

决定你是平庸还是卓越的聚焦法则

人生哲理枕边书

一次 做好一件事

YICI ZUOHAO YIJIANSHI

• 百万成功人士都在用的哲理智慧书 •



把你的精力集中到一个焦点上试试，就像凸透镜！对于一个人而言，如果他可以像聚光镜聚光一样将自己所有的资源和能量聚焦，那么他无疑会加速自己成功的步伐，从而创造生命的奇迹。

靳会永/编著

内蒙古人民出版社

决定你是平庸还是卓越的聚焦法则

人生哲理枕边书

一次 做好一件事

YICI ZUOHAO YIJIANSHI

• 百万成功人士都在用的哲理智慧书 •



把你的精力集中到一个焦点上试试，就像凸透镜！对于一个人而言，如果他可以像聚光镜聚光一样将自己所有的资源和能量聚焦，那么他无疑会加速自己成功的步伐，从而创造生命的奇迹。

靳会永/编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

一次做好一件事 / 靳会永编著. —呼和浩特: 内蒙古

人民出版社, 2009. 12

(人生哲理枕边书)

ISBN 978-7-204-10311-9

I. ①一… II. ①靳… III. ①成功心理学—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 003872 号

一次做好一件事

编 者: 靳会永

责任编辑: 王世喜

封面设计: 张 郡

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: 北京中创彩色印刷有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 300

字 数: 2700 千

版 次: 2010 年 3 月第一版

印 次: 2010 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 1—10000 册

标准书号: ISBN978-7-204-10311-9/C·233

定 价: 596.00 元(全 20 册)

如出现印装质量问题,请与我社联系。

联系电话: (0471)4971562 4971659



序：集中才能做大

麦当劳只做快餐一个点，可口可乐只做可乐一个点，娃哈哈只做饮料一个点，全聚德只做烤鸭一个点，迪斯尼只卖儿童乐园一个点……

万仞高山，起于垒土；无边汪洋，积于点滴；参天巨松，始于种子！自然界的一切一切，都无不从点上开始。家庭始于单个的人，企业始于创业者的一个创意。人类社会的一切一切，都无不从点上开始的。没有这个原始的点，没有这个起点，一切成就都是无稽之谈，都是无源之水，无根之树。

人，都是在一个个基点上一步一步走向卓越的；企业，也同样是在一个个项目上日积月累而铸就出辉煌的。一切的成就都只可能从点上开始。

天下研究卓越之道的人不计其数，许多人告诉你某个人的成功经验，过分地宣扬个人力量的伟大。与他们不同，我是用批量筛选法，透过繁华表象去研究卓越人士的核心规律。

我在本书中将中国 500 强的老总的卓越经验一步步筛选，最后提炼成四个卓越的关键重要因素，即对手战、差异战、声音战和集中。这 500 位总裁中的成功没有一位是不符合这个“3+1=卓越”的战略模式的人。

而在“3+1=卓越”的模式中，无论是对手战、差异战，还是声音战，若要彻底执行到位，那都少不了“集中”这个最关键的因素。

因此，本书不谈“3”，只谈“1”——成就卓越人生的“集中”之道。

一次做好一件事



纵观古今,又有哪一位卓越人士不是深谙集中之道?

世界 500 强的老总,几乎都是靠集中力量而在短时间内取得成就的。作为一个老总,战略要集中,管理要集中,投资要集中,研究要集中,生产要集中,品牌要集中,传播要集中,传道要集中,否则,就有可能战线太长,力不从心,最终导致后劲不足。

中国文化是王者文化,是都想当王的文化,是一鼓作气的文化,所以,许多人短期内迅速壮大后,头脑一时发热而四方出击,最后多因本力不够而失败。这类案例简直太多太多。秦池、德隆、爱多、三株、巨人、飞龙等无数企业,都是因受王者文化干扰而盲目多方出击而导致失败。

作为个人,也要遵循集中之道,否则,也会因力量分散而一事无成,劳而无功。目前,流行的定位主义、专业主义、抓大放小、目标至上、速度制胜、焦聚原理,等等,都在说同一个意识——集中。不集中,不足以成就任何大事。

为什么要集中呢?

因为一个人或一个企业的力量有限。就一个人来说,时间有限,精力有限,能力有限,资源有限,资金有限,关系有限,信息有限,等等,正因为有如此多的有限,你自然就成了受局限的人了。因此,掌握一点点有限的资源,首要的策略不是四处出击,而是狠抓一点。

国内有许多只写好一篇文章的大作家,只讲得好一堂课的顶级演讲家,只演得好一场戏的大演员,只知道一点的大学者,只唱得好一首歌的大歌唱家,只做过一件事的无数成功卓越人士……

个人力量有限,若不准确定位,很可能将一事无成。

《大学》在开篇说道:“大学之道,在明德,在亲民,在止于至善。知止而后有定,定而后能安,安而后能静,静而后能虑,虑而后能得。”“止”是一切成功的开始,不止,自然会一事无成。

这个止就是指集中做好一件事,集中做透一件事。天下的好事那么多,你不可能全做完;天上的麻雀那么多,你一手也抓不了两只。选择一



个属于自己的点开始集中力量进攻,把那个点打造成为一流,这就是卓越之道!

河流是雨水的集中,高山是泥土的集中,专业是知识的系统集中,生命是能量的集中,企业是人、财、物的集中。

集中可谓无处不在,它是世上最有效的聚积之道,是最直白的成事之道。谁不集中,谁将陷入散乱;谁不集中,谁将一事难成;谁能集中多少,谁就能创造出多大的人生和辉煌!

史玉柱说:“现在民企几乎无一避免地走多元化之路,一做大就多元化,但往往三五年就完蛋,我就这样完蛋过一次。”其中道理很简单,领导者的知识面、团队的精力、企业的财力都是有限的,但机会是无穷的,现在各领域的竞争都是白热化,企业只有发挥最大的精力,形成核心竞争力才能立足,投资不熟悉的领域一定要慎重,宁可错过100次机会,也绝不要投错一个项目。

网易创始人丁磊曾经一针见血地指出:“往往在不专注的时候,也是你最容易犯错误的时候。”不专注,人们的精力就难以集中,心思无法放在一件事物上面。

鬼谷子曾说:“心散则志衰,志衰则思不达”,思不达则事难以成。人的精力毕竟是有限的,往往穷尽全力也不见得能把事做好,更何况是不专心致志呢。

一心几用,看来可以提高做事的效率,其实则不然。每一件事都应该竭尽全力,如果该用百分之百心思的地方你只用了百分之五十,结果便不能如你所愿,甚至连预期结果的百分之五十都不一定能达到。

若你同时去做两件事,那么两件事很可能都做不好。这样一来,你不得不重新开始,于是耽误的不仅是时间和精力,也会延误你下一步的行动。如此恶性循环,即使眼下没有出现问题,时间长了,出现的问题和错误也会让你穷于应付。到那时,关乎你生活和前途的这些错误后果,将让你追悔莫及。

一次做好一件事



史玉柱说,世界零售业航母——阿尔迪,目前身价已到达 400 亿欧元,成为了世界上最大的批发商。人们想知道阿尔迪成功的秘诀,猜想阿尔迪一定会把它的营销方案隐藏起来,作为商业机密的一部分。然而恰恰相反,阿尔迪公开了所有的营销方案,人们反复研究,却无法模仿,阿尔迪成功的秘诀只有两个字——简单。最简单也就意味着最难模仿。当世界被一些人弄得越来越复杂的时候,简单——恰恰成了阿尔迪用来战胜复杂的法宝。

弗兰茨·卡夫卡说,不要把时间浪费在隐藏着的奥秘上,或许原来本没有什么奥秘。阿尔迪的管理,形象地说来就是,如果你的能力和经验只能放一只羊,你就不必去放一群羊。

这个道理很浅显,世间明白这个道理的人数不胜数,可是能做到这一点的人却寥寥无几。通常人们普遍的心态是,既然放了一只,何不再去放一只,何不扩大到一群?

无论是在商界还是在其他社会领域,放一群羊式的扩张心态,成为导致许多人失败的心理毒瘤。多少曾经的风云人物,也正是栽在了追逐放一群羊的荒原上。

人生最重要的算盘往往在于:要明白自己能放几只羊,而目前又放了几只羊。

史玉柱是中国最经典的失败者,他又是以邻为惟一一个靠智慧迅速实现咸鱼翻身的人。他以前做 100 多个产品却失败了,而只集中做一个产品却成功了,这绝不是偶然。由此看来,对弱者而言,只有集中,才是惟一制胜的战略!

你不缺智力。你只缺集中。

智力,谁都有,你只要关上门利用快速阅读法,集中阅读一个未知领域的三十本书,三个月后,你就会对这个领域略知一二。如果你到某个行业市场上集中干三年,你就会拥有那个行业的许多智慧。一个人要成就

任何卓越人生,其实是什么智慧都不缺的,但有一个大前提,就是要能集中精力,全力以赴。

你不缺体力,你只缺集中。

集中力量,短期训练,可以练就一身强壮的体格。日本的相扑是集中训练出来的,美国的特种部队是集中训练出来的,当年马骏仁的世界长跑冠军也是集中训练出来的。只有集中,才能造就出你刚健的体魄。

你不缺人缘。你只缺集中。

若没有一次集中与对方进行深度沟通,没有一次与他人产生情绪情感共鸣,那么,你就不可能与他人建立起真正的友谊。你想交 10000 个朋友,由于你时间有限精力有限,而朋友也是要经营的,那么,你最终可能因分散而没有交到一个真心的朋友。常言道:朋友不亦多,但要铁杆。那么,怎样才能交到铁杆朋友呢?只有一种方法,就是集中选几个能交的朋友,用真心交下去。

你不缺资金。你只缺集中。

佛曰,万物自足。而许多平凡的人却说,我无论要什么都缺什么,尤其是缺钱。其实这只是表面现象,你缺钱是因为你没有找到聚钱的方法与途径;你缺方法是因为你没有想出好方法;你没有想出好方法,是因为你目标不集中,没有调动你的智力、人际关系力和环境的力量。有多少人能急中生智,有多少人能柳暗花明,有多少人能层层突破,这都源于他们办事的高度集中。

你不缺人手。你只缺集中。

海尔天生就有数万员工吗?显然不是。只是因为他们有一个高度集中的目标和使命。人都是需要信仰的动物,你只要集中制定出了一个伟大的信仰,自然就会有无数的人从四面八方向你聚拢,就会为了那个追求而全力以赴。

你不缺事业。你只缺集中。

许多人天天做事,却没有自己的事业,为什么呢?因为他没有将每日

一次做好一件事



的工作与人生的追求统一起来,集中起来。许多员工还根本没明白——他在为谁工作?他不能将老板、他人、客户的共同利益结合起来,不能做集中思考和综合分析,总在局部的自私自利中耗尽生命、浪费生命。这就是人最大的局限,总陷在局部中作茧自缚,不能跳出圈外看天空。

任何能干出一番事业的人,能出人头地的人,都一定是在任何时间、任何地点,全力以赴向目标挺进的人。谁也挡不住,什么也分散不了他的心、他的思、他的行。他深深坚信:非集中无以立业,非找“点”无以起步!

一次做好一件事





目 录

一次做好一件事

第一章 集中制胜的六大法则	1
法则一——如何变相对弱势为相对优势	2
法则二——如何变相对优势为绝对优势	5
法则三——如何变绝对弱势为绝对优势	9
法则四——如何创造出点线面的差异价值	12
法则五——如何实现时空互换资源互换	15
第二章 集中制胜的七大集中策略	17
策略一——需求的资源总是稀缺的	18
策略二——在运用力量时要有侧重点	21
策略三——集中的程度与产出成正比	24
策略四——成就的扩大却要依靠缩小	29
策略五——内在越集中外在魅力越大	34
策略六——不谈开放的集中是消极集中	37
策略七——最佳组合力量能量最大	39



第三章 集中制胜的重拳法则	43
密度——追求到痴迷才会出效果	44
角度——找到最佳的切入点	47
持久度——夜蹄红无异徒步登天	50
维度——一个好汉三个帮	52
速度——只有快才能赢得钞票和名誉	55
聚焦度——让事业成为你惟一的牵挂	59
精度——浓缩的都是精华	63
第四章 集中是讲究侧重点的智慧	66
寻觅——只找能扭转命运的支点	67
长板——只做自己最擅长的事	71
能力——只做最有把握的事	75
兴趣——只做最喜欢的事	79
主次——只做最有价值的事	82
优先——只做最重要的事	84
差异——只做获得注意力的事	87
当下——只做此时该做的事	91
第五章 集中就是狠抓点上卓越	95
盲点——失败只因没吃透点思维	96
支点——找准了那撬动地球的支点	101
守点——集中一点才能创造卓越	105
卖点——畅销的第一因素	109
炒点——炒作的妙处在于制造销售	113
升级点——要不断更新需求卖点	119
未来点——抢占时代的最高点	126



第六章 个人如何集中做透一件事	129
减法——只有成熟的人才懂得放弃	130
选择——一生只做好一件事就应知足了	133
专注——一次只聚焦一件事	136
专业——你的优势在哪里	139
尽情——要用 100% 激情做 1% 的事	142
细节——在小处做出大文章	146
一流——要做就做第一	150
第七章 集中打击对手的软肋点	157
打击对手的空白点	158
打击对手的薄弱点	164
打击对手的盲点	169
打击对手的间隙点	175
打击对手的反叛点	180
第八章 积聚外力才有资本干大事	183
必须找到最大的力量源泉	184
五种最常见的聚力方法	191
聚力的“六字真经”	196
聚力形式多种多样	201
领导的魅力是如何组成的	205
管理力量的艺术	214
战前练兵是对战斗力的调试	221
结束语：人人都能靠集中打翻身战	224



第一章

一次做好一件事

- ◎如何变相对弱势为相对优势
- ◎如何变相对优势为绝对优势
- ◎如何变绝对弱势为绝对优势
- ◎如何创造出点线面的差异价值
- ◎如何实现时空互换资源互换



法则一——如何变相对弱势为相对优势

《今日女报》中有一篇关于深圳万科集团董事长王石,运用集中战略制胜的名人故事,故事是这样写的:

几年前,一支由7名业余队员组成的登山队,攀登珠穆朗玛峰,中央电视台首次全程直播,中国移动公司专门为此做了一个网站。在媒体的推波助澜下,此次攀登珠峰引起了人们广泛的关注。

在7名队员中,有两个人最引人注目,一个是深圳万科集团董事长王石,鼎鼎大名的地产大王。在房地产界,没人怀疑他的能力,但对于登山,他充其量是个业余爱好者,何况已五十多岁,想征服世界第一高峰,谈何容易?人们不禁为他捏一把汗。

另一个是比王石小10岁的队友,身体素质和状态特别好,在北京怀柔登山基地训练时,一般人登山负重最多只有20公斤,他负重40公斤仍然行走自如;别人走两趟,他能走三趟。人们纷纷预测,这名队员应该能第一个登上珠峰。

整个登山过程中,那名呼声最高的队员身兼数职,一路上,他要接受记者采访,每天还要抽空上网,关注网友发的帖子,回复人们的关心和祝福。他还要全程拍摄登山过程,并把一些相关图片按时发给家乡的电视台。

王石原本就是财富名人,加上年龄较大。按常理说,他是最受媒体和人们关注的队员。恰恰相反,他表现得极为低调,事先约定不接受记者采访,不面对摄像机,专心登山。

在海拔8000米营地宿营时,金色的夕阳倾泻在白雪皑皑的珠峰上,

风景异常绮丽，队友们兴奋异常，纷纷跑出去欣赏美景，只有王石不为所动。有人招呼他：“王总，快出来看看，风景多么壮观啊。”他躲在帐篷里没吱声。几分钟后，又有队友提醒他：“王总，你再不出来会后悔的，我们登了这么多山，从没见过这么美的风景。”

会当凌绝顶，一览众山小。站在那样的高度看世界，能不美吗？王石依然闭门不出。

第二天，登山队到达海拔8300米的高度。越是接近顶峰，危险和挑战越大。当晚，大家开始慎重选择是否登顶，那名呼声最高的队友，因身体的承受力不足不得不放弃登顶，此时，他的体力已消耗殆尽。最终，只有4人成功登顶，其中包括王石，自始至终，全队只有他一人没受伤，近乎完美地登上世界第一高峰。最具实力的队员没有登上顶峰，最不被看好的王石，竟然一举登顶，这样的结局，大大出乎人们意料。

下山后，王石欣然接受采访，记者的第一句话是：“真没想到，难道你有什么登顶的秘诀吗？”他笑了：“自从第一脚踏上珠峰，我只有一个目标，就是登顶，与此无关的事情，我一概不做。”

王石一语道破天机，就是两个字——集中。只有集中才能使王石变相对弱势为相对优势。

乒乓球国手刘国梁说，一个人要发挥出他的最佳水平，首先就得学会拒绝干扰。许多人一生无成，不是因为他们没有能力、不够诚心，也不是没有对成功的渴望，而是因为他们做事往往不是有始无终、虎头蛇尾，就是在行事时敷衍了事。他们常常会这山望见那山高，常常一件事情没做好，又去忙另一件事情，结果搞得一事无成。

还有一个这样的故事：

主人的两头牛走失了，就吩咐他的仆人出去找。可是等了半天也不见仆人回来，主人只得自己出去寻找，并看个究竟。在野地里，主人看到他的仆人正在那里来回瞎跑，就问他：“你到底在干什么？”仆人回答：“刚才我发现两头鹿，您知道，鹿茸非常值钱，所以不必找什么牛了。”

主人说：“那么你捉到鹿了吗？”

仆人说：“我去追朝东跑的那头鹿，谁知它跑得比我快。不过请放



心,我记得朝西的那头鹿脚有点瘸,所以转过来再追它,相信我会捉到的。”

叫他找牛他去捉鹿,捉东边那只时却惦记着西边那只,念头反复无常,最终落得个牛没找着、鹿没捉到的结局。

其实,像仆人这样的例子在生活中并不少见。无论是在生活、工作,还是在感情上,最忌讳的就是朝三暮四、朝秦暮楚。有些人总是在一件事还没有完成的时候就想着另一件事,表面上看起来忙忙碌碌、十分努力,实质上最后却连自己都不知道自己在干什么、想追求什么。像这样无法专注于手头正在做的事情的人,想取得成功或达到目的真可谓天方夜谭。

如果你还没出名,你还没有战斗力,那可能是你在集中上做得还远远不够。

许多歌星只唱好一首,歌就红遍了大江南北;许多作家只写好一本书,便红遍全球;许多演讲家只能讲好三个小时的课,就名震江湖……

企业也一样。许多企业只生产一个剃须刀刀片,就享誉全球;许多企业只推出一种小小的服务,就将连锁开遍了全球……

无论是个人,还是企业,若想成功,必须要学会集中智慧的运用。不集中是很危险的,尤其是创业初期,势力本就弱小,还去分散那仅有的一点点资源,能比得过别人吗?不可能的。

如今,什么行业的起点都高,投入成本也高,若不能很好地运用集中战略是毫无竞争力的。



一次做好一件事

法则二——如何变相对优势为绝对优势

古龙，武侠世界的一个怪才，他在出名之前写作生涯的战略是错误的。那时，他什么都写，又是写诗，又是写散文，又写言情小说，总之，市面上流行什么就写什么。这显然是没有写作的主攻方向，自然也拿不出什么吸引人的绝活，故难以出人头地。直到后来，他开始集中精力写武侠小说，才开始真正步入他事业的高峰期。

古龙头脑聪明，有写作能力，这是他的相对优势，不过，仅有相对优势是远远不够的，除非他在某个点上有绝对优势才能脱颖而出，因为市场只相信卓越。那么怎样才能卓越？只有集中，才能为他创造卓越，为他创造绝对优势。

集中既是战略，又是战术，每个阶段都有指导妙用。

古龙在写武侠小说的初期，由于只是采取平庸作家常用的“跟风战”，于是，别人写什么，他也写什么，大师写什么，他就写什么。几乎没有他自己的个性在里面，因此，在众多武侠小说作家之中，他依然跳不出来，依然不能出类拔萃。他十分苦恼。

他决定用一周时间闭门思过，一天，他闲不住，到一个朋友那里去玩，偶尔看到了朋友正在写一本关于毛泽东战争智慧的书，他一口气读完前三章，并听完朋友的讲解后，突然悟出了集中战略的妙用。回家后，他将他自己的武侠写作作了三项集中定位。

一是用短句表达；二是重点写现代人性，写情写爱；三是不写武功的招式打斗。因为他知道，写历史背景武侠他写不过梁羽生；写文化武侠，他写不过金庸；写血腥武侠他甚至写不过陈青云、柳残阳。他必须走武侠