

# 赢在性格： 别让性格害了你

好性格受益一生，  
坏性格贻误百年。

这是影响你一生的性格课，  
塑造性格，把握命运；完善性格，成就辉煌。



吴邦正 编著

*Win in character*

南京出版传媒集团  
南京出版社

# 赢在性格： 别让性格害了你

好性格受益一生，  
坏性格贻误百年。

吴邦正 编著

*Win in character*

南京出版社  
南京



图书在版编目(CIP)数据

赢在性格:别让性格害了你/吴邦正编著.--南京:南京出版社,2016.12  
ISBN 978-7-5533-1626-0

I. ①赢… II. ①吴… III. ①性格—通俗读物 IV. ①B848.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第306275号

书 名:赢在性格:别让性格害了你

作 者:吴邦正

出版发行:南京出版传媒集团

南京出版社

社址:南京市太平门街53号

邮编:210016

网址:<http://www.njpbs.cn>

电子信箱:[njpbs1988@163.com](mailto:njpbs1988@163.com)

淘宝网店:<http://njpress.taobao.com>

天猫网店:<http://njbcmjts.tmall.com>

联系电话:025-83283893、83283864(营销) 025-83112257(编务)

出 版 人:朱同芳

出 品 人:卢海鸣

责任编辑:金欣

装帧设计:麦点

责任印制:杨福彬

印 刷:北京天宇万达印刷有限公司

开 本:710毫米×1000毫米 1/16

印 张:16

字 数:230千字

版 次:2016年12月第1版

印 次:2016年12月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5533-1626-0

定 价:29.80元



淘宝网店



天猫网店

营销分类:成功励志

# 前

# 言



命运并非天定，成败全在人为，性格决定成败。

很多人总是抱怨命运的不公，总是为这事那事的失败捶胸顿足，但他们不知道成天抱怨命运的人是很难获得成功的。

性格是人们在对待不同事物的态度和行为方式上表现出来的心理特征，如圆滑、勇猛、优柔、懦弱、耿直、豪放、叛逆、坚忍、狭隘、孤独等。然而性格绝不是这么简单，任何性格都分不同层次，受环境影响。比如政治家与文学家的豪放就不一样，工人农民和指挥家、军事家的勇猛又不一样。这也就关系到人们受教育的程度，不同的文化素养又造就了不同的性格。由于各种因素的作用不同，所以成败的意义和结果也不尽相同。

有位美国记者曾采访银行家摩根：“决定你成功的条件是什么？”摩根毫不犹豫地回答：“性格。”记者问：“资金与性格何者重要？”摩根一语中的：“资金重要，但更重要的是性格。”有很多人会接着问：性格是什么？什么样的性格有利于获得成功？成功者需要具备哪些优秀的品格？……答案就在《赢在性格：别让性格害了你》这本书中。

心理学家研究发现，不良的性格组合是导致众多

人待人处事遭遇挫折、失败的重要原因，例如：敏感、多疑、固执、自卑、内向、急躁、以自我为中心、过分关注别人对自己的评价等。在卡耐基看来，人们培养健全性格的重要性超过了对智力的开发，正如好的脾气可以慢慢养成，习惯需要不懈的训练。许多成功的公司在招聘员工时，最注重的是员工性格的可塑性。

性格比人性、人格概念的含义更为广泛，既有天生的、遗传的因素，也有后天的、社会的因素。我们可以列举出一长串性格的优点，也可以列举出一系列性格的弱点。然而性格的优点和弱点，就像一个硬币的两面，相互依存，相辅相成。“最大的长处所在，往往也是最大短处的根源；最大优势的发挥，常常暴露出最大的劣势。”有效的做法就是：看清自己的长处，明白自己的短处；善待自己、完善自己便能稳步前行。

有性格缺陷的人和有性格优势的人无论是做事业、做学问，还是生活中的待人、接物、处世都会有不同的结果，也会有不同的心理感受。在众多的人生风雨中，一旦你拥有同本书中的成功者一样积极、开朗、坚强、和善的性格，就体会到卡耐基所倡导的：播下一种性格，收获一种成功！

《赢在性格：别让性格害了你》告诉我们，这世界能成就宏图伟业的人很多很多，你就是其中的一员。



# 目

# 录

第一章 自信——扬起成功的风帆·····	001
发掘自身的宝藏·····	001
打造自己的招牌·····	004
不要太依赖别人·····	007
培养开朗的性格·····	008
不要太自以为是·····	010
没有自信难成功·····	013
拥有积极的心态·····	017
保持自信的方法·····	019
第二章 交际——打通交往的道路·····	023
没有解不开的结·····	023
处理友情的裂痕·····	025
气量小难成大业·····	028
千万别庸人自扰·····	030
克服猜疑的心理·····	032
不要做软弱的人·····	033
“不”要及时说出口·····	037
争论需掌握技巧·····	038

嬉笑怒骂有分寸·····	041
莫以自己为中心·····	045
<b>第三章 人脉——通往成功的桥梁·····</b>	<b>048</b>
多结交优秀的人·····	048
控制情感的尺度·····	051
拓展人际的技巧·····	057
悄悄为他人做事·····	063
锋芒太露不可取·····	065
不要轻言不求人·····	067
合作创造机会·····	069
<b>第四章 虚心——自我提高的基石·····</b>	<b>073</b>
谦虚礼让莫张扬·····	073
待人要遵循礼仪·····	076
沉住气莫要自夸·····	081
谦虚引向成功路·····	084
知识永远是力量·····	086
不要轻视任何人·····	089
谦逊使人向上走·····	092
保持空杯的姿态·····	095
接受别人的忠告·····	098
<b>第五章 勤奋——点燃智慧的火把·····</b>	<b>101</b>
锲而不舍莫退却·····	101

管理时间莫磨蹭	103
机遇垂青勤奋者	107
用全力追求成功	112
把握现在莫蹉跎	115
一勤天下无难事	117
专心致志莫厌倦	121
挑战极限超预期	125
勤奋的反面：懒惰	128
居里夫人靠勤奋享誉科学界	129
<b>第六章 乐观——高举成功的旗帜</b>	<b>135</b>
乐观获得正能量	135
别被坏情绪左右	139
接纳自己的缺陷	141
怀有感恩的心灵	142
训练自己放轻松	144
相信好运在前头	146
目标要贴合实际	148
<b>第七章 宽容——圆融处世的智慧</b>	<b>151</b>
维护别人的脸面	151
宽容是一种力量	155
用宽容消解烦恼	156
得饶人处且饶人	158
包容别人的过失	160



对别人保持友善·····	163
相交中不温不火·····	165
第八章 从容——宠辱不惊的淡定·····	169
提升自身的价值·····	169
享受生活的乐趣·····	174
发现生活的美好·····	176
别过于计较小事·····	178
懂得进退的智慧·····	180
把控自由的限度·····	183
控制自己的情感·····	186
第九章 圆融——进退自如的智慧·····	190
进退自如登高峰·····	190
外圆内方的智谋·····	193
能伸能屈大丈夫·····	195
隐藏锋芒的智慧·····	199
莫纠结暂时得失·····	201
冲破失败的壁垒·····	204
知足常乐的心态·····	211
第十章 守信——为人处世的根本·····	214
言而有信真豪俊·····	214
坦诚做人得快乐·····	217
不要轻易许诺·····	219

别一味迁就别人 .....	223
第十一章 专注——磨铁成针的韧劲 .....	227
一心一意地行动 .....	227
把握每一个今天 .....	229
精力集中在一处 .....	232
有专有恒才有成 .....	234
锁定自己的目标 .....	237
坚持不懈地奋斗 .....	239
小处不可随便 .....	242

# 第一章

# 自信

# 扬起成功的风帆

理想和抱负是需要众多不同种类的养料来滋养的，这样才能使之蓬勃生长。空虚的、不切实际的抱负没有任何意义。只有在坚强的意志力、坚忍不拔的决心、充沛的体力以及顽强的忍耐力的支撑下，我们的理想和抱负才会变得切实可行。世上只有自立自主的人，才能打开成功的大门，而只有自信的人才能找到打开自立自主这扇大门的钥匙。自信的人敢于摆脱依赖，抛弃拐杖；自信的人懂得用自己的兴趣、学识去创造机遇；自信的人在事业上无往不胜。

## 发掘自身的宝藏

有位心理学家一次看到两位年轻的女性在一起，一个长得非常漂亮，身材匀称苗条；另一个相貌平平，身材条件也属一般。然而不知怎么，他总觉得那个相貌平平的女性要比那个美丽漂亮的女性有魅力得多。因为后者举止大方自然，情绪开朗乐观，言语得体并富于感染力；而前者却拘谨畏缩，情绪阴郁烦躁，言语平淡无味。

这个现象引起心理学家的好奇，他找机会分别和

这两位姑娘交谈了一番。结果发现，这个美丽的姑娘，小时候在家时不被父母尊重，上学时总受老师的否定，上班又常遭领导批评，因此她一直处于一种自卑的人生状态之中。而那个有魅力的女性，成长于一个民主、乐观、幸福的家庭，父母不断地给予她肯定与鼓励，教育她应对困难和解决问题的方法，从而使她建立起人生的一种非常可贵的品质——对自己充满信心。

魅力体现上的差异，背后的本质其实是自信的差异。

人是自己命运的舵手，自信就是指引人生小舟舵向的罗盘。

人生前途的成败得失和幸福与否，关键在于是否树立了坚强的自信心。这一点美国旅馆大王、世界级的巨富威尔逊的经历可以给我们启示。

威尔逊在创业之初，全部家当只有一台分期付款赊来的爆米花机，价值 50 美元。第二次世界大战结束后，威尔逊做生意赚了点钱，便决定从事地产生意。如果说这是威尔逊的成功目标，那么，这一目标的确定，就是基于他对自己的市场需求预测能力充满信心。

当时，在美国从事地产生意的人并不多，因为战后人们一般都比较穷，买地产修房子、建商店、盖厂房的人很少，地产的价格也很低。当亲朋好友听说威尔逊要做地产生意时，异口同声地反对。

而威尔逊却坚持己见，他认为反对他的人目光短浅。他认为虽然连年的战争使美国的经济很不景气，但美国是战胜国，它的经济会很快进入大发展时期。到那时买地皮的人一定会增多，地皮的价格会暴涨。

于是，威尔逊用手头的全部资金再加一部分贷款在市郊买下很大的一片荒地。这片土地由于地势低洼，不适宜耕种，所以很少有人问津。可是威尔逊亲自观察了以后，还是决定买下这片无人问津的荒地。他的预测是：美国经济会很快繁荣，城市人口会日益增多，

市区将会不断扩大，必然向郊区延伸。在不远的将来，这片土地一定会变成黄金地段。

后来的事实正如威尔逊所料。不出三年，城市人口剧增，市区迅速发展，大马路一直修到威尔逊买的土地的边上。这时，人们才发现，这片土地周围风景宜人，是人们夏日避暑的好地方。于是，这片土地价格倍增，许多商人竞相出高价购买，但威尔逊不为眼前的利益所动，他还有更长远的打算。后来，威尔逊在自己这片土地上盖起了一座汽车旅馆，命名为“假日旅馆”。由于它的地理位置好，舒适方便，开业后，顾客盈门，生意非常兴隆。从此以后，威尔逊的生意越做越大，他的假日旅馆逐步遍及世界各地。

威尔逊的经历告诉我们：自信与人生的成败息息相关。然而在日常生活中，自卑感往往伴随着许多人生活的左右，如何摆脱自卑，获取自信呢？

自信的树立基于两个基本因素：一是对自己在充分了解基础上产生的肯定；二是以积极的心态对待身边的事物。

从前，在非洲有一个农场主，一心想要发财致富。一天傍晚，一位珠宝商前来借宿。农场主对珠宝商提出了一个藏在他心里几十年的问题：“世界上什么东西最值钱？”

珠宝商回答道：“钻石最值钱！”

农场主又问：“那么在什么地方能够找到钻石呢？”珠宝商说：“这就难说了。有可能在很远的地方，也有可能在你我的身边。我听说在非洲中部的丛林里蕴藏着钻石矿。”

第二天，珠宝商离开了农场，四处去收购他的珠宝了。农场主却激动得一宿未合眼，并马上做出一个决定：将农场以低廉的价格卖给一位年轻的农场主，匆匆上路，去寻找远方的宝藏。

第二年，那位珠宝商又路过农场，晚餐后，年轻的农场主和珠宝商在客厅里闲聊，突然，珠宝商望着书桌上的一块石头两眼

发亮，并郑重其事地问这个年轻的农场主，这块石头是在哪里发现的。农场主说就在农场的小溪边发现的，有什么不对吗？珠宝商非常惊奇地说，这不是一块普通的石头，这是一块天然钻石！随后，他们在同样的地方又发现了一些天然钻石。后来经勘测发现：整个农场的地下蕴藏着一个巨大的钻石矿。而那位去远方寻找宝藏的老农场主却一去不返，听说他成了一名乞丐，最后跳进尼罗河里死了。

老农场主的失败源于这样一个事实：他对自身的资源缺乏充分了解，因而也就失去了树立自信的前提。这个故事同时也启示我们：最宝贵的宝藏往往不在远方，而在于我们自身。这也就是我们树立自信的客观基石。

## 打造自己的招牌

你是否想过，什么是妨碍你成功的最大敌人？可能你不会想到，人的一生妨碍自己成功的最大敌人是自我贬低——自己瞧不起自己。自我贬低的表现多种多样，比如说，你在报纸上看到一则招工广告，那可能是你朝思暮想的职位，但是，你什么也没有干，因为你想：“我不够格干这事，为何要去自寻烦恼？”或者你想追求某个出众的女孩儿，却不敢向她表白，因为你老是觉得自己配不上她，自然就不可能将她追到手。由此可见，自我贬低极大地妨碍了自己长处的发挥，也使你的成功大大地打了折扣。

如果你对于某项工作确实不能胜任，不妨交给他人去做，切忌自己把自己看低。在竞争中，如果你连敢试一下的勇气都没有，未战先降，就是妄自菲薄的典型表现。患上妄自菲薄“病症”的人，一定要设法“脱离苦海”，尽量以一颗平常心看待自己。

自古以来，哲学家便已经给了我们一个极重要的忠告：了解你自己。但是许多人却把这一忠告理解成是仅仅了解消极的自我，他们过多地看到了自己的缺点、短处和无能。

知道自己的先天不足是一件好事，因为毕竟任何人都有缺陷。但是，如果仅仅知道自己消极的一面，那情况就很糟了，这就会使你觉得，自己生活的价值不大。其实，每个人都会有自己的特长，也会有自己的缺点。长期的传统教育，使中国人大多以谦虚为美德，而太露锋芒则会遭人妒忌。所以，对自己的长处，都会下意识地加以隐藏，即使别人称赞自己，也往往会觉得不好意思。

凡事不可太过，谦虚固然是一种美德，但是如果谦虚过度，以为自己一无是处，或者看不起自己，就会陷入妄自菲薄的境地。

下面是几个帮助你打造个人招牌的办法。

(1) 了解你几个突出的长处。请几个朋友客观的来帮你寻找优点，也许有你的妻子参加、你的上司或者某位教授。总之，找一些聪明的人，他们会给予你真实客观的看法。

(2) 在每个优点之下，写下一个成功者的名字。这些人都是你认识的，已取得极大成就的人，但在相应的这几个方面，他们却比不上你做得好。

当你结束这一练习时，你会发现你超越了许多成功者，至少在某个方面超越了他们。这样你会得出一个结论：你比你想象中的自己要伟大得多。为此，让你的思想跟上真正的你，再也不要瞧不起自己！

世界著名拳王穆罕默德·阿里在赛前总要自我“吹嘘”。他告诉新闻记者：“我将在五秒钟之内把对手打倒，他将会招架不住。”他说这句话究竟有何目的呢？其实只是为了最大限度地利用自己自信的长处，抑制对手长处的发挥，仅此而已。事实也是如此，他的

对手听到这话，自信心就开始动摇，不敢肯定自己。比赛前当裁判解说规则时，阿里便瞪着他的对手，像是告诉他：“哼，你不行，我将给你颜色瞧瞧！”这些做法都帮助他在比赛中把自己的长处发挥得淋漓尽致。

还有一个类似的事例。据说在国际乒坛横扫千军、常胜不败的邓亚萍，之所以令所有对手望而生畏，是因为她有一个秘密武器——那双锐利、凶狠的眼睛。凡是与邓亚萍打过比赛的人都有这样一个体会，即不敢看她的眼睛。在比赛中谁要是不小心看到她的眼睛，心里准发毛，技术水平很难正常发挥出来。而此时的邓亚萍则可以充分发挥自己的特长。此长彼消，比赛中她焉能不胜？

人的一生中，将会遇到各种对手和各类障碍。你的每一天都好像是在竞赛，你可以是胜利者，也可能是失败者，那么为何不成为胜利者呢？这将会是更刺激、更有趣的美妙时刻。

其实你完全不必告诉你的对手，你将给他们颜色瞧瞧，你只要积极地告诉自己，你是最伟大的，你肯定行就可以了。马上去做吧！现在立刻把视线从书本移开，大声地说：“我是最伟大的！”假如你现在是一个人独处，那么就大喊三次，使整个墙壁都震动起来。相信那声音听起来一定很过瘾，不是吗？

任何时候你都要记得，你的长处远远没有发挥出来。科学家告诉我们，人类平时使用的能力，充其量也只有人类全部能力的十分之一。这话可能有点笼统，但有一点却是可以肯定的，如果你有较强自信的话，那么你的表现肯定会比现在更好。

所有的人成功，固然有多种不同的方式，但总结起来却只有一句话：全力打造自己的招牌，使它们得到最大限度的发挥。这样，你将会发现自己很了不起。



## 不要太依赖别人

朋友总会在你需要的时候帮你一把，但如果以此为由，凡事遇到困难总等着别人的帮助，那你就变成无能之辈了。在单位里，经理吩咐你完工以后要打扫一下办公室，你照办了。第二天，经理没吩咐，你就不打扫，那你可能要不了几天，就得靠失业保险度日了。

总等着别人吩咐和帮助的人是没有主见、没有远见的。他们往往不知道要干什么，为了什么而干，自己的目标是什么。他们总抱着一种懒惰的态度去等待，否则就是停止思考，他们永远活在现在、看着现在，不会去想明天该干什么，也不知道明天该干什么。要想成就事业，没有主见、远见显然是不行的。“船王”包玉刚、“塑胶大王”王永庆、“旅店大王”唐拉德·希尔顿，哪一个不是一有空就想着以后会怎样，以后该做什么？如果你等到别人告诉你，外面皮鞋紧缺，造皮鞋可赚大钱，等你凑钱建厂产出皮鞋的时候，人家已把皮鞋当雨鞋穿了。时代节奏变化如此之快，总等吩咐的人只能永远搭末班车。

总等着别人吩咐和帮助的人最容易上当受骗。要知道，骗子最喜欢骗没主见的人。在毫无主见的人面前，骗子总显得很有主见的样子，会振振有词地告诉你怎样可以赚大钱，于是你就心甘情愿地把钱给了他。很多人被骗，其中一个原因都是因为没主见。

总等别人吩咐和帮助的人总会被别人忽视，依赖性强是他们的致命弱点。一时地依赖别人，会让别人感到一种成就感和满足感，但一味地依赖别人，别人就会感到这是一种负担。依赖性强的人去做生意只有亏本的份儿，总等着吩咐的人在公司里永远得不到提升，依赖性强的丈夫会被妻子认为无能，依赖性强的妻子会助长丈夫的大男子主义。

如何消除依赖性、培养独立意识呢？首先要逼着自己去思考问