



价值=位置

YOUR POSITION DEPENDS ON
YOUR ABILITY

你的价值决定 你的位置

... 杨 波◎编著 ...

你可以一无所有，但不能一无是处；你必须有价值，哪怕是被人利用的价值。

ability=position

一个人在家庭、集体、社会、世界中的位置，是由他的价值决定的。他给家庭、集体、社会、世界创造出多大价值，做出多大贡献，就会获得什么样的位置。



金城出版社
GOLD WALL PRESS



YOUR POSITION DEPENDS ON
YOUR ABILITY

你的价值决定 你的位置

... 杨 波◎编著 ...

你可以一无所有，但不能一无是处；你必须有价值，哪怕是被人利用的价值。

一个人在家庭、集体、社会、世界中的位置，是由他的价值决定的。他给家庭、集体、社会、世界所创造出多大价值，做出多大贡献，就会获得什么样的位置。

图书在版编目 (CIP) 数据

你的价值决定你的位置 / 杨波编著. -北京: 金城出版社, 2010.1

ISBN 978-7-80251-301-3

I. ①你… II. ①杨… III. ①企业-职工-修养
IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 222420 号

你的价值决定你的位置

作 者 杨 波
责任编辑 梁一红
开 本 680 毫米×980 毫米 1/16
印 张 14
字 数 150 千字
版 次 2010 年 2 月第 1 版 2010 年 2 月第 1 次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-301-3
定 价 29.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前 言

你做事的效能，决定你是否能取得成功；你给企业创造价值的大小，决定你在企业中位置的高低。对你所在企业来说，你是不可替代，还是可有可无，都是由你的价值决定的。那些能为企业创造高额利润，引领企业发展的人，被我们誉为商界精英，让我们来分享他们的得与失，找到他们的位置与他们自身价值的辩证关系。

世界上没有无缘无故的晋升，也没有无缘无故的失业，其中起决定作用的，是你自身的价值和you为企业创造的价值。这些价值，决定着企业是否聘用你，是否给你更高的职位和薪水。所以，增加自身的价值，无疑是现代年轻人亟待解决的问题。

我们时常听到新入职的员工这样抱怨：

“公司给我的待遇太低了！”

“公司没有适合我的职务！”

.....

你从这些抱怨中能看到什么——职位与价值具有对等关系。当你能创造出让老板感到惊喜的价值，那么在谈判桌上，你才有与他讨价还价的资本。

那些年纪轻轻就坐上高管位置的人，是当下最令人羡慕的人。你可能会说，因为他们有良好的背景！因为他们有人提携！

不错，但不绝对。世间不乏拥有良好背景的人，但是并没有几位能

成为跨国公司的高管。有人提携而成功的人，必然是提携他们的人看到了他们独特的价值。

其实这些职务高的人所拥有的两大优势，你也具备一个——有人提携。只要有被重用的价值，就会被重用。

即使是被利用，也是因为你具有被利用的价值。

停止猜想，停止抱怨！挖掘和培养自己的价值，让企业，让伯乐看到你的价值！

本书通过“如何使自己的价值最大化”“如何坐稳现在的位置”“如何不让自己贬值”等内容，展现了现代企业用人的标准、年轻人成功的要诀。

杨 波

2009. 12

目 录

第一章 你的位置与你的价值相匹配	1
1. 成功就是价值的证明	1
2. 较量中，要看清自己的位置	6
3. 价值就是竞争力	9
4. 认真规划人生中的各个位置	13
5. 经验的价值	17
6. 成功的模仿也有价值	20
第二章 蛰伏观察，寻找证明自己价值的机遇	23
1. 洞悉你身边潜在的关系	23
2. 给“我与世界的联系”分类	27
3. 价值，不是占有多少财富，而是创造多少财富	32
4. 吉普赛人的读心术	36
5. 主动提升自己的预见力	40
6. 善于等待，积累自己的价值筹码	44
7. 对未来要有短期预见与长期预见	47
8. 准确判断，坚决执行	50
第三章 如何使自己的价值最大化	53
1. 信息与渠道的力量	53

2. 完整的预期目标	57
3. 不放过微小的信息	61
4. 从小动态预见大趋势	65
5. 你要主动，主动，再主动	69
6. 列出我们可能遇到的失误	73
7. 完善并利用你的做事原则	76
8. 不能盲目地决策	79
9. 逆境中，你要注意收集的“情报”	83
第四章 保持优势的乘法思维	87
1. 找到复杂众生相背后的规律	87
2. 拓宽思路，多找办法	91
3. 不要对结果过于执著	94
4. 天上永远不会掉馅饼	97
5. 不要被别人的目标吸引	100
6. 详细记录过去的经验，分享得失	104
7. 敢于接受方方面面的“诱惑”	107
8. 对“偶像”保持初恋般的激情	110
9. 至少做3个行动方案	113
10. 善于剖析自己，寻找与理想位置的接洽点	116
第五章 让关系成为你的附加值	119
1. 别人会影响你的位置感	119
2. 关系变化，帮助你判断自己的价值变化	123
3. 他人需求中的无限商机	127
4. 经历才是心智成熟的催熟剂	131
5. 多给自己一些假设	134
6. 赢与输，源于对结果的态度	137

7. 根据需要改变步调	142
8. 改变位置的工具	145
第六章 让价值成为位置的坚实后盾	149
1. 掌握好尺度，巧妙展示自己的价值	149
2. 克服急功近利的倾向	153
3. 大网捕大鱼	157
4. 从开始就做最好的自己	159
5. 换一个位置，黄铜就成了黄金	163
6. 错误也有错误的价值	167
7. 不如接受你的负面情绪	170
第七章 充分利用专业人士的作用	175
1. 想当总裁，就要有总裁的思维	175
2. 你的价值大小，与你认识谁有关系	178
3. 如果成功可以复制，你得找准对象	181
4. 金点子，银点子，可能就在你的周围	184
5. 装满沙子的碗并没有满	188
6. 用他人的长处充实自己	192
第八章 身价，只能增值不能贬值	195
1. 做习惯的奴隶还是主人	195
2. 低调做人能保值	199
3. 价值来自点滴积累	202
4. 充分利用最新信息的价值	205
5. 一味地孤芳自赏，难免陷入狭隘	208
6. 时常抬头看看远方的路	212

第一章

你的位置与你的价值相匹配

1. 成功就是价值的证明

有多少人，几十年如一日，在同一个职位上做同一件事情。他们把得不到晋升归咎于他人的眼光，制度的缺陷。他们一边抱怨着，一边机械地重复着。

那些职场精英们，虽然在平凡的岗位上起步，却连连更换职务，权增薪涨。这是由什么决定的呢？价值。他们自身有价值，也能为企业创造价值。

千军易得，一将难求。说的就是每个人对社会、团体、单位的价值是不一样的。

如果企业把员工创造的利润总和的 10% 作为他们的薪水，这对于每个员工是公平的。但是，最后员工拿的薪水总数肯定不一样，很多人又会感到不公平。

价值最直接的体现，就是一个人的薪水。同为打工者，有的人月薪

几万元，甚至十几万元，有的人几千元，甚至几百元。这与学历、年龄无关，与他们给企业创造的价值有关。

现在，在一家公司工作、或者一直从事相同的工作的人，少之又少。据调查显示，现在80%的年轻人，在初入职场的5年中，要换2—3份工作，进入1—3种行业。只有不到10%的人，会在一家公司从事同一种工作。

这就说明，员工对企业的忠诚度在逐步降低，跳槽成为职场人习以为常、见怪不怪的事情。

这些跳槽的“鸵鸟”们，跳槽的最主要原因，是他们在职场、在单位里找不到合适的位置。

正确的位置，对于一个年轻人来说，非常重要，是他们成功的起点，也是他们获得成功的平台。

但是，不得不说，我们虽然有选择权，但迫于生活的压力，很多人只能被动地接受别人的选择。他们无法在适合自己的位置上，做自己喜欢的工作。

在职场中找不到合适的位置，不能证明自己的价值，原因有很多。也许和我们开始的一些错误选择有关。

“成功就是可以做自己内心想做的事情，这种自由是很多人得不到的，很多人为五斗米折腰，虽然不喜欢他的工作，但是每天为了生计不得不去上班，很多人不得不为了什么样的东西去说违心的话，干违心的事。当你年轻的时候，当你有机会做你自己想干的事可能会承担风险，可能要放弃很多东西，但这是值得的。”这是上网助手“3721”的创始人周鸿祎的肺腑之言，而李开复的亲身经历正是忠于内心选择的写照。

1979年，李开复进入哥伦比亚大学法律系学习，他的专业是“政治科学”。但是，在上了几堂课后，他发现自己对这个专业一点兴趣也没

有，上课时，总是打不起精神，他因此苦恼万分。

哥大的法律系是全美数得上的，很多著名的政客从这里毕业，并以此为荣。可是，李开复毅然放弃了这个大家都看好的专业，转到了数学系。数学系是哥大除法律系之外，另一个著名的系。李开复高中时就把大二的数学读完了，还得了田纳西州数学竞赛冠军。可是，在参加了哥大的“数学天才班”后，他发现了问题。他获得的田纳西州冠军，在这里被称为“乡下”的田纳西州冠军。另外，在这个数学天才云集的班级中，他感觉自己黯然失色。他深深地认识到那些“数学天才”是为“数学之美”而痴迷的，而他没有天分，且并不十分热爱数学。

就这样，他作别了哥大两个著名的系。

人生中的挫折，无疑是对年轻人的残酷考验。但是，一个人的价值，往往就是在这些考验中得到证明的。当我们得到了证明，就比那些没有得到证明的人，更容易获得别人的认可。

经过一段时间的思考，李开复清醒地认识到，自己之所以对专业没有兴趣，是因为没有找到准确的定位。他知道再这样继续下去，最好的结果不过是合格毕业而已，对自己毫无价值。他当前面临的最大问题是，必须找到能调动自己的好奇心，进取心的潜能钥匙，以后才能得到更适合自己的位置。

从高中开始，李开复就对计算机产生了浓厚的兴趣。大学里他选修过一门计算机课程，得到了进入大学后的第一个“A+”。假期时，他在学校的计算机中心打工，做出了许多大家意想不到的“新玩意儿”。他在计算机方面的才华，得到了老师、同学的认可。计算机对他来说，仿佛是一座神秘的宫殿，充满新鲜感。虽然计算机系只是当时哥大一个新设的专业，可是李开复毅然选择了它。没有被哥大著名专业的光环陶醉，内心真实的愿景变成了他事业的罗盘。

我们的内心中，对自己的实力都有一定的认识，这意味着，我们能做成一些自己擅长的事情；而对于另一些事情，没有内心强大的动力支持是做不好的。

如果为了某个漂亮的光环，一时的荣耀或者眼前的利益，放弃内心的选择，违背自己的初衷，你可能会被眼前的利益所蒙蔽，看不清前面的道路。这种行为，其实类似于投机行为。人们往往因没有准确定位而产生投机行为，贪图一时的利益而失败。

李开复今天已经成为商界的精英人物，创建了“创新工厂”，实现了他的人生价值。这一切，都源于他在不断地用行动证明自己。

在计算机方面的兴趣和好奇心，推动着李开复不断地去探索。他的潜力也被调动出来，一条陌生的小路，逐渐变成了康庄大道，他终于获得了自己在计算机这个领域的理想位置。后来，李开复开发出世界上第一个“非特定人连续语音识别系统”，还开发了“奥赛罗”人机对弈系统，在1988年该系统击败了国际象棋世界冠军。世界为此哗然！

对于今日的成就，李开复似乎早已预料到。随后为了更好的位置，2005年7月，他放弃做了7年的微软副总裁工作，不惜被人讥讽为“叛徒”，跳槽到Google公司。有人问他将如何面对社会压力和未知的风险，他淡然一笑说，那是他想要的。

只有在合适的位置上，价值才会得以证明。价值，是男人“说话”的资本。成功就是自身价值的体现。世界上没有最好的位置，只有更好的位置。我们不能因为小有成就就止步不前，而是不断调整位置，让自己不断增值。

美国成功学专家经过10年的研究发现，当人们为一时间成功而止步不前时，他的价值就很难保证了。一位货车司机汤姆斯，因为父亲是货车司机，于是他选择了开货车。在他一次送货途中，发生交通事故丧

身了。专家翻看了他的遗物，发现一本日记里清晰地记载着他工作时的感受，他这样写道：“我就是一个搬运工，一点价值都没有！世界上任何一个人，都比我有价值！”……结果，这次他真的一点价值都没有了。

这次车祸起因并不复杂，姆斯开车时，刹车系统失灵，与另一辆卡车追尾。

事情的起因，就是在汤姆斯所在的运输公司，前几天提拔了一些干部。和姆斯一起进入公司的同事们，悉数被提升，只有他还在原来的位置上。

考核的标准很简单，就是所开车辆大型维修少，交通事故少，运货量大，耗油量少。

汤姆斯一直认为，开车这项工作，是非常没有价值的工作，无论怎么做，都不过如此。因此，他对自己驾驶的卡车，几乎不怎么保养、维修，只要车子能动，就这么开下去。

汤姆斯对驾驶员这个职业，充满无奈和沮丧，不愿投入更多。其实，他没有意识到，一个人的价值大小，和他在什么岗位上无关，和他在这个岗位上怎么做有关。

环卫工人的工作有没有价值？看似没有。假如一个城市没有环卫工人，将会怎么样？保姆的工作有没有价值？好像没有，但是每年春节发生保姆荒时，很多家庭便陷入混乱之中。

不是我们拥有高职位、高收入就是成功。我们发挥了自己的最大价值，就是成功。世界上没有最卑鄙的工作，只有最卑鄙的人。我们总能在这个社会上，找到属于自己的位置，在这个位置上做最好的自己。做到与众不同，我们就是有价值的。

2. 较量中，要看清自己的位置

世间没有后悔药，却依然多产“事后诸葛亮”！的确，令人后悔的事情总是无法挽回，却时有发生。如果我们能早点成为实力派，或与实力派联合壮大自己，就不会担心困难和风险了。

“我相信，微软当前最应该做的事情就是收购雅虎。我认为这是一个好主意，只要价格合适，不管是什么价格，我们现在都愿意出售。”你也许不会相信这些话出自雅虎 CEO 杨致远之口。

为什么要出售自己的公司？又为什么无论“以什么价格”都愿意出售公司呢？

2008 年 2 月 1 日，为了打破谷歌在网络搜索和网络广告领域独占鳌头的局面，微软宣布收购雅虎。微软先后两次出价，从一开始的每股 31 美元、共计 446 亿美元，到后来的每股 33 美元、总数 475 亿美元。然而，杨致远和雅虎董事会始终不为所动。他们声称要坚持每股不低于 37 美元，微软的出价严重低估了雅虎的价值。在收购价格上无法达成一致的情况下，微软最终于 5 月 4 日撤回收购提议，宣布放弃整体收购雅虎，转而收购雅虎搜索业务。杨致远和雅虎董事会再次予以拒绝。6 月 13 日，雅虎宣布终止与微软之间的所有谈判。

不久，雅虎便主动与谷歌联合，与之签署了一份非排他性的搜索广告合作协议，根据协议，谷歌广告将可投放在雅虎主站及美国和加拿大

合作网站的搜索结果中，双方共享收入。雅虎意在通过与谷歌的交易为其带来每年8亿美元的收入。

然而，令雅虎始料未及的是，谷歌在11月5日宣布取消与雅虎的搜索广告合作计划。原来，他们的合作计划遭到美国、加拿大等国司法部门的反对。这些部门认为，这个计划涉嫌违反反垄断法，“剥夺了消费者从竞争中获益，比如更低的价格、更优质的服务和更大的创新”。因此谷歌不得不面对美国司法部的反垄断审查。考虑到继续推行这个合作计划，不仅将引发旷日持久的法律诉讼，也会影响谷歌同重要客户的关系。于是，谷歌CEO埃里克·施密特宣布取消与雅虎的合作。

合作协议取消后，雅虎业绩越来越不景气。金融危机袭来，雅虎预计消费者信心低迷，将促使广告客户削减广告支出，次年美国的互联网广告支出将会下滑，包括显示广告和搜索广告在内的各类型广告都将显现低迷态势，这对于对显示广告依赖程度相当高的雅虎可以说是沉重一击。雅虎的市场份额在不断减少，销售收入增长率日趋减缓。后来不得不宣布裁减至少1500个工作岗位以压缩年度成本。

不得已，杨致远向微软表达了求售公司的意愿。然而，双方经两次出价仍未达成一致。两天后微软明确表示拒绝收购雅虎。这一消息使得微软当日的股价上涨了0.65美元，涨幅3.1%；而雅虎的股价下跌1.76美元，跌幅高达12.6%，市值已不足180亿美元。

雅虎处处显得被动。于是，2008年11月5日，在旧金山召开的Web2.0大会上，杨致远首度就微软收购雅虎的事宜改口。

摆正自己的位置，早点同意收购，不至于唾手可得的475亿美元鸡飞蛋打，也不至于在经济不景气之时难以维系了。再次洽谈，即使与微软达成了收购协议，报价也大幅下降，杨致远只剩下一副难以下咽的后悔药。

我们都不是超人，不能未卜先知。历史上无数的英雄，也会出现决

策错误的情况。错误的决策，会削弱你的实力。曹操如果知道赤壁的江风会转为东南风，要是早知道黄盖是诈降，他是不会被火烧了战船、狼狽逃窜的。曹操的预测失误，其实都是可以避免的：东风是长江鄱阳湖一带的天气现象，在冬天会出现一个小阳春，此时由于长江与湖面温度不一样，有形成东南风的可能。而且，曹操虽是远师，也可以向当地人了解情况，确保万无一失。只不过他们过于相信自己强大的战斗力，忘了自己在江面上的位置。

杨致远也并非无法预料到这个结局。据美国国家广告主协会表示，谷歌和雅虎的合作将使双方占据 80% 的搜索市场。一向精明、对数字敏感的杨致远，早已熟知与谷歌的合作不会有好结果。根据美国市场研究公司 Hitwise 当时发布的美国搜索市场的统计份额显示，谷歌份额正从 66.5% 攀升到 72.1%，而雅虎和微软搜索均有不同程度的下滑。艾瑞咨询发布的搜索引擎发展报告，也显示谷歌在所有搜索引擎中用户的忠诚度排名第一。这也意味着雅虎搜索和微软搜索在失去旧有用户的同时，很难从谷歌用户中得到新的客户。在搜索引擎领域，雅虎搜索和微软搜索的各自为战，根本抵挡不住谷歌疯狂蚕食雅虎搜索和 live 搜索用户的趋势，雅虎与微软的联合则势在必行，因为其他的力量并不能强大到足以影响局面。所以，雅虎在考虑与微软的并购上，没有给自己准确定位。另外，雅虎业绩多年一直下滑，困境一天天严重，拖得越久，越不利。

正如下棋，初学者是走一步、看一步，高手走一步、看三步。再聪明的人，如果实力不强，也难以控制全局。决策要建立在实践经验和对客观情况的周密分析上，杜绝猜测和想像。可以通过捕捉点滴的可靠信息，抓住机会来增强自己的实力，辅以冷静的头脑进行客观的分析。

人生在世，都希望自己有一日能够现实梦想。看清自己的位置，控制事情的发展趋势和结果，避免出现巨大的损失，你就不会担心没有辉煌的明天了。

3. 价值就是竞争力

不慌但是很忙，做事业就是这样。里奇这么想，陆飞也这么想。

“我不能贫穷，所以我得存钱。”里奇决定。

“我不能亏待自己，所以我得花钱。”陆飞决定。

可是作为刚毕业1年的大学生，口袋里空空的，可真穷。

终于到了发薪水的日子了！下班后里奇匆匆奔赴银行，把钱先存上，免得“心热”花光了。陆飞呼朋唤友去餐厅解馋，对于他来说，钱就是拿来享受的。

陆飞和几位同事饮得正欢畅，看见里奇经过。陆飞热情地把他拉进来。谁知里奇进来打了个招呼，和大家客套一番就走了。陆飞暗暗想：这家伙，真抠门，净把银子“奉献”给银行了。

漫长的3年就这样过去了，里奇的存款达到了6位数字。经过深思熟虑，他决定买房。里奇看上了四环边上的房子，首付正好需要10万元。交了自己辛辛苦苦攒下的10万元钱，高高兴兴住进了这套110平方米的房子。房子折合人民币1平方米4000多元，对他来说，其实已经是承受的极限了。贷款也蛮多的，有30万。

陆飞呢，依然是个“月光族”。吃喝享受，穿名牌，乐此不疲。知道里奇买房后，一身名牌的陆飞每次见到里奇，总感觉有点酸酸的，口中还道：真傻，又一个房奴！

里奇很快结了婚，生了孩子。到了2007年房价飞涨，里奇卖了房