

探讨普通人**立业第1**书!

不再是寓言，不再是理念，是真实和可操作!

普通人 不普通的 6种模式

6 MODELS FOR SUCCESS

孙虹钢 总策划

白玲 邓晓燕 等著



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

普通人不普通的

6 种模式

孙虹钢 总策划

白玲 邓晓燕 等著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内容简介

成功，是现代人的追求，如何获得成功，靠什么去成功，是每个希望成功的人想了解的。本书的主人公都是一些没有背景、没有靠山的人，他们和你我一样，读书、上大学、工作，走过的路是一样的，不同的是他们做出了与我们不一样的业绩。他们是如何做到的？

通过资深职业规划师的分析，提炼出了普通人成功的6种模式，也可以说是一个人想成功需要遵循的规律。当然，不是说遵循这些规律就可以成功，但如果不遵循，则成功将是不可能的。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

普通人不普通的6种模式 / 孙虹钢等著. —北京: 电子工业出版社, 2004. 8
ISBN 7-121-00032-6

I. 普… II. 孙… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第058809号

责任编辑: 刘露明 钟殿舟

印刷: 北京大中印刷厂

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

经销: 各地新华书店

开本: 787×980 1/16 印张: 15 字数: 280千字

印次: 2004年8月第1次印刷

定价: 25.00元

凡购买电子工业出版社的图书, 如有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系。联系电话: (010) 68279077。质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

推荐序

成长的勇气

孙虹钢

《人力资本》月刊执行主编，著名记者

很多大型鸟类在起飞之前都要先助跑一段距离，但鹰不是。鹰在开始振翅的一刹那就已经腾空，所以他们能够用利爪擒获猎物。他们从来没有学习过“助跑”。

鹰的巢建在悬崖上。当小鹰们需要学习飞行时，他们不能像其他鸟类那样可以在平地上蹒跚学步，助跑，然后起飞。在小鹰的羽毛丰满前，鹰妈妈会示范各种飞行动作让小鹰看，但不允许小鹰乱动——因为他们可能摔下去。终于，小鹰的羽毛初长成，他们跃跃欲试，但对悬崖下面的山谷充满恐惧。

在一个太阳初升的早上，鹰妈妈感觉到山谷里的气流正在蒸腾上来，她觉得是时候了。鹰妈妈对小鹰说：“来吧，你该飞了。”小鹰的表情中透出兴奋和畏惧，没有动。鹰妈妈用她巨大的翅膀一扇，小鹰从悬崖上甩了出去！小鹰尖叫着下坠，鹰妈妈大喊：“伸开翅膀，飞呀，飞起来！”

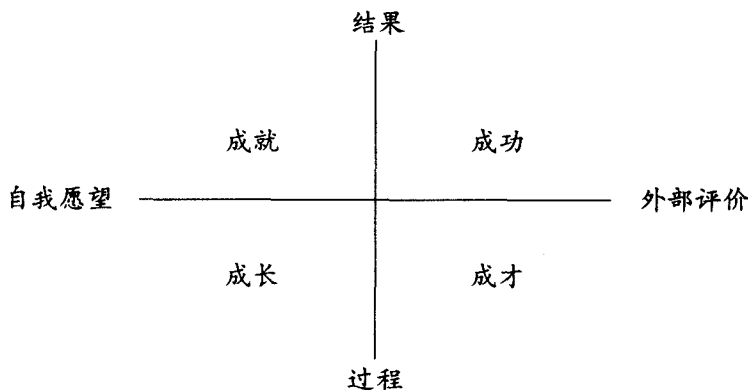
小鹰展开了翅膀。小鹰开始鼓动翅膀。一下，两下，小鹰在上升气流中找到了平衡，他稳住了，可以滑翔了，他再加快扇动翅膀的频率，可以上升了。小鹰飞翔起来，他飞到悬崖的上面，远远超越了山顶的高度，小鹰在那里快乐、骄傲地盘旋。他明白了鹰妈妈教给他的东西：勇气。

成长是超越自我，超越通过学习达到，学习，需要勇气。

据说，繁体字中学习的“習”字，就是表示迎着旭日翱翔的鹰。

人的成长，即是通过学习以达成超越，因而需要勇气。

下面这张图，表示的是人成长的情形：



每个人的自我愿望，是希望通过成长获得成就，这是自己对自己的评价。在社会来看，则是看这个人是否成才，并进而获得成功。

对于成就的标准，每个人心理有一个标准或者评价——比如说认为自己“无愧”，就可能觉得很有成就感了。但成功则是个实惠而功利的标准，因为社会舆论对一个人是否成功的评价，往往只是通过外在的标准比如财富、地位、名声等等来衡量。

个人对于成就的标准如果和外界成功标准一致，这个人可能很容易受影响而迷失自己；个人的成就标准如果和外界成功标准不一致，他又可能不被理解。所以，很多人就是这样在内心和外部评价之间摇摆、博弈。

那么，你是要追求内心的标准，还是社会的标准？

本书中所采访到的人物，都谈到他们有一个信念，这个信念超越了财富、地位等等功利标准。而且其中不少人都有过不被承认、接受和理解的经历。在挫折和困境中，是来自他们内心的信念在支撑他们，是他们内心的成就目标在鼓舞他们。他们是首先获得了自己的成就感，然后才得到社会承认。所以，我们总结职场成功人物的经历时发现，倾听自己内心的声音，按照内心的原则去做，是他们最终获得成功的关键。

能不能承认现实但同时坚定信念？有可能在一段时间甚至相当长的时间内不被理解或者被误解，那是需要勇气的！

关于鹰的成长，还有另外一个故事。

鹰是一种长寿的动物，据说可以活到 70 岁。但鹰在 40 岁的时候，爪已经磨秃，喙变得又长又弯，几乎碰到胸膛，而他的羽毛又浓又厚，十分沉重，飞

行和捕食能力都大大减退。这时，鹰会回到悬崖上，做一个特别的巢，他找到一块坚硬而锋利的岩石，拼命地敲击自己的喙。鹰血流如注，但他不会停止，直到把包裹住喙的那层硬壳全部磨碎。其实，这才只是鹰的痛苦的开始！在等待新喙长出来的时间里，鹰不能吃任何东西，他就这样静静地卧着。

30天后，新喙长出来，鹰又开始做另外两件更加痛苦甚至在外人看来恐怖的事：他要用新的喙首先拔去爪上已经磨秃了的甲和硬皮，然后一根一根地拔掉自己全身的羽毛！

鹰在悬崖上认真地做着这些，他的羽毛一片片飘落下来，随风飞舞。其他的特别是年轻的鹰们纷纷向他表示敬意。因为他们知道，这是一种重生的仪式。

没有了羽毛和利爪的鹰变得非常难看，他不能飞行和捕食。

又过了120天，鹰终于长出了新的爪和新的羽毛。又是一个旭日初升的清晨，鹰长长地嘶鸣，从悬崖上一跃而出，迎风展翅，翱击长空！

此时的鹰，更加犀利，更加成熟。

对于鹰来说，这是它的又一个新生的开始。

鹰的这段经历，颇像武侠小说中所描写的武林巨擘们闭关修炼，凶险异常，很容易功败垂成，可一旦成功，则进入一个更深更高的武学境界，可以睥睨天下了。

自我更生，需要的还是勇气！

不论是否情愿，我们确实身处“惟一不变的就是变”的环境。社会在变革，个人在变化。我们需要勇气来面对——有勇气去学习。

暂时不成功不可怕，不成长才可怕。

成长速度慢不可怕，没有勇气才真正可怕。

作者序

我有一种冲动

当我做着这个栏目，采访完一个个对象，在深夜整理文字的时候，心里总是有一阵阵的冲动：我也可以成功！

从前的我，总以为成功需要一些特殊的因素，只有少数的幸运儿才可以有此奢望，比如有一个富爸爸，比如出身名门，比如有强大的后台，比如有很多的可资利用的关系，等等。像自己这样的普通人，出身普通的职工家庭，来自草根，一个人在外面闯世界、打天下，什么都靠自己积累，是不可能获得成功的。但是，我的这些采访对象，彻底破除了我的迷思。

他们，是和你我一样的普通人。有来自农村的，也有来自城市的；有挤过独木桥的所谓的天之骄子，也有从小打工的高考落榜者；有第一次就幸运地找到自己位置的人，也有接二连三经受打击的人……

他们，是和你我一样的普通人。按照大多数人曾经走过的路——读书，上大学，参加工作。但当一段时间过去，他们却都做出了自己的成绩，获得了与众不同的成就。

他们有什么？你我与他们差别何在？

他们有的，是一个好的职业和人生规划；有的，是一个准确的对自己的认识，明白自己的优势和短处；有的，是对目标的清晰认识；有的，是锲而不舍的坚持；有的，是对自身资源的充分利用。

他们，只是比我们多做到了一点点，然后，他们成功了。你我，还有什么可怀疑的呢？！

策划人序

普通人可以成功吗？

看着电视、报纸、网络等媒体上那些大老板的身影，看着他们在镁光灯下的风采，不禁时时感慨，也时时羡慕。见得多了，我就不禁想：普通人可以成功吗？

像自己这样的普通人，出身一般，来自小地方，靠着读书才走进大城市。走着一条读书、上大学、参加工作的再普通不过的人生道路，没有名门的家庭可以依靠，没有富爸爸金钱的支撑，没有各种各样的关系可以凭借，只是靠自己本身，靠着自己去打拼，靠着自己去积累。这样的人，可以成功吗？

有这样的成功的案例吗？找到他们，总结他们，给同样普通的人一些指导和希望。于是，我开始搜索各种媒体，希望寻找到普通人成功的案例。非常幸运，找到了《中国贸易报·前程周刊》的头版，那是一个讲述成功人物的专栏，那是一个讲述由普通人而成功的专栏。而且，不止有故事，还有对话和专家点评，从全方位来剖析普通人成功的原因。告诉你在人生中成功的关键。

这样好的东西，为什么不出书推荐给更为广大的普通人呢？我找到了作者和主编，双方一拍即合。于是商量结构，商量案例，商量文字，商量版式。经过半年的时间，终于有了这本呈现在众人面前的东西。

它不再是寓言，不再是说教，不再是理念传播，是真实！是来自鲜活世界和你我之间的真实！

非常感谢白玲女士专门为本书进行的各篇分析，她的分析从职业专家的角度，给出了专业的意见，让你更加有一种明了清晰和可操作的感觉。

希望看完本书后，会激发出你成功的勇气和冲动，把握成功的方法，从此开创一个更加美好的人生。

目 录

规划篇 站在高岗上

好的职业规划有如给自己的成功找到了一条路径。按照这条路径一步步行走，自然就会到达目的地。

周鸿祎 不管三七二十一 / 3

袁岳 规划人生 / 11

段云松 果断的错误胜过犹豫的正确 / 19

甄荣辉 以规划引导选择 / 27

本篇精析 站在高岗上 / 36

定位篇 找到你的椅子

定位是职业规划的第一步。准确的定位可以让你认清自己、明白自己适合做什么。同时，准确的定位还需要与社会的需求相结合，让你一直在做正确的事。

张毅 不打无准备的仗 / 41

李国庆 激情过后是成熟 / 49

胡敏 新东方新掌门 / 57

于西蔓 演绎美丽人生 / 65

庞卓超 唯一的完美就是缺憾 / 72

本篇精析 找到你的椅子 / 80

目标篇 瞄准你的标靶

目标高于一切。没有目标，你就会犹如寓言中的那只猴子，丢了西瓜，捡了芝麻，最终两手空空，回到起点，白忙活一场。

赵文权 体验人生 / 87

- 李彦宏 专注走自己的路 / 95
张峻 25 万元年薪和 500 元月薪 / 103
邵明路 明白人生的意义 / 111
本篇精析 瞄准你的标靶 / 119

坚持篇 跑完你的马拉松

坚持就是胜利。职场中最忌讳的可能就是浅尝辄止了。还记得那个挖井找水的故事吧，只有坚持不断地挖下去，才能得到想要的甘泉。当然，这要以准确定位为前提。

- 黄利 但求耕耘 莫问收获 / 123
陈丹 专注造就成功 / 131
席殊 书生意气成败之间 / 139
张征宇 一个做老板的博士 / 147
本篇精析 跑完你的马拉松 / 155

整合篇 利用你的百宝箱

每个人都是网络中的一点，都有自己的资源。你要做的，就是充分利用你现有的资源，一步步去结更大的网。

- 黎化民 贵在坚持 / 159
王辉耀 规划职业人生的成功典范 / 166
白宁 喜欢尝试 追求卓越 / 176
赵炳贤 比自由走得更远 / 183
本篇精析 整合你的百宝箱 / 190

动力篇 坐上你的助推器

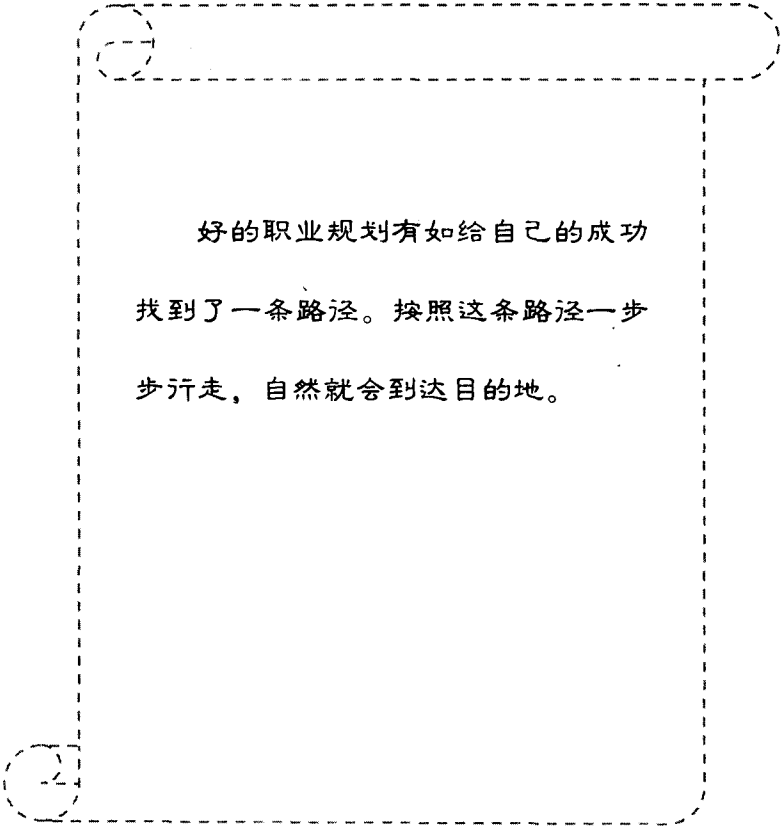
张爱玲说：“出名要趁早。”审视那些年少成功的人，无不是将兴趣与责任实现完美结合，达到事半功倍的效果。

- 雷军 从程序员到总经理 / 197
汤小明 一个文化项目策划人 / 205
胡莘 成功生活，快乐工作 / 212
朱庆辰 不给自己留后路 / 220
本篇精析 坐上你的助推器 / 228

规 划 篇

站在高岗上





好的职业规划有如给自己的成功
找到了一条路径。按照这条路径一步
步行走，自然就会到达目的地。



周鸿祎

成功蛙跳

现任雅虎
中国总裁。

2002年1月，
入围“2001年度
中国软件企业十
大领军人物”；
3721公司总裁。

1998年10月，
创建3721公司，同
年推出3721网络
实名前身——中文
网址。

1995~1998年，
就职于方正集团，先
后担任事业部总经
理、研发中心常务副
主任等职。

1995年，毕
业于西安交大管
理学院系统工程
系，获硕士学位。

不管三七二十一



2003年11月21日，在香港铜锣湾希慎道10号新宁大厦2802室的雅虎控股（香港）有限公司里，周鸿祎和雅虎高级副总裁 John Marcom 在文件上签上了名字，自此，雅虎收购3721的传言终于尘埃落定。

除了3721的技术和团队，雅虎更看重的是周鸿祎这个人所具有的创业素质：他富有激情，讲究速度，办事果断。而且他就像只箭，只朝着自己的目标前进。

其实，周鸿祎就是那只箭。他看准了方向，绝不回头；他勇往直前，毫不畏惧；他不达目的绝不罢休。

➤ 想做很酷的软件

高中时代的周鸿祎是个好学生，以致总能使他“抽”出时间干点“别的”。

在80年代，计算机还不普及，上机的机会很少，但是周鸿祎还是对电脑这个神奇的家伙产生了“好感”，并迷上了编程序。周鸿祎一有机会就泡在苹果机上鼓捣着他弄来的软件，很快就被软件那些神奇的功能陶醉了，“这个东西简直太酷了，是什么人写的呀，他们太伟大了！”在喊着别人伟大的同时，周鸿祎也些不甘心了，“如果自己有一天也能写这样的软件让很多人用该是一件多么意思的事啊。”

当很多人在上了大学甚至是毕业后还不清楚自己将来干什么的时候，周鸿祎在高中时就为自己确立了明确的目标。这也直接导致了他后来的选择。

由于在全国的物理竞赛中夺得了一个奖项，高中毕业的时候周鸿祎获得了保送上大学的资格。面对众多大学的邀请，周鸿祎没有忘乎所以，而是按照自己的程序搜索着，就像饥渴的人看到了水，当周鸿祎看到西安交通大学计算机专业这几个字时，周鸿祎的眼睛就没离开了。就是它了，周鸿祎丝毫没有犹豫。

在西安交大特种班，周鸿祎开始了他的大学学习。让周鸿祎兴奋的是，随着课程的深入，高中时代许多困扰已久、百思不得其解的问题一一化解了。“这一下点燃了我学习的欲望。”

读研究生的后半年，周鸿祎花了很多时间到公司中学习其他各种技能，学习谈生意，接触客户。“当时我对编程以外的很多事情都感兴趣，包括攒机器、装软件、做培训。”这些看起来无聊的事情，使周鸿祎一方面提高了同他人沟通的能力，另一方面也让他知道了客户和企业的需求，让他清楚了做产品要从

用户的角度出发，而不能从自己的角度出发。正是读书时产生的这些思路，后来被周鸿祎用在了研发飞扬电子邮件和 3721 系统中。

✎ 到大公司去

1993 年还在读研究生，周鸿祎的公司就开张了。

公司是周鸿祎借钱办起来的，这与当时只会嚷嚷的同学比，周鸿祎简直是胆大妄为。

虽然说出生牛犊不怕虎，可是周鸿祎遇到的这只“虎”是市场、是经营的经验。大四打工的那点经验实在是凤毛麟角，周鸿祎很快就败下阵来。

第一次的失败并没有让周鸿祎灰心。年轻气盛的周鸿祎不久又办了一家公司，可是下场却和第一次一样。

类似的事情发生了两次，周鸿祎是这样总结教训的：只有热情是办不好企业的。即使有很好的产品，很好的技术，但不懂如何经营，不了解市场也是枉然。

两次创业的失败，也使周鸿祎对自己的未来有了进一步的考虑：是继续走创业的路，还是……

1995 年大年初三的清晨，周鸿祎拨通了在北大方正工作的师兄的电话，询问北大方正的情况，这次谈话只持续了两分钟，但对周鸿祎来说，两分钟已经够了。半年后，西安交大研究生毕业，周鸿祎去了北大方正，做程序员。

刚进北大方正时，虽然周鸿祎的月收入只有 800 元钱，但大家看到的是一个热情高涨、干劲十足的年轻人。他干活玩命，甚至几次被送进了医院。他因此还被戴上了“爱出风头”的帽子。可是周鸿祎自己心里清楚，他是要干大事的人，“我的目的性很强，但我不功利。我明白自己心里的大目标，在做事情的时候，我只判断这件事是否符合我的价值观；是否帮助我直接或间接地去实现我的大目标，如果是的话，我根本不去计较眼前的短期内的得失。”

正是在这样的价值选择上，周鸿祎在方正做了好几件很多人不愿意去做的事情，看似无心插柳，却恰恰是这些事情奠定了他在方正的位置，奠定了他开发产品的思路，为他未来创立 3721 奠定了基础。

✎ 嘲笑中的诞生

管他三七二十一，易懂好记，而且，周鸿祎还喜欢这个词说出来的那种天不怕地不怕的气势。“管他三七二十一，有时候人要敢于去做。”

于是，在很多人的不解甚至是嘲笑的眼光里，周鸿祎不管三七二十一地做

起了那个大多数人认为简单得不能再简单、根本没有任何商业价值的东西。1998年10月，以国风集团的几十万元投资和自己的一点积蓄，周鸿祎注册成立了北京因特国风网络软件科技开发有限责任公司（简称3721），开始投入网络实名业务的开发。

在中关村的一个两居室里，周鸿祎和他带来的几个程序员一起又开始没白没黑地写程序了。白天在电脑中间忙活，晚上就把电脑搬下来拼桌子当床睡。昔日的方正集团事业部总经理，又做回了程序员，开始了他的创业人生。

“互联网不可能永远是那些IT发烧友、技术精英们的贵族游戏，只有卖皮鞋的、买农产品的这样的企业进入网络，那才是网络发展高潮的到来。”在各个场合，周鸿祎向人们“兜售”着他的商业模式和产品，可是没有人愿意搭理他，认为他是“痴人说梦”。对此，周鸿祎会自嘲道：“管他三七二十一，能上网就好。”恰恰是因为人们都忽视了这个“太简单”的商业模式，3721在冷遇和误解中成长起来。

过了半年时间，3721推出了自己的网络实名产品，但同时公司启动时的一点资金也花完了。钱、钱、钱，看着其他互联网公司在毫无顾忌地烧钱，周鸿祎眼都红了，他也开始琢磨着到哪儿弄点钱来，否则就没米下锅了。

IDG的王功权“救”了周鸿祎一把。1996年6月中旬，周鸿祎起了个大早，去见IDG中国区的王功权。周鸿祎没有融资的经验，也没准备商业计划书，只是觉得应该把自己的想法简单地写个提纲出来，于是就在一张打印纸上写下了几个重点。接待他的王功权看到周鸿祎在打印纸上列的提纲，不禁打趣道：“还带来了‘商业计划书啊！’”两个小时后，在还没完全弄清楚周鸿祎做的是什么商业模式的情况下，IDG就决定向3721投资，IDG看重的是周鸿祎这个人。

虽然只是几十万美金的种子资金，但对周鸿祎来说，那就是救命的稻草啊！“没有这笔钱，我们可能就活不下去了，哪还有以后3721所做的事情。”感谢天，感谢地，周鸿祎最感谢的是IDG的帮助。

为了把网络实名这块田耕好，周鸿祎甚至三年不问收获。“一方面要让企业看到自己的收益，另一方面也要培养用户的使用习惯。三年中，我们对企业和用户都是免费的，完全靠风险投资支撑。现在想来，这也是很危险的。万一这块市场成熟后，别人抢占了怎么办？”想到这周鸿祎也不由得会倒吸一口凉气。但是，“管他三七二十一，先做下去再说。”周鸿祎仍然是那句口头禅，仍然是一幅天不怕地不怕的样子。

2001年5月，在条件成熟的情况下，3721开始向原来免费的企业收费。

2001年8月，公司现今收支开始平衡；2001年10月，现今流开始由负转正。3721赢利了。

➤ 成为标准制定者

从做网络实名开始，周鸿祎就有一个梦想，在网络实名的标准上，重重地烙上“Made in China”的标记。

国际上有个因特网标准化组织 IETF，互联网上所有的标准都是由 IETF 确定的，只有成为标准才可能在行业里得到众多厂商的认可，得到市场的推广。套用句俗语，就是“得标准者得天下”。周鸿祎认为，网络实名标准是中国人自己的，没有理由让外国人拿走。

IETF 会议是开放的，只要买张机票就可以参加。周鸿祎绝不会放过这样的机会。从此，周鸿祎成了 IETF 会议的常客，只要有时间他就一定去听，听得多了，他就尝试着在会上发言，再尝试着提交草案。其实，虽然表面看，IETF 会议是开放的，但是只有那些掌握了市场、掌握了用户、掌握了核心技术的公司，他们的发言才真正具有力量，才能够真正主导标准的制定。

不积跬步，无以致千里。正是由于周鸿祎积累的一点一滴的功夫，2002年3月，国际因特网标准化组织 IETF 第 53 次会议上，根据 3721 的提议，第一次采用中文汉语拼音——“GENG2”命名了讨论网络实名标准制定相关小组。3721 具备了“标准的力量”——“3721 网络实名”成为国际标准的提出者和参与制定者。

➤ 变身

有一段时间，周鸿祎一直在思考一个问题，作为网络实名市场的领导厂商，专注使 3721 成长，但这几年 3721 所掌握的资源甚至自己消化不了，放在那里实在是浪费。利用这些资源进入相关领域如搜索、邮箱等是不是可以把企业做大。

有一段时间，雅虎总裁杨致远也在考虑一个问题，尽管雅虎在全球花了 20 亿美元收购了一系列的搜索引擎公司，并把自己的定位转变为以搜索为主线的网上购物、娱乐、拍卖、交友和付费电子邮件平台。但这些变化，在雅虎中国却看不到。

杨致远想在中国找一个合作者，这个合作者要闯劲十足。

周鸿祎也希望能拿到搜索的核心技术。GOOGLE 已经是竞争对手，雅虎似乎更合适。