

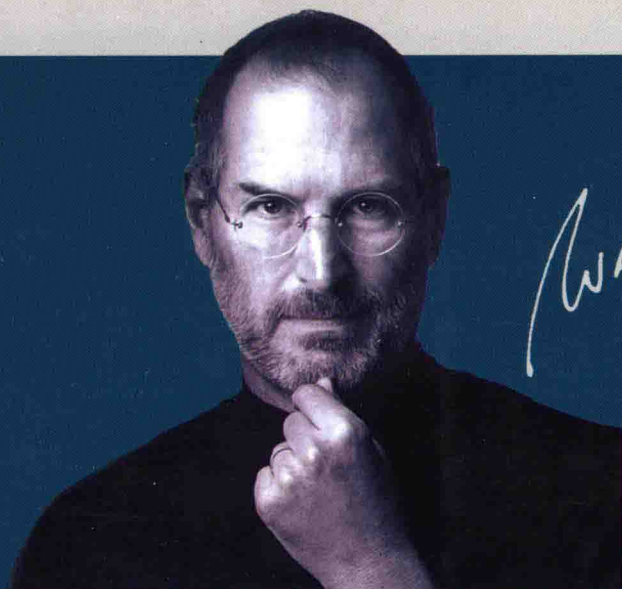
35岁前不要循规蹈矩

——乔布斯给年轻人的

62↑个忠告

35SUI QIAN
BUYAO XUNGUI DAOJU

杨建峰 主编



WALTER BRACON

对陈规陋俗说“不”，保持思维的创新性很重要。这个世界没有过时的科技，只有落后的思维和陈旧的规矩。要想成功，就要从大局着眼，跳出所有局限，这样才能释放无限智慧，开创美好未来！



 江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

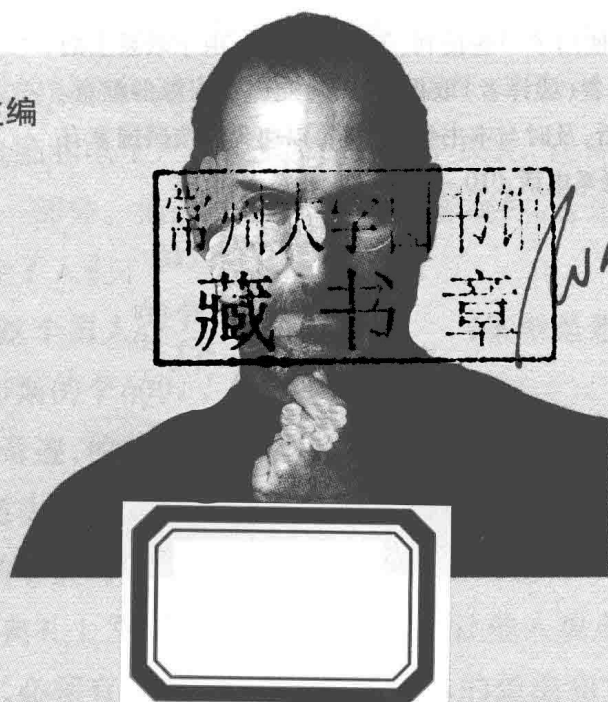
35岁前不要 循规蹈矩

——乔布斯给年轻人的

62个忠告

35SUI QIAN
BUYAO XUNGUI DAOJU

杨建峰 主编



对陈规陋俗说“不”，保持思维的创新性很重要。这个世界没有过时的科技，只有落后的思维和陈旧的规矩。要想成功，就要从大局着眼，跳出所有局限，这样才能释放无限智慧，开创美好未来！

图书在版编目(CIP)数据

35岁前不要循规蹈矩:乔布斯给年轻人的62个忠告 /

杨建峰主编. —南昌:江西教育出版社, 2013.9(重印时间2014.3)

ISBN 978-7-5392-7064-7

I. ①3… II. ①杨… III. ①成功心理-青年读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第160833号

总策划/杨建峰

封面设计/松雪图文

敬启

本书在编写过程中,参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难,我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系,对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后,及时与本书编者联系,以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话:010-84853028 联系人:松雪

35岁前不要循规蹈矩:乔布斯给年轻人的62个忠告

主编/杨建峰

策划编辑/熊侃 杨永胜

责任编辑/张芙蓉

江西教育出版社出版

全国各地书店经销

北京德富泰印务有限公司印刷

开本 1020×1200 1/10 印张 44 字数 700 千

2013年9月第1版 2014年3月第2次印刷

书号:ISBN 978-7-5392-7064-7

定价:59.00元

赣版权登字-02-2013-205

本书整体设计及内容均受国家著作权法保护,非经权益人书面同意不得摘编或仿制

前言



P R E F A C E

他的产品改变了世界,他的思想影响了一代人,他就是苹果教父——史蒂夫·乔布斯。在过去的 56 年里,乔布斯就如一颗璀璨的明星一样,才智超群而玩世不恭、豪放不羁而虚怀若谷、人生彪悍而坚定执着、狠字当头而不同凡响,他是田溯宁心中的梦想战士;他是李开复眼中的创新教父;他是马云眼中的趋势大师……是的,乔布斯是改变世界的天才,他凭敏锐的触觉和过人的智慧,勇于变革,不断创新,引领全球资讯科技和电子产品的潮流,把电脑和电子产品变得简约化、平民化,让曾经是昂贵稀罕的电子产品变为现代人生活的一部分。他改变了计算机、电影制作、音乐以及手机等多个影响人类生活的行业,他抓住了人们心中最深处的那根弦。

是什么力量使这个男人备受人们如此推崇?答案就是影响力。苹果公司的辉煌业绩毋庸置疑,但乔布斯的个人魅力同样令人激情澎湃。

乔布斯是一个奇迹,他总是不断给人带来惊喜。他惊人的电脑天赋、平易近人的处世风格、绝妙的创意头脑、伟大的目标、处变不惊的领导风范铸就了苹果企业文化的核心内容,苹果公司的雇员对他的崇拜简直就如神圣的信仰一般虔诚。2005 年乔布斯在斯坦福大学的毕业典礼上发表演说时讲道:“不要让他人观点的声音压过你自己内心的声音。最重要的是,必须有足够的勇气,按照自己的想法和直觉行事。”是的,乔布斯是这样说的也是这样做的,他凭借自己超凡的努力,逐渐找到了自己活着的真正使命,并实现了自己“改变世界”的承诺。

今天,美国虽然失去了一位天才,但乔布斯的名字将与爱迪生、爱因斯坦一同被人们铭记。他们的理念将继续改变世界,影响后人。在过去的四十年中,史蒂夫·乔布斯一次又一次预见了未来,并将其付诸实践。乔布斯用热情、信念和才识重新塑造了文明的形态。乔布斯似乎拥有无穷尽的意志力和行动力,创造出一个个商业神话和新奇产

品,这不仅改变着他自己的现实世界和内心世界,也时刻改变和影响着我们的生活方式和对未来科技的认识。

本书精选了 62 个乔布斯生前关于事业、人生、创新等方面的忠告,并对其进行了深入浅出介绍,旨在帮助年轻人更好地了解这位伟大的创新者与奋斗者的思想,并从中得到启发,从而为即将走入职场的、正在创业的以及正在职场中奋斗的年轻人指明前进的方向,并找到一条通往成功的道路。

通过阅读本书你将会认识到,乔布斯的每一个忠告,都会使你始终保持高度的热情关注你的事业,也注定会使你经历一段激动人心的体验之旅。善用这些忠告,你的人生将不再循规蹈矩,幸福会将你包围。

目 录



C O N T E N T S

第 一 章

成就一番伟业的途径,就是热爱自己的事业

忠告 1	拥有初学者之心,坚定一个目标	2
忠告 2	听从自己内心的声音,做自己喜欢做的事情	8
忠告 3	成功者绝不被环境所限	14
忠告 4	当你相信自己时,梦想就会实现	21
忠告 5	去寻找一份能给你的生命带来非凡意义和价值的事业	28
忠告 6	拿出勇气和胆识,心动不如行动	35
忠告 7	无论如何都不能丢掉激情	42
忠告 8	赶走消极情绪,它是事业的魔鬼	49
忠告 9	不要被教条所限,不要活在别人的观念里	54
忠告 10	尊重失败,这很重要	60
忠告 11	机遇往往隐藏在困境中	69
忠告 12	35 岁前也要热爱你的工作,让兴趣成为你最好的导师	77

第 二 章

成功没有捷径,你必须将卓越变成你的特质

忠告 13	专注于将会改变一切的细节上	88
-------	---------------------	----

忠告 14	学会资源整合,与强人联合	96
忠告 15	对达成目标始终保持“饥饿感”	103
忠告 16	重视学习,学无止境	108
忠告 17	善于捕捉公众的需求,适合大家的口味	118
忠告 18	让职业规划见鬼去吧	125
忠告 19	好运是创造出来的,不是等来的	133
忠告 20	超越自己接受新的挑战	140
忠告 21	犯错误不等于错误	147
忠告 22	每一件事情都要做到精彩绝伦	156
忠告 23	成功者,不走寻常路	161
忠告 24	天才和笨蛋之间最大的差别就是创造力	169
忠告 25	35 岁前也要相信成功一定会来敲门	176

第三章

用创新颠覆规则,直到成为规则的制定者

忠告 26	不能适应规则,就来打破规则	186
忠告 27	打破陈规,强化自己的办事能力	195
忠告 28	创新就是让人一眼就看出与众不同来	202
忠告 29	人生具有无限的可能性,相信一切皆有可能	210
忠告 30	创造的灵感无穷无尽,要有卡梅隆梦一般的灵感	216
忠告 31	一技之长不等于只有一项技能	224
忠告 32	尽全力打造你的优势	232
忠告 33	好学若饥,谦卑若愚	237
忠告 34	走出思维的框框,开辟一个新天地	242
忠告 35	营销对路的方法:去寻找更简洁的商业模式	248
忠告 36	仿照不能照抄,创新才能生存	254
忠告 37	从不犯错意味着从来没有真正活过	261
忠告 38	35 岁前也要走自己的路,让别人跟着你走	268

第四章

把有限的时间,投入到无限的事业当中

忠告 39	做时间的主人,把时间当成你的助手	276
-------	------------------------	-----

忠告 40	推动你前进的动力,就是不要浪费时间	283
忠告 41	再大的困境,也不足以将我们毁灭	289
忠告 42	我的路我做主,我就是我自己的船长	298
忠告 43	将每一天都当最后一天过好,每一刻都有新机会	304
忠告 44	成功需要团队的力量,团队棒,才是真的棒	311
忠告 45	我的员工都比我自己更优秀	318
忠告 46	每天对工作充满期待,知道自己的使命	326
忠告 47	不要忘记自己的职责	333
忠告 48	做 A 级人才才会机会无限	340
忠告 49	资源有限,精力无限,创意更无限	346
忠告 50	孤注一掷并不一定是对的,学会掉头	351
忠告 51	35 岁前也要在人生最关键几年不满足于现状	355

第 五 章

活着就是为了改变世界,难道还有其他原因吗

忠告 52	敢于冒险,积极创业,才能成就完美人生	362
忠告 53	人生没有苦与乐,只有不断地前进	369
忠告 54	上帝不会眷顾一个人,而是因了他的专注做出让步	376
忠告 55	利用已有的经验进行创造是一件了不起的事	386
忠告 56	需要我们去做的事情很多,不要说我做的已经够多了	390
忠告 57	让世人记住你的同时,也要记住你的产品	395
忠告 58	改变世界的最好办法是不断创新	399
忠告 59	技术创新,可以改变人们的行为	404
忠告 60	不要妥协,相信你的人生不会遗憾	409
忠告 61	做同一类的领军者或领跑者	414
忠告 62	35 岁前也要坚持不懈,活着就是为了改变世界	422
乔布斯大事记		429



第一章

成就一番伟业的途径,就是热爱自己的事业

人的一生中工作会占据一大部分,因此找到自己热爱的工作,人生便是天堂,人才会有前进的不竭动力。也就是说,成就一番伟业的重要途径就是热爱自己的事业,所以我们必须在人生的道路上不断寻找,哪怕遇到挫折也不要放弃,只要坚定自己的信念,总有一天会找到。简而言之,就是找我所爱,并为之奋斗不息。

作为年轻人,就应该拿出勇气和胆量,倾听自己的内心,做自己喜欢的事情,让兴趣成就自己的伟业,成就自己的人生。

忠告 1 拥有初学者之心,坚定一个目标

拥有初学者的心态是件了不起的事情。

——乔布斯

命运之神对每个人都是公平的,不轻易放弃自己设定的目标,更不要轻易放弃自己,很多人就是因为没有目标,所以才会停下前进的脚步四处张望,时间就是在这无用的徘徊中浪费掉的。另外,勇敢做自己,不要被别人的观念所左右,但大多数人缺少这种精神,他们非常容易受别人的观点或世俗的教条影响。这非常不利于年轻人的成长。因此,不要被教条所束缚,任何问题都没有唯一的简单的答案。看待一个问题是有很多方法和角度的。当你意识到这一点的时候,你就会成为一个很好的解决问题者。

1. 用初学者之心来面对这个世界

乔布斯信奉佛教。佛教中有一个词叫“初学者的心态”,即不要妄加猜测,不要期望,不要武断,也不要偏见。拥有初学者的心态我们就会以新生儿的眼光来面对这个世界,永远充满好奇、求知欲和赞叹。

“初学者”一词来源于日本曹洞宗的禅师铃木俊隆在美国传教时讲的一句话:“In the beginner's mind there are many possibilities, in the expert's mind there are few.”(初学者会用多种多样的角度看待问题,但是专家看待问题的角度却越来越窄)。

一个参禅之人去拜访禅宗大师,请教禅学的问题。禅宗大师给他倒了杯茶,可是当学禅者的杯子倒满了茶水之后,禅宗大师仍然往杯子里倒水。茶水溢到了桌子上面。“满了!”学禅者说,“不能再倒水了!”“就像这个杯子”,大师说,“你已经被自己的想法和猜测塞满了,除非你跟空杯子一样,不然我怎样跟你讲禅呢?”

这个故事不但在学习禅上面适用,同样也可以用在年轻人创业上。

乔布斯在斯坦福大学演讲时曾说道:“求知若饥,虚心若愚。”就是说我们要以初学者的心态,积极主动地学习。

刚满 10 岁时,乔布斯就迷上了一样东西:电子。这个小东西似乎对他有无穷的吸引力。在当时的加利福尼亚州,新兴的电子公司如雨后春笋般发展起来。他家左邻右舍都是惠普电子公司的工程师。有一天,邻居赖瑞工程师带了一只原始的碳制麦克风回家,装上电池,插上喇叭,就可以发出声音。这可把乔布斯给迷住了,一个劲地向赖瑞提问,赖瑞干脆把麦克风送给他,让他自己回去研究。此后,乔布斯每天晚上都泡在赖瑞家里,一点一滴地汲取有关电子的知识。

在职场上,初学者的心态即大家熟知的“空杯”心态。无论是刚步入职场的新人,或是即将进行转型的职场人,抑或在职场上奋斗多年的资深人士,这一点对他们都同等重要。

新人必须以初学者的心态低调、好学,才能赢得上司或老板的指导与提拔;而对于转型跨度

较大的职场人,之前的工作成绩和积累可以说是“清零”了,很多事要从头开始。此时,保持不偏不倚的心态,积极主动地投入学习,才可能在新的领域中创造出价值。所以说,初学者的心态是行动派的“禅宗”。

“乔布斯对所有的过程都有准确的把握……当他想做某件事时,他给我的计划表都是按天和星期计划的,而不是按月或年计划,我喜欢他的这种行事风格。”阿塔里公司的奠基人诺兰·布什内尔这样评价乔布斯。

2. 人生需要专注于一个目标

有无目标对一个人而言至关重要,有目标并为之努力奋斗的人其人生必定精彩。

所谓“专注”,就是集中精力、全神贯注、专心致志。一个专注的人,往往能够把自己的时间、精力和智慧凝聚到所要做的事情上,从而最大限度地发挥积极性、主动性和创造性,并努力实现自己的目标。

乔布斯非常专注于他热爱的电子事业,他的“苹果”产品不断为消费者带来新的体验。乔布斯曾在见到一款厨房家电产品后,着迷于其设计,要求“苹果”设计人员将 Mac 电脑参照该家电的设计来打造。还有一次,他希望能让 Mac 像一辆保时捷跑车。Google Android 手机操作系统则以开放性为旗帜,“苹果”拒绝接纳 Adobe 的态度也遭受过不少科技界人士的批评。“苹果”对这些批评却毫不在意,该公司只专注于推出好产品、带来更好的用户体验。

乔布斯敏锐地意识到,对未来的消费类电子产品而言,软件都将是核心技术。坚持做操作系统和那些悄无声息的后端软件,比如 iTunes,这样的“苹果”才不至于像 DELL、惠普或索尼那样,因为等待微软最新操作系统的发布而延迟推出硬件产品,看着微软干着急。这也是消费电子巨头索尼在随身听市场不敌“苹果”的原因之一。

苹果公司前战略和营销副总裁特里普·霍金斯曾评价乔布斯道:“史蒂夫的抱负中蕴含的力量大得吓人,当史蒂夫对一件事坚定不移时,可以说那股力量能摧毁一切障碍,吓得所有异议和困难都不敢出现了。”由此可见,乔布斯将自己领导的魅力已经发挥得淋漓尽致。他用自己的一生,给那些缺乏领导才能和魅力的人,树立了榜样。

“他是一个专注的人”——身边的人这样评价乔布斯,专注精神是一个成长型企业的重要支柱。往往一个人的成功并不体现在他拥有多么高的天赋、掌握什么独特的新技术,而在于他比别人多了一份执着、多了一份坚持、多了一份专注。

人们在报纸杂志、电视媒体上,常常可以看到成功人士的专访。当听到他们圆梦的经历时,我们也总会不自然地想到自己,年轻的时候不就和某某大人物的处境一样吗?但继续往下想的时候,很多人就丧失了勇气。并不是因为别人的成就无法企及,而是因为自己不敢“做梦”,不敢拥有一个非凡的梦想。要知道,假如乔布斯没有一个巨大的目标,他也不可能获得如此的成功。

对于像乔布斯这样的成功人士来说,世上无难事,只要拥有专注的精神,没有什么问题是解决不了的。专注也是成功者最可贵的品质之一!

生活中许多事让人们感到疑惑不解,为什么许多成功者大都资质平平,却取得了远远超过人们预期的成就?其原因很简单,就是他们在追逐所谓产业潮流的时候,有意无意地依据这样一个假设:最终成功的人有一种顽强的毅力,一种在任何情况下都矢志不渝的决心,能专注于某一个领域,集中精力,锲而不舍,想方设法一步一步地积累自己的优势。而那些所谓天资聪颖、才华横溢的人却仍在四处涉猎,永远无法专注于一个目标,终必徒劳无功,一无所获。

对于一个拥有坚定目标的人来说，一旦被他们看准了的东西，就会不顾一切去追求，任何事物都无法动摇他们的自信和决心，从而自信满满，专注于自己的事业。此时，再反观那些常常将所谓的成功之道大谈特谈之人，他们往往只是将目标停留在口舌之上，而没有付诸行动。没有目标的支撑，就没有自信心，从而精力分散，成功自然离他们远去。

一块手表可能具备最精致的指针，也可能镶嵌了最昂贵的宝石，然而如果缺少发条，它仍然发挥不了报时的作用，同样，人亦是如此。无论我们在成长的过程中，接受过多么良好的教育，也无论我们的身体是如何的健壮，如果人生没有目标，缺乏实现目标的信心和勇气，不能专注于自己的事业，那么，即使我们所有其他的条件再优秀，都没有任何意义。

每一次成功都不是仅凭运气取得的，所以，对于敢于迈出成功路上第一步的人而言，作为梦想王国的决策者，应该看到自己身上的过人之处，并努力将其发挥出来，这就需要强大信心的支持。生活中要有小目标，工作中要有大目标，并自觉地将每件小事都跟远大的目标联系起来，使其与我们的终极目标相结合，唯有为了崇高的目标孜孜不倦地奋斗，我们才能收获成功的果实。

3. 如何为我们的人生设立目标

有人无所事事地做着毫无兴趣的工作，有人不停地抱怨眼前的艰难处境，也有人不停地换工作，忙碌却无果。这些人都在浪费宝贵的人生，最根本的原因就是没有一个坚定的目标。

如果你想在 35 岁以前取得成功，就一定要在 30 岁之前确立好你的人生目标。目标既是我们迈向成功的起点，也是衡量一个人是否成功的尺度。

一个有目标的人，一定会找到自己的道路。年轻人可以将人生目标划分为以下几个阶段，25 岁之前是求学探索阶段；25 ~ 30 岁要了解你想做什么，并切入相关行业开始创业；30 ~ 35 岁创业的关键时期；35 ~ 45 岁是大发展大收获阶段。许多成功人士都是通过这样的途径取得成功的，我们现在还是一个初学者，好奇、求知欲都在激励着我们要不断前进，如果这个时候放弃自己的目标，人生难得有下次的机会再重来。

人生发展阶段要使目标能够实现，就必须将目标分解量化为具体的行动计划，这样目标才有了现实的行动基础。把目标量化分解为具体的行动计划，一向采用“逆推法”，即首先确定大目标的条件，将大目标分解成一个个小目标，由高级到低级层层分解，再根据时限，由将来逆推至现在，从而明确自己现在应该做什么：

即时行动←更小的目标←小目标←大目标

这种“逆推法”分解量化目标为具体行动计划的过程，与实现目标的过程正好相反。分解量化大目标的过程是逆时推进，即人由将来倒推至现在；实现目标的过程是顺时推进，即由现在推至将来。

在人生的不同阶段，应不断设立新的目标，这是一个不断挑战自我的过程，也是一个不断进步的过程。实现目标是一个渐进的、成长的过程。一个人只有不断地为自己设立新目标，才能不断地在新目标的激励下实现自我提高。就以赚取金钱数额的多少为目标来说，一个以往年均收入 5 万元的人，如果他在新的一年内为自己设立的目标是年均收入增加 5 万元，达到年收入 10 万元，由于这是一个阶段性目标，所以是现实的。如果他前期没有任何的积累和铺垫，就想在新的一年内年收入达到 100 万元，那么这就不是在谈论目标，而是想入非非，从而是不可能实现的。因此，目标的实现是一个渐进的过程，而不是一蹴而就的。

所以，人要有一个远景目标，即在内心要有一个总体的、大致的目标。这种远景目标，要分阶段来实现。而阶段性目标必须要具体、明确，同时具有可操作性。人不可能期望自己快速成

为亿万富翁,但如果你实现了 1000 万目标的时候,那么亿万目标就不是空想和幻想了。远景目标就是在这种不断实现阶段性目标的基础上逐步完成的。

4. 时刻保持初学者姿态,不要停止学习

在这个知识与科技发展一日千里的时代,现代年轻人唯有时刻怀抱初学者的心态,才能不断地充实自己,渐渐成长,最终在职场上站稳脚跟,打造出属于自己的一片天地。

沃尔玛创始人萨姆·沃尔顿一生中时刻保持着初学者的姿态,从未停止过学习。他把一家毫不起眼的杂货零售店发展成了世界最大的零售企业,他的创意全都来自于“偷师”。

创业初期,沃尔顿便经常“光顾”竞争对手的店,以了解他们的商品价格和经营策略。他把别人的好创意用到自己的企业中,并且每天都致力于改善企业的经营模式。沃尔顿从来不会因为自己偷学别人的做法而感到羞耻或是故意隐瞒,他承认有些营销创意都是从别人那里学来的。

他说:“我的很多营销手法都是从别人那里学来的。可能没有人像我这样勤于拜访企业,每次拜访的时候我都会问很多问题,这样能从他们那里学到很多东西。假如沃尔玛沉浸在‘全市最大型的超市’这项荣誉中,墨守成规,那它就无法生存到现在。不论什么时候,我们都不应该嘲笑别人的错误,而要虚心学习别人的优点。我们该关心的不是别人的缺点,而是别人的优点,因为每个人都有自己的拿手好戏。”

然而,时刻保持初学者的姿态并不容易,有的人在工作上或其他方面一取得一点儿成就,就迫不及待地想让他人知道,尽管这是人之常情。但这种急于体现自我价值、想被他人承认的心态很容易导致狂妄自负、骄傲自大。因而,年轻人要想获得成功,就一定要时刻保持着初学者的心态,虚心向他人学习。

5. 来回摇摆的人永远都不可能成功

美国哈佛大学教授曾对一群智力、学历、环境等客观条件都差不多的年轻人,做过一个长达 25 年的跟踪调查,调查内容即为目标对人生的影响。调查结果发现:在这些年轻人中,27% 的人没有目标;60% 的人没有明确的目标;10% 的人有清晰但比较短期的目标;只有 3% 的人有清晰且长期的目标。而 25 年后,这些调查对象的生活状况大不相同:3% 有清晰且长远目标的人,25 年来几乎都坚持着自己的人生目标,并为之进行不懈的努力。25 年后,他们几乎都成了社会各界顶尖的成功人士,他们中包括行业领袖、企业家和白手创业者。

作为年轻人,或者一个初入社会、经验缺乏的新人,除了确立坚定的目标外,我们应该以一个初学者的心态来对待我们周围的人和事,一旦做出选择就不要轻易放弃或改变,因为放弃意味着你要从新开始,改变意味着你要从新适应环境,这两者都会阻碍我们的前进。现实中,有不少年轻人却恰恰因为知难而退,半途而废,最终一事无成。那么,为什么我们这么容易放弃呢?为什么我们如此心浮气躁呢?为什么我们目光短浅、意志薄弱呢?究其原因,我们太过于眼高手低,我们容易受外界因素的影响,我们害怕失败。这样就导致了很多人一直在原地踏步,止而不进。

跟踪调查进一步表明,那些 10% 有清晰短期目标者,大都生活在社会的中上层,他们的共同特征是:那些短期目标不断得以实现,生活水平稳步提高,并成为各行各业的精英人士,如医生、律师、工程师、高级主管等。60% 没有明确目标者,几乎都生活在社会的中下层,他们的共同特征是:能安稳地工作与生活,但人生没有取得很大的成就。而那些 27% 的没有目标的人,几

乎都生活在社会的最底层，他们生活窘迫，经常失业，靠社会救济，而且他们的世界观渐渐发生扭曲，并因此而埋怨社会的不公，从而抱怨他人和世界。

社会在发展，科技在进步，我们要不断给自己充电，提高自己，加强自修等，因此无论我们已奋斗多少年，都应该抱着初学者的心态去学习。所谓初学者的心态是指，不要妄加猜测、不要期望、不要武断也不要偏见。我们就是一个新生儿，对任何事物都充满好奇，充满期待，拥有求知欲，这样会使我们走得更远，更高，变得更强。

中国有句老话：有志之人立长志，无志之人常立志。这句话告诉我们不要轻易地放弃自己的目标。因此，如果你想在35岁之前成功，就一定要吸取别人的教训，做事一定要专注，要以贾金斯为鉴。

美国一位成功学家讲述了这样一个故事：

很多年前的一天，贾金斯看见有人正要将一块木板钉在树上当搁板，于是他走过去要帮那人一把。

他说：“你应该先把木板锯掉一段再钉上去。”随后，他找来锯子，但锯了一会儿就撒手了，锯子不锋利，需要磨快些。于是他又去找锉刀。但他又发现如果在锉刀上安上一个手柄使用起来将会更顺手。于是，他又去灌木丛中寻找小树，但砍树又得先将斧头磨快。磨快斧头需要将磨石固定好，这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条又少不了木匠用的长凳，可这没有一套齐全的工具是不行的。于是，贾金斯到村里去找他所需要的工具，然而这一走，他就再也没有回来。

贾金斯无论学什么都是半途而废。他曾经信誓旦旦地想学习法语，但若要真正掌握法语，首先必须对古法语有透彻的了解，而这又需要对拉丁语进行全面的掌握和理解，否则，要想学好古法语是绝不可能的。

贾金斯后来又发现，掌握拉丁语的唯一途径是学习梵文，因此便废寝忘食地开始学习梵文，可这就更加旷日废时了。

贾金斯从未获得过什么学位，他所受过的教育也一直没有施展的舞台，但他的先辈为他留下了一些遗产。他拿出其中的十万美元投资办了一家煤气厂，可是煤气所需的煤炭价钱昂贵，这使他大为亏本。于是，他以九万美元的价格把煤气厂转让出去，然后开办起煤矿来。可又运气不佳，因为采矿机械的耗资大得吓人，导致煤矿无法正常运转下去。所以，贾金斯把在矿里拥有的股份变卖成八万美元，转入了煤矿机器制造业。从那以后，他像一个内行的滑冰者，在有关的各种工业部门中滑进滑出，徒劳无功。

他恋爱过好几次，但每一次都无果而终。他曾经对一位姑娘一见钟情，并十分坦率地向她表露了自己的爱慕之心。为使自已匹配得上她，他开始在精神品德方面陶冶自己并特地去一所星期日学校上了一个半月的课，但并没有坚持下来，不久便自动逃掉了。两年后，当他认为向那位姑娘求婚的时机已成熟时，那位姑娘却早已嫁为人妇。

不久贾金斯又如痴如醉地爱上了一位迷人的、有五个妹妹的姑娘。可是，当他来到姑娘家时，却喜欢上了二妹妹。不久又对更小的妹妹产生了爱意。到最后一个也没谈成功。

来回摇摆的人永远都不可能成功。在不断的改变中，贾金斯的情形每况愈下，越来越穷。他卖掉了最后一项营生的最后一份股份后，便用这笔钱买了一份逐年支取的终生年金，可是这样一来，支取的金额将会逐年减少，因此他要是活的时间长了，早晚得挨饿。

很多人都想改变自己的处境，但是很少有人将这种改变处境的欲望具体化为一个个清晰明确的目标，并付诸实践。结果，仍一无所获，生活一如既往，没有任何改变。

如果想期望成就伟大的一生,那就应该从今天起,以毫不动摇的决心和坚定不移的信念,凭自己的智慧和毅力,去创造辉煌的人生。

6. 真正禅悟初学者心态,改变自己

倘若你能够真正禅悟初学者心态,那你将受益无穷。以下是初学者心态的几个方面:

(1) 跌倒了7次,就站起来8次。记住跌倒也是学习的一部分。

(2) 保持“无知”的心态。在武术中,“无知”的心态就是勇士的智慧所在。因为我们常常不轻易就会犯以下两大错误:面对强大的对手或者高难度的挑战时,往往认为输的机会很大;反之,遇到弱一些的对手或者容易搞定的事情时,会轻易地认为自己肯定没问题。而只有“无知”反而能让我们拥有一颗不受拘束的心,从而及时由当前情况做出判断。

(3) 丢掉“专家”的帽子。即不要高估自己的行为。丢掉“专家”的帽子这需要让自己承认自己一无所知。从而让自己用一个开放的心态去倾听他人所说的话,那时你有可能发觉一个初学者也会教给我们一些东西。

(4) 专注于你现在做的事情,忘掉那些“观众”,不要怕出丑。

当我们还是孩子的时候就开始不断学习新的事物。然而等我们到了20岁、30岁,年纪越大,就越担心再次做一名初学者。为什么?可能是不想再看到自己失败时的傻样子。别人可能在你刚起步的时候偷偷地笑你,但是我们自己可以选择是否需要别人的在意。只有你脱离了外物所累,才能专注于现在所行之事。

如果你理解得深刻的话,你会了解到初学者心态的珍贵之处。它会改变我们体验生活的方式。

总而言之,拥有初学者之心是件了不起的事情,这样你就是自己人生的设计师,你会充满好奇与期待地面对你身边的一切。而若同时树立一个自己的目标,并持之以恒地去追求,相信总有一天你能攀上成功的巅峰的!



忠告箴言

拥有初学者心态,会使你永远对生活抱有新鲜感,而且也使我们时刻拥有年轻的心去学习新事物。年轻人要懂得为自己设立远景目标,其核心即是“我一定要成功”。而如何才能做到坚定自己的远景目标呢?需做到:

(1) 拥有初学者之心,“求知若饥,虚心若愚”。

(2) 把目标量化为具体的行动计划,并付诸实践。

(3) 持之以恒,不能间断,即使处在人生的低谷或事业发展不顺时,也不要放弃目标。

忠告 2 听从自己内心的声音,做自己喜欢做的事情

在我做出退学决定的那一刻,我终于可以不必去读那些令我提不起丝毫兴趣的课程了。然后我可以开始去修那些看起来有点意思的课程。

——乔布斯

人们都说,有个好伴侣是人生最大的幸福,但一个成功的人生不仅需要一个与你白头偕老的爱人,也需要一个伴你终生的兴趣。

许多杰出的成功者,他们都是从小先给自己选择好后一个“伴侣”。从小,乔布斯就对电子产生了浓厚的兴趣,他从这个“伴侣”身上不仅获得了感官享受和精神享受,更为日后创办苹果公司并成为世界电子产业的领军人物打下了基础,即使遇到艰难险阻,有这个“伴侣”相助,必定能突出重围,走向光明。如果你现在还没有找到这个“伴侣”,那就赶快给自己物色培养一个吧!

1. 兴趣是一个人最好的老师

正所谓“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。”

很多人都说,兴趣是一个人最好的老师,成功者和真正杰出的人都把兴趣看得比什么都重要。对于有些人来说,兴趣不仅会让他感到快乐,更是一直指引他取得事业成功的指南针。而乔布斯就是一个典型的值得我们学习的例子。

大凡成功的人士,兴趣都是促使他们不断进步的力量之源。只要拥有兴趣,人们就可以将自己的工作做得更出色。每个人在工作中都会面临很多的选择机会,一个人如果选择了他感兴趣的领域,工作起来就可能更快乐,也更能容易取得成功。因此,一个人要成就一番事业,兴趣是必不可少的,当我们把兴趣转化为永恒的工作动力,我们就可以不断向成功迈进。

当一个人从事他所喜爱的工作时,那么个人的潜能将会得到最大程度的发挥,而且也将更为迅速、更为容易地获得成功。乔布斯的成功来源于把个人兴趣与自己的天分结合在一起,来源于他对所从事工作的选择、坚守与努力。乔布斯常常以“兴趣是最好的老师”为座右铭,他对电子产品的兴趣,不仅成就了他,也成就了苹果公司,最终开创了电子产品的一个新时代。因此,从事一项你所感兴趣的工作,工作本身就能给你一种满足感,你的职场生活就会从此变得妙趣横生。

乔布斯儿时的兴趣影响并最终成就了他的事业,甚至影响了整个世界。当然,这并非说光有兴趣就能成功,而是有了兴趣就有了不断进取的动力,从而获得成功。如乔布斯一样,或者其他很多世界级的大师们,他们的成功,都是归功于真正找到了激发自己生命潜能的兴趣和爱好,并且能够在自己想做的事情和最适合自己做的事情上,投入全部精力和热情,这才是他们取得成功的关键。

1976年年初,在乔布斯的积极鼓励下,惠普公司的工程师沃兹尼克决定与他一起成立自己的公司。乔布斯卖掉了福特汽车,沃兹尼克卖掉了心爱的惠普65型计算机。好不容易借到1300美元,这家小公司就在乔布斯的车库里开张了。但一个电脑公司以1300美元起家,资金显然严重不足。怎么办?他们先在一个博览会上以20美元一台的价格买到了新推出的6502微处理器,然后乔布斯以如簧之舌说动在华纳利公司工作的李家康,凭老交情以特惠价制作电路板,他们又从各自公司搞来一些电子元件,便由沃兹尼克设计,在乔布斯车库里热火朝天地干了起来。

真正热爱自己事业的人,即使在生活遭遇困境时也能发现激情的所在,他们会不断调整自己,他们能让平静的水面泛起涟漪,他们会时刻让自己保持对生活对人生的热情和信心。因此,他们的热情一直很饱满,思考力与创造力一直都很旺盛。正是因为乔布斯一直都满怀热情地投身于他所热爱的电子事业,才取得了今天巨大的成就。

苹果公司第1台微电脑在“土产电脑俱乐部”展示时,乔布斯将这台电脑命名为“苹果1号”。尽管朋友们对其赞不绝口,但却只有一人看中了“苹果1号”。他就是在电脑旋风中创办第一家电脑零售店的秦瑞尔。当他向乔布斯表达了要长期联系的意向时,乔布斯高兴得几乎要跳起来,他立刻以500美元的价格卖给了秦瑞尔一台苹果电脑。由于无钱购买装备电脑所需的零件,乔布斯就不眠不休地在硅谷穿梭,最终获得了一位名叫牛顿的电子器件商的支持,同意以30天的期限无息赊给苹果公司2万美元的器件。于是乔布斯便没日没夜地加工装配,终于在赊账后的第29天,他将装好的电脑中的最后一批卖给了商店,同时也如数还清了赊欠款,净赚12500美元。

2. 激发自己的热情

现实中有太多人,一旦工作或环境发生了新的变化,就常常会抛序弃原来的爱好和兴趣,以至于自己最初设定的目标半途而废。

乔布斯的老朋友,比尔·盖茨在中学时就特别喜欢电脑和软件设计,从而也愿意花费更多的时间学习和研究。在哈佛法学院读书时,盖茨仍念念不忘软件,常在计算机房里泡到深夜,同时创办了自己的软件公司。他明白一个人如果想要取得成功,一定要做自己喜欢的事,于是他毅然决定放弃人们羡慕的律师职业,全身心地投入到自己喜爱的软件事业中。乔布斯说:“我认为我们两个(乔布斯和比尔·盖茨)是世界上最幸运的人,在正确的地点、正确的时间,发现了我们真正爱做的事。”

当我们还行走在人生的十字路口时,我们是否考虑我们喜欢什么?我们要追求的是什么?自己曾经坚持的那份执着和信念还在吗?坚持的那份理想还有吗?坚持的那份憧憬还强烈吗?很多人在走向社会的时候给自己描绘了美好的蓝图,但理想很美好,现实很残酷,的确,我们喜欢的东西太多了,我们想占有的东西太多了。

促使一个成功的创业者创业的首先是兴趣,而不是利益。当今社会,有些人是为了工作而工作,因此要在这种普遍性的情况下,寻找兴趣这个原动力,就显得非常重要。当找到自己的爱好和兴趣时,我们就会不断激发自己工作的热情,从而使自己的目标逐步得以实现。

3. 听从自己内心的声音

在充满竞争的社会中,有的时候人会身不由己,尤其是一些刚踏入社会的职场新人,眼前更是困难重重。有的迫于生计,最终只能选择一个自己并不十分感兴趣的工作,这种情况在现实