

全民阅读
提升版

成功不是赢在起点，而是赢在转折点
1%的努力+1%的思考+1%的创造+……=100%的成功

成功来自 1%的不同

累积1%的不同，达到100%的成功

霍思乐◎编著

每天比别人多

1%

中国华侨出版社

成功来自

1%的不同

累积1%的不同，达到100%的成功

霍思乐◎编著

中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功来自1%的不同 / 霍思乐编著. — 北京 : 中国华侨出版社, 2015.1
ISBN 978-7-5113-5110-4

I. ①成… II. ①霍… 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 (2015) 第010281号

成功来自1%的不同

编 著: 霍思乐

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 如 涛

封面设计: 中英智业

文字编辑: 王 宁

美术编辑: 宇 枫

经 销: 新华书店

开 本: 720毫米×1040毫米 1/16 印张: 26 字数: 549千字

印 刷: 三河市万龙印装有限公司

版 次: 2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5110-4

定 价: 59.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 88866079 传 真: (010) 88877396

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

水升华为水蒸气需要 100°C 的高温， 99°C 和 100°C 虽然只有 1°C 的差异，但加热到 99°C 的水仍然只是水，不能变成水蒸气。很多时候，我们常常是做出了99%的努力，却因为1%的不足而与成功失之交臂。成功和失败往往源自1%的不同，有的人多做了那1%，就接近了成功；有的人少做了那1%，就注定了失败，所以，只有那些为了提升1%而努力到最后的人，才获得了成功的契机。

成功往往取决于1%的不同，很多时候正是1%的不同使你在激烈的竞争中脱颖而出，成为人人羡慕的佼佼者。相反，如果你在1%的细节上失误，你就埋下了隐患的种子，如果因为1%的失误导致失败，就会后悔不迭，遗憾终生。人们往往在做了90%的努力之后，放弃了最后让他们成功的10%，甚至有相当多的一部分人做到了99%，只差1%，然而，就是这一点微乎其微的差距，使他们难以达到成功的终点。

成功就意味着比别人多努力一点点，多一分的热爱。达尔文比其他人多爱一点科学，最后成为进化论的奠基人、伟大的生物学家；爱因斯坦比别人多一点思考，提出了当时全世界只有两个半人懂的全新相对论，奠定了他在物理学界至高无上的地位；郎朗比其他同龄人更爱弹钢琴，十几岁就成为了举世瞩目的钢琴演奏家……古今中外的成功人士，无一不是在某方面比别人更加突出、与众不同，正是这一点点的不同，成就了他们的未来和事业。

每天比别人多学习1%，时间长了你就积累了比别人更多的实力；商场上比竞争对手强1%，你就能立于不败之地；职场上比别人多努力1%，你的成功机遇、升迁的机会会比别人多很多；比别人多思考1%，你就会比别人更接近真理，更容易掌握事情的主动权；做事情时你的激情多加1%，你的主动多加1%，你的创造多加1%，你会发现你的收获不只是多加了1%，1%的差别也许微乎其微，但将这些1%进行汇总，得到的将是一个大的改变，所取得的成绩往往有天壤之别。

我们都知道，保龄球投掷对象是10个瓶子，如果你每次砸倒9个瓶子，最终得90



分；而你如果每次能砸倒10个瓶子，最终得240分。社会记分规则就是这样：只要你每次比别人稍微优秀一点，再多坚持一会，就可能赢得更多机会。这种机会叠加就是人生效应的逐级放大，最终造成人与人之间巨大的差距。

1%是如此重要，成功和失败往往在此一举。要想真正做成功一件事情，就应该一丝不苟、锲而不舍地把每个细节做好，才算彻底完成任务，就像打制铜锣，最后那锣心的一锤才是铜匠最为关注的一锤。因为锣心的一锤和周边的锤法不一样，锣心以外的每一锤都只是准备，最后的一锤才是定音的，或清脆悠扬，或雄浑洪亮，都因这一锤而定，这一锤打好了就是好锣，要打得不轻不重、恰到好处。否则，这只锣就报废了。不论多么优质的铜材，不论剪裁的尺寸多么合适，也不论一开始打了多少锤，都不是最重要的，恰到好处的最后那一锤才是一只锣制造成功的关键。

每个人都渴望成功，很多人在渴望成功的同时，又感到成功遥不可及，产生了悲观失望的情绪。成功真的那么难吗？其实也不尽然，通往成功的路有千条万条，成功和失败往往只有一步之遥，二者只有1%的差距。《成功来自1%的不同》用通俗的语言、大家喜闻乐见的形式，把成功所具备的特质一一剖析，然后分类系统解说，全面展现一个成功者应该具备的与众不同的“1%”，让读者获得有益的启示。本书共包括：成功不是赢在起点，而是赢在转折点；20岁跟对人，30岁做对事；成长比成功更重要；机遇是可以定做的；有气势不如有气场，有想法不如有能耐；计较是狭隘的表现，舍得是博大的开端。把抱怨的时间花在努力上；平凡人走一步看一步，成功者思考未来；强大内心，磨练意志；听多数人的意见，做自己的决定；把时间留给最重要的事；从零开始做人际关系；维持吸引力的1%差距等三十五章。但愿你拥有这一个个1%，走向成功辉煌的人生。



第一章 成功来自1%的不同	1
最后1%往往很重要	1
成功源自1%的不同	2
小缝隙也可使人成功	3
想要梦想成真，首先学会不做梦	5
每个人都可以与众不同	7
每天进步一点点	8
第二章 成功不是赢在起点，而是赢在转折点.....	11
起点影响结果，但不会决定结果	11
起点相同，拐点不同，终点大不同	12
在生命的转折点都有机会等着我们	14
正确的选择胜于一生的努力	15
起点低不要紧，有想法就有地位	17
犯错不是一件坏事	18
处于岔道口，学会选择	20
第三章 20岁跟对人，30岁做对事.....	22
想成功，先与成功者为伍	22
多交益友诤友，助你成长	23
找一个对手激发潜能	25
找机会结交成功人士	27
多交朋友，打造人际关系存折	28
大事精明，小事糊涂	30
把小事做好才能做大事	31
“下问”的同时，更要乐于“上问”	32
第四章 成长比成功更重要.....	35
你可以不成功，但不能不成长	35



成功没有标准答案，学会定义自己的成功	37
打开自己，努力成长	38
成长，就是一个走弯路的过程	40
经验没有错，错的是迷信经验	41
成功不怕迟，失败要趁早	43
只要站起来的次数多过跌倒的次数，你就成功了	45
不只为薪水而工作，成长比成功更重要	47

第五章 机遇是可以定做的..... 49

立足于眼前，主动去寻找机遇	49
等待是一门伟大的艺术	51
做好抓住机会的准备	52
每个人都怀有机会	54
在机遇中看到风险，在风险中逮住机遇	55
在最适宜的时候办最应该办的事	57
没有机会是失败者的借口	58
被动选择，不如主动出击	60

第六章 有气势不如气场，有想法不如能耐..... 61

气场是改变命运的蝴蝶效应	61
微笑可以改变气场	62
热忱是你的攻城利器	64
成功者总能让你主动走近他	65
提升修养，提升自己的气场	67
拥有亲切随和的个性，打造气场	68
把自我优势发挥到极致，做最好的自己	70
用能力打造自己的影响力	71
让个人的身价升值	73

第七章 计较是狭隘的表现，舍得是博大的开端..... 75

拥有得多，不如计较得少	75
爱你所爱之前，先爱你所恨的	77
舍得花时间学习，舍得投资自己	78
莫以成败论英雄，毋从得失计输赢	80
取舍之间，品悟舍得的真谛	82
越怕失去，就越容易失去	83
舍去不是失去，牺牲只为得到	85
避免徒劳无功的争执，人人都是赢家	86

第八章 把抱怨的时间花在努力上	88
反省自己，把负面情绪扔进“垃圾桶”	88
诚实面对情绪，安于自己的不安	89
走出心灵的牢狱，用快乐拥抱每一天	91
毫无怨言，才能如你所愿	92
找到你可以改变的不公平	94
少说怨言，多多行动	95
用行动为抱怨画上休止符	97
给自己时间，别害怕重新开始	99
终结抱怨，加入不抱怨的行动	100
第九章 平凡人走一步看一步，成功者思考未来	102
想法，可以撬起世界的支点	102
成功是“想”出来的	103
想掌控未来，就要对未来有所预见	105
冷静思考，让成功不走弯路	107
把心念放大一百万倍，思考人生的结局	108
一半时间用于思考，一半时间用于行动	110
行动起来，让想法更有价值	112
让结果来验证想法和做法	113
第十章 沉得住气，成大器	115
心平常，自非凡	115
静下心来，成功就在不远处	116
摒弃浮躁，机遇自会找上门	118
成功属于沉得住气的“傻子”们	119
做人不浮躁，做事要沉稳	121
放低姿态，谦虚做人	123
喧嚣中，守住一颗宁静的心	124
耐心地做好现在要做的事	125
第十一章 别把自己太当回事	128
在别人的心中，自己并不是那么重要	128
不要觉得自己了不起	130
放不下身份，只会让自己无路可走	131
不要过于追求完美	133
不计较别人的短处，不苛求他人	135



不要过于爱面子	136
第十二章 七分做人，三分做事.....	138
学习做人是一辈子的事情	138
诚实是与人交往的基本原则	139
什么都想得到，结果什么都得不到	141
做人要留有余地，凡事不可做绝	142
不争，是最强有力的争	144
与人合作，成功者的必经之路	145
第十三章 强大内心，磨炼意志.....	147
做人要对自己“狠”一点	147
要有勇气敢于说“不”	148
不能无视信念的力量	150
打破依赖，做生活中的强者	151
面对对手，该出手时就出手	153
忍人之所不能忍，成人之所不能成	154
扔掉拐杖，独立行走	155
第十四章 听多数人的意见，做自己的决定.....	158
盲从就是活在别人思考的结果里	158
个性果断，是成功的序幕	159
和多数人商量，自己做决定	161
不从众，坚持自己的主见	162
保持自我本色，不一味模仿他人	164
立志在我，成事也在我	166
尊重权威，更要坚持自己	167
关键时刻善拍板	169
第十五章 做人不要太死板.....	171
做生意靠推销，做人也靠推销	171
三十六计，“走”为上策	173
世界变化太快，计划要比变化更快	174
勇敢站出来，不做沉默的大多数	175
左右为难时，不如绕着走	177
第十六章 人生要有活法，生存需懂干法.....	179
做事要有想法，才会有活法	179

有知识更要有见识，有见识还要有胆识	181
经营自己的长处，而非改善自己的不足	182
把生命价值最大化，才是有意义的活法	184
不为失败找借口，只为成功找方法	185
不能改变环境，就学着适应它	187
首先做正确的事，然后才是正确地做事	188
简单工作，加速成功	190
把简单的事情做好就是不简单	191

第十七章 不要只做别人告诉你的事，做需要做的事..... 194

心态积极，乐观地活着	194
积极暗示自己，对自己说“我能行”	195
思想上积极，行动上主动	197
少要多做，行动是制胜法宝	198
给别人的要比别人期待的多一些	200
主动去做公司需要的事	201
主动做事而不要坐等指示	202
不推卸责任，做自己该做的事	204

第十八章 把时间留给最重要的事..... 206

时间是管理出来的	206
掌握你的时间节奏	207
集中精力在重要问题上	209
不一味求多，把握最重要的少数	210
不事必躬亲，一次只做一件事	212
分清轻重缓急，不为小事抓狂	214
关注要事，而非急事	216

第十九章 做看得清的事，重看不清的情..... 218

你的通讯录价值千金	218
复杂社会，简单面对	219
要想成事，善于“借势”	220
恰到好处地做情感投资	222
让不喜欢你的人喜欢你	223
亲密有间，才能进退自如	225
赞美，要出其不意	226



第二十章 从零开始拓展人际关系..... 229

成功=知识+人际关系	229
情商比智商更重要	231
经营好你的人际关系，做高效能人士	232
经营人际关系就是增加自己的曝光率	234
做做“表面文章”，用魅力打动他人	236
共赢是世界上最智慧	237
向别人主动示好，以主动铺展人际关系	239
不妨坐坐“头等舱”	240

第二十一章 如果你有用，别怕被需要..... 242

你的价值因别人的需要而存在	242
保持独立，让别人依赖你	243
善于向别人传递你的不可替代性	245
做到位，不越位	246
对江湖人要有江湖人的办法	248

第二十二章 话说得好也是生产力..... 250

巧说话能获得别人的好感	250
与陌生人“一见如故”，变成别人的“自己人”	252
交流最好的背景是“倾听”	253
交谈不是有奖金的竞赛，别急着抢答	255
说出来的少于需要说的	256
央求不如婉求，劝导不如引导	257
尽量让对方多说，获取自己想要的信息	259
说别人想听的，不是说你想说的	260
多说“我们”，少说“我”	262
先说“Yes”，后说“No”	263

第二十三章 维持吸引力的1%差距..... 265

个人魅力是你走向成功的法宝	265
虽然你尚未成功，但要像一个成功者	266
微笑是两个人之间最短的距离	268
天堂是自己构建出来的	269
你的想法改变命运	272
故意犯点小错，让自己更受欢迎	273
与其聪明，不如更有吸引力	275

别人不喜欢“我”，“我”也要喜欢别人	277
--------------------------	-----

第二十四章 事业不是说出来的，是干出来的..... 279

工作使我们内心强大	279
把“平凡”化成“非凡”的是持续的力量	281
全神贯注地做自己手头上的事	282
没有成功的职业，只有成功的事业	284
加班不是万能的，方法要比问题多	285
将“不可能”变为“可能”	286
三分苦干，七分巧干	288

第二十五章 职场软实力，人生硬道理..... 290

“潜伏”在办公室，晋升要有道	290
站在上司立场想问题，站在自己立场办事情	291
不是每个人都能成为主角，当配角也无妨	292
管理上司，不要奢望改变他	293
善于合作，才能更好地发挥才能	295

第二十六章 把每一天的工作当成代表作..... 297

工作是一个人幸福和快乐的源泉	297
没有老板心态的员工不是好员工	298
不要当一天和尚撞一天钟	299
工作的报酬就是工作本身	301
喜欢并相信你正在做的事	303
把工作当成施展自我抱负的舞台	304
职场优秀，可以速成	306
把自己当做工作的主人，为自己而工作	307

第二十七章 像恋爱一样去工作..... 310

事业不是人生的全部	310
始终牢记心中的梦想	311
像恋爱一样去工作	312
把工作看成艺术，快乐、热情地工作	314
带着禅心去工作，人忙心不能忙	316
把工作当做一项爱好	317
对工作始终保持一颗好奇心	319
找到合适的合作伙伴	320
张弛有度，工作生活全把握	322



第二十八章 天下没有怀才不遇这回事..... 325

怀才若有遇，先要找“伯乐”	325
生活是张网，不要妄想独善其身	326
选择“特立独行”，就是选择被遗弃	328
怀才不遇，要先检讨自己	329
实力才是你的“金牌简历”	330
有目标，英雄才有用武之地	332
酒香也怕巷子深	333

第二十九章 别人的成功可以复制..... 335

想成为什么样的人，就与什么样的人在一起	335
像朗朗一样养成好习惯	337
站在巨人的肩膀上超越	339
向成功者学习成功的方法	340
闭门思过，不如开门思过	342
成功可以复制，不做无谓的坚持	343
偶像是用来尖叫的，榜样是用来学习的	344

第三十章 你挣的不是“工资”，是“资本”..... 346

入行时，把自己当外行人	346
从零开始，脚踏实地才能跳得更高	347
眼界决定视界，视界决定境界	349
比别人多会一点，比别人多做一点	351
隐藏锋芒，蓄势待发	353
不断学习，为你的优势储能	354
苦练内功，延长职场青春期	356

第三十一章 与风险同行，与鲨鱼一起游泳..... 358

冒险者不一定成功，成功者必冒风险	358
与鲨鱼同游，才能成长得更快	360
有时，离开谈判桌是达成共识的唯一方法	361
投资如下棋，成功胜在站高看远	363
跳槽也有风险，行动需谨慎	364

第三十二章 不算小账，不算时间，不算是非..... 366

被解雇也许是你碰到过的最好的事	366
斤斤计较中失去了工作价值和提升空间	367

先做好小事，再做大事 368

越什么也不越权 370

化工作压力为奋斗的激情 371

最重要的条款在于诚信 372

第三十三章 将才先要有将心..... 374

最好的管理是没有管理 374

团队才是真正的关键 375

严于律己是律人的前提 377

最好的管理方式是以授权代替干涉 378

留意发现潜在的人才 379

用合适的人胜过用最好的人 380

对不同的声音，心生欢喜 382

不喜欢的人也要提拔 383

长中见短，短中见长 384

第三十四章 伟大是管理自己，不是领导别人..... 386

做人最大的难题是管好自己 386

学会管理情绪，不被负面情绪困扰 387

做一个高效能的自我管理者 388

经营优势是扬长避短，而非取长补短 390

管理好自己才能管理别人 391

成功来自自制力 392

第三十五章 钱不是存出来的..... 395

将理财变成一种生活习惯 395

财富的生命在于运动 396

不要忽视一分钱的力量 398

学会大众理财，让钱生钱 399

不按常理出牌 401

第一章

成功来自1%的不同

最后1%往往很重要

人们经常在做了90%的工作后，放弃最后让他们成功的10%，甚至相当一部分人做到了99%，只差1%。然而，就是这一点细微的差距，使他们在事业上难以取得突破和成功。要取得成绩，就应当自觉戒除糊弄的错误态度，为自己的工作结果树立标准，严格地落实到最后一个环节，因为最后的1%往往是至关重要的。它决定了你的工作是否有效果。

“天下大事，必作于细”，不论做什么事都要耐心做好每一个平凡的细节，在最后的时刻，尤其不能疏忽，很多时候，成败取决于最后1%的努力。为此，我们应养成注重细节的习惯，脚踏实地地做事，耐心地坚持到最后一步。

细节是对一个人综合素质最真实的考察，也是一个人区别于他人的特点。很多时候，正是一些细节使你在激烈的竞争中脱颖而出，成为人人羡慕的佼佼者。相反，如果在细节上做不好，就埋下了失败的因子。并且重视细节要坚持到最后，如果因为最后1%的失误导致失败，不仅造成很大的遗憾，而且再后悔也已经来不及了。

下面故事中的安妮就因为没有重视这最后的1%而吃了苦头。

职业演说家阿尔觉得自己成功的最重要一点是让顾客及时见到他本人和他的材料。所以，作为阿尔的秘书，安妮的一个十分重要的工作就是保证材料到位。

一次，阿尔去多伦多参加一个由他担任主讲的会议，在芝加哥，阿尔给安妮打电话，问她演讲的材料是否已经送到多伦多，安妮回答说：“别着急，我在6天前已经把东西送出去了。”“他们收到了吗？”阿尔问。“我是让快递公司递送的，他们保证两天后到达。”安妮回答道，她觉得材料应该是万无一失的。

事实上，她确实为快递公司提供了正确的信息（地址、日期、联系人、材料的数量和类型）。她还亲自包装了盒子以保护材料，并及早提交给快递公司，为意外情况留下了时间。

但是，她没有及时查询包裹是否到达。最后材料还是出现了问题。在阿尔的演讲前半个小时，还不见材料的踪影。阿尔从打电话给安妮怒吼：“材料为什么还没有到？你



知不知道会议马上就要开始了！”

安妮赶紧给快递公司打电话，但是已经来不及了，材料送到的时候，阿尔的演讲已经开始了半个小时。为此，会议结束后，安妮被解雇了。

最后1%是如此重要，成功还是失败往往在此一举。要真正地做成一件事情，就应该锲而不舍、一丝不苟地把最后一节做好，才算是彻底完成任务，落实到位。就像打锣，关键的最后一锤才是铜匠最为关注的一锤。

一个专打铜锣的铺子里的工匠师傅已近70岁了，还每天坚持掌锤。每到打锣心的时候，老工匠就会使足力气打下最后一锤。原来，锣心的一锤与周边的锤法不一样，锣心以外的每一锤都只是准备，最后一锤才是定音的，或清脆悠扬，或雄浑洪亮，都因这一锤而定。这一锤打好了，就是好锣，要打得不轻不重，恰到好处。否则，这只锣就报废了。不论多么优质的铜材，不论剪裁的尺寸多么合适，也不论一开始打了多少锤，这都不是最重要的，恰到好处的最后一锤才是一只锣制造成功的关键。

不管我们想在哪个领域做成什么事情，一旦你明确了目标，那就要坚持不懈地做下去。在每个人行动的过程中，都会遇到许多问题和困难，但你不能在过程中失去耐心，只有不断地自我鞭策、自我激励，为自己做的事情负责到底，才能保证落实的结果。

歌德曾说：“不苟且地坚持下去，严厉地驱策自己继续下去。”坚持到最后，多走一步，做到最后，便能收获丰硕的果实。要学会培养自己执著的个性，有了这种个性，你可以更容易达到自己的目标，才能战胜困难，自信地走到最后一步。一时的疏忽，也许就会败得一塌糊涂。

成功源自1%的不同

在正常的大气压下，水烧到99℃仍不能沸腾，唯有再升高1℃，到了100℃，水才会开。工作也是同样的道理，成功与失败往往源自1%的不同，有的人多做了那1%，就接近了成功，有的人少做了1%，就注定了失败。

1%的差别也许微乎其微，但将这些1%进行汇总，得到的将是一个大的改观，所取得的成就及成就的实质内容，也常常有天壤之别。

在很多人眼里，子敏的运气特别好。

她的专业在这个行业里并不占什么优势，而且她长相一般，能力也并不出类拔萃，但她在进入公司后短短的两年时间里，在每一个部门都做得有声有色，每一次调动都令人刮目相看。关于她的升迁，有各种各样的说法，却有一点是一致的，那就是大家都觉得是好运气眷顾了她，给了她得天独厚的机会，否则她凭什么从人事部文员到营销部经理，一路凯歌呢？

只有她自己清楚机会是怎么得来的。

进这家大公司的时候，专业优势不明显的她先被分到人事部，做一个并不起眼的文



员。那个部门，能言善道、八面玲珑的女孩子和深谙权术、势利平庸的男人比比皆是。她不惹是非，只是恪尽职守。不过偶尔露露峥嵘，比如发现别人输错了数据，她悄悄地修改了，并不大肆渲染。领导让她做什么，她就竭尽所能，总是在第一时间做到让人无可挑剔。别人扎堆抱怨工作百无聊赖、老板苛刻、地铁太挤时，她在悄悄熟悉公司的各个部门、产品以及主要客户的情况。

有一次营销部经理偶尔经过她的办公室，看到她处理一件小事情时表现出的得体 and 分寸，就打报告要求她去顶他们部门的一个空缺。

营销部令她的世界骤然广阔起来。同原先一样，她的特色就是默默地努力。半年后，她的几份扎实的调查分析报告，为她赢得了一片喝彩。一年后，她已经是营销部公认的举足轻重的人物了，看到她在会议上气定神闲、无懈可击的发言，原来行政部的同事都大跌眼镜。

刚刚荣升营销部经理不久，老板请她喝茶，问她愿不愿意接受挑战，去情况并不乐观的北方公司。

子敏选择了库存积压最厉害的第一销售处，开始了她的第一步工作。寒风凛冽的冬天，她一个人借了一辆自行车，找代理公司产品的代理商，了解产品滞销的原因。几个月后，情况就开始明显改善了。

不知情的人，以为她这两年走红运，哪里知道她一天到晚腰酸背痛的艰辛。

子敏去拜访某局长时，偶然听到他同业内另一位局长在打电话，谈论第二天去某风景点开会的消息。子敏回公司后做的第一件事情，就是了解了他们在那里入住的酒店。第二天傍晚，一身旅行装束的子敏与局长们相遇在酒店大堂里，她是来自助旅行的，虽然醉翁之意不在酒，但谁也没有看出来。

后来的几天，他们邀请她一起参加活动——唱歌、打牌、聚餐。再后来，认识她的人同她关系更密切了，不认识她的人也慢慢接纳了她，她的客户名单上增加了强势的一群人。第一张大单子就在半年后出现在这群人中。

关于机会，子敏最有感触：机会来的时候，并不会同你打招呼，不疏忽平时的每一个点滴，做好每一件不起眼的小事，就是在为自己创造最佳的机会。

和子敏不同，有些在职场中的人，只是被动地应付工作，为了工作而工作。他们在工作中没有投入自己全部的热情和智慧，他们只是在机械地完成任务，而不愿多付出那 1%，自然离成功越来越远。

“1%”虽少，但有无这 1% 对我们的生活和工作影响巨大。思考多加 1%，激情多加 1%，主动多加 1%，创造多加 1%，你就会发现你的收获不只是多加了 1%。

小缝隙也可使人成功

成功和失败之间有时就差一点点，这一点就是细节。

老子曾说：“天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。”它精辟地指出了想成