

創業靈方叢書

如何 激發潛能



精英、財鑫 主編

鷺江出版社

创业灵方丛书

如何激发潜能

精英 财鑫 编译

鹭江出版社

1990年·厦门

创业灵方丛书

如何激发潜能

精英 财鑫 编译

•

鹭江出版社出版

(厦门市莲花新村观远里19号)

福建省新华书店发行

福州7228工厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 5.5印张 107千字

1990年6月第1版

1990年6月第1次印刷

印数：1—10000

ISBN 7-80533-217-7

C·18 定价：2.30元

内 容 提 要

人终其一生所发挥的脑力和智慧一般只占全部的30%，而70%的能力尚未发挥。因此，懂得发挥自己的潜能的人，定有一番大作为，而步上成功之路。

本书重点在于引导人们如何了解自己的能力和掌握发挥潜在能力的技巧，使个人能力倍增，从观念到自我分析，而设定人生目标，以及如何组织化、效率化并妥善把握机会，使个人行动力和脑力充分发挥，并随时自我教育，以促使个人的能力被肯定和发挥。

编 者 的 话

人人都要成家立业，唯有大小之分；人人都想创业，唯有成败之虑。在当今急速变化的社会里，物竞天择，竞争愈来愈激烈，每个人时时刻刻都面临着一切的冲击与挑战。鉴于此，只有那些具有深远的眼光、丰富的知识和创造精神及掌握了创业法则并付诸行动的人才能脱颖而出，出类拔萃，永远立于不败之地。

本套丛书归纳出一套有系统的创业意念和行之有效的办法，包括如何激发每个人潜在的才能，如何培养、训练自身的心理素质，如何发挥创造力，如何处理人际关系、知人用人，如何规划未来大业及具体行动，如何正确处理可能面对的创业中的种种问题等。内容丰富，资料充实、亲切，道理简化又深藏哲理，附有自我测试鉴定题。读后定能使你获益非浅，成为创业的骄子，生活的强者。

目 录

第一章 能力? 能力! (1)

- 1、能力以需要为基点 (1)
- 2、心理能力更重要 (2)
- 3、希望就是成功的垫脚石 (3)
- 4、就差那么一点点 (6)
- 5、自我启发的技巧 (7)

第二章 自我分析是成功的第一步 (11)

- 1、领悟生命的曙光 (11)
- 2、自重人重 (13)
- 3、自我检验法 (14)
- 4、如何分析自己 (15)
- 5、如何使缺点变成优点 (17)
- 6、认识自己的真本领 (19)
- 7、改善自己的计划表 (20)

第三章 理想是不灭的灯塔..... (23)

- 1、理想是成功的泉源..... (23)
- 2、辩解是衰退的象征..... (24)
- 3、成长的历程..... (25)
- 4、献身目标..... (26)
- 5、长期计划和短期计划..... (28)
- 6、完成计划的技巧..... (30)
- 7、目标的视觉化..... (32)
- 8、促使愿望幻灭的心疾..... (33)

第四章 工作的组织化和效率化..... (35)

- 1、工作明文化、报表化..... (35)
- 2、如何加以组织化..... (37)
- 3、养成行动的习惯..... (39)
- 4、立刻就做..... (41)
- 5、未雨绸缪..... (42)
- 6、心尺测量法..... (43)
- 7、涓涓细流成江河..... (46)
- 8、寓工作于娱乐..... (47)
- 9、简化工作的方法..... (48)
- 10、如何运用自己的工作..... (51)
- 11、如何利用周末假日..... (53)

第五章 时间的管理..... (54)

- 1、把握现在的重要性..... (54)
- 2、时间的数学..... (55)
- 3、时间价值的测量方法..... (57)
- 4、如何来使用时间 (一) (58)
- 5、如何来使用时间 (二) (62)
- 6、简化工作的公式..... (66)
- 7、编制日程表的方法..... (68)
- 8、为了提高效率所制成的特殊日程表..... (69)
- 9、提高日程表的速度..... (70)
- 10、如何使工作一气呵成..... (71)
- 11、在同一个时间内做两件事的方法..... (72)
- 12、一天时间中最大的利用法..... (74)

第六章 行动力与脑力活动..... (77)

- 1、如何支配自己..... (77)
- 2、热烈需求的重要性..... (80)
- 3、如何启发人的热烈需求..... (82)
- 4、开始行动的技巧..... (84)
- 5、持续工作的技巧..... (85)
- 6、掌握有效率的时刻..... (86)
- 7、运用情绪效率周期技巧..... (87)

8、参加社团、启发自我·····	(88)
9、扩大视野的方法·····	(89)
10、积极主动的精神·····	(90)
11、精神集中法·····	(91)
12、忙里偷闲的充电·····	(93)
13、变换心情 (一) ·····	(94)
14、变换心情 (二) ·····	(96)
15、变换心情 (三) ·····	(98)
16、休息的技术·····	(98)
17、加强记忆力的方法(一)·····	(100)
18、加强记忆力的方法(二)·····	(101)
19、驱除烦恼的方法·····	(104)
20、驱除情绪低潮的方法 (一) ·····	(106)
21、驱除情绪低潮的方法 (二) ·····	(107)
22、养成自信的五种态度·····	(109)
23、创造思考的技巧·····	(110)
24、克服传统的消极观念·····	(113)
25、产生创造力的捷径·····	(114)
26、把握一切机会, 发展创造力·····	(116)
27、交际有利于创造力的发展·····	(117)
28、改善无止境·····	(118)
29、每日反省的日记·····	(120)
30、倾听启发创造力·····	(121)
31、发展创造力的四种方法·····	(122)

第七章 再教育和意见交流.....(124)

- 1、接受训练时的心理准备.....(124)
- 2、自我训练.....(127)
- 3、读书的方法.....(128)
- 4、阅读技巧.....(129)
- 5、深入的阅读方法.....(131)
- 6、速读法的内容.....(133)
- 7、二十五分钟的速读方法.....(136)
- 8、如何写出畅达的文章.....(137)
- 9、成功的人，常常专心倾听.....(139)
- 10、把发言权让给对方的好处.....(141)

第八章 促进人际关系.....(143)

- 1、一将功成万骨枯.....(143)
- 2、积极、消极的频率.....(144)
- 3、掌握对方的心理.....(146)
- 4、把功劳授予部属.....(147)
- 5、原谅别人的缺点.....(149)
- 6、受人欢迎的座右铭.....(150)
- 7、龙交龙、凤交凤.....(151)
- 8、高瞻远瞩.....(152)
- 9、怎样处理小人的毁谤.....(153)

10、面对责难的技巧·····	(153)
11、如何让对方接受你的意见·····	(154)
12、与人相处之道·····	(155)
13、要记住对方的话·····	(156)
14、记住他人的好恶·····	(157)
15、适度的幽默·····	(158)
16、成功需要他人的支持·····	(159)
17、宁可选择荆棘的道路·····	(163)

第一章 能力？能力！

1. 能力以需要为基点

有很多人在衡量“富裕”与否的时候，都用一些身外之物来做标准——譬如说：银行里的存款、某个地方拥有多少不动产……等。

但是，有了这些东西，是不是就真的“富裕”了呢？

这里有一个故事，说一个有名的画家，他的画被偷了。他的朋友们为此大起哄。他本人却异常地冷静。

“难道你不知道自己的财产被偷了吗？”朋友们看他一副满不在乎的样子，忍不住责怪他。

“你们都错了？画布上的画并不是我的财产，那只不过是从我财产中开出来的一张支票而已。我真正的财产在这里！”他指指自己的头，继续回答他们：“画是从这里创造出来的。从这里还会有更多更多的画要画出来！”

真正有价值的不只是蛋本身，而是能生金蛋的鹅。所谓怀有金蛋的鹅，指的就是藏在每个人本身内部的力量，包括动机、构想和理想。

假如我们只是拿现在所拥有的富裕来夸耀，而不重视产生这富裕的原动力，也就是说只拿那些被产生出来的富裕来当作富裕的话，那么我们的将来、我们的前途，会变成怎么样，是显而易见的了。

我们千万不可以以拥有一百万，或以口袋里仅有一块硬币，来决定自己富裕与否。真正的富裕并不在物质上，而是指藏在每人身体内部的一种能力。

近来，常听到人谈论有关“超能力”的事情。根据记载：有一些人，例如美国印第安人，竟然能从一只鹿的足迹，判断出走过的鹿体积的大小、重量以及年龄，还有它经过森林的时间等，这些，连专业的狩猎家都还无从识别。

为了要在印第安人的地盘上过活，搬到西部垦荒的白人，竟然也学会了印第安人的超能力。他们之中，出现了一批又一批的人跟印第安人一样，可以用听觉、嗅觉去预测气象的变化。

从这些事看来，人类具有很多潜在的能力，只是在一般情形下，我们没有发现它的存在。这些潜在能力，也就被埋没了。

如何开发我们所具有的潜能，这种努力就叫“自我启发”。

2、心理能力更重要

A君有一个朋友，每天都被家务缠得无法分身，她还有

两个小孩需要照顾。单这两件事，就足以弄得她手忙脚乱。

有一天，他们全家发生了车祸。值得庆幸的是，车祸不太严重。不过她先生的脊椎却受了伤，注定一辈子没办法工作了。如此一来，我的朋友势必非要出外工作不可。

四、五个月后，我在路上碰到她。很惊讶的是，当初这个被家事搞得一筹莫展的女人，竟然能适应现在的工作，而且看来还是一副信心十足的样子。

她说：“你知道，在四个月前，我也想象不到自己除了做家事之外，还能够外出工作。但车祸发生以后，我自己感觉到再不利用时间是不行了。说起来或许你不会相信，现在我的能力已提升到100%。我勉强自己将逛街、看电视的时间腾了出来。”

这件事给我们一个提示：所谓“能力”就是个人的心理状态。事实上，能做多少事情，全在于你自己认为自己能做多少来决定。

3、希望就是成功的垫脚石

一般人对自己想要的东西，追求到手后，都会积极地又想追求其他更大的目标。别人在判断你的能力时，唯一的根据就是你表现于外的行动。你的行动往往就是由你的想法决定。

如果你认为自己是什么样子，那么你就会是什么样子。

就拿前面的例子来说，当初那位朋友以为做家务是一件十分勉强的事，但是到了非到外头工作不可时，马上就能把原有的勉强完全改变。

假设你是一个建筑主管，想想看，你到底会拔举下面所列的那一种人？

（1）一旦领导出去，就看杂志偷闲，等到领导一回来，就又表现得一副很努力的样子，可是却尽把时间利用在做各种琐碎的事情上。

（2）“哦？这样吧！工作的机会很多！如果领导不满意我所做的事，我就随时辞职。”象这种从业人员呢？

（3）或是把人家的批评看做有建设性而加以接受，想要做得更好，而认真努力的职工呢？

很多人为何一生都停在同样的阶层，理由不是很明显吗？就是他的想法一直使他停在那里。

某一个广告代理商的主管，为了要指导没有经验的新进职工，在公司内组成职员训练班。他向职工们讲过下面的话：

“本公司的方针，认为大学毕业的新人，先让他做跑腿的工作，给予基本的训练，是最好的方法。当然，这些工作，并不是大学毕业的新人，要从事代理业所尽须知道的，无非是想尽量让新进的人员体验而已。

“为什么要先让职工去做这种事呢？因为时下一般年轻人，往往认为这些事情并不重要或者认为没意思。有这种倾

向的人，都不是适合的人。假使那个人没领悟到跑腿也是重要工作的第一步。主管就一下子让他做代理商的工作，后果势必不堪设想。”

这是一种以他现在对工作的态度来推断他未来工作能力的方法。借着种种方法，可预测他将来接受特定工作时，会有什么样的反应。

这种实习方法极具逻辑性，也极健全、直接和简单，在进行到后面的问题之前，请你将下面的文字，至少念上五次。

视工作为最重要的人，他的收获是：

可收到要怎么去做那份工作，才是做得更好的信号。

而把工作做得更好的人，结果是：

可以接受到更多锻炼的机会，有一个更好的发展。

和你的外观一样，你对工作的想法，可以证明你其他很多的事情。

假使你现在认为自己正在做没有价值的工作，自己是二流人物，那么你就始终没有办法脱离平庸的范围。

若你随时认为自己是最重要的工作人员，自己被需要，或自己是一流人物，工作是重要的；那就该恭喜你，因为你正迈向成功的大道。

4、就差那么一点点

“人和人之间的差异是十分微小的，就是这么一点小差异就代表了重要的意义。”古人曾这么说过。

不管你做的是什么事，如果能做得比原来好上10%，很可能就会使收获增加100%甚至500%。相不相信？

就拿打击率25%的棒球选手和打击率35%的人来说，他们之间到底有什么分别呢？如果用年薪来计算，他们所得分别是400万元和40万元，相差整整十倍，差距相当大。

实际上，唯一的差异在于打击率35%的人比25%的，每打一次，均多一支安打而已，这种差异并不大。但结果的差异，却如此悬殊。

根据精通棒球的人来说，在一垒会出局或上垒，十个选手中是九比一，听起来好象仅仅有10%的差异，但上垒或出局的后果差异却非常大。

而那些被说成个子高的人，他们的身高并不一定有2公尺，只要他们的身高比普通人高出仅仅5公分或10公分，就会给人“高个子”的印象。

其实，勤奋或怠惰，有能力或无能力，成功或失败，仅有一线之差。

很多有野心的人，对于成功，抱着热烈的欲望——他们