

<<感动力>>

图书基本信息

书名：<<感动力>>

13位ISBN编号：9787802447394

10位ISBN编号：7802447399

出版时间：2010-7

出版时间：现代

作者：张利军

页数：225

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>

## &lt;&lt;感动力&gt;&gt;

## 前言

醒悟当我花了十几年的时间终于搞清楚这个问题，并且把这些感悟写成这本书的时候，我发现，还有太多的人和我多年前一样，为了尽快获得“成功”而“病急乱投医”。

在苦苦探求成功之路和找寻致胜法宝的过程中，人们四处“求医”、“问药”，只要是流行的、大家追捧的、有人现身说法起了作用的，也不管是些什么“秘方”、“偏方”，和自己是否“对症”，均虔诚笑纳并刻苦修炼。

学习和借鉴当然是一条捷径，因为“站在巨人的肩膀上”可以看得更远、飞得更高。

于是，我们到处搜集那些介绍成功者的传记以及揭秘他们成功方法的秘籍；留心市面上一切相关的流行理论和畅销的书籍；也投入了大量的金钱在“脖子以上的部分”，去参加很多成功学大师的高端课程来修炼自己。

我们研究比尔·盖茨、杰克·维尔奇、李嘉诚等大企业家的经营管理策略，惊叹于这些精英们的智慧以及他们所创造的每一次精彩战例，也想象着能有一天和他们一样驰骋市场创造财富奇迹。

我们也接受了很多新思想，知道了细节、性格、态度等决定成败，也明白了成功主要靠情商EQ而不是智商IQ，并且还要像狼一样去努力学会生存。

我们要不断挖掘自身的潜能并且经常给自己洗脑；要设立阶梯目标再逐个去完成；要不怕并且热爱“丢脸”，要学会感恩；要不断自省、勤于思考、不断更新；要勤奋、刻苦、积极、主动、不拖沓；要戒骄戒躁、善于自律、戒除不良嗜好、不能欺骗；要迅速地决断、不能过分谨慎、不能给自己找台阶下；要克服本能的恐惧、胆怯、不能按部就班、要有冒险精神；要剔除偏见、与人合作、选对行业、专心致志；要精打细算、勤俭节约；要满怀热情、执著努力、百折不挠并且永不言败……可能，有很多人“学”的比我还要多得多。

而就这样“成功因素”来说，一定远不止这些。

那上述思想到底对不对，有没有用，要不要去学习和修炼呢？

答案当然是肯定的。

可问题的关键是，如此“杂乱无章”地去修炼就好似“头痛医头，脚痛医脚”。

大家都知道“治标”更要“治本”，那么，一个人的成功之本到底在哪里呢？

关于成功，有没有一个“最朴素”、“最简单”、“最直接”或是“最根本”的因素呢？

成功表现在方方面面，而对于一个“人”的成功，我认为它应该包含两个方面，即自我价值和社会价值的共同实现。

我们不难看到，现实中“事业有成”的大有人在。

比如有些身居高位、大权在握、政绩斐然的官员，我们一旦发现，老百姓对他们的“面子工程”怨声载道甚至咒骂“贪官”“腐败”的时候，我想他们的官运也就应该快到头了，正所谓“水能载舟亦覆舟”。

还有那些创业成功、企业巨大、积累了无限财富的企业家们，假如民众对他们的德行嗤之以鼻或大骂“奸商”、“黑心”、“不择手段”之时，估计他们的光辉也将很快会暗淡下去。

所以，我给“成功”所下的通俗定义就是：自我满意的同时也为社会大众所认可和尊重。

找出古今中外备受人们尊敬的真正成功者们，把他们的奋斗经历和取得的成就放在一起，对比之后我们会发现，这些伟人各具所长也各有所短，但他们共通的地方却非常明了，他们之所以能取得巨大成就并且被世人敬仰的根源，并不是因为这些人有多么聪明、手段多么高明，也不是因为他们如何的勤奋、刻苦，他们赢得这一切的最根本秘诀却在于：他们有能力去感动一切！

是他们有别于常人的巨大感动力帮助他们成就了一切！

这些伟人，通过他们本真的一言一行，以及由此而体现出的高尚品德修养所迸发的巨大的人格魅力震撼了一切。

他们之所以能够“所向披靡”，是因为他们通过“做事”所体现的“做人”让所有的人心悦诚服！

因为：人类社会的所有规则是人定的；所有的事是通过人控制并完成的；赢得一切的实质就是赢得“人”；赢得“人”的根本就是赢得人的“心”。

无论你想得到什么，权力、财富抑或是爱情等，获得这一切的决定权都在于“人”。

## <<感动力>>

你的愿望实现的根本，归根结底都只能靠你去赢得相关人们的认可和支持。

只有大家对你的所作所为心悦诚服并心甘情愿地为你付出时，你才从根本上得到了自己想要。

我们常说，得民心者得天下！

这句话不仅仅针对统治者，它的实质适用于每一个有所想、有所图并期望自己早日成功的人。

那么，我们让天下人感动了吗？

我们让对方心悦诚服了吗？

假如我们的一言一行、所作所为都让辖区百姓感动得心悦诚服，假如我们的一言一行、所作所为让客户感动得心悦诚服，假如我们的一言一行、所作所为让心爱的人感动得心悦诚服，假如我们的一言一行、所作所为让上级或下属感动得心悦诚服，假如我们的一言一行、所作所为……让所有碰到的(甚至是从未谋面的)人——都感动得心悦诚服，那么，我们还愁做不稳官？

赚不到钱？

收获不了爱情？

得不到一份好工作？

别忘了那句古训：得道多助！

我们不妨再去回顾并仔细思考一下自己目前已然取得的那些成就。

表面上看，不论你通过何种因素、使用何种手段，只要你得到的结果不是“一时”而是“一世”的话，那你一定会发现，赢得这一切的根本，就是因为你感动了决定成败的相关人——他们对你心悦诚服，进而才心甘情愿地“给”了你那些所想。

当我们年复一年地为了找到成功的秘诀而研究着、借鉴着、模仿着、努力着的时候，蓦然回首，原来赢得一切的根本法则竟然是这样的简单：你能感动一切，就能赢得一切！

能否感动对方并使其心悦诚服是赢得一切的根本！

这种感动的能力或智慧，就是你的感动商数(touching quotient)。

感商TQ——成就人生圆满的终极修炼！

我相信，了解并理解了这一伟大法则的人，一定刻不容缓地想尽快去学习和掌握它，除非——他不想成功！

## <<感动力>>

### 内容概要

个人欲望或期望的实现，归根结底要靠自己去“赢得”；赢得一切的根本在于感动掌控这一切的人：感动的最高境界是让对方心悦诚服并且心甘情愿为你付出；能否感动对方决定于你的感商TQ(感动商数、感动智商、感动智慧、感动能力指数、touchingquotient)。

感商TQ的基本特征或原则是“真诚、付出、不索回报”。

感动的智慧包括感动力(感动别人的能力)和感知力(被别人感动的能力)；感商TQ的真理性就在于，任何一项成功因素起作用的根源均在于此：感商TQ的修炼和运用是快乐的、满足的、光荣的。

## <<感动力>>

### 作者简介

张利军，二十几年的大学在职教师；自办过企业，也曾掌管过数家资产过亿、员工上千的大型企业；他的演说足迹遍布政府机关、企事业单位、工矿学校，激励和震撼着一批批听众；他的专业培训课程是市场中最为抢手和高昂的产品；如今，他却说，我不想再“漂”了，我要静下来，把自己数十年来的思考和感悟化成文字，去点醒那些仍然懵懵懂懂生活着的人们。谁都想成功，过上富足、被尊重、有尊严的好日子，全天下的人都在苦苦寻觅这条通达之路的时候，他却轻描淡写地一语道破了天机：赢得一切的根本——感动力。

## &lt;&lt;感动力&gt;&gt;

## 书籍目录

序言 醒悟第一章 发现感商TQ 一、人类智能进化中的屏障 二、成功者靠什么赢得一切 三、能否感动对方并使其心悦诚服是赢得一切的根本 第二章 赢得的实质 一、“一切”皆源于感动 二、“赢得”是得到的唯一有效途径 三、“赢得，”只能靠自己 四、“赢得”不会屈从权贵 五、成功的“根本”在感动 六、赢得的四个层次和境界 七、赢得境界的现实错位和扭曲 八、反思：你为什么得不到？第三章 真诚、付出、不索回报是感商TQ的核心特征 一、关于真诚的三个问题 （一）我真诚吗？ （二）我的愿景崇高吗？ （三）我能始终如一地真诚吗？ 二、真诚在现实中的拷问 （一）六面“镜子”验真诚 （二）真诚，其实很简单 （三）真诚，无法伪装 （四）真诚，在最平凡之处 （五）真诚，用心在每时每刻 （六）真诚，是一种境界 （七）真诚，感天动地 （八）真诚，不分年龄 三、付出的含义 （一）付出，以真诚为前提 （二）付出，就是为真诚的愿景而努力 （三）付出，必须竭尽全力 （四）付出，要“量力而行”并“尽力而为” 四、付出，在现实中的拷问 （一）为自己就得为别人 （二）欲先取之，必先予之 （三）都不想付出，你也不会有回报 （四）没有能力的人得不到，没有悟开的人舍不得 （五）想付出，就会有办法 （六）付出，人品的境界 （七）失去，也有一种升华 （八）付出，才可能有奇迹 （九）付出，就要彻底 （十）开动脑筋，想尽办法 五、在没有赢得之前，你索取了吗？ 六、不索回报的现实拷问 （一）不索回报，不等于不要回报 （二）真诚表达，但不索取 （三）索取，往往动机不纯 （四）功到自然成 （五）去积累，而非索取 （六）索取，也有一种境界 七、感商TQ修为的巨大能量 （一）无心插柳柳成荫 （二）滴水之恩 ……第四章 感商TQ的两大能力第五章 感商TQ“真理性”的探讨第六章 感商的境界附录

## &lt;&lt;感动力&gt;&gt;

## 章节摘录

2009年7月底的一个中午，在QQ上偶遇我的一位学生，我教过她们班两门课，也是她毕业论文的导师，她其实才刚刚毕业一个多月。

我平时上QQ都是隐身的，那天因为有急事便未在意。

她一见我现身就惊喜地打来了“招呼”，并且，异常热情地要请我吃饭。

起初我以为那只是学生客气的一种感谢之意，没想到她却非常认真、坚决，还说她们公司老总也想找机会请我吃饭，并不容推辞地自作主张决定就定在当晚。

我向她说明晚上已有约，无奈之下答应下午抽点时间去看她——大家找个地方喝喝茶聊聊。

午后3点多，我按她所指去了市中心最繁华地段新街口的一家酒店，她把我迎进大堂的水吧后才得知，她们公司在南京市区的办公地点就设在这里，其工厂远在郊外的江宁区。

坐定后当然就是常规的寒暄了，我便随口问了句：“怎么样？”

现在还好吧？”

”没想到她洋溢着满脸的幸福兴奋地说：“不能再好了！”

老师，我真的太幸运了！”

”“我买房了！”

”望着我一脸的诧异她接着解释道，“其实……那是公司分给我的。”

”我简直不敢相信这是真的，我很清楚她所说的那个楼盘一套130多平米精装修房子的价格，最保守的估计也得150万元。

这年头，房子是如此的金贵，哪还会有这等“分房”的好事在企业里出现？

何况还是“分”给了一个刚刚大学毕业一个月左右的小女生！”

后来我把这事跟很多人讲过，乍一听，没有一个人相信这是真的，大家的反应也几乎是一致的，在感叹过“这怎么可能”之后，他们随口调侃的缘由竟然和我当时玩笑式脱口而出的疑问一模一样：“不会是你们老板看上你了吧？”

！”

”“老师您真会开玩笑。”

”她一脸坦然地说道，似乎这答案对她早已是见怪不怪了。

现在，我不仅和他们老板认识并且成为了好朋友，也在和其他人谈起这“不可思议”的现象时非常负责任地强调：没有任何所谓的“潜规则”，这是千真万确的事实——一个刚刚毕业的本科生，老板给她年薪十万以上，分给价值上百万的住房一套，得到高度的信任和器重。

后来在大学的课堂上，我也给自己的学生讲了这个故事，在充分相信这是真的事实之后，他们的脸上流露出的更多是羡慕。

我让大家试着去分析她能如此“走运”的可能原因时，有一点却出奇的一致：没有一个人赞同是因为此人“学习好”、“能力强”。

尽管大家不知道或不明了那实质性的原因，但凭最基本的智商和经验判断，即使这位同学在学习和能力上有过人之处，那也绝对不足以支撑如此丰厚的待遇。

我很清楚那答案，在和她第一次见面深入交谈之后就分析给她听了，她当时也还是似懂非懂，一副本真的无所谓状态，只是叹了一句“真的吗”便浅浅地一笑而过了。

后来，我专门就此向她的老板求证过，他的回答是肯定的。

“事情就是这样，”我向在校听课的学生们说道，“你们也都在认真地上课、努力地学习，可我要说的是，这并不是得到那令人羡慕结果的根本原因。”

”不是吗？”

当我们慢慢老去，有了一些人生阅历之时，每当回头去反思所走过的历程，却常常发现，在不经意间自己已经被很多约定俗成的、传统的观念所束缚和误导了很多年。

故事还远未结束。

为了论证我在本书中的观点，揭示那神秘、神奇而伟大的力量，我进一步了解和熟悉了她们企业，那一个个活生生的人物和事例再一次深深地震撼了我。

## <<感动力>>

我发现那个学生实在太忙，简直就是在拼命。

有一次她老板请我晚上吃饭，席前给她电话让她也过来，她婉言拒绝了，说还有工作要做。

不久前我曾问她，是不是因为那优厚的待遇而屈就如此，她不假思索地予以了否认，她说老板根本就没有要求她们加班，她和其他同事都是自愿的。

我不无挑衅地接着问道，假如公司突然要收回那套大房子，并且要大幅减薪的话……她抢过我的话说，她不在乎，依然会留在这个企业并且愿意一如既往地老板如此卖命。

对此，我绝对相信。

我想，一定有人不相信，也不明白。

活在这个世上的人，谁会没有梦想？

谁又不想美梦成真？

再说得通俗点儿，谁不想富足、快乐、悠然地活过这一生？

谁又不想被人尊重、被人敬仰？

都说平凡是真，可有多少人明了它真正的意境？

当我们仰望全球几十亿人口当中那些数得过来的、少得可怜的、如此“成功”的佼佼者时，有多少人能从人家的财富、地位、荣誉上坚定地移开目光，低下头去找寻这一切得来的实质？

有太多的人声称自己一直在关注着、研究着这些成功者，也不断地在学习他们的方法，借鉴他们的经验，效仿他们的模式，跟进他们的一举一动……那么，如此之后，我们像人家一样成功了吗？

或者，我们实现自己的梦想了吗？

我们得到自己想要的一切了吗？

每个人自身的条件不同，所处的环境不同，碰到的机遇也不同，为了圆梦，人们都在用各自的方式拼搏着、努力着。



## &lt;&lt;感动力&gt;&gt;

## 编辑推荐

《感动力:赢得一切的根本》：细节决定成败?战略决定成败?选择决定成败?态度决定一切?.....绕开[成功因素]的无限追问、列举，直达成功的本源——你能感动一切就能赢得一切衡量感动力高下的感动商数(TQ)是人类自我认知的新革命继智商(IQ)、情商(EQ)之后成为每一个人所有行动当之无愧的终极指南智商IQ不高但感商IQ很高的人，情商EQ不高但感商IQ很高的人，甚至智商IQ以及情商EQ都不高，但感商IQ却很高的人，一样可以获得成功并被人们“心悦诚服”地敬仰和尊重。

《阿甘正传》主人公甘中尉，智商IQ低下，情商EQ亦不高，他之所以能赢得这么多观众喜爱。仅仅因为他报“傻”！

他只知道“傻呵呵”地真诚付出，并且“傻”到从未想过索取相应回报。

甘中尉，一个“傻”到让观众无法拒绝、没法不接受的可爱的人。

《士兵突击》主人公许三多，一个智商IQ及情商EQ都不高，和甘中尉同样“傻”到感动了亿万观众的士兵。

巧合吗？

方文化在这一点上得到了高度一致的认可，大家所弘扬的、广泛接受的理念和精神竟然完全相同。

只因为：他们都是感商IQ极高的人！

<<感动力>>

#### 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>