

成长的阶梯

机遇是人生的伴侣，
机遇在我们成功之前是一种准备、
一种期待，一种希冀！
机遇就在我们身边，
我们在默默耕耘之时，
常常不经意地发现它……

路华
—
著

心愿清单



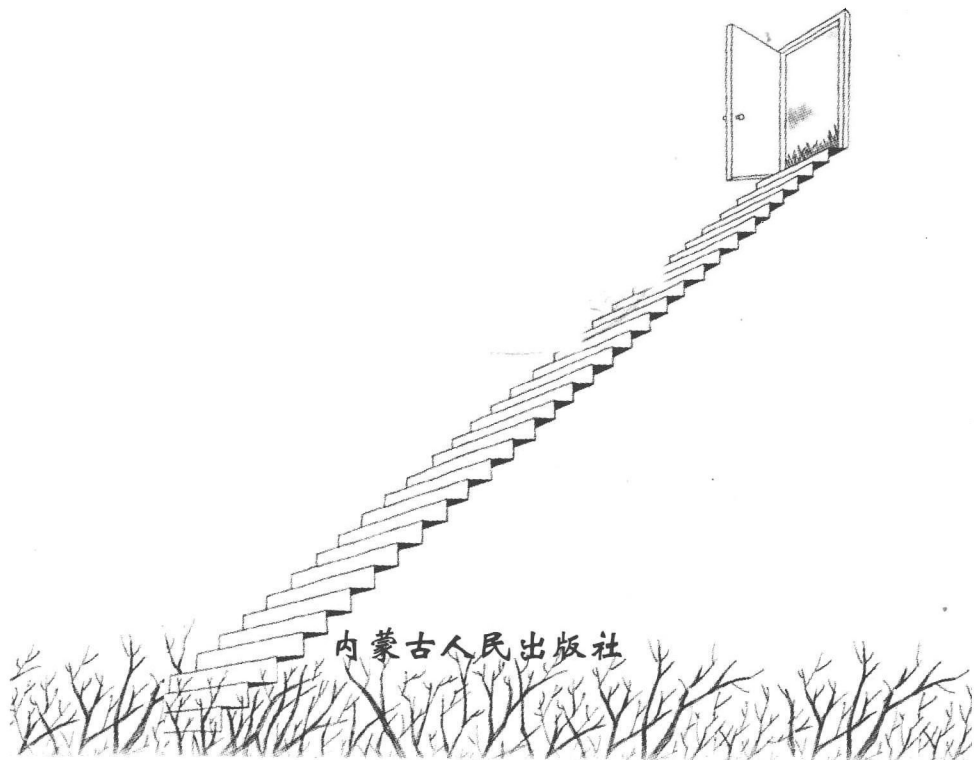
成长的阶梯，
心灵的蜡烛，
燃烧我们的热情，
照亮人们前进的阶梯
……

成长的阶梯，心灵的蜡烛……

内蒙古人民出版社

心愿清单

路华 著



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成长的阶梯/路华著.—呼和浩特:内蒙古人民出版社,2006.1

ISBN 7-204-08194-3

I.成… II.路… III.成功心理学 IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 153261 号

成长的阶梯

路 华 著

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦)

三河市燕春印务有限公司印刷

开本:850×1168 1/32 印张:140 字数:2400 千

2006年1月第1版 2006年1月第1次印刷

印数:1-5000套

直销热线:010-67708934

ISBN7-204-08194-3/G·2050 定价:596.00元(共20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

其实,无论是成年人还是孩子,我们干涸疲惫的心灵都需要爱与智的浇灌。我们听惯了太多的大道理,喊惯了太多的口号,见惯了太多的道貌岸然,我们真正需要的是这似故事,又似艺术,百读而不乏味的作品,感触到积极健康的生活。小中见大,折射人生百态,是希望能促进青年一代成长的阶梯。

《成长的阶梯》是我们专为青少年奉献的一系列相伴成长的读物,它涵盖了多部现代文学精品,以及历史名人名著、科技、立志等体裁,体裁也极其广泛,有诗歌,散文,文集,小故事,历史名人传记等。

还为少年儿童奉献了精彩寓言、童话等,倡导富有教育意义的少年儿童的文学创作。

青少年学生可以把此书作为课外读物,喜爱文学的青年朋友也可以把它作为枕边书。书的类形体裁各异便于读者据己喜好选择阅读。

我们热忠服务于青少年朋友,我们所能做的是努力成为你们心灵里的一支蜡烛,燃烧我们的热情,照亮你们前进的阶梯。



目 录

最好的方案	1
宙斯与蛇	2
成功简单到你不可想像	3
宙斯与乌龟	4
用邮寄过来的砖盖银行	5
宙斯做判官	6
赫拉克勒斯与雅典娜	7
胜过千言万语	8
赫拉克勒斯与财神	8
逆向思维改造产品	9
宙斯和猴子	10
阴阳错位	11
樵夫与赫耳墨斯	12
出卖“落后”	13
吹嘘的灯	14
“一孔之见”获利百万	15
橡树和芦苇	16



机遇来了就要抓住	17
橄榄树和无花果树	19
两万元背后的机遇	19
猪与狗	21
偕老同穴的创意	21
骡子与狗	23
抓住适合自己的机遇	24
鬣狗与狐狸	26
机会帮助你达到目标	27
猎狗与野兔	28
给自己一片悬崖	29
老猎狗	31
巧借“鸽患”	32
猎犬与众狗	34
意想不到的成功	35
狗和幻影	36
巧妙处理“状告足球”	37
狗和田螺	39
黑桃 A 是一张好牌	40
另辟蹊径找方法	41
两只狗	42
悬崖上的表演	43
让顾客强买面包	44

挂铃的狗	46
流水声卖高价	47
一步改变一生	48
叩响机会的大门	50
马槽中的狗	52
从噪音中发现商机	53
为主人带饭菜的狗	54
牛仔褲的诞生	55
狼和小山羊	57
不放弃成功的机遇	58
狼和狐狸	60
“宇宙”沾马季的光	62
狼和狐狸的争议	63
热情结出的果实	65
懒惰的狮王	66
专心致志赢得成功的机遇	68
狡猾的狮子	70
百年等一回	71
狮子和小老鼠	73
机遇来了就别错过	74
百万圆桌的秘密	75
狮子、老鼠和狐狸	78
小兔子眼中的狮子国王	79



买白鼠的帐单	80
老鼠欺狮子	81
米老鼠的诞生	82
豹子争食	83
在看到我之前不要做决定	84
动物选国王	85
假“戴安娜王妃”选首饰	86
总统“卖书”	87
狗、公鸡和狐狸	88
打开市场的小铜牌	89
出卖朋友的狐狸	90
变废为宝	91
肚胀的狐狸	92
在垃圾场中建造花园	93
狐狸和狗	94
明星效应	95
狐狸与荆棘	97
成功来自创新	98
做有心人	99
蝉与狐狸	100
不拘常理的挑战极限	101
狐狸和鳄鱼	102
没有造不了的东西	103



狐狸和狮子	104
丑的也是美的	105
狐狸与狗	106
手帕上印导游图	106
意外中的发现	107
狮子与公牛	109
发脾气发出来的财富	110
制作月球仪	111
狮子受欺	112
用经验创新	113
鬣狗追狮子	114
灵感带来成功	114
猴子为王	115
刷出来的财富	116
吹牛的猴子	118
信念值多少钱	119
猴子与小猴	121
你我都是商人	122
狼与小羊	123
免费过桥	123
狼与母山羊	125
重新点燃成功的渴望	125
野兔和麻雀	127



没有人能阻止你成功	127
公牛与跳蚤	128
谁给我信心	129
公牛与野山羊	131
我也能办到	132
自大的驴子	133
运用信心的力量	134
三个手艺人	135
有一个人可以帮你	136
多瑙河畔的农民	138
经常接受信心的挑战	140
农场主和儿子们	142
自信是一种积极的心态	143
贼和看家狗	144
什么都可能	145
农夫、狗和狐狸	147
早一步大不同	148
农夫和狼	149
风险的另一面就是机会	150
在冒险中获得最大的成功	154
牧羊人与狗	156
深夜点的灯光	156
牧羊人与狼崽	158

敢冒别人不敢冒的风险	159
牧羊人和山羊	161
风险意味着机遇	162
医生与病人	164
敢冒风险先机投资	165
两个医生	166
“敢做”比“会做”更重要	167
病人与医生	170
经济危机酿造成功	171
海鸥和老鹰	173
有了好想法,就立即去做	174
被射伤的鹰	176
铸就自己的信誉	176
乌鸦喝水	178
守信是通往成功之门的钥匙	178
乌鸦与燕子	180
宁愿吃亏也要讲信誉	181
鸽子与乌鸦	182
守信才是真正的成事之本	183
白嘴鸦与乌鸦	184
诚实赢得别人的信任	184
乌鸦洗羽毛	185
播种奉献的种子	186



狼的抱怨	188
爱心的力量	189
寒鸦与狐狸	191
最好的证明	192
逃走的寒鸦	194
意想不到	194
救命恩人	196
冠雀与捕鸟人	198
捧着空花盆的孩子	199
金丝雀与蝙蝠	200
诚实是金	201
惟一个采到金子的人	203
真诚的热情最能打动人	205
冠雀	206
信用是最宝贵的财富	207
燕子与乌鸦	208
燕子与蟒蛇	209
真诚改善一生的命运	210
黄蜂、鹧鸪与农夫	212

最好的方案

柯特大饭店是美国加州圣地亚哥市的一家老牌大饭店,由于原先的配套设计的电梯过于狭小老旧,已无法适应越来越多的客流,这将阻碍饭店的发展。于是,饭店的老板准备扩建一个新式电梯。他花重金请来全国一流的建筑师和工程师,请他们一起探讨一下,该如何扩建电梯。

建筑师和工程师的经验都很丰富,他们讨论了足足半天,最后达成一致的结论:为了安装新电梯,饭店必须停止营业半年时间,这样才能在每个楼层里打洞,并且在地下室里安装最新式的马达。

“除了关闭饭店半年就没别的办法了吗?”老板的眉头皱得很紧,“要知道,那样会损失难以计数的营业额……”

“必须得这样,这是最好的方案。”建筑师和工程师坚持这么说。

就在这时候,饭店里的清洁工刚好经过这里,听到了他们的话,他马上直起了腰,停止了工作。他看着忧心忡忡、神色犹豫的老板和两位一脸自信的专家,突然开口说:“如果换上我,你们知道我会怎么来装这个电梯吗?”

工程师瞟了瞟他,不屑地说:“你能怎么做?”



“我会直接在屋子外面装上电梯。”

工程师和建筑师听了，怔住了，半晌说不出话来。

很快，这家饭店就在外面装设了一部新电梯。在建筑史上，这也是第一次把电梯安装在室外。



感知

人们在思考问题时，因为经验的积累，会形成一种思维定势。这种思维定势有时的确能够帮助人们在直觉下做出最快最好的反应，但这种定势也同时变成了一种思考的障碍。如果人们能经常突破常规，突破思维定势来思考问题，成功一定会更多地降临。

宙斯与蛇

宙斯结婚时，所有的动物都尽自己所能送来礼物。一条蛇嘴里衔着一朵玫瑰花，爬来送礼。

宙斯见了它说：“其他动物的礼物我都接受，可是你嘴里的东西我是万不能收的。”



坏人的恩惠是令人生畏的。

成功简单到你不可想像

一位做高档皮衣生意的老板，他只有小学文化水平，起初只是个手工作坊，而现在，他在北京有个几百人的工厂，生产的皮衣品牌年年列入全国销售排行榜前几位。

皮革行业竞争非常激烈。曾经有一个香港富翁投了1000多万准备做个皮装品牌，没用一年，钱全打了水漂，由此可见一斑。

那个香港富商慕名前去拜访他，求教成功的秘诀。他先是微笑说，你以为皮革生意这么好做呀，人们永远不会像买一件T恤那样去买一件皮衣。然后他又说，世界各地动物保护组织一直在坚决抵制用动物皮毛做成身上穿的衣服，原材料更是贵得吓人。真称得上前有狼，后有虎啊！其实嘛，做这行想成功也很简单，他继续说，简单到你不可想象，不过，这属于商业机密，不能透露。

后来有一次，这位老板喝了点酒，一高兴道出了他成功的秘诀：“在他的公司里，客服部是专门联系给顾客修理皮衣的部门，他发现哪一个款式返回维修得最多，就马上命令车间开足马力生产这种款式。如果某种款式一件



返修的都没有,即使利润再高,也得马上停产。”

周围的人听了,没有一下明白过来,于是他问:“你们是不是最爱穿你喜欢的衣服?”“是啊。”“穿的次数多了有一部分会不会坏掉?”“是啊。”“坏了之后你会怎么办?”“扔掉或者重买一件啊。”“如果它的价钱很贵而且还是你最喜欢的款式呢?”听的人豁然开朗:“拿回去修一下坏的地方不是照样穿吗?”买得起皮衣的大多是一些手头宽裕的人,那件皮衣如果他不喜欢,就算是有点贵也不至于麻烦到送回厂里去修。既然肯送回来,那不是特别钟情这件皮衣还是什么?



这位把皮衣生意做得很成功的老板,就是靠着这样逆向的思维牢牢地把握住了市场脉搏和消费者的心理,所谓成功的秘诀就是这么简单。

宙斯与乌龟

宙斯结婚时,举行盛大宴会,招待所有的动物。只有乌龟没有出席,宙斯不知道它为什么没来。

第二天,他便问乌龟为什么不来赴宴。乌龟回答说:“还是家里舒服,我爱自己的家。”宙斯气愤至极,就罚乌

龟永远驮着它的家行走。



再豪华的宴会也没有自己的家舒服。

用邮寄过来的砖盖银行

1916年,位于犹他州的小镇弗纳尔非常渴望修建一座砖砌的银行。这座银行将是小镇上的第一家银行。镇长买好了地,备好了建筑图纸,万事俱备,只差砖还没有着落。

就在一切仿佛都进展顺利的时候,障碍出现了。这是一个致命的障碍,由于它,整个工程将毁于一旦:从盐湖城用火车运砖,每磅要2.5美元。这个昂贵的价格将断送掉一切:不会有足够的砖,也不会有银行了。

幸运的是,小镇里的一位商人开始以一个全新的角度来考虑这个问题。他想出了一个近乎愚蠢的主意——邮寄砖!

结果是:包裹每磅1.05美元,比用火车运送便宜了一半的价钱。事实上,不仅是价格便宜了一半,所谓邮寄过来的砖和火车货运过来的所用的是同一班列车!而就是这么一个货运和邮递之间的价格差异使情况完全不同了。