

能力+行动=成功

能力创造机会

行动决定命运

修平 / 编著



SUCCESS



华文出版社

修平 / 编著

能力+行动=成功

能力创造机会

行动决定命运



华文出版社

能力 + 行动 = 成功

——有能力就能创造机会

——有行动就能改变命运

修平 编著

有不少人对待自己的能力发挥,其实就是当机会已经丧失,甚至生命快要结束的时候,才发现自己本来可以做什么。

许多人总是带着从未演奏过的乐章走进坟墓,不幸的是那些乐章往往是最美妙的旋律。怎样才能开发利用你的能力呢?

如果有人谈起自己虽有成功的愿望,但愿望总是无法实现,或者自己运气太坏,怎样也抓不住机会的时候,本书将建议他们:若要实现自己的愿望,使机会到来,请你赶快行动!

陈世清:拥有自己的经济学范式、擅长跨学科研究而在学术上自成一家,曾出版《中国经济解释与重建》等三十多部著作,并公开发表数十篇经济学、管理学、哲学论文,论文多次转载并多次获奖。他是五度空间理论、对称哲学、对称逻辑、对称经济学、再生经济学、和谐经济学、对称管理学、人类二次创业理论、知识运营学、创业经济学、名牌经济学、公有制等经济理论的创始人,致力于在社会主义市场经济体制建设的理论和实践两方面做出创新性成果。陈世清是有深厚理论功底且多产的思想家,被称为“中国的爱因斯坦”,其创立的对称经济学被权威媒体认定为中国最有希望获得诺贝尔经济学奖的经济学的原创基础理论。正是对称经济学奠定了社会主义市场经济的理论基础,也奠定了陈世清作为真正的经济学家的学术地位。

陈世清个人网站:chensq9702@sina.com

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized Chinese characters, likely '陈世清' (Chen Shiqing).



目 录

上篇 能力创造机会

导言 拥有能力就能创造机会	3
思路、才路与财路——思考能力	6
培养良好的思维方式	6
思考是财富的源泉	12
先创造机会,再创造成功——创新能力	18
创新并不神秘	18
创新就是创造机会	23
让你的知识核裂变	32
自我决策系统	32
决策决定机会	35
贵人就在你身边	40
学会宽容诚恳待人	40



贵人就是机会	43
请坚持到胜利	52
有实力才有魅力	52
意志决定命运	56
资源在碰撞中产生	75
物以类聚人以群分	75
没有整合就没有创新	79
当官不靠“两个口”	88
领导就是需懂得做人	88
领导就是需懂得用人	90
有能力才不找借口	94
执行是主动与被动的统一	94
执行就是解决问题	101

下篇 行动决定命运

导言 幸福不是毛毛雨	107
有实力才有魅力——行动的能力准备	111
学习能力	111
协作能力	116
执行能力	120

三思而后行——行动的思想准备	126
要思考自己的“卖点”	126
思考的帝国	143
心想事成——行动的心态准备	156
定位决定人生	156
心态决定成败	168
人往高处走	186
什么是目标	186
目标有什么用	192
你属于自己	217
是谁在行动	217
先成好汉再找人帮	225
速度问题是生存问题	234
速度问题是素质问题	234
速度问题是策略问题	244
贵在坚持	255
坚持不等于固执	255
笑到最后：坚持到底就能成功	260
人生奋斗勇者胜	268
无限风光在险峰	268



摔一步才能爬两步	273
追求双赢	284
你好我也好	284
让我们风雨同舟	298
行动就是创造命运	306
创意不要停留在嘴上	306
不要等待机会	307
为自己创造机会	308
自己的路自己走	309
后记 以人为中心的成功	311

上篇 能力创造机会

睁大眼睛吧，看看你身上还有哪些没有开发出来的潜力，没有利用起来的能力，然后，将其开发出来、利用起来，让它创造你人生的机会，成为你实现人生目标的动力。



导言

拥有能力就能创造机会

拥有能力就能创造机会；提高能力，就是使自己能创造更多的机会。

有一对老夫妇，在结婚 50 周年时一同去国外观光旅游，他们平日省吃俭用，有一些积蓄。但他们想，坐飞机太贵，实在不合算，何况他们都喜欢海上的浪漫风光，所以最后决定坐船去。在船上两个星期的行程中，他们不敢到豪华的餐厅用餐，不敢向服务员要咖啡，不敢到游泳池去游泳，不敢看电影，也不敢去舞厅……夫妻俩每天都以面包、方便面、牛奶来度日。在航程即将结束的前一天，夫妇俩决定到豪华餐厅里享受一顿大餐。他们想，再贵反正也只有这一次啦！餐后，他们找服务员结账，看要付多少钱。这时候，服务员却感到莫名其妙：“难道你们是第一次用餐吗？我的天呀！你们不知道船上所有的服务都是免费的？买票时这些费用都包括啦！”

有不少人对待自己的能力发挥，其实就像这对夫妇：当机会已经丧失，甚至生命快要结束的时候，才发现自己本来可以做什么。

许多人总是带着从未演奏过的乐章走进坟墓，不幸的是那些乐章往往是最美妙的旋律。怎样才能开发利用你的能力呢？

当幼鹰长到足够大的时候，鹰妈妈就会把它们从巢穴的边缘赶下去。当这些雏鹰开始坠向谷底的时候，它们就会拼命地拍打翅膀来阻止自己继续下落。最后，它们掌握了作为一只老鹰必须具备的最基本的本领——飞翔！



身为人类，我们也必须离开过去那种熟悉的、安全的环境，向一个未知的领域行进，就像雏鹰们很不情愿离开它们的巢穴一样。

每个人都蕴藏着无穷的力量，而只有当你冲向天空——展翅飞翔的时候，这种力量才能被激发出来！

本书希望能打开一扇使人看清自己能力宝藏、开发能力宝藏途径的窗口。

睁大眼睛吧，看看你身上还有哪些没有开发出来的潜力，没有利用起来的能力，然后，将其开发出来、利用起来，让它创造你人生的机会，成为你实现人生目标的动力。

能够用自己的能力为自己创造机会、实现自身价值，这就是成功。



我们周围有些人做生意、办事情，比别人总是早了一步，善于抓住机会，当别人还没有意识到，他们已经意识到了；当别人没有想到去做时，他们已经开始做了。聪明人不过是在无意中运用了超前思维，因而比普通人更有超前意识，更能超前行动、追赶潮流、抓住机遇。



思路、才路与财路

——思考能力

思考就是解决问题的思维活动。思考是一种意识，一种观念，一种习惯。思考不是天才的专利，人人都能做到，时时处处都可以有。思考就是要找出新的改进方法。任何事情的成功，其实都是因为能找出把事情做得更好的办法而成功的。

培养良好的思维方式

良好的思维方式对于成功者来说非常关键。成功人士的思维方式呈现出共同的特点。

培养超前性思维方式：预见思维实际就是超前思维，从平凡的事情中发现不平凡的事情，从而做出与众不同的事情。聪明人不过是在无意中运用了超前思维，因而比普通人更有超前意识，更能超前行动、追赶潮流、抓住机遇。

温州人是“超前思维、敢为人先”的典型。人们说：温州人是“中国的犹太人”。不论是中国，还是世界，哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人！现在，全中国有 150 万人在做生意，

其中温州人就大约 100 万。伊拉克战争一结束，温州人就跑到伊拉克。他们去干什么？他们是想去赚伊拉克人的钱。因为战争结束，下一步就是战后重建。战后重建意味着有巨大的商机；有商机，就会有温州人。大家知道，伊拉克战争虽然结束，但战事还是不断，至今仍不断有爆炸性事件、袭击性事件发生。在那里时刻都有生命危险，可温州人却敢去！

有人说：“温州人头发都是空心的，无孔不入，无洞不钻。”这就是温州人超前思维、敢为天下先的精神！

个人资产达 20 亿元人民币、被 2001 年《福布斯》杂志评选为中国内地 100 位富豪当中第 16 位的华达集团董事长李晓华，在 20 世纪 80 年代是个个体户，因生活无奈，准备到广州进点货回北京摆个小摊。在广州，他被一件新奇的东西吸引住了，那是一个直径约半米的透明玻璃大罐子，上宽下窄，里面橙黄色的果汁鲜嫩嫩的，不知追随着一种什么力量，不安分地跳着。沿着玻璃壁上滑落下来的汁液像是锅盖上蒸腾的水汽变成了水滴，划出十分诱人的轨迹。

他站住了，站在这个从未见过的东西面前，不想走了，准备花 4000 多元买回一台。

4000 多元在今天看来并不算多，可在当时，在人们每月的工资只有三四十元的时代，这可是一笔很不小的投资，也是李晓华的全部家产。

“我买一台。”

就这样，一趟广州，他没买众目所瞩的新潮时装和据说好赚钱的家用电器，而是抱了一台喷泉制冷机兴冲冲地回到了北京。

他和妻子商量去北戴河摆喷泉制冷饮，赚游客的钱。

李晓华说干就干。可是他口袋里没有钱了，于是就拉了一个合伙人，他出设备，北戴河的朋友出场地和人员，一间冷饮商店就红红火火地开张了。

那是一个难忘的夏天，已届而立之年的李晓华尝到了实实在在的成功。他的喜悦溢于言表，他赚足了大把钞票。更重要的是，他对自己的商



业敏感和决策能力充满了自信。

按说，第二年他应该接着干，继续用冷饮机大把大把地赚钱。可是，他想，今年在北戴河独领风骚的冷饮机，明年肯定就不那么新鲜了，一些脑子动得快的人会紧紧跟上，那时，北戴河同样的冷饮机肯定不下于 100 个，竞争激烈可想而知，于是他决定另辟蹊径。

朋友得知他要将冷饮机就地出让，替他着急了：那简直就是印钞票的机器啊！怎么可以这么傻呢？

然而，事实又一次验证了他的超前意识。第二年夏天，这种冷饮机在北戴河海滨挤成一团，恐怕 100 台都打不住。

李晓华笑了。利用手上的这笔“原始积累”，他又看准了一项从未有人涉足的新买卖。他买了一台录像机和一台大屏幕投影机，在秦皇岛与人合作放开了录像，结果场场爆满，门口的票贩子把票炒到 10 元一张。

几笔漂亮的买卖使李晓华成了北京个体户中的知名人物，1985 年，他算得上是响当当的大款。

李晓华的成功发迹，其实就是不断超前思维。如果他不肯动脑筋，不善于思考，没有超前意识，就不会有今天的李晓华。

培养机遇性思维方式：机遇只钟爱那些有准备头脑的人。

机遇是穷人的第一桶金。

机遇无不决定着你的生死命运。如能发现机遇、抓住机遇、用好机遇，你必将飞黄腾达。

从前，有一个穷人一心想富起来，天天在盘算着怎样才能发财。偶然的一天，他在一座桥上苦苦思索，不知不觉已到黄昏。这时，一群木匠路过，走在后面的学徒们背着很多木片，每走一步，都会有木片掉下来，却无人回头去捡。这个穷人看了觉得可惜，就跟在木匠后面将木片捡起来，捡了许多，第二天拿去卖，竟卖了 30 元钱。他恍然大悟：原来脚底下就有这么好的赚钱法，为什么以前没有发觉呢？从此每到黄昏，他就跟在木匠后面拾木片，终于赚了不少钱。后来，他对木片进行加工，把木片制成篾

子，最终使他成为以制作筷子而发家的大富翁。

这是什么道理呢？说明机遇本来就是无处不在，无时不有。如果说机遇就是那一块块木片，丢在大街上多数人都熟视无睹，那么机遇也就白白地浪费了。只有善于发现和挖掘机遇的“穷人”，才能把握机遇，创造财富，成为资本的主人。

前几年，在北京街头流传着这样一个故事：有兄弟两人和其爱人，筹集了两家人的多年积蓄，从海南往北京贩卖西瓜。当时，北京市场西瓜紧缺，许多经营者都纷纷奔赴海南购买西瓜，都想发大财，都认为这是发大财的好机会。

但是，当他们哥俩和妯娌俩把西瓜从海南运到北京后，北京市场西瓜已堆积如山，喊破了嗓子也卖不动，最后一算账，连本钱都没赚回来。于是那哥俩都绝望地说：“今后死也不干长途贩。”

可是，那哥俩没有想到的是，那妯娌俩并没有被眼前的困难所吓倒，又筹借了一笔资金，不顾众多人的劝阻，二次去海南。这次，当她们把西瓜运回来后，市场上当天只有她们俩人的西瓜，一下子就被抢光了，不但弥补了上次的亏损，还获利1万多元。当有人问她们赔了那么多钱，为什么还敢再去时，妯娌俩说：“第一次，市场缺西瓜，我们去贩运的时候，别人也去贩运了，又都是那两天到的货，货一多，价格就低了下来。在我们赔钱的时候，别人照样赔钱，就像我们那哥俩一样，害怕再赔钱，都不再搞了。正是这个时候，我们再把西瓜运进来，市场只有我们一份，价格自然就上去了。”

妯娌俩因抓住了别人没发现、或不敢抓的机遇，因而成功了。

机遇无时不在，无时不有。机遇随时都在你的身边。

世界上最伟大的推销员之一、美国的富豪达比这样说：“从人们思想中挖出来的金矿，超过从地下开采出来的黄金。”这是他回顾自己丧失机遇，后来紧紧抓住机遇的内心总结。在当年的“淘金热”中，年轻的达比在做着“黄金梦”的叔叔带领下，前往西部挖金矿。他们买到了一块矿