

告知全体白领全部打工者

工资翻倍计划

郝玮刚 宋江 著

你不知道的规则都是潜规则

所有行业

全部职业

单面人法则

保你畅行无阻

职场新兵

高层主管

单面人法则

令你如鱼得水

无论私企，还是国企

不管国内，还是国外

单面人法则

实现工资翻倍

单面人打天下

什么是单面人：
从复杂而多面的人性特征中，
抽取优势的一面，作为亮世特征



从爱因斯坦、庄泳、佩奇、马云、迈克尔·乔丹、拿破仑、巴顿、詹姆斯·卡梅隆、姚明、霍金、盛田昭夫、周星驰，到香港和黄董事总经理霍建宁、苹果电脑CEO史蒂夫·乔布斯、香港著名电影人黄百鸣、优酷CEO古永锵、美国歌星肖恩·康布斯、好莱坞导演大卫·芬奇、英特尔总裁安迪·葛洛夫、百度公司董事长兼CEO李彦宏、FaceBook创办人马克·扎克伯格……

你需要像他们一样打造单面人形象！

工资翻倍计划

2012 单面人打天下

郝玮刚 宋江 / 著

 江苏人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

工资翻倍计划 / 郝玮刚, 宋江编著. -- 南京: 江苏人民出版社, 2011.12

ISBN 978-7-214-07685-4

I. ①工… II. ①郝… ②宋… III. ①成功心理 - 通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 253978 号

-
- | | |
|---------|--|
| 书 名 | 工资翻倍计划 |
| 著 者 | 郝玮刚 宋 江 |
| 责任编辑 | 张晓薇 |
| 装帧设计 | 红猫工作室 |
| 出版发行 | 凤凰出版传媒集团
凤凰出版传媒股份有限公司
江苏人民出版社 |
| 集团地址 | 南京市湖南路 1 号 A 楼, 邮编: 210009 |
| 集团网址 | http://www.ppm.cn |
| 出版社地址 | 南京市湖南路 1 号 A 楼, 邮编: 210009 |
| 出版社网址 | http://www.book-wind.com
http://jswpcbs.mall.com |
| 经 销 | 凤凰出版传媒股份有限公司 |
| 照 排 | 上海本周图书有限公司 |
| 印 刷 | 启东市人民印刷厂 |
| 开 本 | 718 毫米 × 1000 毫米 1 / 16 |
| 印 张 | 19 |
| 字 数 | 212 千字 |
| 版 次 | 2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷 |
| 标 准 书 号 | ISBN 978-7-214-07685-4 |
| 定 价 | 32.80 元 |
-

(江苏人民出版社图书凡印装错误可向承印厂调换)

前言

单面人打天下	001
--------------	-----

一、单面人法则：成功的黄金法则	005
-----------------------	-----

“单面人”是指从复杂而多面的人性特征中，抽取其中一个面，作为你亮相于世的特征。单面人是以你的其中一个性格、职业、学识特征为核心而建立起来的一整套价值系统，它使你从人群里脱颖而出，使你令人难忘，并受到欢迎。

怎样才能把自己的工资涨上去	007
什么是单面人	009
年薪 7872 万的杨元庆	014
从刘德华到庄泳：单面人是公司的顶梁柱	018
从爱因斯坦到佩奇：单面人容易产生影响力	021
马云，一个长相奇特的特立独行者	027
现在开始，打造单面人形象	034

二、牛人：你最牛也只是牛，而老板是老虎 043

江山易改，有专业技能的人总能站稳。一个企业就像一幢房子，顶梁柱永远是最重要的。牛人未必比能人强，未必比狂人傲，但牛人的综合性能强，让老板信赖你，甚至依赖你。

《圣经》中的三个仆人与三类员工	045
牛人分三类，谁牛谁更牛	048
专业牛人：以专业技能称雄职场	051
管理牛人：公司发展之轮上的润滑剂	061
外联牛人：公司的一张对外微笑的脸	066
牛人，你不能比老板还牛	070
要做很牛的单面人，先做两面人	075

三、趣人：公司的活宝，赢利的催化剂 081

趣人的口号是：幽默也能挣钱，快乐使人发财。快乐和有趣的人，其所发出的威力，是无限大的。无论对于工作，还是对于老板和同事，都有着无限的吸引力。趣人，会让人喜欢，会迅速拉近别人和你的距离。趣人工作效率高。从事同一份工作时，趣人的工作效率比普通员工高出2倍。

《中国职场好榜样》中的“笑”榜样	083
“一锅鸡”里的“开心果”	085
幽默管理提高工作效率	088
你飞扬的笑脸，就是解决问题的良药	094
世界最昂贵的笑容	099
“趣人”和“趣公司”	106

四、狂人：你有计划地狂，老板就会为你狂 115

“狂人”作为工作狂、偏执狂、自大狂三合一的人，在这个时代有着特殊的魅力，起着特殊的作用。如果你遇到的是一般的老板，那么，仅用工作狂就可以应付他；如果你遇到的是一个对公司前途有些迷茫的老板，那么你需要拿出自大狂妄的一面，给老板以信心；如果你遇到的是一个不思进取的老板，那么，你要以你恰到好处的偏执与疯狂，带动老板，使整个公司走上发展轨道。

时尚女魔头：狂人打天下	117
老板喜欢工作狂，他认为这是忠诚	126
老板喜欢工作狂，他认为这是认真	134
只有偏执狂才能成功	143
狂人之狂：“我是世界之王！”	149

五、铁人：意志力的较量 157

打造铁人，要注意的是：由于铁人容易给人蛮横不讲理的印象，而实际上你要打造的是一个智勇双全、艺高胆大的人。同时，铁人还给人留下顽强坚韧、意志力强的良好印象。铁人给人的这个印象，反过来会让你的铁人形象熠熠闪光。当你通过种种努力，把自己打造成一个铁人的形象，世人自然对你刮目相看，先入为主地尊重你，给你诸多便利，使你在职场上比一般人更容易取得成功。

智勇双全、艺高胆大	159
强硬主义，有得有失	165
制造“铁人效应”	172
惊天动地的成功	175
宁折不弯，拼到最后	179

六、奇人：凡战者，以正合，以奇胜 185

“奇人”来到一家企业以后，如果使用得当，就会成为“奇才”，如果使用不当，只能是虚而不实的“怪才”。奇才能帮助公司发展，怪才只以边缘化地自生自灭。奇才会独辟蹊径，意外成功。

寻求突破，自闯新路 187

前所未有，从此才有 193

奇人、奇才与怪才 202

卖的就是“特立独行” 210

七、怂人：哭哭拜拜打江山 217

四大名著的主人公全部是怂人。这反映了中国人心理世界的一个核心奥秘。

怂人放低身段，放低姿态，以退为进，以守为攻，让你的周围和你的圈子与你的关系形成一种四周高、中间低的格局。四周高的人，会向中间低的人倾斜过来，结果把你抬得最高。

怂人不要紧，要紧的是你的内心是不是也很怂。如果你内心根本不怂，只是表面上做个怂人，那么，只要善于控制外在表现，你会成功。

作为单面人的一种，怂人其实是表面上怂，内心强大。

何为怂人 219

在职场人际关系中掌握主动 221

退后几步再往前跑，会跳得更远 229

自古就有“怂人哲学” 236

八、打造单面人形象三部曲 241

通过本书的前面部分,你对单面人形象打造已有了一个基本的认识,现在要进一步了解单面人打造的执行步骤,以便所有的思想认识,都落到一个实处,使你在行动前获得一个实用的方法。

基础知识复习一:什么是单面人 243

基础知识复习二:你的单面人形象是什么 249

基础知识复习三:单面人形象打造策略 253

打造单面人形象三部曲 263

附录一 全国各省各行业近年薪资参考资料 269

附录二 2011 年十大行业薪资排行榜 285

单面人打天下

本书从万千个职场达人的成功经验中,总结了职场人员打工致富的一个重要法则:单面人法则。

所有的人,都是多面人,但所有的成功者,都是单面人。

杰克·韦尔奇,作为一个普通人,一个男人,一个儿子,一个老公,一个通用电气公司的打工者,他什么都是,但作为一个职场成功人士,他只有一面:管理公司最有效率的 CEO。

李连杰,他是电影明星,是壹基金的创始人,是影星利智的丈夫,是两个女儿的父亲,是嗓音有点沙哑的人,是个头不高的人,等等,但当他出现在公众面前,他只有一个形象:一个正在运作壹基金的功夫明星。

泰国的英拉,她是一个风姿飒爽的企业家,是泰国前总理他信的妹妹,是个颇有姿色的女人,等等,但亮相于众人之前时,只有一张面孔:泰国首位女总理。

迈克尔·乔丹,他是一个普通的人,一个男人,一个儿子,一个老公,一个球场打工者,但,作为成功者,以上这些都不是,他只有这一面:全球知名篮球运动员。

所谓“单面人”,是指从复杂而多面的人性特征中,抽取其中一个面,作为你亮相于世的特征。单面人不单单是一张面孔,而是以你的性格、职业、学识特征中的其中一项为核心而建立起来的一整套价值系统。这套价值系统使你从人群里脱颖而出,使你令人难忘,并受到欢迎。

如果你是以多面人的形象处世,那么在外人眼里,你就等于个性混沌,面目模糊,无法一下子给人留下印象。单面人形象,使得你可以让人简单地描述你,牢牢地记住你。特蕾莎修女是单面人,她的单面形象是无私的慈善工作者;麦当娜是单面人,她的单面形象是放荡、纵欲的流行歌星。她们都是因为单面形象的鲜明突出,而使世人牢牢记住。

单面人可以主动打造,也可以被动形成。你本身就是某个性格特征突出,经过别人的渲染,你就以那个性格特征立足于世。这就是被动形成的单面人。但通常情况下,我们应该主动地打造单面人形象,以便适应这个变化万端的世界,主动出击。

历史证明,工业文明与后工业文明时代,现代职场中的人,只有按照单面人法则,在复杂多变的职场环境中以单刀直入的单面形象亮相、行事,才能如鱼得水,获得翻倍的工资和升迁。

当今时代,经过了世界金融危机的冲击,全球的企业都面临着变革的局面。但正如日本 SCHOLAR CONSULT 株式会社董事、社长柴田昌治在《公司病》中所说,“漠视员工的主动性,企业改革很难成功”,“不改变企业风气,员工的积极性就提高不了”。而员工的主动性与企业的风气,该如何改变呢?从企业的角度可以有很多方式,

从员工自身的角度,则可以把它纳入自身形象体系的打造。

本书针对当下社会的职场状况,提取其中六种典型的单面人形象,介绍给大家,并以多个成功的事例作为说明。针对这几种单面人,我们以当前世界与国内经济局势为背景,结合国内外职场达人的成功经验进行阐述,剖析他们的收入提升策略,力求帮你在职场中实现完全的进步。当你读完本书,将会重新去确立工作的目标,通过自身的改变,不但更好地达成个人工资增长的目的,而且在更大的意义上帮助企业实行转型,适应金融危机之后的全球经济竞争格局。

总之,不管你是在什么行业、从事什么职业;不管你是刚就职的底层员工,还是已经当上最高级别的总经理;不管你是在民营企业还是国企抑或事业单位政府部门;不管你是在中国还是东南亚其他国家;不管你是在东方还是在西方,只要你身在职场,在为老板或各种机构打工,你都可以通过运用“单面人法则”,迅速成为职场达人,实现工资翻倍计划。

一、单面人法则： 成功的黄金法则

“单面人”是指从复杂而多面的人性特征中，抽取其中一个面，作为你亮相于世的特征。单面人是以你的其中一个性格、职业、学识特征为核心而建立起来的一整套价值系统，它使你从人群里脱颖而出，使你令人难忘，并受到欢迎。

怎样才能把自己的工资涨上去

什么是单面人

年薪 7872 万的杨元庆

从刘德华到庄泳：单面人是公司的顶梁柱

从爱因斯坦到张朝阳：单面人容易产生影响力

马云，一个长相奇特的特立独行者

现在开始，打造单面人形象

你有什么样的规划,就能实现什么样的目标。能赚多少薪水,能升多高的职,完全取决于你自己。

—— 奔驰汽车创始人 戈特利布·戴姆勒

优秀的人永远不会认为自己已经到达了比赛的终点,而总是渴望继续前进。

—— GE 公司前 CEO 杰克·韦尔奇

管理别人之前请先自我管理。

—— 管理学家 杰拉德·库希尔

在杜邦,有一项员工定向发展计划。这个计划是鼓励员工自己决定未来 3 至 5 年把自己发展为一个什么样的人。

—— 杜邦中国集团有限公司总裁 查·布朗

怎样才能把自己的工资涨上去

金融危机之后，全球的经济环境与市场结构，均发生了深刻的变化。在我们，经受的最大变化是：企业在抱怨人工工资高涨，使企业不堪重负，打工者却没有觉得自己有工资在涨的感觉。

事实上，就算工资在涨，也追不上物价的涨幅。

可以这样说，物价在涨，大多数人的身价却在跌；钞票在贬值，物品在升值。金融危机、经济危机、地震、海啸、事故、恐怖袭击，不确定的因素那么多，让很多人没有安全感。我们渴望有一个办法，不管形势怎么改变，不管是金融危机还是经济繁荣，都能够让自己屹立不倒，并且在逆境中能够逆势而上。

现在，我们不讨论当老板好还是打工好，我们只讨论：假如你在打工，如何让你的身价不受局势左右，即使逆势也看涨？

简单点说，如何让你，在任何形势下，都能够工资翻倍？要做到这点，只有一条路，只有一个方法。

在指明这条路之前，你必须回答这个问题：你是谁？凭什么你的工资可以不随局势左右而一路看涨？你是专业领域的能人？你是跨专业的牛人？你是只有远大志向却怀才不遇的狂人？你是你老板的情人？你是随时能送出糖衣炮弹的“糖人”？你是随时都会火爆的辣人？你是面对任何困难都天不怕地不怕的铁人？你是什么都比人家慢一拍的懒人？你是以弱胜强，以柔克刚的怂人？

你的性格、你的技能、你的专长、你的怪癖，组合起来，让你成为一个多面人。但是，在职场，多面人不能生存，你只能是一个单面人。

你可以是专业领域的牛人，可以是打不垮的铁人，可以是兼备所有特点的全面人，但是，在职场，面对老板，面对同事，你必须是：单面人。

当你什么都不是,就等于什么都没有。当你什么都是,就等于什么都不是。所以,你既不能什么都不是,也不能什么都是,你只能是一个。你必须是一个单面人。

为什么这么说?

原因只有一个:实现这个目标的人,都是单面人。

联想集团 CEO 杨元庆也就是一个打工仔,他打工能挣到 1188 万美元,合计人民币 7000 多万元。

《福布斯》杂志曾评出某年度美国 500 强企业 CEO 年薪排行。排行榜显示,美国西方石油公司主席兼首席执行官雷·伊拉尼的年薪超过 4 亿美元。美国第一资本金融公司 CEO 理查德·费尔班克年薪为 2.4942 亿美元,排名第二。雅虎前 CEO 特里·塞梅尔(Terry Semel)排名第三,年薪为 2.30555 亿美元。甲骨文 CEO 拉里·艾里森排名第七,年薪 7533 万美元。

并不是说,只有做到 CEO 才有几百几千万美元以上的薪水,其实做球员也可以。

我们来看看 NBA 的球员工资。

在 1997—1998 赛季,迈克尔·乔丹的年薪是 3314 万美元,这一工资纪录至今还没有人超越。现在 NBA 拿最高工资的是科比,年薪约 2500 万美元,为 NBA 第一高薪。其次是加内特和奥尼尔。

当然,不是人人都能做大公司 CEO 和国际知名球星的,大多数人是普通人。作为一个普通人,只要把那些 CEO 和球星的薪水当做追求的目标就可以了,而实际上要做的,就是在现实的基础上,尽可能多地从老板那里挣到工资。

但是,你从那些成功的 CEO 和 NBA 球员身上,所得到的可不仅仅是高薪榜样,还有他们获取高薪的奥秘。

你会说：有什么奥秘？不就是做高管或者明星嘛？

错

不是所有 CEO 和明星都能挣那样的薪水。

巨人网络 CEO 史玉柱曾说，他在巨人网络的工资是月薪 5.8 万元，比研发高管们要低很多。而 Google 公司在一份管理文件中披露，公司董事长兼 CEO 埃里克·施密特(Eric Schmidt)一直只拿 1 美元年薪。

球星中，NBA 球员，王治郅第一年的工资是 30 万美元，而罗马尼亚足球运动员卢西恩·巴达鲁塔每月的工资只有 0.22 美元，仅够每周买一块面包。而落魄借债的明星则比比皆是。

其实，杨元庆和乔丹们之所以能拿高薪，不仅仅是因为他们是 CEO 或球星，主要是因为：他们是单面人。

什么是单面人？

—1—

每个人都是多面人。你既是你妈的儿子，也是你儿子的父亲；你既是你同事的同事，也是你老师的学生；你既是一部电影的观众，也是一出舞台剧的演员；你既是一些人眼中的“开心果”，也是另一些人眼中的苦闷人。

除了角色的多面性，在不同的场合，不同的状态中，你还表现出性格的多面。比如，在某个场合，你粗声大气，据理力争，让人发现你是个大胆的人；而在另一个场合，你默默无语，忍气吞声，让人以为