

我们通过几个具体的事例来体会一下找到一个理想工作的过程

故事 1: 与钱无关

有些年轻人，是真的勇敢。23 岁的 95 后女孩黎彦君，毕业后从事的工作，是文献古籍修复师。全村人的骄傲钟芙蓉，凭借着 676 分的好成绩，报考了北大考古专业。她解释道，从小就喜欢历史和文物，受到樊锦诗先生的影响。敦煌女儿樊锦诗，1963 年自北大毕业后，大半辈子的光阴都奉献给了敦煌石窟，这是传承。女孩的选择挺浪漫的，北大的回应也很真诚，愿她找到毕生所爱。钟芙蓉报考考古专业的消息爆出时，掀起了一波讨论。有人说：估计老师们都失望了。注定不是一个大富大贵的行业。当钟芙蓉的父亲说她，一向把钱看得很淡时。还挺羡慕她，不用考虑这么多。也不觉得她的选择是错的。

还有华为年薪 201 万的“天才少年”张霁，他说自己只是个普通人。他提到，很多年前自己选择计算机专业，并不是因为看到这个专业能赚钱，当时整个互联网行业还处于一个低谷状态，但他依然选择了喜欢的专业。201 万，回赠的是他这么多年来热爱和坚持。入选这个天才计划的，还有个女孩，年薪也是一百多万。

人生怎么这么美好。选择的事，就是热爱的。热爱的，还做成了瞩目的。好多人把这当鸡汤，其实他们不懂，人最难的就是坚持。选择热爱，其实是人生的捷径。每一年的高考报志愿，都是如此。既要考虑前途，又要考虑钱途，为什么不任性一下，选择自己的最爱呢？

薪水不是第一要位的，年轻人不一定一下子就要赚那么多钱，高中里有一个公式

$$S = S_0 + V_0t + \frac{1}{2}at^2$$

人生的成就和加速度 a 是呈时间 t 平方关系的， S_0 是你的过去，它是停滞的； a 才是你的活力，才是你的生命力，应该趁着年轻培养自己的加速度。

上面都是一些刚刚发生的平民百姓的故事，讲到名人，有很多这样的例子，比如比尔盖茨、巴菲特、马云虽然他们都发了财，但是你们读他的故事，他们的开始他们的创业之初都跟钱没有什么关系，他们都是出于热爱、发自梦想、出乎激情。这种激情，一旦拥有就美好，就 lucky，如果没有的话呢，那就读一下故事 2。

故事 2 先结婚后恋爱

这是施一公的故事：

……我在清华提前一年毕业，那是在 89 年。当时我对学术没有兴趣，而对从政感兴趣。可能有些同学了解，当时我父亲的去世对我的影响很大。我认为从政可以改变一个社会，可以为老百姓说话、做事。我当时想去从政。而从政又没有门儿，觉得要先去经商。所以当时和清华大学科技批发总公司签订了一个代表公司去香港经商的机会，做公关（笑声）。我年轻的时候比现在强太多了，结果就业合同因故被撕毁。89 年 7 月 24 日纠结一晚上后，我决定考托福 GRE 出国，我决定出国读生物学博士。在霍普金斯的 5 年读博期间很辛苦，尤其前两年心情很不稳定。由于我数理思维太严谨，常常绕不过这个圈，总觉得学生物怎么这么难。有一门生物学考试三次考试 52、32、22 分，只有第一次及格，我去求老师放我一马：“我是一个好学生，对学生物还在适应。如果我不及格的话，我会失去奖学金，没有奖学金的话我会读不下去，只能退学。”他戴着眼镜眯着眼睛看了我半天，好像在看我是不是一个好学生（笑声）。他最后给了我一个 B-，我对他真的非常感激。在普林斯顿做助理教授时，我第一次回霍普金斯讲课的时候，我去拜访这位教授。我问他，您还记得我当时求您放我一马给我及格吗？他说，我怎么能忘记呢！（笑声）其实因为我对专业没有想好，在读博的前两年一直非常纠结。平时精力很好，一看文章就睡着；听讲座也是，听了十分钟就睡过去了，大家一鼓掌我就醒了，正好大家一块走。（笑声）在座的很多人可能也会这样。我直到博士三年级才出了一点感觉，发现我也能做一点东西；到了博士四年级信心大增，因为结果出来了；到了毕业那年，博士五年级，我感到，原来我也可以在学术界“混”个工作。

博士读完之后，我不清楚我能干啥、也不清楚我会干啥，在最挣扎的时候曾想过转系：转数学系、转计算机系、转经管系，转任何一个系我都觉得易如反掌，因为这些都是能发挥数理长处的地方，但我没有转。因为我在说服自己，也许以不变应万变最好。如果急急忙忙转系，也许去了之后

会发现数学、物理、经管可能更没意思，所以我在说服自己，也许生命科学真的是 21 世纪的科学呢。就是一种在矛盾中在往前走。在 1995 年 4 月 12 日博士学位答辩以后，我还是不清楚自己会做什么。我始终没有忘记自己在清华的时候，曾是清华活跃的一分子，小发明协会的副会长，还参与了很多课外活动，做公关，所以我想也许我可以从商。所以我还面试了大都会中国区首席代表的职位，卖保险，而且拿到了 offer。我差点成为中国第一个卖保险的人，当时有六位数的工资。在博士毕业之后我还设立了自己的公司，和两个哥们一起做中美间贸易交流，这个经历也很有意思。

1995 年 11 月我下定决心还是走学术这条路，到现在还不到 20 年。95 年 12 月我写了一篇日记，我说，该去 explore 的机会，你也都 explore 了，现在轮到你静下心来，从此之后不再起二心，好好做学术。我也就是这样做的。所以我从 95 年 11 月到现在，所有主要精力都放在做学术上，我也告诉自己这（种兴趣）一定可以培养起来。在座如果有同学感觉对所学领域没有兴趣的话，我想你比不过我。我是在博士毕业半年之后才开始培养兴趣，现在我的兴趣极其浓厚，到现在可以废寝忘食、可以没日没夜地干，觉得乐在其中。我觉得兴趣是可以培养的，不是说你天生就有，不是说你听一个讲座突然灵机一动就对一件事感兴趣，我觉得都不是这样。

博士后这几年在外人看来极其苦，其实自己身在其中并不觉得苦，我经常觉得自己不这么做的话就亏了。我确实是这样想的。95 年 11 月到 97 年 4 月，我博士后做了一年半，拿到了第一份工作，在普林斯顿做助理教授的机会。当时挺幸运的。普林斯顿不像哈佛大学那样有很多学院，像医学院、法学院等等，而是只有一个大学本部加一个国际关系学院，很小。我认为普林斯顿是一个学术圣地。这也是为什么爱因斯坦在面临麻省理工、加州理工等美国多所大学邀请的时候毫不犹豫地选择了普林斯顿，可能去过的人会有感受。我觉得我挺幸运的，97 年 4 月在普林斯顿开始独立的科研生涯。

理想的工作往往不是一步到位的，这样的故事非常多，浙大的郑强、北大的史蛟（参见本书“内功”一章，Passion 也可以来自后天），清华的施一公与颜宁等等，颜宁说过关键的一句话（参见本书内功一章“n 年后”一节）

关键不在于你选择了什么，而在于选择了之后你怎么做？

要经历尝试、走弯路多次的循环往复过程，但是不能停止，不要给自己理由固步自封。如果还没有找到理想的工作，那么找一个暂时的工作；如果找不到有薪水的工作，那就先做一个公益性的工作。专业对口当然好，薪酬更高当

然好，但是找到梦想才是最好。“科技人文白日梦”，这个新点子是自己通过交叉学科之间的思考所构想出来的，又必须要结合自己的兴趣，结合自己的能力，这就是一种创造，一种创新。这本书的目的之一，也是希望能够在研究生寻梦的道路上可以提供一些启迪，关于这一部分的内容，请参照本书的“第4章 内功”这一章相关的内容。

故事3 干一行做好一行，最后实现爱一行

孔夫子是中华教育的先祖，我们先看看孔夫子是怎么从干一行、做好一行，最后变成一个圣人的过程。

①孔子应该说是出自寒门，三岁上就死了父亲，母亲颜氏又受人的歧视，所以被娘家人很早轰了出来，颜氏很有志气，带着孔子离开了老家，搬到曲阜去住。②孔子17岁那一年，母亲也死了，孔家的人还不许他的母亲和他父亲在一起，孔子只好把他母亲的棺木埋在曲阜。③孔子年轻的时候从业也不顺利，那时候鲁国有一个大夫季孙氏请客，说是有学问的读书人都可以去，孔子趁着机会想露了面，可是季孙氏家家仆瞧见了这位没有地位的青年人，就把他骂了出去，孔子只好红着脸，别别扭扭地退了回去。

这是一段丢人的经历，但是对孔子的成长非常有用，孔子从这个经历当中学到了读书人应该具备些什么功力，开始刻苦的学习六艺，也就是礼节、音乐、射箭、驾车、书写、计算6门功课，这是那个时候全才读书人应当学的6种本领，相当于我们的数理化课程。

④孔子在二十六七岁的时候担任了一个小小的职司，然后是一个小官叫成田，工作是管理牛羊。孔子说，我一定把牛羊养得肥肥的，果然他所管理的牛羊都很肥壮，繁殖很快。⑤后来他做了会计，他说我一定把账目弄得清清楚楚，果然他的账目一点也不出差错。

当孔子快到30岁的时候，有人愿意拜他为师，他就办了一个书房，招收学生，这就是孔子所说的“三十而立”，也就是立志于教育吧。也就是30岁的时候孔子见到了老子，孔子拜会老子向他请教，还特地送了一只大雁给老子做见面礼，老子的年纪比孔子大很多，他见孔子向他虚心请教，也很喜欢，认真的

教导了孔子一番，孔子对老子佩服的没法，他说“我不知道龙是什么样，这回见到龙子，感觉就是见到了龙”。

⑥孔子在 35 岁的时候，想到齐国去做官，可是齐国有一个晏子，晏平仲很佩服孔子的人品和学问，可是他知道和孔子的主张不同、合不到一起去。所以孔子在齐国也没有做成官，他在齐国呆了三年，又回到了鲁国，他把全部精力又放在教育上，有了 72 个贤人的门徒，大伙对孔子非常尊敬，把它当做他们的父亲一样。⑦到了公元 501 年，孔子已经 51 岁了，这时候他在鲁国才做了中都宰、做了司空、大司寇。这个时候他才真正走向了仕途，其实也不是很顺利。虽然对鲁国做了很多的贡献，最后还是在鲁定公下无法施展才能，孔子辞官离开鲁国的时候，已经 55 岁了，在此期间，他带着他的弟子，一边教学、一边周游了各个国家，各个国的国君都不能用孔子。⑧他流浪了七八年，已经 63 岁了，晚年他一心一意把精力放在编书上，其中最重要的一本叫“春秋”，记录公元前 722~481 年的大事。所以后来这一段 200 多年的时期在中国历史上就叫“春秋时期”，取名为春秋，大概是指岁月吧。

大家可以从上边的①-⑧一系列的过程当中，体会一下孔子的从业过程，它并不很顺利，最后也是“无心插柳柳成荫”：孔子没有成为大官，却在教育事业上有所成就，成为了一代圣人。其实不能说孔子干一行爱一行，但是可以说孔子干一行就认真的做一行，这个是我们应该学习的。

孔子之所以成为千古的圣人，不可以仅仅从这段曲折的经历上找原因，而应该从他的“内功”上找。除了懂得如何开悟、悟性之外，孔子有一项非常好的特质，就是**轴**，这里有一个孔子“我不换”的故事：

孔子年轻的时候曾经跟师襄子学音乐，那个时候“师”代表一种学问和地位，相当于我们的院士、大师，孔子拜师襄子为师学习音乐。师襄子一看仲尼同学很聪明，也很高兴收他为学生，以上来教他弹一首古琴曲，也没告诉他什么名字，教他自己慢慢练，练了一段时间，师老师过来一听，很不错，仲尼同学，我再教你一首曲子吧，哪知道仲尼同学一摇头说，“我不换”。为什么？孔子说，我只得其艺，未得其术，音乐技法指法大概我掌握了，可是它的节奏、它的韵律我还没完全把握，我还得练。这就是一项内功！我们看到很多的孩子，大多都缺乏耐心、喜新厌旧、贪多嚼不烂。所以这个是孔子的特质“轴”，但是他“轴”的有一定道理。于是师襄子就说。孩子有诚心，不错，你接着练，我看好你哦。又过了一段时

间是师老师又一听，进步神速啊，这时候可以换曲子了，仲尼同学还是摇了摇头，“学生已得其术，但未得其志”，音乐技法节奏完全把握了，但是他的思想情感我还没把握，师老师觉得这孩子有点犟、有点轴，心的话他这么练下去，将来我的位置是不是岌岌可危了。后来又过了一段时间，师襄子说可以换了，孔子还是摇头说我不换，“吾得其志但未知其人”，思想情感已经把握，但是什么人创作了这首音乐我还没琢磨出来，我还得接着来。又过一段时间以来，孔子把这个曲子弹的是酣畅淋漓，师老师听得失是“失魂落魄”，自己都没弹到这个境界，仲尼弹完之后长身而立，感慨，洋洋乎殇殇乎，音乐博大气象，丘（孔子名孔丘）得其为人，我终于知道我看到了这个人、音乐作者就在我的眼前，我终于看到他长什么样，这个人“黯然而黑，几然而长，眼如望羊，如王四国”（司马迁《史记》“孔子世家第十七”），所以文王其谁能为此也？难道音乐的作者就是传说中的周文王，师老师一听大惊失色，不得了，为什么呢？他教孔子这首曲子并没有告诉他这首曲子叫什么名字，这首曲子的名字叫文王操。

孔子就靠自己的琢磨而得到这首曲子是周文王所作！这个整个的过程中，他体会到了“精读成精”的含义，最后真的成为了一个“精”。师傅领进门，修行靠个人，什么叫修行？孔子学琴这件事情就讲透了“精读成精”这个道理，第一你得琢磨，反复琢磨到脑海里琢磨。第二要揣摩，揣摩就要揣在心口窝里。第三你得着魔，全身心全心全意的体验。要完成以上这三个步骤，必须要做到“轴”，也就是不忘初心，坚持，10000小时定则（参读下面“初心”一节的内容）。

故事 4：李嘉诚开始的前两个工作

1940年李嘉诚随父母从家乡潮州逃难到香港，当时他才14岁。李嘉诚的父亲本为教师，到香港后一时找不到工作，举家投靠家境颇为富裕的舅父庄静庵。可是不久父亲就患上了严重的肺病，李嘉诚在父亲病逝后，作为长子的李嘉诚为养家糊口放弃学业，小小年纪就放弃了读书，开始打工。一开始是在小小的茶楼当跑堂，李嘉诚就开始认真的对待这个小小的工作，首先根据各位茶客的特征，揣测他们的籍贯、年龄、职业、财富、性格等，然后找机会验证。接着他又揣摩顾客的消费心理，看他们喜欢坐什么台，喝什么茶，吃什么茶

点，什么时候上什么茶点，李嘉诚心中都一清二楚。甚至一个陌生人来到店里，李嘉诚也能凭客人的言谈举止把他的身份、地位、喜好和性情猜个八九不离十。李嘉诚真诚待人，顾客感到特别贴心，他因此很快成了一个十分出色的堂馆，并迅速了解了各种人情世故。后来，他这种本领派上了大用场，成为他了解客户的真实需要、驾驭客户心理的绝招。茶楼工作的一年多时间，成为李嘉诚人生的起点基点。这是李嘉诚的真正的第一桶分量十足的黄金。

李嘉诚后来又又到一家塑胶厂当推销员。李嘉诚对“打工”的看法是：“对自己的分内工作，我绝对全情投入。从不把它视为赚钱糊口，向老板交差了事，而是将之当作是自己的事业。”咱们现在有很多人推销磨磨叨叨跟人说半天，人家说不买，你看没戏转身就走。李嘉诚不是，他有一次来到一个公司推销塑料壶，结果他看到值班经理在这指挥浇花工人浇水，他就走到那个工人身边，说我来帮你浇水，他随身不就是带了塑料壶嘛，于是就用塑料壶装上水来浇，这个工人用起来觉得，哦，塑料壶比铁壶要轻很多、价格又便宜，李嘉诚人又好，于是在吃饭的时候跟经理说，他这塑料壶好，这多省事，而且这个东西成本比铁壶成本低多了。所以李嘉诚在这里以“诚”字为先，诚心诚意的对待你，他想到我能帮你干什么。总想是从人家这挣钱，你总想算计人家谁傻，这不是推销之本，其实会做生意，你得想先让对方挣钱，或者先让他对方得好处，让他看得见好处了，他才能跟你合作。

故事 5：洛克菲勒-在枯燥中找出不平凡

约翰·D·洛克菲勒最初在美国莱石油公司工作，他所做的工作连小孩都能胜任；就是巡视并确认石油罐有没有自动焊接好。石油罐在输送带上移动至旋转台上；焊接剂便自动滴下，沿着盖子回转一周，作业就算结束。他每天如此，反复好几百次地注视着这种作业，枯燥无味，厌烦极了。他想创业，可又无其他本事。他发现罐子旋转一次，焊接滴落 39 滴，焊接工作便结束了。他想，在这一连串的工作中，有没有什么可以改善的地方呢？有一天，他突然想到：如果能将焊接剂减少一两滴，是不是能节省点成本？于是，他经过一番研究，终

于制造出“37滴型”焊接机。但是，利用这种机器焊接出来的石油罐，偶尔会漏油，并不理想。但他不灰心，又研制出“38滴型”焊接机。这次的发明非常完美，公司对他的评价很高。不久便生产出这种机器，改用新的焊接方式。虽然节省的只是一滴焊接剂，但“1滴”却给公司带来了每年5亿美元的新利润。