<<成功者的思维方式>>

图书基本信息

书名:<<成功者的思维方式>>

13位ISBN编号: 9787563430710

10位ISBN编号:7563430717

出版时间:2011-6

出版时间:延边大学

作者:金良灏.

页数:198

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

<<成功者的思维方式>>

内容概要

成功者需要具备最基本的思维方式无疑是最具决定性的。 培养、完善我们的思维方式,将是成功的一半。

本书通过鲜活生动的实例,引导我们培养成功者的思维方式,发挥您最人限度的潜能。

本书由金良灏编著。

<<成功者的思维方式>>

作者简介

作者:(韩) 金良灏.

<<成功者的思维方式>>

书籍目录

- 1.成为富人很容易 成功者与失败者的对话 欲望与能力
- 成为富人的秘诀 2.美梦成真的真谛

愿望的实现=意志努力

不要吝惜为实现愿望而投资

不要因失败而一蹶不振

期望的目标越高,实现的过程越长

3.破解成功密码

有了执著的信念,你已成功了一半 成功的人,都是经得起考验的人

4.怎样让命运握在你的手中

意念是成功的萌芽

人们敬重的是强者

调好焦距,全神贯注

百言不如一试

5.完美的人是这样来的

努力工作是成功的润滑剂

善于运动的男人富有魅力

拒绝平凡

没有变化就没有创新

投入的程度决定成功与失败

6.跨越悲观,塑造乐观自我

左右情绪和情感的重要因素

抵制消极的思维方式

人的心灵犹如花坛

7.不会思考的人是猪

积极的思考会把不可能变为可能

相信可能性

信念是成功的基石

8.自信是成功的基石

将信念一以贯之

培养自己的特长

你相信自己的判断力和能力吗

9.给自己一个成功的理念

命运的捉弄——寓言一

自己真实的一面——寓言二

肯定的语言坚定你的信念

10.你怕什么

你有抱负吗

"靶子"战略

心理制约是最大的敌人

成功的绊脚石

11.你想过怎样的生活

<<成功者的思维方式>>

由人变成昆虫的悲剧 朝着积极的方向转化 你会如你所愿获得成功 12.求变——引领潮流的秘诀 企业间的竞争如同战争 求变的人和不变的人 不想成功的人如同行尸走肉 13.你为什么活着 不同的价值观 选择适合自己的行当 努力成为专业人才 14.该出手时就出手 该出手时就出手 愚蠢的人放弃机遇 识时务者为俊杰 狡兔死,走狗烹 15.扬长避短,扭转乾坤 成功不受年龄限制 诞生之初就昭示着成功 善于扬长避短 16.砥砺人生 重要的是立长志 胸怀博爱与真情 积极的心态 17.只要有目标,成功没问题 确立什么样的奋斗目标 确立明确的目标是成功的钥匙 成功者都有明确具体的目标 确立目标的五个阶段 18.你想赚取百万美元吗 人生需要不断地挑战自己 三周内被解聘的世界第一推销员 成功赚取百万美元的五个步骤 19.不断扩大自己梦想的好处 想什么就是什么 意念术的三种方法 语言的力量让你梦想成真 20.每天所做的一切都是成功的演习 驾着时间飞船遨游未来世界 不要等待,主动出击 善于管理自己 只做"成功的练习" 21.你是"成功型"还是"失败型" 成功者把障碍物当做跳板 成功者与失败者的不同之处 如何工作

成功者是自动启动机

<<成功者的思维方式>>

22.你尽力了吗

不要放弃,要有韧性

在严寒中盛开的花更美丽

企业的发展需要职工付出最大的努力

23.前进中的成功法则

要有意念,意念

始终牢记你的奋斗目标

你认为自己很不幸吗

努力成倍法则和努力逆转法则

24.冲刺成功的关键在哪里

即使失败999999次

如何度过最后五分钟

充分利用闲暇的时间

25.成功需要勇气

勇气是火车头,自信心是车厢

做梦也需要勇气

有勇气面对自己吗

勇于走出第一步

失败了, 站起来

26.为什么要塑造良好的形象

决定总统竞选成败的印象之战

心灵纯洁是给人良好印象的起点

良好的口才给人良好的印象

塑造形象的方法

27.成功要有这样的气质

要成为精神贵族

超凡的气质赋予人超凡的魅力

获得超凡气质的方法

28.好书怎样改变你的人生

一本书能改变人生

书中自有人生百昧

成功者多是读书人

你是哪种类型的读书人

29.怎样管理自己的信息

信息带来财富

利用信息的能力

常识不等于信息

收集信息就像烹饪师的工作

30.如何支配时间

价值25000美元的时间管理

两种有效的时间安排方法

调节睡眠的一周生物钟

31.成功者是怎样工作的

我一定能成功

满足顾客的需求

鲜明的职业观是成功的催化剂

32.为人处事的底限是什么

<<成功者的思维方式>>

恪守了50年的诺言 坚定诚信 诺言是衡量人品的尺度 人生由无数个诺言组成 33.你会灵活地解决问题吗 过分的诚实和诺言一样有害 不做固执的人 切勿充当老顽固 聪明人最具灵活性 34.怎样用能言善辩去取得成功 演说是杰出领导人的武器 改变人生命运的对话 如何获得好口才 35.说话时请看着对方的眼睛 让人心动的对话技巧 说服交际高手的秘诀 在交谈中有所收获 共同的话题会赢得好感 36.演说吧,推销你自己 必须"开口说"的时代 对公开演讲的畏惧 演说的基本要领 37.怎样成功地举办会议 会议的性质 参加会议的益处 召集会议之前的准备工作 有效利用会议的方法 38.推介为什么是必要条件 两种截然不同的演讲效果 什么是推介 推介的必要场合 推介教育的现状 推介能力是演说的力量之本 成功推介的准备过程 39.工薪族如何出人头地 如果觉得委屈,就出人头地吧 工作单位不是游戏的场所 做三十岁的杂货商 面对升迁的积极态度 用实力说话 40.工薪族生存秘诀 是隔岸之火,还是燃眉之火 过去的业绩不是生存的资本 企业需要的工薪族的条件 41.自我开发的战略和方法 野鸭子的幸福和悲剧性的结局 自我开发是现代人的必修课程

<<成功者的思维方式>>

<<成功者的思维方式>>

章节摘录

- "那你的智慧是什么?
- "朋友们咽下口水,纷纷催问。

欲望与能力 没有不想成为富人的人,也没有不想成功的人。

然而,并不是每个人都能成功,都能成为富人。

即使在相对同等的条件下,有的人获得了成功,过上了幸福生活,有的人却过着平凡生活。 哲学家萨特曾经下过这样的定义:"说到底,每个人的人生都是与他的能力相称的人生。

"那么,决定一个人能力的到底是什么?

有的人说是"运气"或"才能",也有的人说是一个人的努力。

如果只相信凭借运气或才能就可以决定人生的大富大贵,不免会沦为宿命论者。

但相比之下,我们看到更多的是付出努力就能慢慢地改善自己的生活条件,所以毫无疑问,努力是我们的希望所在。

在我们所说的"努力"中,也包含着"不想做也得做"的含义。

努力要与忍耐相伴。

忍耐能增大可能性,但也能制约可能性。

那么,一个人的能力到底是由什么决定呢?

一句话,就是欲望。

欲望包括食欲、性欲、睡眠欲等,也包括"想要做什么"的欲望。

这里既有生理需求,也有精神需求。

人来到这个世界上,至死也未能做成自己想要做的事情,这样的人生毫无价值。

人生最需要的是做自己想要做的事情,要活得有意义。

欲望是发挥人的能动性的原动力。

欲望越强,人的能力就会越强。

当一个人有一定要做成某件事的强烈欲望的时候,就会有积极的人生态度。

与此相反, 当人的欲望减退的时候, 做任何事都会感到厌烦, 人生态度也会消极。

纵观历史风云人物,他们都有所为有所不为,所以他们取得了成功。

你要实现的目标是什么?

若要实现你的这一目标,该怎么去做呢?

成为富人的秘诀 再把话题转到阿卡德的成功秘诀上来。

"不要着急,天上不会掉馅饼,也永远没有免费的午餐,成功需要时间和努力。

我最初做的是代人写书信的活儿,虽然认真诚恳,但是钱赚得很少。

一天,一位放高利贷的老富翁找到我,交给我一份差事,说:'这个很重要,而且很急。

如要两天之内你能做完,我会给你双倍的报酬。

'"我做得很认真,而且很卖力,可是这篇文章实在是太难了,结果我没有在规定的时间内完成,那位老人很生气。

于是,我对他说:'您是大富翁,如果您可以告诉我成为富翁的秘诀,那么我保证让您在明天一大早就能拿回稿子。

'他微笑着答应了我的要求:'你呀,真是个鲁莽的小伙子。

好吧,我答应你。

'"那天,我通宵达旦,终于完成了任务。

老人说:'辛苦了,既然你信守诺言,按时交稿,那么我也该信守诺言。

'他用犀利的目光盯着我,低声对我说:'成为富翁的秘诀,就是要舍得捐出你赚的一部分钱,你也试试吧。

'他目不转睛地盯着我,没有多说一句话。

我急切地问: '就这些?

''就这些。

<<成功者的思维方式>>

这就是昔日贫苦的牧羊童成为放高利贷的老富翁的秘诀。

'我问他:'那么,我把自己赚的钱全部攒起来不更好吗?

'他很认真地说:'你真笨,一分钱不花你怎么生活?

该用钱的地方还得用。

你只需储存你收入的十分之一。

别看钱少, 攒多了就是大钱了。

可是你要记住三件事:首先,你要学会用于生活上的钱要少于你赚的钱;其次,要积累投资经验,在 这方面你要向专人请教;最后一点,你要学会把钱花在有用的地方。

"他盯着我,仿佛在问我听明白了没有,然后就离开了… 说到这儿,阿卡德注视着他的每一位朋友,像是总结似的说:"我之所以成为富人,是因为我相信了这位老人的秘决,并且付诸实践了。"P2-3

<<成功者的思维方式>>

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