20～30岁，是人生中最美好的十年，更是最关键的十年。
对于每一个**渴望成功**的年轻人来说，
这十年中的每一天对一生都是至关重要的。

李晓林◎编著

20~30岁
你拿这十年做什么



决定人生成败的关键十年

为了30岁后脱胎换骨，这十年必须完成哪些任务？

金城出版社
GOLD WALL PRESS

20～30岁，在我们步入社会的第一天起，就应该弄清楚几个问题：

◎ 我们缺什么，要学什么？
◎ 我们想做什么，能做什么？
◎ 我们的优势是什么，劣势是什么？
◎ 我们需要什么样的机会，这样的机会又在哪里？
◎ 我们现在最应该做什么，做什么才对整个人生有价值？



ISBN 978-7-80251-106-4
9 787802 511064 >
定价：29.80元

20~30岁
你拿这十年做什么



李晓林◎编著

决定人生成败的关键十年

金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

20～30岁，你拿这十年做什么/李晓林编著.—北京：金城出版社，2008.10

ISBN 978-7-80251-106-4

Ⅰ.2… Ⅱ.李… Ⅲ.成功心理学－青年读物 Ⅳ.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第141842号

20～30岁，你拿这十年做什么

作　　者　李晓林
责任编辑　张礼文
开　　本　680×980 毫米　1/16
印　　张　14.5
字　　数　150千字
版　　次　2008年10月第1版　2008年10月第1次印刷
印　　刷　三河市鑫利来印装有限公司
书　　号　ISBN 978-7-80251-106-4
定　　价　29.80元

出版发行　金城出版社 北京市朝阳区和平街11区37号楼　邮编：100013
发 行 部　(010)84254364
编 辑 部　(010)64210080
总 编 室　(010)64228516
网　　址　http://www.jccb.com.cn
电子邮箱　jinchengchuban@163.com
法律顾问　陈鹰律师事务所　(010) 64970501

前言 Preface

不久前，我在家里看电视，偶然看到了这样一个节目：

去年，在北京市某区连续发生几起汽车盗窃案。奇怪的是，这些丢失的汽车都是在公园附近的路边丢失的。而在丢失之后三到五天，这些汽车又总是在离案发不远的地方被发现。

经过公安机关缜密侦察，案犯终于被抓获。让警方惊奇的是，这个案犯才刚刚20岁，出生在北京市昌平区的一个普通的农民家庭。在他的父母眼中，儿子从小到大，都是品学兼优的好学生。可让他们接受不了的是，平常中规中矩的儿子竟成了偷车的罪犯。

被捕后，案犯对自己的行为供认不讳。当公安机关问及他为什么要偷车时，他竟回答："我想开车，觉得好玩。"

原来，他从学校毕业后，进入了中关村的一家公司。当时为了工作方便，公司曾给他配了一辆车。去年他从这家公司辞职出来，公司也就把车收回了。他本来是想找一个好点的工作，却迟迟没有找到。几个月没有开车，让习惯了开车的他心里十分郁闷。

一天，他在公园里玩，无意中看到一辆轿车上没人，车门又没锁。于是，他就忍不住坐上车，把车开走了。玩了两天后，他又把车送了回去。这件事从头到尾，都没有人发现。他觉得挺好玩，于是就隔三差五到路边找没上锁的车开。等过够了车瘾，他再送回去。

在他看来，自己只是把车开来玩了几天，并没有把车据为己有。但显而易见，他已经在无意中触犯了刑法。节目最后，根据法院判决，他被判8年有期徒刑。

尽管这是一个再普通不过的法制节目，我也不认识这位年轻人，但看完节目我心里却久久不能平静。20－30岁，正是一个人生命中最美好的十年，而他将不得不在铁窗牢狱里虚度8年的青春！

20几岁的时候，我们的腰身可能很单薄，我们的双肩也许还稚嫩，但我们并不能因此而放弃对自己和未来的责任。恰恰相反，我们在20－30岁的所作所为，一言一行，都将决定自己未来人生的走向。

俗话说：种瓜得瓜，种豆得豆。我们要想在30岁时有所收获，就必须在20岁时有所行动。

那么，20－30岁，我们又该做些什么、怎么去做呢？

其实，这十年就是人生储备，酝酿，积累、准备的时期。但自己究竟缺什么？应该怎么去做呢？学什么？该怎么学？怎么用？用在什么地方？这些才是20几岁年轻人最困惑的地方。这些问题不解决，我们就将不知何去何从，更无从下手。

因此，就有了《20－30岁，你拿这十年做什么》这本书的写作。

本书用许多成功人士的真实故事和本人的一些亲身经历，向每一个20几岁的年轻人提出了一些具体而有益的见解。本书并无指点说教之心，只有抛砖引玉之意。只要能够对每一个20几岁年轻人有所启发、有所裨益，我就心满意足了。

人到中年，许多人总是后悔自己在20几岁的时候，该学的没学，该做的没做，结果导致后来的生活处处被动。世界上有许多种药，唯独没有后悔药。人生只有一次机会，谁的生命都不能重来。作为20几岁的年轻人，要想让自己的青春无怨无悔，我们就要从现在开始，踏踏实实走好人生的每一步。只有这样，我们才能在30岁的时候硕果累累，才能在未来的人生中走得更好。

李晓林

2008年9月

目 录
CONTENTS

第1章 这10年，一定要有自己的方向

1. 没有方向感，是最要命的 / 2
2. 不管起点有多低，都要坦然接受 / 7
3. 围绕自己的兴趣爱好选择职业 / 12
4. 做自己最擅长的事 / 16
5. 从最容易实现的目标开始做起 / 21

第2章 这10年，要做哪些准备?

1. 要过语言关 / 26
2. 要有一样看家本领 / 31
3. 掌握工作的全部 / 36
4. 把知识变成能力 / 41
5. 向成功的人学习 / 46
6. 走在时代的最前沿 / 51
7. 随时记下一闪即逝的灵感 / 56

第3章　这10年，要培养的几种能力

1．会大会小会来事 / 61
2．把话说到点子上 / 66
3．抓住问题的关键 / 70
4．不放弃，不抛弃 / 74
5．控制自己的情绪和行为 / 79
6．站在对方的位置上 / 85

第4章　这10年，要认识到的问题

1．用出色的业绩树立自己的品牌 / 91
2．世上的事，最怕认真二字 / 96
3．任何时候，都保持一颗正直的心 / 100
4．用双肩扛起自己的责任 / 106
5．让更多的人记住你 / 111
6．工作不仅仅是为了赚钱 / 117
7．进入成功人的圈子 / 122

目 录
CONTENTS

第5章 这10年，绝对不能浪费的东西

1. 抓住生活中的点滴空闲 / 128
2. 用心善待身边的每一个人 / 133
3. 把每份工作都当成历练自己的舞台 / 138
4. 端好信誉那个碗 / 143
5. 抓住擦身而过的机会 / 148
6. 节约每一分钱 / 153

第6章 这10年，如何对待金钱?

1. 成家成名之前，先成为有钱人 / 159
2. 能创业就去创业 / 163
3. 从小做起，一分钱也要赚 / 168
4. 随波逐流永远成不了富翁 / 173
5. 把废物变成宝贝 / 177
6. 先满足别人的需求 / 182
7. 在为客户服务上做文章 / 187
8. 让钱在流动中升值 / 191

目 录
CONTENTS

第7章 这10年，发展重心放在什么位置？

1. 抓住当下，做好手边的工作 / 198
2. 在细节上下功夫 / 202
3. 把时间和精力用在最能创造效益的地方 / 206
4. 注重个人的成长和积累 / 209
5. 成功之前做该做的事，成功之后做想做的事 / 213
6. 始终围绕自己的核心目标做事 / 217

第 1 章



这10年，一定要有自己的方向

1. 没有方向感，是最要命的

> 当一个人连自己的目标都不知道是什么，任何方向对他来说都是不顺的。
>
> ——丁磊

20-30岁这十年，对每一个人来说，无疑都是最关键的，来不得半点儿闪失。因为这十年将决定我们人生事业的雏形，为后半生的幸福与成败奠定一个基调。

雨果说：幸福的人都是幸福的，不幸的人各有各的不幸。人生的幸与不幸，全在我们自己手中。我们30岁以后过得好与坏，往往在于我们今天做些什么、这十年里做些什么。

然而，这十年又是人生最迷惘、最容易走错路的时期。因为面对五颜六色的世界，面对千种诱惑、万般选择，我们不知道何去何从，不知道哪一条路才是自己最好的选择。

下面是一个在校大学生在网上袒露的心声：

其实我只是一个在读的大三学生，谈成功我还不够格，我也没成功过，连考上自己心仪的大学这样的梦想我都没有实现，可我一直渴望或者说幻想着有一天自己也能走向成功走向辉煌。

可是在当前中国这样的教育体制下我显然不能成才，哪怕是获得自己最切实想要的。我只能靠自己去寻找去争取，所以我果断地放弃了考研。

然而我就很迷茫了，不知道该如何走自己的路，因为我不能确定自己的方向。

尽管犹豫了好久，我很艰难地为自己选择了目前看来是最好的选择，但事实上我也不知道这条路究竟适合不适合自己。

一直以来，我很苦闷，很困惑。

这也许是很多20几岁年轻人内心世界的真实写照。谁都年轻过，谁都有过这种感觉。每天早晨面对冉冉升起的朝阳，我们在心里一遍一遍地问：我的路在何方？在一个个人生的十字路口，我们不止一次地彷徨失措。

因为年轻，我们没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，但这些都不可怕。因为没有钱，我们可以通过自己的辛勤劳动去赚；没有经验，我们可以通过实践去总结；没有阅历、没有社会关系，我们可以一步步去积累。但是，没有方向感，这才是最要命的！

没有方向感，我们就不知道自己走向哪里。没有方向感，我们所有的努力就缺乏一个标准，我们每时每刻所有的努力都处在一种混沌与盲目的状态之中：没有对错、没有进退、没有成败得失。我们很难判断哪些对未来而言是有意义的事情，更别说掌控自己的命运。这样的人生，对我们只能是一场噩梦！

20几岁的迷惘，就等于30岁的恐慌、40岁的无能。如果不能在20几岁时尽快地走出迷惘，我们将很难在30岁以后给自己一个很好的交代。

20几岁的迷惘，谁都经历过，关键是有的人很快就走出了迷惘，而有的人却一直生活在浑浑噩噩之中。同样的10年时光，有的

人活得明明白白、充充实实，有的人却过得稀里糊涂、毫无生趣。人生的差距在这里悄然拉开了。

1983年，刚刚20出头的吴甘霖大学毕业了。虽然没有任何社会经验，但他意气风发，对自己的未来充满了信心。面对前来火车站送他的同班好友，吴甘霖无比豪迈地说道："十年后再见！"

但是，接下来的现实却完全出乎吴甘霖在大学里对未来生活的想像。

当时，吴甘霖被分配到一家省报当记者。刚参加工作，他去参加一次集体采访活动。活动结束时，组织者以3元的优惠价给每个记者提供价值30元的塑料产品。这在当时早已是司空见惯的事了，吴甘霖却绝对无法接受。

尽管心里极不情愿，但为了照顾大家的情面，他只好也硬着头皮"买"了。然而，道德的压力，还有那种屈服于世俗的压力，使他感觉自己做了一件最亏心的事。直到后来有人愿拿3元钱给吴甘霖，再把他"买"来的这些饭盒、盆拿走，他的犯罪感才略有减轻。

正因为内心里无比的纯洁善良，才使得刚刚走出校门的吴甘霖在现实面前是那样的幼稚、苍白，甚至脆弱。而在采访中所直接看到的各种社会阴暗面，更是给他的心灵带来了前所未有的震撼。

本来吴甘霖身体就虚弱，在剧烈的心灵煎熬中，他终于不堪重负病倒了，不得不回到家里静养了几个月时间。几个月里，吴甘霖时刻被这几个问题缠绕着：生活怎么会是这样呢？怎么能是这样？人活着到底是为了什么？有什么意义……

几个月后，大病初愈的吴甘霖，漫步来到了湘江大桥。这时，巨大的破灭感和绝望感使他猛然觉得活着是一种巨大的负担。于是，他一步步向栏杆走去，准备以死来达到一种彻底的解脱。

栏杆就在眼前了，他抬起腿正要跨过去。然而，就在那一瞬

间，他突然听到内心深处一个声音高叫着："在没有看清楚生活的真相之前，绝对不能这样屈服！"这生死立判的电光一闪，把吴甘霖从人生的虚幻设想中惊醒过来。他的耳边响起普希金的诗："朋友啊，不要忧伤，生活本来是这样。"吴甘霖无异于受了一记当头棒喝：你责怪生活，其实该责怪的是你对生活的片面认识！

这一刻，吴甘霖感到自己一下子走出了几个月来萦绕在心头的重重迷惑。也就是在这一刻，他下定决心走出心中的幻想，投入时代的洪流，去体验真正的生活。

找到了生活的方向，吴甘霖的努力迅速成效。1984年冬，他写出为老区叫穷的《平江来信》，首次在国内揭露了某些地区"越穷越左、越左越穷"的干部作风问题，引起强烈反响。两年后，他徒步2000公里，采访最穷困的湘西，发回《湘西纪行》系列报道数十篇，引起轰动。湖南省政府对他颁发立功证书，并在报社召开数百人的庆功大会。1988年，他参与开展的《南海潮》系列报道活动，荣获当年全国好新闻奖。全国人大副委员长费孝通对这套报道给予了高度评价。

经过多年的坎坷艰辛，如今的吴甘霖已经成为中国知名的管理培训学家、世界青年成功学会副会长。他的"甘霖智慧"在海内外深受欢迎。许多人的命运也因此得到了改变。在业界内外，人们亲切地称他是"生命点灯人"。回首当年，吴甘霖不无感慨："要在社会上找到自己的位置，创造价值，只有一条路走：通过完善自己完善社会，通过完善社会完善自己。"

同样一个人，失去了人生的方向，会迷惘得生不如死；找到了人生的方向，就会爆发出惊人的能量，创造出一个又一个的奇迹。

找到方向远比努力奋斗更重要。走过岁月，人们回首往事，每每为自己当初的一些选择倍加惋惜。他们总是拍着头发渐疏的脑袋

慨叹："如果当时我要那样做就好了！"

人生只有一次20岁，岁月从不给人重来的机会。人生短短几十年，也容不下太多的遗憾。只有找到了自己努力的方向，我们才能不迷惘、不盲目，少走冤枉路，才不至于将来有一天自己费了九牛二虎之力终于爬上了一个墙头，却发现原来梯子放错了地方。

作为20几岁的年轻人，我们首先必须弄明白这几个问题：

1．我们到底想要得到什么？

2．周围的现实是什么样的？

3．时代往哪里发展？

4．我们需要做哪些必要的准备？

5．要走一条什么样的路？

迷惘不是停滞不前的借口、更不是祭奠失意的苦酒。生命需要自己去承担，命运更需要自己去把握。我们越早找到自己人生的方向，越早走出青春的迷惘，就越容易在人生的道路上做得成功，走向辉煌。否则，东一榔头、西一棒槌、漫无目的地蛮干，永远都成不了事。

2. 不管起点有多低，都要坦然接受

我生来一贫如洗。

——乔治·索罗斯

人生百年，许多东西都是我们与生俱来的。不管接不接受、乐不乐意，这些东西都是我们永远无法选择、无法改变的。在此之中，就包括我们的家庭和出身。

如果我们出生在一个钟鼎玉食之家，衣食无忧，前程似锦，这当然可喜可贺，因为我们不必奋斗就可以获得比别人更高的起点。

但更多的时候，我们会出生在一个普普通通的百姓之家，父母并不能带给我们显赫身世、亿万家产。面对这样一个现实的人生起点，如果我们鄙视自己、自暴自弃，就可能永远走不出自卑的阴影，甚至走向生命的极端。

马加爵，在2004年的那个夏天，这个名字曾让无数人痛心不已。直到今天，一提起马加爵许多人仍然心有余悸。

他出生在一个贫苦的农民家庭，因为父母都是老实巴交的农民，所以在他眼里，自己一生下来就矮了人家一头。深深的自卑使他埋头苦学，并且以优异的成绩考上了云南大学。进入大学后，他

依然十分内向，平时沉默寡言，很少与人沟通交流。有一天，当几个室友在打扑克的时候嘲笑他、说他赖皮的时候，他实在受气不过，竟买了把锤子把他们全都砸死了。几个月后，马加爵因故意杀人罪被执行死刑。

当被问及为什么杀人时，马加爵曾说过这样一句话："他们都看不起我，老在背后说我、嘲笑我，……因为我比较穷。"

面对贫穷的出身，马加爵始终没有勇气去面对，去接受。在他狭隘的内心里，不能接受这样的起点。结果，那个出身就像一座大山一样压得他喘不过气来，最终他丧失了生活的信心，走上了疯狂的毁灭。

美国历史上杰出的平民总统约翰逊在总统就职仪式上勇敢地说："我过去是一个裁缝匠，这根本没有使我感到难堪！"一个人的出身就好比是一块胎记，并不代表什么。只要自己愿意，任何人都可以通过努力改变自己的命运。

正如一句话所说："别人和我们赌父母，我和别人赌明天。"我们无法选择自己的出身，但是我们可以选择自己的未来。我们的出身可能很平凡，但未来的我们却可以很高贵。

古人说：知耻而后勇。坦然接受自己的起点，就是要放下心里的那个并不存在的包袱，从现在开始奋起直追。坦然接受自己的今天，就是相信自己的力量，相信通过个人的努力一定可以使自己的明天更好。

正因为起点很低，所以我们才敢于拼搏，大不了再回到原点，从头开始。事实上，起点只代表我们的过去，并不代表我们的未来。一个起点很高的人，未来可能走得很低；而一个起点很低的人，将来却可能走得很高。

在北京西苑饭店，一场海峡两岸十大杰出青年座谈会正在进行。

第1章

这10年，一定要有自己的方向

一个年轻人走上了讲台，他的第一句开场白是："日本有个阿信，台湾有个阿进，阿进就是我。"

接着，他开始讲述自己的故事：

他的父亲天生就是个瞎子，母亲不仅瞎，而且弱智。家里的几个弟弟妹妹除了姐姐和他，也都是瞎子。因为没有赚钱的能力，父亲和母亲只能当乞丐，住的是乱葬岗里的墓穴。他一生下来就和死人的白骨相伴，能走路了就和父母一起去乞讨。

九岁那年，有人对他的父亲说，你该让儿子去读书，要不他长大了还是要当乞丐。父亲就送他去读书。

上学第一天，老师看他脏得不成样子，给他洗了澡。这是他人生中第一次洗澡。为了供他读书，刚刚13岁的姐姐就到青楼去卖身。而照顾瞎眼父母和弟妹的重担就落到了他稚嫩的肩上。

他从不缺一天课，每天一放学就去讨饭，讨饭回来就跪着喂父母。后来，他考上了一所中专，竟然得到了一个女生的爱情。但未来的丈母娘说："天底下找不出他家那样的一窝人"。她把女儿锁在了家里，用扁担把他打出了门……

故事在这里戛然而止。他说："由于时间的关系，今天就不讲太多了。"

然后，他大声道："但是，我要说，我对生活充满感恩的心情。我感谢我的父母，他们虽然瞎，但他们给了我生命，至今我还是跪着给他们喂饭；我还感谢苦难的命运，是苦难给了我磨炼，给了我这样一份与众不同的人生；我也感谢我的丈母娘，是她用扁担打我，让我知道要想得到爱情，我必须奋斗必须有出息……"

他嘴里说出的每一个字，都深深地震撼着现场每一个人的心。此时的会场，一片寂静。

许久，才有人想起鼓掌。

一时间，掌声如潮水般响起，久久不绝。

座谈会结束了，人们永远记住了那个年轻人：他叫赖东进，台湾第37届十大杰出青年，一家著名消防器材企业的厂长。

恩格斯说：贫苦人没有悲哀的权利。面对苍白的人生起点，阿进依然心怀感恩，他努力去做，去改变自己的命运、家庭的命运，终于创立了自己的一番事业。

我们的父母可能并不富裕，不能给我们衣来伸手饭来张口的生活，不能给我们一步登天的机会，但相对于阿进来说，我们是那样的富足，我们的起点要高得多、优越得多。最起码直到20岁之前，我们不必为父母的生活担忧，相反我们的生活却时时得到父母的照顾。按理说，我们应该做得比阿进更好才对。但为什么我们很多人反而没有成功呢？

一个人的起点再低，也有可以利用的价值。只要我们不失去对生命的热忱、对未来的希望，只要付出不懈的努力，我们就一定会走出阴霾，走向辉煌。

在刚刚18个月的时候，海伦·凯勒就因为患病导致两耳失聪、双目失明，很快，她的嘴也不能说话了。从此，小海伦坠入了黑暗而沉寂的世界。

七岁那年，安妮·沙利文开始担任海伦的家庭教师，从此成了她的良师益友。在安妮的帮助之下，海伦顽强地学习，从小学一直念到大学，并且以优异成绩毕业。

在大学期间，小海伦就根据自己如何战胜病残的经历写成了第一部作品《我生命的故事》。此书一经面世，就在成千上万的残疾人和正常人中产生了轰动效应。这本书后来被译成50种文字，畅销世界各地。

此后，海伦又相继出版了数部自传性小说，同样引起轰动。她

用自己的文字向人们表明：黑暗与寂静对自己来说并不存在。

随着声望日高，海伦成为一名卓越的社会改革家。她经常到美国乃至世界各地发表演说，为残疾人筹集资金。二战期间，她亲自到许多医院，去慰问那里的失明士兵。

因为为盲人福利和教育事业所做出的杰出贡献，海伦于1964年被授予美国公民最高荣誉“总统自由”勋章。第二年，她又被推选为世界十大杰出妇女。

而最让亿万人民敬佩的，是海伦那不屈不挠的奋斗精神。美国著名作家马克·吐温曾这样说道：19世纪出现了两个了不起的人物，一个是拿破仑，一个就是海伦·凯勒。

罗斯福是坐在轮椅上入主白宫的，米勒·琼斯全身瘫痪后依然创立了自己的事业，他们事业的起点连常人都不如，但同样取得了巨大成就。而首要的一点，就是他们如此坦然地接受了自己的起点。

人生的起点，并不代表人生的未来。但没有起点，就一定不会有未来。面对一个糟糕的人生起点，坦然地接受就是更高意义上的开始。

坦然接受生命的起点，就是全面地评价自己、发现自己，就是在自己18岁成人礼的时候对自己的实力来一次彻底盘点，为将要开始的人生大比拼提前给自己交一个底。

坦然接受生命的起点，就是从现在开始奋发图强，致力于创造更加美好的未来。我们无法选择生命的起点，但是我们可以通过自己的努力增加生命的宽度，提高生命的质量，进而改变未来的命运。

3. 围绕自己的兴趣爱好选择职业

我之所以能够取得今天的成就，与我从小就喜欢电脑是分不开的。回想起来，我不过是选择了自己喜欢的事，爱做的事。

——比尔·盖茨

在英国小镇施鲁斯伯里，有这样一个小男孩。

上学的时候，他的功课差极了，老师说他的智力有问题。男孩总是沉默寡言，一副忧郁的样子。他总是一个人坐在屋前的花园里看着花草小虫很长时间，对别的事情一点儿也提不起精神来。指望他继承家业的父亲对此大失所望："除了打猎、养狗、捉老鼠以外，你什么都不关心，这样下去，将来你会让自己蒙羞，也会有辱家门的。"

就连姐姐也看不起这个行为怪异的弟弟。事实上，除了母亲，在家庭里他不受任何人的欢迎。

他的母亲很爱他。她只是想：如果孩子连那些兴趣都没有，不知道他的生活还会有什么色彩。

"你这样对他不公平，让他慢慢学会改变吧。"她这样宽慰自己的丈夫。

第1章

这10年，一定要有自己的方向

“你这不是教育，你会毁了他的一生。”父亲显然对他的“不成器”焦急万分。

但母亲坚持自己的想法，她不愿强迫他，他还是个孩子，需要她的安慰和鼓励。有一天，她带着他到花园中去玩，还让他的姐姐同去。她蒙上姐弟俩的眼睛，然后分别把一种漂亮的花放在他们手中：

“孩子们，现在你们来一次比赛吧，看谁从花瓣上先认出这是什么花？”

结果，男孩轻而易举说出了花的名字，而姐姐过了很久依然认不出来。于是，母亲就吻了他一下。对他来说，这是多么欢欣鼓舞的一件事啊！他回答出了连姐姐都无法回答的问题。

从此，男孩开始整天研究花园里的植物和小动物，甚至连每种蝴蝶翅膀上有几个斑点都不放过。

他的父亲认为妻子的做法不可理喻。在他看来，这种怜爱是盲目而无助的，除了暂时麻醉一下孩子之外，根本毫无意义。不过，他可能做梦都没有想到，这个醉心于花草的儿子，多年后竟成了那个时代最杰出的生物学家，并且发表了著名的“进化论”。

他就是查理·达尔文。

做自己喜欢做的事，做自己最想做的事，这就是成功的全部秘诀。有句话说：择我所爱，爱我所择。只有做自己喜欢的事情，我们才能发自内心地投入热情，才能不惜代价、不计回报，把它做得出色。

作为20几岁的年轻人，我们一进入社会的时候，可能因为经济上的拮据，不得不先赚一笔钱来养活自己。不过，一旦我们解决了基本的温饱，就必须静下心来认真地考虑一个问题：自己将从事一种什么样的职业？

这时候，如果我们所从事的工作并不是自己所喜欢的，那么

就应该重新评估一下自己的机会与成本：是否愿意耗费一生去从事一项自己并不喜欢的工作，目的只是为了得到金钱的富有和生活的安定？

如果纯粹是为了金钱上的满足，或者年龄上的原因而不得不继续自己的工作，那么大可不必。因为不管年龄有多大，只要从事的是自己最喜欢的事情，我们都将永远从内心里散发出年轻的光彩。而如果从事自己一点儿都不喜欢的事情，即使能够给自己带来物质上的享受，也味如嚼蜡，这样的人生又有什么趣味可言呢？

渡边淳一从小就酷爱文学，想当一位作家。但是，由于种种原因，他进入了札幌医科大学学医。毕业后，渡边淳一获得了博士学位，并且进入一家医院担任整形外科大夫。行医多年之后，他依然无法对医生这个职业产生多大的兴趣，而对自己的文学梦想却与日俱增。但是，当时的他已经29岁了，到底是该继续这份令人讨厌却收入稳定的工作呢，还是果断地放弃去从事自己喜欢的写作？他陷入了深深的迷惘之中。

举棋不定之际，他只好给仰慕已久的摩西奶奶写了一封信，希望得到她的指点。

摩西奶奶，美国弗吉尼亚洲的一位普通的农妇。在75岁之前，她在自己的农场里默默无闻地干着农活。76岁时，她因关节炎不得不放弃农活，开始了她梦寐以求的画画。80岁时，她到纽约举办画展，引起了轰动。从此，她的作品逐渐在美国及欧洲畅销。她也迅速成为闻名全球的风俗画画家。

这封信让摩西奶奶很感兴趣，虽然当时她已100岁了，但还是立即给他回了信。在信中，她这样说道：做你喜欢做的事，上帝会高兴地帮你打开成功的门，哪怕你现在已经８０岁了。

摩西奶奶的话让渡边淳一豁然开朗，他开始了自己的文学创

作。此后，渡边淳一著作的《失落园》、《遥远的落日》、《为何不分手》等五十余部长篇小说，在日本及世界文坛引起了巨大反响，他也被媒体誉为日本现代情爱文学的大师。

每一个人都有自己的偏爱。在自己感兴趣的领域展开，选择自己喜欢做的事，是我们走向成功的一条捷径。瓦特选择了自己喜欢的机械制作，他发明了蒸汽机，掀起了一场工业革命；爱迪生选择了自己喜欢做的小发明，他一生有1000多项发明，其中仅电灯一项，就给整个人类带来了光明。

20几岁的时候，正是我们打下人生基础的黄金时期。而选择一份自己终身从事的职业，则是打下人生基础的关键，那么到底该怎样来选择自己的职业呢？

在职业选择之前，我们不妨先弄明白这几个问题：

1．如果自己的生命还有六个月，我们最想去做什么？

2．即使没有任何报酬，我们仍然心甘情愿去做什么？

3．我们在做什么事情时最快乐、最有满足感？

杨澜曾经说：不管是得意的时候还是悲观的时候，都要了解自己最需要什么，对自己想要的东西要明了，抓住自己的兴趣，做自己喜欢做的事。如果我们不想让自己活得枯燥无味，而是让自己的人生更有意义，那么就请做自己喜欢的事情吧。

4. 做自己最擅长的事

做自己喜欢的事，做自己擅长的事。

——李彦宏

从跨出校园的那一刻起，我们就必须考虑一个问题：拿什么在生存的竞技场上与人竞争？这是每一个20几岁的年轻人都必须面对的问题。

诚然，我们要选择自己喜欢的事情，因为只有做自己喜欢的事情，我们才能无怨无悔，也只有自己喜欢的事情，我们才能在遇到艰辛苦难时坚持下去。

但我们依然无法回避一个事实：同样一个时机，同样对一件事情感兴趣，一个人可能做成了，另一个人可能做不成。因此，在选择职业时，我们必须把喜欢和擅长结合起来综合考虑。自己不喜欢的事情永远做不好，但光是喜欢不擅长同样不行。

2008年4月初，在上海交大的一个“创新与创业大讲堂”报告会上，百度创始人李彦宏谈起了自己的创业体会：

“百度始终没有去做其他事情，不管那些事情多么赚钱。短信

曾经非常赚钱，游戏到现在仍然非常赚钱，门户可以做得非常大，我们都没有去做。因为我的理想并不在那些领域，我喜欢的东西是通过我的技术让更多的人更容易地获得信息；作为一个工程师出身的创业者，我希望把自己的技术运用到社会上去，让更多的人从中获得收益。这么多年来，我之所以在大家看来没走什么弯路，很重要的原因就是我只是做自己理想中喜欢的并且擅长的事。

“开始的时候，每个人一定要想想自己最擅长做什么。当前除了少数垄断行业之外，整个商业社会竞争是非常充分、非常激烈的，如果说这件事情别人做起来比你更擅长，那你再喜欢它也没有用，你是做不过人家的。所以，在这种情况下一定要考虑自己最擅长做的事情，你再去做。”

这是个成功人士辈出的年代：刘翔是短跑冠军，王励勤是乒乓球冠军，乔丹是飞人，巴菲特是股神……他们之所以成为英雄，正在于他们都是在做自己最擅长的事情，都是在拿自己的长处和别人的短处较量。他们本来是普通的常人，但因为在某一点上超过了所有的人，因而获得了成功。

恰恰相反，我们中的大多数人却仅仅是凭着一腔热情，在自己的短处上拼命努力，盲目地与别人一争短长，这样的结果当然可想而知了。

在20几岁的时候，歌德一直梦想自己能够成为一名像达·芬奇那样杰出的画家。为了实现这个梦想，他一度沉溺于色彩的世界中难以自拔。为了提高自己的画技，他付出了艰辛的努力，但收效甚微。

一个偶然的机会，歌德到意大利游玩。当看到那些大师的杰出作品之后，他才如梦方醒：以自己在绘画上的才情，即使穷尽毕生

的精力，也很难在画界有所建树。

从那时起，歌德毅然决定放弃绘画，把文学作为自己的主攻方向。成功之后的歌德回顾自己成长历程，总不忘告诫那些头脑发热的青年，不要盲目地相信兴趣，跟着感觉走。他感慨道："要真正地发现自己并不容易，我几乎花了半生的光阴。"

有些事情是自己能做的、也能做出成效的，而有些事情是自己永远都不能做成的，了解这一点，对于20几岁的我们至关重要。

人人都有自己特有的天赋与专长，从某种意义上说，每一个人都可以称为天才。但只有少数人发现了自己的天赋，并把它充分发挥了出来，他们获得了成功，成为真正的天才。而大多数人直到垂垂暮年也没有发现自己真正适合做些什么。不难想像，每天有多少天才带着他们尚未演奏的人生乐章进入了坟墓！

"认识你自己。"这是在希腊圣城德尔斐神殿上镌刻的一句著名箴言。认识自己的难度远远超过认识世界。要想做成一番事业，我们就必须对自己有一个正确的认识，这是最起码的要求。

我们究竟最擅长做什么呢？这与个人的性格脾气、才情禀赋都有直接关系。只要平时留心，我们不难从自己的生活和工作中发现一丝蛛丝马迹，进而找到自己最得心应手的那件事情。

比如说：我们可能解不出一个普通的数学题，或者记不住简单的英文单词，但我们在处理事务方面却能知人善任、排难解忧，有高超的组织能力；我们对技术活一窍不通，但写小说、诗歌却可能驾轻就熟；我们也许连一块石头也画不像，但有一副动人的歌喉；我们很不善于奔跑，但有一手过人的厨艺……

发现自己的长处，对于我们选择什么样的道路具有重要的意义。这避免我们盲目地进入一个自己并不适合的领域，或者在一个并不具备任何优势的位置上浪费太多的时间。

从国内某知名学院毕业后，阿凯被直接分配到某大型国有企业担任一名工程师。若论专业对口，他是再合适不过的了。但是两年过去了，阿凯发现自己越来越与工作格格不入。

原来，阿凯性格外向，喜欢与人交往，四处活动。而作为一名优秀的工程师，更需要一种平和安静的性情和严肃认真的作风。这些都是阿凯所缺少的。

显然，工程师的工作并不适合他的性格，再继续工作下去，也只是使自己在错误的道路上越走越远，根本无法取得丝毫进展。

认识到这一点，阿凯果断地放弃了工程师的工作。朋友们都说他傻，竟然放弃这么一份既安定、收入又高的工作。单位领导也极力挽留，希望他能够站在对自己和企业负责的角度上再适应一段时间。但是，阿凯心里十分的清醒。

后来，阿凯找到一份电视制片的工作。在这里，他终于找到了如鱼得水的感觉。凭借出色的组织协调能力，阿凯仅用了三年时间，就成为一位业界知名的电视制作人，并且拥有了自己的一份事业。

比尔·盖茨在哈佛大学没读完的时候，就经营自己的电脑公司去了。在计算机软件领域所取得的巨大成就使他蝉联世界首富数年之久，然而谁也没有在意他只有高中文凭。

约翰·梅杰，近百年来最年轻的英国首相。在47岁的时候，他就登上了首相宝座，成为举世瞩目的风云人物。然而，梅杰在学生时代并无超人之处：16岁的他甚至因成绩太差不得不退学。还有一次，他因为心算不及格未被录取为公共汽车售票员。好多人怎么都想不通：一个连售票员都不能胜任的人怎么当得了首相？对此，梅杰巧妙回应道："首相不是售票员，用不着心算。"

金无足赤，人无完人。谁也无法在所有方面都超过别人。事实上，只要我们能够在某一个方面、甚至仅仅是某一个点上超过别人，就已经很了不起了。

因此，我们需要做的并不是不断地弥补自己的短处，而是去悉心经营自己的长处。

在自己最擅长的领域，找到一个最佳的位置，充分发挥自己所长，坚持不懈做下去，我们就一定能够有所突破、有所成就！

5. 从最容易实现的目标开始做起

不必设立太高太大的人生目标。一个人能设定好两三年内的目标该怎么做就足够了！

——唐骏

在国外，某家知名报纸曾经举行过一次有奖智力竞赛，其中有个题目是这样的：假如法国最大的博物馆卢浮宫发生了火灾，现在情况紧急，只允许抢救出一幅画，请问你该抢救哪一幅？

在该报收到的成千上万答案中，人们众说纷纭，有的说应抢救达·芬奇的《蒙娜丽莎》，有的说应抢救凡高的《向日葵》……毫无疑问，人们都在“抢救”各自认为最有价值的那幅名画。

最后，经过评审委员会一致同意，法国作家贝尔纳以最佳答案获得了该题的奖金。他的答案是：“我抢救离门口最近的那幅画。”

火情紧急的情况下，也许还没有等找到最有价值的那幅画，我们就已经葬身火海了。即使自己安然无恙，也难保那幅画不被烧为灰烬。退一步说，要把一幅画从茫茫火海中完好无损地带出来，谈何容易？而离门口最近的那幅画，虽然不是最有价值的，但把它抢救出来却是最有把握、最可行的。

同样，在人生的道路中，我们的最佳目标往往不是最有价值的目标，而是最有可能实现的那个。

作为20几岁的年轻人，我们意气风发、壮志满怀，很想做成一些事情，但是在执行的过程中，我们往往把最终目标与当前目标相混淆，从而忽略了现实的可行性，结果总是四处碰壁，事倍而功半。

作为年轻人，志存高远绝对没错，但是我们一定要在高远的目标与当前的现实之间找到一条切实可行的最佳路径。这条路径也许不能直接达到目标，却是最快的。而这条路径上的每一个点，对于我们的能力来说，都应该是可能实现的。通过这条路径，我们可以一步步地实现自己的目标。

罗伯·舒乐，来自加州的一位博士。1968年的一天，他突然想要在当地建造一座水晶大教堂。他的想法是如此的强烈，于是就向著名的设计师菲力普·强生表达了自己的构想：

“这将是人间最美丽的一座伊甸园，而不是一座普通的教堂。”

“好吧，伙计，但是请问我按照多少钱的预算来设计呢？”

“我现在一分钱也没有，”舒乐耸了耸肩：“所以100万美元与400万美元的预算对我来说没有区别，所以最重要的是，这座建筑要有足够的魅力来吸引捐款。”教堂最后的预算为700万美元。

那天夜里，舒乐博士在自己的桌子上摊开了一页白纸，然后一口气写下了以下10行字：

700万美元的捐款

＝7笔100万美元的捐款

＝14笔50万美元的捐款

＝28笔25万美元的捐款

＝70笔10万美元的捐款

＝100笔7万美元的捐款

＝140笔5万美元的捐款

＝280笔2.5万美元的捐款

＝700笔1万美元的捐款

＝1万扇窗户，每扇700美元

很快，舒乐博士就在各大报纸上打出广告：在全美范围内，以每扇700美元的价格认购水晶大教堂的窗户，付款方式是每月50美元，分14个月付清。结果，不到6个月内，1万多扇窗户全部认购出去。

这座水晶大教堂不愧为世界建筑上的经典之作。直到12年后的1980年，它才建成，可同时容纳万人。直到今天，这里依然是世界各地前往加州的游客必去瞻仰的胜景。

需要指出的是，它最终造价竟高达2000万美元，全部都是舒乐博士一点一滴筹集而来。

2000万美元，对于身无分文的舒乐博士来说，无异于天文数字！但是通过化整为零的办法，他成功地把看似难以实现的大目标分解成一个个自己可以实现的小目标，然后各个击破，最终实现了自己的梦想。

让我们再来看一个故事：

山田本一，连续两届马拉松世界冠军。他在1984年的东京国际马拉松邀请赛上一战成名。那场比赛结束后，当记者们纷纷问他怎样取得好成绩时，他只是说：用智慧战胜对手。对此，人们不以为然。马拉松较量的是体力和耐力，怎么会和智慧联系在一起呢？

两年后，山田本一再次在米兰夺冠。赛后，他还是同样一句话。这不能不令许多人迷惑不解。

直到十多年后，退役的山田才在自传里才解开了这个谜团：每次赛前，我都亲自坐车把比赛的线路仔细看一遍，并把沿途比较醒

目的标志画下来。比如：第一个标志是一家银行，第二个标志是一棵大树等等，把整个赛程分成比较均匀的几段。这样比赛开始后，我就奋力冲向第一个目标，接着再奔向第二个目标，40多公里的赛程，就这样轻松地跑下来了。许多人总是从一开始就想着终点，结果跑不了多远，就觉得累了，没信心了。

人生就是一场马拉松比赛，如果我们一刻不停地想着自己的最终目标，要不了多久，我们就会感到疲惫不堪。再加上这样那样连绵不断的打击，我们不免开始动摇，信心一点点失去，在这种心灵的折磨中，我们可能最终只能选择放弃。

谁都有过成功的梦想，更有实现的可能，但并不是谁都能在最终实现梦想、取得成功。事情成败的关键就在于，我们有没有为自己树立一个清晰的、可以实现的目标。

比如：我们希望自己在30岁的时候拿到高级职称、或者拥有自己的房子和汽车、或者只是赚到人生的第一个10万元等等。这些目标，对于今天一清二白的我们来说，可能有些高不可攀。但是如果我们把这些目标分解、细化，使之变成一个个可望又可即的目标，那么每年每月、甚至每天我们都在实现着一个具体的目标，日积月累，即使再大的梦想，我们又何愁不能实现？

人生需要有不断的成就感来激励自己。只有成功、成功、再成功，我们才能进入一个良性的循环，才能时刻保持旺盛的斗志。

因此，我们不仅要有高远的梦想，更要有切实可行的规划、触手可及的目标。只有这样，我们的每一步才能走到心中有数，从而步步为营、坚实有力地向自己的目标不停迈进。

第 2 章



这10年，要做哪些准备？

1. 要过语言关

一个球员要融入一个整体，光靠在场上是不够的。语言不通，无法和教练、队友沟通，球肯定没法踢好。

——张效瑞

笔者曾经有一个朋友，他在一家三星级酒店工作，做后勤部主管。

对业务，他纯熟精练，能力自然没得说；对工作，他也认真负责，而且当时正20来岁，年富力强，所以酒店的老板对他信任有加，多年来一直把他带在身边，工资待遇自然不薄。

但这位朋友有一个缺陷：不会说普通话，而且方言太重。每当酒店高层开会时，他那夹生的普通话，总让各位领导似懂非懂、不知所云。

每次给老板打电话，他开口第一句话就让老板哭笑不得。原来，老板姓廖，酒店里上下员工都称他“廖总”，这本是一个再平常不过的习惯尊称罢了。但是，堂堂的“廖总”在这位朋友的嘴里，一咬舌头就变成了“廖种”，或者“尿肿”。反正，谁听着都觉得不是那么回事，浑身上下哪儿都不舒服，更何况是老板了。

要是普通一个职员也就罢了，但对于他这个主管级的领导，这就成了致命的缺点。老板对他的业务能力一点都不怀疑，但每每想

起他那一声声不敢恭维的“尿种”，总是不得不把提拔他的念头又按了下去。不会说普通话，对他来讲，虽是无心之过，却实在让人无法接受。因为这个无法逾越的坎儿，他的升迁自然成了遥遥无期的事情。

多年后的今天，这位老兄依然趴在后勤部主管的位置上，既没升也没降。眼看着别人都从他的手下变成了他的上司，他是干着急没办法。如今他已年近四十，上有老下有小，家庭压力倍增，想换工作已经是心有余而力不足了。他只好继续趴在这里，说不定这辈子也就这样了。

不会说普通话，并不会影响我们的业务能力和工作热情，但一定会影响我们的交际和沟通，进而严重制约我们的发展和前途。

身处这个开放的世界、交流的时代，语言是我们最基本的沟通工具。如果不能很好地掌握这些工具，我们就很难融入各种各样的圈子，甚至我们的生存都要受到影响。

随着经济的发展，普通话已经成为在国内比较通用的语言。作为20几岁的年轻人，能够讲一口标准流利的普通话已经成为进入社会的最起码要求。如果我们只会说地方话，而地方话又正好是艰涩难懂的方言，那么从现在开始，我们就必须下定决心，学说普通话。这是我们进入一个陌生的城市所必备的生存工具。

当然，如果我们确定了自己将来生存和发展的城市，我们也可以有针对性地学习自己所在城市当地的方言。因为在一个城市里，如果我们连一句话都听不清楚，讲不明白，那么还谈何生存？谈何发展？

入乡随俗，要想在这个城市里生存下去，真正地融入这个城市，我们就必须掌握这个城市的语言。这是我们进入一个城市、一个生存的圈子基本必备的条件。否则，即使我们能够勉强挤进一个城市，也很难有什么大的发展。

1940年初，为了逃避日军的侵略战火，李嘉诚随家人辗转来到香港。面对生存的现实，父亲李云经开始要求他首先“学做香港人”。而要做一个香港人，就必须首先学会香港的主流语言。

在香港，大众语言是广州话，属粤方言，而李嘉诚只会讲潮汕话，属闽南方言，彼此互不相通。显而易见，如果一个人在香港不会说广州话，将寸步难行。而当时的香港还处在英国的殖民统治下，官方语言是英语，这也是香港上层社会的一种重要交流工具。要想在香港有长足的发展，李嘉诚必须攻克广州话和英语这两种语言。

从此，李嘉诚把学广州话当作头等大事来抓。他拜表妹表弟为师，勤学好问，苦练不止。因为年少聪颖，没多久他就会讲一口流利的广州话了。这使他在以后的推销生涯和创业过程中得心应手、受益匪浅。试想如果他不懂广州话，不要说在商场上游刃有余、自由驰骋，就连生存都很困难，更不必说赚钱了。

为了学英语，李嘉诚吃了不少苦头。每天上学放学的路上，他边走边背单词。夜深人静之时，他怕影响家人的休息，独自跑到屋外的路灯下读英语。天刚亮，他就赶紧起床，拿起书来诵读英文。

父亲去世后，李嘉诚不得不中途辍学，四处打工。他先到茶楼打工，后到中南公司当学徒。在每天10多个小时的辛苦劳作后，李嘉诚已经疲惫不堪，但他仍然坚持学习英语，从不间断。

功夫不负苦心人，经过几年的艰苦学习，李嘉诚终于熟练地掌握了英语。在以后数十年的商场搏击中，英语也为他带来了难以估量的巨大财富。

在创业之初的关键时刻，李嘉诚正是凭着一口流利的英语直接与外商接洽，谈妥了一笔笔订单，使塑胶厂在短期内迅速摆脱困境，获得迅猛地发展。

第2章

这10年，要做哪些准备？

李嘉诚事业的第一次起飞，正缘于他对英语的熟练掌握。那时，他已经可以轻松地阅读纯英文版的杂志。有一天，一个偶然的机会，他在英文版《塑胶》杂志上看到了一则消息：在意大利，有一家公司用塑胶原料设计制造的塑胶花，正在欧美市场迅速走俏。他当机立断，决定经营塑料花。通过经营塑料花生意，李嘉诚以“塑料花大王”誉满香江，为自己打造未来的商业王国攫取了第一桶金。

至于后来李嘉诚一步步把自己的事业扩展到世界各地，就更离不开英语了。即使今天，年逾古稀的李嘉诚在接受采访时仍然表示：“我每天晚上都要看英文电视，温习英语。”

随着中国对外开放的加深，能说一口流利的英语，已经成为新型人才的最基本要求。在某些地方，甚至有人已经提出了“不懂英语，就等于一个文盲”的口号。

话说得有些绝对，但在各个高校，英语四级和六级已经成为所有非外语专业学生都要面对的一关，它直接关系到我们的前途。在大多数学校里，如果你没有拿到四级英语证书，你将拿不到学位证书或者毕业证书。

在当前，如果有一个六级英语证书，我们找起工作来可能要顺利一些。如果我们还希望再往高处发展，比如打算出国的话，良好的外语基础更是必不可少的硬性要求。

至于学习外语的诀窍，专业的书籍里面有不少的介绍。

首要一条，就是要肯吃苦，即使语感极佳的人在学习外语的时候也必须下一番苦工夫，更何况我们这些凡夫俗子了。

学习语言，是人生的基础性工程，即使再大的困难，我们也要努力克服，无论如何也不能让自己输在起跑线上。

其次，在条件允许的情况下，最好多看原版电影、多听原版磁

带、多读原版书籍，多与专业人士交流，哪怕只是简单的聊天儿，也会对提高我们的语感有极大帮助。总之，多练习，敢说话，坚持不懈，一定能够学好外语的。

对于20几岁的年轻人来说，如果我们有志于长远的发展，同时又发觉自己在语言方面还欠缺许多，我们就必须尽早开始行动了。毕竟，一个人的年龄越大，学习语言的能力就越低。

当然，我们学习语言还必须根据自己的实际需要，有所侧重，量力而行。

如果我们将来从事的业务，对于英语的要求并不是太高，我们也大可不必每天去抱着词典背单词，我们可以把精力用在学习当地的语言，或者与自己业务紧密相关的语种学习。

但是，最起码我们要会讲一口标准流利的普通话，能够准确地表达。否则的话，我们一张嘴就是满口叽里呱啦的方言，别人听不懂不要紧，我们办不成事才是要命的。慢慢地，我们就成了“外星人”、“孤家寡人”，谁还愿意与我们交流呢？

2. 要有一样看家本领

> 要在英特尔立足并得到发展，无论你的职位如何，首先要成为某一方面的专家，也就是说要有自己的看家本领，要拥有自己的核心竞争力。
>
> ——王文汉

对于许多高考落榜生来说，这一辈子我们可能再也无法进入大学校门了。但是，这并不意味着我们的人生将从此暗淡无光。上大学固然是许多年轻人梦寐以求的事情，也是增加自己未来生存酬码的重要一环，但并不意味着，上大学就是我们唯一的成功之路。

有句话说：条条大道通罗马。在当今社会那些业已成功的人中，不乏当初高考落榜的学生，他们通过勤奋努力，掌握了一到两种专业的技能，同样获得成功。

“万般皆下品，唯有读书高”的时代早已成为历史。在这个一切皆有可能的时代里，海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，只要我们有真本事，就不怕找不到用武之地。

朱小娟，一个普通的农家姑娘。因为家境贫穷，她在初中毕业后就不得不离开了心爱的课堂。但是，小娟并不愿意就此在这片贫

瘠的土地上默默地度过一生。她整理了一下思绪，决定先上一所职业学校，再到广东打工。

就这样，朱小娟上了一所职业学校，学习计算机网络技术。对此，村里人都很不理解：既然家里没有钱，何不直接到广东打工，还要费钱费时再去上什么职业学校？可是朱小娟却有着自己的主心骨：只有具备了一技之长，自己才能在竞争中占据主动。

从技校毕业后，朱小娟来到广州，进入了一家台资企业。许多姐妹嘲笑她："学了这么久，现在还不是跟我们一样？"

小娟并不气馁，她坚信学到手的技术总会有发挥作用的一天。

很快，机会就来临了。一天，在班间休息时，朱小娟听到公司的几位领导在谈论公司的网络建设问题，她当即上前发表了自己的意见。几位领导都很惊讶，没想到平时不显山不露水的她能有这样好的见解。经理当场拍板让朱小娟来参与公司的网络建设。就这样，朱小娟离开了又脏又累的生产车间，搬进了窗明几净的办公室。

凭借过硬的专业技术和认真的工作态度，朱小娟在新的岗位上崭露头角，赢得了领导的信任。随着工作进一步展开，小娟的工资待遇也有了大幅度的提升。

当初嘲笑小娟的那些姐妹，这时对她又羡慕又嫉妒："还是你想得远啊，看来我们有机会也得学一点东西了……"

如今，朱小娟把自己赚的钱，除留一部分自己花销外，都拿来供弟弟妹妹上学。她不愿意让弟弟妹妹再像自己当初那样，因为钱而面临艰难的选择。退一步说，即使弟弟妹妹没有考上大学，她也会建议他们至少要学一门赖以生存的专业技术。

对于20几岁的年轻人来说，我们没有一张大学文凭并不可怕，可怕的是我们除了年轻的脸孔和身体之外，再也找不出一样看家的

本领来。我们马上就要去闯荡江湖，迎接我们的是严酷的生存挑战，我们不可能仅凭一腔热血、赤手空拳去打拼未来。世事难料，谁知道我们的明天将面对的是什么呢？也许更好，也许更糟。当山穷水尽之时，如果手里没有一种拿出手来的专业技能来维持生计，我们将难免忍饥挨饿、步履维艰。

正所谓：艺多不压身。多掌握一门技艺，就是给自己多开了一扇方便之门。很多时候，掌握一门过硬的技能，就是我们生存的本钱，就是为自己的未来上了一个保险。在必要的时候，这不仅为我们的生存增添砝码，并且带来更多的成功机会。

一位中国妇女到美国移民局去申请绿卡。她的孩子们都在那里工作，随着年事渐高，她想跟孩子们生活在一起。但是，她只有小学文化，连汉字都不认识几个。而对英语，她只能说出少得可怜的“您好”、“谢谢”、“再见”这几个单词。

看完她的申请表，移民官忍不住问她：“太太，请问你会什么技能吗？”

“我……会剪纸。”看着移民官投过来疑惑的目光，她迅速从包里拿出一把剪刀，灵巧地在一张彩纸上剪了起来。不到一分钟，她就剪出几幅栩栩如生的动物图案。

美国移民官瞪大眼睛，看着她像看变戏法似的剪出一个又一个漂亮的图案，不禁竖起大拇指，连声赞叹。

接着，她又从包里拿出一张报纸：“这是中国《农民日报》刊登的我的剪纸画。”

看到这里，美国移民官员不住点头，连说“OK”。就这样，不到五分钟，她就轻松拿到了绿卡。和她一起来申请的同一批人，不乏年轻体壮者，但只有她这个斗大的字不识一筐的老太太顺利过关了。

在移民官眼里，美国社会不缺少、也不需要一个没有一技之长

的人。而一个有一技之长的人，无论在何时何地都有饭吃，都会备受欢迎。

俗话说："天灾、人祸也饿不死手艺人。"只有掌握一项压箱底的绝活，我们才能在社会上立足。只有拥有别人没有的东西，具备别人没有的技能，我们的发展道路才会比别人宽，机遇才会比别人多。

常言道：家有万贯家财，不如一技在身。凭着一身薄技，我们低则可以养家糊口、维持生计，高则可以发家致富、扬名立腕。

张果喜，一个仅有初中文化的普通木匠，经过多年努力，竟成为中国内地第一个亿万富翁，首位获得小行星命名荣誉的企业家。当年的张果喜靠1400元下海，在上海艺术雕刻品一厂学会了生产雕刻樟木箱。有了这一手艺，在广交会拿到订单，20个樟木箱，赚了一万多元。凭借这第一桶金，靠着精湛的工艺，张果喜把自己的事业越做越大。

1980年，陈逸飞怀揣38美元到美国留学。为了生计，初来乍到的他先是替博物馆修画，报酬是每小时3美金。因为画技出众，他很快就进入哈默画廊举办个人画展。当听到有人出价每张画3000美金时，陈逸飞说："我一下觉得中了头彩，仿佛天上掉了个馅饼下来。"凭着一支画笔，陈逸飞一步步成为闻名海内外的华人画家，并且开始创立自己的事业。他亲手创建的逸飞集团已经逐渐发展成为一个集服装、广告、杂志、模特、环境艺术等多功能的视觉产业集团公司。

也许我们会觉得这些手艺都是雕虫小技，不足为用。事实上，任何一种技艺都有它的过人用处，只要我们把它学到手，练到家，练成了一手绝活、独门利器，就一定可以借此驰骋职场、笑傲人生。

庖丁解牛的故事我们都听说过，一个厨房的伙计，因为擅长宰牛竟深得梁惠王的赏识。那个叫丁的厨子，要是在现代恐怕最差是

在中国大饭店里的一级大厨吧。谁又会因为他只是一个宰牛的屠夫而对他嗤之以鼻呢？

环顾周围的世界，我们不难发现许多生存的技能：烹饪、理发、园艺、茶艺、修理、钳工、服装设计师……不要小瞧这些技能！尽管这些技能并不复杂，却养活了许多人，许多人甚至凭借这些技能走上了人生的辉煌。

前段时间，中央电视台二套节目曾播出一个“满汉全席”的比赛节目。能够参加这个节目的都是全国各地最出色的厨师，他们每一个人的年薪都在百万以上，又有谁会在意他们只是一个做饭的厨师呢？

作为一个年轻人，我们不要总是想着做一些体面的工作和风光无限的大事业，在不能保障生存的条件下，想那些事情都是毫无意义的。我们首先想的应该是学到一门拾遗补缺的看家技能，把它做精做细了，在行业内树立了自己的旗帜，然后再图大的作为。

在20几岁的时候，我们没有一门手艺还有情可原，因为我们还年轻，还可以通过学习充实自己、改变自己。但是如果到了30岁的时候，我们依然两手空空、一无是处，那么就真该为自己的前途担忧了。

3. 掌握工作的全部

那段生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天花10亿、100亿也买不到的。

——李嘉诚

在20几岁的时候，每个人都有成功的梦想。但是，我们必须清楚，仅凭在大学里学到的那些东西，仅凭手中的一纸毕业证书，是绝对无法实现梦想的。

要想有所成就，我们首先必须对自己将要从事的行业有所了解，熟悉这个行业的全部流程和所有细节。

20岁那年，托马斯·波朗进入了美国福特汽车公司下属的一个工厂。

刚进入工厂，他就对全厂的生产情况做了一个全盘的了解。他发现一部汽车由零件生产到装配出厂，大约要经过13个部门的合作，而每一个部门的工作性质都不相同。

他想：既然自己选择了汽车制造这一行，就必须对汽车的全部制造过程，都有一个深入的了解。于是，他主动要求从最基层的杂

工做起。

杂工不属于正式工人，也没有固定的工作场所，哪里有工作就要到哪里去。通过这项工作，托马斯和工厂的所有部门都有了接触，对各部门的工作性质也有了初步的了解。

18个月后，托马斯申请调到汽车椅垫部工作。不久，他就把制椅垫的手艺学会了。后来又申请调到车身部、点焊部、车床部、喷漆部去工作。

在不到5年的时间内，他几乎把这个厂的各部门工作都做过了。最后他决定申请装配线上去工作。

父亲对他的举动十分不解，忧心忡忡地告诫托马斯："你已经工作5年了，总是做些焊接、刷漆、制造零件的小事，恐怕会耽误前途吧？"

"别担心，爸爸。"托马斯笑着说："我并不急于在某一部门当一个小工头。我想成为领导整个公司的佼佼者，因此必须花点时间了解整个工作流程。我要学的，不仅仅是一个汽车椅垫如何做，而是整辆汽车是如何制造的。"

在确认自己已经掌握了所有的工作技能之后，托马斯决定从装配线上开始崭露头角。因为托马斯在其他部门干过，懂得各种零件的制造情况，也能分辨零件的优劣，这为他的装配工作带来了不少便利。没用多久，他就成了装配线上的领军人物。

从此，托马斯开始步步高升。29岁的时候，他已经成为15位领班的总领班。如果不出什么意外的话，他将在一年之内升任经理。

我们很难在自己不熟悉的行业里有所建树，正如在一片沙滩上很难建起一座房子。从某种意义上说，一个人从事一个自己不熟悉的行业是很危险的。

20几岁的我们，并不缺乏在专业方面的知识储备。但是，我们

对所处的行业还缺少一个最起码的了解和认识，缺乏来自工作一线的最真切的感受。这些感受包括工作的整个运作程序、来自市场的最新需要、消费者的反馈以及对世态人性的体味。所有这些，都不是我们在大学校园里、从书本上所能得到的。

只有熟悉了工作的所有细节，我们才会有一种统观全局的眼光，才会在熟悉工作的基础上，掌握更多的知识，从而创造更多的价值。在市场经济条件下，能够创造更多的价值，就是我们的价值。

因为少年丧父家境贫寒，李嘉诚从很小的时候就不得不到茶楼里当伙计。茶楼是三教九流聚会的地方，各种各样的人，各种各样的事，每天都能看到听到。久而久之，李嘉诚练就了一种眼光：一个人是从事什么职业的，他的性格特征、生活习惯、为人处事，一见面就能猜出个八九不离十。这种善于察人的眼光，对他此后的事业都起到了不可估量的作用。

为了实现自己的梦想，李嘉诚开始到一家塑胶厂当推销员。一个出色的推销员，首先一点就是勤奋。对此，李嘉诚并不在乎，因为在茶楼里跑堂时，他就已经打下了扎实的基本功。他能连续12小时不落座，也不感到腰酸腿痛，只用半天时间他就能在香港大街上打个来回！

在推销过程中，李嘉诚非常善于动脑筋。在每次推销之前，他总是事前在心里准备好几套方案，使客户自然而然地接受他的商品。除此之外，他还非常注意了解市场动态和消费者使用这类商品的情况，因为在别人不需要或者已经有了的地区，你所有的推销都是徒劳！他把香港划分成很多区域，把每个区域的居民生活情况和市场情况都记下来，这样就知道什么产品该到什么地方去推销。

很快，李嘉诚就成了全公司的佼佼者。由于出色的业绩，李嘉诚18岁就做了部门经理，两年后又被提升为这家塑胶带制造公司的

总经理。

李嘉诚早年走南闯北的推销生涯，不仅使他初步具备了敏锐的商业头脑，丰富的行业知识和社会知识，这些都为他日后事业的发展奠定了扎实的基础。经过数年的积累，李嘉诚终于创立了自己的长江塑料厂。

创业后的李嘉诚，为了使长江厂有一个迅速的发展，决心生产塑料花。但在当时，塑料花的技术在世界上属于最尖端的技术。

为了掌握这种技术的所有细节，作为老板的李嘉诚亲自到意大利米兰的维斯孔蒂塑胶厂做了三个月的车间送料工。在此期间，他每天都在车间里干着沉重的体力活。而在忙碌之余，李嘉诚不忘仔细留意塑料花的每一个制作流程，将所有的技术细节牢记于心。回到香港，李嘉诚的塑料花迅速生产出来，一上市就获得了良好的市场效应。

无论是托马斯的熟悉工作还是李嘉诚的偷师学艺，二者都有着异曲同工之妙。不管是打工还是创业，只有熟练掌握了行业内的所有细节，我们才能真正地把握机遇、创造机遇。

20几岁的时候，我们正处在人生事业的重要积累期内。这时的我们，没有经验、没有资历、没有关系，当然也没有资本，最重要的是没有多大的使用价值。除非在应聘时就能够明显地给用人单位带来实实在在的真金白银，我们不必幻想老板会给我们轻松舒服高薪的工作。毕竟企业不是慈善机构，对此我们应该有一个清醒的认识。

在人才过剩的今天，刚刚走出校园的我们所要面对的第一份工作，极有可能是一份又脏又累、收入又少的工作。而面对这样一份工作，我们应该放下“天之骄子”的面子，全心地投入到工作中去。

只有全身心地投入到一线工作之中，我们才能了解工作的真实全貌，才能建立自己对工作、对行业、对社会的最真实感受。也只有找到了一种完全基于工作、基于市场的深刻的感受和丰富的经验，我们才能真正地开始掌握市场的规律，开始创造全新的价值，才能在行业里拥有自己的一席之地！

据说：一棵树有多高，它的根就有多深。

20几岁的我们，就好比是一棵棵小树，要想长成参天大树，就必须在往上长的同时把根深深地扎入地下。因为只有根深了，我们才能枝繁叶茂、茁壮成长；只有根深了，我们才能站得更稳，经得住一次又一次风雨的洗礼！

深入一线，掌握工作的细节，就是要为自己打下一个扎实的行业基础。离开了对行业知识的熟练掌握，任何一个年轻人要成功，都无异于白日做梦！

4. 把知识变成能力

> 我的知识就像我酒柜里的酒，虽然不多，也不名贵，但我知道它在哪，用时就能拿出来。而不像有的人，虽然酒柜很大，酒很多，但杂乱无章，用时不知拿什么。
>
> ——福尔摩斯

近段时间，经常有大学生卖咸菜、擦皮鞋的事情见诸报端。一开始，大家都很纳闷儿。但如果我们细细想来，就不难发现其中必然的道理。

作为刚从高等学府毕业的大学生，我们可以在答卷上轻而易举地回答如何管理企业、如何解决棘手的问题、如何当好市长等等。在任何一项书面测试中，我们都可以得高分。

但是面对现实，我们却常常显得毫无头绪、不知所措。我们总是在问为什么会是这种情况，怎么会出现那种情况等等。究其根源，就在于我们缺乏一种对所学知识的灵活运用能力，不能由此及彼，灵活多变地去面对实际的问题。

结果，我们的知识只是死的知识，并没有把它兑换成为一种真正能够解决问题的能力，也就很难充分发挥我们的潜力。在现实社

会里屡屡碰壁也就在情理之中了。

从大学毕业，说明我们已经具备了成功所需的基本的知识储备，但是我们更要善于把自己储备的知识变成现实的能力、现实的效益和财富。知识固然越多越好，但如果不懂得运用之妙，那就跟一个抱着金子饿死的乞丐没什么两样。

我们先来看富翁哈默的一个童年故事。

每次见到小哈默，家里的亲戚总会掏出一张100美元大钞和一张5美元的钞票，让他选一张送给他。

哈默每次都只选5美元的钞票。亲戚们得意地笑着说：这孩子真逗，分不清钱的大小。

慢慢地，许多周围的邻居都拿出100美元与5美元让哈默来挑选。

同样，哈默还是只选5美元的钞票。

看到哈默傻乎乎的样子，许多人都忍不住开怀大笑。

哈默的母亲觉得很尴尬，就把他拉到一边，偷偷地对他说："孩子，你难道真的分不清100美元与5美元的大小吗？"

"我如果选100美元，就再也不会有人给我钱了。"哈默诡秘地笑着对母亲说道。

显然哈默的赚钱能力是常人所不能企及的，他比任何人都清楚钱的大小。

能够分清100美元与5美元的大小，需要的只是一种知识，但把这种知识兑换成财富，却需要一种更高的能力。谁都能分得清两张钞票的大小，但并不是谁都能赚到许多张钞票。

知识是一种非常客观的东西，一是一，二是二，而现实世界却是千变万化的。如果不能灵活地对知识加以运用，用固定的知识去面对多变的世界，我们就只能在现实的较量中一败涂地。

第2章

这10年，要做哪些准备？

一个人拥有知识，不等于拥有能力。拥有广博的知识，可以使我们见多识广，可以帮助我们认识世界，解析世界。但如何把这些知识运用起来，发挥出最大的效能，却必须有高超的能力。而要具备这种高超的能力，就必须从实践中得到锻炼，得到领悟。

许多优秀的企业家既不是博士，也不是研究生，有的甚至连初中都没有上过。但因为他们数十年如一日地在商场上摔打，具备了丰富的实战经验和出色的经营管理能力，所以他们成功了。而成千上万的博士、研究生，却在他们的麾下打工，因为他们只是死守着自己的知识，并没有把自己的知识变为一种更高的人生财富，所以就只能守着一个大粮仓却每日还要为一食之需而奔波劳顿。

正如一位企业家所言："我羡慕聪明人，那些聪明人可以成为科学家、工程师、律师等等，而我们这些愚笨的可怜虫，只能管理他们。"

韩寒，一个正在冉冉升起的文坛新星。他连一天的大学课堂都没有进过。他对文学理论的研究、对文学创造规律的把握也许还不如一个文学专业的本科生。他对于文字的储备也许只相当于高中生水平。然而，就是在长期不停地写作实践中，他把这些文字组合成了一部部优美的小说。他的书在市场上掀起了一次又一次的抢购热潮，其直线飙升的销量令许多文学专业的博士自叹弗如。

实践出真知！只有通过旷日持久的实践，我们才能把自己的知识充分地融会贯通，才能领悟到万物规律的运用之妙，从而形成一种攻无不克、无与伦比的高超能力。

除了要从实践中不断得到锻炼，我们还必须培养一种由此及彼、由点到面的发散型思维。只有这样，我们才能把自己有限的知识，变成无限的效能。

一天，阿连走在街上，发现街边一位老太太正在卖一只黑色的玩具猫，标价160美元。老太太解释说，这只猫是祖传宝物，因孙子

病重，急着交住院费，所以不得不把它变卖了。

阿连顺手掂量了一下，发现猫身很重，看起来似乎是用黑铁铸就的。

就在这时，阿连突然发现那一对猫眼竟是绿宝石做的！

“我给你100美元，只买两只猫眼睛。”阿连对那位老太太说。老太太虽然心里不愿意，但由于急着用钱，只好就同意了。

回到了住处，阿连高兴地对朋友阿蔡说：“我只花了100美元竟然买下两颗若大的绿宝石！”阿蔡一看这两颗大珍珠，少说也值上千美元。

听阿连讲完缘由，阿蔡当即问道：“那位老太太是否还在原处？”

“应该还在那里，她还在想卖掉那只没有眼珠的黑铁猫！”阿连答道。

阿蔡忙跑到街上，又给了老太太100美元，把猫买了回来。

“花100美元买个没眼珠的铁猫！你脑袋没进水吧？”阿连嘲笑道。

阿蔡却一声不响地坐下来摆弄这只铁猫。

他忽然灵机一动，用小刀刮了一下铁猫的脚。果不出所料，黑漆下露出来黄灿灿的一道金色的印迹。

“这猫是纯金的！”他忍不住大叫起来。

原来，当年铸造这只金猫的人怕金身暴露，便将猫身用黑漆漆了一遍，这样一来，金猫就变成铁猫了。

能够一眼就看出两只猫眼是绿宝石所做，阿连不可谓不具备专家的眼光。但与阿蔡相比，他缺乏一种由此及彼，举一反三的思维能力。因此，他只能眼睁睁地看着到手的金猫易手他人，后悔莫及又有何用呢？

大侦探福尔摩斯说：“我的知识就像我酒柜里的酒，虽然不多，也不名贵，但我知道它在哪，用时就能拿出来。而不像有的

人，虽然酒柜很大，酒很多，但杂乱无章，用时不知拿什么。”

福尔摩斯知识虽然并不渊博，学问也并不高深，但他善于把知识转化为能力，他总是开动脑子，习惯于推理、联想，因而解决了许多悬而未决的案子，成为一代名探。

万事万物之间都有着千丝万缕的联系，我们的知识体系也是一个个相互关联的整体。只有具备了一种发散型的思维，我们才能使个人的知识储备达到最大限度的融会贯通，从而把自己有限的知识储备，变成无限的工作效能。

在生活中，我们经常看到这样一种现象：同一个班毕业的同窗好友，多年以后，有的成为政府高官，有的成为企业领导，有的只是个普通职员，还有的每天连肚子都填不饱。

同样的学历，同样的专业，人与人之间的差别为什么如此之大？

关键就在于每个人对所学知识的运用、转化能力的高下不同。

对于20几岁的我们来说，知识就好比是剑，能力就好比是剑术。有好剑，没剑术，剑就是废铁一块；有剑术，没剑，只能是死路一条；我们不仅要有剑，更要有剑术，这样才能无往不胜、所向披靡！

5. 向成功的人学习

很少人能单凭一己之力，迅速名利双收；真正成功的骑师，通常都是因为他骑的是最好的马，才能成为常胜将军。

——赖兹

纵观古今，一个人的成功之路无非两条：

一条是勤奋努力，通过不断摸索，总结经验教训，最终走向了成功。绝大部分人走的都是这条路。毫无疑问，这样付出的代价太大了。我们不否认有人通过自己的努力取得了成功，但更多的人即使奋斗终生也没有找到一条属于自己的道路。

另一条路是向已经成功的人学习，学习他们成功的经验和方法。这样可以避免我们在盲目尝试中走弯路，从而快速走向成功。正如世界第一行销大师赖兹所言："很少人能单凭一己之力，迅速名利双收；真正成功的骑师，通常都是因为他骑的是最好的马，才能成为常胜将军。"

沃伦·巴菲特，华尔街鼎鼎有名的"股神"，如今已经成为名副其实的世界首富。但是，他并不是一开始就会购买翻10多倍的可口可乐股票的。

刚开始时，他跟大多数投资者一样，走的是第一条路线。每天，他都泡在交易所里，跟所有的人一样看着走势图，做着技术分析，到处打听小道消息。

慢慢地，巴菲特意识到，仅仅依靠盲目地摸索前行，自己可能在没有赚到钱之前就已经破产了，要想更快致富，就必须向成功人士学习投资的经验。

于是，巴菲特先申请到跟随价值投资大师格雷阿姆学习的机会。1957年，他又向知名投资专家费雪求教。通过融合两者的投资特长，他开始形成了自己的“价值投资”体系，再经过在实战中不断地检验充实，最终成为誉满全球的一代投资大师。

当被美国《财富》杂志问及如何才能像他这样富可敌国时，巴菲特这样说道：

“我衷心地给你们一个建议：选择一个你钦佩的人，把你的理由写下来。再写下一个你最讨厌的人的名字，写下这个人为什么令你拒之千里之外的原因。

“然后，看看那个你钦佩的人是怎么做的，把他们的行为变成自己的习惯；同时留心你讨厌的人身上应受到斥责的东西，并下决心不犯同样的毛病。如此去做，你也能成为富翁。”

一个人之所以成功，总有他过人的地方。如果我们什么都不会，就不妨先去学习别人成功的经验。跟好人学好人，跟巫婆跳假绳。一个失败者永远都不会把成功的经验教给我们，而只有成功的人才能把我们引向成功。

对于20几岁的年轻人来说，我们向成功人士学习的方法有很多。比如：看书、听讲座、上学习班、亲自面对面和投资大师、高手交流等等，不一而足。大体来说，可以分为以下几个途径：

（一）要多读书，通过各种渠道丰富自己的知识面

无论从事哪一个行业，几乎所有的成功者，都在开始行动之前对自己从事的工作进行过充分的研究。

用10年的时间把1400元变成1个亿，T先生可谓赚了个盆满钵溢。当年的他，从股市转战国债期货市场，第一件事就是用一个多月的时间泡在图书馆里埋头读书。在此期间，他阅读了与国债期货有关的所有书籍。

凭着这些扎实的基础知识，再加上对保值储蓄贴补率的准确预测，他在1994年到1995年7月的连续17个月里26仗全部获胜，从而使他的资金迅速增加到600多万元。

“那时候，每天我都读书看报，研究政策，把国债现券、期券市场弄得滚瓜烂熟。我不会搞人际关系，但我可以靠自己的智慧去赚钱。”提起那段往事，T先生不无得意地说。

江恩，华尔街最传奇的炒作家之一。跟所有的新手一样，在开始时他遭遇过种种挫折。后来，他花了近一年的时间泡在纽约图书馆和大英博物院，潜心研究过去金融市场的大量交易记录和华尔街的大炒家的操作方法，成功地找到了市场价格和时间的周期性规律，并总结出一套以自然规则为核心的交易方法。

此后几年里，江恩不仅在投资中屡屡得手，而且还提出了江恩历法、江恩几何角、江恩线、江恩回调比率等一系列行之有效的市场分析工具。

在江恩看来，价格运动不是杂乱无章的，而且是可以预测的。他引用圣经中的名言说：“已有的，还会有；已做的，复去做。阳光之下没有新的东西。即使我们会说：看呀，这是新的，它却早已存在于我们之前的年代。”

没有一个投资大师是天生就精于投资的。他们对于市场的独到眼光来源于平时大量的阅读与学习。通过读书，他们汲取前人成功的精髓，为己所用，进而形成了自己的投资体系。

同样，没有一个成功者不是博览群书的。一个成功者首先是一个阅读者。因此，我们要养成终身阅读的习惯，每天都要抽出一两个小时用于阅读，要制订自己的阅读计划，每年平均阅读40-60本书或杂志。只有这样，我们才能不断扩大自己的知识面，为自己的成功奠定一个扎实的基础。

（二）要多看名人传记

成功人士的传记，一般都详细记录了他从起步到成长、发展、壮大的每一步经历。这些成功人士在日常生活中的所作所为、在重大转折关头的所思所想，都无不值得我们去研究和思索。他们是如何突出重围、起死回生的，他们是如何由小到大，由大到强的……所有这些对于我们来说，都是活生生的学习范本。

在20几岁时，我们已经初步选定了自己的行业，确立了自己的目标。通过阅读这些已取得成功的人的经历，我们不仅可以增加阅历、受到启发，最重要的是明白自己离巅峰还有多远，还需要在哪些方面努力。

崔伟宏，一个来自中国吉林的年轻人，竟然用6年的时间使10万的资金变成了1000万，整整增长了100倍！因此，他一度被人们称为“民间股王”。

据说，崔伟宏经常看一本叫《华尔街神童》的书，从中获取真经。在该书中，18岁的美籍华人司徒延恩，从小时起就用压岁钱买股票，经常能找到涨幅一倍的股票，被华尔街誉为新一代巴菲特的接班人。除此之外，崔伟宏不断研究巴菲特等投资大师书籍，并结合自己

的投资实践，逐渐建立起自己独特的“长线是金”盈利模式。

多看一些名人传记，学习他们的长处，弥补我们的不足，用他们的行为鞭策和鼓励自己，这是向成功的人学习的最简单、最直接的方法。

（三）向成功的人请教

一个人要想成功，需要不断地历练，更离不开高人的指导。如果有可能的话，我们应该尽量向一些成功者请教。

作为成功的过来人，他们有丰富的经验、厚实的阅历和对成功独到的见解。他们从自己的角度出发，对我们的目标和行为进行一番审视，给我们提出一些指导性的建议，比我们自己看任何书籍都来得有效。毕竟任何人都不是全知全觉的，谁都有自己永远看不见、想不到的盲点。通过虚心请教，我们更容易发现自己在哪些地方做得还不够到位，还需要怎样的改进，进而调整自己，做到最好。

当然，也许我们一辈子都见不到一个像巴菲特、李嘉诚这样的亿万巨富。不过，这并不妨碍我们向成功的人学习。在我们的身边，比自己成功的人并不在少数，在某方面比我们优秀的人更是比比皆是。只要平时多加留意，选择恰当的时机向他们虚心请教，一定会对我们的成长大有裨益的。

如果我们实在无法一下子接近一个成功者，那么就先给一个成功的老板打工吧。如此一来，我们不仅可以获得一笔工作的酬金，还可以在工作中随时观摩老板的处事方式，从中学习成功的经验。

一举两得，何乐而不为呢？

6. 走在时代的最前沿

只顾着低头走路的人，是无法抓住迎面而来的机遇的。

——古印度谚语

当今社会，20几岁的年轻人正面临着日益严峻的就业压力。为了得到一份工作，我们不得不穿梭于一个个人山人海的招聘会。为了保住一份工作，我们不得不经常加班加点，加倍努力。我们一度以自己有一份稳定、体面、收入不菲的工作而笑傲同侪。

但是，不管我们现在的工作是好是坏、如不如意，我们都不能让眼前的工作锁住了自己的双眼。一边工作，我们还要一边关注时事，关注时代的发展。那些关于行业发展的前沿信息，那些关于时局潮流的最新趋势，都应该成为我们关注的重点。

因为时代在飞速发展，有些东西在今天看起来是香饽饽，可能明天会变得一无是处。而一些毫不起眼的领域，却可能成为未来新的经济热点。

面对时代潮流的变化，我们只有迅速地调整自己，为即将到来的变化做好一切准备，才能占尽先机，把握主动，在时代的前进洪流中创造出一番事业。否则的话，我们很可能就会由今天的先行者

变成明天的落伍者。

在干了一年多的茶楼伙计后，李嘉诚来到了舅舅庄静庵的中南表店。但是，仅仅一年之后，他就决定离开表店，另谋职业。

离去之前，李嘉诚向舅舅说起了自己对香港表业前景的看法：

“现在，舅舅在香港的生意越做越好，几家分店的生意也很看好。如果您只是一个满足现状的人，那么只要按照现在的生意规模做下去就是了。因为衣食对于您老人家来说，根本就不是问题了。但如果谈到表业的发展，我想，如果仅仅依靠这样经营下去，再过几年，中南表店就不再是香港表业的楷模了！”

听闻此言，庄静庵不禁大吃一惊，他做梦也没有想到平时在店里不声不响的外甥，今日突然语出惊人。他示意李嘉诚说下去。

“仅仅依赖维修陈旧的手表和推销别人制造的手表，这显然是不够的。因为这样我们充其量只是个维修的作坊，永远跟在别人后面跑，又怎么能够在业界长久立足呢？”

“当前，世界表业发展相当迅猛。作为世界名牌，瑞士手表在世界上已经畅通无阻，这当然不是我们所能匹敌的。现在还有一种手表也应该引起舅舅的足够重视，那就是战后的日本手表发展得也相当迅速。如果不出什么意外，我敢保证再过十几年，日本手表将会成为仅逊于瑞士手表的新品种风靡世界，如果那样的话，舅舅的表店恐怕就该修理日本表了。”

李嘉诚的一番真知灼见，不能不让舅舅对他刮目相看。

“阿诚，你是说修表不如制表？可我这家小小的表店，又如何能生产出可与瑞士表、日本表相媲美的新表呢？”

“舅舅太小看自己了。”李嘉诚笑道：“其实手表的结构并不复杂，也不过都是一些小齿轮、小部件罢了。能够精通手表结构又能修理手表的人，完全可以自制手表。我相信舅舅的头脑里已经有

了清晰的手表构造图纸了，只要您老人家稍微动一下脑筋，新式的手表就不难设计出来。话说回来，我们为什么就不能生产出畅销世界的中国手表呢？”

一番话说得舅舅心悦诚服。后来，庄静庵果然采纳了他的建议，开始生产中国表。到上世纪80年代，中南表业生产的手表已经可以与世界一流手表相媲美了。

李嘉诚只在这里当了一年的学徒，但是对中南表行的经营弊端和世界表业的发展趋势却看得一清二楚。后来日本的精工手表果然称雄世界表业。李嘉诚之所以有如此高远精准的眼光，得益于他开阔的眼界和对行业潮流的密切关注。

从表行出来后，李嘉诚到一家五金厂推销铁桶。

有一天，李嘉诚与推销塑料桶的老板在一个酒店不期而遇。两个人都使出了浑身解数。这一次无论李嘉诚如何努力，还是败在了推销塑料桶老板手中。

那天晚上，李嘉诚失眠了。他敏锐地意识到：作为一种新型的材料，塑胶制品与金属制品和木制品相比，具有成本低、质量轻、色彩丰富、美观适用、容易成型等诸多优点，必然会成为这些材料的代替品，从而极具市场发展潜力。

经过这次交手，那位塑胶厂的老板对李嘉诚的推销能力十分欣赏，因此极力邀请他到自己的公司工作。权衡利弊之后，李嘉诚欣然来到了塑料厂工作。

凭借出色的能力，李嘉诚迅速被提升为总经理。而此时的他，并没有留恋高薪显位，而是果断地选择了创业。

稍稍站稳脚跟，李嘉诚就立即把自己的目光瞄上了当时市场上方兴未艾的塑料花。原来在许多家庭里，室内户外都要装饰花卉。这些植物花卉，经常要浇水、施肥、剪修、除草。随着现代生活节奏日益加快，人们不再有闲情逸致花费时间去侍弄花卉。而塑胶花

正好弥补这些缺陷。现代人以趋赶时髦为荣，塑胶花的面市，必然会在塑胶市场掀起一场革命，市场前景极为看好。

果然，塑料花一经上市，就迅速热销香港和东南亚。李嘉诚也一炮打红，成为香港闻名遐迩的“塑料花大王”。

20几岁的我们，除了要在工作中认识自己、发挥优势、挖掘潜力之外，还必须抬起头来，时刻关注行业的最新动态，关注时代的最新潮流。只有这样，我们才能及时发现并且抓住迎面而来的机遇。

世间万物，都有一个发展的趋势。新时代有新的特点、新的趋势，也必然存在新的机遇。只有及时发现时代发展的新趋势、大趋势，尽早尽快地调整自己、顺势而为，我们才能更多地利用宏观环境的优势，最大限度上降低成本和风险。

作为曾经连续十多年蝉联世界首富的比尔·盖茨，他的辉煌成功正在于顺势而为——顺应了计算机普及盛行的大势。

1975年的那个冬天，盖茨和保罗从MITS的Altair机器得到灵感的启示，发现了在未来数十年里计算机必然走进千家万户，成为普通家庭用品的发展趋势。

当时的盖茨，正在哈佛大学读书。他敏感地意识到，计算机的发展太迅猛了。如果等到大学毕业再创业，他将失去一个千载难逢的创业机会。于是，他毅然决定退学，和保罗创立了微软公司。

尽管在创业初期，比尔·盖茨也遇到了许多困难和挑战，但随着计算机和互联网技术以迅雷不及掩耳之势在全球范围内风生水起，他的财富开始以令人难以置信的速度急剧增长。31岁时，比尔·盖茨就成为有史以来最年轻的亿万富翁。8年后，他成为世界首富。微软一经上市，市值就节节攀高，迅速成为全球市值最高的公司，年营业额超过世界前五十名软件企业中其他49家的总和……盖茨和他的微软创造了一个个令人咋舌的财富神话。

第2章

这10年，要做哪些准备？

除了比尔·盖茨，戴尔、丁磊、马云、陈天桥、张朝阳、李彦宏、马化腾这些电子商务时代的精英，都是先人一步站在了时代的最前沿，从而抓住了计算机网络时代所带来的巨大商机，为自己创造出惊人的财富。

环顾左右，我们不难发现，这是一个群雄并起的时代。黄光裕、潘石屹、王石、李宇春、郭敬明、周杰伦、陈楚生、当年明月……这些人虽然来自不同的行业，但是他们都无一例外地顺应了时代的潮流，从而走在了时代的最前列。

20几岁的我们，也许还在积累原始资本的道路上艰难跋涉。但在埋头苦干的同时，我们的目光还要时刻关注这个世界，关注世界往哪里去，努力去发现时代发展的大趋势。

进而，我们再去分析：这个大趋势会对我们所处的行业、我们当前的工作带来哪些变化？有哪些条件是我们可以利用的？有哪些机遇是我们可以把握的？为了把握这些机遇，我们又应该从哪些方面做哪些准备？在什么时候果断出击？

做过期货的朋友都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就是想不赚钱也难。

人生就是一场投资，我们必须用投资的眼光来审视自己未来的行情，从而做出准确的判断。只有这样，我们才能使今天的投资在明天换回丰硕的收益。

7. 随时记下一闪即逝的灵感

我把纸笔放在手边，便于捕捉这些稍纵即逝的思想，以免被淡忘。

——坎农

“所谓天才，就是百分之九十九的勤奋，加上百分之一的灵感。”这是发明大王爱迪生的一句名言。他意在强调勤奋的重要性，但同时也指出了灵感的不可或缺。

事实上，爱迪生非常重视灵感的收集。平常的时候，无论走到哪里，他都随身带一个笔记本，他称此为“灵感册子”。一旦有了好的灵感、创意或观察所得，他就会随时记录下来。当他才思枯竭或缺乏创作激情时，他就会看拿出这灵感小册子来看，以期从上面记录的图文中获得新的灵感。1931年，当爱迪生去世以后，人们惊讶地发现在他的房间里竟有3500个这样的小册子！

在生活中、在平常散步时、在公共汽车上、在聚餐时……我们都产生过许多新奇的想法。面对这些新奇的想法，我们往往一笑置之，并没有多加留意，就让它白白地消逝了。

而事实上，有时候改变我们人生命运的，恰恰就是这样一些简单的想法。

一张世界地图，不知多少人都看过，谁也没有发现什么。直到有一天，德国地球物理学家魏格纳在凝视世界地图时突发奇想：位于大西洋两岸的南美大陆和非洲大陆的海岸线为何如此相似。他紧紧地抓住这个灵感，展开进一步考察论证，终于提出了震惊世界的“大陆漂移学说”，使人类研究地球发展的进程向前迈进了一大步。

因为某种特定的外部刺激，我们的头脑中往往会忽然浮现一个奇异的灵感，从而使我们的认识迅速突破原来的桎梏，进入到一个全新的境界。古今中外，几乎所有的科学发明都是由灵感而来的。

对于大多数人来说，我们可能一辈子都与科学研究无缘，但这并不说明我们就不会有出色的灵感和创意。事实上，我们每时每刻都可能从思维深处冒出一些看似荒诞不经的奇思妙想。只要我们肯用心，就一定能够捕捉到这些灵感，把它们变为成功的机会、财富的源泉。

哈尔曼·利普曼，生活在费城的一位画师。他在画画时注意到自己的橡皮总是到处乱滚。为找橡皮，自己经常会浪费不少的时间。

一天，在画一副素描时，哈尔曼又丢失了橡皮，翻来覆去找了许久还是没有找到。没有橡皮，他就无法再画下去。

苦恼之余，他突然想：要是能把橡皮固定在铅笔尾部，就再也不用担心会发生这种情况了。于是，他用线把一块橡皮绑在铅笔尾部。后来，他又对这支铅笔进行了改进，用软铁片把橡皮包了起来。这样，世界第一支带橡皮的铅笔出现了。

接着，哈尔曼为这项发明申请了专利，又以60万美元的价格把这项专利卖给了铅笔公司。通过此举，他一跃而成为当地远近闻名的富翁。

能够成功的人无疑是聪明的，但并非都是天才。他们所面对的

启示别人也经常遇到，只不过他们能抓住灵感的火花，而别人依旧茫然。

成功并不像我们想像中的那样困难，只要细心留意生活，其实到处都充满着成功的机会。因为有时仅仅是一个一闪而过的新奇念头，就可能为我们带来巨大的财富。

灵感有个特点，就是来得快去得更快，稍纵即逝。一秒钟之前还令我们兴奋不已的想法，可能在一秒钟之后会变得无影无踪了。而灵感一旦错过，就可能永远也找不回来了。

要抓住这些一闪即逝的灵感并不难，我们只需要一张纸、一支笔，及时把一些好的想法、创意记下来。随时想到，随手记下。

小G是某国际知名手机公司产品开发部的一名员工。在日常生活中，他注意到那些喜欢时尚的女生，总是喜欢把两件东西装在自己的口袋里：一件是手机，一件是相机。

一天，小G正在一个风景区旅游，一位坐在缆车上的姑娘突然引起了他的注意。原来这位姑娘坐在缆车上并不是欣赏四周的美景，而是不停地发短信跟朋友聊天。很显然，她是在把自己眼前看到的一切用短信告诉她的朋友。

小G的头脑里出现了一个奇妙的想法：如果能够让手机具有摄像的功能，那么她就可以把当时的美景摄下来，直接发给朋友了。也就是在这一瞬间，小G感到自己有一种莫名的冲动：为什么不可以这样试试呢？！如果成功的话，将给人们带来巨大的便利，而这必将成为引爆手机市场一个全新的利润增长点。

小G当即就把这个奇妙的想法记了下来。回到公司，他不断地研究，终于发明了具有拍摄功能的手机。这种手机一经上市，立即引发了市场上新一轮抢购热潮。因为贡献突出，小G得到了所在公司的重用与奖励。

处处留心，皆是机会。作为20几岁的年轻人，我们应该学会做一个生活中的有心人，随时留心身边的事物，多观察，多思考，敏锐地捕捉一丝闪现的思想火花。

可能许多想法在今天的我们看来不现实，也行不通，但绝非一无是处。因为那些今天看来不成熟的想法，也许经过一段时间的酝酿完善，就会成为切实可行的绝妙创意。那些眼前看来不切实际的做法，在不远的将来没准儿就具备了实施的条件。

一切皆有可能，我们不能因为眼前的困难就放弃了未来的可能，更不能因为想法的怪诞就抹杀了自己的想像力。

经过对这些想法进行必要地加工，去粗取精，我们往往能够发现一些成功的蛛丝马迹。而平时积累的灵感越丰厚，我们成功的金点子就越多，成功的几率就越大。

第3章



这10年，要培养的几种能力

1. 会大会小会来事

> 天下之至柔，驰骋乎天下之至坚。
>
> ——老子

20几岁的时候，我们刚从学校出来，有最新的专业知识，有最前卫的思想。但是，仅凭这些与社会上各色人等打交道还远远不够。面对着繁琐复杂的社会，我们更需要有灵活自如的应对手段。

当年良出来混的时候，才刚刚二十来岁。他很会办事，领着村里几个小伙子专门做砌墙装修之类的活，逐渐挣了一些钱，成立了一个工程队，越干越大。

其实良念书不多，连小学都没念完，除了自己的名字之外别的字写出来经常是缺胳膊少腿儿。但是他嘴特甜，会来事儿，平时口袋里总是装着两种以上的香烟，见到甲方领导就掏出红塔山，见到技术员就是红梅，而自己抽的是一块多钱的杂牌子。

那几年，良很能吃苦。随着工程越做越大，当初跟他一起干的手下一个个都成了小领导。逢年过节的时候，良总是给这些小弟兄买上几件新衣服。哪个手下生孩子满月了，他都亲自道贺，不忘送上一个大红包，表示一点小意思。每一次回家，良都给村子里的老

人们送上一斤茶叶。村里村外，他的口碑特好，人都说他富了没忘乡亲。

当然，良与管人、管钱的领导关系尤其不错。从一个农民一步一步成为合同制工人，搞上文凭又转了干，评上副科级，良的运气一直都不错。半年前，良更是一屁股坐在了镇长的位子上。

论手艺，良在村里根本排不上号。但是论办事，良在村里无人能比。今天他能够当上镇长，就是沾了会办事的光。

会来事，在许多人眼里，被看成了拍马溜须的“小人”作风。事实上，这正是许多人迟迟不能成功的致命缺点。

不光是现在，在任何时代，满腹经纶却无用武之地的人大有人在。就像是夜明珠埋在沙土里，他们有十分的本事却总用不上一成。不会来事，使他们长久憋屈在原地。而那些会来事的人，却总是要雨得雨、要风得风，风光八面、海阔天空。

事实上，人人都需要推销自己，只不过我们需要一些恰当的手段而已。20几岁的我们，要想尽快成功，就要掌握做事的精妙，会来事。

会来事，就是要会大会小，会针对不同的情况，做出相应的对策。这并非要我们去无原则地退让或者献媚，恰恰相反正是要我们在有原则的基础上，进退有度，保持高度的灵活性，从而减少前进的阻力，以最小的成本去获取最大的人生收益。

新是某公司刚刚提升的主管。中午休息时，他在车间检查时发现几个员工正在抽烟，而在他们身边的墙上清清楚楚地写着“严禁吸烟”的警示牌。

按照规定，新必须把这些人的名字记下来，从下月的工资中每人扣除200元罚款。但是他心里明白，200元就是这些工人五天的工

资。新也是从底层上来的，知道他们的工作很辛苦，赚钱不容易。如果真那样做，他这个新官上任虽然烧起了头把火，但私下里员工肯定会对自己有怨言，没准还会落个一上台就忘了本的名声。而且新也知道，中午休息时间，大家都想抽支烟，解解闷、提提神，这已经成为一种公开的事实了。

但是，如果新对这件事视若不见、不闻不问，显然会降低自己的威信，也会使制度形同虚设，给生产带来巨大隐患。

于是，新悄悄走上前去。那几个抽烟的人直勾勾地盯着他，生怕他掏出小本本，记下自己的名字。不过，新只是平静地从口袋里掏出了一包烟，给一人发了一支。几个人正要掏火点上，新正色说道：

“拜托各位，这里是车间，咱们最好还是到外边抽吧。”

那几个工人知道自己错了，赶紧站起来出去了。从此，车间里抽烟的事情再没有发生过。新在工人们的威信也与日俱增。

看似十分棘手的一个难题，就在这亲切而不失威严的一支烟里烟消云散。新的处理技巧不可谓不高妙！

在每天的工作中，我们都会遇到一些左右为难的事情。如果处理不当，我们就可能陷入进退维谷的境地。只有恰当灵活地把握好这个分寸，我们才能对上对下对自己有一个良好的交代。

正是中午时分，一家著名的西餐厅里，人们三三两两地正在用餐。所有的服务员正在有条不紊地忙碌。

突然，餐厅里传来一声炸响。一个五大三粗的中年男子一只脚踏在凳子上厉声喝道：“服务员呢！快过来！过来！”

服务员们不知道发生了什么事情，一个个都吓坏了，呆呆地愣在原地。而这时店长又碰巧有事出去了。

客人们都停止了吃饭，眼光齐刷刷地盯着这个男子。见半天没

人回应，男子更加声色俱厉、咆哮如雷，把桌子拍得山响。

这时，服务员小廉走了上去。她微笑着向他问好，并问他到底发生了什么事情。

男子用粗大的手指点着面前的杯子，嚷道："你看这是什么！你们的牛奶是坏的，把我一杯红茶都糟蹋了！你们是怎么搞的！"

"真对不起！我马上给你换一杯。"

很快，一杯新的红茶就端上来了，跟上一杯一样，碟边放着新鲜的柠檬和牛奶。小廉认真地把碟子摆放在顾客面前，柔声道："先生，我能否给你提个建议，在放柠檬的同时，最好不要加牛奶，因为柠檬酸会造成牛奶结块。"

一瞬间，男子的脸变得通红。他匆匆喝完茶，就离开了。

许多顾客对小廉说："明明是他老土，你为什么不直接说他呢？他那么粗鲁，你当时就该还以颜色。"

对此，小廉答道："他再粗鲁，也是我们的客人。正因为他粗鲁，我才用婉转的方式对待，既然道理一说就明白，我又何必跟客人过不去呢？"

事发当天，小廉就得到了老板的亲自召见。一周后，她被提拔为该西餐厅的领班。

在服务行业，客人就是上帝。千错万错，也不能是客人的错。因此，小廉自始至终都秉承热情服务的原则。与此同时，小廉又以一个小小的建议巧妙点出客人的失误，使客人不攻自退，既化解了危机，又挽回了餐厅名誉。如此会来事的员工，又怎能不被老板青睐？

当然，凡事我们还必须看场合、看对象，因人因地而宜。所谓"知己知彼，百战不殆"，我们只有充分地了解情况，才能更好地抓住要害，恰当地表现自己。

比如，有些场合就需要我们充分地表现自己，那就必须尽情地展现自我，绝不能扭捏不前；但有些场合就是需要低调行事的，我们就必须隐忍待发，不要强出头！再者，有些人喜欢活跃、爱表现的人，有些人则偏爱文静、乖巧的人，所以必须因人而异、随机而动，不能搞一刀切。

每次演出，阿克苏都很出彩。最近以来，他几乎成了演出团的台柱子。这得益于他的一个习惯：在对观众没有彻底了解之前，绝不登台！

有一年，他率团去阿拉斯加州参加一个盛大的典礼仪式。在仪式上，他将演出半个小时的节目。

为了这半个小时，阿克苏提前三周就开始准备了。在这三周里，他对阿拉斯加人的各方面习俗、气候、历史、工业、美食、种族乃至于方言俚语都进行了详细了解。

演出出奇地成功。一直到演出结束，人们还一直以为阿克苏就是土生土长的阿拉斯加人。因为从开口说第一句台词开始，阿克苏就已经完全控制了场上所有的人。

生活就像一场场演出，到什么山上就得唱什么歌。在每一次出场之前，假如我们对每一个人的所思所想、所喜所好都了如指掌，我们就不难把自己推销出去。古人讲得好："狗喜骨头猫喜腥。"只要我们有针对性地服务到位，何愁抓不住别人的心？

无论做什么工作、处在什么位置，我们都要有灵活机动的办事能力。有句话说："不打勤不打懒，专打不长眼。"我们既要有眼力、会来事，会大会小、能上能下，还要分对象、看场合，应时应地而宜。只有这样，我们才能在复杂多变的世事中进退自如、左右逢源！

2. 把话说到点子上

> 说话是人生第一难事。
>
> ——吕坤

你会说话吗？

如果有人问我们这样一个问题，可能所有人都会觉得贻笑大方。只要不是哑巴，我们两三岁的时候就会说话了。不过，那时的我们只是具备了说话的能力。如何把话说得更好、更到位，却绝非我们想像的那般简单。

让我们来看一个小故事：

从前，有个人因为有喜事，在家里请客。时间到了，四位客人到了三位。焦急等待之时，主人忍不住说道："嗨，该来的怎么还没来？"

座中一客人听了，心中十分不快："这么说来，我就是不该来的了？"说着，他站起身就走了。

主人心中暗自叫苦，顺口说道："不该走的又走了。"

另一个客人听了，满面愠色道："难道我就是那个该走又赖着不走的？"说完也含怒而去。

一时间，座中只剩下一个客人。主人赶忙安慰他道："他们两位都误会我了，其实我不是说他们的——"

话音还没落，最后一个客人也拂袖而去。

一句话说得让人跳，一句话说得让人笑。同样的目的，表达方式不同，结果就会大不一样——这就是说话的精妙之处！

20几岁的我们，除了会办事之外，还必须会说话、巧说话、说好话。

事实上，纵观古今中外的风云人物，无不具有良好的口才。正是凭着一副三寸不烂之舌，他们在各自的领域里挥洒自如，如沐春风。

只有拥有了良好的口才，我们才能充分地拓展自己的学识才华，使个人的魅力熠熠生辉，从而事半功倍，业绩卓著。

当然，并非每一个人都能口吐莲花。我们也没必要个个都像相声演员那样道挂长江、滔滔不绝，但至少我们要把话说到点子上。

小康和小张是某单位的两个专职司机。前不久，单位精简人员，两个人必须有一人下岗。于是，单位搞了一个竞争上岗，让两个人分别谈自己对将来工作的想法。

小康第一个上场，开始自己的演讲。他说如果自己将来能开车，一定会把车收拾得非常干净利索，遵守交通规则，而且保证领导的安全，同时要做到省油，不给单位增加负担等等。小康滔滔不绝地讲了半个多小时，终于讲完了。

轮到小张上场了，他只讲了三分钟没到，就下来了。他说他过去遵守了三条原则，现在他仍遵守三条原则。如果能继续为单位开车，他还会遵守三条原则。这三条原则是：听得，说不得；吃得，喝不得；开得，使不得。

众领导一听，好！这个司机说得好！

小张说的好在什么地方呢？首先，听得，说不得，意思是说领导坐在车上研究一些工作，往往在没公布之前都是保密的。我只能听，不能说，不能泄密。第二，吃得，喝不得。因为工作原因，我经常要陪领导到这儿开个会，到那儿参加那个庆典，难免有这样那样的饭局。这时候，我该吃就吃，但绝对不喝酒，这叫保护领导的生命安全。头两条里，一是保守领导的机密，二是保护领导的生命安全。第三，开得，使不得。你别看我是开车的，但是只要领导不用的时候，我也决不为了一已私利而开公车，公私分明，不给领导脸上摸黑。

这样的司机，哪个领导不喜欢？

于是，小张留了下来。

显而易见，小张能够留下来，并不是靠自己开车的技术，而是靠良好的口才。正是贴切地揣摩了领导的要求，把话说到领导的心窝里，使他获得了一个工作的机会。

好胳膊好腿儿，不如一张好嘴儿。无论在职场还是在商场，每一个环节都离不开一张巧嘴。尤其是在商场上，我们每进行一场交易，都少不了一番舌战。而那些胜出者，无不是口才出众、巧于言辞的人。

中午时分，一位衣着华贵的太太走进了一家时装店。她看上了一套时装，试了试非常合身，但看看标价，她又犹豫了一下，把衣服放了下来。显然她觉得价格太贵，有些于心不忍。

这时，站在一旁的服务员轻描淡写地说了一句话："刚才某某部长夫人也看上了这套时装，和您一样也觉得这件时装有点贵，刚离开没一会儿。"

话音刚落，那位太太当即买下了这套时装。

这位服务员能让那位太太下定决心买下时装，可谓用心良苦。

她巧妙地抓住这位太太“自己所见与部长夫人略同”和“部长夫人嫌贵没买，而自己要比部长夫人更强”的攀比心理，用激将的方法达到了自己的目的。

话不在多，而在于能否说到点子上。在关键时刻，简简单单的一句话，只要能说到点子上，就往往能起到四两拨千斤的奇效。

工欲善其事，必先利其器。作为20几岁的年轻人，我们要搏击人生，良好的口才就是我们不可或缺的利器之一。但是，我们拥有良好的口才，并不一定就非要用咄咄逼人、锋芒犀利地与人争辩。那样的话，我们和街头泼妇又有何异？

真正懂得说话艺术的人，总是当言则言，当止则止，即使得理，也要饶人，只有这样才能让人心服口服。

有一次，美国总统柯立芝在批评自己的女秘书时这样说道：“你今天这件衣服非常漂亮，你真是一个迷人的姑娘。只是我希望你打印文件时注意一下标点符号，让你打的文件像你一样可爱。”

对于这样的批评，女秘书当然欣然接受。此后，她的打印文件总是一丝不苟，很少有出错的地方了。

身为美国总统，柯立芝可以说是当时世界上最有权势的人了。但他并没有对一个下属大施言辞之利、权势之威，而是通过欲抑先扬的方式，委婉客气地指出她的不足。看似平平常常的一句话，却透露出少有的睿智，令人为之倾倒。

好马出在腿上，好人出在嘴上。无论是从政还是经商，练就一副铁齿铜牙都将使我们如鱼得水、如虎添翼。只有尽快地掌握说话的艺术和技巧，把话说到点子上，我们才能在人生舞台上尽快地脱颖而出、展现自我。

3. 抓住问题的关键

将一个问题准确地界定，就等于解决了问题的一半。

——爱因斯坦

在美国华盛顿的杰斐逊纪念堂前，有一堆造型别致的石头。

但是，从一开始这堆石头就被腐蚀得厉害。在很长的一段时间里，这成了纪念堂的清洁维护部门大伤脑筋的问题。他们也曾想到过直接更换掉石头，但这样做不仅需要大量的经费，更重要的是会大大地改变纪念堂的设计原貌。对这个左右为难的问题，许多专家都一筹莫展。

一天，一个年轻的清洁工走进了主管领导的办公室，声称自己已经找到了解决的办法。望着领导投过来的疑惑神情，他异常平静地问道："为什么石头会腐蚀？"

"很显然，当然是因为维护人员过度频繁地清洗石头。"领导答道。

"为什么需要这样频繁的清洗？"

"废话！你没看见那些经常光临的鸽子们留下了太多的粪便！"经理激动地回答。

"那为什么有这么多的鸽子来这里？"清洁工继续问道。

“当然，这里有足够多的蜘蛛可供它们觅食。”

“蜘蛛为什么都往这里跑，而不往其他地方去呢？”

“因为……每天傍晚，这里有许多飞蛾。”领导迟疑地答道。

“很好，”这个清洁工神秘地笑笑：“那么，我们有没有想过，为什么这里会有如此众多的飞蛾呢？”

“哦，这个我倒从来没想过，应该是……是黄昏时纪念堂的灯光吧！”

领导豁然开朗，他立即命令推迟纪念堂的开灯时间。没有了灯光，飞蛾就不会光顾；飞蛾少了，蜘蛛也渐渐消失了，鸽子也就很少来了……

一个困扰了人们多年的难题，就这样被轻而易举解决了。

世界上有两种人：一种人是把简单的事情搞复杂，另一种人是把复杂的问题搞简单。第一种人是越做越忙，越忙越乱，最后连自己忙在何处都不得而知了；第二种人则越做越轻松，越做越成功。

两者的区别在于，能否抓住问题的关键，进而一举中的。

对于20几岁的我们来说，生活就是问题叠着问题。面对世事纷扰，我们有没有一种一针见血的洞察力，能不能在第一时间抓住事务的本质，将直接决定我们工作的利钝、事业的成败。

在20世纪初的日本，脚踏车的照明灯有三种：蜡烛灯最流行，但亮度不够，极易灭掉；进口瓦斯灯亮度足，不受外界影响，价格又太贵；电池灯亮度适中，不受外界影响，但有一个致命弱点：电池的寿命只有两三个小时。

经过对三种车灯进行分析，刚刚创业的松下幸之助生产出一种新型的电池灯泡。这种经过精心改良的灯泡，可以连续发光50个小时以上，相当于原来持续时间的25倍多！因为它的外形像炮弹，所以被人们戏称为“炮弹灯”。

望着第一批下线的电池灯，松下欣喜若狂。在全日本还能找到比这更好的电池灯吗？他对这种灯的销售前景信心十足：一定可以卖得很火！

但是，现实却无情地泼了松下一头凉水！

松下一连跑了几家商店，那些店主却并不相信他："电池灯名声太坏了，以前不知道有多少人上了当，谁还敢再买？你别在这里骗人了！还是到别处去吧！……"

在数周内，松下走遍了大阪所有的商店，竟没有一家愿意进他的货。松下郁闷极了：这么好的产品怎么会卖不出去呢？

一个多月过去了，电池灯依然没有销不出去一个，上游的材料商已经开始催款。松下心急如焚——如此下去，要不了几天，工厂就要倒闭了！

一天走在路上，就连小时的伙伴也开始拿他开涮："松下君，你的炮弹灯什么时候炸响呀？我们已经等不及了！"松下本来就不善言笑，面对这样的诘问，更是难堪至极，无地自容。

松下的几个手下纷纷主张降价促销，把价格压到比改良前的电池灯还低，借此回收一部分资金，以解燃眉之急。但是，松下却坚决反对这样做。因为问题的关键是以前的电池灯厂家已经把市场做坏了，人们根本就不相信自己的产品，跟价格高低并不相干。事实上，自己产品的质量绝对没有问题，人们内心里拒绝的也并不是自己的产品，而是劣质的产品。只有让人们亲自看到产品的质量，才能从根本上打开局面。

于是，松下决定采用以试促销的方法。他在每一家店里都放几个电池灯，点亮其中一个，叮嘱店主一定要让灯一直点下去，看它能坚持多久。如果持续时间太短，可以不付钱。如果能够超过30个小时，那就表明产品的质量过硬。如果顾客要买，你们可以把剩下的卖给他。

这一招果然灵验。不过三天，所有的老板都一片声地叫好："你们的灯还真不错，亮得时间比说明书上说的还要长，这样的灯从来没有见过。这是货款，希望下次再送货过来！"

就这样，炮弹灯一炮炸响。不到一个月，库存的6000个电池灯就销售一空了。此后，电池灯在日本持续热销。这不仅为松下带来了滚滚财源，松下电器也因此在业界声名鹊起。

松下之所以能够在危急时刻扭转乾坤，并不在于他有多高的技巧，而在于他紧紧抓住了客户不了解产品质量这一关键，从而一举实现了事业的腾飞。

爱因斯坦说：将一个问题准确地界定，就等于解决了问题的一半。不管是解决工作中的各种问题，还是发明创造，经营实业或者做更大的事业，准确地界定问题，都是解决问题的前提。

如果不能准确地界定问题，抓不住问题的关键，即使我们再努力打拼、奋力抗争，也可能不得要领、收效甚微。抓不住问题的关键，我们就只能盲目地从一个事务的漩涡进入另一个事务的漩涡，我们所有对事业的追求就只能在较浅的层次上蹒跚而行，永远也不可能进入人生发展的快车道。

古人说："不为浮云遮望眼，只缘身在最高层。"只有拥有了一种对繁冗事务的透视力、一种一针见血的洞察力，我们才能透过种种的假象，抓住问题的关键，正本清源，从源头上、根本上找到解决问题的办法。只有这样，我们才能以一种更加游刃有余、从容不迫的姿态来面对人生的种种挑战。

4. 不放弃，不抛弃

一路行来，艰难而充满泥泞。

——亚伯拉罕·林肯

有这样一个年轻人。

他3岁的时候，就表现出惊人的音乐天赋。母亲拿出多年的积蓄为他买了架钢琴，教他弹得一手好钢琴。在读高中的时候，他就成了学校的“知名人物”。也就是从那时起，他确立了自己音乐的梦想。

高中毕业后，他没有考上大学，不得不到一家餐厅里当服务生。由于地位卑微，他稍不留神就会遭到经理无情的训斥。有一次，他不小心烫伤了另一位女服务员的手。经理一生气，竟罚了他半个月的工资。

即使在这样艰辛的打工生活里，他一刻也没有忘记自己的音乐梦想。他几乎把所有的工资都用在了买音乐资料上，在业余时间，他一刻不停地积累着自己的音乐“资本”。

后来，餐厅配备了钢琴。一连换了几位琴师，老板都不满意。出于对音乐的爱好，他瞅着一个没人的时机，忍不住上去弹了一曲。不料，这事被老板知道了。老板让他弹奏一曲，竟发现他的琴声正合

自己的口味。于是，在人们惊异的目光中，他当上了钢琴师。

经人介绍，他很快获得了一个演出伴奏的机会。他感到自己的机会就要来了，精神抖擞地投入伴奏。但事与愿违，他的伴奏音乐与歌手的歌声很不和谐，舞台下嘘声四起。那一次他彻底演砸了。他伤心至极，但并没有灰心丧气。

不久，那家请他去伴奏的公司的老板发现他很有音乐天赋，请他去专职写歌。他高高兴兴去上任，却发现自己的职务却是“音乐制作助理”。这是一个除了写歌，什么杂事都得做的工作。但他二话没说就留了下来，因为跟餐厅相比，这里至少有音乐的环境。

过了一段时间，老板终于给他配了办公室，让他专职写歌。总算找到了可以放飞梦想的舞台，他压抑已久的创作欲望喷薄而出，创作出大量的歌曲。

然而这些歌曲，老板一首也没有看上。在老板看来，他的音乐天赋很好，可曲子写得怪怪的，不讨人喜欢。巨大的失落感笼罩着他，有一瞬间他想到了放弃。但很快，他就把这个念头否定了，因为如果现在放弃，就等于放弃了自己多年的梦想。

他决不放弃！一连七天，他每天都创作一首歌。每天早晨上班之前，老板准能见到他的一首新歌。终于，老板感动了，答应向明星推荐他的歌曲。

但是，公司一连几次向明星推荐他的作品都被对方拒绝了。一次次的失败，把他打入了痛苦的深渊，但他始终不肯放弃自己的音乐梦想。

终于有一天，老板把他叫来，对他说：“如果你能在10天内写出50首歌，我就从中挑出10首，为你出唱片专辑。”

他感到自己简直就是在做梦，当明白这是事实时，他激动得说不出话来。

这次，他要拼了！

他一头钻进创作室，任由激情迸发，一首接一首地创作。饿了就泡包方便面，困了就倒头睡一会儿。近乎疯狂的10天过去了，他竟然创作出了50首新作品！

半年之后，他的第一张专辑一经上市就获得了巨大的成功，被歌迷抢购一空。从此，他一发而不可收。在第八届全球华语音乐榜中榜评选中，他被评为“最受欢迎的男歌手”。

他，就是当今红透两岸三地的华语歌王周杰伦。

回首走过的道路，周杰伦不胜唏嘘：“当幸运之神还未降临的时候，请不要着急，要耐心等待，并非你不是天才，而是时间还未到，我为这一天，努力了20年，在此期间，我从来不曾放弃。”

当今20几岁的年轻人，大多都是独生子女。与上辈人三天两头搞运动、弟兄几个抢粥喝的年月相比，我们生活在一个没有动乱的和平年代。不仅如此，因为是家中独苗，我们受到了来自父母和祖辈加倍的疼爱。可以这么说，在20岁之前，我们并没有真正地吃过什么大苦，也没有经过几个像样的大风大浪。

但是，我们不可能一辈子都生活在父母的怀抱里，父母也不可能荫护我们平安地走过一生。当有一天我们进入社会，不得不独自去面对生活的挑战、去实现自己的梦想，我们究竟能不能经受住生活中的挫折与考验，就得打一个问号了。

与周杰伦相比，我们的起点也许并不比他差。最起码我们大多数人都念过大学、受过高等教育。但是，并非每一个人都能够取得周杰伦那样的成功，并不只因为他对音乐独有的天赋，更因为他在面对挫折与失败的时候的那种永不放弃、百折不挠的韧劲儿。正如周杰伦所言：“明星梦并非遥不可及，任何人都可以做。我之所以能有今天，是我永不服输的结果。”

成功之路，往往是由一块块失败之砖铺成的。对于20几岁的我

们来说，真正的挑战往往不是挫败带给我们的损失，而是挫败带给我们信心上的打击。

那些最后获得成功的人，并不是因为他们比别人失败得少，而是因为他们每一次跌倒后又顽强地站了起来，他们站起来的次数永远都比跌倒多一次。

不抛弃、不放弃，不仅表现在对梦想长久执著地追求，而且还表现在对每一件事情都言必行、行必果，不达目的，绝不罢休。

张明正，在当今全球的高科技行业中，很少有人不知道这个名字。

1988年，张明正以5000美元在洛杉矶创业。经过十多年的沉浮，他的趋势科技已经成为世界上最大的单一软件公司，其市值达到100亿美元。而他本人也连续两年被美国《商业周刊》推选为“亚洲之星”。

张明正事业的转折点是在1992年。当时，他还是一个名不见经传的小人物。有一天，他突发奇想，一定要找机会与世界世界级IT巨头英特尔公司合作。

很快，他获悉英特尔网络部门的主管将在纽约参加一个研讨会，于是就前去拜访。

第一次去，秘书打量了一下这个没有一点名气的年轻人，冷冷道：“主管太忙了，没有时间。”

第二次去，秘书一看是他，不假思索地说：“没时间。”

连吃两次闭门羹，张明正并没有放弃，他下定决心非要见到主管不可。

于是，第三次求见，第四次求见，第五次……

终于，秘书的态度软了下来：“主管正在开会，不知道什么时候结束，如果您愿意，可以等他。”

张明正当然愿意等。他一分一分地等，一直等了5个小时，终于

见到了那位主管。

他告诉主管自己找了他多少次，等了他多少小时。

那位主管大为惊讶。他想，这个年轻人费尽周折来求见，一定有非常重要的事情。于是，他热情地接待了张明正，并耐心地听他讲述自己的公司和公司的产品防毒软件。

听着听着，这位主管对这种软件产生了兴趣，当场答应使用他们的防毒软件，不仅签下了大量订单，还同意张明正以英特尔的品牌行销。

在经过漫长的等待之后，事情来得竟然如此顺利，这是张明正做梦都没有想到的。他知道，像英特尔这样的大牌公司是从来不与名不见经传的小公司合作的。但是，这个绝无仅有的机会却给了他。

通过与英特尔公司的合作，张明正的名气日益飙升。经过短短几年的迅猛发展，他的趋势科技就成为全球最热门上市公司之一。

很多事情不是不可能成功，而是我们总是浅尝辄止，尝试了也等于没有尝试。很多梦想不是不可能实现，而是看我们有多大的决心去做。我们必须有破釜沉舟、志在必得的决心，锲而不舍、百折不挠地去追求，才有成功的希望。

对于20几岁的年轻人来说，除了我们自己，任何人都无法把我们打败。当面临挫折与打击，我们要勇于告诉自己：这只是暂时的失利。我们并没有失败，只是暂时还没有成功。

当感到自己快要不行了的时候，我们要告诉自己：再坚持一下、再尝试一次。也许下一次，就是成功！

5. 控制自己的情绪和行为

> 谁若游戏人生，他就一事无成，不能主宰自己，永远是一个奴隶。
>
> ——歌德

近几年，骇人听闻的大学暴力事件常常见于报端：

2005年6月25日，中国某著名大学发生一起命案，一位男生因为争夺女友时争风吃醋，把自己的同班同学砍了数十刀，活活砍死了！

2007年4月16日，美国弗吉尼亚理工大学，一名男子突然用枪向人们疯狂扫射，事件中有33人不幸遇难，另有15人受伤。这成为美国历史上伤亡最惨重的一起校园枪击事件。

在一场场血淋淋的悲剧背后，我们看到的是当代年轻人在情感上的稚嫩与青涩。他们在面对世事时所表现出的极端不理智，无辜地断送了别人的幸福，也为自己年轻的生命提前划上了一个句号。

作为20几岁的年轻人，我们不乏勇气和力量。但如果不能为自己勇气和力量加上一把安全锁的话，我们就可能走向另一个极端，力量将变成野蛮，勇气将变成鲁莽。

作为年轻人，我们可以不拘一格，追求个性与另类，但我们绝不能恣意放纵自己的行为，不能另类到全然不顾自己的未来，更不能泯灭最起码的人性与良知。

20几岁的时候，我们正处在人生的花季。在不远的将来，许多事情还等着我们去做，美好的人生还等着我们去开创。而我们的未来，更是寄托了亲人无数的期盼和希望。我们必须为自己的未来负责、为自己的亲人负责，决不能因为一时之失、一事之怒，就拔刀相向，铸成大错。

为自己的未来负责，我们首先就要为当前的行为负责。而要控制自己的行为，就必须学会用理智去控制自己的情绪。

在一个民事法庭上，一场辩论正在激烈地进行。

“先生，你是否收到了我寄给你的信？”对方律师拿出一封信问洛克菲勒：

“收到了。”洛克菲勒面无表情答道。

“你回信了吗？”

“没有回信。”洛克菲勒依旧平静地说。

接下来，那位律师又拿出二十几封信，一一询问洛克菲勒。洛克菲勒都平静地给予同样的回答。

那位律师还从未见过对自己的提问如此无动于衷的被告。终于，他忍无可忍了，愤怒地跳起来，对着洛克菲勒谩骂不止。

最终结果，法庭宣布洛克菲勒胜诉！

原来那位律师因情绪失控而自乱阵脚，被洛克菲勒抓住把柄，轻轻松松就击败了。

不论事实上谁对谁错，在这里已经没有任何意义。因为与其说这是一场法与理的辩论，不如说是一场理智与情绪的胜利。

第3章

这10年，要培养的几种能力

一旦失去了冷静的头脑，我们就很难再恰当地控制自己的情绪，陷入被动就在所难免。由此可见，于人于事而言，愤怒都有百害而无一益。而要想控制自己的情绪，首先就要制怒。

林子大了，什么鸟都有。芸芸众生，难免有几个无耻小人。但如果我们因为遇上了这样的几个小人而怒不可遏，便是上了他们的当。正如古罗马哲学家阿艾斯所言："你因为一个人的无耻而愤怒的时候，要这样问自己：那个无耻的人能因为你的愤怒而从这个世界上消失吗？事实上那是不可能的。不可能的事就不必去强求。"

有些人不是不需要惩罚，只是我们不必生气，因为生气实质上是拿别人的错误来惩罚自己。而因一点鸡毛蒜皮之事就愤愤不平、甚至暴跳如雷更不可取。因为我们的目标在远方，以后的路还很长，我们的未来任重而道远。为了远方的目标，我们没有必要太在意脚边的荆棘。

古人说："天下有大勇者，猝然临之而不惊，无故加之而不怒。"我们应该时刻提醒自己，学会制怒，学会忍。忍，乃心字头上一把刀。为了自己的未来，有些气我们必须要去忍，有些不平我们必须学着去面对。

与此同时，面对大千世界的种种诱惑，面对源于自身的种种欲望，我们必须时刻保持冷静清醒的头脑，用理性去控制自己的行为。

在此，我们不能不提到一个人：路易王朝的一位王子。

法国大革命爆发后，国王路易十六被赶下王位，打进监牢。他年轻的王子则被一群人带走了。他们想，王子是王位的继承人，如果能够在道德上把他摧垮，那他就永远也无法实现王室赋予的使命了。

于是，他们把王子带到一个偏远的山区。在这里，王子每天听

到的是粗劣的言语，接触的是窃贼强盗和淫荡妓女，吃的琼浆玉液、美味佳肴。在他的生活中，到处都是污秽不堪，卑鄙无耻。他们的目的只有一个，就是让王子在这种环境中受到诱惑，慢慢地堕落。

但是，几年过去了，王子还是像原来一样彬彬有礼，品行端正。最后，他们忍不住问他："为何你对这些东西都不感兴趣呢？要知道这些东西都能满足你的欲望，而且近在咫尺，唾手可得！"

王子道："我无法那么做，因为我生来就是个王子。"

每一个人的心中，都有一个关于未来的梦想。为了实现这个梦想，我们必须严格约束自己，遵守人生的游戏规则，远离那些可能使我们半途而废的诱惑和陷阱。

但生而为人，谁无七情六欲？更何况20几岁的年轻人，我们爱面子、好冲动、做事不想后果，要控制自己的行为谈何容易？

因此，一个人最大的敌人，往往不是别人，而是我们自己。

军事奇才拿破仑曾经几乎统治了半个地球，后来他被囚禁在大西洋上一座孤岛上，难以排遣心中烦闷，最终忧郁而死。在战场上，拿破仑所向无敌，战胜了无数的敌人，但最终却无法战胜自己。

所谓"心魔难除"，要战胜自己，我们就必须拥有足够的自制力，用理智去克制自己的欲望，不为内外的诱惑所动。

在日本，一提起坪内寿夫，几乎家喻户晓。作为日本的十大财阀之一，他和"松下电器"的松下幸之助、"丰田汽车"的丰田英二一样，都是日本经济界举足轻重的人物。

然而在年轻的时候，坪内寿夫曾经非常喜欢抽烟喝酒。每天要喝一升酒，抽80支烟。

有一天，他去银行办理贷款。银行的办理人员对他说："坪内

先生，你抽烟这么厉害，我们很为你担忧呀。”

听了此言，坪内十分吃惊：“我自己抽烟跟你们有什么关系呀？”

“这当然有关系了，坪内先生。”对方指着桌上的一个烟缸，真诚地说道：“你看，只一小会儿的工夫，你就抽了满满一缸的烟灰，而且我注意到你每次来都是这样。我倒不是说你在这里抽烟有什么不方便，而是长此下去，肯定会影响到你的健康的，你可是我们的大客户呀！”

以往的时候，坪内也曾从亲友那里听到过抽烟的坏处，但这一次他终于明白了：抽烟不仅对自己的健康有害，而且还会严重影响到自己的一系列商业行为。

坪内寿夫当即决定戒烟，但对于他这样抽烟如此厉害的人来说，戒烟谈何容易？不过，他既然下了决心，就一定要把烟戒掉。

第二天，他一连抽了200支烟，抽得自己口干舌燥，嗓子冒烟，直想呕吐。从此以后，他真的再也没有碰过烟。

后来，他又听从医生的建议，坚决把酒也戒了。

为了戒烟戒酒，坪内寿夫对自己的节制几乎到了一种残忍的地步。后来，坪内寿夫拥有了日本最大的造船厂和钢铁厂，还拥有银行、饭店等许多产业。在日本，他甚至被人们公认为“神”、“魔鬼”。之所以能够取得的这些成就，毫无疑问都是与他当年对自己的那种狠劲分不开的。

也许我们奋斗终生都无法做到像坪内寿夫那样的成功，但是我们一定可以让自己有一个冷静的头脑，有一份坚强的自制力。事实上，在工作和生活中，我们无时无刻不需要有一份自制力，来严格控制自己的行为。

打个比方，同样在一个公司上班，有的人总是提前半小时到，有的人则是提前一分钟；有的人三天两头地迟到，有的人一年之内

几乎从不迟到……小小的迟到看似平常，反映的却是个人自制力的高下。

内圣，才能外王。要想战胜别人，首先就要战胜自己。

一个思想成熟的人，首先是一个能够自制的人，一个能用理智去驾驭自己的人。只有成功地驾驭自己的情绪和行为，我们才能牢牢地掌控自己的命运，进而掌控自己的未来。

6. 站在对方的位置上

人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到对方的利益。

——李嘉诚

从前，曾经有这样一个盲人。他有一个奇怪的习惯，那就是在夜间出门时，常爱提着一盏明晃晃的灯笼。

开始的时候，人们皆迷惑不解。终于有一天，一个年轻人忍不住上前问道："大哥，您眼睛看不见，打这个灯笼有用吗？"

"有用！有用！"盲人道："我是让你们看到我，以免在黑暗中把我撞倒了。"

不知是谁创造了那一个著名歇后语："瞎子点灯——白费蜡。"而由上面这位盲人的话里，我们不难发现许多生活的道理。

在工作和生活中，我们总是以自己为中心，站在自己的角度去看别人，却很少从别人的角度去想，顾及别人的感受。我们总是要求别人太多，反思自己太少，苛责的多，宽容的少。

事实上，我们更需要一种换位思考的能力，一种将心比心的理解。毕竟，与人方便，就是与己方便；宽容了别人，也就是解脱了自己。

有一位少年去拜访一位长老，向他请教生活与成功之道："我怎样才能让自己得到幸福，同时又能带给别人快乐呢？"

长老看了看他说："我送你四句话，第一句话：把自己当成别人。"

少年想了想，说："在我感到痛苦忧伤的时候，把自己当成别人，痛苦就自然减轻了；当我欣喜若狂之时，把自己当成别人，那些狂喜也会变得平和一些，是这样的吗？"

长老点点头，说出了第二句话："把别人当成自己。"

"在别人不幸的时候，"少年皱着眉头道，"真正用心去同情别人的不幸，理解别人的难处，在别人需要的时候，及时地给予帮助。"

长老微微一笑，又说出一句话："把别人当成别人。"

少年说："你的意思是让我充分地尊重每个人的独立性，在任何情形下，都要根据别人特点和需要来调整自己的行为。"

"说得很好！"长老眼中流露出赞许的目光，说出了第四句话："把自己当成自己。"

想了一会儿，少年遗憾地说："这句话的意思，我一时还悟不出来。而且这四句话之间也有许多自相矛盾之处，我用什么才能把它们统一起来呢？"

"很简单，用一生的时间和经历。"长老说道。

少年沉思良久，叩谢而去。

无论穷困潦倒，还是春风得意，我们时刻都不要忘了换位思考，想想别人，反思自己。只有这样，我们才能用理解和宽容对待

每一个人，才能把敌人变成朋友，把朋友变成手足。

在工作中，面对客户、同事和上司，我们是否具备一种换位思考能力，时刻从他们的角度出发思索自己怎样去做呢？在做每一件事情的时候，我们是否都能够像关心自己和亲人一样去关心他们的利益、满足他们的需求呢？所有这些，都直接决定着我们工作的效率和业绩。只有具备了这样的能力，我们才能由己度人，做到“己所不欲，勿施于人”，才能由此及彼，达到知己知彼，百战不殆。

而在商场上，熙熙攘攘，皆为利来。如果我们能够从每一个人的切身利益考虑，让利益出面调动别人，就能使生意向着有利于自己的方向进展。而在此其间，无疑蕴涵着无穷的智慧和财富。

长期以来，乔西一直租用纽约一家大酒店的舞厅，来举办一系列的名人讲座。

但是，在一个季度快要结束的时候，他突然接到酒店的通知：从下一个季度开始，他必须交付相当于现在两倍的租金，否则的话，就要终止合约。

乔西当然不想终止合约，因为他已经与数位名人签订了演讲合同。而在纽约，他再也找不出这样合适的会场了——别的会场不是太小就是太大，要不就是租金高得惊人。但是，要支付这笔高出一倍的租金，乔西也难以接受。

当然，乔西知道跟酒店的人争论是没有用处的。于是，几天之后，他敲响了酒店经理的房门。

“收到您的通知，我有点吃惊。但如果我是您，我也一定会发出一封类似的通知。身为酒店的经理，您当然有责任尽可能地增加股东的收入。因此，我根本不怪您。”乔西平静地说道。

“不过，让我把您因此可能得到的利弊列出来。”乔西取出一张纸，摊开在桌子上。他在纸的中间划了一条线，一边写着

“利”，另一边写着“弊”。

他在“利”这边的下面写下“舞厅空下来”几个字，然后说：“您把舞厅租给别人开舞会是最划算的，因为像这类的活动，比租给我作讲课场所能增加不少收入。按月计算，如果我把您的舞厅占用20个晚上来讲课，您的收入当然就要少一些。”

“现在让我们来考虑坏的方面。首先，如果您坚持增加租金，您不但不能从我这儿增加收入，反而会减少自己的收入。事实上，您将一点收入也没有，因为我无法支付您所要求的租金，我只好被迫到另外的地方去讲这些课。”

“除此之外，您还有一个损失。这些课程吸引了不少受过教育，修养高的人到您的酒店来，这对您是一个很好的宣传，不是吗？事实上，如果您花费5000美元在报上登广告，也无法像我的这些课程能吸引这么多的人来您的酒店。这对您来讲，不是价值更大吗？”

乔西一面说，一面把这两项坏处写在“弊”的下面，然后把纸递给酒店的经理，说：“我希望您好好考虑自己可能的利弊，然后告诉我您最后的决定。”

第二天，乔西收到一封信，通知他下季度的租金只上涨三分之一，而不是原来的一倍。

在商场上，还有什么比利益更能调动别人的吗？真金白银的威力要远胜于空洞的说教。

只有从对方的角度出发，抓住对方的利益点，我们才能牢牢地把握主动权，或者投其所好，或者打其软肋，进可以攻，退可以守，从而应对自如，稳操胜券。

丘吉尔说：“我们没有永恒的朋友，也没有永恒的敌人，只有永恒的利益。”利益，永远是调动一切的积极因素；利益，永远让别人替你着想。对于这一点，世界著名的富翁摩根领悟得非常透

彻，他清楚如何利用利益来挣钱。

在摩根一生中，曾经有过很多合作伙伴。在各行各业，争着想与他合伙做生意的人大有人在。可就在这样有利的情况下，摩根还是给每一个合作伙伴非常优厚的条件。在通常情况下，摩根和合作伙伴的利润分成都是四六分成，摩根四成，别人六成。

有位朋友向他建议："既然有这么多人愿意和你合作，你拿六成也不过分！最少也要五五分成呀！"

摩根笑着答道："我拿六成，没有多少人会和我合作；但我拿四成，几乎所有的人都抢着与我合作。单个看，我似乎吃了亏。但是，总体上看，我获得了多少个四成啊！"

站在对方的位置上，为别人着想，同样的事情，也发生在华人首富李嘉诚身上。

作为李嘉诚的手下，跟随他20多年的洪小莲在谈到李嘉诚的合作风格时这样说道："要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望不止一次合作。凡与李嘉诚合作过的人，哪个不是赚得盆满钵满的？"

李嘉诚曾说："人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到对方的利益。"在生意场上，李嘉诚从来都只有朋友没有敌人，这不能不说是一个奇迹。

作为20几岁的年轻人，我们的事业才刚刚开始，但我们必须明白一个道理：成人，才能达己。

不管面对的是竞争对手，还是合作伙伴，我们都应该多站在对方的角度去考虑问题，多想想他们在想些什么、想得到什么、不想失去什么，然后制定自己的策略。只有这样，我们才能把握主动、因势利导，打开一扇扇通往成功的大门。

第4章



这10年，要认识到的问题

1. 用出色的业绩树立自己的品牌

员工是要用业绩来说话的。再好的打扮，再好的说辞，没有业绩，都是苍白。

——作者

10年前，笔者曾在一家饭店里工作。当时，饭店有两个部门经理，一个是桑拿部L经理，一个是餐饮部Q经理。

按照级别来说，两人同是部门经理，但各自的待遇却有着天壤之别。

先说L经理，他是桑拿部经理。要说工作的轻松，整个饭店没有人能比他更轻松、更自由的了。在这一点上，即使饭店的总经理也比不上他。因为总经理也要每天按时到店里上班。而他每天可以随到随退，一个月只上半个月的班。剩下的半个月，由他手下的副经理在店里打理，他自己飞回广东老家跟老婆孩子团聚——来回的飞机票，饭店负责报销。据说这是老板特许的。

待遇方面，总经理是每月底薪9000元加年底分红。在现在看来，这样的工资并不算高，但在当时已经是相当高了。再看L经理，他的月薪是20000元，另外每月还有业绩提成，年底还有分红。除此之外，为了照顾他的生活起居，老板还专门在三环边上给他租了一套三室

一厅的楼房。

L经理为什么能在老板面前如此重要？原因只有一个：他的业绩高。平均下来，整个饭店每天的流水顶多也就30000元，而仅桑拿部就要贡献20000多。由于L经理出色的组织管理和社会交际能力，桑拿部的生意自开业以来，就一直持续火暴，几乎每天都是门庭若市。也正因为此，饭店上下百十号员工，没有一个不对L经理心服口服的。

再看看餐饮部Q经理，他每月的薪水是3000元加奖金——只相当于桑拿部一个副主管的工资。即使是这样，Q经理还得三天两头挨总经理批评。因为餐饮部一天的流水最多也就是桑拿部的一个零头。有时候，餐饮部一周的营业额都抵不上桑拿部一天的营业额呢！

不得不承认，Q经理是个老实人，脾气、人缘没得挑，但是由于菜品一般，客人来尝一次，没吃出什么新鲜的口味来，下次就再也不来了。再加上经营不善，餐厅的生意是每况愈下、越来越淡，到后来就正像一句诗里描写的那样——“门庭冷落车马稀”了。

众所周知，桑拿的成本与餐厅的成本相比，要低得多。一来二去，一个月下来，桑拿部的利润要比餐厅高出数十倍。这也难怪每次开会，Q经理就成了总经理的出气筒。

终于有一天，餐厅全天的营业额只有800元。第二天，总经理就请Q经理走人了。因为这样的业绩，连他自己都无颜面对老板。

有时候，我们不能埋怨老板太势利。我们得站在老板的角度考虑一下：老板投资饭店，是要赚钱的。没有业绩、没有利润，饭店连员工的工资都发不出来，老板还谈何赚钱？

员工是要用业绩来说话的。再好的打扮，再好的说辞，没有业绩，都是白来。

20几岁的时候，我们必须让自己学会变通，最少要用包容的心

态来看世界万物。说世风日下也好，世态炎凉也罢，我们必须接受这个现实的世界、现实的规则。要想在公司里长久地做下去，业绩是我们最硬的一张王牌。

从14岁开始，李嘉诚就不得不靠打工来维持生活。他先是在茶楼做跑堂的伙计，后来到一家塑料制品公司当推销员。

过早的人生苦难磨炼了他的意志，也使他在十几岁的时候就见识了太多的人情冷暖。他心里非常清楚：做一个推销员，如果没有出色的业绩，就很难在公司里站住脚。因此，他挖空心思，想尽办法把产品推销出去。

有一次，李嘉诚去推销一种塑料洒水器。整整一个上午过去了，他还是没有卖出去一个洒水器。如果下午仍然毫无进展，回去是无法向老板交差的。这时，李嘉诚又走进了一栋办公楼，他暗自下决心，一定要在这里把洒水器卖出去，否则的话，绝不离开。

但是，一连进了几个办公室，人家都干脆地拒绝了他。眼看着自己的推销计划就要泡汤，李嘉诚心乱如麻。

这时，他看到楼道的地上有很多的灰尘。于是，他灵机一动，赶紧跑到洗手间，往洒水器里装了一些水，将水洒在楼道里，还画出了各种好看的图案。经他这么一洒，原来灰尘飞扬的楼道，看起来一下子干净多了。这样一来，立即引起了楼里许多人的关注和兴趣。

不到一个小时，李嘉诚就把带去的十多个洒水器推销了出去。不仅如此，他还顺藤摸瓜，找到了办公楼的负责领导，跟他签订了一份长期的供货合同。仅此一项订单，李嘉诚每月就为公司带来了数千元的利润！

凭着艰辛的努力和灵活的头脑，仅用了五个月的时间，李嘉诚的销售业绩就超越了公司的另外6名推销员，一跃而成为公司的销售

冠军。有一天，老板拿出财务的统计结果，禁不住大吃一惊——李嘉诚的销售额竟是第二名的7倍！从此，老板对李嘉诚格外赏识。

凭借如此骄人的业绩，李嘉诚同样获得了其他几位同仁的由衷钦佩，在公司树立了自己的威望。不久，李嘉诚就被提拔为产品销售部经理。时隔两年，他又晋升为总经理，全盘负责公司日常事务。而此时的李嘉诚，才刚刚20岁。

在公司里，我们可以没有溜须拍马的本领，也可以没有清秀俊逸的长相，但一定不可以没有扎实过硬的业绩。因为业绩是我们在公司里存在的唯一价值，也是我们与老板谈判的唯一筹码。没有业绩，我们对于公司来说就失去了任何存在的意义，我们将在公司没有立锥之地，一刻也别想待下去。

用业绩来说话，来证明自己的价值、树立自己的品牌，这是每一个20几岁的年轻人在公司生存成长的不二法则。只有用业绩一次次把自己的品牌刷得雪亮，我们才能为自己赢得一席之地，为未来的事业打下坚实的基础。

在一次家庭聚会上，一位年轻男作家看到身边的一位女士衣着朴素，言谈举止十分矜持，便走上前去问道：

“小姐，你是专业作家吗？”

“是的，先生。我只是写点小说，不敢妄称作家。”显而易见，这位女士只是一个普通的文学青年而已。

“那我们也算是同行了。我已出版了39部小说，请问小姐你呢？”男作家傲慢地问道。

“我只写过一部小说，《飘》。”女士依旧平静地答道。

她的话音刚落，那位男作家立即羞愧得无地自容。他怎么也没有料到，眼前这位就是誉满全球的女作家玛格利特·米切尔。

第4章

这10年，要认识到的问题

虽然用十多年的时间，玛格利特只写了一部小说《飘》。但自出版以来，《飘》一直位居美国畅销书的前列。截止20世纪70年代末，这部小说已被译成27种文字，在全世界的销售量也逾2000万册。而那位出版过39部小说的男作家，还是无人知晓。

《水浒传》里的有两个打虎英雄：一个武松，一个李逵。按理说，武松只打死了一只虎，李逵打死了四只虎，可人们只知道打虎英雄武松，却从不知道有一个打虎英雄叫李逵的。

原因就在于武松打死的老虎，虽只有一只，却是只连犯数条人命的猛虎，是真正的硬货。而李逵打死的四只虎中，有两只小虎，还有一只正坐着月子，另一只顾及家小、气急败坏，不在状态，所以水分太大，此虎非彼虎也。此外，武松是赤手空拳，李逵是手持利刃；武松是喝醉了酒，李逵是头脑清醒；就影响来看，武松是为民除了大害，李逵只是为母报仇。

因此，武松在景阳冈一战成名，成了赫赫有名的打虎英雄。打虎归来，武松借着这个招牌一下子就找到了阳谷县衙步兵都头的好工作。若不是后来那档子破事儿，他武松封妻荫子、光耀门庭还是不成问题的。而李逵呢？虽然杀了四虎出了恶气，却还是黑不溜秋的“黑旋风”，照旧到宋大哥那里靠打打杀杀讨口饭吃。

在今天，作为20几岁的年轻人，我们就必须有几个拿得出手的典型战例。首先树立了响当当的招牌，让用人单位听了如雷贯耳，让竞争对手听了心惊胆寒，让公司同仁听了敬畏有加，我们办起事来就容易多了。

2. 世上的事，最怕认真二字

被褥要求：整整齐齐，平四方，侧八角。苍蝇飞上去劈叉，蚊子飞上去打滑！

——许三多

和大多数的外来农民一样，陈世初刚进京的时候，也是要文化没文化，要技术没技术。工作找不着，眼看着就要饿肚子了，他只好向几个同乡学习做起了小本生意。两三张桌子、七八条板凳、一锅米粥、几屉包子，他的早点摊就这样开张了。

能够走出家门，来到京城的年轻人，大多都是心高志远之人，当然不甘心永远卖早点。卖早点只是他们跨进这个城市的第一个台阶。事实上，有三分之一的农民在进城之初所做的第一个营生就是卖早点。

对于他们来说，做早点、卖包子只是一个过渡。他们的心思并不在这包子早点上，而是更多地盘算着上哪里找更赚钱的行当。因为心思不在包子上，所以包子也没了应有的滋味。因此，在城里每天的早点摊多如牛毛，令人满意的却凤毛麟角。

但是，陈世初却不同。他只想卖包子，没想过别的。这引来了一同进城的几个同乡笑话：太没志气了！

同乡们一个个都不做早点了，因为他们找到了更赚钱的行当：或者搞装修、倒卖旧电器、卖假配件——哪个都比做早点、卖包子强！

陈世初还是一心一意蒸好他的包子，别的什么也不想。他的头脑简单到了极点，甚至一直认为自己这辈子可能只能蒸个包子了。

为了蒸好包子，陈世初常常到老字号的包子铺品尝：北京的馄饨侯、天津的狗不理……仔细地琢磨人家的佐料。在蒸包子时，他仔细地盯着火候，什么时候大火、什么时候文火、什么时间起锅最佳……所有这些他都用心研究。

功夫不负有心人。几年下来，陈世初对包子的研究到了无以复加的地步。方圆数里之内，他的包子美味可口，力拔头筹，每天早上前来吃早点的人都要排队，包子供不应求。

短短几年时间，陈世初从一个只有几平方米的早点摊，发展成了百十平方米的包子铺，不仅卖早点，还有中餐和晚餐。

在无数的外地人中，陈世初靠卖包子发了财，成了最成功的一个。当年跟他前后脚来的几个农民，到头来竟没有一个比他富的。

有人曾问陈世初，他成功的秘诀是什么？他竟一愣，因为他不懂得秘诀二字是啥意思，他说他只想卖包子，一心一意、死心塌地地卖包子，这也许就是他的秘诀吧。

同样是卖包子，有的人只是当成了吃饭的工具，有的人则是当成了终身的事业。在意的程度不同，认真投入的程度不同，也就有了成功的大小和贫富的区别。

心气浮躁，喜欢改变，是20几岁年轻人的一大特点。在当今职场上，许多人换工作、换行业的速度之快令人眼花缭乱。在许多人眼里，工作充其量只是一个临时的饭碗、一个起跳的跳板，并不值得自己投入太多。这也正是他们无论走到哪里，都心不在焉、干得一般的根本原因。

在这个乱哄哄的世界上，谁能静下心来，简简单单、认认真真地去做一件事情，谁就更容易找到一条成功的捷径。

在热播电视剧《士兵突击》里，许三多备受公众青睐。许三多之所以能够由一个执拗木讷的士兵，成长为一个威风八面的兵王，靠的不是他的智力好，也不是他的关系好，而是他身上的那种特有的简单、专注与执著。

许三多不止一次地说："要好好活，好好活就是做有意义的事，有意义的事就是好好活。好好活就是做很多很多有意义的事。"

每做一件事，许三多都是那样的认真："被褥要求：整整齐齐，平四方，侧八角。苍蝇飞上去劈叉，蚊子飞上去打滑！"

正是凭着这种近乎痴迷的认真，许三多一步步走了过来。用连长高诚的话就是："他做的每件小事就好像抓住一根救命稻草一样，到最后你才发现，他抱住的已经是参天大树了。"

毛泽东曾经说过：世上的事，最怕认真二字！

不管从事什么职业，处在什么样的位置，我们都要静下心来，认真做事，精益求精。只有这样，我们才能保证最佳的工作质量，才能成为首屈一指的行家里手。

在意大利赛马界，佩罗·库兹是一位极具声望的人物。但你能相信吗？他既不是叱咤商场的实业家，也不是驰骋赛场的赛马手，而是一位钉马掌的老铁匠。

熟悉赛马运动的朋友都知道，一匹赛马要想跑得快，一个舒适的马掌是必不可少的。而这正是佩罗的绝活儿：经他的手钉出的马掌，可以让赛马保持最佳的状态，跑出最快的速度。

每次在钉马掌之前，佩罗总是用数天的时间看马的走姿。甚至在吃饭睡觉的时候，他的脑子里还在想着钉马掌的事。当然，佩罗每次都能根据每只马蹄的不同特点巧妙地给它们钉上最适合的马掌。

第4章

这10年，要认识到的问题

“我给它们钉了一辈子的掌，这就是我的工作，也是我最关心的事，从我看到一匹马的那一刻起，我就在想着该怎样才能给它钉一副最合适的马掌。”佩罗不善言辞，这是他说得最多的一句话。

从八岁开始跟着师傅干，佩罗已经钉了大半辈子的马掌。为此，他在业界赢得了极高的声誉。虽然如今的他年事已高，但慕名而来找他钉马掌的赛马手依然络绎不绝。几乎每天早上，都有人在他家门外排队等候。

一个小小的马掌，让一个老铁匠声名远播。因为他在这个行当里干了大半辈子，太熟悉这个行业了。

反观许多人年轻的时候尽管心智颇为高远、才华堪称一流，但总是不停地从一个行业跳到另一个行业，工作换得像走马灯一样。因为缺乏一种从一而终的专注、一种心无旁骛的认真劲儿，他们最终只能以默默无闻、一事无成收场。

事实上，即使没有太多的智力，只要我们能够认认真真、踏踏实实地在一个行业干上若干年，仅凭积攒的经验，就可以在这个行业内称得上是专家级的人物了。

任何一种行当，我们要想做得成功，都需要认真地投入。无论是制造一粒纽扣还是一架飞机，一件事情只要我们去做了，就一定要认真地把它做好。只要把它做精、做透、做到了最好，财富与名望自会接踵而来。

3. 任何时候，都保持一颗正直的心

少年以正道为做一切事情的基础。

——劳伦斯

记得上高中的时候，学校有一位教导主任，此人非常善于阿谀逢迎。在公开场合，他的某些作态甚至让我们这些当学生的都看不下去。他也极明事理，明白学生对自己有一些看法。

于是，在一次授课期间，他顺着一个话题借势发挥，竟说出一番惊世之语：

“你们现在还在上学，还不明白这个世界到底是什么样的，等以后你们走上了社会，你们就会明白：这个社会是一个大染缸，你身在其中，很多时候真的是身不由己，不是你想变白就变白，想变黑就变黑的！”

停顿一下，他又像伟人一般用手指了指南边——学校的南边有一条河。

“你们经常去河滩里游泳，你们看一看河滩里的那些鹅卵石，哪一个不是圆溜溜的？那些石头原来都是棱角分明的，愣是在河滩里磨啊磨的，磨成了现在的这个样子了。”

毕业后的数年之中，每当笔者在社会上遇到挫折，总不免想起他的这一番话，每每觉得这番话简直就是“至理名言”，也常常后

悔自己当初对他说的那些愤愤之辞。

直到前不久，笔者回趟老家，偶遇昔日同学，说起学校旧事，竟突然得知那位主任已经因病在数年前去世，而当时的校长也因为诸多经济问题被上级调查。

人已作古，不便再说什么。但笔者心里却又常常想起他当初的那番话，觉得这些话里面实在隐藏着太多的人生感慨。

社会是一个五颜六色的大染缸，这的确不假。但是，这并不是说我们就可以放纵自己放任自流。罗曼·罗兰曾说过：一个人之所以伟大，并不是因为他从来没有过卑下的情操，而是他从来都不被卑下的情操所左右。任何一件事情都有一条不可逾越的红线，一旦越过这条红线，我们就可能越滑越远，再也找不回原来的自己。

20几岁的时候，为了生存，我们必须要学会圆滑处事，要会吃会喝、会说话、会来事，可能有时候不得不委曲求全，放弃一些东西。但是，无论何时何地，我们都不能放弃自己做人的底线和原则，不能放弃一颗正直的心。

一家公司准备招聘一名高级会计师。经过初试，3位应聘者进入了老板的视线。她们分别接到通知，次日到公司复试。

复试的时间到了，第一位应聘者走了进来。她还没有坐稳，老板就拿出一张百元大钞，让她去楼下附近的超市帮自己买包茶叶。这位女士惊呆了，自己是来做会计师的，这种跑腿的事怎么能让自己干？现在自己还没有进公司就这样，要是正式上了班，那还不得当牛做马啊？她觉得老板太不尊重人才了，一句话没说，扭身就出去了。

第二位进来后，老板照样让她去买包茶叶上来。她二话没说，拿着钱就到超市买了包茶叶，可临到付钱时，营业员却说那张钱是

假的。她一听傻眼了，见过黑心的老板，可还没有见过这么黑的。可为了得到这份工作，她只好自己掏腰包，把钱付了。回来后，她装作什么事也没有发生，还把余额如数交还给了老板。老板笑了笑，让她先回去等通知。

轮到第三位应聘者了。她接过钱，一摸就知道是假的，当即表示："对不起，这张钱是假的！我不能用这张钱去买东西。"

说完，她把假币还给了老板。

老板眼睛一亮，让她第二天就到公司上班。

一张假钞、一件小事，轻而易举试出了三个人职业素养和人品道德上的高下。第一位应聘者连最起码的服务精神不具备，当然被排除在外。而第二位应聘者宁愿隐瞒事实真相自己掏腰包也不愿意得罪上司。这种为了利益弄虚作假的行为，正是财务人员的大忌。只有第三个应聘者宁愿丢掉这个工作机会，也不愿放弃自己的原则。

是正直，让她在竞争中脱颖而出。

在一个正直的人心目里，什么事情该做，什么事情不该做，是非曲直，都跟明镜儿似的，毫厘不差、一丝不苟。

从政之前，林肯曾当过一段时间的律师。一位熟悉他的人这样评价他："除非确信自己当事人的案子一定会赢，否则他绝不会接手的。久而久之，法庭、陪审团和检察官都得出了一个规律：只要亚伯拉罕·林肯出庭，他的当事人肯定是站在正义的一方，我并不是站在政治的立场上来说这番话的，因为我们属于不同的党派，事实的确如此。"

有一次，当得知自己的当事人捏造事实、混淆是非时，林肯立即决定不再为他作代理。然而，他的合伙人接了这个案子。最终案

子胜诉了，但林肯却拒绝接受属于他的那一半代理费。

在一次竞选前夕，林肯的盟友对他建议道：只有同时获得两个敌对代表团的选票，你才有可能获得候选人的提名，但是想得到这些选票就必须向他们承诺在将来的政府中给他们一定的职位。

“我不会同他们讨价还价的，也不会受制于任何势力。”林肯斩钉截铁地回绝了。

正道直行，则无惧无畏。林肯渴望正义，渴望人格的完美。他像爱惜自己的眼睛一样，坚守着自己纯洁无瑕的人格，不允许丝毫地玷污。

林肯之所以能够成为美国历史上最伟大的总统之一，大概与此不无关系吧。数百年后的今天，他正直完美的人格依然受到所有美国人、甚至全世界人民的敬仰。

正直同样体现在光明磊落的胸怀上。一个正直的人，会为自己的所作所为负全部责任，也从来不怕承认自己的错误。

在一次微软高层会议上，比尔·盖茨在发言中出现了一个数据错误，被他的秘书指了出来。比尔盖茨当即就承认：我错了。

作为微软第一人，比尔对自己的错误从不避讳，这是他能够凝聚一批顶级的精英人士在自己周围的原因之一。

年轻时，罗斯福曾经在纽约警备团第18中队当队长。

在带队练操时，他经常会在中途突然莫名其妙地命令士兵停一下。接着，他从裤袋里拿出教练手册，当着全队所有人的面，翻到某一页，认真读一遍，然后对士兵们说：“刚才我做错了一点，本来应当是这样做的。”

如此坦诚的军人，在美国军队里并不多见。很多时候，士兵们常常因为他的这种行为忍不住要笑出声来。

在美国经济大萧条最危急的时刻，罗斯福坐着轮椅入主白宫，

并且连续四届当选美国总统。作为一个下肢永远瘫痪的人，他用一种永远不屈的精神、一颗永远正直的心征服了美国人民。

天地之间有杆秤，这杆秤就是世道人心。而正直，就是挂在世道人心上的那颗秤砣，是衡量一个人事业成就的准星。只有具备了一颗正直的心，我们才能站得直、走得正，才能堂堂正正做人、坦坦荡荡做事，才能在成功的路上走得更快更稳。

1986年，香港领带大王、金利来集团董事局主席曾宪梓先生赞助了一场“宪梓杯”足球比赛。

当时作为广东省体委的一名记者，罗活活参与了这次活动并负责夜宵安排和纪念品发放工作。她做梦都没有想到，这个临时性的工作竟成为她人生事业的一个关键转折点。

活动结束后，还剩下6条领带和600元钱，罗活活就把这些一并交还给曾宪梓。这在她看来，这再正常不过了。

“怎么，还有剩余吗？”接过钱物，曾宪梓诧异地问。

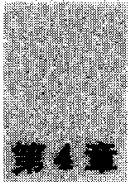
“是的，有的记者提前走了。”她认真答道。

曾宪梓非常感动，在他看来，此人正直可信，品质难得。通过几天接触，罗活活出色的组织能力和干练的工作作风给他留下了深刻的印象。于是，他真诚地邀请她加盟金利来。

经过10年拼搏，罗活活在金利来坐上了总经理的位置。此后，她又独立创业，如今已是数家公司的老板了。

罗活活只是一个普通的记者，但她在不经意间用一颗正直的心为自己树立了一面旗帜，从而赢得了别人发自内心的由衷钦佩，也为自己打开了一扇事业之门。

作为20几岁的年轻人，我们也许赚不来大笔的金钱，也许得不到足够的尊敬，但一定不可以失去做人最起码的正直。



这10年，要认识到的问题

正所谓：正直如山，良心如枕。其实，正直的人最难得，也最是好做。最简单的方法：是什么就是什么，是谁的就是谁的，一就是一，二就是二，该怎么做就怎么做。先把自己的心安顿好了，剩下的事情就不是我们能够控制的了。天要下雨，娘要嫁人，爱往哪儿去往哪儿去吧。

4. 用双肩扛起自己的责任

人可以不伟大，但不可以没有责任。

——比尔·盖茨

即使在声名显赫之时，他也永远忘不了自己11岁那年发生的一件事。

那天，他正在家门前的空地上踢球。一不小心，踢出去的球不偏不倚打在了邻居家的玻璃窗上。看到新装的玻璃窗被砸得粉碎，邻居愤怒地训斥了他一顿，并向他索赔12.5美元。

他顿时慌了手脚。对于他来说，12.5美元可不是一个小数目。要知道，他每天只有几美分的零花钱。意识到自己闯了大祸，他只好向父亲求助，希望父亲替他担负这一笔自己实在担付不起的赔偿。

让他万万没想到的是，从来都十分宠爱自己的父亲这次竟板起了面孔："孩子，你应该对自己的过失负责。"

"可是，我上哪里找这么多的钱呢？"他对父亲的态度很奇怪。

这时，父亲拿出了12.5美元，严肃地说道："这笔钱我可以借给你，但是一年之内你必须还给我。因为，承担自己的过错是一个人的责任，是你的责任你就不应该逃避。"

他把那笔钱还给了邻居，然后开始了艰苦的打工生活。他放弃了平日里踢足球、玩游戏的时间，把这些课余时间统统用来做他力所能及的工作。经过不懈的努力，8个月后，他终于挣够了12.5美元。

当他把自己辛苦挣来的12.5美元还给父亲时，心头感到一种无比的自豪。平生第一次，他通过自己顽强的努力承担起了自己的责任。也正是从那时起，每当遇到必须做出选择的时候，他都勇敢地负担起自己的责任，从不逃避。

在经济大萧条时期，父亲的生意破产了。那时他虽然刚刚大学毕业，但仍然主动担负起了整个家庭的重担，资助弟弟重新回到学校，完成了学业。

经过自己的努力，他终于成为一名出色的电视节目主持人。正当他的事业处于巅峰之时，出于强烈的责任感，他公开批评自己所在公司的最大的赞助商。为此，他损失惨重，不得不离开电视界。但是，他从不后悔自己的行为，毅然投身政界。

当他终于在政界登上了自己梦想的职位时，又一场史无前例的经济危机摆在了他的面前。这次他义无反顾，负担起了引领这个世界强国走出困境的重任。

他成功了。8年后，他把一个开始复苏的美国交到了继任者手中。

他的声音曾经响彻了世界的每一个角落。他就是罗纳德·里根。

古今中外，凡成大事者，必有大抱负、大担当。他们不仅在面对自己的责任时，毫不推诿，而且总是把自己的视野投向更多的领域，主动承担更多的责任。人类几乎所有的成功，都源于两个字——责任。

对于20几岁的年轻人来说，责任并不是压弯我们脊梁的重担，更不是阻碍我们前行的负累，而是使我们得到磨砺和成长的机会。

也许我们的肩膀还很稚嫩，也许我们的腰身还很单薄，但并不意味着我们可以逃避本该自己承担的责任。勇敢地用肩头扛起自己的责任，才能使我们的肌腱更加有力，使我们的腰身更加壮实。

在工作中，我们也许只是公司的普通一员，做着平凡的工作，即便如此我们也要担负起自己的责任来。因为只有这样，我们才能保证工作的质量和效率。

为了扩大经营，一家跨国公司决定招聘一批员工。

在所有面试的问卷中，有这样一个问题：

假如你正在一个山脚下，面前放着两担水，你的任务是担水上山浇树。你有两种选择：一种选择是把两担水都挑上山，你有这个能力完成，但会很累；另一种选择是挑一担水上山，你会轻松，你还可以提前回家休息。你会选择哪一种？

稍微有些智商的人，回答这个问题都不难。不过正是这个问题把很多应聘者拒之于公司门外。因为几乎所有的应聘者都选择了第二种。

只有一位小伙子选了第一种做法。

“挑两担水的确会很辛苦，但这是我能做到的，既然能做到的事为什么不去做呢？而且给树苗多浇一些水，它们就会长得更好，为什么不这么做呢？”当面试官问他为什么时，他这样解释道。

毫无疑问，他被留了下来。

许多人本来有能力承担两份责任，但他却不愿意这么做，只选择承担一份责任，因为这样会很轻松，而且也不会有什么损失。这也许就是他们终其一身都庸庸碌碌、一事无成的根源所在。

丰田喜一郎说过：“成功者的标志，就是他们对自己所说的和所做的一切都负全部的责任。”一个人的责任心，不仅表现在关键

时刻的勇于担当，而且还表现在平时工作中的点点滴滴；不仅表现在工作中，而且还表现在离开后。一个有责任心的年轻人，无论走到哪里，都将备受欢迎。

在公司工作的三年多时间里，杨立工作一直兢兢业业、认真负责。不久前，为了追求更好的发展，他辞职去了另一家公司。

临走前，杨立做了三件事：

首先，他交给老总一份工作总结报告。在报告中，他详细介绍了该部门内外工作的进展情况，对前段工作中出现的问题做了总结，指出了经验、教训。不仅如此，他还针对该部门下一步工作应该怎么去做，有可能遇到什么样的难题，需要坚持怎样的原则、注意的事项等等都提出了中肯的建议。

接着，杨立又交给秘书一个公司业务联络表，上面详尽的记录着该部门涉及到的所有内外配套公司、协作单位和政府部门的联系方式。比如，税务局在什么路，门牌号多少，联系人是谁，电话是什么，什么时候接待……

第三件事，他亲自领着将要接替自己工作的新一任经理到所有部门去办理交接，事无巨细地把工作交接完毕。

杨立离开时，公司上下对他都评价很高。公司老总不无遗憾地说："这样的人才，以后有机会，我一定还会把他请回来。"

比尔·盖茨说："人可以不伟大，但不可以没有责任。"

也许我们没有高深的学历、没有丰富的经验，也许我们永远都不可能做到所谓的"伟大"，但我们一定可以尽自己所能去担负起自己的责任。如果我们有能力担负更多的责任，就别为只少担负一份责任而庆幸，因为只有担负起更多的责任，我们才能离成功越来越近。

一个成熟的人一定是有责任心的。在20几岁的时候，我们要学会扛起自己应该承担的责任，对自己的一言一行、一举一动负责，对自己的家庭、对自己的未来负责。只有勇敢地承担起自己的责任，我们才能真正地树立自己的威信，才开始走上独立自主的人生之路。

5. 让更多的人记住你

如果你想成为一个不平凡的人，就要学会如何推销自己。

——拿破仑·希尔

每年的11月，中央电视台一年一度的广告招标会总会吸引不少人的眼球。在刚刚过去的2007年，央视广告的招标收入达到67.96亿元。在13年前，这个数字也不过才3.3亿元。而在2008年，央视黄金资源广告招标会的总标额竟达到了80.2861亿，比上一年又增长了12.3299亿。

在一个个令人咋舌的数字背后，我们看到的是广告对于一个产品、一个品牌的巨大作用。

就拿可口可乐来说，它的成分99.9%是水和糖浆，这一点几乎所有的人内心里都清楚，但就是凭着铺天盖地的广告，可口可乐几乎把自己的产品卖到了全球的每一个角落。根据美国《商业周刊》公布的2007年度世界最有价值品牌100强排行榜，可口可乐以653.24亿美元的品牌价值高居榜首。

可口可乐之所以能够成为世界第一品牌，就是因为它的名字地球人都知道了。

同样道理，一个人要想成功，要想出人头地，就必须让尽可能多的人了解自己、认识自己、记住自己的名字。

20几岁的时候，我们刚刚走上社会，要想在短时间内走得很高绝非易事。因为有时候并不是我们不能做，或者做得不够好，而是很少有人知道我们能做什么，做得怎么样。如果我们不懂得主动推销自己，让别人认识到我们的能力，即使有再大的能耐，也终究是养在深山无人识。

许多人总是抱怨苍天无眼、怀才不遇，总是抱着侥幸的心理希望有一天能够有个刘皇叔式的大哥来一个三顾茅庐请自己出山。但是，首先我们有没有诸葛亮那样的济世之才难说，诸葛亮生活的那个年代已经过去了。这年头，满大街都是大学生，随便往天上扔块砖头，掉下来就能砸到三个大学生。在全国的任何一个城市，任何一场人才招聘会都是人头攒动，一派火暴景象。

大学生实在是太多了，有才能的人太多了。如果我们只是被动地等待，等待别人来欣赏自己，不能说一丝的希望没有，希望还是有的，毕竟机缘巧合的事情也不是完全没有过。但是，这样的几率实在是太低了。

冯唐易老，李广难封。韶华易逝，岁月难留。我们有多少青春可以耗在这渺无希望、不见尽头的等待上？而极可能出现的结局是，我们等到花儿已谢了也没有人来看自己一眼。

作为一个年轻人，我们正拥有花样的年华，与其让自己在等待中黯然调残，不如在花丛中绽放异彩；与其被动地让别人来赏识自己，还不如主动地表现自己、推销自己，让自己得到更多人的认可，走进更多人的视线，进而得到更多的机会。

要推销自己，我们就必须做到以下几点：

（一）必须要有自信，相信自己是能有作为的

要想成功，我们不仅应该是一个出色的制造商，善于生产社会最需要的产品；而且还应是一个优秀的推销员，善于使人认识和接受自己的产品，把自己卖出去。

我们需要一种毛遂自荐的勇气和自信，瞅准机会，大胆出击，主动推销自己。因为人世间的好运从来都不是等来的，我们必须主动去创造、去争取！

艾蒂从报纸上发现一个适合自己的工作，他决定去试一试。

但是，当他赶到招聘现场时，立刻傻眼了。因为前面已经有39个人在排队，他排在了第40名。如果按照顺序排过去，成功的希望十分渺茫，也许自己还没有见到老板的面，老板已经把人选敲定了。

于是，艾蒂迅速拿出一张纸，在上面写了几行字，然后折叠整齐，走上前去交给服务小姐，郑重地对她说："小姐，麻烦您马上将这张纸条转交给老板，这非常重要。"

"好的，"小姐收下了纸条，"不过，我得先看看这上面写了些什么。"

看了纸条，她不禁发出了一阵浅笑，立刻把纸条交给老板，老板看了也忍不住笑起来。

最后，艾蒂果然得到了一份工作。

原来，那张纸条上写着："先生，我排在队伍中第40位，在您没有看到我之前请不要做决定。"

皮鲁克斯说："相信自己不平凡，才能最终达到不平凡之境。"你必须相信自己，天生我才必有用，才能更好地向别人推销自己。

该出手时就出手。在机会面前，当仁不让，主动地表现自己，展示自己的才华，才能赢得更多的成功机会。

（二）要学会主动调整自己，让自己站在有阳光的地方，表现最好的自己

恋爱的时候，我们总是在把自己最好的一面表现给对方。而面对生存的竞争，我们何妨与自己的工作谈场恋爱？因为你在乎自己的机会，你才会用最好的表现来证明自己。

在朋友的卧室里，杰发现了那只古董瓷瓶，它十分精巧，有十六公分高，身姿轻盈，瓶身是平日少见的青绿带点浅粉的色泽，像冬日的小草蒙上薄薄的霜雪。瓶口有盖，盖上有镂空双喜雕花，制作工艺是如此的精湛！

更让杰拍案叫绝的是，朋友将它放在一盏台灯的正下方，让光源集中而柔和地投射在它身上，更加凸显它不凡的气质。

“这个瓶好美，一定很贵吧！”我问。

“才100台币。”朋友眯着眼睛得意地告诉杰，他是在那家普通的瓷器店里挑到的。

那家店杰也去过。印象中那里很乱，许多瓷器随便堆在一起，光线也不明亮，也难怪这样一件精美的瓷器只卖了100台币。

杰心里十分清楚，自己现在就是开出10000台币的价格，朋友也未必舍得出手。

不知是哪位大仙说过：只要是金子，放在哪里都会闪光的。这句话不知害惨了多少心甘情愿默默无闻的人。再好的宝贝，如果被埋在灰尘堆里，又如何放出光来？又与灰尘何异？

更何况我们都很平凡，并没有金子般的光亮，也许连一块石头都不如。我们越是如此平凡，就越是要努力彰显自己的价值。不仅要把自己放在有光的地方，而且还要调整自己的姿势，把自己最美的一面展示出来。

（三）要学会吸引别人的眼球

在你的周围，有许多跟你一样优秀的人。而机遇就像天上的流星一样并不是每天都出现。在生存的竞争中，我们面临的是狼多肉少的尴尬。我们必须想尽一切办法，吸引别人的眼球，才能引起更多的关注，赢得更多的机会。

泰是一个20岁刚出头的小伙子，有一次他向一位老板请教如何才能引起上司的注意。

“去买一件红衣服。”那位老板随口说道。

泰愣在一旁，以为他在开什么玩笑。

“看到那个人了吗？”那位老板的手指向工地里的一群工人。泰看到那里有一个穿红色衣服的工人。

“从第一天开始，他就总穿着这件红衣服，我已经注意到他了，”老板说道：“他的技术在这里是一流的，所以我决定明天就提拔他当这里的组长。”

在这群工人中，一定还有人跟红衣人同样技术一流，甚至超过了他，但是老板只注意到了红衣人，而没有发现其他的人——他们所欠缺的，只是一件红衣服而已。

我们生活在一个海量信息的世界，所以才有了作秀，才有了裸奔。只是个人的表现手法各有不同。我们不一定非要去虚情假意地作秀，但一定要想办法让自己变得格外醒目，让所有的人一眼就能

从人群中发现自己，发现自己的独一无二、与众不同。

韩愈说：千里马常有，而伯乐不常有。自己是不是千里马不要紧，关键是一定要主动表现出来，要把自己放在光线最好的位置上，摆好自己的POSE，把自己最好的一面展现在众人面前，让更多的人认识自己、认可自己、愿意帮助自己。长期坚持下去，声名鹊起我们虽不敢保证，但肯定会有越来越多成功的机会。

6. 工作不仅仅是为了赚钱

> 我不只是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的理想、自己的前途打工。
>
> ——齐瓦布

由于家境贫寒，齐瓦布小学没毕业就不得不辍学了。15岁那年，为了生计，他只好到附近的一个山村做马夫。少年时期的齐瓦布，过早地尝尽了人生的辛酸。他时刻在心里激励自己，一定要改变贫穷的命运。

18岁那年，经人介绍，齐瓦布来到了钢铁大王卡内基属下的一个建筑工地打工。从踏进建筑工地的那一天起，齐瓦布就下定决心，一定要成为这里最有出息的工人。

建筑工地的条件十分艰苦，工作又脏又累。工人们经常天不亮就起床，一直干到太阳落山，一天连续十多个小时的繁重劳动，使工人们都疲惫不堪。大家都在抱怨："工作太累了""时间太长了""薪水太低了"……许多人干脆消极怠工，一有机会就停下来。

齐瓦布从不吭声，因为他知道自己别无选择。每天，他除了按时按量完成自己的工作之外，就是默默地坐在一边总结自己当天的工作经验。他设法找来了一些建筑方面的专业书籍和杂志，一有时

间就坐下来自学最新的建筑知识。在休息时，别人总是闹哄哄地凑到一起打牌，而他却总是躲在角落里看书。

一天晚上，工人们正聚在一起打牌。这时，公司的一位经理到工地进行例行检查。他一眼就发现了角落里正在看书的齐瓦布。他立刻走了上去，看了看齐瓦布手中的书，又翻了翻他的笔记本，惊异地看了他一眼，一句话没说就走了。

第二天一早，齐瓦布就被经理叫到了办公室。

“你为什么要看那些东西？有什么用吗？”经理问他。

“当然，在我看来，我们公司并不缺少只会出些力气的工人，而缺少一些既有工作经验又有专业知识的技术管理人员，你说对吗？”齐瓦布认真答道。

经理点了点头，不由得在心里暗自叹服——眼前这个年轻人，尽管貌不惊人但绝非等闲之士。

很快，齐瓦布就被提升为技师。从此，他工作更加努力、更加积极了。这难免引起了许多同事的妒忌和不满。他们背地里称齐瓦布是“天下最大的蠢货”，有的人甚至叫他“叛徒”。对于这些冷嘲热讽，齐瓦布并不以为然。

“我不只是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的理想、自己的前途打工。现在，我只能在业绩中提升自己。我必须使自己工作所产生的效能，远远超过自己所得的薪水。只有这样，我才能得到重用，才有机会得到提升。”他这样解释道。

凭着自己的努力，齐瓦布在公司平步青云，获得了一连串的提升。他先是被任命为公司的总工程师，后来则直接被卡内基提拔为公司的总经理，承担起建设公司最大的波拉达钢铁厂的重任。而这一年，他才刚刚25岁！

从一个普通的工人到总经理，齐瓦布只用了七年时间。他并没有什么过硬的背景，所有这些成就的背后，是齐瓦布长期辛苦的付

出和忘我的工作。

后来，齐瓦布创建了自己的博瑞享钢铁公司。经过不懈的努力，这家公司一度成为美国第三大钢铁公司。齐瓦布也因此成为美国钢铁行业声名显赫的亿万富豪。

20几岁的时候，我们总觉得自己是在为别人打工，自己所做的一切都是为了别人，无论怎么努力都只是在“为他人做嫁衣裳”，不值得，所以总觉得很累。

再反观那些当老板的，他们累不累？累！天底下还没有一个轻轻松松的老板。别看他们每天风风光光、吃喝送请的，他们的劳动强度丝毫不比手下的员工弱，只不过位置不同、分工不同而已。

为什么老板不觉得累呢？因为他们知道这是在为自己打工，为自己而做。即使再苦再累，他们都心甘情愿、永远不知疲倦。正因为如此全心地投入工作，他们才获得了比别人多出数十倍的成就。

其实，为别人打工和为自己打工，只存在于我们的心中，只存在一线之隔。

既然是工作，总是要付出，总是很辛苦。在这个世界上，很少有既舒服又赚钱的工作。因此，累与不累是现实的问题，最主要的是我们怎么看待这个累。

如果总认为自己是在为别人打工，那么我们就很难从工作中找到乐趣。工作，对于我们无异于一种苦役。每时每刻，我们都在承受着难言的煎熬。最重要的是，在这样一种心态下，我们根本无法从工作中得到积累和提升。而在我们的能力没得到提升之前，我们永远只能为别人打工。

只有把工作看作是为自己打工，我们才能焕发出火一般的热情，把自己的全部身心投入到工作中去，把公司的事情当成自己的事情来做。也只有这样，我们才能在工作中取得不断的进步，在能力上

获得真正的提升。随着能力的提升，我们的职位也会不断高升。当我们的能力达到足够大的程度时，无论是打工还是创业，我们都将会有一番自己的作为。

前不久，有一本书《你在为谁工作》在市场上十分热销。

我们在为谁而工作？

从进入公司的第一天起，我们就应该想清楚这个问题。20几岁的我们，必须在自己的内心深处有一个清晰的概念：我们是在为自己打工！

说到这里，我们不能不提到一位老木匠。

有一个老木匠，随着年事已高，他准备退休回家，与妻子儿女享受天伦之乐。当他把自己的想法提出来时，老板对他再三挽留，他舍不得这位做得一手好活的老部下。

但是，老木匠决心已定，老板也只好答应他。不过，老板同时提出了一个要求：希望他能帮自己再建最后一座房子。

老木匠答应了，立即开始动手做。不过，无论谁都能看得出来，这一次他的心思已不在工作上了。无论是选材用料的考究程度，还是装饰做工的精细水准，他都在敷衍了事。他的心理很不平衡——劳碌了一辈子，自己得到了些什么？

房子终于建好了，它既不漂亮，也算不上结实。

老板过来后，连看都没看一眼房子，就把房子的钥匙交给了老木匠："这座房子，是属于你的！"

老木匠顿时呆住了。

"其实多少年来，我一直都在想，在你退休时一定要送你一样礼物，作为对你辛劳一生的奖励。"老板盯着他说道。

老木匠悔不当初。这一辈子他盖了无数的好房子，最后却为自己盖了这样一幢粗制滥造的房子。

工作，就是为自己建一座遮风避雨的房子。我们每一天的工作，都是在为自己未来的幸福安宁增砖添瓦。

20几岁的时候，也许为了生计我们不得不为别人打工。但是，决不要认为自己仅仅是在为别人打工。我们是在为自己的梦想打工，为自己的前途打工。当我们有了这样一种信念，并且把它付诸每时每刻的行动中，去精心地经营人生、创造未来，相信成功将不再是一件久远的事。

7. 进入成功人的圈子

好的创造环境是无价之宝，我愿意牺牲太阳底下的任何东西去争取它。

——洛克菲勒

有句话这样说：“跟魔鬼在一起，你永远成不了天使；跟天使在一起，你也不可能变成魔鬼。”作为20几岁的年轻人，我们每天所处的环境、所接触的人无疑都将直接或间接影响我们的成长与成功。

要想成功，我们就必须为自己营造一个成功的环境，有意识地结交一些在某方面已经取得相当成就、具有一定社会地位的人，努力进入他们的圈子，与他们建立良好的关系。

结交成功人士，并不是要我们去“趋炎附势”，而是要在平等的基础上去实现一种高质量的沟通与交流，并且从中获得成长，发现机会。

董思阳，一个年仅22岁的花季女孩，如今已是香港凤博国际集团有限公司董事长，上海喜客多连锁餐饮有限公司执行总裁和亚洲智慧女性协会副会长了。在刚刚21岁的时候，董思阳的个人财富就

已经超过了亿元，成为又一位名副其实的80后财富新星。

出身于普通医师家庭的董思阳，并没有任何商场的背景，她是如何在短短数年之内白手起家，靠自己努力获得如此巨大成功的？据董思阳在自己的新作《21岁当总裁》里介绍：自己能够成功，除了聪明、勤奋、敢想敢干之外，关键还是进入了一个成功的环境。

在新加坡读书期间，董思阳一直是半工半读。在业余时间卖过花、推销过保险、后来又卖小饰品、卖海南鸡饭，工作非常辛苦。这时，一个朋友为她推荐了一份工作：一家香港上市集团的董事局主席来新加坡考察，想找一个短期的私人助理。

这位董事局主席是一位女强人，第一次见面，她就看出思阳是个能力很强的女孩，于是当面表示愿意聘用思阳。思阳喜出望外，就和她聊了很多，聊起了自己的梦想和对未来的期望。在谈话中，思阳感觉到她非常支持自己的想法，也愿意在这一个月的时间里尽其所能来帮助自己、培养自己。

一个月的相处，思阳从这位女企业家身上学到了许多经商的知识。而通过她的介绍，思阳认识了新加坡的许多名人和要员，她也开始收到一些贸易论坛和鸡尾酒会的邀请函。凭借积极向上的性格、较强的人际交往能力，董思阳在这些活动中不断地成为人们注目的焦点。

有一次，在新加坡展览中心，董思阳碰巧遇见了新加坡中华总商会的会长。这位会长热情邀请她参加中华总商会，帮助组织商会的各种活动。到中华总商会工作彻底改变了董思阳的交际环境，因为工作中的表现，她开始得到了越来越多人的帮助与提携。

一天，商会的一位朋友给董思阳打电话说他收到了泰国王储的生日邀请函，问她愿不愿意和他一起去为王储庆祝生日。董思阳欣然应允。在宴会上，她不仅有幸参见了泰国国王，还结识了许多印尼、马来西亚及国内的商人。回新加坡之后，她立即与这些商人取

得了联系。为了更深入地了解进出口贸易及房地产开发等行业，她经常利用自己的时间无偿地帮他们打理一些国外事务。这些都为她后来的事业打下了坚实的基础。

董思阳的第一桶金，就是缘于在泰国王储的生日宴会上结识的一位马来西亚园林商。在农历新年来临之际，新加坡的华人为讨个吉祥，每家每户都会买一两株橘子树放在家里。但是新加坡本地橘子树非常少。董思阳发现了其中的商机，拨通了这位园林商的电话，两人一拍即合。就这样，在短短两三个月的时间里，董思阳通过卖橘子树，赚到了50万新台币。

利用这第一桶金，18岁的董思阳注册了自己的贸易公司，开始创业。尽管当时还在上学，但她边读书边经营，居然把公司越做越大。2005年7月，董思阳被新加坡中华总商会评为亚太最具有潜力的女企业家。2006年11月，她又被中国《海外赤子》杂志评为中国最年轻的女企业家。如今，董思阳已经成为成千上万梦想创业的年轻人心目中的偶像。

一个有梦想、有主见的年轻人，总是主动进入成功者的圈子，寻找那些能够帮助自己成功的贵人，而不是被动地等待命运的眷顾，或者被一个平庸的环境所同化。

进入成功人的圈子，我们获得的将是最有价值的信息、最可贵的成功经验和最诚挚的鼓励。在这里，每时每刻都充满了成功的气息，我们会不知不觉地受到一种潜移默换的熏陶、一种成功的暗示。久而久之，我们就成为他们之中的一部分，进入了一个成功的循环，开始了我们自己的成功。

反之，长期处在一个平庸的圈子里，我们每天听到的是唉声叹气、牢骚抱怨，看到的是一个个浑浊痴呆的眼神、一张张痛苦扭曲的脸。我们随时随地得到的都是失败的暗示，从来都不知道成功是

什么样子，也从未体味过成功的滋味。长此以往，我们的梦想与激情就会消磨殆尽。在成功的时机还未来临之前，我们已经变得跟他们没什么两样了。

说起成功的环境，还有一个人很值得一提：迈克尔·乔丹。

在NBA赛场上，乔丹被人们称为“空中飞人”，他一度是成千上万美国人心中的偶像。但是，有谁知道乔丹在高中时连学校的篮球队都没有选上。

得知消息，当时的乔丹就跑去问教练：“为什么我不被录取？”

“第一你的身高，其次你的技术，你以后不可能进球队打篮球，你的技术太嫩了。”教练表示自己也爱莫能助。

“这样好了，你就给我一个机会，让我在这个球队练球，我不参加比赛，但是我愿意帮所有的球员拎球袋，帮他们擦汗，我不需要上场，我只要求跟球队一起练球，只想跟他们切磋一下球技。”迈克尔不愿放弃自己的努力。

教练终于松口了，这个要求实在让他难以拒绝。他只好让乔丹和队员一起训练，比赛一结束，迈克尔就去帮队员擦汗。

中国有一个词，叫跑龙套，世界最伟大的篮球明星乔丹就是这样开始的。每天，他不仅跟球队一起练球，球队训练结束以后他还一个人继续练球。

有一天早上八点，负责清洁的工人在整理场地时，惊异地发现一个黑人躺在地上，就问他是谁，为什么会在这里。乔丹这才苏醒过来说：哦，我昨天晚上在这里练球太累了，就睡在球场里面。

通过自己的努力，更因为进入了一个成功的环境，乔丹日益精湛的球技终于获得了教练的认可。他开始出现在赛场上，并且一发而不可收拾，最终成为了世界篮坛上最耀眼的明星！

进入一个成功者的圈子，就是为自己搭建一个更高的起飞平

台，让自己的成长更加迅速，让自己的视野更加开阔，同时获得更多展现自己才华的机会。

要进入成功者的圈子，我们必须先想清楚这几个问题：

1．哪个圈子里的人对自己的成功最有价值？

2．在哪些场合才能结识这个圈子里的人？

3．通过哪些人、怎样的方式进入这个圈子？

4．进入这个圈子后，怎样出色地表现自己？

5．怎样结识圈子里的关键人物？

6．自己能为这个圈子提供哪些服务？

7．自己将从这个圈子里得到怎样的成长？

成功固然离不开自身的努力，但自身所处的环境、从别人那里获得提携与帮助同样必不可少。特别是20几岁的年轻人，我们还没有太多的资源、太大的实力。这时候，只有主动结识一些高层的人士，进入一个成功的环境，才能使我们少走弯路，更加快捷地成功。

第 5 章



这10年，绝对不能浪费的东西

1. 抓住生活中的点滴空闲

大部分人都是在别人荒废的时间里崭露头角的。

——亨利·福特

14岁那年，阿里斯德认识了爱德华，他的家庭钢琴教师。

在一次授课时，爱德华好像无意地问他："你每天用多少时间来练琴？"

"大约三四个小时。"阿里斯德答道。

"每次练琴，时间都很长吗？至少要一个多小时？"

"我想是这样的。"

"不，不要这样！"爱德华抬起头来认真地说道："在不远的将来，你每天不会再有这么多的时间用来练琴。你必须从现在开始养成这样一个习惯：一有空闲，就坐下来练几分钟。比如：你在午饭之前、上学回来之后、或者将来的工作之余，五分钟、五分钟地练习。不要放弃这些细碎的时间，这样，练琴就成了你日常生活的一部分！"

24岁那年，阿里斯德来到了哥伦比亚大学当一名教授，他开始想要兼职搞创作。但是，每天白天要上课、开会，晚上要看学生的作业，还要准备第二天的课，他觉得自己的时间被完全占用

了。在两年的时间里，他没有写一个字，因为他觉得自己实在是没有时间。

直到有天晚上将要入睡的时候，他突然想起了爱德华的话。他觉得自己应该行动起来，做一点事情了。

在接下来的一周里，只要一有空闲，阿里斯德就坐下来写一百来个字，或者仅仅是几行字。让他惊讶的是，一周过后他发现自己竟然积攒了相当多可供采用的稿子。

用这种积少成多的方法，阿里斯德开始创作长篇小说。尽管随着职务的提升越来越忙，但他仍然有许多可利用的闲暇时间。与此同时，他还没有间断练习钢琴。他发现，只要把每天的闲暇时间都利用起来，足够自己从事写作和练习钢琴了。

随着时间的推移，阿里斯德还总结出一些规律：要事先对自己所做的事情有所思考。如果自己只有五分钟的时间，绝不能把前三分钟用于咬笔头。而当工作时间来临时，自己要迅速把精力集中到工作上去。只要自己毫不拖延，又充分地加以利用，这些短小的时间碎片就会积少成多，变成足以成就大事的长时间。

多年以后，阿里斯德成了美国著名的诗人、小说家和出色的钢琴家。

作为20几岁的年轻人，我们总是埋怨自己的时间太少。与此同时，我们却对生活中的点滴时间视而不见。

随着网络的普及和完善，我们越来越多地把时间耗费在了网络上。当然不排除一部分人是通过网络聊天来进行业务往来，联系感情，增进友谊。但是据不完全统计，网上聊天的内容99%都是毫无意义的。我们整日整夜地泡在网上，只是为了找寻一种解脱，为了解闷。

除此之外，我们还把大量的闲余时间用于打网络游戏。无可厚

非，我们在这些游戏里得到了娱乐和放松。但是在纵情放松的时候，我们有没有想过自己的花样年华正在一点点慢慢地流逝。尽管这些时间都很短暂、很零碎，但我们是否想过要把这些时间都收集利用起来，去做一些真正有意义的事情呢？

事实上，这些所谓闲暇时间的每一分钟，都是我们生命的一部分。每天抓住五分钟，一年下来，十年下来，我们将拥有一笔巨大的时间财富，足以支撑我们做成任何一件大事。

在那些事业有成的人身上，我们不难发现一个相同的特点：他们总是很好地把那些闲暇时间利用了起来。他们并不是说从不休息，而是想方设法在休息时间做一些有益的事，不使每一分钟荒废。

玛丽雅，一家国际顾问公司的高级白领。由于公务繁忙，她每年大部分时间都是在飞机上度过的。

有一次飞行结束之后，她正在等候自己的行李，身边一位乘客对她说："你是我见到的最敬业的人！在近三个小时的飞行里，我注意到你一直在写邮件。"

"是吗，我已经习惯这样做了，其实我只是觉得让这些时间白白溜走挺可惜的。"

"你一定会得到老板重用的。"那位乘客钦佩地说。

"谢谢！我已经是公司副总裁了。"玛丽雅微笑着说。

在一个渴望成功的人心目中，每一分钟都是那样的弥足珍贵。时间是由分秒积成的，用分钟来计算时间的人，要比用小时来计算时间的人时间多59倍。一个善于利用零星时间的人，将比别人发现更多的机会、赢得更多的成功。

爱因斯坦，20世纪最伟大的物理学家之一。在组织享有盛名的

“奥林比亚科学院”时，每天晚饭后，他总是手捧茶杯，和与会者边饮边聊。在这看似无意的聊天中，一个个著名的科学创见相继问世。

哥白尼，原来是大主教秘书和医生。他把自己的工作闲余投身于天文学研究，后来发表了撼动宗教界的“太阳中心说”。

菲尔玛，一个生活在法国图卢西城的普通律师，利用业余时间研究数学，竟然在解析几何、概率论等方面做出了杰出的贡献。

达尔文，进化论的创立者。从小时候开始一直到大学毕业，他就利用闲暇时间广泛采集动植物标本，最终成为举世闻名的生物学家。

作为20几岁的年轻人，我们未来成就的大小，不仅要看我们忙碌的时候做些什么，更要看我们闲暇时在做什么；不仅要看我们八小时工作时间里干了什么，更要看我们八小时工作之外在干什么。

在闲暇的时间里，有人在看书、读报；有人在交结朋友，编织关系网；有人在游历名山大川，丰富人生体验；有人进行艺术创作，在思维的空间里张开自由的翅膀……而更多的人则用来打牌、聊天、养猫、遛狗、或者做一些毫无意义的事。

就在这闲暇时间的分分秒秒里，人生的差距一点点拉开了！

鲁迅先生说：“时间就像海绵里的水，只要肯挤，总是会有的。”他把别人喝咖啡的时候都用在了写作上。即使在病中，他也坚持写作，直到生命的最后一刻。作为中国文坛的一代巨匠，他为后人留下600多万字的文学遗产。

在美国著名杂志《福布斯》上，柯尔兹以69亿美元榜上有名。他拥有目前全球最大的旅游公司。从骑自行车推销奖券开始做到全美屈指可数的亿万富豪，柯尔兹只用了12年时间。这位传奇式的财富人物，有句名言在年轻人中间流传甚广——“星期一到星期五用来保持不落人后，星期六到星期天用来超过别人。”

盛年不重来，一日难再晨。对于一个有志于未来的年轻人来说，每一分钟都是我们实现梦想的良辰美景，都值得我们去珍惜和拥有。

要想在事业上有所成就，我们就必须珍惜今天金子般的年华，抓住生活中的点滴时间，把每一分钟都充分利用起来。只有这样，我们才能拥有一个无悔的青春，才能在人生的道路上取得累累硕果。

2. 用心善待身边的每一个人

用心记住每一个人的名字。

——小布什

在2000年，小布什以微弱的优势击败民主党总统候选人戈尔，成功当选美国第43任总统。许多人不能理解，从小到大没正经读过几天书的小布什怎么会击败学识渊博的戈尔呢？

就连小布什自己也承认，小时候的他十分调皮捣蛋，喜恶作剧。12岁开始学抽烟，说话带脏字，欺负自己的弟弟。除此之外，吃喝玩乐他样样精通。他整天与自己一帮“狐朋狗友”四处游荡，无所事事。舞厅、迪吧这些娱乐场所，都是他常去的地方。几乎每次都是不醉不归。

可能是疯狂地玩乐占去了太多的精力，小布什在学习上乏善可陈，他一看见书就头痛，以至于各科成绩奇差。后来，他凭借父亲的关系进入耶鲁大学，主修历史，成绩依然一般，大多数课程仅得C。他还修过政治学和经济学，但成绩十分糟糕，唯有人类学和哲学成绩稍好一些，获B+。他在耶鲁选修《美国政治制度导论》，仅获73分，《国际关系导论》也只有71分。在很长一段时间里，老布什对这个浪子的前途忧心忡忡。

然而，有谁能想到，就是这样一个十足的“浪荡公子”，在他53岁时竟成为美国总统。四年后，他又击败民主党候选人克里，再次连任。

许多人可能会说，小布什当上总统，是因为朝里有人——曾当过总统的老布什肯定给过他不少帮助。但仅靠朝里有人，就能够当上美国总统吗？

答案当然是否定的。让我们来揭开小布什的成功之谜。

原来，他书虽然读得不好，却在其他方面有过人之处。大学四年玩乐嬉笑中，他结识了当时耶鲁大学四分之一的在校生，这1000多名同学为他日后经商和从政打下了深厚的人际关系基础。

1000多人的名字不是一个小数目，常人是很难记住的，但小布什做到了。“即使你只和他见过一面，他也能记住你的名字。”他当时的许多校友都这样评价他。由此可见，在小布什看似随意的玩乐之后，他是怎样用心地来结交每一个身边的人的！

有一件事，足见小布什对于经营人脉的独到之处。

那年，他成功当选得克萨斯州州长。得州的副州长是民主党的元老，当副州长20多年，脾气大、是出了名的刺儿头，连民主党的州长也要让他三分。但是，共和党的小布什却能把这位并非同党的副州长弄得服服帖帖。以至于当年此君就大胆预言：小布什早晚会成为美国总统。此言一出，令当时的民主党人哭笑不得。但今天来看，我们佩服的就不只是他的精准眼力了。

20几岁的我们，最怕的是没有人了解自己，养在深山无人识，最缺的是能够在关键时刻助我们一臂之力的人。眼巴巴地看着身边的人一个个地冒出来，鱼跃龙门、脱胎换骨，成了耀眼的明星，我们眼里有无边的羡慕，羡慕人家有好的机会、好的人脉、好的后台。我们从来都没有问问自己：我们为什么就没有支持自己的力量？我们的人脉为什么没有人家的好？我们真正用心去经营了吗？

第5章

这10年，绝对不能浪费的东西

每当夜深人静的时候，我们不妨在自己的大脑里过过电影，看自己到底能够记住多少朋友的名字、相貌、地址、爱好、生日……人都说：书到用时方恨少，其实朋友也像知识一样，需要积少成多，用心去经营。

有句话说得好：朋友是用心交的。人与人之间更需要相互关爱，好人缘是通过相互之间的关爱一点一滴建立起来的。

牛根生就是这样的一个人。在伊利当车间主任时，他总是想别人所想，急别人所急，不止一次地为自己的多个班组长解决生活上的后顾之忧：每逢手下盖房，他都亲自去帮忙，和泥、抹灰、送料，样样都干。所有这些，都为牛根生奠定了一个厚重的人脉基础，使他在不得不离开伊利之后，迅速崛起，成为中国乳业的响当当的人物。

一个人的成功不仅仅要依靠自己，在更多的时候，还要有人把你扶上那个成功的台阶，或者指出前进的方向。许多人总爱把这个人叫做贵人。

姜子牙遇上周文王，从而成就了君臣相守，开疆辟土的千秋大业，周文王就是姜子牙的贵人；曾国藩遇上了穆章阿，从而成为力挽狂澜、晚清中兴的一代名臣，穆章阿就是曾国藩的贵人。

对于我们来说，贵人在哪里？除非有先知先觉，谁也不知道。其实，贵人就在我们身边，我们身边的每一个人都可能成为我们生命里的贵人。对于身边的每一个人，我们都要用心去面对，用心去经营。

首先，身边的朋友，是我们人生重要机会的提供者。

很多人之所以能够在事业上有重大的突破，往往是因朋友引荐而获得发展的机会。因此，拥有一些事业有成或潜力很好的朋友对我们来说十分重要。

如果你的朋友成功了，当他需要寻找事业伙伴时，首先想到的

就会是你；如果朋友的老板对他信赖有加，他替你引荐，老板通常会另眼相看，可以省去你独自奋斗的许多弯路；对你的朋友不合适的机会，也许正好最适合你；经常与有能力、有见解的朋友交往，可以扩展你的眼界，帮助你确定自己的人生目标和发展方向。

朋友关系需要经常去维护。平时不烧香，临来抱佛脚是不行的。而维护朋友关系，也要有技巧，既要广面播种又要重点培养。

朋友之间是利益互换的，你帮助我，我帮助你。帮助朋友是为自己播种机会的种子，因此帮助朋友就是帮助自己。

其次，我们的未来和我们的上司、老板关系密切。

在许多时候，许多人的成功往往是因为紧紧跟在另一位成功人士的后面。因此，上司和老板是我们需要经营的最重要的关系之一。

从工作的第一天开始，我们最好就为自己选择一位老板或者上司作为自己的贵人，有他的提携和帮助，可以节约我们大量的奋斗成本，在有限的人生中攀升到更高的位置。

再次，偶然的机会，陌生之人也可能彻底改变我们的命运。

维吉事业的转机缘于一次无意中的旅行。那时，他正为自己枯燥的工作沮丧不已——他不喜欢财会这个职位，更希望做一个投资基金的经理。但是，有谁会愿意把大笔的钱交给一个没有任何投资经验的人来操作呢？

郁闷之极，他只好出去旅行。在飞机上，维吉看到邻座的先生手中正拿着一本有关投资基金方面的书籍，于是就与他闲聊起来。双方很快就转入了有关投资的话题。维吉觉得特别开心，他把自己的理念，和现在的职业状况以及理想都告诉了这位先生。这位先生静静地听着，一言不发。

飞机很快到达目的地，就要分手了，这位先生给了维吉一张名

片，并告诉他，随时欢迎他给自己打电话。这位先生竟然是维吉仰慕已久的著名投资基金管理人！

就这样，只用了两年时间，维吉就成了基金领域的一名新秀。

善待身边每一个人，我们的人生可能因为自己的一个不经意的行为而改变。事实上，生命中的贵人，并不一定都得是达官权贵、社会名流，更不必是亿万富豪。他可能只是无意中的一句话，一种精神，一分意志，我们就有了无穷的动力。

阿丹小时候的日子很苦，他是在费城的一个贫民窟里长大。

每次阿丹去街边的小店买东西，店老板鲁斯都会告诉他："我的孩子，你跟别的小孩不一样，你会读书，你一定会有出息的！"

有无数次，当他面临失败的厄运想放弃时，他的脑子里总有老鲁斯的声音："你一定会有出息的！"

阿丹真的做到了！他不仅成功跳出了那个贫民窟，还成了一名远近闻名的医师。

每当提起旧事，阿丹总是激动不已："如果没有鲁斯太太，我可能不会是现在这个样子，是她给了我勇气和希望。"

影片《阿甘正传》里，阿甘的母亲在临死之前曾对他说："生活就像巧克力，你永远不知道明天将面对什么样的事情。"

人的一生从来都是奇妙无穷的，你永远不知道什么人会在什么时候、什么地方走出来帮你一把，使你的人生从此改变了模样。而我们唯一能够做到的，就是用心去对待生命里的每一个人。

事实上，只要我们懂得欣赏他人的优点，以谦卑的心向人请教，广结善缘，贵人自然会一天天向我们走来！

3. 把每份工作都当成历练自己的舞台

所谓的机会，是要自己去创造的。

——拿破仑

在现代公司里，许多人总是对工作抱着一种无所谓的态度。他们一方面对工作挑三拣四，一方面又对工作的结果毫不关心。在他们看来，工作只是自己前进中的一个跳板，又何必那么认真呢？只要说得过去就可以了。因此，他们整天对工作敷衍了事，摆出一副毫不吃亏的样子。

他们这样做，表面上看很聪明，事实上却是聪明反被聪明误。对于大多数人来说，工作的确是一个跳板。因为随着人才流动的频率加快，人才选择的余地日益丰富，一个人守着一家公司干一辈子“革命工作”的事情，已经是老皇历了。

但我们必须搞清楚一个最关键的问题：这个跳板是让我们越跳越高的，而不是越跳越低。要想越跳越高，我们就必须保证自己的能力在这个跳板上不断得到提高。但如果面对工作秉持这样一种敷衍塞责的态度，我们很难想像自己的能力会有多大的提高。

当不具备一定的能力时，我们很难在工作中做出斐然的业绩。这时候，无论我们在哪里工作都是一样的。因为没有足以引起老板

注意的出众能力、进不了老板的眼界，因此所有晋升和加薪的机会都将与我们无缘。即使老板愿意给我们好的机会，我们也很难把握。因此，唯一的结果就是越跳越低。

进入公司已经一年多了，哈尼还是一个普通的小职员。对此，他十分不满，觉得自己再也没有必要待下去了。

“在公司里，我每天工作最累，待遇最少，老板也不把我放在眼里，再这样下去，总有一天我会跟他拍桌子，辞职不干了。”他愤愤不平地对朋友抱怨道。

“你把这家贸易公司的业务都弄清楚了吗？对于做贸易的全部流程和其中的诀窍完全掌握了吗？”朋友并没有正面回答他。

“这个……没有。”哈尼没有料到朋友会问起这样一个问题。

“我觉得你现在还不必急着离开。君子报仇，十年不晚！你先静下心来，认认真真把工作做好，把你们公司所有的经营管理、运作流程、交易规律、业务技巧、甚至如何书写合同这些具体的事务都先搞懂了，然后再一走了之，这样既解了气，又长了本事，岂不一举两得？而你现在走了，自己会有什么收获呢？”

哈尼觉得这样做很有道理，于是一改往日的散漫习惯，开始认认真真地工作起来，甚至下班之后，还留在办公室研究商业合同的写法。

就这样，一年过去了，朋友又来看他。

“现在，你大概学得差不多了吧，可以拍桌子走人了。”

“是的，不过我又改变主意了，因为近来老板对我刮目相看，又是给我升职，又是给我加薪的，不瞒你说，现在我已经成为老板面前的红人了！”

“这是一定的！”朋友笑着说：“以前老板不重视你，是因为你工作不认真，又不努力学习；现在你痛下苦功，掌握的东西多

了，有了相当的能力，他怕你跳槽走人，自然要对你青睐有加。”

因为对公司不满意，所以对工作不认真，又因为工作不努力，所以很难提高能力、做出业绩，进而又遭到公司的冷落……如此循环往复，我们就会进入一个成长的怪圈。

要走出这个怪圈很简单，关键是要认真工作，提高自己的能力。只有全身心地投入工作，才是提升自己的最佳方法，才是真正的聪明。当我们拥有了一定能力时，升迁和加薪的机会自然会接踵而来。

刚刚参加工作的时候，我们还没有太多的经验，不具备太多的能力，更谈不上做出卓越的成就。在短期内，我们不可能得到一份在各个方面都十分如意的工作。因为相对于工作需要来说，我们欠缺的东西太多了。这时候，每一份工作对于我们来说，都是一种绝好的历练机会。

不管自己的职位有多低，收入有多少，我们都不要小看每一个平凡的工作岗位。因为即使再优秀的人也不可能一步便能走到成功，而绝大多数的成功者都是从平凡的岗位一步步走来的。

只要我们不断努力，把自己的工作做好，在工作中不断地总结、提升，机会来临只是早晚的事情。事实上，从我们认真对待每一件工作的那一刻起，机会已经开始启程，在冥冥之中向我们飞来了。

五年前，马柯·戴勒在一家饲料厂当速记员。

他的顶头上司是一个叫阿尔塔斯的家伙。他工作懒散，总是把应该自己去做的事顺势交给手下去做。这可苦坏了马柯，因为他不得不同时承担起近乎两倍的工作压力，而薪水却并没有丝毫提高。

但是，马柯并没有对上司的苛刻有丝毫微辞，因为他珍惜这个工作的机会，除了把阿尔塔斯交代的事情做好之外，他别无选择。

第5章

这10年，绝对不能浪费的东西

“就当是免费地锻炼自己吧。当我干速记员的时候，已经在行使一个经理的职能了。”每当累得喘不过气的时候，马柯就这样在心里安慰自己。

有一天，阿尔塔斯又接到了一个任务：为他们的老板艾默尔先生的欧洲之行整理一个简明的电报密码本。这只是一件再普通不过的事情，他转手就把这件事交给了马柯去办理。

几天后，艾默尔先生拿到了这个电码本。它是用打字机打印出来的，用胶装好，还特意加了一个结实漂亮的封皮。

“这大概不是你做的吧？”艾默尔先生拿着这个本子翻来覆去地看，爱不释手。

“不是……”阿尔塔斯怎么也想不到老板会提这样一个问题。

“那么，它是谁做的呢？”

“是马柯·戴勒，我的速记员。”

“你叫他到我这里来。”

五分钟后，马柯同样莫名其妙地坐在了艾默尔先生的面前。

“年轻人，你怎么会想到把电码本做成这个样子呢？”艾默尔亲切地问道。

“我想这样不但好看，而且用起来会更方便些。”

“你什么时候做的呢？”

“我是晚上在家里做的。”

“是吗，非常感谢你，我太喜欢它了。”

几天后，马柯·戴勒便拥有了一张更大的办公桌。后来，他就代替了阿尔塔斯的位置。再后来，他成了这个饲料厂的厂长。

我们的岗位可以平凡，但我们的态度一定不可以平庸。即使是面对再苦再累再普通的一份工作，我们也要认真地去对待，努力把它做好。因为它不仅可以提高我们的能力、历练我们的才华，而且

还孕育着成功的希望，随时随地把我们引向成功。

机遇总是披着普通的外衣悄然降临我们的身边，但除了上帝，谁也不知道它会在什么时候在什么地方出现。我们唯一能够做到的是，珍惜自己的每一份工作，努力做好工作中的每一件事情，不断提高自己、历练自己。这是我们能做到的，也一定要做到的。

4. 端好信誉那个碗

> 无论在香港还是其他地方做生意，信誉最重要。一时的损失将来还是可以赚回来，但损失了信誉就什么事情也不能做了。
>
> ——李嘉诚

十多年前，在德国柏林大学有一个外国留学生。在校期间，他各项成绩都非常优秀，屡次获得该校的奖学金。毕业后，他并未立即回国，因为他觉得凭借自己的专业和实力，留在德国工作应该不成问题。

在6个月时间内，他应聘了许多家大公司，但无一例外都被拒绝了。万不得已，他只好选了家小公司前去应聘。他想，这家不起眼的小公司总该接受自己吧。

结果，这家小公司也拒绝了他！

他实在忍无可忍了，当即拍案而起，怒斥对方太歧视外国人了。

此时，这家公司负责招聘的服务人员，示意他过去一下。在旁边的一个房间里，他们从一个档案袋里取出一张纸放在他面前——这是一张诚信记录单：上面清晰地记录着他曾经在乘坐公共汽车时因为逃票被抓住过3次。

面对这张记录单，这名留学生顿时哑口无言。他万万没有想到，自己多年的努力，竟然输在了这3次逃票记录上！

在上学的时候，老师总是苦口婆心地告诉我们不要随便撒谎，不要欺骗别人，却从来没有告诉我们为什么，因为在学校里老师是无法教会我们坚守信用是多么重要的。即使他能够告诉我们，我们也未必能真切地体会到。

作为20几岁的年轻人，我们总认为一次两次不守信用并无大碍，因此常常会因为一些毫不起眼的小事而失去信用。但是在许多人看来，一个人一次失去了信用，也就永远失去了信任。

有句话说得好："要想找回失去的信用，需要七代人的努力。"七代人，至少需要400年的时间吧。这就意味着信用一旦失去，再想找回来几乎是不可能的。

在商业社会，人与人之间每时每刻都进行着无数场交易。大到数百亿的贸易、小到几块钱的买卖，生意人卖的就是一个信用。

在生意场上，无论我们的身份有多尊贵，也无论双方的关系有多密切，最终还必须依靠两个人之间的信用来维系双方的关系。

我们首先要讲究信用，同时也要求对方讲究信用，看对方是不是值得信赖的人。毕竟在生意上稍不留神上当受骗的事情，每天都在发生。只有当双方都讲究信用的时候，各自的利益才能得到有效地保证，才能放心地完成交易。

一旦没有了信用，交易也就随之消失了。而一旦失去信用，就永远别想再找回来了。因此，许多人，特别是一些有志于成功的人会不惜一切代价来维护自己的信用。

李嘉诚，世界华人首富。由一个赤手空拳的茶楼伙计到拥有数百亿美元的一代巨商，他只用了短短数十年时间。他那史诗般波澜壮阔的人生已经成为海内外华人心中的创业经典。今天的人们纷纷

从各个角度来探求他成功的秘诀。

李嘉诚曾经亲口讲述过自己年轻创业时的一段经历，或许我们能够从中看出一些端倪。

“50年代刚开始做塑胶花的时候，我经常从皇后大道路过，几乎每次都看到一个行乞的外省妇人，四五十岁的样子，很斯文。她从不伸手向我要钱，但我每次都给她钱。

“有一天，我问她会不会卖报纸，她说有同乡干这行，我便让她带同乡来见我，我想帮她做些小生意。

“我是跟她约好了日期的，但不巧的是，刚好那一天有个客户临时来到我的工厂参观。客户至上，我必须接待。在交谈中，我突然说：‘Excuse me！’便匆忙离开了。客人以为我上洗手间，其实我跑出工厂，飞车奔向约定地点。途中，违反交通规则的事差不多全做了，但好在没有爽约。

“我见到那妇人和她的同乡，简单问了一些问题后，就把钱交给了她。她问我姓名，我没说，只是要她答应我一件事，就是要努力工作，不要再让我看见她在香港任何地方伸手向人要钱。

“办完这件事后，我又飞车回工厂。客户正等得着急，见我回来，他说：‘为什么洗手间里找不到你。’我笑一笑，这事就过去了。”

即使面对的是一个素昧平生的乞丐，即使冒着可能失去数十万元订单的风险，李嘉诚也不愿意失去自己的信用。众所周知，当时的李嘉诚事业才刚刚起步，他的工厂很需要这些订单，但他宁愿坚守自己的信用。

李嘉诚曾经戏言自己不是经商的料儿，因为他觉得自己不会骗人，不符合中国人所说的无商不奸的标准。事实上，正是因为他坚守信用，才做到了今天的成功。

正如他自己所说："人的一生最重要的是守信，我现在就算有十倍多的资金，也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人来找我的，这些都是为人守信的结果。"

无论什么时候，都不要透支自己的信用。因为人无信，则不立。只有守信用，才能使我们赢得别人的信任，获得别人的支持。

20几岁的时候，我们常常为自己没有资金而烦恼，常常因为借钱难、难借钱而一筹莫展。事实上，这正是因为我们还没有树立起自己的信用的缘故。

1915年，郑周永出生在韩国江原道的一个贫苦的农民家庭。因为出身寒微，他不得不很早就出来打工谋生。1937年，郑周永在汉城开办了一家米店。从此，他开始一发而不可收拾，创造了一个又一个的财富奇迹。

经过多年的打拼，郑周永的现代集团终于成为韩国乃至亚洲举足轻重的企业，他也因此成为亚洲最富有的企业家之一。在他的回忆录《我的现代生涯》里，有这样一段话，值得我们年轻人永远铭记：

"我经常听到这样的话：我有一个能够成功的项目，就是没有资金，请您借给我些钱吧。

"每当这个时候，我总是告诉他：'你缺的不是资金，缺的是信用。不是说你人品怎么样，而是说你还没有建立起可以借钱给你的信用。所以筹资就比较困难。只要你建立了能够使事业成功的信用，资金不会成为问题。

"只要我们拥有善良、诚实、正直、值得信赖的评价，就可以拿这个评价作为资本，扩大和发展你的事业。不管是搞商业还是办企业，有资金更好，没有资金也没关系，只要有信用，就可以筹措资金开展事业。这是我在实践中得到的切身体会。"

"一个人有了一定的信用，可以先做一些小的事业，当小事业

积累了信用，就可以慢慢地去做大事业。就这样，小公司发展成大公司，大型公司再发展成为国际性的跨国集团，都是这样走过来的。”

不管是做大事业，还是做小事情，对于20几岁的年轻人来说，信用就是我们登天的梯子，每一个台阶都是用自己的脚步垫起来的，只要中间有一步出现空当，梯子就会立刻断为两截，并且永远不可能再接上了。

失去金钱，我们可以用几年的时间赚回来；而失去信用，我们可能一辈子都没办法再赚回来了。因为信用就像一个碗，一旦摔碎了，就再也无法把它复原了。

让我们都来做一个坚守信用的人吧！因为信用就是我们最可宝贵的无形资产，我们要像鸟儿爱惜自己的羽毛一样爱惜自己的信用，不要让自己的信用有一丝一毫的瑕疵！

5. 抓住擦身而过的机会

机会是人人均等的，问题是要善于把握。要用十倍的疯狂抓住百分之一的机会。

——史蜀君

一个青年去拜访一位长者，向他请教成功的方法。

长者什么也没说，只是对他说："随我来。"

两人出了门，来到了门前的一条小河前。河水并不宽，只有十多米宽。

但是，长者并没有停下来的意思，而是继续往河里走。青年只好跟长者后边一步步往水里走。

一步、两步、三步……河水越来越深，已经淹到了青年的脖子，他感到自己快要完了。

但长者仍然在继续往前走，并没有停下来的意思。终于，河水淹没了长者的头顶。

……

回到岸上，长者问青年："刚才当水淹没你头顶的时候，你在想什么？"

那个青年脱口而出："什么都没想，只想活命，只想抓住一点

能让我活命的东西，哪怕只是一根稻草！”

“这就对了，”长者微笑着对青年说，“当你对成功的渴望达到了如同对生命的渴望程度，当你把身边的每一个机会都当作救命稻草一样弥足珍贵时，你就可以成功了。”

成功，源于我们对成功的渴望，源于对每一个机会的牢牢把握。

古人说：“机不可失，时不再来。”机就是机会、机遇。人的一生中，特别是在20几岁的时候，往往会有一个或几个成功的机会。如果能够抓住其中的一个机遇，我们的人生就可能发生根本的变化，如果错过这些机会，我们将很难改变自己的命运。

作为20几岁的年轻人，我们不能总是埋怨时代太坏、环境太差、成功的机会太少。我们应该更多地问问自己：同样的时代里，同样的环境里，为什么别人成功了，而自己却没有成功呢？面对机会，我们又抱了一种什么样的态度呢？

约翰·葛巴斯，当今美国百货行业举足轻重的人物。回首自己的成功，他只说了一句话：“不放弃任何一个哪怕只是万分之一可能的机会。”而这种信念的建立，竟是从一张普通的火车票开始的。

那一年，20来岁的葛巴斯乘火车去纽约与新婚的太太团聚，但事先没有订到车票。因为正值圣诞前夕，到纽约去度假的人非常多，火车票很难买到。

当葛巴斯再次打电话去火车站询问时，车站的工作人员告诉他：车票早已售罄。如果他不怕麻烦的话，可以带着行李到车站去碰碰运气，看是否有人临时退票。不过，这种机会可能只有万分之一。

挂了电话，葛巴斯毫不犹豫地提着行李向车站赶去。他想：没关系，就当是提着行李到车站散步。

到了车站，葛巴斯等了许久，还是没有一个退票的人出现，成群结队的乘客拿着票向月台涌去。但他并没有着急，而是耐心地等待着。

终于，在离开车时间还有3分钟的时候，一个女人出现了。她匆匆忙忙地赶过来，希望能够把自己的票退掉，因为她的孩子突然得了重病，她不得不取消旅行。

葛巴斯轻松地买到了那张车票，搭上了去纽约的火车。在圣诞节那天，他对自己的太太说："宝贝，我抓住了只有万分之一的机会，因为我相信一个不怕吃亏的笨蛋才是真正的聪明人"。

也就是从那天起，葛巴斯树立了一种信念：只要有万分之一的机会，就要投入百分之百的力量去争取。正是凭着这种信念，葛巴斯在数年后抓住了人生唯一的一次机会。

当时，美国发生了大面积的灾荒。地方经济格外萧条，许多工厂都倒闭了。各个商店都在低价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到1美元可以买到100双鞋子。

葛巴斯正在一家织造厂当一个技工。他迅速拿出自己仅有的一点儿积蓄收购低价货物。许多人都嘲笑他，说他是个大傻瓜！他对此漠然置之，依旧收购各工厂抛售的货物，而且还租用了一个巨大的仓库来储存货物。

太太担心地问他："别人都不要的东西，我们买来做什么？这样下去，我们会血本无归，后果不堪设想。"

葛巴斯笑笑说："三个月以后，这些廉价货物就可以变成一大笔钱，我们就发财了。"

他的话并没有使太太放下心来，因为一个月后，工厂的货物就是再便宜也没人要了。那些老板干脆把所有的存货都烧掉，希望能够稳定市场上的物价。

这样的情况一直持续了半个多月，形势越来越糟，政府终于坐

不住了，决定采取紧急措施来稳定地方的物价。连续数日之内，政府颁布几项法令，大力支持那里的工厂商店恢复营业。

此时，绝大部分的存货都被烧毁了，库存奇缺，物价竟然一天天飞涨起来。约翰·葛巴斯马上趁机把自己库存的大量货物抛售出去。这时，太太又劝他说："物价还在飞涨，我们可以再等些时间。"

葛巴斯却平静地说道："是抛售的时候了，再拖延些时日，就后悔莫及了。"

果然不出葛巴斯所料，他的存货刚刚售完，物价便又跌了下来。

短短数月之内，一跌一涨之间，葛巴斯迅速赚到了近百万美元的财富。利用这第一桶金，葛巴斯开设了六家百货商店，一步步扩大经营，终于走到了今天的规模。

统观葛巴斯的一生，我们发现他勇于进取，敢于大胆创新，而决定他一生最关键的转折点就是他不惜一切代价抓住了那次机会。面对这样一个稍纵即逝的市场契机，他冒着巨大的风险，投入了自己当时全部的积蓄，从而牢牢地抓住了它，使自己彻底咸鱼翻身，摆脱了贫穷的命运，进入了富人的行列。

机会对于每一个人都是均等的。但面对机会，不同的人却有着不同的态度：有的人是坐在原地被动地等待；有的人是主动伸出双手上前迎接；有的人倍加珍惜，哪怕是极其微小的机会，哪怕只有一个这样的机会，他们也像救命的稻草一样牢牢地抓住它；而有的人却感觉不到它的弥足珍贵，不懂得去珍惜，从而痛失本该属于自己的机会……人生的成败在此立判分明。

也许有人会说：那些机会只有百分之几的成功可能，希望实在渺茫。

诚然，百分之一的机会，将意味着百分之九十九的失败。但是，在结果来临之前，谁也没有把握把自己排除于成功之外。我们付出了百分百的努力，不一定能够获得成功。但如果根本就不去珍

惜，不去努力争取，我们连百分之一的机会都没有。退一步说，百分之百成功的机会当然好，但是这样的机会，我们上哪里找得到呢？对于我们这些刚刚20出头的年轻人来说，这只能是一个美好的梦想吧。

正如中国著名导演史蜀君所言："机会是人人均等的，问题是要善于把握。要用十倍的疯狂抓住百分之一的机会。"1982年春，史蜀君开始在上海电影制片厂独立执导自己的第一部影片《女大学生宿舍》。走马上任之初，厂领导就有令在先："5月份上戏！"这就意味着，她只有20几天的准备时间。而这时剧本还没完成，于是在这20几天里，史蜀君投入了疯狂的工作之中。正是牢牢抓住了这百分之一的机会，她的处女作《女大学生宿舍》一上映便荣膺文化部优秀故事片奖和第24届卡罗维发利国际电影节"导演处女作奖"。从此，史蜀君一炮打红，蜚声影坛。

许多人之所以终身无成，并不是他们缺少成功的机会，也不是他们缺少把握机会的能力，而是因为当他们面对一个机会时，不懂得去珍惜，没有全身心地去投入去把握，因而与成功擦肩而过、失之交臂。

20几岁的时候，真正属于我们、并且能够把握的机会并不多。对于我们来说，每一个机会，哪怕看起来是多么的微不足道，都需要我们倍加珍惜。哪怕只有百分之一的成功可能，我们也要用百分之百的决心、百分之百的精力去抓住它。只有这样，我们才能尽早地成功，才能给自己的人生有一个交代，以免将来悔之莫及。

6. 节约每一分钱

对钱财必须具有爱惜之情，它才会聚集到你身边，你越尊重它，珍惜它，它越心甘情愿地跑进你的口袋。

——洛克菲勒

藤田，第一个把麦当劳引进日本的人。如今他已经拥有1.35万家加盟店，年收入达到40亿美元。但是有谁知道，藤田竟是从5万美元做起的。

大学毕业后，藤田来到一家电器公司打工。1971年，他发现了麦当劳的无限商机，决定立即经营麦当劳。而要取得特许经营资格，就必须150万美元现款和一家中等规模以上银行信用支持，这对于两手空空的藤田来说无疑是一个高不可攀的门槛。

当时的藤田只有不到5万美元存款，但是他决意不惜一切代价在日本创立麦当劳事业。于是他绞尽脑汁四处借钱，但是几个月下来他只借到4万美元。

但是，藤田不甘心眼睁睁地看着机会溜走，他决定向住友银行贷款。初次见面，住友银行的总裁并不买他的账："你只有5万美元，又没什么做抵押，我凭什么相信你呢？"

“这5万美元是我过去5年里的存款收入。”藤田不愿意就此认输。

“5年里，我坚持每月从自己的吃穿用度里面节省一笔钱出来，存在我的账户里。无论生活多么艰难，哪怕忍饥挨饿，我都保证每个月存进的这笔钱不少于900美元。为此，我对每一笔开支都精打细算，努力省下每一分钱，这是我能够积累资金的唯一办法。因为从跨出大学校门的那一天起，我就立下志愿，不管付出什么代价，我都要在以后的10年里存够10万美元，然后开创自己的事业。但是现在机会提前到来了，而我的钱还没有存够，所以我来请求您的帮助，我必须抓住这个机会，提前开始自己的事业！”

藤田的话斩钉截铁，不能不令那位总裁感到震惊。他问明了藤田存钱的那家银行，然后先让藤田回去了。接着，那位总裁来到藤田存钱的银行，向柜台小姐询问藤田的事。

“5年来，他总是准时来我们这里存钱。他是我见到过的最有毅力的年轻人。我们这里的每一个人都很佩服他！”那位小姐对藤田记忆犹新。

从银行出来，总裁立即拨通了藤田的电话：“我很荣幸地通知你，住友银行将无条件地支持你的事业，好好干吧，相信你会有出息的！”

如果没有那5万美元，藤田不可能得到这个机会。而离开平时的省吃俭用，他也不可能拥有5万美元。在关键时刻，只有拥有了一笔属于自己的财富，我们才会有自己的信誉基础，才能真正地抓住机会。

作为20几岁的年轻人，我们的收入并不丰厚，一朝暴富对于我们来说只是一种遥远的梦想。那么，如何才能拥有一笔可赖以一搏的资金呢？

除了努力增加自己的收入之外，我们还必须尽量节省每一分

钱，不该花的钱不花，该花的钱少花。

事实上，许多亿万富翁并不是生来就很富裕，他们甚至生来一贫如洗。但是，他们通过自己的努力先积攒起一笔原始资金，然后抓住机会进行投资，进而一步步走向了成功。而在原始资金的积累过程中，节省每一分钱几乎成为他们的不二法则。

在开始创业之前，李嘉诚的薪水并不高，他的收入大部分来源于推销产品的提成。每拿到一笔钱，李嘉诚只留下日常必需的一点钱，其余全部交给母亲。

即使后来升任总经理之后，李嘉诚也从未奢侈过一回。他外出从来都吃大众餐，而他的衣着，没有一件是称得上高档的。就是凭借着这样的节俭，他才好不容易积攒了5万港元创业资金。

如今的李嘉诚，即使早已成为亿万巨富，他节约的习惯也没有改变。他经常戴的手表也只有四百元港币，衣食住行更是十分俭省。

事实上，不仅李嘉诚，许多亿万富翁都喜欢节约。

王永庆，台塑的“精神领袖”，被誉为台湾的“经营之神”，素有“石化大王”之称。这位首屈一指的台湾富豪，对自己却非常严格，个人生活节俭到了“抠门”的程度。他不喜欢打长途电话，因为他觉得话费太贵了；他写信时总是选择很薄的信纸，字迹密密麻麻，防止超重；他一条自用的毛巾，一用就是20年！就是如此节俭的一位老人，在汶川地震发生后第三天，就慷慨解囊，捐出了1亿元人民币！

比尔·盖茨，有史以来最年轻的世界首富。他认为：花钱像炒菜一样，要恰到好处。盐少了，菜淡而无味；盐多了，苦咸难咽。哪怕只是几元钱甚至几分钱，也要让每一分钱发挥出最大的效益。有一次，他和朋友同车参加会议。由于暂时找不到车位，朋友建议把车停在饭店的贵宾车位，盖茨不同意，因为贵宾车位要多付12美

元停车费。盖茨说他们这是“超值收费”。

与这些“吝啬”的亿万富翁相比，我们身边的许多年轻人却显得十分的豪爽。他们动辄吃大餐、抽好烟、穿好衣、租好房——拼命地追求高消费、超前消费，希望借此来炫耀自己的“富有”。但事实上他们并非真的富有，他们微薄的收入刚够生活之需，并不能支撑如此大笔的挥霍。因此，他们很快就把仅有的一点钱花得精光。

刚从学校毕业，小乙就找到了一份月薪3000元的工作。但几年下来，他非但没有存下一分钱，还欠下了一屁股外债。原来小乙单位的许多同事家庭都很富裕，穿衣打扮、吃喝住行都很阔绰。小乙家来自农村，世代都是农民，为了保住自己的面子，小乙把所有的收入都花在自己身上。小乙买衣服，从来非名牌不买。动辄皮尔卡丹，鳄鱼苹果。吃饭时，小乙总是抢着买单。只要有同事在旁边，他总是打车回家。小乙还租了一套两室一厅的楼房，光租金每月就1800元。

由于开支过大，小乙成了名副其实的“月光族”。他不仅每月的工资花得净光，而且总是入不敷出、不得不寅吃卯粮，四处借钱。没有多久，他就债台高垒。

最近，由于效益不好，他的公司不得不大批裁员，小乙很快就被公司辞退了。这些年，他既没有学到过硬的技术，也没存下一笔救急的钱，只好灰溜溜地回老家去了。

像小乙这样的年轻人，在我们的身边并不少见。他们总是认为自己青春年少，应该趁年轻好好享受一番。“年轻是资本”、“钱是王八蛋，花完了再赚！”这些都成了他们惯用的口头禅。

西方有谚语：只有傻瓜才把自己刚赚到的钱匆匆花掉。特别是

在成功之前，这种做法无异于杀鸡取卵，是没有远见的，更是对自己人生的不负责任。

美好的青春当然应该好好享受，但我们完全可以通过其他方式来享受青春，并不一定非要用挥霍金钱来证明什么。如果我们毫不控制自己的支出，即使金山银山也会挥霍一空，更何况我们只有不多的一点收入。我们应该利用青春年少尽快发展自己的事业，至少为自己的将来存下一笔救命的钱，使自己的将来多一分成功的可能和幸福的保障。

事实上，钱并不是坏东西。当真正的机会来临时，当家庭陷入危机时，当我们亲人需要我们支出一笔救命的钱时，钱将不再是“王八蛋”，而是我们的救星、幸福的天使！

作为20几岁的年轻人，如果没有显赫的身世，没有雄厚的实力背景，我们的成功之路必将充满坎坷不平。我们必须迈出的第一步，就是通过自己的努力，千方百计积攒自己的第一笔启动资金。

俗话说：好钢要用在刀刃上。对于我们来说，这第一笔资金，无异于事业成功的种子。在成功之前，即使再忍饥挨饿，我们也不能拿种子下锅。

今天的我们，要为将来的自己负责，要为尽快地崛起不断积蓄力量，就必须倍加珍惜自己的每一分钱，让每一分钱都用得值得、用得其所，发挥出最大的效能。只有这样，我们才能尽快地积攒一笔属于自己的资金，在机会来临时有足够的实力抓住它，把美丽的梦想变成现实。

第6章



这10年，如何对待金钱？

1. 成家成名之前，先成为有钱人

> 钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。
>
> ——佚名

小时候，我们都有过许多美好的梦想。我们渴望自己长大后会成为一个画家、音乐家、摄影家、旅行家、作家、社会活动家等等。但等到有一天跨入了社会，我们却发现现实离自己的梦想是如此的遥远。我们非但看不到一点儿梦想的影子，而且还要为一日三餐发愁。

是我们当初的理想错了吗？还是现实故意在和我们开一个玩笑？也许是，也许不是。因为谁都有梦想的权利，而现实就是现实，现实中的生存规则是早已有之的，当然也没必要和某一个人过意不去。

有一次，某著名作家到某大学做讲座。有个同学忍不住问他："怎样才能当作家？"

"首先养活你的家，再说当作家！"作家毫不犹豫回答道。

20几岁的我们，必须面对一个现实，我们首先养活自己，才能去实现理想、去成名成家。而要养活自己，首先必须拥有一笔钱，足够保证自己衣食无忧。正如有人戏言：钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。

有一次，孔子带着自己的弟子来到卫国。看到卫国人口稠密，于是有人就问孔子："卫国的人真多呀，该怎么办呀？"

所有人都认为孔子会说："教化他们。"

不料，孔子却出人意料地说："让他们富起来。"

众人傻了，不相信这是大教育家说出来的话。于是，大家迷惑地问："然后呢？"

"教化他们。"孔子答道。

一个人在吃不好穿不暖的情况下，何谈教化？只有衣食无忧了，我们才可能静下心来接受教育。只有生活富足了，我们才能谈得上自我价值的实现。

中国人历来就有耻于谈钱的心理，以至于很长一段时间商人地位地下。事实上，金钱是实现人生价值的重要工具，谁都应该拥有，而且必须拥有。

在现代商品社会，一个人拥有更多的金钱，就拥有更多的购买力。只要是合法所得，金钱可以使人更有尊严，获得更高社会地位、更平静祥和的生活。只有物质富足了，我们才可以活得舒服，过得有劲儿。所有这些，都更有利于我们实现自己的更高梦想。所谓"贫贱夫妻百日哀"。穷人的脸上总是写满了沧桑和苦难。因为没有好的生活，他们愁眉不展，心情苦闷。在这样的时候，追求更高的理想只能是一句空谈。

拉菲尔德从小就酷爱音乐，他最大的理想就是成为一名小提琴演奏家。但是，由于父亲经商失败，他的音乐梦想不得不搁浅了。为了生计，在19岁的那年，他不得不加入了军队，成为一名士兵。

在联邦军队里，犹太裔士兵总是无端地受到歧视，他们根本没有尊严可谈。每当犹太士兵从旁边走过，白人士兵总要对他们报以冷嘲热讽，而犹太士兵虽然委屈却无可奈何。

第6章

这10年，如何对待金钱？

出身于犹太家庭的拉菲尔德，并没有比别人更加幸运，甚至境遇更惨。因为他总是在没事的时候就拉自己心爱的小提琴——即使到了这时，他依然不愿意放弃自己心中的那个梦想。

悠扬的琴声似乎与军营里的气氛不太协调，这些都招来了白人士兵的冷嘲热讽。每当他拉琴的时候，他们就远远地对他打口哨，极尽戏弄之能事。他们给他起了个外号："最傻的小提琴手。"由于他的军衔仅仅是低微的下士，因此受尽了白人士兵和高级军官们的歧视和侮辱。大家都看不起他，经常背地里戏耍他。

但是，拉菲尔德拥有犹太人智慧的经商头脑，他知道自己必须让他们重新认识自己。一开始的时候，他口袋里并没有钱。于是，他省吃俭用，积攒了一笔钱。然后他就把这笔钱借贷出去。白人士兵大多数都花钱大手大脚，他们总是等不到发薪水的时候就囊中羞涩了，他们看到拉菲尔德有钱，就迫不及待地向他借。

每当这时，拉菲尔德总是借钱给他们，但同时要求他们在一个月内还清，并且附带很高的利息。拉菲尔德收到这些利息之后总是继续攒起来再借贷给那些士兵们。对于没有钱可还的人，拉菲尔德就让他们拿一些值钱的东西作抵押，如果逾期不还就高价卖出。

就这样，钱滚钱，利滚利。没多久，拉菲尔德就拥有了一笔数额不菲的钱，他一跃而成为士兵里面的"款爷"。那些以前对他嘲讽不已的白人士兵再也不趾高气扬了，因为他们手头紧张的时候，还不得不依靠他的接济。他们对拉菲尔德的嘲弄没有了，取而代之的是惊羡不已。即使是高级军官，对拉菲尔德也是敬佩有加。拉菲尔德用自己的财富为自己赢得了尊严。

服役三年后，拉菲尔德从军队辞职，在地方上开了一个谷物交易中心，开始了自己的事业。他请了一个当地著名的经纪人负责管理日常事务，而自己则在庄园里拉自己心爱的小提琴。如今，拉菲尔德已经美国西部小有名气的小提琴家了。

没有钱，我们就不得不一次次地让自己的梦想搁浅。为了生计，我们四处奔波，做自己不想做的事，见自己不想见的人。而有了钱，我们就可以纯粹做自己愿意做的事，追求自己的追求，不必让素质低下的客户呼来喝去；有了钱，我们就算返璞归真去种地，也是在享受田园风光，也是在帮助上帝修理地球。我们可以去满世界旅行，爬遍所有最高的山峰，到所有的河流源头去探险，可以随心所欲地做自己的艺术，我们甚至可以出门开两辆车，坐一辆，后面拉一辆——如果这是自己的梦想，我们都可以去实现它。

“富有的愚人的话人们会洗耳恭听，而贫穷的智者的箴言却没有人去听。”有了金钱，我们才会拥有做人最起码的尊重，才会有自己话语权，才会有实现梦想的一切便利条件。

我们可以鄙视无良的富人，但不可以鄙视金钱。我们可以为了梦想而放弃许多东西，但是没有金钱，我们实现梦想的道路无疑是异常艰难的。

我们有自己的梦想，这并不是一件坏事。但是，我们更应该明白，我们都不是神仙，还得食人间烟火。在实现梦想的道路上，我们必须有金钱作为必要的支撑。金钱是我们生活的工具，是实现梦想的战略资源。

在一个电视节目中曾有一个这样的问题：雄鸟在追求雌鸟的时候，送给雌鸟的礼物是什么？

正确答案是虫子。

一送虫子，雌鸟就会意了——这家伙生存能力强，跟着它，今后我的孩子不会挨饿。先解决生存，这是一个连鸟都明白的道理。

连自己都养不活，任何想法都是一种天真、幼稚。

对于20几岁的我们来说，赚钱是必须跨过的一道坎。我们必须首先解决了钱的问题、生存的问题。只有解决了生存的威胁，衣食无忧了，我们才能拥有更多更好的便利条件，从而更快地实现自己的梦想。

2. 能创业就去创业

出名要趁早啊，来得太晚的话，快乐也不那么痛快。

——张爱玲

1990年，贾军从南京化工学院毕业后，先是在政府当了一年半的秘书，后来就下海来到海南。海南扑面而来的商业气息，让她耳目一新，也让她感到了自己专业知识储备的不足。于是，她当机立断，回到北京自费攻读中国人民大学世界经济专业的研究生。

1995年，凭借过硬的专业知识，贾军顺利地进入了美国IDG公司，担任该公司的总经理助理。从此，贾军的职业生涯进入了一个高速前进的快车道。短短三年时间，贾军用自己的业绩向公司证明了自己超强的实力。1998年，贾军成为该公司的项目经理，年薪达到了30万元，而这时她才年仅27岁。

拿着30万的年薪，贾军开始不安分起来。她开始想："自己是不是就要在这个职位上一直做下去呢？自己是不是该做一些别的事情呢？以后的路向哪里去？"对未来的长远打算使她感到了莫名的危机感。随着时间的推移，贾军越来越意识到自己必须得创业了。

她想：现在中国正处在一个百年不遇的经济大发展时期，只要

自己去找，一定会找到许多机会。打工永远都没有尽头，创业还是要趁年轻。只有创业，才能使自己在心志境界和经济实力上达到一个根本性的飞跃。

在一次朋友聚会上，有位刚做了母亲的朋友向贾军抱怨自己带孩子的难处：她没有这方面的经验，所以有时宝宝闹起来自己简直手足无措。说者无心，听者有意。朋友的抱怨，使贾军心里的那个念头在一瞬间激活了。办一家公司，专门为这些年轻的妈妈解决育儿中的诸多困难，这不是一个巨大的市场？贾军的思路一下子清晰了。

说干就干，贾军辞掉了外企的工作，开始筹资注册自己的公司。1999年3月，贾军的第一家东方爱婴婴幼儿培训中心在北京奥体中心开业了。尽管在一开始的半年中，贾军遇到了前所未有的困难，但是经过对运作方式进行大胆地创新，贾军的东方爱婴开始像滚雪球一样飞快地发展起来。

9年过去了，东方爱婴已经发展成为中国早期教育的执牛耳者，在全国120多个城市建立了240多家婴幼儿早期教育中心。每周有超过40000个家庭享受到东方爱婴的婴幼儿早期教育服务。从年薪30万的项目经理，到上亿元营业额的老板，贾军的自身价值实现了质的飞跃。

刚步入社会的时候，我们没有经验、没有资本，我们不得不为别人打工，赚取生存的口粮。这是每一个人都必须经过的一个阶段。但是，在经过一段时间的积累，当衣食无忧，特别是已经具备了创业的条件之后，人们的选择开始泾渭分明。

一种人永远失去了走出去的勇气。因为这时候他在工作中已取得了一定的成就，拥有了一定的社会地位，他们已经习惯了这个充满了安逸和享受的环境，不愿意放弃这一切。

另一种人，则选择了果断地离开，开始独立发展，创立自己的

事业。不管成功与失败，他们都义无反顾，勇往直前。

不同的选择，意味着不同的结果。

第一种人，生活可能过得比较平坦。只要公司不倒，他们保持小康水平的生活质量还是可以的。但是他们把自己未来的命运寄托在了别人或者说公司的身上，他们的生存好坏是与公司直接挂钩的，一旦公司出现危机，他们的生活水平将随之降低，甚至不得不开始找工作。

最关键的是，一个打工者为公司创造效益的黄金时间也就那几年，时过境迁，随着体力脑力的直线下降，我们能够为公司带来的价值越来越有限，我们的地位必然岌岌可危。就像那根被榨干了汁水的甘蔗，悄然离去就只是早晚之间的事情了。

第二种人，可能会经历许多坎坷不平，但是他们牢牢地掌控着自己的命运。经过一番生死拼搏之后，他们最终使自己的事业和财富获得了长期的增长，他们的人生也得到了彻底地改观。

当然他们也可能因为种种原因功败垂成，变得一贫如洗，不得不重新回到了原点。但是，因为他们还年轻，还有从头再来的机会。经过对经验教训的总结，东山再起并不是一件十分遥远的事情。

20几岁的时候，年轻是我们的弱势，更是我们的重要资本。当我们拥有创业的条件的时候，当面临成熟的时机，我们宁愿在不断地失败中尝试成功，也不要以阉割自己喷薄欲出的事业雄心为代价，去换取暂时的安稳享受。

只要努力去争取了，即使我们没有成功，也永不后悔，因为我们把自己的青春交给了一段激情燃烧的岁月。事实上，只要我们拼尽全力，成功会在适当的时候青睐我们的。

如果我们安于享受、安于现状，我们将永远享受不到拼搏的快感、更不会有成功的喜悦。虽然保住了今天的小康生活，但永远把自己的未来定格在公司发展的框架之内，永远无法突破自己，无法

保证自己未来的高品质生活。

贾军有一句经典名言让她所有的朋友刻骨铭心：我宁愿做一个月只挣一万元钱的老板，也决不当一个月挣60万的打工仔。

的确，一个打工者无论赚多少钱，都不可能会有老板的人生境界。

打工者想得最多的是我今天在哪里赚钱，老板想得最多的是我明天在哪里赚钱；

打工者想得最多的是我赚多少钱，老板想得最多的是我用什么方式更赚钱；

打工者是用自己的劳动实践别人的意志，老板是拿别人的劳动来实现自己的意志；

打工者的思维里永远都有一个潜在的依靠，公司在，我靠公司，公司倒了，我再找一个，却不知道这样下去，自己永远都是为他人做嫁衣裳。而老板的思维里永远想的是承担，因为我要掌控自己的命运，所以我必须承担自己的责任，也没有人能替我担当成败的责任；

打工者在某一时刻总有一个瓶颈，因为在公司里你永远都不可能坐到老板的位置，当你做到某个层次，你就不可能上去了，因为再上一层，老板就得给你让位了，牛根生离开伊利之前遇到的就是这样的尴尬。而老板的上升空间是无限的，你可以把自己的事业做得无限大。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。只要有足够的才华，只要有可能、只要不违法，你想做多大就做大，没有上限。这也是蒙牛老总牛根生当前的人生状态。

在各方面宏观条件都日益成熟的今天，大学生创业已经成为一种时尚，创业年轻化已经成为一种必然的趋势。作为一个年轻人，我们应该有一种危机的意识，一种长远的眼光，要透过眼前的荣华，看到未来的出路，尽早走上独立的人生之路。

在22岁的时候，李嘉诚毅然辞去公司总经理的职务，创立了长

江塑料厂；松下幸之助在23岁的时候，辞去当时吃香喝辣的电工工作，创立了松下电气器具制作所……他们都是在20多岁的时候放弃了当时优越的地位和生活，开始独立创业，经过不懈努力，终于创立了自己的一番事业。

靠别人施舍得到金子，和自己挖矿得到金子，同样是得到金子，但是最终数目是不一样的，得到的感觉也不一样。

张爱玲说：出名要趁早啊，来得太晚的话，快乐也不那么痛快。事实上，成名成家也好，创业赚钱也罢，都要趁早。有句话说得好：青春做伴好还乡。打工挣钱只是赚到一点辛苦费，而独立创业则是为自己博取更有价值的人生。因此，当具备了必要的条件，我们就应该趁自己青春年少、风华正茂，不失时机地开始创业，为自己打拼出一片自由的天地。

3. 从小做起，一分钱也要赚

当上帝给你一分钱的时候，你应该感谢上帝，因为这也是一笔财富。

——《塔木德》

20几岁的时候，我们血气方刚，豪情满怀，却往往心比天高、好大喜功，只想做大事赚大钱，而对于小生意小钱却不屑一顾。事实上，这时的我们刚刚进入社会，在事业上也只是刚刚起步，无论在资本实力和驾驭能力上都还不具备做大事的条件，因此难免陷入大事做不成、小事不想做的怪圈。

事实上，谁不想做大生意赚大钱？但是，我们首先要问问自己有没有这个实力。如果我们已经具备相当大的实力，机会难得，当然要趁早开始创业，创大业赚大钱。但是如果我们没有这样的实力，我们就必须把眼界放低，从小生意做起，一步一步，徐图发展。

王永庆，这位台湾最大的民营制造业集团的创始人，就是从经营一个小小的米店开始的。

因为家境贫寒，年仅15岁的王永庆就不得不中途辍学了。他告别了父母，背井离乡，开始自己谋生。经人介绍，他在一家米店里

做了一个打杂的伙计，他干活特别卖力，深得老板的喜爱。

不过，王永庆并没有满足于衣食之需，他那年轻的心里激荡着更高的理想。仅仅一年之后，王永庆就向亲友借了200元钱，开了一家小小的米店，从此走上了创业之路。

但是，米店刚刚开业就遇到了重重困难。因为大多数人都习惯到老牌的米店去买米，像他这样新开的小店根本就无人问津。一连几个月，米店一直门庭冷落，经营惨淡。王永庆不得不挨家挨户地去上门推销，但顾客依然寥寥无几。王永庆焦急万分，自己初来乍到，既没有实力，也没有品牌，要想打开局面，谈何容易？

为了找到解围的良策，他在家里冥思苦想。当时碾米技术还不太成熟，米中常常残留一些米糠、砂粒等杂物。对此，当时的买米者早已见怪不怪了。王永庆决定把这作为一个突破口。他反反复复把米筛了一遍又一遍，直到看不到一粒杂质。他深信只要米的质量比别人的高，顾客一定会来买自己的米。这一招果然灵验，没过多久，米店的顾客开始多了起来。

当时的米店老板一般都是坐地经营。王永庆却主动增加了许多便利的服务。对于那些年老体迈的老人，他总是主动帮他们把米送到家，而且记下了他们的日用量，然后在下次吃完之前，便提前把米送来。王永庆的真诚服务受到了这些老人的交口称赞。在感激之余，他们一个个都成了他的免费宣传员。如此一来，王永庆的销路逐渐打开了。

在此基础上，王永庆更加注重细节服务。每次送米的时候，他总是把旧米先取出来，用自带的干净毛巾把米缸擦拭干净，然后再把新米放在下面，陈米放在上面，以免陈米越放越久，变质了。这些细小入微的免费服务，在附近的居民区引起了巨大的反响，他的生意自然越做越红火。

在当时，王永庆的米店本小利薄，1斗米只赚1分钱。但是王永

庆对每1分钱都非常在意，从来不敢怠慢任何一个顾客。

在一个风雨交加的夜晚，王永庆已经睡熟了。突然，他被一阵急促的敲门声惊醒。原来一家饭馆因为临时来了好多客人，急需1斗米。深更半夜，又下着大雨，1斗米只有1分钱的利润，但是王永庆二话没说就量好米，用雨衣把米裹严实，自己则披了一块塑料布就给人送过去了。

随着米店的生意越来越好，王永庆拿出一部分收入开了一家碾米厂，彻底改变了利润微薄的被动局面。

依靠自己的努力，王永庆一步步发展壮大。多年之后，他创建了名震中外的台塑集团，并且赢得了“世界塑胶大王”的美誉。至今，王永庆仍然在台湾石化界及整个企业界享有举足轻重的地位。

生意不在大，而在于精。这里的精，是精耕细作、精心经营的意思。麻雀虽小，五脏俱全。生意小，但并不意味着简单。小生意有小生意的难处。如果我们连小生意都做不好，又何谈做大生意？

因此，在我们还不具备做大生意的时候，我们何不妨先从小生意做起，从小钱赚起呢？小生意也有小生意的好处：成本低、风险小、易控制。通过做小生意，我们可以迅速适应商场的氛围，磨炼自己经商的本领，尽快积累做大事的资本。

许多人之所以不愿意从小赚起，就是因为他们从内心里就看不起小钱，对于小钱满不在乎。事实上，所有的大钱都是由小钱积累而成的，看不见小钱，也就无法赚到大钱。

在美国的华尔街，有两个年轻的好朋友：一个德国人，另一个英国人。他们都怀着一颗强烈的事业心来到这里，寻找各自发展的机会。

一天，两人正走在街上，突然看到有一枚1美分的硬币正躺在地上。

英国青年看都没看就走了过去，而德国青年却弯下腰将它捡了起来。

英国青年回头鄙夷地白了德国青年一眼，虽然没说一句话，但意思很明显：连一枚硬币也捡，真没出息！

后来，两人同时进了一家公司，公司规模不大，工作时间很长，劳动量也很大，而工资却很低。面对这种情况，英国青年干了一段时间就不屑一顾地走了，而德国青年却高兴地留了下来。

三年后，两人又在华尔街上偶然相遇。这时的德国青年已经有了房子、车子和自己的公司，而英国青年却还在继续找工作。

回想当年德国青年捡起一枚1美分硬币的情景，英国青年怎么也想不通，那么没出息的人竟然这么快就发财了？

面对他的疑惑，德国青年说道：我之所以会有今天，是因为我不会像你那样绅士般地从一枚硬币上跨过去，我会珍惜每一分钱，每一个机会。而你连一枚硬币都不屑一顾，又怎么会发财呢？

英国青年当然不是不在乎钱，只是他的眼睛只盯着那些大钱，只关心那些既轻松又拿高薪的工作。所以他对周围身边的小钱小利小机会从不在意，而理想中的大机会大财富又永远等不来，等来了也抓不住，最终所有的机会都永远与他擦肩而过了。

中国有句古话说："不积跬步，无以至千里；不积小流，无以至江河。"纵是亿万财富，也是由一个一个硬币累积而成的。

事实上，世界上所有的大企业家，无不是从小生意小买卖做起的，即使在成功之后，他们仍然不放弃做小生意，赚小钱。比如：只卖一块钱的隆力奇蛇油膏，几角钱的打火机、刀片、香皂、纽扣、针头线脑等等，这些东西总共才卖块儿八角钱，有的甚至只有几分钱，再除去成本，也就几毛几分的利润。然而他们就是凭着这成万上亿的几毛几分，汇集成数以亿计的财富。谁又能说他们做的是小生意，赚的是小钱呢？

作为20几岁的年轻人，当我们还不具备做大生意的能力，任何一夜暴富的梦想都只能是一种不切实际的幻想。先有小钱，然后才会有大钱。生意不嫌小，一分钱也不嫌少。再小的生意也可以做成大生意，关键看我们怎么去做。只要能够做好身边的小生意，积少成多，积水成渊，我们一样可以把小事业做成大事业，把小钱变成大钱。

4. 随波逐流永远成不了富翁

> 市场上缺什么我们就建什么。不随波逐流，不是别人做什么我们就跟在后面做什么。正是我们遵循这些原则，才有了过去几年比较好的业绩。
>
> ——潘石屹

在别人走过的路上，我们很难再捡到金子。即使有，也只是别人捡剩下的一些碎银子而已。要想得到更多的金子，就必须想别人没有想到的点子，做别人没有做的事情，走别人没有走过的路子。

作为一个20刚出头的年轻人，我们要想创业成功，在财力、经验、声誉上都不具备多少的优势，但这并不意味着我们就没有成功的可能。因为我们并不一定非要继续走前人走过的道路，我们完全可以根据自己的条件、根据时代的特点，想出自己的经营模式，找到自己的生财之路。

前段时间，有个名词在企业界提得非常响亮：“蓝海战略”。经过数十年的发展，目前的市场几乎是一片红海。在这片红海里，所有的企业通过扩大规模、降低成本、大力营销等等方式杀得你死我活。要想走出一条快速发展的道路，企业就应该冲出红海，再造一个蓝海。

20几岁的我们，只有剑走偏锋，走别人没有走过的路，在别人没有涉及的领域里经营，才能降低竞争的成本，更快地成功。这不仅需要有独到的眼光，更要有非凡的胆识和魄力。

上个世纪初，刚刚成立的苏维埃政权被西方国家视为洪水猛兽，受到了全面的经济封锁。再加上连年自然灾害，因此国内各方面的物资极其匮乏。

就在这时，年仅21岁的哈默却毅然冒天下之大不韪，坐上了开往苏俄的火车。他的行动在当时的西方社会引起了轩然大波，在所有人眼里，他无异于一个叛徒。就连他的亲友也忍不住惊呼："哈默疯了！"

一下火车，哈默就被眼前的情景惊呆了。情况比他想像的还要触目惊心，这里有成堆成堆的木材、矿石、珍宝，但是奇缺粮食医药等物资。

哈默立刻想到在美国的中部，粮食堆积如山，即使便宜到几美分也卖不完，许多粮食都烂掉了。他火速给哥哥发去电报，让他在美国购买100万美元的小麦运往苏联的列宁格勒港，以易货方式换取100万美元当地产的毛皮和矿产，从中赚取巨大的利润。

作为第一个到达彼得格勒的西方人，哈默受到了列宁的亲自接见。列宁对哈默的行动深表赞赏，答应给他以特许经营权，并且与他建立了不寻常的私人友谊。

接下来，哈默联络了福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯—查尔斯设备机械公司等30多家美国公司共同与苏联做生意，他顺理成章成为这些公司在苏联的总代表。同时，他还担任了苏联对美贸易的总代理商，这使自己在苏联的生意越做越红火。再后来，哈默又获得了在苏俄建立铅笔厂的专利权。

短短数年之间，哈默就一跃而成为当时世界最年轻的亿万

第6章

这10年，如何对待金钱？

富翁！

在市场经济条件下，跟在别人的后边，亦步亦趋，其结果只有死路一条。只有充分把握市场行情，以市场需求为中心，运用智慧引导顾客需求，想别人不敢想，做别人不敢做，才能走出一条与别人不一样的致富之路。

真理有时掌握在少数人手里，大多数人往往是平庸的。财富亦然，这个世界上财富总是集中在少数人的手里，太多的人都在随波逐流，盲目地跟在别人的后边奔跑。在人多的地方是捡不到钱的，一个人只有当他真正地远离人群的时候，他才开始走向成功。纵观那些成功人士的成长过程，不难发现，他们每个人身上都有一种卓尔不群的潜质。正是这种特殊的潜质，使他们鹤立鸡群。

李宇春，一个充满男孩子气的帅气女孩，在2005年吸引了亿万国人的目光。在湖南电视台举行的“超级女生”大赛上，她过关斩将，一举夺冠。当一个既有男孩子的直爽硬朗、又有女孩子的柔美细腻的李宇春站在台前时，全国的观众都惊呆了！原来女孩子可以这样帅的！她简直就是一个精灵！在传统的文化中，女孩子从来都是以温婉贤淑作为主基调的，从来没有人想过一个女孩子原来可以这样直帅的。正是利用一种反传统的策略，李宇春一炮打红，在短时间内成为一颗红得发紫的娱乐新星。

成名也好，赚钱也好，跟在别人的后边，人云亦云随大流，永远都不会走出自己的精彩。在这个标新立异的时代里，到处充满着突破、充满着颠覆，当然也充满了成功的机会。

正如地产新秀潘石屹所说：“市场上缺什么我们就建什么。不随波逐流，不是别人做什么我们就跟在后面做什么。正是我们遵循

这些原则，才有了过去几年比较好的业绩。”

作为20几岁的年轻人，我们只有突破了对别人的盲从，才能以一种更高更清醒的眼光审视周围的一切，及时捕捉属于自己的成功机会。

只有拥有自己的判断力、有自己的经营模式，独辟蹊径、剑走偏锋，我们才能在财富的道路上迅速突围，打开局面。

5. 把废物变成宝贝

我们身边并不缺少财富，而是缺少发现财富的眼光。

——菲勒

20几岁的时候，我们总是梦想自己有一天能够成为李嘉诚、比尔·盖茨那样的亿万富翁。但是，我们每每心里有一个疑问：到哪里去赚钱？拿什么赚钱？我们上看下看，左看右看，却总是看不到赚钱的机会。

看到身边的人一个个都鱼跃龙门，进入了富人的行列，有些甚至年龄还没有我们大，却早已走在了我们的前头。我们焦急万分，难免抱怨天不助我、没有赚钱的机会。其实，现实中并非没有赚钱的机会，而是我们没有用心去想、去发现、去挖掘。

约翰·迈克，一个来自德国的犹太青年。早年间，他跟随父亲来到美国的休斯敦，经营一家小小的铜器店。生意做得不好不坏，在业界毫不起眼。但是，迈克却从未放弃过做大事的理想。他时刻密切关注着周围的一切，终于机会出现了。

1974年，美国政府大规模重修自由女神像。工程完成后，施工

现场留下大量的建筑废料，像一座座小山一样堆积在那里。

作为国际性的大城市，纽约对环境有着极其严格的法律法规。这些废料处理如果稍微不慎，就会受到环境保护部门的起诉。因此，政府不得不向社会招标。但是好几个月过去了，依然无人问津。

当时，迈克正在国外旅行。一听到这个消息，他就立即终止了旅行，赶回纽约。当看到自由女神像下堆积如山的铜块、铁料、螺丝和木料时，他当即与纽约政府签订了协议。

许多人都为迈克的行为暗自发笑。因为这么多的垃圾，就是雇上十台车，用两个月也是拉不完的，而这些废铜烂铁又能卖几个钱呢！根本就是得不偿失的事。

在大家的一片质疑之中，迈克开始行动了。令所有人大跌眼镜的是，他并没有叫一台车去拉垃圾，而是不知从哪里招来一批穿着破破烂烂的工人。这些人按照迈克的意图把垃圾废料进行仔细分类。废铜、废铁、木料等等都各放在一边。

接下来，迈克对这些东西进行了再加工——把废铜熔化，铸成一个个的小自由女神像；把旧木料做成了女神的底座；把废铝铸成了一把把纽约广场的钥匙。在美国，自由女神几乎是国家的象征。如此一来，这些东西都变成了一个个极富纪念意义的精致的小礼品。这些礼品一经上市，就引起了人们的抢购热潮。到后来，这些小礼品的价格被炒作得越来越高，达到了300美元一个！即使这样，人们购买的热情依然丝毫不减。

迈克又把从自由女神身上扫下来的灰尘集中起来，进行了精致的包装，卖给了花店。当时每磅铜价格为35美分，而经其加工处理后，他平均每磅铜竟卖到了3500美元，整整涨了10000倍！仅用了3个月时间，迈克就把这一大堆垃圾变成了280万美元！他摇身一变成了名副其实的百万富翁。

有一句话说：宝贝放错了地方，就会成为废物。反过来说，废物

放对了地方，也就会成为宝物。一切全看我们怎么去看，怎么去做。

机会总是隐藏在一些毫不起眼的地方，并不是摆在我们的眼皮底下。而财富往往蕴含在事物的内部，而不是呈现于事物的外表。同样一种东西，在某些人眼里可能一钱不值，在另一些看来却可能价值连城。在一个地方可能普普通通，在另一些地方也许就变得弥足珍贵。

20几岁的我们，对于身边的每一件平常的小事都要用心去发现，用脑去思考，透过表象看到事物的背后，进而发现其中蕴涵的无穷商机。

梁天雄，一个来自山城重庆的普普通通的年轻人。高考落榜后，他来到北京，谋求发展。由于没有专业的技术，他在求职中屡屡碰壁。因为身材瘦弱，他连一个建筑工地的活儿也没找着。

眼看着从家里带来的几百块钱就要花完了，梁天雄只好加入了捡废品破烂的行列。每天，他把从垃圾堆里捡来的废品送到收购站去换些钱，艰难维持着生计。有时候，连一天三顿饭都不能吃饱。生存的压力沉重地压在了他的肩头。

一个偶然的机会，梁天雄发现一位老大爷把一盘花扔进了垃圾筒里。他感到十分蹊跷，就问："大爷，好好的一盆花，您怎么把它扔了？"

"你以为我愿意吗！这盆花浇得时间长了，没有土了，你看花都快不行了。"

"那为什么不找一些土呢？"

"我倒是想呀，可这不是你们乡下，上哪里去弄土？"大爷依依不舍地走了。梁天雄突发奇想：如果能够从郊区弄些土来，卖给这些酷爱养花儿的人，说不定可以……

这时，又一位大姐拿着一盆快要枯萎的花走过来要扔掉。梁天

雄赶紧问她："大姐，您的花是不是因为没有土才成这样的？"

"是呀，这花我都养三年多了，扔了老舍不得的，可是……"

"这么好看的花，扔了多可惜呀！我住在郊区，那里有很多泥土，要不我明天给您捎点儿过来？"梁天雄接着话题问道。大姐满心欢喜地答应了。

第二天早上，梁天雄就给大姐提来了一袋土。大姐要了一些土，掏出15块钱给梁天雄。梁天雄说太多了，随便给一点儿就行。

"那可不行！这盆花我当初是花了100块钱买来的，要不是你，我昨天就把它扔了。你给我拿来了土，我就得给你钱。这大老远的，你拿着这么多土也怪沉的，说什么也得收下这钱！"说着，大姐硬是把钱塞给了他。

从此，梁天雄每天捡废品的时候总是带着一袋土，一边捡废品，一边卖泥土。他的土从来没有明码标价，人家拿了他的泥土，他总是说随便给点儿就行。几天下来，他发现卖土赚的钱比捡废品多得多。梁天雄觉得自己再也没必要捡废品了，就专门做起了卖花土的营生。

每天梁天雄背着泥土，到各个小区里去卖。他还买了一台传呼机，印了自己的名片，送给那些曾经买自己花土的人。这一招儿果然灵验，半个月后，他每天都能收到十多个客户的"订单"，一天下来，他就有了几十块钱的收入。

为了把花土的生意做大做久，梁天雄查阅各方面的书籍。按照书中科学的配方，制成高效的花盆土，再用统一的纸袋包装，封皮上注明使用方法。如此一来，他的高肥花盆土一下子就打开了销路。

面对日益增长的业务，梁天雄果断地注册了自己的公司，实行正规化的管理，在市场树立自己的品牌。他又把业务扩展到了公司和政府团购上，使业务量实现了突飞猛进的增长。随着奥运会的不

断临近，北京市对环境绿化的要求越来越高，梁天雄的花土生意正迎来一个黄金的发展机遇。

在大家看来一钱不值的泥土，到了梁天雄这里，竟变成了一打打的钞票，怎能不让人佩服？

类似事情，还发生在在上个世纪七八十年代。

精明的日本人跟阿拉伯人做生意，一度把水卖到了油的价格。他们用一船淡水兑换人家的一船石油，去的时候拉水，回来的时候拉油。这些事现在听起来好像是天方夜谭，当时却是事实。对于干旱缺水的阿拉伯人来说，水比油更宝贵。他们对淡水的渴望远远超过了对石油的珍惜。

对于许多人来说，一块石头、一棵花草、一抔土、一杯水……这些东西也许毫无价值可言，但一旦把它放在特定的环境下，赋予它特定的意义，它立刻就会身价百倍，从而为我们带来无限的商机。

作为20几岁的年轻人，我们没有资本去投资大宗的买卖，但并不是说我们就做不成大事。没有钱并不是最主要的，没有发现的眼光，没有市场的意识，这才是最主要的。

只要我们用心去观察，用市场的眼光去审视周围的一切，去发现每一个普通的事物与众不同的特质，我们就具备了一种点石成金、变废为宝、化腐朽为神奇的力量。我们就会发现，原来身边那些毫不起眼的一山一水、一草一木都在焕发着财富的光芒。如此一来，机会对于我们将不再难找，财富对于我们将不再遥远。成功，也就是早晚之间的事情了。

6. 先满足别人的需求

哪里有需求，哪里就有市场。

——作者

在20几岁的时候，许多人选择了创业，但是在选择项目的方向上，我们却往往十分盲目。因为找不准创业的方向，所以我们总是吃力不讨好，事倍而功半。屡屡碰壁之余，我们总是感叹：现在的人是越来越精，钱越来越不好赚，生意越来越不好做了。

随着中国市场经济的发展，市场供应越来越充裕，几乎所有的领域都已成为买方市场，人们在消费上也越来越趋于理性。但是，这并不是说现在市场缩小了。恰恰相反，随着人们的生活水平提高，人们对于各种各样的物质文化消费提出了更多的需要，市场正在不断扩大，并且更加繁荣了。

因此，最关键的问题是，我们在连连失利的情况下，有没有先问问自己：人家凭什么把钱交给我们？我们为人家做了些什么？

换句话说：钱在别人的口袋里，要想让别人心甘情愿地把钱从口袋里掏出来，我们就必须给他一个充足的理由。否则的话，谁的钱也不是大风刮来的。除了慈善捐款，谁也不会平白无故地把钱交给我们。

这10年，如何对待金钱？

1850年，美国西部加利福尼亚州发现了金矿。消息传来，各地的淘金者蜂拥而至。那年亚莫尔才刚刚17岁，他也怀着一夜暴富的梦想，长途跋涉，来到了加州。

但是，现实并不像人们传言中说的那样美妙。这里非但没有遍地的黄金，而且几乎荒无人烟，到处都是一望无边的沙漠。更为严重的是，随着人们的疯狂开采，黄金越来越少，而朝这里涌来的人群却越来越多，金子越来越难淘了。在淘金者队伍中，绝大多数人连一块金子也找不到。不过，他们宁愿坚持下去，他们相信只要自己耐心地寻找，也许再过几天，幸运就会降临到自己头上。

这里的气候非常干燥，一年四季很少降雨，所以水源奇缺。和大多数淘金者一样，亚莫尔被干渴折磨得死去活来。周围的人们都在为存水殆尽而发出一声声的叹惜。有人骂这天气简直就要把人热死了，还有的人在骂这破地方，喝点水都这么难！

听着这些抱怨，亚莫尔转念一想：这里已经有这么多的人在淘金，我找到金子的机会已经很小了，但不管淘不淘到金子，人都是需要喝水的，既然这样，我为什么不趁机卖水呢？

于是，亚莫尔毅然放弃了淘金，来到30里外的一个小镇——这个城镇的旁边有一条小河。他用手中的挖金工具挖了条水渠，将河水引入水池，细沙过滤后再消毒，使之成为卫生清洁的饮用水。然后，他把水装在一只只干净的铁桶里，拉到矿区去卖。

那些淘金的人们纷纷嘲笑亚莫尔胸无大志，放着好好的金子不淘，却去卖什么水？要是卖水，何苦大老远地跑来？

亚莫尔毫不为之所动，他把自己的水壶当作卖水的量器，一壶水3美元——虽然价格不菲，但是由于人们实在太渴了，而且可以为淘金节省许多时间，所以每天拉的满满一车水都能卖个净光。

一天下来，亚莫尔就赚了300美元。几个月后，大多数淘金者都没有淘到金子，却花完了所有的盘缠，只好空手而归。这时的亚莫尔已

经轻松地赚到了5000美元。通过卖水，他赚到了自己人生第一笔十分可观的财富！

在当今时代，每一个人就好比是一个淘金者，只不过并不是谁都能够淘到金子。大多数都淘不到黄金，因为他们只知道自己是要找金子，却不知金子在哪里、怎么去找，所以只有在艰难困苦中坚守，并且相信上帝会给自己一个好运。事实上，好运常有，但绝对不会随随便便降临。

不管我们身处哪个行业，哪里有需求，哪里就有市场，哪里就有金子。只有找准了市场，目标明确，并且切切实实地满足了市场的某种需求，我们才能赚到金子。因此，在开始创业之前，我们必须想清楚几个问题：自己准备赚哪些人的钱？赚他们的哪一部分的钱？我们怎样去做才能够满足别人的这些需求？

迈阿·海克原来是一位卡车司机。2002年的一天，当他驱车行驶在前往费城的公路上时，收音机里正在播放一则“加州南部有一个女孩失踪”的消息。

海克边开车，边听广播里说：“假如他们有这个女孩的身份识别信息就好了……”

几年前，海克就动过生产迷你ＣＤ名片的念头，只不过他一直苦于没有合适的项目方向，所以没有付诸实施。这时，他立刻想到了生产儿童身份识别卡，也许这是一个巨大的市场。

第二天一早，海克便联系了在警察局工作的一位朋友。听了他的想法，朋友对市场前景十分看好。为了稳妥起见，海克在互联网上进行了相关的搜索，结果发现儿童身份识别卡目前还是一个市场空白点。

这令海克兴奋不已，他隐约感到自己挖到了一座大金矿。

于是，在这位朋友的帮助下，海克了解到警方在登记失踪人员报告时需要获取的所有信息：孩子的过敏症、体表疤痕、胎记、血型以及是否有些明显的习惯等。他把这些所有的细节特征都输入电脑，编辑成图文档案。然后刻录到一张光盘上。

当海克把样品交到这位朋友的手中时，朋友和他的警察同事们都惊呆了。他们介绍海克参加了当地举办的一个安全设备交易会。在交易会的现场，只要父母提供孩子的相关详细资料，海克便能在数分钟之内制作出一张身份识别卡来。在这次交易会上，海克以30美元的单价出售了200张身份识别卡。

如今，海克的公司在全美已经拥有55家连锁经营店，年收入达到了500万美元。

在创业之前，我们必须全面地分析客户，明确客户究竟有哪些方面的需求，然后根据这些需求，来定位自己的经营目标、制订自己的策略和计划。

随着时代的进步，人们对于产品的需求更加明细化。比如：仅洗发水行业里，我们就可以分成许多种不同的需求：去屑、柔顺、强韧、焗油、深层护理、防分叉、防干、防脱等等。不仅如此，人们的需求还会随着地域时间的不同发生各种变化。作为一个经营者，我们必须时刻关注消费者的需求，努力适应这些变化。

然而，许多顾客的需求并不是显性的，而是隐性的。在更多的时候，我们面对的是一个杂乱无章、浑浊不清的市场环境。没有人提醒我们哪里才是真正的市场，哪里才是未来的发展方向，一切都需要我们自己去评判，去发现那些隐藏在市场假象背后的真正需求。

许多客户的需求本来就是存在的，只不过没有注意到。我们需要做的就是对这些需求进行恰当地梳理，巧妙地引导，使之变成真

正的市场需求，最终变成我们财富的源泉。

就目前来说，我们当前的市场经济还并不发达，还有许多客户的需求没有得到满足。而随着时间的推移，社会的进步，这样的需求还会层出不穷，这就为我们提供了许多创造财富的机会。

作为20几岁的年轻人，我们要做的就是紧紧地抓住这些需求，充分地满足这些需求，从而把一个个的需求变成一笔笔财富。

7. 在为客户服务上做文章

> 一个人的成就取决于他为多少人服务。
>
> ——蒋振华

20几岁的时候，何永智还是重庆六一儿童鞋厂的一名设计师。因为在家里排行老七，所以人们都称她“何七妹”。

1982年，刚结婚没几年的何七妹辞去了公职，和丈夫廖长光用卖房子的3000元钱在八一路开了一家火锅店。她给自己的火锅店起了个好听的名字：“小天鹅”。店面并不大，只有三口锅，不过生意却很好。客人多的时候，七妹只好在门口加四五个桌子。就这样，小店生意做得红红火火。

有一天，店里来了几个外地来旅游的客人。他们早已听说了重庆火锅的美名，所以一下车就赶来尝尝重庆的麻辣火锅。

可能是长途疲劳肚子饿了，再是闻着火锅的异香，客人们忍不住大口吃起来。就在这时，意想不到的事情发生了：客人们一个个龇牙咧嘴地哇哇直叫起来，一个劲地咳着，咳得脸红脖子粗，鼻涕眼泪全出来了！原来重庆火锅的辣椒太重了，这些外地的客人很难消受得了。

何七妹赶忙给客人们递上毛巾，又招呼服务员给每位客人面前

放上一杯清水，让客人把已经涮好的菜再放入杯中泡一下。这样一来，客人吃得舒服多了。临走的时候，客人们都对火锅的味道和店里的服务赞不绝口。

这件事情对何七妹触动很大。她想：自己所处的八一路，每天都有许多外地游客。这些游客大多都想品尝一下重庆火锅的独特风味，但他们大都受不了如此强烈的辣味。今天要不是她及时地端上一杯水，那桌菜估计吃不了几口客人就得辣跑了。谁愿意掏钱买罪受呢？顾客这次被辣跑了，下次还会再来吃重庆火锅吗？长此以往，这些顾客就会逐渐流失掉。必须找到一种方法，既让顾客吃到地道的重庆火锅；又保证不被辣着。思来想去，何七妹终于想出了一个分锅法：把锅分为两半，一半红汤一半清汤，一半辣一半不辣。这就是后来闻名中外的鸳鸯火锅！

凭着自己首创的鸳鸯火锅，何七妹的生意迅速火暴起来。但是，何七妹并没有满足，因为经过细心地观察，她发现了鸳鸯火锅仍有不足，那就是顾客在落座之前，就必须先选择要吃辣的还是吃不辣的。吃辣的坐在一边，吃不辣的坐在另一边。如果吃辣的几个人不方便坐在一起，也只好委曲将就一下了。而在吃火锅的过程中，如果自己要想换一下口味，还必须与另一边的人对换座位，很不方便。更为麻烦的是，有时候客人在夹菜时难免把辣汤滴入清汤中，往往是吃到半截，清汤就半红不红、半清不清了。

何七妹想了很久，始终没有想出好的办法。有一天，她偶然从女儿的作业本上看到一个大圆套着一个小圆的图案，得到灵感。她在一个大锅里面又套了一个小锅，大锅里是辣汤，小锅里是清汤，这样一来，红汤就永远也不会滴到清汤里了。一个全新的专利产品——子母锅就这样诞生了！

子母火锅极大地方便了客人，因此七妹的火锅生意越来越好。她把原来的店面由一层改建成了三层，依然是天天爆满。

随着生意越来越好，何七妹开始把事业向全国扩张。在北京、上海、广州等各大城市，我们到处都可以看到“小天鹅火锅”的身影。何七妹还走出国门，把生意做到了日本、东南亚，以及美洲各地。

如今，“小天鹅火锅”连锁店已超过数百家。而何七妹，则被人们亲切地称为“火锅皇后”。

许多人经常为了怎么样投机钻营而绞尽脑汁，他们不遗余力地从各种资料里调查分析客户的心理，从各种大师的著作里寻找经营的诀窍。

但是从亿万富豪何七妹的创业经历里，我们很难看出她有多少绝妙的经营诀窍，她只是千方百计地围绕着客户做工作。她只做了一件事，那就是为客户提供更加优质的服务，让每一位走进店里的客户都乘兴而来、满意而归，吃得舒畅、吃得满意。如果说她有什么诀窍的话，这可能就是她唯一的诀窍吧。

客户就是上帝。这句话在许多人那里，只是嘴上说说而已，并没有变成一种实实在在的行动。这样的人，很难想像他能够为客户提供上乘的服务，也很难相信他能取得多大的成就。

在竞争日益激烈的今天，在大多数的时候，我们想得最多的是怎样从客户那里榨取最后一块铜板，而不是想着怎样向客户提供最满意的服务。这也许是我们迟迟打不开局面的原因之一。

随着专业化的程度不断提高，产品的同质化趋势日益凸现，市场竞争日益从产品的竞争进入到服务的竞争。谁的服务更专业、更贴心，谁才能在竞争中胜出。

在当今社会，我们赚钱的前提是向客户提供优质、周到的服务，为客户解决实际的问题。离开了这个前提，即使做再好的表面文章，都不是长久之计。

只有为别人提供了切切实实的服务，让别人满意了，别人才会认可我们，才会在不远的将来不断地接受我们的服务。不仅如此，他会

愿意介绍他的朋友、他身边所有认识的人都来接受我们的服务。这样一来，我们的财富就会像涓涓细流，越汇越多，最终像江河一样奔腾不绝。

因此，我们成就的大小取决于我们服务水平的高低，我们服务范围的大小。只有让更多的人享受到我们的服务，我们才能把事业越做越大。

而更多的时候，服务更是一种潜移默化的意识，一种时刻为客户着想的态度。也许我们并不具备高精尖的专业技术，并没有多么高深的管理知识，但是我们绝对可以做到时刻为客户着想，帮助他们解决一些触手可及的实际问题，让他们享受到品质更高的服务。

事实上，只要我们做到了一点点，就会收到客户百倍千倍的回馈。只要我们在服务上多做一点点文章，我们就会领先别人一大步。

不管从事哪一个行业，赚哪一部分的钱，我们首先都要明白：我们为客户做了哪些服务？我们为多少的客户提供了怎样的服务？服务的水平如何？客户是否满意？

只要我们把每一件事情都做好，做得很到位，钱会随之自然而来的。任何人都不会因为把项目做得很好而亏钱。而一味想着赚钱的话，结果往往事与愿违。

8. 让钱在流动中升值

> 复利，是世界第八大奇迹。
>
> ——爱因斯坦

我们先来看一个有趣的选择题：

“假如你有两种选择：A、从20岁开始每年存款20000元，一直存到30岁，60岁后取出作为养老金。B、从30岁开始每年存款20000元，一直存到60岁，然后在60岁时取出作为养老金，在年平均收益率为7%的情况下，你会选择哪个？”

一般情况下，大多数人都会不假思索地选择B。因为从本金来看，A只有20万，B却有60万，B是A的三倍。

事实上，这个选择是完全错误的。

经过计算，我们不难发现，在年收益率为7%的情况下，如果我们先选择A，我们最终可以拿到的金额是140多万，而选择B，最终能够拿到的金额却只有120多万。

这可能令人难以置信，却是科学的事实。其中的玄机就在于时间的复利效应。

20几岁的时候，我们可能还在贫困线上徘徊，可能刚刚满足了衣食之需，不过我们一定要有在内心里树立起这样一个理念：人生

理财越早开始，就越有利于自己的长远发展。

有句话说：你不理财，财不理你。当今时代，理财已经成为一个人必不可少的生存手段。当然，理财并不是简单地追求较高的收益率，而是放眼自己的后半生，做好长远的财务规划。因此，与其说理财是打理个人的财富，不如说是规划未来的人生。

20几岁的我们，必须根据个人的基本情况制订适合自己的理财规划。首先，我们要考虑生活方面的理财，然后再考虑投资理财。因为只有解决了自己的生活问题，我们才有可能展开进一步的投资理财。不过，对于大多数人来说，两种理财几乎是相辅相成、同时进行的。

（一）制订自己中长期的理财目标和规划

根据当前的收入、行业的前景、长远的目标以及生活的用度，我们可以制订出一系列长远的财富指标。接下来，我们才能对未来的整体财务状态有一个大致规划。通过这个规划，我们对未来的职业发展、家庭支出、子女教育、购房、医疗、养老等事宜做出详细的安排，即使自己和家人的生活品质不断提高，又要做到幼有所教、老有所养，最终达到家庭的财务安全和生活富足。

（二）做好日常财务安排

年轻人有乱花钱的习惯，我们应该尽量克制自己，养成良好的理财习惯。在生活中，我们要坚持量入为出，舒适开心的原则，不要追求高消费、超前消费。要学会攒钱，逐步积累自己的财富。

我们可以设置专门的个人支出账簿，每天把自己所有的花销都记入账目，按照衣、食、住、行、娱乐分类统计。月底的时候，我们从这个明细账目上可以看出钱是怎么花出去的，哪些钱花得其

所，哪些钱是不值得的，然后根据具体的情况不断改进。

（三）准备一笔应急资金

出门在外，在一个陌生的城市里生存，我们少不了会碰到这样那样的事情。比如：几个月找不到工作、意外受伤、生病以及一些突如其来的开支。对于这些不时之需，如果我们不能及时地从亲友那里得到帮助，难免陷入极度的困境。因此，最好的办法是我们手边有一笔这样的应急资金，随时可以拿出来救急。

一般情况下，我们按照自己两三个月的支出为最低额度留足这笔资金，把它存放在自己的活期账户上。除此之外，还有预留一笔大额的定期存款作为自己的二级应急资金。因为定期存款必要时可以提前支取，如果第一笔钱不够用的话，我们就可以动用另一笔应急资金。

（四）至少购买一种商业保险

天有不测风云，人有旦夕祸福。人生在世，意外和风险无处不在。这些意外随时都对我们的家庭和财富构成潜在的威胁。

如果没有保险的保障，我们的人身安全和财富梦想将会不堪一击。一场交通事故，一场火灾，甚至一场疾病，就可能在短时间内侵蚀掉我们大量的财富。灾难过后，我们能够保住生命就已是万幸了，而从小康生活变得一贫如洗更是常有之事。

我们需要一堵“防火墙”，用来抵御意外、病痛、生老病死等等诸多未知的不幸带来的财产损失。起码在这些不如意的事情发生时，我们的家人在担惊受怕之余，不要在经济上和生活上为我们再受连累。

我们最少要为自己购买一种意外保险。在目前各大保险公司，

意外伤害险保费并不高，一个家庭每年只需要数百元就可以获得十几万元的意外伤害保险。对于20几岁的年轻人来说，如果没有太多的资金用于缴纳保费的话，这样类型的保险还是非常必要、非常划算的。

当然，如果我们财务条件允许，还是多上几个险种，尽量为自己和家庭提供一个全面的保障。不怕一万，就怕万一。毕竟谁也不能预测自己的未来，谁也不知道自己明天将会在哪里发生什么事情。

（五）开始适度投资

事实证明，单纯依靠我们的父辈那种积谷防饥的理财理念，已经不能适应现代的生活需要。表面上看起来，我们把自己的钱存入银行是最保险的，但在当前，每年国家的通胀率保守估计都在3.5%以上，实际数字可能更高。而银行的存款利息却远远低于这个数。

话说：十年黄金贱如铜。同样买一根雪糕，20年前我们只需要5分钱，10年前我们需要5角钱，现在恐怕最少得3元钱。随着时间的推移，货币购买力的下降由此可见一斑。我们把钱存在银行，表面上看自己的钱一分没少。事实上，随着货币购买力的降低，我们的钱在无意中被蒸发掉了许多。

最好的办法，就是在保障生活之需的储蓄的前提下，把钱用于投资，让钱在流动中不断地多起来。“有钱不置半年闲。”这是世界第一商人犹太人的生意经。事实证明，钱只有在流动中，才能得到不断地升值。

而要做好投资，我们必须把握好几个问题：

首先，要选择适合自己的投资方式和工具，就是决定自己把钱

投在哪里，这是决定自己投资是否成功的关键，关系到我们收益的大小和快慢。

如果是自己投资创业，我们就必须根据自己的爱好和专长来选择投资的项目，而不是单纯地根据哪种生意现在火暴来衡量。同行不同利，别人做来非常赚钱的生意，也许我们并不擅长，如果盲目去做，就难免出现一些失误、甚至亏损。

除此之外，我们还可以投资于股票、证券、外汇以及各种各样的收藏和艺术品。如果对投资的领域不太擅长，我们最好找专业人士和公司来代理自己操作。目前，市场上投资渠道有很多，比如：银行的各种理财工具、基金、期货等。

其次，我们必须明白：投资是有风险的，而且高收益往往伴随着高风险。因此，我们必须根据自己的实际承受能力来选择自己的投资方式。如果自己不能承受较高的风险，那就应该购买国债和投资基金。

对于20几岁的我们来说，事业才刚刚开始，既不能因为顾虑高风险而放弃好的投资机会，又不能只关注高收益而忽视风险的存在，这就需要我们在投资时掌握一个恰当的尺度。

通常情况下，一个恰当的投资比例，意味着只用不伤筋损骨的余钱来投资风险较高的项目，而必须保本的钱则只能用来投资较为固定收益型的项目。

再次，要坚持长期有规律的投资。

我们要坚持长期而有规律地投资，每个月从日常开支中节省一点点，按照一定的比例从全部收入中拿出一部分来用于投资。

尽管每次投资只是微不足道的一小笔资金，但是每个月都在进行，每笔投资持续10年甚至更长的时间，日积月累，就会形成一笔十分可观的财富。

总之，我们要有耐心，别太贪心，别把鸡蛋都放在一个篮子

里，这样至少可以赚取整体经济增长的平均利润。

在20几岁的时候，也许我们并不富裕，但只要我们制订适合自己的理财规划，采用恰当的理财手段，让自己不多的资金流动起来，长期坚持下去，就一定可以使自己的财富得到持续不断地增长。

第7章



这10年，发展重心放在什么位置？

1. 抓住当下，做好手边的工作

人的一生只有三天：昨天、今天和明天。昨天永远过去，明天只是一张永远无法兑现的期票，我们真正能够掌握的只有今天、现在。

——美国谚语

“预备——跳！”

随着教官一声令下，贝尔和战友们一起跳出了机舱口。他们每年都要进行数十次这样的训练，今天这是第几次，贝尔早已记不清了。对于他们来说，这样的练习是再平常不过了。但这一次，对于贝尔来说却并不寻常。

事实上，从跳出机舱的那一瞬间，他就感到不太对劲。尽管他按照以往那样操作，但降落伞并没有像往常那样自然打开，而是像一条带子一样缠绕在一起呼啦啦地飘在头顶上。而他感到自己的身体正在空中急速下降。

那一刻，贝尔的大脑非常混乱，他双手在空中乱抓，大声呼叫。但在几千米高的空中，没人能够帮到他，何况他已经把战友们远远地甩在后面了。

“上帝——这是谁的错？！”贝尔在心里愤懑地叫起来。

难道降落伞的质量出了问题？这批降落伞可是最新引进的，那个生产厂家的老板他还认识。每次见面，他都用一只毛茸茸的大手向他致意。可现在，贝尔恨不得一枪把他毙了。要是能够活着回去，他一定要把他送上军事法庭。但是，他还能活着回去吗？几千米，除非自己马上变成一只小鸟，否则有死没活！

贝尔反过来又想，这样的事情只有百万分之一的几率，几十年都不发生一次，怎么就偏偏让自己撞上了呢？简直是太不公平了！

他想起了自己温柔善良的妻子、尚未出世的孩子，他们本来马上就可以组成一个幸福美满的三口之家的，但是现在这一切正在迅速离他而去。还有年老体弱的父母……想到自己的离去将带给整个家庭的痛苦，他心如刀绞。

从学生时代起，贝尔就一直是最优秀的那种人，凡事都比别人强。大学毕业以后，他进入了海军陆战队，同样得到了许多荣誉。正因为此，他被选拔为最精锐的海豹突击队队员。但是就在一秒钟之前，他明白了：自己的生命没有了，这些荣誉、这些奖章都没有任何意义。他甚至为自己当初没有听父母的话进入军队后悔了——如果当初投身商界，也许他现在也身价百万了。

以前，贝尔曾无数次地想过自己怎样轰轰烈烈地战死战场，却唯独没有想到过这样一种不明不白的死法。实在太不值得了！想到自己是军中精英、赫赫有名的海豹突击队员，竟然如此窝囊地死在了一顶降落伞下，他死不瞑目！

……

在几秒钟的时间里，有成千上万个想法纠缠在贝尔的大脑里。耳边的风还在呼呼地刮着。贝尔忍不住看了看表——还有2000米，他的生命就要结束了！

不——！

贝尔突然从内心深处发出一声怒吼。

自己就一定会死吗？眼前不是还活着吗？生前生后之事，想得再多也是徒劳。只有活下去，所有的一切才有意义。眼前的当务之急是如何逃生，是抓住当前仅剩的几秒钟，努力让自己活下去。

贝尔开始尽量使自己不去想那些无用的事，集中精力想如何把绳子解开。当他这样想时，脑子里灵光一现，那是在三年前的一次著名的飞行员报告会上，一位特级飞行员说起自己的一次经历，好像也是被降落伞的绳子缠住了，他当时是怎么做的？

出于求生的本能，贝尔的大脑开始以每秒几万转的速度运转起来。他在自己的脑袋里疯狂地找着那次讲座的星星点点，希望能够找到一点点的联系。

贝尔还在往下掉：1500米、1200米、1000米……他已经能够清楚地看见脚下的树木了！

正在这时，一个声音响起在他的耳际：如果降落伞的绳子缠住了……就做轮番蹬踏动作！

与此同时，贝尔做出了蹬踏的动作。

就在这一刻，奇迹出现了！绳子解开了，降落伞“嘭”地一声张开了！贝尔下降的速度迅速减慢、减慢……

事情已经过去10多年了，但贝尔还不时想起。每当这时，他总不忘告诉人们：抓住当前，尽自己所能去做好手边的事。

20几岁的我们，在面临问题的时候，往往不是立即去想办法解决当前的问题，而是在不停地追问：为什么问题会发生在我的身上而不是别人？这到底是谁的错？以后的路怎么办？……我们总是把大量的时间和精力用在埋怨、悔恨、诅咒、担忧、甚至幻想之上。

这对于解决问题于事无补，而且有百害而无一益。因为人的精力是有限的，在这些事情上耽搁太久，我们用在解决当前问题上的时间和精力就会越少。而当前的问题不解决，我们就必须面对问题

之后的问题，以及由此所产生的一切后果。

人生在世，谁没个七灾八难的？唐僧西天取经还要经历九九八十一难呢。很多事情的发生并没有什么，关键看我们怎么去面对。面对问题，我们思前想后想得再多，也毫无用处。而唯一应该去做的就是专心地去面对现实、解决问题，否则的话，我们就会被困难解决掉。

20几岁的时候，我们有着美好的梦想，这也正是我们奋勇向前百折而不挠的精神动力。但我们必须清楚：梦想的实现是建立在当前的一点一滴努力基础之上的。

作为20几岁的年轻人，有梦想、有追求、有闯劲，这是我们的长处，但我们还必须有抓住当前，脚踏实地的作风。只有踏踏实实做好本职工作，把每天的工作都做到实处，我们才能把脚步迈得扎实有力，才能真正地抓住梦想、创造未来。

2. 在细节上下功夫

天下大事，必做于细。

——老子

“魔鬼在于细节。”这是20世纪世界上最伟大的建筑师——贝罗斯先生对自己的一生成就的总结。

他曾经不止一次地向自己的学生强调：“不管你的建筑设计方案如何恢弘大气，如果对细节的把握不到位，终究不能造就出杰出的作品。细节上的准确生动可以成就一件伟大的作品，细节的粗劣呆板则会彻底地把它葬送。”

直到今天，在美国各地人们依然还能够看到许多贝罗斯设计的歌剧院。

在设计每一个剧院的时候，贝罗斯都要精确地测算每个座位与音响、舞台之间的距离。因为距离差异会导致不同的听觉、视觉感受。为了达到最佳的效果，他甚至要深入每个剧院的施工现场，一个座位、一个座位地去测试和敲打，根据每个座位的位置测定其最合适的方向、大小、倾斜度、螺丝钉的位置等等。除此之外，他还要根据每一个座位所在的不同位置，调整出不同的角度，使听众既坐得舒适，又能够欣赏到歌舞的最佳视听效果。

第7章

这10年，发展重心放在什么位置？

绝不放过任何一个微小的细节，使贝罗斯成为一代建筑巨匠。

卓越的成功，往往从出色的细节开始做起。

作为20几岁的年轻人，我们在工作中总是陷于粗枝大叶、应付了事的深渊。对于那些细节上的要求，我们总是满不在乎，甚至视而不见，这就难免让我们吃尽苦头。殊不知：天下大事，必做于细。在市场经济日益成熟的今天，产品日益同质化，赢家与输家之间的差距也许只有那么一点点。而正是这1%的差别，决定了100%的成败。

在日本一家著名的品牌衬衣的生产车间里，有一个严格的规定：每一个袖口上纽扣必须缝到38针。这实在是一个再细微不过的细节。众所周知，一个扣子即使缝上10来针，它就不会掉下来了。而38针和37针、36针之间几乎没有什么区别，但数十年来，他们所有的纽扣都是按照38针的标准执行的。

什么是品牌？品牌就是这样一针一线、细细密密缝出来的！

再反观国内的许多企业，我们能够生产出优质的产品，但是很难生产出全世界顶级的产品。原因大概就在于此吧。

其实，无论是做产品还是做人，道理都是一样的。一个注重细节，时时处处把细节做到完美的人，无论在哪里，都将获得比别人更多的机会。

一个夏日的午后，本来骄阳似火的大晴天，突然间阴云密布，电闪雷鸣，顷刻间下起了倾盆大雨。猝不及防的人们纷纷向路边的店铺里奔去。

跑在最后的是一位老太太，她步履蹒跚挪进了费城百货公司。

她气喘吁吁地站在那里，身上的衣着十分简朴。再加上她满身都是雨水，几乎所有的营业员都对她爱理不理，甚至避而远之。

“太太，我能为您做点什么吗？”正在这时，一个亲切的声音

在老太太耳边响起。她转过身来，发现一位年轻的营业员正笑容可掬地站在自己身边。

“谢谢，不用了，”老人莞尔一笑：“我只在这儿躲会儿雨，马上就走。”

话刚说出口，她马上意识到自己不买东西却在这里避雨似乎有些不近情理。于是，她决定买个30美分的小饰物，以使自己在这里躲雨名正言顺。抱着这样的念头，她开始颤巍巍地在店里转起来。

这时，那位年轻人又出现在她的身边，搀着她的胳膊说：“太太，您别不好意思，我为您找了一把椅子，您坐在门口休息就是了。”

半小时后，雨过天晴。老妇人向年轻人道谢，又向他要了张名片，然后慢腾腾地离去。

事情就这样过去了，谁也没有把它放在心上。要不是后来发生的一切，可能人们就永远把忘记了。

几个月后，费城百货公司总经理凯莫斯突然收到一封信。信中请求将这位年轻的营业员派往苏格兰收取数家跨国公司下两个财政年度办公用品的所有采购订单。凯莫斯惊喜万分，因为仅此一项的收入，就相当于公司三年的利润总和！

原来，这封信就是那位避雨的老太太寄来的，她竟是赫赫有名的“钢铁大王”卡内基的母亲！得知详情，凯莫斯立即把这位叫费勒的营业员推荐给公司董事会。当费勒坐上飞往苏格兰的飞机时，他已经是费城百货公司重要的股东了。而这时的他，才刚刚21岁。

此后数年中，费勒以其过人的认真与细心，获得了卡内基的赏识，并且扶摇直上，成为其最得力的左膀右臂。随着事业的精进，费勒成为美国钢铁业仅次于卡内基的重量级人物。

猛听起来，这个故事更像一个神话，但它却曾经如此真实地发生在一个20几岁的年轻人身上。

从一个普通的营业员成为公司的股东，又在卡内基的麾下迅速发迹，如果用一个词来形容费勒的成长史，那就是“一步登天”。

在每一个细节上下足功夫，并且把它变成一种习惯。久而久之，日积月累，这就会成为我们生活的一部分，成为一种自然。而在不知不觉中，我们成功的素质得到了一次次地提升。

小伙计费勒并没有长一双把人看透的“火眼金睛”，但却有一种“进门就是客”的认真劲儿。他遇到卡内基的母亲是个巧合，但他的成功却是必然。

对于20几岁的我们来说，成功是一股认真的心劲儿，一种长久的积累。当我们把每一件小事都做到极致、把每一个细节都做到完美时，成功自然而然就来了。

3. 把时间和精力用在最能创造效益的地方

> 你的生命是那么短，全部生命用来应付你所选择的，其实还不够；全部生命用来做你只能做的一种人，其实还不够。若再分割一部分生命给“你最应该做的”以外的——不论是过去的、眼前的、未来的，都是浪费你的生命。
>
> ——李敖

《伊索寓言》中有一个这样的故事：

一天，老鼠以自己的性命为赌注向狮子挑战，一定要同它决一雌雄。不料，狮子却拒绝了它。

“怎么？难道你害怕了吗？”老鼠得意地问道。

“非常害怕，”狮子说，“即使你拿自己的性命与我决斗，我也无法答应你。因为你实在长得太小了，就是全身的肉加在一起也填不满我的一道牙缝儿。用跟你决斗的功夫，我可以抓到更好的猎物。”

生活中，我们经常见到许多人，一天到晚忙得焦头烂额，但忙了大半辈子，还是一事无成，两手空空如也。他们终身劳作，却收获甚少。在这个世界上，这样的人占了绝大多数。

在追求成功的道路上，离开勤奋的劳作当然难有作为。但是，最勤

快的不一定是最有成就的。如果把自己的精力浪费在一些毫无意义的事情之上，那么即使再出力流汗，再勤奋努力，我们也将碌碌无为。

阿克苏·美仑说："明智的艺术就是清醒地知道该忽略什么的艺术。"20几岁的时候，我们除了要学会珍惜时间之外，还要学会有效地利用时间、管理时间。这就要求我们首先要对自己所做的事情进行甄别，剔除那些对于我们来说毫无意义的事情，使我们的时间和精力得到最有效地利用。

即使除去那些毫无意义的事情，仍然还有许多事情需要我们去做。事实上，只要我们愿意去做，工作中的事情永远都做不完。我们的时间和精力却是有限的，而所有的事情看起来好像都有做的必要，那么我们又该怎样安排自己的时间呢？

查尔斯·史瓦波，美国伯利恒钢铁公司的总裁。他一度陷入公司的文山会海里不能自拔，终于有一天，他亲自拜会著名的时间管理专家阿维·利，向他请教时间效率管理的秘诀。

阿维·利告诉他，可以在五分钟之内给史瓦波一样东西，使他的公司业绩提高至少50%。然后，他递给史瓦波一张空白纸。

"我们来做一个实验，先在这张纸上写下你明天要做的最重要的五件事。"

史瓦波照他所说写下了五件事。

"用数字标出每件事情对于你和你的公司的重要性次序。"阿维又说道。

史瓦波只用了不到两分钟，就把这些事情标出来了。阿维看了看他，把那张纸折叠起来，递给史瓦波，对他说道：

"从明天早上开始，你就按照这张纸条上所写的第一件事去做。不要看其他的，只看第一项。着手办第一件事，直至完成为止。然后再去做第二件事、第三件事……直到你下班为止。如果直

到下班为止，你只做完第一件事情，那也不要紧。因为你总是做着最重要的事情。”

整个拜会，只用了不到半个钟头。临出门的时候，阿维·利说：“这个实验你爱做多久就做多久，然后给我寄张支票来，你认为值多少就给我多少。”

几个星期之后，史瓦波给阿维·利寄去一张2.5万美元的支票和一封信。信上说无论从哪个角度看，这都是他一生中最有价值的一课。

史瓦波每天都坚持这样做。后来，他又叫公司所有的人都这样做。五年之后，这个当年不为人知的小钢铁厂一跃成为世界上超级钢铁厂。

后来，史瓦波就成为亿万富翁。他把这个用2.5万美元买来的方法概括成了一句话——只做最重要的事情。

我们的时间都是有成本的。特别在20几岁的时候，每一分钟对我们来说都是那样的弥足珍贵。我们不能增加时间的长度，却可以拓宽时间的宽度。只有把时间和精力花在最值得做的事情上，才能使之发挥出最大的价值。每时每刻都只做最重要的事情，我们就可以获得了比别人多出一倍以上的时间和精力。

那些在人生中最有成就的人，不一定是最忙碌的，但一定是效率最高的。许多成就突出的人，反而很少加班，他们做起事来不紧不慢，却轻轻松松就把业绩搞上去了。因为他们总是把每一件事情的轻重缓急分得清清楚楚，从而找到了一个最佳的排列组合。

成功的秘诀就是抓住那些最重要的事情紧紧不放。20几岁的时候，我们应该时刻把自己的时间和精力优先放在那些最能够创造出效益的地方，长期坚持这样去做，成功就会离我们越来越近。

4. 注重个人的成长和积累

> 收入只是你工作的副产品，做好你该做的事，出色完成你该完成的工作，理想的薪金必然会来。而更为重要的是，我们劳苦的最高报酬，不在于我们所获得的，而在于我们会因此成为什么。
>
> ——洛克菲勒

开始的时候，劳尔只是和公司签订了一个五年的工作合约，约定他每周的薪水是7美元，并且在五年之内，这个薪水标准保持不变。

劳尔明白，依靠这样微薄的薪水，他是无法在社会上立足的。因此，他暗下决心一定要发奋努力，把自己的工作做得尽善尽美。凭借出色的工作质量，劳尔很快赢得了上司的注意。

在三年的时间内，劳尔利用一切机会学习工作中的各种技术。三年之后，劳尔已经对工作驾轻就熟了。在处理各种复杂的问题时，他举重若轻、游刃有余。而此时他的薪水仍然是每周7美元。所有的同事都认为劳尔这样做实在太蠢了。

这时候，另一家公司派人与他联系，愿意以5000美元的年薪，聘请他为外事部经理。同事们听说此事，都认为如此优厚的条件，

劳尔没有理由不接受。但劳尔毫不犹豫地拒绝了。事后，他也从没有向老板提及此事。

直到五年的合约期满，劳尔从未向公司暗示过要终止工作合约。尽管谁都清楚他的薪水实在太低了。

合约终于到期了，所有的人都认为劳尔可以一走了之了。但此时，公司的老板却没有给劳尔这个机会，他毫不犹豫地将劳尔的薪水由每周7美元直接提升到每年1万美元，中间没有任何过渡。

再后来，劳尔成了这家公司的董事会成员。

20几岁的时候，我们经常抱怨自己的工资太低、奖金太少。我们一边以玩世不恭的态度对待工作，或者消极怠工，或者频繁跳槽；一边又怨天尤人，埋怨自己生不逢时、明珠暗投。结果，工作做得一滩糊涂，表现自然乏善可陈，事业升迁更是遥遥无期了。

事实上，我们不应该把自己的眼光仅仅盯在薪水上。因为薪水并不是我们从工作中所能获得的全部，而只是其中的一小部分。除了薪水，我们还从工作中获得了学习成长的机会、职业经验的积累、为人处事的磨炼等等。所有这些，都远非那叠薄薄的钞票所能比拟的。

五年之中，劳尔得到的绝非仅仅是每周7美元的薪水，而是无数个学习的机会，他对行业的认识和掌握、对工作的经验和能力都得到了空前的积累和提高，这些都为他后来获得高薪并进入公司高层奠定了坚实的基础。

假如当时的劳尔对自己说："每周7美元，既然他们只给我这么多，那么我何必去做每周五十美元的业绩呢！"那么，他可能一辈子只能是一个普通的员工，绝不可能会有后来辉煌的成功。

对于20几岁的我们来说，钞票固然重要，但是如果把它当作工作的唯一目的的话，那么我们就永远只能停留在养家糊口的层次，注定不会有太大的进步与发展，最终也不会拥有太多的钞

票。关注工作中的其他收获，往往会使我们获益匪浅，并直接导致巨大的成功。

面试的时候，我们常常会问对方“月薪多少”、“福利待遇如何”、甚至“加班费怎么计算”等问题，而恰恰忽略了一个最重要的问题：我们能够在这里得到怎样的成长？

在选择工作之前，我们应该明白自己要的是什么？是那一点钱吗？还是真正的成长？这样我们才能做出无悔的选择。

对于我们来说，比薪水更具价值的，是工作背后的成长。工作固然是为了生存，但比生存更重要的是实力的提升。只要自己的实力提升了，何愁薪水不涨？

薪水是有限的，实力的提升却是无价的。更多的时候，一份工作并不只是一份薪水，一个职位，而是一个事业的平台、一个腾飞的机遇。

卡恩出生在美国西部的一个偏僻的小山村里。因为家境贫寒，他不得不早早出来谋生。

20岁的时候，卡恩费劲周折终于在当地的一家贸易公司里找到了一份工作。尽管日薪只有1美元，但他不愿意放弃这个工作的机会。相反，他决定以这个工作为起点，彻底改变自己的人生。

由于工作极为出色，卡恩在公司里获得了迅速提升。先是被提升为技师，后来又升任工程师。随着公司业务不断扩张，卡恩的职位越升越高。9年之后，卡恩奇迹般地坐在了公司总经理的宝座之上，成为业界最年轻的“打工皇帝”。

许多年轻人对卡恩如有神助般的升迁史大惑不解。在一个极其偶然的场合，卡恩无意中透露了自己迅速升迁的秘密：

“其实也没什么，我每得到一个新职位时，从不把月薪多少放在心里，我最关心的是在新的职位上自己的能力能够在哪些方面得

到迅速提升。”

每次获得一个新职位，卡恩总是把自己的新同事中最优秀的那一位作为榜样，虚心向他请教各方面业务知识。因此，卡恩总能迅速适应新的环境，并且在最短的时间里做出优秀的业绩。在这个过程中，他的能力也得到了相应的锻炼和提升。在卡恩看来，自己的每次提升几乎都是水到渠成、理所应当的事情。

在手工作坊时期，一个年轻伙计为了学到一门手艺常常要拜师学艺多年。在此期间，他无法拿到一分钱的工资，并且毫无怨言。因为在他看来，能有一个很好的学习技能和知识的机会是格外难得的。他看中的是成长的机会、未来的前途，因此甘愿放弃眼前的一切利益。

再反观当今的一些年轻人，在面临一份工作时，更看重的是现实利益。这也是他们始终都是在原地踏步，迟迟不能突破的重要原因。

对20几岁的年轻人来说，许多东西是无法用金钱来衡量的。有句话说得好：“不要做只为一块肉而奔走的狼。”如果我们只为了维持生计而把目光紧紧盯在薪水上，那么除了薄薄的一叠钞票之外，我们最终将得不到任何有价值的东西。不仅如此，我们还将失去许多我们本来不该失去的东西：成长、时间、机会。

5. 成功之前做该做的事，成功之后做想做的事

人得自个儿成全自个儿！

——关全发

在当今时代，不同风格的娱乐明星层出不穷，他们一朝成名，即红得发紫，奔驰宝马开着，豪宅别墅住着，身后还有无数的粉丝捧着，可谓风光无限。

成名成家，这是每一个20几岁年轻人都有的梦想，至少是曾经的梦想。但是，造化弄人，并非每一个人都能够成名成家。正因为此，在我们的眼中，每一位成功人士的身上都会罩上一层光环，炫目而华彩。

但是，大多数人只是看到了名人成功之后的辉煌，却很少有人真正清楚在得到这层光环之前他们所付出的艰辛和努力。

让我们先来看看那些明星们在成名之前都在做些什么。

刘德华，娱乐界耳熟能详的天王巨星。当年的他，初入社会的第一份工作是理发师。这份工作虽然没有做很久，但刘德华却相当卖力，从未有过欺客行为，他的敬业精神在此时已初见端倪。刘德华曾说："如果我没有当艺人的话，我想我应该是hair dresser，就是剪头发的。为什么？我以前学过，在还没有踏入演艺圈的时

候。”当年的他，曾经为很多明星剪过头发。汤镇业、谭咏麟、曾志伟、泰迪·罗宾……这些明星都曾是他的客户。

周润发，香港影帝。出生在香港南丫岛的贫民窟里的他，因为家境贫寒，中学毕业后就只好辍学到酒店当小弟。他积极勤奋，搬行李、打杂样样都做。即便如此，他还是难免受尽客人的奚落白眼。小小年纪发哥就尝尽人间冷暖、阅尽人世百态，这自然为他日后的演艺生涯奠定了不少基础。

郭富城，众所周知他是电视台伴舞出身。事实上，在还未伴舞前，郭富城还做过冷气工人，每天搬着笨重的冷气机，上上下下穿梭于楼宇之间。因为做的是重体力劳动活，所以郭富城的身材练得比一般人都更健美，他后来从舞蹈行业发迹与此不无关系。

孙楠，名副其实的当红歌星。他的第一份正式工作是“司炉工”，说白了就是烧锅炉的。但是，他依然做得有模有样、一板一眼。经过短期培训，孙楠又尝试到铅笔厂给铅笔刷油漆。没事的时候，他最喜欢敲打油漆桶，发出各种高低不平的声响。

李宗盛，华语歌坛呼风唤雨的重量级人物。当兵退伍后，他想唱歌、做音乐，却苦于没有门路。于是，他经人介绍，跑到一家知名粉丝厂做业务员，卖粉丝。

张柏芝，出生在一个破碎的家庭。老爸的黑道背景，更让她的成长历程受尽折磨。因为家里不能提供她足够的生活费，13岁的张柏芝只好一边读书一边打工，一天兼两份差，早上在马来餐厅打工，晚上到酒楼当点心妹，这样的苦日子持续了好几年。

李若彤，在变成“小龙女”之前，曾做过一段时间空姐。那时的她艳遇不断，在飞机上经常有人给她塞名片。有次飞法国，一个老外打听好了她的饭店房间，给她打电话遭拒绝后竟直接冲到她房间，睡眼惺忪的李若彤居然开了门，结果被老外一把抱牢。幸好有服务员听见她大声呼叫，才赶过来解了围。

第7章

这10年，发展重心放在什么位置？

提起成名前的辛酸，恐怕没人比王杰更多。年轻时的他曾做过茶楼小伙计，后来做油漆工，每天爬到二十几层高的楼上做“蜘蛛侠”。他还做过的士司机，尤其喜欢开夜车，每晚在酒廊门口趴活儿，因为酒廊小姐每次都会给他很多小费，倒不是格外看重他，而是喝醉了，一不小心就给错了。

由于父母离异，母亲身体又不好，朱孝天小小年纪就不得不负担起家里的生活费用。他一边上学一边到处打工，做过快递员、服务生等许多工作。有时，他一天要打3份工。长期劳累，使正在长身体的他难以消受，很早就得了哮喘病和忧郁症，直到现在仍然没有痊愈。

何家劲，早年曾在英国留学。他半工半读，在一家雪糕店打工，洗碗、跑堂、制雪糕，样样精通。即使这样，他还是负担不起学费，只好再加了第二份工作——在医院作搬尸工，负责将死尸搬进冷藏柜！

迪克牛仔，曾经干过挑砖的建筑工人。

阿杜，曾经在建筑工地当监工，每天就跟建筑工人混在一起。

梁朝伟从不讳言自己早年时家里条件一直很差。没钱时，全家只吃酱油拌饭。中学毕业后，他虽然成绩很好却没钱念书，只好到电器行做起了销售员。

这就是我们心中耀眼的明星。在成功之前，他们和我们一样普普通通，默默无闻。唯一不同的是，他们在沉默中时刻都在准备奋起，都在做着自己该做的事。

在一次演讲中，一位讲师向观众问道：“想成功的人请举手！”

大部分人都举起了手。

接着，他又问道：“想吃苦的人请举手！”

这一次，却很少有人举起手来。

这就是大多数人的劣根性：只想得到，不想付出；只想成功，

不想吃苦。但是，想成功而不想吃苦的人，永远也不会成功。

作为20几岁的年轻人，我们如果只是为自己订下了一个目标，却不愿意去为它付出、为它吃苦，只想“坐享其成、一步登天”，那么目标就永远只是一个目标，不会变成现实。

成功很少有快捷方式的！可能有人会因为中了头彩而咸鱼翻身，但我们不能奢望自己也一定会有如此的好运！因此，最好最稳妥的办法还是脚踏实地干，吃大苦、下大力，一步一步向自己的目标迈进。

20几岁的时候，有许多事情可能会让我们流汗、流血、甚至流泪，让我们备受痛苦煎熬，但只要有利于自己的事业，我们就别无选择、必须去做。因为这时的我们还没有成功，还必须为成功付出代价。因此，我们不仅要去做，而且还要把它做好、做到底。只有这样，我们才有可能实现自己的梦想，才能在成功之后，做自己想做的事！

6. 始终围绕自己的核心目标做事

> 如果你想同时坐两把椅子，就会掉到两把椅子之间的地上。
>
> ——比尔·盖茨

在美国的民间，曾经留传这样一个故事：

琼斯，西部一个富裕的农场主的儿子。有一天，他正往镇子里去办点儿事情。走着走着，他看到一个人正打算将一块木板钉在树上。琼斯便走过去，准备帮他一把。

“我们应该先把木板头子锯掉，然后再钉上去。”于是，琼斯跑回去把锯子拿来。但是，还没有锯到两、三下，他就撒手了，因为锯齿已经磨钝了，必须锉快些。于是他又去找来一把锉刀。

但他很快发现，锉刀实在太难使了，必须先安一个顺手的手柄。于是，他又去灌木丛中寻找粗细合适的小树枝。砍树又需要斧头，又得先磨快斧头。磨快斧头必须要将磨石固定好，这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条少不了木匠用的长凳，可这没有一套齐全的工具是不行的。

于是，琼斯回农场去找他所需要的工具。但直到天黑他也没有走回来，因为为了找到工具，他必须先解决许多事情。

这件事情在他18岁那年发生，不过也从某种意义上预示了他未来的人生道路。

在学生时代，琼斯无论学什么都是半途而废。他曾经废寝忘食地攻读法语，但他很快发现，要真正掌握法语，必须首先对古法语有透彻的了解。而要学好古法语，没有对拉丁语的全面掌握和理解是绝不可能的。

但是，很快琼斯就发现，掌握拉丁语的唯一途径是学习梵文。于是，他便开始学习梵文，但是直到五十多岁的时候，他还没有学好梵文。

琼斯学习上的失败并没有从根本上改变他的生活，因为他的父亲为他留下了好几处农场。他把这些农场卖掉，得到10万美元，投资办了一家煤球厂。但是，刚开始投产，煤球所需的煤炭价格就迅速上涨，这样他几乎没有任何利润可言。于是，他以8万美元的价格把煤球厂转让出去，开办起煤矿来。但是，刚接手煤矿，他就发现采矿机械的耗费实在惊人。琼斯感到那些机器每天都在吞噬自己的钱。他转念一想，何不制造煤矿机器？于是，他又把煤矿转手，得到7万美元，开始进入煤矿机器制造业。接下来的十几年中，他继续像一只青蛙一样在各种行业里不停地跳来跳去。

琼斯年轻时谈过好几次恋爱，但每一次都无果而终。他曾对一位姑娘一见钟情，十分坦率地向她表露了心迹。为了提高自己的文化素养，他立即报名去一所星期日学校里学习，但只上了半月的课，他就逃掉了。后来，当他认为自己已经为结婚做好了充分的准备时，那位姑娘已经嫁人了。

时隔不久，他又如痴如醉地爱上了一位迷人的姑娘。可是，当他登门拜访姑娘家时，却喜欢上了这个姑娘的妹妹。在与这位妹妹的交往中，他又迷上了更小的妹妹——结果可想而知，姐妹仨他一个也没谈成。

随着不停地跳来跳去，琼斯的情况越来越糟。当他卖掉最后一点产业后，只剩下6000美元了。他用这笔钱买了一份逐年支取的终生年金。不过，随着时间的推移，他支取的金额将会逐年减少。因此如果他活得太久的话，他难免有一天会挨饿。

琼斯始终都在来回摇摆、跳来跳去。因为他从来都没有一个明确的目标：我究竟要干些什么？这样的人，永远都不会有成功的一天。

作为20几岁的年轻人，我们的生命中有太多这样类似于琼斯式的无意识改变，有些是出于客观的无奈，但大多数都是我们可以控制的。

为了追求更高的追求，我们当然可以适当地改变自己的工作和行业。但是，我们的心中一定要有一个清晰的意识：我们的核心目标是什么？我们一切的所作所为都必须围绕这个目标展开。

在每次改变之前，我们必须明白自己的目的是什么，明白自己为什么而变、为什么不变，坚持什么、放弃什么。否则的话，我们就只能是乱变一气，结果只能是越变越晕，越晕越变，越变越累，直到累得再也变不动了。那时，我们的青春年华也耗费得差不多了。

因此，面对海量的信息，面对这样那样的挑战、花花绿绿的诱惑，我们必须时刻有一个清醒的意识，时刻牢牢地把握着自己的核心目标。只有这样，我们才能找到工作的重心、生活的重心。

畅销书作家汪中求说：如果你在一个行业里踏踏实实做上十年二十年，那么你一定能够在这一行业里成为佼佼者。同样道理，如果你数十年如一日、始终不渝地把工作的重心放在自己的核心目标之上，那么迟早有一天你会成功实现自己的目标。

不管我们当前是在做什么，不管我们将来打算做什么或者不做什么，我们都要给自己一个充分的理由：为什么这样做？

面对选择，我们的内心一定要明确，我们奋斗的核心目标是什么？我们现在做的这一切是否有利于自己的目标实现？

紧紧围绕自己奋斗的核心目标展开工作，根据自己的目标来决定取舍、判断得失，我们才能保证每一步都朝着正确的方向，都有积极的意义，才能胸有成竹、不断地向目标迈进！