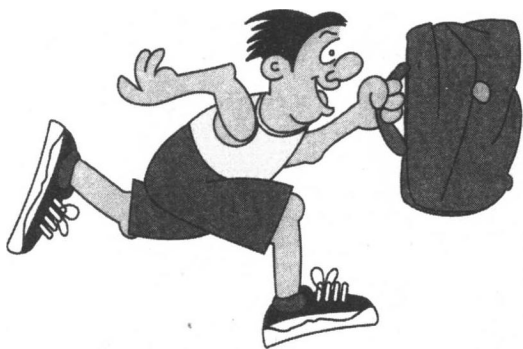


1

执著地奔向适合自己的目标



精明人有时会为了出风头而行动

精明人的特点之一是头脑灵活，人前人后好显示自己的才能，喜欢出风头，有时会作出冲动、缺乏理智的事来。拉利·华特斯就是一位这样的精明人。

拉利·华特斯是一个卡车司机，他毕生的理想是飞行。他高中毕业后便加入了空军，希望成为一位飞行员。很不幸，他的视力不合格，因此当他退伍时，只能看着别人驾驶喷气式战斗机从他家上空飞过，他只有坐在草坪的椅子上，幻想着飞行的乐趣。

但拉利是一个精明人，好显摆和爱出风头的性格使他不甘于寂寞，他要表现自己的才能。

一天，拉利想到一个法子。他到当地的军队剩余物资店，买了一筒氦气和 45 个探测气象用的气球。那可不是颜色鲜艳的气球，而是非常耐用、充满气体时直径达 4 英尺大的气球。

在自家的后院里，拉利用橡皮条把大气球系在草坪的椅子上，他把椅子的另一端绑在汽车的保险杠上，然后开始给气球充气。

接下来他又准备了三明治、饮料和一支气枪，以便在想降落时打破一些气球，使自己缓缓下降。

完成准备工作之后，拉利坐在椅子上，割断拉绳。他的计划是慢慢地降落回到地上。但事实并非如此。当拉利割断拉绳，他并没有缓缓上升，而是像火箭似地冲向天空；他也不仅是飞到 200 英尺高，而是一直向上爬升，直至停在 11000 英尺的高空。在那样的高度，他不敢贸然弄破任何一个气球，免得失去平衡，在半空中突然往下坠落。于是他停留在空中，飘浮了大约 14 个小时，他完全不知道怎样回到地面。

终于，拉利飘浮到洛杉矶国际机场的进口通道。一架民航客机的飞行员通知指挥中心，说他看见一个家伙坐在椅子上悬在半空，膝盖上还放着一支气枪。

洛杉矶国际机场的位置是在海边，到了傍晚，海岸的风向便会改变。因此海军立刻派出一架直升机去营救。但救援人员很难接近他，因为螺旋桨发出的风力把那自制的新奇飞行物吹得愈来愈远。终于他们停在了拉利的上方，垂下一条救生索，把他慢慢地拖上去。

拉利一回到地面便遭到逮捕。当他被戴上手铐，一位电视新闻记者大声问他：“华特斯先生，你为什么这样做？”拉利停下来，瞪了那人一眼，满不在乎地说：“人总不能无所事事。”

是的，精明人都知道，人总不能无所事事，人生必须

有目标，必须采取行动！

但是，聪明人会提醒我们，目标必须切合实际，行动也必须积极有效。只有这样，你才能被带到人生的崇高境界，而不是深陷囹圄。

精明人失败的常见原因

每个人的事业都可能会有失败的时候。诚然，避免失败的惟一办法是绝不追求成功，宁可安分守己。不过你其实还可以从失败中汲取教训，找出纰漏所在，设法纠正，你有扭转乾坤的力量。

细心检讨挫折的因果很重要。你一定要正视失败以免重蹈覆辙。一位学者先后访问了差不多 200 个事业上受过重大挫折的精明人，经过研究，发现精明人最普遍的失败和遭受挫折的原因如下：

(1) 处世无方

精明人精于打算，往往好表现自己，事事想占先，好占便宜，耍小聪明，搞小动作，搬弄是非，因此，人际关系常常比较紧张。因为处世无方而失败的精明人，多半会

归咎“办公室权术”害了他们，但所谓权术，说不定只是正常的人际关系而已。如果你弄不好“办公室权术”，其实很可能是你不懂得怎么和别人相处。你可能单靠精明能干暂时混得不错，但大多数事业都不由你唱独脚戏。你可能有很高深的学术知识，却仍然缺乏社会知识——耐心倾听、推己及人、批评中肯而又有接受批评的能力。社会知识丰富的人肯承认错误，甘受责备，再做下去。他们懂得怎样博取整体支持。

如果人们不喜欢你，他们让你可能败事有余，成事不足。有一天在飞机场，一位旅客见到一个衣冠楚楚的商人高声叱喝、责骂搬运员处理行李不当。商人骂得越凶，搬运员越显得若无其事。商人走后，这位旅客称赞搬运员有涵养。“噢，没关系，”他微笑着说，“你知道吗，那个人是到佛罗里达去的，可是他的行李嘛——将会运到密歇根去。”这就说明：和你共事的人，即使是你的下属，只要受了你的气，也会跟你捣蛋。

相反地，只要你精于处世之道，通情达理，讨人喜欢，一旦犯错，支持你的人总会帮你补过。事实上，犯了一次错之后，如果你以练达负责的态度来处理这次错误，说不定你的事业反而会更上一层楼。

(2) 入错了行

精明人一般自我感觉良好，时有才高八斗，怀才不遇

的冲动，容易患得患失，情绪波动很大。有些精明人说不上是完全失败，他们可能只是受了配合不当之累。成功有赖一个人能把才干、兴趣、个性、风格和价值观念淋漓尽致地在工作中得到发挥。

布朗是美国一位最成功的电影制片家，但先后被三家公司革职，才体会到大公司的工作对他不合适。他在好莱坞晋升为二十世纪霍士公司第二号人物，后来建议摄制“埃及艳后”，不料这部影片卖座率极低。接着公司大裁员，他也被炒了鱿鱼。

在纽约，布朗在新阿美利坚文库任编撰部副总裁，但是几位股东聘请了一位局外人，而他和这人意见不合，于是又被解聘了。

回到加州，布朗又进了 20 世纪霍士公司，在高层任职 6 年。不过董事会不喜欢他所建议拍摄的几部影片。他又一次被革职。

布朗开始认真检讨自己的工作态度。他在大机构做事一向敢言、肯冒险，喜欢凭直觉处事，这些都是老板的作风而不是当雇员的作风。他痛恨公司的管理方式，也不喜欢企业的工作作风。

分析了失败原因之后，布朗和柴纳克联手自立门户，摄制“大白鲨”、“裁决”等影片，都取得了成功。布朗是一位失败的公司行政人员；但他天生是个企业家，只是过去一时没有发挥潜力而已。

(3) 不能投入

一位律师是一个典型的“不想吃亏”的精明人。他直言不讳地说：“我的确没有追求到我的愿望。”其实这也不足为怪。他从来就没有认真尝试，免得招致失败。只要他不投入，不下定决心，他就总可以对自己说：我反正并不那么重视这件事。

他在一家有名望的法律学院毕业后，进入了美国西岸一家大商行工作，希望在娱乐圈内学得专长，可是不知为何，结果是事与愿违。他于是说：“我采取了不冷不热的做事态度，不违逆资深股东，又不真的去做好工作。”

他搬到东岸，又去一家律师事务所工作。6个月之后，上司示意他辞职，因为他根本没有显示出自己的工作才干。他说：“我才不在乎呢。反正我本来就不喜欢这家律师事务所。”现在，他专做娱乐圈内的法律事务，但始终不满意。他说：“不瞒你说，这是小生意。”

精明人一般自我感觉良好，容易妄自菲薄。如果想立志做一件事，并且希望事事成功，你就一定要相信自己做得到。雇主看重雇员这种自信品质，不下于重视雇员的其他资格。不看重自己的人，就算说话句句得体，语调往往还是带着某种疑问。

你的自尊表现得越强越好——即使你自视不那么高也不要紧，重要的是要表现出一种自信。你要像戏剧演员一

样注意你的声音和动作，千万不要让别人听起来觉得你没有自信。不妨试用录音机录一次假想的面试，自己细听一次。

(4) 目标太散

有些精明人为了获得眼前利益，往往做太多事情，结果没有一样做得精。我们研究的对象中有一位房地产商人，他居然记不清自己手头到底有多少宗交易。他先是做一座写字楼的出租生意，接着增加到两座，后来随着生意的发展，他开始扩展到其他行业的业务。他回忆道：“刺激得很，我在试验自己的极限。”

有一天，银行来了通知，说他扩张过度，风险太大，银行停止给他信贷。这位奇才于是失败了。

起初他怨天尤人，埋怨银行，埋怨经济环境，埋怨职员。最后他说：“我明白我没有量力而为，欲速不达。”

答案是重定目标，找出他最拿手的生意——发展地产。他熬了好几年，终于慢慢蹿起来了。如今，他又成为一位成功的商人，做事也更有分寸了。

有自知之明，分缓急轻重，目标明确地工作，这些都是成功之道。

(5) 骄傲自大

“精明人总是比一般人多知道些事情，”纽约市洛克斐

勒集团的副总裁布兰丹·塞克斯顿说，“因此很容易就会以为自己无所不知。”

1990年，有人揭发名校斯坦福大学要纳税人负担一些与政府研究工作无关的开支，例如买了一艘22米长的游艇，以及为大学校长唐纳德·肯尼迪的新夫人举行了一个欢迎酒会。可是肯尼迪不认错。他承认曾用公费支付一些“间接研究费用”，包括购买餐巾、桌布以及在他住宅里举行一次晚宴的开支。他还说：“我甚至可以理直气壮地说，这屋里每一朵花都应该用间接研究费用来购买。”

肯尼迪用这种狂妄态度处理这宗引起公愤的事，结果是自掘坟墓。“他似乎认为他做的每一件事都是完全正当的——因为是他做的。”斯坦福大学里一个熟悉内幕的人说。此事没过几个月，肯尼迪宣布辞去校长职务。

(6) 不计后果

精明人脑子里总是在想：“我的下一个高招……”由于他们老是觉得自己无所不知，所以都喜欢行险招，结果往往是聪明反被聪明误，就像前美国参议员加利·赫特那样。赫特曾被纽约时报誉为“当代美国政界最有智慧的人之一”，1987年初，他竞选民主党总统候选人，胜望极高。当时有传言说他有婚外情，他于是向新闻记者提出挑战：“跟踪我吧。”他们真的去跟踪他，结果发现他和29岁的模特儿当娜·莱斯在一起。一张小报刊出了赫特在游艇

“胡闹”号上把莱斯抱在怀里的照片后，赫特想成为总统的美梦随即破碎了。这是他自己不计后果的结果。

(7) 过分好胜

许多精明人都不了解一个简单的事实：在这方面胜人一筹，并不等于在另一方面也一定能成功。

哈佛商学院毕业生维克托·奇亚姆利用电视广告推销他的雷明登产品，赚了好几百万美元。1988年，奇亚姆收购了职业足球队“新英格兰爱国者”队。可是，经营一支正在挣扎着求生存的足球队和推销电动刮胡刀完全是两回事，他不久就亏损惨重。到奇亚姆把球队转让的时候，他已经损失了几百万美元。

许多有杰出成就的聪明人都会从这些大错中汲取教训。他们愿听别人的意见，不会目空一切。他们积极征求下属的建议，知道自己的弱点在哪里。

已故的萨姆·华尔顿是一位商界奇才，把一家卖廉价商品的铺子发展成为有资产550亿美元的华尔市场集团。他的成功之道是不把自己关在总部里面。他常常乘私人飞机到全国各地巡视各分店，听取“合作者”的意见，甚至向顾客赠送巧克力花生糖。

华尔顿的谦虚是他成功的另一因素，这会令竞争者低估了他，而他的雇员则觉得什么都可以对他说。“我们并不是精明过人，但我们肯改革。”华尔顿去世前不久曾这

样说。我们只需相信这句话的后半句。

哈罗德·丁克尔在 39 年教书生涯中注意到一件事。他说，进入社会后取得杰出成就的学生，几乎没有一个是从前在学校里成绩最优异的学生。其中一个原因是那些精明学生会犯愚蠢的错误而自毁前程。但更重要的原因是：那些成功的人知道，如果你只是第二名，就要加倍努力。

机会飘忽不定，你最初所走的路可能半途又更改了。但是，只要你能想清楚失败的关键，只要你想到自己是个永远有选择余地的人，你算是得到了价值无穷的教训了。

真正聪明人的特色是什么呢？他们懂得从失败中汲取教训。

聪明的人会从失败中汲取教训

“我在这儿已做了 30 年，”一位员工抱怨他没有升级，“我比你提拔的许多人多了 20 年的经验。”

“不对，”老板说：“你只有一年的经验，你从自己的错误中，没汲取任何教训，你仍在犯你第一年来时犯的错误。”

好悲哀的故事！即使是一些小小的错误，你都应从其

中学到些什么。

“我们浪费了太多的时间，”一位年轻的助手对爱迪生说：“我们已经试了 2 万多次了，仍然没找到可以做白炽灯丝的材料！”

“不！”这位天才回答说：“但我们已知有 2 万种不能当白炽灯丝的东西。”

这种精神使得爱迪生终于找到了钨丝，发明了电灯，改变了历史。

错误很可能致命。错误会造成严重的结果，往往不在错误本身，而在于犯错人的态度。能从失败中获得教训的人，就能建立更强的自信心。

英国的索冉指出：“失败不该成为颓丧、失志的原因，应该成为新鲜的刺激。”惟一避免犯错误的办法是什么事都不做。有些错误确实会造成严重的影响，所谓“一失足成千古恨，再回头已是百年身”。然而，“失败是成功之母”，没有失败，没有挫折，就无法成就大事。

聪明的人会从失败中学会汲取教训。失败者是一再失败，却不能从其中获得任何经验。

不要寻找捷径

泰国有个叫奈哈松的人，一心想成为大富翁，他觉得成功的捷径便是学会炼金术。他把全部的时间、金钱和精力都用在了炼金术上。不久，他用了自己的全部积蓄，家中变得一贫如洗，连饭也吃不上了。妻子无奈，跑到父母那里诉苦，她父母决定帮女婿摆脱幻想。他们对奈哈松说：“我们已经掌握了炼金术，只是现在还缺少炼金的东西。”快告诉我 还缺少什么东西？”我们需要 3 公斤从香蕉叶下搜集起来的白色绒毛，这些绒毛必须是你自己种的香蕉树上的，等到收完绒毛后，我们便告诉你炼金的方法。”奈哈松回家后立即将已荒废多年的田地种上了香蕉，为了尽快凑齐绒毛，他除了种自家以前就有的田地外，还开垦了大量的荒地。

当香蕉成熟后，他小心地从每片香蕉叶下收刮白绒毛，而他的妻子和儿女则抬着一串串香蕉到市场上去卖。就这样，10 年过去了，他终于收集够了 3 公斤的绒毛。这天，他一脸兴奋地提着绒毛来到岳父母的家里，向岳父母讨要炼金之术，岳父母让他打开了院中的一间房门，他立

即看到满屋的黄金，妻子和儿女都站在屋中。妻子告诉他，这些金子都是用他 10 年里所种的香蕉换来的。面对满屋实实在在的黄金，奈哈松恍然大悟。从此，他努力劳作，终于成了一方富翁。

聪明的人知道，现实生活中，人人都有梦想，都渴望成功，都想找到一条成功的捷径。其实，捷径就在你的身边，那就是勤于积累，脚踏实地。

用小步稳妥地向成功靠近

报纸上曾经报道有一位乞丐靠乞讨成为百万富翁。这在许多人心中难免起疑：依靠人们施舍一分、一毛的人，为何却拥有如此巨额的存款？事实上，这些存款当然并非凭空得来，而是由一点点小额存款累聚而成。从一分到十元，到千元，到万元，到百万，就这么一点点积聚而成。若想靠乞讨很快存满 100 万美元，那是几乎不可能的。

聪明的人，为了要实现主目标常会设定“次目标”，这样会比较容易于完成主目标。许多人会因目标过于远大，或理想过于高远而轻易放弃，这是很可惜的。如果设定“次目标”便可较快获得令人满意的成绩，能逐步完

成“次目标”，心理上的压力也会随之减小，主目标总有一天也能够实现。

曾经有一位 63 岁的老人从纽约市步行到了佛罗里达州的迈阿密市。经过长途跋涉，克服了重重困难，她到达了迈阿密市。在那儿，有位记者采访了她。记者想知道，这路途中的艰难是否曾经吓倒过她？她是如何鼓起勇气，徒步旅行的？

老人答道：“走一步路是不需要勇气的。我所做的就是这样。我先走了一步，接着再走一步，然后再一步，我就到了这里。”

是的，做任何事，只要你迈出了第一步，然后再一步步地走下去，你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的具体的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路！

每个人都应该有长远的目标。然而，对于目标设定，聪明的人往往建议人们做一个不太成功的人，而不是过度成功的人，也就是说，采取初级步骤。例如，如果你最终想减重 50 磅，拥有健美的身材，他们会建议你先减重 20 磅，而不是试图向前迈出一大步，一下子减重 50 磅；不是去健身房一个小时，而是只去 20 分钟。换句话说，设定一个不太成功但很实际的目标，然后自己坚持这个目标。这样你就不会觉得压力太大，而是觉得能够应付。由于觉得自己能够应付，你会发现自己渴望去健身房，或做

生活中其他需要你做或改变的事情。总之，聪明的人先是拥有宏伟的大胆的梦想，然后每天做一点事情，也就是说，用小步稳妥地向成功靠近。

心甘情愿地一步接一步往前迈进

一位烫衣工人住在拖车房屋中，周薪只有 60 美元。他的妻子上班，不过即使夫妻俩都工作，赚到的钱也只能勉强糊口。烫衣工的孩子耳朵发炎，他们只好连电话也拆掉，省下钱去买抗生素治病。

这位工人希望成为作家，夜间和周末都不停地写作，打字机的噼啪声不绝于耳。他的余钱全部用来支付邮费，不停地寄稿件给出版商和经纪人。

他的作品全给退回了。退稿信很简短，非常公式化，他甚至不敢确定出版商和经纪人究竟有没有真的看过他的作品。

一天，他读到一部小说，令他想起了自己一部未被采用的作品，于是他把自己的手稿寄给那部小说的出版商。出版社把手稿交给了编辑皮尔·汤姆森。

几个星期后，他收到汤姆森的一封热诚亲切的回信，