

非常策划

策划 自我 新概念

蓝明春 编著



不清楚自己的天分已经够可悲的，最悲哀的却是明明知道又白白虚掷。

一个有所追求，热爱生活的人不应该害怕孤独感，也不应该总是从众流俗。

西南财经大学出版社

策划自我 新概念

蓝明春 编著

西南财经大学出版社

选题策划：银企策划工作室

责任编辑：叶羽晴川

封面设计：晴 媛

书 名：策划自我——新概念

编 著：蓝明春

出版者：西南财经大学出版社

（四川省成都市光华村西南财经大学内）

邮编：610074 电话：(028) 7301785

排 版：西南财经大学出版社照排部

印 刷：四川机投气象印刷厂

发 行：西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850×1168 1/32

印 张：8.625

字 数：170千字

版 次：1998年11月第1版

印 次：1998年11月第1次印刷

印 数：5000册

定 价：16.60元

ISBN 7-81055-394-1/F·308

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

☞ 非常策划系列丛书 ☞

选题策划:银企策划工作室

主 编:何志勇



— 目 录 —

第一章 追求完美

没有完美无缺的人,包括圣人也不是完人。然而,我们不能因为不可能成为完人而停止对完美的追求,追求完美才能让自己更为完美,更加接近成功。你可能不会完美,但你可以成功。

- 我是人才
- 肯定自己的能力
- 重视今天
- 坦诚的魅力
- 充满热情
- 认真而轻松
- 保持最佳状态
- 不高兴就放弃
- 热爱你的选择
- 把压力视为机会
- 追求完美, 不做老好人
- 批评≠指责
- 注意你的语气
- 完美地推销你自己
- 让人欣赏的形象

第二章 遏制伤害

无论是有意识的、蓄意的, 还是
无意识的、出于无心的, 暗中伤害他

人的行为随处可见。父母可能出于无心,或是嫉妒,或不知,或仅仅通过错误的直觉,对自己的子女造成伤害。朋友、同事、上司、下级等等,都可能对你产生伤害。

- 伤害无处不在
- 伤害行为的规律
- 伤害他人者的类型
- 明显的伤害他人者
- 友好的伤害他人者
- 背后中伤他人者
- 为什么有些人去伤害他人?
- 工作中的伤害行为
- 来自上司的伤害
- 来自下级的伤害行为
- 怎样对待工作之中的伤害行为
- 遏制伤害行为于发生之前
- 自尊心的伤害
- 人们最爱找容易攻击的目标
- 应付对自尊心的伤害

第三章 效率人生

秩序是上苍的第一法则。一个办公桌上堆满各种文件的人,如果他能把一切与手头事无关的文件全部清除,他将发现自己的工作会变得容易得多。这是使工作卓有成效的第一步。

- 丢掉无关的事情和文件
- 主次分明
- 说干就干
- 把握权力
- 让工作情绪高起来
- 25 小时的时钟
- 时间管理
- 防止干扰
- 第二办公室
- 拒绝不必要的来访者
- 说不
- 用好电话

- 最佳时间
- 睡个好觉
- 轻松的旅行

第四章 让自己有更多的友谊

天底下,只有一种人能拥有更多的友谊,那就是极少和别人争论的人。当朋友优于我们,超越我们时,可以给他们一种优越感;但当我们处在压过他们,凌驾他们之上时,就会使其产生自卑而导致嫉妒与不悦。

- 不要争论
- 说服他人的方法
- 勇于承认错误
- 先说:是的,是这样
- 处理抱怨的灵丹
- 如何获得合作
- 同情与谅解的原子弹
- 高贵的动机
- 戏剧化的人生

第五章 你很受欢迎

如果你要别人喜欢你,或是培养真正的友情,还想既要帮助别人同时又帮助自己,你就对他人表现出诚挚的关切吧。

- 到处受欢迎——真心对待
- 给人以良好的印象
- 名字的效应
- 让自己更具吸引力
- 尊重别人亦是尊重自己
- 闲谈只是消磨时间吗?
- 尽量理解他人
- 从容应对冲突
- 善解人意
- 表现你的爱心
- 坚持自我

第六章 独立不是孤立

个人独立不代表真正的成功,圆

满人生还须追求人际关系的成功。
不过,群体的互赖关系必须以个人真正的独立为先决条件,想要抄近路是办不到的。

- 独立源于相互依赖
- 信赖与安全
- 感情储蓄 6 种
- 无条件的爱
- 1:1 的人际关系
- 问题的反面是契机

第七章 构筑幸福

任何的幸福都是建立在健康的生理和心理基础之上的。没有健康的体魄,健全的心理,所谓的幸福都是建在流沙上的宝塔,是不会持久的。

- 判断自己的精神状态
- 明了自身心绪:言为心声

- 不再愤怒
- 一个消除了误区的人
- 让闲暇有价值
- 计划你的闲暇时间
- 工作和闲暇
- 增强体质
- 选择锻炼计划
- 受教育
- 假日旅游
- 专家建议

第一章

追 求 完 美

没有完美无缺的人，包括圣人也不是完人。然而，我们不能因为不可能成为完人而停止对完美的追求，追求完美才能让自己更为完美，更加接近成功。你可能不会完美，但你可以成功。

伟大的人都必须经过完整的基本训练，只有这样，才能出人头地，成为伟人。

在生活上不也是如此吗？想要成为顶尖的业务人才，非先做成第一笔买卖不可。至于是否要跨出这第一步，则依赖此人是否愿意投入，并喜欢投入这个领域了。

以下就是追求完美人生的基本要领，不论个人追求的是什么，请从这些要点做起，因为这是成功的先决条件。

○ 我是人才

首先必须确认天生我材必有用。只有确信这一点，我们才会对明天充满希望。人人都有自己的特别喜好，根据自己的喜好而选择的项目，干起来才会干劲十足、轻松愉快。

有人精于数字，有人和孩子特别有缘，有人喇叭吹奏技巧一流，有人好交际公关，有人在经商、演讲方面颇具心得，

也有人虽然不善于网球但却在游泳池中称雄称霸。

只要能发掘自己的长处,就等于跨出了成功的第一步,有了良好的开端。

○ 肯定自己的能力

一个人好不容易发掘出的才干,千万不要轻易否定。

可是在侦探小说中,这一类的情节却频频出现。书中主人翁往往是个反间谍的奇才,可是对谍报工作已感厌倦,于是退出了江湖。搞情报虽是他的专长,他却刻意回避。后来危机发生了,而且非此人无法解决,于是上司再三的恳求他披挂上阵。这位奇才究竟肯不肯勉为其难,还是仍一味地否定自己,就成了书中的关键。不过大家都知道,到头来,他一定还是会心不甘、情不愿地点头的。

这种情节在虚构故事中可以增加戏剧效果,但在真实人生中,却是令人感慨万千。因为这种作法剥夺了人类最可贵的一种经验,使人丧失充分发挥专长的机会。

假如有一人很有打高尔夫球的天赋,如果经过一段时间的训练,肯定成为明星级的选手。但他总作些特异的决定,有意无意地忽视自己这一方面的天赋,宁可去钓鱼也不愿参加最重要的一项比赛,你说这人可惜吗?

当然,他有权作这种决定,谁也无法干涉他。然而,我们应当认识到,不清楚自己的天分何在,已经是够可悲的了,但最悲哀的却是明明知道还又白白虚掷。

○ 坦诚的魅力

当人们遭遇困难的时候，通常有两种反映，一是顾左右而言他，一是开诚布公说实话。

事实证明，坦诚才是上策。

有疑问的时候，从不讳言；犯错的时候，坦白承认；生气的时候，明白表示出来；失望的时候，不作丝毫掩饰。坦诚不仅对个人的心理健康有益，也有助于平息人际间的种种猜忌。俗话说得好，太阳是最好的消毒剂。

坦诚也使人与人不同，因为一般人对自己的所作所为都过于保守，对旁人也不够开诚布公。一位著名滑雪选手说，他之所以同意由一家公司作为他的代理人，其中一个原因就是该公司负责人从不向他作任何保证，而其他公司的业务员则个个说得天花乱坠。

即使个人表现与完美的理想相去甚远，也不必吝于承认，坦白反而能给人留下深刻的印象，至于表现好坏已不那么重要。对人坦诚，你即使失败也容易取得别人谅解，更可能赢得对方同样的真诚。

○ 充满热情

有些人确实具有贯穿全场，满室生辉的本事。只要他们一出现，那种神采奕奕、谈笑风生、信心十足的魅力，就能够感染在场的每一个人。

有位成功的理财专家曾经有过这么一次的经历：当时有