

白领沼泽地

有些事情不能照前例去办
别把『好人』当好人
见林不见树也不好
做事业目标不能太散
不要和老板交朋友
不要老想为人表率



不要独占工作成果
专家对你不一定有帮助
不能忽略对新知的追求
不要奢望依靠友谊来推动工作
不要轻易地许诺

9510880

白领丛书

经营人生之辑

祁汉堂

白领沼泽地



复旦大学出版社

(沪)新登字 202 号

责任编辑	夏德元
电脑编辑	胡淑钧
装帧设计	孙 曙
插 图	张忠民

白 领 沼 泽 地

祁汉堂

复旦大学出版社出版

(上海国权路 579 号)

新华书店上海发行所发行 复旦大学印刷厂印刷

开本 787×960 1/32 印张 8.375 字数 138,000

1994 年 9 月第 1 版 1994 年 9 月第 1 次印刷

印数 1—10,000

ISBN7-309-01391-3 / F · 316

定价: 6.20 元

内 容 提 要

本书为《白领丛书·经营人生之辑》中的一种，从国外众多的专家著述中，总结归纳出白领人士在企业经营、事业开拓和人际关系诸方面可能遇到的种种困难和陷阱，即提出了经营管理者的若干禁忌，也是从反面揭示了经营管理、用人识人、开拓事业的规律。

本书特别适合于目前已进入白领阶层和有志于进入白领阶层的人士阅读参考。

成功人生经营魂

(代序)

松下幸之助说过：“凡有人类活动的地方，就有‘经营’。”“国家需要经营，家庭需要经营，一个人要完成人生目标，也需要经营。”

在我看来，经营人生的要义就是一个人在走向成功的过程中不断地迎接一连串的挑战。这是一个充满艰辛和坎坷的过程，也是一个充满刺激和兴奋的过程。懦弱者因此而畏葸不前，勇敢者则因此而豪情万丈！

放眼当今中国，市场经济的大潮波澜壮阔、汹涌澎湃，改革开放的政策已经深入人心、不可逆转。“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。”现代化建设的伟大事业呼唤着一切有为之士放马驰骋、脱颖而出，竞相谱写有声有色的人生诗篇。

《大亨闪亮事》、《大亨御人术》、《经营金钥匙》、《白领成功路》和《白领沼泽地》这五本书正是为一切立志成功地经营自己人生的有为之士

而编写的。

这五本书介绍的主要是一些经济发达国家的企业家和经营者白手起家、知人善任、事业成功、发财致富的具体经验。五本书共 595 个篇目，一篇一个人生哲理、一种处世之道、一项成功创意、一门经营诀窍；内容包罗万象，涉及各行各业，启迪性强，颇有参考和借鉴价值。

在大亨们看似神奇的人生历程背后，到底蕴藏着哪些生命规则？作为一个成功的大亨，何以能开拓出如此辉煌、壮丽的人生之路？希望《大亨闪亮事》能向你提供一些答案。

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。古往今来，成功的大亨们无不在用人上倾尽全力。虽然我们可以列举出无数的“御人术”，但是，在读了《大亨御人术》以后，一个聪明的大亨应该知道，倘若对人缺乏透彻的理解，那么所有的五花八门的“御人术”是帮不了你什么忙的。在用人的问题上，“开发人心”实在是比什么都重要的事情。

对市场的预测如何做到“知己知彼”、“百战不殆”，对商品的销售如何做到“人无我有、人有我好、人好我廉”，对谈判的掌握如何做到“有理、有利、有节”，都是经营需要研究的课题。经营

是一门艺术，艺术创作必须以人为本体，商场上的经营亦如此，它一刻也离不开对消费者的研究。因此，《经营金钥匙》的开启对象仍然是人；还有，我们不应该把“赚钱”看作最终的目标，而只能把它看作衡量“成功”的一种尺度。百年之后，松下幸之助的家产或许都没有了，但全世界有多少人因为买了他的家电，而使生活变得更方便？他是赚了大钱，但是他自觉地认识到赚钱是一个副产品，说到底不过是服务社会的一种途径而已。

通往成功的道路并没有固定的模式，也并非只有大人物才能云开见日。读了《白领成功路》以后希望你能说，书中的这些事情我都能做，那么你就应该完全有自信：我也会成功！让我们为自己树立一个目标吧，就从现在做起，并且决不轻言放弃。

成功不仅要靠学识与智慧；而且需要能力与经验。学识与智慧可以从书本阅读中吸取，但能力与经验却只能从实践中去积累。无数的事实表明，通往成功的这一段“好汉坡”，往往是崎岖不平的，随时有可能陷入泥泞的“沼泽地”。然而，一个人终其一生不能花太多宝贵的时间去尝试错误，否则那将是一种无谓的浪费，学习别人的经

验、吸取他人的教训，才是成功的捷径。作者希望和你一起百折不挠地往前走，更希望《白领沼泽地》能够有助于我们在通往成功的路上避开一块又一块的“沼泽地”。

作者认为，大亨也好，白领也好，都不是与生俱来、一成不变的。书中有很多的例子告诉我们，不少今天的大亨都有常人难以想象的辛酸的昨天；而所谓的“大亨闪亮事”绝大多数并不是在他们成了大亨以后才做的，恰恰相反，正是因为他们还在还不是大亨的时候，做了比常人更多的“闪亮事”以后才成为“大亨”的。

同理，所谓的“白领沼泽地”也不是单单针对“白领”而言的，每一个希望踏上“成功路”的人，包括已经成功的“大亨”在内，都要警惕自己在不经意之中误入“沼泽地”。这是不言而喻的。

你今天可以不是大亨，甚至不是白领，但是，你的明天呢？谁敢预言你的未来？基于上述认识，作者在编写这五本书的时候没有过分注重“大亨”和“白领”的区别，而是把编写的重心放在通过一个个生动的故事来向读者提供尽可能多的经验和教训。相信这些经验和教训会有助于广大读者，尤其是风华正茂的青少年，经营好自己的人生。

你可以把这五本书放在随手就可以拿到的地方，有空的时候就拿出其中的一本来翻翻。因为书中讲述的都是一些相互独立的小故事，所以你不必从头读起。还有，导致成功或者失败的原因实在太复杂了，没有什么人能够拿出所有的答案来迎接人生不断提出的挑战；况且，别人的成功经验不一定完全适合于你。因此你不要把这五本书中提出的观点或建议看作是可以在任何场合下以任何代价去奉行的不变的教条。

作者在编写这五本书的过程中，除了动用了平时在教学过程中积累的资料以外，还参阅了国内外大量的报刊书籍。在此基础上，作者摈弃了干巴巴的说教、荟萃了活生生的事例，抱着“他山之石，可以攻玉”的信念，企望从别人的经验教训中，给读者一点启示，这也是撰写这五本书的宗旨。

复旦大学出版社社长张德明先生、副总编辑高若海先生、责任编辑夏德元先生、电脑编辑胡淑钧女士，还有《解放日报》的记者胡劲军先生、复旦大学新闻学院的研究生黎瑞刚先生和作者一起就这五本书的编写工作进行了专题研讨。特别值得一提的是已经毕业的我的学生和朋友季胜君先生，他在资料搜集、文字校对等方面做了

大量的工作。我的学生和朋友蔡勇、程俊慧和黄华等人也为这五本书的文字校对做了一些工作。谨在此一并致以衷心的感谢！

祁汉堂

1993年9月15日

目 录

君子爱财，取之有道	1
“请接奥迪斯先生”.....	3
越俎代庖很危险	6
不要在不知不觉中泄密	8
“听”文生义是不对的	9
有些事情不能照前例去办	11
未能察觉微妙的关系	13
别人可以为你帮忙但不能替你承担 责任	14
别走进别人的“荆棘地”	16
“认知平衡”之误	17
别把“好人”当好人	19
不要被对方的嘻笑怒骂所左右	21
不能没有长期战略	23
不要作“假设”自缚	25
见林不见树也不好	27
不要相信太容易得来的信息	29
不要空等“失踪的人”	31

滑铁卢庸将的启示	34
切忌“帕金森定律”	39
对不明之处不要不敢向上级提问	40
自己不能解决的问题不要怕去麻烦	
上级	42
不要苛求别人	45
千万不要事必躬亲	47
沉默是金	50
处世无方遭挫折	51
定位不对遭失败	54
妄自菲薄就不能真正投入	56
做事业目标不能太散	58
无形障碍也会挡道	59
不要和老板交朋友	62
兴衰原在弹指间	65
他为何被解聘	66
不要当众揭对方的错处或隐私	68
不要渲染张扬别人的失误	69
不要使对方失败得太惨	70
宴无好宴	72
成天忙个不停的人，工作效率未必	
好	74
角色混淆的烦恼	77

不要说“但是……但是……”	79
贪小利的损失	81
亮起红灯的温情主义	83
不要拒绝基于爱心的指责	85
不要老想为人表率	87
女职员之间的冷战	90
不应偷看他人文件	93
不要独占工作成果	95
不要以为部下的失败与自己无关	98
不要只站在自己的立场上考虑问题	101
在管人的问题上不要走极端	104
不要老是抱怨	106
不要站在局部的立场说话	108
不要和“好好”上级共事	110
专家对你不一定有帮助	112
自己的问题不要去麻烦上级	115
不要急于提建议	119
不要露骨地奉承上级	122
不要害怕承认自己的不足	125
宁早到，勿晚留	127
莫与上级太亲密	129
莫将上级当导师	133
别不忠诚，除非.....	135

不要过分注重与上级的关系	142
越级报告，凶多吉少	144
不要怕面对事实	148
不向周围的人学习也是一种失败	150
不要直截了当地指出对方的错误	152
不要浪费一分钱	155
难得者时，易失者机	157
谨防“欲擒故纵”之计	159
多种经营，忌脱离实际	162
不能忽略对新知的追求	163
不要把自己局限在专业中	167
不能适时制定满意的决策	169
把时间花在小事上不值得	171
无法让员工发挥潜力	173
不能假公济私	175
不要接受部属的礼物	178
不要奢望依靠友谊来推动工作	180
员工没有参与感，组织就要多花费	183
不能死板地执行规定	187
训话不能解决问题	189
不要进行破坏性的批评	191
上下缺乏沟通就做不好人事工作	193
缺乏随机应变的能力	196

不以身作则就会失信于人	198
不要让一加一等于零	200
不要轻易地许诺	203
不要自陷泥淖	206
不要蛮干	209
不要为错误的理由放权或者不放权	211
不做问心有愧的事	213
自恃聪明就不易成功	215
不要担任力不能及的职务	217
不要只从外表观察人	219
不能任人唯亲	221
欲速则不达	223
不要老是诘问别人	225
承诺不一定是什好事	227
不要轻易打出王牌	229
远利的诱惑	231
虚虚实实	234
低姿态的诱惑	236
勿逞一时的口舌之能	239
不要以为自己是“丑小鸭”.....	245
不要心存“不可能”的想法	247
一厢情愿徒然增加他人困扰	249

君子爱财，取之有道

英国吉尼斯集团已历经 294 年，这家公司靠酿酒起家。如今，其经营触角已伸向许多行业，其家族成员遍布英国的工、商、军、政各界，被人称为“吉尼斯王朝”。1981 年，46 岁的外姓人桑德斯接替公司董事长兼总经理的要职。他在五年内使吉尼斯集团的资产扩大六倍，成为英国最能干的企业家之一。然而，这个金融界的巨人却在红极一时的当口折戟沉沙。1986 年，吉尼斯集团在一场兼并战中，为在伦敦股票交易所抬高吉尼斯股票价格，击败竞争对手，采取以重金行贿疏通，并使用了通过“局内人”挖情报等违法手段。其秘密幕后交易涉及欧美一二十家大银行、公司和律师事务所，从而以 27 亿英镑(约合 43 亿美元)兼并了英国最大的威士忌酒家——英国造酒公司。这就是轰动一时的所谓“伦敦金融城的一代人的最大丑闻”。桑德斯在这场兼并战中的大量违法行为败露后，又暗中指使手下人编造假帐，销毁罪证，终于自食其果，锒铛入

狱。昔日董事长，今日沦为阶下囚。

扩大经营就能扩大利润，这谁都知道，为追逐利润而苦苦盘算的经理们常常闹到铤而走险，起初是为了达到某种目的而冒法律之大不韪，最后却带着败露的阴谋走向牢房，这种事情在西方层出不穷。这给企业界的经营者们敲响了警钟：君子爱财，取之有道。企业的经营活动要在法律政策允许的范围内进行，不要因贪图不义之财而给企业和经理个人铸成千古遗恨。