最新幽默哲理小故事及感悟(通用5篇)

个人简历应该根据不同的职位和招聘要求进行针对性地撰写，以提高被雇主关注的机会。如果你需要写一篇自我介绍稿，以下是一些示例，可以帮助你更好地展示自己的特点和优势。

幽默哲理小故事及感悟篇一

在一次宴会上，马克吐温与一位女士对坐，出于礼貌，说了一声："您真漂亮!"那位女士却不领情，高傲地说："可惜我无法同样来赞美您!"马克吐温委婉平和地说："那没关系，你可以像我一样，说一句谎话就行了。"

【感悟】：你扔下的石头，绊倒的往往是你自己。

幽默哲理小故事及感悟篇二

唐朝有个皇族的后裔叫李载仁，由于当时战争四起，所以百姓们都没有安定的`日子过，为了逃避战乱，李载仁跑到江陵高季兴那里，做了个观察推官。他生性迂腐，行动缓慢，从不吃猪肉。

有一次，他将要去接受上司的召见，刚上马，家里的仆人打架了。李载仁大怒，叫人立即从厨房里拿来大饼和猪肉，让打架的人当着他的面吃下去，并且警告说："以后如果胆敢再打架，一定要在猪肉里加上酥油来重重地惩罚你们!"

【大道理】：

不要因为自己不喜欢的事情，别人非常喜欢也说不定;

如果用别人喜欢的事情自己不喜欢的事情去惩罚别人，那是一种愚蠢的行为。

幽默哲理小故事及感悟篇三

一次与几个朋友去吃饭。准备点菜时，服务生说：“这里最低消费元！”一朋友问：“家常豆腐多少钱一盘？”“18元。”“好，就这个，来120盘！”服务生出去。不一会儿饭店经理进来，笑嘻嘻地说：“各位随意，多少钱都行，没有限制！”

感悟

要想打破常规，就要用非常规的手段才行。

1.幽默哲理的小故事

2.哲理小故事及感悟

3.爱情哲理小故事及感悟

4.哲理小故事及感悟200字

5.经典哲理小故事及感悟

6.人生哲理小故事及感悟

7.寓言哲理小故事及感悟

8.哲理小故事及其感悟

9.幽默小故事人生哲理

10.幽默又有哲理的小故事

幽默哲理小故事及感悟篇四

一男子去买车，需要10万元，可男子只带了现金99998元，就差2元钱！突然，他发现门口有一个乞丐，就过去对乞丐说："求你了，给我2元钱吧，我要买车！"乞丐听后，大方地拿出4元钱递给男子，说："帮我也买一辆。"

感悟

如果你完成了九成以上的任务，那么任何人都可以轻而易举地助你成功，相反，你什么也不做的话，神仙也救不了你。

幽默哲理小故事4：专业对口

经理对老板说："吉恩斯这家伙简直不可救药！他整天打瞌睡，我都给他换了三个工作部门了，可他仍然恶习不改。""让他去卖睡衣吧。在他身上挂一块广告牌：优质睡衣，当场示范。"老板说。

感悟

职场没有无用的人，只有用错地方的人。

幽默哲理小故事5：博士与渔夫

一天，一个博士坐船欣赏风景，在船上，博士问渔夫："你会生物吗？"渔夫说不会，博士就说："那你的生命就要失去4分之1了。"过了一会儿博士有问："你会哲学吗？"渔夫还是不会。博士有说："那你的生命又要失去4分之1了。"又过了一会儿，博士又问了："你会科学吗？"渔夫仍然不会，就在这时，狂风乱作，卷来一股巨浪，渔夫问博士："你会游泳吗？"博士不会，渔夫说："那你的生命就要玩完了！"

感悟

不怕千招会，就怕一招绝。在职场，有时候只要精通一门手艺你就可以高枕无忧。

幽默哲理小故事6：“越是成熟的稻穗，越懂得弯腰”

在一次宴会上，马克吐温与一位女士对坐，出于礼貌，说了一声：您真漂亮！那位女士却不领情，高傲地说：可惜我无法同样来赞美您！马克吐温委婉平和地说：那没关系，你可以像我一样，说一句谎话就行了。那位女士羞愧地低下了头。

感悟

你扔下的石头，绊倒的往往是你自己。

幽默哲理小故事7：“乐观本身就是一种成功”

一个朋友是医生，一次癌症手术，打开后发现切不了，只好再缝上。去和病人解释情况，那病人农村来的，听不懂术语，坚持认为手术过了，病就好了。只好让其出院，一年后回访，真的好了，癌细胞消失了。

感悟

乐观的心态是最好的手术

幽默哲理小故事8：“好自夸的人没本事，有本事的人不自夸”

女生公开投票选班花，相貌平平的小梅发表演说：如果我当选，再过几年，在座的姐妹可以向自己先生骄傲的说，我上大学时，比班花还漂亮！结果，她全票当选！

感悟

说服别人支持你，不一定要证明比别人都优秀，而是要让别

人觉得，因为有你，他们才变得更优秀、更有成就感。

幽默哲理小故事9：“生活需要发现美的眼睛”

两只老虎，一只在笼子里，一只在荒野中。两只老虎都认为自己所处的环境不好，互相羡慕对方。它们决定交换身份，开始时，十分快乐。但不久，两只老虎都死了：一只饥饿而死，一只忧郁而死。

感悟

有时，人们对自己的幸福熟视无睹，总是把眼睛看向别人的幸福。其实，你所拥有的正是别人所欣羡的。

幽默哲理小故事及感悟篇五

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，以后两年也如此。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，重奖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。那张纸条上写着：将现在牙膏开口扩大1毫米。消费者每天早晨挤出同样长度的牙膏，开口扩大了l毫米，每个消费者就多用1毫米宽的牙膏，每天的消费量将多出多少呢!公司立即更改包装。第14年，公司的营业额增加了32%。