

社会不教，精英不讲，坎儿还得自己过 (揭秘人才成长规律)

e 路狂飙

写在最后的前言

午后小憩，望着窗外明媚的阳光，和绿油油的草地，再看看那既熟悉，而又陌生的一花一木，心中顿时舒畅了许多。紧张而又充实，不乏愉快和难忘的五个月时间快要结束了。与其说是在写作，倒不如用悟道来表述更为准确。在这个过程中，我一边写作，一边跟朋友互动，并进入了一个悟性的井喷期。很多模块、很多道理，在脑海中快速发酵，并进一步融合贯通。三十余年的人生经历，以往所学的各种知识，自己遍尝的酸甜苦辣，体验过的人情冷暖，以及亲友们的人生沉浮，在逻辑上都已经初步打通，太多的事情不再迷惑。

回顾自己职业生涯，已经有整整八年的历史了。八年时间，在人生旅途中不算短也不算长，但足以成就一些事情，毁掉一些事情。八年是一个什么概念，是抗战取得胜利所花的时间，是美国赢得独立战争所用的周期，可以支撑读两个本科专业，也可以支撑一个人脱胎换骨练就高手。可这八年对于我来说，充满了太多的痛苦、彷徨、奇遇和收获。以前看到某些传奇故事，老是感觉胡编乱造，不太真实，人生不

会那么复杂。想想自己来时路，终于体会到，现实往往比传奇故事更有传奇色彩。感谢这个以“全球化”和“信息化”为特征的伟大时代，你给了我太多的养分。

一、世家精英扎堆的密码

近些年来，“富二代”、“官二代”、“穷二代”，这些概念在媒体上到处充斥着，似乎成了社会不公的一个脚注。在平民百姓当中，也广为流传着“富不过三代，穷不过三代”的朴素说法，并在某种程度被奉为真理，似乎也有太多的案例可以验证。这是人类社会的真实情况吗？！我还真的探究过这个问题，查阅过相当多的资料，看过很多人的家谱。在这里我可以负责任地告诉大家，“富七代”、“官八代”、“穷九代”的现象，在古今中外都并不鲜见。在我国，多少代都出过国家栋梁、学界泰斗，或者商界奇才的家族，就有闻喜的裴家、龙川的胡家、旌德的江家、绍兴的俞家、湘乡的曾家。在西方近现代，名气比较大的世家，就有罗斯柴尔德、洛克菲勒、肯尼迪、罗斯福、布什。而日本数百年的商业史中，这样的家族似乎更多，中国人比较熟悉的，就有三井、住友、岩崎、安田、小泉。

这些世代辉煌的家族我们暂且不说。在现实生活当中，我们如果稍加观察，就会发现一个非常有趣的现象，就是精英子女成为精英的概率，要远远高于平头百姓。北方广大农

村中有种可能并不是很精确的说法，讲的是地主世家的后代，在近三十年的时间内，整体上的发展情况要远远好于贫下中农的后代。最近几年，媒体上报道过一个现象，就是清华北大等国内一流高校，本科入学新生，家庭出身良好者的比例逐年升高。好事者还做了一项统计，并粗略发现，无论历史还是现实当中，大多数精英的家庭背景，都还不错。我在此特别声明一下，我并不认同“血统论”和“精英论”，并不认为人类在生理和智商上存在多大差异。而旨在以一种较为科学的态度，去探究此类现象背后隐藏的密码。

面对这种现象，人们往往首先想到的是人脉，还有人会想到风水。家族枝繁叶茂、相互联姻，从而使得人脉资源较为强大，当然是其中重要原因，但光靠这个还不足以确保家族长盛不衰、英才济济，而有更深层次的因素在发挥作用。而至于风水一说，流传甚广，谬误甚多，缺乏科学依据，不足为凭。至少靠我目前的智商，还是理解不了这个东西。这些年我一直在苦思冥想，大量查阅资料，并跟一些前辈和大师探讨过。渐渐明白了其中的奥秘。

其实这并不复杂，就是他们有一套更加切合实际，由理念、习惯和方法组成的模式，在发挥着重要作用。这套系统的东西，在世家和精英圈子当中，有着一定的传承，并成为了一种常识。而普罗大众，恰恰对此知之甚少，一些理念似

是而非，某些习惯令人生厌，很多方法不得要领。非常耐人寻味的一个现象是，在很多情况下，切合实际并具有相当可操作性的理念、习惯和方法，是个完整的体系，而错误和荒谬的理念、习惯和方法，也是一个完整的系统。

我们不得不承认，社会上的确存在着信息鸿沟。一些有助于你事业长足发展的道理，有人中学时代就明白，有人上大学之时开始知道，有人毕业五年内懂了，有人到了三四十岁才领悟到，有人五六十岁还是懵懵懂懂。悟道不分先后，但悟的晚了，会丧失太多机会，也许只能向儿孙讲讲了。可是这也并不现实，因为你没有成功过，成王败寇，儿孙很有可能既不听也不信。如果在年轻之时，有人能够系统向我们传授这些东西，最起码可以少走很多弯路。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-10 14:56 二、成功背后有序可循

对于世家子弟和精英子女，适合事业发展的一些东西，可能不需要刻意去教，从小目濡耳染就懂了。特别的家族，可能还会把人生经验，整理成书世代相传。社会上流传的各种“家书”、“家训”，也只是这种传承体系中最为表象的形式，更多有价值的，事实上仍处于秘传状态之中。我是出生于“九代穷”的农家子弟，虽然一路走来，也曾读过重点大学，在一些还算不错的单位干过。但适合事业和人生发展

的很多道理，无处可学、无人能教，自己天资平庸，甚至不明白世界上竟然还有此类系统的知识。结果自然可想而知，吃了太多苦头，别人吃一堑长一智，而我则是吃十堑长一智。当然也有好心人看你可怜，偶尔蜻蜓点水般点你一下，也就仅此而已。一则你一下领悟不了，二则也不成系统，基本于事无补。

实在是太害怕失败了，尤其是害怕一辈子都那样下去，也不愿意接受命运安排。自己就不断梳理以往的每一个细节，拼命琢磨周围亲友老乡们的经历，找命运比较曲折人物的传记来看，并对自己以往的一些观念进行系统反思。终于开始慢慢突围，步入了良性循环，领悟的东西越来越多，领悟的速度越来越快，算是暂先稳住了脚跟。回顾一下，非常后怕。在悟道的过程中，我所有的想法都做了记录，本书内容也是我这八年来“滚动式悟道”的提炼和总结。也许在很多人看来这根本不算什么，但我自己还是严肃的、认真的，可能也属于敝帚自珍吧。

每每看到家庭出身非常普通的朋友们，仍然像我当年一样，被太多似是而非的东西误导着，在泥淖中痛苦挣扎，心里就很不滋味。也许同类，或者是曾经的同类之间，更容易产生心灵上的共鸣。于是就有了一个想法，把自己的阶段性人生经验和体会，梳理成书公开出版，与更多的人分享，

给仍处于迷惘之中的、来自于社会最底层的奋斗者们，带来一点点启发。本来打算准备地更充分一些，等我退休之后再行总结，但看到太多缺乏职业生涯发展常识的朋友，实在于心不忍，先把目前已经领悟到的公开出来，变成社会公共资源。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-10 14:56 三、自己的责任归自己

一个失败的事业，会拖累一个家庭；太多失败的事业，会危害到整个社会，进而影响到国家和民族的竞争力。近一年多的时间里，我发现了一个非常令人惊讶的问题。现在社会上很多低端岗位，20~50岁之间的人们在拼命竞争着，而在非常多的城市，企业招聘要求稍微高一些，就难以找到合适的人才，令企业主非常头疼。很多企业由于人才缺乏，难以快速发展，创造出更多的就业机会。其中隐藏着一个绝大多数人都不愿意承认的现象，我国过多的劳动者，能力结构和职场竞争力，并没有随着年龄的增长而得到提升。

这就造成了就业方面的结构性问题，一方面20~50岁各个年龄段，都不同程度出现“就业难”，另一方面适应企业和社会发展需要的中高端劳动力，又较为匮乏，而这本应该是35~50岁之间劳动力，应当承担起来的重任。从这个意义上讲，我们每个人职业生涯的长足发展，已经不单单是个

人问题，也应该是向社会承担的一项责任，是每个公民对国家应尽的一个义务。

当然，之所以出现这个情况，也不能完全怪我们的劳动者。毕竟近 30 多年来，我国处于千年未有的转型期。改革开放三十多年来，我国面临着由传统社会向现代工商社会的快速转型。“全球化”、“工业化”、“商业化”、“都市化”、“信息化”，是本次转型的重要特征。由于转型太快，很多东西我们都来不及反应，来不及准备，太出乎我们的想象和预料了。反映在个人事业发展方面，就是太多的人难以发展出，与现代工商业社会相适应的、系统的职场意识和职业理念。最终导致我国事业出现障碍者的比例，要远远高于欧美发达国家。也许这是社会转型的代价，但我还是希望这种代价不要继续下去。

不管以往如何，从现在开始，我们每一个人，都要对自己负责，对家庭负责，对企业负责，对经济负责，对社会负责，对民族负责，对国家负责，努力建立起一套切合实际的事业发展“理念、习惯和方法”，大大提高自己事业成功的概率。我在此也只能贡献一份微薄的力量，我自己的体系也只是一个基础，一家之言。更多的事情，需要千千万万的中华儿女从自我做起，救赎自己，造福社会。精彩人生，美好

前景，永远不是别人给出来的，而是自己争取来的。套用一句老话，“自救者天救之”。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-10 14:57 四、事业成功之
全程管理

事业成功，永远是一个相对概念，是一个动态概念，因此应该引入全程式的管理。对于出身世家和精英家庭的朋友们，也应该以积极和开放的心态，使原有已经比较切合实际的理念、习惯和方法体系，得到进一步完善、细化和升级，有效规避潜在风险，从而得到更好的发展。谈到这里，我与大家分享两个非常真实的故事，希望能给朋友们更多的启发，和人生感悟。H先生，1987年从某重点师范大学化学专业毕业后，直接到省级重点中学任教。从普通教员一直做到常务副校长，副处级待遇。虽然事业上发展的顺风顺水，但他骨子里仍是传统文人，看不惯官场的很多事情，疲于应付错综复杂的人际关系。终于在工作了18年之后，辞去公职下海经商，帮一个从事化工贸易的朋友打理公司。

是金子总会发光的，到了他朋友这家公司之后，他在行政副总、销售副总等位置上都呆过，业绩非常突出，项目营收在五年内翻了十倍。从收入层面来讲，H先生这几年也得到了应有的回报。可令他没有想到的是，2010年下半年，老板在不同的场合，向他传递一个信息，说帮人帮几年走上正规

就行了，不能老是帮人，最终还是要自己干的，暗示要他主动辞职。这位老哥也是实在人，明白了朋友的意思，尽管不想走，还是于2011年春节过后递交了辞职报告。朋友给了他5万元的辞职补偿金，并顺便签订了同业禁止协议。

辞职之后，H先生回到自己原来的城市发展。此时手中只有30万现金，一套房子，儿子还在上大学。每天的任务就是找项目，先后考察过餐饮、酒吧、麻将桌、净水机等众多项目。但由于不太懂行、合伙人放弃和合资条件太苛刻等种种原因，都未能成型。有次我们在网上遇到，他就请教我选择什么项目合适一些。我根据自己的经验，指出了几个方向，一是做化工贸易，代理产品可以跟前东家差异化；二是做中学生补课班，毕竟是老本行，自己在当地有一定名气，拥有很多资源，成功概率相当大；三是做餐饮连锁，自创品牌，虽然没有接触过，但这毕竟是未来十年最有可能出现高速增长，诞生财富传奇的领域，做上几年也就熟了；四是可以回到原学校当一个普通老师，毕竟原来的人脉还在那里摆着，自己教学水平了得，真的想回去还是能行得通的。

但他这几条路都不想走。选择化工贸易，他朋友不乐意，自己上游没有好的货源，资金也不是太充足。办补课班，或者回去当老师，他说实在不想干这行了，而且在面子上也过不去。做餐饮呢，他又感觉自己不懂行，而且这行竞争激烈，

赢得起赔不起。说还想找短平快的行当来做。我们交流好几天，我的建议很明确，第一、自己熟悉的行业，容易切入并且成功概率很大，或者选择潜在的与老百姓日常生活密切相关的高成长领域；第二、30万左右的资金，经不起折腾，短平快的项目看上去很美，但不适合他这样的人去做，很多领域太不懂行，这点钱可能还没怎么做就光了；第三、很多事情不是自己愿意不愿意做，而是客观上必须那么做，为了生存为了养家糊口，别无选择，在生存面前其他神马一切都是浮云。

另外我对他讲，太缺乏职业生涯管理意识。两次轻易辞职，造就了他现在异常被动的境地。有人的地方就有江湖，相比起体制内，外面的世界更残酷，直接就是“丛林法则”，你连体制内的人际关系都适应不了，还敢在江湖上闯？！更何况当时发展的并不错。如果仅仅是因为厌恶官场，适应不了复杂的人际关系，就选择下海，无疑是非常错误的一个选择。他后来想了想，也认同我这种说法。

一旦到了体制外，就不要再幻想稳定，应该利用有限的时间，快速积累和优化自己的能力结构与各种资源，做好应变的准备。真的有所准备，你朋友出于利益考虑，不一定会赶你走；即使走了你到同行还是能谋得一份不错的工作；或者完全可以自己另起炉灶，走上真正的经商之路。退一万步

来讲，你们毕竟不是简单的老板和雇员关系，还是多少年的朋友，他不可能很粗暴直接赶你走，你再呆上一年左右的时间，作为过渡，准备一下退路，还是可以的。没有必要人家都没说你几次，你就匆匆忙忙辞职了。也不要怪你朋友无情，人性是非常复杂的，其中有掺杂着太多的利害关系，只是你对这些东西没有深入去想，犯了职场中的大忌。他又表示同意我的看法。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-10 14:58 五、跨国金领的低级错误

接着讲的这个案例，更具有代表性，主角属于我们普通人眼里非常典型的金领。父母都是高级工程师，他从幼儿园到高中，上的都是当地重点学校。上世纪 80 年代，从国内某一流大学理工科专业毕业后，直接赴美留学，就读于美利坚名校。特别强调一下，不是方鸿渐和唐骏那类学校，也绝非他们的校友。接下来几年攻读硕士博士学位，一路凯歌，拿的是全额奖学金。拿到博士文凭之后，凭着自己非常卓越的表现，顺利在美国一个细分领域非常有竞争优势的公司工作。这一干就是 15 年，尽管小伙子变成了半截老头，但职位也从基层技术员发展到了技术总监。在留美人员当中，基本算是创造了一个奇迹。

到此为止，他的人生一直还是如鱼得水，基本上达到了一个极致，堪称国人眼中的一个典范。但不妙之事才刚要开始。2005年前后，他服务的公司被美国较大领域发展的同行所收购。按照他的资历和贡献，还是可以继续留下来，一直干到退休，当然也不排除在集团内部继续升迁的可能。这时同行另外一家公司，通过猎头来挖他，出任 CEO 一职。但作为“空降兵”的他，难以摆平平台内部关系，不到一年时间就被迫离职。

其后的几年内，他又陆陆续续换了很多公司，职位基本上总监和总经理之间摆动，年薪有高有低，遗憾的是总是长久不了，每家都是一年左右的时间。回过头来再看，跳的公司实力越来越差，自己失败案例越来越多，工作也越来越不好找，现在他本人都很茫然，不知道要走到何处去，何时是一个尽头。当然发展到他那种地步，即使再差也要比我们普通人强得多，而且现在基本也是“不差钱”的主。但对于追求成就感的他，需求已经跟我们平头百姓大不一样，心灵的归宿显得更为重要。

也许很多朋友就纳闷儿了。倘若论智商、行业经验、实力和能力，他都不存在问题。但为什么这几年会出现如此状况，竟然陷入如此被动的境地？！其实这还要回到职业生涯管理课题中来。细心的读者一定发现了这位朋友，职业经历

的几个重要特征。一、从幼儿园到美国本土企业总监，一路下来基本顺风顺水，顺利到了几乎不可思议的地步；二、第一份工作一干就是十五年，期间没有任何跳槽经验，没有其他企业工作背景；三、在跳槽担任 CEO 之前，一直都是技术口上历练，缺乏实际的运营部门工作经验。

其实，他的问题就出在这里。由于几十年来发展的过于顺利，他自我认同度非常高，感觉天底下没有自己干不了的事情，跳槽之前很难对新岗位的风险和各类状况做一个恰当的评估，基本不考虑适合不适合自己的，也不考虑新东家给他的定位究竟是什么，是当一个搅屎棒还是砍刀，或者干脆直接定位就是牺牲品。这个位置很可能就是一个“陷阱岗位”。对于有过数次跳槽经验的人来说，这基本就是常识，走马上任之前肯定是要进行综合评估的，不会轻易中招。但对于他来说，一是过分自信，将自己的能力在想象中放大，二是缺乏“跳槽管理”意识，掉入陷马坑的概率就比较高了。

每家公司都有一定的独特性，不同的发展阶段所适用的管理方法和模式不能一样。他老东家是细分行业的老大，发展阶段、市场基础、资金实力和员工素质，都是同行所无法比拟的，如果简单照搬自己原有经验，往往很难行得通，因为基础条件不支撑你这么做。而且到了新的山寨，在未察明情况之前，不能乱动，如果动手早了，很容易将自己废掉。

当年宋江上了梁山之后，还按兵不动了一段时间。如果他在运营岗上呆过几年，这个道理也基本是常识，可惜他缺乏这方面的历练。可能他遭受挫折之后一直也在反思，但结果并不对路，也可能是一旦恶性循环，再难回头，导致五六年来还是没有摆脱这个怪圈。

这也是此类人最容易犯的错误，而且一犯就是致命的。他的案例非常具有代表性。实际上在国内，类似的情况在大型国企、外企和民企的职业经理人，特别是在总监这个层次上比较常见。他们一般都是从行业内数一数二的企业，“空降到”圈内中小企业，出任总经理或者总监，有的是创业和运作新项目。表面上有了更好的发展空间，和更有竞争力的待遇，实际上很容易牺牲掉，一个非常卓越的人才，慢慢在别人眼里退化成“垃圾”。这是比较高级的错误，普通白领们还没有机会犯得上。在此讲这个案例的意思是，无论你之前多优秀，一定不要把自己太当回事儿，你还是不可避免存在很多思维盲区。虚心、低调，在做一些事情之前还是要请教过来人，甚至要多多不耻下问。否则只能如同《三枪拍案惊奇》中台词说的那样，马死的快 (Must die)!

刘如江

2011年7月25日于北京

作者:e路狂飙 日期:2012-03-10 16:23

@river8_ 2012-03-10 15:33:16 楼猪说法完全是为了卖书。

其实人从生下来都有自己的进化史，性格，家庭和环境是进化的主要因素，不过到最后成为食物链的哪一环都有可能，但是能在某一条食物链中占有一席之地那才是最重要的。方式方法都要靠本能和在生存竞争中磨练出来的。

今天也许成功，但是并不表明明天你仍然是成功的；今天也许失败，但是说不准明天就能继承一笔意外之财呢？

就算很过的平淡平庸，百年以后，谁不一样？

尽管很多人的成功都是千差万别，路径各不相同，但这其实还是有很多规律和方法论可循的，这些系统的方法也许并不能保证你必然走上成功，但可以大大提高你成功的概率。对于有些人来说，这些规律和方法论，受家庭目濡耳染的影响，很早就掌握了，对于很多人来说，只能靠吃一堑长一智去积累，甚至是吃十堑长一智，即使最后明白了，也到了暮年。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-10 16:25

我当年就是笨小子，傻小孩，因此而错过了太多的东西。至于这些说法合理不合理，每个人都会根据自己的经历和体验去评判的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-10 22:31

@老鹰 ABCDE 2012-03-10 21:51:30 我觉得:)

跟对了人有肉吃，在中国，要入党，不入党，也要有体制内深刻背景，最少也要会练轮轮功

在米国嘛，不知道没去过，不过跟着有钱人混，大概是通则吧

不是简单跟对人那么容易，要想混的好，你自己身上必须有别人认可的利用价值。这个利用价值可以体现为权、钱、能力、学识或者其他方面的资源。对于草根来说，要想成功，绝大多数人的路径只能是踏踏实实，一步一个脚印，靠能力和学识去体现你的利用价值。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-11 16:52

@qswdsadaef 2012-03-11 08:22:07

这世界不可能人人成功；即使人人成功也还要分 369 等，按楼主的意思都很多人来说还是不成功；既然不能人人成功，那么成功学有什么意义呢，就是看有缘啦，我这成功学是为有缘者准备的；什么叫有缘呢，当然是愿意给我利益接受我教诲的人啦。

这就是成功学的悖论。

首先，现在社会分工在不断细化，更多的细分领域会出现，而这每一个领域都会出现一些成功者；其次，本文谈的并不是成功学，而更多谈的是“失败学”，以及人才成长的规律；再次，我的东西属于经验和感悟分享性质的，至于效果怎么样，仁者见仁智者见智，我也不是靠这个卖钱来生存，也没有抢别人接受。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-11 21:19

(001)

——愤青们的惨痛代价

铁律之一：将更多时间浪费在抱怨当中，而没有用在实际能力的锻炼、提高和结构优化方面，这会影响到自己专业素养的持续和稳定提高。即使某天机会突然降临到头上，往往也会由于水平不够，眼睁睁地看着它们从身边溜走，酿成无边遗憾。

在人的生命长河中，有着太多不如意。从小家里经济拮据，上不了重点学校，没考上喜欢的专业，有情人难成眷属，工作机械单调且收入不理想，在就业、买房、婚姻等方面的拼爹游戏中没有任何可资利用的资源，升职机会老被别人抢去，……。这一切也许就是职场当中绝大多数小人物典型的素描。面对这种情况，有人无奈，有人彷徨，有人压抑，也有人以苦为乐将此看作上苍对自己的考验和磨炼。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-11 23:33

@ajqnnui 2012-03-11 23:01:09

对楼主的观点很认同，一直博览群书，能找到观点一至的有点难。在这个战争、言情、穿越电视剧，动漫游戏泛滥大环境下，迷茫的人会越来越多。一些很实用的书中的道理，只有亲身经历了，才知道深刻。

人在本性当中，都或多或少有着浮躁的一面。迅速致富、平步青云、遇美得宝、功名速成、青春永驻，这些东西往往看起来不切实际，却是很多人在潜意识里面最想要的。满足这种心理需求的东西，也就永远是一大热门，而且往往价格不菲。

相当多商品，与其说买的是功效，倒不如说是内心深处的梦想。成功学、保健品、化妆品莫不如此。别认为理智就可以抵御此类东西，就连秦始皇、汉武帝和成吉思汗这些千古人精，还不照样寻求过能够长生不老的灵丹妙药吗？！现在社会上还不照样充斥着减肥和美容的“速效药”，各种各样的“速成班”？！商家只是满足现实需求而已，这本身跟道德无关。

此种现象在图书和影视作品领域，表现得更为突出。武侠剧，穿越剧，励志文学，传奇故事，更多是在讲述误打误

撞间获得成功，年纪轻轻就功成名就，以及有梦想就能实现，只不过是模式有些差异罢了。主人公前后处境巨大反差，足以令“埋单者”热血沸腾，因为他们从中看到了希望，自己自然而然就入戏了，在精神世界里成为故事中的“主角”。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-12 08:40

我们民族传统文化的内涵有一种精英主义的倾向。从孩提时代，大家的理想就是长大当一个官员、将军、富翁、明星、科学家、教授、经理和专家，也只有具备这样的理想，别人才会瞧得起。倘若有人从小立志做一名清洁工、服务生或者保安员，甚至是城管，大伙肯定一直认为此君胸无大志、形同朽木。然而，目标定的越高，实现起来的难度也就越大，尤其当这种目标缺乏必要的方法和步骤加以保证的时候更是如此。希望越高，失望也会越大，当理想和现实之间产生巨大落差，感觉实现起来日趋渺茫，很多人就给自己贴上怀才不遇的标签，不加甄别地将问题归结到环境身上，有关人等带有恭维性质的一些安慰，在一定程度上也强化了这种自我认识，于是没有太多去反思自身存在的诸多不足，而是将问题统统归结于外界。体制不合理，江湖太险恶，同事嫉贤妒能，世道人心叵测，环境病态，游戏规则缺乏公平，等等，都是十分常见的抱怨内容。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-12 10:15

@上帝的牧歌 2012-03-12 08:58:18 题目不错，

等待具体的东西

鄙人也有不少这方面的认识。

可以在帖子当中一起分享啊，大家共同学习，共同进步。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-12 10:51

人在任何一方面投入精力太多，都会变得专业起来，水平日有所长。抱怨也不例外，经过循环往复的实战演练，一个非常独特和严密的理论系统就逐渐成型，以至于很难听进不同意见，甚至会强大到谁都难以驳倒的地步，非常专业的愤青也就从此炼成了。做到自成体系和自圆其说，在大多数人眼里不是什么坏事，但关键是看用在了什么方面。如果能够在行业把控、专业技能、资源储备领域达到这种程度，并且具有明显的工具性和实用性，你在职场当中的竞争力自然会得到很大幅度的提升。这样一来就可以努力在现有平台上寻求更多更好的发展机会，即使由于种种原因内部发展受限，也可以在外部找到适合自己的机会。常言道沙不埋金，但前提是你的确属于货真价实的金子，而非貌似金子的废铜。作者:e 路狂飙 日期:2012-03-12 20:47 up

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-13 08:25

时间和精力都是非常稀缺的资源，当你在某一方面投入过多的时候，势必会影响到其他领域的投入。在抱怨方面花的精力多了，一方面的危害是还真以为自己是怀才不遇，越来越难意识到自身能力缺陷、努力程度不够、资源积累欠缺，另一方面的危害是时间都被抱怨所挤占，能够用在实战历练以及结构优化方面的精力少之又少。时间一长，这些都无可避免地会转化成恶性循环。上帝是非常公正的，绝不会偏向任何人，无论你在干什么，她赋予每个人的时间都是一样的。好钢应当用在刀刃上。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-13 19:26

@984570955 2012-03-13 10:51:59

刘老师，我就是个比较迷茫的人，今年二十一，十八岁出门打工，期间跳过很多次槽，都是这里做两天，看的哪里工资高又去哪里做，今年在父母的帮助下接手个干洗店，由于前期自己不熟悉，现在流逝了很多老顾客，马上夏季了，生意越来越淡，最近了解一个网站在本地找代理，我了解下，前期不赚钱还贴钱，后期回本挺大的！请问刘老师我需要转行吗？谢谢！

-----你这个年龄，实际上最好还是到一家正规的企业锻炼几年。网站代理，主要还是看网站自身的商业模式，如果他们自身的商业模式存

在巨大缺陷，很大程度上也只能靠骗代理商或者加盟商的钱，来弥补一些成本。当然，也有很多非常不错的网站。你可以加我的 QQ324024419，我帮你看一下。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-14 07:40

@kkwith 2012-03-13 10:26:22

读万卷书，行万里路，不如名师指路，名师所指的路就是他所经历的“失败”之路，也就是看别人的失败，来预防自己重复这条失败路，进而增加几许成功的概率。刘老师的书，大多以总结失败来著成，有名话叫，总结是成功之父，读此书亦如此思，推崇一读！

成功的道路往往各不相同，失败的原因却惊人相似，在前进的道路上，规避掉了大量的失败原因，实际就能够大大提高成功的概率。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-15 18:41

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-15 20:28

我们自己或者周围的人，或多或少都会有这样一种经历——曾经遇到过一些非常好的机会，但由于自己能力结构上存在瑕疵，最终只能眼睁睁的看着它们从身边溜走。书到用时方恨少，能力和资源的储备何尝不是这样呢？！如果我们

能够将更多时间用在脚踏实地的历练之上，注重工作中每一个细节的把握，并使之不断系统化和去升级，日久天长自己的储备就会具备相当的质感和厚重感，把握一些机会的能力也自然会强很多，比一般人具有更强的竞争力。

也许有人会提出不同的看法，认为在职场当中，社会背景、裙带关系、经济实力、办公室政治，越来越决定着一个人的发展，真正靠自身实力，很难脱颖而出，自己是十分典型的草根，无论怎么努力，现实中的前途都非常渺茫。非常公允地说，在任何社会和时代，上面提到的各种问题都会不同程度存在着，但在任何社会和时代，我们都能找到很多草根出身的耿直之辈，靠着自己不懈努力获得成功的案例。明清的官场一片乌烟瘴气，黑暗基本上达到了无以复加的地步，但还是有王阳明、海瑞、左宗棠这样的性情中人，靠着自身奋斗，最终身居高位。他们都曾有过长期不得志之经历。晚清重臣左宗棠，年少时曾屡试不第，但没有仰天长叹，虚耗光阴，而是转为留意农事，遍读群书，钻研舆地、兵法，竭尽才华储备之能事。正是这样的知识和能力的储备与结构优化，使得他在出佐湘幕之后，能够把握住时代赋予的机会，最终建立了平定太平天国，兴办洋务运动，靖平陕甘回变，成功收复新疆的不世功业。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-17 09:59 虽然历史不容假设,但我们还是可以设想一下。当年类似于左宗棠这样,少年就立下大志,年轻屡试不第,后又改投幕僚,总感觉怀才不遇的,肯定不在少数,但能做到像左公一样建功立业、位极人臣的,却凤毛麟角。这其中原因固然很多,但左宗棠在数考不中的情况下,并没有太多怨天尤人,而是将精力更多投入到经世致用之学的研习上,对那些涉及中国历史、地理、军事、经济、水利等内容的名著视为至宝,这些储备无疑对他后来所取得的成就有着极为重要的影响。

机会永远属于准备充分之人。无论现在状况如何,都应当多一份踏踏实实的锻炼,多一份结构合理的储备,少一些于事无补的抱怨。只有这样,你才能极大提高自己把握机会的能力,顺势而为,脱颖而出,出人头地。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-18 10:57

(002)

——方法论比行动更重要

铁律之二:无论是学习还是实践,我们都应当将方法论的掌握放在首位。解决了方法论的问题,你的行动才会更加

富有成效，职业之路才能更为顺畅。当然，这里的方法论更多指的是解决各类具体问题过程中所用的手段、思路和模式。

我们做任何事情，正确的目标与方向当然重要，但如果缺乏一系列与之配套的方式和方法，失败的概率会成倍提高，在一些特殊情况下，甚至注定只要失败的。缺乏可行方法保证的理想，容易导致志大才疏，缺乏必要方法保证的目标，容易变成空洞口号。方法论的重要性，由此可见一斑。在本书中所提到的方法论，并不是一个抽象的哲学概念，而是“授人以鱼，不如授人以渔”中的“渔”。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-18 21:20

非常遗憾的是，职场中占相当比例的人，理想和目标一大堆，如果被问及具体的方法和措施，就很难说出个甲乙丙丁，基本上采取摸着石头过河和顺势而为的态度，即使有人能够说出一点，在可行性和系统性方面都强差人意。如果将事情分成各种类型去关注，我们很容易发现其中都是有规律可循的，而这些规律又可以用一系列方式和方法来加以保证。即令貌似神妙的创新，也是如此。如果我们在某方面掌握了较为系统的方法，不但做事情可以事半功倍，而且职业发展之路也会更加顺畅。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-19 16:35

@898096679 2012-03-19 10:20:33

我是穷二代，农村人，啥日子都体验过，要想生活过的好，只有靠自己的努力

呵呵，我还是穷九代呢，对于草根来说，除了踏踏实实努力之外，没有其他捷径，否则你没有任何利用价值去跟别人交换。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-19 17:44

虽然近一百多年来，儒家在我国经历了非常曲折的风雨历程，绝大多数人对其一些经典著作已经非常陌生，但整个民族的风俗习惯和思维模式依旧深深打着儒家思想的烙印，比如我们的婚丧嫁娶、社交礼仪、学习方法、做事模式等等。孔子创立儒家学说之时，正值礼崩乐坏的春秋时期，尽管开口三代，闭口圣王，实际更大程度上是要恢复西周初年特别是周公所确定的一些规范。作为周公封地的鲁国，远在东方，受到政治动荡的冲击较小，周初典籍制度保存的最为完善，当时诸侯各国要想学习正宗的周朝礼仪，必须向鲁国取经。这也给儒家学说在鲁国产生及其一些基本框架的形成，提供了逻辑基础。在这种条件下，儒家学说虽然具有大批泽被万代的精华，但从诞生之日起，就具有崇古、模仿和注重知识而非方法论传授的倾向。自汉武帝将儒学尊为主流意识形态

之后，经过两千多年的不断强化，儒家的一些理念和做事方式已经内化到我们民族的灵魂深处。时至今日，我们很多人仍按其中的一些逻辑做事，却未必能意识到这竟跟儒家有关。

不少人认为，我国现在教育体制最大的问题是应试教育而非素质教育，但本人认为最大的弊端是方法论教育的缺失。从幼儿园一直到博士教育，大家注重的是知识和理论体系的传授，方法论特别是可行性较强的创新方法，相对受到了很大程度的忽视。在汉语体系中，形容一个人的学识，更多采用“学富五车”、“强闻博记”、“博学多才”、“知识渊博”、“宏儒硕学”之类的词语。也许我们早就习以为常，不会觉得这有什么问题。倘若认真细看，就不难发现这些词语基本都指向知识和记忆力，而非方法论与创新。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-20 08:22

毋庸置疑，我们是非常注重教育的一个民族，并常常将好学和上进联系在一起。不过国人似乎更擅长学习已有的知识，而不太注重方法论的学习，并利用这些方法去创新。学来学去，往往还是知其然不知其所以然，形似而神非。可能太多的抄袭和山寨版现象跟这个有很大关系。然而真正有所作为、建功立业、成名成家，靠的是实践与创新。只要是实践，就很容易发现知识根本就不够用，或者发现以前的知识压根就用不上。在这种情况下，如何利用自己已有思维模式，

构建出一整套针对性很强且行之有效的方法，去创造性地开展工作，就显得异常重要。换言之，方法论的学习和创新，远比知识本身更为重要。我们的未知领域永远大于已经领域，“生也有涯，而知也有涯”，只有创新无边无际，而方法论则是连接已知和未知的桥梁与纽带。

无论学习某类专长，还是运作具体项目，抑或实现人生抱负，在目标确定之后，就应该将方法论放在首位，将这些目标细化成一个接一个可行的步骤，形成一个又一个简单易行的方法，并在此基础上最终编制成拥有一定弹性的日程安排。至此，也许有的朋友会感觉，你说的不是做任何事情都要有一个系统而且可行性很强的方案吗？！其实，在很大程度上的确可以这样理解。譬如，你要从海淀到香河去买家具，你最起码需要想明白，应该选择什么样的交通工具，开车、租车、还是乘公交，选择什么样的线路去，如果乘公交，应该如何去换乘。如果你想搞定某个客户，起码应该了解他的联系方式、工作权限、价值倾向、个人爱好和隐蔽性需求，需要考虑靠什么样的方式及关系才能跟对方搭上话，怎样去做才能最大限度提高跟人家综合需求的匹配程度。假如你想当一名大公司的市场总监，你就应当明确需要哪些方面的历练、须要什么样的知识和能力结构，如何得到业界精英们的认同，这些都需要通过怎样途径去积累。如果能够在逻辑上

顺利解决这些问题，你的行动就会富有成效，目标达成的概率也会随之大大提高。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-20 16:04

@凜凜威风人 2012-03-20 01:25:09

@e路狂飙 2012-03-19 17:44:38

虽然近一百多年来，儒家在我国经历了非常曲折的风雨历程，绝大多数人对其一些经典著作已经非常陌生，但整个民族的风俗习惯和思维模式依旧深深打着儒家思想的烙印，比如我们的婚丧嫁娶、社交礼仪、学习方法、做事模式等等。孔子创立儒家学说之时，正值礼崩乐坏的春秋时期，尽管开口三代，闭口圣王，实际更大程度上是要恢复西周初年特别是周公所确定的一些规范。作为周.....

-----不好意思，会加快更新速度的。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-20 19:12

方法论在创新过程中显得更为重要。在此举一个简单的例子。如果你想在学说上有所创新，能够对后世造成巨大影响，大致上有两条路可走。其一是选择材料比较丰富的领域去钻研，比如研究四书五经，或者是明清宫廷政治；其二是走差异化路线，选择别人很少涉及的领域去努力，比如针对当年晋商在海内外数十家分支机构的管理运作、与现代欧美

跨国公司运营的比较、及其对当下中国企业国际化的启发发展开专项研究。前者倾毕生之力，未必能有多大突破，后者则相对容易取得成果，而且极具现实和历史意义，还是一件利国利民、上对得起祖宗下对得起后代的好事。与此同时，从其难度和所需付出的时间与辛苦来看，前者往往会数倍于后者。其实，创新并不是深不可测的事情，如果选对了方向，只要坚持下去，成就还是很容易出来的。这就涉及到了努力方向的细分和差异化定位，如果创新策划和管理工作做得很好，你就能取得事半功倍的效果。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-03-20 23:32

(003)

——善于打造成功案例体系

铁律之三：在社会认同模式当中，你做过什么，效果如何，远比你能做什么重要。在非常有限的条件下，如何最大限度积累和完善自己的成功案例体系，并做到扬长避短，是每一个力求上进的职场中人，都必须认真面对的重要课题。

我们经常能够见到这样一种观点，认为学历、经验、成功案例都只是一种形式，拥有这些东西并不能代表能力，只有真才实学才是最为重要和核心的东西，其他的并不重要。

持这种观点的人，还一再抱怨社会浮躁，只认形式不认实质，人才评价体系被严重异化，价值观念本末倒置。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-21 09:29

这种说法确实存在一定的道理，学历、经验、职称、成功案例从本质上来讲，并不能够替代才能本身，人才的评价应该建立在更为科学的基础上，现在社会上“带汁诸葛亮”都多的不得了，不少人虽然拥有大批华丽的标签，却盛名之下其实难副。一个人是否具有真才实学，在实践中自然能见分晓，是骡是马，一遛便知。而且人才通过一系列测评手段，是可以鉴别出来的。

但您别忘了，能相千里马的，必须是伯乐，绝大多数人还不具备这么高的水平，现实当中遛马的成本也非常高，有多少企业能够承受得了？！几次短短的见面，并不足以鉴定一个人才，必须借助于相应的一些硬性的辅助条件。更何况，在我们民族传统文化中，以成功论英雄的“结果导向型”评价体系，仍具有十分强大的影响力。正是因为如此，注重你的工作经验和成功案例的评估体系，必将长期存在。现在社会上普遍存在的人才拿来主义，而不愿花大力气去培养人才的用人观念，也在一定程度上强化了这种倾向。同时需要指出的是，一个人年

龄越大，进入社会时间越长，经验和成功案例在别人评价体系中的权重也就越大。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-21 12:38

主流认同模式一旦成型，无论是否合理，也不管有多少不足，我们只有去适应它，而不要幻想它因你而改变，对于能量极其有限的普罗大众而言，更是这样。在现有注重标签、经验和成功案例社会认同模式下，一个人要想出人头地，成为职场达人，必须想方设法构筑丰富而且结构合理的经验体系，甚至将其用书面材料的形式梳理出来。与口头描述相比，书面材料在系统性、持久性、备忘性和可查性方面，毕竟有着非常突出和难以替代的优势。在激烈的社会竞争中，很多时候即使对方没有要求我们提供这些东西，但只要你能拿出来，成功的天平也肯定会向你倾斜。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-21 14:50 记得当年有一次我出去面试，同去的一个应聘者除了带着学位证、职称、培训证明这些常规性证件外，还准备了厚厚的一摞其成功案例的总结性材料，显然这是他平时注重总结的结果，绝非零时拼凑。他不但会口头告诉面试官做过什么、效果如何、还有一大堆详尽的文字材料来辅助证明，实际上相当于为自己制作了几个更有说服力的个性化“证件”。

这种应聘方式能给人一种强烈的震撼，其效果自然不言而喻。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-21 15:37 欢迎交流点评

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-21 17:21

也许有的朋友根本没有经验，更谈不上什么成功案例。其实这样也不要着急，我们可以有目的、有意识地朝着这个方向努力，勤劳和智慧可以弥补很多东西，只要开动脑筋、脚踏实地去做一些事情，成功案例总会有一些的，当这些越来越厚重的时候，你的身价也会呈几何级数增长。如此坚持下去，儿时的宏伟理想，亦将变得不再遥不可及。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-22 12:45

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-22 23:00

还有很多人，由于受各种条件限制，很难有机会积累到高含金量的经验与成功案例。在这种情况下，如何才能扬长避短、突破限制，为自己积累到能被社会所认可的成功案例，使能力得以证明，并突破职业生涯方面的瓶颈，争得远大而又广阔的前程。在这个问题上，自然是蛇有蛇道、猫有猫道，八仙过海各显神通。我在这里介绍一种方式，以供大家参考。譬如你处于销售助理位置，从岗位职责上，基本上不太可能拥有区域销售和中高层管理的实战经验。但如果用心的话，

还是能够观察到许许多多非常鲜活的案例和细节，在此基础上你可以一点一滴地去思考和消化，找出其中的原理、规律及其发展趋势，并能提出切实可行的合理化建议，当然不要忘记将此转化成文字材料。日久天长，终于所得。几年之后，你凭着这些沉淀去应聘销售经理或者行政经理的位置，尽管缺乏直接相关的历练，还是有较强竞争力的，成功转型的可能也就大大提高。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-23 08:31

@骑羊牧狼 2010 2012-03-13 08:51:24 把简单的问题复杂了。

什么精英遗传密码，瞎扯。

地主的遗传密码就是勤劳，节俭，有责任感。

贫农的遗传密码就是懒惰，贪婪，流氓无产者。

呵呵，你谈的代表某个片段上的事实，但不客观、不全面、不系统，对草根没有多少实质性帮助。作者:e路狂飙 日期:2012-03-23 17:22 这里还派生出另外一个问题，就是你已经在A部门有了很好的历练和积累，倘若要想获得更好的发展，势必要B部门和C部门的相关工作经验，但老板和管理者，出于管理安全性或者消除潜在威胁的考

虑，根本就不给你轮岗机会。遇到此类情况怎么办？！其实这也照样可以采取“暗中关注”、

“偷师学艺”、“提炼深挖”的12字方针，来加以化解。通过这些方式，使得自己经验和成功案例体系得到一次又一次升级，结构得到一次又一次优化，最终到达理想的彼岸，笑傲职场江湖。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-23 23:18

也许这个道理还可以翻译成另外一个说法。就是在社会主流的人才评价体系当中，在相当多的情况下，你能做什么并不重要，重要的是你做过什么，取得什么样的成效，用什么能够证明。这是一个比较残酷，但又非常现实的规则。有太多的原本才华横溢之士，由于未能很好适应这一规则，逐渐泯然众人矣，给自己人生留下无边遗憾。

正是因为大多数人难以适应这种模式，如果你能够有意识、有目的并非常自觉地去按照此种方式去积累和沉淀，且不断优化其中的结构，自己在职场上的竞争力就会月有所进，较为容易形成良性循环，脱颖而出只是一个时间问题，最终也能为自己和社会提交一份浓墨重彩的职场答卷。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-03-24 08:41

(004)

——画地为牢与坐以待毙

铁律之四：勤奋与进步之间没有必然的联系，如果将自己的注意力全身心地投入到老板给限定的二亩三分地中，而不去关注相邻领域，即使你夜以继日，呕心沥血，也很难换来升职机会，甚至组织内部一有风吹草动，你还会被淘汰出局。

成功是靠勤奋换来的，但勤奋并不会直接导致成功。在现代社会经济中，组织规模越大分工也就越细，每个岗位的职责相对而言也就越简单，而基层岗位更是如此。譬如在现代化大生产中，制鞋厂工人，有人专门沾鞋垫，有人专门装拉链，有人专门钉鞋跟，即使你在这些岗位上再努力、再专业、生产效率再高，也顶多比别人多拿些奖金或者计件费，最终还是不能独立造出一只完整的鞋。再如，在很多企业的市场部当中，分工也特别细，有人专门写软文，有人专门联系媒介，有人专门负责活动执行，有人专门搜集市场信息，有人专门制作企业内刊，而且工作往往还都非常饱和。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-24 22:36

H君，在某家国内非常有名气的民营企业市场部任职，已经有8年多的时间了。他一直负责新闻稿撰写、内刊制作和对外媒介联系的工作。在他刚加入这家公司的时候，月薪只有1500元，加班赶稿更是家常便饭。我看过他很多稿件和所制作的杂志，其质量即使放在一些专门的平面媒体当中，也

可算得上中上水平。这位朋友属于典型的老实人，这么多年来领导经常给他画饼充饥、望梅止渴，但从未让他涉足市场部的其他工作，他个人也希望在现有岗位上踏踏实实的工作，从而得到公司认可，换取涨薪和升职机会。但直到 2007 年，他的待遇水平都没有丝毫改变，2008 年月薪才勉强超过 2000 元，年终发 10000 多元的奖金。2009 年，公司得到了更为迅速的发展，为了安慰他，将 H 君“提拔”成了媒介主管，全年收入达到了 5 万元，但手下没有一兵一卒，完全的光杆司令。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-25 08:55

@上下其手 098 2012-03-24 23:01:49

你说的太复杂,我给你简单小结一下:去书店转转,1985 年以后,真正有用的书,你别想在书店买得到.当然,天才人物不在之内.

呵呵，在信息和图书大爆炸的年代，很多有价值的东西都被淹没在汪洋大海之中，想找到真的还不是那么容易。现在社会上很多图书围绕一个点不断去讲解，这样的书再好，其实也只能传授给你一个点。我的书反其道而行之，一本书

内试图传递数十个知识点，通过较大的信息量，帮助朋友们建构一种认识上的结构。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-25 12:10

2010年，公司市场部进行重大调整，不但大幅扩编，新增了不少管理岗位，还对部分人员进行了调整，其中就有媒介经理一职，岗位职责完全和H现有情况相同，在他自己看来，这么多年兢兢业业的坚持，没有白费，盼星星盼月亮，终于等到了这个机会。令他没有想到的是，公司的计划是将他扫地出门，通过猎头公司出年薪15~20万的待遇从同行空降高手担当此职，前前后后找了大半年的时间。但人算不如天算，千寻万选，没有一个人比H更为合适，空降之事只好作罢。尽管这位朋友最终得以留任，但职位和待遇原封不动。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-25 20:05

我接触过H君好多次，很多事情也就慢慢了解了，既为他可惜又为他可悲。从岗位的专业化程度来讲，他已经达到了相当高的水平，许多年来兢兢业业、任劳任怨，在专业水准上还是很有收获的。但他在大公司的市场部呆了8年多的时间，竟然除了企业新闻通稿和办杂志之外，价格、促销、品牌、渠道、终端、路演、广告，以及媒体和本行业整体状况和发展趋势，了解少到令人大跌眼镜的地步。当然在很多时候，站在公司的角度，希望大多数员工能够这样，专业的

人专注专业的事，不要牵涉太多东西，你所有的一切都纳入公司的战略轨道，老板或领导很有安全感。但站在个人发展角度来说，不能不说是一种遗憾。因为这么多年下来，公司没有给过你任何轮岗锻炼的机会，自己将精力全身心地投入到领导给划定的那很狭窄的一块儿，对市场部其他一些模块的东西缺乏基本性了解。如此一来，无论在公司市场部之内，还是在社会上市场类相关岗位，由于相关储备严重不足，结构十分不合理，他都很难有效适应要求，个人发展前途受到极大限制。事实上，他除了能够从事现有事务，以及可以做媒介经理之外，在组织内外都难以应聘到职位和待遇都比较不错的工作。这也是多年以来他不得不在一线城市忍受低薪，难以跳槽，难以在内部获得好的发展机会之原因。尽管在现有岗位上几乎做到了“鞠躬尽瘁，死而后已”的程度，希望借忠孝来获得高薪和升职机会，令人愤然的是，他的努力非但没有得到认可，反而连现有岗位都差点没有保住。出现这种情况，这家企业对员工缺乏责任心自然是非常重要的原因，但H还是要为自己的遭遇负主要责任。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-26 09:18

“将人用残废”，是时下很多企业秘而不宣的一个用人策略。在公司设定的岗位上，老板给你配备了匹配程度很高的拐杖和轮椅，自己可以将聪明才智发挥到极致，一旦离开

现有平台，失去义具，你将什么都不是，基本是废人一个。倘若变成“废人”，你的发展前途就完全掌握在老板手里。他让你发展到很高的位置，就会不断辅导和提醒你，给你其他方面的很多锻炼机会。如果他只把你定位在“螺丝钉”的角色上，而你又非常配合地只关注自己那二亩三分地，你再勤奋也很难获得良好的发展机会。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-26 09:18

“将人用残废”，是时下很多企业秘而不宣的一个用人策略。在公司设定的岗位上，老板给你配备了匹配程度很高的拐杖和轮椅，自己可以将聪明才智发挥到极致，一旦离开现有平台，失去义具，你将什么都不是，基本是废人一个。倘若变成“废人”，你的发展前途就完全掌握在老板手里。他让你发展到很高的位置，就会不断辅导和提醒你，给你其他方面的很多锻炼机会。如果他只把你定位在“螺丝钉”的角色上，而你又非常配合地只关注自己那二亩三分地，你再勤奋也很难获得良好的发展机会。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-26 09:18

“将人用残废”，是时下很多企业秘而不宣的一个用人策略。在公司设定的岗位上，老板给你配备了匹配程度很高的拐杖和轮椅，自己可以将聪明才智发挥到极致，一旦离开现有平台，失去义具，你将什么都不是，基本是废人一个。

倘若变成“废人”，你的发展前途就完全掌握在老板手里。他让你发展到很高的位置，就会不断辅导和提醒你，给你其他方面的很多锻炼机会。如果他只把你定位在“螺丝钉”的角色上，而你又非常配合地只关注自己那二亩三分地，你再勤奋也很难获得良好的发展机会。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-26 09:18

“将人用残废”，是时下很多企业秘而不宣的一个用人策略。在公司设定的岗位上，老板给你配备了匹配程度很高的拐杖和轮椅，自己可以将聪明才智发挥到极致，一旦离开现有平台，失去义具，你将什么都不是，基本是废人一个。倘若变成“废人”，你的发展前途就完全掌握在老板手里。他让你发展到很高的位置，就会不断辅导和提醒你，给你其他方面的很多锻炼机会。如果他只把你定位在“螺丝钉”的角色上，而你又非常配合地只关注自己那二亩三分地，你再勤奋也很难获得良好的发展机会。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-26 10:48

从企业管理的纯技术角度来讲，采取“打断一条腿”用人的方式，既可以提高效率，又具有安全感，非常符合公司理性。对于个人而言，一旦遭遇这种情况，问题就相当严重，必须想方设法打破此类束缚，使自己在某一领域全面发展，

以确保将职业发展的主动权掌握在自己手中，而非受制于某个公司或个人。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-26 19:12

@追魂铁手 2012-03-26 13:57:46

非常好的文章，看了学到很多。正确的目标，正确的方法，'匹配的能力'，是获取成功的基础。本帖发自天涯社区手机客户端

关键是要打造一个配套齐全的体系，很多人往往过分强调某一环节，结果造成链条断链，还是难以成功。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-26 23:10

在职业生涯当中，有相当多的人才就是这样被埋没掉的，而自己还浑然不觉。当然，出现“将人用残废”的情况要区别对待，有的确实是企业有目的有意识的这么做，有的在主观上并不存在此种意图，只是在客观上造成了这种结果。从个人发展角度来讲，无论企业在主观上的意图是否存在，并不重要，重要的是防止这种情况出现。在社会运行体系当中，很多事情也不要太多的用道德准则来评判。在不涉及利害关系之时，大多数人还都能做到公平公正，一旦涉及到利害关系，人总会不同程度倾向于有利于自己的方向行事，而公司在本质上也只是一种人格化的组织而已。在职场当中，关键的还是自己要为自己负责，自己的利益要自己去争取。

——
作者:e 路狂飙 日期:2012-03-27 07:41

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-28 10:53

(005)

——要练手机会还是要浮名铁律之五：在实践性较强的领域，能否获得数量众多、结构合理的练手机会，对于能力发展和专业素养提升，有着极为重要的意义。倘若这样的机会争取不到、一再错过或者被封锁，即使你再有潜力，三五年下来，自己的前途也基本被废掉。

不少人非常羡慕医生这类职业，靠技术吃饭，收入高，受社会尊重，越老越香，特别是外科手术大夫。事实上，医生是非常典型、具有极强实践性的职业，在一些大医院，很多声名斐然的医生，年龄也并不是很大，这在相当程度上得益于密集的临床实践机会。如果缺乏数以百计的锻炼机会，即使到了耄耋之年，其水平也高不到哪里去。从总体来说，乡镇医生的水平难以比上县城医院，县城医院的水平难以比上省级医院。重点医科大学毕业的同班同学，学生时代水平不相上下，一个在县城医院，一个省级医院，十年之后，医术上的差异就会凸现出来，往往是省级医院的技术要高很多，

可能早已成为专家，原因就在于后者见多识广，动手机会丰富。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-28 17:04

动手、见识和交流机会的多少，在相当大程度上决定着一个人医生能在多长时间达到什么样的高度。从这个角度来讲，最为关键的是能否获得数量众多和结构合理的锻炼机会。医院的规模和等级对这个因素有着巨大的影响，但也不是绝对的。譬如，虽然医院平台拥有非常丰富的资源和机会，但你个人却许多年来一直被安排在工作内容简单、而且重复性很强的岗位上，本来拥有很好的潜质，还是缺乏必要的锻炼机会，最终也难以成长为专家，达到理想的高度。这其中当然也不排除遭遇到某些人士故意封锁之可能。类似的情况在律师、会计、咨询、管理、广告、研发、销售、创意等行当，都普遍存在，希望能给人在困途的朋友们一些启发。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-29 09:51

@我的九色生活 2012-03-28 17:47:27

一命，二运，三风水，四积阴德，五读书，六名七相八敬神，九交贵人十养生。

影响命运有多种因素，楼主，你说的这些只算是皮毛。

你只讲了读书，学习，实践这一个方面。这些对命运影响不是很大。你要明白，小富靠勤，大富靠命。

也许吧，我不太懂，您开一个讲座普及一下。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-29 17:30

动手、见识和交流机会的多少，在相当大程度上决定着
一个医生能在多长时间达到什么样的高度。从这个角度来讲，
最为关键的是能否获得数量众多和结构合理的锻炼机会。医院
的规模和等级对这个因素有着巨大的影响，但也不是绝对的。
譬如，虽然医院平台拥有非常丰富的资源和机会，但你个人
却许多年来一直被安排在工作内容简单、而且重复性很强的
岗位上，本来拥有很好的潜质，还是缺乏必要的锻炼机会，
最终也难以成长为专家，达到理想的高度。这其中当然也不
排除遭遇到某些人士故意封锁之可能。类似的情况在律师、
会计、咨询、管理、广告、研发、销售、创意等行当，都普
遍存在，希望能给人在困途的朋友们一些启发。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-30 09:56

@wisdom9399 2012-03-29 17:45:19

在我很年轻的时候，我相信风水命运，不愿意去规划、
计划人生和职场；现在我不那么年轻了，我仍然相信命运缘
分，但是却感到，规划和有意识的检查和调整自己的人生和
职业道路还是有必要的。

而且，命运并非不可改变。很多大师都认为，性格其实是会影响命运的，我觉得，认识和愿意改善的意识会影响性格。所以，多遇高人指点和开解，就是所谓“九交贵人”也是命运改变的契机。一个人的职业之路是普通人最容易遇到贵人，当然也.....

光靠路径的规划和设计，自然不能解决所有问题，这个只能解决“思维链”，而解决不了“资源链”。退一万步来讲，风水和命运只是你人生其中的一个变量而已，不是全部，更何况，按照很多宗教中的说法，“命运”都是可以改变和微调的。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-30 16:34

C女士，典型的“80后”，2005年从北京某名牌大学毕业，顺利应聘到了一家非常有实力的行业媒体，从事采编一体化工作。行业媒体和大众媒体非常大的一个区别就是行业专注性非常强，可以利凭借此类平台，见多识广，在十多年时间里成长为具有一定实力的行业专家。小姑娘刚刚进入社会，意气风发，颇有大干一番的冲动，想利用自己的才智与汗水，实现出人头地之梦想。然而没想到的是，她的顶头上司，某版面主编，始终不给他参加行业会议、到企业出差、接触有关专家的机会，五年多来将其束

缚在办公室里。某次有一个非常重要的行业会议，由于时间急迫，再加上C自己非常想去，又担心上司还不给机会，就先斩后奏，买了飞机票，准备飞往沿海城市。在打车去往机场的路上，她给领导打电话通报了情况，还说了很多好话。那个主编非常生气，以非常强硬的态度，勒令小姑娘立马返回。作者:e路狂飙 日期:2012-03-30 17:47

@被打的小怪兽 2012-03-30 17:05:11

可惜的是，现在这个社会更多的要求有人脉，有资源……

有多少英雄因为斗米而折腰……

-----为斗米折腰很正常啊，除非你选择隐居，不跟外人打交道，但现在早已经不是碎片化的、相对孤立的社会结构了，求人办事，不可能不折腰，而且人际关系能力也是当今社会你必须具备的基本能力。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-30 23:01

那个主编不光对这个小姑娘如此，对其他下属也采取同样的态度，对于比较好的机会和资源，完全自己掌握。搞得C女士非常郁闷，数年下来，基本没有机会深入了解行业，专家和广告资源没有多少积累，自己完全被限制在一个螺丝钉的角色上。很多时候她也打算换一份工作，但一方面所在媒

体的待遇还比较有竞争力，另一方面又没有什么积累，出去很难找到理想的工作，来来回回面试了好多次，后来只好作罢。

作者:e 路狂飙 日期:2012-03-31 11:36

现实当中，在实践性非常强的领域，很多人由于各种原因，于现有的框架下，难以获得很好的锻炼机会。倘若真的不幸遇到这种情况，可以尝试通过以下几种方式寻求突破。

第一、暗下苦工，眼观六路、耳听八方，想方设法增加目击机会，提高自己的见识和能力，犹如《天龙八部》当中的扫地僧，和清华大学的馒头僧。第二、通过同学、亲友、媒体、网络等各种途径，最大限度搜集自己所属领域的专业图书、论文、音像材料和研讨会资料，并采用现代通讯手段，与相关专业人士进行交流，先从知识上充实自己，然后在此基础上再争取相应的实战机会。第三、通过跳槽，更换一个平台，寻求更多的锻炼机会，或者借以优化自己的历练结构，最后实现惊人一跃。当年韩信从项羽集团跳槽到刘邦集团，寻求更好的锻炼和成长机会是至为重要的一个原因。“人挪活，树挪死”，很大程度上说的就是这个理。第四、毛遂自荐，主动找关键人物沟通，增进了解，深化感情，努力从现有平台上争取到更多、更好的机会。第五、在一些特殊的情况下，

可以走自建平台的路子，以兼职和创业的方式，大大提升历练机会，向自己的理想状态挺进。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-31 14:27

当然，无论选择哪条道路，事先都应该有一个比较明确的策划思路。比如，你大致上要从哪个方向发展；要成为此领域的优秀人才，都需要哪些方面的能力结构和积累；要采取怎样较为现实的渠道和方法，才能接触到这些方面的机会；如果短期缺乏直接接触之可能，通过何种方式能够起到替代性效果，或者可以暂时迂回。一旦将上述诸多框架性问题都考虑清楚了，执行力就是最为重要的事情了，一点一滴去落实，也不用太着急，坚持上几年，局面就慢慢打开了。

作者:e路狂飙 日期:2012-03-31 17:13

up

作者:e路狂飙 日期:2012-03-31 20:58 人才的迅速成长，风云际会当然是非常重要的，但更多需要个人努力争取，想方设法寻求突破。在现实当中，确实存在个人缺乏自主意识，稀里糊涂地获得大量锻炼机会，得以快速成长，年龄虽然并不算大，就已经成为专家的情况。

但对于很多人来说，这样的机会非经自己积极主动努力争取，而不能获得。对于另外一些人，即使努力争取，人家也未必会给你机会。在绝大多数情况下，一个人要想真正出人头地，

个人目标明确，排除万难争取，努力优化结构，是极其重要的，甚至还需要具备一点狼性。否则，你的潜质永远只能是潜质，转化不成真真切切的现实。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-01 12:06

@双子传奇 2012-03-31 21:08:02

才看了第一页，感觉楼主说的很好！支持！
这些问题也是我经常思考的问题，但没有楼主说的系统。

呵呵，后面的内容会逐渐展开，谢谢关注。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-01 14:45

(006)

——人生就是要攀龙附凤

铁律之六：婚姻不仅是两个人感情的结合，同时也意味着两家社会资源的整合。与社会资源状况良好的伴侣结婚，无疑是改变人生命运的一大契机。虽然一个人的发展最终还是要靠自己，但扩充和优化人脉资源毕竟是锦上添花的事情。

不少朋友拥有个人英雄主义情结，希望人生价值之实现，完全建立在自己努力奋斗的基础上，不想掺杂太多家庭背景和裙带关系之类的因素，特别不愿意通过婚姻关系来提升自

己社会和经济地位，或者赢得更好职业发展机会。其实，二者在逻辑上并不存在相互排斥的关系。如果通过婚姻，在得到自己心爱之人的同时，也得了对方良好的社会资源网络，能够大大促进自己事业发展，何乐而不为？！作者:e路狂飙 日期:2012-04-01 22:24

@西北南东大 Z 2012-04-01 16:31:57 这些东西确实值得商榷。

区分“什么东西是不可改变的”和“什么东西是可以改变的”本身就是了不起的智慧了。

是人就会有限制，总会存在“无法改变的东西”。

那些NB的人，在我们这些屁民看来好像“全是他们可以改变的东西”，“没有他们不可改变的东西”。但是，这是因为我们研判得还不够深入。

其实，再NBNB的人、家族，都存在“无法改变的东西”的。所以，真的没必要去过多琢磨过多研究那些人和家.....

“可以改变”和“不可以改变”之间，存在着广阔的中间地带，通过贯通思路，进行合理的路径设计，虽然不能保证绝对成功，但可以大大提高成功的概率。作者:e路狂飙 日期:2012-04-01 22:40

有一种并不被人们所广泛认可的提法。说人的一生中有四大改变命运的机会，分别是出身、升学、就业、婚姻。换一个角度来说，能不能获得良好的个人发展，这四个因素都极为重要。出身是和“拼爹游戏”联系在一起的，你父母自身积累了非常好的资源，或者七大姑八大姨有钱有势，愿意帮你，个人发展自然锦上添花。比较典型的就有康熙和小布什，康熙大帝所缔造的丰功伟绩，最主要还是来源于个人努力，但倘若出身贫寒农家，在当时那个年代，靠自身能力能够做到都统和巡抚，已经相当不易，不世英主想都甭想。而小布什最终能够当上美国总统，跟显赫的家族背景，以及老布什的影响力，不能不说有着很大关系。尽管本人并不赞同“龙生龙，凤生凤，老鼠的儿子会打洞”的血统论观点，但也不能不承认一个非常基本的事实，古今中外，家庭背景良好之人，最终成为社会精英的概率，要远远高于其他群体。或者说，在社会精英当中，出身在富足、官宦之家和书香门第的比例相当高。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-02 10:19

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-02 16:35 升学和就业，对于个人命运的影响更是毋庸置疑，也得到了主流社会普遍认可。省级重点高中考入一流院校的比例，无疑远高于普通学校。哈佛、牛津、清华、北大、科大的毕

业生，日后发展状况整体上肯定好于师专类院校的毕业生。与此同时，从重点学校毕业，还可以为自己积累质量较高的人脉资源。“男怕入错行，女怕嫁错郎”，同样为就业影响命运做了很好的注脚。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-02 22:58

在很多人意识当中，女性通过婚姻改变命运，无可厚非，如果男人将婚姻或者裙带关系作为改变命运的筹码，是一件不太光彩的事情，是没有本事的一种表现。实际上，这种看法似是而非，建立彪炳千秋功业的卫青和霍去病，就是由于卫子夫受宠于汉武帝刘彻而开始发迹的。诸葛亮娶丑女黄月英，除了佩服其是才女之外，看中黄家在荆州的绝佳社会资源，也是至为重要的因素。诗仙李白，前后两任妻子，其祖父都担任过大唐宰相，我们很难排除李大诗人有通过婚姻改变命运的想法。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-03 09:47

古往今来，一些非常有影响力的大家族，之所以能够经久不衰，很大程度上靠的就是婚姻上门当户对式的“强强联合”。通过显贵之间的相互通婚，使家族的人脉资源不断得到扩充和优化。山西闻喜县礼元镇裴柏村，被称为“宰相村”。闻喜裴家自秦汉，历魏晋，至隋唐，一直兴隆到五代时期。据《裴氏世谱》统计，该家族在我国历史上曾先后出

过宰相 59 人，大将军 59 人，中书侍郎 14 人，尚书 55 人，侍郎 44 人，常侍 11 人，御史 10 人，节度使、观察使、防御使 25 人，刺史 211 人，太守 77 人；封爵者公 89 人，侯 33 人，伯爵 11 人，子 18 人，男 13 人。需要特别注意的是，裴家与皇室联姻者皇后 3 人，太子妃 4 人，王妃 2 人，驸马 21 人，公主 20 人。其家族久盛不衰的秘诀由此可见一斑。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-03 19:34

也许有的朋友会说，婚姻应该建立在感情基础之上，把婚姻当作工具是不道德的，男人攀高枝，凤凰男遭遇到孔雀女，会处处受气。但这里就存在一个问题，谁说草根男子和出身富贵之家的女性之间就不会产生感情呢，另外绝大多数爱情还不是日久生情，慢慢培养起来的结果？！难道优秀男子，娶一个出身和其他方面都非常普通的老婆，就一定不会受气吗？！

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-04 09:48

在我们现实生活耳闻目见的案例中，就有很多山沟里出来的穷小子，通过攀龙附凤，使事业发展搭上了顺风车，最终达到令人仰慕的高度。本人家乡深山沟里的一个农家子弟，基本上是九代穷，他自己脑瓜聪明，很善于读书，父母虽然目不识丁，但有着十分强烈的翻身愿望，将改变家族命运的希望寄托在这位老哥身上。他在 1980 年代中期大学毕业，分

配到了某著名煤炭生产基地矿务局工作。由于仪表堂堂，为人踏实，聪明能干，且那个时代本科毕业生炙手可热，备受局领导青睐，私下往来的次数也大大增加。正好该领导有个女儿，与老哥年龄相仿，两人日久生情，终成眷属。自此，这位老乡不但一下获得了质量上乘、结构合理的人脉资源，还能不时受到老丈人悉心指点，再加上自己聪明能干，在职场上的发展也就突飞猛进。那位局领导集上司、岳父、导师三重身份于一身，成为他生命中最为重要的贵人。2000年前后，这位当年山沟里的穷小子就成功发展成为某央企在当地分公司的常务副总，前几年又调往总部担任副总。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-04 21:10

职业生涯能够达到什么样的高度，最基础最重要还是要靠能力和奋斗去换取。倘若缺乏这些东西，光靠婚姻结盟，可能会活得舒服一些，发展顺利一点，但往往很难发展到比较理想的高度。通过婚姻关系，与背景良好的家族结盟，对于你职业发展，既可以雪中送炭，又可以锦上添花。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-06 09:32

社会上有种说法，没有结婚的女人都前途无量，意思大抵就是，丑小鸭都存在与豪门结亲而得以一步登天的可能。在某种程度上来说，男人又何尝不是这样？！一名女老乡，有句非常经典的口头禅，“嫁的晚，未必嫁的差”。各方面

都非常普通，成为剩女的她，多少年一直不找对象，以特立独行的姿态践行着自己的名言，最后终于嫁给某位钻石王老五，成功跻身于上流社会。如果你是一名少年才俊，想让自己发展到令人艳羡的高度，其实完全可以通过婚姻结盟途径，站在比别人更高的起点上，朝着魂牵梦绕的珠峰挺进。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-06 13:08

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-06 17:45

(007)

——警惕垃圾工作和陷阱工作

铁律之七：不管由于何种原因，垃圾和陷阱工作做多了，你在别人眼里也会渐渐地垃圾起来，自身价值也会被严重低估。在职场当中，要尽量不要被人利用去做这些事情，如果由于种种原因难以避免，可能离开就是最好的选择。

在绝大多数公司，都不同程度存在着垃圾工作和陷阱工作。它们或者是没有任何技术含量，干得再多再久也积累不到任何经验和客户资源，与职业发展没有多少益处；或者是期间存在着不少陷阱，无论你干好干坏，都对自己非常不利，要不你能力再强，干好的可能性都非常低。前一类工作，比如发放传单、送餐饮外卖、家政保洁，还包括公司里各种打

杂性质的岗位。后一类工作，诸如领导表面上重用你，实际是安排你充当办公室斗争的炮灰，或者是让你扮演处理棘手问题探路石的角色，一般情况肯定是九死一生。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-07 12:57

薛仁贵，是民间评书演义中一个家喻户晓的人物，在唐太宗东征高丽的过程中，由于张士贵嫉贤妒能，就一度扮演过火头军的角色，后又被安排探地穴，这就是两项比较典型的垃圾和陷阱工作。我们试想一下，如果薛仁贵一直充当火头军，哪里会有效命沙场和建功立业的机会，所谓的探地穴根本就是有人想置他于死地。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-07 16:24

经常有不少公司表面上求贤若渴，高薪空降销售总监，实际上其职责也就是改造销售组织，大面积清洗部门老员工。这种情况往往有两种结果，其一是清洗目的没有达到，激起了太强烈的反应，部门团队有随时彻底崩溃之可能，公司为了整体利益，把“罪状”全部推到空降兵身上，说其能力不足，名不副实，勒令走人；其二是清洗目的虽然达到了，空降者也得罪了太多人，侵犯了一些派系的利益，公司为了安抚派系中的核心人物，最终也会被牺牲掉，就如武则天手下那些“酷吏”。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-08 21:05

站在公司或者领导角度来讲，也许并不是特别跟某个人过不去，组织里确实有很多垃圾和陷阱工作，总得有人去做，差别只在于由谁来担当其中的角色，谁更适合当枪使。因此一旦遭遇这种情况，不要太多抱怨，不要把责任推到领导身上，认为人家太不厚道，而更需要从自身认真进行反省，为什么不是别人，偏偏是自己。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-08 22:46

人们从事垃圾和陷阱工作，往往有很多原因。其一是没心没肺，缺乏相关意识；其二是能力严重欠缺，不敢接受挑战；其三是缺乏必要经验，误判形势，被一些表面的东西所误导，一些职场新人往往会犯此错误；其四是虽然自己知道其中利害关系，但受制于人，身不由己，比如你刚到新的环境，被领导安排去碰某些敏感关系。一旦你经手了不少垃圾和陷阱工作，不但不会为自己积累到什么经验和资源，还可能在履历上增添很多失败案例。事后你可以找一万种理由来解释当时的情况，但是又有多少人会顾及和相信呢？！只要此类事情做得多了，大家只会由果推因，直接断定你能力有缺陷，华而不实，实践能力太差劲。长此以往，无论你之前有多优秀，潜质如何好，都慢慢会被人贴上“垃圾”的标签，打入另册。在相关领导的评判体系中，价值非但体现不出来，甚至还会被列为负值。你可以四处喊冤，然而现实非

常残酷，又能有多少人能像包文正与狄仁杰那样明察秋毫？！
即便是人家有那个能耐，也懒得理你。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-09 09:12 也许由于种种原因，你不幸从事了垃圾和陷阱工作。这时就要明确一点，此类工作不是长久之计，可能在两到三年的时间内，尚可作为一种过渡和体验。但时间一长，肯定会成为影响自己职业发展的硬伤，甚至导致前途尽毁，必须想办法加以改变。从职业发展的角度来看，要想规避和破解垃圾与陷阱工作带来的危害，逐步摆脱被边缘化的境地，可以从如下几个方面作出努力。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-09 23:42

增强自信，树立远大志向，在选择工作过程中，尽可能选择那些能够积累经验附加值较高、且可以积累相关资源的岗位，为自己获得进一步发展准备条件。比如，在一个商贸企业中，送货人员要比内勤助理更容易沉淀资源，客服人员比发单员更方便积累经验。工业品领域公司的销售人员，日后自立门户并获得成功的概率更高。在中小企业有3~5年良好工作经验的人士，更加适合创业。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-10 08:14

在选择新的岗位或者跳槽之前，一定要对意向平台，做

一个全面与系统的评估。比如行业发展前景，现有竞争格局，项目自身可行性和发展阶段，平台以往运行状态及所存在的问题，相关负责人经营思路和管理风格，该职位在整个组织中所要扮演的角色，等等。譬如享有盛誉的某特大企业正在上马一个新项目，正在四处招兵买马，开出的条件都很优厚，对于处于职业瓶颈期的一些精英来说，无论从职位还是待遇考虑，都是千载难逢的机会。但你去之前起码应该对项目负责人的框架性经营思路，以及他们的资源匹配条件，做一个较为全面的评估，判断其发展前景。如果其中存在非常明显的硬伤，真正运行起来肯定会异常艰难曲折，你跳过去恐怕也呆不了多久，白白的为自己增添了失败案例。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-10 17:36

那些已经深陷其中的人士，也一定要冷静。首先明确自己要从什么方向寻求突破，需要什么样的知识和能力结构，优势、不足和差距都在哪里，在现有条件下通过怎样的方式和路径来弥补缺憾，当各种准备工作已经相对停当的情况，就要毫不犹豫地选择快速离开，“三十六计，走为上计”，特别是对于陷阱工作而言，更应该如此。比如你现在是一家中等规模民营企业的行政助理，在这个职位上已经干了整整三年时间，由于个人以外的原因没有任何升职之可能，就应该为自己做一个比较全面的分析规划，利用半年到一年时间

做准备，选择快速离开。当然，假如三年来时间已经做了非常充分的准备，那你随时都可以离开。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-10 19:06

@简朴年华 2012-04-10 18:18:32

回复第 223 楼(作者:@e 路狂飙 于 2012-04-10 08:14)

在选择新的岗位或者跳槽之前，一定要对意向平台，做一个全面与系统的评估。比如行业发展前景，现有竞争……

=====

请刘老师评论下这个故事，我不是太认同!有两个西班牙人，一个叫布兰科，一个叫奥特加。虽然他们同龄，又是邻居，但家境却相差很远。布兰科的父亲是一个富商，住别墅，开豪车。而奥特加的父亲却是一个.....

这个案例当中的隐含着太多的原因和关键点，但在解读的时候，过于简单化，也会形成很多误导。如果结合我全书的内容，再去解读这个案例，恐怕就是另一番感觉。影响一个人成功与否，和事业最终的高度，是由很多变量组成的，而选择机会的多寡，只是一个因素，而他解读最大的问题就在于将变量简化到“选择机会的多少”。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-11 09:13

(008)

——自我挑战事业才会更精彩

铁律之八：要敢于接受适度超出自己能力范围的挑战。只有这样，别人才会将一些重要的事情交给你处理，你才能得到更多的锻炼机会，能力和职位才有可能快速成长，达到令人叹为观止的高度，真正做到年轻有为，并实现财富梦想。在职场当中，无论你怎么计划、积累和储备，总会有很多事情超出你现有的经验和能力范围。遇到这种情况，是勇于接受挑战，还是直接选择放弃，对于很多人来说，都是一个难题，如果处理不当，就会对自己的职业发展造成伤害。倘若你接受挑战之后，连续做砸了三件事情，别人就会认为你不太稳重、非常浮躁，承担不了重任。假如你四平八稳，不愿接受挑战，连续推辞了三四次，也会给人留下过分保守、不敢承担责任的印象，以后的锻炼机会可能再也没有你的份儿了。假使你老是存在这种的心态，不敢接受任何挑战，此生注定是非常平庸的，不但难有发展空间，而且可能随时丢掉饭碗。人生本身就是一个不断面对挑战的征途，只有历经九九八十一难，才能取得真经，越在风险中磨炼，生命才越可能精彩。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-11 19:19

面对摆在面前的挑战，我们要视具体情况而决定自己态度。假使虽然超出自己现有能力范围，但通过努力，多想一些办法，还是有可能做成的，就应该接受这个挑战，这对于增加锻炼机会、丰富经历和提高能力，有着非常大帮助。如果远远超出自己能力范围，无论怎样都是以卵击石，毫无成功可能，就应该想方设法避开，不要为自己平白增加失败案例。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-12 10:02

朋友J，多年前曾在一家行业报社工作。有一回，部门领导让他以行业协会秘书长的名义，对某重大问题发表评论，说白了就是给专家代笔。这位朋友刚到报社不久，虽然有很强的写作能力，但毕竟对行业的了解不够深入。现在要站在行业制高点上行文，不但要符合秘书长身份，还得顾及国家产业政策及行业内部各方利益，其难度和挑战性显而易见。J仔仔细细想了想，担心这件事情会办砸，就面带难色向领导推辞，并解释了心中一大堆顾虑。领导先是一声不吭，听J将话讲完，然后语重心长地对这位朋友说，此事挑战肯定是有的，但也是一个很好的锻炼机会，在社会上混，好的锻炼机会都不是很多，如果连续拒绝几次，以后人家再有好的锻炼机会，可能都不会考虑你。如果一直这种心态，无论走到哪里，最后你都会非常被动地处于

边缘化位置。很多机会别人想争都争不来，如果你直接放弃将来会非常遗憾。这位朋友在沉思中点了点头，紧咬了一下牙，硬着头皮，把这个任务接了下来，在一个星期内，四处搜寻资料恶补相关知识，终于交差。部门领导看了之后，就把稿子留下，没有说什么。搞得这位朋友心中没底，忐忑不安，不知道会是一个什么结果。令他没有想到的是，协会秘书长审稿之后相当满意，只改了两个字，就直接全文刊发。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-12 12:25

up

作者:e路狂飙 日期:2012-04-12 16:04 J后来遇到我，将这个事例分享之后，总结到，他从中受到两个很重要的启发。一个是无论你从事什么行业，平时就应该尽可能多地关注圈子内的各种情况，如果将自己职业生涯定位于某个行业，对很多情况的日常性积累非常重要，这样可以避免在一些挑战面前惊慌失措，“台上一分钟，台下十年功”，不少东西短期也许很难用得上，但从长期来看，肯定对你的发展有利，而且这种好处显现出来的周期很长，大致上是三到五年的时间。另一个是必须敢于接受适度超出能力范围的挑战，只要这样你才能不断提高工作水平和优化能力结构，实现快速成长，与竞

争对手建立有效区隔，将陪练者不断甩在身后。许多年过去了，这位朋友也慢慢地由当年的菜鸟成长为专家，他在内心中还是非常感激那个领导的，能遇到那样的好顶头上司也确实不易。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-12 22:17

曾经有这么一个段子，描述了很多职场中人的理想，“钱多事少离家近，位高权重责任轻；睡觉睡到自然醒，数钱数到手抽筋”。这个说法虽然有些调侃，但也在相当大程度上反应出了许多上班族的心声。别的暂且不说，在任何平台上，待遇和级别可能远离责任，身居高位、担任闲职并拿着很优厚俸禄的，并不难见。但权跟责永远都是对应的，只是对应程度稍微有些差别而已。权力越大，也意味着自由度越大，所承受的风险越大，也就需要承担更大的责任。倘若职位赋予的权力很大，但由于你害怕风险，在重要问题上老是不作为，逐渐地或者失去了权重的意义，或者导致大权旁落，最后沦为一种摆设，表面上职位和待遇都非常好，但根本算不上什么“权重”。退一步来讲，即使你长期逃避风险、不作为，并没有导致权力旁落，能力也会因为缺乏相应的锻炼，而没有提高或者出现倒退，当你想认真行使权力的时候，会发现应对能力明显不足，当你没有退路必须做某些事情之时，摆在面前的已经不再是风险，而是万丈悬崖。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-13 10:44

作为普通人，我们一个美好的愿望就是能够万事如意、顺风顺水和波澜不惊度过自己的人生。也正是因为现实当中，总会不断出现各种各样的风险和挑战，而且并不是每一次都能顺利过关，这样的愿望才显得弥足珍贵。如果事情真如你所愿，当一份没有风险、没有压力、没有挫折的工作呈现在眼前之时，你会接受吗？！也许有人说会，并急切地问这样的工作在哪里。实际上，这种相对“三无”的工作真的到处都是。几乎所有单位都有辅助部门和辅助岗位，辅助部门当中的辅助岗位，基本上都是这样的工作。比如长年累月端茶倒水，大公司文印室复印材料，出版社校对文稿，监控室盯显示器屏幕。如果让你一辈子从事这样的工作，你愿意吗，我估计绝大多数人还是不太愿意的。然而，终其一生干类似工作的人非常多，其中非常重要的一个原因就是未能接受风险与挑战，哪怕是适度超出能力范围的，最终在职业生涯中丧失了大量的锻炼和成长机会。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-04-13 18:22

(009)

——思路上的先军主义

铁律之九：很多企业的领导都比较好学，在他们的思维当中，有些方面落后，有些方面超前，而且还会处于动态变化之中。你比他们超前，会受到批评，你跟不上思路，同样会受批。这就需要下属储备很多思路，选择合适的时机进行表达。

无论是国企、民企还是外企，这些年管理层的变化都非常大，注重学习和与时俱进，已经内化成为他们的一种精神品质。但每个人的精力都是有限的，每个人关注和擅长的方向都不相同。在领导们的思维结构中，某些方面落后，某些方面超前，某些方面的意识今天还较为落后，明天就突然超前，出现这种情况都是非常正常的，而且这种结构实际上是处于动态变化之中。当在某方面的理念比领导超前，他不太认同之时，你受批评是很自然的事情；当领导的很多思路一再超前，而你又跟不上去的时候，领导当然也会对你大发脾气，认为你工作敷衍了事，不太上进，甚至可能是愚不可教。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-14 06:41

@hausalee 2012-04-13 18:26:11 什么事情都有章可循的

本帖发自天涯社区手机客户端

会有统计学上相对集中的特征和结果。作者:e 路狂飙

日期:2012-04-14 08:23

G 先生，2000 年前后从北京某重点大学市场营销专业毕业，现在某央企执掌企划部工作。这位朋友基本算是少年得志，意气风发，在校期间曾任学生会主席，参加工作之后，先是在一个省级区域做销售代表，仅仅两年时间，就升任为大区经理，一年之后又开始全面负责公司新成立的企划部。也许是由于发展太顺利的缘故，个性也显得比较张扬，他在公司调度会上，对自己认为对的事情，总是跟公司领导据理力争，很多时候甚至会到了面红耳赤的地步。他们部门经常负责起草一些重要的方案，由于公司缺乏相应模板，所以 G 先生自行创造，选用市场营销策划领域常用的一些范式，并根据行业和公司实际情况相应做了一些改良。公司老总对他们所起草的不少方案明显不太满意，很多次在调度会上指责方案写的太死板、书呆子气、是在抄教科书。这位朋友事后也在反思，前前后后又找了一些名企的策划方案看，仔细琢磨、深刻领悟，还是觉得自己跟抄书不搭界，虽然不乏诸多细节性问题，整体上仍属于合理的规范性范围，事实上这些东西比同行业全球老大的模板更为切合实际，之所以会屡受指责，是由大领导规范化、模板化的意识不强造成的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-14 13:23

他所在公司的老总，长 G 先生 20 多岁，技术专家出身，也相当好学，对很多问题有自己非常独到的看法，在他的带领下，这些年来企业进入了快速发展期，经营业绩得到了业界一致认可。上世纪 90 年代初，还在他担任部门经理的时候，就一直利用晚上和星期天的时间，骑着自行车到一些高校去听专家和教授们的讲座，还自修了财务、营销、管理、品牌和战略等方面的很多课程，有一段时间还专门去研习演讲技巧。时至今日，这位老总还依旧保留着睡觉之前必看一个小时书的习惯，持续跟踪一些领域理论和实践的前沿动态。但再好学再优秀的老总也是人，尤其是这种坚持思维独立，不迷信、不盲从的领导，难免会有某些方面由于自己的理解与领悟跟别人不同，固执己见。这位老总很多时候都会毫不客气去批评下属，甚至争来吵去，但总的来说还是很有雅量，多数事情仅限于工作层面，事后不会太多计较。因此，尽管在调度会上 G 先生与其争吵过好多次，但许多年来 G 还是一直牢固地保留着自己的位置，这种现象放在很多外企都难以想象。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-15 08:28

受教育和工作背景影响，G 先生的思维重点放在了渠道市场上，对客户市场认同度不高，认为只有渠道才能真正体现出企业竞争力，而大客户是靠国家赋予的资源去

争取，与企业竞争力无关。但实际上，即使能够利用国家赋予的资源，圈子内央企也不光你一家，还有很多财大气粗的外企成天虎视眈眈，如果不去下一番苦功，市场份额还是与你无缘，优质的销量结构更是想都不用想。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-15 12:46

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-15 19:21

他们公司老总恰恰相反，是一位企业战略高手，不但在企业重组和品牌整合方面留下了大手笔，而且于大客户开发方面奇招迭出，并充分利用了国家经济政策、有关行业迅猛发展结构升级、中资企业集中走向海外所带来的机会，从横向上最大限度扩充客户数量，在纵向上努力挖掘现有客户潜力。数年下来，他们公司在国内大型客户开发领域，由原来的不愠不火，迅速做到了傲视群雄的地步，就连那些国际大佬们都私下连连佩服。其独创的一些合作模式，引起政府有关部门的高度重视，并在更多的国有企业当中进行推广。而同行的跨国公司为了应付这种强大的攻势，也不得不放下傲慢的姿态，在中国市场加强大客户营销和技术服务团队的建设力度，并将其策略当作新型模式来重点研究。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-16 09:42

欢迎点评

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-16 19:12

由于企业老总在大客户开发领域思路的绝对超前，搞得下属们只有当学生的份儿，被他拉着往前跑。G先生当然也不例外，每次开会说到大客户开发领域的事情，思路总是要比老总慢几拍，方案上的思路整体上老是被老总拖着跑，因而在此领域也受了领导不少批评。G先生后来也不断对这个问题进行思考，但他更是倾向于从老总在国家面前搞政绩工程，削尖脑袋想到政府部门任职的角度去理解此事。站在独立的角度来看，我们并不能排除他们公司老总的确有此想法。但无论主观意图如何，我们都难以抹煞其在大客户开发模式及市场拓展上创造性的贡献，而这种贡献不能完全归结于只是靠央企的独特地位而获得的。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-16 21:15

实际上，对于现在公司当中的一些下属而言，你平时不断学习和思考一些问题，进行相应储备是非常必要的。因为在所属专业领域内，你根本难以预料到领导会在哪些方面思路超前，在哪些方面思维滞后，无论你思路总是超前，或者老是滞后于领导，对你自己的发展都不是很有利。要想在职场上混得可以，我们需要储备大量的资料、思路和人脉，选择紧随领导思路或者适度超前的时候进行表达，领导会发现你的思路切合实际，并且悟性很高。通过类似与领导之间思维的“零距离对接”，你才可能为自己赢得更好的发展机会。

——
作者:e 路狂飙 日期:2012-04-17 09:52

(010)

——跳槽与风险管理

铁律之十：对于职业发展而言，跳槽是非常正常的一件事情。但在面试过程中，一定要对老板和管理团队做一个反向面试，对其项目状况、商业模式、管理风格、经营思路和发展前景做一个比较全面的评估，以最大限度规避职业风险。

现有市场经济环境下，跳槽是在正常不过的一件事情了。假如被问及新东家什么东西最吸引你之时，答案往往会千差万别，比较常见的就有企业规模、品牌实力、业绩地位、技术含量、行业特性、薪酬待遇、发展机会、职业体面等原因。其实，以上因素固然重要，但站在个人角度，更为关键的却是能不能得到更好的生存和发展，倘若表面看起来非常光鲜的一份工作，过去之后不到一年就得走人，肯定并不是你自己所要的结果。为了有效提高跳槽质量，并出于职业生涯发展安全方面的考虑，在面试过程中一定要对新平台老板和管理团队进行反向面试，对项目运行情况、发展前景和岗位角色做一个较为系统的评估，防止自己掉入陷阱当中，从一个火坑跳到另一个火坑。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-17 16:21

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-17 21:52

F先生，刚毕业之时在某家大型国有企业工作，由于缺乏必要的职场经验和意识，发展不太顺利，内心压抑茫然，前途上看不到什么光明。这种状态持续了一年半的时间，正好有家在国内声名斐然的企业上马了新项目，大肆招兵买马，特别是营销人员。从表面上看，他们的实力、品牌、待遇、职位、发展空间都很好，各种光环耀眼夺目，F当年属于“相信品牌的力量”之菜鸟，也没有想太多问题，就踌躇满志跳了过去，想象中自己仿佛就是当年朱元璋麾下开疆拓土的大将。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-18 10:01

随着时间延续，隐藏在光环背后的真实情况慢慢显露了出来。F所去的企业，在核心业务方面，确实牛气冲天，但班子中人缺乏新项目运作经验，按照成熟品牌的思路经营，框架当中想当然的成份太多，造成产品在市场上曲高和寡。原来数十号销售人员，天天在市场上拼命开拓，一年下来都未见多少效果。大伙遇到的情况差不多，招商之时过程中，由于公司名头很响，对方一般都很感兴趣，但经过一番市场调研后，往往再无音信。F先生在那里呆了十个多月的时间，自始至终努力去跑，希望能用自己的勤劳与汗水换来奇迹，

前前后后接触了几百个客户，最终情况都大同小异。几个主要领导天天逼着要业绩要销量，最初说话还稍微客气一些，慢慢什么极端话都讲。F和他部门的同事，每天早晨起来都斗志昂扬地去争取客户，到了晚上就情绪低落，受批挨骂更是家常便饭。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-18 12:34

@anlev 2012-04-18 11:27:53

开头写的蛮好的，写着写着就变成了职业发展论述了。
有抄袭拼凑之嫌

可能水平有限，但真还没有抄袭拼凑，属于原创。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-18 16:09

日子一长，从市场中反馈回来的信息，主要集中在了几个问题上，其中最为关键的是产品定位出现了重大失误。F也就其中的几个问题与主要领导进行过多次沟通，并提出一些可行性较强的合理化建议。虽然领导有些时候也表示认可，但木已成舟，短期内进行大幅调整也不太现实，所能做到的也只有向员工施加压力。F先生到了最后，还是远未完成任务，懊悔、沮丧、愤恨、茫然、不服，在千般情绪、万般感触当中，在还未找好下家，且囊中十分羞涩的情况下，被迫离开。

那时候，F到了人生中的一个低谷，像大海里的枯叶，不知道会漂向何方，不知道前方还会什么更糟的事情在等着自己。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-18 18:40

但这个经历也成为了他人生的转折点。从那以后，经过一系列非常痛苦的反思，职场意识慢慢地系统和成熟了起来。之后无论到哪里去面试，都要尽通过各种渠道尽最大努力对项目以及岗位做一个比较系统和全面的评估，甚至按照自己设定的框架对有关负责人员、管理人员或者老板做一个反向面试。几年下来，尽管他的职业经历还发生了很多曲折，但也规避掉了不少大的陷阱，后续发展情况也往往证明他的判断是正确的。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-19 10:02

朋友M，在一家明星级企业担任销售代表，每年都能上公司销售龙虎榜，期间也换过几个区域，都干得相当不错。数年时间下来，能力自然突飞猛进，专业结构也大为优化，实际上基本上已经达到胜任大区经理的水平。遗憾的是，公司已经进入发展成熟期，能够提供的上升空间非常有限。这位朋友又属于上进之人，对此不甚满意，转而从外面寻找适合自己的平台。正好深圳相关行业的一家公司刚刚起步，求贤若渴，从社会上空降营销副总。他跟对方接触之后，大有一种相见恨晚的感觉，于是在一片美好的憧憬中决定走马上任。

他去之前还就此事征询过本人。详细了解了一些情况之后，我劝他最好不要去，去了之后顶多一年就得走人，所答应各种待遇根本兑不了现，因为照行业当时状况，还有公司可供动用的资源，没有任何操作起来之可能。M以前发展较顺，又具有典型的销售人员思维，认为靠自己能力，完全没有问题。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-19 22:10

经过半年多时间身临其境的体验，才感觉到根本不是那么回事儿。其一、大公司的操作模式很难拓展到小企业身上，自己原有经验难以派上用场；其二、公司提供不了太多的配套资源，在粮草弹药缺乏的情况下，只能靠销售人员饿着肚子去肉搏，在此基础上所谓的销售其实就是一种冒险；其三、所属行业的产品，市场认可度很低，在效用存在巨大争议，需要一个漫长的消费者教育过程，但公司实际上只追求短平快的销量，对其他一切都不太感兴趣；其四、老板在市场运作上不愿投入，只求产出，寄希望于一些不花钱的奇招妙计。在这家企业呆了一年多的时间，M郁闷的不得了，想想自己也曾是行业内的销售精英人物，现在竟沦到这般地位，毫无作为，老板十分不满，还得卷铺盖走人。这一番折腾，什么都没得到，还平白无故添了个失败案例。最后经过系统反思，

他又找到以前的同事们，上下左右疏通，回到原单位继续做销售代表了。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-20 09:35

在事实上，如果一个项目，特别是新项目，存在着明显的框架性缺陷，或者老板和管理层的思维与市场环境严重脱节，项目遭受重大挫折，基本上没有任何悬念。假如其它类型岗位，你可能还要好一些，最起码具有一定的缓冲时间，倘若你在这种平台上担当商务运营类职务，充当烈士的可能性就非常大，而且还可能很快牺牲掉，会给自己职业生涯带来大的硬伤。我们之所以跳槽，基本上是为了寻求更好的发展机会。如果做不到这点，神马一切都是浮云，公司的品牌、实力、知名度，甚至所提供的职位和待遇，皆是迷你心智的幻象。当然幻象很多时候也能反映本质，注意这里的前提为“有时”。这个道理不但适用于公司平台评估领域，同样适用于对企业特定部门和岗位的评估。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-04-21 09:29 up

作者:e路狂飙 日期:2012-04-21 21:40

(011)

——无中生有式的学习

铁律之十一：职场上的学习，很多时候无老师、无教材、

无标准答案，甚至连方向都没有。能否有效突破“三无”的限制，使自己能力得以快速提升，是职场中人必须面对的重要课题，其效果在很大程度上影响着一个人的发展高度。

受竞争压力驱使，重视学习早已成为国人的一种常态，学习型社会已经由口号转变为现实。然而人们普遍迷惑的是，从大方向上来讲，学习是肯定没有问题的，但我究竟需要学什么呢，如何有助提升竞争力，自己努力方向对不对，其效果如何去测评？！这就引出了一个非常重要的课题，社会不同于学校，职场当中的我们，如何才能有效进行学习，进而能够发展的更好。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-22 09:18

我们很多人，已经习惯了学校当中的学习模式。这种模式以老师、教材、答案、考试为4大核心要素，最起码还是有比较明确方向的。尽管职场上某些东西的学习，仍可以通过此类模式进行，但更多的东西没有办法这样获得。即使你不断寻求有关材料去学习，但最终还是发现如此得来的东西有限，与自己需求匹配程度不高，对于自身发展的帮助不太理想。换而言之，社会上绝大多数学习必须建立在“三无”基础之上，谁能在这方面获得突破，谁就更有可能比别人发展的更快更好。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-22 18:36

要解决“三无”情况下的学习问题，首先必须明确你所要努力的方向。比如，你在行业上是要关注钢铁、汽车还是机械，在专业上偏重于人力资源、财务运营还是企业战略，在职业上侧重于管理路线还是专家路线。大方向确定了之后，你也许感觉还是满头雾水，莫衷一是，这是因为方向缺乏进一步细化，实施起来的可操作性差。假如你决定此生就是要在钢铁行业发展，并成为对行业整体运行情况熟悉的专家。那接下来就应该了解各大企业的产能产量、产品结构、市场需求、过去二十多年的演变历程、全球行业格局，甚至还应该包括技术方面的动态情况。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-23 10:40

当然，这么多的细分点，你一下子也不太可能关注过来。一个比较现实的做法，就是每个点都按照专题的方式，尽可能挖掘这方面的材料，并尝试找出其中隐藏的逻辑关系。在相对系统和全面之后，再按照同样的方法进入下一个专题。这样持续坚持下来，三到五年之后就能对行业有个比较深入的把握，无论在广度、深度还是系统性方面，都会产生一个质的飞跃。在系统和子系统都比较完善之后，剩下的工作就是对系统进行查漏补缺，针对相关领域进展动态，对各子系统做必要更新和维护，使之更为精确和严密。作者:e路狂飙
日期:2012-04-23 23:39

也许很多人在此依旧会有疑问，你这样做不是闭门造车吗，如何才能确保学习质量，与实际情况存在很大偏差。由于缺乏标准答案，似乎学习效果难以评估，其实这个问题完全可以通过下面几种方式解决。第一、自己根据独立的系统对其中一些趋势进行判断，并与个案动态情况进行比对，发现其中的经验和不足，找出原因并对系统进行修正。对某一行业的深度把握，可以走这个路线。第二、对自己能够见证的一手案例，进行必要分类，在此基础上对每一类案例做深度研究，以便找出背后隐藏的原理、规律和趋势，并在以后的实践中不断予以验证、完善和提高。这类方式在传统中医的学习过程中比较常见，也可应用在管理、营销和品牌领域。第三、积累和领悟到一定程度之后，努力寻找各种机会，当面或者利用其他信息手段，与更多人展开交流，以打擂方式推动自身水平提升。比如，当你对某类问题提出自己的见解和看法之时，肯定会有一大批人有不同的意见，甚至是无理责难，在回应、辩解和说服的过程中，无疑会对不少问题想的更为透彻和严谨一些，对方无论水平高还是低，对你学习效果深化都是非常有帮助的。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-24 09:58 up

作者:e路狂飙 日期:2012-04-24 11:47

倘若我们对社会上“三无”学习模式做一个总结，第一招可以概括为“无中生有，化繁为简”。当我们大方向都不太明朗，或者面对目标不知如何下手之时，可以先按照专题的方式，将自己学习方向聚焦在方便操作的一个点上，慢慢以这种方式向更多选题点拓展。譬如你学习职场技巧，可以先从应聘技巧方向入手，然后再向办公室政治、面谈方式、跳槽管理等领域拓展。刚开始可能感觉非常简单，不成系统，当你专题积累到上百个之多时，系统和精密性就很自然逐步得到了解决。切忌望见太多的问题而没有头绪，仿佛脸前一片汪洋，不知道该到哪里立足，实际上你可以先就近找个岛礁栖息下来，日后再行开拓，也许几年下来群岛都成了你的势力范围。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-25 07:56

第二招可以概括为“枝繁叶茂，锦上添花”。这个阶段上，你可以根据沿着自己的嵌入点，在深度挖潜的基础上，向着更多的领域或者专题点拓展。犹如种子发芽，小树抽枝，日见其盛。还能够查漏补缺，继续在严密性和系统性上面下工夫。通过持续不断的努力，你在几个专题方向上的看法或者具备的能力更加显得成熟，渐渐不被那些似是而非的东西所迷惑，能够触及到一些深邃的东西，向着专家方向快速进步。而第三招则可以提炼成“聚木成林，蔚为大观”。经过

前两招的铺垫，到了这个时候，你不但很好解决了系统性和深入化的问题，还要在此基础上进一步努力，可以通过访遍群山和四处打擂，使自己的一些东西得到补充和验证，学习效果进入了集中爆发阶段，并能够迅速向相关领域深入拓展，最终发展成大家。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-25 14:52

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-25 17:45

@amw5001 2012-04-25 11:17:13 成功之路=50%运气+20%悟性+30%黑厚

呵呵，这里面就是没有个人的努力和外在的资源配套，是不是有点太简单了。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-26 07:04

职场上的学习，说白了，就是一种创造性的学习。此时，我们学习的对象不再是老师和书本，而是环境与实践，依靠的不再是阅读和记忆，而是归纳、交流、实证，以及建立在这个基础上的悟性。这是一种向“未知”领域挺进的方式，同时也可以有效打破别人在知识上对你的封锁，做到无师自通。

——
作者:e路狂飙 日期:2012-04-26 22:01 呵

呵

作者:e路狂飙 日期:2012-04-27 09:21

(012)

——聚焦特色才会有出路

铁律之十二：要想出人头地，最忌讳的就是任何方面都比较平庸，必须在某方面拥有超常的能力和表现，或者具备独特资源，只有这样你才能进入伯乐们的法眼，拥有更好的发展机会。在现实当中，我们可以将自己某一方面的优势努力放大，直至形成强大竞争力。无论在什么国度，什么社会，什么时代，机遇总是一种稀缺资源。在芸芸众生中，为什么是他，而不是他成为幸运者，为什么总是有人能够实现成功一跃，背后的秘诀究竟是什么呢？抛开众多迷雾，其实我们可以发现，自己的命运很大程度上掌握在强势者手中，要想得到良好的发展，第一步应该能引起这些人的注意，否则你永远没有出人头地的机会。

此处又涉及到一个非常关键的问题，成千上万的人中，你靠什么才能做到这步。倘若对众多的幸运者进行梳理，不难发现他们原本在某方面就拥有比较突出与超出常人的条件，而这些条件既可能是体力、相貌、智商、学识、人脉、财富、

背景等常规因素，又可能是一些诸如马屁和赌技之类所谓的旁门左道。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-27 19:33

在我国民间文化中，高俅可谓是一个知名度很高的人物。《宋史》虽然没有专门给高俅立传，但《水浒》却较为详细描述了他的发迹过程。高俅早年混迹市井，几经辗转到了驸马都太尉王诜府上当下人。有次奉命到端王那里办事，正好赵佶和一帮人在花园里踢球，高俅本来就是蹴鞠高手，就乘兴与他们玩了起来，并将水平发挥到淋漓尽致。物以类聚，人以群分，小高同志当下就得到了蹴鞠王爷的认同，便就此留在王府里当差。高俅除了擅长蹴鞠之外，在书画写作方面同样有些造诣，这又在赵佶面前为自己增加了砝码。一人得道，鸡犬升天，端王赵佶后来成了历史上大名鼎鼎的宋徽宗，高俅自然水涨船高，官至太尉，开府仪同三司。在这里顺便提一下，赵佶潜邸之时受封于端州，因此称作端王，他登基之后，感觉是端州给自己带来了祥瑞，就将端州改名为肇庆，此名一直沿用至今。

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-28 10:33

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-04-28 18:56

很多人看完水浒之后，往往感叹高球此等小人，竟然能够青云直上，官至太尉，真是天道不公。如果我们琢磨其中的一些细节，就会很容易明白，高俅富贵得来并不简单，其偶然当中有不少必然因素。结合其他史料，我们可以获知，高球并非普通的市井混混，早年曾在任苏轼手下担任小秘书，擅长书画行文，苏轼调任外地之后，就将小高介绍给了王诜，然后才得以有此奇遇。实际上，高俅的成功，并不能简单地拿狗屎运来解释，跟他书画行文和蹴鞠运动方面的过人之处有很大关系。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-29 09:33

我们完全可以设想一下，如果高俅五大三粗，只会喝酒打架收保护费，集散文家、书画家、词人、诗人、美食家于一身的苏轼，自然很难看得上他，更不会发生收其当秘书和推荐给驸马都太尉这样的事情了。这足以说明高俅在书画行文方面确实有些造诣，苏轼还是很喜欢他的。而宋徽宗赵佶更是一个艺术迷，几乎到了痴狂地步。尽管高俅是因“球缘”进入他法眼的，但倘若小高没有书画方面的艺术细胞，日后也未必能在书画皇帝面前深受宠信。假使高俅不会蹴鞠，或者球技稀松，即使照样发生了园中偶遇，这个机会也不太可能成为其人生命运的转折点。与此同时，我们退一万步来进行假设，即便上苍并没有给高俅遭遇赵佶的机会，就凭他的

书画和蹴鞠水平，在艺术细胞同样发达的王洗手下也不会混的太差。结交贵为王爷的端王，对于小王都太尉来说，无疑是一件非常重要的事情，派遣之人之所以会选择高俅而非别人，足见小高在原主人面前的受重视程度。作者:e路狂飙 日期:2012-04-30 10:51

人生成功，有的属于误打误撞，有的属于有意为之。但无论误打误撞还是有意为之，都有一个共同的前提，就是个人资源或能力结构与环境有着比较理想的匹配程度。高俅发迹历程，正是匹配程度较高的结果。如果没有遇到赵佶，或者遇到之时人家没有踢球，或者端王踢球并未给他表演机会，估计小高球技再高，对改变人生际遇也难以有多大帮助。纵观高俅的人生历程，几乎完全可以肯定的是，他高超的球技纯属个人业余爱好，一方面跟他的工作没有任何关系，另一方面我们也不能说他苦练球技就是为了能够进入端王法眼。然而无论怎么说，高俅确实确实是靠自己非同一般的球技而迈出人生最为关键一步的。

作者:e路狂飙 日期:2012-04-30 16:46 欢迎点
评

作者:e路狂飙 日期:2012-05-01 07:29

从个人职业生涯角度来看，尽管社会上靠误打误撞而实现良好发展的案例非常多，但这种靠撞大运的方式来获取很

大成功的概率不是太高，更高比例的成功是建立在正规职业技能超群基础之上的，比如说技术实力、营销能力、策划水平等等。蹴鞠运动在我国古代风行两千多年，球艺超群的也大有人在，而靠这种业余爱好获得平步青云发展机会的，也只高俅一人。为了有效提高成功概率，我们的某方面的超常能力，应该建立在正规职业技能之上，并且有意去培养。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-01 17:13

@aming0318 2012-05-01 06:28:51

如果在年轻之时，有人能够系统向我们传授这些东西，最起码可以少走很多弯路。

-----这话讲的太对了。

很多体会，拿出来跟别人多多分享，无论对自己还是对别人及社会，都是有好处的，你能从别人那里反馈到很多东西。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-01 19:12

也许有的朋友会这样问，我在任何一个方面都非常普通，也不知道该朝哪一个方向去发展，但又想出人头地，该怎么办好呢？其实，现实当中的大多数人，都属于这种情况，在每一方面都缺乏较为明显的优势，并且面朝大海一脸茫然。

同时，有一个我们必须承认的基本事实，每个人都有自己喜欢和相对擅长的领域，自己感兴趣的方向也最容易获得突破。说到这里，答案已经显而易见。只要你喜欢或者相对擅长的，属于正规领域而非歪门邪道，就应当朝这些方向去努力，首先将其转化为自身优势，并进一步将其放大，直至形成强大的竞争力。三百六十行，行行出状元，行行都有混得好的，行行都有混得不好的。不管哪一行，只要你能力超群，都比较容易进入某个贵人的法眼，进而让你出人头地，甚至可以使你平步青云。只要做到某方面能力或者资源超常，即使这个贵人看不上你，前面还有另外的贵人。在江湖上混，始终要记住一点，机会总是与她匹配程度最高之人结缘的。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-05-02 08:24

(013)

——利用价值是发展之母

铁律之十三：职业生涯更多是建立在利益基础之上的，在与企业、同事和客户的关系上，没有永远的知己，也没有永远的对手，永远不变的就是相互之间利益关系的不断排列组合。要想永远立于不败之地，最重要的是使自己具有较好的利用价值。

人性是非常复杂的，利益无疑是极为重要的一个方面，中国在企业管理和制度建设方面没有太大的突破，与人性研究禁区太多，未能建立深刻和精细的体系有很大关系。无论你以前接受的是什么教育，对人性持什么样的观点，要想在职场上混得顺风顺水，就必须认识到利益是人性当中非常核心的一个要素，而且必须对利益有个比较全面和正确的认识。如果不能在这个问题上获得突破，我们在实践当中就很容易陷入一些误区。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-03 09:52

每个人拥有的生命、时间、精力和资源都是非常有限的，利用这些禀赋为自己最大限度争取好处，既符合人类的天性，又是一项基本人权。正是因为这样，在社会当中，人们将注意力集中在可能给自己带来利益的事务上，是再正常不过的事情了，没有什么可以值得挑剔和指责的。我们主张职业生涯应当建立在利益基础之上，是一个非常中性的提法和客观存在的现实，没有任何褒贬的意思。利益对于一个人职业生涯的重要性，在现实之中有着更为丰富的内涵。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-04 09:03

努力使自己具有良好的利用价值。无论是企业、同事、朋友还是客户，之所以愿意跟你接触，并最终发展成为良好

的人脉，看重的是你在某方面能够给他们带来利益。这种利益可以是物质的，也可以是精神的，还可以是思想的；可以是现实的，也可以是未来的，或者是想象中的。就拿经验交流这类事情来讲，其实越是高手，越喜欢跟别人切磋，以不断扫除盲区，提高和完善自己的能力。但如果他感觉并不能从你这里得到任何启发，而只是单向度地帮你扫盲，他就缺乏一种内在驱动的积极性，懒得理你。当然，你花钱请人家讲课，或者以其他利益形式交换是另一码事情了。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-06 10:24

@蜀犬黔驴 2012-05-05 17:34:07

要当枪也行，两条：一是熟悉资金之河的流向，—做资本的奴隶，二是熟悉人情事脉，给权贵当打手！

本帖发自天涯社区手机客户端

-----呵呵

作者:e路狂飙 日期:2012-05-06 19:06

你在对方那里利用价值的持续性、重要程度和不可替代性，很大程度上影响着自己的职业生涯。企业经营本来就是高风险事业，三十年河东，三十年河西，有好的时候，有坏的时候，出现严重困难之时，裁员是非常正常的。你被列入解聘对象，也不能怪企业和老板薄情寡义，利益使然。但只

要企业能够支撑下去，总是需要员工的，总会有人留下。因经营困难而开展的裁员活动，一般都会将注意力放在那些不再需要、可有可无、可以替代的岗位和人员身上。那些岗位重要，且难以替代的人员，基本都会被留下。如果你在公司那里的价值不断增强，并且无可替代，除非到了万分危急的关头，企业是不会裁掉你的，甚至还会有重用和提拔的可能。倘若你确实做到了这一点，即使有人不太喜欢你，或者犯了很多小错误，出于利益权衡上的考虑，他也奈何不了你。韩信一直不被刘邦喜欢，还多次出现过尾大不掉的事情，但在楚汉之争、天下未定的档口，韩信能力强超，无可替代，刘邦在很多问题上也不得不迁就他。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-07 14:25

@蜀犬黔驴 2012-05-05 17:30:51

刚开始很有兴趣，越看到后越无味，通篇八成以上讲的是怎么给人打工，撑死了像唐骏一样当个打工皇帝！你怎么不多教下大伙怎么建立自己的赚钱渠道？怎么去发现盈利项目然后实现它？这些知识不比朝不保夕的给人用强？

不过也不能怪你，第一，打工比创业容易，第二，几千年来从孔老二到今天的所谓大学，教的就是让人如何当腿脚被人用的，时至今下，有谁敢教你帝王之学？不杀头也坐牢！

本帖发自天涯社区手机客户端

-----现代管理的发展趋势，
事业路径的选择，恰恰是反帝王之术和厚黑学的。全书
的内容你还没有看完，这样下结论可能有点早。我第一
本书是关于创业题材的，《给你一个公司，你能赚钱吗》；
第二本书关于人才成长的，《社会不教，精英不讲，坎儿
还得自己过》；第三本书关于较大企业如何做大做强的，
《颠覆传统商业格局的 138 项思维》。连贯起来讲的是，
一个草根如何能够从打工开始，逐步走到创业，并逐渐
做大做强，整个过程中每一个发展阶段上都应该注意一
些什么。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-08 09:19

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-09 09:25

在职场中注重利益，还意味着必须通过出让利用价值为
自己换取相应的利益。实施利益对等原则，自己不吃亏，也
不要让别人吃亏。我们努力提升利用价值，为的就是能够给
自己生存发展换取更好的资源，或者说利用价值就是为自己
争取利益的资本。一般情况下，对方在利用你之时，也会相
应地给你一些好处。但在现实当中，对方只求索取不舍给予
的例子特别多，如果自己不去争取，人家是很难痛痛快快主

动给你报酬的，这就需要依靠自己的资本促使对方给你合理的回报。红遍神州的《杜拉拉升职记》当中主人公同李斯特之间的斗争就很好说明，尽管有资本和付出才会有回报，但很多时候回报必须靠自己去争取。否则受苦受累、默默无闻不说，别人还瞧不起，认为你脑子有问题。作者:e路狂飙 日期:2012-05-09 19:13

要想在职场当中获得长久发展，在追求自己利益的同时，也要保证别人的合理利益，不要让对方明显吃亏。人际关系在相当大程度上都是以利益为基础的，职场上发展，与企业、同事、客户之间的交往，都应当建立在互惠互利、双赢共赢基础之上的，否则这种关系难以长期持续下去，至于怎样才算合理，社会上都有大致的行情。别人老是让你吃亏，你肯定不干，将心比心，你老是让别人吃亏，人家也肯定不干。要想在职场上发展的如鱼得水，应当将确保别人利益和追求自己利益放在同样重要的位置之上，在这方面对人家有所亏欠，其他方面要想方设法补偿。在我们周围，总是存在那么一类人，自己很有能力，能说会道，他们也不是存心算计别人，但总是想多获取一些好处，虽然大家一般也不会说他什么，但关系肯定也好不到哪儿去，关键时候很难帮他，事业发展肯定会受到很大限制。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-10 09:14

出于共同利益的考虑，在某些具体问题和事情上，完全可以化敌为友，变疏为密。职场当中，在绝大多数情况下并不存在真正的敌人，大家充其量只不过是在特定环境下的竞争对手而已。一旦竞争因素消除，彼此在某些方面还存在合作的可能，特别是存在利益交集或者互补性较强的情况下。无论在影视作品当中，还是在我们周围，这样的案例比比皆是。真正做大事之人，都是站在现实利益角度考虑问题的，哪怕双方今后依旧是对手，但此时此地大家还是可以进行精诚合作的。站在情感上来讲，要做到这一步，确实很难，但站在有利于自己职业生涯发展的角度上，又有什么不可以的呢？！时至今日，情商早已成为路人皆知的一个概念了，很多人将此谈得云苦雾罩，仿佛玄妙的很，其实更多站在利益而非情绪角度考虑问题，是情商当中最为基本的元素。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-05-10 11:58

@呻吟的小迷糊 2012-05-10 09:43:37 请解释下啥是方法论

本帖发自天涯社区手机客户端

简单来说，就是解决某一方面问题，具体的、系统的、操作性非常强的方法，包括一些理论、细节和技巧。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-11 10:19

(014)

——交易心态之下的陷阱

铁律之十四：交易心态过于严重，处处强调付出与所得对等，是影响年轻人职业发展的毒药。因为这样一来，势必会影响到能力和经验的积累，而这两项对于一个人的职业前景来说非常关键，也只有通过脚踏实地的历练才能获得。

在现实生活中，存在一类非常典型的现象，那就是不少人在做事情过程中，交易心态比较严重，几乎每做一件事情都要权衡成本和收益，如果感觉某件事情收益较差，就不太乐意去做。倘若老板让做这做那，心里就会想，你才给我多少钱，天天这么多事儿。或者是存在着将付出和收入对等，你给多少钱我干多少事，你给的多我就好好干，你给的少我就简单应付应付的心理。而这种心理比重最大的群体，一类是接受过中高等教育、出身社会没几年的年轻人，另一类则是年龄超过四十多岁、经历过很多风雨的老油子。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-12 17:50

虽然这两类人群在心理状态上存在着极大的相似性，但形成的原因却有很大不同。刚出道的年轻人之所以会有这种心理，是因为在学校中普遍接受过权利与义务对等的教育，并将这种观念扭曲为你给多少钱我办多少事的对等交易。年

龄超过 40 岁的人群，假如之前没有多少积累和铺垫，人生基本上已经定型，难以有更多的发展和上升机会，加之他们上有老下有小，养家糊口的生存压力很大，活得非常现实，做事情绝大多数都是不见兔子不撒鹰，更为看重能看得见的短期利益。对于后一类人群，他们持对等交易心态，我们是完全可以理解的，毕竟年龄已大，寻求其他方面的一些东西已经不太现实，出于方方面面的压力必须这么做，没得选择。而前一类人，如果持这种心态，则会对自己的职业前景造成巨大伤害。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-13 16:39

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-14 09:10

F 君，我认识的一位朋友，典型的农家子弟。七八年前大学毕业后，选择北漂生涯，到一家民营咨询公司工作，担任信息专员。当时这家公司成立没有几年，给他提供的月薪只有 1400 元，每天工作量还比较大，没有任何社保。后来老板由于人手短缺，让 F 根据调研情况撰写报告，但待遇还按原来的走。这位朋友支吾了半天，说之前也没做过，担心自己能力不够，砸了公司的牌子，就将此事推掉了。后来他跟我讲，推掉此事的原因是感觉老板太抠门，给自己信息专员的工资，让干分析人员的活，他才不愿意被这样压榨呢，给什

么样的钱就干什么样的活儿，这才是真正公平，老板也未免想得太美了。小企业本来人员就少，特别是当一些员工突然辞职之后，很多事情难以应付，就只能让留下的人干本职岗位之外的很多其他事情。后来他由于跟老板在无偿承担更多职责方面的冲突越来越多，最终以“被辞职”的形式走人。尽管早已失去直接联系，多年以来我还是通过其他渠道了解这位朋友的一些状况。他后来又陆陆续续换过很多工作，但月薪一直没有突破 2000 元，年届三十有余，生活还处于极不稳定状态。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-15 10:26

和 F 工作的一个同事，小他两岁，看上去人有些傻呵呵的，没心没肺，也曾遇到过同样的情况。但这位小哥在一阵犹豫之后，还是迫于老板压力，忐忑不安地将撰写报告的事情接了下来，还诚惶诚恐地尽最大努力把这个事情办好。没有想到的是，此后两年多时间内，他就一直拿着不到 2000 元的工资充当分析师的角色，不少认识他的人都为其叫冤叫屈。当这位小哥跳槽离开的时候，很多人才大跌眼镜，月薪一下子飙升到 7000 元。三年之后又经过一次跳槽，他顺利到了一家投资公司工作，常驻深圳，到 2011 年为止，他的年薪已经达到 20 万，公司还给了他一定的股份。在去年的一次聊天中，这位朋友对我讲，当年自己内心也愤愤不平，感觉老板也太

那个了，其后找对方谈了几次加薪的事儿，都被拒绝。后来左思右想，感觉这还是一个锻炼的机会，当然可以选择赌气离开，不过那时候跳槽积累不够，也找不到什么好东家，所以就忍辱负重，踏踏实实地呆了两年，为的就是积蓄能量，将来一跳冲天。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-16 09:08

在一个人的职场生涯中，每个阶段上所面临的问题、困惑和需要重点积累的资源，都不太一样。对于刚进入社会的毕业生而言，直接面对的就是没有经验、待遇很低、找工作难和心理落差大，还可能不时掉入一些陷阱。天天看着就在身边的巨大薪酬和贫富差距，心理很不平衡，尤其看不惯老板们的“残酷”剥削和压榨。再加上人生来就应该平等、交易应当对等进行等方面的朴素认识，很容易导致过分看重短期经济收益现象的出现。其实，对于绝大多数职场新鲜人类，无论你怎么折腾，都不太可能赚到很多钱。薪酬总是和具体职位、从业经验、手中资源、专业水平呈正相关性的。刚出道的菜鸟，在这些方面基本上都处于劣势地位。如何得到结构比较合理的历练机会，使自己变成蓝筹股，在五六年之后身价倍增，是每一个初出茅庐的年轻人所应当重点考虑的问题。如果能够得到既能锻炼人，待遇又比较优厚的机会，自然更好。假使运气没那么好，就应当寻找和把握能为自己将

来发展做良好铺垫的工作。为了达到这个目的，年纪轻轻，遭受一些不公正待遇，也是值得的。上述案例提到的第二位朋友，后来之所以能获得较好的发展，就跟他能够忍辱负重、拼命积累有关。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-16 09:13

在一个人的职场生涯中，每个阶段上所面临的问题、困惑和需要重点积累的资源，都不太一样。对于刚进入社会的毕业生而言，直接面对的就是没有经验、待遇很低、找工作难和心理落差大，还可能不时掉入一些陷阱。天天看着就在身边的巨大薪酬和贫富差距，心理很不平衡，尤其看不惯老板们的“残酷”剥削和压榨。再加上人生来就应该平等、交易应当对等进行等方面的朴素认识，很容易导致过分看重短期经济收益现象的出现。其实，对于绝大多数职场新鲜人类，无论你怎么折腾，都不太可能赚到很多钱。薪酬总是和具体职位、从业经验、手中资源、专业水平呈正相关性的。刚出道的菜鸟，在这些方面基本上都处于劣势地位。如何得到结构比较合理的历练机会，使自己变成蓝筹股，在五六年之后身价倍增，是每一个初出茅庐的年轻人所应当重点考虑的问题。如果能够得到既能锻炼人，待遇又比较优厚的机会，自然更好。假使运气没那么好，就应当寻找和把握能为自己将来发展做良好铺垫的工作。为了达到这个目的，年纪轻轻，

遭受一些不公正待遇，也是值得的。上述案例提到的第二位朋友，后来之所以能获得较好的发展，就跟他能够忍辱负重、拼命积累有关。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-17 10:54

@看客萧萧 2012-05-16 09:17:55 说这些没用，死生有命富贵在天

呵呵，那就什么都不用干了，天天坐在家里等老天赐福吧。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-18 21:49 有位专门做人力资源外包的朋友，跟我讲了他总结的“三级跳”理论。他说年轻人刚刚进入社会，很多人找工作都很不容易，应当先就业再择业，找一个吃饭的地儿。为了日后获得良好的发展机会，跳槽是必须的。真正改变命运的，不是“第一跳”，而是“第二跳”或者“第三跳”。在“第一跳”或“第二跳”之时，首先要明确一点，就是新东家给你提供的岗位，能不能给你带来丰富的经验、资源和锻炼机会，这些东西是支撑日后职场发展最为关键的要素。这些方面的积累比较到位之后，你再次跳槽，就能到一个职位和待遇都比较理想的平台。现实当中，专业性较强的岗位，招收没有多少经验的，基本上都是

中小企业，他们的待遇一般也都不会好到哪里去；而能够提供较高待遇的好公司，对岗位经验要求很高。他的看法未必完全正确，但也能给我们带来很多启示。

——
作者:e 路狂飙 日期:2012-05-20 10:11

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-21 08:50

(015)

——职业路径选择象限图

铁律之十五：无论是社会还是组织，都存在着核心部门、非核心部门，核心岗位、非核心岗位，我们可以将这些向度变型成一个坐标系。事业上发展空间的大小，人生中获得资源的多少，在很大程度上取决于你处于哪一象限，以及象限中的具体位置。

有一种调侃的说法，在中国人的事业发展观念中，最为核心的是“站队文化”。其大致意思是，虽然个人能力对职场发展具有非常重要的影响，但你处于啥样的平台，居于何种部门，追随哪个领导当小弟，显得更为关键；个人努力对职业生涯发展的高度影响不大，紧紧跟随单位和领导的发展步伐与节奏，平台竞争力提升了，老大飞黄腾达了，你自己自然会水涨船高。持这种说法的人，还能给你举出一大堆具

体的例子，穿越历史，扫描身边，如数家珍，不一而足。说一千道一万，反正在社会上混，最重要的是“站好队，跟对人”。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-21 13:28

其实在任何时代和环境，“站队现象”都不同程度存在着，都会对一个人的职业生涯产生巨大影响。“站队文化”不是什么笑谈，也不要过度夸大，它只是一种非常正常的职场现象而已。而我们这里要讲的却是“象限站队法”。如果将社会或者组织看成一个系统，下面自然会有很多子系和部门，尽管都是系统不可或缺的组成部分，但其地位和作用却有很大的差异，处于不同部门的人员，前途肯定大相径庭。比如，同样一个你，在跨国公司工作，没出意外的话，肯定要比给个体户打工发展的好，在省直机关基本上要比事业单位有出路。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-22 09:34

@一千年的沉思 2012-05-21 13:38:38

当当买的这本书，中午刚到货，回来顶一下这个帖子。

看完之后多提一些宝贵的反馈意见。

作者:e路狂飙 日期:2012-05-22 18:19

我们可以按照“核心部门——非核心部门”、“核心岗位——非核心岗位”两个向度，对社会上的行业、公司内的部门与岗位进行分类，将其粗略地分为四大象限。第一象限为“核心部门——核心岗位”，第二象限为“核心部门——非核心岗位”，第三象限为“非核心部门——非核心岗位”，第四象限为“非核心部门——核心岗位”。一般来说，在公司内部，生产、研发、市场、销售、采购属于核心业务部门，而行政、财会、法务、人力资源则属于辅助部门。在市场部门，战略、创意、媒介、策划等属于核心岗位，而文员属于非核心岗位；在销售部门，销售属于核心岗位，助理属于辅助岗位。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-23 22:02 欢迎点评交流。

QQ: 1528859902

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-25 09:20

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-26 13:38

同一单位，居于不同象限的员工，无论待遇水平还是发展机会，都存在着巨大差异。社会上很多人，一听某人在 IBM、中石油、华为、丰田工作，就连连赞叹好单位有前途。实际上，即使在 IBM 这样公司的内部，第一象限与第三象限的基层员工，待遇相差 3~10 倍都是非常正常的，比如销售人员一般月薪 8000-15000 元，行政助理月薪 2500-4000 元。无论在

什么单位，第一象限员工的发展机会基本都要优于其他象限特别是第三象限。从统计学结果来看，大多数单位的高管，都有着较好的核心部门工作背景，而辅助部门出身的高管，有倒是有的，但比例要比核心部门低得多。在绝大多数环境，特别是在当今中国企业界，企业的一二把手，通常都是由熟悉核心业务的人员来担任，这基本已是一项潜规则。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-26 21:15

对于很多刚刚走入社会年轻人来说，在选择职业的过程中尤其要注意这个问题。如果自己有可能到社会核心行业或产业部门，比如机关、国企、外企、大型民营企业，或者银行和证券、保险、煤炭、电力、化工等大中企业，就尽量争取这样的机会。如果能去一个单位的核心业务部门，比如研发、销售、市场、生产，就一定要去。很多时候，选择工作不光要看单位的名头，还要看去什么样的部门，你进去之后具体是做什么事情，所在岗位的发展前景如何。再牛的企业，照样存在非核心部门的非核心岗位，此种位置不但薪酬待遇低、职业前景差，将来还有被解散、外包和裁员的可能。当然，也有很多从第三象限成功转型到第一象限的案例，但难度要大得多，甚至会超乎想象，而且你干的时间越长越不容易转型。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-27 19:26

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-29 19:05

我有一次和朋友在外面吃饭，邻桌坐着一位中国科技大学工科类专业刚毕业的女生，正在和她朋友聊就业的事情。小姑娘气质很好，人也精干，说为了在北京呆下来，一想到世界 500 强企业做前台，起薪 3500 元，已经面试好几家，现在正在考虑要接受哪家的 Offer。我听了之后不禁心中叹息，这个女生肯定是来自寻常之家，父母不能在职业上给她指导，自己有没有这方面的意识，将来的职业生涯，很有可能要比她的校友和同学差很多，甚至还会被边缘化。按照她的条件，完全可以给中等规模以上的对口企业做研发、销售、技术服务等方面的工作，有五六年工作经验之后，年薪 15~20 万问题不大，还有良好的持续发展空间。而前台属于典型的第三象限工作，待遇和前景都难以与核心部门同日而语。

作者:e 路狂飙 日期:2012-05-31 10:52 连续剧《蜗居》中有一个隐含情节，海萍 1998 年毕业于复旦大学化工专业。受当年就业热衷于“北上广”和“外企”时代大潮的影响，她放弃回到家乡从事对口工作的机会，留在了上海，在一家日企担任普通文员。十年时间一晃而过，海萍已经三十多岁了，还是一个普文员，面临方方面面

的经济压力，已经无法再全身心地投入到工作中去。此时她的处境大致可以描述成这样，月薪 4000 多元，部门同事很多都是二十多岁刚出校门的年轻人，租住棚户区，面临购房压力，小孩快要上学，心理不平衡、工作怠慢，涨薪升迁无望，专业已经荒废，职场社会竞争力差，随时都可能丢掉工作，为了补贴家用还不得不当中文家教，很多同学在对口企业的年薪早已超过十万、回到家乡的不少已经担任领导职务。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-01 10:51

原著作者六六擅长现实主义题材作品，对社会把握洞若观火。剧中的海萍，是非常类型化的人物形象，在现实当中也具有很大代表性。在此我们可以假使，如果海萍当年毕业没有留在上海，而是回到家乡，凭复旦这块金字招牌，也不难进入一家不算太差的单位，赶上 2000 年前后的领导干部年轻化，说不定还能或大或小混个领导职位。如果她不是铁了心非要进沪上外企，而是变通一下，在上海找一家实力还算不错的本土企业，从事技术或销售类工作，抑或在长三角其他城市寻找一家专业对口的外企，十年之后肯定不至于如此困窘。然而假设毕竟是假设，剧中的她在非核心部门的非核心岗位上干了整整十年，早已把自己废掉了，给人留下的只有感叹。

——
作者:e 路狂飙 日期:2012-06-03 10:11

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-04 11:26

(016)

——细节系统化才有冲击力

铁律之十六：所谓工作经验，其实更多的就是一些细节性技巧，可能这些东西别人一说你就明白，做过以后都觉得非常简单，但是这些细节性技巧的数量如此之大，非有人指点或者经历过，没有三五年耐得住寂寞的积累，是难以形成系统的。

有人对某一细分领域的经验过分看重，认为任何事情都得深入其中才能体会，对此方面没有太深经历的人很看不上眼，大有非经历不能言的倾向。有人则对细分领域的经验不屑一顾，一句大同小异，足以扫平某些行业实践和经验的独特性。当然，这两种看法都有一定程度的正确成份，但相对来说又都是比较极端的看法。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-05 09:17

对某个领域的把握，的确需要一定程度的实践和深入，没有调查就没有发言权，实际上就是站在这个角度上来说的。

但也不是说非得在每一个环境都得亲身实践几年，才能有发言权，如果真是这样，德鲁克和科特勒即使活到 1000 岁，也未必能成得了大师。我们也不能否认，不同领域和行业的同一专业，比如销售，确实存在一定的相通性，但每个行业都还有些自己的独特性，你没有一定程度的积累，或者必要周期的过渡，是难以适应要求的。否则也不会有那么多企业在招聘销售或管理人员的时候，要求相关行业从业经验，即使一些世界 500 强企业也不例外。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-06 09:00

如果我们把工作经验看作是一个系统，其大致可以分为框架和细节两大部分。如果单从框架来看，只要是专业相同的工作，基本上都是相同的，没有太大差异，可以采用大而化之的方式加以掌握。你做过饮料行业的企划，到了数码产品行业，并不是完全不能胜任。倘若从细节上来看，即使专业相同，不同行业之间还是有较大的一些差异，你将这个行业的经验照搬到那个行业，肯定是有一些问题的。你没有直接相关的经验，又不认真去对待这些客观存在的差异，没有过渡周期的心理准备，遭受挫折基本上是必然的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-07 19:43

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-08 11:18 在现实当中, 很多工作经验说起来并不复杂, 基本都是由一些非常具体和易懂的东西组成。但倘若你没有经历过, 也没人给你系统讲解过, 完全靠你从头领悟, 这个周期会十分漫长。即使有人给你专门培训, 你也会觉得其中的很多关键点都非常简单, 稍加记忆就可以完全掌握。其实这里头是有误区的。这些关键点和模式相当于化学当中的元素, 以及数学因式分解中的公式, 尽管元素和公式本身非常简单和容易掌握, 但如果将他们排列组合起来, 就足以组成纷繁复杂的世界, 你想利用这些东西来熟练解决问题, 还是需要不断去实践和练习的。汉语当中最常用的字, 也就 800 多个, 但经常写作之人和很少写东西的, 即使对最简单事情的记录, 还是存在明显的差距。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-10 08:31 欢迎点
评

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-13 10:26

现实中的工作经验, 更多是一些细节性技巧。而任何一个领域的经验, 都是由成百上千个细节性技巧组成的, 如果我们要想把这些东西系统掌握, 并得心应手, 还是应该耐得住寂寞, 用时间、勤奋和智慧去换取。目前, 用谷歌和百度搜索网络资源已经成了再普通不过的一件事情了, 在很多人

看来，无非就是输入关键词，点击一下搜索按钮，没有什么经验和技術含量可言。但这对于专业人员来说，远远没有这么简单。要最大限度找到自己所想要的东西，选择什么作为关键词，关键词之间怎样组合，如何挖掘在搜索结果中没有直接显示出来的资源。这里面有一套比较系统的方法，没有几个月时间锻炼，是难以很好掌握的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-14 09:15

很多人职业发展受挫，吃亏就吃在过分藐视经验的专属性，强调大同而忽略小异。朋友C，十多年来一直从事销售工作，但最长一份也仅仅干了一年半时间，大多数时间都不满一年，而且还是跨行业、跨领域、跨地域的跳。他本人倒是能说会道，很有激情和鼓动性，很多时候倒不是老板炒他，而是他把老板炒掉，理由不是嫌工作太辛苦，就是抱怨拿的少。这么多年下来，他老处于动荡不安的境地之中，收入也不太理想，别人薪水早已实现了5~15倍的增长，而他只是2~3倍的样子，如果考虑靠物价因素，大致上也就原地踏步。他对财富的追求也基本到了痴迷的程度。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-16 10:00

我不止一次劝过他，这样跳来跳去，不但专业技能无法持续提升 to 更高境界，心态变得越来越浮躁，更为严重的是难以沉淀到客户资源，永远处于低水平、低层次的轮回之中，

而且每一次都是新领域，基本都是新手，经验用得上的不多。他对我的说法不以为然，认为做销售和做技术不一样，技术领域专属性很强，而销售任何行业都是相通的，大同小异，不存在什么适应不适应的，拿起来都能干。作者:e路狂飙 日期:2012-06-17 16:08

这种说法自然有很大合理成分，但也存在比较严重的问题。十年的时间，不算长也不算短，周期上完全可以支撑一位销售人员从菜鸟成长为经理甚至是总监，年收入也会从不到2万元，上升到15万左右甚至四五十万的水平，专业导向上也足以支撑一位专家的炼成。回过头再看这位朋友，虽然找工作还是比较容易的，但一直处于销售人员最基本的位阶上，年收入5~6的样子，专业上貌似经验丰富，其实大多数东西似是而非，谈不到点子上。大框架讲的头头是道，涉及到非常具体的一些细节上，就开始露陷了。而在他现有思维框架中，是看不起这些事实上同样非常重要之细节的。

作者:e路狂飙 日期:2012-06-18 11:03

@ctzlhy 2012-06-17 17:19:28

心灵有归宿就成功了 奈何这个社会都是以米多米少衡量 三十年来貌似社会教会了人们很多东西 其实很多道理本来就在那 老一辈早跟我们讲了“吃皇粮” 当时有多少人听

呢？还有“干自己喜欢的事，一辈子干一件就好”现在又有多少人听呢？

LZ 还在你的职业规划，这是害人 每个人都有好的职业规划，可能吗？塔上只能站多少人呢？有空就多教教别人如何挖掘个人爱好和兴趣 还靠谱点 幸福是什么“干着喜欢的事，并可以养.....

完全按照个人兴趣去发展，本来就是一种传说，是一种完美主义倾向。另外如何处理兴趣和现实之间的关系，在后面的内容中有专门的篇章提到。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-18 17:33

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-19 09:42

任何职业和岗位上的经验都绝非深不可测，只要你努力锻炼并用心领悟，在绝大多数位置上，聪明之人三年，普通人五年，经验基本上可以初步实现系统化和细致化。只不过是在职场环境中，大家都希望人才拿过来就能用，不太愿意培养，最终为别人甚至是竞争对手做嫁衣。作为普通人，我们没有多少力量可以同环境抗衡，能够做的只有顺应其中规则，为自己谋得更好的发展前景。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-20 08:07

(017)

——就是要容忍对方的不足

铁律之十七：大多数人做事情，都不太符合规范，甚至还会存在各种各样的毛病，有悖于你自己的价值准则。在不影响核心利益之情况下，如果能够容忍对方的不足，习惯和适应其行为方式，我们就有可能从他们那里获得丰厚的利益。

尽管社会上每件事情都有相应的规范，但非常真实的一个情况是，社会上绝大多数人做事情，在很多方面都是不太符合规范的，甚至还存在一些令人厌恶之处，比如约会迟到、办事拖拉、随地吐痰、说话粗口等等。但如果你仔细观察一下，实际上大多数人除了小节上存在一些毛病外，其他方面还是挺好的，在你需要的核心要素方面存在着价值。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-21 15:41

我们在职场上发展，对自己的确需要严格要求，尽力使每一件事情都按规范去做，特别是涉及到一些细节的地方，但对别人应该有一颗宽厚的心，能包容他们很多方面的不足，只有这样，你才能拉近和周围很多人的距离，人际关系才会更加顺畅。如果你存在规范上的洁癖，对这个也鸡蛋里面挑骨头，对那个也吹毛求疵，即使你在言语上不表现出来，但时间一长，别人都能感觉的到。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-21 21:16

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-22 09:20

从事销售职业的人，在这方面最有深刻体会。你需要大量去接触客户，也就什么样的人都会遇到。这些人当中或者这方面存在问题，或者那方面存在问题。无论你内心中是不是喜欢，出于商业利益，或者业绩压力，都需要去不断接触，甚至还需要积极主动地去适应他们的行为方式。如果你连这关都过不了，不善于同形形色色的人打交道，你不太适合从事销售这个职业。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-24 10:31

其实，如果你将自己设想成一个公司，将职业生涯当作一种事业，成功无非就是如何将自己推销出去，卖一个好价钱。因此，如果我们真正想获得成功的话，就不得不面临与销售人员同样的问题。而职场当中你所打交道的每个人，也都是你独特销售过程中的关键人，他们或大或小都会影响你命运走向。人生何处不营销，无论是我们上学、就业、婚姻，还是职场发展，实质上都是为了将自己“卖”给别人，最大限度为自己换来生存和发展所需要的各种资源，你的一生本来就是一个经营实体。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-26 10:07

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-27 22:00

古代圣贤云，严于律己，宽以待人。你可以将其看成是纯粹的道德教条，也可以看成是亘古不变的人际关系秘诀，还可以看成是功利职场中的隐性规则。微言大义，其中的很多奥妙值得用一生的时间去体会，而且年龄阶段不同，人生经历不同，对此的态度和领悟程度会存在相当大的差异。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-28 09:24 当然，宽容对方是有一定前提和限度的，就是在我们核心利益不受损害。我们在一些细枝末节和非关键领域，出于大局考虑，没有什么不可以容忍和让步的。倘若有些人得寸进尺，不但在非核心的细节上不太符合规范，而且在核心利益的达成方面也强差人意，我们就没有必要容忍他和接纳他。譬如一个木工师傅，他有迟到早退，随地吐痰，说话粗口，进门不带鞋套等毛病，我们都可以忍受，但如果做出来的活连底线都到不了，就完全没有必要迁就他了。再比如，我们容忍客户的不足，习惯和适应他们的行为方式，入乡随俗，作客随主，是为了达成生意，互利互惠，实现双赢，如果我们其他方面的迁就不能为自己换来这种结果甚至还是损失，我们又何苦要这样呢。

作者:e 路狂飙 日期:2012-06-30 09:42

在很多武侠剧和传奇故事当中，往往有很多绝世高手，有着非常诡异的行为和脾气，令常人难以容忍。上门求见或者拜师者，无不受尽怠慢抑或凌辱。但总有人能够忍受他们的怪癖，经受得住考验，最终如愿以偿。比较典型的就有刘备和诸葛亮之间发生的三顾茅庐，朱丹溪到杭州向罗知悌学医的经历。尽管这些都成了求贤若渴，诚心求学的千古佳话。但这里面隐藏着三个极为关键的问题，一个是刘备和朱丹溪这样成就大事的人，都具有容忍和适应别人奇特行为习惯的良好品质，一个是他们两人都能为了核心利益去迁就对方，另一个则是诸葛亮和罗知悌的确是不世出的高手，值得刘备和朱丹溪那么做。

作者:e 路狂飙 日期:2012-07-01 10:07

与此同时，我们还必须防止另外一种的倾向，就是被表面细节的完美所迷惑，而在核心利益上遭受损失。有一个段子讲得好，“长翅膀的不一定是天使，也可能是鸟人；骑白马的不一定是王子，也可能是唐僧”。核心价值方面一无是处的很多人，或者干脆就是骗子，但在表层细节上包装的非常符合规范，这样的例子也并不鲜见。事实上，那些骗子之所以能够得逞，靠的也正是这些面子上的功夫。比如不少伪成功人士看上去比绅士还绅士，比贵族还贵族，一些细节表

现地非常到位但给你的感觉又不是在刻意造作。某些以加盟连锁为名进行诈骗的机构，在流程和细节方面的规范化与专业化程度，甚至比真正的加盟连锁机构还要做得到位，有的还设有“强大无比”的样板店。在职场当中，我们还经常可以看到一类“老好人”，给你的感觉挺热心、好说话，对你的态度在细节上表现地非常到位，关键时候能帮得上忙。而实际上，他们只是“讨千人好”、“吃百家饭”，帮你解决不了任何实质性问题。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-02 10:32

无论是影视作品，还是典籍史料，抑或我们生活周围，都不乏容忍别人不足，或者主动适应其行为而获利颇丰的案例。类似的事情在全球商业往来中显得更多。譬如，在欧美企业眼中，中国人办事拖拉、不太守时、习惯在酒桌上谈重要事情、做事更依赖于私人关系、诚信度较差、决策更加倚重感觉，此外还有很多比较独特的行政管理制度，很多方面都不太符合他们的价值准则。面对这种情况，能够变通和适应中国市场环境的，都赚得盆满钵满，而那些所谓固守原则的，大多都铩羽而归。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-07-02 13:34

@深海螺旋桨 2012-07-02 11:20:31

楼主的意思是你穷至少得穷上个七八代，没经验啊！想学想翻身得买我的书。 每个人都会走弯路，弯路走多了找到好路成功的人才最明白弯路的意义，人生不是数学题按照公式就算就能得到结果，完美主义的异想天开。

只是分享一下个人的体会，希望大家少走弯路而已。有的弯路走了，绕来绕去还是能到达目的地，有的则永远丧失机会。弯路不是不可以走，但很多弯路是以一生的前途为代价的，很多时候我们真的伤不起。

作者:e 路狂飙 日期:2012-07-03 11:17

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-07-04 08:24

(018)

——为啥你比别人挣得少

铁律之十八：职场当中，决定你能拿多少钱，并不在于你的学历，也并不在于你的背景，而在于你处于什么位置，你能做什么，你做了什么，你为谁做什么。能做什么，代表的是能力；你做了什么，代表的是方向和业绩；你为谁做什么，代表的是你的选择与机遇。

工作五六年之后，很多人在社会上的发展差距特别是收入，逐渐显露了出来。大学同学中，有人年薪可能已经飙升到四五十万，有人月薪可能还不到 2000 元。随着发展差距的

逐渐扩大，一些人心理就很不平衡，不太愿意和大家相聚和联系，“恐聚族”和“拒联族”慢慢也就多了起来，好像在玩无线电静默。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-05 10:54

一般到了这个时候，人们都会对自己进行必要的反思，为什么别人能够越走越顺，地位或收入不断上升，而自己停滞不前，还在边缘地带轮回？为什么有人能力不如自己，又没有学历，综合素质跟自己还差一大截，现在反而要比自己混得好的多？自己应该采用怎样的方式，从哪些方向作出努力，才能突破目前的困境？

作者:e路狂飙 日期:2012-07-06 10:07 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2012-07-12 00:35

@苍猊 2012 2012-07-06 10:32:15

非常认同楼主的观点，早就发现这个现象了：

外公那支是地主，随文革遭受困难，但儿女目前均在当地事业有成，可以说是当地上等人；

同村当年的另一支地主，留在当地的也混的很好，去台湾的更不用说了；

身边一个小小的部门，外地来京，混的好的，祖上也都非泛泛之辈；

我觉得几个原因：1、基因遗传，智商高，不服不行；.....

不是绝对的，但相对来说概率更高。

作者:e 路狂飙 日期:2012-07-12 14:21

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-07-13 14:00

反思结果大致上会有这么几种情况。其一、别人或者是出身好，有这样那样的靠山，自己也得想方设法搭上一些贵人，甚至不惜给对方当马仔和奴才。其二、有人这些年的运气比自己好，而自个虽然一直寻求突破，奈何运气太差，需要算命神拜佛弄风水，开开运。其三、学历低，知识结构不合理，缺乏金字招牌，于是很多人又去读硕读博，参加各种各样的培训班，甚至直接出国留学。其四、人脉资源有很大局限，所处的圈子质量较低，结构不合理，于是削尖脑袋去拓展和优化自己的人脉。其五、感觉现在的平台不好，对自己的发展局限太大，跳槽去一家好的单位是最为现实的选择。其六、自己在能力上有欠缺，应该努力寻求更多的锻炼和提高机会。

作者:e 路狂飙 日期:2012-07-15 08:37

其实上，上面的反思结果或多或少都有些道理，但不是最直接和根本的。君不见，在一线城市，月薪 2000~3000 元之间的硕士、博士、海归，不在少数。君不见，学历只有初中水平，年入数十万的也大有人在。看病要号对脉，否则折腾来折腾去，还是于事无补。一个人在职场上薪酬高低和发展前景，除了你所处的位置之外，最为直接的决定因素是“你能做什么”，“你做了什么”，“你为谁做什么”。职位对于薪酬待遇和发展前景的重要性，前面的篇章已经有所涉及，这里就不再赘述，而重点讲的是后面三句话。作者:e 路狂飙 日期:2012-07-16 08:41

无论其他方面的条件如何，你在职场上发展，所遇到的第一个问题就是能做什么。“能做什么”，基本意味着你大致上的能力倾向和所能适应的领域。如果你能够做创意，自然要比文案赚得多；如果你能销售大型机械设备，自然要比超市导购赚得多；如果你能做项目整体构架，自然要比程序员赚得多；如果你能管理一家大企业，基本上要比给小企业打工赚得多；如果你协调能力强，自然要比那些不善协调的赚得多。社会是非常直接和现实的，一般来说，工作难度越大、操作程度越复杂、越有开创性，你的薪酬水平也就越高。即使你学历很高，人脉资源很好，家庭背景不错，四处巴结权贵，如果直接能干的事情都非常初级和简单，待遇也恐怕

高不到哪里去。无论谁用人，总需要找个起码还能干得了的，这在任何环境中基本都是一个底限。尽管封建王朝最讲究血统论，但帝王们选择继承人，还是要找一个能干的。当然有人会认为，在职场上善于巴结领导才能混的好。其实，能当上领导的，大多不傻，更何况巴结他的不止你一个，多多少少还是有些竞争的，他会抬举谁，肯定会从多个角度综合权衡的，不是你想当然那种样子。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-24 11:36

在职场上发展，业绩和成功案例无疑也是极为重要的。相同岗位，贡献不同，基本上也会在收入上显现出来。单纯的计件工自不待言，就拿销售这类职业来说，虽然很多公司实行的是比例奖金薪酬制，但业绩上卓有成效的，还是要比普通人员拿的多得多。成功案例可能对你当下的岗位待遇帮助非常有限，但对你的职位升迁和跳槽质量有着巨大影响。如果你寻求内部升迁，成功案例的数量、质量和结构，自然是非常重要的参考要素。倘若由于种种原因，虽然你拥有非常强大的成功案例体系，但该得到的职位没有得到，你还可以将这作为筹码，跳槽到更好的平台，为自己换取理想的职位和薪酬待遇。怕就怕现在单位已经给你够多了，你跳出去连现有的数目都拿不上。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-25 09:23

即使你的能力、经验和成功案例相同，岗位也非常接近，只要所处平台不同，你的收入水平也会呈现出相当大的差异。其他方面相同，平台不同，差别只在于你在为谁做事情。单位不同，首先会影响你的业绩。在现代职场上，无论你取得什么样的成就，实际上都是团队集体作用的结果，并不能完全归功于自己。譬如图书运作，稿子和策划人完全一样，在博集天卷和磨铁这样平台出来的发行量，往往要高于刚成立的图书公司，前者的推广资源和发行渠道明显要优于后者。当然，你的基础条件和业绩都基本一样，只是你任职平台或服务对象不同，待遇上也会产生很大差距。比如你从事的同样是销售助理工作，在中小民营企业当中的月薪基本是1000~1500元，而在世界500强的跨国公司可能是4000~6000元。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-26 18:55

一个人的职业前景，和薪酬水平，最为直接的影响因素，在于“你处于什么位置”、“你能做什么”、“你做了什么”和“你为谁做什么”。但这4种要素并不是孤立和不变的，而是个动态性过程，这些核心变量没有一个是不可改变的，只要任一要素发生变化，我们的命运就会发生改变。面对发展和收入上的差距，我们不要茫然、不要彷徨、不要抱怨，更不要悟错原因吃错药，而应当紧紧围绕这4个要素，分析

其中的原因，并找出切实可行的解决方案，为自己职业发展赢得一线曙光。

——
作者:e路狂飙 日期:2012-07-27 15:34

(019)

铁律之十九：在店面选址的时候，除了要关注位置和地段等重要因素之外，还须重点考虑其有效营业时间，由于人们思考问题往往是按照常理展开的，所以常会忽略一些非常关键的细节，特别是个人初次创业者，因经验缺乏更易掉进其中隐藏的陷阱。

店面的租金和地段呈高度正相关，已经成为无人质疑的一个常识。因此在人们通常认为的好地段，比如车站、公园、步行街、高档小区、景点和商务区附近，租金都自然会价值不菲，而很多创业者也会想当然地认为，只要能在这些地段争得一席之地，就意味着项目成功了一半。这是一种典型的线性思维，一旦脱离更多细节，势必会使自己遇到很大麻烦。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-28 10:32

(019)

——要印象还是要真相

铁律之十九：一个人的发展，固然自身能力和素质非常重要，但相关利害方特别是部分关键人对你的感知与评价更为重要。也许他们的印象与实际情况有很大出入，既不客观

又不公正，甚至带有明显偏见，然而这足以影响到你职业前景。

从终极意义上来讲，人都是为自己活着，但不少人在理解上有一些偏差，认为人为自己或者就是我行我素。众所周知，人的最大属性就是社会性，每个人都不可避免地生活在各种群体之中，别人对你的感知和评价也就变得非常重要了。也许有人看来，一个人越强势、地位越高，也就越不用考虑别人的看法，太多注重他人看法，会令你活得不真实，越是不成功的人越关注这些东西。其实，别人的感知和评价，对于任何人都同样重要，只是不同身份和地位的人注重的程度、角度、层次不一样罢了。世界上最强势的莫过于古代帝王，尤其是以秦皇、汉武、唐宗、宋祖、成吉思汗最为典型，但即便是他们，也不能不去考虑存在直接利害关系的那些功臣良将对自己的态度和看法。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-28 21:47

作为普通人，我们的命运更多掌握在其他人的看法当中。从面试到考核到升迁，我们哪一个决定命运的关键时刻不是少数人口中讨公道。你事后完全可以抱怨他们的看法不太客观和公正，非常肤浅，甚至还存在公报私仇的成份。但无论你服气也好不服气也好，无论他们的判断正确也罢错误也罢，现实总是无法更改，这些人的逻辑就是标准，他们的结论直

接影响了我们的命运。职场如江湖，数年下来，也许类似的事情我们都遇到过。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-29 22:16

在现实当中，往往会有那么一类人，做事情脚踏实地，在职业发展方面更加注重自身能力和素质，不高调不张扬，理念上强调用事实来说话，认为只要自己做出成绩，群众的眼睛都是雪亮的，总能得到大家认知，领导认可，主动与领导和同事沟通情况、联络感情，总是感觉有些矫揉造作的嫌疑，工作当中独来独往，一副“独行侠”的模样，还常常抱有“清者自清，浊者自浊”自我安慰的信条。但通常也就是这类人，3600测评次次得分最低，四处受排挤打击，调薪没有他的份儿，升职之时靠边儿站，不明不白遭受攻击与陷害，还可能背上跟他毫无关系的罪名。之所以会出现这种情况，原因是多方面的。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-30 10:19

你一贯办事认真、不善变通，时间长了，难免会冒犯一些人。其实也可能没有什么大事情，也就是言语上一些不得体，或者是表情僵硬。但敏感的人就会认为你瞧不起人家，不知不觉中就得罪人了，对方一有机会就会给你穿小鞋。另外，几乎每个人都一种倾向，就是做事情总是偏向于自己熟悉或者跟自己关系好的人，如果你平时跟大伙的距离都比较

远，而你的竞争对手跟他们走得比较近，在测评打分竞聘之时对手自然会分值高于你。

作者:e路狂飙 日期:2012-07-31 16:13

@palpal1 2012-07-31 06:57:10

切忌望见太多的问题而没有头绪，仿佛脸前一片汪洋，不知道该到哪里立足，实际上你可以先就近找个岛礁栖息下来，日后再行开拓，也许几年下来群岛都成了你的势力范围。

原来我是太重框架忽视细节了，谢谢楼主，前面批你了，抱歉。

呵呵，相互切磋才有利于我们彼此进步啊，我们都需要别人来刺激和启发自己。

作者:e路狂飙 日期:2012-08-02 08:44

自身的能力、素质和业绩固然重要，但这只是你职业发展的基础，绝非全部，单靠这些是远远不够的，还应当将自己情况让大家特别是决定你命运的那些关键人感知。很少有人会主动深入了解身边的人和事，因为这本身就是一项非常繁重的工作，会给人家带来额外的负担。这就需要你以各种

方式，或者通过工作报告和会议，或者在“不经意”间，向更多的人提起你工作的一些细节，让他们更深入地去了解你。从岗位职责上讲，管理部门和人员确实有责任去主动了解和把握你的工作状况。但这里存在着几个比较现实的问题，其一是他们面对的人员很多，主动性的了解不可能太深入，其二是全面深刻的认识都需要过程，没有很多铺垫，是很难做到这一点的。即使非常正直而且能够洞若观火的领导，也不能完全突破这种局限。我一位从事组织人事工作的朋友就讲过一句非常经典的话，要想得到组织提拔，就得先进入组织视野，让组织对你了解和认可。这就如同再好的公司、再好的产品，要想发展地更加顺畅，都必须注重品牌传播和公关沟通工作。也许你只是寻求职场中的发展，但这方面的道理和可口可乐做品牌传播，贝拉克·奥巴马竞选总统是相通的。

作者:e路狂飙 日期:2012-08-04 09:47

在承认人们对你感知和评价，往往同实际情况存在不同程度出入的基础上，我们就应当努力引导别人尤其是关键人对你形成正面和积极的看法。也只有这样，才能在职场上发展得比较顺利。我国历史上，能力、素质和业绩都不错，又善于传播造势，最终和领导达到良好沟通效果的，可能要数曾国藩了。曾文正出身布衣，以科举走上仕途，又靠团练武装镇压太平天国而建功立业，而且手握重兵，一直没有被朝

廷猜忌，是相当不容易的。观其人生的几个关键点，我们就能够得到很多启发。曾国藩丁忧在家，之所以能够获得受命平乱的机会，靠的就是之前朝廷对他能力和素质较为客观的评价。领兵在外，四处征战，能够按照自己的思路施展拳脚，表面上这直接得益于慈禧太后的信任，但隔三差五写“家书”，间接向朝廷汇报思想动态和表忠心，才是其中的关键。平定太平天国运动之后，请求朝廷解散湘军，事实上也是为了变相向朝廷表明没有任何政治野心。

作者:e路狂飙 日期:2012-08-05 17:16

将实际情况准确无误，甚至加以美化地变成关键人对你的印象，其本质还是一种信息传递过程。在此过程中，你可以通过各种方式和渠道，来主动向特定人或者不特定人输出各种有利于自己的信息和印象；当然，利用决定你命运之人主动对你的感知和认知的机会，来赢得他们对你的积极评价，也是非常重要的。然而在职场当中，你直接和关键人发生交流和互动的机会并不多，更多信息传递是通过一些中间环节实现的，比如领导秘书，上级单位派出来的督导等等，关键人对你的看法，很多时候就以他们对你的评价作为依据。如果他们对你印象不好，或者你得罪了他们，不给你说好话，我们的职业前景同样会受到巨大的影响。换言之，信息的

发送端、接收端和中间传递环节同样重要，只有将这三个要素都搞定了，你的职场之路才会越走越宽。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-08-06 17:58

(020)

——铁三角式的成功

铁律之二十：事业上的成功，像是在酿造绝世美酒，一是需要平凡而又实际的点点滴滴，二是需要长年累月的升华和酝酿，三是需要有一颗平常心去默默地等待。这些方面结合起来就形成了一个铁三角，成功永远属于耐得住平淡和琐碎并不断修炼之人。

当你问到一些明星、专家和老板成功秘诀的时候，他们往往会说，其实也没什么，就是在某一方面用心去做，时间长了，也就这样了。也许你会认为他们不太诚实，不愿意将自己的成功经验拿出来分享。其实，他们绝大多数人说的都是真实情况。大道至简，即使的确存在着方法和技巧，也需要用定力与时间来换取。在日常生活中，我们也可以观察的到，没有一定耐得住寂寞的沉淀，就算直接把一些很好的模式或窍门告诉你，也不会产生多大的实际效果。这就如同人体健康，固然蔬菜与水果非常重要，假如很少吃主食，缺乏大量的蛋白质补充，还是于事无补。

作者:e路狂飙 日期:2012-08-10 09:19

在很多传奇故事当中，主人公奋斗历程往往跌宕起伏、一波三折，不断有高潮和变化出现，显得非常抓人，富有情趣。而现实当中的奋斗历程，往往平淡地再也不能平淡，犹如你每天在喝白开水，时间长了肯定会腻味，但仍需要坚持、坚持、再坚持。的确有不少人在通往成功的路上玩过一些大手笔，但也只是几个关键点，更多时间是在平淡无奇中度过。刘邦从起兵到平定天下，时间跨度长达七年，然而关键的也就那么几仗，平常也就是苦练内功和积蓄力量。

作者:e路狂飙 日期:2012-08-12 17:05

up

作者:e路狂飙 日期:2012-08-14 08:47

W前辈，钢铁行业资深专家，从大学一毕业就从事钢铁产业钢铁和信息和数据分析工作，一干就是三十多年，是重要顶级行业会议必读的对象。无论是过去还是现在，在很多人眼里，信息和数据工作比较琐碎、枯燥无味、又无钱无权，对于个人职业发展并没有多大帮助，干个两三年还可以，时间一长，就有被打入冷宫的感觉。我们不能排除这位前辈当年也有过类似的想法，但这么多年来还是坚持下来了，并产生了浓厚的兴趣，在不断挖掘数据背后更深层次、更为系统的东西的过程中，他的专业水准一直在突飞猛进，而且将上进好学和勤于思考的精神内化到了自己灵魂深处。近十五六

年来，他都是某些国家重点课题的参与者或主持人。一般到了四五十岁的年龄，对新知识和新技能的学习与掌握，已经不太容易，更不要说达到非常娴熟的地步。这位前辈在上世纪 90 年代中期开始学习互联网和常用办公软件，不但当时的效果要优于他们的同龄人，而且在后来的应用中很多方面都达到出神入化的程度。就以 PPT 课件为例，除了专业内容信息量大之外，在色彩、框架、图片、布局、饱满度都远远超过了年轻人，并且所有的这些都是他自己独立完成的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-08-15 18:09

@hanksliew 2012-08-12 21:19:00

楼主 能否告知下您是学什么的吗 您是如何做到思考的系统化的

本帖发自天涯社区手机客户端

可以加我的 QQ 交流，1528859902，加的时候注明一下。

作者:e 路狂飙 日期:2012-08-16 16:24

如果我们尝试了解更多的领域，也很容易发现其实大多数表面风光的职业，即使属于典型开创性的工作，都有很多平淡、繁琐且重复性很强的日常工作。比如大牌培训师经常乘飞机飞来飞去，高层管理人员天天在酒桌上忙于应酬，工

程师日复一日地看着那些图纸，猎头们一天到晚收集信息和拨打电话，咨询师经常翻来覆去为客户解释近乎常识的道理。到大家真正感觉到在玩大手笔之时，事实上已经练习了太多的基本功，经历了太多的平淡。

作者:e 路狂飙 日期:2012-08-17 15:45

鲁迅先生曾经说过，地上本没有路，走的人多了，也便成了路。在现实当中，几乎所有的经验、技巧和模式，都是在平淡无奇的日常点滴中提炼出来的，就连著名的阿基米德原理都是在浴盆中发现的。尽管脚踏实地做好细节，并不一定会带来事业上真正成功，但如果缺乏这一环节，成功就会离你十万八千里。世界上最为强大的“富二代”和“官二代”莫过于历史上那些王子皇孙，如果缺乏底蕴，即使成功继承大统，也避免不了覆灭的命运。

作者:e 路狂飙 日期:2012-08-20 09:23

@明_akira 2012-08-19 12:07:55 楼主，书名求书名

《社会不教，精英不讲，坎儿还得自己过》 作者:e 路狂飙 日期:2012-08-21 09:22

从发展的角度来看，成功是一个不断演进的过程。譬如

你要成为某一方面权威专家，要在某个模块上首先实现突破，然后向更多的模块去拓展。当拥有成百上千个模块之时，框架基本已经搭建完毕，你也有所小成，接下来需要做的事情，就是要在每一个模块的广度和深度上继续下功夫，直至大成。一般来说，小成需要的时间为3~5年，而大成的周期为7~10年。我认识的很有朋友都有一个大致上的体验，钻研某一领域进入第七个年头之时，你才逐渐不再被一些似是而非的东西所迷惑，感觉豁然开朗，成就到了一个质变的关键点。作者:e路狂飙 日期:2012-08-22 09:47

只要你一步一个脚印去干，肯吃苦（真正的吃苦，而不是表态层面的吃苦），并努力积累、提炼和领悟，有所成就是迟早的事情。铁棒磨成针，功到自然成。也许你心急火燎，做梦都早日成功，但很多东西是急不来的，如果还欠一些火候，急也没用。我的一位朋友在QQ签名上写了一段非常经典的话，“世界上最远的距离不是生与死，而是有梦想，却不知道实现他的具体日期”。这样的心情每一个上进的人都曾有过，这是非常正常的一种心态，然而当这种情绪变得过于急切，就会走向浮躁、幻想或者绝望。在更多的现实中，你除了将前两步努力做好之外，在相当大程度上也只能用一种平和的心态去等待。也许这就是佛教徒悟道过程中常说的那个

“缘”字，缘分是用来追求的，倘若时刻未到，你着急来着急去还有可能会适得其反。

作者:e路狂飙 日期:2012-08-24 15:13

up

作者:e路狂飙 日期:2012-08-26 09:16

这在不少人看来是很笨的一个办法，实际上成功者就是这样炼成的。我们当然可以为成功添加很多方法和技巧，倘若深度解析，还是脱离不了这个基本框架的，日常功课仍然是基础中的基础，否则所谓的成功要不是海市蜃楼，要不是空中楼阁。就拿上面提到的老前辈来说，个人潜质和良好平台，对其专业水准到达巅峰，当然是非常重要的影响因素，但如果没有长达数十年之久“铁三角”般的努力，目前成就是很难想象的。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-08-27 08:42

(021)

——莫让高薪和加班废掉

铁律之二十一：年轻的时候，一边工作一边给自己不断充电，是非常必要的。很多青年俊杰为了眼前的高薪，不惜加班加点、通宵达旦，几乎成了工作机器，连必要的休息都

成了问题，结果透支了自己未来的发展空间，过早遇到职业玻璃顶。

个人职业发展，在很大程度上同企业运营一样，除了需要眼下多赚一些钱之外，还必须立足长远，为自己谋取更好的发展前景。人性的一个重要弱点，就是更加热衷于触手可及的眼前利益，特别是这个利益具有足够诱惑力的时候，很难去考虑那些看似飘渺、遥不可及和存在太多不确定因素的长远利益。

作者:e 路狂飙 日期:2012-08-28 08:19

也许我们每个人都遇到过这样的情况，当年我们所认识的某位朋友，在刚参加工作的时候，待遇就是大家的三四倍，当然工作量也非常饱和，令大家羡慕不已，甚至心生嫉妒。但转眼五六年过去了，很多人的身价都十多倍往上翻，而以往被大伙羡慕的人，薪水并没有多少增长，职业发展也似乎过早遇到了天花板，裹足不前，别人对他的看法似乎又发生了颠覆性的变化。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-02 22:20

产生这种现象的原因，并不是这些朋友潜质不好，也不是他们工作不努力，恰恰是由于他们潜质很好，才能一入社会就能拿令人羡慕的高薪，正是由于工作太努力，平时经常加班加点，所以没有时间充电、总结和提高，能力结构优化

和升级过慢，导致所能胜任的面过于狭窄，最终发展瓶颈期过早到来，现有平台上前进无望，跳槽也找不到更好的下家。其实说白了，他们的发展空间已经被“高薪酬”、“高强度”、

“低充电”的工作模式透支掉了。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-04 14:23

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-05 09:40

在这种“两高一低”模式下，即使你之前确实才华横溢，五六年下来恐怕也只能成为江淹和方仲永了。我曾经和朋友私下开过一个玩笑，说如果我是开发商，肯定不会组织那么多人跟“房地产三剑客”论战，这样只能帮助他们大红大紫，成就了大侠们的江湖地位，换成是我，通过一定层面的运作，给时寒冰和曹建海更好的平台，赋予他们非常体面的职位，薪酬待遇翻两番，工作量翻一番，到时本职工作都可能疲于应付，那会再有时间去对“房事”评头论足，短短两三年，就足以消除他们的影响力。事实上，历史上很多奇才就是在“被重用”的过程中泯然众人的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-06 10:27 欢迎点

评

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-07 09:39

我的一位朋友，当年是学哲学的，进入社会已经有十多年，毕业之后遭遇就业困难，先到了一家摩托车零售商那里做导购。后来老板感觉在未来五年内汽车会快速替代摩托，消费升级过程中蕴藏着巨大商机，于是开始转为经销汽车。尽管领导对他还是非常重视，但毕竟平台实力有限，成长较慢，难以给他提供更好的发展机会，另外女朋友在北京，因此开始选择“北漂”生涯，这时距离他毕业已经有三年多的时间了。到了北京之后，先屈就在某汽车信息机构做信息收集和分析工作，待遇不足 2000 元，后又辗转到了一家专门面向汽车行业服务的咨询公司，从事策划、调研和媒介事务，薪水一下子翻了四倍，飙升到 8000 元。五六年之前，这个薪酬水平在北京还是非常有竞争力的。我当年曾在公交车上，听到过一位北京城区老太的择婿标准，硕士学历，大企业白领，月薪不低于 7000 元。当然这个令人羡慕的薪水也不是很好拿的，不但要求熟悉行业，而且还必须是写作高手和快手，加班加点是家常便饭，通宵达旦也并不少见。几年下来，随着公司快速发展，以及他所承担工作重要性和复杂程度的持续提升，他的薪酬也一直在增长，2010 年全年下来收入为 15 万左右。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-08 21:30

刚开始的几年，他还非常自豪，毕竟出身农家，无钱无势，职业起点又低，完全靠自己努力，能达到这个程度，已经相当不易，基本在同学中算是走到了前列。然而，北京不同于寻常城市，用藏龙卧虎、高手如云来形容，一点也不夸张，户籍人口和外来人口两者加起来，接近 2000 万之巨，就按百里挑一的标准来寻找精英，高手绝对数量就多达 20 多万，这大致相当于中西部一个县的所有户籍人口，—如果再考虑北京人口整体职业化程度要远高于其他省份水平的因素，实际上在这里即使你年薪上百万、拥有上千万资产，都算不了什么。慢慢的，这位朋友的自豪感开始消退，陷入现实的发展困境之中。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-10 13:58

@学习吧 70 后 2012-09-09 17:42:34

为何成不了人材 你看天涯上有那么多好野 关键还是绝大部分人都喜欢听好话 对意见不是忽略就是无视甚至谩骂 想真正成为人材 即使是你的仇人 你都应思考下他说的话 有哪些对自己有用 从他身上能学到什么 能跨过这道坎只怕还不是人材那么简单

-----是这样的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-13 09:06

他本人属于非常上进那种类型的，又迫于非常现实的经济压力，他开始寻求更好的发展机会和薪酬待遇。但经过一年左右的努力，就发现了比较严重的问题。从内部来看，基本上已经到了瓶颈期，公司给他的发展定位是高级专业人员层面上，以往的安排都是朝着这个方向去培养，把他局限在很狭窄的一块儿，虽然这个岗位越来越难替代，但让他干其他方面的事情也存在着经历和能力结构匹配程度不高的问题。就算在公司外部寻求发展机会，也存在着类似情况。这么多年来，他自己的时间基本都被工作挤占，高度饱和，根本就没有余力去充电、修炼和提高，被彻底“捆绑式”纳入了公司的发展轨道。这么多年下来，他已经慢慢领悟到了其中的“奥秘”，但由于受种种条件的限制，已经无力改变这种局面。

作者:e路狂飙 日期:2012-09-13 19:25

我数年之前的一篇文章《一流人才缘何多出自体制内》，虽然争议颇多，但有一个说法还是被广泛认可的。一般来说，体制内单位，工作压力相对较小，可用来充电的时间和机会比较多，如果利用得当的话，自身能力结构可以得到很好的优化和升级，更有利于职业生涯发展到一个较高的层次上。而一些民企和外企，在“两高一低”的用人模式下，除非公司出于战略需要有意培养，你基本没有多少自主选择充电和

升级的可能。更何况，不少朋友还被眼前的“胡萝卜”所陶醉，远未意识到这个问题。若干年之后蓦然回首，才发现其中的一些门道，但可能早过不惑之年，为时已晚，只能在茶余饭后在晚辈面前故弄玄虚。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-09-14 09:52

(022)

——良好的悟性源自磨炼

铁律之二十二：书本上的知识往往是从实践中抽象和提炼出来的，并不能呈现更多细节，要想真正读懂，必须拥有相关实践经验，否则很难掌握深层次的东西，领悟也只能停留在表层，不但会给人留下夸夸其谈的印象，也很容易被别人忽悠。

能在书本上出现，或者能在口头上说出来的东西，我们通常称之为知识。但相对于实践而言，知识无论如何系统详尽，都无可避免的是一种抽象和概括，与客观情况还是存在一定差异的。从理论上讲，知识可以不断接近真相，但永远不会等于真相。不过我们也不能就此否定知识，特别是反应在书本之上知识的价值。书本知识的最大价值在于弥补个人实践经验的不足，并有利于人类共同非物质财富的传播和沉淀。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-16 09:28

也许很多东西说出来，人们感觉都非常简单，基本上近乎常识，当你真正应用起来的时候，似乎就不那么简单了。对很多知识、理论和模型的掌握程度，跟你的相关实践经验状况有很大关系。如果你之前那方面经验非常丰富，很多东西就会一点就透，而且还能做到精准把握。倘若你之前缺乏相关经验，即使你把它背的滚瓜烂熟，但你的理解毕竟还会有些很多肤浅的成份，真正在工作中应用起来，还是难以得心应手，只能通过不断实践来解决这个问题。譬如游泳，如果你之前没有经验，连狗刨都不会，学了再多再好的理论，一到水中还是要呛水的，那些东西还需要在不断练习中去领悟和吸收。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-17 14:06

@学习吧 70 后 2012-09-17 03:13:28

楼主是否做培训的 其实世间事了解越多越觉得无力像我这种草根 改变自己适应世界还是寻找适应自己的世界不清晰也是一种美 对绝大部分人而言 改变其实是一种更大的痛苦 除非你真心愿意主动去寻求痛苦

自己经历和观察到大量真实案例基础上的一些总结和感悟。按照一定方法和路径。人生是可以改变的，只是周期要长一些而已。

作者:e路狂飙 日期:2012-09-18 08:12

我自己的一个感觉，也听很多朋友讲过。SWOT、4P、4C等经典理论模式，几乎所有的商科类高职高专一年级学生都说的出来。像SWOT，理解起来也没有什么难度，但你真正利用它来分析问题，没有半年到一年的时间，是掌握不好的。4P和4C的真正掌握，没有十多年的市场营销和策划实战经验也是难以想象的。

作者:e路狂飙 日期:2012-09-19 10:31

我本人这么多年下来，体会最为深刻的三句话就是，“看山是山、看水是水”，“看山不是山，看水不是水”，“看山还是山，看水还是水”。这三种状态代表你对知识掌握的三个阶段，过程的演变是和时间联系在一起的，但其关键作用的还是实践。非常遗憾，很多人往往把“知”误当成是“悟”，其实“知”只不过是做到了“看山是山、看水是水”，而做到了“看山还是山，看水还是水”才算是真正做到了“悟”。

“知”不易，“悟”更难，只有“悟”对我们才更有意义。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-20 10:15

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-21 15:06

第一个阶段，可能你感觉已经将很多东西掌握了，其实也只能说你知道了这些概念。“小和尚念经，有口无心”，离真正吸收掌握还有很遥远的距离。在这个阶段，即使你学习的再多，也只是一个“知道主义者”。七八岁的小孩，就完全可以将《三字经》和《弟子规》倒背如流，甚至还能说出其中隐藏的所有典故和伦常，但也不能就此认为孩子已经掌握这两部著作的精髓。只有对人性 and 世道人情有了一个比较全面、系统和深入的认识之后，你才可能真正领悟其中的深意。而要达到这种程度，最起码在年龄上需要超过 30 岁。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-22 20:57 欢迎点

评

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-23 09:47

我们每一个人周围都存在着太多的“知道主义者”。无论你谈论什么，似乎都没有他不知道的，倘若让他们陈述，实际上对绝大多数内容不甚了了、似是而非，真正应用起来，还不知道会搞出多少事情。最为要命的是，在他们那里，对很多东西的价值判断正好相反，深刻的东西被当作浮浅，浮

浅的东西被当作深刻，接受不了任何不同意见，主动放弃了反思的机会，其实也就相当于放弃了进步的可能。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-23 17:54

第二个阶段，很多人已经开始对自己原来接受的知识体系进行反思，对原有或传统的价值观持怀疑态度。因为这个时候，随着我们实践的深入，逐渐发现那些知识和自己的亲身体会相背离。在这个阶段上，会有很多本来可以走向真正成功的人才误入歧途，走火入魔，也许反思的结果可能连不去反思都赶不上。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-24 09:11

举一个非常简单而且常见的例子，在对个人努力和事业成功之间关系的问题上，我们成年之前，都接受的是非常正统的教育，认为个人努力会导致事业成功，有所付出就会有所收获。当我们上了大学并开始进入社会之后，我们亲身接触和体验了太多的社会不平。譬如某位资质非常一般的同学靠家族的能量某到一份非常令人羡慕的工作，毕业不到两年就被提拔当了领导。随着类似的案例逐渐增多，心中原有的价值体系，可能就开始轰然倒塌，认为个人努力根本没有什么用，有一个好脑子不如一个好老子，学的好不如生得好，投胎也是个技术活儿。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-25 20:51

到此为止，很多人跟看破了红尘似的，感觉神马都是浮云，如果有人再提个人努力什么的，就一脸不屑的样子，可能还暗暗骂道，傻X，都什么年代了，还扯这些没用的东西，真TMD迂腐。其实，如果将事业成功看成一个公式的话，变量至少有几十个，其中最为重要的就有个人努力、家庭出身、教育背景、人脉资源、机遇命运等几大要素。个人努力虽然不是惟一的变量，但无疑占着非常大的权重。如果你在其他变量方面不占优势的情况下，放弃个人努力，就相当于自毁长城。

作者:e路狂飙 日期:2012-09-26 09:24

up

作者:e路狂飙 日期:2012-09-27 07:18

第三个阶段，只有比例很低的人才能够达到，因为很多人才在前两个阶段已经被埋没了。能到达这个阶段的人，已经经历了太多的风雨，而且基本都是能够从正反两方面或者更多维度进行反思的群体。他们不但从灵魂深处，真正认同传统的知识和价值，并能够应用自如，而且还能领悟到原来接受到的知识，其存在和发生作用的前提与细节，还知道遇到不同具体情况之时如何去变通。每种知识都存在着更深层次的前提和细节，但由于种种原因，不太方便直接讲出来，或者无法有效描述出来，可能只有靠自己不断实践和领悟才

能获得。“看山还是山，看水还是水”的境界，表面上看与“看山是山，看水是水”没有太大不同，实质上却有质的差异。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-28 13:56

(023)

——人脉之上的投资组合

铁律之二十三：以一种投资组合的心态去拓展自己的人脉。有的付出会有回报，有的付出可能不会有回报，有的付出回报快，有的付出回报慢，有的付出回报大，有的付出回报小。无论如何，我们都要广泛付出，只要整体上的回报大于付出即可。

常言道，在职场上发展，三十岁之前靠的是个人能力，三十岁之后靠的是人脉资源。这种说法之所以能在白领当中得到广泛流转，自然说明了它在实践当中的非凡价值。无可否认的是，每个人在拓展人脉资源方面，都具有非常强的功利性，希望通过此举来改变自己的发展状况。但不少人在人脉资源拓展问题上，存在着非常明确的投入产出核算，并将该指标推广到几乎每一个人脉身上，向每一笔投入要效益。

作者:e 路狂飙 日期:2012-09-29 19:03

这些人刚开始可能还会雄心勃勃，意图通过人脉资源的整合，为自己赢得前所未有的发展机会。几年下来，热情往往会大为消退，因为他们发现了这么一个基本事实，尽管自己苦心经营，确实多多少少认识了一些人，然而除了吃喝玩乐吹牛之外，并没有给自己带来多少帮助。或者从经济学角度来说，的确已经在此方面投入了不少金钱和精力，但并没有见到什么产出，可能发展了几十个人脉，只有一两个还有点产出，却也微不足道。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-01 15:21

@LaLa0o0o 2012-09-30 05:54:53 看的出楼主是个内秀的人，想改变自己从而改变命运，可是做为一个普通人，做事情的动力一般都来源外部，受外界的刺激而改变，比如一个被普遍承认牛叉轰轰的人，为什么要质疑自己反省自己？当然值得一提的是天生丽质难自弃的人除外。命运是存在的，知道命运存在还想逆天改命，首先俺很佩服，但是这并不能就能说明命好改，俺是很好奇，楼主，你现在的成就如何？你用你的新思维取得了何种程度的成就，期待楼主的回答。

多大的成就谈不上，酸甜苦辣都有。80年的产品，来自贫穷落后地区的社会最底层，完全零起点开始，现在和朋友

有家小公司，在北京房子两套，三本专著。我们在北京的老乡当中，白手起家，现在比我混得好的，占一半以上吧，一个是他们年龄稍微比我大一些，另外我进入社会经受过一些曲折，他们基本没有。最起码我眼前这些非常熟悉的人，可以勉强算得上成功案例，都是通过改变自己来改变命运的，也许你的看法能在现实中找到很多案例验证，但我的观点同样在现实中找到一大批案例。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-02 11:38

到了这个时候，有人就会开始动摇。自己所做的一切究竟值不值得，有些关系是否还应当维持下去，如果维持吧，势必会需要一定的成本，牵涉一定的精力，而且依旧不会有什么产出，如果不维持吧，就意味着中断联系，前功尽弃。有些新的人脉资源是否需要去继续拓展，结交某人在短期内能不能给我带来回报。有人说人脉投资是世界上少有的奇货可居、一本万利的买卖，但为什么自己却见不到效益呢；一直坚持下去会不会得到预想当中的巨额回报呢；这种投资是不是风险太大，最终颗粒无收；有些人虽然潜力很好，但在短期内不太可能给我带来什么好处，遇到这种情况我该拓展还是不拓展？

作者:e路狂飙 日期:2012-10-02 17:34

@天路幽灵 2012-10-01 16:34:17

我是受过很多挫折的人，人生艰难坎坷半生缘。感觉楼主的“帖子”基本正确。

我的此类东西，过来人看着更能体会其中隐藏的酸甜苦辣。找时间分享一下您的经历吧。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-03 14:58

其实，人脉投资跟其他任何投资行为一样，都是存在风险的，但不能因为其中的风险就不去投资。吕不韦当年可谓是削尖脑袋结识尚在赵国当人质的异人，虽然其后证明是非常明智的一个选择，然而从最初的情况来看，还是存在相当大风险的，日后能否有所回报，有着太多的不确定因素，但人家还是照投不误，最终做成了风险投资的经典案例。作

者:e 路狂飙 日期:2012-10-04 13:42 up

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-04 15:10

我的一个朋友，在北京某知名企业从事人力资源管理工作，有十多年的从业经验。他就认为，人脉投资是典型的长线投资，人脉资源的价值在于储备，如果从五年的时间看，可能很多人确实用不上，倘若用 10 年、20 年的时间去看，你认识的那些人，或多或少都会给你带来一些帮助，真正一点帮助都没有的很少。你认识的 100 个人当中，可能只有那么两三个对你的发展有较大帮助，其他大多数人只能在偶尔的

具体问题上对你有一些帮助，比如帮忙订个飞机票或者咨询一些急迫问题等不时之需。很多时候，你寄予厚望之人，未必能给你带来多大的益处，而那些你期望值本来不高的对象，却很有可能成为你的幸运之神。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-06 09:11

@智能电池 2012-10-05 07:15:01

从楼主的第一本钱是怎样被烧掉的开始看起'没有经历过创业的人是很少明白楼主讲的有多实在的'楼主''你这样大公无私的精神值得我们学习''我现阶段困惑不已'还望楼主不吝赐教'我很差的大学里出来'非常想进外企'现在我每天六点起来读英语'可是身边太多人都说我第一学历拿不出手'大企业都不会要我'奈何我实在是郁闷至极'请楼主指条明路'实在'多

发展好不一定非要去外企，毕业五六年之后，再去找工作、发展，关键的已经不是你的学历，而是你的经验、能力和资源积累的配套程度了。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-07 19:53

@智能电池 2012-10-06 12:09:28

楼主，您好，看到您回复我了，觉得好感激，好兴奋，

我去年毕业，和老公在海外呆了大半年，学习了日语和粤语，已婚已育现在一家早教做销售，来了两三个月，领导觉得我还蛮不错，觉得我有点做销售的天赋，成长的很快，是他带过的销售里成长的比较快的，交给我的事都完成的比较令她放心，也成了不少的单，但是这份工作让我基本每天加班到八九点多，又要从汉口赶回武昌，每天回家都感到很疲惫，一周休息一天，而且都是周一或者周二.....

不要去不同的行业当卧底，做探子，这样形不成好的积累，无论你打工还是创业，都是有害的。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-08 10:13

@智能电池 2012-10-08 08:52:11

为什么这是不好的积累啊，我不明白。不过我现在决定要在这家大企业好好做，按照我的职业规划来一步步走，您看我的想法行的通吗？

经验、人脉、关系，都是分行业的，如果你换行太多、太频繁，在任何一个行业都不容易形成厚重积累，当你从事任何一个行业的时候，都会感觉似是而非，自己的积累严重不足。一般来说，在一家大企业，起码应该干三年左右的时间。以后即使跳槽，尽量也不要换行。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-08 16:48

@智能电池 2012-10-8 12:34:00

谢谢楼主真心指点，来武汉请联系我，一定要请您吃顿饭。我现在是一家电气行业，这家企业刚搬迁工厂来这边，人很少很少，我有同学在这边，觉得提升机会还是很多的。我现在决定在这边至少做个两三年，先摸进五百强的门再说，我自己也是一个愿意不断学习进取的人，希望我能早日抓住机会实现月薪五千的第一个目标。这真的是我现阶段的想法，如果太幼稚或者不切实际，还望楼主多点拨，不胜感激。谢谢。

公司大不一定发展的好，不一定收入高，你现在多大年纪了，毕业多少年了，具体做什么工作，怎么还奔着月薪5000去啊。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-09 10:24

@智能电池 2012-10-08 17:23:29

楼主您好，我今年二十三，大四婚了，去年七月毕业。在家带段时间孩子，就马不停蹄的出来找工作了。工作真有点说不出口，我是一家早教培训机构做电话销售把人约来不停的跟他们洗脑让交钱，业绩压着，有心理压力大不说，而且一个老同事老是抢我的单，领导让我自己和她沟通，但是她

根本就是不愿意负责任的人，跟她说什么她都能找到理由推卸，所以我也不愿意多说。而且公司也蛮不正规，几乎天天加班让我到十点多才能到家，太晚经常.....

还是要找家正规的大企业锻炼上两三年。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-09 15:09 up

作者:e路狂飙 日期:2012-10-10 13:51

这位朋友的观点，可以带给我们更多启发。我们完全可以用一种风险投资的理念，来看待人脉资源的拓展问题。专业的风险投资商，当然也会考虑每一项具体投资的投入产出比和风险程度，但不会因为一些项目风险大而不投，他们更重视的是项目的奇货可居程度，在整体组合上的安全性，以及投资总体上的回报水平。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-11 09:29

@学习吧 70 后 2012-10-10 18:18:34 每个人的时间精力都是有限的 能专注一个点且深挖下去 机率会高很多 多年前的高考作文题都有这么一个命题挖井人 其实道理所有人都懂 只是前提是凭什么知道并坚信这个地方有水 个人能力这时就起作用了 更多地去培养自身的能力才是问题的关键 天使投资的方式对绝大部分人是能看不能用的

如果不是绝对不靠谱的沙漠地带，沿着大致的水脉，坚持下去，是可以挖出水来的。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-13 16:42

@马尾巴翘 2012-10-10 17:23:29

楼主关于 20-50 岁抢岗位那段有点牵强，20-50 岁的面太宽了，20 岁之前的还没工作，50 岁之后的基本面临退休了。

关于“跳槽管理”那段，很认同，我深有感触，且正在烦恼中，一次错误的选择几乎就把自己毁了，因为时间不饶人啊，发现自己严重贬值。

看工作档次，很多工作，确实 20-50 岁之间的人存在竞争，社会上也有太多的人六十岁之后都退休不了，对于非体制内的，没有社保的人来说，需要活到死，干到死。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-14 10:40 如果我们将每个拓展的人脉都看成是一个独立经营项目的话，人脉资源拓展就玩钱可以看成是风险投资。在这种模式下，可以从这么几个方面经营自己的人脉。按照不同的功能拓展自己的网络，比如你可以将很多朋友赋予不同的功能，张三是用来聊天的，李四是用来深度交流的，王五是用来逛街的，赵六是用来搞项目的。在此基础上，功能在

组合层面还应当不断优化，而且重点功能上的人脉要优先拓展。

值得注意的是，这种功能在某种程度上也是可以相互转化的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-14 15:19

以一种更加开放的心态去对待这个问题，我们可以将此看作是长期的战略性投资，不要过分计较一城一池的得失，而将眼光放在整盘棋上。很多时候我们丢车丢马，或者吃马吃炮都算不了什么，关键是能够赢得全局的胜利，赢得盘满钵满。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-15 09:03

@学习吧 70 后 618 楼

回复第 617 楼(作者: @e 路狂飙 于 2012-10-14 15:19)

以一种更加开放的心态去对待这个问题，我们可以将此看作是长期的战略性投资，不要过分计较一城一池的得……

=====

支持 快餐日益盛行的今天 不容易做到呵 -----

确实难度和诱惑很多，看看似朴素的东西还是有用的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-17 08:50

人与人之间毕竟是有差异的，我们不能要求你认识的每一个人在大致相同的时段都能给你带来相差不大的帮助，有人可能对你的帮助大，有人可能对你的帮助小，有些人的帮助来得早，有些人的帮助来的晚，有的人三年不开壶，开壶顶三年，这都是非常正常的事情。也正如很多风投资项目，连续五年亏损额都可能很大，导入期一旦结束，回报也很有可能是几何级数的。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-18 15:01

@学习吧 70后 623楼

回复第 621 楼(作者: @e路狂飙 于 2012-10-17 08:50)

人与人之间毕竟是有差异的，我们不能要求你认识的每一个人在大致相同的时段都能给你带来相差不大的帮助……

=====

有心栽花花不开 无心插柳柳成荫 有目的有重点去开拓人际关系 是要有很高要求的 现代社会 谁也不是蠢人

-----按照组合投资理念去做

这个事情作者:e路狂飙 日期:2012-10-19 10:05

@学习吧 70后 625楼

回复第 624 楼(作者: @e路狂飙 于 2012-10-18 15:01)

@学习吧 70 后 623 楼

回复第 621 楼(作者: @e 路狂飙 于 2012-1.....)

=====

其实为人民服务在个提法好 能为越多的人服务 你成功的机率越高 对于 " 三无 " 人士来讲 最终还是要提高自身想法找到为更多人服务的途径

呵呵，不是为人民服务，而是组合式人脉投资，借鉴风险投资的“投资组合”理念，你需要用风投的眼光来看待人脉。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-20 15:57

@runner1990 629 楼

说实话，我非常反感肤浅的所谓成功学，不过楼主的帖子，还是很喜欢读的，从中能看到一个理性的脉络。有空再来把它读完。

期待楼主的干货出来。

呵呵，我是反成功学的，谈的是失败学，这本书 4 月份已经出版了。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-21 17:42

人与人之间毕竟是有差异的，我们不能要求你认识的每一个人在大致相同的时段都能给你带来相差不大的帮助，有人可能对你的帮助大，有人可能对你的帮助小，有些人的帮助来得早，有些人的帮助来的晚，有的人三年不开壶，开壶顶三年，这都是非常正常的事情。也正如很多风投项目，连续五年亏损额都可能很大，导入期一旦结束，回报也很有可能是几何级数的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-22 12:33

要长期经营。每个人都如同项目，或多或少会有一些成长性，并且周期和幅度都有很大差异，这在一定程度上可以确保你从不同人那里不断获得益处，自己的事业也自然能够水涨船高。就如你手中持了 100 支优质长线股票，随着时间的延续，你不断会有惊喜出现，甚至某一天，你手中的资产还会出现爆炸式地增长。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-23 09:11

万变不离其宗，逐末不能舍本。自身实力增长和资源掌控程度的提高，是利用和整合人脉资源的基础，除却如此，其他一切就如无源之水、无花之果，皆依靠不住。在我们周围的现实当中，有太多的人因忽视自身实力的提升，单纯为了人脉而人脉，最终在职业发展上陷入非常被动境地的例子。物以类聚，人以群分，只有强者才会得到强者的尊重，只有

英雄才会得到英雄的爱惜。你想积累到什么样的人脉，你就首先应该成为什么样的人。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-23 14:22 欢迎点

评

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-23 21:48

(024)

——人性的特洛伊木马

铁律之二十四：人性最大的一个弱点就是经不起别人对自己好。只要你积极主动，并且次数足够多，绝大多数人都会产生不好意思的感觉，用他自己的方式来回报你。——这是社会资源拓展的一大法宝，以一颗善心去认真实施，终会凯歌高奏、大有所获。

不少朋友认为人性最大的弱点在于自私和惰性，其实经不起别人对自己好才是人性中最大的弱点。投其所好之所以会成为攻心秘笈，就是以此为前提的。无论是看文学作品，还是经典史迹，抑或我们自己身边，从来都不乏通过积极主动持续“对别人好”而达到目标的案例。而且无论对方是什么样的人，皇帝，权臣，美女，学者，将军，平民，也无论什么样的性格和年龄，也无论本质好坏，无论意志有多么坚定，无论什么肤色和种族，几乎无一例外会被这种方式搞定。

也许有人不太认可本人的这种说法，那你就自己反问一下自己，看看能不能完全杜绝这一弱点。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-25 08:50

@学习吧 70 后 647 楼

回复第 644 楼(作者: @e路狂飙 于 2012-10-23 21:48)

(024)

——人性的特洛伊木马

铁律之二十四：人性最大的一个弱点就是经不起别人对自己好……

=====

人非草木 孰能无情 但这个弱点对大多数人是有用的但让你能产生几何级增长的人估计对此绝缘

看以什么样的心态看待这个问题了，这本来是很中性的一个东西，只要你前提是不作恶即可。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-25 11:15

只要你持续不断主动给别人带来好处，对方往往就会很不好意思，感觉到他已经欠你很多，你在此基础上提出一些要求，只要不是太过分，基本上都会得到满足。在这里举一

个十分常见的例子，某个男孩追求某个女孩，本来女孩并不喜欢他，但最终还是追到手，倘若日后女孩被问及原因的话，十有八九的回答是，感觉那个男孩对她最好，自己被感动了。在谍战片当中，那么多机要部门被渗透，其中很重要的一个原因，就是某些关键人员，在形形色色的攻势下，成为了谍报人员的俘虏。还有那么多腐败案件的发生，从案发后披露出来的细节的来看，不一定是某些人原本有多坏，而是败在了人性的这一弱点之上。而普通人之所以会上当受骗，很大程度上也跟此有关。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-26 21:17

虽然经不起别人对自己好是人性中最大的弱点，但每一个人的易攻方向和强度都存在着明显的个体差异。譬如，你在职场当中同样拉拢别人，有人你需要经常和他吃饭吹牛，有人你需要和他多进行业务交流，有人需要你多关注他生活中的一些问题；有人需要你花半年时间搞定，有人需要你花一年时间搞定，个别极端的可能需要你花上两三年时间；有人能够不断给你回报，但累计起来也并没有多少，有人给你的回报时多时少，总体下来还算可以，有人可能三年都没有回报，你给他的好处却照纳不误，等到某天他给你回报之时，大的非常惊人，可能你做梦都没有想到。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-27 23:42

@胡龙象 656 楼老

师：

您好。这两天一直在看您的帖子。希望您能给指点指点。

我是一名 三本财经学校 审计专业的农村大学生。男
我这人还算比较上进，也在努力让自己更加优秀、进步。
我现在已经大二了，但是我不怎么喜欢 会计类的工作，
因为自己这个人平时是比较邋遢、拖拉、有些吊儿郎当、做
不了仔细细心的工作。家里这方面又没什么人认识。所以就
感觉自己以后做不了这份工作，想在这份工作中取得.....

很多事情都是没有办法的，从事这份工作不一定是自己
所喜爱的，而且多数也不是自己喜欢的，，，时间长了，工作
不只是简单的工作。

你说你现在改换专业是不是也是很很现实的想法啊？而
且你这个大学机会也不是太容易，我的建议，珍惜眼前的学
习机会，掌握尽可能多的专业知识，同时发展自己的业余爱
好！

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-29 17:31

@q1036245377 661 楼

物竞天择、适者生存，人本来就是环境的产物，只有最好的适应环境才能身存下来。但是只是适应环境还不够，我们还得改造环境，这才是我们该追求的。楼主好文，受教了。

内外双修，才有利自己的真正进步。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-29 21:03

当然，这里并不是教您学坏，而是告诉大家应当在遵守法律和道德底线的基础上，善于应用人性的这一特点，为自己拓展更为广阔的社会资源，进而实现个人在职业生涯方面的理想。也许有人在这里会说，帮助人也是需要成本的，不断付出，老是没有回报，时间一长恐怕时间、精力和资金上都受不了。其实，还是要具体问题具体分析。对别人好这种事情也是可以分类的，如所耗费的时间、精力和资金，有的可能费时费力，会挤占其他资源，譬如帮别人写策划方案，最简单的都可能需要花你1-2天的时间，甚至1个月的时间也未必能打的住；有的对你来说可能是举手之劳，对于对方来说却如雪中送炭，比如为他人提供一个信息或者窍门，完全是几分钟就可以搞定的。如果稍做统计，我们就会发现后者所占的比重其实并不低。

作者:e路狂飙 日期:2012-10-30 09:36

对别人好此类事情上，我们也可以引入管理机制。先将攻关对象大致上分为A、B、C、D四类，并引入阶段和过程化

管理理念，先后分为甲、乙、丙、丁 4 大阶段，这样基本上就形成了一个管理矩阵，16 大类型化管理模块。优先级越靠前，阶段越靠后的对象，越值得大力投入。比如，A 类是重点攻关对象，而 A-丁最应当投入的，而 D-甲只能做一般性主动进攻。对待 A-丁，如果某类投入确有必要，即使可能耗费大量的时间、精力和资金等方面的成本，都应在所不惜。对待 D-甲，对其示好最好还是用举手之劳的方式，不要挤占太多资源。当然，像举手之劳的事情，可以实施在这 16 个类型当中的任何一种对象的身上，也可以大面积集中地去应用。

作者:e 路狂飙 日期:2012-10-31 17:25

如果非要从人世间找出一种无坚不摧的力量，那一定就是“主动对别人好”。为了避免产生可能存在的误导，我们在此还要特别强调一个前提，此项策略的实施，必须与自己的职业生涯规划结合起来，而且在某些方面必须发扬，在某些方面必须舍弃，我们的时间和精力都是有限的，好钢一定要用在最为需要的地方。我们自然需要某种“博爱”精神，但也必须注意其实施的领域，以及爱之所及的结构与动态变化情况，即应行之有效，又要避免给自己带来沉重的负担。

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-01 08:35

你可以将利用人性的这种弱点的方式，看成是阴谋诡计，

也可以看成是江湖当中必不可少的人际关系技巧。实际上，这根本就算不了什么阴谋，可以算作一种谋略，或者说是一种阳谋。你一个劲地对某人好，他当然知道你有某种企图，然而人毕竟不是机器和程序，人是有感情的，心中有自生而来的“一杆秤”。只要他不拒绝你对他好，或者是没有办法做到拒绝，或者是拒绝没有产生效果，到了一定程度就必然会感动，感觉已经欠你很多很多。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-02 08:18

@学习吧 70后 672楼

回复第 671 楼(作者: @e路狂飙 于 2012-11-01 08:35)

你可以将利用人性的这种弱点的方式，看成是阴谋诡计，也可以看成是江湖当中必不可少的人际关系技巧。实……

=====

有道理 再清晰先付出后收获就好 像农民一样播种

-----欢迎斧正。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-03 17:53

@智能电池 601楼

谢谢楼主真心指点，来武汉请联系我，一定要请您吃顿饭。我现在是一家电气行业，这家企业刚搬迁工厂来这边，人很少很少，我有同学在这边，觉得提升机会还是很多的。我现在决定在这边至少做个两三年，先摸进五百强的门再说，我自己也是一个愿意不断学习进取的人，希望我能早日抓住机会实现月薪五千的第一个目标。这真的是我现阶段的想法，如果太幼稚或者不切实际，还望楼主多点拨，不胜感激。谢谢。

来自 UC 浏览器

-----谢谢，有机会连续！

作者:e路狂飙 日期:2012-11-03 18:08 顶

顶

作者:e路狂飙 日期:2012-11-03 19:39

在此基础上，当你请求他帮助时，只要不是太过分，已经能够产生近乎命令的效果，具有很大的心理强制力，由不得他不做。或许他确实有些苦衷，暂时帮不了你，或者这件事情之上帮不了你，在绝大多数情况下他也会在别的方面想方设法补偿你。从整体上看，你在人际关系上有付出，就会有回报的，我们要想在职场当中打开更大的局面，可以去尝试一下这个方法，或许你此后的职场就能顺风顺水。

——

作者:e路狂飙 日期:2012-11-05 09:29

(025)

——自我救赎才是天道

铁律之二十五：很多人在职场上存在遇明主、靠大侠的思想，过分依赖于“他救”而不是“自救”，结果造就了自己碌碌无为和怀才不遇。自救者天救，才是真正的天道，努力靠提高素质、优化能力、业绩表现，和维护自己应有权利来获得发展，成功概率才会更大。

在国人传统的意识当中，找伯乐、遇明主、靠大侠等思想还非常厉害，总是希望生命中能够出现某个贵人，自己的命运顷刻间发生改变。于是很多人天天幻想着奇迹能降临到自己身上。我们古往今来的很多文学作品也一再宣扬这样的情节，以至于人们一旦遇到困境，就期待伯乐、明主、大侠等“救世主”类型的人物出现，能够拯救自己于水火之中。

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-07 10:13

@学习吧 70 后 691 楼

明白交换法则 你要用别人就先想自己有什么可以给人用而且又正好是别人刚好用得上的

-----是，这个应该是放在首位的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-08 10:05

@Geemint 703 楼

楼主请继续，书名是什么，我要买

《社会不教，精英不讲，坎儿还得自己过》，当当、亚马逊、京东和淘宝之上都有。

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-09 10:29

这是一种非常典型的“他救主义”想法，这种思维一旦盛行，无疑增加了伯乐、明主和大侠们的需求程度，也加重了他们的包袱。即便是尧舜再世，看到这么多他救主义者，也会深深地感到失望。人的生命因奋斗而精彩，人的灵魂因不屈而高贵。自己的前程永远是自己争来的，当然这里的“争”有两层含义，一层是需要靠自己不断努力奋斗，作出成绩和贡献来换取，另一层是你的待遇要靠你自己去争取，成绩和贡献并不能自动换来待遇，老实人永远是要吃亏的。在《杜拉拉升职记》当中，主人公的升职机会就是通过跟李斯特的斗争争取来的，而之前尽管拉拉做了很多很多，而老李只是把她当作磨驴对待，并没有打算给她多少升职和加薪机会。

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-10 08:52

Z先生，现在有四十多岁的样子，多年下来早已跻身于技术精英的行列，所供职过的公司都是他们圈子内的主流企业。

他也感觉奇怪，无论自己到什么平台，领导都把他当骨干去看，但职务提拔的事情总是跟他无关，考评他总是得分不高，本该他拿的奖金总被七扣八扣。这位老兄笃信业绩和报酬都应该用努力工作去换取，感觉那些职场技巧及办公室政治都是在搞厚黑学的东西，是见不得光的阴谋诡计。他这么多年来，总是希望能够遇到一个好的领导来真正赏识他，给他一个公正的待遇，但接近二十年的时间一直未能如愿。他自己感觉老受领导欺负，被鞭打快牛了，还不好好给草料吃。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-10 11:55 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2012-11-12 09:22 随着沟通的深入，我逐渐了解了其中的缘故。可怜之人必有可恨之处。无可否认，这位老哥属于典型的做事认真、踏实肯干和酷爱钻研那种类型的，身上具有那种“不用扬鞭自奋蹄”的老黄牛精神。但在他身上，你也能明显感觉到道德洁癖的影子，缺乏职场阶级斗争意识不说，就连正常的人情往来，都看作是拉帮结派、搞小团体，对《杜拉拉升职记》这类红得发紫的职场小说，连内容看都不看，直接断定是在搞歪门邪道，还不让他认识的朋友去阅读，说是怕精神受到污染。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-13 13:38

我在和他交流了几次之后，跟他说站在领导角度人家完全没有错，而所有的责任都在他自己。其一、作为管理者，非常重要的一个基本素质就是沟通和协调，虽然制度和流程会赋予你各种各样的权力，所有的沟通和协调都应该在制度的框架下进行，但这毕竟会牵涉到很多其他人员，这些人素质和秉性肯定是良莠不齐的，不可避免需要一些灰色的方法和技巧来搞定。如果做不到这一点，往私处说就是你不会搞关系，往公处说就是你能力不行，不适合当领导。其二、任何一个管理者，手中所掌握的资源都是有限的，都希望能够^在现有资源的基础上实现利益最大化，像他这样不需要激励就能干得很好的，为什么要给你激励呢，完全可以在他身上将资源省下来，用在能产生激励效果之人的身上。其三、全天下人都爱吃软柿子，该你得到的利益，也完全够资格去争取，而你不争取，说明职场阶级斗争意识太差，连自己的合理利益都保证不了的人，如何能够保证领导和公司的利益，这样的人，即使貌似道德楷模，谁又敢真正去用你呢？！其四、人在本性上都是逐利的，你平时不能给同事和领导带来个人利益，在晋职和加薪等关键时刻，谁又会去帮你呢。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-14 10:40

自救者天救，不要把自己的命运太多的寄托在外界。我国自古以来就有“救急不救穷”的说法。倘若你将命运的改

善一直寄希望于“伯乐”、“明主”、“大侠”和“神明”等抽象的符号之上，慢慢就会消磨掉自己奋勇拼搏、力争上游和维护利益的精神，如果愿望长期得不到满足，则很容易出现事实上的碌碌无为，和自我认知上的怀才不遇。在职场上发展，我们应该将命运更多地掌握在自己手中，一方面要努力靠提高素质、优化能力、做出业绩，来为自己赢得发展的资本，另一方面也靠努力争取和维护自己应有的权利来谋求更好的发展。在优质资源面前，永远是狼多肉少，不努力争取，那会有你的份儿。尽管Z先生的例子有些极端，但职场上受欺负的老实人并不鲜见，领导一句“好好干，不要有什么想法，下一次会优先考虑你的”，就算是把你打发了。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-16 11:37

其实在现实当中，即使真的遇上伯乐、明主和大侠，他们的责任也只是平衡权利和义务之间的关系，或者说是帮助真正的人才脱颖而出，使做出成绩的人能够得到公正对待，维护人类最基本的价值准则，而不是简单的“劫富济贫”，亦不是利用自己的能量来“养懒汉”。“自救者天救”，如果自己的努力程度不够，别人去帮助你，实际上也是违背天道的。从概率角度来讲，你能够碰上伯乐、明主和大侠们的几率本身就很低。就算你有幸能碰得上，他们一般都奉行的是

“救急不救穷”原则，如果他们感觉你没有尽到自己的责任，也不会向你恩施什么惠泽。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-17 20:04

@学习吧 70 后 725 楼

回复第 723 楼(作者: @e路狂飙 于 2012-11-16 11:37)

其实在现实当中，即使真的遇上伯乐、明主和大侠，他们的责任也只是平衡权利和义务之间的关系，或者说是……

=====

谁也不是全才 贵人能看上你 说不定你的思路能力也可以帮他实现另外的理想而他是无条件做的

嗯，这个可以归结为你在他那里有利用价值。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-20 10:46

@话满楼 2011 727 楼成功骑士没有规律的，却有太多的偶然。

事业发展跟下棋一样，看上去每一步都是偶然，没有规律，如果依靠梳理统计的方法来进行解析的话，还是有很多规律，最起码还是技巧可循的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-21 14:20

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-22 10:43

与此同时，伯乐、明主和大侠们更加信奉“授人以鱼不如授人以渔”的，也许他们真的会帮你，但会更加侧重方法论层面，给你一些思维模式和具体方法上的指导，一般绝不会包办代替，反而帮你承担了本来应该属于你自己的责任。

——

作者:e 路狂飙 日期:2012-11-25 15:45

(026)

——横向拓展你的职业历练

铁律之二十六：职场生涯中，绝大多数人的苦恼和困惑惊人相似。如果我们能够经常与亲友同学们进行沟通，分享彼此心得体会，就可以横向拓展自己的人生阅历，少走很多弯路，事业发展也会像上了高速公路一样，前途自然能够光明和远大一些。

倘若将人们在职场当中的苦恼和困惑进行梳理和归类的话，我们往往会发现，绝大多数人面临的问题都惊人的相似，特别是同龄人之间更是如此。如果将一些人的经验和教训进行提炼，对其他人或多或少都会有些帮助。为了达到这个目的，在客观上就要求我们与亲朋好友们

能够相互分享各自酸甜苦辣和心得体会，借以横向拓展人生阅历，进而使自己的职业发展更为顺畅。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-26 16:04

up

作者:e路狂飙 日期:2012-11-28 08:31

@遗忘 1942 737 楼

楼主，作为一个即将毕业的专科生，专业知识也没有学精，处于中等，为人处事还是不太在行，人生阅历也潜，请问怎么安排？

前三年不用考虑太多的东西，选择一个行业踏踏实实扎下跟，其他所有的职业规划之类的东西，都必须建立在基本功过关的基础上。

作者:e路狂飙 日期:2012-11-28 12:10

但在现实当中，很多人对于此类话题讳莫如深。见面之后，吃吃喝喝，吹牛唱歌，调侃扯淡的事情多，彼此之间进行职业交流的少。由于实用功能差，聚会变得越来越没意思，次数也会越来越少，直至越来越难组织。最终彼此之间除了一个简单的问候之外，好像不再有什么共同话题。本来应该分享的经验，到了此时变成了信息相互封闭，每一个人只能靠着自己的悟性和运气去发展，更多的人也只能靠吃一堑长

一智，甚至是吃十堑长一智的方式来实现自己的成长。在这种信息和经验“孤岛”状态下，个人要想得到较好的发展，除了运气成分外，需要付出的代价往往会太过沉重。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-01 13:37

也许很多人都想当然地认为自己的经历具有独特性，别人的经历和经验都不足为凭。其实这在很大程度上是一种误解。人类社会上的一些元素，不同于物质世界，自有文字可靠的几千年历史以来，物质文明的丰富程度真可谓是日新月异，古今大不相同。但世道人情及其间隐藏的规律，却具有超强的稳定性。如果我们从中抽象出来一些重要元素和变量，其排列组合是有一个定数的，而且在出现概率上还会呈现正态分布，亦即某些类别的排列组合，尽管数量不多，但在发生的概率上相当集中。如果我们再考虑上所处时代、家庭出身、教育背景、成长环境、年龄阶段等因素的相似性，其实这种集中化的特征会更加明显。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-01 19:24 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2012-12-02 11:18

换而言之，不管你承认与否，无论从现实当中的直观角度，还是从科学性很强的数理分析角度来看，周围之人所遇到的一些问题，跟我们自己都有着非常大的相似性，

他们的发展经历和经验教训，对我们有着非常好的借鉴价值，没有必要非得自己吃苦受累亲身体会和感悟一番。

牛顿曾说自己之所以能取得那么大的成就，是由于他站在了科学前贤们肩膀之上的缘故。很多人认为这是牛顿非常谦虚的一种说法。

其实不然，牛顿的伟大不但是因为他在科学上的划时代贡献，还在于说话非常诚实中肯。知识作为人类共同的财富，最重要的价值还在于传承和发展。如果没有前贤们的积累和铺垫，即使牛顿本人再聪明，也不太可能取得那么高的成就。同样道理，如果能够在职业发展上从别人的经历中吸收更多的东西，我们也就相当于站在了别人的肩膀之上，会发展的更有高度，整体上会发展的更好。在这种分享模式中，我们每一个人既是经验的提供者，又是经验的接收者，大家都能够从中受益，真正做到了“多赢”。

作者:e 路狂飙 日期:2012-12-11 13:11

@beta912 751 楼

书是买了，看得很是过瘾。

非常矛盾的是：

就怕需要有阅历的人才看得明白，而这又没什么帮助了；没什么阅历的人最需要看这种书，而他们又未必能够看得懂，或者这些人压根就静不下心来看！ -----

呵呵，还是有介于两者之间大量人群的。

作者:e 路狂飙 日期:2012-12-12 10:18

up

作者:e 路狂飙 日期:2012-12-13 09:19

事实上，显望家族当中的成员在整体上的发展，之所以能够优于普通家族，除了良好的家庭背景和严密的社会关系之外，内部相互分享各种社会经验也是非常重要的一个因素。在一些更为特殊的案例中，家族内部的各种经验能够进行系统的代际传承，甚至还会变成秘而不宣的教程。尽管不少人持不认同态度，但现实一再证明，很多模式确实是可以复制的，就跟特警可以批量培养一样。

作者:e 路狂飙 日期:2012-12-14 18:11

或许有人会认为，没有必要将自己的这些东西同亲朋好友讲出来，这样会给他们提供茶余饭后的笑料，类似的东西完全可以通过影视作品、各类图书以及网络资源来补充。这就出现了又一个误区，以上渠道的东西，可能会非常系统和全面，但终究属于公开的东西，出于各种因素考虑，会对一些问题进行技术化处理，跟原生态状况还是存在很大差别。同时他们要照顾到太多的受众，某些问题点可能也会涉及到，但针对性不强，很难深入细致展开去阐述。同时，很多内容还会出于商业化的考虑，过分迎合受众心理，而对本质和规

律性的东西做了一些扭曲，就如为了迎合客户瘦肉率的需求，部分生猪养殖户大量使用瘦肉精一样。更何况，不少创作人本身的水平就存在瑕疵，很多作品是胡编乱造串出来的。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-15 20:17

只有私下相互交流的东西，才更有针对性，最真实和最有价值。遗憾的是，很多人天天哭着喊着要学习，与自身利益最为密切相关的东西，最为有效的学习方法和对象，却被无情的抛弃。也许你感觉这是笑话，而我每每想到这类事情的时候，怎么也笑不起来。这是一个很严肃，又不能不令人悲哀的现象。尤其是当你由于无人指导经历过很多曲折，而又有所领悟之后，这种感觉会更为强烈。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-17 08:33

@石头傻蛋 769 楼

事物都是在不断发展变化中，成功与不成功在于你自己最想要的是什么，到老来可以无悔自己的选择！并且有个过得去的生活状态。

我认识一人原来美院学油画的，毕业几年后搞建筑装修，做的很好，为了去北京 798 搞美术后来装修公司转给别人做了，车也卖了，去丽江开了家客栈，上路后基本是他老婆打理，一年现在也就 10 来万不到二十万收入。然后自己又去北

京 798 搞了，不过名气没出来，目前单靠那个赚不了什么钱，北京.....

选择自己想要的生活状态是有前提的，只有在做到生存有保障的基础上，才能去谈做你喜欢做的事情。你喜欢做的事情，可能或保证你的基本生存条件，可能保证不了，二者只存在交集，但决不重合。而且成功与否还存在主观体验和客观标准的差别。即使是在做自己喜欢的事情，并不意味着成功，可以有三个标准进行判断，一是基本生活来源受不受影响，二是在这个方向上能否做到及格以上的水平，三是可不可以得到专业圈子的认可。这三个标准当中第一条最重要，直接决定你喜欢做的事情在多大程度上能持续下去，而不至于被迫中断。

作者:e 路狂飙 日期:2012-12-18 12:11 欢迎点评

作者:e 路狂飙 日期:2012-12-20 14:45

@天外有仙 776 楼这个说的非常好，

做自己喜欢的事情，就是成功。前提是能保证基本生存。

如果家庭不能照顾，妻子不得温饱，还要做自己喜欢的事情。

这是不负责任。。人类，做自己喜欢事情，是一种权利，
是争取来的，

不是天赋的。

-----同意！

作者:e路狂飙 日期:2012-12-21 15:43

实际上，如果你能信任对方，将自己面临的问题和困惑主动讲出来，绝大多数人还是尊重你隐私的，而且还会答疑解惑，针对性地给你建议。退一步来讲，即使你不愿意将自己的情况讲出来分享，也可以将带有一定普遍性的问题，或者你观察到别人身上的一些现象，与亲朋好友，特别是经历丰富的年长者进行探讨。通过这些方式，再结合自身实践去领悟，就相当于大大拓宽了自身的社会阅历，在未来的发展当中少走很多弯路。在职场上发展，怕的不是起步晚、起步慢，最忌讳的是弯路走得多，如果少走弯路，就算三年上一个台阶，十五年之后，就已经发展的相当好了。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-22 15:46 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2012-12-23 12:32

@情兮飘摇 787 楼

成功在于机缘巧合。亦如爱迪生所说，99%的汗水加1%的灵感，而那1%的灵感是最重要的，甚至超过99%的汗水。现实也是如此，身边很多能力平平之人，傍了靠山，找到门路，财富就会迎面而来。现在各行各业，只要能赚钱的，哪个不到处充斥这官员、小吏的身影。

能力本身是分层次和结构的，你所认为的能力平平的，未必就是真的能力平平。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-23 17:11

up

作者:e路狂飙 日期:2012-12-24 11:17

(027)

——信息化时代的扁平式充电计划

铁律之二十七：_随着信息技术发展，高校、科研院所和藏书机构垄断知识的局面，正被日益打破。这就使得人们突破时空限制来获得自己所需的各种知识，成为一种可能。在新的形势下，对知识的检索、整合及挖潜能力，远比重研究生继续深造重要。

尽管存在着各种各样的争议，但信息资源还是以前所未有的速度进行爆炸式扩散。只要你用些心，实际上就完全可以获得大量的免费公共资源。在目前的信息传播模式下，电

视专题节目视频在互联网上可以供你随时随地进行观摩，互动百科是一个在线动态更新的强大知识库，社区和文档分享网站为你感受一流企业的培训材料提供了便利，各大门户网站的公开课使我们足不出户就可以分享世界顶级名校的课程，空前发达的出版业使得最前沿的理念和模式传播周期越来越短，各种虚拟圈子使五湖四海有着共同兴趣、爱好和志向的人聚在了一起。换言之，信息传播越来越扁平化，整个世界变得越来越平坦。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-24 18:47 欢迎点
评

作者:e路狂飙 日期:2012-12-24 21:03

但这一切在十五六年之前，都还完全不可想象。直到上个世纪90年代中期，衡量一所高校和研究所的实力，图书馆藏书数量、结构和更新速度，是一项极为重要的指标，另外一项重要指标是学生能在多大程度上接触到更大的信息量，和更为前沿的知识。譬如当年的清华和北大，在这些方面拥有绝对优势。他们不但在各个学科上拥有国内数量最为庞大、结构最为合理、更新速度最快的图书资源，还可以隔三差五将国内各个领域的前沿专家请过来做讲座。同属“211工程”的重点大学，能在这两方面与清华、北大匹敌的，少之又少。能够在清华、北大上学，或者能到首都北京读书，成为当年

国内数以万计的学子们孜孜以求的一大梦想。因为能到这些地方读书，就意味着你有机会掌握更大的和更为前沿的信息量，这些对于你的就业和日后发展无疑具有非常大的帮助。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-25 12:33

up

作者:e路狂飙 日期:2012-12-26 10:12

事实上，当年知识更多地被高校、科研院所和藏书机构所垄断。在那个时代，文化中心并不简单是一个形象说法，这里面隐藏着前互联网时代，知识和信息相对封闭的一种传播模式。回溯到十五六年之前，你要想系统接触某一方面的东西，必须得去高校或者研究所去深造，一流院校和一流院校的毕业生在水平上基本具有天地之差。因此我们也就不难理解为什么当年的高校毕业生，特别是一些拥有 MBA 学位的人，在职场上是那么的炙手可热，而他们当时所学的很多东西，在现在看来可能是一种常识。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-26 20:15

互联网来了，更多的公共资源来了，信息传播从发出者到接收者的周期越来越短，甚至是即时性的。传统的信息传播模式以惊人的速度被颠覆。譬如世纪大讲堂节目，基本都被传到了网上，无论你在北京大学校园内，还是在西部一个非常偏僻的山村，只要你能够接通宽带，这些前沿的讲座都可以随心所欲的去听去看，甚至是反复玩味。除了传统的电

视专题节目上传之外，大量的前沿培训课程、网络视频深度访谈、一些高手们的最新成果、热点疑难问题的深度专题，都可以比较方便地在互联网上找到。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-28 19:49 在现有的扁平化信息传播模式下，我们可以毫不夸张的这样讲，如果你是一个有心人的话，即使身处三流高校，几年下来专业方面的水平未必比北大的学生弱；假使你没有去读硕士博士和上研究所，某方面的造诣也未必比科班生差。也正是这十五六年来信息传播模式发生剧变的大背景下，一批又一次的草根专家脱颖而出，不断挑战着体制内专家们的权威。换成是上个世纪八十年代，倘若你在偏远的县城，能把“二十五史”凑齐，已经绝非易事，能借鉴近百年来研究成果，推陈出新，自成一说，更是难上加难，或者说几乎不可能。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-29 18:46 up

作者:e路狂飙 日期:2012-12-30 09:38

我的一位同学，在县城某事业单位上班，基本上是年纪轻轻，提前过上了退休生活，一张报，一杯茶，一整天，就把时光打发掉了。由于沉闷得实在发慌，就开始利用互联网公共资源，潜心研究二十五史、四大名著、金庸武侠，四五年下来，竟自成体系，将现实、历史和小说等元素非常巧妙

地结合在一起，处处折射出对千秋以来亘古不变的世道人情的深刻把握，诙谐幽默，发人深省。前前后后有一百多万字，在天涯上做了一下测试，基本篇篇都受欢迎，被斑竹推荐到首页位置。这当然与他个人努力和悟性有着直接关系，但倘若没有互联网这个平台的话，他的这个成就也是不可想象的。

作者:e路狂飙 日期:2012-12-31 23:51

@gzdonal 816 楼

LZ 应该是做 HR 的,经历和看法和我的很相似,特别是做招聘,会看到很多不同的职业经历的人,是比较宝贵的人生财富.

呵呵，我是做企业咨询的，职场方面的这个话题，是自己的一些感悟，以及对身边朋友们长期观察的结果。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-01 12:25 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2013-01-01 19:51

在这个信息大爆炸的年代，我们需要的很多东西，其实就“躲”在某个不为人们所重视的角落，它是一种公共资源，但不同人寻找和整合起来，还是存在很大差异的。在我们这个时代，如果说人与人之间的竞争能力，主要体现在学习和领悟方面。实际上，这往往又是建立在对知识的检索、整合

及挖潜能力之上的。或者说，当我们面对同样的公共资源之时，谁比别人更能找到自己所需要的东西，谁有能力挖掘到更系统的知识，谁能这些东西很好消化并提炼和整合出全新的体系，谁就是真正的时代骄子。也许有人认为思维框架是最重要的东西，但思维框架一旦成型之后，对原料的把控程度就成了竞争的制高点。这就如同生产设备和工艺流程可能完全一样，员工素质也相差不大，但由于原料的不同，生产出来的东西在品质上照样还是存在很大的差异，巧妇难为无米之炊。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-02 09:30

目前，信息传播模式的转变仍未彻底完成，因此通过互联网和出版物获取知识还存在着系统性较差的问题，而高校、科研院所和藏书机构无疑在这方面仍存在一定的优势。但从近十多年来的情况看，这个系统性问题，正不断朝着良性的方向发展，整体上已经成了一个不可逆转的过程。随着时间持续推移，通过新兴渠道获取相关知识的系统性也会越来越强，其程度亦是更加逼近传统方式。

——

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-03 13:37

@pretty338 823 楼

通篇看完对老实人是永远吃亏的铁律领悟，淋漓尽致，楼主个人对成功理解似乎还少了一个必要因素，需要有健康的身体，这个是本

-----谢谢，这个补充的很到位。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-04 19:07

(028)

——兴趣的阶段性过程管理

铁律之二十八：某领域取得很大成就之人，一般来说都对该领域有着一种近乎痴迷的状态。如果一个人对特定领域痴迷，即使表现的再懒，他在这方面实际上付出的努力要比其他人多好多倍，而且关注效率和领悟能力往往也要比别人高好多。

兴趣是最好的老师，当你对某方面产生浓厚兴趣的时候，你的潜能就能得到最大限度的释放，成名成家的概率也会大为提升。这一现象基本被社会所广泛认可，但却很少有人分析背后更深层次的东西。事实上，之所以会产生这种情况，主要有以下几个方面的原因。第一、由于存在非常大的兴趣，因此在关注这些东西的时候，你心情非常愉悦，注意力也会高度集中，消化和领悟的效果自然不同于你不太喜欢的领域。第二、当你一旦对某个领域产生巨大兴趣，你会不厌其烦地琢磨很多东西，在这方面所花的时间和精力，要数倍于其他

领域，而产出数倍于其他领域，也是情理之中的事情了。第三、因为感兴趣，这个方向你更容易积极地坚持下去，铁棒磨成针功到自然成，时间、精力和智慧汇集在一起，终将酿就事业上的造诣。因此某领域取得很大成就之人，一般来说都对该领域有着一种近乎痴迷的状态。或者也可以说，当你对某个领域产生一种痴迷，你在这方面就比较容易出成就。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-05 14:45

up

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-06 11:31

@tylxify 827 楼这本还没开始看

师傅《给你一个公司，看你怎么管》 有你参与吗

那是另外一个作者的书，跟我没有关系，完全是人家的创作。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-06 23:05

说到这里，又派生出了一个非常重要的问题。有人可能会说，自己对任何领域都不是太感兴趣，而又想有所发展，怎么办？！这是十分常见的一个问题，然而我们如何面对和破解呢？其实，这说起来也非常简单，没有兴趣可以培养兴趣，没有爱好可以培养爱好。我们每个人原本对很多东西都不存在爱好和兴趣，譬如网游、文学、诗歌、舞蹈、绘画、

数学、机械，这些东西都不是与生俱来，无一例外都是后天培养出来的。进入其中的状态之后，很多人都会产生一种痴迷的感觉。倘若在事业上有了这种感觉，他可以带领你克服重重困难，不断过关斩将，甚至助你到达事业的巅峰。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-07 11:52

很多人休闲方式都不太一样，有人喜欢逛公园，有人喜欢商场购物，有人喜欢看书，有人喜欢听歌，有人喜欢找别人聊天，有人喜欢下象棋，林林种种，不一而足。倘若把休闲娱乐同某种学习结合起来，实际上更加有利于我们取得成功。比如，你是从事社科文化创意类工作的，就可以将观看“百家讲坛”、“文化中国”、“世纪大讲堂”、“头脑风暴”等类似的视频节目作为重要的休闲方式。你是从事平面设计工作的，就可以将观看电影大片以及时尚杂志，逛大型商场当作一种休闲方式。你是从事管理工作的，可以用阅读图书、与朋友交流和观看网络深度访谈等方式打发你的业余时间。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-08 08:27

@天平 Hades 835 楼

我现在所在的这个单位的部门裙带关系就非常严重，因为整个组把我算在内才 5 个人，其中 1 个还是刚来不久的实习生。另外的 3 个就是交情非常的复杂深厚了，我又是其中

唯一的一个女的，立场相当孤立了，办公室又和别的部门隔着远。每次上头下来项目，带头的部门组长总是安排最吃亏的任务给我，其它的轻松点好点的当然就是安排去关照给跟他关系颇深的那两位，每次想来就觉得憋火，三个大男的去折磨一个女的。我自己是非常喜欢现.....

如果刚参加工作没几年，而且还能学到东西，还是要坚持的。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-09 09:39
up

作者:e路狂飙 日期:2013-01-09 12:51

利用休闲的方式来关注跟自己工作相关的一些东西，存在着很多好处。其一、利用休闲的方式关注这些东西，虽然带有一定目的性，但基本上可以率性而为，没有什么压力，在一种比较轻松和淡定的状态下，更容易吸收和领悟其中的很多东西。其二、一般而言，工作当中时间安排都比较紧，很难找来相关的一些东西来充电，但这些东西可以通过业余时间加以弥补。其三、知识最为重要的价值在于储备，你在休闲时间积累和沉淀的东西，也许一下子用不上，但经过日积月累的酝酿，还是容易结出沉甸甸果实的。其四、至为关键的是，通过这种方式，可以慢慢培养与工作相关内容的兴趣，人与人之间能够日久生情，其实人与很多事情也一样，

特别是在休闲放松状态下接触这些东西的时候更是如此，一旦对工作相关东西的关注进入痴迷状态，取得成就也只是迟早的事情。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-09 22:41 欢迎点
评

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-12 07:31

@tylxyfy 844 楼

祝老师 12 号 新书《微智慧：公司正能量》推介会 一切顺利 圆满成功 在北京的同学可以去给老师捧捧场：北京老国展 1 号馆时代出版展位

刘如江(@sharpriver2008) 2013 年 1 月 12 日 (周六) 下午一点半，北京老国展 1 号馆时代出版展位有本人的新书《微智慧：公司正能量》推介会，现场签售互动，并交流“智能化时代商业格局”等话题，探讨未来十年内我们可以把握到哪些千载难逢的机会，感兴趣的朋友可以私信报名，.....

-----谢谢哥们的支持。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-12 19:05

也许我们身边经常有朋友会问，成功有秘诀吗？而实际上，这可以说是有，也可以说是没有。如果说是有的话，就是要去做自己喜欢的事情，或者是在自己所做的事情上努力

培养出兴趣，并在此基础上永不满足，变成一个高潜能人士。这是因为，只有你的兴趣和所从事的工作合二为一，你工作起来才会乐此不疲，富有激情，在这个方向上付出的努力要远远高于别人，而且关注效率和领悟能力也会大大优于那些竞争伙伴，倘若再加上永不满足这一特征的话，达到很高水平的概率也会千百上千倍的增长。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-01-13 09:52

(029)

——你究竟是偏才还是残废？

铁律之二十九：随着年轮的不断变化，你会在某个工作岗位上越来越专业，同时也会变成偏才，变得“残废”，除此之外什么都干不了。这个时候，应该去反思一下，看看需要补充一些什么营养，如何优化自己的能力结构，以确保职业生涯上的安全。

人才和产品一样，尽管“细分”是非常必要的，但“细分过度”并不是什么好事。如果你的专业程度局限在某个工作岗位上，而不是某一相对宽泛的领域，就存在很大问题了。在内部发展，将你换到同级岗位，或者进行职位提拔，都会因为难以胜任不予考虑。即使在外寻求机会，也会遇到同样的问题。而且组织结构一旦发生战略变革，你很有可能就是下岗对象。这并不是什么危言耸听，而是每天都在我们周

围环境中上演的真是事情。在一些极端情况下，还发生在某些行业技术精英身上。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-14 08:58

@抱衾听雪 857 楼

标记，回看，对职业规范化很苦恼，希望楼主指导。

可以在这里留言介绍一下您自己的情况。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-15 09:02 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2013-01-16 10:47

@抱衾听雪 869 楼

工作已经有几年了，一直在做个小助理，私人企业所以采购，人事也都接触到，但是都不专业，现在已经26了，学历不高，一抓一把相貌自认中等，已婚已育，想换工作学个专业，做人事，又要重新开始，迷惘。。

可以尝试着了解自己公司的核心业务，按照公司内部价值链的东西去积累，或者换一家同行比较大的公司，朝着某个专业领域积累。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-16 13:29

@miaomiao9811 871 楼

二十到五十岁都向往的低端工作是什么工作啊？能具体说明吗？说的太笼统就等于没说！因为你写的东西是给别人看的，不要太含糊了！

这个应该是非常好理解的。这样的工作很多，种类也很大，比如超市的促销员，企业各部门的助理，物业管理人员，家电维修服务维修，等等。这种工作技术含量不多，经过相对比较简单的培训即可胜任，收入普通，但工作相对稳定。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-18 08:36

工作年限与职场竞争力存在着一定的正相关性，但工作年限的延伸并不直接带来职场竞争力的提升。在我们周围有很多朋友，表面看上去，十多年来一直绑定在某一岗位之上，工作也非常敬业，似乎应该有很强的职场竞争力。然而，无论他们对内还是对外寻求更好的发展机会，结果都是铩羽而归，胸中往往会很郁闷，感觉老天真是对人不公，自己这样的老好人，竟然如此遭际。说到这里，老天还真是非常公正的，他只对客观规律负责，无论你主观态度如何，不管你在道德上是好人还是坏人，主要犯规，同样受到惩罚。也并不是老天心胸狭窄、睚眦必报，而是他要严格确保规则的“火炉效应”。自救者天救，遵循“真正的规律”就是顺应天道。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-19 10:07

一般出现这种情况，不外乎这么几个原因。第一、你太注重工作岗位本身，基本忽略了相邻岗位和专业领域的关注，其中又包括职位横向、职位纵向、行业内部、专业导向等几个方面的忽略。第二、对尽职尽责和脚踏实地的理解产生了偏差，误以为只要做好本职工作就达到了职场规范，靠勤奋努力就可以换来公司和社会上的认可，其实这包涵着更加丰富的内容，可能没有人会对你讲，必须靠自己去观察和领悟。第三、对专业化概念有所误解，认为就某一点上钻得越深越专业，实际上，专业在内涵上相对宽泛，更侧重于某一领域，在下面还会分为很多模块，专业大致上可以与部门对应，而岗位对应的是模块。如果不熟悉更多的相邻模块，即使干上一万年，也很难说明你专业。第四、专业中有核心模块和非核心模块之分，如果你只掌握非核心部分，可能关注程度还非常高，你的职场竞争力整体上还是要偏低。第五、专业聚焦程度越高，岗位专属性和个性化程度也就越高，这无疑降低了适应其他岗位的能力。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-21 13:10

企业经营要考虑安全性，个人在社会上发展也应当牢固树立职业生涯安全的理念。假如您已经在某一岗位上呆了五年左右的时间了，就应该对自己的状况做一个全面评估。诸

如五年来自己在岗位上积累了多少资源，倘若在公司内部转岗都能胜任哪些工作，能胜任哪些更高级别的岗位，如果选择跳槽能够到达什么平台和拿到何种岗位和薪酬，能力结构优化和升级已经达到了怎样程度。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-22 16:09

如果除了对本职工作娴熟以外，其他方面都没有多少成长，这时候即使你感觉这些年来自己还是有很大的进步，实际上也是正在逐渐变成偏才，或者说正在变得越来越残废。在高度发达的社会体系当中，很多高级人才，由于专业细分性极强，尽管工作非常稳定，但是一旦失业后同样非常难找工作，某些“结构性失业”也是这么造成的。比如原来在北方广大农村地区，活跃着一批技艺高超的皮匠和毡匠，本来活得非常滋润，但在八九十年代大工业生产模式的巨大冲击下，被迫放弃了苦练了几十年的手艺。再如，有一帮专注于喷墨打印机油墨的技术人员，现在面对激光打印机的飞速发展，面临着非常大的困惑。与此同时，一旦各类电动汽车成为市场消费主流，以前专注于汽车发动机技术的那些专家们，也可能会面临结构性失业的困境。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-22 22:07

评估后的结果，先跟自己的理想状态进行对比，并在此基础上形成一个相对系统和细致的报告。自己在哪些方面存

在优势，自己在哪些方面还有不足，还需要进行哪些方面的优化和升级，应该采取何种计划和进度，心里基本上就有数了。当然，类似的自我诊断在五年当中的任何时候都可以进行，并适时作出调整，以利于自己职业生涯的良性发展。

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-23 18:47

占相当比例的普通中国人，在职业发展上存在这么三种非常典型的态度。一种是“从一而终”，一旦进入单位，一干就是几十年，直到退休，只求把本职工作干好，对得起自己的薪水，其他的并不关心。另一种是“无为而治”，认为自然和随意就是最好的，并不去刻意追求什么，也不去做什么特别的规划。还有一种是“率性而为”，就是人生一世，说到底还是为自己活着，我想怎么着就怎么着，图一个真实的自我。这三种心态，第一种是受传统儒家教育影响，是非常传统的一种主流心态；第二种有黄老思想的底蕴，更多未受过高等教育的人员所信奉；而第三种则是来源于西方自由主义思潮，在女性和年轻人当中很有市场。作者:e 路狂飙 日期:2013-01-24 11:05 欢迎点评

作者:e 路狂飙 日期:2013-01-25 09:44

持这三种心态的群体，也会由于一种误打误撞的巧合因素，有很多人发展的不错，但整体的发展状况肯定要差很多。只有导入职业发展安全概念，并实施职业发展安全管理，才

能更好提高职业生涯的含金量。职场上的成功，既是一个结果，又是一个动态过程，而职业安全，也应该是一个动态管理的过程，也许你前五年不存在这个问题，但并不代表后五年还不存在。更为重要的是，这些东西根本没有人会去教你，也许有人会善意提醒，但也只是点一下而已，很难做到系统和深入。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-01-26 14:42

@e路狂飙 903楼 2013-01-25 09:44:10

@tylxyfy 904楼 2013-01-25 14:15:55

师傅推荐的TED不错 其实最近一直看到TED这个字眼去搜索了下 好像官网的视频打不开 英文的看着也累 师傅给的网易 优酷的地址很实用

跟着师傅混 果真有不少料呀 哈哈

感觉好就行，这种真正的正能量是应该传播的。

作者:e路狂飙 日期:2013-01-27 10:49

(030)

——公平总是要屈从于规则

铁律之三十：任何领域都有自己的江湖规则，这些看不见的东西可能十分不合理，也为世人所诟病，甚至还会给你带来很多不公平的待遇。但只要捅破那张若有若无的纸，犯了江湖中的规矩，你本人再也难以在这个圈子当中混下去了。

不管表面的规则如何，任何行业和领域都有着比较独特的潜规则，也许这些东西跟正式的规则相左，也非常不公平与不合理，然而你一旦违背他就会付出沉痛的代价。比如，有的企业，尽管在字面上的企业文化中讲的很好，任人唯贤什么的，但在实质上却是典型的论资排辈，你作为新鲜人，如果非要挑战这种秩序，最终肯定只能是自己灰溜溜走人。还有同工同酬、解聘补偿等这些问题，从法律和道义角度来讲，我们确实应该主张自己应有的合法权益。但现在社会上管理不规范的公司太多了，如果你较真起来，恐怕非但问题解决不掉，纷争旷日持久，还会给自己留下“不良”记录，导致后来的一些公司不敢用你。再如，向有关部门检举公司或者领导的一些灰色情况，或者带头造老板的“反”，即使公司和老板存在着大的过错，也是犯职场大忌的。人在江湖上混，该受欺负的时候就受欺负，该吃亏的时候就吃亏，遭受一些不公平待遇之时，该忍气吞声就得忍气吞声，否则前面会有更大的挫折等着你。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-13 12:01

up

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-15 00:53

@CK111123 919 楼 2013-02-09 22:54:23

楼主，我现在也在纠结跳槽的问题，想咨询一下你的意见。

我导师和别人合开了一家公司，我毕业后就跟着我导师干。一开始是干技术，但觉得研发对女生来说太辛苦，于是转了管理。在一年多得时间里，我基本上接触过一个制造业公司的方方面面，从研发，设备采购，项目管理，到行政，人事。由于这个公司刚成立不久，各方面都不是很规范，而我由于各方面都接触过，结果导致现在我认为我自己什么都懂一点，但什么都不大.....

如果现有公司待遇还可以的话，建议你赶上 3-5 年，努力积累各方面的经验和资源，其他的事情第三年头上再考虑，现在有点早。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-15 09:05 K 先生，我的一位朋友，当年曾经在一家企业化程度很高的事业单位工作。有一次单位组织到某沿海城市旅游，带队的吩咐大家次日上午八点在宾馆楼下集合。由于他去这家单位时

间不算太长，心里想道，按中国人的普遍习惯，安排八点钟集合，一般差不多需要八点半人们才能聚全，自己八点之前下去就是了，不用搞得太早。第二天上午七点四十五分，他在正往楼下走，电话一个接着一个打了过来，都问你怎么回事儿，大家都到齐了，就差你一个人，车快要开了。他看看表，离八点还早着呢，心里还纳闷，这怎么可能呢。这位朋友就边走边想，三步做两步赶到了大巴旁边，没曾想到，确实大家都到了，就差他自己，再一看表七点五十分。一看见他，带队的老同志劈头盖脸就批评了一顿。K先生本来要争辩什么，看了看当时的情况，感觉众怒难犯，也只好作罢。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-16 19:09

@朱宁帝 925楼 2013-02-16 18:57:14

越是众人要出人头地的时代，越要学会安分，学会埋头做事，学会长远算计，所谓不争即是争的道理，才是大智慧。国人所谓的成功学都是急于求成的小伎俩，楼主的学说，是能打通俗人贪思的小技术，我并不喜欢。

弱弱地问一下，内容您系统看了吗，整个内容都是“反成功学”的，实际上讲的是“失败学”。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-17 09:23

然而，此事到此还没有结束，他们还没有回去，就有人将这个事件通报给了在单位留守的部门领导，说这位朋友组织性、纪律性差，散漫没有时间观念，拖大家后腿。回到北京之后，他们的部门领导还就此事在一次会议上特别提了一下，K先生心中有万分委屈，也没有地方去申辩，只能承认自己错了，向领导保证以后不会再有类似的事情发生。后来遇到类似的事情，这位朋友总是保证至少提前半个小时到，宁可让自己等大家，也决不会让大家等自己。令人啼笑皆非的是，一年之后单位又组织年轻人到南方旅游，K先生时时小心、处处在意，特别在约定时间之上，更是尽可能早到。结果还是没等到回去，有人又向留守的部门领导作了通报，说K先生这次表现非常好。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-17 17:43 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2013-02-18 12:47

还有另外一个朋友，H先生，当年35岁左右，空降到一家集团公司投资的创业型企业当副总，业务能力特别强，思路清晰到位，深得董事长的赏识。而总经理是位女性，原来担任集团公司的行政总监，在公司有长达十五年的资历，历经很多风雨，是不可多得的一员干将，这个新项目就是她一手筹建起来的，但对新领域并不是太熟悉。H仰仗着董事长对

他的青睐，和自己对这一领域深入细致的把握，与总经理先是就一些具体事项发生争执，在自己暂时占上风的基础上，又动了取代女上司的念头，最后竟然到了水火不相容的地步，只能请董事长出面解决。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-18 18:32

其实，这场斗争的结果不难想象，肯定是以H的下课来做收场。因为H虽然专业能力很强，很多东西也证明他是正确的，但毕竟是初来乍到。不到一年的时间，就想把总经理干掉，自己取而代之，未免操之过急。与此同时，那位女老总无论年资、还是能力、威望、贡献，在整体上无疑要远远大于H，尽管她对新领域的业务不太熟悉，但毕竟集团公司内部的很多事情还是需要她去协调，H在可预见的时间内，还难以承担起这个责任。如果非得让董事长在总经理和副总之间做一个取舍的话，他也只能选择女老总，而对H先生也只能壮士断腕、忍痛割爱。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-19 10:22

H实际上是犯了职场上的大忌，如果以后有人继续利用他这次经历说事儿的话，他的职业生涯还是难以平静和顺畅。也许H的初衷，有着很大的就事论事、坚持真理和为公司利益着想的成份，但这并不影响他在职场上遭受挫折。年轻人最容易犯的一个错误，就是豪气冲天，事业心太强，死认理，

结果自觉不自觉地扮演了“搅屎棒”的角色，当然也只能给自己带来更多的晦气。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-19 13:48

我们的世界非常奇妙，明明正式规则让你这么做，但你真的那么做了，肯定会触犯江湖规矩，给自己惹来巨大的麻烦。从终极意义上讲，我们追求真理、公平和公正，并没有什么错，但在具体操作过程中，必须讲究方法和技巧，否则可能还没有起步，就已经牺牲掉好几次了。譬如，很多时候老板和领导们并不在乎事情本身的对与错，而更在乎自己的权威、面子和控制力，如果你能照顾到这些东西，他们也没有必要非得反对明眼人一看就是正确的事情。当你感觉到领导们很傻、思维僵化、不可理喻的时候，其实是我们自身存在问题，没有明白江湖规矩，违背了潜规则。如果领悟不到这一点，即使你二十个平台换下来，还是不可能找到适合自己发展的地方，最后可能演化成为彻头彻尾的愤青和悲观主义者。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-02-20 12:11

(031)

——天大难题：说服别人与改变自己

铁律之三十一：世界上最困难的两件事情就是改变自己和说服别人。任何人对观念的理解和接受，都需要一定的基础与过程。即使你说的确实是真理，也别奢求对方能够很快接受，以一颗平常心继续和他们进行沟通，慢慢渗透是非常必要的。

江山易改，本性难移，虽然在语意上说的有些夸张，但也揭露了一个基本事实，就是改变自己和说服别人是超高难度的事情。每个人在现实生活中或多或少都有所体验，我们苦口婆心、不厌其烦地开导某人，虽然打心眼儿里面是为人家好，到头来非但没有效果，最终还可能反目成仇；自己虽然明知很多习惯和行为不太好，但许多年下来还是改不掉。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-20 18:28

出现这种情况的原因非常复杂，除了毅力、惯性、方法、技巧等因素之外，时间和心态是非常关键的两个要素，换而言之，也许以平和的心态用时间去熬，并假以一定的技巧，才是最为现实的选择。倘若你过分追求短平快的大手笔，在绝大多数情况下只能使自己陷入异常被动的境地之中。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-20 20:13

当今社会竞争压力很大，在客观上要求我们做任何事情都要讲求效率。如果你做的是简单重复型、或者是标准化程度很高的工作，通过一些方式方法，效率当然可以产生出来；

倘若你做的是个性化很强的创造性工作，虽然也可以去强调效率，但效果肯定和前者不能同日而语，在观念改变这个问题上更是如此。我们每一个人对观念的理解和接受，都需要一定的基础与过程，这个你是着急不来的，在此方面强调速度和效率，无异于拔苗助长，结果适得其反。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-20 22:35

人和人之间的相同性远远大于相异性，我们自己在观念改变方面的难度和所需花费的时间，大致上和别人相同，都是有一个区间的。当然这中间存在一个基础问题，如果之前有相应的基础和积累，理解、接受和改变起来就要容易的多，这其中也有个正相关互动关系。举一个最为常见的例子，譬如你学习计算机应用技术，如果你会 Windows 系统基本操作，理解和学习 Office 系列软件就会容易很多，使用 QQ、MSN、E-mail，也会相对顺畅。如果没有这个基础，连 Windows 基本操作都会耗你很大的精力，别人学习 Office 可能半个月就会了，而你可能需要半年的时间。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-21 09:23

每个人熟悉和擅长的东西都是分领域的，我们可以同时猎涉好几个领域，但在程度上肯定会有很大的不同，在各个领域接受新观念，其周期和领悟程度也会呈现很大的差异性。

也许你在快速消费品营销领域是专家，但在品牌传播和企业战略方面可能只是一知半解，当接触营销前沿的一些东西之时，也许感觉如鱼得水、一点即透，当有人给你讲解品牌和战略领域一些动态的时候，你的领悟速度和程度自然难以与前者相比拟。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-21 12:33

@熊猫茶龙坪店 941 楼 2013-02-21 11:23:11 改变自己
做啥？我为自己代言

如果您现在做到了衣食无忧，可以选择这样的生活。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-21 15:20

令人遗憾的是，不少朋友在某些方面非常专业和在行，在周围一些人的吹捧下，就感觉自己武功相当了得，学起一些新东西非常容易，对本来不太熟悉的东西自认为了解的比较到位。实际上，一旦产生这种心态，自己的改变就会更加缓慢，新环境适应能力变差，并进一步影响到了能力结构的优化。我们身边总是不乏形形色色的百晓生，在某方面一旦得意，便飘飘然起来，似乎自己真的无所不知、无所不晓，当你说到一些东西的时候，他总是会说知道，并东凑西拼说出个一二三来。事实上，我们每个人多多少少都有这种倾向，

只是方向和程度不同而已。改变自己，不断进步，就是要不断去挑战和破除该种倾向。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-22 09:13

在职场当中，太多的人总是使命感太强，一腔热忱，以救世主的姿态出现，给老板、领导、同事和客户洗脑，希望通过努力，使对方能够迅速接受自己的观点，并产生非常积极的影响。这些朋友主观上的好心和爱心，我们当然不能否定，但其方式确实存在很大问题。由于你太急于求成，势必会以“填鸭子”的方式，频频将大量信息集中“塞”给他们，表面上看似乎效率非常高，实际上无异于强行剥夺对方的消化机会，使其撑的要命。在这种情况下，他们非但不会接受你的好意，还可能产生强烈的反感，在情绪上和你走上对抗。最终欲速而不达。很多时候，在责备别人僵化和笨拙的同时，对自己的方式和方法进行一番认真反思也是非常必要的。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-22 19:06 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2013-02-22 23:22

企业内部培训，实质上做的就是说服和改变别人，而且是公司有组织、有计划、有规模的行为，并且讲求一定的效率和效果。但从大量的实际案例来看，单独的几次集中培训

效果都不太理想，如果培训不成系统、未能持续进行，效果事实上很容易被抵消掉。为了真正确保培训效果，就必须在系统性和持续性方面下工夫。连功利性、组织性和强制性特征皆非常明显的企业培训在效果上都是如此，我们个人说服他人的难度，由于缺乏强制力和组织性作为后盾，自然也会更大，这也更加需要方法、技巧、耐心和时间，破除毕功于一役的不切实际的幻想。当然，在理论上也是存在此种可能的，但前提是对方在这方面的基础和你非常接近，现实中产生这种可能的概率非常低，因此也意味着在绝大多数情况下，我们还是需要用平和心态去向对方慢慢渗透。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-23 22:58

其实，很多职场中人之所以会遭受不少挫折，非常重要的一个原因就是只认真理。尽管坚持真理是人类非常优良和难得的一种品质，但只认真理而忽视其他，也不能不说是一种无边的遗憾。在相当多的人眼里，坚持真理和讲求方式技巧不可兼容，似乎一谈技巧就是在玩低级的东西，在现实当中二者完全可以并行不悖。更进一步来说，我们在传播真理、说服别人的过程中，要最大限度尊重客观规律，并在此基础上讲求方法和技巧，切忌急于求成、弄巧成拙。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-02-24 10:13

(032)

——知识的价值在于储备

铁律之三十二：缺乏知识和能力储备先行的意识，认为以后还不一定会干啥，现在学的东西将来可能用不上，会做很多无用功，倒不如用的时候再去学习，这样才会更具针对性和效果性。事实上，倘若没有必要的提前储备，好机会基本跟你无缘，前途自然受限。

当在职场当中比较迷茫的时候，很多人就走向两个极端。一个就是得病乱求医，见什么学什么，没有明确的方向，比如今天学习法学、明天看人力资源、后天阅读营销图书，再过一段时间又在琢磨互联网发展，总是想找一个能够承载自己理想的领域，但又找不到合适的领域，于是在学习和关注方向上出现漂移现象。另一个就是盲目淡定，认为所学和所用必须能够匹配，如果学非所用，就是一种非常典型的浪费，在不确定以后将干什么的情况下，尽量不要折腾，等到需要的时候再去学习，不但更具针对性，而且还会富有成效，此类人不但上大学的时候抱着这种心态去混文凭，出身社会之后还抱着同样的心态混日子。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-24 12:34

知识和能力最为关键的价值还在于储备，就如练兵一样，

如果把一切都寄希望于实战锻炼，平时操练不太认真，到了真正上战场的时候，简直就是羔羊投入狼群，所有悔恨和苦楚都变得没有任何意义。“书到用时方恨少”，早在八百多年前的陆游，就给我们留下了值得终身玩味的名言。奈何这句话虽然成了很多人标榜文雅和沧桑的口头禅，但并未体验到其深层次的含义，导致职场发展困难重重，很聪明的一个人，慢慢就废掉了，终生碌碌无为，贫困潦倒。作者:e路狂飙 日期:2013-02-24 18:32

F先生，2000年前后从某省会城市“211工程”高校毕业，先在一地级市的事业单位工作。本来平台和待遇都还可以，但就是习惯不了高度官僚化的组织气氛，又感觉自己没有任何上升空间，难以实现自己的人生价值，越呆越郁闷，终于在两年之后义无反顾地选择了辞职，到北京寻求自己的梦想。“理想很丰满的，现实很骨感”，到了京城才明白，自己原来什么都不是，工作实在是找不到，出于生存压力，只能在不需要工作经验的垃圾公司屈就，待遇低的可怜不说，而且呆不了多久，公司都倒闭掉了。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-25 10:19

这位老兄文科类专业毕业，不太擅长言辞。他的朋友看到他的状况后，也十分着急，劝他私下多学一些与企业经营密切相关的东西，并经常写一些东西，一来是为了锻炼和优

化自己的思维，对自己所学的东西进行消化和梳理，二来是为了积累一批能够拿得出手的文章与方案，以供求职过程中使用。由于他俩关系较好，起初的一段时间，碍于面子，F先生对他朋友的说法表示认同，说要按照对方的建议去努力。但在随后的一年多时间内，他的认同并没有转化成任何实际行动。

作者:e 路狂飙 日期:2013-02-28 21:52

@marry302609 964 楼 2013-02-28 21:46:12 楼主您好，一口气读下来觉得很受用～

我是一个应届毕业的女生，大学学的是景观，众所周知做设计是一直要加班的，听说在这一行做得好的女生要么不结婚要么结了婚不要孩子，这也太可怕了，我想要的生活是事业和爱情兼有的，要不要选择这个行业呢？我爸和楼主的观点是一样的，先吃苦三年，但是三年后怎么办呢？

另外现在我还遇到的另一个选择上的困难。我现在实习的A公司是父母拖了很多人介绍的设计所，.....

三年其实很快就过去了，你现在是这种感觉，但以后回顾起来，前三年的历练会影响你一生，我的建议还是选择面儿宽一点的公司，踏踏实实干上三年，把专业的底子打好，

进入大公司，甚至是圈内顶级企业都还是现实的。我毕业十年了，当年也有你类似的心态，但现在感觉，放在你的职业生涯长河中，三年时间基本算不了什么，但基础却至为重要。

作者:e路狂飙 日期:2013-02-28 22:14 回复第965楼，
@e路狂飙

@marry302609 964楼 2013-02-28 21:46:12 楼主您好，
一口气读下来觉得很受用～

我是一个应届毕业的女生，大学学的是景观，众所周知做设计是一直要加班的，听说在这一行做得好的女生要么不结婚要么结了婚不要孩子，这也太可怕了，我想要的生活是事业和爱情兼有的，要不要选择这个行业呢？我爸和楼主的观点是一样的，先吃苦三年，但是三年后怎么办呢？

另外现在我还遇到的另一个选择上的困难。我现在实习的A公司是父母拖了很多人介绍的设计所，..... -----

三年其实很快就过去了，你现在是这种感觉，但以后回顾起来，前三年的历练会影响你一生，我的建议还是选择面儿宽一点的公司，踏踏实实干上三年，把专业的底子打好，进入大公司，甚至是圈内顶级企业都还是现实的。我毕业十年了，当年也有你类似的心态，但现在感觉...

@marry302609 967 楼 2013-02-28 22:00:18

那楼主的意思是选择前一家公司吗？但是前一家公司好像又不够专业。

楼主的意思是不是要我选择前一家公司然后专业方面的问题自己解决啊？

无论如何选择，平台都会存在一些不太尽如人意的地方，需要自己发挥主观能动性去弥补。

作者:e 路狂飙 日期:2013-03-02 12:25

朋友看在眼里，更加着急，北京与其他地方不同，不是那么好混的，随着年龄的逐渐增大，很多方面纯粹是逆水行舟不进则退。于是一而再、再而三地劝他，希望这位老哥能够有所改变。次数一多，F先生渐渐就不耐烦起来，到了最后，干脆就“奋起抵抗”，说什么你说的我都知道，不要把别人当傻瓜，还不知以后会朝哪个方向发展呢，现在做那些事情还不是无用功，我也上过班，这些都是实践性比较强的东西，等到了岗位上再学，用不了多长时间都能会的，现在学来学去也都是纸上谈兵，没有多大用处，干嘛非得浪费时间和精力。

作者:e 路狂飙 日期:2013-03-02 12:25

这样一来，他那位朋友相当于热脸贴在冷屁股上了，出于深厚的朋友情谊，不想看到其失魂落魄，希望他能有一个好的职业前景，毕竟来自僻远的农村，不是什么“富二代”和“官二代”，父母面朝黄土背朝天，所有的一些都只能靠他自己。没想到竟遭遇到此番情景，心中七上八下，一时无语。

作者:e路狂飙 日期:2013-03-29 21:50

朋友看在眼里，更加着急，北京与其他地方不同，不是那么好混的，随着年龄的逐渐增大，很多方面纯粹是逆水行舟不进则退。于是一而再、再而三地劝他，希望这位老哥能够有所改变。次数一多，F先生渐渐就不耐烦起来，到了最后，干脆就“奋起抵抗”，说什么你说的我都知道，不要把别人当傻瓜，还不知以后会朝哪个方向发展呢，现在做那些事情还不是无用功，我也上过班，这些都是实践性比较强的东西，等到了岗位上再学，用不了多长时间都能会的，现在学来学去也都是纸上谈兵，没有多大用处，干嘛非得浪费时间和精力。

作者:e路狂飙 日期:2013-03-29 21:51

这样一来，他那位朋友相当于热脸贴在冷屁股上了，出于深厚的朋友情谊，不想看到其失魂落魄，希望他能有一个

好的职业前景，毕竟来自僻远的农村，不是什么“富二代”和“官二代”，父母面朝黄土背朝天，所有的一些都只能靠他自己。没想到竟遭遇到此番情景，心中七上八下，一时无语。

作者:e 路狂飙 日期:2013-04-28 08:59

up

作者:e 路狂飙 日期:2013-04-28 16:46

打那以后，他的那位朋友除了时间长了，不咸不淡问候一下之外，不再说什么了。但问题依旧是问题，不会因你掩耳盗铃得以解决。F兄后来换了很多次工作，但每一次都是垃圾公司轮回，积累不到任何经验，还每隔几个月就失业，职业发展陷入了停滞状态。“光阴似箭，日月如梭”，几年的时间很快就过去了，他身边不少人已经通过自己奋斗有车有房，事业也逐步进入状态，但他还是老样子，职场竞争力甚至都赶不上刚出校门的毕业生，后者毕竟还有很强的可塑性。

人在职场中混，在知识和能力上，必须以定位为基础，实施“储备先行”的策略。无论你喜欢也好讨厌也好，目前绝大多数企业的用人理念，是拿过来就能用，不太愿意花时间培养。除非你能拿一些东西证明，或者说服用用人单位，自己针对某个岗位，确实达到了拿过来就能用的程度，否则只能被拒之门外。也许你具备那样的能力，但缺乏相应东西来

证明，在发展当中都会面临很大的障碍，更何况自己根本就不具备人家要求的能力。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-01 22:28

大公司的战略框架当中，在产品研发方面，都执行的是“研发一代”、“储备一代”和“应用一代”，每一代的周期大致上都是五年。在个人发展层面，社会上也存在着“现在所做的一些事情，决定着三年之后的发展状况”的说法。实际上这句话背后，也隐藏着“储备先行”的深意。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-02 18:32

机会永远都是为与他匹配程度最高之人准备的，如果你在储备方向、程度和结构上存在着很大瑕疵，即使碰上了很多好的机遇，也只能眼睁睁地看着她从你身边溜走，空留有缘无份的感叹。而事实上，我们在知识和能力的储备上，也应该至少以三年为周期，“研发一代”、“储备一代”和“应用一代”，并在此基础上有一个大致的规划，只有这样，才可能在职场上发展的更加顺利，最终达到一个理想的高度。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-05-03 10:18

(033)

——要打通方法论上的价值链铁律之三十三：与其对所存在的问题进行抱怨和批评，倒不如找出切实可行的解决方案并予以严格执行。成功者和失败者的区别，往往并不在于是否对问题本身有一个清晰的认识，而在于能不能拿出切实的方案并转化为强大的执行力。

在职场当中呆得久了，很多人就会发现一个非常有趣的现象。就是所有的环境你都能遇到高手，分析起来现状头头是道，也挑剔不出什么，水平也确实达到了一定的高度，但当你问及他们如何寻求解决之道的时候，大多数人又找这个原因那个理由，反正就两个字——无解。换言之，在实现当中存在太多的“发现问题”和“分析问题”的高手，但一涉及到“解决问题”，其不足就开始暴露无遗，实战层面的解决问题暂且不谈，就是连相对可行的系统思路都没有。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-04 08:28

然而就是这样的“高手”，还会处处受到追捧，自己一副大彻大悟的样子，时间一长还真的把自己当成是高手了。但当这些高手被请过去解决具体事务的时候，结果往往是一筹莫展、铩羽而归，自己也郁闷的不得了，最终只剩下抱怨和批评。从人才发展角度来说，能够做到这步，已经相当不容易，我们也不否认他们的聪明才智，只是仅仅做到这一点还远远不够，需要继续向前努力。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-04 18:41

真正的人才，不但要善于“发现问题”、“分析问题”，还要擅长“解决问题”，哪怕是相对可行的思路。你在某一领域，能够将这三个环节贯通，就相当于江湖中的习武之人打通了任督二脉，有望在自己专注的方面有所建树。令人遗憾的是，大多数“人才”只能走到前两个阶段，能够顺利进入第三个阶段的，人数很少，比例很低。其实，这也是坎儿，你能够顺利过关，自然可以获得傲视群雄的资格，如果过不去，充其量也只能算是半拉子人才，处于外围甚至是边缘化位置，进入不了核心圈儿。

之所以出现此种情况，大致上有这么几个方面的原因，第一、在发展上无意识，属于典型的误打误撞类型的，只要感觉有所收获就欣喜若狂，在积累方向、结构和程度上没有清晰规划，“能力链”的三个环节更是没有概念；第二、在认识上存在偏差，片面地认为善于发现问题和分析问题就是高手，忽略了最为关键的“解决问题”环节，以至于迟迟形不成一个完整的链条，自己还浑然不觉；第三、被马屁体系搞得晕头转向，在现实当中，大多数人出于礼节，少数人出于故意，不会指出存在的问题，总是对你做拔高性评价，时

间长了，你反倒认为自己真的就如他们说的那样，丧失系统反思的源动力。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-06 08:23

如果我们对身边大量的成功者和庸碌者作一个比较的话，他们之间最大的一个区别并不是谁能对问题本身有清晰的认识，而是谁能拿出切实可行的方案并转化为现实的执行力。比如很多中小企业，面临着待遇有限、队伍不稳、员工基础较差等一系列非常现实的问题。作为这样企业当中的管理者，你的责任并不是将这些问题认识的一清二楚，也不是抱怨这些问题的存在，而是如何在现有的条件和基础之上，能够提出一个相对可行的思路，并逐步予以落实，达成预期效果。

倘若没有切实可行的方案，你认识的再到位，客观效果上跟没有认识都是一样的。倘若没有落实下去，你再好的方案，最后都无可避免地沦为空谈，对于成功而言，还是缺乏临门一脚。事实上，无论你之前做多少工作，做到什么程度，只有将整个链条贯通，才算是真正有效果，过程当然重要，但结果却更为关键。很多人都在争论结果重要，还是过程重要，在现实当中，我们更应该强调一个完整的链条。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-07 19:02

无论你之前是何种状况，要想发展状况有所改观，并在职业生涯中取得成就，都必须得刻意朝这个方向努力，打通

任督二脉。比如，你刚从事某一职业，自己悟性很高，两三个月下来，就对很多问题和细节了然于胸。然而站在职业发展角度来说，你现在才勉强算得上入门，如果不继续努力，找到行之有效的方法来打开局面，实质上你难以适应这一岗位的。即使你之前对待此类问题懵懵懂懂，只要你现在开始有意识，一切都还不算晚，最起码还能亡羊补牢。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-10 09:52

这一链条也是分领域的，你在原来的领域贯通，到了新领域，必须调整心态，所有的一切都得从头来过。即便是你以前在某个方面已经达到相当高的水平，由于种种原因，进入了一个相对较新的领域，还是应该按照这三个环节构成的完整链条去作出努力。譬如你之前从事的是一线销售工作，除了岗位职责之外的东西，你完全可以像其他部门批评和抱怨，只要在本职工作中贯通链条即可。当有一天你岗位换到了市场部主管，原来自己抱怨和批评的事情，仅仅停留在认识和分析阶段就远远不够了，需要严格按照“发现——分析——解决”这三个环节和阶段去行事，在现有的条件下寻求现实的解决之道。这个过程，实际非常具有挑战性，心态归零，角色转换是十分重要的去前提。

能力链贯通是分领域的，这句话本身就隐含着层非常重要的意思，就是你在不属于自己的领域可以去抱怨，可以

仅仅停留在“发现问题”或“分析问题”阶段，因为对你事业的发展状况并不会产生多大的影响。如果属于跟你事业发展相关程度比较高的领域，你就不再拥有这样的特权了。倘若你是一个内科大夫，你的职责就是确定病症、诊清病因并且对症治疗，使患者得以康复。但你在经济、管理、营销、社会类问题方面，可以根据自己的喜好和精力，以及基础与领悟程度，做一般性了解，没有必要非得上升到“解决问题”层面。假如你想在这些方面变得专业一些，甚至是想实现职业转型，在新领域“能力链”还是应该打通的，否则永远只是“半瓶醋”。

——

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-10 20:22

(034)

——当心领导示好中的陷阱

铁律之三十四：很多时候，领导向你示好只是出于礼貌和管理技巧之需要，并不代表着真的看好你，也不意味着他将你列入同一战线。对此我们必须有一个清醒的认识，以防错判形势，使自己处于非常不利的境地，进而给职业生涯带来伤害。

士为知己者死，女为悦己者容，当领导的大多深谙此道，

因此很容易有意无意地向你示好，单独对你说，好好干，我是很看好你的，甚至还找机会请你吃喝玩乐什么的，总之暗示你是他的人，你好好跟我当小弟就是了。我国根深蒂固的站队文化，也使得领导的此招屡试不爽，具有非常广阔的市场空间。

多数人遇到这种情况，都会激情澎湃，感觉自己前途无量，承蒙伯乐看得起，自然也就投桃送李，屁颠儿屁颠儿死心塌地的跟着领导。很少有人认真去想，领导是否真的把自己纳入了他的帮派当中，事情的真相究竟怎样，当涉及到你利益关系的时候，领导究竟会以什么养的姿态去对待。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-11 21:22

倘若遇到这种情况，你是该相信呢，还是该不相信呢？！也许很多人都是一头雾水，莫衷一是。实际上，领导的话，永远要打着折扣相信，多换角度琢磨，不能不相信，也不能太相信，反正不要太当真就是了。这也不是谁好谁坏、谁对谁错的问题，而是利益使然，当然也跟不同人的个性有很大关系，说白了，我们永远只是领导手中的一粒棋子。

K君，2002年某重点大学毕业后，到地处北京的一家国企从事销售工作。由于能说会道，聪明能干，很快深得部门领导的赏识。在他的努力下，公司多年来的一个鸡肋市场，在短短两年时间内，销量愣是翻了五倍，自己也年年是龙虎

榜上的风云人物，还曾数度独占鳌头。付出自然会有回报，一年到头收入是公司销售人员里面拿的最多的，集团公司颁发的各种奖状、荣誉证书、劳模称号得了一大堆，当然也少不了笔记本电脑、数码相机、DV之类的奖品。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-12 15:48 欢迎交流，

QQ324024419

作者:e路狂飙 日期:2013-05-13 09:53

这样的业务精英，领导很是喜欢，其中销售部的常务副经理，挺会做人，多次单独对K君提出表扬，并暗示其跟他是一个派系的，日后一有机会，会极力提拔，一定要好好干。年轻人嘛，虽然聪明，但那见过这番架势，整个人就飘飘然起来，还真的产生了“抢在手，跟哥走”的冲动，一副“士为知己者死”的样子，在大大小小的事情上死心塌地的站在了这位领导一边。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-15 09:40

六年之后，那位领导已经升任销售部经理，正好有个大区经理要调到其他部门，需要从销售精英当中新产生一位。此位领导在半年前就向K君透露了这个信息，并承诺一定会帮他谋到该位置的。哪曾想到，其结果大跌眼镜，这一位置最终被另一位部门副经理保荐的人摘走，而在此过程中K追随的领导并没有为他说过一句话。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-15 21:39

至此，这位朋友有一种被戏弄和羞辱的感觉，仿佛一夜之间看破了红尘，不再对那个环境抱有什么幻想。事后他又深入了解了一下，原来自己这么多年来追随的，竟然是人精中的人精，对他的这种方式，没有半点瑕疵地复制在了很多人身上，其中也包括和他竞争大区经理岗位的那个哥们。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-17 20:42

现实当中，只要你干的不是太差，很多领导都会单独对你说，诸如“好好干，我是很看好你的”此类话。在绝大多数情况下，领导讲这种话，只是出于管理技巧之需要，以一种特别的方式激励你而已，并没有特殊的含义，甚至还不代表他真的看好你。如果你当真了，最后吃亏的往往还是自己。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-18 09:30

当然，我们也不能以小人之心度君子之腹，也许领导是真的看好你，把你收为小弟，如果你不领情，也不是什么好事。这就需要对其真实态度做一个判断，透过现象把握实质。具体来说，就是要“察其言，观其行”。任何真实的态度，都可以通过长期行为感觉出来。倘若领导说的是真的，他会在数年的时间内，处处维护你，并照顾你的各种利益。如果人家真的是对你好，做人嘛，当然“受人滴水之恩，当以涌

泉相报”；如果人家只是一种礼节性的示好，你就没有必要非得把自己捆绑到对方的战车上，充当炮灰。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-18 19:44

up

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-19 16:16

即使领导内心中真的收你为小弟，在涉及利益纷争的时候，不同的人又会有不同的具体表现。有的领导非常讲义气，你既然对他已效犬马之劳，他也会为你争取很多利益，说的不好听一点，当狗主人还得给些骨头吃。有的领导纯粹是好好人，他从来不会主动为你争取什么，天天玩“画饼充饥”、“望梅止渴”的把戏。还有的领导不会太多顾及你的利益，在办公室政治中常常牺牲你，来与别人做交换，你彻彻底底就是一个工具，连骨头都很少有。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-22 09:00

其实，人是百样图，无论你遇到哪种类型的领导，都非常正常，也没有必要指责人家什么。在职场当中混，自己的利益最终还是要靠自己去争取和维护，不要太多依赖别人，我们可以当狗，当牛当马，但也需要换来骨头和草料，绝不是去当炮灰。如果碰上了“肉包子打狗”类型的领导，你还是需要一些技巧和他周旋，通过特定的方式，让他明白你并

不傻，你可以跟他站在同一战线上，但他也必须遵守潜规则，保证你的利益。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-22 18:39

或许你感觉自己处于弱势地位，而领导强势，注定是要被人家玩的。其实这样的想法是错误的。在现代职场当中，大家之间更多是一种合作关系，讲求的是共赢，谁也不可能对对方产生绝对的依赖性。如果某种合作并不能换来相应的利益，也只能改弦易张，换一个新的合作对象。比如可以跳槽到其他公司，或者在内部更换部门，抑或投靠别的领导。每个环境都充满竞争，有人的地方就有江湖，没有人能处于绝对的垄断地位。只要自己确实有利用价值，并将这种价值维持在相当水平之上，你就具备叫板资本，能够争取和维护自个的利益。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-05-23 10:29

(035)

——挖掘职业沉淀的宝藏

铁律之三十五：随着时光的流逝，我们总应该为自己沉淀一些东西，这可以是人脉关系，可以是工作经验，可以是资金储备，可以是自己的切身感悟。有了这些沉淀，我们还需要对其进行加工处理，将其转化为利于自己生存和发展的宝贵的财富。

成功的职业生涯，总是和某方面资源的积累和沉淀联系在一起，这些独特的东西也许是人脉、也许是资金、也许是能力、也许是经验，但总归需要厚积薄发、结构合理、持续提炼、深度整合。也许有人会讲，创业才需要搞这些东西，自己也就是在职场混口饭吃，何苦整得那么累，跟自己过意不去。其实，如果将职业生涯看成是一个项目的话，我们每个人都是在经营，都是在创业。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-24 10:41

每个人具体情况不同，在积累之上自然也会呈现出巨大的差异性，我们很难按照同一标准来要求众人。比如同样在蒙牛干过五年的销售代表，虽然都会在销售经验、客户资源、行业人脉、薪酬收入、成功案例等方面有所积累，但这几个方向上的程度和组合也会存在着一定的差异，有人积累偏重于行业销售经验，有人偏重于圈内人脉，有人偏重于终端网络，还有人偏重于对快速消费品营销的领悟。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-25 00:02

up

作者:e路狂飙 日期:2013-05-25 11:58

可能有些朋友会认为，很多东西不用刻意去积累，时间长了，你说的经验、人脉、资金和感悟这些东西，都会自然而然地产生，作者你不是在故弄玄虚吗？！对于这个问题，

我们真的还是需要认真探讨一番。实际上，职场当中确实存在自然而然产生良好积累和沉淀的案例，尽管比例很低，绝对数量还是非常可观的。倘若我们对职场上积累进行梳理的话，大致上也可以分为“有意为之”和“误打误撞”两种比较典型的类型。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-25 16:20

有人有意为之，具有很强的目的性和步骤性，同时也有良好的方向感，不断优化其中的结构，最终结果比较理想，十多年下来，可以凭借这些资源，谋得良好的职业前景，甚至还能整合出一种独特的商业模式。有人误打误撞，没有任何特别想法，一副傻呵呵的样子，但在客观上就是脚踏实地，一条路走到天黑，当某一天猛然回头的时候，却发现自己原来积累了这么好的一些东西，可以在此基础上做很多别人看起来不可思议的事情。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-26 09:56 误打误撞确实也可能带来质量上乘和结构合理的积累，然而在现实当中也存在很多问题。其一、通过这个途径获得良好积累的概率很低，要远远逊色于有意为之；其二、误打误撞并不必然带来理想的积累，其最终效果可能好也可能不好，你将希望寄托在这个上面，跟赌博没有太大的区别，甚至中奖的概率都没有赌博高；其三、误打误撞最严重的

问题，在于随意性太强，虽然也可能有所积累，但其质量在整体上难以同有意为之相比拟，在速度和效率上也要差很多。如果您真的想在职业生涯当中，尽可能发展的好一些，适当做出一些规划并将其分解为相对可行的步骤，还是非常必要的，只要自己心态年轻，_任何时候开始就不会显晚。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-26 13:59 up

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-26 17:48

我们强调在职场上的积累和沉淀要有意为之，同时也反对任何过分急躁、急功近利和堰苗助长的行为，而是主张用一颗平和的心态，顺势而为。无论你的主观看法如何，我们的任何积累与成长，事实上都是建立在一定前提和基础之上的，虽然在大方向上有一个目标，但在具体推进过程中，还是应该考虑现实的条件，步步为营，切忌搞什么“大跃进”。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-26 21:23

不想当总监的员工不是好员工，但要当总监，一是要看我们个人的努力，二还要看相应的机遇，作为一个职场新鲜人，应该从最基层的员工做起，先向着主管努力，然后再争取当上经理，在这个基础上向总监位置冲刺，才具有现实性。如果你刚进职场，就直接奔着总监去的，最终往往是欲速而不达。很多时候我们可能规划的是总监，最后不

断沿着现实的条件前进，顺势而为发展成专家了。事实上，不少领域的大牌专家和学者，就是这样顺势而为炼成的，并非他们最初的本意。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-27 09:19

在我们现实之中，就有人还是基层小职员的时候，天天研究总经理的岗位职责以及能力结构，琢磨着如何能力当一个合格的总经理，试图实现跨越式发展，像这种过手急功近利的做法，基本上难以避免踏空。做一个成功的总经理，除了需要相关的知识和能力结构外，深厚的行业积累与圈内人脉也是至关重要的。倘若你太急功近利，就难以在这两方面获得很好的积累和沉淀，给自己职业发展留下严重的硬伤。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-28 20:12

积累和沉淀固然重要，对于职业发展来说，也只是基础，这就犹如一个金矿，尽管储量和含金量都很高，但你不挖掘和提炼，它永远不会变成现实的财富。我们在职场当中积累的各种资源，在原生态状况下，肯定会有这样那样的不足与缺陷。这就需要对资源进行加工，深度挖潜和整合，变为更为宝贵的财富。譬如，当你在某领域历练到一定程度之后，可以对经验进行梳理，将其提炼和系统化，这样的东西不但属于你自己的成功案例，还可以用来传播和推广，形成富含知识产权一类的产品。再如，当你在某一个圈子积

累一定的人脉之后，还可以按照商业模式准备的思路，予以完善和优化，并最终整合成一个很有市场竞争力的项目。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-28 23:17

职业上的积累和沉淀，可以富含着更多的积极性和创业性。也只有这样，我们的事业发展才具有比较理想的战略纵深，不但能够有效规避很多风险，还可以为自己赢得更好的发展机会，生命也会变得更加精彩。如果随着光阴的逝去，你未能为自个沉淀下一些东西，或者积累的质量不高，那不光是一种遗憾，还可能会使自己陷入非常被动的境地之中，在社会当中逐渐被边缘化。

——

作者:e路狂飙 日期:2013-05-29 17:20

(036)

——抬头望天与低头看路

铁律之三十六：要使自己成为真正的人才，就必须做到“顶天立地”，即一方面要把握所处环境的整体格局、发展状况以及走势，另一方面要具备踏踏实实做具体细致工作的专业能力，并在实践中逐步领悟其中的精要。只有这样，才可以进退自如，游刃有余。

数年之前，一位非常令人敬重的前辈对我说话一句话，职场中要想获得大的发展，就必须“顶天立地”，一方面要

密切关注整个行业和公司上下大的发展状况，另一方面也要脚踏实地的做好自己的本职工作，并在能力结构上将二者很好的结合起来，只有“顶天”，才能发展长远，对工作有一个准确的把握，只有“立地”，做事情才能切合实际，下接地气，职业发展才有牢固的根基。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-29 18:40

up

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-30 10:09

我当时也会这种说法不以为然，后来不断琢磨这句话，越来越感觉到真是微言大义，非常受用。在现实当中，太多的人把二者割裂开来，直至影响到了事业发展。我们也往往会听到这样的一些说法，聪明的不实干，实干的不聪明，反正就是大多数人都不可能发展好。其言外之意是，一个人要想发展的好，既要聪明又要实干。说到此处，我们可以套用一下这个意思，一个人要想发展的好，在视野和能力上，即应该顶天，又应该立地，有效贯通各个不同的层次。

作者:e 路狂飙 日期:2013-05-30 13:09

在职场上混得久了，大家总能发现这么两类非常典型的人，一类本职工作不甚了了，但谈论起来宏观经济、国家大事、社会问题、行业发展、明星企业什么的，都一套又一套，非常唬人，他们常常被追捧为高手和大师，自己也会逐渐自

我膨胀，但大多事业不太顺利，空留怀才不遇之遗憾；另一类对离自己较远的事情不太关心，精力都聚焦于本职工作，在现有岗位上做得非常扎实，属于典型的老黄牛，希望通过踏实工作换来很好的职业前景，然而命运好像总是和他开玩笑，很多好机会总是和他无缘。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-31 11:27

这两类人其实都有望获得很好的发展，但都会面临巨大的发展困境，其根源皆在于视野存在问题，能力结构不太合理。前者的问题在于不接地气，表面看上去很多东西都讲的非常有理，而一涉及到具体问题，就提不出什么切实可行的东西，而且大多大而化之，细节把握能力和执行力都比较差，时间长了，纸上谈兵的成份越来越重。后者的问题在于不顾及长远和全局，对环境的把控与变化准备不足，承担不了更大的责任，好像是社会总是在欺负老好人，其实问题的根子还在于自己。

作者:e路狂飙 日期:2013-05-31 21:27

在职场中要想真正发展的好，在视野和能力结构上，就要求能够做到顶天立地。譬如你是某企业的市场部工作人员，不但要熟悉价格、促销、网络、广告这些事情的具体工作流程和操作技巧，而且要熟悉整个行业的竞争格局和发展趋向，以及市场营销和品牌传播模式的发展动态。只要这样，你不

但可以做策划和文案等具体的工作，倘若有机会，还可以顺着主管、经理和总监的路线去发展。当然，也许你目前的平台没有太多机会，然而只要你做到这一点，在整个大的市场环境中总是能找到自己理想位置的。

作者:e路狂飙 日期:2013-06-04 10:27

向“顶天立地”的方向努力，最大的好处在于两个向度上的思维相互渗透和支撑，无论你现在和未来干什么事情，都非常有助于你更好理解和把握本职工作，使你干得更好。比如你是做企划的，如果你不了解宏观的一些东西，也许你现在会干得很好，然而环境一旦发生变化，消费者理念、接受信息的特征，市场结构等发生改变，你就难以适应岗位了，最起码也会出现嗅觉迟钝的问题，倘若你平时关注的就比较多，什么变化不变化的，你都能无缝对接。再比如，你是做战略规划的，自然关注长远和宏观的东西比较多，但如果你没干过执行层面的工作，或者对这些东西关注很少，你的看法、观点和方案，在很大程度上并不切合实际，可操作性不高，貌似再好的东西，也永远只是空中楼阁，假如你的经历和注意力都接地气，做出来的东西自然不同凡响，很有战斗力。

作者:e路狂飙 日期:2013-06-06 10:16

职场上真正的高手，不但在视野上能够做到“顶天立地”，自己的历练也是从最基层和最简单的岗位一步一步、脚踏实地做过来的。这样过来的人，阅人无数，阅事无数，他们对人和事的判断和把控能力非常高，大事小事都能干得很棒，下属做什么很难瞒过他。我曾经就遇到过这样的一位高手，他不用见人，光看一个人写的几篇文章，就能大致判断出这个人的经历和发展前景，准确率能够达到70%以上。我问他为什么能达到这种程度，他说文如其人，自己这么多年浮浮沉沉，经历过的人和事很多，慢慢就有了这个能力，另外视野上能够贯通各个不同的领域和层次，对事情的把握准确程度也就越来越高。当然，也有看走眼的时候，只是这种比例相对普通人来说低得多。

作者:e路狂飙 日期:2013-06-09 12:31

可能有人会讲，领导不给机会，即使你做到顶天立地，视野和能力贯通各个层次，又能如何。实际上，如果你认真观察一下，就不难发现要求稍微高一些，人才就很不好找，当今社会到处都不缺人，但到处都缺真正的人才。各个领域的竞争无处不在，只要你真的能够做到“顶天立地”，就没有必要再为现有平台的领导不给机会而感觉苦恼，此处不留爷，自有留爷处，外面还有很多机会是为你准备的。即使再小的领域，都会有几家在竞争，也不是纯粹没有周旋余地。

我曾经和朋友调侃，一个人的事业就应该像刘邦、钱谬和朱元璋那样，白手起家，打过工，创过业，落魄过，失败过，成功过，也曲折过，最后还是一步一步将事业做到顶峰，令人仰止，大事做得来，小事也做得来，视野、阅历和能力贯通各个层次。而要真的做到这种程度，没有“顶天立地”的发展意识是不可想象的。正在职场当中摸爬滚打的朋友们，大丈夫应当如此！

——

作者:e路狂飙 日期:2013-06-10 10:20

(037)

——职业规划与动态管理

铁律之三十七：职业生涯规划，最好是在准确把握自身特点的基础上，量身订制，切不可盲目跟风，追赶时髦。要不轻则浪费时间、遭受重创，重则一蹶不振、前途尽毁。一个人最为重要的是寻找适合自己发展的道路，而不是眼下看似前景辉煌之路。

好的职业规划，是适合自身特点的规划。尽管这个道理近乎常识，但绝大多数人才的埋没，都与此有关。在现实当中，太多的人不考虑实际情况，盲目跟风，最终酿成了无边的遗憾。譬如，当年法学、外语、计算机、人力资源等专业热门之时，不管自己喜欢不喜欢，适合不适合，千军万马都

往此处挤，能够顺利读上此类专业的兴高采烈，很有成就的，似乎自己就是人中龙凤，从此人生与众不同，没有挤上的，很多人垂头丧气，似乎低人一等，再四处想办法看如何补救。

作者:e路狂飙 日期:2013-09-10 10:35

这是上世纪90年代的真实情况，时隔十多年之后，原来顺利上船的一些人，再去回首往事，感觉往往就大相径庭了。有的人从各方面来说，比较适合这些专业，就业也基本做到了专业对口，这类人当然认为专业改变了命运，自己当年的选择是非常明智的。有的人还一有机会，就以一副“救世主”的姿态，向别人布道，不遗余力传播着自己的成功经验。殊不知，人人都是经验主义者，每个人的经验都有其适用范围。

作者:e路狂飙 日期:2013-10-02 17:01

有的人实际上不太喜欢这些专业，只是感觉热门，职业前景好，才选择这类专业，上学期间，学业本身就戒了痛苦的煎熬，好不容易混的一个文凭，可能也找到了份相关工作，但始终难以进入状态，后来的发展状况可想而知。这个过程中，在相当多的个案下，父母扮演着“乱点鸳鸯谱”的角色。

我就认识一个哥们，当年为了专业热门而选择计算机软件开发专业，但未能真正进入状态，毕业后辗转在一些公司做网管，待遇一直不是很高，多年下来，职业发展依旧茫然无措，再朝其他方向努力吧，又缺乏基础。他有一次跟我讲，

当年专业没有选对，成了自己最大的遗憾。其实，类似他这样的例子在社会上还比较普遍，具有相当的代表性，也是非常耐人寻味的一类现象。

作者:e 路狂飙 日期:2013-10-06 11:35

up

作者:e 路狂飙 日期:2013-10-09 11:01

还有很多人，资质不算好不算坏，自己也非常喜欢，成功上了某些热门专业，没有想到的是，就业之后此类行当没有预期的那么好，发展起来不是太顺利，或多或少有些后悔。我的很多朋友当年都考上了法律硕士和 MBA，起初非常令人羡慕，甚至是嫉妒，仿佛金饭碗就此可以唾手可得。十多年下来，把职业前景寄希望于这些专业上的朋友，在发展方面表现平常，大伙也就不去眼红他们了。

作者:e 路狂飙 日期:2013-11-18 22:34

不但在专业选择上应该如此，这个道理同样适用于职业类型和发展路径的挑选方面。比如，不少人本来是重点大学工科类专业毕业，在搞技术方面特别有天赋，如果先从事技术服务，后再去做研发，是非常理想的一个选择。但就是感觉做销售风光，赚钱多，前景好，于是放弃自己的专业，去一些快速消费品公司做销售代表。五年下来，从事销售职业倒是还能适应下去，不算好也不算坏，但也就是中等水平，

自己的专业基本上荒废掉了。此时再去做什么产品研发，技术服务，或者设备销售，已经不太可能。而经过这几年来的发展，他们当年的同学，从事技术工作，以及对口行业工业品销售和采购的，基本上都已经站稳脚跟，部分人还混得风生水起。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-02 11:15

一个人的年纪越大，越需要在已有的基础上寻求发展，不太适宜跟风和追求时髦。实际上，只要相对成熟的领域和职业，大多数都有向上发展的机会和通道。行行出状元，基本上所有的正规行业都有混得好的，你需要的是在自身特点和原有积累的基础上，去谋求和规划更好的发展机会，而不是追求时髦。与此同时，绝大多数行业都有较为明显的周期，三十年河东，三十年河西，如果你乱动，可能每到一个领域，正好都能遇上波谷，满身晦气，倘若能够很好优化和整合已有的资源，很有可能一个闪闪发光的金饭碗正在向你招手。一个好的规划，应该和你自身特点和以往积累的匹配程度较高。这也许不是很合你的心意，但却是最为有效的方式。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-02 18:09

可能你并不喜欢汽车配件销售这个职业，之前也从来没有想过。但就是阴差阳错，在这个圈子内一呆就是六七年的样子。如此一来，你多少在这个行业积累了一些专业知识、

行业经验和人脉资源，接下来你需要做的不是去投奔哪个朝阳行业，而是对已有的资源进行一次较为全面的梳理，看看自己更适宜去做什么，是开汽车修理厂，还是代理汽车配件，或者到厂家谋求一个更好地职位？！只有这样，你的规划才能建立在现实的基础之上，才有针对性和战斗力。作者:e路狂飙 日期:2014-01-02 21:50

职业规划，本身就是一个不断动态进行和不断修正的过程，我们不要苛求这项任务能够一劳永逸、一蹴而就。因此，随着年龄的不断变化，我们的职业规划也应该与时俱进。在选择所学专业的时候，应该综合考虑自己的兴趣、成绩和智力结构；刚进入社会就业之时，选择职业应该重点考虑个人兴趣、专业匹配和职业前景等因素；而在你工作五六年之后，再对职业规划予以考虑之时，可能最应该考虑的要素就是已经积累的各种资源，以及与之的匹配程度。相对而言，工作年限越长，在职业规划当中，兴趣的比重越居于次要地位，而以往的资源积累显得更为重要。

人认识是自己，是一个循序渐进的过程。我们并不主张职业规划一步到位，事实上这也是很不现实的。从长远上，有一个大致的方向确实是必要的，但职业规划偏重于中期，较细的规划一般以3~5年比较合适，每隔三年都要根据最新

的资源积累情况，与自我认识，进行一次必要的修正。只有这样，职业生涯才逐步走向真正的辉煌。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-01-04 18:04

(038)

——抱团式集体成才的可行性

铁律之三十八：在职业发展过程中，帮助身边同事和朋友们共同发展、集体成才，不失为一种非常明智的选择，一方面可以成就良好的人际关系以及和谐的成长氛围，另一方面又可以大幅提升和优化你的人脉资源结构，进而形成强大的势力。

在职场当中，有一类非常有趣的现象，就是成才的精英当中，非常容易扎堆，很多人或者是发小，或者是亲友，或者是老乡，或者是同学，甚至包括存在一定渊源关系的同事。倘若您翻开我国浩如烟海的历史典籍，不难发现刘邦、刘秀、朱元璋、洪秀全、曾国藩他们核心团队当中，都有这么一帮人，从很早以前跟他们的关系就比较亲近。也许朱元璋身上显得更为典型，在开国勋臣当中，就有徐达、汤和和周德兴等人是他放牛娃时代的伙伴。

不光政坛当中，即使在商界，这样的现象都屡见不鲜。历史上以太原和榆次等地人为代表的晋商垄断票号，明清浙

江绍兴人垄断师爷行当，上世纪 90 年代以呼和浩特和赤峰等地人为代表的“蒙军”垄断保健品行业，还有时下福建周宁人垄断上海钢材贸易，河北盐山人垄断北京钢材贸易，钢铁和石化企业员工东北人比例较大，北京 e-Bay 外单销售以内蒙集宁人居多。同时我们也会发现，一旦有人在某个领域获得成功，他的很多亲友都会往这个方向挤。中国人是这样，如果仔细观察，欧美国家也存在着类似的现象。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-05 17:09 出现此类情况的原因，大致有这么几个方面。第一、从职业角度来讲，大多数人要真正融入某个圈子，有人提拉引是非常重要的一个条件，一般这个人多多少少和你有些渊源，或者是亲友，或者是老乡，或者是同学，或者是战友，或者是同事。第二、平时关系好的，在某一方面共同性较大，相互在理念和思维结构上更加容易相互影响，便于形成相近的立场和价值观，因此更能在此基础上抱团，共同做一些事情。第三、管理者或多或少都存在着一一种倾向，就是团队的核心成员都是自己非常信得过，并和自己有着深厚渊源的人。第四、任何人才的成长，都得有一个相互交流、切磋和学习的圈子，以求获得共同进步，真正的人才都不是独行侠，这个圈子和之前的人脉资源圈，

重合度往往很高，很多时候还会呈现出明显的地域性，这是人才领域容易出现扎堆现象的极为关键的一个原因。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-06 10:33

或许有的朋友会讲，你在这里搞得因果倒置了，人才成长出现扎堆只是表面现象，其实质还是拉帮结派、任人唯亲、肥水不流外人田的封建思想在作祟。这种说法确实也有一定道理，但上面提到的案例当中，那些团队核心成员，尽管的确和带头大哥存在不同形式的渊源关系，然而我们并不能否认他们都是那个年代第一等的英才。事实上，我国自古以来就有着举贤不避亲的用人理念。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-07 13:04

与亲友、同学和同事，共同发展与集体成才，不但在现实上可行，而且还有利于人脉资源的积累和优化，成就一番大的事业。魏晋时期嵇康、阮籍、山涛、向秀、刘伶、王戎和阮咸七大名士，他们之间基本都是朋友，经常坐在一起喝酒聊天，切磋学问，后来成了名扬千古的“竹林七贤”。在文学领域颇有造诣的“唐宋八大家”，除了韩愈和柳宗元之外，其他六人苏轼、苏洵、苏辙、欧阳修、王安石、曾巩之间存在着一定的血缘、师承和交游关系。明代“江南四大才子”——唐伯虎、祝枝山、文征明、徐祯卿四人当中，唐祝

二人是非常要好的朋友。地产评论界“三剑客”——时寒冰、曹建海、牛刀亦是在南北呼应、相互支持，名气渐炽的。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-08 10:43

可能也有人会认为，我说的都是特例，在现实当中身边怎么会有那么好的人才啊，这种状况可遇而不可求。其实，大多数人还真的在某方面就有几把刷子，只是没有认真挖掘，或者你没有注意到而已。我们不要太自以为是，认为对周围的人非常了解，很多时候只能说未必。我的一个同学，特会做人，说话办事面面俱到，人际关系方面很开窍，毕业后到南方某个机关工作。大家感觉多少年的同学，已经十分了解，在很多人印象当中，他属于那种没有多少才华，在写文章做学问方面不甚了了，靠嘴皮子混江湖的那类人。这位哥们2009年下半年开始写一部民族特色题材的小说，也是他第一次写文学类作品。刚开始并没有多想，也就是写着玩，每天晚上写1000多字，写完之后就发在天涯之上。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-12 17:51

@aming0318 309楼 2012-05-01 06:28:00

如果在年轻之时，有人能够系统向我们传授这些东西，最起码可以少走很多弯路。

@满怀希冀奔未来 1125 楼 2014-01-12 17:23:20 这话讲的太对了。

年少多轻狂，即便有人传授，能够虚心接受的又有多少？

-----人生最吊诡的就是这样。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-16 10:07

我一直跟踪去看，越看越喜欢，越看越有感觉。写的不但文采斐然，而且语言之间处处流露出对生活细节的深度体验和捕捉，其中还不时会出现能够引人深思的句子，令人不得不刮目相看，感叹对他还是了解的太少。后来我把他的文章发给我们的一些同学看，大家都感觉不可思议，难以相信自己的眼睛。按照作品质量进行评估，其水平可以跟当前某些名气很大的专业作家相媲美。我又将他的大作推介给一些亲友看，基本没人相信这位哥们以前很少写东西，还是破处之作，还以为我拿着名家的作品和大家开玩笑呢！作者:e 路狂飙 日期:2014-01-16 13:08 欢迎点评

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-17 18:53

此位同学的作品写了大致一个月的时间，就有国内某大牌图书运营商找他洽谈出版事宜，最终于当年年底签约。截止到 2011 年 5 月份，关于黑帮题材的第二部作品即将出版发

行。实际上，我们最熟悉之人，也往往是最陌生之人。如果你有心和大家在某个领域共同成长、一起成才的话，不妨对周围的人进行认真梳理，还是可以找到志同道合之朋友的。我的这位同学目前就正在打造一个可以踏踏实实一起做学问，能够相互探讨和交流的圈子，以求实现共同进步成长，日后能做一番大的事业。

现在进入圈子的，就有大学教授、专栏作家、民俗专家、公司高管、媒体记者、政府官员等类型的人物。大家都是基于共同的爱好和价值理念聚合在一起的，一扫当世学术界浮华之风气，以团队的形式进行共同研究和推广，推动学术研究正本清源、重塑理性，站在独立和客观的立场上追求真理，立足为重大实际问题提供切实可行的解决方案，并推动成员成名成家，能够在更高的层次和平台上得到发展。虽然他的理想实施起来还会遇到很多曲折，但坚持下去，还是可以产生一定效果，甚至诞生一个影响深远的流派。

——

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-19 10:42 欢迎交流,
QQ324024419

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-19 20:04

(039)

——为什么缺憾主义会更加完美

铁律之三十九：职场当中，别把事情做得太完美，不要和别人一点冲突也不发生。如果你表现得近乎完美，大家会对你敬而远之，相互之间永远会有隔阂。假如你故意留点瑕疵，并适当和别人发生一些冲突，大家就会感觉你属于性情中人，关系反而会亲近很多。

从终极意义上讲，我们每个人都应该追求完美，只有这样，我们才会更不满足，不断奋进，成为高潜能人士。但这不应当成为职场上的直接表现，否则你的人际关系不会很好，职场发展也会受到很多限制。如果你在做事方面表现为一个完美主义者，你周围的人都会觉得很累。大家虽然崇拜和敬佩工作中的完美主义者，那也只限于远距离，如果让他近距离和此类人打交道，99.9%的不愿意。

在我们的传统文化中，在做事方面表现非常完美的人，当属千古圣贤。几千年来，这样的人并不多，满打满算也就那么几个，而且主要的也就黄帝、尧、舜、禹、商汤、姬昌、孔子、孟子、朱熹和王阳明。这些圣人，是用来膜拜和供奉的，不是用来相处的。如果现实当中遇到这样的人，大家无形中会产生很大的心理压力，自然会产生潜意识的排斥。毕竟职场当中绝大多数都是凡夫俗子，不想让自己身边突出冒出一个仰为观之的人物。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-22 20:20

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-22 22:16

在做事方面表现的非常完美，也容易遭人嫉妒。有人感觉你水平很高，害怕你发展的太快太好，就会给你设伏使拌。这样的人还可能是你关系非常要好的朋友。毕竟职场中的很多机会都是稀缺资源，十年不遇，有的人可能等待某个机会，苦苦等待了五六年，现在突然冒出来一个你，太过能干，想方设法给你制造麻烦才怪呢！木秀于林风必摧之。这也是很多被大家普遍看好之人，日后发展往往不太顺利，而职场上能够风生水起、脱颖而出的，黑马居多的一个十分重要的原因。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-23 09:14

尽管大家都羡慕那些八面玲珑，谁也不得罪，跟谁也不冲突的人，也希望自己能够做到那个程度。然而，事实上绝大多数人并不喜欢这类人，倘若真的遇上，很容易给人家贴上“老好人”、“窝囊废”、“马屁精”等诸如此类的标签。很少有人敢同这种人交心，基本上都敬而远之，关系也只能维持在较浅的层次之上。在职场中，一旦被别人贴上这样的标签，你的发展无形中就会受到很多限制，这样的气场对你并不有利。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-24 12:25

即使你有能力做到百分之百，或者内心中向着百分之百努力，但表现出来百分之八九十就可以了，给大家留有一定的批评和挑错余地。这样在别人看来，你跟大家也是同类，一直在进步，也总有一些不太令人满意的地方。时间一长，就不会有那么多人死死盯着你，你所面临的发展环境相对就要宽松一些，可以在关键时刻成为一匹黑马。一些在职业生涯得到很好发展的人，都非常善于利用这招。尽管大多数人并不承认，然而在我们每个人心中，总是希望能从比自己强的人身上挑出很多毛病，以此来求得心理平衡。而在做事情方面故意留有一定的破绽，主动适应周围人的这一心理需求，适当迂回一些，在客观上的确可以减少职场发展中的阻力。

适当乌龙一些，顶顶牛、抬抬杠，实际上也是人际关系的一种润滑剂。通过这种奇特的方式，你可以得到很多好处。大家感觉原来你也是性情中人，也是那样的可爱有趣，就慢慢乐于跟你交往，自然会集聚很多人气。人们一般会给“抬杠”贴上不好的标签，其实这是一种非常另类的沟通方式，在不少情况下还有奇效。通过抬杠，你可以“没事找事”、“无中生有”，找到一个话题跟别人交流，而且还可以有效提高沟通的质量，引出对方很多平时不太可能说出来的真实想法，加深彼此之间的了解，同时也可以将此看成是一次微

缩版的头脑风暴，激发出新的创意、灵感和思路。作者:e路狂飙 日期:2014-01-24 16:43

当然，我们在这里强调的是适当给别人留些批评和挑错余地，以及与别人发生一些小的冲突，而非做事情不去认真对待，不去追求质量，也不是不追求人际关系的和谐。事实上我们需要将这些东西作为润滑剂和调味品，并在此基础上把握一个很好的度，防止过犹不及的倾向，给自己带来更大的麻烦。

我有一个老乡，为人非常聪明，我此处讲的“适当搞些小动作”的道理，他很早就非常熟稔了。但也慢慢成为他办事得过且过、不求上进的借口。大学毕业六七年下来，别人早已度过了职场导入期，无论工作、生活还是情感，都有很大的改善。可他就是“咬定青山不放松”，这么多年下来跟毕业之初一个样，犹如泰山一般，认识他的很多人都将其列入职场混混，甚至是垃圾的行列。我倒是感觉他本质上并不坏，也深深为其可惜，只是在这个问题上没有把握好其中的度，最终自己把自己忽悠了。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-25 10:08

我这么多年摸爬滚打下来，有一个非常深刻的体会，就是谈论和领悟一些东西，必须系统进行，否则很容易出现问题，好事也就变成了坏事。比如勤奋可以导致成功，说起来

非常简单，也基本是常识，其实里面包含有很多很多东西的，如果你没有细致地去理解，并形成一个相对完整的系统，很容易将人带入误区的。有人总能给你找出一大堆例子，来对这个说法证伪，说明勤奋没有用，真正要想成功，一是要看你的关系和背景，二是要善于钻营和投机。还有人对此话深信不疑，没有太多考虑方向、方法和技巧，最后辛辛苦苦了几十年，境遇还是没有多大改观。

正如本章提到的这个问题，需要系统和多维看待一样，我们对待其他很多东西，都尽量避免用“大而化之”、“非此即彼”这种害人不浅的方式去理解，势必要做到深入和细致，最终形成一种立体网状的思维结构，以期尽可能准确把握其中的含义，使我们的实践活动少受误导。这不单是对那些道理负责，更是对自己的前途和命运负责。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-01-25 11:03 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2014-01-25 12:49

(040)

——八小时之外的经营

铁律之四十：一个人的阅历光靠工作本身给你提供的机会是很难丰富的。要取得良好的历练，还需要把自己的八小时以外经营好，并大力拓展和优化人脉资源。当我们业余时

间做的事情越多，认识的朋友越广，阅历和悟性与别人相比也自然会成倍增加。

八小时是很难培养出人才的，这是流传很广的一个说法。大致意思是，在职场上要想获得成功，脱颖而出，除了在工作时间认真努力之外，还需要将业余时间有效利用起来，多学习和思考一些东西。一般这句话多出自老板和领导之口，为员工所厌恶。人们总是感觉资本家太贪得无厌了，工作时间你要牢牢控制倒也罢了，毕竟拿人钱财、替人消灾，连八小时之外都想控制，这种感受已经不能用无语来形容了。而且越年轻的员工越容易这么想。

作者:e路狂飙 日期:2014-01-26 09:45

事实上，这是非常害人的一种观念，会将你引入歧途。惟一真正属于自己积累，不是金钱，不是人脉，也不是浮名，而是经验与能力。其他的一切都可以瞬间消失，但你的经验和能力相伴终生，是别人难以夺取的。我们八小时之外，在职业经验和能力方面的拓展，尽管在客观上确实有利于公司和领导，他们也是短期内的受益方，但最大的受益者还是自己。如果连拓展自己核心竞争力的事情，都怕变成为别人做

嫁衣，未免就有些矫枉过正了。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-27 23:12

在职场中混过几年的人基本上都知道，工作本身赋予你的历练范围，是非常有限的。不少工作，像大公司重复性较强的岗位，时间利用率很高，具有相当大的饱和度，根本容不得你有多少学习和思考的机会，天天像拉了磨的驴，不停地转啊转啊转，累的半死不活的。码下工给你培训、学习和提高，这样的事情想都不用去想。公司属于赢利组织，而非公益性机构。要想快速拓展历练，提高自己的能力，就必须在八小时之外下功夫。

作者:e 路狂飙 日期:2014-01-29 10:18

也许有人会讲，你实质是提倡压缩生活，为工作让路，这样会导致工作和生活不分，最终降低生活质量的。这种说法非常有道理，我也不否认其中的正确性。做人之所以痛苦，就在于做选择十分艰难。我们常常会发现，只要价值标准超过两个，就很容易发生冲突，难以兼顾。比如，效率与公平，质量与数量，速度与平稳。当然，无论从理论上还是实践中，都的确能够找到一个平衡点，然而这个概率相当低，不能过分苛求。我们自然也应当想办法去平衡二者关系。但在特定环境下，根本就不容许你考虑太多，选择只有一个，非此即彼，这就是人生最大的无奈。

日期:2014-01-29 14:14

up

作者:e 路狂飙

16:55

如果你不是“富二代”和“官二代”，又想发展的比较好，在事业导入和爬坡阶段，只能以牺牲一部分生活为代价，充分在八小时之外挖掘潜力，来换取职业资源的快速沉淀。男人，就应该对自己狠一点，没错，这就是狼性。在极端环境下，只能在生活和事业之间进行一个非此即彼的选择，当然你可以选择生活，而如果事业发展不好，生活也永远只是低质量的生活，最终可能什么都守不住，为了事业，为了日后生活的质量，没有任何依靠的我们没有太多选择，就是要实施“先军主义”。在八小时之外，我们可以做一些工作中根本没有时间做的一些事情。

对日常工作进行回顾和梳理。尽管这项工作公司一般都会做相应的要求，但其角度和深度，肯定和你所需要的存在着很大的差异。公司可能要求你梳理的是跟业务直接相关，诸如数据、报表、计划执行情况，工作中存在的经验和不足，以及下一步安排等方面的问题。而站在你个人角度来说，人际关系、工作熟练水平、相关岗位和公司核心业务的了解程度、对行业整体上的把握，能力相对于更高一级岗位的差距，

通过什么方法推进自己的目标。实际上，只有这样的回顾和总结，才更有利于自己的长远发展。

日期:2014-01-30 10:22

欢迎交流，QQ324024419

作者:e路狂飙

16:55

努力关注自己专业及相关方向上，理论和实践层面的前沿动态，拓宽自己的知识面，并结合经验对其中的一些东西，进行鉴别和领悟。这些都可以通过互联网、专业图书、会议资料、与朋友交流等方式来实现。每个渠道都会有不尽如人意之处，即使你用组合的方式去努力，要构建一个相对系统和完整的東西，都需要几年的时间不懈去换取。一年半载难以见到什么明显效果，此处一定要戒急用忍。

通过自己的亲友、同学、老乡、同事，对其他领域的一些真实情况进行跟踪式了解，并做深度解剖分析，将他们打造成鲜活的个案库。不少人都喜欢看媒体或者书本上大公司的案例，其实那已经是静态的一个截面，并已经取舍掉很多东西。不可否认研究这些案例，对我们水平提高确实有很大帮助，但仅仅做到这步是远远不够的，还是需要更为鲜活、及时和真实的个案，并通过想象和感觉，将自己设身处地的融入到角色中去，并在此基础上体会和领悟，以大为增进个人的功力。坦率地说，这也是本人许多年以来，一直坚持的

方式，受益良多。这样实际上可以在不增加工作量，和不需要换很多平台的情况下，横向延伸自己的经验和历练，锻炼悟性，进而提高职场竞争力。

日期:2014-01-30 22:41

新春愉快，马到成功

作者:e路狂飙

11:57

建立、维护和优化自己独特的人脉资源圈。从功利主义角度来讲，我们的人脉资源，应当为事业发展贡献更多力量。而这些深厚的人脉关系，在八小时之内根本是无法实现的，自然需要你课余劳身劳心。你可以将这看作是生活，也可以看成是工作，但无论怎么样，你对人脉资源都应该有一个系统的规划，有计划、有步骤和有进度地去拓展。

俗语云，“成人不自在，自在不成人”。这样的说法在金字塔型的社会结构中，具有更为重要的意义。我们为了生活好一点，财务上不至过于紧张，就必须得成为事业上精英，要达成这个目标，势必要将八小时之外利用起来，挖掘其中的潜力，以实现自己在职业上的更快成长。不是我们非要对自己狠，而是社会竞争压力太大。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-02-01 10:27

(041)

——职业生涯与接力赛跑

铁律之四十一：职业生涯宛如一场接力赛，这一棒占先了，并不意味着下一棒一定占先，这一棒落后了，也并不意味着下一棒肯定没有机会，其考量的标准是最后所能达到的

高度。奋斗的征程每一阶段同样重要，都需要你付出勤劳和汗水。

人往往会沉湎于一时的成功，比如上中学的时候一直名列前茅，上大学学校和专业都不错，踏入社会不到三年被提拔为主管。无论在哪个阶段上比别人靠前，当局者都感觉自己一定会变得很成功，踌躇满志，仿佛前途一片光明。但好像命运老爱捉弄人，前几年看起来还狗屁不是的家伙，现在突然出现在你面前，经意不经意得说他现在混得如何如何好，令很多人心中大为添堵。于是各种各样的感叹如约而至，一时间好像之前学习越差，将来就会混得越好，我们也经常听到揭示这种现象的段子。曾经的优等生，心中也可能会产生一种悔恨的情绪，自己怎么就不跟社会“接轨”，早早出去混呢，要不也不至于像现在这样平庸。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-01 23:40

我的一个同学，当年成绩很普通，后来学了几年计算机软件应用技术自考，也正赶上 IT 行业火爆的那几年，参加工作没多久，年薪就达到 10 万，第二年还混了个主管的位置，于是就感觉自己很成功，到处推销自己的成功经验。那是 2002 年前后，很多正规大学毕业的本科生，就业状况都不是很乐观，即使谋到一份差事，月薪有可能也只有 1000 元上下。在这种情况下，他在同学们心目中，比后来奥巴马当选美国

总统还有传奇色彩，被奉为“成功人士”的典范。世事难料，没想到几年下来，IT由炙手可热的明星产业，逐渐实现了其平民化的转折，“高薪”的光环也不再像以往那样璀璨。他的事业在短短几年内，就遇到了“玻璃顶”，虽然不能说退步，但也只是原地徘徊。而同学当中刚出校门混的一般的个别人，几年下来已经拥有好几家公司，个人年收入高达数百万。年入10~20万，有房有车，不比这位老哥差的，也不在少数。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-03 10:05

我还听朋友讲过一个非常有趣的事情。有次他们同学聚会，酒至半酣，气氛热烈，某位现在当交警的哥们站起来，给之前的班主任敬酒，说感谢您当年对我的培养。两个人的酒刚刚进肚，哥们借着酒性又补充了一句，幸亏当年我逃课什么的，您没认真管我，要不现在只能到事业单位挣点死工资，一天到晚抱怨体制，抱怨社会，当个十足的愤青。一下子引得哄堂大笑。据说这位朋友天天逃课，与社会上的人混在一起，还曾把同学们的学习资料连夜卷走送到废品收购站卖钱，搞得老师很头疼，绝望之余，索性干脆放弃了。他成绩自然不会太好，别人考大学，他上中专，上了一个警校，毕业后当了一线交警。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-04 09:30

在原有计划经济体制下，个人职业生涯呈线性发展态势，你毕业分配情况，基本上就决定了你今后的命运，很难有机会去改变。在目前个人发展日益多元化和扁平化的非线性模式下，“一考定终生”、“分配定终生”早已开始变成过去式。面对这种情况，其实根本就没有必要沮丧，因为现在职场发展早就变成接力赛了，上一棒领先，并不意味着你这棒领先，这棒落后，也并不代表着你下棒落后，只要你还年轻，只要

你还有冲劲，依旧有很多机会，怕就怕心灰意冷，看破红尘。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-04 16:38

也许很多朋友进入职场没几年，在这方面缺乏体验。大家基本都上过学，大致遇到过这样的现象，小学时候学习好的，初中未必好，初中时候学习好的，高中未必好，高中时候学习好的，大学未必好，反之亦然。某个阶段发展慢的人，将来发展就未必不好。我一个朋友的弟弟，纯粹的农家子弟，没有任何背景。上学期间学习成绩一直不好，光高考就参加了五次，最后还勉强补招了个专科，冶金专业。2008年6月份毕业，顺利到了家特大型国有钢铁企业工作，月薪5000多元。而他原来上一本、二本的很多同学，要不找不到工作，即使找到工作，也是在一个月开1000多元的民营企业上班，状况不是太理想。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-05 11:00

在此需要特别提到的是，他上这个专业也正赶的是时候，“十一五”的头几年，我国大中型钢铁企业集中扩大产能，上马新项目，到他毕业之时，有一批即将投产，各大企业新员工需求量大。即使他早上三年，或者晚毕业一年，都会面临很大问题。早上三年，毕业之时企业招聘需求还未集中释放，工作不好找，晚毕业一年，正赶上2008年下半年以来的金融海啸，企业大幅压缩招聘计划，同时前几年进入过于集中，就业还是困难。他不但就业时间节点赶得好，参加工作之后还赶上了很好的升迁机会，2011年初被提拔为小组长，尽管是九品芝麻官，但对于职场新鲜人类，毕竟机会难得。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-05 16:50

职场如同战争，胜败乃兵家常事，一时一事的成败根本说明不了太大的问题，我们更应该着眼于整个职业生涯的质量。古语云，“胜不骄，败不馁”，某一阶段靠前，我们没有必要骄傲，某一阶段落后，也没有必要灰心。人生的路还长着呢，大家跑的是接力赛，比的并不是某一棒上的速度，而是谁先到达终点，以及你最终所能达到的高度。这正如当年的革命先辈们，在漫长的战争年代，他们打过很多胜仗，但败仗数量更多，在极端的环境下还进行了二万五千里长征，

然而就是靠着惊人毅力，百折不回的精神，不断总结经验教训，终于取得了全面胜利。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-06 09:37

被奉为“修身齐家治国平天下”典范的曾国藩，虽然建立了不世之功业，也曾是个“屡战屡败，屡败屡战”的常败将军。实际上，很多人都具备成为英才的智商和潜质，但就是因为太拘泥于某个阶段上发展的好坏，没有深入总结经验教训，且未能找出相应解决方案，而逐渐被埋没掉的。人在某个阶段发展的快一些，慢一些，好一些，差一些，本来是很正常的现象，把学习成绩和日后个人发展定性为负向关联关系，我们当作一种现象或者是调侃还可以，如果将其硬性确定为“规律”，则会造成非常严重的社会误导，无论是对于哪类人，终将是非常有害的，不利于我们整个民族竞争力的提升。事实上你也很难断定上学时候成绩很好，刚出身社会几年内适应能力弱的人，日后就成不了大器。

——

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-07 08:34

(042)

——永远稳定是神马也是浮云

铁律之四十二：无论你处于什么样的环境，永远的稳定只是一个神话，未雨绸缪、暗练苦功非常必要。我们习得一技之长而不是半技之长，才能在江湖当中闯出一条血路。安于貌似平稳的现状，充当温水之蛙，是职业发展当中的大忌。

职业安全感是绝大多数人追求的一个目标，社会竞争压力越大，人们这种愿望也就越强烈，当然这也与个人的风险偏好程度有关。也正是因为如此，这几年体制内单位，日益受到就业市场热捧。公务员和垄断国企岗位炙手可热自不待言，就连许多之前被看作冷衙门的事业单位，也越来越成为香饽饽。能够顺利上位者，趾高气扬，感觉自己捧了个铁饭碗，高人一等，不需要太努力，尽情享受体制带来的红利即可。很多不能顺利进入圈子的，对那些圈中人羡慕的眼睛都快要发红，只怪自己时运不济。就连当年那批下海的，都在想方设法上岸。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-07 10:50 欢迎点
评

作者:e路狂飙 日期:2014-02-08 12:13

上世纪九十年代后期，社会上有一种极具夸张的说法，据传珠三角老百姓教育自家小孩十分特别，说什么你不好好学习，长达之后就让你去当处长。我们没有必要对此真实性进行考究，但也透露出了那个时候广东人的就业观念，还是

偏向于到民企和外企中发展，或者自主创业。也仅仅不到十年时间，这种说法不再被人提起，事情也发生了戏剧性变化，那边的人们也是想方设法往体制内单位挤，当然最好还是公务员。我的一个朋友，硕士毕业后，到各地巡回参加公考，就遇到几个广东人，年纪35岁上下，做了十多年对外贸易，还跟他一样四处赶场子。我听了之后唏嘘不已。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-09 12:16

人往往都是现实主义者，视野更多放在五年之内，即不考虑将来，也不回顾过去，认为到手的东西会永存。这只不过是自己骗自己而已，犹如鸵鸟遇到麻烦就直接把脑袋扎进沙子当中，老是认为自己遇上了最好的时候。其实就业部门的好与不好，稳定与不稳定，都是呈周期性变化的，或者说没有绝对稳定的就业部门，体制内单位也是这样。我舅爷爷当年参加过解放战争和抗美援朝，至死肺部都留有敌人的弹片，离开部队之后先是受命组建地方供销社系统，后来国家经济困难，压缩人员，又回到了老家种地，同时失去了干部身份。不过他还是一把好手，到哪儿都干的不错。他们可能是最早一批被精简回家的体制内人员。

接下来的几十年内，体制内单位又发生过几个轮回，“扩充——精简——扩充——精简——扩充”，宛如一个钟摆，不断循环着。每次变动都与国民经济整体形势，和国家

财政状况紧密地联系在一起。这点跟现在民企和外企，随着经营状况波动，增员裁员非常相似，只不过是周期更长一些而已，但也没有长到三四十多年的时间，而这个也基本是一个人的职业生命周期，最长 10-15 年就会有一个较大的变化。远的暂且不说，上世纪九零年代中期，下岗、优化组合和分流不光发生在国企当中，在机关和事业单位也时有耳闻。本届政府强调就业，本是利国利民的好事，然而现在很多地方的一些部门，已经出现严重人浮于事现象。从未来的发展趋势来看，变与不变根本就没有悬念，只存在如何精简和分流，以及幅度会有多大的问题。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-09 15:15

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-09 22:48

我们在职场上发展，必须考虑可能出现的各种风险，从而真正确保职业生涯的稳定和安全。无论你现在处在何种平台之上，应该经常想到一个问题，就是离开现有单位，你能去干什么，你能否发展的更好，或者说的现实一点，你能不能养家糊口。如果你的确能够做到这点，恭喜您，你的职业生涯可能会起起伏伏，但整体上还是安全的。倘若做不到这点，说明您的职业生涯将来可能会出现很大问题，需要在某些方面进行调整。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-10 11:58

实际上，从职业安全动态管理角度来讲，很多事情我们必须未雨绸缪，尽量杜绝混日子的想法。不断提高自己的职场竞争力，能够适应更加复杂动荡的职场变局，甚至在此过程中还能获得更好的发展机会。比如，你现在是公务员，可以琢磨一下组织机构同样庞大的世界 500 强企业的管理模式和流程，或者按照专题的方式努力关注各种民生和社会问题，思索较为现实的解决方案。如果你是家电行业销售人员，可以结合自己经验，以及所能观察到的真实情况，用心体会营销策划和品牌传播的一些东西，甚至可以将触角延伸到餐饮连锁等相关性不太大的行业。倘若您现在是都市报记者，应该多多了解媒体经营方面的一些东西，并按照“大媒体”的模式，深入了解与领悟图书、互联网、广告、公关、电视、电台、会展、杂志等相关领域。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-11 09:42 欢迎点

评

作者:e路狂飙 日期:2014-02-11 15:45

在社会上生家立命并不难，也不需要你有什么太高深的本事，一技之长足矣。但很多朋友在“一技之长”方面存在着误解，错把“半技之长”当作“一技之长”，最终还是给自己的职业生涯埋下地雷。“一技之长”指的是你在某个模

块上能够独当一面，而且该能力具有一定的普适性，出去之后还相对好找工作。如果做不到这个，其实只能是“半技之长”，譬如在机械厂拧了五六年螺丝，只能扮演最为基本的辅助角色，其他的事情什么都不会。再如一直在公司充当文员，管理、销售、市场、人事、文案、策划都不是太懂，无法独立从事任一模块。或者是虽然干的很好，但只与目前平台的某个岗位高度配套，在社会上很难找到类似工作，可能自我感觉良好，表面很风光，一旦进入人力资源市场，就会发现非常尴尬，原来这么多年搞的都是屠龙绝技。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-11 23:45

up

作者:e路狂飙 日期:2014-02-12 09:32

人生一世，每一个人都有选择自己生活方式的权利，我们可以不追求太多名利成功，但最低限度是能够养家糊口。即使是为了做到这一点，也必须考虑数十年职业生涯的安全性和稳定性，非常可惜的是，一句“我只追求平凡无奇、安逸自在的生活”，结果把自己搞成了温水之蛙，最后连底线都守不住了。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-02-13 12:05

(043)

——创造力的固化与提炼

铁律之四十三：一定要逼迫自己养成善于观察和敏锐思考的习惯，并随时随地将你所见、所闻、所想记录下来，以此为素材定期进行梳理及提炼，进而不断系统化，这对你日后的发展具有非常重要的意义，这也是培养创造力的一种方法。

尽管很多人认为悟性和创造力是与生俱来的，但我不这么认为。事实上，这二者都必须建立在一定的积累和提炼的基础上。我们不难想象，没有素材与积累的悟性和创造力会是什么样的，它一定非常浮浅和低效，对于一个人的快速成长，以及将来取得很高成就，并没有多大的帮助。

一个人的见识和对环境的领悟深度，与年龄自然有着很大的关系，但只要方法得当，其实在三十岁左右就可以达到一定高度，大致上也就大学毕业 7-10 年的时间。谈到这里，可以介绍一个算是规律性的东西。如果在一个岗位或者方向上努力沉淀，3 年基本是个入门时间，5 年大致已经学遍了岗位所有的新东西，而 7 年则是很多人豁然开朗，不被表象蒙蔽的一个时间点，而 10 年可以达到一个令人仰望的大师境界。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-13 18:16

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-16 10:25

也许很多人认为本人在故弄玄虚，胡说八道。其实不然，这不是我一个人的看法，而社会上的不少人都有类似的意见。如果一个人的确去认真对待了，而且方法论正确，基本在这些时间节点上能够达到相应的水平。事实上，占相当比例的人，由于种种原因，是做不到这一点的，这也是很少有人能够吃通某个领域，进而成长为大师的缘故。绝大多数人在智商方面并不存在多大的差别，差就差在了心态、习惯和方法论之上。

上天赋予我们的时间与精力，并没有多少差别，为什么有人在短短的几年内，能够取得明显的进步，甚至获得巨大成功，而有人终其一生都碌碌无为？！也许有的朋友会讲，即使你自己努力，还需要有合适的机会和素材让你积累，如果运气不好，没人给你机会，就算你长了个爱因斯坦大脑，又能如何呢。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-16 13:40

有句话说得好，“世事洞明皆学问”。学问到底在哪里，学问其实就在我们每一个人的身边，只要你认真观察，勤于

梳理，不断系统，逐步提升，终将大有所获。悟道的佛教徒，有的种田，有的挑水，有的做饭，有的扫地；有的在雪山，有的在峡谷，有的在沙漠，有的在南国；有的固守一地，有的面壁十年，有的云游四方，有的远渡重洋。有的甚至干脆是居士或者行者。真可谓是千奇百怪，无所不有，但他们最终殊途同归，都通过了各自的方式悟到了正道。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-17 11:14

我有一位朋友，资深职业经理人，目前五十多岁，喜欢游览名山大川。有次在肇庆那边旅游，在山上碰到了研究周易达20年之久的一位先生，两人就开始闲聊。没想到越聊对方越感觉这位朋友是位周易高手，非常认真地要拜他为师。这位朋友当然也非常坦诚地说自己从来没有研究过周易，但对方说什么都不相信。后来他跟我讲起了这件事儿，不胜感慨，说了一段令人回味的話。

作者:e路狂飙 日期:2014-02-17 15:31

他说，那位先生研究周易研究得有些误入歧途，周易这类东西，说高深也很高深，说简单也很简单，其实就是先民根据身边万事万物提炼出来的逻辑、规律和道理，时隔数千年之后，如果我们能够对身边的事情进行细致入微的观察，还是不难理解周易所隐藏的道理，大道至简，万物归宗，遗

憾的是，很多人的研究只是为了研究而研究，并没有与平常的所见所闻联系起来，最终把自己搞得越来越糊涂。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-18 13:04

实际上，不光琢磨周易这类高深的东西，对周围的事情进行敏锐观察，将所见、所闻和所想，随时随地记录下来，并定期进行梳理和提炼，这种方式可以应用到岗位工作、日常生活和爱好领域当中。举一个非常简单的例子，家门口的路，人们基本天天走，很多人从小到大走了十几年，还是说不清楚到底有些什么景物，有些什么特征。但有的人走上两三次，就能把这些说个八九不离十，并且能达到清晰和系统的程度，甚至还能提炼出来非常深刻的道理。这是为什么呢，其实就跟用心不用心有很大关系。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-18 16:21

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-18 21:27

有次跟一个朋友调侃。我对他说，现在人对数据和素材看的很高深，似乎非经专业公司而不能获得，一到关键时刻就抱怨说没数据、没材料，其实这些东西完全可以通过日常积累得到。再专业调查公司，其数据的获得无非是确定调查

范围和对象、设计相应的指标、选择取样空间、给目标对象贴标签，最后形成统计数据并进行分析。其实这样的事情，我们可以参照此种模式，在平时就进行积累。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-19 16:50

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-21 17:13

譬如，你平时对很多人的特征进行判断，给他们贴上 N 多个标签，像性别、年轻、学历、家庭出身、性格、职业背景、收入水平、籍贯、购买偏好、价格敏感度、价值取向等指标，当你不经意间积累了 100 多个这样的人物资料之后，需要某方面的数据，直接进行分析即可，根本就没有必要为数据的问题而犯愁。通过这种方式在某个领域进行积累，一方面取样精准，日积月累，深有体验，另一方面成本很低，只需每天留意一下周围的事情即可，此外也具有极强的个性化和针对性，同时还可以有效提高自己的观察、分析和环境把控能力。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-22 09:30

我认识的一个高级职业经理人，上世纪 90 年代初期是北京某大牌高校的教授。由于某种原因，于 1994 年辞职，到北京刚创业的一家民营企业担任营销副总。没想到一干就是十五六年，硬将这家的年营业额从不到 100 万干到了 30 多

个亿。这位前辈有一个非常特别的习惯，就是无论走到哪里，都随身携带着小本子和笔，随时随地将他认为有价值的“所见”、“所闻”和“所想”记录下来，每到周末、月末、年末，进行梳理、提炼和总结，十多年如一日，最终形成他自己一套非常具有特色营销理论，不但可操作性强，而且实战效果非常理想。我经常把他的故事讲给别人听，也常拿他的事迹来激励自己。

——

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-24 16:47

(044)

——人脉细胞开发过早更易失败

铁律之四十四：要想在职业生涯中取得真正成功，脚踏实地积累丰富经验，培养过硬专业能力，以及拥有娴熟的人际关系技巧，都必不可少。但人际关系细胞开发过早，大多会影响到经验和能力的沉淀，与历练的质量，最终与理想状态愈行愈远。

有一次，某位朋友跟我讲，说年过三十的老实人一旦开窍，深谙人情世故之后，往往会发展地相当好，而上学之时就非常世故的，最后大多发展的并不怎么样。他说观察到这个现象已经很久了，但百思不得其解，按道理说头脑灵光和老于世故的应该混得更好才对，怎么很多早早懂得人情世故

的，反而混得不太理想呢？！我就和他胡诌瞎侃，反正也就是消磨时间嘛！没想到竟然诌出来一些灵感，侃出来一些道理来，这也许就是头脑风暴的妙处。我们现在可以把这些东西分享一下。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-25 17:39

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-28 10:03

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-02-28 16:49

一个人要想取得真正成功，需要的素质和能力是多方面的。结构合理的知识储备、良好的思维框架、较硬的专业技能、脚踏实地的积累、良好的人际关系、对各种潜规则较好的掌握，基本上都缺一不可。生性老实之人，往往在最后两项指标上，表现得不太理想，甚至还会因此吃了很多亏。而在前面几项指标上，可能都有很好的表现，30岁之前如果一直在这些方面用心积累，基本上已经储备到位。如果30岁之后，某天突然开窍，将后两项指标统统补上，他的素质和能力结构已经趋于完善，强大的竞争力自然也会很快显露出来。

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-01 11:57

倘若在人际关系和潜规则方面早早开窍，不少人就老想走捷径，不太愿意前几项指标上下功夫，并且感觉此类人太笨，对其往往非常轻视，天天想着溜须拍马、搞好关系，试图实现超常规发展，结果在硬件储备方面日渐废弛。此类人往往给人第一印象很好，但交往的次数多了，别人很容易发现其办不了实事儿，难堪大用。当他们发现自己发展不畅的时候，也会去找原因，但结果常是将缘由归结为，在后两项指标上做得还不够，很难从前几项指标上考虑问题，误诊的结局是恶性循环。非有奇遇，他们是很难跳出这个怪圈的。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-02 19:58

up

作者:e路狂飙 日期:2014-03-03 17:41 up

作者:e路狂飙 日期:2014-03-04 13:21

一般而言，越是达官显贵，人生经历越丰富，识人也更加独到，用人也更为倾向于功利主义。如果你在他那里没有多强的办事能力的话，人家也很难真正看上你。在此说一句不好听的，即使给人家当狗，你也需要威猛一点。而在我们现实中，很多人似乎并不懂得这个道理，自己没有多少过硬的积累，没有太特别的能力，天天忙着四处拉关系，还美名

其曰整合资源。其结果可想而知，一次次满怀激情去把握貌似不错的机会，希望最后又一次次变成肥皂泡，铩羽而归。晃来晃去，不知不觉中，七八年的时间就过去了，基本还是原地踏步。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-04 19:57

这种类型的人在一线城市和省会城市还比较多。很多时候，也不能单纯地说这类人自己如何如何。他们的观念，也是受周围环境影响而形成的。我们的社会，到处宣扬着关系至上主义，还时而不时地冒出那么几个案例，来“证明”这种理念的正确性。很多人就是被这些东西误导，并深受其害的。实际上，这样的例子往往客观而不全面，人们没有挖掘到更深层次的东西。你在对方那里没有多大“价值”或者“利用价值”的时候，人家良好的资源凭什么让你去整合呢。整合倒也是未尝不可，但前提是大致上能给双方带来对等的利益。说到这里，我们就会明白，为什么人是分阶层和分圈子的，各方面状况相近的人，更容易聚合在一起。物以类聚，人以群分，他们之间互补性更强，彼此也就更有吸引力。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-06 18:23

本人在这里谈论这个现象，也就是一般情况而言的。事实上，无论在理论上，还是现实中，对人际关系和各种潜规则顿悟比较早的人，日后都有发展比较好的，他们也并不排

斥前几方面的积累。我们上面谈的，也只是说后两项指标开发早的人，比较容易忽视结构合理的知识储备、良好的思维框架、较硬的专业技能和脚踏实地的积累。如果很早就在这几方面都能够全面发展，不出意外的话，随着年龄的增大，获得成功的概率还是非常高的。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-08 09:31

在现实当中，也不乏生性老实，人际关系和潜规则不甚了了，前几项指标也做得不太到位之人。此类人甚至比只注重关系的，数量更为庞大。他们基本有人际关系和潜规则方面的道德洁癖，对此不屑一顾，害怕遭受精神污染，但在知识、素质、经验和能力等方面，也非常稀松。这方面的例子不用多举，我们每个人身边，都大量存在着这样的人，他们老实、懒惰、碌碌无为，遍地都是借口。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-08 15:08

一个人不断走向成功的过程，在很大程度上，就是这6项指标不断完善、优化和升级的过程。每个人的具体情况不太相同，在每项指标上都有强弱不同的表现，这是非常正常的事情，但不能因为某方面较弱，就放弃持续提高的努力，也不能因为你某项指标上的强势，而瞧不起别的指标表现不错，但在此项指标上表现较弱的人。当然，这些东西都是一个动态变化的过程，毕竟整体优化的越早越好。

人总是需要磨炼的，30岁之前因为过于老实，吃一些苦头，遭受一些波折，还是有好处的。因为当你处于顺境的时候，很少对自己存在的一些问题进行认真反思，甚至还会将不足当成是优势，这样就会限制自己对能力结构的完善、优化和提升，当环境发生重大变化之时，你现有情况很难再与环境匹配，发展就可能会遇到重大挫折。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-09 18:21

如果年轻时候遇到这些问题，就会很早进入反思状态，尽量对所存在的问题进行一个合理的解决。由于年纪较小，以后还会有很多机会，另外还没有上有老下有小的负担，失败的代价较小，还存在不少翻牌的可能。倘若年龄大了，迂回的余地就会越来越小，在很多情况下，能赢得起，但输不起。每个年龄阶段都应该干不同的事情，干得太早太晚都会存在一些问题，我们该认真锻炼的时候就得认真去锻炼，该开发人际关系和潜规则细胞的时候就得开发这个细胞。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-03-10 09:16

(045)

——打破一统江湖的神话

铁律之四十五：在现实当中的任何环境，永远是“正式组织”和“非正式组织”共治天下，这是职场当中的一条潜规则，只有二者取得某种均衡，整个组织才可能正常运作下去，其中任何一方想独霸天下都不现实，容易引起大的混乱。

有人的地方就有江湖，党内无派，千奇百怪。其实，在任何地方，正式组织内部，都会有各种各样的小团体，他们或明或暗，或紧凑或松散，或大或小，以一种非常适合自己的形态存续着。这样的现象不但存在于我国形形色色的机构中，其实在西方国家更为普遍。据说在我国的某著名美资企业，内部就分为“清华派”、“北大派”和“人大派”，如果你不在这三大主流派系当中，很多升迁和发展机会都与你无缘，而且这三派之间斗争也相当激烈。其程度堪比金庸武侠小说当中的日月神教，和岳不群执掌的华山派。

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-10 11:18

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-11 22:30

在西方，无论议会，还是政党当中，用派系林立来形容，都毫不过分。他们的社会文化强调个人主义和个人自由，因此也更加容易用一种激烈的方式来表达主张，各种小团体以更为显性的方式存在着。由于他们并不排斥这种现象，也能用制度化的东西对此进行规范，结果相对而言，这种现象对

国家、社会和组织从整体上更具建设性。他们的文化更倾向于鼓励人们去结社，组成各种各样的团体，让他们充分竞争，从而使整个社会尽可能地达到一种公正，每一个社会成员的利益都尽量得以保障。

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-12 11:13 欢迎交流，

QQ324024419

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-12 23:28

非常典型的的就是美国总统选举中，可以争取财团赞助，当选之后可以选用自己信任的人搭建班子，人家并不排斥“政治献金”、“官商勾结”、“任人唯亲”这类做法的，而是用一整套制度来对此进行规范。而且，美国实实在在存在着两套国家治理班子，一套是摆在明处的政府、议会和法院等系统，另一套是隐藏在背后、组织比较松散的各大财团。宋鸿兵和恩道尔虽然说的有些夸张，但对这个基本事实的反映还是比较客观的。

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-13 08:47

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-13 16:48

@e 路狂飙 252 楼 2012-04-15 19:21:06

他们公司老总恰恰相反，是一位企业战略高手，不但在企业重组和品牌整合方面留下了大手笔，而且于大客户开发

方面奇招迭出，并充分利用了国家经济政策、有关行业迅猛发展结构升级、中资企业集中走向海外所带来的机会，从横向上最大限度扩充客户数量，在纵向上努力挖掘现有客户潜力。数年下来，他们公司在国内大型客户开发领域，由原来的不愠不火，迅速做到了傲视群雄的地步，就连那些国际大佬们都私下连连佩服。其独创的一些合.....

@weakweak 1304 楼 2014-03-13 16:32:51 这是中建才
吧？

不是，另外的企业。

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-13 22:57

在我们的文化体系中，很多人对拉帮结派的小团体深恶痛绝，并试图在组织中消除这种非正式团体，但似乎几千年来这些总是徒劳。在我国古代的六大亡国征兆中，“结党”一项就名列其中，而另外五种征兆则是“女宠”、“阉竖”、“外戚”、“流寇”、“强藩”。如果从宽泛意义上来讲，“结党”、“阉竖”、“外戚”都可以归结到“非正式组织”当中。倘若再把历史上无处不在的各种社会黑白帮派都考虑进去，其实一直以来就是“正式组织”和“非正式组织”共治天下。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-14 21:13

不光在大的社会环境中是这样，在各种各样的企业当中，这样的事情也非常多见。老板自然不太愿意看到这样的事情，但总归难以消除，来来回回折腾上几次之后，最终也无能为力，只能是睁一只眼闭一只眼，只要不太过分就是了。有的领导时间长了，慢慢也就开始善于利用这种非正式组织来管理自己的员工，以降低自己的压力。当然，这招在大面上没人跟你讲，也不提倡，但非常重要，是能力的一种重要表现。我认识的一位朋友，在国内某著名企业担任中层领导，后来因为不能有效利用非正式组织，打开工作局面，被大老板定性为能力不够，削职为民。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-17 13:05 实际上，非正式组织的存在，是对正式组织的一种制衡。举一个比较简单的例子，在各种小团体存在的情况下，任何一方做事情，都会适当考虑其他派系的利益，不会太过分，毕竟相对于个人而言，团体再小，能量还是很大的。无论这样的团体是好是坏，你喜欢还是不喜欢，只要它大到一定程度，注定是要发挥作用的。当年蒋介石北伐，兵锋抵达上海，还不得不与青洪帮势力结盟。1974年，香港廉政公署成立之时，迫于非正式组织的压力，只能对之

前发生，并没有被检举的贪污受贿等腐败行为进行政治性赦免。作者:e路狂飙 日期:2014-03-17 15:48 up

作者:e路狂飙 日期:2014-03-18 09:59

我们身处职场，无论是当领导，还是做员工，都应该对此有比较清楚的认识，并用一种理性的态度去对待。我们要正视这种现象的存在，既要看到其积极作用，又要看到其消极影响。在没有办法消除这种现象的情况下，与其厌恶，倒不如因势利导，朝着有利于自己的方向发展。犹如大禹治水一般，本来就洪水滔天，你还左堵右堵，最终劳而无功，无异于自讨苦吃，倒不如按照特定的方式和路线疏导，或者加以规范，最终为我所用。这也是欧美文化对待组织中“小团体”的办法。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-19 15:29 如果你在某个非正式组织当中，也不要有一统江湖的想法。非正式组织之所以是“非正式”，是因为正式的组织更为重要，你一旦要迅速扩张，伺机坐大，一方面势必会对机构当中的非正式组织带来冲击，另一方面也会挑战正式组织的权威和地位。只要这种情况有出现的苗头，其他非正式组织和正式组织，就会通过各种方式来对你进行打压。你获得成功的概率非常低。因此，“非正式组织”要明

确自己的角色和地位，不要做任何僭越之事，除非你有曹操那么大的能量。

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-19 20:40

倘若你是正式组织赋予权力的一位领导，也不要那么雄心勃勃，想靠自己的一番努力将那些非正式组织消灭掉，真正号令天下。其一是你根本就不可能做到这点，你把这个小团体消灭掉了，其他小团体也会应运而生，或者是迅速坐大，最后忙来忙去，你费了九牛二虎之力，状况还是没有多大改观。朱元璋最讨厌结党营私，但终其一生，还是没有把这个清理干净，他的资源动用能力已经是超级强大了。其二、本来各个小团体之间力量，是可以相互平衡的，现在你把几派处理掉了，另外几派就会实力大增，现在可以对你发起挑战，可能大大超出你的驾驭能力，天下本无事，你瞎折腾得多了，便是大事。其三、这些小团队，其成员和关系网络，以及所拥有的资源，都具有一定程度的隐蔽性，你对他们打压的猛了，对方可能会动用他们在正式组织中的背景，对你进行报复，结果只能“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟”。

——

作者:e 路狂飙 日期:2014-03-20 11:04

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-03-20 21:40

(046)

——先就业再择业正确吗？

铁律之四十六：一个人职业生涯的发展，在很大程度上受制于第一份工作，其突破的难度相当大。无论你是出于什么原因进入那个领域，都会慢慢地形成路径依赖。面对这种情况，也许我们最好的选择就是努力在这个方向上积累经验和资源。

您的第一份工作，也许机缘巧合如你所愿，也许是稀里糊涂找上的，也许是不得已而为之。但无论是好是坏，你日后的发展将跟它之间存在着很大的因果关系，甚至一辈子都摆脱不了其中的影子。我个人体会，“男怕入错行，女怕嫁错郎”当中的“入错行”，很大程度上指的就是你第一份工作。可能有的朋友会认为，我说的有些言过其实。而实际上，还真的是这么回事儿。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-03 10:07

现实当中，在你跳槽的时候，绝大多数单位是要求相关经验的。可能你已经不想干第一份工作所属的行当，但转来

转去，你最有可能找到工作的领域，或者你将来干得最顺手的领域，还是跟你第一份工作有着较高关联性的。尽管这不是绝对的，但此种情况，具有非常广泛的代表性，发生的概率也相当高，应当引起我们职场人士的高度重视，并以一种理性的姿态去看待。

我的一个朋友，首份工作是在某家发展迅猛，而且比较有实力的汽车保养用品公司做销售，一干就是五年。后来感觉这行太辛苦，薪水也没达到理想状态，就跑到了食品饮料行业从事营销工作。去的时候满怀憧憬，越干越才知道还不如原来的行业理想。隔行如隔山，模式差异很大，原来积累的很多经验用不上。后来又在快销品行业找了几家，情况基本都大同小异。当然也不是说他不适应，而是很难像第一份工作那么顺手，“前途”和“钱途”，跟预期相比，差得太远，甚至连老本行都不敌。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-04 14:52

出于巨大的生存和发展压力，他骑驴找马，后来又陆陆续续地面试了一些单位。能给他较好职位和待遇的，基本上还是原来行业，或者与之关联性比较大的企业。在万般无奈之下，只得又杀了回来。在这个跳槽比较频繁的年代，他这种情况实际上非常普遍，也非常具有代表性。人们转来转去又回到老本行，很多时候并非自己本来的意愿，而是形势所

逼使然。尽管成功转型的也不少，但毕竟难度要大很多，说的夸张一些，几乎接近脱胎换骨。

有人劝说年轻人要先就业再择业，很多过来人琢磨一下，就不难发现其中隐藏的一些问题。与其这么说，但不如表述为“先入行再换公司”恰当。一旦你入了某行，再换行，无异于职业生涯从一张白纸上重新来过，事实上比一张白纸上起步更难。而且出身社会越久，年龄越大，第一家单位干的时间越长，这种现象也就越明显，突破束缚的难度越大。这就是通常所说的职业发展上的路径依赖。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-05 00:01 up

作者:e路狂飙 日期:2014-04-07 11:53

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-10 23:08

我曾一再强调，在职场上发展，要拓宽视野和积累面，以应对可能出现的职业风险，不能钻得太细了，而忽视相关领域的沉淀，这里又要强调在某个领域，特别是你首份工作所属行业的良好沉淀与积累。这看上去好像本人在自相矛盾，实质上而这并不冲突，这其中存在一个“度”的问题。尽量拓宽视野，也主要指面向你自己所在的行业，以及相关性的比

较强的领域，当然你可以关注的更广泛一些，但还是要突出重点的。

譬如，你现在是一个乳品公司的销售代表，应该以乳品行业营销为圆心，关注点以“同心圆”的方式，逐渐向外拓展。此处我们可以按照优先级，做一个大致的分类，由内到外分别是乳品行业的其他模块，乳品产业链，食品饮料行业，快速消费品，整个国民经济。总之一原则，越接近圆心越应该是关注的重点。

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-11 09:35 up

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-11 15:31

我们强调某个领域的积累，这个领域也应该是相对较大领域，而非高度细分的方向。如果你积累和沉淀的领域太细，你的独特性强，别人替代你的可能性很小，但也存在职业适应性差的问题，可能会面临结构性失业的隐忧。比如，你曾经是高度钻研随身听、或者 VCD 播放机技术的专家，其他相关的东西懂的不是很多，这几年一定过得比较郁闷，因为不得不面临着非常痛苦的转型，犹如换骨剥皮一样难受。说的不好听一些，更像器官移植，排斥和阵痛周期会非常长。

前段时间有位朋友问我，说是不是在职场上发展，应当抱着“把牢底坐穿”的精神，在本行内持续努力，成为圈子内某个方面的专业人士。我笑了笑回答说，这种策略一般

来说还是很好的，还得看你所处的领域和行业，整体上的发展趋势，在一些夕阳行业或者过渡性行业是不可取的，即使行业本身不错，也要注意适当拓宽一下关注点和知识面，不要因为关注太细而使自己的职业发展陷入被动境地。

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-12 20:35

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-16 08:33

很多事情，往往不能如你所愿。无论你第一份工作是干什么的，只要行业不是太差，而且咬着牙还能坚持下去，就应当既来之则安之，并在此基础上顺势而为，努力积累，优化结构，以赢得更好的发展机会。人总是希望自己喜欢的一份工作去做，能做到这点自然是非常好，但对于绝大多数人来说，这并不现实。一方面，很多人连自己究竟喜欢何种工作都讲不清楚；另一方面，即使你喜欢，也未必真的有机会。

这跟婚恋有非常大的相似性，你可以有自己的理想和标准，然而最终还是需要向现实妥协。而且一旦结了婚，无论对方怎样，分手的成本是非常高的。尽量适应对方，维持、改善和优化双方的关系，很有可能是最为现实的选择。真实的人生，不同于文艺和影视作品，往往是不断妥协、不断适应、不断积累和顺势而为的人生。有句话说得好，面对不太

理想的遭遇，与其痛苦挣扎，不如尽情享受，并从中积累和提高。

——

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-16 12:10

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-18 08:02

(047)

——定位行业，进退有据

铁律之四十七：将自己定位于某一行业，而不是定位于某个企业，注重在行业内部竞争力的培养，才可能在职场当中进退有据。基于以上原因，不论你所处平台如何，都应该尽最大努力去了解这个行业，见证其风雨历程，若干年以后自己身价自然会倍增。

站在企业和老板的角度，总是希望员工忠于自己，要求员工忠于职守。这个当然没有什么错，拿人钱财，替人消灾，是无可争辩的职场底线。当员工的，自然要做到这一点，但在理解上不应该出现偏差。忠于职守，忠于公司，并不是非得在某个企业当中一干到底，也并非只将发展眼光锁定在企业内部。但在这个问题上，相当多的朋友会走入误区，直至对职业生涯造成巨大伤害。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-19 12:15

up

作者:e路狂飙 日期:2014-04-21 12:33

我刚进入职场之时，对待一些问题也非常茫然，没有多少职场意识。有位令人敬重的老大哥，曾对我讲，在一个圈子里面发展，最为重要的，不是你在现有企业内部的职位，而是你在行业内的影响力，或者说是江湖地位，在职场当中发展，关键是要做到这一点，你的职业生涯才会进退有据，多姿多彩，不要太计较现有平台上的得失成败。事实上，十多年来他就是这么过来的，尽管一直没有跳槽，但每隔几个月就有同行和猎头来挖他，自己也还混得风顺水。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-23 08:19

up

作者:e路狂飙 日期:2014-04-24 11:14

也许他当时讲这句话，也就是说说而已，毕竟当时还借着酒兴，过后也就忘记了。但他的说法给我一种强烈的心灵震撼，许多年以来，一直铭记在心，经常拿出来砥砺自己，特别是在遇到低潮的时候。在此影响下，我早已不会太在意一时一地的得失了，将自己想象成一个在战场上不断拼杀的

战士，连生死都置之度外了，一次又一次翻过高山，穿越深谷。这么多年风风雨雨拼搏下来，体验也越来越深刻。

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-25 08:47

一个行业的发展空间，远比一个企业大得多。比如你现在是某个企业的售后技术服务人员，可能由于种种原因，已经没有太大的上升空间了，当一个主管尚属不易，更不要说是当上经理。如果你将个人发展定位在这个企业当中，很有可能从参加工作第一天起，以后能发展成什么样子，就能一眼望到头。而在行业中，任何一类岗位都会存在着大量的机会，最起码相对于某个企业来说是这样，只要你能力达到相应水平，找一个更好职位，并不会存在太大问题。

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-26 11:35

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-04-28 08:28

如果只将眼光放在企业内部，势必会影响你在所属领域，各方面积累广度和深度的。这并不是危言耸听，故弄玄虚。因为任何企业，不管它如何强大，都存在着很多盲区。你只将自己定位于现有公司，所学的东西更多是与这个平台配套的，视野开阔度明显不够，盲区也会更多，这也不是说你有什么问题，而是惯性使然。倘若把个人发展定位于整个行业，你会关注更多企业的状况，自然而然会进行比较分析，思维、

认识和领悟的盲区，虽然说并不能消除，还相对还是会少很多。绝大多数人，谁都不比谁聪明多少，有比较才有鉴别，很多东西都是比较出来的。如此一来，随着时间的延续，你的岗位能力，和对行业的把握程度，会逐渐超越你的同事。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-29 07:43

@240770188 1352楼 2014-04-28 20:03:16 楼主学识渊博，诚心请教楼主。

大专生一枚，修车两年，现在做二手车检测，感觉这份工作技术性不强，具有很强的可替代性。迷茫中，很害怕二手车行业不景气，再次失业，求指导。

沿着整个汽车后市场积累自己的眼界、能力和资源。

作者:e路狂飙 日期:2014-04-30 09:07

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-01 06:29

伴随着某个领域能力的大幅提升，你可以用适当的传播方式，让同行逐渐知道你的真正实力，并让想方设法让他们认可你。只要你做到这一点，你在职场上就能进能退，如果内部有好的机会，别人能够想到你，即使内部争取不到什么

机会，外面的机会也多着去了，没有必要为同事抢去机会而倍感压抑。此处不留爷，自有留爷处嘛，领导和公司没有用你，是他们的巨大损失，有什么太多需要感慨和愤愤的。你到外面去，很有可能比呆在他们那里还发展的好呢。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-01 16:23

注重行业内部竞争力，培养自己的江湖地位，说白了就是要打造“个人品牌”。谈到品牌，自然要把握好几个非常重要的关键点。第一、就是要注重自身的“质量”，像一件产品一样拥有很好的品质感，具体到个人身上来说，就是要努力提高自己的专业素质和对行业的把控程度，并优化其中的结构。对于客户或者老板而言，“产品”自身的品质是最为核心的价值，这也是品牌塑造的前提和基础。第二、产品的品质要好，包装、卖相和策划体系也要好，“客户”往往更多是从这些方面来感知你“质量”的，就个人品牌而言，你经验的文字固化，成功案例体系积累，以及第三方权威人士和机构的评价与认证，标准化的个人介绍模板，都显得非常关键。很多人喜欢将参加某些重要活动的照片，以及与名人或领导的合影集结成册，实际上就是要增加个人在社会中“卖相”的。第三、好酒还怕巷子深，当你“质量”与“卖相”积累到一定程度之后，面向受众传播就是非常重要的一个环节了。针对“个人品牌”，就是要不断造势，使得圈子

内的公司、老板和猎头们关注你。同时也应该努力拓展自己在圈子当中的人脉，利用“口碑营销”的方式，提升品牌的美誉度和忠诚度。

作者:e 路狂飙 日期:2014-05-03 13:47

我们可以将以上关键点看成是三个阶段，他们之间是有一定的先后沿承关系的。当然也可以将其看成是三个相对独立的要素，他们可以并行发展，交互进行，并可以相互影响。你圈子内的个人品牌做到一定程度之后，在职场上基本上就可以进退自如了。我有个朋友，在聚会的时候曾经讲过一句非常耐人寻味的话。他说真正的人才，是从不去各种招聘会找工作的。个人职场中的一举一动，都会有很多同行和猎头在关注，并不断有人来挖你。一旦江湖中传言你有离职的迹象，就会有很多企业邀请你加盟。只有能够达到这种程度，才能算得上优秀的人才。他的话虽然说得有些夸张，但也说出了职场中人应该努力的方向，道出了个人品牌的魅力所在。

——

作者:e 路狂飙 日期:2014-05-04 08:20

(048)

——信息的真正价值在于交互

铁律之四十八：信息本身就有交互这层意思，如果从书本、网络或者其他渠道单向获取信息，得到再多的东西也没

有多大意义，因为缺乏交互，你对信息的把握和领悟程度肯定会跟实际存在巨大偏差，得到的“信息”其实算不上真正的信息，还可能误入歧途。

在目前社会当中，信息是一个非常时髦的词。但当你试图寻找定义的时候，至少会有数十种不同的说发展现在你的面前，可能不看还好，越看越糊涂，越不知道信息究竟是个什么玩意儿。我也不想太多纠缠那些概念的是是非非，而是先说明一下信息的几个特征。一、信息在某种程度上等同于知识，包括口头和书面两个向度，当然还包括其他很多表现形式，但终归要承载一些东西的。二、信息从另一个角度上讲，还等同于信号与消息，它会扩散和失真，三人为虎的现象就是这么发生的，很多人栽就栽在这个上面。三、信息具有交互或者反馈的属性，如果缺乏这个特征，信息就不能算是信息，因为你对它的理解很容易出现偏差。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-05 08:43

事实上，只有很好把握了这三个特征，对信息的应用才可能达到比较理想的状态。但我们也不能不非常遗憾地指出，前两个特征人们基本都认识的比较到位，而最后一个特征，对于大多数人来说，可能都是盲区。很多人在事业上遭受挫折，跟此有莫大的关系。也许有人认为我在故弄玄虚，实则不然，一说大家都明白了。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-06 11:53

人们最容易在什么地方栽跟头，其实就是在“想当然”方面。当得到某个信息之时，你在绝大多数情况下，都会按照自己的理解去行事，至于你理解的正确不正确，有没有理解到点子上，想必很多人没有认真考虑过，或者干脆就没有这个意识。现实中的每个人都有着不同程度的自恋情结，对自己的智商高度自信，总认为自己对一些东西的认识比较到位。于是乎，在沟通过程中，没等对方说完，“我明白”、“我知道”这样的话语就冒出了一大堆。也正因为如此，在我们的接收到的知识和信息体系中，存在着太多似是而非的东西。作者:e路狂飙 日期:2014-05-06 22:31

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-10 11:53

up

作者:e路狂飙 日期:2014-05-12 07:59

曾仕强教授曾讲过一个非常有趣的案例。说一位老板经常对着客人的面，吩咐下属中午的饭局准备得要丰盛一些。有次下属真的准备丰盛了，过后被老板狠狠地批了一顿，因为老板只是当着客人的面，说客套话，内心并不是那样。下

属吃一堑长一智，下一次学乖了，当老板再次当着客人的面，那么吩咐的时候，就按照相反的意思准备得很简单。没想到过后又被老板狠狠批了一顿，这次客人很重要，老板的意思是要真的丰盛一些。粗浅来看，下属真的很难当，老板心，天上云，真的让人捉摸不透。实际上，还是那个下属比较笨，这样的事情你那能猜得透，不要那么多想当然，最好还是私下再找老板确认一下。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-13 11:41

其实，即使你的智商再高，理解和领悟能力再强，也只能准确程度和概率比别人表现的好一些而已，并不能杜绝偏差的出现。不经过交流和沟通环节，事实上出现偏差的可能性会很高。而解决这个问题的方法实际上也很简单，就是通过接受信息过程中的系统交流，还有更多相关信息的了解，来加以实现。也正是因为如此，在绝大多数沟通场合，包括会议、讲座和演讲，到了最后基本都有一个答疑解惑的互动环节，为的就是提高信息传播的质量。在一些正规的公司当中，对一些重要信息的沟通，都有一个接收方，向发出方就自己的理解进行确认的环节。其实，这种情况在餐饮等服务行业也十分常见。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-13 20:09 欢迎交流，

QQ324024419

作者:e路狂飙 日期:2014-05-14 18:27 up

作者:e路狂飙 日期:2014-05-16 07:40

现实当中，很多人获取信息，都属于“标题党”、“纲要党”和“想象党”类型的。表面上来看，很多人每天接触的信息量都很大，但到了他那里，可能绝大多数都变成了垃圾。望文生义、主观主义、缺乏互动、盲目自信，是导致信息变成“信息”的重要原因，结果本来很好的事情，到他们这里就变得贻害无穷，很多人才就是这样慢慢地被毁掉了。更加可悲的是，自己还浑然不觉。

金庸小说笔下，梅超风及其夫婿的邪功“九阴白骨爪”，就是在这种“想象党”模式下炼成的。在武学秘笈《九阴真经》中，有招叫做“九阴神抓”，经文中叙述道，使用时“五指发劲，无坚不破，摧敌首脑，如穿腐土”。最要命的是，“摧敌首脑”本意是攻击敌人的要害部位，但梅陈二人将此胡乱揣摩成了用五指去插入敌人头盖，又以为练功时必须如此，硬是把上乘武功练成邪功，成为武林的一大祸患。光“白骨爪”这三个字，让人听了都不寒而栗，脊背发凉。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-16 19:26

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-17 19:25

都说是艺术源于生活，高于生活。作为文学大师的金大侠，对梅陈二人形象的塑造也并非完全是空穴来风，实际上还是有着现实主义影子的。几乎我们每个人周围，都会有刻苦好学，但又对很多东西，存在太多想当然成份之人。此类人不好学、不上进还好，但偏偏还好学上进，最终连梅超风都赶不上，人家练成的“九阴白骨抓”尽管是邪功，但好歹还算点功夫，大多数人可能只有穴脉逆转、走火入魔的份儿了。当我们看到梅超风这个艺术形象的时候，可能都会不觉一乐，宛然而笑，感觉其又可怜又可恨，同时也会为金老前辈的想象力赞叹不已。而事实上，我们不少人身上或多或少都带有梅超风的影子。我们每天都在通过图书、网络、视听材料获得大量的信息，甚至还有不少人将信息量作为衡量自己每天学习效果，或者是某类图书的质量一项指标。然而，他们获得“信息”的方式是单向度的，自己只是被动的接收者，没有与外界的反馈和互动。数年下来，貌似信息越来越丰富，实则获取的充其量只是“半拉子信息”，算不上真正的信息。古人一直强调“读万卷书，行万里路”，强调游学

的学习方式，现代企业管理和营销策划，也一直在“头脑风暴”方法，其实为的就是信息的流通、互动和碰撞，使“信息”真正成为信息，使其价值很好的突显出来。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-05-17 21:33

(049)

——为什么行业比专业更重要

铁律之四十九：职场当中，在某一行业的积累比在某个专业的积累更为重要，同一专业在不同行业之间的差异，并不比不同专业之间的差异小多少。如果过分强调专业方向上的积累，而忽视行业沉淀，就如同只强调灵魂而忽视肉体一样。

无论你从事什么样的工作，都不可避免地受着两个向度的影响，其中一个行业，另一个是专业。谈到这里，很多人就往往会问，究竟是行业重要还是专业重要。这个问题，不同的人的体验上，存在明显的差异，受岗位影响较大。比如，财务、法务和人力资源类岗位的感觉，就跟销售、市场、信息类岗不太一样，而后者的感觉又与技术类岗有着很大不同。即使技术类岗位之间，也会由于通用性的强弱，仍会存在大量差异。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-20 08:40

但总的来说，如果你想自己在职业生涯中得到很好的发展，在某一行业的积累比在某个专业的积累更为重要。一个基本事实是，即使通用性相对来说很强的财务和人力资源，基本上也是不能脱离具体的行业而存在的。也许有的朋友会说，像管理咨询、市场营销、人力资源和财务会计类的专业，本身就可以成为一类细分的行业，是可以脱离传统意义上的行业而独立存在的，并可以举出一大堆个案来加以论证。而这更多是一种似是而非的理解，会将不少人导入误区。

以上方向上的专业机构确实很多，但基本还是跟某个相对宽泛的行业联系在一起。就拿人力资源服务公司来说，有的可能在劳动密集型的低端制造业领域有优势，有的可能在金融证券领域有优势，有的可能在食品饮料领域有优势，有的可能在工业设备领域有优势，他们基本还是从属和依附于相对细分的行业和领域的。虽然人们一直在强调，同一专业基本都是相通的，不同行业之间，是一种大同小异的关系。事实上，这需要增加一个指标，既相同性占多大的比例，相异性占多大的比例。如果只是泛泛去谈大同小异，很多时候只能是自己骗自己，因为有些差异足以让你产生强烈的不适应感。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-21 11:32 欢迎交流,

QQ324024419

作者:e路狂飙 日期:2014-05-22 09:39

要想在职业生涯当中获得很好的发展，我们必须在一个圈子内积累人脉。相对而言，行业领域比专业领域更容易形成一个圈子。其一、因为业务层面方面的关系，同行在产品研发、市场开拓、行业展会、技术峰会等场合更容易碰在一起，其中自然少不了各种各样的人际往来。其二、同行之间在各个专业层面上面临着更为相近一些问题，和发展程度，其“大同小异”的程度更高，相互之间的经验更加易于借鉴与把握，彼此之间产生交流和共鸣的概率要远远高于行业不同但专业相同的人。其三、最为重要的还是利益驱动，由于工作的关系，你与同行之间必须进行交流、沟通和协调，这会牵涉到很多这个行业当中在其他模块工作的人员，而且这种关系还会沿着产业链向上下两个方向延伸，相对更加容易接触到供应商、渠道商或者是用户。这不但有助于你各大模块之间的贯通，提高对行业的整体把握能力，还有助于你整合出一个比较适合自己的商业模式。

尽管行业和专业之间纵横交错，但在绝大多数条件下，行业要比专业更容易“自组织”形成圈子和模块。在这种情况下，我们职业生涯的发展脉络更多是和行业联系在一起的。

各行之间同一专业，在思维框架和操作模式上，确实有很大的相似性。但任何工作，在模式和框架之外，决定日常效果与成败的，更多的就是一些细节。譬如一个分析师，经过五六年之间的锻炼，分析所用的思维框架和模式，基本上已经趋于成熟，其后决定分析水平的，其实就是素材与资料的收集。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-23 09:51

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-23 23:21

要想在职业生涯当中获得很好的发展，我们必须在一个圈子内积累人脉。相对而言，行业领域比专业领域更容易形成一个圈子。其一、因为业务层面方面的关系，同行在产品研发、市场开拓、行业展会、技术峰会等场合更容易碰在一起，其中自然少不了各种各样的人际往来。其二、同行之间在各个专业层面上面临着更为相近一些问题，和发展程度，其“大同小异”的程度更高，相互之间的经验更加易于借鉴与把握，彼此之间产生交流和共鸣的概率要远远高于行业不同但专业相同的人。其三、最为重要的还是利益驱动，由于工作的关系，你与同行之间必须进行交流、沟通和协调，这

会牵涉到很多这个行业当中在其他模块工作的人员，而且这种关系还会沿着产业链向上下两个方向延伸，相对更加容易接触到供应商、渠道商或者是用户。这不但有助于你各大模块之间的贯通，提高对行业的整体把握能力，还有助于你整合出一个比较适合自己的商业模式。

尽管行业和专业之间纵横交错，但在绝大多数条件下，行业要比专业更容易“自组织”形成圈子和模块。在这种情况下，我们职业生涯的发展脉络更多是和行业联系在一起的。各行之间同一专业，在思维框架和操作模式上，确实有很大的相似性。但任何工作，在模式和框架之外，决定日常效果与成败的，更多的就是一些细节。譬如一个分析师，一经过五六年之间的锻炼，分析所用的思维框架和模式，基本上已经趋于成熟，其后决定分析水平的，其实就是素材与资料的收集。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-24 16:53

再举一个更多人都有所体验的例子。上学期间，很多人学习的都是市场营销专业，到毕业之时，占相当比例的人员理论水平和思维框架，都已经达到了相当的程度，但参加工作之后，将其应用起来，还是比较费力，仍需要2~3年的熟悉期。为什么会出现这种情况？！其实，对行业状况和营销细节的缺乏，是导致这种现象出现的重要原因。如果你太注

重专业的积累，可能许多年来也一直在进步，但在接触其他行业之时，还会不可避免地遭遇到类似情况。如果你只是以咨询或者交流的方式，去参与这个行业之时，可能问题还并不大，毕竟人家只是需要你的几个点，并不指望你对行业理解的多么深入。倘若你要以职业经理人的身份进入其他行业，所面临的问题就比较严重了。

作者:e 路狂飙 日期:2014-05-24 21:38

@帐号丢失了 1410 楼 2014-05-24 18:12:50

我觉得写得很好，很有实战性，很多都有经历过，或者身边的朋友经历过

-----可以讲讲您身边朋友的故事。

作者:e 路狂飙 日期:2014-05-25 17:39 欢迎交流，

QQ324024419

作者:e 路狂飙 日期:2014-05-26 10:44

你在某个行业没有多少的积累，事实上是很难接触到大量细节的，通过别人介绍，或者查找文献资料，当然可以解决一部分问题，但基本都是一些零散的碎片而已，拼凑起来的难度很大，不太容易形成系统。如果你就是圈子当中的人，或者长期关注于某一行业，只要稍微用点心，获得大量细节并形成系统，就要便捷得多。我们经常听一些人说“隔行如

隔山”这句话，而有人将其中的“行”理解为行业，也有人将其理解为“行当”。谈到这里，我们可以明显感觉到，“隔行如隔山”更大程度上讲的是行业，而非专业和行当。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-26 17:06

假如要积累相关领域的东西，你最好还是向行业内部的其他模块，或者以自己行业为节点的产业链延伸。由于他们之间存在着巨大的利益粘合性，你更容易消化吸收，并能整合出非常有价值的东西，进而能够迸发出巨大的职场竞争力。我们周围的很多朋友，可能非常有活力和朝气，也十分上进，但就是因为太过于关注自己的专业方向，而相对忽视行业方面的积累，造成职场竞争力不强的。譬如，你是做家电销售工作的，即使你的销售能力再强，表现地再好，跳槽到啤酒饮料行业同样从事营销工作，做起来还是十分费劲的。倘若你在家电行业换一类岗位去做，相对来说更容易进入状态，会逐渐成有竞争力的“复合型”人才。莫为浮云遮望眼，社会上什么样的说法都有，占相当比例的，除了标新立异之外，没有多大价值，我们要在事业上获得较为理想的发展，必须对各种说法进行深度比较，选择对自己更为有利的路径去努力。

——

作者:e路狂飙 日期:2014-05-27 12:08

(050)

——缺乏步骤和措施的理想毫无意义铁律之五十：职场上的一些人士，做事情往往过分强调目标，而忽视或根本就不懂得如何才能一步一步加以实现。缺乏一个详细且可行的步骤和措施来保证的理想，常常就像一个毫无根基的空中楼阁，事情从刚开始的时候就注定是要失败。

我们的教育，一直以来就带有精英主义色彩，和口号主义倾向。反映在实践当中，就是我们从来不缺乏目标和理想，而是缺乏切实可行的步骤与方法，来实现这些东西。假如公司要求制定一个工作计划，只要没有提供比较细致的模板，大多数人写出来的“计划书”想都能想的出来。文不达意，系统性差，逻辑混乱，过分强调目标，缺乏对目标的分解和指标细化，没有具体的步骤、方法和日程安排，更谈不上什么可行性。就算是一些稍有点文采的秀才，写出的计划书，那里是计划书，简直就是表明姿态的保证书，或者是宣誓书。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-27 22:43

up

作者:e路狂飙 日期:2014-05-28 08:02

如果定目标、喊口号管用，真的能够替代可行性计划，我们现在早就实现共产主义社会了。非常可惜的是，我们社会当中有太多的人，仅仅将有理想、有目标当作一种上进。

结果造成大量的人天天活在理想和目标当中，乃至天命之年，在事业上还没有能拿得出来的东西。我们暂且不去讨论这种现象出现的深层次原因。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-29 09:14

理想和目标固然具有非常强的导向作用，但并不能自动会变成现实，需要在思路进一步去细化。比如，你的理想是拥有一套房子，面向大海，春暖花开。要达成这个目标，就需要考虑资金、价格、地理位置和建筑风格等重要因素。假定这套海景房需要 100 万元，你就得想清楚这笔钱怎么来，是靠打工而来，是靠投资金融市场，还是靠做生意赚取，你要在几年内凑够，需要不需要压缩其他方面的开支，是否还须向别人借款。你选择天津、威海、青岛、日照、海口还是三亚，抑或龙口和启东这样的小城。安排什么样的时间去这些地方看一下，比较比较，体验体验。只要这样，你的理想才不会是白日梦。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-30 08:01

目标细化也只是完成了从理想到现实过程中的第一步。接下来需要做的，就是要将各项细分目标落实到具体的日程和方法上，为整个计划赋予可行性。我们还可以沿着海景房这件事往下讲。当我们确定用五年时间来实现这个梦想之后，并考虑首付 50 万，另外 50 万元按揭。这就意味着五年内需

要凑足 50 万元的资金，你可以以月为单位安排费用筹集进程。譬如，每年都必须凑齐 10 万元的费用，每月须解决 1 万元的来源，每年都留有两个月的机动月。当然，每个月这 1 万元资金通过什么渠道解决，在制定计划的时候，不需要考虑的那么细，只要有分解、有日程、有步骤、有大致上的方法，相对可行即可。

作者:e 路狂飙 日期:2014-05-30 19:28

一旦目标经过细致化、可行化处理之后，思路方面的问题基本上已经解决完毕，也就开始进入执行环节。到了这个时候，最为忌讳的，就是还天天盯着目标及计划不放，譬如天天考虑我的目标到底合适不合适，是否应该树立新的目标，目标细分和日程安排是不是还需要调整。我们并不反对随着时间的推移，对目标和计划进行纠偏和修正，事实上这也是非常必要的一项工作，但也没有必要天天去想这些东西。其一、人的时间、精力和注意力都是有限的，是一种更为宝贵的稀缺资源，你想这个问题想得多了，势必会影响到其他方面工作的投入和效果，想得多了，还会给自己增添太大的心理压力，对于问题解决毫无帮助。其二、按照日程去推进已定计划，是这个阶段各项工作的重中之重，其他不是非常重要以及紧急的事情，都应该为此让道，至于纠偏和修正之类的事情，每隔半年或者一年考虑一次即可，如果整项计划周

期较短，也可以一个星期或者一个月考虑一次。其三、在日程的推进之外，我们还有很多其他的事情要做，日程安排的重要性，一是为了确保计划推进和目标达成，二也是为了给其他事情留一些空间，不至于时间和精力都被这些东西挤占。

日期:2014-05-31 08:09

就拿写书这件事情来说，我给自己定的目标是每天写2000多字，每天写1篇，每月写20篇，其余的时间留作他用，其他的一些情况，可以根据实际需要进行调整，但在整体上这个标准还是要严格执行的。在推进过程中，我只要把当天的任务完成就行了，明天选什么题，从哪些角度去写，匹配什么样的案例，那是明天的事情，即使今天时间充足，也不会去思考这些问题。与此同时，即使某月事情再多，也要足额足量完成任务。全部完成后，再留有20天的时间，以供修订之用。总而言之，就是要按照这样的节奏去走，直到最后完全达成目标。

作者:e路狂飙 日期:2014-05-31 15:01 up

作者:e路狂飙 日期:2014-06-01 17:56

错把目标和计划当作全部，是人们做事情常见的一大误区，而且此类人占相当比例的还接受过高等教育。不少人认为我说的是常识。但人们犯错往往就犯在常识之上，犯的都是些简单错误，那些复杂的、高难度的错误，不是我们这些凡夫俗子想犯就能犯得上的。这也不是本人矫情，很多时候想想，也确实如此。在我们的职业生涯中，不断进步的过

程，往往就是拨开迷雾，回归常识，逐渐去除似是而非，重新发现常识价值的过程。

日期:2014-06-02 08:05

目标到分解，到细化，到计划，到日程，到方法，到执行，再到纠偏，本来就是一个再简单不过的做事逻辑了，在理解上几乎没有任何难度。但为什么在实践中还是会出现重目标和计划，轻落实执行的问题呢？！许多年来，我也一直在对这个看似不是问题的问题进行思考。最终觉得与以下几个方面因素有莫大关系。一是我们的文化背景，过多强调了理想和目标的重要性，甚至在很多人看来，有想法就等同于有才、有能力，结果使一些才俊在行动力上面栽了跟头，

“空谈误国误己”。二是我们的表态和口号文化发达，造成了在相当多的人意识当中，认为有理想、有目标、有思路，要比执行更关键，而实际上，这是一个环环紧扣的链条，无论哪个环节出现了问题，理想都转化不成现实。三是习惯问题，相当多的人，对这么一个“流程链”也并非不知道，而是由于缺乏外界压力的强制，来形成这么一种习惯，相对而言，在世界 500 强的老牌外企里面呆过三五年的人，这方面做的都比较好。

正在职场大潮中奋勇拼搏的朋友们，做事情一定要建立在这么一个“流程链”之上，上接天时，下接地气，才能大大提高成功概率，并使自己的职业生涯达到一定高度。而支撑天与地相连的，最为现实的就是一砖一瓦。

——
日期:2014-06-02 20:09

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-04 11:17 总述：你该如何实现利润最大化

如何比别人更快赚钱，更多赚钱，历来是社会上非常热门的一大话题。这个话题进一步提炼，其实就是“利润最大化”。这是创业选项目的一个核心问题，当然在成熟的项目运作中也会有所涉及。自现代经济学产生以来，“利润最大化”基本变成了商业领域的一个“宗教”，经济拜物主义者更是将其天天挂在嘴边，以至于成为太多老板们的“口头禅”。但在更多情况下，也仅仅是口头禅而已，因为没有深刻领悟，以身修证，功夫没能真正上身。有人说创业很简单，有人说创业很复杂。真正懂商业的人，往往会对此笑而不语。

“利润最大化”确实可以高度概括商业，并用来指导项目选择，但对这个问题的浮浅和庸俗化理解，在现实中给太多个人和家庭带来了灾难。但这在中国是再正常不过的事情，因为我们总是希望把问题简化，用一两句话就能说清。事实上，只有朝“简化-细化”两个方向不断努力，构建成一个缜密而又极富弹性的体系，才能说你在商业方面开始入门了。细节之处有魔鬼，简化之处同样有魔鬼，对待商业，我们需要时

时时刻刻怀着一种敬畏的心情，半点都马虎不得。

关于如何选项目，网上有很多高人高论，其中有高人将“选择秘诀”归纳为三点，其一是适用人群在面上要广、市场容量足够大，其二是具有较高的重复购买频次，其三是模式容易快速复制，最好还能形成垄断。按照这三个特征，最容易发财致富的，当属标准化程度比较高的快速消费品生产和批发项目，特别是在餐饮、食品和饮料领域。但就特定时空条件来讲，这显然与很多事实并不相符。很多耐用消费品，在各自的市场“井喷”期，都曾创造过财富传奇，并在自己的黄金期催生了大批亿万富翁，其中不乏从社会底层成功逆袭的“穷九代”。限于篇幅，本人在此就不展开说这个问题了，太多案例在钢铁、汽车、家电、IT、房地产和互联网领域发生过，美国、日本，还有近30多年来的中国，相关个案都举不胜举。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-05 08:25

up

作者:e路狂飙 日期:2014-06-06 14:47

我们需要更准确、更为结构化、更容易度量的方式，来“利润最大化”这一问题。在本书中，我就自己的理解，提出了一个参考模型，并将其重点应用在项目选择层面，并结合60个案例、20多万字来加深对其中枝节的领悟。在长达四

个月的写作过程中，我对其中很多问题的领悟，也是在一点一滴深入，太多东西超出了开始的预期，期间也穿插看一些儒释道的东西，对悟道和精进永无止境的感受也越来越深刻了，悟道更多应该是以身证悟。本书开写之前，我准备了100多个案例，自己感觉还是可以，但在进行过程中，被我砍的剩下不到30个，但后来又陆陆续续重新选了30多个案例。其中又在不知不觉中，餐饮、养殖和种植等大农业类，以及文化教育传播类、互联网相关营销类，所占的比重较大，最后返过头一想，其实也正常，这本来就是最近几年所发生的，比较热门的一些领域。个别领域正在发生或者即将发生“井喷”式发展，这又将催生一批“明星级”企业家，用自己的璀璨照亮夜空。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-07 12:37

我们在本书中所提供的“利润最大化”参考模型是，某一指定时段可获得的财富数量=单价/交易额×利润率×接触人数×转化率×购买频次×时间。也就是说，在所限定的时间内，谁能赚更多的钱，受单价/交易额、利润率、接触人数、转化率、购买频次和时间这六个变量影响，任一变量发生变化，对财富获取量的影响都是巨大的。虽然这里列出的是6项指标，但需要特别指出的是，本模型中虽然涉及6项指标，但更加强调的是6项指标之间的相互平衡，这种平衡关系远

比指标本身更为重要，单看其中任何一项意义都不是很大。六项指标全都理想的项目，在现实中极为罕见，一般来说，你所选项目在这6项指标中最好不要有严重硬伤，当然如果你项目的某项指标不太理想，则只能在其他几项上最大限度挖掘潜力了。实际上，这6项指标的每个变量背后，都有很多影响因素，都有很多潜力可挖。即使模式完全一样的项目，操作的人员也完全一样，由于时空条件不同，都会产生非常明显的差异。你在乡村开个超市，基本很难赶上城里，因为客流量明显不同。即使在同一城市，由于地段不同，项目效果自然也会存在天地之差，否则也就不会产生商圈这个概念了。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-07 14:37

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-08 11:24

单价/交易额。在项目运作中，最为直观当属产品或服务的“价格”。“单价/交易额”指标在“利润最大化”的挖潜中比较直接，通常也是人们最容易想到的。在这里我可以列举几个常见的挖潜方向，至于进一步理解和体会，大家可以结合本书中的案例进行。价格高不是问题，关键在于你要赋

予他足够的理由。成本是支撑价格的首要因素，如果你的产品，在原料、研发、生产、工艺、包装、物流、仓储或流通这几个方面的成本确实高，而且每个环节上的“高”，都在行业正常生产效率之内。在这个层面上，就是人们所常说的“一分钱一分货”。比如在服装行业，选用的面料材质不用，“单价”上马上就会拉开一个明显的档次，化纤、棉麻、丝绸、貂皮，其售价肯定不一样。想必我们也听说过，东南沿海地区的服装代工厂，对不同的做工都是明码标价，你要什么样的做工都可以，但价格不一样，标准化的做工标准化的价格，基本上可以做到童叟无欺。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-08 22:14

在旅蒙晋商时代，经常有一块砖茶就换牧民一只羊的现象，乍听起来很多人会骂商人过分奸诈，其实这里面有一定的合理成份。在过去交通极不发达的情况下，从产茶的湖南和福建等地，将茶叶运送到人烟稀少的草原上，一路下来的运输成本都是很高的，当时可没有火车、重卡等大型运输工具，靠的是畜力车和骆驼。1937年成书的《绥远通志稿》载，直到抗战之前，现今内蒙古中西部地区，跟河北、山东的棉布价格，就相差一倍。这其中因素很多，但物流和流通成本，无疑占有很大的比重。即便是在物流条件和市场经济如此发

达的今天，草原上蔬菜和水果的价格，绝大多数情况下还是明显要比内地高很多。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-09 21:00

技术附加值，是支撑高“单价”的强劲因素。在细分领域追求“专精优特”，可以有效达成这一目标。专注于“专精优特”，最后可以通过占领技术制高点，来达到令人仰止的地步，并最终形成垄断和强大的品牌优势。中欧和北欧的很多企业，都是以此来获得竞争力和超高“单价”的。一块瑞士手表可以换取中国的几十吨粗钢，一架波音飞机能换8000万双袜子，实际上都是建立在超高技术附加值基础上的。很多价格之间的比例关系也谈不上合理不合理，这些都毕竟是在自由的市场经济环境下形成的，品牌附加值和技术附加值也没有任何人强加。当然很多人也可以说这是来源于垄断，可是这种垄断也是在科技研发能力基础上形成的，并没靠什么行政资源或者攀龙附凤。在这里特别需要指出的是，技术附加值的某些产品，并不见得是可有可无的东西，有太多的细分产品，在用户那里属于绝对“刚需”，也许全球范围内也只有那么一两家能够提供，相当比例的就是传说中所说的核心零部件。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-10 08:12

事实上的垄断，在相当多情况下可以导致高“单价”。垄断并不一定意味着高价，比如公交系统，但垄断极易导致高价。垄断并不是一个抽象的概念，所有垄断都是特定时空条件下的产物。形形色色的垄断，包括行政垄断、自然垄断、靠技术力量形成垄断，以及特定条件下的供给奇缺，在客观上都能够推高“单价/交易额”。在郊区半夜打车，景区里面的餐饮服务，还有某些地方发生过的挟尸要价，他们之所以都开高价甚至是天价，实际上都是建立在事实垄断基础上的，仅此而已，不需要做太多的解读。对于大多数垄断，通过加大供给是可以逐渐打破的，但有些则未必可以，因为存在着行政原因之外、其他一些方面很现实的壁垒，其中尤以高技术方面的壁垒，是最难突破的，绝非靠简单的加大资金投入力度就能解决。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-10 20:28

品牌化和情感附加，同样可以推高产品和服务的“单价”。品牌化，包括VI、包装、产品线、沟通诉求和传播体系，以及知名度、美誉度和忠诚度“三度”建设。品牌化和赋予情感价值，可以让产品和服务产生明显的溢价效果。品质基本一样的产品，名牌的价格就是要高很多，要想提高“单价”水平，很多传统的东西就是要按照包装化、品牌化进行改造，并注入全新的人格化内涵。朝着礼品化、情感化方向定位的

产品，比如脑白金、哈根达斯，比如月饼、钻石、虫草，再比如前几年的茅台酒，其“单价”水平都曾出现过大幅攀升。一个产品的“面值”一旦跟“面子”挂钩，实际上就给“单价”指标赋予了一种神奇的力量，其潜力想不释放出来，都变得非常难了。当然，如何切实做到这点，也是非常考验人的事情。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-11 08:38

交易额，我们可以理解为单次交易的总价。对于“利润最大化”来说，这个显得更为关键。商业模式对“交易额”的挖潜，方式相对来说要多很多。较为常见的方法，就有基于单价优惠的批发、多品种组合、套餐模式、组织团购、奉行傍大主义、提供一站式需求解决方案、与专业渠道商对接、提供成套产品、推行会员制办卡模式，采取诸如此类的方式，在成交客户身上最大限度挖掘销售潜力。这种方式，无论是对于包装产品，还是散装产品，在绝大多数情况下都是适用的。在很多情况下，“单价”、“总价”和“交易额”的界限并不是那么明晰。比如，大米可以按斤来计价，也可以按袋来计价，即便是标准的包装化产品，很多时候也是需要通过称重来计价的。对“交易额”进行挖潜，其应用范围极为广阔，小到一个地摊，大到一些跨国公司，都可以采取这

种方式。将五双袜子打包成捆销售，争取大型企业团购，向富士康那样为苹果公司代工，或者将整个项目包装成一个产品转让，统统属于此类范畴。情侣装和亲子装，郑渊洁的《皮皮鲁总动员》，王健林的商业地产综合体，水果套装礼盒，实际上都是“交易额”指标方向上挖潜的具体反映，变型模式也更为精彩和丰富多样。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-11 20:39

up

作者:e路狂飙 日期:2014-06-11 20:40

在“单价/交易额”上挖潜，还有一个极为重要的方向，就是在选择产品的时候，就是尽量选择经营高“单价/交易额”的产品，或者促使用户消费档次升级，消费或使用自己更高级别的产品，这也就是某些品牌所谓的“向上销售”。娃哈哈在多元化项目的选择中，一个很重要的原则，就是零售层面的“单价/交易额”至少要过百，其童装、奶粉、白酒、欧洲精品货等项目，莫不是如此。至于通过“向上销售”来挖掘“利润最大化”的潜力，在啤酒、服装、家电、汽车和润滑油这些领域，显得更为典型，某润滑油国际品牌，在2009年以来，就是凭借着“横向销售”和“向上销售”这两把利剑，硬是实现了营业额翻番。与此同时，当“单价/交

易额”的取值足够大的时候，仅此一项就足以抵消其他指标上的瑕疵。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-12 10:20

利润率。我们书中的“利润率”，既包括“毛利润率”，也包括“纯利润率”，但相对来说更多偏重于后者。利润率的挖潜，其方式也是多种多样的，人们最容易想到的，便是抬高单位售价，压低单位成本。比如某个企业在成本上有优势，或者是有办法拿到更为便宜的原材料。但在售价不变，甚至是不断下降的情况下，还有很多另外的“利润率”挖潜手段。其实在提高“利润率”的过程中，更为有效的办法是大幅提高劳动生产率，这又可以通过提升技术手段和强化管理能力来实现。每一次更高效率机器的发明，比如蒸汽机、电动机、自动化生产设备、IT 技术，都使得生产效率得以几十倍上百倍的提升，在这里举一个例子，原来每件产品的生产成本为 50 元，通过对生产设备升级换代，现在可以压缩到 5 分钱。当然每一次管理层面的革命，也会快速提高企业生产效率，“泰罗制”、“福特制”、“丰田制零库存管理”、“目标管理”，都曾使生产效率高倍数放大，实际上也就相当于降低成本，提高了利润率水平。提升技术手段和强化管理能力，在项目选择和运营挖潜方面，是永远有效的。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-12 22:22

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-13 14:33

对于像旅游、饭店、电影院、互联网、IT软件，和在线教育这样的项目来说，边际成本很低，边际收益却越来越高，对“利润率”挖潜的方式，更大程度上依赖于增加客流量和放大“接触人数”。比如一个新建的旅游景区，年接待10万人，和年接待100万人，在景区建设和维护的成本上并没有发生什么变化，但每个游客身上所产生的“利润率”，差距就已经相当大了；一个电影院满座能容纳500人，其他方面的成本弹性很小，每张票50元，某场电影卖出100张票，和卖出500张票，所产生的利润率差异也是十分大的；在餐饮类项目当中，模式整体上的设计，必须考虑空间上的客容量以及时间上的翻台率，这两项指标对其边际成本的影响实际上还是比较大的；而那些网络游戏，在这个问题上显得更为极端，有多少在玩，不光影响着“利润率”水平，甚至还直接决定着你在巨亏还是在印钱。而对于从事长途客运的项目来说，对客流量和满座率的预期，更是直接决定着项目本身能否成立。内蒙古某个县城，距离北京400多公里，最近十多年来，那里到北京发展的人非常多，两地之间来往还是挺

频繁的。有人就是看中了其中的商机，开通了往返于两地之间的长途大巴，两辆车来回对开，四五年下来了，也是勉强维持费用，虽然说也能有点盈余，但也很鸡肋。因为满座率基本停留在三分之一到二分之一之间，通过各种手段挖潜，效果也不明显。火车提速和私家车普及，还有几个来往于此的进货商务车，一直制约着他们的发展，从长期的发展态势来看，甚至越来越对他们不利，将来高铁开通，很有可能会对他们构成最后的致命一击。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-13 19:45

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-14 08:03

更为便捷的交通物流，和通路模式的变革，同样会有利于“利润率”潜能的释放。以海运、飞机、公路和铁道为代表的运输技术和基础设施条件的飞速进步，使得不同的生产要素可以在全国甚至是全球范围内，得以更为畅通的配置。大范围地理上的差距，使得地域之间的资源禀赋差异很大，即便是相同的生产要素，价格上体现出来的成本，往往也会呈现天地之差，比如说石油在中东和中国的售价，绝对是两个完全不同的概念，中国的人均劳动力成本，就是要远远低于美国。在这种条件的支撑下，家乐福、沃尔玛和苹果公司，靠在全球范围内整合资源，大大压缩了成本，提高了利润率

水平，或者是顺势将售价压低，从而赢得了更大规模的竞争优势。在市场的流通环节，无论采取什么样的通路模式，都无可避免存在着雁过拔毛现象。也就是说，在通常状况下，渠道层级和中间环节越多，相同产品在终端售价就会越高，或者留给每个环节的蛋糕份额越小。渠道扁平化，或者将经销商和终端的角色混同，同样可以压缩成本，在一定范围内提高利润率水平。大型连锁超市，以及电子商务模式的出现，都将流通领域的渠道，压缩到了极致，其结果是大大提升了渠道效率，释放了“利润率”或者是“利润总额”方面的潜力。未来在商业模式角度，有没有效率更高的通路模式呢，从大的方向来说，基本是不会有，但从具体的一些操作模式变型方面，还有巨大空间。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-15 16:32

采用各种方式，降低损耗率，也是提高整体利润率水平很好的一种方法。在某些细分领域，“单位利润率”和“整体利润率”是两个差别很大的概念。蔬菜、水果和某些应景型产品就是这样。此类东西，最终赚不赚钱，不能按照斤的利润率来计算，而是应一批货当作整体进行考量，如果按斤来算，可能属于暴利，如果按照批来算，有可能就不那么暴利了。“单位利润率”和“整体利润率”的差距，在相当大程度上取决于“损耗率”和“滞销率”的高低。如何大幅降

低“损耗率”和“滞销率”，这里面也隐藏着太多的细节和学问。特定时空条件下形成垄断，也可以提升“利润率”水平，但这个难度相对来说比较大。在一个开放式的竞争领域，暴利或高额利润不会长久持续下去，利润率会呈不断下降态势，直到回归一个正常的状态。当然，一些特殊行业，尤其是行业集中度高、并且带有一定垄断性质的领域，比如国际铁矿石市场，其“利润率”还存在坐着飞机直线上升的可能。竞争和垄断存在着此消彼长的关系，在不同时空条件下具有非常大的差异性。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-16 10:43

up

作者:e路狂飙 日期:2014-06-17 12:39

换个角度来讲，“利润率”，取决于成交价格和成本构成之间的对比关系。除了提升价格外，在几个结构性的成本构成中，任何一个要素的变动，都会对“利润率”有着或强或弱的影响，这里面存在着动态平衡、交互影响的关系。这些结构性的成本要素中，比较常见的就有原料、包装、研发、设备、工艺、仓储、物流、劳动力、财务、税费、损耗、广告和公关等，这些还都是粗线条的不完全罗列，在现实中结合具体项目，实际情况往往比这个都要复杂得多。如果其中的几项要素得到了压缩，但又有另外一项显著提高，比如人

员工工资，整体上的成本可能不降反升。由于种种原因，当整个领域“利润率”被压缩到零甚至是负数的时候，相关的产品或者服务，只能被淘汰，或者是涨价，而坚守却变成了权宜之计，并不能长久，在这种情况下，降本倒是有可能的，但空间可能不是很大。从另一个角度来讲，偷工减料、采取替代性材料，也可以降低成本，提升“利润率”水平，假如遭遇特殊情况此招未尝不可，但前提是产品质量一定要坚守最起码的底线，否则就会一溃千里、自取灭亡。在成本控制和利润率挖潜过程中，“识度”和“掌度”是非常关键的，切忌张弛无度。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-17 17:43

接触人数。在本书中，“接触人数”更多指的是接触到你项目相关信息的人数，或者是在限定时空条件下整个行业存在需求的消费者/用户数量，当然这也可以理解为“行业/领域接触人数”和“项目接触人数”两大概念。对“接触人数”影响最基本的，是项目本身的定位。一般来说，细分领域的项目，其“接触人数”就要比大众化项目差一些，但这也不是绝对的。尽管整个领域处于相当细分状态，我们还是可以通过“长尾集成器”等多种手段来解决具体项目“接触人数”的问题。扮演“长尾集成器”角色的，可以是专业领域的媒体，也可以是专业化市场、产业集群体，甚至可以是

特种渠道贸易商。比如，像古玩此类东西，属于再典型不过的小众化市场了，倘若你去北京潘家园古玩市场的话，你就会发现那里绝对要比社区菜市场热闹，供需两旺，可以极大满足你好奇心和观赏欲，那里不光把北京喜爱古玩的人给吸引去了，甚至还辐射整个华北地区。在工业领域，某些高精尖的备品配件，所针对的“接触人数”，在面儿上更为狭窄，此类东西也只能通过极为专业的国际展会，或者是相关杂志、点对点信函去推广。“接触人数”和“转化率”是一个相对应的概念，其中受着更多的因素影响，具体情况我们在后面会详细谈到。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-18 08:38

将小众产品“升级”为大众产品，是通过“接触人数”挖潜，实现“利润最大化”的重要方式。这个方向上的案例很多，比较典型的就有汽车、家电、IT和数码产品，通过降低价格和提高劳动生产率，使得“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”。这个方向上还有另外一种变型，就是某些地方性很强的产品，华丽转身为“全国性”和“世界性”的。在这个过程中，需要企业对产品重新进行包装或定位，或者借助突发性事件，一战成名，获得跨越式发展。2003年的“非典”，实际上就成就了一批行业和企业，山东大店“口罩村”、呷哺小火锅、加多宝凉茶、京东商城、阿里巴巴，

都借着“非典”的机会实现了跨越式发展，2012年以来“两洲一湾”地区的严重雾霾，同样也促成了PM2.5口罩以及空气净化器的“井喷”式发展。2003年，统一润滑油借伊拉克战争机会，在央视上强势推出了“多一些润滑，少一些摩擦”广告，不但在大众心目中叫响了“润滑油”这一品类的行业品牌，还直接促使他们由小油厂跃升为民族一线品牌，而市场销量也获得了爆炸式增长。在小众产品向大众产品升级的过程中，消费者口味、购买习惯、消费理念、流行趋势，都发挥着重要作用。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-19 19:57

互联网、电子商务，以及物流快递行业的长足发展，也非常有利于“接触人数”指标的挖潜。受物流和信息流的强劲支撑，太多产品和品牌的“接触人数”，快速突破了地域和渠道上的局限，在全国范围内畅通无阻地、近乎野蛮地挑战着人们的想象空间。在这种情况下，一批有影响力的淘宝/天猫原创品牌横空出世，在品牌的星空中显得璀璨夺目，七格格、韩都衣舍、裂帛便是其中的代表。就连一些传统的工业原料生产商，也在通过百度网盟在全国范围内实现高精度营销，倍增他们的“接触人数”和“转化率”。基础设施和交通工具的飞速发展，使得处于各大中城市的某些商业模式及其服务项目，将半径越来越大的地域覆盖了进去，在客观

上也放大了他们的“接触人数”，而本地消费覆盖半径较短的模式，同半径较长的模式竞争，明显处于一种不对称状态。互联网、高铁、高速公路和私家车，以及其他公共交通和物流体系的快速发展，在极大方便人们出行和货物流动的同时，也在加速中心城市和规模化的区域城市，对县城、乡镇以及村落商业资源的抽取。像皮衣等特色产品生产批发集散地，已经将方圆 300 公里范围内的零售店“消灭”掉了。一些县城，品牌服装店和电脑专卖店都越来越难以生存，并非当地没有需求，而是“本地消费”被某些“中心”抽走。大中城市某些商业模式“接触人数”的放大，在很大程度上意味着周边同类模式“接触人数”和“转化率”的缩小。需要特别注意的是，即使在同一城市内部，类似的现象也照样存在着。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-19 23:29

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-20 08:28 欢迎交流，

QQ324024419

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-20 18:49 【当今职场怪现状】1、钱到用时方恨少，事非经过就知难。2、天生我才没有用，千金散尽还不来。3、怨声、骂声、感叹声，

声声入耳；大事，小事，单位事，关我屁事。4、公司代有牛人出，各领风骚三五年。5、口中虽有千言，脚下实无一策。6、摸着石头过黄河，湿足湿身水里面。7、都说斗酒诗百篇，奈何腰肥膀子圆。8、体制问题是个筐，什么都能往里装。9、理想决心一大堆，遇到困难就后退。10、有想法、没思路，抱怨怀才不遇；左嫉妒，右逢源，吹牛十分大胆。11、都夸实战经验强，换个平台就露相，二亩三分练兵场，直把自己比夜郎。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-21 13:45

广告、渠道和终端网络的作用整合在一起，实际上就相当于“地空联合”，立体式去扩大“接触人数”，甚至“转化率”。在“接触人数”拓展的过程中，“口碑营销”也是值得关注的一种方式。“口碑营销”在本质上，是利用熟人圈或者拟制熟人圈，将传播的接收者转化为转播的发出者，使信息在他们那里可以得到“二次传播”。这实际上是在打造一种信息传播“互联网”，而这个巨网中，每个人更大程度上都是一个“节点”，既是信息的接收者又是信息的发出者，在这种状况下，“接触人数”会以一种“超链接”的方式，实现着几何级数的增长。到目前为止，微信是互联网历史上用户增长最快的一款新软件，微信用户达到第一个亿，用了433天，第二个亿，用了不到6个月，第三个亿，又缩

短到不到5个月。之所以会出现这种增长速度和后续加速都特别明显的现象，跟“接触人数”在熟人圈和拟制熟人圈中的“口碑营销”是分不开的。“产品即广告，服务即营销”，这在互联网时代的“接触人数”拓展过程中，发挥得更加淋漓尽致。还有一种较为常用的扩大“接触人数”的办法，就是争取单位团购，或者是临时集合起来的团购，譬如与某些团购网站合作。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-21 20:04

up

作者:e路狂飙 日期:2014-06-22 08:26

在“接触人数”潜力挖掘的过程中，制造或者寻找各种各样的噱头，是较为有效的一种方式，明星、教授、专家和公知等意见领袖或公众人物，由于在眼球上具有强烈的“聚焦效应”，如果在信息传播上，能与他们建立某种内在关联，往往就能取得事半功倍的效果，如果能搭上某种重大的突发性事件，其效果则会更佳。无论如何，通过制造噱头等手段，确实能在较短的时间内，让“接触人数”指标放卫星，但最终能产生多大真正的商业价值，还要看内在的关联性以及美誉度，或者是有没有恰当的套现“道具”。在世俗的理解中，名与利往往是联系在一起的，但在“利润最大化”的挖潜过程中，“名”更多是和“接触人数”高度关联，从名到利之

间还存在着“转化道具”以及“转化率”问题。近些年来，有不少人寄希望于网络恶炒，来达到名利双收的目的，有些人在短期内确实“火”遍神州，但基本也是火一把就死，如同划过夜空的流星，几个月后在人们心中连记忆的残痕都没留下，更不要说是有什么商业价值了。无论对于企业还是个人，这种情况在现实中都举不胜举。那些有内涵且基本功扎实的品牌和企业，确实通过“制造噱头”实现了跨越式发展，比如统一润滑油。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-22 22:23

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-23 11:56

转化率。在通往“利润最大化”的道路上，“转化率”是十分关键的一项指标，很有可能还是最关键的，因为这个直接影响到成交人数，在“接触人数”变化不大的情况下，你的商业模式在多大程度上能够成立，在更大程度上就取决于“转化率”。影响“转化率”最直接的因素，就看你所提供的产品或服务，在目标消费群那里是否属于“刚需”，这种“刚需”程度越高，“转化率”相对也就越高，譬如，“柴米油盐酱醋茶”就要比“琴棋书画诗酒花”的转化率高

很多，当然正是因为后者受众面窄、转化率低，所以相关商业模式的提供者“被迫”采取“高定价”模式，以此来对冲风险。从明清到现在的各类图书中，销量最大的一直就是“考试辅导材料”，差别只在于过去的考试材料对应的是八股文科举，而现在则对应的是教辅、高考、公考、CET、寄托和职考等门类，这倒不是由于它们有多好看，而仅仅是因为这些是相关群体的“刚需”，“接触人数”和“转化率”都要比其他类图书高很多。吴敬梓在《儒林外史》中就成功塑造了一个奇葩匡超人。匡超人本是农村少年，落魄书生，后来为了生计，就炮制各类八股刻本，竟然靠这些“考试材料”开始发迹，甚至还被民间个别不明真相者奉为“先儒匡子”，真是让人笑掉了大牙。

作者:e路狂飙 日期:2014-06-24 09:15 欢迎点评,
QQ324024419

作者:e路狂飙 日期:2014-06-24 13:48

信息传递的精准程度，对“转化率”有着很大影响。在广告界有句名言，“我知道一半的广告费是被浪费掉了，但我不知道浪费的是哪一半”，很大程度上说的就是这种情况。在这里实际上又延伸出一个问题，就是流传甚广的“精准营销”、“精确打击”，通过这两种方式来倍增“转化率”。

在互联网推送技术兴起之前，信息传递的精准程度，主要看所选择的媒体或渠道，其受众定位跟目标消费群体之间的匹配程度，以及在此基础上如何进一步组合和优化。在相当长的时期内，这还是一项非常专业且高端的技术。但伴随着搜索引擎、大数据、云计算和个性化广告推送技术的兴起，从整体上来看，这种定位之上的“转化率”得到了极大提高，广告费用的浪费风险已经没有 10-20 年前那么大了。由于最后的成交情况，是受“接触人数”和“转化率”两项指标共同作用，在这里还存在着思路上的微创新。通常来说，细分程度较高的产品，比如某些工业品，不太适合在大众传媒上做广告，因为其“转化率”会相当低，但某些“营销鬼才”就是不信这个邪，敢于突破常规，利用强势大众传媒为自己的细分产品做广告，结果取得了巨大的成功。按照他们的理念，只要你能用一种方式将信息成功传递给 13 亿中国人，即使十万分之一的“转化率”，最终成交者还有 1.3 万人。用高“转化率”对冲低“接触人数”，跟用高“接触人数”对冲低“转化率”，本是一体两面。

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-28 22:25

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-06-29 08:59

品牌知名度、印象和口碑，对“转化率”的影响更为直接。品牌知名度较高的产品，虽然不见得品质最好、性价比最优，但相对来说，还是可以值得信赖的，尤其是在那些市场经济严重不成熟的国家和地区，更是如此，不要强求消费者什么，因为他们不太可能、没有条件、也没有精力成为你所专注领域的“专家”，他们更大程度上只能凭借几项比较简单的指标，去印象和感觉，顶多再了解一下口碑。而且品牌的核心价值，就在于简化和标准化，将很多繁琐和专业的东西省掉，便于消费甄别。要想提高你产品和服务的“转化率”，就必须要按照目标用户群的“隐形评判指标”来塑造自己的产品和品牌。在没有绝对强势品牌的领域，消费者更多是从广告、VI设计、介绍材料、包装品相及曝光率等方面来对内在的品质进行感知，而且要和他内在的品味和价值观念匹配，价格在很大程度上确实会影响到“转化率”，但也只是其中的一个参考要素而已，这种影响不应该过分抬高也不应该过分贬低，要在正视客观情况的基础上寻求突破，才是真正的理性选择。很多商家抱怨消费者傻，只看外表不看内在，如果换位思考的话，这些抱怨者在消费很多商品的时候，其实不也照样如此吗？！如果让你系统深入了解那些东西，你是不是也照样感觉很累？！将心比心，何必问人。

作者:e路狂飙 日期:2014-07-04 08:15

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-07-05 11:30

@顾客价值 1490 楼 2014-07-04 11:29:24

楼主的文字中肯而不偏颇，朴实而不花哨，有分享的态度和探讨的诚意，确属营养贴！现在社会，闻道不分早晚，术业未必专攻，楼主试图从纷繁芜杂的世事中找到“成功”的规律，并且用平和的文字娓娓道来，仔细分析，实在难得！

客气了，方便的话可以谈谈您的看法。作者:e路狂飙

日期:2014-07-06 19:06

让某项东西成为攀比的“道具”，赋予其时尚内涵，是在较短时间内快速提升“接触人数”和“转化率”的一大法门。有这种魔力的产品，实际上在制造“饥饿”和“恐慌”，会给你带来一种巨大的心理强制力，如果你不照着那种设定的情景来，就基本被判定是OUT了。苹果和特斯拉，还有一些互联网公司，实际上都非常善于制造这种气场。其结果，自然是“接触人数”和“转化率”都非常强，而模式的创造者也顺利成为了耀眼的商界明星和创业偶像。2012年1月12日，苹果零售店三里屯店门口，上千人排队等待购买 iPhone

4S 手机，大批“黄牛”也排在队伍里，甚至有人带着棉被前去排队。2013 年 9 月，苹果 iPhone 5S 和 iPhone 5C 在全球多个市场首发，为了能够第一时间抢到新机，许多果粉在新机开售前几天甚至十几天就已经在苹果店外排队。我们不排除这些人当中相当比例，是以各种形式“组织”来的，但在市场上造成的强大气场确实不可小觑。在几年前，有一个想创业的“90 后”网友，他对我说你们“80 后”跟“90 后”存在着很大的代沟，对这个群体还不太了解。他说他们几个都在小饭店打工，一个月也就 1000 多块钱，不吃不喝也要买一个苹果手机，要不感觉很没面子，最后问我这样做是不是很败家。我笑了笑没说啥，心想苹果营销真够成功。

作者:e 路狂飙 日期:2014-07-07 10:51

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-07-08 19:11

消费层次发展阶段，以及人口结构和受教育程度，对某些项目的“转化率”有着不可或缺的影响。这些因素的变化，会在更深层次上影响到特定商品和服务的“转化率”。这个在 2000 年以来我国极速发展的工业化、城市化和全球化浪潮中表现得尤为明显。伴随着全国人口以更快的速度向各大中城市集中，以及国民消费能力和消费档次的升级，原来定位于中低档市场，或者农村市场的品牌，其生存空间受到了极

大挤压，而原本定位于中高端市场特别是在一线城市和省座城市，拥有良好渠道和网络基础的品牌，其“接触人数”和“转化率”不同程度得到了井喷式发展，其营收水平和利润总额，同样呈现出一路狂奔的态势。包括汽车、家电、服装、饮料、日化、手机，甚至就连润滑油行业，都出现了类似的情况。除了人口大迁移和消费水平整体升级外，“75后”、“80后”和“90后”渐成消费主力，也是巨大的影响因素。这个年龄段接受过高等教育的，其比例相当大，而且出生越晚的越是这样。他们的消费口味，更容易受欧美理念影响，而且更容易通过互联网等渠道获取信息密度较高的资讯。所有这一切，正好对以跨国公司为代表的中高端品牌有利，而不利于行“农村包围城市”的原本接地气本土品牌。你服还是不服，市场结构性变化，就在那里，不增不减。

作者:e路狂飙 日期:2014-07-11 08:55

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

作者:e路狂飙 日期:2014-07-18 09:03

购买频次。在通往“利润最大化”的道路上，“购买频次”是跟特定时间段紧密联系在一起，在很大程度上可以变型地理解为“重复购买率”，对于某些产品或者品牌来说，

其实也是品牌粘着力和忠诚度的一种体现。影响产品或服务“购买频次”，最根本的因素是其本身特性，耐用品和快消品之间有天地之差，而不同的耐用品之间，其“购买频次”的差异也相当大。譬如米面粮油，我们起码每个星期都会购买几次，汽车通常六七年换一次，而房子的消费周期至少是20多年甚至更长。“购买频次”的第一影响因素，无疑是产品自身的生命周期，对于那些“刚需”类消费品而言，更是如此。对于耐用品来说，一般“利润率”都比较高，其“购买频次”挖潜的一大方向，就是将这些产品赋予时尚化、金融化、消耗品化的内涵，甚至采取定期升级换代的模式。在这个方向，最为典型的就服装、电脑和手机等产品。很多服装实际上穿五六年都没问题，但被赋予时尚内涵后，基本每年都得换；电脑四五年就得换一次，而程序员的电脑，则所需的更换周期更短；很多手机使用六七年实际上还是很好用的，但由于时尚化的因素，现在的更换周期基本为一年半到两年。在实践中，这也推动了企业产品设计理念的转变，就是产品零部件在使用周期和强度的设计上，不是说越强越好，而只在其通常的更换周期上限内不出问题即可，要不就属于“质量过剩”、“品质浪费”了，这个在面向白领的时装设计中最为明显，当然其他行业也不同程度存在着。

作者:e 路狂飙 日期:2014-07-19 16:59

up

作者:e 路狂飙 日期:2014-07-20 11:03

欢迎关注本人的微信公众号，进行深入互动沟通，扫一扫，马上好！

{SIMAGE}http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F185409274.jpg{EIMAGE}

作者:e 路狂飙 日期:2014-07-21 10:16

对于消费周期较短的刚需类产品，行业整体上的“购买频次”，是有所保障的，但对于具体的品牌或项目来说，也只能存在潜在的可能性，要将可能性转化为现实性，还是有很多工作需要做的，这里面法门千差万别，但核心的有两条，一是“体验”，二是“成瘾”。靠体验延伸出来的东西很多，包括内在品质、品牌形象、选用材质、包装风格、款型外观、使用强度、过程联想、真实性价比与心理预期的匹配程度，等等。“接触人数”和“转化率”，更大程度上是“自外而内”的一种选择过程，感性的成份比较大；而对于那些消费周期较短的刚需产品，特定品牌的“购买频次”，是一种“自内而外”的选择过程，理性选择的比重相对要大得多。常言道，“能蒙人家一时，蒙不了人家一世”，其实在“接触人数”、

“转化率”和“购买频次/重复购买率”这几项指标的动态平衡上就能显示出来。品牌资产，最重要的还是用户体验的沉淀及优化，当然这种体验的积累与优化，跟用户自身的结构性特征有莫大关系。同样的品牌，同样的产品，甲的体验跟乙的体验是不一样的，即便还是甲，三年前的体验和三年后的体验，也是不同的。正因为如此，品牌以及产品线，必须讲究定位，而且这种定位绝非一劳永逸，还得善于移动打靶，不能刻舟求剑、守株待兔，否则会从深层次上影响到“购买频次”潜力的释放。

作者:e路狂飙 日期:2014-07-27 14:10

up

作者:e路狂飙 日期:2014-07-28 22:40 对于某些产品和品牌来说，如何让消费者“成瘾”是非常关键的，这在现实中更为直接地影响着“购买频次/重复购买率”指标。消费者或用户一旦有了“瘾头”，即使面临“马上风”也难以回头。当然我们并不提倡那种为了一己私利而戕害消费者的行为，比如在面汤里放罂粟壳，这里所谈的“瘾头”、“成瘾”和“上瘾”，更大程度上是贬为褒用，是以不危害消费者身心健康的前提下，在产品设计和营销挖潜等方面多下功夫、下足功夫，让你的产品或服务产生强大的粘着力，最终在对方那里转化为强烈的

信赖感和依赖感，使其对你欲罢不能。某些领域的顶级品牌，确实可以产生成瘾般的魔幻效果。郑渊洁的《童话大王》、当年明月的《明朝那些事儿》，在读者那里都曾取得类似的效果，这让出版商大发其财的同时也在名利上成就了自己。这其中又延伸出来个新问题，就是在消费者上瘾之后，你还得能持续提供后续的产品或服务，在文学、影视作品等体验经济中，也就是要形成系列化和各种形式的全集。网络游戏最大的特点就是容易让人上瘾，这也是其最受质疑之处，假如让教育和网游融为一体，使得孩子学习像网游一样上瘾，并通过适当的结构设计，塑造其思维和行为模式，则无论是对个人还是民族，都将是功德无量的一件事情。

作者:e路狂飙 日期:2014-08-30 16:21

@无故事ノ的人 1507楼 2014-08-06 18:25:06 楼主求解
释为什么我爸能说动人而且在公安干过里面的警仔和岁
数大的都听我爸的话！而且打官司的人也听就是那种在
黑白吃的开的类型的人，就是初中毕业也自己看了法律
书在打官司的时候上过大学的一些几十岁的人也请教我
爸这些事该怎么弄，为什么创业搞起企业反而没有那些
不会人际关系的挣得少！。最根本原因是什么难道仅仅是
选择的项目不好！！

创业类项目，大致可分为靠关系型和靠市场性，两类需要的能力结构不一样，靠关系发展可以短平快做大，原来的煤老板、搞铁矿的、房地产的都属于这种类型，但不是每个人都适合。不是说你善于搞关系，就能找到好靠山。

作者:e路狂飙 日期:2014-09-09 20:08

在“购买频次”挖潜方面，还有一些较为纯粹的销售手段上的创新，其中较为常见的方式，就有会员积分制、次卡会员制、会员卡打折制、代金券、购物卡、买N赠1、套餐促销、捆绑销售、会员共享等众多模式，由于这些方式或多或少都有时效要求的。通过这些纯销售变型来挖潜，在现实中也是非常有效的，前期会员制售卡情况，甚至都成为了某些商业模式能否成立的关键，这在游泳健身、儿童游乐场、美容美发等项目中显得尤为重要。在一些儿童休闲食品中，包装内常常内置一些卡通时尚玩具或小卡片，要想凑成一整套，你就得连续买好多次这种食品，很多小孩干脆就奔着小礼物去了，而食品吃都不吃就扔在一边，想想还真有点“买椟还珠”的味道，但你也不能不赞叹商家的眼光，很多时候小孩一撒娇，当家长的你还真的没办法，你只能去顺从他，毕竟这也算不了什么大不了的事儿。移动和联通的定制手机，在很大程度上应用也是类似手段，他们用套餐制话费折返的

方式，锁定了你两年内的“购买频次”和“交易额”，排除了限定时间内竞争对手抢走用户的可能。这种思路在渠道和终端促销中应用的也比较广泛，基本是采用“厂家—经销商—终端”三方协议、年终返利和承诺的其他奖励政策来“锁定”终端网络，不给竞争对手留下可乘之机。

作者:e 路狂飙 日期:2014-09-20 23:06 up

作者:e 路狂飙 日期:2014-09-27 22:07

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

想进一步探讨案例中相关问题的朋友，请加 QQ 群，
17067118

作者:e 路狂飙 日期:2015-02-07 09:30

某些产品的配套和强制定期升级，也是对“购买频次”进行挖潜的重要手段。这一般体现在某些大件耐用品的耗材上。在汽车、打印机、电脑、手机、空气净化器，以及某些生产设备上表现的比较明显。这些东西，在品牌和型号设计上，特别强调配件与其之间的适配性，产品说明书上甚至还有特定的推荐范围。其实很多配件本来既可以是标准化的，也可以是个性化的。但由于厂家自身利益上的考虑，非得弄

成个性化的。这样实际上就“绑定”了消费者，相当于在商业模式上划了一个势力范围，挖掘了一个金矿。

作者:e 路狂飙 日期:2015-02-09 21:39

汽车强保期内，一般对润滑油等产品，都采取指定品牌、指定更换渠道的政策，要不出了问题不负责。打印机墨盒、笔记本键盘、电池和电源线，以及空气净化器的滤片，还有剃须刀刀片，也都是这种情况。在定期升级和收取年费方面，时代光华为大型企业量身个性化定制的网络商学院，以及正和岛高端商界人脉与价值分享平台的会员年费制，同样非常典型。因为到期必须续费，要不以往的积累和沉淀就相当于归零了。

也许很多人会认为这是垄断，其实也不算什么垄断，这些是由商品和行业特殊性决定的。而且这些行业，品牌之间的竞争还是很激烈的。他们通过强化耗材适配性来划分势力范围，在行业内部属于通行规则，是在市场的自然演变过程中形成的。

作者:e 路狂飙 日期:2015-02-13 09:43

up

作者:e 路狂飙 日期:2015-02-14 19:50

时间。在面向“利润最大化”的6个挖潜指标中，“时间”相对来说用的比较少，但这丝毫不影响他的重要性。太多商业模式，放在三年内看，跟放在十年内看，或者放在二

十年看，差别是非常大的。就拿京东这样的电商来说，放在三五年的时间段看，绝对属于典型的败家项目。甚至有人说电子商务就是一个骗局，永远不会盈利。但从10-20年的时间看，这种模式将颠覆整个商贸行业，成为流通领域的主流，真正赚钱也是迟早的事儿。其实任何新事物、新的商业模式，都会经历一个类似的过程。

作者:e路狂飙 日期:2015-02-19 22:56

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F191926410.jpg> {EIMAGE}

作者:e路狂飙 日期:2015-02-21 17:29

时间轴上的弹性延伸，对于像收藏品和大型机器设备之类的特种商业模式，还是非常利好的。在社会上总有那么一些项目，三年不开张，开张吃三年。所以商业模式的选择，还有项目本身的挖潜，可以从延长时间轴的方向多做文章。对于边际成本很低的一些项目来说，更适合这样做。

在网游领域，过去十多年里还是产生过一批非常经典的游戏。随着岁月变迁，这些游戏已经不再火爆，但在某些细分人群中还存在一定市场。除了正规开发商还在运营外，社会上还有一些人通过私服淘金，从中攫取暴利。图书市场上也存在类似的情况。像郑渊洁这样的大佬自不待言，某些小有名气的作者，多少年了还在让自己当年火过一把的作品

发挥着余热，甚至还成就了出版商。这就如同挖了一口井之后，守着这口井卖水。

作者:e 路狂飙 日期:2015-03-03 15:49

除了时间轴上的延伸可以挖潜外，在有效时间分布的密度上，同样可以有所作为。比如车站或者大型商务区的肯德基、麦当劳，一天 24 小时营业，甚至一年下来的有效营业时间可以扩充到 365×24 这种饱和模式。还有一些建构在“开放式创新”和“群体创新加速”基础上的商业模式。比如维基百科，每天 24 小时，全球范围内都在有人不断浏览和更新其中的内容，将受众、消费者、用户和生产者融为一体，将用户和生产者的时间利用密度挖掘到了极致。自然其产生的影响力和粘着力也是超强的，用户的体验性也越来越好。

本书当中也提到几个案例，比如一些本土餐饮项目，突破了一日三餐在时间上的局限，将有效营业时间挖掘到了 16 个小时。虽然项目本身看上去不太起眼，但五六年下来所产生的利润却是很可观的。“一阴一阳之谓道”，虽然有些项目可以将时间利用效率挖掘到极限，但还有一些项目在时间利用上却存在着严重的硬伤，这在项目选择中也是需要特别注意的。

作者:e 路狂飙 日期:2015-03-06 08:55

使用微信的朋友，可以加一下我的公众号“刘如江”，搜索一下就可以。对本人相关文章感兴趣的，可以在百度上搜索“刘如江+博客”，到天涯博客上看持续更新的内容。

想进一步探讨案例中相关问题的朋友，请加QQ群，17067118

作者:e路狂飙 日期:2015-03-08 18:42

我在另一本关于创业和新项目运作话题的作品——《给你一个公司，你能赚钱吗》——当中，就曾专门一章讲过这个问题。在某些写字楼集中的区域，面向工作餐的中小餐饮，其有效营业时间，仅为中午的两个小时，但受地段影响房租却特别高。另外一些旅游景区和城市广场，其餐饮或住宿的有效营业时间，也就是短短的几个月。类似问题，必须结合具体项目，予以认真考虑。

在时间利用效率的挖潜方面，还必须考虑“时间碎片”的因素。有效营业时间或者工作时间，往往是按照月、周、天，或者5×8这种方式来计算的。但即便是在每天8小时的工作时间内，总会产生大量的时间碎片。比如在车站等车，或者是每天挤地铁，甚至是上个任务和下个任务之间的间隔。这种时间碎片不是你通过规划就可以清理掉的，往往带有很大的被动性、临时性和随机性。

作者:e路狂飙 日期:2015-03-11 22:38

up

作者:e路狂飙 日期:2015-03-17 16:22

如何让自己或用户的时间碎片产生价值，其实也是一门学问。互联网和智能化技术的产生与深入发展，都极大推动了时间碎片向金矿转化的进程。在互联网领域，连连看、开心农场、愤怒的小鸟、打飞机等小游戏，都很好抓住了这种契机。在移动互联网时代，微博、微信的火爆，其实跟用户的大量时间碎片也是有莫大关系的。以壳牌为代表的优秀企业，与时代光华合作，量身打造了个性化很强的网络商学院系统，使得自己的员工可以利用时间碎片随时随地自我培训。不但大大降低了企业的培训成本，而且还将员工的时间碎片更为积极和有效地利用了起来。

其实，传统上企业的“淡季做市场，旺季做销量”理念，也是这个方向上对时间利用效率进行挖潜的一种表现。北宋那个砸缸的司马光曾经说过，读书一定要背诵，烂熟在肚子里，只有这样，无论你骑马赶路，还是夜不能寐，都可以很好去吟咏那些文章，想想它的意思，你的收获就要更为集中和丰富。他之所以强调这种方式，其实也是在他那个时代，对“时间碎片”的利用进行挖潜。

作者:e路狂飙 日期:2015-03-22 09:32

{SIMAGE} <http%3A%2F%2Fimg3.laibafile.cn%2Fp%2Fm%2F200686067.jpg> {EIMAGE}

作者:e路狂飙 日期:2015-03-24 09:36

按照“一个平台，多种功能”的理念，倍增在单位时间上的效果产出。其中概念内涵，是尽可能挖掘包括时间在内的某个资源投入向度上的潜力，使其达到多种对公司、项目或个人有利的效果。比如，在促销品的选择上，不但要注重促销功能，还要注重品牌传播、渠道渗透等方面作用的发挥。再比如，公司的宣传资料，在传播公司品牌形象的同时，还应当扮演实用培训手册和工具书的角色。从逻辑上来讲，这种功能向度上的多元化倾向，不但要在较为现实的几个功能方面挖掘潜力，也应该为未来的某个发展趋势预留发展空间。

这种思维，可以渗透在实物上，可以渗透在公司日常业务上，可以渗透在某个临时性事件上，甚至还可以渗透在公司员工个人职场理念上。这是一种追求进步最大化的狼性理念，但这种狼性并非损人利己，而属互进共赢的理念。这在相当大程度上，相当于在不增加太多时间和资源投入的基础上，同时做了好几件事情。

作者:e路狂飙 日期:2015-03-28 08:46

up

作者:e路狂飙 日期:2015-04-03 09:52

比如，某件事情的几项功能如果分开做的话，相当于要做6次。而你在做同一件事情的时候，就将这6个功能集合在了一起，实际上你的效率就是别人的6倍。能把这种理念转化为行动力的公司，是一家可怕的公司。能把这种理念转化为行动力的员工，是一个潜力非常巨大的员工。同样的时间和人财物投入，有可能产生以往十倍甚至是更高的效益。如果考虑到“叠加式”影响力的发挥，对企业竞争力促进，将是几何级的。

时间差，在很大程度上就意味着商机。很多商业模式在不同国度和地域之间的普及，存在着时间差，这为某些模式跨国、跨地域复制，提供了可能。这在互联网领域较为常见。美国一旦有个什么新兴互联网应用模式，中国这边就会有人去复制，而且其中的时间差也越来越短。此类在神州大地上成功引种和移植的项目，就有百度、QQ、淘宝、支付宝、新浪微博等著名的产品。在这些模式迁移的过程中，最初山寨的成份比较大。但随着时间的推移，都注入了太多微创新和持续精进的成分，已经成长为了非常独特的一些模式。后来再有模仿他们的，已经不太可能取得成功了。

作者:e路狂飙 日期:2015-04-14 19:03

北上广等一线城市，跟二三线城市，同样存在着明显的发展梯度，这也为二三线城市复制北上广成熟的一些模式，

提供了巨大的发展空间。比如，房地产中介连锁，以及简约式的中式快餐连锁，都是这种情况。时间差在商业模式中的应用，还更多体现在反季节种植、销售、淡储、淡促，以及行业周期把握等方面。太多人就是利用这些手段实现致富甚至是暴发的。时间差甚至会成为打击竞争对手的重要武器。在某些消费品行业，存在着明显的淡旺季周期，且通路商一般都同时代理着几个竞争品牌。如果某个品牌在旺季来临之前，能成功挤占经销商的资金和库存，就长了自己的威风，灭了对方的锐气。

作者:e路狂飙 日期:2015-04-21 23:36

@u_95394351 2015-04-14 22:38:04

楼主的观点真是深刻，对现实的观察入木三分，我也时常有这样的体会，只是不能系统的表达，观此文，醍醐灌顶！赞一个！??盼早日更新！

谢谢支持，也可以分享一下您自己的体会。

作者:e路狂飙 日期:2015-05-08 09:52

如何实现利润最大化，如何选择新项目，如何对现有项目进行挖潜，是一个博大精深的体系。其中有太多的指标和方法可供我们去参考，真可谓是千变万化，不一而足，很多模式都还处于不断的创造之中。不管如何变，万变不离其宗，

根本性的指标，只有我们所提到的这 6 项。其他的都是在此基础上，“无”中生有，一步一步延伸出来并为其服务的，而且都带有较为苛刻的适配前提。

合理且富有效率的思维，是建立在“四维时空结构”基础上的。在企业经营中如何实现“利润最大化”，谨记要考虑具体的时空条件，以及在“资源链”的动态匹配性。在本书中，我们只是对较为常见的一些方式方法，并结合近些年来来自不同领域鲜活生动的案例，来加深理解和领悟的。最后我们还是要再次强调，本书更多是从结构化思维角度，强调 6 项指标之间此消彼长、动态平衡的关系，如果仅仅是割裂化和静态化去理解 6 项指标，是对本书宗旨的最大违背，除了不能有效解决问题外，在实际应用中还可能会带来很大麻烦。

作者:e 路狂飙 日期:2015-06-13 10:14

我们所提到的 6 项指标，在某些具体条件下，其中几项还存在着非常明显的“悖反”关系。比如“单价”与“接触人数”，“单价”与“转化率”，但这并不影响在某几项指标上的挖潜，使项目在整体上达到平衡。当然如果你项目的某项指标不太理想，或存在硬伤，则只能在其他指标上最大限度挖掘潜力了，这类情况实际上也很多。对于那些“转化率”超低的产品，就要想方设法超高倍数放大“接触人数”，

并提高“接触人数”的精准程度，而且还必须让“单价/交易额”和“利润率”坚挺。在指标组合潜力基础上的创新，往往更具有颠覆性，更能创造财富传奇。放飞你的创造潜力吧，让自己的事业和人生更加美好！

作者:e路狂飙 日期:2016-03-18 11:34 1、网上超市为何总不靠谱

核心提示：横在网上超市面前的最大障碍，是平均每单“交易额”所产生的利润，能在多大程度上弥补平均送货成本。要想使这个商业模式成立，如何最大限度做高“交易额”和“综合毛利率”，就成为经营者所要思考的核心问题。可是一旦做高这两项指标，网上超市就已经不再是传统意义上的生活超市了，“名”与“实”之间发生了背离。

千禧年以来，“连锁超市”和“网上购物”，成为两大时尚概念。似乎只要“触网”，钱景自然就一片光明，说不定还可以去纳斯达克敲敲钟。正是受这种思潮的影响，从那时开始，国内不断有人“创造性”投资“网上超市”，前仆后继，蔚为大观。但除了现在的“1号店”和中粮旗下的“我买网”之外，基本还没有一家“真正”做起来的。

仅我自己了解，这10多年来，各大城市做过此类尝试的就有100多家，时间最长的还坚持了42个月，最终也都铩羽而归。当然，一般选择此类模式的，都是中小资本，他们大多从阿里巴巴、淘宝、当当和京东之上受到了“启发”，认

为既然当当、淘宝能够成功，自己起码还是有希望的，只要被风投看好，事情就成功了一半。