

一部能使女人成功的巨作

PITCH LIKE A GIRL

Ronna Lichtenberg

[美]罗娜·李顿勃 著
郝久新 译



女人,天生就能赢

世界500强企业女员工用书

新华出版社

PITCH LIKE
A GIRL



女人，天生就能赢

罗娜·李顿勃 著

郝久新 译

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

女人, 天生就能赢 / (美) 李勃顿著; 郝久新译.
北京: 新华出版社, 2005. 10
ISBN 7-5011-7233-1

I. 女... II. ①李... ②郝... III. 女性 - 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 114005 号

京权图字: 01-2005-5280 号

Pitch Like A Girl: How A Woman Can Be Herself And Still Succeed

Copyright © Ronna Lichtenberg

Chinese translation copyright © 2005 by Xinhua Publishing House

This edition arranged with DeFiore and Company Author Services LLC.

through Andrew Nurnberg Associates International Limited

All Rights Reserved

女人天生就能赢

(美) 李勃顿 著

郝久新 译

*

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路 8 号 邮编: 100043)

新华出版社网址: <http://www.xinhupub.com>

新华书店经销

北京长阳汇文印刷厂 印刷

710 毫米 × 980 毫米 16 开 16 印张 150 千字
2005 年 10 月第一版 2005 年 10 月北京第一次印刷

ISBN 7-5011-7233-1 定价: 28.00 元

中文简体字版专有出版权属于新华出版社



PITCH LIKE A GIRL 目录

- 002 | 推荐序 ○
- 005 | 前言 ○
- 015 | 第一章 粉与蓝 ○
- 033 | 第二章 脑性别差异 ○
- 083 | 第三章 经营“自我公司” ○
- 093 | 第四章 视觉化：发现你真正想要的 ○
- 113 | 第五章 善待你的“贵人” ○
- 133 | 第六章 赢的准备工作 ○
- 165 | 第七章 赢的技巧 ○
- 181 | 第八章 自我定价 ○
- 207 | 第九章 自我包装 ○
- 225 | 第十章 用女人的方式赢 ○
- 245 | 结语 ○
- 246 | 附录1 情商测试 ○

女人，赢，并美丽着，这是我所希冀的境界，也是我希望与大家分享这本书的原因。

——李莹

宝马汽车北京地区销售总代理

亚洲最具时尚女性

推荐序

始终觉得自己与“赢”这个字总是或多或少有些冥冥中的渊源。2003年，在竞争宝马的国内代理权时，我将公司名注册为“盈之宝”。盈，既有“莹”之意，更有“赢”之意。也许真是应和了这渊源吧，我如愿以偿，在全国第一个获得了宝马北京地区的经销代理权。

记得十几年前，大学新生报到的第一个夜晚，我站在宿舍的窗前，望着曾经梦寐以求的北大校园，内心充满了开始一段新生活的喜悦与茫然。我看到高年级的女生楼前开来几辆好车，被接送的女生打扮入时，脸上洋溢着自信和优越感。那一刻，我默默地告诉自己：将来有一天，我一定要靠自己的能力开好车，过上好生活。

相对于其他同龄人来说，我很早就明确了自己想要过什么样的生活，要它为它而去努力。所以还没毕业，我就开办了公司。至今还记得我做的第一单生意是医疗器材代理，前后一共挣了一千块钱。我发现通往自己目标的路径原来应该是这样去做的。

经常有人问我一个问题：你成功的秘诀是什么？或者说，你获得财



富的原因是什么？我想这一点至关重要。对于年轻人来说，确立一个明确的生活目标、建立一颗强烈的企图心，是个人事业成功的一个基础。只有这样你才能克服生活的随意性，积极地去做准备，而机会来临的时候你才能去抓住它。资源永远是短缺的，机会只垂青有准备的头脑，没有目标和企图心你就很难在激烈的社会竞争中脱颖而出。

经常去参加很多类似“杰出女性”之类的论坛活动，也见识了许多精彩的女人们，她们身上都拥有如此厚重的“赢”的概念，令我欣赏，甚至为之震撼。我觉得在生活面前，我们就像海边捡贝壳的孩子，我们惊叹于每片贝壳的美丽圆润，却不知大海的辽阔。而生活就像大海，值得我们用一生的脚步去追寻探索，永不停歇。

女人，赢，并美丽着，这是我所希冀的境界，也是我希望与大家分享这本书的原因。

——李莹

宝马汽车北京地区销售总代理

亚洲最具时尚女性

前言

书店和图书馆的书架放满了各种各样的励志书，它们许诺你能够实现你最崇高的目标——只要你能够从根本上改变你的行为方式或者性格。只要你采纳那些所谓的7种习惯，9条规则，12个步骤……像那些有名或无名的商界领袖、千万富翁和衣着入时的时尚男女们所吹嘘的那样，你就能成功。

一想到这些，我就筋疲力尽。

像我认识的大部分女性一样，生活中各种各样的责任已够我忙的了，受不了再加任何一项在我的行事历上——更不用说那种全面改造性格的浩繁工程。即便我有时间，我也不会真的接受这种建议。我讨厌这里面隐含的想法：我这个人存在某种问题或缺陷，而为了得到我想要的，我必须改变。尽管为此我也花了很多年的时间去努力尝试，但事实上，这些东西根本没有用。

这让我领会到不同的思路，而这正是本书的核心：能不能获得你想要的但不用刻意改变自己？我们能不能从事最向往的职业并实现人生目标，而这只需要通过更加充分和有意识地运用女性的力量，作为女性本身就拥有的力量？

这正是本书的主旨：帮助女人更好地做自己，从而更多地获得她们

想要的东西。这本书向女性展示，如何将更多的自我带入工作——并从中获得更多回报。它会告诉你发现自己所想并自然地提出要求，同时利用一种被忽视的力量来得到它。

我把这种强大的新工具叫做“用女人的方式赢”。意思是说，要运用女性天生的影响力和说服力，去赢得支持，获得你想要的，以及运用那些多数女性已经具备的技巧，去建立和培养人际关系，让人们分享你的观点并且做你想让他们做的事情。

我相信，用女人的方式赢，是在工作和生活中遇到麻烦的每一个女性的金钥匙。在本书接下来的篇章里我将教会你如何去做。

赢，意味着必须去争取。在不同的时间和场合下，我们都在争取，以获得我们对生活的所需、所想。但通常我们不认为那是在争取。

在经典的商业环境里，你争取潜在的客户以赢得新的订单或者讨好老客户以扩大销售量，你争取老板对你进行升迁或者给你新差事，诸如此类。在个人生活中，我们大部分人也在争取着。如果你是一位母亲，你可能花过一些精力为你的孩子找最好的老师，你想方设法争取让你的男友同意去你想去的地方度假，或者让你的丈夫答应改造厨房等等。

所以，重要的问题不是你是否要去争取，而是如何有意识并且如何更好地去做。你的争取是否有效率？是否有力量？是否达到了你在工作、家庭和生活中想要的结果？

下面就是我压箱底的宝贝真理。如果你是女人，你总会有一些推销自己的麻烦。而你如果不能推销你自己和你的观点，你就不能有效地争取，更谈不上赢了。

但是，为什么争取对我们是如此大的一个挑战？

争取的本质常常让我们觉得是某种形式的自我推销。毕竟，它需要

把你自己的需求放在第一位。而这就是让大多数女人心理不舒服的地方：自我推销像是男人做的事情，充斥着傲慢，违背了我们作为女人的天性。从一出生，我们就被教导应该谦虚、成熟，并把他人利益放在第一位。自我推销对男人似乎更容易些，而女人往往觉得这些事情很难。

我们不会很好地争取，因为这使我们感觉好像我们已经不是自己了。我们不想通过炫耀和自我推销，或是把自己利益放在他人利益之上而获得成功。我们信奉只要努力工作，业绩优秀，就会得到承认，获得嘉奖，而不需要通过自吹自擂和不择手段地自我推销。

即便我们试图推销自己，我们也感觉好像对此很不擅长。我们总是觉得自己缺少吹牛的基因，事实上，有充分的科学证据显示我们女性之所以不喜欢推销自己，部分原因确实是大脑活动方式的结果。但这既不算好事，也不能算坏事，只是事实如此而已。

但如果我们告诉自己不争取没有关系，我们就让自己变得更加渺小、无趣、没有竞争力。所以结论就是，不要放弃争取，而应让它为我所用，用女性自然和本真的方式去推销我们自己和我们的观点。我们需要加强对关系的关注，并且加强建立关系的技巧。换句话说，如果我们想用我们感觉舒服的方式获取成功，我们就应当停止像男人那样争取，而学会以女人的方式去争取。

“你投球就像个女孩。”在童年时代，这短短几个字就是最大的羞辱，被男孩用在参与传统男性领域的运动赛场的女孩身上。如果你投球像个女孩，就是说你投掷无力而且偏离目标，也没人愿意带你玩。

现在，我们都长大了，到了扭转那些旧观念的时候了。我们可以把这个观念引入另一个传统男性的领域——商业领域，调整这个观念，把它变成一件好事情。



作为女性，我们应当更加有意识并且善于执行我们要采取的行动，从而了解并达到我们的目标。争取意味着拿起自己的观点，掷向能够帮助我们实现目标的人，而不仅仅是把它随意扔到空中，希望有人看重它。

用女人的方式赢意味着按照你自己的方式来做，把对关系的渴望转换为交易。这并非意味着创造优势，而是创造联络关系。在男性的语言中，赢意味着毁掉别人，获得统治地位，这就是另一项重要的区别：当你以女人的方式赢，没有人会因为你的获胜而必须输掉。

要获得对我们想做的事情的支持，我们所拥有的选择是有限的：我们可以去请求，可以支付代价，可以命令别人，当然也可以说服别人。

在你没有权力下命令的时候，或者当你不想滥用职权的时候，你可以争取。你可以争取说服你的孩子做他们不想做的事情，诸如完成家庭作业、打扫房间，或者就是安静几分钟等等。这样，你就不用说“我这样说了，你就要这样做。因为我是妈妈，这就是理由”。

如果你会争取，你就不会孤立无助。很多时候我们感到无能为力，是因为我们不知道争取也是一种可能，它给我们力量和控制。

当然，不控制事态、做一个受害者，在情感上是一个安慰剂，让我们相信，无论发生什么事，都不是我们的错。如果你相信你是个受害者——在男性至上的职场、面对专横的老板、有一个无情无义的配偶，或者任何人任何事绊住了你、阻碍了你——这就给了你脱身的借口。这的确是一个安乐窝，但如果你不去面对恐惧的源头，你就不会拥有完整的人生。

像你们中的大多数一样，标榜我是专家让我觉得尴尬。但我的确拥有某些重要的专家建议，而且我要告诉你，你可以对我的建议充满信心。

我在商业领域工作了25年，在公司的一系列高级职位上，一直稳定

上升。七年前，我离开了原来的公司，开始独立创业。我创办了一个管理咨询公司，现在我还在经营这家公司，客户在我这里获得独家的有关企业发展、战略、交流、培训等方面的咨询。

我也是《奥普洛杂志》(O magazine) 关于职场与商业话题的编辑主任。我还写过另外两本商业方面的书，均获得好评。我经常出现在电视和广播中，我也是励志演讲圈子里经常拿五位数报酬的演讲者。这就是职业生涯中的我，和我所让自己成为的那个人（关于这一点，更多的内容见第三章）。

但这并不是我让你听从我的建议的原因。我的工作让我接触到许多女性，这让我有机会了解我们共同面对的有关“赢”的挑战，即努力发现怎样成为真实的自我，并找到一种正确获得成功的方式。

因为我争取，我能够为我所关心的读者撰写他们关心的话题，并且在我的咨询工作和写作事业中，我都有机会帮助人们，让他们的生活变得更美好。并且，我在做着这一切的同时，拥有幸福的家庭生活，抚育养子和养女，并有真诚朋友的相伴……

以上这些，如果没有很好的赢的技巧，都不可能做到。在我的工作和生活中，最好的事情往往都是我像女性那样去争取得来的。利用自己的权利、激情和说服力获取资源，这让我的生活变得不一样。我相信，它对你也一样有效。

我每天都在争取，自从我进入商业界就这样做了。我能够完成我的大学学业，就因为一次争取；我的第一份工作也是，甚至某种程度上我的婚姻也要感谢我的一次努力争取。在这里，为了让你了解有效的争取能够达到的广度和深度，我选择一些故事与你分享。

我第一次大的争取行动是在1970年代，大概我从德克萨斯大学辍学

三年以后，当时我只差四个学分就要毕业了。最初我辍学是因为诊断患了乳腺癌，幸运的是肿瘤是良性的。接着，我想，我最好结婚，因为我已经不小了，有成为老姑娘的危险。现在回想起来我感到很惊奇，当时我产生这个想法的时候，不过才23岁。但我当时确实是这样想的，所以，我和男朋友罗恩结了婚，我们搬到华盛顿特区居住。

当时为了罗恩能够在法学院读书，我们只有一个办法，那就是我必须去工作。我要想有个体面的工作只有一条路，那就是要有大学文凭，好的工作要求学位，这让我有两个选择：第一，说谎，这似乎不是个好主意；第二，完成学业。

问题是，我住在华盛顿特区而学校在德克萨斯州的奥斯汀，并且学校规定只计算在奥斯汀而不算在东部学校修的学分。在虚拟教学成为现实前，人们更关心这些学习地点的事情。

我给招生办公室写了一封信，他们的反馈基本上是说，我们不这样做。于是我灵机一动，打电话到学校，问那个年轻的助理院长，对我生活中产生的困难，是不是真的没有任何办法解决。有！我们找到了解决方案。他们要求我在乔治华盛顿大学学习更多的学时，超过我在德克萨斯大学的科目和分数一定标准，他们就能让我毕业。助理院长是个很聪明的女人，她知道，德克萨斯大学的校友比准校友更有可能成为学校捐助人。

于是，我通过争取，拿到了我的大学学位，接着通过更多的努力争取到了我第一份真正的工作。那可不是在高中暑假打工挣钱的那种工作，而是如果没有它我和我丈夫就得饿死的那种工作。

我们开始看招聘广告、发求职简历、打电话，看谁愿意雇佣一个英语文学专业的毕业生。我了解一些维吉尼亚·伍尔夫的作品，打字还不慢，尽管不是很好。我也得到了一些机会。

直到今天，我还保留着一封政策研究中心寄给我的拒绝信。这是华盛顿一家幕僚研究机构，为大公司商业环境发展趋势提供咨询。回头想想，我当时之所以保存这封信是因为在这封信中我至少得到了反馈信息，而不是求职途上无尽的沉默，并且从信上看起来是某个好脾气的人写来的。

于是我又给他们打了电话，告诉一位助理（他的名字我已经记不清了）：“我保留着你们的那封拒绝信（如今，它已经引起多方面的关注）。我知道我不适合你们提供的职位，但是，我对你们公司很合适，所以，您应该雇佣我。”接着我列举了原因，“我可以为项目做基础工作，我熟知联邦政府的运作，我擅长写作，而且我的打字水平已经越来越高。”而且我想他们一定已经很清楚，我愿意很便宜地为他们工作。公司老板约翰·纳斯比特（John Naisbitt）（他后来写了《大趋势》，并成为大企业领袖）聘用了我，我成为他们的自由作家。我开始全日制工作，同时学会了期货研究，掌握了研究的技巧，并学会了如何为从事商业的人员写作。

离开华盛顿后的数十年间，我在各种职业环境下争取过无数次——为了得到更好的工作，挣更多的钱，为升迁开拓新的机会等等。我也在我的个人生活中进行争取。

当然我有时赢，有时输。但在我的个人生活中从来没有出现更大的损失，像是那一次我本应争取却没有做所带来的那样。

在我十多岁的时候，我就发现我母亲的产科医师，一位极其正直的人，给她使用了很高剂量的二乙基固醇（DES）。这种人造雌性激素通常被认为能够预防流产。现在，医学上证明这个药不能防止流产，反而会导致其女儿患子宫癌的几率增加。当我在20来岁开始检查到乳房异常时，想到这种危险的可能性，我的妇科医生就给我敲响了警钟。

我不能说是二乙基固醇导致我患子宫癌，它也许是一种先天的癌症，



也许不是。我能告诉你的是，在当时，这种早期癌症可能会要了我的命。最终，一天半夜，我在急救室做了紧急子宫切除手术。当时我26岁。

现在看来当时我本可以争取一下的。我在第一次手术之前曾听说在马萨诸塞有个医生，他用激光治疗过像我这样的病例。我记得我想过打电话给他，但我觉得我的癌症不是那么厉害，我也不是一个大人物……也许，如果我当时打了这个电话，如果我稍微争取一下，他就会帮助我。也许，我真的打了电话，他也帮助了我，我就能够怀孕生育。这些我都永远不可能知道了。

就在两个月前，我的体检结果显示癌症可能复发。我的医生再次给我做了检查，他说，如果发生我们不希望看到的结果，我必须去见肿瘤专家。起初我感觉很不安，接着我又想：“还早着呢，没有什么大问题。我还有时间。我可以去看任何肿瘤专家，这没问题。”这种思想在我头脑里停留了半天时间，然后，我认识到，我已经陷入负面信心的陷阱。那就是：“我不够重要到要找最好的治疗。”在第二章，我将谈到像我当时这样心态的一些人。

但这次我决心不犯同样的错误，我开足了马力。在24小时内我就完成了我的网上搜索功课，了解哪个肿瘤专家擅长治疗我这样的病例。我告诉了我的朋友，并且自然而然地向他们寻求帮助，或许是纯粹的感情支持，或许是他们碰巧知道什么人能够帮我找到最好的医生。我的哥哥，像所有的男性一样是任务指向性的，立刻在网上查找信息，并告诉我在哪个医院有最好的治疗经验和新技术。

第二次检查的结果看起来不错。但是不管怎样，即使以后的检查情况不太好，我也不用担心，我已经有了准备。我可以自己查找信息，也可以依赖所有的人际关系来寻求我所需要的帮助。而这种准备对结果、对我的生活都有正面的影响。



成功地争取到在不同的机构完成大学教育的机会，努力赢得令人羡慕的工作，以及我未能获得最好的医学治疗，这些经验教训可能看起来没有什么共同之处。但事实上，这些看起来零散的事件颇有一些共同点：一开始我弄清楚我真正想要的结果，然后识别谁是能帮助我达到目标的关键人物。我考虑这对此人有何好处，也就是为什么对他来说帮助我达成目标符合他的最大利益。最后我努力工作与他沟通交流这方面的附加价值。

所以，尽管每种情形都是包含着某种形式的自我推销——毕竟我是把自己推销出去来获得我所要的——但这并不是某种大吹大擂式的推销，不是依靠吹牛和统治来达成目标。这样的自我推销强调“对我是好的，对你也是好的，这就是原因”。这样的自我推销更加依靠建立良好人际关系的技巧，并且追求让每个人都对结果感到满意。

这就是用女人的方式去赢，而不是男人的，而这确实有效。