

“得”是一种本事，“舍”是一门艺术。没有能力的人得不到，没有通悟的人舍不得。你若真正把握了舍与得的机理和尺度，便把握了职场成功的要诀。

舍与得的

{职场经营课}

陈立立◎编著

.....

为了得到你想要的，你必须首先弄清是什么东西阻止你开始行动。找到它，并舍弃它！

【安东尼·罗宾】

当你站在这个山头，觉得另外一个山头更高、更美的時候，你要做的第一件事，是走下这座山头；舍不得，你就很难走上另一座山头。

【刘墉】



華夏出版社

舍与得

的

{职场经营课}

陈小立◎编著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

舍与得的职场经营课 / 陈小立编著. —北京: 华夏出版社, 2011.2

ISBN 978-7-5080-6034-7

I. ① 舍… II. ① 陈… III. ① 人生哲学—通俗读物
IV. ① B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第219681号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhuabookstore.com>

舍与得的职场经营课

编 著 陈小立
责任编辑 杨永龙 陈思同
封面设计 思想工社
排版制作 思想工社
插图来源 华盖创意(北京)图像技术有限公司
出版发行 华夏出版社
(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)
经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司
印 刷 三河市汇鑫印务有限公司
开 本 720mm×1020mm 1/16
印 张 17
字 数 230 千字
版 次 2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷
定 价 29.80元
书 号 ISBN 978-7-5080-6034-7

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

前言

舍得是一种心态

舍得是我们日常生活中经常听到、看到、用到的词语，但真正能读懂“舍得”，做到“舍得”的人并不多。实际上，舍所涵盖的内容很宽阔、很深邃，它不仅包含着舍弃、放弃、不吝啬，还包含着给予、放下、抛开、退让等。舍得是一个词，却有三层意思：一个是舍，一个是得，一个是舍与得的关系。

舍，又包含什么该舍、如何去舍；得又包含什么该得、如何去得；而舍与得的关系就更为巧妙，它们有着千丝万缕的联系，谁也离不开谁：舍中有得，得中有舍；舍就是得，得就需要舍。

舍得说到底是一种心态，对某个东西、某段感情、某种情绪、某件事情的舍与不舍，会导致一系列的衍生心态和行为。心态上的取舍直接决定着我们的行为，我们的行为直接决定着事情的成败。调整自己的心态，学会取舍与调节，我们才有可能游刃有余，创造辉煌。

舍得是一个人生中很重要的课题，也是职场上很重要的课题。在职场上，我们每个人都面临诸多选择：从初出茅庐的求职，到成长后的跳槽，再到顶级人才，我们无时无刻不在选择中前进，而要做选择就必须面对舍得问题。该舍弃的就要舍弃，该争取的就要积极争取，只有敢舍，才会有得。舍不得会成为我们做选择的羁绊，而舍得会帮助我们及时把握机会。只要经过我们仔细衡

量、对比后认为应该去做的或是利大于弊的，我们就要舍得放弃一方，只选另一方。

处理职场上的人际关系，也要运用舍得的智慧：宽以待人，严以律己，舍得送他人一丝暖意。只有这样，我们才能赢得良好的人际关系，获得一个较为祥和的工作环境，得到更多升职加薪的机会。

想在职场上取得晋升，就必须有能舍会得的本领：当舍则舍，当进则进，有所为，有所不为。只有把握住舍得的尺度与分寸，才能做对事、做好人，才能使自己在职场中如鱼得水。职场中人需细心揣摩，不断探索，方能领悟舍得的真谛，用好舍得的智慧。

管理中更需要舍得的智慧。要把每个员工的潜能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任务时，必然要满足他的需求。这时候，管理者必须要学会取舍，否则很难取得管理成效。

人在职场，要面对很多诱惑和磨砺，不得不在舍与得之间徘徊。什么情况下该舍什么，什么情况下该得什么，如何去舍，又如何去得，都需要职场中人用心学习和实践。

舍得是一种境界，一种智慧，一种艺术，一种人生态度。学会了舍得，我们必将拥有一个辉煌的人生，锦绣的前程！

目录

第1篇

会选择懂放弃：职场机遇好把握

- | | |
|--------------------|----|
| 01 再真挚的意见也要有取舍 | 2 |
| 02 放弃被选择，主动推荐自己 | 6 |
| 03 暂舍高薪水，先进好公司 | 9 |
| 04 走出被遗忘的角落，争取升职加薪 | 13 |
| 05 舍小利，与公司共渡难关 | 17 |
| 06 舍弃盲目，不与上司一起跳槽 | 21 |
| 07 不为单一目的跳槽 | 25 |
| 08 该放权的时候要放权 | 29 |

第2篇

有所舍有所得：人际关系不难处

- | | |
|------------------|----|
| 01 升职的路上不带情绪 | 34 |
| 02 忍耐是成就人脉的基础 | 38 |
| 03 拥有良好人际关系要心存宽容 | 42 |
| 04 人际和谐需要换位思考 | 46 |
| 05 得理饶人，给别人留退路 | 50 |

06 吃小亏占大便宜	54
07 顾全大局下舍一点自我	58
08 适度让利能赢得长久利益	62
09 赞美是人际关系的润滑剂	66
10 职场上不越位	70
11 与人交往要学会倾听	73
12 不谈论别人的是非	77
13 接受不了就拒绝	80

第3篇

想得开撒得下：好心态赢得好未来

01 职场中乐观的人立于不败之地	86
02 与其抱怨，不如改变	90
03 把不喜欢的事做好	93
04 急功近利不如脚踏实地	96
05 拒绝依赖，让自己独立起来	99
06 摒弃猜疑心理多信任	103
07 摆脱平庸，追求卓越	107
08 得意之时不忘形	111
09 及时修剪嫉妒心的枝桠	115
10 自私影响晋升	119
11 放下自卑，勇于争取机会	123

第4篇

先有舍再有得：有付出才会有收获

- | | |
|-----------------|-----|
| 01 只有付出才会有回报 | 128 |
| 02 改掉坏习惯会有好收益 | 132 |
| 03 少说空话，多做实事 | 136 |
| 04 学习新知，提升自己 | 140 |
| 05 现在吃苦，才不会将来吃亏 | 144 |
| 06 不诚信会失去信任 | 148 |
| 07 对自己狠一点 | 152 |
| 08 做别人不愿做的事 | 156 |
| 09 专注做好手头的工作 | 159 |
| 10 做好配角才能做主角 | 163 |
| 11 帮助别人就是帮助自己 | 167 |

第5篇

有所为有所不为：职场晋升需智慧

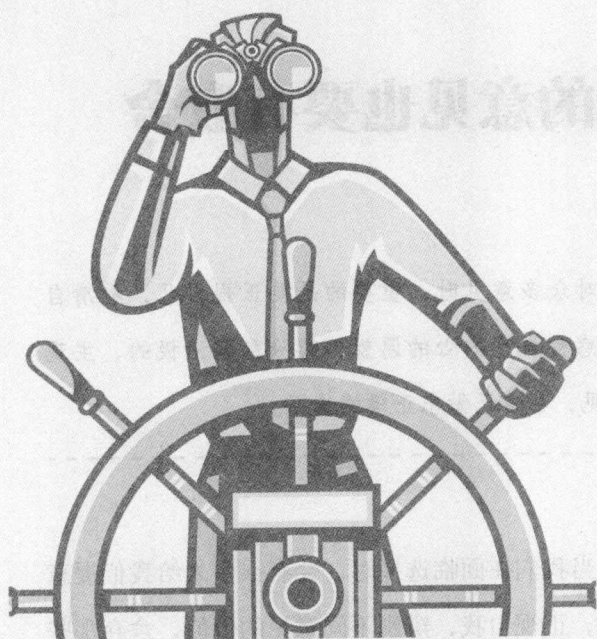
- | | |
|-----------------|-----|
| 01 抱有“为自己工作”的心态 | 172 |
| 02 不把问题推给老板 | 176 |
| 03 忙要忙出效果来 | 180 |
| 04 退让要有一定的底线 | 184 |

05 果断才能赢取机会	188
06 差不多不如做到位	192
07 期望别人不如自己努力	196
08 站队不如中立	199
09 与人有效地沟通	203
10 坦然面对失败	207
11 有技巧地努力	210
12 累了不妨歇一歇	214

第6篇

能取舍知进退：管理也是大学问

01 花心力感动下属	218
02 与下属保持一定的距离	222
03 给下属话语权	225
04 给下属保留尊严	231
05 舍得为下属投入，才能留住人才	235
06 给下属机会就是给自己机会	238
07 指令明确，下属才更好办事	241
08 放下架子路更宽	245
09 推功揽过更容易创造奇迹	248
10 该硬的时候要强硬	251



第1篇

会选择懂放弃：职场机遇好把握

选择与放弃是舍得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。放弃是为了更好的选择，智慧的放弃就是一种有益的选择，懂得了放弃也就学会了选择。



Section 01

再真挚的意见也要有取舍

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，感受自己内心的愿望，摒除那些消极的、主观色彩强烈的意见，帮自己做出正确的选择。

舍得，舍得，有舍才有得。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神，正视自我，辨别不同意见的价值，舍弃那些不利于我们做出正确选择的意见。

人们在选择自己的职业之路时，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，做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，但是我们要注意的是，这些人是从他们各自的角度去看待问题的，他们的意见不一定就适合我们。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，做出令自己无悔的选择。凡是会做选择的人，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，后因战乱奔波在衡阳、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，立即引起一片反对之声。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，得到了长远的利益。

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，是他能做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，做出了令自己无悔的选择。也正是凭借着自己所认定的优势，他在航运界闯出了名堂，成为一代航运巨头。

我们在职场中做选择（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，感受自己内心的愿望，摒除那些消极的、主观色彩强烈的意见，帮自己做出正确的选择。

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去工作；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，忽略自己的优势，选择了听从父母的建议，到事业单位上班，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，看清自己的优势再做出选择，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，看清自己的优势和真实愿望，做出令自己无悔的选择。



Section
02

放弃被选择，主动推荐自己

当我们处在被选择的位置时，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；而推销成功，我们将会踏上新的征程，会有新的收获。

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，什么该争取，什么该放弃。

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，出动出击抓住机会，让自己从众多的竞争者中凸现出来。

一位专家做讲演时对下面的学员说：“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身而过。

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；而推销成功，我们将会踏上新的征程，会有新的收获。

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。