

心理障碍是成功的最大绊脚石



心理指南

新世纪心理咨询丛书

CHENGGONG
XINLIZIXUNSHOUCE

成功心理 咨询手册

我所见过的获得极大成功的人，总是不会轻率地面对来临的艰苦和顺利。

【美】查尔斯·泰士里

那些即使遇到了机会，还不能自信必能成功的人只能得到失败。

【德】叔本华

● 华 文 出 版 社

B848.4

40

成功心理

咨询手册

郭建军 编著

CHENG GONG XIN
LI ZI XUN
SHOU CE

华文出版社

北方工业大学图书馆



00515980

图书在版编目(CIP)数据

成功心理咨询手册/郭建军编著. —北京: 华文出版社, 2002. 1

ISBN 7-5075-1268-1

I. 成... II. 郭... III. 成功心理学—手册

IV. B848.4-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 080131 号

华文出版社出版

(邮编 100800 北京西城区府右街 135 号)

网址: <http://www.hwchs.com>

电子信箱: webmaster@hwchs.com

电话: (010)83086663 (010)83086853

新华书店经销

深泽县利民印刷有限公司印刷

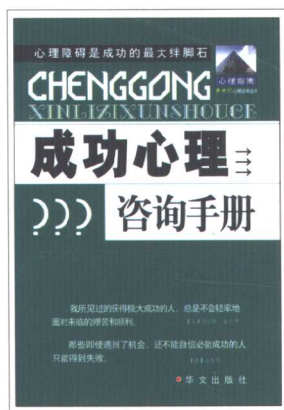
880×1230 32 开本 13.75 印张 333 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 3 月第 2 次印刷

*

印数: 10001—15000 册

定价: 23.00 元



新世纪 心理咨询丛书

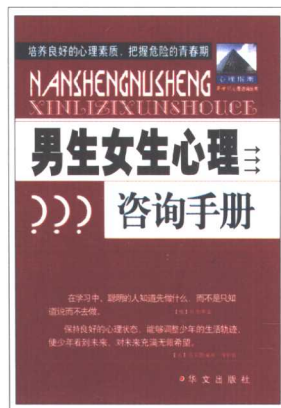
CHENG GONG
XIN LI ZI XUN SHOU CE

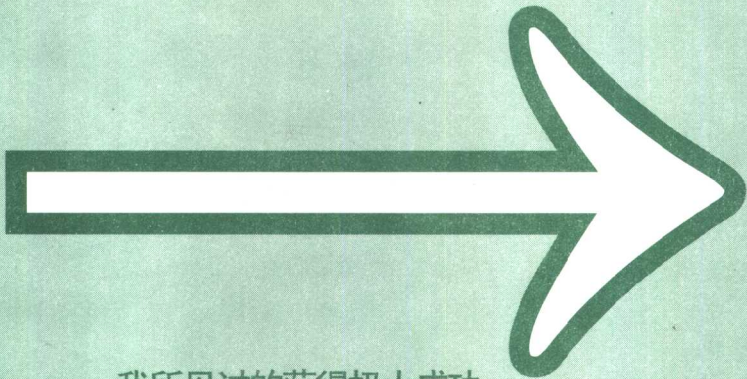
封面设计：/// 家仁工作室

11/15/01

新世纪 心理咨询丛书

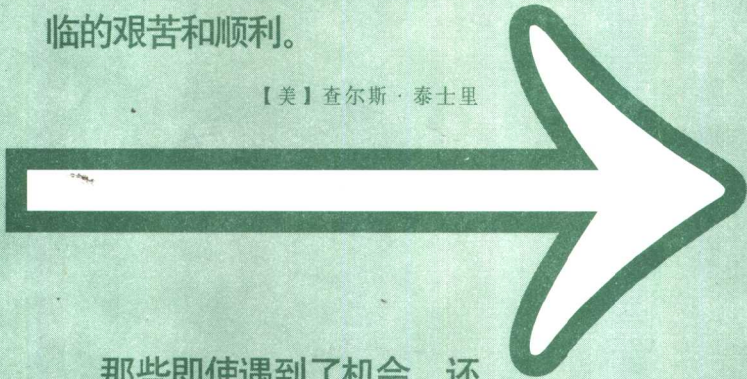
CHENG GONG
XIN LI ZI XUN SHOU CE





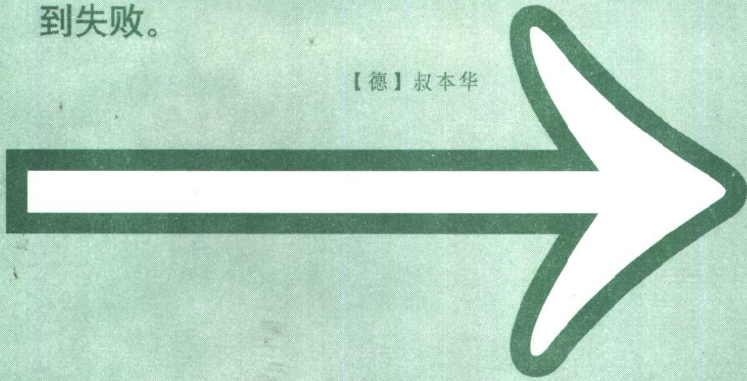
我所见过的获得极大成功的人，总是不会轻率地面对来临的艰苦和顺利。

【美】查尔斯·泰士里



那些即使遇到了机会，还不能自信必能成功的人只能得到失败。

【德】叔本华



目 录

I. 成功者的心理特性咨询

- 什么是成功 (1)
- 哪些人是成功者 (2)
- 成功者必须具备哪些条件 (4)
- 什么样的人才是成功的管理型人才 (5)
- 成功经济管理人才有哪些素质特征 (6)
- 成功科技管理人才的素质有哪些特征 (7)
- 成功创造型商人具备哪些素质特征 (7)
- 成功广告经营人才有哪些素质特征 (8)
- 个人能力与职业成功有何关系 (8)
- 为什么说成功是每个人的梦想 (10)
- 为什么说成功是一连串的奋斗 (12)
- 为什么个人进取心是攀登者的动力 (13)
- 怎样才能全力以赴去达到你的目标 (15)
- 自我激励有哪些秘诀 (17)
- 怎样支配自己的黄金时间 (18)
- 成功的基石是什么 (19)
- 怎样才能养成成功的好习惯 (22)
- 成功者有何心理秘诀 (23)
- 成功的公式是怎样的 (25)

【心灵启示录】

- 科学家的成功公式 (28)

II. 失败者的心理特性咨询

- 什么是失败 (33)
- 失败者有哪些特性 (34)
- 为什么消极是失败的阴影 (36)
- 如何区分胜利者的问题与失败者的烦恼 (36)
- 为什么没有失败就没有胜利 (38)
- 为什么借口是失败之源 (39)
- 失败者常见的借口有哪些及其对策 (40)
- 为什么犹豫不决就要遭到失败 (45)
- 为什么自我贬低等于给自己酿造悲剧 (46)
- 为什么不要在心理制造失败 (47)
- 为什么愤恨不平是精神的毒药 (48)
- 为什么内心空虚也是失败 (49)
- 怎样在失败时进行自我盘整 (51)
- 怎样用幽默和微笑来战胜失败 (54)

【心灵启示录】

- 考古学家谢利曼的故事 (58)

III. 战胜人性弱点的心理咨询

- 怎样充满竞争精神 (60)
- 怎样充满自信 (60)
- 怎样积极地去思考 (61)

●如何树立远大志向	(62)
●为什么自信是人生奋斗的基石	(64)
●为什么信心是激发成功的原动力	(64)
●怎样使自己有顽强的精神	(66)
●为什么说人生的法则就是信念的法则	(67)
●为什么信念能改造你的思想与态度	(68)
●为什么欲望就是力量	(69)
●为什么渴望而没有斗志	(70)
●如何突破失败的难关	(72)
●为什么要坚定不移地战胜挫折	(73)
●为什么失败之后还要东山再起	(75)
●为什么失败会引起工作欲	(80)
●为什么失败与成功仅一线之隔	(81)
●为什么说失败是向成功跨近一步	(82)
●怎样抛弃消极的情绪	(84)
●为什么追求是创造生命辉煌的基因	(85)
●如何做出成功的决策	(87)
●如何开动成功的机器	(89)
●成功者如何远离灰色心理	(90)

【心灵启示录】

●信念带来鸿运	(93)
---------------	------

IV. 脱颖而出的心理咨询

●脱颖而出有何策略	(96)
●如何追求有效率的作风	(98)
●如何才能展现出众的成就	(99)
●如何让同事和同业一致大力推荐你	(99)

- 为什么全力以赴才有辉煌的成就 (100)
- 为什么成功一定要有计划 (101)
- 为什么目标对于成功者很重要 (104)
- 为什么只有长期的目标才能燃起热情 (106)
- 怎样制定个人目标计划 (107)
- 如何专注于目标 (111)
- 获得重用有哪些高招 (112)
- 为什么主动性强的人是出类拔萃的人 (115)
- 成为白领英雄有哪些招术 (116)

【心灵启示录】

- 为杨澜喝彩 (120)

V. 成功赚钱心理咨询

- 新时期中国人的几大赚钱机遇 (122)
- 为什么心态决定命运而自信走向成功 (124)
- 为什么赚钱并不需要什么特殊才能 (126)
- 为什么想赚钱应努力工作 (127)
- 如何掌握经济人生时间表 (128)
- 如何在 40 岁以前赚钱成功 (130)
- 什么是天赋的生财性格 (132)
- 如何培养敢于割舍的勇气 (134)
- 如何坚定发财的信念 (135)
- 为什么赚钱时永远不要安于现状 (135)
- 为什么自信是赚钱的成功之本 (136)
- 赚钱为何心动不如行动 (137)
- 如何开启成功的赚钱之门 (137)
- 创业致富有哪些成功秘诀 (140)

●如何洞悉行业趋势	(142)
●如何在潮流中发掘赚钱的灵感	(143)
●为什么赚钱要有敏锐的判断力	(144)
●如何把握好赚钱的机遇	(145)
●如何警惕赚钱的错误信息	(145)
●如何了解大众的需求	(146)
●如何填补市场的空缺	(147)
●赚钱为什么要有直觉和胆量	(148)
●如何捕捉赚钱的灵感	(148)
●为什么创新才能有效地赚钱	(150)
●怎样磨炼发财的韧性	(151)
●为什么致富的过程便是自我完善	(151)
●如何制定三项财政策划	(153)
●如何锁定财富目标	(155)
●如何制定长远的致富规划	(157)
●什么是人生的挣钱高峰期	(159)
●如何选择创业	(161)
●为什么人际关系是财富的软件	(162)
●如何寻找致富的贵人	(163)
●为什么要向“赚钱专家”求教	(165)
●如何玩金钱游戏	(165)
●如何跨进赚钱的新天地	(166)
●如何学习富翁的决策方法	(168)
●赚钱的决策原则有哪些	(170)
●赚钱有哪些决策程序	(171)

【心灵启示录】

●天生赚大钱的人	(172)
----------------	-------

VI. 成功晋升心理咨询

- 晋升有哪些禁忌语 (179)
- 如何掌握常见的晋升制度 (182)
- 晋升有何锦囊妙计 (187)
- 晋升有哪些最佳方略 (190)
- 晋升有什么秘诀 (200)
- 成为老板的最佳途径是什么 (202)
- 晋升高层有哪些绝招 (206)
- 如何突出自己的优势和优点 (209)
- 怎样做好晋升的内心准备 (211)
- 如何开发晋升的个性 (214)
- 晋升有哪些捷径 (218)
- 为什么要具有顽强的品质 (219)
- 为什么要刻苦钻研业务 (221)
- 为什么要诚实正直 (221)
- 怎样才能富于创新精神 (224)
- 为什么公开场合要谦虚 (225)
- 为什么要努力抓住机遇 (227)
- 为什么不想当将军的兵不是好兵 (240)
- 如何将自己造就成办公室的明星 (241)
- 如何预防被解雇 (243)
- 为什么不可透彻上司的神秘 (244)
- 如何用恰当的方式在上司和同事面前表现自己 (247)
- 如何把握晋升的时机 (249)
- 如何亮出你的“卖点” (249)
- 如何轻松做“白领” (253)
- 如何成为脱颖而出的卓越者 (254)

●如何获得工作中的突出表现	(255)
●谈判制胜有何高招	(256)
●争辩夺胜有何绝招	(256)
●怎样高明的自我表功	(257)
●如何博得上司器重	(258)
●如何博得同事的好感	(258)
●职位步步高升有何高招	(259)
●升职时要注意什么	(260)

【心灵启示录】

●业绩晋升的联邦侦探局局长	(281)
---------------------	-------

VII. 成功社交心理咨询

●如何把握 O 型人心理	(287)
●如何把握 A 型人心理	(289)
●如何把握 B 型人心理	(290)
●如何把握 AB 型人心理	(291)
●如何在打招呼或问候时了解他人	(292)
●如何根据坐姿洞察对方的心理	(293)
●如何从眼睛中透视人的心灵	(294)
●如何根据话题洞察对方心理	(295)
●如何根据说话方式洞察对方心理	(296)
●如何根据嗜好洞察对方心理	(297)
●如何根据玩物和用品洞察对方心理	(298)
●如何根据与异性的关系洞察对方心理	(298)
●如何根据生活方式或生活环境洞察对方心理	(299)
●如何根据工作方式洞察对方心理	(300)
●如何根据错误洞察对方心理	(301)

●如何根据趣味洞察对方心理	(301)
●如何根据用钱方式洞察对方心理	(302)
●为什么胜负时候的态度往往是其真实的内心	(302)
●如何根据信件和电话洞察对方心理	(303)
●为什么要从好心境开始交际	(304)
●如何调整内外气质的统一	(306)
●如何获得好的第一印象	(307)
●为什么信任是获得人心的关键	(310)
●如何学会和不同性格的人相处	(312)
●社交中打动人心的最佳方式	(314)
●成功者处世有何秘诀	(319)
●如何与十种特殊类型的人交往	(320)
●如何成为工作中的人际高手	(323)
●如何与讨厌的人一起工作	(325)
●人际交往有哪些准则	(325)
●为什么重视他人会使你获得更多成功	(326)
●如何赢得别人的爱戴	(327)
●如何不断扩大自己的社交圈	(329)
●如何与上司保持融洽关系	(330)
●如何应付排挤你的同事	(331)
●如何妥善处理同事和你争功劳	(333)
●为什么要永远为下属着想	(334)
●与下属相处有何方法	(335)
●如何化敌为友	(337)
●鉴别朋友有哪些技巧	(339)
●如何进行影响对方心理的交谈	(342)
●如何避免与别人的冲突	(343)
●为何结交名流对自己大有裨益	(345)

【心灵启示录】

- 赵忠祥的谦虚与骄傲 (346)

Ⅷ. 成功婚姻心理咨询

- 人为什么要结婚 (349)
- 追求不同年龄男性有哪些方法 (350)
- 追求女性有哪些艺术 (352)
- 治疗女性矫揉造作有哪些秘方 (353)
- 怎样向恋人表白 (355)
- 如何掌握恋爱中的“近体度” (356)
- 如何制造恋人亲近感的心理术 (357)
- 怎样与恋人重归于好 (359)
- 如何做个受女人欢迎的男人 (360)
- 如何判断结婚条件是否成熟 (362)
- 如何成功地求婚 (363)
- 如何适应新婚生活 (364)
- 如何掌握婚姻危机的几个重点多发期 (366)
- 如何分析丈夫想让你知道的秘密 (369)
- 如何解除对丈夫的误解 (371)
- 为什么激情对话是婚姻的活力原则 (374)
- 当你的另一半让你失望时怎么办 (377)
- 什么是身体之爱与精神之爱 (379)
- 如何消除占有欲 (380)
- 性爱是美满婚姻的关键吗 (384)
- 夫妻如何做到心理相容性 (385)
- 夫妻如何做到性相容性 (386)
- 如何使你 and 配偶相处得更好 (386)

●妻子如何对丈夫保持永久的魅力	(387)
●怎样安抚烦恼中的丈夫	(388)
●丈夫有外遇怎么办	(389)
●怎样建立婚姻平衡	(390)
●怎样消除夫妻之间的小冲突	(391)
●怎样才能创造美满的性生活	(391)
●如何挽救濒于破裂的婚姻	(393)
●夫妻吵架怎样和好	(393)
●爱情永固有哪些金科玉律	(395)
●如何巧妙拴住男人的心	(397)
●有哪些让男人心动的撒娇方式	(401)
●如何让配偶保持好心情	(402)
●应对家里悍妻有何招术	(404)
●成功者夫妻如何相处	(406)

【心灵启示录】

●妻子支持丈夫赚大钱	(407)
------------------	-------

IX. 附表

●附表 1: 积极测验	(414)
●附表 2: 人际关系测评	(416)
●附表 3: 自我激励测验	(418)
●附表 4: 你有多大的目标	(420)
●附表 5: 自信心自测	(423)
●附表 6: 自我形象测验	(425)

I 成功者的心理特性咨询

什么是成功

为什么有人成功,也有人失败?自从人类不满意穴居的生活方式,不断地努力让自己过得更舒适,人们就开始思索这个问题。关于失败者与成功者的不同点,下列的比较可以给你更清楚的概念。

成功的人清楚地知道自己想要什么,有一套执行的计划,他相信自己做得到,并且倾注大量的时间和心血。失败的人没有明确的人生目标,他认为成功只是靠运气,因而做事被动,不肯用心。

成功的人是一流的推销员,深谙以友善的方式,让别人乐于配合执行他的计划与目标;失败的人老是怪罪别人,挑剔的态度令人不敢领教。

成功的人在说话之前会先经过思考,他时常赞美别人,对别人的批评则多半一语带过,甚至只字不提;失败的人正好相反,经常不假思索脱口而出,事后却懊悔与难堪,并且容易得罪别人。

成功的人对于有把握的事情才表示意见,并且言之有物;失败的人对于所知有限,甚至全然无知的事情也信口开河。

成功的人能够掌握时间,在金钱上量入为出;失败的人虚度光