

<<没有人独自成功>>

图书基本信息

书名：<<没有人独自成功>>

13位ISBN编号：9787504464620

10位ISBN编号：7504464627

出版时间：2009-7

出版时间：中国商业出版社

作者：泓露沛霖

页数：252

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>

<<没有人独自成功>>

前言

有人能无师自通，无人能独自成功。

金庸追求独孤求败，古龙却说人一定要有一个可以与你背靠背的朋友。

因此，前者的人物总是为了一本秘籍、一件宝物折腾几辈子还没完没了；而后者的主人公总是和一群朋友一起壮游天下，一辈子做了几辈子的事！

现代社会，纷繁美丽又充满诱惑，每个人都希望拥有更多的时间，做更多自己感兴趣的事，像古龙的主人公一样一辈子活出几辈子的精彩！

没错，孤独剑客已不合时宜，众人拾柴才能越烧越旺！

在这个文明高度发达的时代，专业分工日趋细致、市场竞争日趋激烈，没有人能单靠一己之力就在某项事业上获得巨大成功。

唯有依靠团队的力量，借鉴他人的智慧，才能使自己立于不败之地。

英国作家萧伯纳有一句名言：“两个人各自拿着一个苹果，互相交换，每人仍然只有一个苹果；两个人各自拥有一个思想，互相交换，每个人就拥有两个思想。

”任何一个人不论他多么聪明能干、多么努力，假如仅凭一己之力，往往会“孤掌难鸣”，崇尚个性与独立，单纯强调自身的力量与智慧只能让你到处碰壁。

<<没有人独自成功>>

内容概要

单打独斗无法给自己带来成功，任何成功都不会是孤立产生的，即使聪明绝顶的人，也离不开他人的支持。

一个人的力量有多大，不在于他能举起多重的石头，而在于他能够获得多少人的帮助。

没有人可以独自成功，要想有所成就，要想拥有自己的事业，就必须懂得如何与他人合作，取他人之长补自己之短。

让我们借助他人的智慧，借助朋友的关系，塑造一个易为他人接受的自我，让家庭成为你人生启航的港湾，让朋友助你成就大业，让众人的力量成就你非凡的辉煌！

<<没有人独自成功>>

书籍目录

一 没有人能独自取得成功 帮助别人就是在帮助自己 好机遇不如好人缘 朋友资源，决定你的竞争力 有人缘才有事业 让好人缘为我所用 充分重视人际关系 人脉就是财脉 在关系中寻找机遇 管理好你的朋友档案 攀关系是门大学问 办事要有人脉网二 在家靠父母，出门靠朋友 血缘关系永远是最坚实的后盾 依靠亲人，走出平庸 亲情伴随你的左右 巧用亲戚关系 每个成功者背后都有一个默默奉献的伴侣 依靠爱人，创造美好的生活 同学关系好办事 多个朋友多条路 朋友是事业发展的动力 朋友的力量是永远的财富三 团队协作高于一切 明智且能获得成功的捷径就是充分利用团队的力量 摒弃“独行侠”的思想 与队友配合比与队友竞争更为重要 团队精神是企业的最佳竞争力 提高团队的合作精神 个人追求融入团队目标 建立自己的高效团队 团队信念是胜利的保证 选择可以共同做事的同人构建一个集体 共同构建协作平台四 做生意就是交朋友 没有永远的敌人，只有永恒的利益 把双赢作为长富之道 广结善缘 既占便宜又落人情 互换人脉资源 和气生财 同行未必是冤家 防人之心不可无 恶性竞争，害人害己五 一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮 寻找个人成功路上的帮手 一个篱笆三个桩 若想成功，必先拓展人脉 织就关系网，寻找对自己有用的人 拓展交际圈，播种“关系”的种子 依靠有实力之人，别在一棵树上吊死 怎样建立人际关系 不能与他人合作的人难有大作为 善于与成功者合作 打造并强化那些特别的关系六 善借者得天下 “借”成一个大富翁 借来东风好赚钱 借力好办事 成功者都有一套借力的本领 创业阶段更要善于借力 要善于集合他人的力量 进行必要的感情投资 善借外力就是赢家 借助外力增长自己的气势 巧借他人之力，缓己燃眉之急 借势而起，乘风破浪得发展 借贵人之“光”照亮前程 先有“伯乐”后有“千里马” 巧用名人名望 学会借势七 做人如水，做事如山 做事要方，做人要圆 做人处事要有低姿态 聪明之人，难得糊涂 不要显得比别人聪明 成全别人的好胜心 大度能容 敢做敢当才受人欢迎 诚信是建立关系的基石 做人要会关爱他人 做人有“道” 朋友自来 只有踏实才能跃得更高 做事不能没有分寸 做事要灵活，不要一条道跑到黑 做事严谨的人更有威信八 拥有一颗感恩的心 要用全身心的爱来迎接今天 要让爱成为最大的武器 经常送出顺水人情 同仁是你的镜子 不让心胸变得狭小和狠毒 拥有一颗感恩的心就拥有一片晴朗的天空 心怀感恩上路 每天花一点时间想想应该感谢谁 事成之后要致谢，切勿过河拆桥 心存感恩，知足惜福 微笑是最善意的使者 对朋友要有一颗宽容之心

<<没有人独自成功>>

章节摘录

一 没有人能独自取得成功 帮助别人就是在帮助自己 一位哲人说：“一个不肯助人的人，他必然会在有生之年遭遇到大困难，并且大大伤害到其他人。”

是的，人要想在社会上生活是不可能脱离周围这个世界的。

你的衣食住行，你的工作娱乐，无不与别人存在着千丝万缕的联系；你的一言一行，你的一举一动，无不对别人产生或大或小的影响。

我们必须认识到“我为人人，人人为我”，人与人“相互支撑”是社会生活的法则，从而学会助人，乐于助人。

如果你撑一把伞给我，我撑一把伞给你，我们就能共同撑起一个完整而和谐的世界。

帮助别人从本质上看是一种付出和奉献，但从效果上看，帮助别人却是一个一本万利的投资，你往往会因此而获得巨大的回报。

主动地帮助他人，伸出援助之手，是会交际者常用的一种姿态。

俗话讲，患难见真情，当你伸出援助之手的时候，尤其是对方急需一只手的时候，就更能让人感受到交往的力量。

你向别人伸出一只手，别人也会向你伸出一只手。

王先生是某建筑公司的老板，财大气粗，事业如日中天。

他的一个刚刚独立创业的老战友来看望他，让他说说做事业的诀窍。

王先生笑了笑说：“我就四个字：乐于助人！”

看老战友似乎有些不相信，他又继续解释说：“别小看了这四个字，内藏玄机无限啊！”

其实，当兵的时候，你们就知道我是个热心的人吧？

！

谁有困难我都伸手，那个时候如果不是我父亲身体不好，留部队绝对没问题呀！

转业后，我还像以前那么爱助人为乐，结果朋友越交越多，人缘好着呢！

开始我还给别人打工，后来一个朋友就对我说，‘现在搞建筑多赚钱啊，你还不不如弄个建筑公司干干呢？’

听我的赔不了，真有事这么多朋友顶着你呢！

结果听说我要办公司，立刻有朋友帮我租房子，跑工商，联系包工队，帮我介绍一些房地产公司老板……说实话，没有他们的帮忙，我根本不会有今天，可话说回来，如果当初我不帮他们，他们也不会主动帮我，所以我成功是因为有好人缘，可我的好人缘是我热心帮人帮出来的！

老战友对王先生的解释十分满意，他总算取到了真经。

王先生的成功秘诀用一句话来概括就是：帮助别人等于帮助自己。

喜欢帮助别人的人必定会有个好人缘，而好人缘正是成功的重要因素。

帮助别人、关心别人看起来好像是会吃亏的行为，但如果你能让胸襟再开阔点，目光放得再远一点，你就会发现：乐于帮助别人其实是一条通往成功的康庄大道！

你帮我，我帮你，互相帮助，人与人的来往，环环相扣，帮助别人其实就是帮助自己。

这就是所谓助人助己的道理。

不论是在生活还是工作中对别人友好的人，都会获得好人缘，人们就会善待他，帮助他。

得到别人帮助多的人成就的事业就大，得到别人帮助少的人成就的事业就小，得不到别人帮助的人，没有不失败而能侥幸成功的。

要想得到别人的帮助，就必须先帮助别人，吃亏在前享福在后。

人生好像在堆高塔，你想堆得愈高，那底盘就得愈大。

你不能把每块石头都往塔尖上放，而要多分一些在塔基。

塔尖是你，塔基是你周遭的人。

由此可见，帮助别人，往往也是帮助自己。

有付出，必有收获；你帮助的人越多，你的人缘越好，成功的机会就越多。

俗话说：“授人玫瑰，手有余香。”

<<没有人独自成功>>

”生活中常是这样，对人多一份理解、宽容、支持和帮助，其实也是善待和帮助自己。

在当今这样一个合作的社会中，人与人之间更是一种互助的关系。

只有我们先去善待别人，善意地帮助别人，才能处理好人与人之间的关系，才能使自己所做的事情获得成功，从而获得双倍的理解与快乐。

帮助了别人，别人会对你感恩，你的人际关系将更加和谐，而当你有了困难时，对方也一定会愿意帮助你、回报你，帮你打开成功的大门。

所以，请记住这一点：一双充满善意的手是你一生的财富。

助人为乐乃快乐之本。

不论生活还是工作，对人友好，才能换来别人的善待，尊重他人才能换得他人的尊重。

所以，爱人就是爱己，利人就是利己，助人就是助己。

反之，刻薄他人就是刻薄自己，毁谤他人就是毁谤自己，损害他人就是损害自己。

好机遇不如好人缘 生活中，一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人缘，那么他开创成功未来的概率就会加大，有时候好人缘甚至比机遇和才能更容易让你走向成功。

戴维·丁·马赫尼的经历，更能为我们说明通过处理好人际关系获得好人缘的重要性。

他虽然年轻，但他所做的每一件事皆是拥有好人缘而获得成功的。

目前，他已经拥有一家属于自己的广告代理公司了。

他与广告界发生关系，是从服务于纽约著名的广告公司路斯莱思开始的。

当他准备出来自己创业时才二十七岁，那时的他已是公司的副总经理，手里掌握着该公司最大的两家客户，同时，他的年薪是10万美元，由于公司具有十足的发展潜力，因此他的前途也很光明。

但是，他仍然希望能拥有一家自己的公司，他认为“打铁须趁热”，再不开始展开抱负，可能要坐失许多良机！

于是，就在二十七岁那年，他辞去了令人羡慕的显职，而投身于自己的事业。

很多朋友都为戴维感到担心，因为这个时候广告业竞争激烈，除了实力雄厚的大公司外，小广告公司都是摇摇欲坠。

在这个时候办广告公司可实在不是个好时机，然而戴维没有退缩，他过去的一些交际关系派上用场了。

通常来说，广告业界比其他行业更重视个人交际，更重视人缘，甚至可以说广告业就是建立在人际关系上的，要靠交际才能得以维持。

一家广告代理公司建立之初，最重要的课题就是如何才能获得顾客，此时，公司职员们过去的个人交际便能产生极大作用。

戴维曾经是许多公司的代理者，信誉卓著，各方面关系都不错。

所以，他的公司一开业，便有厂商指名要他代理，这使他的公司的业绩蒸蒸日上。

五年后，他的公司已雇有三十五名职员，全美各地都有他们的客户，其中足以维持公司业务的大客户共有十五家之多。

他本身所具备的专业知识及其说服力皆是他成功的重要保障。

戴维就这样利用好人缘“赢取”着成功，但他是否从此就满足而不再前进了呢？

当然不是。

他后来又创办了一家俱乐部，该俱乐部是同业友人聚会的场所。

凡是会员，业务上有任何疑问或困难，都可以在俱乐部公开提出讨论或在会员间彼此交换意见。

俱乐部的会员中，有一流的出版业者、广播业者、广告业者等，几乎都是社会上的精英分子。

戴维本身在进行某一新企划之前，也会在俱乐部征求各方面专家的意见，他对于在那儿讨论出的结论极有信心与把握。

在那里，他认识的人越来越多，人缘越来越好，事业也跟着水涨船高，越做越好了。

可以说戴维之所以能迅速成就自己的事业，很大程度上都得益于他的好人缘。

也许他没有碰到好机遇，但他良好的人际关系弥补了这个缺欠。

如果戴维不是与各方面都有良好的关系的话，那么他的广告公司就很难在激烈的竞争下生存发展。

其实，生活中很多刚踏入社会的年轻人都存在这方面的问题，他们过分强调个人才能，强调发展

<<没有人独自成功>>

机遇，但对人际关系却不够重视，结果他们往往在与成功只差一步的地方惨遭滑铁卢。

要想迅速成就一番大事业，你就必须努力拓展自己的人际关系，有了好人缘，你才能把握住机遇、发挥出你的才能。

轻视人际关系的人就是在拒绝机会；没有好人缘的人就很难敲开成功的大门！

朋友资源，决定你的竞争力 想在现代社会里生存、发展就必须具有较强的竞争力。

竞争力是一个综合性的指标，它不仅指才能、素质等方面条件，还与人际关系有重要关联。

有好的人缘，做事时就会得到众人的支持，在竞争中就会处于优势地位。

而人缘差的话，在你困难的时候就得不到帮助，甚至还有人会跳出来踩你两脚，这样一来，在竞争中你就会居于劣势。

唐山的莫先生经营着一家制鞋厂，他主要是做出口生意，很少内销。

莫先生常说，“眼睛只盯着钱的人做不成大买卖。

买卖中也有人情在，抓住了这个人情，做买卖也就成功了一半。

”莫先生对此是深有体会的。

1992年，莫先生的皮鞋厂还是一个只有几十个工人的小厂，凭着质优价廉勉强在国际市场上混口饭吃。

有一次一个法国客商订了50双皮鞋，莫先生按对方的要求包装完毕后运到码头准备发货，就在这时，法国客商却突然打来电话，请求退货，原因是由于该客商对当地市场估计错误，这批货到法国后将很难销售。

<<没有人独自成功>>

编辑推荐

人生犹如舞台，没有人可以独自完与一场演出的所有过程，即意味着没有人——永远也不会有人能独自取得成功。

<<没有人独自成功>>

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>