

<<人生大策略>>

图书基本信息

书名：<<人生大策略>>

13位ISBN编号：9787510404504

10位ISBN编号：7510404509

出版时间：2009-8

出版时间：新世界出版社

作者：（美）E.T.韦伯，（美）J.J.摩根 著，周智文 译

页数：247

译者：周智文

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>

## <<人生大策略>>

### 前言

德国著名哲学家尼采说过：“人类之伟大处，正在它是一座桥而不是一个目的。

人类之可爱处，正在它是一个过程。

”在死亡面前，人人都是一样的，没有谁能逃得出这人类最终的归宿。

奥勒留在他的那本《沉思录》中写道：“马其顿的亚历山大和他的马夫被死亡带到了同一个地方。

”人与人的差异完全在于一路走过时所经历的沧桑之有无，所欣赏到的人生之路上的风景之多寡。

因此，就会有平淡无奇的人生：这样的人只愿在寻常的道路上行走，让千篇一律的风景堆满大脑；这样的人生就像一条直线，没有起伏、没有高潮就画上了句号。

也会有相信“好风景，必在险处”的人生，他们不愿把自己束缚在同一个平面上，渴望“会当临绝顶，一览众山小”，将无限美景尽收眼底。

人生当不断征服高山，惟其如此才不枉到人间走一遭。

故而，你最先必须有一种征服山巅的强烈愿望，否则你就可能根本不会上山。

接下来就是如何顺利登顶、如何把理想变成现实的问题了，也就是要有实际行动。

如果你只是把你的愿望停留在想像中，只知不满于你现在是站在山谷中，而不去一步一步地攀登，你还是到不了山顶的。

若你只是悠闲地望着山顶，或是想像着你已经置身于高山之巅，那你也是决计不能达到山顶的。

你必须鼓起劲来，一步一个脚印地往上爬。

## <<人生大策略>>

### 内容概要

一个人的出生，便是表示他在自然界中最大的游戏——生存游戏——中被选为选手之一。一个人能否主动加入这一伟大的游戏，便决定了他能否在这种游戏中崭露头角，卓尔不群！对于在生存游戏中，兴致勃勃迎接挑战的人来说，每一个黎明便是一个新的召唤，每一次跌倒后的爬起来都是一个新的起点。

每天早晨，当你睁开双眼的时候，你便可以看到新的机会、新的得胜的机缘、新的可得的奖品、新的可学的规则以及新的竞争者。

是尽情地享受生活，还是以生活为苦役，这一切都要看你自己的选择。

对于你所从事的工作，应当抱有一种积极乐观的态度，这样，你才可以做得更好。

只有比别人做得更好，你才能脱颖而出。

本书的目标就是告诉你如何能使你的生活变成一种有趣的游戏。

告诉你这游戏中的一些规则，告诉你一些伟人的例子，告诉他们如何由不利而转为胜利，如何使明显的失败又柳暗花明，如何在事业上取得令人震惊的成就，并获得生活的幸福。

这就是人生的大策略。

<<人生大策略>>

作者简介

作者：(美国)E.T.韦伯 (美国)J.J.摩根 译者：周智文

## <<人生大策略>>

### 书籍目录

译者序第一章 欣赏生活的游戏第二章 看清自己的人生路第三章 战胜你的缺憾第四章 抓住每一个机会第五章 从善如流第六章 如何培养成功的习惯第七章 做自己情绪的主人第八章 坚持好问的态度第九章 运用你的智慧第十章 如何做出正确的决定第十一章 如何集中注意力第十二章 天道酬勤第十三章 学会放松自己第十四章 博闻强记第十五章 让自己幽默起来第十六章 敢于冒险才能成功第十七章 组建你的智囊团第十八章 赢得别人的心第十九章 知识改变命运第二十章 满招损谦受益第二十一章 如何克服自卑第二十二章 合作的精神第二十三章 如何使自己更可爱

## &lt;&lt;人生大策略&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 欣赏生活的游戏改变你的工作态度有一个小药店的店主，寻找了许多年，一直想找一个能干一番大事业的机会。

他痛恨自己的小药店。

每天早晨他一起来，就希望自己今天能够得到一个好机会。

然而，好长时间过去了，机会并没有出现。

他郁闷极了，动不动就跑到花园里去散心，而任凭他的药店独自在风雨中飘摇。

在现实生活中，我们中间的大多数人都不能多少有点像这个店主。

我们看见别人的成功便无形中会生起点嫉妒，并且在这种嫉妒之余，常常还会妄自菲薄，总以为别人的工作才是最好的，而自己呢？

自己总是看不到什么希望。

我们总是把别人的成功归之于运气好，于是，我们也梦想着那好运能早一天降临到自己的头上来。

后来，这个药店的店主战胜了自己这种消极的态度，而他接下来的所作所为，我们可以将其视为榜样。

那么，他是怎么做的呢？

他的办法其实很简单：就是无论什么人，不管他们的地位是高还是低，自己都主动地去和他们接触。

有一天，他这样问自己：“我为什么一定要把自己的希望、自己未来的奋斗目标寄托在那些自己一无所知的行业上呢？”

为什么不能在自己现在相对熟悉的医药行业干出一番大事业来呢？

”于是，他下走决心摆脱自己以前的那种怨天尤人的心态，就从自己的药店做起。

他把自己的这一事业当作一种极为有兴趣的游戏，以此来促进他生意的发展。

他让自己用那种发自内心的热情告诉别人，他是如何尽量提高服务质量使顾客满意，他对药店这一行业有多么大的兴趣。

“如果附近的顾客打电话来要买东西，我就会一面接电话，一面举手向店里的伙计示意，并大声地回答说：‘好的，赫士博克夫人，两条肥皂、一瓶三两的樟脑油、半磅巧克力。

还要别的吗？

赫士博克夫人，今天天气很好，不是吗？

还有……’我尽量想些别的话题，以便能和她继续谈下去。

“在我和赫士博克夫人通电话的同时，我指挥着伙计们，让他们把顾客所需要的东西以最快的速度找出来。

而这时负责送货的人，脸上带着笑容，正忙着穿外衣。

在赫士博克夫人说完她所要的东西之后不到一分钟，送货的人已带着她所需要的东西上路了。

而我则仍旧和她在电话中闲谈着，直到等她说：‘呵，沃尔格林先生，请先等一等，我家的门铃响了’。

“于是我笑了笑，手里仍拿着话筒。

不一会儿，她在电话中说：‘喂，沃尔格林先生，刚才敲门的就是你们的店员给我送东西来了！

我真不知道你怎么会这么快，实在是太不可思议了。

我打电话给你还不过半分钟呢！

我今天晚上一定要把这事告诉赫士博克先生。

’“因为我这里有优质的服务，过了不久，几条街以外的居民，也都舍近求远地跑到了我们店里来买东西了。

以至于后来城里好多别的药店老板都跑到我这儿来取经，他们不明白，为什么偏偏我的生意会做得这样好。

”这便是查尔斯·沃尔格林成功的方法，也正是这一方法，使得他的小药店生意兴隆，其分店几乎在全国遍地开花，以前所未有的速度迅速地占领了美国医药业的零售市场。

在当时的美国医药业中，他的公司拥有的分店数量及其规模占全国第二。

## &lt;&lt;人生大策略&gt;&gt;

并且他的事业正在继续健康地发展下去。

他的医药事业之所以能够成功，有一个小小的秘诀，那就是：如果你能将自己所从事的工作当作一种有趣的游戏，而且能够用持续不断的热忱去经营它的话，机会不久便会站在你的门口。

沃尔格林的成功多半得力于他对于工作的态度，而不是工作的本身。

当他看清楚他的工作就好比是游戏中的作战者时，好运便跟随而来了。

他意识到在生活中自己是个战士，并在此基础上仔细研究人生的战场中的所有规则，然后再尽自己的力量好好地去努力。

这样，他从中既能感觉到乐趣，工作起来又觉得容易。

发现工作的乐趣螺丝钉！

螺丝钉！

螺丝钉！

满满的一车螺丝钉都要旋出来！

对于刚做旋车工的萨姆尔·沃克莱来说，他似乎觉得自己的一生都要消磨在旋钉子这件琐事上了。

他满腹牢骚，老想着自己干什么别的不好，偏偏一定要来旋钉子呢？

就算他把这一大堆的螺丝钉都旋完了——但是，过一会马上又会有另一车堆在原来的地方，然后，自己又得不停地旋啊！

旋啊！

这一切多么可怕呀！

在第二架旋车上的旋车工荷维德听了沃克莱的埋怨，也很郁闷地叹了口气，以表同情。

他和沃克莱一样，也很讨厌这份工作，并因此对自己的前途感到担忧。

有什么办法呢？

难道去找工头说：以自己的能力，做这种简单的体力活简直就是大材小用，因此，我希望得到另外一份更好的工作？

可以想像得到。

工头们听到这些话时那轻蔑的神情。

要么，干脆就辞职不干了，另外再去找一份工作？

可是，这可是他费了九牛二虎之力才找到的一份工作啊！

他是绝对不能轻易辞掉的。

难道就没有别的办法来改变改变这种讨厌的工作吗？

不，肯定不会，办法总归会有的，关键在于你肯不肯动脑子去思考。

当他想到这一点时，他立刻想出一个很聪明的方法，可以使这种单调无味的工作变成一件很有趣味的事——他要把它变成了一种游戏，他转过头来对他的同伴说：“让我们来比赛比赛吧，荷维德，你在你的旋机上磨钉子，把外面一层粗糙的东西磨下来。

然后，我再把它们旋成一定的尺寸。

我们比一比，看谁做得快。

过一会如果你磨钉子磨烦了，我们再换着做。

”荷维德同意了他的建议，于是，他们俩之间的比赛马上就开始了。

这样一来，果不其然，工作起来并不像以前那么烦闷啦，而且工作效率还比以前提高了。

不久，工头便给了他们调换了一个较好的工作。

这位年轻的萨姆尔·沃克莱就是后来鲍耳文火车制造厂的厂长。

沃克莱并不是咬紧他的牙齿，好像受酷刑一样去从事自己所痛恨的工作。

而是把工作变成了一种游戏，使自己做起来还饶有兴味。

后来他说：“如果你不能在你所从事的工作中闯一条路出来，你就应该换一个工作试一试。

”这是一个很好的忠告，但是秘诀便在寻求的方法上。

一味的埋怨和厌烦是无法找到的，而是要通过一种更好的方法去做到这一点。

安德鲁·卡耐基曾说过：“如果一个人不能在他的工作中找出点‘罗曼蒂克’来，这不能怪罪于工作本身，而只能归咎于做这项工作的人”卡耐基之所以能够取得巨大成功，主要原因就在于他既知道享

## &lt;&lt;人生大策略&gt;&gt;

受生活中的快乐，而且还能以工作为乐。

当他还是一个小孩，刚刚开始品尝人生的滋味时，他就是很快乐的。

如果他不是如此，或许就不能这么成功。

他能在他的事业中感觉到快乐，并不是因为他已经很成功了，因为成功而快乐。

而是在他的事业刚刚开始时，他便能感觉到有一种乐趣。

他乐观的态度使得他拥有了他现在的生活。

将来的工作是一种快乐还是一种折磨，多半取决于你对工作的态度，而不在于工作的本身。

如果你能将你事业的第一个基石安放在有价值的生活根基上，你就可以使工作成为一种享受。

一个人的出生，便是表示他在自然界中最大的游戏——生活的游戏——中被选为选手之一。

这是怎样的一个游戏呀！

如果你能让你自己主动加入这一伟大的游戏中，你所体验到的震惊该会是如何的大呀！

每一个黎明便是一个新的召唤，每一次跌倒后的爬起来都是一个新的起点。

你昨天失败过，那又有什么关系，今天新升的太阳又会给你带来了一个崭新的机会，让你好好重新开始。

如果你能将每天的生活，视为一种去克服暂时的困难的机会，你每天希望得胜的机会便比前一天多。

每天早晨，当你睁开双眼的时候，你便可以看见新的机会、新的得胜的机缘、新的可得的奖品、新的可学的规则以及新的竞争者。

尽情地享受生活还是以生活为苦役，这一切都要看你自己的选择。

对于你所从事的工作，应当抱有一种积极乐观的态度，这样，你才可以做得更好。

只有比别人做得更好，你才能脱颖而出。

如果你能尽自己最大的努力去做自己的工作，不错过每一个机会，这样一直坚持不懈地努力下去，胜利总会在某个地方拥抱你的。

拿出你的热情来伯利恒钢铁公司的总经理查尔斯·施瓦伯曾经说过：“一个人无论在什么事情上都可以成功，只要他对于那件事具有真正的热忱、非常浓厚的兴趣，即便要多受些苦也在所不惜，并且能比别的人多苦心思虑些。

那些只会坐着不动，甘愿受旁人指挥的人，是干不出什么大事业来的。

”一个人如果经常用“这个，这个，我恐怕做不了”的态度去开始一件工作，是绝对不会做得好的。

对这种人来说，他除了满眼都是困难、障碍外，是看不见别的什么的。

反之，一个人如果是满怀热忱地去投入某项工作的话，当然，他也必定会和别人一样会遇到困难，但是，他们会自信地、并用充分的精力去对付它们。

因此，和那些满眼只是困难的人相比，他们在尚未向困难发起攻击之前，困难的艰巨程度在无形中就消减了。



## <<人生大策略>>

### 编辑推荐

《人生大策略:如何让事业成功、生活幸福的心理学》：无数传人的事例告诉我们，要想取得事业的成功和生活的幸福，我们的人生就需要有一种大策略，这种大策略核心在于：“把生活当做一场有趣的游戏。”

<<人生大策略>>

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>