

<<人生增值七堂课>>

图书基本信息

书名：<<人生增值七堂课>>

13位ISBN编号：9787504741196

10位ISBN编号：7504741191

出版时间：2012-3

出版时间：中国物资出版社

作者：安子

页数：206

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人生增值七堂课>>

前言

每个人出生的时候都是一样的，为什么在成长的过程中，逐渐形成了不同的身份地位，走入了不同的社会阶层？

是天赋之别，还是背景不同？

是命运作祟，还是努力不够？

其实，上帝对每个人都是公平的，别说人生不如意，也别说怀才不遇，回头看看自己走过的路，是否真的一直在向上攀登？

人生就像一条上坡路，只是有的人没能不断地增值自己，没能走上这条上坡路而已。

所以，要想实现人生成功，幸福无边，只有一个秘诀：自我增值！

二十年前，就有人问我，你一直在忙什么？

没错，我是一个忙人，我常说的话就是，安子很忙。

忙什么？

忙增值！

这种“忙”，不是普通意义上的忙，而是指从身心的各个方面去提升自己。

我们不是鲁滨孙，我们不可能脱离社会，所以作为社会人，我们必须不断实现增值。

从个人形象、社交圈子、待人接物、自我修养、知识技能等各方面，不断提升自我，才能最终走向成功。

在本书的创作过程中，我翻阅了大量的书籍。

我发现，很多书，都过于强调个人技能，过于强调待人处世。

事实上，真正的增值，是发掘内心的力量，而不仅仅是言谈举止和知识能力方面的提升。

所以，我创作了这本书，从七个方面，阐述了获取增值力的方式。

在这里，我要借这本书，表达我内心的感恩之情。

首先，我要感谢我的父母，在我的人生道路上，他们永远是最强有力的支柱，他们永远是最坚实的后盾，他们教会我做人，引领我走入社会、独立生活。

其次，我要感谢我的团队，安安文图工作室的同事们，没有他们的支持和帮助，就不会有这本书的诞生。

最后，我要感谢一直在帮助我、支持我的搭档樊绍烈先生，他以最大的耐心，给了我最大的支持。

当然，我一定要感谢您，亲爱的读者，感谢您能够拿起这本书，翻开，看下去，看到底，相信这本书会对您有益。

现在，请允许我和您一起，翻开这本《人生增值七堂课》，请相信，人生可以增值，成功绝非难事！

安子 2011年8月28日于北京

<<人生增值七堂课>>

内容概要

成功是否也有秘诀？
如何才能在激烈竞争的当下，实现自我，走向成功？

没错，成功也有秘诀，成功的秘诀就是不断发掘自身的潜力，实现人生的持续增值。

人生的长短相差无几，人生的价值却迥然不同。
要想创造与众不同的价值，就要从现在开始，让自己增值！

停止你的抱怨和唠叨，忘记你的消极和无奈，跟着《人生增值七堂课》的作者安子一起，开启自身的积极能量，唤醒你心中的巨人吧！

<<人生增值七堂课>>

作者简介

安子
河南省作家协会会员，原《中国青年》编辑记者、中央电视台记者，在《读者》、《青年文摘》、《羊城晚报》、《佛山文艺》、《北京文学》、《芙蓉》等报刊杂志发表文章两千余篇，荣获《读者》最佳文章奖，在《新京报》、《女友》、《中国女性》、《女性天地》、《风流一代》、《扬子晚报》等报刊杂志开设情感专栏十余个，被誉为70后文坛一朵金花。

<<人生增值七堂课>>

书籍目录

第一章 你的形象价值“千金”

- 第一节 好形象决定好前途
- 第二节 如何确立良好的外在形象
- 第三节 像成功者一样装扮自己
- 第四节 透过镜子看自己
- 第五节 穿好气色这件自然盛装
- 第六节 你有最适合自己的的一套衣服吗
- 第七节 男人适合西装，女人搭配裙子
- 第八节 别让鞋子杀风景
- 第九节 永远保持迷人的风度
- 第十节 礼仪是通行四方的推荐书

第二章 千万别让一些小事贬了你的值

- 第一节 谨防形象杀手——“脏话”
- 第二节 不做没有热情的机器人
- 第三节 如果被踩到，请做宽容的紫罗兰
- 第四节 贬低别人并不会抬高自己
- 第五节 不要总说别人的责任
- 第六节 可以有善意的谎言，但不要谎话连篇
- 第七节 微笑会带来好运气
- 第八节 别让判断力拦截我们的智商
- 第九节 自控力会为你除掉心中的藤蔓

第三章 身边的圈子决定你的价值

- 第一节 你能走多远，看与谁同行
- 第二节 快速“套近乎”的诀窍
- 第三节 你的价值取决于你对圈子的影响力
- 第四节 亲密也是一种障碍
- 第五节 必要时刻睁一只眼闭一只眼
- 第六节 成全他人的好胜心
- 第七节 主动起来，一切都会主动
- 第八节 经营好自己的职场圈子
- 第九节 组建你的亲友圈

第四章 不要让你的心蒙上“灰尘”

- 第一节 工作也是一种享受
- 第二节 让烦恼随自我中心主义一同消失
- 第三节 放下清高，接上生活的“地气”
- 第四节 羞怯会让你吃大亏
- 第五节 告诉自己“先等一等”
- 第六节 不抱怨的人生才有吸引力
- 第七节 比较，只会让我们贬值
- 第八节 不怕麻烦，才会升值
- 第九节 来点自嘲，也能为自己增彩

第五章 你要学会珍惜

- 第一节 学会珍惜身边的每个人
- 第二节 学会赞赏别人，等于提升自己
- 第三节 只有行动起来，才是最好的珍惜

<<人生增值七堂课>>

第四节 懂得珍惜的人，也会勇敢地放弃

第五节 珍惜你的时间，提高你的效率

第六节 珍惜当下，一旦错过永远错过

第七节 懂得珍惜的人，会从错误中崛起

第八节 自爱之人，才会珍惜这个世界

第九节 做一个感恩的人

第十节 珍惜你的梦想，勇敢奔赴未来

第六章 学会理财不贬值

第一节 养成记账的好习惯

第二节 天生我“财”必有用

第三节 改变你的金钱观

第四节 动物界的理财人生

第五节 薪水不代表全部

第六节 理财不是拜金，理好“才”才能理好“财”

第七节 奢侈是致富最大的敌人

第八节 享受理财的过程

第九节 勇往直“钱”：大家一起向“钱”冲

第七章 用升值来对抗贬值

第一节 不断充电，长久升值

第二节 量变引起质变，日积月累终会升值

第三节 挖掘自己的特长并将它发挥到极致

第四节 向生活妥协，就是另一种贬值

第五节 提高想象力，才容易升值

第六节 规划好职业生涯，你才能持续升值

第七节 做一名最有价值的员工

第八节 提高你的核心竞争力

第九节 明天无法预知，踏实做好今天

<<人生增值七堂课>>

章节摘录

版权页:第三节 像成功者一样装扮自己在一个大型公司里,正在进行一场演讲,以此来角逐到底谁更有资格胜任经理这个职位。

第一个经理候选人上场了,他年纪不大,面色苍白,身着一身员工制服,腼腆羞涩。

他的演讲,也还算顺利,但是由于形象欠佳,评判的考官们纷纷表示:“他穿着随便,显然不够重视这次演讲,而且他自己都不相信自己能胜出,胆怯得很,我们为何要给他投票呢?”

第二个经理候选人年纪稍大,但气色很好,活力十足,他穿了一身崭新的西装,面带微笑地走上了讲台,他的演讲引起了一阵掌声。

最终,第二个候选人胜出,他成功的根本原因,在于在竞选演讲之前,他就将自己打扮成了一位经理;而在演讲时,他就以一位经理的形象出现在大家的面前。

在西方国家流传着一句名言:你想变成什么样子,就要把自己打扮成什么样子。

如果你想成为一名绅士,首先就要把自己打扮得像绅士;如果你想成为一名优雅的小姐,那就将自己打扮得高贵一些;如果你想成为一名成功人士,就要像成功者一样装扮自己。

现在的社会是一个看重复合能力的社会,打造良好形象的能力,也是一个成功人士的必备能力之一。

在美国,曾经有人对形象的影响力做过一次调查,发现其中76%的人根据外表判断人,60%的人认为一个人的装扮能够反映出其本人的社会地位。

在很多场合里,形象就是你打开交际圈的第一功臣。

如果让一个商家去找人合作,面对两个陌生人,商家肯定会先选择衣冠整洁、穿戴得体的人。

人们喜欢以貌取人,虽然有点不公平,可至今还没有人可以摆脱这个视觉习惯。

如果你想早点成功,就早点学习成功人士的装扮标准。

宋嘉是某公司的高层管理者,对形象的重要性深有体会。

几年前,宋嘉还只是一个基层员工,在进入公司后,奋斗了两年多,才被提升为部门主管,缓慢的晋升速度,让他颇有些焦灼。

一次偶然的机遇,他认识了一名形象设计师,设计师听了他的倾诉后,建议他改造自己的形象,如果实在不知道如何改造,就找单位里的一位高层管理者做榜样。

于是,宋嘉悄悄地选中了公司的一位管理人员作为自己的榜样,最初,宋嘉只是简单地模仿榜样得体的着装,每天早上出门前很仔细地照镜子,每天到单位后很仔细地观察榜样的形象,后来,他逐渐形成了自己的着装风格,每天都穿着大方、仪表堂堂、满怀信心地出门。

接着,他又仔细揣摩榜样的言谈举止,发现对方讲话语气和缓,有节奏感,较普通员工要慢,谈话内容多是温暖人心的,宋嘉就对此予以模仿。

很快他便引起了上司的关注,三个月后竟被破格提拔为采购部经理。

初战告捷后,宋嘉没有止步,他又开始在高层领导中选择榜样。

这次,不仅限于外表、言行方面,宋嘉还深入观察对方做事做人的方法,让自己的内在修养也逐步提升。

一个人的装扮是好是坏,旁观者各有评判,但很少有人直接告诉你。

大家会把你的装扮当成你的喜好,并由此来做评价。

我们在评判一个人时,的确会将外在形象与个人能力挂钩。

形象好,在别人眼里,能力相对也会高一些;形象糟糕,别人对他的信任度往往就低一些。

初次见面时尤其是这样。

举一个简单例子,在大街上,我们都曾碰到过问路的人,如果对方邋里邋遢、随随便便,很多人的态度就不由得会生硬几分,有时还会生出几分戒备心理;但如果对方穿着得体、举止优雅,人们的语气就会友好和善得多。

林峰是一家大药店的店员,经常会遇到顾客因为各种问题找上门来,经过了多次“叫领导”的事件后,林峰发现:其实,往往经理过来后解决方式基本相同,为什么顾客不像刁难自己一样刁难经理呢?

经过思考,林峰觉得人们之所以有这样的反应,往往是觉得经理更具权威。

而这个权威的印象,不少成分是来自形象上。

<<人生增值七堂课>>

之后，林峰对自己的形象做了一番改变：他先把盖住眉毛的头发理成整齐的平头，换上一副金色边框眼镜，再配上自己的白色制服，面对镜子俨然就是一个专业医师的形象。

在面对顾客时，林峰也像经理一样使用专业的用语，再加上深沉和缓的语调，这样一来，顾客看到林峰的专业形象，心里踏实了，问题解决起来也顺利多了。

不要认为花心思装扮自己是在浪费时间，世界上越成功的人越注重形象。

众所周知，李嘉诚是一个十分节俭的人，但这并不影响他对形象的注重。

他认为，产品需要包装。

而当老板的就更应该包装。

少年时，李嘉诚就要求自己具有绅士风度，即使当时收入不高，有着相当重的家庭负担，而且要攒钱办大事。

虽然他的服装不是新的，也非名牌，但却相当整洁，搭配得当。

他的儿子，有着“小超人”美名的李泽楷也受父亲的影响，深知形象的重要性，不管走到哪里，都会找专业人士为自己策划着装。

关于这一点，我们还经常听说，许多明星在出席宴会前，宁可晚上不睡觉也要选好第二天的服装。

好形象是装扮出来的，不要等到别人指出你形象不佳，才着手改善。

要想成功，就该向成功者看齐。

先是穿衣打扮，再是举手投足的风度。

勤加练习，先做到形似而后神似，最后完全变为发自内心的一种习惯、一种修养。

如果能这样做，也许在不久的将来，一天清晨起来，你会发现自己已经是一个真正的成功者了。

<<人生增值七堂课>>

编辑推荐

《人生增值七堂课》是一本能够改变命运的手册！
它将发掘你内在的潜力，助你人生升值，它将唤醒你心中的巨人，增值你的人生，实现自我，改变人生，从增值开始。
现在，请翻开《人生增值七堂课》，请相信，人生可以增值，成功绝非难事！

<<人生增值七堂课>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>