



现在发现**你的优势**

XIAN ZAI FA XIAN NI DE **YOU SHI** | 人生黄金法则书系
主编◆张弘、刘方

远方出版社

人生黄金法则书系

现在发现你的优势

张弘 刘方 主编

远方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现在发现你的优势 / 张弘, 刘方编. —呼和浩特: 远方出版社, 2007. 1

(人生黄金法则书系 / 张弘主编)

ISBN 7-80723-198-X

I. 现... II. ①张... ②刘... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 015400 号

人生黄金法则书系

责任编辑: 王 福

出版发行: 远方出版社

社 址: 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

印 刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本: 850×1168 1/32 * 字数: 3000 千字 印张: 220

印 数: 5000 册

版 次: 2007 年 1 月第 1 版

印 次: 2007 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80723-198-X

总 定 价: 600.00 元

版权所有, 侵权必究。

目 录

第一章 发现你的品格优势	(1)
1 高尚的品格是获得成功的主要条件	(2)
2 举止文明优雅能让你魅力大增	(5)
3 谦逊能赢得好人缘	(7)
4 诚实品质的力量	(9)
第二章 良好的人际关系	(13)
1 设法让别人对你感兴趣	(14)
2 站在对方的立场上看待问题	(23)
3 诚信待人是良好人际关系的基石	(31)
第三章 积极的心态优势	(37)
1 积极心态的奇效	(38)
2 你是对的,则你的世界也是对的	(43)
3 乐观地面对生活	(49)
4 敢于去尝试	(53)
第四章 自信的成功优势	(55)
1 不应让恐惧束缚你的手脚	(56)
2 要想成功,必先消除自卑	(60)
3 保持乐观的心态	(67)
4 要有冒天下之大不韪的勇气	(74)
5 自信是驱策你前进的动力	(82)

第五章 财商优势	(89)
1 强化金钱意识	(90)
2 选择投资热点	(93)
3 正确的金钱观	(96)
第六章 时间优势	(101)
1 惜时如金	(102)
2 善于利用闲暇时间	(107)
3 合理安排时间	(109)
4 找出隐藏的时间	(121)
第七章 良好的习惯优势	(131)
1 用良好的工作习惯防止疲劳和忧虑	(132)
2 效率、工作和健康哪个更重要	(137)
3 找到适合你的方式	(140)
第八章 工作态度上的优势	(143)
1 每一件事都值得我们去 做	(144)
2 专心致志地做好自己该做的事	(146)
3 全力以赴地工作,而不是要 诈	(148)
4 认真工作是对自己负责	(151)

第一章

发现你的品格优势

1

高尚的品格是获得成功的主要条件

品格是一个人获得成功最强大的动力之一。高尚的品格，是人性的最高形式的体现，它能最大限度地展现出人的价值。

每一种真正的美德，如勤劳、正直、自律、诚实，都自然而然地得到人类的崇敬。具备这些美德的人是值得信赖、信任和效仿的。在这个世界上，他们弘扬了正气，使世界变得更美好、更可爱。

天才总是受人崇拜，但品格更能赢得人们的尊重。前者是超群智力的硕果，而后者是高尚灵魂的结晶。天才人物凭借自己的智慧赢得社会地位，而具有高尚品格的人靠自己的良知获得声誉。前者受人崇拜，而后者被人视为楷模，加以效仿。

伟人往往是一些特殊人物，但伟大本身只不过是相比较而言的。事实上，大多数人的生活圈子非常狭小，他们很少有机会出人头地，成为伟人。但是，每一个人都可以正直诚实、光明磊落地做好自己的本职工作，最大限度地发挥自己的能力。他可以淋漓尽致地展示自己的聪明才智，但是切不可滥用误用。他应该充分体现人生的价值，哪怕是在平凡的岗位上，他也可以做到真

诚、公正、正直和忠厚。总而言之，他可以在自己的岗位上做到尽心尽职。

工作岗位虽然平凡，但是，只要你尽心尽职，这就展现了生命的最高信念和个性。或许这其中并没有什么崇高可言，其实，人的平凡生活本身并不是崇高的。人的高尚，情操中的恒久的责任感，也必须体现在他的日常生活和日常事务之中。人的生活就集中在平凡的职责范围内。一切美德的最大魅力就在于它最大限度地体现在日常生活中，这样，美德才崇高、永恒和持久。

对大多数人来说，当他作为一个普通人在自己平凡的生活中尽心尽责的时候，他最高尚的品格也就在这种持久的尽心尽责中表现出来了。他们或许没有金钱，没有财产，没有学问，没有权势，但是，他们依然拥有高尚的灵魂，拥有精神财富——诚实、正直、尽职尽责。无论是谁，只要他忠于职守，他就是在履行自己的义务，也就是在锻造自己果敢的品格。

一个人要过上美好而成功的生活，就必须具备与之相符的良好道德品格。

品格是道德的核心，而追求良好的品格，其实就是追求全面的“个人卓越”与“人际卓越”。想要达到真实、全面、令人深感满意而且可以长久的个人卓越境界，就务必要拥有良好的品格。良好的品格又是伦理道德的核心。好的品质大致包括以下的元素：正直、诚实、耐心、勇气、仁慈、宽容、富于责任感等。

确立我们的道德标准，作为伦理的指南，在生命的航船受到诱惑的狂风袭击的时候，就不致偏离航向。如果没有十分坚定的道德态度，一旦遭遇到困难，往往很容易被击败。在努力迈向成功的过程中，道德品格发展的重要性，丝毫不逊于智力的发展，也丝毫不逊于持续提升的感受能力。如果未能培养良好品格，便不可能建立真正成功的人生。事实上，假如没有伴随品格而来的洞察力、自我约束力以及耐性，我们便难以平稳迈向全方位的

“个人卓越”。反之，如果我们能建立起坚强的道德性格，就将可能扫除众多的障碍，从而获得个人真正的成功。

品格对于成功还有另一方面的贡献。绝大多数的集体成功，以及相当多的个人成功，都需要通过他人的协助与合作。

如果我们希望持久地与他人维持满意的互动关系，希望按照自己的愿望与需求，说服他人而影响其生活，就必须做一个品格高尚的人。但当前却有许多人，只知一味塑造良好的表面形象，而不愿去培养实质内涵。有些人虚情假意，故作姿态，拼命塑造值得信赖的形象，却丝毫不愿下工夫去培养真正的优良品格，实在是舍本逐末。

这种人以为只要照顾好外表，就可以不在乎实质，这种想法只会使我们倒退。若要表现出诚实的外表，最好的方法就是内心诚实；若要表现出值得信赖的形象，最简单、最持久、最可靠的方法，便是让自己真正值得信赖。所以，要培养道德品格，发展出真正的好品质，才是获得真正成功的条件。

一个人的行为举止、风度仪表是展现一个人外在魅力的主要方式之一。优雅的行为举止使人风度翩翩。即使最普通的职员，只要他们行为得体，举止规范，自然会使人肃然起敬。一个人的一举一动、一言一行都与他自己的风度仪表相关联，注意这些小节并使之规范化，会给生活增添无限的光彩。一般而言，良好的行为举止总使人感到愉悦畅快。

有些人认为，一个人的行为举止、外在仪表无关紧要。事实上并非如此，在现实生活中，一个人的举止是否优雅、言行是否得体，对于一件事情的成败往往有直接影响。优雅的行为举止能使社会交往更加轻松愉快，从而有利于事情的成功。

一个人自己的行为举止与别人对他的尊敬息息相关，在管理支配他人时，它常常比内在的、实质性的品性这类东西具有更大的作用。热情友好、彬彬有礼的言谈举止会使人通身舒畅。在这种友好的交往中，成功往往就会到来。也就是说，亲切友好的行为举止会有助于事业成功。与此相反，不良的行为举止、粗鲁庸俗的言语只会使人顿生厌恶之感，这样一来，什么生意、交易都

做不成。第一印象特别重要，而一个人是否有礼貌、讲客气，是否谦恭有礼往往对第一印象有十分重要的影响。

友善的言行、得体的举止、优雅的风度，这些都是走进他人心灵的通行证。无论老年人还是年轻人的心都是向举止得体、彬彬有礼的人打开的。态度生硬、举止粗鲁的言行举止只会使人倍生厌恶之情、憎恨之感，因此这种人在生活中必定处处碰壁，处处令人生厌，就像过街的老鼠一样，使人通身不快。

有一句众所周知的格言：“风格塑造人。”一个人可能显得没有修养，甚至粗鲁无礼，但他也许是一个心地善良、品德优秀的人。如果这种心地善良、品德优秀的人能举止优雅、谦恭有礼，正如真正优雅的绅士一样，那么他们肯定对社会更加有益，在现实生活中能给人更多的快乐和幸福。

优雅文明的行为举止总让人兴奋快乐，使人心悦诚服。正如一个人的内在品性一样，一个人的行为举止也是促使人成功的真正动力。

如果我们让生活作一点点改变，每个人都表现出一点内在的价值，变得礼貌殷勤一些，那么，这一点点的礼貌殷勤就会因为重复出现和不断积累，而对你产生十分重大的影响。

具有谦逊性格的人格守的是一种平衡关系，即使周围的人在对自我的认同上达到一种心理上的平衡，让别人不感到卑下和失落。非但如此，谦虚有时还能让人感到高贵，感到比其他人强，即产生任何人都希望能获得的所谓优越感。所以，不让别人感到失落而使人产生优越感的秘诀之一便是在他面前恰当地表现自己的谦逊。

对于谦逊，我们要指明的一点是：在这个现实的世界，好的道德与才能，如果没有人知道，并不能得到好的回报。过度的谦逊不仅是在欺骗自己，也是在欺骗别人，更是对自己能力的诋毁。所以，谦逊与适时的自我肯定相结合，才是一个人获得成功的重要途径。

谦逊的人不易受别人排斥，容易被社会和群体吸纳和认同。

一个功成名就而又谦逊得当的人，身价定会倍增。人绝不该自高自大、自鸣得意和自以为是，而应该谦虚谨慎。因为知识是无穷的，没有任何一种力量能够永远战胜未来。而未来才是不骄不躁的裁判官，一切自以为是的骄傲情绪都会在这里被无情地降

温和折服。

大发明家爱迪生有过一千多项改变人们生产和生活方式的发明，被誉为“发明王”和“一代英雄”。但在他的晚年，由于越来越严重的骄傲情绪，使得恰恰是在他最志得意满的领域里，犯了形而上学的大错误。他固执地坚决反对交流输电，一味坚持直流输电，结果导致惨败。原来以他命名的公司不得不改为“通用电器公司”，而实行交流输电的威斯汀豪公司至今仍保留着。这真是“英雄迟暮，骄则自误”。

错误有多种。有些错误源于无知，而有些错误则根植于骄傲。被胜利冲昏了头脑，评判事物的标尺就会失衡。所以，即便是取得了一定成就的人，也不应该自鸣得意和沾沾自喜。

不论是属于侥幸使然，还是经过长期奋斗终于取得了成功，心中充满巨大的快乐，以至一时间欣喜若狂都是可以理解的。但是如果一个人因一次成功，就一直欣喜若狂，一直得意洋洋，到处显耀自夸，总是表现出一种优胜者的得意忘形和骄傲自满，人们即使不至于说他是疯子，大概也决不会敬佩他，而只会鄙视他。

当你骄狂自得的时候，你可以摸一摸自己的头顶上，是哪一层光环迷住了自己的双眼，及早把它扔掉，你会轻松许多。

可见，平素以真诚谦逊待人，你将博得大众的好感，为自己事业的腾飞奠定基础；而一旦时机成熟或者机遇已到，就要充分利用谦逊所带来的身价，一蹴而就，达到目的。

“去吧，孩子，我把你交给上帝了。”阿伯德·卡德的母亲这样告诉他，在给了他40个银币之后，母亲又让他发誓，无论什么时候都不要撒谎，“孩子，可能在接受上帝的审判之前我们再也沒机会见面了。”

这个年轻人离开家去赚钱了。但是几天之后，他们一行人遇上了强盗抢劫。

“你身上有钱吗？”一个强盗问他。

“有40个银币缝在我的外衣里面。”阿伯德·卡德老实地回答说，但是这个回答却令强盗们狂笑起来。

“你身上到底有多少钱？”另一个强盗恶狠狠地问道。这个老实的年轻人又重复了他刚才的回答。但是，根本没有人将他的话放在心上，就是因为他说得也太坦白了，反而没有人相信了。

“到这边来，孩子，”强盗团伙的首领说，他早就注意到了他的两个手下在盘问的这个年轻人了，“告诉我，你身上到底有没有钱？”

“我已经告诉过你的两个手下了，我的衣服下面缝了40个银

币，但他们看来并不相信我。”

“把他的外衣掀起来。”强盗首领命令道，于是很快地那些银币就被搜了出来。

“你为什么要说出来？”那伙强盗诘问他。

“因为我不能背叛我的母亲，我向她发过誓——我永远都不能撒谎。”

那伙强盗听到这句话，都心头一颤，好像都被感动了。那首领对他说：“孩子，你虽然这么年纪轻轻，但却对你向母亲承担的责任如此认真，而我的所作所为与你有天壤之别。尤其是我作为一个成年人，对于上帝赋予我的责任怎么能如此熟视无睹呢？把你的手伸给我，我要按在你的手上重新发誓。”

他说到做到，他的手下也被深深地打动了。

“在犯罪的时候，你是我们的首领，”他的一个下属说，“那么，最起码，在走上正轨的道路上，你也是我们的领袖。”那人也握住男孩子的手，像他的首领那样重新发誓。然后，这些人一个接一个地仿效他们的首领在男孩子的面前重新又发起了誓。

所以，诚实的美德即便是从小孩子身上表现出来，也会在周围的人中间产生积极的影响。它可能产生不了像在阿拉伯故事中那种惊人的效果，但无论如何，周围的人人是能够感觉得到美德的存在的。

“如果还没有找到诚实的美德的话，那我们也应该在诚实的品质和名声方面进行投资，以此作为最好的发财致富的门路。”米拉波曾这样说过。

“琼斯先生，”埃森·艾伦来到他的律师琼斯的办公室，说道，“我欠了一位在波士顿的先生 60 镑钱，现在他已经差人把欠条送来催债了。可是，现在我没法还他，想请你把还债日期推迟一下，等我攒够了钱，我就把钱还给他。”“好吧。”琼斯先生说。

等到了法院开庭的时候，琼斯先生站起来发言：“尊敬的法

官大人，我们对欠条上这个签名的真实性表示怀疑。”他知道，基于这个理由法庭就要从波士顿传唤证人，这样艾伦就有时间准备还债的钱了。

但此时艾伦竟大叫起来，他的声音如同钟鸣般巨大：“琼斯先生，我不是雇你到这儿来撒谎的！这是一张真实的欠条！我签过字的——我可以发誓——我会还的！我并不是想抵赖。我只是需要时间。我雇佣了你只是想让你说服法庭推迟还债的日期，等法庭下次开庭的时候再还，而不是请你来这里撒谎和蒙骗的！”这位律师知趣地退却了，但法庭还是同意把还款日期推迟。

一群印第安人围在一家新开的店铺门前，审视着店主的货物，但就是什么都不买。后来，当地的印第安酋长来拜访店主：“你好啊，约翰，把你的货物拿给我看看。啊哈！我要给自己买一条毯子，给我的妻子买一块印花布……我的毯子需要付3块貂皮，印花布需要付一块。这样吧，我明天再给你。”

第二天，那个酋长带着一个大大的包裹来了，他的包裹里全是貂皮。“约翰，我现在给你付账来了。”他从包裹里抽出4块貂皮，一块接一块地，把它们放在了柜台上。犹豫了一会儿之后，他又抽出了第5块，这是一块特别珍贵稀有的貂皮，也把它放到了柜台上。“已经够了，”约翰把它推了回去，又回答说，“你只欠我4块貂皮，我只收下我应得的。”他们又为是4块还是5块推来推去地争了好长时间，直到最后酋长的脸上露出了满意的神色。

他把他的貂皮放回了包裹里，审视了这个店主一番，然后跨出门口，朝着他的族人们喊道：“来吧，来吧，跟这个约翰做买卖吧，他是不会欺骗我们印第安人的，他不是个小心眼的人。”然后，那酋长又转过身，冲着店主说：“如果你刚才收下了最后一块貂皮，我就会叫我的族人们不要跟你打交道。并且，我们还会赶走其他的人。但是，现在，你已经是印第安人的朋友了，我

们要成为你的朋友。”天黑之前，约翰的店里就堆满了毛皮，他的抽屉里也塞满了现金。

雅各布·巴克是新奥尔良地区的商业巨子，当他的一艘远洋船只超过规定航程时间很长还没回来，他很着急，就去了一家保险公司的办公室，希望给他的这艘船加保一张保单。保险公司的人考虑到目前船的安全状况和出事的概率，所以就索要了很高的保险费，但是巴克先生愿意出的价却很低，所以没有谈成。巴克先生没有签署协议就离开了那家保险公司。

当天晚上，信使很快就带回了船已全部受损的消息。听到这一消息后，他仅仅说了句：“知道了。”第二天早上，在去账房的路上，他把马车停在了保险公司的门口。他坐在座位上，轻轻地对保险公司的秘书说：“朋友，你们不用开保险单了，我已经得到了确切消息：我的船已全部毁损。”

“哦，先生！——但是，先生——巴克先生，”秘书急切地说，跑回办公室去，没过一会儿，他又跑了回来，“我们已经开出保险单了！”

“怎么会这样呢，我的朋友？”这位商业巨子问道。

“当你昨天晚上离开的时候，我们同意了你的提议条件，然后保险单马上就开出来了。我们公司要承担责任的，所以你必须收下它。看，就在这里。”当一个职员把刚刚签字的笔迹未干的保险单递给他时，他又补充说道。

“好的，朋友，”巴克先生说，“既然你们已经开出了保险单，我想我最好还是收下它吧。”说完，他就把那张纸装进了口袋里。

这一个又一个活生生的事实都证明了诚实品质的巨大力量。所以与其整天祈祷“上帝啊，请赐予我改变命运的力量吧”，倒不如先学会做个诚实的人。