

—— 和谐职场策略丛书 ——

获得快速提升的秘诀 捧走上司

胡洗铭 旷琼 ◎ 编 著

所有公务员、大学生和一切在职人员的职场随身宝典

Pengzoushangsi, yu
捧走上司，与上司同进步
shangsi tóng jìn bu
是职场和谐、人际和谐的最佳策略
zhī chǎng hé xié rén jī hé xié de zuì jiā cè lüè

海天出版社

和谐职场策略丛书

获得快速提升的秘诀

海天出版社

捧走上司

胡洗铭 旷琼◎编著

所有公务员、大学生和一切在职人员的职场随身宝典

图书在版编目(CIP)数据

捧走上司 / 胡洗铭编著. —深圳: 海天出版社, 2007
(和谐职场策略丛书)

ISBN 978-7-80747-027-4

I. 捧… II. 胡… 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 (2007) 第 144526 号

责任编辑 班国春
责任技编 蔡梅琴
封面设计 海天龙

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460137(批发) 83460397(邮购)
设计制作 深圳市海天龙广告有限公司 Tel:83461000
印 刷 深圳市金星印刷有限公司
开 本 787mm × 1092mm 1/16
印 张 8
字 数 100 千
版 次 2007 年 10 月第 1 版
印 次 2007 年 10 月第 1 次
印 数 1-8000 册
本册定价 22.00 元 (总定价: 66.00 元, 共 3 册)

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

前言

社会学认为，人的本质是各种社会关系的总和。人的成功，就是处理各种社会关系的成功。

上下级关系是企业、组织中最基本也是重要的关系，谁能处理好与上司、下属的关系，谁就赢得了职场成功的过半概率。

何为上下相处的最佳之道？古今圣贤君臣探讨多矣，中外诸多流派杂说纷纭。

孟子曾说：“君视臣为手足，臣视君为心腹；君视臣为犬马，臣视君为国人；君视臣为土芥，臣视君为寇仇。”最早指明了上下级互动的博弈关系。

荀子提出：“君者，舟也；庶人者，水也。水则载舟，水则覆舟。”此譬喻被无数后人反复借鉴与引用。

成功学大师戴尔·卡耐基强调：专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

概略古今中外诸多言论、理论与解决方案，可以发现他们大多殊途同归，追求的最终目的都是为了使组织和组织中的人际关系达到一种理想的状态，一词而蔽之就是——和谐。

我们现在需要的正是和谐社会，和谐职场，和谐的上下关系。

什么是和谐的职场呢？

和谐职场就是一个以人为本的职业环境，在这样的环境里，所有人和睦相处、自助助人，每个成员都心情舒畅、各尽所能，个人与团队效率提高，推动着组织持续进步和发展，而环境中的大多数人——无论上级还是下属，都能从中分享到持续发展的成果。

捧走上司

这是一种合作多赢的最佳选择、状态和结果。

如何得到这样和谐的职场呢？

“和谐职场”丛书即分别从上司和下属的角度，尝试对这个问题做了具体解答。

对上司来说，就是尊重下属、培养下属、提携下属，最终赢得下属，得到下属的支持与追捧，培建起自己坚实悠长的人脉，确保自己坐的更稳，升得更快，走得更远。

对下属来说，就是尊重上司、帮助上司、捧走上司，最终赢得上司，得到上司的青睐与支持，找到自己的贵人，获得上司的提携，使自己快速提升，与上司共享成功。

丛书汲取了传统交往文化的精华，抛弃了人身依附、庸俗关系学的糟粕；借鉴了现代管理学的理论，转化为具体可行之指导；以丰富的案例和轻松的文笔，指明了和谐相处之道和快速提升之径。

整套丛书可作为企业建设和谐文化的重要参考书，单本分开则更具个人针对性，实为职场快速提升之指导密笈。

目 录

CONTENTS

第一章 提升博弈：选择最佳提升策略 1

- 第一节 人生要提升，提升有策略 3
- 第二节 提升策略的选择 14

第二章 夯实自我：做足提升的自我准备 27

- 第一节 演好自己角色 29
- 第二节 用业绩增强实力 44

第三章 赢得上司：为提升准备贵人 59

- 第一节 尊重上司 61
- 第二节 赢得上司 79

第四章 捧走上司：为提升留出空间 93

- 第一节 辅助上司 95
- 第二节 经营上司 110

提升博弈：选择最佳提升策略

在我前者，吾必奉之同升；在我下者，则扶持之。

——（三国）陆逊

人往高处走，水向低处流。人的姿态尽可放低，低调谦和，宽广包容，海纳百川；人的心态却要调高，志向高远，斗志昂扬，奋发向上。从根本上说，前者的调低正是为了后者的升高，谦虚使人进步，一切为了进步、上升。

“会当凌绝顶，一览众山小。”无论在自然界还是人类社会，愈高处的地方总是风光愈美。身居高处，意味着目光可以看得更远，视界可以变得更宽，手里掌握的资源更多，自身拥有的能量更强，施展自身才能的舞台更宽广，对他人及社会的影响力更为强大！正因为此，向上向前、变大变强，成为这个社会绝大多数人的共识，达成巅峰业绩，成就巅峰人物，成为无数人追求的目标。

就所在职场中的人来说，向上向前、变大变强的具体实践就是能力提升、业绩提升和职位提升。能力提升是前提，业绩提升是过程，职位提升是结果的肯定，它们共同构成自我提升的内容。

“会当击水三千里，自信人生二百年！”首先你要有积极上升之心！人在职场如逆水行舟，放任自流难免下沉堕落，满足现状自会导致平庸无奇，只有具有强烈上升之心，奋进之志，并奋力挥桨搏击之人，才可能跨越事业的龙门，不断提升职场的地位和人生的境界！

“凡事预则立，不预则废。”目标确定之后，策略便成首要考虑之事。策略对头，举重若轻，事半功倍；策略不对，绕行千里，茫然无功，甚至可能挖坑自陷。职场提升，首先要找对关键的人，其次要做正确的事。

本章即在激活你的无限上进热情，点明你职场发展中的最大贵人，随后排演了职场提升的四种博弈模式，最终帮助你做出最佳的策略选择。

“与人方便自方便，贵人便是眼前人。”明确了目标，清晰了策略，抓对了关键，你就会发现：职场提升，原本如此简单。



第一节 人生要提升，提升有策略

你想成为什么样的人，你才会成为什么样的人。只有你强烈渴望登上峰顶，你才会迈动攀登的步伐。你想要占据职场更高位，就先要拥有强烈上升的企图心！

职位就在那里，如同山就在那里。如何登至山顶，却有不同路径选择，有羊肠小道，也有盘山公路。有的路貌似直径，到头来却是此路不通，有的路山重水复，却终将柳暗花明。你可以选择徒手攀登，也可以选择依道而行，甚至可以借助他人之力。这全都靠你的眼光、判断与选择，而你的选择，将直接决定你的上升速度和最终结果。

“好风凭借力，送我上青云。”走最直接的路，采用最有效的方式，选择最正确的策略，找到对你提升最有帮助的人，优先处理好最关键的人际事务，这就是本节对您的提示。

一、我要提升

孔子老年站在河岸上感慨地说：“逝者如斯夫！不舍昼夜！”（时光岁月就像它啊！不分昼夜地向前奔流。）

时间是有维度的，昨天逝去永不再来，今日转眼又成昨日，青春红颜都将成白发苍颜。上天对人是公平的，每个人一天都是24小时，每个人既不会时光停滞也不会长生不老，人与人所不同的只在于，在属于自己的生命时间中经历些什么，做了些什么，成就了些什么。

老祖宗一句话流传千年：人往高处走，水往低处流。形象地揭示了人道与天道的部分规律。水往低处流，海纳百川，有容则大；人往高处走，步步高升，才能一览巅峰无限风光。不可否认的是，人的需要有层次，社会地位有层次，工作职位也有层次，有层次就有高低，而人们所处位置越高，拥有能量就越大，

占据的优势就越多。

有句貌似聪明类似格言的句子：站在山上的人和站在山下的人，在对方眼里是一般大的。但是常用此话举例的人往往忽略一个基本的事实，同样扔一块石头，山上人丢下的石子可能将山下的人造成重伤；而山下人抛出的石头却对山上的人没有丝毫威胁和作用。这就是为什么两军作战，会不惜代价必争制高之地，而最优秀最卓越的人物被喻为巅峰人物。井底之蛙，只能梦里想象汪洋大海的辽阔气象；涧底之草，自然也很难理解峰顶青松的眼光胸怀，只有曾至峰顶的风流人物，才能吟出“无限风光在险峰”的豪迈诗篇。

李斯26岁时尚是楚国上蔡郡府里的一个看守粮仓的小文书，工作单调乏味，就是机械记录每天粮食的进出情况。

有一天，李斯去厕所，惊动了厕所内的一群老鼠。这群在厕所内安身的老鼠，个个瘦小干枯，毛色灰暗，身上又脏又臭，让人一看就恶心之极。看着这些老鼠，李斯不由得想起了自己管理的粮仓中的老鼠。那些老鼠，一个个脑满肠肥，皮毛油亮，整日在粮仓中逍遥自在，与眼前厕所中的这些老鼠相比真是天上地下！

人生如鼠，不在仓就在厕，位置不同，命运也不同。自己在这个小小的县城一直做着默默无闻的管理员，就像厕所里的老鼠一样。于是李斯决定换一个环境去寻找适合自己的道路。

20多年后，他终于做了秦国的丞相，辅佐秦始皇成就了天地伟业。

汉时班超少年家境贫穷，常为官府抄书挣钱来养家。班超长期抄写，劳苦不堪，有一天，他停下手中的活儿，扔了笔感叹道：“大丈夫如果没有更好的志向谋略，也应像昭帝时期的傅介子、武帝时期的张骞那样，在异地他乡立下大功，以得到封侯，怎么能长期地在笔、砚之间忙忙碌碌呢？”旁边的人都嘲笑他，班超说：“小子怎么能了解壮士的志向呢！”班超既有高蹈之志，后来投笔从戎，出使西域，立下彪炳千秋的功劳。

英美人有个很常用的比喻，即把社会比作蛇阱(snakepit)。大众就像蛇阱里密密麻麻压压挤挤的蛇，一条条都拼命往上钻往高处钻，钻出脑袋，探出身子，把别的蛇排挤开，压下去；一个个冒出又没入的蛇头，一条条拱起又压下的蛇身，扭结成团、难分难解的蛇尾，你上我下，你死我活，不断地挣扎斗争。钻不出头，一辈子淹没在下不见天日；钻到上层探出头来，即能呼吸到最好的空气，浴饮新鲜的雨露，迎日月之光而生辉。这个比喻虽然残酷，却不失为丛林法则指导



下社会的一个犀利写照。

安德鲁·卡内基 1835 年出生于苏格兰古都丹弗姆林。父亲威尔·卡内基以手工纺织亚麻格子布为生，母亲玛琪则以缝鞋为副业。1846 年的欧洲大饥荒和 1847 年的英国经济危机使卡内基一家实在混不下去了，他们变卖了家中所有财产，移民美国。

卡内基一家在纽约下船后辗转来到匹兹堡，日子过得依然清苦。为了给父母分忧，卡内基进了一家纺织厂当童工，周薪只有 1 美元 2 角。后来，他又干起了挣钱稍多一点的工作：烧锅炉和在油池里浸纱管。至此，卡耐基是个懂事且肯干的孩子，但是前程一片漆黑。

卡内基不甘心如此潦倒一生，他选择了奋发图强，积极上进。白天劳累一天后，晚上卡内基参加夜校学习，课程是复式记账法会计，每周 3 次。这段时期他所学的复式会计知识，成了他后来建立巨大的钢铁王国并使之立于不败之地的法宝。

1849 年冬天，一个机会到来，匹兹堡市的大卫电报公司需要一个送电报的信差，卡内基去了。他每天都提早一小时到达公司，打扫完房间后，就悄悄跑到电报房学习打电报，后来他被提升，成了电报公司里首屈一指的优秀电报员。

1853 年，宾夕法尼亚州铁路公司西部管区主任斯考特看中了有高超的电报技术的卡内基，聘他去当私人电报员兼秘书，每月薪水 35 美元。当时卡内基已是 18 岁的大小伙子了，他怀着强烈的上进心走进了这个更为广阔的世界。

在宾夕法尼亚铁路公司的 10 余年中，卡内基平步青云，24 岁就升任该公司西部管区主任，年薪 1500 美元，并逐步掌握了现代化大企业的管理技巧。这种技巧是他后来组织庞大的钢铁企业时所必不可少的。

与此同时，卡内基也抓住时机，初试牛刀，参与投资，而且频频得手，慢慢积累得小有资财，为他以后开办钢铁企业奠定了一定的经济基础。

1856 年，斯考特劝说卡内基买 10 股亚当斯快运公司的股票，共计 600 美元。当时，卡内基以房屋作抵押来贷款总算凑足了这笔钱。

不久，卡内基又充当“伯乐”，将卧铺车的发明者伍德拉夫引荐给宾夕法尼亚铁路公司，建立了一家火车卧铺车厢制造公司。卡内基通过借贷投资买下该公司 1/38 的股份。到 1863 年，卡内基在股票投资上已成为行家里手。

1865年，卡内基果断地辞掉了铁路公司的职务，开始一门心思地干自己的事业。他创办了匹兹堡铁轨公司、火车头制造厂以及铁桥制造厂，并开办了炼铁厂，开始涉足钢铁企业。

1872年，卡内基认为在炼钢事业上大干一场的时机业已成熟。于是，到1873年底，他终于与人合伙创办了卡内基—麦坎德里斯钢铁公司。公司共有资本75万美元。卡内基投资25万美元，是最大的股东。在随后的20多年间，卡内基使自己的财富增加了几十倍。

1881年，卡内基实现了童年的梦想，与弟弟汤姆一起成立了卡内基兄弟公司，其钢铁产量占美国的1/37。1892年，卡内基把卡内基兄弟公司与另两家公司合并，组成了以自己的名字命名的钢铁帝国——卡内基钢铁公司。一点一点提升，一步一步向前进，安德鲁·卡内基终于从一个贫民小子升华为举世闻名的钢铁大王，于是攀上了自己事业的顶峰，他与洛克菲勒、摩根并立，是当时美国经济界的三大巨头之一。

通往平庸的路是平坦的，随波逐流是容易的，堕落甚至还会伴随某种莫名其妙的快感，但这都是没有前程和希望的，是拱手把自己的一生交到“命运”这个不可预测的家伙手里。而上升，却要付出辛苦付出劳累努力付出，会遭遇挫折山重水复历经磨难，但却是有方向、有目标、有价值的，人生注定将会是倒吃甘蔗，越来越甜。

自我提升还是自我放任，成功还是平庸，全在你一念之间。你想梦想成为怎样的人，就会实现成为怎样的人。

我要提升！

二、人生最重要的战场

从前一位老国王召集了所有的大臣，给了他们一个任务：编一本《古今智慧录》留传给后代子孙。

大臣们受命后，工作了很长一段时间，最后完成了一本洋洋12卷的巨作。国王看了说：“它太厚了，我怕人们读不完。把它浓缩一下吧！”大臣们又进行了长期的努力，几经删减后，变成了一卷书。然而，国王还是认为太长了，命令他们再浓缩。结果这些聪明的大臣把一本书浓缩为一章，然后缩为一页，再变

为一段，最后则只剩下一句话。

国王看到这句话时，显得很得意，认为这句话是真正古今智慧的结晶，世上的人们一旦知道这个真理，人世间的绝大部分问题就可以解决了。

这句话就是——天下没有白吃的午餐。

有意思的是，自春秋战国起漫长的两千多年中，中国政府的俸禄制度多以粮食为单位发放，如西汉官级共划分为21级，采取的是给谷制。最低级为佐史，月谷8石，县丞、县尉为17级等，月谷30石；大县县丞、县尉为13级，月谷50石；郡太守为4级，月谷120石；诸侯相为三级，月谷150石，一年1800石；九卿为二级，月谷180石，一年2160石；三公为一级，月谷350石，一年4200石。真可谓民以食为天，官大一级（粮食）压死人。

现代我们每个人都要吃饭，都要住房，都要穿衣行走，都要赡养老人抚育小孩，还要为教育投资，为生病和养老保险，这一切，都需要钱，需要一个稳定保障的物质基础。而对绝大多数人来说，金钱和物质收入的主要来源就是工作，工作最主要的地方就是职场。

从这个角度说，职场就是我们人生中最主要的战场。

拿破仑有句被重复了无数遍的名言：不想当将军的士兵不是好士兵。对这句话，历来有不同的解释甚至争议。一派意见是：不是每个士兵都能成为将军，既然做士兵，就要先想着做好士兵的本分，至于做不做得得到将军，那得看能力和机遇等等。这一派的拥护者恐怕大多是将军。的确，不是每一个士兵都能成为将军，但一个没想过做将军的士兵，除非机缘巧合再巧合，否则一定做不了将军。

埋首士兵的本分工作，走一步看一步，对个人发展规划（如果有的话）来说，注定将会走更多的弯路，浪费更多的时间。做好本职工作没有错，但没有一个远期的目标为导向，在工作和人生中迷失的危险非常大。你首先要明确上升的方向，确定前进的目标，才不会浑浑噩噩、原地绕圈和避开歧途，也才会激励自己，充满斗志，把工作做得更圆满更好。

在横扫欧洲的辉煌时代里，同样是普普通通的士兵，拿破仑的士兵表现得比其他欧洲国家的士兵更优秀。在一个等级森严、高低贵贱差别巨大的世界里，不是贵族、不是军官，仅仅是一些地位低微的士兵，他们在战场上表现出的积极态度与无畏的精神都令对手瞠目结舌。一位拿破仑的将军这样得意扬扬地宣

称：“我的下士当任何一支军队的上尉都绰绰有余！”那些欧洲贵族们绞尽脑汁也弄不明白：是什么力量使得那些法国农民、鞋匠、城市游民，个个在战场上表现得无与伦比，变成了一支令整个欧洲闻之色变的可怕力量？

是想当将军的力量！拿破仑的每一个士兵都有着将军的梦想，并且也的确存在着实现的可能。在拿破仑提拔的 26 名元帅中，有 24 名出身平民，出身平民的将校尉官更是多不可数。拿破仑激发了每个士兵的遐想，使他们坚信：在自己的行军包中，就藏着一柄元帅权杖。只要努力，下一位陆军元帅就是自己！

一个梦想着会成为下一个元帅的士兵，会是一名甘于平凡的士兵吗？这就是为什么拿破仑和他的士兵征服了大半个欧洲的原因。

当一名主管、经理、总经理比当上一名上尉、上校和将军还难吗？当然不！！那我们为什么不争取呢，向上升！

这是发生在佛里兰身上的故事。

“你以为我做了司机就满足了吗？我的心愿是做铁路公司的总经理。”但是说这句话的青年在当时还没有做到司机，他叫佛里兰。

佛里兰在铁路上帮了两年之后，还只是在一辆三等火车上做一个加煤炭的工人，月薪 40 元，他说上面的那句话，是因为一位铁路上的老手激起他说的。那个老手说：“你现在做了添加煤炭的工人，就以为自己是发财了吗？但是我老实告诉你吧，你现在这个位置要再做四五年后才会升为大约月薪 100 元的司机，如果你幸运地不被开除的话，就可以一生安然地做司机。”于是佛里兰说了上面那句话。

佛里兰后来真的做到了；他一步一步地努力，后来做到大都会电车公司的总经理，因为他不满足仅仅只是做司机。

和平时期的战场就是我们的职场，莫怪英雄无用武之地，每个人都有无限的可能和潜力，不想当经理的员工不是好员工！

三、提升一定有办法

如果让你在一年之内筹集 700 万美元，你做得到吗？

罗伯·舒乐博士做到了。

1968年的春天，罗伯·舒乐博士立志在加州用玻璃建造一座水晶大教堂。教堂的预算为700万美元，这对当时的舒乐博士来说是一个天文数字。怎么办？舒乐博士苦思冥想，一定有办法，一定有办法的，他不停地这样对自己说。最后，拿出一页白纸，在最上面写上“700万美元”，然后又写下了10行字：

1. 寻找一笔700万美元的捐款；
2. 寻找7笔100万美元的捐款；
3. 寻找14笔50万美元的捐款；
4. 寻找28笔25万美元的捐款；
5. 寻找70笔10万美元的捐款；
6. 寻找100笔7万美元的捐款；
7. 寻找140笔5万美元的捐款；
8. 寻找280笔25000美元的捐款；
9. 寻找700笔10000美元的捐款；
10. 卖掉10000扇窗，每扇500美元。

60天后，舒乐博士用水晶大教堂奇特而美妙的模型打动富商约翰·可林捐出了第一笔100万美元。第65天，一位倾听舒乐博士演讲的农民夫妇，捐出了第一笔1000美元。90天时，一位被舒乐孜孜以求精神所感动的陌生人，在生日的当天寄给舒乐博士一张100万美元的银行本票。接着，舒乐博士以每扇500美元的价格请求美国人认购水晶大教堂的窗户，付款的办法为每月50美元，10个月分期付清。6个月内，1万多扇窗全部售出。

1980年9月，历时12年，可容纳1万多人的水晶大教堂竣工，成为世界建筑史上的奇迹与经典，其最终的造价为2000万美元，全部是舒乐博士一点一滴筹集而来。

舒乐博士找到了方法，他的水晶大教堂最终建造了起来。

现在，拿出一张白纸来，在最上面写下：“我要当总经理”（或你最迫切想得到的一个位置）。然后，在下面写下你自己的10行字。

写不出来？那就请你先看完这本书。世界上有一把锁，就必定有能打开它的钥匙。有一座山，就一定有不止一条登上它的道路，而且必有一条相对于你为捷径。

下面这个职场寓言或许能给你更多的激励和启发。

在美国一个农村，住着一个老头，他有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。

突然有一天，一个人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，我想把你的小儿子带到城里去工作？”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你滚出去吧！”这个人说：“如果我在城里给你的儿子找个对象，可以吗？”

老头摇摇头：“不行，快滚出去吧！”这个人又说：“如果我给你儿子找的对象，也就是你未来的儿媳妇是洛克菲勒的女儿呢？”老头想了又想，终于被让儿子当上洛克菲勒的女婿这件事打动了。

过了几天，这个人找到了美国首富石油大王洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给你的女儿找个对象？”洛克菲勒说：“快滚出去吧！”这个人又说：“如果我给你女儿找的对象，也就是你未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？”洛克菲勒还是同意了。

又过了几天，这个人找到了世界银行总裁，对他说：“尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！”总裁先生说：“不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁呢，而且必须马上？”这个人说：“如果你任命的这个副总裁是洛克菲勒的女婿，可以吗？”

总裁先生当然同意了。

找对方法，农夫儿子也可以做洛克菲勒的女婿兼世界银行副总裁。那么，职场中的你，有没有可能成为公司的副总裁？毛主席说：世上无难事，只要肯登攀。是的，只要你有心向上，找对道路和方法，就一定有可能登上你预定的峰顶。

提升一定有办法！这里，先为你提供一个有利你职场上升的重要建议——做一个你人生的职业规划。

对于一个人，职业生涯规划是如此之重要，远远不仅限于它会为你的工作带来什么，更关键的是，它将为你的人生确立一个职业目标，使你的事业、家庭和人生都会拥有一个幸福美妙的将来。

美国作家盖尔·希伊在撰写其畅销书《开拓者们》的时候，通过一份内容十分广泛的“人生历程调查问卷”，间接地访问了6万多个各行各业的人士，他

发现那些最成功和对自己生活最满意的人至少有两个共同的特点：

第一，他们喜欢有更多的亲密朋友；

第二，他们一开始就会致力于制定一个生涯规划，尽管一些目标并非当时能力所能达到。

根据希伊的研究，这些开拓者觉得他们的生活很有意义，而且比那些没有目标驱使其向前的人更会享受生活。正像西方有一句谚语所说的：“如果你不知道你要到哪儿去，那通常你哪儿也去不了。”

职业规划就是一种有效的方法，一个有利的手段，帮助你了解自己，知道自己想要什么，然后促使你去追求。世界上只有3%的人有自己的目标和计划，并且将它明确地写出来，还有10%的人有目标和计划，但却将它留在自己脑子里，剩余的87%的人都随波逐流，不知道自己该向何处去，自己的生活完全被人掌控着。

所有成功的人，都有一个共同的特点，那就是——在正确的时间做出正确的决策。这种选择并非因为他们拥有某种特殊的天赋，而是他们对自己的人生和事业有一个明确的目标和整体的规划，并且发现和掌握了实现目标的诸多方法。

四、谁是最大的贵人

传统算命中有一上上签为：“出门遇贵人。”得贵人相助可谓是人生极大之幸运，这里的贵人就是指对自己有很大帮助的人。

清末巨擘曾国藩有名的自我总结的话：倚人而起，不着痕迹。曾国藩一路冲杀，从乡野之民走向二品大员，在中央十余个部门任职，在地方历任两江总督、直隶总督等要职，尤其在1840年到1847年8年间，从入仕为官连跃六品12级升授为内阁学士兼礼部侍郎衔，可谓世所罕见，曾国藩如此飞黄腾达、官运亨通，当然不无原因，这原因有内在的，也有外在的。所谓内在的原因，即曾国藩本人学有专长，为士林所嘉许。所谓外在的原因，就是有贵人相助，倚人而起。

曾的贵人之一就是当时红得发紫的朝廷重臣穆彰阿。1838年，曾国藩三上春闱，穆彰阿为春闱大总裁，二人从此有了师生之谊，曾国藩亦从此成为“穆党”中人。在曾国藩《日记》中，曾、穆交往的记述，不绝如缕。1843年大考翰詹，