

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

最初 的梦想

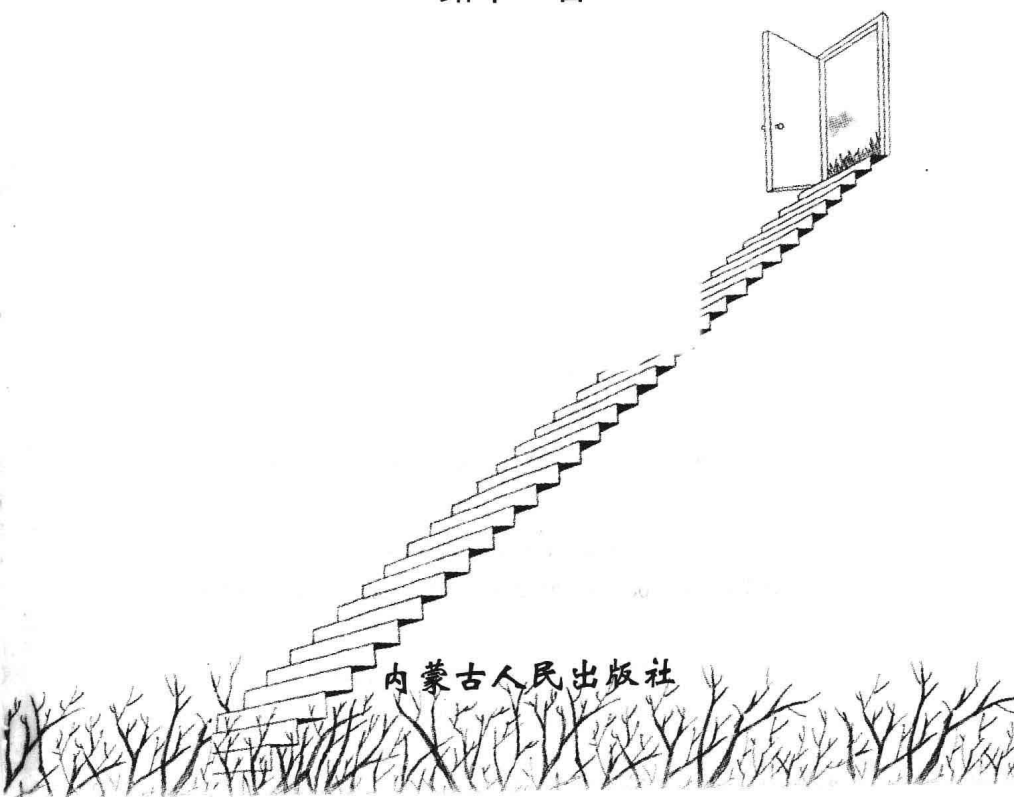
成长的阶梯，
心灵的蜡烛，
燃烧我们的热情，
照亮人们前进的阶梯
……

成长的阶梯，心灵的蜡烛……

内蒙古人民出版社

最初的梦想

路华 著



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

鞋 带	1
照顾顾客的情绪	2
策 略	3
喝下洗手水	4
狗交朋友	5
一块蛋糕	8
催账信	8
最大的发现	9
自己的家园	10
天下本无事,庸人自扰之	11
樊姬之力	13
从 1 美元到 1.5 美元	14
生意兴隆	17
富人是这样赚到钱的	18
妇人瘦身	22

牧师与穷人	23
喜剧大师和心理医生	23
医 生	25
接 替	26
原来如此	27
世界上最好的老公	27
回 避	29
兔子和乌鸦	30
麻 雀	30
望文生义	31
请 假	31
密码电报	32
如此软盘	32
君子风度	33
做人与做事	34
旗杆的高度	35
不认自己	36
飞 机	36
腹中空	37
卖 弄	38
可以杀了它吗	38
示 范	39



智救故乡	40
宋人的秘方	40
评 选	41
请 假	42
知情者的从容	43
接见和旅游	44
修屋顶	44
精 确	45
口试的故事	46
乳母频回首获救	46
急性子	47
立刻奏效	48
没脑子	48
谦 虚	49
闹 钟	50
实验的价值	50
最美的声音	51
船长的命令	52
破产以后	53
英雄所见略同	54
候 客	55
好 静	55

拉大粪	56
狼来了	57
究竟信谁	57
黑白同居	58
应有尽有	59
谁使其然	60
为文王发愁	60
无用的反对	61
生日礼物	62
注意服务态度	62
礼赠法官	63
人才难得	64
开皇家学会的玩笑	65
帽乎？头乎？	65
家有三子	66
感动馈赠	67
法 令	69
简单的问题	69
逆境是上天恩赐的礼物	70
方向不对	72
苦修者的诚意	72
主人和仆人	73



出难题	74
一美元与八颗牙	74
倒下	77
油彩未干	77
坦率	78
没有秘诀	78
以牙还牙	79
恶毒的语言	80
逆境中是你发现智慧的好时机	80
总有一天会留下行走的痕迹	82
成功的元素来自百分之一的坚持	84
想成功,必须先行动	85
走出失败挫折的泥沼	87
不要因为低潮而放弃人生目标	88
将嗜好融入工作之中	90
患得患失,最容易怅然若失	93
只重视结果,会带来更坏的后果	95
面对羞辱,必须充满斗志	96
其唉声叹气,不如再接再厉	99
“敢做”,比“会做”更重要	101
别让不如意干扰情绪	102
感谢坏人送给你的机遇	103

要努力,还要有毅力	105
机会就在“麻烦”中	107
别继续当个自暴自弃的傻瓜	108
从错误中迅速进步	110
跌倒,别忘了立刻爬起来	111
用信念改变命运	113
先跨出第一步再说	115
努力,要让别人看得到	117
限制,都是自己造成的	118
不要让自己的创意不切实际	119
踏出实实在在的第一步	122
困难,都是自己想像出来的	123
强者的宣言生命的歌	125
. 扬长避短	126
将军杀宝马的故事	127
别以为自己真的是老虎	128
爬起来比倒下去多一次	129
一步之遥	130
选准自己的位置	131
人生的真谛	132
把握成功的关键点	133
爱拼才会赢	134



成功并非一蹴而就	135
跑得快,还需跑得稳	136
战胜自己	137
耐心接受岁月的雕琢	138
用脚画画儿的杜兹纳	138
残而不废的海伦·凯勒	139
站起来	140
断 箭	142
梦想只隔一个冬天	143
坚持到成功的那一天	144
等你敲到第 10 下就会开门	145
别让想像害了你	146
把命运转换成使命	147
假如钢琴家一天不练琴	149
天下没有白吃的午餐	150
如何拥有 100 万	151
喜欢自己,相信自己	152
退一步,可以看得更清楚	153
幸福不是随手可得的	155
最吃惊的	157
半夜的声音	157
咨 询	158

钢琴的牙齿	159
离 题	159
雕琢人生	160
光明前景	160
“随便”的工作	161
酒精实验	162
甜言蜜语	163
只要肯投入,梦想一定会成真	164
成 道	166
奇妙的贺词	166
小羔羊的毛	167
早知道	168
马拉汽车	168
上帝会救我	169
每一小步都能创造奇迹	170
幸好她不在	172
下一个	173
戒 烟	174
林肯“独断”	175
万念俱灰	175
究竟谁是议员	176
心理怪圈	177



服 从	178
宁愿挨踢	179
我们俩都错了	179
爱情与牛排	180
传 染	181
对 话	182
各有所用	183
加 水	184
胸 怀	184
批评是甜的	185
饿得吃草	188
走快捷方式不一定到得了终点	189
业精于专	190
里根的雄心	192
双双眺河	193
越来越年轻的雕像	193
迟 到	194
糟糕的画家	194
借 牛	195
我就不信	196
没耐心	196
谢 绝	197

招 婿	197
转 弯了	198
潜 泳	199
感谢医生	199
只写动物	200
“礼”尚往来	200
谢谢经理	201
给自己喝倒彩	202
智逐无赖	202
鹤	203
张需身体力行	204
绝妙的建议	205
谦虚过分,自讨苦吃	206
不必自寻烦恼	206
最好的一边	207
首相与熊猫	207
美化语言	208
领 带	209
不费神的阅读	209



鞋 带

有一回，日本歌舞伎大师勘弥扮演古代一位徒步旅行的百姓，正当他要上场时，一个门生提醒他说：“师傅，您的草鞋带子松了。”

他回答了一声：“谢谢你呀。”然后立刻蹲下，系紧了鞋带。

当他走到门生看不到的舞台人口处时，却又蹲下，把刚才系紧的带子复又弄松，显然他想以草鞋带子的松垮垮，来表现这个百姓长途旅行的疲态。演戏细腻到这样，这位大师确有其过人之处。

话说回来，正巧那天有位记者到后台采访，看见了这一幕。等演完戏后，记者问勘弥：“你为什么不当时指教学生，他不懂得这演戏的真谛呀。”

勘弥回答说：“对别人的亲切关爱与好意必须坦然接受，要教导学生演戏的技能，机会多的是，在今天的场合，最重要的是要以感谢的心去对待学生的提醒，并给予回报。”



我们常常对人说：“你说的是不对的”，然后开始给

出一大堆别人错误的理由，即使人家在真正地关心你，这样做往往会令关心我们的人尴尬，而减少他们的热情。

照顾顾客的情绪

国内最著名的房地产公司之一，万科房地产开发公司的老总王石，直到现在一直开着一辆奥迪。是他们公司买不起更高档的轿车吗？不是。他是考虑到，自己经常要和客户见面，有许多客户开的汽车并不是特别高档，假如让他们看到自己的高档轿车而感到不自然，心里不舒服，那么，对业务一定会产生不好的影响。

同样，那些会做生意的饭店老板，不会让侍者穿太好的衣服。即使是星级酒店，我们仔细观察，就会发现，虽然侍者的衣服整洁大方，但并不是什么特别高级的衣料。为什么？就是要让来这里吃饭的客人感到舒服。如果大部分客人发现，自己的服装的料子居然还比不上饭店的侍者，他们是不会开心的。

从这些做生意的高手的措施里，做业务的可以得到如下启发：

在业务活动中不要穿非常高级的衣服。服装衣料的档次保持一个水平——比你的客户稍微低一点。

不要使用过于新潮的文具及通讯工具。那样会让你的客户觉得你从他那里赚了过多的利润。还让追逐时髦



者感觉到落后潮流，让不追逐时髦的客户感觉看不惯。李嘉诚的皮包跟随他 25 年，一方面是李嘉诚节约，另一方面，这也使他显出一个诚恳可靠的形象。当然，如果是本公司生产的产品，则另当别论。

不要带客户到过于豪华的地方消费。即使你想给他一个巨大的震撼，也最好不要这样做。原因有以下几种：第一，如果客户不习惯这样的场合，他会感觉局促，甚至会闹出笑话。那样，你的一片苦心就全浪费了。第二，你不会总是带他来这样的地方，如果对方再要求几次，你很快就会把钱包掏空的。



感知

炫耀可以给你带来暂时的心理平衡，但也会伤害对方的些许自尊，如果碰巧对方心理吝啬，那更会带来麻烦，不防降低一下自己的标准。

策 略

巴黎的圣马丁大教堂附近，每日游客如织，一个盲人在此乞讨，他的面前摆着一张纸条，上面写着“我一出生就瞎了眼睛”的字样，纸条上边摆着个破帽子，但并没有多少人给他钱。