

胡善林◎编著

# 赢 在上半场

YINGZAI SHANGBAN CHANG

30岁之前掌控  
人生主动权

Win The  
First Half

30岁你是否拥有：

一份事业，一屋家人，一堆朋友；  
一种满足，一种进取，一种分享。

30岁，你靠什么赢得未来？

胡善林◎编著

# 赢在上半场

YINGZAI SHANGBAN CHANG

30岁之前掌控  
人生主动权

Win The  
First Half

30岁你是否拥有：

一份事业，一屋家人，一堆朋友；  
一种满足，一种进取，一种分享。

30岁，你靠什么赢得未来？

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在上半场：30 岁之前掌控人生主动权 / 胡善林编著  
—北京：中国妇女出版社，2010. 1  
ISBN 978 - 7- 80203- 867- 7

I. ①赢… II. ①胡… III. ①成功心理学—青年读物  
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 219830 号

---

**赢在上半场：30 岁之前掌控人生主动权**

作 者：胡善林 编著

策划编辑：刘 冬

责任编辑：宋 罡 刘 冬

责任印制：王卫东

出 版：中国妇女出版社出版发行

地 址：北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码：100010

电 话：(010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址：www.womenbooks.com.cn

经 销：各地新华书店

印 刷：北京集惠印刷有限公司

开 本：170×230 1/16

印 张：16

字 数：210 千字

版 次：2010 年 1 月第 1 版

印 次：2010 年 1 月第 1 次

书 号：ISBN 978 - 7- 80203- 867- 7

定 价：26.00 元

---

版权所有·侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)



## 前言

# 赢得上半场，才能赢得比赛的主动权

有过球赛经验的人都知道，谁在上半场（或者前几局）取得了胜利，谁就能把握整个比赛的主动权，往往也就能一鼓作气，获取最后的胜利。

把一生比作一场球赛的话，30岁左右无疑就是人生的上半场，如果我们在30岁左右取得了胜利，以后的发展，无疑会顺利得多。

也许有人会说，人生和任何比赛一样，总有意外：赢得了上半场，也可能会在下半场输掉；输掉了上半场，也可能会在下半场赢回来。这种意外无疑是经常发生的，但是，我们不得不承认这样的事实：赢得了上半场，取得比赛胜利的系数会大大地提高。

人在30岁左右，还可以算作青年，过了40岁，通常被称为中年了，也就进入了人生的中场。如果单就年龄来讲，30岁左右的人，没有了20岁时的青涩，又没有40岁以上人的沉重和成熟。无论是从心智上、经验上、人脉上，一般都具备成为一个经理人的资质。所以，30岁，在职场中，被认为是一个“分水岭”。由此可见，人到三十就更应该掌控人生的主动权，不然，接下来的人生竞技就更加艰难，生理和心理上的压力会更大。

人说三十而立，靠什么而立呢？也就是说，赢得上半场要具备哪些条件呢？

我们先从怎样的人生才没有遗憾说起。苏联作家奥斯特洛夫斯基说过：人的一生应当这样度过：当一个人回首往事的时候，不因虚度年华而悔恨，也不因碌碌无为而羞愧……这是伟人的墓志铭，也是他人生的轨迹，他已经无悔了。而你呢，对你的人生，你认真地考虑过没有？

没有人知道自己将在什么时候离开世界，但只要愿意，每个人都



可选择自己的墓志铭。墓志铭并不是可有可无的，而是彰显你对人生睿智的思考和理智。圣·奥古斯丁说：当你问自己能给世人留下什么，或希望世人如何纪念你时，你才真正开始步入成年。

每个人都可能是一颗种子，但是，命运之手在撒种的时候，却不小心，将你撒在不同的地方。落在路旁的，飞鸟来吃尽了；落在浅土石头地上的，土既不深，发苗又快，太阳出来一晒，因为没有根，就干枯死；落到荆棘里的，荆棘长起来，把它遮住了；也有落在好土里的，就结实。

你是否想过，不管你的处境如何，你是要做哪一类种子呢？我想，答案是不言而喻的。

可能很多人在上半场，从来就没有认真地去思考一生要怎么过，都匆匆忙忙地念完大学，坠入情网，结婚，开始工作，尽力往上爬，积聚财富，过个舒适的人生。多半的人在上半场时，或多或少都经历了些苦难：病痛、情变、失意、酗酒、内疚、孤单落寞……就像许多好球员一样，上半场开始时立下许多很好的心愿，但一路打下来，视线开始模糊，失去了方位。

为什么会出现这种情况呢？答案就是，美好的想法只是愿景，而不是明确的目标，没有明确的行动计划，愿景永远只是一个念头而已。这正像比赛，我们有打好球赛的愿望，但如果没有如何打好、切实可行的具体目标和计划，打着打着就会出现事与愿违的情况，偏离了自己最初的方向。

那么，在人生的上半场，我们要具备哪些杀手锏，才能在30岁左右，掌控人生的主动权呢？成功的企业家和财富精英为我们提供了成功的样板和行动的标杆，他们总结出了30岁左右必须做到位的十件事，即：

1. 打造自己的核心竞争力；
2. 塑造独特的风格；
3. 经营好感情的城堡；
4. 平衡好自己的长处和短处；
5. 储存应对困境和挑战的资本；
6. 储备好另谋生路的资本；
7. 打造强有力的人际关系网；
8. 善于借用别人的智慧；
9. 管好自己嘴巴的能力；



## 10. 坚守你的真诚。

球赛的胜负虽然并不取决于上半场，但如果上半场出差错，中场和下半场花时间补救，就太被动。有些人一生从未进入中场和下半场，因为他在上半场就被彻底淘汰了。

当您看到这本书的时候，如果您正处于人生的上半场，那么，我恭喜您。如果您已经错过了上半场，但您雄心不减当年，我也恭喜您，因为您正处于心理的上半场，同样有机会取得最后的胜利。

入场的哨声已响起，Let's go!

编著者

2009年10月于北京



---

3

·  
前

言  
·

---

赢得上半场，才能赢得比赛的主动权



# · 目录 · Contents

★ 杀手锏一：打造核心竞争力 .....	1
所谓个人核心竞争力，是指不易被竞争对手效仿的，具有竞争优势的，独特的知识和技能。核心竞争力是不易被竞争对手模仿的，并且是你所独有的本领。如果别人也有这种本领，而且比你高强，那么这种本领就不是你的核心竞争力。所以，要打造自己的核心竞争力，就必须加倍努力，使自己成为所在领域里的顶尖高手。这是赢得上半场，最有力的杀手锏。	
◎ 0.01 秒，天堂与地狱的差距 .....	3
◎ 成为细分领域的 NO. 1 .....	7
◎ 选对行业，找准方向 .....	11
◎ 比别人多努力一点点 .....	15
◎ 千招会，不如一招熟 .....	18
◎ 将你所有的资源聚焦到一点 .....	22
◎ 每天都必须刷新自己 .....	26

## ★ 杀手锏二：塑造独特的风格 ..... 31

人到30岁左右，如果无法塑造你独特的个性，不能不说是一种失败。这种独特的风格不仅要体现在外表形象、举手投足之间，更要体现在为人处世方面，使之成为你定型的品牌，对别人产生强烈的冲击力，并留下深刻的印象。丹麦哲学家哥尔科加德说过：“野鸭或许能被人驯服，但是一旦驯服，就失去了野性，再也无法海阔天空地去自由飞翔了。”每种性格都是可以成功的，关键在于你要勇敢做自己，不要盲从别人，这是打造你个人品牌不可或缺的杀手锏。

- ◎ 你是世上独一无二的 ..... 33
- ◎ 每种性格都可以成功 ..... 36
- ◎ 别盲从别人，坚持做自己 ..... 40
- ◎ 你的形象就是你的价值 ..... 44
- ◎ 内外兼修，打造独特风格 ..... 47
- ◎ 塑造个性，展现自我 ..... 50
- ◎ 做个定型演员，才能深入人心 ..... 53

## ★ 杀手锏三：经营好感情的城堡 ..... 57

感情是事业的助推器。有人对成功人士做过调查，证明绝大部分成功人士，都是感情相当稳定，而且懂得如何经营的人。感情的稳定成了成功人士的一种特质。如果人到30岁，还没有一份稳定的感情，还要为感情费心劳神，这同样是一种失败。庄子认为年轻时最大的“坎儿”就是“戒色”，可见，感情对事业的影响之大。因此，上半场要经营好自己的感情城堡。

- ◎ 婚姻是人生最重要的投资 ..... 59
- ◎ 找准你的另一半 ..... 61
- ◎ 大胆抓住爱人心 ..... 64
- ◎ 扮演好你的爱人角色 ..... 67
- ◎ 增进情侣感情有法宝 ..... 69
- ◎ 婚姻就是在琐碎中寻找幸福 ..... 72



2

· 赢在上半场 ·

60岁之前掌控人生主动权





## ◎ 小心家庭与事业的对抗 ..... 75

**☑ 杀手锏四：平衡好你的长处和短处 ..... 79**

一个人最可怕的是不知道如何去运用自己的长处，规避短处。如果到了而立之年，经过多年尝试和体验，还不是十分清楚自己想要做什么，自己能干什么，更没有为之奋斗的终生目标，那么，这个人不仅很失败，而且很可悲。因此，认识和了解你自己是每个人毕生都要做的功课，当然，更重要的是懂得如何平衡自身的长处和短处，挖掘和发挥自己的最大价值。

◎ 给你的小缺点，找个原谅的理由 ..... 81

◎ 知道自己所能，所不能 ..... 83

◎ 与其花时间克服缺点，不如竭力挖掘长处 ..... 86

◎ 短处也可变废为宝 ..... 89

◎ 以长处为突破口，挖得金矿源源来 ..... 93

◎ 爱你的优点，也爱你的缺点 ..... 96

**★ 杀手锏五：留足你过冬的粮食 ..... 101**

天使为什么会飞？不是因为天使有翅膀，而是天使没有包袱。天有不测风云，人有旦夕祸福，若不做好风险管理与防范，当人生的冬季来临时，就可能会使自己陷入困境。谁最懂得管理金钱，谁就是最富有的人。理财之道，也应该是身处上半场的你必须精通的课程。

◎ 你不理财，财不理你 ..... 103

◎ 养成储蓄的好习惯 ..... 106

◎ 一生必知的理财规划和策略 ..... 109

◎ 拓展收入的第二渠道 ..... 113

◎ 成功理财在于精打细算 ..... 118

◎ 别让钞票牵着你的鼻子走 ..... 122



## ★ 杀手铜六：储备好另谋生路的资本 ..... 127

30岁，有很多跳槽的机会，创业的欲望可能也会很强烈。30岁左右的人，固然有更多的机会和资本可以跳槽和创业，但也要谨慎而行，做好充分的准备，不打无准备之仗。所谓三十而立，就是要储备好自己另谋生路的资本，跳槽也好，创业也好，都需要资本。

- ◎ 创业，你得“全副武装” ..... 129
- ◎ 跳槽还是卧槽，三思而后行 ..... 134
- ◎ 抓住机遇的尾巴 ..... 138
- ◎ 创业，冒险不可少 ..... 141
- ◎ 选好项目是走好创业路的第一步 ..... 145
- ◎ 寻找市场缝隙，在空白处创业 ..... 148
- ◎ 找对合伙人，借梯登天 ..... 151

## ★ 杀手铜七：打造好人际关系网 ..... 155

一个人的成功，基本技能只占了小部分，绝大部分取决于人际关系。特别对营销工作者而言，人脉就是钱脉。30岁左右，如果能够打造好自己的“人际关系网”，就会让自己的工作和生活如鱼得水，左右逢源。当然，除了工作，也要经营好朋友、同事、同学之谊。想一想，工作之外，能有三五个知己，温一壶好酒，围炉倾谈，人生岂不快慰！

- ◎ 扩大社交圈：朋友多了路好走 ..... 157
- ◎ 沟通，要因人而异 ..... 160
- ◎ 所有朋友都是从陌生人开始的 ..... 164
- ◎ 打好“第一印象”这张王牌 ..... 168
- ◎ 感恩，别藏心底，大胆说出来 ..... 172
- ◎ 人脉就是钱脉 ..... 175
- ◎ 打造你的黄金人脉 ..... 179

## ★ 杀手锏八：借用他人的力量 ..... 183

荀子在《劝学》中总结说：站在高处招手，胳膊还是那样长，但人们在远处就能看得见；顺风呼喊，声音并没有加大，但人们却听得非常清楚；乘马车的人，脚力并不强，但可以行千里之遥；坐船的人，不一定熟悉水性，但可以渡过江河。一个人犹如沧海一粟，力量有限。成大事者要学会借用别人的力量办成靠自己的能力做不到的事情。30岁之前的年轻人要懂得合作的妙处，善于借用别人的智慧和力量，唯有这样，才能成就大业。

- ◎ 借力，正风行天下 ..... 185
- ◎ 懂得借力，你不必成为超人 ..... 188
- ◎ 成功捷径：寻求能帮助你的“贵人” ..... 191
- ◎ 借用他人智慧，为我所用 ..... 195
- ◎ 巧用名人，搭上快速成名的顺风车 ..... 199

## ★ 杀手锏九：管好自己的嘴 ..... 203

管好自己的嘴，不是要你一言不发，而是要你有一张好嘴。一张好嘴必须心口如一，言而有信，真诚坦白，切记“祸从口出”。30岁左右的人，更多了一份理性，懂得如何管好自己的嘴，懂得什么时候该说，什么时候该闭嘴，什么时候该说什么，不该说什么，以及如何把话说得最有效。因此，要做到少一些冷漠，多一份热情；少一些挖苦，多一份含蓄；少一些不满，多一份宽容；少一些讽刺，多一份关爱；少一些漠视，多一份肯定与理解！

- ◎ 说话之前，三思为妙 ..... 205
- ◎ 说话如炒菜，得看人下菜 ..... 208
- ◎ 多做“喜鹊”，莫做“乌鸦” ..... 212
- ◎ 祸从口出，不做小道消息的传播者 ..... 214
- ◎ 适时闭上嘴，无声更胜有声 ..... 218
- ◎ 夹心面包，可以两边甜 ..... 222

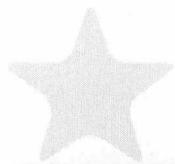


★ 杀手铜十：坚守你的诚信底线 ..... 227

在物欲横流的时代，诚信似乎变得很稀缺。也可能正是这样的原因，诚信才显得更为重要，也更能获得别人的认可。处于上半场的年轻人，一定要坚守自己的诚信，因为诚信是你最好的品牌形象，它可以为你赢得真朋友、牢靠的人际关系，以及更多的机会。而虚伪与欺骗虽然能够得到短暂的好处，但是，最终却会因为臭名昭著而遭人唾弃，陷入四面楚歌的境地。

- ◎ 诚信，是你最好的品牌形象 ..... 229
- ◎ 真诚待人，才能赢得真朋友 ..... 231
- ◎ 成功之人，必定是值得信赖之人 ..... 234
- ◎ 诚实守信，你才是大赢家 ..... 237
- ◎ 失信于人，是做人最大的失败 ..... 240

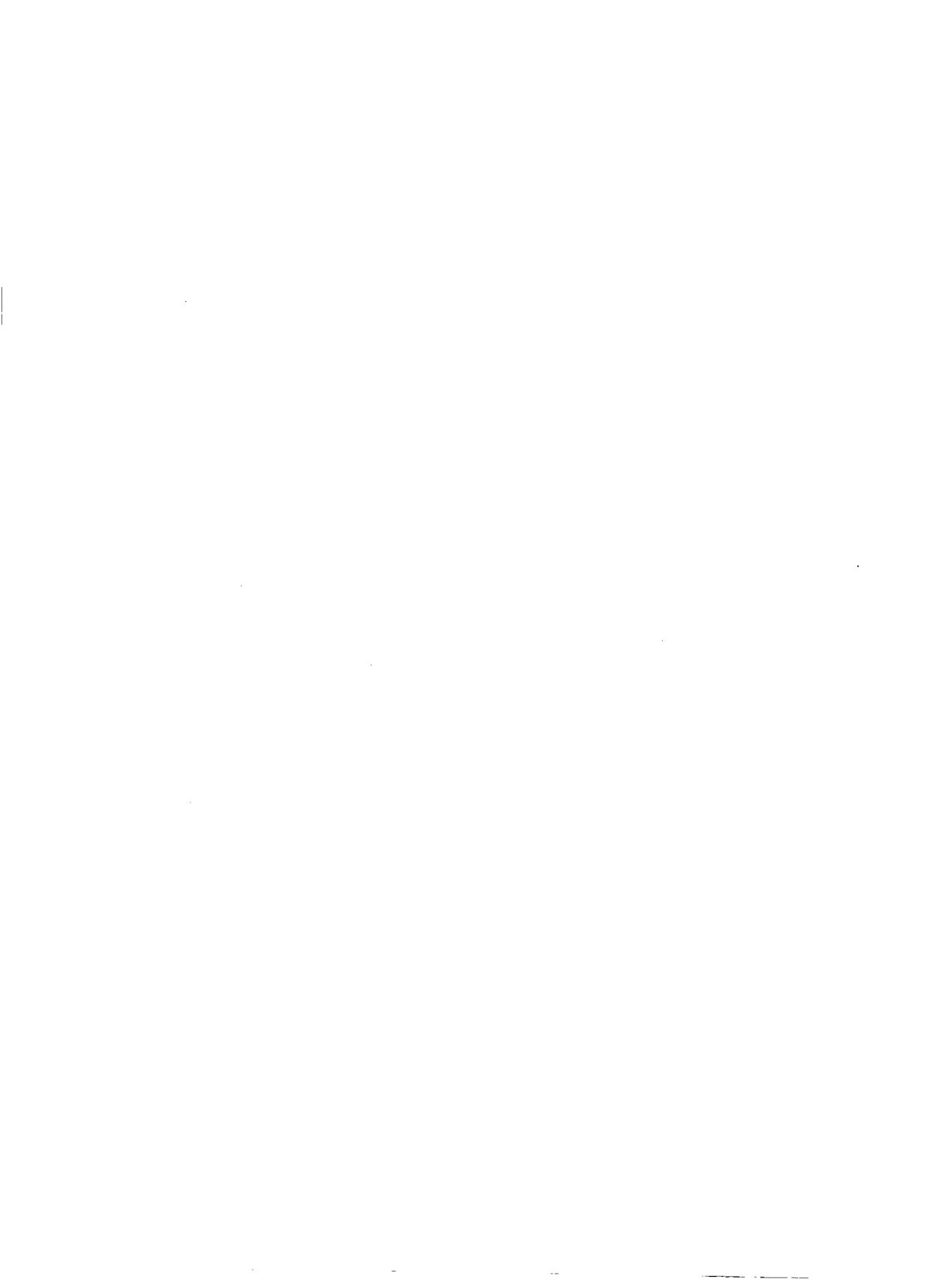




## 杀手锏一：

# 打造核心竞争力

所谓个人核心竞争力，是指不易被竞争对手效仿的，具有竞争优势的，独特的知识和技能。核心竞争力是不易被竞争对手模仿的，并且是你所独有的本领。如果别人也有这种本领，而且比你高强，那么这种本领就不是你的核心竞争力。所以，要打造自己的核心竞争力，就必须加倍努力，使自己成为所在领域里的顶尖高手。这是赢得上半场，最有力的杀手锏。







## 0.01 秒，天堂与地狱的差距

社会的竞争无疑是激烈的，人与人之间在能力上的微小差距，往往在生活的际遇上会产生天壤之别。譬如，体育竞技中的冠亚军，他们的成绩往往相差无几，但是人生的际遇却有着天堂与地狱的差别。台上一分钟，台下十年功。我们常人往往只看到了他们在台上的辉煌，却常常忽略了他们在平时训练中所付出的超常努力。其实，很多的时候，冠军与亚军的产生，往往只是冠军比亚军多努力了一点点而已。道理同样适用于生活中的任何行业。因此，一定要树立拿第一的信念，努力打造自己的核心竞争力，使自己成为所在领域的专家。

### ■ 赢家通吃：冠军得到一切，亚军往往被忽视

刘翔第一，12.93 秒；

罗波斯第二，13.00 秒；

阿兰·约翰逊第三，13.01 秒。

这是 2004 年雅典奥运会 110 米跨栏比赛中的成绩，刘翔夺冠，成绩比亚军快了 0.07 秒，比季军快了 0.08 秒。成绩相差如此之微小，但是人生际遇却有着天壤之别。冠军不仅可以得到一切鲜花、掌声、荣誉、丰厚的奖金，还可以得到比金牌本身多得多的附加价值。广告品牌的代言，就是一笔不小的收入。自打雅典回来，刘翔就没闲着，各种商业活动的频繁让他始料不及，用他的话说，“这比训练还累”。然而亚军和季军呢？他们常常被我们忽视，如果我问你：“冠军是刘翔，但是亚军是谁？”我想绝大部分的人都可能答不上来。我也是，特意上网查了一下亚军的资料，费了很大的劲才查到极少的资料。

说到这里，想到阿波罗登月。1969年7月，美国阿波罗11号宇宙飞船实现了人类首次登月的梦想。第一个踏上月球表面的人阿姆斯特朗向全世界宣布：“这是我个人的一小步，却是人类的一大步！”全球数以亿计的人通过电视屏幕看到了这一激动人心的场面。这个人类的伟大壮举已经过去30多年了，请问你还记得第二个登上月球的美国人——阿姆斯特朗的同伴吗？

从这一点中，我们就可以看出，冠军和亚军所受到的待遇如何吧。第一名，拥有一切！第二名，只能拾人牙慧。这就是赢家通吃的哲学。所以说，在体育界，最大的不幸就是所有人只能膜拜一样东西——金牌，而金牌只有一枚。在这个铁定的律条面前，人们的命运简直是天壤之别。在田径场上、游泳池里，金牌、银牌的差距已到了只有靠机器才能精确度量的百分之一秒。然而冠军和亚军的人生际遇却像是天堂和地狱。

## ■ 做第一，才是最大的赢家

在企业发展的整体定位和战略布局上，台湾鸿海集团总裁郭台铭先生曾有以下精彩的言论：“一个产业里，做第一名才可以稳定赚钱，第二名有点钱赚，第三名损益打平，第四名随景气沉浮，第五名往后要么等着被收购，要么就是被淘汰出局。”因此，“要做就做世界第一名”成为鸿海企业信奉的最高指导哲学。

所以说，干任何一行，都不要以赚钱为目标，也不要以出名为目标，应该以成为某个领域中的最顶尖的人才为目标。只要成为某个领域的最顶尖的那一位，你一定会拥有名和利；只要你成为行业顶尖，你就一定会成功！

乔丹打篮球成为世界顶尖篮球巨星，不但一年收入8000万美金，而且有人找他拍电影，有人找他拍广告，有人找他出书……他的运动鞋需要自己买吗？不用，耐克公司会提供；他穿的西服需要自己买吗？当然也不用，别人不但免费提供，还要付他广告费。甚至有香水厂商还借乔丹的名字与肖像生产乔丹牌香水。乔丹什么事都不用做，只要他肯提供给厂商名字与头像，别人就送他30%的股份。为什么？因为他是他的行业中最顶尖的，





他是世界上有史以来最伟大的篮球巨星。

成龙拍电影时，各个汽车厂商主动争取免费提供汽车的机会，让成龙在电影里面表演特技。成龙选中日本三菱跑车，三菱公司立刻提供上百辆新车让成龙拍摄赛车镜头，成龙将车撞得稀烂，三菱也分文不取，为什么呢？因为成龙是最棒的，他的电影总是最卖座的电影之一。

做软件做到世界第一名的微软能不能赚钱？当演员当到世界巨星的成龙能不能赚钱？打篮球打到世界第一名的乔丹能不能赚钱？跑 110 米跨栏跑到世界第一名的刘翔会不会赚钱？当然能！只要你是最好的，就一定是最能赚钱的。

## ■ 比你的竞争对手更努力

很多的时候，我们往往只看到了成功者的光辉，却很少看到他未成功之前所付出的超常努力。因此，做第一名不是件容易的事，它意味着你要付出是常人数倍的努力和心血，要忍受无数次的挫折与痛苦。要想成功，除努力之外，别无他途。

在一望无际的草原上，有只狮子不停地奔跑，但是前方却没有猎物。有人问它为什么要奔跑，狮子说：“我只有跑得比猎物快，才能获得食物。”同样，一只小鹿也在独自奔跑。有人问它为什么奔跑，小鹿说：“我只有跑得比其他鹿快才能不被吃掉。”

故事告诉我们：不论你是强者还是弱者，只有先行一步，不断地努力，超越他人，才能在这个社会上生存。

华人首富李嘉诚说：“成功的秘诀就在于比别人努力两倍。”日本首富堤义明也说：“要成功的话，需要比别人努力三倍。”

有位企业家在谈到他的成功时说：“成功就是比别人多走一步路。”他说，他很多的机会都不是主动去找的，都是别人主动找他。因为你在做事情，别人都在看。你只要做得比别人好，别人就会发现你。

他说，任何事情，他都比别人多走一步路，多做一点点。他说，这就是他成功的秘诀。后来有记者访问他大概三四十分钟之后，记者说：“董事长，因为我们是媒体，希望能够通过我们，让更多的人能够分享你成功的