

阳光心态缔结成功硕果，阴霾心态滋生失败萌芽

优秀员工要有
**阳光
心态**

李世强◎编著

YOUXIUYUANGONGYAOYOU
YANGGUANGXINTAI

职场人自我成长的心灵圣经

透视内心自我，探寻阳光心态
乐享奋斗过程，变身卓越英才

每个人都渴望获得成功，然而成功总是与一些人失之交臂。有人说，一个人的姿态表明他的心态，而心态能让我们处于相应的状态。

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

优秀员工要有阳光心态 / 李世强编著. — 北京 :
中国妇女出版社, 2012. 1
ISBN 978 - 7 - 5127 - 0372 - 8

I. ①优… II. ①李… 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(2011)第 244138 号

优秀员工要有阳光心态

作 者:李世强 编著

责任编辑:姜 喆

装帧设计:天之赋设计室

责任印制:王卫东

出 版:中国妇女出版社出版发行

地 址:北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码:100010

电 话:(010)65133160(发行部) 65133161(邮购)

网 址:www.womenbooks.com.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京集惠印刷有限责任公司

开 本:170 × 240 1/16

印 张:18

字 数:230 千字

版 次:2012 年 4 月第 1 版

印 次:2012 年 4 月第 1 次

书 号:ISBN 978 - 7 - 5127 - 0372 - 8

定 价:29.80 元

版权所有·侵权必究(如有印装错误,请与发行部联系)

序

正常情况下，我们绝大多数人的一生，都是在工作中度过的。每个人都渴望获得成功，然而成功总是与一些人失之交臂。有人说一个人的姿态表明他的心态，很多时候心态能让我们处于相应的状态。成功是一种心态。而良好的心态有助于我们及早的获得成功。

如今的生活中大家的财富在不断增加，但是我们发现自己的快乐却越来越少。书上说一颗充满阳光的心，能够照亮生活的每个角落。在这本书中，你将会明白一个人的阳光心态应该包含的各种要素：激情、信心、坚韧、敬业、明智、学习、合作、快乐、包容、淡定。当我们遇到挫折或面对困难时，有些时候挫折和困难会打击我们面对生活的勇气。本书作者试图引导我们调整好自己的心态，营造积极、健康的心理，树立乐观、向上的人生态度。使我们经常处于积极主动乐观向上的情绪当中。

积极的心态有助于我们坚强的面对一切。良好的心态能够让我们学会感受生活的美好，进而享受生活。在这个世界上，我们每个人的一生都不可能是一帆风顺的，即便你是高高在上的权利统治者。只要我们保持一种阳光的心态去面对一切，你就可以战胜困难，乐观的走向明天。

优秀员工要有阳光心态

优秀员工要有阳光心态

序

第一章 有一种阳光心态叫激情——激情胜于能力

野心有多大，发展就有多大
热诚可以帮助你突破平庸
激情工作就是享受生活
低起点不是成功的绊脚石
激情乃事业之忠实伙伴
依赖是一个人发展的最大束缚
没有激情就没有业绩
学会为自己制造机会

第二章 有一种阳光心态叫自信——信心比黄金更重要

只有想不到，没有做不到
自信是自我激励的力量
学会充分认识自己的价值
永远都保持梦想和乐观心态
莫要让自卑成为一种习惯
自信让你从优秀走向卓越
畏惧只会让你噩梦成真
信念让你走向成功

第三章 有一种阳光心态叫敬业——敬业才能有事业

任何时候都不能对工作产生厌倦
敬业之人才能成就事业
试着去做别人不愿意做的事情
细节体现敬业程度
唯有精益求精，才能走向成功
把工作当成一生的事业
成功需一步步开始
让自己成为工作的主人
工作当中切忌推卸责任

第四章 有一种阳光心态叫坚韧——用坚持把信念变成砖石

不要总认为自己会失败
要做就要全力以赴
别把痛苦当作敌人
坚持就是成功
每个人都要具备永不放弃的精神
阳光总在风雨后
面对挫折，不要屈服
勇于向困难挑战

第五章 有一种阳光心态叫明智——思路决定出路

做任何事都要有明确的目标
懂得正确认识自己
找准自己的人生定位
改变不了环境就改变自己
现实是此岸，目标是彼岸
找到属于自己的“罗马通道”
活出真我的风采
唯有埋头，才能出头
不怕犯错，就怕犯相同的错

第六章 有一种阳光心态叫学习——成功源于不断充实自己

知识是财富的源泉
唯有学习才能达成人生理想

恃才傲物是学习的禁忌
谦虚使人进步
学习要有空杯心态
不要被经验捆住了手脚
认真做事更要用心办事
按自己的职业角色不断学习
做一个“全方位”学习型员工
学习就是要创新
不断的反省才能不断的前进

第七章 有一种阳光心态叫合作——携手才会共赢

合作远远胜于竞争
个人的力量总是很渺小
唯有合作，才可成功
合作从沟通开始
学会多为别人考虑
没有完美的个人，只有完美的团队
职场之中切忌独善其身
合作乃成功之基石

第八章 有一种阳光心态叫快乐——乐观使我们更加出色

善待自己，快乐生活
梦想有多远，世界就有多大
快乐源于拥有一颗感恩的心
学会时常修理内心的疤痕
把握现在，享受当下的快乐
卸掉你的心灵枷锁
给予，永远比索取愉快
学会减轻心中的压力
快乐，从选择开始
快乐是健康长寿之本

第九章 有一种阳光心态叫包容——胸怀有多大，成就就有多大

永保一颗平常之心
对手是我们一生的财富
盲目的攀比只会增添烦恼
结交比你更优秀的人做朋友
用宽容消除彼此恩怨
在别人困难之时要伸出援手
大度能容，宽厚待人
说话办事要给人留有余地
宽容别人就是解放自己

第十章 有一种阳光心态叫淡定——平常心乃人生之财富

自信可喜，知足可贵
心急吃不了热豆腐
退一步海阔天空
切莫陷入贪婪的陷阱
不要太苛求完美的生活
罗马不是一天建成的
莫要成为名利的奴隶
莫在攀比中迷失自我
用淡定的心态看待所有的不公

第一章 有一种阳光心态叫激情——激情胜于能力

拿破仑·希尔曾经说过：“人与人之间只有很小的差异，但是这种很小的差异却造成了巨大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功和失败。”心态决定人的命运，成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最丰富的经验支配和控制自己的人生，无惧生活中的困难，始终为自己的理想而努力。而失败者则恰恰相反，他们的思想受过去的种种失败和疑虑所支配，失败也就因他们的。这一心态而产生了。

野心有多大，发展就有多大

关于目标与成功之间的关系，古人曾经告诉我们说：“取法上者得乎中，取法中者得乎下，取法下者得乎无”。

对于那些从小志向远大、敢于想像的人来说，所取得的成就必定是远远超出当初的起点。一个理想高、目标大的人，即使做起来没有实现最终的理想和目标，但其实际达到的目标，都要比理想低、目标小的人最终达到的目标还要大。

有时候，对于人类的欲望我们应该换另外一种眼光来看待，从积极的方面说，野心和欲望是推动一个人前进的最有效的动力。一个人没有房子住的时候想房子住，有房子住了，还想更大的房子住，有了更大更好的时候，还想有别墅住。在不断的追求中，推动着社会向前。如果一个人没有什么追求了，社会也会因此停止前进了。

那些成功人士从来毫不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。

美国的大富豪福勒，在美国路易斯安娜州一个贫困的黑人家庭度过了童年，他们家以租种富人的土地为生，他在五岁时就跟着父亲下田劳动。福勒的大多数伙伴都是佃农的孩子，他们都是很早就参加劳动了。这些家庭按部就班地一天天过下去，已经习惯了这种状态，他们并不要求改善自己的生活。

小福勒有一点与其他的孩子们不同：他有一位不平常的母亲，他的母亲不肯接受这种仅够糊口的生活。她时常对自己的儿子说：“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过出人头地的想法。”

“没有人产生过致富的愿望”，这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，以至改变了他整个的一生。正是靠这种“一定要出人头地”的欲望的激励，福勒从卖肥皂开始，一步步建立起自己的商业王国。

在别人的眼中你可以是一个无足轻重的小人物，这不算什么，因为他们只是拿最普遍的外在标准衡量你，而这一切都是可改变的；如果你自己先对环境失望，然后再对未来失望，最终就会逐渐向命运缴械投降了。在不知不觉中，连你的思维也开始僵化，变成一个彻头彻尾的失败者。

有一天，上帝想改变一个乞丐的命运，于是他就化做一个有钱人来点化乞丐。

他问乞丐：“我如果给你 1000 元，你如何用？”

乞丐说：“那太好了，我就可以买个手机了。”

上帝不解，问他为什么，他回答说：“我可以用它和这个城市的各个地区联系，哪里人多，我就去哪里乞讨啊！”

上帝很失望，又问：“假如我给你 10 万呢？”

乞丐说：“那我可以买部车了，这样以后就可以开车出去乞讨了，很快的！”

上帝感到很悲哀，再问道：“假如我给你 100 万呢？”

乞丐听了眼睛都放光了，说：“那太好了，我可以把这个城市最豪华的地段买下来。”

上帝听了很高兴，这时乞丐又说：“到那时我把我领地的乞丐全撵走，不让他们抢我的饭碗。”

上帝听完，长叹一声，黯然离去。

世界上的任何一个人，都应该给自己一个准确的定位。定什么位，将决定自己一生成就的大小，志在千里的人决不会自甘平庸，吃饱穿暖就满足了的人，永远也成不了巨富。我们必须在物质生活变得富裕之前，让思想先富起来，而信念，是成功人生第一法则。

李书福是吉利集团的创始人，他曾说：“20岁出头我开始创业，那时谁也不认识我，最支持我的人就是我的哥哥、弟弟了。我在海南给家里打电话，告诉哥哥我要生产摩托车，经过认真考虑他决定支持我。尽管从没做过这一行，但我们成功了，短短一年左右，我们就生产出了全中国第一辆踏板式摩托车。后来我决定投身汽车业，其他人都当成一个玩笑。我自己就领着两个人到浙江临海去准备生产汽车了。那时候临海是一片荒地，没有电、没有路、没有桥，只有蚊子。我们建了发电厂，造了桥，修了路，光填平800亩地就动用了五六百辆汽车。这时依然没有人相信我们能生产汽车，我就暗自告诉自己，造出一辆车来给他们看看，我的汽车生产史也就慢慢开始了……”

如果李书福没有一路披荆斩棘，一定要在荒无人烟处走出一条路来的信念，就没有今天“吉利”的辉煌。对于意志无比坚定的人来说，外界的嘲讽和阻碍都不能使他们动摇，一定要成功的信念始终贯穿于他们的行动之中。

在西方，最为流行的一句话就是：“我们可以得到我们心中所期盼的一切。如果你相信自己能行，你也可以成为百万富翁、开办一家公司或成为首相。”对你起激发作用并决定你个人价值的就是你的内在力量，首先你要自信自己是个有用的人，只要你相信自己终有一天会成功，就会精力充沛、豪情万丈，活得有滋有味。但是，如果你不能正确认识自我，你取得成功的机会就会减少。在你感到不适应或注意力不集中的时候，你的判断就会动摇，你可能会分不清积极的风险与消极的风险，可能会缺少解决问题的决断力。即使你在技术上胜任某一角色，但如果你感到自己无能力、无信心，你也发挥不出最佳状态。

爱默生曾经说过：“哲学家论人之伟大在于寡欲，但是，一间茅舍、一把炒豆，真的能教人对自己满意吗？”我们应该勇于追求更好的职业、更好的待遇、更高品质的生活。知足常乐的心态，只能是一个人在困境中的一种自我调整，养好了精神气力之后，依然要沿着欲望的指引去打拼，让自己的生活发生质的改变。

热诚可以帮助你突破平庸

在我们眼中一些人之所以能够获得成功，是因为他们占尽了天时、地利、人和，运气来时，挡都挡不住。但是不知你是否这样想过：成功为什么总是亲近他而不亲近你呢？你是否也拥有他们不停地寻找成功、接近成功的热情和主动？

正是因为消极的心态和积极的心态之间的差异，最终造成了失败与成功两极分化。当一个人浑身的积极与热情被调动起来的时候，便会形成一种不可抗拒的力量，足以克服一切的贫穷和生活中的不如意。

从哈佛大学毕业，汉斯进入一家企业做财务工作，尽管赚钱很多，但汉斯很少有成就感，他不喜欢枯燥、单调、乏味的财务工作，他真正的兴趣在于投资，做投资基金的经理人。

在一次旅途的飞机上，汉斯与邻座的一位先生攀谈起来，由于邻座的先生手中正拿着一本有关投资基金方面的书，双方很自然地就转入了有关投资的话题。汉斯特别开心，总算可以痛快地向人谈论自己感兴趣的投资的话题了，因此就把自己的想法以及现在的职业与理想都告诉了这位先生。这位先生静静地听着，时间过得飞快，飞机很快到达了目的地。临分手

的时候，这位先生给了汉斯一张名片，并告诉汉斯，他欢迎汉斯随时给他打电话。

回到家里，当汉斯整理物品的时候，发现了那张名片，仔细一看，汉斯大吃一惊，飞机上邻座的先生居然是著名的投资基金管理人！自己居然与著名的投资基金管理人谈了两个多小时的话，并留下了良好的印象。汉斯毫不犹豫，马上给他打电话。一年之后，汉斯成为一名小有成就的投资基金的新秀。

汉斯成功的例子对于我们来说看起来似乎偶然，其实却有着它的必然性。汉斯由于钟爱投资管理，因此与陌生人进行十分专业的谈话，并且谈了两个多小时，可见汉斯具有良好的基础。如果汉斯不是特别着迷，也不会与陌生人交谈如此专业的话题，最多谈一谈天气，或者篮球，然后睡一小时觉。这样就不可能获得这个偶然的機會了。

在众多的成功者中，我们可以看出他们有一个共同的特点，那就是他们总是保持积极的心态去面对人生道路上的风风雨雨。是创造力、进取精神和鼓舞、激励人心的力量在支撑和构造着所有的成就。一个强健、充满活力的人总是创造条件，使心中的愿望实现。由于没有什么事情会自动推动自己发展，因此他总是主动地推动事情的发生和发展。

在人的一生中，积极的心态是一种最有效的心理工具，是你能够看透自己的必备素质。如果你认为自己能够发挥潜能，那么积极的心态便会使你产生直觉，从而使你如愿以偿。

邦德和比克是非常要好的朋友。几年前，两人看到本地的人们开始摆脱过去那种自给自足的生活方式，穿鞋戴帽都趋向于商品化。于是，两人决定每人办一家服装厂。比克说干就干，立即行动起来。没用多长时间，就将产品推向了市场。

而邦德却多了个心眼，他想先看看比克的服装厂效益怎么样，因此没有行动。

比克的服装厂开办不久，确实遇到了很大困难：市场打不开，产品滞销，资金周转不灵，工资不能按时发放，工人的积极性下降……见此情况，邦德心中暗自庆幸自己没有盲目行动，否则也会陷入困境。

但是顽强的比克没有在困难面前倒下，他面对困难——想出解决办法。一年后，他的服装厂终于渡过难关，利润滚滚而来。

看到比克的腰包一天天鼓起来，邦德后悔莫及。于是，他也开办了一家服装厂，但已为时过晚。由于早办了一年，比克赢得了众多客户和广阔市场，而邦德的客户寥寥无几。几年之后，比克的营销网络遍及美国各地，拥有数亿元资产。邦德的服装厂却只能为朋友的鞋厂进行加工，资产更是少得可怜。

成功人士与那些平庸之辈，某种意义上讲是两种截然不同的人。只要仔细研究这两种人的行为，就可以找到积极主动的人都是不断做事的人，他们凡事现在就去，直到成功为止。消极被动的人，都是懒惰散漫的人，他们会找借口偷懒，直到最后他证明这件事不应该做、没有能力去做，或已经来不及了，然后放弃。

那些直到今天还没有建立起自己事业基础的人，可以先从细节着手，当你的生活每出现一次小小的改观时，给你带来的满足和喜悦，将会激发你取得更大成就的热情。这是一种滚雪球效应，更多的成就产生更多的喜悦，更多的喜悦产生更多的热情，更多的热情又产生更多的成就。有史以来，热情驱使着世界上诸多杰出的人士在各自的领域达到人类成就的高峰，而主动与热情也会为你做同样的事。

激情工作就是享受生活

一个真正拥有智慧的人，往往比别人更清楚工作对于自己的意义。在我们的生活中，常常有些人认为只要准时上班、按点下班、不迟到、不早退就是完成任务了，就可以心安理得地去领工资了，他们以为这就叫工作。可是这仅仅是对工作的一个很肤浅的认识。

没有了工作，很多人都会无法生存下去，可是对于那些企业家和有钱人来说，他们并不

需要为一日三餐发愁，但是他们比常人更专注地在工作。微软的比尔·盖茨算不算有钱人？可是他每天还要工作八个小时以上；沃尔玛主席山姆·沃尔顿更是每天工作十个小时；李嘉诚是中国首富，现在每天还要处理上百份文件。我们毫不夸张地说，这些人的成功，并不是因为他们有多聪明，而是把工作当做自己生命的组成部分，没有了工作，生命会黯然失色。

当然我们也知道这只是很少的一部分人，但是这也说明，工作是生活激情的源泉，工作激发了我们的热情，工作需要我们去努力和勤奋，工作让我们拥有积极主动、自动自发的精神。工作改变了我们的生活，改变了我们的生命。于是，我们看待自己的工作就应该像看待我们的生命一样认真，一样虔诚。

作为一个职业人，只有学会享受工作，才会懂得珍惜生命，才会被别人所尊重。

有一个美国人，从10岁参加工作，到现在已经整整有90年了，是一位具有传奇色彩的“百岁”员工。当他正式从洛杉矶汽车修理工人的岗位上退休时，那一天，正好是他的100岁生日，在他整整90年的工作生涯中，他只请过一天假！这一天，还是他妻子病逝时请的假。

这位工作一生，只请一天假的老人，叫做亚瑟·温斯顿，生于俄克拉荷马州的一个印第安人保留区。他从10岁就开始工作，最开始在一家农场采摘棉花。

20世纪20年代初，由于当地风暴和干旱引发了巨大的灾荒，温斯顿一家搬到了洛杉矶。他先在一家铁路公司做看守员，后来在洛杉矶的公共运输部门做清洁和维修汽车的工作。温斯顿从小有个梦想，就是当一名汽车司机，但是由于当时种族歧视现象极为严重，温斯顿只能从事底层的清洁工作。

这可能是任何人都不想干的活，但是温斯顿在这个岗位上，一直工作到了他100岁生日退休的那一天。他每天早上4点20分准时起床，坐1个半小时的汽车到达洛杉矶汽车厂。在这里，他每天工作8个小时，而这8个小时只有一项工作任务，就是打扫地板、擦拭玻璃的清洁工作。下班前15分钟，他会回到办公室，检查自己的制服是否弄脏，然后换衣、打卡、下班。

也许很多人会认为：这是世界上最枯燥乏味的工作。但是温斯顿却不这么想，他认为自己的工作很有价值也很有意思，就像打扫自己的家一样，他小心翼翼，让每一处都保持干净明亮。当他看到自己的工作成果时，就像在欣赏自己的宝贝一样，非常开心。

1988年他的妻子因病去世，但是温斯顿并没有告诉老板这件事，而是说“有一些事情需要处理”，请了一天假。这就是那唯一的请假。后来，当老板和同事得知这件事的时候，温斯顿获得了一个新的绰号——“可靠先生”。他的老板曾这样说：“每当有人跟我抱怨工作太辛苦、工作时间太长时，我就让他们去看看温斯顿。他工作到了100岁，但从来没有人听到亚瑟抱怨过一句话。他简直是在享受工作！”

前任美国总统克林顿也被温斯顿老人所感动，特地颁发了一份国会嘉奖给他，并授予他全美国“世纪员工”的称号。无论怎么说，他都是当之无愧的。

温斯顿的传奇是在每天的工作中用自己的一点点努力实现的，同样，作为芸芸众生的我们，也可以通过平凡的工作，让自己的生命迸发绚烂的光芒。

我们应该深深地相信一点，温斯顿并不是为了得到别人的奖励而工作，而是他已经养成享受工作的习惯了。而这种发自内心的享受工作的态度，却让他成为了名副其实的“世纪员工”，得到了无限的荣誉，或许他从来都没有想过自己会有这么一天。

低起点不是成功的绊脚石

很多成功者并不是从小就拥有良好的基础，他们或出身贫寒或学历较低，但他们能够白手起家创大业，赢得了令人羡慕的财富和名誉。他们创业时不是一帆风顺的，甚至还大起大

落，几经沉浮，但最后他们成功了。逆境不会长久，强者必然胜利。

普通人和成功者之间最遥远的距离，首先应该是心态的距离。事实上，在绝大多数情况下，我们对目标望而却步，并非目标真的“不可能”实现，而是自认为无法实现。自认为一切都“不可能”，久而久之，“不可能”成了心理上的一道浓重的阴影。而成功者却是一些善于利用梦想的人，不管现在的生活境遇多么困苦，他们都不会轻易屈服。

很久之前，古希腊有一个奴隶叫做克莱恩。在他生活的那个时代，奴隶只是人们的一种劳动工具。法律规定，除了自由民之外，像他这样的劳动工具是不准从事和追求艺术的，否则就要被宣判死刑。然而作为奴隶的克莱恩却没有被这不公正的法律吓倒，他以狂热的心态追求着艺术和神圣的美，并决心要让自己的雕塑作品在某一天得到伟大的雕塑大师伯利克里的肯定。于是在关爱他的姐姐的帮助下，他把自己的工作放在了屋子里的地下室进行。姐姐为他准备了两盏油灯和足够的食物。

地窖里阴暗，潮湿，缺乏氧气，但是为了自己心中的艺术，克莱恩什么样的困难都能克服。

时隔不久，所有的希腊人都被邀请到雅典参观一个艺术品的展览。这次展览在当地的大市场上举行，由伯利克里亲自主持。在他的旁边，站着其他许许多多的知名人士。

所有伟大的艺术巨匠的作品都被陈列于此，在琳琅满目、美不胜收的艺术珍品中，克莱恩的作品显得尤为出类拔萃、卓尔不群，它们是那么地精美绝伦，仿佛就是阿波罗本人凿刻出来的。这件作品成了人们瞩目的中心，所有人都在其摄人心魄的艺术美之前心荡神移、赞叹不已，就连那些参与竞争的艺术家的一个个心悦诚服地甘拜下风。

因为际遇和环境之间的不尽相同，不是每个年轻人都可以一帆风顺地成长为栋梁之材的。我们所要做的，只是不在命运中随波逐流。为了摆脱困境，我们应该有这样的认识：没有人是注定要一生受苦的，在苦难中时，我们不应沮丧，不要屈服，一定要想方设法让自己爬出来，站起来。而成功者的经历也告诉我们，只要不言放弃，随时都有进取的机会。

原一平是日本最有名的推销员，在刚走上推销岗位的头七个月，没有拉到一分钱保险，当然也拿不到一分钱薪水。只好上班不坐电车，中午不吃饭，每晚睡在公园的长凳上。但他依旧精神抖擞。每天清晨5点左右起来后，就从这个“家”徒步去上班。一路走得很有精神，有时还吹吹口哨，还热情地和人打打招呼。有一位很体面的绅士，经常看见他这副模样，很受感染，便与他寒暄：“我看你笑嘻嘻的，全身充满干劲，日子一定过得很痛快啦！”并邀请他吃早餐，他说：“谢谢您！我已经用过了。”绅士便问他在哪里高就，当得知他是在保险公司当推销员时，绅士便说：“那我就投你的保险好了！”听了这句话，原一平猛觉“喜从天降”。原来这位先生是一家大酒楼的老板，他不仅自己投保，还帮助原一平介绍业务。从此，原一平彻底“转运”了。

到了1939年，他的销售业绩荣膺全日本之首，并从1948起，连续15年保持全日本销量第一的好成绩。1968年，他成为了美国百万圆桌会议的终身会员。

最足以损害我们的能力、破坏我们前进道路的，就是以不幸的环境为理由，而不想去努力地挣脱它。因为自己不能像成功人士一样地生活，不能享受成功人士所得的幸福，所以处于困境中的人往往心灰意冷、不想奋斗。人们的生活是好还是坏，全因人的思维方式而定，这是一条不变的法则。

你认为成功的可能性大，成功就会变大；你认为成功的可能性小，成功的机会就会变小。艰辛的生活不是哪个人永远的重负，我们应该只把它当成一种过程，时刻都准备着从艰难之中穿越过去，享受战胜了自己的喜悦。

在19世纪，一些德国移民因生活所迫来到了美国。他们资金微薄，也没有什么技能，不得已只好四处沿街叫卖，依靠小本经营谋生。当时来北美的移民平均每人身上带了15美元，而他们却只有9美元。一个观察家描绘德国移民当年的状况说：“一个装备齐全的叫卖

小贩，需要 10 美元的总投资：5 美元办一个执照，1 美元买个篮子，剩下的用来买货。”可以想象他们当年的困窘之状。

然而在不过两三年的时间里，许多德国移民的家庭就从难民变成了富有的中产阶级。到了后来，这里面竟然产生了后来富甲一方、声名远扬的戈德曼、古根海默、莱曼、洛布、萨克斯和库恩等巨富。他们是依靠自己“推小车起家”或者“靠脚板起家”的，这些成为了德国移民的自豪和骄傲。

和世界上任何事物一样，我们每一个人对现实的认识也可以是两面性的。普通人也许没有资金，没有学历，也没有家族的强大力量可以依靠，这一切，都是对他们个人发展的限制。可是如果从积极的方面看，他们没有身份的包袱，不受社会上各种条条框框的束缚，反而可以放开手脚，一往无前地走向成功的大道。

激情乃事业之忠实伙伴

为什么有些人有了很好的目标有了可以实现富人梦想，到最后却一事无成？为什么每一家企业都不缺乏宏伟的目标，而真正能实现目标的组织却寥寥无几？因为我们在奋斗的过程中，那种激情随着时间的推移，已经慢慢消失了。当我们缺乏激情的时候，就不会用尽全力在工作舞台上“表演”，结果自然也就令人失望。

回想起我们刚步入工作岗位的第一天，可以说我们每个人对未来都充满希望，认为自己不比任何人差，一定可以做出一番事业来。我们卖命工作，努力表现着自己，但是，罗马不是一天建成的。随着时间的推移，或许我们的发展并不如想象中那样迅速，或许我们还遭遇到了一点点挫折。于是，我们的激情消失了，取而代之的是对工作和人生的倦怠，我们成为了所谓“混日子”的人。难道这就是你想要的生活吗？

如果这不是你想拥有更好的生活，如果你还有成就一番事业的梦想，那么，请重新点燃你的激情。你必须知道的是，无论舞台下面有没有观众，你都在为自己表演。大家都知道世界上有个餐饮巨头麦当劳，但是很少有人知道，麦当劳发展的历史上有这么一位 CEO，他最早的薪水只有 1 美元。他叫查理·贝尔，我们来看看这个人是如何从底薪 1 美元的清洁工成为麦当劳历史上最年轻的 CEO 的。

出生于澳大利亚的查理·贝尔，年少时家境并不富裕。15 岁的时候，贝尔就在悉尼的麦当劳餐厅开始了自己的职业生涯。当时贝尔所做的工作是打扫厕所。这是一件又脏又累的话，每小时的薪水只有可怜的 1 美元。

可是年轻的贝尔并没有因此而放弃或是草草应付了事。他完全把这份工作当成自己走向成功的一个起点，干起活来仍是勤勤恳恳、踏踏实实。当时的贝尔坚守着一句个人箴言，就是“生命无法重来”。也由于这样一种信念的支撑，贝尔不仅认真完成自己分内的事，并且还帮忙擦地板，翻烘烤中的汉堡。在他看来，这些工作与自己的成功也有着十分紧密的关系。贝尔的那些举动被细心的老板彼得·里奇看在眼里——没有老板会不喜欢这样的员工的。

不久，贝尔在彼得·里奇的推荐下，成为了麦当劳公司的正式员工。在这之后，贝尔开始在店内的各个岗位进行锻炼。对于工作的认真负责与积极肯干，使得贝尔在短短的几年时间里，就全面掌握了麦当劳的生产、服务、管理等一系列工作流程。这其中的每一份工作，都对他的成功起到了很大的帮助作用。

工夫不负有心人，19 岁那年，贝尔被提升为麦当劳的店面经理。这是麦当劳澳大利亚连锁店中最年轻的店面经理。

贝尔没有就此止步。在全新的工作岗位上，贝尔又迎来了全新的开始，他更加的进取向上，向成功迈着更为坚实的步伐。1988 年，27 岁的贝尔成为麦当劳澳大利亚公司的副总裁。两年后，又升任为麦当劳澳大利亚公司董事会成员。1999 年，38 岁的贝尔开始主管麦当劳

公司的亚洲、非洲和中东业务。

2004年，贝尔凭借着自己的实力和个人威望，当上了麦当劳公司的全球CEO。那年，查理·贝尔只有43岁，是麦当劳最年轻的首席执行官。在上任时他不无骄傲地说：“麦当劳的每个职位我都做过了，只差这个职位。如果能够在这个职位上发挥自己的才华，我会非常高兴。”贝尔能有让人瞩目的这一天，与他对待每一个职位的工作热情是分不开的。

贝尔用他的实际行动告诉我们，成功，靠的是对待每一份工作都坚持到底的热情。这种坚持贯穿了贝尔的整个人生。就在贝尔当上CEO期间，他用心去研究业务和顾客的消费规律，在中午和傍晚，正当麦当劳的生意最为兴隆的时候，贝尔还跟员工一道，为顾客们提供站台服务。有人甚至这样说，贝尔是近年来餐饮业中唯一亲自站柜台的CEO。

“生命无法重来”，这是一个多么精彩的信念！贝尔从一个打杂的临时工，到全球最大餐饮集团的CEO，他的秘诀很简单：第一是充满激情，第二是充满激情，第三还是充满激情！无论他在哪一个职位上，他都是那样充满激情地去工作，因为他知道，生命只有一次，无法重来。

我们可以想象，当一个人拥有激情的时候，他的工作还会看上去那么索然无趣吗？当你释放激情的时候，你的任务还会那么难以完成吗？显然不会！所以，把工作变得快乐的首要秘诀，就是拿出你的激情来！

依赖是一个人发展的最大束缚

有严重依赖心理的人遇事总是首先追随别人，求助别人，人云亦云，没有主见，没有信心，不敢相信自己，不断自行决断。这些人在家中依赖父母、爱人，在学校依赖老师、同学，在单位依赖同事，不敢自己创造，即使有这个能力，也不敢表现自己，害怕独立，他的人格不成熟，不健全，仍然停留在童稚阶段。

有依赖心理的人，不能独立地完成许多事情，更无从谈起来操纵和把握自己的命运，他的命运只能被别人操纵，只有在他具有利用价值时，人家才会利用他；一旦他的利用价值没有了，那么他只有被抛弃的命运。

人生的路需要自己走，俗话说求人不如求己，总想着依靠他人帮助的人，是无法完成任何伟大的事业的。潜能激励专家魏特利曾说过这样的话：“没有人会总带你去钓鱼，要学会自立自主。”

去年刚刚大学毕业的许小姐，相对于办公室里那些年近半百的大妈级同事来说，她的到来立刻让昔日里死气沉沉的办公室变得活跃热闹起来，特别是那些年轻的男同事有事没事都爱跟许小姐开玩笑，争着帮她买买午餐、打打水什么的，甚至是帮她完成工作。可以说，许小姐每天在办公室既安逸又舒适，时间长了，她对一切都产生了一种强烈的依赖心理，这也为她以后的工作埋下了极大的隐患。

一次，她随办公室主任到上海参加一个会议，临场前40分钟主任突然交给她一份资料，必须在会议开始前制成一张表格。这时，让许小姐汗颜的事情发生了，以前制表格时，自己从来都是依赖办公室那些“护花使者”，现在到了非得自己上战场的时候，却手忙脚乱不知所措。很简单的一张表格，许小姐用电脑摆弄了一个多小时还没有搞定，结果使自己陷入了狼狈的境地，而主任对她的能力也开始怀疑起来。

“坐在舒适软垫上的人容易睡去。”经常依靠他人，觉得总是会有人我们做任何事，所以不必努力，有这种想法对发挥自主自立和奋斗进取精神是致命的障碍！

总是依赖他人，最容易削弱自己潜在的才能。每个人都有许多事要做，他只可能最大限度地帮助我们，别人只可能帮一时却帮不了一世。所以，靠人不如靠自己，最能依靠的人只能是你自己。

坐在健身房里让别人替我们练习，我们是无法增强自己肌肉的力量的。没有什么比依靠他人的习惯更能破坏独立自主的能力。如果你依靠他人，你将永远坚强不起来，也不会拥有创造力。

华人首富李嘉诚，对于这个名字，人们都不会陌生。李嘉诚童年过着艰苦的生活，在他14岁那年（1940年），正逢中国战乱，他随父母逃往香港，投靠家境富裕的舅父庄静庵，但不幸的是不久父亲因病去世。为了帮助李嘉诚一家，舅父决定让他进入自己的公司上班，可是李嘉诚认为这样自己就会失去锻炼的机会，于是他谢绝了舅父的好意。

身为长子的李嘉诚，为了养家糊口，同时又不想依赖别人，决定靠自己的能力找工作，他先在一家钟表公司打工，之后又到一塑胶厂当推销员。由于勤奋上进，业绩显赫，只两年时间便被老板赏识，升为总经理，那时，他只有18岁。

能够成大事的人身上具有许多优良品质——勇敢、忠诚、创新、进取，当然独立也是这些品格中不可缺少的品质之一。

如果你具备了独立自主精神，无论在什么情况下你都会处乱不惊。当机会到来时，他是不会把它轻易放走的。他们做起事情来，会很有分寸，因为他们是那种对事情、对自己都知之甚清的人，他们是那些正在向自强不息的成功人生迈进的斗士。

世界上或许会有不需付出就可获得的好事，但你觉得自己有那么好的运气得到这样的机会吗？我们无法掌握运气，更不能把自己的一生交到运气手里，天下没有免费的午餐，要品尝成功的美味就得自己去做。只有凭借自己的能力，利用自己的双手，积极努力地做事，才能做出可口的午餐。很多人都有一种投机取巧的心理，他们觉得全力以赴地去做一项工作是笨人所为，他们总是企图走捷径、耍小聪明，结果把事情弄得一塌糊涂。想彻底摆脱这种状态，真正走上一个良性的循环，就必须彻底抛弃这种想法，真正发挥自己的能力，利用自己的双手去奋斗。

小蜗牛问它的妈妈：“为什么我们从生下来，就要背负这个又硬又重的壳呢？”

妈妈：“因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬，又爬不快，所以要这个壳的保护！”

小蜗牛：“毛虫妹妹没有骨头，也爬不快，为什么她却不用背这个又硬又重的壳呢？”

妈妈：“因为毛虫妹妹能变成蝴蝶，天空会保护她啊？”

小蜗牛：“可是蚯蚓弟弟也没骨头爬不快，也不会变成蝴蝶，他为什么不背这个又硬又重的壳呢？”

妈妈：“因为蚯蚓弟弟会钻土，大地会保护他啊？”

小蜗牛哭了起来：“我们好可怜，天空不保护，大地也不保护。”

蜗牛妈妈安慰他：“所以我们有壳啊！”

也许你自立的壳子也许过于沉重，但这恰恰是你力量的体现。靠自己的能力谋生，才是真正的本事。我们不靠天，也不靠地，我们靠自己。

没有激情就没有业绩

海尔总裁张瑞敏曾经说过一句名言：没有激情，如何创造出工作成绩！

一个人若是对工作没有激情，那他也就失去了前进的动力，也就不能做出有创造性的业绩。一位保险推销员曾经这样描述自己对激情的认识：激情能够感染他人，一旦准客户感受到你的激情，说不定因此而成交一张保单。将产品说明会的情形录下来，分析你的肢体动作及各方面的表现，你看起来是否满心喜欢寿险产品，真的认为保险能帮助准客户，并迫不及待地与他们分享保险资讯。在介绍保单时，记得在声音、手势及面部表情注入激情，以生动有趣的方式才能引起准客户的注意。寿险销售人员若能充分展露激情，准客户对你和寿险产品都会印象深刻。

激情对于一名员工来说就如同生命，激情也是成为一名卓越员工的必备品质。拿破仑·希尔说过：“要想获得这个世界上的最大奖赏，你就必须拥有过去最伟大的开拓者所拥有的将梦想转化为全部有价值的献身激情，以此来发展和销售自己的才能。”激情是一种动力，在你遇到逆境、失败和挫折的时候，它会给你力量，指引你去行动，去奋斗，去迈向成功。凭借激情，我们可以把枯燥无味的工作变得生动有趣，使自己充满活力，充满对事业的狂热追求；凭借激情，我们可以感染周围的同事，获得他们的理解和支持，拥有良好的人际关系；凭借激情，我们可以发掘出自身潜在的巨大能量，补充身体的潜力，发展一种坚强的个性；凭借激情，我们更可以获得老板的赏识、提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

激情的态度是做任何事的首选条件。激情是一个人保持高度的自觉，把全身的每一个细胞都激活起来，完成他心中渴望的事情；激情是一种强劲的情绪，一种对人、事物和信仰的强烈情感。工作中需要注入巨大的激情，只有激情才能取得工作的最大价值，取得最大的成功。

当你以充满激情的心态融入工作当中，我们的工作就会产生巨大的改变，著名人寿保险推销员弗兰克·贝特格在他的自传中，向我们充分诠释了这一点：

“在我刚转入职业棒球界不久，我就遭到了有生以来最大的打击——我被开除了。理由是我打球无精打采。老板对我说：‘弗兰克，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有生气和热情。’这是一个重要的忠告，虽然代价惨重，但还不算太迟。于是，当我进入纽黑文队时，我下定决心在这次联赛中一定要成为最有激情的球员。”

“从此以后，我在球场上就像一个充足了电的勇士。掷球是如此之快、如此有力，以至于几乎要震落内场接球同伴的手套。在烈日炎炎下，为了赢得至关重要的一分，我在球场上奔来跑去，完全忘了这样会很容易中暑。第二天早晨的报纸上赫然登着我们的消息，上面是这样写的：‘这个新手充满了激情并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了比赛，而且看来情绪比任何时候都好。’那家报纸还给我起了个绰号叫‘锐气’，称我是队里的‘灵魂’。三个星期以前我还被人骂做‘懒惰的家伙’，可现在我的绰号竟然是‘锐气’。”

“于是我的月薪从 25 美元涨到 185 美元。这并不是我球技出众或是有很强的能力，在投入热情打球以前，我对棒球所知甚少。除了‘激情’还有什么能使我的月薪在十天内竟上升 700%呢？”

“退出职业棒球队之后，我去做人寿保险推销工作。在十个月令人沮丧的推销之后，我被卡耐基先生一语惊醒。他说：‘贝特格，你毫无生气的言谈怎么能使大家感兴趣呢？’我决定以我加入纽黑文队打球的激情投入到做推销员的工作中来。有一天，我进了一家店铺，鼓起我的全部热情试图说服店铺的主人买保险。他大概从未遇到过如此热情的推销员，只见他挺直了身子，睁大眼睛，一直听我把话说完，最终他没有拒绝我的推销，买了一份保险。从那天开始，我真正地展开推销工作了。在 12 年的推销生涯中，我目睹了许多的推销员靠激情成倍地增加收入，同样也目睹了更多人由于缺少激情而一事无成。”

弗兰克·贝特格能够在事业上有所成就，与其说是取决于他的才能，不如说是取决于他的激情。凭借激情，他在烈日当空的酷热中超常发挥；凭借激情，他说服了自己的客户，最终创造出不凡的成就。

对于一个正在努力拥有伟大激情的人而言，卓越员工的做法为我们提供了榜样。

首先，伟大的激情扎根于你自己活生生的工作、生活现实，扎根于你的良心和期望，你可曾有过对惶惶不安的服务对象的深深同情，你是否有过对得到一流服务的深深憧憬，你可曾有过对工作的些许兴趣。如果你有，那么你已经找到了伟大激情的来源；如果你没有，那么给自己一点时间从日夜忙碌之中脱身出来，慢慢地去感受那份难得的激情。伟大的激情属于每一个人，而这只能来源于你的感受和思考。只要你认真去观察，去珍惜，去热爱你周围的人们和生活，只要你善于放开眼光去看问题，只要你乐意把工作视为一种事业，你就会获

得持续不断的激情。

其次，伟大的激情可贵之处在于它需要我们坚持不懈。如何获得坚持不懈的激情呢？当然，坚强的意志和持之以恒的毅力是不可缺少的，但更重要的在于你需要把激情看做一种责任。激情本质上来源于你对亲朋、工作、企业、客户的深深责任，激情展现着你强烈的责任心，只有你把激情建立在对亲人、朋友、企业、客户负责的前提下，这样的激情才会坚持不懈。如何把激情建立在责任心之上呢？简单地说，就是你得为你的亲朋、工作、企业、客户考虑，你得学会换位思考，站在他们的位置上为他们思考，这样你才会明白积极主动地工作、激情地服务的价值。

第三，任何激情都会有遭受挫折打击的时候，面对挫折，我们或者奋起反抗，或者气馁放弃，面对挫折最恰当的方法却是现场灵活地回避，事后严格地反思。在现实工作中，我们经常为某些人不理解我们的工作激情、不重视我们的积极主动、甚至有意打击我们的积极主动而愤愤不平，然而，在这样的时候，我们应该静下心来，有理性地避免正面冲突，保留我们的激情。当然仔细弄清楚出现这种情况的原因则是最重要的，这个时候，从我们自身来反思往往更容易得出结论，实现自我成长。

让我们带着激情去工作吧，这样，你会体验工作的乐趣，品尝激情创造奇迹所带来的惊喜。而且，无论遇到什么困难，都要微笑地面对，在激情中坚持，在坚持中胜利。

学会为自己制造机会

有一次亚历山大在打了一个胜仗之后，有人问他：“假使有机会，你想不想把第二个城邑攻下？”“什么？”他怒吼起来，“机会？我要制造机会！”是的，世界上最需要的，正是那些能够制造机遇的人。

我们大多数中国人都相信“生死由命，富贵在天”，其实，我们完全可以设计自己的命运。成功是需要很多条件的，比如，健全的体魄、聪明的头脑、雄厚的资金和广泛的社会关系等，但这些条件并不是每个人都能具备的。一个成功者，首先就在于，他从不苛求条件，而是竭力创造条件。

在杰克 13 岁的时候，特别想拥有一辆自行车，可是当时他的爸爸正失业在家，家里的经济也很拮据，他不能再任性地向爸爸索取了。于是小杰克决定利用暑假出去打一份零工，这样就可以赚到一笔数目不小的财富，如果情况好的话，没准他可以完全靠自己的能力去买一辆自行车呢。

他的运气特别好，因为假期刚开始就有公司贴出了招工广告，这家公司需要送外卖的兼职人员，当时公司正在现场面试，所有参加面试者都要填一张申请表，然后再排队等待面试。

杰克拿了登记表，然后细心地填好，他站在队伍的末端耐心随着队伍一点点向前移动。很长时间过去了，可是杰克面前还站着好多人。工作职位是有限的，待遇又这么丰厚，杰克真的很想得到这份工作啊，可是前面的人这么多，万一招聘的人选够数儿了怎么办呢？

杰克心急如焚，最后，他想出了一个好办法。他找到白纸，写了一张小纸条，然后央求秘书递给面试官。

面试官很好奇：一个小男孩会告诉自己什么？打开一看，原来上面写着：“上午好，先生！我不知道多久才能轮到我来面试，不过在您看到我之前，请不要作决定。”

面试官很欣赏小男孩的勇气和睿智，于是很快做出了决定，杰克如愿以偿得到了这份工作，当然，他的自行车也不再是遥远的梦想了！

一个优秀的人，不会站在原地等待机会的到来，而是会寻找并创造机会，然后把握机会，最终获得成功。

走向成功的那些人，绝不是一个逍遥自在、没有任何压力的观光客，而是一个积极投入、持之以恒的参与者。善于制造机遇，并张开双臂迎来机会的人，最有希望与成功为伍。

在成功的金苹果将要砸到脚背上的时候，只要不是太蠢钝的人，都会伸手去接。这并不困难，调动一切可以利用的力量，把不可能经营成可能，这最能考验一个人的功夫。

英国著名的女企业家罗蒂克·安妮塔，她是美容小店连锁集团董事长、家庭主妇创办公司的成功典范。

安妮塔出生于意大利，毕业于面向贫民子女的牛顿学院，与丈夫戈登结婚后，日子过得并不宽裕。

安妮塔决定自己创业。结婚前，安妮塔曾到南太平洋旅行，对土著居民使用的以绿色植物为原料的化妆品产生了浓厚的兴趣，她收集了不少天然化妆品配方。她认为天然化妆品一定会比市场流行的化学化妆品更受消费者欢迎，当前的困难在于 4000 英镑的投入，唯一的办法只有向银行贷款。

安妮塔带着两个女儿来到小汉普顿的一家银行，向经理诉说她的困境，说她急需开一间小店养家糊口，希望银行出于人道主义考虑，向她提供资金支持。经理认为银行不是慈善机构，拒绝了安妮塔的贷款要求。

但是，坚强的安妮塔没有绝望，她在时刻不停地想办法。安妮塔研究了一番，一周后她穿上特制的西服，俨然一副商界女士的打扮再次来到银行。她还准备了一大摞文件，包括可行性报告和房产凭据等。文件中把她筹划的小店吹捧成世界上最好的投资项目，把自己美化成具有丰富经验的化妆品专业的商界奇才。这次她改变了策略，用商业银行的游戏规则——越有钱的人越容易借贷，来与银行周旋。

那位银行经理因为一周前根本就没把安妮塔放在眼里，所以没认真注意她。这次改头换面再来时，竟没认出她来。安妮塔的资料通过了银行的审查，很顺利地贷到了 4000 英镑，这笔钱成为她非常重要的启动资金。

1976 年 3 月 27 日，安妮塔的美容小店正式开张。由于此前《观察家报》报道了她开店的情况，结果该店一炮打响，顾客盈门，第一天的收入就达到 130 英镑。

此后，安妮塔不断开设分店，走上了连锁经营的道路，她的小店变成了网络遍布全球的大企业，许多当初抱有像她一样愿望的家庭主妇，加盟她的连锁集团后成为百万富婆。

许多人在处于贫困之中的时候，往往会抱怨命运没有给自己一个展示能力的平台，以至于他们有劲儿使不上，要致富也不知从何处下手。却不知你要上天，必须自己搬梯子；要入地，必须自己掘土。所谓机遇，你对它倾心，它才会对你钟情，给你报答。它绝不轻易光顾你的门庭，不愿意投入的人，也绝然得不到它的偏爱与回报。机遇最喜爱善于进攻、有挑战性格的人，并乐意为其“效劳”。

第二章 有一种阳光心态叫自信——信心比黄金更重要

自信是一种生活态度，是成就一切的基石。当你自信能够完成一件事情时，就会调动起你身上一切积极的力量，创造出一种连自己都不敢相信的奇迹来。哪怕你已经陷入人生的谷底，只要信心还在，前途依然是光明的。对自己有信心的人不会怀疑自己的能力，也从不会担心自己的未来。

只有想不到，没有做不到

如果一个人的眼光仅仅停留在吃饱穿暖，有一处栖身之地的层面上，让他成就一番事业，那简直是不太可能的。思想有多远，脚步就有多远。一个人有了明确的目标，也就产生了前进的动力。因为目标不仅是奋斗的方向，更是一种对自己的鞭策。一个人过去或现在的情况并不重要，将来想要获得什么成就才最重要，除非你对未来持有理想，否则很难想象你能有一个光明的前途。

心中拥有远大的理想和抱负，能够使我们看清自己的使命，有助于我们安排工作和生活的轻重缓急、大小巨细。这一点对那些还没有在生活中扎稳根基的年轻人来说尤为重要，因为如果一方面为衣食奔忙，一方面对自己的人生又缺乏明确的规划，那么他们很容易成为琐事的奴隶而不能自拔。国外曾经有这样一则报道：300条鲸鱼在追逐沙丁鱼时，不知不觉地被困在了一个海湾里再也回不了大海。有人评论说：“这些小鱼把海上巨鲸引向死亡，鲸鱼前仆后继，无端暴死，为了微不足道的小利而空耗了自己的巨大力量。”

一个没有具体目标的人，就像故事中所说的那些鲸鱼，他们也许有着巨大的能量，但他们把精力放在小事情上，小事情使他们忘记了自己本应做什么。要发挥潜力，你必须全神贯注于自己有优势并且会有高回报的方面，目标能帮助你集中精力。另外，当你不停地在自己有优势的方面努力时，这些优势会进一步发展，甚至会爆发出你自己都感到惊异的力量。

一个小孩子喜欢和自己的爸爸比试看谁跑得更快，结果每次都输掉了。有一天，雪过天晴，父子俩又一次来到野外。小孩儿又向爸爸提出了比试的请求。但爸爸改变了主意，对他说：“孩子，今天咱们不比谁跑得快，比谁走得直。看见前面那棵树了吧，我们都走到那里，谁脚印直，就算谁赢。”孩子很高兴地答应了，他心里想：“比谁跑得快，我肯定赢不了，没听说过哪个小孩能比大人跑得更快。但要比走得直，只要我专心致志，我一定能赢。”

爸爸很快就走到了那棵树下，而这个孩子却走得很慢很耐心。当他终于走到树下时，他的脸上泛着红光，因为他坚信他终于赢了。

可当他迫不及待地转过身来的时候，失望笼罩了他的脸：他走出的脚印弯弯曲曲，而爸爸的却像一条直线。望着孩子充满不解的脸，爸爸对他说：“孩子，知道你为什么走不直吗？是因为你一直盯着脚下，而我一直盯着远处的树。”

孩子若有所思地跑回原处，盯着大树又走了一遍，他的脚印也成了一条笔直的线。

每个人的人生都要有目标，有了目标人们才有希望，有希望才有动力，没有目标的人生就如同折断羽翼的老鹰，永远只能在平地上，无法起飞，也无法超越。因此，要想获得成功，就一定要朝向一个构成成功的目标。也就是说，成功的尺度不是做了多少工作，而是做出了怎样的成果。明确的目标能使你充满信心，使你的心态变得积极，使你具有强烈的成功意识。这种成功意识使你充满成功的信念，并且拒绝接受任何失败。研究表明：有成就的人对他的未来有一个详细的和立体的设计图，他们的抱负和目标都明确地写在上面。一定要把你的愿望转化成明确、具体的目标。