

ACTION

畅销书《销售人员常犯的58个错误》作者最新力作

行动力

◎如何激发最大的行动力◎

让自己立即行动 让员工马上行动 高质量完成任务的策略

—— 张清源◎著 ——



动作创造力量 行动创造财富
帮助销售人员激发行动力提升销售业绩

地震出版社

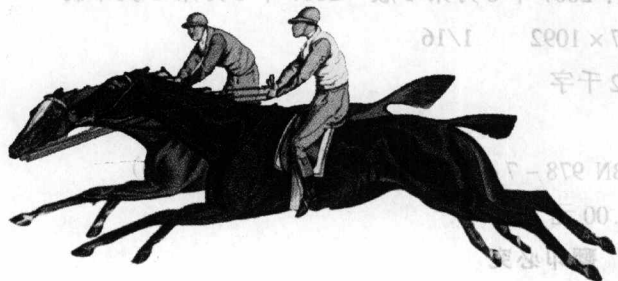
ACTION

行动力

◎如何激发最大的行动力◎

让自己立即行动 让员工马上行动 高质量完成任务的策略

—— 张清源◎著 ——



(插图由北京人民邮电出版社提供)

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

行动力:如何激发最大的行动力/张清源著. —北京:地震出版社,2007.8

ISBN 978-7-5028-3181-3

I. 行… II. 张… III. 企业管理:人事管理 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 111540 号

地震版 XT200700252

行动力——如何激发最大的行动力

张清源 著

责任编辑:彭娅玲

责任校对:郭京平

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail:seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

版(印)次:2007年8月第1版 2007年8月第1次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:202千字

印张:15

书号:ISBN 978-7-5028-3181-3/Z·568(3870)

定价:26.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



ACTION

作者简介

现任:

- 上海清源国际训练机构总裁
- 北京博思天宇文化交流有限公司首席培训师
- 中国培训咨询网高级培训师
- 读客中国网(www.readke.com)首席营运顾问
- 激发行动力教练
- 实战销售训练师
- 畅销书《销售人员常犯的58个错误》作者

张清源先生将用一生的精力、满怀的激情投入到教育训练事业中，激发人们尽一切可能地去创造美好、最充实的生活。

张清源先生被业界称为中国第一激发行动力教练，同时，他也是一位卓有成效的NLP高级执行师。

他坚信：行动就是力量
Action is Power

服务客户:

中国人寿 友邦保险 清华紫光 中山完美 日本生命保险
玫琳凯 安利 平安保险 泰康人寿 太平洋保险……

E-mail: qingyuanqiye@yahoo.com.cn

前 言

拙作《销售人员常犯的 58 个错误》于 2005 年 11 月出版，承蒙广大读者朋友厚爱，一经出版，即刻畅销大江南北。几次脱销，几次再版。这让我受宠若惊，深深感谢读者朋友的支持与厚爱。有很多读者朋友，很多学员要求出版下一部作品，并问我下一部作品主题是什么？“是呀！下一部作品是什么呢？”我不假思索地回答：“行动力”。我深切地感受到行动力是销售的灵魂，再好的销售技巧与方法，如果没有行动力，那么这些技巧或方法便变得毫无价值。销售是一个大数法则，行动的次数越多，业绩自然会越好，销售是做出来的，不是想出来的；销售是行动创造出来的，不是被动接受等来的。

在我的团队、学员以及辅导过的企业里，我发现，所有成功人士，往往行动力强；所有业绩好的销售员，往往行动力强。成功的人，业绩好的销售员，他们往往能够想到做到，能够为一个想法、一个计划、一个目标付出行动，持续地付出行动。他们一次行动没有效果，第二次再行动，第二次没有效果，第三次再行动，直至成功。在行动中，他们感受到行动的快乐，感受到行动带来的力量。这种快乐的情绪，这种行动的惯性会推动他们继续行动。

一个人的成功与否与他的行动力有莫大的关系。有些人有一

个天才的想法，却没有天才的行动，结果这个想法便失去了价值；有些人有一个开始未必完美的想法，却有天才的行动，结果这个想法却修成正果，大放异彩。你采取的行动力与你的成功成正比。

有多少次决心改变人际关系，有多少次想增加拜访客户量，有多少次想提升收入，有多少次想改善生活质量，有多少次想学英语，有多少次想减轻体重，有多少次想戒烟，有多少次想努力让员工充满激情的工作，做到了没有？成功了没有？我想能做到的，做成功的一定不会太多，为什么？因为行动力不够，因为喜欢拖延，因为中途放弃。如果你想获得心中所要的结果，你就需要有一个好的想法，然后有一个强大的行动力。

在从事教育培训的几年里，我深切地感觉到，最好的培训师不仅仅要讲得好，而且要讲得有效，做一个问题的真正解决者。任何一个培训师在演讲事业中要以帮助听众解决问题为目标，要确保自己的演讲或是培训可以真正解决顾客的问题。听众要的不仅仅是激励，更多的是解决问题的办法。一个人的人生爬得有多高，取决于他解决问题的能力。哗众取宠总有一天会失宠，华而不实总有一天会一无所获。

培训需要讲实话、讲真话，讲好听的话，讲有用的话；以听众喜欢的方式去讲。我始终认为学员满意度比赚钱重要一万倍，课程品牌比赚钱重要一万倍。

最后，感谢所有对本书的出版付出过心血和精力的人，感谢所有曾经邀请我授课的单位或个人，感谢多年来支持我的学员朋友，感谢我优秀的事业伙伴黄书林、秦海菲、王学民、危丽等，感谢好友朝良，感谢你们在我的生命蓝图里增添色彩，感谢你们在我的事业之树上洒下阳光和雨露。我深深地爱着你们。最后，感谢我的父母，感谢我的家人，是你们的爱与支持让我走得更远，更坚实。

张清源

2007年7月10日

目 录

- 第一章 行动力观念——知道为谁做**
- 成功取决于你的速度有多快 / 3
 - 有行动才有结果 / 5
 - 被喂饱的熊是死熊 / 7
 - 有行动就有可能 / 9
 - 在行动中让条件成熟 / 12
 - 行动起来才能生存 / 14
 - 行动创造灵感 / 16
 - 空谈无济于事 / 18
- 第二章 行动理由——知道为什么要做**
- 为什么做远比怎么做重要 / 23
 - 为什么要奋斗 / 26
 - 为了别人的快乐和幸福 / 29
 - 热爱自己的工作 / 31
 - 明白自己要什么 / 33
 - 在秋收之前先春耕 / 35
 - 去付出代价 / 37

- 行动创造财富 / 39
- 得到别人的认可 / 41
- 赶在太阳起床前起床 / 43
- 责任两字重于泰山 / 46
- “爱”的力量 / 49
- 承诺如山,践诺如水 / 52
- 意愿比方法重要 / 54
- 心中装着别人 / 56
- 没有坚持不懈,何来好业绩 / 58

第三章 行动方法——知道如何去做

- 肯定性的陈述 / 63
- 变“如果……”为“我要做……” / 65
- 行动要趁热打铁 / 67
- 两半人生:一半不犹豫,一半不后悔 / 69
- 思考力决定行动力 / 71
- 勇敢走出“舒适区” / 74
- 比第一名还要更努力 / 76
- “下一个”精神 / 78
- 爬过山坡就是平地 / 80
- 贴上标签——我是一位有行动力的人 / 82
- 目标的力量 / 85
- 目标的设定及如何快速达成 / 89
- 把月亮射下来 / 92
- 按部就班,循序渐进 / 96
- 想像的力量增强行动力 / 98
- 正确的慢就是快,错误的快就是慢 / 101
- 激励的意义在于行动 / 103

- 把自己的期望顶在头上 / 105
- 问问题影响行动力 / 107
- 语言推动着你的行动力 / 110
- 语言思维多用主动态 / 112
- 摇摆的杠杆:趋乐避苦 / 114
- 增加行动的次数 / 117
- 适当给自己一些紧迫感 / 119
- 你是“想要”还是“一定要” / 121
- 有希望在,脚步就不会停止 / 124
- 健康是行动的前提 / 126

第四章 行动力量——向心灵和潜意识要能量

- 成就的大小取决于自信心的大小 / 131
- 积极的心态带给你能量 / 133
- 把自己打造得更棒 / 135
- 别让环境影响自己的心情 / 138
- 动作创造情绪 / 140
- 感受取决于注意力 / 143
- 如何改变注意力 / 145
- 改变自己的储记方式 / 148
- 信念是什么 / 152
- 信念是行动的指南针 / 155
- 信念——如何影响你的生活 / 158
- 什么叫价值观 / 167
- 价值观——成就一生的终极秘诀 / 171
- 快乐与否的关键:价值规则 / 174
- 价值规则的修正 / 177
- 重新输入成功程式 / 181

激发潜能,爆发强大的行动力 / 185

第五章 行动障碍——消除影响行动的障碍

用勇气和意志战胜恐惧 / 191

化恐惧为力量 / 193

横冲直撞总比坐以待毙高明得多 / 195

惰性是成功的最大障碍 / 197

把不好的习惯从脑中洗掉 / 199

谁把事情搞复杂了 / 201

做拒绝借口的英雄 / 203

第六章 员工执行力——激发员工执行力的策略

影响力 / 207

按照对方的价值观,促使其行动 / 210

赞扬 / 212

行动会让你成为卓越员工 / 214

没有卑微的工作,只有卑微的工作态度 / 216

少说话,多做事 / 218

扯皮到此为止 / 220

为自己工作 / 222

避免工作倦怠感 / 224

建立企业执行力文化 / 226

附录 行动力口诀 / 229

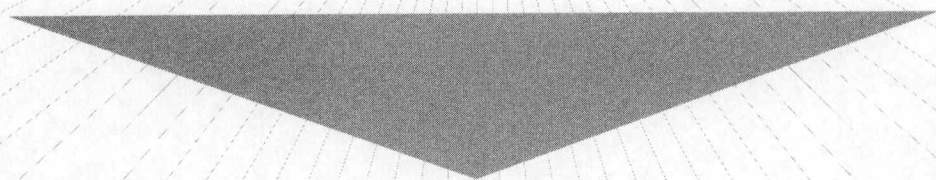
后记 / 230

ACTION

第一章

行动力观念

知道为谁做



成功取决于你的速度有多快

我们知道在辽阔的非洲草原上，猎豹要捕获食物，最重要的是它必须具有比对手更快的速度，如果速度不够快，它便无法捕获食物，它便无法在草原上生存。在田径跑道上，同样的起跑时间，同样的跑道距离，冠军永远是奔跑速度最快的人。

在商业社会，在茫茫商海，竞争更趋激烈，现在市场已不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼，慢鱼吃死鱼。如果慢鱼想不被快鱼吃掉，唯一的办法就是把自己变得更快，变成快鱼。

人在旅途，每个人都渴望快点接近自己的目标。

有一天，古希腊作家伊索在郊外散步，遇到这样一个人。那人在伊索背后问道：“先生！打搅你，从这儿到城里要走多久？”

“你往前走！”伊索头也不回地说。

问路者有点迷惑，心想自己可能没有说清楚，于是，他又问了一次。那知伊索仍然说：“你往前走！”问路者加快脚步走到伊索跟前说：“先生，我在问你正经事，你怎么总开玩笑，答非所问呢？”

“朋友，我没有和你开玩笑。”伊索认真地说，“我没看到你步行的速度，怎么能回答你所需要的时间呢？”

那人闻听此言，便迈着大步向前走去。伊索在后面高声说道：“朋友！照这速度，太阳落山时你就能走到。”

一个人接近目标的时间，主要取决于他的速度。就像龟兔赛

跑,谁是最最后的赢者呢?答案是不一定。兔子本身跑得速度快,但如果休息过了头,反而变成慢的了。

行动力就是人的行动能力,是一个人把他的思想转化为行动的能力。

这个转化的过程是快还是慢,决定了行动力的价值。思想观念转为行动的速度太慢,那么这个行动力的价值难免会一钱不值,因为有许多想法、观念有一定的时效性,它只有很短的保鲜期、有效期。过了这个黄金时间,这个观念便不值钱了。同样是行动,在行动过程中,行动的速度不一样,结果也千差万别。今天我们从北京到广州,相同的路程,但乘坐的工具不一样,到达时间一定也不一样。坐火车需要一天一夜,坐飞机却只需要2~3个小时。同时出发,坐飞机比坐火车早到20多个小时,这20多个小时对某些事情是非常重要的。

假如你已经有了好的观念,那么就请你立即下定决心,请你立即行动,如果你已开始行动,那么就请你提高行动的速度。

有行动才有结果

我们学过物理学，知道一些物理常识。在一个标准大气压下，当水被加热到摄氏 100 度时才会沸腾，才会产生蕴藏巨大能量的水蒸气。而加热到摄氏 99 度时，这种现象并不会出现，99 度的水只是滚烫而已，并没有沸腾，但是只要再加热一度，就能够产生强大的蒸气能源。

请先想想这个道理。只要 1 度，是的，只要仅仅再加热最后的 1% 的热量，水便从液体变成了气体，产生了质的变化，产生巨大的力量。但是，如果没有这么小小的 1 度，这些力量便不会产生。因此，引起事物质变最后的 1% 起着实质性的作用。

有个落魄的中年人每隔两三天就到教堂祈祷，他的祷告词几乎每天都一样：“上帝啊，请念在我多年来敬畏你的份上，让我中一次彩票吧！阿门。”他每次的祷告一样，他的结果自然也一样，没有中一次彩票。尽管他祷告很真诚。

有一次，他再次跪着祈祷：“我的上帝，为何你不垂听我的祈求？让我中彩票吧！只要一次，让我解决所有困难，我愿终身奉献，专心侍奉你……”

就在这时，圣坛上空终于传来一阵宏伟庄严的声音：“我一直垂听你的祷告。可是，最起码，你老兄也该先去买一张彩票吧！”

是呀，渴望中彩，却不愿意或者没有去买一张彩票，没有买彩票哪里有可能中彩票。要想中彩票，第一件事就是立即行动，去买一张彩票。

如果说成功是 100% 的话，前面的所有准备：完美的设想，确定的目标，制定的计划，所有的心理准备以及各种技能的学习，能力的储备，金钱的付出等算做 99%，而最后的 1% 就是行动。没有最后的付诸行动，前面的 99% 都将是水中月镜中花。只具备行动的条件是不够的，万事俱备，只欠东风，准备地再充分，如果没有东风的刮起，所在的准备都会失去意义。为达成某事，做好所有的准备，但就是不行动，那么这个准备也便没有意义。

1% 的行动理论其实跟木桶理论有异曲同工之妙。木桶的盛水量并非取决于最长的那块木板，而是取决于最短的木板。一个木桶即使所有的木板都很长，但只要其中某一块木板很短，那么，木桶的盛水量就无法超过这个最短木板的高度。同样，做任何事，在之前我们已做完 99% 的工作，只差最后的 1% 了，如果没有这 1%，这个事情不算完成。

必须要有最后的行动，才会促使事物的发展走向成功。

做销售也一样，为拜访客户，我们做了充分的准备，好不容易鼓足勇气敲开了顾客的门。进得门来又好不容易做完产品介绍，然后又好不容易解除了顾客的反意见，眼看着就要成交了，可这时偏偏心里犯憊，不敢做最后的成交动作。没有成交动作，成交便不会发生。忙活了半天，因缺少最后一个动作，前面所有的努力顷刻间付之东流。

被喂饱的熊是死熊

假如某天你在加拿大山区驾车旅游，你会看到路边竖着一块牌子，上面写着“A fed bear is dead bear”，意思是“被喂饱的熊是死熊”。刚看到这样的话一定会觉得奇怪，按常理，不被喂饱的熊才是死熊，因为熊有可能被饿死，为什么熊被喂饱了反而是死熊了呢？当地的朋友或居民就会说：过去很多人在路边看到熊，十分好奇，就从车里扔东西给熊吃，熊尝到了“甜头”后，就老在路边蹲着等人施舍食物，慢慢就失去了自己觅食的本领。到冬天游人少了，过往的人少了，没有人丢给它们食物，没有人去喂它们食物时，有的熊就被冻死饿死了。所以加拿大政府在路边竖了很多提醒人们的牌子，告诉大家，不要扔东西给熊吃，把熊喂饱了，实际上就是把熊喂死了，所以说“A fed bear is dead bear”。这个故事有点像中国古代寓言故事守株待兔。因为有了第一次不劳而获，就总想着有下一次的

不劳而获，最终一无所获。

这件事又让我想起了科学家所做的一个试验，科学家们把一批白鼠分成两组，一组白鼠每天都被喂得饱饱的，它们吃完了就睡，睡完了再吃，他们有吃有睡，懒得运动；另一组白鼠每天只喂半饱，因为吃不饱，这组白鼠只能四处觅食，东奔西跑。半年后，科学家看到：每天吃得饱饱的白鼠不是得病了，就是死掉了，而那些到处觅食的白鼠却很健康地活着。原因不言而喻，没有吃饱的白鼠觅