

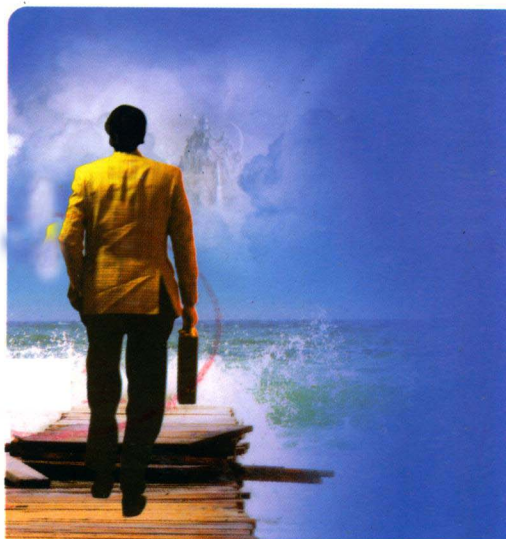
世界成功励志
故事金典

成功

的追求

CHENGGONG
DE ZUIQIU

邢春如◎主编



成功 不在我们追求的终点，
也不在寒不可及的高处，
它就在你追求的过程之中……

辽海出版社

第一章

成功的智慧

智慧是成功的基础

不管你从事什么行业，要想取得成功，必须运用智慧，要想赚上一把，更离不开高超的智慧的运用，这一点十分关键。

80年代初，一些个体户纷纷南下广州。在那著名的高地街，人们都把目光盯在T恤、牛仔等令人眼花缭乱的服装上，以便回到当地的市场上，领导服装新潮，赚上一把。

然而这位第一次涉足高地街的李晓华，却在服装的大潮中看到了一个更具特色的东西——喷泉果汁制冷机！

它不仅外形别开生面，而且功能十分奇特。当你喝上它流出的一杯果汁的时候，冰凉、清新、沁人心肺！在当时的北京，虽然1000多万人，但谁也没在市场上见过这样的冷饮机。

独具慧眼的李晓华，一眼就看中了它！

它，身价很高——4000元！

这个数字，几乎是李晓华第一次南下广州的全部资本。

尽管如此，“买”！

当这台冷饮机出现在避暑胜地——北戴河的时候，就刮起了冷饮旋风：冒着大汗的游人，排起了长队，一杯接着一杯……一下子赚了10多万元。

李晓华，他不仅第一个把冷饮机投入市场，而且第一个从南方引进了录像机和大屏幕投影机。这两台机器一出现在秦皇岛，马上兴起了“录像热”，录放厅场场爆满，卖票口，人山人海，每张票，竟炒到10元一张！

金钱，又大把大把地流进了李晓华的腰包，一举又赚了数十万元。

李晓华的发迹告诉人们：要想致富，首先，必须超前行动，即必须以新产品第一个占领市场，独领风骚，第一个夺得超额利润，这是致富的真经。

其次，具有超前意识。

意识，是行为的先导。要想有超前行动，必须有超前意识。人的任何行动，都是思想支配的结果。因此，超前意识，是超前行动的前提条件。李晓华的致富实践，生动地证明了这一点。

就在第一台喷泉制冷机于北戴河独领风骚的炙热的夏天行将结束的时候，他毅然决定出卖这台立下汗马功劳的机器！

一些亲朋好友都吃惊地发问，“一个夏天还未结束，钱像流水似的进来了，就像是一台印钱的机器，怎么能舍得把它卖掉呢？这不是傻透腔了吗！”

事实证明，李晓华不是傻透腔，而是精透腔了。

在李晓华看来，这台冷饮机，今年所以独领风骚，就是因为它是第一台，独家经营。一些脑袋反应快的人，肯定会紧紧跟上。明年的北戴河，将会出现上百台，竞争的激烈程度将可想而知。

正如李晓华所预料的那样，第二年北戴河的夏天，喷泉式冷饮机到处可见，比比皆是，虽然还有人畅饮，但已不见排长队的镜头了。

李晓华对了，亲友们服了。

他利用这笔“原始资本”，购进一台录像机和一台大屏幕投影机，第一个在秦皇岛登市。

其所以勇于更新事业，就在于他具有超前思想，具有战略眼光。这是李晓华致富的第二条“真经”。

第三，是有超人的知识。

在某种意义上说，超前的行动，来自于超前的意识；超前的意识，来自于超人的知识。知识就是力量。要富钱袋，先富脑袋，李晓华深知这一点。

他出生在普通的工人家庭，从小生活清苦。但一直牢记父亲要专心学习的教导。从小学到初二，成绩一直名列上游。“文化大革命”的发生，虽然结束了学校生活，但他善于在生产实践中学习各种知识。无论是在北大荒生产建设兵团，还是在河北涿县插队，为生产队推销产品，还是回北京在外贸部出口大楼当炊事

员，他都善于向社会学习各种知识。

一个偶然的机会，他结识了原北京市工商局的副局长——宋学进。他如饥似渴地向这位久经商海的老前辈学习。

宋学进，曾在西单商场做过经理，他以自身经历的经验和教训，坦诚地开导李晓华。

李晓华从他的身上，不仅学到了经商的诀窍，还学到了做人的真谛：诚实和正直。从此，李晓华的视野更加开阔了。

他不仅向国内外久经商场的老前辈学习，还放开眼界，向发达国家学习最现代的经营思想和经营谋略，这是事业发展的关键。

1985年，出国留学成风，他决定乘风前进。于是，他把学习的目光投向了日本。在东渡日本的行列中，他是一位卧薪尝胆的“大腕”。他决心把经商的经营之道学到手，为此，他从社会最底层干起，在中华料理店打工刷盘子，以此全面地了解日本社会。他学习十分刻苦，很快掌握了日语，他学习从实际出发，很快学到了日本人经商的学问。他学习很用心，很快悟到了日本人做生意的诀窍。

总之，这次日本之行虽然时间较短，但他确实增加了知识，增长了才干，开阔了视野。

正因为如此，他才当机立断，把“101”毛发再生精推向日本，占领日本市场。

正因为如此，他才做出“日本不是世界贸易中心”而下香港的壮举。

在香港，他于1988年成立了华达投资集团公司。此后，又搞起旅游、进出口贸易、房地产、纺织品等。

总之，由于他经历曲折，善于向各方面学习，积累了超于常人的经商知识、经营之道，所以他的事业越来越大。

从国内到国外，从超经济巨人的日本，再到世界经济枢纽的香港，他凭借着经商的学问和先进的信息网络，运筹帷幄，指挥着各方事业的顺利运行。金钱，也源源不断地流进了他腰包。可见，智慧就是金钱。

第四，是抓住机遇。

机遇的特点是稍纵即逝，一晃而过。谁能抓住机遇，谁就能取得胜利。李晓华，就是敢于和善于抓住机遇的人。

一段时间，香港地价大跌，一些房地产商争相撤走资金，纷纷抛售楼花，犹如大海退潮一般撤向远方。

可是，在李晓华看来，机会来了！他凭借着丰富的经商知识和敏锐的政治嗅觉，坚信英法等发达资本主义国家对中国的经济制裁，无碍于中国改革开放的顺利进行，坚信邓小平的“一国两制”方针不会改变，香港稳定繁荣的大势不会改变，于是，他集中资金，收购到大批价格很低的楼花！

正如李晓华所料，半年过后，大陆形势稳定，经济繁荣，一国两制和改革开放方针不变，许多远走他国的移民又纷纷返回香港。结果，香港房地产价格骤然上升，楼花迅速升值、走红。

李晓华审时度势，见好就收，趁势全部抛出楼花，一举赚得数千万元！可见，谁有超前眼光和智慧，就能抓住机遇，就能取得成功。

有智慧才能有黄金

智慧具有一股强大的魔力，尤其是在竞争日益激烈的信息时代，智慧已成为新经济中的“魔王”。当今的黄金梦，已由强力抗争进入了智慧制胜的时代。

有一位富翁曾对一个强盗说过一段发人深省的话：“你可以拿走我的汽车，抢走我的金钱，但是，只要留下我的脑袋，过不了多久，我就又会拥有这些了！而你呢？在把从我这里抢光的钱挥霍掉之后，你就又一贫如洗了……”，那个强盗听了，似有所悟，问富翁：“那是为什么呢？”富翁说：“因为我拥有智慧。”

在信息时代里，依靠高智能创造财富的人比比皆是，尤其是拥有知识的年轻人，这个时代给了他们前所未有的机会。

每一个年轻人都憧憬将来开创自己的事业，可是能从憧憬飞跃到现实的又有几个呢？孙正义好比是这寥若晨星中的佼佼者。他飞跃的方法既独特又平凡……

1983年，日本经济界爆出了一个特大新闻：由一个毛头小子创立的日本软件库以3300多家代理店、1万多种经营品种、13亿日元的高额年利，摘取了日本计算机软件流通业的桂冠。这位毛头小子——27岁的孙正义成为轰动一时的明星人物，被誉为日本企业界的神童。连日本经济界的宿耆们也不得不刮目相视。

如此年轻的企业家是靠什么起步的呢？他出身名门望族？不，他生于一个朝鲜血统的日本家庭。他家富万钟？不，他父亲仅是个“上班族”。他是省吃俭用，积沙成塔，由小而大吗？不，他年不过而立，从时间上来算，显然毫无可能。那么，究竟他起步的支柱源于何方呢？

1973年，孙正义远涉重洋，来到美国求学。他用了3个星期的时间完成了在日本未学完的高中学业。两年后，他进了加利福尼亚大学巴克雷分校就读经济学。

孙正义刻苦地学习。崭新的知识，使他浮想联翩，经常灵机一动，一件超凡脱俗的新事物便出现在他的机敏的头脑里。与众不同的是，他十分珍惜这些智慧的闪光，没让它们一闪即逝，而是一一用笔记下来，哪怕表面看来是十分荒唐的。其中甚至包括一种永远不会沉没的舰艇。

孙正义原来的愿望就是从事经济事业，这时他更憧憬成为世界一流的企业家。在这个问题上，他同样与众不同，不仅仅狂热地编织未来美好的前景，而且还冷静地分析研究实现的途径。

他明白，成为一个真正的企业家必须具备知识、资格和资金。前两样，自己正在或将要取得。而资金呢？除了父母每月寄来的一些生活费外，自己还别无收入。这点钱仅能维持自己的学习和生活，因此通过省吃俭用来积蓄办企业所必须的资金是不现实的。课余时间去打工，其菲薄的收入也不过是杯水车薪而已。他连想也没去想依赖父母取得资金这条路。像大多数同学一样，毕业后再去考虑？那，未免太晚了。人生的黄金年华有几何？况

且当前正值世界经济的繁荣时期，赚钱相对容易，同时也是造就企业家的时代。几年以后，如果遇上经济萧条，那就困难多了。怎么办呢？如何尽快地获得资金这个恼人的问题日夜萦绕着还是个大学生的孙正义。

一次，他偶然看到了伟大的发明家爱迪生的生平事迹。他为此这位伟人所倾倒，激动不已。这次不仅如此，同时还深有感触地陷入了沉思：青年的爱迪生起步之时，又何尝有什么资金呢？甚至比自己的起点更低，因为起码来说，自己现在受的是高等教育，这是爱迪生当年做梦也不敢想的啊。他能靠发明创造起步成为大企业家，自己为什么不能呢？即使自己没有爱迪生那样天才的创造性，但只要抓住一点取得突破，也会获得成功。

怎么正确地找准突破点呢？孙正义翻阅了专利目录。发现某些专利的立足点与他平时记下的那些带有幻想色彩的设想很相似，只是专利实际得多而已。他茅塞顿开，年轻的心兴奋激动起来。对，把幻想色彩去掉，搞实际的发明，争取获得专利，并设法卖掉，创业的资金不就有了吗？

尽管激动，兴奋，他仍没有盲目地马上投入研究发明，而是谨慎地确定了实施方案。

冬去春来，一年终于过去了。孙正义的笔记本上记下了250个新发明的设想，也记下了他辛勤耕耘的足迹。面对厚厚的发明笔记，他没有因自己拥有众多的小设想沾沾自喜而仓促行事，而是翻来覆去地考虑每一个设想的现实性，认真选择突破点。

美国，是一个多民族多种族的国家，也是国际贸易的重要市场，同时还是国际政治活动的重要市场，各种各样的语言在这里汇集。语言不通造成的矛盾在这里格外突出，作为外国人旅居求学的孙正义对此是深有体会的。因此他从各种各样的发明设想中选择了一种带有声音合成装置的电子翻译机作突破口。

主攻经济的孙正义并不是电子技术的行家，但是这样一种涉及声——电技术的复杂发明并没难倒他。他充分发挥了在大学学过的电子计算机的知识，同时查阅了大量的资料，巧妙地请教了一些这方面的行家后，终于完成了这种新设备的整体构思和可行

性分析。

光有整体构思还不行，还要有具体的设计图才能试制样机。孙正义清醒地认识到，仅靠自己的能力和财力是无法做得到的。能力和财力之间，财力是主要的，如果有雄厚的财力支持，就可以聘请各种人力发挥“兵团作战”的优势。在这种情况下，明智的做法是寻找一个大企业做合作伙伴，自己出技术，对方出资金共同研制，然后共享成果的效益。孙正义正是这样做的，他决定选择日本夏普公司为合作伙伴。因为日本毕竟是他的祖国，撇开感情因素，日本各方面的情况他要熟悉得多，方便打交道。再者夏普公司是日本电子行业有数的大公司之一，它敢于冒风险在新领域内开拓的精神是举世闻名的。60年代，它利用美国的技术，加上自身的优势，全力开发小型电子计算器，终于在该领域内独领风骚的拼搏精神，连美国人也自叹不如。

孙正义满怀希望地给夏普公司写了一封信，说明自己的状况，并要求会见公司领导，谁知惨遭拒绝。他没有气馁，坚信自己的选择是正确的。那么对方为什么对这么一件双方都有利可图的合作会拒绝呢？当他站在对方的角度，设身处地地为对方考虑时，不由得自我嘲笑起来，一个20岁不到的毛头小子，就凭他自己说有一项重大发明，居然要求会见堂堂的夏普公司的领导？

其后的一段时间里，他带着自己的构思和可行性分析，固执而雄辩地说服夏普公司的各级职员和领导。终于公司和他签订了有关协议。根据协议，他在美国招聘了一批各方面的优秀人才，组建了一家公司，其任务就是将孙正义的发明设想变成现实。

孙正义无资金的白手起步成功了，当时他仅是个大学生。在以后的日子里，他因这项发明获得了1亿日元，为更高的腾飞打下了资金和实践经验的基础。

智慧是人生事业成功的奠基石

智慧是一种取之不尽，用之不完的独特资源。这种资源一旦应用到人生或者事业中，就可以转化为创造价值的资本形态。与有形的物质资本不同，智力资本是一种可以再生的、反复利用的无形资本。

很久以来，西方经济人士就明确指出智力资本和智力价值的意义。企业家都明确指出，“现有的资本应当包含着知识、技术、智慧与发明，而不仅仅是金钱，这种与物质形态不同的资本价值是无法衡量的。”这种认识被以后的许多成功人士所验证。

人生充满了智慧，必定在很多方面与众不同，并能走出一条独辟蹊径的成功之路。

胡文虎是一位传奇式的以智慧经营闻名的华侨企业家。

胡文虎祖籍为现在的福建永定县，是客家人。所谓客家人，是原来中原地区的汉人因避战乱南迁或被驱逐至现在的江西、福建、广东、广西一带落户的人。客家人“骏马奔程书远方，日久他乡即故乡”。胡文虎父亲叫胡子钦，原为中医，在家乡开诊所行“治病救人”之道，后因清政府日益腐败衰亡，家境困窘，自觉发展无望，遂于1862年漂洋过海，来到仰光谋生。

胡子钦在仰光开了一家小小的中药铺，取名永安堂，他一边经营中草药，一边行医。由于胡子钦医术高明，药物灵验，加之待人诚恳，老小无欺，一视同仁，他颇受缅甸华侨的敬重。胡子钦娶了当地一个潮州籍华侨的女儿为妻，安家立业。胡子钦生有3个儿子：文龙、文虎、文豹。文龙幼时夭折，文豹沉静宽厚，只有文虎生性好动，常与当地顽童打架斗殴。后因怕父母责骂，常常晚上不敢回家，就在药店旁卖肉的屠案上过夜。在胡文虎10岁时，父亲把他送回永定家乡读书，可读了4年，并没有多大长进。可见当时的旧式私塾教育是何等陈腐，何等误人子弟。于是

胡子钦又把他接回仰光，留在身边学医。胡文虎才智过人，又勤奋肯学，进步很快。

1907年，胡文虎24岁，弟弟胡文豹22岁，兄弟俩娶客家籍华侨郑氏姐妹为妻，于是兄弟俩又成了连襟，郑氏两姐妹也成了妯娌，彼此关系不错，感情很好。1908年，胡子钦去世，留下的永安堂由于经营不善，景况日下。母亲李氏把振兴家业的希望寄托在两个儿子身上，把仅有的2000元储蓄拿出来，由两个儿子持家管理。兄弟俩合计之后，确定由活泼好动的胡文虎到香港来回办货，胡文豹则在仰光经营店铺。文虎脑筋灵活，文豹诚实勤劳，两人配合很好。从此，永安堂药店有了很大的转机。

当年胡子钦由永定去仰光时，曾从国内带去一种名为“玉树神散”的中草药成药，这种药能提神解暑，止痛止痒，因为南洋一带靠近赤道，气温高，阳光直射时间长，居民容易中暑、头晕、疲乏，加之蚊虫又多，一经叮咬，即痒不可止，因此“玉树神散”颇受当地居民欢迎。胡文虎根据自己多年积累的经验，以“玉树神散”为基础，用科学方法加以改良，研制成一种新药，它既可内服，又能外搽，并用老虎图案作为招牌，称为虎标万金油。同时胡文虎还聘请医药人员，搜集中国和缅甸的古方，研制成药丸、药粉、药水，分别取名为八卦丹、头痛粉、止痛散和清快水，加上万金油成为虎标五大良药。这些药含有阿司匹林成分，能止痛止痒，解暑提神，颇为灵验，很受患者的欢迎。

胡文虎在制成万金油时，在当时的东南亚和中国市场已出现了同类的药物。比如“至宝丹”、“如意膏”等，特别是佛标二天油，畅销全国各地。虎标万金油一问世，即遇到了强有力的竞争对手。为在商品竞争中取胜，胡文虎审时度势，常出新招。

首先，胡文虎认识到，万金油最大的特点就是应急诊治多种疾病的速效药，并非是为专治某种疾病，因此他从薄利多销、携带方便和人人都买得起着眼，改变了剂型。起初在仰光生产的万金油，是散装流质的，每瓶1元；后来改为小瓶，再改为铁盒装软膏，每盒1角。铁盒形体只有纽扣般大，价格又便宜，因此很受广大顾客，尤其是底层劳动人民的欢迎。

当时，西方国家的营销术正在逐渐形成与发展，广告宣传的作用为越来越多的商界人士认识和接受，并且影响到了亚洲的市场。厂商为了推销其商品，或在通衢大道上竖起一个个高大的广告牌，牌上描绘着商品的图案、式样、商标、特点，并且安上五颜六色的霓虹灯，以吸引行人；或在报上大做广告，广为宣传。这些广告虽有明显的效果，但费用浩大，对于在创业路上刚起步的胡文虎来说，实在支付不起。起初，他只能提着药箱在大路旁铺下一块白布，摆上几种药品，向过往行人宣传，打开万金油盒子，供人免费使用。由于确有药效，买的人很多。同时，胡文虎还委托仰光各地药店寄卖，但这种效果是极为有限的。胡文虎想，花费不大而能突破时空限制的广告宣传办法，就是印制大张的招贴广告，派人到各处张贴。胡文虎说干就干，印制了许多广告，自己也出动张贴，遇到位置高但地点显眼的地方，他就请人当人梯，自己爬到人家的肩上，贴了一张又一张，经常累得满头大汗。仰光贴遍了，就到香港、新加坡、马来西亚去贴，边贴边推销，销量大增。

虎标万金油销路打开后，胡文虎的永安堂药店获利越来越多，胡文虎也开始在大城市竖起装有霓虹灯的大广告牌，并在报上大登广告。胡文虎还出高价买来几只刚被打死的老虎，叫人把虎皮剥得干净，填充上干草摆放在永安堂药店大厅上，并用电灯泡充作老虎眼睛，使它不停闪烁，引起过往行人驻足观看。老虎旁边还写有几个大字：“虎标万金油”。胡文虎利用这种“引起注意法”做广告，确实取得了意想不到的效果。虎标万金油销量继续大增。

胡文虎的虎标万金油在缅甸取得了很大的成功，但他并没有因此而满足，他想：缅甸经济不发达，本身的市场不大，如果单在缅甸发展，前景自不会太好。于是，1926年雄心壮志的胡文虎把他的永安堂总行从仰光迁到新加坡，弟弟胡文豹仍留在仰光经营。新加坡是东南亚的交通枢纽，位置极为有利，不但是兵家必争之地，也是商家必争之地。当时的新加坡是英国海峡殖民地的首府，商业繁盛，华人众多。在新加坡，由于胡文虎经营有道，

事业得到了迅猛发展。到 1929 年，胡文虎在新加坡的制药总厂雇有职员 30 多人，工人 600 多人，日出万金油 3 万打（1 打为 12 个），八卦丹 1 万打，头痛散 2 万打，清快水 2000 多打，规模之大，在南洋首屈一指。

几年之间，永安堂除仰光老行和新加坡总行外，在香港、曼谷、巴城、棉兰、泗水等地设立了分行；在国内的上海、天津、汉口、重庆、广州、福州、汕头、西安、昆明、贵阳等地也设立了分行或分销机构，另外，胡文虎还在欧美的一些大城市设立了特约经销部。一时间，虎标万金油闻名全球。30 年代中期，是永安堂成药经营的鼎盛时期，虎标万金油的年销售量达 200 亿盒。仅新加坡和仰光两地的年营业额就达叻币（新加坡的货币）1000 余万元，这在当时是相当大的一笔钱。

虎标万金油进入了国际市场，胡文虎的永安堂业务大增，改标为虎豹兄弟有限公司。万金油最初是黑色的，欧美人不太喜欢黑色，胡文虎及时注意到了这一点，立刻组织力量，研究、试验，终于把黑色万金油提制成白色和金黄色两种，这样便适合各种肤色的人使用，销量自然是有增无减了，因此市场扩大了。

当代商战实质上是一场智力的比拼，谋略的斗法。充满智慧的头脑将为所有创业者奠定成功大路的基石。

智慧是你前进的风帆

聪慧的大脑使人生拥有明确的目标，而目标则是人前进的“助推器”，是成功路上的“里程碑”。

当人给自己确定下目标之后，目标就在两个方面起作用：它是努力的依据，也是对人的鞭策。目标给人一个看得着的射击靶。随着人们努力实现这些目标，他就会有成就感。对许多人来说，制定和实现目标就像一场比赛，随着时间推移，你实现一个又一个目标，这时人的思想方式和工作方式又会渐渐改变。

有一点很重要，目标必须是具体的，可以实现的。如果计划不具体——无法衡量是否实现了——那会降低人的积极性。为什么？因为向目标迈进是动力的源泉，如果无法知道自己向目标前进多少，就会使人泄气，甩手不干了。

拿破仑·希尔举个真实的例子，说明一个人若看不到自己的进步，就会有怎样的结果。

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁的女人涉水下到太平洋中，开始向加州海岸游过去。要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女，这名妇女叫费罗伦丝·查德威克。在此之前，她是从英法两边海岸游过英吉利海峡的第一个妇女。

那天早晨，海水冻得她身体发麻，雾很大，她连护送她的船都几乎看不到。时间一个钟头一个钟头过去，千千万万人在电视上看着。有几次，鲨鱼靠近了她，被人开枪吓跑。她仍然在游。在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。

15个钟头之后，她又累，又冻得发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在另一条船上。他们都告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。

几十分钟之后——从她出发算起15个钟头零55分钟之后，人们把她拉上船。又过了几个钟头，她渐渐觉得暖和多了，这时却开始感到失败的打击，她不假思索地对记者说：“说实在的，我不是为自己找借口，如果当时我看见陆地，也许我能坚持下来。”

人们拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！后来她说，令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为她在浓雾中看不到目标。查德威克小姐一生中就只有这一次没有坚持到底。2个月之后，她成功地游过同一个海峡。她不但是第一位游过卡塔林纳海峡的女性，而且比男子的纪录还快了大约两个钟头。

查德威克虽然是个游泳好手，但也需要看见目标，才能鼓足

干劲完成她有能力完成的任务。当你规划自己的成功时千万别低估了制定可测目标的重要性。

头脑清醒，未雨绸缪

成功人士总是事前决断，而不是事后补救的。他们提前谋划，而不是等别人的指示，而拥有清醒的头脑则能使你未雨绸缪，从而驶向成功的彼岸。

清醒的头脑能帮助我们事前谋划，迫使我们把要完成的任务分解成可行的步骤。要想制作一幅通向成功的交通图，你就要先有目标。正如 18 世纪发明家兼政治家富兰克林在自传中说的：“我总认为一个能力很一般的人，如果有个好计划，是会有大作为。”

每一天，我们都遇到对自己的人生和周围的世界不满意的人。你可知道，在这些对自己处境不满意的人中，有 98% 对心目中喜欢的世界没有一幅清晰的图画，他们没有改善生活的目标，没有一个人生目的去鞭策自己。结果是，他们继续生活在一个他们无意改变的世界里。

拿破仑·希尔曾听一位医生讲到退休问题。这位医生对活到百岁以上老人的共同特点做过大量研究，他叫听众思考一下这些人长寿的什么共同的因素，大多数听众以为这位医生会列举食物、运动、节制烟酒以及其他会影响健康的东西。然而，令听众惊讶的是，医生告诉他们，这些寿星在饮食和运动方面没有什么共同特点。他发现，他们的共同特点是对待未来的态度——他们都有人生目标。

制定人生目标未必能使你活到 100 岁，但必定能增加你成功的机会。人生倘若没有目的，你也许会一事无成。正如贸易巨子 J·C·宾尼所说：“一个心中有目标的普通职员，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能是个平凡的职员。”

目标是前进的动力

一个没有目标的头脑的人就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会达到失望、失败和丧气的海滩。

你是否有一个目标或目的？你必须有一个，因为你难以达到你并未曾有的目标，正像要你从一个从未到过的地方回来一样。

除非你有确实、固定、清楚的目标，否则你就不会察觉到内在最大的潜能，你永远只是“徘徊的普通人”中的一个，尽管你可以是个“有意义的特殊人物。”

前美国财务顾问协会的总裁刘易斯·沃克曾接受一位记者访问有关稳健投资计划的基础。他们聊了一会儿后，记者问道：“到底是什么因素使人无法成功？”沃克回答：“模糊不清的目标。”记者请沃克进一步解释，他说：“我在几分钟前就问你，你的目标是什么？你说希望有一天可以拥有一栋山上的小屋，这就是一个模糊不清的目标。问题就在‘有一天’不够明确，因为不够明确，成功的机会也就不大。”

“如果你真的希望在山上买一间小屋，你必须先找出那座山，找出你想要的小屋现值，然后考虑通货膨胀，算出5年后这栋房子值多少钱；接着你必须决定，为了达到这个目标每个月要存多少钱。如果你真的这么做，你可能在不久的将来就会拥有一栋山上的小屋，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是愉快的，但没有配合实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。”

有一位妻子叫他的丈夫到商店买火腿。他买完后，妻子就问他为什么不叫肉贩把火腿末端切下来。丈夫反问他太太为什么要把末端切下来。她说她母亲就是这么做的，这就是理由。这时岳母正好来访，他们就问她为什么总是切下火腿的末端。母亲回答说她母亲也是这样。然后母亲、女儿和女婿就决定拜访外祖母，来解决这个三代的神秘之谜。外祖母很快地回答说，她所以切下

末端是因为当时的红烧烤炉太小，无法烤出整只火腿的缘故。现在外祖母有她行动的理由了，那你呢？

目标很重要，几乎每一个人都知道，然而，一般人在人生的道路上，只是朝着阻力最小的方向行事，这是“徘徊的大多数普通人”，而不是“有意义的特殊人物”。你必须是一位“有意义的特殊人物”，而不是一位“徘徊的大多数普通人”。

选一个最热的天气，从商店里买一些最大的放大镜以及一些报纸，把放大镜拿来放在报纸上，离报纸有一段小距离。如果放大镜是移动的话，永远也无法点燃报纸。然而，放大镜不动，你把焦点对准报纸，就能利用太阳的威力，这时纸就会燃烧起来。

不管你具有多少能力、才华或能耐，如果你无法管理它，将它聚集在特定的目标上，并且一直保持在那里，那么你永远无法取得成就。那个猎得几只鸟的猎人并不是向鸟群射击，而是每次选定一只作为“特定”的目标。

设定目标的艺术是把它聚在某一特定、详细的目的上。“许多”钱，“好”或“大的房子”，“高收入的工作”，或成为一位“较好的丈夫、妻子、学生、人”，这些目标订得都太笼统了。一般而言，都不够特殊。

例如，不能光讲是“大”或“好”的房屋，你的目标应当很清楚地以细节表示出来。如果你不知道精确的细节，就要收集一些合你心意，并有房屋图样的广告杂志。建筑商或房地产商人有样品屋时，要多方参考，比较综合各种创意与观念。

智慧的头脑就是财富之源

空泛地说“我需要很多很多钱”是没用的，你必须拥有开启智慧之门的金钥匙，否则，面前的“金矿”会变成“石矿”。

很久以前，一位年迈的乡村医生驾着马车到了一个小镇，他把马拴好之后，悄悄地钻进一家药店，和一位年轻店员商谈一桩