# 最新成功的秘诀英语(模板20篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-07-28

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧成功的秘诀英语篇一第一段：引言（大约1...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**成功的秘诀英语篇一**

第一段：引言（大约150字）

近年来，随着经济的发展和全球化的进程，企业的竞争日趋激烈。在这样的环境下，企业成功的秘诀成为了许多商界人士关注的焦点。经过多年在企业中的工作经验积累和对成功企业的研究，我发现了一些成功的秘诀和体会，并愿意分享给各位读者。

第二段：创新和远见卓识的重要性（大约250字）

在企业成功的秘诀中，创新和远见卓识是至关重要的。创新是企业取得竞争优势和持续发展的关键因素。一个成功的企业必须能够不断推出符合市场需求的新产品和服务，以满足消费者的需求。同时，企业需要有远见卓识，能够准确地判断市场走势和未来趋势，并及时调整战略和业务模式。只有这样，企业才能在激烈的市场竞争中保持领先地位。

第三段：员工培训和激励的重要性（大约250字）

企业的员工是企业成功的核心基石。因此，员工培训和激励也成为了企业成功的重要因素。通过为员工提供全面的培训和发展机会，企业可以提升员工的专业水平和能力，从而推动企业的创新和发展。另外，激励机制也能够激发员工的积极性和创造力，使员工更加投入工作，为企业创造更大的价值。因此，建立良好的培训和激励机制，对于企业的成功至关重要。

第四段：团队合作和领导力的重要性（大约250字）

一个成功的企业需要有高效的团队合作和卓越的领导力。团队合作可以使企业的各项工作协调有序，并促使团队成员充分发挥各自的优势，共同实现目标。与此同时，领导力也起着至关重要的作用。领导者应具备良好的组织和管理能力，能够激励团队成员发挥潜力，同时也要善于沟通和协调，使团队凝聚力更强。团队合作和领导力的良好结合，是企业取得成功的重要保障。

第五段：总结（大约250字）

企业的成功是一个多方面的综合因素。在本文中，我们重点讨论了创新和远见卓识、员工培训和激励、团队合作和领导力三个关键因素。创新和远见卓识可以帮助企业抓住市场机会，保持竞争优势；员工培训和激励可以提升员工能力和积极性，为企业创造价值；团队合作和领导力可以使企业的工作更加高效有序。希望本文的探讨能够对读者对于企业成功的秘诀有所启发，并在今后的工作中能够有所帮助。只有不断学习和实践，我们才能在竞争中立于不败之地，取得企业成功的辉煌。

**成功的秘诀英语篇二**

昨天晚上，我和妹妹一起拼房子。开始都比较顺利，可是到后来我发现了一个问题：那就是门和窗户之间有一段距离没有合适的积木可以拼上，妹妹很快也发现了这个问题，她气得把玩具给摔了。我不理她，仔细地检查了窗户和门之间的距离是什么形状，再拿了一块正方形的积木安上去。还剩下一些空白怎么办呢？噢！对了！天窗不是很好吗？我又拿了一个小积木安上去，一个精巧的小天窗就安好了。

真是越看越好看，越看越完美！

这件事使我懂得了：做什么事都要有耐心，只要有耐心，才能成功！一个小职员来到一家大公司应聘，面试和口语她都顺利地通过了，这个小职员增强了自信心。最后总经理问她：“会打字吗？”

“会！”小职员条件反射地说。她环视了一下四周，并没有电脑，说明今天不可能测验打字。总经理又问：“一分钟能打多少？”小职员问：“您的要求是多少？”总经理说：“这样吧，两个星期后你你来这里测验打字！”小职员走了，她不停地练打字总算超出了总经理的要求。

这件事又说明：成功不仅要有耐心，还要自信。

，其实很简单。

**成功的秘诀英语篇三**

我要讲的一位成功人物，记录的是他从一个无名小卒到现在的亿万富翁。

小时候，他虽然家境贫寒，但是他有着不可摧毁的信念。那么，这个信念是什么，要好好学习，让全家人吃饱穿暖。

上学的路上无疑是最艰难的历程，冬天没有水泥路，没有鞋子，就连仅有的一件大棉袄还弄上脏泥了。每天回到家，人饿得快要饿昏了，可是回到家面对的只是硬的像钢铁一般的窝窝头，和没有几粒大米的“水”。

终于到了中考，16岁他认为人生的转折点就在这一刻了！他全心地投入学习。这一切，没有白费，赢取了全乡只有一个进入县一中的名额。他得到这个消息时，几乎要崩溃了，他告诉了母亲，母亲的一句话让他感觉人生从巅峰跌到了谷底。母亲是这样说的：“县一中这么贵，去上寄校吧。”

他恨透了母亲，剥夺了他的希望。他依旧把母亲的话当做圣旨。

二十岁，他毕业了，他被学校派到了肉食品厂。

05年，销售量不知怎么就慢慢的下降了，他每天晚上都在看守工人们制作肉食品。

07年，他去北京去考察。回来时，已经过年了，当开着自己的东方之子路过厂门口时，他呆了，公司连员工的工资都付不起了，连春联也没有人贴。

08年经过建行的朋友介绍，他开始了自己的第二番事业——房地产，他把食品厂以每年五十万的押金转让给人。同时与几个人开了一个小饭店，饭店的目的是为了交更多的朋友。

10年他关闭了小饭店，与人开发了两块地，和一个投资公司。

11年他开发了县里两块最赚钱的\'地，和一个省级的投资公司。

他成功了，他一路走来，只是忍，多读书，多交朋友，向别人虚心请教。和学会做人，做到了，我相信你和他会一样成功。

**成功的秘诀英语篇四**

在这大千世界我们每个人都想成功，都想有所成就-立足顶峰可是没有平平坦坦的一帆风顺的道路，往往有暗礁阻挡我们，是我们不能轻易取得成功。

在我了解的成功人士中，从他们丰功伟绩的事迹中，和从他们你的字里行间中，可以看出他们对成功的见解，往往就在你离珠峰就差一步之遥时由于的傲慢、自大或掉以轻心，从而掉入万丈深渊，他们之所以有所成就是因为他们行中都揣怀着一颗坚持付出的心。

我有时静静的想他们为事业付出了生命，这是为什?为了金钱么?哦不他们为了国家为了祖国的强大，:抛头颅，撒热血。

久而久之我们现在的年轻人却背道而驰，无法想象衣来伸手，饭来张口有人说成功是一种坚持也有人说成功是一种付出，这些颇有道理，但是我的见解是成功就是坚持付出。

面对着竞争激烈的局面，我能做的就是不被打倒，汗水于血的付出我能做的精彩，

期待取得荣耀的那一天，可以成就我未来。

成功的秘诀-坚持付出。

**成功的秘诀英语篇五**

1、功者必须做别人不愿意做的事情.

比如说你过去时常幻想成功，梦想成功，或者有明确的目标想要成功。可是为什么你没有成功呢?因为你都没有做成功者做的事情，你现在应该立刻采取行动，做成功者同样的行动，因为同样的行动，势必带来同样的结果。

2、事以最短的时间，采取最大量的行动。

也许你会觉得你现在所想做，已经太晚了，我给你举一个公式，我平均每天要学习21小时左右。45天我将获得945小时的学习时间，一般中上等成绩的人，三年下来有多少学习时间呢?365天中，暑假寒假90天，学习期间采取遗忘率极高的学习方式进行学习，平均每年还要失去51天的双休日和20天左右的法定节假日或学校自行放假。

大家都是17~19岁的思维能力大致形成的阶段，逻辑思维和形象思维能力已经和20多岁的成年人没有什么差别，如果你在文科学习中担心的问题是很多题不会做，完全没有自学的能力，那么你复读一年是个绝佳的选择。在945小时思想高度集中的环境下，思维能力的突破性将极大，右脑潜力将提升10%以上。这是有科学根据的，不信的话可以去找找资料。一般人脑的潜力发挥只能在3%左右，而在正确的思维环境下，提升到10%只是个时间问题，人的精神状态在麻木的情况下可以充分发挥右脑独特的思维能力突破。不信你可以试着24小时不睡，起初开始犯困，然后进入2~3小时的麻木阶段，这个阶段记忆力很差，麻木阶段一过。你的记忆力将以每个时间段100%的速度急速上升至300%。

3、度占成功的比例占了100%

我问大家一个问题，态度占成功的比率占了百分之多少?也许有人会说50%，也许有人会说90%，也许有人会给我一个最妙的答案，态度占成功的比例的99%。

请问，开水烧到99度开得了吗?飞机在起飞之前，机长没有把这个排挡杆推到极限，这个飞机能够起飞吗?没有推到极限，没有全力以赴的人，他的人生就好像飞机机长没有把排挡杆退到极限。他的飞机不管飞多久，永远都是在机场，如果你想让你的梦想开始起飞的话，请你开始全力以赴。态度不是占99%，态度也不是占80%，态度占了100%。为什么这样说呢?一般的成功者可能会告诉你态度占成功的比率占了80%，但是如果你想以最短的时间内成就最完美的梦想，你的态度必须占到100%。成功的态度决定一切。

乔丹大家可能都很熟悉，但是大家可能不知道，乔丹在高中的时候，连高中篮球校队都没有办法录取，他的教练看见他打球后，跟他说：你这个人有两个问题，第一个呢，篮球技术不太好，第二个呢，你的身高只有一米七零。实在太矮了，以后不可能打大学篮球。更不可能进入nba，乔丹听见这两句话，他说：教练，加入你觉得我身高不够高，我会想办法长高。我们知道，迈克乔丹现在身高一米九八，他的父亲曾经接受记者的访问，记者说：请问你，乔丹家族全部没有人身高超过一米八零，为什么乔丹可以长到一米九八?他的父亲告诉记者：乔丹渴望成功的企图心，让他身高长高了二十八公分。各位，连身高都可以靠强烈的动机长高，不可思议吗?乔丹呢，虽然开始慢慢地长高，但技术不够，他跟教练谈判，他说：我迈克乔丹只要求跟这些优秀的球员一起练球，我不出场比赛，我愿意帮所有的球员柃行李，他们流汗的时候帮他们递毛巾，我只求跟这些球员练球。他的态度感动了教练，当然教练给了乔丹机会，之后乔丹发生什么事情，大家应该知道了。态度占成功比例的百分之一百。缺少了一个百分点，你就很难成功。

4、自我确认

反复认为自己是什么，自己就一定会成为什么。大家要反复得表示：我是最好的，我喜欢我自己。直到你认为你有感觉为止。假设你认为我在瞎扯，这个方法没有效，你每天念：我很失败，我很失败。你会感觉到有负面的影响，假设你念我很失败会有负面的影响的话，当然你念我是最好的也会有正面积极的影响。

看到这里的人现在请你时刻告诉自己：我是最棒的，我是最棒的，我是最棒的。有人可能会说：这样别人会把你当成疯子的。记住了，人不疯狂，很难成功啊。不相信问爱迪生，不相信问发明飞机的来特兄弟。不相信问亨利福特，不相信问甘地。世界最顶尖人士，他在一开始的时候，大家都以为他是疯子，然而到底谁疯?马上就可以得到证明。

5、适当放松自己

有些人睡觉每天需要睡八个小时，体力才有办法恢复，而我现在一天平均睡三四个小时。高考那段时间，一整个星期睡眠时间不超过14个小时，然后在我起来之后，我的体力依然可以恢复，依然可以处于巅峰状态。一般人睡觉的时候，睡着了，他的肌肉还是紧蹦着。人之所以会疲劳的第一个原因，就是他缺乏氧气。然而这个氧气是靠血液来输送。假设你晚上睡着了也处于很紧张的状态，所以你的血管是紧蹦着的，所以你的带氧量不够，所以你即使睡了八个小时以后，你还是感觉到疲劳。至于如何进行有效的放松，音乐提高睡眠是个很重要的方法。

6、成功就要和成功者在一起

在这世界上有两种人可以帮助你在47天里迅速提高分数。第一个，就是神话般提高分数的人，因为他本身做到过。第二个呢，就是认为你47天里可以迅速提高分数的名师。因为他有更深层次的经验，他可能给你一些意见。

7、功者，凡事主动果断行动。。

成功与借口，永远不会住在同一个屋檐下。选择成功，就不能有借口。选择借口的人肯定不会成功。训练过程中如果你受不了，找些腰酸背痛腿抽筋的借口，请你把腰腿砍了，那就不会腰酸背痛了。此方法100%有效。

8、相信你能，或者你不能，你---都是对的。

一个人的信念对他的潜力影响到底有多大呢?曾经有一个催眠大师把一个病人催眠了，然后他拿起一块小小的冰块在病人的手臂上抹了一下，然后他告诉病人，这是一个刚刚从火炉拿出来的木炭。结果这个人醒来之后手臂居然被烫伤了，一块冰块如何烫伤一个人的皮肤?信念是很重要的。比如在你很想睡的时候，觉得自己睡眠不足需要停止训练以防止身体被累垮的时候-------请记住，我给你一个信念：你这个人天生就是不用睡觉的人。有了这个信念你可以在彻底昏倒在床上之前不停得告诉自己：我天生不用睡觉，我天生不用睡觉。你会发现睡眠只是一个习惯性观念而已。

你也许在觉得实在受不了的时候会说：我好痛苦，我好痛苦。这里我要给你第最后一个信念，有了这个信念，你在觉得自己痛苦的时候，你要不停得提醒自己：我热爱痛苦，我热爱痛苦。想一想，一个人如果热爱痛苦，那痛苦还会成为他的障碍吗?拥有了这三个信念你会发现，你周围的人是那么的无能和脆弱，那么高考分数提高成功对你来说就只是个顺手而牵的绵羊第六：(重要)过去不等于未来。

9、我们拥有强烈的动机。

什么叫做强烈的动机呢?强烈的动机就是他们拥有充分足够的理由。你要有考上高分的理由，你不能认为考不考得上无所谓，没有远大的志向，不知道成功了以后有什么好处，淡漠名利。本人建议你寻找一个方圆几百里荒无人烟的山丘，在林子里盖间茅屋，然后坐下来等死。

10、成功者，往往是比别人多做了一步的人

当所有人都在郁闷，都在找空子偷懒，谁会成功?多做一步的人，坚持到底的人。要记住，狭路相逢.勇者胜，想一想，如果因为最后一次奋起的机会.你，因为没有做一次，或者和你竞争的人做了一次，所以导致无数的人超越你，要记住。考场如战场，战场的法则是什么呢：战场上永远只有第一，第二就只是死亡与失败。第一并不是说你的成绩第一，是要比别人做得更多，更好，而且更卖力。那么，在所有人的心目中，你肯定已经是第一。

任何成功的人都不会把过去那些经验，那些负面的障碍来阻碍自己的未来.因为任何成功者都相信，过去，不等于未来。失败并不是成功之母，你不断的失败并不能代表你接近成功。失败对成功来说，也没有意义，只有深刻反省，强制得约束自己，要求自己，反省才是成功之母。只有你坚信：你的过去，父母的冷漠，老师同学和周围人的鄙视并不能代替你的未来，因为你相信过去不等于未来。因为你相信，一个失败的人，是很难使人尊敬和理解，你的未来才是你现在生存的意义。

**成功的秘诀英语篇六**

让你始终不用为生活操心。

她合理安排就要做的事，

她有强烈的责任心，

能承担起各种义务，

持好家理好财。

成功女人的秘诀8：讲究说话艺术的女人。

她懂得说话的艺术，

能针对人物的特点而说话和交谈，

能为你获得良好的人际环境，

人们乐于和她交谈，

把与她交谈看作是件愉快的事。

**成功的秘诀英语篇七**

1.只有不断找寻机会的人才会及时把握机会。

2.你可以选择这样的“三心二意”：信心、恒心、决心;创意、乐意。

3.网络事业创造了富裕，又延续了平等。

4.好的想法是十分钱一打，真正无价的是能够实现这些想法的人。

5.人格的完善是本，财富的确立是末。

6.高峰只对攀登它而不是仰望它的人来说才有真正意义。

7.贫穷是不需要计划的，致富才需要一个周密的计划——并去实践它。

8.智者一切求自己，愚者一切求他人。

9.没有一种不通过蔑视、忍受和奋斗就可以征服的命运。

10.苦想没盼头，苦干有奔头。

11.穷不一定思变，应该是思富思变。

12.自己打败自己的远远多于比别人打败的。

13.行动是治愈恐惧的良药，而犹豫、拖延将不断滋养恐惧。

14.投资知识是明智的，投资网络中的知识就更加明智。

15.没有天生的信心，只有不断培养的信心。

16.销售世界上第一号的产品——不是汽车，而是自己。在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百的把自己推销给自己。

17.有事者，事竟成;破釜沉舟，百二秦关终归楚;苦心人，天不负;卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

18.你的脸是为了呈现上帝赐给人类最贵重的礼物——微笑，一定要成为你工作最大的资产。

19.世上并没有用来鼓励工作努力的赏赐，所有的赏赐都只是被用来奖励工作成果的。

20.积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。

21.莫找借口失败，只找理由成功。(不为失败找理由，要为成功找方法)

22.伟人之所以伟大，是因为他与别人共处逆境时，别人失去了信心，他却下决心实现自己的目标。

23.当你感到悲哀痛苦时，最好是去学些什么东西。学习会使你永远立于不败之地。

24.伟人所达到并保持着的高处，并不是一飞就到的，而是他们在同伴们都睡着的时候，一步步艰辛地向上攀爬的。

25.坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的。

26.如果你希望成功，以恒心为良友，以经验为参谋，以小心为兄弟，以希望为哨兵。

27.一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。

28.没有人富有得可以不要别人的帮助，也没有人穷得不能在某方面给他人帮助。

**成功的秘诀英语篇八**

很多女性虽然进入了职场，但是心还没有转变为一个标准的“职业女性”，她们通常总会认为自己是女人，不需要拼搏，也不用努力工作，希望得到别人的照顾。这样的想法完全就是限定了自己的发展。

很多女孩进入职场以后，希望得到的别人的“照顾”，但这种照顾是持续不了多久的，顶多也是心好的同事觉得新人需要帮助，如果你一直期盼这种“照顾”，时间长了，大家会在心里瞧不起你。赢得别人的尊重才是长久之道。

现在职场总有一种风气，就是容貌是女人的\'武器。徒有容貌，技艺不精，头脑笨拙，说话不着调，容貌只会给你减分。容貌的作用，是架构在综合素质之上的，单凭容貌，成功的几率很小。

不要和同事或上司发生暧昧关系。办公室恋情影响工作，这是毋庸置疑的。不要和同事或者上司暧昧，如果你真的想在职场保持好名声，让别人真正尊重你。

女性一般给人的感觉是容易接受不同意见，亲和力强，不固执，在职场中，这些是女性的优势，完全可以充分发挥。我们在同客户或上司打交道的时候，只要展示我们自己独特的一面，一定可以得到赏识。

这是职场制胜的不二法宝。想升职？努力工作；想赢得尊重？努力工作。如果你想成功，努力工作一定是占了成功中的60%的份额。努力工作，完美地完成每一次的任务，会给你的职场生涯增光添彩，让你不断进步。

**成功的秘诀英语篇九**

并不老缠你就一些小事让你作出决断。

她不总依赖你，

她能独立地工作，安排家务，

她给你充裕的时间去思考事业方面的事。

成功女人的秘诀2：有现代意识的女人。

她有很强的适应性，

具有敏锐的观察力和思考能力，

她很容易接受新知识，不守旧，

使你感到她在不断丰富自己，提高自己。

你一点也不会觉得她落伍，她潇洒自如，

总把你介绍给她的朋友、同事，

把你也融进一个更大的圈子里。

你是这样的人吗?

**成功的秘诀英语篇十**

思路：

1、业余爱好能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是招聘单位问该问题的主要原因。

2、最好不要说自己没有业余爱好。

3、不要说自己有那些庸俗的、令人感觉不好的爱好。

4、最好不要说自己仅限于读书、听音乐、上网，否则可能令面试官怀疑应聘者性格孤僻。

5、最好能有一些户外的业余爱好来“点缀”你的形象。

问题四：“你最崇拜谁?”

思路：

1、最崇拜的人能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问该问题的主要原因。

2、不宜说自己谁都不崇拜。

3、不宜说崇拜自己。

4、不宜说崇拜一个虚幻的、或是不知名的人。

5、不宜说崇拜一个明显具有负面形象的人。

6、所崇拜的人人最好与自己所应聘的工作能“搭”上关系。

7、最好说出自己所崇拜的人的哪些品质、哪些思想感染着自己、鼓舞着自己。

问题五：“你的座右铭是什么?”

思路：

1、座右铭能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问这个问题的主要原因。

2、不宜说那些医引起不好联想的座右铭。

3、不宜说那些太抽象的座右铭。

4、不宜说太长的座右铭。

5、座右铭最好能反映出自己某种优秀品质。

6、参考答案——“只为成功找方法，不为失败找借口”

问题六：“谈谈你的缺点”

思路：

1、不宜说自己没缺点。

2、不宜把那些明显的优点说成缺点。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。

4、不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。

5、可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点，甚至是一些表面上看是缺点，从工作的角度看却是优点的缺点。

问题七：“谈一谈你的一次失败经历”

思路：

1、不宜说自己没有失败的经历。

2、不宜把那些明显的成功说成是失败。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的失败经历，

4、所谈经历的结果应是失败的。

5、宜说明失败之前自己曾信心白倍、尽心尽力。

6、说明仅仅是由于外在客观原因导致失败。

7、失败后自己很快振作起来，以更加饱满的热情面对以后的工作。

问题八：“你为什么选择我们公司?”

思路：

1、面试官试图从中了解你求职的动机、愿望以及对此项工作的态度。

2、建议从行业、企业和岗位这三个角度来回答。

3、参考答案——“我十分看好贵公司所在的行业，我认为贵公司十分重视人才，而且这项工作很适合我，相信自己一定能做好。”

问题九：“对这项工作，你有哪些可预见的困难?”

思路：

1、不宜直接说出具体的困难，否则可能令对方怀疑应聘者不行。

2、可以尝试迂回战术，说出应聘者对困难所持有的态度——“工作中出现一些困难是正常的，也是难免的，但是只要有坚忍不拔的毅力、良好的合作精神以及事前周密而充分的准备，任何困难都是可以克服的。”

问题十：“如果我录用你，你将怎样开展工作”

思路：

1、如果应聘者对于应聘的职位缺乏足够的了解，最好不要直接说出自己开展工作的具体办法。

2、可以尝试采用迂回战术来回答，如“首先听取领导的指示和要求，然后就有关情况进行了解和熟悉，接下来制定一份近期的工作计划并报领导批准，最后根据计划开展工作。”

问题十一：“与上级意见不一是，你将怎么办?”

思路：

1、一般可以这样回答“我会给上级以必要的解释和提醒，在这种情况下，我会服从上级的意见。”

2、如果面试你的是总经理，而你所应聘的职位另有一位经理，且这位经理当时不在场，可以这样回答：“对于非原则性问题，我会服从上级的意见，对于涉及公司利益的重大问题，我希望能向更高层领导反映。”

问题十二：“我们为什么要录用你?”

思路：

1、应聘者最好站在招聘单位的角度来回答。

2、招聘单位一般会录用这样的应聘者：基本符合条件、对这份共组感兴趣、有足够的信心。

3、如“我符合贵公司的招聘条件，凭我目前掌握的技能、高度的责任感和良好的适应能力及学习能力，完全能胜任这份工作。我十分希望能为贵公司服务，如果贵公司给我这个机会，我一定能成为贵公司的栋梁!”

问题十三：“你能为我们做什么?”

思路：

1、基本原则上“投其所好”。

2、回答这个问题前应聘者最好能“先发制人”，了解招聘单位期待这个职位所能发挥的作用。

3、应聘者可以根据自己的了解，结合自己在专业领域的优势来回答这个问题。

问题十四：“你是应届毕业生，缺乏经验，如何能胜任这项工作?”

思路：

1、如果招聘单位对应届毕业生的应聘者提出这个问题，说明招聘单位并不真正在乎“经验”，关键看应聘者怎样回答。

2、对这个问题的回答最好要体现出应聘者的诚恳、机智、果敢及敬业。

3、如“作为应届毕业生，在工作经验方面的确会有所欠缺，因此在读书期间我一直利用各种机会在这个行业里做兼职。我也发现，实际工作远比书本知识丰富、复杂。但我有较强的责任心、适应能力和学习能力，而且比较勤奋，所以在兼职中均能圆满完成各项工作，从中获取的经验也令我受益非浅。请贵公司放心，学校所学及兼职的工作经验使我一定能胜任这个职位。”

问题十五：“你希望与什么样的上级共事?”

思路：

1、通过应聘者对上级的“希望”可以判断出应聘者对自我要求的意识，这既上一个陷阱，又上一次机会。

2、最好回避对上级具体的希望，多谈对自己的要求。

3、如“做为刚步入社会新人，我应该多要求自己尽快熟悉环境、适应环境，而不应该对环境提出什么要求，只要能发挥我的专长就可以了。”

问题十六：“您在前一家公司的离职原因是什么?”

思路：

1、最重要的是：应聘者要使找招聘单位相信，应聘者在过往的单位的“离职原因”在此家招聘单位里不存在。

2、避免把“离职原因”说得太详细、太具体。

3、不能掺杂主观的负面感受，如“太幸苦”、“人际关系复杂”、“管理太混乱”、“公司不重视人才”、“公司排斥我们某某的员工”等。

4、但也不能躲闪、回避，如“想换换环境”、“个人原因”等。

5、不能涉及自己负面的人格特征，如不诚实、懒惰、缺乏责任感、不随和等。

6、尽量使解释的理由为应聘者个人形象添彩。

7、如“我离职是因为这家公司倒闭。我在公司工作了三年多，有较深的感情。从去年始，由于市场形势突变，公司的局面急转直下。到眼下这一步我觉得很遗憾，但还要面对显示，重新寻找能发挥我能力的舞台。”

同一个面试问题并非只有一个答案，而同一个答案并不是在任何面试场合都有效，关键在于应聘者掌握了规律后，对面试的具体情况进行把握，有意识地揣摩面试官提出问题的心理背景，然后投其所好。

**成功的秘诀英语篇十一**

女人成功的必备秘诀：

1)犯错也没什么了不起。如果阿尔帕亚意识到一个商业伙伴关系注定要失败，她就果断切断联系，然后继续前进。她说：“不要对事情太执着。”

2)成为问题的解决者。如果摆在舒尔曼桌面上的某件事情看起来难以应付，她会首先解决这件事。“解决大问题是成长的好机会。”

3)总是表现出自信。奥斯卡获奖影片制片人凯茜·舒尔曼说，表现是关键。她说：“如果别人问‘你好吗’，不要喋喋不休地唠叨你生活中又出了什么问题。”相反，要表现自己掌控一切，并且很快乐。

4)掌握成功。阿尔帕亚说，跟担心和不安感说再见。对自己的决定有自信，然后做出决定。

5)与其他女性建立联系。在开始创业时，朗格给每一个她喜欢的女性和男性打电话要求会面。她说：“不要害羞。”舒尔曼在开始一天的工作之前，首先快速打电话或发电子邮件来表扬同事的成就。“我们不打高尔夫球，所以就建立其他能够提供相互支持的圈子。”

6)坚持得到合理的薪水。舒尔曼说，不要把要求高薪看作不优雅或是“没风度”。“男人都在底线上做决定，我们为什么就不能呢?”

7)有竞争力。朗格孕妇用品公司创始人和总裁莉兹-朗格说：“想在商界成功，你必须想要赢。女人常常感觉自己应当与人为善，别这样。”

8)有些事跟友谊无关。埃德尔曼公司高级副总裁勒妮-埃德尔曼说：“女性希望人人都喜欢她们，但是别人怎么看你其实真的不重要。重要的是你把工作完成，而且展示结果。”

9)捍卫自己。餐馆老板多纳泰拉·阿尔帕亚管理着两家餐馆和名员工。她说：“我保护自己的利益和他们的利益。如果有人想破坏，我会像切除癌细胞那样毫不留情。”

10)相信自己的直觉。数十人曾经试图劝说朗格不要拓展自己的生意，而现在她的企业已经成为行销全国的一线品牌。朗格说：“总有许多爱唱反调的人，不要听那些负面的声音，想做什么就做什么。”

延伸阅读：女性必读的职场成功秘诀

1、要有条理、有秩序地安排工作，召开会议前要做充分准备。发言时要采用通俗易懂的言辞，简明扼要地进行讲述。说话要大胆，干脆利落，不可吞吞吐吐，另外要注意不要让别人打断你的话。

2、不能过多地以打手势来阐明你所表达的意思。

3、不用装做对自己的下属都一样喜欢，要懂得“看事不看人”。要将精力集中到本公司要做的业务上，不可将精力分散到雇员们之间的关系或他们的家庭私事上面去。

4、不必装做“万事通”，勇于不耻下问。如此，有利于强化你的威信，使人觉得你和蔼可亲。因为大家都知道，你并不是一个无可挑剔的女人。

5、工作中与人交谈要有幽默感，如此有利于缓解紧张气氛。

6、别谈太多自己的私生活，防止产生误解。不可听信谣言，更不要捕风捉影，要不然就会影响公司内的人际关系，从而严重危害公司的业务。

7、同男人交往时，既要讲究女子的大方，也要把握好分寸，不能给人造成卖弄风情和举止轻浮的印象。

8、对于你的下级人员的工作表现，要尽力做出客观评价。

9、不要完全抹煞你跟下级之间的距离;你对男雇员的风度表达出应有的反应，并非羞耻的事情。

10、要讲究自己的服装和仪表，衣着应高雅大方，工作岗位上不可穿过分袒肩露胸的衣服，更不可模仿男子的打扮。

**成功的秘诀英语篇十二**

首先要对自己作一番全面正确的评估。即你在企业的资历怎样，你最近出色地完成了哪些项目，这些项目为企业贡献了多少，你的这些贡献和你现在所获得的报酬是否匹配等。

你是否具有企业稀缺的技能，你的能力是否已到了极限，你未来还能如何帮助企业提升业绩，你的离去是否会给企业带来某种损失等。还要判断自己是否处于企业的关键部门，这一点是很重要的。如果处于企业核心部门，那么加薪成功的可能性就较大，否则不要贸然触及加薪敏感的话题。

加薪还必须通盘考虑大环境影响因素。企业效益、行业前景和国家经济发展状况等。主动提出加薪，成功的概率如何，涨幅多少，除了与个人的特质、业绩表现有关之外，还要受企业因素影响，包括企业所处的发展阶段、经济效益、薪酬制度、整个企业的运营顺畅与否等，其中经济效益、薪酬制度两者最重要。

在与企业谈加薪前，需要明白企业薪酬制度有何具体要求，对不同部门、职位有何不同规定等。企业的性质、规模也很重要：在较小规模的民营、私营企业中，薪酬的弹性比较大，加薪机会相对较大，要多争取；在跨国企业、大型的企业中，一般有严格的薪资体系、程序，什么岗位有什么薪酬已有一个严格的固定标准，一般可谈空间较小。还需分析现阶段国家社会经济发展状况。

在企业某项业务进展不顺、自己所负责的项目做得不好、老板正被企业的`某件大事而烦的时候去谈加薪问题是很忌讳的。而在企业近期业绩大有增长，或者自己刚完成的大项目给企业带来不少可观前景，则可提出加薪要求。要了解企业加薪的规律与制度。

一般企业每年10月、11月就开始进行业绩评估、考核，根据考核的结果在年终岁初进行职位、薪酬等各方面的调整。因此在评估结果出来之后，如果自己的业绩不错，发现有空间，向老板提出加薪成功的概率要大得多。

你有你的要求和目标，你的老板也有自己的要求和关注点。那么，在跟他交谈时，何不投其兴趣之所在，大谈特谈，说不定目的达到不说，意外收获还不小呢。

谈判的经验每次都要总结，才能达到质的飞跃。因此，在谈判结束之后，不论是成是败，都要认认真真做好总结，列出闪光点，也找出不足之处，学会从失败中找到成功的亮点。

万一你的请求老板不同意，怎么办？为此，你得事先想好对策，选择好退路。是去是留，怎么去，怎么留，一定要考虑仔细了。

**成功的秘诀英语篇十三**

提高3倍解题速度，你的考试时间比别人多!

在理科考试中，通过对考试常见题型的归纳总结，掌握多样化解题方法，找到最便捷快速解题方式，就能实现从2分钟解1小题到30秒解一小题的飞速跨越，解题速度提高3倍，为考试争取更多时间，有利于全面检查错漏，冲刺高分难题!

2、运用应试技巧偷分+20分

正确运用应试技巧，100分水平也可以考出120分!

知识掌握有缺漏、不牢固，就没有办法考出更高分?我们的回答是：不，当然有办法!

考试中我们会经常提到所谓“超常发挥”，一方面源自于绝佳的精神状态所带来的思维灵活敏捷，一方面则源自于试卷中有许多题目，哪怕对其知识点不够清晰明白，也能够通过熟悉掌握出题规律，正确运用应试技巧，避开自己的缺点弱处，从而做到准确得分，巧妙“偷”走本不属于你的20分。

3、挽回高考易错点失分+15分

90%以上的学生，在考试中都会因粗心导致失分超过15分，其中一定也有你!

以数学为例，高考数学满分150分，127分以上都是为大部分学生所能轻松掌握的基础题目，只要拿下所有基础题，即可稳守130分高分。

此外，通过对近十年高考试卷的分析可以发现，几乎每年高考试卷中隐藏的易错陷阱都如出一辙，因此，只要熟悉出题老师套路，警惕高考易错陷阱，就能避免15分无谓失分。

4、高分难题冲刺+5分

从135到140，挑战高分极限领域!

最后一道大题，其难度主要出在，除了要运用到扎实的综合解析能力外，还需要拓展思路，结合创新方法寻找突破口。如果能够在强化巩固基础知识的前提下，培养灵活的理科逻辑思维，就能够尝试向高分难题发起冲击!

高考是一场脑力的角逐，也是一场技巧的较量。留给高考复习的时间就这么多，在有限的时间内，努力的程度和方法决定成败。高考最后落败的大多数考生不是不够努力，而是复习策略上稍逊于人。

**成功的秘诀英语篇十四**

如今的面试要求严格，排练时要记住以下这些：

所有参加面试的应聘者都应该运用以下这些技巧：把面试看作是一次冒险挑战，不但可以炫耀一番，还有机会得到奖赏——而不是一次背诵讲稿能力的测试，那只会令人胆战心惊。

练习着将讨论的重点放在迎合招聘单位的需要上，表示你了解他们需要什么样的人才，而你就是这类人才并且很适应公司的文化。

切忌讨论过去面试碰壁的经历——好像你是一件卖不出去的拍卖品。

如果你是少数派，就不要与面试官较真，否则你会被踢出局（请参阅下面几节有关反对性别歧视的技巧：“女士专用技巧”和“男士专用技巧”）。

用眼神交流，但不要目光呆滞地死盯着面试官看。

设想两只互相凝视的猫——在动物王国里，如果不受到重击，它们是不会动的。

打破尴尬的局面——偶尔转移一下目光。

新人必须重视面试时所展示的技能。

以下技巧能帮你演好面试这场戏：反复练习，熟练掌握知识和技能。

讲述——举几个翔实的例子（校内或校外的工作经历）来展示你的技能（请参阅第2章）。

练习论述你的适应能力强、悟性高、精力充沛以及勤奋能干的特点。

不要道歉说自己缺乏经验，因而拒绝接受新的挑战——雇主早就知道你缺乏经验了。

不要只说自己在大学受的教育如何如何好——这只是一方面，这样做会削弱你的竞争力。

虽然出色的演员久经沙场，自己的实力已经有目共睹了，但是他们必须证明自己老当益壮，风度不减当年。

以下这些技巧让你成为魅力和实力永存的明星：首先用事实证明你符合招聘单位的要求。

讲述——举例说明你精力充沛、热情洋溢、干劲十足和勇于拼搏的特点。（请参阅第2章）。

在面试之前要早早地学会抑制个人对主管或面试官的偏见。

不要摆出一副老气横秋的姿态，坐姿要端正，反应要灵敏，不要无动于衷——如果面试官取笑娱乐圈的某个明星，即使你从来没有听说过这个人，也要笑一笑。

试演一个角色时，男女演员采用的\'技巧大相径庭。

不管你是一名初涉影坛的女演员，还是一位功成名就的影视巨星，运用以下这些技巧会帮你争取到那令你觊觎已久的角色：不要养成谈论性别问题的习惯（如“晋升障碍”）或者说自己的前任上司是性别歧视者（讨厌的家伙）。

练习着客观地阐述自己引以为豪的成就。

练习着描述自己的领导才能和积极主动性。

如果你有孩子，设想如何说服雇主不用担心你会因照顾孩子而旷工。

女权主义行为再度风靡——练习着和声细语地说话，这样才显得睿智伶俐。

著名男演员罗伯特·雷德福、汤姆·克鲁斯和克林特·伊斯特伍德曾经设法证明了自己既能演好凶悍粗鲁的角色，也能演好英明果断、传奇浪漫的领导人物，最终一举成名。

下面的技巧可以帮你在面试中像他们一样一举成名：如果你是白人，不要抱怨被黑人歧视（不管受过多少打击）。

——1993年6月14日下午3点48分），同时还要准备好解释你从中吸取的教训和受到的启发。

试着将个人生活的积极方面表现出来，例如参加团队娱乐活动、集体趣味爱好活动，爱开玩笑——雇主喜欢全面发展的候选人。

不要练习说大段的独白——从公平出发，要与面试官分享谈话时间（女性也应运用这个技巧）。

**成功的秘诀英语篇十五**

各位朋友，是不是觉得天天埋头苦干，还是得不到上司的赏识，是不是觉得自己在工作中老是得不到发挥？没有关系，看看自己是什么生肖，然后对照一下自己生肖想要成功的秘诀，那么，升职加薪就不再是梦想了。

企图心旺盛、喜欢样样得第一的肖鼠者，要多注意职场上人际关系的经营，千万不要因蝇头小利与同事呛声，破坏彼此的和谐。尤其与上司相处时，更要收敛霸道、邀功个性，以免招惹上司的不满，甚至设下陷阱让你背黑锅。

做事情温吞、喜欢一步一脚印的肖牛者，在职场上易因耐心不足而半途放弃，引来上司微辞，导致升迁受阻。建议假日有空之余，应多自我进修，并多观察身边的朋友是益友还是小人，以免总是成为众人箭靶，影响工作与自身的心情。

事业心强烈的肖虎者，总喜欢踩着别人肩膀往上爬来成就自己的事业，小心同事与老板对你心生不满而联合抵制你。要谨记旺盛的企图心，只适用于对外同业竞争的场合中，对内则多加修练说话措辞与态度，才可使未来的升官加薪更为顺遂。

因好玩耽延误工作进度的肖免者，平常同事间或许会因你傻大哥傻大姊的性格而不计较，但若遇到利害冲突大时，你漫不经心的态度就会让自己输在起跑点上，建议还是凡事积极些，免得那天被小人从你背后捅一刀，最后落得卷铺盖走路、回家吃自己。

个性天真、完美主义的肖龙者，最看不惯公司内部的积弊，因此在鼓吹改革、锋芒毕露的同时，容易引来旁人的不满，变成办公室里的独行侠。为了明哲保身、不让自己引来臭名，未来即使有再多的改革想法与高见，都请稍稍隐藏起来，先做好份内工作、免得让自己总名列顾人怨的第一名。

个性诙谐、懂得利用方法完成工作的肖蛇者，常给人没有做事的错觉，导致老板对他也不敢委以重任。所以想成大功做大事，最好还是乖乖收起嘻皮笑脸的\'个性，培养自己沉稳、安定的性格，并少和身边的狐群狗党和在一起，才能带给自己在职场上的好运势。

个性积极、勇往直前的肖马者，常常是职场上老板身旁最得力的好帮手，但或许是因为表现欲望过强，只专注前方目标，所以经常忘记注意同事们是否能够负荷你的速度，而引起大家怨声载道。建议在冲冲冲的同时，还是要明白谦虚的重要性，否则即使你再能干，也会不敌身边小人的陷害。

喜欢动脑筋，处理事情前，必先将步骤在脑海中演练一遍的肖羊者，在职场中非常受老板赏识，也因此让同事眼红而排挤你，建议想提升办公室中人际关系的人，千万不要摆出一付高高在上、唯我独尊的姿态，要用心聆听他人的意见与想法，在未来在工作上遭遇困境时，才有贵人对你伸出援手。

持续力欠佳、给人不负责任、做事心存侥幸的肖猴者，总是无法受到老板重用，导致自己心情郁闷不已。若想突破重围，最好的方法就是积极培养独立作业能力，不要成为办公室中其他同事的拖油瓶，并且懂得将自己的聪明智慧，运用在工作上，才能够得到更多贵人的帮助，以及受到上司的喜爱。

善于权谋策略的肖鸡者，最会利用职务之便、求自身之私利而引起同事的不满，导致同事间僵化而影响工作效率，建议此生肖的人，要多多加强自己在人际关系上的经营态度，谨记著「多一个朋友、就是少一个敌人\"的道理，只要能够将人际关系处理和谐、妥当，那么事业就可以顺利开展。

对朋友满腔热血，是办公室里鸡婆型人物。虽然热心有助于人际关系的发展，但凡事总应有底线，且是在分内事完成又能力许可情形下，再适度伸出援手，否则热心过头可能还会要替同事背黑锅，影响自己事业的发展。

做事情总是三分钟热度、虎头蛇尾、没有一定准则的肖猪者，常常是工作推动时的阻碍者，因此若是想要在职场中有所做为，一定要去改变自己目前的做事的态度，不断增加、磨练自己的耐心，并且大方的展现出强烈的企图心以及表现欲，不要总是一副事不关己的样子看待事情，让身边的同事们老是有\"皇帝不急、急死太监\"的感觉。

**成功的秘诀英语篇十六**

1962年后，沃尔玛从根本上改变美国零售业，也改变了美国人的日常生活。但是，就像美国所有的行业一样，有竞争就有不断的创新。1984年，又一种新商业模式出现，这次的创新者是当年才19岁的麦克.戴尔，他是如此成功，连续多年在《福布斯》财富榜上排在前十位，的财富为155亿美元，排第九。

陈笛：“在学校，老师说起过戴尔的故事，但并没讲到他的商业模式有什么不同。我不清楚戴尔如何成功。”

“但是，由于ibm和康柏克公司都是通过零售店销售电脑，这种商业模式成本很高。”

戴尔的机遇

陈笛：“你的意思是说，他们把电脑装好，运到像中国国美电器这样的商店，由这些商店代理出售。这种代销模式不是很普遍吗?沃尔玛好像也是代理厂商销售，不也成功呢?”

“的确如此，只不过成本太高。第一，从组装电脑到销售、到拿到现金，这中间的时间太长。也就是说，ibm造好电脑后，先在公司仓库放着，再运到各地商店，由于商店收货后往往不能马上卖掉，要租地方作库存。不仅库存空间需要付成本，而且要用大量流动资金支持货物的储备，资本成本会不低。第二，电脑技术变化很快，库存时间越长，技术过时的可能性越高，折价和报损的程度会很高，这又使成本增加。第三，由于是通过商店出售，店面本身又需要成本，所以，电脑制造商需要给代理商不低的分成佣金。结果，不仅ibm、康柏克的赢利空间受限，而且使电脑价格太高，不利于个人电脑需求的增长。

“戴尔电脑公司的机会就是这么来的。戴尔出生在德克萨斯州，出于好奇，15岁时买了台苹果电脑，搬回家拆了再装，试试自己能否再装好，结果试成了。没想到的是，那次经历铺下了致富之路。1983年，戴尔18岁，德克萨斯州立大学一年级学生。那年，他成立自己的公司，白天上学，晚上与周末帮其它公司更新个人电脑操作系统，随着业务的扩展，他开始雇用员工。到1985年，在他还是大学二年级学生时，他公司收入已是600万美元。

“也是在1985年，戴尔看到ibm、康柏克的商业模式过于呆板，既不能根据客户的需要组装电脑，不同用户的需要显然不同，但ibm、康柏克不能为多数用户量体裁衣，同时，他们的商业模式又使资金周转速度太慢，库存电脑太久、太多，占用太多零售店面，成本过高。那年，戴尔将公司改做电脑，他的模式是‘先拿到客户定单，收到钱，再组装电脑，然后发货’。也就是说，你先打电话下买单，告诉你所要的电脑速度、存储器大小等，交好钱，然后戴尔电脑公司才开始装，装后寄到你家里。这样，戴尔不需要太多流动资金，没有库存，没有零售店面成本，更没有电脑技术过时的风险，因此也没有价格风险。既有满足用户需求的灵活性，又大大降低成本，这使戴尔有很大的砍价空间，即使他卖的电脑比ibm、康柏克的便宜很多，戴尔电脑公司照样能赢利，而ibm、康柏克却可能亏损。你说，有了这种‘定制加直销’模式，戴尔不胜出才怪呢，是不是?”

陈笛：“听起来不错，看来戴尔跟沃尔玛、星巴克、微软一样，都是除了创新以外，在成本上下功夫，甚至创新就是为降低成本。”

“对，降低成本是企业经营的核心之一。要么有技术优势，要么有成本优势，当然最好两者都有。有意思的是，虽然戴尔的电脑业务于1985年才开始，到年底，他的销售额已达7000万美元，1990年的销售为5亿美元。到，戴尔电脑超过ibm、康柏克、惠普成为最大的个人电脑商。对于客户而言，他们不仅可以根据个人需要定制电脑，戴尔的价格也最低，而且一有问题，还能直接跟制造商交涉，而不是与零售商打交道，这很有吸引力。

“戴尔的‘定制加直销’非常成功。比如，在90年代中期，它的平均库存时间在6到13天，而竞争对手的库存时间为75至100天。电脑淘汰速度、降价速度一直很快，这种库存时间优势对戴尔的成功极为关键。”

陈笛：“如果直销模式这么节约成本，为什么还有沃尔玛等零售商店呢?它们不都可模仿戴尔吗?”

“这跟特定产品的标准化程度有关，标准化程度越高、越成熟、越简单的产品，越便于做直销。个人电脑到1985年已具备这些特点，已相当标准化。但是，有很多东西是非常个性化的，比如，女士服装、时装，还有汽车、食物等许多商品，可能难以直销，一般人都喜欢看一眼、试一下才决定买不买。所以，零售商店不可能被淘汰，总会有市场，只是人们必须为此多付一些钱。

“戴尔的‘定制加直销’模式还有其它优势。实际上，它特像中国的房地产模式，开发商在盖楼房之前，就把房子预售给客户，先得到房价，然后再用这些钱盖房，这样，不仅开发商自己不需多少本钱，而且拿到这些售价后，可以把钱存在银行先赚利息，或者做别的投资，大大提高利润空间。戴尔在大学时，没有本钱就能开公司，道理也在此。”

为什么读书?

陈笛：“有一点我不明白，你说过，戴尔在1985年，也就是在大二时，退学不读书了。好像盖茨以及他的搭档——保罗.艾伦也大学没念完，就退学办公司了，香港首富李嘉诚也如此。妈妈不是说读书很重要，否则不会有出息。但，他们为什么那么成功，都是亿万富翁呢?”

“从表面看，好像是这样。但是，对多数人来说，不一定从小就知道自己对什么最感兴趣、自己立志一辈子做什么，也不一定知道自己最适合做什么工作。所以，多数人需要小学、中学、大学这一系列规范化的教育，通过这些教育，一方面学会做人，知道社会的过去、今天和明天;另一方面，也给每个人时间和机会，去了解自己到底想做什么，对什么感兴趣，学会一些谋生的技能，等等。当然，并不是每个大学毕业生必然比没上过大学的人更成功，同样地，也不是每个没上过大学的人必然不会成功。上大学，好的教育，只不过让自己成功、让自己过好生活的机率增加一些，但并不能保证任何东西。

“像戴尔、盖茨、艾伦，他们从小就着迷于电脑，中学时，就把电脑技术的方方面面了解很透，他们去当地大学旁听电脑课、去计算机房实习。虽然还没进大学，或者进了大学但没念完，可是，他们已把大学相关内容学透了，自学有时能达到‘一日胜读十年书’的效果。所以，课堂只是学习的一种方式，自学看书，或以其它方式学习，也是可行的。不过，对多数人，大学这种有组织的系统学习可能是最有效的方式。就像制造业工厂一样，大学能达到规模效果，是系统产出，是批量生产。”

的确，对中国家长来说，我们习惯于认为“唯有读书高”，所以，对后代，不管三七二十一，总要他们学位一个接一个地拿，最好是拿到博士学位或更高。为什么大家只顾追学位，不太管自己小孩到底喜欢做什么、适合做什么呢?并不是每个人拿到博士、学问做深了才幸福。

一种可能的解释是历史上的科举制，“学而优则士”，只有读好书才能做官。到如今的中国，什么都国有，什么都由行政权力控制，从行政资源到商业机会都由官权控制着。在这样超度官权管制的社会里，学位可能是每个机关、每个单位都必然要求的，否则，庞大的官僚体系就无法管制，就会到处走后门。所以，这样的社会，只好通过学位这种硬指标，来证明每个人的能力，离开学位就无法客观判断了。于是，为了适应这种社会，大家只好盲目追求学位，不管这些学位有没有用、适不适合自己的小孩。——追求学位当然过于机械化，但是被这种制度逼出来的理性选择。

可是，在美国这种私有制社会里，公司和财产都是私人的，不是控制在官权力手中。只要你能创业，办自己的公司，能创造价值，你就不需要通过学位证书向任何人证明你的能力，你就是自己的老板，有没有上过正规大学，这不重要，重要的是你的真实能力。所以，在美国，就有戴尔、盖茨、艾伦这些没上完大学但极端出色的个人故事，父母也没必要逼着小孩没完没了地追求学位，浪费掉许多青春年华。

**成功的秘诀英语篇十七**

其实这些都是辅助条件，真正成功的秘诀就是贵在坚持。只有坚持不懈，成功才会将至。

虽说这个道理大家都知道，但能坚持的人有几个？这才导致成功的人是少数的，失败的人是多数的`。想要成功，首先得明白成功前所要付出的代价——时间。在这个时间里，懂得在职场上寻找快乐和快感。快乐是你对某件事的喜好，也就是通常说的兴趣。只有你对这件事产生了浓厚的兴趣，才有坚持的动力。不管你的兴趣是针对这件事，还是成功后的物质回报，兴趣永远是成功的老师。

其次，快感就是在职场上的一些需求，像生理需求、情绪需求。理性需求和超越需求。只有明白和懂得自己的需求，才会不懂得付出和获得。实现自我价值的同时，超越自我就成了一个不断追求的目的。这个过程会遇到挫折，但挑战自己才是有满足感的一件事。

**成功的秘诀英语篇十八**

1.总有一个梦想会实现。

2.如果你能够想象，你就能实现;如果你能够梦想，你就能梦想成真。

3.但要想实现这个高瞻远瞩的梦想，做起来还是很困难的。

4.不管你现在是一个人走在异乡的街道上始终没有找到一丝归属感，还是你在跟朋友们一起吃饭开心地笑着的时候闪过一丝落寞。不管你现在是在努力着去实现梦想却没能拉近与梦想的距离，还是你已经慢慢地找不到自己的梦想了。你都要去相信，没有到不了的明天。

5.ifyoubelieveinyourselfandwithatinypinchofgoodluck,allyourdreamscancometrue.如果你相信自己，然后再加上一点点运气，那你所有梦想就都能实现。

6.我要努力实现梦想，以弥补小时候吹过的牛。

7.人往往都会有一个梦想，当一个梦想实现，又会有一个新的梦想，当梦想破灭，也会有一个新梦想诞生。梦想总是不断的住进你的内心，在你的内心激励着你前进，鼓励你不能放弃。梦想与现实生活是相差很多的，小时候憧憬梦幻的生活，长大后发现梦想其实很难实现。

8.也许你的理想如繁星点点，也许你的理想千古不变。无论怎样地模糊，但到最后总是要清晰的，随着我们的长大和懂事，在模糊的梦想也会变得真切。理想犹如人生道路上的指路灯，你一点点长大，它也一盏盏亮起。没有理想就没有人生前进的动力。当你确定理想，就一定要为了那个理想而追寻。但不要盲目地追求理想，那样会使你误入歧途，走上错误的道路。假如人生没有了理想，我们的青春将失去色彩，如黑白色电影荒凉无味。今天它还是理想，明天它也是理想，但只要为这个美好的梦而奋斗，二十年后梦想会变成现实，不要在实现理想的时候被困难所击垮。

9.用勤奋实现梦想，用智慧成就人生。

10.在困难面前只要拿出不畏艰难，勇于超越自我的勇气，即使是所谓的弱者，也能最终实现属于自己的梦想，去克服牵绊着自己的绊脚石。

12.沮丧

13.忧郁和不快，我总是质疑那些劝慰和解释，因为我似乎总是乐于相信这世间那另一半的光明的存在。

14.梦想是个天真的词，实现梦想是一个残酷的词

15.这就对了，没有钱你能实现个屁的梦想，人啊，就是要成熟起来，肯吃苦，不要总去瞎想，有了钱，你不就什么都有了。

16.久不实现的愿望也成了梦想，成了宿愿。成了心中的痛。然而依然相信，依然有梦。依然执著着我的执著。把眼泪中在心上，会开出勇敢的花，可以在疲惫的时光，闭上眼睛闻到一种芬芳。

17.有一个深爱的人是实现理想的捷径密匙：他是你所有梦想的发轫，他是你所有思虑的中心，他是你所有计划的开始，他是你所有努力的目地。你会发现，你的道路不再复杂，变得单一而充实。你清楚的知道他在另一端。即使在最后你找不见他，却惊讶自己走完了全部旅途。初心，是那么重要。

18.老板创立公司是建立一个平台帮助员工实现他们的梦想，顺便再实现自己的梦想。

19.跳出地球看地球，我们眼前的世界是多么的渺小!太空飞梭，带你飞出现实，思路瞬间豁然开朗，人类历来敢想才实现了无数个梦想，今天想想，未来就如同美丽的神话!

20.人的梦想是有阶段性的，实现一个梦想，就应该向下一个梦想努力。

21.你就是你。在这个世界上你所能做的就是去尽可能的帮助他人，让他们实现自己的梦想，再去进一步帮助他人。

22.你没做成一件事，事后别找理由。那些听起来冠冕堂皇的理由，都是用来证明你懦弱的借口。赢了就庆祝，输了就重新开始，切勿磨磨叽叽。只要你决心去做，这世界就没人能阻碍你。所有流言蜚语和火上浇油，只要你不记在心里，终会成为你实现梦想的助力器。记住：每个人都曾卑微，但并非所有人一辈子都渺小。

23.男人们做人生计划时，往往会把自己的人生安排的很完美，要实现各种梦想。但最大问题是，他们总以个人为坐标来考虑人生，而不以家庭为坐标。所以，选老公时，一定要选把老婆考虑进人生计划的，男人把自己的人生和你的人生放在一起，才证明是有责任感的。责任感是一个男人最大的力量，超越其他。

24.梦想的实现需要奋斗。袁隆平的奋斗实现了让国人吃饱饭的梦想;李娜的奋斗实现了捧回大满贯奖杯的梦想;航天工程师的奋斗实现了飞天的梦想。奋斗是翅膀，助你摘下夜空中的星;奋斗是登山杖，助你成功登顶;奋斗是动力，助你奔向草原之际。为实现梦想而不懈奋斗吧!最终，登上梦想之巅。

27.我非常清楚要实现自己的梦想，就要有精卫填海的精神。

28.我们戴上红领巾，为了什么?为了成为以后祖国的有用之才!但是成为以后的有用之才，要有爱心，有友谊，有梦想，才能实现。让我们共同携手，为祖国的未来画上一片蔚蓝的晴空!

29.要养成良好的行为习惯，提高自己的思想道德修养，从平常事做起，一点一滴做起，为传承文明，践行美德，实现我们的梦想而努力奋斗。

30.有时想想，人活得累是因为放不下架子，撇不开面子，掏不出心窝子;有时看看，人生最精彩不是实现梦想的瞬间，而是坚持梦想的过程;有时量量，人间冷暖不是取决于天气，而是取决于心灵的温度;有时算算，友情的广博不是你记着多少人，而是多少人惦记你。有我惦记，祝你看信息快乐!

31.有人说：理想是理想，未必能实现。我以为理想必能实现，不能实现的是梦想。

32.一直相信，想要什么，就去努力，虽然不一定能实现，但人生大抵如此，总有太多措手不及无能为力。想到这，我们更应该去认真努力，规划生活，做你喜欢的事，牵手你爱的人，别说丧气的话，别理无关的人。努力向梦想靠近，远离无谓的抱怨，因为人生本已如此艰难。

33.曾经也有个阶段觉得父母不可理喻，想离家越远越好。离开家了才发现，其实他们也有梦想，也曾经风华正茂，只是他们的梦想变成了我，我过得好他们就好。如果没有我，他们早就实现梦了。在你为了感情要死要活的时候，当你累的时候，想想你身后的父母正在为你打拼，这就是你今天需要坚强的理由。

34.恰恰是实现梦想的可能性，才使生活变得有趣。

35.理想之路，光明之路，不同时期的人们有不同的追求与奋斗的目标。为了这一条条道路，他们不畏各种磨难与艰辛，甚至付出了生命。他们是一群可亲可敬的人。我期待着能成为像他们一样的人走出属于自己的人生之路。人生的这条条路很长，而梦想的彼岸又是多么远，但我依然坚信，只要不断努力，我的期待中会实现。

36.面对挑战，我们怎能被一些挫折和失败所吓倒呢?让我们好好地把握住青春，学那穿云破雾的海燕去搏击八方的风雨;学那高大挺拔的青松去经霜傲雪。只有如此，才能在你的青春史上谱下无怨无悔的一页。不要怕输，青春是永远不服输的，只要你肯努力，梦想终会实现。

37.梦想成真黄粱美梦梦寐以求白日做梦痴人说梦人生如梦实现梦想追求梦想放弃梦想

38.时间不能倒流;就像一句家喻户晓的诗句少壮不努力，老大徒伤悲过去所发生的种种事情都是我们这一生的经历，它代表着我们所拥有的回忆。梦也是一种属于自己的回忆但是梦可以实现，只有过自过自己的努力与拼搏才能梦想成真然而回忆是已经过去不能回来了。

39.婚姻中的两个人，就像是行走在沙漠里的一对游客。开始的时候感受着脚下的绵绵细沙，背着满满一壶的幸福，激情澎湃的去实现自己的梦想，慢慢的，时间长了，走得也远了。当初的激情已经被沙漠的险恶所磨灭，取而代之的是身心的疲惫，再次举目，沙漠的尽头还很遥远，回去的道路又不见了踪影，猛然间才醒悟，原来梦想不一定都是美好的。

40.梦，是谁都可以做的;梦想，是完全可以实现的。如果你依然因为生活表面上的不公平而黯然神伤，如果你依然因为前进途中的挫折而长吁短叹，如果你依然因为流言蜚语而止步不前那么，朋友，你的梦想可能永远只能是梦想了。因为你并不能立足与现实，你的梦想没能成为现实，我们并不吃惊，都是在意料之中也。所以，请珍视生活的点滴，善待生命的所有，为了理想而永不言弃，而努力奋斗。

41.加油吧，持续你的努力，每天，每月，积累一点一滴的进步，原本今天无法实现的梦想，明天，就可以得到丰硕的成果。

42.实现梦想其实就是这样，核心还是在于你是否热爱它，而不是别的。

43.梦想是要不断修正，最后成为最接近现实的那一个，再竭尽全力去实现它。

44.奋斗在高考一线，埋头在书本之间，实力在清华上限，底线在北大保研，只要你能坚定信念，金榜题名只在弹指之间，愿你马到成功梦想实现!

45.当我长大了，我慢慢的懂了，只有不断的学习，不段的努力，我的梦想才会实现，就像一首歌唱的非常的好，不经历分雨，咋么见的彩虹，所以我么要为了自己的梦想去不懈努力，没有不劳而获的东西。如果你要成功就要付出代价，就是要奋斗。

46.我知道，你小时候有很多的梦想，走遍五湖四海，踏遍千山万水。现在，你要努力实现梦想，以弥补小时候吹过的牛。呵呵，祝儿童节快乐!

47.今后的世界很难和平的。铸剑为犁是我们全世界人民的同一个梦想。如果想实现和平，人们必须全身心的发展自已的国家，保护地球，才可能和平。让铸剑为犁成为现实吧!

48.能够为自己的梦想努力打拼的人，梦想一定会实现。

49.人类有史以来最被希望实现的梦想，终於如愿以偿的成真了。

**成功的秘诀英语篇十九**

戴尔是世界上资产增长最快的巨商，他怎样发大财的?让我从头说起。

戴尔上中学的故事

那是10多年前，戴尔还是个穷学生，他也像一般中学生一样利用假日打工赚钱。第一次作生意，是给报社卖报，他发现一个窍门：找新\*\*的或新婚夫妇订报刊最容易成交。于是，他就到户政事务所等部门收集这方面情报，而后把报刊直接寄到这种人手里，于是订报单雪片般飞来。头一年，戴尔就赚了18万美元。有一次老师让他交作业，他把税单交上去了，教师发现戴尔比自己收入还多。这就启发了戴尔的“商业头脑”和“经营意识”。

戴尔上大学的故事

1984年，戴尔开着中小学打工赚钱买的白色小汽车上大学了，但他此时装电脑的热情劲儿已超过了上学。下课后，他宿舍门口总是排满了来买他装的电脑的人。由于他丰富的电脑知识和敬业精神，他组装的电脑质量好，但更重要的原因是价格便宜。同样一台电脑，ibm当时卖美元，他只卖700美元。因为ibm电脑最后售价中的2/3让中间商、代理商给赚走了。而这些中间商、代理商不专营电脑，更关注汽车、家电，无暇提高质量。

戴尔受到了“直销”赚钱的鼓舞。于是在大学一年级就登记注册了“戴尔电脑公司”，全身心投入到自产(装)自销电脑上。

此时，他自然就顾不得功课了，成绩急转直下。父母有所耳闻，立即赶到学校，只见他的房间里外全是电脑和零件。眼看儿子几乎被电脑“毁了”，二老大发脾气。

戴尔劝解道：“您别生气，您的儿子正在和ibm竞争，不拼着干不行啊!”但这丝毫没有阻止父母不住地摇头。

在登记注册公司时，戴尔已经对公司发展思路有了清晰的设计，对未来信心百倍。

果然，第一个月他就做了8万美元生意。从此，一发而不可收拾，连续，每年增长率超过90%，创造了任何企业前所未有的高速持续发展。到今天它的年营业额已达到180亿美元，成为世界有名的跨国公司，进入了世界500强，和ibm、康柏、惠普等电脑巨人平起平坐了。

戴尔改变了世界企业运行模式

戴尔唯一的营销策略，就是全力推行甩掉中间商的直销方式，成为一个不生产零件只搞组装的商人，其根本诀窍就是把原来的中间商的利益归为己有。

戴尔三原则：第一，最小库存就是降低成本;第二，不找中间商更能降低成本;第三，让产品与服务贴近顾客。其结果就产生了一种新的经营方式，即不同于外包的虚拟整合方式：只直接掌握供应商信息，确定标准，协调供应商关系，为顾客创造最大价值，实行接订单之后投产的生产模式。为此，戴尔下决心让员工花费40%的时间去与顾客在一起。

戴尔失败的故事

戴尔名言：在你发展最快最好的时候，发展就是最大弱点。他这话十分深刻。

第一次教训是存货过多。这使它256k晶片在一夜之间就没人要了，戴尔损失惨重。现在其库存周转小于11天。

第二次教训是为科技而科技。这是一次成功的设计，即把电脑、伺服器、工作站一体化的完美产品“奥林匹克”推向市场，但却无人问津。戴尔痛苦地学到了：科技完美不是目的，用户有用才是目的。只有顾客需要的科技，才是好科技。另外，产品技术革新必须是渐进的，一揽子解决问题风险很大。

戴尔认为：对自己最大的挑战是缺乏经理人。这一语点中了所有企业的难题。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找