前　言

成功学大师卡耐基先生曾说:“一个人的成功,只有15%归结于他的专业知识,还有85%归于他表达思想、领导他人及唤起他人热情的能力。”“表达思想”、“领导他人”和“唤起他人热情的能力”——卡耐基提到的这几点,概括了成功者必备的几个重要因素,而这几个重要因素,恰恰是本书内容的四大板块。

本书共分四篇,每篇各有一个主题,分别是“有效沟通的艺术”、“高效做事的习惯”、“决定成败的细节”,以及“积极心态的力量”。每一篇章无不浸透智慧,引导你进入智慧的宫殿,掌握辉煌生活和事业的诀窍。

现代企业,人与人之间,部门与部门之间,企业上下级之间,以及其他各个方面之间,特别需要彼此进行沟通,互相理解,互通信息。然而,在现实生活中,人与人之间却常常横隔着一道道无形的“墙”,妨碍彼此的沟通。因此我们的目的就是帮你推倒这堵墙。

美国一家公司的总经理非常重视员工之间的相互沟通与交流,他曾有过一项“创举”,即把公司餐厅里四人用的小圆桌全部换成长方形的大长桌。这是一项重大的改变,因为用小圆桌时。总是那四个互相熟悉的人坐在一起用餐。而改用大长桌情形就不同了,一些彼此陌生的人有机会坐在一起闲谈了,如此一来。研究部的职员就能遇上来自其他部门的行销人员或者是生产制造工程师,他们在相互接触中,可以互相交换意见,获取各自所需的信息。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

而且可以互相启发,碰撞出“思想的火花”,公司的经营得到了大幅度的改善。

“有效沟通”是一门艺术,而沟通的情况又是复杂的、多元化的,要把握好这门艺术,我们就需要下很大的功夫。对于人际交往而言,“沟通”可谓最重要的一环,而对个人而言,习惯是最重要的。

习惯是一种顽强而巨大的力量,从某种意义上来说,它可以主宰人生。良好的生活习惯能使你脚踏实地地向着目标奋力前行,并且不会偏离轨道,能让你享受生活的乐趣与成功的自豪。

有良好习惯的人,办事有条理,不会手忙脚乱,这实际上就节省了时间。节省了时间也就延长了生命,你就可以利用有限的人生看更多的风景,做更多的事情,想更多的问题,享受更多的快乐,开拓一个美丽的新世界。

政治家的思考要有秩序,否则国家管理会出现混乱的局面;军事家的指挥要有章法,否则军队就是一盘散沙;教师的思考要有秩序,否则学生便不知所云;律师的思考要有秩序,否则就会弄错案情,不能伸张正义……一个人的思维品质由良好的学习习惯决定,一个人的办事条理由良好的生活习惯决定,一个人品格的好坏也是由这个人的习惯所决定的。要想拥有美好人生,就要有良好的习惯。

想成为一个高效能人士,良好的习惯也是必不可少的。而阅读这本书,恰巧可以让你明白“如何才能成为一个真正的高效能人士”,可以让你在短时间里迅速成功起来。本书所提出的一些原则,譬如说“不断学习”、“学会管理时间”、“脚踏实地的行动”等等,都给你带来了很多启示。

“天下大事,必作于细;天下难事,必成于易”。天下的难事都是从易处做起的,天下的大事都是从小事开始的。海尔总裁张瑞敏先生在比较中日两个民族的"认真精神"时曾说:如果让一个日本人每天擦桌子六次,日本人会不折不扣地执行,每天都会坚持擦六次;可是如果让一个中国人去做,那么他在第一天可能擦六遍,第二天可能擦六遍,但到了第三天,可能就会只擦五次、四次、三次,到后来,就不了了之。有鉴于此,他表示:把每一件简单的事

做好就是不简单;把每一件平凡的事做好就是不平凡。

的确,生活中处处有细节,往往成败就决定于细节。礼仪体现细节,细节体现素质。不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江河。文明行为的形成,需要养成习惯;良好习惯的养成,则需要平时细节、行为上的不断自我约束。爱情需要细节,家庭生活需要细节,同样,在职场中、在经营时都离不开细节。

所以,无论做人、做事,都要注重细节,从小事做起。正如汪中求先生在《细节决定成败》一书所说的:"芸芸众生能做大事的实在太少,多数人的多数情况总还只能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事,也许过于平淡,也许鸡毛蒜皮,但这就是工作,是生活,是成就大事的不可缺少的基础。"所以,我们需要改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病,提倡注重细节、把小事做细、做实。

看不到细节,或者不把细节当回事的人,对工作缺乏认真的态度,对事情只能是敷衍了事。这种人无法把工作当作一种乐趣,而只是当作一种不得不受的苦役,因而在工作中缺乏工作热情。他们永远只能做别人分配给他们做的工作,甚至即便这样也不能把工作做好。而考虑到细节、注重细节的人,不仅认真对待工作,将小事做细,他们还会注重在做事的细节中找到机会,从而使自己走上成功之路。这本书,就是想提醒每一个人,注意身边的细节,无论是生活中,爱情中,工作中,或是其他方面的细节。

我们每个人都随身携带着一种看不见的法宝,它的一面写着“积极心态”,另一面写着“消极心态”。积极心态能使一个懦夫成为英雄,能使一个人从心志柔弱变为意志坚强。

在人的本性中,有一种倾向:我们把自己想象成什么样子,就真的会成为什么样子。你就是你所想的那种类型的人,你的思想决定于你的心态——积极的,还是消极的。

你可以把你的法宝从“消极心态”的一面翻到“积极心态”的一面,从而排除心理障碍——消极的感情、情绪、酷爱、倾向、偏见、教条、习惯。

世界上最重要的人就是你自己,你的成功、健康、幸福、财富都要看你如

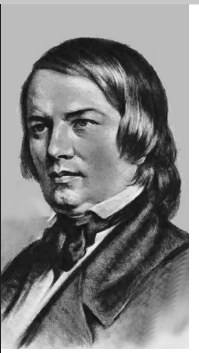
何应用你看不见的法宝——积极心态。

对于那些有积极心态的人来说，每一个逆境都含有等量或更大利益的种子。有时，“逆境”其实是隐藏的良机。决不能低估消极心态的排斥力量，它会阻碍人生的好运，从而让你无法受益。

“失望”也能给你带来好处——如果“失望”被积极的心态转化成励志的“失望”。重新处理你的态度，并又把今天的挫折转化为明天的成功。不要让你的心态使你成为一个失败者。成功是由那些抱有积极心态的人所取得、并由那些以积极的心态努力不懈的人所保持的。你得时时提醒自己保持积极心态。明确的目的加上积极的心态——这是一切成功的起点。

当你确定了一定的目标时，另外几种成功原则就会自动产生作用，帮助你实现这些目标。拥有了积极的心态，你就有了看清未来、看清自己、看清他人、看清内心的力量。而这也是本书要探讨的内容。

学会说话和做事，了解有效沟通的艺术，向高效能人士学习他们的好习惯，在生活中懂得注意细节——本书囊括了你所需要的生活和成功智慧，从成功的第一步“说话”开始，向你传授为人处世、完善自身的艺术，如果你正处于迷茫阶段，找不到成功的站台，那么，当你翻开这本宝典一样的书，就像走进了智慧的言论广场，遇到了无数顶尖级的老师，把数不清的智慧之果和妙计放到你的衣兜里，你不再没有重量，相反，你已经成为了一个重量级的拳手，不管将来的生活向你出了多么难以承受的重拳，你都不会轻易就被击倒在地。无论什么时候开始学习都不会晚，因此，亲爱的读者，抓住这把递到你手里的智慧钥匙吧!



第三课　立刻行动

·行动是成功的关键

人生伟业的建立，不在于认知，而在于笃行。于无穷处全力以赴，就会发现目光所及之处仍有无穷天地。

笃行是最了不得的事。只要一个人行为正，他就会越来越喜欢行动。要想做个有成就的人，应从行动进取开始。詹姆斯·威廉斯说："与其兴之所至才击节高歌，不如先引吭高歌带动心情。"一个人的行为影响他的态度，因为积极的行动能带来及时的反馈和成就感，也能带来节节成功的喜悦。切实去完成自己的意愿，就能鼓舞自己进一步获得成功。

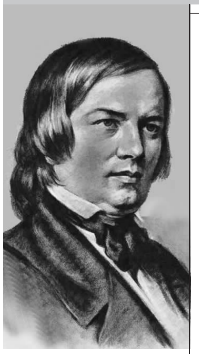
每一个人都可以界定自己的人生目标，并制定各个时期的目标。但如果你不笃行，还是一事无成。

苦思冥想，谋划如何有所成就，不能代替获得成功的实践。不肯行动的人，只能是在做白日梦。这种人不是懒汉，就是害怕挫败。

成功人士都是怎么想就怎么做。爱迪生是个实验发明家，他从不怕挫折，并把每一次挫折看作一次经验。实验、挫折、再实验……直至成功。他是靠孜孜以求的笃行而成为大发明家的。巴尔扎克开始写作时经历了严重的挫败，在父母严厉的要求下开始其写作生涯。在规定的两年之内，他败得很惨，父母断了他的生活费，他就一边谋生一边写作，虽债务缠身，仍继续奋斗，终以其宏篇巨作《人间喜剧》跻身于世界一流作家的行列。

我们从小就读过这样一则古代寓言：在四川的偏远地区有两个和尚，其

需要全本请访问 www.ertongbook.com



中一个贫穷，一个富裕。有一天，穷和尚对富和尚说："我想到南海去，您看怎么样？"富和尚说："你凭借什么去呢？"穷和尚说："我一个水瓶、一个饭钵足够了。"富和尚说："我多年来就想租条船沿着长江而下，现在还没做到呢，你凭什么去？！"第二年，穷和尚从南海归来，把去过南海的事告诉富和尚，富和尚深感惭愧。

穷和尚与富和尚的故事说明一个简单的道理：说一尺不如行一寸。

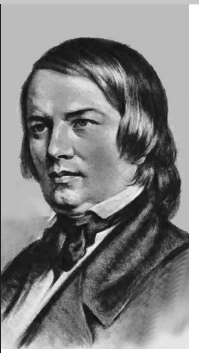
克雷洛夫说："现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。"行动才会产生结果。行动是成功的保证，任何伟大的目标、伟大的计划，最终必然落实到行动上。拿破仑说："想得好是聪明，计划得好更聪明，做得好是最聪明又最好。"

生活中，有不计其数的人过着平凡的生活，甚至从未体验过成功，在他们嘴上挂着的口头禅是：张三种药材发财了，我早就知道种药材能发财；李四开了个干洗店，我就说嘛，在这个小区开个干洗店准来钱……

2002 年 9 月 10 日，在首届中国企业成功女性大会上被评选为优秀企业家的 TCL 集团总裁吴士宏女士是一个充满传奇色彩的英雄女性。她的故事可以说是最典型的例子。1979 年到 1983 年这几年的时间里她一直受着白血病的折磨。由于一次又一次的化疗，她的头发几乎掉光。大病过后，吴士宏忽然觉得：自己的生命只能重新开始，因为生命也许留给她的时间并不宽裕了。从那时候开始，她就下定决心：要做一个大写的人！她的命运从此发生了一个极大的转折。

1985 年的一天，吴士宏来到了北京长城饭店的门口。她要离开原来毫无生气甚至满足不了温饱的护士职业。为此她凭着一台收音机，花了一年半时间学完了许国璋英语三年的课程。她一直守候着机遇的到来。现在，她鼓足勇气，走进了世界最大的信息产业公司 IBM 公司的北京办事处。两轮的笔试和一次口试，她都顺利地通过了，最后主考官问她会不会打字，吴士宏条件反射地说："会！""那么你一分钟能打多少？"主考官问。"你的要求是多少？"她问。主考官说了一个标准，她马上承诺说可以。因为她环视四周，发觉考场里没有一台打字机，果然，主考官说下次录取时再加试打字。

但是，吴士宏却从不知道计算机为何物。面试结束，她飞快地跑回去，向



亲友借了 170 元买了一台打字机，没日没夜地敲打了一星期，双手疲乏地连吃饭都拿不住筷子，竟然奇迹般地敲出了专业打字员的水平。以后好几个月她才清了这笔不小的债务，令人意想不到的却是 IBM 公司却一直没有考她的打字工夫。

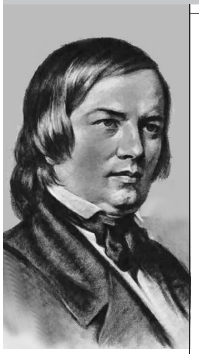
后来，吴士宏如愿以偿地成了这家著名企业一名普通的员工。在 IBM 工作的最早的日子里，她扮演的是一个微不足道的角色，沏茶倒水，打扫卫生，她仅仅为身处这个安全而解决温饱的环境而感到宽慰。然而这种内心的平衡很快被打破了，有一次吴士宏推着平板车买办公用品回来，被门卫拦在大楼门口，故意要检查她的外企工作证。吴士宏没有证件，于是僵持在门口，进进出出的人们投来的都是异样的目光，她内心充满了屈辱，却无法宣泄，只能暗暗发誓:“这种日子不会久的，绝不允许别人把我拦在任何门外。”

有件事对吴士宏影响很大。有位香港女职员，资格很老，她动辄驱使别人替她做事，吴士宏自然成了她驱使的对象。有天她满脸阴云，冲吴士宏过来说:“如果你要想喝咖啡的话，请告诉我！”吴士宏惊诧之余，满头雾水，不知道究竟发生了什么。她又劈脸喊道:“如果你要喝我的咖啡，麻烦你每次把盖子盖好！”吴士宏这才恍然大悟，她把自己当成经常偷喝她咖啡的小贼了。这是人格的污辱，吴士宏顿时被激怒了，像头狮子一样咆哮起来。事后吴士宏对自己说:“我要有朝一日，能够有能力管理公司里的任何人，无论是外国人还是香港人。”

她决心改变这种状况。从此她每天比别人多花 6 个小时用于工作和学习。不久，在同一批聘用者中，她第一个做了业务代表。接着，同样的付出又使她成为第一批本土的经理。然后又去了美国，又第一个成为 IBM 在中国华南区的总经理。

奋斗是无止境的，吴士宏没有就此停止她不断尝试成功的努力。1998 年 2 月 5 日，她和微软公司正式签订了协议，出任微软中国公司总经理。1999 年 6 月 18 日，从微软辞职之后，她又于 10 月 11 日被 TCL 委以重任，当了 TCL 集团常务董事、副总裁、TCL 信息产业集团公司总裁。

去尝试才能获得成功。记住这句话，让它成为你的行动的原则。成功，离你就不远了。



·行动改变人生，行动发挥潜能

人生的本质在于创造，而创造就是改变人生的行动。由此可见，行动即是人生目标。

内斯美是一位出色的周末高尔夫球选手，他通常能打出 90 多杆。后来他有 7 年时间完全停止玩球。令人惊异的是，当他再回到比赛场时，又打出了漂亮的 74 杆。

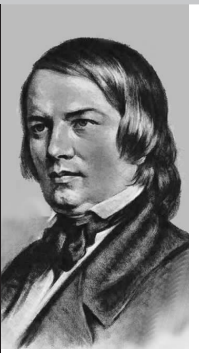
内斯美的故事说明，如果我们期望实现目标，就必须首先看到目标完成。内斯美没有玩球的 7 年是在与世隔绝的俘虏收容所里度过的，见不到任何人，无法做正常的体能活动。头几个月他几乎什么也没干，后来他意识到要保持清醒头脑并活下去，就得采取特别积极的措施。于是，他选择了心爱的高尔夫课程。在其心里，他每天都坚持玩整整 18 个洞。他在心中打球，所花时间跟他在高尔夫球场上玩球一样长。在 7 年里，他一直在心里玩那完美的高尔夫球，从来没有一次漏打了球。

这个例子说明，一个人要想达到目标，在达到之前，心中就要“看见目标完成”。行动会增强自信心，犹豫只会带来恐惧。克服恐惧的惟一办法就是立即行动。跳伞的人拖得越久越害怕，就越没有信心。

“等待”甚至会折磨各种专家，并使他们变得神经质。有经验的教师站在讲台上长时间不开口也会紧张得不行。著名播音员爱德华·慕罗在面对麦克风之前总是满头大汗，而一旦开始播音，所有的恐惧就立即“烟消云散”了。行动可以治疗恐惧，许多老演员也有这种经验，立即进入状态，可以解除全部的紧张、恐惧与不安。

一般人则不了解这个道理，他们应付恐惧的常用方法就是“不做”或回避。多数推销员就经常这样，他们经常怯场，结果是越来越糟。克服恐惧的最佳办法，就是立刻就做。不管干什么事，一经决定，就立刻进入状态。

写作、绘画都需要创意、创造力。很多人没有雄心，他们都是强调还没来灵感。其实，灵感必须在进入状态之后才能产生。不写、不画，不进入创作状



态，哪来的灵感。

一位写了畅销书的作家在谈及他的秘诀时说:“我用‘精神力量’。我有许多东西必须按时交稿，因此无论如何不能等到有了灵感才去写，那样根本不行。一定要想办法推动自己的精神力量。方法如下:我先静下心来坐好，拿一支铅笔乱画，想到什么就写什么，尽量放松，我的手先开始活动，用不了多久，我还没有注意到时，便已经文思泉涌了。

“当然有时候没有乱画也会突然心血来潮。”他继续说，“但这些只能算是红利而已，因为大部分的好构思都是在进入正规工作情况以后得来的。”

每一行动之前都有另一个行动，这是亘古至今的自然原理。“芳林新叶催陈叶，流水后波逐前波。”室温是自动控制的，但是你必须先选择温度才行，汽车能变速，但需在换档之后。这个原理，同样也适用于人的心理活动。先使自己心理平静安祥，才能开展顺利思维。

有一位幽默大师曾说:“每天最大的困难是离开温暖的被窝，走到冰凉的房间。”他说得不错，当你躺在床上认为起床是一件不快活的事，它就真的变成一件困难的事了。但是，你只要准时掀开被子，形成习惯或自动反应，起床就会变得极其简单容易了。

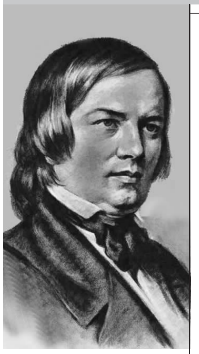
凡是大有作为的人物都不会等到精神好时才去做事，而是先去让精神笃行的。这是因为他们深谙“行动诱发行动”这个自然原理。制定目标之后，就要立即行动，不可一拖再拖。信息时代是讲究速度和高效的，不行动就要落后。

“劳动创造了人”，这是马克思主义经典作家一个著名的科学论断。“人”的潜能在与大自然的斗争中、在劳动中逐渐被开发。如果把这个论断用在成功学上，我们说，“行动创造了人”。

科学已经证明，人的潜能几乎是无穷的。潜能愈用(行动)愈增加，不用(行动)就减退。行动促使潜能的发展必然又带来更大的行动。

·行动创造运气，成功着眼起步

从现在起，不要再说自己“倒霉”了。对于成功者来说，勤奋工作就是好运气



的同义词。只要专心致志去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，“机会”就会来到。

拿破仑·希尔认为，要当一个成功者，必须积极地努力，积极地奋斗。成功者从来不拖延，也不会等到“有朝一日”再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力，直至成功。

要记住这句老话：“今天能做的事情，不要拖到明天。”成功者一遇到问题就马上动手去解决。他们不花费时间去发愁，因为发愁不能解决问题，只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时，立刻就兴致勃勃、干劲十足地去寻找解决问题的办法。

你遇见过那种喜欢说“假若……我已经……”的人吗？有些人总是喋喋不休地大说特谈他以前错过了什么云山雾雨的成功机会，或者正在“打算”将来干什么渺渺茫茫的事业。

失败者总是考虑他的那些“假若如何如何”，所以总是因故拖延，总是顺利不起来。

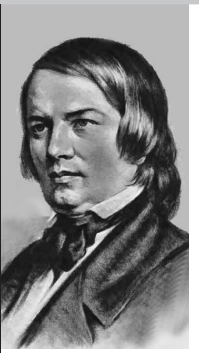
总是谈论自己“可能已经办成什么事情”的人，不是进取者，也不是成功者，而只是空谈家。“实干家”是这么说的：“假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。”不要等待“时来运转”，也不要由于等不到而觉得恼火和委屈，要从小事作起！要用行动争取胜利。

从现在起，不要再说自己“倒霉”了。对于成功者来说，勤奋工作就是好运气的同义词。只要专心致志去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，“机会”就会来到。怨天尤人不会改变你的命运，只会耽误你的光阴，使你没有时间去取得成功。如果你想要“赶上好时间、好地方”，就去找一样你能够拼上一拼的工作，然后努力去干。幸运不是偶然的。只要勤奋工作，就会把幸运女神召唤来。

·要有明确具体的目标

你必须先确定自己的目标，让思想为你绘制一幅最好的事业心像，使它栩栩

如生。然后，运用想像力使它和你形影不离，同起共坐，并且同心协力，共创前途。



有些人的目标比较笼统，比如说:“当一名成功的医师。”有的则比较具体，如:“要发明能有效治疗胃痛或头痛的药物。”广泛的理想目标也有用，因为它们有整体的观点，可以解放想像力，帮助我们探究所有可能的选择。但是，广泛的目标却不能使我们确定自己所要做的是什么。由于这个缘故，我们需要具体的事业目标。

每个人都有自己的理想心像，并以能实现自己的理想心像为满足。希尔建议说:“你必须先确定自己的目标，让思想为你绘制一幅最好的事业心像，使它栩栩如生。然后，运用想像力使它和你形影不离，同起共坐，并且同心协力，共创前途。”

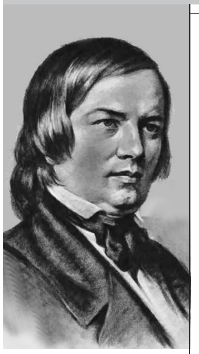
为什么要拥有一个具体事业的目标心像呢？因为有了具体的理想之像，就不再孤独和寂寞。彼此心灵相通，可以互相关心鼓励，切磋讨论，创立事业，培养品性。

事实上，在发展个人事业的过程中，具体目标与你个人是一分二、二合一，浑然一体。所以，首先你必须充实自己的知识，丰富自己的人生经验，发展起高尚的理想和正确的人生观，从而拟定自己的理想人生。但是，只有理想，只有所谓的具体事业目标是不够的，你必须采取切实的行动。不过潜意识已把具体的事业目标化成心像，闪动在你眼前，提醒你、督促你继续未做的工作。通过紧密的合作，直到目标变成现实。

希尔建议说，假如你有一个广泛的事业目标，而你想要拟定一个计划，订出具体的目标，下面是你应该做的:在纸的顶端写下那个广泛的目标，然后自问:“我如何达成这个目标？”把它们记录下来。现在，这些目标已经足够具体了，能提供你所需要的帮助了吗？假如仍旧不能，再就每一点发问:“我如何达到这个目标？”最后你会发觉，眼前出现的是金字塔形的目标图，塔尖是广泛的目标，底部则是无数的具体目标，它们直接指向有范围的行动计划。

目标有两种，一种是“输出目标”，一种是“能力目标”。输出目标指的是可以凭藉多种方式完成的目标;能力目标则比较难懂，这种目标可以用来回答这个问题:“为了达成我的输出目标，我必须擅长于什么？”输出目标和能力

需要全本请访问 www.ertongbook.com



目标可谓携手并行，相互支持。比如有些女演员，她给自己订立的“输出目标”是，在明年的两个大型电视剧中演出。这个目标得看她表演是否动人、是否可靠来达成，所以做一名引人注目而且可靠的女演员，便是她的能力目标。

·行动必须忠诚于你订立的目标

行动忠诚于目标，是一件非常难于做到的事情，因为人人有这样那样的欲望，节制欲望需要付出极大的毅力，从更高的层次说，需要坚定的理想信念，需要有强大的精神支柱。

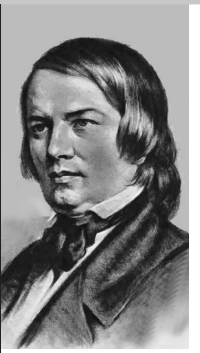
为什么要提出这个问题呢？因为在古今中外有关成功的实践或事例中，行动与目标背离、不依目标的要求行事，这是一种十分常见的错误，也是许多人最后目标落空，陷于失败的常有教训。

正如美国学者莫利斯博士所说：一般人的行为，经常与他的梦想或目标不一致，这种现象十分普遍，达到了令人吃惊的程度。其实，每个人都会犯这个毛病，只是程度不同罢了。而常犯这种毛病，无疑是在自己前进道路上放置障碍物，阻碍自己迈向成功。

不忠诚于目标，就是行动与目标的要求不协调，莫利斯博士举例说：售货员的目标是步步高升，行动却是对顾客蛮横无理；做丈夫的希望家庭美满，却对自己的妻子漠不关心；有人急于找到工作，却对电视节目十分钟情，把宝贵的时间大量耗在电视机前，或者整日与朋友厮混；有的公司希望与客户和供应商建立相互信任的关系，提高自己的信誉，行动却是三天两头耍花招，欺诈不断；某个瘾君子发誓戒烟，却在家里和车上私藏香烟。诸如此类的事情，在我们的生活中确实经常见到。

凡是对自己的目标失去忠诚的人，最终都是要走向失败的。老布什任美国总统期间，白宫办公厅主任苏努努就是这样一个失败的例子。1991 年 4 月间，新闻报道首先披露了这位白宫总管行为不端、占公家便宜的丑闻，公布了他在任职 27 个月里共因私事搭乘政府飞机 77 次和花费公款 60 多万美

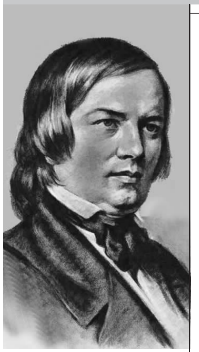
元的事实，其中包括看牙病、滑雪和回家等。而白宫曾经规定：政府官员参加政党活动和私事搭乘政府的飞机要收费。但是苏努努却认为：这都是因公出差办事途中的“顺道”、“顺便”之举，不算违规犯禁。在 4 月份的争论之后，白宫于 5 月又定出新规：今后使用公家飞机，必须由白宫管理处安排，并事先征得布什总统的法律顾问的同意。新规定还针对苏努努加了一条：他本人不得直接或间接要求私人公司为其提供飞机，只能由要求他参加活动的主办单位为他派去飞机，如主办单位不提供飞机，他就不能搭乘飞机。



尽管规定出台，但苏努努仍然我行我素。一次，他赴芝加哥参加共和党的筹款活动，私自找华盛顿的一个商人给他提供往返的飞机。他还私自使用一辆有司机驾驶的白宫礼宾车，载他从华盛顿到纽约参加一个稀有邮票拍卖会，并做其他私事。这些行为被新闻界披露后，苏努努狡辩说：“我的工作一周是 7 天，一天 24 小时。这就是为什么我随时用车，并且配备有司机的原因。”听到如此表白，好多观众不禁惊讶，人们责问，去参加稀有邮票拍卖会，也是工作吗？他还为私自用车提出“理直气壮”的理由：“即使在出差途中，我都必须与外界保持联系，处理敏感文件和协调白宫事务。”至于使用私人飞机，他认为这是别人自愿出钱为他效劳。事实上，这些人无非是想巴结他，进而在他身上获得所需的利益。

苏努努的表态激起强烈反响。公众十分不满，认为滥用飞机和汽车，都是违反规定搞个人特权的行为，至于苏努努所说的随时都要协调白宫事务，更是借口和强词夺理。连一位政府官员都私下承认：“苏努努对道德与公共服务之间有一个盲点。”不少国会议员也对苏努努口诛笔伐，群起而攻之。一些大亨甚至公开表态：如果苏努努继续留在白宫，他们就不再为共和党捐款。布什得知苏努努的丑闻后，感到“气恼、愤怒和困惑”。这时，解雇对苏努努来说，已是顺理成章的事了。

就在新闻界抓住苏努努不放，穷追猛打之际，苏努努依然我行我素。他照样若无其事地搭乘一架公司专机飞往依阿华州参加一个共和党的筹款会。但是，当他得知布什总统对他的行为感到“气恼、愤怒和困惑”时，才慌了手脚，一改往日傲慢作风，含糊其词地说：“是我给予了错误的信息。”同时他又夸口：“像我这样诚恳道歉的人并不多见。”他还发表正式声明说：“对于我



最近因旅行情况而造成的行为不当的形象，没有人比我更感到遗憾。”他保证，以后不再犯这样的错误。

然而一切都不可以亡羊补牢了，布什最终还是解除了他的职务。

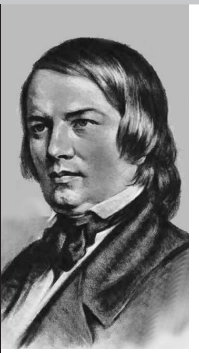
一个深得总统器重、自己也想步步高升的人，就因为贪图公家的便宜而中途落马。从目标与行为的关系角度来分析，苏努努问题的症结就在于，他的行动与自己的从政目标不相吻合，行动没有忠诚于目标，这就导致了他最后的失败。一切有志于从政的人，但愿能从苏努努的教训中得到启发！

为什么忠诚目标有时显得那样难呢？一个重要原因，是忠诚目标需要付出较大的努力，需要克服许多人性的弱点，需要对自己的欲望严加约束。苏努努贪图公家的便宜，这对他来说，就是一个欲望，任其泛滥，虽然表面风光，却误了大事。反之，有些业有所成的人，之所以取得了成功，实现了目标，一个很大的原因就是善于节制自己的欲望。从这个意义上说，能否忠诚于自己的成功目标，关键在于有没有毅力节制自己的欲望。在日常生活中，有许多这样那样的诱惑，对实现目标是严重的障碍，举一个简单的例子，当你决心戒烟时，有人给你递上一支烟，这就是诱惑，许多戒烟不成的人，败就败在经受不住这种诱惑；而许多戒烟成功的人，就是因为经受住了这种诱惑。再进一步说，许多把成功目标定为在“官场”上发展的人，之所以中途落马，就在于经受不住金钱、美色的诱惑，明知不对，却鬼使神差般地干起与目标南辕北辙的事来。

所以行动忠诚于目标，是一件非常难于做到的事情，因为人人有这样那样的欲望，节制欲望需要付出极大的毅力，从更高的层次说，需要坚定的理想信念，需要有强大的精神支柱。

·立即行动，告别拖延

凡是决定去做的事，不应拖延着不去做，如果一心想着留待将来去做，你注定是人生角斗场上的弱者，凡是有力量、有成功经历的人，总是那些在目标确定后就充满热忱去做的人。



有几句广告词写得好:“世间自有公道,付出总有回报;说到不如做到,要做就做最好。”的确,说到不如做到。放眼看这世间的成功人士,哪一位不是有着极强的实践能力,哪一位不是在目标制定后热情、积极地去实施,将想法转化为行动!只有行动才能让梦想成真,让目标实现,才能让你摆脱没钱、没背景、没经验的境遇!

凡是决定去做的事,不应拖延着不去做,如果你一心想着留待将来去做,你注定是人生的角斗场上的弱者,凡是有力量,有成功经历的人,总是那些在目标确定后就充满热忱去做的人。

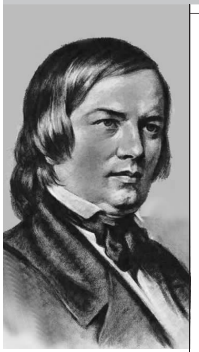
每天有每天的事,每天有每天的计划去完成。今天的事是今天的事,不应留待明天去做。拖延的习惯是成功的天敌。有的人不认为怠于行动是缺点,认为是自己的优点:慎重、做事稳重,总是三思而行,谨慎。错矣!

搁着今天的事不做而想留待明天,在这个过程中拖延、等待、彷徨的时间和精力也差不多能将要做的事情完成了。人的生活中常有这样的烦恼:有几件事本应早几天,早几周做,可当初一拖就拖到现在,“现在”硬着头皮将他们干完后,又懊丧地发现原来在“现在”做过去的事情时,又将“现在”的事情拖到了将来。于是,懊丧影响了效率,效率低下又导致了混乱,混乱导致了——失败。

有目标,有计划而不去执行、实施,一味的拖延,就无疑使之烟消云散,这件事导致的失败,对一生则导致品格的负面影响,而“立刻行动”、“全力以赴”却总能让人感到成功的欣慰,并再一次点燃下一支行动之烛,让生命的黑夜永远有光明。

要成功就要采取行动,因为只有行动才会产结果,要成功就要知道成功的人都采取什么样的行动。有非常多的人这么说:“成功开始于想法。”但是,只有这样的想法,却没有付出行动,还是不可能成功。你必须研究成功者每一天都在做些什么,他们到底做了哪些跟你不一样的行为,假如你可以如法炮制他们的行动,那么,你一定会成功。

一个业务员要成功,必须拜访非常多的客户,如果他不知道最顶尖的业务员一天拜访多少个客户,那他根本就没有成功的机会;如果他无法付出顶尖业务员所做的行动,他就无法提高成绩。成功的人永远比一般人做得更



多，当一般人放弃的时候，他寻找下一位顾客；当顾客拒绝他的时候，他再问他们："你到底要不要买？"当顾客不买的时候，他问："你为什么不买？"

他们总是在寻找如何自我改进的方法以及顾客不买的原因，他们永远在不断地改善自己的行为、态度、举止和自己的人格；他们总是希望知道人们为什么跟他买，为什么不跟他买的原因，他们总是希望更有活力，产生更大的行动力。

相比之下，很多人饱食终日，无所用心，不做运动，不学习，不成长，每天在抱怨一些负面的事情，他们哪来的行动力？记住：永远是你采取了多少行动让你获得成功，而不是你知道了多少。所有的知识必须化为行动，因为行动才有力量。不管你现在决定要做什么事，不管你现在设定了多少目标，请你一定要立刻行动。如果没有"现在"提供你精力能源，让你充满希望，则赋予你人生意义的系统都会失去了作用。

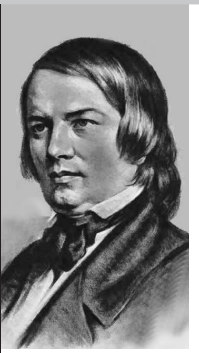
比方将现况分为两个阶段来看。你并不喜欢现在所处的阶段，而想使自身能力迅速提高，身价上扬，就非运用目前的阶段不可。目前阶段便是使你的身价能够向上升扬的支柱。如果不去想这些，而纯粹只是一时对现况不满的话，便无法脱离现状。

真正的成功者不论他们喜不喜欢，愿不愿意，都懂得活用现在的处境来作为提升自我身价的跳板。他们勇敢地面对现状："这就是我今日的处境，我惟一得以解救的就是在目前环境中展开活动。"如此一来事情就有了急速的变化。他们只要每天在"目前环境"中开始行动就会发生奇迹，人生便向他绽放异彩，散播希望。

发展自我的方向有两种情况：(1)把自我缺点暂置一边，全力克服困难而成功的典型很多；(2)无视自我短处，致力发展其他方面特长而获得成功者也不少。

托尔斯泰少年时，他的父母曾对这个孩子的将来有不同的预想。父亲说："他长大了不可能有大作为。"母亲却说："我倒觉得这孩子才干惊人。"最后母亲仍辩不过父亲，于是慈爱地摸着托尔斯泰的头说："你的外表不及别人体面，要加倍用功读书，才能成为最有用的人上之人。"

一般人总以为木讷、不擅言辞者，无法成为领导人，这种观点有待商榷。



历代英雄豪杰之中，虽然有雄辩滔滔的人，然亦不乏沉默寡言的类型。

成为领导者的要素中，克服个性上的缺点是重要的一环。“人非圣贤，孰能无过。”只要能发挥其他长处，无疑是克服缺点最佳的途径。

“现在”，是成功的象征词。“明天”、“下星期”、“以后”、“某些时候”、“某天”是失败的象征词。许多很好的想法因为“我将来某一天开始”而成为泡影。我们应该“现在就开始，就在现在干”。

一位大学生准备晚上 7 点开始学习。但因晚饭吃多了，所以决定看一会儿电视。结果看了一个小时，因为电视节目很精彩。晚上 8 点，他坐在桌前正准备看书，突然又想起来要跟朋友打一个电话。一聊又是 40 分钟（他一天没跟他的朋友聊了）。后来他又被人拉去玩了 1 小时乒乓球。结果，他满头大汗，又去洗了个澡。洗完澡，又觉得饿了，因为毕竟消耗了不少体力。本来计划挺好的一个晚上就这样过去了。到了凌晨 1 点钟，他打开了书，但又太累了，集中不了精神再看。最终，他还是去睡了。他一直没有能够坐下来看书，因为他花的准备时间太长了。

这种“过分做准备工作的人”不计其数。一些推销员、经理、家庭主妇——他们在开始工作之前总是先聊天、削铅笔、读读报、擦擦桌子、泡杯茶，然后再开始工作。

有一种方法可改掉这种习惯，即告诉自己：“我此时此刻已经一切就绪了，可以开始工作了。我拖延时间什么也得不到，我要把‘准备’的时间和精力用于开始工作上去。”想给朋友写封信吗？现在就写。有什么可以扩大业务的好想法吗？去尝试。记住本杰明·富兰克林的忠告：“不要把今天能做的事推到明天去做。”

记住：现在去做意味着成功；将来某一天去做意味着失败。

每一个人都喜欢拖延，每一个人都有拖延的习惯，每当想要的时候，就立刻把想法做转换，转换为没有设定完成期限。这就是拖延的根源，如果已经设定了期限，就不会拖延，而且，那个期限如果是一定要完成的，无法再更动的，这样一来，就没有拖延的借口。

拖延是一个习惯，行动也是一种习惯，不好的习惯要用好的习惯来代替。

需要全本请访问 www.ertongbook.com