

张其金◎编著

赢 在行动 WIN IN ACTION

行动是你赢得成功的先决条件

人生不在于有什么，而在于做什么。

生命中的每个行动，都是日后扣人心弦的回忆。

中国商业出版社

赢 在行动

WIN IN ACTION

行动是你赢得成功的先决条件

张其金◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在行动 / 张其金编著. —北京: 中国商业出版社,
2010.9

(赢在系列;6)

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7004 - 1

I. ①赢… II. ①张… III. ①企业—职工—修养
IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 148858 号

责任编辑:陈鹰翔

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.ccbbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市通达诚信印刷有限公司

*

720×1000 毫米 16 开 17 印张 200 千字
2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷
定价:29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换:010-82910158)

前言

成功来源于两个字：行动。看看那些成功者所取得的每一次成功，哪一次离开了行动呢？的确，他们的每一次成功都源于行动，人们常说，心动不如行动。只要我们想到了就立即付诸行动，很快就会所有收获。

在一次演讲会议上，主持人一上台就对大家说，“各位来宾，各位领导，现在我想请大家都站起来看看自己的四周，看看有什么发现。”

主持人讲到这里，神秘地对大家笑了笑，然后用一种奇怪的眼神看着大家。见此情景，全体参会人员都感觉到很纳闷，但还是陆陆续续地站了起来，莫名其妙地东张西望。不一会，有人就大声地说在桌子下面找到 50 元人民币。然后，不断有人说在椅子上、桌子里、地板上等地方找到了钱，最多的有 100 元，最少的也有 20 元。正当大家诧异的时候，这位主持人又拉开了话题，他接着问：“朋友们，现在你们手中都得到了自己应该得到的东西，但我想问问大家，你们明白我让大家做这个游戏的内涵吗？”

主持人讲到这里，接着就有人回答道：“我知道，你想要表达的意思是，如果我们坐着不动，我们就不会有所收获。刚才你让我们动了起来，我们就一定会有所收获。”

还有的回答道：“从这个游戏中，我感受到了行动的重要性。”

是啊，心动不如行动。希望什么，就主动去争取，去促成它的发生。我们无法指望别人来实现我们的愿望，也不能指望一切都已经成熟，然后轻松地去摘取果实。永远不会有这样的事情发生，我们要彻底打

前言





赢在行动

YING ZAI XING DONG

消这样的念头。

所以说,无论我们做什么事情,我们都要有一种积极主动的意识,我们要相信:成功完全是自己的事情,没有人能促使一个人成功,也没有一个人能阻挠一个人达成自己的目标。只有我们把想要办成的事付诸行动,才能走向成功。

目录

第一章 赢在行动

愚公移山讲的也同样是这个道理。面对大山,一百年也看不出一条缝来。但用斧凿,能进一尺就进一尺,不断积累,一百年后会是什么样,谁都知道。所以,行动是通往成功的惟一途径。

成功的惟一途径:行动	3
行动才有收获	5
立即行动	8
心动不如行动	11
机会在于行动	14
成功在光临大胆行动的人	16
行动就是争取	19
拥有超强的行动力	21
全力以赴地行动	23
赢在行动	26

第二章 把积极主动带到工作中

没有哪个老板欣赏那些不主动做事的员工,只有积极主动地完成工作的员工才是老板欣赏的。在工作中,不要什么事都等着领导说了才去做,应该学着寻找那些隐藏着的工作并主动去完成它。

做一个主动的工作者	31
什么是主动	33
主动让你更优秀	35





赢在行动

YING ZAI XING DONG

每个成功者都是主动工作者	38
只有主动你才能成功	40
主动需要全力以赴	43
从现在开始	45
没有免费的午餐	48
积极主动就会有好收获	51

第三章 成功永远光临勤奋的人

勤奋是成就大事业的钥匙,凡是有所成就的人,往往都是勤奋、努力的人。他们的成功都是用他们辛勤的汗水换取的。

天道酬勤	57
成功从勤奋开始	60
做个勤奋的人	63
以勤为荣	66
坚守勤奋的原则	68
不要养成拖拉和逃避的习惯	71
勤奋才会有所成就	73
勤与惰的区别	76

第四章 多做一点点

成功与不成功之间只有一丁点的距离,并不是许多人想像的那样,是一道巨大的鸿沟。阻碍你成功的这点距离就在于:你只要每天比别人多做一点、多学习一点、多勤奋一点、多行动一点……

每天多做一点	81
--------------	----

让自己每天都进步	83
做得越多,机会越多	86
多做是福	88
多努力一些	91
找到你的进取心	93
今天努力,明天收获	97
天天学习,天天进步	100
努力才能越走越高	102

第五章 养成自动自发的习惯

自动自发就是主动精神,所谓的主动,指的是随时准备把握机会,展现超乎他人要求的积极表现,以及拥有为了完成任务,必要时不惜打破陈规的智慧和判断力。

自动自发地工作	109
为自己的行为负责	111
工作要专注	113
专注的力量	118
确立自己的方向	120
尽职尽责地工作	122
集中精力做每一件事	124
努力赢得公司的器重	127





第六章 树立坚持不懈的信念

我们无论做什么事都要具有持之以恒、坚持不懈的精神。坚持下去,加上一点勇气,相信我们每个人都会成功的。

坚持的力量	133
树立坚持不懈的信念	135
坚持才能胜利	137
滴水穿石的信心	139
成功需要持之以恒	142
永放放弃	144
培养持久的韧性	147
不让自己倒下	150
别为自己留退路	153
说服自己再来一次	156

第七章 热情铸就行动

热情是世界上最伟大的力量,是一切行动的源泉。一个因为热情而行动的人是一个伟大的人,因为当他充满热情地去做一件事情的时候,将没有任何东西能阻挡住他成功的脚步。

有热情才有动力	161
培养自己的热情	164
热情是工作的灵魂	167
工作需要投入热情	170
没有热情,难以成事	172

让自己充满热情	175
热情能够帮助你实现梦想	178

第八章 艰难铸就丰碑

挫折与失败是最为优秀的老师,每一次的失败、每一次的挫折都会给我们带来许多成功的经验。真正的失败者,是那些倒下以后再也无力站起来的人。而那些失败了仍然站起来再一次奋斗的人,他们的失败只是一次小小的挫折,根本就不值一提。

艰难铸就丰碑	185
接受命运的挑战	188
失败是成功之母	191
勇于面对挫折	194
有失才有得	196
要有屡败屡战的信心	199
把困难踩在脚下	202
把握心灵的方向	204

第九章 树立不败的信念

信念是一个人最重要的精神核心,生活中人与人之间的区别不在于外貌和出生环境的差异,只在于信念的肯定和坚持与否。然而,大部分人都难以理解信念,这就是他们无法获取成功的最大原因。我们观察那些获取大成就的人,就会发现他们中的任何一个都有着坚定的信念。所以,树立怎样的信念决定着 you 未来有什么样的人生。

不败的信念,成功的人生	211
信念可以使人更勇敢	214





有信念就没有不可能	216
在任何时候都要相信自己	218
有了信念就没有失败	221
有信念才有生存的希望	224
信念让你成功	227
要有做一流事的信念	229

第十章 尊重你的老板

支持你的领导,时刻想想他的优点,这是最起码的人生态度和敬业精神。只有这样,你才会得到领导更多的信任和支持,也更有利于你的职业生涯发展。

尊重自己的老板	235
老板与员工共生	237
有一颗感恩的心	240
始终支持自己的老板	243
学习老板的优点	245
体谅你的老板	248
与老板换位思考	251
欣赏你的老板	253
多与老板沟通	256

第一章

赢在行动

愚公移山讲的也同样是这个道理。面对大山，一百年也看不出一条缝来。但用斧凿，能进一尺就进一尺，不断积累，一百年后会是什么样，谁都知道。所以，行动是通往成功的惟一途径。

行动

成功的惟一途径：行动

一个再伟大的目标，如果不去行动，永远都是空想。成功在于行动，当一个目标制定好以后，就要立即行动去实现它。如果不把目标行动起来，那么，所制定的目标将成为一堆毫无用处的东西。

迈克尔是在德克萨斯州的休斯顿市长大的，他还有一个哥哥和一个弟弟，父亲是一位牙医，母亲是证券经纪人。在三兄弟当中，迈克尔在少年时期就显出勤奋好学、干劲十足的优势。

迈克尔上初中时，就在杂志上出售邮票赚取了 2000 美元，这 2000 美元为他带来了第一台个人电脑。迈克尔还把这台电脑拆开，研究它是怎样运行的。

上了高中，他找了一份为报纸征集订户的工作。迈克尔又把顾客瞄在了新婚夫妇上，他认为，新婚的人最有可能成为订户，于是请朋友为他抄录了近来才结婚的所有人的地址和姓名。他将这些资料都输入电脑中，然后向每一对新婚夫妻发出一封有私人签名的信，在信中说赠送他们两个星期的免费报纸阅读。这一次迈克尔赚了近 2 万美元，用这些钱他买了第一辆汽车，当汽车推销员看到年轻的迈克尔用现金付账时，都惊愕得瞠目结舌。

到了大学时，迈克尔和其他学生一样，都在用自己的办法赚零用钱。迈克尔也在大学里找到了他成功的商机。那时候，校园里的大学生都想拥有一台属于自己的电脑，可是电脑的售价太高，大部份人只能望洋兴叹。





赢在行动

YING ZAI XING DONG

迈克尔在心里想：“经销商的经营成本并不高，为什么要让他们赚那么厚的利润？为什么不由制造商直接卖给用户呢？”为此，迈克尔做了许多调查，从中他了解到，由于电脑生产商规定每月经销商都要卖一定数额的电脑，但是大部分的经销商都无法全部卖掉，为了不亏本，只能把电脑的售价提高，这样会减少一部分损失。于是迈克尔按成本价从经销商那里买下了许多存货，然后在宿舍里进行改装。经过改装的电脑十分受欢迎，而且价格也很合理。迈克尔见到市场的需求巨大，于是在当地打广告，以零售价的八五折推出电脑，一段时间后，迈克尔的电脑出现在了許多商业机构和办公场所里。

现在，迈克尔·戴尔已经是一位世界级的大富豪了，戴尔电脑公司在多个国家都设有分公司，每年的收入都超过了 20 亿美元。

一个目标的制定很容易，任何个人都可以制定一个伟大的目标，困难的是把这个目标行动起来。许多人都制定了自己的人生目标，从这一点来说，任何一个人都像一个谋略家。但是，大部分人在制定了目标之后，就把目标收藏起来，没有投入到实际行动中，结果他们只能怀着这个目标一事无成。

行动是成功的惟一途径。目标既然已经制定好，就不能有一丝一毫的犹豫，要坚决地投入行动。推迟行动只会使你延误时间，以致计划成为泡影。

古话说的好：万事开头难！想要做成一件事，大部分人都难以迈出第一步，只有少数人成功地迈出第一步，他们也成了获取成功的成功者。那些不能迈出第一步的人，犹豫不定，今天推明天，明天推后天，这样推来推去时间延误了，目标也随着时间的延误而慢慢化为泡影。

任何一个人在做一件事时，都会出现缺乏开始做的勇气。如果你

鼓足勇气迈出第一步,就会发现做一件事最大的障碍往往是来自于自己的内心:缺乏行动的勇气。当有了行动的勇气下定决心时,做成一件事也就顺理成章了。

迈出第一步,就会有第二步、第三步……这样不断地做下去,你就会发现离目标越来越近,越来越清晰。

美梦要想成真,就行动起来,去实践它,只要定位清晰,目标明确,那么你投入一分行动,也就离成功走近一步。换句话说就是:你投入多少,收获多少,投入的越多,成功的机会也就越大。

行动才有收获

好思想并不能换取成功,有着好的思想,还要有实际行动,成功的关键在于一个人明确的行动,否则,即使思想再好也只能是空想。

苏格拉底是一位出名的思想家,有一个年轻人问过他这样一个问题:“苏格拉底先生,你能成为出名的思想家,成功的关键是什么呢?”

苏格拉底想都不想就回答:“多思多想。”

年轻人满怀“心得”,一路跑着回家。在家里,年轻人每天都躺在床上,望着天花板,一动不动,他在想苏格拉底给他的心得“多思多想。”

就这样,年轻人在床上一睡就是两个月,妹妹很担心,于是跑去找苏格拉底,她对苏格拉底说:“苏格拉底先生,求你去看看我哥哥吧!两个月前,他从你那回到家,就像中了魔一样,一直睡着不起,也不说话。”

苏格拉底到了那人的家中一看,只见年轻人变得骨瘦如柴,拼命





挣扎着起身,可怎么努力也坐不起来。年轻人对苏格拉底说:“我每天除了吃饭,一直在思考,你看我离成功还有多远?”

“你每天除了在床上思考,还做了一些什么呢?或者,你每天都思考一什么问题。”苏格拉底问。

“我每天都在思考,想的东西太多了,因为一直在思考,所以我什么都没有做。”年轻人答道。

“你这个蠢货,你不知道吗?只想不做的人只能生产思想垃圾。成功是一把梯子,双手放在口袋里的人能爬上去吗?”苏格拉底大声说道。

年轻人很委屈的回答:“不能。”

“那你还做这样的蠢事,有着好思想,还要有实际行动,否则即使思想再好,也只能是空想。”苏格拉底说。

是啊,想要得到发展,就一定要讲究方法,除了会干与能干外,还要学会表现自己,只有这样我们才会得到别人任用。当然,在我们表现自己的过程中,如果我们有了目标,我们就要立即行动。一个人只有采取积极的行动才能带来积极的效果。如果我们有了目标不付诸行动,我们最终将一事无成,只有我们付诸行动,我们才能为我们所在的公司创造真正的价值,才能获得丰硕的回报。

另外,我们的回报也不是一日就能得到,而是经过长时间的努力而获得的,这就像砍伐一棵大树一样,只有我们无数次地挥舞斧头,才能有一点点的进展,才能砍倒大树。如果在砍树的过程中,我们只挥舞几次,那根本就砍不倒大树。在树倒下的时候,很多人认为是最后一击才把大树砍倒下的,其实,你错了,因为在大树倒下之前的积累,才使大树被砍倒。