



只有埋在土里的种子 才有发芽的机会

# “蚁族”突围

邱庆剑◎著

“蚁族”生存与发展之道



机械工业出版社  
China Machine Press



## 职场上

---

“蚁族”如何面对现实

“蚁族”如何在求职路上突破

“蚁族”如何在职场中突围

“蚁族”如何在创业路上筑巢

## 思想上

---

用智慧去生存

绕道而行：绕过前进的障碍

量力而行：聚集最大的资源

蚂蚁为王：用智力获取生存空间

## “蚁族”生存之道

---



只有埋在土里的种子 才有发芽的机会

# “蚁族”突围

邱庆剑◎著

“蚁族”生存与发展之道



机械工业出版社  
China Machine Press

本书介绍的是在谋职、创业和人生中取得成功的“蚁族”前辈们的经验。全书分上下两篇，上篇讲述“蚁族”如何在职场上和创业路上取得成功——如何面对现实，在求职路上突破、在职场中突围、在创业路上筑巢；下篇讲述作为弱势群体的“蚁族”如何用智慧去生存——如何绕道而行、量力而行以及借助团队的力量。

本书作者从一名小职员成长为集团大企业的总经理，对职业精神和职业发展有着深刻的领悟。本书许多内容来自于作者的亲身经历，对“蚁族”职业发展具有指导作用，不啻为“蚁族”生存与发展的自助手册。

#### 图书在版编目 (CIP) 数据

“蚁族”突围/邱庆剑著. —北京：机械工业出版社，2010.5

ISBN 978-7-111-30711-2

I. 蚁… II. ①邱… 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 092121 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：任淑杰

责任印制：杨 曦

北京中兴印刷有限公司印刷

2010 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm · 12.5 印张 · 220 千字

0001—6000 册

标准书号：ISBN 978-7-111-30711-2

定价：29.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

门户网：<http://www.cmpbook.com>

销售一部：(010) 68326294

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售二部：(010) 68379649

读者服务部：(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

# 序言

## “蚁族”突围之路

“蚁族”是2009年诞生的一个新名词，但它并不是一个新生事物。它指的是“大学毕业生低收入聚居群体”，这个群体已经受到社会各界广泛的关注。

我说它不是一个新生事物，是因为它一直就存在，在中国存在，在外国也存在。大学毕业生曾经是“天之骄子”，如今，由于就业环境的变化，其中相当一部分人一毕业就失业，由骄子坠入了弱势群体。社会各界应该对这个群体予以关心和帮助，但主要还得靠自身努力。

我也曾经是“蚁族”群体中的一员，那段日子真是不堪回首。与我一同从早期“蚁族”挣扎出来的人，如今相当一部分人已经成为社会精英。总结他们的经验，那就是：再艰难也绝不消沉。总结他们走过的突围之路，我发现有两条：一是在职业经理人道路上取得成功，二是在自主创业道路上取得成功。

本书就是讲述在谋职创业和人生中取得成功的“蚁族”“前辈”们的经验的。全书分上下两篇，上篇讲述“蚁族”如何在职场上和创业路上取得成功，下篇讲述作为弱势群体的“蚁族”如何用智慧去生存。

我从一名小职员成长为集团大企业的总经理，对职业精神和职业发展有着深刻的领悟。近年来，我一直从事着创业辅导工作，帮助年轻人创业。本书许多内容来自于我的亲身经历。

不遭遇苦难，当然是人生的幸事；但如果不可避免地遭遇了，就要努力让它成为一种磨炼，成为人生的一种宝贵财富。记得我当年身为“蚁族”时，曾经写过一篇短文章，叫《苦难的选择》，就是用于激励自己的，今天，我把它抄录于下面，希望也能激励目前还在“蚁族”中行走的大学生们。



## “蚁族”突围

春天用风雨选择花朵，让该落下的落下，让该结果的结果。

命运，用苦难选择生命！

苦难是一条艰险的路，走过去的，抵达了幸福；未走过去的，在荒野徘徊一生。

苦难是一条汹涌的河，屈服于苦难的人，成为江底泥沙，一生漂泊；战胜苦难的人，成为中流砥柱，挺立成千古风景。

苦难是秋天的风，扫荡我们的枯枝败叶，留下铮铮枝杆——眺望春天，蓄势待发！

踏过一道苦难，我们便征服了一次命运，我们便增添了一份坚强。

踏过一道苦难，我们便接受了一次生命的燃烧，生命的活力再生蓬勃。

踏过一道苦难，我们便接受了一次熔炼，生命的杂质被除掉，剩下的是真金！

命运本无恶意，它给我们苦难，是让我们用苦难垒起一座高山，我们站在山顶，去接近太阳……

接受苦难的选择吧！



# 目 录

序言 “蚁族”突围之路

## 上篇 职业篇

第1章 “蚁族”需要面对现实	2
我是最早的“蚁族”	3
“蚁族”的成因	7
1. 宏观原因	7
2. 微观原因	8
“蚁族”的资源	9
1. 拥有的资源	9
2. 缺少的资源	10
“蚁族”的出路	11
1. 打工：成为职业精英	11
2. 创业：建立自己的财富王国	12
第2章 “蚁族”如何在求职路上突破	13
调整就业观念：先学经验，后谋薪水	14
了解你自己：适合什么工作	15
1. 优缺点	16
2. 愿望	17
3. 自己能做什么	17
个人形象：你自己就是一张名片	18
1. 精神形象	18



2. 服饰形象 .....	19
3. 行动形象 .....	19
如何制作有吸引力的简历 .....	20
1. 封面 .....	20
2. 扉页 .....	21
3. 基本情况登记表 .....	22
4. 艺术设计类工作简历 .....	23
5. 写简历时应该注意的事项 .....	24
如何成功参加面试 .....	26
1. 面试前的准备 .....	26
2. 面试中的经典问题 .....	28
3. 面试问答举例 .....	34
通过人际关系找工作 .....	35
<b>第3章 “蚁族”如何在职场中突围 .....</b>	<b>37</b>
平稳度过试用期 .....	38
1. “蚁族”新人十大注意 .....	38
2. 细节让你更受欢迎 .....	39
3. 如何挺过第一个月 .....	40
4. 办公室生存技巧 .....	41
敬业精神是堂必修课 .....	43
1. 经验来自经历，多做事情成长快 .....	43
2. 你自己才是敬业的第一受益人 .....	44
3. 品尝辛苦是走向成功的第一步 .....	45
4. 学会用换位思考的方法看上司 .....	46
5. 要主动做好小事，体现自己的能力 .....	48
6. 埋在土里的种子才有发芽的机会 .....	49
阻碍上进的5个因素 .....	51
1. 错误地把个人利益与组织利益对立起来 .....	51
2. 错误地认为个人前途与组织前途没有关系 .....	52
3. 凡事斤斤计较，缺乏奉献精神 .....	55
4. 消极被动，等、靠、要思想严重 .....	57
5. 责任不明确，责权利不对等 .....	58
脱颖而出的10大品质 .....	59
创造晋升机会的15个法宝 .....	63





<b>第 4 章 “蚁族”如何在创业路上筑巢</b> .....	79
“蚁族”能够创业吗 .....	80
1. 创业：给自己一份工作 .....	80
2. 一无所有也可以创业 .....	85
3. 最大的障碍是决心 .....	87
从哪里开始（1）：网络创业 .....	88
1. 网络创业的优势 .....	88
2. 网络创业方式 .....	89
3. 网上开店是热门 .....	89
4. 网上开店的沟通方式 .....	91
5. 如何把货发出去 .....	92
6. 网上开店如何结算 .....	92
从哪里开始（2）：开实体店 .....	96
1. 选择加盟招商企业的要点 .....	97
2. 加盟流程 .....	98
3. 自己开店如何选项目 .....	98
4. 自己开店如何选地址 .....	99
5. 自己开店如何做好设计 .....	100
6. 自己开店如何办证 .....	101
7. 提升小店销售业绩的黄金法则 .....	103
给“蚁族”创业者的忠告 .....	104
1. 三个忠告 .....	104
2. 金矿在哪里 .....	105

## 下篇 智慧篇

<b>第 5 章 用智慧去生存</b> .....	108
用智慧去生存 .....	109
“蚁族”生存智慧 .....	111
1. 绕道而行：绕过前进的障碍 .....	111
2. 量力而行：聚集最大的资源 .....	111
3. 蚂蚁为王：用智力获取生存空间 .....	112
<b>第 6 章 绕道而行：绕过前进的障碍</b> .....	113
绕道而行的故事——三个小家伙 .....	114
正确理解绕道而行 .....	124





1. 绕道而行不等于前功尽弃 .....	124
2. 绕道而行不等于知难而退 .....	124
3. 绕道而行不等于浅尝辄止 .....	125
4. 绕道而行不等于缺乏毅力 .....	125
5. 绕道而行不等于没有信心 .....	125
6. 放弃清除障碍或放弃逾越障碍，不等于放弃前进 .....	125
7. 绕道而行不仅仅是弱者的成功法则 .....	126
正确应用绕道而行 .....	126
1. 树立几个正确的观念 .....	126
2. 实施步骤 .....	128
成功的案例 .....	134
1. 毕加索曲线卖画 .....	134
2. 陈子昂摔琴自荐 .....	134
3. 绕道基层，实现高管梦 .....	135
<b>第7章 量力而行：聚集最大的资源</b> .....	137
量力而行的故事 .....	138
1. 量力而行之“力”，包括外力 .....	138
2. 量力而行之“力”，包括未来之力 .....	140
3. 量力而行之“力”，是变化的 .....	143
4. 量力而行之“力”，是相对的 .....	149
5. 量力而行之“力”，是“合力” .....	154
6. 蚂蚁量力而行理论的总结和推广 .....	158
如何量力而行 .....	159
1. 基本步骤 .....	159
2. 如何量内力 .....	161
3. 如何寻找外力 .....	163
4. 如何量外力 .....	163
5. 寻找合力对象 .....	165
6. 如何量合力 .....	165
7. 如何量未来之力 .....	167
8. 力量的相对分析 .....	167
9. 如何让人帮助你 .....	168
成功的案例 .....	169
1. 本科生打败博士生 .....	169
2. 借鸡生蛋成华尔街大亨 .....	170





3. 市村清：力量是变化的，再坚持一下 .....	172
<b>第 8 章 蚂蚁为王：用智力获取生存空间 .....</b>	<b>173</b>
蚂蚁为王的故事 .....	174
1. 蚂蚁向大象下战书 .....	174
2. 黑蚁王朝胜利大逃亡 .....	177
3. 蚁王发动全民健身运动 .....	178
4. 蚂蚁把巨蟒扛回家 .....	180
5. 森林被砍伐之后 .....	182
“蚁族”生存之道 .....	184
1. 敢于正视自己的微不足道 .....	184
2. 维护自己良好的社会关系 .....	185
3. 不要做个人英雄 .....	185
4. 借助群体的力量将事情办成 .....	186
5. “蚁族”的十大秘密武器 .....	187
6. 弄明白你的威胁在哪里，谋划明天的饭碗 .....	188



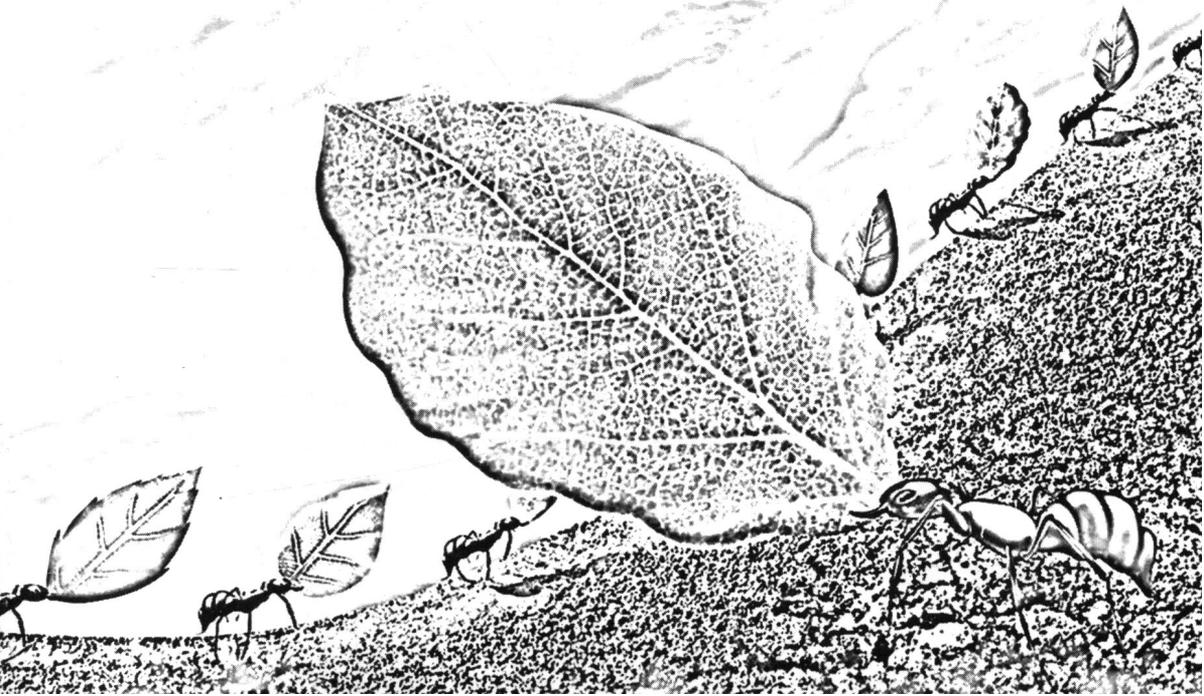


上 篇

职 业 篇

章 上 卷

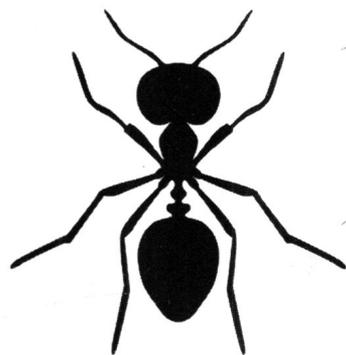
职业与人生





## 第 1 章

# “蚁族”需要面对现实





## 我是最早的“蚁族”

只要你还有梦想，你就不是一无所有。

只要你没有停止行走，你就还有希望。

——摘自作者早年的文章

北大博士后廉思带领一批青年学子，对80后“大学毕业生低收入聚居群体”做了深度的调查，并给这个群体一个新名词：“蚁族”，他们的调查成果以《蚁族：大学毕业生聚居村实录》（后文简称《蚁族》）一书出版。这个群体有三个典型特征：“大学毕业”、“低收入”、“聚居的生活状态”。

如果拿这三个特征来界定，“蚁族”不是新生事物，十多年前就存在，而且不仅仅是北京存在，各大中心城市都存在。十多年前，我自己就是这个群体中的一员了。我在日记中对当时的生活状况有一段详细的记述：

那是一个极其炎热的夏日，离开武军（化名），我走在烟尘弥漫的马路边，右手提着装有我全部家当的旅行包，左手捏着四只面值一角的硬币。

我必须立即找到一个居住的地方。

我把四只硬币向空中一抛，然后在硬币落地之前一把抓住。这是我的一个带着玩笑性质的预测事件走向的方法。

摊开手掌：两只硬币正面朝上，两只反面朝上，吉凶参半。

今天有50%的可能找到房子，我想。

我沿二环路边步行，边走边问路边的农民有无多余的房子出租。

这时，慑于毒辣的阳光，人们大多躲在屋子里，虽有车辆不断从身边驶





过，我还是有种孤独感。阳光烤得我直冒汗，灰尘和汗水很亲热，汗水流过脸膛，便留下一道道“黑水河”。

从上午10点一直走到下午3点，也没找到一个合适的空间让自己栖息，不是因为房租太贵就是房主没有多余的床借给我用。

“大娘，你们这儿有房子出租吗？”下午4点左右，我来到城南二环路外的城郊结合部。那里烟尘冲天，臭气熏人，垃圾堆成一座座小山，民工多如蝼蚁，简易棚一望无际——偶有一两栋农民的小洋楼鹤立鸡群般点缀其间，一条小路歪歪扭扭伸向远处，路面积着寸来厚的泥土和垃圾，没走几步，鞋子和裤管便面目全非。我实在走不动了，身体状况也有些糟糕。

“有。你要一般的还是稍好的。”50来岁，一看就知道家底殷实的大娘说。

“稍好的怎么样？”

“小洋楼，阳台镶着瓷砖，巴适得很！”

我跟着她穿过那些垃圾山来到一幢小洋楼前。

小洋楼在一片田野里，如果忽略那些垃圾堆，这儿倒也能看到许多绿色，房内却并不像大娘说的“巴适得很”，墙壁斑斑驳驳，很脏，好几处露出了墙砖，一股浓郁的霉味弥漫着整个屋子。

“请问一个月多少钱？”我已害怕问这个问题了，可还是得问。

“一间180元，水电费另算。”

我照例说声谢谢，我哪给得起这个价啊？

大娘白了我一眼，她大概已明白这个黄瘦得过分，且满脸尘飞的小伙子快成“叫花子”了。我看在眼里，却也无可奈何。尊严无价，可很多人却可以凭一点点钱而践踏你的尊严……

我走下楼时，大娘却也跟了下来，她看出我急于找房子，大概还是想做成这笔生意。

“小伙子，我还有一间一般的，你看一下不？”

我有气无力地点点头。

大娘带我走进那片一望无际的简易棚。

“就这间。”大娘指着一条臭水沟边的一间用油毡搭成的棚子说。

“这间？”我一点心理准备都没有。

那是怎样一间屋子呀？一条漂着粪便的臭水沟绕过门前，几根破竹竿撑立几大块脏糊糊的破油毡算是“墙”，几块破油毡搭在“墙”上算是屋顶；低洼的地形让屋内一片潮湿，看不到干土；一架简易得不能再简易的朽木床靠在“墙”根的一角，三两只散发着臭味的塑料桶放在另一角；门是竹篱笆，斜斜地躺在地上，恐怕再也不能履行门的职责了；当然不存在窗户，屋顶几个破洞义不容辞地承担了窗户的责任；至于水电气嘛，那是“五百年”后的玩意儿





了，我来世太早。

我几乎傻眼了。我想起杜甫的《茅屋为秋风所破歌》来，唐代诗人在成都住茅屋，若干年后半个诗人的我竟也要享此殊荣？时光千百年，文明进步了，诗人的处境却如此依然。

我真落到住这等“雅舍”的地步了吗？我想离开。

“挺便宜的，每月就30元，床嘛免费借给你用，前几天还被一个人住着哩，若不是他老家来人催他回去，他还赖在这儿哩！”

还是价格让我的脚步停了下来。

我环顾左右，挤挤挨挨的简易棚都住满了人，打扑克搓麻将的朗朗笑声不时从棚里传出来，有个民工模样的妇女在那条臭水沟边架锅做着饭，一个小儿蹲在锅台几步远的地方。

住吧！我发狠地在心中说。

大娘还算热心，帮我把桶提出去，把地扫了，又找些纸板来垫床。

我很快知道了这里被人们称为“逍遥村”。

我在“逍遥村”找到了一份工作：给一个做废料回收的老板搬运废品。

我的身体根本吃不消搬运这行当。很久没干过体力活的我，每天早上起来，身子都如同散了架，全身每块肌肉都似乎刀在扎，双臂难以抬举起来，两条腿像灌了铅一样。

第六天，我感到很不舒服，手脚乏力，走路感觉轻飘飘的，如同晕车，但我还是坚持去上班。

这一天是扛玻璃瓶。

大约是扛第二十七袋玻璃瓶，双腿颤颤着爬上高高的瓶“山”时，忽然眼前一黑，我连人带麻袋栽了下去，膝盖摔破了，露出白森森的膝盖骨，紧接着是血汨汨地往外冒。

老板大发雷霆，一边骂我，一边命令另外一个搬运工陆大爷清点我栽下时摔碎的瓶子。

陆大爷从汗衫上扯下布条给我包扎好，然后去清点摔碎的瓶子，摔碎了38个，但他对老板说摔碎了32个，并趁老板不注意，从旁边拿了6个好瓶子放在碎玻璃片上。

老板一副警察抓住了小偷的神态，动作极其夸张地从裤袋里抠出一个小本子，在我前两天摔碎的5个瓶子基础上加了32个——当然，老板本子上除了“5”和“32”外，没有一个汉字，他写不出来，他用数字“0”代表我的名字，用“6”代表陆大爷。

“笨猪”、“饭桶”、“瓜娃子”一类字眼儿让我气得咬牙切齿，我愤怒地吼道：“老子不干了！”





这一吼倒让老板闭上了嘴，不，不仅仅是闭上嘴，还有无限的惊讶，因为他根本没想到会有主动不干的小工。

好一阵后，老板才恢复了常态，恢复常态后，他又是一副胜利者的不可一世的神态，他慢条斯理地说：“你上班五天多一点，按五天计算，你的工薪是40元，扣除摔碎37个瓶子的赔款37元，你应得工薪是3元整。”

老板一直为自己能将“工资”说成“工薪”而十分自豪。

老板放下本子，从另一裤袋里谨慎地摸出一叠钱。摸出后，他又仔细看了一下地上掉钱没有——谨慎地把钱数了两遍后，他用指头在舌头上蘸了一下，再小心翼翼地用沾有唾液的手指一张一张地拈出三张1元的纸币。

“拿去吧，你遇上好领导了，”老板自称“领导”，“若是换了别人，怕1分钱也不会给你的！”

我接过钞票，看也没看一眼就将它们扯成碎片，然后，愤怒地将碎片撒向老板的脸！

老板出乎意料地没有大发雷霆，而是惊诧得瞪大了眼睛，无限惋惜地蹲下去捡拾钞票的碎片。在他的人生旅途中，还是第一次看见有人将钱扯成碎片，钱哪！

那一刻，我发现值得可怜的并不是自己。

回到租来的那间简易棚子，我躺下了。没想到，这一躺竟再也没有力气起来，全身里里外外都在痛，一身的骨头像被人一块块拆下来又胡乱组装起来，却没组装好。

躺了好一阵，屋外忽然一片乌黑，接着哗哗下起了暴雨，电闪雷鸣，强劲的风掀动着每一面“墙”，似乎要把整个棚子抬起来，棚顶像筛子一样漏着雨水，漏在地上床上，漏在身上脸上，我想挪一挪，却怎么也动不了，全身上下没一处听大脑的使唤，似乎手脚都成别人的了。几分钟后，“门”口以及四面“墙”根开始涌进大量的污水，污水很快淹没了地面，我的两只凉鞋便像小船在水上漂荡，漂荡一阵之后又沉没了。

全身上下越来越痛，而且发起高烧来，渐渐地烧得我迷迷糊糊的，好像要被烤焦了。

我就这么完了吗？我叹息了一声。过往岁月的图景在我脑中无规律地闪现着：初中时，背着红苕翻山越岭去上学；和母亲一道扛着柴火走在山坡上；大学时站在江边高吟“大江东去”；和女友牵手走在草坪上……不！我不能死去，我要振作起来，我要挽救自己，我不能绝望，永远不能绝望！

但我最终还是晕了过去。

那是1996年的事情了，在成都，我因病失业，住进了一个同样是为找工





作发愁的大学生聚居的“棚户区”。十多年过去了，前不久，我曾经开车经过那里，想看看那里现在是什么样子。但那里早已经改造了，进入眼帘的已经是林立的高楼。

当我看到《蚁族》一书时，心中有颇多感慨。但我相信“蚁族”是可以突围的，是可以实现美好生活的。我从棚户区走出来，在职业路上成长为百万年薪的职业经理人，并且出版了60多本图书，现在已经走上了独自创业的道路。

我根据自己的经历，总结出三点，只要做到这三点，就能够成功：

第一，永远不放弃心中的理想，无论面临多么巨大的困难。

第二，如果给别人打工，就努力工作，像对自己的事情一样对待单位的事情。

第三，如果自己创业，就选定一个方向一直走下去。

世界上虽然存在永远也走不通的路，但是，却没有改变不了的命运。

## “蚁族”的成因

不普通的只是时代，人总是普通的。

每一个人的“普通”都不一样，各有各的精彩。

如果你不够精彩，你也不能说时代亏欠了你。

——摘自作者早年的文章

《蚁族》一书对“蚁族”成因做了详细的分析。

### 1. 宏观原因

就宏观而言，《蚁族》一书主要包括五个方面：





第一，大城市的吸引力。这个情况，在全国各地都存在，中心城市待遇高，发展空间大，周边的大学生一毕业，首先选择在这些城市工作。早年，去沿海城市的比较多，近年，内地经济发展加快，内地一些中心城市的吸引力提升，大学生不是只往沿海城市集中了。

第二，我国就业形势的变化。大学生人数急剧增加，就业压力增加。同时，我国各地都在加快城市化建设。农村人口转化为城市人口后，他们的工作岗位由农田转移到城市，增加了城市的就业压力。

第三，我国就业政策的调整。2002年，《关于进一步深化普通高等学校毕业生就业制度有关问题的意见》出台后，大学生不需要毕业就迁移户口。这在以前是不同的，以前一毕业，户口就得迁移，落实户口是大学生毕业的第一件事情。新意见规定，户口可以在学校保留两年。这是一个非常重大的变化，两年时间，相当于滞留两届学生在城市当中。

第四，大学生择业观的相对滞后。“宁要北京一张床，不要外地一套房”体现了一种就业心态。

第五，高等教育与社会需求的差异。现在的大学教育，都在走“高端”路线，研究型人才多，实践型人才少。而社会需要的，多是基层的技术型人才，因为总不能大家都去搞研究啊。

## 2. 微观原因

(1) 房租低廉、交通便利是“蚁族”形成的客观原因。这应该是形成群居村落——《蚁族》所称的“聚居村”的原因。

(2) 追求群体间的认同是“蚁族”形成的主观原因。

(3) 对独立生活状态的追求，导致了少量的在校生成选择在“聚居村”居住。

《蚁族》一书分析得很全面，也很深入。我作为“蚁族”“前辈”，现在又是企业负责人，觉得应该补充两点：

第一，现在的大学生“质量”比较差，是他们生活状况不理想的重要原因之一。我在一家集团公司做高管，以及现在自己创业过程中，都有一个强烈的感受：招聘人才太难。不是因为应聘的人员少，而是应聘的人当中，素质高的不多。一是专业素质，他们所学习的东西，大多比较肤浅，有些连基本的专业理论都没有学懂。《蚁族》中也写到，这个群体“对实用化教育的强烈需求”，为什么强烈？那是因为他们在学校时没有认真学，出来之后发现找不到好工作了，赶紧补课；二是职业精神欠缺，没有认识到努力工作的意义。

第二，现在的大学生无论在求职、工作、创业方面，都缺乏指导，存在很





大的盲目性。

《蚁族》一书中分析的成因，尤其是宏观上的成因，是一段时间内难以改变的，也是少部分人难以改变的。至于大学生的“质量”也是难以改变的，那是教师和学校责任，再说，人家毕业了，我总不能让人家回去重新读。因此，本书主要是结合我个人的认识和经历，为已经成为“蚁族”的大学生们，提供求职、工作、创业方面的指导。

## “蚁族”的资源

幸福有多种。

只要好好活着，就总有一种幸福属于你。

——摘自作者早年的文章

一个人要想成功，非常重要的一点是必须了解自己所拥有的资源，然后充分利用这些资源，让自己的价值最大化。同时，要了解自己缺少什么资源，从而有目的地弥补。

“蚁族”大学生的资源有哪些呢，又缺哪些呢？

在我看来，“蚁族”大学生所缺乏的，比所拥有的要少得多。

### 1. 拥有的资源

首先，“蚁族”们拥有最宝贵的资源——青春。这一资源表示你有活力、你前途无量，表示你可塑性强、有足够的时间和机会，表示你抗失败能力强。





其次，“蚁族”们拥有知识。能够在大学校园里系统地学习几年，这是很多人无法拥有的机会。尽管有些大学生并没有把课程规定的知识全部学到手，但与没有进过大学的人相比，这个群体的知识依然占据着明显的优势。

## 2. 缺少的资源

首先，缺乏工作经验和社会阅历。这不是“蚁族”们的错，每一个人都是从没有经验开始的。但是，用人单位却不愿意考虑这个客观事实，他们在招聘人员时，总是要求应聘者从事过相关工作经验若干年。于是，“混点经验”成了许多“蚁族”大学生不得已的选择，他们总是到一些容易进的单位去，干上一段时间再换工作。那些接纳他们的单位，无疑就成了“培训基地”。

其次，社会关系和人脉资源，也是“蚁族”大学生们所缺乏的。他们所工作的大中城市，通常并不是他们自己的出生地。他们的整个家族可能都没有人在这里生活，在社会关系和人脉资源方面，他们需从零开始。即使是出生在这样的城市，如果父母生活在社会的底层，依然不可能有太多的社会关系和人脉资源。

第三，对职业精神的认识。我认为，这一点比前两点更重要。前两点都可以一点一点地积累起来，但如果在职业精神上缺乏正确的认识，却是无法积累起来的。大学教育在这方面，显然也忽视了。我们在工作岗位上，为什么要敬业？为什么要忠诚？如何让自己在职业路上得到成长？这些道理，“蚁族”大学生们，知道的并不多，也没有人去引导他们。

第四，缺乏资金。生来就拥有大量物质财富，或者父母创业取得成功，这样的人，毕竟是少数。被称作“蚁族”的大学生，在资金上面都是缺乏的，他们中许多人都在思考着创业，但是，因为资金问题而无法让创业想法成为行动。





## “蚁族”的出路

机遇通常存在于寂静之中，而不是喧嚣之处。

——摘自作者早年的文章

“蚁族”的出路在哪里？这是一个充满活力、充满期待，也充满希望的一个群体。在这个群体中，一定会有人脱颖而出成为社会的精英。

“蚁族”的出路有两条：打工和创业。

### 1. 打工：成为职业精英

“蚁族”的第一条出路：在工作岗位上实现突破，成为职业精英。世界第一CEO杰克·韦尔奇，以及打工皇帝唐骏，走的就是这条路。在工作岗位上实现突破的关键，在于提升自己的个人能力和职业素养，做出卓越的业绩。

下面是唐骏的职业学习和职业道路。

1980年，因高考语文一分之差，唐骏没有考上理想的大学和专业，这时的唐骏有些失落与苦闷，甚至有些自暴自弃。

1985年的唐骏不仅找到自己的终身伴侣，还考上了热门专业的研究生，并靠着努力“钻营”获得留学日本的机会。

1990年，唐骏赴美攻读博士，并先后创立了三家小型公司。

1994年，抱着“偷师学艺”的本意，唐骏放弃自己的“皮包公司”，加入微软成为一名软件工程师。

1997年，时任微软总部 windowsnt 开发部门高级经理的唐骏“衣锦还





乡”，来上海组建微软大中国区技术支持中心。

2001年，因工作出色，上海微软大中国区技术支持中心先后升级为亚洲区支持中心、全球支持中心，唐骏不仅担任全球支持中心总裁，还兼任微软合资公司——上海微创公司总裁等职务。

2002年，唐骏出任微软中国总裁。

2004年，唐骏以微软中国终身荣誉总裁身份从微软退休，并以260多万股股票期权出任盛大网络公司总裁。

从这个履历中可以看出，唐骏走的是“打工路线”。他的经历，激励着许多年轻人，它说明，在中国，打工也可以取得巨大成功。

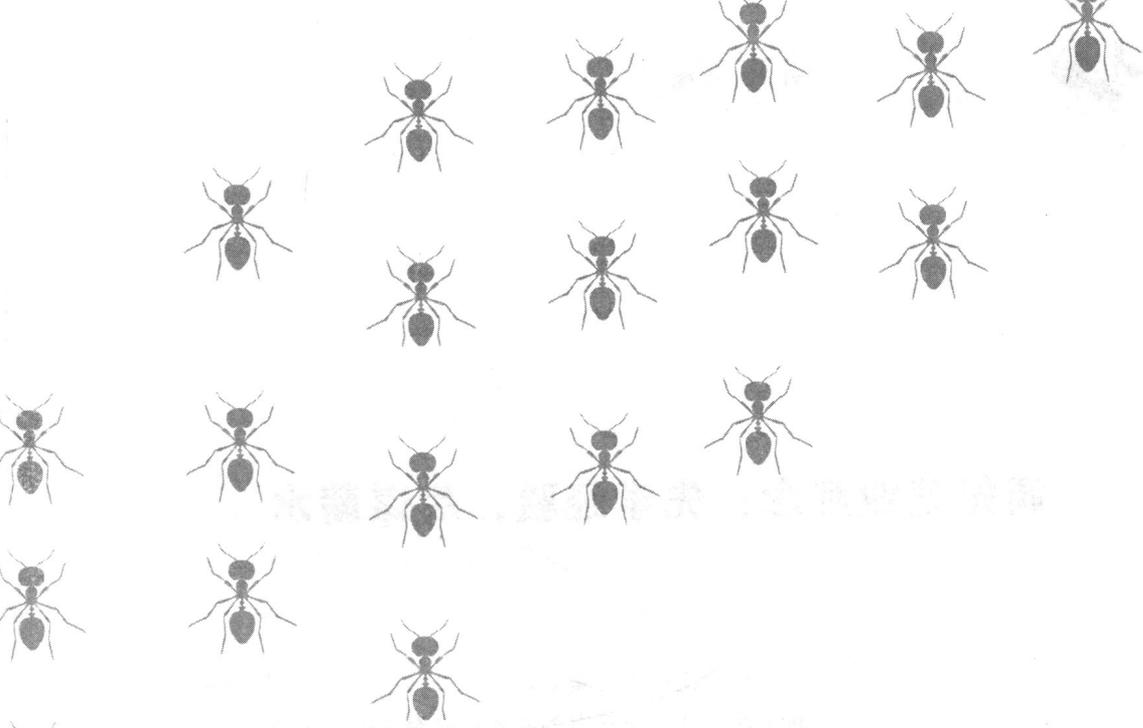
## 2. 创业：建立自己的财富王国

“蚁族”的第二条出路：自主创业。大学生创业群体在不断扩大，很多地方对大学生创业给予了政策、资金的扶持。比如四川省就出台了专门的大学生创业优惠政策，在办理企业、贷款等方面给予支持，虽然力度并不大，但至少说明相关部门对这一块的重视。比尔·盖茨的道路，就属于这一条，他大学没有毕业就开始了创业。

1973年，英国利物浦一位叫科莱特的小伙子考上了哈佛大学。在进入这所大学不久，他结识了一位美国小伙子，两个人成为好朋友。大学二年级时，他的美国朋友对他说：“科莱特，我们退学吧，现在财务软件很走俏，我们一起去开发32BIT财务软件，我们现在学的进位制已经够我们用了。”科莱特也看到了财务软件的前景，可是，他无法接受退学这一建议，因为他是来求学的，不是来开发财务软件的，何况老师关于BIT系统的课程还没有讲授完。他的朋友一个人退学了。10年时间一晃过去了，科莱特成为哈佛大学的BIT博士研究生，而那位大二退学的朋友，则在这一年里进入了美国亿万富翁的行列。科莱特继续深造，1992年拿到博士后学位，而他的朋友，在这一年里成为美国第二大富豪。1995年，科莱特认为自己学有所成，可以研究开发32BIT财务软件了，但是，他的朋友却已经开始研究比32BIT快1500倍的EIP财务软件了，并且很快推向市场，让32BIT财务软件失去了生存空间，而且，就是这一年，他的这位朋友成为世界首富——比尔·盖茨。

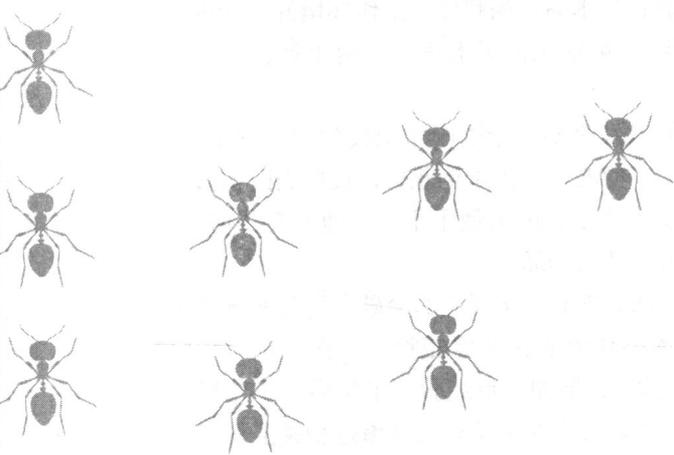
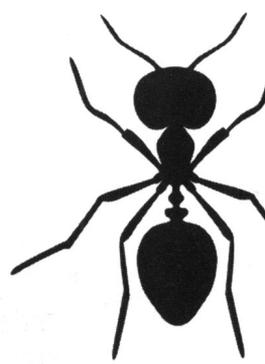
比尔·盖茨在成功之前，一直走的是做老板的路线。这一路线，在现阶段的中国，是很多人的梦想。





## 第 2 章

# “蚁族”如何在求职路上突破





## 调整就业观念：先学经验，后谋薪水

成长的机会比薪水更重要。

为薪水而工作，所获得的薪水总是有限的；为成长机会而工作，常常可以获取高额的薪水。

——摘自作者早年的日记

大学毕业，满怀着希望跨出大学校门，人生新的一页就此翻开，找一份好工作，是每个人的愿望。

通俗意义上的好工作是这样的：薪水高、福利好、工作环境好、管理人性化、职业发展前途广阔。最好能够一年就让你买上房子，两年就让你开上豪车，三年就让你做上高级职业经理人的位子。

这样的工作有吗？当然有。但它几乎不属于刚刚走出校门的大学毕业生。我有一个朋友，他自己的企业很大，他的儿子大学毕业后，直接到公司做了副总经理。但是，三个月后自己要求不干了，因为他干不了，他没有任何经验，他根本不知道如何管理他人、如何与他人沟通。

首先要明白，在经验和阅历方面，你必须实现零的突破。与其东奔西跑长期没有事情做，不如先找一份薪水不高但能够学到经验的工作。在一个岗位上，待上一天，就增加一天的“资历”、增加一点经验，半年后、一年后，你想再找工作时，你的求职简历至少可以写上在某某单位从事过相关工作了，而不再是一片空白。

其次，要对职业道路有一个长远的规划：我究竟应该做什么工作？我今天的工作如何为明天的工作打基础？“蚁族”大学生们初期找工作，都是非常盲





目的、没有详细规划的。今天碰到单位招推销员，就去应聘推销员，干几天不干了；明天遇到一个卖保险的向你介绍了情况，觉得卖保险有前途，干了几天，又不干了；后天，遇到一个学前教育的机构需要发传单的人，你去应聘，干上几天，觉得没意思，又不干了。如此一来，他虽然阅历很“丰富”，可这“丰富”的意义却不大。因为你跳来跳去，很难在某个领域里积累经验。

我们应该这样规划：规划自己的道路，如果将来我的目标是做一位工程师，我今天就去用人单位做技术员，哪怕薪水低点，活脏点累点都没关系。在技术员岗位上每前进一步，你就向工程师靠近了一步。如果你规划自己将来要做财务总监，那么，你就到招聘会计的单位去工作，公司小点没关系，薪水低点也不要计较，你在这会计岗位每积累一点，对你将来成为财务总监，都有帮助。

## 了解你自己：适合什么工作

世界上本无废物，之所以成为废物，只是放错了地方。

——拿破仑

选择比努力更重要，而选择的基础是充分认识自己，清楚地知道自己究竟适合做什么工作。

关于认识自我，有很多测试工具，包括性格测试、职业倾向测试。这些测试的科学性，一直都存在争议。我这里给“蚁族”大学生提一个简单的思路，基本上就可以认识自己了。

第一步，列出自己的优缺点。

第二步，列出自己的愿望。





第三步，列出自己能做的事情。

### 1. 优缺点

每一个人都有优点和缺点，看不到自己的缺点是可怕的、看不到自己的优点也是可怕的。前者让自己狂妄，后者让自己自卑。

你的性格是怎样的？如果过于内向，甚至不敢和别人说话，不敢和别人打交道。那就是缺点了。

你的心态怎么样？抗打击能力强不强？是否有信心？是否积极向上？阳光心态是优点，反之就是缺点。

你有哪些好的习惯？你有哪些不好的习惯？

我的专业知识怎么样？哪些方面我学得不错，哪些方面我没有学好？除此专业之外，你有特长吗？这些特长对职业有没有帮助？

我的外部形象怎么样？是否给人忠诚可靠的感觉？

通过这些分析，将优缺点列成表，如表 2-1。这样列出来，并不是要求你马上消灭缺点，只是让你知道自己是一个什么样的人，然后对照着扬长避短。优点，也就是你的“亮点”。在求职过程中，要想方设法让自己的亮点真正亮起来。

表 2-1 优缺点分析表

优点		缺点	
序号	描述	序号	描述





我们公司在招聘员工时，通常都会让应聘者对自己做一个剖析，有很多人一两句话就说完了，这样的应聘者通常是没有希望的。

如果你面临这样的剖析要求，你就按照表 2-1 所列出的优点去说，最后再加上一两点缺点。人无完人，没有缺点就不可信。

## 2. 愿望

愿望就是你想做什么？现在想做什么，将来想实现什么样的目标？

这一点很关键，只有感兴趣，才可能全身心地投入到工作中去。你应该思考几个问题：我的兴趣爱好是什么，我想到什么地方工作，我想到什么类型的企业工作，我想到哪个行业、哪个领域工作？

## 3. 自己能做什么

对自己的优缺点有了把握，对自己的愿望有了一个认识。接下来就是面对目前的现实，分析自己能做什么。这一步分析，通常要基于自己的专业知识来规划，跨专业你就处于劣势了。比如，你明明学的是室内设计，可你却想做平面设计，在众多平面设计高手当中，你很可能落败。

在这一步当中，我们会面临这样一种痛苦：我能做的，不是我想做的。也就是现实和愿望不一致。怎么办呢？我送给“蚁族”朋友两句话：绕道而行，量力而行。绕道而行，曲线实现梦想；量力而行却不是字面上的意思，它不仅要求你“量”好自己的力，还要把你能够借助的力量全部“量化”。为自己所有。你虽然对平面设计感兴趣，但你只能找到室内设计的工作，这时，你就边工作边学习平面设计知识，一年半载后，你学得差不多了，再去找平面设计的工作。





## 个人形象：你自己就是一张名片

求生求存，就是对自己的一个推销过程。

每一个人都是不完美的，所以，在推销之前，必须进行适当的包装，这样可以尽快把自己“出手”并“卖”个好价钱。

——摘自作者的随笔

个人形象在任何时候都非常关键，一个形象好的人，谁都愿意与其交流，而形象差的人，通常是找借口打发掉。

当然，形象好，并不等于男的长得帅、女的长得漂亮。天生的外表固然是重要的，可以给人好感。但并不表明长相普通的人就不能博得他人好感。一个人的综合形象是多方面的，我把它分为三类：精神形象、服饰形象和行动形象。

### 1. 精神形象

精神形象就是一个人的精神面貌、气质、表情等。精神形象是职业形象中最重要的。你是否能够让人信任、你是否能够让人觉得有修养、你是否让人觉得你有内涵，都会从这一形象中体现出来。树立精神形象，应做到以下三点：

第一，要自信。自信是最重要的名片，但需要注意的是，自信不能狂妄。现在的“蚁族”大学生在求职时，走两个极端，要么信心很低、要么信心爆满，让人觉得不可信。

第二，要微笑。微笑是全世界的通行证。要随时保持微笑，要笑得自然、笑得真诚。哪怕是心里再苦，都要微笑。这种表情自始至终不能放弃，即使当





场落选了，都要很有风度地微笑着说再见。

第三，态度不亢不卑，步履稳重。虽然，很需要一份工作，但你不能低三下四去求工作。在内心深处，你要告诉自己：我来应聘，是来发挥自己的才华、是来和你们（招聘单位）共同创造业绩的，我们在人格上是平等的。不亢不卑，步履稳重，可以给人信赖的感觉。

上面三点，融为一体，也是一个人的职业气质，有了这种气质，长相再普通的人，都有几分魅力。

## 2. 服饰形象

服饰形象，基本原则是“得体”二字，不一定要穿得多么昂贵。穿休闲服求职的人，给人一种随意的感觉。其实，不同的工作，需要不同的着装形象。比如，公务员、企业前台、接待秘书等在着装上要求庄重；工程师、技术开发经理、IT高级人员等，在着装上要体现你是一个智慧的人，着装要大气；文案策划、创意设计人员等，在着装上就要体现你的个性化。

## 3. 行动形象

行动形象就是你找工作过程的举止形象，在这方面，很多人做得是比较差的。

第一，除了微笑外，还要大胆地和招聘人员交流眼神，不要一边说话一边左顾右盼，这不仅不礼貌，而且让人觉得你不自信。

第二，不能紧张。找工作不是上战场，有什么紧张的呢？因为紧张，你语无伦次，满嘴“啊”、“这个”、“那个”，你就无法展示你的优点。有的人因为紧张而脸红，甚至有的女生因紧张而哭泣。要知道，你最大的敌人是自己，而不是招考人员。

第三，注重细节。福特去应聘时，顺手捡起地上一片纸屑的故事，大家可能早就听说过了。我这里有一段亲自的经历：某集团公司招聘五位业务人员，发布广告之后，应聘者熙熙攘攘，其中就有年轻时的我。经过一轮一轮的筛选之后，最后留下了10个。大家都以为10进5的面试题非常艰深。可我们10个人被叫进一个会议室之后，主考官只是简单地说了几句话、介绍了一下公司，并没有要求我们回答任何问题，就叫大家回去等通知。我有幸成为5个聘用的人之一。很久以后，因为和主考官混熟了，我问他当时是以什么为标准选中我们5个人的。他说：“进入前10名的人，业务技能是不相上下的，因此我们最后一道题是考查品德的，内容很简单，看每一个人坐到会议桌旁时，怎样拉开椅子，离开后又怎么让椅子归位。被淘汰的5个人中间，有的人拉开椅子





时很粗鲁、有的人是在离开时不知道将椅子放到原来的位置。这个过程中，你是做得最好的一个。”“虽然是细节，却能充分体现一个人的品性、品德和忠诚度。”他说，“粗鲁地拉椅子，要么表明他当时紧张、要么表明他不爱惜财物、要么表明他做事不细致，总之都与德字有关。再说让椅子归位，那更是一种严谨作风和责任心的表现，你坐的椅子不摆回原位，难道让别人来给你摆吗？”

此外，还要注意几点：保持优雅的坐姿，不要老是晃来晃去；不要去翻自己的或其他人的应聘资料，资料一旦交到对方手里，就属于对方的了，你去翻阅是对对方极大的不尊重；提前几分钟到达，结束时立即离开，不要去打听自己可不可能聘上之事。

## 如何制作有吸引力的简历

机会如同下落的某一个雨点，一转瞬就落在地上了。

把握机会的人，总是那些提前伸出手的人，当雨点下落时，恰好落在他们手心。

——摘自作者早年的文章

每一个求职者，都会投递一份简历。在浩如烟海的简历中，让简历本身脱颖而出，是求职成功的关键之一。

### 1. 封面

封面上，可以包括这些内容：字体较大的“简历”二字、一幅职业化比较浓的剪贴画或者有寓意的其他图画、然后是字体比较小的姓名、应聘职位，最好再有一句带创意的话。

记得我当年的求职简历封面上，曾写过这样的话（其中一句）：“帮助企业成功，证明智力价值”、“没有打不开的锁，只有找不到的钥匙；我就是您手





中的钥匙”、“我有好舞技，但我需要舞台”。我当时用的剪贴画是一个人拿着一把钥匙去开锁。

图 2-1 是我通过百度在网上找到的简历封面。这个封面简洁，也有创意，但有两个缺点：一是没有注册自己的姓名，二是没有注明应聘职位。用人单位通常会收到很多简历，如果要翻开来才知道是谁的、才知道是应聘什么职位，显然对求职者不利。



图 2-1 求职简历封面

## 2. 扉页

扉页上的文字，要简洁，让人一翻开就一目了然，让招聘人员一看就感兴趣。很多人不太注意扉页，或者一翻开就是长篇大论的求职内容，这样不利于亮点传递。

当然，这些卖点是根据不同的应聘工种作出调整的。比如我去应聘会计工作，我写的两行字是：工商财会专业“双优生”毕业，中国注册会计师，两年会计工作经验；而当我去应聘策划文案时，我是这样写的：某某市作家协会会员，作品多次获奖，参与过三项电视纪录片文案撰写。有的朋友会说：我不是作家、不是注册会计师、不是双优生，也没有任何工作经验，我怎么写呢？大学几年，你总能挖出一两个“亮点”吧。

可以写性格方面的“亮点”，也可以写习惯方面的“亮点”。比如：

扎实的专业知识只是基础，优秀的职业品性才是关键。

——忠诚是我最大的优点

——勤奋是我成功的秘诀

如果你得了什么奖，或者拿到了有什么证书，你也不妨写出来。比如一个新闻专业毕业生是这样写的：大学期间发表报告文学 6 万余字，5 篇新闻稿获某某市好新闻奖，能够吃苦、耐劳，24 小时捕捉新闻。

或者：

全校唯一一个通过 XX 资格认证的应届毕业生。





### 3. 基本情况登记表

基本情况登记表包括姓名、性别、身高、教育经历、工作经历、获奖证书及清单等，如表 2-2 所示。如果你没有工作经历，就将实习经历写进去。注意，在“自我评价”、“人生信条”方面，尽量填写和工作有关的，尤其是近年来比较流行的职业理念。

表 2-2 个人简历表

基本资料			
姓名：	性别：	出生年月	照片
籍贯：	婚姻状况：		
目前状况：			
工作经历			
工作经历：		职称：	
求职意向			
应聘岗位：		薪金：	
希望求职地区：		求职行业：	
求职类型：		现从事专业：	
自我评价：			
人生信条：			
教育背景			
最高学历：		毕业时间：	
毕业院校：			
专业：			
所获证书：			
奖励和任职情况：			
联系方式：			
电子邮件：			





## 4. 艺术设计类工作经历

如果你要找的是艺术类、设计类工作，这类工作主要看你的艺术才华和创意能力，那么，你不妨弄个纯个性化的简历。

比如，有的人弄成四格漫画，也有人拍成视频短片。一位大专生就是通过视频广告找到工作的。他做了一段只有1分37秒的视频，以“我喜欢看电影，我有很多电影杂志和DVD……”作为开场白，过后，出现一个身穿黑色T恤男子的上半身，随着他双手的晃动，视频里不断出现各种动画特效——一会儿凭空变出了大量的电影杂志，一会儿又随手拈来黄渤玩飞牌游戏的照片，一会儿还能从天上摘来一片云。最后他说：“哦，其实我是一个求职者，目前需要一份工作，有需要的老板和同僚请给我机会。”这位大专生很快收到许多邀请函。

更有不少人的求职思路匪夷所思。比如，网上有一篇文章，叫《最牛的求职》就是一个例子。我之所以知道这篇文章，是因为这篇文章中的“道具”就是我一本书，而我的一位读者把这篇文章复制下来，传给了我。看了这篇文章，发现自己的书被这么“用”了，感觉哭笑不得，而且其真实性也需要考证，但我不得不佩服他的智慧。

文章的内容如下：

### 最牛的求职案例

西南财大一位女生，姓赵，毕业半年多了，却找不到好工作。她是一位比较聪明的人。她认识到：要找好工作，首先要接近老板，然后打动老板！但是，她又不屑于利用色相去求职，虽然她完全有这个资本——长得漂亮。因为她知道，靠色相其实是卖身，找不到好工作，而且容易被抛弃；再说，好色的老板总是阅人无数，自然不可能长久钟情某一个女人，一旦老板厌倦了，自己也就好日子到头了；更何况，出卖身体，总是被人看不起的。

### 这样打动老板

财大赵美女脑中突然灵光闪现：每个老板，都希望找到自己的替身。如果有替身天天在公司工作，老板就不用操心了！谁是替身呢？就是像老板一样工作的打工仔啊！

赵美女想到方法了：走进老板心中！

当天下午，赵美女开始了她的求职工作：

第一步，通过同学、朋友等关系，收集到了西南几省三十几个知名大企业





老板的电话。

第二步，炮制了一条动人而且绝妙的短信：“某总，我是小赵，好久没向你汇报我的成绩啦！我今天读了《像老板那样工作》一书，我的精神世界又得到了升华，我认识到，要成功，必须像老板那样敬业、必须替老板分忧、必须像老板那样，为理想而工作，用工作来体现生命的价值！如果每一个人都像你那么敬业，企业效益将会更好，社会也会更加进步，国家也就更加强盛。我相信，付出就会有回报，忠诚于老板就会得到老板的信任。我渴望有机会当面与你分享读这本书的心得！”

这条短信绝妙在哪里？称对方“某总”，称自己“小赵”，显得像是老熟人。而且称自己“小赵”，却不说名字，老板就会想，是哪个小赵呢？是公司的员工，还是外面认识的小妹？老板会好奇。再看那本书的名字《像老板那样工作》一下子就打动了她，如果大家都像我这样工作，公司还不突飞猛进？当然，“如果每一个人像你那么敬业……”也恰到好处地拍了一下“马屁”。

第三步，赵美女把这条短信群发给了三十个大企业的老板！

效果怎样？一定让很多人感到吃惊：有二十八个老板打来电话，表示非常愿意当面交流！另外两个，估计换手机了吧！

赵美女心理素质可真不错，从容赴约，而且对每一个老板都说：“两年前，在一个企业家论坛上，我有幸见到了您！当时，我是论坛主办方的工作人员！”大老板参加的各种论坛不计其数，哪里还记得那么多，自然不会认为她在说假话。再说了，论坛主办方的工作人员，素质都不错！

最后的结局：赵美女成了争夺的人才，她左挑右选，最后到了一家航空公司，做了一个相当于总裁办主任的职位！刚毕业的小女生，这已经是一步登天啦！

#### 点评：

这个案例，显然是用书敲开职业大门，难度大于其他求职的案例，而且有几分惊险。

当然，这个案例也是可以复制的。愿大学生们投老板所好，找到好工作。

## 5. 写简历时应该注意的事项

写简历，是给自己做的第一份广告，广告效果好坏，取决于简历质量。

在写简历过程中，要注意以下事项：

(1) 简历不宜冗长。有人说：“博士生一张纸，硕士生几页纸，本科生一





叠纸，中专生一摞纸。”这虽然是一种夸张，但也表现了一种现象：越是没有分量的简历，形式上的东西就越多。招聘人员一天要看很多简历，冗长的根本懒得看。你必须清楚，招聘人员面临很多选择，你必须用简洁而有力的字眼引起他的关注。

(2) 简历不能浮夸。诚实是一个人的好品质，也是单位用人的重要标准之一。你夸得再好，也是要过面试关的，如果面试时发现你夸张了，你的机会基本上就丧失了。当然，也不能走另一个极端，那就是过于谦虚。

(3) 突出重点，基本信息全面。无关紧要的话就不要写上去了，但你的“亮点”，以及基本的联系方式等一样也不能漏。有的大学生去应聘销售工作，却在简历中写自己爱好游泳，得过游泳方面的奖项，这个和销售工作有什么关系呢？不仅没有关系，还喧宾夺主，分散了招聘人员的注意力。

(4) 千万不能有错别字，排版要规范。一个错别字，就可以说明你工作粗心。排版质量，就可以看出你的工作质量和工作作风。

(5) 针对工作写简历。没有哪一份简历是“万能”的。每一项工作，对求职者的要求都有所侧重。比如，你应聘技术人员，你的写作水平可能就不重要；但是你应聘文案策划，你的写作水平就重要了。要针对不同岗位，有针对性地写简历，突出与岗位相对应的优点。

(6) 不要攻击曾经工作过的单位和领导。公司领导换人、老板没有人情味或者赚钱太少这类话是绝对不能写上去的。

(7) 别把所有的荣誉证书都列上去，用人单位并不看重这些。比如，你演讲比赛得过奖，书法比赛得过奖、都不重要。重要的是你英文过了几级、计算机水平怎么样等。

(8) 如果你曾经犯过错误，比如在学校里因为打架等被记过、警告等处分，最好还是不要主动提起，没有哪一个单位愿意要一个不规矩的员工。





## 如何成功参加面试

把你最好的一面展示给他人，你才可以获得一席之地；

坐下来之后，你才有机会展示你的才华；

展示你的才华之后，你才有条件和别人讨价还价；

所以，一开始就讨价还价，是最笨的做法。

——作者求职后的感悟

成功参加面试，并不是一件复杂的事情。作为“蚁族”大学生，一定要丢开害怕心理，用人单位的目的只是想找到有用的人才，而不是想把谁“考到”。只有丢开害怕心理，才能从容面对。

我认为，做好两方面，就可以提升面试的成功率：一是不打无准备之仗；二是冷静应对提问。

### 1. 面试前的准备

面试前的准备工作，包括以下几个方面：

第一，充分了解你将去面试的单位的的信息，包括企业文化、历史、品牌形象等。这些信息，有利于你在面试时表达“认同”，让招聘人员觉得你是“自己人”。

你要尽可能地了解清楚招聘单位的性质和背景。如果是企业，你要了解是





什么行业、生产什么产品、品牌是什么，企业文化理念是什么，你是如何理解这些理念的，这家企业做过哪些有影响力的公益事业，企业的发展前景等。

第二，了解一下即将应聘的工种的具体职责。招聘人员常常会这样问：“你认为这个岗位，应该承担哪些职责？”如果没准备，就可能说不出来，或者说说不全。我在《人力资源管理工具箱》（机械工业出版社出版）一书中，详细列出了企业每一个岗位的“职务说明书”，其中有具体的岗位职责，读者朋友不妨参考一下。比如，在“制程检验主管职务说明书”中，我就详细列出了制程检验主管的工作内容：

- 参与制定质量准则，并组织实施
- 制定制程检验标准，并经批准后实施
- 出具检验报告
- 制造质量分析
- 对生产质量异常提出意见和建议
- 协助处理不合格中间品的相关工作
- 其他相关工作

此外，还需要了解这个岗位所要求的基本技能和素质，以便自己面试时，有针对性地介绍自己的技能。

- 熟悉各种检验手段、方法和标准
- 熟悉生产流程
- 具有全面的质量管理理论知识和实践经验
- 对现代企业质量管理流程、管理模式有一定的认识
- 熟悉现代质量管理理论
- 熟悉 ISO 质量体系及其认证
- 熟悉生产工艺和数理统计
- 熟悉 ISO 文件制作、推行
- 文字表达能力强
- 计划、控制能力强
- 品格高尚，道德素养好





第三，准备行程、交通和服饰。在我招聘员工的过程中，很多应聘者一进门就说：“我不太熟悉这一带，所以迟到了。”这是理由吗？你不熟悉，为什么不提前一点出发。所以，他一进门，就已经给了我一个不好的印象。

要想成功面试，必须提早一定的时间到达。这样才能有充分的时间让自己冷静下来，给面试官留下一个良好的印象。提前确认面试地点的地址和到达的交通方式，并考虑时间和路况是必不可少的准备。

其次，要想好第二天怎么着装。虽然无需刻意打扮，但也要得体、干净。

男士参加面试服饰上的注意要点包括：注意头发整洁；避免穿着老旧的西装，颜色以素净为佳；正式面试时，以长裤并熨烫笔挺为好；衬衫白色比较容易讨人喜欢；尽量选择颜色明亮的领带；西装胸袋放条装饰手帕看起来颇为别致；西装和皮鞋的颜色以保守为原则，面试时最好避免穿着过分另类的颜色；戴眼镜的朋友，镜框的佩戴最好能使人感觉稳重、和谐。

女士参加面试应穿得整洁、明亮。珠宝饰物、过浓的香水、拉得不直和不正的丝袜缝、未修过的指甲或是蓬蓬松松的头发等，都足以抵消掉她的求职信所给予人的良好印象。女士需要注意的地方包括：穿着应有职业女性的气息，裙装套装是最合宜的装扮，勿穿长裤应试；裙装长度应在膝盖左右或以下；面试时应穿高跟鞋，最好避免穿平底鞋；服装颜色以淡雅或同色系的搭配为宜，颜色勿过于花哨，形式更不宜暴露；头发梳理整齐，勿顶着一头蓬松乱发应试；应略施脂粉，但勿浓妆艳抹；不宜擦拭过多的香水。

第四，相关资料的准备。准备一个公文包，把证书、各类材料妥善放在包中，同时，再准备一份简历备用。如果招聘人员要看这样材料，你没带，看那样材料，你也没带，就会留下一个“丢三落四”、“不善于准备”的坏印象。

第五，精心设计一份自我介绍。招聘人员通常会在开始时让应聘者作自我介绍，但不会给太多时间。这个自我介绍，应该事先准备好，并熟记于心。介绍不能太长，五六百字就足够了，把自己的主要优点、工作经历、教育经历突显出来。

## 2. 面试中的经典问题

提前了解一下招聘人员可能问哪些问题，再想想自己如何回答，这对提升面试成功率是有帮助的。

下面我列举了9组题目，并分别标出其可能的用途。

### 第1组题目 工作经验

- 你毕业以后做过哪些工作？





- 请谈谈工作中的具体情况？
- 你最近所做的工作是什么？
- 你最近担任什么职务？
- 请谈谈你在最近一家单位的工作情况和受到的奖励与惩处。
- 你认为你在工作中的成就是什么？
- 过去，在你主管的部门中，遇到过什么困难，你是如何处理或应对这些困难的？

- 你认为你将担任的这份工作的难点或挑战性是什么？
- 你在过去的工作中有什么收获和体会？

请谈一下你在最近一家公司中的职务升迁和收入变化情况。

### 用途

- ❖ 了解应聘者经验丰富程度、工作成就。
- ❖ 了解应聘者的工作经历。
- ❖ 了解应聘者工作变动频繁程度，从而判断其忠诚度。
- ❖ 了解应聘者的工作责任心。
- ❖ 了解应聘者对待工作的态度。
- ❖ 了解应聘者的组织领导能力。
- ❖ 了解应聘者过去的业绩等。

### 第2组题目 求职动机

- 对你来说，赚钱和找到一份令人满意的工作，哪一个更重要？
- 请谈谈你最近的工作情况，诸如待遇、工作性质、工作满意度。
- 你调换工作的原因是什么？
- 你为什么来我们公司应聘？
- 你对我们公司了解多少？
- 你对我公司提供的工作有什么希望和要求？
- 你为什么要应聘这个职位？
- 你对最近的同事和主管怎么看？
- 你认为最近的同事和主管有什么优缺点？
- 你认为最近一家工作单位有什么缺点？
- 你认为什么样的工作比较适合你？
- 你认为自己有哪些有利条件、有哪些不利条件，怎么克服不利条件？
- 你在选择工作时，主要会考虑哪些因素？
- 你如何看待物质待遇和工作条件？
- 你所要求的工作条件和待遇大致是什么，如果相差很大，该怎么办？





- 你喜欢什么样的领导和同事？
- 你认为在一个理想的工作单位里，个人事业的成败是由什么决定的？
- 你个人最近有什么打算？
- 如果你被录用，领导把别人不愿做的工作交给你做，你怎么办？

#### 用途

- ❖ 了解应聘者的工作动机。
- ❖ 了解应聘者换工作和求职的原因，从而判断其需求层次。
- ❖ 了解应聘者对待工作的态度，从而评价其敬业度。
- ❖ 了解应聘者对职业规划的认识。
- ❖ 了解应聘者对职业价值的认识。
- ❖ 了解应聘者对上司、同事的看法，从而判断其处世态度。
- ❖ 了解应聘者的期望，从而判断这个职位是否适合应聘者。

#### 第3组题目 职业抱负

- 你个人有什么抱负和理想？
- 你在工作中，最大的追求是什么？
- 你认为成功的决定性因素有哪些？
- 你经常向领导提建议吗？
- 你怎样看待那些混日子的人？
- 你准备怎样实现自己的理想？
- 你对你的现状满意吗？
- 你的职业规划是什么？
- 你如何去实现你的职业规划？
- 领导交给你一项很重要但又很艰难的工作，你怎么办？
- 你对这次面试有信心吗？

#### 作用

- ❖ 了解应聘者的职业抱负。
- ❖ 了解应聘者的上进心。
- ❖ 了解应聘者工作积极性、主动性和创造性。
- ❖ 了解应聘者在工作中对自己的要求。

#### 第4组题目 工作态度

- 你如何看待加班？
- 你工作的单位管理严不严？
- 你的单位中，迟到、早退、怠工现象是否经常发生？





- 你在单位里，是如何遵守劳动纪律的？
- 你对企业管理松与严持什么态度？
- 在工作中看到别人违反规定和制度，你怎么办？
- 你选择应聘这个职位，是由于喜欢它的哪些方面？
- 你在工作中常与主管沟通，向他汇报工作吗？
- 你对自己最近的工作状况满意吗？
- 你有兼职的经历吗，有第二职业吗？
- 你认为你能对我们公司做什么贡献？
- 你打算在我们公司工作多久？

#### 作用

- ❖ 了解应聘者的工作态度。
- ❖ 了解应聘者对管理的态度。
- ❖ 从应聘者回答的语速、表情中判断其诚实度。

#### 第5组题目 分析与判断能力

- 你认为在职场上，成功的关键是什么？
- 你认为大学生活和学习对你的工作有什么影响？
- 你认为该怎样适应从学校到社会的转变？
- 你认为怎样才能跟上飞速发展的时代而不落后？
- 你认为如何解决我国的下岗待业问题？
- 你认为怎样才能做好本职工作？
- 你认为自己适合做什么样的工作？
- 饮酒和吸烟都有一定程度的危害，但这两种行业对国家税收有很大贡献，你如何看待这两个行业？你认为该如何发展这两个行业？
- 你对“用人不疑，疑人不用”如何理解？
- 你认为该如何使用有缺点但又很有才华的人？
- 发明汽车给人类带来了很多好处，但也带来了交通事故的风险，你如何看待这一问题？

#### 作用

- ❖ 了解应聘者分析问题的能力。
- ❖ 了解应聘者的判断能力。
- ❖ 了解应聘者抓住问题本质的能力。
- ❖ 了解应聘者口头表达能力。
- ❖ 了解应聘者阐述问题的逻辑性。





### 第6组题目 应变能力

• 这个岗位有很多应聘者，通过前面的谈话，我们看不出你的优势在哪里，你能证明一下你的优势吗？

• 我们录用你总得有充分的理由，但现在的理由还不充分，你能给我们理由吗？

• 你提了一个包到一个朋友家里去，包里装的是你自己的东西，并不是给朋友的礼物，但朋友以为你提的是给他的礼物，热情地接下包，并连声道谢。这时你该如何处理？

• 在火车站，你打算帮一位老人提包，可老人却把你当成了骗子，不仅不让你帮忙，还大叫起来，结果很多人围着你，把你当骗子看待，这时，你该怎么办？

• 你正在和同事甲谈论同事乙的种种毛病时，突然一转身，发现同事乙就站在你身后，你该怎么办？

• 假如你是一位领导，当你在大会上提出一个观点时，得到大家的高度认同，但当大家静下来时，却有一个人站起来表示反对，让你一点心理准备也没有，你该如何？

#### 作用

- ❖ 了解应聘者的应变能力。
- ❖ 了解应聘者对突发事件的处理能力。
- ❖ 了解应聘者的稳重程度。

### 第7组题目 自我认识和自我控制能力

- 你认为自己的长处和短处是什么？
- 你认为自己该怎样扬长避短？
- 你认为自己的工作有什么不足或缺？
- 你认为自己要成功，哪些素质是最重要的？
- 你周围的人如何评价你，你认为评价得准确吗？
- 当你的缺点被人当众指出时，你作何处理？
- 你对那种善于自我解嘲的人如何看待？
- 如果有人散布你的谣言，你怎么处理？
- 你最近一次与人争吵或生气是因为什么？
- 领导当众错误地批评你，你如何处理？
- 你干得多却比别人得到的少，你心理平衡吗？你如何处理这种情况？
- 假如这次面试你未被录取，你今后将做哪些努力？





## 作用

- ❖ 了解应聘者对自己的认识。
- ❖ 了解应聘者承受打击的能力。
- ❖ 了解应聘者理智程度。
- ❖ 了解应聘者情绪控制能力。

## 第8组题目 人际交往能力和环境适应能力

- 你加入过什么社会团体吗？
- 你经常参加哪些集体活动和聚会？
- 在聚会或集体活动中，你的谈话多还是少？
- 你喜欢与什么样的人交朋友？
- 你和同事之间相处得很好吗？
- 如果这份工作需要经常和陌生人打交道，你认为你能适应吗？
- 在旅途中，你很容易交上新朋友吗？
- 从一个熟悉的环境转入陌生的环境，大约需要多长的时间你才能不再感到陌生？
- 你是否愿意与不同地位、职业、年龄、经历、性格的人打交道？
- 如果不得不与你不喜欢的同事相处，你怎么办？
- 如果你有正、副两个领导，一个很器重你、一个很冷落你，你该怎么办？
- 你是否认为自己是一个比较受欢迎的人物？
- 是否有很多朋友愿意帮助你，并愿意经常找你帮忙？
- 你在单位里的朋友多吗？
- 如果公司举行十周年庆，让你担任总指挥，你该如何做？
- 当你接到上级部门电话，通知你派人参加会议，你在电话中应问清哪些注意事项？
- 当单位一把手和主管你的副职同时给你发出指令，两个指令在时间或其他方面发生冲突时，你该怎么办？
- 如果让你做一份公司未来10年的发展规划，你该如何开展工作？
- 你每天什么时间休息，什么时间起床？
- 连续加班一周，你感到很疲惫，你需要多长时间能恢复过来？
- 你的业余时间通常怎么度过？
- 你喜欢读哪些书籍？
- 你有什么爱好？
- 你晚上一般什么时间休息？





- 你经常参加锻炼吗？

**作用**

- ❖ 了解应聘者是否善于与人交往。
- ❖ 了解应聘者处理人际关系的能力。
- ❖ 了解应聘者对新环境、新工作的适应能力。

**第9组题目 专业特长**

- 你学的是什么专业？
- 你大学时成绩如何？
- 你对哪些课程感兴趣？
- 你接受过哪些特殊技能的训练？
- 你认为你的特长是什么？
- 你在你认为擅长的方面，取得过哪些成就，有证明材料吗？
- 近年来你发表（出版）过什么专业文章或书籍吗？
- 你经常阅读哪些专业期刊？

**作用**

- ❖ 了解应聘者的特长。
- ❖ 了解应聘者的职业兴趣。

### 3. 面试问答举例

恰当地回答问题是面试成功的关键。在回答问题时，要冷静思考，自信但不狂妄，把握问题的关键并给予答复，就可以了。下面举几个例子。

例1 问题：你想得到的薪水是多少？

回答：

“薪水不是我唯一关心的事。如果您允许的话，我想先谈谈我对贵公司所能做的贡献。”

“我对薪水没有硬性要求。我相信贵公司在处理我的薪水问题上会公正合理。我注重的是找工作的机会。”

在你知道报酬之后，并且觉得不满意的话，你不妨这样说：

“谢谢你给我提供的机会。这个职位我很想得到，但是，工资比我想要的低，这是我无法接受这份工作的原因之一。也许你会重新考虑我对你们更有价值的地方。”

这样说就留有余地，双方还可以协商。





例2 问题：你为什么离开前一家单位？他们对你作何评价？

回答：

“我在前一家单位工作很努力，可靠、忠实，我离开那里是因为个人原因，为此我深深地感到烦恼，只好放弃那里的工作。你可以给他们打电话，他们对我的评价是肯定的。我在那儿曾经得到了几次晋升的机会，但是，随着我权力的增加，冲突也越发的多起来。主要问题是我们不属于同类型的人。由于我一心只想工作，没想到问题会有那么严重。这是我的错，我认识到我应该更加注意人际关系的处理。”

例3 问题：你认为这个职位适合你的原因在哪里？

回答：

“从我的经历来看，这是我的职业生涯中最适合我的一份工作。几年来，我一直在研究这个领域并关注贵公司，一直希望能有这样的面试机会。我拥有必备的技能（简单讲述一个故事来加以说明），我非常适合这一职位，也确实能做好这份工作。”

## 通过人际关系找工作

我们来到这个世上，有两种存款：

一是钞票，存在银行里；

二是人脉，存在他人的心里。

——摘自作者的笔记

通过人际关系找工作，是最有效的方式。熟人说一句推荐的话，胜过你千言万语的自荐。





人际关系在哪里呢？每一个人都是有人际关系的。你首先要把这些关系列出来。表 2-3 是一个列举关系名单的表格。你可以在表中列出你的同学、校友、朋友、亲戚，还可以列出父母的同学、校友、朋友、亲戚……这样一一列出，你会发现你的人际关系。

表 2-3 人际关系统列举表

	同学	校友	朋友	亲戚
你				
父母				
同学				
校友				
朋友				
亲戚				

将人际关系理顺之后，然后逐一去拜访，并存一份简历在对方那里，以便有工作机会时，对方替你投简历。一个刚刚毕业的学生，即使来到一个陌生的城市，通过这种方式，也可以找到许多朋友。

人际关系是一点一点积累起来的。在日常工作和生活中，要做一个有心人，善于把自己介绍给他人，并善于向他人索要名片和电话。

我们看看世界一流的人脉关系专家哈维·麦凯早年是如何用人脉找到工作机会的吧。

哈维的父亲是一位记者，认识一些政府和商界的人，其中一位叫查理·沃德。查理是布朗比格罗公司的董事长，那是一家世界上最大的月历卡片制造公司。

四年前，查理因为税务问题服刑。哈维的父亲觉得查理的逃税案有一些失实，于是去监狱采访了查理，写了一些公正的报告。查理非常喜欢那些文章，而且非常感动。查理出狱之后，曾经问哈维的父亲是否有儿子。父亲说有一个，刚读了大学，正需要一份工作。查理说：“那正好，如果他愿意，叫他来找我。”

第二天，哈维把电话打到了查理办公室，开始，秘书不让见，在他三次提到父亲的名字后，才得到通话的机会。查理叫他第二天上午到办公室来谈。

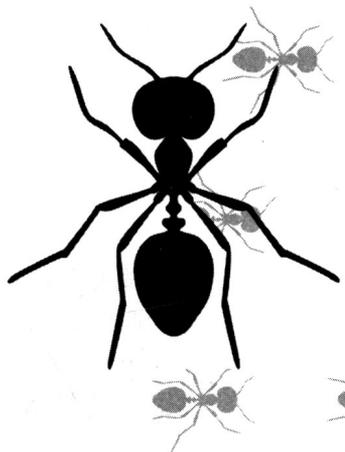
在街上奔波了一个多月的哈维，因此有了一份工作，而且是在查理所有企业中薪水和待遇最好的信封公司。42年后，哈维为全美国著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

人际关系无处不在，当你觉得自己没有人脉时，请先将自己现有的亲人朋友作为一种线索，顺着线索去找，一定可以找到。



第 3 章

“蚁族”如何在职场中突围





## 平稳度过试用期

人要活得真实，没错。

但是，在别人了解你的优点之前，你不应该过早暴露自己的缺点，否则，别人就看不到你的优点了，或者说，你根本就失去了展示优点的机会。

——摘自作者早年的心灵感悟

试用期是一个职场新人最不稳固的时期，在这个时期，务必要学习一些基本的职场道理，让自己平稳度过试用期，成为正式员工。

### 1. “蚁族”新人十大注意

刚到工作岗位的那一段时间十分关键，因为很多双眼睛都会看着你。这段时间你留给同事的印象，基本上就是你以后的印象了。

第一，注意礼、义、廉、耻。这是我们国家的传统文化中对待人处事的要求，我认为在今天的职场中依然十分重要。礼为处事之本，义为待人之方，廉为应世之道，耻为修养之诀。

第二，不要给自己找借口。如果出现失误，除了承认之外，向你的部门领导或是老同志，多多请教以免再犯是最好的办法。千万不要犯了错误还给自己找借口，找借口只会毁掉自己的职业形象。

第三，别以自我为中心。工作是在一个团队中进行，你是新人，要谦虚低调。太拿自己当回事，别人可能就不拿你当回事了。





第四，千万不要不懂装懂。你是新人，不懂没有错。你在学校里学的东西可能跟实际情况有些出入，而且每个公司有每个公司的特点，有些事情你不知道怎么办也是正常的。不要怕说“我不懂”，多问问有经验的人。

第五，遇事不要妄加评论。刚入职场，你不了解的情况还很多，对有些事情可能没有正确分析判断的能力。为避免引起同事们对自己的反感，在办公场所不要随便妄加评论，更不能到处散布传言，卷入无端的是非争吵之中。

第六，有事多请示，不要擅自做主。无论你帮上司负责了多少事情，也无论上司多糊涂，他毕竟还是你的上司，毕竟还得由上司来做主。擅自做主的话，等待你的将是你意想不到的结果。

第七，不要慵懒松散。刚入职场的新人，应该克服在大学生活中的慵懒松散习惯，以积极的姿态向同事和上司展示自己的青春与朝气。怎么做？可做的事情多啦，从打扫卫生、整理文件、打印材料、填写一些简单表格、接听电话等小事做起，为上司和其他同事做些辅助性工作；此外，别人都推脱不干的事，自己要主动接过来做。

第八，不要过分张扬个性，拒绝合作。“蚁族”新人进入公司后，由于对工作环境和工作性质都不甚清楚，上司往往会安排一些有工作经验的老职员带领他们实习。但是，有些对自己专业知识或办事能力十分自信的新人，常常觉得多此一举。更为糟糕的行为，是拒绝与他人合作，总认为自己是最能干的，自己是最优秀的，喜欢单干，喜欢当个人英雄。这样不仅做不好事情，而且还会得罪不少人，最后落得个想与人合作，人家却不愿意的下场。

第九，千万要重视小事情。很多“蚁族”新人都不屑于做小事情，认为自己堂堂大学生，应该做大事情才不至于浪费自己的才华。事实上，领导不知道你的实践能力如何，怎么可能让你一开始就做大事情呢？一些精明的领导会在提拔一个人之前，给予一些小事情，让这个人来做，以考查这个人的工作能力。如果你不屑于做小事情，你就可能在这种考查中落败。

第十，着装不宜过于前卫，过于标新立异。工作场所是一个比较正式、比较庄重的场所，过于前卫的装束，会让人觉得不稳重甚至轻浮。比如，过于暴露、过于休闲的服装就不适宜，过于浓艳的化妆也不适合，把头发染得大红大紫的也不适合工作场所。

## 2. 细节让你更受欢迎

细节决定成败，一个细节可能让你受到大家的喜欢，一个细节也可能让你





成为众人讨厌的对象。

从自己的亲身体验以及与职场成功人士的交流中，我发现，做好下面几个细节，你就可以成为一个受欢迎的人：

一是在最短的时间内记住每一个人的姓名、部门、职务等。这方面可以看公司通信录，可以问老同事，当然最重要的是自己要做一个有心人，将这些记在本子上。

二是穿着得体，对人热情有礼貌。谁都需要他人尊敬自己，对自己有礼貌，你如果能这样做，就是在满足他们的需要。

三是随时带个笔记本，无论是领导还是同事吩咐的事情，都一一记下来，表示你很重视。当然，记下来之后是立即去落实。有许多“蚁族”新人没有带笔记本的习惯，领导叫他去，他就空着手去，领导吩咐工作，他也不动笔记，领导就会担心，并在心里说：“我吩咐的，你会不会转身就忘记了？”

四是主动帮老同事做事情，主动询问有什么需要帮忙的。这种不计回报的付出，得到的回报就是老同事很快会喜欢上你。

五是对比你后来的新同事，给予无私的帮助，包括工作上的帮助和工作外的帮助，工作外的帮助包括告诉中午哪里可以吃饭、告诉到公司的公交线路、介绍公司的一些规章等。这些比你后来的新人，本来就孤单，你帮助他们，你就会成为他们在公司的第一位朋友。

六是学会感谢他人。无论谁帮助了你，不管帮助多少，也不管是否真的起作用，都要真诚地表示感谢。那种把别人的帮助视为理所当然，事后连个“谢”字都没有的人，会让人觉得自私、没教养、不懂礼貌。

### 3. 如何挺过第一个月

第一个月，是“蚁族”新人的关键时期。在这一个月里，除了敬业、勤奋、忠诚之外，还需要注意下面一些职场基本规则。

第一，万不得已不要请假。刚到单位，要给人以工作为重的印象，不到万不得已，不要请假。尤其不能以“去办证件”、“家里有事”、“同学聚会”之类的借口请假。即使别人花很多时间去处理私事，你也不能，因为你是新人。如果非得请假不可，就要尽量错开星期一，星期一缺席和周末早退，都是最容易给上司留下坏印象的。

第二，要动起来、忙起来，增加自己受上司关注的几率。在上司感受到你的光芒与才气之前，你先得让他对你有印象。如果有机会，就要多向上司请教工作，让他觉得你事情很多，并且爱钻研。在工作场合之外遇到上司，尽可能和他（她）聊聊天，如在茶水间或电梯内相遇。任何话题都可以聊，私人话题





也不必回避，当然，不要聊你在炒股、打游戏之类，这样他（她）会觉得你在上班时间在做这些事情。

第三，开会要积极发言，证明你是一个关心公司、热心参与的人。这样做，还可以加深你在上司心目中的印象。即使你对公司的情况不了解，对他们讨论的问题不熟悉，开会时，也应该积极开动脑筋，设法表达自己的观点。开会时一言不发，死气沉沉，做个旁观者的人，上司要么没有印象，要么觉得这样的人是“局外人”。

第四，学会打电话。不要在电话里说太多的私事，给人上班时间打私话的坏印象。告诉家人或朋友，让他们尽可能打你的手机，接到电话时，你尽可能到办公室外去接听，不要在办公室里对着电话大声说话，而且要长话短说。如果家人或朋友打座机，哪怕一天就一个电话，经人大声嚷上一句“某某，找你的电话”，也会让人觉得你私人电话太多。

第五，千万不要抱怨。不管是在上司面前还是在同事面前，都不要抱怨，各方面都不能抱怨，包括工作环境、工作强度、工作待遇、上司为人、老板为人、同事为人等。同事听到，难免有人去说你坏话，上司和老板听到更不得了，他们会想：“你才来几天啊，就抱怨了！”

第六，主动找事情做，并且做好每天的工作计划。如果有机会，就经常向上司汇报工作进展情况。千万不要让自己闲着，闲着是十分危险的。

#### 4. 办公室生存技巧

办公室是一个很复杂的地方，它绝不像象牙塔里那么单纯，“蚁族”新人不知道这一点，常常一不小心就把人得罪了，更糟糕的是，得罪了人还不知道。下面是一些值得注意的办公室生存技巧，我总结出四个方面：

第一，衣着。在衣着上，不要比你的上司穿得更好，别和上司比品位。如果你碰巧遇见一个极其没有品位的上司，喜欢穿着劣质西服到处向别人炫耀这是名牌，不要试图用你自己的现身说法去影响他的品位，你应该明白这个看上去像个老土的家伙之所以成为你的上司，肯定不是因为他的衣着。

衣着不要太性感，不要有诱惑。要知道，这是工作场所。不要在办公室里脱鞋。尽管天太热、脚太痒，你也千万不要在办公室里脱鞋。如果你这样做的话，估计你在同事眼中的印象一下子就差到了极点。不要在办公室里换衣服，也不要当着异性的面化妆。

第二，情感。离老板的女秘书远一点。不管老板和秘书是什么关系，你都要离远一点，并且是一点点小动作都不能有。我认得一位高管，是公司的总裁，很能干，可就是因为和老板的女秘书混在一起，不仅丢了工作，还吃了不





少皮肉之苦。

不要跟你的同事谈恋爱。办公室恋情很浪漫，但后果却非常严重。即使你工作勤勤恳恳，老板也会怀疑你上班时间在谈恋爱没做事情，最后只有两条路可走：要么你离开公司，要么你的爱人离开公司。

不要轻易和同事成为知心朋友。和同事推心置腹，很可能就把不该说的话说了，日后谁拿这些话去陷害了你，你都不知道。另外，在交往方面，不要送价值昂贵的礼物给老板或同事，你们只是工作关系。

第三，照顾上级的面子。遇上捐款、请客送礼之类的事情，你出的钱不要超过你的上级。这不是钱多钱少的问题，是“等级”问题。如果你想捐得多一点，可以用实物替代。

不要在同事面前议论老板的是非。你背后说老板的那些话会很快传到老板的耳朵里，甚至比你说的这些话还要难听几十倍。同事之间，十个人听到，哪怕只是一个人去传，后果都很糟糕。

不要轻易提起老板曾经的许诺。有很多诺言是无法兑现的，或者老板已经忘记了，你不要轻易去提起，那样会让老板很难堪。让老板难堪，常常就得走人。他是公司的老板，总不至于他走人吧。

第四，工作。不要在同事面前说黄色笑话。你要明白这种爱好与幽默无关。虽然你把你的女同事逗得喜笑颜开，但她极有可能认为你很下流无耻。

不要在办公室的电脑里登录无关的网站，尤其是不能登录色情网站。现在的网络监督技术是非常高超的。

随时保持办公桌的整洁。办公室不是你的私人空间，要照顾整体美观。办公桌的整洁，常常被认为能体现一个人的素质和做事作风。

远离办公室争斗，公司的事情和秘密永远比你想象的还要复杂和深奥，认真做自己的事情就是了。

除了上面这些，当然还有许许多多的细节，“蚁族”新人要在工作中去总结、摸索，总之把握两个原则：

一是认真做事，少参与与工作无关的事情和言论。

二是低调做人，不明白情况之前不要冲动出头。





## 敬业精神是堂必修课

专业技能的竞争，已经到了白热化程度，要在这方面占据上风已经不容易了。

但在职业品质的竞争方面，稍稍努力一下，就可以占据优势，因为，现在很多人根本还没有意识到职业品质在竞争中的重要性。

——摘自作者的一份讲义

大学，传授给了“蚁族”们专业知识，却没有过多传授给他们敬业精神。

### 1. 经验来自经历，多做事情成长快

不懂得敬业的人，是害怕多做事情的。

某一天，一位年轻人跑来对我说：“在我们部门里，我做的事情最多，拿的工资却最少，我真想不通！”

我听了，马上对他说：“你太幸运啦！”

年轻人听了，非常不理解：“我都痛苦死啦，我真想明天就不干了，你还取笑我！”

年轻人无法明白我的意思，于是我给他分析了下面几点幸运之处：

第一，部门里其他人不做事，他们的知识注定要老化，技能也会退化；而你做的事情多，在做的过程中，知识得到不断的运用和更新，技能不会退化，反倒会更加提升。不出半年，你就可以远远地超越他们。





第二，你经手的事情越多，经验积累也就越多，不出半年，你就可以成为部门不可或缺的、经验丰富的人，而他们，则可能成为缺少经验或经验陈旧的多余人。

第三，做事情的人，更容易被领导和老板发现，那些不做事情的人，是没有这个机会的。如果某一天部门要更换负责人，最有希望的应该是你，而不是其他几个“懒人”。

第四，如果你将来想自己创业，现在正是学习经验的时候。创业成功最重要的保证是什么？不是资金，而是经验。你必须成为一个内行，才可能独自创业。

第五，在工作的过程中，你可以建立自己的人脉，无论你将来继续在这家公司上班，还是自己创业，人脉都是宝贵的财富。

第六，你做的事情多，如果再把它们都做好的话，你会在很短的时间内赢得好口碑——本部门的人出于自私，可能不会传播你的好品质，但其他部门，其他与你打过交道的人，一定会去传播的。好口碑就是你的职业品牌。

有了上述六个方面的幸运，你还在乎少拿一点点薪水吗？前途永远比当前的薪水更重要，适当放弃眼前的薪水，可以为你将来赢取高的薪水。

听了我的分析后，年轻人感到很高兴。他又问我应该注意些什么，以便让自己的职业路走得更好。我对他说：“只需要注意一点，那就是永远不要消沉，无论把你放在什么岗位，也无论怎么亏待你！”

多做事情，是“利他”的，有利于公司，有利于上司，有利于老板，但却无法利及那些“懒人”——他们因懒惰而“生锈”，最终只有被淘汰出局。多做事情，同时也是“利己”。

有机会多做事情，千万不要拒绝。如果没有机会多做事情，就主动争取多做。说起来很可能没有人相信，我在某个公司上班时，曾经身兼企划部经理、人力资源部经理、审计部经理、行政部经理、宣传部经理等五个职位，那些日子真称得上日理万机，累得几乎要趴下，而薪水呢？我只领一份，和其他没有兼任的经理一样，甚至比有的经理还少些。但是，正是这段经历，让我成为一个“全能”经理，我觉得那段职业时光是我的幸运。

## 2. 你自己才是敬业的第一受益人

每一个人的经验都是从零开始的，没有经验不悲哀，但不敬业却是悲哀的。

敬业，是责任感在工作中的具体体现。敬业，是承担责任最基本的表现形式。敬业是谁的需要？对于这个问题，很多年轻人都没有弄清楚。





“敬业只对老板有好处，我凭什么敬业呢？”

“我就拿这么一点点工资，干吗那么卖命呢？”

“敬业？那不过是老板愚弄我们的话！”

我经常碰到说上面这些话的年轻人，他们工作懒散、得过且过、毫无激情，在某个岗位上干就是很多年，却得不到提升，始终拿着微薄的薪水。的确，敬业对老板有好处，但仅仅对老板有好处吗？你敬业，老板看重你，必然把更多的发展机会交给你，你不是也得到好处了吗？把工作视为等价交换，拿一分钱干一分活，甚至还想方设法偷懒，固然可以给老板造成损失，固然可以让你自己捞点便宜，但是，老板所损失的，仅仅是某个员工的工资而已，你损失的呢？却是你自己的前途，你可能永远也得不到老板的重用了。

你是在为自己工作，而不是为了老板！

当你意识到自己不够敬业，或者别人提醒你你应该敬业的时候，你就应该深刻地反思一下了。试着换一种心态去看待工作，试着换一个角度去看待你和老板的关系，你就会发现敬业的价值所在。

在任何时候，我们都应该记住：敬业的最大受益人是我们自己。

### 3. 品尝辛苦是走向成功的第一步

天下间有不辛苦的工作吗？天上会掉馅饼吗？大街上很多不劳而获伸手要钱的人你是不是也觉得很讨厌？从某种角度上来讲，工作就意味着辛苦、意味着困难、意味着磨炼，从你踏出校园走上工作岗位那一刻起，就要准备着承受工作和生活中的逆境。

你知道老板工作的目的是什么吗？你的工作目的又是什么呢？也许你会说，老板自己为自己工作，当然希望求得尽善尽美，而你只是一个打工者，跟工作的关系不过是金钱的交易。无可厚非，我们大多数的人工作都是为了改善生活，求得最基本的谋生能力，按照马斯洛需求概念分析，人首先是满足了最基本的需求后才会追求更高层次的需求，你会说老板不愁吃不愁穿，跟打工者都不在一个需求层次上，要知道，老板当初也是从打工者的身份一步一步做起的，正是因为其丰富的人生经历和打工经历，才使得老板有着不同寻常的品质和精神，这才是你与老板的根本不同之所在。

品尝辛苦便是他们走出的第一步，即便不是刻意要去尝试，至少要有勇气和信心承担起生活和工作中的辛苦和磨难。初入销售这行的人，应该都听说过这样一句话，那就是“把销售当做你的终生事业来做”，不得不说，这是一句任何文字都替代不了的激励。最开始走向销售岗位的人，因为喜欢销售而去销售的几乎微乎其微。张×和袁×就是个例子，他们大学毕业后，很长一段时间





找不到满意的工作而选择到一家销售公司去做销售，他们通过努力得到了很好的回报，二人也都因此改善了生活的质量，不同的是，张×每天都在算计，多努力一点会有多少回报，而没有回报的事通常选择不做，很庆幸的是，他的运气很好，总是让他得到很好的客户。虽然钱是大家共同的目的，但是袁×就没有那么幸运了，刚开始的时候十天半月甚至几个月没有一个客户与之签约，但是他也没有气馁，每天都找自己的原因，找尽量多的客户，打尽量多的电话，功夫不负有心人，终于还是让他找到了第一个签约的客户，这并没有使他觉得成功而得意，相反他再接再厉，每天做更多的工作，除此之外，还学习一些销售的技巧和运营的技能，5年过去了，张×仍然在别人手下从事销售工作，其收入也时好时坏，完全不能自己掌控，而袁×却当上了老板自己开起了销售公司而且经营有道。

从这个故事中我们可以看到，两人对待工作的不同态度，除了坚持之外，还要有所突破，每天多努力一点，多做一点，每天多审视自己是不是竭尽全力去工作了，不要只是盯着钱而工作，而要带着学习去工作，即使没有获得满意的报酬，拥有过人的经验和阅历也是一笔人生宝贵的财富。当老板的人，必定都是有着不同寻常的经历，承受了不一般的磨炼才走到了现在的。

记得有位科学家说，我们人类一生下来就是来受苦的，就像是推着一个重型球体爬上坡，你多使点力气就离山顶更进一步，不使劲那就得又返回山脚重新向上爬。

从古至今，困境和磨难都是产生强者的土壤。磨难锻炼了他们的意志，使他们获得人生的阅历并取得了辉煌的成就。

#### 4. 学会用换位思考的方法看上司

在聚餐的时候或者私下集会的场合经常听见员工在那里议论他们的上司，“老板太烦了”，“太没有素质了”，“老板就知道指挥我们，自己什么都不干”，“老板太抠门了”等甚至更难听的话，如果管理者听到这样的话，首先要自我反思是否真的存在着管理上或者人格方面的问题，其次，员工更要思考，不管管理者是何种态度、何种人格，你这样说都是不对的，轻者是自我道德上的沦丧，重者会影响到你对工作的态度，热情下降，工作质量欠佳等，这些最终会导致上级对你的不满。

小李是一家外贸公司的内勤人员，进公司上班已经将近一年了。开始进公司的时候，人们都夸奖他是个能干的人，可是最近小李却频频受到老板的指责，追问其原因，原来是最近工作有所怠慢。被上司批评的下属，我想没有哪个心里会好受，自然心情也不好，一次与之闲聊起此事来，只听见他满口的怨





声载道，说老板不体谅下属，经常叫他无薪加班甚至一周都没有休息的时间，老板还脾气不好火气大，甚至经常无缘无故地骂人。听到这些，想来那老板的确也存在些问题，但是作为员工小李，自己反省一下以前怎么没有出现过这种情况呢，归根结底还是思想态度上出现了偏差。

“金无足赤，人无完人”，人人都是优点和缺点的共同体，都有着两面性，就算是老板，也不能保证是个十全十美的人，何况任何一件事也都是利与弊结合的双刃剑，作为员工，你要想的是怎么样去做好你的本职工作，如果能够忽略掉上司对你的偏见和不满，那你一定会成长得更快，学到更多的东西，甚至还能成为有气度的人，从某种角度上来讲，你已远远地超过了你的上司，以后有可能成为更优秀的老板。

社会上的角色很多，每个人都各司其职，做自己分内的工作，员工的天职就是尽职尽责地做好本职工作。老板的工作呢？公司作为一个整体，而老板作为一个居于中间掌舵的人，他的工作难度更大，如何保证整个公司有序的运行？怎样去激励员工的士气？怎样保证整个团队的高效？件件都是棘手的问题，而这些问题也不是一般员工能够解决的，正是老板深厚的知识积累和丰富的阅历积累，才能掌握这么复杂的运作过程。你想想，如果你在工作岗位上干得不开心大可以一走了之，但是老板呢，团体的涣散、工作效率的低劣、整个团体运作困难，老板则可能面临公司倒闭的危机。

还有很多的时候，经常听见员工埋怨老板太苛刻，其实上司在充当上司这一角色的时候，不但承载了外界带来的种种光环，而且还兼带着人们对他的种种偏颇的认识。老板作为一个集体的管理者，他的目的不是要惩罚某个员工，也不是单纯地为你提供一个工作机会，他想要的只是员工的整体努力带动整个集体的发展，他要的是怎么以最小的投入获得最大的收益。

一个团体中，老板是处于领导核心地位的人，他的任务就是怎么指挥整个团体怎样运作，当下级越能很好地处理好事情，其与上级之间的关系越好，也越默契，工作就能完成得更好。

在工作中也是，只有机制健全的公司才能为员工提供发展的平台，只有这样的公司才会把员工当做自己的一分子，相应的，员工也才会踏实地为公司效力，不但如此，上下级之间更要建立起和谐的关系，因为这是效率的前提，更是企业文化的重要组成部分，任何员工的成功都体现在上级的领导有方上。

从上司的角度去想，会把事情完成得更加完美，从上司的立意出发，会有意想不到的效果，成就上司的同时也成就了你。





## 5. 要主动做好小事，体现自己的能力

有一位成功人士常常这样忠告他身边的人：“责任无处不在，无论大事小事，都要全身心地投入，满怀责任感去完成它。对小事不负责，常常酝酿成大的恶果。”

在现实生活中，“做大事”是年轻人，以及一些一直不得志的非年轻人向往的事情，因为在他们看来，做大事才有出头之日。可问题是，大事都是由小事构成的，“合抱之木，生于毫末。九层之台，起于累土。”

“我要做策划总监。”在一次招聘会上，一个年轻人这样要求道。

他是一个博士生，但他的工作经验除了本科毕业时的两个月实习外，什么经验也没有了。

“我不能肯定你能够胜任策划总监，你能不能从一般员工做起呢？”我问他。

“从一般员工做起？我可是博士啊！”对方显然很不高兴，“做个小职员，我自己不说什么，别人也会笑话我啊。”

“如果你对自己有信心，就敢于从基层做起，一个有能力的人不会永远做小职员的。”我还是希望他留下来。

“你们根本不重视人才，不尊重知识！”博士甩下一句话就走了。

我至今仍然记得上面这个场景，它发生于2002年我做财务总监兼人力资源总监期间。我相信，这个博士如果不改变自己的观念，其结局只可能是两种：一是永远也找不到他想要的工作；二是找到了他要的总监职位，但干不了多久就从这个职位上栽下来，因为他不能胜任这个职位。再说，要赢得重视和尊重，就得拿出成绩来，连小事都没信心做好的人，谁相信他在大事上能够做出成绩呢？

放眼中外企业界，我们可以看到，所有身居高位的管理者，都是从基层干起的，或者说曾经长期在基层工作。即使那些豪门继承人，他们一生下来就注定要进入董事会，但在他们真正执掌公司大权之前，都曾经在基层工作过，而不是一跨出校门就担任最高职位。

如果你把构成大事的每一件小事都做得尽善尽美，那么，你也就把大事做得尽善尽美了。

某一年，西部某房地产企业要搞一项大型推广活动，一个一直苦于没有出头机会的年轻人自告奋勇地申请担任总策划。公司批准了他的申请，他非常兴奋地向周围人宣布：“我生来就是做大事情的，这一天我已经盼望很多年了！”可惜的是，他的总体创意虽然不错，但涉及具体的事项，他却非常生疏，他的





策划最终让公司赔进上百万元，他个人在公司的前途也戛然而止。

一项重大活动的总体策划固然是非常重要的，但如果其中的一件件小事都策划砸了，整个活动必然搞砸。

有人曾经对我这样说过，如果你能够把某一岗位的每一件小事做好，你将成长为一名优秀的职员；如果你能够把公司某个部门的每一件小事都做好，你将成长为一个优秀的部门经理；如果你能够把公司每一件小事都做好，你将成长为一个优秀的总经理。这话是有一定道理的，试想，如果你不懂生产、不懂财务、不懂营销，让你做总经理，而分管生产、财务和营销的管理者都是他们所在领域的专家，他们能够打心里认可你这个总经理吗？

工作中无小事，因为每一件事情都同样影响着全局的成败。面对每一件事情，我们都应该抱着良好的、积极心态去做，即使是做那些表面上看是小事的事情，也应该用做大事的心态去处理。最近流行的一句话是“把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡”。

## 6. 埋在土里的种子才有发芽的机会

很多人认为，被埋没，默默地做贡献，却得不到认可和回报，是纯粹的“利他”。也有人认为，被埋没，是被人利用了，做牛做马，却连好草都吃不到一把。

真是这样吗？我可不这么认为。

我常常说：真正有才能的人，是不可能被埋没的。如果一个人一辈子被埋没，那只说明一个问题，他本来就是一块普通的石头，发不出光芒来，不是被埋没，而只是待在他本应待的地方罢了。

如果是因为智商问题，确实不可能发光，而被“埋没”，倒算得上“适才适用”，算不上不幸。

但是，如果本来可以成就一块金子，却自甘堕落而放弃努力，进而被埋没一辈子，那就是自己给自己带来不幸了。比如，我有一位大学校友，非常有才华，大学毕业时，他一心想分配到大城市工作。但他被分到了一个偏远的小乡场上——这是不是不幸呢？当然不是，而只能说小不巧分到那里去了。因为小乡场照样可以走出大人物啊，一粒种子只要不是坏的，不是被煮熟了的，你把它撒在哪一块地里，甚至是瓦砾堆中，它都可以长出鲜嫩的芽来。可这位校友不这么认为，他觉得自己被埋没了，要一辈子在一个小乡场上生活了，一辈子和农夫们打交道了，于是，他失去了工作的激情，除了吃喝就是打麻将，这样一晃就是五六年，及至县上选拔干部时，他因为没有业绩，也没有进修新的文凭，而失去机会。可他这时依然没有意识到自己的过错，仍然认为上级单位在





埋没他，依然没有工作激情。如此又过了几年，后来，在合乡并镇过程中，许多中学文凭的人都没有下岗，他却下岗了。

一开始就能够闪闪发光，当然是人生一大幸事。但这样的幸事毕竟不是每一个人都能够碰到的。被埋没倒是很多人碰到的，因为基层工作岗位占大多数，一个官总是带几个兵，若干个官带一个兵就不符合管理层级原则。被埋没当然不好，但也不是什么坏事情。我个人认为，被埋没起码有三大好处：

第一，被埋没，正好给了你一个苦心修炼的机会。倘若你一进入工作岗位，就给你一个高级职位，你除了日理万机之外，还有诸多应酬，哪有时间去提升自己的知识和技能呢？

第二，埋没你的地方，恰是你能够学到知识的地方。大家都知道，从基层走出来的人才，功底是最深厚的，因为他们对具体工作了如指掌。

第三，被埋没，是你建立群众基础的好时机。任何一个卓越的人物，无论是走行政路线的政治家，还是走市场经济路线的企业高管甚至企业家，都是有着良好的群众基础的，他们管理群众的一些方法，也是在和群众的密切交往中总结出来的。

一位本科大学生，在一家数万人的企业里当一名库管员，在很多人看来，算是被埋没。刚到岗位时，他曾经苦闷过：在这里，能学到什么知识啊，而且这里几乎与世隔绝，干久了都要成为世外桃源来的人了。但后来，他发现管好商品也是一门学问，他开始默默地研究如何管好商品。后来，他创造了一个奇迹：某一天，公司计算机系统瘫痪，他仅凭记忆，就成功应付了每天三百多车货物的发运，这件事情让老板知道了，老板亲自召见了。一了解，才知道他自己发明了一种产品编码规则，而且所有的规则和产品都了然于心。老板非常感动于他的刻苦，把他调去负责公司计算机网络管理，职位是信息总监。

一粒种子，只有被埋在土里，才有发芽的机会！

如果你不放弃“发芽”的机会，被埋没就是既利他又利己的事情，如果你放弃了“发芽”的机会，被埋没就成了既不利他也不利己的事情了——你最终成为一粒没有生命的种子躺在阴暗的角落里，等着田鼠把你当作美食。





## 阻碍上进的 5 个因素

在很多时候，不是别人阻止你上进，而是你自己停止了脚步。

你本来可以爬到五千米高峰，别人也正在为你准备奖杯。可当他们看到你自己停了下来，他们就认为：“奖杯没必要准备了，他没那个能力！”

——摘自作者早年的文章

在职场上，总是有这样的一批人，他们虽然看似很努力地工作着，可是，他们几十年都没有得到晋升，薪水也没有增加，别说成功，就连基本的生活都困难。

分析一下，我们会发现，主要有 5 个因素阻碍他们上进，使他们不肯主动承担责任。

### 1. 错误地把个人利益与组织利益对立起来

一个组织，如一个企业，其利益分配是这样的：一部分是以税收形式上缴国家，一部分是以公益支出形式给了社会，一部分是以分红的形式给了股东，一部分是以薪金福利等形式给了员工，一部分留存在企业里作为企业下一步发展所需的公积金。

我们不得不承认，个人利益与组织利益之间存在着你多我少，或者你少我多的选择，从某一个时点上看，个人利益和组织利益是冲突的。





但事实上，从一个较长时期来看，个人利益与组织利益绝对是统一的。

这非常好理解。你看看那些效益好的企业，员工的收入不是很高吗？比如微软公司，它的很多员工都是富翁。再看看那些效益差的企业，员工的收入不是很微薄吗？不少经营不善的企业就是这种情形。

中国有句俗语，叫“锅里有了碗里才有”。不要太计较一时的你多我少。如果每一个员工都把目光放长远一点，今天少索取一点，让企业发展更快，明天获取的就不会是这一点了，而是许多倍。

很多人就某一时点上个人利益与企业利益的冲突引申出老板剥削员工的理论。

如果你没有创造价值，就是你在“剥削”老板了。公司房租是谁在支付，固定资产的折旧谁在承担，办公耗材是谁掏的钱，水电费是谁在买单？

老板雇用一个人，即使不支付一分钱薪水，老板也得为这个人付出高昂的办公成本。

假如你是老板，一个不能为你创造价值的人对你说：“让我为你工作，我一分钱工资也不要。”你会接受吗？你肯定不会！把这样一个人招进你的公司，你起码得给他准备把椅子和办公桌吧，这不得花钱吗？

## 2. 错误地认为个人前途与组织前途没有关系

公司不属于我，我只是这里的过客，公司发展得好与不好，与我无关。

持这种思想的人，一定是职业路上不得志的人，他们一生的成就，也就是从一个年轻的小员工成长为年老的小员工。他们甚至认为，企业兴旺了也得不到好处；企业倒闭了，他受不到损失。

个人前途真的与组织前途没有关系吗？

我认识一位职业经理人，他的身价就曾经因为他所在企业价值的起伏而起伏。

1999年，他所在的电子企业发展到了高峰期，平均每天的销售额数千万元，各种媒体连篇累牍地报道企业的成功业绩，全国各地的企业家、政府官员争相到公司考察，不少外国商人也闻名而来，订单更如雪片飞来。

这位职业经理人最初只是公司一个小职员，1999年晋升为市场部经理，负责市场开拓工作。

一个部门经理，在这家公司并不是一个十分起眼的角色，但是，却有很多同行和非同行的大型企业争先恐后找他谈话，希望把他挖过去。这些挖他的企业开出了很高的薪水，有年薪30万元，有年薪50万元，有年薪90万元，最高的年薪120万元。这些企业给的职位也很高，都是副总经理级别以上的职位。





而这位经理当时的薪水较低，每月只有 3000 多元，一年下来加上奖金，不超过 5 万元。

面对高额的薪金和显赫的职位，这位职业经理人不为所动，因为他对他的老板怀着深厚的感恩之情，是他的老板把他从一名小职员培养成为部门经理的，他不愿意离开这样的老板。

2001 年，由于一项重大投资的失误，这位职业经理人所在的企业遭受了类似英国巴林银行那样的灭顶之灾，几乎是顷刻之间就倒闭了。

这位职业经理人没有参与投资决策，是没有责任的。但他的身价还是一落千丈。再也没有企业来挖他了，即使他主动找到原来想挖他的那些企业，那些企业也只愿意支付给他很微薄的薪水。

为什么会这样呢？

因为人才的身价是和企业的价值密切相关的，就如同交易所里股票的价格与股份公司的盈亏密切相关一样。

在一个成功的企业里，一个小职员可能身价 3 万元，当他成长为部门经理时，他可能身价 10 万元，当他成长为副总经理时，身价可能就是 50 万元了，这是人才自身价值的增长。

另一方面，企业价值也会反映在人才的身价上面。当企业很小时，它的一个部门经理可能只值 5 万元，当企业较强大时，同样一个部门经理可能值 10 万元，当企业很强大时，同样一个部门经理可能就值 100 万元了。

通常，人们会认为：能够胜任一个成功企业的部门经理，他的能力一定比一个不成功企业的部门经理强。成功企业里的经理人，在社会公众看来，是这个企业的功臣，是经济社会的英雄。相应的，失败企业里的经理人，就成了这个企业的罪人，是经济社会的败兵之将。高额的回报只会给英雄，而不会给败兵之将。

当你在找工作时，你如果说：“我是通用电气公司的一位高级经理。”你很自豪，对方也会另眼相看。而如果你说你是某个不知名的企业的高级经理，你自己底气不足，对方也会不屑一顾。如果你再说你是某个刚刚倒闭的企业的经理，你就别想找到工作了，因为对方难免会这样想：一个倒闭企业的人，会有什么本事呢？如果你真有本事，你所在的企业就不会倒闭了。

你千万要记住，人才是随企业增值而增值的，随企业贬值而贬值的。微软一直处于上升通道，所以吴士宏才会成为抢手人才，如果微软已经垮了，吴士宏还会那么抢手吗？韦尔奇为什么成为世界商界的风云人物，因为通用公司是世界商界的风云企业。张瑞敏为什么获得那么多荣誉，是因为海尔非常成功。

你也许会说用企业价值来衡量个人价值不科学。

但那些招聘考官会和你讨论这种衡量方法科学与否吗？





当然不会。

在我做人力资源咨询顾问期间，我给某个快速成长的企业做过一份在职人员薪酬调查和跳槽人员到新单位的薪酬调查。历时半个多月，我和我的同事得出了下面这两张表（见表 3-1、表 3-2），它们直观地证明了企业前途与个人前途的密切关系（该企业属于劳动密集型企业，大部分员工是一线工人）。

表 3-1 历年在职人员薪酬及住房状况调查表

年份	公司营业额/万元	工资占成本比重（%）	人均工资/元	员工购买商品房的状况
1994	760	8.0	460	无人购商品房
1995	1 200	8.2	530	无人购商品房
1996	2 000	8.5	960	0.2%的员工购买了商品房
1997	5 000	8.3	1 100	0.5%的员工购买了商品房
1998	11 000	8.1	1 410	0.8%的员工购买了商品房
1999	16 000	7.9	1 600	1.2%的员工购买了商品房
2000	28 000	7.6	2 200	4.3%的员工购买了商品房
2001	15 000	8.2	2 100	5.6%的员工购买了商品房
2002	9 000	7.6	1 700	6.2%的员工购买了商品房

表 3-2 历年跳槽人员在新单位的薪酬、职位及住房状况调查表

年份	原公司营业额 /万元	新单位支付的 最低薪酬	新单位支付的 最高薪酬	新单位提供住房情况
1994	760	220 元/月	430 元/月	均未提供住房
1995	1 200	360 元/月	500 元/月	均未提供住房
1996	2 000	900 元/月	1 200 元/月	均未提供住房
1997	5 000	860 元/月	2 100 元/月	13%得到住房
1998	11 000	1200 元/月	2 600 元/月	25%得到住房
1999	16 000	2500 元/月	6 300 元/月	38%得到住房
2000	28 000	年薪 6 万元	年薪 40 万元	91%得到住房
2001	15 000	年新 8 万元	年薪 36 万元	86%得到住房
2002	9 000	年薪 3 万元	年薪 12 万元	45%得到住房

从上面两张表我们可以看出，无论是在职员工，还是跳槽人员，他们所获取的报酬，都是随着企业经营状况增长而增长，降低而降低的。从 2000 年起，跳槽人员开始获得高额年薪，是因为有同行来高薪挖人才。

其实，类似于这家公司的情形到处都存在。看看你生活的区域吧，在这个





区域里发展得好的企业，它的员工收入都好于发展得不好的企业，并且这些员工离开这家公司后，找工作也容易得多。而那些发展得不好的企业的员工，境遇则恰好相反。

### 3. 凡事斤斤计较，缺乏奉献精神

“我并不得比他们两个喝更多的水，我干吗去挑水呢？”

“我去挑水，他们两个能给我什么呢？什么也给不了。”

“他们不去挑水，我凭什么去挑呢？”

“挑水应该是他们两个的工作。”

三个没水吃的和尚，是斤斤计较的和尚，谁都害怕多做一点，害怕少得一点。

商业交换遵循的是等价原则。被人雇用，给人做工，是一种商业行为，付出一分劳动，获取一分报酬，这是理所当然的事情。很多斤斤计较的人就是用这个道理诠释自己的行为的。

但他们忘记了，人与人合作，包括与老板合作，与同事合作，还有一种感情因素在里面。斤斤计较的人，不会有人喜欢。本来可以按他的劳动给他报酬，可因为不喜欢，老板会少给他一些，以示惩罚。而对于从来不斤斤计较的人，老板心里也是有数的，他喜欢这种人，他会额外给这种人以奖励。

在同一个办公室里，干着差不多工作的几个同职级的员工，年终时，有的人得到的红包里装满了钞票，而有的人得到的红包里的钞票却少得可怜。红包里钞票多的，一定不是斤斤计较的人。

同样，在一个办公室里，几个同职级的人干着差不多的工作，某一个人某一天突然得到了晋升，到了更高的职位，拿更高的薪水，而更多的人还在原地踏步，甚至还被降了工资。被晋升的人，一定不是斤斤计较的人。

很多愚蠢的人把自己的时间标了价，认为自己是卖给了老板，他们认为，自己上下班打了卡，上下班之间多待一分钟就该多获取一分钟的报酬。这有道理吗？当然没有。有的人，上班时躲在某个角落里睡大觉，难道也该为他睡觉支付工资吗？

在工作中，你所获取的，不仅仅是工资，还有发展机会，有增加你的身价、强化你的技能的锻炼机会，以及让你将来可以把工作做得更好的经验……

聪明的人绝不会时时刻刻在脑子里计算自己的工资。主动承担责任，不声不响地承担工作，是他们与生俱来的好品质。他们愿意多做一点，愿意多付出一些。

吃小亏的人从来不会吃大亏。而从来不肯吃小亏的人，却往往要吃大亏





——占得一时的便宜，偷得一时之闲，却亏掉了大好前程！

诚然，那些不计较个人得失的人，在他们主动工作、默默吃亏的时候，不一定能够被老板或上司看到。但他们长期这样主动工作，总有被上司看到的时候。

同样的道理，那些斤斤计较、偷奸耍滑的人，也不是每次都被上司看到，但只要被看到一次，这些人的前途就暗淡下去了。

有一件真实的事情，发生在我曾经就职的一家大公司。

2002年10月，公司营销中心经理带领一支队伍参加某国际产品展示会。

在开展之前，有很多事情要做，包括展位设计和布置、产品组装、资料整理和分装等，需要加班加点地工作。可营销中心经理带去的那一帮安装工人中的大多数人，却和平日在公司时一样，不肯多干一分钟，一到下班时间，就溜回宾馆去了，或者逛大街去了。经理要求他们干活，他们竟然说：“没加班工资，凭什么干啊。”更有甚者还说：“你也是打工仔，不过职位比我们高一点而已，何必那么卖命呢？”

在开展的前一天晚上，公司老总亲自到了展会现场，检查准备工作。

到达展会现场，已经是凌晨一点，让老总感动的是，营销中心经理和一个安装工人正挥汗如雨地趴在地上，细心地擦着装修时粘在地板上的涂料。让老总吃惊的是，其他人一个也见不到。

见到老总，营销中心经理站起来对老总说：“我失职了，我没有能够让所有人都来参加工作。”

老总拍拍他的肩膀，没有责怪他，而指着那个工人问：

“他是在你的要求下，才留下来工作的吗？”

经理把情况说了一遍。这个工人是主动留下来工作的，在他留下来时，其他工人还一个劲地嘲笑他是傻瓜：“你卖什么命啊，老板不在这里，你累死老板也不会看到啊！还不如回宾馆美美地睡上一觉！”

老总听了叙述，没有做出任何表示，只是招呼他的秘书和其他几名随行人员加入到打扫卫生中去。

但参展结束，一回到公司，老总就开除了那天晚上没有参加劳动的所有工人和工作人员，同时，将与营销中心经理一同打扫卫生的那名普通工人提拔为安装分厂的厂长。

当时，我是公司的财务总监兼人力资源总监，那一帮被开除的人很不服气，来找我理论。

“我们不就是多睡了几个小时的觉嘛，凭什么处罚这么重？而他不过是多干了几个小时的活，凭什么就做厂长？”

他们说的“他”是指那个被提拔的工人。





我对他们说：“用前途去换取几个小时的懒觉，是你们的主动行为，没有人逼迫你们那么做，怪不得谁。而且，我可以以这件事情推断，你们在平时的工作里偷了很多懒。他虽然只是多干了几个小时的活，但据我们考查，他一直都是一个积极主动的人，他在平日里默默地奉献了许多，比你们多干了许多活，提拔他，是对他过去默默工作的回报！”

其实，类似的情形在很多公司都存在。

某个人受到奖励或者提拔，那些没有被奖励或提拔的人就风言风语：“凭什么啊？他做那点事情也值得奖励（提拔）吗？”他们没有注意到，这个被奖励或提拔的人，一直都在做着值得奖励和提拔的奉献。

不要抱怨自己受到了不公平的待遇，从一个较长时期来看，公平原则总是存在的。曾经以不正当手段谋取利益的人，早晚会失掉他的工作，而曾经受到不公平待遇的忠厚者，早晚会得到补偿——当然，你自甘颓废，因一时待遇不公而放弃主动积极就是另一回事了，那样你是永远也得不到补偿的。

不可否认的是，这个社会上也存在斤斤计较的老板，他们不肯为做了卓越贡献的员工支付相应的报酬。这种老板永远成不了大事，他的企业早晚会垮掉。遇上这样的老板，你也不要难过，因为最终遭受巨大损失的不是你，而是老板。

#### 4. 消极被动，等、靠、要思想严重

成功者在任何一个地方，都是善于思考的，他思考如何把工作做好，并计划好每天该做什么，虽然，他并没有被告知该做什么或该什么时候去做。我们经常说要创造性地完成工作，指的就是善于思考的、积极主动的成功者。失败者却是别人推他一下，他才动一下，别人不推他就不动，很多事情堆在那里，他却不知道自己该干什么。

我曾经在一家大型国有企业，那种消极被动的氛围真是不可救药，幸好两年后我辞职出来了，要不然我会被同化。

刚到那阵子，我主动打扫卫生。但我得不到表扬，反而受到很多人的嘲笑：“想升职吗，这么积极？”“全厂都这么脏这么乱，打扫干净了反而让人觉得不自在，你别出风头了吧！”

那时，我一个刚刚毕业的学生，脸皮薄得很，受几次嘲笑，也就不敢去打扫了。

再看大家是怎么工作的吧。除非主管部门来检查，是没有人肯工作的，大家早上到办公室——当然迟到者很多，有的根本就不来——首先是看报纸，或者三五成群地聊天，约摸上午十点左右，女职员开始去菜市场买菜；男职员





呢，有的溜出去打麻将，有的回家。说的是中午12点下班，但到11点半，办公楼就找不到人了。我所在的财务部，有几位同事连三年前的账簿都没有登记，竟然还被厂办评为“优秀财务人员”。

一线工人没有行政人员那么自由，因为厂区控制比较严。但工人在提前下班方面，也是“争分夺秒”。厂区有一道大门，一般情况下是关着的，每到下班前半个小时，就有人在门里候着了，他们骑在自行车上，随时准备猛蹬一脚骑出大门，那场面就像骑自行车比赛的运动员在等待裁判“预备”的号令一般。守门的人通常也能遂众人意愿，提前把门打开，门一打开的那一瞬间，数百辆自行车就如离弦的箭飞奔而出。

这样的企业会有希望吗？

不仅是企业，其他任何组织，包括国家，都会因为消极被动而没落。

古罗马帝国为什么那么强大？是因为举国上下都主动积极、勤勤恳恳地工作。

“让我们勤奋地工作！”

一位古罗马皇帝临终前说的就是这句话。

而古罗马的衰落，则是因为丧失了主动、积极和勤恳。当帝国征服更多的领土，物质越来越丰富，奴隶越来越多时，曾经以工作为荣的古罗马公民变得懒惰起来，最终导致了整个国家的消亡。

## 5. 责任不明确，责权利不对等

责任不明确，责权利不对等，是很多人不求上进的外在原因。这个问题很大程度上是管理者的责任。要说被管理者的责任，至多是没有主动承担责任而已。有很多管理者，尤其是缺乏经验的年轻管理者，都犯过我当初做管理者时的错误，那就是不知道明确每一个下属的责任。这些管理者除了能力方面的因素外，往往还因为一种美好的愿望：他希望大家一团和气，希望大家像兄弟姐妹那样共同干活不分你我。

这种愿望在商业社会里总要被无情地打击，因为不是每一人都能像罗文将军那样，主动、积极地把信送给加西亚。总有一些人天生就怕承担责任，天生就爱推诿，这种人不仅自己不肯奉献，还嘲笑其他奉献的人，结果让整个队伍都变得消极被动、斤斤计较。

前不久，有一位管理者向我诉苦。

他说他成天累得喘不过气来，他手下的人却不能为他分担一点事情。他还说，在他监督时，有的人可能会做一点，而他一转身，他们就上网聊天啦、吹牛啦、发手机短信什么的，把工作抛到九霄云外了。





“你明确了他们每个人的责任了吗？”我问。

“没有，我只告诉他们我们整个部门该做什么，我觉得给每一个人划清了责任，一是容易伤和气，二是容易出现这种情况：当某个人不在时，让第二个人去做那个人的事情，第二个人会以‘不是我的责任’来拒绝。”他苦恼地说。

“你怕伤个别人的和气，最终肯定会伤整个部门的和气，否则你就得丢饭碗。”我对他说，“至于担心员工以‘不是我的责任’来拒绝也好办，你可以在每一个人的责任书上加上最后一条‘领导临时交办的工作’啊！”

与责任明确紧密相关的，是责权利对等。

在你无法找到时时刻刻自动自发工作的人时，你就得凑合使用那些勉强可以使用的人。

对于勉强可以使用的人，你在明确他的责任的同时，必须明确告诉他在他承担责任的时候，会享有什么权利，会取得什么报酬。

## 脱颖而出的 10 大品质

在人才还比较少的年代，用人单位到处“挖”人才，即使你隐居山林，也自然会有人三顾茅庐来请你。

但现在不同了，人才太多了，你不跳起来表现自己，就会被别的人才所淹没。

——摘自作者的演讲稿

你完全可以选择你的人生。

你完全可以改变你的命运。





有很多失败者之所以一生自始至终都是失败的，是因为他们从来不肯改变自己，不肯把身上的坏品质丢掉，取而代之以敬业、勤奋和忠诚等好品质。与之相反的，则是那些善于改变自己的人，也许他们开始是一塌糊涂，但他们最终会取得成功，过上了好日子，苦尽甘来。

要从群体中脱颖而出，要实现你规划的生涯目标，你必须具备下面 10 大好品质：

### 第 1 大品质：忠诚

忠诚包括对组织忠诚、对老板忠诚、对你从事的事业忠诚。拥有忠诚的人，他会发自内心地去爱护他的组织、尊敬他的老板、珍惜自己的事业。

想要别人信赖你吗？

那就打造你的忠诚吧！

### 第 2 大品质：敬业

全身心投入，就像艺术家从事他们喜爱的艺术那样投入，你就是敬业的，你的工作成果也就能得到高度的评价和赞扬。

### 第 3 大品质：勤奋

在这个世界上，到处是有才华的失败者，到处是有才华的穷人。他们的才华曾经被许多人羡慕，但他们的结局却被很多人所不齿。

如果你有才华，你就应该更加勤奋才对，因为只有勤奋才能够使你的才华不被浪费。

### 第 4 大品质：正直

正直的人值得信赖，正直的人受人尊敬，正直的人能获取更多的机会，谁都愿意与正直的人打交道，而不愿意与道德败坏、虚伪油滑、投机钻营、弄虚作假、溜须拍马、利欲熏心的人打交道。

### 第 5 大品质：工作的主动性

机会随时都在你身边招摇着，有时甚至还会挑逗一下你，可是很多人却视而不见。

主动地工作，实际上就是主动地抓住机会。抓住一份工作，你就有一次表现自己和证明自己的机会；抓住两份工作，你就有两次表现自己和证明自己的机会；……抓住一百份工作，你就有一百次表现自己和证明自己的机会！相反，那些缩在角落里的人，即使有补天的能力，谁又能知道呢？





主动些吧，千万不要等别人吩咐了才去做，更不能吩咐了还不去做！

### 第6大品质：尽职尽责

一个人尽职尽责，老板就会把更重要的工作交给他，把更重要的职位交给他，相应的也就把更多的报酬给了他。

相反，一个人无论他处于多么重要、多么显赫的职位，如果他不肯尽职尽责，做出的工作大多是伪劣产品，那么他早晚要从他的职位上栽下来，甚至被赶出公司，因为没有老板能容忍这样的人存在。

每一个人都需要从最基层的工作做起。很多失败者之所以失败，就是因为他们认为自己的工作太不起眼，心里感到失落，进而不肯尽职尽责地把工作做好。

做不好基层工作的人，谁都会这么评价他：“这么基层的工作都做不好，他肯定做不好更重要的工作。”如果是老板有了这种评价，你就永远没有升迁的机会了。

一屋不扫，何以扫天下，这是中国的古训。麦金莱总统则说：“比其他事情更重要的是，你们需要尽职尽责地把一件事情做得尽可能完美；与其他有能力做这件事的人相比，如果你能够做得更好，你就永远不会失业。”

工作都是重要的，制造飞机的发动机重要，制造机翼上的小螺母也一样重要。不管你从事的工作是显要还是卑微，你都要尽职尽责。

### 第7大品质：宽容

一个拥有宽广胸襟的人，会有很多机会之门向他敞开，因为有很多人欢迎他。

对老板宽容，不要为一时的误解而愤恨，不要为一时的分配不公闹情绪，不要因为老板存在某方面不足而失去对他的忠诚。老板不是圣人、不是完人、不是超人，要求他十全十美是强人所难。有一点你应该坚信，从一个较长的时期来看，宽容的人总能得到应有的回报。

宽容还包括对公司宽容，对同事宽容，对与你打交道的客户宽容，以及对一切人宽容。

宽容可以使你心情更愉快，思想更集中，工作更投入，最终使你更为成功。

### 第8大品质：感恩

抱怨是一种于己都十分有害的行为，它可能伤害被抱怨者——因为你的抱怨不一定有道理，它会给你带来坏心情，让你不快乐；它会破坏你的形





象，让人觉得你这个人品质有问题——因为不了解真实情况的人，可能认为你心胸狭窄。

与抱怨相对的，是感恩。

在你的身边，值得你感恩的人太多了，家人给了你爱和关怀，老板给了你工作，同事给了你支持，朋友给了你关心……

心存感恩，你不会产生抱怨；心存感恩，你不会感到工作乏味；心存感恩，你不会知难而退；心存感恩，被误解时你不会感到委屈……心存感恩，你心中就有蓝天海洋，你心中就永远有快乐。

### 第9大品质：坚忍不拔

没有一个浅尝辄止的人能够取得成功。

同样，没有一个坚忍不拔的人不能成功。

不要想一锄挖个金元宝，不要想一步登天，成功的门前有一条荆棘丛生的道路，这条道路需要你赤着脚一步一个脚印走过去。

即使你在一段时间内工作上没有取得成绩，你也不要轻易作出“我不行”的结论，成绩也许即将出现。

即使你通过一段时间的努力，依然没有被老板重视，你也不要轻易作出“我得不到重用”的结论，老板也许正在和他的助手商量着提拔你的事。

### 第10大品质：追求卓越

在你得不到重用的时候，明智的做法是反思一下自己为什么不被重用。

如果你能把工作做到尽善尽美，得到公司上下的交口称赞，你会不受到重视吗？如果你凡事都追求卓越，样样做到第一名，老板会看不到你吗？

我们不可否认，不被重用，有时是因为公司的原因，是因为老板的眼光出了偏差，但绝大多数情况下，却是因为你并不具备被重用的能力或者业绩。

如果你没有得到重用，那就继续追求卓越吧，用卓越的成绩去打动老板。





## 创造晋升机会的 15 个法宝

“提拔”实为“提爬”，上边要提，你在下面还要努力往上爬。

一个自己不想上进的人，怎么可能有上进的机会呢？

——摘自作者给一位读者的信

在我们身边，有很多人在进入一个企业时，都会产生这样的想法：“总经理位置上有人，副总经理位置上也有人，部门经理位置上还是有人，我来晚了，看来是没有我的位置了，我还是做一个小职员吧。”

产生这种想法，你就完了，即使某一天有了空位置，去坐那个位置的人，也一定不会是你。事实上，无论一个企业发展到何种程度，晋升的机会都是存在的，年长的要退休，不称职的要被降职或被辞退。对于敬业、勤奋、忠诚的人，永远都会有位置给他空出来。

当然，机会要靠自己创造，如果你敬业、勤奋，机会自然会到来，相反，如果你不敬业、不勤奋，即使机会来了，你也没有能力抓住它。

如何创造晋升的机会呢？

那就是对工作勤奋、对公司敬业、对老板忠诚、对自己自信。具体地说，创造晋升的机会会有 15 大法宝。

### 第 1 大法宝：攀比能力和业绩，不要攀比工资

很多求职者都在犯着同一个错误，那就是在对方根本不了解他才能的时





候，却要求对方承诺高额薪水，让招聘的人觉得他是一个只看重工资的人，缺乏奉献精神。

在我为公司招聘职员的时候，就经常遇到这种情况，有时，我们仅仅是招一名普通文员，在问及薪水要求时，对方说：“月薪2 000元以上。”

这样的人，我们通常连复试的机会都不会给他们。原因有二：一是我看不出他有值2 000元以上月薪的能力，我不能去冒险，公司经营需讲成本；二是我们公司薪酬制度上规定普通文员月薪最高只有1 500元，我不能因为他一个人而更改薪酬制度，况且他没有表现出可以特殊考虑待遇的特殊才能来。

那些已经成为公司职员的人，也经常犯着一个错误，那就是攀比工资。

加薪和降薪，并不是真正的目的，作为一个成熟的企业，这点收入和支出是微不足道的。真正的目的是体现一种付出与回报的平衡。

如果你没有被加薪，你千万不要表示不满，而应该反思一下自己在工作中的差距，当你迎头赶上时，你加薪的日子也就到来了。

表示不满，经常是不仅得不到加薪，反而破坏了你在领导心目中的形象。领导可能因为你一闹就给你加薪吗？如果给你加了，别的人岂不也要闹，那他的领导工作还如何做下去。

在你闹着加薪的时候，你的领导心中可能正在说：“这个人只讲回报，不讲奉献，斤斤计较，不是好员工，这次不给他加薪，下次也不！”

## 第2大法宝：铭记“成长的机会，比工资更重要”

假如有两份工作摆在你面前：

一份工作月薪只有500元，但这份工作十分锻炼人，如果努力的话，两三年时间就可以从低层一直做到高层，高层的薪水是每月10 000元。

另一份工作月薪1 500元，但你在这个岗位上学不到什么东西，你最后可能达到的最高月薪也只有3 000元。

你会选择哪份工作？

聪明的人、目光看得远的人、有志向的人以及敢于冒险的人，会选择第一份工作，而与之相反的人会选择第二份工作。

根据我从事人力资源管理工作实践所了解的情况看，80%的人都选择了第二份工作，他们是缺乏远大追求、缺乏冒险精神的人。

在开始的时候，他们拿着每月1 500元，在拿500元的人面前显得趾高气扬，并且因为有了几个钱而不努力工作，不思进取，上班混时间，下班四处逍遥。

随着时间的推移，原来拿500元月薪的人通过努力，薪水不断提高，终于拿到了每月10 000元。而原来拿1 500元的人呢，由于不努力，还是1 500元，





如果有违规行为，还会被扣掉一部分。

在这个时候，谁更有条件享受高品质的生活呢？

看到别人每月10 000元，而你才1 500元，甚至不到这个数，你后悔吗？

有一个年轻人曾经对我说：“如果我选择现在500元月薪的工作，经过几年的努力，却因为种种原因没有得到提升和加薪，那我不是太亏了吗？”

“这几年来，你努力了吗？你的能力真的提高了吗？”

“假设我努力了，能力也提高了。”

“如果这种假设成立，”我说，“你没有得到提升和加薪，的确不是你的错，错在你的老板。并且，你的老板将会因为他的过错遭受失去人才的打击。你这个时候再跳槽到其他单位，或者让其他单位挖你去，你的月薪绝对不会低于10 000元，因为你的身价已经到了那个价位”。

“我明白了，你的意思是说，无论我现在工资多么低，我都应该努力，才可能在将来拿到高工资。”他说。

我为他有这种认识感到很高兴。事实证明，这个年轻人后来拿到了高工资，他做了一家上市公司的首席信息官，每月的收入30 000多元。

### 第3大法宝：热爱每一份工作

在我们这个社会，很多人不是找不到工作，而是因有很多工作他们瞧不上。

他们眼高手低，一面在苦苦寻找和等待在他们看来是体面的工作，一面却又在拒绝那些对他们的能力来说是非常适合的工作。

比如，有很多大学生毕业时，以为自己满腹经纶，就该有高职位、高薪水等着他们。他们却没有想过，自己实际上一点实践经验和能力都没有。

一个大学生，真正要为企业发挥作用，起码得固定在一个企业里从基层工作做起，坚持锻炼三年以上。欧美、日本这些国家的大企业里，担任高层管理者的人，甚至是经过一二十年的锻炼才被提升上去的。一个不具备能力的人，草率地给他高位，对企业是危险的，对他本人也是危险的，企业要遭受损失，他本人可能一跟斗栽下来，裁掉一生的信心。

无论你是学士、硕士还是博士，从学校毕业都只意味着在学习的道路上跨出了第一步，在任何一个企业里，你都还需要学习，对老板来说，你最多是一个可以继续培养的人，而不是真正能够胜任重要工作的管理者。

另外有一些人，他们虽然也在从事着他们认为不够体面的工作，但他们是不得已才干的，是因为生活逼得他们走投无路时才干的。在他们的心中，他们没有丝毫的敬业精神可言，有的只是消极应付、拖拉推诿。

古人说得好：“七十二行，行行出状元。”可是，我们这个社会却一直都存





在一种划分工作贵贱的不良倾向。

每一份工作，都是一次成功的机会，热爱工作，就是拥抱成功的机会。不论这份工作在他人在看来多么不起眼，多么不体面，你都应该看重它，以满腔的热情去从事它。

看不起自己工作的人，等于看不起自己。你都看不起自己，又如何能指望别人看得起你呢？

看不起自己的工作的人，自然就不会努力去做它，不努力去做它，自然就不可能得到好的回报。更糟糕的是，这样的人，工作中感受不到快乐，所能感受到的，只是痛苦、疲惫、烦闷、无奈等，即使意外地做出了一点成绩，他也绝对不会有成就感的。

你一生有多少时间在工作？按一天8小时计算，是1/3。如果你活90岁，那么就有30年在工作，如果你工作中不快乐的话，就意味你一生中有30年的时间是痛苦的。

值得吗？

如果你觉得太不值了，那就去爱你的工作吧，从工作中发现乐趣。

一个热爱工作的人，任何老板都会张开双臂拥抱他，给他机会，给他应有的回报，而不会拒他于门外。

#### 第4大法宝：做好每一件事情

成功者无论在成功之前，还是在成功之后，他们都知道做好每一件事，让每一件事情的结果都尽善尽美。

“你犯什么傻啊？”旁人看了，可能会这么挖苦他，“老板并不会检查你做的每一件事情，你做得再好，他也不知道啊。”

诚然，老板不可能看到每一个员工的每一份成绩。可是，如果你养成了追求卓越的习惯，把每一件事都做好，就可以保证老板所看到的全是完美的。到时，老板自然会把你该得到的职位和报酬给你。

那些投机取巧的人，他们善于察言观色，善于迎合老板，他们不是把心思放在工作上，而是放在揣摩老板的意图上。

如果他们认为某件事情老板要过问，他们就会将它做得很好；如果他们认为某件事情老板不会过问，他们就不会做好它，甚至根本就不做。

不可否认，这种“巧干”有时也能获得加薪和晋升的机会。但这种做法，可能混一段时间，绝对不能长久地混下去，总有被识破的时候。

机会来自于汗水，一分耕耘一分收获，即使今天没有收获，明天也一定能够收获。

同时，做好每一件事，也是成长的需要。每做好一件事，你就会积累一些





经验，增长一些知识，增加一些技能。

### 第5大法宝：铭记“多做一点不是吃亏”

几个人在一起工作，忽然某一天，在没有任何先兆的情形下，其中一个人被提升了，做了其他人的主管。

“他凭什么啊？”其他人会这么问。

“他比你们做得多。”老板说。

“对啊，他是比我们做得多一点，可就一点啊。”

“每天比你们多一点，就已经是优势了，而且，只有那些富有敬业精神的人，才可能几年如一日地坚持每天多做一点。”老板说。

是啊，就一点点，可很多人就成功于这一点点，而另外很多人，则失败于这一点点。

认识我的人，都说我在职业生涯中从来都是一帆风顺的，从低职位到高职位都做遍了，并且30岁以前就做过大公司的总经理了。

其实，在我的职业生涯中，也有过惨痛的经历，那就是失败于少做了一点点。

24岁那年，我生命中面临着第一次提升的机会。

那时，我在一家大型合资公司做会计，因为我是注册会计师，在当时还属稀有人才，总经理决定提拔我做财务经理。我自然非常高兴，因为我从来没有做过那么高的职位。

那时，我们公司经常会有一些货物从海关运回来，运回来后，业务部的人便会去清理。但我每次都没有参加清理工作，因为我认为我是会计，我的工作就是做好公司的核算，清理货物不是我分内之事。

问题就出在我这种缺乏奉献精神的认识上。

有一天，一批量特别大的货物运到了，几乎全公司的人都去参与清理了，包括一位陌生的老头，但我和另外一名会计没有去，虽然我们当时并没有事情干。

就在当天下午下班前，总经理叫到我他办公室，他的第一句话就是：

“我感到很遗憾，公司取消提升你的决定了。”

这无异于晴天霹雳，我想知道为什么，可犹豫着没有问。

还是总经理说了出来：“你看到一位陌生的老人到公司了吗？他是和那批货同时到的，他来的目的是来专程考查你的，他是公司的董事长，住在新西兰，以前你没有见过他。他认为你应该参加今天的货物清理工作，他也知道这不是你分内的事情，可他说，一个富有敬业精神的人，会主动抓住工作，而不会去考虑这是不是他分内的事情。”





我无语而退。可悲的是，我当时并没有认识到自己不对，我想即使我知道他是董事长，我也不会去参加货物清理工作，因为我是会计。

从那以后，我在公司里越来越不受重视了，虽然我的本职工作干得很出色，可在董事长心目中，我被打上了永久的“不敬业”的烙印。

后来，我递交了辞职报告。

总理想也没有想就签了字。他说：“我不留你，因为你在这里已经没有发展前途了。但我要提醒你，只有才华，是不可能成功的，你要更敬业才行，公司总是把机会给那些敬业的人，即使他们的才华欠缺一点也可以，而不会给那些有才华但敬业精神欠缺的人，因为只有敬业，你的才华才可能为公司创造价值。”

我说我在本职工作上是敬业的，也做得不错。

“这我知道，但这还不够。”总经理说，“年轻人，凭你的才华，再加上敬业和勤奋，是没有几个人可以超越你的，好好把握吧。”

我终于醒悟了，进行了深刻的反思，逐一检视自己的品性，将不够敬业的品性逐一改掉，并将“每天多做一点不是吃亏”作为座右铭。

到了新的公司，我完全变了一个人，我时时刻刻都主动积极地工作，别人不愿意干的，我默默地去干，别人没干好丢下的，我也捡起来做好，并且经常协助别人的工作。时间一久，这些行为就成了我的一种习惯。

我新养成的这种好习惯让我获得了机会。

有一天晚上，我一个人在办公室里加班。当我正在处理一位刚辞职的同事没有完成的计划案时，总经理来到了我所在的办公室。

“我到处找人，原来你还在加班啊！我手头有份文件需要处理，秘书今天不巧生病没有来，我知道这不是你分内的工作，但我希望你能帮我，我会叫财务部给你计算加班工资的。”总经理说，他还不知道我的名字。

“总经理，您说什么话啊，是我不知道您有事情，要知道的话，我早就来做了，我是公司的职员，没有什么分内和分外之分的，而且，我从来没有想过公司还会有加班工资。”我说。

总经理那份文件长达8万字，我处理完之后，已经是凌晨两点，我也因此没有回家，在办公室里继续工作到六点，然后趴在桌上休息一下又开始了第二天的工作。

总经理没有表扬我，但不久后，我被提升为部门副经理，虽然先前总经理连我的名字都叫不上来。

我的人生从此发生了巨大的变化，走上了不断晋升的道路，最快的时候，曾经在两个月内连升三次。

我至今都非常感谢合资公司那位告诫我要敬业的总经理，没有他的告





诚，不会有我的成功。遗憾的是，我再也没有看到过他，因为他回马来西亚了。

### 第6大法宝：每天都向卓越靠近

没有哪一个老板喜欢工作草率马虎的人，也没有哪一个老板敢把重要的职位和差事交给一个草率马虎的人。如果你没有追求卓越的习惯，那么你就不会有前途。

在一个组织里，样样做到第一的人，总是引人注目的，这样的人不会为晋升发愁，不会为薪水发愁。

如果你不能吸引老板注意，得不到晋升和加薪，是因为你没有做到第一。

在我们身边，有很多人说这样的话：“我到公司都好几年了，没涨过一次工资，这回该涨了吧。”

在他的意识中，呆得久就该涨工资，没有功劳也有苦劳。要知道，苦劳是一文不值的，苦劳没有创造价值，你凭什么参与价值分配呢？呆几年没涨工资，说明你没出息，几年都没有做出什么成绩来，难道这是值得高声喧嚷的光荣历史吗？

停止你加薪的要求吧，去追求卓越，去努力做到第一，时时刻刻提醒自己做到比别人更好。对一个做到第一的人，聪明的老板是不会忽视的。

现在不够卓越并不可怕，可怕的是你不愿意追求卓越。如果每天都向卓越靠近一点点，你最终会有实现卓越的那一天。

另外有一些人，他们虽然不是用“呆得久”来要求加薪，却经常为自己的平庸辩护：“不是我做得不好，而是你要求太高了。”

真的是要求太高了吗？

你的每一件事情都做到尽善尽美了吗？你样样都做到全公司第一名了吗？如果你做到了，你可以说是要求太高，甚至可以说是别人在挑剔你。但你并没有做到啊。

一个成功者，他对自己的要求，往往高于别人对他的要求，这就是他做出来的工作总能使老板满意的原因所在。

### 第7大法宝：自动自发地工作

自动自发地工作，就是在没有人要求你、强迫你的情况下，自觉自愿地、不计回报地把工作做好，即使这工作未必是你分内的事。

这种人表现出强大的奉献精神、敬业精神和忠诚意识，永远都会有机会不断降临到这种人身上。

在学生时代，我的学习成绩一直非常棒，从小学到大学，我的考试成绩从





来没有排在第三名之后，而且80%的考试是排在第一名。

为什么能够取得这样好的成绩，是因为我能自动自发地学习，老师没有要求过我考前三名，父母也没有要求过，是我主动要那样努力做的。

当然，这中间有一个重要原因，那就是我意识到搞好学业是“我自己的事情”。

在我刚刚毕业时，我工作也很认真，但那不是自动自发，而是出于争强好胜，我内心深处并没有认为工作是“我自己的事情”，而仅仅认为是一种谋取生存的手段，“我自己的事情”是下班后的业余爱好。

这种对待工作的意识终于让我吃了亏。

时间一长，争强好胜的想法淡了，再看到同事们都得过且过，我也开始逃避责任了，开始拖拉推诿了，今天的事往明天推，明天的事往后天推，能不做的事情尽可能不做，不得不做的事情也尽可能草率马虎，以便有更多的时间吹牛聊天。甚至，我还把业余爱好的事情带进了办公室来做。

公司在我们这样职员的拖累下，日渐萎靡，我们的薪水也低得可怜，在别的同学拿到上千元工资的时候，我才拿两百多元。

经济的困境迫使我反思，反思的结果迫使我改变自己。我做了两件事：一是迫使自己把工作视为“我自己的事情”，去热爱它；二是离开了原来的单位，以全新的、富有敬业的、勤奋的、忠诚的形象出现在职场中。

我的命运也因此开始了转变。

现在，有很多年轻人都和我当初那样，把工作视为谋生的手段，而没有视为“我自己的事情”。他们在付出劳动的时候，想到的是“我这样做老板能给我多少工资”，结果，他们总是做不好工作，连分内的工作也总是大打折扣。他们怎么可能有让老板满意的那一天呢？老板不满意，要保住饭碗都困难，何谈晋级加薪呢？

有这样一件真实的事情，一直以来被当作笑话传播。

某写字楼停电了。一位老板和他的司机从楼梯一步一步走到楼前广场时，忽然发现一份重要文件没带上。

“去看看我办公桌上有没有那份文件。”老板对司机说。

司机喘着粗气往楼上爬，好不容易爬到位于第28层的办公室，并看到文件在老板的办公桌上。

“文件在您办公桌上。”司机下来后对老板说。

老板的意思是让司机看文件在不在，在就拿下来，司机付出上下28层楼的力气，却仅仅是看了一眼，而没有把文件拿下来！

对这样的人，老板会不生气吗？





## 第8大法宝：不要把自己放在老板的对立面

现在，很多职员都把自己放在与老板对立的位置上。他们的心态多种多样：情况好一点的对老板漠然，差一点的是对立，更差一点的就是敌视了。

他们认为老板在剥削他们，他们每时每刻都在受苦受难。他们以老鼠看待猫的眼光看待老板，躲避他、畏惧他甚至仇视他，他不在时就以不负责任来对付他，如果能给他的公司造成损失而不被发现不被处罚，他们一定会高呼“万岁”。

这些人是胜利者吗？

绝对不是。公司用什么人，完全是老板来决定的，这样的人，早晚会被老板裁掉，到那时，老板的公司照样在运作，而这些人却奔波在求职路上。再者，这些人从来都感受不到工作的乐趣，即使做出成绩来，他们也没有成就感，因为他们认为做出成绩只有益于老板，而对自己没有丝毫好处，他们甚至会后悔做出成绩来。

事实上，你和你的老板并不是对立的。

虽然，你的工资表须经过他签字认可你才能拿到钱，可是，这份钱从哪里来？是从你和老板共同努力创造的收益中来。

虽然，你是执行他的指令，而他不可能执行你的指令，但这并不表明你不是企业的主人，公司的发展，需要你的一份努力，公司的收益也有你的一份，你怎么不可以视自己为主人呢？老板和职员，只是分工不同、角色不同而已，本质上都是公司的一员。

虽然，你和老板之间存在一种雇佣关系，但他并没有把你当做奴隶，也没有把你当做一种工具，他给了你一个施展才华的舞台，给了你他自己的事业的一部分，实际上已经视你为合作伙伴，他内心深处是非常希望你这个伙伴能够与他并肩对抗市场上的风风雨雨的。

虽然，表面上看你是在为老板打工，付出智力或体力，获取一份报酬，事实上，老板是将他的事业的一部分托付给了你。如果你是管财务的，他把他的资产安全托付给了你；如果你是管营销的，他把他的市场托付给了你；如果你是管人事的，他把他的的人力资源托付给了你……你要伤害他是太容易了，甚至可以让他一夜之间破产，可他对你的伤害，最多是扣一点工资。

你努力工作，你创造的价值中，固然有一部分属于你的老板，但也有一部分属于你自己啊，而且，你这一部分，也是利用老板的资本才得来的。老板努力，他创造的价值中，固然有一部分属于他自己，但也有一部分属于你，如果他是你的敌人，他会这么做吗？

公司，实际上是老板和职工共同乘坐的一艘船，老板和职员都在朝一个方向前进。





你应该和老板站在同一立场上。这样，在你付出辛苦的劳动时，才不会有一种被剥削、被奴役的痛苦，才不会时时觉得自己在吃亏。

在研究剩余价值的过程中，我们发现，并不是所有的老板都能从员工那里获取高额剩余价值，尤其是一些劳动密集型的非高科技企业。

有的人也许会说：“老板凭什么一年拿几百万元？”

原因很简单：老板担的风险大，他付出多年心血积累的资本全部在公司里，员工的风险大不了是失去一份工作，老板失去的却可能是几千万甚至数亿元的资产；老板付出的辛苦更多，他操心的是整个公司，而员工操心的至多是某个局部的事情；资本是老板的，老板创造了公司这一工作平台，一个高级职员可以凭这个平台一年挣好几万元工资，但失去这个平台，他就挣不到这几万元了；老板的贡献大，老板担负起很多社会责任，就业、福利、税收、促进地方经济发展等，你看公司旁边的小吃店，不正是因为有这么一家大公司在这里而生意红火吗？

### 第9大法宝：学习老板的优点

几乎在每一家公司里，都有这么一些人，他们不仅不尊敬老板，还从内心深处鄙视老板。

“他素质差。”

“他啥都不懂，尽说外行话。”

“他有什么本事？不就凭几个臭钱！”

“他没有管理水平。”

“公司管理混乱，就乱在他身上，他不讲程序，不懂现代管理。”

“经验主义！自以为是！”

那些被老板高薪请来、委以重任的高级职员也经常说这些话，他们接受过高等教育，对现代管理理论很了解，自以为是管理大师，是经营企业的高手。

我们承认，老板的素质的确良莠不齐。很多老板都没有接受过高等教育，他们甚至连系统的经营理论也没有学习过；很多老板从社会底层起家，虽然有钱了，生活品质提高了，但言行举止还是有着很浓的市井味，甚至俚俗粗话经常从他们嘴里蹦出来；很多老板凭着过去的成功经验办事，爱搞越级指挥，爱搞“拍脑袋决策”，甚至不讲程序、不讲沟通，很多事一个人说了算，爱“跟着感觉走”；很多老板把自己搞得像“家长”，大耍家长威风。

可有一点，我们也不得不承认：他把一个企业由小做大了。

如果你比他强，你就应该拥有自己的企业，你就不是雇员他就不是老板了。可事实上，你没有自己的公司，你是雇员他是老板。

他比你强，说明有你值得学习的地方。如果你想出人头地，就应该向老板





学习，学习他的优点，向他靠近，甚至有朝一日学到手后自己也去做老板。

老板的优点实际上很多，最突出的有三个方面。

(1) 果断把握市场机遇的能力。

老板总能先于普通人看到市场机遇，并果断出击。

有一件事情一直让我记忆犹新。

在我任财务总监期间，有一天，老板突然宣布所有产品降价 20%。

当时，公司财务状况已经有些恶化，这样的决策，很可能把公司推入深渊，于是，包括我在内的高层领导，一致反对老板的做法。

但老板我行我素，坚决要执行他的决策，他说，正有外资公司进入我们这个行业，现在不降价，市场就让外资公司占了，等那时再降价就晚了。

事实证明老板是对的，他的决策不仅没有恶化财务状况，反而占领了更多的市场份额，打垮了包括新加盟的外资企业在内的多家对手，一举使公司成为行业老大。

事后，我们整个高层管理团队都感到自愧不如。

(2) 冒险精神。

很多成功的老板都是敢于冒险的老板，他们善于以小博大，善于在风口浪尖去获取高风险回报。

1998年，我给一家公司做顾问。其间，该公司老板做了一项惊世骇俗的投资：公司总资产 6 000 万元，他全部将其抵押，取得 4 300 万元贷款，然后，他将这 4 300 万元全部投入到一个旅游项目中，而整个旅游项目的预算是 8 000 万元，意味着在投资期间还得再寻找 2 700 万元来补缺口。

这个冒险的决策一出，公司上下一齐反对。因为风险太大了，稍有闪失，就会全军覆没。

但老板不这么认为，他坚持要实施决策。

公司是老板的，谁能阻止他呢？于是公司上下开始了如履薄冰的日子。

4 300 万元贷回来了，也投出去了，并且每个月还要从销售收入中抽出数百万元投入到新项目中去，那些日子，公司上下过得紧巴巴的，销售人员憋着气奔波，供应商更是因为迟迟拿不到贷款而怨声载道。

一年过后，迎来了光明，原来反对老板的人，无不夸老板英明，因为第二年旅游项目就见回报了，而且获利能力远远超过了公司的传统项目。到第二年底，公司还清了全部贷款，资产由两年前的 6 000 万元剧增为 3 亿元。

如果你是老板，你能像他这样吗？

你肯定不能。

你也许会说：“人家是老板，有本钱冒险。”

这话不错，他是有钱，他如果失败，就会负债累累，比你我都穷。





你的确没他那么有钱，可你敢倾其所有去冒险吗？让你换份工作你都会犹豫半天，会考虑失去这每月几千元工资怎么生活，更别谈倾其所有了。

我们在分析人才的成长过程时发现，在通常情况下，学历越高的人，冒险精神越不足。

一个高中毕业生，十来岁进入社会，在他后来创业的过程中，他敢打敢拼，敢于放弃手中的职业，敢于掏尽腰包去投资。而一个大学生，呆在一个经营状况不佳的国有企业，拿着一个月几百元钱的低工资，连跳槽都不敢想。

这是为什么？

高中生什么都没有，失败了也输不到哪里去。一个大学生呢？有一份鸡肋式的工作，虽然无肉但好歹有味，如果输了，就比高中生输得更多。

拿句俗话说就是“穿草鞋的不怕穿皮鞋的”，草鞋破了就扔了，皮鞋破了却要心痛。

在第一代、第二代企业家中间，有很多人都是从“穿草鞋”起家的，而那些“穿皮鞋”起家的人，是他们的雇员。

现在，在企业界，正在形成一个阶层，称金领也好，称高级主管也可以，他们素质高，接受过系统的高等教育，个个都是能人，但他们中的大多数人，注定一辈子做个高级职员，而做不了老板，因为他们舍不得脚上的那双皮鞋。虽然，独自去创业，可能一年挣个几百万，但也有亏得一塌糊涂的时候，因为有这种风险，他们宁愿争取现在那稳稳当当的一年几万几十万元，而不愿去挣那可能的几百万元。

### (3) 公关能力。

我曾经做过老板，我知道经营一个企业，需要融洽方方面面的关系。

老板在公关方面，无疑是多面手，他可以根据公关对象不同，采取不同的策略，取得方方面面的大力支持。

作为一名职员，你可能是某方面的管理高手，可能擅长某一方面的管理，或者擅长某一方面的攻关，但你未必能够融洽各方关系。

## 第 10 大法宝：善待老板

善待老板，是因为老板比我们付出的更多，比我们承担了更大的压力和风险，比我们更辛苦。我们一天可能工作 8 小时或者多一点，但老板一天到晚都在为公司的发展操心。

善待老板，是因为老板给了我们工作，让我们得以维持生活，并能养家糊口，给了我们施展才华的空间，让我们找到了实现人生价值的舞台。

在大街上，一个陌生人冲撞了你，如果他向你道歉，你会原谅他。可是，与你经常相处的老板，如果出现某些过失，你却总是耿耿于怀。难道一个给了





你工作、给了你机会的老板，还不如一个陌生人吗？

和你矛盾最深刻的，往往是与你关系最近的。而与你关系最近的，总是因为某种缘分或某种共同的利益才和你在一起的人。

很多人不能得到升迁，不能获得加薪，就是因为他们对待老板的心态上存在问题。他们不能善待老板，对老板没有丝毫的同情和理解，表现在工作上，就是草率马虎、不负责任，其结果自然是得不到老板的欢心。

感恩是善待老板的一种形式。你要为自己能够成为公司的一员感恩，要为自己有现在这样一位老板感恩，要为自己获取的每一次机会感恩，要为自己能够在工作中学到知识、积累经验、增长技能感恩。

当然，善待老板不是溜须拍马，不是请客送礼，不是和老板搞哥们关系。

善待老板是理解他、尊敬他、支持他、同情他、信任他，和他站在同一立场，和他保持同一方向，像对待你的朋友那样对待他，尤其重要的一点是，努力工作，用最满意的工作业绩回报他。

### 第 11 大法宝：热爱公司

一个热爱公司的人，自然会以全部的热情投入到工作中去，在工作中感受到快乐，并做出卓越的成绩，在成绩面前感到自豪。

一个热爱公司的人，能受到同事的尊敬，受到老板的器重，他是一个有地位、有身份、有前途的人。

我曾经在一家小酒店听到这样的言论——几个流浪汉一样的中年人边喝酒边发牢骚，其中一个说：“别怪我无能，要怪就怪公司经营效益不好，我们公司简直就是人间地狱！”

当时，我为这样的言论惊诧得合不拢嘴。

如果员工勤奋、敬业、忠诚，公司经营状况会不好吗？身为员工，不怪你怪谁呢？

在我从事人力资源工作的日子，经常有应聘的员工在谈到原来的公司时，口若悬河地陈述原来的公司如何糟糕，原来的老板及上司如何恶毒，原来的同事如何亏待他，他的成绩如何被抹杀等。

照他那样说，他原来的公司早就该移交司法部门，而他原来的老板早就该杀头了。

对这样的应聘者，我一律不录用。因为他没有热爱公司的品质。而且，我也不敢录用他，因为有朝一日他离职时，一定把我所在的公司、老板，以及我本人说得一无是处。

那些看不起自己公司的人，在他贬低自己工作过的公司的同时，也是在贬低他自己。





不管公司大小，不管你在公司待的时间长短，也不管公司是否存在这样那样的不足，你都应该对公司表现出热爱，为自己能在公司工作感到自豪，毕竟那里曾经留下过你人生的足迹，甚至也给你带来不少的欢乐。

在公司里，老板无疑是最热爱公司的人，因为公司是老板的“孩子”，他历尽辛苦才把这个“孩子”拉扯大。如果你能以老板那样的心态去对待公司，你自然也会对公司热爱起来。

事实上，你也能够而且应该以老板那样的心态对待公司，因为公司有一部分也是你的，公司有你的舞台，有你施展才华的天地，有你成就人生的机会。

### 第 12 大法宝：把每个人视为客户

你到一家商店买东西的时候，你会期望所买的东西有缺陷吗？

当然不会。相反，你会期望所买的东西质量越高越好，以最便宜的价格买到品质最好的东西。这种期望一点也不过份，这是你的权利。

作为一名销售人员，如果客户因为某种商品有缺陷而找你理论，你会认为客户不对吗？你能对客户说“别要求那么高，能凑合着用就是了”之类的话吗？

当然不能。因为客户要求高是他的权利。

在生活中，我们每一个人都是消费者，同时，我们也参与着商品制造，是直接或间接的制造者。我们应该理解消费者追求高品质商品的心情。

但是，很多公司的职员，因为没有直接参与一线销售，而对质量重要性的体会不深刻。缺乏敬业精神的上工序员工对下工序员工说：“过得去就是了，别要求那么高。”下工序员工又对再下一工序员工说同样的话，这话一直传到销售人员那里就传不下去了，因为销售人员面对的是追求完美的消费者。

要让销售工作好做，就只有杜绝“过得去就是了”的想法，每一个环节都追求完美，最终才可能给客户一个完美的产品。具体做法是，让上工序把下工序视为客户。

事实上，公司每一个人的工作质量，都会直接或间接地在市场上得到反应，好的质量会赢得市场的回报，而差的质量必然遭受市场的打击。我们在管理中说的“全面质量管理”，实际上就是“全员质量管理”，只有每一个人的每一项工作尽善尽美，才可能保证企业在市场中的每一场战争尽善尽美。

如果你把你打交道的每一个人，老板、上司、同事等，都视为你的客户，去理解他的高品质要求，去满足他的高品质要求，你怎么可能做不好工作呢，怎么可能没有成长的机会呢。





### 第13大法宝：不要频繁地跳槽

现在，跳槽的人越来越多，并且跳得越来越频繁了。这些人在一个又一个公司之间穿梭来往，不像是公司职员，倒像是观光客。

这些人看起来很风光、很潇洒。事实上，在他们中间，除了少数人在跳来跳去中获取高职位和高薪水外，大多数人得不偿失。

除非你在某个行业中早被证明是拔尖的人才，否则是不会有哪个老板在你一进入公司时就给你高职位和高薪水的。

老板提拔一个人，总是要经过较长一段时间的考查，不是他不愿意提拔，而是他不愿意冒险提拔一个他不了解的人。

那些爱跳槽的人，往往在考查期未到就草率断定自己没有发展机会而离开，跳到新的单位，一切又从零开始，干着基层工作，重新接受考查。

我认识这样一个人，他在一个城市待了8年，却一直从事着基层工作，从来没有被提升过，虽然他很有才华。经过了解，我发现他8年间跳了12次槽，每家公司待的时间都只有几个月的。这就是他不被提升的原因所在，因为几个月的时间太短了，他的才华不能完全展示出来，考查他的人也不能完全了解他。

在我的职业生涯中，也差点因为跳槽失去机会。

那年，在我人生中第一次提升到来之前，我萌发了离职的念头，因为我认为公司没有我发展的空间。

我把想法对一位好友说了，好友劝我多想想，想想是不是真的没有机会，想想到新的单位是不是真的就有机会，想想究竟是离职好还是继续干好。

我仔细想了，我发现，我并不是没有机会，于是我留了下来，更加勤奋地工作，并在两个月后获得了提升。

我要奉劝那些爱跳槽的年轻人：忠诚于你的公司，忠诚于你的老板，多一点耐心，不到万不得已不要跳槽，因为每跳一次槽，你在公司所做的一切努力都将失去，包括你创造的业绩，你留下的好印象，你建立的人际关系等。

再者，即使你最终要跳槽，你也要在公司以及在这个行业中留下美好的印象，让下一个老板看上你，如果是下一个老板来挖你，那么，你的高职位和高薪水自然就来了。

### 第14大法宝：掌握秘密武器

如果你有高超的工作技能，你怎么会担心失去工作呢？公司裁员，总是裁掉那些没有能力的人，而不会让能人离开。

很多失败者天天抱怨公司不给机会，抱怨老板不器重他。可他没有想过自





己是否有值得给予机会和器重的技能。

更有无数的失败者，他们总以仇视的目光看待比他们更成功的同事，诅咒那些人抢走了他们的机会、占了他们的位置。可他们没有想过成功者哪些方面比自己更优秀。

如果你有超越他人的能力和业绩，谁又抢得了你的机会？谁又占得了你的位置呢？

一切抱怨都是没有用的，有用的只是发愤图强，掌握你应该掌握的技能，拥有你自己的“秘密武器”，从而增强你的竞争能力和把握机会的能力。

这些秘密武器包括很多方面，其中最重要的是专业胜任能力，别人没有能力解决的问题，你能够解决，久而久之，上司和老板就会离不开你，他们会把更多更重要的事情交给你去解决，并给你更多的回报。

掌握“秘密武器”的途径是，比他人更敬业，比他人更勤奋，比他人更忠诚。

我们注意到，在一个团队中，勇于承担责任、勇于啃硬骨头的人，总是成长得最快的人。

经常多做一点，凡事主动一点，你也会成长得更快。在你掌握了“秘密武器”之后，你就成了不可替代的人了。

### 第 15 大法宝：相信自己

在一次对职场中的失败者进行问卷调查时，我们发现，很多失败者之所以失败，与他们缺乏信心分不开，有 93% 的被调查者认为自己从小就很普通，只能从事普普通通的基层工作。

因为有这种想法，他们不敢去尝试，看到别人成功了，他会说“别人比我能干”，而没有想过自己其实只要努力也能够做到。

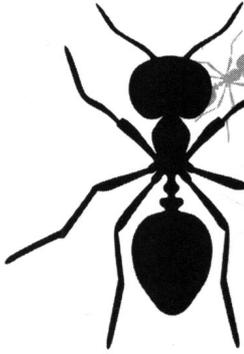
这种人如果被放在一个不起眼的职位上，他除了抱怨外，也会这样对自己说：“我大概只是干这种工作的料，别人把我放在这里，就等于给我定型了。”他没有想过，别人放他在那里，并没有打算永远放他在那里。

任何事情都是人做的，你现在做不了，并不等于你永远做不了。天下绝对聪明的人不多，绝对愚笨的人也不多，大多数人的智商相差不太大。一个成功者，未必生来就是天才，一个失败者，也并非生来就是弱智，相反，在失败者的群体中，倒是有着一些聪明绝顶的人。

问题不是出在智商上，而是出在勤奋上面，谁最勤奋，谁就能走在最前面。

要敢于梦想、敢于尝试，相信自己的能力，不论你目前处于多么卑微的地位，干着多么基层的工作。有很多曾经十分卑微的人，就是靠着自信和勤奋，最终走向了成功，走向了卓越和伟大。





第 4 章

“蚁族”如何在创业路上筑巢



## “蚁族”能够创业吗

在很多时候，不是别人说你“不能”，而是你自己已在说“我不能”。

当你认为自己不能时，你自然就放弃了追求的努力。

努力不一定能得到，但不努力一定得不到。

——摘自作者上学时的日记

### 1. 创业：给自己一份工作

现在就业形势十分严峻，很多同学毕业就失业，连上班的滋味都没尝到。在这种形势下，我们需要改变思路：别人给不了我好工作，我会自己给自己一份工作。

不久前的一个晚上，我很晚才下班，一边开着车，一边听着收音机。收音机里报道了这样一位成都女生：大学毕业，一时找不到如意的工作，于是，她在自己的母校成都理工大学附近摆小摊，卖蛋挞，并很快赚到了第一桶金。如今，与她同时毕业的同学，有不少还奔走在求职路上，而她已经拥有了好几家属于自己的蛋挞连锁店。

在职场上，如果能够一直向上发展，像唐骏、杰克·韦尔奇那样，成为“打工皇帝”，当然是人生的幸事。但是，如果你经过努力，仍然几十年徘徊在职业最底层，你就不如通过创业来拼搏一下了。





在这个世界上，有两种挣钱方式，一种是“管道式”，一种是“提水式”。关于这两种挣钱方式，有一个著名的故事，这个故事是这样的：

很久以前，有两位满怀雄心壮志的年轻人，一位是格林斯，一位是迈克，他们是好朋友，从小一起生活在美国西部的一个山村。

当时，这个山村非常穷，环境非常恶劣，没有水源，人畜用水需要到几十英里外的地方。全村老老少少每天早晨起床后的第一件事情，就是提着水桶去打水。

格林斯和迈克每天也跟着大伙去打水。每当累得直不起腰的时候，两个人就会不停地抱怨。

“如果我非常富有就好了，就不用这么辛苦地来打水了，我拿钱雇人来打。”格林斯对迈克说。

“是啊，如果我们非常富有，就不受这份苦了。可是，待在这里，怎么富得起来呢？人家常常用‘穷山恶水’来形容环境恶劣，我们这里，只有穷山，连恶水都没有。”迈克叹息道。

终于，挣钱的机会来了。

村里修了一个池子，可惜没有水，村长决定让全体村民去提水，每提一桶水给1美分。

“我们把这份差事揽下来吧，”最先知道消息的格林斯对迈克说，“这个水池每天得补充水，揽下来我们就每天有挣钱了。”迈克表示赞同。

两个人找到村长，好说歹说，还向村长展示了他们的臂力和发达的肌肉。最后，村长同意了他们的请求。

第二天，两个人开始工作了。

他们非常激动，也非常卖力，平时只提一只水桶，这一天，他们每个人提了两只水桶，来回飞奔。

当太阳落山时，他们总共提了100桶水，并且从村长那里领到了1美元的工资。

“我们两个人一天可以挣1美元，再看别的村民，一天能够挣5美分就不错了。”迈克一边数钱，一边兴奋地说，“我简直不敢相信我们会有这么好的工作！”

格林斯却沉默不语。这1美元来得是多么辛苦啊，他的背又酸又痛，脚掌磨破了，手掌也磨破了，全身的骨头如同散了架一般。即便如此，明天还能挣到1美元吗？

格林斯完全兴奋不起来，他在思考怎样才能找到更好的办法，做到每天都可以挣到1美元甚至更多，而又不至于这么辛苦。





他将这种想法告诉了迈克。

“别东想西想啦！”迈克还沉浸在兴奋之中，“即使明天挣不到1美元，挣一半也非常不错啊！我们是很辛苦，但慢慢就会习惯的，慢慢地就能每天挣到1美元甚至更多了。”

接下来的几天，两个人继续提水。如格林斯所预料的那样，他们第二天没有挣到1美元，而只挣到80美分。

格林斯并没有放弃寻找更好办法的念头。有一天，他坐在小河边休息，太阳暖暖地晒在身上，懒洋洋地不想动，格林斯想喝口水却懒得想直腰。他侧了个身，看到缓缓流过脚下的河水，从岸边顺势抓起一根中空的植物的茎，掐掉两头，把自己的嘴巴和河里的水通过茎管连接在一起——一股水流流入了口中。格林斯终于想到修一条管道，把水引到村子里来。

当时，村子里没有用来引水的管道，包括格林斯在内的所有村民，也没有见到过管道。格林斯将自己的主意告诉了好朋友。

没想到迈克却说：“你做什么梦啊？我们这里有谁修管道了？再说，我们哪有钱去修所谓的管道呢？做人要脚踏实地，别老想些投机取巧的事情。”

“我不是做梦，我一定能够成功的！我可以挣很多钱。”格林斯大声反驳。

“我说格林斯，你怎么就不能满足呢？我们现在这份工作很不错了，一天可以挣1美元，一个人有50美分，我们已经是高收入阶层了。我们这样的收入，一个星期可以买一套新衣服，一个月可以买一头母牛，半年可以盖一座新房子，我们每个周末还可以休息。我们好好干，一辈子都不会为钱发愁的！”

“现在看来，1美元的确不错，可是，如果某一天村长不让我们提水了呢？现在有不少人在缠着村长，想加入到我们的行列中来。”格林斯想到了这份工作的不稳定。

“这简直是杞人忧天，谁不知道你我两个是村里最强壮的年轻人，村长不找我们找谁啊？”

“我不和你争了。”格林斯说，“我坚持我的想法，并且，我马上就要付诸行动，如果你愿意，我们一起修管道。”

“我不屑于与做事不踏实的人为伍，你要干就去干吧，我们从此分道扬镳！”

两个人不欢而散。

第二天，迈克继续给村里的水池提水，当然，他还是挣到了50美分。格林斯则开始修管道。

那个时候，既没有钢材，也没有塑胶，修管道只能用石头拼接，这可是件非常艰难的事情，而且要花许多钱，其数目远远超出了格林斯已有的积蓄。但他没有后退，他知道自己将面临诸多困难、将经受诸多艰辛，但这一切都是值





得的，因为他坚信他的回报相当可观，到时候，将有一股清澈的水通过他的管道，哗哗地流进村子里。村子里有了水，可以搞养殖，也可以种果树，那个时候，全村人都可以发家致富。

当格林斯开始凿石头的时候，消息传开了，包括迈克在内的所有村民，都在嘲笑他，说他是疯子。

格林斯没有理会他们的嘲笑，依然坚持建造他的管道。但他的生活境况越来越差，因为他的钱越来越少。他不得不节衣缩食，并且夜以继日地工作。

而迈克呢？他每天有50美分左右的进账，他的日子过得越来越好，他买了新衣服、买了奶牛、盖了小楼，还买了一头小毛驴，配上了全新的皮鞍。周末，他骑着小毛驴在村子里游走，有时也去依然挥汗如雨的格林斯那儿看看，劝导格林斯放弃管道，或者挖苦一阵，或者炫耀一下自己买的新东西。

在村子里，谁也看不起格林斯，人们提起他，总是会说“那个疯子”。而迈克却受到人们普遍的尊敬，人们称他为迈克先生，经常有很多人围在他身边，听他讲各种笑话，还有的人家主动将漂亮的女儿许配给他。

有时候，格林斯也会动摇，尤其是人们休息而他还在努力工作的時候，或看到迈克趾高气扬的时候。

工程进展很缓慢，好石材不好采，而他的工具也过于简陋，当然，最主要的是他没有钱雇人来帮忙。

“缓慢并不可怕，只要在前进，一英寸一英寸地前进，无论多么长的管道，都是一英寸一英寸累积起来的！”这是格林斯经常自己对自己说的一句话。

时光在一天天、一月月、一年年地推移，几十英里长的管道，独自一个人修建，的确不容易。在这些日子里，格林斯不被人理解，承受着巨大的艰辛、忍受着无尽的孤独。

管道也在不停地变长，从村里一直延伸到村外，以致人们很多天都看不到他——当然也没有人刻意要看到他，因为没有人关心他了，人们连嘲笑他的兴趣也没有了。

有一天，人们却意外地看到格林斯出现在村子里。他骨瘦如柴，头发长而蓬乱，胡子把嘴巴都盖上了。

“疯子格林斯变成野人了！”人们奔走相告。

没有人知道，格林斯的管道已经铺好了全长的三分之二。但每个人都知道他没有钱吃饭了，因为他见人就开口借钱。

当然没有人肯借钱给他。

他不得不求到迈克门前。

“我借给你钱可以，但有一个条件，那就是放弃你的管道，和我一起去提水，我们以前是好朋友，我现在也当你是朋友，我可不愿意看到你在歧路上越





走越远。”迈克说。

格林斯无法接受这个条件，自然也没有借到钱。黄昏的时候，一分钱也没有借到的格林斯回到了他的工棚里，他决定以野菜、野果为生，继续他的工程。好在他无需再添设工具，也用不着花什么钱了。

时间在继续推移，一个月又一个月，一年又一年。格林斯吃着野菜、野果，艰难地让管道一寸一寸地前进。

迈克挣的钱虽然也不少，但是，日复一日高强度的提水工作，也使他显出了沧桑的模样，他的背都驼了，和他的年龄很不相称。他的心情也没有先前那么好了，因为，他及家人的开支越来越大，为了维持这种水平，他必须每天挣钱，一天也不能停下来。当第二个儿子降生时，他连周末也不得不去工作了。

有一天早上，当全村老少和往日一样提着水桶，准备去提水时，却听到了哗哗的水声。人们惊诧万分，纷纷跑出家门，个个发出了“天哪”的惊呼。

清澈的泉水，正通过疯子格林斯建成的管道流进村子里。已经瘦成猴子模样的格林斯拄着棍子，呆呆地站在管道的出水口处。

人们当然不愿意再到几十英里之外提水了。当然，他们也不好意思白用格林斯的水。最后，村长代表大家请求格林斯把水卖给他们，每桶1美分。

“不用每桶1美分，两桶1美分就可以了。”格林斯说。他知道，即使两桶1美分，他的收入也相当可观。

有了水，村民们的生活渐渐出现了很大的改观，他们种上了果树，并且养了许多牲口，一个曾经非常贫穷的山村一下子变成了富裕村了。附近村子的村民看到这样的情况，纷纷搬迁过来，也买格林斯的水，种果树、养牲口。至此，格林斯每天卖出的水达到三千多桶，每天的收入相当于当时美国一个产业工人半年的收入。

格林斯的管道每时每刻都在流水，无论他睡觉时、吃饭时还是周末度假时。而每一滴水，都是美金！他修了一个很大的蓄水池，没有人来买水的时候，他就将水蓄起来。

随着人口越来越多，村子变成了小镇，后来又变成了城市。格林斯成立了自来水公司，为整个城市供水，他每天的收入达到三万多美元！

对了，迈克怎么样了呢？管道修成的那一天，他就失去了工作。因为无法支付庞大的家庭开支，他不得不四处举债，最后无法偿还债务，妻子儿女都弃他而去，搬到另一个城市居住。迈克从此一蹶不振，终日讨酒度日。

有一天，格林斯在一个小酒馆里找到了迈克。

“怎么？你还嫌我不够惨吗？别来烦我，要不是你的‘鬼管道’，我会落到今天的地步吗？”不等格林斯开口，迈克就骂开了。

“别误会，我是来找你帮忙的。”格林斯说。





“帮忙？你如今是大富豪了，找我帮什么忙啊？”

“你想想，全美国有多少人啊，每个人都离不开水，我们可以建无数条管道，只要这些管道里的水不断流，我们的进账也就不会断流！”格林斯尽力说服迈克。

迈克加入了格林斯的公司，格林斯送给他20%的股份。

一年一年过去了，他们的自来水公司遍布全世界，他们的管道每时每刻都在哗哗地流着水，而他们银行账上的钱也每时每刻都在增加。当他们到了退休的年龄、周游于世界各地时，这种进账依然在继续……

## 2. 一无所有也可以创业

说起创业，很多“蚁族”人士会说：我什么都没有，怎么去创业啊？

你不是什么都没有，你要记住：0也是一个数字！而且，你有大脑，一个装满知识的大脑。在我国改革开放之初，一些没有工作的人，就开始摆地摊。但正是这一批人中的许多人成了中国第一批企业家。只要你仔细分析一下家乡在改革开放后第一批富起来的人，基本上都是这种类型的。

这里有一个传奇的，靠一只死老鼠起家的故事。

大街上有一只死老鼠，你会不会认为那就是你赖以创业的“1”呢？

死老鼠值什么钱啊？你肯定认为它一文不值，连踢它一脚都懒得费力气。但有一个名叫汤姆的年轻人，却用它迈开了创业的第一步。

有一天，一无所有的流浪汉汤姆经过一条街道，看见地上有一只被踩扁了的死老鼠，他突然想到卖鼠药的常常需要用死老鼠做宣传，这只老鼠的惨容不正是很好的宣传品吗？

于是，汤姆把死老鼠捡了起来，送到一个卖鼠药的商贩那里，换回了一个铜币。

这时，汤姆不再一无所有，他决心投入到其他事业中去。

他用那一个铜币买了很少一点糖浆，又去一个铁匠那儿借了一只水罐和一只勺子。然后，他坐在路边上，等候从山上采花的花匠回来。当花匠经过他的身旁时，他给每一位花匠一勺子水，并在勺子里放上一点糖浆。

花匠们都夸他的水好喝，每人送给他一束鲜花，他一共得到10束鲜花。

他把得到的10束鲜花拿到街上卖掉，共挣了8个铜币。

汤姆怀揣着8个铜币，寻找着新的赚钱门道。

一天中午，汤姆经过皇家花园时，看到那里满地是枯枝败叶，园丁一脸苦





恼，不知道如何清除它们。

汤姆走过去，说愿意帮园丁清理，不过园丁得付费。

园丁答应付给汤姆4个铜币。

汤姆将枯枝败叶捡拾干净，并整整齐齐地堆放在花园门外。汤姆并没有就此停下来，他坐在枯枝败叶上叫卖起来。这时，皇家的陶工正在为没柴烧的事发愁，听到叫卖，便跑过来，用18个铜币买下了那堆枯枝。

到此，汤姆挣的钱除掉开支，已经积攒了25个铜币了。这对汤姆来说，可不是一笔小财富啊，他决定做更大的事业。

通过调查，他发现城郊有五百多个割草工，这些工人很辛苦，经常是连水都没得喝。汤姆在割草工集结处放了一个水缸，为割草工免费供应饮水。

割草工们很感激，都想报答他，却找不到报答的理由。

结识了这帮割草工后，汤姆又想方设法结识了一位做陆路运输生意的商人和一位做水路运输的商人，经常从他们那儿打探消息。

有一天，从事陆路运输的商人对他说：“明天有个马贩带着500匹马进城。”

听到这个消息后，汤姆立即跑去对割草工们说：“现在，我需要你们帮助我。”

大家都说：“没问题，你叫我们做什么都是可以的。”

“请你们每个人送我一捆草，并且，明天在我把草卖完之前，你们不要卖草，好吗？”

每人只给一捆草，这不过是一个小忙，等他卖完再卖，也没什么。割草工们当即答应了。

汤姆得到了五百多捆草。

第二天，马贩子进城了，他走遍全城，都买不到草，只好用1000个铜币买下了汤姆的五百多捆草。

这可是一笔不小的收入啊！汤姆的“1”已经发生了质的飞跃。

几天后，从事水路运输的商人对汤姆说：“明天，有条满载货物的大船进港。”

在那个时候，物质是很短缺的，一条满载货物的大船进港可以算得上重大事件了。

汤姆立即租了一辆豪华轿车，临时雇了几个侍从，把自己包装成一个大富商。然后，他们来到港口，船一到，他就以很少的定金订下了全船的货物。

在他之后，有大约100个商人前来购货，但得到的答复都是：“全船的货物已经卖给一个叫汤姆的大商人了。”

汤姆成功地控制了供应链！





这些商人只好来找汤姆，汤姆的条件当然不低，凡是要从他那儿进货的商人，除了支付货款外，还要支付1 000美元购买“货物分享权”。

共有100个商人来分享那一船货物，仅分享权一项，汤姆就卖了10万美元，货物差价赚了10万美元。不久，汤姆又用这20万美元投资船运业，并很快成了大富翁。

现在很多“蚁族”不是创不了业，而是放不下面子去做小生意。他们总想一开始就创建大公司，拿大订单。

有位设计专业的毕业生曾经对我说，他心目中的创业，就是有一家大设计公司，给全世界的不同国家设计标志性建筑，一笔单就是几百万甚至上千万美元的设计收入。有这样的事情，当然不能放过，这是好事啊。但是，这样的好事，有几个人能碰上呢？你有钱开一家大设计公司，但你有那个设计能力吗？人家怎么能放心将项目给一个没有设计经验的公司呢？

小生意不等于小事业。忠告那些心高气傲却又眼高手低的年轻朋友们，不要不屑于做小生意。李嘉诚不是一开始就做地产生意的，刘永好不是一开始就拥有希望集团的，巴菲特也不是一开始就是大额资金的操盘手的。从小生意做起，从小事情做起，积累资金的同时也积累着创业经验。

在日本，有一个人就是用脑袋做资本的高手，在他看来，没钱不等于没有资本，没钱照样赚大钱。有一天，他听到有人出卖一片山坡上的木材。他通过分析，认为买下这片山坡上的木材，绝对要赚大钱。可他没有钱。怎么办呢？别人有钱啊！毫不相干的他去帮着找买主。很快，他找到了一个有钱但却不知道投资什么项目的人。他对这个人说：“那片山上的木材大约值100万元，主人愿意以80万元转让。你买下它吧，保证两个月内赚一成。如果所赚的钱超出一成，超出部分就给我；如果赚不到一成，我赔你一成的利润。”那个人听到一个月就可以稳稳当地赚取一成的利润，当即就答应了。等木材买下来后，他又去帮着转卖，并很快以两倍的价钱——160万元出手。所赚的80万元中，除去一成利润额8万元，还有72万元，这72万元全部进了他的腰包。

这个人就是日本白手起家的角荣建设公司董事长角田式美，“无钱赚大钱”策略就是他创造的。

“蚁族”是一个知识相对较高的群体，也是一个头脑灵活的群体。他们的知识没有转化为资本，是因为他们没有做一个有心人。而只要你去寻找，总能找到知识转化为资本的途径。

### 3. 最大的障碍是决心

我编写的《财富数学》和《毕业就创业》两本书出版后，有不少朋友向我





诉苦：“我没钱，怎么去创业啊？”

在很多人看来，创业的最大障碍是钱。事实上，钱并不是最大障碍，最大障碍是创业的决心。

有一个朋友，在看了我编著的图书《毕业就创业》后，白天上班，晚上去大学附近摆地摊。他现在一个月可以赚五六千元。他的成功经验就在于两点：一是放得下面子，二是吃得了苦。

钱不是问题，只要你去想办法就能借到钱。决心却是一个问题，没有人帮得了你。我曾经帮很多创业者下决心，但也有很多人最终没能被我说服。他们觉得去别人公司一个月挣几百元钱比较清闲，自己做小生意太辛苦，而且有风险。

## 从哪里开始（1）：网络创业

鲁迅先生说：地上本没有路，走的人多了，就成了路。

几十年后的今天，地球上人口猛增。现在，不是走的人多少的问题，而是到处都站满了人——每一寸土地上都人头攒动，如果你想在路上行走，只有去挤，把他人挤向一边，你可以通过。

——摘自作者的一次创业感言

### 1. 网络创业的优势

第一，启动资金少。对网上创业者来说，如果不是做很大的项目——比如开门户网站，起初所需要的资金并不多，只要有一台电脑、一间小办公室就可以了。





第二，成本低，经营费用少。当今网络通信很发达，只要有一条宽带，就能开展经营，可以节省很多的通信费和差旅费。此外，不需要租门面房，从而无须付昂贵的房租。在创业初期，未正式注册公司之前，也不必为繁杂的收费和税务问题耗费精力。

第三，风险低。本小风险就小，失败了也没什么可怕的。

第四，利润丰厚。如果你创业成功，钱自然会滚滚而来。

## 2. 网络创业方式

第一，网上开店。网络的发达使网络店铺成为目前最新兴的产业。在网上开一个小店，卖一些有特色的产品，然后在各大论坛或者亲朋好友中为自己做宣传。这种方式与开实体店没有本质的区别，不过是借用了网络平台。

第二，网络广告。现在比较好的网络广告联盟有：淘宝、eBay、百度主题推广等。做一个网站，加入这些联盟，帮他们推广，你就可以得到分成。

第三，网络服务。网络服务是指帮别的网站做辅助工作，比如网络优化、网络推广等。很多网站，尤其是企业网站，都外包给他人做，如果你懂这方面的技术，就可以接过来做。

第四，网络游戏。网络游戏的发达催生了一批游戏高手，他们可以将一些游戏人物练到很高的级别，然后出售虚拟物品或者账号。职业游戏玩家，月收入过万的人很多。除了出售自己练的账号，还可以帮人练号，可以打广告道具出售。

第五，域名投资。这和现实中的商标投资是一样的。就是专门在网络上抢先注册好的域名，然后待价而沽。

第六，网上填写调查问卷。国内外都有一些通过网络调查获利的网站。网站发布问卷调查，网民则可以靠填写对某个新产品或者新创意的问卷调查，获得小礼品或者少额的现金。

## 3. 网上开店是热门

沃尔玛商场每天的人流，不及淘宝网的百万分之一。据统计，沃尔玛的一个大型商场，每天的人流量不会超过 1.5 万人，而淘宝网每天的流量高达 1 000 万人。

网上开店前景十分广阔。随着人们物质生活水平的提高，人们变得越来越“懒”。网上购物，足不出户，货到付款，价格普遍低于实体店出售的同种商品。网上对比价格也十分方便，鼠标一点，所有供应商的价格都出来了，谁高





谁低一目了然，不是货比三家，而是货比数十家甚至数百家，即使有一万个供应商，也可以在几秒钟内将价格从低到高排列出来。更为重要的是，现在网民越来越多，将有越来越多的人在网上购物。网上购物已经成为一种时尚——不会网购的人，已经落伍了。中国互联网络信息中心 2009 年 1 月 13 日发布的《第 23 次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2008 年底，中国网民规模达到 2.98 亿人，比 2007 年增长了 41.9%；互联网普及率达到 22.6%，略高于全球 21.9% 的平均水平；继 2008 年 6 月中国网民规模成为全球第一之后，中国的互联网普及再次实现飞跃。电子商务是与网民生活密切相关的重要网络应用。2008 年 6 月底，网络购物市场的网民规模达到 7400 万人，较 2007 年增长 2 800 万人，使用率为 24.8%，比 2006 年增长 60.9%；在网上付费上，网民规模达到 5 200 万人，比 2007 年增长 1 900 万人，使用率为 17.6%，较 2006 年增长 57.6%。除此之外，网络售物和旅行预订也已经初具规模。网络售物网民数量已经达到 1 100 万人，使用率达到 3.7%；通过网络进行旅行预订的网民数达到了 700 万人，使用率为 5.6%。

目前，网上开店的平台包括：

第一，自建网站开店。自建网站是指经营者不通过网络既有平台注册网店，而自己建设一个独立的网站开设店铺，利用自己的关系和网上网下的宣传来吸引浏览者进入自己的网站，进而进行商品销售。它的流程为域名注册—空间租用—网页设计—程序开发等。

第二，自助式开店。自助开店跟前者有些类似，相对于前者，它一般会带有 C to C 网站的标志，让人一眼就看出店铺是挂在 C to C 网上开店平台上的，所以它的网店内容模板化，主要是网店老板所有的注册会员和数据库等资料，自己都无权拥有。但是，由于该平台比较知名，所以网站推广方面比较省力。

第三，在淘宝网上开店。淘宝网是现在用户最熟悉不过的网站了，2003 年由知名公司阿里巴巴投资创办，在几年的时间内迅速抢占市场大部分份额，是有其原因的。在淘宝网上开店，甚至登录商品，几乎任何费用都不需要支付，还可以留有手机、E-mail、QQ 等联系方式。它有着非常便捷的后台管理界面，登录和修改商品很容易，页面浏览速度也很快，这个免费的政策，使不少网友纷纷选择在淘宝网安家落户。

第四，在 eBay 易趣网、拍拍网、富贵网上开店。eBay 易趣网是著名的 C to C 网站之一，目前 eBay 易趣网免除用户的开店费，只保留对商品登录、商品推荐等部分服务项目进行收费。该网站的客流人群包括美洲、欧洲和亚洲各国在内的很多人群，所以如果想要把生意做到国外去，这个平台是个不错的选择。

拍拍网是和 QQ 同属腾讯的 C to C 网站，由于 QQ 的用户众多，所以它一面世就拥有自己固定的一批会员群体。与淘宝网一样的是，它也采取几乎一切





费用免收的政策，并且突出同城概念，同时涵盖社区、资讯和沟通，但是它的目标群多是 25 岁以下的青少年。它的认证流程简单，操作界面亲切，新手很快即可上手。

富贵网也是国内比较知名的 C to C 网站，由个人创办，富贵网比较适合于那些不愿意花大价钱制作独立的电子商务网站，又想保留有自己独特形象的商家。

第五，在当当宝上开店。当当宝是由著名 B to C 网站当当网创办的网站，它也采取不收开店费的政策，其主要优势在于母公司当当网具有多年的 B to C 经验，可以为入驻的个人商家提供较好的辅导，包括网上店铺的陈设等，帮助他们把店做好。虽然当当宝还远不足以与 eBay 易趣网和淘宝网等抗衡，但是如果网店老板想在国内各个 C to C 网上开店平台上抢占自己的一席之地，也可在当当宝上开个店铺试一试。

#### 4. 网上开店的沟通方式

网店开设最重要的就是沟通，虽然不能面对面地和客户交流，但现有的网络反而提供了多种多样的交流方式，让卖家与顾客的沟通更加丰富多彩，真正体现网店买卖的互动，比如 QQ 号码、论坛地址、MSN 地址，另外，更需要留下自己的电话，让顾客可以随时找到自己。网上开店一般包括四种沟通方式，如表 4-1 所示。

表 4-1 网上开店的沟通方式

沟通方式	具体操作
制作与应用留言簿	直接在网店上设置一个留言簿是最直接的沟通方式。店长除了有针对性地回复问题外，还可进行一定的交流，了解顾客的购买需求，便于有针对性地进行服务，同时也增加网站的人气
在网店上直接沟通	这是最便捷和有效的沟通方式之一。诸如评论栏发表的看法，店主如能及时做出回复，会直接拉近卖家与买家之间的距离，会为商品交易成功增加更多的砝码，而且还多交了一个朋友
利用聊天工具沟通	QQ 是国内目前使用最广泛的聊天工具。你可以组建一个专属 QQ 群，让对参加你的 QQ 群的客户第一时间了解到最新的商品信息，还可以接触更多的购买同类产品的朋友
利用论坛进行沟通	论坛也是宣传网店及其商品的重要方式。在碰到热点问题时，在论坛上讲述出来，让大家评论，一方面可以与顾客有效沟通，另一方面也让你的网店具有更大的知名度





## 5. 如何把货发出去

当顾客选中某一件商品并付款以后，店家就要将商品发给买主，不但要及时而且要求高效，这样才能让顾客满意。在发货方式上，可以考虑普通包裹，快递包裹、EMS 快递、挂号信或者是其他快递方式。当网店有起色后可由专人发货或者建立自己的物流系统。

降低物流费用是必须考虑的。卖家在网上做生意和买家网购，都希望能最大限度地降低物流费用，所以选择什么样的物流方式尤其重要，降低运费成本是许多卖家的一个主攻方向，大致有如下一些指数。

省钱第一招，对选择何种邮寄方式一定要做到心中有数，不可轻易动摇。邮局平邮是较为省钱的方式之一。

省钱第二招，凡事要走到邮局前面，做个心知肚明的投寄者。将一切准备工作做好以后，就可以从邮局得到最大限度的优惠了，当然邮局工作人员可能会不买账，但是除现场检货外其他都是可以沟通解决的。

省钱第三招，不要对邮局听之任之，对自己的权利要据理力争。卖家在选择邮局时，除了要考虑离家近、方便等条件外，最好避开大的网点，选择中小型邮局。因为小邮局业绩平平，有你的业务总比没有强。

省钱第四招，和快递公司友好相处、互惠互利。告诉快递公司你是做网上生意的。现在的快递公司对网上购物相当熟悉，因为有些公司大部分的收件都来自网上购物者。他们不希望放弃任何一个有潜力的客户。可以同时与两三家快递公司合作，并且有意让他们相互知道，使之各自心中存有危机感，一直把你当做需要认真维护的客户。

## 6. 网上开店如何结算

网店的结算不同于实体店面那么直接，需要借助一些网络电子支付平台才能顺利地完 成结算。现在最常见的网络支付平台有支付宝、安付通两种。它们的出现与应用使得网店经营有了保障。

支付宝网站是国内先进的网上支付平台，致力于为网络交易用户提供优质的安全支付服务。为网上交易而特别推出的安全付款服务，其运作的实质是以支付宝为信用中介，支付宝是替买卖双方暂时保管货款的一种增值服务。支付宝服务是互联网企业的一个创举，是电子商务发展的一个里程碑。





支付宝的适用流程分买家和卖家两个方面。买家流程是买家从网店上选中自己所要购买的商品后，将购买信息通过网店的系统告知卖家，同时使用支付宝进行货款的支付。在收到货没有异议时，确认收到货物并将信息反馈给支付宝系统。而卖家流程稍微复杂一些。卖家将商品登录后，收到买家的购买信息，在买家把钱打给支付宝系统后给买家发货。在买家收到商品确认没有问题并将信息反馈给支付宝系统后，支付宝系统再将货款打给卖家，整个交易过程即完毕。

另外，可以利用商家工具进行交易与收付。商家工具是淘宝和支付宝公司共同推出的、可以让所有的网络交易都支持“淘宝、支付宝交易”的工具。卖家使用商家工具进行交易，可按图 4-1 所示步骤进行。

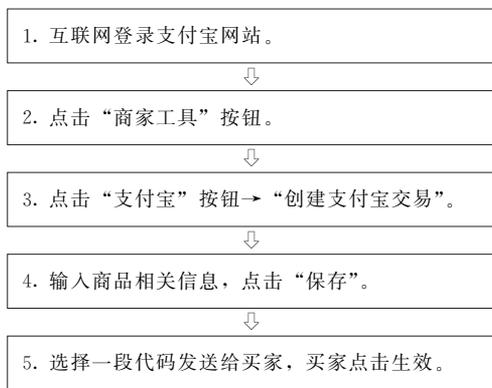


图 4-1 卖家使用商家工具进行交易步骤

“我要收款”功能的主要操作步骤如图 4-2 所示。



图 4-2 “我要收款”功能的主要操作步骤

买家如无支付宝账号，向商家付款时依图 4-3 操作步骤进行。



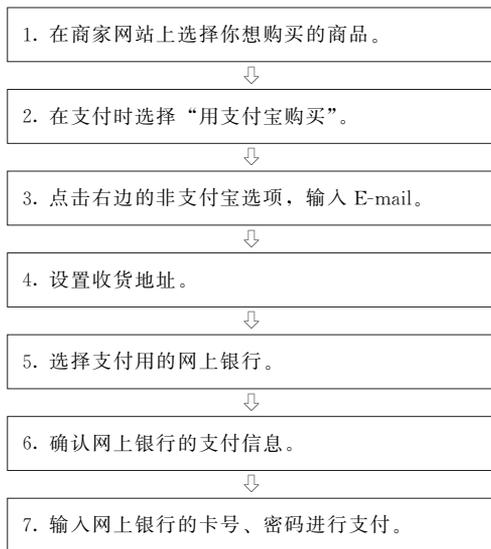


图 4-3 向商家付款时的操作步骤

至此，买家已成功付款给支付宝账号，请等待商家发货。有了支付宝账号，向商家付款主要依图 4-4 所示的操作步骤进行。

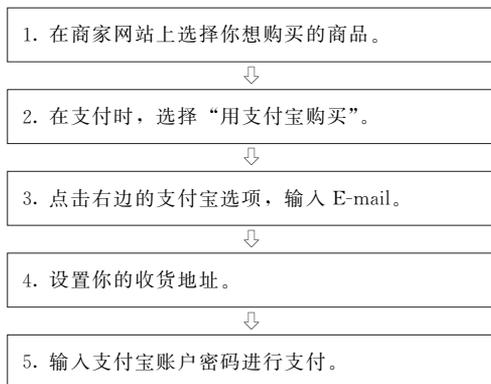


图 4-4 等待商家付款时的操作步骤

那么，如何提取现金呢？提取现金是指你在“我的支付宝”—“账户提现”申请提现后，支付宝公司根据你的提现操作情况，将所申请的提现金额打到提现时你所填写的银行账户的过程。

在利用支付宝账户提现时须注意，申请提现的银行账户的开户名字需要与支付宝账户名字一致才可以。买家提取资金主要依图 4-5 所示的操作步骤进行。



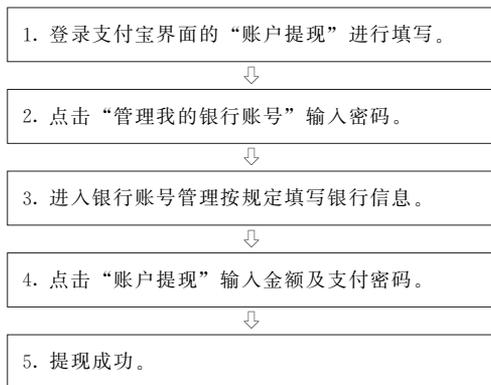


图 4-5 买家提取资金操作步骤

还要学会如何申请退款。申请退款的操作方法是：登录支付宝交易管理页面找到相应的交易，点击“查看”。“操作提示”→点击“退款”。

安付通是由易趣联合中国工商银行、中国建设银行、招商银行和银联电子支付服务有限公司提供了一种促进网上安全交易的支付手段。它不但能给买卖双方提供安全快捷的支付平台，而且还为卖家推出了“安付通保障基金”，是深得大家认可和信赖的第三方控制付款平台。

安付通交易流程也包括买家流程和卖家流程。卖家流程是指卖家在登录物品时选择接受安付通付款。成交后，买家将货款先汇至安付通。买家流程是买家拍下接受安付通付款方式的物品后，点击“立即付款”进入“查看付款详情”页面选择安付通为付款方式，并确认收货人姓名、地址、所付金额，点击“继续”按钮后，双方即进入了安付通服务流程。使用安付通进行交易按以下四个步骤进行：

第一步，买卖方可通过“我的易趣”查询安付通的交易状态。卖家需在易趣通知发货的7天之内向易趣提交发货信息。当卖家在“我的易趣”看到发货通知时，应及时发货并向易趣提交发货信息。卖家填写运送信息，发货日期为必填项。

第二步，买家收到货物后同意发放贷款。买家应该在卖家提交发货通知10天内表示“同意”或“拒绝”放款。在卖家提交发货通知后的1~2天内，买家可以点击“我同意发放贷款”按钮，表示同意由易趣发放贷款给卖家。卖家提交发货通知后的第2天到第3天，买家可以表示“拒绝”发放贷款给卖家。如果买家未在卖家提交发货通知后的7天内做出回应，系统会自动放款给卖家。买家收到物品后，如果对物品感到满意，便可向易趣表示同意付款。买家同意付款后，易趣会在下一个工作日向卖家发放贷款。此时，安付通交易结束。





第三步，易趣向卖家发放货物。在买家同意发放货款后，易趣会以邮件形式通知卖家。同时，卖家可以通过“我的易趣”查询放款金额。如果你选择通过安付通收款，买家同意付款后，你就可以立即收到款项。选择招商银行，通常需要2个工作日到款。选择工商银行或建设银行，通常需要2~5个工作日到款。选择邮局收款，通常需要5个工作日才能到款。

第四步，如果你向易趣提交的银行账户或邮政汇款的收款信息有误，请到“我的易趣习惯设定”更新你的安付通收款习惯设定。易趣接到银行或邮局的退款后，会根据你设定的收款习惯再次给你汇款。

## 从哪里开始（2）：开实体小店

有两个人。一个有着远大的理想，另一个没什么理想。

有远大理想的人天天想着把天上的月亮摘下来，挂到自己家里照明用，可以省很多灯油。没有什么理想的人则每天收集萤火虫，每天晚上做成萤灯给自己家人用。

——摘自作者上中学时写的寓言

开实体店，有两种思路，一是开加盟店，利用别人现在的品牌和经营模式来赚钱，但这种方式投资比较大；另一种方式是自己开小店，这种方式投资可大可小。





## 1. 选择加盟招商企业的要点

现在，加盟广告很多，陷阱也很多。有些加盟招商企业，根本没有实力帮助加盟商发展，只图收取加盟费。“蚁族”人士如果想走加盟创业路子，一定要到加盟企业总部仔细考察。表 4-2 列出了一些考察要点。

表 4-2 选择加盟招商企业考察要点

类别	说 明
总部基本情况	如果是新兴公司，请多考虑总部成立时间有多长
	总部有没有健全的财务结构和健康的财务状况；总部财务没有问题，才值得信赖
	总部是否具备专业且完整的公司组织。如果没有专业的公司组织，那就意味着你的加盟费用可能会有去无回，不但不能获得指导，甚至最后一无所获
	总部组织的人事制度是否完善，有没有优秀的人才
	总部有没有良好的知名度，企业形象是否良好
	总部有没有稳定且获利性不错的后续收入，这些后续收入是总部能够运转的关键
	总部有没有较强的研发、创新能力来保证以后的产品更新
	总部所在的行业有没有较广阔的发展空间。总部所在行业的生命周期、市场发展情况如何
	总部有没有快速且成功率高的持续引进策略性产品的计划
	总部对于未来有没有清晰长远的规划
加盟支持情况	总部本身是否有直营店且有指导开店的人员
	总部现在是否已经有一定数量的加盟店，这些加盟店是否已持续经营了一段时间，这些加盟店都是你最好的考察、参考对象
	咨询一下别的加盟店，了解总部是否对加盟店有良好的指导，对加盟店能否有效地管理
	总部有没有完整成熟的加盟契约
	针对市场，总部有没有整体行销企划
	总部能否提供稳健的加盟流程，这些流程是否清晰
	总部对于加盟人员有没有科学系统的培训
	总部是否有数字科技运用能力
	总部办事是否透明化，设备采购价格是否透明化
总部的加盟契约是否透明化	
总部有没有配备完整的物流配送系统	





## 2. 加盟流程

加盟招商企业的步骤如下：

第一步，合作意向洽谈。创业者到加盟招商企业考察、登记。

第二步，参观样板店，商品检验。

第三步，加盟店类别选择。

第四步，指导创业者选择。

第五步，签订合同。

第六步，办理交费手续。

第七步，加盟管理中心将会对已交加盟费和立项费的加盟商提供全面服务，包括签订设计、培训、设备、配送品、灯箱及促销品订购合同，加盟管理中心还将对加盟商进行跟踪服务。

第八步，招商企业协助加盟商办理营业证照，包括卫生防疫许可证、环保许可证、消防许可证、工商营业执照税务登记以及银行开户、刻制印章等。

第九步，招商企业协助加盟商进行店面设计。

第十步，招商企业指导加盟商进行管理人员招聘。

第十一步，设备订购。

第十二步，加盟管理中心将与加盟商签订配送品采购合同，并提供价目清单。

第十三步，招商企业帮助加盟商开展培训活动，培训科目包括店面管理、员工训练、存货管理、工时控制、人员管理、市场发展、设备管理、操作工艺等。

第十四步，招商企业指导加盟商开业。

第十五步，招商企业引导加盟商经营两个星期，并现场培训人员。

## 3. 自己开店如何选项目

自己开店，涉及很多方面的事情，而且基本上无人可以指导你。自己开店，通常包括选项目、选地址、设计、办证几个步骤。

我认为，选项目，就是选自己熟悉的项目，从衣、食、住、行开始一项一项来琢磨。衣、食比较好理解，那么住和行，也适合“蚁族”吗？住，不是让你搞房地产，但可以搞房屋中介。另外，搞求职公寓，也是近年的热门，有很多求职公寓，价格低至每天5元，但由于住的人多，依然有钱赚。说到行，也不是让你去经营汽车，但是你可做出行方面的服务，比如有的朋友经营旅行用





品，投资小，生意却不错。

小本创业找项目有三个突破口：一是到“低科技”中把握机会。二是把握人口变化带来的机遇，比如为老年人提供健康保障用品、开展为独生子女服务的项目、为年轻女性和上班女性提供用品、为家庭提供文化娱乐用品等。三是为顾客“排忧解难”，即着眼于那些大家“苦恼的事”和“困扰的事”。表 4-3 列出的是某大城市十大热门的创业项目。

表 4-3 某市十大热门创业项目

序号	创业项目	投资规模
1	小型服装店	5万元左右
2	小吃店	5万元左右
3	咖啡店	5万~10万元
4	网上商店	1万元以内
5	便利商店	3万元左右
6	饮料店	3万元以内
7	连锁餐饮	5万元左右
8	学生补习	2万元以内
9	健身	6万元左右
10	美容	3万元以内

#### 4. 自己开店如何选地址

开店选地址很关键，人气是成败的关键因素之一。选店址要考察下面一些内容：

一是区域特点，包括：①区域规划。看中某一区域后，就要事先到相关部门了解该区域是否有拆迁和重建项目，以免刚开业不久就面临搬迁而蒙受不必要的损失。②市政设施，要有能满足基本生活条件的“三通”——水、电、气，还要有完善的排水设施、垃圾处理设施、通信设施和消防设施等，确保正常营业。③经济趋势。要考察该地经济发展状况如何及其经济发展趋势，经济发展快的区域有利于拉动消费。④交通状况。虽然良好的交通并不代表有充足的客源，但是却意味着有充足的潜在客源，所以交通畅达非常重要。⑤街道类型，如某些购物中心的街道，消费者大量地停留时间和消费需求都集中在中部，而两边的机会要少一些甚至没有机会。⑥房租多少。对于以租赁方式来经营店铺的，房租是影响其营业利润的一个重要因素。





二是人流量统计及入店率统计。人流量指的是经过店门前的人数。统计的时候最好选择正常的天气，在营业时间内从8点到24点，按小时统计人流量和入店人数（同一个人来回几次都算在内）。

三是附近顾客群调查。顾客群调查针对的顾客一般在店址附近两条街道内，调查对象包括过路的行人和逛街者，调查范围包括他们的姓名、年龄、职业等方面。

四是竞争对手情况。要调查同一区域类似行业店铺的相关情况，如店面装修、店铺产品特色、店面人流量以及是否存在不足之处。

## 5. 自己开店如何做好设计

店铺设计涉及多方面的内容，包括装修设计、店名设计、店招设计等。这方面可供参考的图书比较多，我在这里仅就店内布局做一点提示。

店内布局要注意五个要点：①明显地反映本店经营商品的特点。靠店门一侧是顾客出入最频繁的地方，应把商品布置得琳琅满目、丰富多彩，使之可以引发顾客的需要。②便于顾客选购。经营者应把销售量较大、大众化、价格较低、绚丽多彩的商品布置在靠门的柜台，而把花色品种复杂、需要精选的商品以及贵重商品布置在店铺深处，把消费上有连带性的商品种类邻近布置、互相衔接，为顾客提供购买与选择商品的便利条件。③体现商品特性。将需要鉴别色泽的商品，尽量放置在自然光线充足的地点。④有足够的顾客活动空间，包括可以实地表演和操作示范的空间比如服装、电脑、音响设备及其他家用电器的销售，经常需要进行现场表演或操作示范。⑤能使顾客平均分散开来。经营者应根据店铺规模和交易次数以及季节变化和业务规律，合理地分配商品摆放位置，以便使顾客进入店铺后，能分散开来，避免忙闲不均的现象。

比较流行的货架布局有三种：①格子式布局。格子式布局是指商品陈列货架与顾客通道都呈长方形分段安排，而且主通道与副通道宽度保持一致，所有货架相互成平行线或直角排列。②岛屿式布局。岛屿式布局是指在营业场所中间布置成互不相连的岛屿形式，在岛屿中间安置货架陈列商品。这种形式，主要用来陈列体积较小的商品，有时也作为格子式布局的补充，一般用于百货商店或专卖店。目前国内的百货商店正在不断改进经营手法，许多店铺引入各种品牌的专卖店，形成“店中店”的形式，于是，岛屿式布局改造成专业店布局形式正被广泛使用，这种布局是符合现代顾客要求的。③自由流动式布局。自由流动式布局是以方便顾客为目的，试图最大限度地展示商品。这种布局可以既采用格子形式，又采用岛屿形式，是一种顾客通道呈不规则路线分布的布局形式。





## 6. 自己开店如何办证

除了营业执照、税务登记证是通用的外，不同类型的商店，证照会有差别，比如食品类商店就需要办卫生许可证，文化用品类商店需要办理文化经营许可证。

(1) 主要登记项目。以咖啡店为例，其申请营业登记的主要项目包括以下几点：

咖啡店的名称。在申请登记的市、县范围内，同一行业的字号名称不得相同。

咖啡店可以按登记的字号名称刻图章，并送原登记的工商管理机关备案。没有字号名称的咖啡店不予登记。申请人姓名是指依法核准登记申请从事咖啡店工作的申请人姓名。家庭经营的，参加经营的家庭成员姓名应同时登记。

从业人数是指参加经营活动的所有人数。

资本数额是指申请开业的注册资金。

经营范围是指经核准经营的行业 and 商品类别。个体工商户可以兼营与主营业务相近的业务。

经营场所是指咖啡店所在市（区）、乡、镇及街道门牌等地址，经批准的摊位地址或本辖区流动经营的范围。

(2) 获取健康证和卫生许可证。办理卫生许可证应首先向县级以上地方人民政府的卫生监督部门，如县（区）卫生防疫站的卫生科提出申请，其具体程序是先办理健康证，然后申请卫生许可证，进行培训合格后领取卫生培训合格证。

根据《食品卫生法》的规定，从事食品生产经营的人员需进行健康体检，取得健康证后才可以参加工作。

领取健康证后，便可向卫生监督机构申请办理卫生许可证。卫生防疫站派出工作人员到咖啡店进行考察指导。咖啡店需要提供咖啡店的平面示意图，供防疫站的工作人员审查。

(3) 办理环保审批。咖啡店的投资者到工商局领取申请开业登记注册书后，就可以到所在地区主管环保局申请办理环保审批。环保审批由所在地主管环保局办理，主要审批项目为噪声、排污（污水、油烟）。咖啡店要提供咖啡店的位置平面图，并注明周边环境情况及邻近建筑物的使用性质，由环保局派出人员实地审查。

检验合格后，由主管环保局在《申请开业登记注册书》的相关部门意见栏





内签署“同意开业”，并加盖公章。

(4) 消防审批。除了办理环保审批手续外，经营者还要到所在地区公安局消防科办理消防审批手续。办理时，必须提交申请书、咖啡店的位置平面图、咖啡店的布局平面图，然后领取并填写《防火安全重点行业审批表》，由消防科派防火检查员检查验收。

检验验收合格后，防火检查员签署检验合格意见，并加盖公安局防火检查专用章。

(5) 办理税务登记。咖啡店自领取营业执照之日起30日内，向主管税务机关申报办理税务登记。填报税务登记表时，应当根据不同情况提供下列证件和资料：营业执照，有关合同、章程、协议书，银行账号证明，居民身份证及其他合法证件。

(6) 办理工商登记。工商登记是咖啡店取得合法经营资格的必要程序。新成立的咖啡店应到所在地工商部门办理开业登记。咖啡店办理开业登记，应当在主管部门或者审批机关登记批准后30日内，向主管登记的工商部门提出登记申请。办理开业登记的咖啡店，首先应申请咖啡店名称，经核准后，持《咖啡店名称预先核准通知书》到登记主管工商部门领取《咖啡店申请开业登记注册书》。登记注册的主要事项为咖啡店名称、住所、经济性质、经营范围、经营方式、注册资金、从业人数、经营场所面积、经营期限和分支机构。

申请开业登记时，应提交下列文件、证件：①组建负责人签署的登记申请书。②主管部门或者审批机关的批准文件。③组织章程或者合伙协议书。④资金信用证明、验资证明或者资金担保。验资证明由工商局指定的审计部门进行验资后出具。验资时，现金需存入工商局指定的临时银行账户，实物应提供购货发票或者开具具有法律效力的评估报告。经营场所使用证明应由房主出具并签字盖章，同时附房屋租赁合同。⑤咖啡店主要负责人的身份证明。⑥住所和经营场所使用证明。⑦环保等行政管理部門的批准文件、证件以及其他有关文件、证件。

(7) 办理其他手续。咖啡店开业还需要办理的其他手续包括①行业管理登记。领取营业执照后，到所在地饮食行业管理办公室办理行业管理登记手续，包括咖啡店定级、缴纳行业管理费、参加有关活动等。②物价审核。领取营业执照和办理行业定级后，需要到所在地物价局办理有关物价审核手续，主要包括价签、菜单、产品和确定烟酒饮料的毛利率或综合毛利率等，报主管物价局备案。③办理酒类经营许可证。在业主领取营业执照后，可以到有关的工商管理部門办理酒类经营许可证。





## 7. 提升小店销售业绩的黄金法则

(1) 突出卖点法则。突出卖点法则是指打造卖点或在陈述中突出商品优于竞争品牌的特色，激发客户的兴奋，转移客户对非特色方面的属性的注意力。客户所关心的商品属性，包括功效、质量、服务、特色、价格、知名度。作为营销人员，完全可控的属性是服务，部分可控的是特色。其他几项，包括功效、质量、价格、知名度，都是公司各经营层的事情，第一线的营销员是无能为力的。我们之所以说特色是部分可控的，是因为特色包括多方面，有些是产品开发方面的（如功效特色）有些是生产方面的（如质量特色），这些属于营销人员不可控的。而对外包装的特色点饰（比如节日里将包装上点缀以喜庆饰物）、对特色的陈述等，则是营销人员可控的。

(2) 开放式提问法则，就是在营销实施过程中，多使用开放式提问，以收集更多的信息，并使谈话更顺利地进行下去。营销老手和新手之间最显著的区别就是提问的能力。营销老手能够通过提出一些强有力的问题，吸引客户，诱导客户说出他心中所想的東西，从而准确判断客户的需求。

开放式提问是指所提问题不能用类似于“是”或“否”等字样来回答。例如“你的孩子几岁了”、“今天准备到哪里去”、“这台电脑怎么样”等。

开放式提问通常包括以下词语中的一个：谁、什么时候、什么地方、什么、为什么、怎么样。

封闭式提问是指所提出的问题只能用类似于“是”或“否”等字样回答的。例如，“你今天去D公司了吗”、“你买过这种商品了吗”、“你知道如何使用吗”等。

除非你要的就是“是”或“否”，在一般情况下，不采用封闭式提问。

(3) 积极聆听法则。很多营销新手一开局就滔滔不绝地陈述，虽然说了很多，却不知道顾客心里究竟想的是什么。出现这种情况是因为他们不懂得聆听的重要。聆听可以捕捉有价值的信息，可以满足客户的自尊心，可以加深彼此感情，还可以为营销创造良好的气氛。有人说过，一个人真正的能力，不在于他能说出多少有价值的东西，而在于他能够在聆听过程中从别人那里学到多少东西，因为你所说的你已经具备，而别人说的你未必具备。为了帮助营销新手提高营销技能，我们将聆听作为一个专门的法则进行讲解。积极聆听法则就是营销实施过程中，以积极的态度聆听客户表达，从而找到客户的兴趣与需求，找到营销突破口。

(4) 羊群效应法则。羊群效应法则是指在销售中，首先拿下“头羊”的订单，然后再用此成功案例去影响其他“羊”。





这里的“头羊”，是指某行业中的领头企业，或者某区域的社会名流。处在同一行业的企业，通常都会向领头企业看齐，生活在同一区域的人，通常会向名流看齐。

(5) 80/10/10 法则。80/10/10 法则是指在一个群体中，80%的人是中立的，他们不支持也不反对该事物，而是等待局势的发展，待时机成熟时，才顺应大势，他们被称作规范的传播者；10%属于进步的、有发展方向的影响者，趋向于改变现状，以获取更大利益，他们被称作改造者；另外10%的人是潜在的失败者、抱怨者，对新事物持否定态度，被称作保守者。

这个法则在营销中的意义在于：你虽然面对100%的人，但你只需要抓住10%的改造者，转化10%的保守者，就可让另外80%的人也支持你，从而让你100%地过关。

## 给“蚁族”创业者的忠告

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

——荀子

### 1. 三个忠告

第一个忠告，创业没有贵贱之分。大学毕业生擦皮鞋，研究生毕业后卖猪肉，这都不是什么新闻了。但是，真正能够放下身架去从事这些创业的人，却





少之又少。如果卖电脑一个月能够挣两千元，卖猪肉能够挣三千元，他们中绝大多数人还是会选择卖电脑，因为电脑是高科技产品，卖高科技的东西有面子。创业的目的是创造社会价值，同时也获取自己应得的回报，没有贵贱之分。

第二个忠告，万丈高楼平地起。不要急于求成。急于求成，就是总想着空中楼阁，一修就是好多年，当某一天醒悟过来时，原来脚踏实地的人早已经取得成功了。也许你真是一只乌龟那你也不必痛苦，慢慢地爬过去。只要脚踏实地，成功便有把握。

第三个忠告，坚持就是胜利。中途丧失信心、进而放弃的人，是输得最惨的人。在很多时候，不是我们不能成功，而是我们主动放弃了成功的机会。水已经烧到摄氏99度了，可你却认为这水永远也烧不开了，进而把火灭了，是谁的错呢？别放弃，再坚持一下，再向前走一步。这是我的忠告，也是创业者应该经常对自己说的一句话。不信，你回过头看看吧，几年前，亏着本、日子过得比很多工薪阶层还难的创业者，几年后已经走上了创业的快车道——如果他们沒有放弃的话。

## 2. 金矿在哪里

2009年春天，在一次旅途中，我听到这样一个故事：有两个德国兄弟移民到美国，当他们来到纽约时，才发现根本没法生存下去。

哥哥做得一手好泡菜，而弟弟年少，没有任何求生技能。于是，哥哥去了加利福尼亚，租了一块很廉价的土地种菜，再用这些菜做泡菜。虽然这种工作挣不了多少钱，但哥哥却很勤劳地养活了一家人。

弟弟呢？他想到自己到哪里都是一无所长，不如先学习本领。他留在了纽约，白天打工，晚上读书。他学的是地质学。

几年过后，弟弟拿到了大学文凭，他来到加利福尼亚看望哥哥和从未谋面的嫂子和侄儿侄女。

“你这几年都收获了什么呢？”哥哥问。

“学到了地质和冶金方面的知识，拿到了大学文凭。”弟弟说。

“挣到钱了吗？”哥哥又问。

弟弟不好意思地摇摇头。

“你应该像我一样，做一点实实在在的事情！”哥哥说，并很自豪地笑了笑，“我带你去看我的菜地和我做的泡菜。”

兄弟俩来到了菜地。

哥哥眉飞色舞地夸赞蔬菜长势时，弟弟却被菜地里的泥土吸引住了。他觉





## “蚁族”突围

得菜地的泥土很特别。于是，他找来一盆清水，捧了几捧泥土在盆里淘起来。不一会儿，盆底就积下薄薄一层金沙！

“这是一座金矿！你是在金矿上种菜！”弟弟欢呼起来。

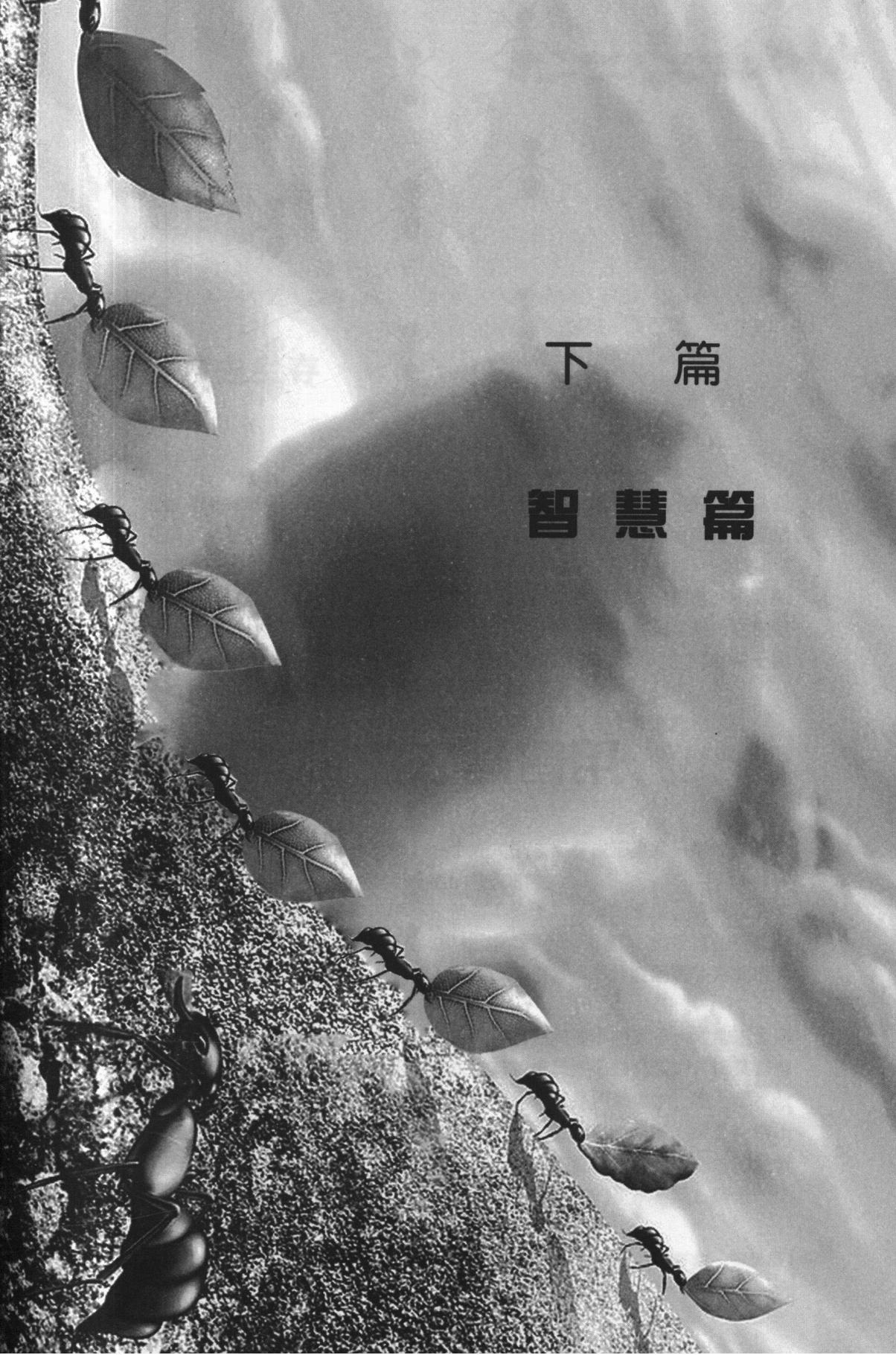
……

在很多时候，我们不也是在金矿上种菜吗？占据着丰富而宝贵的资源，却只获取微不足道的回报，因为我们根本不知道自己拥有的资源是多么的丰富和宝贵。

认识资源，还得靠知识！这就是为什么以做泡菜为生的哥哥天天踩着金矿而浑然不觉，大学毕业的弟弟却能一眼认出金矿来的原因。

“蚁族”，用你们的知识，去唤醒那些沉睡的金矿吧！



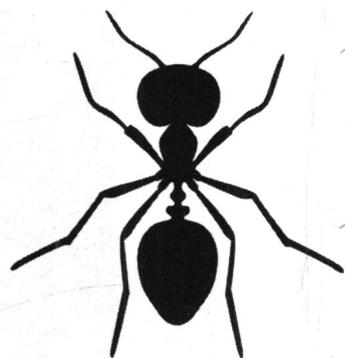


下 篇

智 慧 篇

第 5 章

用智慧去生存





## 用智慧去生存

蚂蚁是地球默默无闻的生物之一，它们是弱小的，你的一根指头就可以摁死好几只；但是，它们又是强大的，恐龙灭绝了，它们却仍然生活在这个星球上，直到今天，它们仍然是生态系统中不可替代的角色。

蚂蚁有许多优点：它们有坚韧的毅力，不达目的不罢休；它们富有团队精神，善于与其他成员合作；它们自动自发地工作，天一亮就各司其职；它们组织严密，分工明确；它们善于绕道而行，通过迂回取得成功；它们忠诚于团队，富有利他精神；它们善于交流和沟通。

这些优点，与现在大学生群体很相似。此外，还有三个方面的相似：

第一，智慧。据相关研究表明，蚂蚁有 25 万个脑细胞，在所有的昆虫中，是最聪明的物种。蚂蚁的高智商能用来描绘大学生群体所具有的“高知”、“受过高等教育”等特点。

第二，群居。蚂蚁属群居动物，一个蚁穴里常常有成千上万只蚂蚁，这也与该群体在物理状态下呈现出聚居生活的特征相吻合。

第三，弱小而强大。蚂蚁很弱小，若不给予其足够的重视，蚂蚁也会造成严重的灾害（如蚁害），因此有人称蚂蚁为“弱小的强者”。蚂蚁这些特点与现在大学生弱势群体、低收入、不被人关注，易引发诸多社会问题等方面极为相似。

我深深地知道“蚁族”这个群体的艰难。租一间很小的房子，常常还为房租发愁，到了该交房租的日子，见到房东就躲着走。搭个蜂窝煤炉，饭菜都自己动手做，因为怕煤炉熄灭，每天回去的第一件事就是照顾煤炉，晚上都不敢出去玩，因为熄了要再引燃是件很麻烦的事情。骑个破自行车，除了铃铛不响，其余的地方都响。自行车丢了，挤公交车，或汗流浹背地走路，为的是省钱。找工作成了一件重要的工作，手里拿着装着白开水的矿泉水瓶，挤进一个





又一个人才市场，撒下一次次希望，收获一次次失望。生病是很严重的事情，因为看病费用太高了。

尽管艰难，“蚁族”生活却充满斗志，每天都怀着新的梦想。毕竟是知识分子群体，艰难但不堕落，生活水平很低，思想境界却依然很高。曾经与我一同奔走在求职路上的人、曾经与我一样为住房发愁的人、曾经与我一样一日三餐用方便面打发的人，有很多人已经实现了成功，要么做了大企业的高级管理人员、要么自己做了老板。其中有一个人，当年因为失业没有钱，天天在一个小吃店赊面条吃，最后把手表、传呼机甚至 T 恤衫都抵给面店老板的人，如今在山东做某品牌电器总代理，一年赚上千万元。现在，这些 20 世纪 80 年代的“蚁族”碰到一起时，常常会提起当年的艰辛，但我们都感谢那段日子，正是由于那段日子的磨炼、让我们更加坚强、更加成熟、更加睿智。我坚信，在 2000 后这个“蚁族”群体中，一定可以诞生社会精英，他们是独生子女，他们成长过程相对优越，但他们离开父母独自生活时，在“蚁族”群体中得到了足够的磨炼，这是他们成长的宝贵财富。

当然，并不是经过了磨炼，就可以走向成功的。蚂蚁是智慧的物种、“蚁族”是智慧的群体。人类社会和动物界的最大区别，在于动物界是体格强大就占据上风，比如一只山羊，永远也别想在单打独斗中战胜老虎，而人类社会却不是这样的，人类社会除了体格，头脑才是最强大的力量源泉。

苦难不是好东西，能够绕开它，我们当然应该绕开。但是，当苦难不可避免地降临时，我们唯一的选择，就是战胜它，并让战胜它的过程成为人生的宝贵经验，成为磨砺人生的重要机会，这就是智慧。愚笨者只会对苦难投降，任凭苦难摆弄；智慧者虽然不一定能够驾驭苦难，却一定可以减轻苦难带来的伤害。

“蚁族”的智慧还表现在很多方面：我们个体弱小，我们就加入到一个团队中去；我们力量有限，我们就去借助外力；我们面临障碍，我们就绕道而行；我们孤立无援，我们就通过利他之心去结盟……

用智慧去生存，用信心支撑我们的脊梁。我们所拥有的，的确太少，但是，拥有智慧和信心，就可以获取其他的一切。





## “蚁族”生存智慧

### 1. 绕道而行：绕过前进的障碍

“蚁族”是有智慧的。虽然个体很弱小，但群体却很强大。虽然是弱势群体，但拥有知识就可以改变命运。

就“蚁族”的生存智慧而言，应该把握一个基本原则：克服弱势的一面，彰显强势的一面。

成功的路，不是一条直线。绕道而行，就是遇到障碍时，从侧面绕过，从而达到“通过”的目的。在传统的意识中，绕道而行多多少少带些贬义，有知难而退或逃避的意思。事实上，绕道而行并不是贬义的，它是一种智慧。

“蚁族”大学生要走向人生的成功，面临着很多障碍。比如找工作，没有工作经验，用人单位不愿意接收；再比如创业，没有创业经验，而且融资也比较困难。经验是等不来的，资金也不是天上掉下来的。为什么不绕过这些障碍呢？

职业选择是每一个人都要面临的问题，找不到工作的大学生，并不等于什么工作都做不了，也可以做自己专业之外的事情，或者自主创业啊。能够大学毕业，起码可以证明智商不低、素质不差。一个大学生生存能力总不该比一个文盲差吧？如果把目光放远一点、放宽一点，绕开眼前的障碍，发现一条人生的康庄大道应该只是时间问题。

就每一个人而言，其优缺点也不一样。无论是求职还是创业，都要学会规避自己的缺点，发挥自己的优势。

### 2. 量力而行：聚集最大的资源

除了知识和青春，“蚁族”可谓一无所有，有学历没有资历、有活力没有





钞票。但是，自己没有，并不等于别人没有；今天没有并不等于明天没有。只要你善于借助外力，你也可以有许许多多的可利用资源。

量力而行是一个规劝他人的词语，本意是有多大力量做多事情。问题就出在这个“有”上面。很多人只看到自己的“内力”，而没有看到可以借助的其他力量。

如果我问你：“一个80岁的老头儿和一个20岁的小伙子比赛铲土，如果两个人都竭尽全力，谁铲得更多更快？”你会怎样回答？你肯定会脱口而出：小伙子铲得更多更快！事实上，却是老头儿铲得更多更快。因为小伙子使用的是小铁铲，而老头儿使用的是一辆挖土机。

你为什么答错？因为你心目中的“力”，就是你自身具备的“力”，而没有想到“力”还包括外力及其他力量；更因为你所谓的竭尽全力中的“全力”并不“全”，你只运用了你所有能够运用的多种力量中的一种而已。

拿在你手中的这本书，给力量作出了全新的诠释，所谓力量应该包括：你自身具有的内力；你能够借用的外力；你能够利用的未来之力；你能够找到的合作伙伴与你共同形成的合力。

### 3. 蚂蚁为王：用智力获取生存空间

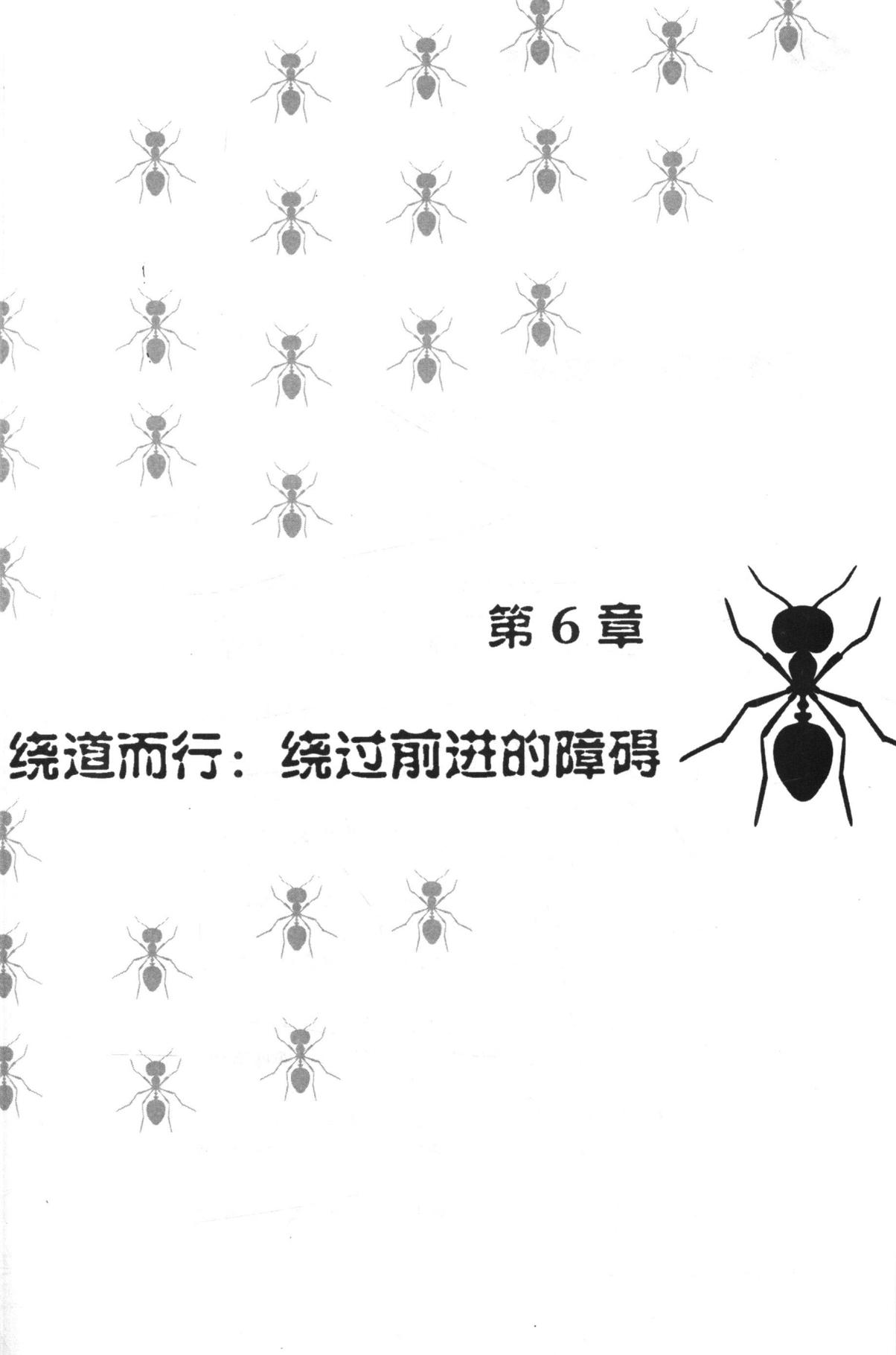
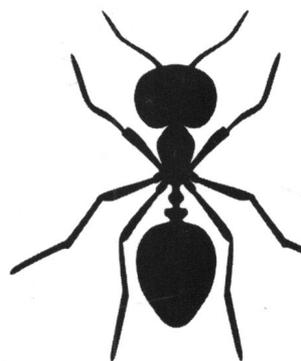
人的强大，不仅仅是体格，更在于智慧。既然“蚁族”属于高智商群体，就应该充分发挥自己知识的力量。

除了绕道而行、量力而行之外，我们还可以通过团队合作、把握机会、勇敢选择、大胆放弃、提升自我核心竞争力等方面去获取自我生存空间。



第 6 章

绕道而行：绕过前进的障碍





## 绕道而行的故事

### ——三个小家伙

在很久很久以前，在一片丘陵地区，生活着一只小蚂蚁、一只小猴子和一个小矮人。

三个小家伙都没有能力自己种植粮食，他们只有每天外出寻找现成的食物。

随着日子的推移，丘陵地带的动物越来越多，这片土地上的食物越来越不够吃了。三个小家伙寻找食物的路途也一天比一天遥远了。

想要到达有很多食物的地方，需要翻越两座山，跨越一条河。

他们来到了第一座山前。

穿过这座山有两条路可走，第一条是从山中央被称作“一线天”的峡谷穿过去，第二条是从山的右端或者左端绕过去，很显然，第一条是最近的。他们以前走过第一条，算是熟路了，第二条却从来没有走过，只是听说而已，因此那条路在山的右端还是左端都搞不清楚。

小蚂蚁第一个进入峡谷。正走着，他忽然觉得有点不对劲，身子好像无端地晃了一下，接着又晃了一下。

怎么回事呢？他问自己，该不是要地震了吧？

“你们感觉到地震了吗？”他回过头，大声地问还远远落在后面的两个家伙。

“地震？哪有啊？你不是饿得头晕了吧？”小猴子反问道。

小猴子是一跳一跳行走的，有时还蹦到树上去，他感受不到地震是可能的。

“小蚂蚁，我是最聪明的，我都没有感觉到地震，怎么会地震呢？真是弱





智!”小矮人不等问,就先嘲笑起来。

小蚂蚁觉得是有点不对,即使不是地震,也可能是山体滑坡之类。它开始迟疑着是否继续前进。

它迟疑之际,小猴子和小矮人赶上了他。

它这一迟疑,倒救了他一命,因为就在片刻之后,一阵震耳欲聋的隆隆声从天而降,伴随着滚滚尘烟,一个圆球形的巨石从山顶上滚下来,正好卡在峡谷中央,挡住了去路。

三个小家伙吓得半天回不过神儿来。

小矮人最先开口,尽管他也是吓得浑身冒汗,却装出一副不在乎的样子:“一块石头而已嘛,这有什么可怕的?”

“是……是没什么可怕的,可是,我们,怎么过去呢?”小猴子结结巴巴地说,因为惊吓,它说话抖得很厉害。

小蚂蚁就根本说不出话来了。

“唉,真是蠢笨的猴子啊,这还不简单吗?翻过去啊,看我的!”小矮人说着,退后三步,然后猛地向前冲去,冲到巨石前时,一跃而起上了巨石。然而,他只在巨石上跨了两步,就啪的一声滑倒了,并一直滑到巨石下面。他不仅滑倒了,还碰肿了鼻子和额头。

“痛吗?”小蚂蚁关切地问。

小矮人实际上痛得钻心,可他却说:“我会痛吗?我是聪明的小矮人,我知道怎样保护自己,让自己最大限度地减少受伤面积,我怎么会痛呢?”

小矮人说着,硬撑着爬起来,但起来的样子很不自然,因为他的腰也跌出问题了。

小蚂蚁走到巨石前察看究竟是什么让小矮人站立不稳。这块巨石虽然有一半陷在了地下,但看得出整个儿是个圆球。小蚂蚁伸手摸了摸,呀,冰凉的巨石表面光滑无比,像是经人专门打磨过并涂了蜡一般。

三个中间,小蚂蚁是最会攀岩的,它试了试,但根本就爬不上巨石。

小猴子摸了摸,但它连试一试的勇气都没有。

“怎么办啊?”小猴子问小矮人。

“怎么办?我说你们两个离不开我嘛,”小矮人没好气地说,“安静一点,让我想想,只有我小矮人才能想出办法来,谁让我们人类是地球上最智慧的生灵呢?”

小矮人的确比另外两个聪明得多,在其他两个什么办法也想不到的时候,他想到了。他看见峡谷两边的峭壁上垂着好几根粗大的藤条,只要让小蚂蚁爬上峭壁,把其中一根藤条拉过来,他们不就可以像荡秋千那样越过巨石了吗。

小矮人对自己的聪明非常满意,能想到这个办法太令他激动了,以至于他





不想马上说出来，而想借机炫耀一番并打击另外两个伙伴。

“你们想出来了么，笨蛋们？”小矮人问。

另外两个小家伙苦恼地摇摇头。

其实，小蚂蚁早就想到办法了。它在摸巨石发现巨石很滑时，它就想到了——从峭壁上绕过去，爬上峭壁对它小蚂蚁来说，实在是太容易了。绕道而行，遇上障碍，经过努力，过不去，就绕开，这是它们蚂蚁祖祖辈辈的成功法则和处理问题的基本方法。但是，它很快否定了这种办法，因为它小蚂蚁可以爬上峭壁，两个伙伴却不能，它不能丢下他们两个不管。

“唉，真是人与人不同啊，”小矮人双手背在后面，虽然腰不太灵活，却还是要昂首挺胸，做出一副不可一世的样子，“哦，你们是人啊，一只蚂蚁一只猴子，哪能和人相提并论啊！”

小蚂蚁和小猴子点着头，表示认可小矮人的观点。

“你们抬头看峭壁啊，上面是什么？”小矮人卖起关子。

小蚂蚁说有石头。

小猴子说什么也没有。

“真笨啊，”小矮人说，“朽木不可雕也，那里有几根藤啊！”

小蚂蚁和小猴子不明白小矮人为什么要说藤。

“还不明白吗？唉，我只好直说了，我们可以拉着藤条像荡秋千那样过去啊！”小矮人再一次为自己激动，“小蚂蚁，作为对我想出这一好办法的报答，你应该爬上峭壁，去把藤条拉过来，至于小猴子嘛，看在你长得和我们人类有点像的份上，你不用做什么了，让你占个便宜。”

果然是好办法，小蚂蚁和小猴子高兴得手舞足蹈。

然而，小蚂蚁根本就爬不上峭壁，因为两边的峭壁也一样光滑无比。

“这不可能！”

小矮人大叫着跑过去摸峭壁，结果让他不得不承认即使是蚂蚁也爬不上去。

“这怎么可能呢？石头不应该是光滑的！”小矮人一边大声说，一边来回踱步，一副十分烦躁的样子。

小猴子则傻傻地蹲在一旁。

小蚂蚁没有理会小矮人，它在一次又一次尝试，试了左边的峭壁又试右边、试了右边又去试左边、并且不放过峭壁上任何一寸地方。

“石头不是这样的！”小矮人终于愤怒了，他扯开嗓子吼道，“一定有人陷害我！”

“一定是那些蠢笨的动物忌妒我的聪明，才想出这么个馊主意挡住我的去路！”





“别生气了，”小蚂蚁小心地对小矮人说，“我都试过了，无论巨石还是两边的峭壁，我都爬不上去，我们应该另外找路过去，不然就来不及了，太阳都快到头顶了，其他动物可能都吃饱了。”

“我怎能不生气呢？有人陷害我，我凭什么不生气？”小矮人真的很生气，胸前很明显地一起一伏，头也随着胸前的起伏一仰一俯的。

“是谁在陷害我！有种的你出来！”小矮人又向着山上吼，“是好汉的你就别躲着我！”

小矮人要被气疯了，小蚂蚁想。

小蚂蚁走到被吓成一团的小猴子身边，它想让小猴子一起来影响小矮人。

小猴子不敢对小矮人说什么。

“我们总不能在这里饿死啊。”小蚂蚁说。

“其实，小蚂蚁，你有办法过去的。”小猴子说，“你可以爬上两边的山，从丛林中爬过去啊，你没有想到吗？”

“我的确没有想到，”小蚂蚁说。凭小蚂蚁的智慧和它们祖传的绕道而行的法则，它应该想得通的，可它因为一门心思想着小矮人和小猴子怎么过去，竟然就没有考虑自己怎么过去。“可是，小猴子，你也可以啊。”

“我不敢，我怕在丛林里迷路，更怕蛇、猛兽什么的，总之，打死我，我也不敢走那里。”小猴子说。

“哦，对了，我也会迷路的，我在草丛中行走时，连天空都看不到，而且，去没有路的地方探路也太费事，时间上不允许，不如我们绕到山的右端或左端，走那条现成的路吧。”小蚂蚁说。

“对啊，”小猴子说，“你去跟小矮人说说吧。”

小矮人还在生气，连脸都气青了。

小蚂蚁小心地把自己和小猴子的意见告诉了小矮人。

“绕到山的右端或左端去？”小矮人看也不看小蚂蚁一眼，“亏你们想得出来！我凭什么要绕到山的右端或左端去啊？眼前这条路是最近的，我有权利走这条路，现在这条路不通了，是有人在陷害我。我受了惊吓，我还因此无法去寻找食物，这些损失，包括物质损失和精神损失，我都得向陷害我的家伙索赔！”

小蚂蚁还想说什么，可又想不出说什么，小蚂蚁拿不定主意是不是该抛下小矮人。

小矮人抬起腿，一脚踢过来，小蚂蚁躲闪不及，屁股上被重重地踢了一下，疼得它眼泪直流。

小猴子见小蚂蚁被踢了，吓得赶紧跑开。

他这样对待兄弟，真的是要疯了，我不管他了。小蚂蚁这样想着，含泪迈





开了步子，他要离开这个叫“一线天”的峡谷，绕到山的左边或右边去。

小猴子这下也为难了，它拿不定该跟着小蚂蚁走还是留下等小矮人想出办法来，它现在对小矮人也缺乏信心了，对小蚂蚁呢，则从来没有建立起信心。最后，在小蚂蚁的身影快消失时，小猴子再一次选择了远远地跟在小蚂蚁的后面，同时又一步三回头地看小矮人是不是跟了上来。

它希望小矮人跟上来，那样，它也就有主心骨了。

小矮人没有跟着绕到山的右边或左边去。小蚂蚁和小猴子离开后，他感到没有被打扰，心情也好了一点。他在地面上躺下来。他一会儿愤怒地扫视山的两边，看陷害他的人是否会出现，一会儿对着两边山上吼一通脏话，想把陷害他的人吼出来。一会儿他又展开丰富的想象，想象各种奇迹出现，比如巨石长出翅膀飞离峡谷，给他小矮人让出道路，或者他长出翅膀，像一只鸟儿一样飞过巨石上方的一线天空，当然，他也想象两边峭壁上的藤条自个儿向他伸来，将他的腰缠住，轻轻地将他荡过去。

小矮人不愧是小矮人，奇迹真的让他等来了，它听到了机器开动的声音……

小蚂蚁先是向山的右边走去，经过好一阵子的奔走，它终于到了山的右边。让它大失所望的是，经过全方位寻找，他并没有在右边找到路。

小蚂蚁没有想什么，也没有气馁，在确信没有路的时候，它立即掉头，又向山的左边奔去。

小猴子却不想再跟着小蚂蚁了。它对小蚂蚁本来就没有信心，而且，它知道那条所谓的路只是听说而已，从来没有走过，万一山的左边也没有路怎么办呢？

“走啊。”小蚂蚁经过小猴子身边，对小猴子说。

“我歇会儿，你先走吧。”

小猴子没有再跟着小蚂蚁走，而是趁小蚂蚁走远之际，转身飞也似的跑回了一线天峡谷，它要跟小矮人待在一起。

小矮人听到的机器声，是挖掘机和推土机发出的声音，好几个人开着挖掘机和推土机从小矮人他们来的方向过来了——这些人当然都是个子高大的人，和现在的人差不多。

只见那些人把挖掘机开到巨石前，挖掘机硕大无比的铁臂对着巨石拍打下去，轰的一声，巨石碎成了好几块。挖掘机退向一边，推土机又开上前去，大铲子对着碎石推过去，于是，峡谷的道路又畅通了。

那些人干完这些，就开着机器走了。

小矮人从藏身的地方跳出来，心中无比激动。

“我小矮人就是小矮人嘛，什么奇迹不可以发生啊！”他手舞足蹈地说。





遗憾的是，没有人能够知道他创造了奇迹——他认为这是他创造的奇迹。

正当他遗憾时，小猴子奔跑过来。

小矮人和小猴子没过多久就来到了第二座山前。

到达山脚下时，却发现道路没有了，只剩下一条细细的石缝，目光透过石缝，可以看见山的那边是一条康庄大道。石缝两边的石头光滑无比，而且高耸入云。

小矮人和小猴子正想着如何过去时，小蚂蚁出现了。

小蚂蚁从山的左边绕过来的，当它看到小矮人和小猴子时，感到万分惊讶。

小蚂蚁把自己在山的左边找到一条路的事说了一遍。小猴子未作任何评价，对小蚂蚁说的，它根本就不感兴趣。小矮人却笑得差点儿晕过去。

“小蚂蚁啊小蚂蚁，不是我取笑你，你真笨啊，跑那么远的路去绕道。”小矮人说，“你应该向我学习，多动脑筋、少跑腿，有个成语叫做‘人定胜天’，注意是人，而不是蚂蚁，也不是猴子。我是小矮人，‘人定胜天’的那个‘人’，我什么奇迹都可以创造，我在做了充分休息后力大无比，挥起手臂就把那块拦路巨石砸烂了，然后把碎石块一扫而光，路就通了，我们就过来了。”

小蚂蚁表情很疑惑，但看到小猴子一个劲地点头时，也就不再去想是不是真的了，反正他们过来了，其他的就不用去动脑筋了，何况它的智商太低，也想不出个所以然来。

三个小家伙不再谈论过去的事情，而开始考虑如何穿过石缝。

“这很简单，我是可以过去的。”小蚂蚁说着，轻轻松松地钻进了石缝。

小蚂蚁走了一段，又转身回来了。

“你们怎么过去呢？”它问小矮人。

“嗨，你简直是瞎操心，我是小矮人，我难道想不到过去的办法吗？我能够通过峡谷，就能够穿过石缝。”小矮人虽然心里一点办法也没有，可表面上还是硬撑着。

小蚂蚁想了想，它觉得小矮人说得有道理，它既然能够砸碎巨石，要通过这石缝还不是很轻易的事情吗？于是，它自个儿先走了。

“我们的身子比蚂蚁的大不了多少，我们挤一挤也能过去啊。”小猴子对小矮人说。

是啊，我们的身上很多地方是软的，挤一挤应该能够过去的，这一点让蠢笨的猴子想到了，真丢人啊。不行，我得说我先想到的。小矮人心里说。

“当然，我比你先想到挤一挤就可以过去的，我之所以没有尝试，是因为想让蚂蚁实测一下石缝的宽度。”小矮人说。

小猴子心中又一次掠过近乎震撼的钦佩。

小矮人说完，径直往石缝中走去，边走边缩着肩膀含着胸，尽可能让身体





宽度变窄。他往里走了三五步，就走不动了，更糟糕的是他被卡住了，不仅前进不了，退也退不出来了。“快来拉我，笨蛋！”他对小猴子说。

小猴子跑过来，用力往外扯小矮人的衣服。小矮人疼得哇哇大叫，折腾了好半天，总算被拉出来了。

“宽度不够吗？”小猴子问。

的确是宽度不够，但小矮人不愿意承认，因为承认了就等于说明自己判断失误了。于是，他说：“你知道我在一线天峡谷中摔伤了腰，伤腰无法缩小啊。”

“那我去试试看好吗？”小猴子小心地说。

“不行，你不能去！”小矮人立即阻止。第一，他怕猴子进去一试后证明确实是宽度不够，从而让猴子知道他小矮人刚才判断失误了；第二，他更怕猴子万一挤过去了，岂不是显得猴子比他小矮人更有能耐了。猴子比小矮人灵活这一点小矮人是清楚的，聪明的小矮人怎能去冒那种丢人的风险呢？

“你跟着我小矮人，不用去挤的，况且缩着肩膀的形象也不雅观，你耐心一点，我小矮人自有办法。”小矮人又说。

小猴子于是不再去试，它听小矮人的。

摸着刚才挤痛的肩，小矮人记起挖掘机、推土机以及那些开机器的人来了，也明白自己没有能力砸碎巨石了。

小矮人是一个善于从过去的成功经验中学到东西的小家伙，他想既然挖掘机和推土机可以开到峡谷里来开道，也就可以开到这石缝前来开道。于是，他心里一个劲地念叨着“机器机器机器机器……”不知不觉中竟然念出声来了。

“你在说机器吗？”小猴子小心地问，“我没有看到机器。”

“哦……哦，哦，”小矮人感到很窘，但很快又镇静下来了，“不是，我不是在说‘机器’，我是在说‘记起’，我想‘记起’自己多年以前是如何成功穿过石缝的。”

“你真行，多年以前就穿过了啊！”小猴子由衷地表示赞叹。

小矮人突然意识到小猴子在身边很碍事。万一机器来了，小猴子看见是机器开的路，而不是我挥臂打通的，我岂不是很没面子？这样想着，小矮人开口要求小猴子赶快离得远远的。

“别赶我走嘛，”小猴子哀求道，“你不是同意我做你的随从了吗？你这么伟大的小矮人，没有一个随从怎么行呢？”

小矮人正想强行赶走小猴子时，一滴水落到他脸上，接着是第二滴，第三滴……不对，是雨水。

“下雨了。”小猴子小声说。

“我难道不知道下雨了吗？”小矮人很不高兴地说。同时，凭他的经验，他知道，久旱之后的雨可能会下得很大，得赶快找个地方躲避一下，否则山洪暴





发，掉进洪水里就没命了。

雨点越来越密集，并且刮起风来。

小矮人看了看四周，一时也找不到躲雨的好地方，于是，他随便向山的右边跑去，因为那里显得比左边要开阔些。

小猴子也跟着跑去。它当然没有思考，它觉得有小矮人在，他就不用思考了，因为小矮人的举动总是错不了的。

雨并没有真正下起来，只下一会儿就停止了。

但躲雨这一行动让小矮人和小猴子有了很大的意外收获：右边较开阔的地方竟然是一条大路，通向山那边的大路！

“怎么样？小猴子，”小矮人又一次有了炫耀的资本，“我小矮人哪有找不到路的时候啊，即使没有路，上天也会马上给我铺一条路的，我是小矮人嘛，天下最聪明的小矮人！”

穿过两座山，再走上一段路程，就到达他们最后一个难关了：一条大河。

小矮人和小猴子到达河边时，小蚂蚁已经到达好一阵子了。小蚂蚁在河边忙碌着，它沿一个又一个向河心突出的土堆行走，一个土堆走到尽头就返回河岸，再沿另一个走下去，试图找到一个通到河对岸的土堆。

“你的行为太滑稽了，你在干什么啊？”小矮人明知故问，边问边大笑，他觉得小蚂蚁的举动实在是太笨了。

“我在寻找过河的路啊，这没什么好笑的，我们祖祖辈辈都是这样做的，遇上无法逾越的障碍就绕道而行。”小蚂蚁说着，并没有停下探索的步骤。

小矮人向小猴子使了个眼色，小猴子立即明白了。小猴子飞也似地跑到小蚂蚁身边，把刚才小矮人找到穿过第二座山的经历添油加醋地演说了一番。

在小猴子演说之际，小矮人背着手，昂着头在河边踱来踱去，做出一副战将凯旋的样子。但直到小猴子演说完，小矮人也没有听到小蚂蚁说出一句表示赞叹或者钦佩的话来。

这还了得，不钦佩我小矮人！小矮人觉得受了侮辱一般，它不再高昂着头，而平视着去看小蚂蚁，只见小蚂蚁还在自个儿忙着，一点被打动的样子也没有。

找到一条穿过山峰的路，不是什么了不得的事情。更重要的一点是，现在不是考虑过去经历的时候，它要把它有限的智慧和思考能力用在寻找过河的道路上来。

“该死的蚂蚁！”小矮人骂了一句。

小矮人突然觉得小猴子显得越来越重要了，因为小猴子是唯一崇拜和追随他的。

小矮人主动把小猴子叫到身边，对它说：“小猴子，你看小蚂蚁的办法多笨啊，唉，它也只能这样了，它不会动脑筋嘛，它没有恒心、没有毅力、成不





了大事。你跟着我，我不会亏待你，你一会儿就会看到我是怎样带你过河的。”

小猴子不停地点头，心中万分感激。

小蚂蚁听到小矮人骂它了，也听到小矮人对小猴子说的话了，但它没有理会。它承认，小矮人最聪明，小猴子也是比较聪明的，但它并不认为只有聪明才办得好事，只要方法正确，不聪明也能成功，而很多聪明的家伙，因为没有正确的方法，最后却落了个一败涂地。

“你们快想办法吧，我继续寻找过河的路，我找到了马上来通知你们。”小蚂蚁大声对两个伙伴说。

它的话招来小矮人的又一阵嘲笑。

连小猴子也笑起来了！

在小蚂蚁越走越远时，小矮人开始想过河的办法。他心里开始不停地念叨“机器、下雨，机器、下雨，机器、下雨……”念着念着，他把标点念漏了，念成了“机器下雨，机器下雨，机器下雨……”结果弄得他自己也不知道是什么意思了。

小猴子待在一旁，无比崇敬地看着小矮人嘴唇一动一动的，却不知道小矮人在说些什么。但它相信小矮人一定在想着绝妙的办法。

机器没有出现，雨没有下起来，任何奇迹都没有发生。小矮人无比沮丧地望着河流两岸。

小猴子蹲在一个离小矮人较远的地方，不敢说话了。

“食物不该在河的那边！一定是陷害我的家伙把它们搬到那边去的！”小矮人说。

这不太可能吧？小猴子想，就我这点智慧，我也觉得不太可能啊。但马上，小猴子又想：人家毕竟是小矮人，不会说错的。

“这里根本就不该有这条河，是陷害我的人弄了一条河在这里！”小矮人说。

啊！小猴子惊讶不已，谁有能力弄这么一条河呢？谁又会因为要陷害小矮人而弄这么一条河呢？

小猴子思考着如何提醒小矮人，想了好一阵它才说：“我觉得……觉得小蚂蚁也是有道理的。”

“它可能有道理吗？那个笨蛋，我一直都在怀疑，它们蚂蚁有没有思考的能力。”小矮人很不屑地说。

“它说的……说的绕道而行……”小猴子声音抖得很厉害。

“什么？你也相信绕道而行？小猴子，你的灵魂已经被小蚂蚁毒害了！”小矮人大声说，一副恨铁不成钢的口气，“千百年来，我们人类靠持之以恒、靠坚持到底、靠一如既往的品质，战胜了多少困难，取得了多少成功啊，你这是





知道的啊！”

“可是……小蚂蚁从来没有否认过你说的这些品质啊，它不断地探索，也是一种持之以恒的表现啊，况且，它说的绕道而行，是经过努力并且发现前路的确不通时才绕道而行的啊。”小猴子觉得自己讲得有道理，胆子也越来越大起来。没想到这激怒了小矮人，小矮人非常生气地说：“小猴子，别忘记了，你面对的是聪明的小矮人，你没有资格和我小矮人辩论！”

“对不起，我承认你是聪明的小矮人，我也不想与你争个高低，我只想说明既然我们想不到更好的过河的方法，就应该采取小蚂蚁绕道而行的方法。”

“我怎么没有过河的方法呢？我刚才不过是动脑而已，我现在就要行动了，你看我怎么过河！”小矮人觉得愚笨的猴子都这么说了，太让他丢面子了，他非常不服气，他要用行动来树立他的伟大形象。

小矮人说完，径直朝河中心走去。

“小矮人，我的好兄弟，你千万别乱来，河水深得很哩，会淹死你的！”小猴子着急地喊。

“我踏着一片树叶，也可以从河面飘过去！”小矮人大声说。

小蚂蚁的方法的确不算是高明的方法。

可是，它的方法却又是最安全的方法。

它一次又一次沿着河心的土堆走过去再回来、回来再走过去，那土堆是何其多啊，在它发现一座长长的独木桥时，它已经记不清走过多少个土堆了，可能是成千上万个吧。

在走过这些土堆时，它也想到过放弃，因为失败得太多。

但它最终战胜了自己。

它一再对自己说：“下一个土堆一定可以通到河的对岸。”同时，它想象他和小矮人、小猴子一起分享着河对岸的美好食物的情景，用这种情景的诱惑来阻止自己放弃。

当它终于发现那座独木桥时，它激动得心脏差点停止了跳动。

它迈着轻快的步伐走过独木桥，然后沿着河岸朝上游方向走了很长一段距离时，它碰到一只满载而归的蟋蟀。蟋蟀告诉它，食物就在不远处。

这时，已经是下午了。

小蚂蚁要寻找食物的地方，是一家大型屠宰厂堆积废弃的骨头的地点。因为天旱，离这条大河较远的地方的土地无法耕种，很多用于耕种的牲口也被屠宰了，因此，这家屠宰厂每天的宰杀量都非常大，一卡车一卡车的骨头被拉来倒在地上。骨头上残存的牲口肉，却是难得的美食。因为骨头很新鲜，上面的肉也没有变质。

已经有很多动物、飞禽和昆虫在哪里狼吞虎咽。当然，各种动物都有，包





括凶猛的老虎、狮子等，但由于食物实在是太多了，动物之间都显得很绅士、彬彬有礼，根本不存在强者伤害弱者的情形。

小蚂蚁一下子感到饥饿难当，它顾不得和其他生灵打招呼，飞奔过去便大啃大咬起来。一会儿，小蚂蚁吃饱了。

一片又一片树叶正顺流漂过小矮人身边。

小矮人舒展双臂，模仿芭蕾舞演员亮相的姿势，然后，迈出右脚，踏向一片树叶。

小猴子平静地看着小矮人，期待着奇迹出现。奇迹没有出现，倒是听到“咚”的一声。

小矮人掉进了水里，并且转瞬即沉了下去。

“小矮人，小矮人，小矮人！”小猴子被吓坏了，它大叫着。

小矮人沉下去又浮起来，双手扑腾着，接着又沉下去，如此反复，并顺流而下。

## 正确理解绕道而行

### 1. 绕道而行不等于前功尽弃

有很多人认为，绕道而行意味着前功尽弃。其实不然。绕道而行不是一条路的终止，而是原来的人生道路的延续，只是出现了一个必要的曲折，绕了一个必要的弯儿。它和另辟蹊径不是一个概念。另辟蹊径是放弃了原来的道路，意味着在新的路上重新开始，或者说别人采取很多路子没有达到目的，某个人放弃那些人的路，而采取了一条与众不同的路达到了目的。

而且，未能通过也不是一无所获，至少，你看清了无法通过那个地方竖着一块隐形的牌子，上面写着“此路不通”，你这一回不会再在那里浪费光阴，你下一回更不会在那里浪费光阴了。

任何一次探索都是有收获的，包括失败的探索。

### 2. 绕道而行不等于知难而退

绕道而行和知难而退是两个不同的概念。知难而退是碰上困难时，前进者





放弃心中的追求，而采取了退却的行动，也就是来了个“向后转”，打道回府。

绕道而行是避开一时间难以克服或者清除的障碍。绕道而行的目的是继续前进，心中的追求目标依然不变。

知难而退肯定不能到达目的地。绕道而行却一定可以到达目的地。而且，绕道而行表面上走了弯路，实际上，却因为避开了障碍，反而赢得了时间、财力和人力。

### 3. 绕道而行不等于浅尝辄止

绕道而行还常常被视为浅尝辄止，这也是一种误解。

其实，绕道而行和浅尝辄止完全是两个不同的概念。浅尝辄止是稍作尝试就停止前进了，即使没有打道回府也是在原地踏步了，是一种怕吃苦、没有恒心和毅力的表现。绕道而行呢？它并不是停止，而是迂回着继续前进。

### 4. 绕道而行不等于缺乏毅力

缺乏毅力指的是做事情时半途而废，应当坚持的却没有坚持下去。

绕道而行实际需要的是毅力，像小蚂蚁在河边寻找过河的桥那样，走过一个又一个突向河心的土堆，这是一个探索再探索、尝试再尝试的过程，没有恒心和毅力是无法做到的。

小矮人固执地守在一个地方，这也算一种坚持，但坚持在原地，有什么意义呢？小蚂蚁式的绕道而行中，也有坚持，是坚持找到前进的道路，九十九次失败之后，把希望放在第一百次上；一百次失败之后，把希望放在第一百零一次上。

### 5. 绕道而行不等于没有信心

一条河流横在面前，如果我们站立的地方，肯定无法通过的，再有信心也是没有意义的，那是盲目的自信。

绕道而行是对我们站立的那个地方失去了信心，但并没有对其他地方失去信心，是对我们一次探索失去了信心，但最终取得成功的信心却更加坚定了。一次又一次探索、一次又一次寻找，心中始终相信，总有一个地方有桥，这难道不是坚定的信心吗。

### 6. 放弃清除障碍或放弃逾越障碍，不等于放弃前进

说到绕道而行，很多人都会想到“放弃”两个字。其实，绕道而行只是部分放弃，并没有放弃继续前进。





我们这本书中很多地方都谈到职业绕道。这一类型的绕道最容易被误认为是放弃。首先，我们要看清你的道路是什么，你的道路不是从事某一职业，而是通过从事职业获取回报，进而靠回报生存、养家、实现人生价值。而职业，只是一个又一个需要你战胜的障碍。这样一理解就清楚了，你放弃某项职业时，不是在放弃人生追求，而只是放弃了一个障碍而已。

## 7. 绕道而行不仅仅是弱者的成功法则

有的人也许会说，我是强者，我可以克服一切困难，不需要绕道而行，绕道而行是弱者的成功法则。这是一种大错特错的认识。

你真的能克服一切困难吗，你能一脚踢开巨石吗，你能一步跨过大河吗？困难不能克服，你到不了目的地，而绕道而行，却绝对可以到达目的地，无论弱者还是强者，选择绕道而行不是明智的举动吗。

即使你能克服眼前的困难，但如果克服困难所花费的时间、财力和人力远远超过绕道而行，你为什么不选择绕道而行呢？绕道而行的一个重要特点是避强突弱，即避开强大的障碍，从薄弱的地方突破过去，这是一种一分耕耘十分收获的事情，何乐而不为呢。

# 正确应用绕道而行

## 1. 树立几个正确的观念

(1) 没有人可以一帆风顺地取得巨大成功。天才虽然具有超人的天赋，但天才也是从一笔一画学写字，也是从零开始经过苦练而成功的，没有谁能生来就才高八斗、学富五车。

出身巨富家庭，的确可以很轻松地拥有巨额财富，但是，如果没有艰苦卓绝的努力，又如何守得住这份财富呢？纵观世界家族企业的接班人，能够将家





业延续下去的，都不是不学无术之辈。

天才如此，出身豪门如此，出身普通之人当然更是如此。

所以，人生道路上绕道而行，留下弯曲的人生道路并不是一件不可接受的事情。

(2) 绕道而行，但不改变方向。绕道而行的目的，是为了达到目的地，因此，绕道而行过程中，不能迷失了方向，否则就失去绕道而行的意义了。正如小蚂蚁走过数不清的土堆，但它心中的目标始终没有变，那就是到达河的对岸。

(3) 绕道而行需要战胜恐惧。通常情况下，我们对眼前的道路感到安全一些，因为那条路我们看得见。左右两边的道路看不见，所以我们对左右两边的路感到恐惧。绕道而行要走的，正是左边或者右边的路，所以，我们最终怕的还是绕道而行。

我们需要战胜恐惧，不要害怕绕到一段全然陌生的道路上去。

很多人在职业选择上面绕道而行时，总会说，我不行，我以前没有干过。抱着这种心态，何来成功呢？

绕道而行，正好避开了难以逾越的障碍，应该比眼前我们看得见的路更为通畅，何惧之有呢？相信自己，你要你就会有，你想你就能做到。

(4) 勇于放弃，不要考虑你已经付出多少。不愿意绕道而行，有时可能还因为付出得太多，不愿意或者不忍心放弃。

小猴子让小矮人放弃时，小矮人说他付出得太多了，不能放弃。

下岗工人不愿意放弃原来的岗位，是因为他在那个岗位上已经付出了近三十年；做作家梦的人不愿意放弃作家这个障碍去绕道而行，是因为他在写作上面付出了二十年；舞蹈天才不愿意放弃舞蹈，是因为她在舞蹈上面下了很多年的工夫。

面对一条无法通过的路，不放弃你又能得到什么回报呢？只能浪费更多的光阴。而绕道而行，却可以找到通向目的地的道路。

不要考虑你付出了多少，而要考虑你这样做能得到多少。

(5) 坚信总有一个地方可以畅通无阻。绕道而行是新的探索，一绕就通过的可能性并不大，所以信心尤其重要。

第一次绕道，没有找到通过的路，那就进行第二次绕道。

第二次绕道，没有找到通过的路，那就进行第三次绕道。

……

第九百九十九次绕道，没有找到通过的路，那就进行第一千次绕道。

第一千次绕道，没有找到通过的路，那就进行第一千零一次绕道。

总之，要坚定信心，相信总有一个地方可以畅通无阻。

(6) 绕道而行，不是从零开始。很多人认为绕道而行是从零开始，是从头再来。这种认识是错误的。绕道而行是充分利用了原来的努力，或者利用了已有的天赋。比如职业绕道，是绕到能发挥你的专长的路上去；谈判绕道，是





建立在你们已经谈论的一些要点之上的；爱情绕道，是建立在你们已经有了感情的基础之上的……

## 2. 实施步骤

只有正确实施绕道而行，才不会陷入知难而退、浅尝辄止、缺乏恒心中去。

正确实施绕道而行，应该经过下面几个步骤：

**第一步，努力去逾越障碍。**成功法则或者说方法，是成功的前提；而努力，则是成功的基础。相对于硬碰硬撞，绕道而行无疑是一种更加巧妙的方法，但是，任何巧都离不开努力，没有努力是绝对不可能成功的。

如果你在没有经过努力的情况下，就想绕道而行，那就大错特错了。这种做法，实际上是在借绕道而行的名义去逃避困难。

**第二步，评估你的天分。**天分，是一个不太容易评判的东西。尤其难以自我评判。

很多人一生都没有真正认识到自己的天分在哪里，因而一生也不成功。反之，成功的人，无一例外是认识到自己的天分并发挥了这一天分的人。

世俗的看法，也经常扼杀着人的天分。一个人学习成绩不好，老师和同学便过早地下结论：这个人不行；一个人智力发育不全，周围的人以及专家就过早地下结论：这个人没法接受正常的教育；一个人肢体有残疾，认识他的人就过早地下结论：这个人不可能参加体育比赛项目了……如果被评判者听到别人的评判时心里想“这么多人都对我下结论了，看来我是不行了”，于是，他不会在这方面努力了，结果当然是平庸。

为什么要在乎别人的评论呢？你是一个什么样的人你最清楚，别人看到的只是表象，别人所否定的，很可能就是你的天分所在。你应该不顾他人的看法，努力去尝试，尽力而不成功时，再认可他人的结论也不晚。事实上，很多人不顾他人的看法，努力尝试时，却发现了自己的天分并走向成功。这样的例子实在是太多了：一个不起眼的报童，浑身脏脏地出没于火车站上，谁都认为他不可能有什么作为，能够每天多卖几份报纸，吃得饱一点就不错了。而事实上，他却成了举世闻名的发明家，他就是爱迪生；一个孩子做的板凳丑陋之极，在他把它们展示给老师和同学时，他受到老师和同学的嘲笑，因为在同学们精美的手工艺品面前，那些板凳显得太不协调了，他是谁？他是爱因斯坦。在多年以后，嘲笑过他的老师和同学都会感到后悔。在远东残疾人运动会上，肢体残疾的运动员不是赢得很多四肢健全的人的掌声了吗？美国舒勒博士在他的著作中写到一个叫汤姆·德姆西的名字，他是一个只有半只右脚的人，并且右臂和右手变形，谁都认为他不可能成为一名出色的职业运动员，然而，他却





成了一名优秀的职业橄榄球运动员，并且创造了一个奇迹——在圣人队对狮子队的比赛中，在63码处命中一个3分球，这在谁看来都是不可能的事情，因为63码实在是太远了。

表6-1为天分测试表，主要用于测试你的天分适合于哪一职业。

表 6-1 天分测试表

职业	职业所需天分	分值	你的天分	你的得分
会计师	对数字十分敏感	30		
	计算能力强	30		
	富有耐心做事细致	10		
	决断力强	10		
	风险意识强烈	10		
	具有抽象思维能力	10		
	小计	100		
工程师	设计能力强	30		
	抽象思维能力强	15		
	富有创新能力和意识	25		
	富有联想能力	15		
	判断力强	10		
	富有钻研精神	5		
	小计	100		
营销员	良好的口才	15		
	强烈的亲和力	15		
	较强的沟通能力	20		
	判断能力强	10		
	良好的公关艺术	10		
	察言观色能力强	10		
	坚定的信心	10		
	具备吃苦能力	10		
小计	100			
行政主管	协调能力强	30		
	沟通能力强	15		
	组织能力强	15		
	判断能力强	10		
	公文写作能力强	10		
	良好的公关艺术	10		
	口头表达能力强	10		
	小计	100		





(续)

职业	职业所需天分	分值	你的天分	你的得分
生产主管	流程把握能力强	10		
	计划能力强	15		
	抽象思维能力	5		
	应变能力强	10		
	协调能力强	10		
	沟通能力强	5		
	组织能力强	15		
	判断能力强	5		
	环境适应能力强	5		
	图纸识别能力强	5		
	质量意识强烈	15		
	小计	100		
作家	文字表达能力强	20		
	形象思维能力强	20		
	想象力强	15		
	创造力强	10		
	富有恒心	15		
	富有爱心	10		
	观察力强	10		
小计	100			
画家	色彩敏感度强	25		
	想象能力强	20		
	创造能力强	20		
	观察力强	15		
	富有恒心	10		
	富有爱心	10		
	小计	100		

注：在每种职业后面列出若干天分，如果自己具备对应的天分，则给一个分值，如果不具备则叉掉。某种职业所需要的天分，如果你得分高于60分，那么，你就可以坚持这一职业；如果低于这个数字，那么你应该绕道而行了。

**第三步，评估你面临的障碍。**评估了自己的天分之后，就应该评估你面临的障碍了，看看逾越这个障碍的难度有多大，看看自己是否有能力逾越障碍或者评估逾越所耗费的资源是否划算。

有的障碍，可以一眼看出你能不能逾越，比如舞蹈，如果你的身材出了问题，那么基本上就可以看出你难以逾越了。但有的障碍，是不好评判你能不能





逾越的，比如某项职业是否适合你，需要你付出多年的沉重代价去实践才知道。

如果你能克服失败者失败的因素，又具备或者能够培养出成功者成功的素质，那么，这个障碍对你来说就是可以逾越的。表 6-2 为平行对比表，用以测试对障碍能否逾越。

表 6-2 平行对比表

问 题	对比答案
你面临的障碍是什么	
有人逾越过吗	
为什么没有人逾越	
如果没有人逾越，他们失败于哪些因素	
你能克服那些失败者的失败因素吗	
如果有人逾越，他的成功决定于哪些素质	
你具备成功者的这些素质吗，或者你能培养这些素质吗	

在能否逾越之外，还有一项评估，那就是逾越是否划算。划算的评判标准有两个：①付出是否值得？②回报是否值得？

付出是否值得，就是绕道而行所付出的，与不绕道而行所付出的相比较，是否划算。如果绕道而行可以赢得时间，节省财力、物力，那么绕道而行的付出就是划算的。

回报是否值得，指的是绕道而行的回报，相对于不绕道而行的回报，是否更高，如果更高，当然有必要去绕道而行了。

这里涉及一个投资概念，即机会成本。假如你面对 A、B 两个方案，A 方案的回报是 80 元，B 方案的回报是 50 元，你当然选择 A 方案，放弃 B 方案，B 方案本来有 50 元的回报，但在你放弃后，这份回报对于你来说，就由 50 元变为 0 元了，在这里，B 方案原有的 50 元回报就是机会成本。通俗地讲，在熊掌和鱼不可兼得时，你取熊掌而舍鱼，鱼的价值就是机会成本。如果绕道而行的机会成本高于不绕道而行的机会成本，就没有绕道而行的必要了。

**第四步，决定是否绕道而行。**决定是否绕道而行，是在前面一、二、三步的基础上来决定的。

在第一步里，如果你努力逾越障碍而不成功。

在第二步里，如果你发现在你现在努力的地方或者方面，你的天分根本得不到发挥或者利用。

在第三步里，你面临的障碍逾越太难，差不多超出了你的能力，或者逾越





的付出与回报相比不划算。

那么，你就应该毅然选择绕道而行了。

**第五步，战胜恐惧，立即行动。**恐惧是我们行动之前的最大敌人，因为恐惧，很多行动没有真正行动起来；因为恐惧，很多富有创意的想法没有变为现实；因为恐惧，很多完全可能得到的回报化为了泡影……总之，恐惧让我们原地踏步，甚至返身逃跑。

什么都不做的原地踏步已经是我们生命中最大的错误了，返身逃跑简直就是可耻。我们必须消除恐惧。

如何消除呢？以下是几种简单消除恐惧的方法。

**方法一，把你真正害怕的东西揪出来，看看是不是值得害怕。**我们对绕道而行感到害怕，是因为我们心中对要绕的那段路心中没底，担心失败。所以，我们害怕的，并不是绕道而行本身，而是绕道而行可能失败，甚至比不绕还糟糕。

再进一步分析，你害怕失败的原因是什么呢？怕被人笑话，这是一种理由；害怕损失更多，这也是一种理由；怕吃更多的苦，这还是一种理由。所以，你害怕的也不是失败，而是害怕被嘲笑，怕损失，怕吃苦。如果在这三怕面前退缩，你自己都会看不起自己。你太在乎他人的看法了，你不懂有失必有得，你没有吃苦精神。如果你是一个有尊严的人，你就不该害怕这些不值得害怕的东西。

**方法二，不断强化积极的信念：一定可以成功！没有办不到的！**在一项事业中，小的失败可能会有，甚至接二连三，但全局一定可以取得成功，只要你努力去拼搏。

支撑你去努力拼搏的，就是成功的信念，你想到一定可以成功，想到没有办不到的，你就会不惜一切去争取。相反，如果你心中已经认定不可能了，认定没有成功的希望了，你又怎么会去努力呢？因为你知道努力也是白搭的。

事实上，很多被认为不可能的事情，实际上却奇迹般变为可能了。在二次世界大战期间，巴黎郊区一家精神病院里，住着 154 位精神病人，这些病人已经被精神病专家集体认定为毫无康复的希望了。在一个晚上，法国军队在炮击中轰垮了医院的围墙，154 位病人全部跑了出去。多年以后，这些病人被医院联系上了，令专家们惊讶万分的是，154 位病人中间，有 86 位早已经完全康复了。

**方法三，不让自己有选择恐惧的机会。**把自己放在行动之中去考虑问题，而不要放在行动之前。

对自己说：现在是肯定要行动了，你已经没有权利考虑是否行动了，所以你害怕也没有用，你应该考虑如何让行动的效果更好。边说，你边在纸上列举





让行动更圆满的措施。

对自己说：你害怕也罢，不害怕也罢，反正行动马上得开始，倒不如不要害怕，把精力放到设计行动方案上去。边说边在纸上设计行动方案。

我曾经在一本杂志上看到这样一篇文章，大致说的是一家电视台想为一场自然灾害筹一笔救灾款，电视台的负责人提出在3天内，花3个小时筹集3百万美元时，立即有很多人认为不可能。3天内，3个小时，3百万美元，的确不是一件容易的事情，你如果在场，很可能也会说不可能。负责人说：我们没有精力去考虑不可能的原因了，我们现在就考虑筹款的方法。这位负责人在黑板上画了一个大大的“丁”字，在丁字那一竖的左边写下“不可的原因”，并在这几个字上划个大叉，在丁字那一竖的右边写下“实施办法”，并根据众人的提议，写下一个又一个方法。最后，他们找到了一个最佳方法，就是倡导全国节目联播，共同筹款，结果，在3天内，他们花3个小时筹到了3百万美元。

这位电视台负责人对大家说：“筹款必须做，考虑怎样做好”这件事，而不是“做不做筹款”这件事。

第六步，激励自己，保持激情与活力。如何让自己在行动中坚持下去，不要半途而废呢？那就是不断激励自己，让自己保持行动的激情与活力。

小蚂蚁如何激励自己的？“他想象它和小矮人、小猴子一起分享着河对岸的美好食物的情景，用这种情景的诱惑来阻止自己放弃。”

其实，小蚂蚁的方法经常被成功者使用。那就是，用理想实现后的美好景象来为自己“打气”，让自己始终斗志昂扬。

理想，是我们心甘情愿为之吃苦受罪的目标，而我们之所以心甘情愿地吃苦受罪，是因为想到当理想变为现实时，我们的一切都会好起来，鲜花、掌声、名誉、利益……总之，成就人生的东西，应有尽有。

我认得一位作家。我认识他时，他正在医院给自己的手腕照相。他对我说，他每写一部长篇小说，写到中途时，两只手的手腕都会腱鞘囊肿，疼得拿筷子都拿不起来，同时，发作颈椎炎、肩周炎，当这些痛苦折磨得他几乎无法忍受时，他都一次又一次想到放弃，但他最终没有，而是坚持写完了。我问他是什么力量让他坚持下来的。他说，是写完之后的美好景象激励着他，让他保持激情和活力。每当他想到放弃时，他就一次又一次地用写完这部作品将获得的回报来激励自己：想象自己的小说受到众多读者喜爱，想象自己的文学事业又将树起一座丰碑，想象物质上的回报。

行政工作，也可以像写作那样，拥有自己的读者——单位内部的人员，同时，可以取得物质上的回报。用这些来激励自己坚持下去。

从上面的步骤分析可以看出两个关键点：①绕道而行是建立在努力基础之上的。如果不付出努力就绕道而行，那么可能始终都在绕啊绕，而不会有成功





的时候。

②绕道而行不是一个轻率的举动，而是建立在评估困难程度和自身能力的前提下作出的一项慎重的决策。

## 成功的案例

### 1. 毕加索曲线卖画

少年时期的毕加索在巴黎闯荡时，默默无闻、非常贫穷，他的画一张也卖不出去，因为画商只肯卖名家的作品。

日子向前推移，毕加索口袋里只剩下 15 个银币了。在此情形下，要么花掉 15 个银币后滚出巴黎，要么做乞丐。

毕加索却走了另一条路，他决心孤注一掷。他雇了几个大学生，让他们每天都在画店里转悠，每个人临走时都要向画店老板询问：

“请问，有毕加索的画吗？”

“请问，哪里能买到毕加索的画？”

“请问，画家毕加索到巴黎来了吗？”

……

在不到一个月的时间里，巴黎大大小小的画商都知道了画家毕加索，可惜的是，很多人要买毕加索的画，他们却无法提供。于是，他们非常渴望毕加索快点儿到巴黎来。

不久，毕加索“来”到了巴黎，出现在画商面前，画商们如饥似渴，毕加索很轻松地卖出了自己的作品，并且一举成名。

### 2. 陈子昂摔琴自荐

古时，有一年轻人非常有才华，他决定到长安发展。





初到长安，他的才学根本没有人知道，他为此很苦恼。有一天，年轻人走在街上时，碰到一个卖胡琴的人，索价百万铜钱。不少有钱人围着看，但没有人愿意买，因为太贵了。

年轻人开始也没有买的意思，因为他对胡琴并不感兴趣。但就在他准备转身而去时，却突然意识到这把琴可以助他造势，于是，他不惜重金买下了这把琴。

众人见他买下，都围过来问他是否擅长此乐器。

“我擅长这种乐器，如果你们想听的话，明天到我这里来。”

第二天，许多见到他买琴的人来了，没有见到他买琴而得知消息的人也来了，这些都是长安名流，其场景相当于今天的重大新闻发布会。

年轻人好酒好菜地招待大家。

饭毕，年轻人拿出胡琴，对大家说：“我写过上百篇好文章，来到京都，却被淹没在世俗人群之中，不被大家所了解，弹琴是乐工们的事，哪里是我所关心的事呀！”

说着，年轻人举起贵重的胡琴，重重地摔在地上，摔得粉碎。

然后，他把自己写的文章分赠给大家。

文章的确不错，得到大家一致好评。年轻人一下子名满京城。

他就是陈子昂。

### 3. 绕道基层，实现高管梦

美国有一位博士生，在他拿到博士学位半年内，始终找不到工作。半年后，他发现自己的问题所在了，他每次找工作，都强调自己是博士生，擅长企业战略策划，要求做战略策划总监，而事实上他并没有多少实践工作经验，更无成功案例。他决定从基层工作做起。

他先是把自己的中学毕业证书拿出来，到一家公司应聘打字员。结果马上找到了工作。打字，在任何企业都只能算是“小事”，学历稍微高一点的人都不屑于去做。然而，这位博士生却做得非常认真，经他的手打印的文字材料非常漂亮，尤其难得的是，他对一些重要文案提出修改的意见得到了公司老板的高度赞赏。

“一个中学生，有如此深厚的文字功底和如此宽的知识面，真让我吃惊。”有一天，老板对他说。

在这个时候，他拿出了自己的大学文凭。

老板给他换了一份工作，让他做公司的程序维护员。在新的岗位上，他依然兢兢业业，并表现出了普通大学生所不具备的综合素养和工作能力，再次让老板觉得惊讶。这时，他拿出了自己的硕士文凭。





老板再次给他换了岗位，让他做公司策划部经理。这一下，他的工作和自己的主攻方向一致了。他又一次表现出了卓越的才华，得到了公司上上下下的认可。也就是在这个时候，老板通过调查，得知他是一位博士生。

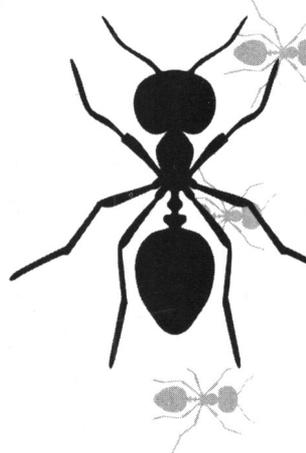
他对老板说，他之所以用中学文凭应聘工作，一方面确实因为工作不好找，另一方面是想找到一个从基层做起，从小事做起，一步一步证明自己能力的工作。老板没有责怪他的“欺骗”，反倒被他的敬业精神所感动，并把公司策划总监一职给了他，让他全权负责公司战略策划与实施工作。

想一开始就做策划总监，结果处处碰壁；从基层做起，却迅速实现了做策划总监的愿望。这位博士的经历，值得很多年轻人思索。



第 7 章

量力而行：聚集最大的资源





## 量力而行的故事

### 1. 量力而行之“力”，包括外力

很久以前，中东地区还是一个郁郁葱葱的世界。那时，丛林里生活着各种动物、野禽和昆虫。其中一片丛林的首领是一个叫星巴克的雄狮。他是一个崇尚武力的首领，经常向附近的丛林发起进攻。为了增强实力，它常常组织各种军训和武术比赛，军训是全民参加，连蚯蚓之类都不得缺席，比赛则是自愿报名。

有一天，星巴克突然觉得每次都进行武术比赛，打打杀杀的重复来重复去，实在乏味，不如来点新鲜的比赛。于是，它召集群臣商讨新的比赛方案。

大王，在众多大臣七嘴八舌却没能提出一个令星巴克满意的方案时，被称作“丛林第一谋士”的狐狸先生开口了，“我们冻库里积压了很多驴肉，由于我们的绩效考核指标难以量化，长期以来困扰分配工作的公平问题得不到解决，使得这批驴肉一直分配不下去。我们不如搞一次搬运比赛吧，凡是在规定时间内能够将驴肉搬到指定地点者，驴肉就是奖品，归搬运者所有。如此一来，即将驴肉分配下去了，又不存在公不公平的问题——有本事的得驴肉，没本事的得不到。”

此建议一提出，立即得到群臣的赞同，星巴克也连连称妙，并当即给狐狸颁发了合理化建议奖——一只鹿茸。

比赛的通知很快就下发了，比赛规则很简单：所有冻驴肉被装在同样大小的袋子里原则上一条袋子装一头成年驴，袋子堆放在练武场的东端，凡是能在10分钟内将袋子搬到练武场西端的，那袋驴肉就作为奖品归搬运者所有。报名资格也不限制，凡是星巴克丛林的公民，都可以报名参加，但都必须以个体身份参加，并且不设团队奖项。





此通知一发下来，丛林里立即炸开了锅。以前的诸多比赛，大家的兴趣都不高，而且大家也知道武术比赛是强者的事，弱者心甘情愿当观众。可这次，奖品是大家关注已久的驴肉。那些瘦小的、老弱的、身体残疾的、身体患病的动物就着急了，不参加比赛嘛，显然就没份，可参加又明显吃亏，因此，它们一齐表示反对。飞禽和昆虫也强烈反对，因为把驴肉装成一大袋，它们显然搬不动。

狐狸先生及时向星巴克汇报了情况。

“老弱、残疾和患病都不是理由，我要的是强壮的臣民，谁让它们平日里不刻苦练功了。武功练得好的，再老都勇猛无比，也不会受伤、不会残疾，更不会患病。这帮家伙，不管它们！”星巴克说。

“但飞禽、昆虫和瘦小动物的意见是合理的，”狐狸先生说，“反正我们的目的是分配驴肉，干脆就不用袋子了，将驴肉切割成小块，以使更多的参赛者得到驴肉。”

“难道把驴剥成细末不成？”

“当然不是，比赛嘛，总还是不能人人都得奖品，我们把整只驴子切成三五块吧，既照顾大家的情绪，又体现了比赛精神。”

星巴克点头同意了，并叫狐狸先生起草下发补充通知。

补充通知发出的当天，就开始报名了。

大约下午两点钟的时候，报名现场发出了一阵轰然大笑，很多报名者都围过去看热闹。原来，一只叫比柯的小蚂蚁也来报名了。

“嗨，小蚂蚁啊，你也太不自量力了吧！”

“这也是你可以参加的吗？你也不看看驴子的个头是你的多少倍？”

“你还是别参加了，我们到时随便送你一小块，都够你吃半年的了！”

……

很多动物都在嘲笑蚂蚁。

那头德高望重的、负责主持报名工作的老黄牛也对蚂蚁说：“比柯啊，凡事要量力而行，你就别报名了，免得比赛没有赢，倒把身体弄坏了。”

比柯坚持要报名，老黄牛只好接受了。

比柯报名参赛的消息很快传到了它的家族。家族成员也不理解，纷纷指责它不自量力，去参加比赛无异于丢人现眼。

蚁王也认为不应该参加比赛。但比柯自有它的道理，当蚁王想阻止它去参赛时，它附在蚁王耳边，如此一番耳语后，蚁王居然眉开眼笑地点头同意了。

这次比赛盛况空前，因为参赛的选手实在是太多了，几乎每一种肉食动物和飞禽都有选手出场，当然，昆虫中只有一个选手——蚂蚁比柯。

丛林之王星巴克亲临现场，赛场上彩旗飘扬，丛林里最强壮的20只动物排列在赛场两旁维持秩序，加上激昂的丛林音乐，整个赛场气氛显得异常





雄壮。

比赛就要开始了，选手们站在赛场东端堆驴肉的那条起跑线上，等待野狼裁判发出开始的号令。蚂蚁比柯在起跑线上显得更加渺小，不仔细看，几乎注意不到它的存在。

“预备——开始！”野狼裁判一声令下，选手们用力地搬起驴肉，向跑道上迈开步子，向终点奔去。这时，观众突然发出一阵笑声，因为蚂蚁比柯竟然没有行动。但观众们的笑声还没停下来，奇怪的事情发生了：成千上万只蚂蚁突然来到了赛场，直奔比柯身边而去，然后在比柯的指挥下，抬起驴肉就往终点跑去——由于蚂蚁众多，它们一下子就抬起了三块最大的驴肉！

观众发出一阵嘘声，接着大喊：“蚂蚁违背了比赛规则，把它赶出去！”

野狼裁判一时不知如何是好，赶紧跑到星巴克身边，向它报告情况。

蚂蚁比柯也跑到了星巴克身边，不等星巴克说话，它倒先开口了：“大王，我没有违背比赛规则。”

“你是没有违背规则，可是，我们要求以个体身份参赛，可你叫那么多蚂蚁来参赛，在参赛资格上面，你犯了错误。”星巴克说。

“不，大王，我还是以个人身份参赛的，它们只是来帮我而已。比赛通知上面没有规定不能借助外力啊。大家都叫我量力而行，我认为，这量力而行中的‘力’，包括外力，所以我叫它们来了。”比柯说。

“哦，”星巴克表情十分惊讶，“量力而行之‘力’，包括外力。嗨，这个观念太绝妙了！这一观念对我们丛林太具有价值了！准许你继续量力而行地参赛！”

在那次比赛中，蚂蚁比柯所获得的驴肉最多，甚至超过了最强壮的选手——大象。

而且，比柯还得到了一份额外的奖励，狮王星巴克奖给它一个小冻库，因为它提出“量力而行之‘力’，包括外力”这一重要理论。

那以后，丛林里出现了很多标语，上面都是同一句话：“量力而行之‘力’，包括外力。”蚂蚁比柯也因此声名远扬，并被尊称为比柯先生。

## 2. 量力而行之“力”，包括未来之力

长期以来，因为不堪外族侵扰，星巴克一直想像人类那样修建城墙，将它的领地围起来。像中国的万里长城那样，将外族挡在城墙之外。

有一天中午，星巴克又在为城墙的事苦恼时，狐狸先生来到了它的身边。

“大王，比柯先生关于量力而行的理论启发了我，使我想到一个计策，可以使我们很快拥有人类那样的坚固城墙。”狐狸先生说。





“是吗？快告诉我。”

“这计策需要保密。”狐狸先生走到星巴克身边，附在它耳边说出了计策。

第二天开始，星巴克每天带领从林里最强壮的二十头狮子，到山下去骚扰老百姓。当然，它们只是吓一吓那些老百姓，并不加伤害。

当时中东地区的人们是不射杀野兽的，因为在它们心目中，动物是神的使者。但老是被骚扰、惊吓也不是办法，几天后，当地老百姓召开了会议，商讨治理方案。最后定下来的方案是修一道城墙，将狮子活动的领土围起来，不让狮子再出来骚扰。

老百姓们说干就干，除老弱病残外，都投入到了城墙修建之中。

星巴克依然每天带着那二十头狮子外出，但这时，它们不再下山骚扰老百姓了，而是在它们理想的领地边缘来回奔跑——这理想的领土，当然包括邻近丛林部落的一部分领土。因为惧怕狮子的尖牙利爪，修城墙的老百姓都不敢近前，只是远远地修建。

不久，城墙就修好了，星巴克部落不仅拥有了城墙，还趁机占领了周边五个部落的领土，它的辖区一下子扩大到两倍。当然，它们在城墙四周都开凿了城门，老百姓并不能把它们完全围起来。

“你的计策太妙了，我要奖赏你！”城墙落成之日，星巴克十分高兴，决心好好奖赏狐狸先生。

“大王，我虽然出了这一计策，但这一计策是受比柯先生那个理论的启发才想到的，臣受之有愧啊！”狐狸说，“臣认为，比柯先生对我们丛林的贡献是空前绝后的，大王应该奖励它才对。”

星巴克觉得有道理，便同时奖励了狐狸先生和比柯先生。

在接受奖励之时，狐狸先生又趁机对星巴克说：“大王，臣一直被丛林同仁们称作‘第一谋士’，其实，真正的谋士是比柯先生。为了让比柯先生更多地为我们丛林作贡献，臣建议修建一座大学，聘请比柯先生出任校长，以教育丛林子弟。”

星巴克当即批准。

但蚂蚁比柯却不愿意做校长，它对星巴克说：“大王，臣比柯只不过有点小聪明而已，偶尔能够迸发一些好点子、好主意，但我没有系统的知识，没有为人师表的能力。而且，我的好点子、好主意，都需要靠灵感来激发，不是随时都有的。如果一定要成立大学，依臣之见，倒不如让狐狸先生出任校长。”

星巴克觉得发展教育事业是一件关系到子孙后代的大事，需认真思考。于是它召集群臣商议。商议的结果是，大学立即成立，命名为“丛林智慧大学”，狐狸做校长，比柯先生做教育顾问。同时，为了不漏掉比柯先生的每一个好点子和好主意，星巴克给它配了一个专职书记员——一只变色蜥蜴，随时跟在比





柯先生屁股后面，一旦它说出有意义的话来，书记员就立即记录下来。

城墙给丛林带来了安全，很多动物因此意识到了人类所住房屋的好处，并产生了也住人类那种房屋的想法。

大象是丛林里最大的动物，力气也最大，它们立即意识到成立一个建筑队会大有前途。说干就干，它们向星巴克申请成立“大象建筑公司”，星巴克当即批示同意。

公司有了，可没有设备啊。大象老总派了几只大象到人类的城市里去采购，派去的大象几天后空手而回，因为设备太贵了，一台最便宜的推土机也得10万美元。大象老总把它们拥有的全部财产进行了一次清点，清点结果让它们万分沮丧，因为即使把全部财产卖了，也不够买一台推土机的。

“我们为什么不请比柯先生出出主意呢？”一头大象说。这句话提醒了大象老总。

比柯先生很快被请来了，当然，前来的还有比柯先生的书记员变色蜥蜴。

“你们现在拿不出10万美金，一下子也挣不到10万美金，可你们将来能够挣到10万美金吗？”

“那没问题，我们已经进行了可行性论证，论证的结果是，一年至少挣100万美金。”大象老总说。

“那就好办了啊，量力而行之‘力’，还包括未来之力……”

比柯先生，书记员打断它的话，“你刚才说的这句话很有意义，我得记下。”

书记员在本子上写道：量力而行之“力”，包括未来之力。

比柯先生继续说，“我们所具备的能力，包括未来可以产生的力量。你们可以和卖推土机的商量，让他们同意你们分批付款啊，比如先付1万美金，把推土机开回来，以后每月付他们一笔钱，这样，在未来几个月时间里，你们就可以付清推土机的钱了，而这几个月里，你们用推土机挣的钱超过付款的部分，就属于你们的了！”

“可是，我们怎么让人家同意呢？”大象老总问。

“你对他们说，你愿意出15万美金买推土机，条件是分期付款。每一台多卖5万美金，他们必然会动心的。如果他们还不放心的话，你对他们说，如果某一个月我付不出钱了，你们可以把推土机无条件收回，而且之前已付的钱，也不必退还。这样，他们就几乎没有风险了，岂有不同同意之理？”比柯先生说。

“这样做，我们的风险岂不是太大了吗？”大象老总问。

“要做事，总得冒风险，如果不想冒风险，你们就不可能拥有推土机，你们的公司就什么也做不成。而且，如果你们确信一年能挣上百万，就一点风险也没有了。”





大象们根据比柯的建议，首付1万美元，就把推土机开回了丛林，并轰轰烈烈地干起来了。它们除了用推土机修房子外，还给其他动物推土，因此，房子虽然还没有开发出来，但已经有收入了，这些收入足以应付推土机的分期付款。

比柯提出的新理论——量力而行之“力”，包括未来之力又一次得到了广泛的宣传。

这一理论同样给丛林带来了巨大变化。丛林的消费观念发生了巨大变化，消费拉动需求，需求带动生产，生产导致繁荣，星巴克的实力进一步增强。

星巴克还利用这一观念，采取分期付款的方式，首付6万美金，购买了邻近部落一千英亩森林。这片森林盛产蘑菇，星巴克部落每年从中获取80万美金的收益，而每年支付的购置款，不过10万美金。

后来，比柯这一观念的运用范围还进一步扩展了，从买到卖，从消费到经营。

那是从大象的建筑公司开始的。

大象们开始是给别的动物修房造屋，后来，它们搞起了房地产经营。可它们的资金毕竟有限，楼盘规划又太大，第一栋楼修到第二层时就没钱了。“整个楼要修十八层，去哪找那么多钱呢？”大象老总十分苦恼。

有的大象建议修改方案，改为修成两层楼的小楼房。这一建议被否定了，因为那样必亏无疑，因为地皮成本太贵，建筑面积太小就分摊不下去。也有的大象建议请星巴克大王提供帮助。但星巴克考虑到整个部落需要一定的风险储备，不肯动用国库的钱。想来想去，它们又想到了蚂蚁比柯先生。

“嗨，我不是说了吗？量力而行之‘力’，包括未来之力啊！你们把将来挣的钱拿来用不就得了吗？你们现在就开始卖房子嘛，边卖边用卖的钱继续修嘛，等你们卖完了，房子也修好了啊。”比柯说。

“我们只知道在消费上面用未来之‘力’，并没有想到在经营上面也可以用未来之‘力’。但是，房子连影儿都没有，谁来买啊？”大象老总说。

“你便宜一点卖，肯定能够卖出去。”

第二天，大象们打出广告，低价预售房屋。结果销售十分火爆，大象们的工程又得以开工了。

### 3. 量力而行之“力”，是变化的

有一天，蚂蚁比柯和它的蜥蜴书记员来到人类的一个小镇上，它们准备收集一些信息，以供星巴克决策用。

它们先后参观了小镇的学校、娱乐设施、农贸市场、珠宝中心，都觉得没有什么可取之处。





正当它们要离开小镇时，听到一个农夫说：“今天莲池又对游客开放了，那只‘听话的乌龟’还在那里，真搞不明白，那么大的一只乌龟，竟然会被那么小的一块石头压着动不了。”

“什么是‘听话的乌龟’啊？”书记员问。

比柯也不知道。

它们向一只路过的蟋蟀打听。

“就在街那头公园里，你们去看吧。一只脸盆那么大的乌龟，却被拳头大小的一块石头压着，一动也不敢动，所以被称作‘听话的乌龟’。”蟋蟀说。

比柯和书记员告别蟋蟀，飞也似地跑到了公园里。

那里有一个大水池，水池里开满了莲花。在水池的一端岸边，有一个水泥做的大平台。很多游客围在平台四周。平台中央趴着一只脸盆大的乌龟，在它的背上，放着一块拳头大小的石头。

石头大小不足乌龟身体的1/20，可那石头似乎很重，乌龟显得很吃力。而且，人们用小木棍捅它或者丢小石块砸它，它都一动不挪的。

“它真的很听话吗？”一个游客说，“把石头拿开试试，看它如何反应，可以吗？”

“完全可以。”旁边一个人好像是莲池管理人员。只见他说着，伸手将乌龟背上的石头拿了下来。

乌龟还是趴在那里，一动也不敢动。

“这块石头很轻，放不放上去，它都不知道动，因为它心中始终有一块很重很大的石头。”那个管理人员说。

“能说说它为什么这么听话吗？”有一位游客问。

“天机不可泄露！”管理人员说。

任凭游客如何追问，管理人员都坚持不说。

但蚂蚁比柯已经想到原因了。

比柯把书记员拉到水池边，对他说：“我们今天要解救这只乌龟，等这些人走后我们就行动。”

“怎么解救啊？”书记员问。

“待会儿你就知道了。”

不久，游客们纷纷走了。

看到没有游客了，管理员也关了大门，吃午饭去了。

比柯和蜥蜴飞奔到水泥平台上，来到了乌龟身边。

“乌龟大哥，你为什么老是待在这里一动不动呢？难道你喜欢这样吗？”比柯问。

没想到，乌龟听他这么一说，立即流下了眼泪。“我哪是喜欢啊？我很小





的时候，就被他们压在这里，一动也动不了，我多么想逃到那个水池里去啊，或者到别的什么地方，都比待在这里受这些游客欺辱强啊。那个管理人员还经常不给我东西吃，我经常饿得眼冒金星。这儿卫生也不好，我动不了，吃喝拉撒都在这里，管理人员很长一段时间才给我打扫一次。唉，我真命苦啊！呜呜……”乌龟一把鼻涕一把眼泪地说。

“那个管理人员说的话，你听到了吗？”比柯问。

“我听不懂人类的话。”乌龟说。

“那个管理人员刚才把你背上的石头拿下来时，你知道吗？”比柯问。

“什么？你说它把石头拿下来了？”乌龟万分惊讶，“我没有感觉到啊？他不会那么好心吧，他从来都不肯把石头拿掉的。我曾经许诺把我的一只前腿给他炖汤，以求他把石头拿下来，他都没答应。”

“是吗？你试着站起来，不要趴着。”比柯忍不住笑了。

“唉，谢谢你的好意，我是站不起来的，那块石头太沉重了，在被他们压在这里的开头几年，我一直都尝试着站起来，可都没有成功。”乌龟说。

“你试试吧，所谓沉重的石头，其实只在你心里。刚才石头被拿掉你都不知道就是证明。你一定可以站起来的。我们是来救你的。但前提是你自己要愿意站起来啊！”比柯说。

乌龟试着站起来。他很轻易地站了起来！那块小石头也从它身上滚了下来。

“怎么回事?!”乌龟惊喜得又流下了眼泪。

“待会儿对你说，我们赶快走！”比柯说。

在比柯、书记蜥蜴的掩护下，乌龟顺利地逃出了公园，径直往丛林而去。

乌龟爬得很慢，大半天后，它们才逃到丛林的城墙里。它们感到安全了，于是停下来歇息。

“快告诉我是怎么回事！”乌龟说。

“你是不是很小的时候就被压在那里？”比柯问。

“是啊，我那时很小，只有我现在的一只脚趾大，我那时好可怜哦。”乌龟说。

“在那个时候，他们用那块小石头压着你，你肯定动不了，那时你比石头小多了。你是不是一次又一次尝试着要站起来呢？”比柯说。

“尝试过，那时，我每时每刻都想站起来，可我日日夜夜地努力了大半年，都没有成功。”

“后来，你就认为自己再也没有能力站起来了，并且永远放弃了站起来的尝试，对不对？”

“是啊，你怎么知道的？”

“我当然是分析的嘛。你一次又一次失败之后，你认为那块石头的重量远远





超过你的力量，可是，你想过没有，你在不断地长大，而石头并没有长，所谓的比你强大的石头，其实只存在于你心中。你没意识到这一点，当你完全有能力站起来的时候，你却没有信心，甚至连站起来的念头都不会产生，你怎么不受他们欺辱呢？”

“哇，是这样啊！”乌龟豁然开朗，“可惜我早几年没有遇到你，要不然，我也不会受这么多年的苦了。”

“过去的事就不要提了，现在你要记住你的力量是随时间的变化而变化的。”比柯说。

“我现在逃出来了，我很感激你们，可是，我到丛林里能做什么工作呢？我可不能让你们养着我啊。”乌龟说。

“我看你的力气挺大的，背也很宽，不如到大象的建筑公司去做搬运工吧。”比柯说。

乌龟真的做了建筑公司的搬运工，它力气真的不小，又很敬业，经常受到大象老总的奖励。

比柯救乌龟这件事，在丛林里被传为佳话，丛林智慧大学校长狐狸先生还将它列进了“MBA 研修班案例库”。

有一天，狐狸校长找到蚂蚁比柯。

“比柯先生，最近，很多 MBA 研修班的学生要求我将你救乌龟的案例上升到理论高度，可我实在无法提炼出来，请你提炼一下吧。”狐狸校长说。

其实，狐狸校长已经提炼出来了，但它没有说出来。这就是狐狸高明之处。现在比柯名声如日中天，而且颇受星巴克器重。在这种境况下，狐狸意识到自己只有尽可能低调，和比柯保持一致，多捧比柯，才能混下去；相反，如果不和比柯搞好关系，不仅比柯会对它可能不利，整个丛林里的成员都会对它不利，因为崇拜比柯的太多了。而且，来请比柯提炼案例中的理论，不仅表示了它狐狸的谦虚，也多一次和比柯“套近乎”的机会。

比柯没有狐狸那么多弯弯肠子，它还真以为狐狸提炼不出来，于是脱口而出：“我们还是提炼成量力而行一个系列吧。量力而行之‘力’，是变化的，今日之力不等同于昔日之力。”

“妙妙妙！太妙了！”狐狸说道。

其实，狐狸提炼出来的，和比柯说的，是一字不差。狐狸没有说出来，除了它很世故外，还因为“量力而行”系列理论，是比柯的专利，它狐狸哪敢去碰啊！

“量力而行之‘力’，是变化的，今日之力不等同于昔日之力”，这句话也作为标语出现在丛林的各个地方。

这个新观念也使丛林发生了很大的变化，丛林公民个个都变得信心百倍，做事业干劲十足，很多看起来很难，甚至不可能的事情，都成功了。





比如，星巴克早年曾经想到一条大峡谷上面搭一座桥，但由于技术、资金等诸多因素限制，两次搭桥都中途垮掉了，于是，它打消了搭桥的念头。在听了比柯的新观念之后，星巴克认真分析了部落的综合实力后，认为：今日之力不等同于昔日之力。于是，它下令建桥。结果，大家一齐努力，桥很轻松地建好了。

这一时期，星巴克部落的市场经济也迅猛发展。“牛黄药业公司”、“鳄鱼皮革公司”、“银狐制衣公司”等企业相继成立，还兴建了两个大型集贸市场。此外，星巴克还在边境开了一个市场，进行边境贸易。银行、信托公司等金融业也开始起步。

当然，部落中很多成员都没有全面理解“今日之力不等同于昔日之力”，它们忽视了今日之力可能小于昔日之力这一点。片面理解，导致了两个很典型的悲惨事例。

一个是部落里第一牛的死亡事件。

这头牛是部落里力气最大的牛，曾经十八年蝉联部落斗牛赛冠军。而且，它有一对十分锋利的角，它可以冲向一棵合抱的大树，把双角刺入树干，把大树撕成两片，它从两片树干之间飞奔过去。因此，它有第一牛的称号。

一天早上，第一牛起来晨练时，由于雾太大，它在跑步中不小心摔下悬崖，摔折了脖子，不得不回到大象建筑公司给它修建的别墅里疗养。这一疗养就是两年。

当它重新英姿飒爽地出现在丛林里时，正是“今日之力不等同于昔日之力”受到极力推崇的时候。

“第一牛，看样子你还是以前那么厉害啊！”很多动物看见它时，都这么对他说。

“岂止以前那么厉害啊！我这几天在思考比柯先生的名言，今日之力不等同于昔日之力，”第一牛说，“我养精蓄锐两年，应该比以前更厉害了！”

听它这么说的动物都点头称是，今日之力当然应该比昔日之力大嘛，何况它休养了两年哩。

有一天，第一牛觉得只是口头上表明自己比以前厉害没什么意思，要用行动证明给别人看看。

他在丛林里寻找了三天，终于找到了最大的一棵树，是一棵三个人牵起手才能合抱其树干那么粗的一棵树。

“就这棵，我要把这棵树撕开，”第一牛看着树自言自语，“两年前我可以撕开一个人合抱的树，现在应该能够撕开这棵三个人合抱的树了。”

第一牛又要撕树了，而且是三人合抱的大树！这一消息在丛林里不胫而走，虽然，大家都相信第一牛完全能够撕开，但很久没有看到它这样的壮举了，大家还是十分兴奋。





那天，几乎所有的动物、野禽和昆虫都来观看了。星巴克也带着它的随从来到了现场。看到观众热情不减当年，第一牛兴奋极了，只见它退后100米，摆好姿势，对着那棵大树猛冲过去。就在这时，比柯和它的书记员蜥蜴飞奔而来，一边跑一边大喊：“第一牛，停下来！”可是，欢呼声把比柯的声音给盖住了。只听轰的一声，第一牛的两只角插进了大树的树干！但奇怪的是，树干并没有像以前撕树时那样被撕开，第一牛当然也没有飞奔过去，只见它的身体没有停下来，还在往前撞，结果，它的头以及脖子，全部顶进了它的肚子里。观众愣了好一阵子，等它们回过神来，跑过去看时，第一牛已经断气。它的颈椎、脊椎全部折断，一齐挤到了屁股的位置。“第一牛啊，我来晚了……”比柯流着眼泪大声说。

比柯和它的书记员刚刚出差归来。它们还没到家，就听到第一牛要撕大树的新闻了。比柯当时就大呼不妙，立即赶向此处，但还是晚了半步。

比柯分析了第一牛的败因。它说，第一牛摔断脖子后，颈椎已经变形，并且骨质疏松了，力气远不如从前，别说撕三人合抱的大树，就是撕以前一个人合抱的大树都不可能了。刚才，第一牛百米冲刺速度很快，加上体形庞大，惯性很大，在没有撕开树干的时候，它的身体却又无法停下来，因此酿成悲剧。

“今日之力不等同于昔日之力，并不是说今天的力量就一定比昨天的大啊！”比柯感叹道。

可就在这个悲剧发生不久，丛林里又发生了一起更大的悲剧。

中东的丛林里生活着一种体形庞大的鸟，当时的名字叫子鸵，类似于后来非洲的鸵鸟，虽然有一对翅膀，但不会飞翔。

那时，星巴克为了提升整个部落的文化素质，举行了一系列的文化活动，其中一项是专门针对禽类的征文活动，征文题目是《论翅膀的功能》。

在这次征文活动中，子鸵家族受到了其他禽类的嘲笑，因为在它们的文章中，要么把翅膀视为装饰品，要么把翅膀视为扇子，要么把翅膀视为还没有发育完全的腿，却没有一个认识到翅膀是用来飞翔的。

本来，子鸵的翅膀的确不是用来飞翔的，但因为它们被划分在飞禽一类，自然就难免受到嘲笑了。整个家族都为此感到很没面子，尤其是家长蓝风子鸵。事后，蓝风子鸵想知道它们家族长一对翅膀究竟是何用途。于是，它查阅了家谱、丛林地方志和相关文献。这一查，让它收获不小：原来，它们的祖先是能够飞翔的。祖先能够飞翔，我们就能够飞翔！比柯先生说过，今日之力不等同于昔日之力，我们应该比祖先飞得更高！

蓝风子鸵又进一步查阅资料，想知道它们是如何失去飞翔能力的。查阅的结果是：由于生活条件改善，子鸵的身体发福，加上睡懒觉，翅膀很少使用，最终失去了飞翔能力。

蓝风子鸵一下子有了主意。它当即向家族成员宣布：我们是完全有能力飞





翔的，我们的祖先就飞得很好。即日起，我们要练习飞翔！

它还进行了一番关于它们能够飞上天空的演说，直听得家族成员个个兴奋地扇动着肥硕的大翅膀。

前面的故事中曾经说到，星巴克在大峡谷上架了一座桥。蓝风子鸵把那座桥选作了它们练习飞翔的跳台。

第二天，除了个别老弱病残外，其余子鸵都被蓝风子鸵叫到了桥上。

所有子鸵都坚信自己能够飞起来，所以，当蓝风子鸵一声令下时，它们通通张开翅膀从桥上跳了下去。

惨剧转眼就发生了，包括蓝风子鸵在内，共摔死了60只子鸵，摔伤96只，只有8只安然无恙。子鸵家庭因此受到空前的打击。

可惜的是，到悲剧发生后，才有个别子鸵想起第一牛的悲剧，并想起比柯说了今天的力量可能比昨天的力量小的话来。

#### 4. 量力而行之“力”，是相对的

接连发生两起惨剧，蚂蚁比柯感到十分自责，它觉得自己的观念被片面理解，责任在于它没有给大家讲清楚。因此，在它提出又一个关于量力而行的观念时，他同时写出了的注解。

它提出的又一个新观念是：量力而行之“力”，是相对的。

这一理念的灵感来自于水。

那是夏日的一天，刚刚下了一场暴雨，它和书记员一起走在河谷里，想寻找一些被水冲到田地里的贝壳。当时，还有一小股一小股的水顺着山坡流进河谷。它发现一个有趣的现象，那就是水在流动过程中，总是想方设法避开坚硬的石头，而走泥土松软的地方，将泥土冲刷掉，一直弯弯曲曲地流下来，一直流到河谷里。

这么一小股的水，力量再小不过了，可没有什么东西能够挡住它。比柯感叹道。

这说明什么道理呢？书记员一边记，一边问它。

这说明力量是相对的，遇强你则弱，遇弱你则强。你看，水的力量始终是那么大，在石头面前，它的力量显得很小，所以它避开石头，而在松软的泥土面前，它的力量又显得大了，所以它将泥土冲到一边以开辟自己的道路。

可以归纳在你的量力而行系列中去吗？书记员问。

你这样记吧：量力而行之“力”，是相对的。比柯说。

片刻后，它又补充道：加上注解吧，免得被片面理解和运用。

比柯进行了一番认真思考，想出如下注解——这些注解已经远远超出水所给予它的启示：





第一，在某一时刻，你的力量是固定的，遇上强大对手，你就是弱者，而遇上弱小对手，你就是强者。这告诉我们，你是否强大并不重要，重要的是你要学会避开强大的对手。只要能够避开强大的对手，你的力量就足以让你在任何竞争中取得胜利。

第二，无论是谁，都有强大的一面和弱小的一面。如果你能够以你强大的一面，去对付对手弱小的一面，不管对手看起来多么强大，你都可以取得胜利。

第三，随着时间的推移或者地域的变换，外界的环境是会变化的。一旦环境发生了变化，即使你的力量没有发生变化，你的力量所能发挥的作用也不一样了。环境变化，可能让你的力量显得更加强大，也可能让你的力量显得更加弱小。因此，你在量力之时，不仅要测量自己的力量，还要分析外界的环境。

比柯觉得上述文字太啰嗦，又将它们简要地称为力量相对论。

星巴克利用蚂蚁比柯提出的力量相对论，为它的部落赢回了一万亩森林。

星巴克部落虽然强大，可是，在动物界举行的每三年一次的奥运会上，却很少有所收获。动物界的奥运会是国际性质大赛，五大洲的动物部落都会派出选手参赛，运动场上可谓高手云集，要取胜的确不是一件容易的事情。最让星巴克遗憾的是，近几年摔跤项目冠军可以获取一万亩森林，这些森林就在星巴克部落的不远处，可星巴克派出的大象选手，每次都空手而归。如果能够赢回一万亩森林，和我们现在的领土连成一片，那该多好。奥运会临近时，星巴克常常这么想。

“大王，我们何不利用比柯先生的‘力量相对论’呢？”有一天，狐狸校长对它说。

“如何利用啊？”星巴克问。

狐狸附在星巴克耳边一阵耳语，直说得星巴克眉开眼笑。

奥运会如期举行。

这一次，星巴克派出的选手，还是上一届参赛的三头大象。

三头大象一露面，便受到其他部落众多选手和领队的嘲笑。有的说：“这星巴克难道没有别的选手了吗？又派出这三个窝囊废？”来自西伯利亚的三头大象，是上一届奥运会的冠军，它们甚至走到星巴克派出的选手面前，当面侮辱：“手下败将，又来丢人现眼了？快回去多吃几天草再来吧！”

对这一切，星巴克都只是笑笑而已。

动物奥运会的摔跤比赛规则很独特，不是以单个选手取胜，而是三个选手分别和对阵的三个选手比赛，如果有两个选手取胜，就淘汰对方。

比赛进行得很快，三天时间就结束了。

跑步、举重、拳击等项目都没有爆出冷门，倒是摔跤大爆冷门：从来没有





进入前十名的星巴克团队的三头大象，竟然在第一轮中，就把上一届的冠军队——来自西伯利亚的三头大象给淘汰了！然后，星巴克的三名选手一路过关斩将，以全胜的成绩，轻松取得冠军。

当天的《体育快报》和各大报纸对星巴克派出的选手进行了报道，有一家报纸甚至用了这样的题目：《天哪，星巴克的大象飞起来了！》。

很多动物部落都想知道星巴克摔跤获胜的秘密，新闻记者更是想方设法采访星巴克和狐狸校长。

星巴克和狐狸校长三缄其口，坚决不说。因为，星巴克派出的三头大象，是部落里最强壮的三头，再也派不出更好的选手了，但这三头大象，在国际赛场的综合实力，只处于中等偏下水平，如果泄露了秘诀，下一届就没希望获取冠军了。

从星巴克和狐狸校长那里套不出秘诀，很多部落的领队便去找蚂蚁比柯。比柯在比赛进行过程中，就看出了门道，但它依然知道这个秘诀不能泄露。

狐狸究竟出的是什么主意，使大象大获全胜呢？

原来，狐狸利用比柯的力量相对论，又分析了比赛规则，它提出用三头大象中最弱的一头对对方最强的一头，用水平居中的一头大象对对方最弱的一头，用最强大的一头大象对对方水平居中的一头大象，如此一来，第一个选手是以弱对强，肯定输，但后两个选手都是以强对弱，必定赢，从而确保了两个选手获胜。星巴克在奥运会中赢得一万亩森林。

一个叫战斧的部落不服气，向星巴克发起了挑战。

星巴克部落毕竟要强大得多，很快击退了战斧部落的进攻。

在这一时期，蚂蚁比柯提出的关于量力而行的系列理念，早已被其他部落作为经典理论加以学习、研究和运用，那些部落称这些理论为比柯思想。

战斧部落的首领吃了败仗后，又一次召集群臣研究比柯思想。

战斧部落的一个谋士提出运用“量力而行之‘力’，包括外力”这一理论，联合其他部落，一起向星巴克发动进攻，灭掉星巴克之后大家利益均分。

很快，一支以战斧部落为首的多国部队成立了。在这支部队中，包括野牛方队、雄狮方队和大象方队。

在比柯和狐狸的出谋划策下，利用力量相对论，星巴克打败了来犯的野牛方队和雄狮方队，但对大象方队，却无可奈何。

这一只大象方队之所以难以对付，是因为这些大象是从多个部落里挑选出来的，强壮不说，每一头大象都有一对锋利的牙齿，牙齿上面还套了合金外壳。

“大王，请允许我组织一只蚂蚁敢死队，去打败他们的大象方队吧。”战争进行到第二天时，比柯突然请战。

“你？”星巴克睁大眼睛，“先生啊，你智慧超群，但体格不够强壮啊，你





是我们国家的栋梁之材，我可不能让你去冒这份险，再说了，蚂蚁能够打败大象吗？”

“一定能！”比柯说，“大王，你一定知道大象方队最厉害之处在哪里吧？”

“知道，就是那对牙齿啊，太厉害了，我们的战士躲都无法躲，一碰上就送命。”星巴克回答。

“这些战士之所以难以躲避，是因为身体太大，大象一刺就中，而我们蚂蚁呢？能那么容易刺中吗？”比柯说。

“这道理我明白，可你们怎么去打败它们呢？”

“我们先放出风声，就说我们的蚂蚁方队将对阵它们的大象方队，至于计策嘛……”蚂蚁说着，走到星巴克身边，悄声说起计策来。

派出蚂蚁去迎战大象？

当星巴克和比柯故意把风声放出去后，整个动物界一片哗然，全世界的动物媒体都把这一新闻当作笑料发布。有的说星巴克黔驴技穷；有的说星巴克疯了；有的说比柯忘记了自己是蚂蚁；有的甚至说星巴克和比柯向来不和，星巴克想用多国部队的大象之力除掉比柯。

星巴克自己部落里也没有谁理解这一做法，不少大臣纷纷要求见星巴克，想让它放弃这一“愚蠢的举动”，但星巴克一概不予接见。

不过，这一切，倒让比柯的初步目的达到了——听到星巴克将派出蚂蚁方队交战后，多国部队的大象方队一下子放松了警惕，它们相信打败蚂蚁方队不费吹灰之力，于是，它们终止了训练，甚至给自己放起了假，有的大象去了酒吧，有的去了沙滩，有的去了夜总会，到大战前一天再集合——这正是比柯所要的。

当得知蚂蚁方队是由比柯亲自挂帅时，战斧部落首领下了一道指令：“战争中务必活捉比柯，我将让它归降，为我所用！”

指令一下达，就有大象表示不妥：“我们从来没有见过比柯先生，如何知道哪一个它是它，万一误伤了它怎么办？”

“比柯是整个动物界的宝贵财富，岂可伤得？你们只管冲散它们的方队，攻破星巴克的城池就是了，但一只蚂蚁也不能伤害，这样就可以确保比柯的生命。”战斧首领说，“大家切记这一点！”

“那其他动物、飞禽和昆虫呢？可以伤害吗？”又有大象问。

“这还用问吗？格杀勿论！”

约定的交战日期很快就到了。

那天是一个浓雾弥漫的日子，由300头大象组成的大象方队挺着白晃晃的牙齿，朝星巴克部落快速挺进。一路上，树林被撞倒，灌木被踩死，野花野草被践踏。大象方队到达星巴克部落城墙外时，看到城门大开，看不见一只蚂蚁，也看不到其他动物和昆虫。“怎么回事，难道它们在唱空城计？”带队的大





象说。“空城计？难道还有谁能奈何我们？别想那么多了，我们冲进去！”其他大象说。

带队的大象一听有道理。他一声令下，大象们高呼着：活捉星巴克！活捉比柯。从城墙门洞冲了进去。因为门洞不大，只容一头大象通过，通过门洞的大象，都不得不放慢了速度。门洞外则是一片混乱拥挤的局面。那些进了门洞的大象，都感觉到什么东西落到了身上，扭头一看，竟然是成团的蚂蚁沾在身上了。

原来，比柯带领他那支由10亿只蚂蚁组成的敢死队，埋伏在城墙上，每通过一头大象，就有一个分队的蚂蚁跳下去，跳到大象背上。但大象们根本就没有把这当回事，他们认为小小蚂蚁爬到身上也不会有什么伤害。

蚂蚁并不是大象们想象的那么简单。它们跳到大象背上后，就钻进大象的耳朵里面，并拼命地咬起来。许多只蚂蚁一起咬，虽然也不是很痛，但还是令大象奇痒难忍。

大象拼命地跳跃，拼命地扇动耳朵，想以此把蚂蚁们摔出去。但蚂蚁们在耳心，大部分摔不出去，即使能够摔出来几只，也没有大象敢伤害，因为怕比柯在里面，万一误伤比柯，就完不成活捉比柯的任务了。之后，它们又拼命用头去撞树或石头，想把蚂蚁撞出来，但依然没有成功，反倒把自己的脑袋撞得血淋淋的。

为了抵抗耳中的奇痒，大象方队一片混乱，它们争先恐后地往前奔跑，毫无目标。跑着跑着，它们来到了星巴克部落的大峡谷。

由于雾太浓，大象们看不清，加之速度太快来不及停下，它们纷纷冲进了峡谷，死伤无数。至黄昏时，300头大象组成的方队，只有20头逃出了星巴克部落。那些摔死和摔伤的大象，通通被星巴克的动物战士拖进了冻库——没有死的最后也被冻死了，成为星巴克部落的储备粮食。

比柯带领的敢死队，竟然没有一只伤亡。

大象方队被打败后，星巴克部落损失也不小，包括建筑物毁坏、森林遭践踏等。

星巴克部落开始战后重建。

大象建筑公司在战后重建中起到了重要作用。大象老总看到很多民宅被毁，认定发财机会来了，于是大兴土木搞房地产开发。

由于过于乐观，大象建筑公司战后第一个项目就差点使公司倒闭，因为它们忽视了比柯提出的力量相对论。

这个房地产项目叫“世纪花园工程”，占地五千多英亩，300栋楼房，全部是30层的电梯公寓，规模空前。大象建筑公司根本没有资金实力进行这么大的项目。大象老总说：“过去，我们采取预售的方式取得了成功，现在为什么不可以呢？我们要再一次充分利用比柯先生提出的量力而行之‘力’，包括





未来之力的理论。”

既然是利用比柯先生的理论，自然没问题，大象都这么认为。

“世纪花园工程”很快开工了，楼盘模型出来时，大象建筑公司就开始了预售宣传。但奇怪的是，来预购的非常少。

“也许大家想观望一阵子吧，没问题，我们继续宣传继续修建！”大象老总说。

为了赶进度，300栋楼房是同时开工的。把地基打完时，大象建筑公司的资金就已经出现异常情况了。当把第一层建完时，资金已经枯竭了。而此时，来预购的却是寥寥无几。大象建筑公司不得不停止施工，5000英亩土地上，留下了300栋烂尾楼。

这是怎么回事呢？难道是比较柯先生的理论出了问题？

大象建筑公司高层管理者闭门开了三天讨论会，也没有分析出问题所在，最后不得不去请教比柯先生。

比柯带着它的书记员很快出现在大象建筑公司。

“量力而行之‘力’，包括未来之力。这一理论是没有错的，但是，大象在利用这一理论的时候，却忽视了另一个理论——量力而行之‘力’，是相对的。”比柯说，“以前，你们利用预售的方式为什么取得了成功呢？一来因为那时消费者认识到了房屋的好处，但又没有房屋，那时市场容量很大；二来因为那时部落没有竞争，购买力很强。现在，外部环境发生了巨大变化，部落里没有房屋的已很少，房屋基本上普及了，消费者的购买力明显下降了。在这种环境变化下，大象公司自身力量相对减弱了。”

“看来，成功的经验是不能简单复制的。”大象老总感叹道。

## 5. 量力而行之“力”，是“合力”

抓住一个正确的理论，并不能保证获取成功，还必须兼顾其他理论，这是大象建筑公司上上下下都没有想到的。

“比柯先生，我们以后使用你的某一个理论时，是不是都必须同时考虑其他两条理论呢？”大象老总问。

“的确如此，我这里有一个观念叫系统思考。我的三条理论以及将来提出来的关于量力而行的理论，都是一个系统，使用这些理论时，必须全面考虑，不能只利用其中一条，而不管其他几条。”比柯说。

“那我们现在该怎么办呢？我们的工人工资都还没有发放哩？”大象老总问。

“现在的大象建筑公司是一个家族企业，股权全部掌握在你们大象家族手里，对吗？”比柯反问道。





“是的。我们有一条不成文的规定，那就是外族不能持有大象建筑公司的股份。而且，为了确保肥水不流外人田，我们甚至坚决要求同族通婚。”大象老总说。

“企业社会化程度不断提高，这是大势所趋，你们为什么不考虑将公司改制为一家股份制企业，为什么不考虑吸收外族的权益资金呢？”比柯问。

“那万万使不得。如果那样做，我们大象辛辛苦苦挣下的基业，岂不是要被外人瓜分去？”大象老总直摇头。

“这不是瓜分，而是与你们一道，把企业做得更大。”比柯说，“你们现在一年能赚多少钱？”

“大约是1 000万美元。”

“现在，你们大象拥有公司100%的股权，你们一年赚1 000万美元。”比柯说，“假如现在有另一家公司，一年赚20亿美元，但你们只拥有1%的股权，你们可以分得多少利润呢？”

“2 000万美元。”大象老总说。

“你是要2 000万美元还是1000万美元呢？”

“当然是2 000万美元了。”

“这就对了，你看，你在现有的公司拥有100%的股权，却只赚到1 000万美元，而你在另一家公司虽然只拥有1%的股权，却赚到了2 000万美元。你还会认为你的家业被瓜分了吗？”

“我明白了，你的意思是说，我们应该找合作伙伴，共同把企业做大，对吗？”

“的确如此。你们现在如果找不到资金，你们投在烂尾楼上的钱，就血本无归了。但如果此时找一个合作伙伴，共同来开发世纪花园，你们的资金就可以盘活。”比柯说。

“可哪里去找这么有实力的合作伙伴呢？”大象心头豁然开朗，但马上又犯起愁来。

“我今天就去给你物色，保证你明天就拥有这样的合作伙伴。”比柯说。

比柯和它的书记员离开大象建筑公司后，径直往“黄牛药业公司”走去。

黄牛药业公司是野牛家族设立的，也是一个纯家族式企业。该公司虽然成立时间不长，但依靠黄牛家族的吃苦耐劳精神和敏锐的商业头脑，以及黄牛这一独具地方特色的名贵药材的竞争力，公司业务发展十分迅速，并很快打入了国际市场。目前，该公司成为星巴克部落第一家也是唯一一家跨国公司，在世界各地设有三十家分公司，每年从世界各地的丛林赚取一亿多美元，实力远远超过了大象建筑公司。

近年，虽然星巴克部落房地产业疲软，但国际市场的潜力非常巨大，因为除星巴克部落外，世界其他地方的动物、野禽和昆虫，都还没有房子住。野牛





家族看准这一时机，正筹划着成立一家房地产公司。当然，这一消息早被比柯打听到了。

来到黄牛药业公司，比柯径直走进了黄牛药业公司董事长兼总经理牛仔先生的办公室。

“啊，是比柯先生啊！大驾光临！快快请坐，快快请坐！”牛仔先生既惊讶又惊喜。

“牛总，你的房地产公司办好了吗？”比柯坐下即问道。

“唉，别提了，我们国家越是强大，办事好像越是复杂了。你看星巴克如今设置了数也数不清的部门，什么国土部、资源部、水利部、电力部、建设部……现在成立公司要批文，搞个批文，得盖上百个公章，两个多月来，我们的办事人员腿都跑断了，才盖到了十一个。房地产公司成立尤其麻烦，什么施工资质有限制、工程师名额有规定、注册资金要达到多少……唉。”牛仔先生满肚子牢骚。

“牛总啊，国家大了，事情自然多了，设置诸多部门是为了专业化分工，更好地为老百姓服务。最近可能会有一次大的机构改革。”比柯说，“今天，我来这里的目的，并不是与你谈论政府机构改革的事，我是来帮你的，我让你在几天时间内，就开始投资房地产项目。”

“几天时间？先生不是开玩笑吗？这怎么可能？”牛仔先生满脸疑惑。

“你看到大象建筑公司的烂尾楼了吗？”比柯问。

“看到了，唉，他们也太盲目了。对了，你说这话是什么意思呢？”

“我建议你入股大象建筑公司。”

“入股？让我拿钱去救他们啊？我凭什么帮他们呢？再说，我马上要成立房地产公司，将来，我们就是同行，是竞争对手了，我巴不得它们的公司早点垮掉哩。”

“你这就错了。你入股大象建筑公司，虽然是在帮它们，是让它们的烂尾楼起死回生。但是，这也是帮助你啊，它们有各种批文、有施工资质、有技术力量、有开发经验，这一切，都是你们没有的，如果你们入股大象建筑公司，马上就拥有这一切了。这叫优势互补、合作双赢！”

“先生说的的确有道理，但我有资金就没有办不成的事，批文、资质等我都可以获取啊，只是一个时间问题。”

“是这样的。但你想过没有，世纪花园这个项目被很多公司看好，大象可以用吸收股份的方式从其他企业取得资金，那也只是一个时间问题。到时候，大象不是你的合作伙伴，必然是你的竞争对手了，在房地产行业里，你们要打败它们是不容易的。”

“这……”牛仔先生被说动了，但它不是一个草率的决策者，“容我稍作考虑，并和董事们商议一下，下午答复你，好吗？”





“当然应该慎重考虑。”比柯先生说完，带着书记员起身告辞。

比柯和书记员刚走出黄牛药业公司，就看到大象老总和他的秘书正匆匆地往比柯的公寓跑。

“什么事，如此匆忙？”比柯远远地打招呼。

“先生啊，我还有一事，”大象老总跑过来，喘着粗气说，“我刚才查阅了《公司法》，搞成股份制之后，重大决策就不能我一个人说了算算了，而必须由股东会集体决定，这样我的权力被大大地削弱，我看还是不搞股份制的好。”

“真是糊涂透顶！”比柯有些生气了，“你去人类社会考察一下，如今现代化企业哪里还能一个人说了算？一个人说了算，常常导致重大失误，不论一个人智商多高，都有考虑不全面的时候。人类社会有一句古语，是智者千虑，必有一失，你那烂尾楼难道不是一个人说了算的‘成果’吗？”

大象老总一听说人类社会的企业已经不搞一个人说了算了，也就不再开口了，因为人类社会的东西，在它看来都是最先进的东西。

“那我以后还有发言权吗？”片刻后，大象老总又问。

“怎么会没有？你持有股份，就有发言权。”比柯说，“你一定要胸怀开阔，现在，有钱的企业多得很，但未必每一个企业都看得起你那烂尾楼。告诉你吧，我正在说服牛仔先生入股你的公司，人家不仅有钱，还有开发国际市场的经验……”

“牛仔先生？”大象老总一听到牛仔，就兴奋不已，它太佩服牛仔了，“如果是它入股，我举双手欢迎，我甚至愿意让它来控股！”

“你能这么说，我就放心了，你们合作有望了”。

下午的时候，牛仔和它的助理来到了比柯公寓，表示非常愿意与大象牵手合作。

很快，黄牛药业公司和大象建筑公司签署了合作协议，大象建筑公司改组为环宇实业公司，主营房地产开发，黄牛家族占51%的股份，大象家族占49%的股份。

两强联手，不仅世纪花园起死回生，环宇公司还大举进入国际市场。第二年，公司赢利86亿美元，大象家族分红42.14亿美元，比起以前的1000万赢利，这个数字简直就是天文数字了。

虽然不能一个人说了算，但面对白花花的钞票，大象老总高兴得天天笑哈哈的。他拿出2亿美元，来感谢比柯先生，但比柯分文未取。大象老总便用这笔钱修建了一所非常漂亮的规模非常大的小学，取名“比柯希望小学”，星巴克部落里的子弟，全部免费上学。

大象和黄牛牵手的成功，使丛林里很多企业经营者认识到了合力的重要，它们纷纷登门请求比柯指点。

大家在热心的比柯指点下，不到一年时间，小小星巴克部落里竟然拥有了





上百家跨国企业。

## 6. 蚂蚁量力而行理论的总结和推广

“量力而行之‘力’，是‘合力’”这一理论被星巴克广泛宣传后，星巴克部落掀起了一股合作浪潮，企业购并与重组搞得热火朝天，其中很多公司还和其他部落的企业搞起了合资公司，星巴克部落的经济进一步得到发展。

部落之间的经济合作，也改善了部落政府之间的关系，星巴克被邀请到很多部落访问，动物世界呈现出一片和平景象。

蚂蚁比柯在全世界的动物界都享有盛誉，属于学术泰斗，其影响力远远超过星巴克，它被邀请到世界丛林各地讲学。

比柯被称为国际学术大师，其量力而行理论被称作比氏思想，这一思想获取了动物界的最高国际奖项——丛林学术奖，奖金达 300 亿美元。

(1) 量力而行是一个容易被片面理解的成语。片面理解这一成语，注定你一世平庸；而全面理解这一成语，则注定你走向卓越。

(2) 全面理解量力而行，可以形成如下五个系列理论，它们共同构成比氏思想的核心：

理论一 量力而行之“力”，包括外力。

理论二 量力而行之“力”，包括未来之力。

理论三 量力而行之“力”，是变化的。

理论四 量力而行之“力”，是相对的。

理论五 量力而行之“力”，是合力。

(3) “量力而行”五个系列理论是一个系统，必须全面考虑、相互兼顾。在利用其中任何一条理论时，必须考虑其他几条理论的影响。

(4) 比氏思想告诉我们：无论是谁，都是力量无穷的，因为天下之力你都可以在量力而行理论指导下加以利用。

(5) 在你利用外力、未来之力、合力之前，首先必须用尽用好你目前已经拥有的力量——可以称之为内力，即量力而行之“力”，最基础的是内力。

为了让读者加深理解，比柯还写了下面这段文字：你已经拥有强大的力量，这一点不容忽视。

在人类社会，流传着这样一个故事：有一天早上，天还没有亮，一个勤劳的渔夫便来到了大海边。走到沙滩上时，他踢到一个东西，因为看不见，他捡起来捏了捏，觉得像一袋小石头，可能是某个顽童扔下的。他把袋子放在地上，然后坐下来，等待日出，以便开始一天的工作。在等待中，他感到很无聊，便打开袋子，将里面的石头一块接一块地往水里丢，以此打发时光。不久，太阳出来了、天亮了，最后一块石头也握在了他的手中。天哪，这个时





候，他才发现，他握在手中的是一块宝石！他已经将一袋子宝石丢进海里了——除了手中的一块！

你的内力就是那一袋子的宝石，它们价值连城，你千万不要把它们丢进了海里！

比氏思想的推广和运用，给动物界带来了深刻的影响，动物界的学者们这样评价该思想的伟大作用：这一思想，彻底解放了我们的思想，彻底改变了我们的思维观念，彻底改变了我们的行为方式，这是一个划时代的伟大理论。

## 如何量力而行

### 1. 基本步骤

通过对古今中外成功人士的经验分析，我发现，当需要使用力量时，通常是由内力到外力，再由外力到合力，而未来之力理论、变化理论和相对理论，始终贯穿于整个过程之中。量力而行具体包括 9 个大步骤 16 个小步骤，如图 7-1 所示。

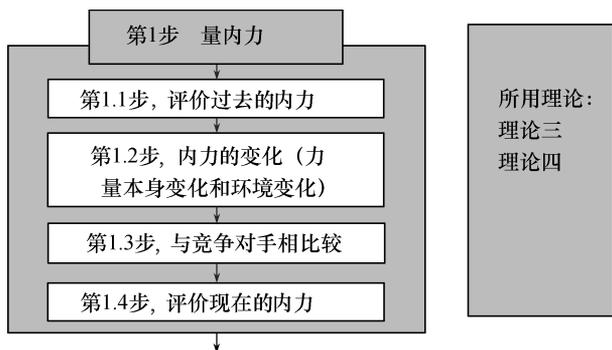


图 7-1 量力而行思想运用步骤示意图





图 7-1 量力而行思想运用步骤示意图 (续)





## 2. 如何量内力

量内力，就是要对你自己的力量有一个清楚的认识，发现自己的长处和短处，以便扬长避短，更快地走向成功。表 7-1 可以用来测量内力。

表 7-1 内力测量表

类别	项目	五年前的状况	五年中“内力”变化	环境变化			目前的“内力”测量
				地域变化	行业转换	单位更换	
知识类	学历						
	专业知识						
	相关知识						
经验类	工龄						
	培训						
	专业技能						
	职位						
基本素质类	性格						
	意志力						
	恒心						
	信心						
	爱心						
	记忆力						
	表达力						
	管理能力						
	协调能力						
	沟通能力						
	交际能力						
	应变能力						
	计划能力						
	计算能力						
	理性思维						
	形象思维						
	健康状况						
	其他						
	资本类	金钱资本					
人脉资本							
其他资本							





在进行内力测量后，还需要对你将从事的事业所需的力量进行对比，以确认自己的内力是否能够应付，还存在多大的缺口。这个缺口就将用外力、未来之力或合力来填补。

为了更通俗地理解缺口，我们可以用一个公式来表示。

$$\text{某项事业所需力量} - \text{现有内力} = \text{力量缺口}$$

比如，你想做某项生意，所需资金 100 万元，而你只有 60 万元，那么，差额 40 万元就是缺口。

表 7-2 为内力缺口分析表。

表 7-2 内力缺口分析表

类别	项目	你目前的“内力”	从事某项事业需要的力量	力量缺口	填补缺口措施		
					借助外力	预支未来之力	寻求合力
知识类	学历						
	专业知识						
	相关知识						
经验类	工龄						
	培训						
	专业技能						
	职位						
基本素质类	性格						
	意志力						
	恒心						
	信心						
	爱心						
	记忆力						
	表达力						
	管理能力						
	协调能力						
	沟通能力						
	交际能力						
	应变能力						
	计划能力						
	计算能力						
	理性思维						
形象思维							
健康状况							
其他							





(续)

类别	项目	你目前的“内力”	从事某项事业需要的力量	力量缺口	填补缺口措施		
					借助外力	预支未来之力	寻求合力
资本类	金钱资本						
	人脉资本						
	其他资本						

### 3. 如何寻找外力

要借助外力，首先要找到外力在哪里。事实上，每一个人都是有外力可借的，有句笑话说“七姑八姨加起来就是十五个人，总有一个人能够帮助你”。具体寻找方法是从自己的人脉出发，逐一考察。我们设计一个鱼刺图，可以用于寻找外力，如图 7-2 所示。

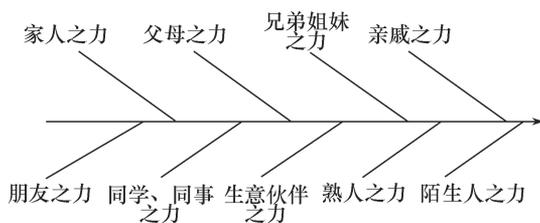


图 7-2 寻找外力鱼刺图

### 4. 如何量外力

量外力，就是测量每一个外力渠道所能给你提供的力量大小和类别，如表 7-3 所示。

表 7-3 外力测量表

外力渠道	外力类别	外力测量	借力可能性	借力策略
家人	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			





### “蚁族”突围

(续)

外力渠道	外力类别	外力测量	借力可能性	借力策略
父母	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
兄弟姐妹	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
亲戚	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
朋友	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
同学、同事	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
生意伙伴	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
熟人	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			





(续)

外力渠道	外力类别	外力测量	借力可能性	借力策略
陌生人	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			

## 5. 寻找合力对象

寻找合力对象，与寻找外力基本上是一样的，也是从自己的人脉出发，如图 7-3 所示。

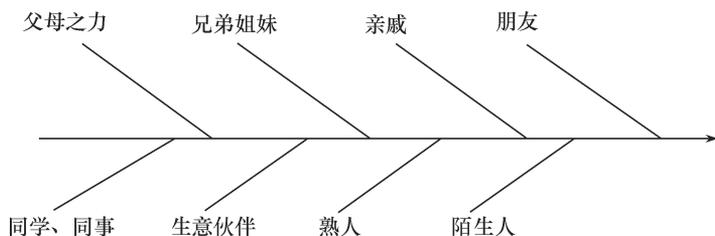


图 7-3 寻找合力对象鱼刺图

## 6. 如何量合力

测量合力同测量外力基本上是一致的，如表 7-4 所示。

表 7-4 合力测量表

合力对象	合力类别	合力测量	合作可能性	合作策略
家人	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			





(续)

合力对象	合力类别	合力测量	合作可能性	合作策略
父母	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
兄弟姐妹	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
亲戚	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
朋友	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
同学、同事	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
生意伙伴	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
熟人	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			





(续)

合力对象	合力类别	合力测量	合作可能性	合作策略
陌生人	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			

## 7. 如何量未来之力

对未来之力进行测量，包括对未来内力的测量、对未来外力的测量和对未来合力的测量。在测量过程中，我们要考虑各种环境因素的变化，诸如社会价值观变化、人文风情变化、行业竞争情况变化、企业发展趋势变化等，如表 7-5 所示。

表 7-5 未来之力测量表

类别	项目	目前状况	变化趋势	未来估计
内力	知识			
	经验			
	基本素质			
	资本			
外力	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
合力	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			

## 8. 力量的相对分析

力量的相对分析，适用于存在竞争对手的情形。通过分析，我们发现自己的强项和对手的弱项，进而以自己的强项对抗对手的弱项，以确保取胜。





这里的相对分析，包括内力相对分析、外力相对分析和合力相对分析，如表 7-6 所示（在实际应用中，可以将项目一列进一步细化）。

表 7-6 未来之力测量表

类别	项目	自己的状况	对手的状况	对比情况
内力	知识			
	经验			
	基本素质			
	资本			
外力	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			
合力	金钱			
	技术			
	人际关系			
	人力			
	其他			

### 9. 如何让人帮助你

无论是借外力，还是与人合作形成合力，都有一个前提，那就是别人愿意帮助你。如何让人帮助你呢？

提示一，多交朋友，用感情换力量。多个朋友多条路，感情的力量是无穷的，真朋友总是愿意不计任何回报地帮助你。

提示二，展示你的美好前景，让帮你的人觉得你将来会了不起，愿意以你的方式在你这里存下一份人情，以便他日回过头来好求得你的帮忙。

每一个人在帮助他人时，都会思考这样一个问题：这个人是不是值得我帮助？如果帮助了，肯定是因为某种理由：要么是感情特别好；要么是帮助对象前途无量——来日可能反过来帮助我；要么是可以积德求善或获取好名声。

提示三，想法让帮你的人觉得他不是在你帮忙，而是帮他自己。

怎样实现这一点呢？举例来说吧。如果某人手头有一笔钱，你想借来用。如果你对他说：“我现在急需钱用，借我用一用吧，我按高于银行利率标准付给你利息。”对方立即觉得你是在求他帮忙，他可能立即产生戒备心理，进而拒绝你。但是，如果你对他说：“现在生意很好做，钱存在银行里实在不划算，





不如把钱拿去投资。”

对方一定会问你：“现在做什么好呢？我一时半会儿也找不到好项目。”

“我最近也在想这个问题，我的一个朋友在做建材生意，做得还不错。但这生意也有风险，我可不敢轻易拉你入伙，万一亏了我如何有脸面再见你啊。”

“是啊，我们这点钱，哪经得起风险呀。”

时机到了！你接着说：“我倒是想去试一试，不如这样吧，我去做，你投一笔钱，为了保证你的资金安全，就当是我借你的，不管将来是亏是赚，我都连本带息还你，并且利息高于银行利息。”当然，你要做出一副是在为朋友两肋插刀的样子。

如此一来，他的钱十有八九能够借到手。帮助你的那个人晚上回到家，还会高兴地对他老婆说：“我找到了一个发财机会了，我的哥们儿准备帮我！”在他对他的老婆一番讲述后，他老婆也会认为你是在帮他们，进而拿出计算器计算你一年能帮他们赚回多少。

提示四，让帮助你的人感觉到有利可图。在你试图说服一个人与你合作时，这一点相当重要。

天底下没有谁会把钱投向一个看不到希望的项目上。你应该准备一份具有说服力的计划书，让你的合力对象看了后充满信心，进而把钱掏出来。

总之，要想别人帮助你，你就得以对方为核心，而不要以你自己为核心。

## 成功的案例

### 1. 本科生打败博士生

1993年，某科研单位同时从一高校招聘了五名应届毕业生，其中三名是博士，一名是硕士，一名是本科生。那名本科生是女生，其余四名是男生。女





生向来很难分配工作，这名女生是学校搭着四名男生分来的，学校的条件是：该科研单位要四名高学历男生，就必须搭一名本科女生。

学历最低，又是女性，而且是学校搭配分配的，也就是单位被迫接纳的，她进入工作岗位的第一天，就感觉到自己根本不被单位重视，几乎是一个可有可无的人。为此她十分苦恼，并且觉得前途无望。甚至，她还产生了离职的想法，本科学历也不算低，如果到一个本科生少的单位里，也许还能得到重视。

就在她决心已定时，她的一位老师对她说：“在大自然中，有一种动物叫兔子，它没有狮子那样的尖牙利爪，没有大象那样硕大的块头，倒是有很多天敌——狼、鹰、狐狸、毒蛇等，可兔子并没有在这个世界上消失，反而是生生不息，这是为什么呢？这是因为兔子发挥了自己奔跑的长处，当天敌出现时，它们便拼命地奔跑，它们奔跑的路线呈Z字形，天敌常常很难抓住它。现在，你身边的博士、硕士，就如同丛林里的大象或狮子，而你则如同一只小兔，你为什么不发挥你的长处呢？”

她决定留下了，并且认真分析和发挥了自己的长处。十年过去后，一切都发生了变化，她已经成了单位的科研主任，和她一起参加工作的三名博士和一名硕士，是她领导下的科研骨干。

她的长处是什么呢？她的长处是组织管理能力。当她发现自己在专业造诣方面无法取胜时，她发挥了自己在组织管理方面的优势，而单位里一直就缺乏把众多科学家组织在一起、科学地领导他们、整合他们力量的领导者。

## 2. 借鸡生蛋成华尔街大亨

詹姆斯·林曾经是一个身无分文的人，可如今，他是华尔街有史以来发迹最快的传奇式人物，他旗下的LTV公司是美国最大的15家公司之一。

华尔街的人都知道，詹姆斯是靠别人的钱起家的，他本人也从来不回避这一点，因为这没什么不光彩的，反倒证明他智慧超人。

詹姆斯·林创业于他刚刚从部队退役的时候。那时，他有3 000美元积蓄，他用这笔钱开了一家电气店，名为林记电气行。刚开始的时候，詹姆斯·林靠架设住宅电线维持生活，利润十分微薄。

20世纪40年代后期，建筑业出现繁荣趋势，他发现给办公大楼和工业建筑搞电气工程是一个赚钱的项目。他开始涉足非住宅建筑的电气工程，生意渐渐有了起色，到20世纪50年代初期，他的年营业额超过100万美元了，林记电气行也改成了林记工程行。

但由于他是独资经营，个人所得税相当高，除去税收，他还是所剩无几。他意识到应该成立一家公司，以减轻税负。当时，他想到了股份公司。他通过





努力，把工程行改成了林氏电机工程股份有限公司，并获准发行 80 万股的股票。他本人持有公司 50% 的股份，另外 40 万股以每股 2.5 美元发行，实际融得资金 75 万美元，他一下摆脱了资金困境，第一次用别人的钱办自己的事了。

他用这笔钱中的一部分，买了另外一家电机工程建筑公司，公司规模因此扩大，股价迅速上涨，公司形象跟着大大提升。

随着股价持续上涨，通过股票交易，他又买了一家电子公司，和先前买的一起并入他的股份公司。这次购并使股价再次上涨，这又为他购买阿提克电子公司创造了条件。购买阿提克后，他将公司更名为林氏——阿提克电子公司。

到 20 世纪 50 年代，詹姆斯已经是美国商界风云人物，引起了华尔街投资家们的关注。

到 1960 年，他的净资产已经超过 1 000 万美元。但这还只是起步。20 世纪 60 年代后期，他又通过股票交易，购买了一家大公司，然后，他将自己的公司改为林·迪姆柯电子公司。这时的詹姆斯，已经是华尔街的风云人物，他一举吞并了一家名为千斯·伏特的飞机和导弹制造公司，并将公司改名为林·迪姆柯·伏特股份有限公司，即 LTV。

野心勃勃的詹姆斯·林看上了更大的公司，比 LTV 大两倍的威尔逊公司，他想来个小鱼吃大鱼。

他先将 LTV 分成三家独立的公司：LTV 航空公司、LTV 电业公司和 LTV 林·阿提克公司，三家公司分别上市，母公司持有每家公司 75%~80% 的股份。

在他的操纵下，三家子公司股价都急剧上升，母公司资产随之迅速增长，使得小鱼吃大鱼的想法具备了条件。

威尔逊公司虽然很庞大，但股价偏低。詹姆斯经过分析，只需 8 000 万元，就可吞下这个庞大的企业。

他当然不肯自己掏 8 000 万美元去买，他用 LTV 公司的股票抵押，向银行贷了 8 000 万元，轻松吃掉了威尔逊公司。

背上 8 000 万美元的债务总不是舒服的事情。

他又想出一个让整个华尔街所有的聪明大脑都想不到的办法：他先把 8 000 万元负债转到威尔逊公司账下（这是内部转账，很容易做到，也没有法律障碍），然后，他把威尔逊公司一分为三：威尔逊肉类加工公司、威尔逊运输器材公司和威尔逊药材公司，每一家公司单独发行股票，母公司 LTV 持有这三家子公司大部分股权，其余的上市发行。发行所筹资金，差不多就把 8 000 万元解决了。

就在整个华尔街为詹姆斯·林的还钱高招目瞪口呆时，更精彩的事情发生了，威尔逊三家公司股价上涨，詹姆斯·林手中的威尔逊公司迅速增值，市值





很快达到了他购买时的两倍。

如今，这个身高6英尺2英寸，体重200多磅，年龄50出头的家伙，还在继续让华尔街目瞪口呆，因为他总是有借别人钱发自己财的举动。

### 3. 市村清：力量是变化的，再坚持一下

日本企业界有一位著名的企业家：市村清。

市村清大学毕业时，赤手空拳进入社会，决心干一番事业。然而，在毕业后不到两年内，他却换了三次工作，这在崇尚职业稳定的日本，简直是不可思议的。而且，三个工作一个比一个苦，他感到十分失落。

在走投无路之际，他进入了一家保险公司，做保险业务员。这项工作不仅苦，而且没有底薪，如果做不出成绩来，就一点保障也没有。

他非常刻苦，每天一早，他就出去奔忙，可是，过了很长一段时间，一笔保险业务也没有做成。眼看着家里的米缸一粒米也没有了，他心头万分着急。

“我一连奔走了3个月，一件业务也没有做成，”市村清终于打起了退堂鼓，他对太太说，“我想我不应该再做这项工作了，我们还是到别的地方去找工作吧。”

看着丈夫有气无力的样子，太太沉默了一阵后说：“你要去别的地方，我当然会和你一起去。但现在到年底只有半个月了，请你再尽心尽力努力半个月，如果到时还是一事无成的，我们再去别的地方，好吗？”

太太的话，使市村清深受感动：一个女人还有如此不退缩的毅力，作为一个男子汉，我不能如此软弱，我必须继续努力！

第二天，市村清抱着再试一试的想法，硬着头皮又如往日那样开始了奔波。

天道酬勤，没过多久，他就做成了几笔保险业务。虽然金额不大，但从此他打开了局面，3个月后，他成了他所在区域最优秀的保险业务员。





第 8 章

蚂蚁为王：用智力获取生存空间



## 蚂蚁为王的故事

### 1. 蚂蚁向大象下战书

故事发生在 12 世纪的非洲热带森林。在这片森林里，生活着陆地上最庞大的动物——大象，生活着其他动物和飞禽，也生活着蚂蚁等体形细小的昆虫。

这里的蚂蚁和世界其他地方的一样，按肤色分为黑蚁、白蚁、红蚁等种族，每一种族又分为若干个部落。我们这个故事里讲的，是非洲蚂蚁中最大的一个部落黑蚁王朝的事情。

黑蚁王朝的历史始于恐龙时代，进入 12 世纪 50 年代，这个部落活着的蚁民就达 11 亿只，那是一支无比浩荡的队伍。它们的巢穴在一个山脚下，地面 18 层楼宇，地下 32 层楼台，十分雄伟、十分精致。

一个阳光明媚的日子，几十只蚂蚁正在离巢穴 6 公里处的山坡上工作时，忽然感觉到阳光消失了。

“阳光没了，好像要下雨了。”一只蚂蚁说。

“不会吧，天气预报说今天是晴天啊，而且，这会儿也不像是天气变化的样子啊。”另一只说。

就在它俩还想说什么时，突然听到其他同伴发出了惊恐的叫声，并有蚂蚁在大喊“快跑”。它俩抬起头，一下子明白是怎么回事了，它们也禁不住惊恐地叫喊起来。

一头大象就在它们身边，整个身子将太阳完完全全挡住了。

“你们吵什么吵，可恶的蚂蚁？”大象十分霸道地吼道。





“你挡住了我们的阳光。”一只未成年的小蚂蚁大声说，它还不知道大象是森林里最庞大的动物。

“哈哈——”大象一阵狂笑，“小小蚂蚁，我挡就挡了，要怎样啊？”

“你不讲道理！”小蚂蚁毫不示弱，“我和你拼了！”

“我们大象，是森林里最大的动物，凭什么和你们这些小小的蚂蚁讲道理呢？要拼就来啊！”大象说着，将鼻子伸过来，只轻轻一吸，数十只蚂蚁就进了它的鼻子，然后，它将鼻子抬起来，望空中扑地一喷气，数十只蚂蚁又被抛了出去。

蚂蚁们的哭喊声不绝于耳。

“我们大王不会放过你的！”小蚂蚁在下落过程中大声说。

“不放过我？哈哈，我需要它放过吗？”大象又是一阵狂笑，然后，抬起硕大的脚掌，向落在地上的蚂蚁踩去，被踩中的蚂蚁，无一例外成为肉泥。

如此对抗下去绝没有好处。没有被踩中的蚂蚁迅速爬上了一棵大树。

“回去告诉你们大王，我大象就是不讲道理，它不是拥有全非洲最豪华的建筑吗？我明天来看看，看我踩一下能不能把它踩塌。”大象说完，一路狂笑而去。

见大象走远了，幸存的蚂蚁们从树上下来，飞也似的往回跑，去报告蚁王。

“欺人太甚！”蚁王听了报告后，拍案而起，“杀我六十多子民，还想来毁我家园，这森林里还有没有道理可讲！”

“大王，依臣之见，不如以攻为守，主动出击，不要让战火烧到家门口来。”有黑蚁王朝第一谋士之称的军师说道。

“军师所说的，正合孤意，但需要认真谋划，大象毕竟太强大了，在它面前，我们是当之无愧的弱势群体。”

军师在蚁王耳边一阵耳语。

蚁王顿时笑逐颜开，铺开纸，提笔写下了挑战书。

大象阁下：

本王向你提出挑战，于明日上午9点，决战于泗水洞，是勇士你就务必应战。

黑蚁大王

1158年5月2日

大象接到挑战书时，笑得几乎喘不过气儿来。

“笑话！天大的笑话！小小蚂蚁竟然向我大象发出挑战！太不自量力了！”大象说着，挥笔在挑战书下面写下这样一句话。

我欣然应战，如果你看得起我大象的话，就请你黑蚁王朝全体蚂蚁都来





参战。

写毕，大象把挑战书扔给送信的蚂蚁，然后大摇大摆地向河边走去。它去进行一天一次的泡澡，它根本就沒把这场战争当回事。

蚁王和它的军师倒是进行了充分的准备。

蚂蚁向大象挑战，这个消息在森林里一下子传开了。1158年5月3日一早，森林里的动物、飞禽、昆虫就都来到洄水涧观战。当然，大象王国没有一头大象来观战，因为它们认为这是没有任何悬念的战争，丝毫没有观赏性。

上午9点钟，大象来到洄水涧，它本来是没精打采的，在见到有很多观战者时，才有了一点精神。

洄水涧是一条小得只容一头大象通过的小峡谷，并且只有一个出入口，尽头就是山壁了，而且，涧中早已没有河流了，它之所以很出名，是因为动物们经常到这里聚会。

“黑蚁大王，你在哪里啊？”

大象走进涧口时，却不见一只蚂蚁的影子。

观战的动物、飞禽和昆虫发出一阵笑声。它们其实希望大象输掉战争，因为这头大象实在是太霸道了，早该教训教训了。但是，它们却都无法看好这场战争，因为力量实在是太悬殊了。

“大象阁下，我在这里，你向前走啊。”

大象向前走，一直走到洄水涧的尽头，它仔细打量着，才看见蚁王和它的军师站在一块石头上。

“就你们两个？你的队伍呢？叫它们都来向我进攻，别耽误我的宝贵时间！”大象趾高气扬地说。

“他们都来了。”军师说。

“来了？那进攻啊，看你们能把我怎么样！”

大象话音刚落，忽觉天空昏暗下来，一团黑乎乎的东西从天上倾泻而下，将它整个儿罩住，不待它有任何反应，那黑乎乎的东西已经粘满它的全身，遍体奇痒之后是难忍之痛。

原来，在军师的谋划下，黑蚁大王早已命令3亿只精壮黑蚁埋伏在洄水涧两边的大树上，大象一到，它们便如倾盆大雨哗哗而下。

大象意识到自己中了埋伏，但它还是有点不以为然，它试图弄掉身上的蚂蚁，于是奋力抖动身体。的确有不少蚂蚁抖落了，但还有更多的蚂蚁从空中倾泻下来，那些掉在地上的蚂蚁顺着它的大腿再次爬到他身上。

更糟糕的是，它的眼睛看不见了，有无数只蚂蚁在撕咬它的眼睛，让它的眼睛血流如注，接着，口腔、鼻子也被撕咬得鲜血淋漓。

这下，它认识到问题的严重了，它顾不得脸面了，它想到了逃跑。然而，





洄水涧太狭窄，它根本掉不了头……

## 2. 黑蚁王朝胜利大逃亡

大象在涧中跳跃着，它想爬上石壁，这当然不可能，跳跃的结果只是让身子碰得伤痕累累。它又用身体撞击两边的大树，想把上面的蚂蚁全撞飞，但结果只是让更多的蚂蚁更快地落到它身上。

它再也想不到办法，于是，它躺在地上，想让沉重的身体将蚂蚁压死。

地下凹凸不平，根本压不着蚂蚁。

它想重新站起来，但为时已晚，它已被3亿只蚂蚁完全覆盖。

它再也没能站起来，当战争结束时，它已成一堆白骨。

“蚂蚁打败了大象！”

“黑蚁王朝除了森林一霸！”

观战的动物、飞禽和昆虫们奔走相告，并来到黑蚁王朝，与大获全胜的黑蚁们一起庆贺胜利。

面对巨大的胜利，面对朝贺，黑蚁大王却开心不起来，反而愁眉苦脸。

“大王，是为胜利发愁吧？”军师问。

蚁王点点头。

“我知道，大王本来只是想教训一下大象，但我们的兄弟却将大象吃了，这个消息传到大象王国，大象王一定会派兵前来报复，我们的国家将面临灭顶之灾。”

“军师可有办法？”大王问。

“办法有，但需要立即行动，不然就来不及了，大象王国离我们这里并不遥远啊。”

“快说出你的办法吧。”

“大象不会攀登和爬树，而我们会，我们可以以己之长御敌之短。我们的宫殿往东两公里有一段峭壁，峭壁上有一棵参天大树，那是方圆数百公里最大的树，该树树干是空心的，大王向大象下战书时，我就派人去勘察过了，那里很适合我们居住，我们应该立即搬迁。”

此时，正是5月3日的午后，为了保密，蚁王和军师没有行动。

时至黄昏时，朝贺的动物、飞禽、昆虫均已离去，蚁王立即下诏，派遣5亿黑蚁前去大树处，搬泥进入树干，修建宫殿，剩下的6亿黑蚁，则立即搬家，将所有有用的物品搬到大树下。同时，派出数只蚂蚁，前往大象国，探听大象国的动静。蚁王下诏时，当然也听到了反对搬迁的意见，这些蚂蚁认为大象才吃了败仗，不可能马上前来，也有蚂蚁认为丢弃非洲森林里最精美的建筑





太可惜，但这些意见没能阻止蚁王的决策。

再说大象被黑蚁吃掉的消息传到大象王国时，大象王非常愤怒，并且觉得非常没面子，有损大象王国的形象。

“立即出发，荡平黑蚁王朝！”大象王大吼道。

“大王，何必着急啊？”大象王国的大将军说道，“我们的弟兄被吃掉，一是中了埋伏，二是进了无法脱身的洄水涧。我们根本不用现在去，明天上午派三五个弟兄去就可以让黑蚁王朝从森林里消失，它们居住的地方我很清楚，四周没有大树，它们无法埋伏，那片山坡很开阔，不可能困住我们，让它们那所谓的豪华宫殿变为碎泥，只是眨眼间的事情。”

大象王听大将军这么一说，也就不再主张立即出战，只吩咐大将军明日一早派三五个兄弟去就是了。

蚁王派出的蚂蚁听到了这一消息，立即返回，报告蚁王。情形万分紧迫，蚁王亲监搬迁现场，与蚁民们一起劳动。

第二天一早，5头大象雄赳赳气昂昂直奔黑蚁王朝驻地。

到达黑蚁王朝时，它们看见那座18层的楼宇屹然挺立着，却不见一只蚂蚁。

“一定是躲在屋子里不敢出来了！”一只大象说。

“这样的屋子，保护得了它们吗？”另一只大象说着，挥起长鼻子，奋力向楼宇扫去，顷刻之间，18层楼宇化为碎片。

让大象们万分意外的是，楼里竟然没有1只蚂蚁。

“地下还有32层，它们一定躲在地下了！”又一只大象吼道。

于是，5头大象一齐挥动前腿刨地，32层地下楼宇亦化为碎片，但仍然不见1只蚂蚁。

11亿只蚂蚁，还有各种物资，能够在一夜之间消失得无踪无影？

困惑的大象们拦住1只小山羊，小山羊告诉它们蚂蚁搬家了。

大象们立即赶到黑蚁王朝新驻地，只见峭壁上一棵大树，无数的蚂蚁们正忙碌着。大象不会攀登峭壁，只能干着急。

消息很快传到了大象王国，大象王非常愤怒，立即下诏，除个别老弱病残大象外，其余1200百头大象一齐出发，浩浩荡荡地挺进黑蚁王朝……

### 3. 蚁王发动全民健身运动

一千多头大象聚集在一起，那是何等的气势啊。

虽然，因为大象们不会攀登峭壁，不会爬树，最终没能伤到1只蚂蚁，但几乎所有的蚂蚁都被吓得不得了，尤其是大象扬言日后见到黑蚂蚁就一律不放





过时，更是吓得很多蚂蚁不敢出门。

“我们国家是森林里的弱势组织，我们蚂蚁是森林里的弱势群体，几乎所有的动物都对我们构成威胁，我们必须壮大自己，摆脱弱势地位。”蚁王召集群臣商议对策。

“如果我们有大象那样的块头，我们还担心什么呢？”有蚂蚁说。

“别说大象那样的块头，就是有1只兔子那么大，我们在森林里的地位也可以提高很多啊！”又1只蚂蚁说。

“别说兔子，就是有老鼠那么大的块头也好啊。”再1只蚂蚁说。

“看来，我们应该改善我们的膳食结构，加强营养，让我们的个子长得更高一些！”有蚂蚁建议。

“对，我们应该只吃荤食！”

“我们只吃蛋白质丰富的食物！”

“我们最好只吃水生动物！”

蚂蚁们七嘴八舌地讨论起食物来。

“够了够了，”蚁王很不高兴地大叫起来，“你们还有完没完啊！我们再怎么改变膳食结构，再怎么加强营养，也不可能长到老鼠那么大，更别说大象那么大了，我们进化了多少万年，我们还是现在这么大，你们这样的建议有什么意义呢？”

“那我们祈求上苍让大象的个子越来越小吧。”又一只自作聪明的蚂蚁说。

“简直是做梦，大象的个子可能小下来吗？！”蚁王终于发怒了。

蚂蚁们安静下来。

“军师，依你之见，我们如何让自己更强大呢？”蚁王看着军师说。

“我认为，”军师说，“块头的大小并不完全等同于实力，在我们不可能在块头上与别的生灵抗衡时，我们应该从另一个方向寻找突破口。经过一代又一代的进化，现在，在我们健康的蚂蚁中，几乎每一只都已经能够举起远远超过自己体重的物体，就这一点而言，我们已经胜过很多昆虫、动物，乃至人类，人类除了专业举重运动员外，能够举起和自己体重一样的物体的人都不多。我认为，我们当务之急，是推行全民健身运动，让每一只蚂蚁身体都更健壮，力量都更大。”

军师不愧是第一谋士，想的就是和众人不一样，他的观点立即被在场的蚂蚁所接受。

蚁王的一贯作风都是立即行动，当下，它挥毫下诏，发起了全民健身运动。它将11亿只蚂蚁中卧病不起的、怀孕的、生产的、哺乳的排除外，将其余的分为100组，在全国选出100名最强壮的蚂蚁做教练，每日早晚进行一个小时的体育锻炼，包括跑步、跳高、跳远、武术等项目。





不出一年，黑蚁王朝的全民健身运动就取得了明显的成效，全国医疗经费由开展运动前的每年 500 亿元下降到 30 亿元，劳动生产率明显提高，国民生产总值增长 160%，由前一年的 600 亿元增长到 1 536 亿元……全国一派盛世景象。

蚂蚁身体素质提高了，国家综合实力提高了，抵御外敌的能力也大大增强了，当时非洲森林里很多经典胜仗都是黑蚁王朝打下的。而在这些经典胜仗中，最经典的当数群蚁与巨蟒之间的战争。

战争发生在 1162 年秋末的一个中午。

当时，蚁王正在午休时，忽然被侍者吵醒，睁眼一看，见侍者正和一群宫殿守卫争执著，一打听，才知道黑蚁王朝正面临着前所未有的威胁，一条非洲森林里最大的蟒蛇对它们的王国驻地发起了攻击……

#### 4. 蚂蚁把巨蟒扛回家

大象不会攀登，不会爬树，蟒蛇却是会的。黑蚁王朝新驻地遭到巨蟒攻击不是一件意外的事情。

蚁王在卫士的保护下，来到宫殿外，只见一条巨蟒盘在峭壁上，正用尾巴用力地拍打峭壁上的蚂蚁，躲闪不及的蚂蚁，无一例外丢掉了性命。

如何是好啊？

正当蚁王无计可施时，军师已经把在外劳作的数亿只蚂蚁召回来了。

军师指挥蚂蚁爬上周围的大树，拿出对付大象的方法，让成团成团的蚂蚁从树上倾泻下来，倾在巨蟒身上。

转眼之间，巨蟒已经被蚂蚁裹住，巨蟒变成了一条“黑蟒”。

巨蟒比大象灵活多了，它不停地摆动身子，并在峭壁上滚来滚去，甚至试图逃跑。

但很快，巨蟒的动作就缓慢下来了，因为为数亿只蚂蚁在撕咬它，它身上已经是血流如注。

最后，巨蟒因失血过多而死亡。

一条巨蟒，够全国蚂蚁一年的口粮，这次战争虽然牺牲了两三千只蚂蚁，但收获也不算小。

蚁王命令把巨蟒扛回宫殿里，防腐处理后存储起来。

这是黑蚁王朝有史以来最大的猎物，在军师的指挥下，近十亿只蚂蚁一齐来扛巨蟒。

经过健身运动，每一只蚂蚁都能扛起数倍于自己身体重量的东西，因此，它们很轻易地把巨蟒扛起来了。





然而，扛是扛起来了，并且每一只蚂蚁都很卖力，巨蟒也在挪动，却无法扛进宫殿里。

军师感到很意外，于是，它爬上大树，居高临下，以观全局。看了一会儿，它发现问题所在了：虽然有近十亿只蚂蚁在用力，但这近十亿只蚂蚁的行动不协调，它们并没有站在一条直线上，有的蚂蚁扛着向左走，有的蚂蚁扛着向右走，有的蚂蚁扛着向前走，有的蚂蚁扛着向后走，结果，表面上看到巨蟒的身体在挪动，实际上却只是原地“摆动”。

军师从大树上下来，来到扛巨蟒的蚁群中。

“你在做什么？”它问一只汗流满面的蚂蚁。

“回军师的话，我在干活。”

军师又问另一只蚂蚁：“你在做什么呢？”

“回军师的话，我在做一项有意义的体力活。”

军师又问第三只蚂蚁。

第三只蚂蚁的回答让军师脸上露出了笑容，这只蚂蚁回答的是：“我在和大家一起把一条巨蟒扛回家。”

军师再次爬上大树，并让50只蚂蚁齐声告诉扛巨蟒的蚂蚁：“大家记住，你们的目标是一致的，那就是把巨蟒扛回家。”

统一了大家的目标，军师又想到要让近十亿只蚂蚁步调一致，必须进行统一指挥，于是，它找来嗓门最高的100只蚂蚁，让它们站成一排，整齐地挥动小旗，一口同声地呼喊前进。

军师要做的首先是让巨蟒的身子摆成一条直线，以便让扛巨蟒的蚂蚁能够站成一条直线。它先是让那100名指挥者先局部指挥，这一招立即见效，蚂蚁们很快将巨蟒拖成一条直线，蚂蚁们自然也在一条直线上了。然后，指挥者们让最前面的蚂蚁起步，后面的依次跟上，在指挥口令下迈着整齐的步伐前进。

巨蟒被扛上了大树，然后向宫殿门口前进。但是，巨蟒刚被扛进一点，又无法前进了。

军师飞跑到前面察看。

它发现在进宫殿之前，所有蚂蚁可以站在一条直线上扛着巨蟒前进，但是，进了宫殿后就不能了，因为宫殿里的通道是曲折的。

军师让助手测量了一下，从宫殿门口到储存室的距离，刚好是巨蟒身子的长度，这段距离中，有10个转折，这意味着巨蟒的身子必须扭动10下才能被扛进去。

找到原因就好办了，军师决定让蚂蚁从刚才的整体协调转为局部协调，它将100名指挥者分为10个组，每组10名，通道每一个转折处设一组，分别指挥经过曲折处的蚂蚁的前进方向。





就这样，巨蟒被扛进了储藏室。

有了一年的口粮存放着，很多蚂蚁都变得懒惰了，甚至丧失了忧患意识。

这是一种危险现象，这一现象很快被蚁王看在眼里，它立即召集军师商议对策，包括三个方面：实施危机管理，强化忧患意识教育；重树勤劳机制，倡导节俭传统；重整安全系统，加强保卫预防工作。

就在重整安全系统的过程中，有一天，军师收到一条信息，它们所在的非洲森林正面临着一场灾难——非洲人开始大规模砍伐森林，它们驻地所在的大树，是首批被非洲人砍伐的目标。

## 5. 森林被砍伐之后

军师在第一时间里把自己看到的威胁报告了蚁王，蚁王立即召集大臣来商议。在听了军师的分析后，很多大臣都不以为然，它们认为军师过于谨慎。

“那些非洲人哪有那么容易找到我们这儿来呢？”

“我们住在大树上，居高望远，何等风光啊，住其他地方，太没面子了。”

“森林里这么多动物、飞禽和昆虫都没有动静，我们这么紧张，是不是太可笑了？”

这些大臣们居危思安让蚁王很生气，它立即阻止了它们：“现在，威胁是肯定存在的，我们今天要讨论的不是有没有威胁，而是如何避开威胁。”

于是，大臣们又开始为搬家出谋划策。

“既然树大危险，我们就搬到小树上去吧。”有大臣建议。

“哪有小树容得下我们黑蚁王朝啊？”有大臣反驳。

“我们分为几个部分，分散居住啊。”有大臣接着说。

军师说话了：“第一，我们不能再居住在树上，人类伐树的行为将会愈演愈烈，伐了大树之后必然伐小树，最后让森林消失，我们要改变思路，我们过去不是住在地上吗？我们现在还是回到地上去；第二，我们不能分为几个部分，我们之所以能够打败大象，能够杀死巨蟒，就是因为我们的力量，分散居住，容易被敌人逐个击破。”

“住在地上？难道你忘记了大象王国至今都没有放弃复仇吗？”有一个大臣说。

“我没有忘记，”军师说，“我们可以住在大型动物无法到达的地方啊，现在，我已派人查明，就在我们南边6公里处，就有一个好地方，在山壁的半腰，一块岩石向山谷里突出，是一个天然的好去处，除了小型爬行类动物，其他动物都到不了那里，我们可以在突出的岩石下修建房屋。”

经过实地考察和论证，军师所发现的新址被全体大臣认可了。





就在蚁王下达在新址修建房屋的第三天，一群非洲人就来到了黑蚁王朝居住的大树下，又是量树干粗细，又是量树高，当时，蚁王和大臣们就在树中的宫殿里议事，被吓得大气都不敢出。

“就这棵，最大的，我们砍回去。”一个非洲人说。

天哪！军师说的威胁怎么来得这么快啊？大臣们个个抖得如筛糠。

军师倒很泰然。

蚁王问军师为何不害怕，军师说：“这么大的树，它们几个人要砍，也得一个星期才砍得下来，晚上它们总是要休息的，我们可以趁它们晚上休息时搬家啊。”

军师的预料一点都没错，就在这时，外面传来另一个非洲人的话：“我们回去准备一下，带些工具、食物和帐篷来，这树怕得砍十来天哩。”

非洲人一离开，黑蚁王朝便开始修房搬家，等非洲人带着工具、食物和帐篷返回时，黑蚁王朝已经在新的地方开始正常的工作和生活了。

正如军师预料的那样，砍伐行为愈演愈烈，加入到砍伐行列中的人越来越多，它们砍了大树砍小树，不出五年，森林消失了，光秃秃的大地上，连个躲避阳光的地方都难以找到。

动物和飞禽遭受重创，有的迁移，有的则死于环境恶化。

天气也越来越恶劣，洪水、沙尘暴这些以前从来没有出现过的天气现象，几乎三五天就出现一次。在一块突出的巨大岩石的庇护下，黑蚁王朝的家园在这些恶劣天气中安然无恙。

然而，一个初春的日子，军师却突然向蚁王提出再次搬家的建议。

“搬家？你是不是嫌老百姓还不够累啊？”群臣们非常惊讶，并指责军师。

面对群臣们的不解和嘲讽，军师没有退缩，他拿出了科学的数据来说明他的判断是正确的：“自从森林被砍伐后，水土流失十分严重，我们面前的河谷每年有5 000吨泥沙进入并淤积，河床正以每年6米的速度提高，我们搬来时，河床离我们是25米，这个高度在当时来说是较适合的，既方便我们下河取水，又不会被洪水淹没，但是现在，我们离河床只有7米了，如果洪水到来，我们就危险了。我们应该赶在夏天到来之前搬家。”

一席话，说得群臣们哑口无言。为了慎重起见，蚁王又派人去河谷进行了测量和计量，结果证明军师所言一点不假。

这一次搬家，是搬往山顶一个乱石丛中，那里的乱石是天然障碍，可以阻止大型动物的入侵。

在搬迁之前，军师又提出了一项关于绿化的建议：“在这十多年里，我们已经进行第三次大规模的搬迁了，我们现在搬往山顶，但山顶也并不安全，因为水土流失太严重，没准还要被迫搬家，要从根本上解决这一问题，保护我们





的家园，我建议启动绿化工程，改变我们居住的环境，防止水土流失。”

## “蚁族”生存之道

### 1. 敢于正视自己的微不足道

人都有自负的弱点，有的人自负，可能确实有一些超过常人的才华；而有的人自负，则纯粹是无知导致的狂妄，或者缺乏自知之明的自以为是。尤其是当一个自负的人遇上另一个自负的人时，两个人都会因为攀比而更加自负。

事实上，很多的人自负都是因为无知或缺乏自知之明，真正有才华的人，通常却很谦恭。

这些自负的人，有的是微不足道的蚂蚁，它们总把自己定位成大象，认为自己可以做出大象能做的事情，可以和真正的大象一对一地分个高低，而且吃败仗的未必是自己。

这些不能正视自己微不足道的蚂蚁，最终当然没有做出大象那样的事情来，如果真做出了与大象勇敢地单打独斗的事情来，肯定会丢了性命。

在蚂蚁为王的故事里，有一个小蚂蚁——

“你不讲道理！”小蚂蚁毫不示弱，“我和你拼了！”

这是多么经典的台词啊！这就是不能正视自己微不足道的自负的小人物的形象写照。

在20世纪80年代的中国，文学受到前所未有的推崇，作家的光芒就如同20世纪90年代的歌星。当时，在神州大地上，被称作“文学青年”的文学爱好者数也数不清，投身于写作行道中的人，比读文章的人还多。我认识一个叫“蓝发”的“文学青年”。这个人十分自负，自负原因是他在他们工厂的油印小报上发表过两首打油诗。他心中有一个万分坚定的信念，那就是他要得诺贝尔





文学奖，打破中国人获诺贝尔文学奖的零纪录。

事实上，他写的请假条都错别字连篇、语句不通，你看看他发表在工厂小报上的打油诗就知道其水平了：革命生产忙/工人上战场/产品如春花/芳香飘四方。他的文学梦，无异于一只蚂蚁梦想着变成大象啊！在过去二十多年里，他一直坚持写文章，并不断向各类报刊投稿，可是，二十多年里，竟然没有投中一篇，他梦想看到自己的名字以铅字形式出现在某一公开报刊上，可二十多年里竟然没有出现过一次。这对他的打击太大了，他多次自杀被救，最后却为文学精神失常，住进了疯人院，天天和一群疯子在一起不停地“颁发”“诺贝尔文学奖”。

## 2. 维护自己良好的社会关系

“拉关系”，“套关系”是近些年的流行词儿，在很多人的意识中，“社会关系”仅仅指的是和各级大人物的关系。这种意识是不正确的，社会关系是一个广义的概念，凡是这个社会中与往来密切的人，都可以称作你的社会关系。

和大人物建立关系，的确能够在很多方面得到帮助。但是，作为一名普通人，你和达官显贵建立良好的关系的可能性很小，尤其是一些成长于乡村，生活于都市的外来普通人，更难和达官显贵搭上边儿。在这种情形下，你总不能说你没有社会关系，或者干脆就放弃建立社会关系吧。

人是靠相互支撑而生存的，每个人都需要有自己的社会关系。亲人、朋友、同学、同事、邻居、社区群众、商业伙伴……这些都是需要你浇灌的社会关系。这些关系，至少应该保持到良好的水平。良好的社会关系，会在你陷入困境时给予你帮助。而一个社会关系恶化的人，在遇到困难时，肯定得不到他人的帮助。

建立良好的社会关系并不难，多走动、多联系、多坐坐、多打招呼而已。

我们有时也会看到蚂蚁打架，杀得缺胳膊少腿，但这些打架的蚂蚁，绝对是属于两个不同阵营的，同一阵营里的蚂蚁是不会打架的，它们见面的时候，还会很礼貌地用触角打招呼，这说明，生活在同一个团队中的蚂蚁是具有良好社会关系的。

## 3. 不要做个人英雄

蚂蚁和大象交战这个故事，还给了我们一个启示，那就是面对强大的对手时，不要做个人英雄。

武侠小说中有很多独来独往的侠客，这些侠客就是个人英雄。侠客有着高





超的武功，一个人可以打败很多人，自然敢于独来独往，而作为武功平平，甚至没有武功的普通人，就应该依靠团体的力量了，把自己放在一个团体之中，齐心协力，共同让这个团体成为集体英雄。大象是森林的强者，它可以做个人英雄，蚂蚁是森林的弱者，就不应该做个人英雄了。

个人英雄常常败于集体英雄，一个人武功再高强，倘若陷入千军万马之中，十有八九也会被打败。单个人是弱小的，众多的人却是强大的。我们反对做个人英雄，并不是鼓吹逃跑主义，而是主张在面对强大的对手时，慎重地掂掂自己的分量，不要强出头，不要做无谓的牺牲。

#### 4. 借助群体的力量将事情办成

一只蚂蚁向大象下战书，是一件不可思议的事情。

一只蚂蚁向大象发起攻击，是一件愚不可及的事情。

一只蚂蚁要打败大象，又是一件异想天开的事情。

一个人的呼声太小，引不起多少回应。

一个人的事情缺乏普遍性，没有太多的人关注。

一个人的力量搅不起波浪，有关当局不会理会你。

很多时候，我们之所以不成功，之所以碰得头破血流，都是因为我们忽视或者忘记了群体的力量，而做着类似于一只蚂蚁向大象下战书、一只蚂蚁向大象发起攻击、一只蚂蚁要打败大象的事情。

借助群体的力量，常常可以扭转局势，让办不成的事情办成。比如，作为小人物，有时会蒙受不白之冤，如果对手是有强大社会背景的人，他足以左右有关司法部门的判决，你如果以单个人的力量去对抗，很可能一败涂地，但如果你借助媒体、网络等，取得社会公众的支持，你一定可以打败对手，让真相大白于天下。

这里有一个事例。一位普通市民面对警察执法时，要求警察出示证件，警察非但没有出示，反而非法拘留了这位市民。警察执法时出示证件是法律规定的，市民要求警察出示证件是履行他的正当权利，然而，普通市民的对手是警察，警察的身后又是强大的执法部门，这个市民四处申诉，都没用，因为他的行为就如同一只蚂蚁向大象发起攻击。后来，在别人的指点下，他将自己的遭遇告诉了新闻记者，记者将这件事公布在新闻媒体上，在社会上引起强烈反响，立即引起了执法监督部门的关注。执法监督部门很快就为这位普通市民伸张了正义。





## 5. “蚁族”的十大秘密武器

人生天地间，要求生存，像蚂蚁那样，需要自己的“秘密武器”，即个人的核心竞争力。比如，在同一间办公室里，经理、主管、职员的分工，以及职员与职员之间的分工，都和各自的秘密武器有关。你为什么做不了经理？是因为你没有经理的秘密武器。有的人工作比你少，却拿着比你高的薪水，这是为什么？是因为你没有他的秘密武器。

我曾经对一家企业财务部的主要几个人进行过工作分析，我发现，财务经理之所以是财务经理，首先因为他的财务管理技能是那间办公室里最强的，其次是他善于协调各部门关系，善于与老板沟通。主办会计之所以是主办会计，因为他工作经验丰富，擅长做财务分析和经营诊断。融资员之所以是融资员，是因为他善于交际，与金融界的人打交道时游刃有余。出纳员是位女士，是因为她工作细致，并且忠诚可靠。在这几个人中间，表面上只是分工而已，可实际上却是各自的秘密武器在维持着自己的地位，谁想把谁排挤出局都不大容易，除非排挤者具备了被排挤者的秘密武器。

**第一大秘密武器**，同事们无可比拟的专业胜任能力。如果同事们都解决不了的问题，你能解决，那么，一定没有人能够将你排挤出去。

**第二大秘密武器**，超出同事的勤奋。懒惰是对自身才华甚至生命的浪费，同时也是对企业资源的极大浪费。没有哪一位老板喜欢懒惰的人，也没有哪一位老板看到员工勤奋工作时不感到欣慰。古语说，勤能补拙，从一个较长时期来看，勤奋比才华更重要。一个才华欠缺的人，如果勤奋，则一定可以成功，而一个懒惰的人，即使才华横溢也不可能成功。

**第三大秘密武器**，同事们无可比拟的沟通协调能力。这一点很重要，做工作其实就是做人与人的关系。实干固然重要，但没有沟通协调，有时会白干。

**第四大秘密武器**，同事们无可比拟的良好口才。如果你的口才很好，需要发表演说或者培训鼓动时，非你莫属，那么，你至少不会有太大的失业风险。

**第五大秘密武器**，有一个可以给公司带来利益的社会关系。比如，你手中拥有强大的客户网络，这种社会关系一定可以给公司带来财富。

**第六大秘密武器**，同事们无可比拟的公关能力。公关能力包括很多方面，谈吐，仪态举止，酒量，舞蹈水平等，如果公司需要攻关，每次都得你出面，那么你的这一武器基本上可以保住你的饭碗。

**第七大秘密武器**，同事们无可比拟的写作能力。企业是做生意的，但稍微上点规模的企业，都是需要写作人才的，比如写点公文、宣传材料，办点内部刊物等。如果你的写作能力超过所有的同事，只要公司涉及写写画画，就得你





出面，那么你失业的系数就大大降低了。当然，如果你是老板的专职“枪手”，并且经常充当枪手，那么，你的这一武器可以由第七大武器上升为第六大或者第五大武器。

**第八大秘密武器，敬业。**很多人提到敬业，就觉得这是只对公司和老板有利的东西。事实上，敬业作为一种品质，不仅仅有利于公司和老板，更有利于你自己。敬业可以给你带来更多机遇，如果让老板在有才华的职员和敬业的职员之间选择，他一定更倾向于选择敬业的职员，因为有才华的人很好找，而敬业的却不好找。此外，敬业可以使你更热爱你的工作，而热爱又能让你体会到工作的快乐，何乐而不为呢？

**第九大秘密武器，对老板和公司忠诚。**在企业里面，尤其是私营企业里面，有的人没有什么能力，但因为对公司和老板很忠诚，而受到老板的重用，甚至成为老板的心腹。通过忠诚的员工，老板可以了解到企业一些深层次的真实状况，同时，有忠诚的员工存在，老板可以对自己的资产更为放心。如果你实在没有什么才华，那就打造你的忠诚，如果你成了老板的心腹，你的地位自然就稳固了。

**第十大秘密武器，强大的自信。**自信，可以创造一切，包括前面九大秘密武器。成功学家们习惯于把自信列为成功的第一位，我们在这里却把自信列作最后一大秘密武器，是基于这样的考虑：企业是以盈利为目的的组织，它需要的是能够立即为它创造财富的能力，自信虽然可以创造前面九大秘密武器，但它毕竟不是一种直接为企业创造财富的能力。

## 6. 弄明白你的威胁在哪里，谋划明天的饭碗

天底下没有“铁饭碗”，失业的威胁总是存在的，再先进的秘密武器，对你的保护作用都只是相对的。被突然通知离职的人总是存在，这种人之所以丢了饭碗，就是和武器丧失杀伤力有关。

要保住你的饭碗，你需要不断提升武器的性能，才不会被淘汰，不被他人的武器取代。你应该随时关注你的威胁来自哪里。职场上的人，如同一个接一个爬梯子，通常的情形是，爬上去了的，拼命踩下面的人，不让下面的人爬上来抢占自己的位置，而下面的人，则拼命把爬在上面的人往下拉，试图拉下后自己上去取而代之。你要做的，就是随时注意是谁在踩你下来，又是谁在拉你下去，然后用自己的秘密武器化解这些踩和拉。同时，你还要注意新的加盟者。如果新的加盟者一进来就拥有和你同规格但性能比你更优越的秘密武器，你就得赶快更新你的秘密武器，或者想办法多备一种秘密武器了。倘若你既不能更新你的武器，又无法掌握别的武器时，你就赶快想办法调到另一个部门





去，避开强大的竞争对手，在保住今天饭碗的前提下，谋划明天的饭碗。

其实，要发现自己的威胁也并不难，只要多一点心眼就行了。比如，让你的秘密武器发挥作用的事情，通常都是你出去去搞定，如果已经有人可以替你搞定，或者任务指派者开始指派别人，而不指派你了，那么你的威胁就已经存在了，威胁你的，就是替你搞定的那个人，或者被指派的那个人。

我设计了一份“职位安全测试表”见表 8-1，可以随时测试自己的职位是否安全。

表 8-1 职位安全测试表

项目	扣分标准		实际扣分	
	是	否	是	否
公司是否出现了可以替代你的人	-10	0		
领导是否开始找可以替代你的人做事而不找你	-40	0		
公司是否在招聘与你工作同性质或同职位的人	-20	0		
你是否经常在自己秘密武器方面下工夫钻研	0	-20		
是否有人在试着掌握你的秘密武器	-10	0		
合计	-100			

这个测试表的使用方法是：基础分是正的 100 分，在此基础上实行扣分制，如果你回答的答案扣分标准是负数，则在 100 分的基础上扣除该分值，如果你回答的答案扣分标准是零分，则不扣分。最后你的得分低于正 60 分，你的职位就已经不安全了，如果刚好是 60 分，则处于危险边缘，得赶快改善了。这个表中列了五种情形，如果第一种情形成立，即公司出现了可以替代你的人，你被扣 10 分，这时，你还是安全的，如果第二项同时也成立，即领导开始找可以替代你的人做事而不找你，你又被扣 40 分，此时，你只有 50 分了，你就已经不安全了。再比如，公司虽然没有可以替代你的人，但已经在招聘与你工作同性质或同职位的人——即第三项成立，你被扣 20 分，而你又不求上进——即第四项不成立，则你再被扣 20 分，此时你的得分刚好 60 分，你就已经处于危险边缘了，应立即改变自己。





## 作者 邱庆剑

著名作家、诗人、资深管理咨询专家，曾在数家大型集团公司历任人力资源总监、财务总监、市场总监、行政总监、总经理和董事长助理。被媒体称为“企业管理超级教练”。

在国内出版企业管理、励志和文学著作61部，海外出版7部。坚持原创写作。《忠诚胜于能力》对中国数千年的“忠诚”予以全新的内涵；《蚂蚁为王》开写作模式先河；《财富数学》被读者誉为中国的“穷爸爸富爸爸”；小说《高中狗、本科鸡与博士猫》引发了“职场小说热”，就像《堂·吉诃德》引发了“骑士文学”一样。

现为四川川宇企业管理咨询有限公司总经理，致力于创业辅导和企业发展辅导，已经帮助众多创业者和企业家取得成功。

策划编辑：任淑杰

出版咨询：010-88379708





人生虽然有走不通的路，但没有改变不了的命运。

“蚁族”如何在职场上和创业路上取得成功——如何面对现实，在求职路上突破、在职场中突围、在创业路上筑巢。

作为弱势群体的“蚁族”如何用智慧去生存——如何绕道而行、量力而行、借助团队的力量。

图书上架建议 心理励志

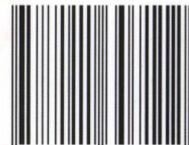
ISBN 978-7-111-30711-2

地址：北京市百万庄大街22号  
电话服务  
社服务中心：(010)88361066  
销售一部：(010)68326294  
销售二部：(010)88379649  
读者服务部：(010)68993821

邮政编码：100037  
网络服务  
门户网：<http://www.cmpbook.com>  
教材网：<http://www.cmpedu.com>  
封面无防伪标均为盗版



ISBN 978-7-111-30711-2



9 787111 307112 >

定价：29.00元