

• 成 / 功 / 书 / 系 •
CHENG GONG SHU XI

◎ 故事 ◎ 情感 ◎ 箴言 品味人生的哲理和感动——

青年人要懂得 de 哲理

QINGNIANREN
YAODONG
DE DEZHELI

文 奇/编著

人生最大的失败就是从不败

行动就是自己最好的证明

立志、工作、成功，是人类活动的三大要素

吉林大学出版社
吉林音像出版社

B848.4

55/2

• 成 / 功 / 书 / 系 •

CHENG GONG SHU XI

B825.4

1

◎ 故事 ◎ 情感 ◎ 箴言 品味人生的哲理和感动——

青年人要懂得 de 哲理

文 奇/编著

人生最大的失败就是从不失败

行动就是自己最好的证明

立志、工作、成功，是人类活动的三大要素

吉林大学出版社
吉林音像出版社

青年人要懂得的哲理

编 者 文 奇

出版发行 吉林大学出版社
吉林音像出版社

社 址 长春市人民大街 124 号

邮 编 130021

开 本 850 × 1168 32 开

印 张 10.25

版 次 2005 年 5 月第 1 版

印 次 2005 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7 - 5601 - 2859 - 9/G · 365

定 价 (全套 10 册)278.00 元

本册定价:27.80 元

有一个年轻人大学刚毕业就进入出版社做编辑,他的文笔很好,但更可贵的是他的工作态度。

那时出版社正在进行一套丛书的编辑,每个人都很忙,但老板并没有增加人手的打算,于是编辑部的人也被派到发行部、业务部帮忙,但整个编辑部只有那个年轻人接受老板的指派,其他的都是去一两次就抗议了。

他说:“吃亏就是占便宜嘛!”

事实上也看不出他有什么便宜可占,因为他要帮忙包书、送书,像个苦力工一样!

他真是可随意指挥的员工,后来他又去业务部,参与直销的工作。此外,连取稿、跑印刷厂、邮寄……只要开口要求,他都乐意帮忙!

“反正吃亏就是占便宜嘛!”他这么说。

两年过后,他自己成立了一家出版公司,做得还不错。

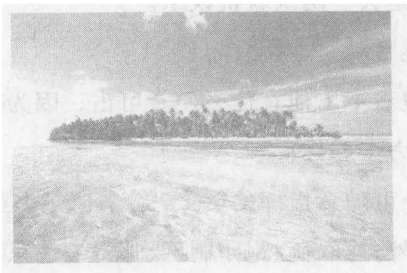
原来他是在吃亏的时候,把一家出版社的编辑、发行、直销等工作都摸熟了。他真地是占了便宜啊!

现在,他仍然抱着这样的态度做事,对作者,他用吃亏来换取作者的信任,对员工,他用吃亏来换取他们的积极性,对印刷厂,他用吃亏来换取品质……

由此看来,他这下真地占到了便宜!

吃亏就是占便宜!尤其是年轻人更应该记住这一点,这是你积累工作经验,提高自己做事能力,扩大人际关系网络的最好办法。如果样样想占便宜,那最后一定会吃亏,而且还可能吃大亏。

吃亏就是占便宜!



2

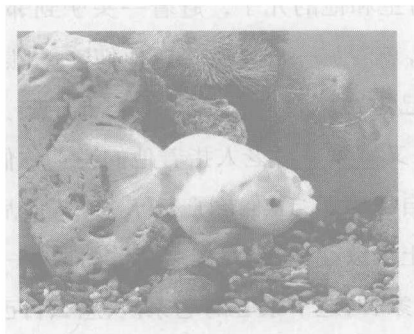
一个磨坊主和他的儿子，赶着一头驴到邻村的市场上去卖，没走多远，就看见一群姑娘指着他们笑：“瞧，这两个傻瓜，有驴不骑，自己走路。”老人听后，立刻让儿子骑上驴，自己跟着走，没走多远，又碰见一群老人指着他们说：“你们瞧瞧，这儿子多么不孝顺，自己骑驴，让他老子步行。”老人听后，连忙叫儿子下驴，自己骑上继续往前走，没走多远，又遇见一群妇女七嘴八舌地喊着：“大家看，这个狠心的老家伙，怎么自己骑驴享受，让可怜的孩子跟在后面。”磨坊主立刻叫儿子上来，两个人同骑一驴往前走。快到市场时，一个城里人大叫道：“哟，瞧这驴有多惨，竟然驮着两个人，它难道不是你们自己的驴吗？”磨坊主和他的儿子也只好下驴，为了表现出对驴的心疼爱护，父子俩就抬起驴往前走。走到集市时，许多人都朝着父子俩笑：“嘿，一对傻瓜父子俩，竟然费这么大力气把驴抬着走来。”在人们的拥挤喧闹中，驴子受了惊吓，挣脱了捆绳，撒腿就跑，不想却失足落

青年人
要懂得
的哲理

入河中,可怜的磨坊主望驴兴叹,又恼又羞,空手而归。

一个人要想成功,千万不要受别人左右,你要相信自己才是自己的国王。

你要决心成功,就要做自己的国王。





青年人要懂得的哲理

科尔曾经是一家报社的职员。他刚到报社当广告业务员时,对自己很有信心,他向经理提出不要薪水,只按广告费提取佣金。经理答应了他的请求。

于是,他列出一份名单,准备去拜访一些很特别的客户,这些客户都是以前招揽不成功的。

在去拜访这些客户前,科尔把自己关在屋里,站在镜子前,把名单上的客户念了 10 遍,然后对自己说:“在本月之前,你们将向我购买广告版面。”

他怀着坚定的信心去拜访客户。第一天,他和 20 个“不可能的”客户中的 3 个达成了交易;在第一个星期的另外几天,他又成交了两笔交易;到第一个月的月底,20 个客户中只剩一个没有买他的广告。

在第二个月里,科尔没有去拜访新客户。每天早晨,那个拒绝买他广告的客户的商店一开门,他就进去请这个商人做广

告,而每天早晨,这位商人都回答说:“不!”每一次,当这位商人说“不”时,科尔就假装没听到,然后继续前去拜访。到那个月的最后一天,对科尔已经连着说了30天“不”的商人说:“你已经浪费了一个月的时间来请求我买你的广告。我现在想知道的是,你为何要坚持这样做。”

科尔说:“我并没浪费时间,我是在学习,而你就是我的老师,我一直在训练自己坚韧不拔的精神。”那位商人点点头,接着科尔的话说:“我也要向你承认,我也要向你学习,你已经教会了我坚持到底这一课,对我来说,这比金钱更有价值,为了向你表示我的感激,我要买你的一个广告版面,当做我付给你的学费。”

科尔完全凭着自己坚韧不拔的精神达到了成功的目标。在我们的生活和事业中,往往正是因为缺少这种精神而和成功失之交臂。

坚忍不拔是成功的基础

4

一个很有名气的纽约律师，当年进城找工作时，还是一个贫穷的乡下小伙子。一天，他看到一家商店的外面挂着一个招牌，上面写着：招工一名，年轻男性。他走进去，摘下那个招牌，然后大胆地走进店里，店主看到他手中拿着招牌，十分愤怒地问：“这样做到底是什么意思！”“你再不需要这块牌子了。”这位年轻人回答说：“因为没有比我更胜任这份工作的人了。”他真的做到了。

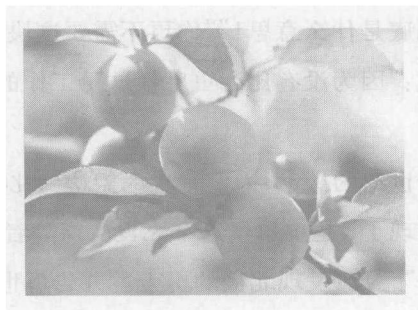
历经几个世纪的探索，人们一直渴望达到北极。这个伟大的目标终于实现了，是皮尔里这个无畏的探险者，摘下了那块世界招牌——“急招：发现北极的勇士。”并告诉世人“这块招牌再也不需要了。因为，我一定会发现北极——如果说还有凡人能够发现的话，那就是我。”

是无畏的勇气和燃烧的激情让他做到了这一步，这样的勇气和激情，可以战胜任何困难，并成就历史上最伟大的事业。没

有谁会比皮尔里更清楚，他所面对的是怎样的困难与凶险，因为他已经一次又一次将自己的生命置于险地——为了这一目标，他进行了六次探险。每一次失败后，都有许多人恳求皮尔里，让他放弃这个疯狂的梦想，但他已经点燃了追求成功的动力，一发不可收，熊熊燃烧的生命之火，任何人已无法将它扑灭。他以饱满的热情义无反顾地投入自己所渴望的事业中，直到取得最终的胜利。

点燃追求成功的动力，让生命之火照亮

人生整个过程。



5

一天晚上，一群游牧部落的牧民正准备安营扎寨休息的时候，忽然被一束耀眼的光芒所笼罩。

他们知道神就要出现了，因此，他们满怀殷切的期盼，恭候着来自上苍的重要旨意。

神果然出现了，他对这些虔诚地信仰着他的人说：“你们要沿路多捡一些鹅卵石，把它们放在你们的马褡子里。明天晚上，你们会非常快乐，但也会非常懊悔。”说完，神就消失了。

牧民们感到非常失望，他们原本期盼神能够给他们带来无尽的财富和健康长寿，没想到神却吩咐他们去做这件毫无意义的事。但是无论如何，那毕竟是神的旨意，他们虽然有些不满，仍旧各自随意拾了一些鹅卵石，放在马褡子里。

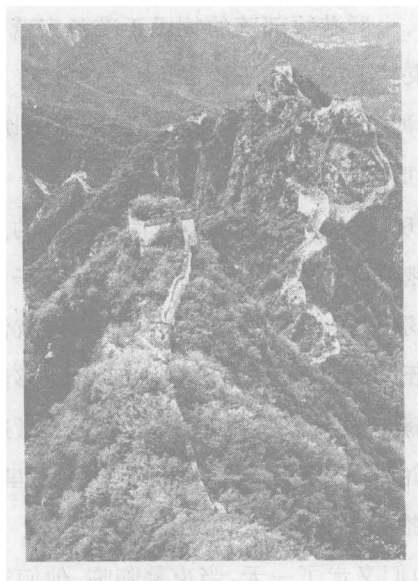
就这样，他们又走了一天。当夜幕降临，他们开始安营扎寨时，忽然发现昨天放进马褡子里的每一颗鹅卵石竟然都变成了钻石。他们高兴极了，同时也懊悔极了，后悔没有捡拾更多的鹅

青年人
要懂得
的哲理

卵石。

其实,在我们的生活中又何尝不是如此呢?有许多眼前看似鹅卵石一样的东西被我们如敝屣般地丢弃了,然而,忽然有一天,当我们需要它的时候,它就变成了钻石,而我们却不得不为以前丢弃它而懊悔不已。

『珍惜每一份得到的东西』



6

玫琳凯是美国著名的女企业家,她创建了一个年营业额达20亿美元的化妆品帝国公司,她在管理公司时,非常注意激发部下的热情活力,让他们充满激情地投入到工作中去,为此,她专门聘请了一位知名演说家为她的员工做演讲。

那一天,演讲时间马上就到了,可这位知名的演说家因飞机晚点,误了演讲准备,正在后台捶胸顿足,懊丧发脾气呢,玫琳凯看在眼里,急在心里,可箭已在弦上,她只好硬推着把演说家推到台上,玫琳凯心想:这下可砸了!

谁知,这位演说家一上台演讲,便神采飞扬,充满激情,演讲得十分精彩,下面掌声接连不断,效果出乎意料的好,玫琳凯心中的一块石头落了地。

事后,玫琳凯问这位演讲者原因,这位演讲者说:“我的工作就是激励别人,你聘用我的目的,也就是激励你的员工,工作起来充满激情,虽然飞机误点搞得我心绪烦躁,但一走上讲台,

青年人
要懂得
的哲理

我知道没有任何理由不充满激情,我更知道你们正期待着一位充满激情,充满活力,充满热忱的演讲者,我必须让我的激情感染到每个人,作为一名演说家,没有激情我能打动谁?!”

没有激情,能打动谁。



7

大卫和约翰是一对要好的朋友，他们一同外出旅行。到了目的地后，约翰在酒店里看书，大卫到街上闲逛，他看到路边有一个老妇人在卖一只玩具猫。

老妇人对他说，这只玩具猫是祖传宝物，因为儿子病重无钱医治，不得已才将它卖掉。大卫随手拿起玩具猫，发现猫身很重，似乎是用黑铁铸就的。猛然间，大卫发现，那一对猫眼是用珍珠做成的，他为自己的发现欣喜若狂，赶紧问老妇人这只玩具猫要卖多少钱。老妇人说，因为要为儿子医病，所以 3 美元便卖。

大卫说：“那么我就出 1 美元买这两只猫眼吧？”

老妇人在心里合计了一下，认为也比较合适，就答应了。大卫回到旅店，兴奋地对约翰说：“我仅仅花了 1 美元就买下了两颗大珍珠，真是不可思议。”

约翰发现两只猫眼的的确确是罕见的大珍珠，便询问事情

的经过。听完大卫的讲述,约翰立即放下手中的书,跑到街上,找到了那位老妇人,要买那只玩具猫。老妇人说:“猫眼已经被别人先买去了,如果你要买,就给两美元吧。”

约翰付钱将玩具猫买了回来。“你怎么花两美元去买一只没眼珠儿的玩具猫啊?”大卫嘲笑他。

约翰并不在意,反而向服务员借来一把小刀,刮开猫的一个脚。黑漆脱落后,居然露出灿灿的黄色,他兴奋不已地大喊道:“果然不出我所料,这玩具猫是纯金的啊!”

当年这只玩具猫的主人,一定怕金身暴露,便将它用黑色漆了一遍。后悔不已的大卫问约翰是如何发现这个秘密的。约翰笑道:“你虽然能发现猫眼是珍珠的,但你没有想到,猫眼既然是珍珠做成的,那么它的全身能会是不值钱的黑铁所铸吗?”

要善于发现表象下的本质