

虽然那里是传说中的高处不胜寒，
但始终只见奋勇攀登的人，
少见急流勇退的人。

成功要趁早

虽然那里是传说中的高处不胜寒，
但始终只见奋勇攀登的人，
少见急流勇退的人。

刘睿◎著

成功要趁早

刘睿◎著

京华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功要趁早/刘睿著. —北京: 京华出版社, 2009. 9
ISBN 978-7-80724-748-7

I. 成... II. 刘... 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 (2009) 第 150652 号

成功要趁早

作 者 刘 睿

责任编辑 陈 雷

出版发行 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 号楼 2 层 100011)

(010) 64243832 84241642 (发行部) 64258473 (传真)

(010) 64255036 (邮购、零售)

(010) 64251790 64258472 64255606 (编辑部)

E-mail: jinghuafaxing@sina.com

印 刷 北京市科普瑞印刷有限责任公司

开 本 640mm×960mm 1/16

字 数 180 千字

印 张 15.5

版 次 2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80724-748-7

定 价 25.00 元

京华版图书, 若有质量问题, 请与本社联系: 010-62239845

序言

用人头攒动、人山人海等海量之词来形容现今的任何一个招聘会现场都绝不为过，每张年轻的脸上都写满了惶急和迫切，只要能够递上简历，就已经是很有成就感的样子。

一般来说，这些简历要经过公司的人事部门、人力资源总监、业务部门的头头脑脑、甚或老板本人的层层审查和挑选，再根据公司的用人原则，并结合求职者自身的条件，最终只有部分幸运儿能拿到为数不多的职场入场券。

当这些幸运儿顶着一脑门青光走进公司的大门时，一样的青涩，一样的无畏，一样对工作充满激情，一样对职业生涯踌躇满志。

但五年后，这些同门进士可能已经有了相当不同的际遇和发展；十年后，可能谁已经升级成为上司或主管；再过经年，更有谁可能已经搭乘火箭，上升至权力金字塔的塔尖。虽然那里是传说中的高处不胜寒，但只

见奋勇攀登，少有急流勇退。

我们不禁要追问和思考，究竟是什么使那些曾经站在同一条起跑线上的职场新人有了这么迥然不同的际遇？这期间究竟发生了什么？为什么他们当中的一些人，一再被幸运女神挑选出来穿上灰姑娘的玻璃鞋，而另一些人只能在机遇的门口迷失方向，苦苦求索而不得通幽曲径呢？

通常人们对这个问题的回答是勤奋啊、思考啊、创新啊等等，当然，还有那么一点点幸运什么的，这些无疑都是千百年来励志故事，当然也是促进成功的必要条件。但实际上，你可以从郁郁不得志的阿叔那里，听到他曾经是怎样努力的牢骚，也可以在公司精简人员的名单里找到你现任上司或老板同榜进士的成绩单。很显然，如前所述的回答，是不能完全解释成功职场路的内在原因和机缘的。事实上，在那些职场幸运儿成功的背后，总是有一种现象反复出现，那就是早早上位。

出名要趁早，成功当然也要趁早。灰姑娘的玻璃鞋只有一双，必须要早早地在幸运女神那里排队申请。

我们的思绪常常会被一些比较表面的现象所迷惑，以为成功只是勤加缘而已。如果我们不幸听从了“路遥知马力，日久见人心”的古训，以为我们有大把的时间让上司来赏识自己的才华，只管低头拉车，不管抬头看路，相信可能就会出现干活的是你，而提拔的却是他人的悲剧。

也许你即将踏上这条高深莫测的职场路，那么请从你踏进

职场大门，不，在你还没有踏进职场之前，就开始谋划上位的路径吧。都说条条大路通罗马，任何方面都可能是你博出位的路径，没有绝对的唯一正确，有效就是硬道理。

上位，越早越好，越迅速越好，让所有的职场新人都为上位起早奋斗，努力奋斗，生生不息。

作 者

2009 年 6 月

目 录

序言	1
----------	---

01 有一个明确的人生规划	1
机遇的怪癖是只偏爱那些有准备的头脑。	

02 设计人生	11
多么恢弘的计划，都赖于你今天脚下踏出的这一步。	

03 尽最大的努力去争取相对宽广的舞台	19
当你即将开始职业生涯的时候，一定要问自己这是我想生根发芽的地方吗？	

04 第一时间的第一次聚焦相当重要 ...	26
谁可以更早、更多地吸引眼球，谁就可以在竞争中取胜。	

05 让人人都知道	31
把事情做好是基础，让人人都知道才是目的，是更进一步上升的必要阶梯。	

06 像大人物那样思考和生活 38

正因为如此，他们才能从万军丛中脱颖而出，成为或大或小的一方领袖人物。

07 向成功人士看齐 47

成功不但有可搜寻的轨迹和基因，甚至有可以拷贝的模式。

08 让感恩成为一种习惯 52

把别人给予你的恩惠不断地重复，尽量放大别人给你的恩惠。

09 不再抱怨 57

喜欢抱怨的人都不是老板喜欢的人，喜欢抱怨的人都不是上帝选中的宠儿。

10 信守承诺 61

从小事入手，上班不迟到，约会准时，言而有信，答应办的事情无论吃多大苦、受多大累，也要按照承诺去办。

11 坚持比聪明更重要 65

聪明不是成功的必然要素，但如果聪明人肯下笨功夫则必然成功。

12 朋友越分享越多 69

分享如同感恩一样，恰恰是人们最稀缺的品质，但又是你最热衷的伪装，或者可理解为最渴望拥有的品质。

- 13 会借势 74**
其实就是把握机会的能力。机会每天都有，它灿若流星、稍纵即逝，那些被把握住的机会就是机遇。
- 14 不走寻常路 79**
是一种人生态度和生活理想，是追求卓越的心灵在现实生活中自然而然的选择和反映。
- 15 最打动人心的是善良 84**
过多的技巧和修饰，反倒使我们渐渐远离了原本简单的人性本源。
- 16 诚恳的态度 89**
发乎于心，但也绝对是可学习、可磨炼、可打造的。
- 17 魔鬼存在于细节之中 94**
伸出财富的双手固然重要，但更重要的恐怕是抓住财富的双手吧。
- 18 双赢才为赢 100**
任何一桩生意、一个合作、一份感情，只要是单方面获利、受益就肯定会有问题。
- 19 心有多远就能走多远 105**
人生成败全在于格局成败，格局的成败全在于大小之间。

20 浪子要知道回头 110

做浪子只是你上位的方法和手段，现代社会不适宜久做浪子，因为没有天涯可以浪迹。

21 马屁新拍 115

对老板名副其实的肯定和赞美，就像对客户的赞美一样是打开你与老板沟通的桥梁，这样的赞美就不是马屁。

22 时时从上司的角度去看问题 121

那些早早地博上位的宠儿，应该都是这方面的智者。

23 把上司当成大客户来经营 127

老板怕你，非但不是你的能耐，反而说明你的失败。

24 辞职秀是危险的游戏 132

成功和胜利在给予人们褒奖肯定的同时，也把人心浸泡至膨胀变形。

25 冷酷的心 137

具有更决断的意识，在很多时候能够抛开伦常道理、直指目标的人，往往更容易获得成功。

26 有意识地结一张强大的社会关系网 142

只有当一个一个点被连接起来的时候，才能形成一张网络，才能形成一个社会，甚至是一个世界。

- 27 低调做人高调做事 149**
 多少人不是倒在攻城略地的战斗中，不是倒在艰苦卓绝的商战中，而是倒在了恃宠而骄的心魔上。
- 28 敢于突破，才有可能获得更大的成功 153**
 不能在有一点成绩的时候就沾沾自喜；不能在只做出了一些努力的时候，就觉得自己再不能有更大的进步。
- 29 叛逆只可以是一种青春独有的外衣 157**
 可以当成包装使用，但不可以是真正的内心选择。
- 30 抢先一步发现对方的软肋 161**
 才能更快更深地了解对方，在交往中占据主动的位置。
- 31 由衷地赞美 165**
 赞美的最动人之处，在于给对方以肯定和支持，这样的赞美如盐，会让人上瘾而欲罢不能。
- 32 先给后取 170**
 给予的是不是受到欢迎，不在于你给予东西的价值、情感、力度，却完全取决于你给予的是不是对方所需的。
- 33 为自己加油打气 174**
 对别人的夸奖和鼓励从来不究根问底，也从不怀疑考证，而是对任何

一点点微小的鼓励都信以为真，珍惜每一个人的爱，并汇集起来，当做自己的加油站。

34 难得糊涂 178

过于敏感、外露，一脸聪明相都不是真正大智慧者的表现。

35 懂得放下 183

人心最大的问题是执著、分别、妄想，放下执著就是罗汉，放下前两项就是菩萨，三项都放下就是佛。

36 先打开自己的心 187

带着有罪推定的理念，就相当于每天穿着一副沉重的铠甲与人来往。

37 善于借助外力 192

最简单的方法是读书；最直接的方法是找专业的人做专业的事；最省力的方法是面对面地跟各路高人交流。

38 不进则退 196

今天的小富，明天可能就是中农，而后天就是贫农。

39 强者也要示弱 200

真正的强者才需要示弱，如果你自己本身就是弱者，弱就是你的本质或者事实，何需专门来示？

- 40 艺术地拒绝 205**
一切违反法律制度或自己做人准则的事情都应该明确地、毫不含糊地拒绝。
- 41 三十岁以后的容貌是自己负责 209**
三岁看老，一直就看透的，代表你的人生后天努力不够。看不太懂的，才表明你努力的修为。
- 42 榜样就是用来超越的 214**
一定要在身边找寻，就是那些今天走在你前面的人。
- 43 明确的自我定位 219**
你要成为什么样的人，你才肯下功夫、肯付出代价，才能孜孜以求，也才能成功。
- 44 坚持自我批评 224**
实际上，棒杀比捧杀更隐蔽，更具有杀伤力。
- 45 真正聪明的人不会说谎 228**
借助谎言而成功是不可靠、也不可能的。

01 有一个明确的人生规划

机遇的怪癖是只偏爱那些有准备的头脑。

现如今人们很推崇的一个观念就是：人生成败，规划定局。这个观念可以回答曾经困惑我们的不少职场生涯问题。比如教育背景、生活环境大致相同的几个年轻人，为什么有的可以早早上位，最终的职场际遇和发展迥然不同？答案是：人生规划使然也。从很大程度上讲，人生就是设计规划出来的。

试想，一个年轻人，有全程的人生规划，人生的每一步都在计划之列，都是按计划追求所得；另一个年轻人，奉行顺其自然的生活态度，不是主动地追寻计划中的目标，而是夹裹在生活的洪流中，随波浮沉。而机遇的怪癖是只偏爱那些有准备的头脑，如果此时机遇来临，谁能得到机遇的青睐，答案不是昭然若揭吗？

两个人的十年

小女子是一家日资公司的销售经理，朋友是这个公司的市场部经理。两个人的底薪加上提成等于绩效工资，年收入都在五位数以上，也算是晋身草根精英吧。

小女子在 27 岁的时候，以分期付款的方式置下了一处 200 平方米的豪宅，因为小女子的生活观念是能挣会花，消费理念是一步到位的。房子的首付花光了小女子的积蓄，为了置办配得上豪宅的奢华家具，小女子有半年的时间几乎都在吃酱油拌饭。

住进豪宅，感受着国际名园的顶级服务，小女子确认这就是成功的见证。只是有一个小小的念头被小女子所忽略，实际上她一直不喜欢现在生活的城市，一直向往着去文化气息浓厚的京都生活。

造化弄人，当小女子还没从国际名园的温柔梦乡中醒来时，去京都工作的机会，就像天上掉下来的馅饼一样砸中了小女子。照说小女子应该幸福得晕过去才是，但小女子却烦恼得不行。不去吧，这可是毕生的愿望和追求；去吧，二百多平方米、一百多万的豪宅，又不是容易出手的房型。

最终小女子选择了京城，讲究生活质量的她，在京都又分期付款一百多万，置下一处房产，国际名园只能以很低的价格出租。

市场部经理是一个踏实肯干的人，学习企业管理的她有一个梦想：哪一天能拥有自己的工厂，在明亮的现代化的厂房里巡视，那一天就是市场部经理的节日。

市场部经理从上班的第一天起，就开立了一个存折，尽管第一个月只存进了十几元钱，但是市场部经理一直坚持着这个看似疯狂而又伟大的计划。

住在小女子的豪宅里，市场部经理也觉得实在是太舒服了。但是她还是坚持每月把自己的收入送到银行里。市场部经理看着存折的眼光，被小女子讽刺为葛朗老地主。

十年过去了，小女子和市场部经理都结束了打工生涯，自立门户了。

小女子因为钱都压在两座大宅子里，到自立门户的时候，只有三十万，勉强可以注册一间增值税的小公司，做着老本行销售公司。

市场部经理的老地主存折已经增长到七位数了，葛朗老地主悉数安排，先用二十万租下了十亩地的五十年使用权。再投资十万水泥砖头搭建厂房，七七八八的机器设备安装完毕，这个厂总投资五十万。接下来搬粮运草，招兵买马，做的是自己的品牌。与其说市场部经理每天巡视在明亮的现代化的车间，还不如说她每天徜徉在梦想的花园里。

一个错误的观念

现实生活中很多打工族的生活态度都是顺其自然，应该说这是一个非常耽误事的观念。这些人的理由是：计划没有变化快。劳心费神地计划好了，还不知现实中有怎样的际遇，发生什么改变。乍一听这是顺从事物的客观规律的意思，好像还蛮客观。

但细细想来，实际上人生就是选择，而选择就不是顺其自然

然的。应该说人生的每一步都是可以规划的，也是应该规划的。要读什么大学、学什么专业可以事先规划设计；要挣多少钱、过什么样的日子也可以事先规划设计；要走什么样的人生之路、做什么样的人更是要事先规划设计。这样才不会出现人生的偏差，更不会因为虚度光阴而追悔。

为什么要规划人生

两个人的十年，可以很清楚地看到人生规划的痕迹和意义。从挣钱或者说收入的这个层面上说，两个人没有分别。但是从人生规划这个层面上说，两个人却是天壤之别。

小女子显然信奉着顺其自然的生活观念，没有任何人生规划，明明不喜欢的城市，却置下豪宅。一百多万的投入，如今只能收很低的租金，回本尚且成问题，投资回报也为负数。接下来为了在新的城市生活，又置下房产，十年里始终没有从房奴的地位上解放出来。等到自立门户的时候，创业资金很少，只能做一间小小的公司。

而市场部经理显然是有着清晰的人生规划，她早早就定下了创业计划，并且一直为实现这个计划而做着充分的准备。时机一到，把全部财产都投入到置地建厂，在一个较高的基础上开创自己的事业，实现了自己的梦想。

人与人的先天差距一定会有，但并没有天壤之别。在小女子和市场部经理的故事里，论先天的聪慧小女子要更胜一筹，一般来说，销售是个聪明人扎堆的职业，但是十年后胜出的却是市场部经理。市场部经理跟小女子相比唯一的所长就是有一