

<<你的素质价值百万>>

图书基本信息

书名：<<你的素质价值百万>>

13位ISBN编号：9787802345546

10位ISBN编号：7802345545

出版时间：2010-5

出版时间：中国发展出版社

作者：徐成功

页数：222

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>

<<你的素质价值百万>>

前言

何成功幸福？

对于成功幸福，不同的人有着不同的理解。

实现自己的梦想、过自己想过的生活、处理好各种人际关系、达成自己人生不同阶段的目标，由此而获得的身心满足感，丰富人生而又心灵安祥；面临困难而能从容应对，在事业工作、经济财政、婚姻家庭、身心健康、人际交往、精神心智等方面能与时俱进，和谐平衡……我想，这些应是普遍意义上的成功幸福吧。

二、什么是素质？

素质是心理学上的名词，通常定义为“人的先天的生理解剖特点，主要指感觉器官和神经系统方面的特点”。

随着社会的发展，素质的内涵和外延得到了丰富和扩展。

它分为：——自然素质，也称为生理素质或身体素质。

它是人们与生俱来加后天开发的一系列生理特点。

——心理素质，是应对外界环境刺激的心理活动特点。

它以自然素质为基础，是在后天环境、教育、实践活动等诸多因素的影响下逐步发生、发展和形成的。

成功幸福与否，主要与个体的心理素质有关。

心理素质是可以改变与提高的。

<<你的素质价值百万>>

内容概要

本书的前四章探讨了四个方面的积极心态：强烈的欲望、坚定的信心、不找借口、开发潜能。

首先，探讨了欲望的强度与成功的关系。

希望常常落空，是因为没有足够的动力，所以就很难战胜内在的惰性与贫乏，更难战胜外在的各种各样的困难。

只有树立强烈的“一定要”的心态，才能所向披靡、战无不胜。

不管路上有多少困难，都能坚持到底，直至最后的成功。

本章列举了许多提升欲望强度的方法，可供读者参考。

其次，探讨了“天下无人不自卑”的现象及产生原因；研究了自信的各种表现以及与成功的关系；介绍了一些从自卑走向自信的典型案例；并列举了一系列行之有效的提升自信的方法。

再次，探讨了以“找借口”为主要表现形式的各种消极心态，这些消极心态是那样的普遍，人们察觉不到它的严重危害。

如何克服消极心态，是走向成功的必要功课。

最后，如何开发人的潜能，是积极心态中起保证作用的重要内容。

潜能开发了，其他积极心态才得以将成功变为现实。

而潜能开发的前提，是因为有了诸如强烈的欲望与自信等积极心态。

大部分人一生只用了他百分之十以内的潜能，所以难以获得其所想要的和应该达到的成功。

本书论述的三大素质——心态、方法、交际，是成功幸福的基本功，犹如建造大厦的钢筋、水泥、石子，是不可或缺的基本要素，而不是流行一阵子的时尚装修材料，随时可以换掉。

本书可和笔者新作《阳光特训》为姐妹篇来阅读，起到互为补充的作用。

本书重点是成功幸福所应具备的基本素质及如何做到，《内在阳光》重点是达至成功幸福，克服万难的“境界与智慧”，两本书相辅相成，对读者的生存与发展、获得成功与幸福会起到很好的支持与帮助的作用！

<<你的素质价值百万>>

作者简介

徐成功，个人与企业成长教练专家，2004年荣膺“中国十大培训领袖”，国内最早成功素质训练机构创办人（1991年），广东潜能协会创会会员，资深实力派教练名师，中国企业领袖特训、卓越团队特训、幸福人生领袖素质特训等课程创始人，“中国成功学高峰会”、“中国世纪成功论坛”特邀专家名师，34年工作经历，农工商党政企等十几个行业砺炼，15年专业功底，讲座听众数十万人，特训学员数万人，被《南方日报》、《成功》杂志、广东经济电台、北京电台等媒体誉为“中国卡耐基”。1996年出版国内首部成功训练专著《成功素质激励训练》，畅销全国，之后又著编《发掘心灵活泉》、《企业领袖素质精华手册》、《幸福人生精华手册》、《幸福人生特级教练》等训练教材。新作《阳光特训》（又名《内在阳光》）于2009年初出版。

独创三大系列课程：

1.卓越企业教练课程（量身定做）：

企业执行力突破训练

重塑企业核心骨干特别训练

企业骨干卓越实践教练

2.“幸福人生与领袖素质”教练课程（个人成长）

3.“内在阳光”特训系列课程：

“内在阳光”总裁研讨班

“内在阳光”婚姻情感班

“内在阳光”职业经理人班

“内在阳光”企业骨干班

<<你的素质价值百万>>

书籍目录

第一篇 良好心态——成功的前提 第一章 我一定要 1.内在动力的神奇 2.需要与动力 3.激活你自己 第二章 我一定能 1.信心的魔力 2.超越自卑 3.永不放弃 第三章 我一定行 1.一念之差决定成败 2.克服借口症 3.击溃恐惧与忧虑 4.抵御消极心态 第四章 我一定可以创造奇迹 1.心态与潜能 2.人的潜能巨大无比 3.训练身体素质潜能 4.开发心脑智慧的潜能 成功素质银行——心态存折第二篇 积极行动——成功的关键 第一章 将成功的欲望规划成蓝图 1.规划未来50年 2.确立清晰的目标 3.制订行动计划 第二章 规划好一天24小时 1.成功卓越就在今天 2.盘点你的时间银行 3.遵循效益原则 第三章 适时调整成功的步伐 1.审时度势 2.追求个性化风格 3.运筹帷幄 4.把危机变成机会 第四章 要成功，须立即行动 1.克服拖延，立即行动 2.避免盲目行动 3.全力以赴地行动 4.坚持不懈，直到成功 成功素质银行——行动存折第三篇 完美交际——成功的保障 第一章 洞察人情的能力 1.尊重人性 2.扬长避短，积极待人 第二章 人际关系“三剑客” 1.微笑 2.赞扬 3.倾听 第三章 赢得支持、合作与帮助 1.信任对方 2.争取好感与友善 3.设身处地为他人着想 4.这样扩大你的交际圈 第四章 解决人际矛盾与难题 1.避免争论与指责 2.批评的艺术 3.真诚地承认错误 4.控制不良情绪 5.求同存异，争取双赢 成功素质银行——交际存折附：《内在阳光》徐成功特训品牌课程之《钻石团队与卓越管理特训》 后记

<<你的素质价值百万>>

章节摘录

创造性思维能力好的智谋，是在权衡多种方法（方案）后优选组合而成的。

多种方法（方案）从何而来？

从创造性的思维和能力中来。

我们要买一件衣服或其他商品，传统的方法是到商店去购买，由售货员拿衣服给你挑。

经过人们的创造性思维的改进，现在的生意方式真是五花八门：——一般的店铺销售（传统方式）——超级市场、超级商店（自选式）——仓储式商店（将仓库与超市组合）——上门推销（无店铺直销）——邮购（借助邮政系统）——电话推销（借助通讯系统）——信用卡购货（与银行合作）——家庭聚会式（无店铺、会员性质）——电子商务（借助电脑、互联网）——复式营销（将不同类别的商品整合起来，统一提供营销服务）同样，做任何一件事，解决任何一个问题，都可能想出多种办法，这便要通过人们的创造性思维。

创造性的思维潜能人人都具有，问题在于你如何激发这种潜能。

成功的台湾企业家王永庆，15岁开始在米铺当杂工、学徒，后来自己开米店，再办塑胶厂，到20世纪90年代成为台湾最著名的企业家和富豪。

根据自身的体验，王永庆说：“每个人都有其天赋的创造性思维能力，而且我们中国人的聪明智慧决不在他人之下。

以企业界而言，问题在于我们如何去激发与训练，使从业人员发挥创造性的潜能，来研究改进我们的经营技术，研究和发展我们的新产品。

”我们来看看王永庆最初是怎样运用自己的智谋卖米的——王永庆先在米铺里当学徒工，看到米铺的生意很好，利润也可以。

于是，就自己办了一家米店。

但是，当时米店都集中由几家大型的公司经营，凭自己的一个小店如何在竞争中生存、下去呢？

王永庆首先想到的是服务。

因为米是较重的物品，一般人买米后，很难运回去，这就导致了每次买米的人不能一下买较多的米。

于是，王永庆首先推出了“送货上门”的策略，你来买米，我就帮你送货到家。

这一来，就吸引了很多人来买米，生意一下子红火起来了。

竞争对手看到后，立即仿效起来，一时所有米铺都开始实行送货上门的策略。

王永庆一看，认为还要再想更好的办法来提高服务质量。

于是，他培训送米的工人。

要求他们做到：送货上门后，要帮助客户把米倒进米缸。

在倒进米缸前，要把客户原来积压在米缸下面的残米先倒出来，再用干净的毛巾把米缸擦干净。

然后把新买的米倒进去，再把残米倒在新米上面，这样，客户的残米很快就能吃掉，不会因一直压在缸底变坏。

这一招——到位服务，一下子又使王永庆的生意红火起来。

从小小的米店开始，王永庆就利用他的创造性思维模式，提供与他人不同的服务。

一直到他进军其他产业，成立了跨国集团，创新思维都是他的法宝。

当王永庆进军石油行业时，台湾所有的石油几乎被台湾石油公司垄断，高速公路上全是它们的加油站。

但是，王永庆先是给加油司机送毛巾、手套等物品，接着又推出免费洗车、免费检查、免费充气等服务。

仅仅1年时间，王永庆就彻底占领了台湾的石油市场。

层出不穷的创新思维成就了王永庆的商业王国。

现在，我们经常听到“脑力激荡法”这一新型的开发创造性思维的方法。

这里有几种方法介绍如下：（1）个人脑力激荡拿出一张纸和笔，写下你所遇到的某个具体问题，比如，“我如何筹集资金创办一所小学？

”如果仅仅为了训练脑力激荡，也可以随便写一个题目：“钢笔有多少种用途？

<<你的素质价值百万>>

”面对问题，打开你的思路想象，把闪过脑际的想法一一记下来。不要作分析和修饰，以免阻碍你的想象思路，不要放过任何一个念头。最好给自己规定，至少要想出15个以上的念头，这样能激发你的潜能。将15个念头写下来，创造性思维的绝妙方法就会展现在你的眼前。

(2) 角色扮演脑力激荡任你想象，写下10个以上的角色，如：农夫、工人、司机、打工仔、老板、教师、市长、父亲、小孩等，或者你熟悉的名人，如政治家、企业家、教育家等等。把自己扮演成这些角色，闭上眼睛，想象一下这个角色的生活、思想和环境，然后以这个角色的身份，回答你所提出的问题。

角色扮演的激荡，能突破平时的思维定式，帮助激发创造性思维和更广阔的想象力。

(3) 群体脑力激荡召集一组人，3~10个人均可，面对同一问题，鼓励每个人谈出他的有关想法。每个人的想法都来自不同的角度。

一个人的想法，刺激另一个人的想法。

这样互相激发，你将惊异地发现，每个人都有丰富的创造性思维的潜能。

群体脑力激荡，是训练创造性思维能力的最佳途径，这就是我们平时所说的“头脑风暴会议”。

脑力激荡的游戏规则就是没有规则。

不要设下任何限制，更不要做任何批评。

最不可思议的想法，可能是最富创意的想法。

黄浦江上曾经有一座桥，位置独特，每天都是车水马龙，天天塞车，市民怨声载道。

政府研究解决之道就采用“头脑风暴会议”，五花八门的建议层出不穷。

其中有一位代表竟然提出了把桥炸掉的“匪夷所思”的想法。

然而，就是这一想法最终解决了问题。

政府先是告示大桥要炸毁重建，实行封桥。

结果，所有过路车辆都另寻捷径。

一段时间后，重新恢复、交通，就再也没有那么拥挤了。

因为，许多行人已经找到了新的路径了，而且发现新的路径反而省时省力。

于是，一个难题竟然就这样解决了。

为了训练创造性思维能力，先要打破固定观念和习惯性思维方式，学习更多的思维方法，如：逆向思维法（反过来想一下）、横向思维法（欠缺什么、可补充什么、可改进什么）、侧向思维法（换一个角度，从另一个侧面思考）、分合思维（拆散与组合）、类比思维（模仿、对照）等等。

还等什么，赶快开动你的创造性思维吧！

足智还要多谋创造性思维能力是一种“智”，需要开动脑筋，方法多、点子多。

然而，方法多、点子多，不一定符合客观情况，不一定是最好的方法、点子。

“足智”必须和“多谋”结合起来才能成为好的智谋。

所谓“谋”，即谋算、计谋。

考虑、计算得失利弊，谋划可能产生的结果。

以最低的代价、最小的风险，谋取最高的利益；以最快、最好的策略和方法谋取目标的实现。

然而，多谋是建立在现实基础之上的。

现实可能并不那么理想，比如资源有限、条件不够、存在不测或不利的变化因素。

所以，多谋，必须面对不理想的现实和不测的未来，做出“两善择其优，两害择其轻”的方案。

多谋的关键是什么？

多谋是符合自己现实条件的合算。

一件事究竟怎么做才合算，必须审时度势，做出慎重的调查分析。

某个方法看起来先进，但不一定符合你现有的条件和实际情况。

多谋是个复杂的、高智慧的素质，必须将广博的知识信息与创造性思维融会贯通，以自己独到的眼光进行分析和判断。

提升多谋的能力，至少应具备如下素质：(1) 审时度势，深谋远虑。

“不谋万世者，不足以谋一时，不谋全局者，不足以谋一域。”

<<你的素质价值百万>>

”而谋万世、谋全局的立足点却是对现时环境、条件的审度判断。

脱离现实的远谋是空谋，而局限于现实，不谋长远、不谋全局的人，就难以取得大成功。

要想做到审时度势，深谋远虑，就应该：对现实环境和条件的各种因素做客观的了解和分析；对各种因素的变化发展而带来的形势发展变化要做出正确的预测、分析；为了长远利益、全局利益，不可斤斤计较一时一事的眼前得失。

有所得就可能有所失。

毛泽东在他的军事战略战术中经常提出：为了保存实力，不怕打烂坛坛罐罐，为取得更大的胜利，不妨诱敌深入。

弃卒赢车或弃车夺帅是合算的谋略。

(2) 上兵伐谋，智斗胜勇斗。

战争的目的是为了胜利，但如果有不战而胜的计谋，为什么要采取血淋淋的攻城拼杀的下策呢？

同样，要取得一项成功，采取稳妥、灵活变通的办法，就比单凭勇敢、血气、硬碰硬的方法更合算。

比如，有一项技术配方已经问世，如果谋划用钱买配方，或请拥有这项技术的人来合作生产，可能比你重新花大量的人力、物力去攻关、试验的代价要小。

我曾经犯过只凭血气用事的不合算错误。

年轻时开玻璃镜面店，有一项冷镀膜技术我没有掌握。

本来可以采取用钱买配方的方法，用不了多少钱。

然而我认为，别人能试验成功，我为什么不能。

因此，打硬仗，不断试验，结果浪费几个月的时间和不少的试验材料，其代价远远超过买配方的代价。

不单凭血气，不单凭勇敢，凡事借用更巧妙的方法，灵活变通。

(3) 适度冒险，抓住时机。

同样一件事，因为存在一定的风险，甲经过细算，认为有60%的把握，便抢占时机，先下手为强，因而取胜。

乙在谋划时过于保守，认为必须有90%，甚至100%的把握才下手，结果坐失良机。

香港商人陈玉书在他的自传《商旅生涯不是梦》里指出：致富秘诀，在于“大胆创新，眼光独到”。

譬如说，地产市场我看好，他人看坏，事实证明是好，我能发大财；反之，我看好，他人看坏，事实证明是坏，我便要受大损失，甚至破产；如果大家都看好，我也看好，事实证明是对了，则也仅仅能糊口而已。

多谋，必须谋算出冒险的系数有多大。

此外，还应做好应付风险的准备，则可以胜算。

世界的改变、生意的成功，常常属于那些敢于抓住时机，适度冒风险的人。

有些人很聪明，对不测因素和风险看得太清楚了，不敢冒一点险，结果聪明反被聪明误，永远只能“糊口”而已。

实际上，如果能从风险的转化和准备上进行谋划，则风险并不可怕。

(4) 善于借势、借力。

面对复杂浩渺的世界，个人的力量永远是有限的。

若要取得大成功，非得借势、借力不可。

借用外脑，组织“智囊团”，这是扩大一个人智慧的好办法。

中国俗语说：“三个臭皮匠，顶个诸葛亮。”

如果你的智慧不是臭皮匠，而是有经验、有智慧的专家、能人，则你就远胜于诸葛亮了。

借助人力和组织。

根据目标的需要，尽可能成立一个机构组织，以网罗更多的人力来共同奋斗，完成较大的成功，甚至伟业。

借助各种自然与社会现有的能量。

农业生产是借助土地；电力是借助水和煤；商人做生意往往借助银行的资金和各种人际关系；保护生产和生活秩序，往往借助于政府的公安系统；现代办公多借助高科技的成果、电脑和其他自动化设备

<<你的素质价值百万>>

o

<<你的素质价值百万>>

后记

人生就是一个投资理财的过程。

在这个过程中，我们需要学习很多东西。

本书论述的三大素质——心态、方法、交际，是成功幸福的基本功，犹如建造大厦的钢筋、水泥、石子，是不可或缺的基本要素，而不是流行一阵子的时尚装修材料，随时可以换掉。

我在18年的成人素质训练及企业培训的经验中发现：相当多的人欠缺或不懂得运用本书中的三大素质或其中的某个基本素质点，导致事业与生活的不顺。

本书内容已经历了14年的岁月洗涤，受到学员的热捧，并非我高明远见，而是这些内容揭示了成功幸福的基本规律与基本原理以及衍生的行之有效的方式与方法。

本书阐释的三大基本素质，就像人要生存，必须呼吸空气，必须喝水一样，是所有想成功幸福的人必须具备的条件。

每个人其实都很聪明，但或许就因欠缺其中的一个素质点，如心态中的“潜能运用”、方法中的“克服拖延”、人际关系中的“顺应人性”等，而致使人生事业止步不前，事倍功半，甚至惨遭失败。

这本书可和笔者新作《阳光特训》（又名《内在阳光》）为姐妹篇来阅读，取到互为补充的作用。

本书重点是成功幸福所应具备的基本素质及如何做到，《内在阳光》重点是达至成功幸福，克服万难的“境界与智慧”，两本书相辅相成，对读者的生存与发展、获得成功与幸福会起到很好的支持与帮助的作用！

<<你的素质价值百万>>

编辑推荐

《你的素质价值百万》是一本改变亿万人命运的励志书，它发生在过去、现在和未来！

<<你的素质价值百万>>

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>