

FAMILY BUSINESS



ZHUDONGXING

梁闻道◎编著

发掘你的 主动性

被动就要挨打 主动赢得一切

十大名企人力资源总监不曾公开的内部讲话！

80后、90后入职指导 70后职业化培训必备
中高层管理者最佳执行方案

创业者打造白金人脉，铸就财富人生的精神指南与实战攻略

台海出版社

FAHRENHEIT



ZHUDONGXING

梁闻道◎编著

发掘你的 主动性

被动就要挨打 主动赢得一切

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

发掘你的主动性 / 梁闻道编著. --北京:台海出版社,
2011.6

ISBN 978-7-80141-807-4

I. ①发... II. ①梁... III. ①成功心理-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 098802 号

发掘你的主动性

编 著:梁闻道

责任编辑:孙铁楠

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:罗 金

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市景山东街 20 号, 邮政编码:100009

电 话:010-64041652(发行, 邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:th-cbs@163.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:710×1000 1/16

字 数:180 千字

印 张:16

版 次:2011 年 6 月第 1 版

印 次:2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80141-807-4

定 价:32.00 元

版权所有 翻印必究



前言

到底是什么阻碍了你的成功？

有人说，我的失败，是因为我做出了错误的决策。

这句话，有一定道理。如果一个决策方向错了，或者虽然方向正确但执行的方法错误，那么，最后的结果都不会是你想要的。

问题是，任何人都不是圣贤，再聪明的人决策也会有失误的时候，况且所有的决策都是在掌握有限信息的前提下做出的，不可能全都正确。工作中我们经常发现原来认为是对的，现在看来是错的，原来认为是错的，现在看是对的事情……

关键是：你是否能从失误中主动学到点什么？至少下次不重复犯同样的错误。

也有人说，我的失败，是败在了用人上，我没有良好的人脉。

这样说是非常有道理的。在现实生活中，人们常会发现有些人很有才华和能力，却经常失败，其重要原因是缺乏好人脉。所谓的“白金人脉圈，驯服千里马”，说的就是这个意思。

问题是，怎样才能有人脉？我们都没有火眼金睛，不能事先清楚了解一个人的好坏优劣、了解他擅长与不擅长的领域、了解他的能力水平……而且，同一个人，可能在不同的时期、不同的条件下会有不同的表现，比如你认为那个肯定不能帮你的人却偏偏帮了你；你认为的那个“贵人”却因为某些原因没有伸出援助之手……

关键是：你能否在建立人脉的过程中，增加对一个人的了解和对一个公司的了解，从而避免看错人、用错人、信错人，或把人安排在错误的位置上。





还有人说,成功最大的阻碍是没有明确的、合理的目标。

这话听上去同样有道理。“战略决定成败”,但是一个人的战略目标是在动态的过程中调整的。在这个阶段适合的战略,到了下一个阶段就未必适合……

关键是:你能否主动掌握公司、客户和市场的信息,对你的目标及时做出调整?

……

到底是什么阻碍了你的成功?看到这里,答案不言而喻:两个字——被动!

赢得成功固然靠才华、毅力、勇气,坚持、责任……但是重要的是,如果你不主动去争取,人家又如何发现你的这些卓越才华和优良品质?

赢得成功固然需要人脉,但是重要的是,如果你不主动去结交、开发、寻找,你又如何能遇到“贵人”相助呢?

所以说,最大的失败,是缺乏主动性!

所以说,能否成功的问题,归根结底,是主动和被动的!

你是否能主动在第一时间,发现你的错误决策?

你是否能主动赢得你需要的一切资源,包括能力和人脉?

你能不能主动决定:我要做什么?我该怎么做?我做错了怎么办?

……

一切成功,都是主动争取来的!

如果,你想成功,让我们一起打开本书共勉,做一个主动的人。

如果,你不想成功,那么请把本书的看法与建议转告给想成功的人——他会因此感激你的。



• 目 录 •

【上篇·被动就要挨打】

第一章 为什么受伤的总是你——公司不想告诉你的那些事儿 2

毕业出狼窝,工作入虎穴。论能力,某同事与我差不多;论人缘,我比他还好一点。但是面对升职机会,他总是能跑在我前面,轮到炒鱿鱼了,倒霉的却是我。

为什么?这个世界太不公平!老板啊老板,你到底想要一个什么样的员工?

答案很简单:我们要一个主动的员工!

你怎么不主动问一声?	2
事后控制不如事中控制,事中控制不如事前防范	5
没有被动的苦劳,只有主动的功劳	9
多一盎司定律——最好的服务是“售后不服务”	13
HR的“损招”——不喜欢员工“太团结”	17
薪水背后——为什么工资单要保密?	21





第二章 不能主动解决问题,那公司请你来做什么?

23

任何一个公司都有或多或少的问题存在,只要公司存在,就永远有问题存在。小公司有问题,大企业一样有问题。难道有问题就跳槽?

请问如果你不能主动解决问题,那公司请你来做什么?

- 老板不是“问题汇总站”!——你有多少问题要请示? 23
- 销售不好,难道怪日本地震?——被动躲避问题,不如主动挑战机会 27
- 飞跃喜马拉雅——责任心是解决问题的根本 32
- 别傻了,你怎么可能一点错也没有? 37
- 方法总比问题多——改变公司的员工在哪里? 40

第三章 你的工资从哪里来?

44

很多人都觉得,我只是一个员工,为什么要主动为公司想这么多?我操那个心干吗?那么,容我反问一句:你的工资是从哪里来的?

要想拿工资,你就得主动为公司赚钱,只有主动树立起为公司赢利的观念,才能为自己赢利。

- 马太效应——要想拿钱,就要主动为公司赚钱 44
- 节源开流——拿掉沙拉中的黑橄榄 47
- 职业素养——做不到?就不要再抱怨工资太低! 50
- 紫色承诺——时刻维护公司利益 54
- 管家意识——你的心“过门”了吗? 57

【中篇·主动赢得人脉】

第一章 主动把“脉”，新思路才有新出路

61

很多人已经意识到了人脉资源的重要性，却苦于无处下手去开发自己的人脉资源，总觉得自己人微言轻，又不懂得怎么去交际应酬，也不大可能有机会结交重要人物。

其实，每个人都拥有自己与生俱来的一手人脉牌，关键是看你怎么样去打！被动的等待只是徒劳，所有的资源和力量就在你的身边。

亲情牌：你强大的后盾	62
爱情牌：激发你的创造力和想象力	66
友情牌：朋友是需要划分等级的	68
对手牌：你不是孤独地在奋斗	73
陌生人牌：碎石里可以捡到指环	76
交叉出牌：正确选择胜过百次努力	78

第二章 主动开发自己“被利用”的价值

80

“一切都是假的，靠自己是真的。人缘也是靠自己。自己是个半吊子，哪里来的朋友？”这一句话引自高阳的《胡雪岩》，它相当贴切地描写了积累人脉的秘诀。

要切肉，就得有肉来切；要砍柴，先得有柴来砍。同样，你想要“有人”，就得先学会“做人”，从主动改变自己开始吧。

没有领导力，最起码要有亲和力	81
你可以同别人分享的	83
不会说话？那就学会倾听吧！	85

目

录





请自觉为你的“面孔”负责	89
主动记住别人的名字	93
“晒晒”自己又何妨?	95

第三章 要想保护自己,先得战胜他人 99

社会的复杂,是因为人心的复杂。要处事,就要先学做人,要想在纷繁复杂的社会中保护自己,唯一的办法就是主动去了解他人,懂得他人的内心世界,看清周围的环境,对方的脾气秉性摸准了,对方的身体语言看懂了,剩下的就是展示自己的实力了,还怕什么?

只有先主动战胜他人,才能游刃有余地处世。

别害怕,没有一个人能在任何时候都舌灿莲花	99
察言观色,人心难测但可以测	102
说对方想听的,而不是你想说的	108
道歉不是仅仅说一句“对不起”那么简单	114
根本不必紧张,该求助时就求助	118

第四章 操纵与反操纵——懂人心,知人性 121

为什么有些人就那么有心计?为什么有些人就那么有手腕?自己难道就只能傻乎乎地处于被动的境地吗?

其实,你大可不必为此而灰心丧气,也无需羡慕别人的交际能力,只要你懂人性,知人心,就会拨开迷雾见太阳,就能化被动为主动,就能明白人际交往中操纵与反操纵背后的秘密。

疏者密之,密者疏之——不要对人太好	121
先冷后热——主动缩小对方的“秤砣”	127
想要想到最坏,做要做到最好	130

准备得越充分,对自己越有利	132
欲进尺,先得寸——台阶要一级一级地登	134
当面恭维,不如背地赞美	135
与其言而无信,不如别向人承诺	138
把“我”说成“我们”	140
永远别说“你错了”	143
你可以不被出卖的——话到嘴边绕三圈	145
人人都有“逆鳞”——不揭他人之短,不探他人之秘	159

第五章 定期维护关系,主动管理人脉 152

人际关系,不可能做得十全十美,但也要尽量减少缺憾。同样的一件事,你要办得比别人漂亮,同样的一个意思,从你嘴里说出的话要比别人动听。

因小失大的事是常有的。一个不小心,而坏了整件事,这种交易划不来。须知“千里之堤,溃于蚁穴”,要主动提高警惕,才能避免“帐目”上的漏洞和亏损。

你不认账,并不等于对方不清楚	153
做人不说谎,反而不正常	154
心里有底线,人情莫透支	160
大方而不追求奢华,认真而不计较小利	163
给面子打圆场,含而不露抬身价	166
学会掌控情绪,享受精彩人生	169





【下篇·主动铸造成功】

第一章 从被动中找主动——掌握工作的主动权

174

要想成功,你不必急着拼命往前钻,要知道,无论多远的路,都要从脚下开始,每一项工作都有它的价值所在,机会就隐藏在每一项工作之中,你要做的,是主动挖掘!

当你完成了本章的七个步骤,那么恭喜你,你已经掌握了工作的主动权。实现了从被动向主动的转变。

- 第一步:进门——从共性中找个性,从弱势中找优势 175
- 第二步:热爱——没有一份工作是令人讨厌的 183
- 第三步:先把份内的事做好,才有资格期望更多 186
- 第四步:主动争取“挨骂”的资格 188
- 第五步:每天多做一点——给蛋糕加上装饰 190
- 第六步:成为你自己——做个“好用”的人 193
- 第七步:找到你的职业锚,一辈子不失业 195

第二章 从思考到博弈:赢得成功的8颗棋子

199

成功不是已经做好了的一个蛋糕,别人吃了许多,就没你的份了。成功这块蛋糕,是永远都切不完的,但问题的关键在于,成功的蛋糕需要我们自己主动动手去切!

我在这里送给你成功的8颗棋子,但关键是你恰当地结合运用自己的资源,如心智、知识、机会、人际网络等——去运筹帷幄!

- 将——没有谁能阻止你出人头地! 199
- 士——不能做第一,就主动做唯一 201

炮——在五金店里看历史,在飞机场上看时装	204
车——嘴是人家的,钱是自己的	207
象——目标坚定,不做潜力低于一个亿的生意	210
兵——自动自发,捕捉、善用信息	212
卒——步步为营,记住你没有资格“玩”	216
马——要善于穿越“绊马索”	221

第三章 现在就开始,跟被动说再见! 224

现在就开始吧——

主动给上司奉上杯热茶,也许他就会告诉你这几个月为什么刁难你;

主动给下属发条问候短信,也许他本来想辞职的念头就打消了;

主动邀请同事中午一起吃饭,也许她就会在接自己孩子的时候顺便帮你接了孩子,好让你有时候去做那个今天必须做好的报告书;

还有,主动早到10分钟,主动晚走10分钟……

还等什么?主动,就这么简单!成功,就这么简单!

能力与胆识:对面的上司“看过来”	224
授权与合作:引爆下属的能量	228
融洽与关爱:没有无法相处的同事	233
高效与减压:早到10分钟,晚走10分钟	236
果断与意志:不要为晚餐是吃茄子还是豆角而大伤脑筋!	241
自发与自制:每天早上慢跑5公里	243



【上篇·被动就要挨打】

有些人认为手持烫金的文凭,就可以靠它赢得尊重,征战世界,但后来却发现,比自己学历低的人取得了自己远远达不到的成就;有些人觉得自己能力丰富,一定会得到老板的赏识,但后来却发现自己的能力根本没有施展的舞台;有些人认为自己从不理会谣言就可以躲过是非,但后来却发现自己成了风暴的中心……

为什么受伤的总是你?一切事情看似复杂,其实归根结底是因为两个字:被动!

因为被动,你很难让自己真正与周围的同事契合;因为被动,你不了解老板的真实想法;因为被动,你不懂得公司真正想要的人具备什么特征……所以,你才会始终怀才不遇。

在这一部分,我把最基本的几点“雷区”公开出来,让你在职业生涯里,可以免受因这些“被动”所带来的失败和挫折。

如果,你想做一名自由职业者,不必急着跳过,这一部分也可以给你参考;

如果,你想进行政事业单位,请在阅读时结合自己的现状思考;

当然我相信你和大部分人一样——你想到企业就职,成就一个金领的梦想。那么,你就必须用心阅读这一部分——这是任何一家企业和公司都不会告诉你的秘密!

当然,不同的公司有不同的招兵买马、管理员工的秘密标准。但我可以肯定的是,这些秘密标准绝对没有任何一家公司会告诉你——我也不想。

为什么不想?

——要等你主动去发现!



第一章

为什么受伤的总是你 ——公司不想告诉你的那些事儿

毕业出狼窝，工作入虎穴。论能力，某同事与我差不多；论人缘，我比他还好一点。但是面对升职机会，他总是能跑在我前面，轮到炒鱿鱼了，倒霉的却是我。

为什么？这个世界太不公平！老板啊老板，你到底想要一个什么样的员工？

答案很简单：要一个主动的员工！

你怎么不主动问一声？

有一个博士到一家化学研究所工作，他是研究所里学历最高的。平时大家都对他礼让三分，可他对人总是爱理不理的。

这天他吃过午饭，出来抽烟，散散步，刚走到单位后面的一个小池塘边上，正好有两位同事也在池塘边聊天。博士不自然地笑了笑就算是打招呼了，心里想，跟这两个本科生，有什么好聊的呢？

正在此时，博士忽然发现一个同事往池塘里一脚踏下去，还没等他明白过来，就见那同事“蹭蹭蹭”几步从水面上如飞般地走到对面去了——对面是一个厕所。

博士以为自己的眼睛出了毛病,难道这个人会“水上漂”不成?可是,那同事上完厕所回来的时候,同样还是“蹭蹭蹭”地从水上走回来了,并对另一位同事说:“该你了!”

于是,另一位同事也站起来,走几步,“蹭蹭蹭”地飘过水面上厕所去。这下子博士更是差点昏倒:不会吧,难道我到了一个江湖高手云集的地方?

博士本来并不内急,即使内急也可以回单位楼上上厕所。但是被两位同事一激,却硬着头皮,也起身往水里跨——我就不信本科生能过的水面,我博士生不能过!

只听“咚”的一声,博士栽到了水里。两位同事吓了一跳,合力将他拉了上来:“你这是干什么?”

博士一身的水,狼狈不堪,气急败坏地反问:“为什么你们可以走过去呢?”

两位同事恍然大悟,相视一笑:“这池塘里有两排木桩子,由于这两天下雨涨水正好被淹在水面下。我们都知道这木桩的位置,所以可以踩着桩子过去。你怎么不主动问一声?”

是的,主动问一声,这看似简单的道理,却是许多所谓具有高学历的人所想不到,或者想到了也不愿意去做的。其中大部分人都是有普遍的怯生心理,认为:“任何一个人到陌生的工作环境,都免不了要被动点的。”而另一部分人则是抱着“防人之心不可无”的心态,总觉得一开口问人,自己就会被人认为是“笨蛋”、“弱智”,有破坏形象之嫌。

“主动问一声”可以说是职场的第一道门槛,先学会摸熟工作环境,学会和同事打交道,这比学习业务更重要。这道门槛若跨不过去,职场之路难免磕磕碰碰。

举一个小故事做例子:有一个乞丐路过一片树林,遭到一条野狗的袭击。好在他当时腿脚比较利索,侥幸逃脱,不过还是心有余悸。他心想野狗果然凶猛,要找个东西防身才行。

等到再次去讨饭的时候,他便捡了一个石块藏在身上。然而,不幸





的是,这次他遭到了两条野狗的攻击。虽然有一个石块防身,但他还是被另一条狗咬伤了。

这一伤,乞丐养了将近一个月。第三次讨饭时,他准备得更周密了,怀里揣了两个石块。可没想到这次他遭到了三条狗的攻击。于是,他又被狗咬伤了!

老天似乎一次又一次地跟他作对,到后来,他不得不背着一篓子石块去讨饭。

最后,忍无可忍,乞丐大着胆子放下石块,拎起棍子去打狗。结果令他大吃一惊——他三两下就将野狗全部都打跑了。

原来,用棍子打狗才是最有效的方法。唉,如果我一开始就想到,狗不就咬不到我了吗?乞丐后悔不已地想。

在工作中也是这样,被动地呆在自己的岗位上,事事不理不听不问,自以为是,那么无论你业务多么纯熟,同事也不会喜欢你,老板自然也不会重用一个人缘的人。就像乞丐一样,强中自有强中手,你一味“防范”,也是逃得过初一躲不过十五。而当你愿意选择“主动问一声”的时候,得到的结果却往往是积极的、美好的和多赢的!

当然,不是人人都像故事里的博士那样呆板拘泥,现在很多人已经意识到学历只不过是一张纸而已,不会仗着学历而看不起人,至于公司的打印机在哪里,碎纸机又在哪里等常识问题,大家还是会开口问一声的。但是,我们也未必比博士先生聪明多少。不信?来看看下面这些问题,你有没有“主动问一声”?

公司的规模和发展模式

公司是在何时何地创办的?经营范围是什么?是否是集团企业?公司发展是处于上升期还是衰退期?公司有哪些部门和子公司?有多少职员?有多少客户?有多少经营场所?有跨国分公司吗?

公司的发展方向

公司提供什么服务或经营哪种产品?目前的工作重点是什么?公司的前景如何?公司存在的问题是什么?公司是否正在研发新产品或有新

专案？公司的竞争对手是谁？经受过什么挫折？最辉煌的业绩是什么？

公司的文化与信誉

公司管理正规还是随意？公司的经营理念是什么？管理体制是什么？人际关系是否融洽？有什么关于公司管理人员的传闻吗？是否解雇过年老的员工或有类似性别歧视的事情发生过？

作为个人求职，这样做，可以对公司和工作有一个清晰真实地了解。有些公司各方面都很不错；有的公司表面上看起来不错，其实工作气氛不好；有些公司名气很大，可对员工十分苛刻。

而作为一家正在招聘的公司，它需要的正是从一开始就能主动对公司、对行业细心了解的人，因为这样的员工才能够迎接一切工作中可能面临的挑战和问题。

事后控制不如事中控制， 事中控制不如事前防范

春秋时，魏文王有一天求教名医扁鹊：“据说你家中兄弟三人，全都精于医术，那么谁是医术最高明的呢？”

扁鹊答道：“大哥最好，二哥次之，而我是最差的。”

魏文王不解地说：“爱卿谦虚了吧，既然你是最差的，为何名气却是兄弟之中最大的呢？”

扁鹊解释说：“大王您有所不知。大哥治病，多是在病情发作之前，那时候病人还觉察不到，但大哥却早已当机立断，把疾病灭于无形。当然，这也使得大哥的医术纵然盖世无双，也难以被世人认可。”

“二哥治病，多是在发病初期、症状尚不明显、病人尚未太过痛苦之时。这时候，二哥往往能够及时铲除病根。但也正因如此，乡里之人都认

