

<<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，能够写出千古流传的作品才算成功.....

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。

普莱史顿股票开始往上爬的时候，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>