

///

不敢躬身入局 绝无成功的希望

BuGanGongShenRuJuJueWuChengGongDeXiWang

START

天下事在局外呐喊议论，总是无益。必须躬身入局，挺膺负责，
乃有成事之可冀！——曾国藩

入局

苗志坚/著

走向成功的10大策略

生在皇城三分贵，宰相家人七品官。
物色一个具有发展潜力的老板，寻找一家适合自己发展的公司，就能开好局，起好步。



中国华侨出版社

不敢躬身入局 绝无成功的希望

Bu Gan Gong Shen Ru Ju Jue Wu Cheng Gong De Xi Wang

B848.4

192

入局

苗志坚/著

走向成功的10大策略



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

入局:走向成功的10大策略/苗志坚著.—北京:中国华侨出版社,2006.4

(人生规划丛书)

ISBN 7-80222-112-9

I.入… II.苗… 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(2006)第034887号

入局(走向成功的10大策略)

著 者 苗志坚

责任编辑 李晓娟

内文插图 小鱼儿

经 销 新华书店

开 本 880×1230毫米 1/32 印张11 字数238千字

印 刷 北京天正元印务有限公司

印 数 12000

版 次 2006年5月第1版 2006年5月第1次印刷

书 号 ISBN7-80222-112-9/G·99

定 价 22.00元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼 邮编 100029

编辑部 (010) 64443056

发行部 (010) 64443051 传真:(010)64439708

人生规划编委会

主 编 杨 郁

执行主编 苗志坚

委 员

贺永龙 李晓娟 沈 琨 张其金

- 01.物色一个具有发展潜力的老板
- 02.寻找一家适合自己发展的公司
- 03.洞察老板心理,发现老板需要
- 04.提高自身悟性,争取老板欣赏
- 05.借助老板力量,拓展发展空间
- 06.广交友少结怨,用真情不弄权
- 07.善意提醒老板,虚心接受批评
- 08.抓住发展机遇,创造成功条件
- 09.积极主动汇报,提出合理建议
- 10.谨慎对待提拔,坦然面对落选



躬身入局，挺膺负责（前言）

曾国藩曾经说过：“天下事，在局外呐喊议论总是无益，必须躬身入局，挺膺负责，乃有成事之可冀！”

无论做什么事情，如果只在旁边观看，只在旁边呐喊，是不可能有所作为的。希望有所作为，就必须挺身入局，英雄扼腕，壮士断臂，才可能成就一番事业。

入局，就是入道，意味着一个新的开始。一般来说，每个人的起点都是从当下级开始的，尽管这种下级的概念可能很宽泛，可是刚步入社会就当老板的人只是少数。下级是昨天、今天、明天都广泛存在的一种组织群体，每个人都必须在这个组织群体中不断磨炼，最终才有可能成为老板。

下级的磨炼，从把握好关系来说，天脉、地脉、人脉是每个希望成功的下级都必须把握的三大脉络，下级把握好天脉就能登上天梯，而老板就是下级的天梯！聪明的下级都很善于把握天脉，让老板成为自己通向成功的阶梯！

为什么有人不断进步，有人却碌碌无为？为什么有人情绪高昂，干劲十足，有人却灰心丧气，萎靡不振？为什么有人能超越平凡屡获升迁，有人却总在一个位置上徘徊不前？

失败的下级因何而失败？成功下级因何而成功呢？下级这个群体必须遵守一些共同的法则，这就是入局的关键所在。

现实社会有无所不在的坐标系，尽管每个人的坐标会因为坐标系的变化和时间的推移而发生变化，可是在特定的时空里，每个人的坐标点则是相对稳定的。换句话说，一个人的一生会发生多次角色转换，比如由人子变人父，由下级变老板，但在一个具体的时间环境坐标里，这个人所承担的角色使命则是固定不变的。

因此，在特定的时空里，给自己的角色定位有着十分重大的意义。很显然，从来都只有无下级的老板，而没有无老板的下级。也就是说，有的老板可能是光杆司令，而下级却总会属于某一个老板，并且，老板之上还会有老板。因此，希望在“百舸争流”的大江之中脱颖而出的人，就得先为自己确立好一个起点，从做好一名下级开始，入好局，开好步。

正因为这个原因，当一个下级就不是一件简单的事了，入局是做好下级最重要的环节之一，必须引起高度重视。

当好一名下级，入好局，必须确立入局的基本观念，弄清入局的主要环节，打造入局的核心力量，运用入局的巧妙方法。

在看不见硝烟的竞争场中，虽然没有你死我活的争斗，可“优胜劣汰，适者生存”，是无可抗拒的自然法则。在人才济济的今天，纵然你有真才实学，也可能会因种种原因而被淘汰；纵然你有浑身解数，如果不能被伯乐赏识，也是一片枉然。机遇本来是给有能力的人预留的，可为什么偏偏有那么多人与机会失之交臂呢？

被淘汰者之所以被淘汰，并非因为本身的劣质，而是因为身处劣势，没有入好局，起好步。为什么同为下级的人，有的一生碌碌无为，不能获得进一步的发展，甚而被淘汰，眼睁睁地看着机会擦身而过？而有的却被层层提拔，走向成功，最终“多年媳妇熬成婆”，当上了老板呢？

其真正的原因就是没有入好局起好步。这些人不能把握时机，不懂得为机遇谋划，不明白作为下级的游戏规则，不能够准确把握老板的脉搏，从而为自己架好通天的梯子。

正因为如此，才会有那么多从同一起点出发竞争的下级，在经过一段过程后，拉开了明显距离，甚至走上了完全不同的命运之路。也正是因为如此，今天的社会才会有“精英”一说。所谓精英，就是那些懂得如何让自己在众多的下级中脱颖而出，受到老板欢迎、得到老板重视、被老板提拔，从而走向成功的人。

听智者之言，品成功之味，明发展之理，叩财富之门。一句句充满智慧的金玉良言，一层层深邃无边的思想理念都会让你有所启迪。他山之石可以攻玉，善于学习和把握便是一种能力。

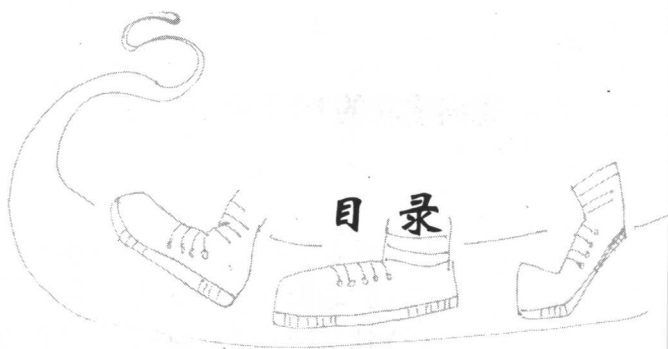
走向成功的10大策略

提高自己的实力并不是一件困难的事情,关键是要转变观念,调整思维方式,树立积极的理念,只有这样才能使你的前途无量,境况大改,从而快速提高自己的提升能力。

本书理论联系实际,简单实用,告诉你如何挖掘自身已经存在但还不为人所知的潜力,教给你一些切实可行的工作方法与技巧,使你迅速成为一名受欢迎的下级,被重视的下级、得到提拔的下级、从而成为一名得到成功优先权的下级。

确立一个好的起点,从做好一名下级开始,入好局起好步,慢慢发掘人生契机,走上成功人生之路!





01.物色一个具有发展潜力的老板

宰相家人七品官。在一个具有很大发展潜力的老板手下当差,成为他的得力干将,你的前程还会黯然无光吗?

- (1) 发现老板的魅力,寻找自己的差距 / 2
- (2) 理解老板的意图,调整自己的心态 / 14
- (3) 学会观颜察色,适应各类老板 / 35

02.寻找一家适合自己发展的公司

身在皇城三分贵。一家适合自己发展的公司是聪明的下级迅速出人头地的人生舞台,也是入好局开好步的必然要件。

- (1) 适者生存,快速融入新环境 /46
- (2) 做老板喜欢的下级,争当老板的干将 /58
- (3) 揣摩老板爱好,克服不良心态 /74

03.洞察老板心理,发现老板需要

“和你的老板搞好关系”，是下级入好局的生存秘诀。这是因为，下级晋升、加薪或者卷铺盖走人的生杀大权都在老板的手里握着。

- (1) 感知老板的心理需要 /80
- (2) 琢磨怎样赞美老板的技巧 /86
- (3) 了解老板厌恶的行为 /97

04.提高自身悟性,争取老板欣赏

对下级来说，获得老板的欣赏至关重要，因为获得了老板的信任和欣赏，老板才会对你委以重任，才会告诉你知心话，这样你就很容易获得领导资源。

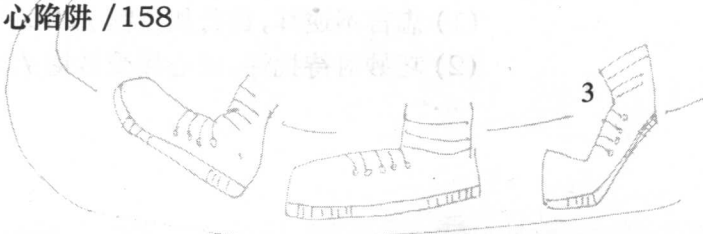


- (1) 得到领导欣赏,获得工作支持 /104
- (2) 尊重老板决策,博得老板青睐 /109
- (3) 发表独到见解,争取老板信任 /113
- (4) 调子要低,定位要准 /119
- (5) 提高悟性是下级获得欣赏的秘密武器 /123

05.借助老板力量,拓展发展空间

一个人的事业成功和生活幸福,只有 15% 是依靠他的专业知识和技能,而 85% 要依靠良好的人际关系和娴熟的处世技巧。有个贵人拉你一把,常常比自己奋斗半生进步更快。

- (1) 投入你的热情,爱上你的对手 /128
- (2) 礼轻情意重,有礼闯天下 /132
- (3) 构建人脉网络,开辟关系通道 /139
- (4) 平时勤“拜佛”,“冷庙”烧高香 /146
- (5) 经营人际关系,储备信息资源 /150
- (6) 掌握原则宜灵活,靠近老板有尺度 /154
- (7) 凡事谨慎,小心陷阱 /158



06. 广交友少结怨,用真情不弄权

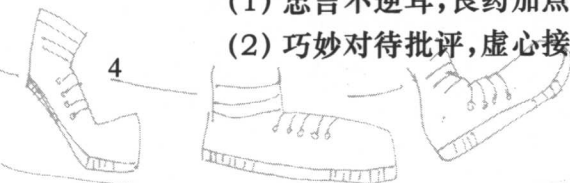
多个朋友多条路,少个敌人少麻烦。投入情感,貌恭心服;玩弄权术,貌合神离。

- (1) 见事要上,见利要让 / 166
- (2) 修炼自我,远离小人 / 168
- (3) 化敌为友,超过对手 / 172
- (4) 人在矮处,学会低头 / 175
- (5) 多替人出力,少欠人情义 / 177
- (6) 小题大做,细处不细 / 185

07. 善意提醒老板,虚心接受批评

唯唯诺诺是无能的表现,据理力争是勇气的体现。聪明的下级不会鲁莽地批评老板,而是寓贬于褒;而老板责备自己的时候常常以退为进。

- (1) 忠言不逆耳,良药加点糖 / 200
- (2) 巧妙对待批评,虚心接受教诲 / 208



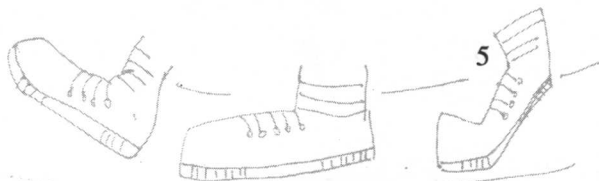
08. 抓住发展机遇, 创造成功条件

不是没有机会, 而是缺乏慧眼, 等待机会不如寻找机会, 寻找机会不如制造机会。善于抓住机会, 就能扩大影响, 成功就在眼前。

- (1) 机会常有, 识之有道 /216
- (2) 不等不靠, 抓住机会 /222
- (3) 匠心独运, 用好机会 /225
- (4) 主动出击, 创造机会 /232
- (5) 打造知名度, 提升影响力 /239
- (6) 全方位提升个人形象 /247

09. 积极主动汇报, 提出合理建议

“酒香也怕巷子深”。老板日理万机, 不可能很详细地了解每个下级的具体情况, 因此, 下级向老板汇报工作和提出建议, 就是一个绝好地表现自己的机会。



- (1) 汇报要及时,详略要得当 /262
- (2) 建议要切中要害,言辞要客观得体 /270
- (3) 避免正面冲突,建议中不带私利 /274
- (4) 留下点遗憾,画龙不点睛 /277
- (5) 暗度陈仓,勿求立竿见影 /281
- (6) 提建议要从容,让老板自己下结论 /286
- (7) 洞察被拒绝的原因,反省自己的欠缺 /290

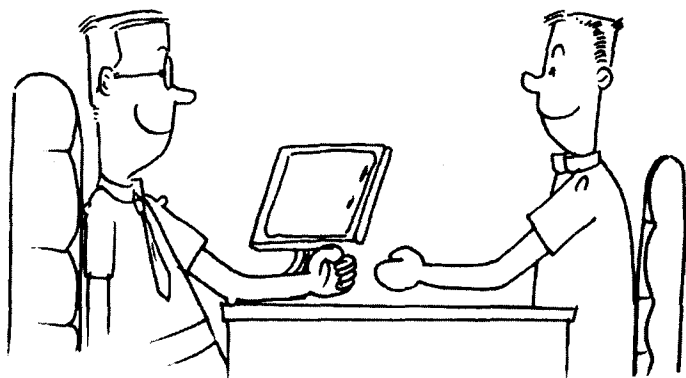
10.谨慎对待提拔,坦然面对落选

“祸兮福所倚,福兮祸所伏”。获得提拔固然是好事,可在这个过程中,要小心观察,谨防触礁沉舟。

- (1) 藏锋入鞘,以退为进 /300
- (2) 选择入局时机,不要跟有来头的人物较劲 /305
- (3) 因势利导,老板的痛处不要碰 /312
- (4) 使出浑身解数,巧妙推荐自己 /322
- (5) 大度能容天下,忍耐并非庸人 /326
- (6) 把事情做好就是下级最好的忠诚 /335



01.物色一个具有发展潜力的老板



宰相家人七品官。在一个具有很大发展潜力的老板手下当差,成为他的得力干将,你的前程还会黯然无光吗?

(1)发现老板的魅力,寻找自己的差距

一个有潜能的老板,就像一座巨大的优质矿藏,下级可以从中挖出无数宝藏,通过老板实现人生理想。

下级希望很快发展,老板的作用至关重要。但作为下级,很多时候都没有办法选择自己的老板,而常常是老板来选择你。因此下级只有尽可能地为自己创造条件,去接近心目中认定的、比较理想的老板类型,而疏远或离开那些不理想的老板类型。

在选择老板的时候,虽然自己的意愿、想法以及兴趣都很重要,但老板的思想意识、对部下的关心程度及提携部下的能力等,也是非常重要的参照系数。因为这些都将影响着你在其手下工作的可发展程度。

不要以为老板都是三头六臂、多耳、多眼、多功能。其实,他们也是人,也具有常人的喜、怒、哀、乐、七情六欲。任何一个人,都不是天生当老板的料,而事实上每个人都是从当下级开始的。那些能成为老板的人,不是靠求神拜佛、靠瞎子算命、靠摸奖中彩而成为老板的,他们之所以能成为老板,是因为他们付出的与常人不同!

那么到底是什么原因使这部分人成为“老板”,而另一部分人始终是给老板“打工”的呢?

成功的老板,最深厚的影响力来自于他们自身思想的

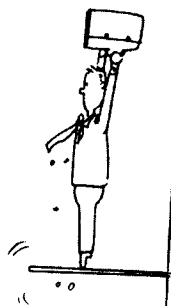
表达力和说服力,这也就是我们看到有些企业为什么很快脱颖而出,有些人为什么喜欢他们的老板,有些老板为什么放荡不羁、狂妄独断,却照样能够迷倒一大批跟随者的原因,这些老板有他们的“魅力”。

► 学习老板的勇气

这种老板属于政治家和具有宏观经济管理才能的人才,他们一般都具有在管理学院读书的经历,非常善于研究中国的宏观政治经济形势。

这些人在政府机关和研究院呆上几年后,逐渐看清了国家在市场开放过程中量变引起质变的发展轨迹,于是纵身一跃投入商海,悠闲自在地搞起了实业,成为真正的个体老板。

看一看我们周围,这样的人物为数不少。有些人称他们是“高台跳水”,而实际上他们的从政经历使他们具备了过人的眼光,而这种眼光也是一种“生产力”,非常有利于取得创



只要你有从这里跳下去的勇气,你就有成为世界冠军的可能。