

<<社会不教，精英不讲，坎儿 >>

图书基本信息

书名：<<社会不教，精英不讲，坎儿还得自己过>>

13位ISBN编号：9787540453756

10位ISBN编号：7540453753

出版时间：2012-4

出版时间：湖南文艺出版社

作者：刘如江

页数：328

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

写在最后的前言刘如江午后小憩，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就要结束了。

与其说是在写作，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，并进一步融会贯通。

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。

回顾自己的职业生涯，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。

想想自己的来时路，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，并在某种程度上被奉为真理，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，本科入学新生中，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，无论在历史还是现实中，大多数精英的家庭背景都不错。

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。

旨在以一种较为科学的态度，去探究此类现象背后隐藏的秘密。

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，当然是其中的重要原因，但光靠这个还不足以确保家族长盛不衰、英才济济，还有更深层的因素在发挥作用。

至于风水一说，流传甚广，谬误甚多，缺乏科学依据，不足为凭。

<<社会不教，精英不讲，坎儿 >

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，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，在世家和精英圈子中，有一定的传承，并成为一种常识。

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，但悟得晚了，会丧失太多的机会，也许只能向儿孙讲讲了。

可是这并不现实，因为你没有成功过，成王败寇，儿孙很有可能既不听也不信。

如果在年轻时，有人能够系统地向我们传授这些东西，最起码可以少走很多弯路。

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”，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，仅此而已。

一则你一下领悟不了，二则也不成系统，基本上于事无补。

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，算是暂时稳住了脚跟。

回顾一下，非常后怕。

在悟道的过程中，我把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，心里就很不不是滋味。

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。

本来打算准备得更充分一些，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。

三、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，应该以积极和开放的心态，使原有的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。

<<社会不教，精英不讲，坎儿 >>

从普通教员一直做到常务副校长，副处级待遇。

虽然事业上发展得顺风顺水，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待过，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。

可让他没有想到的是，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轨就行了，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。

朋友给了他一笔辞职补偿金，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，他手中只有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，做上几年就熟了；四是可以回到原学校当一名普通老师，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。

他说，还是想找短平快的行当来做。

我们交流了好几天，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，很多领域不太懂行，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，当时发展得并不错。

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，也认同了我的这种说法。

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，你到同行那里也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，他不可能很粗暴地直接赶你走，你再待上一年左右的时间，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，其中又掺杂着太多的利害关系，只是你对这些东西没有深

<<社会不教，精英不讲，坎儿 >

入去想，犯了职场中的大忌。

他又表示同意我的看法。

四、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，上的都是当地的重点学校。

20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。

拿到博士文凭后，凭着自己的卓越表现，顺利地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大老头，但职位也从基层技术员做到了技术总监。

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。

但不妙之事才刚刚开始。

2005年前后，他服务的公司被美国较大领域发展的同行收购。

按照他的资历和贡献，还是可以继续留下来，一直干到退休的，当然也不排除在集团内部继续升迁的可能。

这时，同行的另外一家公司，通过猎头来挖他出任CEO一职。

但作为“空降兵”的他，难以摆平平台的内部关系，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，职位基本上在总监和总经理之间摆动，年薪有高有低，遗憾的是总也长久不了，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，自己失败的案例越来越多，工作也越来越不好找。

现在他本人很茫然，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，即使再差也比我们普通人强得多，而且现在基本也是“不差钱”的主儿。

但对于追求成就感的他来说，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，论智商、行业经验、实力和能力，他都不存在问题，为什么这几年会出现如此状况，陷入如此被动的境地？

！

其实，这还是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15年，其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，一直都是在技术口上历练，缺乏实际的运营部门工作经验。

其实，他的问题就出在这里。

由于十几年来发展得过于顺利，他的自我认同度非常高，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作一个恰当的评估，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，是当一根搅屎棒还是一把砍刀，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，不同的发展阶段适用的管理方法和模式不会一样。

他的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的经验，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。

如果他在运营岗位上待过几年，这个道理就基本是常识，可惜他缺乏这方面的历练。

他遭受挫折之后，可能一直也在反思，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，你还是不可避免地存在很多思维盲区。

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》中的台词说的：那样，马死得快（Must die）！

<<社会不教，精英不讲，坎儿 >

内容概要

作者在咨询实践中，接触到大量在人生路上苦苦打拼的年轻人和正在被事业诸多不顺折磨的中年人，这些人的奋斗经历、种种痛苦和对人生、工作的感悟，给作者带来了极大的震撼。作者把其中的故事精华、心得体会和蕴藏其中的规律结合在一起，写成这本给社会精英的人生建议书，与读者分享，希望为更多人的事业起到积极作用。

作者简介

刘如江

北京东方慧润能源信息咨询有限公司资深顾问兼合伙人，“天涯观察”特约撰稿人，企业实践模式的忠实记录者、梳理者与传播者。

近年来以世界500强企业为对象，潜心研究市场营销、品牌传播、企业管理和公司战略等领域的细节性问题，并在系统化的基础上形成独立体系，用来指导中国本土企业实践。

著作《给你一个公司，你能赚钱吗》一经面世即引发强烈反响，被当当网评为“2011年十大经管好书”之一，北京首都机场书店2011年度最畅销图书之一。

书籍目录

先就业再择业正确吗
定位行业，进退有据
为什么行业比专业更重要
职业路径选择象限图
找对池塘钓对鱼
尽早确定哪些领域绝对不适合
把时间和精力花在抱怨上的惨痛代价
方法论比行动更重要
善于打造成功案例体系
画地为牢与坐以待毙
要练手机会还是要浮名
人生就是要攀龙附凤
警惕垃圾工作和陷阱工作
自我挑战事业才会更精彩
思路上的先军主义
跳槽与风险管理
无中生有式的学习
聚焦特色才会有出路
利用价值是发展之母
交易心态之下的陷阱
细节系统化才有冲击力
就是要容忍对方的不足
为啥你比别人挣得少
要印象还是要真相
铁三角式的成功
莫让高薪和加班废掉
良好的悟性源自磨炼
人脉之上的投资组合
人性的特洛伊木马
自我救赎才是天道
横向拓展你的职业历练
信息化时代的扁平式充电计划
兴趣的阶段过程管理
你究竟是偏才还是残废
公平总是要屈从于规则
天大难题：说服别人与改变自己
知识的价值在于储备
要打通方法论上的价值链
.....

章节摘录

为什么行业比专业更重要铁律之三：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。

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的。

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，即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。

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的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。

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，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得多么深入。

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。

你在某个行业没有多少积累，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。

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黏合性，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，表现得再好，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。

莫让高薪和加班废掉铁律之二十六：年轻的时候，一边工作一边不断给自己充电，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，而很难去考虑那些看似缥缈、遥不可及和存在太多不确定因素的长远利益。

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地往上翻，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玻璃天花板，裹足不前，别人对他的看法似乎又发生了颠覆性的变化。

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，在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。

在这种“两高一低”的模式下，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，哪会再有时间去对“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。

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，因此他选择了“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，他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，随着公司的快速发展，以及他所承担之工作的重要性的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。

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，完全依靠自己努力，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。

慢慢地，这位朋友的自豪感开始消退，陷入现实的发展困境之中。

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，他就发现了比较严重的问题。

从内部来看，他基本上已经到了瓶颈期，公司给他的发展定位是在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。

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，否则你基本没有多少自主选择充电和升级的可能。

更何况，不少朋友还因眼前的“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。

编辑推荐

《社会不教,精英不讲,坎儿还得自己过》编辑推荐：有这样一群年轻人，他们.....我每周工作60个小时以上，可是看不见什么前途我在这个岗位上干了三年，从未有过升迁或加薪我非常努力工作，但是我一直担心被边缘化甚至裁员我的工作压力很大，可是我的待遇却很低这不是我想做的，可是我也做了十年，生活没有一点激情有这样一群职场人，他们.....我在（本市）最好的中学做到副校长，处级干部，辞职下海后辛苦好几年，事业不好不坏，找不到曾经的成就感我是领袖企业的高管，少年得志，跳槽到中型企业做总裁，才发现离开原来的平台，所有的困难都会放大我的前段人生非常顺利，名校、名企而后是让人羡慕的职位，但现在我反复跳槽，在总监到总裁之间摆动，哪家都做不满两年，我的身价在缩水.....难道，这辈子只能这样吗？

《社会不教,精英不讲,坎儿还得自己过》给生活在期望与失望的交替中看苦苦挣扎的我们，给遭遇玻璃顶内心挣扎依旧没有放弃理想的我们，在思维和方法论上升级系统，重建优势！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>