

<<让机会来找你>>

图书基本信息

书名：<<让机会来找你>>

13位ISBN编号：9787563932276

10位ISBN编号：7563932275

出版时间：2012-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：阿英

页数：264

字数：181000

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>

<<让机会来找你>>

前言

美国励志大师卡耐基说过：“我们多数人的毛病是当机会朝我们冲奔而来的时候，我们兀自闭着眼睛，很少人能够去追寻自己的机会，甚至在绊倒时，还不能看见它。

”机会对每个人都是平等、公正的，它是人生之旅中最璀璨的风景，邂逅或错失往往就在于自己的一念之间…… 无论是过去、现在还是将来，最有希望的成功者，往往并不是才能最出众的人，而是那些拥有积极心态、善于抓住机会、善于创造机会的人。

本书讲述了如何提升自我，从而捕捉、操纵和利用机会走向成功的诸多故事，并提出了抓住机会的切实可行的对策，希望能引领读者朋友走向成功。

<<让机会来找你>>

内容概要

《让机会来找你》讲述了如何提升自我，从而捕捉、操纵和利用机会走向成功的诸多故事，并提出了抓住机会的切实可行的对策，希望能引领读者朋友走向成功。

<<让机会来找你>>

书籍目录

第一章 抓住机会就能改变命运

机会对每一个人都是公平的

机会是人生腾飞的翅膀

善于发现机会，改变命运

个人幸福系于机会

抓住机会图发展

把握住每一个成大事的机会

机会偏爱有准备的人

看准了就马上行动

第二章 机会无处不在

小事中蕴含机会

问题中蕴含机会

意外中蕴含机会

平凡的任务中蕴藏着巨大的机会

机会蕴藏在批评中

热情会为你带来意想不到的机会

需求也是一种机会

机会常常隐身于不起眼的角落

机会是无限的

第三章 人脉就是机会

很多机会来自人脉

关系的优势贵于钻石

关系会带来更广阔的视野

要顺利办事，人脉不可或缺

在交际中寻找更多的机会

主动结交成功之人

积极结交各行业的人

与人为善天地宽

朋友的数量与机会成正比

千里马也离不开伯乐

第四章 放低姿态更容易招来机会

“弱者”的生存空间更广阔

“委曲”可以“求全”

要想高成，就得低就

自降身价赢得身份

适时放弃才能把握更好的机会

乐于吃亏机会生

藏巧守拙可以为你换来成功的机会

装装糊涂，也许成事的机会更大些

放下争执，求同存异更有利

退让可以放大你的生存空间

低调做人成大事

谦卑的姿态能顺利通过所有的门庭

第五章 机会跟着信誉走

珍惜名誉就是在珍惜机会

<<让机会来找你>>

诚信是无形的财富

诚信是一把衡量人品行的标尺

诚信是生命的皇冠

诚信是为人处世的根本

让信用为你的人生加分

真诚待人才会得到真诚的回报

诚信给企业带来成功的机会

第六章 心态好，机会不请自来

心态是机会的“孪生姊妹”

机会与消极心态无缘

自信之中有机会

乐观，给生命一次机会

不要让坏心情蒙蔽捕捉机会的眼睛

消除自卑，与机会相约

勇于担当会让你脱颖而出

机会在每一份责任中

不负责就没有机会

时刻为自己负责

勇于挑战高难度任务

第七章 机会装在智者的脑袋里

智者创造的机会比他得到的机会要多

机会来自思考

激发潜能便是在激发机会

利用想象创造机会

大主意才能遇到大机会

触角敏锐，商机更多

善于出奇更能创造机会

好主意想到就做

机会来自于自我突破

改变自己，创造机会

第八章 机会垂青勇者

机会总是偏爱有勇气的人

勇于坚持，敲开成功的大门

从失败和错误中汲取教训

在不幸面前不退缩

胆识非凡，事业非凡

看准了就不要怕冒险

果断决策，不失良机

勇气如同生命

挑战换来机会

立即行动起来，改变从今天开始

第九章 有实力终会有机会

有实力，就有成功的机会

知识是机会的摇篮

经营自己的长处

让素养帮你打赢第一仗

向别人学习，取长补短

<<让机会来找你>>

借由教育来增广见闻

多方面充实自己

第十章 只有勤奋才能留住机会

勤于思考，创造机会

慵懒是人类的劣根性

凡事拖拉，尽失良机

努力把丁作做得更好

围绕目标，一点一点做下去

发扬苦干的精神

报酬与付出成正比

用自觉主动去争取机会

用敬业精神赢取机会

机会往往属于那些更卖力工作的人

<<让机会来找你>>

章节摘录

版权页：机会蕴藏在批评中人与人之间存在着批评与被批评的关系，有些人极不情愿接受批评，一旦遇到这种情况，就会气不打一处来。

因此，能否接受批评成为许多人的做人障碍，殊不知，机会就蕴藏在他人的批评中。

一般人常因他人的批评而愤怒，有智慧的人却想办法从中学习，与其等待对手来攻击我们或我们所做的工作，倒不如自己主动接受批评并进行自我批评。

诗人惠特曼曾说：“你以为只能向喜欢你、仰慕你、赞同你的人学习吗？

从反对你的人、批评你的人那儿，不是可以得到更多的教训吗？

”如果有人骂你愚蠢不堪，你会生气吗？

愤愤不平吗？

下面来看看林肯是如何处理的。

林肯的军务部长爱德华·史丹顿就曾经因为林肯的某些做法而生气。

为了取悦一些自私自利的政客，林肯签署了一次调动兵团的命令，史丹顿不但拒绝执行林肯的命令，而且还指责林肯签署这项命令是愚不可及的。

有人告诉林肯这件事，林肯平静地回答：“史丹顿如果骂我愚蠢，我多半是真的笨，因为他几乎总是对的，我会亲自去跟他谈一谈。

”林肯真的去找了史丹顿，史丹顿指出他这项命令是错误的并阐述了理由，林肯就此收回成命。

林肯很有接受批评的肚量，只要他相信对方是真诚的，是有意帮忙的。

我们也应该欢迎这样的批评，因为我们不可能永远都是正确的，连罗斯福总统也只敢期望自己能在四次里面，有三次是正确的。

当今最伟大的科学家爱因斯坦，也曾谦虚地承认他的结论99%都是错误的。

法国作家拉劳士福古曾说：“敌人对我们的看法比我们自己的观点可能更接近事实。

”这句话非常正确，可是被人批评的时候，如果不提醒自己还是会不假思索地采取防卫姿态。

不管正确与否，人总是讨厌被批评，喜欢被赞赏的。

听到别人谈论我们的缺点时，不要急于辩护，因为只有没头脑的人会这样做。

一让我们放聪明点也更谦虚一点，想一想：我本来就不完美，也许我真的是不正确的，这个批评可能来得正是时候，如果真是这样，我应该感谢它，并想法子从中获得益处。

有一位香皂推销员，常主动要求人家给他批评。

当他开始为高露洁推销香皂时，订单接得很少。

他担心会失业，他确信产品或价格都没有问题，所以问题一定是出在他自己身上。

每当他推销失败，他会在街上走一走，想想什么地方做得不对，是表达得没有说服力，还是热忱不足？

有时遭到拒绝购买后，他会折回去，问那位商家：“我不是回来卖给您香皂的，我希望能得到您的意见与建议。

请您告诉我，我刚才什么地方做错了？

您的经验比我丰富，事业又成功。

请给我一点指正，直言无妨，请不必保留。

”他这个态度为他赢得许多友谊以及珍贵的忠告。

他就是立特先生——当代知名的卫生、护理产品公司高露洁的总裁。

正是批评与自我批评，给他们带来了一次又一次成功的机会。

<<让机会来找你>>

编辑推荐

《让机会来找你》由北京工业大学出版社出版。

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>