

优秀青少年

励志读本



刘继红 董博 ◇ 主编

流传千年的至理名言

上

震撼心灵的永恒经典

内蒙古人民出版社



优秀青少年

励志读本



刘继红 董博◇主编

流传千年的至理名言

上

震撼心灵的永恒经典

内蒙古人民出版社

机遇改变人生

JIYUGAIBIANRENSHENG



图书在版编目(CIP)数据

机遇改变人生/刘继红、董博主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2007. 8

(优秀青少年励志读本)

ISBN 978-7-204-09251-2

I. 机… II. ①刘…②董… III. 成功心理学-青少年读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 122595 号

优秀青少年励志读本

主 编 刘继红 董博

责任编辑 张钧

封面设计 汇智泉文化

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 大厂回族自治县圣启印务有限公司

开 本 850 × 1168 1/32

印 张 260

字 数 3500 千

版 次 2007 年 8 月第 1 版

印 次 2007 年 8 月第 1 次印刷

印 数 1-10000 册

书 号 ISBN 978-7-204-09251-2/G · 2654

总 定 价 1188.00 元(共 60 册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

近年来,中小学课外阅读已蔚然成风。国家教育部最新颁布的《语文课程标准》也大力提倡课外阅读,并且规定了课外阅读的数量。我们深刻领会课程标准的精神,精心编写了这套《优秀青少年励志读本》,旨在扩展青少年的课外阅读面,提高广大青少年的读写能力。

《优秀青少年励志读本》所选文章侧重思想精深、构思精巧、特色鲜明、富于哲理的作品。阅读这些作品,可以拓展青少年的视野,陶冶青少年的情操,启迪青少年的心智,丰富青少年的想象力,激发青少年的创造力。

《优秀青少年励志读本》基于当前个性化阅读的要求,从提高读者文化品位和青少年对文章阅读的整体感受入手,力求为他们打造精湛完美的文化精

品，营造丰富多彩的精神乐园。

《优秀青少年励志读本》既朴实无华，又丰富多彩；既青春靓丽，又真挚感人。我们相信，《优秀青少年励志读本》一定会受到广大青少年的喜爱。

目 录

第一编 机遇是你迈向成功的基石

想成功要独辟蹊径	(3)
撞破南墙有风景	(7)
看准了就不要怕冒险	(10)
机不可失,失不再来	(13)
有目标,机遇才会降临	(20)
不给自己留退路	(26)
有放弃才有机遇	(30)
拥有一双发现机遇的眼睛	(33)
失之东隅,收之桑榆	(45)
在选择时点上	(47)
认准机会,“精确”出击	(54)
爱拼才会赢	(57)
精心准备有机遇	(59)
怎样把握机遇	(63)

第二编 机遇来源于思维

偶得妙思大智慧	(69)
想像力是财富的种子	(73)
不要盲目相信专家意见	(78)
保持“形象投资”	(82)
不要做那只固执的兔子	(85)
胜于思策,败于怨天尤人	(93)
走最近的那条路	(97)
做出必要的调整	(104)
两大堆草料“饿死”一只毛驴	(107)
把“不可能”转化为“可能”	(110)
改变思维定势,与众不同	(113)
速战速决,时不待我	(116)

第三编 习惯决定机遇

有努力才有机遇	(121)
好习惯是成功的加油站	(123)
好习惯成就好命运	(133)
将毅力培养成一种习惯	(140)

培养成功的做事习惯	(145)
善于合作是拓展个人发展的好习惯	(147)
了解你的坏习惯	(149)
永不放弃的习惯是成功的阶梯	(157)
改变人生需要积极主动	(159)
用卓越习惯铸就非凡人生	(161)
抓住每一次机遇	(163)
勿因事小而不为	(166)
专注是一种不可小视的力量	(168)
做事分清主次	(170)
好习惯是培养出来的	(172)
影响习惯的重要因素	(175)
习惯决定你的成败	(178)
成大事者必备的习惯	(181)

第四编 眼力是抓住机遇的关键

让思考成为一种习惯	(185)
唯有勤于思考,才能不断超越	(187)
重点思维是突破问题的关键点	(193)
话题透露心事	(196)
寻找你的新大陆	(199)
避免识人失误	(202)

认识到自己的价值	(204)
从手机的佩带看透男人	(206)
笔迹和电话告诉你	(210)
看清他是哪种老板	(212)
洞悉对方心灵的法则	(217)
细微之处识人	(221)
成功从小事开始	(226)
伯乐相马的技巧	(230)
从眼睛到心灵	(236)
冒险要有眼光	(240)
最怕遇到的五种上司	(242)
当对方城府很深	(245)

第五编 在机遇面前注意说话艺术

好眼力改变人生	(249)
认识自己应对变化	(251)
识别可以做知己的人	(254)
着装暴露内心	(256)
电梯门前看透同事	(259)
冒险需要眼光	(261)
发现才华出众的人	(264)
酒后识男人	(267)

学会恋爱中的道歉	(270)
精明人的谎言能出彩	(273)
不要一下子把心掏出来	(277)
烧香看菩萨,说话看对象	(279)
既不反对也不赞成	(281)
从对方得意的事情说起	(284)
诚于嘉奖,宽于称道	(286)
话中有话透精明	(288)
恰到好处地拒绝别人的求爱	(290)
请君入瓮,水到渠成	(293)
“对症下药”,话语要有针对性	(298)
因势利导,趁火打劫	(303)
将心比心,最好的说客	(307)
争取他人赞成你的观点	(313)
欲抑先扬,先褒后贬	(322)
知己知彼,决胜三尺谈判桌	(328)
以剖析和评价为内容	(333)
赢得对方好感,就可一步到位	(338)
打破僵局,变不利为有利	(344)
善于引导,激发兴趣巧成交	(350)
旁敲侧击,间接批评不伤人心	(355)
沉住气,妙用“期限”策略	(362)
请将不如激将	(368)

第一編

机遇是你迈向
成功的基石



同五社吳興縣
又基田田路



想成功要独辟蹊径

无论你干什么事,如果仅仅是一味地跟在别人的后面,就是你做得再好,也只能是第二。做人如此,搞经营也同样如此。

因为,如果你老是跟在别人后边,那么机遇永远属于别人的,自己得到的仅仅是别人丢弃的残羹剩汤。聪明的企业家都不喜欢随大流,他们目光独到,喜欢独寻他径,走自己的路,创自己的业,开拓出一片属于自己的新天地。

只有这样,方能成大器。

要想做到独辟蹊径,就要善于发现市场中的空白,善于捕捉机遇,将小机会变成大机会,将大机会变成更大的机会,进而建立自己的霸业。卢氏兄弟和他们的万和集团,正是这方面的佼佼者。

20年前,卢氏三兄弟还分别是电工和学徒工;而20年后,他们却是中国热水器市场上的佼佼者,拥有着数亿资产,他们的一举一动,令人瞩目……那么,当初他们是怎样捕捉与把握市场机遇的?让我们回溯到20年前,看一看他们的创业故事吧。

那时候,卢氏兄弟开了个电器维修铺,专门替镇上的父老乡亲们修理电风扇、电视机。这样的生意仅仅可维持温饱而已。很快地,卢氏兄弟不满只于此,急于寻找更多能赚钱



的机会。

经过一番观察分析之后，他们发现加工模具比较赚钱。于是，他们凑齐了 20000 元，购买了一台线切割机，开始加工模具两了尽量地多赚钱，卢氏兄弟们日夜轮班，一天 24 小时不停机。这样干了好一阵之后，终于有了一点小积蓄。但是，卢氏兄弟很快又不满足这样的赚钱机会了。

1987 年，老大卢楚其辞去了镇办厂的工作，筹集到了 10 万元资金，与两个弟弟卢楚隆、卢楚鹏一起，筹办了城西电器厂，替当地的一家大型打火机厂研制生产关键部件：脉冲打火机的高压变压器。经过一番拼搏之后，卢氏兄弟终于熬出了头，城西电器厂每月已有了几十万元的毛利。

但是，卢氏兄弟不甘心只替他人做配角。他们的不安分和不甘为人后的意识越来越强烈了。这时候，他们更加深刻地认识到，要想有大发展，必须寻找更大的市场机会。

1992 年，他们便成立了桂洲热水器厂。

大凡有志于独辟蹊径的人，都会经历一种高处不胜寒的境遇。当卢氏兄弟选择热水器这个行业时，许多人都认为他们必将会血本无归，以失败告终。

人们的想法并非没有根据的。

在顺德，当时已有神州和万家乐两家著名的大型热水器厂，它们已经占据了全国热水器市场的大部分份额。这个时候入主热水器行业，岂不是步他人的后尘吗？

但是，卢氏兄弟却不这样认为。在他们看来，虽然热水器行业已有两只猛虎拦路，但是，如果能在技术上独辟蹊径，必可出奇制胜。于是，明知山有虎，偏向虎山行。卢氏兄弟制定了自己的策略：取其强，攻其虚。在对手最薄弱的环节



猛下火力，攻其一点，从中杀出一条血路来。

如何才能在技术上独辟蹊径呢？

卢氏兄弟决定走出去，向他人学习先进的经验。

不久，卢楚其利用去日本出差的机会，从日本多田公司搬回了一台新一代的点火装置的热水器。卢氏兄弟日夜进行攻关，对它进行一番研究、改进，终于研制出脉冲式点火装置的热水器，并成功地申请并获取了国家专利。

1992年8月，卢氏兄弟终于研制出了中国第一台超薄型水控式燃气热水器，这就是我们现在通常使用的水阀一开热水即来，而不需留火种的热水器。这种技术上别具一格的热水器产品一经推出便引起了轰动，被列入了国家星火计划项目，并且由此翻开了中国热水器史上新的一页。就连一向傲慢的日本人，都对卢氏兄弟佩服有加，竖起拇指对其称赞道：“比我们日本人还厉害！”

卢氏兄弟这回果然是十分厉害：

第一年，万和试产5个月，创下产值2000万元！

1993年，创下产值1.5亿元！

到此为止，卢氏兄弟以独辟蹊径的生产技术在热水器市场上异军突起，一举跨入了中国热水器五强。

但是，卢氏兄弟并没有就此而满足。

卢楚其清醒地认识到，自己独创的热水器技术有着十分广阔的市场前景，而热水器市场又有着无限的发展空间。因而，他决心大干一场，不断扩大自己的市场份额。

1994年，万和再度开发出国内首创的超薄型10升微电脑强排式全自动燃气热水器，并再次列入到国家星火计划项目，当年创产值数亿元，产销量居全国第二位。万和的出现



与崛起,让热水器四大家族四分天下的垄断美梦彻底破灭,取而代之的则是万家乐、神州、万和三足鼎立的局面。

万和企业不仅生产技术是独树一帜的 并且,它的发展战略也与众不同,很有自己的特色。因此,经过数年的积累之后,卢氏鬼弟的万和集团已具有了自己的特色,形成了强劲有力的市场竞争力。到目前,热水器市场上,万和的发展势头强劲,正以骄人的业绩持续地发展着。

成功的机会对任何人都是均等的,关键在于你是否善于从中发现机会。





撞破南墙有风景

在人的一生中,往往面临着各种各样的选择,因为人生的道路总不是一帆风顺的,有的人遇到困难的时候,因为缺乏坚强的信念和毅力,而放弃了自己追求的目标,甘愿做一个平庸的人;然而有的人与厄运相遇的时候,却像一个勇士那样去搏击,最后他们把“南墙”撞出了一个大的缺口,使得自己抓住了人生的机遇,续而实现了自己的梦想。

汤姆·邓普西就是这样一个好例子。

他生下来的时候只有半只左脚和一只畸形的右手,父母从不让他因为自己的残疾而感到任何不安,所以后来他能做到任何健全男孩所能做的事;如果童子军团行军10里,汤姆也同样能够走完10里。

在他学踢橄榄球时发现:自己能把球踢得比在一起玩的男孩子都远,因此,他请人为他专门设计了一只鞋子,参加了踢球测验,并且得到了冲锋队的一份合约。

可是教练却尽量婉转地告诉他,说他“不具备做职业橄榄球员的条件”,促请他去试试其他的事业。

最后他申请加入新奥尔良圣徒球队,并且请求教练给他一次机会。教练即使心存怀疑,但是看到这个男孩这么自信,对他有了好感,因此就收了他。

两个星期之后,教练对他的好感更深了,因为他在一次