

ZOUXIANG CHENGGONG DE BA DA XIULIAN

走向成功的 八大修炼



出奇制胜

桑 柏 编著

从小做起

贵人相助

自我幽默

放下小利

忠诚老实

善待他人

心胸宽广



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE

走向成功的八大修炼

桑 柏 编著

金 盾 出 版 社

内 容 提 要

该书直面现实,结合职场实际,分析了职场失意者的根本原因,成功者的有效经验;让失意者看清自己,调整自己,完善自己;让成功者比照借鉴,充实提高,更进一步。引导职场人尤其是职场新人,向成功迈出关键的第一步,帮助职场人特别是走在“上坡路上”的职场人,在走向成功的大道上坚定信念,轻装前进。同时附录《高效做事的五个秘诀》、《提高职场身价的四大窍门》、《只要努力命运是可以改变的》三篇经验性短文,予以借鉴、启发,鼓励职场人尽快到达成功的彼岸。

图书在版编目(CIP)数据

走向成功的八大修炼/桑柏编著. -- 北京:金盾出版社,2010.11
ISBN 978-7-5082-6654-1

I. ①走… II. ①桑… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①
B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 192465 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京印刷一厂

正文印刷:北京天宇星印刷厂

装订:北京天宇星印刷厂

各地新华书店经销

开本:880×1230 1/32 印张:5.5 字数:141 千字

2010 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~8 000 册 定价:11.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前 言

在职场,我们经常会发现这样或那样一些不可思议的现象:

为什么有的人能力很强,却迟迟得不到提升或者重用,而那些看似平庸的人,却轻松坐上了高位;

为什么有的人辛辛苦苦,付出很多,得到的回报却很少;而有些人悠然自得,付出不多,却能得到令人羡慕的回报;

为什么有的人工作风风火火,却经常遭到别人的妒嫉、排挤或打击;而那些看起来默默无闻的人,却常常得到别人的认可或好评。

.....

这些现象看起来有点反常、不可思议,其实都有其存在的客观条件和内在原因。只有心性修炼到家的人,才能体悟、洞彻其中究竟,才能在职场中如鱼得水,才能在成功的路上越走越顺畅。

在职场,假如你想要在这精英聚集的竞技场上脱颖而出,除了需要练就一身过硬的外功(身体素质、文化知识、专业技能)之外,还必须修出强大的内功(心理素质、道德品行、处事原则),只有做到内外兼修,位居上乘,才能真正出类拔萃。学会修心养性,外侵不动,能正确地面对工作中的种种困难、挫折或者不公,沉着应对,妥善解决,从而更快更好地适应职场不断变化的工作环境和更高的业务技术要求,使自己顺利渡向事业成功的彼岸。

编 著 者







目 录

第一章 甘愿做个“小人物”	(1)
“狂妄”没有好下场	(1)
“恃才傲物”要不得	(3)
藏锋露拙免祸患	(5)
“示弱”往往少麻烦	(8)
高谈阔论要不得	(10)
会弯腰的人有智慧	(12)
别把自己看得太重	(15)
第二章 成功一定“要傻干”	(19)
多一份踏实少一份浮躁	(19)
别指望一步到位	(21)
做事不要投机取巧	(24)
唯有埋头才能出头	(25)
哪怕是天才也得步步来	(27)
放下抱怨才能进步	(29)
激情是成功的前奏	(31)
不给自己找借口	(33)
忠诚是做人的金牌	(35)
面对责任敢承担	(38)
第三章 不要专注“小利益”	(41)
学会吃亏才能不亏	(41)
别计较少收了“三五斗”	(45)
只有站得高才能看得远	(48)



把前途放在重要位置	(51)
天下没有不劳而获的东西	(54)
做一个坦然放下的人	(56)
茫茫人海任我游	(60)
思维决定命运	(62)
给自己留条退路	(65)
第四章 反对意见“要善待”	(68)
接纳不同意见完善自己	(68)
虚心接受上级的批评	(71)
“好为人师”面面观	(73)
方法比意见更重要	(76)
不要替上司做决定	(79)
演好“配角”学问大	(82)
“问题”不是老板的	(84)
第五章 做人不妨“糊涂点”	(87)
明哲保身装“糊涂”	(87)
遇事“糊涂”不吃亏	(89)
主动为上司排忧解难	(92)
功劳被抢能力还在	(94)
“受气”是进步的种子	(96)
“主角”不仅是唱得好	(99)
“得过且过”渡难关	(101)
老板的面子要维护	(104)
第六章 多借多放“人情债”	(108)
主动获取别人的帮助	(108)
抓住帮助你的橄榄枝	(110)
让生命中的贵人发现你	(113)



在职场中学会感恩	(116)
帮助别人就是帮助自己	(118)
对人要保持一份尊重	(120)
不要小瞧“小人物”	(123)
从团队中获得帮助	(126)
第七章 创新不守“老规矩”	(129)
做个富有创意的人	(129)
从“惯性思维”中跳出来	(133)
只有出奇才能制胜	(135)
跳出“能量守恒”定律	(137)
我不是一个“打工者”	(139)
敢于向困难发出挑战	(142)
做一个解决问题的能手	(144)
牢牢抓住每一次机会	(148)
第八章 幽默最好“笑自己”	(151)
自嘲一下又何妨	(151)
正确面对他人的取笑	(154)
别把取笑别人当乐趣	(156)
困难就像“纸老虎”	(158)
不怕失败才能成功	(160)
附 录	(163)
高效做事的五个秘诀	(163)
提高职场身价的四大窍门	(164)
只要努力命运是可以改变的	(166)



第一章 甘愿做个“小人物”

大人物是从小人物成长起来的，小人物也可以成长为大人物。职场新人，做好“小人物”很重要，尤其想要得到别人的认可、肯定与帮助，首先应该做到的就是为人谦虚，不怕吃苦，乐于助人，礼让他人，并尽自己所能适时帮助别人。同样，从别人那里也会得到相应的支持、指点或帮助。

“狂妄”没有好下场

现实中经常看到这样的人：他们能力超群，见解深刻，但盛气凌人；他们积极能干，思路敏捷，能言善辩，但言语尖刻。因而他们说话没有号召力，讲话别人不愿听，做事没人愿配合。为什么呢？原因只有两个字：“狂妄”。他们目中无人，狂傲自大，让人感觉不舒服。比如英国大文豪萧伯纳年轻时就是这样的人。

据说英国大文豪萧伯纳从小就很聪明，且言语幽默，机灵善辩。但是年轻时的他自恃口才出众，知识丰富；处事态度盛气凌人，言语尖酸刻薄，凡是跟他有过交流的人，对他的知识和口才都非常佩服，但是对于他的言行举止、行为作风却很以为然。时间一长，跟他交往的人便越来越少，人人对他都避而远之，怕被他用尖酸的言辞奚落。

后来，他的一个长辈看不过去，私下对他说：“你说话幽默，言辞风趣，常常会让人喜笑颜开，这是优点。但是大家觉得，如果你不在场，他们会更快乐，更轻松。因为别人都觉得比不上你，而且你一贯喜欢讽刺



别人的缺点,有你在,大家都不敢轻易开口,怕在你面前丢丑。你的知识、口才确实比他们高明,但时间一长,你的那些朋友都将弃你而去。你有没有仔细地想过,那会是什么样的后果?”

长辈的这番话使萧伯纳幡然醒悟,他感到如果自己不收敛这狂妄的性格,社会将不再接纳他,后果又何止是失去朋友呢?所以他立下誓言,从此以后,再也不讲尖酸的话了,要把天才发挥在文学上。这一转变奠定了后来他在文坛上的地位。

每个人在社会交往中都希望能得到别人的积极评价,希望得到别人的认可和尊敬,因而能够自觉地在维护着自己的形象和尊严。可以设想:在公共场合,如果对方过分地卖弄、显摆,总是一副盛气凌人、高人一等的样子,那么自己心里一定会很不舒服,甚至反感,因为他无形之中伤了你的自尊和自信。

所以,我们无论何时何地都要谦虚谨慎,低调做人,不说过分的话,不做过分的事,不损害别人的利益。只有这样,才会处理好上下左右关系。下面就是一个说话过分、不管不顾的故事。

王永新处世态度率直,工作能力也不错,由于他聪明机灵,能说会道,办事也有一套,所以,他深得老板的赏识和器重。但有一次,他好像是吃了豹子胆,顶撞老板。

事情是这样的:王永新联系到一笔业务,对方来电话时,他正好在外地出差。回来后老板的女秘书忘记告诉他这件事,直到他打电话过去问才知道对方等他不及,另外找了供货方,还说早就让女秘书转告他马上联系。由于公司业务人员的主要收入是销售提成,所以女秘书的疏忽被他看成是在明目张胆地丢弃他赚钱的机会。

第二天,在公司例会上,王永新将这个问题提出来,向女秘书蓄意发起满腔的怒火。那个女秘书是老板的红人,哪里吃他这一套,当众和他争论起来。老板制止王永新好几次,他非但没给老板台阶下,反而火气越来越大,竟然和女秘书对骂起来。老板终于震怒了,当场要他“另



谋高就”。

像王永新这样的人拥有不错的才华，然而，自视高人一等，甚至目中无人，狂妄自大，老板的面子也不给，下场如何是不言而喻的。

醍醐灌顶：

[醍醐(tí hú)：古指从牛奶中提炼出来的精华，佛教将其比喻为最高的佛法。醍醐灌顶：比喻灌输智慧，使人彻底醒悟。]

在个性张扬的年代，聪明才智有了发挥的舞台，但是“低调做人”的生存规则依然存在。才华出众的人，可以引起别人的羡慕，也会招致别人的嫉妒，所以，越是聪明的人越不要张扬，更不要狂妄。

“恃才傲物”要不得

常言道：“聪明反被聪明误”，这句话用来形容恃才傲物者比较恰当。他们往往凭借自己在某个领域、某些技术或者某个方面的优势，使自己居于群体或者他人之上，这本是好事。如果自己处理不好，定位不准，就会破坏个体与整体之间的关系，由“众星捧月”变成“鹤立鸡群”，受到孤立是在所难免的。比如王刚在公司由“得力干将”变成“孤家寡人”，就是个典型的例子。

王刚，毕业于北京某名牌大学，现就职于一家策划公司，王刚的个人能力很强，是公司的得力干将，他主持策划的几套企业方案为公司带来了很大的经济效益，一些中小企业常常请他帮忙做些形象策划，并付给他丰厚的报酬。按照常理，根据王刚的资历和能力，他早该升任部门主管了，可到如今他还是个一般职员，在他眼里，公司里的人都是一些无能之辈，张三李四成了他评说的对象，王五赵六也不是他的对手，就连老总他也不放在眼里，整天一副洋洋得意、高高在上的样子，由于他工作能力强，领导



也想提拔他，可一到考核时，同事们都说与他不好共事，并表示不愿到他所在的部门工作。就这样，王刚成了“孤家寡人”，而老总们一谈到他，也总是无可奈何地摇头说：“他就是恃才傲物，个性太强了。”

朋友：如果你恃才傲物，可千万要记住：这是做人的一大禁忌。

《三国演义》中的马谡就是一个“恃才傲物”的人。他一直自我感觉良好，不能正确认识自己，信口开河、恃才傲物成为了他的品牌性格。最具代表性的故事就是历史上有名的“失街亭”了。

第一次，诸葛亮提醒马谡，司马懿是劲敌，马谡却非常有信心地说：“不要说是司马懿和张合了，就是魏国皇帝自己来，我也不怕。”

第二次，马谡、王平二人来到街亭查看地势后，马谡笑着说：“丞相真是多虑了，如此偏僻的地方，魏兵是不敢来的。”

第三次，马谡反驳王平要在当街扎营的做法，说道：“你不要乱说。孙子云：‘置之死地而后生。如果魏兵截断我军的水源，我国军队一定会拼死战斗，绝对以一可当百。我向来熟读兵书，丞相有事情还来向我问询呢，你还敢对我的做法表示不满？”

首领的话、下属的话，马谡都听不进去，总以为自己的分析是对的，这是非常典型的恃才傲物、狂妄自大的心理。最后落了个“诸葛亮挥泪斩马谡”的下场。

一个有才能的人展示修养、表现才华，是在言行举止、为人处事、完成任务之中，默默地表现出得体、到位、服人，刻意地表现自我是不可取的。聪明的人会谦虚、平等、低调地与身边的人相处，他们知道，身边的人是自己力量的一部分，当你处于困境时，多半还是需要向他人求助。

卡耐基曾指出，如果我们只是要在别人面前表现自己傲慢的一面，使别人对我们感兴趣的话，我们永远不会有许多诚挚的朋友。

法国哲学家罗西法古有句名言：“如果你要得到仇人，就恃才傲物吧；如果你要得到朋友，就让恃才傲物的性格远离你。”

希腊一位叫希尔泰的学者说过：“傲慢始终与相当数量的愚蠢结伴



而行。傲慢总是在即将破灭之时，及时出现。傲慢一现，灾祸必至，谋事必败。”所以，要听从大师们的忠告：绝不可恃才傲物。因为一旦恃才傲物，就会在本应该同意的场合固执起来；因为一旦恃才傲物，就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；因为一旦恃才傲物，就会丧失客观方面的准绳而发生偏见。

醍醐灌顶：

不管是在任何场合，恃才傲物只会使自己孤立，与目标越来越远，最后落得失败的下场。只有处世低调、谦虚做人，才会受到大家的好评。所以，你不管有多大的本事，只有当你收起傲慢、瞧得起他人的时候，别人才会愿意为你提供帮助，你才能更快地走向成功。

藏锋露拙免祸患

古语说：“木秀于林，风必摧之；流出于岸，水必湍之；行高于人，众必非之”。这说明一个人如果太过于显露，让其他人显得平庸，就很容易遭人离弃或暗算。自古就有“枪打出头鸟、露头的椽子先烂”等等说法。对于众人来说，一个人太冒尖、太露头、太出众，即使你不想得罪人，也会有人出于嫉妒心而暗放冷箭的。如果这时再谨言慎行，倒霉的事就会不请自到、随遇而至。历史上薛道衡就是这样的人。

隋唐著名才子薛道衡，13岁时就能讲《左氏春秋传》，隋高祖时，做内史侍郎。大业五年，他被召进京，当时正是自负才气的隋炀帝杨广在位，薛道衡为了显示自己文章水平，呈上了《高祖颂》，炀帝看了就很不高兴，说：“这只是文词漂亮而已。”

有一次，炀帝与下臣谈天，说自己才高八斗，傲视天下文士，御史大夫乘机说薛道衡自负才气，不听训示，有无君之心。于是炀帝便下令把



薛绦死了。看来，薛道衡由于不懂得深藏不露、明哲保身，得罪了不少人，不但有隋炀帝，还有那个进谗言的御史大夫，甚至可能还有其余的那些大臣，否则就不会有人向炀帝打他的“小报告”，也不会落得至死没人替他求情的下场。因为锋芒太露而把人得罪光了，薛道衡算得上是一个典型。

英国 19 世纪政治家查士德斐尔爵士说：“要比别人聪明，如果可能的话，就不要告诉人家你比他聪明。”下面故事中，郭解就是一个藏锋露拙、大智若愚、明哲保身的人。

洛阳有一位男子因与人结怨而处境困难，许多人出面当和事佬，但对方一句话也听不进去，最后只好请郭解出面，为他们排解这场纠纷，郭解晚上悄悄造访对方，热心地进行劝服，对方终于逐渐让步了。

这时候如果是一般人，一定会为自己的成功而沾沾自喜，急于示人，但郭解不同。他对那接受劝解的人说：“我听说你对前几次的调解都不肯接受，这次很荣幸能接受我的调解。但是，我作为一个外地人却压倒本地有名望的人，成功地调解了你们的纠纷，实在是违背常理。因此，我希望你这次就当我是调解失败，等到我回去，再由当地有威望的人来调解时才接受，怎么样？”

郭解的做法异于常人，但却是一种使自己免遭众人嫉恨的明智之举。既保护了自己，又留下了为人称道的美名。谁又能说郭解不是大智慧者呢？

职场中，有的人很有才华，有时候甚至强过自己的上司，这个时候怎么做呢？如果锋芒毕露，就会得罪上司，就会使双方关系陷入僵局，真正吃亏的还是自己。

所以，在面对上司的时候，应当把自己的锋芒藏起来，这既是一个方法，也是一种礼貌，更是职场规则。和上司一起谈生意的时候，不要什么都抢在前面，而是应当在适当的时候“补台”。比如当上司忘记了一个关键数字的时候，应在上司停顿的瞬间及时提及；用谦虚谨慎的态



度，取得上司的信任和赏识。下面这个故事值得吸取教训。

小苏是个很有才华的年轻人，他应聘到一个公司任职不久，部门经理就对他：“老弟，我随时准备交班。”听了这话小苏很高兴，其实他当时也是这么想的，因为他觉得经理只是自学成才，知识和修养都存在先天不足。而自己是正规大学毕业，又在外资企业工作过几年，有主见，工作能力又强。正是因为这样，和上司讨论问题时，常常直来直去，为此他还与上司发生过争执。虽然经理对他也有所暗示，但他却不以为然。久而久之，经理就渐渐地疏远了他，而他也因此渐渐失去了施展才华的舞台。

虽然小苏的能力确实超过了他的上司，但他不懂“上司毕竟是领导”的道理。要知道，在领导眼里下属永远比自己差一截，自己才有成就感。你的能力比上司强，本就让他坐立不安，如果你再锋芒毕露，就算你“说者无心”，上司可“听者有意”，接下来就会对你施加压力了。

应当收起自己的锋芒，消除上司的戒心。比如像小苏这样的情况，就可以在讨论问题的时候，先对自己的观点打点埋伏，留下空间给上司做修正。而在平时，也要经常向上司请示汇报情况，不擅自作主，特别是一些决策性的工作，都要等上司表态。如果这样做了，一定能得到上司的赏识，经理的位置迟早也是他的。

醍醐灌顶：

一个人在职场，如果为人处世过分张扬，锋芒外露，必然引起大家的非议。久而久之就像露头的椽子，得不到应有的保护，不断经受风吹雨打、烈日暴晒，自然要先腐烂。所以说，要想避免不必要的曲折、挫折和打击，更快地走向成功，就应该先学会收敛自己的锋芒。



“示弱”往往少麻烦

“示弱”不是真弱，而是一种谦让，一种风格，一种成熟和大度的表现。在职场中完成一项任务，就把功劳归在自己身上，等着领导来表扬，结果适得其反，这就是不懂得“示弱”。小赫在这方面做得就比较到位。

小赫是一家国际投资咨询公司的副总，十几年外企打拼的经历，有极好的商业敏感力和市场把握力。在团队里有极好的信任度和凝聚力，口碑很好。不过，她永远甘做副职，因为她不喜欢商界里的周旋和应酬。老总是个比她大十岁的男性美籍华人，管理能力平平，但是个善于谋略、应酬的活动家，雄心勃勃、具有坚强的理性和攻击力。小赫说：“我没有更大的‘野心’，我喜欢和员工像家人一样和睦相处，不想自己被事业所累而失去舒适的生活。对我来说，赚钱的目的是为了守住一个温馨的家、一点个人的兴趣与空间、几个知心的朋友和一个小小的社交圈子。”显然，她在扮演一个为企业奉献者的角色，尽可能地给与，而不在意获取。

在这个故事里，小赫体现了一种职场的成熟。只有示弱，才能让领导觉得有一种安全感；只有示弱，才能让自己在领导的关照下工作更顺畅、生活更舒心。

任何领导都愿意在下属面前树立自己的威信，特别是把位置和权利看得很重的领导，他们不希望下属超过自己，以显示自己的平庸。掌握了领导的心理，你就不得不用自己的“平凡、弱智”衬托出领导的“高明、大智”。久而久之，自然能赢得领导的青睐。为什么呢？因为许多领导需要或提拔的是他认为忠诚可靠的人，哪怕这个人的能力并不出众。试想，如果一个爱对领导提意见，说领导这也不是、那也不对，使领导丢面子、失威信的人，领导会喜欢他吗？肯定不会的。