

<<三分命七分运>>

图书基本信息

书名：<<三分命七分运>>

13位ISBN编号：9787830000479

10位ISBN编号：7830000476

出版时间：2009-4

出版时间：三辰影库音像出版社

作者：何浹虑

页数：226

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>

<<三分命七分运>>

前言

命运是由“命”与“运”两个概念演化而来的。

“命”的内涵包括与生俱来的天分，诸多人类无法控制的冥冥中的力量，以及许多难以预知的超常现象等；“运”是个体生命一生的行程，它可以被我们所规划、引导和把握。

由于人的智商、情商、性格以及身体状况、观念态度等等存在差异，所以不同的人具有不同的命运。

古人认为，“命由天定，运由己生”。

人可以把握的是运，也就是人的路怎样去走，很多时候完全能够由自己决定。

人在社会价值取向，可以形成一套游戏规则，在实践中获取一些生活经验，尽可能把人生之路走好、走顺利。

人的天分和条件是与生俱来的，揠苗助长、削足适履都是无知与消极的表现，都是对命运的极大嘲弄。

人类对命运的关注由来已久。

儒家的天命观、道家的自然命定论、佛家的因果论、基督教的上帝决定论、伊斯兰教的前定说等等，要么从心灵出发着落于唯心，要么从自然出发着落于唯物。

不论怎么说，人都是自我精神世界的主体，尽管每个人什么时间出生及出生在什么环境不能由自己说了算，想生成什么性格和体格也很难由自己决定，但不能决定的“命”充其量只占命运的三分，而命运中有七分的“运”是掌握在我们自己手上的。

贝多芬双目失明，他“扼住命运的咽喉”，成为伟大的音乐家；李白不愿过身心束缚的官场生活，“大笑一声朝天去”，成为浪漫潇洒的行吟诗人；比尔·盖茨敏锐的嗅觉捕捉到电脑市场潜在的发展前景，果断退学办公司，尔后成为世界首富；王永庆只读到小学五年级，他团结了一批“有作为的博士”，使台塑集团成为著名的企业；邓亚萍的身高只有一米五几，但她却通过顽强的拼搏拿到了世界冠军，而且精通数国语言，成为一位体育官员……所以，与其“听天由命”，不如相信“谋事在人，成事在天”！

你不去谋事，哪来成事？

因而，天遂人愿的前提是人必须有——“愿”。

在人生征途上，我们必须不断去准备、谋划、努力、进取，尽管付出了也不一定成功，但不付出永远也不会成功。

现实中，有些人由于对自身的性格、能力等等缺乏了解，因此不知遭如何才能最充分地发挥自己的优势，避免在自己性格能力处于劣势的事务中浪费宝贵时间。

譬如一个性格非常外向的人希望在哲学研究中取得成就，并且做出了努力；又如一个性格非常内向的人希望成为一个出色的推销员，并且努力训练自己与他人交往的能力，这些往往注定是徒劳的。

还有不少人由于受到外部条件的限制，优势未能得到有效的利用，因此潜能被埋没。

这些情况，都是属于没有恰到好处地把握自己的命运。

决定一个人的命运乃至影响其前途、事业发展的因素有很多，但我们只要坚信“三分命七分运”，那么我们会对生命多一份关爱，对世事多一份关注；努力时多一份自信，选择时多一份慎重；失败后多一份坚持，成功后多一份清醒；爱情上多一份惜缘，婚姻上多一份珍重……愿亲爱的读者这样我们就能走好人生的每一步，赢得好运，拥有幸福！

<<三分命七分运>>

内容概要

《三分命七分运（最新版）》讲决定一个人的命运乃至影响其前途、事业发展的因素有很多，但我们只要坚信“三分命七分运”，那么我们会对生命多一份关爱，对世事多一份关注；努力时多一份自信，选择时多一份慎重；失败后多一份坚持，成功后多一份清醒；爱情上多一份惜缘，婚姻上多一份珍重……把握住命运=把握住人生与事业的前程！

<<三分命七分运>>

书籍目录

第一章性格会把命运带向哪里性格决定了你该干什么刚毅型性格的人命运规划温顺型性格的人命运规划活泼型性格的人命运规划敏感型性格的人命运规划固执型性格的人命运规划冒险型性格的人命运规划谨慎型性格的人命运规划好胜型性格的人命运规划表现型性格的人命运规划叛逆型性格的人命运规划完美型性格的人命运规划改善性格的方法把握性格优势最重要第二章习惯影响命运的悲喜得失诊断习惯与命运的冲突幸运之神不光顾拖延的人不可产生依赖的习惯不要轻易找借口忽视细节的代价养成守信的习惯注意自己的形象第三章健康的身体是命运的本钱有强健的身体才能打拼健康的身体是你的福气不可拿命去换钱树立对健康的信心做身心两方面都健康的人第四章用好心态面对命运的顺逆沉浮自信地迎接命运的挑战相信自己命中有奇迹超越别人不如超越自己不被厄运和苦难压倒懂得物极必反的道理少一分贪，多一分安顺其自然是必要的不因缺陷而消沉退缩"笨人"也能拥有好运时运不济时也不绝望第五章知识真的能改变命运吗让知识变成素质知识更新是一辈子的事培养创造力和想象力学历并非命运的敲门砖既专又博到哪里都不怕创业需要智勇与谋略用业绩为命运说话勤奋与忠诚的人常遇好运能力是一个积累的过程第六章找准目标，驾驭命运法则志向决定命运的走向人一生不能没有导向命运之途，找到适合的目标不停留在梦想中百折不挠者"命硬"失败之魔害怕勇敢行动的人在行动中证明"命数"自动自发，争取更多机会做小事也能赢得好命运敢于尝试更能打动命运之神第七章好命运往往只在关键几步选择决定了你的一生给自己一个准确定位适合自己的就"认命"走出校门，为命运埋单做出选择之后要努力是创业还是就业你可以选择环境第八章提高情商更易于掌握命运致力于情感商数的发展情商的成本收益多与成功人士接触和有智慧的人打交道寻找自己命中的"贵人"使自己被更多人接纳学会按摩他人的"命穴"得理让人，和解共生在互助中共享好运一生莫被聪明误第九章头脑灵活，抓住改变命运的契机天予不取，其咎在己点子多的人吃香解决难题，拓宽道路学我者生，似我者死打破思维的枷锁撬开命运的另一扇门学会因人而变的技巧掌握因事而变的规律敢于因势而变该放手时舍得放手该低头时要低头主动向"伯乐"推销自己反向思维，引来好财运条件是可以努力创造的第十章婚姻好坏也是一条命运线因爱而生的婚姻长久理想的爱情要与现实结合好夫妻各有"六点"物质换不来另一半的真情不受疑心病的折磨消除感情疲劳症争吵升级必"折福"好婚姻"同命相守"

章节摘录

第一章 性格会把命运带向哪里 性格决定了你该干什么 人与人之间有着很大的区别，有人乐意干事务性的工作，而有的人对信息加工与处理非常擅长，还有的人热衷于人与人之间的沟通和交流。

其实这都是人的性格偏好所起的作用。

性格是一个复杂、动态的混合体，由遗传、后天累积的经验、环境作用，以及意识和潜意识构成。不少人认为自己是一个多种类型混合成的矛盾体，但是专家认为“万变不离其宗”，人一定是以“本我”为核心的，每个人的性格中一定保留着恒定的偏好，无论时间如何流动，它们都保持着本质的稳定。

性格偏好，就是你以某种方式做事的天生爱好，就像你的左右手。

你每天都要使用自己的两只手，但出于本能，你一定偏好使用其中的一个，因为它更加自如、更能充分地发挥协调的功能。

当然，你也可以用不很擅长书写的那只手写字，但你一定会感到很别扭、太费力，而且写出来的字肯定不如另外一只手。

有一位腼腆、内向的大学生，他在一家公司做销售工作。

由于他不善与人沟通，协作能力差，合同期满后公司没有与他续约。

离开公司后，他在家待业的时间长达10个多月。

后来，他为了挑战个人能力与性格，决定去从事寿险销售代理工作。

他的一个朋友知道他的求职意向后，便劝他放弃这样的努力，但没能成功。

在此后的一年里，他只做成了一份保单，而且这份保单还是主管协助他完成的。

在工作的后期，每天出门前，他的内心都会剧烈地挣扎，最后不得不采用抛硬币来决定当天是否出门工作……经过一番激烈的思想斗争后，他决定放弃了！

后来，他问他的朋友：“你是对的，但你怎么知道我就做不好这份工作？”

” 朋友说：“很简单，你的性格根本不适合做保险销售工作。”

” 其实，这个故事所说的道理对于我们普遍适用。

如果你发现自己处在不适宜的职位上，或者认为某个职业不适合自己，通常是因为职业角色的要求和你的性格不相匹配。

为了有效行使职能或做好这份工作，你常常会改变自己已经定型的性格，这便带来更多的焦虑和紧张。

举例说，一个内向的人需要在一个大型演讲会上发表演说，或者一个叛逆型性格的人要扮演员工关系协调者的角色，这都会让他们感到紧张或将工作搞砸。

由于性格偏好与职业角色的要求不协调，个人潜能便不能有效发挥，工作表现自然不尽如人意。

由此看来，你的性格决定了你该干什么！

如果把一句比喻用在性格与职业上，则性格是脚，职业是鞋。

合脚的鞋子能使你行走起来轻松自如，健步如飞；而不合脚的鞋子再漂亮也会夹脚。

更可怕的是，它不仅会使你走起路来别扭难受，甚至还会磨破你的脚。

穿着不合脚的鞋子，你就可能会与成功失之交臂，就可能在人生的跑道上与冠军擦肩而过。

如果你能认识自己的性格，并力图使之和职业角色的要求相互匹配起来，那么你一定会有在工作中保持和增强你的优势，控制和减少你的劣势，职业表现肯定强于别人！

如果你想取得职业的成功，首先要理解、认清自己的性格；其次是明确在何种环境下工作，你能最大程度地发挥自己的个性优势。

有一位出色的销售经理，他具有随和、易与人交往、工作努力等特点。

由于工作表现出众，他被公司提升为高级营销经理，每天面对的工作也从原来的销售队伍管理、客户拜访转变为区域数据分析、市场调研计划和广告促销活动策划等。

同事和朋友很羡慕他的新职位，但他自己却感到新工作非常枯燥，宁愿走访客户。

<<三分命七分运>>

出现这种情况，显然是公司和他都没能预料的，销售人员和营销人员是两种截然不同的职业，角色的要求也存在着很大的差异。

从专业角度而言，营销经理的任务是从公司长远的营销战略出发，寻找、确定市场机会，制定营销策略、规划和组织新产品或服务上市，确保销售活动达到预定的目标；而销售人员则是负责实施新产品进入市场和促进、维持销售活动。

因此，营销人员大多具有以数据为导向的性格偏好，擅长规划远景蓝图，善于洞悉客户需求与行为间的关系，而销售人员的特点是短期行为多，一般没有整体战略性和缺乏整体分析能力。

尽管相当部分的营销人员来自于销售队伍，但不是所有的销售人员都能胜任营销人员的职业角色。

在上面的这个故事中，如果是你，你会怎么办呢？

也就是说，当你的性格与职业相冲突时，你想改变的是你的职业还是性格？

生活中几乎人人都懂得绝不能削足适履这一道理，肯定都是去寻找适合自己性格的职业。

然而，遗憾的是为了职业而改变性格的人却比比皆是。

职业这双鞋，难道就真的需要用改变性格的巨大代价来适应吗？

这是典型的本末倒置。

这一日常生活中再简单不过的道理，为什么我们有些人却要花上几年，甚至几十年的时间才能真正领悟到呢？

要知道，如果一个人的职业与自己性格特点相符合，那么枯燥的工作也会变得丰富多彩，趣味无穷，就会产生工作动力。

如果一个人的性格与职业不吻合，那么这个人的工作就始终是被动的。

可以说，一个人的职业是否与自己的性格特点吻合，直接关系到人生事业的成败。

总之，你的性格决定了你适合做什么！

一个聪明的人会为性格而改变职业，一个愚蠢的人会为职业而改变性格。

<<三分命七分运>>

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>