<<成功一定有方法>>

图书基本信息

书名:<<成功一定有方法>>

13位ISBN编号:9787802135277

10位ISBN编号:7802135273

出版时间:2008-6

出版时间:海潮出版社

作者:刘小红编

页数:291

字数:230000

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

<<成功一定有方法>>

前言

人生在世,内心深处总会希望自己有所成就,希望自己能够成功,因为只有这样才能实现自己的 人生价值,进而得到他人的尊重。

然而,究竟怎样才算成功,每个人的理解又各不相同:对于商人来说,获得的财富越多就越成功;对 歌手来说,唱出的歌越好听,越被大家喜爱就越成功;而对于作家来说,能够写出千古流传的作品才 算成功。

既然是这样,那么成功就应该是一件偶然的事情,而没有什么规律可循了吧?

其实不然,因为任何事物都是对立统一的,既有其特殊性,也有其共性,成功也不例外。

尽管每个人成功的方式不同,但那些成功者总有一些共同的特质,而恰恰也正是这些特质使他们实现 了自己的人生价值。

一个人要想获得成功,首先就要敢想,爱因斯坦说过,"想象力比知识更重要,因为知识是有限的,而想象力概括着世界上的一切,推动着进步,并且是知识进化的源泉。

"一个头脑僵硬的人,即便付出再多的努力也是不行的。

其次,你还得具备抓住机遇的手腕,因为在这个现实的社会里,机遇就是前途,就是命运,如果你不 小心让它跑掉了,也就只好顺从别人给你安排的命运了。

抓住机遇之后,一个想要成功的人还必须得具备规划的能力,所谓"运筹于帷幄之中,决胜于千里之外",真正的高手是先动脑才动手。

有了方向,抓住了机遇,并且有了切实的规划,随后自然就应该行动了。

这一点非常重要,因为在现实生活中,"思想的巨人,行动的矮子"太多了,而这也正是成功者和普通人区别的关键所在。

事实上,只要你勇敢的走出了第一步,你就已经成功了一半。

然后,你还需要懂得一些成功的技巧,比如,要善于借外力来实现自己的目的,因为任何人都不是万 能的,孤军奋战只能产生英雄,产生不了成功;另外,还要有忧患意识,古人云:"生于忧患,死于 安乐",只有在幸福的时候看到不幸的苗头,才可能让幸福更长久。

除此之外,注重细节和坚忍不拔也是必不可少的,注重细节就不会让千里之堤溃于蚁穴;坚忍不拔就不会一败涂地,再也爬不起来。

总之,在这本《成功一定有方法》中,我们的目的很简单,就是找出那些能够促使人类走向成功的积极因素,给还在人生路上徘徊的朋友们,帮他们找到实现自己梦想的途径。

当然,我们并不是说,读了这本书你就能很快成名成家,获得无尽的财富、权势,但是我们敢肯定, 只要你能够塌下心来,按照我们的方法一步一步走下去,就一定会实现自己对人生的追求。

<<成功一定有方法>>

内容概要

人生在世,内心深处总会希望自己有所成就,希望自己能够成功,因为只有这样才能实现自己的人生 价值,进而得到他人的尊重。

然而,究竟怎样才算成功,每个人的理解各不相同,对于商人来数,获得的财富越多就越成功,对歌手来说,唱出的歌越好听,越被大家喜爱就成功,而对于作家来说,能够写出千古流产的作品才算成功……

如何成就成功?

赶快阅读本书,它将找出那些能够促使人类走向成功的积极因素,给还在人生路上徘徊的朋友们,帮你们找到实现自己梦想的途径。

<<成功一定有方法>>

书籍目录

第一章 敢想:思路决定出路

发挥你的想象力

刨根问到底

成才需要好奇心

积极心态面对未来

不要主观行事

别固步自封

不创新就没有出路

对自己充满信心

盲目自信带来灾难

自卑是雄心的杀手

软弱是无能的表现

你有你的优势

告诉自己"我能行"

【成功个案】不丧失"野心"的巴拉昂

第二章 机遇:需要发现的眼光

时刻准备着

别让机会溜走

眼光不要太短浅

别说你没有机会

机遇离不开勤奋

不要怕冒险

保持变革的能力

敢于打破陈规

别轻言放弃

勇走独木桥

学会逆向思维

你的机会并不多

【成功个案】在危机中看到机遇的奥纳西斯

第三章 规划:运筹于帷幄之中

在正确的方向上前进

活着就要有目标

看准目标才能成就事业

结合实际,合理规划

设定目标,评估目标

目标具体,专注投入

适时调整计划

有备而为,思虑精致

啃不动时就化整为零

列出你要做的事情

【成功个案】缜密计算的孙正义

第四章 行动:通向成功的桥梁

做行动上的巨人

做事要脚踏实地

执行没有借口

<<成功一定有方法>>

从小事做起 学习"脚夫精神" 积跬步以至千里 别让抱怨耽搁你的脚步 不让闲言碎语阻碍你 咬定青山不放松 危难关头奋勇向前 具备顽强的意志与毅力 信心是成功的秘诀 凡事分轻重缓急 做要事,而不是做急事 量力而行,不做无谓冒险 保持清醒的头脑 勿以利小而不为 【成功个案】下定决心就去做的莫瑞儿·西伯特 第五章 借力:合作能创造双赢 捅破求人的窗户纸 贵人相助,避免弯路 取人之长,补己之短 建立稳定的人际关系 助人才能得人助 善于和"敌人"合作 善借外力成赢家 相"请"不如相"激" 要提防"小人" 【成功个案】容忍他人缺点打胜仗的林肯 第六章 忧患:做好最坏的打算 树立危机意识 不要经常"拍脑袋" 做好失败的准备 退一步海阔天空 "三十六计,走为上" 忍得才能赢得 敢于背水一战 创新就是机会 不要让私欲蒙住眼睛 【成功个案】相信希望在转角的希拉斯·菲尔德 第七章 细节:莫让蚁穴溃长堤 一个钉子能亡国 把小事做精 赶快治好"马虎病" "细节是魔鬼" 小疏忽导致大错误 防微杜渐 微小处藏着机会 成功来源于微小的改进

求实就是注重细节

<<成功一定有方法>>

差异存在于细微处

在不经意的地方捕捉信息

【成功个案】细致观察作出惊人发现的达尔文

第八章 逆境:顶到最后一秒钟

乐观面对挫折

坚持是独一无二的法宝

培养耐心无往不胜

保持开朗心态

逆境方显存在价值

忍者无敌

逆水行舟,不进则退

不屈不挠,坚忍不拔

向一切不满意的事物挑战

最大的失败是放弃

挫折激发勇气

【成功个案】坚持自己决策的高尔文

第九章 失败: 跌倒了再爬起来

对失败说"你好"

不让失败摧毁你的志气

沉着面对失败

塞翁失马,焉知非福

失败积聚看不见的财富

输得起才赢得起

挫折是向上的动力

不在同一块石头上绊倒

否极泰来

从坏事中获益

失败不等于绝望

把注意力放在"如何"上

【成功个案】失败不气馁的史泰龙

<<成功一定有方法>>

章节摘录

输得起才赢得起 "不要问我能赢多少,而是问我能输得起多少",这是美国股票大王贺希哈的名言。

贺希哈17岁的时候,开始自己创造事业,他第一次赚大钱,也第一次得到教训。

那时候,他一共只有255块钱。

在股票的场外市场做一名掮客,不到一年,他发了第一次财:16.8万元。

他替自己买了第一套像样的衣服,在长岛买了一幢房子。

但是,第一次世界大战的休战来到了,贺希哈聪明得过了头。

他以随着和平而来的大减价的价格,顽固地买下隆雷卡瓦那钢铁公司。

结果呢,"他们把我剥光了,只留下4000元给我。

" 贺希哈最喜欢说这种话, "我犯了很多错,一个人如果说不会犯错,他就是在说谎话。

但是,我如果不犯错,也就没有办法学到乖。

"这一次,他学到了教训,"除非你了解内情,否则,绝对不要买大减价的东西。

" 但是,比他这种赚钱的本事更值得称道的,就是他能够悬崖勒马,遇到不对劲的情况,能悄悄回顾从前的教训。

在1929年灿烂的春天,正当他想付50万美元,在纽约的证券交易所买一席位子,不知道什么原因,把他从悬崖边缘拉回来。

贺希哈回忆这件事情时说:" 当你知道医生和牙医都停止看病而去做股票投机生意的时候,一切都要 乱了。

我能看得出来。

大户买进公用事业的股票,又把它们抬高。

我害怕了,我在8月份全部抛出。

"他脱手以后,净得400万美元。

1936年是贺希哈最冒险,也是最赚钱的一年。

安大略北方,早在人们淘金发财的那个年代,就成立了一家普莱史顿金矿开采公司。

这家公司在一次大火灾中焚毁了全部设备,造成了资金短缺,股票跌到不值5分钱。

有一个叫陶格拉斯·雷德的地质学家,知道贺希哈是个思维敏捷的人,就把这件事告诉了他。

贺希哈听了以后,拿出25000元做试采计划。

不到几个月,黄金掘到了:仅离原来的矿坑25英尺。

普莱史顿股票开始住上爬的时候,海湾街上的大户以为这种股票一定会跌落下来,所以纷纷抛出

贺希哈却不断买进,等到他买进普莱史顿大部分股票的时候,这种股票的价格已超过了两马克。

这座金矿,每年毛利达250万元、贺希哈在他的股票继续上升的时候,把普莱史顿的股票大量卖出,自己留了50万股,这50万股等于他一个钱都没花白捡来的。

这些股票使贺希哈回想过去在布鲁克林那种艰苦的生活,真好象一个在天堂,一个在地狱一样。 现在,他拥有两幢公寓,3个家庭——公寓在多伦多和纽约;家庭在葛兰特奈克、长岛、朴库诺斯。 为了调剂工作的情绪,他替自己买了7架钢琴。

在朴库诺斯,他在占地470英亩的山坡地上造了一座漂亮的法国风格的房子,有手球场、游泳池、根西乳牛,足以供24个人住的房间。

在20世纪40年代,他最愉快的事业里加进了美国的梅沙毕钢铁公司。

"当我买下梅沙毕股票的时候",他说,"还没有一个人懂得含有氧化铁微粒的打火岩是什么东西。 他们以为那是一种清洁皮肤的新产品。

但是我懂。

我知道这种东西可以发大财。

"他把这种股票买进抛出,不到几年的光景净赚了1550万元。

贺希哈不需要到公司里去,就可以赚到钱。

<<成功一定有方法>>

贺希哈给人的印象很深刻。

他嘴上经常叼着一支没有点燃的雪茄烟,手里紧紧地捏着一块小毛巾,随时准备擦汗的样子,尤其是 在接电话的时候。

对任何股票经纪人来说,电话是生意上不可缺少的工具,对贺希哈来说,电话好象他生理上一个重要 器官。

这可以用一件事情来说明:在1947年的一个晚上,贺希哈把他的女儿召唤到纽约一家医院的病床边。 贺希哈因患了严重的腹膜炎,两只手固定在诊疗器上输血。

当他的孩子们悄悄地走进病房的时候,听到他在喊:"把我手上的鬼东西拿开,我要打电话!"——电话就是贺希哈工作的机器。

他按电话的号码键,好象在弹钢琴。

他鼻子里有节奏的应诺声,就是他办公室的脉搏,可以听出他的情绪。

一个人怎么样才会成功,这是很难分析的。

但是,在贺希哈身上,我们可以分析出一点因素,那就是他自己定的一个简单公式:输得起才能赢得起。

<<成功一定有方法>>

编辑推荐

《成功一定有方法》相信能做的事,一定能够做成功,一个人要想获得成功,首先就要敢想,爱 因斯坦说过"想象力比知识更重要,因为知识是有限的,而想象力概括着世界上的一切,推动着进步 ,并且是知识进化的源泉。 "

<<成功一定有方法>>

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