

赵强 著

本事

是干出来的

打工牛人现身说法



广东人民出版社

本事 是干出来的

■ 赵强 著

广东人民出版社
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

本事是干出来的/赵强著. —广州: 广东经济出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-5454-0689-4

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第254132号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
经销	广东省出版集团图书发行有限公司
印刷	北京同文印刷有限责任公司 (北京市密云县十里堡镇庄禾屯)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	11
字数	128 000
版次	2011年1月第1版
印次	2011年1月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-0689-4
定价	28.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

我是不会选择做一个普通人的。如果有机会的话，我有权成为一名不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安稳，我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我感到痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我也要成功。

我拒绝用刺激来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保障的生活；我宁愿要达到目的时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。

我不会拿我的自由去与慈善做交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物做交易。我决不会在任何一位大师面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧。我勇敢地面对这个世界自豪地说：在上帝的帮助下，我已经做到了。所有的这一切都是一位企业家所必备的。

——〔美〕托马斯·潘恩

自序

成全别人，成长自己

2010年1月，我的职场书《离开公司你什么都不是》出版。这本书上市后，可谓板砖与赞誉齐飞。有人愤愤不平，认为我是在替老板说话，抹杀了员工的价值，也有人连连赞许，认为我说出了职场的真话。在争议声中，这本书风靡职场，甚至还被《读者》选载了一节，成为2010年职场书中的“黑马”。

这本书引发的争议，在我的意料之中，但它的畅销，却在我的意料之外。这本书的名字或许让很多人不舒服，但我想借用它来表达一个被职场人忽略了的现实，即现在不是“请老板注意”的时代，而是“请注意老板”的时代了。

为什么这么说呢？因为随着市场竞争的加剧，中国企业的赢利模式不再是依靠“人海战术”取胜，而是依靠核心竞争力制胜。简言之，企业不再需要大量的劳动力，而需要能力与品行俱佳的人才。在这种背景下，职场人要到意识到平台的价值，离开了谁，公司都会照常运转，但是如果离开了公司，我们的职业价值就无从谈起，这就是《离开公司你什么都不是》的创作由来。

职场人要重新认识平台的价值，更要重新评估自己的价值。我认为每个人都应该把自己当公司经营。只有那些掌握了核心竞争力的

人，才能在职场中纵横捭阖。如果我们将一个人的职业生涯比喻为一棵大树，那么你选择效力的公司就是土壤，在这块土壤上你将成就什么样的事业，就要看你的能力大小。一个职场人能“走对路、跟对人、做对事”，那么这棵树的枝干就能正常生长。成功的力量就是成长的力量。如果我们将一个人成长的力量分为两种，一种是硬能力，一种是软能力，那么果实就是硬能力，它体现你的业务水准，直接决定了工作结果，而枝叶则是软能力，包括沟通能力、协调能力和团队合作精神等，它们源源不断地制造、输送果实所需要的养料。

我们要做的就是不断成长、不断行动，让一棵小幼苗长成参天大树。如果说每一棵树都有一种信念来支撑的话，那我认为一定是成全和成长。树木可以涵养水源、美化环境，它用氧气和绿色成全了别人，但也正因为如此，它成就了自己，获得了成长的力量。“成全别人，成长自己”，这是一棵树的信念，也是我的信念。

成长的力量就是行动的力量。大学毕业后，我做了《中国经营报》的记者，而后投入滚滚商海，从1990年开始，我一直在中国市场的最前线南征北战，那些惨烈的商战伴随着我的职业生涯，从百龙到名人，从格兰仕到婷美，从婷美到永业……有人说我创造了本土职业经理人的奇迹，也有人说我创造了营销策划人的奇迹，我却认为我不过是谨守了一种信念，那就是“成全别人，成长自己”。通过为我所服务的平台创造价值，让自己的能力获得提升，从而增长自己的本事。事业是做出来的，本事是干出来，只有敢于行动，勇于冲锋向前，才能百尺竿头更进一步，才能所向披靡。

现在很多职场书，只是告诉我们怎样适应和利用“潜规则”，却忽略了所有的规则背后都是实力的竞争。因此，只有长自己的本事，让自己获得实实在在的成长，才是职场人的真正出路。



1904年，美国《企业家》杂志选用托马斯·潘恩《常识》中的一段话作为发刊词，此后百余年中，杂志扉页上的这段话从没改变。

我是不会选择做一个普通人的。如果有机会的话，我有权成为一名不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安稳，我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我感到痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我也要成功。

我拒绝用刺激来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保障的生活；我宁愿要达到目的时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。

我不会拿我的自由去与慈善做交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物做交易。我决不会在任何一位大师面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧。我勇敢地面对这个世界自豪地说：在上帝的帮助下，我已经做到了。所有的这一切都是一位企业家所必备的。

“我有权成为一个不寻常的人！”这是托马斯·潘恩的宣言，也是我职业历程中的座右铭。我想，每个职场人都有梦想，即使是一颗螺丝钉，也要放在最重要的地方，即使是一块砖，也要发挥应有的价值。成全别人，就是成长自己。用行动提升能力，为尊严而战，为价值而活，这就是我们共同的梦想。

行动缔造成功，能干铸就梦想。本事是干出来的，因为我们无所畏惧，因为我们相信梦想。

目录

contents

自序

第一章 干法决定活法

干一行，爱一行 /003

不用心机，胜于心机 /007

本事不是吹出来的 /012

给自己换个活法 /018

第二章 愿干胜于能干

万事成败全在我 /027

不怕站错队，就怕定错位 /033

人才等于能干加愿干 /038

第三章 为他人工作，长自己本事

成功从成长开始 /045

复制成功的行为 /049

让自己尽快冒泡 /055

第四章 机会只属于敢扛的人

机会源于关键性细节 /063

没有能喝的人，只有能扛的人 /070

敢扛还要敢放 /075

第五章 本事是折腾出来的

闹腾不如折腾 /083

锻炼不如磨炼 /088

忍受不如承受 /094

第六章 能干还得会干

大梦想，小目标 /103

不做事后诸葛亮 /108

要心法更要方法 /113

第七章 结果检验能力

理想很丰满，现实很骨感 /123

问题源自畏难，结果始于超限 /129

修炼十年，不如人生一悟 /135



第八章 突破能力局限

成功者无界，能干者无疆 /143

为能力升级，让自己强大 /148

附录一 优秀员工提升能力的六大高效工具 /153

附录二 《本事是干出来的》企业培训学习示例 /160

第一章 干法决定活法



——● 干一行，爱一行

——● 不用心机，胜于心机

——● 本事不是吹出来的

——● 给自己换个活法

鲁迅先生说：“地上本没有路，走的人多了，
也便成了路。”一个人，本身没有能力，干得多了，也就有了能力。本事是干出来的，一个人干事业的方法，决定了他的人生价值和生命品质。要想改变活法，先要改变干法。



干一行，爱一行

一个人拥有强烈的企图心和不断提升的能力，才能有所成就。提升能力的支点就是干一行，爱一行。

某天晚上，老鼠头领带着小老鼠们外出觅食。在一个垃圾桶中，他们发现了很多剩饭剩菜，老鼠们欣喜若狂，纷纷拥上去，准备饱餐一顿。

突然，不远处传来了一阵令它们魂飞魄散的声音，那是一只大花猫的叫声。小老鼠们肝胆俱裂，四散奔逃。大花猫穷追不舍，终于有两只小老鼠被大花猫捉到。就在这时，突然传来一连串凶恶的狗吠声，大花猫惊慌失措，扔下小老鼠，狼狈逃命。

大花猫走后，老鼠头领从垃圾桶后面气定神闲地走出来说：“我早就对你们说了，多学一种语言很重要。现在明白了吧，关键时刻，它能救你们一命。”

这个世界上，促成一个人有所作为的力量很多，企图心就是其中一种很重要的力量。什么是企图心？在我看来，企图心就是一

种强烈的成功欲望，也可以说，是一种野心。可是，为什么很多人拥有强烈的企图心，却不能有所作为呢？正如故事中的小老鼠们一样，它们梦想着饱餐一顿，却险些丧命。现实生活中，我们看到很多人在无数的挫折和磨难中，逐渐失去了企图心，失去了奋斗的勇气。是谁泯灭了我们的企图心？从我二十多年的职业经验来看，让我们失去勇气的，正是我们自己。企图心让我们拥有为人生拼搏的动力，却没有给我们提供足够的能力。**一个人能力的短板，必然会影响到他的视野与作为。**

位置决定价值，商场里那些最好的位置都是给最畅销的产品准备的，而我们每个人也希望在职场中占据那个最好的位置。阿基米德曾说过：“给我一个支点，我可以撬动地球。”那么，在职场中，当你拥有强烈的企图心时，有没有一个支点能使你的品格和优势得以充分发挥，从而获得成功？有，这个支点就是能力。俗话说：“技多不压身。”一个人只有通过不断修炼提高能力，才能为美好的人生寻找到一个支点。正如那位老鼠头领一样，它所掌握的那门“语言”，就是它赖以生存的一个支点。

强人强语

强烈的企图心是成功的动力，不断提升的能力是成功的支点。

在很多人眼里，我是一个成功者，有在那么多大公司担任高管的职业背景，做过策划人、作家、咨询师……在我看来，这些不过是我生命中某一阶段的结果而已。我是个有强烈企图心的人，更是个喜欢不断寻找人生支点的人。我的人生支点是从做记者开始的。



1991年11月3日，我离开了《北京青年报》特稿部，告别了记者生活，正式加盟百龙绿色科技公司，开始了“下海”生涯。

我的家人和朋友并不理解我的选择。的确，在那个年代，一个年轻人在媒体做得风生水起，却突然要投入滚滚商海，风险和未来都是未知数。然而，在我看来，“世界上没有常胜将军，只有敢于挑战自我的将军”。我们生活在一个巨变的时代，没有人能告诉你明天世界会变成怎样。今天你所拥有的学历、才能和地位，明天或许就一文不值。所以，一个人唯一可以依靠的就是自己，唯一可以成就事业的资本只能是不断地提升能力。

我二十多年的职业生涯，是一个不断挑战自我的过程，更是一个不断寻找成功支点的过程。从媒体人到经理人，从经理人到策划人，从策划人到营销人，从营销人到咨询师，角色的每一次转换，都是对能力的一次挑战。

不满足于现状，梦想成为一个人物，这是每个职场人孜孜以求的目标。然而，我所看到的现实却是大部分人不是在寻找成功的支点，而是在抱怨失败的结果：

“我是名牌大学毕业的，混了这么多年，还只是个普通的白领，老板太黑了，升迁之路渺茫啊。”

“我就是公司的一头老黄牛，吃的是草，产的是奶，啥时候我能吃的是奶，产的是草就好了。”

“为什么我那么努力，却没有机会成功？我真是运气太差了。”

凡此种种，不一而足。

努力做了就一定要有成果，付出多了就一定要有回报，工作久了就一定会有升迁，这是我们大部分人的惯性思维。难道你不成

功，就是因为上司变态、老板黑心？我认为事实恐怕不是这样。我在企业待了20年，做营销策划也做了20年，和我打交道的老板不计其数。在我看来，中国老板是改革开放以来这个社会最具活力的一个群体，也是相对最成功的一个群体。他们中的大部分人做事现实而理性，不会也无法阻挡一个有本事的人迈向成功。

强人强语

抱怨是死亡的开始，感恩是成功的起点。职场中的成功者都是有本事的人。

很多人的抱怨，其实是一种自卑，是对自我能力不足的心理焦虑。他们不了解，企业衡量一个人能力的标尺永远是你出了多少业绩，而不是你付出了多少努力。一个人做什么其实不重要，重要的是你凭什么获得成功。有人说：“知识给人重量，成就给人光彩。大多数人只看到了光彩，而不去称重量。”所以，要想获得成就，就必须先明白自己赖以生存的重量是什么。我认为是能力。只有成为能人，才能有所成就。

成功的支点是能力，一个人要成为有能力的人，就需要公司这个平台修炼能力、展示能力。在现实社会中，许多人并没有认识到公司这个平台对提升自己能力的重要性。他们往往自以为有才华、有能力，进入一家公司后，横挑鼻子竖挑眼，总觉得自己大材小用，不把心思放在锻炼能力、提高能力上，从而失去成功的机会。

所以，当你初入职场，能力不足时，你没有什么资本，没有选择的权利，你唯一可做的，就是去适应这个公司，适应这个行业，适应这个社会，从而最大限度地提升能力，即做到“干一行，爱一



行”。等你拥有了能力，拥有了相应的位置，具备了选择的能力，再去做你爱做的事，即“爱一行，干一行”。

强人强语

职场生涯的前二十年，应该干一行，爱一行；职场生涯的后二十年，要爱一行，干一行。

总之，在成为大材之前，先把小用发挥好，要踏踏实实做事，要做到“干一行，爱一行”。这才是取得成功的正道。

不用心机，胜于心机

这个世界上，有才华、有学历、有关系的人很多，但踏踏实实做事情的人却很少。很多人心机用错了地方，工作就失去了价值。

赵括纸上谈兵的故事，千古流传，人们借此嘲笑那些好高骛远、缺乏实战能力的人。事实上，赵括这个人，还是很有才华的。史书记载，赵括遍读兵书，少时便才华横溢，他的父亲——赵国名将赵奢与他谈论兵法，竟然被他辩驳得无言以对；赵括的对手——秦国“战神”白起，更是断言：“赵括若不除，必为秦国大患。”可见，倘若假以时日，且有实战磨砺，赵括极有可能成为一名一流