

<<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

## &lt;&lt;让机会来找你&gt;&gt;

## 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>