

心灵是生命的源泉
心灵之中蕴藏着无穷的力量



心灵的力量

| 大全集 |

刘振中◎著

如果你认为你是出色的，
那么你就是出色的。
你要相信自己能飞得很高，
你要相信自己能做得最好。
在生活的战场上，
并不总是强壮或聪明的人取胜。
最终取胜的人，
一定是那些认为自己能胜的人。
在紧张而又忙碌的日子里，
让我们给自己一个淡定的起点，
替心灵储备一些快乐的资源，
为人生找到一处可靠的依凭。



立信会计出版社

LI XIN HUI JI CHU BAN SHE

心灵是生命的源泉
心灵之中蕴藏着无穷的力量

心灵的力量

| 大全集 |

刘振中◎著

出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心灵的力量大全集 / 刘振中著. —上海: 立信会计出版社, 2012.10

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-3673-8

I. ①心… II. ①刘… 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 (2012) 第226746号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 何颖颖
封面设计 久品轩

心灵的力量大全集

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 河北固安保利达印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 25.75

字 数 488千字

版 次 2012年10月第1版

印 次 2012年10月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-3673-8/B

定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

导 读

找准能力和事业的契合点

人人都渴望事业有成,关键是如何才能实现这一愿望。

带着这一问题,我们采访、研究了众多商界领袖、政界要人、学术新星、职场明星,以洞察什么使得他们工作起来如此陶醉。我们对他们的技能、态度、背景和工作习惯进行了分析。

通过调查分析,我们总结出成功人士拥有的22种心灵的力量。他们正是因为能够恰当地运用这些心灵的力量,才一步步地走向成功,并一直达到事业的巅峰。

实际上,上述的22种心灵力量,是我们每个人都具有的。关键在于,有些人能够清醒地认识、准确地把握、适时地激发、积极地锻炼、提升和正确地运用这些能力——但凡职场和商场上的成功者莫不如此。而有些人却缺乏对自我的正确认识,或者说是对自己能力的认识不足,在问题面前不是妄自菲薄、自怨自艾,就是妄自尊大、自高自满——他们永远也找不准自己能力和事业的契合点,因而他们往往很难取得成功。

本书,就是要把促进事业成功的22种心灵的力量交给你,让你的愿望变成现实!

1.记忆力——增加你的机会

与生俱来的记忆能力,他有,你也有。只不过,他能够坚持不懈地进行科学的锻炼,使这种心灵的力量越来越强,从而为自己赢得了诸多成功的机会。坚持下去,你也可以做得到!——增强记忆力,它可以增加你成功的机会,提高你成功的概率。

2.青春力——保持年轻的心态

年轻是人最大的本钱。时光易逝,青春易老,总有一天,我们将不再年轻。这时,是不是就意味着我们已经丧失了冲击生活的本钱了呢?——当然不是!人的成功与否几乎和年龄没有什么关系,它更多的则是一个人心态和生活方式的问题。成功者的成功秘诀,就在于他们能够时刻保持着一种年轻的心态。

3.注意力——摆脱过去的干扰

摆脱过去的干扰,是一种集中注意力的心理能力。生活对每个人来说,都不是一帆风





顺的,都可能遭遇一些坎坷和挫折。面对这样的情况,有的人总是生活在过去的阴影里,他们无法停留在“现在这一刻”,因而他们无法集中精力去实现当前的任务目标。而真正聪明睿智的人,是不会受到过去困扰的。他们能够摆脱过去的干扰和束缚,集中精力面对现在,从而赢得了事业上的成功。

4.内驱力——成功的原动力

那些身居高位的人内心总有一种求胜的欲望,并把成功看成是自身权力范围内一个目标。出于本能,他们喜欢成为赢家,常常把商业活动当作一种游戏。他们的秘诀在于了解游戏法则,以及拥有主宰这些法则的欲望。他们渴望成功,永不言败!

5.恢复力——从失败挫折中恢复过来

任何一个事业上的胜者都应该是一个非凡的凡人。他们并非完人,他们其实跟普通人没有什么两样,他们也有自己的弱点,他们也会犯错误。但是他们在危害控制方面却绝对胜人一筹。他们为了他们的追求而奋斗,不论他们的成就和目标之间有多大的差距,他们勇往直前,义无反顾。这是一种他们着重培养出来的技能。他们的才能可能是与生俱来的,但是真正让他们从竞争中脱颖而出,反复帮助他们从失败的边缘攫取胜利的因素是一种摆脱失败的能力——我们把它称之为恢复力。

6.振奋力——乐观地面对一切

振奋力是我们干大事时为我们的心灵、肌体和精神提供能量的力量,是一种自我推动力。当我们不得不去做自己不太想做的事情的时候,会觉得道路变得不平坦,前景变得不明朗,这时,振奋力可以为我们提供能量。我们不时需要振奋力去推动自己前进,当我们在人生的征途中感到自己好像在墨守成规时,我们需要借助这种力量。

7.承受力——有效缓解压力

胜者往往对于其自身应对压力的能力给予很高的评价,并且他们还认为,具备这种能力如今已成为立足商场所不可或缺的一个因素。处理压力的途径有不少,但最具心灵的力量的一点,是要意识到压力的存在并采取措施。在这一点上,成功人士往往能够运筹帷幄。

8.推动力——大胆地去做

推动力是采取大胆的决定性行动的力量,推动力要借助决心、勇气和信心。如果你要完成任务的话,这三大品格都得有,没有的话,宏伟的计划也只是写在纸上的充满希望的词汇。不采取行动什么事情也做不成,如果我们不去激发出推动力,那么只要稍遇困难就可能永远走不出小打小闹的局面,或者干脆会放弃自己的远大目标。

9.意志力——作出决定并坚持到底

司汤达说:“意志力是心灵的舵手,它将使你成为一个能够完全把握自己的人。”在本书中,我们要谈的意志力并不是针对个人道德品质提出的。当然,每个人意志力的强弱各不相同,但我们不需要用“好的”和“坏的”这样的道德标准来评判一个人的意志力。我们的目标只是从实用的角度找到提升意志力的方法,从而改善我们的生活方式,实现完美



的生活。

10.忍耐力——愿意等待着机会

没有人会喜欢等待,你不会,我也不会。现在的企业似乎整天都在争取速度:完成任务,迅速完成任务!尽管“持续”一词与过分强调速度的文化背景相矛盾,但是如果把它使用得当的话,用在恰当的时间、恰当的地点和恰当的对象身上,它还是可以决定我们个人生活和职业生涯中的成败的。

11.解决力——人生就是解决问题

在生活中,我们每一天都要去解决问题。任何一个人,都不得不去面对生活中的问题、工作上的问题、与他人共事时的问题……事实上,我们每天所遇到的问题永远也无法详细列出来,因为日常生活中的每一个决定都可以看成是解决问题的过程。

12.创造力——摆脱传统思维的束缚

在工作中,提出任何有助于生产力发展的想法都是一种创造。很简单的一个主意往往就是一个非常好的创造。在做某些事情的时候,一些微小的变化就会带来意想不到的效果,如纸张的节约、员工士气的高涨等;有时通过对办公室设备位置的调整都会提高工作的效率。当然,创造也可能是很复杂的,如怎样提高产品的质量以及服务的水平,怎样解决许多难题。总之,不是只有少数人才可以进行创造,也不仅仅是那些能够引起人震撼的观点才算作创造。

13.亲和力——亲和形形色色的人

对领导者的调查显示,他们都很重视与形形色色的人打交道的能力。这些领导者熟习与人保持紧密联系的技巧。他们善于与人沟通,花费不少时间与他人交流,给人支持,引起他人的共鸣。同时,他们能妥善地解决纠纷。他们也看重和谐美满的家庭生活。

14.信任力——依靠团队,信任伙伴

成功不是靠单枪匹马拼来的。我们的高级主管们深知自己没有时间、也没有能力做到每一件事情都亲力亲为,他们极其依赖于组建并维持一支合适的团队。寻找生意伙伴并充分信任他们,这是一条至关重要的生意经。

15.谈判力——主动争取更多机会

这是一种善于谈判的能力。领导者需要与合作伙伴和供应商达成“双赢”的结果。他们能创造性地构想出使每个人都能获益的提议;他们能在自己不堪重负时坚韧不拔,永不放弃;他们能运用超凡的领袖魅力,引导大家走向成功。

16.影响力——你至少可以影响你周围的人

我们所说的影响力,就是如何运用不同的情商影响方式来获得别人的帮助,使自己的职业生涯得以一帆风顺。成功人士能清楚地区别不同行为方式的优缺点,往往运用令人信服的方式,通过逻辑推理来对别人施加影响。他们把个人影响力发挥得淋漓尽致,因而他们赢得了别人的承认与尊重。





17. 自制力——管理好自己的人生

自制力是指控制冲动的能力,比如控制自己在情绪上的大起大落。一般来说,自我控制就是排除外部因素的影响,不让自己的感情受外界事物的刺激——这是一种战胜自我的能力。“征服自我难于征服世界”,而一旦你征服了自我,你就同时征服了世界!

18. 专注力——只有专注才能成功

如果去建设自己坚信一定会成功的工程,我们往往会倾注大量的精力去做。强烈的积极的信念体系可以促使正直品格的产生,从而能够保证我们所追求的事业沿着明确的目标和方向坚定不移地走下去,并最终获得成功。

19. 自知力——贵有自知之明

当我们问那些领导:你们认为自身的强项和弱项是什么?他们的回答总是那样令人难忘。他们会毫不犹豫地列出了自己的各项才能,以及自己的失败之处。自信地了解自我,是构建事业进步的基石。

20. 自信力——自信并且让人相信

成功人士似乎有着与生俱来的自信心,而另外一些人则必须要在工作中逐步建立起自信心,几乎所有事业上的成功者都认为自己足够自信。他们常与资深同行打交道,必须在各种场合中明确无误地表达自己的立场观点,很多情况下,他们会是众人瞩目的焦点人物。对于处在这种地位的人,具有强烈的自信心也是一项基本要求。

21. 应变力——热爱变化,拥抱变革

当我们问那些领导人:你们是否喜欢变化?他们的回答是,他们不仅热爱变化,而且可以看到自己倡导变化的才能发挥了至关重要的制胜作用。要拥抱变化,并且承认在当今世界,变化已成为职业生活中必不可少的一部分。从根本上讲,成功人士职业生活中的动力和当务之急,就是来源于一种改变现状的永无休止的需要。

22. 执行力——言必信,行必果

成功人士懂得该做什么,他们需要“言必信,行必果”。要有所成就,重要的是必须清楚地理解自己的终极目标是什么,对于努力完成任务要有紧迫感。当然,一旦达到目标,又会出现新的目标,这一过程又周而复始。

如果你已经是一位成功者,那么本书将告诉你怎样运用这些心灵的力量保持成功,永不言败;如果你现在是一位失败者,那么本书将帮你跃出失败的泥潭,摆脱过去的阴影,运用这些心灵的力量去成就你的未来;如果你信心不足,还在犹豫不决,踌躇不前,那么本书将帮你打开心结,透析你的强弱,提升你的智能,运用这些心灵的力量去实现你的愿望,取得事业上的成功……

你的成功就是我们的愿望,你的满足就是我们的快乐。祝你在通向巅峰的道路上一帆风顺!



目 录

第一章

记忆力

——增加你的机会

第一节	记忆力到底是什么	2
	什么是记忆力	2
	记忆力的作用	2
	测验：测测你的记忆力	3
第二节	人是怎样记住东西的	6
	识记	6
	保持	6
	再现(回忆)	7
第三节	走出记忆力的认识误区	8
	记忆力没有先天之别	8
	机械重复≠记忆力良好	9
	年龄变老≠记忆力衰老	9
第四节	如何提高记忆力	11
	识记练习	12
	联想练习	15
	分类练习	18
	分组练习	19
	重复记忆	20
	再现练习	21





第二章

青春力

——保持年轻的心态

第一节	什么是青春力	24
	真正的青春活力	24
	测验：测测自己的“青春力”指数	24
	青春力的作用	25
第二节	正确认识青春力	27
	改变是自然的生理现象	27
	青春力的丧失在于保守和僵化	28
	生活要求我们必须保持青春活力	29
第三节	如何保持青春活力	30
	照顾好自己的身体	30
	塑造良好的自我形象	31
	练习：塑造自我的精神训练	32
	保持好心情	34
	测验：心态小测验	35
	让大脑保持永远年轻	36
	保持与其他人的联系	39
	融入时代的潮流	40
	练习：青春力恢复练习	41

第三章

注意力

——摆脱过去的干扰

第一节	什么是注意力	46
	注意力究竟是什么	46
	注意力的作用	46
	注意力的两大障碍	47
	测验：测测你的注意力	48
第二节	如何集中注意力	50
	存在——停留在现在这一刻	50
	强度——全神贯注所需要的能量	51



耐力——保持高强度的注意力	53
排除内在干扰	54
第三节 实现精神上的安宁	55
重大事件前的惯例	55
整理自己在重大事件前的惯例	56
练习:集中注意力练习	57

第四章

内驱力

——成功的原动力

第一节 什么是内驱力	60
什么是内驱力	60
内驱力的作用	61
第二节 内驱力是怎样产生的	62
热爱自己的事业	62
协助他人获得成功	67
第三节 激励——提高内驱力的有效法则	69
激励自我	69
激励他人	71
激励原则	72
将激励付诸行动	72
练习:激励计划练习	73
练习:表彰成功	74

第五章

恢复力

——从失败挫折中恢复过来

第一节 什么是恢复力	76
什么是恢复力	76
恢复力的本质	77
第二节 迅速从挫折中恢复过来	78
五步恢复策略	78
摆脱过去的愤怒的干扰	80
运用愤怒集中注意力	81





利用愤怒为反击提供动力	82
第三节 培养你的恢复力	84
培养心中的斗志	84
保持坚强	86
第四节 摆脱过去的完美主义	88
练习：恢复力练习	89

第六章

振奋力

——乐观地面对一切

第一节 乐观使你成功	92
乐观的表现	92
乐观的力量	92
测验：特定情景下的乐观	94
警惕乐观的大敌——悲观	95
第二节 热情使你行动	97
热情的表现	97
企业中热情的力量	97
第三节 如何提高振奋力	99
增强你的乐观情绪	99
激发你的工作热情	100

第七章

承受力

——有效缓解压力

第一节 是什么引起了压力	104
两种类型的压力	104
解密压力源	106
测验：测测你的压力	107
第二节 压力的影响	109
对压力的短期生理反应	109
压力的升级	110
对压力的长期生理反应	111
压力的益处	111



第三节	应对压力	113
	学会压力管理	113
	战胜压力的要点	114
	增强自信心	114
	永不放弃	115
第四节	消除工作中的压力	117
	放松	117
	睡眠	118
	合理饮食	119
	锻炼	120

第八章

推动力

——大胆地去做

第一节	决心——推动力的第一品格要素	122
	决心的定义	122
	决心和动机的关系	122
	发现你的动力因素	123
	测验：发现你的动力因素	123
	充分利用你的动力因素	125
	增强别人的决心	125
	决心也应有限度	125
第二节	勇气——推动力的动力源泉	127
	什么是勇气	127
	勇气和冒险的关系	128
第三节	信心——推动力的集中表现	129
	信心究竟是什么	129
	企业运作需要信心	130
	信心≠过分自信	130
	完美无缺的信心	131
第四节	提升你的推动力	132
	强化决心的方法	132
	鼓足勇气的诀窍	133
	树立信心的秘诀	134
	练习：克服拖沓	135



第九章

意志力

——作出决定并坚持到底

第一节	什么是意志力	138
	意志力到底是什么	138
	意志力的因素	139
	测验：测试你的意志力	140
第二节	成功道路上的基本障碍	144
	恐惧	144
	焦虑与紧张	145
	担忧	145
	怀疑	146
	压抑	146
	过度分析	146
	消极思想	147
	消极影响	147
	不良习惯	148
	感到不知所措	148
	忧伤	149
第三节	怎样提高意志力	150
	找出行动的理由	150
	激发内在动力	152
	建立自信心	153
	加强毅力	154
	练习：决心练习	156

第十章

忍耐力

——愿意等待着机会

第一节	什么是忍耐力	160
	忍耐力是一种内在的行为品质	160
	测验：测测你的忍耐力	161
	忍耐力和管理改革	162

忍耐力有助于建立强大的关系网	163
忍耐力的三大敌人	163
无忍耐力在工作中的表现	164
测验:看看你在不同情形下的忍耐力	165
第二节 忍耐的力量源泉	167
镇定——忍耐的力量源泉	167
镇定的益处	168
不镇定的危害	168
第三节 提高你的忍耐力水平	170
培养忍耐力的诀窍	170
如何培养镇定的情绪	171

第十一章

解决力

——人生就是解决问题

第一节 什么是解决力	174
什么是“解决问题”	174
解决力的作用	175
第二节 什么是问题	176
选择	176
决定	177
判断	177
个人或职业上的变化	177
不安、不满、成见	177
第三节 怎样有效地解决问题	179
认识问题:了解构成问题的因素	179
研究问题中的疑难	180
研究问题的组成因素	181
寻找解决办法	185
练习:提高解决力练习	186





第十二章

创造力

——摆脱传统思维的束缚

第一节	什么是创造力	194
	创造力就是摆脱传统思维的束缚	194
	测验:测测你的创造力	195
	创造力就是创造性地解决问题	196
第二节	解决问题的必要条件	198
	你的态度和思维方式	198
	你的创新能力	201
	“创新”解决问题程序	203
	形成一种创新环境	205
第三节	培养创造力的有效方法	207
	基本原则	207
	提高创造力的几个活动	208

第十三章

亲和力

——亲和形形色色的人

第一节	什么是亲和力	216
	什么是亲和力	216
	情商和亲和力	216
	测验:如何处理你面对的各种感情	218
	亲和力的作用	219
第二节	有风度地应付难相处的人	220
	分析他人	220
	分析自己	221
	采取措施	221
	运用处理冲突和平息怒气的技巧	222
第三节	如何提高你的亲和力	224
	“四问”方案	224
	四步行动计划	226
	抚慰	228

第十四章

信任力

——依靠团队,信任伙伴

第一节	什么是信任力	234
	信任的特征	234
	组织中相互信任的作用	235
第二节	领导能力的核心问题	236
	策略与看法	236
	信心	236
	可信赖	237
	分清主次	237
	倾听与沟通	237
	干劲和紧迫感	237
	随机应变	238
	循循善诱而不是发号施令	238
	责任感	238
	富于创造性的自由讨论	238
第三节	依靠团队,信任伙伴	239
	对团队人才类型的研究	239
	成功团队的人才组合	241
	测验:团队成员自我认知测验	243
	团队成员类型摘要	246
	练习:信任他人	247

第十五章

谈判力

——主动争取更多机会

第一节	什么是谈判力	254
	什么是谈判力	254
	谈判力的作用	255
	测验:评估一下你的谈判能力	255
第二节	职场谈判步骤	257
	步骤一:确定自己的目标	257





步骤二:陈述自己的要求	258
步骤三:替对方设身处地地着想	258
步骤四:学会妥协	259
步骤五:达到协议	259
第三节 如何提高你的谈判力	260
了解你想要什么	260
积极倾听	261
掌握情报	262
不要退让,要学会讨价还价	262
不要陷入僵局	263
不要被价格牵着鼻子走	264
寻求双赢	264
不要被谈判策略所累	265
承担风险	266
处理好各种关系	267
为最后关头的问题做准备	267
掌握控制权	268
练习:谈判练习	268

第十六章

影响力

——你至少可以影响你周围的人

第一节 什么是影响力	272
什么是影响力	272
如何施展你的影响力	273
第二节 影响力的发挥方式	275
令人信服型	275
笼络人心型	276
发号施令型	277
苟安妥协型	278
测验:你发挥个人影响力的方式是什么	279
第三节 如何提高自己的影响力	281
增强知识	281
全面地看待问题	281
要实事求是	281
做人、处世要公正	282

