

◎ 柏桦 / 著

BAILINGDIAN **峰** FENGJIHUA
白领**巅峰**你计划

如何
在最短
的时间内
出类拔萃

巅峰体验之所以对我们的情感健康如此重要，原因之一在于巅峰体验为我们提供了一个高潮，一个完全宣泄和释放的机会。相反，如达不到高潮状态就会使人感到焦虑和痛苦，很可能在体内产生毒素。

美国心理学家 A.H.马斯洛

山上的露珠多么晶莹，空气多么清新，住在山顶的高人是多么俊朗飘逸。人们啊，为什么要放弃攀上山顶呢？懒惰和软弱的意志让绝大多数人一生甘守于平地。

《荒漠甘泉》作者 考门夫人

本书通过心理辅导、志向激励和处世技巧传授，旨在为那些立志向巅峰攀登的人们提供勇气、策略和方法。笔者继成功推出《白领读本》之后，进一步吸取了西方管理思想，研究了西方公司人事升迁的内在制度，并融汇于本书，切实为中国白领人士的升迁提供指导作用。

本书作者 柏桦

• 新华出版社 •

B848.2
41

白领巅峰计划

——你如何在最短的时间内出类拔萃

柏桦 著

新华出版社

B A I L I N G D I A N
F E N G J I H U A

白领巅峰计划



.....▶
你如何在最短的
时间内出类拔萃

◎ 柏桦 / 著

新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

白领巅峰计划:你如何在最短的时间内出类拔萃/柏桦著.
-北京:新华出版社,1999.5
ISBN 7-5011-4405-2

I. 白… I. 柏… III. 成功心理学-通俗读物 N.B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 12744 号

白领巅峰计划

—你如何在最短的时间内出类拔萃

柏桦 著

*

新华出版社出版发行

(北京市宣武门西大街 57 号 邮编 100803)

新华书店经销

北方工业大学印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 12.5 印张 250 千字

1999 年 5 月第一版 1999 年 5 月第一次印刷

印数:1—12000 册

ISBN 7-5011-4405-2/G·1627

定价:19.80 元

序：今天计划， 明天行动，后天成功

“出人头地”是一个古老而新鲜的话题，近年来铺天盖地而来的励志丛书大多数是谈论这一问题的。过去我们羞于在人前声称“我要出人头地”，但实际上这是大多数人心里隐藏最深的真实。因为这是生命的本质，生命的本能就是向上。

如果你有孩子你就可以清楚地观察到这一现象。初生不久的婴儿，一个强烈的愿望就是要向上，向上，向上抬头，向上挺胸，向上撑起身体，向上坐立，向上站直……只要他有一点力气，那么一觉醒来之后，他的第一个动作就是扶住栏杆站起来。这一行为实际上贯穿了我们的一生。

1997年秋，编者曾编写过一本《白领读本》，在此书前言中开宗明义道：“本书是为白领人士以及愿意成为白领的人士，即将成为的白领人士和21世纪的白领人士专门编写的。也是迄今为止大陆唯一全面论述白领的详尽之书。”

转眼又是一年了。在这一年中，编者曾收到过大量读者来信，从信中得知此书深受独资公司、合资公司以及一些私营公司的白领人士的喜爱。他们提出了一些建议，希望编者能编写一本可以指导白领人士在尽可能短的时间内在职业的阶梯上有所飞跃的书，因此才有了编写《白领巅峰计划》的想法。

《白领巅峰计划》一书主要谈白领人士的升迁之道，它告诉白领人士如何在风云际会、险象环生的商业大世界中过关斩将、出类拔萃。这是一本自我管理书籍，它旨在告诉每一个希望成就非凡业绩的人何时需要积极进取，何时需要收敛锋芒；何时需要与众交流，何时需要离群索居；何时需要竞争，何时需要互爱；何时需要工作，何时需要游戏；何时需要迅速行动，何时需要屏息等候……

这是一个充满了机遇的时代，希望本书提供的策略能对您的职业发展有所帮助。

编 者

1998 年 12 月



目 录

第一章 “往上爬”是人类与生俱来的欲望/ 1

- 1.1、重新认识“往上爬”/ 2
- 1.2、放弃“往上爬”将得到何种结果/ 5
- 1.3、一个“往上爬”的人，他的事迹将鼓舞这个世界/ 8
- 1.4、“往上爬”就是克服无穷无尽的逆境/ 11

第二章 我是谁？我能够出类拔萃吗/ 14

- 2.1、你一旦在心中确认自己能出类拔萃，你就能出类拔萃/ 15
- 2.2、怎样形成出类拔萃的自我确认/ 19
- 2.3、摇身一变，大有作为/ 23
- 2.4、重塑自我/ 24
- 2.5、强迫自己有一份自信/ 25
- 2.6、错误的自我确认将毁掉你的一生/ 27

第三章 迅速崛起的关键/ 29

- 3.1、“决定”使境遇发生彻头彻尾的改变/ 30



- 3.2、明确、具体的决定能让你顺利登堂入室/ 32
- 3.3、“决定”的真实含义/ 36
- 3.4、本田先生怎样靠“决定”出类拔萃/ 40
- 3.5、如何作出政绩显著的“决定”/ 44

第四章 比对手干得更漂亮/ 49

- 4.1、男人就是敬重胜者/ 50
- 4.2、拒绝竞争你将受到伤害/ 52
- 4.3、欢迎冲突，因为它是生活的现实/ 54
- 4.4、对事不对人/ 54
- 4.5、回应术/ 55
- 4.6、乐于对抗但不要锋芒毕露/ 56
- 4.7、把握问题的实质/ 57
- 4.8、首先对付主要对手/ 59
- 4.9、不要以毒攻毒/ 61
- 4.10、针锋相对/ 63
- 4.11、提得起，放得下/ 64
- 4.12、一场游戏的两个面孔/ 65

第五章 培养广大的影响力/ 67

- 5.1、要出人头地首先要有使别人追随自己的能力/ 68
- 5.2、你可以比同僚更聪明，但决不可以对他们这么说/ 70
- 5.3、无私的服务一贯是培养影响力的最好办法/ 72



- 5.4、领导者的主动性/ 73
- 5.5、成功取决于那些对你有信心并信任你的人/ 75
- 5.6、要出人头地，先要谦虚待人/ 76
- 5.7、认同、信任和赞赏，给下级更多的机会/ 78
- 5.8、先了解别人，再求别人了解/ 80
- 5.9、控制怒气/ 82
- 5.10、能承认自己错误的人会凌驾于其他人之上/ 83
- 5.11、不回答有争议的指控，让事情自然烟消云散/ 85
- 5.12、具有关怀心/ 91
- 5.13、常犯的三项错误/ 93

第六章 高级统御术/ 94

- 6.1、统御需要铁腕/ 95
- 6.2、尊重他人的权威/ 101
- 6.3、良好的形象必须是持续的/ 103
- 6.4、若要搭别人的车，务必确定他人在车上/ 107
- 6.5、获取有用意见的途径/ 109
- 6.6、权力斗争激烈时应考虑双赢协议/ 114
- 6.7、领导人的十三项大忌/ 119

第七章 决策尖兵/ 129

- 7.1、允许部下挑战自己的权威/ 130
- 7.2、练就平衡艺术才能成为善做决策者/ 133
- 7.3、不仅要创造满意的客户，还要创造投入的客户/ 133



- 7.4、适应大多数企业的五项决策方法/ 135
- 7.5、决策中的几种习惯作法/ 137
- 7.6、不要错过了做决策的时机/ 139
- 7.7、明辨秋毫的代数/ 141
- 7.8、列举计分决策法/ 142
- 7.9、加权积分决策法/ 145
- 7.10、审查“准当选者” / 148
- 7.11、不要被表面的好建议所迷惑/ 148
- 7.12、测一测你的决策风格/ 149
- 7.13、“犯错，表示你在做事” / 151
- 7.14、有了令人动心的意外之财该怎样做决定/ 153
- 7.15、哈佛商学院的决策训练方法/ 154
- 7.16、快速推理决策法/ 157
- 7.17、一个令人拍案叫绝的好决定/ 159
- 7.18、将事情倒过来会怎样/ 160
- 7.19、利用类比做决定/ 161
- 7.20、直觉行大运/ 162

第八章 AQ 领导人/ 164

- 8.1、领导者应长期不懈地与安营思想作斗争/ 165
- 8.2、争取更高的逆境商数/ 169
- 8.3、如此行事你将毁掉手下人的上进动机/ 172
- 8.4、真正的挑战是每天为了目标而学习/ 177
- 8.5、创建高逆商的攀登队/ 178
- 8.6、格雷怎样提高公司成员的 AQ/ 188



第九章 远见具有重要的荣耀地位/ 193

- 9.1、经理必须创造新世界/ 194
- 9.2、远见是灯塔和控制系统/ 194
- 9.3、什么是有效的远见/ 195
- 9.4、出人头地后你该怎么做/ 201
- 9.5、将远见付诸实现/ 203
- 9.6、最为诱人的远见也很容易变得静止不动/ 205

第十章 孤单的游击手不能取胜/ 207

- 10.1、如果你不能建立一支队伍，你就无力负责更重要的岗位/ 208
- 10.2、与你厌恶的人共同作战/ 209
- 10.3、做你不想做的事/ 211
- 10.4、当你兜售自己的想法时/ 212
- 10.5、如何面对开除员工的争议/ 213
- 10.6、有时你需要一点虚张声势/ 215
- 10.7、说行话/ 218
- 10.8、忽视等级结构会使你失分/ 220
- 10.9、如果你要成为管理阶层的一员，你必须穿队服/ 222
- 10.10、为求胜着装/ 226
- 10.11、认清危险人物/ 228
- 10.12、借上司之力达成个人目标/ 231
- 10.13、如何与工作中的女人相处/ 234

096513



10.14、怎样获得实至名归的权位/ 242

第十一章 苦苦钻研时不忘提升自己/ 249

11.1、走向巅峰的过程就是人格和技巧的培养/ 250

11.2、不断给情感账户投注新的活力/ 252

11.3、发展利害关系人资讯制度/ 252

11.4、个人与组织何以未能不断改进/ 255

11.5、深信自然与人性资源足以实现任何梦想/ 256

11.6、内心丰富的人/ 259

11.7、理财有方/ 261

第十二章 攀登者的 EQ 学/ 277

12.1、人际关系的润滑油/ 278

12.2、识破变色龙的面具/ 279

12.3、西索的启示/ 281

12.4、循循善诱，以心换心/ 283

12.5、重要的交际手腕/ 285

12.6、奉献将拓展你的社交圈/ 286

12.7、贵于真心/ 287

12.8、控制自己人性的弱点/ 288

12.9、与女性交往的 EQ 学问/ 290

12.10、感情用事难成功/ 291

12.11、八面玲珑之人不可交/ 292

12.12、个人服从团体/ 293



- 12.13、不仅要注意别人的脸也要留心自己的脸/ 294
- 12.14、谈话时的心理防卫武器/ 296
- 12.15、听话听音，机智应对/ 297
- 12.16、以守为攻，应付裕如/ 301
- 12.17、正面迎战的硬法子/ 304

第十三章 获取“出人头地”的心理序列/ 307

- 13.1、在脑海中产生与成功者相同的讯号/ 308
- 13.2、出人头地需要准确测知他人心略/ 314
- 13.3、测知他人心略的方式与手段/ 320
- 13.4、一次测知心略的实验/ 322
- 13.5、测知心略的具体步骤和特殊技巧/ 324
- 13.6、大公司的首脑应该具有把握下属心略的天生本领/ 326
- 13.7、建立心锚/ 327
- 13.8、心锚的力量是惊人的/ 332

第十四章 成功者的九项气质/ 335

- 14.1、举重若轻/ 336
- 14.2、分清轻重缓急/ 337
- 14.3、永远是一个好听众/ 341
- 14.4、建立共识/ 346
- 14.5、绝无成见/ 347
- 14.6、变通与弹性/ 349



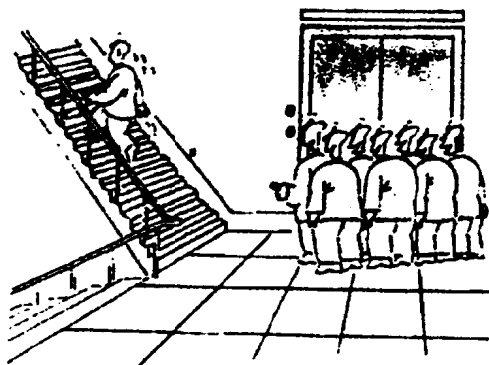
- 14.7、软硬信息兼能平衡/ 351
- 14.8、胸中永远有成本这个概念/ 352
- 14.9、闪开决策雷区/ 353

第十五章 险路上的忠告/ 357

- 15.1、是战胜风暴还是等待风暴结束/ 358
- 15.2、不要把生活的控制权交给机器/ 360
- 15.3、不要陷入提劲的情绪怪圈/ 361
- 15.4、战胜两个敌手——“无助”、“绝望” / 365

第十六章 冲上巅峰/ 367

- 16.1、携带好成功的种子/ 368
- 16.2、一流赛车手告诉我们什么/ 370
- 16.3、攀登斗士/ 375
- 16.4、逃离梦幻，进入现实/ 379



第一章

“往上爬”是人类与生俱来的欲望

“往上爬”是我们人类天生的一种内在驱动力，无论你对人生目的是否有一个校正统的看法，你都会感受到“往上爬”这种驱动力，它不断地牵引着你。如果你不相信这种驱动力的存在，那么你去观察一下那些九死一生才逃离了死亡的人，观察在他们那里究竟发生了什么，你就会对“往上爬”的含义有所领悟了。



1.1 重新认识“往上爬”

人天生就有“往上爬”的内在动力，“往上爬”在这里有非常广泛的含义，它主要指这样的一种意思：即在你的生活中，无论你的目标是什么，你都应把你的目的不断向前推。也就是说你的生活目的是没有界限的，而真正的界限却是：你是继续前进，还是停滞不前，甚至放弃。所以问题的关键在于你是否“往上爬”。我们在这里可以想象你“往上爬”的具体目的，比如为了得到市场的份额、得到较好的职位、改进人际关系、要做的事情就做好、完成一次教育、培养好孩子、在你有限的一生中做点有意义的贡献，这些动力和意愿都是我们人绝对需要的。成功的人对生存进步、达到他们的目标以及实现他们的梦想都具有强烈的力量和渴望。

因为人的生命是有限的，所以我们人的这种内在驱动力——“往上爬”——就是我们本能地与时钟赛跑，即争取时间来完成任务：写作或者其他许多的事情。只有这样去理解，我们才能得到更多的合理性。无论你对你的人生目的是否有一个较正统的看法，你都会感受到“往上爬”的这种驱动力，它不断地牵引着你。如果你不相信这种驱动力的存在，那么你只要去观察一下那些从癌症中活过来的人以及那些经过九死一生才逃离了死亡的人，观察在他们那里究竟发生了什么，你就会明白“往上爬”的含义有所领悟了。这些人立即重新估计了他们生命的价值。他们重新确定了生命中重要的事情，这



些事情正是与他们的人生目的相关联的，因此他们决不浪费自己的时间和精力。

“往上爬”并不仅仅限制于个人。每一个组织机构和工作单位都无不希望上进、把事情干得更好。我们有许多工作都需要这样的精神，比如人们整体素质的提高、消除污染、增加开创性、城市建设、太空的无穷探索、对科学技术的合理应用等等。我们人在许许多多领域都需要往上爬，但是，我们也常被许多不利因素所阻挠，甚至彻底失败，这正如登山，常被大的雪崩、寒冷无比的天气、不可预测的风暴所阻挠一样。

如果我们已感觉到了这种往上爬的驱动力，我们就会分享到被它不断向前带动的力量，那么，我们为什么没有看到山顶上众多的到达者与山脚下的未参与者之间的不同呢？

为了回答这一问题，我们需要考察在我们登上山路途中所遇到的三种不同类型的人，他们有不同的特征，我们要考察在他们那里究竟发生了怎样的差别。首先可以确定的是，他们对往上爬的反应是各自不同的。其次，在他们的生活中，他们具有不同层次的成功观和快乐观，有的喜欢这样的成功，有的喜欢那样的成功，这如同他们对不同的快乐的态度一样。我们在日常生活中已经遇到了这些人，他们就在我们的周围、在我们的组织机构里、我们的人际关系里、学校、甚至新闻广播中。他们是那样地容易发现，可以说，存在于我们整个人生的旅途中。

毫无疑问，有大量的人选择放弃、逃避、退却。他们都是放弃者。放弃者的典型特征就是放弃攀登。他们拒绝山峰为他们提供的机会。他们忽视、掩盖并且抛弃往上爬，这样他们就失去了这一力量的引导，他们同时也失去了生命向他提供的许