

<<能力+行动=成功>>

图书基本信息

书名：<<能力+行动=成功>>

13位ISBN编号：9787507530575

10位ISBN编号：7507530574

出版时间：2010-2

出版时间：华文出版社

作者：修平

页数：312

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>

<<能力+行动=成功>>

内容概要

如果有人谈起自己虽有成功的愿望，但愿望总是无法实现，或者自己运气太坏，怎样也抓不住机会的时候，本书将建议他们：若要实现自己的愿望，使机会到来，请你赶快行动！

<<能力+行动=成功>>

书籍目录

上篇 能力创造机会 导言 拥有能力就能创造机会 思路、才路与财路——思考能力 培养良好的思维方式 思考是财富的源泉 先创造机会。  
再创造成功——创新能力 创新并不神秘 创新就是创造机会 让你的知识核裂变 自我决策系统 决策决定机会 贵人就在你身边 学会宽容诚恳待人 贵人就是机会 请坚持到胜利 有实力才有魅力 意志决定命运 资源在碰撞中产生 物以类聚人以群分 没有整合就没有创新 当官不靠“两个口” 领导就是需懂得做人 领导就是需懂得用人 有能力才不找借口 执行是主动与被动的统一 执行就是解决问题  
下篇 行动决定命运 导言 幸福不是毛毛雨 有实力才有魅力——行动的能力准备 学习能力 协作能力 执行能力 三思而后行——行动的思想准备 要思考自己的“卖点” 思考的帝国 心想事成——行动的心态准备 定位决定人生 心态决定成败 人往高处走 什么是目标 目标有什么用 你属于自己 是谁在行动 先成好汉再找人帮 速度问题是生存问题 速度问题是素质问题 速度问题是策略问题 贵在坚持 坚持不等于固执 笑到最后：坚持到底就能成功 人生奋斗勇者胜 无限风光在险峰 摔一步才能爬两步 追求双赢 你好我也好 让我们风雨同舟 行动就是创造命运 创意不要停留在嘴上 不要等待机会 为自己创造机会 自己的路自己走后记 以人为中心的成功

## &lt;&lt;能力+行动=成功&gt;&gt;

## 章节摘录

有人说：“温州人头发都是空心的，无孔不入，无洞不钻。”这就是温州人超前思维、敢为天下先的精神！

个人资产达20亿元人民币、被2001年《福布斯》杂志评选为中国内地100位富豪当中第16位的华达集团董事长李晓华，在20世纪80年代是个个体户，因生活无奈，准备到广州进点货回北京摆个小摊。在广州，他被一件新奇的东西吸引住了，那是一个直径约半米的透明玻璃大罐子，上宽下窄，里面橙黄色的果汁鲜嫩嫩的，不知追随着一种什么力量，不安分地跳着。

沿着玻璃壁上滑落下来的汁液像是锅盖上蒸腾的水汽变成了水滴，划出十分诱人的轨迹。

他站住了，站在这个从未见过的东西面前，不想走了，准备花4000多元买回一台。

4000多元在今天看来并不算多，可在当时，在人们每月的工资只有三四十元的时代，这可是一笔很不小的投资，也是李晓华的全部家产。

“我买一台。”

就这样，一趟广州，他没买众目所矚的新潮时装和据说好赚钱的家用电器，而是抱了一台喷泉制冷机兴冲冲地回到了北京。

他和妻子商量去北戴河摆喷泉制冷饮，赚游客的钱。

李晓华说干就干。

可是他口袋里没有钱了，于是就拉了一个合伙人，他出设备，北戴河的朋友出场地和人员，一间冷饮商店就红红火火地开张了。

那是一个难忘的夏天，已届而立之年的李晓华尝到了实实在在的成功。

他的喜悦溢于言表，他赚足了大把钞票。

更重要的是，他对自己的商业敏感和决策能力充满了自信。

按说，第二年他应该接着干，继续用冷饮机大把大把地赚钱。

可是，他想，今年在北戴河独领风骚的冷饮机，明年肯定就不那么新鲜了，一些脑子动得快的人会紧紧跟上，那时，北戴河同样的冷饮机肯定不下于100个，竞争激烈可想而知，于是他决定另辟蹊径。

朋友得知他要将在北戴河就地出让，替他着急了：那简直就是印钞票的机器啊！

怎么可以这么傻呢？

然而，事实又一次验证了他的超前意识。

第二年夏天，这种冷饮机在北戴河海滨挤成一团，恐怕100台都打不住。

李晓华笑了。

利用手上的这笔“原始积累”，他又看准了一项从未有人涉足的新买卖。

他买了一台录像机和一台大屏幕投影机，在秦皇岛与人合作放开了录像，结果场场爆满，门口的票贩子把票炒到10元一张。

几笔漂亮的买卖使李晓华成了北京个体户中的知名人物，1985年，他算得上是响当当的大款。

李晓华的成功发迹，其实就是不断超前思维。

如果他不肯动脑筋，不善于思考。

没有超前意识，就不会有今天的李晓华。

培养机遇性思维方式：机遇只钟爱那些有准备头脑的人。

机遇是穷人的第一桶金。

机遇无不决定着你的生死命运。

如能发现机遇、抓住机遇、用好机遇，你必将飞黄腾达。

从前，有一个穷人一心想富起来，天天在盘算着怎样才能发财。

偶然的一天，他在一座桥上苦苦思索，不知不觉已到黄昏。

这时，一群木匠路过，走在后面的学徒们背着很多木片，每走一步，都会有木片掉下来，却无人回头去捡。

这个穷人看了觉得可惜，就跟在木匠后面将木片捡起来，捡了许多，第二天拿去卖，竟卖了30元钱。他恍然大悟：原来脚底下就有这么好的赚钱法，为什么以前没有发觉呢？

## <<能力+行动=成功>>

从此每到黄昏，他就跟在木匠后面拾木片，终于赚了不少钱。

后来，他对木片进行加工，把木片制成筷子，最终使他成为以制作筷子而发家的大富翁。

这是什么道理呢？

说明机遇本来就是无处不在，无时不有。

如果说机遇就是那一块块木片，丢在大街上多数人都熟视无睹，那么机遇也就白白地浪费了。

只有善于发现和挖掘机遇的“穷人”，才能把握机遇，创造财富，成为资本的主人。

前几年，在北京街头流传着这样一个故事：有兄弟两人和其爱人，筹集了俩家人的多年积蓄，从海南往北京贩卖西瓜。

当时，北京市场西瓜紧缺，许多经营者都纷纷奔赴海南购买西瓜，都想发大财，都认为这是发大财的好机会。

但是，当他们哥俩和妯娌俩把西瓜从海南运到北京后，北京市场西瓜已堆积如山，喊破了嗓子也卖不动，最后一算账，连本钱都没赚回来。

于是那哥俩都绝望地说：“今后死也不干长途贩。”

可是，那哥俩没有想到的是，那妯娌俩并没有被眼前的困难所吓倒，又筹借了一笔资金，不顾众多人的劝阻，二次去海南。

这次，当她们把西瓜运回来后，市场上当天只有她们俩人的西瓜，一下子就被人抢光了，不但弥补了上次的亏损，还获利1万多元。

当有人问她们赔了那么多钱，为什么还敢再去时，妯娌俩说：“第一次，市场缺西瓜，我们去贩运的时候，别人也去贩运了，又都是那两天到的货，货一多，价格就低了下来。

在我们赔钱的时候，别人照样赔钱，就像我们那哥俩一样，害怕再赔钱，都不再搞了。

正是这个时候，我们再把西瓜运进来，市场只有我们一份，价格自然就上去了。

” 妯娌俩因抓住了别人没发现、或不敢抓的机遇，因而成功了。

.....

<<能力+行动=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>