第一图书网, tushu007.com

<<早知道早受益的成功故事>>

图书基本信息

书名：<<早知道早受益的成功故事>>

13位ISBN编号：9787563923243

10位ISBN编号：7563923241

出版时间：2010-4

出版时间：白山、 赵晓鹏 北京工业大学出版社 (2010-04出版)

作者：白山，赵晓鹏 著

页数：244

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

前言

成功，是人人都期盼的一件事，更是热血沸腾的年轻人士急切渴望的一件事。
但遗憾的是，“成功”并不是一件那么容易的事，对于大多数人来说，成功总是那样遥远，遥远到几乎成为一种可望而不可及的梦想。
“是的，就是这样的。
成功真的离我们太遥远了，不然为何这世上的‘失败者’要远远多于‘成功者’呢？
”现实生活中，持这种想法的人可能并不在少数。
那么成功就真的离我们那样遥远吗？
答案显然是否定的。
应该说成功在一开始，与每个人的距离都是一样的，它并不曾特别偏爱某一个人。
之所以某些人会更快地走向成功，只是因为他们善于通过自己的努力去缩短、去拉近与成功的距离罢了。
有人说：“成功必有方法，失败不无原因。
”在通向成功的路上，有着太多的“意外”——那些横在前进路上的障碍或绊脚石，让我们前进的脚步无法继续顺利地向前迈进。
能否找到这些造成我们失败的原因，找到那些能够帮助我们顺利走向成功的方法，就成为我们能否最终获得成功的关键。
你可曾想过、仔细寻找过这些造成你失败的“意外”具体是什么？
是因为你身上有太多“失败者”身上都存在的共性？
是因为你不敢面对人生的失败，无法从一次次的失败中走出来？
还是你没有为成功寻找更多的办法？
……本书从细节、态度、方法、行动等七个影响成功的关键方面出发，通过讲述小故事的形式，力求让人在轻松的阅读中找到避免失败并最终走向成功的方法、道理甚至是经验。
本书适合所有拒绝失败、渴望成功的人士，不管你是尚在读书的青少年，还是刚走入社会的“新鲜人”，抑或是已经开始工作的职业人，我们真切地希望每一位读者都能从这本《早知道早受益的成功故事》中有所获益。

内容概要

《早知道早受益的成功故事》将这些造成我们失败的原因一一融入小故事中，以轻松又易于理解、接受的形式展现在大家面前，让大家都能从中寻找到属于自己的可以避免失败并最终走向成功的方法、道理、经验。
在通向成功的路上，总是有太多的“意外”挡住了我们前进的道路。
为会么会出现这些“意外”呢？
是因为我们身上有太多“失败者”的共性因子？
是因为我们不敢面对人生的失败，无法从一次次的失败中走出来？
还是因为我们没有为成功寻找更多的方法？

<<早知道早受益的成功故事>>

书籍目录

第一章 成功从来不需要借口小王买书孙武操练女兵成功=努力+完美的结果两个文学青年的命运“ 如果 ”再完美也只是个借口爱找借口的老员工“ 如果 ”于事无补一千个贫穷的借口别总把“ 如果 ”挂在嘴边永远的坐票这里是“ 无借口区 ”别拿借口当盾牌再多“ 如果 ”也没有意义“ 如果 ”与“ 如何 ”的区别“ 如何 ”成就了石油巨子汤姆·邓普生：一切皆有可能一本没有“ 不可能 ”的字典给自己打气，借口就会让路信心产生的奇迹远离借口，挑战自我不要因借口而气馁唯一的借口：没有任何借口我必须去吃饭多反省，少借口阿诺德和布鲁诺的差别一个小接线员的命运坚决服从，拒绝借口不找借口的道恩斯第二章 勇敢面对方能把握成功跌倒了，爬起来不为失败找借口蜘蛛网的启示吸水纸的产生失败了，再来一次蝴蝶定律只有暂时的不成功苏格拉底的“ 甩手 ”启示不要两次掉进相同的陷阱老船王的过错笑对失败，不说“ 如果 ”意外的灾祸不要为小错误找借口轮船遇难拥有自己的成功泡茶的记者我要赢，结果我赢了独臂的乞丐哥白尼的“ 日心说 ”第三章 细节铸就成功都是小小简历惹的祸平凡人成功在细节上每桶4美元小小的改变，大大的不同沃尔玛在细节上做足工夫“ 差不多 ”的结果是“ 差多了 ”“ 差不多 ”先生的传说都是马虎惹的祸靠方便面起家的安藤鞋里的一粒沙子处理一封客户抱怨信“ 安记 ”粥店重视细节，拒绝轻率东方饭店：按最高标准来要求自己第四章 一切应以结果为导向你必须现在就拿定主意给猫系铃：结果是关键一定要结果的戈恩急于求成的农夫欲速则不达的阿拉伯商人要求自己每天进步一点点我的结果是跑完比赛擦皮鞋的小女孩推销大师：成功来自专注重复积极进取的推销员结果，在自己手中大器晚成的苏洵没有功劳，一切都是徒劳不做“ 不产蛋的鸡 ”联想格外强调“ 结果 ”1年与10年的工作经验福特的时间观念不要疲劳，要高效第五章 态度决定成败从清洁工成长起来的总裁这是你能做出的最好方案吗三个工人的命运老板对我刮目相看了割草的男孩不要看不起自己的工作敬业是一种习惯这就是我的工作原来是在为自己盖房子35次紧急电话敢于承担责任的小男孩打碎的古董这是我的错洗马桶也要洗得最出色小接待员破格提拔为主管土光敏夫的“ 无赖劲 ”再努力一下负责任得到了好结果聪明的播音员认错未必就是输粗心的威尔逊三个员工作调查为什么不全力以赴我能把事情做得更好“ 工作能量 ”的经验第六章 方法决定结果优劣脱贫致富之道李嘉诚做推销方法成就了洛克菲勒卵木肇只找方法不找借口开动脑筋就有办法灵机一动成“ 明星 ”把斧子推销给总统一流员工与末流员工主动找方法解决问题一句简单的广告词智破土伦城之围免费的电器有想法就有突破点围魏救赵治理经济危机的方法一道面试题替老板找工作高效的工作方法源于思考“ 热狗 ”的由来小牧童与铁丝网身价百万的人横切苹果，才能看到美丽的星星另辟蹊径的书商“ 离经叛道 ”的举动时装女皇聪明的画家把梳子卖给和尚第七章 用行动确保收获百万圆桌0.1永远大于0只说不做的和尚戴尔的电脑神话格林与好机会擦肩而过“ 立即就做 ”的准则坐着不动永远赚不到钱原封不动的银子生意是不会送上门来的饿死的驴子让大火去烧吧富和尚和穷和尚想到就去做在行动中检验和完善穿上鞋子才知道哪里夹脚天下没有白吃的午餐主动出击的胜利我渴望得到那份工作一次只做一件事横越南极的姐妹花一事无成的年轻诗人

章节摘录

小王买书小王在一家公司上班，平时他工作认真，表现良好，受到了上司的好评。
一次，公司急需一套培训的书，上司便把这个紧急而重要的任务交给了小王，并一再叮嘱他一定要买到，无论用什么办法。
小王接到命令后就立即去买书。
小王先到了第一家书店，书店老板说：“ 刚卖完。
”之后.小王又去了第二家书店，营业人员说：“ 没货了，已经去进了。
三天后才有。
”于是，小王又去了第三家书店，这家书店根本就没有他想要的书。
快到中午了，小王只好回公司，见到上司后，小王说：“ 跑了三家书店都没有，快累死了，过几天我再去看看吧。
”上司看着满头大汗的小王，皱了皱眉头，欲言又止……【故事解读】小王有了苦劳。
但是没有功劳。
因为他没有为公司买到急需的培训书。
如果每个人都满足于苦劳。
满足于“ 我尽力了。
没有结果我也没有办法 ”。
那么公司靠什么生存？
无论做什么事.竭尽所能到达目标最重要.没有结果。
付出再多的辛苦也无济于事。
注重结果，那么多半学到的是方法。
获得的是成功。
孙武操练女兵有一次，孙武去见吴王阖闾，与他谈论带兵打仗之事。
吴王心想：“ 纸上谈兵管什么用，让我来考考他。
”便出了个难题，让孙武替他操练姬妃宫女。
孙武挑选了100个宫女，让吴王的两个宠姬担任队长。
孙武将列队操练的要领讲得清清楚楚，但正式喊口令时，这些女人笑作一推，乱作一团，谁也不听他的。
孙武再次讲解了要领，并要两个队长以身作则。
但他一喊口令，宫女们还是满不在乎，两个当队长的宠姬更是笑弯了腰。
孙武严厉地说道：“ 这里是演武场，不是后宫；你们现在是军人，不是宫女；我的口令就是军令，不是玩笑。
你们不按口令操练，两个队长带头不听指挥，这就是公然违反军法，理当斩首！
”说完，便叫武士将两个宠姬杀了。
场上顿时肃静，宫女们吓得谁也不敢出声，当孙武再喊口令时，她们步调整齐，动作划一，真正成了训练有素的军人。
【故事解读】在带兵打仗这件事上，自己的能力到底怎样。
孙武并没有说自己如何有本事，也没有向吴王夸下海口。
而是用结果向吴王证明了自己的能力。
可见，结果比什么都要有说服力。
成功=努力+完美的结果小张在一家公司做了两年业务员，工作非常努力，与他一起进公司的其他几个员工，有的晋升，有的成为“ 业务明星 ”。
而他还是个业务员。
一天，经理派小张去向合作方催款。
这已经是他第三次向合作方催款了，但他还是没有把款催回来。
经理对此非常不满，问他为什么还没有把款催回来。

小张说：“ 现在的账不好要，而且这家公司爱拖账，这些你都是知道的。
我已经努力了…… ”经理说：“ 这些是事实。
但是，你都催款3次了，总该有一点效果，能为公司收回一点款吧？
”“ 王经理，你可要将心比心啊，这账难要是谁都知道的事情。
我们公司不是还有其他人去催过款吗？
公司以前不也没收回钱吗？
又不是我一个人没有催回款。
”还没等经理开口，小张又接着说：“ 如果当初我们不做他们那笔业务，也不至于有那么多钱要不回来，现在倒好，都拿催款说事儿…… ”“ 好了。
每次你总有那么多理由，有那么多借口。
你还是想想自己办的事情吧！
你看小刘，才刚来公司两个月，只出差两次就收回了5万元…… ”“ 那家公司本来就有钱，如果让我去，我也能要回来…… ”

<<早知道早受益的成功故事>>

编辑推荐

《早知道早受益的成功故事》从细节、态度、方法、行动等七个影响成功的关键方面出发，通过讲述小故事的形式，力求让人在轻松的阅读中找到避免失败并最终走向成功的方法、道理甚至是经验。
成功在最初与每个人的距离都是一样的，它并不曾特别偏爱某一个人。
之所以某些人会更快地走向成功，只是因为他们更善于通过自己的努力去缩短，去拉近处成功的距离罢了。
成功必有方法·失败不无原因献给所有拒绝失败·渴望成功的人士

第一图书网, tushu007.com

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