

你需要的不是一顶魔术帽，而是一顶思考帽；
你向往的不是一双乔丹鞋，而是一双行动鞋。

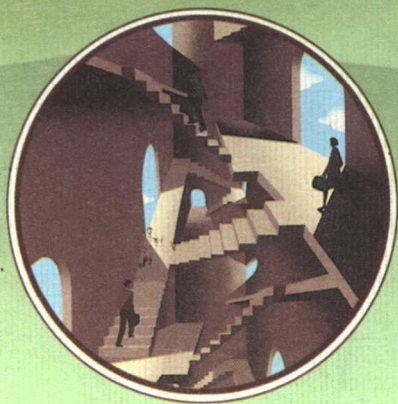


思考帽与行动鞋

..... 靠自己去寻找成功的答案

贾玉虎 〇 编著

THINKING CAPS & ACTION SHOES



你需要的不是一顶魔术帽，而是一顶思考帽；
你向往的不是一双乔丹鞋，而是一双行动鞋。

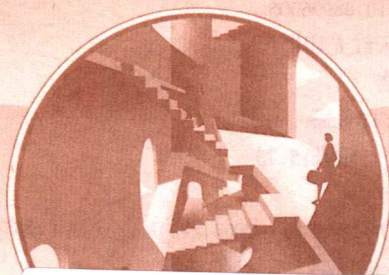


思考帽与行动鞋

..... 靠自己去寻找成功的答案

贾玉虎 ◎ 编著

THINKING CAPS
& ACTION SHOES



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

思考帽和行动鞋/贾玉虎著. —北京:新世界出版社, 2004. 7

ISBN 7-80187-296-7

I. 思... II. 贾... III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 063404 号

思考帽和行动鞋

策 划: 华牧文化

作 者: 贾玉虎

责任编辑: 董晶晶

封面设计: 春天书装工作室

责任印刷: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话: (010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话: (010)68995968 (010)68998733(传真)

本社中文网址: www.nwp.cn

本社英文网址: www.newworld-press.com

本社电子信箱: nwpcn@public.bta.net.com

版权部电子信箱: frank@nwp.cn

版权部电话: +86(10)68996306

印 刷: 北京密云红光印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 850mm × 1168mm 1/32

字 数: 150 千字 印张: 5.75

印 数: 1-10000

版 次: 2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月北京第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80187-296-7/G·116

定 价: 19.80 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究
新世界版图书 印装错误可随时退换



序 言

(中文版)

这个世界上的大部分人都终生无所成就，他们都过着平庸乏味的生活……

这个世界上的大部分公司都盈利微薄甚至亏损，它们的平均寿命不超过 7 年……

这个世界上的大部分有钱人都不曾充分享受过财富带来的幸福，他们有的根本来不及享受就在疲于奔命中与世长辞，有的在年老时已将财富挥霍殆尽重新作了穷光蛋……

这个世界上的大部分夫妇，他们相爱了 3 个月，吵架了 3 年，彼此忍耐了 30 年……

为什么会是这样呢？原因不在于他们不够聪明，不够努力，而在于他们没有做好两件事：思考和行动。思考谁不会呀？行动谁没有呀？哦，对不起，我在本书里要和大家分享的是：什么是真正的思考和真正的行动。



序

言



在美国通用电气公司一年一度的员工意见调查表上，通常列出一些关于薪资、考绩、工作职能、福利、上级领导、公司政策等等的问题，最后有时也会问一个开放式的问题：“我在公司工作会快乐些，如果……（由职员做答）”

在数以千计的调查表上，你会读到来自各个不同职务、不同级别的答案。但内容是大同小异的，绝大多数是希望公司如何更改政策、上司如何变得更符合下属的要求、同事如何变得更讲理、顾客如何不再老是埋怨……整个意思，好像是一个人去上班，他周围所有人都会是他不快乐的原因。若要他快乐，别人都应该改进。

其中有一个职员，回答上面那个问题时，给了一个不太寻常的回答：“我在公司工作会快乐些，如果在讲话用词上，我能使自己停止使用‘但是’、‘应该’和‘不可能’这三个词。”

当通用电气的总裁杰克·韦尔奇看到这个回答时，十分惊异。

第一，他没有把他不快乐的原因，归咎于公司、上司、部属、同事、厂商、顾客、家庭。他归咎于他自己。

第二，这么多可以选择的问题中，他偏偏挑3个那么寻常的用词，来说明造成他不快乐的原因。

之后韦尔奇设法找到了这位名叫伊梅尔特的员工，并对他进行了长达8年的幕后观察、任务考验和培训，当他2001年从总裁的位置上退下来的时候，接替他的正

是伊梅尔特。

韦尔奇的解释是：“看上去，所有填写调查表的员工都经过思考给出了答案，可在我看来，惟有伊梅尔特经过了真正的思考！”

被称为“世界上最伟大推销员”的乔·吉拉德，经常被邀请到四处介绍他的成功经验，有一次他演讲结束后，大家用热烈的掌声请求吉拉德再讲最后一个成功方法。吉拉德同意了，他说：“我要和你们说的最后一点就是，如果你能像我一样做到20年不间断地每天拜访50名客户，那你就一定能像我一样功成名就！”

台下的听众无不为吉拉德的演讲所鼓舞。其中有两个从同一个地方来的年轻人，他们目送吉拉德乘坐的豪华轿车远去后，一起坐在草坪上憧憬未来。其中一位说：“他的演讲启发了我，我想总有一天我会成功的！”另一位说：“如果我按照他说的去做，我相信我也会成功的。”之后他们一位去了加利福尼亚，一位留在了纽约。

好几年过去了，这两位少年时的朋友相聚了。他们中的一位已经成了千万富翁，而另一位却生活窘迫。

窘迫者为朋友的发达感到好奇，问道：“是什么好运气让你发了大财？”

千万富翁说：“像那晚吉拉德所说的那样，我每天拜访50名客户，坚持了6年后我成了行业里公认的销售



序

言



冠军。之后，我担任了公司的销售总裁，获得了高薪和公司的股票奖励。”

他的朋友听完后面露愧色，因为他也曾经每天拜访50名客户，但只坚持了3天。

你想成功，想赚钱，想人际关系好，可是从不行动；你想健康，有活力，锻炼身体，可是从不运动；你知道要设目标，定计划，但从来不去做，就算设了目标，定了计划，也不曾执行过；要早起，要努力，可是就是没有行动力；知道要推销，可是从不拜访顾客……就这样，很多人一天一天抱着成功的幻想，染上失败者的恶习，没有真正的行动，虚度着光阴。

在魔术表演里，魔术师手里常常拿着一顶神奇的帽子，里面可以变出五花八门的东西；在电视广告里，飞人乔丹展示他穿的一双耐克鞋，告诉人们他飞翔赛场的秘密。其实，你需要的不是一顶魔术帽，而是一顶思考帽；你向往的不是一双耐克鞋，而是一双行动鞋。马上开始思考和行动吧，你的生命将开始不同！

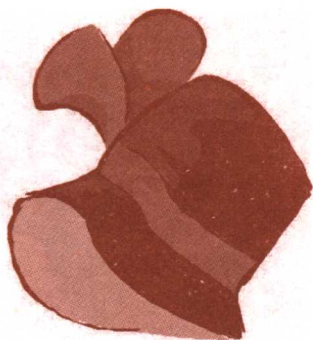


目 录

第一部分 全力以赴，用生命去做

- | | |
|--------------|----|
| ◎ 全力以赴，用生命去做 | 3 |
| ◎ 薪水≠工作的报酬 | 7 |
| ◎ 把敬业变成习惯 | 9 |
| ◎ 像主管那样思考 | 11 |
| ◎ 自动自发 | 14 |
| ◎ 永远做得比要求的还好 | 17 |
| ◎ 即便是小事也要用心 | 19 |
| ◎ 把工作当成游戏 | 21 |

目 录



第二部分 注意力等于结果

◎ 注意力等于结果	25
◎ 知道自己要的是什么	28
◎ 寻找动力波	30
◎ 只敲打同一个地方	32
◎ I Own the Problem——问题算我的	35
◎ 相信，你就能看见	38
◎ 拿得起，放得下	41
◎ 学着鼓励你自己	44
◎ 永不吝啬灿烂的笑容	46

目 录



第三部分 方法比努力更重要

◎ 方法比努力更重要	51
◎ 学会吃牛排	53
◎ 寻找足够长的杠杆	55
◎ 找准卖点吆喝出来	58
◎ 紧紧跟住一位对手	60
◎ 和你自己比赛	63
◎ 把自己的价值最大化	65
◎ 常移植的树长不大	68

目 录



第四部分 没有不可能

100	◎ 没有不可能	73
101	◎ 冒险中寻求改变	76
102	◎ 打开你自己	79
103	◎ 跳出自己的心理高度	81
104	◎ Just do it! ——立即去做	84
105	◎ 慢就会成为别人的战利品	86
106	◎ 每天进步 1%	89
107	◎ 再多试一次	92



目 录

第五部分 思路决定出路

◎ 思路决定出路	97
◎ 思维模式改变，结果就改变	100
◎ 成为行业中的最顶尖	103
◎ 别怕犯错	106
◎ 放弃原来的你自己	109
◎ 凡事标准系统化	111
◎ 让每一分钟都增值	113
◎ 感恩的心	116

目 录



第六部分 学习是一辈子的事

- | | |
|---------------|-----|
| ◎ 学习是一辈子的事 | 121 |
| ◎ 学习力 = 核心竞争力 | 125 |
| ◎ 以成长为取向 | 128 |
| ◎ 复制成长经验 | 131 |
| ◎ 把反省当成每日功课 | 134 |
| ◎ 重复为学习之母 | 137 |
| ◎ 不吝啬投资你的脑袋 | 140 |
| ◎ 首先把握好人脉 | 142 |
-



目 录

第七部分 成长中的 7 个故事

- | | |
|------------|-----|
| ◎ 佛像中最大的金块 | 147 |
| ◎ 老木匠和他的房子 | 149 |
| ◎ 小虎鲨的故事 | 151 |
| ◎ 列夫遇到的小蚂蚁 | 153 |
| ◎ 鲷鱼和蝾螺的对话 | 155 |
| ◎ 樵夫与金鸟 | 157 |
| ◎ 生命中的鹅卵石 | 160 |

后记 生命的计算公式

163

第一部分

全力以赴，用生命去做



| 思 | 考 | 帽 | 和 | 行 | 动 | 鞋 |

全力以赴，用生命去做，常有一颗快乐的心。你自己成长步伐的快慢，只意味着你付出的多与少，工作的勤与惰而已。

薪水不等于工作的报酬。通过工作让自己的潜能得到充分的发挥让自己快速成长，比什么都重要。

把工作当成自己的事，对自己的生命负责任。敬业看起来是为了老板，其实是为了自己。敬业的人能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验便是你未来发展的踏板。

这个世界的大部分人之所以贫穷，不在于他们不够努力，而在于他们永远同时从事两件事：一件是目前在公司所从事的，另一件则是自己真正想做的工作。

成长是一种累积。如果想登上成功的巅峰，你就得永远保持自动自发的精神，在快速成长中耐心等待更高的人生回报。

当你可以给别人最好东西的时候，你自己也会得到最好的。知道别人对你的期望是什么，然后满足他的期望。然而，只满足他的期望还不够，你还必须超越他们的期望。

不要小看生命中的每一件事，即便是最小的一件，也应该全力以赴、尽职尽责地完成。只有一步一个脚印地向上攀登，才不会轻易跌落。

工作和游戏的本质一样，都是为了让别人快乐。工作毕竟不能剥夺你的权利，享受它是每个人的权利。



全力以赴，用生命去做

工作不是我们为了谋生才做的事，而是我们要全力以赴用生命去做的事。

把自己喜欢的并且乐在其中的事情当成使命来做，就能发掘出自己特有的能力。即使是辛苦枯燥的工作，也能从中感受到价值。

如果年轻的厨师想早日使自己的手艺精湛，仅仅想着“我要做美味的料理”就以为能实现心愿，那简直是天方夜谭！如果不只是“要做美味的料理”，而是要抱持“做美味的料理是上天赐予我的最完美的工作”的念头，料理的手艺就能进步了。为什么呢？因为如果这样想的话，做菜这件事就会变成一件愉快的事情了。

做事的第一步是学会如何去做。事情可以做好，也可以做坏。你可以高高兴兴和骄傲地做，也可以愁眉苦脸和厌恶地做。如何去做完全在于我们，这是一个选择的问题。没有卑微的工作，只有卑微的工作态度，而我们的工作态度完全取决于我们自己。

一个人的工作，是他亲手制成的雕像。是美丽还是丑恶，可爱还是可憎，都是由他一手造成的。而一个人的举动，无论是写一封信，出售一件货物，或是打一个电话，都在说明雕像或美或丑，或可爱或可憎。

如果一个人轻视他自己的工作，而且做得很粗陋，