

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】把想得到的東西作為目標

資料來源：【網路文章】2010 / 05 / 18 文／大都會文化

萊莉喜歡她的馬——愛麗絲，但現在，她生氣、傷心、失望、沮喪、疲憊、喪氣、心碎。她一連花了幾個星期來清洗、裝扮和訓練這匹馬；就爲了這次大型展示活動。

這天，她凌晨三點就爬了起來，給愛麗絲梳洗裝扮，細緻入微，從頭到腳給牠打理了一番，一絲一毫都沒放過。愛麗絲的鬃毛被編成了漂亮的辮子；牠的尾巴修飾得像一件藝術品；牠的皮毛像擦亮的金屬一樣閃閃發亮；牠的馬蹄在陽光照耀下閃閃發光；還有馬籠頭、韁繩、馬鞍，都被擦洗得乾乾淨淨。萊莉的裝扮也毫無瑕疵，她像個嬌小可愛的洋娃娃一樣走進了大會的賽場。到底發生了什麼事？愛麗絲在該跳的時候卻不跳。事實上，牠甚至連跳都不跳一下。萊莉的馬由於命令下了三次都沒有跳，便被取消了資格。這對萊莉來說，就意味著幾百個小時的辛苦工作都付之流水，贏得綬帶的梦想也化成了泡影。

當我們受到挫折時，我們也可能會縛起兩手，失去我們所擁有的東西；或者我們挽起袖子，從頭開始，找回我們想要的東西。萊莉這位十六歲的小姑娘，決心挽起她的袖子，重新去贏得她想要的東西——一匹可以奪冠軍的馬。她給愛麗絲標了一個價碼，並在報紙上登廣告出讓。

她堅持她出的價碼不降，經過一番交易，她終於如願以償。她把這筆錢存入銀行，開始尋找另一匹理想的馬。她拜訪當地的馬房，參觀當地的展覽，閱讀每一份能得到的有關馬的資訊的印

刷品，最後她終於得到一匹漂亮但有點年輕的馬——巴特拉姆，牠是一匹出生後就被閹割了的兩歲小馬。萊莉和巴特拉姆第一次相見，便互相喜歡上了對方——但還有個小問題，買巴特拉姆所需要的錢，要遠遠超過萊莉轉讓愛麗絲所得的錢。但萊莉堅決不要爸爸和媽媽的經濟幫助。

這種情形只是會放慢萊莉前進的腳步，但絕不會阻止她繼續向前。因為萊莉是這樣一個女孩：
她認為如果想要什麼東西就必須去做。她還相信**實現目標的基本法則是：你能看多遠，你就能走多遠，當你到達了你目力所及的地方，你會發現你還能看得更遠。**爲了買下巴特拉姆，她用轉讓愛麗絲得來的錢作爲底金，然後列出一個湊齊那筆錢款的計畫。

她找到了一份工作，用賺來的錢付清了賬目。她還找來行家幫助她訓練巴特拉姆，一切費用自己支付。萊莉和巴特拉姆經過長時間的辛苦訓練，他們終於開始贏得綬帶。萊莉房間的牆壁上掛滿了各種顏色的綬帶，她獲得了比她爲巴特拉姆付出多四倍的東西。

如果我們非常想得到某件東西，我們就必須把它作爲自己**堅定的目標**。在我們充滿信心地追求一個目標時，會有很多事情發生，只要我們相信自己不會失敗，這些事情就會成爲促使我們成功的有利因素。

被人們譽爲「鋼鐵大王」的安德魯卡內基在三十三歲時就使自己建立的鋼鐵公司躍升爲美國最大的鋼鐵公司。那一年，他在自己的備忘錄中寫道：「**人生必須有目標，而賺錢是最壞的目標。沒有一種偶像崇拜比崇拜財富更壞的了。**」

近來常發現人們對事情的第一個反應是「多少錢？」你旅行回來，朋友問你：「花了多少錢？」你要上大學了，父母擔心：「投資那麼多，什麼時候才可以賺得回來？」讓孩子學鋼琴，同事會讚嘆：

「很好啊！將來做私人老師教琴，真好賺錢呢！」似乎一切都變成了生意。好像我們每做一件事，目的都應該是爲了賺錢。

你用「是否可以賺錢」來衡量事情，別人以「是否賺到了錢」來評價你。這樣，就俗化了事情原有的境界，使它由純潔地追求一個崇高的目標，降級為有利可圖就好。

理想的本身應該是件很有浪漫色彩的事，它追求的是一項高遠美麗的目標。**它是一種力量和熱情**，使你為它賠上時間與金錢在所不惜。而由於這理想本身的美麗動人，常會吸引來許多志同道合的同志與同好，大家會用這種浪漫的心情來為這理想奠基，為它耕耘與開拓。於是，在力量與熱情的支持下，它開花結果，漂亮極了。

不是說，工作可以永遠不靠金錢的維持，更不是說，人們可不靠金錢而生存。金錢原該是工作的回報，而且應該是工作越好，金錢的回報越多。問題只是，當我們把注意力由工作轉向金錢之後，分散了對工作的專注，偏離了工作原來的意義，摻入了功利的雜質，為求迅速達到賺錢的目的而急切完成，為求較普及的市場而迎合俗眾，誤以初步的成功所賺來的金錢為終極的成功巔峰，不再追求精進，只在淺薄的水準上重複一項初步的完成。我們看到，太多有天分的鋼琴學生為了教琴賺錢，而終於未能成為一位更好的鋼琴家；我們看到太多的藝人，在剛起步時的成功之後，就停留在這一階段，在舞台上蹦跳一陣之後，迅即消失。**急功近利的做事態度，使人直接地奔向金錢，而無心顧及理想，更無暇完成理想。**

希望你能在直接的財富之外，有眼力見到間接財富；在狹義的財富之外，有胸襟見到廣義的財富。創事業的人，追求理想的人，要能避開金錢之欲的侵襲，才算是走上了成功的第一步。

幾年以前的一個炎熱的夏天，一群人正在鐵路的路基上工作，這時，一列緩緩開來的火車打斷了他們的工作。火車停了下來，最後一節特製車廂的窗戶被人打開了，一個低沉的、友好的聲音響了起來：「大衛，是你嗎？」大衛·安德森——這群人的負責人回答說：「是我，吉姆，見到你真高興。」於是，大衛·安德森和吉姆·墨菲——鐵路的總裁，進行了愉快的交談。在長達一個多小時的愉快交談之後，兩人熱情地握手道別。

大衛·安德森的下屬立刻包圍了他，他們對於他是墨菲鐵路總裁的朋友這一點感到非常震驚。大衛解釋說，二十多年以前他和吉姆·墨菲是在同一天開始為這條鐵路工作的。

其中一個人半認真半開玩笑地問大衛，為什麼他現在仍在驕陽下工作，而吉姆·墨菲卻成了總裁。大衛非常惆悵地說：「二十三年前我為一小時一·七五美元的薪水而工作，而吉姆·墨菲卻是為這條鐵路而工作。」

如果我們是一個學生，只為分數而學習，那麼我們也許能夠得到好分數。但是，如果我們為知識而學，那麼我們就能夠得到更好的分數和更多的知識；如果我們為賺錢而努力，那麼我們可能會賺到很多錢。但是，如果我們想通過做生意來做一番事業，那麼我們就有可能不僅賺很多錢，而且會做一番大事；如果我們只為薪水而工作，我們有可能只能得到一筆很少的收入。但是，如果我們是**為了我們所在公司的前途而工作**，那麼我們不僅能夠得到可觀的收入，而且我們還能得到自我滿足和同事的尊重。

我們對公司做的貢獻越大，我們個人所得到的回報就會越多。

（附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。）

