

自尊心是男士的成功法宝，也是男士的致命缺陷；
男士渴望表现，不喜欢迎合；
男士想领导一切，而不是做具体工作；
男士更关注结果，而不是过程……



你一定要知道的职场心理学

职场·
那些事儿

职场·
那些事儿

职场· 那些事儿

What Men Don't Tell Women About Business

(美) 克里斯托弗·V·弗莱特 著
王伟 张承宗 徐龙飞 等译



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

职场·
那些事儿

职场· 那些事儿

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Christopher V. Flett: What Men Don't Tell Women About Business: Opening Up the Heavily Guarded Alpha Male Playbook

Copyright © 2008 by Christopher V. Flett

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc.

No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of Wiley Publishing, Inc. Simplified Chinese translation edition Copyright 2009 by Publishing House of Electronics Industry.

本书中文简体字版由 John Wiley & Sons, Inc. 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2008-1288

图书在版编目(CIP)数据

职场那些事儿 / (美) 弗莱特(Flett, C.V.) 著; 王伟等译. —北京: 电子工业出版社, 2010.1

书名原文: What Men Don't Tell Women About Business

ISBN 978-7-121-08790-5

I. 职… II. ①弗… ②王… III. 女性—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(2009)第 071339 号

责任编辑: 杨洪军

印刷: 北京机工印刷厂

装订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开本: 720×1000 1/16 印张: 12.25 字数: 186 千字

印次: 2010 年 1 月第 1 次印刷

定价: 25.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

译者序

虽然这是一本专门写给职业女性的书，但不可否认的是男性朋友们也能从中获益良多。一个共同的问题是，如今越来越多的女性进入职场，其中不乏优秀女性，为什么一段时间过后，其中一些女性走向了成功，更多的女性却在职场中备受煎熬？这一切究竟是如何造成的？人们普遍倾向于用一个词语来解释——“不公平”。但仅凭这个词语就能解释所有的现象并帮助职业女性们开创自己的事业吗？

本书的作者克里斯托弗·V·弗莱特认为自己是一名“公认的‘小阿尔法男性’”，并决心“打破沉默”。他道出了职业阿尔法男性对待女性的态度和观点，深入分析了职业女性在工作中面临的尴尬状况。这些尴尬状况有一些是社会性的原因造成的，但也有很多是职业女性自己的错误观点和不当行为造成的。许多能力过人的女性尽管辛勤工作，苦苦支撑着那个由男性们建造并放置的“水晶天花板”，但仍然与“高级管理职位、良好的合作关系和高额的薪水”擦肩而过。在分析具体状况时，作者提出了许多新的观点和说法，这些观点和说法过去在国内很少听到或提及。这其实一点都不奇怪，因为在本书问世之前，几乎没有此类专门站在男性视角来看待和分析职业女性问题的图书。

作者显然无意制造事端，开启一场职业男性和职业女性之间的战争。作者从个人的经历入手，以自己的成长过程为线索，并对女性面临的尴尬状况进行分析后提出了一些忠告和应对办法，并希望这有助于职业女性们走向成功。然而正如作者所说的那样，本书既不是一本批评某些职业女性



的书，也不是一本职业女性职场行动指南的书。它只是一本同女性朋友分享职业男性在工作中如何进行思考和行动，以及他们如何看待职业女性的行为的书。

正因如此，译者非常赞同作者的观点，认为这个观点点燃了思考和讨论的火种，将引发人们的思考。用中国成语中的“抛砖引玉”来形容再恰当不过。我们坚信，一旦思考和讨论的火种被点燃，热心的人们一定会更有效地去深入探究和挖掘，将会有更多上好的作品问世。我们和所有的读者一道期待着这样的优秀作品出现。果真如此，实乃大功一件。然而，客观地讲，由于东西方文化的差异，读者在理解作者的某些观点时需要用变通的眼光，不必全盘照搬。毕竟洋为中用也需因地制宜。译者所期望的，无非就是将该书的效用最大限度地发挥出来，帮助更多的人解决问题，走出困境，寻得更好的发展机会。

本书的翻译团队除封面列出的译者外，还包括翻译员王金全以及协调并提供支持的曾里奇等人，向团队所有成员的辛勤劳动和付出表示感谢。由于译者水平所限，书中错误及未尽事宜在所难免，恳请读者批评指正。

本书初稿完成之时，恰逢四川汶川大地震一周年纪念日。灾难的创伤过后，我们需要更加振奋地前行。此时将好的作品介绍给国人，并发挥积极的作用，这也正是译者们所期待的。

译者

2009年5月于成都浣花溪

前 言

如今的商业书籍越来越多，其中不乏描述男性如何在商场上搏杀并建立自己公司的故事。书中会谈论到成功的光荣以及争做第一的荣耀。男性读到这些故事时总是热血沸腾，他们也想成为那样的英雄、做那样的事。我们都想通过努力和拼搏走向成功并体验成功带来的快乐感觉，然后寻找下一个顶点，继续攀登。男性在这个过程中难免会经历困难，但困难是来自目标而不是过程本身。我们对一个人是怎样经历这个过程的并不感兴趣，我们想要体验的是成功的感觉，本书后面会讨论取得成功的办法。

另一方面，也有女性作者著书立说，讲述了解商战中的男性的方法，以及如何同这些商界的“大鲨鱼”打交道。我也曾看到过有女性作者大篇幅地讲述女性为了在职场上获得升迁应避免优秀的、成功的男性，也就是本书所讲的阿尔法男性。这些女性在她们走向成功的道路上选择了回避战术。然而，若是选择回避与那些成功型和动力型男性建立工作关系，那么很多成功的机会也就丧失掉了。

这些女性作者所提出的回避方法的依据是以往的经历。她们的观点是可以理解的，尤其是上一代人。女性似乎才刚刚发现作为劳动力大军的一部分自己可以承担哪些工作。但这些作者连同她们的观点都不是非常正确，因为她们的思考局限于女性的范围，但实际上，她们并不清楚男性是怎么想的。这正是本书中要介绍的地方。尽管我的观点也来自个人的经历，但我必须承认我也属于那些女性所说的要回避的男性中的一员。阿尔法男性架起了玻璃天花板，而职业女性则支撑着它。女性如果保持自己的威信



并停止互相攻击，那么职业女性不仅能在工作中获得平等的地位，而且还能进入传统职业模式下阿尔法男性空出的领导岗位。职业女性最大的敌人就是她们自己，特别是那些为了赶上男性团队而有意识攻击别人的女性，以及那些不断在男性面前放弃自己的威信和所作所为并被其他女性所仿效的女性。

本书不是一本讲述个人荣耀史的书，也不是 21 世纪版本的灰姑娘摇身变成 CEO 的故事。本书对男性如何看待职业女性做了真实的描述。本书也无意批评或给女性开列出一个清单，并告诉她们今后该如何去改造自己。在这本书中，我只想同女性读者分享男性在工作环境下会如何进行思考和行动，以及他们如何看待女性们的行为。

这不是一场战争，也不是一场迟到的对话。我不想为后面的观点辩解。本书只是试图开始一场对话。我点燃了火种，而它能否燃烧下去则取决于各位的热情。我希望本书能改变女性读者在职场中的某些行为，以获得更好的发展。

目 录

第 1 部分 男性的观点

- | | | |
|----------|--------------|----|
| 1 | 你是这样的男性吗 | 2 |
| 2 | 男性与女性的分类 | 29 |
| 3 | 通过财富洞悉阿尔法男性 | 42 |
| 4 | 男性为事业奋斗的推动因素 | 61 |

第 2 部分 职场女性面临的尴尬状况

- | | | |
|-----------|------------------|-----|
| 5 | 把个人情绪带入工作中 | 84 |
| 6 | 不同的环境佩戴不同的面具 | 91 |
| 7 | 不能直接表达自己的观点 | 103 |
| 8 | 喜欢为错误的事情寻找理由 | 107 |
| 9 | 不能掩饰自己的愤怒，喜欢直接表达 | 111 |
| 10 | 不能保守秘密 | 115 |



11	工作中谈论私事	120
12	喜欢寻求他人的肯定	123
13	经常期望在职场中寻求公平	126
14	能够忍受不公平的待遇	132
15	过度扮演“老好人”	136
16	不清楚自己需要什么	139
17	不能很好地制定备用计划	142
18	不能很好地利用商业中的推荐和保证	146

第3部分 女性们都爱问的问题

后 记	186
-----	-----

第1部分

男性的观点



1

你是这样的男性吗

测一测，看自己是否具备以下某种或某些特征呢？

- 喜欢让人觉得自己在工作中与众不同。
- 喜欢带自己做的点心或菜肴与同事分享。
- 留心他人的生日或某些重要的日子，并争取在相关的仪式活动上发言。
- 喜欢安排公司的各类舞会和社交活动。
- 似乎时刻准备着挽起袖子为公司的各种活动出力。
- 很少关注他人感兴趣的东西，也不去留意它，不会想到利用这些信息来给他们一些惊喜。
- 宁愿静静地待在角落里，除非别人叫到自己。
- 告诉他人如何治疗感冒。
- 别人有事情就应该主动来找你并请求你的帮助。
- 打定主意不站在台前，就让那些好事者去争个你死我活吧。
- 希望自己被看做团队中必不可少的一员，能关注到所有的细节。
- 下班后大家一起去喝一杯是增进友谊的好办法。
- 盼望公司举行各种活动，如新年舞会或羽毛球比赛，这样就可以轻松地结识同事们，并且大家的关系会更亲密一些。
- 跟同事们一起去度假或小聚。



- 在打高尔夫球时开展业务。
- 爱好某种体育运动（如羽毛球或篮球），这样和其他人就会有话题了。
- 精于会谈之道，懂得在谈话中通过点头和微笑来使谈话继续下去。
- 仅仅知道自己汽车的发动机规格，就和同事们高谈阔论。
- 与人交往的原则性非常强，一旦有人有悖原则，你会立即予以反击。
- 相信最佳的防御就是进攻。
- 你的个性很强，如果有人让你不快，你一定会让他下不了台。
- 希望自己在别人的眼中是个“不好对付的人”。
- 遇到挑衅，你必会反击，让人知道你不是好惹的。
- 作为一个领导，能够在团队偏离目标的时候发挥自己的才能，将团队引入正确的方向。
- 喜欢用铁腕方式来管理人们，强硬但关爱下属。

上面的这些描述可用于你的越多，说明你在男同事们心中的形象就越差。我猜你一定无法进入某项业务、没有人请你去参加会议、男同事们不看重你、你的进步速度也不如自己的预期……这一切是否觉得很熟悉？

如果真如上面所说的那样，那么你正在阻碍自己前进。然而，从现在开始，你将在本书的帮助下有个新的起点。

我的榜样

与大多数阿尔法男性^①一样，我也是在父亲的影响下长大的。那时父亲身强力壮，精力充沛。他生命中的大部分时间都在经营自己的建筑公司。他是男人中的男人，敢作敢为、毫不懈怠、永不停息，是个成功的人。他的生活严谨而有序。在暑假里，我跟父亲一同起床、吃早饭，然后每天大

① 阿尔法男性：优秀、成功的男性，尤指男人中的成功者，即男人中的男人。——译者注



部分时间我们都在自家的房子周围和院子里干活——漆围栏、布线、除草、修草坪。我很羡慕我的朋友们可以骑着脚踏车到处溜达，享受着假期。而我干完活后，只能在晚饭前的那段时间里跟他们一起玩，尽管偶尔晚饭后也可溜出去。因此，那时我常向父亲抱怨这样不公平，暑期是专门安排给孩子们休息的。父亲则告诉我，那是因为我的朋友和他们的父母对自己要求不够严格，他不希望我跟他们一样。于是我就和伙伴们商量，由他们来请求我父亲让我出去跟他们一块玩。虽然这种把戏偶尔也能奏效，但基本上我整个暑期都在劳动。在记忆中，我是唯一对学校开学感到高兴的孩子，因为在课间、午餐和放学后我又能出去玩了。

在我上五年级的时候父母离婚了，我和母亲搬去了位于家乡小镇南面、距离家乡小镇大约 90 分钟车程的一个稍微大一些的城市。三年后母亲再婚，继父是个工会的会员。这使我第一次有机会深入接触到工会的情况。继父是我认识的最了不起的人之一，他跟工会方面的联系很紧密，因为他的父亲曾经是工会领袖。虽然工作非常卖力，但他却仍然认为公司支付的报酬与他的劳动不匹配。我从那个一级棒的父亲（他似乎拥有一切）和二级棒的继父（他似乎永不满足）那里学了不少东西。那真的是一个令人混乱的时期，但我更倾向于成为我父亲那样的人，因为我喜欢做能赚钱的事。父亲曾对我说：“弗莱特，你要善于做好一切值得去做好的事。杂事可以交给别人来做。”青年时，我从他那里得到的另一个影响我一生的经验是：“如果你想成为领袖，就要具备领导能力。但领导能力是强求不来的。人们在无所适从的时候会很脆弱和不安。弗莱特，你具有领导能力，就能来领导他们。”试想一下这句话当时给我带来的信心有多么强烈！它至今仍在继续鼓励着我。

赚更多的钱



了一份厨房帮工的工作：我要确保所有容器都装满了香料、厨师们的所需全部到位、更换冷藏库中的存货等。这实在是一份可怕的工作，而最糟糕的莫过于要面对一帮在厨房中工作的妇女。她们和自己的丈夫都不怎么和睦，于是她们变相地惩罚我，不为别的，就因为我是个“男人”。她们经常让我难堪，总是凶神恶煞地对待我，还叫我去数 10 加仑（约合 38 升）大桶中的腌菜数（仅仅过了一周我就意识到完全没有必要去这么做）。而当时那些我认为很酷的朋友们则跟随着自己的父亲做景观修饰、建筑和其他“男人”做的事，每个小时能赚 8~10 美元。我则可怜巴巴地在厨房里做着每小时 3 美元的下贱活，被人当做垃圾一样地对待。

我下定决心离开，自己创业。当时我 15 岁，觉得割草这行应该不太难。我询问了朋友们的家里是否有工作可以做，但得到的都是否定的回答。于是我决定跟自己的父母谈谈我的“商业计划”。那天晚餐后我在餐桌上提出了自己的想法。我问他们是否能借给我 300 美元去买一个覆盖割草机（这样就不必动手去捡起割下来的草），我将在暑期结束时把钱还给他们。母亲慈爱地看着我，然后告诉我：“不。”我求助于继父，他总是站在我这边的。他对我说：“克里斯，你应该为自己有份工作感到高兴啊。”我非常震惊，父母应该支持自己的子女啊，而我的父母则在推脱。不过没有关系，我在温哥华还有一个企业家父亲，他应该会被我的想法打动，或许当天就能给我钱。我给这个在温哥华的父亲打了个电话。在倾听了我的想法后，他说：“克里斯，这是个不错的想法，你应该放手去做。但我不会帮你的，你不要企图成为一个靠自己的父亲来帮助自己创业的人。自己去想个办法吧。”在玩玩笑吗？我的企业家父亲居然不肯为自己孩子的梦想提供那么一点点的资金！我不得不把注意力重新转移回我母亲和继父的身上。每次晚餐时，我都会死缠烂打，直到有一天他们实在无法忍受了。在两个星期的不懈努力下，母亲终于屈服了，她说：“好吧，克里斯，我借给你 300 美元，但暑期结束后你必须把钱还给我，那个割草机也得归我！”本来母亲以为这个不合理的代价会使我放弃，但我却欣然接受了。毕竟，暑期结束后这个割草机对我也没有什么用了。这样，我和继父到西尔思买了一台



割草机。然后我做了许多广告单，在周围的房车停车场四处散发。要知道，在我当时生活的甘露市，城市的西面到处都是房车的停车场。我向数千位房车车主寻找工作。10 美元一周，我为客户照看一块 10 平方英尺的草坪，内容是割草、除杂、修理草坪，外加清扫车库和丢弃垃圾。大家不难想象，居住在房车中的多数是老年人，他们能忍心拒绝我这样一位年仅 15 岁就开始创业的小伙子吗？我想让大家明白，当时我唯一的目的就是要挣得比每小时 3 美元更多。第一周下来，我就有了 500 位顾客。我根本无法完成自己的工作。甘露市规定，每天早上 8 点前及晚上 8 点后禁止噪声。我拼命工作，但还是忙不过来，最后不得不请我的朋友们来帮忙，其实他们大都也同样做着些低贱的工作。公司在暑期里发展壮大了起来。三个月里，我赚得比大部分律师一年的收入还多。我没有对父母提起此事，因为我不想听他们唠叨。但我的确对更高境界的生活有了真实的体验。

问题学生

进入大学后，我主修商务，这是因为母亲不断向我唠叨学位的重要性。但我父亲却不是太看中这个专业。虽然他明白这个专业对我也许有用，不过我认为他更看重我身上蕴藏的创业精神，他实在担心这个专业反而会拖我的后腿。我在甘露市当地的一家学校读书。不过，说得客气一些，这个学校对讲授商务的精英教授们不是太有吸引力。这些教授们大都离开了当地的农校而去教授那些比无聊教科书更有价值的东西，这些教科书基本都在讲述诸如沃伦·巴菲特何时开始对股票市场感兴趣之类的事情。这真是无情的现实。我差不多在每堂课上都要为难我的老师。我会问他们如何实践他们教授给我的东西，但这些远离实践的教授们几乎无法为我讲述一个书本之外的实例。实话实说，对他们而言，我实在是一个眼中钉、肉中刺、大嘴巴、破坏分子。父亲曾对我讲：“你既然花了那么多的钱去那里



学习，就不要只是坐在那里记笔记，不懂就要问，要让他们回答你的任何疑问。”我这样做了——但我的大学生涯似乎也到了头。就在我等待注册第三个学年时（那时候还没有实行电话或网络注册），学生处的主任来找我谈话。当时我并不太愿意离开课堂去跟他谈话，但他对我说：“我们谈完后，我就不会来打搅你了。”

我记得自己并不害怕他找我谈话。起初，我以为他来是为了把我这样一个在班上令人讨厌的问题学生赶出学校。我想：“这样更好，我可以重新开始经营另一家公司。”但是，他没有那样做，而是让我坐下，告诉我商学院有三个老师拒绝我再上他们的课——这些课程都是必修课，但我的等级并没有达到更换专业的要求。他建议，为了不伤父母的心，我可重新开始学一个理科学位（想都不要想）或一个文科学位（在麦当劳大厅值班）。我告诉他，既然这样我情愿离开。但是在他的说服下我选择了一个文科专业。最终，我跟着那些非常优秀的历史和哲学老师们学习涉及这两个领域的那些我非常喜欢的课程（美国工业发展史与日本企业模型）。路过商务系或遇上系里那些所谓的“精英”老师们时，我的内心充满了对他们的蔑视。这些家伙居然说我不是搞商务的料。记得就在毕业前，校长对我说：“克里斯，你还不如去法学院算了，这样你也许还能有所成就。”

创立公司

大学毕业后，我去了省里的一家水电公司——BC 水电厂工作。这个企业真是一团糟。厂里的每一个人都对别人大呼小叫，妄加指挥，背后又都在互相诋毁，公司的事情没有一件能有效地完成。大家都很担心丢掉工作，但又都赖着不动。当这些人围在那里聊天时，他们自己都开玩笑说这是在召开一个“安全会议”，因为如果大家都不动，就不会有人受伤了。我在这家公司待了六个月并提交了一份营销计划书，然而我却并不在乎这



份计划书能否通过。就在一个星期五的下午 1:26, 我径直离开了, 没有告诉任何人。我的老板知道后笑了一下, 然后说他真的很愿意给我写一封推荐信。他说像我这样有这么强烈创业精神的人留在这样的公司工作太可惜了, 他认为我该去开创自己的事业。嘉琪回家后, 我告诉她我失业了。尽管她早有心理准备, 但当得知我是不辞而别的时候还是很吃惊。她问我接下来打算去哪里工作。我告诉她, 我不打算去工作, 而是计划创立自己的公司。虽然嘉琪表示支持我的想法, 但我知道她心中其实并不高兴。嘉琪的家里都是本分工作的人, 他们认为创业的风险太大。我盘算了一下, 我在银行里有 6 000 美元的存款, 现在只需要为公司起一个名字就可以了, 我一定能做好! 第二天早上, 我坐在电视机前看 CNN 的新闻, 其中有一群年轻的政治家们聚在一起决定重大的经济问题, 人们称他们为“智囊团”。这可真是个不错的名字, 我深受启发。就这样, 诞生了智囊团咨询公司并开始营业。首先我打算对有潜在商机的那些城市做比较研究。那时我基本上是个猎头, 但不仅仅是寻找适合的人才, 也寻找计划迁移的公司(或者确信要迁移的)。我只是一个拥有文学学士学位的 24 岁青年, 外加在一家公用事业公司六个月的工作经验。这样的我在商场上一点吸引力都没有, 我决心把自己锻炼得更加机敏、更有进取精神, 这样的我才能够能够在商界闯出自己的一片天空。在公司开始运作的前六个月里, 我把大部分的时间都用来参加一个又一个的会议。一旦公司开始运作, 就不能再回头了。创立公司三个月后, 甘露市当地的顾问(一帮政府研究员)邀请我去参加一个会议。对此我非常兴奋, 因为或许可以找到一个共同赚钱的方法。我们在丹尼商店公路上的出口那里碰了面, 其中有五个家伙跟我坐在一起。有个家伙说:“我们这里的规矩就是这样。我们共同承担工作, 我们这样做已经很长时间了。你是新来的, 又没有 MBA 学位, 也不能给我带来什么好处。最好离我们远些, 否则我们对你不客气了。”我很震惊地望着他们。难道我会需要这些“小奸商”、伪君子来告诉我该如何工作吗? 我可不这样认为。我盯着一个白痴的眼睛说:“一年之内, 你们当中有许多人都会来找我。就等着我来指挥你们吧。”说完后, 我站了起来, 双手插在兜里向外走去。