

风靡当今东方世界的成功学宝典

● 决定人生成败系列丛书 ●

# 品 位

品位改变生活 地位改变人生

PINWEIJUEDING  
DIWEI

# 决定地位

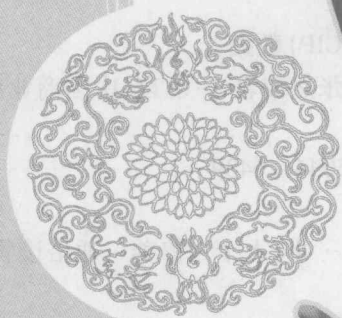
张然◎编著

◆品位，不是与生俱来的，而是后天自我提升的一种人生层次，自我成就的一种生活状态，自我涵养的一种心灵砥砺，自我超脱的一种品格修炼。

最新  
精华版  
JINGHUA

中国商业出版社

# 品位 地位 决定 地位



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

品位决定地位/张然编著. -北京:中国商业出版社,  
2009.4

ISBN 978-7-5044-6439-2

I. 品… II. 张… III. 人个-修养-通俗读物  
IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第051621号

责任编辑:龚凯进

\*

710×1000毫米 16开 16印张 190千字  
2009年6月第1版 2009年6月第1次印刷  
定价:29.80元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)



## 前 言

品位是什么？品位是指包括人的仪表、言行、气质、情趣、思想、道德、情操、修养等在内的综合质量水平和社会价值含量。我们知道地质学家总要用品位这个概念来评价一块矿石的质量；同样，我们移花接木，也可以用品位这个概念来评价一个人的质量。任何人都具有一定标准的社会价值含量，这个含量就是一个人的品位。一个人的社会价值含量越高，则其品位越高。品位越高，则其展示出来的形象、行为、语言、气质、作风等的社会层面和价值档次也越高。

人不一定长得漂亮，但一定要活得漂亮，就是活出一种精神，一份至真至爱的精彩，这就是品位。无论什么时候，广博的知识、良好的修养、高尚的情操、得体的举止、优雅的谈吐、超俗的气质、负责的态度、宽阔的胸怀、独特的魅力和一颗充满慈爱的心，都是人有品位有内涵的表现和象征。

有修养、有事业、有追求的人就是有品位的人。

物以类聚，人以“品”分。人的表面的品位与灵魂的品位是对称的，相通的，互为表里的，相辅相成的。

品位有好多种，有文化品位、思想品位、价值品位、生活品位、穿着品位等之分，社会在进步，人也越来越讲究，凡事都讲品位，都在追赶品位。

品位是人内在的价值含量，但绝不含外在的物质和金钱。因此，品位不是金银珠宝，不是满身名牌，不是山珍海味，不是名车豪宅。品位来自于内而呈现于外，是经过长期的内在积淀而形成的一种精神状态，一种文化修养，一种价值取向，一种道德情操，一种生活细节，是在一举手一投足的不经意间而流露出来的一种气度和从容，一种情趣和风范。

品位用选择说话，以行动上色。无论是挑选一件衣服的品牌，还是选择一本书、一张唱片；无论是选择一种职业，还是选择一个伴侣，好品位都在影响和指导着人类行为的方方面面。选择诠释着人的举止和風



格,也决定了人的价值和品位。

品位决定了我们的行为和语言,品位决定了我们穿衣、吃饭和谈话的方式;品位决定了我们该拥有什么、该和谁交往;品位决定了我们的工作态度和生活习惯。

品位是一张标签。告诉人们你是谁,你要什么,以及你有着怎样的生活方式。

品位是一张通行证。它引领你呼吸时尚的空气,触摸流行的脉搏,融入与你气味相投的社交圈子。

有品位的人,会有一颗永远向上的心。更重要的是与有品位的人相处,可以学到优秀之人的处世为人之道,可以不断地提升做人的综合素质,可以受到潜移默化优雅气质和高贵做派的熏陶。

品位是成熟果实所散发的芬芳,在风雨之后仍显示出的人格魅力。健康积极的生活习惯,工作态度,学习欲求,体现着高贵的品位。那些在生活中透出淡定、自信和深邃的有品位的人,总给人以安全感与亲和力。

个人有品位了,团队才有品位,集体才有品位,社会才有品位,国家才有品位。

让自己活出一种令人赞美、艳羡的高品位来,是每个有上进心的人的殷切愿望和执着追求。但是,高品位又是从哪里来的呢?通过什么途径才能提升自己的品位呢?本书试图集中归纳、提炼成功人士的有益经验,从思想、言行、举止、心态、交往等诸多影响品位的要素入手,打造一把开启品位之门的金钥匙,带领读者朋友登堂入室,领略一幅幅成功时尚的全景图,并帮助你打造内在价值含量更高的的品位。

记住这句话:品位,不是与生俱来的,而是一种辛辛苦苦、认认真真的修炼,是一种“自我超脱”的心灵砥砺。明白了这一点并积极努力去做,高品位的人生就一定会与你牵手相伴。

真心祝愿每一位朋友都能成为真正有品位的人,有档次的人,有涵养的人,有质量的人,有地位的人!

作者

2009年4月于北京



# 目 录

## 第一章 通过仪表看品位

### ——仪表是展示内心世界的 X 光片

仪表包括人的仪容、姿态、举止和风度。如果我们把一个人的思想感情、性格品质、道德情操、文化修养作为内在美的因素的话，那么仪容、姿态、举止和风度就可以称为外在的仪表美的构成要件。一个人的风度仪表是展现一个人外在魅力和内在气质的主要方式之一。端庄、富有气质的仪表是一个真正绅士的固有形象。即使是最普通的职员，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礼仪化、规范化，会给你的形象增添无限的光彩和魅力，会使你在别人眼中的分量和地位随之提升。

- 外在形象是内在素养的载体 ..... (2)
- 悦己而及人者君子也 ..... (5)
- 运用形象的魅力是成功者的智慧 ..... (8)
- 要想当主管，样子就要像主管 ..... (11)
- 美人的迟暮也是美的 ..... (13)
- 有气度自然也有高度 ..... (16)
- 泰然自若，与众不同 ..... (19)
- 小节体现修养 ..... (22)
- 气质体现精神面貌 ..... (25)



## 第二章 通过语言看品位

### ——语言折射着人的文化层面和素质

在社会上没见过一个言谈粗俗、言过其实或言不及义的人会受人欢迎；也没见过一个婆婆妈妈、唠唠叨叨、信口开河的人会有多大的威信，会有多大的成就。而一个言谈温文尔雅、要言不烦、言之成理的人，或一个妙语连珠、侃侃而谈、声情并茂的人都极有汇聚人气的磁性。“好马出在腿上，好汉出在嘴上。”“一句话能把人说笑，也能把人说恼。”可见语言对为人处世、交往办事和立足社会的重要性。特别是人的口头语言，作为口才艺术是一个人修养、气质、风度的外在体现，直接影响着一个人的大众认知度和社会认可度。通过语言文雅或粗俗的表现，可以大体推断一个人在社会上的品位和地位。

语言风度体现人生高度 .....	(28)
从谈吐识品性 .....	(31)
既要讲理，又要讲礼 .....	(33)
君子讷于言 .....	(35)
投其所好，引领主题 .....	(37)
幽默是哲人的天分 .....	(39)
有德行的人首先要会控制嘴 .....	(41)
看人说话，适应对方 .....	(44)
谦卑的语言，尊贵的品位 .....	(47)



## 第三章 通过行为看品位

### ——高尚的行为体现着绅士的特征

行为品位对人的社会地位有着重要的决定作用。行为是人的一切活动的总称，没有行为的人在理论上讲是不存在的。人的心态、气质、情趣、胸襟、品格等一切要素都要通过他的行为最后表现出来。所以，一个人的品位是高还是低，是真有品位还是装出来的品位，行为最具说服力。人的每一种行为都是有着明确的目的性，它是人的思想的实践者，是目标的执行者。因此，一个人的行为无不体现着他的爱与憎，是与非，雅与俗。以乐观的态度对待人生，以平等的姿态与人交往，以宽阔的胸襟跻身社会，以圣人的高尚心志相期许，守住自己的才能与价值以等待奉献的时机，这样的人必定是人们心中崇敬的绅士、时代的精英和未来社会的主人。

- 行为决定作为 ..... (52)
- 肯替别人着想，是第一等学问 ..... (55)
- 负责任的人是高尚的人 ..... (58)
- “轻小节”是国人精神家园里的杂草 ..... (62)
- 真正的大家有功不居 ..... (65)
- 行为魅力就是你的领导力 ..... (67)
- 成人之美是真君子 ..... (70)
- 行走时才能看到风景 ..... (73)





## 第四章 通过情趣看品位

### ——高雅低俗一目了然

情趣是一个人追求某种生活目标和人生境界的情感体验，以及对这一体验的迷恋程度和认知态度，更是一个有身份有地位的人在心理倾向上凸显的性情特征。它集中体现着一个人的爱好、趣味、习惯和将自己大部分的精力都倾注其中的倾向。这些活动贯注着人们的热情、向往、志趣与寄托。每个人的情趣各不相同，但总体来讲，所有各异的万千情趣也只可分为两种，一种是高雅情趣，一种是低俗情趣。比如说，栽花养草、读书下棋、关心社会等，即是高雅情趣，而“沾花惹草、赌博酗酒、抱怨社会”等即属低俗情趣。总之，从一个人情趣的高雅或低俗中完全可以判断其人生品位和其在社会上的地位。

高雅的情趣，高品位的生活 .....	(78)
志趣成就事业 .....	(81)
让工作成为一种情趣和享受 .....	(84)
善交友者有芝兰之香 .....	(89)
书中自有颜如玉 .....	(92)
何妨美酒伴红唇 .....	(94)
学会欣赏，情趣无限 .....	(98)
摆脱庸俗，品位自高 .....	(100)



## 第五章 通过知识看品位

### ——空的袋子站不直

古人说，万般皆下品，惟有读书高；又说，贫者因书而富，富者因书而贵，贵者因书而守成。可见，读书学习，获取知识，对人生有重要意义。一个没有知识，没有文化的人，必定没有内涵，缺乏修养，必定一事无成，更谈不上有什么品位，即使表面潇洒漂亮，夸夸其谈，充其量也是绣花枕头——草包一个。惟有心中装着远大目标，并为达成目标而每天不断吸收新知识的人，未来的前途才会是一片光明。特别是当今社会的竞争已不是单纯的财力之争了，而更多的体现在知识多少和能力强弱的竞争。在未来只有那些能自觉提升自我素质的人才会有所发展，有所壮大，有所成就。知识不足或停滞在目前的知识和技术水准上自我欣赏，是肯定立不住和走不远的，最终必将会被社会淘汰出局。

- 知识改变命运 ..... (104)
- 惟有读书可以改变气质 ..... (106)
- 最是书香能致远 ..... (109)
- 知识不一定等于力量 ..... (112)
- 活学活用，知识才有用 ..... (114)
- 智慧是知识的根本 ..... (117)
- 用知识为生命化妆 ..... (121)
- 书是心中永远的明灯 ..... (123)



## 第六章 通过胸襟看品位

### ——小人常戚戚，君子坦荡荡

君子光明磊落，不忧不惧，所以心胸宽广坦荡；小人患得失，忙于算计，又每每庸人自扰，疑心他人算计自己，所以经常陷于忧惧之中，心绪不宁。“小人常戚戚，君子坦荡荡。”“戚戚”与“荡荡”，就其本质而言，是个胸襟、风度、气质、精神状态问题。清正刚直的人一身正气，两袖清风，凭原则办事，照真理说话，毁不吾伤，誉不我喜，“心底无私天地宽”，自然会襟怀坦荡，无惧无虑。而那些夤缘求进、私欲萦怀的势利小人，必然整天瞻前顾后，斤斤计较，穷于应付。其实人生短暂，名利又是身外之物，根本没有必要以短见的手段和狭隘的想法去博取那转瞬即逝的东西。敞开胸襟，坦坦荡荡，对人对事宽宏大量，谦逊自强，那你在人们心目中的品位和地位就会迅速提升。

- 从胸襟可断定出你能走出多远 ..... (126)
- 君子不念旧恶 ..... (129)
- 由品位决定的非权力性影响力是无敌的 ..... (131)
- 为对手叫好的人绝不会低于对手 ..... (134)
- 位卑不敢做更大 ..... (136)
- 容人之所不能容，必有人所不及之能 ..... (138)
- 小狗不该因为大狗的存在而心慌意乱 ..... (141)



## 第七章 通过心态看品位

### ——顺不足喜、逆不足忧方为大家风范

心态是一个人对目前的客观问题所持的态度。这种态度或积极或消极，张显着处世的品位，决定着生存或生活的状态。一个对生活有着积极心态的人，面对生命中仅有的半杯水，可以高兴地说：“很幸运，还有半杯水让我解救危难。”而一个心态消极的人则会说：“一切都完了，喝完这半杯水我就只能默默地等死了。”这就是两种截然相反的心态。心态对于一个人的影响是十分巨大的，它会对我们的思维、选择、言行起到支配和导向作用。心态乐观者，在任何挫折困难面前都不会退却；而心态悲观的人即便遭遇一点小小的挫折也会一蹶不振，一筹莫展。只有面对顺境不得意忘形，面对逆境不悲天悯人者才能赢得成功的人生。

- 胸怀大度为君子，抱怨狭隘是小人 ..... (146)
- 良好的性格是成功的资本 ..... (149)
- 好习惯缔造好人生 ..... (152)
- 微笑是喜兴人的常态 ..... (155)
- 用理智支配情绪是成功者的秘诀之一 ..... (158)
- 善于将得失置之度外 ..... (160)
- 真正的主人不在意身份 ..... (163)
- 得意时淡然处之方是大家风范 ..... (165)



## 第八章 通过交往看品位

### ——小人趋于利，君子趋于道

君子也爱财，取之有道。小人趋于利，关键是他眼中只有利而没有道。通过交往，看这个人的所欲所求，就能判断这个人的品位高下。以和气生财，以合法求财，那他就是君子；反之，为富不仁，不择手段，那他就是小人。看他的交际圈，看他交往的对象，也能了解和判断一个人的品相如何。如果一个人的关系网中都是贤人雅士，事业有成者——“谈笑有鸿儒，往来无白丁”，那他也一定不是个庸俗之辈。反之，一个人的关系链条中尽是一些游手好闲、刁钻诡诈之人，那他也一定不是一个善良之辈——臭味相投者必是一丘之貉。因为品位决定着人的交际圈子和交际层面，这虽然不是一条识人的铁律，但实践中以此识人却也常常屡试不爽。

- 用人脉开启成功之门 ..... (168)
- 交友要讲究“方位” ..... (171)
- 交往要体现理性和高标准 ..... (174)
- 要被人认同，首先要善于融入 ..... (177)
- 高堂上难识真伪，柴门内易辨高低 ..... (180)
- 凡是大手笔都善于为自己留白 ..... (183)
- 百金买房，千金买邻 ..... (186)
- 尊重人性就能赢得尊敬 ..... (189)



## 第九章 通过人格看品位

### ——成功者都具有独特的人格魅力

“斯是陋室，惟吾德馨。”因散发品德的馨香，陋室也就有了高品位。罗曼·罗兰说，没有伟大的人格，就没有伟大的人，甚至也没有伟大的艺术家，伟大的行动者。可以说，高尚的人格是人生的桂冠和荣耀，它是个人最高贵的财产。它构成了人的身份和地位，它使所有的荣誉都毫无偏见地得到了保障。一个人的人格比其他任何东西都更显著地影响别人对他的信任和尊敬。一个人如果没有人格上的品位，那他的身份和地位就显得既尴尬又让人没有信心。凡建功立业，皆以人格为始基。举凡有学问而能堪大任者，无不从德操上首先立定脚跟，奠定人格品位的社会基础。

- 有极品人格的人就是最有力量的人 ..... (192)
- 于内至尊至德，在外至圣至王 ..... (195)
- 自身端正人不敢欺 ..... (197)
- 诚者天之道，诚之者人之道 ..... (199)
- 绅士们多看重荣誉 ..... (202)
- 敦厚之人，始可托大事 ..... (204)
- 人的品牌决定人的价值 ..... (206)
- 知耻是勇者所为 ..... (208)



## 第十章 通过思想看品位

### ——水流的高度永远不会高过源头

思想主宰着人本身。思想是人的话语、行为、作风的源头。一个人说的每一句话，做的每一件事，都是其思想的外在表现。思想的深刻与肤浅，广博与偏狭，决定着其品位的高与低。罗丹的名塑《思想者》，正是因为表现了对人类的苦难遭遇寄予了极大的同情和悲痛的人文主义思想，而显示出了无与伦比的高品位。“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”、“呜呼！何时眼前突兀见此屋，吾庐独破受冻死亦足。”正是这种忧民忘我的思想才奠定了诗人杜甫“诗圣”的高尚地位。一个人的思想在很大的程度上决定了他的理想、志向将会是什么，也在很大程度上决定了人的发展前途。思想比较保守，低俗，对新事物排斥，注定成为时代的落伍者。思想的先进与落后，决定了其品位的高尚与低下。

- 人是一枝有思想的芦苇 ..... (212)
- 惟思想之树常青 ..... (215)
- 只要想飞，就能飞上天 ..... (218)
- 穷人最缺少的是“野心” ..... (222)
- 用现在的伏笔打通未来的道路 ..... (225)
- 咬定青山，成长思想 ..... (229)
- 要想达到最高处，必须从最低处开始 ..... (232)
- 让思想冲破牢笼 ..... (235)
- 让想和做一起成行 ..... (238)

# 品位决定地位



## 第一章

### 通过仪表看品位

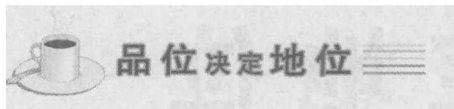
——仪表是展示内心世界的X光片

仪表包括人的仪容、姿态、举止和风度。如果我们把一个人的思想感情、性格品质、道德情操、文化修养作为内在美的因素的话，那么仪容、姿态、举止和风度就可以称为外在的仪表美的构成要件。一个人的风度仪表是展现一个人外在魅力和内在气质的主要方式之一。端庄、富有气质的仪表是一个真正绅士的固有形象。即使是最普通的职员，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礼仪化、规范化，会给你的形象增添无限的光彩和魅力，会使你在别人眼中的分量和地位随之提升。



PIN WEI JUE DING DI WEI





## 外在形象是内在素养的载体

就正常情况而言,一个人的仪表风度、言谈举止、服饰穿戴等,即是一个人内在观念素质的体现,内在素质的外化。可以说,外在形象是内在素养的载体。

由此,评价一个人的品位,仅从其仪表就可窥见一斑。

人的衣装打扮、内涵和个人形象的关系就如一份礼物。衣装打扮是包装,而内涵就如包装下的那份礼物,个人形象就是整份礼物。一份昂贵而又精美的礼物,如没有包装或包装得不好,就不能第一时间引人注目,以及不能给人留下印象,甚至被忽略;但一份礼物包装得非常抢眼,拆开来一看,里面却令人大失所望,就会大大影响送礼的意义。

记得有位记者说,她在采访张海迪之前,总以为她一定是个梳着一对羊角辫,穿戴朴素的姑娘,没料到,现实中的张海迪——当代的保尔,竟是一位秀发披肩,身穿西装,谈笑风生的“时髦”姑娘。对此,那位记者深有感触地说,心灵与外表两者是完全可以统一的。

有这样一位推销员,经中间人介绍,去同某位老总谈一笔合作的生意,而这位推销员所销售的产品正是这位老总急需的,可以说这是一笔双赢的生意,而且做得好还会大赢。

看到合作的美好前景,双方的积极性都很高。在这位推销员自我介绍并出示名片之后,老总也拿出友好的姿态,递上了自己的名片。但这位推销员只用单手把名片接过来,一眼没看就放在了茶几上。接着他拿起了茶杯喝了几口水,随手又把茶杯压在名片上,那位老总看在了眼里,明在心里,随意谈了几句话,起身告辞。

事后,那位老总郑重地告诉中间人,这笔生意他不做了,当中间人将这个�息告诉这位推销员时,他简直不敢相信自己的耳朵,一拍桌子说:“不可能!他们是非常需要我们的货的?”立即打通那位老总的电话,一定要他讲出个所以然来,那位老总不得已道出了实情:“从你接