



第三单元



单元导读



不论从事什么职业，处于什么岗位，对工作认真负责、对岗位职责不折不扣地承担，是所有社会从业者的本分。科技日益发展的现代社会，更需要忠于职守、工作方法恰当、思路开阔全面的人。

本单元阅读与欣赏安排了《致加西亚的信》《对自己的人生负责》和《我的世界观》三篇文章，相信我们会沐浴在字里行间闪现的智慧之光中。

《致加西亚的信》中阿尔伯特·哈伯德向我们讲述了一个信使的故事，通过该故事，作者论述了当今社会需要哪些人才，进而启示现代社会的人应该敬业勤奋、忠于职守。

《对自己的人生负责》以流畅、浅显的文笔阐述了周国平先生对于人生的感悟，对于生命历程中选择和责任的看法。启发我们唯有对自己的人生负责，明确自己做什么、应该做什么、能做什么，才能自觉地选择和承担起对他人与社会的责任。

阿尔伯特·爱因斯坦的《我的世界观》使我们明白人生的价值在于彼此的相依为命和为了他人而活的人生态度，这种对生存的理解源于对他人的劳动的尊重，因此我们在个人生活上应采取简朴的生活方式，宽容地对待他人。

身为现代人，不论我们正在经历哪种潮流，以忠诚的态度对待自己的工作、打通文理的隔阂、从经典中获取养分，都是培养意志力、提高自身修养的绝妙法门。

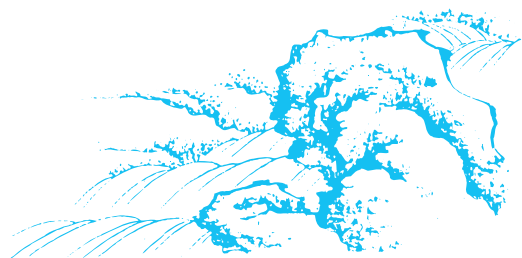
本单元表达与交流包括口语交际和写作。

口语交际以答询为主题。有问有答，人们的语言交流就是这样进行的。答询就是回答询问，在日常生活和工作中，学生回答老师的提问、老师为学生讲解学生所提问题、员工回答上级的询问或者合作伙伴对相关业务的咨询都属于答询。

提问要有艺术，而答询也要有技巧，同样的问题会有不同的回答，不同的回答又会产生不同的效果，答得不好就会使自己陷入被动。本单元对答询的训练通过案例及对案例的点评引入学习，重点讲解了答询的原则和方法，然后从生活或工作中的实际情况出发设计训练活动。

写作以广告词为讲解对象。广告词是一种既古老又年轻的应用文体。说它古老，是因为它早就伴随着商品交换的出现而出现，吆喝叫卖、招商牌幌都是传统的广告词。说它年轻，是因为它在近代随着商品经济的发达得以长足发展，成为一种文体，乃至一门学科。广告词的主要特点是内容的简明性、表述方法的多样性、写作目的的功利性和写作与阅听的被动性。本单元对广告词的讲解侧重于写作方法的指导，并精彩例文为大家示范，最后还设计了练笔中心提高大家的写作能力。

本单元的语文综合实践活动主题是推介新产品，以帮助大家掌握广告词的写法，提高写作广告词的能力，在推介新产品的过程中掌握答询的原则，运用答询的技巧。





阅读与欣赏

七 致加西亚的信^①

阿尔伯特·哈伯德



学习引导

走近作者

阿尔伯特·哈伯德（1856—1915），美国著名出版家、作家，《菲士利人》《兄弟》杂志的总编辑。

阅读提示

本文讲述了一个信使的故事。1898年，美国和西班牙战争爆发后，美国派信使罗文送信给加西亚。经过艰难险阻（文中一带而过），罗文终于完成了任务。

“送信”由此而具有了象征意义，是忠于职责、敬业和荣誉的象征。通过该故事，作者论述了当今社会需要哪些人才、哪些人才能将信送给加西亚，进而启示现代社会的人应该敬业勤奋、忠于职守。

在所有与古巴有关的事情中，有一个人常常令我无法忘怀。

美西战争^②爆发以后，美国必须马上与西班牙反抗军首领加西亚将军取得联系。加西亚将军隐藏在古巴辽阔的崇山峻岭中——没有人知道确切的地点，因而无法送信给他。但

^① 选自《致加西亚的信》，赵立光、艾柯译，哈尔滨出版社，2004年。

^② 美西战争：1898年4月—12月，美国与西班牙争夺殖民地的战争。



是，美国总统必须尽快地与他建立合作关系。

怎么办呢？

有人对总统^①推荐说：“有一个名叫罗文^②的人，如果有人能找到加西亚将军，那个人一定就是他。”

于是，他们将罗文找来，交给他一封信——写给加西亚的信。关于那个名叫罗文的人，如何拿了信，将它装进一个油纸袋里，打封，吊在胸口藏好，如何在3个星期之后，徒步穿越一个危机四伏的国家，将信交到加西亚手上——这些细节都不是我想说明的，我要强调的重点是：



美国总统将一封写给加西亚的信交给了罗文，罗文接过信后，并没有问：“他在哪里？”

像罗文这样的人，我们应该为他塑造一座不朽的雕像，放在每一所大学里。年轻人所需要的不仅仅是学习书本上的知识，也不仅仅是聆听他人的种种教诲，而是更需要一种敬业精神，对上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——“把信送给加西亚”。

如今，加西亚将军已不在人世，但现在还有其他的“加西亚”。没有人能经营好这样的企业——虽然需要众多人手，但是令人吃惊的是，其中大部分人碌碌无为，他们要么没有能力，要么根本不用心。

懒懒散散、漠不关心、马马虎虎的工作态度，对于许多人来说似乎已经变成常态。除非苦口婆心、威逼利诱地强迫他们做事，或者请上帝创造奇迹，派一名天使相助，否则，这些人什么也做不了。

不信的话我们来做个试验：

此刻你正坐在办公室里——有6名职员在等待安排任务。你将其中一位叫过来，吩咐他说：“请帮我查一查百科全书，把克里吉奥的生平做成一篇摘要。”他会静静地回答：“好的，先生。”然后立即去执行。

我敢说绝对不会，他会用满脸狐疑的神色盯着你，提出一个或数个问题：
他是谁呀？

① 总统：美国第25任总统麦金莱，任期为1897—1901年。

② 罗文：安德鲁·罗文，美国陆军一位年轻的中尉。



他去世了吗？

哪套百科全书？

百科全书放在哪儿？

这是我的工作吗？

为什么不叫乔治去做呢？

急不急？

你为什么要查他？

我敢以十比一的赌注跟你打赌，在你回答了他所提出的问题，解释了如何去查那些资料，以及要查的理由之后，那个职员会走开，去吩咐另外一个职员帮助他查某某的资料，然后回来告诉你，根本就没有这个人。当然，我也许会输掉赌注，但是根据平均率法则，我相信自己不会输。

真的，如果你很聪明，就不应该对你的“助理”解释克里吉奥编在哪部百科全书里。你会面带笑容地说：“算啦。”然后自己去查。

这种被动的行为，这种道德的愚行，这种意志的脆弱，这种姑息的作风，有可能将这个社会带到“三个和尚没水喝”的危险境地。

如果人们都不能为了自己而自动自发，你又怎么能期待他们为别人服务呢？

表面上看来，任何一家公司都有可以分担工作的人选，但事实真的如此吗？你登广告征求一名速记员，应征者中，十有八九不会拼也不会写，他们甚至认为这些都无所谓。

这样的人能把信带给加西亚吗？

“你看那个职员。”一家大公司的总经理对我说。

“看到了，怎么样？”

“他是个不错的会计，但是，如果我派他到城里去办个小差事，他也许能够完成任务，但也可能中途走进一家酒吧。而到了闹市区，他甚至可能完全忘记自己来干什么的。”

这样的人你能派他送信给加西亚吗？

最近，我们经常听到许多人对那些“收入微薄而毫无出头之日”以及“但求温饱却无家可归”的人表示同情，同时将那些雇主骂得体无完肤。

但是，从没有人提到，有些老板如何一直到白发苍苍，都无法使那些不求上进的懒虫勤奋起来；也没有人谈及，有些雇主如何持久而耐心地希望感动那些当他一转身就投机取巧、敷衍了事的员工，使他们能振作起来。

在每家商店和工厂，都有一些常规性的调整过程。公司负责人经常送走那些无法对公



司有所贡献的员工，同时也吸纳新的成员。无论业务如何繁忙，这种整顿一直在进行着。只有当经济不景气，就业机会不多的时候，这种整顿才会有明显的效果——那些无法胜任工作、缺乏才干的人，都被摒弃在工厂的大门之外，只有那些最能干的人，才会被留下来。为了自己的利益，每个老板只会留住那些最优秀的职员——那些能“把信送给加西亚”的人。

我认识一个十分聪明的人，但是却缺乏自己独立创业的能力，对他人来说也没有丝毫价值，因为他总是偏执地怀疑自己的老板在压榨他，或者有压榨他的意图。他既没有能力指挥他人，也没有勇气接受他人的指挥。如果你让他“送封信给加西亚”，他的回答极有可能是：“你自己去吧。”

我知道，与那些身有残疾的人相比，这种思想不健全的人是不值得同情的。相反，我们应该对那些用毕生精力去经营一家大企业的人表示同情和敬意：他们不会因为下班的铃声而放下工作。他们因为努力去使那些漫不经心、拖拖拉拉、被动偷懒、不知感恩的员工有一份工作而日增白发。许多员工不愿意想一想，如果没有老板们付出的努力和心血，他们将挨饿和无家可归。

我是否说得太严重了？不过，即使整个世界变成一座贫民窟，我也要为成功者说几句公道话——他们承受了巨大的压力，导引众人的力量，终于取得了成功。但是他们从成功中又得到了什么呢？一片空虚，除了食物和衣服以外，一无所有。

我曾为了一日三餐而为他人工作，也曾当过老板，我深知两方面的种种酸甜苦辣。贫穷是不好的，贫苦是不值得赞美的，衣衫褴褛更不值得骄傲；但并非所有的老板都是贪婪者、专横者，就像并非所有的人都是善良者一样。

我钦佩那些无论老板是否在办公室都努力工作的人，我敬佩那些能够把信交给加西亚的人。他们静静地把信拿去，不会提任何愚笨的问题，更不会随手把信丢进水沟里，而是全力以赴地将信送到。这种人永远不会被解雇，也永远不必为了要求加薪而罢工。

文明，就是孜孜不倦地寻找这种人才的一段长久过程。

这种人无论有什么样的愿望都能够实现。在每个城市、村庄、乡镇，以及每个办公室、商店、工厂，他们都会受到欢迎。世界上急需这种人才，这种能够把信送给加西亚的人。

谁将把信送给加西亚？！



思考与练习

一、在美西战争爆发后，美国派谁给加西亚将军送信？作者提及该故事的意图是什么？

二、根据作者的阐述回答：当今社会需要哪些人才？

三、以下是几位同学对课文的感受，阅读后请回答问题。

甲学生：我认为罗文的信条是没有借口、立即行动。“我最近太忙了”“对不起我帮不了你”“那不是我负责的事情，你应该去找×××”，这些话在我们的生活当中太多了。听到这些的时候，仿佛看到了那个曾经在推卸责任的自己，《致加西亚的信》映射出了我们的缺点，发人深省。

乙学生：我突然发现，我们永远把别人看得很透彻，一味地指责别人的不是，却忘了其实自己也有这些陋习；我们永远只会埋怨别人，却忘了其实都是自己犯下的错。好好反省，透过一切看看最真实的一面，我们会发现自己有太多不足。

丙学生：《致加西亚的信》就像一面镜子，它把我们的表面、我们的内心都显示出来了，我们可以选择改正，最后会看到一个完整的自己。人无完人，我们都会有这样或那样的缺点，但是只有学会认识自己，才有可能完美。

丁学生：读了课文，我发现自己太渺小了，我需要行动，需要付诸一切去努力奋斗，而不是空想该怎么做。我太爱幻想了，但是只有幻想是不能实现梦想的。

戊学生：我学了这篇课文，觉得自己需要责任感。对自己负责，对他人负责，完善自己，在中职生活中，我应该为以后步入社会打好基础，对自己的目标负责。

……

问题：

(1) 你对本文有哪些感受？和以上几名学生的想法是否一样？



(2) 如何看待你当下的学习和生活？

四、阅读下面文字材料，回答问题。

诸葛亮是我国历史上著名的政治家、军事家，被视为中华民族智慧的化身、大智大勇的代表。

东汉末，刘备三顾茅庐，从隆中请出诸葛亮为其军师。后来，魏、蜀、吴三国鼎立，三国之中蜀国国小人少，实力较弱，诸葛亮从长远利益着手，建立吴蜀联盟，使蜀国得以全力对付魏国。对内，诸葛亮充实国家力量，安定人民生活；注意选拔人才，任人唯贤；赏罚分明；虚心征求各方面的意见；严格要求各级官吏，惩办贪污不法行为，树立了官员廉洁奉公的风气。

诸葛亮一生兢兢业业，为国为民，呕心沥血，实现了他在《后出师表》中所说的“鞠躬尽瘁，死而后已”。

问题：

- (1) 结合诸葛亮的故事和课文内容，谈谈你的感受。
- (2) 你还知道哪些忠于职责的故事？请讲给大家听。



* 八 对自己的人生负责^①

周国平



学习引导

走近作者

周国平（1945年生），当代著名哲学家、学者、作家，中国社会科学院哲学研究所研究员。著有学术专著《尼采与形而上学》等，散文集《守望的距离》《安静》等，纪实作品《岁月与性情：我的心灵自传》《偶尔远行》等，随感集《人与永恒》《风中的纸屑》等，译有《尼采美学文选》《偶像的黄昏》等。



阅读提示

本文富于思辨性，作者首先指出“对自己的人生负责”是人们的一项根本的责任，且不能分担或转让；然后阐述和论证了对人生负责是实现生命意义的一种方式；在此基础上启发读者自觉承担人生的责任，坚守人生信念，明确奋斗目标，让世界变得更加美好。

我们活在世上，不免要承担各种责任，小至对家庭、亲戚、朋友，对自己的职务，大至对国家和社会。这些责任多半是应该承担的。不过，我们不要忘记，除此之外，我们还有一项根本的责任，便是对自己的人生负责。

每个人在世上都只有活一次的机会，没有任何人能够代替他重新活一次。如果这唯一的一次人生虚度了，也没有任何人能够真正安慰他。认识到这一点，我们对自己的人生怎么能不产生强烈的责任心呢？在某种意义上，人世间各种其他的责任都是可以分担或转让的，唯有对自己的人生的责任，每个人都只能完全由自己来承担，一丝一毫依靠不了别人。

不止于此，我还要说，对自己的人生的责任心是其余一切责任心的根源。一个人唯有

^① 选自《解放军报》，2002年9月6日，有改动。



对自己的人生负责，建立了真正属于自己的人生目标和生活信念，他才可能由之出发，自觉地选择和承担起对他人和社会的责任。正如歌德所说：“责任就是对自己要求去做的事情有一种爱。”因为这种爱，所以尽责本身就成了生命意义的一种实现，就能从中获得心灵的满足。相反，我不能想象，一个不爱人生的人怎么会爱他人和爱事业，一个在人生中随波逐流^①的人怎么会坚定地负起生活中的责任。实际情况往往是，这样的人把尽责不是看作从外面加给他的负担而勉强承受，便是看作纯粹的付出而索求回报。

一个不知对自己的人生负有什么责任的人，他甚至无法弄清他在世界上的责任是什么。有一位小姐向托尔斯泰请教，为了尽到对人类的责任，她应该做些什么。托尔斯泰听了非常反感，因此想到：人们为之受苦的巨大灾难就在于没有自己的信念，却偏要做出按照某种信念生活的样子。当然，这样的信念只能是空洞的，这是一种情况。更常见的一种情况是，许多人对责任的关系确实是被动的，他们之所以把一些做法视为自己的责任，不是出于自觉的选择，而是由于习惯、时尚、舆论等原因。譬如说，有的人把偶然却又长期从事的某一职业当作了自己的责任，从不尝试去拥有真正适合自己本性的事业。有的人看见别人发财和挥霍，便觉得自己也有责任拼命挣钱花钱。有的人十分看重别人尤其上司对自己的评价，谨小慎微^②地为这种评价而活着。由于他们不曾认真地想过自己的人生使命究竟是什么，因此在责任问题上也就必然是盲目的了。

所以，我们活在世上，必须知道自己究竟想要什么。一个人认清了他在这世界上要做的事情，并且在认真地做着这些事情，他就会获得一种内在的平静和充实。他知道自己的责任之所在，因而关于责任的种种虚假观念都不能使他动摇了。我还相信，如果一个人能对自己的人生负责，那么，在包括婚姻和家庭在内的一切社会关系上，他对自己的行为都会有一种负责的态度。如果一个社会是由这样对自己的人生负责的成员组成的，这个社会就必定是高质量的有效率的社会。



思考与练习

一、本文的中心论点是什么？作者采用了哪些论证方法？作者借举托尔斯泰的例子批评了哪两种人？

① 随波逐流：随着波浪起伏，跟着流水漂荡，比喻自己没有主见，随着潮流走。

② 谨小慎微：对琐细的事情过分小心谨慎，以致流于畏缩。



二、联系生活实际，谈谈为什么“对自己的人生负责”是一项根本的责任。

三、阅读文字材料，回答问题。

2000多年前，罗马军队攻进了希腊的一座城市，他们发现一位老人正蹲在沙地上专心研究一个图形。这位老人就是古代著名的物理学家阿基米德，他很快便死在了军队的剑下。当剑朝阿基米德劈来时，他只说了一句话：“不要踩坏我的圆！”在他看来，他画在地上的那个图形比他的生命更加宝贵。

更早的时候，征服了欧亚大陆的亚历山大大帝视察希腊的另一座城市，遇到正躺在地上晒太阳的哲学家第欧根尼（亦译狄奥根尼），便问他：“我能替你做些什么？”得到的回答是：“不要挡住我的阳光！”在他看来，比起他在阳光下的沉思，亚历山大大帝的赫赫战功显得无足轻重。

问题：

（1）结合本课内容，谈谈你对这两则小故事的理解。

（2）结合这两则小故事，谈谈你是如何理解“一个人认清了他在这世界上要做的事情，并且在认真地做着这些事情，他就会获得一种内在的平静和充实”这句话的。

四、周国平先生对人生有着独特的感悟，在他的其他作品中有很多抒发人生感悟的语句，请阅读并回答问题。

（1）许多东西，当我们没有它们也能对付时，我们才发现它们原来是多么不必要的东西。我们过去一直使用着它们，这并不是因为我们需要它们，而是因为我们拥有它们。

（2）在一个精神遭到空前贬值的时代，倘若一个人仍然坚持做“精神贵族”，以精神的富有而坦然于物质的清贫，我相信他就必定不是为了虚荣，而是真正出于精神上的高贵和诚实。

（3）名人是写下了名著或立下了卓越功绩因而青史留名的人，判断的权力在历



史；明星则是在公众面前频频露面因而为公众所熟悉的人，判断的权力在公众。

（4）人们往往把交往看成一种能力，却忽略了独处也是一种能力，并且在一定意义上是比交往更重要的能力。反过来说，不善交际固然是一种遗憾，不耐孤独也未尝不是一种很严重的缺陷。

（5）一个人要获得幸福，就必须既不太聪明，也不太傻。这种介于聪明和傻之间的状态叫作生活的智慧。

（6）痛苦是性格的催化剂，它使强者更强，弱者更弱，仁者更仁，暴者更暴，智者更智，愚者更愚。

问题：

（1）这些语句和本课文表达出来的思想相同吗？有什么不同？试从人生的角度进行思考。

（2）讨论这些语句对我们的人生有什么启示。



** 九 我的世界观^①

阿尔伯特·爱因斯坦



学习引导

走近作者

阿尔伯特·爱因斯坦（1879—1955），美籍德国犹太裔，理论物理学家，相对论的创立者，现代物理学奠基人。1921年获诺贝尔物理学奖，1999年被美国《时代周刊》评选为“世纪伟人”。

阅读提示

爱因斯坦在本文中从七个方面论述了自己的世界观：人类是为了别人而生存的；人们没有绝对的自由；要追求真、善、美；有正义感和责任感；憎恶战争并对战争给人类造成的伤害进行了鞭挞；主张和平、民主、平等；独特的宗教感情。可以选择自己感兴趣的段落细细感受。

我们这些总有一死的人的命运是多么奇特呀！我们每个人在这个世界上都只能做一个短暂的逗留；目的何在，却无从知道，尽管有时自以为对此若有所感。但是，不必深思，日常生活就可以让我们明白：人是为别人而生存的——首先是为那样一些人，他们的喜悦和健康关系着我们自己的全部幸福；其次是为许多我们所不认识的人，他们的命运通过同情的纽带同我们密切结合在一起。我每天上百次地提醒自己：我的精神生活和物质生活都是以别人（包括生者和死者）的劳动为基础的，我必须尽力以同样的分量来报偿我所领受了的和至今还在领受着的东西。我强烈地向往着简朴的生活，并且时常为发觉自己占用了同胞的过多劳动而难以忍受。我认为阶级的区分是不合理的，它最后所凭借的是以暴力为根据。我也相信，简单淳朴的生活，无论在身体上还是在精神上，对

^① 本文最初发表在1930年出版的《论坛和世纪》上，当时用的标题是“我的信仰”，有改动。



每个人都是有益的。

我完全不相信人类会有那种在哲学意义上的自由。每一个人的行为不仅受着外界的强制，还要适应内心的必然。叔本华说：“人虽然能够做他所想做的，但不能要他所想要的。”这句格言从我青年时代起就给了我真正的启示；在我自己和别人生活面临困难的时候，它总是使我们得到安慰，并且是宽容的持续不断的源泉。这种体会可以宽大为怀地减轻那种容易使人气馁的责任感，也可以防止我们过于严肃地对待自己和他人；它还导致一种特别给幽默以应有地位的人生观。

要追究一个人自己或一切生物生存的意义或目的，从客观的观点看来，我总觉得是愚蠢可笑的。可是每个人都有一些理想，这些理想决定着他的努力和判断的方向。就在这个意义上，我从来不把安逸和享乐看作是生活目的本身——这种伦理基础，我叫它猪栏的理想。照亮我的道路，并且不断地给我新的勇气去愉快地正视生活的理想，是善、美和真。要是没有志同道合者之间的亲切感情，要是不能全神贯注于客观世界——那个在艺术和科学工作领域里永远达不到的对象，那么在我看来，生活就会是空虚的。人们所努力追求的庸俗的目标——财产、虚荣、奢侈的生活——我总觉得都是可鄙的。

我有强烈的社会正义感和社会责任感，但我又明显地缺乏与别人和社会直接接触的要求，两者总是形成古怪的对照。我实在是一个“孤独的旅客”，我未曾全心全意地属于我的国家、我的家庭、我的朋友，甚至我最接近的亲人，在所有这些关系面前，我总是感觉到有一定距离并且需要保持孤独——而这种感受正与年俱增。人们会清楚地发觉，同别人的相互了解和协调一致是有限度的，但这不足惋惜。这样的人无疑有点失去他的天真无邪和无忧无虑的心境；但另一方面，他却能够在很大程度上不为别人的意见、习惯和判断所左右，并且能够不受诱惑要去把他的内心平衡建立在这样一些不可靠的基础之上。

我的政治理想是民主主义，让每个人都作为个人而受到尊重，而不让任何人成为崇拜的偶像。我自己受到了人们过分的赞扬和尊敬，这不是由于我自己的过错，也不是由于我自己的功劳，而实在是一种命运的嘲弄。其原因大概在于人们有一种愿望，想理解我以自己的微薄绵力通过不断的斗争所获得的少数几个观念，而这种愿望有很多人却未能实现。我完全明白，一个组织要实现它的目的，就必须有一个人去思考，去指挥，并且全面担负起责任来。但是被领导的人不应当受到强迫，他们必须有可能来选择自己的领袖。在我看来，强迫的专制制度很快就会腐化堕落。因为暴力所招引来的总是一些品德低劣的人，而且我相信，天才的暴君总是由无赖来继承的，这是一条千古不易的规律。就是这个缘故，



我总强烈地反对今天在意大利和俄国所见到的那种制度^①。像欧洲今天所存在的情况，已使得民主形势受到了怀疑，这不能归咎于民主原则本身，而是由于政府的不稳定和选举制度中与个人无关的特征。我相信美国在这方面已经找到了正确的道路。他们选出了一个任期足够长的总统，他有充分的权力来真正履行他的职责。另一方面，在德国的政治制度^②中，我所重视的是它为救济患病或贫困的人做出了比较广泛的规定。在人生的丰富多彩的表演中，我觉得真正可贵的，不是政治上的国家，而是有创造性的、有感情的人，是人格；只有个人才能创造出高尚的和卓越的东西，而群众本身在思想上总是迟钝的，在感觉上也是迟钝的^③。

讲到这里，我想起了群众生活中最坏的一种表现，那就是使我所厌恶的军事制度。一个人能够洋洋得意地随着军乐队在四列纵队里行进，单凭这一点就足以使我对他轻视。他所以长了一个大脑，只是出于误会；单单一根脊髓就可满足他的全部需要了。文明国家的这种罪恶的渊藪，应当尽快加以消灭。由命令而产生的勇敢行为、毫无意义的暴行，以及在爱国主义名义下一切可恶的胡闹，所有这些都使我深恶痛绝！在我看来，战争是多么卑鄙、下流！我宁愿被千刀万剐，也不愿参与这种可憎的勾当^④。尽管如此，我对人类的评价还是十分高的，我相信，要是人民的健康感情没有遭到那些通过学校和报纸而起作用的商业利益和政治利益的蓄意败坏，那么战争这个妖魔早就该绝迹了。

我们所能有的最美好的经验是奥秘的经验。它是坚守在真正艺术和真正科学发源地上的基本感情。谁要是体验不到它，谁要是不再有好奇心也不再有惊讶的感觉，谁就无异于行尸走肉，他的眼睛是迷糊不清的。就是这样奥秘的经验——虽然掺杂着恐惧——产生了宗教。我们认识到某种为我们所不能洞察的东西存在，感觉到那种只能以其最原始的形式为我们所感受到的最深奥的理性和最灿烂的美——正是这种认识和这种情感构成了真正的宗教感情；在这个意义上，而且也只是在这个意义上，我才是一个具有深挚的宗教感情的人。我无法想象一个会对自己的造物加以赏罚的上帝是什么样子，也无法想象它会有

① 第二次世界大战期间，爱因斯坦承认他在战前很长一段时期受了反苏宣传的影响，之后他对这个问题的看法有一些改变。

② 本文最初发表时用的不是“德国的政治制度”，而是“我们的政治制度”。

③ 爱因斯坦由于目睹了德国军国主义的泛滥和法西斯“瘟疫”的蔓延，对群众和群众运动产生了错误的看法，这种错误的看法也常在别的文章中流露出来。

④ 这段议论是爱因斯坦对当时意大利墨索里尼、德国希特勒法西斯专制势力正企图掀起战争暴力的严厉斥责。1933年7月以后，爱因斯坦改变了这种绝对的反战态度，积极号召反法西斯力量武装起来，以打击法西斯的武装侵略。在选入本书时，“参与”之后删除了“常春藤”一词。



像在我们自己身上所体验到的那样一种意志。我不能也不愿去想象一个人在肉体死亡以后还会继续活着。让那些脆弱的灵魂，由于恐惧或者由于可笑的唯我论，去拿这种理想当宝贝吧！我满足于对生命的永恒保持神秘感，满足于对现存世界神奇结构的粗浅感知和匆匆一瞥，也满足于通过不懈的努力，对自然本身显露出的一部分“道”进行分解，哪怕只是极其微小的一部分。



表达与交流

口语交际

答询



情境模拟

下面是某位装修客户和某家装修公司业务员的对话。

客户：我家的墙面现在刷的是黄颜色的漆，可以画蓝色背景的图吗？

业务员：可以。我们也可以把图案的蓝色背景替换成黄颜色背景。如果您一定想要蓝色背景的图，那我们建议您重新在墙面涂一遍蓝漆，这样效果会好一些。

客户：新房正在装修，什么时候可以开始手绘墙画？要做的墙刷白漆还是其他颜色漆？

业务员：墙面刷完乳胶漆晾3天就可以绘制墙画了，因为绘制墙画是一个艺术创作过程，画师需要一个安静的创作环境，所以希望在绘制时周围没有噪声和粉尘。墙面刷漆的颜色是根据您的喜好和装修风格决定的，如果您选的图案背景是白色，就要刷白漆；如果图案背景是其他颜色，就要刷成其他颜色的漆。

客户：我选好一款图案，但是不知道画出来会是什么效果？

业务员：我们会根据您的家装风格免费为您设计实景效果图，这样您就可以更直观地看到画完后的效果，如果您不满意，我们还可以按您的要求修改，直到您满意为止。

客户：好，就按你们说的办。



名师点评

这是服务双方就服务意向所做的询问与答询行为，服务单位应当尽力去满足客户的要求。本案例中，服务方语言诚恳，事事为客户着想，有利于业务的开展。



知识链接

有问有答，人们的语言交流就是这样进行的。答询就是回答询问，在日常生活和工作中，学生回答老师的提问、老师为学生讲解学生所提问题、员工回答上级的询问或者合作伙伴对相关业务的咨询都属于答询。

我们都知道提问要有艺术，而答询也要有技巧，同样的问题会有不同的回答，不同的回答又会产生不同的效果，答得不好就会使自己陷入被动。

一、答询的原则

一般而言，答询应该遵循以下原则：

- (1) 弄清询问者的意图。
- (2) 抓住问题的核心和关键。
- (3) 态度明朗，自信灵活。

二、答询的方法和技巧

1. 答复前深思熟虑，充分思索

深思熟虑才能使答复恳切明确，有利于确定互利互惠的合作关系。假如对方提出的题目是自己始料不及的，千万不要随口答复。为了使自己获得充分的思索时间，可以用“记不清”或“这个题目我尚未认真思索”等为由，拖延答复。

2. 在弄清了问题的真正含义之后再行答复

询问者或是为了了解某方面知识，或是为了获得数据、数值，或是为了确定双方要承担什么样的义务。对于这些问题，答复时要采取极为慎重的立场，说错了就要承担责任。

3. 适时地运用回避手段

对于有些问题，当不能答或不便于答时要采取回避手法。假如能用幽默的方式回避一下，则更有利于打破僵局。



练一练

1. 请老师就某非专业问题发问，学生回答老师的询问。

2. 我们走上工作岗位以后会发现，工作中的答询并不如生活中的回答那样随意和无所顾忌。阅读下面的案例，然后和同学讨论并回答问题。

某公司 ×× 经理突然收到一封非常无礼的来信，信是由一家平时交往很深的协作单位的厂长写来的。×× 经理怒气冲冲地把秘书叫到自己的办公室，让他记录自己口述的回信：“我实在没有料到会收到这样一封来信，尽管我们之间已有那么长时间的往来，但事到如今，我不得不中止我们之间的往来，并且按照惯例将此事公布于众。”

秘书写好后请 ×× 经理过目，×× 经理说：“马上寄出去。”

对于 ×× 经理的命令，秘书可以采取三种行为。

第一种：“是，马上办理。”说完，秘书回到自己的办公室，立即将信抄好，按照通讯录上那位厂长的地址寄走。

第二种：秘书不仅没有退下去抄写，反而直言相劝：“×× 经理，请您三思，给对方回这样的信，后果将不堪设想。在这个问题上，您是不是再考虑一下？难道我们自己没有需要反省的地方吗？”

第三种：当天下午快下班的时候，秘书将抄写好的信递给已心平气和的 ×× 经理，问：“×× 经理，这封信可以寄走吗？”

问题：

(1) 你认为哪种方法正确？为什么？

(2) 通过这则案例，你有什么收获？





写 作

广告词



知识点睛

广告词，又称广告语，有广义和狭义之分。广义的广告词指通过各种传播媒体和招贴形式向公众介绍商品、文化、娱乐等服务内容的一种宣传用语，包括广告的标题、正文等。狭义的广告词则单指广告的标题部分。广告词早就伴随着商品的产生和商品交换的出现而出现，吆喝叫卖、招商牌幌都是传统的广告词，在近代它随着商品经济的发达得以长足发展，成为一种文体。

一、广告词的构成

广告词的篇幅可长可短，可以是一句话，也可以是一篇文章。一般来说，广告词的总体结构分标题、正文、尾注等要素。

1. 标题

广告的标题具有层次多、容量大、题旨明、鼓动性强等特点。

2. 正文

正文是广告的主体，要按照广告的目的、主旨，循着人们的认识规律，以心理诱导的方式展开。正文写作要把握以下三个方面。

- (1) 明确所要宣传的事物，采用富有吸引力的开端，使消费者产生兴趣。
- (2) 清楚地说明和描述商品，使消费者产生购买的欲望。
- (3) 强化商品的购买效益，以激励购买的行为。

许多广告还在正文的结尾处，把广告的正文凝聚为一个富有鼓动力的标语口号以应和标题、强化印象和促进行动（有的广告以口号为标题）。

3. 尾注

尾注是对正文的补充，是在消费者有了购买的欲望和行动后指明购买的方式与途径，如广告单位名称、地址、电话、银行账号、购买方式、联系人员等。尾注要与销售密切相关，不能堆砌过多，喧宾夺主。



二、广告词的写作要求

在制作广告的过程中，写作广告词应注意以下六个方面。

1. 必须坚持实事求是的原则

广告应当真实、合法，符合社会主义精神文明建设的要求，不得含有虚假的内容，不得欺骗和误导消费者。真实是广告的生命，不能为了倾销商品而过分夸张。

2. 必须体察消费者的心理

广告词写作需认真研究各类消费者的各种心理特征和心理活动顺序，并恰当地采取对策，方能收到更好的宣传效果。例如，柯达公司推销一种电脑控制的全自动相机，针对一般摄影者技术不佳、担心买了相机不会使用的心理，制作了“你只需按一下快门，余下的一切由我来做”的广告，从而获得了不错的广告效果。

3. 必须注重调查研究

广告词的写作必须有的放矢，要做到这一点，写作者在写作之前必须注意调查研究，了解市场需求、消费时尚及同类产品的特点、价格、竞争状况等，依此采取恰当的对策，才能在广告竞争中获胜，取得很好的宣传效益。

4. 必须强化商品的感情色彩

商品广告的最终目的是诱发人们的购买行为，而购买行为的产生往往是与情感的激发联系在一起的，情感冲动越强烈，则购买行为越坚定。因此，在广告词写作和广告设计中，都要强化商品的感情色彩，使商品化为有情物。

5. 要精心锤炼广告语言

广告要靠语言来传递最主要、最中心的信息，尤其是图像、画面广告，文字更是点睛之笔。因此，着力语言的锤炼是广告写作成功的重要因素。广告的语言技巧有诚实、简明、幽默、形象、得体等。

6. 要巧于设计编排

一则好的广告不仅要有好的广告词，还要巧妙设计和合理编排。要妥善安排文图，充分发挥图示辅助说明和证物作用；要用不同的字体，努力突出要点，清晰分割内容；要有美感而又不使人眼花缭乱。



精彩例文

“力波”啤酒是最早进入上海市场的外资品牌之一，在许多上海人的记忆里，小时候能够让他们感到骄傲的除了大众汽车、大白兔奶糖，就是“力波”啤酒了。21世纪开始，面对来自日本的“三得利”啤酒的强大攻势，“力波”啤酒展开了一系列大规模的反击战，其中就有陶为民为上海亚太酿酒有限公司“力波”啤酒设计的一系列广告文案，如“力波啤酒——喜爱上海的理由”等。

下面是有“金牌文案”之称的陶为民先生为上海亚太酿酒有限公司“力波”啤酒设计的系列广告之《奋进篇》的广告词：

多少上海人，多少喜欢上海的理由

每天在黄浦江畔，外滩的外面是海。所有的事都精彩，是因为我碰上很好的年代。

哪里都想去就去，机会它说来就来。大师们再怎么厉害，也要来上海比赛。早晚我会有车，跑得跟世界一样快。

多少条马路，多少种海报，世界其实很小，上海倒是个很大的舞台。这里有“力波”啤酒，有我很好的将来。

名师点评

这篇广告词以歌词形式体现了奋进、自信、自豪的精神，真实表现了上海的城市面貌和城市精神，以时尚的城市元素拉近与消费者的距离。“多少上海人，多少喜欢上海的理由”，既保持了与“力波啤酒——喜爱上海的理由”的延续性，又略有新意且包容性更强。



练笔中心

下列一则广告词刊登于《参考消息》（2011年1月5日第6版），请指出其中存在的问题并修改。

神丹保洁蛋，与国际接轨的安全蛋品

目前，国际流行的蛋品安全管理办法是对蛋品进行清洗干燥、紫外线灭菌和涂油保鲜等处理，成为“保洁蛋”后再上市销售。在日本、澳大利亚等发达国家，销售的大都是保洁蛋。

湖北神丹健康食品有限公司早在 2005 年就在国内首家推出保洁蛋，“神丹保洁蛋”通过清洗干燥、紫外线杀菌、涂油保鲜、剔除散黄、剔除裂纹、称重分级、喷码包装等八道工序严格把关，对鸡蛋做保洁处理，保证了鸡蛋的安全和新鲜。

神丹保洁蛋，与国际接轨的安全蛋品！



语文综合实践活动



推介新产品

活动目的

- (1) 掌握广告词的写法，提高写作广告词的能力。
- (2) 在推介新产品的过程中，掌握答询的原则，运用答询的技巧。
- (3) 在活动过程中培养团结协作精神。

参与人员 全体学生及教师

活动地点 广告词写作在本班教室，市场调查和产品推介在课外

活动流程

- (1) 分小组做市场调查，集体讨论并选择一款和所学专业有关的新产品。
- (2) 结合专业知识和说明书，了解产品的性能和用途，每组写一则广告词。
- (3) 评选出最佳广告词，教师点评。
- (4) 集体讨论推介新产品的场地和问询者可能提出的问题。
- (5) 进行推介产品活动，实践答询技巧。
- (6) 教师总结此次活动。