

小目标搞定大事业——

## 你和王健林之间，只差一个“小目标”

文：今日女报 / 凤网记者 陈寒冰

这几天，相信不少人都被“霸道总裁”王健林刷屏了。此前，王健林曾表示，想成为首富，要“先定一个能达到的小目标，比方说我先挣它一个亿”。首富说这话自然腰杆儿挺得直，那么，我们又该如何确立属于自己的“小目标”呢？

于是，今日女报 / 凤网记者约访了几位为自己的“小目标”而努力打拼的湖南达人。听到这几位创业者当初的“小目标”后，我们发现，即便不立志赚“一个亿”，只要为了当初的梦想不断努力，“小目标”也会变成通往成功路的阶梯哦！

明星与网友  
都有“近期小目标”

林更新近期小目标：“我的人生小目标一点点在完成，人生大目标就是下回不能再坑偶像了！”

秦昊近期小目标：“今天晚上能把夜闹的胖米在天亮前哄睡着。”

网红 @ 王尼玛道出了很多女生心声：“先定一个能达到小目标，比如先瘦 70 斤！”

网友 @ 微信运营狗：“我信了六神磊磊的邪！微信公众号怎么加分，先定一个小目标，慢慢做先找到前 10 万个用户。”

网友 @ 娟子：“近期只要卖掉 100 盒自制月饼，就能开心过国庆！”

## ■专家帮帮忙

小目标的设立  
要遵从“三个要求”

职场人如何设定自己的小目标确实很重要。资深人力资源师胡毅说：“为了不使自己拟定的工作目标半途而废，不妨把目标分为长期目标、中期目标、短期目标。长期目标是方向，中期目标是行动的方法，短期目标就是你在不断行动。”

关于设定职场“小目标”，胡毅也建议，首先要遵从自己的意愿。一旦你敢于自主地确定自己的目标，并为着这个目标投入大量精力时，你势必会有所得。“目标可以定得高一点，这样对挑战自我有好处。”

同时，目标要由自己的兴趣和实力来决定。目标也不一定是一成不变的，它可以随着自己的实力的变化而变化，无须过高，也不能过低。我们普通人确立“先挣它一个亿”的小目标明显是不合理的，所以，目标要从自身实力出发。如果你对目标没兴趣，那就是定了也没用。

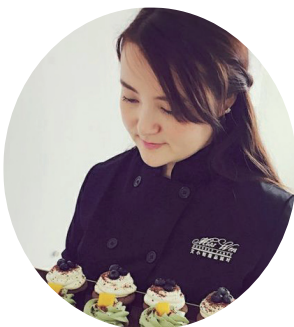
要让目标吸引你前进。目标要能促使你克服各种挫折和困难并为之奋斗，能对你起到良好的约束和督促作用。总不能给自己定一个每天睡够 12 小时，大门不出二门不迈的目标，所以，让生活和工作目标相融合，这样会让职场目标更有趣。

## 文小姐：高级宴会甜品设计师

4 年前小目标：为闺蜜做婚礼翻糖蛋糕

近期小目标：把培训课程开起来

“如果不是闺蜜结婚时想送她一个翻糖婚礼蛋糕，我想不会有现在的自己。”文小姐，是一名长沙“85 后”，2012 年自己结婚时，她便发现长沙很难买到专业的婚礼蛋糕。于是，文小姐便给自己定了一个“能达到的小目标”：做一个美丽的蛋糕，为闺蜜的婚礼添彩。

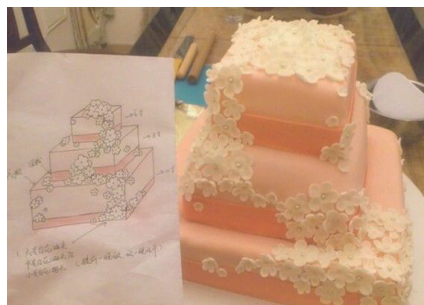


姐又想做点新花样，在当年的圣诞前夕，她开发了一组圣诞纸杯蛋糕。“当时还没有微信，我就在淘宝和微博上宣传，没想到两天就卖了 100 份，赚了 5000 元。”

有了赚取“第一桶金”的经历，文小姐正式开启了甜点设计制作之路。“前两年就是教书之余偶尔接单，直到 2014 年，做蛋糕的收入非常稳定后，我才正式辞了工作，开了现在的考文甜品社专门做甜点。”文小姐说，每段时间自己都有个小目标：悬浮式蛋糕、芭芭蛋糕、360 度动物蛋糕……如今，文小姐一年大约要做

近 300 场婚礼甜品台及数百个生日蛋糕，她也成了长沙小有名气的甜品设计师。

做到现在，文小姐对“小目标”很有感慨：“一个个小目标的突破，其实就是为圆我心中的大目标：凭自己能力坐遍全世界过山车。”



6 年前给闺蜜做的蛋糕。

## 车车：定制西服设计师

6 年前小目标：想做男装西服设计师

最近小目标：赢得联盟的篮球赛

说起车车，不少时尚界人士都知道他的大名。作为丹宁定制掌门人及西服设计师，为黄致列、胡歌、郎朗、钟汉良等明星设计西服的他，算是“当红辣子鸡”。

成为西服设计师，车车说是源于 2010 年自己的一个小目标。“当时在商场里买不到合身又有品质感的西



车车在为郎朗量尺寸。

服，就有了这个突发奇想。”于是，车车开始从男装买手转型做男装西服设计。“创业初期，推广自己的产品和品牌很难，我想遍了办法，使用各种方式通过异业联盟、整合资源、明星造型等才逐渐打开知名度。”车车说。

6 年时间，车车设定

的小目标逐渐完成，而他也不断用新目标来指引自己：“人的一生中要更换四五份工作是非常正常的事情，年轻人需要在最短的时间内找到自己的方向，然后去努力。‘做自己喜欢的事情’本身就是一种成功。”工作达到了一定高度，车车最近的小目标就是希望赢得联盟的篮球赛，所以每天在球场上挥汗如雨都让他觉得特别快乐。

## 梁明：垃圾绿色回收

10 年前小目标：回收垃圾生财

最近小目标：在全市推行垃圾回收新模式

2006 年 12 月，梁明还在上大学。一次偶然的机会，他发现被很多垃圾回收者“抛弃”的牛奶等饮品包装盒（国外称“利乐包”）市场价值其实很好，便萌生回收利乐包的创业念头。有了这个“小目标”，他便联系上浙江一家造纸厂，确定了收货商。然后自己每天到处捡利乐包，靠着身上的 400 多元钱，做成了第一笔生意，赚了近 2000 元钱，这也让他与垃圾回收结下了不解之缘。



开了第一家门店，回收的项目从利乐包扩展到一切能利用的生活垃圾。“垃圾回收行业门槛低，一间房子一杆秤就可以开张。我们如果也那样的话，就失去了创业的意

作为湖南大学工商管理学硕士，当时家人与朋友并不理解梁明的做法，交往多年的女友离开，甚至有人嘲笑他“不就是个捡垃圾的嘛”！可就为着心中那个回收创业的小目标，梁明坚持了下来。2008 年，他在长沙市芙蓉区东方新城小区

义。”梁明制定出一套独特的“会员制经营模式”，每卖 1 块钱废品积 1 分，积分换取洗衣粉、毛巾等生活用品。

因为这个创意，梁明赢得长沙市创业大本营比赛的冠军，获得了不菲的奖金，越来越多的居民也认可这种模式。随后，梁明废品回收的门店陆续开启，他启动了连锁经营方。10 年时间，从一个小目标开始坚持，梁明开创的湖南绿动资源循环有限公司在长沙城 40 余个小区推行了绿色垃圾回收项目，虽然至今未大富，但从小目标开始，梁明觉得自己坚持一定能获得最大的收益。