

成长是金
经验是金
年轻是金

人生书

我的未来
我做主

激励心灵成长、
实现自我突破的人生能量书

∞
POSITIVE
ENERGY

— 插图 · 精读本 —

正能量



桓浩然 / 著

唤醒潜在的正能量
塑造最强大的自我

华夏出版社

∞
POSITIVE
ENERGY

桓浩然 / 著

正能量



華夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

正能量：插图精读本 / 桓浩然著. —北京：华夏出版社，2014.6

(人生金书)

ISBN 978-7-5080-8077-2

I. ①正… II. ①桓… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第070961号

出品策划： 华夏文轩

网 址：<http://www.huaxiabooks.com>

正能量 (插图精读本)

著 者	桓浩然
责任编辑	郭 淼 赵立民
封面设计	思想工社
排版制作	思想工社
图片来源	华盖创意 (北京) 图像技术有限公司
出版发行	华夏出版社 (北京东直门外香河园北里4号 邮编：100028)
总 经 销	新华文轩出版传媒股份有限公司
印 刷	三河市华业印务有限公司
开 本	880mm×1230mm 1/32
印 张	7
彩 插	8页
字 数	156千字
版 次	2014年6月第1版 2014年8月第1次印刷
定 价	25.00元
书 号	ISBN 978-7-5080-8077-2

本版图书凡印刷、装订错误，可及时向我社发行部调换

内心声音比成功光环更重要

刚著名励志大师卡耐基说过：“消除错误的思想和行为，在心灵中注入快乐，比割除身上的肿瘤和脓疮还重要。”其实卡耐基所说的为心灵注入的快乐就是人生的正能量。

正能量是一种使人积极行动、努力生活的力量，它可以帮助我们有效地管理自己的情绪，教会我们如何思考、如何相信自己、如何充实生命，从而成就一个快乐、智慧、成功的人生。

早在1920年，弗洛伊德就在《超越唯乐原则》一书中提出人有两种本能，一种是爱的本能，一种是死亡本能。前者是建设性的，后者是破坏性的。这就是人生的正能量与负能量，人生正是处于这两种能量的不断变化与消长中，此起彼伏，所以巅峰与低谷都在所难免。

现实生活中充满了各种无奈与辛酸，由此产生的压力常常将我们逼向一个死角，这时，死亡本能也渐渐成了生活的主导。此时我们要做的不是放任坏情绪吞噬自己，而是运用人生的正能量，重新找回生命最初的航向。

众所周知，李开复就是一个充满正能量的代表人物。

如果你有自信，它会在无意之中释放出能量，推动你走向成功；如果你自卑或恐惧，它也会在空中释放出能量，导致你走向失败。成功的人会因为体验到成功的快乐而更加自信；失败的人也会因为体验到失败的痛苦而更加自卑。

2009年9月6日，刚刚宣布辞去Google（谷歌）全球副总裁兼大中华区总裁的李开复迎来了一波又一波的记者，他通过媒体宣告自己要完成一生中再一次重要的转身——做“创新工场”的大老板。

“创新工场”的建立标志着李开复从打工生涯进入独自创业阶段，从跨国企业高管成为帮助年轻人成长的“导师”。从科技精英到管理人才，从青年导师到创业导师，李开复又一次捍卫了自己“听从内心的召唤”去做人生选择的自由。

李开复听从内心的声音，做过多次主动的选择——无论是在哥伦比亚大学放弃学了一年多的法律专业转投计算机系，还是在29岁之时，选择离开卡内基梅隆大学的教职到苹果公司去做技术以“改变和影响真实的世界”，还是在以后的职业生涯中从苹果公司到SGI公司，从SGI公司再到微软公司，以至后来从微软公司到Google公司引起的“惊天诉讼”跳槽事件，李开复的每一步都留下坚实的脚印，而且一步比一步更有挑战性。如今，他站在中国年轻人的身后，指点他们前进的方向。李开复告诉年轻人，做自己喜欢的事，听从自己内心深处的召唤，就会全力以赴地朝着这个声音努力、拼搏，直到到达彼岸。是的，做自己想做的事，才能全力以赴，才能

尽最大力量去争取成功。如果我们面对前途感到迷茫，或事业陷入瓶颈，那么，我们不妨从心出发，选择自己最想做的事来做。

李开复对中国年轻人的关注和帮助是有目共睹的。2000年开始，他为中国学生先后写了7封信，告诫他们“如何做到成功，自信和快乐”“如何实现理想”“如果做到从优秀到卓越”等等。这些写给年轻人的信，还有定期为学生们进行讲座和演讲，成为李开复这些年来最重要的爱好之一。

由于社会转型期价值观的混乱，中国的年轻人大多没有特别清晰和明朗的人生规划，也没有适当的职场定位和职场心态，一味地追求事业成功，却很少有人知道具体如何执行。作为“青年导师”的李开复，用他的一言一行，传递着正能量，教导年轻人该如何把握心态，收获职场成功。让年轻读者在学习技能、提高素养的同时，有更为清晰的人生规划，更宏观的职场意识，最终取得不俗的成绩。

每个年轻人都渴望成功，每个人都渴望有所作为，面对职场的风起云涌、暗流潜伏，我们该如何应对？一起来解读李开复带来的能量课，跟随他一同获得成功吧！

㊦ 每个人的内心深处都隐藏着一股神秘而巨大的力量，它虽无形，却能让你感觉得到。它不仅能改变你的心灵，更会让你的人生发生蜕变，从而为你开启一条通向成功的路。㊧

“ 正能量的力量在于，即使遭受厄运，也能点燃希望的火炬。
正能量的伟大在于，即使遇到险境，也能扬起生活的风帆。
正能量的魅力在于，即使身陷困窘，也能保持高洁的品行。”

Chapter 01

自我推销：展示最好的自己

找准推销点，把自己推销出去 / 002

你行，就让老板知道 / 006

推销自己时不要太主观 / 009

Chapter 02

人际关系：用正能量搭建人脉网

细节决定人际关系的质量 / 014

真诚坦白，才能广受欢迎 / 017

融入集体才能站稳脚跟 / 022

Chapter 03

沟通：用“心”架起交往的桥梁

倾听是沟通的第一秘诀 / 026

提升表达力，架起沟通的桥梁 / 029

修正自己，而不是修正别人 / 033

Chapter 04

兴趣：引爆内在的激情与活力

找到兴趣也就找到了激情 / 038

尝试才能找到最爱 / 042

Chapter 05

自信：内在潜能的存储卡

自信，职业潜能的放大镜 / 046

滚雪球，自信起于微末 / 049

自信带来坚持，坚持带来成功 / 053

Chapter 06

自省：重拾全新的自我

在挫折中重新认识自己 / 058

在别人的意见中进行自我反省 / 062

永不满足，渴求更好 / 065

Chapter 07

学习：积淀一生的财富

让自己的根基厚起来 / 070

逻辑思索提升学习能力 / 073

终生学习从自学开始 / 077

学习力在实践中提高 / 080

Chapter 08

执行：让过程与结果并重

你与未来差距几何 / 084

养成好习惯，提升执行力 / 088

合理管理时间，提高工作效率 / 092

Chapter 09

影响力：传递你的正能量

影响力先从身边开始 / 096

职场高度决定影响力 / 099

让世界因你而不同 / 102

Chapter 10

诚信：一个人最好的名片

诚信是行走职场最好的名片 / 106

失信是对自己的惩罚 / 109

诚信的企业选诚信的人才 / 112

Chapter 11

胸怀：心胸决定人生格局

胸怀决定事业高度 / 116

包容他人就是成就自己 / 120

有胸怀、有涵养才能赢得支持 / 124

Chapter 12

勇气：成功属于敢作敢当者

敢于尝试才有机会推开成功之门 / 128

敢于面对现实才能冲破难关 / 131

Chapter 13

拒绝的艺术：说“不”是一种权利

在尊重的基础上说“不” / 136

提要求，变相说“不” / 139

重视自己说“不”的权利和方式 / 142

Chapter 14

管理的艺术：打造非凡领导力

将团队利益最大化 / 148

做员工可靠的伙伴 / 151

化解下属的尴尬也是成就自己 / 154

Chapter 15

团队合作：合力的效应最强大

把团队的目标作为自己的目标 / 158

团队合作才能一荣俱荣 / 161

沟通，团队合作的润滑剂 / 166

Chapter 16

职业规划：引领成长的风向标

职业目标——职场进阶的灯塔 / 170

周密计划——职场进阶的阶梯 / 173

有力执行——职场进阶的翅膀 / 176

Chapter 17

成功：正确地理解成功的含义

成功不等于管人 / 180

每个人都有成功的机会 / 184

先做人后做事是成功者的共性 / 187

Chapter 18

超越：活出更精彩的人生

跳槽是为了更好地发展自己 / 192

选择能发挥自己优势的公司 / 195

转身，再燃工作激情 / 198

迈出去，寻找更广阔的天地 / 202



Chapter

01

自我推销： 展示最好的自己

要想在现代企业中获得成功，就必须努力培养自己的主动意识。在工作中要敢于承担责任，主动为自己设定工作目标，主动突显自己，培养推销自己的能力，在领导或同事面前要善于表现自己的优点……只有积极推销的人，才能在瞬息万变的竞争环境中获得成功；只有善于展示自己的人，才能在工作中获得真正的机会。



找准推销点，把自己推销出去

只有善于展示自己的人，才能在工作中获得真正的机会。

——李开复

职场中人时常会有这样的困惑：我拿什么和别人竞争，我怎样才能从众多的应聘者中脱颖而出……对此，李开复有他独到的观点，他认为，要突出重围就要先学会推销自己，而推销自己的前提就是找准推销点。李开复在写给中国学生的3封信中曾这样说：

要想在现代企业中获得成功，就必须努力培养自己的主动意识。在工作中要敢于承担责任，主动为自己设定工作目标，主动突显自己，培养推销自己的能力，在领导或同事面前要善于表现自己的优点……只有积极推销的人，才能在瞬息万变的竞争环境中获得成功；只有善于展示自己的人，才能在工作中获得真正的机会。

李开复的话很有道理，现在社会竞争越来越激烈，如果我们不

去很好地推销自己，我们就很容易淹没在职场大军之中。而推销自己就需要找到推销点，这个推销点就是自己的优势，究竟我们有哪些优势，哪些经验，哪些特长和技能……只有认清自己，找到自己的优势，我们才能进一步打造自己的推销点，将自己推销出去。

日本保险业泰斗原一平在27岁时开始他的推销生涯。最开始，他几乎没有成功的案例，也没有客户，他穷得连饭都吃不起，晚上只能露宿在公园。

有一天，他到一座山上向一位老和尚推销保险。等他推销完，老和尚平静地看着他，然后诚恳地说：“我听完了你的介绍，却丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚注视原一平良久，接着又说：“人与人之间，尤其像这样相对而坐的时候，一定要具备强烈的魅力，吸引对方关注你的自我推销，如果你做不到这一点，将来就没有什么前途可言了。”

原一平冷汗直流，向老和尚深鞠一躬，问：“大师，那请问我该怎么办呢？”

老和尚说：“年轻人，先努力改造自己吧！”

“改造自己？”

“是的，要改造自己关键是要先认识自己，你知不知道自己是一个什么样的人呢？”

老和尚又说：“你在推销自己的时候，必须先认识自己，找到自己以及这个产品的优势。”

“先认识自己？”

“是的，认识自己，看清楚自己是怎样的人，看清楚你的才



人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备强烈的魅力，吸引对方关注你的自我推销，如果你做不到这一点的话，将来就没有什么前途可言了。
