

优 ▲ 秀 ▲ 员 ▲ 工 ▲ 的 ▲ 行 ▲ 动 ▲ 指 ▲ 南

行动力

比态度更重要

行动是达到
目标的唯一途径

杨阳 / 著

真正的成功，落实于行动
路不走不到，事不为不成
一等二靠三落空，一想二干三成功

石油工业出版社

优 ▲ 秀 ▲ 员 ▲ 工 ▲ 的 ▲ 行 ▲ 动 ▲ 指 ▲ 南

行动力

比态度更重要

行动是达到
目标的唯一途径

杨阳 著书

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

行动力比态度更重要 / 杨阳著 .

—北京: 石油工业出版社, 2015.4

ISBN 978-7-5183-0540-7

I . 行…

II . 杨…

III . 成功心理学

IV . B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 286965 号

行动力比态度更重要

杨阳 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

编辑部: (010) 64523616 64523611

营销部: (010) 64523623 64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 10

字数: 150 千字

定价: 26.80 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



前言

PREFACE

曾有人说：“态度决定一切。”于是，人人将其作为工作的座右铭，但很多人发现，即使自己心存感恩、懂得忠诚，业绩还是没有改善。的确，我们需要有良好的心态和积极的态度去面对工作中的困难与挫折，但最重要的是我们要行动起来。也就是说，我们要做到，而不只是意识到。

即使有再多的豪情壮志和乐观的心态，没有行动力，最终还是会一无所获。不管什么思想，只有付诸行动才有可能成为壮举。

成功学大师卡耐基曾说：“我年纪越大，就越不重视别人说些什么，我只看他们做了什么。”“做了什么”是结果，“想了什么、说了什么”只是表象，并不能代替一个人的行动。就像一句古话说的，“有志者立长志，无志者常立志”。只有将想法付诸行动，在行动中不断努力，才有可能实现“长志”。

法国政治家拿破仑说：“行动和速度是制胜的关键。”速度只决定成功的早晚，行动才是能不能成功的关键。能否将梦想变成现实，关键在于我们有没有行动力。



《行动力比态度更重要》一书正是站在这样一个角度，告诉读者行动力的重要性，以及如何行动。

本书共分为十章，分别从不同角度阐述了职场员工缺乏行动力的原因，以及如何克服种种影响行动力的劣根性与缺点，立即行动，从而获得成功。



目录

CONTENTS

▶ 第一章	行动力是成功的开始，等待是失败的源头	
	成功=积极的态度+高效行动力	2
	马上行动，不要让工作在等待中搁浅	4
	最优秀的人，是最具有行动力的人	8
	主动找罪受，成果来自行动	12
▶ 第二章	追求卓越，行动力比态度更重要	
	行动是实现梦想的唯一途径	16
	态度是银，行动是金	19
	行动不打折，结果才不会错位	22
	用行动按下职场晋升“快捷键”	25
▶ 第三章	设定目标，正确的行动从选定方向开始	
	没有目标，就没有行动的方向	30
	成功在于始终朝目标前进	33
	山高有攀头，路远有奔头	37
	一次只能有一个目标	40
	目标管理，你准备好了吗	43



▶ 第四章	没有借口，行动是最快的捷径	
	立即行动，没有任何借口	48
	职场怪病：成绩没多少，借口一大堆	51
	一千个理由不如一次行动	54
	没有如果，只有如何	57
▶ 第五章	战胜恐惧，勇敢迈出关键的第一步	
	向“不敢”发起挑战	62
	有些事你认为不难就真的不难	65
	从“我不能”到“我能行”的转变	68
	克服恐惧，激活行动第一步	71
▶ 第六章	终结拖延，解放被“囚禁”的自我	
	最佳的行动时机是现在	76
	拖延是最可怕的“职场杀手”	79
	远离那些懒散的“家伙”	83
	工作日日清，业绩才能节节高	87
▶ 第七章	管好时间，让工作变得轻松起来	
	你的时间是如何浪费的	92
	与时间赛跑，把手表拨快十分钟	95
	把时间用在“刀刃”上	98
	学会运用“时间日志”小工具	101
	让“时间管理”成为一种习惯	104

▶ 第八章	抓住效率，第一次就把事情做对	
	你到底在忙什么	110
	警惕“低效率人士”的四个习惯	113
	效率≠越快越好	115
	第一次就把事情做对	117
	让效率与行动力“结缘”	120
▶ 第九章	团队协作，打造集体行动力	
	没有孤胆英雄，只有高效团队	124
	能当红花，也能做绿叶	126
	小成靠自己，大成靠团队	128
	要大团队，不要小团伙	131
▶ 第十章	精益求精，做最有价值的员工	
	尽职尽责，方能尽善尽美	136
	少说话、多做事	138
	小事做到位，细节定成败	141
	敬业使人称职，精业才能让人杰出	145
▶ 后 记		148
▶ 参考文献		149

CHAPTER1

| 第一章 |

行动力是成功的开始， 等待是失败的源头

行动力也是一种能力，它和执行力、创新力一样，都是高效工作必不可少的要素。

如果说智慧、技能、勇气等只能帮我们敲响成功的大门，那么高效行动的能力就是打开成功大门的一把钥匙。消极等待失去的不仅是宝贵的时间，而且还会错失升职、加薪的机会，以及功成名就的机遇。



成功 = 积极的态度 + 高效行动力

美国科学家富兰克林说：“良好的态度对于事业与社会的关系，正如机油对于机器一样。”

“态度决定一切。”这句话告诉大家无论做什么事情都要保持积极的态度。的确，人活在世界上，不可能事事如意，每个人都要经历困难和挫折。想要在工作中不断进取，就要拥有良好的心态。尤其在职场中，积极向上的心态有利于我们在遇到困难时，发现问题、解决问题，使自己的工作进行得更加顺利。反之，消极的心态只会令我们在遇到挫折时抱怨和气馁，认为自己“无能”，在工作中毫无激情和动力。

试想，拥有消极心态的人怎么能把工作做好呢？即使自己有在工作中做出一番作为的念头，也会被消极的态度所打败，没有勇气向着成功的方向前进。

那么，在工作中，如何培养积极的态度呢？

1. 珍惜批评自己的人。

在工作中，做事难免出错，然而自己往往意识不到自己的缺点。当同事或者领导指出自己的缺点时，要认真接受批评，并心存感激，更要借此机会自我反省，完善和提升自己的能力。

真诚地对待批评自己的同事，和他们保持关系融洽，这样每天才有好心情去工作。心情好，才能产生积极向上的态度。

2. 时刻怀有积极的想法。

美国著名实业家卡内基曾说：“一个对自己的内心有完全支配能力的人，

对他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。”因此，我们应时刻对自己说：“我能行，我能成功。”只有抱着积极的态度，才能不断挖掘自身潜力，当成功的机遇来临时，才能准确地抓住。

除了积极的态度，想要获得成功，高效行动力必不可少。伟大的革命家李大钊曾说：“凡事都要脚踏实地去做，不驰于空想，不骛于虚声，而惟以求真的态度做踏实的工夫。”

生活中失败的人有很多，成功的人却屈指可数，究其原因，皆在于行动力。每一个成功的人都有一个共同的特点，即付出切实的行动。

切实行动是证明自己能力的关键。切实行动，要求今日事今日毕。在工作中遇到问题，应立即分析，力求解决。

1993年夏天，陈天桥提前修完大学的学分，成为复旦大学提前毕业的18名学生之一。刚毕业的他，雄心勃勃，即使被分配到陆家嘴集团做幻灯放映员，他也决心干出一番业绩。

然而现实是，他的工作就是每天在一个小房子里放映介绍集团情况的录像，这使得他满怀抱负的心凉了一半，不过，他并没有因为无法施展自己的才华而消沉，而是决定抱着积极的态度干好这个工作，并蓄积力量，为以后的发展做好准备，发誓一定要改变现状。

一直以来，他努力工作，工作再简单，也丝毫不懈怠，从未出过一个差错。1999年，26岁的陈天桥创办了盛大网络，通过不懈努力，成为中国网络游戏产业的奠基人和领军人物。

想要在工作中取得一番作为，仅有积极的态度不行，还必须要有高效行动力。

那么，作为一名员工，该如何培养自己的行动力呢？

1. 在良好心态的基础上，认真对待上级下达的任务，并合理规划执行任



务的时间。这是行动的前提。

2. 今日事今日毕。工作中，最忌讳的就是拖延。“让我休息一下，我一会儿再做吧。”“我明天再做吧。”这种人，总是找各种借口，拖延工作。一个连当天的工作都完成不了的员工，老板怎么放心把公司的重要工作交付给他呢？一个完成不了每天工作任务的人，又怎么有成功可言？

3. 做好准备工作。做好准备，是做任何事情的一个重要前提。只有大弓拉满，才能将箭很好地射出去。做足准备，才能在工作计划突变时应付自如，让工作进行得更加顺利、更加圆满。这种人，往往更容易受到老板的赏识。

积极的态度 + 高效的行动 = 成功。的确，态度和行动就像人吃饭和睡觉一样，缺一不可。有积极的态度，加上高效行动力，才能更好地完成工作。



行动悟语

现代社会，企业对于具有高效行动力的人才的渴求几乎成为一种本能。这就预示着，具有积极态度和高效行动力的人才获得的不仅是一时的加薪与升职，最重要的是，这能够让自己脱颖而出，得到器重，从而离成功越来越近。

马上行动，不要让工作在等待中搁浅

工作中经常看到这样的场景：有些员工一边发牢骚：“太忙了，事情多得根本做不完。”一边却在玩手机发微信。

我们不禁要问：“如果真有那么忙，还有空玩手机吗？”嘴上说忙，没有

立即行动，让工作在等待中搁浅，是永远不会有所作为的。

英国哲学家培根曾说：“好的思想，尽管得到上帝赞赏，然而若不付诸行动，无外乎痴人说梦。”

每个人都想成功，可是又有多少人真正成功了呢？有些人把未来设想得很完美，很理想，但只是停留在“想”的阶段，终其一生，碌碌无为。这些人忽略了实现理想最重要的一步：立即行动。

汤姆·霍普金斯曾在一次演讲中说：“你知道，我在踏入推销界之前是多么的落魄，在从事推销后我的命运又发生了怎样的转机。”

的确，在踏入推销的世界中之前，他过着穷困潦倒的落魄生活。机缘巧合下，他踏入了销售界。一开始的时候，他屡战屡败，日子依旧一穷二白。转折从一次培训开始。

他为学到销售的秘诀，为了激励自己，将所有的积蓄都拿来去参加世界第一激励大师金克拉的一个为期5天的培训。

培训完后，他潜心研究心理学、公关学、市场学等理论知识，并结合自己的推销经验，想出了更好的推销技巧。在很短的时间内他就获得了成功，成为全世界一年内销售房屋最多的房地产销售员，平均一天就能卖出一套房子。3年内，他挣到几千万美元，27岁成为一名千万富翁，而且至今他都是吉尼斯销售纪录的保持者，被国际上很多报刊称为国际销售界的传奇冠军。

用他自己的话来说，其实成功很简单，就是行动。他说：“当我的事业迎来辉煌的时候，有人问我：‘你成功的秘诀是什么？’我回答说：‘每当我遇到挫折的时候，我只有一个信念，那就是马上行动，坚持到底。成功者绝不放弃，放弃者绝不会成功！’我要坚持到底，因为我不是为了失败才来到这个世界的，更不相信‘命中注定失败’这种丧气话，什么路都可以选择，但就是不能选择‘放弃’这条路。”



马上行动，是获取成功的法宝。英国诗人布莱克这样说道：“光会想象而不行动的人，只是生产思想垃圾。成功是一架梯子，双手插在口袋里的人是爬不上去的。”

人们在工作中如果只给自己绘制一幅美好的蓝图，而不付诸行动，那无论做什么都不会成功。不管做什么，一旦有了好的想法、目标，就应该立即行动。

20 世纪 50 年代末，很多国家开始大力发展采矿业。然而，当时的烈性炸药已经无法满足采矿业的需要，于是，诺贝尔产生了一种想法，他要研制一种新型炸药，以推动整个采矿业的发展。

1862 年夏，他开始了对硝化甘油的研究，这是一个充满危险的旅程，死亡如影随形。

有一次，诺贝尔在进行炸药实验时，突然一声巨响，他的实验室被炸得狼藉不堪，更让人无法接受的是，他的 5 名助手不幸被炸死，其中有他最小的弟弟。但是，诺贝尔没有就此一蹶不振，而是更加坚定了决心，他将实验室搬到郊外湖中的一条船上，继续进行实验。经过不懈的努力，他终于找到了做引爆物的雷酸汞。

有些人为自己的懒惰找借口，总想等到万事俱备才行动。虽然，“万事俱备”是成功的前提，但不代表万事俱备就一定能成功。前期准备工作进行得再完善，如果缺乏行动最后也是徒劳无功，甚至会让成功远离自己。

既然如此，那么在工作中应该如何培养马上行动的习惯呢？

1. 时刻督促自己。

每天制订工作计划，在下班前检查工作是否完成。如果没有完成，应毫不犹豫地加班完成。时刻提醒自己：不要拖延！

与此同时，我们应分析是什么原因导致自己没有完成工作：是方法不对，

还是任务量确实繁重？是个人因素导致工作没有做完还是公司有突发事件耽误了？根据具体原因提出不同解决办法。时刻督促自己，养成马上行动的好习惯。

2. 做一个实干家。

千里之行，始于足下。一个敢于实践的人胜于多个空想家。我们不妨问问自己的内心：“我对未来的规划是什么？我该如何实现？”有想法，有目标，就要对目标做好规划，然后一步一个脚印踏实地走下去。不去行动，再好的想法也只会随着时间的流逝而被我们忘却。因此，有想法，就要立即行动，做一个立即行动的实干家。

3. 激发行动力。

也许有人会问：“做任何事只要立即行动就能成功吗？”

现实是残酷的，在激烈的职场竞争中，并不是每个立即采取行动的人都能获得成功。但是，一个懒惰、不愿意马上行动的人是绝对不会成功的。

因此，在探索成功之路的过程中遇到瓶颈时，我们应学会激发自己的行动力。比如，时刻对自己说：“我能行，我要坚持到底，我一定可以成功。”人的大脑反复受到刺激，就会将信息传达给肢体，促使自己继续坚持。

每人都应明白，通往成功道路上的那些挫折和困难，都是成功在考验我们是否有能力拥有它。每当人们克服一个困难，距离成功的大门就更近一步。所以，当工作中遇到困境时，不要气馁，不要害怕，要勇敢坚持下去，并时刻端正自己的态度，用“行动”这把钥匙将成功之门开启。

拥有行动力是一件值得骄傲的事情，行动有利于锻炼一个人的毅力。想在工作中取得一番成绩的员工，不要让自己的目标停留在起跑线上，从这一刻起，毫不犹豫地行动起来，不要让工作在等待中搁浅。

所有的方法都是在行动中探索出来的，只有行动才能证明自己的能力和存在的价值。一个人经历的挫折越多，越能在逆境中磨炼自己，越有助于提高我们的行动力，最终收获成功。



行动悟语

杰出的思想家歌德曾说：“把握住现在的瞬间，从现在开始做起。只有勇敢的人身上才会富有天才、能力和魅力。因此，只要坚持做下去就行，在实干的过程当中，你的心态会越来越成熟。有了开始，不久之后你的工作就可以顺利完成了。”

正如此言，我们处于一个效率决定成败的时代，当我们有了一个灵感、一个创意，接受了一个任务、一项目标后，必须马上行动，才能适应风云变幻的社会。稍有迟疑，连锁效应带来的可能就是一文不值。

出类拔萃之人的秘诀一定是审时度势后的迅速行动，等待永远意味着成功的搁浅。

最优秀的人，是最具有行动力的人

经常听到许多人感慨：“我什么也没有，我这一生一无所获。”人这一辈子，最大的遗憾莫过于碌碌无为，尤其是在年轻时期，明明有头脑去做一件事情，但总因缺乏行动而荒废了大好时光。

诚如美国微软公司创始人比尔·盖茨所说：“在未来的10年内，我们所面临的挑战就是执行力。”

所谓行动力，就是指一个人将目标用高效的行动转化成结果的能力。

事实上，人的一生中能取得什么样的成果，能取得多少成果，并不完全在于是否有思想、有头脑，也不完全在于一个人的家庭条件是否优越，而在

于是否具备行动力。具备行动力的人，无论从事什么样的工作，无论头脑如何，都可以在工作中取得一番成绩。比如《阿甘正传》中的阿甘，他没有正常人的头脑，却拥有了正常人也许无法企及的东西。

美国原通用电气董事长杰克·韦尔奇对此深表赞同：“干事业，实际并非依靠过人的智慧，关键在于能否全心投入，并且不辞辛苦。现实中，经营一家企业不是一项脑力工作，而是体力工作。”可见，在工作中聪明的头脑并不代表着成功，如果没有良好的行动力，不能长久坚持下去，也无法立足于职场中，甚至一生毫无成就。

“迅速反应，马上行动”是海尔人的市场观念，他们以积极的态度对待工作，以迅速的反应面对任务，以高效行动完成任务，很多海尔人都被称为“最具有行动力”的人。

1997年9月，海尔彩电在北京上市。而1998年5月，国家统计局中怡康经济咨询有限公司对全国100家商场进行的彩电销售统计数据显示，从海尔彩电上市至1998年5月的8个月中，海尔彩电在北京的销售量一直保持着全国第一。最令人惊讶的是，制造这个销售纪录传奇的是一个不足23岁的年轻人——海尔北京分中心的经理辛波。

1998年12月，另一个品牌的彩电负责人率领自己的30名彩电营销员大军到北京中旭三利商场卖自家彩电，欲与海尔争夺彩电市场。当时，海尔彩电在三利市场只有3名营销员。即使力量如此悬殊，海尔彩电在辛波的带领下，销售量依然雄踞三利市场的榜首。

辛波的成功便取决于他“具有行动力”的海尔作风。有一次，辛波在三利商场与商场经理谈展台工作的问题，确定展台工作后，他婉拒了商场经理一起吃午饭的邀请，利用午餐时间，和销售人员配合，将展台按要求布置好。商场经理回来后，看见布置好的展台大吃一惊，立即便将商场的黄金位置留给了海尔彩电。