第一图书网, tushu007.com

<<征服自己>>

图书基本信息

书名：<<征服自己>>

13位ISBN编号：9789861855738

10位ISBN编号：9861855734

出版时间：2011-4-13

出版时间：英屬維京群島商高寶國際有限公司台灣分公司

作者：Brian Tracy

页数：256

译者：張慎修

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

創造人生奇蹟的關鍵失敗的藉口可能有千百種，但全都不是好理由。
—— 馬克．吐溫有些人特別懂得生財之道，有些人花同樣的時間，就能比別人獲得更多的成就，過著更快樂的生活。
這些人成功的撇步到底是什麼？
我主講的研討會通常有個暖場活動：我問現場聽眾，有多少人想要賺雙倍的薪水？
可想而知幾乎每個人都笑咪咪地舉手。
我接著問：「在座還有多少人想減肥，想還清各種貸款卡債，生活不要再有經濟壓力？
」聽眾們再次踴躍舉手，情緒非常高亢！
於是我說：「很好！
各位都有偉大的理想，也都知道怎麼做才能達成目標。
問題是企圖心是人人都有，真正行動的時間卻因人而異。
」很多人告訴自己『總有一天』要讀完某一本書、『總有一天』要開始規律運動、『總有一天』要進修充電、『總有一天』要研究怎麼支配財務等等．．．．．．反正『總有一天』會做所有該做的事情，好達成所有的人生目標。
」問題在於大多數人開始行動之前，會先為自己找一堆理由：不是感嘆童年境遇悲慘或學歷太低，就是抱怨老闆挑剔或婚姻生活不美滿，要不就是推說大環境不景氣等等……連理由都大同小異。
這些人共同的毛病，就是罹患了所謂「藉口症候群」。
有企圖心固然很好，但光說不練的人註定要失敗！
想成功很簡單，第一步就是停止找藉口！
與其浪費時間發明各種推卸責任的說詞，不如把創意拿來做點真正的事情，能不能達成目標，完全看個人的意志力。
只有失敗者才找藉口，成功的人總是想盡辦法突破。
很多人先天或後天的環境不好，卻仍然表現傑出，這證明了找藉口根本是自欺欺人。
別人做得到的，自己也做得到，只要願意一試！
起跑點上的無名小卒很少人一開始就有得天獨厚的條件，就像我自己連高中都沒畢業，也沒受過什麼技能訓練，本來應該是前途無亮的。
但有一天我問自己：為什麼有些人比較容易成功？
這個問題改變了我的一生。
這幾年來我讀了很多書和文章，內容都是有關成功的秘訣。
無數的學者專家們提出各種主張，其中有一項共識，就是「自我管理」的重要性。
自我管理是一種對抗藉口的能力，如果失去這種能力，就沒有持久的成功可言。
拿我自己做例子，我總是自我要求比別人做得更多，就是憑這股毅力成為一位超級推銷員！
後來晉身管理階級，為了彌補學歷的不足，我花了幾千個小時苦讀，在三十幾歲時得到企管碩士的學位。
我還是第一個成功將鈴木汽車引進加拿大的業者，設立了六十五個車行，賣車的收益高達兩千五百萬美元。
而這一切是在我沒有任何工業知識的背景下開始的，我所擁有的只是自我管理的決心，知道該做什麼，就努力學習並著手行動！
我也在毫無理論基礎或經驗的情況下，跨足開發不動產的領域。
自我管理的運用，加上大量的實務工作和研習，現在無論是購物中心、工業園區、辦公或住宅大樓的建築工程，通通難不倒我。
除了職場諮商和演說寫作之外，我主辦的研討會、訓練課程等相關有聲書及影片教材，以三十六種語言在五十四個國家出版，總收益超過了五億美元。
至今已有一千多家公司請我擔任過顧問，也有超過五百萬人參加過我主持的研討會及演講。
我之所以能在多元領域獲得成就，自我管理的能力就是關鍵。

只要懂得自我管理，盡自己最大的力量，絕不輕言放棄，那麼任何目標都有達成的可能！
誰應該讀這本書？
自我管理改變了我的人生，也可以改變各位讀者的人生。
滿懷理想抱負，希望生活變得更好的朋友們，這本書就是為你們而寫的。
成功的第一步是先改變自己，外在的物質條件，遠不如人格特質的增強來得重要。
自我管理創造無限的可能，本書會以循序漸進的方式，教導各位讀者學習這種能力，進而在云云眾生中脫穎而出！
巧遇成功大師幾年前我到華府開會，到了午休時間，會場附近的餐廳擠滿用餐的客人，我只好挑了最後一張四人座的空桌。
幾分鐘後，我看到一位上了年紀的男士和他的年輕女助理，雙雙捧著餐盤走過來，東張西望地找座位。
既然我這桌還有很多空位，我便起身邀請他們同桌用餐。
男士面露猶豫之色，但在我堅持之下，便連聲道謝地坐下了。
我們就一邊吃午餐一邊聊天。
原來這位男士，便是大名鼎鼎的卡梅爾先生（Kop Kopmeyer）。
他集結了五十年的研究所得寫成四本暢銷書，每一本都介紹兩百五十種成功的守則，而這四本書我都恰巧看過好幾次。
聊了一會兒後，我不可免俗地請教卡梅爾先生一個問題：「在你發現的一千個成功守則中，哪一項是最重要的？
」卡梅爾先生露出微笑，用明亮的眼神看著我，想必很多人都問過同樣的問題。
他毫不遲疑地回答：「成功最重要的守則，就是二十世紀初作家艾伯特哈波德（Elbert Hubbard）的名言：『自我管理是一種意志力，不管自己的喜好如何，都知道什麼時間該做什麼事。
』」。
卡梅爾先生接著說：「如果沒有這種能力，我所提出的其他九百九十九種守則都是空談；相反的如果擁有這種能力，其他所有的理念就都行得通！
」也就是說，自我管理的能力可以創造無限的機會，幫助一個平凡人把天份潛力發揮到極限。
失去了這種能力，就算是先天條件優渥的人，也會一生庸庸碌碌，毫無作為。
成功路上的兩大絆腳石既然自我管理是成功的關鍵，相對的欠缺這種能力，便是失敗的主因；做不到自我管理的人凡事推諉塞責，也往往低估自己的潛力。
阻礙一個人成功的兩大勁敵，就是投機取巧以及急功近利的心理。
喜歡投機取巧的人，有事總是最後一刻才趕到，找到機會就提早脫身。
這種人總是尋求快速致富的方法，久而久之養成了凡事走捷徑的習慣，不願意腳踏實地努力工作。
而急功近利不但是投機取巧心理的延伸，導致的結果更是糟糕！
有這種個性的人，不只習慣用最快速簡單的方法獲取想要的事物，而且目光短淺，很少想到當下的行為所帶來的長期影響。
換句話說，這些人圖的只是眼前的利益，過程越是輕鬆愉快，越是合他們的心意。
到底該勇於挑戰困難，還是做些簡單卻沒意義的事情呢？
每個人的心中隨時都有正邪兩端的勢力在拉鋸，如果想讓自己的能力發揮到極限，就必須戰勝這兩個敵人。
自我約束自我管理的另一種定義，是能主宰自己的意志，控制自己的情緒好惡，並確定自己的言行和長期目標一致，這樣就能成為人上之人。
反之缺乏自制力的人，遇事總顯得軟弱且猶豫不決，永遠無法擔當大任。
「自我管理」就是對外界各種不良誘惑的抵禦，除了不貪圖眼前利益，不沉溺短暫享樂，進一步還要嚴格要求自己，不管現在或將來，言行舉止都要謹慎合宜。
眼光要放遠在哈佛大學任教的社會學家班斐德博士（Dr. Edward Banfield），進行了一項長達五十年的研究，探討美國民眾如何提升自己的社經地位。
他的結論是，凡有偉大成就的人，最重要的人格特質是擁有「高瞻遠矚的眼光」。

這些人會根據自己的理想和既定目標，以長遠的未來規劃，做為當下行動的決策考量。
成功的人無論在工作、理財或是婚姻經營等各方面，總是先擬定一個長時間的藍圖，確定自己現階段的行動能夠和未來的目標契合；換句話說，他們隨時隨地都在實行自我管理。
這種思維模式的主要關鍵，就是願意犧牲短期的利益，以換取將來更好的報酬。
有些人把大量的時間花在學習進修，犧牲許多交際應酬和享樂的機會，就是為了提升自我價值而展現犧牲的決心，目標在爭取將來更好的生活。
美國著名詩人朗費羅（Longfellow）曾寫過以下的詩句：超群卓越之人所抵達之高峰，絕非一蹴可幾；當其他凡夫俗子在夜空下沉睡時，他們仍不眠不休地往上攀爬。
懂得思考規劃，腳踏實地努力工作，才能創造美好的未來。
長遠規劃的能力可以漸進發展，慢慢熟練之後，就能精準地預測未來情勢與現階段行動的因果關係，這就是一個卓越思想家的特質。
短期利益可能造成長期痛苦做不到自我管理的人，會成為兩種狀況的受害者：一種是缺乏長遠計劃，貿然行動而導致悲劇收場。
另一種只考慮眼前的欲求滿足，結果比完全不行動還要糟糕。
舉例而言，一個人可能把大量的時間、金錢或心力投住在某件事情上，期望有很好的回報，但因為缺乏深思熟慮及事前的準備，失敗的結果反而比什麼都沒做還要慘！
這種經驗人人都有，而且通常不只發生一次。
成功者的共同特質企業家葛雷先生（Herbert Grey）花了十一年的時間，研究成功者的共同特性。
他的結論是：失敗者不樂意做的事情，成功者往往甘之如飴。
一般人排斥的事情其實都差不多，但有些人為了將來的幸福快樂，還是願意放下身段去做，這就是成功的秘訣。
葛雷的研究發現，成功的人比較關心結果是否令人滿意，以及行動所帶來的長期正面影響。
然而失敗的人通常在乎過程或是否輕鬆討喜，當下的愉悅和利益對他們來說才是重要的。
著名演說家丹尼斯威特利（Dennis Waitley）曾說過，表現傑出的人以達成目標做為行動的準則，而平庸之輩只想要儘量減除自己的壓力。
甜點之前先進正餐自我管理最簡單的原則，就是先付出後享樂。
拿吃飯做比喻，上菜有一定的順序，甜點通常是擺在最後，而且正餐一定要先吃完。
我看過一張汽車保險桿上的貼紙，上面寫著：「人生苦短，先及時行樂！
」這句話雖然有趣，但其實是一種誤導的觀念。
想像自己工作了一天回到家，沒吃晚餐就先啃了一大塊蘋果派加冰淇淋，肚子裡塞滿了糖分，還會有什麼胃口吃正餐呢？
這種不健康的飲食習慣無法幫助恢復體力，只會讓人感覺更疲倦，接下來的時間也不可能做什麼有建設性的事了。
有些人下班後習慣去喝兩杯才回家看電視，效果就像先吃甜點一樣，會讓人精力大減，白白浪費掉一整個晚上。
最糟糕的是這種不良習慣一旦養成，就很難戒除了！
就像走捷徑、投機取巧或和貪圖享樂的習慣，會變得越來越根深蒂固，最後絕對讓人失敗收場。
沒養好習慣自我管理的功能就是對抗以上的惡習，隨時要求自己不被喜好所左右，堅持在對的時間做該做的事情，這種習慣就會慢慢增強，不再為自己找藉口。
德國文學家歌德（Goethe）有句名言：凡事都是先難後易。
壞的習慣容易上身，但往後的日子非常難過；反之好習慣雖然不易養成，苦盡甘來的滋味卻一輩子受用。
自我管理需要付出很多的心力，一旦培養了這種能力，就會成為自發性的行事準則，讓人根本不會再想往壞的方向走。
所有的好習慣都可以培養得來，想成為傑出的人，就要針對成功者必備的特性加以學習。
不同狀況下的修鍊表現會相互增強，如果某一方面意志不堅，也會連帶影響其他的行為表現。
要發展自我管理的能力，首先訓練自己在特定的狀況下堅守立場，絕不動搖妥協，每當感覺三心二意

時，就要拿出意志力撐下去，直到養成主動且毫不費力的自我管理習慣。
付出必有回報發展高度自我管理能力的過程很辛苦，但相對得到的報酬也非常大！
自我管理的表現越頻繁，自信心越會增強，自我感覺也會更良好。
人生路上隨時有各種誘惑出現，一不小心就會走向岔路，因此自我管理能力的培養和維持，不只是短期的挑戰，更是一輩子的課業。
經營管理與成功學的權威拿破崙希爾（Napolean Hill）先生，在他的同名暢銷著作中做了以下的結論：自我管理是致富的主要關鍵。
這項能力不但是提升自信的推手，也是克服所有障礙，創造幸福人生的保障。
本書涵蓋的範圍本書主旨在說明如何運用自我管理的能力，將個人潛力發揮到極致，進而達成所有的目標。
內容涵蓋了生活中二十一種不同的領域，為方便讀者閱讀，我將主題分為三個部分，每一部分又再細分為七個章節。
第一部談的是個人品格與潛能的發展，包括鎖定目標、陶冶品格、承擔責任、培養勇氣及堅定的意志力，作為所有行動的後盾。
第二部則探討職場表現以及財務管理的策略，如何成為領袖人物、有效地經營企業、推廣業務增加獲益、明智地投資，並將時間做最有效的利用。
第三部是把自我管理能力運用在日常活動中，從健康、婚姻、交友及子女教養問題著手，提升生活品質，並增進所有的人際關係。
讀者除了學習將自我管理能力發揮在生活中各個層面，成為身心強健且有自信的人之外，也將思考如何打破舊有的不良習慣，完全主宰自己的生活與事業發展，自立自強達成所有的人生目標。
自我管理的能力一旦達到爐火純青，就能意志堅定，不找任何藉口，也沒有任何外力能阻礙你成功的決心。
平凡人花一輩子汲汲營營的成就，懂得自我管理的人在比較短的時間內就能順利達成。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

★翻譯14國語言，超級業務導師布萊恩．崔西繼《超級業務的秒殺成交法》最新力作　★亞里斯多德、柏拉圖、馬克吐溫、喬治華盛頓、邱吉爾、杜魯門、拿破崙希爾、傑夫柯文…古往今來全世界成功人士都認同的成功法！

★全球銷售超過千萬本的暢銷書《世界上最偉大的推銷員》作者奧格．曼迪諾說：「遵循布萊恩．崔西倡導的行動守則，就是創造成功與快樂人生的關鍵！

」　如果不能征服自己，就會被自己的弱點征服。

不要讓怠惰、拖延、藉口阻擋你的成功之路。

沒有資金創業？

沒有時間進修？

老闆總是刁難？

客戶非常機車？

老婆不支持，小孩不聽話？

大環境不景氣？

世界金融危機？

末日即將降臨？

每當機會來敲門，你總是搬出這些話嗎？

其實，不是成功之神不眷顧你，而是你自己把成功之門關了起來！

人人都想成功，成功的方法也有千百種，不論是教你時間管理、財務管理，或是工作管理……，其實管來管去，管的都是同一樣東西，就是「自己」！

也就是說，成功的關鍵就在——你自己！

【本書作者的親身經歷】　本書作者布萊恩．崔西就是最好的例子。

他原本連高中都沒畢業，如今卻能在企業經營、市場行銷、投資理財、不動產開發，以及個人管理等多元領域，獲得非凡的成就。

他是1000家企業的顧問，曾在40個國家演講，全球聽眾超過千萬人，甚至影響了百萬個業務人員，業外時間他還撰寫45本書，試圖幫助更多的人們。

之所以能有這番成就，全靠他平常不斷地要求自己，突破自己的極限，征服自己的弱點！

【作者告訴你的成功法則】　從今天開始，拋下那些藉口，不要再把拖延、怠惰當成不可抗拒的因素，奪回自己人生的主導權，邁向成功之路！

◤找出自己最想要達成的目標，就算一時間不知道實現的方法也沒關係，你的行動和想法都會不知不覺地朝目標邁進。

◤目標訂了就全力以赴，不要有所保留、猶豫或找藉口推託，不論是升學、創業、投資或轉職，都要有付出一切的決心。

◤英雄與懦夫的差別，在於英雄能多堅持5分鐘。

成功者絕不放棄，半途而廢者絕對會失敗！

◤有大約百分之三的成年人，習慣把自己的目標和計畫做成筆記，而其他百分之九十七的人則多半在這百分之三的人手下做事。

◤想在某個領域中出類拔萃，首先要觀察周圍已經爬到高位的人，若能選擇正確的效法對象，對個人成就的影響力可達百分之九十五。

◤根據研究，一個人至少需要七年的時間，或一萬小時努力工作，才能在某個領域成為專家，所以最好現在就行動，時間可是不等人的！

作者简介

布萊恩．崔西 Brian Tracy，美國著名的潛能開發與自我管理專家。
曾獲得C.P.A.E.美國演講家最高榮譽，精通四國語言，工作地點遍及90多個國家，他對於管理學、心理學、經濟學、形而上學以及歷史方面的書籍研究甚篤，並從中發展出一套獨特的演講風格。
每年對超過25萬人演講，內容囊括領導統御、銷售、管理、個人規劃等，往往帶給聽眾立即而持續性的改變。
聽眾包括IBM、百事可樂、福特汽車、聯邦快遞等公司員工，以及百萬圓桌會議的會員。
布萊恩擁有企管系的學士學位，跟企管碩士學位（MBA），同時也是布萊恩．崔西國際管理顧問公司（Brian Tracy International）總裁，合作過的企業遍布美國各地與其他31個國家。
著有：《超級業務都是這樣想的》、《成功不難，習慣而已！
》、《成功人士完全念力手冊》、《超級業務的秒殺成交法》等40多本國內外暢銷書。
張慎修，台灣師範大學英語系畢業，哈佛大學教育研究所碩士，曾任台北市介壽國中英語教師，現定居美國從事教學與翻譯。
譯作包括：《孩子的DQ很重要》、《不良筆記》、《她怎麼辦到的？
給女人101個貼心的鼓勵及叮嚀》、《雪花與祕扇》以及《就是不進連鎖店：100天沒有連鎖店的旅行》。

<<征服自己>>

书籍目录

〈前言〉創造人生奇蹟的關鍵PART 1　自我實現第1章　畫下理想人生的藍圖第2章　培養成功者的人格第3章　為自己的人生負責第4章　訂下明確的人生目標第5章　發揮全部的潛能第6章　得到戰勝恐懼的勇氣第7章　絕對要堅持到底PART 2　事業與金錢第8章　成為職場上的強者第9章　養成領導者的特質第10章　練就經營者的手腕第11章　掌握企業成敗的關鍵第12章　打造不再為錢煩惱的將來第13章　記住！
時間大於金錢第14章　面對並戰勝挑戰PART 3　幸福人生第15章　獲得快樂與滿足第16章　立志活到九十九第17章　擁有完美的體格第18章　百頭偕老的訣竅第19章　給孩子最大的禮物第20章　不能沒有好人氣第21章　追求心靈的平靜

章节摘录

■CH5：發揮全部的潛能一個人最珍貴的資產，就是自己的生命以及無窮的潛力。
因此人生最重要的目標，是把自我潛力盡可能發揮到極致。
所謂活到老學到老，有些人七十幾歲才拿到高中或大學文憑，或是學會新的技術。
只要將頭腦維持在最佳狀態，學習和記憶的能力可以持續一輩子。
以經濟狀況而言，個人最珍貴的資產是工作的能力；就算因為某些緣故失去一切擁有的財物，只要工作的能力還在，仍可在將來全部贏回來，甚至獲得更多。
最大的投資工作的能力必須花一輩子的時間努力培養，可惜大部分人都缺乏認知。
這種能力就像人體的肌肉，日復一日的規律運動可以增加肌肉的強度，反之，如果缺乏運動，肌肉就會逐漸衰弱、甚至萎縮。
因此工作能力需要不斷加強、升級，個人花在學習專業技術上的每一分心血，都會化為這項能力的的堅強後盾。
工作能力就像重要的資產，不是持續增值就是逐漸貶值。
要穩定投資改善這項能力，還是任其怠惰削弱，全看個人的選擇。
勿沉溺於眼前的成就有些人沒有保持學習的習慣，導致個人價值持續下降，收入也逐年遞減。
要知道，今日所擁有的知識和技術，很快就會被淘汰；如果別人一直在進步，自己卻停在原地，就隨時有被取代的危機。
菁英俱樂部本書第一章提過的帕雷托法則指出，社會上百分之二十的人，擁有並控制了百分之八十的社會資產。
根據富比士雜誌、財富雜誌、商業週刊、華爾街日報等媒體及國稅局的調查，美國百分之一最頂尖的人物，就有高達百分之三十三的國內整體資產支配權。
針對收入不均進行的研究發現，美國大多數富豪的致富原因，不是靠祖先留下的財產，而是白手起家，完全靠自己的努力。
美國人民的收入波動很大，現今有許多財產總額名列前茅的人，一開始都在收入最低下的百分之二十中。
這些人從谷底開始奮鬥，並懂得管理自己，對時間和生活做良好的規畫，最後才攀上成功的巔峰。
人的潛力無限美國人的平均收入每年大約以百分之三的幅度增加，和通貨膨脹的數據差不多相等。
而每年收入增加百分之三的人，很少會再突破；表面上雖擁有固定的工作，但說得難聽些，只不過是一分瀕臨破產邊緣的收入。
如果別人表現得比自己好，並不代表聰明才智的差距，只是證明了別人已把因果關係法則應用在生活和工作上，懂得見賢思齊、努力學習並積極行動。
沒有痛下決心朝成功努力的人，注定一輩子庸庸碌碌。
傑出絕非偶然，也不是每天按時上班就夠了，還需要明確的目標和長期付出的決心！
從平凡到不平凡看到別人的聰明才智不如自已，卻能在人生中有更大的作為，不免讓人氣惱：這種事怎麼可能會發生？
答案很簡單：那些人一定是在某個時刻領悟到，成功的關鍵就是個人持續的成長，而且願意花一輩子的時間努力。
幸運的是，幾乎所有重要的技術，像是商場上的經營推銷策略，以及個人理財投資的方法等等，都可以學會。
許多優秀的經理人才或超級業務員，都曾是一竅不通的菜鳥；許多富有的人也曾貧困潦倒。
一個人為了達成目標，絕對有方法學習所有必要的知識和技術。
下定決心要成為專業領域中，能力、地位和收入都頂尖的人，最簡單的第一步，就是下定決心！
無論是升學、創業、投資或是轉換事業跑道等，許多人生重要的轉捩點，都起自靈光一現的想法，接著便是下定決心做出改變。
以領袖人物為榜樣想在某個領域中出類拔萃，首先要觀察周圍已經爬到高位的人，並深入了解這些人以下的表現：・ 共同的人格特質・ 每天的生活作息和計畫・ 穿著打扮・ 言行舉止及人際互動的方式

· 習慣閱讀的書籍· 閒暇時的娛樂· 平日交往的對象· 選修的課程· 開車時收聽的廣播節目觀察成功者的言行態度是給自己明確效法的目標，比盲目地努力要來得有效果。
選擇正確的行為榜樣，對一個人的未來有極大的影響。
哈佛大學的教授大衛·麥克蘭（David MacLelland），也是《追求成就的社會》（The Achieving Society）一書的作者，提出過類似的論點：行為模範的選擇，對個人成就的影響力可達百分之九十五。
人的天性是模仿自己認同的對象，在做事態度、生活方式、價值觀、甚至穿著打扮等各方面，都會受到一定程度的同化。
成為專家要花多久的時間，才能在某個領域中成為專家？
根據研究，至少需要七年的時間，或大約一萬小時努力工作，才能成為一流的企業家、工程師或外科醫生。
所以最好現在就開始行動，時間可是不等人的！
想爬到巔峰，一開始就要有全心投入的覺悟；沒有這種決心的人，絕對無法達到目標。
堅忍不拔的毅力加上持續不斷的自我管理，就是成功唯一的途徑。
天賦才能並不足恃前文提及傑夫·柯文（Geoffrey Colvin）的暢銷書《我比別人更認真》（Talent Is Overrated）中有說到，大多數人只有在工作的第一年會主動學習，再來就毫無長進了。
這些人每天只是習慣性地上下班，渾然不覺自己正在逐漸走下坡。
許多人進入職場好幾年，表現始終平平。
他們每天朝九晚五地工作，但從未花一點心思加強自己的學識，也不肯主動把時間花在學習專業技術上，除非公司花錢額外訓練或給他們公假去研習。
工作表現平庸的人，只能靠死薪水過活，一輩子都為了財務狀況傷腦筋。
這些人不了解，所謂的平凡和傑出往往只有一線之隔；所謂不進則退，沒有人會長久處在同樣的位置。
每天兩小時讓自己爬到巔峰有專家統計過，每天只需花兩個小時進修，就可以讓人脫胎換骨、成為菁英人物，薪水也會大大提升，不用再為生活煩惱。
讀者們可能會懷疑，日子已經過得這般忙碌了，哪來額外的兩小時可以利用？
很簡單，請拿出一張紙做以下的演算：· 一個星期七天，乘上二十四小時，總共是一百六十八個小時。
· 扣掉每週工作四十小時以及睡眠五十六小時，還剩下七十二個小時。
· 再扣掉每天三小時準備上下班和通勤，每週還有五十一個小時。
· 如果每天投資兩個小時在自己身上，每週仍剩下三十七個小時，平均每天還有超過五個小時的空閒時間。
由以上數據可知，每天要空出兩個小時是絕對有可能的！
養成持續學習的習慣如果能把握晚上或週末的時間，藉由閱讀或收聽有聲教材來充實自己，很快就能養成自動自發的習慣，讓自己一直學習成長。
一般成年人每天平均花五個小時看電視，有些人甚至看七八個小時以上。
這些人常常為了看電視熬夜，第二天早上就算睡眠不足，起床後還是先喝咖啡、看電視，然後才去上班，日復一日過著不正常的生活。
收入增加十倍後文將介紹七個步驟，讓個人在十年之內，工作表現及收入都提升十倍。
說明步驟之前，請讀者先思考一個問題：在單一工作日中，有沒有可能把自己的表現增加千分之一？
回答應該是肯定的。
只要好好規畫時間，做些比較有價值的工作，要在一天內提升千分之一是相當容易的。
如果第一天成功了，再接再勵，接下來幾天也都可以辦到。
百分之〇·五的增幅以每天千分之一的增加速度，一星期五天就是百分之〇·五。
對一個身心健康又肯努力的人來說，一週內要把表現增加百分之〇·五，是絕對有可能的！
第一週先達成這個目標，然後第二週、第三週……，一直努力下去，如果連續保持每天千分之一的成長，一整個月下來改進的幅度便可達百分之二。
每年進步百分之二十六以這樣的速度計算，只要每天多花一點時間在自己身上，研習、加強學識技術

，以優先順序計畫工作分配，並專注在有高度價值的活動上，一整年下來，工作表現足足可以增加百分之二十六！
持續在自己身上下功夫，工作就會越來越得心應手，要維持優異的表現也就更容易了。
如果每年都成長百分之二十六，十年後加上複利，就比十年前的表現超過十倍。
不僅如此，個人收入也會以相等速度增加。
這個方法已在很多人身上奏效！
■CH20：不能沒有好人氣人主要的快樂根源來自和諧的人際關係。
相對的，人生中有百分之八十五的問題都和不良的人際互動相關。
前幾章討論了經營幸福婚姻與成功教養子女的方法，而除了家人間的親情以外，友誼也是讓人生更圓滿幸福的重要因素。
改善職場和私人生活中的人際關係，是一項可以學習的技巧。
而最好的效法對象，就是自己身邊受到大家歡迎的人物。
人格的核心亞里斯多德說過人類是社會性動物，也就是說個人的定位及生活狀況，往往取決於自己和他人之間的互動關係。
心理學家指出，人的所作所為都是為了建立自尊，或是保護自尊不遭到破壞；每個人對自己的價值和重要性都非常敏感。
個人尊嚴以及喜歡自己的程度，與自我形象有極大的關連，而自我形象是由三個部分所組成，每個部分都息息相關：第一部分是對自己的看法。
這決定了個人的行為舉止以及和他人互動的方式。
第二部分是覺得別人對自己的看法。
如果認為別人尊重並欣賞自己，就會擁有較高的自尊心並肯定自我的價值。
第三部分是別人對自己真正的看法與對待方式。
如果一個人自認為很受歡迎，結果卻受到無禮的對待，自我形象和自尊心就會遭到很大的打擊。
反之，如果把自己看成是普通人，但所到之處受到貴賓般的禮遇，就會感到非常驚喜，也會更加喜歡並重視自己。
快樂的關鍵只有構成自我形象的三個部分彼此協調一致，你才會真正感到滿足。
人人都在追求一分契合、且讓自己感到自在的友誼。
和尊重善待自己的人在一起，就會提升個人自尊，感覺特別快樂。
比方說，一個學生感受到老師的喜愛和關懷，便會努力爭取傑出的成績；而上司對員工的體貼態度，會讓員工覺得自己更有價值，工作表現也會更好。
推己及人建立美好人際關係的祕訣很簡單，就是運用同理心，才能成功與他人互動。
一個人必須走出以自我為中心的象牙塔，盡可能了解、體會他人的想法和感受。
如果希望受到某人喜愛，就要先努力發現對方的優點；想得到某人的尊重，就應該先學會尊重對方。
如此便能滿足他人內心最深層的需要，進而改善自己的人際關係。
先付出才有收穫在人的潛意識裡，最需要肯定自己的重要性。
尊重別人、強化別人的自我形象和自尊，反過來也會讓自己受到歡迎。
讓別人感覺良好，自己就會感到快樂，彼此的自尊心是以相等的程度在成長。
一個人必須懂得自我管理，才能善用同理心去了解別人，把自己放在第二位。
不需要刻意討好賣乖，而是專注於如何接納和喜愛別人。
提升他人的自尊維持良好的人際關係，最簡單的原則是提升對方的自尊。
從家人開始延伸到朋友同事間的互動，可以運用以下七個方法，讓對方覺得受到很大的重視：一、接納對方原有的樣子。
人性最深的渴望之一，就是無條件地被他人接受，沒有任何的預設立場或批判。
許多人行事總是很主觀並且吹毛求疵，如果改以正面的態度接納別人，就能提升對方的自尊心及強化自我形象，使對方感到快樂。
電影《BJ單身日記》中，女主角遇到一位男士，毫無成見地喜愛並接納她現在的樣子，周遭的朋友對這種無條件的喜愛，無不感到驚訝。

只要一個真誠的笑容，就能讓別人快樂並提升對方的自我價值感；不要耿耿於懷自己在別人心中的形象，自然就會感到比較放鬆。
對家人或工作場合中遇見的人報以微笑，是建立良好人際關係最有力的行動之一。
二、表示對他人的感激。
表達感激的方式有很多，無論只是點頭微笑，或是送卡片禮物，都能提升他人的自尊心，也會讓對方更喜歡自己。
最簡單的表達方式就是說聲謝謝，這兩個字在全世界任何地方都行得通。
我曾到過九十個國家旅遊，抵達當地的第一件事就是學會「請」和「謝謝」的說法。
每當我對一個人說謝謝，就會看到對方的臉上露出光彩和微笑。
三、保持隨和。
在任何情況下，最受歡迎的往往是懂得認同別人的人。
如果總是持相反意見或質疑抱怨，很少會在團體中受到喜愛。
點頭微笑並對他人的意見表示贊同，會讓對方覺得受到尊重並有自信，即使對言論的內容不見得百分之百認同，對方也會感到很欣慰。
身為職業演說家，我常在一天內遇見數以千計的人。
他們雖然和我分享對某些事情的觀點，但其實了解的程度往往比我少，有時甚至毫無道理可言。
然而在這種情況下，我仍然會帶著鼓勵的微笑，提出問題並傾聽他們的意見。
這些聽眾覺得和我做了很好的交流，也得到我的認同。
我不費吹灰之力，就讓他們感到快樂並提升了自我價值。
四、有技巧地表達欣賞之意。
亞伯拉罕．林肯說過：「人人都喜歡聽到讚美。
」一個人對自己的存在感、所有物、興趣以及成就通常很在意，當這些事情得到別人的肯定，就會覺得很快樂。
日常生活中要多學習表達對他人的欣賞，比方說，男人對自己的領帶或皮鞋受到注意時，會特別沾沾自喜；而女人則喜歡自己的髮型或其他跟外貌有關的事物受到讚美。
除了穿著打扮希望被認同，人們也會花許多心力塑造個人的特質，如果能針對良好的品格或行為加以稱讚，也會讓對方感到受寵若驚。
此外，還可以明確地表達欣賞他人的成就，像是自己有多麼欣賞對方的居家環境、或讚揚對方的事業經營和工作表現等等，都是很好的方式。
五、專心聆聽他人說話。
提升他人自尊最有效的方式，就是專心聆聽對方說話，這是一種極具魅力的友善行為。
聆聽的關鍵在於適時發問並留心對方的答案，當說話者放慢速度或做出結論的時候，就是提問的好時機。
不要打斷說話者，傾身向前、專注態度，彷彿對方說的話非常有趣又有內涵，如此說話者便會覺得自尊心提升，並因為有個好聽眾而感到特別快樂。
六、絕不批評指責。
無論直接或間接，千萬注意自己的言行不要傷害到他人的自尊。
人前人後態度要一致，絕不要說別人閒話。
人際關係中殺傷力最大的就是負面的評論。
這種話會降低個人自尊、引發怒氣、排斥感與強烈的防衛心。
無論是個人或者企業，態度友善才能到處吃得開。
隨和的人通常比較受歡迎，而服務態度親切的店家生意總是特別興隆。
個性越樂觀正面，待人處事的態度也會越開朗，為自己贏得更多的友誼。
七、注意禮節，關心並體貼別人。
敬人者人恆敬之，以仁慈體貼的心關懷他人，尤其是在對方處境困難的時候，格外能打動人心。
關心他人遇到首次見面或經過一段時間後再度重逢的人，要問候對方的近況，並仔細聆聽答案。
當對方分享生活中的困難或問題時，要以敏銳的理解力和體貼的態度，讓對方覺得受到重視。

藉由這樣的同理心，能讓自己對他人的處境感同身受。
要創造美好的人際關係，必須努力讓他人因為自己的存在而感到快樂。
尋找各種方法提升他人的自尊、強化他人的自我形象和價值感，如此自己也會得到相等的尊重和喜愛。

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