

章岩

著

二十而励
30岁内成为社会精英的人生创意书



30岁前你不懂这些事，
30岁后你必定疲于奔命
中国第一人生创意师
章岩继《人脉圈》后最新力作

思路决定出路
人脉决定命脉
行动决定命运

30岁内成为社会精英的人生经营课

中国青年创业基金会独家推荐

前言

- 20 岁时贪图玩乐，30 岁后必疲于奔命；
- 20 岁还不跑起来，一辈子都注定是追赶者；
- 20 岁告别理想主义；
- 20 岁不需要经验主义；
- 20 岁的你无所不能，只要迈出第一步！

目 录

Part 1 20岁，行动为王	1
安逸是最大的敌人	1
告别安逸：决心有多大，成就有多高	5
没有人给你第二次机会	9
永远不要头脑发热	13
Part 2 20岁，不要抱怨	16
做事最忌讳抱怨	16
把抱怨上帝的时间留给顾客	20
Part 3 20岁，最重要的是迈出第二步	22
碰壁的勇气	22
行动之前做好充分的准备	25
试过才不后悔	27
Part 4 20岁，为自己制订一份计划	29
先规划再行动	29
认准目标，就不要轻易回头	33
Part 5 20岁，不要害怕当“傻瓜”	36
拐弯的智慧	36
谦虚是最高贵的人格	38
懂得买单的学问，强过你读10年商学院	42
做一个聪明果断的“傻瓜”	44
糊涂的价值	46
Part 6 20岁，你必须具备的品质	48
善待每一个人	48
沉默的力量	51
一诺重千金	53
Part 7 20岁，学会抢跑和慢跑	56
什么时候做出头鸟	56
该回头时就回头	58

行动不必万事俱备	61
Part 8 20岁，你不可不知的误区	63
直觉有时会骗人	63
苦劳不如功劳	65
拳头收回来才能打出去	67
别抱着教条主义过日子	69
Part 9 20岁，一定要拥有乐观精神	71
面对问题，才能解决问题	71
心态决定成败，心态改变进程	74
镜子原理：你怎样对待生活，生活就怎样对待你	77
脾气不是好东西	79
消极的伤害	82
微笑是最强大的武器	84
Part 10 20岁，别梦想一步登天	86
投机心态最害人	86
永远不要放松，否则你会永远放松	89
认真对待每一份工作	91
做公司需要的人	94
如果决定了，就请坚持	96
Part 11 20岁，做事还要做人	99
人脉是你起飞的翅膀	99
扩充人脉，学会让陌生人成为朋友	102
找到你生命中的“贵人”	105
华尔街的名言：远离蠢才	112
向每个人学习	114
Part 12 20岁，恋爱的成功学	118
不要轻易坠入爱河	118
对别人提要求之前，先看看自己的底牌	121
20岁，失恋了笑一笑	123

绝对的诚实就是傻瓜	126
抛弃优越感	129
Part 13 20岁，目标不仅是钱	131
留一只眼睛看自己	131
你在为谁工作	134
失业了你该高兴	137
方向比高度重要	139
Part 14 20岁，做自己的“营销总监”	143
100个陌生人计划	143
对自己公司化管理	146
永远不要停止充电	149
定了目标就要完成	152
Part 15 20岁，为成功的人工作	155
不平凡的人会使你发现另一个自我	155
别以为自己很了不起	157
什么样的人，机会肯上门？	158
Part 16 20岁，要抓住现在，而不是憧憬未来	160
努力比背景更重要	160
希望改变现状吗？现在就动手	162
抓住现在，你才有未来	166
准备好了吗？请马上行动吧	168

Part 1 20 岁，行动为王

安逸是最大的敌人

与“懒惰”恋爱的人是一种什么状态？他们躺在安乐城堡中，觉得像前辈一样努力工作并非自己当前的主要任务，去结识对自己很重要的朋友也无足轻重，只要一个人过得舒服就好了。

听起来很奇怪？确实有许多 20 岁左右的人正在这样想，他们会告诉你：

“这有什么不对呢，呵护好自己便万事大吉了，我有许多朋友，他们可以帮我，知道吗，我们在 MSN 上的关系不错！”

“奋斗？那是手到擒来的事情，只要给我准备一间空调办公室和一张真皮沙发就行了。不过，当下我并不着急。”

一些年轻人总是这么沾沾自喜的，就像我和诸位读者——我们在一天的某个阶段，总会对某些事情的成功抱有突如其来或根深蒂固的侥幸心理，我们希望别人来给予让人惊喜的帮助，把重要的机会甚至现成的果实送到我们的盘子里，然后恭敬地请我们享用。

这是一种奇妙无比而又让人憎恨的心理，可它真实地出现在我们在 20 岁的时候！就像我们在冬天的早晨，想尽一切办法在温暖的被窝里多待几秒钟一样！

期待安逸是每个人的天性，没有人例外，但我们一定可以战胜它！尤其是当青春的好时光刚刚开始的时候，你会面临着战胜安逸的最佳机会。

我的英国剧作家朋友约翰·布兰利讲述了他在 19 岁时被老爸赶出家门的经历。“他恶狠狠地骂我是个好吃懒做的混球，什么都不干，只想赖在家里，每周向他索要 5 英镑生活费，去跟朋友鬼混。”布兰利至今感恩他的父亲，“他毫不怜惜地让我净身出户，半年之内不得回家。我赌气之下坐船去了法国，在巴黎街头卖艺，在冰冷的铁塔下一个人度过了 20 岁生日，被警察当作危险分子抓进过监狱。那时我才发现，天哪，我在这个世界上是如此孤单，除了父亲和母亲，原来我一个人都不认识，在我最困难的时候，那些人全都跑掉了，没人伸

手帮我一把。随后我洗心革面，回到伦敦的莫顿国际剧场找了份工作。”

布兰利在伦敦东部的巴尔京区一呆就是两年，他每天晚上需要在剧场忙到演员卸妆出去吃宵夜，那时他才可以休息了。但是五个小时之后他就得像头野兽一样迅捷地从狭窄的阁楼的铁板床上爬起来，简单吃几口面包，和同伴一起到后台搬运布置第一场戏所需的舞台道具。

他有时会羡慕那些穿着华丽服装的演员——既有着丰厚收入、又有人缘的大牌戏剧明星们，每天只需演出两个半小时，就可以自由支配自己的时间，通常他们会去附近的酒吧小饮一番，然后再寻找大型的娱乐场所尽情狂欢。不管怎么支配自己的时间，总会有人把赚钱的机会送到他们面前。

布兰利说：“我多想变成那样的人啊，香槟酒是成功人士的标签，可我的人生才刚刚起步，什么都没有，我还没有资格让自己去大肆享乐。父亲的态度是正确的，我也嫌弃之前的那个‘我’，在安逸的被窝里不思进取的心态真是恶心极了！我再也不想让自己停下来，所以21岁那年我打定主意，要成为一名成功的剧作家，打入这个圈子，让他们认识我，重视我，时刻都为那些演员编写剧本。也许这里面还包含着另一个期望：我想让演员多些活干，从庆祝的时间里再拿出一些留给舞台。”

他再次回到家乡，带回去的是一次长达7小时的精彩节目。演出取得了惊人的成功，他的亲朋好友全都坐在剧场内，亲眼目睹了这位以前喜好吃喝玩乐的懒惰小伙子是如何化身为受人欢迎的成功剧作家的。

其实秘诀就是他终生铭记的：“父亲恶劣的态度让我明白，安逸是人生最大的敌人！你会因此一无所得，包括朋友！”什么事情都不想做、什么人都不想认识、只想在父亲的施舍下度日的他，得到的如果是无休止的纵容，这辈子都可能浑浑噩噩——

18岁之前靠父母吃饭，没有分文收入，经常宿醉不归，喝酒也要最大的杯子，生活在一个与外界几乎隔绝的空间，每天想入非非却不迈出第一步；

22岁不要跟他谈理想，那时他正在空想：如果我有数不清的财富，我会怎么样，至少想结交我的人会排成百米长队……

25岁参加相亲聚会，表现得既笨拙又羞怯，缺乏与人交流的经验，因为他什么都没做过，脸上明明白白地写着“我是笨蛋”，他只好随便找一位普通的本地女孩结婚生子。婚后的生活极度不平静，他什么都没有，这时开始感到过去的所作所为有多么愚蠢；

30岁，一个让人惶恐的年纪很快来到了，他发现自己还没做好任何准备，就连最简单的尝试都没有经历过，他没有任何资历，当然也就没有朋友，没人愿意认识他。

如果你在年轻时没有得到“必须打起精神”的警示，你也会面临安逸带来的危险：一个没有危机感和上进心的人，眨眼间就会把人生最重要的时光变成白纸。它会摧毁你的人生基础，机会，朋友，运气，包括前进的方向！

安稳的生活是成功的大敌，享受生活是失败的第一步，是你的人际圈逆向萎缩的开始，因为你正在失去做人的资本。

你需要记住的：

安逸的心态总会为你制造一个在不知不觉中错过重要机会的环境。你不仅将失去非常关键的机遇，还会错过某些对你很有帮助的人，你生命中的贵人，他从窗外经过，你却正在房子里闭着眼睛沉迷享乐。

因为安逸，你将失去危机感和掌握方向的迫切感。你认为自己现在很年轻，一切还来得及，随着年龄的增长，一定可以找到人生的目标，并且在需要的时候，把事情做得很好。于是你分分秒秒都在浪费时间，在声色犬马中停下脚步，停止自己人生的成长，并意识不到这是错误的。

当安逸心态主宰你的大脑时，生活马上就会糟糕起来，你将失去对自己的真实判断。你的机会正在流失，朋友越来越少，是这个世界上最孤独无助的人，可你的脑子却还做着不切实际的春秋大梦！

有位妈妈“投诉”她大学刚毕业的儿子，他每天都躲在卧室全神贯注地享受电脑游戏带给他的快感，两耳不闻窗外事，即便他曾经最喜欢的宠物狗。那是一种最新版的赛车游戏，场面宏大，声效逼真，听起来真的就像身处紧张刺激的赛车场，完全忘记了这只是电子元件制造的虚拟场。不过此时的他本该有很多更重要的事情可以去做。

“你一辈子都呆在这间十平米的睡房里，就能找到一份称心如意的工作吗？”

男孩倔强而冷傲，看都不看她一眼，只从牙缝蹦出几个字：“妈妈，你不用担心，该工作的时候我会去的，现在，请你离开我的视野！还有那只讨厌的狗！”

他看上去自信潇洒，很多已经二十几岁的人就是这么无所谓：到时候我会努力的，但现在不需要。他们说：“既然那张椅子还不属于我，就让我先玩个够吧！”

听起来很有欺骗性，你很年轻，刚从大学毕业或者马上就要获得自由，十几年的学海生涯每天都在沉重的压力下度过，将来还要工作养家，成为辛苦的丈夫或妻子，神经紧绷的房奴。这辈子似乎只有在20-30岁的时候可以拥有属于“我的时间”——没有婚姻和家庭压力的单身汉的十年，真是一个黄金时代！你当然会产生这样的念头：将来努力工作很辛苦，既要巴交上司还得养家。那么，去他的奋斗或朋友，现在多玩一天是一天吧！

殊不知，人生最重要的就是这个阶段。此时的每一天对你都很重要：

你要对自己定位——这些年来我学到了什么，这些知识可以做什么？

你要对未来做分析——社会是什么样的，它需要我做什么？

你要做好充足准备——我想做什么，我能怎么做，我还缺什么，我需要怎样寻找机会，如何结识那些对我很有帮助的人？

如果你缺乏这样的心理准备，即便现在活得很舒适，感觉不到有什么风险，实质上却是让自己掉进温水煮青蛙的陷阱。

告别安逸：决心有多大，成就有多高

你对改变命运有多少兴趣，你的成功几率就有多高！

当你决心钻出热被窝时，温度一定会上升的，你的皮肤一定不会感受到真正的寒冷！

当你开始蔑视安逸，那么安逸的心魔将无法寻找到你内心的漏洞，它只好乖乖地撤退，并且远离你的生活！

如果你觉得目前的自己是幸福的，有一个温暖的家，一份还算可以的工作，谈及成功之类的话题，你就皱起眉头，谈到一切开拓自己人生的行动，你便感到厌烦和抵触，那么如无意外，这一生你将平淡无奇地度过。

布鲁斯·麦克莱兰（Bruce MacLelland）在他的《想象力带来富有》（Prosperity Through Thought Force）的书中，提出了“你是你所想，而非你想你所是”（You are what you think, not what you think you are）的概念。每个人内心的渴望都会产生吸引力，积极的渴望产生积极能量，吸引更多的积极能量；消极的渴望产生消极能量，吸引更多的消极能量。能量无处不在，它伴随我们的一生。你看不到它，但伸手就可以抓到它，它可能是创造性的，亦会是摧毁性的！它的性质，取决于你当时的状态！

一个创造性的人，他的周身布满创造性的能量；一个自卑的无所事事的人，我们在他脸上甚至可以看到死神的颜色！他在摧毁他自己，也会摧毁任何一个走近他的人！是的，事实就是这样的，一个游手好闲、自甘堕落的人对他自己和我们都是危险的。

无数的事实正在验证我的观点，亲爱的读者，如果你不相信，尽可以去查证那些励志心理学书籍或者任何一个国家的有据可查的调查案例。一个胸无大志的人这辈子基本不会做成什么大事，而一个希

望有所成就的人则有很大的机率在某一天实现他的理想。听着越来越奇妙了！可事实就是如此！这不是命运的安排，如果你相信占卜或者宿命，那就是错误的，是你找错了方向和解释，这一切都是由你内心的渴望决定的，所有的奥妙都在你自己的身体内。

当一个年轻人展望自己的将来时，你会建议他想些什么？下面的三个选择题是我认真向年轻人推荐的，因为这对他将非常重要：

1、面对未来，你是害怕失败还是渴望成功？

2、你认为野心和安逸哪一个对现在的自己更重要？

3、假如十年后的你和今天没有任何区别，你是否能够接受这样的人生？

渴望成功的人，他会努力捕捉每一个机会，于是机会就像被花粉吸引的蜜粉，纷纷向他跑过来；害怕失败的人，他会习惯地对自己说：“只要不跌倒就可以了，所以我坚决不能冒险！”正如他所想，他讨厌机会，机会也会离他远去。有些人正是血气方刚的年龄，就已经学会了自我麻醉：“这样就不错了，我不能太辛苦！100万和50万对我来说没有区别！我觉得当下的自己不需要改变，因为向上爬总是有风险的！”

因为这个想法，他们很自然地放慢脚步甚至停下观望。这样的人觉得，自己的人际关系还不错，在做人的方面一直比较成功，因此不需要去认识更多更有品位的人，也不需要太把机会当回事。努力做事情有什么用呢？他觉得对他这样的做人比较好的人来说，没什么实际意义。就算有人过来对他说：“嘿，我欣赏你，愿意去做我的销售部主管吗？”他也可能摇摇头，耸耸肩，非常绅士地回答：“不，我想休息一下。”可是事实上他并没有这样浪费机遇的资本。我敢肯定，当他拒绝一个销售部主管的职位时，一定会有超过四个以上的朋友选择离他远点！

对这三个问题做出不同选择的人，10年后他们之间的差距一定是天壤之别！

下面是一个所有的成功者都知道、所有的失败者都该读一读的故事：

有个年轻人问苏格拉底成功的秘诀是什么，苏格拉底带他来到河边，趁他不注意，一下子把他按到水中。年轻人拼命挣扎，但苏格拉底一直按着他不动，直到他奄奄一息时，才把他的头拉出水面。

这个年轻人出水之后大口地吸气，他差点被淹死。苏格拉底问他：“在水里的时候，你最需要什么？”年轻人回答：“空气。”苏格拉底说：“这就是成功的秘诀。当你渴望成功的欲望就像你需要空气的愿望那样强烈的时候，你就会成功了。”

现在，你不妨问问自己：“我对成功有没有欲望，它到底有多大？是否强烈到了像需要空气那样必须马上行动的地步？”

如果你回答“是”，那么就现在就打开自己的窗子，欢迎新鲜空气，并定下决心去开拓自己人生的“领地”，不要再沉浸在“时间还很早，我还很年轻”的自我欺骗的谎言中。

现在你就知道，成功并不是孤立无援的一个概念，你不可能嘴里嚷着喊着“我要拥有一个无所不能的人际关系网，我要做成让人羡慕的事情，拥有一份好工作，并在公司得到使人仰视的地位”，然后你就认识了很多无所不能的朋友，并让每个同事和上司都佩服你。这是镜花水月，因为你什么事情都没去做，只是留在被窝幻想。

成功是一项综合工程。你首先要拥有的就是成功的决心以及行动的信心，它会让你产生勇气，战胜内心的羞怯和其它的弱点，毫无后顾之忧地去做想做的事，只有这样才能抓住命运的主动！一个做事不积极的人，他在做人方面肯定也是失败的！一个不敢采取行动的人，他的20岁一定是平凡无奇并且黯淡无光的！

美国富翁福勒，5岁就开始工作，9岁学会了赶骡子。他家境贫穷，但却有一位伟大的母亲。她经常告诉儿子：“我们之所以这么穷，是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望！家里的每个人都胸无大志！但是我们不该这么穷，这不是上帝的旨意！”

这句话深深影响了福勒，他开始努力追求财富，对成功的渴望深植脑海。有了这样的决心，他变得大胆而机智，并且在交际场上富有感染力，完全不像一个出身贫民窟的穷小子。21岁那年，年轻的福勒通过拍卖行拥有了自己的第一家公司，并且陆续收购了其它7家公司，一跃成为当地的富翁。

人们当然问他成功的秘诀，想知道他是如何聚敛财富的。福勒用多年前母亲的话回答，并且说：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先！我拥有改变贫穷的强烈欲望，所以我摆脱了贫穷！”

就是这么简单，你想摆脱贫穷，才有可能成为富人；你想结识“贵人”，才有机会成为重要人物的座上宾。成功的关键不在于你能不能，而在于你想不想！只有首先具备强烈的渴望，你才会马上付诸有效的行动，而不是衰弱无力的哼哼！那些对于成功并不渴求的人，活在当前的状态中，经常像家猪一样满足，他们一辈子都走不出自己的那个“圈”，事情做不成，人脉也就很差。我从来没听说有谁什么事都不用做就可以交到许多货真价实的朋友，从来没有！

我们许多人都有过美妙无比的理想，但是大部分都像肥皂泡一样破灭了。正因为我们的野心不够大，将它变成现实的渴望并不足够强烈！因为对成功没有最迫切的欲望，潜力就得不到挖掘，最优秀的那个“强大的自我”永远都在睡大觉！

假如你是一位推销员，老板让你一天之内卖掉500套空调，你一定会觉得他是个该死的疯子。因为这绝不可能，你最高的日销售量不过才5套，而且这个世界上不会有可以达到这个销售数字的推销员，那需要手头拥有太多的客户，甚至一家空调公司的周销售量也不过才几百套。

你会气愤地说：“快滚蛋，不要妄想让我做任何不可能的事情！”然后你会觉得老板是在整你，逼迫你另找山头。结果就是空调卖不掉，你自己也郁闷地辞职。

但是如果有一伙歹徒绑架了你生命中最重要的人，如果你完不成这个推销目标，他们立马就会撕票呢？然后我再郑重地问你：“嗨，你能不能在一天之内卖掉 500 套空调？”请你马上回答。

我相信，你第一时间所想的问题绝不会是能不能卖掉，而是一定要卖掉！你全身立刻充满了强烈的欲望，逼迫自己去做成这件事。

接下来的你马上就会行动，联系那些正在做全面装修的新建写字楼的负责人，因为他们需要大量的空调；你还会一刻钟都不停地给那些学校的校长打电话，询问他们是否需要更换学生教室和教室办公室的空调。也许只是刚过中午，你就发现 500 套空调全都找到了买家！

这就是欲望的力量，它让你将全世界都当成自己的宝库。有些人到了 40 多岁还没做成哪怕一件让自己满意的事，离成功总是那么遥远，答案就是他们从来就没有一定要做成这件事的强烈渴望！他们只钻研于人际关系，寄希望于人际关系可以帮助自己迅速成功，这当然没错，但我要说的是，对于 20 岁的人来说，“做人之前先做事”比“做事先做人”更加重要！当你缺乏做事的强烈欲望时，你的做人一定是不完美的！所以这是一个有关于“野心”的忠告：让自己先成为一个渴望成功的野心家，然后你会发现，制定目标和马上行动，让想法变成现实，其实一点都不困难！

没有人给你第二次机会

给我上了第一堂人生课的老师是纽约第五大道雅顿（Elizabeth Arden）化妆品公司人力资源部的面试官莫菲女士。1995 年的夏天，我 20 岁出头，从北京远渡重洋跑到纽约寻找机会。我的英语流利，胸有千言，尤为喜欢在公共场合夸夸其谈，是自我感觉极其良好的交际明星，可当时怎么也不把求职做事正而八经当成很重要的任务。

我只是想先找张椅子暖暖屁股，在摩天大楼里体味一下“哦，这就是工作”的感觉。

你不用紧张，无非一场“中美人士彼此随便聊聊”的谈话，那些面试官不会把我怎么样，他们或许会给我倒一杯香浓的咖啡，请我仔细谈谈对薪水有什么要求，然后约个时间共进午餐。

我以为职场就是这么简单的，不需要太严肃，于是穿着一条休闲大裤衩、套上一双耐克运动鞋就去了。我没有对雅顿公司的用人风格做任何深入细致的研究，只是觉得作为化妆品公司，除了高雅端庄、引领业界潮流，它还应该有点轻松随和的氛围，一定特别需要我这样的人才。

但是我大错特错，坐在 28 楼的等候室——那群西装革履的应聘者中间，我变成了一位彻头彻尾的“火星来客”。他们有美国人、日本人、欧洲人、新加坡人，还有白里透红的加拿大人……来自世界各地的应聘者，他们看我的眼神都如出一辙，就像在一场严肃的国际会议上突然看见大耳朵短尾巴的史努比破门而入，尖声尖气地问大家：“嘿，这里有化妆舞会可以参加吗？”

莫菲女士没有表示惊讶，她只是问我：“你认为工作的价值是什么？”

这个问题很好回答，它有全球通用的标准答案，通常只需嘴唇一动就可以了。反正没人会傻到将买豪车购别墅这一类梦想已久的愿望如实相告。“工作是实现自己的人生价值。”我和你现在想的一样，就是这么说的。然而相对于我的装束而言，那是一种强烈的讽刺！毫无疑问，这个效果就是她的目的。

我犯了一个巨大的错误，但仍心存侥幸，诚恳地希望她多看一下我的简历：我毕业于中国名牌大学；精通四国语言；年轻，健康，形象良好；不仅愿意努力工作，而且对雅顿公司素来抱有好感，是一位完全值得信任的来自东方文明古国的优秀人才。我气力虚弱地对她补充说：“您知道中国吗？那里是世界经济的引擎，我对大中华区的市场非常了解，有着丰富的……经验。”

“不，先生！”莫菲女士站起身，笑了笑，“您的这次面试结束了，很遗憾，您没有通过。”

莫菲女士让我明白，是机会在选择我，而不是我在选择机会。年轻，潇洒，才华，这些通通不是可以浪费机会的借口，只有态度最重要。当你很随意地对待机遇时，它会无情地惩罚你！没有人怜悯你，

你从任何人那里都得不到从头再来的许诺！即便你非常年轻，像一朵嫩得滴水的鲜花，所做的只是一次无足轻重的尝试，或从事的尚是摸索经验的实习工作，你都要重视每一次表现的机会，争取第一次就尽善尽美。你要知道，对于需要你的人来说，他们对此非常在意。

实战能力决定着我们的命脉，也决定着我们在做人方面所拥有的底牌。人生的每一次表现都是一场残酷的实战，如果你总觉得还有第二次机会，这次做不好也无谓，那么你下次的表现恐怕依然会虚弱无力，仍然会怀着最大的出错概率。当你连基本的事情都做不好时，你就会轻易地失去高质量的朋友，让人把你当成毫无潜力的垃圾股。就像莫菲女士眼中的我一样，那时，她一定把我看得就像一只浪费地球资源的蚂蚁。

许多年轻人之所以不成功，没人愿意给他机会，也没人想成为他的朋友，就是因他总是充满自负，认为自己还不必那么认真，不需跟自己较劲。他们觉得行动并不是决定自己命运的关键因素，好像成功已经早有定数，他只要哪天心情不错，稍一使劲，成功就降临了。于是，当事情做得虎头蛇尾，差强人意，他第一时间先给自己送上安慰：“没关系，下次再说！”工作搞砸了，老板气得头冒青烟，他依然满不在乎自我开脱：“不就是没经验嘛，下次再说！”他们钻研于人际关系，每天忙着对上司溜须拍马，去攀交那些有本事的人，却忽视了对自己来说最应该在乎的事情。

就是这一句“下次再说！”你本来可以做得更好，就因经常将这四个字挂在嘴边：“下次再说！”于是，超过 80% 的机遇都被自己杀死。如果我是老板，我不会雇佣这样的人；如果我是你的朋友，我会选择离你这个坏事的家伙远一点！

莫菲女士的当头一棒让我夹起尾巴，重新审视自己的心态。我发现了自己的一大堆缺点：不守时，嗜烟，经常醉酒，讨厌书本，拒绝向优秀者学习，不重视个人形象，在人前毫不谦虚，贪图舒适的环境……等等，但没有一样比“穿着大裤衩去跨国公司面试”更加丑陋。

我看到了“随意、潦草和满不在乎”的劣根，它们竟然在如此年轻的我身上出现，面目狰狞，简直可怕极了。

我反省了几日，准备了一份新的面试计划，将一些东西明确写在纸上：

1、我这辈子准备做什么？响亮回答。

2、确定一家公司，充分了解它。

3、至少用三天的时间去做上述两件事。

4、我的形象应该是什么样的？如何让别人在第一时间注意我，肯定我？

5、拿出自信、谦虚和努力，认真对待每一次机会。

事实上，它不仅是一份求职注意事项，而且成为今后的生活中我时刻温习的训戒。在做事、做人及生活中的各个层面，它都有用极了。我想，我不能再错过任何一次机会，哪怕它是从街上捡来的；不能再错过任何一个朋友，就算他这辈子都对我没什么帮助；我必须努力抓住时间的翅膀，让它带着我快速飞驰，让每分每秒都产生效益。

是的，这就是成功人生的奥妙，是我们人生命脉的翅膀！那时我明白，我需要具备这样的思维，才能积小步以成千里，只有勤勤恳恳的做事，才能为自己带来全方位的成功。

两周之后，我在雅顿公司正对面的高级写字楼找到了自己在美国的第一份工作：克威尔（Cromwel）香水公司的营销员。这是一家香水代理销售公司，他们的志向是代理全球所有的香水品牌。这里的工作相当辛苦，我要把每天 24 小时的 2/3 都贡献出来，乘坐电车和火车奔走于各大城市的超市、卖场之间，游说那些化妆品销售区的主管，努力让自己成为他们可以多看一眼的客户，赚取那点可怜的提成金。

那些人高傲极了，时常给你脸子看，有时还会肆无忌惮地嘲笑。我无数次想放弃，去你们的吧，我不吃这一套！内心也总有一个声音循循善诱：“嗨，这个活真是混蛋，它在害你！扔掉它，别理这些肮脏的家伙，去找下一个工作吧！下一个，肯定是证券公司的投资顾问，