

打工牛人现身说法

离开公司
你什么都不是

赵强著

北京出版集团公司
北京出版社



F272.92
372

F272.92/372

2010

离开公司 你什么都不是

赵 强 著

北京出版集团公司
北 京 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

离开公司你什么都不是 / 赵强著. — 北京: 北京出版社,
2009. 11

ISBN 978-7-200-08046-9

I. ①离… II. ①赵… III. ①企业—职工—修养
IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 209649 号

离开公司你什么都不是

LIKAI GONGSI NI SHENME DOU BUSHI

赵 强 著

*

北 京 出 版 集 团 公 司
北 京 出 版 社 出 版

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100120

网 址: [www. bph. com. cn](http://www.bph.com.cn)

北 京 出 版 集 团 公 司 总 发 行

新 华 书 店 经 销

北 京 同 文 印 刷 有 限 责 任 公 司 印 刷

*

787×1092 16 开本 10.75 印张 104 千字

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-200-08046-9

F·406 定价: 28.00 元

质量监督电话: 010-58572393

推荐序

一本职场生存智慧指南

大约半年前，赵总向我提起出版社向他约稿，要写一本关于职场生存智慧的书，书名拟为“离开公司你什么都不是”。作为多年的好友和现在一起共事的搭档，赵总有新书出版，我自然是万分期待。然而，直觉告诉我，这是一个可能会令人产生逆反心理的选题，职场中的人有可能会反感这个书名。

但是，3个月前，当赵总把书稿拿给我看时，书稿的内容令我眼前一亮，我之前的疑虑和担心全部被打消了。这本书是赵总20年职场经验与生存智慧的总结。伴随着时代的变迁，赵总经历了记者→财经小说作者→策划人→节目主持人→职业经理人→高级培训师→企业家等一个个华丽的成功转型。他是一个典型的先有目标再行动的人，是一个从“走对路”到“找对人”再到“做对事”的成功楷模。前人之路，后世之师。这是一本久违了的好书、一本职场人必读的生存智慧指南、一本帮助职场人走出迷津的“心法书”。

大约在10年前，我读了赵总写的一本小说——《找不着北》。这本书让我了解了商战背后的人性和情感，也让我明白了“策划”的真正含义——在市场中脱颖而出、立于不败之地的关键是知识和智慧。同时，这本书还埋下了我们之间缘分的种子。



第一次与赵总相识是在美丽的珠海召开的一次“名人掌上电脑”的代理商会上。作为“名人掌上电脑”的内蒙古总代理，我有幸第一次见到了偶像赵强。2001年年初，喜闻赵总做客呼和浩特，我便前去拜访。从那之后，我们之间的友谊就一直持续到了现在。与高人的不断接触给我带来了许多启发，使我后来得以将公司带到一个更高的层面。

2007年年底，赵总加盟永业，出任营销总裁，协助我完成了公司产品——“生命素”走向市场的营销战略定位，从而奠定了永业走向纳斯达克的基础。两年多的朝夕相处使我从他身上学到了非常多的优秀品德。正如本书中提到的一样，他是一个“先想到，再做到，后说道”的人。他用自身的经历阐释了身处我们这个时代，如何在做人、做事、做学问上获得成功。现在，他又将这些人生智慧写出来与大家分享，我发自内心地为他高兴。

在本书中，赵总以诙谐的语言、独到的故事解读和波澜起伏的现身说法深刻分析了个人与团队、下属与上司、员工与公司的关系，阐述了职场中的生存博弈与智慧，揭示了一个职场人的成功秘诀。相信每个人在本书中都会汲取到适合自己的营养。

赵总让我帮忙写个序，我就以上述拙文作为对赵总成功之路的见证感言吧。希望这本书对所有渴望成功的职场人都能有所帮助。

永业国际董事长



把自己当做公司经营

1996年，我出版了自己的第一本商战小说《找不着北》，并在1998年由著名导演滕文骥执导改编成了20集的同名电视连续剧，演员阵容云集了王志文、王琳、李琦、杨立新、罗中旭等一堆大腕儿。这部电视剧迅速风靡大江南北，创造了很多收视纪录，小说也畅销一时。

小说的畅销是我始料不及的，书名“找不着北”迅速成为了一句流行语。一些评论家认为，这句话触动了当代人浮躁、冲动、盲目而荒芜的心灵：我们都在慌不择路地行走着，追名逐利，自以为是，总以为一生追求的幸福就在不远处，对身边的人和事漠然处之；生活似乎有目标，却又掌控不了自己，像一只断了线的风筝，不知要飘向何方。

事实上，“找不着北”就是不会经营自己人生的结果！

每一个人都是一个公司，你我的“人生公司”大多不足百年。你就是以你的姓名冠名的“人生有限责任公司”的董事长。

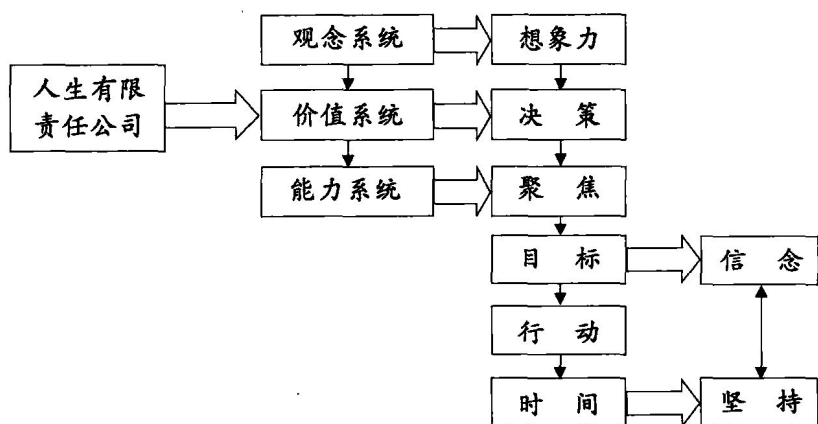
每家“公司”的注册资金都不同，有的人在出生时“公司”就被注入了上千万甚至上亿元的资金，而大多数人的起点差不



多，都需要自己辛苦创业。

每个人的经营结果也不一样。绝大多数的人只是小本经营，得过且过，小富即安，没有危机意识，没有市场意识，不懂经营管理，要么吃老本儿，要么盲目扩张，以致年轻的时候业绩平平，中年时亏损，老年时更是惨淡经营。有的人投机心理严重，总想一夜暴富，为了达到目的不择手段，突破人性底线。这样的“人生公司”没有文化做基础，没有价值做支撑，运气好的，可能会暂时赢得想要的一切，但是从整个人生来看，失去的永远要比得到的多。曾经拥有，最终也会失去；曾经没有，最后则会更穷。所以，大公司可以衰落成小公司甚至破产，小公司也可以做成大公司，关键看你怎么经营。

我觉得，人生的经营大概取决于3个系统：首先是观念系统，决定你看什么、想什么，你的的人生观是什么，等等；其次是价值系统，决定你怎么看、怎么选，你认为什么是有价值的、怎样做才有价值，等等；最后是能力系统，即看到了、想到了之后能不能做到，有没有能力实现自己的人生构想（见下图）。





具体来说，在决定人生经营的3个系统中，包括6个步骤：

第一步是想象力。

爱因斯坦曾说：“想象力比知识更重要，因为知识是有限的，而想象力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识进化的源泉。”很多时候，成功的人生与失败的人生之间只是“一念之差”，这“一念之差”实际上就是人的想象力的差异。

很多人不成功是因为他们想象不出成功后的结果是什么，想象不出二三十年后自己会成为什么样的人。

第二步是决策。

在人生的经营中，我们经常会面临各种各样的选择，这时候作出一个聪明的决策是非常重要的。

美国管理协会曾根据调查指出，聪明的决策者有9个必要的特质：

一是难得糊涂，即在能控制的范围内，对细节有高度的容忍性。

二是精于排定优先级，知道什么时候该做什么事。

三是拥有很好的倾听能力，能广泛取得所需的信息，作出正确的决策。

四是能建立自己的团队，既有支持者来宣传，也有拥护者协助推行和实践。

五是胸怀开放，不先入为主，也不过度依赖于以往的经验来判断是非。

六是保持弹性，可容许不太完美的决定以换取将来发展的空间。



七是在“质化”与“量化”的统计信息中找到平衡点。

八是冷静面对充满热情的创意提案，重视执行的过程，尽一切努力避免失控。

九是绝不盲从，更不落入“他可以，我也可以”的心态。

这9条管理学上的决策法则同样适用于人生。

第三步是聚焦。

人生是需要规划的，一旦作出了选择和决策，就要集中精力，专注地做自己擅长的事情。

在历史上著名的列宁格勒保卫战中，德军的指挥官们舍弃了他们擅长的机械化作战形式的野战而与苏军进行巷战。难道德军的将领看不出他们的士兵在巷战中会将优势丧失殆尽吗？当然不是。只是在德军将领的眼里，德军占有绝对的优势，只要再多投入一个师，甚至哪怕是一个团，这场仗就能胜利结束。然而，当他们真正投入了一个师或一个团以后，这些部队却很快就被苏军歼灭了。德军既担心过多的损失，又想尽快拿下列宁格勒，结果一次次微不足道的投入反而使德军遭受了最大的消耗。

人生也是如此，许多人的失败不是因为机会太少，而是因为机会太多、选择太多。当事情做到80%的时候，又看到了别的目标，然后重新选择，最后总是很难成功。

人生需要聚焦。很多人一生挖了很多坑，浅尝辄止，却怎么也找不到水源；有些人“掘地求泉”，把一个坑挖到底，直到挖成一口井，打通地下水源。

我们都知道，将太阳光聚集到一个点，使能量变得足够大



时，就可以让纸燃烧起来。当我们把所有的精力聚集到一个点，能量发挥到极致时，我们也就离成功不远了。

第四步是目标。

在我上大学的时候，班里有很多同学入学分数特别高，聪明才智都是百里挑一的。但是，经过这么多年后回头再看，我发现大学期间特别优秀的人或先有成就的人现在基本都碌碌无为。他们失去了什么呢？我认为他们失去的是目标。比如说，有的学生来自农村，上中学的时候目标很明确——考大学，因为现实情况是如果考不上大学，一辈子就只能待在田间地头了。但是，他们一旦考上了大学，分配了好单位之后，就再也没有目标了，后面的人生一路下来就很平淡。成功的人往往都会不断地设定阶段性的目标和长远目标。为一个目标而努力，这是成功的一个重要元素。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛上，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了冠军。当记者问他是凭什么取得如此惊人的成绩时，他说：“凭智慧战胜对手。”对于这句话，他在自传里如此解释：“每次比赛时，我都要乘车把比赛线路仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我以百米冲刺的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去……40多千米的赛程，就这样被我分解成几个小目标而轻松地跑完了。起初，我不懂这样的道理，我把目标定在40多千米外终点线的那面旗帜上，结果我刚跑十几千米就疲惫不



堪，我被前面那段遥远的路程吓倒了。”

目标是心灵的“加油站”，它能不断地为你的心灵输送能量，直到终点。很多人是没有目标的，或者在某一个阶段有，过后就没有了。没有目标的人生就像是一场荒谬的“裸奔”。没有目标，一根稻草都能压断腰。

第五步是行动。

目标一定要有“事”做支撑，要把目标落实到具体的事情上，并且去完成它。完成这些“事”的过程就是行动。

成功学在讲到人生激励时，强调5个关键的步骤：

第一，强烈的梦想。

第二，明晰的目标。

第三，可行的计划。

第四，持续的行动。

第五，坚定的信念。

这5个步骤的梳理非常有道理，如果都能做到，成功是一定能实现的。

成功是有周期性的，行动不是一两次就能奏效的，要奔着目标持续地努力。在行动的过程中，一定要不断地改变自己、突破自己，也就是不断地突破自己以前的或上一个目标阶段的舒适期，让自己变得“不舒服”。人都是有惰性的，玩乐或者消耗阶段性目标的成果是最舒服、最自然的状态，但是这种阶段性的享受终究会耽误下一个阶段性目标乃至长远目标的实现。

大多数人在行动的层面总会与目标产生“阶段性偏离”，不断地树立目标，但是很难坚持下去，不够执著，总是会受到外



在的诱惑，往往想同时、同步做许多件事情。这样的做法很难有大的成果。成功者和失败者的最大区别就在于前者能够“孤注一掷”。

第六步是时间。

经营你的时间，你的生命才有价值。经营时间的关键在于信念和坚持。

英国首相丘吉尔在他生命中的最后一次演讲是在一所大学的结业典礼上。演讲的全过程持续了十几分钟，只讲了两句话。当时，丘吉尔在助手的搀扶下慢慢地走上讲台，扫视一番台下黑压压的人群，然后用一个苍老的声音说：“坚持到底，绝不放弃！”台下的学子们静静地等待着这位伟人精彩的下文，足足几分钟过后，又响起了丘吉尔那苍老的声音：“坚持到底，绝不放弃！”此时，会场就像凝固了一般，人们继续等待着这位伟人的精彩下文。只见丘吉尔缓缓地走下讲台，离开礼堂，上了汽车，渐渐地消失在人们的视线之外。然后主持人宣布：“今天的演讲到此结束！”片刻之后，台下猛然爆发出雷鸣般的掌声……

丘吉尔没有用更多的言语，而是用自己一生的丰功伟绩告诉人们：成功的过程虽然各不相同，但最重要的是坚持到底，绝不放弃自己的目标。如果没有坚持到底、绝不放弃的精神，二战中的英国早就在德军的铁蹄下变为焦土了。

在经营人生的过程中，很多事情做了不一定成功，但如果不做，就会永远失去成功的可能性。所以，要坚持做下去，哪怕一点点的改变，也可能成为通向成功的关键一步，而你所需要的只是时间。



“人生有限责任公司”只是一个比喻的说法，真正的个人发展永远脱离不了个人与所就职公司之间的关系。在现代商业社会中，普通的人们都要上班，多数是到公司上班，直到退休为止。在公司工作，占据了人生 1/3 的时间！

在公司工作是赚钱的正途，是发展的大道。正是在公司这个舞台上，我们才能一步步展开自己的职业生涯，走向成功的辉煌。公司锻炼了我们的专业化能力，给予了我们大展拳脚的机会，而我们也充分利用这些机会发展自己。

“人生有限责任公司”的经营离不开公司这个大背景。做个职业化的员工，与公司一起成长，才能使自己获得成功；脱离了公司，或者错误地理解员工与公司之间的关系，会导致我们“找不着北”。

“北”是什么？“北”是信、是望、是爱。心想是“望”，相信是“信”，而行动则是“爱”。你对事业越投入，你的收获就会越大。大多数不成功的人都是缺乏行动力的。这个世界给你回报不是因为你知道多少，而是因为你做了多少。在我们与公司的关系中，道理同样如此。

目 录

前 言	把自己当做公司经营	1
第一章	你在为谁工作	1
	佛塔里的老鼠	3
	热爱自己的公司	8
	不让薪水束缚自己	13
第二章	融入你的团队	19
	崇尚团队合作 不要单打独斗	21
	沟通是团队和谐有序的润滑剂	27
	享受融入团队的乐趣	32
第三章	把老板当自己的第一顾客	39
	老板是最好的学习榜样	41
	努力赢得老板的心	47
	和老板交往的黄金法则	53
第四章	用成绩说话	61
	别以为自己有才华	63
	从问题员工到关键员工	68
	你离“打工皇帝”有多远	75

CONTENTS

第五章	把忠诚放在第几位	81
	读老板的书 听上司的话	83
	不做“麻木型”的忠诚员工	91
	职场有规则 做人有底线	96
第六章	执行没有借口	103
	有令必行 不找借口	105
	在行动中提升执行力	109
	高度负责 有效执行	114
第七章	工作是一种态度	121
	激情让你脱颖而出	123
	心态决定未来	129
	别怕做最“傻”的员工	134
第八章	感恩是生命的大智慧	141
	感谢那些折磨你的人	143
	成功的人生 关键在于感恩	148
后 记	拥有“下下签心态”	155

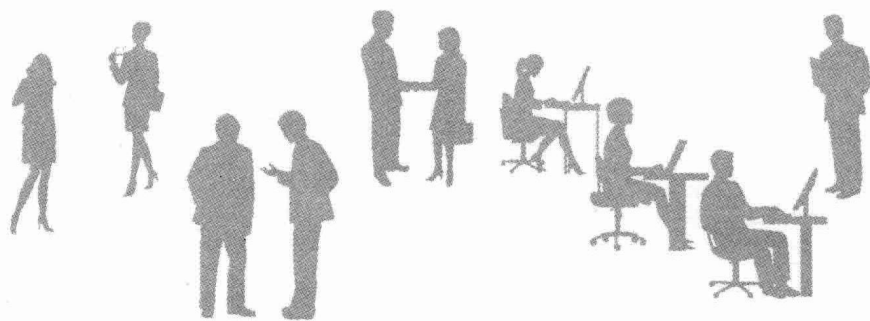
第一章

你在为谁工作

▶ 佛塔里的老鼠

▶ 热爱自己的公司

▶ 不让薪水束缚自己



● 员工与公司之间的关系是什么？

有人说是利益关系，员工给公司工作，公司给员工发薪水；

有人说是合作关系，员工给公司创造利润，公司给员工提供福利；

有人说是共赢关系，员工给公司创造价值，公司给员工创造未来。

● 但是，优秀的员工一定会认识到：

我们给公司打工，却是在为自己而工作；员工和公司之间的关系，
永远是公司成就员工，而不是员工成就公司。