

## <<你的磁场有多大>>

### 图书基本信息

书名：<<你的磁场有多大>>

13位ISBN编号：9787802220447

10位ISBN编号：7802220440

出版时间：2007-1

出版时间：中国华侨

作者：张运中

页数：242

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>

## <<你的磁场有多大>>

### 内容概要

成功人士与普通人之间的区别不在两者精力或知识上差距，而是在于自身磁场的大小。究竟成功人士超强的凝聚力和无穷的感召力从何而来？《你的磁场有多大》一书将会告诉你。它会教你如何不断地扩展你的磁场，增强你影响他人的能力，以改变环境而让自己事业更加成功。一本充满神奇能量的书，一如一个具有超凡磁力的人，不断影响和给予你同样的能量。在你的感召下，从现在开始为自己加油吧！一个人只有善于吸纳众人的智慧，为自己营造强大的向心力和凝聚力，才能增强你影响他人的能力，以改变环境让事业更加成功。聚集能量，世界因你而改变；散发魔力，生活因你而精彩。在你的身上总是散发着无穷的能量，人们搞不清楚你的磁场有多大，而所有堆积磁场能力的关键就在于本书为你提供的N个捷径。

## <<你的磁场有多大>>

### 书籍目录

第一章 磁场影响着我们的行为 为什么你总是碌碌无为? 每个人都有看不见的磁场 磁场有多大, 成功就有多大 意志和自信 成功缘于“霸气” 培养成功的精神特质 让热情把你推向成功 心态决定成功 拥有积极的心态 打破消极念头的个步骤 习惯影响着我们的行为 培养好习惯 不良习惯是成就事业的绊脚石 成功源于求胜的信心和勇气第二章 机会来临时, 你躲在哪里 全面培养自己的能力 积极挖掘自身的潜能 努力培养创新能力 自卑会让你自毁 突破自卑的“网” 别让自卑扼杀了自信 把精力放在寻求解决办法上 独具慧眼, 见人所未见 忍耐暂时的痛苦 态度决定一个人的前途 在逆境中的成功是真正的成功 逆境能把自己推向更高的起点 抓住机遇要先人一步 第三章 你的磁场有多大 燎原之火, 从点燃自己开始 建立强大的自信 建立自信的步骤 为自己鼓掌 没有目标的人就像一艘没有舵的船 每一步都朝着目标走去 换个角度天地宽 培养自己承受悲惨命运的能力 挫折会让你变得坚强 唤醒你沉睡的爱和感恩之心 打造爱心磁场 把自己逼上擂台 巧妙地推荐自己 让微笑永远开不败 别忘了给自己充电第四章 是我们改变了世界, 还是世界改变了我们 改变环境, 不是天方夜谭 去掉“不可能”的念头 世界因他们而改变 将自卑转化成进取的动力 负面的磁场, 是只纸老虎 学会忍受时间和生活的雕刻 遇事想得开, 一拨乌云见青天 你可以努力改变自己 改变自我意象从现在开始 坚持下去就有希望第五章 勇敢地做积极力量的源头 拥有一颗上进的心 逃避不一定躲得过 告诉老板: “你真棒” 做能影响老板的一流员工 让上司言听计从 榜样的力量是无穷的 对不同类型的同事采取不同的策略 学会激励和影响爱人 把握说话的时机 发现丈夫有了第三者 学会改善夫妻关系 告诉朋友: “生命有你而精彩” 获得挚友的诀窍 让人喜欢你的个技巧

## &lt;&lt;你的磁场有多大&gt;&gt;

## 章节摘录

让热情把你推向成功 热情代表着一种积极的精神力量，这种力量不是凝固不变的，而是不稳定的。

不同的人，热情程度与表达方式不一样；同一个人，在不同情况下，热情程度与表达方式也不一样。但总的来说，热情是人人具有的，善加利用，可以使之转化为巨大的能量。

你如果已经工作了，就会知道，当你最初接触一项工作的时候，由于陌生而产生新奇，于是你千方百计地了解熟悉工作，干好工作，这是你主动探索事物秘密的心理在职业生涯中的反映。而你一旦熟悉了工作性质和程序，日常习惯代替了新奇感，就会产生懈怠的心理和情绪，容易故步自封而不求进取。

你这种主观的心理变化表现出来，也就是情绪的变化。

有热情才能有积极性，没热情只能产生惰性；惰性会使你落伍。

业绩不佳难免要被“炒鱿鱼”。

这也是职业生涯中的一条规律。

由此看来，你能不能与别人竞争，关键靠你的心理素质和内心动力，也就是靠坚持不懈的工作热忱。

当13岁的松下幸之助还在学徒的时候，一直想独立卖出一辆自行车。

可是，当时自行车是百元上下的高价商品，相当于今日的汽车，即使有人想买，也轮不到松下这样的小徒弟一人去销售，顶多是让松下跟着伙计去送车罢了。

很幸运，有一天，一位客户的伙计打电话来：“送自行车给我们看看吧。

我们老板在，现在赶快送来。

”刚好其他伙计不在，松下的老板对他说：“看对方很急的样子，无论如何，你先把这个送过去吧。

”松下听了，以为好机会来了，精神百倍地把自行车送到客户那里去。

松下虽然不是经销老手，却很认真地游说。

那时因为松下只有13岁，人家把他当作可爱的小孩。

老板看他拼命说明的模样，摸摸他的头说：“你很热心，是个好孩子。

好吧，我决定买下来，不过要打9折。

”因为太兴奋了，所以，松下没拒绝就回答说：“我回去问老板！”

”说完就跑回来告诉自己的主人：“对方愿意打9折买下来。

”主人却说：“打9折怎么行呢？算9.5折好了。

”这时候，松下一心一意想第一次独立成交，很不愿意再跑一次去说9.5折。

他竟对主人说：“请不要说9.5折，就以9折卖给他吧。

”说着哭出来了。

主人感到很意外：“你到底是哪方的店员呢？你怎么了？”松下哭个不停。

过了一会儿，对方的伙计到店里：“怎么等了这么久呢？还是不肯减价吗？”主人说：“这个孩子回来叫我打9折卖给你们，说着就哭起来了。

我现在正在问，他到底是谁家的店员呢。

”伙计听了，好像被松下的热心和纯情感动了，立刻回去告诉他的老板。

那位老板说：“他是一个可爱的学徒。

看在他的份上，就按照9.5折买下来。

就这样，终于成交了。

这就是松下第一次成功销售自行车的例子。

那位老板甚至对松下说：“只要你在五代（松下当时学徒的商店），这期间我们买自行车，一定向五代买。

”同样一份职业，同由你来干，有热情 and 没有热情，效果是截然不同的。

前者使你变得有活力，工作干得有声有色，创造出许多辉煌的业绩；而后者，使你变得懒散，对工作冷漠处之，当然就不会有什么发明创造，潜在能力也无所发挥；你不关心别人，别人也不会关心你；你自己垂头丧气，别人自然对你丧失信心；你成为这个职业群体里可有可无的人，你也就等于取消了

## <<你的磁场有多大>>

自己继续分享这份职业的资格。

可见，培养职业热情，是竞争至关重要的事情。

首先你要告诉自己，你正在做的事情正是你最喜欢的，然后高高兴兴地去做，使自己感到对现在的职业已很满足。

其次，是要表现热情，告诉别人你的工作状况，让他们知道你为什么对这项职业感兴趣。

事实上，每个人都有理由充满工作热情，不论是作家、教师、工程师、工人、服务员，只要自己认为理想的职业就应该是热爱的，热爱也就自然珍惜。

但有些职业在经过深入了解以后，可能会感到无非如此，用不着付出多大努力，便以例行公事的态度对待。

这样问题就出来了。

你虽然热爱自己的职业，却不知道怎样把职业掌握在自己手里。

再熟悉的职业，再简单的工作，你都不可掉以轻心，都不可没有热情。

如果一时没有焕发出热情，那么就强迫自己采取一些行动，久而久之，你就会逐渐变得热情。

假使你相信自己从事的职业是理想的，就千万别让任何事情阻止了你的工作。

## <<你的磁场有多大>>

### 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>