第一章　人格的力量

1. 诚信是金

品格高尚的人,做人、做事都讲信义,正常的情况下,能说到做到。

他们有领导人的特质,是人们求助的对象。这是因为他们懂得关爱,值得信赖。如果你想让别人尊重自己,就要对承诺的事全力以赴,即使会有许多困难,也应去办,只有履行了自己的承诺,别人才会尊重你。

值得信赖和其他人格特质一样,也是一种习惯。

从现在开始,下定决心,培养自己值得信赖的特质。如果你无法如期实现自己的承诺,或感到在履行上存在困难,不妨先从小事做起,如向自己保证守时,就能提前安排时间,不会耽误大事,从而实现自己的承诺。

只要这样做了,你就会发现,其他的承诺也能轻易达成。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

2. 交友有学问

如何交友 这是人人都关心的问题,却没有多少人能说清楚,因人而异,没有什么不变的法则。

常言说 物以类聚,人以群分。

人们通常选择性格相似、价值观相近的人做朋友。选择快乐、积极、工作效率高的人为友,你也会变得快乐、积极、工作效率高。

相反,交一个不快乐、有悲观情绪、没有思想的朋友,会使你变得和他一样意志消沉。

要选择性地交友,将人的品德放在第一,这很重要。

你要尽可能地与拥有积极心态的人做朋友,如果在工作上必须接触一些消极的人,就应该尽量缩减接触时间,不要受他们负面思想的影响,要把你自己的积极心态表现出来。

3. 名实相副

现实生活中,人们常常会发现一些名不副实的人。

这些人往往给人一种虚假、神秘的色彩,一旦你认清了他的本来面目,就会有上当受骗的感觉,因为他们其实很虚伪,根本不值得信任。

名实相副是最好的做人原则。一个人的思想品德要比赢得虚名更为重要,任何用欺瞒手段赢得的名声,只能骗人一时,无法骗人一世。

名实相副的人,没有不可告人的隐私,可以坦然地把做过的一切事公诸于世。所谓优秀的品格是指不在道德上取巧,也不同流合污的行为。要培养优秀的品格就要做正确的事。

4. 意念会左右人

人是一种有思想意识的高级动物,做每件事都要受意识的支配。

其实,意念是一种工具,它是一种能量的形态。不同的意念可以为接受者带来好的或坏的影响。最关键的是,你的意念正在影响着你自己。你最经常动念头的事,会决定你变成一个什么样的人。

意念中充满胜利感的人,可以自我约束走向成功之路,相反,意念中充满失败、绝望的人,只会被引入悲惨和绝望的深渊。

把心态引向积极的一面,当你心中产生一丝负面想法时,立刻觉醒,改用积极心态去思考一切问题,这样你的人生就会更加精彩,你也能成为一个最受欢迎的人,良好的意念往往会导致良好的结果。

5. 积极的心态

一个人如果没有积极的心态,生命只能是一段不安稳的历程,处处都有偶发事情,而且潜伏着足以将你彻底打倒的危机。

无论是有关你个人财务或是健康方面的危机,都需要迅速做出处理。解决危机的不二法门是专注于找出解决的方法,而不在于找出造成问题的可能原因或是谁该为此问题负责。

接下来,就是以行动贯彻最佳的解决方案。当生命中的危机发生时,只有正视它、克服它,才能使你变得更加坚强。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

6. 不做廉价之人

希望廉价,做工粗糙的钟表像精致的劳力士一样准确,这是不切实际的想法,因为它们的材料不同,工艺的精细程度也不同。不知为什么,我们却不认为该对我们生命中最大的资产——我们自己付出相等的关心与注意。

像改善自己品格这样重要的事,别轻易忽略。选择你所钦佩的人,努力效法他们令人赞赏的特质,即使在短时间内没有做好,也别沮丧,改造品格特质的事,可能需要用一生的时间来完成。

值得庆幸的是,这和其他事一样,花的功夫越多,你就会变得越好。

7. 崇拜英雄

从你所欣赏的人中,选出你最钦佩的人,尽可能效法他们的人格特质。这也许是英雄崇拜,却有助于品格的提升。

一个人的品格特质能提升到什么样的程度,就看他是单纯地对非现实的英雄崇拜,还是历经深思熟虑后,把他人的美好品格引来学习。你心目中的英雄不一定十全十美,没有任何人是完美的。

我们都只是平凡的人。如果你崇拜的英雄有些缺陷,不要在意,学习他值得我们欣赏和尊敬的特质吧 把你自己的性格和那些在他们自身工作领域中卓然有成的人相比,以拓展你的视野,提升你的目标。当你了解了他们的成就及他们在奋斗过程中养成的特质时,你就会对如何提升自己有一个清楚的想法。

8. 自夸是自卑情绪的表现

真正有能力的人不必吹嘘自己的成就,他的行动可以表达一切。

吹嘘和自夸表示自己并不真正了解自己,也不明白自己在世界上的价值。棒球队经理汤米·拉索达认为,有些人总是冷眼旁观,等着事态发展 有些人则心怀好奇,猜测着什么事会发生;另外,有些人则会身体力行,促成事情的发生。

去做最后这一种人吧 以行动表达一切,向别人证明你的能力,这比光说不做更能赢得人心。信口开河容易,只有行动才能证明实力。

9. 学会用词

马克·吐温观察发现存在于正确用词和几乎正确的用词之间的差别,就好比闪电和萤火虫之间的差异。无论如何,用词鄙俗都是很不合适的,尤其是当你置身于相识不深的朋友当中时。多学习,这有助于你更清晰、更生动地表达意见。

当你对字词有了更深层的了解,你的心胸也将相对地开阔不少,因为要了解字义,就得了解字词背后的涵义和概念。

人的知识不是天生的,要靠学习得来。你要做一个有追求的人,就要每天挤出时间,好好地学习、自省。努力让自己成为一个有知识、有修养的人。

10. 不要去撒谎

对有关自己的事了解更多,也会有助于你看清周围的人与事。

这一点十分重要,任何时候你都得对自己诚实。欺骗自己的同时也是伤害自己品格的开始,因为,你正开始接受并且把不当行为合理化。

要当一个品格端正,自己都会喜欢的人。

如果你不喜欢自己,怎能让别人喜欢你 退一步想,尽可能理智地检测自己的行为,问问自己 我是不是自己所乐于亲近的那种人 发展优秀的品格特质就像要达成其他目标一般,设立目标、拟订计划、努力达成。

11. 对待金钱的态度

钱本身没有特质,没有性格也没有价值。如何使用金钱,正反映了使用者的人生愿望。

金钱可以用来兴建医院和学校,也可以赌光,输光,或是挥霍在没有意义的事物上。金钱可以用来建筑美术馆,安置不朽的艺术作品,可以用来建造教堂,相反,它也可以用在战争武器的制造上。

赚取财富的同时,别忘了让你的品格与钱财同时增加,你只需把收入中固定的一部分捐出来帮助别人,即可达到上述目的。

选择一个慈善团体,或是你所热衷而且乐意资助的目标,用金钱和时间,促成这个目标。这样高尚的行为,真正的受益者,其实是付出者,而不是接受者。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

12. 人无完人

人是相当复杂的个体。

许多宗教和伟大的文学作品都是从人类内在的善恶挣扎中发展出来的。从有人类开始,这种内心的挣扎就一直存在。

当我们认清了自我内心的战争,会更敏锐地去指责他人。心理学家指出 其实没有所谓的坏人,只有所谓的坏行为。

努力找出自己——当然也包括别人——内在本质中的优点。保持这些优点,努力改进其他不足之处,就像花园里的植物,只要定期施肥、浇水、除草,人格的特质也会日益茁壮。

13. 诚实与报酬的关系

诚实是没有等级、不分程度的,诚实就是绝对的诚实。

不论诚实与否,诚实都不是为交换报酬而来,诚实本身就是奖励,它是人类行为最具成效的一种品格。诚实的人从不担心向人撒谎,不需忧虑会被揭穿。因此,他们可以集中精力去做有益的事。

把诚实当成处世的习惯,任何无法坦诚以告的事,宁可不说。记住,撒一个小谎原先也许是毫无恶意的,但是不久,说大谎言便成了习惯。

小谎言需要大谎言来掩饰。永远都别去学习说谎,也别窃取任何不属于自己的东西,那么,你就没有后顾之忧了。

14. 不要做懒散的人

在这个世界上,没有天生的懒人,除非是生病了,否则人总是天生期望有事可做。病愈的人,一开始最明显的征象就是盼望能起床、四处走动,回到工作岗位做点事。

懒惰会引起无聊,无聊的情绪则导致懒散。相反,活动可以引发兴趣,兴趣则造就热诚和企图心。

克莱门·史东曾说 理智无法支配情绪,反而是行动才能改变情绪。选定你最擅长、最乐意做的事,发挥你要全力以赴的热望,然后付诸行动吧!

15. 品格与声誉

人的品格很重要,人无德行,就谈不上会赢得什么声誉。

正如汤姆士·杰弗逊曾说:诚实的人就是敢做敢当的人。如果你由衷相信自己的品格,确定自己是个诚实可信和善谨慎的人,从中也会产生使你不再担忧别人对你是何看法的勇气。

如果你从内心知道自己是一个正直、守法的人,你就不怕他人的想法,而正面迎向生命中的挑战。诚实的人处处受欢迎,当你在工作、生活中遇到什么麻烦时,总有许多人愿意为你解忧,这正是你的高尚品格的回报。

16. 谎言总会被揭穿

事实是无法永远被隐瞒的,真相总有一天会大白。

事实真相是司法体系的重要基石,人际关系也据此建立形成。不论是商务、专业甚至人际间的交往,如果是建立在谎言之上,绝不能持久,基于诚实与利益公平的原则,关系才能长存。

不要将什么事都对他人说,纵使对微不足道的小事也要维持这种态度,那么,你就会养成诚实的习惯。你也会发现,开诚布公的结果,比起信口开河终被揭穿,要好得太多。

17. 个人修养问题

许多人或多或少都曾被身边相当重要的人所误解。他们认为，我们所采取的一些令他们不悦的事是别有用心的。

其实，我们丝毫没有这种念头。这种误解通常能随时间而化解。在品格与名誉上的误解也一样，如果你的名誉因某些原因而受损，这些误会也会因别人发现你实际上是个什么样的人，而得以澄清。

如果你的基础够坚固，就不需在意这些误解，别人很快就能明白你是个怎么样的人。把时间和精力用在自省和自我提升之上，建立坚定的品格，这么一来，你就不必为他人的想法而忧心忡忡了。

需要全本请访问 www.ertongbook.com