

成功修养经典

孙志福



中国国际广播出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功修养经典/孙志福. - 北京:中国国际广播出版社,1998.12

ISBN 7-5078-1100-x

I. 成… II. 孙… III. 中国-哲学-心理学 IV. B84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 87436 号

成功修养经典

编 者 孙志福
责任编辑 张彧灏
封面设计 国广设计室
出版发行 中国国际广播出版社
社 址 北京复兴门外大街 2 号(国家广电总局内)
邮 编 100866
经 销 新华书店
印 刷 北京市七彩龙印刷厂
开 本 850 × 1168 1/32
印 张 9.5
字 数 171 千字
版 次 1998 年 12 月第一版 1999 年 3 月第二次印刷
印 数 5001 - 10000
书 号 ISBN 7-5078-1100-x
定 价 14.00 元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究
(如果发现图书质量问题,本社负责调换)

目 录

第一章 雍容有度，铸造良好性格的习惯.....	1
半瓶子性格的尴尬.....	1
不要情绪冲动.....	2
不要太在意别人的看法.....	3
过度自我展示.....	4
超级自信有害.....	6
拥有合作与助人的精神.....	7
切勿优柔寡断.....	8
不要固执己见.....	10
拥有包容度.....	12
切勿泛泛之交.....	13
不能急功近利.....	15
做一个有责任心的人.....	16
控制自己的情绪冲动.....	18
不要在意别人的看法.....	20
自我展示有度.....	22
自信但不自负.....	23
做事不要优柔寡断.....	25
忠诚是无价之宝.....	26
切忌急功近利.....	28
从容面对生活.....	29

培养自信的语言.....	31
及时表露你的热情.....	32
谈吐讲究“不凡”.....	34
让你的行动更干练.....	36
用知识来武装自己.....	37
注重行为，提高修养.....	39
及时给自己减压.....	40
抵制优越感.....	42
第二章 好习惯赢得好人脉.....	44
要遵时守约.....	44
用目光赢得信任.....	46
记住别人的姓名.....	48
认真的去握手.....	50
少谈些自己.....	53
投其所好.....	55
主动表达欣赏.....	57
做个好听众.....	59
多多鼓励，善于激励.....	61
双赢思维.....	62
不要抱怨别人.....	63
不要指责别人.....	65
学会交流与协作.....	66

尊重别人的隐私.....	68
善待他人.....	70
宽容是一种美德.....	72
用心去经营.....	73
小纸条表达爱与感激.....	75
每天说句“我爱你”.....	77
别把工作带回家.....	78
温情的假日.....	80
用礼物表达.....	81
把他的优点说出来.....	83
为你赢得友谊.....	86
懂得分享更易成功.....	87
助人的美德.....	89
给人留有余地.....	90
承诺的金贵.....	92
善于与人合作.....	94
把掌声送给他人.....	95
像对待自己一样对待别人.....	97
时刻绽放你的笑容.....	98
用幽默点缀生活.....	100
每个人都有闪光点.....	101
虚心接受他人的批评.....	103

倾听让你更受欢迎.....	105
不要给别人起绰号.....	106
原谅他人的过错.....	108
说话要尊重对方.....	109
保持赞美的习惯.....	110
学会拒绝勇于说“不”	113
放低姿态做人.....	115
第三章 塑造身心健康的好习惯.....	117
每天晨炼半小时.....	117
养成用早餐的习惯.....	118
吃饭只吃八分饱.....	120
要养成吃鱼的习惯.....	122
蔬菜水果天天吃.....	123
充分利用纤维食品.....	125
多喝一点儿水.....	126
细品茶意蕴.....	127
经常服用维生素.....	129
戒掉恶习.....	131
要养成按时作息的习惯.....	132
静心养神一刻钟.....	134
随时随地活动身体.....	136
少吃多运动.....	138

跳绳最便捷.....	139
游泳强健心肺.....	140
跑步运动的好处.....	142
保持快速步行.....	144
爬山攀登锻炼.....	146
定时走进健身房.....	147
单车瘦身运动.....	149
办公室的隐形体操.....	152
定期体检身体.....	154
和大自然亲密接触.....	155
坚持吃早餐.....	156
要科学减肥.....	158
膳食结构要合理.....	159
爱吃零食影响健康.....	161
酗酒有害健康.....	162
健身误区.....	164
不要有睡眠恶习.....	165
不要进入化妆误区.....	167
吸烟上瘾.....	169
欢乐的代价.....	170
与电子产品亲密接触.....	172
塑造健美体魄.....	173

慎用人造黄油.....	176
经常做深呼吸.....	179
摄取足够的维生素D.....	180
关心烹饪工艺.....	181
适度饮酒有益.....	181
放心食用巧克力.....	182
食用五颜六色的食物.....	183
少谈自己.....	183
适当小憩一下.....	183
第四章 养与善与人交流.....	185
沟通的好习惯.....	185
助人者快乐.....	186
精心打造你的名片.....	187
轻松打招呼.....	189
赞美别人.....	190
学会感激.....	192
委婉拒绝.....	193
诚恳道歉.....	195
敞开胸襟.....	196
用真诚打动对方.....	197
牢记对方名字.....	199
发掘潜在人脉.....	200

和别人分享人脉.....	202
善将人脉变成钱.....	203
关键时刻要放松.....	204
紧张的时候做深呼吸.....	206
别为小事生气.....	208
控制自己的情绪.....	210
冷静而不狂躁.....	212
及时给自己减压.....	214
进行自我暗示.....	215
自觉保持谦逊.....	218
人生不时要冒险.....	219
用变通打破困境.....	220
让自己充实起来.....	222
虚心接受别人批评.....	224
偶尔吃亏心要宽.....	225
时时提醒自己要从容.....	226
经常进行自我对话.....	228
定期进行自我评估.....	229
每天自省一小时.....	230
进行适当的自我肯定.....	232
正确认识自己的缺点.....	233
做你害怕的事.....	235

鼓励和赞美不能缺.....	236
做个聆听者.....	236
不必完全透明.....	237
展现真挚的感激之情.....	238
用小节换来感动.....	238
别主动给男人建议.....	241
容忍“不合拍”	242
相互欣赏.....	243
分享心中的需要与渴望.....	244
给男人一点自由空间.....	246
做男人的亲善大使.....	247
与异性交往.....	248
第五章 养成优雅达理的好习惯.....	250
自信从容的举止.....	250
让你的笑容像阳光一样.....	252
积极表露你的热情.....	253
让表达成为一种习惯.....	255
让你的肢体语言更有感染力.....	256
谈吐讲究“不凡”	258
站坐走要“有形”	260
让你的行动更干练.....	262
用知识来武装自己.....	263

用音乐来熏陶自己.....	265
让自己的穿着大方得体.....	268
时时注意自己的形象.....	270
做个懂得静修的人.....	271
杜绝词不达意.....	273
语言表达和礼节.....	275
不贴语言标签.....	276
让肢体语言替你加分.....	278
装束要合乎身份.....	279
不要让“时尚新潮”蒙蔽了眼睛.....	281
交流要适度.....	282
不要让垃圾满天飞.....	284
不随便打断别人的话.....	285
公共场所内的修养.....	287
气质的标签.....	289
不乱翻别人的东西.....	291
养成进别人的房间敲门的好习惯.....	292
尊老爱幼的好习惯.....	293
让形象替你加分.....	294
第一印象很重要.....	296
有话要好好说.....	297
杜绝口头禅.....	298

恰当地表达.....	300
字眼就是标签.....	302
切勿忽视小动作.....	303
客套话与礼仪.....	305
错把注重当搞怪.....	306
别扭曲了你的眼光.....	308
不守游戏规则.....	310
交流“温良好性格的习惯度”不合适	311

第一章 雍容有度，铸造良好性格的习惯

半瓶子性格的尴尬

正如衣服可以分为大、中、小码一样，人群其实也可以按照大、中、小的结构来划分，比如目前的城市就存在着这样三种社会群体：大款、中产阶级、小资。其中，大款自然是比较有资格炫耀的一群。依次向下，应该说“小资”阶层没有什么资格表露自己的优越感。

但由于中国人向来有“比上不足，比下有余”的传统观念，所以小资产阶级，倒成了最有优越感的一群。好像比压力，大款没其轻松；比自然，中产阶级没其接近大众。和普通人群相比，那就更数不清了：有钱、有闲，犹如人间神仙。人类爱好炫耀自身优越感的顽疾，在“小资”的身上，如今是发扬光大了。

恩格斯在对当时的“小资”评价时说这个阶级的性格，缺乏魄力和进取心，它在政治上也自然具有这个特点。而今天“小资”的概念，只是一种时尚话语。实际的情况通常是：他们虽然像中产阶级一样追求品位、讲究格调，但由于受经济条件的限制，他们通常是捉襟见肘、力不从心，不可能像中产阶级那样从容、体面。“小资”具有缺乏魄力和进取心的特点，决定了他们的品位与格调，注定经常是尴尬地处于“一瓶子不满，半瓶子晃荡”的水半。

但是，只要更换一下概念，这些时尚的制造者，就能将自己的劣势，转变为无可比拟的优越性。比如“小资”十分向往欧陆风情的生态园林住宅，广告上说，那里有“夏威夷的沙滩.....加勒比海的阳光.....巴厘岛的热带风情.....富士山的樱花味道”.....但是以“小资”目前的购买能力来看，恐怕最多也只够买三室两厅中的一个阳台，或者半个卫生间。可是“小资”，又不甘心像打工仔那样租房子，于是就搞出了“异性同租”的新概念，并且美名曰“新同居时代”。

“小资”没有条件承办“周末派对”、“音乐沙龙”之类的家庭社交活动，但又嫌“AA制”太俗了，于是便搞起了“起源于澳洲、风靡于美国的‘六人晚餐’”，多一个人不行，少一个人也不行。

小资对中产阶级的“上海别克”或者“广州雅阁”望尘莫及，不过他们从环保的角度认为：买家庭轿车是中国人的一大恶俗。但小资又不肯坐公共汽车，所以他们特别喜欢坐地铁，并且还常常会自作多情，进入《巴黎最后一班地铁》那种角色。

有人在“宜家”家具店门口，听到这样的对话：“你看，这东西太大了，我的‘奥迪’放不下，你的‘高尔夫’也不行.....”顾客很可能是中产阶级。因为对于坐地铁而来的“小资”来说，他们不会买大件，“小资”的情趣和购买力，决定了他们只会买一些百儿八十块的小摆设，像花瓶、果盘、相框、CD架、香皂盒、浴帘、杯垫.....这些小巧玲珑的“宜家”小摆设，已经足够他们自娱自乐了。对于相当一部

分“小资”来说，他们买一套阿曼尼西装也比较吃力，所以他们对那些身穿阿曼尼的中产阶级嘲笑道：“不打领带像民工，打上领带像推销员。”

在“小资”眼里，大款土，中产阶级俗，只有自己最懂格调、最有品味。事实上，中产阶级对“小资”也没什么好感。比如在广州，中产阶级现在就管“小资”叫“小鸡”，一则因为粤语“资”与“鸡”正好同音，二则表示对“小资”的蔑视。不管这些纷争多么热闹，其实都不过是人群之间，相互显示优越感的闹剧。

在这个物质化、欲望化、消费主义的时代，人们逃脱不掉攀比的陷阱、诱惑和刺激，这使得每个人都不甘心处于低人一等的地位，因而为了进行脆弱的自我保护，人们往往会暴露出很多恶习。

其实，只要有自己的生活标准，根本没有必要和谁比较。每个人都有闪光点，都有比别人突出的地方，完全没有必要进行攀比，打肿脸充胖子。

人世间最难以衡量的，莫过于人的个性。但是可以肯定地说，虚妄的攀比炫耀，最多是一时冲动发泄，舒缓一下神经而已，不是治本的方法。

不要情绪冲动

女人是感性的，男人是理性的。这话虽然有些绝对，但也不无道理。似乎大多数的女人无论是在职场，还是在情场中，感性总是多于理性的。有时，就是因为女人的感性，所以获得了与男人不一样的灵感和收获。然而，无论是男人还是女人，不合时宜地表现出过分感性时，亦会造成不可挽回的损失。

旭是一家大型企业的高级职员，她的能力是有目共睹的，无论是工作能力，还是文字水平，均是单位一流水平的，这一点上司也是充分肯定的。平时，旭的热情大方、率真很受同事欢迎。但是，成也萧何，败也萧何。像旭这样的率直和不加掩饰的性格，在职场中有时却是个大忌。

前不久，单位提拔了一个无论是资历，还是能力和业绩都不如她的女同事。旭很生气，平时上司就对这位女同事特别关照，什么提职、加薪等好机会都想着她，好事几乎都让她承包了，眼看着处处不如自己的同事，一年之内竟然被“破格”提拔了三次，可自己的业绩明明高出她好几筹，上司却视而不见，只是一个劲儿地让她好好工作却与好机会无缘。这次，旭真的恼了，她义愤填膺地跑到上司的办公室去“质问”，并义正词严地与上司“理论”起来，可上司那儿早已准备了一些冠冕堂皇的理由。

旭犯了职场中的大忌——太情绪化了。

旭也想让自己“老练”和“成熟”起来，然而一碰到让人恼火的事情，她就是控制不住自己的情绪。碰到问题不想为什么，只凭着感觉和情绪办事，只想干好工作，用业绩说话，在为人处世上太缺乏技巧，常常费力不讨好。尽管事后觉得不值，但当时就是不能冷静下来。

遇到像旭这样的情况，就要好好调节了。首先遇到事情和问题先别急，要冷静思考，领导之所以信任和提拔这位同事，她一定有让领导认可的方面。尤其是碰到恼人的事情，先不要发火，拼命让自己冷静下来，然后再作决定。一定要学会控制自己的情绪，有些事情一旦爆发，事后是无法弥补的。还有就是不要苛求什么，学会缓解和释放压力，调整好心态，心平气和地做人做事。

女人是感性的，男人是理性的。然而，无论是男人还是女人，不合时宜地表现出过分感性，都会造成不可挽回的损失。

不要太在意别人的看法

大哲学家叔本华曾经说过，一切的真理，都得经历这样三个阶段，才会为世人接受：第一阶段，觉得可笑而不加理会。第二阶段，视为邪说而强烈抗拒。第三阶段，未加思索就欣然接受。所以，一旦你接受了别人的信念，就如神经系统被下了一道紧箍咒，你的现在和未来，都会受到它的影响。

一个人如果想主宰自己的人生，就必须好好掌握自己的信念。按照通俗的说法，就是在自己的想法和别人的意见之间，有一个坚定的判断。否则，我们很可能会失去自我。

去年大学毕业的小李，是家里的独生子，喜欢周杰伦那种桀骜不驯的味道。但是工作一年后，小李发现事情并不是他想的那样。他的运气不错，在一家外企人力资源部做助理。上班第二天就遇到了一个尴尬的问题。那天，急忙冲进电梯的小李，发现后面站着的正是昨天刚见过的公司副总，即人力资源部的主管。

小李开始犹豫要不要回过头打招呼，但是他怕自己显得太巴结，又担心人家不一定能记住他，还要当着电梯里所有人作自我介绍。于是他下定决心，就当没看见。没想到后来给副总的秘书送报告，刚巧副总从办公室里出来，却像没看见他一样，目光飘得很远。他开始后悔电梯里的行为，心想副总一定在电梯里看见他了。

没过多久，更倒霉的事情来了。上司带着小李，一起陪着副总和客户吃饭。因为上次的事情，小李很想借这个机会与副总搞好关系。但是整个过程中，他几乎没有任何表现，仅仅是在内心进行了无数次的挣扎。他被自己太多的想法搅得像个傻子。

在去酒店的途中，刚开始上司和副总说公司的事情。他想，公司的事情，我这个新人不好插嘴，就一直保持沉默。中间副总咳嗽了一阵，他很想趁机问问，副总你生病了吗？但是这个念头一出，他自己都觉得害臊，”谄媚“这个词一下子就冒出来了。倒是他的上司开口了：“最近身体不好？”副总叹了口气说，老毛病，一到秋天就犯。于是，他们又聊到生活。中间小李几次想参与到话题中，又想，人家关系熟悉才谈这么亲近的话题，你有什么资格参与？不要搞得像隔着我的上司巴结副总一样。所以，整个途中，他都是沉默的。

下了车，小李发现副总手上提着一个大大的电脑包，臂弯上还有一件风衣，就想，我是不是应该把他的包和风衣拿过来拎在手上？可是，如果我那样做了，我不就成了跟班的？“小丑”的形象又开始在他的脑子里徘徊了。就在他犹豫的时候，副总已经走到了酒店里边，对方公司的人也刚好迎了出来。双方握手时，小李明显看到副总很别扭，似乎还横了他一眼。他越发紧张起来。

吃饭的时候，他简直不知所措了。因为觉得自己地位低下，所以敬酒这种场面上的事情自然应该沉默。与对方公司交流、谈天这种事情，他似乎也不知道从何说起，他的主管事先完全没有对他交待过。小李觉得自己就像空气一样，干坐在一边。主管后来要他表现一下新人的风范，去给对方的副总敬杯酒。他立刻说自己不会喝酒，敬果汁可以吗？轻松的气氛一下子又没了……

这个故事，看上去好像是因为主人公不会圆滑处事，内心有太多的个人想法。实际上，任何人不会天生就有自己的想法，而是在后天成长的过程中养成得的。一个人的看法，有时候往往并不是他的真实想法。

小李的犹豫不决，其实就是因为被有形的、无形的许多看法所左右了，比如同事们的以及主管副总的，社会道德的身份观念等也深深影响着他，于是他最后做的，反倒不是自己真正想做的事。其实这些都是很细节的东西，如果觉得可以做的，没有必要犹豫那么多。

人最大的弱点，就是像故事中的这个人，太看重别人的看法和反映，顾虑重重，将本来挺简单的事情倒办得复杂化了。

要知道考虑事情，首先要从大局出发，对上不卑不亢，对下恩威并重，并敢于有技巧地说“不”。同时培养自信和综合能力，化复杂为简单。

如果一个人想主宰自己的人生，就必须好好掌握自己的信念。一旦你接受了别人的信念，你的现在和未来，都会受到它的影响。

过度自我展示

人生在世，有如白驹过隙，在短暂而操劳的一生中，人们所拼命追求的是些什么东西呢？毫无疑问，人们在追求快乐，逃避痛苦。其中一个常见的表现，就是人与生俱来渴望被尊重和赞美，强烈反感被批评和恶意中伤。这也是人追求自我实现的动力。

一代霸王项羽有言：“富贵不还乡，犹锦衣夜行”，就是说：一个人功成名就了，如果不回家乡去展示一番，就好比穿着华丽的衣服在黑夜里行走一样。这是一种很普遍的自我展示心理，深层的原因就是为了满足自己的成就感。这些朴素的语言都道明了一个事实：在很大程度上，人活着是要为一个体面的位置而拼命奋斗，努力做到不被别人看不起。

但是怎样才能不被别人看不起呢？不是所有人都能够身怀“珍宝”，即便是身怀“珍宝”，也还需要有人知道。如果不是别人替你宣传，你自己就需要进行一番展示。

人们获得自我实现时，就能获取一种高人一等、受人尊重和羡慕的感觉，任何一个成功者，都将在别人仰慕的目光中沉醉不已。追求自我实现和自我展示是分不开的，而前者本质上是一个进行自我展示的过程。展示过度就滑进了炫耀的极端，不仅得不到快乐幸福，还会苦恼无比。

小慧是幸运的宠儿，美丽聪明的她一直是异性追逐的对象。也许是从小就被宠坏的原因，她天生就有一种优越感。的确，无论在相貌上还是业务上她都是佼佼者。但她却很少有朋友，特别是在单位，同事们表面上对她笑脸相迎，但实际上都敬而远之。

偏偏小慧也自恃有才貌，一股从内心里透出来的优越感，使她说话时都有种盛气凌人的样子，而且她还习惯以自我为中心，这让人感到格外的不舒服。

也许在不知不觉间，具备优越条件的你，一不小心就将自己的优越感展示无遗，但是却没有想到，这种展示会使得周围的人很不舒服，进而对你产生反感。当这种反感达到一定的程度时，再有优越感的人，也将失去展示自我的舞台。

过犹不及，任何事情都要有个限度的。再有条件进行自我展示的人，再有资格获得别人夸耀赞美的人，都不应该将自己的优势，毫无节制地暴露在别人面前。也许仅仅就是一个卖弄的姿势、一种炫耀的语气、一个傲慢的眼神，积累起来就会成为一种令人无法容忍的恶习。

正如马斯洛需求层次理论所指出的那样，自我实现欲乃是人最高层次的欲望，每个人都有强烈的要出人头地、实现自我价值的欲望，这种自我实现欲望的极端也就是虚荣欲的畸形态。事实上，人的虚荣欲是构成人生追求的主要成分，不可缺少而且最有决定性作用，是一种终极欲望。但是表现过了头，就有百害而无一利了。

人类的欲望是无穷的，在种类上是多样的，但它们通常是有限的并能满足的。我们的内心，其实就是这样，为有限度的自我展示、“虚荣欲望”等提供了满足的空间，留有余地，适度的时候，幸福和快乐会接踵而来。但是不能过分，否则就是痛苦和伤害了。

每个人都渴望被尊重和赞美，而强烈反感被批评和恶意中伤。但过犹不及，再有资格获得别人夸耀赞美的人，也不应该没有节制地自我展示。