第一图书网, tushu007.com

<<自信>>

图书基本信息

书名：<<自信>>

13位ISBN编号：9787550207127

10位ISBN编号：7550207127

出版时间：2012-8

出版时间：北京联合出版公司

作者：基思·约翰逊

页数：240

字数：218000

译者：陈阳旗

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

99%的人觉得他们应该比现在强，那么你呢？

你对未来感到疑惑吗？
你对现在感到厌倦吗？
你有一直努力却深陷泥潭的尴尬吗？
挣扎太久或太努力，会因为疲惫而丧失更多的自信。

生活并不容易，孤军奋战更难，你需要自信引导师来帮你提升自信。

在你看到这本书的时候，基思已经帮助十多万人加入到了自信一族。
他发现了提升自信的秘密——自信金字塔和自信恒温器。
自信金字塔教你如何变得自信，自信恒温器让你学会如何保持恰当程度的自信。

如果你不够自信，基思教你自信；如果你很自信，基思教你学会保持自信；如果你觉得不如以前自信，基思让你学会调节自信。
自信让你内心强大，有了自信就有了奋斗人生的勇气。

作者简介

基思·约翰逊，美国最著名的自信指导师，用15年的时间成功地辅导了超过127000位领导者如何发挥出最大领导潜力和效力。
作为在领导力和自信建立方面最重要的发言人，他已现身于亚洲、非洲、欧洲和北美等地。
同时，他也是基思?约翰逊国际公司的创立者和执行总裁，每年都会为大约两百家企业、教会总会和其他组织做演讲。

<<自信>>

书籍目录

前言 99%的人觉得应该比现在过得好 VII
改变了我一声的发现 VIII
什么才是自信呢 X
阅读前，请先测一下你的自信度 XIII
第1章 要自信就要先厌倦自己
彻底改变自己需要很长时间吗
厌倦是人类一种十分厉害的情绪
改善内部引擎4步骤
拥有积极态度的人，也会取得积极的成果
衡量生活质量的小指标
自信恒温器
自信三角形
相信改变的力量
如果当初更自信
自信引导师提醒你
第2章 自信是味药，快乐是疗效
我以为自己真的很笨
不安全是因为不确定
自信是拥有预见能力后的副产品
现在就行动，明天再做的是傻瓜
自信可以化危机为机会
自信是连接现实此岸与理想彼岸的桥
自信引导师提醒你
第3章 是什么在吞噬你的自信
FUD是且永远是自信最大的天敌
恐惧就像在你充满梦想的屋子里嚎叫的狮子
世界时刻在变，这使人产生顾虑
怀疑就像跷跷板，让信心上弹下落
迎面而上还是撒腿就逃
阻碍前进的7个敌人
消极的思维模式，阻碍你行动
如果得分超过30，你处于自信急救室
自信引导师提醒你
第4章 打败FUD，最能依靠的还是自己
自信引导师也曾经很忐忑
打败FUD要付出代价，所以很多人都要逃避
激励自己的3种动力
自信引导师提醒你
第5章 让改变迫在眉睫
从游手好闲到大器晚成
阻碍改变的9种障碍
让改变迫在眉睫，不改变不安宁
快乐=我的未来一定会比过去好
自信引导师提醒你
第6章 重新认识你自己

第一图书网, tushu007.com

清楚自己想要什么才会有动力
自我形象是建立自信的基础
10句常用来形容自己的负面评价
自尊，就是你有多么爱自己
自我暗示的方式是提升自信的好方法
自信引导师提醒你
第7章 敢于追求成功
一年内，提升自信的消息传到了8个国家
让你迈向成功的自信三角形
1这个数字太小，无法成就伟业
自信引导师提醒你
第8章 敢于领导
领导能力是可以学习的
世界级领导人物的5种品质
提升领导能力的自信三角形
衡量品质水平的五星级标准
自信引导师提醒你
第9章 敢于成为焦点人物
吸引力越多，得到的也越多
7-11原则--7秒内你就给人留下了11种印象
提升魅力的自信三角形
自信引导师提醒你
第10章 敢于挑战自己
做到你能做到的最好程度
不要把时间浪费在与别人比较上
对内自我暗示，对外发出声音
保持高效率的自信三角形
自信引导师提醒你
第11章 敢于争取成果
讨厌手工，也能做技工
让你硕果累累的自信三角形
过去的经历不是潜力
自信引导师提醒你
第12章 让自信成为习惯
已经功成名就，以后怎么办
在一张纸上写下所有梦想
所有高度自信的成功者必须问自己的10个问题
命运之箭--给你清晰明确的方向
专注的力量
战略计划的艺术
通过构想、设计来生活，而非盲目追求--拥有一个战略性的计划
结束语：请相信自己潜力无限

章节摘录

第9章 敢于成为焦点人物，吸引力越多，得到的也越多我经常到世界各地演讲，所以每年有247天在旅途中奔波。
当别人了解到这一点时，他们同情地问：“你有什么爱好吗？
”我总是立刻回答：“当然，我喜欢开着我的淡黄色克尔维特牌敞篷车沿着克利尔沃特海滩（Clearwater Beach）兜风。
”每次演讲回来，我做的第一件事就是跳进我的敞篷车去兜风。
我永远不会忘记从西班牙演讲回来的那天。
我又累又饿，于是就让妻子陪我一起去一家我们最喜欢的一家日本牛排馆。
开着车在路上兜风，头发随风飘逸的感觉好极了。
好几次在去牛排馆的路上，旁边车主都会在等红灯时摇下玻璃窗，赞美我的车好酷。
当然，等我到达目的地时，我感觉心旷神怡。
有一次，我去了一家餐厅，当我把车停下时，发现了一辆价值40万美元崭新的深蓝色劳斯莱斯在停车区的前面位置，我把车停在了这辆漂亮的车旁边。
我走进餐厅后，选了与这辆车的车主邻近的位置坐下了。
我知道这个人有点与众不同，因为餐厅的每个人都把他当影星一样看待，于是我向他作了自我介绍，并握了手。
即使在这时，我仍然不知道他到底是谁，但是我们聊得很开心。
这位神秘人物到底是谁呢？
他就是昔日的职业体协队员罗伯托·委拉斯凯兹·阿罗马尔（Roberto Vel?zquez Alomar），许多人认为他是世界上最棒的二垒手。
他比世界上任何其他二垒手赢得的金手套奖都要多，他还赢得过作为二垒手的二等银棒奖。
离开餐厅时，我们交换了电话号码，并谈到了他的新劳斯莱斯。
那时，所有员工都跑出来欣赏他的车。
虽然我的淡黄色克尔维特就停在他那辆劳斯莱斯旁边，但人们一点也没注意到它，因为他们都着迷于那辆劳斯莱斯了。
回到车上后，我不得不承认，我的自尊心确实受到了小小的打击，因为根本没有人注意到我那辆闪亮的克尔维特。
但离开后，我想，这两辆车都很不错，但是价值更高的车才更能吸引别人的注意。
自信者懂得如何表现自己，那样人们就会知道他们多有魅力。
小时候，父母告诉你当暴风雨来临时要待在室内。
然而，当人生中的“暴风雨”来临时，找地方隐蔽起来就完全是个错误的选择了。
当人生低潮来袭，我们都想躲进自己的洞穴里，等待低潮的退去。
而你绝不能这样！
你需要表现自己；你需要显示自己；你需要主动出击，寻求机会。
在唐纳德·特朗普的人生中，有一段黑暗时期，那时候新闻里充斥着关于他破产的消息。
他说他很想躲在家里，一点也不想穿着无尾晚礼服去参加重要的盛会，然而，他还是去了，因为他知道，如果待在家里，就什么问题也解决不了。
如果你成为了他人的焦点，很有吸引力，那你自然会赢得很多东西。
没有人天生就富有吸引力，因此你必须有意识地去创造魅力。
如果你想赢得机会，赢得朋友和财富，那么魅力三角形就能有助于你实现愿望。
未来能否取得成功取决于你能否尽快地影响他人，并与之成为朋友。
你的关系网决定你的净价值。
你能否飞黄腾达，取决于你能否吸引优秀者与你合作，因为他们对自己专业领域的了解比你多得多。
你有没有给过别人“哇”的第一印象？
当你看到一辆劳斯莱斯或兰博基尼，你内心的第一反应是“哇”。

在这个快节奏的新时代，给别人留下一个极好的第一印象显得尤为重要。
过去，人们就懂得，你与他人见面时的前30秒决定了你给人留下了什么样的印象。
我觉得不对，这个时间应该比30秒更短。
7-11原则——7秒内你就给人留下了11种印象当我开着我的克尔维特出游时，我最喜欢去的一家店是7-11便利店，因为它让我想起了这条生活原则：只需7秒钟，你就可以给人留下一个极好的印象。
7秒内，人们潜意识里就会对你形成11种印象。
7秒内，他们潜意识里就对你产生这11个方面的印象：你……吗？
1.自信。
2.有才。
3.诚实。
4.值得信赖。
5.礼貌。
6.有魅力。
7.专业。
8.聪明。
9.友好。
10.有责任心。
11.衣着整洁。
你初次与人见面时，他人对你形成的印象决定你们未来关系方面的3件事：1.魅力：他们是否喜欢你。
2.反感：他们是否讨厌你。
3.冷淡：他们是否对你漠然。
如果你给别人留下的是好印象，别人就会接受你，于是你们之间的关系之门就敞开了；反之，你就不可能与他建立关系，更不用说将来会得到什么机遇。
如果别人对你的第一印象是反感或冷淡，那说明你没有什么值得他欣赏的，因此你们之间不可能建立起关系，别人自然就不会与你来往。
于是，你不得不加倍努力，改变他对你的坏印象，从而获得他的信任——这样你就处于被动地位了。
你的一举一动都会给别人留下或多或少的印象，问题是，你留下了怎样的印象？
而这无法给你事先缓冲的余地。
自从你进入别人视线的那一刻，它就发生作用了。
也许是别人与你初次见面，或者与你交流，或者听你在电话里讲话，别人就在这7秒内对你形成了印象。
你传达给别人的信息分为3种：1.视觉上：55%，穿着、味道和行为举止。
2.声音上：38%，音调、高低以及语调。
3.语言上：10%，智慧、语法和语言。
你给别人留下了什么印象？
记住，给别人留下一个好印象对你与之建立关系至关重要！
你就像一个可以行走的告示牌，你走到哪里，别人脑海里都会对你产生印象。
你必须有意识地努力每天都给别人留下好印象。
不要期待别人给你留下何种印象，而要主动出击，先决定自己要给他人留下何种印象。
问自己这个问题：我希望别人如何看待我？
我希望别人评价我时会用什么词？
魅力是实现快速提高收入的一个十分重要的因素。
那让我们用下面这个魅力三角形和内在三角形分析一下这个因素对你获得成功的重要性。
提升魅力的自信三角形第一点——内在美总是有人伤害自己。
世界上到处有人受到各方面的虐待，无论是语言、精神或肉体，还是性方面。

成千上万的人沉溺于色情文学、毒品、或酗酒嗜烟、暴饮暴食等等，而不可自拔。
每天，这样的人在我们身边随处可见，他们以这种消极的方式生活，不仅受尽了折磨，还失去了自我。
而在这些人中，有许多人内心里其实很想找到自信，但是他们不知道如何做，于是他们把痛苦和堕落隐藏在面具之下，假装若无其事。
我经常说，导致你迟迟不肯作出改变的最大原因就是，明明有问题了，而你却装作若无其事。
你有没有遇到过一个非常有魅力的人，并想和他成为朋友？
而当你真正了解他之后，你才发现这个人只是外表漂亮，而内心丑陋。
要想给别人留下好印象，首先就要培养优秀的内在品质（见图9—1）。
图9—1当我要改善自己的品质时，我会问自己下面两个问题：1.让我内心丑陋的3件事是什么？
我的回答是：1.憎恨。
2.无知。
3.消极态度。
2.让我内在具有吸引力的3件事是什么？
我的回答是：1.关爱。
2.知识。
3.积极态度。
对于内在美，可以从3个因素来考虑，来看看哪3个因素可以表现内在美。
分析了如何完善内在美后，我们将回顾魅力三角形、外在美以及梦想的你。
内在美三角形内在美第一点——关爱（见图9—2）图9—2我喜欢戴尔·卡耐基在其著作《如何赢得朋友和影响他人》（How to Win Friends and Influence People）中使用的这个例子：我们为什么要读这本书来找寻如何赢得朋友的方法？
为什么不去学习一下世界上朋友最多的人，看看他们有什么技巧？
他是谁？
也许，你明天就会在街上遇到他。
当你离他20厘米远时，他就会向你摇摇他的尾巴。
如果你停下拍拍他，他就会全身兴奋起来，告诉你他有多么喜欢你。
而你知道，他对你表现出的热情没有任何自私的动机：他不会向你推销房子，也不会要你嫁给他。
你有没有想过，只有狗才是唯一不需要工作就可以生存的动物？
母鸡需下蛋，奶牛要产奶，金丝雀要唱歌。
但是狗却无须做任何事就可以生存，只需要向你表示友爱。
这就是一种对他人比对自己更好的表现。
黄金规则是：以你希望别人对待你的方式对待别人。
拉比·吉泽斯（Rabbi Jesus）则是这样表达的：“有一条简单的经验法则，那就是先问自己希望别人如何对待你，然后以此为出发点，同样去对待别人。
”我很欣赏约翰·霍普·布莱恩特（John Hope Bryant）在其著作《爱的法则》（Love Leadership)中对该规则的解释，他是希望行动公司——美国第一家非盈利性社会投资银行的创建者兼执行总裁。
世上有两种感情：喜欢和害怕。
对于你不喜欢的东西，你就会害怕。
少年时代，我就开始经营自己的事业，并无所畏惧。
如果你不喜欢什么，你就会害怕什么。
显然，恐惧心理来源于自己。
这种恐惧会在短期内形成，这缘于人性的贪婪。
其反面是以爱为基础的事，这样的事则事事顺利。
爱的原则的第三条规则是，关爱创造财富，它已化解成了一组互相作用的目标：通过以胜过关心自己的方式关爱他人，建立持久稳定的关系。

每个目标的实施都以爱为原则，如果你这样做，关系的双方都会事事如意，这自然也会给你带来财富。
这是因为，关爱总会带来财富。
财富是遵循爱的原则之后所获得的好处之一。
这是毋庸置疑的：稳定持久的关系建立起来之后，财富仅仅是对你成绩的一种认可。
它只是一种间接结果，永远不是直接结果。
建立良好人际关系从关爱邻居开始。
——乔治·麦克唐纳（George MacDonald）成就辉煌人生的关键在于关爱他人。
关爱他人是取得他人信任，吸引他人，与他人建立稳定关系的奠基石之一。
无私的关爱意味着持久关爱他人且不求任何回报或表现，不在乎他人做了什么，或没有做什么。
这意味着你要像对待家人一样对待你的上司、职工、同事和客户。
阿特·德莫斯（Art DeMoss）的这条建议广为人知：“爱人用物，而非爱物用人。
”对他人真诚的关爱是提升吸引力的关键因素之一。
如果你关爱他人，他们就不会计较你的过错或缺点。
但是，如果他们感觉到你并不关爱他们，他们就会把你的缺点当做眼中钉、肉中刺。
爱是一种无私地帮助他人的愿望，即使这样会牺牲自己也在所不惜，因为爱即给予。
贪欲则是为了满足自己的利益，而不惜牺牲他人，因为贪欲即得到。
……

媒体关注与评论

“基思·约翰逊，美国第一自信教练，研发出了一套改变生活的计划，教你改变你的思考模式、看事物的方法和谈论自己的态度。
自信是真正实现梦想的人的标志。
我相信每个人都应该阅读并按照本书大纲提到的方法做，这样就能成为一个非常有自信的领导者。
读完本书，你的自信会提升到一个新的高度。
我衷心推荐本书。
”——罗伯特·舒勒博士，畅销书《艰难时刻不会持续，坚强之人会长久》作者

编辑推荐

美国自信教练首度公开自信提升法则为什么做起事来总是犹豫？
为什么莫名其妙感到焦虑？
为什么总是不敢成功又害怕失败？
消除负面情绪的秘密就是自信扫除扼杀自信的7个敌人，11套自信练习题找到答案乔布斯、扎克伯格、马云的成功证明：自信，最有效的正能量

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