

<<培养未来的精英>>

图书基本信息

书名：<<培养未来的精英>>

13位ISBN编号：9787213037559

10位ISBN编号：7213037552

出版时间：2008-8

出版时间：浙江人民出版社

作者：（英）查斯特菲尔德 著，华风 编译

页数：264

字数：305000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<培养未来的精英>>

### 内容概要

《培养未来的精英》一部世代流行于英国上流社会的"绅士教科书" 培养最杰出的青少年，造就最优秀的社会精英 这是你初涉人世、踏入社会必须掌握的秘密。我真希望自己在你这个年龄就懂得了这些道理和准则。我付出了三倍的代价，花了50年的时间，才获得这些人生的真谛。在此，我毫不吝啬地把它们传授给你，希望你从中得到启迪与收获。

## <<培养未来的精英>>

### 作者简介

查斯特菲尔德，英国著名政治家、外交家兼文人。  
英国上流社会出身，19岁就进入著名的剑桥大学三一学院，随后到欧洲大陆游学。  
21岁时，他成为英国威尔士王子的侍从。  
自1726年继承爵位后，先后进入枢密院，出使荷兰，担任英国驻海牙大使、爱尔兰总督，并于1746—1748年担任

## &lt;&lt;培养未来的精英&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 遨游知识的海洋 第1封信 勤做笔记有百利而无一害 第2封信 掌握边阅读边思考的学习方法 第3封信 研究学问不能泥古不化 第4封信 学习切忌浅尝辄止 第5封信 从书本中获取有益的知识 第6封信 练习外语的发音和书写 第7封信 让渊博的学识为你的人格增光辉 第8封信 任何事情都不能只注重外表 第9封信 一天都不能间断学习 第10封信 用简单有效的方法记事 第11封信 以怀疑的精神研究学问 第12封信 不要盲目附和大多数人的观点 第13封信 培养出色的演讲才能 第14封信 熟悉异地风情历史 第15封信 尽信书不如无书 第16封信 享受读书的乐趣 第17封信 读万卷书,行万里路

第二部分 步入社会的大门 第18封信 社会是人生的大课堂 第19封信 做一个志向高远的男子汉 第20封信 对人和事明察秋毫 第21封信 用理性指导你的行为 第22封信 懈怠懒惰是成功的敌人 第23封信 深入了解事件的根源 第24封信 不要轻率地发表自己的看法 第25封信 向远大目标迈出成功的第一步 第26封信 充分重视长者的建议 第27封信 不要总是依赖别人 第28封信 谈判时要立场坚定,态度沉稳 第29封信 计算每一笔开支 第30封信 不要被低劣的骗术愚弄 第31封信 小心政治上的人身诽谤 第32封信 多与名人建立私交 第33封信 切莫忽视细小而具体的事情

第三部分 锤炼自己的品格 第34封信 看穿伪君子的本来面目 第35封信 全力以赴地做好一件事 第36封信 保持令人愉悦的形象 第37封信 不要轻易浪费一分钟 第38封信 培养担任要职必须具备的素质 第39封信 摒弃自我炫耀的弱点 第40封信 以优雅的言谈举止立足于世 第41封信 言谈举止要体现学识和修养 第42封信 做一个值得他人赞誉的人 第43封信 合理而有节制地安排开支 第44封信 与人交往要善于控制自己的情绪 第45封信 赢得自己的尊严 第46封信 良好的修养能为品质增辉 第47封信 不要用金钱去干罪恶之事 第48封信 冷静地对待挫折和困难 第49封信 坚持自我反省 第50封信 宽容别人的拖欠

第四部分 对未来充满梦想 第51封信 把握人生的关键时期 第52封信 成为国家不可缺少的人才 第53封信 为你今后的发展打好知识基础 第54封信 走好人生舞台上的第一步 第55封信 成为自己命运的主宰 第56封信 培养良好的判断力 第57封信 为前途打好坚实的基础 第58封信 让礼貌与教养成为爱情的砝码 第59封信 将行动和人生目标相结合 第60封信 朝确定的人生目标前进 第61封信 珍惜年轻时候的机会 第62封信 充分展现外交谋略 第63封信 抓住每一次机会

第五部分 夯实人生的基石 第64封信 向优秀团体中的良师益友学习 第65封信 了解居住国的详细情况 第66封信 成为伟大事业的接班人 第67封信 接受人生导师的有益忠告 第68封信 参加社交活动广曾见闻 第69封信 见重要人物时保持从容镇定 第70封信 养成坚持锻炼和注意力集中的好习惯 第71封信 做一个雅致而有教养的绅士 第72封信 多接触有益于提高欣赏品位的事物 第73封信 钻石只有经过打磨才更具光彩 第74封信 培养雄辩的风格 第75封信 成为社交圈中的佼佼者 第76封信 经常问候家人

第六部分 立身处世的基础 第77封信 礼貌和关注可以赢得卑微者的好感与支持 第78封信 不要轻视周围的人 第79封信 和优秀的人士交朋友 第80封信 学会洞察他人的内心 第81封信 取悦他人,你就可以赢得他人的欢心 第82封信 不要蔑视而嘲笑你的朋友 第83封信 赞赏他人也要讲究艺术 第84封信 不要忽视人际交往中的小节 第85封信 不要和轻浮低俗者为伍 第86封信 待人接物切勿漫不经心

第七部分 谋求终身成就

第八部分 做一个健康快乐的人

## &lt;&lt;培养未来的精英&gt;&gt;

## 章节摘录

第10封信用简单有效的方法记事亲爱的儿子：我委托杜瓦尔先生给你捎去一个小包裹，他要

去莱比锡参加展览会。

杜瓦尔先生是一位珠宝商，出生在日内瓦，后来在伦敦定居。

他在伦敦住了8至10年，是一个非常明智通达的人。

你一定要十分礼貌地接待他。

前段时间，我曾建议你尽可能多地了解欧洲国家的民用设施和军用设施。

如果有机会的话，你可以去实地做了解。

如果没有合适的机会，你可以通过阅读比较权威的消息来获得相关知识。

我请杜瓦尔先生捎给你的小包裹中有一个小本子。

为了帮助你提高记忆，我在小本子中写了一些简单有效的记事方法。

小本子的每一页都按照英文字母的顺序做了标注，这样你就可以很方便地查找到你想要找的内容了。

你可以在每个字母之间插入一些空白的纸张，以便记下更多你感兴趣的内容。

这样的本子你到处都可以买到。

如果你愿意，你可以写明每个本子的具体用途。

我发现这样做非常有用。

如果我知道还可以送给你些什么东西的话，我一定会送给你的，可惜我现在想不起来你需要什么，也不知道还有什么是在莱比锡无法得到的。

孩子，你千万不要以为我从国务大臣这一要职上退下来，可能会对你的个人前途产生不利的影

响。在你获得重要岗位之前，还有许多事情要做。

其实，当你具备了担任要职的能力时，无论我的情况怎样，我自信还是有能力扶助你一把、再送你一程的。

但是在这以后，你必须依靠自己的才能走自己的人生之路。

你只有把自己培养成为国家必需的栋梁之才，而不是乞求别人对你特殊关照，那么别人才会重视你，请你担任要职。

事实上，在我们国家通晓外交事务、对欧洲其他国家的利益、立场和礼仪了如指掌的人第11封信以怀疑的精神研究学问亲爱的儿子：

获悉你仍在研究宗教改革，我非常高兴。

这是值得你高度关注的历史上最重要 的年代之一，你能在这方面了解得越详细越好。

显然你已经思考了这一重大事件的 起因，知道人们的失望和愤恨情绪比其他一些因素（如人们的宗教热忱、人们对罗马 教廷的弊端和失误的深恶痛绝等）起了更大的作用。

如果我们追溯大多数历史事件的真实起因，我想其中大多数主角可能比马丁·路德（德国宗教改革领袖）高尚不了多少。

因此，我不敢恭维那些自以为趣味高雅、聪明睿智的历史学家，因为他们总是将一切事件——甚至包括最普通的事件——归因于某些深层的政治原因。

我认为历史学家最常犯的错误，就是他们总把我们的行为归结于最为明显的外在动机。

其实，人类的活动总是由一些不协调的因素构成的，没有哪个人的主要性格是一成不变的，即使是最聪明的人，他们的行为有时候也会很脆弱，而最软弱的人有时却会变得很聪明。

我们内心突如其来产生的激情、多变的幽默，甚至包括我们的身体健康状况、我们的情绪高低，都会令我们做出一些自相矛盾的事情来。

我还确信，一次轻松的晚宴、一个好梦、一个晴朗的早晨，有时就会将一个人造就成为一个英雄：而同样一个人，会由于一次消化不良、一个晚上的失眠，或者一个早上的阴雨连绵而又变成懦夫。

因此，我们对人类行为的真实动机的最高明推测，往往是很不确切的；而且我们也只是从历史书上了解到的这些行为，因此未必完全真实。

据说恺撒是被23个反叛者谋杀的，我对此毫无疑问，但是我又常常怀疑一个问题，那就是热爱自由、热爱国家并不是这些人的唯一或主要动机。

## <<培养未来的精英>>

我敢宣称，如果我们能了解事实的真相，我们将会发现至少还同时存在许多其他的动机。别的暂且不说，就说伟大的布鲁托斯吧，他的行动中，也含有骄傲、嫉妒、不满、失望等个人动机。由此可见，一个人某种行为的动机往往是很复杂的，而不是由某种单纯的动机构成的。谈到这里，我忍不住要将这种怀疑精神延伸到更多的领域，甚至延伸到历史事实本身，延伸到与之相关的历史背景。

例如，对于一件刚刚发生的事情，让几个同时在场的目击证人对它进行描述，我们是否能听到完全相同的描述呢？

根本不会，或者是一个人看错了，或者是另一个人说假话了，或者是其他人出于某种动机，或多或少地歪曲了部分事实。

基于同样的道理，某件交易的当事人往往不能写出公平的证词；但是和这场交易无关的人，也无法写出公平的证词，因为每个人看问题的角度不同。

<<培养未来的精英>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>