

[世界上最流行、最实用的理念和价值观]

大声说： 我是精英

一位团队领袖给你受益一生的忠告

徐端海◎编著

你离精英阶层还有多远？

怎样做才能尽快跻身精英阶层？

essence

Say loudly I am an essence



机械工业出版社
China Machine Press



[世界上最流行、最实用的理念和价值观]

大声说： 我是精英

一位团队领袖给你受益一生的忠告

徐端海◎编著

essence

Say loudly
I am an essence



机械工业出版社
China Machine Press

本书运用“自我暗示”原理,把精英阶层、准精英阶层和泛精英阶层的称雄路线图发掘到极致。

本书认为个人取得成功存在一些支点,只要你把你的“杠杆”努力放在这些支点上,然后加以思考与行动,即可达到你所从事行业或部门的高峰,彻底改变你的事业和经济阶梯,让你在短时间内登临精英殿堂。精华内容曾被国内数十家大型培训机构广泛应用于公务员、总裁和大公司白领的辅导教程,从而锻造出数以千计事业大成的精英人士。

图书在版编目(CIP)数据

大声说:我是精英:一位团队领袖给你受益一生的忠告/
徐端海编著. —北京:机械工业出版社, 2004. 4

ISBN 7-111-14192-X

I. 大... II. 徐... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 021432 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:常淑茶

责任编辑:魏小奋 版式设计:张世琴 责任校对:张玉琴

封面设计:陈小龙 责任印制:施 红

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2004 年 7 月第 1 版·第 1 次印刷

890mm×1240mm A5·4.375 印张·2 插页·68 千字

定价:15.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
本社购书热线电话(010)68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

序 言

如何跻身精英阶层

我曾在国家机关当过多年人事处长，也曾曾在某世界 500 强企业在华机构做过数载人力资源高级总监，现在是大华高层次人才顾问公司总经理。十余年主考官的从业资历，使我有机会面试并选拔许许多多的精英人士和大牌人才。这些人开始时都是白领，担承同等的职位，并得到相同的薪金。然而几年之后，他们中的一部分人有的拥有数百万财富，有的升迁处长、局长和大公司老总，而另外一部分人却一直在原有职位和现有财富上原地踏步，时常为工作、事业和收入发愁。

这是为什么呢？

为了找到答案，我便下决心研究个人成长与事业成功的路线图。通过对 16 000 多名机关公务员、知识分子、职业经理人和公司职员进行调查分析，我发现了一个事实，那就是：成功者都是善于利用

外力的人，而失败者都因不会借助外力，孤军奋战，最终与成功擦肩而过。

“胜出优势”原理告诉我们：“习惯上的小差别必然导致出路上的大不同。”个人习惯与知识技能组合中的一些微小差别在很大程度上能影响你的收入和成就。

个人成长与事业做大应该是建立在本行业、本部门中的胜出优势。你必须不断地问自己：我事业中有哪些活动应该终止、放弃或委派他人，从而使我可以有更多的精力做更重要的事情呢？

你的目标应该成为自己事业中的“运算符”。通过选择一两件可以为你带来非凡成就的事情来做，你可以使自己的价值对单位、公司和你自身而言产生戏剧性的飞跃。

你可以找到并利用的一个增值因素就是“亮点”，即可以对他人的行为产生巨大影响力的方面。

古希腊哲学家阿基米德曾说：“给我一个支点，我可以撬动整个地球。”分析一下你所参与的哪些活动具有杠杆作用，可以影响到他人的活动以及其他资源的配置？

一些最常见的事业中的杠杆有“别人的资金”和“别人的知识”。

别人的资金是指你可以借以启动事业的资金。它可以帮你完成更大的角色转换，而这种角色转换是凭你自己有限的经济实力无法办到的。你在事业上获取别人的资金的能力将是你成功与否的关键因素。

别人的知识是另一个增值因素。借助他人的知识和经验，你可以获取称雄路线图所需要的信息，并根据应有的信息进行资源的最佳配置，从而取得那些靠自身行事的人忘尘莫及的巨大成就，达到你事业及人生的顶峰。

从以上“哲学”中可以得出一个结论：一个想成为精英的人，首先要跨越瓶颈，然后根据自己的专长和所掌握的资源，尽最大努力进入到一个行业中去。只有这样，你的能力才会得到提升，你的人际关系才会向纵深发展，你的工作经验才会越来越丰富，你的资源才会越来越多，你的竞争力才会越来越强。因此，欲成大事者，不在于整日风风火火，东一锤子西一棒子干多少事，而在于能否实实在在地做成一件事，这件事就是你立身某一个行业的“品牌”识别码。一旦跨进某个行业，你只要努力地去工作，就一定能获取成功。

中国正处在一个伟大变革的时代。

这里不像以前，30岁的时候你已经知道50岁是什么样子，而且要考虑自己的养老保险金了。现在，如果我问你：“你的明天会是什么样？”你根本无法回答，因为我们面对的选择太多了：是出国还是继续留在国内？是在机关过一种相对平稳的生活，还是去企业感知市场拼搏的人生？……这些选择使人眼花缭乱、难于把握。这是中国经济比以往更活跃的地方。而在这种蓬勃的局面中，每一个人下一步该如何走，便成了重大的人生课题。

在社会经济的剧变中，中国提供了更多事业拓展和成就精英的机会。如果你在这些机会面前犹豫徘徊，没有自信自己能干出点名堂，那么我给你一个忠告：你缺乏的本领，别人也缺乏。香港人常说：“35岁退休”。在那里，许多人赚到足够的钱后，便开始从事自己喜欢的事情。而在大陆，许多人到了30岁才真正开始自己的事业，所以不要因为缺乏一些东西而自卑。

要很好地准备自己，不要责备自己行动晚了。我常拿股票交易做比喻：入市早晚并不重要，关键是在炒股之前，你是否具备了证券知识，是否对股市有了深刻的了解。有了这些条件，你任何时候都可以赚到钱。

不要目光短浅，不管你是做职业经理人，还是

自己当老板。强大有力的老总之所以强大有力，不仅仅因为他们有本事创造赚钱神话，而且还因为他们赢得了争夺消费者头脑的战争。占有消费者头脑的份额决定了你的市场份额。如果你无法建立以价值观为导向，在赚钱之外还另有目的的公司，那么你永远做不大；如果你没有追求进步的驱动力，没有无休止地改善和前进的内心冲动，那么你的事业肯定得不到长足的发展。

无论你是机关公务员还是公司职员，不要怠慢现在正在做的工作，不管你将来是不是要离开它，也不要天天例行公事地上下班，要做个有心人，多想一些问题。这样做三年，我敢保证你会和别人大不一样。当你厌倦了这个工作想跳槽时，你会发现，你比别人更有竞争力。

不要把自己当作普通职员，你行事越像一位领导者，就越有自信。你可感到极强的自尊和自豪感。你会变得更强大、更聪明并且更有组织能力。你还可以更有效地为自己的工作和个人事业带来好的变化。

不要自恃有了本科、硕士、博士文凭，就不求进取。虽然在我国，文凭是终身有效的通行证，但是，随着时间推移，学过的知识就会由于陈旧而失去它在实际工作中的价值，文凭也会失去意义。在

美国，文凭是有时限的，每隔几年就得经过专业考试，通过了考试，文凭继续有效，否则文凭作废。

况且在中国，你的生存和发展能力取决于你的知识和技能组合并运用的程度。如果你所从事的行业正飞速地发展和变化，那么你的知识和技能也将迅速地过时，如果你想跟上时代并超前于时代的话，就必须对自己的知识和技能进行不断地、及时地更新。

最后，要经常对自己说：“我是精英”、“我一定能够成功”！这个方法就是心理学上的“自我暗示”。将它有意深植在脑海中，并不断维持、巩固和强化，那么实现它的可能性就会增大10倍。

不要不敢说，要大声地说，理直气壮地说！

一百个美梦破碎只要一个能捧出旭日，

一千个希望流产只要一个能卓越超群，

一万个理想幻灭只要一个能蟾宫折桂，

一亿个追求落空只要一个能扭转乾坤……

目 录

序言 如何跻身精英阶层

第一部分

你为什么还没有成为精英？

不敢说“不”/3

个性缺失/6

不敢做领袖/9

只知从基层干起/14

自己打败自己/18

总找托辞/24

“选择”平庸/28

自设障碍/33

不会运用知识/36

失败的原因/40

后天不足/46

过于追求完美/49

第二部分

大声对自己说：我是精英！

- 55/我是精英
- 58/行动热情
- 63/高扬自信
- 67/多走些路
- 72/想像力，无价资产
- 77/改变思路
- 83/享受工作
- 88/改造性格
- 91/冒险投资
- 95/树立正确的信念
- 98/个性迷人
- 103/善于“经营”
- 108/合作联盟
- 113/统帅团队



第一部分

你为什么还没有 成为精英？

往往能力相当、背景相似的人开始时在一个竞争的环境中承担起同等的工作和责任，并得到相同的收入。然而三五年之后，他们的境遇却是天壤之别，这些人中的一部分人的收入是其他人的5~20倍，他们拥有更好的生活、更漂亮的房子和更幸福的家庭。

而另一部分人却被远远地抛在后面，他们总是被周围纷繁的事情弄得晕头转向，时常更换工作，觉得自己身处游戏之中，却不知游戏的规则是什么。

不敢说“不”

人们是怎样对待你的？

你是不是三番五次地被人利用和欺负？

你是否觉得别人总占你的便宜或者不尊重你的人格？

人们在制订计划的时候是否从不征求你的意见，并且理所当然地认为你会百依百顺？

你是否发现自己常常在扮演根本不愿意扮演的角色，而仅仅因为在你的生活中人人都希望你如此？

我从怨天尤人的朋友们那儿最常听到就是，他们从各种各样的角度感到自己是受害者。对此，我的反应总是同样的：“是你自己让别人这样对待你的。”从来就没有什么救世主，你应该自己解救自己。

自己解救自己的关键是斩钉截铁地说话。你必须在一时期内克服胆怯和习惯心理,必须迈出这第一步。

不再说“我是无所谓的”,“我可没什么能耐”,或者“我从来不懂那些法律方面的事”等诸如此类的话,因为这些推托之辞就像为其他人利用你的弱点开了许可证。当服务员计算你的账单时,如果你告诉他你对计算一窍不通,那你就是暗示他:你不会挑什么“错儿”的。

对盛气凌人者以牙还牙。当你碰到吹毛求疵的、好插嘴的、强词夺理的、夸夸其谈的、令人厌烦的以及其他类似的人时,你可以用诸如此类的话声明你自己的立场和观点:“你刚刚打断了我的话”或者“你埋怨的事永远也改变不了”。这种策略非常有效。它告诉人们,他们的措辞不合情理。

你有权利支配自己的时间去做自己愿意做的事。从繁忙的工作中或是热烈的场合中脱身休息一下是理所当然的。支配自己的时间休息和娱乐是无可非议的,是每一个人不容他人侵犯的正当权益。

敢于说“不!”它摒弃的是那种支支吾吾的态度。和隐瞒自己真实感受的绕圈子的话相比,人们更尊重那种不含糊的回绝。与此同时,你也会更加尊重自己。

长声说

我是精英

一位团队领袖给你受益一生的忠告

不敢说“不”

记住：是你教会人们怎样对待你的。如果你把这一条当作指导你生活的原则的话，你就能够自己解放自己了。

个性缺失

如果你正在向我的公司申请一个职位，我将首先让医生报告你的身体状况。我想确认你的身体是否健康，是否有充沛的精力和体力完成你将开始从事的工作。然后我会让人事部门考查你的思维能力和知识背景。在对你的身体和思维的适合度感到满意后，我会约你面谈。这样做的目的是还有一些事情我必须了解，那就是一些不能被简单地写在纸上的东西。

你走进我的办公室，我会注意你的西服下摆，你梳头的方式，你的鞋，你的指甲，甚至你手指上的污垢。如果你与我握手的动作无力，如果你的鞋面布满灰尘，如果你的嘴角下翻并带着一种和别人闹别扭的表情——那么我们就不会聘用你了。而面