

<<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>

## &lt;&lt;成功一定有方法&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;成功一定有方法&gt;&gt;

## 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>