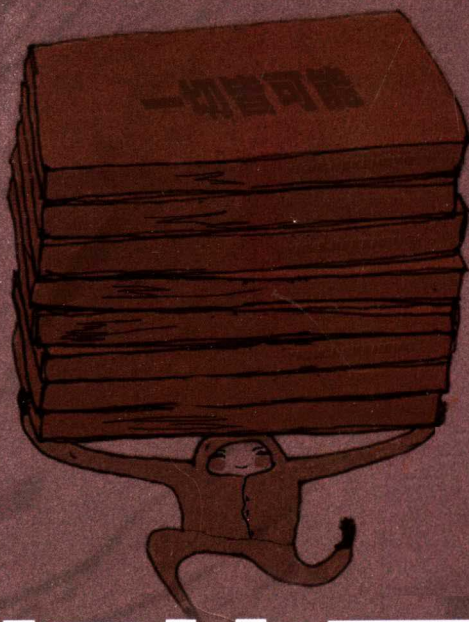


全球第一CEO杰克·韦尔奇致胜信条
EVERYTHING IS ALL POSSIBLE



一切皆可能

谭晓珊 / 著

提升执行力5大利器

“可能！”是全球第一CEO杰克·韦尔奇的致胜信条和领导格言，也是GE公司持续胜利的行动纲领及“执行文化”的核心。本书有成功者颠覆“不可能”论调的有利武器，亦是每个人完成任务、实现梦想、登上事业高峰的信心保证！只要坚守“一切皆可能”的信念，任何困难都会给你让路，所有阻力均会变为成功的助力，遥不可及的目标也会越来越向你靠近，成功更会张开臂膀迎接你。

全球知名企业最完美培训读本

中国民航出版社

全球第一CEO杰克·韦尔奇致胜信条
1. IT IS ALL POSSIBLE



一切皆可能

谭晓珊 / 著

提升执行力5大利器

全球知名企业最完美培训读本

中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一切皆可能/谭晓珊著. - 北京: 中国民航出版社,
2004.11
ISBN 7-80110-631-8

I. 一…
II. 谭…
III. 企业管理
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 115669 号

一切皆可能

谭晓珊 著

出版 中国民航出版社
社址 北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行 中国民航出版社 新华书店经销
电话 (010) 64290477
印刷 北京朝教印刷厂
照排 中国民航出版社照排室
开本 880 × 1230 1/32
印张 5.125
字数 90 千字
版次 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书号 ISBN 7-80110-631-8/Z·166
定价 16.80 元

序 言

一切皆可能!

不知朋友们是否注意到，在阿迪达斯的电视广告中，常有几个简短而耐人回味的文字：“没有不可能！”，或许是受了国际体育用品巨子的影响，李宁公司在其新近推出的电视广告中也打出一句寓意相似却更为响亮的口号：“一切皆有可能！”。无论是“没有不可能”，或是“一切皆有可能”，均道出了这些企业非同一般的野心和胆魄。

“一切皆可能！”对于勇敢的斗士来说，既是向逆境和困难发出的呐喊，也是向自己发起的挑战；既是给阻碍其前行的“拦路虎”发出的檄文，也是对自己立下的行动誓言；既是挫败对手锐气、扰乱对手心智的攻心术，又是振奋自己和鼓舞自己前进的冲锋号；既是对目标坚定执著的信念，更是深植在他们内心不可动摇的一种信仰——无论遭遇多大的困难和挫折，都义无反顾、勇往直前的信仰，同时，还是驱动他们不断求索和向上攀登的内驱力。

正如杰克·韦尔奇谈到 GE 公司的成功时所说：“我们



的成功靠的是一群相信自己可以做任何事的疯子。在我们的信念中只有成功，没有失败，我们不相信世上有什么事是不可能的。当我们遇到阻碍，面对挑战时，我们就像一个个周身燃烧着烈火的斗士，心中涌动着决不放弃的念头，惟一想到的是冲上去，掐住它的脖颈，击垮它！”

GE 神话就是这样创造的！今年全球 500 强企业排名中，通用电气又创佳绩，再次荣登 500 强之榜首，也再次续写了令人称奇的 GE 神话。这缘自于该公司每任领导人始终坚守“一切皆可能！”的致胜信条，并将其融注于 GE 执行文化的各个层面，被公司上下每个成员奉为圭臬！

或许是成功者都有相同的经历和感悟，亨利·福特也有过一段精彩的语录：“我拒绝承认现实存在着不可能实现的东西。我还没看到任何人敢绝对说什么是可能的，什么是不可能的，哪怕他对这世上事悉数皆知。如果那些自称是权威的人说：‘这不能做，那也不能做’，那么，肯定会有一批追随者不假思索地附和：‘是的，绝对不能做！’。就我而言，一切皆可能……”

“一切皆可能！”绝非“自大狂”的盲目乐观，也不是成功者随随便便的戏言诤语，而是所有锐意进取，追求卓越的成功者的真情告白；是在各行各业都通行的成功法则和执行要义；是历经千锤百炼，被众多敢于大胆尝试和冒险，敢于突破和超越自我的斗士用自己的行动求证过的事实！

这其中不乏有：在一次次挫败的打击中毫不气馁，并以做排除法的心态来成就伟业的大发明家爱迪生；有一心向往像鸟儿一样在天空自由翱翔，并勇敢地付诸行动，将梦想变为现实，把世界上第一架飞机送上蓝天的莱特兄弟；有不顾年事已高，穿着破旧的白大褂，锲而不舍地穿行于全美各个餐馆兜售奇妙的炸鸡配方，历经 1009 次拒绝后，最终成就肯德基辉煌事业的桑德斯上校；有不仅囊中羞涩，而且对飞机驾驶一无所知，却开办了“水獭飞行学校”，并在较短的时间便将其办得红红火火，又在随后的每一项全新事业中，散发出与众不同光芒的安利公司创始人查德·德沃斯；还有将奥运与商业联姻，没有依赖政府的一分钱拨款，通过“空手套白狼”式的一系列创新之举，成功组办洛杉矶奥运会，并净赚 2.25 亿美元，开创奥运历史新格局的商业奇才彼得·尤伯罗斯……

从这些勇敢斗士的足迹中，我们不难发现他们身上都有许多闪光的共性：他们从不因有人说某一目标不能实现而放弃，也从不因某件事难以办到而失去自信。他抱定“一切皆可能！”的信念，有着一往无前的勇气和毅力，以及“不达目的，绝不罢休”的韧劲、锐性和恒力。显然，这些正是成就完美事业不可或缺的品质！也是一个完美的执行者所应具有的品质！

然而，不容乐观的是，在我们周围，每天充斥于我们耳畔最频繁的字眼不是振奋人心的“一切皆可能”，而是



让人心情陡跌的三个字：“不可能”；每天从我们嘴里最轻巧说出的话不是“我能行”，或“一切皆可能”，依然是缺乏自信、否定自我的“不可能”。许多人从小到大浸泡于一个个“不可能”的泥潭中，熟稔了它的声音，习惯了它的味道，最终将它演变为逃避任务、推卸责任的托辞、而对“一切皆可能”往往嗤之以鼻，并抱以怪笑和嘲讽，甚而用“不可能”论调来强力否定和抵抗“一切皆可能”。

当接手一项新任务时，一些人会很没自信地说：“我没有这方面的经验，不可能做得好。”言下之意是：“你非要我做，我只好服从，但做不好，不应该责怪我。”以此来推卸责任，为自己的错误找借口。这是不思进取，不愿尝试新的挑战，也不去试图提高自己能力的拙劣表现，以至于他们总在原地踏步，执行力自然日益衰竭，执行水平也令人堪忧。

当公司要赶一批订单时，这些人又会皱着眉头说：“哦，时间太紧，任务又太重，不可能在这么短的时间完成。”就这样，他们不去争取、不去努力，而是早早地从心理上否定了完成任务的可能性。消极心态和僵化思维膨胀的结果，必然导致怠惰的行动，从而使执行成效大打折扣。

当公司希望扭转销售颓势时，他们则会颇为沮丧地说：“整个行业的状况都不景气，该做的我们都做了，还是不可能摆脱目前的窘境，我们实在没辙。更何况我们都

尽力了……”

试问一下，难道他们真的倾尽所能，穷尽了一切办法？仔细探究他们的做事方式，或许会发现：他们要么被以往的经验所累，仍在思维的羁绊中，沿着陈旧老套的程式搜寻答案，很显然，用陈旧的答案是无法解决现实的新问题；要么在问题中兜圈子，以至于迷失在问题的漩涡中不能自拔；要么仍浮于问题的表层，“头痛治头，脚痛治脚”的胡乱开方、吃药，致使他们始终未找到真正的病根，也就不能药到病除。

当公司意欲扩大市场份额，增加客户拥有量，或提高销售目标值时，他们更是频频摇头，表示不可能办到。总之，在他们看来，任何改变目前现状，任何提高现有水平的做法都是难以办到的。

为什么人们在执行任务时，会显得如此没自信，如此底气不足呢？主要原因是他们的意识被困难和失败牢牢控制了，总是想到可能遭遇的种种困难，以及失败后可能出现的可怕后果，在心理上产生了一种畏难情绪，不是尽可能去寻找获得成功的机会，而是把自己可能面临的障碍一一召唤出来，并对手中拥有的对付这些障碍的工具视而不见。这种消极编程的结果，导致了一次次的不自信，一次次的自我否定，使自己的判断力和行动力大减。

事实上，天下事无论再困难、再艰巨、看起来再难以解决，仍有战胜它、攻克它、跨越它的办法。正如杰克·



韦尔奇所言：“人们前进得有多远，行动得有多快，惟一的限制是来自他们的创造性和驱动力。”

如果你遇到问题无法解决，或是你努力不够；或是你的方向不对，劲使错了地方，未找到问题存在的根由；或是你的方法缺乏针对性，尚未找到化解问题的有效办法；或是在执行过程中出了差错……总之，你无法解决的问题，并不表明就真的无解；你目前没法跨越的“沟壑”，并不表明你未来仍不能跨过；你颇感棘手的难题，换作别人或许不费多大周折，便迎刃而解了。

因此，增加自信心，抱定“一切皆可能”的信念是执行任务、达成目标必不可少的先决条件。在此基础上，不断提升你的执行力，善加运用执行的五大利器——争取、思考、创造、决断和规划，将使你像上足了子弹的精良枪支，射程更远，目标命中率更高！

谭晓珊

2004年9月30日

目 录

第一章 争取：变不可能为可能

成功的关键是：在别人认为不可能的地方看见可能；在别人怠惰放弃时，仍坚持不懈；在别人知难而退时，勇往直前；在眼前没有光明和希望时，仍奋力拼搏。

只要争取，一切皆可能	(3)
挑战 26 年的不可能	(14)
棘手的问题迎刃而解	(19)



第二章 思考：从这里开始起跑

**如果你想把火车的时速提高 10 公里，
修一修火车的发动机就可以了；如果你想
让火车的速度翻一番，你就必须摒弃那些
传统的思考方式和行为方式，从另外的角
度重新考虑问题并加以行动。**

思考是行动的开始	(27)
思考创造财富	(36)
扩大你的思考点	(43)
实现 20 亿美元并非狂想	(50)

第三章 创造：拉开第三只抽屉

**创新并不是什么突兀出现的怪物，而
是早就存放于一个我们不知道的地方，正
等着我们去发现和挖掘出来。只要我们松
开思维的缰绳，转换视角，发挥创造性思
维，就能发现许许多多的创新之策。**

跳出思维的旧框框	(59)
开辟第三通道	(69)
创建新的游戏规则	(78)

第四章 决断：该出手时就出手

眼光、魄力与胆识是决断中不可或缺的要害。没有敏锐独到的眼光，根本不可能发现在遮蔽人们视野的大山后面有一条铺满金子的大道，而没有魄力和胆识，则不可能为了那条看不见、摸不着，尚未现形的金子大道而大胆出发，但是光有眼光、魄力和胆识仍不够，还必须进行理性的分析和理智的判断。

决策源于判断	(87)
决策就是选择	(100)
该出手时就出手	(107)



第五章 规划：让你飞得更稳更高

导航员在带领人们出发前，必须对全部旅程胸有成竹，并预先做好周全的计划和准备，以使整个飞行任务圆满成功。

飞行高度 = 规划力·····	(121)
经营企业不是掷骰子·····	(131)
做正确的事，正确地做事·····	(140)

第一章

争取：变不可能为可能



成功的关键是：在别人认为不可能的地方看见可能；在别人急情放弃时，仍坚持不懈；在别人知难而退时，勇往直前；在眼前没有光明和希望时，仍奋力拼搏。

只要争取，一切皆可能 > > >

我拒绝承认现实存在着不可能实现的东西。我还没看到任何人敢绝对说什么是可能的，什么是不可能的，哪怕他对这世上的事悉数皆知。

——亨利·福特

“一切皆可能！”是美国通用电气公司前 CEO 杰克·韦尔奇的致胜信条和领导格言，也是 GE 公司持续胜利的行动纲领及“执行文化”的核心体现；是所有成功者颠覆“不可能”论调的有利武器，亦是每个人完成任务、实现梦想、登上事业高峰的信心保证！

杰克·韦尔奇曾激情澎湃地说：“我们的成功靠的是一



群相信自己可以做任何事的疯子。在我们的信念中只有成功，没有失败，我们不相信世上有什么事是不可能的。当我们遇到阻碍，面对挑战时，我们就像一个个周身燃烧着烈火的斗士，心中涌动着决不放弃的念头，惟一想到的是冲上去，掐住它的脖颈，击垮它！”

1964年，杰克·韦尔奇接手GE公司投资1000万美元的PPO塑料制品项目时，遭遇了一次巨大的考验，险些葬送了其刚刚闪耀出美丽光芒的职业生涯。新项目上马后，他们发现PPO产品有着严重的质量缺陷。老化性实验中，该产品在高温下容易变脆，而且易被压碎，致使该产品不可能成为热水铜管的替代品，这无异于阻断了PPO产品在未来市场的成长通道。

倘若产品的这一问题得不到解决，便会使公司的巨额商业投资化为泡影，还可能使杰克·韦尔奇在GE的职业发展画上句号。当然，他没有过多地考虑个人问题，而是毫不掩饰地把产品缺陷向全公司通报，并与项目组成员一头扎进实验室，尝试每一种可以防止PPO分裂的办法，经过6个多月全体员工疯狂的努力，他们最终找到了相应的解决方案——将PPO与低成本的聚苯乙烯以及一些橡胶混合起来，制成一种名为“改性聚苯醚”的产品。该产品不仅未偏离当时的投资初衷，还获得了巨大的商业回报，并为GE公司创造了10亿美元的销售额！