

<<一行字的成功法则>>

图书基本信息

书名：<<一行字的成功法则>>

13位ISBN编号：9787806686539

10位ISBN编号：7806686533

出版时间：2004-01

出版时间：学林出版社

作者：竹村健一

页数：106

译者：傅珉

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>

<<一行字的成功法则>>

前言

前言--用一行字来概括真正重要的东西 这是一个谁都在战战兢兢以求生存的时代，同时也是一个只要运用正确的方法，谁都有机会获得成功时代。

谁都有成功的机会，这很不错。

但为了抓住机会，胡乱捕捉各种信息，这里那里盲目地四处出击，这样的做法是毫无意义的。

50年来，以电视节目为中心，我曾在各种场合与很多名人共事。

无论哪位名人，他们都在各自不同的领域获得了成功。

他们身上的共同点是：不管做什么，都始终贯彻自己独自的行动准则。

正是这些来自自身经验和坚定信念的准则，将他们导向成功的彼岸。

在本书中，我将各界成功人士所亲身实践的准则，加上我个人的注解，把它们作为获得“结果”所必需的成功法则，集中在简短的一行字内。

真正重要的、能成为我们行动准则的，正是应该以简短的语言来表达。

本书中用一行字来概括的内容，在我们遇到任何困难、处在任何闭塞的困境时，都会明确告诉我们应该怎么思考，怎么行动。

在各项法则之后，设有针对读者的提问。

和成功法则一样，读者不必花费太多笔墨，只要简单明了地回答即可。

当你在回答这些问题的时候，一些你平时未曾留意的自身素质、现在应该直面正视的课题，都能很清晰地浮现出来。

不必考虑得过于复杂。

你可以从你喜欢的地方读起，并把你自己的一行字记录下来。

当你意识到“一行法则”与“一行记录”之间的反馈效果时，你已经在通向成功的路上迈出了一大步。

<<一行字的成功法则>>

内容概要

《一行字的成功法则》从心理学角度，以言简意赅的“法则”形式，小至如何构筑良好的人际关系，大至如何正确树立人生目标等进行启示性论述。

<<一行字的成功法则>>

书籍目录

前言——用一行字来概括真正重要的东西第一章 自我提高的一行法则法则一 让“老板”和“职员”同时存在于自己一身法则二 不是改变自己，而是改变自己的思维方式法则三 与其寻找“不行”的理由，更应发掘“能行”的方法法则四 study 比 learn 更重要法则五 应该多提“异见”，而不是那些可有可无的意见法则六 成功是手段，而不是目的法则七 把失败看成是成功所需要的学费法则八 为“消化比赛”而全力以赴法则九 不忽视外行的建议的人，才能有所突破法则十 感谢两位神法则十一 不是追求“轻松”，而是保持“放松”的状态第二章 增强人际关系的一行法则法则十二 如果求人帮忙，应该去找忙人法则十三 别和老好人，要和“讨厌的家伙”多交往法则十四 不必太烦恼，但应该多动脑子法则十五 在自己身边树一个“敌人”法则十六 有时应该忘掉自己的头衔法则十七 人际关系的第一步，在于先发制人法则十八 用自己的滤色镜来看东西法则十九 不应“先取后给”，而应“公平交易”法则二十 倾听“现在的那些年轻人”的话法则二十一 留意于建立百分之八十的信赖关系法则二十二 正确的意见并非在任何场合都可以直言不讳第三章 提高工作能力的一行法则法则二十三 不要做“企业型人”，要做“工作型人”法则二十四 不要用努力这个词来麻痹自己法则二十五 不妨先对自己说说大话法则二十六 在工作中寻找娱乐的机会法则二十七 大树下好乘凉，但收获却不多法则二十八 问题在出现之前就应该考虑到法则二十九 “柜子里的馅饼”要自己去取法则三十 信息重要的不是收集，而是筛选法则三十一 开始风行之日，就是应该撤退之时法则三十二 从用眼睛看到用耳朵听，再到动手去干法则三十三 重“质”更要重“量”法则三十四 与其重视过去的资料，更应该正视现实法则三十五 准备周到不如“直接上场”第四章 善于使用金钱和时间的一行法则第五章 成为人生强者的一行法则……

<<一行字的成功法则>>

章节摘录

法则二 不是改变自己，而是改变自己的思维方式 其实，不必勉强改变自己。改变自己，特别是改变自己的性格，并不是那么简单的事。想要改变难以改变的东西，那是勉为其难。

我年轻的时候，是片刻也安静不下来的。因为这种性格，我干什么都是半途而废。

大学时代曾想当一名外交官，买了不少国际概论、国际关系之类的书，没过三天就扔了；后来又想买当律师，买了刑法概论等书，结果更惨，书连翻还没翻律师的梦就做完了。

还想过要当舞蹈教师，结果也是半途而废。

就这样，因为浮躁的性格，我这个试试那个干干，却什么都做不成，总是半途而废。但尽管这样，我觉得那些尝试对成为现在的我还是有帮助的。

经过各种各样的尝试，使我更能看清自己的方向。

由于性格的原因，某些事虽然不能获得成功，但从长远来看，那并非毫无意义。为自己的性格而烦恼，总想着要去改变它，这大可不必。

在受到挫折的时候，需要改变的是“思考方式”。

比如说，如果以前容易消极地否定，总说：“唉，我不行了。”

那么今后应该更有恒心地加以考虑：“有没有其他解决问题的着手点呢？”

有意识地探索各种各样的可能性，能使头脑变得更灵活，因而也就更容易找到成功之道，让你成为你想要成为的自己。

法则十一 不是追求“轻松”，而是保持“放松”的状态 我经常在各种发言中说：“可以的话，应该选择一条轻松的道路。”

这话常招来误解，有人认为我是在主张“凑合着干就行了”、“尽量避开困难”。

但我的话不是这个意思。

我所说的“轻松”，指的是在确定自己的努力方向时，应该尽量选择合理的、不使自己勉为其难的方法。

我觉得我的一生，总是选择非常“轻松”的道路往前走，但这绝不意味着我在偷懒，或者干事马马虎虎。

比如我在说明某件事情的时候，如果不是基于自己的体验，我就会感到不容易说清楚，所以只要时间允许，我总是尽可能东奔西走地去用自己的眼睛观察，让自己和不同的人见面、交谈。

如果发生了重大事件，或是自己关心的事情，我不会道听途说，而是首先赶到现场，带着在现场感到的疑问或产生的想法，再去请教专家，或是阅读文献资料。

我认为只有具备了亲身体会和专门知识这两样东西，才有可能说服别人。

这算不算是追求“轻松”的方式呢？

也许是见仁见智吧。

为研究自己想知道的事情而四处奔波，对我来说是件非常快乐的事，但这和整天泡在家里无所事事、工作总是半途而废那种“轻松”完全不是一回事。

我说的“轻松”，也许和“放松”更为接近吧。

充满快乐地工作，就能保持精神上的放松，即使走在困难的道路上也不会感到痛苦。

当一个人以放松的精神状态从事工作时，脑子就转得快，独创性的见解就能不断涌现。

保持轻松的心理状态，再加上彻底地埋头苦干，那么前方一定是阳光大道。

别人看来是充满荆棘的道路，自己却丝毫不觉得痛苦，“轻松”地朝前迈进。

请你写下让工作变得轻松的方法。

法则十二 如果求人帮忙，应该去找忙人 生意上、私人生活中需要求人帮忙时，人们总是倾向于去找看来比较有空余时间的人，求这样的人帮忙。

心想他有时间，肯定马上能帮上忙。

<<一行字的成功法则>>

这样想可就错了。

结果往往不能很快得到对方的帮助，有时甚至还会出。

现不了了之的情况。

求人帮忙，还是去求忙人为好。

有人会想，忙的人不是没时间吗，哪有空去办别人委托的事儿呢？

其实不然。

忙人只要接受了委托，一定会认真对待。

之所以这样说，是因为忙人一般善于管理自己的时间，一旦接受委托，为了把事情办妥，一定会把它放到自己的日程表中。

这样，安排好了时间，也就能不负所托了。

实际上，在和我交往的人中，很多都要比普通公司职员忙多了，但对于托他们办的事，只要接受了，就一定会如期完成。

比如说朝日啤酒公司会长樋口广太郎先生。

我初次和樋口先生见面是在一次宴会上，那时他还是住友银行的副行长，我们在酒会席上坦率地交谈。

这以后，我们有时也在音乐会场相会。

那时我偶尔也带两个儿子一起去。

记得有一次，我半开玩笑地对樋口先生说：“我这两个儿子，自己都找不到媳妇，真让人头疼。”

我当时并没有特意委托樋口先生，但没过几天，从樋口先生那儿不断寄来有关资料，为我儿子介绍女朋友。

樋口先生做过很多这样的事。

樋口先生当然是工作极其繁忙的人，像他这样的人，对偶尔听到的事却能够想方设法提供帮助。

正因为这样，他给我留下的印象非常深刻。

越是忙人越能急人所急，只要看一下樋口先生就能明白。

而另一方面，空闲的人会觉得，什么时候都有时间去办别人委托的事，所以结果总是磨磨蹭蹭地拖延，有时甚至不了了之。

法则十三 别和老好人，要和“讨厌的家伙”多交往 人际关系可以说是烦恼之源。

人们一般都爱和“好人”交往，但我的想法不同，我总是说“别和老好人，而要和讨厌的家伙交往”。

日语中有“君子不近危险”的说法，但我认为正相反，“君子才应近危险”。

我这样说，也是基于我以往的经验。

很多时候，越是被人称为“讨厌的家伙”的人，经过实际交往，你越会觉得他们其实是很好的人。

他们被当作讨厌的家伙，多半不过是因为传闻谣言之类的影响。

如果你一味听信传闻谣言，不去和真正的“好人”交往，这对你的人生可是一大损失。

如此说来，我自己也是个以“讨厌的家伙”闻名的人。

比如作曲家木田太郎先生在和我本人见面以前，似乎一直把我当作是一个讨厌的人。

“世上有那么一种人，可能的话，最好一辈子别和他见面，这样的人在艺人、名人中有很多”。

实际上，竹村先生，和你见面以前，我一直把你当作这样的人当中的第一位。

看你的电视节目，一副目中无人、自以为了不起的样子，不管回答什么问题，你总是没好气似地回答。

我觉得你正是个非常讨厌的老头。

这是他以前的感觉。

但和我实际交往后，他的感觉完全变了。

我曾作为嘉宾在他的节目里出场、发言。

<<一行字的成功法则>>

节目录完后，他对我说：“我变得喜欢你了。

人不可貌相，正是这样啊。

”对我抱有同样看法的人为数不少。

但即使是觉得我妄自尊大、非常讨厌的人，在和我实际交往后，看法就完全变了。

这样的情况很多，对方是不是好人，不实际接触是不会知道的。

相反，社会上那些被认为是“好人”的人，其中很有一些却是难以令人相信的人。比如说有些评论家，嘴里说的是“要为世上不幸的人们”怎样怎样，但实际上自己住的却是豪宅大院，过着贵族般的生活。

还有的评论家则是一边说着“应试教育”是不对的，一边又强迫自己的孩子去接受那种“应试补习”。

一看就是“好人”的那种人，经常说些令对方感到动听、让社会很容易接受的话。

如果是真心那么说的，那他确实是个好人，但情况往往并非如此。

和那样的人接触以后，会有受骗的感觉。

对我来说，对方是否接受我并不在意，重要的是言论必须坦率。

说了“那种应试教育真是愚蠢”，就绝不应该再对自己的孩子说“快去参加考试补习”。

有时过分坚持自己的异见，把对方激怒了，我觉得这也是没有办法的事。

因为这而讨厌我，我也甘之如饴。

我觉得只要能和对方推心置腹地交谈、能够相互加深理解，那就足够了。

一言蔽之，不能先入为主地判断一个人。

要判断一个人，就应该和他实际交往。

法则十四 不必太烦恼，但应该多动脑子 人们常说，人际关系真是令人烦恼。

而我的想法稍有不同。

我认为不必太烦恼，但应该多动脑子，这样不仅容易给对方留下好印象，对自己也是一个很好的促进。

。让我们看一下赠送礼品吧。

到了互送中秋礼物或年终礼物的时候，需要送给谁，送些什么，这让不少人颇费心思，C等级的人送双袜子，B等级的人送上浴巾和肥皂，A等级的人送瓶高级葡萄酒……想定之后再去看百货公司。

再就是从别人那儿接受礼物之后，究竟送什么作为回礼，也叫人苦思冥想，送五千日元的东西太便宜了吧？

送一万日元的吧，但对方会不会觉得礼物太重而过意不去呢？

如此这般花费心思，对方是不是一定会很高兴呢？

也许并不会这样。

对方并不像想象的那样对此留下好印象，这是常有的事。

……

<<一行字的成功法则>>

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>