

Take action now

—— 风靡当今东方世界的成功圣经 ——

美国有拿破仑·希尔激发思考致富 中国有佐秉珊点悟成功人生

心动立即 行动

佐秉珊★著

Take
action now

华人第一心灵激发导师佐秉珊
历时四年呕心沥血之作

中国人自己的成功学大师——佐秉珊

你是否想成为行业中NO.1的顶尖人物？
你是否想短期成功、快速致富，而没有找到方法？
你是否想知道自己做错了什么，而成功人士做对了什么？
你是否想努力而不费力，赢在策略？
这正是你一直苦苦追索的成功灯塔！



石油工业出版社

成功学大师

风靡当今东方世界的成功圣经

美国有拿破仑·希尔激发思考致富 中国有佐秉珊点悟成功人生

心动立即 行动

佐秉珊★著

Take
action now

华人第一心灵激发导师佐秉珊
历时四年呕心沥血之作

中国人自己的成功学大师——佐秉珊

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

心动立即行动/佐秉珊著.

北京:石油工业出版社,2007.3

ISBN 978-7-5021-5966-5

I. 心...

II. 佐...

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 028965 号

心动立即行动

佐秉珊 著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编 辑:(010)64523643 发 行:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京顺义向阳印刷厂

2007 年 4 月第 1 版 2007 年 4 月第 1 次印刷

710×1010 毫米 开本:1/16 印张:10

字数:130 千字

定价:22.00 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究



秉珊老师与中国最大蛇类保健品及化妆品生产基地
隆力奇的总裁徐之伟合影，并共同探讨企业发展之路



秉珊老师与新加坡最大房地产公司董事
兼总经理卢美玉同台演绎成功之路



秉珊老师与浙江第二富豪、
中国广厦投资集团总裁楼忠福共
同探讨企业实用经营学



秉珊老师与中国最大笔业出口商
贝发集团总裁邱智铭一起参加国际学
习盛会



世界第一大保龄球馆钰泰集
团总裁黄朝扬诚邀秉珊老师为其
企业高管训勉



秉珊老师在人民大会堂接受中国首届职业经理人大会颁发的中国十大企业培训师奖项，并成为成功学领域唯一的获奖者



兼珊老师在原世界小姐终极选拔赛会场上激发人们心灵的潜力



兼珊老师在大学受到疯狂追捧



兼珊老师呼吁女性自尊、自爱、自信、自强



兼珊老师在中国女性成功论坛上荣获大奖

序

心动就要行动！

去年三月，我曾拜见一位西藏活佛，他跟我提及他的一位俗家弟子，说那位弟子常常去听他开示，德行修得很好，事业也做得很大。差不多七八年的光景，他的企业就从一间十几人的小公司，变成了拥有几千名员工的跨国上市集团。他的妻子对他十分体贴，家庭很幸福。于是我问活佛：“那您到底跟他讲了些什么呢？”活佛轻声笑了笑说：“我跟他讲的，其实跟大家讲的都是一样的道理，只不过他做到了！他参悟到一点，就会回去修炼一点。到现在，他已经拥有非常完备的人格，公司里的员工都很喜欢他、欣赏他、甚至有些崇拜他。其实，不需要崇拜别人，如果你也如法炮制，你也可以做得到。”

与活佛简短的谈话令我非常震动。很多道理，知道了，并付诸行动才会给人生带来某些不同。成

序

功就是一个克己修炼的过程，心动就要行动！

在我上高中的时候，有一次在学生宿舍，我正下床时踩到了一本翻开的杂志，一个题目立刻吸引了我：“在深圳做教师月薪两千元以上”。当时，在我们那个县城做教师，月薪才不过两百元左右。差这么多！这个消息在我的内心引起了极大的震撼。我想，同样是教师，在家乡的县城只有两百元左右的月薪，而在深圳却高达两千元以上，这对当时的我来说，无疑是个天文数字。于是，我暗下决心：“一定要去深圳！”

上大学一年级时，我终于忍不住出去闯天下的冲动，一个人背起行囊离开了大学校园，于北京辗转了两个多月，便南下去了深圳，开始了一个截然不同的新生活。

在深圳时，由于受曾宪梓白手起家创业经历的启迪，我立即设计并动手缝制了一套时装，这让我赚取了两百元的利润，由此开始了致富之路。不到两年的时间，我就由制作一件衣服发展到开设服装店面；又由一家店面发展到七家。这就是决定了就去行动的结果。



序

2000年，我慕名到国外结识了世界第一潜能激发大师、成功学权威安东尼·罗宾，被他那种热爱全人类的胸怀所震撼，被他那种想帮助更多的人快乐、健康、幸福、成功致富的使命所感动。我于是下定决心，要成为他那样了不起的人物。我大胆地动用了自己辛苦积累的一百万现金投资于“大脑”，奔走于美国、日本、新加坡、马来西亚、澳大利亚等国，向世界各行各业的顶尖人士学习成功之道，并深入研究与实践，进而研发了具有中国特色的、可以将一个普通人训练成卓越的企业领导人的“A+成功训练”系统，如今借助该系统的成功模式，我们已经造就了几位亿万富翁、千万富翁和一些百万富翁。

我的每一段人生旅途都不是平坦的，而每当遇到阻碍，狂野的目标都占据了我的整个内心世界，没有给失败和借口留一点余地，所以在奋斗的过程中，虽有阻滞但都没能阻挡我前进的步伐。回过头来，我却认为那些所谓的阻碍，不过是我在前进道路上不可缺少的阻力，最终都变成了帮助我成功的不可缺少的磨炼。我常常因为各种阻碍没有得到自

序

己当初所期望的结果，却都得到了更好的际遇。正如我常常说的一句话：“我没有得到我想要的，我将得到更好的！”

其实有时候，当我们有了一个疯狂的、迫切要达成的目标，我们不一定要全部知道未来的路该怎么走，甚至是否能达到目标，我们只需要向前迈出第一步，接着就会发现应该如何走第二步、第三步……所以，当你有了一个很好的想法，就要马上付诸行动！倘若搁置下来，激情一过，便会令你那原本可以创造奇迹的伟大想法化为乌有。心动就要行动！只有行动才能铸就辉煌！

亲爱的朋友，为了给自己开创一个完全不同的人生，立即行动起来吧！

2007年3月



Contents 目录

策略比能力更重要

找对支点撬动梦想	3
成功关键在地利	7
是跟“马”赛跑,还是骑在“马”背上	11
成功不稀奇,重点在速度	15
赚大钱的十大关键	19
如何塑造领袖的魅力	31

观念 + 行动 = 财富

有限的不是资源,而是我们的思维	41
成功 = 99% 的准备 + 1% 的机遇	47
平凡与卓越的差距	51
全力聚焦的巨大力量	57

一万次心动不如一次行动

过分完美主义会让你一事无成	65
基本动作重复做才是不简单	69

Contents 目录

相信成功者的话	73
复制成功者	77
在最短时间内采取最大量的行动	83

选对环境做对事情

你每天都跟什么人混在一起	91
人生的重大转折多半是因贵人相助	97
要成功就要说服成功者	103
让一群人跟你一起疯狂	109

成功很简单,只要修炼到位

好习惯是为成功买保险	117
学会推销是你一辈子战无不胜的法宝	123
分配时间的品质决定你成就的高度	127
如何创造持久巅峰状态的高能量磁场	139

我可以,你也是可以的

策略比能力更重要

一盘棋是否会赢,要看你一开始如何布棋,一个人是默默无闻,还是独树一帜、成就非凡,要看你的人生如何布局。成功不是单靠你的努力就能做到的,要看你是否能着眼于大局。棋子布错,则满盘皆输;人生的棋子布错了,即使你付出再大的努力,最终也只能以败局收场。成功者赢在策略。

阿基米德说：给我一根杠杆和一个支点，我就可以单手撬动整个地球。

你现在所拥有的资源和力量，就像那根杠杆一样，你要不断地寻找更好的支点，以此来撬动你人生的梦想。

找对支点撬动梦想

阿基米德说：“给我一根杠杆和一个支点，我就可以单手撬动整个地球。”可见，这个杠杆和支点，具有四两拨千斤的作用。

任何你想达成的远大目标，所面临的挑战，就像地球一样，不管再重、再大，你都可以借用一根杠杆和一个支点，轻而易举地达成你的目标，只要你找对支点。

你现在所拥有的资源和能力，就像那根杠杆一样，你需要不断地寻找更好的支点，以此来撬动你人生的梦想。

每天要不断地思考，这个支点是什么？也许是某个品牌的信誉，也许是强大的资金后盾，或是先进技术的支持，也许是市场渠道或一套奖金制度，也许是人力资源或知名度，也许只是某个人，一张人际关系网。你要不断地寻找正确的支点，把“地球”撬起来，迎接挑战，从而赢得成功。

我从国外探索成功之道回来后，连家也没回，便到北京拜访了当时很有名气的一些培训师，随后就直飞在全国培训界颇具挑战力

的温州市场。温州人在商界被称为“中国的犹太人”，他们不怕费用高，只怕你的思想不能征服他们。他们所要学习的成功之道、经验之谈，必须立竿见影、马上奏效。在这样一个充满挑战、对我而言完全陌生的市场里，我要怎样立足呢？

到了温州后，我身上只剩下 1200 元钱，我要怎样来开拓这块艰难的市场呢？我花了 150 元在酒店住了一晚，第二天花了 600 元，租了一间 20 年前建的 30 平方米大的老房子住了下来。这个时候，我身上只剩下 450 元。可就是在这样的情况下，我的第一场培训却成功地举办了。

当时，我头脑里根本没有想到钱的问题，在国外刚通过潜能开发的训练，觉得自己就是最大的资产，可以随处创造财富。凭着满腔热血，不知天高地厚地闯到了这个陌生的城市。

我达成目标有三张王牌：其一，我是国际著名成功学大师安东尼·罗宾在中国最早的学生之一；其二，我们所选择的会场是当年中央领导来温州发表讲话时用过的会场；其三，我曾是美国友邦保险的销售冠军，在深圳的一家四星级酒店最高曾创造 50% 的业绩，拥有很强的销售能力。光环加实力，我们举办的第一场会议，就有 300 多人参加，每人缴付 100 元人民币，听我两个半小时的演讲。演讲结束后，报纸自动报道，还引来了浙江省电视台的记者。那三张王牌，是我撬动梦想最为有力的支点。

星巴克能有今天的成功，从 1987 年只卖咖啡豆的 6 个小店铺，发展成为在全球拥有分店超过 8600 家的国际咖啡连锁店，其成功最重要的三个支点是：第一，为每位消费者提供精心挑选的高品质咖啡豆，在超凡烘焙技艺下制作出世界上最完美的咖啡。第二，董事局主席兼 CEO 舒尔茨独特的拓展咖啡事业的经营理念，向全美国乃至全球消费者宣传什么是极品咖啡。第三，为顾客创造一个除了家和公司之外，使人感觉舒适、放松的第三空间，让人们在繁忙的生

活中也能感受片刻的浪漫和新奇。正是这三个有力的支点，创造了星巴克在全球扩张的奇迹，使之发展成为今天全球最大的咖啡商业帝国。

努力不等于费力。大多数人很努力，但很费力。那是因为，他们没有找对支点。当你找对支点时，你会发现：成功，原来如此简单！借力使力，你就不需要自己很费力。

请记住，时常要思考：我成功的支点在哪里？有什么资源可以帮助我更快地达成我想要的结果？

21 世纪的成功，比的不是你有什么，而是你能利用什么，你能整合什么样的资源。

亲爱的朋友，假如你想更快地获得成功，你永远都要思考一个问题，那就是如何借力使你不费力；如何利用杠杆操作，实现自己远大的梦想。你每天都要花时间想这个问题，这是你一生都需要不断思考的问题。这个问题，决定你能够多快达成自己的目标和理想；这个问题，决定着你将拥有多大的成就。



成败对话录

成成：我们公司在过去的一年中，利润提升了两倍。

庸庸：哦，太夸张了吧，你们是怎么做到的呢？

成成：我们跟国外的一家大公司合作，全线引进了德国的生产技术和一整套先进的管理模式。而且，我们预计，今年会产生更大的经济效益。

庸庸：哦，原来跟强者合作有这么大的魅力，坚持不懈地跟着走，就变成强者了。

成成：是啊，要成功，就要用比自己更聪明的头脑来思考，而不是自己的头脑。跟强者合作，你就可以借力使你不费力，收到一日千里之功效。不断地跟更强大的对手合作，是超越竞争对手的第一法则。胜利不是跟敌人对打，而是把强敌变成合作伙伴。

庸庸：嗯，真是高明。