

纽约时报 商业畅销书

一本专为女人而写的成功书

*Play like a man
Win like a woman*

玩似男人 赢似女人

彻底享受做女人

[美] 盖尔·埃文斯◆著

中信出版社
辽宁教育出版社

*Play like a man
Win like a woman*

玩似男人 赢似女人

[美] 盖尔·埃文斯◆著
宋韵声◆译

中 信 出 版 社
辽 宁 教 育 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

玩似男人赢似女人/[美]埃文斯著;宋韵声译.一沈阳:辽宁教育出版社, 2002.10

书名原文: Play Like A Man, Win Like A Woman

ISBN 7-5382-6444-2

I.玩… II.①埃…②宋… III.女性-商业经营 IV.F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第070807号

Play Like A Man, Win Like A Woman

Copyright © 2002 by Gail Evans.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by CITIC Publishing House/Liaoning Education Press.

Published by arrangement with Broadway Books through Arts & Licensing International, Inc.

ALL RIGHTS RESERVED.

玩似男人赢似女人

WANSI NANREN YINGSI NÜREN

作者:[美]盖尔·埃文斯

译者:宋韵声

责任编辑:周琳 温慧 责任监制:朱磊 王祖力

出版者:中信出版社 辽宁教育出版社

经销者:中信联合发行有限公司

承印者:北京忠信诚胶印厂

开本:880mm×1230mm 1/32 印张:6.875 字数:108千字

版次:2002年11月第1版 印次:2002年11月第1次印刷

辽权图字:06-2002-108

书号:ISBN 7-5382-6444-2/F·81

定价:16.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页,由发行公司负责退换。服务热线:010-64648783

谨以此书献给
朱莉安娜、贾森和杰弗里

• 3 •

前言



好运气使我成为成功的典型人物。

我是伴随着妇女能做任何事的信念成长起来的，这是从我母亲那里继承下来的一种信念。从表面上看，我母亲似乎是一位普通的家庭妇女，她要操持全部家务并照顾丈夫的起居。但她一生给我留下的印象是，她是一位对自己的生活非常认真负责的人，而且生活得非常充实。

• 9 •

我这样评价，绝非言过其实。我的母亲不仅把自己的家庭生活操持得非常出色，而且还从当地的少年犯管教所收容了一个比我小的男孩和一个女孩。她在犹太盲人协会教过书，作为红十字会医院的司机志愿者，她经常开车送一些伤残的退伍军人去野游或观看球赛。

在20世纪20年代，我母亲在一家出售女帽的连锁店当经理，后来她为了家庭生活而放弃了工作，但她绝没有放弃自己的追求和信仰。在我的一生中，她曾给了我两点教诲：第一，我必须成为一个善良而高尚的女人；第二，我能够成为自己想成为的人。

我把她的两点教诲牢记在心。1963年大学毕业后，我在美国国会大厦和白宫工作，开始了成功的政治生涯。但结婚以后，我也像我的母亲和那时的大多数妇女一样，暂时放弃了工作来照顾家庭并辅佐我的丈夫。我们先搬到亚特兰大，然后移居前苏联。从前苏联返回佐治亚州后，我先后生养了三个孩子。在这期间，我开始了自由社会调查和为几家国际公司搞公关的职业生涯。1980年，我进入有线新闻网工作，当时他们还在刚刚起步阶段。

终于，我得到了为一个网络建立第一个中心预约部的机会（预约是指寻找电视节目需要的专家）。当有线新闻网扩大到国际范围以后，我的职责也随之扩大。1987年，我荣任副总裁，两年后，我又创建了有线新闻网公司，首次在电视屏幕上邀请一些杰出女性以对话的形式讨论当今世界的一些重大问题，而不是一般的“女性问题”。当我被提升为第一副总裁之后，我又与人合作开发了《回首往事》（*Talk Back Live*）栏目，这是第一个互动的新闻节目。1996年，我又协助创建《举证责任》（*Burden of Proof*）栏目，这是第一个在网络电视上举办的每日法律对话节目。

我想追随我母亲的脚步，试图抽出一些时间帮助别人。1997年，我成为有线新闻网的执行副总裁。同年，克林顿总统任命我为白宫委员会委员。随后我成为由200人组成的国际妇女论坛委员会的委员、亚特兰大州少年法庭陪审团成员，而且在亚特兰大州埃默里大学商学院商贸研究班兼任性别方面问题的课程教师。我还是几所大学和

一些非营利性机构的董事会成员。

我有一个女儿，两个儿媳妇和一个孙女，我希望她们所有人都能像我的母亲和我一样，体会到作为一个女人的乐趣。

如果她们能体会到这种乐趣，她们就是幸运的。最近20年来，我曾遇见过数以千计的女人，她们都向我倾诉过在以男人为主、女人为辅的工作岗位上的辛酸苦辣和失落感。我也总是尽我所能给她们一些最好的建议，而且我也总希望能在什么地方碰到一些不需要我说那些话的女人。

后来，我被邀请到哈佛商学院给女学生做报告。我认为这里应该是一个女人占统治地位的工作场所。

实际证明我错了。哈佛的女学生确实学到了许多科学知识和本领，毕业后也都取得了相当高的地位，但她们却感到很孤立。她们还是抱怨在以男性定位的工作岗位上的失落感，而且对如何应对感到茫然。

所以我决定，将我母亲教诲我的所有要旨，我同女儿和儿媳生活的所有感受，以及我为美国各界妇女做过的几百次讲演的要点，以文字的形式记录下来奉献给读者。尽管电视是当今社会的最大媒体，但我认为便于保存和适于使用的最好方式还是印刷的文字。就我个人而言，我相信我已在这本书上把我要说的话讲得淋漓尽致了。

我希望你从这本书中获得处理好工作氛围的能力，而不要在那里抱怨：“我没有得到我应该得到的东西，其理由就是因为我是一个

女人，我不知道怎样才能处理好这样的问题。”

我的最大愿望是有一天我们将不再进行有关男女在工作方面不平等的对话。到了那时，我们就会以平等的身份走上工作岗位，而工作的优劣完全取决于自身，完全排除了性别的差异。

导论 ○ ○ ○ ○ ○ ○

不久前，我在一次小型的成功职业妇女会议上做了讲演，此后，就像河水决堤了一样，找我咨询的妇女源源不断地向我涌来。

在接待中，我要说，我要听，但所听到的事情总是——“受到挫折”、“令人气愤”、“失落沮丧”、“上当受骗”、“困难重重”、“受到压制”，等等同样的话。每个女人都倾诉她们在工作中的挫折和不如如意，她们认为这种情况已经达到极点，无以复加了。

• 13 •

在那次会议上，一位在《财富》500强之一的公司里任副总裁的女士告诉我，她已在那家公司工作了20年，近4年她还获得了两个听起来非常显赫的头衔，但就是没有多少实权，她认为自己是一个失败者。

“你自己清楚你所需要的东西是什么吗？”我问道，“你采取什么行动了吗？”

“没有。”她回答说。

像许多其他妇女一样，她不懂得遇到严重的不顺心、不如意的事情，不能一味地迁就，甚至逆来顺受，而是应设法改变这种状态。

我告诉她，她需要采取行动。

“采取什么样的行动啊？”她问我。

“什么行动都可以，”我回答说，“一个行动将会导致另一个行动。比如，可以找首席执行官谈谈，或是去找另一份工作。什么事都行，但必须做点什么！”

她叹了口气说：“我不明白，他们知道我的工作做得很出色，为什么他们就不奖励我，不表扬我呢？”

怀抱这种心态，她在职业竞争中大有沉沦的趋势。

• 14 •

如果你在开始一项比赛之前，不去看一看比赛规则，你就不会知道该如何进行比赛。你打开盒子，在你面前就会呈现出比赛板、记分牌和骰子，但如果你不知道比赛规则，你就无法进行比赛。如果你老是自己跟自己说，你可以随心所欲、即兴发挥，但你也可能走错着。如果你是与别人比赛，你就总得随着人家采取的步骤制定自己的步骤。当对方把一切精力都集中在获胜上时，你就得不停地问自己所走的每一着是否正确。

不管这种比赛是槌球游戏、垄断棋牌游戏还是野外曲棍球，或是足球，你必须得首先明白比赛规则。商业竞争与各种比赛大同小异。甚至可以说商业竞争比任何类型的个人或团队运动比赛更为激烈、更为严格。

现实是：对于商业而言，大多数的妇女都处于不利的地位，我

们不得不去猜测、即兴发挥，或者虚张声势（这不是我们平常擅长做的事情，详见第五章第4节：吹响你自己的号角）。这就是为什么我们很少有人能在比赛中发挥得很好的原因，而能圆满完成比赛的人就更少了。

这种事在男人身上是什么情形呢？你们会说，男人们也不看比赛规则。这话不假，他们不需要看，因为是男人创造了比赛规则的概念。那倒不是说男人们故意藐视女人，也不是说他们不喜欢女人说的话，而是很少有女人能对商业文化的发展给予帮助，因此所有的比赛规则都是由男人们单独制定的。

近百年来，妇女已有了长足的进步，但这种进步的道路并不总是平坦的，也并不顺利，更不是直线向前的，而是有曲折、有反复，甚至有时倒退。例如，在第二次世界大战期间，由于劳动力缺乏，妇女被号召从事男人的工作，而且她们也完成得很出色。但当战争结束以后，由于军人纷纷复员退伍，妇女需要再等上几十年才会有另外一次腾飞的机会。

• 15 •

最令人感到欣慰的是，我们已看到了一种缓慢发展的渐进主义。大批的妇女分散于当今的各种行业，这就像山坡上的树木，当你向山上爬得越高看到的越少一样，当你达到了一定的高度，你会发现树木少得像你看见的木兰花一样。

《财富》杂志最近报道了美国50名最具权威女性的情况，这没有什么不对，也没有什么不妥。只是我发现这些妇女所占据的位置

令人忧虑，她们是集团的总裁、副总裁，是她们自己企业的创始人，但是她们还是不能与男人们所持有的集团相比，在那些大公司中所有的老总几乎都是男人。

目前，妇女占美国劳动力总数的46%，大大高于1950年的29.6%。但在1999年，在美国500家大公司中的11 681名公司职员中只有11.9%是妇女，1998年是11.2%。如果按照这种进度继续发展下去，到2064年，大公司的董事会中，妇女的人数也达不到男人的人数。

1999年，在这些大公司中，属于高薪阶层的妇女仅占3.3%，在身居高位的人员中，男性有1 202人，女性只有98人。在那500家大企业，男人作为首席执行官的就有496家。美国的许多闻名全球的大公司，例如美国通用电气公司、埃克森公司，干脆就没有高级女职员。

妇女即使达到了较高的管理位置，也得不到相当的薪水。女性高级管理人员的薪金范围一般是从210 001美元到4 960 000美元，而相应的男性高级管理人员的薪金范围则是从220 660美元到31 290 000美元。总体来说，对于高级管理人员，如果给男性1美元，那么给女性的只能有68美分。当然，这是就平均而言的。

在当今商业领域的现实是：如果一个女人在企业中掌握权力，那么最大的可能是那家企业是她自己的，她要么是企业的创始人，要么是企业的继承人。通常女人们也不企望升迁进入老板的办公室，

在美国，一个公司的权力就集中在那里。

一个女人能做什么呢？一个女人应该做什么呢？如果男人和女人生下来就有相似的天性和相似的社会需要，那么这个问题的答案就比较容易了。然而，事实并非如此。实际上，生命起源学家普遍认为，男人和女人的社会技能生来就是不同的。此外，按照社会学家的看法，男人和女人又是在强调各自不同的生活方式中成长起来的。

现在让我来讲述一下我的三个孩子的情形，两个男孩、一个女孩，他们三个人完全是在没有任何性别歧视的环境中，由我一手抚养长大的。从他们刚生下来起，我就发现了他们由于性别不同所表现出的差异。比如说，我的儿子和女儿吃奶的方式就不同。我的两个儿子的表现基本是一样的，他们吃饱了肚子以后，就会打嗝，等我给他们换上尿布，不大一会儿他们就睡着了。哄他们睡觉既痛快又不费多大劲，情形就是如此。

• 17 •

我女儿的表现就截然不同了，她先吮一会儿奶，然后闭上眼睛把手伸出来摸我，再吮一会儿，再停一会儿，然后试图睁开眼睛，嘴里发出一点儿什么声音，再吮奶，再伸手摸，就这样不知要有几次反复。有一点是非常明显的，她从小就对各种社会关系十分感兴趣。她总想知道我是谁，想知道她自己在什么地方，而男孩子想的就是吃饱。

性别差异在孩子的培养教育方面也有很多说道。当我在埃默里大学商学院讲授商业中性别问题的课程时，我就问过我的学生有关他们小时候玩游戏的事情。诸如：游戏的目的是什么？有多少个孩子参加？从游戏比赛中吸取了一些什么样的知识或教训？等等。

一般说来，最聪明的男生总是先举手回答问题。“通常我至少都得找五六个男孩一起玩，”他说，“我们有时打垒球，有时踢足球，有时在街上打曲棍球。不过您问我们游戏比赛的目的是什么，我觉得这种提法似乎太荒唐，我们玩就是为了赢，除此之外还能有什么别的目的？”

“噢，我的天哪！”一个女学生打断他的话。她解释说，她通常只找一个女孩子玩，有时一次也可能找两个，但绝不会找一大帮。而且她们在一起玩，真正关心的是建立起彼此间的友谊，而不是谁输谁赢。然后她给我们讲述了她在露营的时候与两位女伴玩纸牌的经过。当有一个女孩快要赢了的时候，她们又重新设定规则，这样，她们的游戏就不能停下来。“我们游戏的目的是要使游戏尽可能长地继续下去，”她说，“我们希望每个人都赢。”

问题的关键并不在于判断上面的两种看法谁对谁错，或者说是谁的更为高明，而是从他们的不同看法中，可以反映出男孩和女孩从小就有不同的游戏规则。由于男人是商业游戏中规则的制定者，又由于女人现在仅想成为有对抗能力的竞争者，所以，女人要想成功，必须首先熟悉这些规则。

我们的这些话中，没有一句涉及到男人做的工作是好是坏。商业领域是被男性统治着的，这种说法既不是批评也不是谴责，而是实事求是。在大多数情况下，男人的优越感并非起因于觉得自己与女人有什么不同。像大多数人一样，男人们也喜欢周围的人令他们感到轻松自在。在商业中男女之间的关系不像高加索的基督教教徒和印度的锡克教教徒那样有天壤之别，也不像将军与和平主义者那样截然不同。物以类聚，人以群分，差别产生不协调。

不可否认，我们的社会已在劳动分工方面为男女制造过差异，从历史上讲，也倾向于男性管理某些事物，因而也就由他们制定规则。然而，这种分别现在变得越来越模糊，因为两性都在思考扩大传统的界限，包括在工作 and 家庭生活方面。

例如，有些男人现在留在家里抚养孩子。在我们的文化传统中，抚养孩子是女人的事，抚养的方式方法也是由女人们决定的，所以其规则也由女人来制定。如果男人们在抚养孩子方面有什么创新和突破，岂不是教育子女上的一大幸事？让男人照管家务我们可能会有成长得更健康的孩子；如果让女人参与公司的管理，让她们在企业中发挥更大的作用，我们怎么就不会有发展得更健康的公司呢？拿到桌面上来讨论的事情越多，我们就越有可能为每个人找到更好的解决问题的办法。

• 19 •

阅读本书会有助于你发现更多的点子制定属于你自己的成功规

则。为了成为商业领域中的一名游戏者，你必须首先了解男人们游戏的主要规则，这倒不一定指你必须按那些规则亦步亦趋，而是指你一定要明白他们的游戏领域，其目的是为了最终要制定你自己的游戏规则。如果你不知道在某一游戏场地上该怎么做，可以说，那个游戏场地对你来说就是不平坦的。

导论/13

00000000U0U0U0U00000000000C00

[illegible]

1. 你说自己是什么人就是什么人/9
2. 一种奖励不适合所有人/12
3. 工作不是女学生联谊会/16
4. 你总得做母亲、女儿、妻子或者女主人/20

0000000C000000000000U0000000000 J0000000C00

1. 熟悉运动场地/27
2. 要与团队的文化保持一致/30
3. 力争被团队选中/36
4. 穿着适当的服装/41
5. 建立正确的目标/44