人民出版社

经典小故事·人生大道理

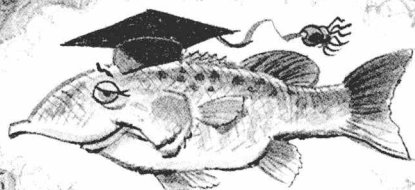
杰出青少年 365 天的每日必读故事书

小故事



大

丰富写作素材 / 塑造完美人格 / 提高阅读兴趣



孙绍武◎主编 / 谢开慧◎编著

知识

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

小故事大知识/谢开慧编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2009. 4

(经典小故事 人生大道理/孙绍武主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 10026 - 2

I. 小… II. 谢… III. 故事—作品集—世界 IV. I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 064177 号

经典小故事·人生大道理(全 15 册)

- 主 编 孙绍武
责任编辑 徐敬东
图书策划 腾飞文化
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 北京世纪雨田印刷有限公司
开 本 710 × 1000 1/16
印 张 270
字 数 2800 千
版 次 2009 年 6 月第 1 版
印 次 2009 年 7 月第 1 次印刷
印 数 1 - 10000 套
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 10026 - 2/G · 2953
定 价 402.00 元(全 15 册)
-

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



前言

人生中离不开故事,生活里少不了故事,总有那么多故事让我们的生命感动,总有那么多故事让我们的人生充满哲理和智慧。

人生旅途中,我们都需要很多让我们感动和令我们深省的小故事,这些小故事中蕴含的哲理和智慧,可以给我们的人生以启迪,可以给我们的心灵以慰藉或震撼,可以让我们感动。因为这些故事的存在,我们在不经意的阅读中变得睿智、充实和美丽。

如果你希望摆脱平凡的生活,拥有快乐与智慧;如果你想追求卓越的自我,探索成功的奥秘……但却苦于找不到突破点,那么,请你在闲暇无聊或苦闷彷徨的时候,打开这本《经典小故事人生大道理》,它没有冗长的长篇大论,没有枯燥乏味的说教,更没有深奥的专业术语;有的只是平实的语言,以及一个个简单、哲理的小故事。但它就像一盏智慧的明灯,让迷茫的心灵重新找到方向,带着坚定的信念,踏上新的征程,去实现美丽的梦想!

本书囊括了古今中外流传最广泛、最智慧的小故事,从小故事的不同侧面系统地阐释了人生的种种大道理,读来有醍醐灌顶之感。相信书中的这些小故事一定能温暖你的心灵,书中的大道理也一定会点醒你的人生。那么,就让我们走进小故事,倾听心灵的跳动,感受情感的炽热,体验尊严的高贵,体会宽容的博大,品味人生的美丽……

一则小故事蕴含着世间的大道理,一个小哲理浓缩着生命的真谛。生命需要接受这些经典小故事的洗礼,人生需要《经典小故事人生大道理》的陪伴,让我们用心地去品读,拾取久违的感动,体悟百味人生,感受生活的快乐。我们都渴望拥有一个智慧而有品位的人生,就让这哲理智慧的小故事像条清冽的小溪注满生活,浇灌我们的心田!

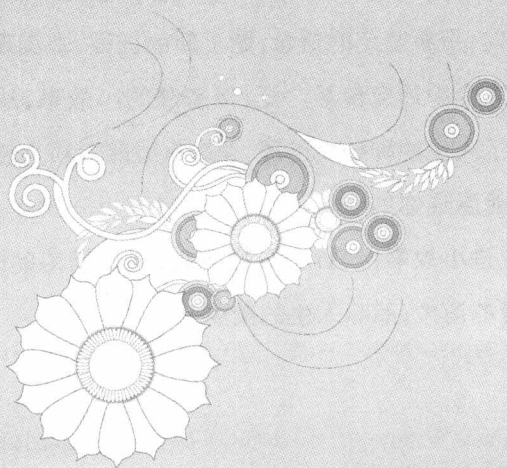
青少年是人生最美好的时段,多读一个小故事就多一份对人生的理解,多读一个小故事,也许就多一面人生的选择。我们只希望青少年朋友能在饱含哲理的小故事中,得到一些有益的启迪,学会从容地面对生活,达观地看待人生,积极地把握幸福,快乐地享受人生。

用故事装点人生,每一颗心灵都会变得美丽晶莹。这里的每一个故事都源自经典,每一篇文章都散发着智慧的光芒,每一次震撼都来自心灵的感动。阅读一个个小故事,感悟一颗颗心灵,享受一次又一次精神的盛宴。

我们诚挚地期望,本书能够洗涤你的心灵,提升你的人生品位,让你在经典的小故事中,体味人生、感悟真情、汲取营养,让你的人生更精彩、更美好!

编 者

2009年6月





目录

CONTENTS

第一章 一切从不开始

小中见大，以小胜大	3	事必躬亲	20
曲线销售巧赚钱	4	推销员的信心	21
独具眼光的奥纳西斯	5	纱 布	22
一切从不开始	6	天下没有免费的午餐	23
见微知著，超凡脱俗	7	辞 职	24
把帽子戴到顾客头上	9	放弃的艺术	25
友好地引导	10	聪明的商人	26
“小船”的开法	11	学会感恩	27
感受推销	12	一毫米的价值	28
个性化推销	13	多 疑	29
陈阿土	14	城市老鼠和乡下老鼠	30
海明威的课	15	选择的力量	32
一块雨披	17	财主的选择	34
两个和尚	18	这是你的选择	35
趁火打劫	19	选择和谐	36



经典小故事 人生大道理

Jing Dian Xiao Gu Shi Ren Sheng Da Dao Li

第二章 有梦就有希望

压力	39	美的感觉	59
母亲的影响	40	人类的情感	61
买油	41	黑暗的意境	63
放手	43	尊重是金钱买不到的	64
弯曲	44	千万不要闭上眼睛	65
智能的四句话	45	不要任何婚姻理论	67
走错的也是路	46	三种人	68
绝世美玉	48	爱能化解仇恨	69
别让别人偷走自己的梦	49	母爱无言	71
有梦就有希望	51	梦想只隔一个冬天	72
希望的力量	52	坚持到成功的那一天	73
希望之光	53	等你敲到第10下就会开门	74
失误并不可怕	55	别让想像害了你	75
选择在我	56	给予之后才会有回报	76
错过	58		

第三章 为别人亮一盏灯

为别人亮一盏灯	79	12个小时的等待	93
站起来	80	最大的富有是心理健康	95
断箭	81	给自己增重	96
母爱最伟大	82	麦当劳在日本	98
永远不要放弃你所爱的	84	命运的钱袋	100
谦让是一种美德	86	贫穷与富有	101
塞翁失马，焉知非福	89	装着木头的箱子	103
创业与年龄无关	92	独到的眼光	105



蝴蝶恋	106	姻缘树上的诺言	118
平凡之中不平凡	109	没有解开的缆绳	120
绳子	111	普通的胸针	121
和尚与哲人	112	上帝的忠告	124
心理不残	113	盲人点灯	126
贱买智慧	116	其实你不错	127
人生哲学	117	给灵魂一对向上的翅膀	129

第四章 求人不如求己

良心如枕	133	不要害怕当傻瓜	149
最贵的蛋“笨蛋”	134	是否真的相信	150
有爱的人生	135	拼出正确的世界地图	152
美丽的骗局	136	相信自己招人喜欢	153
学会关爱别人	137	昂起头来真美	154
快乐	138	小河流的旅程	155
教堂与坟墓	139	残缺也是一种美	157
年年十八岁	140	征服生命中的所有恐惧	158
求人不如求己	141	不要等待别人解决你的苦	159
从此不再烦恼	142	最好的朋友是自己	160
与老虎竞争的猴子	143	请尊重负重者	161
把心思用在正确的事上	144	走出心灵的低谷	162
有定见就有力量	146	心灵的解脱	163
有胆有识，才不会坏事	148	经营自我	164



第五章 生命的价值

尊重简单	167	君子报仇	169
树与人生	168	权力陷阱	170



经典小故事 人生大道理

Jing Dian Xiao Gu Shi Ren Sheng Da Dao Li

生命的价值	171	春 姑 娘	202
一个紫色发夹	172	新新人类的婚礼	203
微 笑	174	聪明的人容易成功	205
自己的人生自己做主	175	生命的高度	206
施瓦辛格是怎样成功的	177	一次异常成功的面试	207
十秒钟惊险镜头	179	命运的门铃	209
一面镜子	180	一生磨一镜	210
王子与草鞋	181	把所有的鸡蛋放入同一个篮子	211
真 情	183	坚持的缺陷	212
钻石就在身边	185	10 分钟成为钢琴老师	213
为自己的所作所为负责	187	出 价	214
人生的钥匙	189	最棒的玉米	216
最有智慧的牧师	190	说出你的爱	217
在竞争中不失君子风范	192	成功路上的相对论	218
皇帝的宫女	193	惩 罚	220
活在巨大的希望中	195	活着，就是幸福	221
唯一的一次哭泣	196	三根树枝	222
一封感谢信	198	逃 生	223
三棵树苗	199		



目

录

第六章 补救胜过掩饰

学会另辟蹊径	227	你用对方法了吗	236
机会就一直在你身边	228	生活态度决定生活品质	237
停步不前就是退步	229	居心如何世界就是如何	239
补救胜过掩饰	230	自以为是，会妨碍你的前途	240
咽下怨气才能争气	231	另类的贵人	241
不注意小事就没机会做大事	232	用别人的错误当作成功的基石	242
换掉不爱自己的脑袋	234	别让“优势”成为松懈的借口	243
好好活着	235	从别人的眼中发现自己的不足	244

经典小故事 人生大道理

Jing Dian Xiao Gu Shi Ren Sheng Da Dao Li



目 录

是金子就会发光的	246	跃出水面的鱼	261
害虫从里面生起	247	富翁和狼	262
小鱼吃大鱼的启示	248	鱼儿眼中的海	263
谁说马蹄铁不起眼	249	四只猴子	264
感谢敌人	250	结 尾	265
守 分	251	两个结拜兄弟	266
四川和尚	252	阿拉伯人和骆驼	267
齐景公葬狗	253	月亮水晶球	269
虚心纳谏的齐景公	254	猫给老虎的礼物	270
忘记过去, 展望明天	255	三种人生	271
四十七到五十三	256	大海里的船	273
把心空出来学习新事物	257	蚂蚁和鸽子	274
从别人的失败中学习经验	258	人间第一情	275
流汗总比流血好	259	手足情深	276
换个角度, 就会找到出路	260	缺点永远长在别人身上	278

第一章

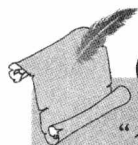
一切从不开始

当客户认识到你所具备的专长、能力和信心能够帮助他们完成一些他们想做的事情时，一名专业推销人员与一名客户的关系就能向前发展，有时能延续得很长很长。



小中见大；以小胜大

日本尼西公司原是一个仅有三十多人生产雨衣的小公司，因产品滞销，公司酝酿转产。有一次，公司董事长多川博偶尔看到一份人口普查资料，得知日本每年出生婴儿 250 万。他想，每个婴儿一年用两条尿布，一年就需要 500 万条，如果再销往国外，市场就更加广阔。于是他果断决策：转产尿布。结果，几年功夫，该公司生产的尿布就占领了日本市场，并占世界销售总量的 30%。多川博由此成为世界著名的“尿布大王”。



大知识

“舍博求微”，即舍弃博大、流行、引人注目的产品市场，选择微不足道、易被人忽视以及用途独特的那部分产品市场。它是利用人们见大不见小，忽视小商品的心理，小中见大、以小胜大的一种市场开发策略。



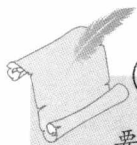


曲线销售巧赚钱

江苏某机械公司销售部马经理在与山东某县胶合板厂挂钩后，主动给他们提供建议：要主动与东北联营，争取木料来源；还要看胶东半岛的胶合板销路如何？不妨做个市场调研。又给他们提供生产辅助材料的厂家的信息，提供相关的技术培训。对方依计行事，发现市场前景可观，又与东北联营，解决原料来源问题。自然他们会购买江苏的配套产品，先期购进价值二十多万元的胶合板机械设备。马经理并没有就此为止，而是继续和山东保持联系，帮他们提高质量。在后来的业务联系中，不断地推销产品。

在和甘肃某乡镇企业联系时，马经理收到对方来信：我们有一个纤维厂，想转产上胶合板项目，不知能不能上？技术的质量能不能保证？马经理即刻回信：“尊敬的局长，我有几件事要先问您：我在胶合板机械上赚你的钱，你们能不能在胶合板上赚别人的钱？你们那个地区胶合板这个项目是否空白？若有一个就不能办！有无木材来源作后盾？请局长斟酌。若有兴趣可来我们这里进行考察。”

其实马经理对这个乡镇市场已摸得清清楚楚：只要上此项目肯定能赚钱，那里无胶合板厂，且木料来源方便。为什么明知故问？这就是曲线销售的技巧。



大知识

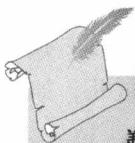
要赢得客户信任，要让对方意识到销售者不仅仅是自己在赚钱，还帮助对方创造利润，及双方命运与共的地方。



独具眼光的奥纳西斯

第二次世界大战前的一天，奥纳西斯得到一条消息：在经济萧条袭击下，加拿大国营运输公司元气大伤，不得不拍卖产业，其中有6艘货轮，10年前价值200万美元，而今船价暴跌，每艘只售25万美元。听到这消息，奥纳西斯高兴得跳了起来。他那双鹰一样锐利的眼睛紧紧地盯住了这个千载难逢的目标。他急匆匆赶到加拿大，将这6艘被遗弃在“墓地”的船只全部买下。在这一领域，他孤注一掷地押上了他的全部资产，因为他深信：一旦世界经济复苏，就离不开运输，他投下的本钱就会像热带植物一样狂长，利润就会源源而来。当时许多人断定奥纳西斯办了一件蠢事，认为不久这几艘船只连5000美元都不值。事态的发展正如这些人所预料的那样，年复一年，危机越变越严重，整个资本主义世界仿佛陷入泥沼之中。面对严酷的现实，奥纳西斯毫不动摇自己的决心，坚信好日子一定会到来。

奥纳西斯盼望的好日子终于来了，第二次世界大战爆发了。战争，给那些拥有水上运输工具的人带来了神奇机会，奥纳西斯的6艘大船一夜之间变成了浮动金矿。到战争结束时，他这个“机缘船东”已置身于希腊拥有“制海权”的巨头行列。



大 知 识

善于捕捉信息，善于对影响市场变化的种种因素进行研究分析，善于以长远的发展眼光确立目标，这是一个成功经营者在复杂多变环境条件下赢得生机的必备素质之一。



一切从开始

格兰特曾要求会见一位客户的兄弟兼合伙人。这位客户是一家企业的总裁，格兰特已卖给他一份大金额的财务计划。这位客户犹豫了一阵，把格兰特介绍给他的兄弟：“认识一下，格兰特先生——你最好当心点！”听了这段介绍，这位兄弟和格兰特握了手，那位客户也就离开了房间。

格兰特还没来得及张口，这位兄弟说道：“我听说过你，而且我现在还可以告诉你一些事情。第一，我已有了我需要的所有财务计划；第二，我的财务计划刚刚更新过；第三，在你的行业里，我最起码有 10 位私交；最后，你挑了个最差的时刻来访，这是我们一年中最忙的时候。说实话，我们忙得连照顾自己家人的时间都没有了。”

格兰特告诉这位兄弟：“如果您对我说您需要财务计划协助，我倒真的会大吃一惊。”格兰特同意他说的，一个计划总是可以改变和更新；也赞同他所说的，作为一个成功的商业人士，肯定会是众多财务计划员的注意对象，而且他也可能已认识 10 个或 20 个从事这种行业的人士；更承认他说的，他宝贵的家庭时间已被明显地吞噬。

这位兄弟对格兰特能体谅他的处境觉得很高兴。他想，终于有一个可以理解我的财务计划员！当格兰特告诉他在成为一名专业推销员之前也和他从事同一行业时，这位兄弟的这种感觉进一步增强了。此时，格兰特说：“我今天来这儿的唯一目的就是想认识您。明天我会在 12:05 分时再来这儿，如果碰巧您在 12 点和 3 点之间有时间吃饭，我想请您吃顿午餐。”

这位兄弟大概从来没听过这番话。他迟疑了几秒钟，然后说：“好吧，我当然不能让你等。”在他想说其他任何事情之前，格兰特赶紧致谢、握手、离开。



第二天 11:55 分时，格兰特敲响了他的房门。格兰特等了整个下午吗？根本没有。大约 20 分钟后，他们去吃午饭，然后在餐馆里，格兰特卖出一大笔财务计划。从此以后，他便成为格兰特最好的和最大的客户，而且还逐步成为格兰特最好的有影响力的中心人物。不仅如此，他们已成为亲密朋友。



大 知 识

当客户认识到你所具备的专长、能力和信心能够帮助他们完成一些他们想做的事情时，一名专业推销人员与一名客户的关系就能向前发展，有时能延续得很长很长。



见微知著，超凡脱俗

21 岁的加州大学的学生罗杰正面临毕业，得考虑自己的职业了。显然，较为现实的路便是当个领取薪金的职员，可是没多久他又改变了自己的主意。他发现许多专门出售男用饰物的店铺，仅仅陈列领带夹、胸章和袖扣，而不见有男用戒指供应。而实际上，美国的男人都配戴各式各样的戒指。社会对于男用戒指的需求量极大，而且喜欢花样翻新，愈是新奇古怪，愈会获得人们的青睐。罗杰想：如果把这些戒指与领带夹、手环、袖扣一起出售，一定会引起人们的注意，自然也会带来销路。

说干就干，作为一个穷学生，罗杰的全部资金只有 200 美元，只能小打小闹。他首先用全部资金向几家制造业者购买了价值便宜的六打戒指。每个戒指进价为两美元，转手即以每只三美元的价格让给零售店，罗杰从每只戒