

Chenggong De
Nanren
Hui Qushe

经典励志
NO.1
畅销书

理解人生、把握人生、驾驭人生

成功^的男人

会取舍

王么◎编著

最有魅力的男人，是懂得取舍的男人

做男人，可以不是帅男人，可以不是雄赳赳气昂昂的男人，可以不是权利在握的男人，但是一定应该努力去做一个有魅力的男人，这才是一个真正成功的男人。

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

成功的男人会取舍

王么

新世界出版社

目 录

前言.....	5
第一章 职业取舍：让你的事业更上一层楼.....	6
想法决定未来.....	6
职业定位：男人应该给自己找匹好马.....	7
不要轻易“脚踏两只船”.....	8
办公室生存艺术.....	9
集体速赢才能成就个人.....	10
临渊羡鱼不如退而结网.....	11
职场潜规则：多做事，不越位.....	12
目标定位：不想当将军的士兵不是好士兵.....	13
第二章 社交取舍：为你编织一张高智能关系网.....	15
一路飞黄腾达，打造职场人脉.....	15
好心态让男人出类拔萃.....	16
男人，请不要轻易承诺.....	17
一意孤行——男人社交的致命天敌.....	19
别让社交细节毁了你的形象.....	20
酒桌上有“奥妙”.....	21
善待别人的尴尬.....	22
男人要学会得饶人处且饶人.....	23
第三章 爱情取舍：做情场上的“东方不败”.....	25
如果爱，请深爱.....	25
在爱情面前，男人更自私.....	26
给爱人留足私人空间.....	27
分手后不要做朋友.....	28
电话是联接受爱情的纽带.....	29
爱情不是作秀，重在沟通.....	30
记住三个日子，你就赢得了爱情.....	31
学会浪漫，女人会把你当成一座山来爱.....	32
第四章 友情取舍：真朋友是生活中的一盏灯.....	34
交友原则：宁缺毋滥.....	34
男人的友情，怎一个“义”字了得？.....	35
用宽容感悟友情真谛.....	36
损友——男人一辈子的负担.....	37
不可盲目地追求哥们儿义气而放弃原则.....	38
做一回率性而为的男人.....	39
可以适当对朋友说“不”.....	40

学会用欣赏的眼光看待朋友.....	41
第五章 财富取舍：善行赢取大财富.....	43
小心！你身边的“数字魔鬼”	43
智慧是创造财富的捷径.....	44
用财富为你赢得尊重	45
财富取舍有道.....	46
创造财富，超越自我	47
不要成为金钱的奴仆	48
你不理财，财不理你	49
超前消费能提高你的生活水准	50
第六章 家庭取舍：家是唯一的城堡.....	52
男人当以家庭为重.....	52
幽默是处理家庭关系的法宝.....	53
男人也要学会“以柔克刚”	54
男人的家庭生存之三大法则.....	55
聪明男人的幸福：把老婆当明星一样培养.....	57
孩子：考验男人和家庭的一场战争	58
家庭理财：男人绕不过的责任	60
第七章 品位取舍：品位决定人生的成败.....	62
男人的品位来自于内心的和谐	62
男人的品位从选择妻子开始.....	63
从穿鞋看男人的品位	65
西装：既能塑造你，也能毁了你.....	66
绅士：留意细节，提高品位.....	67
品位男士衣着新哲学	68
男人也要为“悦己”者容	70
观发型识男人品位.....	71
品位男人的香水情结	72
第八章 健康取舍：有健康才有未来.....	75
男人，有健康才有未来.....	75
请从年轻时投资你的健康	76
小心电脑毁掉你的帅气.....	78
教你几招，与“秃顶”说拜拜	79
男人哭吧，哭吧，不是罪	81
男人也有“例假”	82
良好睡眠是男人健康的源泉.....	84
合适的运动让你更健康.....	85
第九章 激情取舍：有激情才能拥有精彩人生.....	88
你是否需要重启对生活的激情	88
挑战极限，追逐梦想	89
人生有激情，成功才能伴你行	90
别让患得患失磨灭你的激情.....	91
让冒险精神点燃你的激情	92
男人的激情，从没有退路开始	93

独自旅行，给激情找另外一个出口 95

换一个陌生环境去寻找激情..... 96

前言

对于每一个男人来说，从呱呱落地时候起，就承载了家中长辈许多不切实际的光荣和梦想；而当他长大成人走入社会之后，又要按照社会设置的成功男人的标准去要求自己。世间诱惑太多，他需要时刻面对取舍的问题。男人一定要会取舍，才能成长为顶天立地的男子汉。

一个顽皮的小孩，把手伸进了一只青花瓷古董花瓶后，却怎么也拔不出来。男孩的父亲便想把这价值连城的瓶子砸碎，可是难以取舍。他决定让孩子再拔一次，不行就砸瓶，便说：“孩子，你把手伸直，五指并拢，使劲往外拔，就像我这样。”他边说边给儿子示范。小孩却大叫：“爸爸，我不能那样做。如果我松开手，那枚硬币就会掉进瓶里。”他恍然大悟。

一枚微不足道的硬币，差点毁了一个名贵的藏品。这个平淡无奇的故事把人生取与舍的道理诠释到了极致。现实生活中，很多男人就像故事中那个小孩一样，不会取舍，让一些微不足道的事情控制了自己的生活，还觉得自己的人生一片黑暗，找不到方向。

其实，无论是生活或是事业，每个男人都渴望成功，渴望出人头地。但成功不是天上掉馅饼，它需要努力和付出。有时候努力了、付出了却没有得到成功，因为机遇只垂青那些有准备的头脑，男人的财富和地位要靠自己取舍。

《成功的男人会取舍》就是一部关于男人智慧的小百科全书，能引领男人走向成功。它汇集了男人的职业、社交、爱情、友情、财富、家庭、品位、健康和激情九个方面，引导男人学会取舍，增添自己的魅力指数，从而去实现自己的梦想、志向。

男人的一生充满了角逐与猎奇。一生之中，有太多的取舍难题需要你去权衡去选择。因为取舍，人生永远有缺憾，也永远有绚烂。

一个男人觉得生活很沉重，不堪重负，便去见智者，寻求解脱之法。智者给他一个篓子让他背在身上，说：“你每走一步就捡一块石头放进去，看看有什么感觉。”那人照做了以后，说太沉。智者告诉他：“这就是为什么生活负担越来越沉重的道理。我们不断地捡东西放在心里，于是感到活得越来越累。”那人问：“有什么办法可以减轻这沉重吗？”智者问他：“你愿意把工作、爱情、家庭、友谊、金钱、地位、名声哪一样拿出来扔掉呢？”那人无语。

男人活着的目的和生命的含义或许就在于此，他必须不断地决定取舍一些东西。只有这样，才能像完美的核子反应一样，激发出生活的最大潜能，他的生命才能催放出最璀璨的火花，才会回报社会和大自然的恩赐。

人的一生就是个取舍的过程，也就是在取舍中心灵痛苦挣扎的过程。所得与所失如一对孪生子，始终伴随着男人们的人生旅途。对于取，我们或许可以欣然面对；而对于舍，就要认真权衡果断处之。《成功的男人会取舍》一书助你学会取舍，从而更好地理解人生、把握人生、驾驭人生。

第一章 职业取舍：让你的事业更上一层楼

古希腊寓言中有一头布利丹毛驴，面对两捆干草不知该吃哪一捆好，一直难以取舍，最后饿死了。在职场生涯中，其实每个人也和布利丹毛驴一样，时时面临着取舍的问题。选择什么放弃什么，固然重要，但是还有一件事情别忘了，不想当将军的士兵不是好士兵。

想法决定未来

很多时候，对于职场中的男人而言，不怕没成绩，就怕没想法。但恰恰是安逸和一成不变的工作秩序常常让男人们没有了想法。这无疑是一种悲哀。想法决定未来。只有想法积极、努力工作的人，才会有辉煌美好的未来。

1. 有什么样的想法，就有什么样的未来

有位秀才第三次进京赶考。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜；第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打着伞；第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一起，但是背靠着背。秀才第二天赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹都脱光躺在一张床上了，却背靠背，不是没戏吗？”

秀才一听，心灰意冷，回到旅店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，就问他怎么不参加考试了。秀才如此这般把他做的三个梦和算命先生解梦的话说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦。我倒觉得，你这次一定要留下来去考试。你想想，墙上种菜不是高种（中）吗？你戴斗笠打伞不是说明有备无患吗？跟你表妹脱光了背靠背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”秀才一听，有道理，于是精神振奋去参加考试，居然中了个探花。

追求成功还是放弃努力，有时就在你的一念之间。就像这个故事，梦境还是那个梦境，但是经过不同人的解说，给秀才带来的想法和认识不一样；而放弃还是坚持，最后造成的结果也肯定不一样。由此可见，想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。

2. 用积极的方式去思考

有一对兄弟，哥哥生性消极，而弟弟生性积极。他们的父亲为了要考验兄弟俩，便把哥哥带到一个放满玩具的房间，而把弟弟带到一个装满牛粪的房间。一个小时后，父亲打开哥哥的房门，却看见哥哥嚎啕大哭。父亲问：“玩具这么多，这些不都是你喜欢的吗？”哥哥回答说：“玩具那么多，我不知道要从哪一个开始玩。”

于是父亲又来到弟弟的房间，只见弟弟把牛粪分成了好几堆，他一堆一堆地寻找什么，全身沾满牛粪却非常快乐。父亲觉得很奇怪，便问：“你为什么那么高兴？”弟弟笑咪咪地回答：“我知道爸爸一定把好东西藏在牛粪里。虽然我现在还没发现，不过，我一定能找得到。”

和故事中的弟弟一样，成功者有一种特质值得我们注意。那就是，成功者之所以能够持续地超越目标，不断地向高难度挑战，其实道理很简单，不是因为他们比普通人多了一些什

么，而是他们通常都拥有一种积极的思考方式，善于从看似不可能的事情中去想到可能。当换个方式看待事情时，困难与挫折只不过为成功者的人生旅途增加一些插曲罢了。成功者与失败者的差异就在于成功者相信梦想，永不放弃，永远为自己喝彩。

想法决定了一个人未来的路，心胸有多宽广，人生舞台就会有多宽广。身处职场的男人必须始终对人生和未来保持一种积极的想法。如果不积极，只会有两个下场：无法忍受工作的枯燥乏味、压力而转行或辞职；天天被领导责难、敲打。因此职场男人一定要学会自我调整，时刻保持一种快乐积极的心态。

职业定位：男人应该给自己找匹好马

赵本山还是一个农民时，按照当时种庄稼的标准来看，他肯定是个不合格的农民：重活干不了，轻活不愿干，光会耍嘴皮子。但他硬是把嘴皮子耍成一门功夫，造就了今日的“春晚小品王”和二人转领军人物。前 NBA 巨星乔丹成名前到一家二流职业棒球队打棒球，成绩很一般，尔后他却在 NBA 造就了一个又一个的神话。可见，一个人要成功，必须找准个人能力和职业的最佳结合点，也就是说要找准自己的职业定位，给自己找匹好马。

1. 职业定位不是空中楼阁

职业定位应该是个人能力和职业的最佳结合，也就是说职业定位所依据的前提条件是个人能力，而不是建筑在主观臆想基础上的空中楼阁。

很多人初入职场时往往自视甚高，认为自己什么都可以做，眼高手低，指手画脚多，成功少；说得多，实际运作少。

小王刚从学校毕业时，认为自己学习的是酒店管理专业，每次考试都成绩优异，在学校是学生干部，现在到所实习的四星级酒店做个“领班”什么的肯定游刃有余。然而真正做起来，他才知道，没有实践经验，他连一个普通的客房服务员都无法胜任，酒店人力资源部更不会安排一个生手做领班去指挥“内行”。于是他只好收起做领班的想法，找准自己的职业定位，从最基本的服务员工作做起，在实践中提升自己，最后逐步做到了副总经理的位子上。

有一些人在职场摸爬滚打了几年，经历过很多大大小小的职业培训，他们在潜意识里觉得自己已经成为一个职业能手了，所在企业也认为他们受专业的培训，并安排到相应的岗位锻炼了一段时间，能够独当一面。但事实上却是，这些人虽然经过培训，了解了岗位职责，懂得了基础的业务技能，但是他们将自己的定位过高，不顾自己在某些方面的能力不足，盲目乐观自信，听不进客户与下属人员的正确意见，直到给企业造成了一定的损失，才会检讨自身存在的问题。

每个人的职业生命周期是有限的，因此，每个职场男人必须找准自己的职业定位，多向同职位的同事学习，提升自己的管理能力和工作能力，用自己的专业素养与人格魅力去征服对方。

2. 哪些情况下应该考虑重新定位

如果在职业发展过程中，发现自己一直处于停滞状态，这就说明你正处于被淘汰的危险中，必须重新考虑自己的职业定位；或者说一个人由一个较低的职业晋级到一个较高的职位时，不能很快适应现职位，总还以原有的岗位职责要求自己，由工作惯性推着向前走，没有成绩，没有创新，得过且过。

在这种情况下，必须重新定位自己，按照现有职位要求去完善自己，将自己从具体的事务中解脱出来，认真解读现有岗位的工作职责，将自己的能力提升到与现有工作相适应的水平。要用一种宽容的心态看待周围的人与事，用他人的行为检验与校正自我，推动自我提升；少些抱怨，多些进取。

3. 找准职业定位，需要自我发现和自我完善

要找准职业定位，需要自我发现和自我完善。台湾著名漫画家朱德庸 25 岁红透宝岛，他创作的《双响炮》、《涩女郎》、《醋溜族》等作品在台湾深受读者喜爱；在大陆书店，他的漫画作品也非常畅销。可小时候的他却是一个问题孩子，而且是一个公认的笨孩子。十多岁时，他发现自己对文字反应迟钝，但对图形却很敏感，于是他喜欢上了画画。在学校里画，回到家里也画，书和作业本上的空白地方都给画得满满的；在学校受了哪个老师的批评，一回到家就画他，狠狠地画，让他“死”得非常惨。后来就有媒体发现了他，为他开设漫画专栏。因为找准了自己的职业定位，最后他成为一位优秀的漫画家。

不要轻易“脚踏两只船”

俗话说：“马无夜草不肥，人无外财不富。”时下，职场中的男人“脚踏两只船”甚至多只船的兼职现象比较常见，也许你就是这些人中的一个。切记：即使你有一百个说服自己的理由，但是兼职毕竟只是兼职，本职工作才是你的生存立世之本。你应该做的，是把本职工作做得尽善尽美，不要轻易去“脚踏两只船”。

1. 老板不是那么好欺骗的

“脚踏两只船”的前提是本职工作能够做得很好，而且取得老板的同意，两者缺一不可。否则，取得兼职收入是小，失去专职工作损失就大了。深圳一家企业总经理说：“如果我发现我的员工有兼职行为，我绝不会重用他，反之我会辞退他。因为，我认为这是对企业和我本人的不尊重。一心不能二用是常识，企业需要一心一意的人。”

与上面企业老总的话相映照的是，在现实中，没有几个老板会容忍员工“脚踏两只船”，不少企业都明确规定不准员工兼职。“脚踏两只船”的员工等于是在向权力挑战，被老板发觉后肯定没有什么好果子吃。老板甚至会认为兼职员工在利用企业办公条件和办公时间为自己谋利益，他们对此行为往往会恨之入骨。所以，别以为老板都是好欺骗的。

2. 企业需要忠诚的人

忠诚不仅仅是社会对一个人的道德要求，更是职场男人对工作应有的态度。员工要有能力，而且忠实于企业，这是企业对员工的基本要求。

某企业董事长说过：“兼职员工我不会重用。有些人可能认为这样的人有能力，可是他们并不忠诚于我，更可恶的是，这些人可能会影响其他人的士气。从大局看，我很不喜欢兼职员工。这是不忠诚的表现。如果他们集中精力为本企业做事，可能会有更好的效益。”

上述言论无疑很好地阐述了用人单位的看法，员工的忠诚和能力一样重要。其实，从员工自己的角度来看，“脚踏两只船”或者多只船，弄到自己主次不分、头晕眼花、压力越来越大、健康每况愈下的程度，肯定是得不偿失。

3. “脚踏两只船”的黄金法则

当然，出于种种原因，社会上出现“脚踏两只船”的兼职现象无法避免。我们所要考虑的是，当“脚踏两只船”成为既成事实时，该注意什么。这里面的关键是，“脚踏两只船”也要遵守职业道德。

员工兼职对公司正业的影响肯定是在存在的，特别是在同一行业内进行，就有可能泄露公司的商业机密，从而对公司造成巨大损失。对于职场男人来说，这不仅仅是一件很不道德的事情，严重点甚至可以说是触犯了法律的事情，老板可以追究你的法律责任，要求你为公司的损失埋单。

一般来说，“脚踏两只船”获得的利益毕竟是有限的，与主业相比，收入还是有很大差距，不能因为兼职影响主业而造成失去“主食”的代价和风险。因此在脚踏两只船的同时，要保证工作重心不能移，也就是说，兼职工作该放弃的时候必须果断放弃，不能喧宾夺主。“脚踏两只船”的黄金法则就是不能影响本职工作，建议最好在兼职之前，好好斟酌一下，

做好规划，这也是起码的职业道德要求。

现代社会是一个契约社会，身处职场的男人应该具备契约意识，要对自己的工作合同负责，对自己的老板负责。如果不是非常有必要，就不要轻易“脚踏两只船”。做一个负责任的职场男人，踏实工作，创新进取，是金子总会发光的。

办公室生存艺术

现代社会中，每天和你交流最多的人，也许不是你的家人，而是你的同事。因而，对很多人来说，同事关系差不多是仅仅次于家庭关系的重要关系，它会直接影响到你在职场的生存状态。

1.信任是相处的基础

在一片树林里住了一对松鼠。为了过冬，它们采集了许多食物，满满地堆在小窝里。这些日子艳阳高照，食物因太阳的照射而脱水变小。公松鼠采完食物回来，看见洞里堆积如山的食物变少了，就对母松鼠说：“我们辛辛苦苦采集食物，就是为了过冬准备的，你怎么这么爱吃呢？”母松鼠辩解道：“我没吃啊！”公松鼠不悦地说：“食物明明变少了，吃了为什么还不肯承认？”母松鼠无辜地申辩：“我根本没吃啊……”公松鼠怒气冲天，拿起食物就丢向母松鼠，还恶狠狠地说：“要吃就让你吃个够！”母松鼠伤心地离开了树洞。

没几天，下了一场大雨，松鼠准备过冬的食物因为水分的滋润而膨胀，于是树洞又堆满了食物。这时公松鼠才知道误会了母松鼠。

松鼠的故事无疑给了我们一个启发：信任是相处的基础，猜忌则为破坏友好关系的元凶。在职场中，每天都要面对很多问题，如果暂时找不到答案，就要相信同事，不要随便地将责任归咎于他人。猜忌不仅于事无补，反而会破坏同事之间的关系。毕竟我们要做的事情是“解决问题”而非“解决对方”。

2.正视差异，换位思考

一般来说，职场中每个和我们打交道的同事都会有自己独特而鲜明的特征，这些差异的存在，是一种客观现象。所以，我们要学会正视差异，并善于找寻共同点。

小王最近有点烦。公司给他所在的团队布置了一个很大的项目，小王看了很多资料，收集了很多数据，写出了个自认为很好的方案。在开会的时候，他向组里的成员说了自己的想法，可是大家似乎都有一些大大小小的反对意见。为此，小王据理力争，结果那次会议不欢而散。在之后的几次会议中，小王又觉得别人提出的想法根本没有自己的好，他“大胆”地提出自己的不同意见，可是结果又是不欢而散。现在组里的人好像在刻意疏远小王，有事也不和他商量。这使他很苦恼，他很想对他的同事说，其实他说的话都是对事不对人的，他只是想把工作做得更好。

小王遇到的问题，其实就是团队成员之间的差异与沟通的问题。要尊重差异，不挑剔、不嫌弃。人与人相处，贵在包容，要肯定自己的选择，接受、正视差异。这些说起来简单，做起来并不容易。

“己所不欲，勿施于人。”知道自己要坚持的是什么，同时能够尊重对方不同的想法，合作的空间就会更大。这就提醒我们，并不是要求对方事事要如我的意、符合我的标准，而是，我们要学会从对方喜欢的角度来欣赏对方、接受对方。尊重对方，其实是对自我的肯定，它能让我们听到来自不同方面的意见和建议。所以，我们要试着去了解这些差异，并使这些差异为我所用。

3.合作双赢，共图发展

这个时代是一个竞争的时代。市场上此起彼伏的广告战、价格战，乃至肉搏战经久不息，职场中尔虞我诈、明争暗斗、恶语中伤乃至落井下石等现象屡屡出现。其实这些都不是真正

的竞争，真正的竞争并不排斥合作。

蒙牛总裁牛根生深谙竞争与合作的道理。在早期蒙牛创业时，有记者问：“蒙牛的广告牌上有‘创内蒙古乳业第二品牌’的字样，这当然是您精心策划的广告艺术。那么请问，您认为蒙牛有超过伊利的那一天吗？如果有，是什么时候？如果没有，原因是什么？”

牛根生答道：“没有。竞争只会促进发展。你发展别人也发展，最后的结果往往是‘双赢’，而不一定是‘你死我活’。”

在牛根生的办公室，挂着一张“竞争队友”战略分布图。牛根生说：“竞争伙伴不能称为对手，应该称为队友。以伊利为例，我们不希望伊利有问题，因为草原乳业是一块牌子，蒙牛、伊利各占一半。虽然我们都有各自的品牌，但我们还有一个共有品牌‘内蒙古草原牌’和‘呼和浩特市乳都牌’。伊利在上海A股表现好，我们在香港的红筹股也会表现好；反之亦然。蒙牛和伊利的目标是共同把草原乳业做大，因此蒙牛和伊利是休戚相关的。”这就不难理解，在伊利高管出事以后，牛根生和他的蒙牛为什么没有落井下石，反而说了很多好话。

在某种意义上说，职场比生意场更需要合作双赢。因为你并非完美无缺，只有让你的合作者生活得更好，你也才能更好地生活，这个就是合作双赢、共图发展的道理。

集体速赢才能成就个人

史迪芬·柯维曾说，力量往往来自于差异，而非简单的相似之处，即团队大于个别的总和。当团队产出的结果大于个人的产出时，综效就发生了，综效可让我们共同发现某些个别无法发现的事情。我们拥有了一种双赢的态度，就可达到统合综效的效果。

1. 与团队格格不入，问题来自于自己

一只青年鸽子老是不断地搬家。它觉得，每次新窝住了没多久，就有一种浓烈的怪味，让它喘不上气来，不得已只好一直搬家。它觉得很困扰，于是它跟老鸽子诉苦。老鸽子说：“你搬家根本没有用，因为怪味不是从窝里发出来的，而是你自己身上发出的味道啊！”

一些职场中人经常发牢骚，要么是说领导水平不高，压制了自己；要么是说同事不好相处，难以交流；要么就是说办公室气氛怪异，不适合自己的，等等，从来没有反省一下自身的问题。就像故事中的青年鸽子一样，他们在不停的跳槽中失去了方向。这个时候，应该停下来好好地反省一下自身存在一些什么问题，否则还会一直怨天尤人，游离于团队之外，找不到落脚点。

2. 懂得团体协作，才能更快成长

我们每个人都处在各种各样的团队中，这就要求我们要学会融入团队。这是一种境界，也是一种责任；是事业的必需，也是生存的要求。“金无足赤，人无完人”，团队中每个人的阅历、知识、能力、水平、性格各不相同，相处久了，难免会有些磕磕碰碰。但只要不违反大的原则，就应从维护团队大局出发，求同存异，在合作共事中加深了解，在相互尊重中增进团结。作为团队中的个人，必须融入团队，用团队集体的智慧和力量去解决面临的各种困难和问题，这样才能为公司的成长增砖加瓦，也才能为自己的职业生涯铺平道路。

小刘毕业于一所名牌大学，几年的市场实战历练，使他羽毛渐丰。经朋友介绍，他从广州来到武汉，到某公司市场部就职。由于有扎实的专业知识、大公司里积累的工作经验，他深得领导青睐。一次，公司在内部征取市场拓展方案时，经理提醒：作为尝试，新人小刘与几名“后起之秀”，可每人单独完成一份，也可以合作完成一份。

凭借着在大公司工作的经验，以及对市场行情的把握，小刘决定单挑。他花了整整一个星期时间，细斟慢酌，搞定了一部“大作”。报告上呈后，经理的评价出乎他意料之外：“缺少了本地化的东西，操作性不强。不过，你的宏观视野很开阔。”之后，经理把几名“后起之秀”叫到一起，让他们分别揣摩彼此的方案。在经理的“撮合”下，他们将各自方案中的

亮点进行了提炼和综合，结果，新方案被老总认可，列为最佳方案。这些年轻人甭提多高兴了。

事后，经理指出，他之所以给予提醒，就是想让这几名年轻人能够通力合作，取长补短，集思广益。不料，他们竟然都选择了单兵作战。小刘事后总结这件“策划否决案”时，不由感慨：“在团队中想要尽快成长，还是得注重协作，学会合作，否则，欲速则不达呀！”

对于身处职场的男人来说，有个性、有自信、有闯劲是值得肯定的，但千万不要自负。个人的力量永远是渺小的。个人力量若能融入团队，其所迸发出来的热情和智慧将是巨大的。所以，懂得团体协作、善于虚心学习的新人，才能在职场中更快地成长。

临渊羡鱼不如退而结网

“临渊羡鱼，不如退而结网”见于《汉书·董仲舒传》，意思是说人只是站在河边，看人家捉住一条条大鱼，同时幻想着自己鱼儿到手，还不如回家织张网来捕鱼，才能尝到鱼的美味。“临渊羡鱼，不如退而结网”的古训，同样适应于现代职场，即身在职场仅仅盯住别人之“鱼”，羡慕不已，而没有行动，正如想品尝鱼的美味却不去编织渔网，仅仅站在水边白白羡慕一样，没有任何意义。

1. 要过河，先解决船和桥的问题

在职场中，“临渊羡鱼”者为数不少，甚至还有很多人不只是“羡鱼”，而且还不遗余力地给别的“捉鱼大户”使绊子，阻止人家“捕鱼”。为什么会出现这样的现象呢？就是这些人不愿下功夫学习“捕鱼”的本事，又希望能够捕到“鱼”这样一种极端心理造成的。

这些人整天无所事事，对比自己强的同事赞叹不已，认为自己很难达到这样的水平。他们也怀有大干一番事业、做出辉煌成绩的想法，可是总不见行动，只是把这些想法挂在嘴边，一直踏步不前，最终难免会成为一个空谈主义者。

“临渊羡鱼，不如退而结网。”对于职场男人而言，在一定的条件下，有必要把目的暂时搁置起来，先去努力解决手段的问题，就如同我们要过河，得首先解决船和桥的问题一样。在职场中，有的人看到别人做出了成绩，会产生羡慕之心，这可以理解。但光羡慕是不行的，应该努力去学习别人的长处，探寻提高自己工作能力的途径，这才是最根本和可行的，这就是“退而结网”。

2. “退而结网”是一种策略

在职场中，“临渊羡鱼”者产生的原因主要有两点：一是机会到来之前没有做好准备，没有工具，让机会白白从身边溜走了；二是自身能力不足，没有牢牢抓住“鱼儿”，最后只能徒劳地“羡鱼”。要想抓住“大鱼”，就不能仅仅盯住他人的收获不放，还要看到他人的付出，关键要学会“退而结网”。

在职场的词典里面，“退而结网”中的“退”字，不同于“功成身退”中的“退”字，而是含有“让一步柳暗花明，退一步海阔天空”之意。为何要“退”？只因在某种程度上，职场如战场，免不了刀光剑影，拳来脚往，没有必胜的把握就必须“退”，退至后方，以扎实根基，增强实力，在合适的时间再卷土重来。

“退”是一种迂回战术，退的目的是“进”，也就是“以退为进”；“进”的前提是韬光养晦、厚积薄发，其手段就是“结网”。身在职场，所结何网？无非能力、人际和心态三网。所结之网需细密有致、经久耐用。退至后方，扎扎实实，练好本领，整合资源，方能一鸣惊人，成为职场骄子。

3. “退而结网”是从更高层次、更高起点上去竞争

对于职场男人来说，“退而结网”不是裹步不前，畏缩后退，而是强调了一种稳健的工作方式。面对职场出现的新情况、新问题，要仔细考虑一下，是否有条件有能力解决。如果

基本条件都不具备，既没有“钩”，又没有“网”，而盲目行动，其结果必然抓不到“鱼”，甚至会影响公司的全盘计划。

“退而结网”在某种程度上说，其实是从更高层次、更高起点上去竞争，去织好自己的一张职场竞争之网，扎实地做好准备，有效地完善自己，主动寻找、创造更大的机遇，获得比竞争对手更优秀的成绩，从而巩固自己的职场地位。

职场潜规则：多做事，不越位

对于职场男人来说，无论是初入职场也好，职场精英也好，有个雷区一般不要碰触：越位。如果不知道自己是什么，把自己当成堂吉珂德式的英雄人物，世界不抛弃你，自己也会沉沦。对自己分管工作中的棘手问题，要有自己的主见，尽量自己处理；对未经授权的自己职权范围之外的工作，不能越权随意表态，以免造成被动。这就是：多做事，不越位。

1. 先把自己的岗位工作做到最好

华为技术有限公司是中国电信市场的主要供应商之一，并已成功进入全球电信市场。2003年，华为的销售额为317亿元人民币，有员工22000多人。能够进入华为公司的大多是百里挑一的精英，不少员工毕业于国内的著名高校。有一位新进华为的员工，激情万丈，提笔写了一封万言书，从企业的经营理念、管理模式等方面进行分析和总结，方方面面都给出了建议，洋洋洒洒近万言，准备一鸣惊人。可是总裁任正非先生收到这封万言书后，给出的批复出乎意料：这个员工如果有神经病，建议送医院治疗；如果没有，建议开除。

于是，那个高才生“壮志未酬身先死”，黯然离开了华为公司。

很多人不理解任正非先生的决定。按照一般人的思维来讲，这名员工理应会受到重用才是。但是，任正非的想法是，一位对自己的基本角色都没有搞清楚的员工，无论转换成什么角色，都难以承担重任。华为公司能够发展到今天这个规模，它的经营战略问题，不是一个基层的干部、员工所能考虑的，不是说改就能立即改的。

另外，如果员工整天在考虑公司前景如何规划，战略应该怎么调整，那么公司日常具体的事情由谁来做？不是说员工考虑这些问题就一定不好，只是必须设置一个前提：先做好自己的本职工作。

所以我们在这里强调的一个理念是，作为企业里的一员，首要角色是执行者，对自己的岗位、职务、职责负责。在任何情况下，先做好自己的本职工作，而不要越位，去做企业领导者做的事情。就上面那位华为新员工而言，如果他能够将激情用于自己的本职工作，也许还是可以做出成绩来的，毕竟能够进入华为，说明他不是庸才。

2. 按照你在体制中的位置行事

子路是一个非常豪爽和正直的人，是孔子最喜欢的弟子。子路曾经做过蒲这个地方的行政长官。有一年夏天，雨水很多，子路担心造成水患，就带领当地的民众疏浚河道，修理沟渠。他看到民众非常辛苦，就拿出自己的俸禄，周济百姓。

孔子听说了，赶紧派子贡去制止他。子路大为生气，怒气冲冲地去见孔子，说：“您平时总是教导我们讲仁义，现在我周济穷困百姓，您却不让我实行。我再不听您的话了！”

孔子说：“你要真是可怜老百姓，怕他们挨饿，为什么不禀告国君，用官府的粮食赈济他们呢？现在你把自己的粮食分给大家，不等于告诉大家国君对百姓没有恩惠，而你自己却是个大大的好人吗？你要是赶紧停止还来得及，要不然，一定会被国君治罪的！”

《中庸》曰：“虽有其德，苟无其位，不敢作礼乐焉。”说的是，不管你再有本事，再有修养，也得按照你在体制中的位置行事。在职场中，每一个工作岗位都会有明确的权利和义务，而且往往会白纸黑字地打印出来，贴在办公室的墙上。它的意思就是规定你的职责范围、你的工作权限。在授权范围内，你可以自由裁量；超出这个范围，你就是越位。

在子路这个故事里，只有国君才有资格“普济众生”，开仓放赈。子路非要自己周济百姓，这个就是越位之举。虽然大家对他感恩戴德，“只知有子路，不知有鲁君”，但国君又岂会纵容臣下如此犯上？无怪乎孔子着急上火地派子贡去拦下他了。

3.不越位，与“多做事”并不冲突

多做事，当然首先要做好分内的事。除此之外，还要有发现工作的眼光，判断工作性质和工作难度的眼力，更要有做好工作的能力。

想多做事而不越位，就要做那些别人工作职责之外的事，或者有些事情人家本身不愿意干，又没有什么象征意义，不涉及权力的纷争，这些事就不妨多帮忙，以赢得口碑。越位的要害，在于侵犯了别人的权力边界。子路济民，不是不该干，而是他干了本该由国君去干的事，而且太高调了，容易让人怀疑他“亲民”的动机，这无疑犯了大忌。

在职场中，总有一些事需要有人去做。但没人想到、也没人去做的东西，你拿捏好分寸、时机恰当地去做了，就能够为自己多赚一些印象分，有助于自己的发展，这些事情应该多做。这些事情干砸了，最多落个能力不行；要是越俎代庖又干砸了（甚至即使干不砸），就会损害人际关系。像子路那样损害与国君的“人际关系”，后果可就严重了。

目标定位：不想当将军的士兵不是好士兵

两百多年前，法国出了一个震惊世界的著名人物，他就是拿破仑。当年的法国，在他的率领下，几乎征服了整个欧洲，所有欧洲的王室大臣们都不得不尊他为王。而就是这样一位著名的欧洲之王，说了一句流传至今、被奉为真理的名言：不想当将军的士兵不是好士兵。

相信读过书的人都能明白这句话的本意，而凡是正常的人都应该有成为“将军”的渴望，都希望自己能成为英雄，都希望自己能成为一个团体或一个领域的“将军”。只是在这个过程中，很多人会因为一次次的失败而最终放弃了自己，成就了他人。不是他们不想，而是他们自卑，没有勇气再次崛起。

1.老实是无能的代名词

对于职场男人来说，不想当将军的士兵不是好士兵。虽然能够当上将军的永远只是士兵中的极少数人，可是我们换种角度想一下，如果每个人都按部就班，不思进取，那就永远是普通员工，永远是平庸的“士兵”，这个社会就永远都不会进步！

没有人天生就是老板或总统。能当老板和总统的，肯定都是从基层的普通一员干起，积累一定经验后，再自立门户，开创属于自己的基业。

小李以前只是一个小小的业务员，三年后，靠工作经验和积累起来的人际关系，自己再筹点资金，辞职开了一家公司。如今，已拓展成三家分店，公司发展到了有一定规模，生意越做越顺手，在厦门买了房子，把父母从老家接到厦门居住，一家人从此不用再分居两地。

故事中的小李从“士兵”到“将军”的经历无疑可以给我们很多启示。不想当将军的士兵不是好士兵，这确是至理名言。

在某种程度上可以说，老实是无能的代名词。别以为，老实就有多好，老实只是在夸一个人的品德时才是褒义的。如果一个人在一个地方呆了几十年，还是一个“小兵”，还领着同样的薪水，那么这种老实就和窝囊差不多。公司里如果有太多这种“小兵”，这个公司想要在同行人中出人头地也是不太可能的。

2.奥巴马的“将军”梦

1985年夏天，为了实现自己的“将军”梦，在纽约的高薪咨询公司里工作了整整两年之后，美国哥大毕业的优等生奥巴马将他不多的行李，放在一辆刚买的二手本田车上，驱车

直奔芝加哥。而他在芝加哥谋得的这份黑人社区工作，年薪只有区区 1.3 万美元，外加 2000 美元差旅费，当时他是一个典型的“小兵”。

在芝加哥黑人社区工作两年后，奥巴马经过一番苦学，终于拿到了全美最好的法学院——哈佛大学法学院的录取通知书。在哈佛法学院，他凭借过人的智慧和领导才能，成为全美最权威的法学杂志——《哈佛法学评论》104 年历史上第一位非洲裔总编辑。这是人才济济的哈佛法学院 1600 多名学生中的最高荣誉。

1991 年，作为哈佛最优秀的毕业生，他放弃了至少 25 万美元的年薪，重新回到了芝加哥的黑人社区。奥巴马后来这样解释自己的选择：“好的教育能让有可能比一般人承担更大的风险。因为在任何时候，如果我失业而没钱付账时，我会很容易并且很快找到一份不错的工作。也正因为这个原因，我才没有后顾之忧，可以专心地为我自己的理想奋斗。”

从哈佛回到芝加哥之后，可以说奥巴马才真正开始了自己的从政生涯，不过他选择了非常草根的工作起点：动员选民做选举登记进行投票。在奥巴马和他的团队的努力下，芝加哥第 19 选区的非洲裔登记选民第一次超过了白人。那时的奥巴马曾经说过，自己的目标是通过竞选获得公职，从州议员到联邦议员，直到美国第一位非洲裔总统。机会终于在 1996 年光顾奥巴马，这一年仅有 35 岁的奥巴马打响了自己政治生涯中第一场独立的选战，成功当选伊利诺伊州议会的参议员。

2004 年 7 月 27 日，在波士顿举行的民主党全国代表大会上，奥巴马亲自起草了发言稿，起名为《无畏的希望》。在几千名全国各地民主党代表和记者面前，奥巴马完美地诠释了自己的“美国梦”。他用充满激情的语言讲述了自己的白人妈妈和来自肯尼亚的爸爸，以及自己如何在双重种族背景下长大并最终能荣幸地站在这个讲台上。奥巴马所诠释的“美国梦”感动了无数美国人，有人甚至把这次演讲与马丁·路德·金的《我有一个梦想》相提并论。那次演讲没能把克里送上总统宝座，却使奥巴马成为美国家喻户晓的政治明星。

在这样的超高人气下，奥巴马以 70% 的历史性高票一举拿下伊利诺伊州的联邦参议员席位就不足为奇了。他成为了美国参议院中唯一的非洲裔参议员，也是历史上的第五位。刚到华盛顿的奥巴马在 100 名参议员中位列第 98，他当时自嘲说仅仅够格给别的参议员削铅笔，连国会山的厕所在哪里还没弄清楚，哪还敢奢望其他。

但是，仅仅在三年之后的 2007 年 2 月，在美国北部伊利诺伊州首府斯普林菲尔德，从政不过十年、在华盛顿政治圈的经验不足三年的非洲裔政治家奥巴马宣布参选 2008 年美国总统大选的民主党党内提名角逐，并最终凭借自己过人的智慧和才能获得成功，成为美国历史上第一位黑人总统。

对于奥巴马，有人说他是新时代的肯尼迪，有人说他是新时代美国梦的代言人。有人折服于他的演讲魅力，将他与林肯和马丁·路德·金相提并论。有人借用美国国歌的话，认为奥巴马是个受到“上帝垂青的人”。究竟是什么原因使上苍对这位黑白混血儿如此这般地格外垂青呢？那就是，他不以自己的黑人身份而自甘平庸，而是拥有一颗不屈的“将军”梦想。

奥巴马就像灼热夏季里的一缕清风，以他健康挺拔的形象出现在了 2008 年的公众视线中。这个带着美国梦想的健壮黑人脚踏实地地努力实现自己最初的“将军”梦想。奥巴马的不断奋斗历程，使得我们可以清楚地看到拥有一个“将军”的梦想对于每个出身低微的普通“士兵”来说，是多么的重要！

你想平庸一辈子吗？想一辈子做个普通的办事员吗？如果不想，很好，你已经有做“将军”的想法，你已经不甘于做个士兵了！那么就用奥巴马从“士兵”到“将军”的故事激励自己吧。记住，你也可以成为一名“将军”！

第二章 社交取舍：为你编织一张高智能关系网

社交就是人与人打交道。正如英国前首相丘吉尔所讲：“我们没有永久的敌人，也没有永久的朋友。”真正的社交，是用心交流。成功的男人都善于在社交场合很好地表现自己，然而也有很多男人在社交方面栽了大跟头。

一路飞黄腾达，打造职场人脉

如果你没有一个有钱的爸爸，也没有娶到有钱人的女儿，那么，你还有一个足以扭转人生命运的机会——人脉。每个人都不能保证自己在人生征途中时时保持强势，总有一些地方需要他人提供合作和帮助，这就需要拓展自己的人脉关系。

成功学大师卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85%则取决于人际关系。”全美人际关系专家哈佛·麦凯则提了一个很直白的问题：“如果凌晨两点，你急需 70 万元钱，你有多少个朋友会不问理由、二话不说、迅速到银行汇钱给你？”

1. 人脉竞争力

斯坦福研究中心发表的一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。这个数据确实令人震惊。再看看下面的故事，读者可以发现，人脉竞争力在一个人的成就里扮演着多么重要的角色。

台北市的益登科技公司，因为代理 NVIDIA（全球绘图芯片龙头厂商）的产品，短短几年内从毫无名望的小公司迅速跻身为台湾地区第二大 IC 渠道商，而其总经理曾禹旖则创造了在 6 年内赤手空拳打出一家市值逾 80 亿新台币公司的奇迹。

与曾禹旖熟悉的朋友认为，在同行业或同辈中，论聪明和能力，曾禹旖都不能算顶尖，但就是因为他愿意与别人分享利益，积极拓展人际关系，幸运之神才会眷顾他。

而台湾地区凌航科技董事长许仁旭，也说过这样一句话：“如果不是因为朋友的介绍，凭我中山大学的学历，根本不可能进台积电或任何一家科技公司；如果不是因为我在台积电工作时跟凌阳董事长黄洲杰建立了深厚的感情，我现在也不会成为凌阳集团投资业务的重要顾问。”

来自证券投资界的杨耀宇也是一个将人脉竞争力发挥到极致的典型人物。他曾是统一投顾的副总，在退出职场时，担任了 5 家电子公司的董事职务。而他当初只不过是一个普通的乡下青年。他的成功秘诀就是：拥有人脉关系。“有时候，一通电话抵得上 10 份研究报告，”他说，“我的人脉网络遍及各个领域，成千上万条。”

无论你从事哪个行业，拓展人脉都是一个不容忽视的问题。在好莱坞就流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”卡内基培训大中华区负责人黑幼龙指出，这句话并不是轻视培养专业知识，而是强调“人脉是一个人通往财富、成功的入场券”。

2. 身边的人脉圈子最可靠

一般而言，一个人的人脉圈子可以这样划分：最近的圈子是亲情圈子，这是你一出生就拥有的，是最稳定的人脉关系；中间的圈子是我们经常接触的邻居、同学、同事等，关系相对稳定；最外围的圈子是广泛的社会交际，其中有的人可能会成为你终生的朋友，但是更多人也只是萍水相逢，擦肩而过。这是个动态的圈子，取决于你自己的人际交往能力。

因为熟悉和了解，来自身边的人脉圈子是最牢固可靠的圈子。亲戚、老乡、同学、战友、同事，都可能成为你事业发展中的“贵人”；譬如马云创建阿里巴巴，启动资金就来自于他的亲戚、学生、死党朋友。其中有几个人曾经跟他从杭州到北京，再从北京回杭州，无论创业如何艰辛，都不离不弃。

在美国纳斯达克上市的完美时空公司，是一家市值超过 10 亿美元的公司。公司的技术与业务骨干及所有董事均为清华校友，软银赛富亚洲投资基金合伙人羊东后来投资他们，据说部分原因就是因为他们这个共有的清华色彩。这是清华校友创业成功的典型。

3.如何拓展人脉关系

拓展人脉关系应该从最近的一层人脉圈子开始。从对身边的挖掘和积累开始，先善待亲人，再打好与老师、同学、朋友、老乡、同事的关系，最后发展到更大的圈子。易凯资本首席执行官王冉就这么认为：“不一定是同班同学，也不一定睡上下铺，但只要是一个学校毕业的，就会有一种亲近感。现在同学之中很多人已经在各自的行业里逐渐进入角色，这个同学网络就成了非常宝贵的资源。”

所以，处理好你身边的人际关系，善待你周围的亲友，就是拓展人脉最好的起点。但是若想有效率地拓展人际关系，前提是必须先具备“自信与沟通能力”。一个没有自信的人，总是怕被拒绝，因此，他不愿主动走出去与人交往。沟通能力则表现为了解别人的能力。包括了解别人的需要、渴望、能力与动机，并给予适当的反应。而倾听则是了解别人最佳的法宝。你不认真倾听别人的话，又怎能得到别人的信任呢？

除了倾听，适时赞美别人也是沟通的好方法。美国“钢铁大王”卡耐基在 1921 年付出一百万美元的超高年薪聘请夏布为 CEO 时，许多记者问卡耐基：“为什么是他？”卡耐基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”

为什么那些成功者无论个人能力多么全面，都从来没有靠自己一个人解决所有问题？最关键的原因是，他们善于拓展人际关系，并且善于处理人际关系。广阔的人脉正是一个人通往成功的必不可少的外围支持，能够帮助你最大限度地利用各种平台和资源，最终使得你的事业更容易取得成功。

好心态让男人出类拔萃

保持良好的社交心态，是社交活动的重要一环。在社交圈里，常有两种人，一种人左右逢源，是社交场上的明星人物，大家都愿意和他打交道；另一种人所到之处，人人敬而远之，避之唯恐不及。为什么会产生这样的社交结果呢？可以从这两种人截然不同的社交心态上找到答案。

1.良好的社交心态造就社交圈里的宠儿

良好的社交心态表现为热情、开朗、乐观、豁达，还有一些幽默感。在社交圈里，待人冷若冰霜、小肚鸡肠、锱铢必较，这样的社交心态，会给别人留下恶劣的印象，觉得你不是一个值得交往的人，从而给自己人际交往制造障碍；而当你以热情、开朗、乐观、豁达的面目出现在大家面前时，情况就不同了，对方觉得你容易接近，是一个不错的交流对象，可以交往。幽默是一种润滑剂，它可以使人际关系变得宽松、和谐，富有情趣，让人们在一种轻松愉快的气氛中完成社交任务。

应当注意的是：幽默要适度，得体，太过分就会给人以油嘴滑舌的感觉，使人反感，抑