第一图书网, tushu007.com

<<心灵的力量大全集>>

图书基本信息

书名：<<心灵的力量大全集>>

13位ISBN编号：9787542936738

10位ISBN编号：7542936735

出版时间：2012-10

出版时间：立信会计出版社

作者：刘振中

页数：388

字数：488000

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

前言

找准能力和事业的契合点人人都渴望事业有成，关键是如何才能实现这一愿望。
带着这一问题，我们采访、研究了众多商界领袖、政界要人、学术新星、职场明星，以洞察什么使得他们工作起来如此陶醉。
我们对他们的技能、态度、背景和工作习惯进行了分析。
通过调查分析，我们总结出成功人士拥有的22种心灵的力量。
他们正是因为能够恰当地运用这些心灵的力量，才一步步地走向成功，并一直达到事业的巅峰。
实际上，上述的22种心灵力量，是我们每个人都具有的。
关键在于，有些人能够清醒地认识、准确地把握、适时地激发、积极地锻炼、提升和正确地运用这些能力——但凡职场和商场上的成功者莫不如此。
而有些人却缺乏对自我的正确认识，或者说是对自己能力的认识不足，在问题面前不是妄自菲薄、自怨自艾，就是妄自尊大、自高自满——他们永远也找不准自己能力和事业的契合点，因而他们往往很难取得成功。
本书，就是要把促进事业成功的22种心灵的力量交给你，让你的愿望变成现实！
1.记忆力——增加你的机会与生俱来的记忆能力，他有，你也有。
只不过，他能够长期坚持不懈地进行科学的锻炼，使这种心灵的力量越来越强，从而为自己赢得了诸多成功的机会。
坚持下去，你也完全可以做得到！
——增强记忆力，它可以增加你成功的机会，提高你成功的概率。
2.青春力——保持年轻的心态年轻是人最大的本钱。
时光易逝，青春易老，总有一天，我们将不再年轻。
这时，是不是就意味着我们已经丧失了冲击生活的本钱了呢？
——当然不是！
人的成功与否几乎和年龄没有什么关系，它更多的则是一个人心态和生活方式的问题。
成功者的成功秘诀，就在于他们能够时刻保持着一种年轻的心态。
3.注意力——摆脱过去的干扰摆脱过去的干扰，是一种集中注意力的心理能力。
生活对每个人来说，都不是一帆风顺的，都可能遭遇一些坎坷和挫折。
面对这样的情况，有的人总是生活在过去的阴影里，他们无法停留在“现在这一刻”，因而他们无法集中精力去实现当前的任务目标。
而真正聪明睿智的人，是不会受到过去困扰的。
他们能够摆脱过去的干扰和束缚，集中精力面对现在，从而赢得了事业上的成功。
4.内驱力——成功的原动力那些身居高位的人内心总有一种求胜的欲望，并把成功看成是自身权力范围内一个目标。
出于本能，他们喜欢成为赢家，常常把商业活动当作一种游戏。
他们的秘诀在于了解游戏法则，以及拥有主宰这些法则的欲望。
他们渴望成功，永不言败！
5.恢复力——从失败挫折中恢复过来任何一个事业上的胜者都应该是一个非凡的凡人。
他们并非完人，他们其实跟普通人没有什么两样，他们也有自己的弱点，他们也会犯错误。
但是他们在危害控制方面却绝对胜人一筹。
他们为了他们的追求而奋斗，不论他们的成就和目标之间有多大的差距，他们勇往直前，义无反顾。
这是一种他们着重培养出来的技能。
他们的才能可能是与生俱来的，但是真正让他们从竞争中脱颖而出，反复帮助他们从失败的边缘攫取胜利的因素是一种摆脱失败的能力——我们把它称之为恢复力。
6.振奋力——乐观地面对一切振奋力是我们干大事时为我们的心灵、肌体和精神提供能量的力量，是一种自我推动力。
当我们不得不去做自己不太想做的事情的时候，会觉得道路变得不平坦，前景变得不明朗，这时，振

奋力可以为我们提供能量。
我们不时需要振奋力去推动自己前进，当我们在人生的征途中感到自己好像在墨守成规时，我们需要借助这种力量。
7.承受力——有效缓解压力胜者往往对于其自身应对压力的能力给予很高的评价，并且他们还认为，具备这种能力如今已成为立足商场所不可或缺的一个因素。
处理压力的途径有不少，但最具心灵的力量的一点，是要意识到压力的存在并采取措施。
在这一点上，成功人士往往能够运筹帷幄。
8.推动力——大胆地去做推动力是采取大胆的决定性行动的力量，推动力要借助决心、勇气和信心。
如果你要完成任务的话，这三大品格都得有，没有的话，宏伟的计划也只是写在纸上的充满希望的词汇。
不采取行动什么事情也做不成，如果我们不去激发出推动力，那么只要稍遇困难就可能永远走不出小打小闹的局面，或者干脆会放弃自己的远大目标。
9.意志力——作出决定并坚持到底司汤达说：“ 意志力是心灵的舵手，它将使你成为一个能够完全把握自己的人。
”在本书中，我们要谈的意志力并不是针对个人道德品质提出的。
当然，每个人意志力的强弱各不相同，但我们不需要用“ 好的 ”和“ 坏的 ”这样的道德标准来评判一个人的意志力。
我们的目标只是从实用的角度找到提升意志力的方法，从而改善我们的生活方式，实现完美的生活。
10.忍耐力——愿意等待着机会没有人会喜欢等待，你不会，我也不会。
现在的企业似乎整天都在争取速度：完成任务，迅速完成任务！
尽管“ 持续 ”一词与过分强调速度的文化背景相矛盾，但是如果把它使用得当的话，用在恰当的时间、恰当的地点和恰当的对象身上，它还是可以决定我们个人生活和职业生涯中的成败的。
11.解决力——人生就是解决问题在生活中，我们每一天都要去解决问题。
任何一个人，都不得不去面对生活中的问题、工作上的问题、与他人共事时的问题……事实上，我们每天所遇到的问题永远也无法详细列出来，因为日常生活中的每一个决定都可以看成是解决问题的过程。
12.创造力——摆脱传统思维的束缚在工作中，提出任何有助于生产力发展的想法都是一种创造。
很简单的一个主意往往就是一个非常好的创造。
在做某些事情的时候，一些微小的变化就会带来意想不到的效果，如纸张的节约、员工士气的高涨等；有时通过对办公室设备位置的调整都会提高工作的效率。
当然，创造也可能是很复杂的，如怎样提高产品的质量以及服务的水平，怎样解决许多难题。
总之，不是只有少数人才可以进行创造，也不仅仅是那些能够引起人震撼的观点才算作创造。
13.亲和力——亲和形形色色的人对领导者的调查显示，他们都很重视与形形色色的人打交道的能力。
这些领导者熟习与人保持紧密联系的技巧。
他们善于与人沟通，花费不少时间与他人交流，给人支持，引起他人的共鸣。
同时，他们能妥善地解决纠纷。
他们也看重和谐美满的家庭生活。
14.信任力——依靠团队，信任伙伴成功不是靠单枪匹马拼来的。
我们的高级主管们深知自己没有时间、也没有能力做到每一件事情都亲力亲为，他们极其依赖于组建并维持一支合适的团队。
寻找生意伙伴并充分信任他们，这是一条至关重要的生意经。
15.谈判力——主动争取更多机会这是一种善于谈判的能力。
领导者需要与合作伙伴和供应商达成“ 双赢 ”的结果。
他们能创造性地构想出使每个人都能获益的提议；他们能在自己不堪重负时坚韧不拔，永不放弃；他们能运用超凡的领袖魅力，引导大家走向成功。
16.影响力——你至少可以影响你周围的人我们所说的影响力，就是如何运用不同的情商影响方式来获得别人的帮助，使自己的职业生涯得以一帆风顺。

成功人士能清楚地区别不同行为方式的优缺点，往往运用令人信服的方式，通过逻辑推理来对别人施加影响。
他们把个人影响力发挥得淋漓尽致，因而他们赢得了别人的承认与尊重。
17.自制力——管理好自己的人生自制力是指控制冲动的能力，比如控制自己在情绪上的大起大落。
一般来说，自我控制就是排除外部因素的影响，不让自己的感情受外界事物的刺激——这是一种战胜自我的能力。
“征服自我难于征服世界”，而一旦你征服了自我，你就同时征服了世界！
18.专注力——只有专注才能成功如果去建设自己坚信一定会成功的工程，我们往往会倾注大量的精力去做。
强烈的积极的信念体系可以促使正直品格的产生，从而能够保证我们所追求的事业沿着明确的目标和方向坚定不移地走下去，并最终获得成功。
19.自知力——贵有自知之明当我们问那些领导：你们认为自身的强项和弱项是什么？
他们的回答总是那样令人难忘。
他们会毫不犹豫地列出了自己的各项才能，以及自己的失败之处。
自信地了解自我，是构建事业进步的基石。
20.自信力——自信并且让人相信成功人士似乎有着与生俱来的自信心，而另外一些人则必须要在工作中逐步建立起自信心，几乎所有事业上的成功者都认为自己足够自信。
他们常与资深同行打交道，必须在各种场合中明确无误地表达自己的立场观点，很多情况下，他们会是众人瞩目的焦点人物。
对于处在这种地位的人，具有强烈的自信心也是一项基本要求。
21. 应变力——热爱变化，拥抱变革当我们问那些领导人：你们是否喜欢变化？
他们的回答是，他们不仅热爱变化，而且可以看到自己倡导变化的才能发挥了至关重要的制胜作用。
要拥抱变化，并且承认在当今世界，变化已成为职业生活中必不可少的一部分。
从根本上讲，成功人士职业生活中的动力和当务之急，就是来源于一种改变现状的永无休止的需要。
22.执行力——言必信，行必果成功人士懂得该做什么，他们需要“言必信，行必果”。
要有所成就，重要的是必须清楚地理解自己的终极目标是什么，对于努力完成任务要有紧迫感。
当然，一旦达到目标，又会出现新的目标，这一过程又周而复始。
如果你已经是一位成功者，那么本书将告诉你怎样运用这些心灵的力量保持成功，永不言败；如果你现在是一位失败者，那么本书将帮你跃出失败的泥潭，摆脱过去的阴影，运用这些心灵的力量去成就你的未来；如果你信心不足，还在犹豫不决，踌躇不前，那么本书将帮你打开心结，透析你的强弱，提升你的智能，运用这些心灵的力量去实现你的愿望，取得事业上的成功……你的成功就是我们的愿望，你的满足就是我们的快乐。
祝你在通向巅峰的道路上一帆风顺！

内容概要

如果你已经是一位成功者，那么本书将告诉你怎样运用这些心灵的力量保持成功，永不言败；如果你现在是一位失败者，那么本书将帮你跃出失败的泥潭，摆脱过去的阴影，运用这些心灵的力量去成就你的未来；如果你信心不足，还在犹豫不决，踌躇不前，那么本书将帮你打开心结，透析你的强弱，提升你的智能，运用这些心灵的力量去实现你的愿望，取得事业上的成功……

作者简介

刘振中，1997年心理学硕士毕业后从事心理测验和人才测评工作。
目前为华东师范大学心理系博士生，在多家机构担任心理咨询师。
发表专业论文20余篇，出版有《心理大辞典》《信息时代的心理调节》《管理心理学》等多部著作。

书籍目录

第一章
记忆力
——增加你的机会
第一节 记忆力到底是什么
什么是记忆力
记忆力的作用
测验：测测你的记忆力
第二节 人是怎样记住东西的
识记
保持
再现（回忆）
第三节 走出记忆力的认识误区
记忆力没有先天之别
机械重复≠记忆力良好
年龄变老≠记忆力衰老
第四节 如何提高记忆力
识记练习
联想练习
分类练习
分组练习
重复记忆
再现练习
第二章
青春力
——保持年轻的心态
第一节 什么是青春力
真正的青春活力
测验：测测自己的“青春力”指数
青春力的作用
第二节 正确认识青春力
改变是自然的生理现象
青春力的丧失在于保守和僵化
生活要求我们必须保持青春活力
第三节 如何保持青春活力
照顾好自己的身体
塑造良好的自我形象
练习：塑造自我的精神训练
保持好心情
测验：心态小测验
让大脑保持永远年轻
保持与其他人的联系
融入时代的潮流
练习：青春力恢复练习
第三章
注意力

——摆脱过去的干扰
第一节 什么是注意力
注意力究竟是什么
注意力的作用
注意力的两大障碍
测验：测测你的注意力
第二节 如何集中注意力
存在——停留在现在这一刻
强度——全神贯注所需要的能量
耐力——保持高强度的注意力
排除内在干扰
第三节 实现精神上的安宁
重大事件前的惯例
整理自己在重大事件前的惯例
练习：集中注意力练习
第四章
内驱力
——成功的原动力
第一节 什么是内驱力
什么是内驱力
内驱力的作用
第二节 内驱力是怎样产生的
热爱自己的事业
协助他人获得成功
第三节 激励——提高内驱力的有效法则
激励自我
激励他人
激励原则
将激励付诸行动
练习：激励计划练习
练习：表彰成功
第五章
恢复力
——从失败挫折中恢复过来
第一节 什么是恢复力
什么是恢复力
恢复力的本质
第二节 迅速从挫折中恢复过来
五步恢复策略
摆脱过去的愤怒的干扰
运用愤怒集中注意力
利用愤怒为反击提供动力
第三节 培养你的恢复力
培养心中的斗志
保持坚强
第四节 摆脱过去的完美主义
练习：恢复力练习

第六章
振奋力
——乐观地面对一切
第一节 乐观使你成功
乐观的表现
乐观的力量
测验：特定情景下的乐观
警惕乐观的大敌——悲观
第二节 热情使你行动
热情的表现
企业中热情的力量
第三节 如何提高振奋力
增强你的乐观情绪
激发你的工作热情
第七章
承受力
——有效缓解压力
第一节 是什么引起了压力
两种类型的压力
解密压力源
测验：测测你的压力
第二节 压力的影响
对压力的短期生理反应
压力的升级
对压力的长期生理反应
压力的益处
第三节 应对压力
学会压力管理
战胜压力的要点
增强自信心
永不放弃
第四节 消除工作中的压力
放松
睡眠
合理饮食
锻炼
第八章
推动力
——大胆地去做
第一节 决心——推动力的第一品格要素
决心的定义
决心和动机的关系
发现你的动力因素
测验：发现你的动力因素
充分利用你的动力因素
增强别人的决心
决心也应有度

第二节 勇气——推动力的动力源泉
什么是勇气
勇气和冒险的关系
第三节 信心——推动力的集中表现
信心究竟是什么
企业运作需要信心
信心≠过分自信
完美无缺的信心
第四节 提升你的推动力
强化决心的方法
鼓足勇气的诀窍
树立信心的秘诀
练习：克服拖沓
第九章
意志力
——作出决定并坚持到底
第一节 什么是意志力
意志力到底是什么
意志力的因素
测验：测试你的意志力
第二节 成功道路上的基本障碍
恐惧
焦虑与紧张
担忧
怀疑
压抑
过度分析
消极思想
消极影响
不良习惯
感到不知所措
忧伤
第三节 怎样提高意志力
找出行动的理由
激发内在动力
建立自信心
加强毅力
练习：决心练习
第十章
忍耐力
——愿意等待着机会
第一节 什么是忍耐力
忍耐力是一种内在的行为品质
测验：测测你的忍耐力
忍耐力和管理改革
忍耐力有助于建立强大的关系网
忍耐力的三大敌人

无忍耐力在工作中的表现
测验：看看你在不同情形下的忍耐力
第二节 忍耐的力量源泉
镇定——忍耐的力量源泉
镇定的益处
不镇定的危害
第三节 提高你的忍耐力水平
培养忍耐力的诀窍
如何培养镇定的情绪
第十一章
解决力
——人生就是解决问题
第一节 什么是解决力
什么是“解决问题”
解决力的作用
第二节 什么是问题
选择
决定
判断
个人或职业上的变化
不安、不满、成见
第三节 怎样有效地解决问题
认识问题：了解构成问题的因素
研究问题中的疑难
研究问题的组成因素
寻找解决办法
练习：提高解决力练习
第十二章
创造力
——摆脱传统思维的束缚
第一节 什么是创造力
创造力就是摆脱传统思维的束缚
测验:测测你的创造力
创造力就是创造性地解决问题
第二节 解决问题的必要条件
你的态度和思维方式
你的创新能力
“创新”解决问题程序
形成一种创新环境
第三节 培养创造力的有效方法
基本原则
提高创造力的几个活动
第十三章
亲和力
——亲和形形色色的人
第一节 什么是亲和力
什么是亲和力

情商和亲和力
测验：如何处理你面对的各种感情
亲和力的作用
第二节 有风度地应付难相处的人
分析他人
分析自己
采取措施
运用处理冲突和平息怒气的技巧
第三节 如何提高你的亲和力
“四问”方案
四步行动计划
抚慰
第十四章
信任力
——依靠团队，信任伙伴
第一节 什么是信任力
信任的特征
组织中相互信任的作用
第二节 领导能力的核心问题
策略与看法
信心
可信赖
分清主次
倾听与沟通
干劲和紧迫感
随机应变
循循善诱而不是发号施令
责任感
富于创造性的自由讨论
第三节 依靠团队，信任伙伴
对团队人才类型的研究
成功团队的人才组合
测验：团队成员自我认知测验
团队成员类型摘要
练习：信任他人
第十五章
谈判力
——主动争取更多机会
第一节 什么是谈判力
什么是谈判力
谈判力的作用
测验：评估一下你的谈判能力
第二节 职场谈判步骤
步骤一：确定自己的目标
步骤二：陈述自己的要求
步骤三：替对方设身处地地着想
步骤四：学会妥协

步骤五：达到协议
第三节 如何提高你的谈判力
了解你想要什么
积极倾听
掌握情报
不要退让，要学会讨价还价
不要陷入僵局
不要被价格牵着鼻子走
寻求双赢
不要被谈判策略所累
承担风险
处理好各种关系
为最后关头的问题做准备
掌握控制权
练习：谈判练习
第十六章
影响力
——你至少可以影响你周围的人
第一节 什么是影响力
什么是影响力
如何施展你的影响力
第二节 影响力的发挥方式
令人信服型
笼络人心型
发号施令型
苟安妥协型
测验：你发挥个人影响力的方式是什么
第三节 如何提高自己的影响力
增强知识
全面地看待问题
要实事求是
做人、处世要公正
做事要勇敢
要有牺牲精神
人品力求完美
注意忠诚度的培养
效仿别人
练习：将影响力落实于行动
第十七章
自制力
——管理好自己的人生
第一节 什么是自制力
自制力就是控制情绪
掌控自己的情绪
焦虑——一种极具破坏性的情绪
保持积极的心境
测验：测测你的自制力

第二节 自制力的作用
控制不良情绪
利用良好情绪
第三节 如何提高自制力
调控情绪
练习：调控情绪练习
控制焦虑
平衡心境
第十八章
专注力
——只有专注才能成功
第一节 信念——专注力的源泉
什么是信念
自信是信念的前提
相信他人
第二节 正直——专注力的航标
怎样才算是正直
对正直的道德思考
测验：对正直的道德评判
第三节 专心——专注力的体现
什么是专心
信念和专心的关系
第四节 如何提高你的专注力
怎样增强自己的信念
怎样树立正直的品格
建立专心的诀窍
第十九章
自知力
——贵有自知之明
第一节 什么是自知力
什么是自知力
自知力的作用
测验：自知力的自我评估
第二节 全面地了解自我
个性
态度
知觉
练习：自知力练习
第二十章
自信力
——自信并且让人相信
第一节 什么是自信力
自信力的内涵
自信≠自满/自负
测验：测测你的自信力
第二节 自信力的表达
身体语言表达

口头语言表达
与自信力水平相关的行为或感情
第三节 提高你的自信力
自信的肢体语言
自信的口头语言
做一个优秀的演讲者
练习：增强自信力练习
第二十一章
应变力
——热爱变化，拥抱变革
第一节 什么是应变力
什么是应变力
引起企业变化的诱因
以积极的态度面对变化
第二节 影响和阻碍变革的因素
对变革的性质有所误解
为变而变
缺乏规划
无法形成紧迫感
缺乏愿景
好高骛远
恋旧心态
缺少组织后援
不愿承担风险的文化
沟通障碍
第三节 构建一项积极的变革计划
明白无误地表述愿景规划
挑选团队
制定方案
说服持怀疑论者
满怀热情进行沟通
监控进展情况
应对文化问题
练习：应变力练习
第二十二章
执行力
——言必信，行必果
第一节 什么是执行力
什么是执行力
执行力的作用
第二节 更好更快地制定决策
坚持你的远大目标
如何决策
何时决策
谁决策
测验：测测你的决策技能
第三节 制定计划

制定计划的益处
制定计划的基本步骤
需要注意的问题
练习：提高执行力练习
第二十三章
建立你的心灵力量档案
第一节 发现自己的强项和弱项
第二节 解释你的档案
第三节 档案应用——一个星期改善一个弱项

章节摘录

版权页： 你的前两个或前三个打分最高的类型，就是你的主要从业动机，也是构成你的生活道路的精神源泉和选择职业方向的动力。
如果不了解这些从业动机，那么我们面临的危险就在于：我们寻求工作或升迁机会只是为了按部就班，得过且过，或者只是按他人的期望行事。
然而如果一个工作并不能满足我们的择业动机，我们就会逐渐精神委靡，缺乏兴趣，甚至是一蹶不振，完全不是意气风发的样子。
这时候，你就应该精心准备你的履历，把它投送到职业中介机构或者猎头公司那里。
无论在何种情况下，你都必须了解自己的市场价值，而这就是那些得到快速晋升的经理们为挤入高层时惯用的谈判策略。
你不一定辞职离开，但是这种举动会为你增添谈判的信心。
另一方面，这份调查问卷可能会使你发现自己接受全新挑战的愿望。
如果的确如此，那么你可以运用自己在从业动机理论方面的知识，来应对那些面试你的人：举例而言，如果面试者有强烈的权力（影响）型动机，你就可以问他：自己从属于哪一位上司？
自己的职位在整个公司处于什么样的水平？
等等；而如果你的面试者是专业型的，那么你在和他讨论职位或其他问题之前就要询问这家公司提供培训和教育的情况。
以下所列举的内容，对于你的分数颇有值得留心和反思之处。

第一图书网, tushu007.com

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