

改变结果的职场圣经 造就辉煌的成功法宝

思维影响行动，行动形成习惯，习惯决定命运。成败并非天注定，
在通往成功的道路上，需要的是由内而外叩开改变之门。

张丽婕◎编著



赢在习惯

高效能人士的成功法则

· 有效规划：准确安排，合理计划 · 积极行动：勇敢向前，努力开拓 · 完美修身：协调自我，发扬美德 · 卓越思考：巧妙用脑，灵活应对 · 广域交际：热情结交，扩大沟通 · 效率合作：善于借力，促进协作 · 学无止境：钻研终身，持久发展

HABIT
TO WIN



吉林出版集团有限责任公司



● 超值典藏 ●

赢在习惯

● 张丽婕◎编著 ●



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

赢在习惯 / 张丽婕编著. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2011.10

ISBN 978-7-5463-6051-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 208761 号

赢在习惯



【出版策划】

刘 刚

【责任编辑】

薛丽丽 赵晓星

【责任校对】

吴 昊

【特邀审校】

佳文编校工作室

慧眼文化

【文图编辑】

若 水

【封面设计】

夏 鹏

【版式设计】

阮剑锋

【美术编辑】

刘晓东

【插图绘制】

孙至付

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司 (<http://shop34896900.taobao.com>)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

制 作:  (www.rzbook.com)

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 250千字

版 次: 2011年11月第1版

印 次: 2011年11月第1次印刷

定 价: 19.90元

前言

罗马不是一天建成的，成功更不是一步登天的神话。如果你喜欢看成功人士的故事，你会发现，他们的事业金字塔是由一块块考究的基石逐渐搭建而成的。这些“基石”，就是做人做事的习惯。

美国成功学大师拿破仑·希尔说：“习惯能够成就一个人，也能够摧毁一个人。”习惯的力量是如此强大，让我们的人生有所不同。在本书中，我们将成功人士的良好习惯总结为七点，帮你逐条分析它们的重要性，并告诉你养成这些良好习惯的方法。

第一，作规划的习惯。想成功，不能像无头苍蝇一样乱撞，聪明的人都习惯给自己制定长远目标和阶段性目标，并且懂得用最短的时间、最低的成本去完成这些目标。如果说成功就是爬上金字塔的顶端，那么，规划就是为自己架起一座登顶的梯子。

第二，积极行动的习惯。“明日复明日，明日何其多。”这是所有渴望成功的人要铭记于心的话。有任务在身，就要毫不迟疑立刻去办；有梦想在心，就要扛住压力果断行动。要记住：实现梦想的第一步，就是从梦中醒来，动手去做。

第三，管理自我的习惯。管理自我要从三个方面着手，一是自持自律，专注做事；二是放低姿态，不露骄纵之气；三是慎独修身，为自己打造良好的口碑。

第四，卓越思考的习惯。虽然很多成功人士是从体力劳动做起，但是他们最后的成功必定是靠脑力。所以，要养成动脑筋的习惯，遇事灵活变通，考虑周全，要理性分析当前的局势，也要大胆创新开拓未来。

第五，善于交际的习惯。成功是需要贵人指路、朋友扶持的，所以，渴望成功的人一定要有交朋友的习惯。要不断拓展自己的朋友圈子，还要积极跟朋友互动沟通，从而获得信息和帮助。

第六，与人合作的习惯。成功人士是精英，但绝对不是个人英雄主义、靠单枪匹马闯天下的孤胆英雄。他们都擅长与人合作，互利互惠，在良好的人际关系中谋求更大的利益。

第七，持续学习的习惯。“我已经很优秀了”这样的想法是不应该有的。在信息爆炸的今天，知识更新速度太快，所以我们要自我学习的习惯，丰富

我们的知识，拓展我们的视野。另外，还要懂得如何提高自己的“身价”，让自己的努力得到更高的回报。

总的来说，规划、主动、自律、思考、交际、合作、学习是通向成功所需的七个习惯。理论学起来容易，实际操作起来要难一些。不过，专家曾经做过相关的统计，一个习惯的养成只需要半个月左右的时间。当你阅读本书之后，不妨在生活中督促自己将里面的内容逐一落实到现实中去。可能要经过短暂的“不适应”，但过了这个阶段，你会发现一个全新的自己。希望通过这本书，你能够找到叩开成功大门的钥匙，早日成为理想中的成功人士！



赢在习惯

目录

★习惯1★

9

有效规划：准确安排，合理计划

第一节 10

目标至上，找到成功的指针

- 锁定目标，瞄准成功的靶心 10
- 细化目标，成功要步步为营 12
- 修正目标，完善行动过程 13
- 放大目标，树立人生理想 15
- 挑战目标，激发个人潜能 16
- 超越目标，顺利掌握一切 17

第二节 20

要事第一，提高工作效率

- 要事第一，从重到轻做事情 20
- 摆脱琐事，不做糊涂穷忙族 21
- 日事日毕，掌握“在今天”的成功原理 23
- 忙而不乱，和时间做好朋友 25



- 合理规划，保证速度和质量 26
- 惜时如金，利用零碎时间 28
- 平衡角色，让自己更出彩 29

第三节 32

厉行节俭，用最低成本成交

- 省是基础，想赚钱先学会省钱 32
- 小处着眼，大老板也要省小钱 33
- 积沙成塔，节约创造财富神话 35
- 缩减成本，从根本上提高效益 37
- 斤斤计较，算好投入和产出比 38
- 做管家婆，不“抠门”的人难成功 40
- 精打细算，提高每一分钱的利用率 41

★习惯2★

43

积极行动：勇敢向前，努力开拓

第一节 44

积极主动，变“要我做”为“我要做”

- 主动出击，远离借口和假设 44
- 及时行动，让效率成为保障 45
- 勇于尝试，让自己越来越强 47
- 充分准备，迎接各种挑战 48
- 大胆去做，一切皆有可能 50
- 坚持到底，为自己和他人负责 52

第二节 54

顶住压力，压力动力成正比

- “压”苗助长，很多成绩源自压力 54



- 走出窘境，压力是你前行的动力 56
- 心有压力，说明你很优秀 57
- 列出压力源头，一一审视 58
- 先小后大，把压力依次解决掉 60
- 底气十足，跟压力死磕到底 61
- 行动起来，用实干对抗压力 62

第三节 64

努力适应，物竞天择演王道

- 适应环境，不要让环境适应自己 64
- 认清现状，知道自己的确切位置 65
- 分析情况，弄清自己所处的等级 67
- 设置底线，做个有操守的“变色龙” 69
- 好风借力，争做“生态圈”中最高等级 71
- 顺势而上，伺机改变自身地位 72

第四节 75

适时淘汰，对旧人旧事说再见

- 一笔勾销，新仇旧恨都忘掉 75
- 丢掉奖杯，辉煌只属于昨天 76
- 不断拔高，赶超前面那个人 78
- 重建自我，淘汰不够优秀的旧我 79

- 新陈代谢，朋友圈子要吐故纳新 80
- 人挪就活，跳槽也是一种淘汰 82

★习惯3★

85

完美修身：协调自我，发扬美德

第一节 86

自持自律，有效进行自我管理

- 管好自己，卓越源自纪律 86
- 心无杂念，专注眼前的事 87
- 心有章法，按照流程去做事 89
- 收敛情绪，不让心情干扰事情 91
- 节奏紧凑，自由不等于懒散 92
- 一定要成，偏执狂才能把事办好 93
- 雷厉风行，做事干脆利落 95

第二节 98

谦虚低调，先“示弱”再变强

- 守口如瓶，不该说的绝不说 98
- 放低自己，谦逊处事少祸端 100
- 适当装傻，好汉能吃眼前亏 101
- 隐藏锋芒，别做“犀利哥” 103
- 文字要空，话亦不能说满 105
- 适当疏远，不让人一眼看穿 106
- 不强出头，坐好“老二”的位置 108
- 量力而行，不与强敌硬碰硬 109

第三节 112

修身慎独，口碑是最好的广告

- 人品第一，有技术更要有真心 112
- 信守诺言，诚信是无言的名片 113
- 老实稳重，少年老成很可贵 114
- 勇于认错，让人看到你的诚意 116
- 点到为止，及时原谅别人的错误 117

- 与人方便，帮助别人就是帮助自己 118
- 多多感谢，多多感激，学会感动 120

★习惯4★

121

卓越思考：巧妙用脑，灵活应对

第一节 122

灵活变通，打破常规想问题

- 转变思路，东方不亮西方亮 122
- 紧盯结果，逆向思维反推法 124
- 遇繁化简，把复杂问题简单化 125
- 化整为零，逐步攻克大难题 127
- 打破陈规，不被传统套牢 128
- 关注信息，嗅觉灵敏路好走 130



第二节 132

周全考虑，要感性更要理性

- 遇事动脑，方方面面想周全 132
- 居安思危，好事也要往坏处想 134
- 及时刹车，该止步时就止步 135

- 合理计划，凡事三思而后行 137
- 谨慎取舍，敢于说“NO” 138
- 权衡利弊，风险评估很重要 140
- 量化思维，用数字作客观标准 142
- 轻重缓急，自己懂得拿分寸 143

第三节 145

推陈出新，理论方法都翻新

- 四阶段论，激发创造性思维 145
- 开动脑筋，技术思路双创新 147
- 立足一点，辐射开来找思路 148
- 广开言路，不拘一格求妙招 150
- 敢于冒险，大胆开辟新天地 152
- 创新发明，金点子是无价之宝 153
- 支持“原创”，在借鉴基础上再加工 155

★习惯5★

157

广域交际：热情结交，扩大沟通

第一节 158

扩大圈子，多个朋友多条路

- 交“好”朋友，做“正经”事 158
- 三教九流，开阔视野和眼界 160
- 分门别类，为朋友圈子建档案 161
- 深交与否，区别对待分等级 163
- 经营圈子，朋友关系要多维护 164
- 穿针引线，结交“重量级”朋友 166
- 编织网络，形成利益圈子 167
- 有利可图，但不能唯利是图 169

第二节 171

主动沟通，轻松学会知“己”知“彼”

- 主动沟通，迅速摸清对方态度 171
- 真诚待人，给对方一个良好的印象 173

- 将心比心，瞬间打动对方 175
- 避免争辩，在愉快中实现交流 176
- 学会倾听，更深入地了解对方 178
- 灵活应变，让沟通畅通无阻 179
- 多打圆场，八面玲珑和事老 181

★习惯6★

183

效率合作：善于借力，促进协作

第一节 184

协调合作，让小“我”变大“我”

- 互相借力，养成与他人合作的习惯 184
- 综合分析，找到最佳的合作方式 186
- 转变思维，学会创造性合作 187
- 目光放远，实现长期合作 189
- 化敌为友，将合作发扬光大 190
- 恩威并施，双管齐下求合作 192
- 把握自己，不要完全依赖合作 194

第二节 196

互惠双赢，打造最优人际关系

- 欲取先予，互惠才能互利 196
- 多结善缘，帮人就是帮己 198
- 眼光长远，放小利而求大利 199
- 追求双赢，要让利益最大化 201
- 乐于施舍，种下善因得善果 203
- 搭台造势，互相帮忙提人气 204



- 完善自我，赢得他人的信任 205
- 广交能人，让双赢网不断扩大 207

★习惯7★

209

学不止步：钻研终身，持久发展

第一节 210

自我更新，将“完美”进行到底

- 放眼未来，更新是为了更好地继续 210
- 与时俱进，树立终身学习的信念 212
- 时常反省，吸取经验教训 213
- 不甘平庸，竭力追求卓越 215
- 戒骄戒躁，保持一颗平常心 216
- 取人之长，做“集大成者” 217
- 保持微笑，让自信一路相随 219

第二节 221

多学多问，自古艺多不压身

- 敢于吃苦，扎实练好基本功 221
- 边做边学，知识和实践相结合 223
- 真才实学，赚取成功的机会 224
- 向前看齐，追随“偶像”的步伐 226
- 盯紧对手，相互较劲共同进步 227
- 缺啥补啥，定期丰富专业知识 228
- 不懂就问，多向前辈取真经 229

第三节 231

自我营销，把自己“卖”出好价钱

- 充实自己，增强核心竞争力 231
- 演绎自我，向上司展示“卖点” 233
- 升职加薪，提高自己的身价 234
- 吊足胃口，神秘感帮你提高身价 235
- 聪明跳槽，找到赏识自己的好东家 237
- 寻找商机，追着财富的味道走 238



习惯1



有效规划：准确安排，合理计划

人生犹如航行，
有了目标才会有持久的方向，
有了安排才能走得更远。

做好规划，
能顺利地开启我们的旅程，
迎向崭新的未来。



第一节

目标至上，找到成功的指针

笼统地宣称自己要“成功”是很难实现的，成功需要明确的目标，而且这个目标越具体越好，越量化越好。把目标分阶段实现，也是高效能人士的共同做法，那样才不至于在追求成功的路上因为疲惫厌倦而轻言放弃。在制定目标的同时，还要不断地修正目标、超越目标，最终找到实现终极目标的最佳途径。

锁定目标，瞄准成功的靶心

对于没有目标的人来说，岁月的流逝只意味着年龄的增长，平庸的他们只能日复一日地重复自己。而对于目标明确的人来说，人生就是一场大胆前行、风景无限好的美妙旅途。

有句广告词说得好：“心有多大，舞台就有多大。”这就是目标的力量。明确自己的奋斗目标是迈向成功的第一步。不少人终生都像梦游者一样，漫无目的地生活。他们每天都按熟悉的“老一套”过着，从来不问自己：“我这一生要干什么？”他们对自己的作为不甚了解，因为他们缺少目标。成功人士迈出的第一步，就是找到自己的目标。

比赛尔是西撒哈拉沙漠中的旅游胜地，每年都会吸引大批的观光客，大幅度地拉动了当地经济的增长。但是很久以前，它只是一个只能进、不易出的贫瘠地方。因为在一望无际的沙漠里，人很容易迷路。一个人如果凭着感觉往前走，他只会走出许多大小不一的圆圈，最后的足迹十有八九是一把卷尺的形状。人们以前没有认识到这一点，所以很少有人能够走出去。

后来，一位年轻人出现了，他发现比赛尔四处都是沙子，一点儿可以参照的东西都没有，于是，他在晚上找到了北斗星，一直朝着北斗星的方向走，终于成功地走出了大漠。于是这位年轻人成了比赛尔的开拓者，他的铜像被竖在小城的中央。铜像的底座上刻着一行字：新生活是从选定方向开始的。

“新生活是从选定方向开始的。”你的生活目标选定了吗？你生活中的北斗星在哪里？如果你还没确定，那就请及早选择吧。有句俗话说得好：“三百六十行，行行出状元”，工、农、商、学、兵，各大行业类别中，你确定的人生核心目标是什么呢？如果你想走仕途，就多了解官场、关心政治；如果你想做学问，就多了解学术前沿、新近成果；如果你想发财，那么就全力以赴寻找赚钱的机会，努力实现。要想成功，就得全身心奔向实现目标的旅程中。

曾经有个男孩，父亲是普通的马术师，家里过着最一般的生活，甚至略显贫寒。某天的作文课上，老师让学生们描绘自己的理想。这个男孩洋洋洒洒写了七张纸，他说自己想拥有一座牧马农场，他甚至仔细画出了一张 200 亩农场的设计图，上面标有马厩、跑道等，然后在这一大片农场中央，还建有一栋占地 400 平方英尺的豪宅。

作文交上去之后，老师不但没有表扬他，还给了他不及格，非常严厉地批评男孩说：“你年纪轻轻，不要老做白日梦。你没钱，没家庭背景，什么都没有。盖座农场可是个花钱的大工程，你要花钱买地、花钱买纯种马匹、花钱照顾它们。”他接着又说：“如果你肯重写一个比较不离谱的志愿，我会给你打你想要的分数。”

这男孩回家后反复思量了好几天，最后他决定原稿交回，一个字都不改，他告诉老师：“就算不及格，我也不愿放弃梦想。”

二十多年以后，这个男孩真的实现了当初的梦想，他拥有了自己的牧马农场，养了无数的好马、名马，还住上了豪华的别墅。他把那位曾经泼冷水的老师请到他的豪华大农场里做客，老师不得不为自己当年的言行道歉，而这个曾经爱“幻想”的男孩——今日的农场主说，他之所以有这样的成就，就是因为他一直锁定儿时的梦想，从未放弃。

小男孩以他的亲身经历证明，目标决定行动，行动实现目标！他没有地位显赫的双亲，没有家财万贯的资本，但是他有发财梦！他要成为富人，这个目标支持着他奋斗二十年，直到愿望实现。与其他那些平庸的同学相比，他多的就是远大的目标和实现目标的勇气！

一个想成功的人，光把“成功”两个抽象的字符当成目标可不行，必须得让它形象化、具体化。笼统地说“我需要很多很多的钱”没有用，你必须确定渴望得到的财富的具体数额。“买房买车”是目标；“奥运夺冠”是目标；“舍得一身剐，敢把皇帝拉下马”是目标……有了目标的种子才可以孕育出一大片成功的森林。一旦锁定了你的目标，就要为它辛勤地播种、施肥，待它开花，早日结果。

成功锦囊

确立人生目标要尽早。年轻的时候一定要要有自立、自强的意识，一定要使自己充满成功、致富的欲望。只有那些不满足现状的人，才能获得真正的成功。



细化目标，成功要步步为营

每个人都希望梦想成真，然而梦想似乎有点儿遥不可及——因为那是“梦想”，太过遥远。实现梦想就要把大的“梦想”变为一个个阶段性的小目标，逐步实现。

人有了目标，就有了前进的动力。但是在追求目标的路途中，大多数人会有力不从心的感觉——目标太过遥远，不知从何下手，不知道先走哪一步。为了解决这个问题，我们可以在马拉松运动员身上受到启发。

1984年，东京举行了国际马拉松邀请赛。比赛中大牌云集，人们纷纷猜测到底花落谁家。不料，最终得冠的是一位名不见经传的日本选手山田本一。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说



了这么一句话：凭智慧战胜对手。

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。马拉松赛是体力和耐力的运动，需要良好的身体素质和出众的毅力，还没听说可以靠智慧取胜的。所以，人们并没有对山田本一的话做更多探讨。

两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军，在问及他取胜的原因时，山田本一回答的仍是上次那句话：用智慧战胜对手。人们对他所谓的“智慧”迷惑不解。

10年后，山田本一的自传出版，他获胜的谜团才得以解开。他在自传中说：“每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米赛跑的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，

我又以同样的速度向第二个目标冲去。四十多千米的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。”

人生的奋斗跟马拉松赛场上的奋斗如出一辙。你设定的那个“人生目标”就是马拉松的全部赛程，因为遥远追求起来也太累，而且路上会有很多未知的困难。万一你扛不住，就会产生放弃的念头。假如你换个思路，把大目标分散成若干小目标，阶段性地完成这场“比赛”，过程就会轻松许多。

很多富豪的成功目标就是用一个个的阶梯目标搭就的。《福布斯》世界富豪、日籍华裔富豪孙正义 19 岁的时候曾做过一个 50 年生涯规划：二十多岁时，要向所投身的行业，宣布自己的存在；三十多岁时，要有 1 亿美元的种子资金，足够做一件大事情；四十多岁时，要选一个非常重要的行业，然后把重点都放在这个行业上，并在这个行业中取得第一，公司拥有 10 亿美元以上的资产用于投资，整个集团拥有 1000 家以上的公司；50 岁时，完成自己的事业，公司营业额超过 100 亿美元；60 岁时，把事业传给下一代，自己回归家庭，颐养天年。

现在看来，孙正义正在逐步实现着他的计划，从一个弹子房小老板的儿子，到今天闻名世界的大富豪，孙正义只用了短短的十几年。

要使目标能够实现，就必须将目标分解量化为具体的行动计划，使自己知道不同阶段应该做什么，使目标有了现实的行动基础。这一点可以采用“逆推法”。先根据总目标实现的条件，将人生总目标分解为几个 5 至 10 年的长期目标，再根据长期目标的实现条件，将其分解为若干个 2 至 3 年的中期目标，再继续将其分解为若干 6 个月至 1 年的短期目标，进而将每一个短期目标分解成月目标，月目标量化分解为若干个周目标，周目标变成若干个日目标，最后，就是逐一行动。

成功锦囊

你想追求大的成功，就要学会把大目标分割成一个个小目标，然后朝着最容易实现的那个目标先努力。有了这样的规划，在成功的道路上你就可以少走很多弯路。



修正目标，完善行动过程

没有谁的成功之路是一帆风顺的，那些看似“平坦”的成功大道，其实是不断修正的结果。要动脑筋填平路上的沟沟坎坎，放弃那些花里胡哨的诱惑，才能尽快通向成功的终点。

从甲地到乙地有无数条路，你怎么走？当然选择最短、最省时、最省力的。几何学里讲两

点之间直线最短，就是个路径问题。确定自己的奋斗目标之后，要在现实情况和目标之间寻找一条最简捷的路。对于那些弯路、岔路、歧路，都要用你的慧心和慧眼加以识别，不断修正，才能找到通往成功的最佳途径。

德国有个叫亨利·谢里曼的商人，幼年时期深深迷恋《荷马史诗》，并暗下决心投身考古研究。但是谢里曼很清楚，进行考古发掘和研究需要很多钱，而自己家境十分贫寒，没办法去实现这个宏愿。于是，从12岁起，谢里曼就自己挣钱谋生，先后做过学徒、售货员、见习水手、银行信差，后来在俄罗斯开了一家商务办事处。表面看起来，谢里曼离考古的目标渐行渐远，实际上，他只不过是通過经商来为自己积累考古所需的资金。短期内，他是以“钱”为目标，但长远看来，则是为考古作准备。

多年以后，谢里曼终于在经营俄国的石油业中积攒了一大笔钱，当人们以为他会大大享受一番时，他却放弃了有利可图的商业，把全部时间和钱财都花在追求儿时的理想上去了。1870年，他开始在特洛伊挖掘。几年时间，他先后挖掘出9座城市，并最终挖到了迈锡尼和梯林斯这两座爱琴海古城。这样，商人谢里曼就成了发现高度发展的爱琴海文明的第一人，其发现在世界文明史中有着重要意义。

这种“曲线”成功法值得我们借鉴。在现实的奋斗中，很少有人能够完美地奔着目标而去，不断修正自己的路线，找到一个更好的行动计划，才能让行动万无一失。

阿里巴巴、淘宝的创始人马云，在追求自己的财富目标时，也采取了“另辟蹊径”的做法。刚刚流行电子商务的时候，国内业界人士都学习西方的做法，以ebay这样的“龙头老大”为榜样，走高端路线。但是马云觉得中国的国情跟西方不同，所以中国的电子商务应该切合中国的实际情况。

1999年2月在新加坡召开的亚洲电子商务大会上，马云应邀到会。尽管大会美其名曰亚洲大会，但在受邀的与会人员中，真正黄皮肤黑头发的亚洲人却寥寥无几。当时参加大会的欧美人竟占到了80%。之所以会出现这种尴尬的局面，正是因为那时的亚洲电子商务还没有起步。

老外们所谈的自然都是欧美式的电子商务，他们讲ebay，讲亚马逊，而在台下认真聆听的马云不禁暗暗地思考。轮到自己发言的时候，马云没有片刻犹豫，他用流利的英语说道：“亚洲电子商务步入了一个误区。亚洲是亚洲，美国是美国，现在的电子商务全是美国模式，亚洲应该有自己的独特模式。”

马云生长在私营中小企业发达的浙江，从最底层的市场一路走来，他深知中小企业的困境——被压榨、被控制。例如市场上一支钢笔的订购价是15美元，而沃尔玛开价8美元，但这是1000万美元的订单，供应商不得不做，然而如果第二年沃尔玛取消订单，这个供应商就完了。但是通过互联网，这个小供应商就可以在全球范围内寻找客户。

马云思考的结论是：“小企业通过互联网组成独立的世界，这才是互联网真正的革命性所在。”

由此，马云的“捕虾理论”亮相于世。他认为中国的电子商务应该面向小企业，为众多小

商户提供一个网络平台。也就是在这样的思路指引下，“阿里巴巴”和“淘宝”受到了众多商户的追捧，马云也因此成为中国 B2B 电子商务的佼佼者，实现了自己的财富目标。

两点之间有无无数条线，按照平面几何的说法，应该是直线最短。但是有几个人可以幸运地找到那根“直线”呢？事实证明，很多成功人士的“直线”都是通过摸索、思考、修正才找到的。所以，我们在追求成功目标的路上，应该不断地审视自己的目标，走好脚下的路。

成功锦囊

“能干活不如会干活，会干活不如巧干活”，追求目标要勤奋，但是不能忙得没时间思考。要用大脑、用智慧干活，而不是把自己当成苦力。

放大目标，树立人生理想

儒家文化素来有“修身，齐家，治国，平天下”之说，从个人的修养，到家庭的建设，再到为国效力，不管你扮演哪一个角色，都有其相应的责任。真正的成功人士不但有财富方面的目标，更要有高层次的人生理想。

一个人只实现“小我”的目标是不够的，真正的成功人士，会让自己承担更多的社会责任，建立一种高于个人利害之外的使命感。

力帆的老总尹明善就曾经说过，“在一定意义上，财富的积累就是责任的积累。当我挣 1 亿元的时候，我觉得欠别人的实在太多了，我自己哪有能力挣 1 亿元？是社会帮了我，政府帮了我，工程技术人员帮了我，员工帮了我。我要还员工的钱，把员工的饭碗保住，还要给他们增加收入；我要还政府的钱，依法自觉纳税，保证税收年年增加；我要还社会的钱，尽可能多地参加公益事业。”

娃哈哈集团的老总宗庆后也有同样的想法。目前，娃哈哈已经成为中国饮料业老大，当年竞争激烈的对手纷纷败下阵去，乐百氏易帜、健力宝变卖、旭日升倒闭。但是宗庆后并没有觉得轻松，反而感到肩头的担子更重了，他的目标不再是简单地赢利，而是让娃哈哈作为中国的品牌同世界知名的饮料品牌抗衡，他有一种“要为中国民族工业争一口气”的责任感。他做瓜子，带动了内蒙古等地瓜子种植业的发展；他做牛奶，让天津等地的奶牛养殖户受益。他坚守着“凝聚小家，发展大家，报效国家”的经营哲学，用娃哈哈挣来的钱努力回报社会。

2007 年 11 月，新一届全国工商联领导机构组成，苏宁电器董事长张近东当选为全国工商联副主席。他是新领导班子中唯一一位来自江苏省的民营企业家。当记者问他当选的感想时，他说：“我感到我肩上的责任更重了。我希望苏宁的每一名员工都能知道，苏宁早已不是某个人的苏宁，也不是江苏的苏宁，而是国家的、全社会的苏宁，此次我个人当选也是代表企业获得

了国家和社会的认可。我希望每一个苏宁人继续保持执著拼搏、永不言败的精神，全面肩负起加快中国民营企业发展的重任，为国家和社会作出更大贡献。”

不论是医生还是护士，将军还是士兵，主管还是工人，你都需要把自己的目标放大一点，放到更高的层次上去看。“穷则独善其身，达则兼济天下”的先贤古训应该放在心头，一个狭隘的、只为自我小利而活着的人，算不上真正的成功者。只有能够放大目标、提升境界的人，才是让人敬重的真正成功者。

成功锦囊

树立远大目标一定要跟“眼高手低”区别开来，动不动就放眼全人类是一种空谈，必须在扎扎实实做好自己的事情的基础上，再肩负起更多的社会责任。



挑战目标，激发个人潜能

骨干是折腾出来的，潜能是激发出来的。人需要给自己定一个较高的目标，让自己格外努力才能做到。唯有如此，才能不断进步。

有人说，赚钱是会上瘾的，挣了1万就想10万，挣了10万就想100万，欲望无止境。其实，这并不是什么“贪婪”，这恰恰是成功人士都遵循的一种成功法则。不去挑战更高的目标，怎么超越自我呢？有了一点成绩就骄傲自满、停滞不前，早晚要落在人后。想成功，想进步，就得不断挑战更高的目标，激发自己的潜能。

徐凡是个典型的80后。读中专时，徐凡学的是计算机程序设计专业。他只要一学语文、数学就哈欠连天，但一上与计算机有关的课程就立即兴奋起来，脑瓜儿也转得飞快。要是聊计算机、IT话题，他可以唾沫横飞地侃个三天三夜。“我不做陈景润，不当周树人，要做就做中国的比尔·盖茨！”这是徐凡的经典语录。

在同学们还在拼命背程序设计指令时，徐凡已独立为自己所在的学校设计了一套学生管理系统软件。软件得到校领导和老师的高度评价：实用性很强！由此徐凡获得学校通告表扬以及200元奖励。那一年，徐凡17岁。他成了校园大名人，还赢得了一个足以让他骄傲得一飞冲天的雅号：“盖茨”——盖过比尔·盖茨。

小小的成功难以满足徐凡，他想像比尔·盖茨一样开一家软件公司。他和几个铁哥们一起拟了公司章程、工作分配表，还印了名片，印传单、发传单，跑写字楼，他们还学着当时流行的信件营销，写了大量的信件到处邮寄。

少年徐凡就此迈出了他追逐梦想的脚步。期间，他推销传呼机，赚了大钱；卖手机，被代理商骗得血本无归；他又进入重庆大学成教学院学习，恶补企业管理知识。这个“莽娃