

最新励志语录小故事大道理 个经典励志 的小故事大道理(大全8篇)

意见建议是对于某个问题或情况提出自己的观点和建议，旨在引起他人的思考和行动。以下是一些行业中常见岗位职责的范例，供大家参考和比较。

励志语录小故事大道理篇一

父子俩牵着驴进城，半路上有人笑他们：真笨，有驴子不骑！

父亲便叫儿子骑上驴，走了不久，又有人说：真是不孝的儿子，竟然让自己的父亲走着！

父亲赶快叫儿子下来，自己骑到驴背上，又有人说：真是狠心的父亲，不怕把孩子累死！

父亲连忙叫儿子也骑上驴背。谁知又有人说：两个人骑在驴背上，不怕把那瘦驴压死？

父子俩赶快溜下驴背，把驴子四只脚绑起来，用棍子扛着。经过一座桥时，驴子因为不舒服，挣扎了下来，结果掉到河里淹死了！

大道理：一个人要有主见，具备判断是非的能力，才不会被别人的意见所左右。不要活在别人的舆论中，要靠自己的脚走路，自己的脑袋思考。

大道理：不要一味地埋怨环境带给人的诸多不便，其实环境本身是客观存在的，谁处于那个位置都会遇到同样的问题，聪明的人会努力去改造罢了。

励志语录小故事大道理篇二

她6岁父母双亡23岁丈夫抗日牺牲25岁女儿夭折58岁养女病故她再次孤独一人…98岁她无疾而终，一向冷清的小巷突然热闹起来来了很多人。原来她一生绣花资助了26个贫困孩子。她活着时总爱说一句：春天就快来了呀。她绣得最多的总是草绿了花开了一切都生机勃勃…将悲伤埋在心底，她用善良成就了孩子们的春天。

励志语录小故事大道理篇三

某著名歌星有一个美丽的私人园林，每到周末或假期，她的园林都会被前来游玩的人糟蹋得不成样子，这让歌星很是烦恼。

“也许，人们都把它当成野草地了吧。”她这样想，所以雇人给园林加了矮矮的围墙。

没想到这下更坏了，因为好奇围墙内的风景，人们纷纷越墙而入。看够了美景之后，便坐在草地上歇脚、吃东西，有的人还会搭起帐篷过夜，或者进行野餐，弄得园林比以前还狼藉不堪。

“也许，人们不知道这是一个私人园林。”歌星这样想着，便命仆人在围墙上刷了一句话：此处乃私人园林，请勿进入。

没想到，因为私人园林在当地比较少见，好奇心使更多的人开始进入园林“游览”，园中比以前更乱了。

歌星生气极了，便问仆人有没有什么好办法，仆人便给她出了个主意。歌星想了想，决定按仆人的意思来，不行的话再说。没想到，这个主意一经实施，园林里立刻清静了，从此再也没有人来打扰过那些花花草草。

歌星不解地到园外一看，原来围墙上写了这么一句话：“欢迎各位到此园林参观，如果不幸被毒蛇咬伤的话，请驾车南行，最近的医院一个小时即可到达。”

大道理

是成是败有时只在于一种观念的转变。如果让所有的人都为你着想太难做到的话，那就让人们去为自己着想吧，顺便也为你着想一下。

励志语录小故事大道理篇四

1998年，一个28岁的年轻人找了几个朋友合伙开了一家小网络公司，一次偶然的机会去参加一个有关互联网的企业家交流会。

在交流会当天，年轻人不禁发现自己很是寒碜，其他人个个西装革履，衣着光鲜。而自己由于刚刚创业并没有多少钱，只穿着一件普通并且有点旧的黑色夹克，在会场中显得格格不入，年轻人有意坐在会场的一个角落，以避免更多人的注意。

交流会结束后，大家都在忙着互换名片，根本没有人注意他，他刚起身准备离开，突然一个声音传来：“嗨，小伙子，干嘛这么急着走，来了一次还没认识你们这些青年才俊呢。”年轻人转身望去，只见一个老人边说边笑的看着他，年轻人仔细看了看，这个老人就是刚才第一个上台发言的企业家啊，年轻人又惊又喜，脱口而出道：“您好，您找我有事吗？”

“没什么特别的事，主要想和你们年轻企业家聊聊，年轻人，有想法。”老企业家爽朗地笑道年轻人只得托出实情：“其实，我不是什么企业家，对互联网了解的不深，我只是开了个小公司，来这里学习学习。”

“哦，是这样，”老企业家若有所思地点点头，马上又提高声音说道：“不懂没关系，企业家有不懂的很正常，慢慢学嘛。这是我的名片，请收下。”

年轻人惊愕地看着这位老企业家，不禁被他的尊重和谦逊所感动。年轻人回到公司后，把老企业家的名片放在自己的办公桌上，时刻提醒自己也要像老人一样做个谦逊和尊重别人的人。

十几年过去了，年轻人成为了互联网领军人物之一，他就是知名天使投资人，360公司董事长周鸿祎。周鸿祎常在演讲中提起那次令他尴尬又倍受鼓舞的企业家交流会，他说，一张名片有多重？拿在手中很轻很轻，但老企业家称他为企业家并给他名片时让他有了无比的自信和勇气，这一路走来，他深深感受到这张名片所承载的重量。

1993年，一个从农村走出来的小伙子怀着对表演的热爱，报考北京电影学院，初试没过，就呆在北京流浪，跑龙套，当群众演员。

一次，年轻人又有机会去当群众演员了，他兴奋不已，在拍摄时，他只有三五秒的镜头，但是他依旧很用心。可令人没想到的是，在拍摄过程中，由于年轻人不小心，身体碰撞了一下主演，导演一看，竟是个群众演员碰撞了主演，顿时怒从中来，指着年轻人的鼻子骂道：

“你没长眼睛啊，一个跑龙套的，这么不长眼。”

年轻人反应过来自己碰撞了主演，吓得赶忙道歉，并极力解释自己无意。谁知主演却走到年轻人身边，拍拍他的肩膀说道：“咱们都是演员，拍戏的时候难免有碰撞，不必往心里去。”

一股暖流瞬间涌上年轻人的心间，这是他第一次被人尊称为演员，他深深得被感动。

一旁的其他演员很是诧异，便问道：“他碰了您，导演替您训斥他几句也无可厚非，您可倒好，还反过来安慰他。”

“不，不，”主演反驳道：“虽然他碰了我，但他是无意的，我如果动怒于他反而显得我很小气，不向无意的人动怒，这应该是对别人最起码的尊重。”

年轻人惊讶地看着主演，久久说不出话来，他暗暗下了决心，从今以后，要做一个真正的演员。

十年后，年轻人主演了人生的第一部电影，一举夺得东京电

影节金麒麟奖，并在以后的影视道路上，获得了一个又一个了不起的荣誉。他就是郭晓东，一个从山区农村走出来的小伙子。

在做人交际方面，我们应该像主演那样，在受到别人的无意冒犯时，多站在别人角度考虑问题，用一颗平等的心尊重别人。如此，不仅你的交际之路越走越宽，还有可能成就别人。

1990年，一个年轻人高考落榜后，去了一个影视城做保安，他每天尽心尽职，兢兢业业，但不时受到公司同事的嘲笑和讥讽，年轻人却早已习惯这种生活。

一天早上，影视城经理宣布，为了激励员工积极性，将选一部分优秀员工晚上去星级酒店和董事长共进晚餐，所有人都激动不已，希望这次机会能垂青自己。年轻人心想，自己只是个没人注意的保安，肯定没机会去和董事长共餐，但是他觉得别人去聚餐放松，自己也应该请个假休息休息，毕竟自己每天兢兢业业的工作，也很劳累。

年轻人中午来到经理办公室，说明来意，经理反问道：“怎么突然要请假呢？”

年轻人想，今晚有不少人去聚餐，影院人手紧缺，经理肯定不轻易准假。于是急中生智道：“呃，那个，我身体有点不舒服。”

“哦，这样啊，”经理遗憾地摇摇头。

年轻人心里一惊，莫非经理已经察觉到自己撒谎。

“身体不适的话，那就好好休息吧，”经理拍了拍年轻人的肩膀，继续说道：“你今晚去不了的话，我让小陈帮你带些酒店的特色菜和好酒回来，不过，带回来时饭菜可能会凉，热一热再吃。”

年轻人顿时明白过来，当他无意中放弃与董事长进餐机会时，经理在为他惋惜的同时，还考虑到让别人帮他带些饭菜回来，而他只是一个小小的保安，这不禁使年轻人深受感动。

很多年过去了，这个年轻人一路坎坷，一路奋斗，最终成为中国最著名的主持人之一，他就是孟非。

在我们平时生活中，‘帮你带些饭菜回来’，这是朋友之间

最熟悉不过的对话，可这句话让孟非牢记至今，因为这是一个经理曾对一个保安的关心与尊重，孟非后来在一次访谈节目中，当时的他只是一个小保安，他以为没人会关心他，尊重他。可那天晚上，经理让同事带回来的饭菜虽然已经是凉的，却温暖了他的心。

励志语录小故事大道理篇五

直到今天，我还是认为，我在motorola面试时，之所以在同批人中第一个获得二面机会，是因为我在笔试前后，还在埋头看一本c++的书。所以，“爱学习”是我给第一任领导的第一印象。后来在motorola也是不断给同事介绍书。所以，书在工作中给了我很多机会，很多印象分。

我个人的生活也曾落入低谷，在那个时候，我看了很多书，《少有人走的路》、《爱上双人舞》等，无一不给我启发。在去年陷入焦虑的时候《痊愈的本能》，《精神焦虑症的自救》又给了我安静的力量。所以，在人生低谷的时候，书就像我的救生艇。朋友的语言给我慰藉，而书籍则给了我黑暗中的火把和黎明的曙光。

我们人生的智慧无非就是向前看的能力和向后看的能力。前者，可以看一些讲趋势的书，比如《失控》、《奇点临近》。后者，可以看类似《中国大历史》。这些书强化了我们的vision和反思的能力。

我们每一天都在变老，唯有读书，能让你不再恐惧。

总结一下，如果人生是一场游戏，恭喜你已经从“训练模式”毕业，进入独立作战模式。而游戏的最终结果，就是看你把有限的人生资源：时间，金钱和注意力投在哪些地方。集中火力，在正确的事情上确保投入！

励志语录小故事大道理篇六

有一家牙膏厂，产品优良，包装精美，受到顾客的喜爱，营业额连续10年递增，每年的增长率在10%—20%。

可到了第11年，业绩停滞下来，以后的两年也是如此、公司经理召开高级会议，商讨对策。

会议中，公司总裁许诺说：谁能想出解决问题的办法，让公司的业绩增长，重重奖励10万元。

有位年轻经理站起来，递给总裁一张纸条，总裁看完后，马上签了一张10万元的支票给了这位经理。

公司立即更改包装、第14年，公司的营业额增加了32%。

启示：面对生活中的变化，我们常常习惯过去的思维方法、其实只要你把心径扩大1毫米，你就会看到生活中的变化都有它积极的一面，充满了机遇和挑战。

励志语录小故事大道理篇七

你开着一辆车。

在一个暴风雨的晚上。

你经过一个车站。

有三个人正在焦急的等公共汽车。

一个是快要临死的老人，他需要马上去医院。

一个是医生，他曾救过你的命，你做梦都想报答他。

还有一个女人/男人，她/他是你做梦都想嫁/娶的人，也许错过就没有了。

但你的车只能再坐下一个人，你会如何选择？

我不知道这是不是一个对你性格的测试，因为每一个回答都有他自己的原因。

老人快要死了，你首先应该先救他。

你也想让那个医生上车，因为他救过你，这是个好机会报答他。

还有就是你的梦中情人。错过了这个机会。你可能永远不能遇到一个让你这么心动的人了。

在200个应征者中，只有一个人被雇佣了，他并没有解释他的理由，他只是说了以下的话：给医生车钥匙，让他带着老人去医院，而我则留下来陪我的梦中情人一起等公车！

每个我认识的人都认为以上的回答是最好的，但没有一个人(包括我在内)一开始就想到。

是否是因为我们从未想过要放弃我们手中已经拥有的优势(车钥匙)？

有时，如果我们能放弃一些我们的固执，狭隘，和一些优势的话，我们可能会得到更多。

励志语录小故事大道理篇八

美国商人威廉·雷伯特看到一些顾客经常为买不到所需要的商品而遗憾，于是，他创办了一家规模不大、名为“买不到”的商店。顾客若在一般商店买不到所需的商品，只要向

他提供商品的名称、规格、式样、数量等，他就会想尽办法为你搜寻货源，使“买不到”很快变成“买得到”。尽管商品的价格比较贵，但顾客为了不浪费时间，少走弯路，能够直接买到在其他商店无法买到的物品，还是纷纷光顾，试探而来，满意而去。该店开业十多年来，生意越做越红火，雷伯特也因此大发其财。

【启示】

商机来源于顾客，只要顾客有需求，就有机遇可寻求，顾客需求千万种，创新机遇有万千。企业发展的目标就在于善于发现并高效满足顾客的需求，正如管理大师彼得·德鲁克所说：企业的最高战略就是“创造顾客”。