

高考经典作文复习素材展播高考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/579/2021\\_2022\\_\\_E9\\_AB\\_98\\_E8\\_80\\_83\\_E7\\_BB\\_8F\\_E5\\_c65\\_579346.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/579/2021_2022__E9_AB_98_E8_80_83_E7_BB_8F_E5_c65_579346.htm)

（一）经营人心 清代乾隆年间，南昌城有一点心店主李沙庚，以货真价实赢得顾客满门。但其赚钱后便掺杂使假，对顾客也怠慢起来，生意日渐冷落。一日，书画名家郑板桥来店进餐，李沙庚惊喜万分，恭请题写店名。郑板桥挥毫题定“李沙庚点心店”六字，墨宝苍劲有力，引来众人观看，但还是无人进餐。原来“心”字少写了一点，李沙庚请求补写一点。但郑板桥却说：“没有错啊，你以前生意兴隆，是因为‘心’有了这一点，而今生意清淡，正因为‘心’少了这一点。”李沙庚感悟，才知道经营人生的重要。从此以后，痛改前非，又一次赢得了人心，赢得了市场。人心是一笔无形资产，是一笔不可忽视的巨大财富。对于企业、商家而言，经营人心是事业健康、持续发展的关键。

（二）犹太人无禁书 犹太人不禁书，即使是一本攻击犹太人的书。犹太人爱书的传统由来已久，深入人心。联合国教科文组织最近调查表明，在犹太人为主要人口的以色列，14岁以上的人平均每月读一本书，全国公共图书馆、大学图书馆1000多所，平均每4500人就有一座图书馆。约450万人口的以色列，办有借书证的就有100万人。在人均拥有图书馆、出版社和每年人均读书的数量上，以色列是当之无愧的世界之最。

（三）成功之道 一个青年向一个富翁请教成功之道，富翁却拿了三块大小不一的西瓜放在青年面前，“如果每块西瓜代表一定程度的利益，你选那块？”“当然是最大的那块！”青年毫不犹豫地回答。富翁一笑：

“那好，请吧！”富翁把那块最大的西瓜递给青年，而自己却吃起了最小的那块。很快，富翁就吃完了，随后拿起桌上的最后一块西瓜得意地在青年面前晃了晃，大口吃起来。青年马上明白了富翁的意思：富翁吃的瓜虽无青年的瓜大，却比青年吃得多。如果每块西瓜代表一定程度的利益，那么富翁占有的利益自然比青年多。吃完西瓜，富翁对青年说：“要想成功，就要学会放弃，只有放弃眼前利益，才能获取长远大利，这就是我的成功之道。”

（四）和为贵思想协调人类发展

在20世纪，人类开始认识到保护生物多样性、实现可持续发展等问题的重要性。一些学者更发现已有基本理论观念存在问题，导致人类社会提系列危机的存在民族冲突、文化冲突日益激烈，甚至有人放言，文明冲突将代替意识形态的冲突而成为世界的主题。针对这种现象，专家引用诺贝尔奖获得者阿尔文博士生的话说：人类要生存下去，就必须回到25世纪以前，去汲取孔子的智慧。一些学者认为，在道德伦理层面，孔子智慧可以起到主导作用已为大家公认。两千多年前，孔子提出了“君子和而不同”的思想。“和”主要指多样性的统一，多样性是“和”的先决条件，同时亦是自然界、人类社会的客观存在。事物仅停留在多样性是不够的，还要多种事物和谐相处、取长补短、共同发展。和谐而又不千篇一律，不同而又不相互冲突。和谐以共生共长，不同以相辅相成。人类社会的发展表明，少数几个大国瓜分世界的局面是不可能长久的。

（五）苦难是道加法题

有一位赫赫有名的集团老总，在40岁以前，穷困潦倒，家徒四壁，没有人看得起他，包括他的妻子。但他只身下海，从小本生意开始，在短短的十年内，把一家手工作坊扩张成了资产达亿元

的私营企业。有记者采访他：“如果你出生在城市，受良好的教育，有稳定的生活环境，你现在的成就会更大。”他沉默了一会儿，说：“也许可能。但我相信，如果我不时生活在农村，没有经受过那么多苦难，而像其他城市人一样有衣穿，有房住，有人看得起，我会心安理得地过下去，绝不会开办自的家庭作坊。从这个意义上说，我要感谢生活。”苦难并不意味着永远苦难，幸福也并不意味着永远幸福。人们最出色的工作往往是处于逆境中做出的，思想上的压力甚至肉体上的痛苦，都可能成为精神上的兴奋剂。美国曾对一千位富翁做了抽样调查，结果发现，他们大都出生在普通人的家庭，甚至有一部分少年是在黑人区里度过的。生活有时真的像魔术，会变幻出令人难以置信的结果。苦难并不可怕，可怕的是你没有认识到苦难本身蕴涵着无尽的契机，如果你认为它是一道减法题，那么答案你已经知道，它将减去你所有的一切，包括生命。如果你认为它是一道加法题，那么演算的结果可能就是一个无穷数。（六）三个抄写员

黎锦熙（1890-1978）是我国著名的国学大师。民国头十年他在湖南办报，当时帮他誊写文稿的有三个人。第一个抄写员沉默寡言，只是老老实实地抄写文稿，错字、别字也照抄不误，后来这个人一直默默无闻。第二个抄写员则非常认真，对每份文稿都先进行认真仔细地检查然后才抄写。遇到错字、病句都要改正过来。后来，这个抄写员写了一首歌词，经聂耳谱曲后命名为《义勇军进行曲》，他就是田汉。第三个抄写员则与众不同，他也仔细看每份文稿，但他只抄与自己意见相符的文稿，对那些意见不同的文稿则随手扔掉，一句话也不抄。后来，这个人建立了以《义勇军进行曲》为国歌的中华

人民共和国。他就是毛泽东。（七）被斥责的勤奋 现代原子物理学的奠基者卢瑟福对思考极为推崇。一天深夜，他偶尔发现一位学生还在埋头实验，便好奇地问：“上午你在干什么？”学生回答：“在做实验。”卢瑟福不禁皱起了眉头，继续问：“那晚上呢？”“也在做实验。”勤奋的学生本以为能够得到导师的一番夸奖，没想到卢瑟福居然大为光火，厉声斥责：“你一天到晚都在做实验，什么时间用于思考？”勤奋的学生遭到斥责，看似委屈，实际上大师是在传遍真经啊。很多时候人们宁可让岁月淹没在仿佛很有价值的忙碌中，却极不情愿拿出时间进行思考，以至于思维在低水平的层次上徘徊，最终一无所获。如果说智慧是创造的源泉，那思考便是智慧的起点。（八）永远做一个勤奋的人 在美国，有一个人一年之中的每一天里，几乎都做着同一件事：天刚放亮，就伏在打字机前开始一天的写作。这个男人名叫斯蒂芬·金，是国际上著名小说大师。斯蒂芬·金的秘诀很简单，只有两个字：勤奋。一年之中，他只有三天时间是例外的，不写作。这三天是：生日，圣诞节，美国独立日（国庆节）。勤奋给他带来的好处是，永不枯竭的灵感。学术大师季羨林老先生曾经说过：“勤奋出灵感。”（九）一加一可以大于二 一个犹太人如此教导儿子：“我们唯一的财富就是智慧，当别人说1加1等于2的时候，你就应该想到大于2。”1974年，美国政府为清理给自由女神像翻新而产生的大堆废料，向社会广泛招标。但好几个月过去了，没有人应标，因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。犹太人的儿子当时正在法国旅行，听到这个消息，后立即终止了休假，飞往纽约。看过自由女神像下堆积如

山的铜块、螺丝、和木料后，他一言不发，立即与政府部门签下了协议。消息传开后，纽约的许多运输公司都在偷偷发笑，他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好，能回收的资源价值也实在有限，这一举动实乃愚蠢之极。当这些人在看笑话的时候，他已经开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像，旧木料则加工成底座，废铜、废铝的边角料则做成纽约广场的钥匙，他甚至把从女神像身上扫下来的灰尘都包装起来，出售给花店。这些废铜、边角料、灰尘都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍卖出，且供不应求。不到三个月的时间，他让这堆废料变成了350万美金，每磅铜的价格整整翻了1万倍。商业化的社会永无等式可言，当你抱怨生意难做时，也许有人正在点钞票而累得气喘吁吁。这里面的奥妙在于：你认为1加1等于2，而他则坚持1加1可以大于2。

（十）沃尔玛：不看文凭 排名全球500强之首的美国零售帝国沃尔玛，被管理界公认为最具文化特色的公司之一。《财富》杂志评价它“通过培训方面花大钱和提升内部员工而赢得雇员的忠诚和热情。管理人员中有60%的人是从小工做起的。”在沃尔玛，很多员工都没有接受过大学教育。拥有一张MBA文凭，并不见得能够赢得高级主管的赏识，除非通过自己的努力以杰出的工作业绩来证明自己的实力。但这并不是说公司不重视员工的素质，相反，公司在各方面鼓励员工积极进取，为每一位想提高自己的员工提供接受训练和提升的机会。在一般零售公司，没有十年以上工作经验的人根本不会被考虑提升为经理，而在沃尔玛，经过六个月的训练后，如果表现良好，具有管理好员工、管理好商品销售的潜力，公司就会给他们一试身手的机会。先做

助理经理，或去协助开设新店，如果干得不错，就会有机会管理一个分店。因此，今天的沃尔玛公司的绝大多数经理人员，产生于公司的管理培训计划，是从公司内部提拔起来的。

（十一）索尼：不迷信专家 近几年，日本索尼公司在招聘大学生时，对学校名称采取“不准问，不准说，不准写”的“三不”方针。公司认为，在激烈竞争和多变时代，企业需要各种人才，只有将各种不同的人聚集在一起，才能更好地发挥创造性，开发出新产品。只在少数名牌大学中招聘人才，会使企业失去活力。索尼公司的创始人之一的井深大说：“我从不迷信专家，专家倾向于争辩你为什么不做或不能做某种事情，而我们经常强调的是从无到有去实干。”因此，索尼喜欢思想敏锐、不墨守成规、勇于探索创新的人，他们鼓励科技人才“跳槽”，可以在公司任何部门寻找新的职位，“毛遂自荐”参与项目的开发研究。公司认为，这种人思想开放，思维活跃，兴趣广泛，具有创造意识和创新精神，是实干家而不是空谈家，有培养和发展前途，应加以重用。

（十二）成功，只不过是一种心态 克里姆林宫内曾有位尽职尽责的老清洁工。她说：“我的工作和叶利钦的工作差不多，叶利钦是在收拾俄罗斯，我是在收拾克里姆林宫。每个人都是在做好自己的事。”她说得多么轻松、怡然，很使人感动，也很令人深思。克里姆林宫的老清洁工在达官显贵面前是地位低下的平民百姓，可她并不自卑，而且还幽默地把自己的工作和总统的工作相提并论，足见其心胸的豁达与坦荡。一国之君也好，一介草民也罢，他们都在做自己该做的事。所以，她每天都在认真地收拾红墙内的灰尘和垃圾，同时也把散落在心头的苦闷和迷惘一起清扫掉。

（十三）最大的

不幸一个人在他23岁时为人陷害，在牢房里呆了9年，后来冤案告破，他终于走出了监狱。出狱后，他开始了常年如一日的反复控诉、咒骂：“我真不幸，在最年轻有为的时候竟遭受冤屈，在监狱度过本应最美好的一段时光。那样的监狱简直不是人居住的地方，狭窄得连转身都困难。唯一的细小窗口里几乎看不到星点灿烂的阳光，冬天寒冷难忍；夏天蚊虫叮咬……真不明白，上帝为什么不惩罚那个陷害我的家伙，即使将千刀万剐，也难以解我心头之恨啊！”73岁那年，在贫病交加中，他终于卧床不起。弥留之际，牧师来到他的床边：“可怜的孩子，去天堂之前，忏悔你在人世间的一切罪恶吧……”牧师的话音刚落，病床上的他声嘶力竭地叫喊起来：“我没有什么需要忏悔，我需要的是诅咒，诅咒那些施予我不幸命运的人……”牧师问：“您因受冤屈在监狱呆了多少年？离开监狱后又生活了多少年？”他恶狠狠地将数字告诉了牧师。牧师长叹了一口气：“可怜的人，您真是世上最不幸的人，对您的不幸，我真的感到万分同情和悲痛！但他人囚禁了你区区9年，而当你走出监牢本应获取永久自由的时候，您却用心底里的仇恨、抱怨、诅咒囚禁了自己整整41年！”

（十四）老报纸的价值 旧报纸，若是卖给收废品的，一斤大约三四毛钱。但上海吴江路就有一家老报纸馆专营《人民日报》、《光明日报》、《解放军报》和《文汇报》等老报纸，上世纪60年代的普通报纸，每张要卖218元，就是上世纪80年代的普通报纸，每张也要卖128元。那些按理说没有收藏价值的普通旧报纸居然还卖得挺火。原来，商家打出的宣传是这样的：为自己或者是亲人卖一份生日老报纸吧！颜色已发黄的老报纸配以充满怀旧情调的包装，就有一些历史

韵味。顾客主要是二三岁的上海市民，他们或者购买自己出生那一天的报纸，看看自己出生那天世界发生了哪些事，或者买来赠送给长辈，以引起长辈对青春的记忆。这老板叫刘德保，素有收集老报纸的兴趣。他将老报纸的卖点定位于生日礼物上，可谓别出心裁，既雅致，又有韵味；既可以满足青年人对出生那个年代的好奇，又会唤起中老年人对逝去岁月的缅怀。三四毛钱一斤的旧报纸得以卖出每张一二百元的高价，价钱翻了千倍以上，可谓极高附加值了！（十五）

科学史上因语文而失误例谈 1. 美国化学家路易斯于1916年在一篇论文中提出了共价键理论，但在本世纪20年代曾一度被称为朗缪尔理论。原因是路易斯虽很聪明，但性格内向，不善言谈，他提出共价键理论后，并未引起多大反响。致使这一理论濒临泯灭的困境。幸亏三年后，一位思想敏锐的化学家朗缪尔看出了共价键理论的重大意义，于是，一方面凭借生动活泼流畅的文笔在有影响的《美国化学学会志》等刊物发表系列论文，一方面又以滔滔不绝的口才在国内大型学术会议上多次发表演说，终于使这一理论走出了困境，得到普遍承认。

2. 现在举世公认，美国科学家维纳是信息论的创始人，因为他在上世纪50年代对信息论做了系统阐述，并建立了维纳滤波理论和信号预测论。可早在30年代就提出信息论的竟是中国数学家申农。最先提出信息论的却没有成为创始者，其原因固然很复杂，但有一点可以肯定，申农未能充分利用语文工具对信息论进行系统阐述和广泛宣传，该是原因之一。

3. 著名物理学家法拉第，早在1873年就已经发现了电磁感应现象，但由于他在论述这一现象时，用语晦涩，致使这项重大的科学发现在长达26年的确时间里被束之高阁。后



来幸亏了酷爱诗歌的物理学家麦克斯韦以他特有的形象思维和精练的语言，把它描述出来，才使这一重大科学发现公之于众。（十六）平凡与不平凡 海尔总裁张瑞敏先生在比较中日两个民族的认真精神时曾说：如果让一个日本人每天擦桌子六次，日本人会不折不扣地执行，每天都会坚持擦六次；可如果让一个中国人去做，那么他在第一天可能擦六次，第二天可能擦六遍，但到第三天时，可能会擦五次、四次、三次，到后来，就不了了之。有鉴于此，他表示，把每一件平凡的事做好就是不平凡。（十七）失败是最好的指南针 一个探险家出发去北极，最后却到了南极。当别人问他为什么时，他说：“我带的是指南针，找不到北极。”对方说：“怎么可能呢？南极的对面不就是北极吗？转过身就可以了。”成功和失败本是同一片旷野，它是会令你溺水的深潭，也是能为你解渴的甘泉。谁能一开始便明察秋毫，寻觅到那通往柳暗花明的小径？必得经历失败，把所有不可能的假货、貌似合理的幻想一一排除，剩下的才会是唯一正确。当我们在生活中一次次被撞得晕头转向、头破血流的时候，失败是最好的指南针，以它恒久不变的指针说着错误的方向，并提示我们：转过向去，对面便是成功。（十八）一枚金币的推销术 在法国的一个城市的偏僻小巷里，人们拥挤得水泄不通。只见一位50多岁的男人，拿出一瓶强力胶水，然后拿出一枚金币，他在金币的背后轻轻地涂上一层薄薄的胶水，再贴到墙上。不久，一个接一个的人都来碰运气，看谁能揭下墙上那枚价值5000法郎的金币。小巷里的人来来往往，最终没有人能拿下那枚金币，金币牢牢地粘在墙上。原来，那男人是个老板，由于他的商店位置偏僻，生意不景气，他便想出

了一个奇妙的广告办法：用出售的胶水把一枚价值5000法郎的金币粘在墙上，谁揭下，那枚金币就归谁。那天，没有谁那下那枚金币，但是，大家认识了一种强力胶水。从此，那家商店的胶水供不应求。（十九）选择 古希腊哲学大师苏格拉底的三个弟子曾求教老师，怎样才能找到理想的伴侣。苏格拉底没有正面回答，却让他们走田埂，只许前进，且仅给一次机会，要求是选摘一个最好最大的穗。第一个弟子没走几步，就看见一个又大又漂亮的穗，高兴地摘下来了。但他继续前进时，发现前面有许多比他的那个大，但已经没有机会，只得遗憾地走完全程。第二个弟子吸取了教训，每当他要摘时，总要提醒自己，后边还有更好的。可当他快到终点时，才发现机会全错过了。第三个弟子吸取了前边两个弟子的教训。当走过全程三分之一时，即分出大中小三类；再走三分之一时，验证是否正确；等到最后三分之一时，他选择了属于大类中的一个美丽的穗。虽说，这穗不是田里最好最大的一个，但对他来说，已经是心满意足了。（二十）愚顿的力量 大科学家爱因斯坦曾做过一个实验：他从村子里找了两个人，一个愚顿且软弱，一个聪明且强壮。爱因斯坦找了一块两英亩左右的空地，给他同样的工具，让他们在其间比赛挖井，看谁最先挖到水。愚顿的人接到工具后，二话没说，便脱掉上衣干起来。聪明的人稍作选择也大干起来。两个小时过去了，两人均挖了两米深，但均未见到水。聪明的人断定选择错了，觉得在原处继续挖下去是愚蠢的，便另选了块地方重挖。愚顿的人仍在原地吃力地挖着，又两个小时过去了，愚顿人只挖了一米，而聪明的人又挖了两米深。愚顿人仍在原地吃力地挖着，而聪明的人又开始怀疑自己的选择

，就又选了一块地方重挖。又两个小时过去了，愚顿的人挖了半米，而聪明人又挖了两米，但两人均未见到水。这时聪明人泄气了，断定此地无水，他放弃了挖掘，离去了。而愚顿的人此时体力不支了，但他还是在原地挖，在他刚把一锹土掘出时，奇迹出现了，只见一股清水汨汨而出。比赛结果，这个愚顿的人获胜。爱因斯坦后来对学生说，看来智商稍高条件优越、聪明强壮者不一定会得到成功，成功有时需要一种近乎愚顿的力量啊！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)