

育女心得  
父性教育

## 11 人的一生要有一个计划

观点,要始终坚持自己的思想和信念。如果不经思考,不去多思考,简单地认识历史,就会使历史人物脸谱化和历史事件简单的阶级化。

亲爱的女儿,请你记住林肯所说的话:“你可以在某个时段欺骗所有人,你也可以长期欺骗一部分人,但你绝对无法在所有的时间里欺骗全体人,这就是历史。”

生命是一笔上帝给每个人放在银行里的储蓄,究竟它有多少?没有人在生前知道,但有一点是真实的,我们都在一天天地消费它,直到有一天生命出现了赤字。人的生命用减法,价值实现用加法。在这里,加法和减法之间并没有恒等关系,也就是说减去多少,并不意味着增加多少。在这里,昨天是使用过的支票,明天是未发行的债券,只有今天才是现金,可以使用。

那么,怎样使每一个“今天”都不“碌碌无为”呢?你要有目标,这样人生才不会盲目;你要有追求,这样人生才会充满动力。

美国前总统罗斯福的夫人在年轻时从本宁顿学院毕业后,想在电信业找一份工作,她的父亲就介绍她去拜访当时美国无线电公司的董事长萨尔洛夫。萨尔洛夫非常热情地接待了她,随后问她:“你想在这里干哪份工作呢?”

“随便。”罗斯福夫人回答。

“我们这里没有叫‘随便’的工作,成功的道路是由目标铺成的。”萨尔洛夫非常严肃地说。

有了目标,有了追求,接下来还要有计划。你的人生需要一个设计。

一个人从出生到死亡,或者说一个人的一生,可以划分为不同的阶段,如幼年、少年、青年、中年、老年等。而在生命期内起决定作用的则是工作,这是人生存、发展的前提条件。人的一生大部分时间与职业有关。把职业当作事业来追求,会使人生变得主动。生命是一条河,事业相当于一条船。在河上漂泊,你迟早总得有一条船。船只是为了漂泊,而漂泊不是为了船。在生命的河流中,你驾船而行,欣赏着一路风景,激起粼粼波光。这个时候,你所驾驭的船只是大是小,已显得不再那么重要……

千万别以为学生还没有踏上工作岗位就不在这个阶段。美国著名职业指导专家金斯伯格把人的职业发展阶段分为三个时期:幻想期、尝试期和现实期,其中幻想期就是指11岁前,尝试期则是指11岁至17岁。与此相同的是:几乎在所有的职业发展理论中,都可以找到和我们的中小学阶段相对应的职业阶段。比如,休普理论中的试探阶段,萨帕理论中的成长和探索阶段,

格林豪斯理论中的职业准备阶段……

让我们从比尔·拉福的职业生涯设计中来获得一些启发吧。

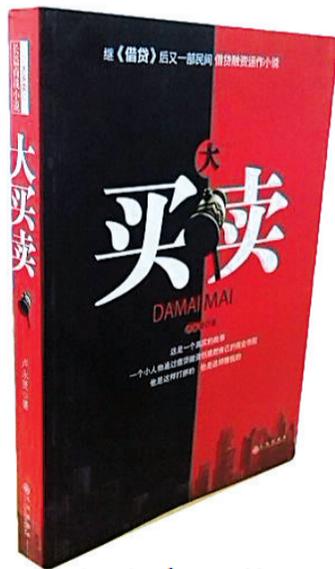
中学毕业之际,比尔·拉福就立志经商。他的父亲是洛克菲勒集团的一名高级职员,他发现儿子有商业天赋,机敏果断,敢于创新,但缺乏历练,没有经验,知识储备也不足。于是,拉福父子进行了一次长谈,共同制订了计划,描绘出职业生涯的蓝图。拉福听从父亲的劝告,升学时没有直接去读贸易专业,而是选择了工科中最基础最普通的专业——机械制造。

这个计划很绝妙,因为做商贸必须具备一定的专业知识,以便了解产品的性能、生产制造情况,并保证贸易的收益。况且,工科学习不仅可以帮助一个人掌握一定的知识和技能,它还会帮助你建立一套严谨求实的思维体系,训练你的推理分析能力,使你形成一种脚踏实地的工作态度,这种素质对经商帮助极大。比尔·拉福就这样在麻省理工学院学习了四年。他没有拘泥于本专业,还广泛接触了其他课程,学习了化工、建筑、电子等方面的基本知识,这些知识在他后来的商业活动中起到了重要的作用。

(摘自《爸爸在这里——女儿,请允许我用这种方式陪伴你》袁卫星 著 山西教育出版社 出版)

一个民族,一个国家,对一路走来的全部历史,应该深怀敬畏,坦然面对。敬畏历史,就是敬畏当下。敬畏历史,就会对当下负责。你对历史负责,历史就会对你负责。

然而,有时候认清历史真相并不是一件容易的事,盲目地批判和政治需要的歪曲都是普遍存在的现象。要想认清历史的真相、克服历史的局限,既要多看书又要多思考,即便对于无法客观厘清的“罗生门”,也要有自己的思考和



空手套白狼  
大鱼吃小鱼

## 14 皆大欢喜

3400元给你;螺纹钢HRM400,每吨3700元,这个价格公道了吧?”

一吨降价100元,100吨就是上万块,这个价格说出来,胡万年感觉心头有点在滴血。

但是没有办法,谁叫现在建筑钢材市场饱和,花都区房地产项目不多,导致大量钢材滞销,无法转换为钞票呢。

张勇摇了摇头:“还是有点贵了,螺纹钢HRM400,3600元一吨怎样?”

胡万年犹豫了一下,极不情愿地说:“大勇,也就是你了,如果是别人我是不会降价的,就3600元一吨吧。”

每吨3600元,已经是胡万年的最低价了,随后胡万年问:“你要多少货?”

张勇伸出一根手指头,指了指两种类型的钢材,笑着说:“螺纹钢HRM335,100吨。HRM400,也是100吨。”

“两种都是100吨?张勇,你没有说错吧?”在听到张勇的话后,胡万年很吃惊,他猜不到张勇要这么多螺纹钢做什么。

好像新华镇最近也没有什么大的建筑项目,这可是200吨螺纹钢啊。

HRM335和HRM400这两种螺纹钢,辉煌钢材供应店加起来也就500来吨的存货,其中200来吨螺纹钢是之前贾老板退回来的。

胡万年疑惑了,他要试探一下张勇

是不是找到了什么好路子:“大勇,你要这么多螺纹钢干什么?难道花都还有什么大项目不成?”

张勇似乎有点儿不耐烦:“老胡,你只管说有还是没有,至于我要这么多螺纹钢做什么,那就是我的事情了。”

胡万年笑道:“行,当然有。你说,你什么时候来提货?”

张勇想了想,自己是匆忙过来的,还没有拟定合同,现在他心里还有一个计划没有实施。

“两天后我来提货,到时候我会带着合同一起过来。”

只要用合同和胡万年捆绑在一起,张勇到时候还能够再狠狠地赚一把。

胡万年看到现在能赚张勇一笔不少的钱,却没有看到未来;而张勇既帮胡万年解决了一大批螺纹钢,又看到了建筑钢材未来火热的前景。

“两种钢材各100吨,总计70万元。大勇,你是打算支票付款,还是现金付款呢?”

一想到今天将滞销的一大批螺纹钢都卖了出去,胡万年自然兴奋无比,说话间带着得意的笑。

张勇将50万元的支票递到了胡万年的面前,笑道:“这是50万元的支票,过两天提货的时候,我会带10万元的支票过来,剩下的10万元,我会在半年内一次性给你……”

“账?大勇,你也知道,做我们这

一门生意的,如果不是大项目的话,是不能够赊账的,而且你一赊就是10万元,这不是一笔小数目啊。”

望着差一点儿跳起来的胡万年,张勇伸手微微地拍了拍他的肩膀:“老胡,先不要着急,听我慢慢说,一定会让你满意的。”

胡万年慢慢平静下来,带着几分不悦地说:“行,你说,如果不是合理的理由,我不会答应你。”

张勇将自己心里的打算说了出来:“老胡,我想要说的就是我们这一年的合作意向。如果我半年之内付清了这一笔货款的话,到时候我将会以现在同样的价格,购买一笔不下于150万元的螺纹钢如何?”

本来他还打算向宋昌国借5万元,然后回去再向方怡借5万元,凑齐这笔70万元的启动资金。方才灵机一动,他想,与其向宋昌国借钱,不如说服胡万年,让他和自己构建一个合作关系。只有建立了一个合作关系,未来螺纹钢升值的时候,他不但能够还清现在的10万元,还能够以低价再进一批螺纹钢。

“150万元?你确定?”

今天,胡万年着实被张勇吓住了。先是70万元的螺纹钢,现在居然又是翻了一番多,要150万元的货。

(摘自《大买卖》卢永贤 著 九州出版社 出版)

“老胡,现在这个世道,你还卖这么贵?我要的量可不少,在百吨以上,还会和你签订一个至少为期一年的合约,你就不能够便宜一点?”

顿时,胡万年那开玩笑的笑容逐渐收敛起来,他问:“上百吨的钢材?你不是在糊弄我吧?”

胡万年审视了张勇一番,似乎有些不认识张勇了。望了望地下堆放的有些生锈的建筑钢材,思量了一会儿,胡万年随即点头:“好,如果你要100吨以上的话,螺纹钢HRM335,我就每吨