

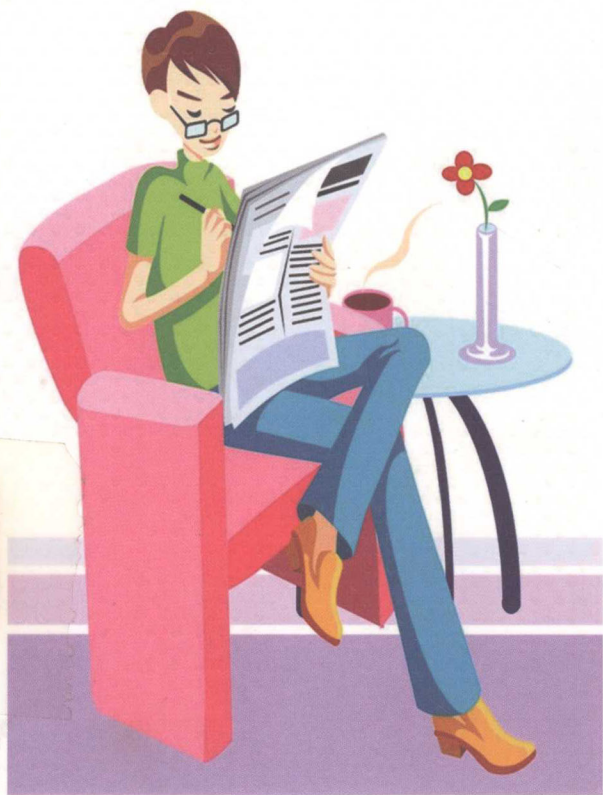
人生离不开故事，孩子的生活更少不了故事。故事是文学的一种表现形式，文学是净化人类灵魂、进行真善美教育的手段，故事同样能起到这种作用。故事一般都有很好的教育作用，有这样一句话：讲一小时大道理，不如读一分钟小故事！

男孩女孩励志故事 大 全 集

成功对于每个人都不遥远 它就在不远的地方等你

苑晓茹◎编著

用孩子们乐于接受的形式代替一些枯燥沉闷的说教，把一些晦涩难懂的高深道理用孩子们自己的语言说出，让孩子们在快乐中接受。让那些积极向上的道理，如开春后的小溪，源源不断地到达孩子们的内心深处，并能拨动孩子们的心弦，让他们学会抛弃一些阻碍成功的不良品质，磨砺自己坚强的信心和勇气，坚定不移地到达胜利的目的地，攀登成功的颠峰。



让孩子受益终身的励志故事：

男孩女孩励志故事

大全集

(四)

张晶 策划

苑晓茹 编著

哈尔滨出版社

目 录

第一章 力量法则：强壮者赢得竞争	3
01 有能力才有发言权	3
02 培育自己的卖点	5
03 关键时刻有“绝活儿”可露	6
04 做一个不可替代的人	8
05 更快者更有力量	9
06 能力就体现在相同时间能办多少事	11
07 承认差距才有可能迎头赶上	12
08 行动可以弥补不足	14
09 防止能力的负效应	15
10 别把文凭等同于能力	16
11 及时把才华锤炼成才能	18
12 有能力也不一定事事争第一	20
13 力量加主动能让你脱颖而出	22
14 主动去做别人不愿意做的“苦差事”	23

15	成为你那个领域的专家	25
16	把自己的工作做到尽善尽美	27
17	无论何时都要不断提高自己	28

第二章 适应法则：如果不能改变环境，那就改变自己

.....	30
01 从不利的现状中搜寻有利因素	30
02 心态比事实更重要	33
03 忘掉过去的失败和不愉快	35
04 接受并利用既定现实	38
05 握住困境的刀柄	40
06 以弹性的方法看待事物	42
07 把挫折打击当“陪练”	46
08 让缺陷变成优势	49
09 珍视这个平凡的开始	53
10 把自己的工作当回事	56
11 尽本分在素位中	59

第三章 路径法则：抄近道者最先撞线

01 突破内心深处的局限	62
02 勇于挑战个人极限	64
03 善于创新才能突围而出	66
04 学究气要不得	67
05 切莫盲目崇拜所谓真理	69
06 结果不同只是因为思维方式的差别	71
07 别太迷信权威	72

08	别让常识束缚自己的头脑	73	
09	因循守旧害人不浅	75	目
10	捷径并不一定是求险求奇	78	录
11	找捷径无一定之规	81	
第四章	放弃法则：有胆量才有活路	83	
01	变通也是一种智慧	83	
02	学会适时放手	86	
03	何必一条路走到底	87	
04	都想要反而会什么都得不到	89	
05	舍大取小也是一种选择	90	
06	换个角度换一片天	91	
07	死抓不放的东西可能并不重要	93	
08	放弃痛苦你就能得到快乐	95	
09	从逆境中突围	97	
10	走出偏狭心理	100	
11	淡漠会让你一事无成	102	
12	学会欣赏才懂得放弃	106	
13	看得开自然可以放得下	108	
第五章	依靠法则：懂得借力能变得更有力量	112	
01	借力并不像你想象的那么困难	112	
02	播种可以借力的“关系”种子	115	
03	寻找依靠的对象需要对症下药	116	
04	找到那个能改变自己命运的人	118	
05	会投靠才能有所依靠	120	
06	善于借助同事的支持	121	

07	有亲人可以依靠是最大的幸运	124
08	准备不止一个借力点	127
第六章 低调法则：脚踏实地方得站稳脚跟		
01	双脚踏到实地才能跳得高远	131
02	低头做人的往往是高人	132
03	退一步才能进两步	134
04	锋芒太露反害其身	136
05	不能小看表面上的弱者	138
06	你真的比别人强吗？	140
07	别把得意挂在嘴上	141
08	知识不等于智慧	143
09	认识自己最难做到	146
10	别走向“牢骚”这另一个极端	148
11	永远不要自作聪明	150
12	只关注自己反而会让你失掉所有	154
第七章 共存法则：避免两败俱伤的唯一出路		
01	做人做事还是厚道一点好	158
02	不要为了批评而批评	160
03	忍让才能共存	164
04	找一个善意的出发点	166
05	不要把别人的责备当毒药	169
06	把赞美当作达成目的的手段	172
07	员工和老板并不是对立的	173
08	与企业 and 老板共生	175
09	时刻为企业着想	176

10	无端猜忌是共存的天敌	179	
11	外圆内方是最明智的处世哲学	180	目
12	跟同事要保持适当距离	182	录
13	积极化解与同事的矛盾	186	
14	下属的信任会增强上司对你的信任	187	
15	不必为了共存而追求面面俱到	189	
16	让对手输得心服口服	191	

**青少年必须具备的
88 个竞争智慧**

第一章 力量法则：强壮者赢得竞争

一片丛林中有一棵大树，它伟岸挺拔，高高在上的树冠张扬地伸展枝叶，承接更多的阳光雨露；它粗大密集的根系肆意地向深处、远处扩张，吸吮着大地最多的精华。就在大树的身边，很多小树无力地垂头低吟，苟延残喘。

一棵小树终于忍不住发问：“大树啊，自然赋予我们一样的生存权力，可你为什么要把同样是大自然赐予我们的食物和营养统统抢走？我们的空间已经如此狭小，你为什么仍然不给我们一点喘息的机会？”

大树迎风摇了摇头说：“你们的生长对我永远是个威胁，在丛林里，谁力量大谁就能在竞争中占得上风。记住，这是丛林的基本法则。”

01 有能力才有发言权

谁都希望得到别人的肯定，都想在工作中得到老板或上级领导的重视。但是，要想得到肯定和重视并不是无条件的，关键是看你有没有能力，也就是说，你得有让老板重视你的资本和理由。

曾经有一个人很不满意自己的工作，他愤愤地对朋友说：“我的老

板一点也不把我放在眼里，在他那里我得不到重视。改天我要对他拍桌子，然后辞职。”

“你对于那家贸易公司完全清楚了吗？对于他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？”他的朋友反问。

“没有！”

“君子报仇三年不晚，我建议你好好地把他们的一切贸易技巧、商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎么排除影印机的小故障都学会，然后辞职不干。”他的朋友建议，“你把他们的公司当成免费学习的地方，什么东西都通了之后，再一走了之，不是既出了气，又有许多收获吗？”

那人听从了朋友的建议，从此便默记偷学，甚至下班之后，还留在办公室研究写商业文书的方法。

一年之后，那位朋友偶然遇到他，说：“你现在大概多半都学会了，可以准备拍桌子不干了么！”

“可是我发现我近半年来，老板对我刮目相看，最近更是委以重任，又升官，又加薪，我已经成为公司的红人了！”

“这是我早就料到的！”他的朋友笑着说，“当初你的老板不重视你，是因为你的能力不足，却又不努力学习；尔后你痛下苦功，担当重任，当然会令他对你刮目相看。只知抱怨老板，却不反省自己的能力，这是人们常犯的毛病啊！”

让老板重视你的最好做法，就是用真本领武装自己。得到别人的肯定，要靠自己的实力去实现。

阿迪斯的学习成绩挺好，毕业后却屡次碰壁，一直找不到理想的工作，他觉得自己得不到别人的肯定，为此而伤心绝望。

怀着极度的痛苦，阿迪斯来到大海边，打算就此结束自己的生命。

正当他即将被海水淹没的时候，一位老人救起了他。老人问他为什么要走绝路。

阿迪斯说：“我得不到别人和社会的承认，没有人重视我，所以觉得人生没有意义。”

老人从脚下的沙滩上捡起一粒沙子，让阿迪斯看了看，随手扔在了地上。然后对他说：“请你把我刚才扔在地上的那粒沙子捡起来。”

“这根本不可能！”阿迪斯低头看了一下说。

老人没有说话，从自己的口袋里掏出一颗晶莹剔透的珍珠，随手扔在了沙滩上。然后对阿迪斯说：“你能把这颗珍珠捡起来吗？”

“当然能！”

“那你就应该明白自己的境遇了吧？你要认识到，现在你自己还不是一颗珍珠，所以你不能苛求别人立即承认你。如果要别人承认，那你就要想办法使自己变成一颗珍珠才行。”阿迪斯低头沉思，半晌无语。

只有珍珠才能自然地把自己和普通石头区别开来。你要得到重视，要出人头地，必须要有出类拔萃的资本才行，这样才算找准了让别人重视自己的关键。

02 培育自己的卖点

一种商品能够在市场上不可代替，是因为这种商品有它独特的卖点。

在市场经济日益发达的今天，人也是一种商品。作为一种特殊的商品，人正在由各类学校和公司批量生产。这使得人与人之间的竞争更加激烈，能够胜出而不可代替的人都必须拥有自己的卖点——营销学上称为“独特的销售卖点”。学历不是卖点，你有别人也有；基本技能不是卖点，外语、电脑人人都在学；经验也不是卖点，21世纪变化实在太快了，你所谓的经验很快被创新的方法所代替。商品是靠卖点来争夺眼球、扩张市场的人，人也一样，那些缺少卖点的人只能当替补队员了。

你是你自己的品牌经理。你得为自己培育独特的卖点。学历、技能、经验，虽然听起来都不错，可这些显然还不够独特。老板们会认为

这是每个求职者必备的敲门砖，没什么大不了的。再者，职场中的绝大多数人，都把这“老三样”当作“卖点”在卖，你又有十足的把握竞争过他们吗？

其实，职场中可以成为卖点的东西有很多。只是大多数人不知道这些也可以卖，而且还能卖高价。比如：学习能力、创新能力、组织领导、人际合作、沟通表达、效率管理……一个人总得有几手绝活，在学历、技能、经验都不相上下的时候，这些就成了你能胜出的独特卖点。

花点时间，好好找找你的卖点在哪里。如果你没有，请你赶快拿出读文凭、考证书的热情，帮自己获得的竞争优势。

今天在职场中推销自己比以往更困难了，原因很简单：不是因为环境变了，而是自己该变了。我们应该找准自己的卖点，这样，你才有竞争优势。

竞争激烈的确是个事实，可很多公司因为找不到合适的人选而不得不让职位空置的事实在提醒今天的求职者：不是没有机会，而是你必须告诉自己，你究竟卖的是什么？

做自己的“品牌经理”吧，打造自己的卖点，你才成为不可缺少的那个人，在竞争的激流中立于不败之地。

03 关键时刻有“绝活儿”可露

有的人没有得到提拔，并不是因为没有本领，而是因为关键时刻不敢去露一手。他们没有胆量，自信心不足，或者认为是分外之事而不去插手，结果是坐失良机，白白浪费了自己的才华和表现自己的机会。

安德烈·卡耐基是美国宾夕法尼亚州一座停车场的电信技工。当时他的技术已经相当好了，但他并没有引起上层决策的注意，因而也没有被提升的机会。

一天早上，调车场的线路因为偶发的事故，陷于混乱。此时，他的上司还没上班，该怎么办？他并没有“当列车的通行受到阻碍时，应立即处理引起的混乱”这种权力。如果他胆大包天地发出命令，轻则可能卷铺盖走路，重则可能锒铛入狱。

一般人可能说：“这并不干我的事，何必自惹麻烦？可是卡耐基并不是平平之才，他并未畏缩旁观！”

他私自下了一道命令，在文件上签了上司的名字。

当上司来到办公室时，线路已经整理得同从来没有发生过事故一般。这个见机行事的青年，因为露了漂亮的这一手，大受上司的称赞。

公司总裁听了报告，立即调他到总公司，升他数级，并委以重任。从此以后，他就扶摇直上，谁也挡不住了。

卡耐基事后回忆说：

“初进公司的青年职员，能够跟决策阶层的大人物有私人的接触，成功的战争就算是打胜了一半——当你做出份外的事，而且战果辉煌，不被破格提拔，那才是怪事！”

有这样的情形，主持会议的领导是一个铁腕人物，大家因崇拜而磨灭了自己的见识，于是会议顺利进行。

“智者千虑，必有一失，愚者千虑，必有一得”，当你发现决议有问题，若按此办将来可能出大漏子，就应该鼓足勇气提出来。要知道，你可能穷尽毕生努力，也不会得到别人的赏识，而冒险抓住这一机会，就可能把你的能力和价值展现给同事和领导，特别是意见未采纳，人们更会在后来的失败中忆起你的表现，赞叹你的英明。

请务必谨记，看准了就说，千万不要太顾忌面子。如果在这时你还想“我说出来大家会难堪的”，那么说明你是一个注定不能脱颖而出的人。

我们常常会不期而遇一些在身份、才识、经验、能力等各方面比我们高出一筹的人，在这种情况下，往往会有些人因此而自卑，因为自己不如人而对对方产生一种心理上的畏惧感，从而自信心便大打了折扣。“自信是成功的基石。”如果一个人连自信都失去了，那么他要想得到成

功，那恐怕只能是幻想。一个人不论处于什么环境之下，只要不丢失自信，就会有成功的希望。

不自信的表现有许多种，如看到一个在各方面都比自己强的人，既想上前去接近对方，又怕对方会拒绝自己；既想在他人面前表述自己的观点，又怕表述不当而被他人耻笑；既想插入到别人的谈论中，又怕别人对自己的话不在意乃至讨厌等等，所以最终只好自己寻找个孤独的角落，甘受冷落了。其实你完全可以将头脑里的一切顾虑都抛开，大大方方地想如何说就如何说，想如何干就如何干。只要你做得不过分，做得适当，那么你自然会得到大家的肯定。

有两个窍门和规律与你共享：

①要实干，掌握真本领，也要适时表现。所谓适时，一是要找到恰当的事情动脑筋，扫地抹桌子，就会被提升为清洁组组长；二是要在显山露水时，不要过于扎眼，招受众人谴责而树立敌手。

②显能耐不宜过频过多。天天都干出格的事，人们再也不觉得你有什么稀奇处，只能被骂作爱出风头而已。所以你总是要留一些绝活，留上显示的余地。如果你能经常露上那么一点点新鲜的才华，则老板总对你抱有希望，弄不清你的深浅，多大的事也敢托付于你。

04 做一个不可替代的人

一个人没文化，可以补，没技术，可以学。作为一名普通员工，如果安于原来的“水平”，不去提升自己的价值的话，那就永远是一个平凡者。

不断提升自己的价值，关键是不要给自己设限。这种“限”不仅是指你觉得你能做的高度，同时还有你做的宽度。提升自己价值的过程，你不必在意老板有没有注意到，也不必计较你多做的事情会不会得到报

酬。如果你能达到这种境界，你最终的价值必然决定了你不可替代的“身份”。

一位老板曾聘用一女孩做助手，替他拆阅、分类信件。有一天，这位老板向女孩口述了一句格言：“你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。”

这句格言在女孩心中打上了深深的烙印。从那天起她开始在晚饭后回到办公室继续工作，不计报酬地干一些并非自己份内的工作——如替老板给客户回信等等。

她认真研究成功人士的语言风格，努力使这些回信和自己老板回复得一样好，甚至更好。她一直坚持这样做，毫不在意老板是否注意到自己的努力。终于有一天，老板的秘书因故辞职，在挑选合适人选时，老板自然而然地想到了这个女孩。

在没有得到这个职位之前已经身在其位了，这正是女孩获得提升最重要的原因。当下班的铃声响起之后，她依然坚守在自己的岗位上，在没有任何报酬承诺的情况下，依然刻苦训练，最终使自己有资格接受更高的职位。

故事并没有结束。这位年轻女孩能力如此优秀，引起了更多人的关注，其他公司纷纷提供更好的职位邀请她加盟。为了挽留她，老板多次提高她的薪水，与最初当一名普通速记员时相比，她的薪水已经高出了原来四倍。这一系列幸运的事情发生在女孩身上没什么奇怪的，只因为女孩能不断提升自我价值，使自己变得不可替代罢了。

05 更快者更有力量

每一个员工都希望得到老板的赏识。表面上，同事们和和气气，而实际上，大家都在暗中较劲。如果你想在竞争中脱颖而出，必须比别的

同事快才行。

竞赛以快取胜，搏击以快打慢，军事先下手为强，商战已从“大鱼吃小鱼”变为“快鱼吃慢鱼”。跆拳道要求心快、眼快、手快，中华武学一言以蔽之：百法有百解，惟快无解！大而慢等于弱，小而快可变强，大而快王中王！快就是机会，快就是效率，快就是瞬间的“大”，无数的瞬间构成恒久的“强”。

竞争的实质，就是在最快的时间内做出最好的东西。人生最大的成功，就是在最短的时间内达成最多的目标。时间，永远是“变量”：最快的冠军只有一个——任何领先都是时间的领先！

我们慢，不是因为我们不快，而是因为对手更快。

盛田昭夫说：

“如果你每天落后别人半步，一年后就是一百八十三步，十年后即十万八千里。”

在非洲的大草原的一天早晨，曙光刚刚划破夜空，一只羚羊从睡梦中猛然惊醒。

“赶快跑！”它想到，“如果慢了，就可能被狮子吃掉！”

于是，它起身就跑，向着太阳飞奔而去。

就在羚羊醒来的时候，一只狮子也惊醒了。

“赶快跑”，狮子想到，“如果慢了，就可能被饿死！”

于是，起身就跑，也向着太阳奔去。

谁快谁就赢，谁快谁生存。一个是自然界兽中之王，一个是食草的羚羊，等级差异，实力悬殊，却面临同一个生存问题——如果羚羊快，狮子就饿死；如果狮子快，羚羊被吃掉。

谁快谁赢得机会，谁快谁赢得财富。

无论相差只是0.1毫米还是0.1秒钟——毫厘之差，天渊之别！

在竞技场上，冠军与亚军的区别，有时小到肉眼无法判断。比如短跑，第一名与第二名有时相差仅0.01秒；又比如赛马，第一匹马与第二匹马相差仅半个马鼻子（几厘米）……但是，冠军与亚军所获得的荣誉与财富却相差天地之远。