

# 第一计 明确目标

## □ 穆瑞明确目标获得成功

积极的人生就像在不断地攀登崇山峻岭，虽然有失足的危险，但只要战胜了这些困难，就可以不断有新的发现，到达更高点。

拿破仑·希尔讲过一个案例 很多年前 在一次舞会上 有一个叫阿瑟·穆瑞的年轻人，左顾右盼，坐立不安。原来他发现了一位漂亮的小姐，他很想邀她共舞，但却犹豫不决，因为他知道自己的舞跳得并不好。

思考再三，他终于鼓足了勇气，请那位小姐跳舞，小姐欣然应允。然而跳了几分钟，那位小姐就不耐烦了，她埋怨穆瑞舞跳得太差，像个笨拙的卡车司机。

很多人要是经受了这种耻辱，一定觉得受够了，再不会也不敢去邀请那些高傲的小姐共舞，看看电视或者是坐在家里发呆都要比遭人的白眼好受得多。

然而穆瑞居然没有因此而消沉和丧失勇气，反而更加热衷于跳舞，并且跳了很多年，后来成为了家喻户晓的现代舞蹈家。到他1991年去世为止，全世界共有百余家舞蹈学校以他的名字命名，他还曾连续11年在电视上示范，教所有人跳舞。

穆瑞之所以能在跳舞上坚持下去，并且最终取得了巨大的成就，是因为他有强烈的动机——一定要学会自己喜欢的跳舞，同时

也为了挽回自尊。有动机才能有行动，有行动才能发现自己的潜能 才能取得成功。

穆瑞的故事显示了态度和动机的重要性：态度和动机是并行而来的，对一件事的态度是热情还是冷漠，取决于做这件事的动机是否强烈。只有在对事情有明确的目标时，才能热切地、全身心地投入到这件事中，才能充分体会、把握和完成这件事。

## □ 明确自己的发展目标

鲁迅、郭沫若原来都是学医的。作为医生，他们并不出类拔萃，后来改搞文学，结果都成了文坛巨人。如果当时他们坚持学医，那就很可能埋没自己的才能。

俄国戏剧家斯坦尼斯拉夫斯基在排练一场话剧的时候，女主突然因故不能演出。他实在找不到人，只好叫他的大姐来担任这个角色。他的大姐以前只是干些服装准备之类的事，现在突然演主角 由于自卑、羞怯 排练时演得很差 这引起了斯坦尼斯拉夫斯基的不满了鄙视。

一次，他突然停止排练，说：“如果女主角演得还是这样差劲，就不要再往下排了！这时 全场寂然 屈辱的大姐久久没说话。突然 她抬起头来，一扫过去的、自卑、羞怯、拘谨 演得非常自信、真实。

斯坦尼斯拉夫斯基用“一个偶然发现的天才”为题记叙了这件事，他说：从今以后，我们有了一个新的大艺术家……斯拉夫斯基不叫他大姐试一试，如果不是他大发雷霆，使他大姐受到刺激，没有这一切偶然因素促成干杂务的他大姐参加排练，一位戏剧表演家就一定会被埋没了。

对于科学人才来说，也有许多自我埋没的现象。爱因斯坦大学时的老师佩尔内教授有一次严肃地对他说：“你在工作中不缺少热心和好意，但是缺乏能力。你为什么不学医、不学法律或哲学而要学物理呢？”幸亏爱因斯坦深知自己在理论物理学方面有足够的才能，没有听那个教授的话。否则，也许我们的物理科学就不会像今天这样了。

科学的门类不同，需要的素质与才能也不同。比如：做一个杰出的临床医生，必须具有很好的记忆力；研究理论物理学，抽象思维能力不可少；一个数学家没有必要一定具备实际操作、设计和做实验的能力，虽然这种能力对于一个化学研究者来说是必不可少的；而天文学主要是一门观察科学，需要很好的观察能力，浓厚的兴趣和长久细致进行观察的毅力。人的兴趣、才能、素质也是不同的。如果你不了解这一点，没有能把自己的所长利用起来，你所从事的行业需要的素质和才能正是你所缺乏的，那么，你将会自我埋没。反之，如果你有自知之明，善于设计自己，从事你最擅长的工作；你就会获得成功。

这方面的例子实在是太多了：“达尔文学数学、医学呆头呆脑，一摸到动植物却灵光焕发……”阿西莫夫是一个科普作家的同时也是一个自然科学家。一天上午，他坐在打字机前打字的时候，突然意识到：“我不能成为一个第一流的科学家，却能够成为一个第一流的科普作家。”于是他几乎把全部精力放在科普创作上终于成了当代世界最著名的科普作家。伦琴原来学的是工程科学，他在老师孔特的影响下，做了一些物理实验，逐渐体会到，这就是最适合自己干的行业，后来果然成了一个有成就的物理学家。

一些遗传学家经过研究认为：人的正常的、中等的智力由一对基因所决定。另外还有 5 对次要的修饰基因，它们决定着人的特

殊天赋，起着降低智力或升高智力的作用。一般说来，人的这五次要基因总有一两对是“好”的。也就是说，一般人总有可能在某些特定的方面具有良好的天赋与素质。

所以，每一个人都应该努力根据自己的特长来设计自己、量力而行。根据自己的环境、条件、才能、素质、兴趣等，明确自己人生的目标。不要埋怨环境条件，应努力寻找有利条件；不能坐等机会，要自己创造条件，拿出成果来。如果获得了社会的承认，事情就会好办一些。从事科学研究的人不仅要善于观察世界，善于观察事物，也要善于观察自己，了解自己。

汤姆逊由于“那双笨拙的手”，在处理实验工具方面感到很烦恼，因此他的早年研究工作偏重于理论物理，较少涉及实验物理，并且他找了一位在做实验及处理实验故障方面有惊人的能力的年轻助手，这样他就避免了自己的缺陷，努力发挥了自己的特长。珍·古多尔清楚地知道，她并没有过人的才智，但在研究野生动物方面，她有超人的毅力、浓厚的兴趣，而这正是干这一行所需要的。所以她没有去攻数学、物理学，而是进到非洲森林里考察黑猩猩，由于她明确了奋斗目标，终于成了一个有成就的科学家。

## □ 带着目标回香港发展的曾宪梓

金利来（远东）有限公司的老板曾宪梓是广东梅县人。

1968年夏日的一天，曾宪梓带着7000元港币积蓄和一家六口人返回香港，开始了创业的苦斗。

那时的香港居民有400多万，男子多穿西装，不少人竟有好几套。以至市面上有“穿西装捡烟头”的口头禅。西装如此盛行，却没有一家像样的领带厂，曾宪梓就是冲着这一点回香港的。

他把租来居住的小屋挤出一部分当工厂，动手缝制低档领带，经营方针是以廉价求发展。每打领带的成本是 38 元，他就把批发价定为 58 元，一条领带赚不到 2 港元。他心想，便宜一定会有销路，利润也会积少成多。谁知买主狠劲压价，产品脱手很难。

低档没有出路，他又转向高档。他买来 4 条外国高级领带，从用料、款式到制作过程逐一研究。随即仿制 4 条，一并交给行家鉴别，结果 8 条领带分不出真假高低。曾宪梓欣喜万分，认为发财的日子来了。他四处借钱，大批生产，结果又劈头泼来一盆冷水：商店不相信小作坊的产品质量，不相信杂牌会有销路，他们不肯进货。

曾宪梓真是气得要吐血了，他牙一咬，心一横，把领带寄存在旺角的一家百货公司里，讲明不赚一分钱，条件是放在显眼的位置，让顾客随便挑选。老天有眼，这一招灵验了。曾宪梓的领带质量被消费者认可了。款式、图案恰好与流行的步调相一致，销量之好难以让人相信，结果许多商家找上门来订货。

吃一堑，长一智。曾宪梓明白自己的优质领带一开始所以被拒绝，是因为没有一个好的牌子和商标，尽管眼下已经有了销路，但每打价格只有 45 港元。今后要扩大销路、占领市场、提高售价，非得要有一个叫得响的牌子和独具魅力的商标不可。他自己设计了几种标牌，看看都不满意。后来他想到了“金狮”。它的英文字母是“Goldlion”，而后的“lion”正好与广东话的“利来”谐音，“利来”在香港是一个好口彩，人听人爱。他决定就用“金利来”作标牌，后来还把它称之为自己的“得意杰作”。

标牌定下，他便在香港注册成立金利来（远东）有限公司。好标牌带来了好效益。第二年就使每打领带的价格上升到 100 多港元。他在九龙土瓜湾建立了相当规模的工厂，还考察了法国、西

德、瑞士、意大利、奥地利的名牌领带厂取来众家管理之长，引进技术、设备一步步提高“金利来”的质量和声誉。到1974年，“金利来”一直保持着30%的年利润增长率。

“金利来”从此当仁不让地占领了香港名牌货的头位，进而成为亚洲的总代理，雄踞港、台及东南亚各国的首位。它以“设计快、制作快、投产快、上市快”而远销40多个国家和地区，年营业额突破2亿港元。它每年用100万港元的广告费让“金利来领带男人的世界”去感染整个地球，致使白皮肤男士也义务传播“美国总统访华前选择的领带是金利来”的内部消息。

## □ 不达目的不罢休的洛克菲勒

1870年，洛克菲勒创立的标准石油公司成立，公司资产达100万美元。在纽约第五街上，耸立起53层的洛克菲勒中心，大楼前是他的雕塑胸像。

洛克菲勒的野心是无止境的，犹如勇猛的猎手只身闯入莽莽的原始森林。他说：“我要称霸克里夫兰，买下匹兹堡，控制东部。”

洛克菲勒的全部生命是标准石油。然而，一如既往，他的战争从来都是在另外的地方展开的。一个更为残酷的铁路大联盟的阴谋又在实施之中了。

在某一个深夜，一位神秘的客人拜访了住在纽约圣尼古拉斯饭店的洛克菲勒，屋角上的挂钟已过了11点。他叫华特森，是另一位铁路巨人斯科特的全权代表。夜风吹动着窗帘，摇曳不定。洛克菲勒一边用高级白兰地招待着客人，一边暗自盘算怎么进一步打开石油运输秘密协议的缺口。斯科特、顾尔德都不会坐视那个秘密协议，他们开始准备反击，而洛克菲勒目标已不再是那有限

的运输利润。

洛克菲勒很清楚，如果不尽快采取措施，不久将爆发一场铁路大混战，出现竞相削价运输的局面，这样一来受害最深的除了铁路便是标准石油了。

双方当晚达成了铁路大联盟秘密协定：所有运输石油的铁路公司均携手合作，并与特定的石油业者联盟，对于中小规模的石油业者，则限制不让其加联盟。

这个联盟的核心是铁路与特定石油业者的秘密协定，索取和打击其它石油业者的利益，这要算商业竞争史上一个惊人的阴谋。

经过激烈的谈判磋商，一个秘密的控股公司——“南方开发公司”成立了。除了铁路方面的股份之外，洛克菲勒家族是该企业中最大的股东。

能加者彼此交换了备忘录，凭着良心起誓，绝对保守秘密，信守合同，工业史上最残酷的死亡协定签定了。

根据秘密协定，铁路石油运费整整涨了二倍，无论是石油原产地的原油运往克里夫兰，还是克利夫兰的精炼油运往外地，都是如此。

这个运费标准一经确立，无论发生什么变化，都不能更改，但参加联盟的石油企业可以获得运费价格一半的折扣。

这样一来，参加联盟的企业可以从中大获其利，而其它中小石油企业则必须支付高昂的运费，然后逐步萎缩直至被淘汰出石油行业。

这个弱肉强食的强盗联盟给标准石油制造了最好的发展时机，洛克菲勒开始向他的核心目标前进了——全部垄断克里夫兰石油行业。

为了对抗石油运费涨价，石油产地的企业组成了生产者联盟，

一边利用报刊揭露铁路大联盟的强盗行径，一边实行石油禁运。

这一场石油大战触动了华盛顿政界各方，铁路大联盟受到种种谴责匆匆收场，唯独洛克菲勒一人取得了决定性的胜利。

铁路联盟瓦解了，高奏凯歌的生产者同盟却面临着令人震惊的境地。26家克利夫兰炼油企业只剩下影响很小的6家。在一个多月的石油大战中，标准石油收买了20家炼油企业，这是在正常情况下很难达到目标，然而在危机中却很容易。

洛克菲勒使用的是彼此交换股份的办法，在人们吵吵嚷嚷为谁是谁非争论不休的时候，洛克菲勒不动声色地干着自己的事。

在40天生产者大封锁中，克里夫兰的炼油厂被断绝了原油供应，油库空虚，银根吃紧，炼油厂为了生存只好向银行申请贷款。但银行早就被洛克菲勒收买了，从银行总裁到各主要董事都拥有标准石油的股票，无以求生的炼油厂家只得投入洛克菲勒的怀抱。

这些炼油厂用自己的公司换来标准石油的极小股份，然后企业主被任命为标准石油分厂的总经理。

对于原油生产者同盟，洛克菲采用分化瓦解的方法，他雇佣了许多石油掮客，他们偷偷溜进石城，在黑夜的掩护下，进行石油买卖。原油生产者也一样要维持生计啊，不卖原油，衣食从何而来？因此，原油源源不断地送往标准石油炼油厂，原油禁运实际上成了一纸空文。

石油大战结束了，铁路大联盟也已经瓦解，石油产地的企业主刚刚想松一口气，一个晴天霹雳又突然传来；标准石油公司将成为南方开发公司总代理。

解决了克里夫兰的炼油厂，洛克菲勒下一个目标自然是这后州油区了，这位石油大王终于向石油的核心领域伸出了章鱼似的触角。

产油地的业主多是爆发后的山区农民，他们奢侈、愚昧而又目光短浅，只知道金床玉枕挥霍财富，对生产则是掠夺性开采。

解除封锁后，石油产量由原来的日产 12000 桶上升到 16000 桶，严重的生产过剩使油价暴跌。

这时，洛克菲勒作出一个令人目瞪口呆的决定，高价收购原油 每桶 4.75 美元。

许多石油中间商闻风而至，推波助澜，一个大规模的开采行动又出现了，生产者同盟关于近期不能开采新井的限制早已被人们抛在脑后了。

大批掮客的皮包里塞满了标准石油的现金。他们蛊惑业主：“标准石油公司每天用现金收购 15000 桶石油，赶快和标准遭到签合同吧。原油业主轻率地签订了合约 纷纷开采油井 诱饵实在太迷人了，他们根本没注意到合约中标准石油并没保证 4.75 元的价格。洛克菲勒当然不会白白做出蠢事，他这一招顺利地瓦解了生产者同盟的防线。

标准石油购进 20 万桶原油之后，突然宣布中止合约，维持了两星期的抢购热潮遂告结束。

标准石油的解释是：“供过于求的状况已打破了历史最高记录，现在还可出价每桶 2.5 美元，下星期再高于 2 美元就不买了。各原油生产者才发现这是一个阴谋，但疯狂开采已使日产量高达 50000 桶，等待他们的只有相继破产这条唯一的路，这正是洛克菲勒期待的结果。

不久，一家新公司在泰塔斯维成立了，取名为艾克美，开创者是当年石油大战中的风云人物亚吉波多。

直到这个公司开始收购同类行业的股票时，人们才猛然醒悟，亚吉波多被洛克菲勒收买了，他们全都成了牺牲品。然而人们醒

悟得已经太晚了，摆在他们面前的只有两条路：要么被阿克美收买 要么等着倒闭破产。

洛克菲勒总是这样从敌人的阵营中选出最强的竞争者，吸收到自己的阵线中，标准石油公司的最高领导大多是由这样的强者组成。

泰塔斯维采油地无数经营者的鲜血被标准石油公司吮吸已尽，无数的商人上吊或者自杀，阿克美成为洛克菲勒在采油地的替身。

完成了采油地和石油运输两个战场的垄断竞争后，洛克菲勒终于能够向他更大的目标挺进了——成为全国性的石油垄断企业。

位于纽约平原上的萨拉托加，是个著名的大战场，如今，它已成为旅游疗养的胜地，豪华的别墅饭店林产产，是一个绝好的制造阴谋的舞台。

洛克菲勒将纽约、费城及匹兹堡的主要石油大亨都邀请到了萨拉托加的豪华别墅里，又一个联盟正在酝酿之中。

经过精心挑选，洛克菲勒选择了三位石油巨子作为自己的合作伙伴：纽约的波期特维克、费城的瓦登、匹兹堡的洛克哈特。洛克菲勒由此创造了一个叫作“托拉斯”的工业畸形儿，它是综合性的企业集团。在这个联合体内，各个企业不再独立地面对市场。

为洛克菲勒提供法律依据的是一位年轻的律师，他叫多德。他从《英国法》信托制度中获得灵感，受到洛克菲勒的高薪聘用。

托拉斯的最高权力机关是“受托委员会”，所有股东均拥有信托证书，并籍此进行收入分配。托拉斯完全消除了行业内部无谓的竞争，仅维持相对的平衡。

洛克菲勒先后说服了三位伙伴，并且以极优厚的条件暗中进

行了股票交换，标准石油公司成为大联盟的实际主人。

表面上，三位合伙人的事业仍在各地正常进行，新闻界、企业界对此均无一知晓。

这段不可多得的时机，使洛克菲勒迅速巩固了阵地，并进而收买了 72 家中小炼油企业的股份。

洛克菲勒控制着托拉斯，主宰着股份的分配决定权和公司债券发行权，经营更加得心应手，可以随意增设或废除一个炼油厂。

石油托拉斯很快影响到全美，棉花托拉斯、畜牧托拉斯、威士忌托拉斯相继成立，美国独特的工业垄断时代形成了。

洛克菲勒利用折扣大联盟和强迫收买、交换股份等方式，全面垄断了美国的炼油企业和石油，一代石油大王在残酷的竞争中脱颖而出。

1890 年，美国《夏曼垄断禁止法》通过实施，标准石油的垄断行为首当其冲受到调查和追究。

虽然经过多方努力，著名参议员马克·哈那也为其四处活动，但洛克菲勒仍然失败了，最高法院下令解散全美石油受托委员会。标准石油公司被分解为 38 家独立企业。

遍体鳞伤的洛克菲勒这次依然不会束手待毙，见到连夜赶到纽约报告败诉消息的亚吉波多，他立即决定将总迁往新泽西。

新泽西州位于纽约对面，工业一片兴旺，新泽西州崇尚独立精神，当《夏曼垄断禁止法》通过实施时，这个州立即提出一份修正案。

洛克菲勒对新泽西州的情况了解十分清楚，他说：“美国是大国。州政府是核心，联邦只起纽带作用，州地位比联邦更为优越。”

修正案中有对洛克菲勒十分有利的条文，他能在这里继续他的垄断梦了，新泽西为洛克菲勒的崛起提供了又一块风水宝地。

最高法院判决后的第二天，洛克菲勒增加 100 万美元在新泽西设立工厂，总公司的摩天大厦也在新泽西州拔地而起。

洛克菲勒绕过联邦禁止法的种种限制，迅速重振旗鼓，扩大经营范围。合计资产达到 1.1 亿美元，至此标准石油的地位已坚不可摧。

公司后来又陆续占领亚州、欧洲的石油市场、用超低价销售，将欧洲财团和荷兰皇家蚬壳石油的联盟击溃，标准石油占领了欧洲石油市场 75% 的销售额。

对于这位斗志和坚韧都超越常人的一代石油大王，人们褒贬各异，人们送给他无比形象的绰号“大蟒蛇”、“大章鱼”。

洛克菲勒明确企业发展的目标后，善于从侧翼或不被人注意的环节发起进攻的竞争方略是最为引人注目，而且每每取胜，战果辉煌。

1937 年，一代石油霸主谢世，终年 98 岁。洛克菲勒二世·约翰·D·洛克菲勒作为标准石油集团的合法继承者进入公司领导层。

## 第二计 善于思考

### □ 思考是成功的保证

当别人失败了，你只需要一个正确的想法，紧跟以一个行动，你就可以成功。当你自己失败了，你也只要转换一个正确的想法，紧跟以一个行动，你同样可以获得成功。

美国芝加哥北密契根大道的一个地区现称为“富丽哩”。1939年，那里的办公楼群可说是惨不忍睹。一座座大楼只有空荡荡的地板。一座楼出租了一半就算是幸运的。这是商业不景气的一年，消极的心态像乌云一般笼罩在芝加哥不动产业的上空。那时，你常可以听到这样一些论调：“登广告毫无意义，根本就没有钱”。或“我们没有必要工作了。”然而就在这时，一位善于思考的经理进入了这个景象阴翳的地区。

这个人受雇于西北互助人寿保险公司来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎回权而获得这座大楼的。他开始担任这件工作时，这座大楼只租出了 10%。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢？他把无人租用办公作为一个挑战，而不是作为一个不幸。记者采访他时，他介绍了他对整个事情的思考：

“我准确地知道我需要什么。我要使这些房间能 100% 地租

出去，在当时的情况下，要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失，必须做到下列几点：

要选择称心的房客。

要激发吸引力：给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。

租金却不高于他们现在所付的房租。

如果房客按为一年期的租约付给我们同样的月租，我就对他现在的租约负责。

除此之外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。

我通过推理得到下列几个方面认识：

第一，如果一个办公室在以后几年中还不能出租，我们就不能从那个办公室得到收入。我们到年底可能得不到什么收益，但这种情况总不会比我们没有任何行动时的情况更糟。而我们的境况应该更好，因为我们满足房客的需要，他们在未来的年份中会准时数如数地交付房租。

第二，出租办公室仅以一年为基数，这是已经形成的市场惯例。在大多数情况下，房间仅仅只空几个月，就可接纳新的房客。因此，得到租金的希望就不致于太落空。

第三，在一所设备良好的大楼里，如果一个房客一定要在他租约期满的那一年的末了退租，也比较易于再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为这会增加全楼的股票价值。结果每一个新装饰过的办公室都比以前更为富丽堂皇。房客都很热心租用这座办公楼，许多房客愿意花费额外的金钱租用这里的房子做办公室。

亲爱的读者，请你现在回顾一下这件事情的始末。有一个人面临着一个严重的问题，他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座

大楼十分之九的办公室都是空闲未被租用的。然而，在一年内这座大楼便 100% 地出租了。现在，就在隔壁的左右，仍有几十座大楼是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然就是每座大楼的经理对这个问题的不同的思考方法和所持的不同心理态度。一种人说：“我有一个问题 那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题 那是很好的！”

中国著名企业家楼忠福无疑是属于后一种人。作为一名成功的企业家，楼忠福非常善于思考，常常能够通过事物的表象，看到事物的本质，发现关键性问题并找到有效的解决办法。

善于思考，抓住事物的关键往往可以起到事半功倍的效果，如果去做一件事情，不知道做好这件事情的关键所在，往往会花费大量的人力、物力和财力，而结果会收效甚微，如果能够感知事情的关键所在，那么结果往往是另一番景象。

楼忠福在遇到困难时总是会通过周详的思考来解决问题。1987 年，东阳三建刚进驻宁波不久就顺利完成了一些工程，可是就在这时，一股逆流威胁到东阳三建在宁波的生死存亡。

1987 年 8 月 28 日，《宁波日报》报道了一则消息，市住宅开发公司技术处副处长吴银澜向 10 多个建筑单位的有关人员索贿现金及实物，终于东窗事发，被抓了起来。据其交代的受贿款项中，也有三建公司的钱。

三建公司宁波施工队的一名副队长，曾经根据吴银澜的“启发”送去了 2000 元人民币。尽管楼忠福对此作了严肃处理，撤了那个副队长的职，但是东阳三建声誉还是受到了损失。在宁波，有些领导同志不是针对具体问题作具体分析，而是对整个企业以一盆脏水泼之，要将东阳三建清退出宁波建筑市场。

三建在宁波的声誉刚刚建立起来，怎么能因这件事就放弃宁

波市场，楼忠福十分焦虑。他看上去不动声色，但他的脑海中无时无刻不在考虑这个问题。终于他发现了问题的关键，找到了解决问题的办法。

当时，楼忠福已经得知清退文件即将下达，而三建公司和宁波房地产开发公司 460 万元的工程项目意向已定，合同未签。他知道在这个关键时刻，自己该做的事不是出面辩白，而是拿到新的工程。拿不到新工程，不用别人清退，自己就得打道回府；拿到新工程，就要履行合同，就可以继续在宁波施工。

楼忠福当机立断请宁波房地产开发公司的同志来东阳。他的诚恳态度打动了这家公司的经理，楼忠福领着这位经理参观了三建的建筑精品，同时也不回避宁波事件，承认公司在管理上还有某种欠缺。

对方终于被楼忠福说服了，在离开东阳之前，与楼忠福签定了这份合同。楼忠福长嘘了一口气。很可能对方回到宁波时，清退的文件随之就会下达，但他已经抢了先，他可以凭借这份合同继续在宁波干下去。

那一次发文有 18 个外地施工单位被列入从宁波建筑市场清退的名单，但是三建却没有被赶出宁波，楼忠福以自己的智慧，使他的队伍绝处逢生。

之所以能够做到这一点，正是因为楼忠福积极思考，抓住了问题的关键。

如果一个人能够抓住他的问题尚未显露出真相时的好机会，洞察它并寻求解决，那么，他就是懂得正确思考的人。如果一个人善于思考并且能形成一种行之有效的想法，紧接着付诸实践，他就能把失败转变为成功。

## □ 善于思考才能成功

“思考决定一切”这话一点不假。当思考与目标、毅力以及获取物质财富的炽热欲望结合在一起时，思考更具有强有力的力量。

几年前，艾德温·巴尼斯发现，人们只要去思考就可致富，这是千真万确的事。他的发现并非一念之间的产生，而是渐渐产生的。最初只是一种急切的欲望：他要做伟大的爱迪生的商业伙伴。

巴尼斯愿望的主要特征之一，就是目标“明确”。他希望和爱迪生“共同”工作，而不是“为他”工作。

当这个欲望，或者说是思考的冲动，首次在巴尼斯的心头闪过时，他也是无力采取行动的。因为有两重大困难挡在面前：第一、他不认识爱迪生；第二、他没有足够的钱买张火车票到新泽西州的奥伦芝去。

这些困难足可使大多数人感到沮丧，进而放弃实现欲望的尝试。但是，巴尼斯的这个欲望却不同寻常！

他想办法在爱迪生的实验室中出现，宣布他是来和爱迪生合作的。几年后，爱迪生谈起他跟巴尼斯初次会晤的情形时说：“他站在我的面前，外表就像一个十足的无业游民。但是他脸上的表情给人的感觉是，他决心要得到他追求的东西。根据我多年和人交往的经验，我深知，当一个人真正渴望获得某样东西时，为了得到它，他甚至不惜付出一切代价，这种人必然会成功。我给了他所渴望得到的机会，因为我看出他已下定决心，不成功誓不罢休。以后的事实证明了我的判断非常正确。”

这位年轻人之所以能在爱迪生的办公室里获得了事业的开端，决不是因为外表的关系，因为他的外表对他绝对是绝对不利的，