**绪论**

1、**案例：** 1999年，由英国剑桥大学文理学院教授们发起，评选“千年第一思想家”，结果马克思位居第一，爱因斯坦居第二。

 1999年9月，英国广播公司（BBC），又以同一命题评选“千年第一思想家”，在全球互联网上公开征询投票一个月。汇集全球投票的结果，仍然是马克思位居第一，爱因斯坦第二。

 2002年，英国路透社又邀请政界、商界、艺术和学术领域的名人评选“千年伟人”，结果是马克思以一分之差略逊于爱因斯坦。但这并不影响马克思作为千年伟人的地位。2005年7月，英国广播公司又以古今最伟大的哲学家为题，调查了3万名听众，结果是马克思得票率第一、休谟第二。

 **问题：**

（1）马克思在四次评选中几乎均位列榜首，主要是因为他对人类历史发展的哪些重大贡献？

（2）结合对马克思的认识及当前中国社会现实，谈谈我们为什么要坚持以马克思主义为指导？

1. **世界的物质性及发展规律**

1、**案例：**美国著名汽车推销员乔·吉拉德，连续12年荣登吉斯尼记录大全世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车销售纪录——连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能破。乔·吉拉德从一个口吃患者到一个著名推销员和演讲家，与他善于总结归纳经验有很大的关系，250定律就是其中之一。乔·吉拉德认为，每一位顾客身后都大约站着250个人，这些人是他比较亲近的同事、邻居、亲戚、朋友。如果您赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感；反之，如果你得罪了一名顾客，也就意味着得罪了250名顾客。由于连锁影响，如果一个推销员在年初的一个星期里见到50个人，其中只要有两个顾客对他的态度感到不愉快，到了年底，就可能有5000个人不愿意和这个推销员打交道。由此，他得出结论：在任何情况下，都不要得罪哪怕是一个顾客。这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛。也让我们得到启示：必须认真对待身边的每一个人，因为每一个人的身后，都有一个相对稳定的、数量不小的群体。善待一个人，就像拨亮了一盏灯，照亮一大片。

 **问题：**

 乔·吉拉德之所以能够连续12年荣登吉斯尼记录大全世界销售第一的宝座，是因为他认识到每一位顾客身后都大约站着250个人，如果您赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感。这体现了哲学上的那些原理？请结合事例予以说明。

2、**案例：**谷文昌是河南林县人，1950年随部队南下至福建，在海岛东山县工作了14年，担任县委书记10年。他以“不治服风沙，就让风沙把我埋掉”的胆魄，率领东山人民苦战十几载，遍植木麻黄，筑起绿色长城，硬是治服了“神仙都难治”的风沙，让海岛换了天地，让百姓换了人间。

**问题：**

 谷文昌带领东山人民一起，努力奋斗，让海岛换了天地、让百姓换了人间，体现了哪些哲学道理？

1. **案例：**孔子带他的弟子瞻仰鲁桓公宗庙 , 在案桌上发现一只形状古怪的酒壶。孔子问守庙人 ：“ 这是什么酒 器 ？”守庙人回答 ：“是君王放在座右作为铭志用的酒壶。”“啊 ，我知道它的用处了 ！”孔子回头对弟子们说 ，“快取清水来 , 灌进这口酒壶里。”弟子舀来一大瓢清水 , 徐徐注入酒壶，大家都屏息静气地看着。只见水注入不多时 ，壶身开始倾斜 了 ；接着当水达到壶腰时 ，酒壶却又重新立得端端正正的 ; 再继续灌 ,水刚满到壶口，酒壶就砰的一声翻倒在地。大家都莫名其妙 ，一齐抬头看着孔子。孔子拍手叹道 ：“对啊 ,世上哪有满而不覆的事物啊！”子路问：“老师 ，请问 这个酒壶虚则 顷 ，中则正 ，满则覆 ，其中可有道理 ？”“当然有 ！”孔子对大家说 ：“做人的道理也同这只酒壶一样 , 聪明博学 ，要看到自己愚笨无知的一面 ；功高盖世 , 要懂得谦虚礼让 ；勇敢孔武，要当作还很怯弱；富庶强盛，要注意勤俭节约。人们常说的不偏不倚，截长补短，也就是这个道理。

**问题：**孔子以上一番话，体现了哲学中的什么道理？

4、**案例：**管理学中有这样一个经典案例：把一只青蛙直接放进热水锅里，由于它对不良环境的反应十分敏感，就会迅速跳出锅外。如果把一个青蛙放进冷水锅里，慢慢地加温，青蛙并不会立即跳出锅外，因为等水温高到青蛙无法忍受时，它已经来不及、或者说是没有能力跳出锅外了。另一种情况，如果把青蛙直接放进热水里，它会怎样？一跃而起。这个故事比较残忍，但市场竞争中确实会出现这样的情况。一个企业、一个组织，内部的利益纠缠、人事斗争、产品的质量缺陷开始的时候，会被较高的利润所掩盖，但是随着问题的积累、扩张、严重化，可能这个企业会遭受毁灭性的打击。

**问题：**

 “冰冻三尺非一日之寒、滴水石穿非一日之功”，一个企业遭受毁灭性的打击也绝非是一蹴而就的，这个管理学的故事体现了哪些哲学道理？