

拿破仑曾说：“行动和速度是制胜的关键！”

本书中每一则名人成功的故事都在告诉你：
决策行动的0.01秒，就是命运的转折点！

赢在 0.01秒

彭 皓●著



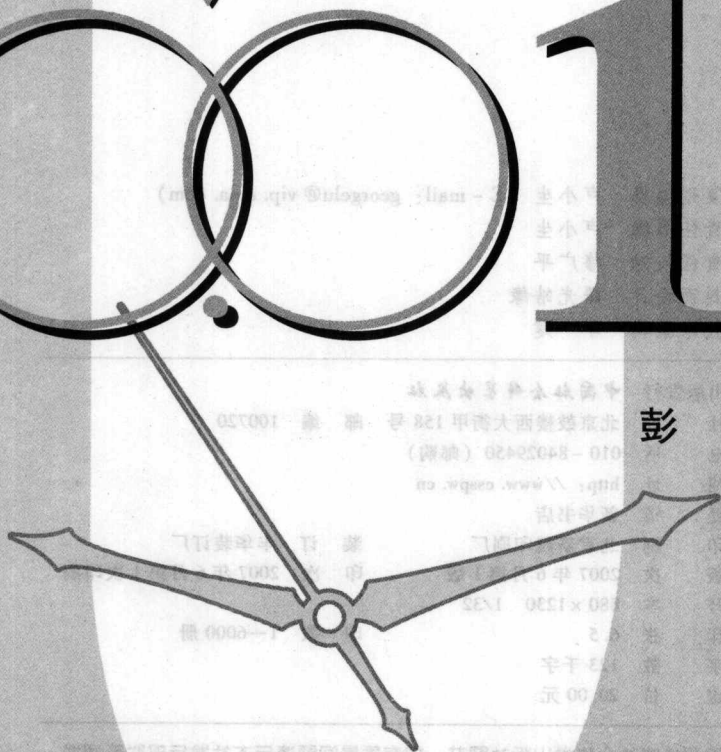
中国社会科学出版社
CHINA SOCIAL SCIENCES PRESS

拿破仑曾说：“行动和速度是制胜的关键！”

本书中每一则名人成功的故事都在告诉你：
决策行动的0.01秒，就是命运的转折点！

赢在

0.01秒



彭皓●著



中国社会科学出版社
CHINA SOCIAL SCIENCES PRESS

著作权合同登记号：图字：01-2006-7193 号

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在 0.01 秒/彭皓著. —北京：中国社会科学出版社，2007.6

ISBN 978-7-5004-6197-5

I. 赢… II. 彭… 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 070148 号

策划编辑 卢小生 (E-mail: georgelu@vip.sina.com)
责任编辑 卢小生
责任校对 修广平
封面设计 曙光皓缘
技术编辑 李 建

出版发行 中国社会科学出版社

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010-84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京新魏印刷厂

装 订 丰华装订厂

版 次 2007 年 6 月第 1 版

印 次 2007 年 6 月第 1 次印刷

开 本 880×1230 1/32

印 张 6.5

印 数 1—6000 册

字 数 123 千字

定 价 20.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

前言

行动和速度是制胜的关键。

——拿破仑

也许我们都曾有过很多好想法和计划，却由于犹豫和裹足不前，让它们只能停留在梦想阶段。

梦想是可贵的，但如果不付诸实践，那就只是无价值的幻想。计划也是可贵的，但如果不付诸行动，那就只是空洞的纸上谈兵。

想象能够为我们提供动力和方向，而行动才是成功的根源。

也许实践者不一定能成功，但成功的人一定是实践者。一旦决定了某件事就立即行动，这是他们性格中的共同点。姑且不论其领域与专业，他们的成功都源于在最短的时间内采取最有效的行动。



贏在 0.01 秒

机会稍纵即逝，只有行动迅速果断的人能及时抓住机会，只有把握机会的人才能获得成功。

即使你的行动出现了挫折，即使你的行动最终没能为你带来快乐与成功，但请记住一句话：不怕错，就怕拖。行动不一定能成功，但是不行动注定无法成功。

好的开始是成功的一半，只要你愿意开始做某件事，那么你就已经得到成功的机会。

行动，从现在开始。

目 录

前言 / 1

心动不如行动 / 1

想知道螃蟹的滋味吗? / 2

跨越从想法到行动的距离 / 5

行动是成功的唯一途径 / 9

行动伴随勇气而行 / 11

在灵感激励下立即行动 / 14

每天都是行动日 / 17

用行动把握良机 / 21

做好准备 / 22

认真做好每一件事 / 24

机会是创造出来的 / 26



赢在0.01秒

敏锐的观察力和判断力 / 30

人际关系中的机遇 / 33

困境中的转机 / 39

永不放弃 / 42

不放过每一个潜在的机会 / 44

为什么还不行动 / 47

拖延——不要再给自己找借口了 / 48

自卑或自信 / 52

顾虑太多,只会离目标越来越远 / 56

不怕做错,就怕不做 / 61

行动前的准备 / 65

确定目标 / 65

认识自己的优点和缺点 / 71

把“最”字摆在当头 / 75

规划你的人生 / 77

确立行动计划 / 81

勇敢迈出第一步 / 87

行动从落实计划开始 / 88

让思考与行动同行 / 93



细节决定成败 / 97

在行动中调整步伐 / 102

永远不要安于现状 / 106

在行动中养成良好的习惯 / 111

在平凡中创造伟大 / 115

依靠团体的力量 / 118

累积的力量 / 124

学会控制自我 / 127

做一个值得让人称赞的人 / 132

用清醒的头脑抵挡诱惑 / 135

懂得循序渐进 / 140

不可为的行动 / 145

沉醉于过去 / 146

眼高手低 / 148

一味模仿的行动 / 155

当行动遭遇挫折 / 161

学会接受现实 / 162

及时放弃无意义的行动 / 164

苦难是成功的基石 / 167





赢在 0.01 秒

坚持是取胜的秘方 / 173
 找到反败为胜的策略 / 178
 勇于承担后果 / 187
 在反省中重新开始 / 191



心动不如行动

如果时间可以无限，生命可以永恒，那么，我们是否可以把手想做的事、应做的事，无限期地向后延？

也许你会说：“当然不，只有不聪明的人才会这样想。”但我们更常听到人们说：

当我年老的时候，会有很多闲暇的时间，我一定会去许多地方旅游，去遥远的南极，去神秘的埃及。

等我退休以后，不用再为工作辛劳，我一定会做自己想做的事，追寻心中的理想，实现童年时的梦想。

当我有够多的钱时，我就能帮助许多需要帮助的人，帮助那些为饥饿所困的人们，帮助那些为贫穷所苦的孩子……



赢在0.01秒

事实如何呢？我们花太多时间在计划去哪里旅行，浪费太多工作之外的光阴，忽视了太多需要帮助的人。

原来，我们并不聪明。

我们总是很容易为一些想法或计划而心动，却总是让许多理由或借口阻止了行动；总是认为自己有无限的时间，所以，总是把想做的事推到明天。从第一次推拖开始，就注定了一生的虚度，也注定了结局的无奈。

行动是我们勇于改变现实与自我的标志，是能力的证明。很多时候，我们缺少的并不是一个绝妙的想法，也不是“我想做”的决心，而是“我在做”的行动。

一万次的心动，也比不上一次真实的行动。

☆想知道螃蟹的滋味吗？

命运是名词吗？或者是动词？

如果你相信命运是动词，那么，你一定也愿意相信，改变命运的行动是动词，是具体而可以实现的行动。

最悲哀的事，不是遭遇挫折与失败，也不是没能达到预期的目标，而是用太多时间感叹：我当时真应该那么做。

要知道，在我们害怕、等待与迟疑的这段时间里，大家都已经走到前面去了。

在伦敦的一个游乐园里，一场演出发生了意外——演员突然无法演唱。剧团很焦急，观众也开始喧闹起来，他们认为，自己受到了欺骗与愚弄，并且要求退票。

剧团老板明白，现在最需要的，是找一个能够救场的演员，来安抚观众的情绪。但是，到哪里去找这个人呢？正当老板为人选问题而发愁时，一个小男孩来到他面前：“先生，您让我试试，好吗？”

若在以前，老板绝不会同意这个建议，但是，现在已经没有别的办法，他只好同意男孩的请求。“我一定是疯了，竟然同意由一个五岁的小男孩来救场。”老板无奈地拍拍头。

然而，他兴奋地看到，这个五岁的小家伙让观众极为开心，他们甚至不等一首歌唱完，就往台上扔硬币。这个小男孩，就是卓别林。

几年后，法国著名的丑角明星马塞林来到一个



儿童剧团，与剧团成员一起演出。在马塞林的节目中，还需要一位演员扮演一只猫，但是，没有人敢演，因为马塞林实在是太有名了，他们担心自己会搞砸这场演出。这时卓别林又站了出来，成功地完成了这次演出。

如果没有卓别林勇于表现的勇气，也许我们就看不到他精彩的演出，他也不会有日后的伟大成就。

我们总是渴望得到一展才华的机会，然而，当机会真正来临时，我们却常常顾虑太多、犹豫不决，迟迟不敢行动，以至于错失实现梦想的机会，落得一生遗憾。

世界没有绝对完美的事，如果要等到所有条件都齐备以后才行动，也许就只能永远等待下去了。做一个积极主动的人，从现在开始行动！只有这样，才可能取得成功。

从现在开始行动，我们应当积极认真地做到以下几点：

- ☐ 做一个主动的人；
- ☐ 不要等到万事俱备后才去做，永远没有绝对完美的事；

☐ 创意本身不能带来成功，只有付诸实践，才有价值；

☐ 用行动来克服恐惧，同时增强你的自信；

☐ 自己推动自己的精神，不要坐等精神来推动你去做事；

☐ “明天”、“后天”、“下星期”、“将来”之类的句子，跟“永远不可能做到”意义相同；

☐ 立刻开始工作；

☐ 态度要主动、积极，做一个改革者。

如果我们能达到以上大多数要求，就算得上是行动主义者了，成功自然也就不再遥远。

想知道螃蟹的滋味，除了亲自品尝，没有更好的方法。即使别人用尽美妙的词汇来描述螃蟹的美味，终究也比不上自己亲自品尝一口。

☆ 跨越从想法到行动的距离

法兰克的家在美国加州萨德尔镇，这是一个贫寒的家庭，法兰克明白，家里已经没有能力再让他上学。他决定去芝加哥，那是一个繁华的城市，说

不定能找到发财的好机会。

斯特福的家在落基山脉附近的一个小镇上，这是一个富有的农场主家庭，斯特福上了大学，并且取得硕士学位。斯特福的父亲希望他成为成功的商人，于是他来到芝加哥，在这里寻找合适的商机。

当法兰克好不容易来到芝加哥后，他发现自己错了。一连好几天，他连住的地方都没能找到。现在，他已经不再考虑发财的事，而是思索怎样才能在芝加哥生存。他看到街上有很多人以擦皮鞋维持生计，法兰克也买了一把鞋刷为人擦鞋，一擦就是半年。

斯特福也在同一时间来到芝加哥，他住在芝加哥最豪华的酒店里，进行自己的市场调查。

在这半年的时间里，法兰克努力工作，攒了一点钱，但他觉得擦鞋的工作太辛苦，也赚不了多少，他决定再做点别的。于是，他用不多的积蓄做起了雪糕生意，同时也帮人擦鞋。

法兰克很快就发现，卖雪糕没有擦鞋那么辛苦，挣的钱也多，于是他决定专心卖雪糕。很快的，他又开了一家店，雇了两名工人，并且把父母也接到芝加哥。

这个时候，斯特福已经因为市场调查花掉大笔

金钱，经过长时间的调查和分析，最终他得出结论：卖雪糕是不错的选择。

这个时候，法兰克又开了几家雪糕专卖店，生意越做越好。

斯特福把他的结论告诉自己的父亲，父亲却很愤怒，认为卖雪糕是非常不体面的事。斯特福又用了许多时间，才让父亲接受自己的观点。

然而，这个时候，法兰克的雪糕专卖店已经在美国遍地开花。

现在，法兰克的“天使冰王”雪糕已经占据美国市场的主导地位，拥有全美国 70% 以上的市场占有率，在全球 60 多个国家拥有 4000 多家专卖店。

法兰克成功了，因为他有行动；斯特福失败了，因为他没有行动。

在我们的头脑里，有着无数美妙的想法和计划，但遗憾的是，我们很少或者几乎从来没有采取过行动。

想要知道你对行动的态度吗？不妨试着回答以下问题：

☐ 你是否总渴望一次悠闲而快乐的郊游，却迟迟没能如愿？



赢在 0.01 秒

☐ 你有很多想看的电影，却总是因为太忙而错过档期？

☐ 面对家人期盼的目光，你是否总是为难而愧疚地说“对不起，我真的没有时间”？其实你很想多陪陪他们。

☐ 在回顾前一个月的工作计划时，你常常因为很多目标没有达成而感觉沮丧？

☐ 多年前就计划戒掉的香烟，是否仍待在你的衣袋里？

☐ 你是否收集了很多资料，却总是没有时间阅读？

☐ 你是否常常说：“我本来打算……”

☐ 你的屋子是否已经很久没有整理了？

☐ 面对计划，你是否总认为“我还需要……否则无法开展计划”？

☐ 你常说“这件事以后再说”，或“这件事我明天一定完成”？



8

在对以上问题的回答中，如果有 3 个以上的“是”，那么，你就必须反省了。

有句话说得好：“一个人能否成功，不在于学了多少、懂了多少，而在于到底做了多少、用了多