

人生黄金课堂



精 - 装 - 升 - 级 - 版

锯子适时退回，才能再次发力，
弓弦适时放松，才能让箭快速飞离……

退与进的

{职场经营课}

赵丽荣◎著

【王石】

人生要有目标，但要不断地修正。人家的目标高，你也要跟着高，但有时要学会退，有时退的决定比进的决定还要难。

【唐骏】

往低处走并不意味着委曲求全、窝窝囊囊凑合着，而是一种力量的积蓄，一种能力的磨砺。



退与进^的

{职场经营课}

赵丽荣◎著

图书在版编目(CIP)数据

退与进的职场经营课: 精装升级版 / 赵丽荣著. —
成都: 天地出版社, 2016.1
ISBN 978-7-5455-1597-8

I. ①退… II. ①赵… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第215240号

退与进的职场经营课: 精装升级版

著 者 赵丽荣

责任编辑 张秋红

封面设计 思想工社

电脑制作 思想工社

责任印制 李 昆

出版发行 天地出版社

(成都市三洞桥路12号 邮政编码: 610031)

网 址 <http://www.tiandiph.com>

<http://www.天地出版社.com>

电子邮箱 tiandicbs@vip.163.com

经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 三河市华业印务有限公司

版 次 2016年1月第1版

印 次 2016年1月第1次印刷

成品尺寸 165mm×235mm 1/16

印 张 16

字 数 205千

定 价 36.00元

书 号 ISBN 978-7-5455-1597-8

版权所有◆违者必究

咨询电话: (028) 87734639 (总编室)

购书热线: (010) 67693207 (市场部)

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

懂取舍，知进退 方能成就非凡人生

一位留美计算机博士，毕业后在美国找工作，结果好多家公司都不录用他。思前想后，他决定收起所有的学历证明，以“最低身份”再去求职。很快，他被一家公司录用为程序输入员，这对他来说实在是大材小用，但他干得一丝不苟。不久，老板发现他能看出程序中的错误，非一般的程序输入员可比。这时他亮出学士学位证书，老板给他换了个与大学毕业生对口的岗位。过了一段时间，老板发现他时常能提出许多独到的有价值的建议，远比一般的大学生高明。这时，他又亮出了硕士学位证书，于是老板又提拔了他。再过一段时间，老板觉得他还是与别人不一样，此时他才拿出博士学位证书，老板对他的水平有了全面的认识，毫不犹豫地重用了他。

小步的退后是为了大踏步的前进，这何尝不是自我实现的智慧与艺术呢？以退为进，自有海阔天空。

以退为进，方可绝处逢生。古语有云：“大丈夫能屈能伸。”越王勾践在被吴王夫差灭国后，忍辱负重，卧薪尝胆，过着连奴隶都不如的生活。最终，他得到机会以

三千越甲吞吴，复兴了越国。反观西楚霸王，力拔山兮气盖世，半生豪气金戈铁马，时至今日几人能及？然而在垓下之围后，他放不下自己的尊严，自觉无颜见江东父老，在乌江自刎。秉持信念正直地走下去虽然没有错，不过如果因此而无法行动的话，倒不如试着变通一下，以退为进——想必，楚霸王并不知道，拳头只有收回来，再打出去才更有力量。

锯子一直向前，会有到头的那一刻，适时退回才能再次发力；弓始终绷紧，会有拉断的时候，适时将弦放松，才能让箭快速离弦。退，不是放弃，而是迈向成功的必经之路；退，不是认输，而是待发前的蓄势；退，不是满足，而是人生路上的又一个起点。退，是一种智慧。

进退之间，彰显人生智慧，怎样进，怎样退，这是一种手段；什么时候该进，什么时候该退，这是一种分寸。进退是一种处世的哲学，也是一种做人做事的艺术，无论是在官场上、职场上、商场上、情场上……我们都需要明白进退之道。

在社会生活中，如果不是太大的原则性问题，人们一旦发生矛盾，都是可以采取退让态度的，化干戈为玉帛，对人对己都有好处。如果都针锋相对，互不相让，矛盾就会激化，悲剧就会发生，这样的悲剧生活中还少吗？

“鹬蚌相争”这个故事的教训是何等深刻！

要想在职场上取得晋升，也要深知取舍的智慧：当退则退，当进则进，有所为，有所不为。只有把握住进退的尺度与分寸，才能做对事、做好人，才能使自己在职场中如鱼得水。

管理中更需要进退的智慧。要把每个员工的潜能都发挥出来并不是一件容易的事情，当你想让一个人从事某种工作或让他去完成某项任务时，必然要满足他的需求。这时候，管理者必须要学会进退，否则很难取得管理的成效。

一个深谙进退之道、知审时度势、能洞悉对方意图的人，往往能在社会竞争中立于不败之地，在人际交往中游刃有余、左右逢源，从而成就不平凡的一生。

| 第一章 | 会选择懂放弃：成功在于把握机遇

吸纳别人的建议，但要有自己的主见 / 002

放弃被选择，主动推荐自己 / 006

暂时舍弃高薪水，先进好公司 / 009

走出被遗忘的角落，争取升职加薪 / 013

舍小利，与公司共渡难关 / 017

不要盲目与上司一起跳槽 / 021

为单一目的跳槽，是一种失误 / 025

不懂放权，你就自己干到死 / 029

| 第二章 | 懂进取肯退让：人际关系从容驾驭

与其嫉妒生气，不如自己争气 / 034

忍耐是在竞争中胜出的不二法门 / 038

给别人以宽容，给自己以信心 / 042

遇到问题时，不妨先换位思考一下 / 046

得理也要让人，给别人留条退路 / 050

吃亏是福，吃小亏占大便宜 / 054



为顾全大局，牺牲小我 / 058
适度让利能赢得长久利益 / 061
赞美，人际关系的润滑剂 / 065
在什么位置就做什么事情 / 068
想要受人欢迎，就要学会倾听 / 071
祸从口出，不要背后议论别人 / 075
这些年，你吃的都是不懂拒绝的亏 / 078

| 第三章 | 看得清放得下：好心态赢得好未来

人在职场需保持乐观 / 084
与其抱怨，不如改变 / 088
连不喜欢的事都能做好，就没有什么事能阻挡我们 / 091
急功近利不长久，脚踏实地才是真 / 094
在这个世界上，不要太依赖别人 / 098
摒弃猜疑心理，多给别人一些信任 / 102
追求卓越，拒绝平庸 / 105
得意不忘形，方能立于不败之地 / 108
不要让嫉妒成为你的绊脚石 / 111
自私自利影响晋升 / 115
把自卑从你的字典里删去 / 118



| 第四章 | 先有舍再有得：有付出才有收获

- 只要你付出，就有回报 / 124
- 舍弃坏习惯，成功离你更近一步 / 127
- 少说两句空话，多做一点实事 / 131
- 舍弃旧知识，学习新知识 / 135
- 现在吃苦，才不会将来吃亏 / 139
- 一个人哪怕什么都没有，也一定要有诚信 / 143
- 不对自己狠一点，你都不知道自己有多优秀 / 146
- 今天做别人不愿做的事，明天就能做别人做不到的事 / 150
- 舍弃其他，一次只做一件事 / 153
- 做好配角才能做主角 / 156
- 帮助别人就是帮助自己 / 160

| 第五章 | 进有方退有据：职场晋升需智慧

- 抱有“为自己工作”的心态，是取得成功的关键 / 166
- 不把问题推给老板 / 170
- 忙要忙到点子上，忙要忙出效率来 / 174
- 退让也要有底线 / 178
- 与其错失良机，不如果断出击 / 181
- 做事不能差不多，一定要做到位 / 185



人活一辈子，靠谁都不如靠自己 / 189

站队不如中立 / 192

有效的沟通才是真正的沟通 / 195

没有永远的失败，只有暂时停止成功 / 199

不要只低头努力，还要适时展现自己 / 202

觉得累了，就停下来歇一歇 / 206

| 第六章 | 能取舍知进退：管理是门大学问

花心力感动下属，下属才会卖力 / 210

要与下属保持一定的距离 / 213

给下属一个说话的机会 / 216

一定要给下属留面子 / 222

留住人才，才能保住企业的根基 / 225

给下属机会就是给自己机会 / 228

指令明确，下属才更好办事 / 231

放下架子路更宽 / 235

推功揽过更容易创造奇迹 / 238

该强硬的时候一定要强硬 / 241

会选择懂放弃： 成功在于把握机遇



选择与放弃是进退艺术中的一个重要内容，我们的人生就是由许许多多的选择构成的。只有学会了选择与放弃，才能彻悟人生，笑看风云，拥有美好、光明的前程。选择，是量力而为的睿智和远见，需要我们审时度势地把握时机；放弃，是顾全大局的胆识和果决，需要我们理性分析，勇敢割舍。放弃是为了更好地选择，智慧地放弃就是一种有益的选择，懂得了放弃也就学会了选择。



吸纳别人的建议， 但要有自己的主见

当我们面对众多意见时，重要的是要正视自己，看清自己的优劣势，遵从自己内心的愿望，摒除那些消极的、主观色彩强烈的意见，从而作出正确的选择。

当我们在面临选择时，会有很多人给我们提意见，这个时候我们就要集中精力，正视自我，辨别不同意见的价值，舍弃那些不利于我们作出正确选择的意见。

人们在选择自己的职业时，不可避免地会听到各种各样的意见，有来自父母亲人的、来自朋友的、来自师长的等等。当众多意见摆在我们面前时，我们往往会受到不同程度的影响，有的人甚至会动摇内心最真实的想法，作出令自己后悔的选择。事实上，这些人的意见都是善意而中肯的，但是我们要注意的，这些人是从他们各自的角度去看待问题的，他们的意见不一定适合我们。我们必须在正视自我的前提下，去衡量这些意见的价值，舍弃一些主观或消极的意见。凡是会作选择的人，都是那些敢于正视自己，勇于舍弃他人不合理意见的人。航运巨头包玉刚就是其中的一位。

1918年，包玉刚出生在浙江宁波一户商人家庭，是商户包兆龙的次

子，后因战乱奔波于衡阳、重庆、上海等地。其间，他供职于中央信托局、重庆矿业银行、上海银行等金融部门，正是这些经历使他养成了稳健踏实的行事风格。

1955年，37岁的包玉刚决定舍弃金融业转做航运业务，当他把想法告诉亲朋好友时，立即引来一片反对之声。有朋友劝他：“你做金融业这么久了，再进一个陌生的行业很容易栽跟头！”“快四十岁的人了还折腾什么？安安生生地过日子不好吗？航运那么不稳定，离开了稳定的收入，一家老小怎么活？”“航运业是要冒险的，你理财的作风比较稳健，不适合做这一行！”“也不看看自己几斤几两，放着那么好的职业不做，跑去做一个连摸都没摸过的行业！”面对这些意见和嘲笑，包玉刚也曾犹豫，但他很快从这些意见中抽离出来，看到了自己的优势。他觉得自己有稳健的理财观念、踏实的行事风格，能够很好地控制海洋运输的风险。而且，航运业涉及的业务范围非常广，财产、科技、贸易、保险等都与航运业密不可分，是一项活的、世界性的业务，他在这个行业将会大有发展。

于是包玉刚用77万美元购得一艘旧货船，取名为“金安号”，就这样，“环球航运集团有限公司”正式成立。

当时的航运业适逢世界经济复苏时期，他不像其他经营者采用高租金、短期租的办法来牟取暴利，而是采用稳健的低租金、长期租的办法来经营。正是这样的经营方式使他寻求到了长期的合作伙伴，获取了长远的利益。

后来的包玉刚拥有载重量2000万吨的商业船队，码头、仓库、地产等数以千计，总资产达100多亿港元，成了名副其实的亿万富翁。

包玉刚能够正视自我、舍弃消极意见，是他能作出成功选择的主要原因。他在选择做海洋运输业时，尽管也受到各种意见的影响，但他最终能

够正视自己，看到了自己行事稳健的优势，遵从自己内心的愿望，从而作出了令自己无悔的选择。也正是凭借着自己所认定的优势，他在航运界闯出了一番名堂，成为一代航运巨头。

我们在职场中作选择（例如择业、调部门、调地区、换行业、跳槽等）时，我们的亲朋好友、师长同窗等都会提供不同的意见，这些意见多是他们根据对我们的能力和个性的了解以及对未来职业的展望所给出的。不可否认，这些意见能够让我们更全面地看清自己，更多角度地观察自己职业的发展方向，但我们也不能忽略，这些意见或多或少地带有一定的主观色彩，有的甚至带有很多消极思想。当我们面对众多意见时，重要的是要正视自己，看清自己的优劣势，遵从自己内心的愿望，摒除那些消极的、主观色彩强烈的意见，从而作出正确的选择。

唐宁要换工作了，父母希望她找一个收入稳定、福利待遇好的事业单位；有的朋友觉得唐宁个性活泼，更适合有挑战性的工作；有的朋友觉得唐宁虽然活泼但是依赖性强，不适合做冲锋陷阵的工作；有的朋友认为唐宁应该找一个既适合自己性格又有职业发展空间的工作……

本来唐宁是想按照自己的兴趣找一家报社做记者的，她文笔向来不错，时常在报刊上发表些小文章，她觉得自己很适合做记者。但是唐宁有个缺点，那就是决断力不强，容易受别人意见左右。她听这个说说，听那个讲讲，觉得每个人都有道理，而且很多人都说报社怎样怎样辛苦，会遇到危险、会有些潜规则之类，唐宁越听越犹豫，最后也顾不得自己的爱好了，便听从从父母的意见，找了一家事业单位去上班。

工作后的唐宁时常感到压抑，总觉得事业单位的环境不适合自己，她还是不甘心放弃自己的记者梦，不甘心自己的才华就这么被埋没了，于是她找机会去面试记者职位。就在面试时，她碰见了自己的大学同学，原来

这位同学已经做了两年记者，现在希望进入这家业界有名的报社。

面试过后，唐宁的同学被录取了。唐宁这个后悔啊，大学时这个同学的写作功底和新闻敏感度都没自己好，现在却做着自己梦寐以求的工作，如果自己换工作时直接选择记者这个职业，现在就不用光羡慕了。

唐宁因为没有决断力，不能正视自己内心的真实愿望，忽略了自己的优势，所以选择听从父母的建议，到事业单位去上班，结果搞得自己没有工作激情不说，还时常感到不甘心，惦记着另换工作。如果当初唐宁肯正视自己的想法，看清自己的优势再作出选择，那么现在她就不会后悔不迭了。

我们在面临选择时，要舍弃他人主观色彩强烈或消极的意见，多审视自己，了解自己的真实愿望，从而作出正确的选择。



放弃被选择， 主动推荐自己

当我们处在被选择的位置上时，与其等待别人选择，不如主动出击，做自我推销。推销不成功，充其量我们不过是面子上的一点损失；而一旦推销成功，我们将会踏上新的征程，有新的收获。

行在职场要有所为、有所不为，有所为就是要我们做该做的事，而有所不为就是要我们放弃做不该做的事。聪明的职场人能够分辨出什么该做，什么不该做，什么时候该进，什么时候该退。

很多时候我们会处于这样一种境地：我们面对的竞争者比较多，优秀的也不止我们一个，我们就像餐厅里的菜是被点的，而能不能被点中则要看点菜人的口味。这个时候主动权不在我们手里，我们很难从众多的“美味佳肴”中脱颖而出，被点菜人选中。但是不要忘记，餐厅里还有一群为顾客推荐菜品的人，有了这些人我们的境遇就大大不同了：他们根据自己对菜品的了解，向不同的客人推销不同的菜品，客人被他们打动了，就会选择他们所推荐的菜品。

事实上，这个时候我们完全可以“有所为”：放弃自己被选择的地位，主动出击给自己做“荐菜人”，把自己推销出去。当我们要进入一家公司时，当我们顶头上司的职位出现空缺时，当公司有外派出国的名额

时，当公司选拔人才参与竞争时……我们都要舍弃静静地等待被考核的态度，主动出击抓住机会，让自己从众多的竞争者中脱颖而出。

一位专家作演讲时对下面的学员说：“在座的有多少人喜欢经济学？”下面的学员你看看我、我看看你，谁也没有回答。其实这些人中多数是从事经济方面的工作的，到这里听课的目的就是为了充电，只是大家都怕被提问，所以都保持沉默。

专家看到这种情形笑着说：“我先给大家讲个故事吧！”大家一听讲故事都来了劲头，纷纷竖起耳朵认真地听起来。

专家说：“我在美国上学的时候，大学里经常有讲座，每次来演讲的都是华尔街或跨国企业的高级管理人员，每次开讲前我周围的同学都拿着一张硬纸片对折了，写上自己的名字，再对着演讲者立起来放在桌前。我开始还很好奇，问同学们为什么这么做，同学们都笑我说‘你真不知道吗？来这里演讲的人都是一流的人物，和他们交流就意味着机会。当你的回答让他们感到满意或吃惊时，你很有可能被选中进入他们所在的公司’！事实也确实如此，我周围的几个同学因为见解出色，得到了去一流企业供职的机会。”

专家讲完这些再提问时，很多人都举起手来。专家也因此认识了很多优秀的人才，后来还向自己的亲朋好友推荐过这些人。

很多时候我们习惯了被选择，当别人点中我们回答问题时，我们觉得即使回答得不好也还有面子，而自己主动站起来回答问题，如果回答不好就会受到嘲笑。同样地，如果我们被上司或公司选中了做某事，干得好我们会觉得很有面子，干不好也觉得不是自己强出头，不会落下个“不自量力”的名声。所以很多人在机会面前都把自己摆在被选择的位置上，采取

静等的态度，致使自己与想要的东西擦肩而过。

如果我们能够舍弃静等的被动态度，主动出击为自己做推销，那么我们就更有可能赢得机会。就像前面那位专家的同学，他们都把自己的名字摆在桌子上以让企业高层看到，为的就是推销自己，结果有人真就把自己推销了出去。虽然做自我推销不一定会成功，但如果我们不做自我推销，落选的概率将会更大。我们的上司不会选一个做事不积极或没有勇气的人来完成任务，除非大家都不积极。但如果大家都不积极，上司又凭什么选一个资质与其他人都差不多的你我呢？

当我们处在被选择的位置上时，与其等待别人选择，不如主动出击，做自我推销。推销不成功，充其量我们不过是面子上的一点损失；而一旦推销成功，我们将会踏上新的征程，有新的收获。

那么，我们该怎样做自我推销呢？以下几点可供大家参考。

1. 找工作时，改写自己的简历

不要只写你所学过的课程和简单经历，要写你表现突出的成绩或业绩；不要简单地写你具有什么技能，要将你运用技能做的事情写明白；不要写你有别人也有的，要写你有别人没有的……尽量把自己的优点摆出来。

2. 面试时，注意观察和了解他人心理

你向什么人推销自己，就要了解这个人的心理，这样才能够说出对方愿意了解且符合对方心理预期的话。比如，你向面试官推荐自己时，要知道面试官希望找的是有能力胜任该岗位的职员，而你就要表达出你对这个岗位的了解和自信；如果你向老板请命去做某件事情，那么你就要说明你做这件事的优势……

3. 向上司自荐时，要表明自己能为公司提供什么

能为公司提供什么是公司最为看重的东西，我们在推荐自己时要表明自己能胜任这个岗位的能力和经历、信心和决心等。