

<<素质决定命运>>

图书基本信息

书名：<<素质决定命运>>

13位ISBN编号：9787801128119

10位ISBN编号：7801128117

出版时间：2008-1

出版时间：民主与建设

作者：张丽辉

页数：250

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<素质决定命运>>

内容概要

怎样才能成功？

你有没有成功的素质？

本书在众多有关素质问题的研究基础上，归纳出十个方面的素质。

据此，读者可以全面地检验自己潜在的成功指数，并由此加强自身素质，从而在成功之路上尽可能地少走弯路。

推荐阅读：刚刚进入社会者，有理想而不知何从着手者，等等。

<<素质决定命运>>

书籍目录

修身篇一、道德的力量二、节俭不仅仅是美德三、贫穷的修炼四、谦虚才能进步五、磨难养性目标篇
一、成功是奋斗的目标二、分解目标三、兴趣引导你奔向目标勤奋篇一、天才来自勤奋二、幽默的一
生三、学习是一生的事四、寸金难买寸光阴决策篇一、决策是成功的起点二、不能重复前次的错误三
、“有心”与“无心”四、要听取不同意见行动篇一、不能错过机遇二、计划于行动之前三、赶紧行
动起来四、敢于冒险五、因势而动人际篇一、合作的力量二、宽容得人心三、善于用人四、为人以善
五、结交好的朋友六、远离小人创新篇一、做你最感兴趣的工作二、成功者没有一个不是创新者三、
把自己展示给别人心理篇一、坚持下去就是胜利二、相信自己三、遇到问题不能绕开四、控制自己的
情绪心态篇一、乐观的品质二、知足常乐三、以幽默应对困境四、得意不可忘形自省篇一、两手准备
二、从自身找原因三、常存危机感

<<素质决定命运>>

章节摘录

修身篇 德者，事业之基，未有基不固而栋宇坚久者。

——《菜根谭》 一、道德的力量 在中国，从古代起就强调道德的重要性。

中国两千多年的封建社会，居于统治地位的思想主要是儒学。

儒学的最高人生理想是：修身、齐家、治国、平天下。

这就是说，一个人要取得天下大治的功业，首先要从“修身”做起，以使自己的德行高尚。

很难设想，一个品德卑污的人能够取得事业的成功。

因为在一个社会里，一个人的成功，是与其他人的配合分不开的。

如果这个人品德低下，其他人则躲避唯恐不及，怎么还会配合他呢？

因此儒家强调“达则兼济天下，穷则独善其身。”

怎样“独善”呢？

这就是《论语》中所说的，“吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？

与朋友交而不信乎？

传不习乎？

”通俗点讲就是做一个堂堂正正的人。

当然，在不同的时代，“德”具有不同的含义和要求。

在当今，我们所要求的“德”，最重要的内容就是诚信。

诚信是通行证。

精诚所至，金石为开。

以诚待人，以诚为本，远比施尽阴谋诡计强得多。

做人首先要诚实，说老实话，做老实事，做老实人，不靠矫饰伪装过日子。

儒家孔孟学派以“诚”为天地万物的本性，儒家经典《中庸》论“诚”时说“诚者，天之道也，诚之者，人之道也。”

以“诚”为宇宙万物的本源，有明显的唯心主义色彩；以“诚”为待人处世的准则，则具有普遍的积极意义。

朱熹为《中庸》作注说：“诚者，真实无妄之谓。”

庄子谈“真”时说：“真者，精诚之圣也。”

不精不诚，不能动人。

把“诚”理解为真实无妄，真心真意，诚实无欺，则可以作为修身与做人的一项重要原则。

没有哪个人自身是一块孤立的岛屿；每个人都是这个陆地上的一片土地，是一个整体的某一个部位。

社会是这样一个整体：人一旦离开了它，便很难延续生命。

既然要在其中生存，那么维系着人与人之间的链条，就是诚信。

如果你周围的人舆论一致地认定你是一个言行不一、口是心非的人，则你还能从这些人那里得到什么帮助呢？

因此中国人自古就把诚信看得比生命还重。

《庄子》中讲了这么一个故事：春秋时鲁国一个人叫尾生，一天他与女友约好在山沟里见面。

届时女友还没有到，山洪却先来了。

他因有约在先，便抱着树干不离去，结果被淹死了。

后来，人们就把尾生作为守信的典范，一直传扬了下来。

孔子的弟子曾子是一个言而有信的人。

一天，他的夫人带着孩子上街，孩子被耍猴的给吸引住了，死活也不肯走。

曾夫人无奈，骗儿子说“你现在跟我回家，我就让爸爸杀猪给你吃。”

儿子一听有猪肉可吃，便马上乖乖地跟母亲回家了。

回到家中，夫人并没有把这件事当一回事。

但曾子得知后，马上就要去杀猪。

<<素质决定命运>>

夫人说，骗骗小孩的话，怎么能当真呢？

曾子说：“虽然是哄儿子的话，但儿子却信以为真。

身为父母，怎能言而无信呢？

”最终还是把猪杀了。

有一个典故叫“季布一诺”。

说的是秦汉之际楚霸王项羽手下大将季布，年轻时在楚地行侠。

由于他言必行，行必果，楚地便有了一个谚语道：得黄金百斤，不如得季布一诺。

以上三个故事，在中国流传很广，几乎家喻户晓。

这本身就说明了中国人对诚信的向往与追求。

这种向往与追求，最典型地体现在中国商品经济的起步时期。

当年的商人做生意，彼此之间的约定，很多都是口头上的；一个承诺远远抵过今天一大堆合同之类。

即便双方签定了文字合同，其严密性也远非今天可比。

尽管这样，商人们之间违反承诺的事都不是很多。

因为他们知道，只要有一次失信的事，那么就在商界混不下去了。

不守信用的人能得意于一时，但终有栽倒的一天。

比如“中国首富”牟其中，“点子大王”何洋，等等。

香港中华总商会副主席曾宪梓认为，诚信是华商成功的根本。

他说：“信誉，是事业的生命。

综观华商的创业历程，没有哪一个成功的人是不讲诚信的。

”他谈及华商的成功之道，特别强调“诚信”的关键性作用，说：“广东话讲‘牙齿出金石’，就是说一言九鼎，落地成诺。

无论企业大小，都要以诚信作为首要的出发点。

”经历过白手起家、艰苦创业的曾宪梓，创业初期曾为信守与销售商之间的口头承诺而宁愿自己亏本，这种诚信的品格传为商界佳话。

这位经商40载的企业家总结自己的成功之路时说：“勤俭诚信”是他人生的座右铭，因为“勤可使人从无变有，创造财富；俭是必要的积累；诚能使人广交朋友，获得更多机会；信能使人把握住机会，获得成功。

”联想集团公共关系部总经理陈惠湘写了一本书，题目叫《联想为什么》。

这本书在读者中影响很大，其中谈到“信誉”这个问题时，说：“信誉是品德和才能的体现。

”毛泽东同志说：“在世界上要办成几件事，没有老实的态度是根本不行的。

”培养守信的品德，要从小事做起、点滴做起。

从前，有一个贤明而受人爱戴的老国王，可是他没有儿子。

为了挑选王位继承人，他宣告天下：“我要亲自在国内挑选一个诚实的孩子做我的儿子。

”他拿出许多花籽，分发给每个孩子，说：“谁用这种籽培育成最美丽的花朵，那个孩子就是我的继承人。

”所有的孩子都在大人的帮助下，播种、浇水、施肥、松土，护理得非常精心。

其中有一个名叫雄日的男孩，整天用心培育花种，但是，10天过去了，半个月过去了，一个月过去了……花盆里的种籽依然如故，不见发芽。

雄日有些纳闷，就去问母亲，母亲说“你把花盆里的土换一换，看看行不行？”

”雄日换了新的土壤，又播种下了那些种籽，仍然不见发芽。

国王规定献花的日子到了，其他的孩子都捧着盛开鲜花的花盆涌上街头，等待国王的欣赏。

只有雄日站在店铺的旁边，手捧空空的花盆，在那里流泪。

国王见了，便把他叫到跟前，问道：“你为什么端着空花盆呢？”

”雄日如实地把他如何用心培育，而种子却不发芽的经过告诉了国王。

国王听了，不怒反喜地拉着雄日的双手说：“你就是我忠实的儿子。

因为我发给大家的花籽，全都是煮熟了的。

<<素质决定命运>>

” 这样，雄日就成了国王的继承人。

诚实是做人的基本品德，是一切德性的基础。

一个人连诚实都做不到，其他的品德也都谈不上。

朱熹说：“凡人所以立身行己，应事待物，莫大乎诚敬。

”诚就是不自欺，不虚妄，诚实地为人处世。

要做老实人，说老实话，办老实事。

力戒贪图虚名，不求实际。

做工作时，如果华而不实，有名无实，或名过其实，都是不老实的表现。

其结果终将误国误民，害人害己。

力戒虚夸，说大话，说空话，说假话。

过去发生的浮夸之风，给社会风气带来巨大的危害，我们应该切实引为教训；反对弄虚作假，欺世盗名。

只有诚实守信的人，才能得到别人的信任。

美国的二战英雄巴顿，是一个很讲信誉的人。

1942年8月，他被任为进攻北非的“火炬”战役中美军的主要指挥官。

在与盟军将领们一起讨论作战计划时，他的烟吸光了，于是不得不向在一起工作的海军助理布彻中校要烟抽。

巴顿抽了一支又一支，功夫不大，就把布彻积存的大哈瓦那雪茄烟全都吸光了。

会后临别时，巴顿对布彻说：“谢谢你的雪茄烟。

我一回华盛顿就会给你送一些来。

”布彻听了，只是笑笑，没有当真。

过了半个月，巴顿果真从美国寄来了雪茄烟。

布彻收到烟后，十分感动。

他根本没有想到，巴顿在百忙之中还记得随便说出的一句话。

后来，他对艾森豪威尔将军说：“乔治（指巴顿）是个可以信赖的人。

”人要讲信誉，只要答应过的事情，不论大小，都要“言必行，行必果”，这样才能得到人们的信任和尊重。

下面我们来看看有一个叫滕田田的人创业时是怎样靠着信誉迈出了关键的一步的。

滕田田是日本麦当劳的巨头，一手创造了麦当劳分店在日本的奇迹。

据报道，他手下的麦当劳分店在日本星罗棋布，年营业总额已突破了40亿日元大关。

那么滕田田是怎样成功的呢，尤其是怎样起家的呢？

这其中信誉起了至关重要的作用。

滕田田1965年毕业于日本早稻田大学。

毕业后第6年，也就是他31岁那年，闻名全球的麦当劳开始进军日本。

滕田田抓住了这个先机。

根据麦当劳总部的要求，要抓住这个先机，一是必须有75万美元的现款；二是必须有一家中等规模以上银行的信用支持，条件非常苛刻。

滕田田当时打工6年，存款不足5万，怎么办？

他不甘心失去这个机会，便向亲友四处借钱。

花了5个月，只借到4万。

无奈中，他鼓足勇气跨进日本住友银行总裁办公室的大门，希望以自己的诚挚取得帮助。

当他诉说自己的想法之后，得到的回答却是“你先回去，让我考虑考虑。

”根据一般惯例，滕田田知道这是婉言拒绝。

滕田田对这一结果早有准备，并没有因此气馁。

他决定以自己的诚心，再做最后的努力。

于是他恳切地对总裁说：“先生，您可否让我告诉您我那5万元存款的来历？

”“可以。

<<素质决定命运>>

” 总裁表示同意。

“ 那是6年按月存款的结果。

” 滕田田说, “ 这6年里, 我每月坚持存下1/3的工资奖金, 雷打不动, 从未间断。

6年里我无数次面对过度紧张或手痒难忍的尴尬局面, 我都咬紧牙关, 克制欲望, 硬挺了过来。

有时候碰到意外事故需要额外用钱, 我也照存不误, 甚至不惜厚着脸皮四处借贷, 以保证每月的存款。

这是没有办法的事, 我必须这样做。

因为在跨出大学门槛的那一天, 我就立下宏愿, 要以10年为期, 存够10万元, 然后自己创业, 出人头地。

现在机会来了, 我一定要提早开始事业…… ” 滕田田一口气讲了10多分钟, 情真意切, 使总裁大为动容。

听完后, 总裁问滕田田那家银行的详细地址, 并说: “ 好吧, 年轻人, 我下午就会给你答复。

” 送走滕田田后, 总裁立刻开车找到那家银行。

柜台小姐听完来意后, 说 “ 哦, 是问滕田田先生吧。

他可是我接触过的最有毅力、最有礼貌的一个年轻人。

6年来, 他真正做到了风雨无阻, 准时来我这里存钱。

老实说, 对这么严谨, 这么有恒心的人, 我真是佩服得五体投地!

” 接下来, 读者能够猜到结果会是怎样的了。

设想一下, 如果滕田田没有以自己的行动树立一个良好的信誉, 怎么会得到别人的信任?

日本山一证券公司的创业者小池国三年轻时也是靠诚实获得成功机会的。

小池13岁就出外谋生, 20多岁时开了一个小池商店, 同时替一家机器制造公司当推售员。

有一个时期, 他推销机器非常顺利, 在半个月同33家顾客顺利做成了生意。

后来他发觉他所卖的机器比其他公司出口的同类机器要贵一些, 他认为不能让顾客当冤大头, 于是花了3天时间逐一找到33位顾客, 要求解约, 并如实声明他所卖的机器贵了一点。

但是, 这33位顾客反而很佩服小池的诚实, 没有一个解约的。

后来人们就像被磁铁吸住一样, 纷纷来他的店买东西或购买机器。

不为别的, 就因为对小池感到放心。

小池就这样逐渐发达了, 靠自己的诚实抓住了成功的机会。

这位出身贫寒的大企业家后来说: “ 做生意成功的第一要素是诚实, 诚实像是树木的根, 如果没有根, 树木别想要有生命了。

” 他常对员工说: “ 你们应该记住, 做生意最重要的是要有为顾客着想的正确观念, 那比玩弄花招来得有效多了。

” 记得当年我还在儿童时, 父母常常教育我的一句话就是要诚实, 不要撒谎。

现在我们教育自己的子女, 也常常使用这句话。

父母希望自己的子女首先要做一个诚实的人。

中外如此, 概莫能外。

在美国, 有一个 “ 樱桃树 ” 的传说, 主人公就是美国第一任总统乔治·华盛顿。

在他6岁时, 得到了一柄可爱的小斧头。

与其他小男孩一样, 小乔治喜欢带着他的短柄小斧头四处游荡, 砍削他所遇到的东西。

有一天, 乔治用他的斧头将父亲珍爱的一棵樱桃树砍得遍体鳞伤。

第二天, 父亲见到残枝败叶的樱桃树后十分愤怒, 立即进行追查。

小乔治以极其真诚的态度向父亲承认了自己的过失: “ 我不能说谎, 爸爸, 你知道我不能说谎!

樱桃树是我用斧头砍的。

” 父亲为乔治的诚实和敢于承认错误的勇气所感动, 他对儿子说: “ 乔治, 你这种英勇的行为比开着银花结着金果的100棵树还值钱。

你真是个可爱的孩子!

” 巴基斯坦前总统阿尤布·罕曾说: “ 信任犹如一根细丝, 一旦折断了它, 就很难再把它接上。

<<素质决定命运>>

”这个比喻说得太恰当了。

信任的建立，需要真诚的日积月累；信任的崩溃，一句谎言就够了。

毋庸置疑，诚实信用是现代工商社会调整市场主体的重要原则，其基本含义为，市场主体自觉按照市场制度中互惠原则办事。

无信市不立；无法信不灵。

现在的问题是，不讲诚信的行为仍在大行其道。

其原因在于失信者所付出的成本太低，缺乏必要的制度对失信者予以惩治。

我在某报上看到这样一则故事：一个中国倒爷初到俄罗斯做生意，当地冬天的气温达到零下30多度。

由于没有准备，他外出送货时，冻得捂着耳朵在雪地里跑。

这时，一个俄罗斯男子把一顶皮帽子扣在他的头上，用生硬的汉语说：“明天。

”然后又用手指指手表，指指脚下。

这个意思表达得很明白，就是明天的这个时间，在这里还皮帽子。

第二天，这个中国倒爷不但没有来还皮帽子，反而得意洋洋地嘲讽那个俄罗斯人道：“你猜‘傻冒’这个词是什么意思？

就是傻瓜等帽子……哈哈。

”我不知道当时围在他身边的人听了这番话会有什么感想。

换了是我，如果他与我有生意往来，那么我会尽快与他结束生意；如果没有生意往来，那真是万幸，今后我也决不会与他发生业务往来。

这种人甚至连做朋友也不配。

说实在话，在我们身边，这种惟利是图、不讲信誉的人还真是不少。

正是有这种人的存在，才使我们的经济生活中发生了信誉危机。

毋庸讳言，诚实信用是市场经济的基石。

没有信用，就没有秩序。

市场主体信用缺失已成为严重制约中国国民经济良性发展的“瓶颈”。

<<素质决定命运>>

编辑推荐

《素质决定命运》成功都具备了成功的素质，因此，要想成功，首先要具备成功的素质。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>