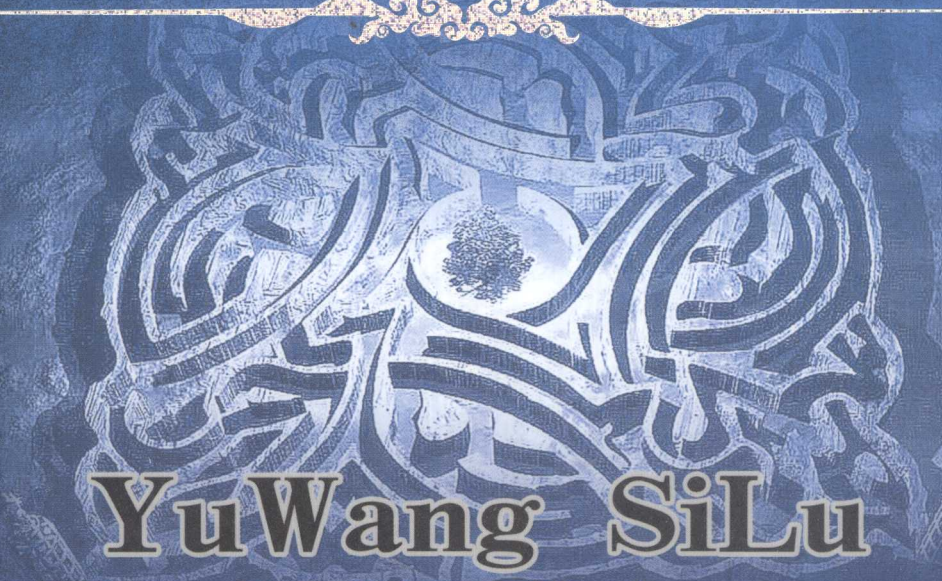


人不能改变别人 但可以改变自己
人不能改变环境 但可以改变思路
多一个思路 多一条出路

欲望·思路

决定出路



YuWang SiLu

JueDing ChuLu

● 激发你的欲望 理清你的思路 找到你的出路 ●

陈良●编著

西苑出版社

欲望·思路

决定出路

陈良●编著



西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

欲望·思路·决定出路/陈良编著. —北京: 西苑出版社, 2007. 12

ISBN 978-7-80210-279-8

I. 欲… II. 陈… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 187539 号

欲望·思路·决定出路

编 者	陈良	
出版发行	西苑出版社	
通讯地址	北京市海淀区阜石路 15 号	邮政编码:100039
	电 话:010-68214971	传 真:010-68247120
网 址	www.xycbs.com	E-mail:xycbs8@126.com
印 刷	北京中印联印务有限公司	
经 销	全国新华书店	
开 本	787×1092mm 1/16	
字 数	180 千字	
印 张	16	
版 次	2008 年 4 月第 1 版	
印 次	2008 年 4 月第 1 次印刷	
书 号	ISBN 978-7-80210-279-8	
定 价	29.80 元	

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

序：欲望·思路开启人生的辉煌

著名黑人领袖马丁·路德金说过：“世界上所做的每一件成功的事都是抱着希望做成的。”也就是说，人们基于对环境的认识，进而找到自己的目标，为实现目标激发需求，需求又引起动机，动机即是欲望。欲望即是想得到某种东西或达到某种目标的要求。人的欲望愈强烈，目标的实现就愈容易，正如拉弓一样，拉得愈满，箭头就飞得愈远。

纵观世界，之所以有人穷困、平庸、失败，而有人富有、显达、成功，主要是因为他们欲望的差异。为何这样说呢？如果你是家具公司的推销员，有一把椅子市场价 100 元，如果让你 600 元卖掉，闪现在你脑海中的想法是什么？肯定想到的是不可能。但是，如果现在有一伙绑匪，将你生命中最珍爱的人，将你看得比自己生命还重要的人绑架了，让你在两小时之内把椅子 600 元卖掉，如果卖不掉，这些绑匪就要撕票，你会不会卖掉？

相信你不仅想卖掉，而且是一定要卖掉，你心头会滋生出一种强烈的欲望去做成这件事。成功者与失败者的差异也就在这里。当一个人的心头拥有一种强烈的欲望时，他就会有火一样的激情投身于他的事业中去。此时，他不再只是怀有美好的愿望去达成某件事，而是有强烈的欲望去达成；不再是想成功，而是一定要成功。一个人如果没有强烈的欲望的话，他也就无法产生这种强烈的成功欲望和奋斗的动力，就算有再多的机遇也会从他眼前悄悄溜走，如同一只丧失翅膀的小鸟！

强烈的欲望是成功的原动力，是希望之火，奋斗之神，行动之力。你的欲望有多强烈，就能爆发出多大的力量。当你有足够强烈的欲望去改变自己命运的时候，所有的困难、阻挠、挫折都会为你让路。欲望有多大，就能克服多大的困难，就能战胜多大的阻挠。可以这样说，有什么样的欲望，就有什么样的思想感情和思路。而任何成功与失败最初都来源于一个思路。因

此,思路决定出路。简而言之,欲望决定思路,思路决定一个人的行动,更决定了一个人是否会有成功的出路。

所谓“思路”,就是指一个人做事情的思维 and 发展的眼光,它决定了个人成就的大小。“一个人若无超越环境之想,就绝对做不出什么大事。”在逆境和困境中,有思路就有出路;在顺境和坦途中,有思路才有更大的发展。

蒙牛乳业董事长牛根生曾这样说过:“我的体会之一是,有市场经济头脑就有一切。简单地说,有思路就有出路。所以,一切竞争要从思路开始,思路怎么样,是一个企业发展有没有战略眼光的问题。”可见,思路对于一个成功人士是多么重要,但强烈的成功欲望也是必不可少的,因为欲望决定思路。

《欲望·思路·决定出路》一书会让你受益匪浅。拥有强烈的成功欲望,清晰的思路,则战无不胜;思路混乱,思路随时变动,动得越多,错得越多,失误越多。此时,无论你多么有知识、有能力、有品德,都没有任何作用。我们不妨多动一下脑子,“换一种想法,会换一种心情;多一个思路,会多一个出路”。思路决定出路,所以,我们要抢先一步领先一路,这样才能更好地取得成功。

《欲望·思路·决定出路》一书,从激发欲望,理清思路;建立思路的奠基工程;改进思路,产生奇迹;执行是实现思路的必经之路;正确思路是迈向成功的阶梯;打造牢固的成功“保护伞”几方面向你介绍如何激发欲望,理清思路,运用正确的思路和思维方式,以积极的心态,去打开成功之门。编者相信,通过此书,会让很多没有成功欲望,思路混乱的人找到出路,从而开启人生的辉煌!

编者

2008年1月

目录

CONTENT

第一章 激发欲望,理清思路

- 1 欲望是成功的原动力 1
- 2 如何激发成功的欲望 8
- 3 不要满足于现状 14
- 4 得过且过,一生无成 23
- 5 积极心态是激发欲望的力量 30
- 6 做一个思路清晰的思考者 37

第二章 建立思路的奠基工程

- 1 畏惧是通往目标之路的“绊脚石” 45
- 2 带上自信的干粮 49
- 3 欲望可有不可纵 54
- 4 嫉妒是很多错误的根源 61
- 5 猜疑是人生大敌 67
- 6 悲观挡住了阳光 72
- 7 苦难其实是一笔财富 77
- 8 打开快乐之窗,关上悲伤之门 81

第三章 改进思路,产生奇迹

- 1 从思维定式里突围出来 86
- 2 盯住了目标,就决不“朝三暮四” 92
- 3 不敢冒险就是一种损失 99
- 4 改“我不行”为“我能行” 105
- 5 让自己独立思考 112
- 6 不能吊死在一棵树上 116
- 7 逆向思维创奇迹 122
- 8 培养创新的习惯 129

第四章 执行是实现思路的必经之路

1 迈向成功的关键在于行动	134
2 选定最佳的目标	140
3 发挥自己的长处,不能以短击长	146
4 决心是成大事的前提	149
5 用自信去实现行动	153
6 求快,欲速则不达	157
7 克服自己的懒惰	163
8 做事还得看态度	166
9 坚持到底就是胜利	169

第五章 正确思路是迈向成功的阶梯

1 有胸怀才会有成功	176
2 勇于承认错误,主动接受批评	180
3 听取他人意见,接受“良师”指点	185
4 养成自省的习惯	190
5 尊重别人就是尊重自己	196
6 不可死要面子活受罪	200
7 控制自己的“贪”念	206
8 自大只会葬送自己	212

第六章 打造牢固的成功“保护伞”

1 多学点生存之术,常考虑些意外之事	217
2 用人扬长避短	223
3 不必为完美所累	228
4 树立正确的“金钱观”	231
5 浪费时间,就是浪费生命	235
6 诚实是做人的根本	239
7 心胸坦荡,适当幽默	242
8 低调做人,成功更有保障	246

第一章

激发欲望， 理清思路

牛根生曾说过：“我的体会之一是，有市场经济头脑就有一切。简单地说，有思路就有出路。所以，一切竞争要从思路开始，思路怎么样，是一个企业发展有没有战略眼光的问题。”可见，清晰的思路对于一个成功人士是多么重要，但强烈的成功欲望也是必不可少的，因为欲望决定思路。

1. 欲望是成功的原动力

在这个世界上，为什么有人穷困、平庸、失败？有人富有、显达、成功？有人说取决于能力，然而，能力是天生的吗？为什么别人的能力很强而你很差呢？科学研究表明，人的天赋存在差异，但差异很小，你没有理由归罪于你的天赋。有人说取决于社会环境，那么为什么在同样的环境中，有人成功，有人失败？为什么在同一学校、同一老师教导出的学生，若干年后命运截然不同？有人说取决于机遇，那为什么生活把机遇赐予别人，而不会给你呢？有人说取决于知识，为什么别人有知识，而你却没有知识呢？难道你不具有同等的学习机会吗？而且知识并非决定人的关键因素。一个人比另一个人成功一百倍，你能说他的知识

欲望·思考 决定出路

是另一个人的一百倍吗？

那究竟是什么导致了人与人之间的差异呢？成功有没有规律可循呢？答案是肯定的。成功学研究表明，大凡成功者都遵循共同的规律，无论是发明家爱迪生，还是科学家爱因斯坦，他们都遵循同样的成功之道。

著名黑人领袖马丁·路德金说过：“世界上所做的每一件成功的事都是抱着希望做成的。”这就是说，人们基于对环境的认识，进而找到自己的目标，为实现目标激发需求，需求又引起动机，动机即是欲望。欲望即是想得到某种东西或达到某种目标的要求。人的欲望愈强烈，目标的实现就愈容易，就如拉弓一样，拉得愈满，箭头就飞得愈远。

美国人约翰·富勒，家中有7个兄弟姐妹，他从5岁开始工作，9岁时会赶骡子。他有一位了不起的母亲，她母亲经常对他讲：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”

这些话深深地印在富勒心中，他下决心改变家中贫穷的状况，开始努力追求财富。12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，后来又陆续收购了7家公司。他谈及成功的秘诀时，总是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”富勒在多次受邀演讲中说到：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”

你是否有改变自己的强烈欲望，你是否有做富人祖先的雄心壮志。现在，如果这样问你，有一座价值亿万的花园别墅，里面风景优美，令你赏心悦目，你想不想要？

有人回答说“我想要”，但有人默默无语，他们从来不敢有此奢望。而那些说“我想要”的人，透过他们眼神，看不出他们真想要的意

第一章 激发欲望，理清思路

思，虽然口头上说想要，但心里可能会想：光想有什么用？

举出这个例子并不是要大家都追求豪华的物质享受，也并非表明成功就体现在物质的追求上，而是想说明你敢不敢大胆地去想，有没有这个欲望。成功源于欲望。成功最初仅仅是一个意念而已，如果连最初的意念都不存在，又谈何成功呢？

相信很多人都知道美国服装业巨子雷夫·罗伦，他所创立的 Polo 服饰王国创下了快速致富的典范。罗伦是一个爱做梦的孩子，他从小就喜欢服装，当别的孩子玩耍时，他已拥有辨认皮夹克好坏、真伪的本领了。

在上中学时，他就为了自己的梦想不断地努力着，他用自己辛辛苦苦积攒的钱，为自己买衣服，不断地培养自己对服装的兴趣，力图日后向服装界进军。毕业时，他在典礼上庄重地表达了他的愿望——成为百万富翁。

渴望进入服装界的想法一直在罗伦的脑海中盘旋，尽管他缺乏专业素养，却凭借其高超的鉴赏能力获得一家领带制造公司的重用，得到了展示自己设计才华的机会。果然，他设计出来的东西获得了同行的赞誉。

后来，他的朋友由于欣赏他的才华，就和他投资共建了 Polo Fashion 公司。从此，罗伦有了发挥才华的空间。他大胆地突破传统，将当时流行的两英寸半宽的领带，出人预料地设计成了四英寸宽。而正是这种在当时属于叛逆的设计，赢得了年轻人市场的肯定，进而掀起了一股流行狂潮，Polo 也从此成为了男装革命的先锋。

有很多人会把成功者的成功归因于幸运，但是，这难道真的只是靠幸运吗？从一个单纯的兴趣，到成立自己的服装王国，进而成为最具影响力的服装巨子，单凭罗伦的地位和没有专业素养的背景，他的梦想是

欲望·思维 决定出路

根本无法实现的。这都是因为他从小就具有强烈的欲望以及指导思想行动的潜意识，使他不需要经历过多挫折，就能将所处的环境改造成有利于自己发展事业的机会，甚至吸引好朋友来共创事业。罗伦的机会和幸运是自己创造出来的，而将偶然的事件和机会贯穿起来的，就是他自己的梦想！

强烈的愿望能使人施展出全部的力量。尽力而为即是自我超越，那比做得好还重要。胜利与失败之间的差异远不如人们想象的那么大，仅仅一念而已。

欲望可以使一个人的力量发挥到极致，也可以逼一个人献出一切，排除所有障碍，更可以使人全速前进而无后顾之忧。凡是能排除所有障碍的人，都常常屡建奇功。

露舒出生在一个很普通的英国家庭。露舒回忆：那时，在我家金钱意味着紧张、忧虑和悲哀。13岁的时候，她进一步体会到了金钱那震撼性的力量。当时，露舒的父亲有一家小小的鸡肉食品作坊，出售一些汉堡、热狗和油炸食品。有一天，炸鸡肉的油着火了，几分钟内整个作坊成为了一片火海。他父亲在被大火吞没之前逃了出来。但是，忽然间，发生了一件让露舒一生难忘的事情：他的父亲不顾一切地跑到火海中，因为他想到他的钱箱还在那着火的房子里。她的父亲机械地搬起了那个已经被大火灼热的金属钱箱，并把它扛了出来。当他把钱箱扔到地上的时候，能够看到钱箱上粘着他胳膊和胸口上的皮肤。

父亲为了搬出钱箱甘愿冒着生命危险冲入火海，让小露舒意识到，对父亲来讲，金钱显然比生命本身更重要。从那一刻开始，挣钱、挣大把钱的欲望开始成为她的职业驱动力。

露舒的第一份工作是在一家面包房当女招待。当时，她的梦想只是开一家有餐厅、美发沙龙的休闲娱乐公司。有一天，她向父母说了自己

第一章 激发欲望，理清思路

的想法，但是，父母对她说：我们没有足够的钱帮助你。第二天，她向几位老顾客诉说了自己的烦恼。没想到第3天，一位叫雷罗斯的老顾客居然交给她一张5万美元的支票！

露舒第一次有了可以创业的启动资金。不过，她没有去开小餐馆，而是根据经纪人的建议购买了石油股票的认购权。

过了几个星期，露舒的账户上获得了5000多美元的盈利。她完全被这种全新的生财之道迷住了。但是石油股票的走势瞬间逆转，露舒几乎失去了全部的投入和原先的盈利。不过，让露舒庆幸的是，在证明经纪人对她的投资风险有误导以后，美苏证券弥补了她账户里的亏损。这让她意识到，要对投资者负责，必须要选择正确的公司和正确的经纪人。于是她到美苏证券谋了一份工作。

自此以后，露舒开始了投资顾问的职业生涯。在美苏工作3年多以后，露舒便跳槽到了斯文信证券担任投资副总裁。不久，建立了自己的财务集团，着手打造自己的财富和事业。

成功者总是有一个宏愿，敢于要那些平常人们看来不可能获得的东西。你敢不敢发下誓言：要改变自己，要改变贫穷的家庭，要成为富人的祖先。当你心头拥有一种改变自己的强烈欲望时，你就会有火一样的激情投身于你的事业中去。简言之，欲望就是力量。有了明确的、高远的目标，又有火热的、坚不可摧的欲望力量，必然产生坚决有力的行动，你的潜能、你被封存的聪明才智就会如火山爆发一样喷发出来。

举个例子你即会明白，如果你是家具公司的营销员，有一把椅子市场价100元，如果让你600元卖掉，闪现在你脑中的想法是什么？肯定想到的是不可能。但是，如果现在有一伙绑匪，将你生命中最珍爱的人，将你看得比自己生命还重要的人绑架了，让你在两小时之内把椅子600元卖掉，如果卖不掉，这些绑匪就要撕票，你会不会卖掉？

欲望·思维 决定出路

相信，你不仅想卖掉，而且是一定要卖掉，心头会滋生出一种强烈的欲望去做成这件事。然而，在我们的生活和工作中，很多事情并没有卖椅子那样困难，那么为什么离成功总是那么的遥远呢？这主要取决于你是否有火一样的激情投身于你最热望的事业中去，是否有强烈的欲望填满你的心灵深处；不再只是有美好的愿望去达成某件事，而是有强烈的欲望去达成；不再是想成功，而是一定要成功。

你的欲望有多么强烈，就能爆发出多大的力量，当你有足够强烈的欲望去改变自己命运的时候，所有的困难、阻挠、挫折都会为你让路，欲望有多大，就能克服多大的困难，就能战胜多大的阻挠。

可以这样说，一个人只有不畏困难，不轻言失败，信心百倍，朝着既定的目标永不回头地前进，才会在有生之年走向成功。实现目标的欲望越强烈，成功的可能性就越大。相反，没有坚不可摧的成功愿望，目标便永远不可能达到。正如我们常常说的：欲得其中，必求其上；欲得其上，必求上上。

做杉杉西服的郑永刚总是不满足，在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。他就在这样的不满足中，将自己的事业一步一步地向前推进。现在他终于使“杉杉西服”成为“中国西服第一品牌”，同时也使自己成为了一个亿万富翁。

1942年，一个14岁的少年默默记住了父亲临终时的嘱托，在幼小的心灵里激发起“立志发达，建立一番事业”的欲望，带着“不报你恩，誓不罢休”的决心，迎接一波又一波的挑战，攀过一个又一个高峰，成为实业界的巨子。这就是香港的李嘉诚。

强烈的欲望是成功的原动力，是希望之火，奋斗之神，行动之力。所有的成功人士，都有强烈的成功欲望，是欲望决定着决心，是决心激

第一章 激发欲望，理清思路

发潜能推动行动。很多人至今不能成功，是决心不够，他们只是想而已，并非“一定要”，所以一遇到困难就开始退缩。

关于人的欲望，地产商冯仑有一段很精辟的论述。他说：“地主的生活最愉快，企业家的生活最有成就感。地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以，会过得很愉快。企业家不同，企业家的预期和他的努力相互作用，预期越高努力越大，努力越大预期越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。”如果用“创业家”代替冯仑这段话中的“企业家”，你会发现它同样贴切，或许我们可以套用一句伟人的话：“欲望是创业的最大推动力。”

一个真正的创业者一定是强烈的欲望者。他们想拥有财富，想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。可以说，有什么样的欲望，就有什么样的思想感情，有什么样的思想感情，就必有什么样的行动，欲望决定思路，思路决定出路，决定你是否会成功。

当然，有些人认为，一谈起欲望这话题就觉得很庸俗，甚至一些成功者亦不愿提起这样的话题，特别是一涉及钱，便变得很敏感、很禁忌，其实，完全不必如此。禁“欲”的时代早已经结束，除非你一定要“自阉”，那谁也没有办法，否则，你完全可以轰轰烈烈、堂堂正正地去追求自己的所欲所愿。

只要我们正确地对待欲望，它就会成为事业成功的催化剂，人类前行的推动力。“生，我所欲也，义，亦我所欲也，二者不可得兼，舍身而取义者也。”孟子正确地看待了欲望，最终成为了一代儒家宗师；李白面对豪华宫廷生活与四海漂泊的选择时，他克制了欲望选择了后者，“安能摧眉折腰事权贵”的傲态令后人敬仰；文天祥在生与死的抉择时刻放弃了生的欲望，毅然选择以死报国，一片丹心光照史册……欲

望是一切成功的原动力，只有有了强烈的欲望，你才会更有动力迈向成功。

2. 如何激发成功的欲望

纵观成功人士，他们都拥有相同的特质，他们都拥有强烈的成功欲望。如果说梦想是迈向成功的方向，那么欲望就是迈向成功的燃料。欲望越强，产生的动力越强，越能克服困难，获得成功。因此，成功需要激发强烈的欲望。然而，怎样激发成功的欲望呢？

一个年轻人想寻求成功之道，他听说苏格拉底懂得成功之道，有许多人在他的调教之下，都步上了成功之途。因此，他很想去寻访苏格拉底，亲自向他请教成功之道。

费尽千辛万苦，他终于找到了智者。年轻人：“您可不可以教我如何做，或是具备什么样的条件才能成功？”

苏格拉底：“你想成功吗？那跟着我走。”

苏格拉底说完之后，也不理会年轻人的反应，径自朝着海边走去。而这位年轻人为了追求成功之道，自然紧紧尾随在后。一直走着，走着，苏格拉底竟引导年轻人走进海里面。越往前走水越深，水已经淹到胸部了，眼看着再走下去就要没顶了。突然间，苏格拉底将年轻人的头用力地压入水面，年轻人奋力地挣扎，刚一出水面，苏格拉底再次用更大的力将他的脑袋按进水里。

年轻人拼命挣扎，刚一出水面，还来不及喘气，没想到苏格拉底第三次死死地将他的脑袋按进水里……最后年轻人本能地用尽全身力气再次拼命挣扎出来，他本能地拼命往岸上跑，爬上岸，他指着还在水里的

第一章 激发欲望，理清思路

苏格拉底说：“大，大师，你到底想干什么？”

没想到苏格拉底理都没理他，爬上岸像没事一样就走了。年轻人追上苏格拉底，虔诚地说：“大师，恕我愚昧，刚才的一切我还未明白，请指点一二。”此时苏格拉底似乎觉得年轻人尚有可教性，于是，站定下来，对他讲了一句著名的话：“年轻人，如果你想向我学知识的话，你就必须有强烈的求知欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。”

在心理学中有一个叫“期望强度”的概念，意即一个人在实现自己期望达成的预定目标过程中，面对各种付出与挑战所能承受的心理限度，或者是一种期望的牢固程度。就像是古希腊哲学家苏格拉底说的那样，要成功就必须拥有强烈的成功欲望，就像我们有强烈的求生欲望一样。

假如一个人的期望强度太脆弱，那么他在残酷的现实或自身缺点的挑战面前只会半途而废。只有那些一定要成功的人，他们因为有足够牢固的期望强度，所以能排除万难，坚持到底，永不放弃，最终取得成功。

可以用成功学界流行的一个著名观点来概括：成功来源于你是想要，还是一定要。如果仅仅是想要，可能我们什么都得不到；如果是一定要，那就一定有方法可以得到。成功来源于我一定要。

刘邦到咸阳办事碰到了秦始皇从咸阳出发的出巡队伍，那个场面非常雄伟壮观。看到秦始皇的神武之资，刘邦感慨万分，不禁脱口而出：“大丈夫当如此也！”这显然是一种超出常人的欲望，也正是这种欲望给予了他逐鹿天下的动力，使他能在秦末诸侯中百折不挠，屡败屡战，并最终反败为胜，一举而拥有天下。

在现代社会中，一个人要想有所成就，要想在各种各样的竞争中取胜，就需要有强烈的成功欲望。俗话说，不想当将军的士兵不是好士

欲望·思维 决定出路

兵。一个人即使有足够的常识，有足够的的能力，有良好的人脉资源，但是如果没有强烈的成功欲望，觉得眼前的生活已经足够好了，没有必要再去奋斗，那么这样的人又怎么可能有大的作为，又怎么可能成为社会竞争中的胜利者？

成功者与一般人的最大差别就是，成功者对他们所从事的事业具有强烈的欲望，他们有决心一定要把事情做成功，他们都有“我一定要成功”的强烈欲望。

著名华人潜能培训大师陈安之先生，当年只是美国街头的一个小贩，挨家挨户地敲门，推销菜刀。之后，陈安之先生不愿这样一直生活社会底层，因此，他想设法来改变自己的处境，一定要出人头地。于是，他翻看报纸寻找机会，一次，他看到世界著名的潜能培训大师安东尼·罗宾先生正在招聘课程推销员，陈安之便去应聘了。

招聘的人只问一个问题：“你愿意成功吗？”现场应聘的有 600 人，599 个人都回答：“我愿意成功。”只有陈安之回答：“我不是愿意，我是一定要成功！”这也表明了他的欲望、决心有多大，因此他被聘用了，成为安东尼·罗宾的弟子，进而讲课，成为华人最优秀的潜能培训大师。

成功不是让你愿意要，而是要让你一定要。成功学研究发现，一个人只是想要成功，是难以成功的，成功必须是一定要。“想要”与“一定要”是完全不同的。有个典故相信大家一定都听说过：蜀国的两个和尚，一个成天想着怎样渡河，而另一个却把渡河当做自己的目标。最终，“想”渡河的依然在想，而“要”渡河的，却已经成功归来！

“想”与“要”，虽仅是一字之差，但结果却有天壤之别。世界上大多数渴望成功的人，就是仅因为这一字之差，而没有成功。

“想”只是一个人的随意、想当然的心理活动，也是盲目的和非现