

<<悟道>>

图书基本信息

书名：<<悟道>>

13位ISBN编号：9787302264095

10位ISBN编号：7302264090

出版时间：2011-10

出版时间：清华大学

作者：刘博

页数：304

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>

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

## 前言

李开复推荐序 认识刘博是在1999年。

那一年我从美国来到中国，担任微软中国研究院院长。

刘博从另外一家美国公司的中国区总经理的位置加入到微软，担任微软中国副总经理兼大陆和香港OEM部总监。

那个时候刘博还年轻，还没把自己叫做“老刘”。

老刘是一个性格开朗随和、知识面广、善于与人沟通的人。

同时老刘也是一个带队伍的高手。

给我印象最深的是他曾经用毛笔写的八个大字：“健康、快乐、团结、高效”。

这八个大字号称是“OEM部团队精神”，高高挂在其办公室的墙上。

他所领导的OEM部是一个公司年轻员工们向往的地方。

我的一位同事告诉我，在离开微软十几年的日子，原来OEM部的成员始终保留着“每年几聚”的传统，充分说明了这个team的凝聚力。

那一年，刘博送给我一本他写的书，名字叫做《一个外企经理的管理札记》。

（清华大学出版社，1999年）现在，我眼前摆着他的第二本书——《悟道：一位IT高管20年的职场心经》。

这本书明显继承了他前一本书的风格——每篇都在千字左右，结构清晰，语言简洁；有一点睿智，有一点幽默；就像一个老朋友坐在你面前聊天一样，让你读的轻松、读的流畅，有时候会掩卷长思，有时候会会心一笑。

如果非要说这两本书有所区别，那么这一本更加贴近读者。

书中的每一个故事你都不难在身边看到，甚至就发生在你自己身上；书中的每一个人物你都不难在身边发现，甚至可能就是你自己。

你一定遇到过这本书里所写的这样或者那样的问题，你也许迷茫过，你也许思考过，你思考之后得出的结论和老刘一样吗？从老刘的剖析中你得到了什么启发吗？我想你一定能。

我欣赏老刘对文字的驾驭能力。

看似随意的话语能够带动着你的思路跟着他走。

整本书的结构略嫌松散，但是正因为这样，读者可以随时翻开任何一页开始阅读。

书中的很多文章都给我留下了深刻的印象，譬如“四行说”，“小环境说”，“从‘胡说八道’说起”，“三不跳”，“郑妙勤不识章子怡”，“你‘橡皮’了吗？”，“你放下了吗？”，“帮忙的学问”，等等。

书中也不乏经典句子，譬如：“当你把优势作为一种依赖的时候，这个优势可能会转化成你的弱势。”“让打工者回归‘打工心态’恐怕是企业成熟的一个标志，尤其对我们今天正处于变革之中的国企而言。

”“你一定会在某个时候惊讶地发现，原来当初你曾经硬着头皮挨过来的日子对你那么的珍贵。

”“‘老板就是老板’。

这一点，你可能会忘，他一定不会忘。

‘老板不会总是老板’。

这一点，他可能会忘，你最好别忘。

”……经过了国企、外企、合资、私企，做过了工程师、经理、销售经理、战略总监、总经理、首席执行官的老刘，把他三十年的职业生涯的经验和思考极其自然地融合到了这些博客文章之中，这也正是这本书的真正价值所在。

## <<悟道>>

### 内容概要

本书是一位有20多年职场经验的IT企业高管撰写的一系列有关职场悟道的短文集成，讲述的是在企业里如何修炼自己，如何摆平自己的心态，怎样做到“世事洞明”和“人情练达”，如何“搞定老板”，怎样做到工作和生活平衡等诸多话题，涉及到跳槽、转行、升迁、环境、沟通、老板、下属、老外等等。

每一篇都以作者的亲身经历或者身边的故事说明道理，语言简洁流畅，妙趣横生，更有不少经典片段和发人深省的职场警句，读起来就像是一个睿智幽默的老朋友坐在你面前娓娓道来。

## 作者简介

刘博，自称老刘，中国IT界知名的职业经理人。

从上个世纪八十年代开始，老刘曾先后在太极计算机、新加坡电脑、美国英孚美、美国SCO、美国微软、中科红旗、美国IBM、南大通用等众多国营企业、民营企业、合资企业和外资企业工作，分别担任过大客户销售、部门经理、区域总监、战略总监、战略与营销顾问、副总经理、总裁兼首席执行官、董事长等诸多职位。

2001年，还曾获邀参加达沃斯世界经济论坛，并被选为当年世界100名科技先锋之一。

丰富的职业阅历和勤奋的写作习惯，使得刘博先生写下了很多管理、职场、战略方面的文章，其在外企当经理的体会就收集在《一个外企经理的管理札记》一书中（清华大学出版社，1999年）。

刘博先生的个人爱好是书法和高尔夫球，生有一对双胞胎女儿。

<<悟道>>

书籍目录

第一章 修炼！  
修炼！

工作vs事业  
饭碗和大师  
修炼，修炼！

从“胡说八道”说起  
对“批评”和“锻炼”的传统误解  
个人魅力  
向孙悟空同学学习  
技术，叫我怎么爱上你  
ThinkonPaper  
会说中国话吗？

第二章 心态决定成败  
我很重要吗？  
你就是总经理！

你还有激情吗？  
你“橡皮”了吗？  
可怜之人，可恨之处  
忘记过去  
“优势”三说  
曾荫权的打工观  
请表扬我  
把表扬当真  
职业、血液、潜规则  
且听下回分解  
从VP作“表哥”说起  
您还没傻呢吧？  
宁有种乎？  
给自己一个快乐上班的理由  
“赌气”辩证法  
你放下了吗？  
天下没有永远新鲜的工作

第三章 世事洞明皆学问  
“四行”说  
打造自己的“小环境”  
真诚是最好的疫苗  
谁来扶你一把  
清高的代价  
你的圈子  
识人如摸象  
资源交换说  
多做，也要多说

## <<悟道>>

接招

关系是生产力?

内问张昭，外问周瑜

攘外必先安内

愚公为什么不搬家

忽悠也是一门学问

咨询原来是个专业

### 第四章 人情练达即文章

谁都别惯着：下属不能惯

谁都别惯着：老板不能惯

谁都别惯着：客户不能惯

谁都别惯着：老外不能惯

再说老外不能惯

逃避也是艺术

敢做会当

坚持一下，当别人对你说不的时候

和老外打交道

帮忙的学问

开会不等于沟通

### 第五章 搞定老板！

谁是老板

三招搞定老板

请示的学问：该不该请示

请示的学问：给老板选择题

请示的学问：当老板说No

再说当老板说No

换老板

并非少一句话那么简单

欢迎大老板光临指导

### 第六章 跳槽，你想好了吗？

“三不跳”

不舍何以得

到站下车

### 第七章 想做销售？

销售人的基本素质

销售vs前锋

绝杀，在最后一秒

“魔鬼周”！

### 第八章 那些个“不能干”的

什么风险不能冒？

也说“潜规则”

可以势利，不可以小人

不作为便是罪过

你“精明”了谁？

### 第九章 工作和生活要平衡

<<悟道>>

平衡是为了更好的工作

平衡是聪明的牺牲

效率是平衡的关键

身体是平衡的基础

心态是平衡的根本

张弛之道

门口那棵松树

我们现在应该怎样做白领

第十章 “会心一笑”后面的道道儿

“WC”=?

郑妙勤不识章 子怡

帮老外改作文

职场高尔夫趣事

第十一章 职场闲话

练气

医学分类学说的启示

领导，请给我十分钟

员工的温暖

请当好师傅

有话请直说

内部营销

企业员工之“八荣八耻”

干得好或干不好

报告写一页如何?

装孙子的境界

人生的交通规则

我理解的“与众不同”

新编《井底之蛙》

第十二章 唠唠IBM

IBM的战略与执行

进IBM就像移民

IBM的升迁之道

关于职级的南辕北辙

IBM：技术人员的出路

IBM可怕的东东——流程

网友评论

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：第一章修炼！

修炼！

别跟我谈事业，先把工作做好。

别跟我说理想，先把饭碗端好。

志不可天天立，道必须日日修。

没有实力，一切皆为妄谈。

修炼是硬道理。

工作vs事业一个老朋友，在一家顶级的俱乐部做了若干年总监，结交了一大批有头有脸的人物，有钱的，有权的；黄色的，白色的；说得好普通话的，说不好普通话的；加上她自己年轻又漂亮，英语说得比老外还棒，见多识广，阅人无数，那份工作让她应付得游刃有余。

然而忽然有一天，大小姐忽然辞职了！

一打听，是去了一家做IT的小公司做了市场总监。

见面一聊，发现大小姐又在酝酿换工作。

我吃了一惊，这份新的工作才刚半年啊，怎么又换？

大小姐说，现在的这份工作让她感觉不够“Comfortable”（就是不太舒服啦）。

因为她广泛的人脉，找一份工作对她来说实在不是一件难事。

她选择了一家船运公司。

从俱乐部，到IT，再到船运，额滴神！

她的这种跨度实在是叫人叹为观止！感叹之余，也听到了她的想法。

我不愿意把我在俱乐部的人脉关系作为一种工作条件，因为这样会影响别人对于我能力的判断。

我要让自己掌握一种特有的技能，不是靠关系，不是靠语言，（更不是靠脸蛋——我想她想这么说）

，我要找出我的事业（Career）所在——大小姐如是说。

事业！

多么熟悉的一个词！

在老刘若干年的职业生涯里头，绝大部分的时间是在为了“事业”奔波。

如今反过头来问自己，什么是“事业”呢？

却惊讶地发现把自己问了个张口结舌！

大小姐在寻找她自己的事业。

我跟她说，事业之前，恐怕你还是要先把它当作一份工作（Job），大小姐听了立刻大摇其头说：

“No, No, No, ” 要说工作，我原来的那份工作不是好得很吗？

干嘛要出来？

我默然。

默然的同时也想起，想当初老刘意气风发的时候也曾经发出这样的豪言，我要找的不是一份工作，而是一份事业！

甚至曾经一度偏激地认为只有自己的生意，自己的企业才算是事业。

于是花了很多的时间去努力。

努力的结果当然是没有成功（请注意我可没说是失败），要不然老刘也不会偌大年龄还混迹于打工的行列。

然而其中的一个收获就是，不管你是不是把你的工作当作事业来做，你首先要把它当作一份工作来做！

只有这样，你才能做得好，做得长久。

这就是我为什么跟大小姐这样说的原因。

把工作当作工作？

废话嘛！

当然不是。



## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

你是不是真的当成工作，老刘认为有以下几条标准：第一，时刻想到工作是你和你的家庭生存和生活的必要条件；第二，你工作中的付出是以工资（奖金）为交换的，因此，你的工作是不是对得起你的工资是从良心上检查工作态度的最基本条件；第三，因为你的工作出色和优秀，所以你能够得到表扬、加薪、升级，这就是满足你心里要求的基本途径，你愿意为此付出；第四，工作是有环境的，这个环境未必总是对你友好，这种对非友好环境的忍受和抗争是你获得的工资奖金所支付的一个部分，这其中包括了你这个叫人难以忍受的老板和老板娘；第五，如果你不能接受，我就有理由怀疑你的“事业”是否能够像你期望的那样获得成功。

你要是还不服气，那你就告诉我，你的“事业”到底是什么？

（2008.01.11）饭碗和大师最近受到一些同事的质疑，说你老刘只关心市场销售，对做技术的同事漠不关心，因为你的博客里头就没有怎么提过！

当然首先得向这些技术大师和小师们道歉！

其实老刘并非不关心做技术的同事，只是因为老刘自愧对技术几乎是“十窍通了九窍——一窍不通”，总是感觉没有发言权。

所以也就只好闭嘴罢了。

不过仍然还是有话要说。

因为在过去的若干年中，不时收到同事、朋友请求，说，我不想做技术了，拜托，能不能帮我在市场、销售那边找一个位置啊？

有这种想法的，还包括老刘家里的晚辈。

因此情况看起来有一些严重。

打算着从技术转向销售的，无非出自如下几个理由。

第一，技术工作太过枯燥。

每天面对着电脑跟字母数字较劲。

尤其是在大公司里头，技术越分越细，穷几十年时光，也不过是钻到一个老鼠洞一般狭窄的领域，还不一定能够干出点什么。

第二，我喜欢和人打交道的工作。

和人打交道充满乐趣而且有新鲜感。

另外，做市场销售的工作换得比较快，一两年、两三年就能换个地方。

做技术的不行。

时间长了就把人给做傻了。

第三，做技术挣钱少。

因为研究开发人员不像销售一样有销售提成。

同样资历的人里面，做销售的都已经有了房有车了，我还苦不堪言地拿着那点工资，扛着一堆贷款呢。

说实在话，除了“和人打交道未必总是充满乐趣而且有新鲜感”之外，这些理由没一个是错的。

我也无意反驳。

只是想从一个过来人的角度审视一下，算不上倚老卖老。

和大多数人一样，老刘也曾经是一个优秀的学生，当初的硕士论文，也曾经得到以北京大学许卓群教授为首的答辩委员会的高度评价。

但是，老刘除了在读研之前在研究所工作过3年之外，硕士毕业之后，就和技术工作分道扬镳了。

后来的路，比起很多人来，算不上不成功。

但是，曾几何时，老刘对当初抛弃技术工作追悔不已。

因为发现自己“没有特长”了。

就如同一位做了多年多家公司的老总的朋友所自嘲的那样：除了做老总好像什么都不会干了！

可是世界上哪里有那么多个老总的位子给你坐？

说白了，就是“身无长物，技无长处”。

工作和生活的压力就变得比别人大。

这样的感受，或许在四十岁之前感觉不到，一旦“不惑”了，就有体会了。

说的严重一点，饭碗可能都成了问题。

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

也是一个朋友说过一句很俗但是也很实在的话“人活着，有名有利有尊严，就够了”。

其实，每个人都知道，有名有利不容易，但是名利有如过眼云烟。

尊严则不同，社会上人的尊严取决于你对社会的价值和可取代性。

在这一点上，显然做技术的要比非技术的人员有更大更多的优势。

就如同老刘，对于那些院士和教授的尊重程度可能大大高于对官员们的尊重程度。

因为在老刘心里，院士教授们对社会的价值更大，是不可取代的。

因为老刘并不知道他们的专业所以不知道他们究竟对社会的价值有多大。

事实上，多数人和老刘一样不知道，但是却和老刘有一样的尊重。

而要成为真正的大师，恐怕非技术领域难以达到。

那些“销售大师”和“管理大师”们，同样是把销售和管理作为一门科学技术来研究的。

当然你有可能成为大师，因为你的研究、开发领域是如此之窄，以至于在这个世界上没有几个像你一样的专家。

就算你成不了大师，你的饭碗在二十年之后就有可能比别人端的更稳。

当然，如果你做技术做得实在不爽，要转去做其他工作，老刘也没法拦住你。

但是，老刘必须提醒您一句：从技术转向非技术基本上是一条“不归路”，若干年后如果您也像老刘一样后悔，羊去牢空，也就只好硬着头皮往前走，遇山爬山，逢河跳河了。

(2007.07.11) 修炼，修炼！

人生本身就是不断的修炼。

修炼对人生之重要，说高了是追求境界，说低了是快乐生活；说大了是为了事业，说小了是为了生存。

然而修炼本身却是一个接一个的痛苦甚至煎熬的过程。

之所以痛苦，是因为修炼本身就是每天对自己的挑战，之所以叫做修炼，就是因为你必须做你不善于甚至不愿意做的事情。

譬如说学习。

你可能会说，学习嘛没什么痛苦啊，我最喜欢学习啦，当年上学的时候我总是名列前茅，乐在其中呢。

别急，老刘当初也这么棒。

问题是从生到死不断的学习，真正的“活到老，学到老”，试问天下有几人能够做到？

且不说那些看起来“功成名就”的人再也没有了学习的动力，就算是年轻人很多也是出了校门就不想再碰书本。

实际上，没有任何外在动力的学习实在是少之又少，人们的学习，通常都是因为受到了某种外界的压力，包括过上退休生活的老人们。

回到打工的现实生活，不断的学习会把人们搞得食不甘味、寝不甘寐。

为什么呢？

通常是源于角色的转换。

这种转换在人生中每过一段时间就会发生。

一种，是上下的转换，譬如你从小兵升到了连长，你就要学习如何管人，再升，你就要学习如何“搞政治”；也有“倒过来”的情况，譬如你从封疆大吏转到天子脚下，你就得学习如何写好奏章，你就要学习朝中礼仪；再一种，是工作的变换，譬如你原来工程师做得好好的，偏偏喜欢上了销售，于是你就得学习怎样和客户打交道；再譬如你原本是销售，却忽然变成了咨询的角色，你就得学习做顾问的思维方式和一整套的做事方法。

关键之处在于，这种角色的转换在大多数情况下是“人在江湖，身不由己”的，因此在不得不学的时候，你就会有很多的“灵魂深处爆发革命”，搞得自己痛苦不堪。

在这样的时候，如果你告诉自己说，这就是修炼嘛！

或许，就会“痛并快乐着”了。

再说“适应”。

任何人在一个地方呆惯了，换了环境都会紧张，甚至有时候会感到无所适从。

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

譬如你原来所处的是一个开放的集体，大家什么事情都可以畅所欲言，忽然间你换到了一个关系敏感度很高的地方，你就会觉得郁闷，因为首先你可能不敢再像从前那样大声说话，而且就算你有说话的机会你也必须小心翼翼、摘词酌句，免得惹出意料不到的麻烦。

“倒过来”，如果你从前被人家管惯了，突然间变得十分的自由，你同样会觉得无所适从。

从“技术”上讲，不同的地方都有不同地方的做事方式和习惯，就算同样一个公司，一个部门，如果换一个领导，或者换一种策略，也会导致很多的变化，适应这种变化就是重要修炼的一种。

以老刘的观察，除了刚刚离开校门的学生对环境的要求相对较低之外，越是有经验的人，对环境变化的敏感程度越高，反抗心理也就越强。

因此，要真正能够做到“处变不惊”，从容应对，就只好在这种变化当中主动地修炼自己，别无他法。

如果你真的修炼到家，你能够把环境改变了也说不定。

修炼也并非完全都是被动，“追求”就是相对主动的一种，说“相对”，是说你并不是非做不可，有谁规定一个人一定要有追求呢？

然而追求本身也是人类的一种天性，因为所有追求的驱动都来自于竞争。

在追求中的修炼大概是最痛苦的一种了，然而也可能是最叫人享受的一种，前提是你真的把它作为一种修炼。

因为，任何追求都有可能失败，其实对于修炼来说，成功与失败是一样的——有时候可能会因为失败使你登到更高的修炼境界。

因此对于你来说，叫做“NothingLose。”

“不算阿Q吧？”

曾夫子曰：吾日三省吾身。

这个“省”，是修炼的关键。

许多的心得体会在“省”中获得，不信？

您也“省”——“省”看。

（2007.09.13）从“胡说八道”说起“胡说八道”一词源于道教。

道教追求的是长生不老与得道成仙，但要达到这个目的必须经过八个阶段，也就是八道。

哪八道呢？一为入道，进入道门；二为学道，学习修道的理论和方法；三为访道，对道的研修要请高道大德加以指点；四为修道，俗话说，师傅领进门，修行靠个人；五为得道，通过修行、参悟，自己的道行日益高深；六为传道，有了道行，不仅要个人修持，还要普度众生进行传道；七为了道，通过上述修道的过程，你终于脱胎换骨完成了修道的过程；八为成道，也就是升入天界成为神仙了。

由此自然想起公司里头的“级别”，我习惯叫它做“段位”。

从低段到高段，颇有些修道的味道。

其实小看各行，大看人生，都是这样的一个过程。

只不过人们完成的阶段不同罢了。

但是在山言山，在水言水，还是说说咱们公司的道”吧。

北京话里说一个人做事讲话不靠谱经常用“不上道儿”形容。

意思是说做每一件事都是有道可循的。

因此，对于新人来说，初学之时，是否“入道”就变得非常重要。

比“入道”更重要的是“入正道”，如果入了歪门邪道，比不入道更惨。

以销售为例，正道自然是如何掌握自己的产品，如何了解客户的需求，如何为客户提供可以为他解决业务问题的解决方案，如何帮助客户解决他的实际问题。

歪道呢？

杀价、行贿、分钱。

歪道的招数，通常都比正道短期内更快更有效，因此就像吸毒一样容易上瘾。

一旦走上这条道，就离死不远了。

再说学道。

我们公司里的任何一份工作，不管是市场、销售、技术、服务，还是人事、财务、沟通，都有其重要

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

的理论基础。

学道的过程中，很多人不太在意这种基础理论的学习和领会。

认为只要做就好，其实不然。

以市场为例，如果你做市场，又不了解市场工作的基础理论，你就不能深刻的理解市场对于公司业务的重要性，你就不知道从何处入手才能使你的工作更加有效。

三说访道。

圣人云“三人行必有我师”，公司里有前辈，有上司，有同事，公司外有客户，有伙伴，他们都是你的老师。

“访道”常常可以获得事半功倍的效果，“听君一席话，胜读十年书”，“一语惊醒梦中人”，是在访道过程中常有的事情。

关键是你有没有“访道”的冲动和需求，有没有访道的技术和技巧。

四为修道。

修道最难。

因为这个时候你可能已经“放单飞”了，更有可能你已经带了一个队伍。

你不但是一个战略的执行人，你同时可能也是战略的制定者。

你前面可能有路，也可能无路。

你开始经历风风雨雨，波澜起伏。

你开始不爽，遭受打击。

一言以蔽之，你的九九八十一难一个也少不了。

一个过不了，就到不了下一个阶段——得道。

所谓得道，道教中自然有他的定义。

公司里头，要说得道，恐怕很是难界定。

但是也确实能见到一些“道行高深”的人士。

任何一个复杂的案子到了他们手里便迎刃而解。

他们的举重若轻、他们的指挥若定，“运筹帷幄，决胜千里”，好生叫人敬仰。

可惜这样的得道人士是凤毛麟角。

最后说传道。

道深之士，传道乃是一种责任。

公司里的资深经理、资深销售、资深战略人员都是“道行高深”人士。

他们有责任随时随地的“传道”。

能否很好的传道，恐怕也是界定他们是否真正“得道”的标准之一。

除此之外，“道行高深”人士，还必须“道德高深”。

有“道”无“德”，不如无道，与“魔”相差无几，让这种人“传道”，恐怕就不是“误人子弟”的问题，而是毁人一生的大事。

这样的情形，在公司里也并不少见。

至于“了道”和“成道”，脱胎换骨，羽化成仙，恐怕没有谁见过，公司里至少我还没有见到。

所以免谈了罢。

(2006.09.11)对“批评”和“锻炼”的传统误解批评前几天在座位上听到隔壁一个经理在骂他的下属。

“你是干什么吃的啊？”

“这种事儿你都不会啊？”

“你真是笨到家了”如此等等，若干分钟，却始终没有听出来，这位经理到底是为了什么事儿批评人家，他那位可怜的下属到底是做错了什么，只是听到那哥们儿忙不迭地认错。

这就是“批评”么？

不是。

这里只有“批”而没有“评”。

老刘写过一篇文章，叫做“增值批评”，大致是说，你批评别人，一定要让别人的批评中得到些

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

什么。

至少，他应该知道他为什么错了，错在什么地方，如何弥补，以后如何避免。

要做到这些，“评”比“批”重要。

“批”的目的是要他端正态度，叫他重视你下边的“评”。

“批”是手段，“评”才是目的。

很多做经理的只“批”不“评”，多半是因为他只知道事情的错误结果而并不了解事情的错误原因。

有时候是不想了解原因，而有时候是只知道过程而不能一针见血地指出原因。

最简单的办法，当然就是把原因归结为办事的人“太笨”，脑子进水。

这样的经理，只需要问他一句“你是干啥吃的啊？”

“评”的过程是对事件展开全面深入分析的过程。

每个方面、每个环节、每个参与方，到底什么地方出了问题，为什么出问题，正确的做法可能是什么，要汲取什么教训，等等等等。

有经验的人会把批和评结合起来，“评”的到位，批的到“点”。

这样才能达到批评的效果，才能真的叫做“批评”。

锻炼经常会听到某经理说，嗨，这个年轻人素质不错，但是缺乏经验，给他换个环境，去干点什么锻炼锻炼吧。

政府也经常做同样的事情，让年轻的干部到边远地区任职，去“锻炼锻炼”。

然而这些“锻炼”过的人并不是个个都有出息，甚至很多人没什么出息，为啥呢？

老刘以为，这是大家对“锻炼”一词的误解造成的。

所谓“锻炼”，和以上所说的“批评”一样，也是由两个字组成，而“锻”和“炼”有着完全不同的含义。

严格地说，“让某人自己去锻炼锻炼”在语法上是错误的，因为，“炼”是自己做的，而“锻”是别人做的。

就这个词的原意而言，“炼”是“冶炼”的简说，意思是把金属放在高温环境中，经过火烤，改变内部的某种结构，从而变得更加坚韧。

而“锻”则是“锻造”的简化，是说经过外部的击打，使得金属改变形状，从而形成某种可用的工具或者物件。

“炼”的多，“锻”的少是“锻炼锻炼”之中最常发现的问题。

也是那些“锻炼”之后仍没有成才的主要原因。

因为“锻”是需要“高人”的，最少，他的领导和上级负有“锻”的责任。

你不去指点，不去批评，任他自己“炼”，成才率高了才怪。

“锻炼”成才，“炼”是必要条件，“锻”是充分条件。

二者缺一不可。

(2009.06.11)

## &lt;&lt;悟道&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

刘博虽一位职场“高”人，无论外企高管，还是民企CEO，总是干得风生水起游刃有余我看刘博的书也有类似境界，讲故事会幽默，职业体会信手拈来，举重若轻却能参透职场规则，我不算江湖新人了，读起来也是津津有味，字里行间常有开悟，受益良多——51CTO传媒总裁熊平“真传一句话，假传万卷经”！

相识近十年，深知老刘最不擅长的，是故作高深；最擅长的，是言简意赅、不说废话。

此书风格，是他一贯做派，因篇幅短小，午后一读，抑或睡前一阅，皆有益，——北京电视台财经频道主持人、《数说北京》制片人、著名齐派画家李海峰读这本书，你仿佛在一边品茶、一边听老刘讲述一个个发生在你身边的职场故事，引发深思，受益匪浅，我以为，职场一族要想在事业上有所作为，不妨读一读这本书，可少走弯路，有助于迈向职场成功！

——海南天涯在线网络科技有限公司人力资源总监杨胜军余当年初入职场，属愣头青一个，人情世故全然不懂，如当时有一本老刘这样的职场指导，定如拨迷雾见明天，减少了在黑暗中的摸索。

——柯达（中国）公司首席代表徐斯霖看得明白，想得透彻，理得清楚，写得精彩！

在当今众多职场类书籍中，独树一帜、我喜欢，——吉麦岭（北京）投资管理有限公司董事长兼总裁陈大志作为战略顾问出身的我，对老刘能用极其浅显幽默的语言把职场和管理的艺术谈得如此透彻而大为折服老刘写的这些蕴藏着他多年积累的深厚的对公司管理哲学的智慧，读起来幽默睿智，时不时笑过之后，可以合上书细细咀嚼里面的道理我希望那些在职场混了很久以及不久还有即将进入职场的人部来读这本书。

——IBM中国区市场与公关总经理暨大中华区工商企业部市场总经理孙丽军

编辑推荐

《悟道:一位IT高管20年的职场心经》:在企业里如何修炼自己?怎样做到“世事洞明”和“人情练达”?如何“搞定老板”?怎样做到工作和生活平衡?诸多热门话题,老刘为你一一道来。

#### 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>