



| 人生需要机遇相伴，机遇需要努力助推才能成功 |



职场定律

三分机遇，七分努力

机遇点亮人生，努力改变命运

· 刘辉兰 赵丽娟◎著 ·

Z H I C H A N G D I N G L V



人生更需要努力，三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。

中国言实出版社



职场定律

三分机遇，七分努力

机遇点亮人生，努力改变命运

——刘辉兰

Z H I C H A

G L V



人生更需要努力，三分天注定，七分靠打拼，爱拼才会赢。

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

职场定律:三分机遇 七分努力/刘辉兰,赵丽娟编著.

— 北京:中国言实出版社,2012.1

ISBN 978-7-80250-640-4

I. ①职…

II. ①刘… ②赵…

III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 212386 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64924735(邮 购)

64924880(总编室) 64914138(四编部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 15 印张

字 数 175 千字

定 价 32.00 元 ISBN 978-7-80250-640-4/B·251

➤ 前言

在职场上,要勇于挑战,用机遇点亮人生。工作就是责任,责任就是机遇,自助者天助。把职业当事业,把企业当家业,成为无法替代的员工。不抱怨、不浮躁、不折腾,不拖延,踏踏实实,从优秀不断走向卓越。因此,在职场中,抓住机遇,认真努力,就会在职场中勇立潮头,不断超越。

一个人要想成功,必须懂得珍惜时间,把握机会。如果只是等待别人把自己推上成功的彼岸,成功永远也不会到来。愚蠢的人只会坐着等待机会,结果等来的却是一事无成;而成功者却是靠自己去创造机会,抓住机遇,最终走进成功的殿堂。

人生需要机遇相伴。机遇能帮助我们实现人生的目标,拥抱瑰丽的梦想;机遇能帮助我们走上事业的巅峰,品味成功的喜悦。责任就是机遇,对于积极的人来说,充满了机遇和挑战,但是对于消极的人来说,却处处都是困难和包袱;责任可以改变现在,也可以创造未来;责任是世界上医治所有创伤的良药;心怀责任,就能控制自己的情绪、欲望和行为。许多杰出人士一部分都是在不感兴趣、一无所知的行业里做出让人仰慕的成就,这主要是他们尽管做着不喜欢的工作,是责任驱使他们在不喜欢的行业里坚持下来,是责任引领他们在不喜欢的岗位上取得成功。既然无法选择,就愉快地接受被选择。任何牢骚、消极、懈怠只能是害人误己,是对自己、家人、公司、社会的不负责。唯有把该做的工作当作不可推卸的责任,全身心地投入其中,才是正确与明智的选择。

机遇是人生之旅中最璀璨的风景,邂逅或错过往往就在于您的一念之间。把握机遇,善待机遇,创造机遇,收获未来。只有把握机遇,才能彻底改变人生。无论是过去、现在或是将来,最有希望的成功者,并不是才能最出众的人,而是那些拥有积极心态、善于抓住机遇,又善于创造机遇



的人。

三分天注定,七分靠打拼,爱拼才会赢。要想高人一等,先得付出努力。然而许多人却是拼命地去寻找捷径,宁愿在投机取巧上花费大量的时间和精力,也不愿意静下心来去努力。最终,他们在绚烂的美梦与残酷的现实中反复徘徊,于抱怨与失意中度完那并不美好的一生。最简单的往往是最实用的。天下没有免费的午餐。你要拥有强大的实力,就得比别人多付出努力。

每一个岗位都是实现人生价值的舞台。只要我们用对待事业一样的态度对待我们的工作,每个人都能在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。把职业当事业,把企业当家业,你才会成为无法替代的员工,才会在职场中勇立潮头,不断超越。

人生本是没有终点的赛跑,要想成为一名优秀的员工,就必须脚踏实地,努力工作。最好的员工是把全部精力投入到自己的工作中。工作只是分工不同,而没有高低之别,只要在平凡的岗位上,做出不平凡的成绩,你就是最优秀的。

停止抱怨,摒弃浮躁,拒绝拖延,行动起来吧!只要我们努力工作,就一定可以改变命运。请努力工作吧,勤奋的人一定可以创造美好的未来!

目 录

Contents

第一章 勇于挑战,用机遇点亮人生

人的一生是否精彩,关键在于能否抓住那些最有决定意义的机遇。最有希望成功的人,并不是才干最出众的,而是那些最善于发掘和利用每一个机遇的人。机遇就如同命运之神手中的魔杖,左右着人们的命运与成败。

1. 机会永远垂青努力的人 /2
2. 热情会为你带来想不到的机遇 /4
3. 抓住机遇的秘诀就是行动 /10
4. 自我激励使你荣获机遇 /13
5. 用毅力叩开机遇之门 /18
6. 不断积累拥有机会的资本 /23
7. 永远别说世界没有给你机会 /25
8. 机遇在每一份责任中 /28

第二章 工作就是责任,责任就是机遇

责任对于积极的员工来说,充满了机遇和挑战;但是对于消极的员工来说,却处处都是困难和包袱。责任可以改变现在,也可以创造未来。心怀责任的员工,就能控制自己的情绪、欲望和行为。唯有把工作当作不可推卸的责任,全身心地投入其中,才能取得意想不到的成绩。



1. 责任就是机遇 /32
2. 机遇来自你的责任 /33
3. 不断突破自我 /36
4. 把责任看成自己的使命 /39
5. 勇于担当会让你脱颖而出 /41
6. 勇于挑战高难度任务 /44
7. 面对困难,永不气馁 /47
8. 时刻保持积极心态 /49

第三章 珍惜时间,把握人生中的机遇

一个人要想成功,必须懂得珍惜时间,把握机会。如果只是等待别人把自己推上成功的彼岸,成功永远也不会到来。愚蠢的人只会坐着等待机会,结果等来的却是一事无成;而成功者却是靠自己去创造机会,抓住机遇,最终走进成功的殿堂。

1. 拒绝做浪费时间的事 /54
2. 善用余暇时间增长知识 /55
3. 珍惜时间要分秒必争 /57
4. 捕捉机遇创造发明 /59
5. 机遇来自用心的把握 /63
6. 把握机会还要创造机会 /65
7. 培养抓住机遇的能力 /68
8. 机会就在眼前 /70
9. 向机遇敞开你的大门 /72

第四章 细节到位,做好小事成就大事

机遇对人生成败起着至关重要的作用,把握住机遇,往往能使我们更快地走向成功。需要注意的是,只有细节到位,把工作做好,才能获得事业上的成功。不要以为可以不经过过程可以直接奔赴终点,如果只想成功,不想过程中的细节,那么成功只能是空中楼阁。

1. 责任之中无小事 /76
2. 全力以赴做好每一件小事 /77
3. 没有小角色,只有小演员 /80
4. 在平凡中走向卓越 /82
5. 积极进取,用业绩感动老板 /84
6. 主动学习,在升值中升职 /86
7. 永远比别人多做一点点 /90
8. 完美技能让你无可取代 /93
9. 没有最好只有更好 /95

第五章 努力工作,不找任何借口

要想高人一等,先得付出努力。然而许多人却是拼命地去找捷径,宁愿在投机取巧上花费大量的时间和精力,也不愿意静下心来去努力。天下没有免费的午餐。你要拥有一般的实力,就得付出一般的努力;要拥有强大的实力,就得比别人多付出几倍的努力。

1. 服从是一种美德 /100
2. 不要寻找任何借口 /102
3. 任务在肩,当仁不让 /105
4. 带着思考去执行 /107
5. 执行要学会变通 /109



6. 摒弃执行的顽疾 /111

7. 将任务执行到底 /115

第六章 让自己成为无法替代的“支柱”

每一个岗位都是实现人生价值的舞台。只要我们用对待事业一样的态度对待我们的工作,每个人都能在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。把职业当事业,把企业当家业,你才会成为无法替代的员工,才会在职场中勇立潮头,不可超越。

1. 出色的业绩对老板最具诱惑力 /118

2. 勤奋能让人脱颖而出 /120

3. 不做温水煮的青蛙 /121

4. 向“不可能完成”的工作挑战 /124

5. 在工作中不断创新 /127

6. 一定要不断提升自己的价值 /129

7. 随着老板事业的发展而进步 /131

8. 胜利总存在于努力的终点处 /133

9. 懒惰只会让人堕落和退化 /135

10. 聪明在于勤奋 /137

11. 勤奋是一切成就的“催生婆” /140

第七章 停止抱怨敢承担,努力工作才会出成果

人们总是抱怨自己的工作,似乎上天就是对他不公。可是,抱怨能解决问题,能使你摆脱现状,能使你的工作越来越好吗?因此,与其抱怨,不如改变。只有不抱怨的人,才是最快乐的人,才是令人向往的世界。停止抱怨,行动起来吧,只要我们努力工作,就一定可以改变现状,创造美好的未来!

1. 不要总是充满抱怨 /144
2. 别让抱怨掌控你的人生 /147
3. 积极地工作比抱怨更有效 /149
4. 抱怨不如实干 /152
5. 消除抱怨心态 /154
6. 有责任心的人从不抱怨 /157
7. 做一个不抱怨懂感恩的员工 /159

第八章 积极做事绝不拖延

拖延可以把企业拖垮；拖延只能让他人领先。任何憧憬、理想和计划，都会在拖延中落空。避免拖延的唯一方法，就是养成积极主动地工作的习惯。习惯可以成就一个人，也能摧毁一个人。习惯的力量无比强大，它经年累月影响人的生活态度、思维方法和行为模式，决定人的一生成败。

1. 做事要分轻重缓急 /164
2. 拖延将使一事无成 /166
3. 马上行动胜于所有胡思乱想 /169
4. 想做就做积极迈出第一步 /172
5. 做别人做不到的事情 /174
6. 坚持到底才能成功 /175

第九章 勤奋工作是克服浮躁心态的法宝

浮躁不是好的征兆，它只能带给你虚无缥缈的人生。唯有忠实勤奋地付出，才能带给你实实在在的回报。浮躁是一种不良情绪，想要事业成功和生活幸福，一定要驱除心灵的浮躁。如果一家企业浮躁，这家企业终会没落；如果一个人浮躁，这个人终会失去自我。



1. 浮躁是人生的大敌 /180
2. 摒弃浮躁的工作心态 /183
3. 为浮躁的心降温 /186
4. 克服浮躁心态 /187
5. 拔掉心中浮躁的“杂草” /191
6. 给浮躁的心灵排排毒 /194
7. 和浮躁说“再见” /197

第十章 积极上进,做上司赏识的好员工

作为员工,能被上司赏识,得到上司的器重,进而成为上司离不开的人,或许是每个员工内心最渴望的事情之一。因为这不仅是对自己工作能力的肯定,更是拓展了自己的职业生存空间,为自己的进一步发展提供了一个良好的平台。能被上司赏识恰恰是个人某方面能力的体现。

1. 激情是一种素质 /202
2. “享受”你的工作 /205
3. 表现出你的主动 /207
4. 做个不断进步的员工 /210
5. 工作之余不断“充电” /214
6. 专注是提高效率的“钥匙” /218
7. 工作不怕起点低 /221
8. 要做就做最好 /224
9. 永远没有分外的工作 /226



第一章 勇于挑战,用机遇点亮人生

人的一生是否精彩,关键在于能否抓住那些最有决定意义的机遇。最有希望成功的人,并不是才干最出众的,而是那些最善于发掘和利用每一个机遇的人。机遇就如同命运之神手中的魔杖,左右着人们的命运与成败。





1. 机会永远垂青努力的人

一个人要想脱颖而出,成为不能被轻易替代的人,要活出自己的精彩,就要不遗余力地在工作岗位上展示自己的才华和忠诚。当然,要想在工作上发挥出影响力,是必须讲究策略方法的。工作本身并不能带来经济上的安全感,今天不努力工作,明天就得努力找工作了。只有具备良好的思考、学习、创造与适应能力,才能掌握主动权。

机遇就在你的身边,你的岗位就是机遇出现的基地。在这萌发机遇的土壤里,每一个人都有成功的机会。当然。机遇之路即使有千万条,而你身处的岗位却是必由之路、最佳之路。我们应该从平凡的本职工作出发,以主人翁的态度和高度的责任心,进行诚实的、创造性的劳动,就容易出成绩。可以从现实的条件中找到成功的机遇,成为本行业的专业人才。机遇存在于平凡的生活之中,生活和机遇是统一的,它们之间是不可分割、相互联系的,把远大的理想同脚踏实地的工作联系起来,在平凡的生活里埋头苦干,坚持不懈,总会找到成功的机遇。

一个勤奋的人,只要努力了,就会获取更多成功的机会。如果你不去努力,你就一点机会都没有;机会毕竟源于你的努力。换句话说就是:你付出了不一定能够得到回报,如果你不付出,那么你肯定什么都得不到;如果你得到了回报,那肯定是因为你有所付出。

所以,不管做什么事,都应该努力一点,这样我们就能得到更多,成功的机会也会更多。

美国的一家制鞋企业想到非洲开拓市场,委派约翰和彼得两位营销人员到非洲考察市场。

由于非洲的天气炎热,当地人向来都是从不穿鞋的。约翰看到这样

的情景,非常失望:“这些人都不习惯穿鞋,我们生产的鞋子卖给谁去?”于是,他轻易地就放弃了尝试和努力,失败而沮丧地打道回府了。

彼得同样看到非洲人都不穿鞋,但他像发现新大陆一样,欣喜之极:“这里的人们都不穿鞋,如果引导他们养成穿鞋子的习惯,那将是一个具有很大大消费潜力的市场!”于是他连夜致电企业,催促加速生产,以应付未来的需求。然而,彼得的业绩却一败涂地。原来,非洲人世代以来都是赤脚的,他们没有穿鞋的习惯,也不懂得穿鞋,鞋子无法激起他们的兴趣和爱好;再加上他们由于长期赤脚,脚趾左右张开,他们企业设计和生产的鞋子,不符合非洲人的需求。彼得对市场知其一而不知其二,最终还是一事无成。

得知这个情况,销售员杰克自告奋勇去开拓这个市场。为了使鞋子能够在非洲畅销热卖,他进行了深入的市场调研,掌握非洲人的脚型,量脚订制,让他们穿起鞋来非常舒适。同时,他重视营销策略,以一种信仰的力量来突破非洲人不穿鞋的习惯,在重要的节日让人们看到自己的敬仰的名人、领袖穿着鞋子的姿态。很快,这个市场被杰克一举攻克,销售业绩蒸蒸日上。

上述案例中,约翰的做法,是主动放弃,因此无功而返;而彼得虽然发现了市场潜力,但因为并没有按照非洲人的生活习惯和需求,依然免不了失败的命运。而杰克不仅改变了非洲人的生活习惯,而且站在客户的角度上思考问题,自然能够赢得市场,获得财富。

我们必须重视今天的每一点努力,对待工作要兢兢业业、踏踏实实,尽量每天多努力一点,多做一点。只要你坚持下去,那么你追求的梦想也就离你越来越近。

每天多一些努力,从改变行为开始,进而改变自己的态度,然后,你的生活自然会得到改变。是啊,尽管每天多做一点事情,在短时间内可能看不出成果。但只要你坚持不懈,不仅个人的能力会得到提升,同时也是在为随时可能降临的机遇积蓄能量。聪明的人做这些的时候不是做给领导看,他们在自己的努力中不断地积累经验,增加自己知识,这些人永远走



在别人的前面。

很多人想早点获取成功,可是他们无法一步登天。成功是慢慢积累的,是通过我们一天天的努力奋斗而换取的。所以我们要想获得成功就必须比别人多付出、多努力。就像盖房屋一样,每一层房屋都是由一块块砖头堆砌成的;也像我们的知识一样,是一点一滴积累起来的。

我们每个人都有自己路,但我们前进的方向都是相同的——追求自己的理想。当我们在前进的道路上行动时,只有多努力一点,多付出一些,才会为自己创造更多的成功机会、更多的成功资本,也才能在竞争中脱颖而出,得到领导的肯定,得到成功的垂青。

在人的一生中,总会遇到各种各样的时机,在你穷困潦倒时和你已经有所成就时,机遇来临的意义是不一样的。所谓机遇与挑战并存。虽然说机遇能改变人的处境,能将人从谷底带到顶峰,但并不是所有人都能在机会来临时有效利用好,而常常在犹豫不决中丧失良机。于是,在事后扼腕长叹:时不我待。

不要为失去朝阳而哭泣,否则你将错过今晚美丽的星空。人生事实上就是一连串的选择,当一个机会消失后,并不意味着世界末日的来临,随之必定会有新的机遇出现。如何把握和利用好眼前的机遇,才是一生中最重要的事情。

2. 热情会为你带来想不到的机遇

成功学大师拿破仑·希尔认为:在别人面前,那些拒绝或忽视运用自己的热情与关心的人,实际上是把好机遇一个又一个地损失掉了。而且,最糟糕的是,他们本身并不知道错过了这些好机遇。

他给我们讲了两个故事,以说明自己的论断。

有一天,希尔进入一家商店,他在出售手套的柜台前,和商店的一名年轻员工聊天。员工告诉希尔,他在这家商店服务已经4年了,但由于这家商店的“短视”,他的服务并未受到店方的赏识,因此,他目前正在寻找其他工作,准备跳槽。在他们谈话中间,有位顾客走到他面前,要求看一下帽子的款式。这位年轻店员对顾客的要求不予理睬,继续和希尔谈话。虽然那位顾客已经显出不耐烦的神情,但这位年轻的员工还是不予理睬。最后,他把话说完了,这才转身向那名顾客说:“这儿不是帽子专柜。”那名顾客又问,帽子专柜在什么地方。这位年轻人回答说:“你去问那边的管理员好了,他会告诉你怎么找帽子专柜。”

希尔认为,4年多来,这位年轻人一直拥有一个很好的机遇,但他却不知道。他本来可以和自己所服务过的每个人结成朋友,而这些人则可以使他成为这家店里最有价值的人,因为这些人都有可能成为他的老顾客,而不断回来向他购买商品。但是,对顾客的询问不予理睬,或是冷淡地随便回答一声,是抓不住任何顾客的。

另一个故事发生在一个雨天的上午,有位老妇人走进匹兹堡的一家百货公司,漫无目的地在公司内闲逛,显然是不打算买东西。大多数的售货员只对她扫一眼,然后就自顾自地忙着整理货架上的商品,以避免这位老太太麻烦他们。其中一位年轻的店员看到了这位老人,立刻主动地向她打招呼,礼貌地问她,是否有什么需要帮忙的。这位老太太对他说,她只是进来躲雨的,并不打算买任何东西。年轻店员说,他们同样欢迎她的到来。他主动和她聊天,以显示他欢迎的诚意。当那位老太太离开时,年轻人还送她到门口,替她把伞打开。这位老太太向年轻人要了张名片就走了。

后来的某一天,年轻人突然被公司老板召到办公室,老板向他出示了一封信,是位老太太写来的。这位老太太要求这家百货公司派一名销售员前往英格兰,代表该公司接下主持装修一所豪华住宅的工作。这位老太太就是钢铁大王卡耐基的母亲。

在这封信中,卡耐基的母亲特别指定这名年轻人代表公司去接受这项工作。这项工作的交易额庞大。这位年轻人因此而得到了晋升的机遇,而机遇的取得与年轻人的热心是分不开的,其实正是他为自己创造了



一个成功的机遇。

关心他人是人类的美德,也是搞好人际关系的先决条件。你不关心他人怎么能指望他人关心你呢?因此,在一定意义上你帮助了别人,也就是帮助了自己,使自己获得了更多的机遇。关心他人是一种心灵的援助。人在困难时,这种心灵援助是非常重要的。

关心他人的人朋友多、机遇多。因此,关心他人历来是有志成就大业者的基本素质。世间万象纷繁,任何一个单枪匹马的人都是独木难支,很难成就一番大业,除非获得天助。如果没有他人的帮助,你怎么能得到机遇呢?每个人应该学会关心他人,关心他人比关心自己还重要。无论你从事什么工作,总得有人支持,而赢得支持不是无缘无故的,是你关心他人的结果。

关心他人的人多机遇,但你不能用功利主义的态度去关心他人。当用着谁了再去关心,那不是关心别人,那是利用,利用在任何时候都是不受人们欢迎的。

戴尔·卡耐基对于朋友的理解并不仅仅局限于他所遇到的知己,他深知朋友对于事业的成功或失败有着举足轻重的作用。他常常以生动的例子来教育他的学生如何寻找机遇。

有一个例子便是关于维克多连锁店的故事。

维克多从父亲的手中接过了一家食品店,这是一家开了很久的食品店,很早以前就存在而且在当时已经非常有名气了。维克多希望它在自己的手中能够发展得更加壮大。

一天晚上,维克多在店里收拾东西,准备早早地关上店门,以便为第二天和妻子一起去度假做准备。刚想关门时,他看到店门外站着一个年轻人,面黄肌瘦、衣服褴褛、双眼深陷,一副典型流浪汉的模样。

维克多是个热心肠的人。他走了出去对年轻人说道:“小伙子,有什么需要帮忙的吗?”

年轻人略带点腼腆地问道:“这里是维克多食品店吗?”他说话时带着