

# 如何规划人生

内容提要：

清华园的水清木秀的景色闻名遐迩；令莘莘学子向往之至，还以博大精深的学术，吸引了全国乃至全世界的优秀人才聚集求学，故清华的校园科学气氛浓厚，集中了工业各学科，形成了务实、重实践，轻理论的思想，这样的清华人好静，好学，为人踏实，廉虚谨慎，在本书中充分体现了清华人的这一特色。

# 目 录

## 第一章 代代永传的创新精神

创新是清华的校训,是清华的精神,务实的清华人在脚踏实地的基础上敢于冲破传统的束缚,战胜自我,超越自我,永往直前地向前发展。

1. 长江后浪推前浪——勇作超人成伟业 ..... 2
2. 放下思想,承接新鲜事物 ..... 3
3. 主动创新,在竞争中方能立于不败之地 ..... 4
4. 时刻准备培养创造能力 ..... 6
5. 开动大脑——智慧之源是潜能之本 ..... 8

## 第二章 梦想成真——清华人的 创业规划

创业是不容易的,它需要你有足够的勇气,独到的眼光,坚韧不拔的性格,战胜困难的信心……

在清华,创业者层出不穷,硕果累累,他们正是凭着特殊的心境,凭着在清华练就的"钢筋铁骨",创造出属于自己的那一片晴朗的天空。

1. 因人而异选择好你的事业 ..... 12
2. 积极进行素质充电 ..... 24
3. 全身心的投入是创业之需 ..... 25
4. 抓住机遇的脉搏 ..... 34
5. 独立个性放出创业的火光 ..... 39
6. "专" "精" 并用给创业划上一条成功的句号 ..... 51
7. 敢于冒险,实现自我 ..... 54
8. 兼职赚钱,一举两得 ..... 59
9. 学以致用,开辟新天地 ..... 63

## 第三章 揭开清华才子的 学习规划

一个人是天才还是庸才,不是决定于他天赋的多少,而是决定于他学习的多少,对于清华才子来说,最重要的是学习而不是天赋。

1. 好的学习目标是成功的一半 .....	70
2. 打好基础的大厦,独立学习勇攀登 .....	74
3. 学贵有恒 勤奋耕耘 .....	75
4. 艰苦磨难 玉树成妆 .....	80
5. 以学为乐 趣味横生 .....	83
6. 注重方法与时间的运用 .....	85
7. 不惑之年 学而不惑 .....	88
8. 执着专注 终身修炼 .....	90

## 第四章 朴真务实——清华人的为人处世规划

古往今来,博学而多才者大多是谦虚严谨、幽默风趣,处处闪耀着光彩夺目的人格魅力,值得世人去称赞,而清华人正是如今博学而多才者的典范。

1. 谦逊严谨——千古留传的清华精神 .....	97
2. 诚以待人的先锋 .....	99
3. 风趣幽默体现清华人智慧的力量 .....	100
4. 勇敢正义 乐于助人 .....	101
5. 光明磊落——清华名人的大胆示爱 .....	102
6. 廉洁奉公恪职守 .....	104
7. 学识第一 学位第二 .....	105
8. 淡泊明志 傲骨节操 .....	107
9. 善于合作,搞好人际关系。 .....	108
10. 行动的力量 .....	111

# 第一章 代代永传的创新精神

刘惠·清华 2000 级信息管理系

作者简介：

刘惠，女，喜欢接受挑战、受冒险，性格开朗、热情，是那种人见人爱的女孩。

创新是清华的校训，是清华的精神，务实的清华人在脚踏实地的基础上敢于冲破传统的束缚，战胜自我，超越自我，永往直前地向前发展。

## 如何规划人生

我们清华人是务实的,也是善于战胜自我,超越自我的,我们勇作超人,能放下思想,接受新事物,主动去创新,时时刻刻都培养自己的创造力,发挥自己的潜能,成就自己的事业,这一切也是我们值得骄傲于其他高校的地方。于是,我这个走进清华园的宠幸儿决不会甘于落后,准备规划了我的创新,我的事业。

### 1. 长江后浪推前浪——勇作超人成伟业

创新就意味着要突破前人的束缚。旧的东西是一张网,把我们困在里面。在这种情况下,如果畏缩不前,就会被网所缚。只有突破了这张网,才得以见到另一种别样的天地。前人的成就是我们起步的基石,但有时候,前人的东西也会成为束缚我们思想的那张“网”。此时,只有勇于创新者突破了它,新的东西就会注入我们的生命。

在清华,创新是人所共识的。清华人中,先辈名流不知有多少,但后起文秀却不畏权威,敢于提出自己的思想和见解,这也许正是清华和紧生生不息的根本所在吧。

张荫麟,就是敢于创新并敢于向前人发出质疑的一个人。

1923年秋,北京清华学校刚开学不久的一个晚上,在当时就已有“北京学术巨擘”之称的梁任公(启超)先生的《中国文化史》的讲演班上。梁先生未曾开讲以前,先从怀里掏出一张纸头,向堂下的听讲者问道:“哪位是张荫麟君?”应声站起来的是位刚满17周岁的文弱少年,他是今年刚进校的新生(相当于初中二年级程度),也就是本文所要向读者着重介绍的张荫麟。

张荫麟,自号素痴,广东东莞人,1905年生。1923年考入清华学校中等科插读三年级。1929年随留美预备部最后一级——1929级毕业,赴美后入斯坦福尼亚大学习西洋哲学和社会学。1933年夏获博士学位后回国,即应聘为清华哲学系教授,兼授哲学、历史两系课程。

张荫麟此时入校刚1~2个月,但以各种方式——写信或公开发表文章向梁大师问难却非止一次了。当年9月的《学衡》杂志第21期上,发表了他的《老子生后孔子百余年之说质疑》,就是针对梁任公《评胡适中国哲学史大纳》一书而发的。梁任公在书中考证说,“老聃与孔子并不是一个时期的人”,前者大约在后者出生后100年左右才出生,因而《老子》一书并不是老聃所作,甚而认为老聃的活动时间应在孟子之后。张荫麟认为“其言信否诚吾国哲学史上一问题”,因“不揣鄙陋,仅述管见。……”稍后,他又写信给梁大师,就梁的《中国近三百年学术史》系列讲演中的一个列表中的多处纰漏和疑点——提出质疑。梁复书谓:该表采自日本人著作,而该日本人又采自欧人某书,并未著明出处。梁任公在信中承认,“……其中讹舛盖不免也”。于是张荫麟又穷追不舍,经过核查,撰发了《中国近三百年学术史》附表一“明清之际耶稣会教士在中国者及其著述”《校补》一文,他这一次次非凡的表现,备受梁大师的注意和赞赏。当任公先生最初读到张荫麟的文章时,还以为是哪位大学教授或专门学者之作。后来知道竟是一位今年刚刚入学的、连大学门还没进过的自己班上的学生时,不由叹曰:“此天才也!”他这次未曾讲课先把张荫麟叫起来,就是为了认识并当众褒扬这位天才学生,并顺便回答他的问题的。

早年的清华文学院,有四位被称为“才子”的人:张荫麟、夏鼎、钱钟书和吴晗。而无论是从资历上还是从当时的学术成就上看,张荫麟都应坐头把交椅。还在入清华前,他

## 如何规划人生

就具备了相当深厚的国学根基。入学当年，即写文章向梁任公先生问难（已见上节），后即“一发而不可收”。从这时起，到他毕业离校赴美为止，他先后又发表多篇“辩难”性的文章。

在美留学期间（1931年5月），当他读到刚出版之冯友兰《中国哲学史》上卷后，立刻写出长篇书评《论冯友兰〈中国哲学史〉上卷》寄国内连载发表。所指出的问题，后来冯友兰先生在同一刊物上为文答复说：“适之先生去年3月接到我的《哲学史讲义》后，即写了一封长信，讨论老子年代问题。我因杂事很多，未及写回信。仅于去年夏适之先生到北平时略辩了几句。现在素痴先生（！）在美国看了我的《哲学史》讲义，不远万里，写了一个书评，对于我的书，有许多指教。二位认为我的书有批评之价值，我很感谢。但二位先生的意见，我觉得还有可讨论的……”冯先生的书出版后，曾请陈寅恪、金岳霖二先生审查，二位先生在审查报告中都是基本上有褒无贬。

而最能说明问题的是他竟然敢于直接向有“北方学术泰斗”之美称的陈寅恪先生“叫板”。1934年6月，他听友人说陈寅恪先生对他的《龚自珍〈汉朝儒生行〉本事考》中的个别论点有不同意见，便撰《与陈寅恪论〈汉朝儒生行〉书》公开辩白。可是陈大师毕竟高他一筹，只言片语便对他发生了很大的启发作用。所以他老实承认：

因先生之批评之启示，使愚确信此诗乃借岳钟琪事以讥杨芳而现状于杨者。……本诗与杨芳之关系，愚以前全未设想及之。今当拜射先生之启示，并盼更有以教之。

长江后浪推前浪，我们不能拘泥于古人的学说范畴，青出于蓝而胜于蓝。我们要努力去创新。只有创新才能有所发展。

## 2. 放下思想，承接新鲜事物

清华是崇尚创新的，其实我们每个人都应当崇尚创新，因为只有创新才能有所发展，有所突破，但是有些时候，许多新的思想、灵感都是来自外界的东西，他人的新思想、新观念，可能会影响到我们的工作和生活，这时，只有勇于接受他人的这些新东西（或许在当时还不能为众人所理解、观念等）并融入到自己的思想当中来，同时卸下你心灵上的负提或说是束缚，这样，创新之路就已经在你的脚下开始了。

张荫麟——清华园最先称颂鲁迅的教授。鲁迅登上文坛，在各阶层人民中的的映很不平衡。在清华园，特别是在教授层中，承认鲁迅较迟（鲁迅对清华园这块特殊的地方也不无偏见）与新文学龃龉的一派如吴宓者自不待言，即在新文学一派中，情况也较复杂。如闻一多、朱自清因有“新月派”或其他问题掺杂，平时对鲁迅实际上都采“敬而远之”的态度。他们的这种态度，直到1936年鲁迅逝世时仍无多大改变。在清华教授群中，只有张荫麟，较早而且是客观无成见地接受了鲁迅。1934年9月，当鲁迅《南腔北调集》出版时，他热情洋溢地撰写了《读〈南腔北调集〉》：

先颂周先生。他可以算得当今国内最富于人性的文人了。自然人有许多种。周先生不就铸造过“第三种人”的名词吗？但我所指的是那种见着光明峻美敢于尽情赞叹，见着丑恶黑暗敢于尽情诅咒的人：是那种堂堂赳赳，贫贱不能转移，威武不能屈服的人，像这样的人也许不少，但缺乏的是周先生笔下的技巧和力量……

张荫麟是学国学的，比较崇古，然而他又能较快的接受新思想，这样的人实在很少、

## 如何规划人生

我们都应学会接受新的东西,不要拘泥在旧思想的圈子里面,这样才能有所创新,有所进步。

人随着岁月的增长,不知不觉会在自己的身上添上一些多余的外衣。例如外表、面子、金钱、地位。这些外衣迫使你产生一种与之相应的心态。人家说名牌大学的毕业生,如果不能进一流的热门企业,不应聘显要的职位,就总觉得脸上无光。这样的外衣穿得越多,不知不觉就会使你变得谨小慎微,不敢越雷池半步了,甚至有时候连知识和经验都成了多余的外衣。这样的情况下,怎会有创新呢?

你如果被知识和经验这件外衣裹住了,就有可能钻进死胡同,甚至有可能使自己失去了美好前途。针对这个问题,清华金融管理系的张教授给同学们讲了一个维斯卡亚公司和詹姆斯的有趣故事,对我们很有启发。

维斯卡亚公司是美国本世纪80年代最为著名的机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职遭拒绝,原因是很简单,该公司的高技术人员爆满,不再需要各种高技术人才。但是令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然向那些有志的求职者闪烁着诱人的光环。

詹姆斯是哈佛大学机械制造业的高材生,和许多人的命运一样,在该公司每年一次的用人测试会上被拒绝申请,其实这时的用人测试会已经是徒有虚名了。詹姆斯并没有死心,他发誓一定要进入维卡亚重型机械制造公司。于是他采取了一个特殊的策略——假装自己“一穷二白”一无所长。

他先找到公司人事部,提出为该公司无偿提供劳动力,请求公司分派给他任何工作,他都不计任何报酬来完成。公司起初觉得这简直不可思议,但考虑到不用任何花费,也用不着操心,于是便分派他去打扫车间里的废铁屑。一年来,詹姆斯勤勤恳恳地重复着这种简单但是劳累的工作。为了糊口,下班后他还要去酒吧打工,这样虽然得到老板及工人们的好感,但是仍然没有一个人提到录用他的问题。

1990年初,公司的许多订货纷纷被退回,理由均是产品质量有问题,为此公司将蒙受巨大的损失。公司董事会为了挽救颓势,紧急召开会议商议解决,当会议进行一大半却尚未见眉目时,詹姆斯闯入会议室,提出要直接见总经理。在会上,詹姆斯把对这一问题出现的原因作了令人信服的解释,并且就工程技术上的问题提出了自己的看法,随后拿出了自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进,恰到好处地保留了原来机械的优点,同时克服了已出现的弊病,总经理及董事会的董事见到这个编外清洁工如此精明在行,便询问他的背景以及现状。詹姆斯面对公司的最高决策者们,将自己的意图和盘托出,经董事会举手表决,詹姆斯当即被聘为公司负责生产技术问题的副总经理。

原来,詹姆斯在做清扫工时,利用清扫工到外走动的特点,细心察看了整个公司各部门的生产情况,并一一作了详细纪录,发现了所存在的技术性问题并想出解决的办法。为此,他花了近一年的时间搞设计,做了大量的统计数据,为最后一展雄姿奠定了基础。这个故事说明,只有真正了解你自己并放下包袱,展开你的思维,新的创意才会走进你的脑海。

### 3. 主动创新,在竞争中方能立于不败之地

做事的时候,每个人都希望自己有主动权,这样做起事来便会得心应手,我们才能很

## 如何规划人生

快适应变化。而这种主动权是来自于创新的,只有不断改变自己,改变自己的思维方式,改变自己因循守旧的习惯,不断从变化中寻找出新的东西,才能在这个瞬息万变的社会中获取成功的力量,而创新正是这种主动权的载体。

处于今日剧变的环境,成功者往往就是那些不愿守旧而敢于大胆创新的人。适应变化的惟一方法就是创新,只有不断创新,处处创新,才能与众不同,才能找开市场,站稳脚跟,在竞争中获胜并立于不败之地。

埃德曼兰德企业的发展是创新

清华的经济学家、金融管理系的王教授在向同学们讲述创新对企业的重要性时,讲了埃德温·兰德的故事。

美国著名的发明家埃德温·兰德以其研制瞬时显相机而震惊世界,同时他还是世界上最富有成果的著名企业家这一。他所获得的专利权达 200 多项。谁如果在他的"拍立得"公司创业时买过该公司 100 美元的股票,那么 30 年后,这 100 美元就会变成 20 万美元,由此不难想象出这家公司发展壮大之神速。然而,兰德却连一张大学文凭都没有。他是怎样经营企业的呢?

1926 年,17 岁的兰德是哈佛大学一年级学生。一天晚上,他走在繁华的百老汇大街,不时从他面前驶过的汽车车灯刺得他眼睛都眼不开。他突然灵机一动:有没有办法既让车灯照亮前面的路,又不刺激行人眼睛说干就干,第二天便去学校办了退学手续,专心研究他的以后被称作偏光车灯的创造发明。

1928 年,兰德的第一块偏光片终于制成了。他匆匆赶去申请专利,不断已有 4 人申请此项专利。

他辛辛苦苦做出和第一项成果就这样白费了。3 年后,经过改进的偏光片研制成功,专利局终于在 1934 年把偏光片的专利权给了兰德,这是他获得的第一项专利。

1937 年,兰德正式成立了"拍立得"公司。有人把他介绍给华尔街的一些大老板,他们对兰德才能和工作效率十分赏识,向他提供了 37.5 万美元的信贷资金,希望他把偏光片应用到美国所有汽车的前灯上,以减少车祸,保证乘车人的安全。1939 年,"拍立得"公司在纽约的世界博览会上推出的立体电影更是轰动一时。

有一次,兰德给他的女儿照相,小姑娘不耐烦地问:"爸爸,我什么时候才能看到照片?"这句话触动了兰德,经过多年时候高效率的研究,他终于发明了瞬时显像照相机,取名为"拍立得"相机。他能在 60 秒洗出照片,所以又称"60 秒相机"。

"拍立得"公司 1937 年刚成立时,销售额为 14.2 万美元,1941 年一年就达到 100 万美元,1947 年则达到 150 万美元,为 10 年前的 10 倍。"拍立得"相机投入市场后,使公司销售额从 1948 年的 150 万美元猛增至 1958 年的 6750 万美元,10 年里增长了 40 倍。

兰德并不就此停步,60 年代初期他又制造出一种价格便宜,能立即拍出彩色照片的新相机。兰德说:"一个企业,不仅要不断推出新产品,改善人们的生活,给人们带来方便,而且要考虑下一步该怎么办,这样,企业就不会停滞不前,将永远充满活力。"

当人们打听兰德有什么成功奥秘时,他只是笑笑说:"我相信人的创造力,它的潜力是无穷的,我们只要把它挖掘出来,就无事不成。"

## 4. 时刻准备培养创造能力

万事开始做之前都需要做好充分的准备,这样,做起事来才不会手忙脚乱,才会得心应手,做事如此,创业如此,如果把创新当作一件事或一种事业来看的话,在开始之前,当然,必要做好充分的准备。

任何一个成功的名人或者平常人都会知道事前准备的重要性,这就如同盖房子,只有基础打好了,材料备齐了,房子才会盖起来。

清华人认为:培养好创造力,对于创新来说是必要的。

清华大学毕业的学子,有很多人现任各企业、公司的主管,总经理,靠在清华所学的知识创造性地施展着才华。

清华大学的王教授认为,具有创造力的总经理主要表现在:

### (1)对什么都好奇

好奇心、疑问感决定了创造力的大小。

除了创造性的主管以外,很少有成年人对凡事仍保有强烈的好奇心。然而凡事能保持一种兴趣、期待以及敏感的态度,能促使其创造性的思想中储存下各式各样的情报,因而在参与创造性的活动时,便可一一派上用场。创造性的主管对于只知道事情如何进行并不感到满足,他要进一步知道为什么一一亦即他要了解他所思所见的因果关系是什么?他们的好奇心并不只限于他们所学的范围,其兴趣的范畴包括了各个方面问题,并且很自然地几乎令任何人困惑的问题产生出一种热情。

### (2)开放的观念和想法

思想上有创意为创造性总经理的另一特色,他能想出不寻常的答案,并可瞧出各种现象间彼此互相关联的蛛丝马迹。这些人对他们所碰到每一件出乎意料之外的、奇特的及新鲜的事都能予以相当了解。

这些经理通常很快就准备好接受一个奇异的或是想入非非的观念,并且在放弃它们之前总得好好的玩一番,于是新希望、新观念及冒险的想法便成为他们心智练习的无尽来源。

### (3)善于观察问题

有创造力的经理不仅会想出新鲜的点子来解决问题,他还会侦测问题,由于具有了解各方面需求的能力,使得一位经理得以注意到该公司之产品、生产过程及应用待方面的差距。

这样的总经理也能够察觉到不同情况的重要性及可能性。他们会敏锐的察觉到人们所需要及部属的潜力,这些总经理总是有兴趣来改进现有的产品及情况。

### (4)有自信和胆量

在创造性的工作中,勇于接受超越一般的思想方式,并且坚持能面对可能的挫折及责难是一件非常重要的事。即使对一个已经被证实为有创造力的经理而言,这也是很难做到的,至于对一个新手,要他完全将他人的批评置之度外就更难了。

自信,是一项仅能透出经验与经习而加以发展的重要因素。

虽然对创造性而言,恐惧犯错的心理是一种具有毁灭性的情绪,但总经理应该了解

## 如何规划人生

失败就像成功一样也会导致进步。

由于许多总经理的生涯是以成功为导向为前提,故恐惧失败的阴影便愈扩愈大,但是对于一个具有创造力、创新力,并且愿意提风险的企业家来说,失败是一定会发生的,失败应被视为一种情势,从而新观念及改良的观念才能得以产生。

### (5) 动机强度与成功

然而有些总经理太过于急功近利,因而使得工作的效果锐减。其眼光将变得狭小,他仅寻求并引用能够快速解决问题的方法,因而经常会忽略掉奇妙的或更佳的解答。他只是信手拈来第一个可以奏效的办法,而不考虑另一个可行的方案。

某些总经理只希望和上理极重大、极困难的问题,但若不幸失败,其信心会在不知不觉中受损,以至于即使在他们的能力范围之内的问题也不能处理得很好。

缺乏持续性及感觉的兴趣衰退常是需要暂时离开问题的信号。许多有创造力的总经理在一个问题未解决之前又转向另一个问题,因为他们认主国:同时处理几个问题时他们的功能最佳。

但在这些创意发展之过程中,由潜意主只的建议到解决办法的形成应避免外界的干扰,这需要很严格的自我训练。

### (6) 懂得选择

同样的,在面临问题时,选择关键因素的能力表现上,具有创造力的总经理是不同于那些创造力较差的主管。他们能选取较为基本的因素,并将鸡蒜皮的琐事搁到一边。在解决问题时能显出最高创造力的主管,其本人并不需要具有脑筋十分灵活的条件。不论脑筋是否灵活,只要能掌握住问题的核心,能常都表现出最高水准的创造力。因为,在创造性的思考中所注重的是质而非量。

创造性的解答在于问题通常是简单、优雅,甚至相当显而易见的。然而就因为其显而易见的以致在找答案时常常被忽略。

### (7) 创造性的记忆

潜意识为事实、观察、印象与其他记忆之仓库。一位具有创造力的总经理共思想中总是储存许多这些记忆,但有了这些记忆并不能说就有创造力。

记忆之所以会具有创造力是因为所记忆的片段具活跃的流动性,无创造性的记忆仅将资料印象存档了事。资料与资料间互不相关。但在具有创造性的记忆中,其资料间的界限是可以渗透的,各种相关的及不相关的资料总可以被交织组合及找出相互关系。

### (8) 胜任多种角色

身为一位经理人员,如果要做好经理分内工作的话,必须扮演十多个角色。

一个好的经理必须是个策划人,一个好的策划人必须了解各个构成计划功能的要素,这些要素可以归纳六点:

- ① 预计未来的工作量。
- ② 审定工作,使共朝向某一特定的目标。
- ③ 决定必须完成的工作。
- ④ 决定如何完成工作。
- ⑤ 决定从何处着手。

## 如何规划人生

### ⑥ 决定何时着手。

当然,他还得经常不断的督导计划的实施,使每件事能依计划进行,若有错误应立即改正。

拟定计划时应有远见,不可像过去一样只做两三年的计划,而是做出5~10年以上的长期计划,并决定出行动方案。同时,经理或监督人员还得利用现有的一切方法方法及技术,使自己的估计更切合实际。

王教授最后说:让一个完全做到以上六条,并不容易,但做为一个经理人必须注意培养自己的创新意识,创新能力。一个没有创新的力量的经理人不会是个好的经理人。因为他不会带领企业更好地向前发展,和在竞争中获胜。

总之,一个好的经理人必须要具备较强的创造力。如果你还不具备,那就努力培养吧。

## 5. 开动大脑——智慧之源是潜能之本

行动是思想来指挥的行成于思,正是这个道理。创新也是一样。清华人认为:新的东西的出现首先是思想的创新,也就是说,是你的大脑先融进了新的智慧,从而产生出了新的思维方式,并战胜、取代了旧的东西,所以,才会有新的事物诞生。无论是学术还是做事,都是如此。

一个人的梦想,应该是通过个人奋斗而取得成功。80年代涌现出一批年轻有为的新潮企业家,他们的成功吸引了年轻的一代。有的学生毕业若干年后自办企业,不再为他人作嫁。这些自办企业者不但比一般校友富有,而且比一般校友过得更快活。其中不乏是百万富翁者,而在别人的公司任职的校友中能成了百万富翁的人是可想而知的。

清华大学认为创业精神和创造性才能或许没法传授,但是探讨他人的创业经验,观察他人的发明创造过程,对未来的企业家无疑将是一种有益的借鉴。

清华的一位脑科专家认为:按人思维的习惯可以分为3种类型:左脑型,右脑型和全脑型。左脑负责逻辑思维,数学分析,掌握语言技巧。因此左脑型者擅长计划、组织,能按部就班地执行任务。右脑善于综合信息,利用直觉,进行全局性的整体思维。因此右脑型者想象力丰富。艺术家、音乐家多属此型。左脑灵的人右脑往往笨。右脑灵的人左脑往往欠发达。所以一个人同时可能既有"愚笨"又"聪明"。脑型的差异是一种自然现象,但是脑型并非不能改变,实践证明,左脑型得向右脑型者靠近要比右脑型者向右脑型者靠近容易。

研究表明,企业总经理多为全脑型;懂得脑型的区别,有助于企业发挥人才的潜力,将左脑型和右脑型两者结合成全脑型的工作集体,集思广益,取长补短,取得最佳工作效果。

创造性才能对一个企业的成功有极大作用。特别是高技术公司,如电脑公司、金融服务机构、生物技术公司、电影制造业,其成功在很大程度上取决于领导善不善于建立一个良好的环境,培养一种宽松的气氛,使那些有特殊才智的人能充分发挥才能。

清华大学经常管理系几年前作了一次调查,发现使用同样数量的资金,小公司比大公司的发明创造率高出三十多倍。原因何在?原来一般大公司尽管嘴上鼓励发明创造,

## 如何规划人生

但落实新主意上却大成问题。用大公司传统的那一套企业战略,很难衡量一项发明创造的潜力。主意越新,越难用传统的尺度衡量。大企业虽然资金雄厚,但是一项新项目的建议要经过层层批准,反复研究,说不定还要玩弄一下权术游戏,才能付诸实践。这种作茧自缚的官僚主义制度往往窒息人的主观能动性,扼杀新生事物。例如 10 年以前,休利特·帕卡德电脑公司的一个职员,发明了能接在家庭电视机上的微型电脑,公司不感兴趣。结果这个英雄无用武之地的职员自己创办了一家电脑公司——苹果电脑公司。1985 年这家公司的营业额高达 15 亿美元。而现在其资产已远远超过了休利特·帕卡德公司,成为国际性的跨国大公司。

针对这一现象,一些大公司如美国运能公司、国际商业机器公司、斯堪的那维亚航空公司等,纷纷讨教专家,采取措施,积极鼓励企业内部的开拓创新。

研究在大公司内部如何促进发明创新,鼓励开拓精神的专家清华大学的李先生认为在大公司里工作的内部企业家,同所有的企业家一样,需要满足自己的成就欲,这比奖金、表扬或提升更加重要。金钱不是衡量成功的惟一标准,高薪不一定能留得住一个寻找机会发挥自己最大能力的人,别的公司说不定愿意出更高的薪金。

李先生建议大公司让内部企业家自己组织班子,把志同道合的人结合在一起,使创造发明取得商业上的成功。有成就的企业家应当有权用公司的名义,自由支配一家数量的资金运用于新的创造发明。

在这方面,国际商业机器公司 IBM 可谓先声夺人。1980 年由电脑专家菲利普·艾斯特里奇为首的特别工作小组,组成了一个由总部提供 2000 万美元的风险资本而不受总部领导的独立性风险企业,这便是国际商用机器公司的个人型电脑都一个成功的内部风险企业。这个内部企业只用 9 个月的时间就研制出了一种使得整个行业大大改观的新型个人型电脑,很快便占领了 10% 的市场。究期成功的原因,乃是研究人员享受充分自由。

国际商业机器公司在企业内培养创新思想,鼓励开拓精神,设立了各种奖金,制订了技术人员发展计划。其中影响最大,威信最高的要数 IBM 研究员制度,它创设于 1963 年。

每年公司总裁任命 2 至 7 名在科研、发展新产品和产品制造上有持续杰出成就的技术人员为 IBM 研究员。一经任命,每个研究员除立即加薪以外,还享有各各特权。他们有 5 年的时间在自己的专业范围内,根据自己的兴趣与直觉,任意选择研究项目,自由制定工作计划。他们可以根据提高专业水平和交流经济的需要到任何地方旅行。他们可以完全摆脱日常工作,不受公司一般行政规定的约束。

公司为每个研究员配备了一个由部门副主管为首的科室人员与后勤人员组成的班子处理日常工作,使研究员能专心从事研究。这丝毫不影响他们的提升。只要研究的项目与公司的大方向相符合,每个研究员第一年有几十万美元可以供自由支配,进行实验和研究。只有当某一项目的资金需要达到几千万乃至几亿美元时,才需经总部批准。

20 多年来,IBM 研究员实现了一个又一个技术上的攻关,获得了一项又一项的专利。如果一个研究员的创新成果得不到本部门的支持,他可以跨部门寻求用武之地。不少别的公司都愿以重金聘请 IBM 研究员,但是真正为了钱而辞职的人绝无仅有:因为

## 如何规划人生

IBM 研究员在公司里备受尊重,行动自由,研究项目的资金充分。由于国际商业机器公司是世界上首屈一指的电脑公司,研究人员取得的成果能在美国同行业,甚至在世界同行中产生更大更直接的影响。

由此可见,创造不是一个全靠自发的神秘过程。创造性才能的发挥受到各种人为的因素的影响。在这个意义上,创造是可以营求的。并且创造活动也并不是只有研究员才能做,每个人都可以却创造发明,一个企业应努力地去鼓励员工学会创造。这将给你的企业带来莫大的好处。

## 第二章 梦想成真

### ——清华人的创业规划

刘惠·清华 2000 级信息管理系

作者简介：

刘惠，女，喜欢接受挑战，爱冒险，性格开朗、热情，是那种人见人爱的女孩。

创业是不容易的，它需要你有足够的勇气，独到的眼光，坚韧不拔的性格，战胜困难的信心……

在清华，创业者层出不穷，硕果累累，他们正是凭着特殊的心境，凭着在清华练就的“钢筋铁骨”，创造出属于自己的那一片晴朗的天空。

## 如何规划人生

创业是艰难的,没有充分的准备规划,是难以达到目的。要梦想成真,先要发现自己的优点,作充分准备,提高自己的能力,然后抓住机遇,去发展自己,把所学的施展出来,必要时还得冒一定的风险。下而是我根据我校的一些成功人士的经验和我采访一些成功人士所得的结论给自己制订出的创业规划。

### 1. 因人而异选择好你的事业

实现人生目标和理想最为重要的,当然是自己的能力。一个人的能力,好比一个国家的国情。无论是一个国家,还是一个个人,在制定发展目标的时候,必须从自己的实际能力出发,认清实现目标的基础,分析这样的基础目前是否已经具备,预测目标与基础有多大的距离,凭自己的能力能否消除这种距离。

为了说明这个道理,我们不妨先从国家的发展目标说起。众所周知,我国经历过长期的左倾冒进的时期,当时没有从自身的国情出发,在国民经济基础相当薄弱的时候,就提出"赶英超美"的口号,提出"跑步进入共产主义"的目标,结果,不仅目标没有如愿以偿,而且犯了左倾冒进的错误,事与愿违,阻碍了国民经济的正常发展。这一错误的根源,就是在思想方法上缺乏实事求是的精神,没有充分认清本国的国情。

一个国家是这样,小到一个人也是这样。制定个人成功的目标,必须先认识自己的能力,看自己有没有能力达到这一成功的目标。

能力是一个外延十分广泛的概念。在现代社会,不外包括掌握知识的能力,处理人际关系的能力,处理复杂问题的能力,吃苦耐劳的能力等等;其中还包括自己的既有实力,包括拥有的知识水平,人际关系如何,身体素质、家庭环境、财力状况等。认识自己是非常困难的,甚至有人指出,人生最大的难题莫过于:知道你自已!许多人谈论某位企业家、某位世界冠军、某位著名电影明星时,总是赞不绝口,可是一联系到自己,便一声长叹:"我不是成才的料!"他们认为自己没有出息,不会有出人头地的机会,理由是:"生来比别人笨","没有高级文凭","没有好的运气","缺乏可依赖社会关系","没有资金"等等。而要获得成功就必须正确认识自己,坚信"天生我材必有用"。

每个人都具有特殊才能。既然如此,每个人应该在各方面都能尽量灵活运用自己的这项特殊才能。事实上,偏偏有很多人以为自己所具有的这项才能,只是一些不登大雅之堂的"小玩意儿",根本不曾妄想利用这项"小玩意儿"来提高身价。正因为我们急于思考自己所拥有的才能,所以也懒得活用上天赐予的最佳礼物。

下面是某广告公司总经理当年投入广告界的经过:

在20岁以前,这位总经理渴望成为一名技师。在学校时,他就很努力地充实自己有关这方面的知识。有一次,他想卖掉手边的一架唱机和唱片,于是选出了几位对这方面有兴趣的朋友,分别写信问他们,看谁愿意买。其中一位朋友看了信之后非常愿意购买。于是,立刻回信,在这封回函里,这位朋友不断地夸赞他文笔流畅,颇具说服力。因此便建议他,既然能写出这么有魅力的推销信函,为什么不投入广告界从事撰写广告的工作呢?

朋友的这封信,就像一粒小石头丢入水中,激起了阵阵涟漪一样,"投入广告界立志做个出色的广告人!"就此整日盘旋在他脑中。如果我们从另一个角度来看,当他立志要

## 如何规划人生

在广告界一展身手时,事实上,他便已经成功了。

毕业于清华大学机械工程系的小崔一直默默无闻地担任某单位的工程师。一年前,参加同学会时,有人让他谈一些有关最近盛行的海外旅游话题。由于这是他头一次在众人面前讲话,所以话中常有断续和紧张的情况出现。但是同学会结束后,其中有一位老同学跑来跟他说:"小崔,你所讲的内容非常有趣,希望今后有机会能再听你演讲。"在被这位老同学恭维之前,他从未想过尝试在公众面前讲话。于是他开始觉得自己并不是那么差劲,对自己的演讲才能又多了一份信心。现在,小崔已经成为原单位的部门经理了,专门负责公关,对外联系业务。

人生实在是奇妙,不管我们是怎么地认定自己,哪怕那种认定是不好的或有害的,最终我们的人生必然会跟着那种认定走。

客观地认识你自己这当然是困难的,然而作为一个想正正经经做一番事业的人,对自己先要有个正确的认识,难道不应当是一个起码的要求吗?比如说,你可能解不出那样多的数学难题,或记不住那样多的外文单词成语,但你在处理事务方面却有特殊的本领,能知人善任、排难解纷,有高超的组织能力;你在物理和化学方面也许差一些,但写小说、诗歌是能手;也许你分辨音律的能力不行,但有一双极其灵巧的手;也许你连一张桌子也画不像,但是有一副动人的歌喉;也许你不善于下棋,但是有过人的膂力。在认识到自己长处的这个前提下,如果你能扬长避短,认准目标,抓紧时间把一件工作或一门学问刻苦地认真地做下去,久而久之,自然会结出丰硕的成果。

即使是那些看起来很笨的人,也许在某些特定的方面有杰出的才能。中国古代有个叫阿留的人,各方面都很无能,但在绘画方面是个天才;陈景润当不好数学教师,却可以进攻世界难题;柯南道尔作为医生并不著名,写小说却名扬天下……每个人都有自己的特长,都有自己特定的天赋与素质,如果你选对了符合自己特长的努力目标,就能够成功,如果你没有选对符合自己特长的努力目标,就多少会自己埋没自己。

科学的门类不同,需要的素质与才能也不同。比如:做一个杰出的临床医生,必须具有很好的记忆力;研究理论物理学,抽象思维能力不可少;一个数学家没有必要一定具备实际操作、设计和做实验的能力,虽然这种能力对于一个化学研究者来说是必不可少的;而天文学主要是一门观察科学,需要很好的观察能力,浓厚的兴趣和长久细致进行观察的毅力。人的兴趣、才能、素质也是不同的。如果你不了解这一点,没有能把自己的所长利用起来,你所从事的行业需要的素质和才能正是你所缺乏的,那么,你将会自我埋没。反之,如果你有自知之明,善于设计自己,从事你最擅长的工作;你就会获得成功。

这方面的例子实在是太多了:

国学大师钱钟书,1929年报考清华大学,数学只得了15分,但他的国文和英文成绩均名列前茅,被清华大学外国语言文学系录取。此后他发挥自己的优势、潜心钻研,成了学贯中西的奇才。可见,发现自己是何等重要。

爱迪生少年在校学习时,老师认为他是一个愚笨的孩子,经常责怪他,而爱迪生的母亲却发现了自己儿子爱探究的天赋,用心培养他,后来他终于成了发明大王。

台湾作家三毛自幼对艺术的感受力极强,五年级上课时偷偷地读《红楼梦》,读到宝玉出走时,竟进入空灵忘我状态,连老师叫她都不知道。她自己很快意识到文学就是自

## 如何规划人生

己的追求目标,此后专心于写作,成了人们喜爱的女作家。

达尔文学数学、医学呆头呆脑,一摸到动植物却灵光焕发……

阿西莫夫是一个科普作家,同时也是一个自然科学家。一天上午,他坐在打字机前打字的时候,突然意识到:"我不能成为一个第一流的科学家,却能够成为一个第一流的科普作家。"于是,他几乎把全部精力放在科普创作上,终于成了当代世界最著名的科普作家。伦琴原来学的是工程科学,他在老师孔特的影响下,做了一些物理实验,逐渐体会到,这就是最适合自己干的行业,后来果然成了一个有成就的物理学家。

一些遗传学家经过研究认为:人的正常的、中等的智力由一对基因所决定。另外还有5对次要的修饰基因,它们决定着人的特殊天赋,起着降低智力或升高智力的作用。一般说来,人的这5对次要基因总有一两对是"好"的。也就是说,一般人总有可能在某些特定的方面具有良好的天赋与素质。

所以,每一个人都应该努力根据自己的特长来设计自己、量力而行。根据自己的环境、条件,才能、素质、兴趣等,确定进攻方向。不要埋怨环境与条件,应努力寻找有利条件;不能坐等机会,要自己创造条件;拿出成果来,获得了社会的承认,事情就会好办一些。从事科学研究的人不仅要善于观察世界,善于观察事物,也要善于观察自己,了解自己。

清华大学学生工作处的李老师专门负责毕业生的分配指导,他收集有关报刊资料,并结合自己的体会,总结了下面一些建议,供毕业生在选择工作时作参考;

(1)阅读并研究下列关于选择一位职业指导人的建议。这些建议是由最权威人士提供,并由美国最著名的一位职业指导专家基森教授所拟定。

①如果有人告诉你,他有一套神奇的方法,可指示出你的"职业倾向",你千万不要找他。这些人包括立交桥下的算命先生、星相家、"个性分析家"。笔迹分析家等。他们的法子一无是处。

②不要听信那些说他们可以通过给你作一番测验,然后就能指出你该选择哪一种职业的人。这种人根本就已经违背了职业指导人的基本原则。职业指导人必须考虑被指导人的健康、社会、经济等各种状况,同时,他还应该提供就业机会的具体资料。

③找一位拥有丰富的职业资料藏书的职业指导人员,并在指导期间充分利用这些资料和书籍。

④完全的就业指导服务通常要面谈两次以上。

⑤绝对不要接受函授就业辅导。

(2)避免选择那些原已拥挤的职业和事业。据统计,世界上谋生的方法共有两万多种以上。想想看,2万多!但年轻人可知道这一点?除非他们雇一位占卜师的透视水晶球,否则他们是不知道的。结果呢?在一所学校内,2/3的男孩子选择了五种职业——2万种职业中的5项——而4/5的女孩子也是一样。难怪少数的事业和职业会人满为患,难怪白领阶层之间会产生不安全感、忧虑和"焦急性的精神病"。特别注意,如果你要进入法律、新闻、广播、电影等这些已经过分人满为患的圈子内,你必须费一番大功夫。

(3)避免选择那些维生机会只有1/10的行业。例如,兜售人寿保险。每年有数以千计的人——经常是失业者——事先未打听清楚,就开始贸然兜售人寿保险。据业内人士