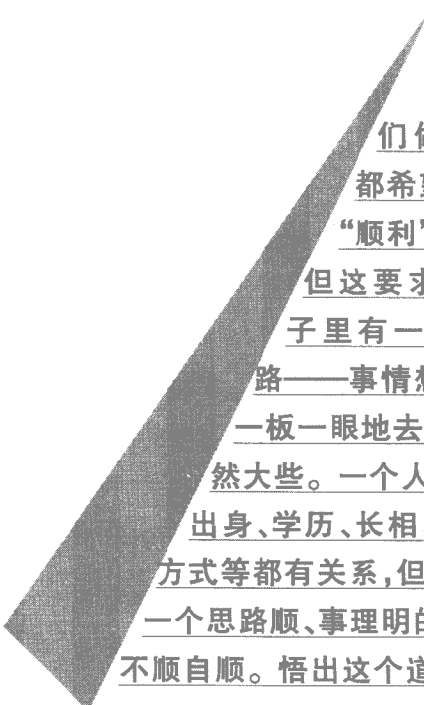


上篇 一悟

思路理顺才能做事明白



我们做事情都希望有一个“顺利”的结果，但这要求你首先脑子里有一个很顺的思路——事情想明白了，然后一板一眼地去做，成功的机率自然大些。一个人成功的高度跟他的出身、学历、长相、谈吐以及为人处世的方式等都有关系，但起决定作用的还是要有一个思路顺、事理明的头脑。脑子一顺，其它事不顺自顺。悟出这个道理，人生才会少走冤枉路。

第一章

想明白这辈子应怎么过

一个人活得不明白，就像上海人说的“拎不清楚”，其主要标志就是瞎着急、瞎生气。这样的人往往不计后果，一意孤行，倔脾气一上来九头牛都拉不回来。这样势必迷失自己正确的人生方向。只有当你对于自己的现状有一个清醒的认识，对自己的未来有明确的目标时，你迈出的每一步才是踏踏实实的。

1. 两只主宰自己未来的老鼠

老鼠？是的，老鼠！这两人都曾自比老鼠，但显然，这是两只非比寻常的老鼠，他们都曾与大多数人一样身处社会的底层，硬是凭着誓做一只“强鼠”的志气和对周边环境的清醒认识使自己脱颖而出。他们的经历或许能令我们明白这样一个道理：清醒的有志者才能主宰自己的未来——哪怕你只是一只微不足道的小老鼠。

► 灰老鼠：一个从平民子弟到传媒大王的传奇

传媒之王默多克，一个响当当的人物，即使你不知其人，也知道电影《泰坦尼克号》，对，他投资的这部电影为他带来了至少

4亿美元的利润。

默多克自诩为一只老鼠，他说，“你们（指别的资本家）是实验室里的白老鼠，而我是一只灰老鼠。当灾难来临时，白老鼠往往会不知所措，而我，即使被捕鼠器夹住了一条腿，我也会咬断那条腿逃生。”

但当我们冷静地回顾这位传媒大王一生的奋斗历程就会发现，他这番议论决非卖乖之言。就在 1999 年的 7 月，《福布斯》杂志把默多克列为靠自己奋斗取得成功的代表。在半个世纪的艰苦奋斗中，他单枪匹马将澳大利亚一家小小的报社发展成为全世界最令人敬畏的媒体帝国，个人资产净值达到了 53 亿美元，当之无愧地跻身于世界十大亿万富豪的行列。

我们追溯他的成功轨迹，发现这一伟大的成功只不过缘于他年轻时立下的“要让全世界听到我的声音”的志向。

1952 年秋，年仅 21 岁的默多克只身回到澳大利亚，开始承担家庭事业的责任。回到家之后的默多克全力保留了父亲的两份报纸，并且全身心投入到自己从小就喜爱的报社工作中去：聘请自己中意的撰稿人和责任编辑；改革报纸的文风、报道内容。

他的改革收到了良好的效果，提高了他的知名度，同时也将他多年在英国培养成的不墨守成规、勇于开拓的精神淋漓尽致地发挥了出来。之后他决定大规模地扩大自己的实力——用自己一年多来筹集到的 40 万美元买下《星期日报》，然后对其大幅度更改标题，变换版面，向公众展现一个大胆直观、个性鲜明的地方报纸。3 个月后，这家报纸就开始为他赢利了。这一年，默多克才 25 岁。也就是在这一年，澳大利亚开始有了他的新闻。

自从成功购并《镜报》并建立《澳大利亚大报》之后，一桩接一桩的并购业务在实施，而且其中不乏一些大手笔。到了 1968 年，默多克已经占有了澳大利亚近五分之二的新闻媒体。这时的默

多克已不再是当年的默多克，他虽然还未满四十岁，但是他却拥有了丰富的办报经验。于是踌躇满志的他吹响了进军欧洲大陆的号角。这就是他的媒体帝国事业的开始。

引起英国报业强烈震动的是默多克于 1970 年在英国买下了小报——《太阳报》。这次交易默多克只花了 150 万美元，并且是用 6 年分期付款的方式成交的。而且更让人震惊的是，在不到一年的时间内，这份小报的发行量从 80 万份直升到 200 万份，在全欧洲畅销无阻。如今，《太阳报》发行量已居欧洲第一，年赢利近 2 亿英镑。当我们提到《太阳报》时，心中多了一丝崇敬的心情，但谁又能够想到就是默多克把这只当年还默默无闻的“丑小鸭”变成了“美丽的天鹅”呢？

在报界巨人——默多克身上，显示出了他那种天生作为报业领导人所应具有敏锐目光与准确判断！在一些开始时没有多少新闻价值或是冒险性很大的事件上，默多克都能够发现其独到之处，并加大报道的力度，从而提高了自己报纸的知名度和销售量。

比如，默多克成功地打入美国报界，就是他能够抓住机会乘对手之虚而入！1973 年“水门事件”发生之后，默多克立刻抓住了美国政治权力斗争这一真空时段进入了美国市场。到了 1975 年，他已经连续收购了 7 份报纸和 3 家电视台，其中包括著名的《纽约邮报》与 WTMX 电视台。1980 年，默多克又投入巨资买下了大名鼎鼎的《泰晤士报》，从而真正地成为了一名对世界政治极具影响力的世界报业大王。

默多克的报界业务发展策略是多元化的。人们已经不能用一个简单的“报业大王”或“传媒大王”来界定他了，因为他的触角已经伸展到了每一个普通人的生活当中。当我们在阅读报纸、看电视、听广播、欣赏小说、观赏足球时，都与这位澳大利亚人有关！在 20 世纪 90 年代，他凭借强大资金四处出击，先后建立了欧洲

“天空”电视台，买下了亚洲卫视，控制了路透社 8% 的股份，收购了比利时安塞特航空公司……

当然，一个人的财力与精力总是有限的，即使这个人是世界首富。默多克也不例外，他也曾经面临过破产。但是性格倔强又才华横溢的默多克总能渡过难关。因此，直到今天，默多克仍然在进行大手笔的收购，随着他的支付能力的大大提高，他可以轻而易举地采取其他公司不敢采取的动作。

1997 年，默多克开始进入好莱坞并组建了 20 世纪福克斯公司。正是他的慧眼促使他耗资 2.8 亿美元拍摄《泰坦尼克号》——这部曾被批评家估计会使他破产的影片，至少给它带来了 4 亿美元的收入。

可以这样说，默多克始终在寻找机遇，而且，一旦商机出现，他绝对不会轻易放过！当他听说欧洲的新闻公司在拉美的有线电视和在亚洲的电视服务仍在亏本时，他却大胆地投入巨资，因为他看中了新闻公司花费巨资在美国涉足体育、新闻和儿童有线节目，并且收视率颇广的优势！

默多克的成功历程颇具典型性，其归宿可以说是正在苦苦追求成功的当代年轻人的梦想：用不完的钱，崇高的社会地位、功成名就的满足感。在这里，也许过程比结果更重要，灰老鼠是卑贱的，但卑贱的老鼠一旦赌下一口气，为自己确定了清晰的目标，有一个坚定的志向，其勇气与智谋足以使他在艰险的商界搏杀中取得成功。

► 粮仓鼠：认清自我，认清时代成就一代名相

下面讲的是一只中国古代的老鼠，一只很会“混”的老鼠。

李斯出生于战国末期，是楚国上蔡（今河南省上蔡县西）人，少年时家境不太宽裕，年轻时曾经做过掌管文书的小官。至于他的性格为人，司马迁在《史记·李斯列传》中插叙了一件小事，极能

够形象地说明。据说，在李斯当小官时，曾到厕所里方便，看到老鼠偷粪便吃，人和狗一来，老鼠就慌忙逃走了。过了不久，他在国家的粮仓里又看到了老鼠，这些老鼠整日大摇大摆地吃粮食，长得肥肥胖胖，而且安安稳稳，不用担惊受怕。他两相比较，十分感慨地说：“人之贤不肖，譬如鼠矣，在所自处耳！”意思是说，人有能与无能，就好像老鼠一样，全靠自己想办法，有能耐就能做官仓里的老鼠，无能就只能做厕所里的老鼠。这个小故事，形象地揭示了李斯的性格特征，也预示了他未来的结局。

为了能做官仓里的老鼠，求得荣华富贵，他辞去了小吏职务，前往齐国，去拜当时著名的儒学大师荀子为师。荀子虽是继承了孔子的儒学，也打着孔子的旗号讲学，但他对儒学进行了较大的改造，较少地宣扬传统儒学的“仁政”主张，多了些“法治”的思想，这很适合李斯的胃口。李斯十分勤奋，同荀子一起研究“帝王之术”，即怎样治理国家、怎样当官的学问，学成之后，他便辞别荀子，到秦国去。

荀子问他为什么要到秦国去，李斯回答说：

人生在世，贫贱是最大的耻辱，穷困是最大的悲哀，要想出人头地，就必须干出一番事业来。齐王萎靡不振，楚国也无所作为，只有秦王正雄心勃勃，准备兼并齐、楚，统一天下，因此，那里是寻找机会，成就事业的好地方。如果尚在齐、楚，不久即成亡国之民，能有什么前途呢？所以，我要到秦国去寻找适合我个人的机会。

荀子同意李斯前往秦国入仕，但他告诫李斯要注意节制，在成功之际想想“物忌太盛”的话，不要一味地往前走，必要的时候要给自己留条后路。

李斯来到秦国，投到极受太后倚重的丞相吕不韦的门下，很快就以自己的才干得到了吕不韦的器重，当上了小官。官虽不大，但

有接近秦王的机会，仅此一点，就足够了。处在李斯的位置，既不能以军功而显，亦不能以理政见长，他深深地知道，要想崭露头角，引起秦王的注意，惟一的方法就是上书。他在揣摩了秦王的心理，分析了当时的形势后，毅然给秦王上书说：

凡是能干成事业的人，全是能够把握机遇的人。过去秦穆公时代国势很盛，但总是无法统一中国，其原因有二：一是当时周天子势力还强，威望还在，不易推翻；二是当时诸侯国力量还较强大，与秦国相比，差距尚未拉开。不过从秦孝公以后，周天子的力量急剧衰落，各诸侯间战争不断，秦国已经趁机强大起来了。现在国势强盛，大王贤德，扫平六国真是如掸灰尘，现在正是建立帝业、统一天下的绝好时机，大王千万不可错过了。

这些话既符合秦国及各诸侯国的实际情况，又迎合了秦王的心理，所以赢得了秦王的赏识，被提拔为长史。接着，李斯不仅在大政方针上为秦王出谋划策，还在具体方案上提出意见，他劝秦王拿出财物，重贿六国君臣，使他们离心离德，不能合力抗秦，以便各个击破。这一谋略卓有成效，李斯因而被秦王封为客卿。李斯在秦国开始崛起了，后来终于做到丞相的高位。

李斯受茅厕和粮仓里老鼠的不同际遇的启发，确定了自己的人生方向，那就是，要做粮仓里的那只老鼠。李斯是个有志气的人，而清醒的头脑更为他的志气插上了翅膀，使他为自己选择了一个与众不同的起点。

2. 别让“满意”、“安分”束缚住自己

有时，目高于顶也好，因为目高于顶的人才更会有气可斗。

目高于顶，绝非鼓励你以倨傲的态度去对待别人，而是主张人应有高远的追求。人人都愿意获得满意的结局，而一旦志得意满，一个人往往失去奋斗的动力，从这一点上说，心底里始终保留一些不安分的骚动，会给自己存下一点迈向更大志向的激情。

► 人人头上一片天，脚下一块地。要想天高地阔，
必须始终追求更高远的志向

这里要说的是一个小人物发誓要做出个样子的故事。

1970年7月，徐云刚出生于东北一个普通工人家庭。高考时，他没考上大学，就进了一所职业高中读酒店管理专业，可眼瞅着职高快毕业了，又因为打架被学校开除。徐云刚的母亲非常伤心失望，常常当面追问他：“明年的今天你干什么？”

1988年，徐云刚离开学校，开始闯荡社会。卖过菜、烤过羊肉串……他慢慢明白了生活的艰辛。1989年4月，一家饭店公开招聘，这是东北最好的五星级酒店之一。

经过几天的培训，徐云刚上岗了，当大厅服务员。可缺乏英语基础的他第一天就现了眼，把一个要上厕所的客人领到了咖啡厅。客人到值班经理处投诉，并用英语将他大骂了一通，徐云刚一句也听不懂。随即，徐云刚被降职到了行李员。1991年秋天，香港富商李嘉诚下榻该饭店，徐云刚给李嘉诚拎包。饭店举行了一个隆重的欢迎仪式，一大群人前呼后拥着李嘉诚，他走在人群的最后一位。他清楚地记得那两只箱子特别重，人们簇拥着李嘉诚越走越快，他远远地被抛在了后面，气喘吁吁地将行李送到房间，人家随手给了他几块钱的小费。身为最下层的行李员，伺候的是最上流的客人，稍微敏感点儿的心，都能感受到反差和刺激。徐云刚既羡慕，又妒忌，但更多的是受到激励。“我就想看看，是什么样的人住这么好的饭店，为什么他们会住这么好的饭店，我们为什么不能？那些成功人士的气质和风度，深深地吸引着我，我告诉自己，必须成功。”

不久，徐云刚与同事为一个香港来的旅游团送行李，全团有 100 多件各式行李，要求 30 分钟内送到不同楼层的个人房间，他们俩人累坏了。徐云刚与那位行李员同事跑到饭店 14 层楼顶上吸烟，脚下是车水马龙的大街，楼房鳞次栉比，看着看着，徐云刚突然指着下边说：“将来，这里会有我的一辆车，会有我的一栋房。”

“你没病吧？”同事不以为然。他认为徐云刚累病了。1991 年 11 月，徐云刚做了门童。门童往往是那些外国人来饭店认识的第一个中国人，他们常问徐云刚周围有什么好馆子，徐云刚把他们指到饭店隔壁的一家中餐馆。每个月，徐云刚都能给这家餐馆介绍过去两三万元的生意。餐馆的经理看上了徐云刚，请他过来当经理助理，月薪 800 元，而徐云刚在饭店的总收入有 3000 多块，但他仍旧毫不犹豫地选择了这份兼职。他看中的并非 800 元的薪水，而是想给自己一个机会。

为了这份兼职，徐云刚主动要求上夜班。那段时间，徐云刚在饭店上晚班要上到早晨 6 点，然后找个地方匆匆睡上一觉，餐馆营业时间一到，他就要西装笔挺地站在大堂上。几十号人，男女老少大大小小都归他管，一会儿都不能闲着，一直忙到晚上，他再从墙头爬过去回到王府饭店，换上工作服做门童，见人就哈腰，还要跟在一群群昂头挺胸的人后头，拎着包，颠颠地一路小跑。

这样的生活过了 4 个月，徐云刚的身体和精神都有些顶不住了。他知道鱼和熊掌不能兼得，他必须做出选择。

徐云刚在父母不解的眼光和叹息中辞职进了隔壁的餐馆，做一个月才拿 800 块工资的经理助理。可事情并没有像当初想象的那么顺利，经理助理只干了 5 个月，徐云刚就失业了，餐馆的上级主管把餐馆转卖给了别人。

闲在家里，徐云刚不愿听家人的埋怨，经常出门看朋友、同学和老师。一天，他去看幼儿园的一位老师。老师向他诉苦：我们包

出去的小饭馆，换了 4 个老板都赔钱，现在的老板也不想干了。徐云刚眼中一亮，忙不解地问：“怎么会不挣钱，那把它包给我吧。”

徐云刚用 1000 块钱起家，办起了饺子馆。

来吃饺子的人一天比一天多，最多的时候，一天营业额超过了 5000 块钱。为了进一步提高工作人员的积极性，徐云刚想出了一招，将每个星期六的营业额全部拿出来，当场分给大家。这样一来，大家每周有薪水，多的时候每月能拿到 4000 元，热情都很高。一年下来，徐云刚自己挣了 10 多万元。

徐云刚初获成功，他又寻思着更大的发展。1993 年 1 月，他在火车站开了一家饺子分店。一个客人在上车前对他说：“哥们儿，不瞒您说，好长时间以来，今天在这儿吃的是第一顿饱饭。”当时徐云刚就想，为什么吃海鲜的人，宁愿去吃一顿家家都能做、打小就吃的饺子呢？川式的、粤式的、东北的、淮扬的、中国的、外国的，各种风味的菜都风光过一时，可最后常听人说的却是，真想吃我妈做的什么粥，烙的什么饼。人在小时候的经历会给一生留下深刻印象，吃也不例外。

一有这样的想法，他就着手实施，随即他终于领悟到了自己要开什么样的饭馆了。他要把饺子啦、炸酱面啦、烙饼啦，这些好吃的、别人想吃的东西搁在一家店里，他要开家大一些的饭店。

他以每年 10 万的租金包下了一个院子，在院里拴了几只鹅，从农村搜罗来了篱笆、井绳、轱辘、风车、风箱之类的东西，还砌了口灶。大杂院餐厅开张营业了。开业后的红火劲儿，是徐云刚始料不及的，徐云刚觉得成功来得太快了。300 多平方米的大杂院只有 100 多个座位，来吃饭的人常常要在门口排队，等着发号，有时发的号有 70 多个，要等上很长一段时间才有空位子。大杂院不光吸引来了平头百姓，有头有脸的人也慕名而来，武侠小说大师金庸、台湾艺人凌峰等都到过大杂院吃饭。

后来，大杂院的红火已可用日进斗金来形容。每天从中午到深夜，客人没有断过，一天的营业流水在 10 万元以上。3 年下来，有人估算 徐云刚挣了 1000 万。

徐云刚的经验告诉我们，虽说志气能够刺激我们奋勇向上，但是，对许多人来说，拟定目标实在是不容易，原因是我们每天单是忙在日常的工作上，就已透不过气，哪还有时间好好想想自己的将来。但这正是问题的症结，就是因为没有目标，每天才弄得没头没脑，忙东忙西。

另外有些人没有胆量，他们不敢接受改变，与其说是安于现状，不如坦白一点，那是没有勇气面对新环境可能带来的挫折和挑战。这些人最终只会是一事无成！

► 人人都想有自己的一片宽阔的人生舞台，但你应 首先清楚，你要的是一个什么样的舞台

一个人活得没有志气，最突出的表现就是没有自己的人生目标。没有目标就好像走在黑漆漆的路上，不知往何处去。而所谓的目标，就是你对自己未来成就的期望，确信自己能达到的一种高度。目标为我们带来期盼，刺激我们奋勇向上。当然，在为达到目标而努力奋斗的过程中可能遭遇挫折，但仍要坚定信念、精神抖擞。

美国的一份统计显示，一个人退休以后，特别是那些独居老人，假若没有任何生活目标，每天只是刻板地吃饭和睡觉，虽然生活无忧，但他们后来的寿命一般不会超过七年。心理学家研究表明：“没有了目标，便丧失了生存的目的和方向，而潜意识地决定生存也没有什么意义。”

清晰的目标能协助我们走向正确的方向，不致于走许多冤枉路，就好像赛跑选手一样，他们都是朝着终点进发，目标就是第一个冲线。

更重要的是确定目标能使我们集中意志力，并清楚地知道要怎样做才可获得要追求的成果。

下面的这个故事就说明了这个道理。

一位父亲带了三个儿子到沙漠猎取骆驼，结果大儿子和二儿子都空手而回，只有小儿子猎得骆驼，让老爸开怀。

父亲问大儿子，“你在沙漠上看到什么？”他轻描淡写地说：“也没什么，只是一片大漠和几只骆驼而已。”二儿子呢？问他看到什么？他颇兴奋地答道：“大哥看到的，我都看到了，还有沙丘、猎人、烈日、仙人掌。我还是比大哥优秀吧！”小儿子呢？他认真地答道：“我只看到骆驼。”所以，无论你是满不在乎，还是兴致勃勃，如果没有清晰的目标，结果都是一样的，大儿子和二儿子都是白走了一趟。

美国加州大学生物影像研究所主任乔治·布森对一部分人进行调查。他将这些人分为两组：一组是设定好目标，再制定一套行动策略去实现目标的人；一组是没有特别设定目标的人。结果，有目标的那组人，平均每月赚 7401 美元；没有目标的人，平均每月赚 3397 美元。正如所料，奋勇向前的那一组人，较有冲劲，对生活及工作很满意，婚姻很和谐，身体也很好。

事实上，随波逐流、缺乏目标的人，永远没有机会淋漓尽致地发挥自己的潜能。因此，我们一定要做个目标明确的人，生活才有意义。不幸的是，多数人对自已的愿望，仅有一点模糊的概念，而只有少数人会贯彻这模糊的概念。一般人每日上班的理由，是为了重复昨天的工作。想来真是可悲，许多人在公司五年，却没有五年的经验，只能说有五次一年的经验。他们一再重复过去的表现，对于来年从不订立特定的目标。

美国作家福斯迪克说得好：“蒸汽或瓦斯只有在压缩的状态下，才能产生推动力；尼亚加拉瀑布也要在巨流之后才能转化成电力。

而生命惟有在专心一意、勤奋不懈的时候，才可获得成长。”

不论是个人、家庭、公司或国家，都需要目标。目标牵涉的层面很广，为达到目标，我们必须尽一切努力。

住在乔治亚州的赖嘉随父母迁至亚特兰大市时，年仅四岁。他的父母只有小学五年级的学历，因此当赖嘉表示要上大学时，他的亲友大多不表示支持，但赖嘉心意已决，最后果真成为家中惟一进大学的人。但是，一年之后，他却因贪玩导致功课不及格，被迫退学。在接下来的六年里，他过着得过且过的生活，毫无人生目标，他多半时候都在一家低功率的电台担任导播，有时也替卡车装卸货物。

有一天，他拿起魏特利的一本著作——《志在夺标》从那时起，他对自己的看法完全改变，发觉自己拥有不凡的能力，重获新生的赖嘉，终于了解到目标的重要性。的确，目标决定我们的未来。

赖嘉的目标是重返大学，然而他的成绩实在太糟了，以致连遭墨瑟大学拒绝两次。在遭到第二次拒绝之后的一天，赖嘉无意间撞见院长韩翠丝，他趁机向她表明心志。结果，院长答应了他的请求，准许他入学，但有一个附带条件：他的平均分数要达到乙等，否则就要再度退学。

赖嘉一改过去的散漫态度，以信心坚定、目标明确、内心无畏的姿态，重新踏入校门。他每季平均进修 20 个学分，经过两年零三个月，即以优异成绩取得学位，紧接着再迈向另一个更高的目标。这就是计划性目标的绝妙好处。当他完成第一阶段的目标后，新的目标也会跟着形成，信心将更加坚定，成就就会更大，兴趣会更多。

这个伐木工人的儿子终于成为一名博士，他还在全美发展最迅速的教会中担任牧师，教会地点就在费特维尔市，距他成长的亚特

兰大仅数分钟车程。

事实上，从赖嘉自认为是个成功者之后，他的目标便一个接一个出现，他也成为一个筑梦的人。

赖嘉的成功说明：改变人生方向、确定人生目标之后，勤勤恳恳地努力工作，兢兢业业地埋头苦干，一定会取得这样或那样的成功。

一代伟人亚历山大大帝的成败也与目标这个看似简单的词有关。当亚历山大大帝拥有远大目标，而远景盘踞在他的心里时，他便能征服世界。当他的远大目标或梦想一旦消失，却连一只酒瓶也征服不了。牧羊人大卫因为有远大目标，而得以征服巨人歌利亚，远大目标破灭之后，他却连自己的欲望也战胜不了。

还有那个曾经在饭店当门童的徐云刚，有次他到饭店办事，没想到前来给他拎包的竟是 10 年前那个笑他的同事……

为了攀越人生巅峰，在个人、家庭、事业、生活等方面获得成功，人就必须有志气地活着，有目标地活着。

► 志愿由不愿而来，所以志于世者永远有别于安于世者

杰克·罗布斯是一个靠自己奋斗的乡间孩子，后来做过美国多任总统的顾问，他认为无止境的活动才是人生的目的、人生的终结。他说：“某次有人问我，一个大商人是否有达到他目的的时候，我回答说‘如果一个人有达到他目的的时候，他便不是一个大商人了。’有成就的人总是永远前进的，直到肉体无生命的时候。”

人类的愿望，始于不满足，不满足是表示你需要较好的东西，你要注意这种标记，因为它可以催促你向着好的方面进行。不可怨天尤人，把你的不幸归咎于别人或外界的环境，由此而发泄你的不满足。你应当让不满激发你，采取一种广阔的人生观。

如果你有梦想，就算不能实现，也还是有其价值的，因为此种梦想可使你看到许多可能的机会，是别人所未见到的。

成功的人的童年时代大都是充满了各种幼稚的梦想。钢铁大王卡耐基 15 岁的时候，便对他那 9 岁的小弟弟汤姆谈论他的种种希望和志向。他说假如他们长大些，他要如何组织一个卡耐基兄弟公司，赚很多的钱，以便能够替父母买一辆马车。

他们天天玩着这种游戏，自然而然便在他们的内心保持着许多梦想。这种“假如”的游戏，总是催促他们向前工作；等到机会真正来临的时候，他们便在现实中抓着，正如他们在理想中抓着一样，最后他们总是能将理想变为现实。

“你以为我做了司机便满足了吗？我的心愿是做铁路公司的总经理。”说这句话的青年便是卡耐基，在当时他还没有做到司机，在铁路上干了两年之后，还只是一辆三等火车上的司炉工，月薪 40 美元。他说上面的那句话，是因为一个铁路上的老手激他说的。那个老手对他说：“你现在做了司炉，就以为自己是发财了吗？我老实告诉你吧！你现在这个位置要再做五年然后才会成为大约月薪 100 美元的司机；如果你幸运地不被开除的话，就可以一生安然地做司机。”

他听说自己可以得到一个安稳的司机工作，并不满意。他的目标是在不情愿和赌气中定为铁路公司总经理的，后来他真的做到了；他一步一步地努力，做到大都会电车公司的总经理。

志愿是由不满而来。有开始，便有一种梦想，接着是勇敢地去面对，努力地工作去实现，把现状和梦想中间的鸿沟填平。

不可做一个空泛的梦想者。要晓得如何切实前进。

认清自己，现在是什么人，将来想做什么人。

给自己设定的目标要能刺激你把现在的工作做好，把眼前的问题解决好，才能够向着更高的目标前进。

3. 志气会催促一个人不断超越自己

马斯洛的需求层次论将人的需求分为生理的需求、安全的需求、荣誉的需求等，人总是满足了低层的需求后才去追求更高的需求。中国古代贤哲管仲曾言：“衣食足而知荣辱。”说的就是这个道理。如果你有了满足自己更高层次需求的志气，你的行动就会具有更高的境界。

► 认清自己，然后才能超越自己

超越自己的过程，是逐步满足自己需求的过程。未能独善其身就谈兼济天下的人是可笑的。这里有一个超越自我的典型人物——席殊。

席殊，是当今电子商务界和图书界一个鼎鼎大名的人物。他的原名席小平，1963 年生于江西黎县。大学毕业后，席殊被分配回老家小县城里教书，除了一手好字，别无所长。

1985 年，当时还是中学教师的席殊在庞中华的推荐下到郑州开办硬笔书法函授班。于是他就向学校请长假，学校不同意，他毫不犹豫地提出辞职。面对家人和朋友的反对，席殊决心已定。他在当地文化馆租了间屋子，既当卧室又当办公场所，自己编教材、发简章。也就是在那时，原名席小平的席殊开始用现在的名字，“席殊”也正是“习书”的谐音。这期间，22 岁的席殊还来到北京，同几个差不多大的年轻人一起在北京举办了“首届全国硬笔书法展”。在各方的帮助下，书法展办得非常成功，中央电视台、新华社等各大媒体纷纷报道了这一活动。这件事还被评为当年书法界的三件大

事之一。他说，当书法展的新闻发布会一结束，几个毫无背景的青年激动得相拥而泣。这件事让席殊感悟最深的就是——原来人可以超越自己，去干一些看来似乎不可能的事。

成功的喜悦并没持续太长时间，年轻的创业者常能碰到挫折的说法果然如期而至。1992年，已经32岁的席殊，事业依然没有什么大的进展。席殊从亲戚朋友处凑了6万元作“资本”，创办了江西业余硬笔书法学院，推广他6年沉寂生活中摸索出的习字新方法。他花了8000元在《中国青年报》打了一个广告，以“一生只需60小时”、“要练字，找席殊”等广告语掀起全国习字热。成功的广告宣传，负责的全程跟踪，定向的教学服务，使席殊很快在全国打出了知名度。虽然创业途中，席殊备受冷眼，多遭挑剔，也曾被洁身自爱的君子视作马路边上叫卖的梨膏糖、狗皮膏药，但依然如故的席殊，借势于报纸广告，将习字函授业滚滚推动向前。3年间随席殊习字的就达到了100多万人，垄断当时中国习字培训市场份额的绝大部分。一时间，“要练字、找席殊”的广告语声名远播，“席殊”一词成为响当当的习字产业第一品牌。

在书法函授班办得火热之际，席殊敏锐地发现，随着电脑的不断普及，习字事业再往前拓展的空间已经很小了，学习书法人员也开始在逐渐下降，在低谷期到来之前，要赶快寻找下一个发展目标。赚到钱的席殊于1993年决定投资酱油厂。

“习字大王”席殊居然做起了酱油，并且立志要将酱油卖到大江南北。真是让人匪夷所思，席殊却固执地认为，酱油是老百姓天天都需要的东西，做起来会有更大的赚头。而且，那个时候全国酱油中还没有一个有影响力的品牌。他的野心就是做出一个酱油品牌。他想“席殊”在习字领域是第一品牌了，他要把“席殊”这个品牌延伸到其他行业中去。他知道如何操作有杀伤力的广告，于是选择了“营养型酱油”的项目。