

WOZIXINWOGCHENGONG

我自信

我成功

自信心的培养与提高



自信，一直是古往今来成功人士必然谈到的话题。自信有着不可估量的作用，谁能够正确地对待，拥有成熟的自信心，就可以获得竞争中的优势。

张文捷/编著
海潮出版社

我自信 | 我成功

自信心的培养与提高



自信，一直是古往今来成功人士必然谈到的话题。自信有着不可估量的作用，谁能够正确地对待，拥有成熟的自信心，就可以获得竞争中的优势。

张文捷/编著
海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

我自信,我成功/张文捷 编著. —北京:海潮出版社,2004
ISBN 7-80151-902-7

I.我… II.张… III.成功心理学-通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 066097 号

我自信,我成功

——自信心的培养与提高

张文捷 编著

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京秋豪印刷有限责任公司印刷

开本:640×960 毫米 1/16 印张:16 字数:250 千字

2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

印数:6000 册

ISBN 7-80151-902-7/C·174

定价:25.00 元

前言

自信，一直是古往今来各位名家或者成功人士必然谈到的话题。可见，自信对于一个人来说，具有多么重要的作用。

但是，我发现了一个奇怪的现象。我们已经看到过太多的关于因为自信而成功的事例，听到了太多关于自信的经典格言，我们每一个人都可随便地说上几句关于自信的话，讲讲关于自信的好处，可是，在我们的身边周围还有很多不自信的人，甚至包括我们自己。

从远处讲，我们中国的文化传统讲究中庸，要求人们把握各方面的尺度，但是有些人却故意地把它和西方的张扬个性相对立，误解成了低调，久而久之，造成了人们羞于表现的集体倾向。

从近处讲，我们每一个人都希望自己能够成功，不管是在哪一个方面。在今天这样一个时代里，想要成功，就需要你敢于推销自己，敢于和无数的对手进行竞争。但是由于很多人缺乏自信，使得很好的机会都被白白的浪费掉了，不敢为自己争取任何利益，与成功失之交臂。

可见，自信对于当代中国人，有着不可估量的作用。谁能够正确地对待，拥有成熟的自信心，就可以获得竞争中

的优势；反之，谁没有强烈的自信心，或者把自信心演变成了夜郎自大，恐怕都不会得到来自任何一方面的支持与合作。

在西方，缺乏自信心，或者过度的自信，也就是自卑和自大，都被列为精神疾病的一种，需要专业的心理医生来治愈。可见，有没有自信，或者有没有成熟的自信心，决不是简简单单的做人问题，已经涉及到了人们的身心健康。

在我国，心理治疗还没有普及，所以人们往往忽视对自信的看法，但是随着社会的进步，我相信，人们一定会越来越重视这个问题。

未雨绸缪，当我看到我们需要一个更为客观和理性地看待自信问题的时候，就想写出一本书，来阐明自信心对于一个人的重要性。虽然我不能像心理医生那样从完全理性的角度来治愈大家的自卑或者自大，但是我仍然相信，我的这本书一定会让大家重新认识自信这个问题，并且能够帮助大家增强自己的自信。

希望大家通过这本书都能够提升自己的自信，从而获得人生的成功。

目 录

第一章 认识一个崭新的自己

- 你在想什么 · 3
- 最重要的一课 · 5
- 自信需要磨炼 · 6
- 永远不要伤害自己 · 9
- 自己的灯塔 · 12
- 传递自信 · 13
- 独一无二的你 · 16
- 不轻言放弃 · 18
- 说出你的自信 · 21
- 告诉自己我能行 · 25
- 你本是一位公主 · 27
- 爱上冒险 · 28
- 不要让快乐终结 · 30
- 做自己的主人 · 33
- 过去意味着历史 · 35
- 自信操纵成功 · 36
- 诱 惑 · 39
- 自我本色 · 41

第二章 用热情照亮前程

- 你是否热情 · 47
- 创造力的敌人 · 49
- 热情效应 · 52
- 目标产生信念 · 54
- 把“不能”变成“能” · 55
- 奇迹是怎样炼成的？ · 57
- 给自己一个承诺 · 58
- 成就的起点 · 62
- 突破自我设限 · 65
- 积极与成功 · 67
- 希望是成功的动力 · 69
- 改变你的世界 · 72
- 乐观是阳光 · 74
- 只想着目标 · 76
- 积极的尝试 · 78
- 人伟大，原因是目标伟大 · 79
- 决定未来 · 83

第三章 勇敢地开始冒险

- 拿出你的勇气 · 93
- 听从心灵的呼唤 · 98
- 创新是一场革命 · 99
- 勇于创新 · 103
- 退缩也许就是灭亡 · 107
- 也许你会做到别人做不到的事 · 109

- 突发奇想的价值 · 111
谁是你的主宰 · 113
不要把机会留给别人 · 120
瘟疫中也会有财富 · 123
创新来源于发掘潜能 · 124

第四章 时间可以证明一切

- 可怕的“消极症” · 131
消极为什么可怕 · 133
永不言败 · 134
不要向后转 · 138
插在心脏里的实验 · 140
他们为什么成功? · 142
不断地探索 · 144
时间塑造成功 · 147
滴水可以穿石 · 149
学海无涯 · 150
厚积而薄发 · 151
你可以学很多东西 · 153
创造机会 · 154
在勤奋中创造奇迹 · 157
终生不断的自我教育 · 160
恐惧的桎梏 · 161
何须恐惧 · 166

第五章 永远不要低头

- 人生的妙谛 · 173

- 逆境中的成长 · 174
- 珍惜别人的批评 · 178
- 没有不可能 · 180
- 从来好事多磨难 · 183
- 暗示力量来源于自己 · 186
- 想一想为什么会失败 · 189
- 承受挫折 · 192
- 等待的恐惧 · 195
- 接受不可避免的事实 · 197
- “修补”自我缺陷 · 200
- 勇于面对,才是勇者 · 203
- 跌倒只是开始 · 205
- 掀开被窝就起床 · 207
- 发掘自己的优点 · 208
- 克服一切困难 · 211
- 永远也不绝望 · 214
- 并不可怕的失败 · 216
- 真正的力量 · 219

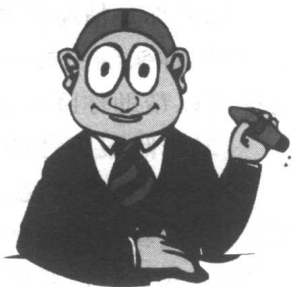
第六章 创造一个新的世界

- 超越内在阴影 · 225
- 把自己组织起来 · 229
- 不要因循守旧 · 231
- 战胜失败 · 233
- 抓住每一次机遇 · 236
- 给人生一个支撑 · 238
- 把快乐当成一种习惯 · 243
- 你今后的发展会怎样 · 245

第一章

认识一个崭新的自己

你在想什么？



一个外出的商人，驾车行驶在漆黑无人的小路上，突然轮胎没气了，这时他看到远处农舍的灯光。他边向农舍走去边想：“也许没有人来开门，要不然就没有千斤顶。即使有，人家也许不会借给我。”他越想越觉得不安，当门打开的时候，他一拳向开门的人打过去，嘴里喊道：“留着你那糟糕的千斤顶吧。”

这个故事也许会让你哈哈一笑，在商人敲门之前，他已经败给自己设想的种种坏情景给击败了。

如果你总想着厄运和悲哀，那么这些就会摧毁你的快乐，不能给你任何鼓舞与支持。如果你想要获得良好的感觉，那么你需要调整自己的思路。

(1) 调整你的思维

一位叫雨的妇女一见面就告诉心理医生说：“我知道你帮不了我，医生。我简直糟糕透了，我把工作干得一团糟，我肯定要被解雇了。昨天我的老板说要调动我的工作，他说是提升，可是如果我干得很好为什么还要调动呢？”

就这样，她越说越悲伤。其实两年前雨刚拿到工商管理硕士学位。薪水也不低。这听起来并不算失败。

第一次会面结束的时候，雨的心理医生告诉她把平时所想的记下来，尤其是晚上难以入睡的时候。下次治疗，医生看到雨的记录这样写到：“我并不精明，我之所以走到这一步，只是一次又一次的侥幸。”“明天将会有一场灾难。我从未主持过会议。”“老板今天上午一脸怒气。我做错什么了？”

雨承认说：“仅仅在一天里，我就列出了26条否定自己的理

一言猛醒 ☞

人生最终的价值在于觉醒和思考的能力，而不只在于生存。

——亚里士多德

由。难怪我总是无精打采，愁容满面呢。”

如果你是情绪低落，那么你肯定是在给自己输送消极信息了。听听你头脑中的话语。把这些话大声的读出或记下来，也许这样可以帮助你降服它们。

(2) 排除毁灭性的词语

有些人总喜欢说，我“只不过是这个小秘书。”“仅仅是个小职员。”我们就是用这些“只不过”、“仅仅”来贬低自己的职业，进一步说，就是贬低我们自己。

对于我们来说，罪魁祸首就是“只不过”和“仅仅”。如果把这些词去掉，就是“我是一个店员”和“我是一个秘书”，这些话就毫无贬低意义了。两个陈述都向随后而来的积极一面打开了大门，就是说“我正走在成功的路上。”

(3) 停止这种思想

当消极信息一开始，就用“停止”这个词阻止它进行。

“我该怎么办？如果……”你一定要放弃这样的想法。


为了有效地“停止”，你必须顽强而执著。当你下命令的时候，要提高嗓门，命令自己压倒内心中恐惧的声音。

小李是个二十多岁工作勤奋的单身汉，在一家公司任经理。他很小的时候，母亲就去世了，爸爸哺育他长大。他们生活得很好，然而他父亲有时过于谨小慎微，致使小李的头脑充满了焦虑的念头。不知不觉地，他受到了他父亲的影响，变成了一个满腹疑虑的人。尽管为公司的一个女青年所吸引，可他从来不敢向她提出约会。他的多虑使他在这件事上无所进展：“向一个同事约会好不好？”或者“如果她说不去，那多么难堪呀。”

后来当小李停止了他内心的声音，约这个女人出来的时候，她却说：“小李，为什么你不早点儿向我约会？”

(4) 往积极的方面想

有这样一个故事，一个男人去找一个精神病学家。“你怎么

一言惊醒 

青年时代是培养习惯、希望和信念的一段好时光。

——约翰·拉斯金

了？”医生问。

“两个月前我祖父去世，留给我75,000元遗产，上个月，我一个表哥路过给了我100,000元。”

“那你为什么还这么不高兴呢？”

“可是这个月，什么也没有！”

当一个人心情沮丧时，他看一切事情都会令人失望。

所以当你通过喊一声“停止”，驱除掉那些消极的念头时，快乐就会来到你身边。

最重要的一课

在你所经历的生活里，你所学到的最重要的是什么？

戴尔·卡耐基对这个问题的回答是：思想的重要性。我们的命运，完全决定于我们的心理状态。爱默生说：

“一个人就是他整天所想的那些……他怎么可能是别的样子呢？”如果我们想的都是快乐的念头，我们就能快乐；如果我们想的都是悲伤的事情，我们就会悲伤；如果我们想到一些可怕的情况，我们就会害怕；如果我们想着不好的念头，我们恐怕就会担心了；如果我们想的净是失败，我们就会失败；如果我们沉浸在自怜里，大家都会有意避开我们。

我们的精神状态，对我们的身体和力量，有令人难以相信的影响。著名的英国心理学家哈德飞，对这件事有惊人的说明。“我请来三个人，”他说道，“以便实验生理受心理的影响。我们以握力计来度量。”他要他们在三种不同的情况下，尽全力抓紧握力计。

在一般的清醒状态下，他们平均的握力是101磅。



一言猛醒

无论哪个时代，青年的特点总是怀抱着各种理想和幻想。这并不是什么毛病，而是一种宝贵品质。

——加里宁

第二次实验则将他们催眠,并告诉他们,他们非常的虚弱。实验的结果,他们的握力只有29磅——还不到他们正常力量的三分之一。

然后哈德飞再让这些入做第三次的实验:在催眠之后,告诉他们他们非常强壮,结果他们的握力平均达到142磅。当他们在思想上十分肯定自己有力量之后,他们的力量几乎增加了50%。

这就是我们难以置信的心理力量。

自信需要磨炼

走入纷繁复杂的社会之后,也许你会感到自己在茫茫人海中是多么渺小,你所学到的那一点东西也确实是沧海一粟。

一个人的能力,尤其是专业知识、工作规划及处理问题的能力,都不是三两天就培养起来的,充满信心地与高手过招就能有效地提高自己的能力。在自己的工作岗位上一刻也不放弃、那怕是再小的一个机会也不放弃地学习,不断提高自身素质,不断加强学习锻炼,你会很快在所处的团体中发出亮光、引人注目!

人们都愿意与身份较高、能力比较强的人交往,不愿意认识整天垂头丧气、愁眉不展的人。从我们自己的角度看也是一样,如果我们常与自信的人、能干的人接触交往,就会充满信心,也认为自己有能力了。

这样看来,当你向一个还不熟悉,还不了解的人介绍自己的时候,不要把自己说得低了,不要过于谦虚。你可以适当地夸张一下,夸大你目前所干的事情,夸大自己的能力和成就,夸大自己的良好感觉,这样对方认识你才会感到荣幸,愿意与你交往。

一言猛醒

创造一切非凡事物的那种神圣的爽朗精神,总是同青年时代和创造力联系在一起。

百事可乐公司于1919年诞生在美国纽约,专门从事百事可乐的生产和销售。第二次世界大战以后,百事可乐公司一直同举世闻名的可口可乐公司进行着激烈而持久的竞争。其经营范围已延伸到海外134个国家之中,全球有30亿人品尝过百事可乐,足见百事可乐的知名度之高了。



为了寻找与可口可乐竞争的市场,在前苏联市场站住脚跟,百事可乐公司采取了一系列的行动。百事可乐公司的业务能够在战后迅速发展扩大,在很大程度上要归功于敢于与可口可乐争天下的董事长唐纳德·肯特。

唐纳德·肯特在二战后投身百事可乐公司,开始时是一名默默无闻的小推销员。当时,百事可乐的销售量不仅在美国国内市场无法和可口可乐相比,而且海外市场大多数也已被可口可乐捷足先登了。肯特看到百事可乐处于这种形势,心中非常着急,不顾自己职位低微,毅然向公司建议开拓海外市场。肯特一方面实地考察许多国家企业的经营方式,一方面以他在战场上学到的“冲刺精神”拼命工作。尽管可口可乐已在市场上称霸多时,但是仍然有许多国家和地区还是“真空地带”,尤其是前苏联、中国及亚洲和非洲的很多国家,都为百事可乐提供了广大的施展空间。因此,肯特一直在动脑筋开发前苏联市场。机会终于来了,1959年,美国博览会在莫斯科召开。当时任美国副总统的尼克松与肯特的私人关系甚笃,肯特利用这种特殊的关系,请求尼克松在博览会上,“想办法让赫鲁晓夫喝一杯百事可乐”。也许尼克松事先同赫鲁晓夫打过招呼,因此,在各国记者的镁光灯面前,赫鲁晓夫手拿百事可乐瓶,做出一副非常满意的表情,任记者拍照,这样一来,对百事可乐公司来说,无疑是

一言猛醒

自信人生二百年,会当水击三千里。


——毛泽东

一个特殊的、影响力巨大的广告,对于扩大百事可乐在苏联市场的销售起到了很大的推动作用,百事可乐终于在前苏联站住了脚。事业上的成功使肯特在公司中脱颖而出,不久肯特就任百事可乐公司海外部副经理,5年以后,由于事业上的不断成功,他又升为经理。

为了与可口可乐争天下,肯特不择手段,1964年,尼克松在大选中败给肯尼迪。尼克松在总结教训时认识到:最重要的原因是没有取得实力雄厚的东部财团的支持。所以,尼克松决心要重新安排自己的命运。正在尼克松寻找机会投奔东部财团时,以东部财团为背景的百事可乐公司也正想利用尼克松。肯特认为,要想在世界市场上与可口可乐竞争,老朋友尼克松是最好的、必须利用的武器。肯特以年薪10万美元聘请尼克松为本公司的顾问和律师。尼克松则利用自己的老关系,周游列国,积极销售百事可乐,使百事可乐在国际市场上的销售量直线上升,尤其是他帮助百事可乐征服了台湾市场。因此,肯特以卓越的成就,荣升为百事可乐公司的总经理。

在尼克松就任美国总统之后,为回报当初肯特的照顾,任命肯特为自己的经济政策顾问。这不仅使肯特身价倍增,而且使他取得了在国际市场上与可口可乐竞争更有利的条件。

百事可乐独霸前苏联市场,圆了肯特多年的梦。百事可乐虽已打入前苏联市场,但肯特没有因此而满足,他认为,百事可乐进军前苏联仅是刚刚起步,最大的目标是,在前苏联建立百事可乐工厂,而且垄断在前苏联的销售。肯特为实现其目标而不懈努力。1975年,终于了却了他多年的心愿:百事可乐公司取得了建立工厂并垄断销售的权利。美国各家报纸以头条新闻报道了百事可乐公司在前苏联取得成功的消息,标题竟是《美国资本在苏联正式登陆》。百事可乐是美国第一个闯进前苏联的私人企业,肯特终于实现了他多年的梦想,同时给可口可乐公司迎头痛击。不久,肯特登上了百事可乐的顶峰,担

一言猛醒 

自信乃成功之第一秘诀。

——爱默生