

有的人一直生活在苦恼和贫困之中，而有的人却过得幸福快乐

JUEDING

受益一生的励志经典 CHENGBAI BIZHI

吴景明◎编著

决 改变命运的重大突破 定成败必知

两个人同时望向铁窗，一个人看到铁窗上的泥土，一个人看到窗外的星星。生活在同样一个世界里的人，有的人一直生活在苦恼和贫困之中，而有的人却过着幸福、快乐、富有的生活。这是什么原因呢？其实，人与人之间根本没有多大区别，只是因为思路不同，看问题的角度不同，解决问题的方法不同，所以导致了天壤之别的出路。



延边人民出版社

0319749



决定 成败必知

JUE DING CHENG BAI BI ZHI



延边人民出版社

主编◎吴景明

**SHOUYIYISHENGDE
LI ZHI JING DIAN**



图书在版编目(CIP)数据

决定成败必知/吴景明主编.——延吉:延边人民出版社,2007.6

(受益一生的励志经典;6)

ISBN 978-7-80698-963-0

I. 决… II. 吴… III. 成功心理学-通俗读物 IV.
B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096348 号

受益一生的励志经典

决定成败必知

主 编:吴景明

责任编辑:许正勋

责任校对:马小丫

责任监制:王 洋

出版发行:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>)

印 刷:北京市通州鑫欣印刷厂

开 本:787×1092 1/16

印 张:240

字 数:3360 千字

印 次:2008 年 3 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1-10000 册

标准书号:ISBN 978-7-80698-963-0

定 价:120.00 元

如发现印装质量问题:影响阅读,请与印刷厂联系调换。电话:010-84332212

决定成败必知

【内容简介】

两个人同时望向铁窗，一个人看到铁窗上的泥土，一个人看到窗外的星星。生活在同样一个世界里的人，有的人一直生活在苦恼和贫困之中，而有的人却过着幸福、快乐、富有的生活。这是什么原因呢？其实，人与人之间根本没有多大区别，只是因为思路不同，看问题的角度不同，解决问题的方法不同，所以导致了天壤之别的出路。

前言

生活永远都是绚丽多彩的,它默默地向芸芸众生昭示着最淳朴和深刻的生存智慧。受益一生的励志经典丛书以范例及其它方式用不同的视角的几个方面给中国的青少年读已点播。帮助他们树立正确的人生观;把握做人做事应具备的人生态度;掌握取得成功而应必备的健康心理,让青少年朋友在快乐的读书生活中完美自己的人生,拥有快乐幸福的生活。

我们能从日月轮回之中,感受到生命的珍贵,从花开花落中体味到美的蕴含。我们要想取得成功就要做得更优秀,正确的价值观很重要。树立正确的价值观,对于为人处事以及建功立业都有很重要的意思。没有正确的价值观,无论他如何努力都会像南辕北辙的古人,背离目的地——“成功”。拥有了正确的价值观,就可以完善自己的人格。优秀的人格魅力加上端正的人生态度,就意味着在大事大非前的勇敢抉择更意味着讲道德,讲诚信负责的人是值得信赖及托付的人。

面对玄秘复杂的生命,我们只需要简单的领悟,就能在时光流转中的每一季、每一天活得自在安逸。事业上的佼佼者,就要有良好的心态与口才,要会自己推见自己、谦虚谨慎。成功者是一个人与社会及其他人的接触交流的必然产物,故此要善于接受别人的思想与意见,善于吸取他人的优点,弥补自己的不足,在各种不同的思潮中汲取能量。

倘若你现在被悲观消极的心态纠缠着,你又想去寻找一个崭新和令人满意的起点,那么从现在起在受益一生的励志经典丛书中找寻你的人生真谛!这是一份值得你去珍视的礼物。



目 录

第一章 细节决定成败	(1)
小事中的大学问	(1)
人多的场合少说话	(2)
尽量不要向朋友借钱	(3)
不要轻易承诺	(4)
成功并不仅仅靠运气	(6)
做错事要马上道歉	(7)
不要在朋友面前炫耀自己	(8)
如何掌握情感主动权(女孩子篇)	(8)
如何掌握情感主动权(男孩子篇)	(10)
只是一只手的面积	(12)
细心观察	(13)
做大事不能不拘小节	(13)
发型上的细节	(14)
与人握手的细节	(17)
名片上的学问	(18)
把“我们”挂在嘴边	(19)
开玩笑要分清场合	(20)
不该问的别问	(21)
根据交际对象的不同情况考虑修辞	(21)
克服社交恐惧症	(24)
恰当地利用你的声调	(26)
大胆授权	(26)
留住你的员工	(29)
重视项目收尾管理工作	(31)
防范员工接私活	(32)
不要占有别人的功劳	(35)
与老板的着装风格保持一致	(36)
在工作中使用“日常备忘录”	(37)



决定成败必知

给老板一个面试	(37)
抓住经营中的细节	(39)
营销细节决定成败	(41)
准备好谈判资料	(43)
卖方有哪些谈判机会	(48)
报价的学问	(49)
不要接受第一次出价	(52)
做好谈判的善后工作	(54)
蝴蝶效应与细节决定成败	(55)
 第二章 心态决定人生未来	(58)
心态决定命运	(58)
积极乐观	(61)
把困难当作成功的机遇	(65)
学会放弃,拥有豁达人生	(67)
善解人意,感恩为怀	(70)
知足常乐	(73)
坚持不懈,执著追求	(77)
勇往直前,不断进取	(82)
不断追求——前进的力量	(82)
在逆境中也要学会微笑	(84)
以忍求尊	(87)
信念,成功的动力	(90)
宽容,做人的准则	(95)
不让面子,主宰你的心态	(99)
 第三章 成功在于意识和把握的能力	(101)
眼力就是“心机”	(101)
发现你身边的宝藏	(102)
练就敏锐的观察力	(104)
做事要洞察“先机”	(106)
看准时机再行动	(107)
看到别人看不到的希望	(108)
眼光长远成大事	(109)
找到事情的关键点	(110)
做一个能洞察机会的智者	(111)
留心身边事,机会自然来	(114)

9968 9915 9968 15 8.69 99 5.99



小信息里隐藏着大机会	(115)
善于挖掘潜在的机会	(116)
模仿能给你带来意想不到的机遇	(117)
敢于冒险的人机会更多	(119)
多给自己一次尝试的机会	(120)
别让机遇白白溜走	(122)
满塘洒网,不如重点捕鱼	(123)
专注一点,就能突破	(124)
做事情不能分散精力	(126)
克服浮躁,方能做到专心致志	(128)
专注做手头的事	(129)
先做重要的事情	(131)
用最充沛的精力做最重要的事情	(133)
把琐事抛在脑后	(134)
第四章 良好习惯是成功的保障	(136)
先学,才能适应	(136)
举一反三,触类旁通	(137)
学如逆水行舟,不进则退	(137)
留下财富不如留下知识	(138)
工欲其善其事,必先利其器	(138)
有为先有识	(140)
业精于专	(141)
学无止境	(142)
戒骄戒躁有方	(143)
学会接受现实	(144)
适应胜于盲目积极	(146)
学习——功到自然成	(147)
好习惯可造就好人生	(148)
时间无价	(149)
从“瓶子没满”的故事说开去	(151)
时间就是这样制造出来的	(153)
珍惜时间	(154)
善于把握第一时间	(156)
敏捷地抓住现在	(158)
商场时间战	(160)
管理时间的秘诀	(161)



决定成败必知

一刻钟决定一个成功	(163)
做情绪的主人	(164)
克服浮躁情绪	(166)
远离抑郁	(170)
消除烦恼与悲观情绪	(175)
内疚和悔恨是无益的	(176)
善用激励	(177)
成功源于玲珑交际	(178)
善于交往的方法	(179)
尊重他人才能让人接受	(181)
和蔼可亲处事	(182)
展示真我是最好的交流	(183)
广交天下友	(185)
敢于突破“经验”	(186)
创新才有出路	(187)
善用逆向思维	(188)
怎样做个有创造性的人	(190)
第五章 用良好的人脉构筑互利双赢	(192)
什么是人脉及人脉资源	(192)
人脉即是成功之脉	(193)
有人脉,就会有机遇	(195)
用人脉拓开职场通途	(197)
经营人脉,经营成功	(198)
四大黄金法则	(200)
发展、巩固你的人脉	(203)
如何提升你的人脉竞争力	(206)
“小动作”打造人脉	(208)
如何打造同事人脉圈	(209)
如何打造上下级人脉圈	(211)
如何打造朋友人脉圈	(212)
世界首富比尔·盖茨	(213)
世界拳王阿里	(214)
世界一流推销员原一平	(215)
世界一流推销训练师柴田和子	(216)
红顶商人胡雪岩	(218)
二十一世纪,人类已经进入了合作时代	(219)



独行侠难行:没有人能独自去迎接成功	(220)
合作的要义,合作双方真正的互惠互利	(221)
双赢的理念,现代人必备的处世大智慧	(221)
合作与双赢,创造和谐社会的必然选择	(222)
利人利己,义利两全相益彰	(223)
帮助他人,其实就是帮自己。	(225)
同甘共苦,与同事分享功劳	(225)
共同创业,与伙伴分享利润	(226)
精诚合作,共享成功的果实	(228)
生存需要竞争竞争过火则两败俱伤	(229)
进行互补竞争,创造双赢的局面。	(231)
实现互补互惠,跳出竞争的误区	(233)
深谙合伙经营,是创造财富人生的捷径	(234)
追求事来成功,离不开志同道合的合伙人	(235)
合伙如同婚姻,合伙经营的艺术	(236)
确立共同理想,用远景目标引导合作伙伴	(237)
杜绝结党营私是建立企业制度的权威力量	(238)
实现人我两利,由单赢走向双赢	(240)
第六章 放低姿态永不言败	(242)
韬光养晦	(242)
先予后取	(243)
与人为善天地宽	(244)
实施侧向思维	(245)
“忍”字当头,等待时机	(246)
欲速则不达	(248)
以迂求直,循序渐进	(249)
假痴不癫	(250)
沉默才是金	(251)
远离“小人”也别得罪“小人”	(252)
站在对方的角度上看问题	(253)
耐心聆听别人说话	(254)
把优越感让给别人	(255)
有理也要让三分	(257)
君子之交淡如水	(258)
包容之心是富贵	(258)
屋檐之下要低头	(259)

9068 01913 036813 98.69 989 92.969

决定成败必知



做自己最可靠的朋友	(260)
把磨擦降到最低限度	(261)
学会婉转地拒绝别人	(262)
给爱一个容器	(264)
爱有时候需要学会放弃	(265)
善待妻子的唠叨	(268)
找一个尊重你的人	(268)
爱情需要双方悉心维护	(270)
用心去理解男人的难处	(271)
做小事,赚小钱,再赚大钱	(271)
只要勤奋——白手可以起家	(273)
放下架子找准定位	(274)
像蜗牛一样慢慢爬行	(275)
避敌锋芒,以保己存	(276)
容人之长,以补己短	(277)
成功忌忘形,失败莫气馁	(278)
志当存高远,姿态要低矮	(279)



第一章 细节决定成败

小事中的大学问

人与人之间的差别,往往就在一些细小的事情上,并且正是因为这些细小的事情,决定了不同人具有的不同的命运。

两个同龄的年轻人同时受雇于一家店铺,并且拿着同样的薪水。

可是一段时间后,叫阿诺德的那小伙子青云直上,而那个叫布鲁诺的小伙子却在原地踏步。布鲁诺很不满意老板的不公正待遇,终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨,一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和阿诺德之间的差别。

“布鲁诺先生,”老板开口说话了,“您现在到集市上去一下,看看今天早上有什么卖的。”

布鲁诺从集市上回来向老板汇报说,今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。“有多少?”老板问。

布鲁诺赶快戴上帽子又跑到集市上,然后回来告诉老板一共40袋土豆。“价格是多少?”布鲁诺又第三次跑到集市上问来了价格。“好吧,”老板对他说,“现在请您坐到这把椅子上——一句话也不要说,看看别人怎么做。”

老板将阿诺德找来,并让他看看集市上有什么可卖的。

阿诺德很快就从集市上回来了,向老板汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆,一共40口袋,价格是多少多少;土豆质量很不错,他带回来一个让老板看看。这个农民一个钟头之后还会弄来几箱西红柿,据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快,库存已经不多,他想这么便宜的西红柿老板肯定会要进一些的,所以他不仅带回了一个西红柿做样品,而且把那个农民也带来了,他现在正在外面等回话呢。

此时老板转向了布鲁诺,说:“现在您肯定明白为什么阿诺德的薪水比您高了吧?”

同样的小事情,有心人做出了大学问,不动脑子的人只会来回跑腿而已。别人对待你的态度,就是对你做事结果的反应,像一面镜子一样准确无误,你如何做的,它就如何反射回来。

9668 2013 226213 8.49 89 269



决定成败必知

人多的场合少说话

在事业成功的过程中，一言一行都关系着个人的成就荣辱，所以言行不可不慎。

我们常说“言多必失”，意思是说：如果一个人总是滔滔不绝地讲话，说得多了，话里自然会暴露出许多问题。

言多必失，祸从口出。特别是人多的场合，你一不小心，一旦失言，你的话就可能中伤或伤害到某个人，这自然会让你招惹祸端。

在事业成功的过程中，一言一行都关系着个人的成就荣辱，所以言行不可不慎。

由于“言多必失”的教训很多，不少人将“三缄其口”作为处世的座右铭。

那些成功的人，说话就会把握分寸感，不管在什么场合都是落落大方，说话的时候，说得很充分，不该说的时候，一句话也不说。

有的人口齿伶俐，在交际场合口若悬河，滔滔不绝，这固然是不少人所向往的。但如果在人多的地方，口无遮拦，说错了话，说漏了嘴，也是很难补救的。所以在人多的场合尽量少讲话，并讲究“忌口”。否则，若因言行不慎而让别人下不了台，或把事情搞糟，那是最不合算的事。

避免谈及别人的隐私和错处

有人喜欢当众谈及别人的隐私和错处，有时会使自己陷入非常尴尬的境地。

在一次宴会上，某人在酒桌上向邻座的人讲起某校校长的秘密来，同时表现出对校长卑鄙行为的大为不满，并大大地说了堆攻击的话。

直到后来，那位太太问他说：“先生，你认识我是谁吗？”

“还没有请教贵姓。”他回答说。

“我正是你说的那位校长的妻子。”

这位先生立时窘住了，场面非常尴尬。

这位太太很有教养，没有当面指责他，但这位先生口无遮拦给别人留下了一个非常坏的印象。

不要伤害别人的自尊

在公众场合要重视对别人的尊重和说话的礼貌，否则一不注意分寸，就会伤害对方，尤其是越是熟悉的人，越是经常交往的人，更会注重相互之间的尊重，不要把一些非常私密的两个人相处环境中的随意和亲昵行为，在一个正式的大众的环境中表现，这样往往会伤害到对方的自尊。

注意说话的场合，朋友之间、同事之间、甚至夫妻之间，都不能忽视说话的分寸和场景，表现的方式和语气。

说话形式的选择要与场合相适应

一位湘籍著名歌星应邀到长沙做嘉宾，主持一个义演节目，只见她手持话筒，朗声说道：“那次在中央电视台举行青年歌手大奖赛，我给‘娘屋里’的参赛选手打了最高分，下次‘娘屋里’的伢子到北京参赛，我还要给他们打最高分。”



这话不无失体之嫌。若是在私下场合对“娘屋里”的人说说私情乃人之常情，而在这义演的严肃场合，说的又是严肃庄重的大奖赛评选打分的问题，如此的偏重于“情感”而疏于“理智”的话语，人们不禁会问：作为评委，其公正何在？这样的话显然与自己主持人的身份不符。

不论什么时候，在公共场合说话时都需要注意说话的分寸。没有考虑周到的话，最好少说。

说话注意分寸，要做到慎言、忌口，同时还要注意说话的场合、地点和说话的对象，不要不管三七二十一，乱说一通，同时还要注意说话的内容和形式，做到该说的说，不该说的半个字也不说。

尽量不要向朋友借钱

不到万不得已，千万不要借朋友的钱，哪怕是借1元钱。因为朋友之间一旦发生了借贷关系，你们之间平等的关系就破坏了，出借方往往会居于上风，而借方则明显处于下风，这样借方一定会处于屈就的位置，没有了朋友间的平等关系，以后在工作和交往中可能就会受到很大的影响。

每个人都有急着用钱或缺钱的时候，这时候开口向朋友或同事借钱可能是常有的事。比如，你对朋友说：“现在手头有些紧，我有点事儿，借给我两百元钱好吗？”你的朋友可能不是小气鬼，会把钱借给你。但你要尽量避免向朋友借钱这样的事。

因为像借钱这种情况，借钱的人可能一转眼就忘了，而出借的人即使想起来也不好意思催讨。你如果在还钱时拖拖拉拉，稍有疏忽，朋友之间的信任、交情就会受到影响，很容易就会陷入感情交恶的地步。

日本有句谚语说到人间三件事可以使关系中断：“背后说人坏话，娶了朋友的妻，借钱不还。”两个关系不错的朋友或同事，一旦与金钱有了关系，他们的关系就可能会受到损害，伤害了双方的感情。

不到万不得已，千万不要借朋友的钱，哪怕是借1元钱。因为朋友之间一旦发生了借贷关系，你们之间平等的关系就破坏了，出借方往往会居于上风，而借方则明显处于下风，这样借方一定会处于屈就的位置，没有了朋友间的平等关系，以后在工作和交往中可能就会受到很大的影响。

当你伸手向朋友借钱时，你们之间就会显露出一种“控制权”的问题，很多的误会往往由此而产生。而某些借钱给你的朋友，会认为自己具有了某种优势，至少在决策工作上的事时，他们就自认为有说话权，而你也因“借人家口短”而不好意思反驳他。

有一个人因家里急需，向一个要好的同事借了2万元钱。此后，他的同事就在他面前趾高气扬，还经常将自己该做的事推给他去做，在工作中他有了好主意或好创意时，那个同事就占为己有。因为他借了那个同事的钱，欠了他一份人情，所以说话做事都展不开手脚，连平日敢说的话也不敢出声了，即使心里有怨言，也是埋在心里，敢怒不敢言。

富兰克林在《致富之道》一书中就提醒人们不要随便向别人借钱，他说：“欠债就是

决定成败必知



相当于你把你的自由交给了别人。如果你不能到期时偿还,你将羞于见到你的债主,和他说话的时候心里会十分害怕;在他面前,你会找出种种借口来推托,渐渐就会失去了你的诚实。”

富兰克林的话尖锐地道出了在朋友之间借钱对一个人的危害,它可以影响你的人际关系,影响你正常的人格。从另一方面说,动辄伸手向朋友借钱会使你养成不良的习惯,因为你仿佛觉得别人的口袋是自己的,因此,可能不断地去掏,这会使你难以自立,而自立是成功的前提,一个不能自立的人无法想像他会取得成功。因此,你要记住债务往往是一个不能自立的开始,而随便向朋友借钱则是你的人际关系开始恶化、事业走向毁灭的开始。

养成节俭、克制的好习惯是人生的一笔财富。

不要轻易承诺

须知,有了承诺,就应该努力做到,千万不要乱开“空头支票”,不然不仅伤害了对方,还会毁坏自己的声誉,使你在社会上难有立足之处。

一个人的诚实与信誉是获得良好人际关系、走向成功的基础,而能否兑现承诺便是一个人是否讲信用的主要标志。

“你的承诺和欠别人的一样重要。”这是人们的普遍心理。当你要应承别人某一件事情时,你一定要三思而行。

因为,当对方没有得到你的承诺时,他不会心存希望,更不会毫无价值地焦急等待,自然也不会有失望的惨痛。相反,你若承诺,无疑在他心里播种下希望,此时,他可能拒绝外界的其他诱惑,一心指望你的承诺能得以兑现,结果你很可能毁灭他已经制订的美好计划,或者使他延误寻求其他外援的时机,一旦你给他的希望落空,那将是扼杀他的希望。

并且如此一来,你的形象就会大跌,别人因你不能信守承诺而不相信你了,也不再愿与你共事,不愿再与你打交道,那么,你只能去孤军奋战。有些人在生活或工作上经常不负责,许下各种承诺,而不能兑现承诺,结果给别人留下恶劣的印象。如果承诺某种事,就必须办到,如果你办不到,或不愿去办,就不要答应别人。

承诺时要留有余地

成功的人很会注意承诺这个细节。他不会轻易承诺某一件事,即使有把握,也不会轻易承诺。而生活中有许多人都把握不了承诺的分寸,他们的承诺很轻率,不给自己留下丝毫的余地,结果使许下的诺言不能实现。

某高校一个系主任,向本系的青年教师许诺说,要让他们中三分之二的人评上中级职称。但当他向学校申报时,出了问题,学校不能给他那么多的名额。他据理力争,跑得腿酸,说得口干,还是不能解决问题。他又不愿意把情况告诉系里的教师,只对他们说:“放心,放心,我既然答应了,一定要做到。”

最后,职称评定情况公布了,众人大失所望,把他骂得一钱不值。甚至有人当面指



着他说：“主任，我的中级职称呢？你答应呀！”而校领导也批评他是“本位主义”。从此，他既在系里信誉扫地，也在校领导跟前失去了好感。

因此，我们在工作中不要轻率许诺，许诺时不要斩钉截铁地拍胸脯，应留一定的余地。当然，这种留有余地不是给自己不作努力寻找理由。自己必须竭尽全力去实现诺言。

即使是自己能办的事，也不要马上答应

事物总是发展变化的，你原来可以轻松做到的事可能会因为时间的推移、环境的变化而有一定的难度。如果你轻易承诺下来，会给自己以后的行动增加困难，对方因为你现在的承诺而导致将来的失望。所以，即使是自己能办的事，也不要轻易承诺，不然一旦遇上某种变故，让本来能办成的事没能办成，这样一来，你在别人眼里就成了一个言而无信的伪君子。

给人承诺时，不要把话说得太满，以为天下没有办不成的事，那很容易给人留下虚伪的印象。那么该怎样承诺才不会失分寸呢？应该根据具体情况采取相应的承诺方式和方法。以下三种方法可资借鉴：

对把握性不大的事儿，可采取弹性的承诺

如果你对情况把握不大，就应该把话说得灵活一些，使之有伸缩的余地。例如，使用“尽力而为”、“尽量大努力”、“尽可能”等较大灵活性的字眼。这种承诺能给自己留一定的回旋余地。

对时间跨度较大的事情，可采取延缓性承诺

有些事情，当时的情况认准了，可是由于时间长了，情况会发生变化。那么，在你承诺中可以采用延缓时间的办法，即把实现承诺结果的时间说长一点，给自己留下为实现承诺创造条件的余地。

比如：有人要求老板给自己加薪，老板可以这么说：“要是年终结算，公司经济效益好，可以给你晋升一级工资。”用“年终结算”一语表示实现承诺时间的延缓，显得既留有余地，又入情入理。

对自己不是所能独立解决的问题，应采取隐含前提条件的承诺

如果你所作的承诺，不能自己单独完成，还要求别人帮忙，那么你在承诺中可带一定的限制。

比如：你承诺帮朋友办理家属落户的问题，这涉及到公安部门和国家有关政策，你不妨这样说更恰当一点：“如果以后公安部门办理农转非户口，而且你的条件又符合有关政策，我一定帮忙。”这里就用“公安部门办理”、“符合有关政策”等对承诺的内容作了必要的限制，既见自己的诚意，又话语灵活，具有分寸，还向对方暗示了自己的难处（也要求别人），真是一石三鸟。

为人处事，应当讲究言而有信，行而有果。因此，承诺不可随意为之，信口开河。明智者事先会充分地估计客观条件，尽可能不做那些没有把握的承诺。须知，有了承诺，就应该努力做到，千万不要乱开“空头支票”，不然不仅伤害了对方，还会毁坏自己的声誉，使你在社会上难有立足之处。

9028 99119 836813 8.29 89 8.29



决定成败必知

成功并不仅仅靠运气

上天从来不会帮助懒汉。没有平时的积累和总结,当机会来临的时候只能够一次又一次地与之错过重来。短短的人生有多少事情可以重来呢?

许多人将自己不能成功的原因归结为自己运气不好。“我要是能有他那样的机会,说不定比他还强呢,只可惜老天爷不长眼,哼!”

先来讲一个成功人士的故事。张骥这位北京小伙子,在自己刚刚过完 29 岁生日的时候就被美国第七大计算机厂商 Mition 看中,出任 Micron 电子公司北京代表处首席代表——中国区总经理。这在年轻干部居多的计算机行业也是令人称奇的事。

而在此之前,张骥不过只是该公司驻北京办事处的一名普通员工,更不利的是, Micron 公司正准备撤销在中国的这家办事处。运气好像从天而降,1999 年 11 月,在何去何从的关口,公司总部召他去开会。

为什么公司会招他去开会呢?一则因为他的领导闻听办事处要撤销,已另谋高枝;二则是这个年轻小伙子曾给前来中国巡视的公司老总留下深刻印象。张骥提着笔记本电脑就上了飞机,对于与会人员、会议内容他一无所知。在飞机上他一直在琢磨,仔细研究了 Micron 近两年的年度报告,十多个小时之后,当飞机抵达机场的时候,他已经做出了 Micron 公司在中国两年的发展计划。

这份计划的完成,与张骥平时养成的喜欢积累心得体会的习惯是分不开的,他总认为即使和别人做同样的事情,也要比别人从中多收获一点,对于做过的事情总要留下点什么……

会前 5 分钟,张骥被要求当着 Micron 公司所有海外分公司总经理和 Micron 公司总裁的面发言。这次突然袭击的结果是他改变了年收入 60 亿美元的公司的决策,也给自己带来了新的机遇。公司决定不仅不撤回这个办事处,而且还要加强在中国的发展,并对张骥委以重任。在关键的时刻,张骥取得了胜利,但是这也使他懂得,机会从来都只是青睐那些有准备的头脑。同样的道理,在许多人的眼里,别人的成功只是一种偶然,一种运气,他们不可能看到人家平时所下的功夫,他们总在奢求那样的好运气也从天而降,落到自己的头上。试想年轻的小伙子张骥如果平时没有充分的积累,他怎么可能在飞机旅途中这短暂的时间内作出一份科学的发展计划,说服公司收回撤销办事处的成命,并使自己升任首席代表呢?

“自立者,天助之”,这是一句很好的格言。上天从来不会帮助懒汉。没有平时的积累和总结,当机会来临的时候只能够一次又一次地与之错过重来。短短的人生有多少事情可以重来呢?企业营销和策划的时候,常常需要在很短的时间内就要产生创意。一般来说这个时间为短短三天,如果三天过后还不能有创意的话,那么花再多的时间去想也是枉然。但是你要知道,做这一行的人都相信:“任何人都不可能有立即产生杰出创意的能力。”这不是很矛盾吗?其实不是,如果你知道他们在平时做过多少次的调查,记录过多少次自己新奇的想法,你就会明白,如果平时不去积累素材,要在瞬间内产生伟大的想法是痴人说梦。