

<<我的第一本能力培养书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本能力培养书>>

13位ISBN编号：9787510400490

10位ISBN编号：751040049X

出版时间：2009-3

出版时间：新世界出版社

作者：郝强

页数：306

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>

<<我的第一本能力培养书>>

前言

没有人甘于平庸一生，也没有人想默默无闻一辈子，每个人都渴望实现属于自己的辉煌成就，因为渴望成功，创造卓越是人生的一种积极的本能。

然而，同样经过一番艰苦的打拼之后，却有兩種不一样的结果。

有的人励精图治，勇于攀登，终于达到成功的巅峰，有幸欣赏最美丽的风景；而有的人却与成功擦肩而过，失之交臂。

为什么会这样？

为什么我总会失败？

为什么成功从来不肯青睐我呢？

其中的原因，除了机遇、环境等外部条件之外，最重要的一个关键环节，被你忽视了，那就是你自己的能力。

因为你没能清楚认识到自己的能力，究竟自己的能力有多大，怎样去获取所需要的能力达到实现心中的美好理想。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。

这是一种成功的积极心态，其中更孕育着更深层次的哲理：要实现“飞跃”就靠能力，去实现那些梦寐以求的渴望。

其实我们每个人就是一座宝藏，蕴藏着大量财富和资源的宝藏。

动物世界充满搏杀和争斗，要立足就要学会保障生存的能力。

同样，在科技日新月异和充满竞争的时代，每个人要生存、要更好地生存，就应该拥有比别人强或别人没有的能力，才能在残酷的社会洪流里取得成功，拥有一片属于自己的美丽蓝天。

能力是如此之重要，那么什么是能力？

人们完成活动中表现出来的能力有所不同。

能力，就是指顺利完成某一活动所必需的心理条件。

能力是直接影响活动效率，并使活动顺利完成的个性心理特征。

能力总是和人完成一定的活动相联系在一起的。

离开了具体活动既不能表现人的能力，也不能发展人的能力。

但是，我们不能认为凡是与活动有关的，并在活动中表现出来的所有心理特征都是能力。

只有那些完成活动所必需的直接影响活动效率的，并能使活动能顺利进行的心理特征，才是能力。

例如人的体力，知识，以及人是否暴躁，活泼等，虽然对活动有一定影响，但不是顺利完成某种活动最直接最基本的心理特征，因此，不能称之为能力。

能力有一般能力和特殊能力。

一般能力是指观察、记忆、思维、想象等能力，通常也叫智力。

它是人们完成任何活动所不可缺少的，是能力中最主要又最一般的部分。

特殊能力是指人们从事特殊职业或专业需要的能力。

例如音乐中所需要的听觉表象能力。

人们从事任何一项专业性活动既需要一般能力，也需要特殊能力。

二者的发展也是相互促进的。

然而，特殊能力是可以通过我们后天努力去培养和提高的。

优秀的特殊能力能更好地帮助我们以较好的质量完成同样的一件事，赢得更大的成功。

古今中外，不少人都对成功作了自己的诠释和见解。

西方的成功大师，纷纷打造出不同的成功理念和法则，都是开创了一个改变人类发展轨迹，加速了整个世界发展进程的全新理论，有的是从思想动机中分析成功的素质和动因，有的则是从社会行为中解密成功的法则。

总之，在这成功的背后都体现着个人能力的闪光点。

能力是人生旅程中的一个制胜法宝。

能力覆盖的范围之大，企及的层次之深。

<<我的第一本能力培养书>>

在此，经过我们长期的努力，结合成功的实例，为大家全力打造一份精神盛宴和一道成功之路。本书结合先进的理念和独特的人性特点与品质，特有的为人处世之社会规则，分别从以下几方面进行分析和阐述：如何提高工作能力，取得职场的全面胜利；如何提高交际和应变能力，让自己在人生的路上更加游刃有余；如何拥有更好的赚钱能力，让自己不再为金钱所困；如何发挥领导和沟通能力，让你成为自己命运的主宰者；如何培养源源不断的创新能力，让自己走在时代的前列；如何发挥营销和合作能力，让自己在激烈竞争中制胜；如何掌握服务技巧和学习能力，让自己在健康的心态中享受人生的愉悦和幸福。

本书涵盖之广，小到日常生活中诸多细微而又重要的细节，全面阐述最新的成功法则，帮助您早日踏上成功的殿堂。

我相信，我们所努力的一切定会对您的人生事业有所帮助和启发，您的快乐和成功将是我们最好的回报。

<<我的第一本能力培养书>>

内容概要

为什么你总会失败？

为什么成功从来不肯青睐你呢？

其中的原因，除了机遇、环境等外部条件之外，最重要的一个关键环节，被你忽视了，那就是你自己的——能力。

阅读本书，你将会学到：完美的工作能力，让你的事业得到飞速的发展！

迅速的应变能力，让你在关键时刻赢得机遇！

精明的赚钱能力，让你的财富增长迅猛！

卓越的领导能力，让你的下属心甘情愿的工作！

科学的沟通能力，让你和别人交流畅通无忧！

领先的创新能力，让你的想法变成价值！

全面的经营能力，让你的企业越转越大！

出色的交际能力，让你在社交中更受欢迎！

高超的销售能力，让你把任何东西卖给任何人！

广泛的合作能力，让你走向双赢的胜利！

优秀的服务能力，让你的客户更信赖你！

快速的学习能力，让你永远跟上时代的脚步！

<<我的第一本能力培养书>>

书籍目录

第一章 工作能力——你的职场制胜法宝 职场升迁，工作能力优先 执行能力，行动创造价值 解决难题，才是能力体现 向上进谏，得到老板信赖 一次到位，能力自然提高 结果导向，指明执行方向 把握细节，执行重在到位

第二章 应变能力——关键时刻关键能力 及时转变，不要墨守成规 方法制胜，及时解决难题 机会面前，及时表现自己 学会选择，更要懂得放弃 伪装自己，真戏懂得假作 适时反击，维护自己尊严 处乱不惊，才能化险为夷

第三章 领导能力——让别人紧紧追随你 卓越领导，就要学韦尔奇 以身作则，心服口服 第一 把握心理，懂得给予激励 平等对话，塑造企业文化 修炼内功，领导力的源泉 指导下属，提高团队凝聚 善于分析，避免误入歧途

第四章 沟通能力——善于倾听说话到位 成败与否，关键在于沟通 善于倾听，不要唯我独尊 抓住重点，赢得对方理解 把握技巧，开口才能是金 有效说服，忠言无须逆耳 选择语言，掌握说话艺术 学会沟通，带来事业成功

第五章 创新能力——思考创造未来奇迹 拥抱创新，思考跨越藩篱 敢于创新，拒绝能力定式 发现问题，才能发生变革 打破陈规，走他人所未走 坚持己见，做一个偏执狂 超前意识，冷门变成热门

第六章 经营能力——管理有方基业长青 把握市场，预测体现功力 抢占份额，打造好竞争力 模仿复制，跟上市场脚步 合理经营，成为市场赢家 运筹帷幄，做到全面布局 善于炒作，唤起品牌意识

第七章 销售能力——把产品卖给任何人 建立自信，相信你的产品 灵活多变，让顾客喜欢你 热情亲切，能力就在脸上 满足需求，才能创造业绩 谈判制胜，占据有利局面 果断成交，推销适可而止

第八章 赚钱能力——发财也可以很容易 财富自由，要靠赚钱能力 捕获信息，才能捕获商机 速度第一，绝不拖拖拉拉 借鸡下蛋，白手也能起家 精打细算，一块钱要打理 注重投资，因为钱会生钱 敢于冒险，风险决定收益

第九章 交际能力——获得完美人际关系 不会社交，没有人喜欢你 开口是金，拉近彼此距离 克服自闭，喜欢与人相处 改变自己，形象价值千金 黄金法则，懂得换位思考 迎来送往，舍小利为大谋 做人低调，让人更易接触

第十章 合作能力——合作共赢互惠互利 合作出金，一加一大于二 别吃独食，合作是硬道理 相互尊重，合作才能愉快 分享优势，成为团队栋梁 帮助别人，就是帮助自己 提高自己，不做团队短板

第十一章 服务能力——服务时代已经到来 正确意识，人人都是客户 服务老板，忠诚就是能力 服务客户，让他一直满意 卓越服务，服务中无小事 感恩之心，提高服务能力 还能更好，服务没有止境

第十二章 学习能力——超越自己成就卓越 没有学习，怎能跟上变化 学得越多，财富就会越多 心态归零，坚持不断改善 反省自己，进步才会更快 全面学习，身边皆是我师 每天充电，培养学习能力

<<我的第一本能力培养书>>

章节摘录

向上进谏，得到老板信赖人才是请来用的。

你有自己的想法时，就要提出来，老板会考虑你的建议有无益处。

如果他是一个真正的领导者，自然会让你的好点子转化为生产力，创造出价值。

加藤信三是日本狮王牙刷公司的小职员。

作为一个小职员，尽管他前一天夜里加班加点，很晚回家休息；尽管他头晕目眩，还想美美地睡上一觉，但是他必须马上起床，赶到公司去上早班。

起床后，他匆匆忙忙地洗脸、刷牙，不料，急忙中出了一些小乱子！

牙龈被刷出血来。

加藤信三不由火冒三丈，因为刷牙时牙龈出血的情况已不止一次地发生过了。

情绪不好的他怀着一肚子的牢骚和不满冲出了家门。

作为一个牙刷公司的职员，数次刷牙牙龈出了血，加藤的不满情绪越来越大了。

他怒气冲冲地朝公司走去，准备向有关技术部门发一通牢骚。

走进公司大门时，走着走着，他的脚步渐渐地放慢了。

加藤信三曾参加过公司组织的管理科学学习班。

管理科学中有一条名言使他改变了自己的态度。

这条训诫说：当你遇到不满情绪时，要认识到正有无穷无尽新的天地等待去开发！

当他冷静下来以后，和同事们想出了不少解决牙龈出血的好办法。

他们提出了改变刷毛的质地、改造牙刷的造型、重新设计毛的排列等各种改进方案，经过论证后，逐一进行试验。

试验中加藤发现了一个为常人所忽略的细节：他在放大镜下看到，牙刷毛的顶端由于机器切割，都呈锐利的直角。

“如果通过一道工序，把这些锐角都锉成圆角，那么问题就完全解决了！

”同事们都一致同意他的见解。

经过多次实验后，加藤和他的同事们把成功的结果正式地向公司提出建议，公司很乐意改进自己的产品，迅速投入资金，把全部牙刷毛的顶端改成了圆角。

改进后的狮王牌牙刷很快受到了广大顾客的欢迎，对公司作出巨大贡献的加藤从普通职员晋升为科长，十几年后成为公司的董事长。

没有谁，在他的一生中，没有任何想法。

你的好点子也许就能够创造出很大的价值。

可是，你是不是让它从你手中轻易溜走了呢？

你的好点子或许能让老板对你更加青睐，你是否想表达，又不敢表达呢？

其实，凡事都需要智慧，凡事都要讲究技巧。

如何影响你的上级，如何说服你的老板，这是人们最关心也最觉得为难的事情之一。

进谏往往是在情境对进谏者不利的情况下影响上级，这更为艰难。

我们可以回过头来看看历史。

在中国数千年封建社会中，有着不少这种成功进谏的例子。

这里蕴涵着极大的智慧。

他们的所作所为，对今天的我们同样有着极大启示。

在封建时代，君主有生死予夺的大权，进谏的臣子往往会有生命危险，所以需要他们有极高的智慧和技巧。

我们可以看到，在《触龙说赵太后》中，触龙面对赵太后的固执己见，不慌不忙，巧妙地迂回进谏，动之以情，喻之以义，终于使赵太后改变了自己的看法，从国家大义出发，同意让长安君去做人质。

今天的你，在进谏的时候也需要掌握一些基本的技巧，这样才会让事情进展得更顺利。

你需要注意的是：不可在过程的开始就坚定陈述自己的立场。

我们常认为说服老板就像是商业谈判一般，以为在一开始时就应当坚定而清楚地表明自己的立场，在

<<我的第一本能力培养书>>

过程中不断证明自己想法的正确性。

然而，在面对老板时，这种强势的态度却常常容易引起反效果。

专家建议，最好不要采取直接的方式，采取建议性的态度，比较容易为老板所接受。

劝说是持续性的动态沟通过程，并非立即可获得解决的单一事件。

劝说不仅发生在你与老板之间几小时的面对面讨论而已，还包含了准备、发现以及对话的过程。

准备的过程除了你必须搜集相关资料支持自己的观点之外，更重要的是，在进行劝说之前，你必须从各种角度去测试自己的想法：这会对其他人有什么影响？

我的说明是否有不足的地方？

还有没有其他可能的方法？

老板对这样的想法会有什么样的质疑？

因此，在劝说之前，你也必须花费一段时间通过各种可能的对话机会或是观察，试着了解与发现老板的真实想法：在工作中他最优先考虑哪些事情？

他必须顾及到哪些层面？

他的思考模式又会是什么？

在说服时你才有可能找到正确的切入点，更容易打动老板的心。

如何说清楚你的想法、强化说服力，其实与内容的逻辑性与合理性是同等的重要。

一般人都太过注重说明的内容，却没有注意到如何运用技巧，强化自己的说服力。

要能强化说服力，必须掌握以下关键几点：建立个人的信用。

你个人的信用来自于两方面：专业度以及人际关系。

专业度代表的是你在某个领域所具备的专业知识，这可以从你过去所表现出来的具体成绩中得到证明。

另一方面，在说服过程中，你是否表现出对问题的深入了解，并对各种可能影响在事前已做好完整的分析。

至于人际关系的信用度，指的是个人的合群度。

老板是否相信你是一位愿意接受他人意见、容易沟通的人，而非坚持己见、不容易妥协的人；你不是为了自己利益，而是为了部门或是组织整体利益着想；你是诚实、稳定、可靠的人，不是情绪起伏不定、工作表现大起大落的人。

运用生动的语言。

你的说明内容必定会牵涉比较抽象的概念或是大量的数据，最好运用实际的例子，或是生活中所熟悉的事物作为模拟，才能让资料产生意义，同时让老板快速的理解。

考虑老板的立场。

我们时常感觉身为老板的人总是性格保守，对于许多事情都持否定的态度，似乎他唯一的目的就是反对。

事实上，老板在行事作风上所表现出的保守倾向，多半时候是为了顾及不同的需求，必须在相互冲突的期望之间寻求最大公约数。

你的老板所面对的是更广大的组织网络，他所要解决的不只是工作的问题而已，更多时候他必须处理复杂的人际关系。

这是你在说服时必须考虑到的。

不宜过度感性。

你必须表现出对于自己的提议或是报告内容的热情与信心，但是也不要过度的感性，以免显得有些感情用事、不够专业。

另一方面在说服的过程中，最好能一心二用，在陈述意见的同时，仔细观察老板的情绪状态，随时调整说话的语气。

同样的意思，采用不同的说法，就会收到不同的表达效果。

关键时刻，你聪明的好想法，运用巧妙的技巧向老板提出，定会收到极好的效果。

<<我的第一本能力培养书>>

编辑推荐

《我的第一本能力培养书》涵盖之广，小到日常生活中诸多细微而又重要的细节，全面阐述最新的成功法则，帮助您早日踏上成功的殿堂。

能力并不是与生俱来的，但是，通过后天培养，你的能力也不不凡！

<<我的第一本能力培养书>>

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>