

思维力

思路决定出路，观念决定行动

- ★公司内部员工培训最佳范本，个人成长最理想参考书
- ★用最浅显的语言为你解析成功奥义，用最有益的方式助你摆脱思维沉痾

比《六顶思考帽》《思维导图》更适合中国人的思维模式！

有思路才有出路，有眼界才有境界，引爆思维能量，创造职场辉煌。
拥有好思路，才有好机遇。找对思路，做企业不可或缺的金牌员工！

张 旭/著



中华工商联合出版社

思维力

思路决定出路，观念决定行动

比《六顶思考帽》《思维导图》更适合中国人的思维模式！

张 旭/著

THINKING
ABILITY



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

思维力：思路决定出路，观念决定行动 / 张旭著.
—北京：中华工商联合出版社，2013.11
ISBN 978-7-5158-0737-9

I. ①思… II. ①张… III. ①成功心理-通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 216430 号

思维力：思路决定出路，观念决定行动

作 者：张 旭

责任编辑：吕 莺 李伟伟

装帧设计：吴小敏

责任审读：郭敬梅

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：北京高岭印刷有限公司

版 次：2013 年 11 月第 1 版

印 次：2013 年 11 月第 1 次印刷

开 本：710mm×1000 mm 1/16

字 数：270 千字

印 张：16.5

书 号：ISBN 978-7-5158-0737-9

定 价：35.00 元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

前 言

目前的图书市场上,有关职场励志、企业管理的书藉可谓汗牛充栋,每一个有志于了解现代企业发展,学习一些职场实际经验提升自己的人,都渴望从书藉里获得“真经”。然而几乎所有的人逛书店时都有相似的经历——在名目繁多、眼花缭乱的书堆面前举棋不定,而在这方面,你大可放心的选择这本书。本书绝对是一本深入浅出、活泼生动、对不同阶层不同领域的人都颇有教益和启发性的好书!

众所周知,除了少数天才之外,大多数人的禀赋都相差无几。那么,是什么原因造成人与人之间的差距如此巨大呢?答案就是思路!

“股神”巴菲特曾说过这样的话:“榨出我1克脑汁,再加上16000元,我就可以创造出1000万的价值。”可见,思路之中蕴涵了何等重大的价值。

一个人没有技能,可以拜师学艺;没有知识,可以求学问道;没有金钱,可以筹借贷款……但一个人如果不善于思考,一切都无从谈起。

思路即头脑、思路即智慧、思路即用心……人之所以比机器高明,就是因为人在生活中自始至终有自己的思路,包括想法、创意、挑战、主动等等,正是这一区别成就了人生特有的价值。

如果成功是上帝对某类人的奖励的话,那么我们可以分析出太多成功的条件,诸如勤勉、敬业,诸如机遇、偶然性等等,但是在这本书的框架里,没有什么因素能比“思路”更为根本更为核心的了。

本书运用了大量生动、详实的个案,将在同类事项上不同的思路进行

比较,从出路的差距中,说明了思维力的重要性。每个人的行为、做法都是主观思维在客观世界中的反映。思维主导着我们的行动,从某种程度上说,每个人的思想以及思维方式决定着这个人的现状和未来。

既然如此,在工作和生活中,我们就要采取一些科学的、高效的方法,让思维正确地指导自己的行为。而员工则需要在工作中重视思考,企业也需要在经营中重视思考。当然,这本书在具体的案例分析中,会非常具体地告诉人们应该如何做好思考。这本书不只让我们懂得思考的重要性,同时告诉我们要做到有效地思考、有目的有计划地思考,以及正面思考等方式方法。因此,本书是一本很有价值的书,值得每一位领导干部和员工学习。

在竞争越发激烈的今天,是痛苦地抱怨、无奈地等待,还是从现在开始好好地“思考”,用自身的智慧发现问题的核心和关键所在呢?相信这本书就是最精彩的诠释,好思路决定好出路,高效的思考工作,必然会使你拥有美好的前程!

因此,本书不仅适用于商海职场各界人士,也会使所有读过它的人颇有收获。



Contents

第一章 思路决定出路,思考是成功的保证 /1

思想决定行动,行动决定成功。思想是思考的结晶,而成功是行动的结果。

因此,想要变成成功人士,先得学会如何像一个成功人士那样思考! 这样你的人生才不至于危机重重,你才能拥有强大的竞争力。

没有思考就行动,只能使一切陷入无序	1
你越轻视思考,失败就会越“重视”你	4
能防患未然于前,远胜治乱于已成之后	8
要思考事物的本质,而不是思考事物的形式	11
3种方式教你打破思维定式,创造性地开拓市场	13
“磨刀不误砍柴工”,在别人的经验里也能思考自己的出路	21

第二章 思路决定财路,观念比资金更重要 /27

市场风云瞬息万变,唯一不变的只有变化本身。所以说,当今世界,靠脑袋致富是大趋势所在,亿万财富买不到一个好的想法,而一个好的想法却可以赚亿万财富!

致富不是“上天恩典”,而是精确“学问”	27
财富=正确的想法+足够的时间	31
如果我们想致富,就不要去思考和钻研贫穷	34
放飞致富梦想,铸“念”成金的六条途径	38
自我暗示,将欲望转化为与之相应的财富	42

删除“不可能”,积极的心态和肯定的价值观才能导致财富	45
培养强烈的“野心”,赋予我们追求财富的动力	52
敢于“火中取栗”,敢为别人所不敢为	53

第三章 想到位做到位,工作是实现自我价值的舞台

/57

对于我们而言,工作到底意味着什么?它是一种生存的途径,还是实现自我价值的通路?是为生活所付出的代价,还是开创事业新天地、完成梦想的过程?是不得已而为之、终日到处奔波的忙碌,还是完成生命意义的方式?这是每一个人都需要思考的。

工作态度不同,带来的人生结局也不同	57
工作若离开激情,任何事业都不可能完成	59
专注于工作,是实现工作目标的必要条件	62
换种思路看工作,为你自己工作	65
“附加值”实现“富加值”——为工作贡献汗水,更要贡献智慧	75
想干,会干,能干——头脑的区别就是工作效果的区别	79

第四章 思路突破困境,在迷雾中看清目标

/85

我们在工作与生活中常常会遇到下面这样的情况:

当你面对一个问题的时候,总是觉得这太难了,怎么也想不出解决的办法。

当你着急想去做一件事的时候,总是有许许多多的障碍摆在你的眼前,让你难以跨越。

当你想要做成一番大事业的时候,却发现手中的资源少得可怜,几乎没有对我们有利的条件,很难做大做强。

.....

如果以上这些情况你都碰到过,那么毫无疑问,你已经遇到了发展的瓶颈,是急需突破的时候了。

这个时候我们该怎么办呢？我们该如何用有限的条件把事情办得最快、最好呢？

答案就是——思路突破困境。拥有了好的思路，就能够在迷雾中看清目标，在众多资源中发现自己的独特优势，即使是身陷困境，也能保持清醒的头脑，找到解决问题的方法。

成功离不开变通，变通是才智的试金石	86
不做害怕变化的“恐龙族”，打破固有的行为与思考模式	89
转个方向，身边会有更好的路等着你	92
选择不同的环境，同样的东西很可能出现不同的结果	99
整合资源、协调各方——小舞台可以唱大戏，冷板凳也能坐成热炕头	103
摸着石头过河，拥有举一反三的能力	105
危机中往往隐藏着能够改变命运的机会	107

第五章 懂人心知人性，学点思考术让你无往不利

/111

俗话说：“得人心者得天下。”掌控人心就能掌控一切。可是，生活中你是否曾因无力说服别人而懊丧？是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不觉？

面对纷纷扰扰的人际关系，你束手无策苦闷困惑，时常感叹为什么有些人就那么有心计？为什么有些人就那么有手腕？自己难道就只能傻乎乎地处于被动的境地吗？

相信你是心有不甘的。

其实，你大可不必为此而灰心丧气，也无需羡慕别人的交际能力，只要你懂人性，知人心，就会拨开迷雾见太阳，就能化被动为主动，就能明白人际交往中操纵与反操纵背后的秘密！

疏者密之，密者疏之——不要对人“过分热情”	111
-----------------------------	-----

先把自己的姿态放到最低,即使失败也可立于不败之地	117
往最坏处思考,往最好的方向努力	120
循序渐进,不断缩小差距	123
当面“恭维”,不如背地赞美	125
与其言而无信,不如别向他人承诺	128
话到嘴边绕三圈,想好了再开口	130
不揭他人之短,不探他人之秘	139
察言观色,人心难测但可以测	142

第六章 思考自己的定位,用自知洞察出路 /149

人生犹如一张地图,必须找到目前你所在的准确位置并确定最终的目的地所在,才能描绘出一道清晰的生命轨迹。

“让世界退立一旁,让任何知道自己要往何处去的人通过”,明确自己想要的人生,确定自己心中的未来,命运的钥匙就在自己的手心里。

跨越心理高度,走出自我设限的牢笼	149
聆听自我的需求,跟随内心的召唤	153
分析你的性格,只做适合自己天性的事	158
走自己的路,但也要听别人怎么说	165
输在模仿,赢在创造	167
一百次努力,不如一次正确的选择	169

第七章 用正向思考者的特质演绎自己的人生 /181

所谓正向思考,就是在人们遇到困难或挫折时,大脑中所产生的一种将事件和感觉向积极方向牵引的思考,这种思考可以为我们带来强大的积极力量,帮助我们保持心态的平和与积极,使我们的的心灵变得坚韧,充满弹性,能够接受一切困境,并企图找到方法改变现状。可以说,正向思考驾驭了我们的成功、快乐和幸福。

删除自己的“负面脚本”	181
正向思考者所具备的特质	185
成功者思维中最重要的处事之道——积极	190
高超的正向思考,决定高超的结果	193
活在当下,学会原谅自己	198
对正向思考者来说,每个人都拥有一座“金矿”	205

第八章 想好了就去做,准备好就能赢得成功 /215

想好了,就去做——抱负再大志向再大,机会也只会垂青有备而来的人。

每一次差错皆因准备不足,每一项成功皆因准备充分。准备好能够使你赢得成功。

机会只垂青有准备的人	215
不仅仅要重视准备,还必须学会怎样去做准备	220
在小事上多下点功夫,在细节上多做些准备	225
每天多准备百分之一,付出总会有回报	229
准备的程度,决定着你前进的距离	234
不为明天做准备的人,永远不会有未来	248

第一章 ■

思路决定出路,思考是成功的保证

思想决定行动,行动决定成功。思想是思考的结晶,而成功是行动的结果。

因此,想要变成成功人士,先得学会如何像一个成功人士那样思考!这样你的人生才不至于危机重重,你才能拥有强大的竞争力。

◎ 没有思考就行动,只能使一切陷入无序

一个年轻的猎人带着充足的弹药和擦得锃亮的猎枪去寻找猎物。老猎手们都劝他在出门之前把弹药装在枪筒里,他并没有听劝还是带着空枪走了。

“废话!”他嚷道,“我到达那里需要一个钟头,哪怕我要装100回子弹,也有的是时间。”

仿佛命运女神在嘲笑他的想法似的,他还没有走过开垦地,就发现一大群野鸭密密地浮在水面上。以往在这种情景下,猎人们一枪就能打中六七只,毫无疑问,够他们吃上一个礼拜的。可如今他匆匆忙忙地装着子弹,此时野鸭发出一声鸣叫,一齐飞了起来,很快就飞得无影无踪了。

他徒然穿过曲折狭窄的小径,在树林里奔跑搜索,但树林是个荒凉的



地方，他连一只麻雀也没有见到。

这人年轻猎人的运气还真是糟糕透顶，不幸的事情并没有结束，只听一声霹雳，大雨倾盆而下。猎人被淋得浑身上下都是雨水，但袋子里依旧空空如也，无奈之下猎人只得拖着疲乏的脚步回家去了。

那位年轻的猎人在看到猎物的时候才去装弹药，连作为一名猎手最起码的常识都没有，当然不可能有什么收获了。

没错，思考才是成功的保证！这一点在阿尔伯特·哈伯德的身上得到了很好的验证。

阿尔伯特·哈伯德有一个富足的家庭，但他还是想创立自己的事业，因此他很早就开始了有意识的思考。他明白像他这样的年轻人，最缺乏的是知识和必备的经验。因而，他有选择地学习一些相关的专业知识，充分利用时间，甚至在他外出工作时，也总会带上一本书，在等候电车时一边看一边背诵。他一直保持着这个习惯，这使他受益匪浅。后来，他有机会进入哈佛大学，开始了一些系统理论课程的学习。

又经过一次欧洲考察之后，他开始积极筹备自己的出版社。他请教了专门的咨询公司，调查了出版市场，并从从事出版行业的威廉·莫瑞斯先生那里得到了许多积极的建议。这样，一家新的出版社——罗依科罗斯特出版社诞生了。由于事先的思考工作做得好，出版社经营得十分出色。他不断将自己的体验和见闻整理成书出版，名誉与金钱相继滚滚而来。

阿尔伯特并没有就此满足，他敏锐地观察到，他所在的纽约州东奥罗拉，当时已经渐渐成为人们度假旅游的最佳选择之一，但这里的旅馆业却非常不发达。这是一个很好的商机，阿尔伯特没有放弃这个机会。他抽出时间亲自在市中心周围作了两个月的调查，了解市场的行情，考察周围的环境和交通。他甚至亲自入住一家当地经营得非常出色的旅馆，去研究其经营的独到之处。后来，他成功地从别人手中接手了一家旅馆，并对其进行了彻底的改造和装潢。

他接触了许多游客，从那些游客处了解了他们的喜好、收入水平、消费观念等。根据他自己的调查，发现这些游客正是对于繁忙工作的厌倦，才在



假期来这里放松的，他们需要更简单的生活。因此，在旅馆装修时他让工人制作了一种简单的直线型家具。这个创意一经推出，很快受到人们的关注，游客们非常喜欢这种家具。他再一次抓住了这个机遇，于是一个家具制造厂诞生了。家具公司蒸蒸日上，也证明了他思考工作的成效。同时他的出版社还出版了《菲利士人》和《兄弟》两份月刊，其影响力在《致加西亚的信》一书出版后达到顶峰。

我们可以看到，阿尔伯特的成功是建立在充分的思考基础上的，所以他才能够在面临机遇时果断出击，正是思考意识成就了他事业的辉煌。

阿尔伯特深深地体会到，思考是执行力的前提，是工作效率的基础。因此，他不但自己在做任何决策前都认真思考，还把这种好习惯灌输给他的员工。

然而所有的一切都在1915年与被德国水雷击沉的路西塔尼亚号轮船一同沉入了海底，过早地结束了。刚刚而立之年的小伯特·哈伯德接管了罗依科罗斯特公司。小伯特完全丢掉了父亲阿尔伯特赖以成功的思考意识，丢掉了“思考第一”的企业文化，从而使原本欣欣向荣的企业走向没落。虽然，小伯特养成了勇往直前的战斗精神和积极主动的工作态度，但他的这一特质也造成了他忽视思考，盲目冲动。

当阿尔伯特发现了小伯特这一致命的弱点后，就经常提醒他：“思考赢得一切！一个意识不到思考的重要性的人，无论做什么都不会成功。”但是，小伯特却从没有把父亲的话真正放在心上，他认为思考太简单了，根本不像父亲所说的那样玄妙，一个人要想成功，只要勤奋、敬业就成了。

阿尔伯特去世后，面对家族企业中繁重的工作，小伯特毫不畏惧，他立志要完成父亲还没有完成的事业。于是，小伯特每天工作都在12个小时以上，面对困难永远勇往直前，忙碌的程度远远超过了他的父亲。

但是，他的劳动却没有得到回报，漠视思考的弊端很快显现了出来。他对图书的构成和运作规律一无所知，也根本没有去留意过家具市场的变化和风险，当然就更谈不上什么成熟的思路。日益忙碌的他悲哀地发现，他付出的努力几乎没有任何价值，企业开始走上了下坡路。



当时，管理层的意见又极不统一，这更让小伯特无从下手。他不熟悉公司的业务，不懂市场，公司很快陷入了混乱状态。由于小伯特的原因，公司原本形成的“思考第一”的企业文化已经荡然无存，员工们也开始像小伯特一样，什么事情都是先做了再说。长此以往，工作效率自然极其低下，使得公司的危机不断扩大。

阿尔伯特因对思考的极度重视而赤手打下一片天地；小伯特因对思考的重要性浑然无知，白白地葬送了一个企业。

父子两个人的不同结局告诉我们：思考是一切工作的前提。只有充分地思考才能保证工作得以完成，而且做起来更容易；相反，没有思考的工作是毫无头绪的，也无法判断结果，当然会留下许多漏洞和隐患，失败也就不可避免了。

没有思考，就去行动，只能使一切陷入无序，最终面临失败的局面。

一个缺乏思考的人一定是一个差错不断的人，纵然他具有超强的能力，遇到千载难逢的机会，也不能保证获得成功。

◎ 你越轻视思考，失败就会越“重视”你

坦率地说，任何人都不愿意面对失败。当技术人员发现自己辛辛苦苦开发的软件被证明是漏洞百出时，当销售人员费尽唇舌依然没有签到合同时，当一个管理者发现自己的团队是一盘散沙时，那种沮丧、失落的心情确实令人难过。也许他们可以用无数个理由来为自己开脱，什么运气不好，一时疏忽，配合不当等等。但事实可以告诉我们，隐藏在这些失败背后的真正原因就是：思考不到位。

在吸引了几乎全世界人眼球的拳坛世纪之战中，当时正如日中天的泰森根本没有把已年近40岁的霍利菲尔德放在眼里，自负地认为可以毫不费力地击败对手。同时，几乎所有的媒体也都认为泰森将是最后的胜利者。美



国博彩公司开出的是22赔1泰森胜的悬殊赔率，人们也都将大把的赌注押在了泰森身上。

在这种情况下，认为已经稳操胜券的泰森对赛前的准备工作——观看对手的录像，预测可能出现的情况及应对措施，充足的睡眠和科学的饮食都敷衍了事。

但是，比赛开始后，泰森惊讶地发现，自己竟然找不到对手的破绽，而对方的攻击却往往能突破自己的漏洞。于是，气急败坏的泰森做出了一个令全世界人都感到震惊的举动：一口咬掉了霍利菲尔德的半只耳朵！

世纪大战的最后结局当然是：泰森成了一位可耻的输家，还被内华达州体育委员会罚款600万美元。

泰森输在思考得不够，当霍利菲尔德认真研究比赛录像，分析他的技术特点和漏洞时，泰森却将教练提供的资料扔在了一边；当对手在比赛前拼命热身，提前进入搏击状态时，他却在和朋友一起狂欢。虽然泰森的实力确实比对手高出一筹，从年龄上也占尽了优势，但他最后却输得一败涂地。

思考太重要，但也太平常了。我们大家几乎每天都生活在思考之中，比如，思考中午吃什么饭，思考晚上回家走哪条路才能快一点……正是因为如此平常，所以，我们对它的重要性视而不见。

只有当思考的习惯成为你身体的一部分时，它才会永远在那里，并帮助你取得令人惊讶的胜利。

我们以宝洁公司生产的婴儿纸尿布为例，它的销售市场遍及世界各地，在德国和中国香港市场都一度非常畅销。

但好景不长，不久，德国的销售点向总公司汇报：德国的消费者反映，宝洁公司的尿布太薄了，吸水性能不足。而中国香港的销售点却向总公司汇报：香港的消费者反映，宝洁公司的尿布太厚了，简直就是浪费。

总公司感到非常奇怪：为什么同样的尿布，会同时出现太薄和太厚两种情况呢？这让公司的管理人员有点摸不着头脑。

其实，这是宝洁公司的产品开发人员在设计产品时缺乏应有的准备，对产品销售的不同市场没有经过细致的调研和考察所造成的。



在总公司通过详细的调查后发现,同时反映太薄和太厚的原因,是德国和中国香港的母亲使用婴儿尿布的不同习惯所致。虽然中西方婴儿一天的平均尿量大体相同,但德国人凡事讲究制度化,完全按照规矩行事,德国的母亲也是如此,早上起来的时候给孩子换一块尿布,然后就这么一整天都不会去管他,一直到了晚上才会再去换一次。于是,宝洁公司的尿布相对于这样的情况明显就显得太薄了。可是香港的母亲却是把婴儿的舒适当作头等大事,孩子只要尿布湿了就会换上一块新的尿布,一天不知道要换多少次,所以宝洁公司的尿布在这里就显得太厚了。

显然,宝洁公司的产品开发人员并没有考虑到产品市场中不同国家之间的文化差异,在设计新产品的时候没有做好相应的准备工作,结果弄得怨声载道,使宝洁公司蒙受了不少的经济损失。

产品开发人员忽视了对不同地域使用尿布习惯的调研,等待他们的就是无情的市场风险。曾经省下的调研成本,现在却要付出十倍、百倍甚至千倍的代价。

这就是“凡事预则立,不预则废”的道理。也有力地论证了,你越“轻视”思考,失败就会越“重视”你。

也许有人会说:思考得越久就会越犹豫不决,我们要的是行动!立即行动!他们并没有意识到,使行动真正有效的,恰恰就是思考。俗话说:“三思而后行”,是有一定道理的。

一次,罗文和几名士兵接受一项运输一批重要的军用物资的任务。接到任务后,罗文利用出发前的时间,了解了途经道路的情况,查看了途经地区以往的气象资料,并做了详细的记录和分析。罗文从资料中分析到,途经地区的雨季即将来临。为了安全,罗文决定提前1小时出发。顺利的话,他们可以在天黑之前通过最险的路段,这样就可以避免万一下雨造成的泥石流和山体滑坡的危险情况。

而恰恰是这提前的1小时救了他们。由于行使途中,一辆汽车轮胎被尖利山石扎破耽误了时间,这时又天气突变,眼看大雨就要来临,他们只得拼命赶路,等最后一辆车冒雨驶离盘山路不久,后面的一段路就塌掉了。第二



天，他们顺利抵达目的地，从众人惊异的目光中得知，昨天他们经过的地方由于泥石流，发生了惨重的伤亡事故。

如果罗文按原计划出发，那事故就无法避免了。正是提前准备让他做出了正确的决定，保证了任务的完成。

只有真正理解了这一点，才能在成功的路上少走弯路。有这样一个故事就很好地说明了这一点。

从前，有两个教士——威廉和汤姆，住在相邻的两座山上的教堂里。山间有一条小溪，他们每天都会在同一时间去溪边挑水。就这样一晃5年过去了。5年后的一天，汤姆没有下山挑水，威廉没有过多地在意。谁知第二天，汤姆也没出现，第三天也一样。就这样过了1个月后，威廉终于按捺不住了，要去看个究竟。

威廉来到了汤姆的教堂，看到汤姆正在十字架前祈祷。威廉好奇地问汤姆：“你已经1个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？”汤姆笑着说：“我带你去看看，你就会明白了。”于是，汤姆带着威廉走到教堂的后院，指着一口水井说：“这5年来，我每天做完祈祷后，都会抽空来挖这口井。虽然我们现在年轻力壮，尚能自己挑水喝，倘若有一天我们都年迈走不动时，我们还能自己挑水喝吗？又会有谁能为我们挑水喝？所以，我从没有间断过我的挖井计划。现在终于成功了，我不必再下山挑水了。我可以有更多的时间，来做我喜欢做的事情。”

威廉听后很是后悔，自己为什么就没有想到呢？

挖一口属于自己的井，为以后的工作和生活做好准备，就可以让工作更轻松，生活更美好。要保证我们在今后的日子里天天有水喝，而且还能喝得很悠闲，还能源源不断，就要具备事先“思考”的意识——没有什么能比忙忙碌碌更容易，但很多人没有考虑到，这种忙碌后的效果如何。要知道，缺乏准备的忙碌只是在白费力气。

汤姆的做法和罗文的做法不谋而合，汤姆的准备使他在有生之年都可以不再为水源的问题发愁，而罗文的准备让他成就了美国战争史的一段辉煌。

其实，许多看似偶然的事件都包含着必然的因素，而准备却可以使偶