

《这辈子不能就这样》

书籍信息

版次：1

页数：205

字数：165000

印刷时间：2011年01月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787122096081

编辑推荐

这是一本诚恳的成功学，告诉你学校不会教，成功人士不想说，你身边大部分人不知道的事情！

这是一本“马上能用”的成功学，不像传统成功学那样让你满怀激情却无处安放，*终仍旧走原路！

这是一本“黑白分明”的成功学，画出7条成功/不成功的分割线，清楚明白地告诉你成功的模式——如何思考、决策、行动，你可以选择成功，远离失败！

内容简介

为什么本该成功的“80%”没有成功？因为他们接受了某些不正确的教育，听信了谎言，做了太多的无用功而不自如！成功没有捷径，但你可以走直线！如果你满怀激情但两手空空，本书教你如何开启人生；如果你薪水不高、升迁无望，本书教你突破职场瓶颈，实现“再启动”；如果你陷入毫无成就感二不能自拔，本书教你激活潜能，立即行动；如果你拼命工作、使劲省钱却眼看着“三十而负”，本书教你如何从“负循环”进入“富循环”，让人生的雪球越滚越大！

目录

成功/不成功的分割线之一：正面思考

“运气是怎么来的，有时是因为你的信念”

为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉？

吸引力法则：怎样心想才能事成？

放“精神电影”，认真做一场成功的白日梦

运用心理暗示，引爆成功的小宇宙

抛弃负面的思考方式

从负循环到正循环：成功人士的自我激励法

成功/不成功的分割线之二：积极主动

“我有好口才，为什么不能到大街上推销我的产品？”

自己的事自己决定，因为帮你提建议的人不会对结果负责

对工作负责，就是对自己负责

你不能选择出身，但可以选择“富人基因”或者“贫穷基因”

等待机会还是运作机会？

行动起来，对，就是现在！

不要自我设限，发张许可证给自己

无论多落魄的人都能做的选择，那就是改变态度

成功/不成功的分割线之三：学会决策

“大部分人看好的东西，已经轮不到你了！”

成功人士的果断决策术

所谓成功，就是选择把自己的优势发挥到极致

最容易陷入的决策误区之一：沉没成本

最容易陷入的决策误区之二：过度自信

运用直觉：成功决策的快捷方式

简单法则应对复杂问题

成功/不成功的分割线之四：人脉

为什么最牛的人都喜欢马云，最忠诚的员工都为他工作？

为什么世界上到处都是有才华的穷人？

%的成功来自于出席：宅男宅女走出去

成功者的朋友是资产，庸人的朋友都是红白帖

提高人脉竞争力第一步：建立个人品牌

提高人脉竞争力第二步：练出沟通技巧

提高人脉竞争力第三步：帮助更多的人

维系人脉：你只需要做一些简单的小事

成功/不成功的分割线之五：勤奋

“如果你们跟我一样勤奋努力，我们都能成功”

永远多做一点：要求一，做到一是一是平凡，做到三才是卓越

永远多想一点：何不像谷歌一样，给自己%的创意时间？

多花一点时间：八小时之外决定未来

永远多学一点：站在离成功最近的位置

所谓绝招，是用细节的功夫堆砌出来的

持久勤奋才能成功

成功/不成功的分割线之六：压力管理

“评断一个人，要看他是不是疯了一样干活，但笑咪咪地下班”

时间管理第一原则：分清轻重缓急

时间管理第二原则：设定目标

“一心多用”是错觉，聚焦才是高效的王道

拒绝拖延，走出“等死模式”

两个重要的另类时间管理术

你会休息吗？学会高效休息、积极休息

擅长解压也是一种竞争力

成功/不成功的分割线之七：习惯

“习惯用左手温暖右手”

你的习惯能让你成功吗？

克制是成功的基石：战胜眼前的诱惑

让你竞争力翻倍的职场好习惯

刷新你的“习惯账户”，积攒更多成功资本

媒体评论

我是个很笨的人，算，算不过人家，说，说不过人家，但是我创业成功了。我想，假如连我都能够创业成功了，那我相信80%的年轻人创业都能成功。——马云

在线试读部分章节

如果一个人认为自己是“失败者”，那么无论动机多好、意志力多坚强，他总能找到失败的方式，即便机遇来临，他也会与之失之交臂。

是乞丐还是企业家，看你怎么想。

有一位企业家过天桥时，看见一个乞丐在卖圆珠笔。他也像其他路人一样，递给乞丐一元钱，但却没有拿圆珠笔。但是，企业家走了几步，好像想起什么，又折回去，他对乞丐说：“刚才我付了一元钱，但您没有给我笔。”

乞丐有点吃惊，但还是把圆珠笔递给企业家。企业家接过笔，看着乞丐的眼睛，认真地告诉他：“看，现在您和我一样是企业家。”

乞丐呆住了，他建立了一个全新的自我意象：“是的，我不是乞丐。我是在路边销售圆珠笔的企业家。”他不断在脑中重复这种想法，以企业家的全新想法打扮自己，经营自己的“生意”。后来他的生意真的越做越大，成了名副其实的企业家。

后来他偶然遇到当初启发他的那位路过的企业家，感激地说：“您的一句话改变了我的一生。因为其他人只是怀着施舍的心态给我钱，从来不拿我的圆珠笔，所以我总是像个乞丐，也就自然而然地接受自己是个乞丐的事实。别人给我钱，我就低人一等地拿着。别人多给，我就多拿；别人不给，我就只好饿肚子。但是您跟我要圆珠笔，还说我是和您一样的企业家。从那时起我就改变了，我开始学着经营我的生意，现在我真的像您说的一样，成了企业家。”

改变自我意象，成功的道路自然铺开

你怎么看待你自己，认为自己是个什么样的人，就会不自觉地做出相应的行为。销售学专家博恩·崔西说，如果你想成为顶级的销售员，那就找几个顶级销售员作为榜样，按他的样子塑造自己，然后告诉自己：“从现在开始，我是最优秀的销售员。”

博恩·崔西有一个学员，在他刚开始做销售的很长一段时间里，业绩一直没有起色，他不自信，开始怀疑自己根本不适合做销售。直到有一天，公司的所有销售员坐在一起开会，他观察了一下大部分初级销售员——包括自己，还有几个顶尖的销售人员，立即觉察到两者之间明显的区别。你不需要知道任何人的业绩，恐怕就可以马上判断出来：顶尖的销售员很得体，他们潇洒而考究，举手投足之间透露出自信、自在。一句话，他们像个成功人士。初级销售员也穿着西装，但看起来很蹩脚，就像穿了别人的衣服。

这位学员跑到卫生间，对着镜子打量自己：西装显得很廉价，眉目紧锁，给人郁郁不得志的感觉。他立即明白了：“不是因为他们卖出更多的东西，所以像成功人士；而是因为他们看起来像成功人士，所以业绩好。如果我是顾客，也信任、喜欢他们，更乐意买他们的东西。谁愿

意光顾一个看起来潦倒、不自信的销售员

？”

如果一个人认为自己是“失败者”，那么无论动机多好、意志力多坚强，他总能找到失败的方式，即便机遇来临，他也会与之失之交臂。是乞丐还是企业家，看你怎么想。

有一位企业家过天桥时，看见一个乞丐在卖圆珠笔。他也像其他路人一样，递给乞丐一元钱，但却没有拿圆珠笔。但是，企业家走了几步，好像想起什么，又折回去，他对乞丐说：“刚才我付了一元钱，但您没有给我笔。”乞丐有点吃惊，但还是把圆珠笔递给企业家。企业家接过笔，看着乞丐的眼睛，认真地告诉他：“看，现在您和我一样是企业家。”乞丐呆住了，他建立了一个全新的自我意象：“是的，我不是乞丐。我是在路边销售圆珠笔的企业家。”他不断在脑中重复这种想法，以企业家的全新想法打扮自己，经营自己的“生意”。后来他的生意真的越做越大，成了名副其实的企业家。

后来他偶然遇到当初启发他的那位路过的企业家，感激地说：“您的一句话改变了我的一生。因为其他人只是怀着施舍的心态给我钱，从来不拿我的圆珠笔，所以我总是像个乞丐，也就自然而然地接受自己是个乞丐的事实。别人给我钱，我就低人一等地拿着。别人多给，我就多拿；别人不给，我就只好饿肚子。但是您跟我要圆珠笔，还说我是和您一样的企业家。从那时起我就改变了，我开始学着经营我的生意，现在我真的像您说的一样，成了企业家。”改变自我意象，成功的道路自然铺开

你怎么看待你自己，认为自己是个什么样的人，就会不自觉地做出相应的行为。销售学专家博恩·崔西说，如果你想成为顶级的销售员，那就找几个顶级销售员作为榜样，按他的样子塑造自己，然后告诉自己：“从现在开始，我是最优秀的销售员。”博恩·崔西有一个学员，在他刚开始做销售的很长一段时间里，业绩一直没有起色，他不自信，开始怀疑自己根本不适合做销售。直到有一天，公司的所有销售员坐在一起开会，他观察了一下大部分初级销售员——包括自己，还有几个顶尖的销售人员，立即觉察到两者之间明显的区别。你不需要知道任何人的业绩，恐怕就可以马上判断出来：顶尖的销售员很得体，他们潇洒而考究，举手投足之间透露出自信、自在。一句话，他们像个成功人士。初级销售员也穿着西装，但看起来很蹩脚，就像穿了别人的衣服。这位学员跑到卫生间，对着镜子打量自己：西装显得很廉价，眉目紧锁，给人郁郁不得志的感觉。他立即明白了：“不是因为他们卖出更多的东西，所以像成功人士；而是因为他们看起来像成功人士，所以业绩好。如果我是顾客，也信任、喜欢他们，更乐意买他们的东西。谁愿意光顾一个看起来潦倒、不自信的销售员？”从那以后，这位学员不断地告诉自己：“我是一名顶级销售员，我是最棒的。”他开始按照顶级销售员的样子塑造自己。他向他们学习穿着打扮，向他们请教读什么书、出入什么场合。每天早上上班之前，他都对着镜子打量自己的形象和微笑：作为一名顶级销售员，我这样可以了吗？一年之后，他自然而然地成为公司里的顶级销售员，这个过程太自然了，他自己和身边的人都不感到奇怪，好像他天生是个好的销售员，本来就该这样。五年之后，他成了全国最顶尖的销售人员，在全国销售巅峰会议上领奖，并介绍经验。他说，最初他把自己当成一个初级销售员，立志在此基础上一步步努力，他真的很勤奋，但总是做不好；自从他接受自己作为成功销售员的新意象，便创造越来越好的业绩，这个过程太快、太自然了，非要形容其中的感受，只能说“就像写好的剧本，顺其自然地发生”。心理学家认为，自我意象是人生的前提或基础，你的性格、行为甚至你所处的环境、所认识的人，都是以它为基础而建立的，你的经历也是以它为基础发生的。期望最好的，就能得到最好的。心理学上有一个著名的“罗森塔尔效应”，也叫期望效应。美国心理学家罗森塔尔来到一所小学，告诉校长和老师，他要进行一个“儿童发展前景测验”。完成“测试工作”后

，他把一份“最有发展前途的孩子”的名单交给了校长和老师，叮嘱他们一定要保守秘密，以免影响实验效果。其实，他借助自己的权威身份撒了谎，因为名单上的学生根本就是随机挑选出来的。但是，八个月后，奇迹出现了，名单上的所有学生成绩都有相当大的进步，其他方面表现也很优秀。奇迹是怎么发生的呢？罗森塔尔的“权威性谎言”对老师产生了心理暗示，左右了他们对名单上的学生能力的评价，这些心理评价又通过他们的情绪、语言和行为传递给学生。名单上的“好学生”感知到老师的欣赏和期望，慢慢相信自己是优秀的，于是更加自信、努力，因此有了令人惊喜的进步，比其他同学更优秀。这就是所谓“自我实现的预言”。如果你期望幸福和成功，潜意识就会把事情向幸福和成功的方向推动。如果你期望不幸和失败，潜意识就会把事情向不幸和失败的方向推动。甚至，为了能证实自己的预见能力，我们常常不自觉地把事情向自己预料的方向推动，因为我们的潜意识通常不希望期望落空。所以，我们的正面期望不仅可以为自己带来好的改变，而且能影响身边的人。运用期望效应，我们不仅可以使自己变成成功的人，还可以塑造成功的环境。P17-20

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)