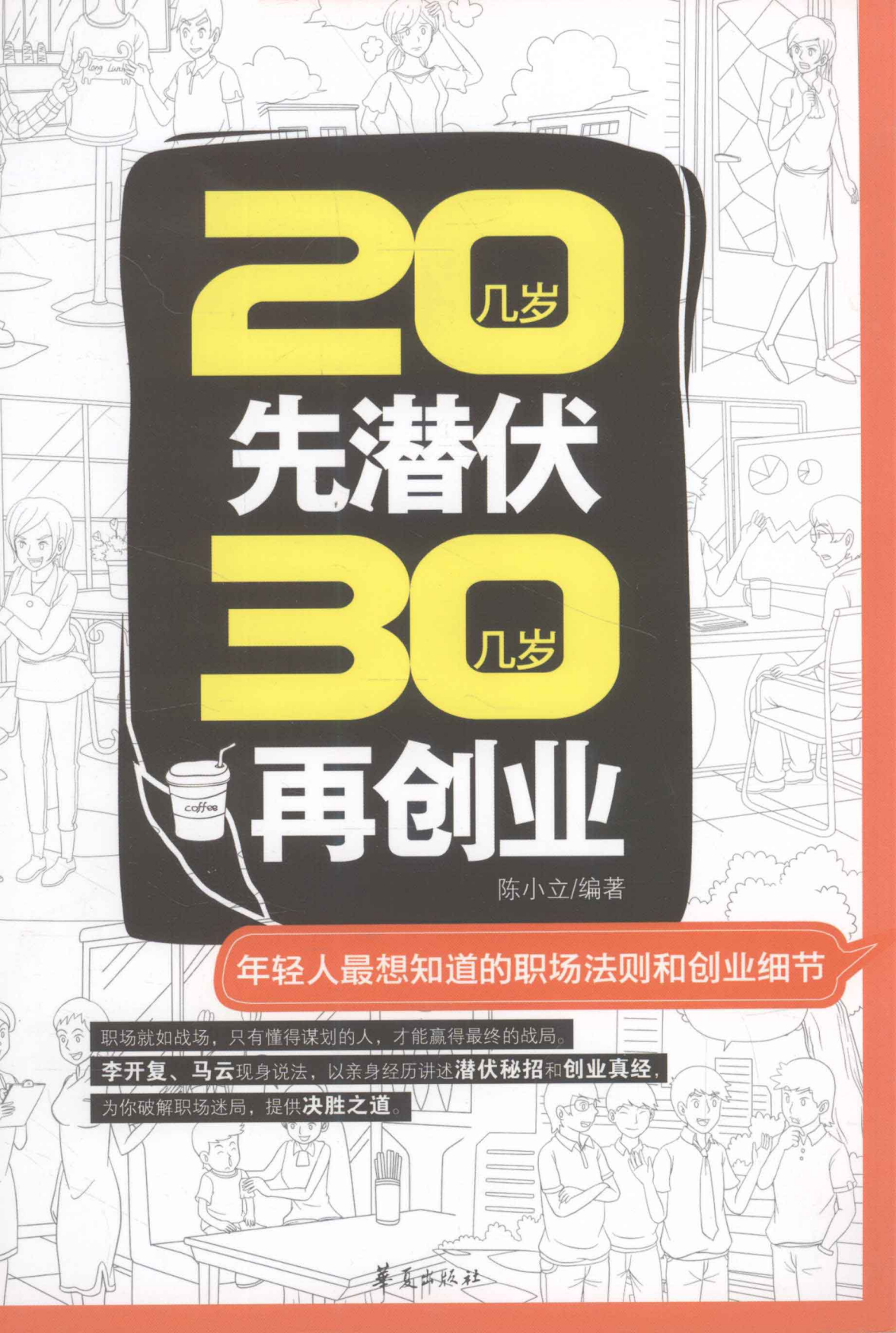




20

几岁

先潜伏

30

几岁

再创业



陈小立/编著

年轻人最想知道的职场法则和创业细节

职场就如战场，只有懂得谋划的人，才能赢得最终的战局。

李开复、马云现身说法，以亲身经历讲述潜伏秘招和创业真经，

为你破解职场迷局，提供决胜之道。

华夏出版社

20_{几岁} 先潜伏

30_{几岁} 再创业

年轻人最想知道的职场法则和创业细节

藏书章
陈立/编著

图书在版编目 (CIP) 数据

20几岁先潜伏·30几岁再创业 / 陈小立编著. —北
京: 华夏出版社, 2012.2
ISBN 978-7-5080-6049-1

I. ① 2… II. ①陈… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第180974号



出品策划:

网 址: <http://www.huaxiabooks.com>

20几岁先潜伏 30几岁再创业

编 著 陈小立
责任编辑 陈文龙 张秋红
封面设计 思想工社
排版制作 思想工社
出版发行 华夏出版社
(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)
经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司
印 刷 三河市汇鑫印务有限公司
开 本 720mm × 1020mm 1/16
印 张 18
字 数 215千字
版 次 2012年2月第1版 2012年2月第1次印刷
定 价 29.80元
书 号 ISBN 978-7-5080-6049-1

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

厚积薄发，为成功蓄势

每一个不甘平凡的人都渴望成功，但成功不是说出来就能做得到的，它需要人们经历一个漫长而艰难的“潜伏期”。“潜伏”，原意是隐藏、埋伏。本书所说的潜伏，是对这个动词的生发，指一个人在职场或商场未取得成功之前的生存状态，犹如《易经》乾卦所说的“潜龙”。在这个潜伏期里，潜伏者需要积累成功所需具备的各种素质，而这个积累的过程就是厚积薄发的过程。

潜伏者不管是在职场上建功立业，还是在商场上叱咤风云，都需要不断提升自己、修炼自己，李开复、马云等人就是在漫长的潜伏期里不断提升和完善自己，才最终取得了今天的成功。

潜伏者要潜伏好，就要认真学习一下李开复，像他一样去潜伏。从李开复的经历中我们不难看出，潜伏者要成功，最先需要训练的就是开阔的思维、独立的思考能力等独特的思维方式。与此同时，我们还要花一些心思去寻找值得我们去潜伏的地方，只有找对了地方，才能提升自己、积蓄能量，为以后的腾飞打下基础。

在潜伏的过程中，潜伏者还需要具备一些性格和特质，比如坚毅、勇敢、果断等等，这些性格和特质也是需要我们在潜伏期里不断打磨的。在这方面，李开复做得相当出色，如果我们能像他一样去打磨自己的性格、锻炼自己的毅力，那么，我们也就具备了一个

成功者的基本素质。

潜伏者最终的目的是在事业上取得成功，或自己创业，或在职场上建功立业。而要达到这个目的，就要学会办事技巧、讲究办事能力、积蓄人脉、平衡心态，等等。

当我们具备了成功者的基本素质和条件，我们就可以去创业了。学创业，当然要学马云。马云是创业者中的佼佼者，他的成功能给我们很多启示。

创业本身就是一场充满诱惑的战争，它需要我们给自己一个比较远大的梦想，需要我们去别人没有胆量做的事情，也需要我们不急不躁，脚踏实地地去奋斗。

创业也是一个不断选择的过程，大到公司的方向，小到一个项目的执行，都需要选择，一旦选择错误，就会给创业带来危害。所以，创业者需要谨慎作出选择。

创业更要重视团队的力量，这方面马云做得十分到位。马云的团队战斗力很强，这是因为，马云知道唯才是用，知道怎样建设一个具有执行力的团队。如果我们能像马云一样建设自己的团队，那么，我们也会得到一个具有超强战斗力的团队。

创业最直接面对的是市场、是客户，是形形色色的人，创业者要谨慎运用各种战略、战术，妥善处理各种人际关系，积累自己的人脉。只有这样，创业者才能走上成功之路。

不管是职场，还是商场，想要事业有成，就不妨像李开复一样去潜伏，像马云一样去创业。

上篇：厚积薄发的职场潜伏期

第一章 潜伏要潜出“达人”的思维方式

- 🔍 打破职场思维之墙 004
- 🔍 从思维开阔到道路宽阔 009
- 🔍 独立思考是潜伏者必备的本领 014
- 🔍 让梦想照进现实 019

第二章 “动心”找战场，“心动”去潜伏

- 🔍 寻找自己所热爱的事情去做 024
- 🔍 到顶尖的地方去学习 028
- 🔍 用火热的激情去潜伏 032

第三章 勇敢是潜伏者的通行证

- 🔍 敢于挑战自己，才会敢于挑战未来 038
- 🔍 一颗勇敢的心是迈向成功的第一步 042

❷ 想法不能烂在肚子里	047
-------------------	-----

第四章 设法引起上司的注意

❷ 说别人想说但不敢说出的话	052
❷ 敢于向上面要权力	057
❷ 让上面听到你的声音	061
❷ 目标明确，潜伏无错	065

第五章 办事能力是潜伏的命门

❷ 点子要出在点上	070
❷ 作出让人看得见的成绩	075
❷ 小细节帮你撑起大门面	079
❷ 报酬有限，信用无价	083

第六章 沟通搭建人脉，人脉垒砌未来

❷ 准备充分使沟通更有效	088
❷ 与人交流要找到一把好工具	092
❷ 让别人喜欢与你共事	097
❷ 要让别人接受，先让别人了解	101

第七章 潜伏是为了出水

❷ 领导力不是吹出来的，而是练出来的	106
--------------------------	-----

- 🔍 扩大自己的影响力 111
- 🔍 把自己打造成品牌 115

第八章 ▶ 呛水会让我们更好地学会游泳

- 🔍 每一段经历都有收获 120
- 🔍 任何事都有它的价值 124
- 🔍 成长是需要付出代价的 129

第九章 ▶ 跳槽是创业的初试水

- 🔍 寻找尊重自己的公司 134
- 🔍 空间没有了，就要想办法逃生 139
- 🔍 像抓兔子一样抓住机会 143

下篇 | 勇往直前的职场创业期

第十章 ▶ 创业是一场充满诱惑的战争

- 🔍 心有多大，舞台就有多大 152
- 🔍 干别人不敢干的事情 156

- 🔍 没有退路才有前路 161
- 🔍 一辈子很长，创业不可急于求成 165

第十一章 🔍 选择对了，才是真的对了

- 🔍 选一群可以干事业的伙伴 170
- 🔍 适合自己的项目才赚钱 174
- 🔍 小生意里也有大商机 179

第十二章 🔍 永远重视团队的力量

- 🔍 团队是改变一切的力量 184
- 🔍 适用即是人才，人才也需再培训 188
- 🔍 多给年轻人机会 193
- 🔍 执行力高于一切 197

第十三章 🔍 收人重在收心

- 🔍 没有笑脸的公司是痛苦的 202
- 🔍 不创造首富，去创造群富 206
- 🔍 内行做门道，外行不看热闹 211

第十四章 🔍 战略、战术，一样都不能少

- 🔍 超前决策以便乘势而起 216
- 🔍 只抓一只兔子 220

- 🔍 先走一步，让别人跟着 224
- 🔍 善假于物最取巧 228

第十五章 要对客户充满敬畏

- 🔍 为客户着想，客户才买你的账 234
- 🔍 客户的利益是第一位的 239
- 🔍 客户有钱赚，我们才有钱赚 243

第十六章 人情也是商情

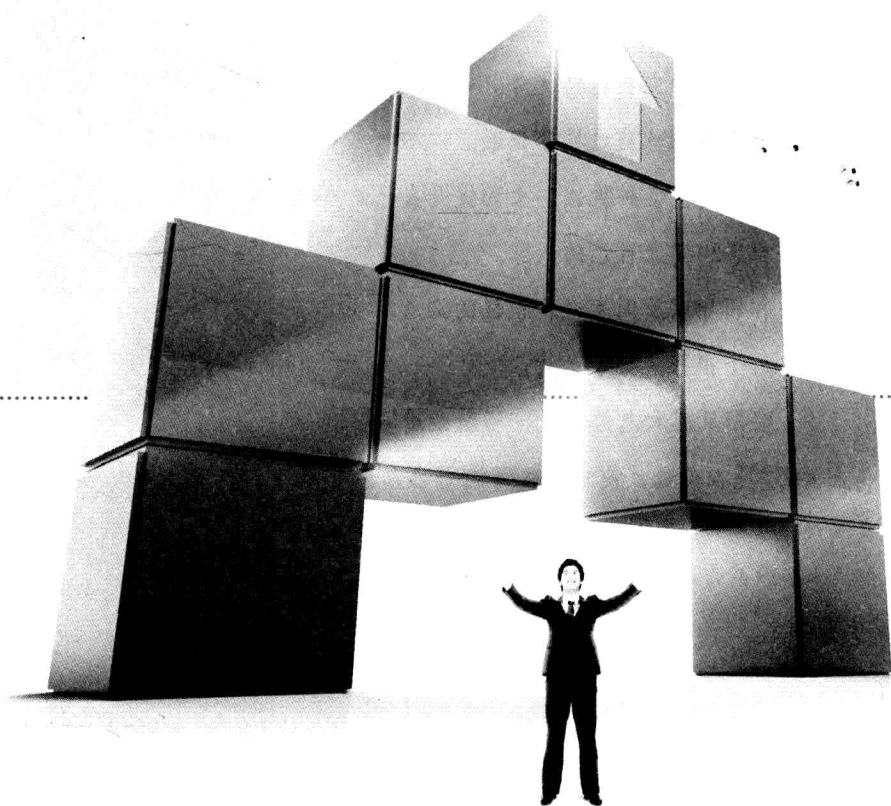
- 🔍 朋友就是门路 248
- 🔍 与大老板交朋友 252
- 🔍 跟不喜欢的人打交道 257

第十七章 心若在，梦就在

- 🔍 困难时，用左手温暖右手 262
- 🔍 错误不是一件可耻的事 266
- 🔍 最大的失败是放弃 270
- 🔍 名来利往，遮不住明人眼 274

上篇

厚积薄发的职场潜伏期



潜伏必知

在潜伏期里，你需要做好如下十件事：

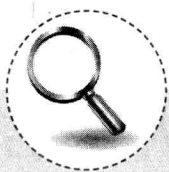
1. 建立职业目标，找准职业定位。
2. 开阔视野，拓展思维。
3. 发现并确立自己的优势。
4. 多向周围优秀的同事请教。
5. 主动迎接各种挑战，全面提升自己的能力。
6. 积累和建立自己的人脉。
7. 和领导以及同事进行积极的沟通。
8. 敢于担当，勇于负责。
9. 定期反思和总结自己，不断改进。
10. 持续前进，使自己尽可能的强大。

第一章

潜伏要潜出 “达人”的思维方式



成功者往往都是在自己的思维方式的引导下走向成功的，而这一思维方式恰恰是在其年轻时的潜伏期里形成的。所以，在这段时期，我们首先要训练自己具有“事业达人”的思维方式，打破甘于平庸的思维之墙，努力让自己具备开阔的思路和独立思考的能力。



打破职场思维之墙

很多年轻人在刚刚踏入社会时，都会不自觉地陷入一种思维定式：尽快找到一份稳定、舒适、体面的工作，然后每天按部就班地工作，按时领取薪水，不多做也不少做，收入不高也不低，心甘情愿地做一名普通职员……但某一天，忽然发现身边的朋友在事业上大有作为时，才意识到自己虚度了许多大好时光。当然，有些人还会找出许多借口，抱怨自己的家庭背景不好、长相欠佳、学历不高等，认为自己在职场上只能是一个平凡人。其实，抱有这种想法的人进入了一个致命的思维误区：所谓的职业，不过就是一份工作。实际上，职业是每个人必须要好好经营的事业！

毫无疑问，充满竞争的职场是一个相对公平的舞台，每一个人都完全有可能在其中收获丰硕的果实。有的人选择了“不甘平凡”的职业思维，在工作中潜心钻研、稳扎稳打，为今后的职业道路奠定了丰厚的基础；而有的人却选择了“让自己甘于平庸”的职业思维，这决定了他们永远不会有所突破，最后只能看着别人享受成功的喜悦。

把跳蚤放到一个器皿里，用透明玻璃罩住。开始时，跳蚤还会

拼命往上跳，但是每次都被玻璃挡了下去。一段时间后，即使取下玻璃，跳蚤也只能跳到器皿口以下的高度。同样地，如果一个人总是认为自己只能平凡，那么，他就像给自己设了限的跳蚤一样，最后只能跳那么高了。

很多成功创业的精英都是潜伏达人，比如李开复，他就是因为不甘于平凡，所以最终才取得了巨大的成功的。

在美国卡内基·梅隆大学读博士时，李开复被哲学老师“世界因你而不同”的人生态度拨动了心弦，对“改变世界”心驰神往。而当上卡内基·梅隆大学的副教授之后，他仍对前途感到迷茫，想到自己将要终日被困在象牙塔里，便觉得无法呼吸，所以当苹果公司的副总裁戴夫·耐格尔对他讲了“你是想一辈子写像废纸一样的学术论文呢，还是要来真正地改变世界”这番话后，李开复便下定决心，进入硅谷，加入苹果。从此，李开复走上了他的不平凡之路。

李开复之所以取得现在的成绩，就是因为他有不甘于平凡的“野心”。如果他甘心做一名按部就班地生活的教授，那么，我们也就看不到现在的李开复了。

很多时候，如果我们认为自己是平凡的，那么，我们会按照“平凡”的标准来要求自己。本来可以生活得更好，却不去努力；本来可以把事业做大，却不去争取；本来可以过得丰富多彩，却平平淡淡。有了“平凡”的思想，自然也就有了“平凡”的人。一个有着“不做平凡人”思想的人不一定就不平凡，但一个有着“甘做平凡



人”思想的人就一定会平凡。所以，我们要打破自己的思维之墙，像李开复那样按照“不做平凡人”的标准来要求自己。

当一个人面对困难和苦难时，“不做平凡人”的思想会告诉他，要战胜困难，控制局面而不是被局面所控制。有了改变现状的愿望，也就有了行动的激情和动力，也就有了创造不平凡的可能。试想一下，一个甘于平凡的人怎么会有热情去创建自己的事业？怎么会有激情在惊涛骇浪里翻滚？

不甘于平凡的人，做事情不会浅尝辄止，不会认为做到差不多就可以了，虽然他知道不存在完美，但却努力去力争完美。他在人生的道路上是尽了力的，不管有没有得到想要的结果，他最终都不会后悔，不会去感叹人生毫无意义。

不甘于平凡的人，不会任凭命运摆布，不会依赖别人，而是会靠自己的力量去努力达成自己的心愿。当命运给他狠狠的一掌时，他会毫不客气地还它一拳。他不愿做碌碌无为的平凡人，只愿奋发图强；生命不止，奋斗不息。所以，一个人有了“不做平凡人”的思想，就极可能会拥有一个不平凡的人生。

一个追求不平凡的人，内心里充满了坚持，无论遇到多大的挫败和困境，他都会抱着坚定的信念，努力地挺过这一关，而不是一味地怨天尤人。他总能在绝望的时候迎来一线希望的光明，在别人认为他快要倒下的时候，他会让人大吃一惊地站起来。

人之所以不平凡，是因为先有了“不做平凡人”的思想，没有谁见过一个毫无抱负的人轻而易举地就能成就一番事业的，也没有谁见过一个不知进取的人在瞬间就能与众不同、光芒万丈的。没有谁规定我们就是平凡人，也没有谁规定我们就要做平凡的人。追求不平凡，

是我们人生的新起点。所以，我们要打破自己的职业思维，做一个力争上游的人。

潜伏秘招

怎样做个不平凡的人？

秘招一：拥有一颗不甘平凡的心

刘岩是个随遇而安的人，不争名，不夺利，安安心心地过自己的小日子。以前的他过得轻松、开心，但最近他兴奋不起来了，因为单位效益不好，要精简人员，虽然他平时不拖单位的后腿，但他干起工作来也从不积极主动，所以他担心自己会被裁掉。果不其然，单位毫不留情地把他拉进了“黑名单”，他只好收拾铺盖走人。为什么会出现这样的状况？因为他没有进取之心，甘愿做一个平凡人，他认为只要用平凡人的标准要求自己就可以了，不需要非常积极地工作，只要不拖后腿，就能享受安稳的生活。而且，企业在运行中什么状况都有可能出现，而每个人在职场上也随时都面临着风险。一旦企业运行不畅，需要用裁员来维持时，那些平时不努力的人就会被裁掉。如果刘岩从一开始就有一定的抱负，不甘于做一个平凡的人，那他就会尽心尽力地工作，就算得不到晋升，也不至于落个被裁的下场。

有一颗不安分的心、不甘于平凡的心，是追求不平凡的原动力。

秘招二：把压力变成动力

万紫阳是个不甘于平凡的人，内心里总燃烧着火一样的激情。每次遇到困难时，他都不退缩、不急躁，而是静下心来仔细地思考解决问题的办法。在遇到重大的变故或挫败的时候，他也不会乱了手脚，