

目录

Contents

上部 · 像乔布斯一样思考 ·

第一章 做你认为伟大的工作 · 003

永不妥协，直至找到你热爱的工作 / 003

把感兴趣的工作做到最好 / 006

做独特的自己，做独特的规划 / 008

想取得成绩？唯有专注 / 010

让工作激情持续下去 / 013

第二章 过自己选择的生活 · 016

你的时间有限，所以不要为别人而活 / 016

精力充沛地过好今天 / 019

做掌控自己人生的船长 / 022

只要还活着，就好好享受阳光 / 024

第三章 活着就是为了改变世界 · 027

在这个世界上留下印记 / 027

创新将领导者与跟风者区别开来 / 029

激活大脑，敢于异想天开 / 032

为梦想去战，不为迎合而变 / 034

规则是可以被打破的 / 037

第四章 机遇往往隐藏在困境中 · 040

期待好运，不如创造好运 / 040

随时准备抓住机会 / 042

用信念战胜困境，赢得机会 / 045

第五章 找到思想上的依托 · 048

把每天都当作生命的最后一天 / 048

研究佛法，研究自己 / 050

保持初学者的心态 / 053

第六章 用一生去“赌博” · 057

大胆尝试，不畏惧任何风险 / 057

接受新挑战，超越自己 / 059

人生充满无限的可能性 / 062

撞了南墙，要学会变通 / 064

第七章 把“牛人”召集起来督促他们 · 068

单打独斗的时代已经过去 / 068

我和很多天才一起工作 / 070

打出战略性的激励武器 / 073

潜力是被逼出来的 / 076

第八章 不酷就去死 · 079

简单，简单，再简单 / 079

突出精要，删繁就简 / 082

追求完美不是错 / 084

细节，还是细节 / 087

第九章 赢得对手的尊重 · 090

不断学习，才能做领头羊 / 090

核心竞争力是成功的法宝 / 092

成功没有捷径，努力就有希望 / 095

想要胜出，就必须比别人多一手 / 097

真正做到用户至上 / 100

合作才能双赢 / 102

下部 · 像比尔·盖茨一样行动 ·

第十章 心动不如行动 · 107

梦想经不起等待 / 107

勇敢执行你的创意 / 109

拒绝拖延，立即去做 / 111

坚定信念，做自己想做的事 / 114

自信是成就梦想的基石 / 117

第十一章 生活是不公平的，要去适应它 · 121

社会不会等待你的成长 / 121

在你成功之前没人会在意你的自尊 / 124

为适应环境而改变 / 126

困境是你自己造成的 / 129
正视失败，总结教训 / 131
把抱怨的时间花在努力工作上 / 134

第十二章 你往往只有一次机会 · 137

机遇转瞬即逝，不容错过 / 137
辨识机会会有窍门 / 139
敢担风险才能抓住机会 / 141
学会放弃不适合的机遇 / 144

第十三章 生于忧患死于安乐 · 148

原地踏步就是退步 / 148
时刻保持忧患意识 / 150
与时间赛跑 / 153
行之有效的危机管理 / 155
创新是企业发展的动力 / 158

第十四章 学习将知识转化成财富 · 161

最重要的是学习能力 / 161
永远向新目标转移 / 163
打造学习型企业 / 166
保持不断学习的动力 / 168
养成思考的好习惯 / 171

第十五章 落后就要挨打 · 175

做领跑者不做追随者 / 175

快，快！快鱼吃慢鱼 / 177

走自己的软件之路 / 180

向对手取经能收获更多 / 183

第十六章 个人英雄时代已结束 · 186

不要做职场“独行侠” / 186

将自己融入到团队中 / 189

善于借助团队的力量 / 191

和优秀的人做朋友 / 194

第十七章 正视错误，积极改进 · 197

不怕犯错，但要为自己的错误负责 / 197

把错误当成学习的机会 / 199

把别人的批评变成动力 / 202

别在错误之后放弃希望 / 205

第十八章 从第一富到第一捐 · 208

健康比赚钱更重要 / 208

努力工作并不只是为钱 / 210

花钱如炒菜，要恰到好处 / 213

再富不能富孩子 / 216

对财富抱有一颗感恩之心 / 218

上 部

像乔布斯一样思考





第一章 做你认为伟大的工作

永不妥协，直至找到你热爱的工作

乔布斯如是说：“你的工作将会是你生活中很大一部分，唯一能使自己得到真正满足的是，做你认为伟大的工作。做一份伟大工作的唯一方法是，热爱你所做的工作。如果你还没有找到这样的伟大工作，那就继续寻找吧，不要妥协。”

上面这段话是 2005 年，史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）在斯坦福大学对即将毕业的大学生们进行演讲时说的。乔布斯说：“如果你还没有找到让自己热爱的事业，你要继续寻找，不要轻易放弃，不要随遇而安。”

乔布斯从不安于做任何自己不热爱的事，他用一生去实践了这句话。

在乔布斯 10 岁的时候，他就对电子设备表现出了很浓厚的兴趣，特别是搬到洛斯阿尔托斯市后，他总会翻出一些废弃不用的电子元件拆开来看个究竟，并对此乐不知疲。到初中时期，他又开始对一些文学作品产生浓厚的兴趣，还上过文学创作课，或许当时的乔布斯想要成为一名像莎士比亚、狄兰·托马斯那样的作家。

在美国体育盛行的风气影响下，乔布斯曾有过新的努力方向。他一度热衷于在游泳俱乐部参加游泳训练，但是不久之后，乔布斯发现自己并不是一个做运动员的料。后来，他在周末时间到海尔蒂克商店打工。在美国硅谷，如果电子元器件的出错率太高、颜料涂得不好，都可以作为把这些东西丢掉的借口，因此海尔蒂克商店里堆放着很多废弃不用的或者是非常好的电子元器件，乔布斯又重新



把自己的热情投入到这些电子器具中。

高中时期的乔布斯，深受“垮掉的一代”文化思潮的影响，拒绝受各种规则的约束或胁迫，对个人主义非常向往，甚至沉迷于迷幻般的自由世界。16岁的乔布斯，不论外表还是行为都俨然成了“嬉皮士”一族。而也正是在这个时候，这些叛逆青年们发现了“免费”打长途电话的窍门。

出于强烈的好奇心，乔布斯和他的伙伴沃兹尼亚克在一个老牌黑客那里见识了一种盗打长途电话的做法——用自制的“蓝匣子”盗电话线路，而且沃兹尼亚克经过几次试验后，设计了一个性能非常好的“蓝匣子”电子装置。乔布斯说：“我们简直入迷了，真是难以想象，仅仅是一个这么简单的小匣子就能把电话打到世界各地。”此时的他们并没有意识到他们的行为方式是一种偷盗。

乔布斯说服沃兹尼亚克，把他们的“蓝匣子”卖掉。从此，乔布斯就负责在自己学校里销售这些装置，在出售了将近200台蓝匣子后，由于遇到几次险些被警察抓住和一些凶徒的威胁，乔布斯和沃兹尼亚克停止了他们的售卖行为。因为他们都不想因为自己的爱好而进监狱。但是这次经历为之后苹果公司的创立打下了基础。

“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”当一个人从事他所喜爱的工作时，才会更容易发挥他的最大效能，从而更为迅速地获得成功。在现代职场中，很多员工碌碌无为，只求无功无过地混日子，就是因为他们对自己的工作完全没有兴趣，工作对于他们来说是驴拉磨一样的重复折磨。

与乔布斯不同，现在很多人缺乏对工作的热爱，对自己的未来感到迷茫，从而无法达到事业的高峰。根据一项对择业观的调查显示，80%的人对自己目前所从事的职业都是抱着将其视为“谋生工具”的态度，而不是发自内心的热爱。

如果你仅仅是因为觉得这份工作的薪水还可以，或者不那么累，时间比较自由，而凑合着去做，那真的有点遗憾。也许你会说，我根本就不知道自己喜欢什么，好像做什么都可以。那是因为你还没有找到，或者是因为太懒，太安于现状，不愿意去寻找。

也许，并不是每个人都像乔布斯一样从小就对某样事物有浓厚的兴趣，然

后幸运地从事了该份工作。但我们必须做点什么，尽可能地了解自己，去寻找一份自己热爱的工作，去尝试一把和一份工作在一起，就像和恋人在一起那样的甜蜜和激情。

励志小贴士

1. 坚信自己必将找到答案。人的身体里有一种自我放弃的机制，一旦我们意识到一件事情可能要耗费大量的时间和精力，并且未必能得到结果时，大脑就会提醒我们放弃。所以要找到我们的兴趣点，第一件要做的事情就是坚信“一定能找到答案”。我们不妨把寻找答案的过程想象成去北京或上海某地，我们可以选择火车、飞机，也可以选择旅游大巴或者步行，无论什么方式，我们总能到达目的地，同样，我们也总能找到自己的兴趣和最适合我们的工作。

2. 列出自己技能和兴趣的清单。找一张纸或者新建一个文档，分两列写下我们拥有的技能和兴趣。这里的技能包括任何技能，可以是特定领域的知识，也可以是某种天赋，比如制作网页、说话、打字、调情、做演讲，甚至开玩笑、吹口哨；而我们的兴趣，则是我们脑海中的任何东西，可以是动物、衣服、篮球、照顾小孩、助人为乐、韩剧、太极拳、汽车……任何事情，只要是你感兴趣的。

坐下来，慢慢想，我们每个人都会找到答案。在列完之后，认真审视这张写着我们技能和兴趣的纸，我们可以从其中看到一些明确的技能和兴趣，这时，我们就快要找到想要的答案了。

3. 通过自己的技能和兴趣找出感兴趣的专业。给自己留出一些真正能够单独集中精神思考的时间，问自己几个明确的问题——问题的明确性是十分重要的，比如回答“新中国成立以来的著名学者”这样的问题比“中国有哪些著名学者”更加容易。清晰的问题总能引出答案。

我们要问问自己：“我在日常生活中喜欢做什么？什么职业可以同时利用我的技能和兴趣，同时为人们创造价值？”在这里一定要注意，“创造价值”这个问题十分关键。既然我们要找一份符合兴趣的职业，那我



们赚取薪酬、为社会创造价值即是我们的目的。通过对自己的合理提问，你会找到一条通过喜欢的事物来赚钱的途径。比如说，一个人的技能栏里有“写作”“想象力丰富”，而他的兴趣栏里写着“电影”“电视”“娱乐”，那么导演或者编导就是一项他充满兴趣的工作，如果条件允许他投身其中，那么他一定会尽情地施展他的创意和才华，在自己的职业生涯中获得成就。

把感兴趣的工作做到最好

乔布斯如是说：“成功其实很简单，就是做你最感兴趣的事情，然后把它做到最好。”

乔布斯的一生都在做他最感兴趣的事——通过创新改变世界——并且在他从事过的各个行业都创造了辉煌的业绩。不轻易向现实妥协，这是乔布斯获得超乎常人的成功的重要原因。

1955年2月24日，乔布斯出生在美国旧金山。刚刚出生，乔布斯就被生活窘困的亲生父母遗弃了。幸运的是，一对好心的夫妻收留了他，养父母对他很好，视如亲子。

当时，乔布斯就生活在后来著名的“硅谷”附近，邻居都是“硅谷”元老——惠普公司的职员。在这些人的影响下，乔布斯从小就迷恋微电子学。一个惠普的工程师看他如此痴迷，就推荐他参加惠普公司的“发现者俱乐部”。这是个专门为年轻工程师举办的聚会，每星期二晚上在公司的餐厅举行。在一次聚会中，乔布斯第一次见到了计算机，并对此产生了朦胧的兴趣。

上初中时，乔布斯在一次同学聚会上，与史蒂夫·沃兹尼亚克（Steve Wozniak）一见如故。沃兹尼亚克是学校电子俱乐部的会长，对微电子学也有很大的兴趣。

高中毕业后的乔布斯选择了和斯坦福一样昂贵的大学——里德学院，为此父母差不多动用了全部积蓄，为他凑齐学费。但是乔布斯不到一年就离开了学校，因为他“不清楚为什么要花光父母的积蓄学一些自己认为没用的东西”，之后他开始选择自己感兴趣的课程并努力钻研。

对电子产品的强烈兴趣，使21岁的乔布斯与他的儿时玩伴沃兹尼亚克在1976年创建了苹果公司，公司的名称由偏爱吃苹果的乔布斯一锤定音，后来流传开来的就是那个著名的商标——一个被咬了一口的苹果。

1985年，乔布斯在苹果高层权力斗争中失利，被迫离开苹果。但他的商业生涯并没有结束，对科技的着迷让他与旧识建立NeXT公司、皮克斯公司，与迪士尼公司合作进军数字电影领域。

1997年，乔布斯回到苹果接任CEO，引领全球资讯科技和电子产品的潮流，并创造出了一个令人咋舌的革命性的“i”系列产品——iMac、iBook、iPod、iPhone、iPad……

乔布斯的一生虽然碰到过很多坎坷，但他一直没有放弃自己的爱好，甚至在去世的前一天，也就是iPhone 4S发布当日仍在工作，因为对事业的热爱本身就是支撑他前进的动力和加速剂。在他被自己创立的苹果公司赶出时，乔布斯在感慨“我是我所知道的唯一一个在一年中失去2.5亿美元的人”的同时，也庆幸自己“依然热爱曾经做过的事情”。

在这个速食年代，要求一个人对一份工作从一而终，比对一份感情从一而终更困难。大家都觉得数年如一日地从事一份工作，简直要崩溃。于是，抱着“此处不留爷，自有留爷处”“干吗要在一棵树上吊死”的心理，隔不久，就换份工作，寻个新鲜，以改善倦怠的心情，或者逃避一些问题。

每个人在工作中肯定会遇到一些不尽如人意的地方，这些都是职场中普遍存在的现象，如果故意地夸大了工作中不利的一面，就会降低对工作的兴趣。两个人可以过一辈子仍然相爱，一份工作也可以干一辈子不厌烦。



励志小贴士

1. 不要担心你的脑子不够用。当我们遭遇到工作的难题时，要相信自己一定有办法解决。别让大脑处于闲置状态。
2. 经常暗示。暗示有着不可抗拒和不可思议的巨大能量，积极地暗示能开发我们的潜能。
3. 保持激情。可以给自己制定一个近期的、有挑战性的目标，激发自己不服输的精神。或者将自己的收获与发现和身边的人分享，得到大家相应的反馈，然后反作用于实际的工作，将会大大提高我们的工作热情。

做独特的自己，做独特的规划

乔布斯如是说：“如果你了解自己，能够明白地做自己，职业规划就如同虚设。”

去网上用“职业规划”做关键词搜索一下，我们往往会被铺天盖地的信息淹没。似乎每个人都有自己的职业规划，可大部分仍然碌碌无为。这是因为大部分人熟悉自己的规划，却根本不熟悉自己。充分了解自己的人，比如乔布斯，总是能够作出最合适的决定，对他们来说，职业规划毫无意义。

1972年，17岁的乔布斯来到位于波特兰大的里德学院上大学。他在那里了解了印度佛教，并从学生宗教领袖那里学会了如何作推销。可仅仅过了6个多月，乔布斯就毅然决定从里德学院退学了。在他作出这个决定时，并没有详细规划自己未来的道路，因为他清楚自己需要什么，也清楚如何去做。他放弃了对那些“无用知识”的学习，去做自己想做的事情了——去印度朝圣。

两年后，19岁的乔布斯朝圣归来，他认为爱迪生对世界的贡献远比佛教大师要大得多。于是他回到美国硅谷，参加了好友沃兹尼亚克创立的自制电脑俱乐部。第二年，乔布斯和沃兹尼亚克办起了苹果公司。又经过10年的发展，苹果公司成为了一个拥有20亿美元资产和4000名员工的大企业。

在乔布斯 30 岁那年，他被迫离开了苹果公司。这时的乔布斯手足无措，根本没什么新的职业规划，于是，他仍然做了自己想做的事情——他开了一家新的公司，并且进军电影界，创造了新的辉煌。

1997 年 7 月，苹果公司因连续 5 个季度亏损濒临破产，这时，乔布斯选择回到了苹果公司。回归之后，他进行了一系列生产和销售策略的改革。1998 年上半年，iMac 个人电脑面世取得成功，苹果公司也由此扭亏为盈。

任何人的职业规划都不可能做得像乔布斯这般曲折、精彩和辉煌，每个人的职业生涯都是由无数机遇和变数组成的。

随着“职业规划”这一概念的日益普及，很多人都误会了一纸“职业规划”的意义，把做职业规划当成了一种目的，从而忽视了职业规划书作为工具的意义。事实证明，越是工作不见起色的人越喜欢制定职业规划，并且会因为无法落实自己的规划目标而充满挫败感。

职业规划只是我们的指南针，除非我们能认清自己的目标，否则职业规划无法给我们带来成功。我们只有像乔布斯一样明确自己的能力、目标，清楚自己想要的工作和生活，才能获得成功。

每个人都有独有的性格，不同的性格适合的职业往往不同，教育学家和心理学家在这一方面作了很多研究，以此来作为人们选择职业时的参考。

励志小贴士

1. 变化型性格。变化型性格的人希望自己的生活随时处于变化之中，他们追求多样化的活动，善于转移注意力和工作环境。他们能接受源源不断的新挑战，也能适应一个星期有 4 天在空中飞的工作节奏，这样性格的人可以从事记者、推销员、演员之类的职业。

2. 服从型性格。有些人不喜欢独立作出决策，他们希望有人可以对自己的工作负责，并且十分善于落实他人的指示。如果让他们负责某个项目，他们也许会焦头烂额，但是如果让他们去实施计划，他们一定会做得令人十分满意。这样性格的人适合从事办公室职员、秘书、翻译之类的工作。



3. 独立型性格。独立型性格的人就是在职场中“独当一面”的人，他们不仅喜欢计划自己的行动，而且喜欢知道别人的行动，他们总是能从独立又有序的工作环境中寻找到乐趣。独立型性格的人往往适合成为团队中的领导者，他们会尽职地照顾到每一个人，比较适合从事社会工作、咨询工作。

4. 机智型性格。有些人性格中带有“泰山崩于前而面不改色”的特质，他们很擅长在危机的情况下作判断，并且总能条理清晰地阐述自己的观点，落实自己的想法，勇于承担责任，这样性格的人是商务谈判人员、应急处置人员的良选。

5. 好表现型性格。有些人天性喜好表现自我，他们需要充分展示个人爱好和特长的工作环境，他们不受压抑，骄傲敏感，特立独行，创造力绝佳，比较适合从事艺术类工作。

6. 敏感型性格。敏感型性格的人总是精神饱满，他们好动不好静，办事总是速战速决，只是有时行动非常盲目，缺乏计划性。这样性格的人可以考虑运动员或者行政人员之类的工作。

7. 情感型性格。有些人感情十分丰富，喜怒哀乐总是溢于言表。他们不喜欢一成不变的单调生活，爱刺激，也爱感情用事，对于新事物总是很有欲望，并且敢于把所思所想付诸行动，这样的人比较适合导游、活动家之类的工作。

8. 思考型性格。思考型性格的人往往逻辑思维能力发达，他们善于思考，观点成熟，对自己的生活有着很强的计划性，工作十分有规律，时间观念也非常强。他们做事很强调准确性和真实性，只是有时候思维固化，不懂得变通。这类人比较适合工程师、教师、数据处理人员之类的工作。

想取得成绩？唯有专注

乔布斯如是说：“这辈子没法做太多事情，所以每一件都要做到精彩绝伦。”

乔布斯说：“我认为，长期以来苹果公司最了不起的地方是其 DNA 并没有改变。在过去几十年时间里，苹果公司一直坚守的阵地正是将电脑技术和消费类电子产品市场融合。因此，不是我们要过河到达对岸，而是河对岸朝我们走来。”

乔布斯的一生始终专注于电子领域事业，一直致力于“苹果”产品的开发，想要为消费者带来更多的体验。乔布斯曾经对一款厨房家电产品的设计非常着迷，于是就要求设计人员将 Mac 电脑参照该家电的设计来打造，甚至有一次，他还希望能让 Mac 电脑看起来像一辆保时捷跑车。

乔布斯认为，软件对未来的消费类电子产品而言，是最核心的技术。因此他的苹果公司就坚持做 iTunes 之类的操作系统和那些悄无声息的后端软件，只有这样才不会像其他品牌的电脑那样，因为等待微软最新操作系统的发布而延迟推出硬件产品。这也是电子巨头索尼在随身听市场不敌苹果公司的原因之一。

在科技界，苹果被许多人视作一家封闭性的公司。他们曾一度质疑一个只专注于音乐播放器和创意手机的公司，怎么能够在科技迅速发展、更新速度日新月异的今天立足呢？

苹果公司成立的十年间，仅做了五个型号的音乐播放器和两款手机。大家熟悉的 iPod 引领了消费电子的潮流，十年来却只出过五款产品。手机在乔布斯在世时只推出到 iPhone 4s，以及名为 iPad 的平板电脑。

总体来说，苹果公司的产品类型相对来说是比较单一的，但无论是哪个产品上市，都被人们当作艺术品来追捧。乔布斯创办的苹果公司做产品有一个很明确的思路，那就是专注。从产品的研发到市场的推广，在一段时间里苹果公司都会专注在一个产品上，甚至某款电子产品常常是只有一个型号和一个颜色。

谷歌公司的安卓（Android）手机操作系统以开放性为旗帜，“苹果”拒绝兼容 Adobe 程序的态度曾经激怒过不少科技界人士。但是“苹果”对这些批评却毫不在意，因为他们只专注于推出自己的好产品，为用户带来更好的体验。乔布斯用事实证明，他成功了！

在职场中，“专注”是一项非常必要的素质。要想在职场中取得成就，我们必须把自己手头的工作做好、做透。想要达到这个目的，我们必须做到集中注