

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

掀掉 遮住 奔驰的 布

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
……

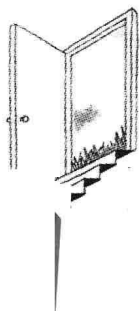
成长的阶梯，心灵的蜡烛……

内蒙古人民出版社

成长的阶梯系列

掀掉遮住奔驰 的布

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

让章太炎放弃绝食	1
世界上最伟大的推销员	2
请不要指手划脚	3
笼子与鸟	4
看见魔鬼在招手了吗	5
不要做别人的影子	7
低估别人,等于看轻自己	9
不要跟着别人的屁股走	11
每个缺点都有独特的价值	12
一点也不难	14
寻找自己的生命价值	16
你清楚自己想要什么吗?	18
每个人都有不同的美丽人生	19
我很重要	21
你才是自己真正的支持者	23
工作态度决定你的价值	25

随遇而安就不会做出错误判断	27
把心思用在正确的事上	29
热爱自己的选择,尊重别人的选择	31
坚持自己选择的道路	33
有定见,就有力量	34
有胆有识,才不会坏事!	36
不要害怕当傻瓜	38
拼出正确的世界地图	40
相信自己招人喜欢	41
是否真的相信	42
清醒地认识自己	44
身体是最大的资本	45
培养自己的影响力	46
昂起头来真美	47
小河流的旅程	48
残缺也是一种美	50
征服生命中的所有恐惧	51
不要等待别人解决你的苦	52
最好的朋友是自己	53
请尊重负重者	54
走出心灵的低谷	55
自我心灵的解脱	56



学会经营你自己	57
活出你自己	58
不要活在别人的阴影下	59
停止反省,等于停止进步	60
承认犯错,才有机会补救	62
咽下怨气,才能争气	63
千万别当“半桶水”	65
将对死亡的反思提前	67
不注意小事,就没机会做大事	68
缺点永远长在别人身上	69
锯掉习惯依靠的“椅背”	71
每日三省吾身	73
换掉不爱自己的脑袋	75
担心怎么走,不如思考怎么活	78
你用对方法了吗	79
生活态度决定生活品质	81
聪明过头,迟早要吃苦头!	83
居心如何,世界就是如何	85
把坏人变成另类的贵人	86
用别人的错误当作成功的基石	88
别让“优势”成为松懈的借口	90
从别人的眼中发现自己的不足	91

自以为是,会妨碍你的前途	92
是金子就会发光的	95
害虫从里面生起	96
小鱼吃大鱼的启示	97
谁说马蹄铁不起眼	98
感谢敌人	99
想想自己的问题	100
退化的公鸡	101
人的欲望没有满足的时候	101
为何不能松手	102
致富之道	103
守 分	104
四川和尚	105
自我反省	106
齐景公葬狗	107
虚心纳谏的齐景公	108
替别人想一想	109
忘记过去,展望明天	109
四十七到五十三	111
随时保持“不满”	112
把心空出来学习新事物	113
从别人的失败中学习经验	115



流汗总比流血好	116
换个角度,就会找到出路	118
今日不建教室,明日必盖监狱	119
别让知识成为你的包袱	120
白日梦做太多,小心变成恶梦	122
目标明确比文凭更重要	124
激将法也是致胜的筹码	127
就算不在意,也不能不注意	130
从抄袭中寻找成功的机会	132
把学历转化成能力	133
鸟的三条忠告	135
学会接受、适应和忘记	136
使自己少走弯路	136
活到老学到老	137
陈平过河	138
王冕画荷	139
为何而学	140
用什么来填满心灵	141
钓竿	143
黄帝问路	144
快乐来自你的心	145
坦然面对你的不足	147

一次性知己	148
患难的朋友才是真正的朋友	149
此路不通	150
驴子过河	151
继续寻找下去	152
不要让专业人士左右你	153
没有对的只有不同的	154
你无法改变对方	156
是什么东西限制了小虎鲨	157
健康是最大的资本	159
不要怕,不要悔	160
不耕田,怎能下田	161
母亲的品质决定着孩子的未来	162
人生第一课	163
自恋和自卑都是一种病	164
警惕漂亮外衣下的另一面	166
一把钥匙开一把锁	167
为什么狼会如此聪明	168
狄仁杰的为人之道	169
其实世界没有那么可怕	170
不要给选择赋予太多的意义	171
朋友的劝告像多变的天气	172



受益一生的四句话	173
三年学医,寸步难行	175
随时准备一个废纸篓	176
三件事你必须自己做	176
咀嚼过的苹果不能吃	177
多读些好书是件好事	178
埋头苦干,倒不如静心思考	179
每个人都要有一项最出色的能力	181
不需要想的,就别浪费精神	183
要虚心求教,也要有清醒的头脑	185
只有死人没有问题	187
把所有的光线聚于一点	188
面包师的一生	189
睁开你的第二只眼	190
别在同一面墙上撞来撞去	190
人生的大门往往是没有钥匙的	191
把“有毒的柠檬”做成“甜美的柠檬水”	192
跳出“非此即彼”的怪圈	195
两家小店	196
跑得快,还需跑得稳	197
推销成功的一剂药方	198
没有电火花就没有震耳惊雷	199

妄下结论	200
用皮鞋演奏的帕格尼尼	201
忙并不等于充实	202
蝴蝶为何耗尽了气力	203
在细微之处用点心思	204
敲响成功扉门的人	205
权威人士的俏皮话	206
老狼碑	207
公鸡	209
留影的用意	210
反守为攻	210



让章太炎放弃绝食

1914年，章太炎被袁世凯幽禁在北京龙泉寺。章非常气愤，宣布绝食。

章太炎绝食，震动四方。第二天，他的几个著名入门弟子钱玄周、马夷初、吴承仕等去看望他。从早到晚，弟子们劝他复食，章太炎躺在床上，两眼翻白，一味摇头。

这时，深知先生个性特点的吴承仕灵机一动，想起了三国故事，便说：“先生比祢衡如何？”

章太炎瞪了一眼说：“祢衡怎么能比我？”

吴承仕连忙道：“刘表当年要杀祢衡，自己不愿戴杀士之名，就指使黄祖下手。现在，袁世凯比刘表高明多了，他不用劳驾黄祖这样的角色，叫先生自己杀自己！”

“什么话？”章太炎一听，一骨碌翻身跳下床来。

弟子们一看情形，赶忙趁机拿出了荷包蛋等先生爱吃的食品，让他吃下去。



感知

要说服对方，必须了解对方，刚直不阿的章太炎岂能用一般小道理就能说服。拿历史上不畏强暴的英雄式人物作比，又巧妙地点明了章太炎的绝食之举是大丈夫不为的行动，便句句切中章太炎的心病，不由他不放弃绝食。

世界上最伟大的推销员

乔·吉拉德被誉为世界上最伟大的推销员，他在15年中卖出13001辆汽车，并创下一年卖出1425辆（平均每天4辆）的纪录，这个成绩被收入《吉尼斯世界大全》。

记得有一次一位中年妇女走进他的展销室，想在这儿看看车打发一会儿时间。闲谈中，她告诉乔她想买一辆白色的福特车，就像她表姐开的那辆，但对面福特车行的推销员让她过一小时后再去，所以她就先来这儿看看。她还说这是她送给自己的生日礼物：“今天是我55岁生日。”

“生日快乐！夫人。”乔一边说，一边请她进来随便看看，接着出去交待了一下，然后回来对她说：

“夫人，您喜欢白色车，既然您现在有时间，我给介绍一下我们的双门轿车也



正谈着，女秘书走了进来，递给乔一打玫瑰花。乔把花送给那位妇女：祝您长寿，尊敬的夫人。”

显然她很受感动，眼眶都湿了。“已经很久没有人给我送礼物了。”她说：“刚才那位福特推销员一定是看我开了部旧车，以为我买不起新车，我刚要看车他却说要去收一笔款，于是我就上这儿来等他。其实我只是想要一辆白色车而已，只不过表姐的车是福特，所以我也想买福特。现在想想，不买福特也可以。”

最后她在乔这儿买走了一辆雪佛莱，并写了张全额支票，其实从头到尾乔的言语中都没有劝她放弃福特而买雪佛莱的词句。只是因为她在這裡感受了重视，于是放弃了原来的打算，转而选择了乔的产品。

许多营销员在语言上运用的方法和技巧，在复杂多样的生活中，也是可以灵活使用的。



感知

你会发现，原来语言可以达到意想不到的奇效。

请不要指手划脚

有四只母鸡，常在一块觅食、娱乐。一只是黑色的，其他三只都是白色的。那三只母鸡经常以她们洁白的羽

毛而炫耀：“看我们多整洁，我们天生是高贵的血统，与白天鹅相差无几。”并不停地奚落黑母鸡：“你看她多难看，黑乎乎的，不会有多大出息。”

可是黑母鸡却多生了九颗白白的鸡蛋准备孵小宝宝，三只白母鸡在羡慕的同时，却又七嘴八舌批评道：“黑母鸡生的都是一色的白蛋，太单调，不符合美学搭配。”另一个说：“哼，看那鸡蛋，没棱没角的，没有什么特色，要是我一定不是这样。”最后一个说：“哼，那鸡蛋一头大，一头小，一点也不规范。”黑母鸡面对这些话，一声不响，用心地去孵化小宝宝。二十天后，一个个毛茸茸的、虎头虎脑的小鸡破壳而出，亲昵地围在黑母鸡身边。黑母鸡对前来评头论尾的三只白母鸡说：“无论你们怎么说，你们不会拥有我的快乐。”



感知

对他人指手画脚，却不顾客观事实，不知是羡慕还是嫉妒。在评论别人的同时，不妨想想自己的论断是否太苛刻。



笼子与鸟

有两个人曾经打赌。甲说，如果自己送给乙一个鸟笼，并且挂在乙房中的显眼地方，那么他就会买只鸟

回来。

乙不信，说养只鸟多麻烦啊，我肯定不会买。

甲就去给乙买了一个漂亮的鸟笼，让乙挂在客厅中引人注意的地方。

结果可想而知。只要人们走进乙的客厅，就会问他：

“你的鸟什么时候死了，怎么回事？”

“我从来没养过鸟。”乙回答。

“那么，你要只鸟笼干什么呢？”朋友奇怪地看着乙，看得乙都觉着自己好像真的有了什么问题：缺少爱心，漠不关心动物……

乙最后还是去买了只鸟，放入那个漂亮笼子中，因为他发现，这比无休止地向大家解释要简单得多。



感知

人类最大的弱点就是经常是在头脑中挂上笼子，然后不得已往里边装上些什么东西。而这一切皆源于言论。

看见魔鬼在招手了吗

美国汽车大王亨利·福特从小就对车子有一股莫名的热爱，早在人们还把车子当成一种奢侈品，认为是有钱有闲后才能享受到的“玩物”时，福特就已经洞烛先