

“想”和“做”是一种相辅相成的关系，没有思考的行动是盲动，
而只有思考没有行动则是幻想。

能想到 就能做到

NENGXIANGDAOJIUNENGZUODAO

失败者看到的是问题，而成功者想到的是方法。

关力◎编著

Action

★ “世上无难事，只怕有心人”，没有做不到的事情，只有想不到，心不到。

★ 科学家统计人的潜力只被开发出了10%左右，也就是说，很多看上去不可能的事情通过努力是可以实现的。决定一件事情成与败的因素很多，但最重要、最关键的因素就是看你敢不敢想。



中国华侨出版社

10.01.12

“想”和“做”是一种相辅相成的关系，没有思考的行动是盲动，
而只有思考没有行动则是幻想。

能想到 就能做到

失败者看到的是问题，而成功者想到的是方法。

关力◎编著

Action

★ “世上无难事，只怕有心人”，没有做不到的事情，只有想不到，心不到。

★ 科学家统计人的潜力只被开发出了10%左右，也就是说，很多看上去不可能的事情通过努力是可以实现的。决定一件事情成与败的因素很多，但最重要、最关键的因素就是看你敢不敢想。

中國華僑出版社

第二章

长短目标相结合

一个没有目标的人就像一艘没有舵的船，永远漂流不定；同样，一艘只有目的地而没有具体航行计划的船，会走很多的冤枉路。只有将长远目标与短期目标相结合的人才能高效地完成人生的旅途，只有给自己定下距离的节点，才能更快地接近梦想，实现梦想。

- 1.找到人生目标，主动出击 / 052
- 2.再长远的目标也要做短期的安排 / 055
- 3.了解自己的潜质，确立目标方向 / 059
- 4.正确的参照物让你更容易接近目标 / 062
- 5.修剪你的欲望能让目标变得更加清晰 / 065
- 6.找到伙伴，同船出海 / 068
- 7.用现实的目标代替虚幻的梦想 / 070
- 8.此路不通，请绕行 / 073
- 9.寻找优质偶像 / 076

第三章

抓住机遇不撒手

机遇是内在精神与外在条件的一种契合，是一种目标和外界环境因为努力而碰撞出来的火花。机遇“不仅能给勇敢者以勇气，也能给善者以欢乐，更能给迷惘者以希望。”只要你抓住机遇，它就会成为你到达成功的电梯。一个能够抓住机遇不撒手的人，更像是一个抓住战机不放松的将领，只有捕捉到战机，才能战功赫赫。总之，机遇不是命运，并非要靠“碰”才能得到。只有捕捉机遇，把握机遇，善用机遇，才能使你在自己的人生道路上一次次地取得成功，才能最终实现那些看似不可能的事情。

1. 困境是化了妆的机遇 / 080
2. 机遇只给那些去寻找它的人 / 083
3. 抓住机遇一分，成就人生满分 / 086
4. 发现隐匿在平凡之中的机遇 / 088
5. 愚蠢的人等待时机，聪明的人创造时机 / 091
6. 灵感与机遇如影随形 / 094
7. 勤奋赢得机遇 / 096
8. 机遇就在你坚持的下一秒 / 099

第四章

心态平稳能敌千军万马

为什么有些人就是比其他的人更成功，赚更多的钱，拥有不错的工作。而许多人忙忙碌碌地劳作却只能维持生计。其实，人与人之间并没有多大的区别。不少心理学专家发现，这个秘密就是人的“心态”。

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么就是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。你的心态决定了哪些事情可能，哪些事情不可能。”

1. “圆字诀”其实是一种心态的圆满 / 104
2. 放得下才能想得开，想得开才能快乐 / 106
3. 笑着面对命运的阻挠 / 108
4. 心态越好，幸福越早 / 112
5. 从容才能尽快到达彼岸 / 115
6. 热爱工作，保持快乐，你将无所不能 / 118
7. 你的心态决定你的生活质量 / 123
8. 好心态能把苦日子过甜 / 125
9. 好心态让你成为“不倒翁” / 128
10. 你比自己想象的要伟大得多 / 131
11. 别让小情绪坏了大事情 / 135
12. 人生最可怕的事情就是“失控” / 139

第七章

放眼于世界，着眼于脚下

老子曾说：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。”这句话的精辟之处就在于它指出了人想要成就一番事业，就必须先从简单的事情开始做起，从细节入手。芸芸众生，都是由一个一个的个体组成的，里面免不了具体与琐碎，但这就是人生，这就是生活，正是这些具体和琐碎组成了成功的基础。我们身边不缺雄韬伟略的人，但缺少的正是精益求精的执行者，缺少的不是大制度，而是不折不扣的小执行。

1. 要想看得更远，那就要站得更高 / 198
2. 关注细节，跟进成功 / 201
3. 天下大事必做于细，天下难事必做于易 / 203
4. 从对待小事的态度上能看出一个人的前程 / 206
5. 不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河 / 209
6. 抓住细节能改变世界 / 212
7. 把好你前进的方向盘 / 214
8. 留心细节能让你独辟蹊径 / 217
9. 把握大战略，调整小战术 / 220

1. 思想的高度决定能力的大小

思想的高度决定了人能力的大小，思想的深度决定了人的价值。当你站在金字塔上的时候，可以很轻松地感受到蔚蓝色的地中海；而匍匐在金字塔脚下，则只能看到漫漫的遍地黄沙。

人类之所以成为宇宙之精华，万物之灵长，其根本原因在于人类有一个聪明的大脑——人类具有思想。人类的思考精神和创造精神是上帝赋予人类的灵气，假如人类丧失了这两种高贵的禀赋，那人类就将和动物一样，受各种本能的支配。

思想是人们行动的灵魂，思想决定内涵，思想决定深度，思想决定高度，思想决定行动！

一件事情是成功还是失败，完全取决于你心中的想法，取决于你对这件事的动机是否强烈。只有这样，你才能全身心地投入到这件事情之中去，才能充分体会和完成这件事情，重要的不是这件事是什么事情，而是这件事情是否是你想做的事情。

不管做任何事情，你的心中都要有一种向往，或者说是一个动机，就像你现在正捧着的这本书也是因为你有动机，你想前进，你想做到自己愿意做的事情，你想释放自己心中的想法和愿望。或许你现在很失落，或许你现在很失败，或许你很失意，但完全不要惧

是有长度的，只有达到一定量的思考，才能成熟为一种思想，才能成为指导我们行动的方针，才能成为我们做事情的信条，才会产生积极的作用。

不仅如此，思考也要贵在勤，生活是五彩缤纷的，问题也是随处可见的，因而思考就显得尤为重要，曾经有一位哲人说过：“人生三分之一的时间用来学习，三分之一的时间用来实践，三分之一的时间用来思考。”由此可见，思考是人生大篇幅在演绎的内容，而且，你必须勤于思考，因为生活中的问题并不是等你准备好了才发生，有的时候是万箭齐发，如果你不是时常在思考，那么你恐怕难以招架，恐怕哪支箭就会射中你要害。所以，稀于思考是一件很危险的事情，要多思考，常思考，养成勤思考的习惯。一番“痛苦”过后，就会有一天天的领悟，终于会在一天顿悟，品得甜美的思考之果。

如果你知道韦尔奇，你就应该同时知道另一个企业巨人——海尔 CEO 张瑞敏——一个正在被美国、日本当作研究对象的中国企业领导人。

张瑞敏的成功，代表着的就是思考力量的成功，他探索的经营思想正随着海尔在全世界范围的扩张而日益受人瞩目。美国《华尔街日报》的首席记者迈克尔·波顿通过对张瑞敏企业的管理思想的梳理，撰写了一本在市场上很畅销的著作——《通用筹码与海尔策略》。

走进任何一家海尔公司，让你惊异的并不是他们惊人的销售业绩，首先感受到的是一种强烈的企业思想的力量。张瑞敏在过去 17 年里一直没有停止过对海尔的创造性思考，在一片废墟上建起世界上增长最快的家电企业，新思想的快速产生是其中最大的原因。张瑞敏在海尔探索和实践的企业模式将会成为教材，中国家电业红火

3. 不要让繁琐的事情塞满你的大脑

中国有句古话叫“磨刀不误砍柴工”，引申到这里，我们就可以看出思考在我们具体行动中的作用。不管有多少事情需要你去处理，都要给自己留下思考的时间，那些只知道低头往前冲的人往往不容易取得较大的成就。

你环顾一下周围的人就会发现，有一些人平时并不怎么努力，但是他们的收获却很大，而有些人平时勤勤恳恳，却生活得只够糊口而已。人们通常会认为前者聪明过人，受到上天的眷顾，后者资质平平或者运气不好。但除了这些之外，是否有人思考过这其中的奥妙呢？

其实，上天对每个人都是公平的，只是有些人掌握了做事情的方法，所以很轻松地过上了很好的生活，取得了事业上的成功；而有些人没有掌握这个方法，虽然努力，但是收获却不大。

其实，这个方法并不神秘，只是大多数人没有认识到它的价值，它就是思考。在这个世界，人们似乎从出生就开始忙碌和奔波，小时候为上学奔波，长大后为生活奔波，每天我们都有很多事情要做，而为什么做这些事情，以及有没有更好的办法来做这些事情，很少有人静下心来思考一下。

埃玛·盖茨博士是成功人中的成功人，他在各个领域都获得过很大的殊荣。他是美国的大教育家、哲学家、心理学家、科学家和发明

家……他总是能完成那些别人想都不敢想的事情，并且每当人们问他是怎样做到的时候，他总是回答：“要多思考！”似乎人们对他的答案并不满意，思考太简单了，它真的具有那么神奇的力量吗？

带着同样的问题，拿破仑·希尔想去请教他几个问题。当希尔来到盖茨博士的住所的时候，却被盖茨的秘书告知这个时候不能打扰博士。

“要过多久才能见到他呢？”希尔问。

“恐怕要等3个小时。”她回答。

“请你告诉我为什么不能打扰他好吗？”希尔问。

她迟疑了一下然后说：“博士正在静坐思考。”

希尔忍不住笑了：“那是什么意思啊——静坐冥想？”

她笑了一下说：“最好还是请盖茨博士自己来向你说明吧。我真的不知道要多久，如果你愿意等的话。但是如果您还有其他事情的话，我会给您另约时间。”

希尔为了尽快知道博士的秘密，决定要等。

当盖茨博士终于走进房间里时，拿破仑·希尔就迫不及待地问了他的问题，获得的答案竟然也是“多思考”。拿破仑·希尔并不十分相信这个大家都 knows 答案，盖茨博士似乎看透了他的心思，博士微笑着说：“你想不想看看我静坐思考的地方，并且了解我怎么做吗？”于是他领希尔到了一个房间里，这个房间的特殊之处就是隔音效果非常好，并且里面的家具只有一张简朴的桌子和一把椅子，桌子上放着几本白纸簿，几支铅笔以及一个可以开关电灯的按钮。

在他们的谈话中，盖茨博士说他遇到困难而百思不解的时候，就走到这个房间来，关上房门坐下，熄灭所有的灯光，让大脑全副心思进入深沉的状态。我就是运用集中“注意力”的方法，要求我的思想能解答我的问题。这也就是我总是能做到别人做不到的事情

全都死在里面了，无一幸免！孙子非常奇怪地问：“蝗虫本可以活得时间更长一点的，可是为什么这么快就死了？”祖父说：“蝗虫性子太躁，除了挣扎，它们没想过用嘴巴去咬破长龙，也不知道一直向前可以从另一端爬出来。所以，尽管它有铁钳般的嘴壳和锯齿一般的大腿，也无济于事。”当祖父把几只同样大小的青虫从龙头放进去，然后关上龙头，奇迹出现了：仅仅几分钟，小青虫们就一地从龙尾爬出来了。

其实，命运的玄机一直藏匿在我们的思想里。许多人走不出人生各个不同阶段或大或小的阴影，并非因为他们天生的个人条件比别人要差多远，而是因为他们没有思想要将阴影纸龙咬破，也没有耐心慢慢地找准一个方向，一步步地向前，直到眼前出现新的洞天。

我们每个人的身上都具有抵抗病毒的抗体，有的是先天就有的，有的是后天注射的。但这些身体上的病毒大部分都可以人为解决的，可是还有一种更可怕的病毒，那就是思想的病毒，思想中的阴影。这种病毒更加阴险，更加令人难以把握。思想上的病毒是看不见，摸不着的，但是它所带来的后果却是很可怕的。它使我们着眼于一些无关痛痒的小事情，甚至连这些小事情也是假象，这样便削弱了我们的思想水平。它歪曲了我们对事物的看法。甚至有的时候我们中了毒都不知道。

春秋的时候，孔子有一个学生名字叫做曾参，他是一个学习非常用功，而且非常孝顺父母的人！孔子很是喜欢他，经常当着众多弟子夸奖他。有一天，曾参早晨拜别了母亲就去书院读书去了，而他的老母亲留在家里织布做活。这时，忽然响起一阵急促的敲门声，曾参的老母亲跑去开门一看，一个人满脸大汗，气喘吁吁地说：“伯母！曾参杀人了！街坊邻居都传遍了。”曾妈妈马上说：

司，开始了“炒涯”。

张先生首先选中了一支股票，股价一路攀升后又大跌，此时他以为已经跌至了底部，便毫不犹豫地买进了1万股。可不久后股价继续回落，张先生掐指一算，市值损失颇大，他的心不禁一沉，无奈地等待解套。所幸，股价在低位并没有持续多长时间，不久又一路攀升，张先生看准时机，赶紧卖出，如此一来，净赚1万余元。初试牛刀，小有获利，张先生的心中充满了喜悦，再加上今年大盘走势喜人，张先生对他的炒股之路，信心满满。转年元旦过后，张先生一口气向银行贷款50万元，一门心思地认定“会赚大钱”。他先后买进了两支走势不错的股票，其中一支忽然在年底开始缓慢下跌，一直跌到3月20日左右。这段时间里，张先生非常憋气，非常想早点脱手，因为他怕越陷越深。但是，和他持有一样股票的朋友，却没有那么早脱手，因为他了解和考察了所买股票的企业的情况，觉得大有可能再涨，所以，这个朋友静观其变。果然，一段时间过后，这支股票开始上涨。张先生因为欠考虑，赔了一大笔钱，而他的那位朋友因为考虑全面，大大地赚了一笔。

张先生吸取这个教训，他开始寻找下一支购买的股票。他选中了一支走势不错的股票，这支股票一段时间内走势非常好，有几次都达到了该抛售的时机。朋友们也纷纷劝张先生，该卖的时候就卖吧，可是他觉得这支股票还会有走高的可能，就在卖与不卖的犹豫再三中，这支股票又暴跌到了张先生买的起始价。这下，张先生又白忙活了几个月，到头来还是竹篮打水一场空。

听了这个故事，我们一定要区分开三思后行和优柔寡断的区别。三思而后行中的三，指的不是仅仅在时间上的三次复制，或者把思考相同问题的时间无限拉长，这是一种非常狭隘和错误的理解方法。三思后行里面的“三”代表的是思考的多种方向，多种途

地过一生，是多么的不值啊。”

现在他已在北京开了自己的公司，身价早已是数千万元了。我说：“真佩服你的胆略！”他很平静地说：“也无所谓胆略，我只是做自己喜欢做的事情。”

是的，只有做自己想做的事，才能找到乐趣，才会开心；只有做自己想做的事，才可能全力以赴，才能取得最大的成功；只有做自己想做的事，走自己想走的路，才能始终充满希望，找到真正属于自己的人生殿堂，才能得到真正的幸福。

人是最会找理由的，野兽不会因为一次失败的捕猎而怨天尤人，顶多只会饿一场肚子。而人就不同了，太过安逸的生活让我们磨灭了斗志，让我们不敢忠于自己心中的想法，人生中总好像有一些想做却永远找不出时间来做的事。比如一本一直想读的书，一场很想看的电影，一封早该回复的信，一张买回来想听的唱片。可是我们往往因为一些其他貌似重要的事情，而将这些事拖延或遗忘了。我们常常因为自己内心的怠惰而忘记了我们美好的初衷和甜蜜的愿望。

我们常常听到的一句话就是：“如果那样，我的人生就会少奋斗20年。如果这样，我就能很轻松地挣到钱。”似乎全世界的人在一瞬间都想不劳而获，可是你认真想过没有，人真的只有一辈子，就像我们在玩电脑游戏一样，如果你还没玩一个游戏，就给你很高的级别，你甘心吗？你愿意吗？和你消费的初衷一样吗？人生在乎的就是一个过程，这并不是什么大话、空话，而做你最想做的事情，是对你只有一次的人生的最好奖赏。其实，生活就好比一张转动的唱片，每天周而复始，一天又一天地旋转下去，迟早有它终止的一天的。假如当你快走到生命尽头的时候，才突然发觉自己亏了，原先那些终日忙碌的事情并非那么重要，而没有让生命发挥出人生应有的美好音符时，后悔已经无济于事了。

11. 想得到，就一定能做得到

在我们的生活中存在着很多不可能的定式常规，而人如果都要遵循这些所谓的真理教条，那世界上就不可能存在突破，那么各种纪录的保持也只能是永久数字。

曾经，有权威专家说过，人的百米速度的极限是冲不过 10 秒大关的，那无关于人的自身素质，是因为人的生理结构造成的。可是，看看如今百米飞人的赫然纪录，你就知道当初这个研究结果是多么可笑，假如那些体育健将只是止步于 10 秒之外，那么，今天就没有这么多炫目的纪录和耀眼的明星。

阿明·哈里是世界上第一个创下 10 秒百米纪录的短跑运动员。哈里生于 1937 年 3 月 22 日，他身高 182 厘米，体重 72 公斤，协调匀称，灵活有力，当时被人们看做是标准的短跑运动员。哈里的最大优势就是在起跑的时候，他能比其他对手反应快 0.07~0.1 秒。但人们似乎对他这种超人的反应能力不能信服，因为他不合常规，所以，人们更多地认为他有抢跑的嫌疑。那时候的人是很信奉常规的，甚至体育比赛只是要符合人们意象的东西就是最大的乐趣，那时候超越并不能带来尊重。

所以，那时候的哈里在人们心目中的形象并不佳，被认为是奇怪的，难以捉摸的人。哈里几乎也没有任何朋友。他不善于同新闻

界打交道，他只有一个目标，那就是成为世界上跑得最快的人。即使周围有这么多不相信他的人，这一强烈的信念成为他的动力。

很快，哈里证明自己的机会来了，在 1958 年腓特烈港的百米比赛中，哈里为自己创下了第一个 10 秒百米纪录。但遗憾的是，那个时候这个光荣的成绩却没有被人们承认，因为包括裁判在内的所有在场人都不相信他的真实性，认为这是抢跑造成的，没有人能跑进 10 秒，那不是人类所能达到的程度，从而否定了这项新的世界纪录。这一理由让哈里哭笑不得。

1960 年哈里又一次地证明了自己，他再次创造了纪录。他在苏黎世以 10 秒整的成绩创下了世界百米纪录。而这次承认的过程是很艰难的，哈里在这场比赛中连续跑了两次，第一次跑的成绩又遭到了裁判的否定。哈里为此十分恼怒，决定向法院控告裁判，要求给予公正的判决。法院责成有关人士组织了仲裁委员会，更换了所有计时员，让哈里再跑一次。哈里果然名不虚传，又以 10 秒的成绩跑完了全程，这个时候国际田联也确认了这项世界纪录。当报纸向全世界公布这个惊人的消息时，曾轰动了整个体育界，但此时太平洋彼岸的美国人仍然觉得这是一个玩笑。时间过去几十年了，看看我们今天的体坛，很多都是跑进 10 秒的百米飞人，假如人们一直笃信当初那种可笑的不可能，今天也不会衍生出这么多的精彩。这个故事不得不让我们想到我们中国的刘翔，他是所有中国人的骄傲，黄种人的自豪。以前亚洲人在国际田赛上成绩不佳，有多少所谓的知名人士下了结论，说亚洲人的体格不适合短跑，亚洲无飞人的论调在世界上响了好长一段时间。但是在 2004 年的雅典奥运会上，刘翔用亚洲速度征服了所有的人，刘翔夺冠了，赢了美洲人，赢了欧洲人，赢了非洲人。

许多的“不可能”只是常规理论下的结论，要善于尝试“打破

常规”，成功者的字典里没有“不可能”这三个字。

一位成功人士说：“只要有无限的热情，几乎没有一样事情不可能。”

那些平庸的人，就是太熟悉“不可能”这个词了，总是说这不可能，那不可能，其结果是真的没成功，真的没有了可能。

美国布鲁金学会以培养世界杰出的推销员著称于世。它有一个奇怪的传统，在每期学员毕业时，都要设计一项看似不可能的任务让学员去完成。完成任务好的学员就可以顺利毕业。

克林顿任美国总统期间，该学会给学员出了一个题目：请把一条三角裤推销给现任总统。这个任务不仅看起来很荒唐，而且是根本不可能的，所以，在8年期间，没有一个人能完成。无数的学员也为此绞尽脑汁，但是最后都无功而返。在克林顿卸任后，该学会又把题目换成：请把一把斧子推销给布什总统。并且这个学会许诺，谁能做到，就把刻有“最伟大的推销员”的一只金靴子赠予他。虽然奖励很诱人，但是许多学员对此都毫无信心。他们很多人都认为，斧子这么平常的东西连普通人都不缺，总统怎么能缺呢？再说了，即使总统缺少，也不会亲自购买，所以，这件事根本是不可能的。

然而这件事情却被一个叫乔治·赫伯特的推销员做到了。他认为把一把斧子推销给小布什总统是完全可能的，因为布什总统在得克萨斯州有一个农场，里面长着许多树。有树的话就能用的着斧子。

说做就做，乔治·赫伯特信心百倍地给小布什写了一封信。信中说：有一次，有幸参观了您的农场，发现种着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧子，但是从您现在的体质来看，小斧子显然太轻，大斧子太重了，您需要一把正好的斧子。刚好，现在我这儿正好有一把，它是我祖父留给我

的，很适合砍伐您农场的枯树。

后来，过了不久，乔治竟然收到了布什总统 15 美元的汇款，并获得了刻有“最伟大的推销员”的一只金靴子。

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说，金靴子奖已空置了 26 年。26 年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人。

大量的事实证明，“不可能”的事通常是暂时的，只是人们一时还没有找到解决它们的方法。所以，当你遇到难题或困难时，永远不要让“不可能”束缚自己的手脚。有的时候，只要你勇敢尝试一下，武装自己的意识，把那些懦弱的想法全都抛弃，你会发现“不可能的事”也会让你变得“可能”。