

畅销全国的成功学宝典

刘 磊/编著

敢想敢做 成大气

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

畅销全国的成功学宝典

刘磊/编著

敢想敢做 成大气

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



B848.4
LL2

中国戏剧出版社

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘磊 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… III. 人间交往—通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 093301 号

敢想敢做成大气

策 划:冯志强

责任编辑:肖楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究



前 言

我力量的真正源泉,是一种暗中的、永不变更的对未来的信心,甚至不只是信心,而是一种确信。

——(法国)杜伽尔

必须敢于正视,这才敢想、敢说、敢做、敢当,倘使连正视都不敢,还能成什么气候。

——鲁迅

凡是一个年轻人,都应有血气拿出一点胆量,对于任何艰险危难的事情,都得拿出坚强的自信心来,勇往直前地去做。自信心是人生的无价之宝,必须信得过自己,人家才会放心托付。可是那些害羞而怯懦的青年,偏偏没有自信力、判断力;他们永远拿不定主意,处理任何事都得听凭人言,不敢自作主张,断然去做。

一个意志坚定,敢作敢为的人,永远信任自己。他遇到任何天大难事,都沉着应付,不惊慌失措。他们不但信得过自己,就是别人也没有不信任他们的。他们保持勇往直前的性格,永远不需求教于人。

举凡古今世界的成大事者,无不有着极大的勇气,敢冒大险,敢与一切艰难困苦斗争,坚强的自信力使他们有胆量去做领袖、去做开路先锋。

在这种生存竞争激烈的时代,三心二意、没有勇气、没有决断力的人,到处都将受到排斥。

希望成才干大事的年轻人,不但要意志坚定,并应随时抓住机会,鼓起勇气去做。一个不能相信自己,任意放过机会的人,不会有出头的一天。

如果一个年轻人怯懦,没有一点自信和果敢,遇事迟疑不决,裹足不前,毫无判断力,毫无冒险心,那他的一生就将毫无生气,毫无成功的希望。

爱默森先生说:“上天赋给任何人的能力,都可以使他成就功业,决无偏





差。”

但是处于这人力资源集中的时代,不知有多少才能卓越的人才,在一般的公司行业里,逐渐失去了他们做大事、成大功的能力。实际上,任何人都应该有一个灿烂的前途,尽一份极重要的职责,绝不应埋没自己的个性。他必须自谋发展之路,必须从教育、职业、环境的种种羁绊中奋力挣脱出来,凭着自己天赋的特性,发展光明的前途!

敢
想
敢
做
成
大
气





目 录

第一章 决断力是一项成事立业的大能力

你要知道往何处去	3
美国总统事前是如何决断的	6
迅速而正确地决断是成事立业的一项能力	8
做自己的样子,不做别人的尾巴	10
你是否就是那“砍树的少年”	13

第二章 做一个高效能的“鱈鱼人”

如何掌控你工作的时效	19
把事做得明快,把话说得简捷	20
做一个积极高效的“鱈鱼人”	22
高效能人士控制时间的6个关键细节	24
逮住偷走你时间的“窃贼”	29

第三章 能力是桶,工作是水

能力是桶,工作是水	35
让你的才干引起上司的注意	36
你的工作,能力做主	39
你把你的能力放在哪个目标	40





立刻去找一片更“肥沃的土地” 43

第四章 工作和事业,你拿什么来自信

到手的事就要让它彻底到位 47

用你的能力改变一切——十步赢取你的优势 49

一条活的鱼,能够逆着急流向上冲 56

有能力的人,自信能完成一切要做的事 59

能力的后面就是成功 63

从贫民到伟大的拿破仑精神 65

第五章 做工作干大事,要拿出你的能力和资本

良好的态度会让你能上更“能” 71

优秀的人格,会使你获得巨大的财富力量 72

求得真正的成功机会,最好还是在自己身上找 75

有了根基和种子,就不愁美满的果实 77

把才智和体力用得恰到好处 79

以最好的广告做竞争场上最好的你 82

第六章 不落伍就要“拿能力说话”

不要把薪水放在心上,要把你的能力放在手上 89

准备好功夫,在关键时刻一搏 94

凭能力做到高人一等 96

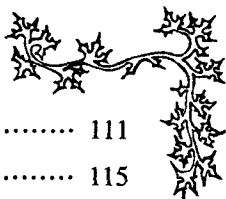
靠能力和业绩换来职位,才具有真正的价值 99

不落伍就要“拿能力说话” 102

第七章 集中心力,开启你才干的“闸门”

你适台站在哪里,你就应该去站在那里 109





不要把产生能力的“燃料”耗竭	111
能力要靠充沛的精力	115
开启你“蓄满河水”的才干“闸门”	116

第八章 成就工作和事业的人际关系

一个人的成就要看择友是否成功	121
让沟通的关系达到应有的目标	123
会听,是一种艺术,更是一种能力	125
沟通的能力,就是找对了人说对了事	128
获得他人的信任是做人的一项能力	130
聪明、敏捷、朝气、活泼的人容易得到他人的帮助	131
小细节体现一个人成败的大能力	132
以他人的优势发展自己	134
有能力的人能使他人把所有的本领诚心诚意地拿出来	136
礼行天下是人际交往的一项应变能力	139

第九章 做工作上的能者

工作如玫瑰,知道如何拿,就不会被它的刺伤着	143
你有能力使每一刻都变得特别	144
用耐力和毅力去实现你的工作目标	146
种下你幸福的苹果树	147
把工作的柠檬变成柠檬汁	149
压力是拿出能力说话的动力	154

第十章 做工作上的大兵和螺丝钉

踏实把事做好才不会被淘汰出局	161
责任是一种规则,更是一种使命	163
改变一切的精神力量	165



做工作上的大兵和螺丝钉	167
我的错误我负责	169
把棘手的事揽到自己身上	171
与公司的规章制度保持一致	172
和老板换位思考	174
该是自己要做的事不推给他人	176
以自己的责任感和意志力完成任务	177

第十一章 有能力就不怕没有出色的自己

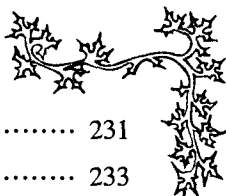
以你的能力让人敬服	183
能力不要让虚荣心蒙蔽	184
肯定自己,才能发挥改变命运的能力	186
有能力就不怕没有出色的自己	190
行动的最大障碍是你自己	193
成就不了自己的三个坏习惯	199

第十二章 做赢家就不要跑在别人的后面

赢家心中永远有一个“能”字	207
你是一只老虎,不是一只山羊	209
不要跑在任何人后面,这是赢家的气度	211
一粒能力的种子里,有无数个成功的“苹果”	213

第十三章 你就是公司

忠诚是职场美德,更是做人之本	221
尊重上司是员工的基本素质	223
在服从中显示你非凡的才华	224
“把信带给加西亚的人”是每个老板的最爱	227
你就是上司	228



动不动就跳槽,是双输的行为	231
以共同的目标作为效忠的对象	233
严格保守公司的机密	235
用一颗感恩惜福的心去工作	237
真诚地提出“应该这样做”	239
诚实是评价员工的重要标准	240

第十四章 把每一天当做第一天

创新是那种“把梳子卖给和尚”的突破思维	245
每一天都是第一天	247
不被“一定之规”绑死	250
激活本能的创造力	252
绝不把头躲进沙土中的鸵鸟	254
独立思考,绝不随大流	256
不做拾驴进城的人	258
以创造性的眼光突破工作瓶颈	260
敢于说出自己的主见	261
胆识不是蛮干	264
一桶新鲜的水,放着不用也会变臭	266
做那种必须飞起来的“大黄蜂”	268
时刻培养能顺应时代发展的创意力	270

第十五章 志在夺标

你盯住的“土拨鼠”哪里去了	277
专注使行动变得积辍而迅速	279
专注,就是志在夺标	281
一件事原则	284
认为对的就大胆地向前走	286
集中注意力才不会被剔除出门	288



全力以赴的工作态度和永远进取的精神	290
把自己的位置放低一些,做好手中的事	293
专心致志把工作做细做到位	295

第十六章 用能力去经营你的钱

储蓄就是储能	301
会经营你今天的现金也就会经营你未来的巨款	303
能力就是成功经营的条件	305
不要让你的能力和财力透了支	308
不被淘汰就得懂得生意经是如何炼成的	310
把你的“钱途”经营到底	312

第十七章 以最有价值的表现做最有价值的事

敬业,会让你变得异常出色	317
态度决定成就的高度	319
热忱是独立自发的推动力	322
热情是一种能创造工作奇迹的珍贵品质	325
激情,能使一个人把平凡的工作做得不平凡	327
投入,用热情加温	329
以最有价值的表现做最有价值的事	331
只有通过工作,才能保证精神的健康	332
将热心工作的温度再升 N 倍	335
点燃内心的热情	339
随时准备献身事业	340





第一章 决断力是一项成事立业的大能力

成功人士讲的成功之道很多，我说不出什么特别的道道。只知要成事，就要周详考虑，谋定而后动，一旦决定即雷厉风行，一干到底。

——（中国）霍英东

无论如何决定，最后决定的人还是自己，别人不能替他做任何决定。

——（美国）罗斯福

人不仅要做好事，更要以正确的方式做好事。

——（英国）莫利·丁

毫无理想而又优柔寡断是一种可悲的心理。

——（英国）培根

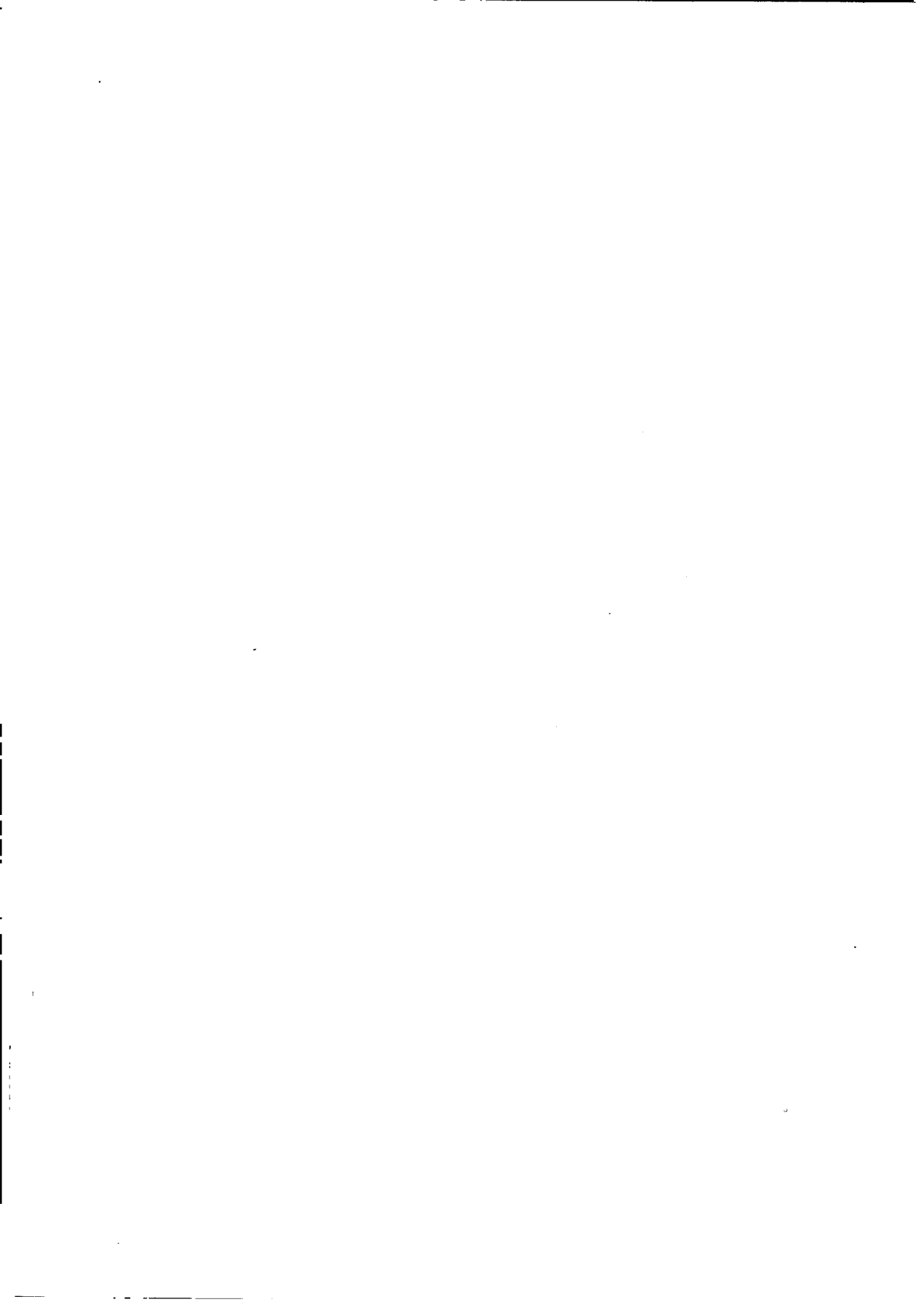
伸手摘星，即使徒劳无功，亦不致一手污泥。

——（美国）李奥贝纳

如果你对各方面的事实知道很清楚，便可迅速决定，无须热烈地辩护。但不要说太过自信的话，要有一种原则来衡量你的判断。

——（美国）柯立芝







你要知道往何处去

· 要知道自己需要什么

这个世界总是为那些有目的和一心奋斗的人准备着路径的。如果一个人有目标、有对象，知道自己是向着何处前进，那么，他就比那些游荡不定、不知所从的人，来得更有成就。

没有目标，就不能有迅速的进步。纽约国立化学银行的副总经理蒋石东先生曾经这样说：“如果你不知道你是往何处去，便不会达到什么特殊的目的。”

凡是知道自己需要什么，知道如果从目前所处的地位达到内心所想要的地位要经过什么路程，而且不易觉得自满，那么，这样的人就可成就事业。

那么一个人如何知道自己需要什么呢？那些大人物的伟大志愿不是与生俱来的，他们是依据许多经验，以及留心别人所未见到的，而造就出来的；他们是因为不满足现状，自我觉悟出来的。

志愿是依据不满而来的。一个人如果满足于他已有的，决不会有什么需求；但是伟大人物和庸者最大的区别即在于此。

庸人有了不满，只知呆坐呻吟，埋怨自己的境遇不佳。伟人则努力改造环境。

· 下决定不要带着个人的利益

某一次启拆涅爵士手下有一个官员没有服从他的一道命令，找出许多原因来。启拆涅爵士听了这些原因之后，便对他说：“你所说的这些原因，是我从未听过的好原因……好，现在你照我的命令去做吧。”

启拆涅爵士对这个官员所找出的原因并不相信，知道那不过是他想掩饰自己的借口罢了。现实生活中，一般人绝不会相信他之所以改变主张不是为个人的利益的缘故。人们都会以为，无论他找出什么原因，都是推托之词。但是如果他改变主张的结果使他自己的利益损失，则别人就相信他这种改变





主张并非是自私的。

如果你发觉你的某种判定是因为个人利益的动机，或许你的判定，完全是因为个人动机的缘故，那么，你则应当放弃这些“动机”。

你应该试着去听别人提出的许多理由，以辩护自己何以喝醉了酒，何以有小小的偷窃，何以议论别人的是非，以及疏忽了自己的工作，选举某人，没有付账，迟到了，等等，许多不应做的事情。你是否相信他们那些借故的托词呢？

然后你再听听你自己的理由，要这样问自己：“我是否想掩饰呢？我举出的理由是真正合理，还是托词呢？我这种判定对自己有什么利益呢？”像这样检查自己，应当比检查别人还要严格些，因为你欺哄自己比欺哄别人要容易些。

如果你要评估自己的判断，应当检查你的动机如何。你不能仅分析正面和反面的理由而评估之，因为判断大半是一种决定行动，而此种决定很少仅仅是根据理智的分析或是逻辑的推论，而同时也是一种情绪上的催促。如果你要完全了解一种决定，便应当从理智和情感各方面来检查。


· 宁可矛盾不可将错就错

如果你想前后一贯，这种一贯是因为有事实依据，还是因为要得到情绪上的满足呢？你何以一定要一贯呢？是否因为自傲心呢？是否因为承认以前的错误就觉得羞耻呢？要自傲而坚持错误是容易的。你以前的判断难免有错误，如果你坚持这种错误，唯一的原因就是因为你以前是这样判定的。那么，要“挽回你的面子”，你就要付出很大的代价了，只有那些顽固不化的人才坚持着永远前后一贯的思想和处事原则。所以你应当以对与不对为要，而不可顽固地坚持一贯。

有一年美国总统的初选开始时，罗斯福在新泽西一个小小的城市里对一帮粗野的乡民演讲。在演讲中，罗斯福提及女子选举权的好处。当时听众中有一个粗大的声音从后面喊着说：“5年之前你并不是这样主张的呀！”

罗斯福的答复就足以表现出他这个人的人格了。他说：“是的，那时我的学识还不够，我错了。现在我进步了。”他并不说什么“但是”“假若”或是其他逃遁之词，而是一个坚强有头脑的人直率勇敢的自白，能与时代俱进，勇敢直率地承认他是增长进步了。





许多上司有时以为他们必须专断才能使下级接受他们的统治，这种权威对手下无能的职员或许是必需的，因为这种无能的人遇事需要别人替他们作主张。不过像这样的情形，上司不可把自己所说的错话硬说成是对的。他或许可用专断的方法以掩饰他是欺骗着民众，以原谅他的错误，但是如果他是聪明人的话，绝不会同时也来欺骗自己。

纽约《太阳报》的老板德那有一种习惯，就是在凡是他认为重要而必须刊登的文章上面批一个“必”字。凡是批有“必”字的文章，排字间的人都不敢删掉。但是有一天晚上，有个年轻的编辑密歇尔看见批了“必”字的文章中有一段是这样的：

“我们很感谢订阅者莱特瓦尔特先生送给我们一个极大、极红、极神秘的苹果。这是一个很怪异的苹果，其原因不止一端。这个苹果既大，又好看，但是如果有人切下来吃，那就倒霉，因为苹果皮上显出很清楚的白字，是本报编辑的名字，于是我们不得不惊讶这种人工培植之惊奇而令我们不可解了。”

密歇尔知道有许多关于自然界魔术的儿童书籍，告诉儿童如何当苹果还是青色时用纸剪成字母贴在苹果皮上，所以其他部分因阳光都变为红色之后，而纸遮的那部分仍旧是青色。他不顾主笔对公众承认这种小小的把戏是“惊奇而令人不可解的”，于是密歇尔扣留了这篇文章而没有发表。

第二天早上德那先生来的时候，便马上追问：“那篇批上‘必’字，有关苹果的文章，哪里去了呢？”密歇尔战栗着解释他为什么把这篇文章扣留了，而德那先生的回答足以表现他那种真正伟大的地方：“如果有一个像那样好的原因，不要怕把我的‘必’字取消。你不必呈请法官或陪审员通过就可以判其死刑了。”

密歇尔为什么知道他取消这篇文章是做得对的呢？这就是因为采用上述的原则，他有十足的把握。他取消这篇文章对他个人并没有什么利益，反而使他有冒犯德那先生的危险。不过他的决定，不是因为出自个人利益欲望的动机。密歇尔如果不是碰到像德那这样明白的人，恐怕马上就会被炒鱿鱼了。凡是一种决定的结果使你个人得到利益的，就应当怀疑此种决定是否正确。

成就事业心得

这个世界总是为那些有目的和一心奋斗的人准备着路径的。没有目标和



对象，就不能有迅速的进步和成长。一位著名的银行家说过：“如果你不知道你是往何处去，便不会达到什么特殊的目的。”凡是知道自己需要什么，知道如果从目前所处的地位达到内心所想要的地位要经过什么路程，而且不易觉得自满，那么，这样的人就可成就事业了。

美国总统事前是如何决断的

美国罗斯福总统是相信请教别人的，凡是他的顾问对他说的话他都静心听着。不过他知道无论什么事最后还是要自己来决定，不论别人的意见如何。关于这一点，在他有一次写给塔夫脱的一封信中说得很清楚。他极力请塔夫脱接受法院的审判官一职，但是他知道最后的决定必须要他自己作出。罗斯福的信上是这样写的：

威尔，这件事究竟如何是好，还是要你自己负决定的责任。没有人能替我决定：究竟是去打仗呢，还是留在国内做海军次长？也没有人能替我决定：是去做副总统呢，还是继续做州长？因为无论怎样决定，总是要决定的人自己去做。别人不能替他去做，因此别人也不能替他做任何决定。

塔夫脱答应了罗斯福的请求，这或许是受了罗斯福诚意请求的原因，但是他的最后决定要自己完全负起责任。他的决定或许是对的，但是即便是错了，我们也不能想象着塔夫脱会去埋怨罗斯福。成功的人平时是征求别人的意见，以便能有正确的决定，但是他不会因别人的意见而逃避自己决定的责任。

你可以听别人的意见，因为他们的意见可以使你看得清楚些，不过你如果叫别人来替你承担决定的责任，那便错了。如果你征求别人的意见，将来事情弄坏了你便怪他，那你实在是一个弱者。别人的意见错了，千万不可怪别人，对别人的意见接受与否是你自己的责任。要以受批评的态度听别人的意见，要以独立的精神来作最后的决定。如果别人的意见错了，要责备自己没有选择适当的顾问。要集中精力去追求可靠的意见，而不可浪费时光专门去埋怨别人。

