



新型人生
多彩事业
制定目标
提高才能
发挥优势
现代创业
抓住机遇
拼搏竞争
争取财富
获得成功

策划女性

女性未来人生与事业的 10 大系统策划

To Plan
Woman

冯睿 / 主编

内蒙古科学技术出版社

序 言

提升现代女性生存质量，争做与时俱进的新女性

“提升现代女性生存质量书系”，旨在推动现代女性与时俱进，提升女性的整体生存质量，把广大女性都塑造成新世纪的新女性。

在当今中外的政坛、商业、学术、文化、教育等各行各业中都有许多出类拔萃的新女性，如杨澜、靳羽西、巩俐、撒切尔夫人、赖斯、菲奥里纳……她们表现出非凡的才能、智慧、功绩、举止、美丽等，谱写了新女性的新篇章，充分展现了现代女性的无限风采和魅力。

现代社会为女性提供了非常广阔的表演舞台，也创造了广泛的成功机遇，使得女性能够充分发挥自己的聪明才智，广大女性应该抓住时代赋予的机遇，充分发挥自身的优势，创造女性的人生价值。

特别是在这个以经济为主的世界里，越来越有利于女性生存和发展。比如在美国，女性的地位就发生着翻天覆地的变化。女性以两倍于男性的速度不断创建中小企业，女性所拥有的企业占到全美企业的三分之一还多。许许多多的女企业家，担任着大中型公司的主要领导角色，成了公司的 CEO，而且她们往往是在公司陷入了困境时去担任拯救者角色的。惠普陷入泥潭时，菲奥里纳走马上任了；施乐卡纸了，马尔卡西去了；在网络经济泡沫破灭后，世界通讯行业举步维艰，朗讯作为主要的通讯服务商亏损累累，鲁索被请去担任 CEO，负责对朗讯公司进行重组，这简直真如歌德所说：“伟大的女性正引导着我们上升！”

女性是强者，当然主要是指那些非凡女性。就世界以及我国整个女性而言，相对于男性，女性整体实力还依然不够强大，仍然是比较脆弱的，还不能真正成为“半边天”。特别是随着社会竞争更加激烈，有人认为女性应该回归家庭，成为全职太太、家庭主妇，这就有可能使女性再次坠入为男性和社会的附属品。事实上也有一些女性自认为是弱者，自甘掉队，滑入到温暖的小屋和被窝，充当花瓶和豆芽，这就严重影响到女性的团队精神，非常不利于女性的生存和发展，是与时代发展背道而驰的。

成功的女性身上自有许多美好的精神和思想，完全可以借鉴和发扬，脆弱的女性身上自有许多糟粕和枷锁，完全可以克服和打破。

“提升现代女性生存质量书系”就是从现代最成功的女性身上采撷闪光点，经过归纳、升华，上升到理论的、规律的高度，再以此为参照，类推、自测、普渡到一般女性身上，给这些脆弱女性以光能，使之充电、发光，使之步步提高、全面加强修养，都塑造成新世纪的新女性，提升现代女性的整体生存质量，让女性的天空更加璀璨。

“提升现代女性生存质量书系”全套共四本，分别是：

- 《打造女性》— 女性未来 10 大魅力与风采的立体打造；
- 《策划女性》— 女性未来人生与事业的 10 大系统策划；
- 《新兴女性》— 女性未来人格与修养的 10 大全新展现；
- 《卓越女性》— 女性未来生存与处世的 10 大卓越追求；

全套书系全方位、系列化与综合性地表现了现代女性应该加强的主要方面。每本自成体系，又都紧密相联，具有很强的现代性、实用性和科学性，是现代女性提高全面素质和生存质量的必备参照读物。

目 录

第一章 新型人生：改变女性的人生模式

杨澜抒写现代女性的阳光人生 2

杨澜是当今中国最出色的女性之一，她美丽、聪慧、优雅、知性，在早年就实现了许多人难以实现的人生梦想：考上了好大学，找到了好工作，嫁给了好丈夫，有了好儿女，开创了好事业，她的精彩人生抒写了现代女性的新定义。

1 主持《正大综艺》 / 2 制作《杨澜视线》 / 3
开创阳光事业 / 4 成功自信的传媒人

“第一打工妹”罗冬香创造传奇人生 7

曾经是一位残疾女孩，她学习缝纫，自办裁缝店，参加中国纺织大学的函授学习等，经历了许多人生波折后，她应聘打工，创造了高质量的名牌服装。后来担任“朝龙”服饰公司生产技术厂长，成为中国年薪最高的打工妹。罗冬香身残志更坚，以自己的实际行动创造了传奇人生。

1 不屈服命运的安排 / 2 开始人生的飞跃 / 3 赢得美好生活和锦绣前程

现代女性 = 成功事业 + 个人生活 9

“女强人”、“职业女性”、“家庭主妇”，不能

说明现代女性的人生生涯。现代女性过一生的方式，有了更多的变化，也更加丰富和多元化。

1 传统类型妇女 / 2 先家庭后事业 / 3 先事业后家庭 / 4 远离婚姻型 / 5 家庭与事业两不误

现代女性需要付出的人生代价 12

现代女性改变她们人生模式，在追求她们自身成功的同时能够享受人伦之乐吗？女性在经济秩序中受到的歧视是严重的，女性对成功的可能性的预测是消极的，可见，现代女性争取成功需要付出高昂的代价，然而不争取成功更要付出更加高昂的代价。

现代女性的人生需要到底是什么 15

现代女性向往男人所向往的一切：成功、权力、地位和财富，以及爱情、婚姻和孩子，还有快乐、自我满足等，要是真的想拥有一切，就要获得成功的事业、美满的婚姻和出色的孩子。

测验：你的人生观是什么 17

破译你潜意识中的人生追求，解密你对未来是乐观还是悲观，只要行动起来，你的未来就不是梦。

现代女性的成功人生理念 19

1 坚守诚信、正直的原则 / 2 从小事塑造人格和积累诚信 / 3 生活在群体之中 / 4 表达能力绝不只是“口才” / 5 学会与人分享思想 / 6 要具有团队精神 / 7 做一个主动的人 / 8 虚心听取他人的批评和意见 / 9 挑战自我、开发自身潜力 / 10 给自己设定目标 / 11 要求你要比现在的你更强 / 12 选择最热爱和最愿意投入的专业 / 13 客观、直截了当的沟通 / 14 开诚布公，敢于说“不”

开创自我的现代人生 24

- 1 创造人生就是要有使自己快乐起来的能力 / 2
创造人生就是选择自己的职业要有敏锐的洞察力 / 3
创造人生必须要有创造的心理 / 4 创造人生不能靠等待机会

争取人生大为改变的方法 27

女性通常爱钻牛角尖，这其实是一种惰性心理，要学会及时修订自己的目标，及时调整自己努力的方向，一味盲目地追求一成不变又不切实际的目标，实际上是自己的愚昧跟自己的固执较劲。倘若不及时走出牛角尖，其结果只能是南辕北辙。

成功人生意味什么 31

从认识自我、改变自我到超越自我，这是成功人生的三个关键，前后紧密相连，互相连贯，只有这三者的实现，才配称得上现代女性，才能走上一条合适的、能够实现自己价值的人生道路。成功人生的意义应该是充分发挥了自己的所长，尽了自己的努力之后所感到的一种无愧于心的收获之乐，而不是为了虚荣或金钱。

第二章 多彩事业：使女性成为自己的主人

叶莺丰富人生走出多彩事业 36

叶莺是一名出色的外交官，曾任职于缅甸、广州、香港、台湾和北京，是美国政府中第一位被任命为公使衔商务参赞的女性，现任柯达中国区副主席、亚太区副总裁兼对外事务部经理。她从记者、外交家到商界名人，在人生的道路上几乎扣住了每一个环节，她生命的

每一步都显现得那样的欢快、美妙、永恒。她在丰富人生道路上踏起了鲜花般的多彩事业。

1 多彩人生 / 2 梦想成真 / 3 加盟柯达

梁凤仪成功扮演多种角色 39

梁凤仪在生活中成功地扮演着好作家、好商人、好太太、好母亲的角色，她在大学中不仅有对知识、事业和前途的考虑，还有对爱情的追求，她的事业和爱情都在喜剧中收场。一切成功，都源于她对女性问题的真知灼见。

1 多艺的演员 / 2 踏入财经界 / 3 二度“勤+缘” / 4 美满大团圆

事业是女性自信、自立、自强的基石 44

女性在经济上的独立，使女性真正成为自己的主人，也使女性得到男性们的尊重。事业是女性自信、自立、自强的基石，是女性的人生资本，是女性与社会相联系的主要纽带，否则，就会面临许多困扰。

超越女性事业追求的自我限制 46

1 练习取代女性自我限制的思想 / 2 解决女性矛盾的思想

处理好事业与家庭的矛盾 48

事业和家庭的矛盾是常常困扰现代女性的大问题，不要把事业与家庭根本对立，事业的辉煌代表女性的独立与骄傲，家庭的温暖是女性的依托与归宿，处理家庭与事业的矛盾，最好把握“有所侧重，不可偏废”的原则。

测验：你能做到事业家庭两不误吗 51

不会生活就不会工作，生活是一团麻，各种各样、

大大小小的生活难题，如果处理不好，就会影响到人生事业，使人身心俱损。提高解决生活难题的能力，有助于事业更加顺利。

亲情第一、事情第二.....	54
(1) 返回工作的时间 / (2) 作出工作或照顾孩子的暂时选择 / (3) 指导你的配偶 / (4) 遵守儿童保育的途径 / (5) 处理好有关理家的一些事情 / (6) 为你自己寻找一些时间 / (7) 适当“牺牲”	
做到生活事业两不误的方法	58
1 学会生活和事业兼顾 / 2 依据生活领域确定目标主次 / 3 专注第一目标，兼顾其他选择	
现代女性适宜选择的事业	60
现代女性适合的知识领域和行业领域是构建自身知识结构的出发点，是女性事业的选择。根据广大成功女性的经历，下面总结出适合女性事业发展的知识和行业领域：	
(1) 从事服务业 / (2) 从事教育业 / (3) 从事出版业 / (4) 从事广告业 / (5) 从事会计业 / (6) 从事股票业 / (7) 从事律师业 / (8) 从事艺术业 / (9) 从事网络业 / 10 从事信息业	
采用新技术为事业插上翅膀	64
1 借助网络通晓天下 / 2 利用电子邮件节约精力 / 3 在因特网上找自己所需要的信息 / 4 使用其他因特网工具 / 5 使用电讯和软件工具	
女性获得事业的第一桶金	68
1 获得事业发展的基础 / 2 成功是一种心智的成熟 / 3 金钱和事业是一个平台 / 4 完成资金积累阶段 /	

5 女人要有自己的事业 / 6 坦然享受自己挣来的钱 /
7 索性辞掉工作 / 8 有钱的感觉真好 / 9 成功就是把握住自己

第三章 制定目标：让女性获得幸福的权利

陈小玲打工就是为了当老板 76

陈小玲由一家名列全球 500 强的美国公司低薪跳槽到美国 ADECCO 猎头公司，负责广州地区的市场拓展工作，正当公司准备提她担任中国区总裁时，她却辞去了工作，雄心勃勃地办起了剑桥人才服务公司。她说：“打工只是创业的一种学习过程。在 ADECCO 公司我已经学习到了全球最先进的猎头服务技能。有了这份宝贵的经验，我就可以开创一个中国的猎头公司！”

1 寻求发展空间 / 2 开创中国的猎头公司 / 3 以诚信创信誉 / 4 成功的人才女猎手

“打工”皇后吴士宏的事业野心 81

吴士宏在中国经理人中，被尊为“打工皇后”，她创下了几项第一：她是第一个成为跨国信息产业公司中国区总经理的内地人；她是惟一个在如此高位上的女性；她是惟一个只有初中文凭和成人高考英语大专文凭的总经理。她说：没有一点野心的人，肯定是成不了什么大事的。

1 成功缘于努力 / 2 扬名微软 / 3 加入 TCL

从今开始拟定人生计划..... 87

1 赚钱是不是你的惟一追求 / 2 你喜欢什么样的生活 / 3 你是个什么样的人 / 4 制定事业与个人远与近的目标 / 5 选择实现目标的正确方法

88 88 88 88 88 88 88 88

确定人生定位的战略操作性	93
确立人生定位，先要认清自己，将自己摆在整个社会的宏观世界之中，了解自己所处的位置，进一步以你现在所处的位置为基础，为自己设定一个更高层面的定位。	
把目标作为人生永远的航灯	96
锁定人生的目标，赋予更重要的梦想、目标及价值，再向目标迈进，这就是自己的生活方式和人生道路，人生幸福就从这设定的最高战略开始！	
测验：你具有远见卓识的人生目标吗	100
你有远见卓识吗？你能看到大局吗？你能看出事情发展的可能性吗？你看问题深入吗？	
为着目标包装自我才能	105
1 创造艺术才能 / 2 生意细节才能 / 3 人道主义才能 / 4 社会服务才能 / 5 销售经商才能 / 6 体育运动才能 / 7 种植养殖才能 / 8 领导影响才能 / 9 科学技术才能	
采取步步为营接近美好目标	107
1 大目标尽量远大 / 2 中短期目标要有挑战性、可行性、明确性与限时性 / 3 目标需要随时调整和全面衡量 / 4 目标要在实践中不断完善 / 5 选择成功人生的最佳目标	
人生目标直指幸福未来	112
追求幸福是女性的权利，获得幸福是女性的目的。为了幸福的目标，正确的做法是：把幸福的实现看成一个过程，在不断创造和奋斗中体验幸福。	

第四章 提高才能：学习现代科技 and 知识

苏婉的“卓越”才能追求 116

苏婉当知青、读师范、当老师、考大学，最后舍弃优越工作，闯荡纽约修读学位，研读《对卓越的投资》，回国创业，开设心理课程，虽然屡经挫折，但她仍把心理学课程当作终生的选择，她说：“个人的事业不是最主要的，重要的是让这门心理课尽量多地激发出国人的潜能。”

- 1 艰苦岁月 / 2 回国创业 / 3 追求卓越

谭海音从工作中积累经验 121

易趣网络信息服务 上海 有限公司总裁谭海音的梦想是：读遍天下的好书；听遍天下的好音乐；游遍天下的好山好水。她没有经验却照样管理网站，她的经验就是从工作中学东西。她希望工作的时候充实，离开的时候无怨无悔。

- 1 做我想做的事 / 2 做好承担风险准备 / 3 重视盈利质量和持续性

中外网络女强人 125

1 美国网络女强人改变了人们的买卖方式 / 2 中国网络女强人取得骄人成绩 / 3 网络开启女性主导产业的年代

21 世纪学习的四个本质进步 128

“华尔街学习”体现了 21 世纪学习的四个最本质的进步。

- 1 工作与学习之间界限的消失 / 2 成长不必去正

规学院 / 3 建立学习型组织 / 4 学习新概念	
信息 E 时代需要学习的内容	132
女性热衷于家庭生活，对接触现代科技和学习现代知识却比较冷漠，就是在 E 时代，男性喜欢把个人电脑当工具玩游戏，而女性则喜欢用电脑上的电子邮件或网络与人聊天。其实，运用电脑发展资讯科技业，对女性具有最大的吸引力，因为这样的工作具有很强的弹性。	
测验：你学习知识才能的热情怎么样	135
你的学习热情高吗 你是否认为学习没有意思 你是否缺乏学习热情	
获取组织知识与专业知识	137
知识不是财富，除非加以组织，并以实际行动计划精心引导，才能达到积累财富的确切目标。获取知识要注意五点：	
(1) 具有持久发展力的新兴专业 / (2) 以未来的确切方向为标准 / (3) 让整个一生都受益 / (4) 不必学得样样精通 / (5) 必须要具备专业知识	
通过因特网快捷学习一切知识	141
现代女性生活不仅仅是美容、化妆、改善身体形象、教育子女或家庭理财，也包括对政治、文化、经济、教育、科技等领域知识的学习掌握，通过互联网，可以轻易、快捷地获得一切知识。女性必须克服上网的误区。	
1 上网太难了 / 2 上网太贵了 / 3 上网没用 / 4 上网太危险了	
利用现代教育建立自己学习风格	144
充分利用记忆信息、图书馆和互联网等建立自己新	

型的学习风格。学习风格由两部分构成：

- 1 感觉偏好 / 2 学习态度

走上正确业余学习道路 149

- 1 给人生经验分 / 2 自选课程 / 3 函授课程 / 4 辅导项目 / 5 夜班和周末班 / 6 指导 / 7 见习 / 8 工作经历 / 9 技术培训 / 10 逆境学校

在新形势下提高应变才能 153

- (1) 加入 WTO 后，人才的新概念 / (2) 东西方经理人的比较

第五章 发挥优势：让心灵获得解放

王树彤充分把握自己的能力 158

卓越网总裁王树彤没有任何留洋背景，但她曾经做过微软事业发展部经理、Cisco 中国公司市场部经理，她做人的原则就是：“掌握最简单的原则就是最好的”，“做我喜欢做的事，把握自己的能力。”

- 1 在微软中成熟 / 2 定位 INTERNET / 3 把握自己，走向成功

张璨从零开始迈进财富大门 161

张璨拥有自己的大厦、多家分公司，以及上亿美元的净资产。她与众不同的经历，造就了与众不同的道路，她从电脑市场上起步，并随时准备从零开始，体现了她不懈的创业精神。

- 1 北大求学 / 2 白手起家 / 3 坚信成功

现代女性从心灵解放开始获得全面优势 166

女性优势的获得首先是从心灵开始的，没有正确的

心态、健康优良的心理，一个女性便无法取得其他任何方面的优势。女性天生具有的优势：

1 翩跹入舞池 / 2 超级目击者 / 3 迷途知返 / 4 理财能手 / 5 高情商企业精神 / 6 绝好的沟通者 / 7 天生的广角镜

现代女性如何运用自己的优势 170

美国社会工作者波莉·伯德女士在《让自己更完美》一书中，阐述了现代女性在工作和生活中如何运用自己的优势。

1 发掘自己的优点 / 2 改进自己的缺点

充分发挥女性的优势 172

1 要外表优雅 / 2 要细致周到 / 3 要表示崇敬 / 4 要表示亲昵

测验：你在什么工作领域能充分发挥优势 176

精深的人能从事具有耐心、谨慎与研究的琐细工作，诸如医生、律师、科学家、机械师、修理人员、编辑、哲学家、工程师、技术人员；广博的人最大的长处是成功地与人交往，喜欢有人来实现自己的想法，工作倾向：人事、顾问、运动教练、计程车司机、服务员、演员、推销员、广告宣传执行者等；不但能处理琐碎小事也有良好人缘关系的人，可以从事护士、教师、农民、建筑工人、秘书、商人、美容师、艺术家、讲师、图书馆管理员、政治家等。

现代女性社交的优势 179

1 情感丰富细腻 / 2 观察敏锐细微 / 3 仪态富有魅力 / 4 遇事多具韧性 / 5 偏爱群居生活 / 6 注意检验自身 / 7 注意学习优点

现代女性发挥热门工作的优势 183

21世纪的现代女性，首先应该从工作中找到突破口。未来女性可以从职场中发挥能力获得成功，热门工作行业有：

- (1) 保险经纪人 / (2) 公关 / (3) 复健师 / (4) 室内装潢中介 / (5) 特殊教育教师 / (6) 电脑系统分析师 / (7) 国际法律顾问 / (8) 投资顾问 / (9) 房地产中介 / (10) 公卖局

现代女性发挥经商的八大优势 187

- (1) 女性具有表情达意的语言辞令优势 / (2) 女性具有听觉、色彩、声音等直觉敏感优势 / (3) 女性具有精打细算的优势 / (4) 女性具有持久坚持的韧性优势 / (5) 女性具有发动创新思维能力的优势 / (6) 女性具有直观把握机遇的优势 / (7) 女性具有忍耐性的优势 / (8) 女性具有操作和协调的优势

现代女性发挥高级女性知识总管的优势 189

- 1 技术与业务优势 / 2 组织与规划优势 / 3 说服与交流优势 / 4 数字与计算优势 / 5 想像与开拓优势 / 6 文理贯通优势

第六章 现代创业：拥有成功者的风范

蔡燕萍的创业蓝图 192

《蔡燕萍的上海经验》是一本谈台湾人在上海成功创业的畅销书，在岛内的工商业界引起一阵“蔡燕萍现象”研究热。她是如何在竞争激烈、强手如云的上海蓬勃壮大、生生不息的呢？她制定的“立足民族，走向国

际”的目标，为她的自然美国际事业集团勾绘了美丽的蓝图。

1 回报国家 / 2 开拓进取 / 3 宏伟蓝图

理想主义者贾军的创业故事 195

贾军放弃外企高薪的高级职员工作，独自创办“东方爱婴咨询公司”，32岁的她如今更是不同凡响，在她背后是一个理想主义者的创业故事。

1 开始艰苦创业 / 2 功到自然成

现代女性创业的必备条件 198

一个追求事业的女性，为了在事业上获得成就，千方百计使自己成为技艺精湛的人，为了达到这一目标，女人们必须具备许多条件。

现代女性创业的基本素质 200

1 良好的文化素质 / 2 鲜明的个性 / 3 敏锐的政治头脑 / 4 善于发现并抓住市场机遇的目光与手段 / 5 良好的管理才能 / 6 健康的身心

现代女性创业成功的特征 210

1 热爱工作 / 2 积极的态度和十足的信心 / 3 善于利用反面经验培养实力 / 4 明确的信念 / 5 完整的人格 / 6 坚韧不拔的毅力 / 7 冒险精神 / 8 解决问题的技巧 / 9 团结着一批负责、能干和有支持力的人 / 10 健康的身体、充沛的精力 / 11 不因自己的成功而不可一世 / 12 目标感和对社会的奉献感

测验：你会成为百万富婆吗 213

获得财富是有一定的致富类型的，你是属于暴发户型，还是急着赚钱型，抑或是愈大愈有财运型，或者是多赚多花型，还是配偶决定财运型

战略并走向胜利的决定”，她为了抓住机遇而不畏风险可谓坚定勇敢之举。

- 1 美国最成功的女性 / 2 敢冒并购的巨大风险 /
- 3 新型的企业家

京城最出色的女艺术经济人翁菱 239

2001年6月，翁菱在北京王府井南口美术馆举行当代艺术展览，这场为《当代艺术新形象》的展览，汇聚了国内所有当代艺术的顶尖人物的作品。翁菱从做画廊开始起家，在短短的四五年内，将中央美院画廊办得红红火火，在翁菱的经营下，中央美院画廊几乎成为中国当代艺术的一面旗帜。她说：“投资当代艺术不但可为，而且是大有可为。聪明的投资者应该早动手才对！”

- 1 执掌美院画廊 / 2 投资当代艺术 / 3 融入世界主流

现代女性的机遇就在面前 243

21世纪之际，当世界经济正在走向全球化、世界将成为一个“地球村”之际，无数生动的事实告诉我们：机遇早已冲出某一学科领域、冲出实验室，而成为一个广泛的范畴。换句话说，人人都会面临机遇，事事都会出现机遇，机遇中有危机，危机中也孕育着机遇。

- 1 机遇就在你面前 / 2 危机孕育着发展

时代和世界的发展为女性提供新机会 246

- 1 全球化市场中的新机会需要女性人际交往技巧 / 2 新型企业文化观念需要女性领导方式 / 3 新型企业结构反映了女性行为方式

的称号，是中国惟一获此殊荣的女性管理者。然而她却离开金利来，投身家政业，她说：“只要认准了，我就会义无反顾地走下去。”

1 要用毅力叩响命运的大门 / 2 以坚强著称的女性 / 3 义无反顾地走下去

现代女性善于竞争并赢得胜利 270

1 对事不对人 / 2 适当采取回应 / 3 把竞争当作游戏 / 4 运用策略赢得胜利

测验：你的竞争商数是多少 272

你是强烈的进攻型，还是防御性的竞争型，抑或是善于竞争型 总之，良性的竞争是一种自我提升的动力。

高情商女性的奋斗胜经 277

1 行动是真理 / 2 坚持就是胜利 / 3 全身心地努力 / 4 抓住每一次机会 / 5 积极的心态 / 6 真诚的肯定 / 7 不要参与争论 / 8 诚实是第一 / 9 笑着面对逆境

勇于拼搏才会成功 284

1 燃烧生命 / 2 宝剑锋从磨砺出 / 3 梅花香自苦寒来 / 4 十年磨一剑 / 5 勇于为事业付出代价 / 6 高度的自制力 / 7 失败是成功的先导 / 8 绝不低头 / 9 顶住压力 / 10 控制情绪

以柔克刚竞争无限 287

女人的柔性并非女人的软弱，而是女人的特性，女人特有的温柔、细致和耐性是女人的优势所在。懂得运用女性的柔性实质就是掌握了女人的一种生存手段。

善于战胜挫折和困难 289

桃乐丝·卡耐基告诫说：“努力不懈是心灵深处最坚韧的宝藏，努力不懈不仅是一种韧性，同时也是一种耐心的考验。它能帮助你最终战胜自己，战胜挫折和困难。”女性要保持积极进取的心态，尽量去除消极情绪的影响，战胜挫折，迎来成功。

第九章 争取财富：加强财商的培养

富妈妈莎伦为什么富 294

莎伦与罗伯特共同合著了《富爸爸，穷爸爸》系列书，因而被称为“富妈妈”，她在书中提出了一个全新的名词：“财商”，并指出这是通向财务自由之路的基本素质，因而必须加强财商的培养。

1 财商教育的培养 / 2 财商是致富的关键 / 3 两天内赚到1000倍的钱

欧洲最成功女商人布拉沃 298

布拉沃 1971 年大学毕业后开始从事零售行业，1974 年进入百货公司工作，在化妆品、香水、配件、珠宝、首饰、成衣等经营方面积累了丰富经验。1987 年从事监管销售、市场、广告、产品开发以及时尚产品的策划，从此开始了她的时尚事业。

1 时尚事业开始真正起步 / 2 成为 Burberry 的 CEO / 3 从头开始做起 / 4 重新绽放光芒

富婆诞生的时代与全球富婆排行榜 303

《福布斯》杂志公布 2002 年全球富婆排行榜分别有：

1 北美最富“沃尔玛乖乖女” / 2 欧洲最富“宝 马皇太后” / 3 亚洲最富“游船慈善大使” / 4 大洋 洲最富“红磨坊歌女” / 5 南美最富“克罗拉啤酒女 王”	
中国女富豪们的共同特征	307
都不甘于平庸，胆子大，脑子活，能吃苦，擅长发 现机会和把握机会。	
冲向资本之巅的世界女性	308
1 华尔街女性第一次成为资本市场上的主角 / 2 女性在欧洲玩对冲基金 / 3 台湾的基金女明星 / 4 冒 险的中国华尔街女人	
测验：你的财商是多少	315
这是美国财商研究专家根据 100 名富豪的成功经验 编写出的财富综合测试。通过测试，你可以了解你的财 商有多高，你完全可以通过努力不断提高自己的财商。	
专家对女企业家的建议	318
女性具备经商所必需的特殊素质，女性的许多品 质，男子很少或根本不具有。女性的优越天性指创造 性、道德价值观，包括诚实、纯洁、忠诚、可靠、热情 和忍耐力等，除此之外还有吸引力。	
女性对财富认识的五大致命误区	320
1 未雨绸缪 / 2 傍大款梦 / 3 奢望社会保险 / 4 望套兴叹 / 5 依靠爹娘	
现代女性赚钱的必修守则	322
1 学会与人合作 / 2 学会审时度势 / 3 学会持之 以恒 / 4 学会胆大心细 / 5 学会借鸡生蛋 / 6 学会行 动迅速 / 7 学会从小事做起 / 8 学会要有创意	

女性赚钱的关键 324

致富的关键在于寻求重大的价值。如果你拥有更高超的技术、更强的能力、更专业的知识系统、更聪明的脑袋、更精妙的技术、能创造出更能满足别人需要的东西，那么就有可能赚取更多的钱。致富的关键就在于要想出更高超的点子，将点子实施并在人们心目中提高其真正的价值。

现代女性时尚的网上投资赚钱 326

1 参加网上银行 / 2 参加理财网站 / 3 参加投资网站

第十章 获得成功：积极人生策划与经营

李亦非选择传媒成为财富新星 330

维亚康姆中国区总裁李亦非被称为“亚洲最有影响力的商界女性”之一，她练过武术、拍过电影、学过国际关系、做过媒体、干过公关，还曾在律师事务所工作，这些经历好像互相之间根本没有什么关系，但她认为这种经历是一种积累，最重要的是能从中学到东西、有所心得，为日后的工作所用。在这些思想的指导下，她成为了传媒业的财富新星。

1 你就是人生的导演 / 2 付出获得了认可 / 3 履历足以让人相信 / 4 任何经历都是一种积累

张茵两次创业成为“造纸大王” 335

张茵 27 岁时怀揣 3 万元人民币闯荡香港，后来又来到美国发展，经历了两次创业。短短十多年，她所属的美国中南有限公司在美国每年同行业出口量中名列前

茅，该企业 2001 年被评为美国妇女企业五百强里面第 54 名。她由“废纸大王”到“造纸大王”，谈起她的成功，她只淡淡地说：“是我运气好，占了天时地利人和。”

1 求发展闯香港 / 2 到美国再创业 / 3 回祖国获飞越

李英不懈闯出康庄道 339

和许多下岗职工一样，李英下岗后也经历了苦闷与彷徨，但是她终于经过艰辛的努力和拼搏，白手起家办起了自己的企业，成为一名令人钦佩的服装厂厂长。

现代非凡女性成功事业的九大类型 341

1 杨澜似的青春型 / 2 希拉里似的宽容型 / 3 范徐丽泰似的家庭型 / 4 夏奈尔似的个性型 / 5 奥尔布莱特似的权力型 / 6 多瑞斯·杜克似的财富型 / 7 西蒙·波伏瓦似的独立型 / 8 玛格丽特·杜拉斯似的神秘型 / 9 利利亚娜·贝当古似的理性型

成功人生策划与成功人生经营 348

女性对自己人生进行策划的时候，基本在选择成功，包括女性生儿育女这样的事情在内的若干细节都应采取积极策划的态度，而不是被欲望牵着走，如果做到这些那么就已经开始向成功迈进了。仅仅有人生策划是不够的，还必须具备成功的人生经营。

成功女性的完全素质 350

1 对成功的强烈渴求 / 2 顽强的独立性 / 3 聪明的头脑 / 4 坚强的意志 / 5 迷人的个性 / 6 善于处理人际关系 / 7 抓住机遇，努力奋斗 / 8 珍重家庭

- 测验：你能成功吗 353
 你成功的含义是追求圆满的家庭生活和精神生活，
 还是根本就没有想去争取高位，亦或你有获取权力和金钱的倾向？
- 现代女性成功的十大心理品质 356
 (1) 成功女性充满梦想 / (2) 成功女性非常专一 / (3) 成功女性会处事 / (4) 成功女性具有责任心 / (5) 成功女性善于果断决策 / (6) 成功女性善于总结经验教训 / (7) 成功女性自立自强 / (8) 成功女性具备专门知识与才能 / (9) 成功女性开朗乐观 / (10) 成功女性非常热忱
- 现代女性赢得成功的品质培养 358
 1 自我成功期望培养 / 2 自我成功意象培养 / 3 自我成功生活境界培养 / 4 自我成功修养培养
- 现代女性成功的十大心理调整 363
 (1) 非常自信 / (2) 非常宽容 / (3) 外柔内刚 / (4) 完整独立的人格 / (5) 活力四射 / (6) 每天在进步 / (7) 家庭事业平衡 / (8) 充满幽默的智慧 / (9) 美丽是永远的追求 / (10) 非常酷
- 女性成功的能力构建 367
 1 保持理智 / 2 保持小康 / 3 保持性感
- 现代女性全面获胜 369
 1 许多男性并不希望自己的太太是个全职的家庭主妇 / 2 现代女性也在工作和家庭间有了更多的选择 / 3 当今女性创业人数不断剧增 / 4 年轻女性在态度上的转变

第一章 新型人生： 改变女性的人生模式



你们真正要做的，就是将全身心投入到自己的所决定的事情中去，这样，你们的生命历程才会在时间隧道中大放光彩。

——菲奥里纳

杨澜抒写现代女性的阳光人生

杨澜是当今中国最出色的女性之一，她美丽、聪慧、优雅、知性，在早年就实现了许多人难以实现的人生梦想：考上了好大学，找到了好工作，嫁给了好丈夫，有了好儿女，开创了好事业，她的精彩人生抒写了现代女性的新定义。

1 主持《正大综艺》

杨澜上中学时并不是那种聪慧过人的女孩，当然也就不是那种巧解难题的高手，但颇为自诩的是：考试时基本分上从来一分不丢，地理、历史这种需要死记硬背的科目，随便问哪道题，她马上就能说出是在哪一页上。凡是老师布置的作业，她没一样不是完成得仔仔细细。

上了大学之后的杨澜骨子里是一个缺乏自信的人。你能相信杨澜曾经因为听力课听不懂而特别沮丧吗？那时好多同学听力都能得 A，而杨澜老是得 A-，B+什么的，这让她非常苦闷，每天晚上都在日记里写上：明天我要有一个全新的开始，一定要充满信心地把自己提高上去。但是第二天一上听力课，还是听不懂。妈妈一度害怕杨澜因为挫折感太强得了自闭症。半年多之后，杨澜的听力慢慢上来了，她才恢复了信心，她说：“我很羡慕周围生活中一些棱角更分明、更有创见和个性的人。我经常觉得自己不是一个有才华和极端聪明的人。”

决定杨澜命运的一个契机，是《正大综艺》在全国范围内招聘主持人。当时的杨澜并未意识到这次机遇对她今后人生道路的巨大影响，正是《正大综艺》把她送上了一个更高的平台，让她

获得了全国性的知名度和注意力，也正是主持《正大综艺》的四年使她荣获了中国首届电视节目主持人“金话筒奖”。

2 制作《杨澜视线》

1993 年对杨澜来说是幸运的一年。那年，正大集团总裁谢国民先生到大陆来，由于工作上的关系，杨澜与谢国民先生一起吃饭，席间谢国民先生对杨澜说：“你应该到国外去学习，你是一个很有潜力的主持人。”杨澜当时没有认真，半认真半玩笑：“谢先生让我去留学的话，《正大综艺》岂不是没有主持人了？”谢国民先生听了，很认真地回答：“我觉得一个节目没有一个人重要。”杨澜听了很震惊，半晌问：“谢先生您需要我怎么回报您呢？是不是回来为您工作？”谢国民先生告诉杨澜，他所以资助她出国留学是因为看她有深造的潜力，有发展的前途，如果到时功德圆满，就是对他最好的回报。就这样，杨澜赴美留学，进入哥伦比亚大学国际传媒专业就读。

在这个时期，杨澜的视野开阔了许多，亲身接触到了许多成功的传媒人士和先进的传媒理念。

上学期间，杨澜用业余时间与上海东方电视台联合制作了《杨澜视线》，一个关于美国政治、经济、社会和文化的专题节目。《杨澜视线》是杨澜头一回以独立的眼光看待并介绍周遭世界。杨澜同时担当策划、制片、撰稿和主持，并赢得了好几个“第一”：内地的记者中，她第一个进入美国凤凰屋戒毒所深入采访，第一个亲身采访资深外交家、美国前国务卿亨利·基辛格博士。总共 40 集的《杨澜视线》发行到国内 52 个省市电视台，虽然不免粗糙，但是杨澜借此实现了从一个娱乐节目主持人向复合型传媒人才的过渡。

3 开创阳光事业

在 1994 年至 1996 年杨澜赴美留学，进入哥伦比亚大学国际传媒专业就读，并获硕士学位期间，她还与哥伦比亚广播公司合作导演了纪录片《2000 年那一班》，更为重要的是，在此次活动中杨澜遇到了她今后生活的另一半——吴征，《2000 年那一班》这部片子是以独立制作人的名义与哥伦比亚电视台合作的，主要反映美国华人社会的变化，此片的大受好评使杨澜具有了国际知名度。

1997 年 4 月，杨澜结束了在美国两年的留学生活，正式加盟香港凤凰卫视中文台，并于 1998 年 1 月推出访谈节目《杨澜工作室》，自己既是制片也担任主持人，采访了多名著名时事人物，其中包括澳门特首何厚铨、金融巨头乔治·索罗斯、著名学者季羨林、著名华语作家李敖和查良镛、诺贝尔物理奖得主崔琦等等。同年 4 月，杨澜应联合国副秘书长之邀，作为东亚惟一代表，出席了联合国世界媒体圆桌会议。同年的 7 月，杨澜又被选为哥伦比亚大学国际关系学院校董，成为这所美国长春藤名校有史以来最年轻的董事。11 月，又应邀出席联合国“97 世界电视论坛”。1998 年 4 月，又主持开播了《百年叱咤风云录》，“引领观众走入过去时光，重温 100 年来影响历史进程的人和事”，节目大受评论欢迎和赞赏。

早在哥伦比亚大学留学期间，杨澜就深感西方传媒对中国的无知与偏见，又失望地发现许多国内的专题片在制作理念与手法上陈旧，没有一些非常有效的节目让海外的人了解中国文化的优秀之处。她认识到，只有走市场道路，以国际水平的制作打入国外主流媒体，才能打破这种局面。2000 年 1 月，已离开凤凰卫视的杨澜成功地收购上市公司良记集团，并在 3 月将其改名为阳光文化网络电视有限公司，阳光文化网络电视有限公司是以促进

东西方文化交流、弘扬中华文化、提高人文素质为宗旨，建设以历史文化与人物传记片为主要产品的宽频互联网资讯库，并以各网络媒体提供为主要发展方向的。在互联网最风光的年代，阳光卫视因其为宽带提供内容服务的定位、卫星电视广播公司及有线电视节目授权制作供应商的身份，以及杨澜本身的名人效应，股票一度大涨，但是做传媒是需要很大投入的，而且获得收益相对较慢，至今阳光文化已投入了近千万，净亏损很大，直到今年第一季度，广告销售额才强劲增长，才刚刚达到季度收支平衡，由于受到整个经济不景气以及互联网越入低谷的影响，阳光卫视在过去三个月时间股价已经下跌了44%，只维持在0.09港元左右，到2000年9月底，“阳光文化”亏损6300万港元，其中传媒业务的亏损为5748万港元。面对这种压力，杨澜从从容容谈笑自若：“我骄傲，我们亏的不是很多”，其实这笔费用是公司筹建卫星频道的投资，包括大量硬件设备购置。实际上世界上恐怕没有一家电视台在刚刚开播的情况下就赢利的。

阳光卫视，从3月份组建，到8月8日仅用了4个月时间就开播，这本身就是一个卫星电视的奇迹。目前阳光卫视已成功进占港澳台市场，这将大大有利于其从2000年10月到2001年3月的经济运转形式，杨澜预计到公司运转的第一个整年，即到2001—2002年财务年度，集团将达到整体的收支平衡，其中电视公司形成利润。另外，阳光文化的海外拓展预计在2002年第一季度内将继续进行，到那时还会在台湾的宽频市场和北亚、南亚及东南亚地区有新的重大突破。

杨澜的阳光文化公司之所以能有今日的良好形势实际上一部分得益于杨澜本人的效应，即名人效应，再加上阳光文化公司又与新浪网合为一家，这就形成了独特的经营模式：名人效应+网络概念=创新经营。因为名人有太多的不光彩，有人才怀疑头上的光环，因为网络有太多的泡沫，有人才指责其为“烧钱产

“第一打工妹”罗冬香创造传奇人生

1 不屈服命运的安排

2001年初，江西籍打工妹罗冬香成为浙江东阳市著名企业——“朝龙”服饰公司生产技术厂长，在薪金方面，她是中国目前拿到最高年薪的打工妹。

罗冬香的裁剪生涯是从1986年的车祸开始的，那次在乡办造纸厂工作的罗冬香一条腿骨断成了三截！

住院期间，一位朋友无意中给她捎来几本裁剪书，使冬香开始学习裁剪。住院几个月，她足足剪掉了半人高的旧报纸。

出院后，罗冬香又回到原来的工厂上班，由于她的腿成了畸形，厂领导特地把她安置到磅房工作。活儿虽轻松，但工资收入却很低，很难维持生活。

这年冬天，一位湖北的裁缝来到仙源乡开办缝纫培训班。冬香闻讯后，就到朋友那儿凑了些钱，跟着一群小姐妹报了名。

两个月的学习结束时，冬香连夜赶做了一件中山装，交给师傅检验。师傅看到衣服后，私下里对别人说，这小姑娘将来要抢的饭碗。

1987年，冬香辞去了造纸厂的工作，开始自办裁缝店。几个月后，冬香已成为小街所有裁缝店里名声最响的师傅。

2 开始人生的飞跃

1992年，经受婚变打击的罗冬香带着一颗受伤的心来到了温州。

不久罗冬香被招聘到服装厂做车工。由于她的手艺高超，一段时间后，冬香被厂长提升为技术主管，全权打理工厂，月工资也从 500 元涨到 800 元。但一年后，企业关了门。

几个月后，她应聘到温州“华士”服饰公司，开始了人生的又一次飞跃。

在“华士”几个星期后，她就被调到设计部工作。同部门有七八名设计人员，都是名牌大学的毕业生。于是她除了向老师傅虚心求教，还利用业余时间学习了大量的专业书籍，还参加了中国纺织大学的函授，硬是攻下了全部的课程。她所设计的欧式西服投放市场后，马上成为一种时尚。由于在几次重大的技术革新中，她提出的设计方案均被采纳，年底她受到了公司的嘉奖。

3 赢得美好生活和锦绣前程

1995 年 10 月，罗冬香辞职回家养病。一个月后，罗冬香再次回到温州。此时恰逢一家名叫“名绅”的服饰企业在筹办。经朋友介绍，冬香加盟“名绅”。

筹建之初，罗冬香成了实际上的主管，从车间设备安装到员工培训以及各项制度的完善，她都要一一去落实。

罗冬香的工作赢得了老总首肯，他放心地把企业交给她去管理。一年后，“名绅”西服就拿到了国家质量技术监督局一等品的殊荣，并被浙江省消费者协会授予“消费者质量信得过产品”。

慕名而来请冬香“出山”的浙江东阳市的青年企业家斯朝龙，是东阳市朝龙服饰有限公司总经理。

2001 年初，他听到罗冬香和她当年在温州叱咤风云的传奇经历。决定聘请罗冬香担任生产技术厂长。罗冬香这位普通的女工，终于凭借自己的不懈努力，为自己赢得了美好的生活、锦绣的前程。

现代女性 = 成功事业 + 个人生活

“女强人”、“职业女性”、“家庭主妇”，不能说明现代女性的人生生涯。现代女性过一生的方式，有了更多的变化，也更加丰富和多元化。

1 传统类型妇女

家庭、老公、孩子是她孜孜不倦终生奋斗的动力，不想劳心劳神实施工作潜能的开发，前半生靠老公，后半生靠孩子；时常有安全感与自主性的自我冲突。这种生活形态，愈来愈被现代女性所摒弃。

2 先家庭后事业

这类女性首选的是自己的婚姻生活，而后才是事业追求，正所谓先成家后立业，婚后数年再回到工作岗位，由于已是落后者，必须加倍卖力与年轻人竞争，颇有些费力，有些女性后来甚至会不惜放弃婚姻，追求来自事业上的满足感。

3 先事业后家庭

脱婚，或婚后暂不生小孩，先专心在工作上冲刺，待事业发展至相当高峰再生小孩，才不致妨碍事业基础；今天许多现代女性，均选择这种较少内在与外在冲突的“家庭”工作计划。

4 远离婚姻型

并非不向往婚姻，而是全心专注于事业，也并不是不要男

人，一般与心爱的男人相爱、同居而选择不要婚姻，或对婚姻彻底失望而选择独身主义。

5 家庭与事业两不误

这类女性的选择是双向的，既要事业，又要家庭，结婚的时候不忘事业，事业追求的同时也不忘家庭，但这类女性人生际遇难料，压力很大，但一般情况下她们信心极强，丈夫的支持也起了很大作用。

生活是多元化的，一肩挑双担，尤其情感生活常出于人的意料，女性应该经过慎重思考，评论自己的能力、兴趣、性格、背景，以及适合哪一种方式，再谨慎走好人生道路。

无论是事业型女性，还是家庭型女性，在准备大干一场之前，都应认清自己，批准自身位置。如果被人们称为“女强人”时会感到不安，或被誉“贤妻良母”时感到空虚，那就要检讨自己现在角色是否错位。

还要检查自己的能力适合在哪一方面发挥。有些人在职业上不够杰出，但觉得有成就感；有些人家事做得极好，但缺乏认同感，则能力与企图心之间，就应再做协调。

另外尊重感的满足也是认清自己的一个重要方面：要学会认清自己是以教养出色的子女，作丈夫的“半个月亮”更能赢得自己想要的尊重呢，还是以个人能力，在工作社交圈更能获得一席之地更为荣耀呢？

很多情况下，妇女跨出家庭，步入社会后，她一生就有不同的选择与自由。愈来愈开放的社会，也愈来愈能接受多元化的生活方式。

但同时“做什么样的人？”“走哪条路？”也令她们困惑、彷徨，不知所终，但最后还是选择了“妹妹你大胆向前走”。

显然，因工作而轻视或牺牲家庭的做法或因家庭而放弃事业

追求的做法都是不明智的，它使一个人的人生残缺不全，会给个人未来的生活埋下隐患。一个新女人不仅要兼顾事业与家庭，而且应将家庭放在个人生活的首位。

成功是人人向往的，特别是现代的女性对成功更有着一股超乎寻常的青睐，然而，女性的成功与男性的成功有着很大的区别。一般来说，男人的成功标准局限于工作、金钱及地位的范畴，而女人的成功则带有双重性，即事业加个人生活。

企业心理学家大卫·西诺塔说过，“当你把所有的自尊全都放在你的工作上面的时候，那么真正的问题就即将来临了”。西诺塔进一步指出，一个正常健康的人在自己的人生中应该会有三个方向——工作、休闲、跟爱。如果想要在自己的人生中保持平衡状态的话，那就必须同时具备这三样东西。反之，亦然，一个只重感情、婚姻而从不知事业为何物的女性，在现今的社会也是行不通的，世界上的一切都得求“合宜”。

事实证明，多数男人不会找一位小女儿型的女人做伴侣，或是找个包袱来拖累自己。时代的潮流已经转变了，现在的男性需要的是一位能够共事的伙伴，我们必须了解，男人也有脆弱的一面。他们也同样需要旁人扶持，同样也具有强烈的依赖性。在男人眼中，处处显得无助的女性连自己都应付不来，又怎能满足他人的需求呢！

所以，女性朋友们，千万不能做个饭来张口、衣来伸手的依赖型女性，也不能做个只能摆设的花瓶，否则，你将陷入极度被动中。

现代女性需要付出的人生代价

成功的代价是沉重的，对此男人们深有体会，为了追求成功，很多经理坐上了轮椅，为了追求成功，有些人生活于破碎的家庭中或与陌路人生活在一起。

现代女性改变她们人生模式，在追求她们自身成功的同时能够享受人伦之乐吗？

答案是有一定保留的肯定。格格丽·斯泰纳姆说过，女人不比男人更有道德，只不过她们还未曾有机会去品尝禁果罢了。或许就是如此。不过，现在女人们已经有机会触摸到那只禁果。甚至，在某些情况下，她们已有可能从中学到些东西。

的确，现在的女性已不是昔日的女性，她们一改过去大门不出，二门不进的旧日风貌，更多参与了社会，参与了社交。然而女人并不想成为男人，她们只是想享受男人已经享受到的若干特权。她们要求有成功的同等机会，失败的同等机会。想必多数人都同意一个女子说的下面这番话吧：“并不是非要一个女爱因斯坦被提升为副教授时才叫平等。平等指的是一个笨手笨脚的女人能够同那个笨手笨脚的男人并驾齐驱。”

女人知道她们有必要从男人的失误和自己的失误中吸取教训，她们只要求被容许能像男人一样无拘无束地去犯那些错误。争取成功的代价可能很高昂，然而不争取成功的代价也许更高昂。这代价是什么呢？或许谁也没有像画家米里亚·夏皮罗说的那样精辟吧。他在《干出头》这部书中写道：“你问我假设一位年轻妇女来向我求教。她受到诱惑，要她放弃去发现、去学会工作中的努力，她将在她的‘空闲’、‘闲暇’、‘空余’时间里

继续画画，但是她的绘画、她的工作将不再是她生活的中心了。她问我，如果她放弃了那些东西会失去什么。我告诉她：‘你将丢弃的不是别的，而是奋斗、是烦恼、是失望、是疲惫、是碰壁……放弃的是做人的人格，她放弃的是乐趣，她放弃的是独坐圆室之内，连续数小时的面壁之苦，放弃她的时间、她的契机去改变历史，影响历史。’”

从心理层次来看，成功与富裕的黑暗面就是压力与工作过劳的问题日趋严重。近年处理这两种因素引起的疾病已成为新兴企业的一件要事。大公司被压力病夺走很多人才。各行各业都有危机存在，医生、教员、律师都会感到力尽而无以为继。教人放松精神，改善营养，此时做体操或打坐的专家纷纷大发利市。

但这不是个根本解决之道，舍本逐末，治标不治本，永远不能解决问题，实际上，这种由成功所带来的压力问题是一种哲学问题，而非生理问题，从错误的世界观之中产生。最常见的一种压力类别，或许该说是“生锈”，而不是工作过度。病因不在于过多的狂热，而在于全然缺乏热情。人只要“谋生”，通常就可以活，但要活得生气勃勃，还必须创造一些我们觉得有永恒价值的东西——孩子。如果大部分时间只是为薪水而从事没有意义的工作，我们必然会觉得无聊和沮丧。工作要求若与我们的创造潜力不符，我们就开始生锈。真正的过度是因战斗而产生的疲惫，是长期处于战斗环境中的结果。如果你不断面临生产更多、更快的竞争，如果人生是一个战场，如果求胜是惟一目标，早晚你一定会罹患战争疲乏症。长年累月生活在战斗气氛中的企业家，战士的人格特征会愈来愈强烈，他们对道德感到幻灭，变得麻木；他们心里只想求生，渐渐能无视痛苦。尽管放松、深呼吸、找点乐子，但你仍然是一名战士。到头来，压力的惟一治疗法就是离开战场。女性的成功压力同男性的一样大，所以女性承受的也就越多。

为此，女性们发出了压抑已久的呼声，它使世界感知到，女性在经济秩序中受到何等的歧视。中国古代女性为缠小脚，把脚骨折断、内翻，用布层层包起来，以此为“美”。现代最聪明、最杰出的女性，灵魂也同样被折断、扭曲、缠裹，为的是“成功”。

虽然这样，现代女性还是顶着种种“酷刑”顶风冒雨行进在成功路上，她们已付出，也许还要继续付出更高的代价。

现代女性的人生需要到底是什么

女性需要的到底是什么，不同的时代有不同的需求，历史翻到了新世纪，女性们的需求更是不同凡响。

现代女性向往男人所向往的一切：成功、权力、地位和财富，以及爱情、婚姻和孩子，还有快乐、自我满足等。有史以来头一次，女性可以外出去获得她们所向往的一切了。许多女性选择了“获得一切”——事业、婚姻和孩子。她们外出工作，满怀理想主义和雄心壮志，要获得所有的一切。

但成功的道路是坎坷难行的，婚姻家庭亦是问题百出，做了母亲后更是身兼数任。

女性曾经受到过花言巧语的欺骗。她们被告之说，她们能够并且应该获得一切——成功的事业，美满的婚姻，出色的孩子，如果她们少了点什么，那是因为她们的懒惰或者软弱，缺乏雄心壮志或者自尊心，没有尽其所能。

实际上，没有人能够拥有一切，男人没有——而且也不可能，女性也难能如此。

女性应该去选择对生活最为向往的东西，并且为之而努力。不必一定得选择婚姻、事业和孩子，选择两个，或者一个，选择所向往的，这就是生活，如果决定全部获得，那就全力以赴好了。但是对目标要睁大双眼，努力时要脚踏实地。

现代女性要正确看待自己的需要，千万不要欺骗自己，不要想拥有一切，因为你永远做不到。从心理上来说，拥有一切甚至都不是一个健全的概念。人类不可思议的地方很多，而正因为如此，我们永远也不可能拥有一切。从现在到5年或者10年以

测验：你的人生观是什么

破译你潜意识中的人生追求，解密你对未来是乐观还是悲观，只要行动起来，你的未来就不是梦。

小组测验

由于你工作出色，得到了盼望已久的假期，你想外出旅行，那么，你的首选是什么地方呢

- A. 四季如春的地方
- B. 景色秀美的地方
- C. 感觉轻松自然的地方
- D. 可进行刺激性游戏的地方

小组结果

A. 四季如春的地方

你有非常乐观的人生观，也就是“船到桥头自然直”的想法。在做事方面，总觉得只要完成别人所托的事就很好，自己从不主动努力。

但是，这种说法只限于年轻时代。表面上似乎看得很开，其实，内心十分耿直，而且向往有个性的人生。但实际的行为，通常不会做得太过分，而且也没有那股勇气。

随着年龄的增长，办事将会越来越成熟，这就是所谓的“圆熟”典型。

B. 景色秀美的地方

你很不满意走过的人生，总为了“自己怎么会搞成这种德性……”而懊恼不已。虽然没有发生过什么严重的事件，但还是长吁短叹，悔不当初，并且对于未来的人生，常会抱着“就此终一

生”的悲观想法。因此，急切希望能从目前的生活中逃脱，通常以出国或毅然换工作的方式来寻求解脱。另外，这种类型的人离婚后的再婚率很高。

C. 感觉轻松自然的地方

你个性有些迷糊，尽管在表面上看似活泼开朗，但在某些地方却又相当笨拙……因此，常造成朋友的困扰。

你对于自己的缺点，从没认真反省过，虽然在生活中也会有些烦，但只要睡过一觉，就会忘得一干二净。

由于你的人生观总认为只要“保持现状”就可以，几乎没有什么欲望，所以你很容易满足。这种类型的人不太容易功成名就，但失败的几率也不大。

D. 可进行刺激性游戏的地方

虽然你平时并没有什么过人之处，但偶尔也会大胆表现，出人意料。学识丰富的你，绝非是大刀阔斧型的行派，不过，在你内心深处还是常有超越现状的欲望。

由于自己万事通，万事不精，个性上容易对一件事厌烦，再加上自我意识过强，渴望能博得大家的注意，所以你并不希望就此度过平凡的一生。

平淡的生活在你看来是一种折磨，“人生只有一次，应该要多彩多姿”才是你的追求。因此，你无法舍弃短暂的光辉，但这样的生活方式，很可能会造成家庭的不幸，这点要引起注意。

现代女性的成功人生理念

我们已进入了 21 世纪，一切都变得与众不同，女性完全依附男性的时代也已宣告结束，随之而来的是觉醒、独立和自主，而且快速演变到女性不但能够与男性鼎足而立，甚至在某些领域中还有超越的趋势。

女性占总人口的二分之一，对社会的影响力是不容忽视的，但遗憾的是，女性的权益及能力，在传统的社会中，一直是被压抑和忽视的。1980 年，世界妇女大会在丹麦哥本哈根召开第二届会议时，发表了一项相当重要的统计报告指出，占世界人口二分之一的妇女，其工作量是全人类的三分之一，由于兼顾家庭内外的大小事情，女性劳力付出约为男性的两倍，但是工作所得却仅占人均所有报酬的十分之一，财产所有权更少得可怜，仅占百分之一。

这些两性不平等的情况，在一些“女性自觉”先驱的不断努力下，已逐日改善。女性运动演变至今，虽然还达不到两性完全平等的理想，但是女性在社会上地位的提升，以及对社会的参与日益普遍，这却已是不争的事实。

在现今的社会中，尤其是战后出生的婴儿潮人口在整个人口结构中比例逐日增加时，两性的教育背景相当，在高教育、高知识的基础下，政治面会要求更多的民主，生活面则会要求更多的独立与自主。女性当然也不例外。与过去相比，现今全球的女性上班族是前所未有的多。现在的女性因为经济独立，进而人格、思想也都能独立自主，不再事事依附男性。这种状况对女性而言是新的局面，对过去以女性的主宰者自居的男性而言，又何尝不

WORLD BOOKS

是新的时代呢

两性关系起了变化，社会环境也有很大的变迁。因此，对个人而言，家庭、婚姻、亲子等等关系也都进入了新的时代。如何重新学习来面对这种变化，自然就是大家要关注的重点。了解大时代的变化，对个人的调适固然重要，女性上班族尤其还要进一步清楚职场组织结构的变化，才能在人生生涯踏稳自己的脚步。

组织形成的调整一方面是因为人心思变，另一方面则是资讯快速流通使环境的变化加速。采用过去金字塔的决策方式是旷日费时，而决策迅速、弹性大、权力下放的扁平式组织，则逐渐受到欢迎。组织变革其实是为了提高生产力，让每个人有机会直接面对问题并解决问题，而不是在不同的部门与层级中互踢皮球。因此，未来应不再强调以工作阶层来分权，而是按工作内容导向来分责。一旦员工的挥洒空间变大，反而可以发挥更大的潜能，自我实现也更易达成。

要适应扁平化组织的变化“找对人，做对事”就尤其重要了。而且找什么人做什么事，首先要顾及组织是在哪一个发展阶段，开创阶段适合用开创者来打开天下，组织一旦进入管理或授权阶段就应该以安定为目标，以管理型人才来改革内部的管理工作。

不管是两性关系的改变，还是组织结构的变化，女性既已日渐在职场扮演不可或缺的角色，就逃脱不了变化的洗礼。因此，了解自己，了解别人以便回归来调整自己，就变成人生的重要课题了。那么，作为现代女性，想要成功应该具备哪些必备的理念呢

1 坚守诚信、正直的原则

管理经验和沟通能力是可以在日后工作中学习的，但一颗正直的心是无价的。一个人品不完善的人不可能成为一个真正有所

作为的人。

2 从小事塑造人格和积累诚信

那些身边的所谓“小事”，往往是成为一个人塑造人格和积累诚信的关键。一些贪小便宜、耍小聪明的行为只会把自己定性为一个贪图小利、没有出息的人的形象，最终因小失大。

3 生活在群体之中

表达和沟通的能力是非常重要的。不论你做出了怎样优秀的成绩，不会表达，无法让更多的人去理解和分享，那就几乎等于白做。所以，你不可以只生活在一个人的世界中，而应当尽量学会与各类人交往和沟通，主动表达自己对各种事物的看法和意见。

4 表达能力绝不只是“口才”

在表达自己思想的过程中，非语言表达方式和语言同样重要，有时作用甚至更明显。这里所讲的非语言表达方式是指人的仪表、举止、语气、声调和表情等。因为从这些方面，人们可以更直接、更形象地判断你为人、做事的能力，看出你的自信和热情，从而获得人生重要的“第一印象”。

5 学会与人分享思想

在学习过程中，你千万不要不愿意把好的思路、想法和结果与别人分享，担心别人走到你前面的想法是不健康的，也无助于你的成功。有一句谚语说，“你付出的越多，你得到的越多”。

6 要具有团队精神

在团队之中，要勇于承认他人的贡献。如果借助了别人的智

慧和成果，就应该声明。如果得到了他人的帮助，就应该表示感谢，这也是团队精神的基本体现。

7 做一个主动的人

你应该不只是被动地等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动去了解自己要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地完成。

8 虚心听取他人的批评和意见

其实，这也是一种进取心的体现。要想抓住转瞬即逝的机会，就必须学会说服他人，向别人推销自己或自己的观点。在说服他人之前，要先说服自己。你的激情加上才智往往折射出你的潜力，一个好的自我推销策略可以令事情的发展锦上添花。

9 挑战自我、开发自身潜力

一个人的领导素质对于他将来的治学、经商或从政都是十分重要的。在任何时候、任何环境里，我们都应该有意识地培养自己的领导才能。

10 给自己设定目标

目标设定过高固然不切实际，但是目标千万不可定得太低。在 21 世纪，竞争已经没有疆界，你应该放开思维，站在一个更高的起点，给自己设定一个更具挑战性的标准，才会有准确的努力方向和广阔的前景，切不可做“井底之蛙”。在订立目标方面，千万不要有“宁为鸡首，不为牛后”的思想。

11 要求你要比现在的你更强

一个一流的人与一个一般的人在一般问题上的表现则会有天

壤之别。美国著名作家威廉·福克纳说过：“不要竭尽全力去和你的同僚竞争。你更应该在乎的是：你要比现在的你更强。”

12 选择最热爱和最愿意投入的专业

在确立将来事业的目标时，不要忘了扪心自问：“这是不是我最热爱的专业 我是否愿意全力投入 ”对自己所选择从事的工作应该充满激情和想像力，对前进途中可能出现的各种艰难险阻无所畏惧，不断地挑战自我、完善自我，让自己的一生过得精彩又充实。

13 客观、直截了当的沟通

不论是做学问、搞研究还是经商，我们都不能盲从，要多想几个为什么。有了客观的意见，你就应该直截了当地表达。拐弯抹角，言不由衷，结果浪费了大家的宝贵时间。瞻前顾后，生怕说错话，结果是变成谨小慎微的懦夫。更糟糕的是还有些人，当面不说，背后乱讲，这样对他人和自己都毫无益处，最后只能是破坏了集体的团结。

14 开诚布公，敢于说“不”

这才是尊重自己思想意愿的表现，但要注意的是在表达自己的想法和意见时要采取谦和的态度，要向对方表达出自己的诚意，不要为批评而批评，也不要为辩论而批评，这样对方才能接受你的批评或建议。

BOOK REVIEW

3 创造人生必须要有创造的心理

创造的心理是实现人生奋斗目标的前提，也是实际行动的动力和见证。若是再加上社会的使命感，以及对他人，对社会利益的贡献就更好了，单纯的以个人利益为衡量标准，从个人问题出发而制定的战略，多少在决心、觉悟的部分会显得薄弱。

如果你意志不坚强，即使什么都好，仍是定不出任何战略来的，要有强烈的信念，才能贯彻最初的战略，而这才是真正的创造。

4 创造人生不能靠等待机会

要是你只等待机会，等待人家的提拔，等待别人的帮助，那么你一生将永远不会有辉煌。

所以，机会不能靠等待，而要以积极的态度去寻找。机会永远属于那些擅于创造它的人，有了它事业才会成功。

但这也并不是说机会就是事业的钥匙，拥有了它，事业自然而然地就会成功。只有在获得机会的同时发挥自身的能力去倍加努力，才能取得最后的胜利。而你的能力是潜伏在你的体内，你必须自己把它们表现出来。

等待机会，是一种极笨拙的行为，你不要以为机会像是一位到你家里来的客人，他会在你的家门口敲门，等待你开门把它迎接进来。恰好相反，机会是一件不可捉摸的珍宝，无影无形，无声无息，它有时潜伏在你努力的工作中，有时徘徊在无人注意的境地里，你如不用充足的精神，努力去寻求，也许你永远不会遇见它！

事实上，与其把责任都推到“别人”和“运气”上，倒不如说这一切都是由自己错失良机造成的。

即使事情的发展出乎预料，那也只有一个原因，如果其他主

观条件不变的话，那就是你没有去创造本属于自己的良机。

惟一能创造良机的，只有你自己。有了这种意识，才能由被动地寻找变成主动地创造，由被动地接收变成主动地获得。依赖别人及推卸责任是庸俗和无知的表现。什么都不去做，只想依靠别人，情势将不会有改变的希望。人生的一切变化，都是缘于自己的创造。

我们并不是缺少机会，而是缺少捕捉；

我们并不是没有机会，而是没有创造；

我们并不是失去机会，而是失去信心。

争取人生大为改变的方法

人生在世，都有一些渴望和追求，但能否实现和实现多少则取决于各人对时间的把握上，在对时间的把握上占据重要地位的则是善于制定长期的时间战略。

现代人的平均寿命大约是八十岁左右，而以后将会越来越长寿。因此，着眼于短期时间的战略，已经不能实现快乐美好人生的目标了，一个战略，若不能够顾及到人生的最终，不管以前过得多么丰富多彩、美满安康，到了晚年，只能落得个茫然无所终，那将是一件十分悲惨的事情。

但是，谁都没有办法知道明天会发生什么事情。在我们的一生中可能有许多的变化。有些人的想法只是，希望自己即使明天死了也不后悔，我们没有人能知道“死”什么时候会降临在自己身上，但是这个问题一生都会如影随形地跟着我们。这样看来，把“今天”当成是人生的最后一天和长期的人生战略似乎是矛盾的，其实则不然，广义上说，它们一点也不矛盾。

能有效地利用时间，开发大脑，尽全力地去生活，任何时候死去都不会有半点遗憾。人之所以有遗憾，是因为能做的而没有去做，或是没有尽全力去做。人类的欲望是无止境的，没有人能够全然地不感到不满足和可惜，但只要能够了解自己，向自己决定的最高战略前进，为自己的幸福而奋斗，那么自然每天都能快乐地、充实地生活。

我们在生活中都参加过有竞争性的活动，虽然有时明知自己不能取得胜利，但依然奋力拼搏。因为他 她 们都清楚地知道，自己已经努力过，即使是输了，也不会有悔恨和遗憾，就算有任

何的不甘心，也会转化为第二年卷土重来的力量，而那些没有获胜，没有认真练习的人才会感到后悔，因为他 她们没有体会到参与的乐趣，他 她们安于现状，要知道锁定目标并努力是最令人感动的，人生会因此而散发出耀眼的光辉，如果就在这灿烂耀眼的光辉中死去，也不会留下任何的遗憾。

我们都知道，我们所在的这个时代是一个大变革的时代，一切都在转变，而以后这种变革的速度和趋势将会越来越明显、迅速。

在这短短的几十年间，世界的经济、政治、文化等各方面，都出现了惊人的变化，而相对于个人来说，这种变化影响了我们生活的每个方面。因此，人们的生活方式、价值观念也渐渐趋于多样化，同时，社会的产业结构也起了很大的变化。

在这样风气变化的社会中，以不变应万变的策略是愚蠢至极的，固步自封只能导致另一个“旧中国”。另外，有些人虽然知道确实应该去做点什么，但是他 她们的这种感觉只是自发的、盲目的，并没有认识到变化本身，而且他 她们只是感觉到该做点什么才好，但是具体做什么、如何去做却一点也不知晓。

女性通常爱钻牛角尖，这其实是一种惰性心理，要学会及时修订自己的目标，及时调整自己努力的方向，一味盲目地追求一成不变又不切实际的目标，实际上是自己的愚昧跟自己的固执较劲。倘若不及时走出牛角尖，其结果只能是南辕北辙。

变革时代的惊人之处，在于它的多层次性而不仅仅是经济或政治上的转变。国际化、个人化、无边界化，几乎世上可以列举出来的种种情势，都被包括在时代的变革之中。

越是这样，我们越要改善自己，我们要像陀螺一样，随改革的鞭子快速转动。

这对于我们来说是非常重要的，时代的形势是变革，若我们不随之改变，最终将被淘汰而找不到自己的位置，而以此为基

点，发挥自己的潜力，才能适应这瞬息万变的社会。

将来的工作将会更加个人化。其政治、社会融合的部分也将有所改变。固守着古老的陋习或是死抱着落后的价值观，势必无法在这个社会中生存下去。

所以，我们应随时准备改变自己落后的、不合时宜的、毫无生命力的东西。未来世纪是一个重视个人价值观的时代，而我们，作为这个时代的主人，就更应该担负起先锋的重任。

至此，我们知道，现在是非得改变自己、重建自我的时候了。但是，什么叫做“自我改变”，而我们又该变成什么样子才能适应时代呢？

首先，要从思想入手，即要打破旧思想，破除旧观念，要冲破束缚我们的桎梏。若是处于劣境，更不能怨天尤人，自暴自弃，认为命该如此，现状无法改变，只能随遇而安。如此，就只能永远滞留于一些微小的成就，甚至根本就不会有什么成就。

在我们的日常生活中，一些契机往往因为不加以把握就白白地流失掉了，致使我们陷入一种欲进不能、欲罢无力的困境之中，若是想打破这种现状，冲破束缚的枷锁，就必须扬起奋进的风帆，加快速度。以前我们曾经因为尝试打破现状而做过许多的努力，虽然有些错误让我们遭受了巨大的损失，但是由此而积累的经验将会引导我们在今后的生活中获得成功。

任何成功都不是一帆风顺的，也许有时会碰到这样一种情况，即感觉自己处在一种怪圈之中，前后左右都无门，所以也就无法走出去。有些急性子的人，因为无论如何也不了解问题，不管再怎么想也找不出解决的方法，因而死心断念，很显然，这是永远也无法改变现状的。因此，无论在什么情况之下，都不可以轻言放弃，即使所处的状况十分艰困，也都要尽力地去改变它。当面临着一些难题而无法逾越的时候，我们应该这样去看待它：虽然它确实有一定的困难，但是为了以后的目标，我们不能就此

罢手，只要有决心，就一定能找到解决的方法。因此，必须要用“积极思考”的方法来看待问题。

所谓“积极思考”，即是指自己虽处在不利的条件之下，也要尽量捕捉其正面、乐观的方面。当我们认定某件事情无法解决的时候，所有的可能性同时也被否定了，但如果我们能尽力地思考，去采取行动，就一定能够出现柳暗花明的局面。要尽量地开朗、积极和乐观，这一点对于解决问题十分重要。

我们都知道，凡事都具有两面性，优劣兼具。所以，我们不能单看其中坏的一面，而故意忽略好的一面。中国有句俗语叫做“塞翁失马，焉知非福？”能看到事物的两面性才能使自己积极地思索人生。

相信一切的可能性，经常抱着肯定的态度，这就是我们所说的“积极思考”。“人生战略”中有所谓的“人生七变化”，它们是：

- ①先求自我改变；
- ②自我改变导致对手改变；
- ③对手改变导致心的改变；
- ④心的改变导致语言改变；
- ⑤语言改变导致态度改变；
- ⑥态度改变导致习惯改变；
- ⑦习惯改变最终导致人生的改变。

如果能遵照这几条，并随时代形势而变，你的人生就会变得与众不同，渐渐就会脱颖而出。因此，要学会积极地思考人生，让自己充满活力，并乐观地看待一切事物，然后再从自我的点滴做起，以筑造完美人生的大厦。

成功人生意味着什么

成功在多数人看来都是可望而不可及的，只有那些称为“家”或强人的人才拥有，其实，这是对成功认识的一个误区。

那么成功意味着什么呢？

成功意味着对生命的自珍和尊重，意味着每一个人能够善待自己，善待生命。只要你充分发挥自己的潜能，让生命闪烁着激情之火，让一颗心永远向上进取，哪怕是在漫长岁月中只爆出一火花，那也是成功的人生。

通常情况下，人类所表现出来的能力，多半相当于自己所预期的，不会再更好。认为自己成功率只有百分之六十的选手，他所发挥的水平大约也只是这样；如果事先便把自己看低了，要想求得好成绩则很难。

据调查，许多成功人士都曾在自己的脑海中想像或者看到过自己成功的情景。

所以说，我们有时也有必要做一下“白日梦”，想像一下自己成功后的样子，并且清楚地告诉自己，这就是我运用“人生战略”而可能达到的目标。但是，你不能脱离实际地幻想，要以自己的实力作基础。

当然坚持自己计划好的人生战略，是值得称赞的。但是若不能从其中求得乐趣，就会产生完全相反的效应。仅仅是为了工作，或者单纯只是为了不辜负别人，就是不为自己着想。当努力的动机只是在于外在的因素，而非发自本身，工作上的压力就会倍增，以致无法得到喘息的机会，由于过度的紧张，心情无法放松下来，脑力的开发往往就只能收到事倍功半的效果。

要使想像力发挥应有的作用，应该以能力自身的尺度去考量，清楚自己的战略，明白自己的战术方法，才不会被外界看法所迷惑而失去自我。要做到无论别人对你的看法如何，用多么严厉的语言中伤你，都要依旧坚持自己的原则。强烈暗示自己的潜意识力量，充实自己的信心，以及坚定不移地持续努力，终究会使美梦成真，使自己的努力变成现实。

其实，人能生在这个世间，本身就是一种惊喜了。自然于我们从来都是无罪无辜的存在，自然也总在净化我们日渐苍白的感情。不论我们的心情如何，每年，花仍然开；每年，花依旧谢。正是无可奈何花落去！飘零的落花记忆之岩上轻轻掠过，面对人们茫然漠视的目光，自然也一如往昔地绽放，以纯粹如此的淡然感召人们那久已尘封的心。面对世界，我们何妨多一些感动，多一些感谢呢？在不经意之间，我们会发现：原来我们置身已久的这个世界是如此的美，充满了纯净而透明的美丽。使我们的感情随之温存，精神焕发地沿着人生旅途走下去。

仔细地去品味音乐、绘画、戏剧、电影等艺术作品，或者去感受一下四季的变更；想想曾经照顾、提携过自己的人，或是在成长过程中对自己有很大影响的人，这都有助于自己的再出发。

一颗会“感动、感激、感谢”的心，是具有多重意味的。会感动的心，不光只是在大脑开发上占有重要地位，在现代生活中，它同时代表着健全的心灵活动。

说到底，我们的目的就是用感动去体会世界，去感受社会，让感动的心情去激荡大脑的思绪，使大脑活性化，充满精神、自信。

大千世界，成功是因人而异的，因为每个人的自身条件各不相同，所处的生存环境也千差万别。正确理解成功的内涵，做自己喜欢做又是自身能力所能做的事，你就是一个成功的人。

“心比天高，命比纸薄。”这句话体现了两个必然规律：一

是自己把成功的目标定得太高又不切实际，当然就会产生更大的心理落差，自叹“命比纸薄”；二是人尽可能把自己的奋斗目标定得高一些，胸无大志自然不会取得成功，但又不想落得“命比纸薄”的悲剧结果。坚持运用自己切实可行的人生战略，学会不断地应付自己所面临的危机，你就会实现对于自我的超越。

所谓“超越”，就是指对自己能力与人格的提升，就像生物的进化，从低级形态跃升为高级形态，从低级层面跃至更高层次，由于量的积累而导致质的飞跃。当你站在高处，以俯视的眼光看着自我，你会更清楚自己的劣势、优点和潜力，你将找到最适合于自己的改变途径，从而成为一个大有作为的人。

从认识自我、改变自我到超越自我，这是人生成功的三个关键。前后紧密相连，互相连贯，只有这三者的实现，才配称得上现代女性，才能走上一条合适的、能够实现自己价值的人生道路。

女性不但要追求成功，还要理解成功。

成功人生的意义应该是充分发挥了自己的所长，尽了自己的努力之后所感到的一种无愧于心的收获之乐，而不是为了虚荣或金钱。

有些女性希望能够通过丈夫的成功来体现自己的人生价值，因为依赖心理使她们自卑、喜欢表现自己的柔弱，以得到社会和男性的保护。

女人比较突出的特点是：多情、乐于助人、被动、依赖……女人很容易与他在感情上产生共鸣并设身处地地体察别人的感受。因此，那些没有足够自我意识的女性，常常会不自觉地陷进情网而不能自拔。她们特别尊重和关心别人在情感和物质上的需要，这样一来，她们对男人的奉献就成了一种习惯，很少大胆地提出自己的要求和愿望；她们比男人更缺乏自我意识和独立人格，她们自从意识到自己的体力不如男人以后，便常常以消极的

心态看待事物，习惯于回避和等待，寻求靠山和保护伞，以此弥补她们的局限，其实这正是她们的可悲之处。

毋庸讳言，女性的一个共同幻想就是希望找到一个理想的男人。这个男人应该有能力调动起她们热情，应该有能力帮助她们做自己做不了的事情，应该有能力满足她们在精神和物质上的欲望，应该有能力帮助她们在社会上确立自己的存在和实现自身的价值。

但不论在东方还是西方，有关“时代不同了，男女都一样”的觉醒已经深入到现代女性心中，今天的女性更关心自己的潜力，关注自己的成功。

她们会理智地改变自己的期望。就是说，她们以自己的行动来证明自己存在的意义并做自己想做的事情。

今天，我们应该用一种新的标准来评价女性的活动，并以此证明女性所做的与男性所做的同样重要。在人格上，在智力上，女人与男人是平等的。

现在，越来越多的女性正努力去从事那些传统上属于男性的活动，那些有明显效益的活动。这些有明显效益的工作激励着她们，在这种工作中与同事形成了真诚合作关系，在自己所创造的社会联系中形成了自己的独立人格。

她们产生了获取新的成功的愿望，并从成功中看到了自己的价值，看到了自己的能力，这使她们感到自豪，有了强烈的成就感。

当然，这种成功也是要冒风险的，因为她们将承担起责任。

“我知道我对他人的存在担负着责任：对父母、对丈夫、对子女、对朋友、对合作伙伴。没有什么比这更重的责任。”一位集团公司女总经理说。真的，我们有目共睹，现代女性已脱离了旧有束缚，越来越多地加入到社会生活中，正以崭新形象出现在世界舞台，正为创建我们多姿多彩的生活而贡献自己的力量。

第二章 多彩事业： 使女性成为自己的主人



要赚钱才能帮助更多的人。我是做生意的，生意也就是我的事业，事业能成功，才能很开心，才有成就感。所以要奋斗！要成功！

——龚如心

2 梦想成真

叶莺一生有三个梦，小时候的叶莺像所有爱做梦的女孩子一样，想做一个跳舞的人；念初中的时候，又觉得做记者真好，可以接触不同的人，就立下宏伟志愿，想做记者，后来一个很偶然的机会，使叶莺第二个梦成为了现实。由于叶莺的英语基础好，加上又善于临场发挥，被台湾一家广播公司看中，招聘她为公司记者，专门负责政治和要闻的采访。那时候，跑政治和要闻中是没有女记者的，然而叶莺却非常顺利，很多大人物，她都采访过。

做外交官是叶莺的第三个梦想，也许是老天成全她，使她梦想成真吧。由于叶莺搞的是政治和外交的采访，这使她接触了许多外界的人物，这对叶莺今后的人生起了关键作用，也使叶莺从此步入政界，被美国政府力邀并委派到缅甸做外交官，不久，又去了香港，而后又来到了新加坡。圆了外交官梦的叶莺得以在自己喜爱的工作中施展才华，在她历任外交官期间，受到了普遍好评。从新加坡回到美国后，叶莺又成为了一名记者，1982年她又供职于美国政府商务部。

3 加盟柯达

叶莺加入柯达集团绝大部分原因是形势所驱，柯达集团总裁裴学德先生力邀叶莺加盟。叶莺当时任公使衔商务参赞，叶莺了解到柯达所进行的一个项目：是中国政府与柯达之间的合作，并且这是个全行业合作，这极大吸引了叶莺，她毫不犹豫地离开了在美国政府里非常好的职位加入了柯达。

加入柯达公司的叶莺是柯达在中国区活动的策划人，叶莺力求柯达的每次活动都有创意，按她的话说“要有噱头，人家才会记得。”

梁凤仪成功扮演多种角色

梁凤仪在生活中成功地扮演着好作家、好商人、好太太、好母亲的角色，她在大学中不仅有对知识、事业和前途的考虑，还有对爱情的追求，她的事业和爱情都在喜剧中收场。一切成功，都源于她对女性问题的真知灼见。

1 多艺的演员

梁凤仪在许多人的心目中，只是香港一个著名的财经作家，仅此而已。实际上，无论从事业，还是从生活上讲，梁凤仪所扮演的角色远不止这一个，“作家”只不过是其中一个罢了。一个年过半百的中年妇女居然身兼不下数十个社会职务，实在是一个非同一般的大忙人。

梁凤仪，在生活中扮演着作家、商人、太太三种不同的“角色”。写作只占去她每天时间的很少部分，大部分精力主要放在协助丈夫管理广告、证券、房地产生意上。同时，她还是一个家庭主妇。很难想像她居然每年还能写两部长篇。梁凤仪透露的“秘诀”却超乎平常：“上天是很公平的，每天给你 24 小时，给我也是 24 小时，那么我少玩两个小时，少睡两个钟头，写作的时间不就有啦。”

抛开事业上的辉煌不算，梁凤仪的家庭生活亦是甜美温馨。在家中夫妻恩爱，儿子孝顺，快乐似乎总是围绕在她的身边，但同时她对人生的遗憾和失败也毫不隐瞒，“可是我也有失落的时候，我总觉得自己的人生有三大遗憾：一是父母早逝，我事业辉煌之时，他们却早已离我而去，未能亲眼看到我的成功，这是最

大的遗憾；二是我有过一次失败的婚姻；三是我结婚以后一直无法生育。作为一个女人，不能真正体味到做母亲的滋味，这也曾经很叫我难过。庆幸的是，我现在丈夫的三个儿子对我都很孝顺，我已经很满足了。”

2 踏入财经界

梁凤仪所有小说的封面题字都出自同一人之手，他就是何文汇——梁凤仪的前夫。

梁凤仪的这段失败的婚姻源起在梁凤仪的大学生活时，上大学时，梁凤仪不仅有对书本、事业和对前途的考虑，还有对爱情的追求。梁凤仪和何文汇的初识，是在香港中文大学的戏剧沙龙中。1972年互生爱慕的两人结束恋爱阶段，步入婚姻的殿堂。

随后，何文汇前往英国攻读博士学位，梁凤仪也前往英国。到伦敦后，梁凤仪成了一个纯粹的家庭主妇，她每日在家打扫房间、买菜、做饭，着实过了一段恬静安逸、波澜不惊的生活。

虽然如此，细心的梁凤仪还是从这平淡的生活中隐隐感到不安，她隐约觉得她和何文汇的感情生活要发生一次实质性的变化。

1974年，何文汇赴美国威斯康辛大学，贤惠的梁凤仪再次随行。由于何文汇薪水菲薄，不足以养家，无奈之下，梁凤仪白手起家了。为了生活，梁凤仪曾在弗吉尼亚州一家餐馆做了近一年侍应生，但生活还是很窘迫。这样硬撑着直到1975年，在香港电视圈朋友的一再召唤下，梁凤仪才回到了香港，受聘于香港桂艺电视台，任编剧及戏剧制作人。

随后，梁凤仪成立了香港第一家“菲佣介绍公司”。该公司没赚很多钱，但在香港却造成很大影响，引起了新鸿基证券集团董事局的注意。新鸿基的老板冯景禧是香港华资金融王国的当家人。他亲自向梁凤仪发出邀请，聘请梁凤仪到新鸿基集团任高级

职员，主管公关部门及广告部门，从此，梁凤仪正式踏入了香港财经界。她从零开始，勤奋学习，很快便成为冯景禧手下最受重用的几员干将之一。这段生活也成为她日后财经小说中的重要素材。

然而，事业上的风调雨顺却夹杂着生活的失败。因为何文汇远在美国任教，而梁凤仪却在香港发展事业，致使二人分歧渐增，梁凤仪在伤心和困惑之后，作出了痛苦的抉择。

3 二度“勤+缘”

梁凤仪说：“女人最懦弱的时刻，永远是面对真情之际。因为只有在这时，坚定的意志才会面临最大的挑战，她才会力不尽心地愿意屈服，准备投降。”

事业蒸蒸日上的梁凤仪突然间辞去了新鸿基集团公关部经理的职位，不为别的，真情所在，只为挽救自己与何文汇将死的婚姻，按她自己的话说期望与丈夫重建爱的巢穴。

谈到职业女性的爱情时，梁凤仪说：“职业女性的恋情，是沙场征战后的一个歇脚站，几时累极，几时就伏下去作小憩。只有极少数的情况，遇上的驿站，原来是风光如画，值得从此停下来，安居乐业，放弃再上征途。”

梁凤仪此时决定放弃再上征途，安居乐业，可以看出她是怎样地看重旧日真情，也可以看出，对于与何文汇的婚姻，她是怎样的寄予了安身立命的希望。

她的本意是想挽救和何文汇的婚姻生活，然而，在这点上，她却失败了。她本来寄予厚望的婚姻，终于还是无法挽回。

梁凤仪和何文汇的离婚，是君子式的，理智而坦然。梁凤仪说：“感情的长存与关系的结束可以在互不抵触下处理。既然没有办法，就让我们接吻来分离。”

这是智者对于爱情的态度。梁凤仪和何文汇君子式地分手

后，至今还保持着君子式的交往。何文汇的书法功底不薄，所以后来梁凤仪成了著名作家之后，她大多数作品的书名题字，都出自何文汇之手。

梁凤仪甚至还把这些题字裱起来，放在镜框里面，挂满了她的工作室。

“男女从来没有平等过，除非女人不再爱男人，不再需要男人，或者是男人自愿把身边的女人抬高。”

1985年底，梁凤仪又幸运地面临了一个新的机遇。

当时，香港联合交易所即将成立，它是由当地的“金银”“九龙”、“远东”、“香港”四家华资证券交易所合并而成的。是香港惟一的股票买卖场所。缘于以前梁凤仪在金融方面的业绩，联合所便盛情邀她加盟。就是在这里面，她认识一个人，一个很重要的人，一个再一次改变她的生活、使她重新焕发了青春的人。

这个人就是黄宜弘先生，一个赫赫有名的实干家，在梁凤仪初识他的时候，他正担任香港联合交易所董事会副主席一职，现任中国国务院港事顾问、香港立法局议员、香港永固纸业集团副董事长兼总经理。

在到联合交易所工作之前，梁凤仪对黄宜弘就早有耳闻。知道黄先生是一个非常聪明能干、有才学和魄力的人。自幼在美国留学，先后获得了法学和计算机两个博士学位，是当然的社会精英。

加盟后梁凤仪不单把永固纸业搞得有声有色，风风火火，业余时间，她又拿起了笔，一开始，她写散文，在好几家报纸开有专栏。当时《明报》连载她的散文，需要取一个栏目的名称。梁凤仪便去找《明报》当时的董事长金庸先生。金庸对梁凤仪的到来十分高兴，二话没说，略加沉吟，便在宣纸上写下了两个大字：“勤+缘”。

4 美满大团圆

梁凤仪觉得“勤+缘”还不足够表达她的真情，她又开始了小说的创作。1989年4月，梁凤仪发表了她的第一部小说《尽在不言中》，为她“财经系列小说”开了个好头。此后，梁凤仪开始以令人难以置信的速度，有系统地创作起小说来了。

1990年，梁凤仪写出了《醉红尘》等6部长篇小说。1991年，梁凤仪更上一层楼，竟然一口气出版了《花帜》等一系列作品。如此巨大的成绩令香港文化圈对梁凤仪刮目相看，“梁旋风”刮得港人陶醉沉迷不已。梁凤仪一想，自己的小说如此受欢迎，如此能创造经济效益，为什么不自办出版社呢？说干就干，她亲任董事长和总经理，香港“勤+缘”出版社成立了。

“勤+缘”出版社获得了很大的声誉，由此而来的是它获得的巨大效益。仅仅在建社的一年半以后，“勤+缘”出版社便收回了“八位数字”的投资，并在两年以后，一跃而成为香港3家营业额最高的出版社之一。

1992年5月，梁凤仪托人将几本财经小说带到了内地的人民文学出版社。几个月后，人民文学出版社决定，在大陆推出梁凤仪《醉红尘》、《花魁劫》、《豪门惊梦》3部长篇小说。

一夜之间，这个写财经小说的女子——梁凤仪走红了。

1995年12月，梁凤仪的感情之树又吐新芽，绽放出绚丽的小花，这就是她和相爱数年的挚友黄宜弘先生喜结良缘。

梁凤仪事业有成，爱情也最终找到了归宿，这正像她自己的小说中美满的大团圆结局——以悲剧开始，以喜剧收场。

新世纪之初，梁凤仪多次带着她的书，到广州、北京、天津、南京、上海、成都等地演讲，她要把她的爱心和经验告诉每一个人。新的生活已向梁凤仪展开了它最温馨的一面，幸福的生活正补偿着她曾经洒落的泪水。

事业是女性自信、自立、自强的基石

自古以来，就有女主内，男主外的说法。时至今日，这种风气依然存在，虽然有更多的女性参与了社会活动，但还有不少女性做起了“全职太太”，在如此开放的年代，还出现如此的事情，实在是不应该的。

回顾20世纪妇女解放的历史进程，可以看出妇女的解放与妇女在经济上的独立有着最为直接的关系。如果没有经济上的独立，妇女还依附于男人来生活，妇女就不可能像今天这样在世界各地，在社会生活的各个方面发挥着不可忽视的重要作用。可以说，女性经济上的独立，使女性真正成为了自己的主人，也使女性得到了男人们的尊重。事业是女性自信、自立、自强的基石，是女性的人生资本，是女性与社会相联系的主要纽带，否则，女性就会面临许多困扰。

假想一下，你辞去了工作，回到家做个“全职太太”，可是等待你的真是你所希望的幸福吗

首先，你失去了自己的职业，在经济上完全依靠你的丈夫生活，你说话的底气会越来越不足，你的自信心也会越来越弱，这种经济上的依靠必然会引起精神上的依赖。你过去那种独立、自信、有主见的职业女性所特有的个性风采，会从你的身上渐渐消失，你可能会逐渐变成以丈夫和孩子为全部生活内容的家庭主妇。

其次，你离开了集体进入了一个相对狭小得多的个体，空间的遽然缩小，必然使你的生活变得单调。你时常会感到孤独、寂寞、空虚，内心也失去了往日的充实感，长期下去，你也许还会

失去往日的热情、朝气和活力。

再次，如果你的婚姻出现了危机，那时你怎么办？重新出去工作，可能专业知识已经丢得太多。靠分得的财产过活，是否可以应付后半生？再次嫁人，就一定有保障了？

一位成功的女人说：“我之所以有今天的成绩，和我丈夫有钱以后对我态度上的转变有很大关系。过去他很在乎我，我们夫妻感情很好，可他有了钱以后，在我的面前像个功臣一样，在家的时间也越来越少，这使我很不舒服。我知道，我必须靠自己，于是我出来自己干了。”

所以说自立才能自强，事实上，生活上越能自立的女性越是吸引人，男人是靠吸引的，不是靠服侍的，奉劝那些“全职太太”早日清醒过来，事业才是你自立的基石，是你自信资本，是你与社会相联系的一条最主要的纽带。

360°

超越女性事业追求的自我限制

1 练习取代女性自我限制的思想

限制女性事业发展的障碍一般来自于旧的传统观念，这种传统往往表现为二种最基本的形式：

自我认识

即你怎样看待自己，它决定你喜欢扮演何种角色，以及喜欢采取哪类行为。

他人成见

其他人对你的期待——包括他们有关女性的能力、性格、优势和弱势等等以先入为主的观念，来要求女性应达到的标准。

要想走出这种误区首先就要想方设法取代并超越女性自我限制的思想，在过去 20 年间，在美国，有大约 2/3 的新的工作机会，被女性所占据，而且这个趋势越来越明显，女性正在以工人、专业技术人员，以及企业家的形象出现在信息社会的方方面面。

在女性思维的驱使下，女性的某些态度和行为在一些场合里表现得恰如其分，可是如果把它们放到商业经营的环境下，却经常是不合时宜的。

女性一旦开始注意到自己的自我限制思想，就能够自由开发和运用新的思想取而代之。当逐渐赢得权力的时候，就能够知道自己该怎样树立自我形象，才知道形象是通过超越其他人的狭隘思想，和定型思维来实现的，也是通过全面发展自己的女性优势来实现的。超越女性自我限制还需要解决女性矛盾的思想，在追

求事业成功的同时，不少女性充满了矛盾心理，她们认为事业上有成就，社会上就会不接纳自己。密歇根大学教授马蒂娜·侯纳曾经对害怕成功的心理作了调查。结果表明：有 65% 的女性有过害怕成功的心理，男性则只有 10%。

女性的恐惧反应按程度可以是因害怕而感到不安，也可以是因害怕而不寒而栗。女性对亲密关系的需要通常要比男性更强烈，对于大多数女性而言，吸引和拢住男人一直是相当重要的事情。男人从来都不希望也不要求女人有自己的事业，所以当女性开始有了自己的事业时，冲突就随之而来。

2 解决女性矛盾的思想

顾此失彼

女性本身让自己的事业在两种冲突中停滞不前，一边是要取得事业成功；另一边是要吸引和拢住男人。

自我破坏

女性间或采取某些可能毁掉事业的消极行动或做出消极的决定。

消耗能量

她们用很强的情绪力量抑制自己的个性——潜意识中认为男人不会接受，认为自己的成功会对他们构成威胁，让他们感到害怕。

这些矛盾心理会消耗掉女性很多能量，让女性无力去实现自己的目标。

很多女性就是在伴着许许多多的自我限制思想和矛盾恐惧在世间茫然生存着的，这些不仅是她们从自己的家庭和周围人那里得到的，也来源于阅读的书籍、报刊杂志和电视，它们都是从文化中渗透出来的东西。这种思想通常有一个基础，那就是按照别人期望的样子生活，照别人的想像来做。

处理好事业与家庭的矛盾

事业和家庭的矛盾是常常困扰现代女性的大问题。事业有成一直是现代女性所向往的，但同时这也是她们一直无法处理好的问题，事业与婚姻与家庭之间的矛盾，使许多职业女性对家庭望而生畏。对许多成功的女性而言，婚姻和冒险是不能共存的。有些女性说，她们就是不得要领，没办法两者兼得。一位非常成功的女性说：“我试过，但是没有办法兼顾，所以我专心事业时，只好去掉人生的其他部分。我必须冒险追求事业，为了事业，我确实失掉了家庭。”

事业的成功令许多女性喜不自禁，她们忘我地投入到工作中去，相比之下，她们觉得婚姻索然无味。有的女性说，她们试过拥有两者，但是处于紧要关头时，先生和婚姻不如自己的归属感重要，因此选择了事业，婚姻乃宣告结束。

有一位女性的经验是，当她做的是卑微的工作，赚很少的钱时，婚姻还算马马虎虎。等她赚进大把大把钞票的时候，问题就来了。“起初我先生以为，我有个工作也蛮好的，但是他不认为我能赚钱也很好，否则他会感受到很大的威胁，我开始认真工作的时候，收入只有他的三分之二。等到我成功了，他开始在意我的工作。”后来他终于要求妻子在婚姻和工作中作一抉择。她决定放弃婚姻，而不是放弃工作。

另有一位成功女性的人生也是不完美的，当她事业有成时，婚姻却向她发起了残酷的攻击，对此她充满了无奈之情：“我不晓得事业上有发展的时候，该怎样分配时间，保有私生活。我觉得能兼顾二者的女性很了不起，我也喜欢这种人。但是当人们问

我的时候，我从不撒谎，我的答案是‘不，我做不到……’”，她说，兼顾二者的后果很可怕，“它让我整个生活都崩溃了”。

这不是个别女性遭遇到的情况，实际上这有一定的普遍性。有一研究所兴起一项活动，活动对象都是一些成功女性，她们带着配偶和孩子来参加讨论家庭的活动。这个活动为期三天，主要目的在于教导学员建立家庭使命。开始的一天半内，她们都在讨论建立感情。她们学习互相倾听，用肯定对方、重视对方的方式，而不是轻视、贬低或使对方难堪的态度，表达自己的想法。第二天的下午，谈论创造使命宣言，她们之前已研读了相关资料。但是快下课时，当她们采用问答方式进行讨论时，发现彼此的内心挣扎不已。

这些父母都很出色。她们有无穷的才华和能力。她们在自己的专业上成就斐然，但是她们有一个潜在的问题，尽管她们声称家庭十分重要，但许多人根本没有把婚姻和家庭放在应在的位置上。她们致力追求事业，工作是主要的事情，家庭基本上只是业余即兴节目。她们之所以出来参加这项活动，是为了学习速成的技巧，重建家庭关系，创造杰出的家庭文化，如此一来，她们就可以把“家庭”一词从待办事项的清单上删掉，回去专心工作。

所以，实际上一些事业上风风光光的女性，家庭婚姻上大多不尽人意，为什么事业与家庭就不能二者兼得，非得要舍二取一，这与女性所扮演的社会角色有着直接关系。

通常意义上，女人在生活中要承担为人妻母的角色，贤妻良母是社会和男人们对女性的普遍要求，而职业女性在担负与男人一样多的工作之后，往往还要承担大量的家务劳动，但人的精力毕竟是有限的，当一个女人不甘平庸，渴望在事业上取得与男人一样的成就时，就必然要将大量的精力投入到工作中去，这就势必会忽略家庭，而且，就多数男人的心理来说，并不希望自己的妻子强过自己，所以，一旦丈夫是个大男子主义者，就必然会产

生家庭危机。

有一位机关女干部，因为职称与领导发生冲突，一气之下不顾丈夫的反对辞职南下，来到深圳，由于工作出色，很快担任了部门经理。一年后，丈夫提出离婚，原因是丈夫已另有所爱，结果深爱的儿子也判给了丈夫抚养。现在，她到处向人哭诉：“我现在真是一无所有了。”

那么，是不是女人把全部精力都投入家庭就会获得幸福了呢？也未必。

某企业有一位职工，丈夫开了家公司，生意不错，她因单位效益不好，便回家做了全职太太。有一天，她突然打电话给报社，向报社哭诉丈夫有了外遇，问她打算怎么办，她却说：“我也不知道。”

那么，女性究竟是要事业，还是要婚姻？若你有能力处理好这二者的关系那是再好不过了，但如果二者产生了激烈的冲突，你就需要做个选择。这并不是说要你放弃职业，放弃自立的基础，而是要你在二者的侧重性上有所选择，这个时候，你必须清楚，哪一个对你更重要。

不要把事业与家庭根本对立，事业的辉煌是女性的独立和骄傲，家庭的温暖是女性的依托与归宿，你只要分清了哪一个是你最想做的，你就可以去选择。既不能为了事业忽略了为人妻母的义务和责任，也不能为了家庭失去了自我。只要有了侧重点，并理智地行动，就不能为失去家庭而痛苦，也不能为没有事业追求而苦恼、空虚。

无论是事业成功的优越感，还是家庭和睦的满足感，都是一种幸福，多数情况下，二者不可兼得，就如古语所说的“鱼和熊掌不可兼得”一样。

因此，处理家庭与事业的矛盾，最好把握“有所侧重，不可偏废”的原则。

测验：你能做到事业家庭两不误吗

不会生活就不会工作，生活是一团麻，各种各样、大大小小的生活难题，如果处理不好，就会影响到人生事业，使人身心俱损。提高解决生活难题的能力，有助于事业更加顺利。从下面对生活问题的回答可测知你处理生活难题的能力。

1. 你和你的一位好友因某一件事发生了严重的意见分歧，你的处理办法是：
 - A. 中断与对方的友谊。
 - B. 向对方做自我检讨。
 - C. 请双方都熟悉的第三者做裁决。
 - D. 求同存异，暂时回避这个问题，以后再寻机交换意见。
2. 你的父母总是为了一些事争吵不休，你该怎样对待？
 - A. 尽量少回家，眼不见为净。
 - B. 站在其中一方的立场上反对另一方。
 - C. 利用自己的影响，劝阻他们的争吵。
 - D. 威胁双亲，如果再吵，就离家出走。
3. 逢年过节，你同家人在节日活动安排上意见有分歧，又谁也说服不了谁，这时你怎么办？
 - A. 赌气出走，不同家人在一起过节了。
 - B. 同家人无休止地争执下去，直到对方向自己靠拢为止。
 - C. 放弃自己的意见，接受家人的主张。
 - D. 听听其他人的意见。
4. 你对朋友的虚荣心很反感，打算怎样对待她（他）呢？

- D. 事先不向甲、乙说明，事后再向得罪的一方赔礼道歉。
9. 你和同事之间因种种原因产生了矛盾，你准备怎么办？
- A. 想办法整治他。
- B. 对他不理不睬，如他主动表示友好，那么就顺势和解。
- C. 请别人从中调解。
- D. 主动接近对方，争取缓解矛盾乃至消除矛盾。
10. 当你工作中取得了成绩却遭到了一些人的嫉妒时，你的办法是：
- A. 从此以后不再冒尖，免得被人嫉妒。
- B. 与嫉妒者反目成仇。
- C. 走自己的路，让别人嫉妒去吧。
- D. 在一如既往工作的同时，更加严格要求自己的行为举止。

评分标准

	A	B	C	D		A	B	C	D
1.	0	1	2	3	6.	0	1	3	2
2.	0	1	3	2	7.	1	2	0	3
3.	0	1	3	2	8.	1	3	0	2
4.	0	1	3	2	9.	0	1	2	3
5.	0	1	2	3	10.	0	1	2	3

根据自己的情况进行打分，然后根据总分来判断你处理生活难题之能力。得分越高，说明你处理生活难题的能力越强，当然，得满分是很难的。因为在有些问题中，“2”与“3”分其实是很确定的，尤其是不同的人，其气质、性格等个性因素的影响有所不同，所以在选择时，就需灵活掌握。但是，如果你的总得分低于16分时，就说明你在生活难题面前，常常缺乏理智的头脑，以致选择的行为往往产生消极的后果。

亲情第一、事情第二

作为一名现代女性不仅要在事业上有所作为，不断成长，而且更应该是名出色的妻子与母亲。家庭中的现代女性似乎比工作中更重要，因为亲情角色是独一无二的。父母是神圣的管家，任务在于激发一个生命的潜能。上天把小生命交托给父母，要他们妥善照顾。在社会、心智、心灵和经济方面，有什么事情比履行这项管家职务更为重要？

亲情是任何事物都无法取代的，但是，在某些特殊情况下，有时我们却想用他人来暂时取代。例如，把孩子交给托儿所时，我们相信托儿所服务周到、设备优良，所以我们毫不怀疑。再加上老师看上去拥有积极的态度和关怀的气质，我们就更容易相信老师的个性与能力足以担当养育我们子女的责任。也就是说愈渴望获得某种事物，愈容易相信它的一切，这是合理化的过程。事实上，大多数托儿所都问题丛生。诚如儿童发展专家布朗法伯纳所言：“只有父母才会免费提供给孩子服务，你是无法付钱找人代劳的。”托儿机构再完美，也无法取代尽责的父母。

一位朋友说：“这些年来，我领悟到一个道理。孩子小的时候，我们应该把事业、社交和发展自我通通放在第二位。最重要的就是和孩子在一起，要在这些关键的阶段为孩子付出。”采取这种态度并不容易，因为这位女士兴趣广泛，能力出众。她致力于为子女奉献，因为她知道这件事的重要性无与伦比。

下面有一些指导准则，它们能帮助那些既有职业又想要孩子的现代女性感觉轻松些。要记住，性格形成时期——从出生到五、六岁，对于孩子一生的情绪和智力发展是最为重要的。

1 返回工作的时间

从婴儿期到一岁半，孩子们逐渐有了对父母的信任和安全感，这对他们在今后的生活中待人接物的态度带来很大的影响。虽然在专业文献中反复强调儿童保健的质量甚至数量，但是我们认为一个新生婴儿，在出生后的头几个月里，需要有足够的时间和父母在一起。如果你和你的配偶在孩子出生后不久就必须返回工作岗位，那么希望你们能够尽量安排时间多和孩子在一起。

2 作出工作或照顾孩子的暂时选择

如今的现代女性仍然面临着在孩子与工作或是孩子与事业之间作出选择的问题。那些在孩子出生后六至八个月内，不得不牺牲工作时间，以便照顾孩子的妇女，不久她们就会得到加倍的补偿。最理想的情况是：任何一个遇到这种情况的妇女都应该非常有信心，相信自己一切步入轨道后，又能回到工作岗位。

如果你想在孩子出生后不久能够尽快回到工作岗位上，那么就必须精心为孩子安排好儿童保育或者让你的丈夫来分担一些责任，这是最重要的。

3 指导你的配偶

如果你是个承担抚养孩子主要责任的妇女，让你的丈夫和你共同分担是很重要的。如果可能的话，要让他安排好工作日程的“闲暇时间”，以便帮助你照顾孩子。因为，这不仅关系到妻子的幸福，同时对于保持丈夫的心理平衡和与孩子之间的联系都密切相关。不过，许多丈夫仍需要帮助的，也许男人和妇女在其他一切家务事上都一样能胜任，但就照顾孩子来说，妇女还需要伸出援助之手。

得井然有序。和孩子在一起的时间太多，会给他们的成长带来不良影响；反之，时间太少也会这样。没有人能恰如其分地掌握这种平衡，所以，当你身边有了孩子，你要经常发掘和寻求你与孩子之间平衡的新方法。

无论你将来是否有孩子，生育孩子、养育孩子的事情总是反映在我们自己的家庭中或是事业成功的过程中。我们要有充分的心理准备和自信，因为抚养孩子是我们的天性。我们会不由自主地“知道”：我们是否想要孩子，同时思考，如何生他们，养他们，照顾他们直至让他们步入社会。

也许我们拥有一个完美、幸福、丰富多彩的童年，但这些以往的方式，却不能一成不变地适用于我们所建立的新家庭。因为毕竟我们与我们的父母不同，我们面对的是一个与他们那个年纪完全不同的世界。当然，也许我们可以从父母那里学到许多有关抚养孩子的经验，但是也有许多新东西要学，要从零开始，或者从我们的朋友、我们的老师、我们的孩子身上发现什么。

如果你能够生孩子，并且决定要孩子，希望你能在抚养他们、帮助他们健康成长的过程中，也享受到不断了解自己的乐趣。

做到生活事业两不误的方法

温馨甜美的家庭生活是令人羡慕的，而蒸蒸日上的事业同样叫人“眼红心跳”，现代女性既不应放过这样的家庭生活，同时，也应追求事业上的成功。

1 学会生活和事业兼顾

她们会根据生活的实际情况和人生发展的不同阶段制定不同的优选目标。

2 依据生活领域确定目标主次

要对生活某个方面的目标有一个清晰的认识，就需要分析一下这些目标与你生活中其他方面的目标相比，其重要程度如何。看孰轻孰重，再进行取舍。

女性通常会遇到这样一些情况：有时有机会得到一个较高职位，但是需要暂时搬到外国居住，但这意味着与丈夫和家庭分开。

有机会参加一些有利于升职的会议和讲座，但是若去参加，就失去了个人的阅读时间，而且有时还无法做自己喜爱的运动。

有机会且有必要去本地大学上写作课，但这样的话，将会失去和家人度周末的机会。

面对这些矛盾现代女性要努力认清生活目标的主次，这样，就不会束手无措，忧心忡忡了。

3 专注第一目标，兼顾其他选择

事业成功的人无一例外地在人生某些阶段把自己的事业放在了首位，这样才得到了相应的回报。但如果让事业占据自己生活的全部，那很有可能在得到事业成功的同时会失去一些值得珍视的东西，大凡幸福的夫妻都会说，她们把对方放在最重要的位置，而把事业放在了第二位。

据一份权威报刊的调查表明，那些已婚、有小孩而且事业有成的女性生活得最幸福，所以有很多女性正在做到“鱼和熊掌兼得”，她们正是社会上那些最快乐的人。

女性朋友应当和自己的丈夫讨论一下，彼此在生活中所看重的东西，这可以帮女性消除令人不快的意外出现。在这个社会上，确有一些人野心很少，他做尽量少的工作，活着就是为了休闲；与其相反还有一些为工作而活着的人，虽然那些满怀激情热爱自己工作的人通常是幸福的人，但是那些工作狂却生活得并不幸福，所以那些丈夫也工作的职业女性必须特别留意，如果两个工作狂聚到一起，将可能出现怎样的问题

长时间扮演女超人形象会使人感到身心疲惫，如果不想透支自己，就必须从那些和自己最亲密的关系中发现应有的权利。尤其是当涉及到孩子的时候，首先要坚持自己的权利，就每个人对维护家庭所起的作用，与全家人达成有益的一致性意见。其次，还需要具备管理时间的能力，确保自己把宝贵的时间用在重要的事情上，而不是用在他人感兴趣的事情上，此外，需要有分配任务的能力，安排子女做一些力所能及的事情等等。

总之，现代女性如果能正确处理好自身与家庭、事业之间的关系，使家庭与事业能互相促进，共同发展，那她就是一个成功的女性。

现代女性适宜选择的事业

现代女性适合的知识领域和行业领域是构建自身知识结构的出发点，也是女性的最佳事业选择。下面是根据广大成功女性的经历总结出的适合女性事业发展的知识和行业的领域。

1 从事服务业

服务事业是十分适合女性事业的一个行业。很多成功女商人都是从这一行业起步的。

因为女人的直觉判断力十分强，她可以清醒地看到每个层次的人们的需要。因此，选择服务事业是发挥女人优势的一大天地。

服务业的范围很广，可以开一家餐馆、酒店、旅社等。

2 从事教育业

女人天生就具有母性特点，这种母性特点使女人有着比男人更强的心理优势。女人的母性、温柔、心细、耐心等天生特征都是女性从事教育事业的优势。

从事教育事业可以开展多类文化技术培训，如电脑培训班、英语培训班、特别技能培训班等。

3 从事出版业

在报纸、期刊和图书等出版行业里，女性的优势处处可见。她们拥有女性记者的采访优势，细心可以使她们成为优秀编辑，她们的直觉判断使她们能够策划出读者喜爱的选题。女人在这个

领域具有极大的发展潜力。

从事报刊、图书出版，新思想和新观念可以在这里充分施展，把它们变为文字和图画，传播到世界上的每个角落。可以携带着摄影机云游四海，走遍天涯。如果感兴趣的话，还可以当一名记者，与一些大人物、著名学者常来常往，从中可以获得丰富的知识。

从事出版业可以做图书出版商、开发行公司、租赁报纸出版发行等。

4 从事广告业

如果设计出杰出的作品，就能得到客户的赞赏，可获得广告设计比赛的奖金；如果善于交际和筹划，就会从客户手中得到很多很多钞票，还会受到宴请和热烈招待等。女性很容易掌握这方面的才能，是可以干好的。

可是有两点必须特别注意：一是能够设计；二是能够制作，这好比一个律师，既能出庭为人辩护，同时还有自己的事务所。在广告这一行里，要做代理人，同时还要有自己的广告公司，最好不要亲自动手设计，要请人来设计。广告界是个广阔而又奇妙的天地，也是一个对女性开放的天地。

从事广告业可以开广告公司，大的可以承包电视、广播、报纸等栏目的广告业务，从事小的可以制作标牌、横幅等。

5 从事会计业

在西方，有两大就业潮流：很多男孩学电脑，成为电脑工程师；很多女孩学财会，成为财务管理人。在中国，也有很多女性成为非常吃香的会计师。女人的天性适于和数字统计打交道，会计业因此成为她们特别擅长的行业。

从事会计业可以开会计事务所、专业财务审计所等。

6 从事股票业

女性也可以尝试一下这个行业，她们在经纪人屋里仔细观看告示牌，仔细研究每个行号的交易能力。她们需要记住众多行号的老板的姓名、产品以及交易状况等。她们每天每周都掌握着人们发财或破产的命运，而这些人又大多数是男性。她们帮助人们分析股票涨落的行情，真是一言可定兴衰。

从事股票业是一行投资，也是一行事业。当然还可以从事期货、外汇买卖等。

7 从事律师业

女性也很适合从事法律工作。律师需要的记忆力强、思维敏捷、善交际、善言辞等特点，很多女性都天生具备，而且政府对经济的直接干预将减少，法律将成为调控的主要手段，律师行业将显红火。

可以开办律师事务所、法律咨询所等。

8 从事艺术业

在这一行业里虽然有许多大学毕业生，但也有些没念过大学的。戏剧包容量很大，有学位的和没念过大学的人同样有成功的机会。当演员、歌手、技术员、编剧、导演等，女人都可大显身手。不过，干这一行生活大都没有规律，有时甚至把白天当成夜晚。如果你对这行有兴趣的话，也不妨试试。

可以开演出公司、影视公司，从事电视传媒业、文化传播业等。

9 从事网络业

网络可以说是当今最热门的行业，走在街上，十个人里面就

有二至三个人从事相关的行业。

网络上的行业非常的广。从网络的制造厂商开始，如提供网络设备的厂商，可分为软体及硬体的厂商，硬体厂商像网路卡的制造厂商；软体厂商则像 MICROSOFT 是发展网路的作业系统及网路管理的软体。再者是负责网路架设的公司，我们称为系统事例厂商。另外则是新衍生出来的网际网路服务公司，是从基本公司内部 net，跨到网际网路 web，工作内容则是基本的网路架设。

这个行业主要是开网络公司，从事网上经营、信息、服务等工作。

10 从事信息业

所谓信息服务业是指开发利用信息资源的产业。新兴的信息服务业是建立在改革开放和电子信息技术的推广应用基础上的，以信息采集、信息加工处理、信息咨询为主，采取数据处理、预测分析、数据库查询、信息传递、软件、信息技术服务等。

对于一般从事信息业者可以开人才公司、中介公司、房地产信息公司、技术信息公司、职业介绍所、婚姻介绍所、家政服务公司等。

采用新技术为事业插上翅膀

现代社会是高速发展的社会，也是个全新的社会。电脑这个新世纪的产物，代表着一种时尚，更代表着一种新的生产力。

“现代文盲”不再仅仅指那些不能识文断字的人，它还包括那些不能运用和掌握新技术的人，其中是否会电脑是其中最主要的一项，现代女性要知道电脑对自己的重要性，要充分了解电脑对自己生活的冲击力。

1 借助网络通晓天下

只要打开个人电脑，连上一个电话号码，就能进入世界上最大的电脑系统——Internet 国际互联网。借助网络，可以做到以下事情：借助电子邮件，用最少费用就可以和成千上万的网络用户取得联系。到目前为止，电子邮件是发信息给任何地方的人的最省钱的途径，也是最快的途径。

登录到另一台电脑上面——无论这台电脑是位于公司总部、当地大学，或者世界上的任何地方，你都可以利用它启动电脑程序。

从世界各地寻找信息软件，并把它们转到你自己的电脑上。

你的电脑可拓展到无限，看起来就像在世界各地都遍布了你灵敏的触觉。实际上，也许你的电脑正在和亿万电脑中的一个进行谈话。它们通过无数的网络联系起来，互相之间根据需要传送信息。你从电脑中得到的资源将是数不胜数，日新月异。

2 利用电子邮件节约精力

电子邮件是应用最为广泛的一种传统因特网工具。使用电子邮件可以省下大量发送信息的时间，只要你知道对方的电子邮件地址，自己可以进入因特网或者可以进入能够收发电子邮件的别的系统，你就能够给世界上任何一个人发信。

另外使用电子邮件列表可以为你节省大量时间，让你得到最新的指向性的目录。利用邮件列表程序，你可以保留各类人的邮件列表，比如各类顾客或潜在顾客，供应商等等。发送到邮件列表中的任何信件，都会自动邮到表中的每个人那里。这样的邮件列表有时又会被称为“mail reflectors”。你可以使用 FTP 去下载或者通过电子邮件接收有关表格的信息。你也可以使用 Gophers 高自动化的软件目录，在因特网电脑寻找表格。已经检查过的邮件列表是经过表格管理员筛选过的表格，那些重复的或离题太远的内容会被删除掉。

因特网上可以找到许许多多的新闻组或聊天室。作为世界上最大的公告板，VseNet 的内容无所不包，它通过电子邮件提供新闻服务，是因特网的核心。这个服务器将有关每个主题的信息汇集到一起。你可以登录上网，然后阅读这些信息，或者可以让电脑软件登录后自动下载最新信息，这样你就可以在闲暇时间里阅读了。

3 在因特网上找自己所需要的信息

因特网上有数不胜数的信息，可是只有找得到才是你的。你应当学会使用适合自己的浏览器和搜索引擎，学会使用关键词找到最贴切的信息。同时，你也应当在手头放一些可以很快完成的工作，因为在下载文件的时候可能会耽误很长时间。

Archie 是因特网中的文档服务器，能够在许多它能够进入的

FTP 网址中保留最新文件信息。你可以使用 Telnet 或者电子邮件进入 Archie 服务器中，通过键入关键词寻找文件，你会得到与搜寻条件相符的文件目录，以及含有该文件的 FTP 因特网地址。

Gopher 是一个菜单系统，它将因特网组织成一系列容易查找的菜单，让你找到文件、文章，或其他你需要的内容。GoPher 可提供网上存在的全部信息供你选择。

4 使用其他因特网工具

电子邮件、万维网、Telnet，以及 FTP 是最常见的因特网工具。除此之外，你还应当知道其他工具比如 WAIS、TalR Radio，以及虚拟现实。

WAIS 是一个研究用工具，用起来有点像 Telnet ' s Medline。不过，WAIS 的信息可以在许多电脑网址上进行传播。每个网址上的文件都做了索引。一次 WAIS 搜索，实际就是在浏览你寻找的词语的文件。WAIS 让你能够选择资料或资源，同时能够对你已经找出的资料进行跟踪。

TalR Radio 是数码化的每日谈话节目，你可以通过因特网使用 FTP 对它进行访问。如果你的电脑上有音卡的话，你就可以下载每日会话无线电的文件，在自己的电脑上玩。

某些新的软件工具，比如 Habanero，都是专为引领因特网超越交流工具的功能而设计的，使其转向下一步：合作。在这一阶段，人们可以通过电脑见面，在同一段时间里讨论和控制信息。

虚拟现实是利用电脑模仿一种互动式环境，使作为观察者宛若身临其境一般。从某种意义上，可以选择到虚拟现实系统那里去看一个逼真的电影或阅读一本好书。虚拟现实让一群人可以进入同一个虚拟世界中。虚拟现实已经在商业、教育、医学和娱乐

中得到应用。

5 使用电讯和软件工具

还有一些电子工具可以帮你更有效地管理时间，比如留言电话、传呼机和手提电话以及传真机等电讯设备。电脑软件程序也能够帮助你节省时间。

你可以通过语音邮件留下更详细具体的信息，而且还可以对所发送信息的非语言信息进行控制，比如通过你的语气声调表达感情。不管你在别人的语音邮件上留言，还是在自己的语音邮件上留言，都应当掌握适当的交流策略。

有些电脑程序可以提高你的时间管理水平，这些程序升级速度相当快。最好用的程序差不多什么都能做，如写信、做手册、写书；安排活动计划；保留账目和其他财务纪录；从硬盘上删除程序，或从硬盘上备份文件到磁带或软盘上；打印标签，通过调制解调器把文件转移到另一个电脑上；管理电脑内存或使系统提速、节省打印等待时间，以及防止文件受到病毒侵害等等。

现代女性应当对上述新科技熟练掌握，这样才能让新技术为己所用，也只有做到这一点才谈得上现代与成功。

扩大，她的公司从最初成立时的丙级接连跳级而成为国内唯一一家有甲级资质的民营事务所。

A女士常喜欢把公司比做自己的孩子，在过去的几年里，她的孩子已经完成了最初的诞生和成长阶段，就要进入受教育期了。现在A女士拥有四家公司，现在正在做的是把这四家公司重新进行整合，成立一个控股公司，整合资源以集团化经营为目标对这四家公司进行结构调整，准备向更高的事业巅峰攀登。

2 成功是一种心智的成熟

女人做事业面临的困难较多，面临的压力要比男人多得多，而女人天生又比较感性，处理事情和矛盾往往不如男人那样理性和冷静。过于情绪化是导致很多女人事业停滞的重要因素。

A女士认为自己在这一点上很幸运，“我所受的教育帮我弥补了这些缺陷”。她的专业是设计，眼睛比别人多了一种捕捉美好事物的能力，良好的教育不仅可以使她获得专业知识和管理知识，更重要的是培养一个人的心态，所以成熟的心智往往意味着人生的大智慧，一个人拥有了这一切，才会具有一种百折不挠的韧性，获得自我调适的能力，并拥有一种健康真实的人生态度。A女士说自己也是经过很多挫折才领悟到这一点的，这也是她对所有想要获得成功的职业女性的一句肺腑之言：“我成功是因为我犯错误的机会比普通人多，作为一个公司的最高决策者，我的工作就是做决定，不犯错误是不可能的，而且不能委过于他人，所以，必须有承受错误的能力，这种能力体现在两个方面，一方面是金钱，必须有足够的金钱来弥补这样的成本；另一方面是心态，没有良好的心态，很难承受错误，也很难享受成功。”

A女士说：“无论是机遇还是好的背景，只能是帮一时，但成熟的心态则会让人获益无穷，因此说女人独立不仅只是指经济上的独立，更重要的是心态上的独立，这才是真正的独立，人生

某广告有限责任公司总经理。

21岁的时候，她才开始工作，22岁的时候她有了自己的公司，23岁的时候开始进军影视行业。

1997年，在朋友的帮助下，B女士来到北京一家广告公司打工：“那时我什么也不懂，我问别人什么是媒体，人家睁大眼睛问我，你是广告公司的吗？”

但是B女士不怕别人笑话，不懂没有什么可怕，可怕的是不懂装懂。她非常聪明，肯动脑筋，连老板都夸她悟性高。结果，没用半年，B女士已经是全公司最优秀、业绩最好的员工了，她签下了几个大单子，最大的一笔价值两千万元。在别人的啧啧赞叹和羡慕中，B女士已经有了自己的第一桶金，完成了自己的资金积累阶段。

于是，B女士不再给人打工，而是和朋友一起注册了一家广告公司，由B女士全权管理。公司虽然规模不大，但业务蒸蒸日上。广告方面，她们曾经代理过许多大品牌的广告，在影视方面，她们还和凤凰卫视合作拍摄了几部室内剧和古装戏。

5 女人要有自己的事业

在很小的时候，B女士就有一个信念，要有自己的事业，做一个成功的女性，“女人不能靠男人生活，我妈妈经常这样跟我说。”高中毕业以后，B女士到大学去学酒店管理专业。毕业以后，B女士回到家乡，到农行的储蓄所工作，但只上了一天班，B女士就坚决放弃了：“我不喜欢那种刻板的、受拘束的生活。”

只用不到两年的时间，B女士就获得了自己的第一桶金，这个速度会让许多女孩子羡慕得要死，但B女士却很清醒：“当时的确也高兴，不过都在意料之中，我努力了，付出了，这是我应得的回报，我更高兴的是自己价值的体现。”B女士一直很清

楚，自己要什么，虽然年龄不大，但做事很有理性，更可贵的是她有一种前瞻性的眼光，能够自己做主，从小就非常独立，做事情不会跟着别人一哄而上。公司里有二十多个员工，作为老总的她却是公司里年龄最小的一个，但大家都非常佩服她，跟她开玩笑：“你工作的时候像个35岁的女人那样成熟理性，而不工作的时候，才是一个25岁的女孩子。”

6 坦然享受自己挣来的钱

对于钱，B女士说以前没钱的时候当然希望能有许许多多的钱，过自己向往的生活。但现在有钱了，却把钱看淡了。“我更喜欢那种成功的感觉。”漂亮的女孩子会面临很多诱惑，同时可能会有更多的挣钱捷径。但是，B女士从来都没想到花别人的钱，“别人给你一百万和你通过努力为自己挣一百万，那种感觉是完全不一样的。”享受自己挣来的钱，B女士活得坦坦荡荡。

B女士喜欢打高尔夫球，喜欢游泳，还喜欢一个人去旅行，买一大堆各种各样的东西，但是B女士说自己将来一定要开一个孤儿院。她有一个比她小14岁的妹妹，是她的爸爸在街上捡来的弃儿，从这个妹妹的身上，B女士知道了生活中还有很多不幸的人：“我没钱的时候，我只能同情他们，而没有能力给他们提供更多的帮助，现在我有了钱，那么我就可以尽自己的力量给他们帮助。”常常有人说，人在挣钱的过程中会变得越来越冷酷，B女士说自己永远也不会：“我今后还会赚很多很多的钱，但我决不会把自己变成一台赚钱的机器，人不能丢掉对其他人的悲悯和关爱之心。”

7 索性辞掉工作

C女士毕业于某音乐学院，曾经做过音乐教师，后跻身美容行业，现为北京某健康城有限公司的总经理。

“从 35 平方米开始，我积累了自己的第一桶金。”

C 女士有一家大型美容美体休闲中心，占地大约 3500 平方米，而它的前身只是一个面积不足 35 平方米的小美容院。那时，本金极度缺乏的 C 女士就先借钱开设了一间美容院，开始店里的美容项目极少，因为她确实不懂，于是她四处拜师学艺，慢慢的由于口碑良好，光顾的客人也越来越多，小店的生意兴隆起来。后来，她的小妹妹从家乡来到了北京，于是她索性辞掉工作，专心和妹妹一起打理美容院。

注册自己的公司是 1997 年的事情。偶然的一次机会，她在某花园发现一个拥有庞大地下室的物业，她灵机一动，觉得这里租金便宜，既可以使她的美容院扩大规模，又可以减少投资风险。于是她将这些年积攒下来的所有钱全部投入进去，开设了一家会员制的美容中心。当时京城会员制的美容中心极少，大规模专业的会员美容中心更是绝无仅有，她的店占尽了天时地利之便，再加上多年积累的经验，一下子成了北京数一数二的女子休闲美容中心。

8 有钱的感觉真好

C 女士说有一件事情令她终生难忘，刚参加工作的时候，患病的老父亲来北京看病。去作 CT 检查需要 5000 元钱，因为没有钱，父亲没有做，当时也没有把这件事情告诉她，C 女士后来知道这件事情，很受刺激，父亲体谅她的处境，但是她无法原谅自己，让辛苦大半辈子的老父亲带病又返回去。

当然，后来随着经济的好转，她把父亲接到北京治好了病，供弟弟上学念书，供小妹妹生活，由此她发现钱可以帮助很多人，也可以实现自己的目标。

所以对于金钱的看法，C 女士感慨颇多，拥有金钱对自己对别人都很重要，至少可以对自己负责对别人也负责，但是她否认

金钱与成功成正比，个人需要就是最好，只要你自己热爱自己的工作，并做得很好，你自己满足了，就够了。

9 成功就是把握住自己

C女士属于头脑很清醒的那种人，成功对于她来说就是把握住自己。

“成功本来没有定义，而且成功也属于过去式，你个人的需要是最重要的，别人怎么看你不必在乎，你自己都无法很客观地看待别人，又怎么能保证别人能够很客观地看待你？”

随着事业的发展，责任心变得比任何时候都更重要。

“如果我病了，只要手里还有钱，我就会躺着，等到病好，但现在，我不得不起来继续工作。会员制的特点就在于会员把钱预先寄放在你手里进行消费，出于这份信任，我也必须对她们负责任，我只能用不断提高的优质服务来证明我是值得信赖的。”

在商场中保持一种平和的心态很必要，不要计较得失，因为只有在宽厚、平稳的心态中才能保持头脑冷静，去除表面嘈杂浮华的东西，对事情的判断才能准确，C女士为自己设定的做人准则是：朴素、乐观、知足、平和。

家庭的贫困，经济的压力，逼迫C女士收藏自己的惰性，努力去工作，她说她真的感谢压力，这才让她不会裹足不前。即便现在她的美容中心已经规模宏大，但依然不敢掉以轻心，她多次去国外考察高水平的美容中心，掌握最新流行信息和趋势，所以她告诫正在奋斗的年轻人面对压力应该正视，要善于利用压力为自己所用。

三位女性获得事业的第一桶金很有启发性，深刻说明现代女性事业发展的快速性和无限前景，这对所有女人都是一种挡不住的诱惑，那么你就赶快开始行动吧！

第三章 制定目标： 让女性获得幸福的权利



一个人最重要的是要有一个梦想，这个梦想可以伟大，也可以很小，它由个人的个性与能力决定。然后你就可以为了实现这个梦想去努力，去奋斗。

——张 璨

陈小玲打工就是为了当老板

陈小玲由一家名列全球 500 强的美国公司，低薪跳槽到美国 ADECCO 猎头公司，负责广州地区的市场拓展工作，正当公司准备提她担任中国区总裁时，她却辞去了工作，雄心勃勃地办起了剑桥人才服务公司。她说：“打工只是创业的一种学习过程。在 ADECCO 公司我已经学习到了全球最先进的猎头服务技能。有了这份宝贵的经验，我就可以开创一个中国的猎头公司！”

1 寻求发展空间

陈小玲办起了自己的“猎头公司”，而四年前，她还只是美国 ADECCO 猎头公司的一名职员，从为人打工到自己当老板，这期间的飞跃不是言语就能说清的，它集中体现了陈小玲选择的智慧和明确的人生奋斗目标。

“猎头公司”在中国目前还是个比较新的行业，是新型的人才服务公司，是给最有价值的人才提供实现更大价值的机会，是给不缺机会的人提供更好的机会，接触的全是各行各业最顶尖的人才精英，是一项在星星中寻找月亮的工作。思想活跃、喜欢挑战的陈小玲就是被“猎头”的工作方式深深打动了，她的心狂跳不已：“这就是我要找的工作——我会一辈子把它当事业来做的工作！即使失败了，我也无怨无悔！”

陈小玲渴望在顶尖人才的“跳槽游戏”中找到全新刺激，但待遇问题却让她犹豫了好长一段时间。原来，在 ADECCO 公司相中她之前，陈小玲正在一家名列全球 500 强的美国公司工作，而该公司给她的月薪是 ADECCO 公司所给的 2 倍。俗话说“人

往高处走，水往低处流”，陈小玲毕竟不甘做往低处流的“水”。

在职业兴趣与工资待遇发生激烈冲突时，陈小玲的丈夫、广东某电视台的主持人，给了她极大的鼓励：“找工作关键是看发展前景，现在的工资损失算不了什么！”爱人的支持，使陈小玲最终坚定地递交了辞职报告。

2 开创中国的猎头公司

美国 ADECCO 公司是在纽约和瑞士同时上市全球最大的猎头公司，每年营业额高达几十亿美元，该公司 1996 年初进入中国，在广州设立了中国区总部，由于中国特殊的市场环境使得运作水平很高的 ADECCO 公司竟然在中国起步十分艰难，出现严重的水土不服，到 1999 年的 4 年间就换了 8 位中国区总经理。那段时间，陈小玲却如鱼得水，她为公司创造的营业额竟然占到了公司总营业额的 2/3。美国老板对此惊奇不已，称她为“东方女财神”。所以她一直稳坐着广州地区负责人的位子，尽管她的上司走马灯似的换个不停。

然而，当 ADECCO 公司正想提拔陈小玲做中国区总裁时，她却说：“谢谢，我不是不珍惜这么崇高的荣誉，我只是不明白到底是我靠着公司强大的后盾，还是靠自己的能力才有这样好的业绩，所以我决定离开公司独自创业。”

在 ADECCO 公司工作的经历，使陈小玲发现了一个巨大的商机：中国人才市场的混乱不会长久，外国公司对中国人才的文化背景理解不深，这就使得既懂国际运作水平，又深谙中国人才心态的本土公司具备了强大的竞争力。但是，如果不及早动手，等将来市场规范了并且外国公司已经本土化了，就晚矣，所以陈小玲雄心勃勃地办起了圣剑桥人才服务公司，希望办成符合国情的猎头公司。

陈小玲独具匠心地把公司取名为“圣剑桥”对此，她解释道：“聘用双方最需要的是沟通，而沟通最好的象征就是桥。且英国剑桥大学一直是我心中的圣地，所以就取名为圣剑桥。”

3 以诚信创信誉

陈小玲做猎头最大的“资本”就在于她的“小女人味”。她外表娇小玲珑，一说话就笑个不停——她所表露的纯真与朴实简直就像不谙世事的山妹子，所以她特别能与那些个性鲜明的杰出人才谈得投机，能让那些老于世故的老板不设防地真诚相待。她曾说：“人际关系很复杂，你只有给人真诚，才能让所有复杂的事变得简单，才能赢得别人的充分信任与合作。”

陈小玲做业务与众不同，她会找到自己的“猎物”，与之谈心交友，而不会单刀直入地问对方“想不想跳槽”。她说：“成为‘猎物’的人才都是出类拔萃的精英，他们有的是机会，大多并不想跳槽，你只有与之成为好友，才能真正明白他的长处与短处，明白他的发展潜力所在。”要想成为别人的好友，就要学会倾听，要善解人意，要学会赞美对方的长处，并委婉地提醒他注意一些不足之处。有些猎头公司一开始就与聘用双方讨价还价，或对被荐人才给予过多的溢美之词，招致用人方反感。陈小玲称此为“欲速则不达”。

猎头的工作并不是让聘用双方见面签约就算完成了，还要跟踪服务，因为双方还有3个月到1年的保证期，如果用人单位不满意，就可以“退还”，猎头公司必须在两周内迅速提供更让对方满意的候选“猎物”。如果在保证期内无法提供让企业满意的候选人，猎头公司不仅要退钱，还要承担很不光彩的评价，公司形象会大受损害。

2001年初，一位李先生找到了陈小玲，陈小玲对他的资料与口才十分欣赏，马上向一家美国大型跨国公司推荐。但当她派

出的调查人员反馈来的信息表明，李先生是个言过其实的人，其所提供的资料有“水分”时，陈小玲立即向用人单位作了如实反映。有人说陈小玲蠢，哪有到手的生意自己又“搅黄”的，最终事实帮陈小玲作出了回答：虽然这桩生意没做成，却引来了更大的生意。该公司的美国老板直夸陈小玲“做事诚实，是个好朋友”，并把该公司的几个高层职位的人选都全权委托她去物色。

4 成功的人才女猎手

总会有人不解地对陈小玲说：“你们介绍个人就要收那么多钱，不就是介绍个人嘛！”陈小玲会微笑着说：“介绍一个人本身并不值钱。如果说介绍一个高级人才给某个企业，我们收费100万元的话，那么介绍这个人的一瞬间只值1万元，但如果找到这个人并力保他在未来的工作中为企业做出贡献，这就值99万元。”

更让陈小玲头痛的是，有时某位候选人的确很适合新的公司，但他已安于现状，并不想跳槽，也不想迎接更大的挑战。对这样的“猎物”，有的猎头公司会采取迂回战术，从其老婆、孩子入手，寻找突破口，通过说服其家人来达到目的；也有的猎头公司干脆编造一些损害“猎物”形象的故事，或在其与上司中间制造误会，以达到“挖墙脚”的目的。陈小玲却对这些不屑一顾。她擅长的是“攻心战”，她会从“事业第一”还是“金钱第一”等讨论入手，慢慢激发“猎物”的挑战欲，有时甚至采取“请将不如激将”的心理战，让“猎物”愉快地“就范”。

许多大公司得知陈小玲“猎头”后都会有意见，但陈小玲认为：“你的人才走了，就说明你的公司在用人、留人方面出了问题。你应该在人才没被‘挖走’前时时反省，好好改善用人制度。”陈小玲还会善意地指出这些被“猎头”的单位在用人上的得失，向其提供用人制度改革计划，这样大家“不打不相识”，

2012.11.15

最终成了好朋友。

陈小玲并不赞成人们轻易换工作，这一点很让人意外。她认为真正的猎头并不是“挖墙脚”，而是在聘用双方都有“夫妻之缘”时才开始采取行动，所以对于那些上门来的高级人才，她总会习惯性地问其3个问题：

“现在的工作是否开心 ”

“在目前的职位上有没有学到东西 ”

“薪酬待遇是否满意 ”

只要想跳槽者在这3个问题中有一个回答“YES”，她就会对他说：“你不是十全十美的人，世界上也没有十全十美的公司，所以你暂不要跳槽！你最好先反省一下自己。”

陈小玲认为，现在的高级人才跳槽主要不是为了薪水，而是要寻求更大的发展机会。“做一艘航空母舰上的螺丝钉，还是做一个舢板的船长呢 高级人才常常会选择到能变成大船的舢板上去。”

“做猎头这一行，需要鹰的目光，狗的嗅觉，兔子的耳朵，羚羊的速度，人类的大脑和火热的心”。

这就是陈小玲，一个有着多彩事业、怀有宏伟心愿而又以诚信持业的女性，她正目标明确地向成功走去。

“打工”皇后吴士宏的事业野心

吴士宏在中国经理人中，被尊为“打工皇后”，她创下了几项第一：她是第一个成为跨国信息产业公司中国区总经理的内地的女人；她是惟一个在如此高位上的女性；她是惟一个只有初中文凭和成人高考英语大专文凭的总经理。她说：没有一点野心的人，肯定是成不了什么大事的。

1 成功缘于努力

吴士宏，一个从奴隶到将军的女性，一个其貌不扬却名声在外的女士。她不平凡的经历令世人感悟，同样她的成绩也令世人瞩目。

吴士宏生于 20 世纪 60 年代，满蒙汉三族血统。曾为北京椿树医院护士。用吴士宏自己的话说，十几岁时她除了自卑地活着，一无所有。

“毫无生气甚至满足不了温饱，离传奇与辉煌实在是太远了，远得你根本无法将它们联系在一起。”

1979 年到 1983 年，吴士宏得了白血病，由于一次又一次的化疗，她的头发几乎掉光。大病过后，吴士宏才忽然觉得：自己的生命只能重新开始，因为生命也许留给她的时间并不宽裕了。也许就是从那时开始，吴士宏开始萌发了她一点点的野心：要做一个成功的人。倔强的吴士宏从此以顽强的毅力开创自己的新生活，她仅仅凭着一台收音机，花了一年半时间学完了许国璋英语三年的课程，同时也拿到了走向新生活的“入门证”。在 80 年代，自学可谓时代的先驱者，而更代表吴士宏魄力的举措就是谋

求一份新的职业。

她自学高考英语专科，在她还差一年毕业时，她看到报纸上IBM公司招聘，于是她通过外企服务公司准备应聘该公司，在此前外企服务公司向IBM推荐过好多人都没有被聘用，吴士宏虽然没有高学历，也没有外企工作的资历，但她有一个信念，那就是：“绝不允许别人把我拦在任何门外！”

吴士宏来到了五星级标准的长城饭店，鼓足勇气，走进了世界最大的信息产业公司IBM公司的北京办事处。

面试像一面筛子。两轮的笔试和一次口试，吴士宏都顺利地能过了严密的网眼。最后主考官问她会不会打字，她条件反射地说：“会！”

“那么你一分钟能打多少”

“您的要求是多少”

主考官说了个标准，吴士宏马上承诺说可以。因为她环视四周，发觉考场里没有一台打字机，果然，主考官说下次录取时再加试打字。

实际上吴士宏从未摸过打字机。面试结束，吴士宏飞也似地跑回去，向亲友借了170元买了一台打字机，没日没夜地敲打了一星期，双手疲乏得连吃饭都拿不住筷子，吴士宏竟奇迹般地敲出了专业打字员的水平，以后好几个月她才还清了这笔对她来说不小的债务，而IBM公司却一直没有考她的打字功夫。

吴士宏就这样成了这家世界著名企业的一个最普通的员工。

在IBM工作的最早的日子里，吴士宏扮演的是一个卑微的角色，沏茶倒水，打扫卫生，完全是脑袋以下肢体的劳作。她曾感到非常自卑，连触摸心目中的高科技象征的传真机都是一种奢望，吴士宏仅仅为身处这个安全又解决温饱的环境而感宽慰。

然而这种内心的平衡很快被打破了，有一次，吴士宏推着平板车买办公用品回来，被门卫拦在大楼门口，故意要检查她的外

企工作证。吴士宏没有证件，于是僵持在门口，进进出出的人们投来的都是异样的眼光，她内心充满了屈辱，但却无法宣泄，吴士宏暗暗发誓：“这种日子不会久的，绝不允许别人把我拦在任何门外。”

还有一件事重创了吴士宏敏感的心，有个香港女职员，资格很老，她动辄驱使别人替她做事，吴士宏自然成了她驱使的对象。有天她满脸阴沉，冲吴士宏过来：“Juliett（吴士宏的英文名），如果你要想喝咖啡请告诉我！”吴士宏惊诧之余满头雾水，不知所云，她劈脸喊到：“如果你要喝我的咖啡，麻烦你下次把盖子盖好！”吴士宏恍然大悟，她把吴士宏当作经常偷喝她咖啡的毛贼了，这是人格的污辱，吴士宏顿时浑身颤栗，像头愤怒的狮子，把内心的压抑彻底地爆发了出来。事后吴士宏对自己说：有朝一日，我要有能力去管理公司里的任何人，无论是外国人还是香港人。

自卑可以像一座大山把人压倒而让你永远沉默，也可以像推进器产生强大的动力。吴士宏想着要改变现状，把自我从最底处带领出来。她每天比别人多花6个小时用于工作和学习，于是，在同一批聘用者中，吴士宏第一个做了业务代表。接着，同样的付出又使她第一批成为本土的经理，然后，吴士宏又第一个成为IBM华南区的总经理，这就是努力的回报。

2 扬名微软

1998年2月5日，经历了5个多月的双向选择，吴士宏把签字协议传真到微软公司总部的时候，她发现，这正是她想做的！微软公司的上司对吴士宏说，你就是为微软生的，微软公司虚席以待，“微软（中国）公司总经理”这一职位为她等了将近半年。而吴士宏选择微软，是因为它正迎合她的梦想：要么把中国公司做到国际上去，要么把国际公司做到中国来。微软恰恰把

执掌中国业务的金印托付给了吴士宏。同时，微软公司那种生生不息的创新拼搏精神、浓厚的危机感和她的个性也有某种深层的契合吧。

吴士宏选择了微软，称自己将面临“三大挑战”：“第一当然是履行总经理职责，全面做好业绩；第二，我必须尽快地了解这家公司，了解它的人和产品。”可它对吴士宏来说是一片陌生的领域，因为她从来没有做过软件；第三是这里的人会不会接受她，这家公司能不能接受她。

吴士宏在加盟微软之后，一直在广纳贤士，厉兵秣马。吴士宏把自己到微软中国之后最大的成就归结为，搜罗了一大批本地的管理和业务精英，也由此构筑了微软中国走向“未来之路”的坚实基础。吴士宏表示，微软今后要多做一些形象重塑的工作，并和社会各个阶层进行有效的沟通。吴士宏准备以大刀阔斧的气势迎接新的挑战。

吴士宏对于微软在中国的发展有独到的见解，她认为，微软要在中国成功，必须充分理解中国的政策和方向，要配合中国市场的需要。不能一味自行其是，认为自己产品好，在其他地方成功，在中国也就一定能轻而易举成功。事实是，中国今天已经强大到可以说“不”的时候了，所以微软一定要去认真地理解、了解怎样的策略才适合中国的社会和市场，对这个国家有好处，公司才能有发展的基础。

正当吴士宏开始她雄心勃勃的形象重塑计划时，老天显然不帮忙，5月里发生的突发事件显然加剧了吴士宏与微软高层的矛盾，也使吴士宏更进一步开始反省自己的选择。微软状告亚都的官司，微软在中国的“大棒政策”一方面使得一部分中国用户风声鹤唳，另一方面媒体的火上浇油，也从潜意识里激发了普遍的反微软浪潮，可以说，当时的吴士宏处于内外交困中。6月18日，吴士宏出于个人原因决定辞去总经理职务。吴士宏急流勇

退，不难想像当时微软中国和吴士宏作为其掌门人的窘迫。

3 加入 TCL

吴士宏永远是优秀的，她具有高瞻远瞩的目光、干大事的勃勃雄心，同时还善于总结与分析，从而找出相应的路径。1999年10月11日，对于吴士宏来说也许是等待已久的一天，下午在凯宾斯基饭店，各路媒体记者云集，TCL在这里举行了隆重的新闻发布会，欢迎吴士宏加盟 TCL。吴士宏幸运地被国内著名的家电企业 TCL 看中，并许以重任——TCL 集团常务董事、副总裁、TCL 信息产业集团公司总裁。

国内的一些家电企业都在向互联网靠拢，有人在做手机、PC，有的人为了提高工作效率在做行业 BTOB 电子商务平台，吴士宏的目标与他们不同，吴士宏的方向是“缔造中国信息家庭的新生活”，要为每一个中国家庭提供全方位的信息产品及服务，使每个家庭与互联网紧密结合。她想，一个战略能帮助企业成功就是好的战略。至于她自己，是要从以产品为中心，以市场为导向变成以最基层最终端的消费者、花钱的单元——家庭为中心，进入到家庭的生活中，但没有离开家电这个基础。从单独以产品为中心，变成以最终用户和家庭为中心，这是她与别人战略不同的地方。所以不再单纯分析各个产品的份额、市场空间、价位和技术走势，而是换一个角度，把偌大的世界里的一个个产品挑出来，再找到其作为家庭世界的中心的地位，这是不是听起来有点狂妄？其实，TCL，一直在这里面奋斗着，有这个基础。他们的所有产品都有一个共享的资源，那就是 TCL 的品牌，但大家对 TCL 的认识基本上都是在家电，所以各个产品以自我为中心，在那个产品区间那个市场里和所有最强的对手在竞争，各自为战，相互没有联系，也就不能互相支持成更大的“势”；想联系起来就要凭信息，凭网络化和终端家庭的实现，

WILEY-INTERSCIENCE

在家庭里、在小区里形成气候，但不能硬性结合，一夜之间把所有产品销售部组合在一起。要让专业的卖彩电的学会卖电脑，吴士宏的战略是全方位的资源整合，这也是最大的挑战。

别人都认为吴士宏的角色是使 TCL 向互联网方向转型，但吴士宏本人却认为是拓展。她认为转型就是原来的产业不做了，拓展则是她保持主持的业务，但跟着它出生新的业务，把她提升起来，吴士宏他们仍然在这个产业里，但不再是“夕阳”。做增值服务也是配合整体的拓展战略，这个增值服务如果不在吴士宏的主业上附着的话，根本没有载体，做也没有意思。现在人家问她做什么，她就说做家电，“我不觉得这是夕阳产业，我觉得很得意。”

这就是吴士宏，一个野心勃勃的传奇女性，中国信息产业界的顶尖人物，成也好，败也罢，吴士宏都会按自己选择的路走下去。

从今天开始拟定人生计划

成功的女人最为重要的一点就是，明确自己是怎么样的一个人。而对于许多女人来说，关心自己在别人心目中的形象甚于关心自己本质上的形象。

下面为你提出三个问题，在你的回答中你也许可以慢慢弄明白你自己真正的本质。

1 赚钱是不是你的惟一追求

“你是否注重金钱甚于自己的生活、家庭和朋友？”

从你的答案中可以衡量出你对金钱的真实态度，成功的女人往往或多或少地为金钱所困扰，毋庸置疑，金钱在生活中的地位日益重要，甚至到了“无钱寸步难行”的地步。

但是金钱本身是毫无意义的，只是在与物的等价交换中才显示其价值所在，它只是一种流通手段与媒介。因此，从一个女人使用金钱的方式中可以看出她的人生观与价值取向。

对于一个白领女性来说，虽然形象很重要，但当家中的壁橱已堆得满满的时候，一套“Versalc”时装就远不如一项专业技能培训而更具有价值。

你可以认为自己是成功的，是富有的，并且为此而感到高兴与自豪，但是不必像许多女人一样整天为金钱而感到烦恼，因为事业的成功已经让你的自尊心得到满足了，对于金钱的烦恼只能让你困惑和阻碍你晋升之路。

女性应保持这样一种心态：金钱，乃至事业成功并不能代表一切，它仅仅是生命中的一个点缀而已。

2 你喜欢什么样的生活

你愿意做一个贤妻良母，还是更愿意做一个白领丽人？

世上女性各不相同，也各有千秋，正如百花园里的鲜花，虽各个鲜艳夺目，但其中没有完全一样的。有沉静之美，有雍容之美，有激艳之美，也有凝远之美。

有的女人愿意过紧张刺激的生活；有的女人却喜欢一本书、一杯茶，依偎于心爱的人怀中那种舒适闲逸的生活；有的女人喜欢在商界纵横驰骋，在朋友中高谈阔论；有的女人却喜欢一个人静思默想，在春花秋月的平淡中感悟人生。

于是，这就面临着一个抉择的问题。事实上，要想有所取，就必然有所舍，而人生目标、人生理想这类大问题更应勇于取舍。

相信大家都知道这样一个故事：“一个男人驾着一条船，上面坐着他的母亲和妻子。船翻了，母亲和妻子都落水了，并且她们都不会游泳，这个男人于是便面临着一个残酷的选择，是救母亲还是救妻子？”

我们可以把这个故事的主人公换作一位职业女性，而溺水的是她的家庭与事业，可见这个抉择是非常难于做出的。

的确，我们把问题偏激化了，生活中鱼和熊掌都能兼得的事并不是没有，然而从我们生活周围的事例来看，这种可能确实是微乎其微的。

3 你是个什么样的人

这个问题很难回答，也无从答起，但同时也很好回答，你还可以这样回答：“我没有想过这个问题。”或“我觉得无法回答。”

确实，很多的女人没有仔细地想过这个问题，但是，真正明

白自己的能力和什么才能使自己得到满足，是取得成功的一个重要因素，这其中就包含了人生目标的问题，即追求使自己满足的东西。

4 制定事业与个人远与近的目标

人生目标就如同一个美梦，梦里有她想要的各种东西。这就会激励她去奋斗、去追求，会使她改写现有的人生。

目标可分为两种：一是人生的大目标，即30年后你希望成为什么样的人；二是中短期目标，即一年之后你应该做些什么。而这两点你都应该有一个明确的认识，并且做出自己的选择。

人生大目标就像你生活中的总纲，自从定起就支持你今后的工作与生活，当你从一名妙龄少女到皓首老嫗，人生的大目标都会指引着你渡过一个又一个难关，走向一个又一个的成功。

如今的世界瞬息万变，人生漫漫几十年，谁也无法预料几十年后的自己将会是怎样一副模样。情感、事业、家庭，无一不时刻拨弄着女人脆弱的心弦，尤其是年轻的女人们，更不知如何去预料和把握未来的世界。

在这种茫然无措的情况下，人生目标的确定尤为重要，有了人生目标，你的人生才会变得明确而有意义，也就不再害怕漫漫长夜、世事的变迁和身世的坎坷。

无法知道自己能否做到最好，就尽力让自己做得更好。

正如庞大的计划会有许多细节一样，你还必须制定出中短期的目标规划，否则，人生的大目标就只是空谈。一个看起来很大的梦想，只要把它当作最终目标，并且分步细化，使它变为中短期的目标，那么就比较容易实现了。

对于追求成功卓越的人来说，中短期目标的确立，几乎是必作的功课，因为它能够指引成功的方向，激励奋斗的意志，鼓舞开发各种潜能，使你能顺利地走向成功卓越之路。

首先确立事业目标、事业目标也可分为长期事业目标，短期事业目标。长期事业目标，暂定为 10 年之内，在 10 年内你希望自己的事业或专业达到什么程度，比如说你希望身居什么样的职位？你希望有什么样的头衔？你想挣多少钱？你想有多大的自主权？你想在什么样的公司或机构里工作？或者，你是不是想当老板？你不想想要一个转角办公室？有专职司机给你开车送你上下班？你不想想要名声、地位、政治权力，富甲天下？列出一张表，列出你在 10 年中希望在事业上所获得的一切。

短期事业目标，暂定为 5 年之内，也是你想在事业或专业方面发展到什么程度，但这些目标要比长期事业目标更为具体，能更快实现，比如说你想要晋升吗？什么类型的呢？一个新的工作吗？什么工作？加薪？加多少？你想在自己感兴趣的方面奋斗一个博士学位吗？搬迁到另一个地方去？哪儿？从事一个全新的不同的工作？什么工作？

其次要确立个人目标，长期的个人目标可以是诸如：你想结婚吗？和你现在的丈夫离婚？生儿育女？生几个？你想住在哪儿？郊区？乡村？城市？国内的另一个地方？另一个国度？你想过一种什么样的生活方式？你想和你的丈夫分享更多的活动吗？想旅行吗？想收集艺术品吗？找个情人？参加乡村俱乐部？等等这类较为长远的打算。

同样列出一张表，写下你想在 10 年后实现的个人生活状况。

短期个人生活目标，可以是这样一些问题：

你想结婚吗？你想建立恋爱关系吗？和目前你生活中的男人断绝关系？堕入情网？你想怀孕吗？进行一次整容？搬家？多交几个朋友？戒烟？找个可靠的人来照料孩子？减肥 15 磅？禁止你的家庭干预你的生活？让你丈夫分担家务？买新房子？更加独立？

把这些打算一一记录下来，以便随时察看。

虽然有了这些长期、短期目标，但还不能算完善，还要做目标分析，毕竟这些选择只是暂时的，随着时间的推移，你也许会想作一些改变。即使你在两周内没有想过你的分析，可你的大脑一直在不断地进行思考，在评价你已写下的东西，在进行增加或删减。学者弗洛伊德把这个过程叫做“无意识工作”。

按照你所希望的作出改变，然后确定四个组中每个组里对你最为至关重要的一个目标。把两个最重要的个人目标和两个最重要的事业目标写下来。接着，再确定哪一组目标对你更为重要些。

把这些选择都补充到你的目标分析中去，现在比起两个星期以前，你对自己了解得更多了。你明白了你对生活的期望是什么，当你面临选择时，你可以在了如指掌的基础上作出决定。你知道你希望的是什么，你可以把你自己放在第一位。

不要让自己成为目标的奴隶。目标只不过是未来的一个指南而已——而且还是一个临时的指南。人会改变的，目标也会改变。

目标分析会使你的目标和价值观在不断地改变。会帮助你作出选择，会使你更加接近你的新目标。有了完善的目标，剩下的就是向目标发起冲击。

5 选择实现目标的正确方法

目标与现实之间隔了一条河，有的深，有的浅，有的平静，有的汹涌，具有许多不可测的因素。如果要跨过去，就必须考虑过河的方法，若你不管自己是否会游泳，也不管河流究竟有多急、多深，只是凭着勇气硬闯，那样，就可能面临被淹死的危险。所以，应该考虑最佳方法，要制订最佳的行动计划和策略。

所谓最佳策略，就是根据实际情况，能够最大限度地发挥本

DE
FIN
E
M
Y
S
E
R
Y

身能力的策略。世界上没有什么简单的公式和方法能让你做出最佳行动路线的选择，必须凭着自己对目标、难题和现实的认识分析，凭着自己的经验、个性去灵活决定。

但是，在现实中，大多数人其实并没有选择最佳的路线，而往往是采用一般的策略，甚至是一些笨拙的方法。她们几乎没有比较，没有计划，而这实际上就是没有选择。由于一般策略与最佳策略有着比较大的差异，所以选择最佳的路线与策略就显得十分重要。

但是一个人不论怎么聪明，思路也容易闭塞，所以最好集思广益，借助他人的智慧，要善于向有经验的人学习、咨询。如果只有你一个人的时候，最好借助纸和笔，模拟不同的角色，从不同的角度进行探讨。

如果你的目标比较大，范围比较广，那么在考虑行动路线和策略的时候，就可以采用化整为零的办法，将大目标分解，细化为一个个小目标。

这样，即使一件很难的事情，也会变成一个容易做到的小事，一个大目标也就变为一个个现实的小目标了。比如，你确定在今年内创办一个企业，这虽然是个短期的目标，但是如果将这个目标细化为筹集资金、寻找租用场所、申报登记注册、购买有关设备、招聘人才等小小的目标步骤，行动起来就很方便。

这样，将目标层层细化，你就可以从容从容地根据计划来行动，每次完成一个小的细节，逐渐地你就愈来愈接近成功了。

确定人生定位的战略操作性

人生战略的提出，就是你向实现人生理想的进军吹响了号角。

人生战略不应是虚无飘渺的，应具有可行性，即它是现实的，是经过努力奋斗可以实现的。

但是，我们怎样来确定自己的个人战略呢 以下几点是必须注意的：

要与社会需要相适应。脱离社会的设计只能是“空对空”的梦想而已；

要与自己的兴趣、爱好、年龄、社交层次、能力、知识水平等主观因素相适应；

要有具体而明确的最后结果；

要有适合满足条件的环境支持。

以上四点总结起来无非是“实事求是，莫做空梦”八个字。

这里所提的“战略”具有特定意味，并不是军事术语，是指用正当而合理有效的手段来实现对个体来说带有积极和先进性的目标，此时，它具有一种理想性、崇高性和实用性。

人只有有了梦想、有了目标，人生才会变得充满生机。一切似乎都清晰、明朗地摆在你的面前。什么是应当去做的，什么是不应当去做的，为什么而做，为谁而做，所有的要素都是那么明显而透澈。

当今的企业，需要基于其经营理念而决定其 CI，进而赋予全体员工一个统一的努力方向。同样的，作为个体的人来说，也要给自己一个奋斗的方向，确定自己的 LI (Life identity)。

第三章 制定目标：让女性获得幸福的权利

JOHN WILSON

脑力与其外在表现能力有很强的关联性，而且能力也必须依靠脑力的开发才能显现出来。脑力开发的程度越大，那么体现在外的能力就越大，成功的几率也就会越大。

制定有效的“人生战略”，就是要以实际行动来开发脑力的潜能，以求达到最佳的状态、获得最丰硕的成果。要开发自己的脑力，必须要有一套行之有效的办法，尤其是当你遇到困难，对自己的能力产生怀疑时，就更需要这样的一个有效的方法。由眼前着手，坚实地执行自己所定的“人生战略”，将其化为生活的一部分，就能够达到所期望的结果。

而更重要的是，要将“人生战略”化作一种习惯，自然地存在于脑海之中，时时刻刻与生活结合在一起。另外，还必须经常要有新主意、新想法，勤于动脑筋，从微小的细节激起丰富的想像力，经常地刺激导致灵感的迸发，这样也能有效地帮助开发脑力的潜能。

把目标作为人生永远的航灯

人们一旦有了梦，或是有了一个理想目标，自然而然地就会为了它而发挥最大的心力去达成，那是人性发挥最大光辉的时刻。这是一个“自己选择自我生活方式的时代”，人生，就如同每个人拥有的一块田地一般，用它来种什么，全看自己。

巴纳特·巴尔基的母亲，就说了下面的话，为他卷紧了发条，“没有人比你更优秀，但是，倘若你不做番事业来证明，那么，你与别人也是毫无差异的。”

戴尔·卡耐基说过：“人必须热衷于献身于远大的目标。这目标，不仅是为满足成功的利己心而为，还必须包含有理想。只有合理的计划才能给人带来最高的报酬及尊敬。”

卡耐基还说：“当你追溯至原点去思索时，人生的一切无非基于个人的梦想和目标。拥有更美好的人生，得先给自己一个奋斗的方向，决定自己的生活方式，这是幸福的起点。”

不能保持正确目标而奋斗的人，就有如玩耍得意而消沉的儿童一样！他们不知道自己所要的是什么，总是撅着嘴。

心中拥有目标，给人生存的勇气，在困苦艰难之际赋予我们坚韧不拔的毅力。有了具体目标的人少有挫折感。因为，比起伟大的目标来说，人生途中的波波折折是微不足道的。

假如就寝之前有令人操心的问题，可能隔一夜醒来便茅塞顿开，迎刃而解。那是因为我们虽然已经入眠，但心底深处仍在思考有关事情之故。

其次，由于目标存在脑海某处，所以即使我们从事别的工作，潜意识里依然暗自思量图谋对策，遂在不觉之间接近目标，

第三章 制定目标：让女性获得幸福的权利

终于梦想成真。拥有目标的人成功的几率，无疑比缺乏志向的人要高。

甚至有资料显示，心中拥有目标的人会比较长寿。因为，他的生活可能会更有情致和规律。对于自我人生怀抱崇高的关切感，将会带给我们生命的活力和气势。这就意味着，目标激励人心，产生活动的能量。

再者，中途目标好像攀登阶梯一样，循序渐进为宜，尽管前途困难重重，也要自我激励，不断做出更大的挑战。当时认为不可能做到的事情，往往几年之后，出人意料地简单地达成了。

当我们订立目标努力达成之时，将会觉得好像凡事无不顺遂己意；当我们奋发图强积极进取之时，一切都将变得时来运转左右逢源。

当然，行进的路上，不可能完全一帆风顺，有时也得含辛茹苦。无论遭遇多少打击，都要百折不挠，永不气馁，勇往直前，坚持到底。一个怀抱鲜明目标的人从不叫苦，凡事总是默默耕耘。

虽说某种偶然可能开创个人命运，不过对于有目标取向的人而言，与其相信偶然，毋宁掌握必然。虽然“机会”公平照顾世上每一个人，但缺乏目标的人却只能是眼睁睁地看它溜掉。

心中拥有目标，便会使自己不会太留意与之不相关的烦恼。

一个人的注意力是有限的，一旦我们全身心地为自己的目标而努力，去冥思苦想时，其他的事情是很不容易在脑子里停留的。

心中有了目标，人就会专门找一些相关的麻烦来解决，以便使自己为实现目标而进行一些必要的训练，这样，便在不知不觉中培养起了积极的人生态度和勇于迎接困难的优良品质。

人的一生如果只有几十年，倘若我们在睡眠中消磨三分之一的时光，那么，实际可以用来行动的时间，不过是 56 万小时罢

JOHN B. MAXWELL

了，而如何运用这 56 万个小时，全看你自己决定。只能过一回的人生，只有 56 万个小时可以运用，所以每一分、每一秒都弥足珍贵，不容浪费。那么，该怎么做才能有效地运用时间而不浪费呢？人的存在有许多不同的要素，哪些是重要的，哪些是不重要的，全由个人来决定，由自己来决定取舍之间的标准，所以说想要过理想而无憾的人生，先拟一个清楚、明确的人生目标是很重要的。

人一旦有梦想有目标，自然就会为了实现它而发挥更大的心力，人生的光辉至此昭然可见。为什么呢？在为实现理想而奋斗的过程中，人生的乐趣昭然若揭，而生活就会更加活力充沛，此时人类原已潜在的能力也会得到发挥。经常有意识地创造出这样的情势，使人生更成功、更丰富且充满乐趣，而这就是所谓的目标催化作用。

皮尔旁特·摩根在那本分析性的著作中说，一个人去做一件事，通常是为了两种原因：一是目的性，二是听来动听。

每个人本身都曾想到那个真正的原因——目的性，我们用不着强调它。但是，我们每一个人，在心底里都是理想主义者。

让我们再一次回到人生的基点上。

人的一生不外乎是为了幸福而奋斗一生，而奋斗则需要坚固的信念——自己理性选择的目标的支持。

我们要奋斗，应该建立自己的信念，无论是为学问、为事业、为社会、为民族都应确立自己的信念。这里有几种必备信念：

认识清楚。

坦白无私。

诚实不二。

刻苦自励。

持之以恒。

这五种信念（目标）缺一不可，认识是一种目标，你对于这

件事情必须有清楚的了解。奋斗是一种行动的昭示，你应明白奋斗的主体只能是自己，这是确定个人战略的中心。

试问，有几个人能自信正在享受人生之乐呢？又有多少人能够清楚说出，自己最感到快乐是什么事呢？令人意外的，这个看似简单的问题，却没有多少人答得出来。谁都想过幸福的人生，但是，什么样的人生才称得上是“幸福”呢？该怎么做才能得到幸福呢？能够明确回答出这个问题的，大概也没有几个人吧？

然而，如果对这个问题模糊不清，就绝不会知道明天该采取什么行动，该怎么做才会更充实。即使是实行“完全包裹”式的生活，别人所能提供的仍有其限度，不可连日常生活都为你包裹下来。

自己想做什么？想过怎么样的人生？自己和别人、社会想保持何种关系？在哪一种状态下会让自己最满意？这些都是事先应该要考虑的，也就是说，要先确立自己人生的方向及目标。这就像是企业集体，基于其经营理念而决定其CI（综合文化）形象，进而赋予全体员工一个统一的努力方向、一致意念。同样的，人也有必要给自己一个奋斗的方向，决定自己的个人生活方式。

当我们在思索人生的一切时，追溯至其原点，无非基于个人的梦想、目标。当然，在我们实现梦想的过程中，也不能无视于社会的存在。由于每个人所看着的、所希望的，都因其成长的文化背景、环境、宗教而有所不同，自然每个人的个人生活方式也就迥然不同，这是自己的主张，也是自我文化的确立，与其让自己的个人生活方式轻易实现，倒不如增加一点困难度和挑战性，那么，人生将会大有乐趣。

具体而言，锁定人生的目标，赋予更重要的梦想、目标及价值，再向目标迈进，这就是自己的生活方式和人生道路，人生幸福就从这设定的最高战略开始！

测验：你具有远见卓识的人生目标吗

一个非凡的人，必定具有远见的卓识，能从细微处窥见大局，能看出事情发展的趋势，看问题也比别人更深入，你有远见卓识吗 你能看到大局吗 你能看出事情发展的可能性吗 你看问题深入吗

1. 你理解问题较他人深入吗
 - A. 我总是这样；
 - B. 我有时有这种经历；
 - C. 不，我还没有达到这一点。
2. 你能从大局中看到他人忽视的微妙情况吗？
 - A. 很难；
 - B. 能，我擅长的就是这个；
 - C. 偶尔，不确定。
3. 你有别人根本不理解的想法吗？
 - A. 从来没有；
 - B. 经常有；
 - C. 偶尔有。
4. 你认为自己的思想很前卫吗？
 - A. 不，一点也不；
 - B. 在一定程度上；
 - C. 毫无疑问。
5. 你会因为人们跟不上你的推理而不耐烦吗？
 - A. 不，还没有发生过这样的事情；
 - B. 有过，但不经常；

- C. 会，我就是这样。
6. 你认为自己具有远见卓识吗？
- A. 对，我认为有；
- B. 不，我不能这样说；
- C. 只限于某些方面。
7. 好点子不断在你的脑海里涌现吗？
- A. 是的，常有的事；
- B. 很少；
- C. 偶尔。
8. 你常常发现自己在创造新概念吗？
- A. 没有这种情况；
- B. 有，始终不断；
- C. 偶尔。
9. 有人认为你常会说些新鲜而有独到之见的观点吗？
- A. 我认为是这样；
- B. 不，我怀疑；
- C. 我说的是别人知道的东西。
10. 你认为自己是发明家吗？
- A. 不，我不能这样说；
- B. 当然；
- C. 有时可能是。
11. 你常常对外谈论你的思想吗？
- A. 是的，经常；
- B. 只有一两次；
- C. 不，没有的事。
12. 曾因为思想超人遭人误解而感到特别沮丧吗？
- A. 我没有出现过这种情况；
- B. 是的，它令我非常烦恼；

- C. 没发生过。
20. 你认为你的思想会促进世界形势吗
- A. 我希望这样；
- B. 没有把握；
- C. 肯定会。
21. 你能创造概念使现代科学、数学或者哲学发生根本性变化吗？
- A. 当然；
- B. 可能；
- C. 我想不会。
22. 你是那种能以自己的观点改变人们对艺术的艺术家的看法吗？
- A. 是的，我一生都为此而努力；
- B. 不，我不是这种人；
- C. 我希望这样，但不能肯定。
23. 你认为你具备天才的种子吗？
- A. 我怀疑；
- B. 我想可能有；
- C. 我每天都对自己这样说。
24. 你的思想在你有生之年会得到承认吗？
- A. 也许不会；
- B. 也许；
- C. 他们最好是承认。
25. 你被世人肯定了吗？
- A. 部分而已；
- B. 我认为得到了；
- C. 肯定了，但是将来我会得到更多。

评分方法

题号 \ 计分	1 2 3	题号 \ 计分	1 2 3	题号 \ 计分	1 2 3
1	C B A	10	A B C	19	C B A
2	A C B	11	C B A	20	B A C
3	A C B	12	A C B	21	C B A
4	A B C	13	A C B	22	B C A
5	A B C	14	B A C	23	A B C
6	B C A	15	B C A	24	A B C
7	B C A	16	A C B	25	A B C
8	A C B	17	A B C		
9	B C A	18	B A C		

测试分析

70 ~ 75 分

你真棒! 你具有远见卓识的眼光, 潜力无穷, 思想超前, 是个天才种子。

65 ~ 74 分

你认为自己有远见卓识的眼光, 但对自己总还有一些怀疑。

45 ~ 64 分

你的见识真的不足以使你成为天才。你有不错的想法, 但最终你知道你不是一个天才。

44 分以下

不要放弃日常工作。

为着目标包装自我才能

现代女性要充分认清自己的兴趣、才能所在，更明白一点说，要清楚自己的现有才能，并要对现有才能进行重新包装，使之能与社会需求相适应，为自我找到正确的事业发展之路。

1 创造艺术才能

现代女性如果具有交流沟通、媒体公关，表现艺术以及建立客户关系、技术指导等方面的才能，那么就可以从事写作、编辑、绘画、演讲、模特等方面的工作。

2 生意细节才能

如果具有组织、协调、加工、跟进和控制、评估、信息管理、处理行政程序等方面的才能，那就可以从事书记、记账、会计、行政、电脑操作、面视、索赔、统计分析等方面工作。

3 人道主义才能

如果具有协同一致式管理、服务定位、交流、激励、培训和监督方面的能力，那就可从事看护儿童、辅导、教会、社会、保育、治疗、搬家服务等方面工作。

4 社会服务才能

如果具有动员劝说、协调人际关系、建立商务关系等方面才能，那么可以从事零售、房地产和技术产品销售等工作。

5 销售经商才能

如果具有建立和维护生意来往、交流、公关方面的才能，那么可以从事：社会、娱乐场所、食品业、美容、美化、顾客服务、侍候、乘客服务等方面工作。

6 体育运动才能

如果具有做决策、解决问题，培养、指导工人，创造有激励作用的工作环境、制定目标、管理成果、管理产量等方面才能，那么可从事体育运动的教练、指导，担任体育比赛裁判等工作。

7 种植养殖才能

如果具有计划、组织、合作、技术应用和监督、成果、产量定位、解决问题，做决策、跟进和控制的才能，那么可从事种植、养殖、动物服务、苗圃看护、特殊育养等方面工作。

8 领导影响才能

如果具有管理信息、处理权力与责任、对结果和产量负责、与公众媒体打交道的才能，那么可以从事教育、图书馆服务，社会研究、法律、政治、公共关系，健康和安服务、资金筹措、交流等方面的工作。

9 科学技术才能

如果具有数学才能、技术应用、监督、设计和使用理性程序、解决问题、做决策等方面才能，那么可以从事物理生命科学、图书馆技术、医务工作等方面工作。

现代女性如果真能处理好才能与市场需求之间的关系，那么个人潜能将得到最大程度的发挥。

采取步步为营接近美好目标

1 大目标尽量远大

目标愈高远，人的进步就会越大。

很多人都有这样的一个体会：当你确定只走一公里的时候，如果走完了 0.8 公里，你很有可能让自己松懈下来，因为反正就快要到目标了，而且有一些累了，所以慢些快些也无所谓。

但如果你所确定的目标是十公里，你就会加倍地重视，作好思想准备和其他的完善工作，然后再开始起程。在行进中，你会注意自己的速度、节奏与步伐，不断地启动自己的潜在力量。

这样走了七八公里之后，你也不会因为累或其他原因松懈下来，后面的冲刺还十分重要，一不小心就会前功尽弃。因此，可见设定一个远大的目标，不仅能够帮助你掌握自己，还可以最大限度地发挥你的潜能。

所谓远大的目标，无非是要考虑更多的人更多的事，在更大的范围里解决更多的问题，将自己提升到一个更高的层次。

比如“做一个社会活动家或政客，为人类的和平繁荣而奋斗”。

“做一个律师，为健全国家的法制，维护人民的利益而努力”。

“做一家大公司的总裁，为国家经济腾飞作一点贡献”。

“做一名教育家，为提高人民的普遍素质而不辞辛劳”。

因为渴望去干一番大事业，让自己达到成功的极限，这就需要拥有更多的知识、技能，有些甚至要有所舍弃，在这些过程之

中，会强迫自己不断地学习，去适应，就会逐渐地变得具备超于常人的知识、能力、胸襟，而结果便是：将逐渐取得自己的成功，得到旁人的尊敬和认同。

另一方面，由于远大目标是毕生的志向，需要一生的努力，所以，它不要求十分详细精确，尤其是对于成功经验不足，阅历不深的年轻女性来说，更是如此，随着经验的充足，阅历的加深，阶段性目标的实现，才能对远大目标有一个完备而清晰的认识。

因此，人生的远大目标，可以不要求详细、精确，只要有一个比较明确的方向和大致程度要求就可以了。

2 中短期目标要有挑战性、可行性、明确性与限时性

心理学实验证明，太难或是太容易的事，都不容易激起人的兴趣和热情，只有具备一定的挑战性，才会使人产生冲动的激情。

中短期的目标是现实行动的指南，如果大大地低于自己的实际水平，根本不能发挥自己的能力和那么，是没有人愿意去做的，即使勉强地做，也不会有很好的成绩，说不定还不如普通的人做得好。

但是反过来，如果要做的事要求太高，远远超过了自己的能力，不能拿出一个切实可行的计划，不能在一段时间内显出成效，也会大大挫伤其积极性。

那么适度掌握便是一个关键，情况因人而异，个人经验、素质水平和现实环境的许可是决定中短期目标的依据。

拉蒙集团（Ramon，Groups）董事长拉蒙·艾琳（Ramon Irene）在制定目标时，往往超出常规，“当手上只有一千万元时，敢于做需要花费一亿元的事。”她十几年前接手一家濒临破产的企业，如今已拥有一家数亿资产的集团公司，创造了一个成

功的奇迹。

仔细分析起来，她敢于订立超于常规的目标，是根据她自身的因素来决定的。

艾琳本身经验丰富，从十几岁起就担任过各种工作，比如秘书、公关、记者、教师等等，拥有各方面的知识。

她本身具有冒险气质，并且在接手那家企业时，她刚三十出头，因此她有信心，有胆量承担冒险的后果。

她善于抓住机会，并能在瞬息万变的商海中寻找规律。

由此可以看出，各人的条件不同，有人可能不具备艾琳的素质，但一定有其他过人的能力，应该根据自己的这些能力，制定出具有挑战性的可行性的中短期目标。

中短期目标，或者三五年，或者一二年，有的甚至可以短至几个月。这种短期目标，如果还不明确、具体的话，那就等于是没有任何目标。

只有具体、明确而有限时的目标才具有指导行动的激励的价值。强迫自己在一定的时间内完成一定的任务，就会集中精力，挖掘潜能，调动自己和他人的积极性，为实现目标而奋斗。否则的话，整日只是懒懒散散地去做一些工作，将一个月完成的事拖到两个月后完成，或是想的只是完成便好，时间并不是问题，那么永远谈不上成功。

3 目标需要随时调整和全面衡量

不管是远大目标，还是中短期目标，把它们设立起来，就是为了指导规划自己走向成功，所以，如果设立的目标已经不太符合实际的情况，就必须迅速作出调整和修改，千万不能将自己定出的目标作为一成不变的教条，以僵化保守的心态来对待。

因此，每年至少要作一次检查校对，对制定的各种目标做出一些必要的调整修改。

较。二是根据市场的需求；三是在别人认为是“瓶颈”的地方和一些被人忽视的领域中寻找；四是根据自知的优势和优点，到相关的领域中去发现和确定；五是根据科学发展做预测；六是跳出无法发挥自己才能的旧领域，在其他领域中重新寻找目标。

在选择人生目标时，要学会人生最佳目标的确定方法，先写出自己心中曾想过的目标，再写出自己的优点、价值观、心理素质类型及健康状况、家庭及社会情况、自己心中所希望达到的成功类型，最后与自己的目标逐一对照，便能筛选出最佳的人生目标。无论目前你是否有工作，都应尽量找出时间到职业交流中心看看，收集与己相关资料，同时多与亲朋好友联系，多关心了解社会资讯，才能找到不盲目、适情适性的最佳目标。

有些领域很专精且冷门，若此领域正好是你的专长或兴趣所在，就应当全力突破并持之以恒，便可于无人之处见奇观，成就自己的事业。

对已有职业的女性来说，最忌讳的事便是得过且过，现今的社会是竞争的时代，若你不进取学习就会退步。如果目前的工作并非你兴趣所在，也不能发挥你的特长，但自己又暂时离不开工作时，就更应该向前看，不妨考虑到相近的工作领域中发挥你的聪明才智。下班后多多学习，以储备更多的专业知识和技能，当新的机会来临时，便能轻松把握，同时多关注一下社会，并能根据科学发展的趋势进行预测，随时走在时代最前端，自然能具有宏观的视野。

如果你目前从事的工作无法让你完全发挥自己才能，或是因长期从事相同的工作，使你的创造力衰竭时，不妨大胆放弃现有工作转换跑道，或重新开始自己人生的另一目标，让自己重新再动起来，也许会有另一种不同的结果出现。

第三章 制定目标：让女性获得幸福的权利

教育家苏霍姆林斯基在《给儿子的信》中指出，生活最大的乐趣寓于与艺术相近的创造性的劳动之中，寓于高超的技艺之中。如果一个人热爱自己所从事的劳动，他一定会尽全力使其劳动过程和劳动成果中充满幸福的东西，生活的伟大、幸福就寓于这种劳动之中。

门捷列夫则直截了当地劝告人们：“劳动吧！在劳动中可以得到安宁，而在其他事物中是找不到的。享乐只是为了自私，它是会消失的，但是为别人而劳动却会留下永恒愉快的痕迹。”

任何一个懂得幸福含义的人都知道真正的幸福并不在于目标是否达到，而在于为达到目标所进行的奋斗之中。

或者这么看，当一个女人遇到不幸，就会采取在精神上或生理上挣脱不均衡状态的行动。口渴时就表示水分不足，会采取取水的行动，同样道理，缺乏幸福时，就会采取捕捉幸福的行动。

在这种意义上，不幸是使人生更幸福的原动力。因为不均衡的状态并非出自本意，因此才会设法提起干劲，改善境遇。

正是由于有了不幸，人生才更有意义过幸福的日子。

相形之下，已经达到幸福高峰的女人，就没趣了。

事实上，有很多女人要什么有什么，生活过于幸福，结果变成无气力的人，原因就是在于失去了生活干劲。运动选手常被鼓励要有饥饿精神，正是因为他们有必要经常处于不均衡状态，从中获得原动力。

拿破仑·希尔有一位有“嗜好”的女性朋友，凡是有资格鉴定的考试都去考。至于她考取的范围非常广泛，有的甚至让人怀疑对她有什么用处，然而，她的“嗜好”正是企图克服本身不幸感的结果所致。

她说：我无论外貌、身材都不出色，像我这种不幸者，除非取得一些资格，给自己充分自信，否则怎能过幸福的人生呢？

正如行动之前必有动机一样，幸福的动机就是不幸。

WILEY-INTERSCIENCE

德国的哲学家包尔森说：“幸福、成功、走运，对品性来说是一种危险，最后，对幸福本身也是一种危险。”

他引用《浮士德》中的话说：“享受使人退化”。

在他看来，“逆境、失败和受苦使人得到训导、加强和纯洁的效果。不幸锻炼了意志，能忍受困苦的意志在压力下变得坚韧和强健起来。它也给了我们以忍受不可避免的痛苦的耐心，训练了我们考验和测试自己及自己各种力量的能力，使我们节制我们的要求……”

虽然说不幸对于一个女人来说，并不是什么好事情。但是凡事都有两面性。不幸可以使女人头脑清醒，使女人总结经验教训；不幸可以使女人认识到在平常状态下，尤其是处于幸福状态下无法认识到的问题。

因此，不能一概否定不幸，也许人生幸福的获得就是从不幸开始的呢。幸福是终点，是过程而不是在追求幸福历程中的一段小插曲。

第四章 提高才能： 学习现代科技和知识



这个世界上总有人比我好，也总有人比我差，我只要尽我最大的努力就是。

——靳羽西

苏婉的“卓越”才能追求

1 艰苦岁月

苏婉是一名由知青成长起来的女心理学家，她创办的国际咨询有限公司是国内首家心理咨询机构，为国家培养了大批专业人才，回想苏婉的成功，发现她的成功与她追求卓越是分不开的。1968年，初中毕业的苏婉从上海下放到与前苏联一江之隔的黑龙江省萝北县，成了黑龙江生产建设兵团的一名知识青年。地域的巨大差异以及由于家庭成分不好而受到的歧视使苏婉的处境异常艰难。但这个特别要强的女孩子，不想被环境击垮，她在心底叮咛自己：越是出身差，越是要干好，不然一辈子都没有抬起头来的一天。

收割玉米的季节，水田里水寒刺骨，苏婉早下晚上日日浸泡，目的只是多掰几根玉米棒子，即使弄成了尿路感染也在所不惜；80公斤的粮包，全团没几个女知青能扛起来，而此前从未干过重体力活的苏婉，在扛粮包时咬牙硬挺，速度上始终没有输给过男生……

这些刻意的磨炼，让苏婉臭到哪里的同时，也香到哪里。臭，是因为拥有一个当时社会所不齿的家庭出身；香，是因为她是闻名全团的劳动楷模。这些磨炼，也让她在经历一些今天看来难以承受的苦难时，宛若寻常。

“珍珠岛事件”前夕，苏婉被抽到一片原始森林里修筑战备公路，熊吼虎啸虽然让人胆战心惊，但更麻烦的却是蚊子。假如无意间裸露出的一点皮肤觉得痒时，一巴掌下去，拍死的蚊子绝

不少于四五十只；吃饭时不戴皮手套，手里端的碗十有八九会摔到地上；最难办的事是解决“内急”，没人能坚持在地面入厕，后来大家想了个办法：在大树的顶端修建了一座厕所，那里蚊子难以企及。此后，在整个修路期间，苏婉每天就沿着木梯上上下下几度往返。在苏婉今天的回忆中，修路过程不单单是艰辛和寂寞，更多的则是她对世事的理解和感悟。

千辛万苦走过，都是人生磨炼。黑龙江的14年，对于苏婉来说，是永远不会磨灭的记忆、体验和积累，包括读师范、当老师、考大学。此后每逢选择或挫折，东北的那段历程都会让她底气十足。

家庭成分不好而受到的歧视使苏婉的处境异常艰难。1986年，从东北师大毕业分配上海社科院工作了4个年头的苏婉，为了一个并非十分清晰的目标，托关系、找朋友，在毫无保障的情况下，把自己弄进了美国纽约市立大学。

出国前，她的想法很单纯：就是要自己养活自己，提高生活质量。

刚进美国，纽约并没给她什么好脸色。出了机场大门，极不灵光的英语就给了30出头的苏婉当头一棒，好不容易找到落脚点，又发现身上的钱只剩几十美元，吃饭问题要解决，每学期2000多美元的学费也迫在眉睫……

习惯了压力和挑战的苏婉再次选择了自己拯救自己。路边，有对台湾夫妻开了一间饺子铺，别人来来往往地买水饺，也没多想什么，可苏婉上了心。她琢磨，这也许是个机会，然后就走进店里，对老板说她需要一份工作。老板问她会不会包饺子，她拿出当知青时练出的手艺，当场就捏了几个。老板看她包得又快又好，造型上还极富创意，马上拍板要了她。从此，苏婉开始了她在美国的第一份工作——包一个水饺，赚两个美分。

纽约的冬天滴水成冰，路面上未及时清扫的雪很快就凝成薄

冰。有天晚上苏婉离开饺子铺已是时近午夜，她快步行走在空寂无人的大街上，思绪飘舞。突然，脚下一滑，还没明白过来，她已经躺在人行道上，而脚腕也痛得失去了知觉。四顾之下，别说人影，连车灯都不见一盏。她试着活动一下腿脚，钻心的痛楚攫住了她，她想一定是腕部骨折了。等人来帮？很久以后大街上还是她一个人；躺在这里？第二天肯定会多出一则悲惨新闻。她爬到一盏街灯旁边，扶着灯柱，咬着牙把那条伤腿拎了起来，然后落地，然后站起身来，然后试着挪步。一步一抽气，三步一喘息，滴水成冰的夜晚，苏婉走得满身大汗。用了不知多长时间，她终于回到了租来的小窝。

好在次日一检查，她的脚并未骨折，只是比较严重的扭伤。

包饺子，做清洁，作居家护理，生活关过了，语言关过了。及后2年的专业课修完，她拿到了个性心理学、心理咨询学和教育课程学的跨学科硕士学位。

2 回国创业

在进修心理学期间，苏婉不甘寂寞，她又参加了《对卓越的投资》的学习。

接触上也就喜欢上了，并且苏婉决定把传播这门心理课程作为自己未来事业的发展方向，她在心底还暗暗希望，有朝一日要把这门功课带回祖国。

上世纪九十年代，中国的对外开放形势更加明朗，各大城市对海外留学人员的回国创业事宜也开始重视起来。1995年，上海留学生服务中心与苏婉洽谈后，决定扶持她在国内发展她的事业，在为苏婉垫资400美元注册后，美国太平洋研究院中国总部及上海蒂比尔（TPI）国际咨询有限公司即宣告成立。

公司开起来，苏婉就要经常回国，虽然当时女儿还小，可回来后困难也很多，没办公室，没课室，没有国内的传播实例与传

播渠道，不过这些困难对于苏婉来说，都不足以构成前进的障碍，她总能想到办法逐项解决。没办公室就在娘家腾出一间房，没课室就出去租场地，没传播渠道就通过朋友联络朋友。公司成立没多久，苏婉在新华社上海分社公关公司的会议室里，和十几位首批学员一起开始了国内第一课。

虽然“万事开头难”，但就像婴儿出生后，只要给予足够的空气、阳光、食物、水，他自然会健康地成长。苏婉的公司和她开设的《对卓越的投资》课程，在上海一片片土地拓开了市场：外企找她，国企找她，机关找她，高校也找她。苏婉倾注的心血没有白费，她在中国这块土壤里，把这门心理课程从小苗培植成了大树。

谈起她的心理课，苏婉一般会比较兴奋。她说这项事业已成了她的一根精神支柱，她说无数的学员带给了她许多美好的记忆。

2001年暑假期间，上海贝尔邀请了全国33所著名高校负责学生分配的处室人员，参观公司并商洽明年各校毕业生的招聘事宜，期间请来苏婉为他们讲演。这批学员中的有些人，大半生没有接触过心理课程辅导，苏婉的讲演犹如当头棒喝，惊醒了梦中人，他们大彻大悟起来，兴奋难抑。他们当中不乏诗词爱好者，禁不住吟诗作赋起来，这种场景也引得苏婉心潮澎湃，结业时，她与她的学员们众目交投，各自湿润了双眸。

3 追求卓越

树大招风，苏婉也不可避免，但她遇到的不是外来的冷枪与暗箭，而是来自内部的背叛与窃取。

苏婉亲手培养出来的一名课程辅导员，有一天专门找她说，一位朋友想来听听课，苏婉也没多想就答应了。可这次培训班结束没多久，那位课程辅导员就跟苏婉辞了职。又过了没多久，有

人告诉她，海南有人开设了和《对卓越的投资》一样的培训班，用同样的教材，举类似的事例，而且收费相当低廉。她的公司里的辅导员们也同时听到了这个消息，他们都在观望着苏婉。而苏婉是与太平洋研究院总部签过合约的，每教一名学员，每出售一套教材，都要付一份费用给研究院总部。他们偷开培训班，不仅窃取了苏婉的市场，还窃取了她的金钱。

苏婉为此请来律师，并邀请国家版权局工作人员一起，几次赴海南，取得各种人证物证后，当面让那几个窃取者赔了礼道了歉，并签下了永不再犯的保证书。

哪知，贪心的不止一个，上海的一位记者说是来采访，免费参加了培训班后，他也出去开了相同的课程。苏婉通过法律手段迫使他具结悔过后，以为一切都已结束，但“免费的午餐”毕竟太诱人了，他又换了种方式，把苏婉的讲课内容改头换面结集出版，私卖牟利。在知识产权保护法实施细则尚不完备的情况下，苏婉只能忙于四处救火，经济损失之外，身心俱疲。

任何一项事业都不可能一帆风顺，欣悦与苦恼总是相生相伴，苏婉深明其理，所以在谈起这些困扰的时候，苏婉从未怀疑过她对事业前景的乐观态度。她说她不能把主要精力放在这种纠缠里，她要考虑的是，怎样把这项事业做大，怎样在中国市场开辟出更新的局面。

她的公司目前已逐渐铺开了规模，继稳固了上海公司的业务后，她又在北京与一家咨询公司签下了独家代理合同。近期她又频繁南下，在穗、深等地授课的同时，与深圳深远企业顾问公司达成了联手开展业务的协议。

苏婉的可贵在于她并没把这门课程当作私有之物，她随时准备把它当作接力棒供给他人，她不无感慨地说：“个人的事业不是最主要的，重要的是让这门心理课尽量多地激发出国人的潜能。”

谭海音从工作中积累经验

易趣网络信息服务 上海 有限公司总裁谭海音的梦想是：读遍天下的好书；听遍天下的好音乐；游遍天下的好山好水。她没有经验却照样管理网站，她的经验就是从工作中学东西。她希望工作的时候充实，离开的时候无怨无悔。

1 做我想做的事

谭海音的父辈都是天津人，她却出生在上海，她从小由外公、外婆带大。受到作为教师的外公、外婆的熏陶，非常聪明好学，喜欢读书，成绩一直都非常优秀。

1994年，谭海音被世界著名的麦肯锡公司招聘，她在麦肯锡工作了3年，学到了很多现代经理管理知识。但她不满足这些知识，觉得有必要对自己进行充电。谭海音一边工作一边努力学习，她考取了世界著名大学哈佛大学的MBA。

麦肯锡咨询公司曾经有一个全球资助计划，为优秀员工支付攻读MBA的5万美元学费，但条件是必须为麦肯锡工作至少两年。尽管有这个难得的学习机会，但谭海音的4万美元生活费却没有着落，在面临着工作与学习的抉择时，她选择了后者。她向麦肯锡公司请求给予更多的支助。麦肯锡公司打破常规，为谭海音支付了全部费用。双方签订了合同，谭海音毕业后必须到麦肯锡公司工作，否则将赔偿一切损失。

谭海音在哈佛大学攻读了两年MBA，她以优异的成绩毕业后，她宁愿赔偿麦肯锡公司的损失，也不愿回麦肯锡工作。她决定去美林银行投资银行部。她说：“我还是要做我想做的事。”

谭海音回国探亲时，她被国内的创业高潮深深感动，她决定不去美林银行工作了，决定和同学邵亦波共同创业，用自己的知识为自己的事业服务。

谭海音与邵亦波准备做易趣网，搞网站拍卖。她们拿到了40万美元的种子资金。谭海音认为在互联网领域投资，投资人最看重的是人，投资人愿意投钱，表明投资人愿意把宝押在你这个人身上。她认为一群很聪明、很和谐的人在一起做事，即便很糟的主意都会做好，但一群不太能干、不团结的人在一起，即便很好的主意也会做糟。

谭海音说，招聘人员难，招聘能人更难，把人留住并保持工作热情是难上加难，许多人都想自己当老板做自己的事，谭海音说“招进来的都是各路高手，都不是省油的灯，需要不停地加油。”但谭海音感到非常自信。

谭海音处处透着一股精明劲。她一直很喜欢理工科，因为她认为有个理工科的头脑非常重要，分析能力强、思路清晰。谭海音这样描述她的梦想：“读遍天下的好书；听遍天下的好音乐；游遍天下的好山好水。”她充分表现了现代知识女性的修养。

2 做好承担风险的准备

谭海音的易趣网虽然规模不大，但像一些大型的传统行业一样，一开始就建立了自己的“培训系统”。谭海音认为，在一定程度上，公司的持续发展从根本上取决于员工队伍的不断成长，成长的结果便是力求达到公司的长远期目标，而易趣网就具有长远发展的目标。

谭海音为了实现长远发展，她建立了全面的培训系统，分为内部培训和外部培训体制两种。内部培训体制又分成纵向和横向的两个方面培训。纵向即指培训员工从加入易趣、在易趣成长的整个过程，如新员工上岗培训、演讲技能、人际沟通技能等业务

水平，并且对不同级别的员工和管理人员都设置了相应的培训课程。横向指涉及各个部门和整个公司的培训需求，如采取金三角培训、内部培训师培训等。外部培训体制主要是指组织公司以外各种资源的培训，组织的前提是内部资源不能满足各部门的实际需求，根据公司今后的发展情况，外部培训将成为内部培训的有效补充形式。培训系统的全面启动，使易趣网站逐渐成为了学习型的组织，为整个网站的发展奠定了人才资本。

现在网站的人才流动性很大，网站如何将人才留住是一个非常值得研究的问题。谭海音认为易趣靠实施人才战略将人才留住，主要通过几个方面的措施，一是通过绩效评估：每个人做事情，马上就做出反馈，帮助员工将目标量化，将自己的本职工作做好；二是通过 mentor，也就是辅导老师的观察。辅导员工的或指点员工的不一定是员工的顶头上司，也许是别的部门领导，这样的领导在旁边对员工的观察可能比较准确；三是建立培训体制，不断输送新鲜血液，保证网站有充足的人才储备。

谭海音很年轻，她是凭什么做好总裁工作的呢？谭海音认为吃过苦、经历多的老总做企业管理很有经验，但并不是没有过经历的人就不能做管理。谭海音认为自己很稳定，没必要去刻意寻找经历。只要是对人对事有比较成熟的想法就行，判断能力强就一定能做好，但必须学会如何高屋建瓴地把握问题。要学会观察人，很准确地看清别人的长处和短处，这都有利于做一名很好的管理者。

谭海音认为作为管理者，不但要考虑员工的现在发展状态，还要替他们设计未来的发展趋势。在易趣的很多是年轻人，有一些是刚从大学校园里走出来的大学生，他们缺乏社会经验，这就要替他们想一想，替他们订立发展目标。有些人做得到某方面的工作，但不一定愿意做，或者不一定擅长，那就只有通过观察，将其安排到最适合的位置上去，充分发挥其能力，为网站服务。

创建网站和裁员都是很有风险的，谭海音认为：“我从来就不认为企业的领导者要做‘老好人’，员工只能进不能出，这是不对的。我们要打破大锅饭，提拔优秀的员工，淘汰不能适应工作要求的人，这样才能保持企业的活力。在任何企业任职都有风险，我们要随时做好承担风险的准备。”正是因为有了这种精神准备，谭海音才会迎着风险前进。

谭海音认为自己的压力很大，但成功的可能性非常大，她有信心一定会成功。万一不成功，过一把瘾的感觉也是非常刺激的，充分表现了谭海音的风险精神。

3 重视盈利质量和持续性

对企业来说，最重要的目的之一就是盈利。谭海音认为，网络的盈利状况，是关于网络今后的走向和发展趋势问题，是关系到网络生死存活的大问题。谭海音说：人们对网络盈利关心的有两个问题，就是盈利的时间早晚和盈利的方向。然而，还有一个同样重要的标准，即盈利的质量，盈利的可持续性。这表明谭海音看得更远，想得更充分。

网络的收入主要靠广告，关于广告的发展，谭海音觉得，广告盈利属于比较近期的行为，其实这是简单的事，而整个网站所能得到的广告库存是有限的，它的增长不一定能随着人流量的增长而增加，所以盈利曲线是刚开始时上升，慢慢封顶。而企业需要的是一个无限开口向上的曲线，这势必形成一种矛盾，要想办法解决这种矛盾，使网站收入持续上升，那就必须另选财路，不能单指望广告收入。

谭海音以易趣为例指出，“易趣网有部分广告收入，而真正长期的是靠我们提供个人交易平台来进行收费，买家卖家在易趣网上成交，我们提取一定的份额。”这表明谭海音看到网站收入的真正所在，这也是她充满信心主要动力。

中外网络女强人

1 美国网络女强人改变了人们的买卖方式

《财富》杂志在 2001 年进行调查时发现，跻身美国商界前 50 位女强人排行榜的女性除了传统的服装、化妆品等行业外，还几乎包括了金融、通讯、出版、娱乐、信息等所有前沿性的“朝阳产业”，其中有十几位新人来自于和因特网有关的高科技产业。

在《财富》杂志评选的“美国商界最具影响力的 50 位女强人”中，电子港湾总裁兼首席执行官梅格·惠特曼的排名从 1999 年的第三位上升到 2000 年的第二位，再到 2001 年的第三位。在新经济泡沫破裂、网络科技公司举步维艰的情况下，惠特曼作为一家以网上拍卖为主的虚拟公司领导者能够获此殊荣，表现出非同寻常的实力。

2000 年，华尔街顶尖投资银行高盛集团宣布吸收惠特曼进入其董事会，使她有机会与传统经济的“大佬”级人物——如美国石油公司首席执行官约翰·布朗尼、食品与消费品制造商——萨拉·李集团总裁约翰·布里安等人平起平坐。

梅格·惠特曼改变了人们买卖的方式，展开了一场消费革命，1999 年 EBAY 公司的成交额达 28 亿美元，仅 2000 年上半年成交额就达 25 亿美元。

在谈到自己领导的经验时，惠特曼说：“许多高级经理人来到一家新公司，总是急于找出它的毛病并将其改正。这种方法并不一定奏效，因为人们总是对他们创建的东西感到骄傲，这样做

会挫伤公司原班人马的自尊。我的做法是找到公司的长处并进一步发挥,在此过程中修正它的错误。”

梅格·惠特曼说她原打算只在“电子港湾”干5年,但现在想长干下去。

2 中国网络女强人取得骄人成绩

近年来,中国网络经济的发展举世瞩目,而中国女性在网络经济中取得的骄人成绩,同样为世人所钦佩。

业内人士估计,在与网络有关的行业,女性所占比例几乎高于除纺织之外的任何行业。女性在网络企业高级管理层的比例逐年增长,已引起社会的广泛关注。

1995年,北京张树新女士开网络信息服务之先河,创建了著名的瀛海威时空。在短短一年里,瀛海威迅速成为中国新兴互联网产业的第一品牌。

在广东省,张静君女士创建了赫赫有名的163电子邮局,之后它短时间内成为全国最受网民欢迎的站点之一。以数字为域名的免费电子邮局形式被众多网站效仿。张静君还对网易公司的发展起了重要作用。

在北京地铁站,“找到啦”网的广告做得非常醒目,而这家公司老总于红岩在网络女杰中也是大名鼎鼎。

大型国有企业TCL集团年销售额达150多亿元,是中国电子三强之一。这家集团1999年成立信息产业集团公司,其总经理吴士宏女士就是有着国际商用电器公司IBM背景、从微软公司走出的管理界精英。

提起网络女杰,内行人士可以列举一串长长的名字。她们共同特征之一就是具有良好的教育和管理实践背景。

专家认为,女性在中国网络经济中独领风骚的原因之一是,由于初等教育的普及,新中国妇女地位在世界各国中一直很高。

3 网络开启女性主导产业的时代

网络经济作为新兴产业，传统观念和传统势力非常薄弱，谁在此创业，谁就可能成为该行业的先行者。

瞬息万变的信息时代，正在逐渐模糊性别差异，把一批女性推到了产业革命的前沿。在中国，她们伴随着中国网络经济从初见端倪到蓬勃发展，成为我们这个时代一道清新亮丽的风景线，可以说是网络开启了女性主导产业的时代。

研究表明，作为团队组建者和信息传播者，更具亲和力的女性管理者往往更易于被包括男人在内的众多人士所认可。

吴士宏女士说：“从渔猎到农耕，到以钢铁为象征的工业文明，勇武强悍的男性，一直主宰着人类社会的进程。传统意义上的物质资源，具有绝对的稀缺性，这注定了一种本质上争夺性的竞争文明。而网络时代，信息资源同物质资源本质的区别，使更善于沟通和共享的女性，有了得天独厚的天地。”

国外一家机构对 25 家著名公司进行的调查显示，1995 年，仅有 1 / 4 的管理职位为女性占有，而这一数字在 2001 年就翻了一番，可见女性地位提升的速度。

THE WORLD IS

咧地坐在椅子上，还把腿翘到桌上，却看到老板朝你的办公室走过来时，你会怎么做”有位听众回答说：“赶紧把腿放下，假装正忙着作事。”接着，祖鲍夫强调一个观点：对知识性工作者而言，思考——不管双腿放在哪里——都是在工作。想要有效率地执行知识性的工作，就必须思考，并要将思考与工作融合起来。

2 成才不必去正规学院

社会经济进入了知识性阶段，这个阶段的显著特点就是知识更新速度快、周期短，正因为这样，私人企业应该而且必须担负起日益庞大的教育职责。斯坦·戴维斯及吉姆·巴特金就写了一本很刺激的书——《床下怪物》，书中对这个多数人都赞成的观点，做了非常适当的表达。此书阐述道，教育的职责早先是属于教堂，然后转移到政府，如今则渐渐落在企业身上，因为最终必须负责训练知识性工作者的应是企业。两位作者认为：“由农业经济型转到工业经济型时，狭小的乡间校舍就被大的砖造教室所取代。40年前，我们开始转向另一种经济形态，但是，至今我们都还未发展出新的教育模式，更别提创建未来那种很可能既不是学校，也不算一栋建筑物的‘教室’了。”

因为新经济体系将是知识性经济，所以学习则是日常活动以及生命的一个重要组成部分，企业和个人都将会发现，仅仅是为了要让工作有效率，就必须学习，企业将会为了竞争而变成学校，根据麦当劳最高信息主管小卡尔·迪欧的说法，这就是为什么麦当劳会根据汉堡大学的课程，每年提供超过1万名员工升学教育的原因。光是1995年，麦当劳就有70多万名员工接受了各式各样的在职训练。摩托罗拉、惠普和升阳电脑公司，也各有摩托罗拉大学、惠普大学及升阳大学等课程。

而身为消费者，也必须时时准备更新自己的知识库：学习利

用出租汽车上的仪表显示器；在家用电脑安装 Win98 甚至是 Win2000；和女儿一起上网络探索她的酸雨研究计划，或有关圣地亚哥动物园光盘的信息；使用新式家庭电话系统的互动式训练套装软件；规划你的家庭电影院；或在美国科技公司的 Peapopl 网络上采购日常生活用品。

这些知识性产品或知识性服务的供应商，一定要将学习包含在内，一旦进入数字经济体系里，你就不仅是位知识性工作者，而且也是一位知识性消费者，每个人都要对自己的课程表设计负担相当的责任。我们必须制定自己的终生学习计划，自动自发地学习，在工作中学习，并且通过正式的教育渠道及训练，使自己在这个千变万化的经济体系中永葆盎然生气。

3 建立学习型组织

学习型组织的概念在现代人心目中已不算陌生，同时也被大多数人认可，所谓学习型组织是人们可以不断扩充自己的能力，以实现自己真正的梦想。在这里，人们可以培养又新又广阔的思考模式，共同的抱负有了挥洒的空间，也可以不断地学习如何与他人共同学习。

在网络智慧的新纪元，团队可借网络化而获得更清晰的意识。正如主从式结构的电脑能将其所要整理的资料加以分类与整理；同样地，Internet 的运作也可以将人类智慧加以分类与整理，进而建立起一种全新的组织意识形态。

网络成为企业思考以及学习基础的同时，组织型学习也可以延伸到小组以外，使得小组智慧进而转变为企业智慧。组织意识是组织型学习不可或缺的先决条件。

4 学习新概念

“学习”这个概念已不再是过去那个单一、狭窄的模式了，

它已形成了网络化。目前网络上已有 2000 多个学习课程，更重要的是，通过信息高速公路就可以进入资料库，并取得人文类的资料。举个例子来说，古腾堡时期前的古籍之一《厄比诺圣经》，原只有少数人得见其庐山真面目。这本古老的圣经存放在梵蒂冈，限制每天只准 200 个人观看，而且每个人只可以看 4 页。现在，这本圣经上网络了，光是上网的几天内，就有超过以往 100 倍的人来看这本书，总数远超过过去 500 年来读过这本圣经的人数。

新科技除了帮助私人部门改变学习形态外，也可以帮助学校转型。教育及医疗保健掏空了纳税人的钱包，但是信息高速公路却点燃了新希望。新的信息科技促使信息与知识能自由交流，大大地提升了教育及医疗保健上税金的使用价值。只要下定决心，将科技的效果发挥出来，教育机构就能达到自我改造。

多媒体学习代替了旧有的学习模式，而变得多姿多彩，趣味十足，大大促进了学习效应。当然，学校的课程安排还可以更兼顾学生的需求和兴趣，也应当让信息更容易取得。信息高速公路让教师们可以采用光盘的教学手法，使教育提升到一个更高的层次，正如联合国教科文组织的报告所揭示：“以粉笔和黑板当配备的教师和这些威力强大的新媒体显得格格不入。”国家信息基础建设可以推动学生，教师与专家之间的共同学习：不用离开教室，任何人都可以直接在电脑上进入“电子图书馆”，或是来一趟虚拟实境之旅，走访博物馆及科学展。

总而言之，要想成功，就要必备一些才学资本，而当前社会为现代女性提供了越来越多、越来越方便的学习条件。

键而弄坏电脑。男性勇于尝试，女性则希望有指引。

在资讯科技发达的世界里，组织是平行的，而非叠床架屋的阶层制度。这意味着女性擅长的技能，如沟通、解决问题，维持良好关系，将变得非常有价值。女性可以向别人伸出双臂，在团队合作的环境下与人有效地合作。

无可争论，在运用科技方式这方面，男性与女性有着现实的差距性，科技经常脱不掉男性观点。早期的个人电脑是使用复杂、以数学程式为主的软件，然而，随着个人电脑的使用日趋简易，以及图像与滑鼠标的操作方式，使得用电脑的女性人数大增，国际网络也经历了这种过程。

一位女性上网时（譬如在线上交谈），如事先表明自己是女性，她讲话的时间就不能太长，否则男性使用者就觉得她说的话太多了。如果她以“男性身分”上网，她则能更自在地发言。由于网络是一个匿名环境，有些女性选择使用男性身分，以便“大声说笑”，这或许也是不必冒险，就能练习自信发言的好办法。经常上网的女性，也会较常问问题，她们更有自信，也不畏惧发言。

应该清楚，就算是现在，男性与女性对待科技的态度也存在着巨大的差异。实际上，这些差别，绝大部分是跟性别角色有关，而非实际性别。较倾向男性物质的男性或女性，往往都是科技迷。他们读关于电脑或国际网络的杂志，逛电脑商场的也是他们，在电脑上玩游戏的人，更是绝大多数都是男性。男性经常拿个人电脑当工具或玩游戏，而女性则喜欢用电脑上的电子邮件或网络来沟通与获取资讯。

假设一位典型的女性电脑使用者刚刚连上了网络服务，以便用电子邮件与朋友、父母、儿子或女儿保持联络。但是，当这位女性发现网上有一些特殊兴趣的团体可以探查，如健康问题、更年期子女教养，她就会掉过头去，而忘了自己原来到底想干什么

测验：你学习知识才能的热情怎么样

根据你的实际情况，对下列题目做出最适合你的选择。

1. 学习遇到困难时，你是否向人请教？
A. 经常问 B. 有时间 C. 从来不问
2. 你关心自己的学习结果吗？
A. 非常关心 B. 有时关心 C. 从不关心
3. 你在学习中是否对困难问题采取回避态度呢？
A. 从不回避 B. 有时回避 C. 经常回避
4. 你经常有意参加一些学习活动吗？
A. 经常这样 B. 有时这样 C. 从不这样
5. 你是否经常寻找快捷的学习方法？
A. 经常这样 B. 有时这样 C. 从不这样
6. 没有别人的督促，你能主动学习吗？
A. 主动学习 B. 有时主动学习 C. 不主动学习
7. 学习时，你因为思想开小差而浪费时间吗？
A. 经常这样 B. 有时这样 C. 不这样
8. 对自己缺乏的知识，你是否更努力去学？
A. 更努力去学 B. 有时会更努力去学 C. 不努力去学
9. 你是否认为现在不努力学习是不行的？
A. 总是这样认为 B. 时常这样认为 C. 偶尔认为
10. 你常为一些不重要事情而请假不去参加学习活动吗？
A. 从不这样 B. 有时这样 C. 经常这样
11. 你常为自己不愿学习找借口吗？
A. 不这样 B. 有时这样 C. 经常这样

策划女性

12. 学习时，你能否一坐下就聚精会神？
A. 能 B. 有时不能 C. 不能
13. 你是否认为学习没意思？
A. 一直那样认为 B. 有时那样认为 C. 不那样认为
14. 你是否讨厌学习的困难？
A. 不讨厌 B. 有些讨厌 C. 非常讨厌
15. 你是否对学习感到厌烦？
A. 不厌烦 B. 有时厌烦 C. 立刻厌烦
16. 你讨厌学习时，是否找头痛、肚子痛等借口？
A. 从不这样 B. 一般不这样 C. 有时这样
17. 你是否认为根据自己的情况，必须拼命学习？
A. 总是这样认为 B. 常常这样认为 C. 偶尔这样认为
18. 你是否认为自己没有毅力，不能继续学习？
A. 不认为 B. 有时那样认为 C. 一直那样认为
19. 你在学习时，有人打扰你，你是否感到厌烦？
A. 是 B. 有时是 C. 不是
20. 你是否经常花钱去学习？
A. 经常这样 B. 有时这样 C. 从不这样

评分规则

每题选“A”记2分，选“B”记1分，选“C”记0分，将各题得分相加，统计总分。

你的总分

- 26分以上 表明你学习热情高。
13~25分 表明你的学习热情一般。
12分以下 表明你缺乏学习热情。

获取组织知识与专业知识

知识分两种，一种可以摄取财富，另一种却不能摄取财富，或者说只能取得少量财富，前者指的是专业性知识，后者指的是一般性知识。大学里的教授集各式的一般知识于一身，但大多数教授却没有太多钱，他们虽专精于传授知识，但是并不擅长使用知识，或者组织知识。

知识不会引来财富，除非加以组织，并以实际的行动计划精心引导，才能达到累聚财富的确切目标。

爱迪生一辈子只上过3个月的“学校”，但他并不缺乏知识，也没有潦倒一生。

亨利·福特连小学都没有毕业，在财务上却自力更生，乃至白手起家。关键是他们具备了某个领域的专业知识，从某个角度讲专业知识是充斥其间价格最低廉的服务形式之一。

具备了这些思想之后，接下来的便是取舍一下，选择哪一类专业知识来学习，当今的时代是专业的时代，无论你打算学习哪类专业知识，它必须是：

1 具有持久发展力的新兴专业

某些领域的专业人才，尤为招募员工的公司所看好。例如，受过会计、统计训练的商学院毕业生，各类工程师、建筑师、化学师、新闻从业人员以及资深杰出的领导人员、活动人员等。

在校园中活跃的分子，能和各色人等相处相容，较诸只懂学术的学生，铁定要占些上风。这些人当中，有些因为条件完备，得到好几个工作机会，甚至不少人的工作机会多达十几个。

某家领袖群伦的工业公司写信给摩尔，提到该校被看好可以去该公司上班的高年级学生时，说：

“我们想找出可以在管理工作上大放异彩的人，因此我们强调人格特质、聪明才智以及操守品行，远甚于特定教育背景。”

2 以未来的确切方向为标准

摩尔主张，每个学生在大学接受了通识教育，过三年后，都应该开始为自己选择“未来的确切方向”，所以该校大力主张即将毕业的学生都应该到社会上的一些经济实体如学校、企业去“见习”一下，以便提前了解未来所需的知识和技巧。

摩尔说：“大专院校必须面对实际的考验，所有的行业职位如今要的是专业人才。”他敦促教育机构该承担更多就业指导的直接责任。

由于多数大城市里都有夜校，这对需要专业教育的人士来说，该是最可靠且实在的知识来源。函授学校又将专业训练送达邮政体系所及的任何地方，经推广的方式教授所有科目。不论你家居何处，都能受惠。

3 让整个一生都受益

不经过努力就获得的东西，多半得不到感激，也往往受不到应得的嘉勉和赞许；当知识不需花费一点钱就垂手可得时，白白被糟蹋掉的机会可以经由研习特定专业课程来学到自律自重，从而得到某种程度的补偿。函授学校是组织严密的商业机构，其学费低廉到他们不得不要求学员立即缴清的地步。不论学生的成绩好坏，一旦被要求付款，原本想不再继续函授的学生，也就因此会照着课程贯彻最终得到结业。函授学校没有刻意强调这一点，因为他们的收账部门传授的绝佳训练即是决心、迅速和有始有终，这是不可争的事实。

4 不必学得样样精通

第一次世界大战期间，芝加哥某报登了篇社论，诸多论点当中，亨利·福特被称是“无知的反战者”。福特先生针对该言论提出抗议，诉诸法律，控告该报诽谤他。法庭审理该案时，报方律师为证明报社无罪，要求法庭请福特先生本人到证人席，以便向陪审团证明其无知，报方委任的辩护律师问了福特先生各种问题，无非是为了要用福特先生自己来证明，他虽拥有不少制造汽车的相关专业知识，但其他方面的所知近乎于零。

法庭上，报社的辩护律师向亨利·福特提出一系列苛刻的问题。最后，福特作了一长串的问答，在又碰到一道特别不怀好意的题目时，福特先生就靠过去，伸出手指对着发问律师说：“如果我真要回答你刚才提出的傻问题，以及你们从刚才到现在一直在问的那些问题，我可以提醒你一点，我书桌上有一排电钮，只要按一按电钮，就可以招来帮忙的人，那么，请你好心一点告诉我，有这些人在我身边随时提供我想要的知识，我为什么还要为了能回答问题，让自己头脑挤满了一般性的知识呢”

这个答复击败了那位口若悬河的律师。法庭上每个人都心知肚明，这个答复不是无知者的答案，而是受过教育者的答案。受过教育的任何一个人人都知道，在需要知识时，该上哪去取得知识，并且知道，要如何把知识组织为确切的行动方案。亨利·福特可以借着“智囊团”之助，随时让所有使他成为全美首富的专业知识唾手可得，他未必需要自己去具有这种知识。博而不精未必超得过术有专攻。

5 必须要具备专业知识

美国拥有据称是世界最大的公立学校系统。人类奇怪的地方之一，就是只珍惜有价值的事物。美国人并没有因为上学校和图书

通过因特网快捷学习一切知识

网络时代的来临，使得现代女性面临了一个新的考验和机遇。趋势越来越明显，不懂得使用电脑和网络的人，不久将会成为“文盲”的代名词。而女性却大多热衷于家庭生活，对接触现代科技和学习现代知识却比较冷漠，如果继续下去，她们难免会成为新时代的“文盲”，实际上，女性能从网络上学到很多东西，特别是互联网的建立，使这种优越性尤为明显。

互联网上主要的女性媒介是女性杂志、女性文学书籍、女性艺术品以及广播电台。这些媒介有两种形式版本，一种先有印刷版，然后再上网；另一种网上杂志，只有电子版，没有印刷版。

在“www 女性”检索目录中，我们能发现大量的书籍及其女作家、女诗人、女艺术家的线索。这些线索会告诉你，《我的收藏》是妇女作家为妇女创作的短篇小说、诗歌、散文、文学评论的选集；凯斯（Acker, Kathy）是一个著名的科幻小说作家：

《天真时代》是艾迪斯（Edith Wharton）新创作的电子版小说；电子邮件讨论组 Alt Women@pomo.lit 现在正有一个关于后现代女性文学的理论讨论……如果你喜欢某部作品或某个作家，只要“Click”，你就可以阅读到更详细的信息或向作家直接发表你的评论。除了文学艺术，网络上还有大量的有关妇女政治、文化、经济、保健、生活、运动以及休闲等内容的书籍信息。

浏览网上女性杂志，常常感到目不暇接。它涵盖了妇女生活的各个方面，如职业女性、女性文化、时尚与美容、妇女赛车运动、广播电视界的妇女等等。特别使我感到珍贵的是，我们有机会看到世界各地的妇女杂志如德国妇女杂志“Allegra”、犹太妇

女杂志《犹太妇女》。加拿大将其所有的妇女杂志做成一个网页，共全球读者浏览，著名的《女神》（Athena）网址提供了所有的女性杂志的目录信息。

妇女网络设有文件书店，由一位或数位妇女主持。在书店里，主持人或特约作家将发表大量的作品评论和书评（大都每星期更换一次），以鼓励、指导妇女阅读。书店也是联系作家、艺术家与读者的最好场所。

“女艺术家努鲁（Nunu Abena）不幸患了癌症，最近正在接受第二次化疗。她现在非常虚弱，不能从事艺术创作。像一切自由的艺术家一样，努鲁没有医疗保险，而她的雇主终止了与她的工作契约。所以，努鲁现在需要帮助。”

消息提供了努鲁的通讯地址和电子邮件地址。我不知道求助的最终结果，但我知道，通过互联网络，作家、艺术家与读者的距离大大地缩短了。

现代女性生活不仅仅是美容、化妆、改善身体形象、教育女子或家庭理财，也包括对政治、文化、经济、教育、科技等领域知识的学习掌握。通过互联网络，可以轻易、快捷地获得一切知识。

但在实际生活中，还有一些问题在困扰着女性使她们对上网依然心存忌惮，踌躇不前。女性必须克服上网的误区。

1 上网太难了

你只需有一定的打字基础、配置一台486以上的计算机，外加一条电话线 最好是直拨电话 和一个调制解调器，就可以顺顺当当地上网了。

2 上网太贵了

使用网络的费用主要有两部分组成。首先是付给网络服务提

供者 通常所说的上网公司 的网络服务费。目前国内网络服务商很多，收费标准不同。就个人拨号上网来说，可以每月一次性交付一笔费用 大致 200 至 300 元 ，使用时间不限。也可以视使用时间长短而交付不同的费用。如 Chiragnet 中国互联网 最低收费 50 元 / 月，用于收发 E - mail 绰绰有余了。此外，申请上网要付一笔开户费，很低廉，一般是 100 元。

其次，上 Internet 国际互联网 不需付昂贵的国际电话费，因为你拨通的只是你的网络服务商 由它为你登陆 Internet ，因此只需付本地电话费。

3 上网没用

互联网是一种交互性的传播媒体，它包容全世界，上互联网就如同与世界取得了联系，在此时，你就是索取者，而索取对象就是整个世界。它用处很多，比如，查阅信息、资料 无论文字或图像 ，和他人交往等等 在互联网上发送电子邮件的费用远比寄送普通邮件或发传真便宜 ，总之，如果你想上网又不清楚网络对自己究竟会有什么用处，不妨上网转一转，试着查找些你需要的信息。

4 上网太危险了

女性上网有时会碰到性骚扰一类的事情，使女性谈网色变，不敢轻易上网。其实这种担心是不必要的。网上信息固然五花八门，包括许多色情信息，但如果不去那一类地方，而只是正常地查询、交往和交流，便不会遇到所谓的“危险”。

下网页浏览器上的“查寻”键，按照指导进行操作，或者进入一个选定的搜索引擎中去，你就能找到任何想查寻的主题了。你还可以利用专门的搜索引擎固定设置某些人或某领域，比如雅虎，或是 Infoseek。你能很容易地查找到数量极为庞大的信息，也可以缩小你的查寻范围（有一条捷径，就是用一些由词结合拼组构成的短语——比如，不能上去就找画廊，而是应该去找“芝加哥派艺术画廊”或是“印象派艺术画廊”）。

如果不能在家里、学校或单位上网，就试试去公共图书馆，那里也是最好的图书和信息储藏室。图书管理员通常能给你帮助一般情况下，在本地图书馆，就能得到差不多任何学科方面同样的完全教育，并且图书馆的工作人员还可以通过互联网同其他馆联系，帮你借到当地图书馆没有的藏书。

如果你视力太差、有诵读困难或其他问题，无法进行阅读，许多书和杂志都有磁带版和光盘版，或者还有其他的可选择方式，可将原文朗读给你听。图书馆就是一个很好的光盘软件、CD、影音带和磁带式书籍的资源库。阅读并非学习的惟一途径，不同的人用不同的方式学习，就像各人有着各自不同的生活方式和着装风格一样，你也有着你特定的获取信息知识的方法。有4种获取信息的途径——动用听觉听、视觉看、触觉感知和想象思考。我们绝大部分人在学习时都要四者兼用，而你对四者的特定结合方式就是你个人的学习风格。

如果了解自己的学习风格，你在学习时就会轻松许多。如果你知道了如何学习，你就可以用轻松的任何方式设计出你终生的学习方式。

而且在了解自己的学习风格的基础上，你的学习也就会变得越来越简单，越来越有成效，实际上，人们是通过各种不同的途径来接受信息——不同的地方我们会分别用到听觉、视觉、触觉和想象。语言（声音）、影像（观察）、感触和意象

对我们每个人的学习风格来说，受其依赖的程度有大有小。学习风格由两部分构成：感觉偏好和态度。

1 感觉偏好

感觉偏好仅仅是对你较之其他的更固定使用的某些感觉的一种描述。学习态度则是另一种更为复杂的描述，它包含了对你的个性特征、学习史和影响你对学习的看法的偏见等众多因素，把它们合到一起，这就构成你的学习风格。

感觉偏好，是指那些能帮你在最容易的情况下学习，并获得最深刻理解的感觉状态，它存在许多类型。

听觉型

如果在接受信息时，最主要的是通过听别人的语言，并认为这种方式要好过用图像，那么这种风格就更倾向于听觉型，而非视觉型。就是在视觉练习中，也更愿意用语句形式来进行思考，不愿用图像，知道了一种新观点，也想把它用语言解释清楚。你最适合谈论、听取或是阅读接受新观点，讲解和音带可能是你学习的好途径。你可能会很喜欢听收音机。你也可能会用这样的一些语句：“我听到你在说”或者是“这听起来……”，来表明你听明白了别人的意思等等，这些都表明了你的风格更倾向于听觉型。

视觉型

如果你认为亲眼看到要比其他方式都要好理解，并且你愿意用描绘而不是语言考虑的方式来表达思想，你或许知道只有在自己亲眼看到了事情发展的每一步，或是想像到了自己在有效利用它们的时候，你才算真正学到了某种东西。视觉技巧、电视、观察别人或是利用图表和图时，可能会是你学习最有效的途径，你可能会使用一些视觉化的语言，如用“我看明白了”表达“我懂了”的意思，用“看清楚它了吗？”表达“你懂了吗？”的意思。

触觉型

如果你更倾向于利用生理感觉来感受事物，那你就是一个触觉型的人，那么通过笨手笨脚地摆弄东西，你才能学得最好。你知道只有当你感觉到了而非看到或听到时，你才算学会了它。

“通过身体力行”掌握一项新技能或亲身付诸实践，它才能适合你。对于你来说，“我感觉到了”、“我有这种感触”是表达自己已理解的方式。

想像型

如果你属于用想像来表达你内心某种渴望的爱做梦者，那你的风格就倾向于想像型。比如在找工作时，还没去见你的上司前先把面试的场景在脑子里预演一遍。对于你，“我怀疑”、“让我想一想”和“我的第六感官告诉我”是你常用的表达法。

不管什么样的学习风格对你最合适，只要你能有效利用你的感觉偏好，学习对你来说就会变得容易许多，因为你不必去克服什么，也不必采用不适合你的方式去学东西，这样在学新东西之前你就转型于适合你的最佳学习风格。

2 学习态度

态度是你学习风格的另一部分。你的态度很大程度上受到你早期生活环境与经历的影响，有一些先入为主的观点会在你遇到新的知识信息时对你形成干扰，有些人极其热衷于学习，这是他们过去的经历所致；有些人则更为谨慎；还有些人对学习抱有抵触情绪，因为学习就意味着他们过去的失败（比如一段不愉快的求学经历）。你的学习态度也有偏好（不管是喜欢快速地学还是慢悠悠地学，一个人学还是跟别人一起学）和偏见，例如，“书本学习要比学手艺更容易得到别人的尊重”。

这些态度上的差异，也可以用对感觉偏向同样的方法运用到你的学习中。比如说，如果你喜欢同别人一块儿学习，并且认为

“书本学习”是最好的，那你就可以组建一个书本学习组。如果你愿意一个人学习，而且很看重可操作性的学习方法（像你能使用的技能），你就可以使用视听磁带，或者有着以“怎样……”做题目开头的书，或者是到互联网上查询。

有一些学习态度会导致出现某些问题。如果你来自一个极为重视教育的家庭，那么你可能就会积极赞成有组织的学习方式。你可能会为正式的、有组织的学习（学校、学科制的方式）而感到骄傲，怀着极为兴奋的心情向往并做到它，然而，你的家庭可能只是从体育、时事、机械和艺术角度看中学学习的，这就会导致你忽视了这样一个基本的事实，即学习的方式是多种多样的。

另外，如果你的所在地不是特别注重教育，或者你的家庭对教育也不太热心，还或者是你个人的原因，以至于没能学好，如果是这类情况，书本学习肯定是被否定过的，你会害怕进行这种学习。然而，在其他某些活动方面你可能要好得多，放松得多，像汽车构造或跳舞——它们也是一种学习。

你的态度决定了你在学习时是会充满热情还是漫不经心，是会宁和安静还是焦虑不安。对特定的学习途径的积压态度会使你更容易掌握知识（“我喜欢学校，它既轻松又充满了乐趣。”“我喜欢动手。”），而消极抵触的态度却会使得某些方式变得更为艰难（“我讨厌把两手弄得脏兮兮的。”“我怕伤着自己。”“我对任何机械知识都不擅长。”“我憎恨书本和老师。”“我在学校就从没好过。”）可想而知，等待他的将是什么

没有任何人会是百分之百的听觉型、视觉型、触觉型或想像型。我们四种感觉都会用得到，但肯定有一些偏好。

走上正确业余学习道路

一个人不管受教育程度到了哪一级水平，都有必要进行再教育，因为时代在变迁，知识也在更新，一个人要坚持受教育终生。

接受传统的大学教育并不一定就是你完成深造最合适的途径，还有许多以技术培训为目的的其他教育方式，如护士学校和房地产学校，它们能给你提供从事特种工作所需的知识和技能培训。许多雇主在必要时，都会乐意出资送你接受与工作有关的再教育的。

与社会需求相适应，现在已有好多专为成人开办的注册营业学校。很多这样的学校都经过了有关部门的鉴定，证明是完全合格的，它们通常也能提供很好的教育。这些学校是针对某一特定领域对文凭和职业水准的需求而开办的，它们一般有着下面一些新特点：

1 给人生经验分

有些职业学校在考查新生入学时会根据你的人生经历 包括做家庭主妇或妻子 而给你记学分，所以你应根据学校有关规定，以书面形式向校方说明自己已掌握的生活经验，可以使你得到相当于一门甚至几门课的学分，这可能会节省你一年的在校时间。

2 自选课程

在很多可自选课程的学校中，都允许学员自己对课程设置、

THE
ACADEMY
OF
LIFE

研习计划、实验进度、阅读内容和心理需要进行的实习计划作出安排，但是你的计划必须得以修满学校规定必须修满的定量学分为前提，在此基础上，课程由自己根据需要自行设置。通过这种方式，你就能自己给自己设定课程表，只去选学你想要学会的东西就行了。这一切完全由你自己决定，没有人会从中干涉，去给你添加一些什么所谓的必修课程之类。

3 函授课程

这些学校中，一般都设置一些声誉颇佳的函授课程，如果你对其中某一领域很感兴趣，你还可以呆在家中，利用你的业余时间进行这一科的学习，当然，你还可以通过电视或因特网学习某些课程，这种学习的时间和地点也完全可以由你决定，选自己方便的时候（比如在晚上孩子都睡下了以后），在自己家中学习，这是一种相当不错又负担得起的学习方法，可以使你了解到所选领域的好多技术细节。完成这类课程学习后，你会拿到一个相关的证书，这一证书在社会上通常是被认可的，在某些时候，还会受到特殊待遇。

4 辅导项目

这些选择式教育项目通常都提供辅导，该领域的某位专家（有时候可以由学员自行选定）会受聘（聘金从学员的学费里出）去当面对你（们）进行辅导。如果你参加了这样的辅导班，你就可以通过就所学东西写出论文或报告的形式得到该课程的学分。在这种教育制度下，你还可以参加一些本领域内的研讨班，并能得到相关的学分。

5 夜班和周末班

有些学校为了方便学员学习和工作，他们开设了夜班和周末

班。你完全可以一周拿出一两个晚上，或者一月拿出一个周末去上基础公共课程。

正因为有这么多弹性的选择，自选教育才使在全职工作的情况下拿到专业学位成为可能，并且其结业速度之快，是传统的学校教育无法与之相比的，接受这类课程的学习所耗的费用，一般要远远高于大多数州立或社区大学，但是它们也有一些付款计划项目，并提供一定的财政援助。

还可以先在一所两年制社区学院就读，拿下下一个专科学位，这通常所需费用不多。然后再转入一所名牌大学，将余下的两年修完。这种办法比起你完全就读一所昂贵的大学或学院，要少花很多钱，而得到的学位却是一样的。

除了以上这些与智商 IQ 和考试成绩联系起来的业余学习方式外，事实上还有几种特殊的学习方式，包括辅导、见习、生活和工作经历以及技术培训。

6 指 导

在本领域的一位专家指导下学习，是一条获得个性化特色教育的绝好途径。实际上，在某些领域中（比如专业驯兽、一些艺术领域和一些机械修理技术），除了同一个专家或能手一起工作，在他们的指导下边实践边学习这种方法，似乎已没有别的途径，这既可以通过正式途径对你和你的指导人作出明确的安排，也可以通过非正式途径来实现。当然，你的指导人也可以是自己的亲人，世上不是有很多表演世家吗！

7 见 习

见习是一种更为正式的接受指导方式。实质上就是边学习边工作，也可以算边工作边学习，最终走向成熟。在一些唯美艺术领域，见习是一个很长的也颇受重视的过程。艺术领域开办的很

多类型的培训，像芭蕾舞校，实际上都是些学徒项目。在那里你是在一边学习一边实践，通过实践学习获得专业知识。

8 工作经历

工作经历也算得上一个重要的学习方式。许多职业都是在工作中达到精通的。将你在工作中的学习心得写成报告，有时是相当有帮助的（比如可以在大学里得到生活经验学分），你辛辛苦苦才获得的专业知识会因此而得到别人的认可。

9 技术培训

有一些技术性的职业学校，会根据某些具体的技能设定培训项目，比如自动化机械学校、牙医学校、时尚设计学校或饭店管理学校，这些学校有一些高效培训方法，能使你很快对第一手艺达到精通，却不必学那些没有多大用处的正式大学必修课。

10 逆境学校

生活是最好的老师，有些时候，从错误中学到的要比从成功中学到的多得多。然而，年轻女性不容易认识到生活已使她们学会了很多东西。安塔丽没有上过几年学，所以她总觉得自己缺少教育。可等她进了电脑培训学校，在那儿的一个指导老师的帮助下，她看清了做妈妈的经历已经使得自己学会了很多的技能。如果她将自己的小家庭视为自己的一种生意，在这一生意的财政收支问题上，她已经具有了相当的管理能力，她认识到用她自己的方式，在时间安排、人事管理和财政预算上已有着相当的经验。

在新形势下提高应变才能

现今的新形势主要是指中国加入 WTO 后，中国的经济与世界的经济逐渐接轨，从而引发了一系列的相应变化，其中人才与才能需求的变化，就是主要的变化之一。作为现代女性，一定要深刻理解这种变化形势，提高新形势下的应变才能，跟上时代的步伐。

1 加入 WTO 后，人才的新概念

加入 WTO 将使我国经济进一步融入世界，经济国际化必然要求人才国际化。中国人才因此面临前所未有的机遇和挑战，做“国际人”将是未来人才发展的趋势和必然。

人才素质国际化

入世后中国将更加深入、全面地参与国际竞争，国际竞争需要具有国际素质的人才。换言之，需要一大批通晓国际规则、具备跨文化沟通能力和战略思维及世界眼光的人才。

入世后人才要具有适应国际竞争的新观念，要培育竞争意识，将国际市场公开竞争机制和依据法制办事及其规则引入国内，营造一个公平竞争的环境，以适应和参与国际市场的激烈竞争，还要着重具备和提高几种适应国际交往和竞争需要的能力素质：

外语应用能力 现在我们外语学习已很普遍，应用的却不多。入世后与国外经济文化交往增加，来华的跨国公司也更多，外语将逐步成为日常工作生活中真正需要的基本工具，人们不仅要学好外语，更要用好外语，努力提高外语的听、说、读、写实

用能力。

跨文化沟通能力 不同民族有不同的文化，在国际交往中要了解和理解对方的文化，这样相互才能比较深入地交流沟通，也才能融洽相处。

信息处理能力 21 世纪是知识经济时代，知识经济的一个基本特点是越来越多的人从事知识的生产和传播，越来越多的人与信息打交道，与物质打交道的人则相对减少。处理信息的能力应成为人才的一个基本能力。

创新能力 入世后经济的国际竞争更加激烈，企业要在竞争激烈的市场上有大的占有率，产品开发需要不断创新，企业管理也要不断创新，各类人才都需要提高创新能力。

良好的心理素质 面对更加激烈的竞争，人才必须有良好的心理素质，学会自我调节，善于寻找他人支持。

人才培养国际化

入世后不仅需要国际化人才，也将为国际化人才的培养提供前所未有的机会和条件。出国留学的人数将进一步增加。出国留学是培养国际化人才最直接、最有效的方式。外国学校和公司来华办学的也将增多，一些跨国公司除了在中国投资企业外，也在华建立专门的职业培训机构，以职业培训的方式进入中国教育市场。中国与国外人才培养的交流将更加频繁，中国人将有更多的机会、更多的渠道、更方便地学习到国外先进的知识技术、管理经验和思维方式，入世将加快中国人才国际化的进程。

人才就业国际化

加入 WTO 将为我国人才的就业发展提供更加宽广的舞台，入世后将有更多的外资进入我国更多的经济领域，人们会有更多的机会到外企工作。有关专家估计，中国加入 WTO 后会增加 1200 万个就业机会。

人才竞争的国际化对人才是机遇，也是挑战。人才竞争的加

剧将使企业用人门槛进一步抬高。入世后在就业机会扩大的同时，就业的压力也相应增加，很多人将面临下岗失业的危险，需要进行重新学习充电以便再就业。

2 东西方经理人的比较

未来市场中的稀缺资源不再是资本，而是优秀人才。与世界各地相比较，中国经理人有哪些表现较好？又有哪些表现不尽理想？是什么样的风格与价值观影响了他们在管理能力上的表现？

经理人与领导者，公司的左脑与右脑

一般来说，经理人往往是思考型、行动导向的人，左脑比较发达；领导者则是知觉论者，对别人的感觉和需求很敏感，右脑比较发达。经理人希望稳定，而领导者要的是改变、兴奋，这两种角色可能彼此水火不容，可真实的情况是必须两者都有，才能有效地经管一家公司。典型的组合是：董事长和总裁、CEO和COO，分别由领导者和经理人担任。

任何公司和部门一旦规模变大，就要开始自问，公司里是否同时有经理人和领导者，因为他们二者都很重要。

风格，东西方经理人的差异

东西方经理人主要的不同在风格，而不是在能力上。

如果把管理风格分成麦克奎格所说的 X 理论和 Y 理论，也就是“父母型”和“成人型”两种不同的管理风格，西方工业化国家较多采用成人型的管理，授权、建立团队、共识。在亚洲，长久以来盛行的是父母型的管理，主管扮演父母的角色，期望员工担任忠诚、负责、顺从的孩子角色，这是亚洲文化的一部分，社会、家庭比个人更重要，公司也比个别员工重要。

在能力方面，按“MAP 管理才能评鉴”所设定的 12 项基础能力考察，中国经理人在“目标与标准设定”方面的能力表现最为突出，与其他国家经理人做过评鉴的经理人相较，指数为

75%，显示该项能力的水准在全球处于前1名的位置。其他较高的能力为“计划与安排工作”，指数为67%，“决策与风险衡量”，指数为59%。

但在部分能力上，中国经理人的平均能力就显得比较弱势。最弱的能力为“蜻蜓与组织信息”，指数为20%。其他如“清晰思考与分析”，指数为32%，“评估部署与绩效”，指数为41%，与全球经理人比较在后1/3的位置。

就12项能力所分属的四个能力群组来比较，中国经理人在与“事”有关的工作能力群和认知能力群都有较佳表现，平均指数为53%，但在与“人”有关的沟通能力及领导能力群，平均指数为39%，表现差强人意。与美国和新加坡比较，会发现他们的经理人在“对事”与“对人”的能力上差距甚小，可以说是平衡发展。

能力，超级业务员管理经理

许多企业在选拔人才时，常常会遇到有些员工在专业的表现上非常杰出，可是一旦转为管理职务时，表现就无法尽如人意，尤其在现在的经营环境下，多数主管均为专业技术背景出身，不少人被“彼得原理”不幸言中，从光芒万丈的超级业务员或是首席工程师，变成暗淡无光的管理阶层。

事实上，员工的专业能力与管理能力根本就是两回事，但许多企业人力资源部门或是高级主管在找人担任管理职务时，往往只有专业能力的实际绩效可供参考。更客观、更科学的管理才能评鉴工具就显得十分必要。在美国公司里，经理人才评鉴最大的价值是，通过评析，详细描述经理人的优缺点。然后，这些经理人就可以好好坐下来，和上司探讨自己的成长和发展。他们把上司当作自己发展的伙伴。但是在中国，人才评鉴往往被拿来当作评估工具，成为了解经理人优缺点的方式，其实这只是评鉴的基本功能，它的最终目的是帮助经理人制定更科学的职业规划。

第五章 发挥优势： 让心灵获得解放



女人具体做什么的是次要的。她要能让周围的人感到一种温暖、温情和力量。在这其中她也体现出自己独立的人格、尊严和价值。

——杨 澜

2 定位 INTERNET

然而就是在 Cisco 公司冲向市值最高的时候，王树彤义无反顾地来到了金山和联想共同投资的卓越网。“为什么离开 Cisco，我对这个问题想得很清楚。我一开始在外企工作时就想过，我不可能一辈子呆在这儿，有一天我一定要学以致用。看过也到过那么多优秀的外企，我一直在想什么时候我们能有这样的企业。这是我心底里一直蕴藏着的一个愿望，现在互联网给了我实现这个愿望的机会，我绝不能错过。”她说。

王树彤清楚自己要做什么、能做什么、喜欢做什么，所以不管是在当初互联网的狂热当中还是今天互联网光环褪去的冷静时刻，她都对互联网的感觉一直很清晰：未来的大方向是一定的，接下来是怎么踏踏实实去做。在分析了市场上 Amazon、8848、当当模式后，王树彤认为，电子商务在中国有很多障碍，除了经常提起的基础设施薄弱外，最重要的是，中国人的消费观念不可能一下子逾越障碍，并没有许多人在需要商品时想到在网上购买。今天的网上消费还是一种消遣和尝试。王树彤决定一改 8848、当当的模式，而是采取俱乐部的形式，以书籍、CD 等文化商品为突破，尝试做电子商务。简单来讲，卓越采用的商业模式是“小品种、大批量”，也就是说，商品品种经过精挑细选，只有几十种。这样，一来可以减轻库存压力，获得批量优势；二来保证快速的配送速度，确保本市 24 小时内送货，使得资金、管理成本大大下降，更避免了成为“网上书目”，而无真实库存，避免了网民买书还要去上游厂商进货的尴尬境地，并且配送速度快捷，减少了配送时间。

3 把握自己，走向成功

如今，卓越真的取得了不斐的成绩，一天最多卖出近 5000

多套产品。而且，一套共 11 本书的《加菲猫》三个月的网上销量就等于西单图书大厦相同产品 5 年的销量；一套由 11 张 VCD 组成的《东京爱情故事》一个月的销量则是北京音像批发中心两个月的总进货量。王树彤说：“其实我们都低估了互联网的力量。我们也没有想到会如此之快地取得今天的成绩。”

成功后的王树彤特别害怕被贴上“女强人”的标签。她说：“对我来说，个人生活方面可能比工作更成功，这是相辅相成揉在一起的”。在生活、工作任何一方面王树彤都不肯委屈自己，她很会调理自己，“周末完全属于自己，不再想任何有关工作上的事情，而且，我每年休假都去旅游”。王树彤做人的原则特别简单，“因为我的脑子没那么快，也没那么聪明，对我来说，掌握最简单的原则就是最好的。生活对我来说就一件事情：做我喜欢做的事，把握自己的能力，不断往前走，同时与我喜欢的人在一起”。

张璨从零开始迈进财富大门

十几前年的张璨还是个一无所有的北大毕业生，而现今的她却是声名显赫的达因集团的董事长。她拥有青春、美丽、爱情，除此之外，还拥有自己的大厦，多家分公司，以及上亿美元的净资产。她与众不同的经历，造就了与众不同的道路，她从电脑市场上起步，并随时准备从零开始，体现了她的不懈的创业精神。

1 北大求学

1982年，张璨考进了北京大学，就读于国际政治系。在大学里，张璨就是个活跃分子。1984年，在北京大学举行的第二届大学生演讲大赛中，张璨以《我与中华同崛起》为题，获得了第一名，当时20岁的张璨还当上了北大学生会中的副部长。那时，她的梦想是当一名出色的外交官，一名女大使。

但是，在大三的时候，张璨却被告知，她的学籍被注销了，原因是3年前张璨曾考上了某大学，但她没去报到，第二年又考上北大。按当时规定，有学不上的考生必须停考一年。

这件事对张璨打击挺大的，在学校里，同学们都对她说：“你散散心吧。”两个同学一边一个搀着她，在城里散心。“他们怕我想不通会做傻事，这种场景就像现在八宝山那些遗属被人搀着从告别室出来。”

“这件事至少让我懂得了一个道理，就是遇到什么事都不能哭，遇到什么问题都要想尽办法去解决。”张璨暗暗地对自己说：“一定要坚强，一定要坚定，一定要比别的北大同学读更多的书。”

1986年7月，同学们毕业了，很多被分到中央国家机关当干部，这让张璨很羡慕。她自己也完成了学业，却没有文凭，只得到一纸说明，大意是说被注销了学籍，但坚持上课，成绩合格，学校不管她的分配。在张璨的毕业纪念册上，同学们给她留下这样一行赠语：“与众不同的经历，造就与众不同的道路。”

2 白手起家

由于没有工作，一离开校门张璨就开始在中关村到处找工作。她鼓励自己说：没有工作也许会有前途，因为自己面对的机会更多。

一天，她揣着推荐信，到中关村的四通公司求职。路上遇见了大学同学，同学对她说：你为什么不能自己干。于是张璨被领到中关村一间不起眼的小平房里，在那里她见到了后来成为她丈夫的阎俊杰。

张璨由此下海。

房子是租农民的，公司是借别人的，他们拿不出钱注册自己的公司。张璨办公司的第一件事，是洗窗帘，粉刷墙壁，贴不干胶广告，把他们“英华经理部”的小门脸，收拾得干干净净。

没有本钱，他们借上别人的电脑，拿到自己店当样品。有人来买电脑，谈妥价，交上钱，张璨他们便撒腿出门，飞快地买回台电脑，一点点地开始原始积累。

自己组装电脑，经常熬到下半夜两三点。累了，打个地铺或在沙发上歇会儿。他们常到广安门车站提货，因为常去，车站的小伙子都认识张璨，一见她，老远就喊：“大姐大姐，你又来了！”每回都先吊她的集装箱。一集装箱的货，他们几个人一会儿就卸完了，张璨说自己就是那会儿累的，落下腰椎间盘突出毛病。

张璨曾这样说过：“该打水扫地时，就得打水扫地，该忍受

和忍耐时，就得忍耐，你熬到一定地位，你才能够有发言权，这是一个漫长的过程，是磨炼、体验，更是学习的过程，干大生意，也要从小本经营开始。”

她同几个伙伴从沈阳一家大公司的仓库里，以几百元的价格买回了一卡车的印刷纸板、油印机、油墨等印刷设备。对于张璨，这一“破烂”的意义却非同小可。她吭哧吭哧地倒腾了两天两夜，才将那些宝贝运回北京。经过一番清洗、整理、油漆、上光，一下子竟卖了5万元。这对于当时的张璨，是一笔天文数字的财富了。

不过，张璨说，她真正的第一桶金的获取应该说是来自电脑。当时电脑在中关村还没有品牌的概念，电脑的品牌概念应该说是他们给推出来的。

她把目光瞄准了当时正如火如荼的计算机市场。她注册了一家电脑贸易公司，她给公司起名“达因”。达因，取自英文DYNE一词，意即“力的最小单位”。那时的达因，当然很小、很轻，也很弱，但正因为小，才有广阔的发展空间……

而D这个字母，即有曲线又有直线，真是一个完美的结合。你可以说做人要外圆内方，也可以说人生的道路有直线也有曲线，还可以解释世界上很多东西。

前几年中国的电脑市场由于刚刚起步，如同一只巨大的总也吃不饱的胃。张璨经常揣着上百万元的支票到南方去进货，一台电脑2万元进，2.3万元出，最多一天的销售额就有30多万元。

由于张璨的聪明、机敏而又踏实苦干的风格，致使她的公司后来成了美国康柏在中国市场的总代理。到1994年，达因公司向国内客户提供了10万台康柏电脑。1995年，达因又进军房地产市场。1996年，达因集团显示器生产厂建成，每年出口达1亿美元，内销两三亿人民币。

张璨的创业故事

谁也预料不到“达因”这种聚沙成塔、集腋成裘的力量，如今，达因公司已经成为拥有40多家分公司、净资产上亿美元的大型集团公司。

3 坚信成功

张璨自认不是最聪明的人，只不过有一些“小聪明”。所以，读书和学习永远是张璨做不完的两件事。1997年下半年，达因集团在北大经济学院创办了一个“国际金融”研究生班，学生都是集团下属公司的总经理。离开北大11年后，张璨重又回到北大读国际金融专业研究生。她之所以又选择了上学，是因为她觉得房子、汽车、衣服，这些东西都靠不住，到头来，人还是要找点精神支撑的东西。

张璨说，到现在她也不敢说自己是一个成功的企业家，她知道在理论和管理实践上她还需要不断地学习，因为她知道，作为一个职业来讲，成功只是一段历程。

前些天她看电视里的《东方时空》栏目讲大宇公司的故事，对她很有触动。1993年张璨还开着面包车的时候，就特别想拥有一辆大宇车。但是现在怎么样呢，大宇公司的老板已经被通缉了，所以作为一个职业，作为一个人，就像孔子说的，必须修身养性。

张璨觉得一个人最重要的是：要有一个梦想，这个梦想可以伟大，也可以很小，它由个人的个性与能力决定。然后你就可以为了实现这个梦想去努力，去奋斗。

智力因素诚然比较重要，但张璨认为有些东西更不能丢掉：一个就是坚定，你一定要很坚定，当你设定一个目标以后，你一定要全力以赴，一定要不屈不挠，一定要非常的顽强，即使用任何表述坚定的词加在你身上都不会过分。

其次就是你一定要善于感受东西，就是从生活中的每一点每

一滴，从各个方面去感受很多东西。另外，你随时都要有从零开始的准备，而且时时刻刻都觉得你对你自己非常有信心。

张璨说，一天晚上，她跟几个朋友聊天一直聊到第二天凌晨五点。她的一个特别好的朋友，一直跟她说，她从零开始行不行 那个时候她还很不满意，觉得那是乌鸦嘴，为什么要咒她。

但现在张璨反而认为，这是一个特别好的忠告，因为所有的事都不会是一帆风顺的，要随时准备着从零开始，对自己有了这种准备，这种自信，那还有什么好怕的

坚信成功的张璨将继续她那人生梦的开拓。

张璨的日记

现代女性从心灵解放开始获得全面优势

优势被女人们视为是衡量人生价值的标准。因此，每个女人都希望自己看起来比别人漂亮，比别人体面，比别人有优越感。但是，优势的获得不是一件容易的事，许多女人曾为此伤透脑筋，吃够苦头。研究妇女问题的专家们发现，女性优势的获得首先是从小心开始的，没有正确的心态，健康优良的心理，一个女人便无法取得其他任何方面的优势。

美国目前有三万多所学校专门教人各种技术，从修指甲到操作重机械、烫头发……等无所不教。但是除非你有正确的心态，否则任何一所学校都不能教你如何出类拔萃。无可争议，一件事能否成功，主要看做者的态度如何。简单地讲，态度比天资更重要。

态度这个主题有许多层面，其中之一是与“乐观”有关。乐观的人穿破了鞋子，会庆幸自己很幸运又找到踏实的感觉了。罗勃·舒勒比喻得好，悲观的人说：“我看见了才相信。”乐观的人却说：“只要我相信，就会看见。”乐观的人采取行动，悲观的人却只会守株待兔。乐观的人看见半杯水，会说杯子是半满的；悲观的人看见半杯水，会说杯子是半空的，无疑最后的结果是，前者会再加水进去，后者却会把水倒出来。对社会没有贡献，只知一味取之于社会的人，悲观是必然的，而且通常都是宿命论者，因为他始终担心得到的不够多。尽己之力奉献社会的人，则是乐观的、自信的，因为他遇到问题时总是自己设法解决。在漫长的人生路途中，成败往往只是一线之隔。

事实证明，微不足道的细节往往是决定胜负、成败的关键。

例如手表慢了四小时绝对不成问题，因为一看就知道时间不对。但是如果只慢四分钟，问题可就大了。例如要乘十点钟起飞的航班，你却十点四分才赶到，那就绝对搭不上了。

在人生的各种竞赛中，成败之间往往只有极小的差距，但是所得到的报酬却有天壤之别。

“几乎”谈成的买卖拿不到佣金，“几乎”要出行的旅游根本没有趣味，“几乎”可以升级也没办法加薪。差之毫厘，失之千里，而成败的关键就在于“正确的心态”。

看分数学习的学生，当然可以得到高分。但是为求知而学习的学生，在得到更高的分数的同时还会获得更丰富的知识。如果你只为薪水工作，虽然可以得到薪水，但是数目可能不大。如果你为了公司的前途而工作，不仅会获得高薪，而且会得到个人的成就感及同事的敬重。

女性朋友，不要把目光局限于表面、眼前，要想真正比她人拥有更多的优势，首先应从“心”做起，这样你的优势就会无与伦比。

实际上，女人的优势是显而易见的。女人，有异常灵敏的听觉，更有耐力将爱情进行到底，具有高情商的企业精神……就是老掉了牙，仍是骄傲的长寿星。

1 翩跹入舞池

女人踱着盈盈舞步，身体随着音乐婀娜多姿，优雅轻巧。相比之下，男人就显得笨手笨脚，诚惶诚恐，连连踩对方的鞋，尴尬之极。据研究证明女人在身体机械运动方面控制力强，肢体灵活柔软，整体协调能力好。

2 超级目击者

假如你和男友同时目击了一壮汉抢劫一女士，当警察要求你

们提供证词的时候，他的回答往往是：“嗯……嗯……他身体好像很壮个子不高，穿了一双皮鞋，不，是旅游鞋。”你的回答呢？“他的身高只有 165 厘米，染了一头啤酒红的头发，穿一条假真维斯牛仔裤，鞋码大约在 40 码左右。”女人关注细枝末节，记忆准确。有行为学博士与警察学院合作，专门对目击证人进行研究，结果证实：在回忆嫌疑人的明显特征方面，如发色、着装、体态、身高等，女人普遍比男人强。

3 迷途知返

让一位男士闭上双眼，指出东南西北 4 个方向，他一定说得相当准确，这算不得什么。如果让一位女性和一名男性一同外出，半路迷失了方向，那个先找到回家路的人一般是女性。女人倾向于记有明显特征的路标，在颇为复杂的地形旅行时这一点特别能派上用场。

4 理财能手

据调查，清一色女性投资俱乐部购买的股票，平均每年回报率是 21.3%，清一色男性投资俱乐部回报率为 15%。女人倾向于做长线计划，买些绩优股和基金，心装定海神针，保有较高的持股信心。男人则容易受高风险股的诱惑，铤而走险。其原因有二，一方面女人的脑前皮层面积比男人大，这决定耐心大小；另一方面，从人类进化角度看，打猎的分工要求男人分析动物和鸟类的生活习性，月亮的盈亏规律，然后据此决定下月或来年迁至何处，不必太劳心。打理后勤，哺育孩子的责任对女人的要求就不一样，她们不得不为应付 10 年甚至几十年以后可能发生的变故做好心理准备，因而眼光放得更远，脑子比较冷静。

5 高情商企业精神

完全女人当家的公司比一般的公司更容易维持。智商高低形不成太大优势，情商更为重要。女人做出重大决策之前，特别注意收集各方面信息，多渠道了解情况，加以仔细分析，权衡利弊。女企业家比较敏感，注意察言观色，重视与员工建立良好的上下级关系，认真倾听幕僚的建议，营造和谐氛围，提高工作效率。

6 绝好的沟通者

众所周知，在语言领悟能力测试中，女性通常优于男性。生理学家认为，这可能与雌性激素的分泌有关，它使语言信息在交感神经元中的流动变得通畅，口头表达能力更高。女性善于用自己在语言方面的优势加强与别人沟通，建立良好的协作关系。

7 天生的广角镜

性别基因决定了眼球结构的差异，Y染色体们的强项是深入透视，X染色体们具有开阔的视野。在这一点上，女性优于男性。在险象环生的世界上，眼观六路不仅可帮助我们感觉到是否有人偷窥或在后面尾随，还有助于更好地理解别人的肢体语言与最微妙处接收到那些不可言传只可意会的信息。

女性天生的优势注定了她们不应是弱者，她们有理由有能力成为主宰生活的强者。

现代女性如何运用自己的优势

美国社会工作者波莉·伯德女士在《让自己更完美》一书中，阐述了现代女性在工作和生活中如何运用自己的优势。

1 发掘自己的优点

波莉·伯德女士认为在你诸事不顺的时候或许会认为自己一无是处，也无法合适展现出自己最佳的形象。这时，你或许会叹道：“我在任何场合从没穿对过衣服，一碰到客户就会紧张兮兮，无法做出正确无误的简报，还有，在碰到上司时也开始絮絮叨叨起来……这些都使我认为自己不值得信任，没有人会喜欢我。”大概我们每个人在某些时刻都会有这种感受，但坦白来说这并不是事实，否则你就不会升为经理了。

如何改正这种不良心态呢？首先就要发掘出自己的优点，这样就能让它们为你工作，也就是说你愈专心致志于自己优点的发挥，弱点就愈快消失或减少。现在，请列出自己在工作中的所有优点，如同下例：

我一定会按时完成自己的工作。

我的属下会发现我依然有着女人的温情。

我的同事经常请教我。

我是个认真的聆听者。

我在自己的专业领域内可说是位专家。

我喜欢和客户们交流。

大家都认为我说话很有说服力。

2 改进自己的缺点

工作中除优点外，就是缺点了，但缺点是能改进的。如果要知道自己有哪些地方需要改进，不妨问问自己下面这些问题：

我在自己的工作领域中可算是位专家吗？为了增进自己的专业知识与技术，我还要接受什么样的特殊训练或从事哪种研究？

我一直是个可以信赖的人吗？有没有什么方法可以增加他人对我的信赖度？

我所展现的热情，会不会使人感到过分？

我是否乐于把自己的知识与他人分享？我是否会尽一切力量把自己所知道的教给别人。

我的服饰和打扮符合自己的身份吗？还有我会忽略掉在服饰装扮上该注意的事吗？

我对人和颜悦色吗？是否有人会认为我怪异、无话可谈？对于后者我可以加以改进吗？

我能与其他人相处愉快还是希望尽量避开其他人？如果是后者的话，我又该采取什么步骤来改善？

其他人会受到我的激励？还是他们各行其是，不会管我？

相信你正确回答了自己上述几个问题，并着手在工作中加以改进，你一定能在工作中处处得心应手、游刃有余。

充分发挥女性的优势

不可否认，大多数女性有朝一日都要有自己的事业，都要为各自的事业拼搏奋斗，在工作岗位上女性必须学会赢得领导的赏识，从而为工作以及个人发展奠定一个良好的基础。

从心理学角度看，异性相吸的道理往往会使领导对年轻的女性下级报以一种较为宽容的态度，这对女性来说无疑是有利的。

但另一方面，女性和男性在思维方式、心理状态、办事作风等方面又存着很大的差异。例如，男性对问题的思考往往比较注重客观情况，而女性则比较注重主观感受。这种不同特性又使得女性与其他男性相比处于一种不利的地位。

因此，年轻女性要想使自己的事业成功或在岗位上有一番成就就要注意发挥女性的优势，扬长避短，用优雅的外表、细致而认真的态度以及一些女性处世的小技巧来打动对方，为自己铺平前进的道路。

1 要外表优雅

相 貌

相貌是天生的，漂亮而年轻的女性自然会比相貌平平的女性能引起更多的注意和好感。但相貌的作用不是绝对的，没有内在的良好素质和真才实学，顶多不过是一个“花瓶”式的人物，让人觉得庸俗、肤浅、没有头脑。过分地注重自己的相貌，会使你失去更高贵更持久的东西，也会影响你的工作业绩。而在正常情况下，如果你连一般的工作业绩都达不到，也就是说你根本不能任自己的工作，那结果只能招来领导的不满和批评，相貌并不能

帮助你多少。

化 妆

现代社会，由于人们生活水平的提高，审美意识的增强以及工作上的需要，化妆已越来越成为年轻女性生活的一部分。化妆会更增加女性的妩媚和雅致，更突出女性身上的美。

但化妆切忌浓妆艳抹，香气扑鼻，因为这种化妆往往会掩盖你身上其他美好的东西，在男性眼里变得俗不可耐，也肯定不为领导所欢迎，而且这种化妆在办公室里还会影响其他人的工作，也不会为同事所欢迎。

工作时的化妆还忌怪诞或过分的新潮。比如，颜色怪诞的唇膏、奇形怪状的发型、夸张的描眉画眼乃至五颜六色的染发都不适合于工作的环境，相反会让人觉得你性格怪异，爱走极端，这自然不会让领导感到舒服。

其实，青春就是一种最好的美。淡雅清新，看不出化妆痕迹应是化妆的最高境界。淡妆素雅、亭亭玉立的女性才受大家欢迎。

服 饰

得体的服饰会展现出女性的自然美，衬托出女性的气质美。在工作中，年轻女性整洁、别致的穿着，会给领导带来赏心悦目之感，使领导感到你内在的优秀。相反，如果穿着不得体，则会给领导留下不好的印象，从而影响他对你的全面认识。

在服饰方面年轻女性应该注意以下几点：

忌奇装异服 工作不是时装表演，它要求女性的穿着应该大方、整洁，与工作的严肃性和庄重性相适应，而奇装异服正违背了这一原则，领导看了多半心里感到不舒服、不高兴。

切忌性感着装 薄、透、露的服装本来就与工作的严肃氛围不协调，还会给人带来轻浮之感。这种着装或者会让领导反感，或者是让人产生不好的想法，但决不会产生尊重与欣赏。

一个领导会拒绝这种赞美的。在高兴之余，他便会有更多的耐心和热情来帮助你适应工作，使你能很快地进入角色，干出成绩来。

人类的心理规律是，当别人对你抱有好感时，你也会对他抱有好感。所以，年轻女性向你的领导表示尊崇，同样也会换来他对你积极乐观的看法。

4 要表示亲昵

对年轻女性来说，偶尔流露出一点儿小女儿娇态，有时会比千言万语更为有效。毕竟到了当领导这种年龄，差不多都有了自己的子女，子女有的可能比自己的下属年龄还大，小女儿娇态很容易让领导顿生怜悯之心，对你生出更多的爱护和宽容。但是，亲昵不应超过男女正常关系的限度，否则的话，事情就有可能向另一方面发展，发生一些不该发生的事。因此，女性的亲昵情态一定要适当，若致覆水难收，那就悔不当初，也就害己毁人了。

测验 你在什么工作领域能充分发挥优势

各人有各人不同的工作潜力与工作倾向，如能知道自己在这方面的水准，无疑将会对自己的成功有着极大的帮助，好了，请检验一下自己吧！

1. 你看一本有关谋杀案的小说时，常能在作者未告诉你之前便知道谁是凶手吗？
A. 是 B. 否
2. 你很少写错别字吗？
A. 是 B. 否
3. 你认为看电影比呆在家里闲聊好得多吗
A. 是 B. 否
4. 墙上的画挂歪了，你会想着扶正吗？
A. 是 B. 否
5. 你觉得小说又臭又长，不如散文和小品有韵味
A. 是 B. 否
6. 你的记忆力很好
A. 是 B. 否
7. 你做事的原则是宁愿少而精而不愿多而杂
A. 是 B. 否
8. 你是否喜欢打牌或下棋？
A. 是 B. 否
9. 你是否有计划地开支？
A. 是 B. 否
10. 喜欢钻研能使钟、开关、马达发生效用的原因？

- A. 是 B. 否
11. 你是否善于安排工作，给自己一些充裕的时间？
A. 是 B. 否
12. 业余时间，较喜欢参加一些运动，而不愿意看书
A. 是 B. 否
13. 数学是你的弱项？
A. 是 B. 否
14. 你是否喜欢与年轻人在一起？
A. 是 B. 否
15. 你能列出 3 个以上自认为够朋友的人吗？
A. 是 B. 否
16. 对你力所能及的事是乐于帮助别人，还是怕麻烦？
A. 是 B. 否
17. 你是否喜欢非细碎的工作？
A. 是 B. 否
18. 你是否看书看得很快
A. 是 B. 否
19. 你相信“小心谨慎，稳扎稳打”是句至理名言吗？
A. 是 B. 否
20. 你喜欢新朋友、新环境与新的事物吗？
A. 是 B. 否

测验分析

此项测验的答案没有对与错之分，只是在看你的倾向。

1. 画出全部是 A 的项。
2. 算算前 10 题中有几个选的是 A 项。（此为第一组）
3. 算算后 10 题中有几个选的是 A 项。（此为第二组）
4. 比较这两组答案。如果第一组中的 A 项比第二组中多，

那么表明你是个精深的人，能从事具有耐心、谨慎与研究的琐细工作。诸如：医生、律师、科学家、机械师、修理人员、编辑、哲学家、工程师、技术人员等。

如果第二组中的 A 项比第一组 A 项多，那么表明你是个广博的人，最大的长处是成功地与人交往。你喜欢有人来实现你的想法，工作倾向：人事、顾问、运动教练、计程车司机、服务员、演员、推销员、广告宣传的执行者等。

如果你在两组中的 A 项大致相等，那就表明你既能处理琐碎细事，也能维持良好的人缘关系。你的工作包括：护士、教师、农民、建筑工人、秘书、商人、美容师、艺术家、讲师、图书馆管理员、政治家等。

现代女性社交的优势

现代社会越来越注重人际关系，大到国家小到个人都离不开交际，交际在一定程度上能决定事情的成败。以前男人是社交中的主角，而现在越来越多的女性加入进来，并且拥有男性所无法比拟的社交优势。

1 情感丰富细腻

人类的社会交往，是以情感为纽带的。每个女性一般都有自己的知心朋友，愿意寻求友谊是女性显著的特点，而以她们自然的柔情产生的交际力量，有时远比“钢铁”的力量还要强大。

2 观察敏锐细微

细微的观察是认识事物的第一步，敏感的直觉是判断的依据。一般来说，男性观察粗犷、迟钝，女性观察则比较敏锐。这些优点恰好是社交的必须条件。

3 仪态富有魅力

魅力是一种发自内心的吸引力，是教养、举止及气质的集合体。女性青春的打扮，文明适度的举止，和蔼可亲的仪态，亭亭的站姿，还有在各种交际场所的妩媚动态的艺术，无疑也充满了极大的诱惑。

4 遇事多具韧性

女性除了敏感心细外，还善于抓住时机。女性处事很有韧

性，一旦看准便锲而不舍，往往就是那婉转的语气、期待的眼神和“再坚持一分钟的”毅力体现了女性的韧性，而这在交际上不失为一种优势。

5 偏爱群居生活

女性喜爱做什么事都聚集在一起，同女友谈心、上街，参加各种“非正式群体”的活动，如舞会、俱乐部、业余剧团等等。

既然女性相对男性，在这些方面具有自己的优势，那么，就应该扬长避短，充分体现女性在社交中的作用和魅力。

6 注意检验自身

人人都愿意别人喜欢自己，没有一个人为得到他人的厌烦而感到愉快，但事实上，不受欢迎的大有人在，且有逐渐增长的趋势，这就需要不受欢迎的女性检验自身，找出影响自身形象的缺点，一般来说影响女性形象的行为有以下几种：

工作作风方面

工作死板、官架子十足、擅打小报告、工作不负责任。

对自己的态度方面

自视清高、自命不凡、自高自大、傲视一切。其中“高傲”特别令人看不惯，因为高傲很容易直接或间接地挫伤别人的自尊心。

个人生活作风方面

不讲究卫生、流里流气、生活习惯不好、作风散漫、不勤俭、马大哈、不拘小节、娇生惯养、乱用别人的东西。

言谈举止方面

内容方面：爱骂人、言语不美。风格方面：爱说风凉话、爱说大话、嘴巴不饶人、贫嘴、空谈、乱开玩笑、说话不顾场合、经常背后议论人。举止方面：矫揉造作、装腔作势、举止粗鲁。

气质方面

脾气暴躁、反应迟钝。

个人品格方面

自私、尖钻、虚伪、圆滑、嫉妒、俗气、懒惰、阴险、狡猾、图虚荣、耍手段、不正直、多心眼、爱猜疑、心胸狭窄、性情乖僻、爱出风头、好表现、哗众取宠、自作聪明、盛气凌人、欺善怕恶、趋炎附势、瞧不起比自己身份低的人、不尊重别人。

学习方面

不求上进，嫉妒别人进步。

对异性的态度方面

和异性说起话来没个完，在异性面前好出风头。

在男女角色方面

爱疯疯癫癫。

7 注意学习优点

有缺点的女性需要掌握一些必要的社交技巧，向那些人际关系好、社交能力强的女性学习，一般说来，那些社交好的女性有一些共同特征需要借鉴和学习。

对待集体方面

乐于为集体做事，有集体荣誉感。

对待他人方面

坦率、直爽、刚正、耿直、平易、温和、友善、和气、慷慨、热情、豪爽、仗义、谦虚、真挚、纯朴、天真、忠厚、老实、诚实、诚恳、体贴人、同情人、关心人、爱帮助人、尊重人、善交友、人缘好、涵养好、表里如一、言行一致、一视同仁、与人为善等等，其中“爱帮助人”出现率最高也最值得学习。

现代女性发挥热门工作的优势

工作曾是女人们的梦想，也是她们长期斗争的最终目的，而现如今，工作已不再遥不可及，它已成为现代女性生活中的一件大事，也是构成她们生活的要素。因此，探讨 21 世纪的现代女性，当然应从她的工作开始。

毫无疑问，21 世纪的现代女性首先应是一位职业女性。新的世纪，新的时代使女人无法脱离职业，精神追求的发展也使女性更不愿脱离职业。21 世纪的现代女性在事业上突飞猛进，大展宏图。她们几乎可以涉足任何一项工作，和男人一样，她们的工作也同样干得漂亮，并取得与男人一样的成功。女性是未来人才市场的一匹黑马。客观的环境，由于产业结构改变，人才市场不再需要密集的劳力；主观的条件，女性的亲和性，语言能力，细密思维……，实在符合许多深富潜力的行业需求。以下从女性适合从事的工作的原因、收入、条件、难易程度等各项因素，分析十种现代女性炙手可热的行业。

1 保险经纪人

保险市场面临开放的冲击，保险公司势必更需要能力强的保险经济人。一般说来，女性比男性更关注所有与家庭和人相关的内容，更能为投保客户设想周到。而上班时间自由，有弹性，吸引了不少无法求职的妇女加入。保险经纪人多以抽佣方式与保险公司合作，例如寿险第一年以客户保额的 30% ~ 50% 为佣金，虽然第二年后抽佣遽降，但可以连续多年抽佣；短期保险，如旅游险、产物险，近年更受欢迎，获利可谓颇丰。

2 公 关

大型企业为了提高企业形象，加强产业服务及知名度有越发重视的趋势。公共关系协助，被视为最缓和，也最具多元效益的行销方式。女性的人际能力一向深获人心，语言能力佳，非常适合媒体关系、促销活动、市场调查、政治关系、企业识别等公关服务，但公关人员除了需要相当的人事经验、见多识广、能圆滑应付各种场面以外，亲和的个性与善解人意的人格特质，尤为女性专长。担任公关顾问级职务，约有薪金百万的身价，但无形的资产，譬如要与人建立亲密与信任的关系，可能更是吸引投入这行的原因。

3 复健师

据专家预计，世界正进入老年化社会，随着国民寿命延长，一些慢性病及重伤害的病历也在不断增多，因此，物理性复健师的需求量快速增长。看护及按摩等工作由女性从事更为心细。医院中复健师为高薪的医疗人员，新兴的私人复健中心按钟点计算医护费用。

4 室内装潢中介师

一般包括设计绘图、建材类别价位、施工管理和工程计算等。女性美化环境空间的能力也许和男性不分轩轻，但女性更能考虑人的使用实际需要，而某些阳宅风水的搭配，女性也较有兴趣研究，但奔波于工地和带领一批木匠师傅班底，对女性来说，也颇难为。室内设计装饰商业公会对设计、制图、施工管理的费用订有标准，但实际问题的变数多、价格难定，不过有一点可以肯定，装潢中介属个人生财行业中所得数一数二者，每月平均可达 20 万元。

5 特殊教育教师

由于优智学生与轻度智障学生都需要教师付出极大的爱心和耐心。因此，特殊教师的需求量与日俱增，而绝大部分愿意接受这种缺乏成就感、又极度辛苦行业的专业人员，多半是具有强烈母性和奉献精神的女性。教育部已把特教教师津贴提高，非为谋利的私营机构，也应付出相对的薪金，符合特殊教师付出的辛劳。

6 电脑系统分析师

社会在不断进步，办公室电脑化已是大势所趋，电脑系统分析师主要是为各行业规划人事、会计、薪资电脑化系统提供服务。这个纯粹用脑的行业，只要逻辑分析清晰，由于每个案件概念大致相同，累积经验后，设计架构大同小异，工作可以相当轻松，不耗费体力，上下班固定，薪资从三、四万到经理级的十余万元。背景以具备程式设计和相关行业的实务经验最佳。“自我雇用”情形兴盛，如个人承包下工厂物料管理系统等案子，收费视案件大小，从小案件的三万元到大案的数十万元有之。

7 国际法律顾问

法治社会，律师行业原本就看好，加上外商投资众多，以及与外国的纠纷，大陆的关系往来频繁，涉及法律事务的状况直线上升。国际律师在当地多半是长期顾问，若是在大型律师事务所，以合伙人律师的身份，则除了薪资、出庭费、咨询顾问费，赔偿佣金之外，年终分红的数额更为可观。但国内外往返、东奔西走的行程很多，相对的体力、语言能力、坚强的毅力，都是有关的考验和条件。

8 投资顾问

证券公司、银行、专业投资公司，都有投资顾问为客户分析投资市场，包括创业基金、海外基金、受益凭证等投资管道。投资分析顾问除了外语能力是先决条件外，国际金融市场的分析、判断力不可或缺，稳健理性的个性也有必要。有科学根据分析，女人的直觉判断力更为灵敏，做投资分析“押对实”的几率高。投资分析人员薪金按公司性质分为月薪和底薪加业绩奖金，一般均有做成一笔买卖之后的抽佣和管理费。景气好时，有些业绩挂帅的公司，奖金加红利甚可拿 10 个、8 个月红利，以月薪计者，也可达六七万元。

9 房地产中介

尽管各行各业的形势都有涨落，但房地产业却一直居高不下，而且保持相当抢手，尤其房地产物品单价高，抽佣制度以 3.5% ~ 4% 的抽成，使得中介业者即使只成交一笔生意，也有很高的利润。以个案和业绩计算的方式，对女性弹性工时的需求甚为合适。

10 公卖局

是营利最丰的国营事业，其薪资不但凌驾高薪的邮政事业单位，最吸引人的是根据盈余发给的绩效奖金，那是很大的一笔，只要公卖持续垄断，铁饭碗稳当，对女性绝对热门。惟排队挤破头等着进去的人为数不少。

总之，她们完全可以在这些领域里大显拳脚，实施自己的宏伟心愿。

现代女性发挥经商的八大优势

社会心理学早已确认一个事实：如果不是由于妇女承担着过多的家务劳动的话，在赚钱方面，女人比男人有着更多的优势。且据研究人员们分析说，女性在经商赚钱方面相对于男性有八大优势：

1 女性具有表情达意的语言辞令优势

女性在语言表达和词汇积累方面往往比男性强，一般女性都比男性口齿伶俐，而这正是生意人必备的条件之一。

2 女性具有听觉、色彩、声音等直觉敏感优势

女性在听觉、色彩、声音等方面的敏感度比男性高 40% 左右，在竞争激烈、信息多变的生意场上，这是成功者必须具备的良好素质之一。

3 女性具有精打细算的优势

有人说：“生意是一种高水平的数字游戏。”女性记忆力尤其是短期记忆力远远强于男性，在精打细算方面女性比男性详尽得多，这又为女性做好生意奠定了基础。

4 女性具有持久坚持的韧性优势

相比之下，女性比男性更富于坚持性。比如在同样情况下对某一件事情，女人很难改变自己的观点，男性则相反，很容易放弃自己原先的决定。这说明，女性更接近于现代企业家的良好素

现代女性发挥高级女性知识总管的优势

随着世界经济发展的特点，许多发达国家企业不惜以年薪10万、20万美元物色一高级女性知识总管。主要是这些知识女性有远见和有创意，同时又擅于听取他人意见，懂得扬长避短，她们的能力主要由以下这些部分组成，这也是她们的主要优势所在。

1 技术与业务优势

今后社会将更加需要计算机开发与应用、产品营销、管道工程、电子工程等方面的人才，没有过硬的技术才能或是只会纸上谈兵的人必然会被市场竞争淘汰。技术意味着拥有实践经验，可见脑与手的高度配合仍将是21世纪的支柱。

2 组织与规划优势

在如今许多仍被认为是少数领导人才具备的组织能力在本世纪会成为选择职员的重点。比如说设置工作流程、制定市场营销方针、统一调拨财力和物力、协调分配任务等都需要高标准的组织规划能力。人的能动性要得到充分发挥，而不局限于按部就班的传统模式。

3 说服与交流优势

即语言表达能力，懂得如何表达信息和思想，并能够听取信息与思想。公司间的交往要求职员能应付越来越多的人际关系，并具有越来越高的游说能力。同时，在本来节奏快的工作环境

中，语言的交流就显得更加重要，尽管惜时如金，但没有交流就缺乏动力和发展的源泉。

4 数字与计算优势

这种能力在理工科才是必备的，在 21 世纪绝大多数人才都应当具备，部门与部门之间的配合以及公司运作的衔接通畅都离不开数字与计算。

5 想像与开拓优势

这是本世纪白领职工都需要的技能。富于想像创造能力，有利于收集并获得广泛、大量的信息与知识；想像力还可以开拓思维方法及观察的视野，换一句话说，想像力在某种程度上可以带动创造性和创新能力的发展。

6 文理贯通优势

文理贯通要求职员学会利用个人天赋提高工作经验，各种知识的融合可以提高工作效率，文科积累的教育经验与理科的专业技能的结合将是明天的白领人士最有参考价值的学习方向。

因此，现代女性必须学会和具备高级女性知识总管的能力，争取在现代经济社会中发挥这种优势，为自己开创美好的人生前途。

第六章 现代创业： 拥有成功者的风范



把握命运不是要逞强，恰恰相反，能够享有很好命运的往往是顺大势而为的人。

——安 妮

蔡燕萍的创业蓝图

《蔡燕萍的上海经验》是一本谈台湾人在上海成功创业的畅销书，在岛内的工商业界引起一阵“蔡燕萍现象”研究热。她是如何在竞争激烈、强手如云的上海蓬勃壮大、生生不息的呢？她制定的“立足民族，走向国际”的目标，为她的自然美国国际事业集团勾绘了美丽的蓝图。

1 回报国家

几年前，为探询蔡燕萍的上海经验，曾有台商大老远跑到自然美国国际事业集团在大陆的发祥地——崇明县寻藏觅宝，然而当面对这块孤独的处女地，却不由望洋兴叹，不解于蔡燕萍当年为何会舍弃被外商纷纷看好、政策优惠的黄金热土——浦东，带着已在台湾本岛欣欣向荣、实力雄劲、蓬勃发展的自然美国国际事业集团登陆崇明岛，投资建厂，开始了在大陆的第二次创业征程。其实，做出这样的决定正是蔡燕萍性格使然：爱护环保、崇尚自然的观念使她选择了这块净土，随遇而安性情让她宁愿雪中送炭，不肯锦上添花。于人为善的基督徒信义促成了她为大量等待就业的岛民们送去工作机会的愿望。奉公守法、务实求是的作风使自然美国国际事业集团长年成为上海崇明县的头号纳税楷模，是当地合资企业税收、福利的主要来源。希望两岸同胞共存共荣，互相扶持的长久心愿让蔡燕萍甘愿顶着台湾岛内某些保守派的舆论压力，不愿停下忙碌奔波于两岸的脚……正是这样的个性，蔡燕萍创造了自然美化妆品美容王国的本土神话，是惟一中国人自行研发、自制产品、自创品牌、行销国际、创立自然美容术的美

容产品，赢得了中华民族品牌的国际声誉。扶贫赈灾、申援希望工程、让无数下岗人员重拾希望，蔡燕萍是许多成功者的引路人，也因此成为获得上海市政府颁发之“白玉兰奖”的台湾第一人。

2 开拓进取

从上海崇明县的投资开始，由于受到各界领导和广大消费者的爱护与支持，经过集团近十年的不懈努力和创新发展，现在自然美在大陆已盖了两栋大楼，拥有加盟连锁店 1000 多家，沙龙生活馆 100 多家，百货商场专柜近 200 个，并且在全国各省市陆续成立了 30 多家集团控股 51% 以上的子公司及分公司，建立了自己的直营网络，至今，已在大陆投资超过 5000 万美金。同时，自然美与各省市的劳动局、中央劳动部都有正式合作的考培中心，培训了大量的美容专业人才，而蔡燕萍博士本人更是亲临一线，足迹踏遍全国及海外，亲自撰写及主讲 2000 多集美容专栏，拥有广大的收视族群。2001 年，具公信力的资深传播公司 DAWSON 在北京、上海、广州三地所做的市场调查中，就“你听过‘自然美’吗？”“您是否听说过蔡燕萍博士？”“您是否同意‘NB 自然美’的化妆品是自然成分、适合东方女性”“自然美是否是国际上的民族名牌”等全部问题，平均 80% 的白领阶层受访者给予了“完全肯定”的回答。而在台湾，自然美也从未因岛内经济的不景气而停止前进的步伐，为带动经济、稳定就业，自然美一年内投下数亿元兴建 SPA 生活馆，以“最新的科技”、“最好的品质”为顾客服务，也鼓舞了士气。当时台湾方面已把化妆品的货物税取消，并降低进口关税，致使当时的美容市场几成“联合国”的天下。但是面对国际名牌蜂拥而入，自然美的业绩仍然不断快速增长，深受顾客的喜爱。深探成功的奥妙别无它法，只是因为自然美化妆品公司完全基于东方女性肤质特

937-6-151-8762001-2-1598

性及东方人易产生的美容皮肤问题专门研发最自然成分的产品，更适合全世界华人使用，才会独树一帜在以欧美日为强势的化妆品美容界的夹缝中打出一片辽阔的天地！

3 宏伟蓝图

虽然自然美已为民族品牌打下了半壁江山，但蔡燕萍仍然没有因此懈怠。相反，面对竞争日益激烈的国内、国际市场，大陆、台湾双双进入 WTO，民族品牌再受冲击的挑战，自然美更是加快了变革的步伐：在大陆及台湾各大小城市积极筹建 SPA 沙龙及规模较大的自然美生活馆，并投入数千万人民币策化企业，启动美容资讯商贸网站、铺设 B2B、B2C 网路平台、导入 Oracle 系统强化企业资源控管、成本运营。借着网际网路行销国际，以顺应全球自由竞争和商贸的挑战。为了进一步培养人才，蔡燕萍博士目前更是日夜兼程奔波于两岸三地，为在上海创办国际化的管理学院、在大陆和台湾同时筹建生物科技公司、生产天然保健食品和药品，并为在港筹设 SPA 生活馆及国际贸易部，面向全球市场，及为股票上市忙得不可开交。

本着“立足民族，走向国际”的目标，蔡燕萍为她的自然美国际事业集团勾绘了美丽的蓝图：踌躇满志，养精蓄锐，开拓进取，自然美积极准备入世挑战，希望尽中国人一己之力，与同业互相支持、互相繁荣、互相团结、互相促进，这样才能得到消费者的信赖，将自己的民族品牌发扬光大，行销国际。

面对国外名牌的大举入侵，蔡燕萍博士衷心告诫本土企业，应该从迷梦中醒来了，应意识到国人不能够完全靠替国外品牌代工获取长远利益，一旦劳力工资提高就会立即丧失竞争力，只要自身有一定宣传品牌的实力，就要自创品牌，争取民族财富，企业也才能够存活于世。更希望两岸同胞本着共同一个目标，以国富民强为宗旨，摒弃前嫌，携手合作，共创美好未来！

理想主义者贾军的创业故事

贾军放弃外企高薪的高级职员工作，独自创办了“东方爱婴咨询公司”，32岁的她如今更是不同凡响，在她背后是一个理想主义者的创业故事。

1 开始艰苦创业

贾军在大学里学的是英语，研究生选读了国际经济，怎么看都和婴儿教育搭不上边。几年里，她当过公务员，又在两家美国排名前100位的外企里做到很高的职位，谁也没想到，贾军会从头开始做起婴幼儿教育！

1998年1月，贾军同先生一起和几个朋友聊天，一个好朋友说起6个月的孩子，忍不住地倒苦水：平时累得腰酸背痛，尤其孩子生病时，孩子哭，自己也跟着哭。朋友为此加盟了一个服务机构，对方承诺每周可以有一次上门指导，可是这个机构只提供了两三个月服务后就倒闭了。其原因是靠人力一天跑不了三四家，而北京有近30万0岁至3岁的孩子，就算1%的家庭接受服务，也有3万人，这得需要多少人力财力才能满足需求！

听了朋友的诉苦后，贾军的心里有了自己的计划，于是，任性和冲动推动着贾军放弃了高薪收入，开始了艰苦的创业，公司的第一笔投资是她与先生的全部积蓄，加上一些朋友的资助，一共50万元。

2 功到自然成

准备不够充分的贾军直到1998年10月16日公司才注册成

功，那时候还一点不知道该怎么做。也就是从这时候她才开始做市场调查、设计运营模式、制定发展规划。她买回来所有能买到的书，她还对 39 位家长和孕妇做了访谈，了解她们需要什么帮助。

以前的经验告诉她，做事情最好不要从头来，于是她在网上和国外的十几个有关公司取得了联系，包括美国的、欧洲的。贾军告诉他们，北京每年新生儿 28 万，有巨大的市场，希望和他們合作。她都是直接发 E-mail 给公司总裁的，这也得益于她在外企的经历。

同时贾军又精心设计了问卷，在 300 多人中调查的结果令她大喜过望：87.6% 的人愿意接受专业的婴儿教育指导，而目前国内恰恰缺乏这样的专业机构。这些调查持续了 7 个月的时间，等贾军觉得可以开业时，50 万元的第一笔投资已经花光了。

随后的困难接踵而来，前半年的运营并不成功，仅从 1999 年 3 月开业到 1999 年 9 月，东方爱婴每月亏损四五万元。

原因是理想主义的贾军认为，给孩子做的事情就应该是最好的，紫外线消毒、买最好的玩具和儿童专用的垫子、每月花 8 万元请来婴幼儿教育专家做教师……但这些努力家长却不那么“领情”，他们最关心的是怎样做，而且是与宝宝一起去做。

经过半年与市场的磨合，贾军找到了一种看来比较成功的办法：亲子教育。中心把国际上流行的蒙特梭利和奥尔夫式的教学结合起来，进行中国的本土化改造，并且使这套教学方式的适应年龄降低到 0 至 3 岁。现在家长每周带着孩子到东方爱婴中心的“乖乖大本营”，和孩子一起唱歌、跳舞、画画、算术。一堂课 45 分钟，奇怪的是这些 3 岁以下的孩子居然一直注意力集中地从头上到尾，并且很愿意同父母再次来接受教育。孩子喜欢，家长就喜欢，尽管每个季度的学费要 600 元至 2000 元，3 个月一期的培训结束后，60% 的家长愿意掏钱继续上下一期培训，同时

第六章 现代创业：拥有成功者的风范

介绍自己周围的朋友来这里学。从 1999 年 10 月起，“东方爱婴咨询公司”开始滚雪球一样地膨胀起来。

功夫不负有心人，有付出就必定有回报，经过艰辛的努力，“东方爱婴咨询公司”现在北京已经发展了 5 家中心，同时又在广州、深圳、西安各有一家中心开张。据估算一个中心一年有近 100 万元营业额，利润率约为 30% 至 40%。

2017.11.15.11:59:28

现代女性创业的必备条件

当女人有了创业的机会时，一定会千方百计地把事业料理成一个温暖的家，让所有的员工都感受到这份温馨。

如果向前再推二十年，那正是中国妇女开始创业生涯的年代，此时，已有半数以上的女性投入事业之中，传统的“男主外、女主内”观念因无法应付现代经济社会中一个家庭的庞大开销，女性也得卷起袖子和男性一样工作，负担起经济生活。刚开始，女性工作的目的只是为了负担家计，所以她们认为只要把工作做好就够了。但是，现代的女性因教育水准提高、思想开放，对工作的定义不再是图个温饱了，而是要求进一步实现自我的理想，工作对她们而言不再是职业，而是事业。于是，一大批女性开始涌向企业，并成为中国劳务和人才市场上一支最为醒目的“游击队”。

然而，有很多女人在公司里服务了几年之后，常常会对自己目前所做的工作感到缺乏成就感，有的是因为自己能力无法受到肯定而有怀才不遇之叹，有的则是工作与报酬不成比例而发出不平之鸣……，这些情形都会使人对自己的前途与发展感到忧心不已。

尤其是在一些中小企业服务的女人，就算付出全力努力的工作，想受到老板拔擢的机会依然很渺茫，所以，自然有许多女人感觉工作无力却无可奈何。

其实，这些都是正常的，男人同样会受此“待遇”，关键还是事在人为。如果你是个肯努力、有计划的女人，而且又有创造自己、迈向成功的意念时，请珍惜你的才智，赶紧迈开脚步，试

着去开始你的新人生，运用你的才干去建立财富与快乐，相信这种努力的代价是值得的，因为，成功的女人首先必须具备自信心。

自信就是工作的动力、成功的资本。一个追求事业的女性为了在事业上获得成就，千方百计使自己成为技艺精湛的员工。为了达到这一目标，女人们心里十分明白，必须具备如下条件：

- ①必须彻底了解自己最喜欢职业最高学历要求、未来发展性及特殊需求，并做好特别的计划以达到目的。
- ②认识自己职业所属的专业圈以及知道如何打入圈子里。
- ③了解与你的公司或组织有关的资料。
- ④积极参加在职训练或各类讲座及教育课程。
- ⑤观察、探究并学习恰当行为。

第六章 现代创业：拥有成功者的风范

济时代，作为卖方的商家必须抛弃原先愚弄顾客的想法，以优质的产品、真诚的服务来赢得顾客的忠诚。只有那些能为顾客带来更多的便利、创造更多价值的商家，才能在商场上立于不败之地。现代女性在创办商业机构的选择上，在公司的运作经营上，不能只将心思全部用在如何赚钱上，而是要思考自己所创的事业是否给众多的人带来更多的幸福，因为，创业者的辛勤创业只有在实现社会价值时才能实现自身价值。

专业知识对于现代女性创业来说是十分重要的。当你选定自己的发展方向时，要对这方面的专业知识有一定的掌握，并在发展的过程中不断“充电”。比如在经营一家公司时，了解商务运作的专业知识就是十分必要的。

应知道哪些力量影响着市场景气，应对市场经济指标有一定的了解；

- 要具备做计划和预算的能力；
- 要了解公司的财务管理和控制；
- 要初步了解进货和存货控制；
- 要培养对市场分析、预测的能力；
- 要了解广告、促销等营销手段、方法和技巧；
- 要对建立公司内部管理机制有一定的思考。

当然，上述的专业知识并非要求创业者一下子全部掌握。创业者可以边学边用，例如找一些书籍自学，或者向一些有经验的人请教。但是，创业者一定要对公司的经营管理有足够的重视，因为市场如同无情的战场，它对弱者的惩罚并不会因为你的无知而有所宽容。

人的文化修养不仅体现在思想道德和专业知识方面，而且也集中体现在人的思维方式上，可以说人的思维方式是文化素质的最终表现形式。例如创业者要努力培养自己对事物的好奇，不要对一些事物熟视无睹，能够对周围事物保持强烈的好奇心是创业

2012.11.17.15:11:11

者的成功不同于常人之处。现代女性创业要时时刻刻勇于打破自己的思维定势，因为有时候并不是没有机会存在，而是由于创业者存在思维定势，对一些宝贵的机遇视而不见，从而错过了许多时机。创业者每当觉得事情没有转机的时候，如能有意识地跳出自己的思维模式，就会豁然开朗。

当然，良好的文化素质并不是一朝一夕能够拥有的，它需要现代女性平日多学习、多积累，认真思考一下哪些是必须要做的，尽量把自己的生活条理化，每天抽出固定的时间思考自己一天来的所作所为，并进行分析、总结，还要留一段时间读些书，例如一些著名的企业家的创业史之类的，或者一些散文、小说之类的文学书籍，日积月累，就会慢慢发现自己的生活变得很有规律，而且自己的头脑变得非常灵活，善于思考，这也意味着你的文化素质得到了不断的提高。

2 鲜明的个性

现代女性的主要特点就是具有鲜明的个性，没有个性，就没有主见，没有主见就不能独立，不能独立就不能有所创造，没有创造何来创业。因此，个性很重要，鲜明的个性本身就有创业成功的倾向。

个性其实并不神秘，它是指人的个体的性质，它和人格有着一定的差别。人格是指人的个体的行为风格。人的个性对于创业而言非常重要，因为个性包括了人的智力、性格、情绪、意志等一些重要特征。社会上曾经火爆的“智商”、“情商”，实际上是对人的个性某一方面的夸大，而人的个性是智商、情商、毅力的综合体。在日常生活中，有的人个性鲜明，有的人缺乏个性；有的人有见识有魄力，有的人缩手缩脚，没有做事的胆量，这实际上是人的个性不同表现。纵观创业史上创造奇迹伟业之人，无一不具有鲜明的个性，其中最为重要的有独立性、好胜性、求异

性、进攻性和坚韧性五个方面。

独立性

存在于每个人身上，关键是创业者本人能否认识到这一点，真正有决心创造一番大事业的人，要认识到什么是真正的独立性，真正的独立性首先是思想上的独立，承认专家权威的存在，但不盲目听从、信从他们的建议，要用自己的头脑去独立地思考。别人的言行都源自特定的环境、场所，而对自己不一定是包治百病的灵丹，创业者要思考一下其中的真伪或者是否真正适合自己。凡是不适合自己的言论，不健康的行为，也不管其理论上是否行得通，在创业者这里都是没有用的。创业者要有自己的大脑。

好胜性

是指一个人对自己非常有信心，而且积极与别人竞争，追求成功胜利，人的天性中有一部分是渴望得到别人的认可与尊重。然而世上的人实在太多了，人们只把自己的夸奖给予成功胜利的人。创业者审视自己时要细心体悟自己是甘于平庸，还是渴望成功，渴望他人的尊重。

好胜性可以看做是独立性的持续。有远见、有能力的人通常是用自己的头脑独立去分析问题，找到解决问题的方法，并且用实际行动来证明自己是最成功的人，从而满足其争强好胜心理。

但是，创业者在好胜心理的驱使下，努力奋斗时一定要切忌逞强。真正的成功者追求胜利，并不到处招摇，不用自己的成功去攻击别人、嘲笑别人。另外一点需要注意的是，一定要有宽大的胸怀，要欣赏与自己具有相同好胜心的人才。不能因为自己求强好胜，就极力与那些具有同样好胜心的人争斗，或者有意压制有才能的下属员工，惟恐他们过于强大使自己没有面子。创业者应做的是鼓励自己近乎成功的胜利，更要鼓励自己的员工去追求成功、胜利，为他们创造展现才能赢得荣誉的舞台。只有自己的

弱性的不同反应，可以将人分为两类：一类是鸵鸟型，另一类是豹子型。所谓鸵鸟型的人在面对危险时，第一反应就是逃跑，就像鸵鸟一样，遇到危险时，会把头藏在沙子或其他方式，以为只要看不见敌人，自身就会安全了，这是典型的掩耳盗铃，自欺欺人，这种一相情愿的想法更是增加了鸵鸟被捉的可能性。相反豹子型的人，在危险到来时，不是逃跑而是挺胸抬头，洞察对方的弱点。俗话说得好“软的怕硬的，硬的怕横的，横的怕不要命的”。创业者在创业时，要面对许多强大的竞争对手，一定不要被对方貌似强大的实力所吓倒，而是要像豹子型的人一样直面对待，寻找良机。

当然，在竞争中，双方都有自己的弱点和优势，创业者要及时发现对手的弱点，采取进攻的方式制敌取胜，但是创业者需要注意的是除非在特殊情况下，千万别在人际关系中过分显示进攻性，而且在待人接物方面，要避免咄咄逼人的气势，即使是在与对手谈判，也要保持清醒的头脑，不要一味地与人争斗，如果把进攻性引入人际关系，会使创业者招致许多不必要的麻烦，这是创业者应该坚决杜绝的。

坚韧性

创业的道路上既有成功，也有失败，无论是面对成功还是失败，创业者都要充分发挥坚韧不拔的品性。“失败乃成功之母”，这是一句著名的成语，深刻道出了成功的秘密所在。创业者所走的路，肯定避免不了失败。创业者要时刻做到心中有数，在面临一次又一次失败的打击时，创业者要靠坚韧不拔的精神去克服，要凭顽强的毅力去承受失败的打击。更为重要的是在重大打击之下，绝不丧失前进的信心和勇气，在认真总结经验教训的基础上，再一次奋勇而起。

3 敏锐的政治头脑

要想成为一个成功的创业人士，在投身经济大潮的同时，还要密切注意政治的变化，即一个企业家要具备一个敏锐的政治头脑，否则，该企业在社会中不会立足太久。

的确，创业家在活动中，两只眼睛不能只是盯着市场，他还要紧紧地盯住政府，只盯着市场的创业家是在用一条腿走路，他们是走不快的，而同时盯着市场和政府的企业家则是用两条脚走路，他们不仅能走出快捷平稳的步伐，而且可以飞奔起来。

目光长远的企业家最有可能获胜，他们必须能够根据自己掌握的政治信息，做到未雨绸缪，提前为创业做好决策，一旦时机来临，已经做好创业决策的就能立即行动，迅速出击。而能不能捕捉到政治信息，就要看创业家的本领了。

关注政府行为，确定投资方向

政府的一举一动都关系到经济的发展方向。所以，聪明的企业家，都十分关注政府行为，从政府行为中找到有用的信息，确定投资方向。

透过政治表象，看到事物本质

抓住政治信息，提前做出决策，这说起来容易，但做起来并没有那么简单。政治现象远要比经济现象复杂，它常常扑朔迷离，千变万化。没有丰富的社会经验、良好的感情能力和深邃的洞察能力，是不可能捕捉到真实的政治信息的。

政治本身具有复杂性，它的外在表现形式就更加纷繁复杂，真实的信息虚假的信息交织在一起，让人真假难辨。企业家如果按照虚假的政治信息决策，可能会赚不到一分钱，甚至会发生投资错误，最终血本无归。如果按照真实的政治信息决策，则有可能使自己的资本成倍增长。

辨别出真假政治信息就是要透过政治表象，看到事物的本

质，发现事物发展的最后态势，并以此来指导自己的各项行动，做出正确的决策。

4 善于发现并抓住市场机遇的目光与手段

机遇对创业者来说是送上门的财富，如黑夜里的照明灯，雪中的一缕篝火，它可以使你反败为胜，甚至于起死回生，虽然机遇是到处存在的，也是随时都有的，但是由于它本身所特有的特点，使它很难掌握。所以，要求企业家要善于发现机遇，并及时抓住它。

市场机遇具有极强的渗透性

它无处不在、无时不有，广泛渗透于政治、经济、军事、文化、卫生、体育等各种领域，这就要求企业家们“无孔不入，无缝不钻”。

市场机遇具有很深的隐蔽性

它不像浮萍一样漂浮在水面，而是隐藏在市场的暗处，越大机会，隐蔽的就越深越远，不易被一般人发现。只有成功者才能透过纷杂的现象发现本质，透过偶然看到必然，甚至穿过假象和危机寻找机会。

市场机遇具有不可逆转的即时性

它稍纵即逝，可谓“机不可失，时不再来”，然而却终究逃不出成功企业家敏锐的目光，最先发现，最先下手的人往往先得益。

机遇可谓难得，企业家们特别是创业者要成功地把握商情、捕捉机遇。

5 良好的管理才能

有句古语是这么说的“创业难，守业更难”，这其中就包含了现代企业中的一个管理问题，一个创业者如果不善于管理自己

2017.11.15. 11:59:08

的企业，那么它的创业史很快就会结束。

管理具体包括两方面的内容：

建立严格赏罚的人事管理制度，提高现代化生产管理能力。

一个精明的创业者，要想在市场竞争中站稳脚跟，应该就从练好创业者“内功”着手，努力提高自己的管理水平。

由于不同的创业者因为其企业规模、人员构成、产品特点等方面的差异，所以在生产管理上也就各具特色。他们有一个共同的管理基调，就是都包含着科学与技术方面的素质。

6 健康的身心

现代企业管理方面的素质中有一个似乎与企业无关的因素，但这恰恰又是最重要的一个，那就是健康。有了健康，就好比银行账户上有了个1，其他的是1后面的零。在拥有健康的前提下，其他的越多说明人生越丰富，如果没有健康，其他的一切再多，人生也只是无数个零，毫无一点意义。有人把健康视作除了吃喝穿用之外的又一基本需要，视做人的必备素质，是非常有道理的。

创业是最繁重、复杂的一件事，创业者有可能对此估计不足。由于创业者是老板，需要统筹一切，方方面面都要照顾到，因而总是非常忙。创业者刚开始都十分年轻，有一股冲劲在支撑身体，但时间长了，就会引起许多健康上的问题。胃溃疡、神经衰弱、偏头痛之类的都是常见的创业通病，严重者甚至导致精神失常。创业者对健康风险一定要有充分的事先估计。

实际上，造成创业者的健康问题主要有两个：

没能够充分注意饮食、睡眠的保养；

缺乏必要的锻炼。

如果创业者解决了这两方面的问题，那健康问题就不会再困扰他们。

创业者不仅要修身，而且更要修心。可以说修炼心态是每一位成功的人士每天必做的事情。

创业者要树立正确的创业观

即创业只是自己生命中的一件事，但并不是自己生命的全部。自己从事创业，只是为了活得更精彩，并非为了创业而创业，因而，应以一种平和的心态对待创业，不要将创业看得高于一切，高于自己的身体、自己的家庭和自己的幸福。创业只是排在健康、家庭之后的一件重要的事而已。这样一来，即使企业失败，也没有什么，也可从头再来。

创业者要培养自己遇事冷静、不慌的习惯

因为只有保持清醒冷静的头脑，才能迅速辨清周围的形势，做出最正确的选择。创业者一定要修炼无论在任何情况下，都要选择最佳的方法去做的心态。千万不要跟人斗气、赌气。要知道自己是为了创造一番事业，不是与人斗气或者闹着玩儿。因而，无论在何种情况下，创业者都要培养乐观自信的心态、宽广坦荡的胸怀。只有修心，才能最终保证你的健康，也只有修心，才能确保你最后的成功。

2017.11.15. 11:58:00

现代女性创业成功的特征

现代女性成功者有自己的风范，她们的风范表现在企业管理上，这是一种特殊的非同寻常的能力表现。通常这种能力会被人赞美和效仿。这与我们平时所说的某个女人很有魅力不同，后者是指其某些特征如漂亮、风度翩翩、才华横溢、举止得体。

人们对女性成功者的评价标准不同，是因为所选的角度和立足点不同，因而对成功者风范的理解也不同。但从通常意义上来说，成功者风范有以下种种特征：

1 热爱工作

这些女人从工作中享受着一生中前所未有的快乐，她们在工作时完全投入，能够阻挡其他任何事情的干扰。

2 积极的态度和十足的信心

成功的女人似乎永远不怀疑她们一定可以获得成功，一旦目标达成后，更加增强了她们的信心。

3 善于利用反面经验培养实力

有的女人与丈夫在生活中经常彼此大吼大叫，怒目而视，而她们却能从这种情况中找寻幽默，然后加以发挥，成为动力。

4 明确的信念

大多数成功女人对生活的需求有明确的信念，她们会选择最有利的捷径去追求目标。

5 完整的人格

一位企业家说：不管作任何交易，创业者都要小心翼翼地对待对方，崇尚公平原则，使对方感到快乐。这是女性成功的基本要素。

6 坚韧不拔的毅力

任何困难都不能将她们打倒，反而以百倍的勇气和耐心顽强地继续下去，并积极改善条件，直到获得成功为止。

7 冒险精神

即使前方困难重重，艰难不断，她们都能继续奋斗下去。

8 解决问题的技巧

许多成功女人遇到问题时会主动征求别人的意见，不会与别人结怨，也不会让别人不满。

9 团结着一批负责、能干和有支持力的人

一个成功女性不管她多么聪明或多么富有创造力，在她身边一定要有一批她能信赖的人，关键的时候这些人将成为她巨大的支持力量。

10 健康的身体、充沛的精力

这对她们非常重要，所以成功女性往往会妥善安排时间、从事活动或休息，保持旺盛精力与进取心。

11 不因自己的成功而不可一世

成功女性大多不会因自己的优秀而轻视傲慢他人。

2017.11.17. 16:55:00. 2.11.55.08

12 目标感和对社会的奉献感

多数成功女性都有自己明确的目标，她们也大都对社会充满着热爱，愿意为社会贡献自己的一份力量。



测验：你会成为百万富婆吗

1. 你常说一语惊人的话吗
2. 你喜欢存钱吗
3. 看到你想要的东西不惜一切代价也要得到吗
4. 买过福利彩票吗
5. 常去商店买打折的物品吗 对打折的商品很感兴趣吗
6. 从不买暂时不用的东西吗？
7. 在银行有你的户头吗？
8. 你会同意以分期付款的方式买房买车吗？你认为分期付款买房、买车的方式很实用吗
9. 小时候你拥有许多的玩具吗？你的童年很快乐吗
10. 你从小到大从没有缺过钱吗？
11. 你喜欢打麻将吗？打麻将是你的主要业余生活吗
12. 你从没做过丢钱或被抢劫的梦吗？
13. 你在别人面前掉下一角钱会拾起来吗？
14. 你很少借钱给别人吗？
15. 你的亲友有人经商吗？
16. 你喜欢长一副方下巴吗？
17. 身材匀称是你现今的体型吗
18. 甜食是你的最爱吗
19. 追赶新潮流是你的性格特点吗
20. 你认为自己很聪明吗？

计分方法

以上的测验中，答“是”得3分；答“不知道”得2分；答“不是”得1分。计分：

A型得60~48分 B型得47~36分

C型得35~24分 D型得23~12分

E型得11~0分

测试分析

A暴发户型

是财运高照的类型，不愿意循规蹈矩地一点一滴慢慢积累财富，总想能够意外地发大财。在20岁就会以不动产、遗产、投机事业等大走财运。你的性格决不会满足于平平凡凡的生活，飞黄腾达才是你的追求。虽有过分的欲望，可是不会遭致严重的不幸。

30岁时适合自己开工厂，制造商品，而且这种产品并非一般人注意到的，由于没有竞争者，因此大赚其钱。女孩子也跟男孩子一样，能由经营商业致富。婚后丈夫也可成为巨富，这时期正是财运高照的时候，若能有更高明的手腕，成为巨富并非不可能。

这种在不知不觉间致富的机会，换成他人，反是一大风险。不过在40岁左右所赚的钱，也容易大量花费在异性身上，但不会为此而人财两空。你一缺钱，就会设法赚钱，到50岁时财神再度降临，做任何事都能一帆风顺，生活上不会有拮据的困境。过了60岁，花掉的金钱虽想再赚回来，但已身不由己了。

B急着赚钱型

你是被财神爷冷落的可怜虫，只有干羡慕他人赚钱的份。心中不存有赚大钱的念头，也不能从事投机事业，否则不但赚不到

钱，反而会吃大亏的。尤其 22~28 岁间 切忌有赚大钱的念头，更不能付诸行动，但行动之后遭到失败也不要气馁 应继续努力。

你出嫁后，易对丈夫有金钱上不满的念头，易起家庭纠纷。常为眼前的机会，想赚大钱或想转业，不但亏空，也会丢了职业。

这类型财运在 30~40 之间最为重要，这时期一旦不能把握，过了 50 岁，想赚钱就很难了，反会因此受自己儿女或家人怨恨，敬而远之，因而孤独度过晚年。所以你一生中存钱的惟一良方就是勤俭朴素，计划开支，点滴积累，丝毫也不能浪费。

社会变动或经济混乱，最能发挥你赚钱的本领，孜孜地赚钱，该用则用，该省则省，因此而能拥有几百万元的人也为数不少。

C 愈大愈有财运型

你是老来有财运的类型，儿时的你常为没有零用钱而痛哭流泪，但到 20 岁、30 岁后随着年纪的增加，愈能赚钱，而且你本身又不太浪费，也不随便向人告贷，对于钱财，你会慎重使用，参加投资事业首先考虑的就是不动产股份公司或储蓄银行等事业。有关可获大利润但容易遭致大亏空的投机业、赌博业，你不屑一顾，没有丝毫兴趣。不过你必须按部就班，脚踏实地去赚钱、存钱，如小心谨慎，会使你的存款成倍增长，如果你赚了钱便急着去挥霍就不可能有成为大富婆的时候。

40 岁左右是这类人赚钱的大好时机，经济社会情势变动急剧，投资金属、宝石、土地和不动产等，甚至独自经商，都是赚大钱的良机，成为亿万富婆并非不可能：即使丧失了这些良机，没能成为亿万富翁，也能成为小财主，可以过着舒适不愁物质享受的晚年。

D 多赚多花型

2012.11.15. 11:58

你是赚钱的好手，同时也是花钱的能手，“有钱天下无难事”、“今朝有酒今朝醉”这种观念根深蒂固，你只求目前的享受，不为往后着想，一点也没有储蓄的念头。

计划用钱，节省金钱，对你而言是件苦差事；用钱大方，大量送礼赠物，是极大的乐事，你很少考虑自己，常为别人而大肆挥霍，来满足自己的虚荣心。

不过你赚钱的能力很强，完全可以供上你消费，也就是说你是属于收入多、支出也多的类型。

吃、喝、玩、乐不愁没钱更不会陷于拮据 25岁到35岁间，赚钱、花钱最为显著，这时候若能好好存钱 不过分浪费，将会有安适的晚年生活。

这类人如能把所赚的钱有计划存贮一些，虽不成亿万富婆，也能成为小财主。

E 配偶决定财运型

由于从小就没有受过金钱栽培，因此金钱观念十分淡薄，加之财神爷久久不愿降临，造成你想袋子里或钱包里有可观数目的金钱是不可能的，可以说是两手空空，家徒四壁的人。大约在28岁时才会有金钱，但一接近30岁又再度面临缺钱的困境，也不可能得到双亲的接济。

你不太了解金钱的价值效用，请客时大方，大量花费在异性身上或投机事业而致家徒四壁，到45岁左右，这种情况更加严重，年轻到中年一直过着贫穷困苦的低水准生活。

直至老年时由于丈夫财运所赐，会从贫困一变而过着舒适愉快的晚年。你不善于理财，手里留不住钱，而且乐天派，一副不在乎的样子，所以结婚时应该慎选配偶，善于管钱的才是你的好对象，并因此而脱离贫困的窘境。

创业要学会现代理财预算

女性常常控制着世界上大部分财产，但绝大多数女性患有“恐钱症”，因此她们有必要学会理财。

在人们的传统意识里，让女人理财是违反常规的。尽管财务调查表明，由于男性寿命期短，在他过世后，两人生前共同创造的财富就都留给了那个女人，女人作为个体，并不是最富有的，可从总体而言，她们却控制着更多的动产和不动产。由于社会风气更倾向于说钱和生意是男人们的事情，所以许多女性都已经得了“恐钱症”，提到钱的问题她们或者反应很冷漠或者转移话题，避而不谈，有些时候她们甚至会将财务全权交到男会计员或男亲戚手里。“尽管有9/10的女性在今后的某个时候得自己管理财务，”詹妮佛·帕里斯在《新女性杂志》中写道：“可在她们长大后，却几乎还是没有谁懂得财务和花销问题。她们为此懊悔不迭。有75%的成年女性都希望从前在自己还年轻的时候，曾经有谁鼓励并教会了她们理财。”

有一个毋庸置疑的事实就是，在上成人教育课的妇女中，绝大部分都是等到她们结了婚（甚至一直等到她们的丈夫过世），才开始考虑到学习理财的重要性，而在此之前，她们都认为自己根本没有必要学习理财，但这种情况也正迅速发生着改变，许多女性已完全适应了财务处理，并且成绩卓越。

尽管昔日的人们采取的是面对面的存提款方式，而现如今已经被自动取款机（ATM）和在线投资的方式所取代，可银行家仍应是排进你个人金融人际网的第一位，因为他她的工作就是给你提建议，以便使你的生意保持兴隆。对你们本地的银行和储蓄

贷款组织进行实地考察，就它们各自的特点进行对比，同时会见一下它们的经理。如果你在某个银行遇到了这样的情况：一个主管人会拿出时间来跟你交谈，向你详细介绍该银行在金融方面能提供给客户的承诺服务类型；颇具竞争力的利率；可额外提供给客户的特需服务，以及它方便的地理位置，那么它可能就是你要找的银行了。银行有时候会开设一些关于投资和其他金融问题的讲习班。你所在银行的职员还能给你提供你从业领域的商业和专业信息参考。

你可以找职业互助储金会、职业联合会或是其他的什么组织。互助储金会通常只收取最低的结账手续费，提供低息贷款、自动发薪存款扣除服务，并能给客户很好建议。另外，它们常常还会在购车、假日消费和信用卡方面提供特惠利率贷款。

另外，聘用一个好的会计师，他是你可以利用的又一个资源，他的作用是避免你出现一些无谓的开支。一个职业会计师给你节省的钱，要远远多于你支付给他的佣金。而且他还能在你遭到国内收入署盘查时给你帮助，并可在投资方面做你的顾问。如果你正开始或已经自己创业做生意，找一个好的职业会计师做你的助手是极为必要的。

如果你想建立一个财务保障的信息资料，毫无疑问，金融咨询员就是你最好的选择。根据奥尔海默基金股份公司的说法，为自己选择一个合适的咨询顾问是非常重要的，他们给你的建议是：从朋友、亲人或同事那里搜集一些咨询员名字；安排一些约见，找出一个赞同你的目标并尊重你的咨询员；对其身份和可信度进行核实，保证让你的咨询顾问能及时了解到你财务状况发生的变化。

如果你有一个做咨询顾问的熟人，或者他就是你的家人，那就再好不过了，你可以立即就着手学习。

如果你手中有着一大笔的投资资金，或者拥有一大笔财产或资

产，那就好好利用别人的好建议，但千万不要让其他人把持了你的钱。现在的银行、本地大学和因特网上都开了很多学习班，向人们教授投资战略，这些学习班就能帮助你做好自己的财务安置保障工作。

女性只学会了理财还不够，还要学会怎样预算自己的收支，对大多数女性而言，收支预算就像节制饮食一样，常常是开始时斩钉截铁，到后来不了了之，可一旦你真正掌握了做预算的方法，那它就要比节制饮食容易得多了。一个好的预算应从了解你的个人财政状况入手。

记下你挣的每一笔收入。如果你是上班族，有固定的收入来源，这就很简单，——只记录你的消费账目就行了。如果你有几种收入来源，比如政府发给孩子的抚养费、打工挣的钱、父母作为礼物给的或是做小生意赚的钱，那么要弄清楚自己的收入就不那么简单了。要搞清楚自己究竟有多少收入，最好找个本子，随时记下自己得到的每一笔钱。如果你的收入时有变化，月月不同，那就连续记下几个月，尔后取一个平均数，如将6个月的收入加到一块儿，除以6，就得到了每月的平均收入额。

清楚自己的收入之后，你就必须要了解一下自己是怎样把它花出去的以及花出去的数额，这时，做记录仍是你的最佳选择。

记下你的固定支付项目，这包括：房租、公共生活消费，如煤气、电、税、垃圾回收、汽车费用、学费（你自己的和你孩子们的）、保险费、房产税和收入所得税（这通常是按年度收取的，所以要平均开，得出每月的数额）和贷款利息。等你做完了，你就得到了一张关于自己的固定开支的名目单——这些账单是你每个月都必须要支付的。

记下你其他的开支项目。这一项每年都会有所不同，因为你在购置衣物和食品、消闲娱乐、日常护理用品，如肥皂和牙膏等方面，每年都会有所变化的。

对开支情况作出分析。要想对自己的固定开支情况进化跟踪，最好的办法之一就是支票付账，每两个月对支票进行分析。通过你在支票上做的记录，你就能把你支出的绝大部分钱款列成一个清单，如果你大都是用现款付账的，那你就得将现款花费情况记到一个笔记本或是你的家庭开支簿上。至少两个月清算分析一次。要是你有时用信用卡购置汽油或其他物品的话，千万别忘了在分析时把这些钱也算进去。

按月汇总收支情况计算，然后从当月总收入中扣除总的花费额。无疑，所有的人都希望自己家庭的收入大于支出，可实际上，有很多妇女在做完计算后得到的结果都是正好相反——这就意味着她们正一个月又一个月地逐步滑入债务的深渊。

时刻关注自己的收支情况，搞清楚你的钱都花在哪儿了，自己的收入有多少用于开支，你才有可能成为一个明白人。而且你还会发现，了解自己的财务处境是完全值得的。如果你的收入大于开支，那就很值得祝贺了，你就可以将节余的那部分收入存起来；如果你的开支大于收入，那你就应该尽快作出决定了，你应该想方设法赶快提高你的收入，或者节省你的开支，再回头找出你的原始开支情况清单，看看其中哪些花销可以去掉或者去看你的收入情况清单，看看那儿有没有什么可以增加收入的路子。一旦你了解清楚了自己是否开支超出了收入，或者收入大于了开支，此时你就可以建立预算了。

总之，不论你决定用何种方式建立自己的预算，如果你觉得关于理财与预算的介绍还不够详细，你还可以去参加一个学习班或从一个职业会计师或朋友那里听取点建议。你都得先计划好把自己收入的多少用于各种开支，又如何才能将计划坚持下去。建立预算的关键是要按自己的方式生活，并给自己留出足够的节余。不管你的收入是多是少，作好计划，理智地使用你的钱，都会帮你最终达到向往的目标。

创业要学会现代投融资

当前，现代女性可以利用赊欠为自己融资，首先可利用自己的电话代理商或是公共设施服务代理商作为保证人，得到一张小数额的限额信用卡，先做一些小采购，然后取得其他信用卡阅读有关要约，从中找那些必须支付年金、又能提供一些优惠条件的卡类，拿一两张这样的卡向银行提出借贷请求。

使用这些信用卡是极为方便而又实用的，但千万别透支，它的利息收费是很高的，而且必须当月将账户偿付清楚，否则将遭到金融起诉。另外，利用信用卡还可以获得一些课税减免项目。

有了这个条件，就可以投资了，虽然可以列出许多种投资途径，而且还将有新的投资途径在继续增加，然而对女性来说，有几种最为常见，也最为有效的投资去向，它们是：房地产、证券市场、雇员优先认股权、共同基金、公债、年金保险投资、退休金计划和个人退休多账户。

1 投资房地产

房地产是女性理想的投资领域，女性可以将投资用于购置自己的房地产，也可以投资于别的附属房地产开发领域，像房屋修缮和转售。由于房地产的价格总是处于不断的上下波动中，所以有些时候，人们在这方面的投资会一夜之间付诸东流，但有些时候，碰上了房地产市场的火爆，也确实能在一夜之间暴富。要是投资时正赶上房价低迷，不久又赶上房地产大幅度增值，那么，当市场再次反跌回正常水平时，聪颖女性的投资净赚额就已经超过了她们原来的房产投资额，那就是大赚一笔了。

女性朋友如果想投资房地产，那就赶快去找你的家人、朋友、同事或金融顾问，让他们给你介绍一个合适的、有正式执照的房地产代理商或是经纪人。要多跟几个代理商谈谈，从中找一个能充分理解你的投资需求的，不管你是要购置自己住房，还是要投资于收益性房产，作为一个好的房地产代理商或经纪人，他会给你介绍一个可靠的借贷方或是契据公司，提醒你注意地段因素，考虑好房产所处地段的有利条件，帮你成功完成购置谈判。

2 投资证券市场

由于现代女性普遍认为证券市场及股票是不可捉摸且无法驾驭的东西，所以，她们迟迟不敢投资证券及相关领域。

实际上，投资于证券市场并不需要太多的知识，只不过要冒风险，用很多种方式都可以学会它。如果有足够的时间和兴趣，确实能时刻留意自己的投资的话，你就肯定能在证券市场获得成功。共同基金和最热门的股票较之其他投资方式，要比你想像的安全得多。而且，许许多多的社会讲座还能教会你如何投资。因特网既可以给你提供投资信息，也可以给你提供投资渠道。

如果你是个投资新手，一边做一边学将是你最好的选择，哪怕一上来你只是拿一点点钱投进去。在投资股票时，应遵从四个原则行事：每月固定投资一定的数额，而不要考虑市场行情；将红利和资本收益再投入进去购买正在上涨的股票；将资金分投在几家公司内，使得自己的证券投资组合多样化。

3 投资雇员优先认股权

如果你是一家大公司（像 IBM，施乐或微软）的雇员，你的公司有为雇员提供股票优先认购计划，它又允许你将薪水的一部分直接投入到公司股票里，甚至有些时候雇主还会用公司的基金为你补足投资，另外公司状况比较稳定，那么这通常是个人投资

的一条最佳途径。许多正蒸蒸日上的朝阳企业——像微软，正由于实行职员股票优先认购计划而变得实力雄厚。

4 投资共同基金

共同基金是另外一种投资选择，通常情况下要比个人证券投资风险小很多。共同基金是由一些金融公司联合发行的一种股票。先由它们雇用专人对市场进行考察，并设计出一个多股证券投资组合，然后再以此为基础，由这些公司合作对外发售这种结合股。你可以认购共同基金的股份，售股人会替你对这些股票进行操作，共同基金的管理者们会经常向你提供该基金的投资流向和涨跌幅情况。你所在银行或是你的雇主都会给你提供投资共同基金的机会。如果你没有时间或兴趣、能力来炒股，但同时还希望赢得投资的利润，在这种情况下，共同基金就是你最明智的一种投资选择。

如果你没有足够的时间或兴趣投资个股或共同基金，更不能时刻关注它的动态，那么就去同你的金融顾问合伙干，或者是征求一下某个颇有声誉的经纪人的意见，听听他的意见和对每一股售出情况的评论，然后再购进股票。

5 投资年金保险

年金保险是一种现行保险政策，通过现在支付保险费的办法，为将来退休后的生活提供稳定的收入保障。如果要在年金保险上进行投资，一定要得到好的建议，因为年金保险的种类很多，其内容千差万别。要想了解年金保险投资的细节问题，最好的方法就是向金融顾问进行咨询，或者上一个投资辅导班。

6 投资公债

公债是政府向人民借款的一种行为，因为政府要利用这笔钱

978-7-111-07520-1
2013.11.15

把握技术变革中的新型创业

在高度发展的今天，新技术层出不穷，令人眼花缭乱，而且在新技术里隐藏着许许多多的机遇，为企业或每一个想创业致富的人提供了契机，更为女性实现自我敞开了大门。

1 数码技术和微处理器技术

所有使用电脑芯片的东西都在使用数码技术，即那些以 1 和 0 两个数字为基础的产品。微处理器是芯片上的计算机，它取代了台式电脑和终端。微处理器让每一位员工都拥有将数据、文本、声音、形象和影像连在一起的多媒体工具。微处理器使企业能够将信息转移到实实在在的工作中从事销售或顾客服务，进行研发实验，或者市场营销。

2 因特网和网络技术

现在我们可以通过网络来相互联系，每一部电脑都变得威力无比，都能够发挥买卖双方的职能（接收者和发送者）。网络使我们进入了广阔的信息应用和计算领域，而且不必考虑这些网络在哪里或者他们是怎样连接起来的。

网络让企业的组织结构变成扁平式而不是金字塔形，网络使组织结构更具服务意识，因为我们能够做到授权团队成员，给他们工具和知识，帮他们达到个人愿望。

网络使团队成员有能力接手全部工作任务，而不是只能处理一点点工作，网络让团队成员在更好服务顾客的同时，节约开支，讲究效率。

差不多现在所有的网络都是用又细又小的铜质电话线连接起来的。最终，在海岸间穿行的光导纤维将成为因特网和万维网系统的支柱。信息高速公路的传播速度将不再是每秒钟两页纸的内容，而是每秒钟一个大型公共图书馆的全部内容。宽带终将成为一种商品，一项公共设施。顾客的真正实惠将来自于广泛的信息和服务——通过网络就可以实现，一切尽在轻轻一点。

3 多媒体工具和精明系统

现在，我们上网的工具是个人电脑、互动电视，以及便携式掌上电脑。过去，数据信息、文本、影像和录像都采用独立的技术，现在只要使用多媒体，一切尽在掌握中。有了信息高速公路，作为经济主体的商业、教育、娱乐、网上购物、还有电视会议必将兴旺繁荣。这些都已具备，但发展是不断的，所以，新的产品还会产生。

4 信息搜寻器

你可以让聪明的软件代理商和搜索引擎从早到晚为你在网上搜寻信息。软件代理商能够监控新闻，找寻你需要的信息，管理你的电子邮件，准备适合你口味的日报，为你沟通交流等等。既然他们是信息资源的发现者，你就得做一个信息资源的储存者。例如，你若想找到一个新的网球拍。你只需列出自己想要的网球拍的特点，如样式、尺寸、品牌、颜色，你的搜索引擎就将在网上查找你所需要的，如果有好几种网球拍都符合你列出的条件，究竟选哪一种，就要看哪种有货以及哪种价钱最适合了。

代理商对你了解越深，他能为你做的事情就越多。最终，你的代理商必将具备人工智能——就像一个会思考的人在为你提供周到服务。

你想找有趣的信息吗 只要在键入一个关键词，你就能进入

提供相关信息的其他电脑。一种按键代表的可以不只是文字，还可以是照片、录像、声音，或者是你与另一个文件相连的复合文件。热点键绝不会逼你听命与软件设计者的意志，而是让你自己决定哪些信息重要。

5 由模块组成软件

软件开发者们正在使用和重复使用标准化的、共同发挥作用的软件模块。你可以把它们想像成软件的模型、部分，或部件，程序员们把它们称为“对象”。从这种意义上说，软件业正成为一种零件工业。在这个行业中，程序员们创造新的部件，这些部件可以装到其他部件中，从而创造出新的东西。网络使“对象”飞速成长。

Java 是最适合把对象在 Java 语言中称为 applets 结合在一起的程序语言。Java applets 能够用于一切安装了网络浏览器的电脑中。

软件现已不再是巨大而复杂的工具了，而变成由更小的 an - PetS 组成的模块，这些模块可以根据你的需要在网络中穿行。它们不仅仅报告过去的东西，还会使你看到未来世界的一草一木。

为了让团队创造出更加积极有效的成果，你完全可以足不出户地想像和模拟各种决策的可能性。随着企业经营模式的改变，企业所使用的配套软件也会迅速更新。

6 虚拟环境

新型合作环境所以能够在网络空间中形成，正是因为有了下述技术：

多媒体用户界面

MUIS：你的电脑环境正在从图标、符号转变为你所熟悉

工具箱。例如：你可以创造一个让来自不同房间，不同城市，或者世界各地的团队成员聚集在一起的环境，让他们一同分享信息，解决危机。

在多媒体 MOO 中，你只要在代表某人或者某地的对象上轻轻一点，那个人或者地点就逼真再现出来了。

应当肯定的是我们正朝着一个以网络为主导的市场环境发展，在这样的环境中，每个员工都是电脑用户，都具备与地球上其他电脑用户互动联系的能力。这种变化使得员工仅仅守在个人电脑旁边，就可以通过公司内部网与其他员工取得联系，这种变化已经带来生产力惊人地增长。

全面质量管理，持续提高个性化设计。在制造业中，我们衡量表现的标准，已经开始转化为看产品和服务质量如何，送货是否及时，是否能够灵活操作程序适应顾客的各种需求，以及顾客与公司的全方位互动联系如何。

如果你们公司给顾客提供的还是与昨天同样的产品和质量，那么你们就会在全球化竞争的环境中被淘汰出局。全面质量管理（TQ）要求持续地改进与发展。大的跨越固然引人注目，小的变化也不可忽视，即便是每天最小的革新都能起到举足轻重的作用，正是小的积累才构成了大的进步。

现在企业允许员工对产品或服务进行改进，这让他们能够真正关注自己的所作所为。当他们意识到自己的价值时，他们就会激励自己全力以赴地工作。以网络为主导的电脑应用工具能使团队根据顾客的个性化需要，创造出让他们满意的产品，同时还能做到价格低廉。

总之，我们生活在一个网络的年代，人创建了网络，反过来，网络也服务于人类，丰富了人类生活，促进了人类的发展，有理由相信随着科技的进一步发展，网络业也会日新月异地发展起来。

随着顾客、供应商、员工和其他股东越来越多样化的发展，企业领导人也只有多样化，才能更充分了解这些人的需求并使之得到满足。女性不仅了解女性的问题和需求，而且更擅长理解多样化问题，可以很快与他人产生共鸣。

在崭新的形势中，要最大限度地发挥女性优势，就应当实施几个重要的战略：

第一，理解女性与男性领导思想上的差异，了解自身优势所在。

第二，学会识别理念模式。这将使你的领导才能、企业家精神和管理水平都得到提高。

第三，了解文化和市场方面最能影响女性的重大变革。

第四，依赖最顺应女人天性的领导方式进行管理。

第五，了解正在发生的重要技术变革。

第六，女性了解了这些战略，就要学习利用这些天性优势，而使自我目标顺利实现，在技术革新中扮演领导角色。

克服女性创业理财的四大误区

1 缺乏理财观念

一项调查结果显示，美国有 55% 的已婚女性的收入占家庭总收入的 1/2，甚至更多，这表明女性也越来越有必要来为自己规划财务。只是，女性还缺乏财务规划的主动性与习惯，美国还有 53% 的女性没有定出财务目标和预先储蓄。有超过 60% 的女性没有准备退休金，其中有不少女性朋友认为“钱不够”规划退休金的。在中国这种情况也相当普遍，很多女性觉得“我的目标就是养活自己，其他问题留给另一半去做”。

2 态度保守，心存恐惧

很多女性在拥有财富之后，其反映不是兴奋、快乐而是发愁、忧虑，因为她们不相信自己的能力，态度保守，甚至对理财心存恐惧。有调查显示，一般女性最常使用的投资工具是储蓄存款，其他还有保险。这样的投资习性可看出女性寻求资金的“安全感”，但是却可能忽略了“通货膨胀”这个无形杀手，可能将定存的利息吃掉，长期下来可能连定存本金都保不住。

3 容易陷入盲从

大多数女性不了解自己的财务需求，常常跟随亲朋好友进行相同的投资或理财活动，而且往往只要答案，不问理由，明显地不同于男性追根究底的特性，采取了不适当的理财模式，反而造成财务危机。

第七章 抓住机遇： 将自己放在有利的位置



世上的事情其实很简单，如果不去尝试，机会只能是零；只要努力了，就会有 50% 的成功机会。

——李亦非

而不是反过来。”

她的经营管理策略在实际工作中发挥了效用。在麻省理工学院进修时，她遇到了 AT&T 公司网络操作部的主管威廉·马克斯，后者十分看重她的管理才能，认为她“将是一个一流的领导者”。在她取得第二个硕士学位后，马克斯对其委以重任，菲奥里纳由此成为该部门第一个女主管。

她说：“正如大家所知，高科技公司正在经历变革——大量的网络泡沫开始破裂。高科技公司参与网络比其他公司更多，高科技公司正在改变着人们的日常生活。随着网络泡沫的消失，高科技公司的发展速度也在放慢。这是一个必然要经历的过程。面对这样一种局面，惠普与康柏将会共享一个公开的平台，一个更加简单的平台，将为客户提供更高的效益、更好的服务。”

之后，菲奥里纳的事业更是如日中天。1996 年，菲奥里纳成功地促成朗讯公司从 AT&T 公司分离出来后，她的声誉达到了最高点。也正是由于她在 AT&T 公司的非凡表现，使惠普公司对她青睐有加，并在 1999 年正式聘她为公司总裁和首席执行官。由此，她成为第三个领导“财富 500 强”企业的女性，“道—琼斯 30 种股票”企业第一次有了一位女领导，同时她也成为美国硅谷薪水最高的女性，被誉为 10 年来美国最成功的女性。

2 敢冒并购的巨大风险

然而在 2001 年的秋季，人们对菲奥里纳就任惠普总裁的能力产生了怀疑，原因是尽管菲奥里纳在公司改革和重组方面费尽心思，却并没有取得扭转颓势的明显效果。特别是 2000 年下半年以来，受美国经济急速滑坡的冲击，全球个人电脑销售出现 15 年来的首次下降，IT 业的疲弱直接冲击了惠普等个人电脑制造商。2001 年 7 月，惠普发布经营警报，宣布第二季度收入比上年同期下跌了 14% 至 16%，并不得不决定在该年年底裁员

2000年9月准备以180亿美元收购全球著名的会计事务所的咨询公司——普华永道的电脑咨询部门，但后因公司内部出现问题而未能成行，从而失去了改善低迷的个人电脑业务的希望。人们因此怀疑，曾有不成功并购经历的惠普与康柏，能否顺利完成此次电脑界有史以来最庞大的企业并购。

不仅如此，新惠普还将面临严峻的整合问题，其中尤以企业文化冲突的挑战性最大，同一领域中两个竞争对手的水平并购，往往会在企业文化上具有一定的冲突，特别是惠普与康柏在这方面恰恰又大有不同。相对惠普的传统保守，康柏更灵活一些，更讲究求新求异。可以预见，这两个经营风格差异很大的企业走在一起，势必会有一个艰难的磨合过程。新惠普会遇到很多错综复杂的后续问题，可能使它无法集中精力应付来自劲敌的挑战，包括IBM和戴尔在内的强劲对手随时会采取行动，争取那些由于合并而不知所措的客户。对此，菲奥里纳却不以为然，“早在合并之前，康柏的CEO就与我们进行了高科技公司的交流。因此，我们知道我们这两个公司的人能够成功合作。公司是由人构成的，惠普与康柏都是有能力解决问题的公司。他们相互往来，具有信任、尊重、廉洁等共同的价值观。当然，他们也有分歧，但我认为差异将推动公司进步。对惠普来说，重视流程在一个庞大的公司是很重要的角色。而康柏能够有一个如此快的决定，这将使我们可以互补。”

就这样，坚信成功的菲奥里纳抵抗住内外的种种压力，坚决地开始实施合并工作，并把此次合并称为“是一个加强我们的战略并走向胜利的决定”。根据公司的计划，合并将于2002年上半年完成，预计合并能使惠普公司的股票价格得到增长。

3 新型的企业家

信心固然十足，但困难毕竟巨大，的确，如果菲奥里纳不能

说服投资者她这项耗资 250 亿美元的浩大合并的确能带来理想的收益，那么后果将是毁灭性的，剑桥大学的分析学家罗伯·恩德勒说：“菲奥里纳最擅长的是把自己宽泛的见解和观念灌输给别人，她可不是那种具体实际的人。”

在菲奥里纳就任惠普总裁的第一年，许多人把她称做新型的企业家，“为一个被工程师主导的老企业注入了新经济的活力”。为了表现自己对惠普的“根”的赞誉，她在电视广告中被安排在当年惠普创始人起家的车库旁讲演，她对下属更是关怀备至，注意倾听他们的要求和意见，这些都在不同程度上促进了公司的发展。

但是，一个公司要不断保持生机和活力，更要靠整体的运筹帷幄和严密灵活的管理。在实行了大规模的并购之后，惠普能否顺利调整并与原来的康柏磨合，涉及方方面面的问题。

所有的一切已经不可避免地摆到菲奥里纳的面前。对她来说，前景虽广阔，道路亦曲折，惠普与康柏的联姻最终能否像她所料那样脱颖而出，恐怕还要接受时间的考验。

京城最出色的女艺术经济人翁菱

2001年6月，翁菱在北京王府井南口美术馆举行当代艺术展览，这场为《当代艺术新形象》的展览，汇聚了国内所有当代艺术的顶尖人物的作品。翁菱从做画廊开始起家，在短短的四五年内，将中央美院画廊办得红红火火，在翁菱的经营下，中央美院画廊几乎成为中国当代艺术的一面旗帜。她说：“投资当代艺术不但可为，而且是大有可为。聪明的投资者应该早动手才对！”

1 执掌美院画廊

2001年6月，翁菱在中国美术馆里举行的一场规模空前、声势浩大的当代艺术展览拉开了帷幕，这场名为《当代艺术新形象》的展览，汇聚了几乎国内所有当代艺术的顶尖人物，包括方力钧、刘炜、罗中立、王广义、喻红、叶永青、曾梵志、张晓刚、郑在东、周春芽在内的知名人物，真是风光气派。

开幕那天，衣香鬓影，冠盖云集，创造了京城艺术界少见的热闹景象，各大报纸、广播电台、电视台纷纷加以报道。

这次展览会的策划人就是翁菱，一位被认为是京城目前最出色的策划人的女人；一位事实是经纪人，却不愿承认是经纪人的女人。一位整日行走于艺术圈之内，心灵却时常飘忽于艺术圈之外的女人。

翁菱是以做画廊起家的。一个从未做过画廊的生手，却能在短短的四五年之内，将一个中央美院画廊办得风生水起。在翁菱的经营下，曾经有一段时间，中央美院画廊几乎成为了中国当代

艺术的一面旗帜。

几年前，翁菱从中央美院毕业，她先后做过教师，搞过电影，一会儿南方，一会儿北方，享受着如浮萍般的浪漫自由。然而，机会没有由于她的飘浮不定而遗忘她。1996年，一个偶然的机会有人把翁菱推荐到中央美院画廊，她与中央美院画廊当时的投资方港澳信托谈了没多久，港澳信托就决定把画廊交给翁菱来做了。

翁菱出掌中央美院画廊后，立刻实行了一系列疾风暴雨式的改革：改传统艺术经营为当代艺术经营，改复制品经营为艺术家原作经营。翁菱下令，今后非艺术家原作，不许挂在中央美院画廊的墙上。

在翁菱一系列疾风暴雨般的改革下，本来奄奄一息的中央美院画廊如沐春风，焕然一新，仅仅一年半，画廊便实现了经济上的独立。

2 投资当代艺术

翁菱做画廊，一开始就直奔了当代艺术，在翁菱的努力下，中央美院画廊很快就在京城颇具威名，因为专做当代艺术，所以有一些当代艺术家在这里进进出出。今天翁菱在中国当代艺术家圈子里要风得风，要雨得雨，与她当初在经营中央美院画廊时打下的根基是分不开的。

2001年，翁菱的北京当代视觉艺术发展有限公司开张，翁菱任总监，下有员工6名，博士、硕士都有。翁菱的公司没有董事长，没有总经理，翁菱这个总监是公司里最大的官儿。

翁菱新事业开头的第一件事，就是推出《当代艺术新形象》展览。这个展览所囊括的20位当代艺术家，都是今日中国当代艺术的扛鼎人物。这些人物均由翁菱一手圈定。由于翁菱在圈子里做了许多年，谁的东西好，谁的东西坏，她心里都有数，并且

也因此对自己这一选择很有信心，但是还是在得到了艺术家们的首肯后，她的一颗心才算能完全地落了地，她终于松了一口气，因为这证明了她的眼光没错。

说起这个当代艺术展，最初的动机萌发于翁菱在英国做学术访问期间。就像许多人所知道的，中国当代艺术和中国第五代导演的电影一样，经历着一个墙里开花墙外香的过程。中国当代艺术在国外的名声要比国内大得多，国外观众对中国当代艺术的兴趣也远比国内观众要浓厚。

翁菱在英国访问时，一些国外的博物馆、美术馆听说翁菱在中国当代艺术圈子里的活动能力后，纷纷向她发出邀约，希望能由她出面，组织一批具有代表性的中国当代艺术家的作品到自己的博物馆、美术馆展出。翁菱认为这是一个好主意，但她还是首先想到了国内的艺术作品，应该先在自己的国家展出，也能让国人有一个认识自己国家艺术的机会。因为翁菱抱着这样的想法，才有《当代艺术新形象》首先在国内的展出。意大利曾有报纸报道说翁菱是个民族主义者，这应该是翁菱民族主义的一方面吧。

3 融入世界主流

按翁菱的计划，《当代艺术新形象》除了在北京的中国美术馆展出外，还将陆续在上海美术馆、广东美术馆和四川的成都美术馆展出。之所以展出地点都选择在美术馆而不是画廊，也是翁菱的主意，她认为在美术馆展出：第一，规格高 第二，美术馆一般都具有官方色彩，能在官方色彩的美术馆展出，从某种意义上说也表明了官方对当代艺术的承认和认可。有人说这体现了翁菱的幼稚，把展览放到画廊，不但要比放到美术馆便宜得多，而且效果也不会差到哪儿去。但性格执拗的翁菱有着自己的深谋远虑，她说：“中国当代艺术的水平虽高，在世界上也得到了广泛承认，而且在国际艺术市场上一直保持着很好的行情，但在国内

却一直不见起色，市场难以得到开拓，这种局面主要由两方面的原因造成，第一，中国当代艺术在国内一直得不到官方明确的承认，得不到官方明确的认可，使当代艺术在国内一直给人旁门左道的感觉。第二，国内观众、国内投资者对中国当代艺术的了解和理解，远远比不上远隔了千山万水的西方观众和投资者，这与国内当代艺术孤处象牙塔、孤芳自赏有关，国内观众和国内投资者难有机会接触到国内的当代艺术，当然不可能对它们产生兴趣，更不可能产生感情。翁菱认为，如果能很好地解决以上两个问题，当代艺术无疑将在国内开创一个崭新局面。翁菱之所以选择在美术馆而不是画廊来做这次《当代艺术新形象》的展出，其实隐含了培育市场和开拓市场的意图。

翁菱固执地认为艺术是可以做成产业化的，因此她一直强调当代艺术应该走产业化发展之路。她说，中国的艺术投资人有一个根深蒂固的错误，那就是他们只对历史感兴趣，知道投资历史，却不知道投资未来。

“当代艺术是西方主流的艺术，中国的当代艺术在西方市场有很好的行情。中国要融入世界，怎么可能永远孤立在世界主流艺术之外？中国的艺术市场怎么可能永远脱离于国际艺术市场？”

现代女性的机遇就在面前

机遇是即可遇又可求的，但却有极大的隐蔽性。

在哲学领域里，机遇是指事物发展过程中，由于某一偶然因素或某些巧合，形成可能改变事物发展状况的有利条件和可能性；在科学研究中，则是指在观察和实验过程中得到意料之外的现象，并且这种现象常常以偶然的形势（状态）出现在某种操作和实验之后，或使研究者在研究 A 现象时意外地得到现象 B，在科学史上，由于这种偶然性而导致重大科学发现的实例不胜枚举。然而，当人类社会发展到 21 世纪，当世界经济正在走向全球一体化、世界将成为“地球村”之际，无数生动的事实告诉我们：机遇早已冲出某一学科领域，冲出实验室，而成为一个广泛的社会范畴。换句话说，人人都会面临机遇，事事都会出现机遇，机遇中有危机，危机中也孕育着机遇。

1 机遇就在你面前

机遇可以说无处不在，无时不在，但由于它如流星般一闪即逝，所以只能在它出现的时候，紧紧将其抓住，否则就只能错失良机。善于抓住机遇的人一定会获得成功。

机遇完全能改变一个人的命运，如在今年刚刚结束的奥斯卡金奖颁奖仪式上，有幸捧走影后桂冠的是美国女演员格温妮丝·帕尔特洛。由于在《莎可口情史》电影中丝丝入扣的表演，她“击败”了入围本届奥斯卡最佳女主角提名的另外 4 名女星，一举捧走最佳女主角奖。其实，格温妮丝从 18 岁就开始从影，现年已 27 岁，称得上是从影多年，尽管她的表演潜力一直被人看

第七章 抓住机遇：将自己放在有利的位置

公司可谓生逢其时。但如何在这座暴力弥漫的城市安全地运送货物，也是个不小的难题，哈贾托采取了“游击战术”，她在郊外租了一个仓库，雇了 40 名员工，负责接电话和给货物打包。她还让司机把车子改扮成送体育用品的货车，甚至雇佣邮局人员利用送信之便把蔬菜带给雇主。现在，哈贾托的客户已有 2000 多家，她的近期目标是将客户队伍扩大一倍，哈贾托说：“金融危机是事实，可我们不能坐等。”

总之，机遇就在你面前，只要你眼快、手疾，你就会牢牢地抓住它，否则你就会失去它。

WILLIAM ZINN

时代和世界的发展为女性提供新机会

市场和文化理念变革是以四个方面的变革为代表的，它们是：第一，市场的全球化；第二，计算机技术的发展；第三，企业文化的改变；第四，企业结构的灵活。

1 全球化市场中的新机会需要女性人际交往技巧

近年来最大的变化是全球化市场，具体地说各行业间的竞争更加激烈，但同时也为女性创造了空前的机遇。

绝大多数公司都在其他国家开展经营。

所有公司都在为提供最佳质量产品和最低成本的价格而进行竞争。

企业更多依赖外界资源，这为供应商、配销商、交易商、咨询员和专家创造了更多机会。

绝大多数公司和职业的增加是在高科技领域，而不是制造业领域。

个人、公司以及整个社会都在增强技术和心理学方面的知识。

这就使女性更少受到传统的制约，也使她们面临的机遇大幅度增加。

无论是中小企业还是大公司乃至跨国际公司必须更擅长发现独特的市场切入点，敢于创新，提供高质量产品和服务。这些重要变革为新来者和局外人敞开了大门，其中包括有才能的女性。

对大多数人来说，女性代表着一种新鲜的面孔，她们不搞秘密的勾当。

最新的几项调查均表明，人们相信女性有能力应对和清除由贪欲和巧妙操纵而引发的丑闻。无论在商业还是在政坛，人们都倾向于女性的道德水准和诚实程度。

现在聪明的企业正在为争夺那些在飞速变化、竞争激烈的市场氛围中能够创造价值，表现卓越的人才而较量。80年代，在迅速发展的高科技企业中工作的女性，要比任何传统企业中的女性提升得更快，而且这一趋势一直延续到90年代，现在这种趋势倾向依然存在。

女性可以依赖自身的社交技巧，努力提高自身的素质，使其具备新型企业领导者所应具备的才能，因此应有意做到：把握时代脉搏，永不落伍；要事业成功，就得马不停蹄，要不断学习新思想、新技术、新技能。

了解怎样才能赚钱。无论为别人工作，还是经营自己的公司，都要具备企业家精神。成功越来越青睐那些引进具有开拓意识，讲求实效的小企业，而不是那些官僚主义效率低下的大公司。

在培养领导才能的同时还应发展自己的管理才能和经营技巧。今日企业的成功越来越要求同时具备以上三种能力，即使从最低处做起也一样。

不落俗套。留意各种创新手段，在竞争激烈的商业环境中，把握存在的机遇，同时注意到变革带来的负面影响。

做有竞争力的人。对自己的目标和方法实施高标准严要求，一定要入对行，选择能够实现重要目标的工作和事业发展道路。

加入那些引进有竞争力，重视高标准和继续学习的公司和团队，这是你可以在竞争环境中成长和找到自信的地方。

寻找非线性的事业发展之路。能使自己学到更多知识，应在有发展前途的位置上工作；在为鼓励你发展的老板工作；在倡导试验和革新的氛围中工作。

具有远见卓识和多种技能。

创造性思维，勇于创新。

能够发现事物之间的相互关联，强调对相关事务的兼顾。

不仅重视结果，同时关注人——他们应当是既关注结果也重视手段的领导。

兼具进行策划和解决问题的能力。

具有卓越的人际交往才能，包括人际沟通、团队协作、谈判以及化解矛盾的能力。

上述这些素质与女性领导风格相符，因此为女性创造了更多的机会。

3 新型企业结构反映了女性行为方式

正在发生的企业结构的变化，能够反映出人们如何在企业内部进行联系，如何与外界发生互动影响。新的企业结构类似一张网络，使许多人之间都存在着千丝万缕的联系，等级差异少了，繁文缛节也少了。

乔治城大学的语言学家戴波拉·坦能教授曾经对女性和男性的交流方式和世界观进行研究。他的结果表明：网络是女性交流方式的最好象征；相反，男性更接近等级主义的方式，可以用金字塔来象征，那是一种旧企业的典型。当今的网络结构反映了一种更为女性化的人际路径。

组织结构变化的结果，使企业需要这样的领导者：指令少，工作效率越高；更加民主的体系和组织结构，而这种风格则为多数女性所独有。

因此，无论从哪一方面说，时代和技术的发展都为女性带来了前所未有的发展机遇。

第七章 抓住机遇：将自己放在有利的位置

4. 如果你的答案是“更多的决策权、更大的影响力、少些禁忌”，请给自己加一分。

5. 如果你的答案是“集体决策、写备忘条、会议不断、严格上下班时间、不公平奖金制度”，请给自己加一分。

6. 假如同事认为你与他们不一样，喜欢独来独往，那么，为自己加一分。

7. 人家对你的单位或职位大加赞赏，你无动无衷，加一分。如果你对公司和自己的职位夸夸其谈，不能得分。

8. 不会。正确的答案是另外开办一家新公司。

9. 你单位的文化鼓励激烈的竞争、重视团队精神胜过个人明星、执行有条不紊的等级升迁制度。任何其中一条都可以给你加一分。

10. 许多很有潜力的企业家认为，老板限制了他们个人成就。

11. “钱、福利、名气”等都是可接受的答案。如果你的答案是“与其他员工的合作，实现一个具体项目的奖赏”，不能得分。

12. 假如你是这样回答的：虽然如此，我还是选择我自己创业。那为自己再加一分。

测验结果

0~3分 你非常适合在公司里任经理。

4~8分 你有潜质成为成功的企业家。如果得分很高，你可能随时准备放弃目前的职位。

9~12分 你完全应该独立创业。不过，别太过自信。光有适当的创业态度，并不能保证你成功。

越多，它就会越接近事情本质，你的判断和推测也会更准确。因此，一个成功女性，要时时注意去观察你的生活和事业中发生的多种现象，并勤于运用直觉去判断它们的本质和结局，并在事实中加以检查，看你的直觉正确与否。不断如此训练，随着经验的增长，你的直觉运用起来也就更加得心应手。

2 女性用直觉发现机遇的方法

首先你要让你的直觉回答你，你喜欢的擅长的职业领域是什么，然后按照你的兴趣爱好去寻找自己的机遇。

用你的直觉去判断市场上同样的人们需要什么。你的直觉可以代表相当一批同样的人，把握了他们的需要，你就可以通过满足其需要大赚其钱。例如，美国女装王国的开创人利兹·克莱本，就完全依靠她作为女人的直觉去判定，她所喜欢的一定是相当一批同样的妇女喜欢的，然后她大量设计和生产这样的女装，最终大获成功。

随时注意和观察与你的职业领域相关的一些表面的简单的现象或问题的变化。这些变化往往预示着市场可能的变化趋势。观察之后要凭你的直觉去判断潜藏的商机。往往这时，直觉灵感容易产生创新性的机遇。

在你拥有丰富的职业经验及知识的基础上，你尽可以按照直觉去决策和行动。但若超越这个范围，你的直觉失去了经验和知识的基础后，也许会不准确，因此，要注意直觉的应用范围。

在发现机遇的历程中，你可能会感到经验知识不足，因此对自己的直觉感到没把握，这时，可以借助于更有经验者的直觉。向他们请教，可以使你的决策成功。这些人包括你直接要服务的客户，或那些直接为客户服务的职业者。他们往往比谁都清楚你的决策是否受欢迎。

WILLIAM ZIPP

愿意发挥你的才能——你就太有可能取得成功。事实上，女性具有无与伦比的工作优势，具体原因如下：

作为商界新人，女人直觉和女性新鲜的思维视角必将帮助企业了解变革走向，适时调整优势组合。

女性参与领导和提供支持的方式，为受过良好教育的技术化和专业化员工所必须。

潜能和直觉令女性更善于创造性地解决问题，这一点意义重大，因为它常能在企业或个人遇到生死存亡的关键时刻戏剧性地扭转不利局面。

随着顾客、供应商、员工和其他越来越多样化的发展，企业领导人也只有多样化，才能更充分了解这些人的需要并使之得到满足。女性不仅了解女性的问题和需求，而且更擅长理解多样化问题，可以很快与他人产生共鸣。

在崭新的形势中，要最大限度地发挥女性优势，就应当实施几个重要的战略：

理解女性与男性领导思想上的差异，了解自身优势所在。

学会识别理念模式，这将使女性的领导才能、企业家精神和管理水平得到提高。

了解文化和市场方面最能影响女性的重大变革。

依赖最顺应女人天性的领导方式进行管理。

了解正在发生的重要技术变革。

女性了解了这些战略，就要学习利用这些天性优势，而使自我目标顺利实现，在技术革命新中扮演领导角色。

现代女性在技术变革中寻找发展机遇

现代女性要利用技术变革寻找发展机遇，要运用理论知识洞察事业发展的机会和障碍所在，用一种以网络为本的领导风格，了解新经济带来的网络相关行业发展的动力，将来自于不同背景的人们联合成一个团队和网络。

1 推进领导成功

了解理念有助于掌握集中发挥管理才能、经营才能以及领导才能的时机。

管理得更好

你在使用策略，应用技巧、技术、目标、体系、程序和指导性原则等规则进行管理的时候，你一定是使用一种理念，在进行一种模式管理。管理者的任务是提高理念，按规则行事，同时让规则变得更加有效。

领导得更好

当一种固有模式依然奏效，可你却将它摒弃并转向一个新的未经证实的模式时，你承担了风险，是真正地在领导。你用自己的直觉力和判断力评估风险，如果你觉得变革的时机已经成熟，就会将你的新理念渗透给员工。你激励他们追随你的远见，引发变革，这正是优秀的领导和企业家用 10% 的时间所做的事情。

所有这些都倾向于一种女性的领导方式。理念的变革突飞猛进，要取得事业成功，就必须善于提高理念，同时善于使用这种领导方式。

传统的领导作风，是先创造一个远景，然后用一种狡黠、强

制的手段让他人接受。新型企业是将领导看成一个集体的、网络的、实实在在的劳动力，权力在联合创造的共同目标中流动，不属于任何人。领导者已不再是一个人，而是一群人。大家共同努力，实现共同创设的目标。

当人们对企业和他们自身进行改革时，信息技术在企业组织结构中，创造出体现人类智慧和新知识的完整网络，这是一种群体领导。

以网络为本的领导经常以团队形式出现，通过人们的集体努力，共同创造新的目标或解决新的问题。当然，到什么时候都得有一个 CEO。如果 CEO 提倡以网络为本的领导风格，那么网络化的团队就能够实现跨越，进入改革阶段。

人们能够做到而且必将做到通过网络联系实现领导。人类智慧可以用网络来控制，与高处不胜寒的领导相比，网络化的领导更有能力传播远景和团结群众。

当人们在网上传分享词语间的思想和他们的面部表情、体态语、设计、笔记、图画和工具时，进行集体思考和采取集体行动就成为可能，并完全可以在整个公司范围内进行，而且可以超越公司的界限，但这一切是基于在网上进行的基础上进行的。

领导改革

日新月异的变革呼唤能够领导企业进行改革的人。改革并不仅仅意味着适应一切，它还意味着随着时间的推移，企业会成为一个全新的组织，而这种新型企业的领导具有下列特质：

有好奇心，有自信心，相信自己能够领导人们实现转变。

能够在企业发展和赢利的需要上与员工、顾客，以及社会对于隐私、公平和贫富均等的需要之间找到平衡。

能高瞻远瞩地社会化地思考，勇敢地行动，而且有能力领导自己的人跨越障碍，渡过难关。

奖励变革

应该允许并且奖励不同部门不同领域的人进行交叉交流。人们需要互相了解他人的问题。人们将开始在头脑中建立起一种联系，开始思考如何利用自己领域内的某些规矩或者工具，帮助另一个部门中的同事解决问题。

当一个同事讲解自己是如何解决某个问题时，别的同事会联想到自己存在的问题，想到可能存在的解决问题的途径。你要保持一种兼收并蓄的开放型思维，经常性地思考将两个或者更多的想法联系到一起的可能性。

减少变革所带来的风险。应当鼓励人们独具匠心，找到解决问题的新方法，同时减少他们提出新主张所面临的风险。例如，你可以组建一个创新委员会，阶段性地组织“发掘新思想”会议。如果委员坚信某个主意可能会奏效，他们就和提议人一同找到高层领导，和他谈这个主意；如果委员会认为那不是什么好主意，就可以不声不响地将这个主意放到“主意库”中，主意库专门收集主意，定期对它们进行回顾，看是否可以将它们进行联合或者排列组合。委员们应达成一个一致性意见，不管是谁，无论怎样的主意都不会有错，永远不去嘲弄，永远珍视和感激提议人的努力。所以要建立一个创新委员会，就是要建立信任，鼓励创造以及降低因错误而带来的风险。

2 抓住变革机遇

怎样才能知道哪些问题是需要运用新方法才能得到解决的呢？目前同行们希望解决，却没有一丝主意去解决的问题是什么？把这些问题写下来，然后再问自己：我现在正处于哪个阶段？什么人可能支持我改变主意？什么人可能反对我？

有了这些理念便是个好的开始，继尔是对事情细致入微的观察，努力找寻改变局面的机遇，最后才是大胆进行改造和创新，

为事业的成功奠定了基础。

3 持续变革进程

持续改进是全面质量管理的一部分，这种理念最早出现在美国，却在日本达到炉火纯青。持续改进的目标在于每天找到一个新方法，实现 1 / 10 的改进，这样在 240 个工作日之后，就达到了 24% 的改进。

那些进行持续改进的理念开拓者们，总能先行一步，率先推出令大众难以拒绝的产品。如果在每一天中的较量中建设者都晚一步进入市场，留给他们的发展空间就会更少一些，他们进入市场所需要的代价就更多一些。对于开拓者而言，先行并不意味着将承受更多风险，而是代表着有赢得更多发展优势的机会，因此，开拓者赢得了这一场无硝烟的战争。

4 走出变革盲区

感知觉思维模式影响之深，可谓十分巨大。有些机遇对于拥有同样理念的人来说是显而易见的事情，而另外一些有着不同理念的人则可能根本看不见。换句话说，如果放在你眼前的资料不符合你的理念，那么你就很可能对他们视而不见。

事实上，所有的感觉都要经过理念的过滤、筛选，所以有时尽管能够倾听却听不到声音；能够触摸却摸不到东西；能够去闻却闻不到气味。你能够看到的，都是你应当或者希望看到的东西。你所以不能看到放在你面前的资料，就是因为那个资料不合乎你的理念。

我们都听说过这样一个故事。17 世纪欧洲开拓者来到新大陆，他们划着船去见土著人。当开拓者们把自己的船指给土著人看时，土著人完全看不到眼前有什么船，因为船真是太大了，完全超出他们视力所及。因为在土著人的经验和思维模式中，根本

没有船的概念。他们不能从周围的风、海浪、云彩，以及其他环境中分辨出船来。

概念决定了什么重要什么不重要。我们能够忽略或删除那些对我们来说不必要的东西，或者把这些东西改变成适合我们自身期望的。我们还可以创造自己需要的，但实际上并不存在的东西，而且完全相信这些都是真的，所以，要更清楚地看到未来，我们必须抛弃现有的思维模式，丢掉一切理所当然应当丢掉的。

5 伫立理念变革的前沿

作为一名领导者，你可以通过下述问题，来确定你所在的领域发生变革的可能性：

哪些事情是必须完成却不可能完成的，如果完成了这些事情，是否会使你所在的领域发生根本性的变化？

哪些问题是必须解决，但是一直没有人能够解决的，如果解决了这些问题，是否会使你所在的领域发生根本性的变化？

你应当经常地向别人提出这些问题，然后仔细聆听他们的回答，这会使你把握住时代的脉搏。

你工作最好的保险就是知道你现在持有何种理念，它将发生怎样的变化。你不可能阻止变革的发生，但是你可以学习解决新理念可能带来的问题。如果你能对变革有一定的先见之明，你就能够参与其中，甚至成为变革的弄潮儿。

而这些无疑会对你的事业有极大的促进，甚至完全能使你的事业达到巅峰。

第八章 拼搏竞争： 从平凡走向辉煌



我喜欢各种挑战，不管是好是坏，我知道都会有一番影响力。我觉得能完成别人认为不可能的事，实在是乐趣无穷。

——菲奥里纳

胀成为市场狂人，若不及早退步抽身，最终就会被市场所收拾掉，“市场是专会收拾狂人的。”安妮说，“千万不要过高估计了自己的力量，过低估计了市场的力量。”

2 投资的最高境界

“在如此强大的市场面前，我们永远只有甘拜下风，甘当弱者。”安妮说，“前几年我就提出‘弱弱流水任自然’，明确表示我们要做流水而不是做石头，要做嘴里的舌头而不是牙齿，只有这样才能在市场上活得更为久远一些。”

她最喜欢挂在嘴边的一句话是孙子的名言：“不战而屈人之兵。”她认为这是投资的最高境界，这有实例为证的。安妮投资公司2000年在资本市场上赚了不少钱，但对赢利贡献最多的并不是二级市场，而是三年前投资的转配股。“1997年，我们公司开了一个机构操盘手的会议，认为一轮牛市已结束了，决定把资金都撤出来，一部分作一种战略性的保守投资，当时市盈率为40多倍，我们应该有部分抵御风险的策略，其余的大部分资金则投入转配股市场。”安妮说，“当时上市公司的转配股都转不出去，券商和投资者几乎都不要，人家都不要的东西我们就拣过来，而在这三年当中它们实际上翻了300%，每年有100%的涨幅。”

另外一个经典战例则是2000年6~8月对后来炙手可热的B股的投资。当时A股市场仍是很火爆，这时安妮提出，在市场比较好的时候应该抽出部分资金通过自己在港的分支机构进入B股市场。“现在我们就不要像其他很多人那样着急，呆在这儿坐轿子就可以了。”她说，“我首先想到的是自己是弱者，在这么强大的市场面前，只能做一些弱小的、顺势而为的工作来保全自己，特别是在风险比较高的时候，就更不能满打满撞去开辟新的战场。”

FINANCE PRESS

087001A11037195

3 看好这里的投资机会

安妮认为，资本市场是人性非常集中的地方，而索罗斯对资本市场最大的贡献就是发现了人性对资本市场也有很大的反射作用。这样，在资本市场上只要能够了解大众心理并反其道而行之，就很容易脱颖而出了。

她表示，今后赚钱将更多地依靠心态和思想，而这必须要有一种战略性的眼光和判断。“人生何处不套牢！只要在这个市场上活动，这就是无可回避的命运，关键在于你是主动套牢还是被动套牢。”安妮说，“你往往是在不断地从旧套中解脱出来，然后进入一个新的层次并被再次套牢，这很正常，只要不是向下就行了。比如最近我们刚刚解套不久，马上就买进了一些法人股，申请套牢，因为我们很看好这里的投资机会。”

4 拼命努力是想把握自己的命运

安妮投身股市，最初的动机也是想把握自己的命运，1993年，她首次报股就把自己的全部积蓄3万块钱投放进去，对自己可谓信心十足，经过了近10年的摸爬滚打，安妮积累了经验，把握住了机遇，把握住了命运。她写了一篇财经随笔《收拾狂人》。她说她越来越深深地感觉到，证券市场是专门收拾狂人的，谁狂市场自然就会收拾他，当一个人觉得自己能够操纵和影响这个市场的时候，往往就比较危险了，但还是要正确地把握住市场机遇，机遇来了就不要错过，接下来的便是努力奋斗了。

以前的安妮拼命努力想要把握自己的命运，对任何一个良机都不会错过，而现在的安妮却在竭力鼓吹弱者，这二者之间的巨大反差恰恰体现了安妮的睿智，她认为：把握命运不是要强，恰恰相反，能够享有很好命运的往往是顺大势而为的人。在资本市场上，如果能够借助国家政策和经济结构调整的大势去做，就

会比较顺利，但逻辑上的前提是要承认自己很弱小，只能借这个比较大的力才能有所作为。这看起来好像是很被动和弱小地掌握自己的命运，实际上常常能够得到最好的效果。兵法上的最高境界是不战而屈人之兵，股市上的最高境界也是打战略仗、不打战术仗，要争取做到不用对抗、不用竞赛、不用你压他一头而能够获全胜。

安妮最喜欢俄国诗人莱蒙托夫《帆》中的诗句：“而它，在不安地祈求着风暴，仿佛在风暴中才有着安详。”她表示自己喜欢风险。“我们和别人看问题的方法很不一样，别人面对不确定性常常会感到害怕，我们则更愿意看到其中包含的机会。”正所谓机遇难得，机遇就是财富，但要把机遇变成财富当然是要付出努力。“写作延长生命，炒股积累财富”，这就是安妮的商业妙语。

罗活活义无反顾走自己的路

1 要用毅力叩响命运的大门

广州市的天河北一带，是高级写字楼云集之地。娘子军家政公司董事长罗活活的办公室就在此处大都会广场的23层。活活向记者谈起了她的过去、现在和未来。

罗活活是个传奇女性，也是个风云人物，她出生于1950年，她出生后不久，父亲就意外去世了。在中学当老师的母亲给了活活博大无私的爱，母女两个寄居在学校相依为命。

生活的艰辛过早地让小活活知道了世间冷暖，也促成了她立志干大事的宏伟心愿，在心中她不停地念叨：好好念书，将来成就一番大事业来报答母亲的养育之恩。

1968年，18岁的活活高中毕业，来到了粤东的一个小山村，干起了粗重的农活。但活活知道，越是在逆境中，就越要乐观、自信。白天，活活不知疲倦地干农活，晚上还要挑灯夜读。

活活深深认识到，只有知识才能够改变命运。所以，她要挤出一切时间，利用一切条件，最大限度地获取知识。在这段时间里，她有一个坚定的信念：有机会一定要考上北大、清华！

终于，罗活活的大学梦有了圆梦的机会，但事不凑巧，罗活活那时已为人妻且身怀六甲，命运对她太不公了，考还是不考这个坚强的女子失眠了。经过激烈的思想斗争，活活终于做出了平生第一次最重大的决定：孩子要生下来，大学也要考上去！考上大学不仅是对母亲最好的回报，也是对自己知识的检验。

活活挺着 9 个月的身孕迈进了考场：她要用毅力叩响命运的大门！

因为已是临产期，活活担心把孩子生在考场上，几门试卷都来不及检查就提前离开了考场。考试结果出来，罗活活没能实现自己的“北大、清华梦”，接到的只是梅县嘉应师专的入学通知书。也许这就是命运——只能尽力争取，不能完全把握。

但学历并没有成为罗活活未来事业发展的障碍。因此，她现在特别强调一个观点：学历并不是最重要的，重要的是不断学习。

2 以坚强著称的女性

从嘉应师专毕业后，罗活活又考入中山大学深造。毕业后回到母校嘉应师专（现在的嘉应大学）任教，1985 年又调到广东省体委的一家杂志社当体育记者。当时的罗活活没有意识到，这段记者生涯为她提供了一个契机，把她推到了人生的另一个更广阔的舞台——商界。1986 年，香港领带大王、金利来集团公司董事局主席曾宪梓赞助了一次“宪梓杯”足球比赛。作为体育记者，罗活活参与了这一活动并负责夜宵安排和纪念品发放工作。球赛结束后，罗活活把剩余的 600 元钱和 6 条领带交还给组委会。对活活来说，这是一件再正常不过的事情，但曾宪梓却从中看到了她的品德。而且，通过几天的接触，罗活活过人的组织能力和干练的工作作风都给曾先生留下了深刻的印象，尤其当他了解到活活的家境之后，更加感觉到此人可用。另外，当时的金利来刚打入内地市场，也急需内地的经营人才。于是，曾宪梓力邀罗活活加盟金利来。

这个以坚强著称的女性又一次陷入了矛盾之中，她知道这是一次重大选择，更准确点说，这次选择可能改变她一生的命运。去！工作没了，何以养家糊口；不去，则辜负了曾宪梓先生的信

813963832608126

任。

经过几天激烈的思想斗争之后，罗活活决定豁出去了：信任无价！再说，没有跨不过的山，没有趟不过的河，大不了自己去摆地摊、开小店养活老母和孩子。

1987年，罗活活正式加盟了金利来，出任中国服饰皮具有限公司总经理，后来的事实证明，曾宪梓给了罗活活一个支点，罗活活撬动了整个金利来王国。

从一个以爬格子为业的人，在极短的时间内转变为一名卓越的企业管理者，罗活活的秘诀是4个字——“拿来主义”：不仅从欧美管理学中拿，也从日本的管理学中拿；不仅从现代管理学中拿，也从传统管理经验中拿；不仅从书本上拿，也从与别人的交谈中拿。然后，把拿来的东西进行本土化改造，因为，“管理必须要适合中国内地的市场，不然就会水土不服”。

在“拿来主义”的指导下，金利来（中国）服饰皮具有限公司一度创造了金利来集团销售额的85%。1997年10月，曾宪梓亲笔签署，任命罗活活为金利来集团有限公司总经理。

而在这两年中，罗活活就获得了“中国经营管理大师”的称号，她是中国惟一获此殊荣的女性管理者。

3 义无反顾地走下去

正当金利来集团在中国的商业活动如火如荼时，罗活活却选择了离开。2000年10月，罗活活拒绝了曾宪梓的诚恳挽留，离开了自己为之奋斗了13年的金利来公司，在年届50的时候，进行人生的第三次重大选择：自己创业。

“离开金利来之后，面临的第一个问题就是，干什么？当时也有两家企业的老板找我，希望我重新出山做他们的总经理，年薪开到300万元，我最终还是没答应。我想自己创业，干一些自己真正喜欢的、对社会有益的事。”

对社会有益的事情分三类：能挣钱的、不能挣钱的、希望能挣点钱的，经过权衡比较，罗活活决定做“对社会有益的，希望能挣点钱”的家政服务业，遂成立了娘子军家政服务有限公司。

很多人都问罗活活为什么会离开金利来，投身家政业。她说：“那时我的心情同当初放弃铁饭碗进入金利来是一样的。只要认准了，我就会义无反顾地走下去，那时整个家政服务业在中国还没有成型，行业内也较混乱，一不小心娘子军就会成为失败的先行者。我有这个思想准备，就像张树新的濒海威那样，没关系，做个铺路人对社会也是有益的。况且，这条道没有塞车，娘子军成功的机会还是很大的。”

这就是罗活活，经历过人生风雨的磨炼之后，淡泊了许多，从容了许多，但内心深处的纯真率直不变。

SMILE TO LIVE

现代女性善于竞争并赢得胜利

时代要求女性学会竞争，而要想成为有资格的竞争者，则需要有自觉的决策与锻炼。

1 对事不对人

即要把目光瞄准他的行为，而不是他个人，如若不然，他马上会起来自卫，一对你的话充耳不闻，二就是反唇相讥。实际上，批评事比批评个人更有建设性，要用“我”起头的话，可以说“我非常关心计划的实施”，而不用“你”起头的话，不可或者说“你总是这么粗心大意”，这两种说话的方式对问题的解决不相同，这可以从下面的例子中略见一斑：

女样品库主任对男生产主任说：“怎么弄了这么多废品啊？你的手下太不负责了，他们又邋遢、又懒、又马马虎虎。你们生产的这些东西我们得扔掉 10%。”

“我们发现经我们检查的钩扣上有许多瑕疵，它们实在不合规格。我想和你谈谈我们发现的问题，这样你可以针对问题进行修改。”

2 适当采取回应

“回应”就是对某人复述他自己的观点，而你未必接受，通过回应，你让他人明白你理解、同情他的观点，但并不代表你对这方案的认可，这种话语避免了引起反感，因为它肯定了个人认识的权力，既不小看别人，又不让步。

“山姆，我和你有同样的担心，恐怕成本会超过预算中的拨

款，但我想到年底我们就能收回这笔钱了。”

“托尼，我也理解为什么你担心，如果我们停下来分析这个问题的话，我们就可能误了工期。我知道对老板来说如期完工是很重要的，但是我担心的是如果我们此时不解决问题，日后对工程的完成必留后患。”

3 把竞争当作游戏

女性还应向商场上的男性学会一种精神、一种心态，现代女性应懂得当输了一局的时候，重要的是能够提得起、放得下，重整旗鼓，以图东山再起，男人更多的把经营事业看成是游戏一场，而女人则倾向于把工作看成她们个人生活不可分割的一部分，所以男人敢竞争并善于竞争，而女人缺少的正是这些。

4 运用策略赢得胜利

米雪是一家包装糕点公司的地区销售经理，很有成就。她正要和一家庞大的便民连锁店达成一项全国范围的交易。她受到她同事约翰的挑战，他想要破坏她的计划。为了给她的销售捣乱，他在她主管的地域内也在和那连锁店做相似的交易。

米雪认为她不能就此视而不见，听之任之。她当面告诉约翰她知道他在搞什么名堂，她不会让他得手的，她让他死了心吧。她暗地搜集了他办事不力的情况，在和老板谈话时故意提起。最后，她“偶然”走进老板的办公室，把她的那笔潜在交易的好消息告诉他，并且提到了可能会和约翰发生的冲突。“约翰会给你打电话，告诉你他的交易情况，”米雪解释道，“我只想让你知道全部情况。我的这笔买卖对我们来说是一次潜在的大好时机，我会尽力保证公司能抓住这机会。”巧的是，米雪话音未落，约翰的电话就来了。老板听着听着，笑了，对米雪眨着眼睛，因为约翰说的与她的预言完全吻合。不出6个月米雪就获得了晋升。

- C. 维持一个安逸的生活。
6. 在工作中，你以哪种方式博得上司的好感
- A. 不断地做好工作；
- B. 比你同一层次上的其他人做得更好；
- C. 改进自己的表现。
7. 你希望：
- A. 达到父母的生活水准；
- B. 即便生活水准比父母低，也要做自己喜欢做的事；
- C. 比父母拥有一个更高的生活水准。
8. 你想使自己的父母和兄弟姐妹：
- A. 为有你这个儿子或兄妹而骄傲；
- B. 以自己为中心；
- C. 给自己提供客观的建议和批评。
9. 当你的伙伴怎么做时，你感到最为高兴：
- A. 为学习新东西而向你提出挑战时；
- B. 接受你的兴趣时；
- C. 心甘情愿地让你独占鳌头时。
10. 你的伙伴和你通常：
- A. 对彼此的提升感到妒忌；
- B. 设法帮助，使彼此得到提升；
- C. 只要有工资发，就不在乎谁的工作做得更好。
11. 你抱着哪种心态参加比赛：
- A. 如果认为自己能获胜，就不想参赛；
- B. 会竭尽所能争取胜利；
- C. 管它赢也好、输也罢，你都能以积极的态度参与。
12. 你喜欢以下哪种形式的运动？
- A. 一对一；
- B. 以团队的形式进行；

- C. 自己一个人单独进行。
13. 你想要自己的孩子：
 - A. 在学校里名列前茅；
 - B. 取得好成绩，但与同龄的孩子合群；
 - C. 在其感兴趣的领域中胜过别人。
14. 你希望自己的孩子如何对待你
 - A. 像你那样看待自己；
 - B. 尊敬你；
 - C. 模仿你。
15. 当你驱车在高速公路上行驶时，你：
 - A. 绝不会让另一辆车超过；
 - B. 占着中间车道保持匀速；
 - C. 让你的车与别的车速保持一致。
16. 当你在杂货店前排着长队购物时：
 - A. 你建议杂货店经理新开一个收银处；
 - B. 看那个行列人数少，就转到那个行列；
 - C. 在那儿看杂志等着。
17. 当你看到别人穿着好看的衣服时，你的心理状态是：
 - A. 羡慕他人；
 - B. 嫉妒他人；
 - C. 愤愤不平。
18. 当你看见身材比你棒的人时，你会：
 - A. 向他或她提出挑战；
 - B. 询问身材棒的秘诀；
 - C. 向他或她征求对你的建议。
19. 你的时尚感是：
 - A. 标新立异；
 - B. 折衷主义；

第八章 拼搏竞争：从平凡走向辉煌

- C. 保守主义。
20. 你认为一幢新房子的首要标准：
- A. 邻居的社会经济地位；
- B. 对工作是否有所帮助；
- C. 房子本身的外观及舒适性。

评分方法

将以下表格中的分项加总，即可知道自己竞争商数如何。

项 目	测 试 因 素	竞 争 类 型		
		I 型	D 型	O 型
1.	朋友	B	C	A
2.	朋友	A	B	C
3.	学校	A	C	B
4.	学校	B	C	A
5.	职业	B	C	A
6.	职业	C	A	B
7.	家庭	A	B	C
8.	家庭	B	A	B
9.	人际关系	A	B	C
10.	人际关系	B	C	A
11.	体育	C	A	B
12.	体育	B	C	A
13.	孩子	C	B	A
14.	孩子	A	B	C
15.	行为	C	B	A
16.	行为	A	C	B
17.	外貌	A	B	C
18.	外貌	B	C	A
19.	财产	B	C	A
20.	财产	C	B	A

BANK OF CHINA

高情商女性的奋斗圣经

情商的高低不一，使得人们日常生活行事的态度和行为方式很不相同，正因为如此，高情商女性的奋斗有其与众不同之处。

1 行动是真理

有些女性是靠心情的好坏来做事的，而另外一些女性则不然，她们不管情绪好坏，只要有了想法，就付之行动。有一位女作家就是这样的，当她发现自己陷入困境时，就姑且先写一些粗糙的草稿，也不管它有多么粗糙、多么不加修辞，然后，回过头来再改写这部分，这帮了她的大忙，使她的写作障碍没有发作的余地，反正除了她之外，没有人会去看这些草稿，她只管硬着头皮干下去，不管忽然想到什么可能的退路，都把它写在纸上，假若过后看起来觉得哪地方不好，就随时可以修改，而与此同时，她发觉她写作的水平进了一大步。

人总是幻想自己一开始就写得很“精彩”，起码在头脑中，在还没有写到纸上之前是这样。如果你先把它写下来，然后，你就能有一个明确的东西，可供你去改写、去修正、去提高，先干起来吧！

高情商女性都有这样的特征：她们不管情绪如何，总是坚持正常工作，她们努力培养“坐下来”的努力，使自己立于一个最可能取得成功的地位上。她们只要有一个不完备的计划，一个粗糙的想法、一个念头、一个草案，她们就着手去干，然后不断加以改进。真正重要的是，她们懂得假如不去尝试，就永远实现不了自己的目标。

高的热情和最顽强的毅力。对成功而言，并不一定要有很高的智商，问题也不在于天资，因为天生的才能并不能确保成功，我们都知道一些杰出的“神童”，他们却始终未能名符其实地发挥出其潜能，一些公认的最有可能成功的学生，后来却表现平平。

4 抓住每一次机会

机会如同时间，一去不再复返。抓住稍纵即逝的机会，立刻行动是高情商女性的宗旨，在她们看来浪费时间去发愁，只能重复和加剧自己的痛苦。因此，她们总是满怀热情、干劲十足地致力于寻找解决问题的方法。她们努力工作，创造自己的突变和契机，她们甘愿从小处着手，去做任何能为她们积累经验的工作，她们立即着手工作，没工夫去为昨天苦恼或去推测明天，只专注于今天。她们通常都是超时工作，即使在正常的工作日里，在把工作干完以前，她们也不去看钟点。

5 积极的心态

高情商女性为周围的美好事物和自然景观而感到愉悦。她们欣赏鲜花之含苞欲放，雨后之空气清新，以及诸如此类的小事情。她们善于把自己的思路和言谈举止都引导到振奋人心的、鼓劲儿的观念上去；她们善于体验现实中的美好事物。认为过去是一个可供借鉴的信息库，而未来是一片快乐的、前途无限的、引人入胜的乐园。她迅速地解决问题，把环境中的消极方面压缩到最小限度，并竭力找出积极的因素，致力于在自己的环境中去寻求发展和学习的好机会。

她们展现给世人的永远是精神焕发、乐观的一面，对参与过的活动总是给以积极的评论，并总是热情洋溢地谈到自己与人共处的时光。恼火或不愉快时，便积极行动起来转变局面，懂得活得快乐是自己的责任所在。

高情商女性爱用这样一些词语：极好的、好的、温暖的、重要的、我喜欢、令人激动的、了不起的等等。高情商的女性知道保持一种积极向上的乐观态度，是拼搏获胜的关键。

6 真诚的肯定

真诚是帖良药，有时会起到意想不到的作用，精神病医师艾琳·凯苏拉就是用真诚为患者治病的，她有一个医病的秘诀就是：

健康的行为博得赞扬（或肯定）

病态的行为没人理睬（或否定）

艾琳·凯苏拉的一个病人查理被称为“英国最严重的病人”。他除了整天坐在椅子上之外，实际上什么都不干。他难得抬起眼皮看看或挪动一下。30年来没说过一个可以让人理解的话，病房的一位护理员管他叫“乌有先生”。若以成功、失败而论，他可以称得上是“英国最不成功的人”。他，是个极端不幸、彻头彻尾的失败者。而这样一个病者却被艾琳奇迹般地用“真诚”这帖良药给医治好了。

首先是对他做出的最微小努力加以奖励，奖励他脸或嘴的任何一个动作。她期望他的鼻子抽动一下，或者哼气打个嗝，然后开始用积极的肯定去鼓励他健康的行为。

艾琳知道转变是一场搏斗，因为它是缓慢发生的，一小步一小步，一天又一天，要不断给予鼓励。

当查理闷头不响或以别种任何方式表现出奇怪行为时，她就转过头 10 秒钟，这就是艾琳给查理的最消极、最严酷的惩罚——不理他。

艾琳从不大喊大叫或生气，当然更从来没有打过他或对他不客气。

到结束这 31 天的实验时，查理竟谈论着，高声朗读着书

报，并且在 90% 以上的时间里都能正确地回答艾琳提出的问题。艾琳使用的强有力的神奇工具中的一部分简单的武器就是诸如“很好，布鲁克先生，”或“我喜欢你发出的这种声音”这样积极的肯定。

真诚肯定的力量是不可思议，令人振奋的。这种力量能使一个精神上已经死去 30 年的人受到激励，重新去听，去学，去做并发生转变。试想一下，假如你把这种积极的鼓励引入到自己的生活中，你将会取得什么样的成就啊！不论你希望的是什么，激励孩子去学习，使你爱人更加充满深情，让老板提拔你或让父母和朋友更加赏识你……你都可以用真诚的肯定去达到！

高情商女性就走在这一条光明大道上，她们鼓励别人积极进取。理解进步是靠点滴的积累渐渐取得的。她们给人以真诚的肯定和感激，而不附带任何消极的东西，以此来激励人们。她们也为自己已达到目标的方向上所做的努力和所取得的哪怕是最微小的成就而赞扬自己。

7 不要参与争论

高情商女性对待别人的帮助付与的是赞扬和感激，给人以大量的积极肯定，如微笑、赞扬和爱抚等等。经常保持这种高涨的积极态度，而极少说消极的话，她们致力于维护互相关心的友好气氛，在争论中她们承担起责任而减少冲突，很快地改变别人的戒备态度，去投入眼下的工作。她们真诚地对对方说：“请告诉我你的观点”然后注意倾听，不去争论或辩解。

不但如此，她们对提出的意见，不论对自己有多大的帮助，即使只有那么一丁点，也极以真诚地感谢，以使下一次得到他们更大的帮助，她们用真诚的肯定来表示承认别人所做的贡献。对于别人的全部努力和成就都给予回报，以此鼓励人们更多地参与和做出成绩。理解别人发火可能是由于内心的恐惧，而平心静气

和对方商讨问题，同时纠正针对自己的消极的评论。

8 诚实是第一

诚实是做人的根本，也是引导你走向成功的必备条件之一，无论你做什么事，都要以此为源。当你真诚、坦白地把自己的情况告诉大家时，你会惊奇地发现她们会仿效你，邀请你进入她们自己的内心世界。毕竟大家都知道，你是个人，而不是一台机器、一部百科全书，有时候你会犯错误、犯糊涂，说一些日后自己会懊悔的话，在判断上出现严重的失误，这正是置身生活中的光明磊落的人所做的一切。诚实、坦率并承认自己没干好某些事，这将会使你受到别人的赞美。

高情商女性无不具有诚实的特征，她们告诉别人自己在想什么和需要什么。如果有不同意见，就会面对面地、友好而直截了当地解释明白。她们深知诚实比说谎和装假要更轻松、更省事。

在与初次见面时，高情商的女性会把真实的自己展现给对方。由于她们的坦诚，别人信任她们，愿意进一步了解她们。她们通过使别人了解自己的办法，而不是靠专挑别人的错误和问题来表明自己的真诚。她们相信自己的好意，也很重视别人的感受，总之，她们表现出自己的本来面目，而不去投其所好、弄虚作假。

9 笑着面对逆境

当遇到困难时，当怀疑自己的处理能力时，当不得不去应付一位你最不愿与之打交道的客户时，你感到恐惧和忧虑是正常的。其实，成功者接受的挑战要远远多于常人，同时也会收到更多的感受，但成功者不会为困境所惑，她们更加集中精力干好自己的事，把忧虑化为前进的动力。

你应该学会如何化忧虑为动力，去点燃那载你驶向目标的火

箭。反之，自我怀疑和无以为力的感觉会削弱你的精力和应变本领。我们有很多例子可以说明这一点，失败的女人是如何对困难感到害怕，以致采用各种自我毁灭的方式来麻醉自己，从而摧毁了自己的力量。

高情商女性在试图解决问题和学习新的技能时，也常常感到胆怯，但她们能把忧虑转化为动力，自己去寻找实现目标的力量，在紧急情况下，她们能发挥出惊人的潜力。她们的恐惧和忧虑成了力量的源泉，使她们能完成那些似乎根本不可能完成的任务。

她们勇于面对困难带来的烦恼，尽快使自己从困扰中解脱出来，找到解决问题的办法。做到今天就动手去完成那件令人焦虑的工作，而不是明日复明日。当面临艰难紧迫的任务而又感到身上疼痛和精神苦恼时，仍然坚持干下去，不变更自己的日程安排，也不以身上的症状为借口去逃避工作或博得同情。当身陷逆境时，就变得更加斗志昂扬，总是坚持工作到想出一个可行的解决办法来。

总之，高情商女人知难而进，选择“艰难、忧虑”之路，她们知道，尝试各种不同的生活方式，可以得到在安逸的生活中绝对不可能得到的见识和成功。

勇于拼搏才会成功

成功女性的成功经历告诉我们：面对命运赐予的良机，只有勇敢拼搏迎难而上才会取得成功，才可能把机遇所蕴含的价值发挥到最大的限度，因此要做到下面几项：

1 燃烧生命

据调查显示，绝大多数的成功女性都是“工作狂”。不是她们不热爱多彩的生活，也不是没有其他的人生梦想，而是事业之火在心中熊熊燃烧，为此她们愿意奉献自己的全部热情和精力。

2 宝剑锋从磨砺出

的确，机遇总是偏爱那些有能力、有才干的人。然而，这些能力与才干的获得，无不是来自艰苦的努力。不付出眼泪、辛劳的汗水，便不能获得成功。

3 梅花香自苦寒来

正所谓“吃得苦中苦，方为人上人”，世上没有天上掉馅饼的好事，事业的成功往往以艰苦的劳动作为前提。

4 十年磨一剑

有些事业的成功是不能一蹴而就的，它必须经过长期的磨练和思考，才会有所成就。

5 勇于为事业付出代价

经验证明，只有勇于为事业付出代价的人，才可能事业有成。那些试图靠偷奸取巧来达到不劳而获或少劳多获的人，不仅很少有可能成功，即使偶有成功也终难长久。

6 高度的自制力

成功最大的敌人其实并不是缺少机会，或是能力有限，而往往是缺乏对自己情绪的控制。

7 失败是成功的先导

作为一个成功者并不一定要具有非凡的智力，也并不一定有着特殊的机遇和条件，但他必须能承受失败，成功者大都历经坎坷，命运多舛，是不幸的境遇中奋起前行的人。尝试新事物，攻克新课题会有遭到失败、被人笑话的危险，但任何事情要等到有十足的把握再去干，那就只有永远等下去了，这一天永远不会来到。

8 绝不低头

事业上多挫折和失败，而成功总是在失败中孕育出来的。对待挫折和逆境，要用积极的态度，认识它、承认它、正视它，并且有能力承受它，有信心战胜它，这样成功终会属于你的。

9 顶住压力

一个人要想取得事业上的成功，必须具备良好的心理素质和精神状态，能够经受住外界环境巨大变化的考验，在压力面前坚持自己的追求和信念。

以柔克刚竞争无限

女人的柔性并非指女人的强弱，而是指女人的特性，女人特有的温柔、细致和耐性是女人的优势所在。懂得运用女性的特性，实质就是掌握了女人的生存手段和竞争方式。

在一个单位或者一个部门中，经常可以看到这样一种女人，外表看起来文弱、随和，一副与世无争的样子，可是，只要单位里有任何好事，都少不了她的份，这令周围的人感到诧异，为什么好运总是降临到她的头上呢？

其实很简单，这是一些懂得如何运用女性优势的女人。这类女人往往比那些外表坚强、个性突出、语言咄咄逼人的女人更有力量。这类女人如果再有几分姿色，其能量可谓无可阻挡。

人们常把女人比喻为水。水是柔性的东西，却可以融化、穿透坚硬的岩石，以柔克刚就是这个道理。柔性作为女人拥有的特性，不仅易被男人世界所认可，更是吸引和征服男人不可抵挡的力量。因此，学会运用女人的柔性，不仅使你更容易获得男性世界的认可，还会使你更容易达到既定目标。

某部门有一个出去进修的名额，几个人都争先恐后地去找上司表明自己应当去的理由，最后，名额却给了一直没有反应的王小姐。原来，王小姐也去找了上司，但她没有理直气壮地提出要求，而是流着眼泪，说明了自己没有学历的苦恼，结果，上司被打动了，把这个机会给了她。

赵小姐没有学历，却在竞争激烈的公司里站住了脚，原因就是她非常随和，总是面带微笑，别人指使她做什么，例如，

帮别人买饭等跑腿打杂的活，她都是欣然接受，老板和同事都很喜欢她，公司里几次大的裁员，她都安然无恙。

孟女士是个公司的经理，在每次业务谈判中都能让对方让步，原因就是她会巧妙地运用女性的细致和柔情。一次，在与一个客户的谈判中，对方态度坚决，不愿让步，孟女士并不着急，依然态度温和，把客户安排、照顾得很好。在与客户吃饭时，客户西服上的一粒纽扣掉了，她找来了针线，一针一线地缝好，还把其他的纽扣也都加固了，结果，这个客户做出了让步。

生活中，女人在许多方面都能以女性的柔情、耐性达到自己的目的，更能让外表强硬的男人们败下阵来。君不见，在家庭中，妻子的眼泪和撒娇就常常让丈夫举手投降。

女人的柔性并非女人的软弱，而是女人的特性，女人特有的温柔、细致和耐性正是女人的优势所在。懂得运用女性的柔性实质上就是掌握了女人的一种生存手段。

善于战胜挫折和困难

桃乐丝·卡耐基告诫说：“努力不懈是心灵深处最坚韧的宝藏，努力不懈不仅是一种韧性，同时也是一种耐心的考验。它能帮助你最终战胜自己，战胜挫折和困难。”

身体健康、万事如意、家庭美满、前程似锦是我们所向往的美好人生，但追求幸福生活的过程却不是一帆风顺的，它充满了坎坷与艰辛，因此，我们便常常会“失败”或“碰钉子”。

这样的经历总使人感到内疚、羞愧、自尊心受损，丧失自信心，进而形成紧张、不安、忧虑、悲伤、恐惧、痛苦和失望交织在一起的复杂情绪状态。

所有的这种种状态、心情其实就是受到挫折的表现形式。

生活中，挫折是无法避免的，从历史规律上来看，大人物，伟人和圣人所遇挫折较小人、平凡人物所遇挫折要大得多、深得多。

挫折客观存在于我们的成长中并显示出无穷的威力，它常将一些弱者击倒，让他们永远地做自己的奴隶，它也成为强者的催化剂，促使他们在生活中更加努力地奋进。

那么，我们就要仿效强者，让挫折成为自己成功的催化剂，而要做到这一点，我们就要不怕挫折，努力不懈争取胜利。努力不懈可以让我们坦然面对一切突如其来挫折，并将这些挫折转化为动力，从中总结经验教训，最终走向成功。桃乐丝·卡耐基指出努力不懈第一要素就是绝不放弃，永不退缩，让心坚韧起来。

努力不懈的第二要素就是学会忍耐，做事要有耐心。

生活中不可能事事如意，我们必须用耐心来换取更多的时

而且，王女士对自己很有信心，知道自己适合做服装生意。果然，转过一个季节，王女士的服装店开始赚钱。三年以后，她已成为当地有名的服装生意人，每年可有5万元的红利。而张女士在三年内改行几次，都未成功，仍然穷困潦倒，一筹莫展。

看来，事物都有其两面性，问题就在于当事者怎样去对待它们。上面提到的张女士只看到赔钱的一面，而看不到将来会赚钱的发展前景，不能以积极的态度去分析事物；而王女士的态度则是积极的，她更多地从将来的角度看待当前的不景气，所以，她能顶住压力，坚持到成功。

积极的心态有助于人们克服困难，使人看到希望，保持进取的旺盛斗志。消极心态使人沮丧、失望，对生活 and 人生充满了抱怨，自我封闭，限制和扼杀自己的潜能。

积极的心态创造人生，消极的心态消耗人生。积极的心态是成功的起点，是生命的阳光和雨露，让人的心灵成为一只翱翔的雄鹰。消极的心态是失败的源泉，是生命的慢性杀手，使人受制于自我设置的某种阴影。选择了积极的心态，就等于选择了成功的希望；选择消极的心态，就注定要走入失败的沼泽。如果你想成功，想把美梦变成现实，就必须摒弃这种扼杀你的潜能、摧毁你希望的消极心态。

美国宾州大学的塞利格曼教授曾对人类的消极心态作过深入的研究，他指出了三种特别模式的心态会造成人们的无力感，最终毁其一生。它们是：

一是永远长存，即把短暂的困难看做永远挥之不去的怪物，这是在时间上把困难无限延长，从而使自己束缚于消极的心态不能自拔。

二是无所不在，即因为某方面的失败，从而相信在其他方面也会失败，这是在空间方面把困难无限扩大，从而使自己笼罩在失败的阴影里看不到光明。

三是问题在我，即认为自己能力不足，一味地打击自己，使自己无法振作。这里的“问题在我”，不是勇于承担责任的代名词，而是在能力方面一味地贬损自己，削弱自己的斗志。

女性朋友充分了解了消极心态的不利影响，就要尽快从消极心态的阴影里解脱出来。记住德国人爱说的一句话吧：“即使世界明天毁灭，我也要在今天种下我的葡萄树。”

影大学毕业后，进了一家刚起步不久的展览公司，该公司位于一所著名的办公楼里，按照目前的说法，影可以说是一个小小的白领了。在这家公司里，影做得很辛苦，很投入，经常不计报酬地加班，她终于脱颖而出，工作刚满一年，就提升为项目主管。就在此时，影远在日本的男友决定回国发展并与影结婚，影等了五年终于修成正果，众人都为影而高兴：婚姻美满，事业顺达。婚后不久影就怀孕了，而且是双胞胎，医生嘱咐她最好静养保胎，但这在工作超繁、压力超强的展览公司里是很难做到的。影的先生犹豫了：“你还很年轻，事业刚刚起步，孩子我们以后还是可以有的。”影却一脸的坚毅：“不，这是最好的礼物，我能拥有他，就是最大的幸福。”影义无反顾地辞了工作，得到了两个可爱的双胞胎儿子。

现在，影在虹桥区一家公司里做协调员的工作，毕竟停了两年的工作，影还将从头做起。而她以前供职的展览公司一跃而为沪上的著名跨国展览公司，主办了上海的龙头展会，以前的同事也大都升为项目经理，职位、薪金比影要高得多，但影依旧快快乐乐地工作着、生活着。在新的公司里，影以她的工作态度和作业绩博得了上司青睐，家庭也相当和睦。朋友们都羡慕她的生活，认为影将生活节奏掌握得很好。其实，原因就在于影无论在哪种生活情形下，都保持着一种很好的心态，不患得患失，以自己现在手上拥有的就是最好的角度出发，努力生活，努力工作，结果生活、工作都很称心、完美。

第九章 争取财富： 加强财商的培养



男人坚信“爱拼才会赢”，在牛市中往往有出色的表现，而女人坚信“守得云开见月明”，往往能熬漫漫熊市。

——安 妮

富妈妈莎伦为什么富

莎伦与罗伯特共同合著了《富爸爸，穷爸爸》系列书，因而被称为“富妈妈”，她在书中提出了一个全新的名词：“财商”，并指出这是通向财务自由之路的基本素质，因而必须加强财商的培养。

1 财商教育的培养

要拥有财富，获得自己的财务自由，就必须马上行动，而不只是停留在空想阶段。

1996年的一天，莎伦最小的儿子对她说他不想去上大学了，他只想发财，并且举出了迈克尔·乔丹和比尔·盖茨，他们并不是因为受了良好的教育才致富的例子，莎伦意识到小儿子的话不无道理，看来，她要寻找一种新的方法教育孩子，也就是说，到了启发他们的财商的时候了，后来她结识了罗伯特·清崎先生，她发现她与清崎的观点不谋而合。

即使是在美国，《富爸爸，穷爸爸》系列丛书中的一些观念和名词都是富有新鲜感的。书中认为，富人之所以富，那是因为他们用“富人思维”来考虑财务问题和教育他们的孩子。书中提出一个全新的名词：“财商” Financial I. Q.，并指出，这是通向财务自由之路的基本素质，而父母们不能把提高财商的希望寄托在现有的学校教育系统中。

在美国有不少有才华的穷人，他们受过高等教育，拥有一份不错的职业，但是在他们五六十岁的时候，却发现自己陷入了财务危机，自己的资产几乎等于零甚至负债，这才意识到自己以前

所受的教育并没有为自己将要应付的财务问题做好准备。同时有少数人在五六十岁时变得相当富有，因为他们在接受高等教育的同时，自觉加强了对财商的培养。年轻人也有同样的问题，美国的大学生在毕业的时候，平均要欠银行 35000 美元的贷款。不少人变得依赖于“向妈妈要钱”。财商教育的缺乏令他们步入社会的时候会有很大的不适应。

在莎伦看来，无论在中国、美国还是日本，社会生活都在变化。过去只要给大公司打工，一生的生活都能得到照料，而现在，更需要自己来照顾自己。“对于出生于当今这个迅速变化时代的人，我们不能再只是简单地对孩子们重复：去上学，争取拿好成绩，然后找到安全、稳定的工作，它会供养你一辈子。我知道我必须找到一条新路并指给孩子们。”“今天我们的教育体制已不能跟上全球变革和技术创新的步伐。我们不仅要教我们的年轻人在学术上的技能，也要教他们理财的技能。这不仅是使他们在在这个世界上生存下去，而且是生活得美好的所必须具备的技能。”莎伦在母亲和企业家的身份之外，也是一名财商教育的积极推动者。

2 财商是致富的关键

2001 年秋天，莎伦来到由北京财商教育培训中心主办、上海锐驰投资管理咨询有限公司承办的感受财商大型培训演讲活动上海会场上，作了题为《如何选择你未来的财务自由之路》的演讲。

“富妈妈”的传经送宝让中国的妈妈们大吃一惊，继而似有所悟。

她说：“中国正在发生前所未有的变化，尤其上海是一个有着全世界最多最好机会的城市。只要中国的妈妈们现在开始学习财商的有关知识，就等于迈出了成为富妈妈的第一步。”“虽然

挂着亲切得体的微笑，耐心地为学员们签名、合照，让人总觉得她脸上的神情，和中国每一个慈祥的中年母亲相差无几。

莎伦像许多美国人一样富于幽默感，她说她的翻译，杨，就像她的影子，“她是个好紧张的人，所以常常需要别人的掌声来加以鼓励，不像我这么肆无忌惮。”

莎伦在投资方面也成绩优秀，她有一个投资项目曾经在两天内赚到了 1000 倍的钱。目前她名下拥有四五处房地产，以及 12 家公司的股份。

WILLIAMSON

欧洲最成功女商人布拉沃

布拉沃 1971 年大学毕业后开始从事零售行业，1974 年进入百货公司工作，在化妆品、香水、配件、珠宝、首饰、成衣等经营方面积累了丰富的经验。1987 年从事监管销售、市场、广告、产品开发以及时尚产品的策划，从此开始了她的时尚事业。

1 时尚事业开始真正起步

罗丝·玛丽·布拉沃——欧洲最成功的女商人，一位年过半百却浑身充满活力的女性，总是一套蓝色套装，出入于世界时尚名人云集的社交圈，她所到之处，总是汇集了众人惊奇与敬佩的目光。

布拉沃生于美国，父母是意大利移民，经营发型生意。1971 年，布拉沃从 Forberry 大学毕业，在 Ahham & Stlass 开始了她在零售行业的职业生涯。1974 年，她离开 Abrham & Straus，以合伙人的身份加入了 Mny' S 百货公司。在 Macy' S 百货公司工作期间，布拉沃在化妆品、香水、配件、珠宝、首饰、成衣等不同商品的购买和销售上积累了很强的实践经验，也初步显示了她经营时尚品牌的天赋。

1987 年，由于出色的业绩表现，布拉沃开始担任 Macy' S 的支行 IMagnin 的主席。其后她更获得 Saks Fifth Avenue 百货公司的赏识而于 1992 年 9 月成为该公司控股的 Sake Holdings 的主席。加入 Saks 后，她的主要职责是监管销售、市场、广告、产品开发以及时尚产品。这时布拉沃的时尚事业开始真正起步。

2 成为 Burberry 的 CEO

1997年9月，布拉沃离开 Saks 来到伦敦，成为 Burberry 的 CEO。当时许多英国人以及老牌时尚界的人士都对此心存顾虑：Burberry 这个经典品牌能否在这个美国女人手里得到发扬光大

其次这些人的担心不是无痛呻吟，要知道 Burberry 自从产生以来就一直被英国人所认同，那经典的格子图案的华达呢风雨衣，更是深入人心。因为华达呢自身的舒适性、持久性和耐水性，很快便风行服装界。1914年第一次世界大战期间，Burberry 的大衣随着士兵的出征而出现在各个国家的战场。因此，有了 Burberry Trenchcoat 这个名词短语。战后，这种战壕大衣借着其经典的款式和防水性能风靡了军队，更在民间广泛地传播开来。

虽然有着辉煌过去，但是和其他许多英国品牌一样，Burberry 非常依赖出口。在过去的 10 年里，公司已经变得过分地依赖亚洲市场，到 1996 年，超过 2/3 的销售收入来自亚洲人的购买。在日本，是 5 个最好的时尚品牌之一，但是，亚洲金融危机，给了 Burberry 致命的一击。Burberry 的生意开始每况愈下，渐渐地失去了它曾经引以为傲的资本。

更为可虑的是有些时装界巨头如 LVHM、Cucci 以及 Prada 等都在旁虎视眈眈要趁机收购 Burberry，此时 Burberry 处于举步维艰的境地。

Burberry 的母公司 Great Universal Stores 没有放弃 Burberry 这个经典品牌，作为 Burberry 的拥有者，它始终认为 Burberry 应该和 Gucci、Loris Vuitton 一起，成为全球知名的奢侈品牌的重要一员。它们在苦苦寻找了 7 个月后，最后决定请来布拉沃这个美国女子，执掌 Burberry 的未来。他们希望她这个出了名的工作狂，能够有足够对付困难的勇气，也有足够的化腐朽为神奇的能力。

布拉沃的使命，就是重演当年 Gucci 复活的故事。但是在当时的情景下，一切都显得不那么乐观。

3 从头开始做起

真正接管了这个著名的英国品牌，布拉沃才真正了解到其中有多少艰难的工作，需要她从头开始做起。

当时，Burberry 的风雨衣、雨伞和领带在美国热销；手表在瑞士市场风行；它的男式西装在意大利受到非常的欢迎；它的威士忌在韩国得到青睐；而它的糕点则在英国市场受到好评。这看似美好的报告，却说明了一个严峻的问题：这时的 Burberry 缺少一个核心产品，也没有一个明晰的产品定位。布拉沃注定了要从改变这个时尚品牌的核心做起。

布拉沃刚刚加盟 Burberry 就大刀阔斧地行动起来，她很快招揽到莎朗斯通、Kae Moss，甚至说服劲敌设计师 Alexander McQueen 穿着 Burberry 的运动服装系列或服装配件，来宣传 Bulbew 品牌。她的成功之处，就是收罗了当时最优秀的时尚界的天才们加盟 Burberry，其中天才设计师 Roberto Meni cherti 的加盟，更让 Burberry 开始焕发出青春的活力。布拉沃也亲自来到亚洲，想找到一个理想的处理过时产品的方法。

在她刚刚加盟 Burberry 的那一年里，布拉沃在几个方面做了大胆的创新。她关闭了两家位于英国的耗资巨大的风雨衣的生产工厂，削减了那些低价格产品的分销费用，还坚决地更换了当时亚洲市场业绩不佳的销售人员，这些举措为公司节省了 2900 万美元。同时，她还投资数百万美元，更新公司的电脑系统和制造系统。尽管在这之前，人们怀疑她在跨国公司的经营管理经验，但是，她的所有措施都迅速奏效了。

布拉沃要扩大业务，让 Burberry 焕发出应有的朝气。她迅速在几方面进行了锐意创新：第一，采取鲜明的青春形象。在她的

广告策略等方面都贯穿着尽量贴近年轻人的统一思路。这些形象真的很难使人联想起过去 Bulbeny 的保守与传统。布拉沃甚至决定将历经百年的 Burberrys 这个牌子中的 S 去掉，随之摒弃的还有标志上的武士。这些改动自然会吸引以年轻人为重心的广大的消费群。第二，重用人才。她重金聘请的炙手可热的设计师 Roerto Menicheni 加盟后，这个意大利人不负重望成功地赋予 Burberry 经典格纹以全新面貌，他尝试用俭朴的米色、海蓝色、黑色或黑灰色，而非著名的苏格兰格子花呢，这样他的时装就显得很有结构感，不经意的古典却显得非常现代，使 Burberry 再度成为最抢手的热门时尚产品。为增大公司实力，布拉沃又费尽心力聘请了前 Gucci 男装设计师 Christopher Bailey。

这些改革都取得了瞩目的成绩，Bruberry 也进入了高速扩张的时期。在原有的基础上，又开了不少新店。

4 重新绽放光芒

但是，在通往成功的道路上也铺满了刺人的荆棘。

在九十年代中期，Burberry 公司的年收入还能以大约 15% 的速度稳定地增长，到 1997 年，达到了 4.66 亿美元。在 1998 年这个数字有所滑落，降低到 4.35 亿美元，更糟糕的是，1998 年的利润下跌了 60%，从前一年的 1.06 亿美元，跌落到 4300 万美元。1999 财政年度的营业利润只有 1.800 万美元，比 1998 年下降了 57%。

人们都认为，布拉沃大手笔的改革影响了业绩的增长，但是这丝毫不能动摇布拉沃彻底改革的决心。她告诉分析家们，要让这个品牌有一个光明的未来，这个代价是必须付出的。

和别人不同的是，布拉沃从不夸夸其谈，她不希望无谓地提高人们的期待，她只想用自己的行动，让人们看到、感受到一个全新的 Burberry。她的努力终于得到了人们的认可，在 1999 年

春季时装发布会之后，《女士服饰日报》首先宣布：“Burberry 已经复活了！”

布拉沃锐意创新的目的是让 Burberry 这个品牌重新绽放光芒，她要让那些年轻一族发出这样的感叹：“我为什么没有早想到 Bruberry？”如今，事实证明布拉沃达到了自己的预期目的。

仅仅用了三年的时间，布拉沃将 Bruberry 从一个尘封的经典品牌，变成了一个在年轻名人圈中颇受欢迎的品牌。现在，我们已经可以在许多新的场合看到 Bruberry 的影子。布拉沃成功了，她的成功来自于她的才识，她的胆量，她的慧眼识真，她的卓而不凡。

富婆诞生的时代与全球富婆排行榜

当体力已经不再成为创业的一个重要因素的时候，我们发现女性正在悄悄地进入全球商务世界的顶层。有人认为，在以网络和新技术为特征的新经济时代，女性终于获得了与男性同样多的机会。

另外目前在美国著名财经杂志《福布斯》公布的本年度美国最有权力商界女强人排名榜中，惠普公司女总裁卡尔利·菲奥里纳排在第一位，她也是榜中唯一一位行政总裁。其余榜上有名的女强人则担任副总裁、财务总监等职位。

美国商界已有愈来愈多的女性展露锋芒，登上了企业的管理高层。而在1960年，美国只有18%的行政职位由女性担当，劳工统计局最新数据显示，目前担任经理及管理人的女性，占到了整体行政人员数目的49%。据《纽约时报》报道，女性占美国工商管理硕士课程攻读生的38%。

同样，集中国传统文化的特色和现代知识于一身的东方女性也毫不逊色，创造出了一个又一个奇迹。

在一篇报道杨澜的文章里，作者情不自禁发出了这样的感叹：“上帝很吝啬，他不愿意把美貌和智慧交给同一个女人，但三十多年前杨澜出生时，上帝刚好发疯了。幸亏上帝发疯的时候并不多，要不然，男人的生存境遇将会越来越艰难。”由杨澜任董事会主席的香港阳光文化网络电视有限公司2000年被《福布斯》评为全球最佳300家小型企业之一，同时也是入选20家“未来之星”最佳小型企业的唯一中国公司。这个得到上帝的特别眷顾，将美貌与智慧集于一身的女人，经过一连串辉煌跳跃的

轨迹后，终于焕发出了夺目的光彩。

很多年以来，传统的女性以接手祖业为主的情况也正在发生变化，越来越多的女性恰恰凭借自我的微薄之力，经过个人奋斗攀登到了商界的顶层。她们大多接受过良好的教育，在商海大潮的磨炼中日渐成熟，知道如何将稍纵即逝的机遇及时准确地抓在手中。

尽管商界成功女性的经历和成绩各不相同，但旺盛的精力、高度的自信、无处不在的亲切、放松的魅力却是她们共同具有的。她们似乎从来不觉得性别会是她们事业发展的障碍和挑战，相反，她们懂得如何调动女性的一些独特优势，去为成功增加砝码。

正如在《福布斯》的年度美国最有权力商界女强人排名榜上占据一席之地的一位女强人说：“我从不觉得头上有东西阻碍，我深信女性有能力打破局限。”另一位榜上有名的公司副主席也同意此说法，并且预言：“在不久的将来，会有更多女性担任大公司的行政总裁。”

而现如今，高科技领域中还是男性在唱主角，因此 IBM 公司里众多高层领导和主管由女性来担当便显得十分抢眼。IBM 大中华区的一位软件营销方面的女主管这样说：“我觉得每个女性都有自己的梦想，因为每个人的追求不同，所以努力的方向也不同。我对自己的事业要求高，乐于接受事业带给我的挑战和乐趣，而且尽全力去达到自己的目标。有的女性可能更看重家庭，这是无可厚非的。我觉得只要女性都为了自己的梦想去努力，都可以做得很好。”

2002 年 3 月 8 日，在《福布斯》杂志 2002 年全球富人榜上出现的女性特别引人注目，美国媒体更有不少关于她们的鲜为人知的报道。

1 北美最富“沃尔玛乖乖女”

53岁的艾丽斯·沃尔顿能登上《福布斯》排行榜并且名列全球大富豪的榜首，应该说功劳都要归于她有一个富爸爸和几个能干的兄弟。她的父亲山姆·沃尔顿是全球最大的零售商沃尔玛的创始人，1992年去世时将财产和股份平分给妻子和儿女，女儿艾丽斯也分得了上百亿美元的遗产。

艾丽斯不喜欢经商，也不喜欢在媒体前露面。离婚后，她将一切露脸的工作交给了兄弟们，自己则躲在得克萨斯州的农场里每天骑马，摆弄一下自己喜欢的东西。兄弟们也没有让她失望，沃尔玛越做越红火，艾丽斯的个人资产也不断增加，2002年达到205亿美元，比那些苦心经营的商人更富有。

2 欧洲最富“宝马皇太后”

在全球500富豪排行榜名列12的是年过古稀的约翰娜·昆特，她以184亿美元的家族资产稳坐欧洲富婆的头把交椅。有一子一女的约翰娜曾是宝马公司董事长的女秘书，1960年嫁给了老板赫伯特·昆特。1982年丈夫去世后，约翰娜接管了宝马公司的全部股份，在她的苦心经营下，家族的股票资产已经是她当年接手时的10倍。

这位宝马皇太后和她的家族在外界看来一直都很神秘。1978年，一群歹徒光天化日之下绑架了她的两个孩子，索要1200万美元的赎金。警察直到最后一刻才把他们从歹徒手中解救出来。从此他们深居简出，不接受任何媒体的采访，很少有记者能拍到他们的照片。虽然富甲欧洲，约翰娜还是保持着俭朴的生活作风，坐飞机是经济舱的常客，惟一的奢侈品是一辆豪华宝马轿车。

3 亚洲最富“游船慈善大使”

以色列人艾瑞森多斯曼虽只有 44 岁，但却有 33 亿美元的家当，荣登亚洲女首富宝座。

艾瑞森是以色列国籍，却在美国长大，1992 年才回到故土。在商界拼杀多年的她，没有一点商人“气质”。作为一个商人、一个赫赫有名的船舶旅游业的富婆，艾瑞森不得不经常出现在各种公共场合，但面对媒体，她还是常常会表现出害羞和不知所措。她从不到处夸耀自己的财富，甚至拒绝和记者谈论自己的公司，她惟一愿意畅谈的话题就是慈善事业。

4 大洋洲最富“红磨坊歌女”

尼科尔·基德曼虽是好莱坞有名的演员，也拍了数部有影响力的电影如《红磨坊》等，但她绝对不会同“首富”此类的词扯上关系，但同汤姆·克鲁斯离婚后，一切都改变了。她分到克鲁斯辛苦多年攒下的 7 亿美元身家中的一半，再加上自己多年的积蓄，澳大利亚出生的基德曼终于成为“澳洲最富有的女人”。

这种致富方式，让前任“大洋洲富婆”、靠在商界打拼多年才混出头的詹妮特·侯姆斯阿考特羡慕不已，却又无可奈何。不过，虽然基德曼现在也头顶“首富”的光环，但她的家底与其他各洲的“女大腕儿”们相比，还只是小巫见大巫。

5 南美最富“克罗拉啤酒女王”

墨西哥女首富玛丽亚·亚松森·阿兰布鲁萨瓦是个酷爱烹饪和出海的年轻女性，她靠经营啤酒成为全国和整个南美洲最富有的女人，家产 15 亿美元，这对一个女人来说实属不易。其下属品牌克罗拉啤酒在美国的啤酒进口市场中雄踞榜首，更是让所有墨西哥人都感到骄傲。

中国女富豪们的共同特征

著名的财经类杂志《科学投资》于2002年3月选出“中国十大女富豪”。她们是：陈丽华、张璨、杨澜、侯丽萍、何然、李桂莲、沈爱琴、刘迎霞、尹爱萍、雷菊芳。

根据《科学投资》调查，中国女性的创富历程，相对于男性要更为曲折，更为艰苦，财富积累的数量在总体上也不如男性。尽管如此，评选出的“中国十大女富豪”仍是中国现阶段最顶尖的富人。这些女富豪有一个共同的特征，就是都不甘于平庸，胆子大，脑子活，能吃苦，擅长发现机会和把握机会。

该次“中国十大女富豪”的评选标准为：上榜的女富豪事业必须主要在内地，财富必须主要来自亲创而非继承，在个人创富的同时必须对社会作出较大贡献，其经历对其他创业者要有较强的启发和借鉴作用。

在中国经济现代化的进程中，摆在女性面前的选择机会是越来越多了，女性的自由空间越来越大了。

另据美国ABC新闻网消息，美国年度富豪排名中，在上榜的400人中有46名女性，而且人均资产要比国内富人多得多。说明从横向比较，富人的人数和质量上还是有一定欠缺。

不难看出，中国女性富人的发展模式有着非常鲜明的东方特色，无论杨澜还是张璨或是其他，大多都是夫妻搭档的形式，这当然和中国民营企业走家族式发展模式有关，但同时也给广大妇女提出了一个问题：中国女性真正独立创业、并且是创大业的时代还没有到来，更大的机遇还在等待着广大女性去把握，去创造。

冲向资本之巅的世界女性

无论是在美国，还是在欧洲和亚洲，女性不仅已经敲开了曾经是男人天下的资本市场的大门，而且还站到了最前沿。今天，大多数的金融女性都得出一个道理，客户根本就不管你的肤色是不是白的，眼睛是不是蓝的，或是不是从另一个星球来的，重要的是你的表现到底好不好。

1 华尔街女性第一次成为资本市场上的主角

穆里尔·希伯特是华尔街新时代女性的开路先锋，她令女人的职务不再被局限在秘书工作或是不重要的助理位置。在华尔街还非常歧视妇女的70年代，她成了第一个在纽约证券交易所拥有会员席位的女人，从此世界改变了。

在这位“华尔街第一女子”之后，陆续又出现了加查雷莉等，她经营着自己的投资公司，曾在1987年美国股市狂跌前6天正确地作出了决策，后来又正确地预测了1988年股市的回升；麦卡尔·麦卡斯基尔，奥本海默共同基金公司总裁，她帮助美国的共同基金市场实现了一次革命。当然还有贝尔·斯特温斯投资公司主要决策人麦凯、从摩根格林费尔公司激流勇退的尼古拉·霍莉克、博兰薇、卡罗尔·加利、艾比·柯恩等，这些女人凭着自己的实力，成为了华尔街最有名气的投资专家或分析师。在整个资本市场上，女性逐渐成为了主角。

2 女性在欧洲玩对冲基金

埃琳娜·安布罗西亚多和索菲·梅尔西恩自80年代对冲基

金业在美国起步以来，她们就逐渐加入了这一行列，就自己创立基金，还为基金经理提供业务帮助。许多女性的名字或许不像她们那样如雷贯耳，但在该行业的数量却与日俱增。而今，女性参与对冲基金业的潮流正风行欧洲。

1992年，安布罗西亚多在伦敦创立了一个名为 IkosPartners 的对冲基金。她的交易账户中最初只有 10 万美元，如今她管理的资产总额达 1.3 亿美元。

在泰晤士河河畔的办公室中，安布罗西亚多同她的 12 位员工设计了一项被称作“统计套利”的策略，为她的 4 个独立基金筹集资金，其中最大的基金投资于日本证券市场，其他几个投资在外汇、债券、指数成分股和利率的期货市场。

前几年不少对冲基金和传统共同基金都有损失，IkosPartners 中最大的基金却获得 28% 的回报率。IkosPartners 创立至今，年年赢利，即便在 1998 年金融市场危机和日本长达 10 年的熊市期间也不例外。

安布罗西亚多是在 80 年代末开始考虑自立门户的，当时她是一家石油公司的高级经理。她觉得自己可以尝试金融业务，而对此，她只在克兰菲尔德大学修读 MBA 时略知一二。

安布罗西亚多放弃自己在石油公司成功事业的决定也许看来有些冒失，但她为设立对冲基金所作的准备却没有丝毫莽撞之处。

90 年代初，安布罗西亚多辞去石油公司的工作，而后就开始一次次到美国参加期货交易和基金管理的研讨会。那时，她还拿出 10 万美元的积蓄存入一个美国账户用来进行外汇交易。

安布罗西亚多说：“当时我这么做是为留下最初的交易纪录。两年后，这笔投资金额增加了 50%。”

安布罗西亚多回忆她涉足金融世界所学到的第一课，说道：“我要做的第一个工作就是找到一位不会破坏我策略的经纪

人。”

她起初联系的经纪人要为每个往返收取 100 美元的手续费，这样她每天支付的手续费可能高达数百美元。最后她确定了 DeanWitter 的一位经纪人，这位经纪人只收她 12 美元，而后收得更少。她说：“这是我早期学到的重要一课。”

成功之路在证实自己有能力成功管理基金后，安布罗西亚多就以 IkosPartners 的名称注册了一家公司，并从一个美国投资集团获得 5000 万美元的管理式账户，那时她投资日本的股票衍生产品。

1995 年，安布罗西亚多认为是时候了，就专注于自己的产品，而不是管理他人的账户了。于是，她推出 IkosOffshoreArbitrageFund，那是个主要投资日本股市、市场中立型的基金。她说：“成功的关键就是做到独一无二。我们是全球买卖日本股票惟一一个有系统的、定量的、统计式对冲基金。”

投资者为了多样化投资组合而寻求相互不关联、但有一定回报的资产，因此 IkosOffshoreArbitrageFund 增长迅猛，一年后价值就上升至 9000 万美元。

对冲基金这个领域，进入的障碍不多，且其中的机会不少。安布罗西亚多和美欧的其他女性，正是利用这点才得以在此新行业叱咤风云。

梅尔西恩创立了自己的对冲基金咨询公司 Asterias。她说道：“他人对你的评价完全只是依照你的业绩，任何人都能进入这个市场。若你表现出色，就能留下；反之，就得退出。”

梅尔西恩创建 Asterias 是为利用欧洲成长中的对冲基金行业。1999 年，对冲基金在欧洲的资产增长了 80%。Asterias 帮助欧洲投资集团进入不同的投资领域，有时还为他们挑选对冲基金经理，并向美国对冲基金提供有关欧洲地区机遇的咨询。

90 年代初，梅尔西恩在巴黎首次接触对冲基金。当时她在

J. P. 摩根公司从事固定收入衍生金融产品交易。她曾与业内不少大名鼎鼎的人物密切合作，包括索罗斯、朱利安·罗伯特森和路易斯·培根。那时，全球宏观对冲基金还在该行业称雄。

梅尔西恩称，自己很快就对对冲基金热衷起来。她说：“对我而言，这真是太奇妙了，我发现了一个全新的理念。”

令梅尔西恩印象深刻的是：对冲基金不会忽略哪怕是最微不足道的市场信息，并通过大力建仓而直接达到目的。

她解释道：“一旦基金经理发现自己感兴趣的交易对象，就会立即建仓。若市场态势良好，他们就增加持仓量，若市场不景气，就毫不犹豫地减仓。”

1996年，梅尔西恩被瑞银华宝派往伦敦负责一个小组，该小组将为瑞银华宝处理同对冲基金间的业务关系。

在伦敦，她很快找到自己的市场定位。她说道：“当时我在欧洲帮美国基金进入欧洲，并帮欧洲银行了解对冲基金策略。1998年，我决定创立自己的公司，而且相信能为美国和欧洲双方带来好处。”

她以自己4万英镑的积蓄起家，而今，她已雇用了两名全职员工，并迅速开展新的项目。

梅尔西恩对 Asterias 有个宏伟的构想，并想像能拥有一支由德国人、意大利人和西班牙人等组成的多种语言工作小组。在一些享誉全球的投资银行工作了十多年后，她自信找到了用武之地。她说：“在银行里，很难进入最高的管理层。在对冲基金行业，你可以畅行无阻。”

3 台湾的基金女明星

亚洲的女性亦不示弱。钱素惠，台湾统一投信惟一的女性基金经理人，管理统一投信龙马基金已超过5年，曾经历台股多次多空的洗礼，但绩效依旧稳健领先。她是淡江大学财务金融系毕

WILLIAMSON

成了伍惠文 (AmyKong) 广阔的活动区间，华尔街的资本则通过她看似繁杂的行动轨迹辐射出单一的数字旋律：流动和增长。

在人们历来的想像中，华尔街这个操纵着整个世界金融命脉的地方一直是那些身着深色三件套西装、讲究繁文缛节、因聪明过度而过早“绝顶”的白种男人们冒险与游戏的天地。因此，香港出生的亚裔女性伍惠文的成功就格外地令人关注和侧目。

获得纽约大学 MBA 的伍惠文，于 1985 年到 1995 年的短短十年期间，将美国大学教师退休基金 (CREF) 亚洲投资组合的规模增长了 100 倍，即从 5000 万美元扩张到 50 亿美元，而这些投资增值几乎占当时美国大学教师退休基金海外投资增值的绝大部分。凭着这份骄人的投资业绩，伍惠文在传统的男人当道的国际投资界稳稳地占据了一席之地，并被有关媒体评论为是一个“tigerish (虎虎有生气) 的女人。”

“我其实并不是个很有野心的人”，伍惠文自己说，“我很少去想我一定要怎么怎么样。但就我的个性而言，我的确不喜欢每天重复做同样的工作，而是常常需要去寻找新的挑战。所以，上大学时我就决定自己今后要去做金融与投资，因为我认为这是一个非常符合我个性的事业。金融投资领域会令人体会到一种不断变幻着的、有时甚至会令人感到窒息的巨大的风险、压力和挑战，同时也会让人体会到如在巅峰般的成就感。”所以，1980 年伍惠文 MBA 毕业后就坚决地闯入了华尔街，当时正值美国经济低迷，伍惠文只能从兼职证券分析员做起。“我当时拿到的每小时 15 美元的薪水是美国证券业的最低薪金，但我还是坚持了下去。”伍惠文说道。1985 年，由于其亚裔的背景和华尔街的从业经历，一家猎头公司找到伍惠文，并使她成为了美国大学教师退休基金亚洲区的投资管理人。从此，伍惠文踏上了她事业的崭新出发点。

很多人单纯地以为是女人的直觉帮助了伍惠文在动荡不定的

测验：你的财商是多少

本测试是美国财商研究专家根据 100 名富豪的成功经验编写出的财商综合测试。通过本测试，你可以了解你的财商有多高，当然，测试体现的仅仅是你目前的状态，你是完全可以通过努力提高自己财商的。

1. 目前，你认为自己是否具有取得事业成功的条件与能力
A. 没有 B. 还差一点 C. 有
2. 你认为你的经商智能很高吗？
A. 很低 B. 和普通人一样 C. 很高
3. 你了解股票吗？
A. 不了解 B. 略知一点 C. 非常了解
4. 你的创新能力怎么样？
A. 很低 B. 一般 C. 很强
5. 为了财富你会去冒险吗？
A. 不会 B. 也许、可能会 C. 会
6. 你控制情绪的能力如何？
A. 很差 B. 还行 C. 很强
7. 你认为自己有百万富翁的形象素质吗？
A. 没有 B. 有一部分 C. 完全拥有
8. 你认为自己具备百万富翁的气质吗？
A. 不具备 B. 具备一部分 C. 完全具备
9. 你是一旦有了想法就会立即付之行动的人吗？
A. 不是 B. 看情况 C. 是
10. 你对有钱人的态度是嫉妒吗？

- A. 不是 B. 有一点 C. 是
11. 你认为你具备和别人竞争的实力吗？
A. 不具备 B. 具备一部分 C. 完全具备
12. 你认为你充分发挥了自己的潜能吗？
A. 没有 B. 还差一点 C. 十分充分
13. 你相信自己一定会成功吗？
A. 不相信 B. 不知道 C. 相信
14. 你常常为生活贫困而烦恼吗？
A. 不会 B. 有一点 C. 会
15. 你倾向于下面哪一项工作？
A. 一般工作 B. 研究性工作 C. 创造性工作
16. 你对财富有恐惧心理吗？
A. 有 B. 和普通人一样 C. 没有
17. 你认为自己的财富潜质怎么样？
A. 很低 B. 一般 C. 很高
18. 钱是你一切行动的最终目的吗？
A. 不是 B. 有时候是 C. 完全是
19. 你能把金钱处理得很好吗？
A. 不能 B. 和正常人一样 C. 能
20. 你随机应变能力怎样？
A. 不强 B. 和正常人一样 C. 很强
21. 你擅于与别人沟通吗
A. 不擅于 B. 还可以 C. 擅于
22. 你理解金融词汇吗？
A. 不理解 B. 理解一点 C. 完全理解
23. 你会正确处理与领导之间的关系吗？
A. 不会 B. 还行 C. 特别会
24. 你具备领袖素质吗？

- A. 不具备 B. 具备一些 C. 完全具备
25. 你对任何事情都能做出正确抉择吗？
A. 不能 B. 有时能 C. 完全能
26. 你会管理金钱吗？
A. 不会 B. 还行 C. 很会
27. 你的管理能力怎么样
A. 很差 B. 一般 C. 很强
28. 你具备做公司总裁的素质吗？
A. 不具备 B. 具备一些 C. 完全具备
29. 你满意目前的工作吗？
A. 不满意 B. 还行 C. 十分满意
30. 你认为自己的财富素质高吗？
A. 很低 B. 一般 C. 很高

计分方法

答 A 得 2 分；答 B 得 3 分；答 C 得 4 分。

得分在 100~120 分，属 A 型；得分在 80~99 分，属 B 型；得分低于 80 分，属 C 型。

测试分析

A 型 你的财商很高，你现在要做的就是采取行动，去创造更多的财富。

B 型 你的财商还处于普通人的水平，要想比别人有更多的财富，你首先必须提高你的财商。因此，你现在还要努力提高自己。

C 型 你的财商比较低，现在的你或许还比较贫穷，并且对自己没有信心。但是，你要知道，只有努力才能创造财富，你必须从现在开始全面努力提高自己。

专家对女企业家的建议

据美国商业管理部门的统计，美国从事商业活动的女性人数占到美国企业界的 30%。

心理学家和社会学家指出，女性具备经商所必需的特殊素质，女性的许多品质，男子很少或根本不具有。女性的优越天性指创造性、道德价值观，包括诚实、纯洁、忠诚、可靠、热情和忍耐力等，除此之外还有吸引力。

在女性的众多优点中，最重要的是直觉。直觉有助于准确作出决定，搞清对方，评估从商前景。女性追求家庭舒适、安宁，繁荣的本能也会反映到生意场上。

对从事经商的女企业家，专家有以下几点建议：

第一，要先研究干什么。是办咨询、开事务所，还是直接进入商界。在任何情况下，你要学会从外行到内行，弄清事物的本质。

第二，确定自己经商的基本思想。在投入钱财和精力前要了解市场及客户的信誉。

第三，要有充分的准备。准备去干重活儿和粗活儿以及没干过的活。

第四，学会作出重大决策。随时准备作出事关今后商业活动命运的决定。

第五，学会运作商务计划。必须学会运作切合实际的商务计划，核算是亏损还是盈利。

第六，聘请专业人员加盟。在正式开始前，聘请有经验的律师和会计，尽量不用家属和亲属。

第九章 争取财富：加强财商的培养

第七，从小事做起。不购买多余的东西，不急于购买复印机和传真机。

第八，注意工作和休息时间的安排。如果你在家里进行商务活动，要让客户知道你的办公时间和休息时间。

第九，不要害怕竞争。如果遇到竞争，不要害怕，先搞清楚竞争有多大优势，市场是否饱和，能做哪些对手无法做的事情。

第十，千方百计地巧妙宣传你的商品。

第十一，学会管理钱财。要学会分析银行账目，懂得贷款的作用。

WILLIAM BRADY

女性对财富认识的五大致命误区

现在的女性是过去女性所无法比拟的，无论从家庭地位还是经济实力以及知识才学上，现代女性都有了长足进步，特别是现代女性的经济前景更是让以往女性望尘莫及，但是，并不是所有的现代女性都对钱财有一个正确的观念，她们对于钱财的获得更是叫人不敢苟同，一般来说女人对财富的认识有5个致命误区：

1 未雨绸缪

这是女性为防患未然而作的储蓄，不过以眼下的观点来看，这种作法很愚蠢，20多岁风华正茂，最应该做的是投资！尽管手头上抠得紧巴巴也该一试，何况银行还想方设法地鼓励我们向它借钱。比如在美国，没有一两笔消费信贷记录，是叫人瞧不起的，要知道价格指数正处于底部，股市的行情正在看涨……让我们花钱的理由实在太多，每周把现金存起来当然不如一掷千金买个蛇皮手袋、夏奈尔时装来得刺激，但是记住：放长线能钓大鱼，投资终会升值。

2 傍大款梦

即便是现在，仍有不少女人在编织通过婚姻来改变自己的经济状况的梦，这无疑是一种非常危险的想法，因为当今社会离婚率在不断升高，婚前订立财产协议正是流行趋势，大家不是在说，女性的独立首先要从经济独立开始。如果你已打算把自己嫁出去，最好先审查一下未来夫婿的财政状况。做人要实在一点，心里有个数，对大家都好，否则就会稀里糊涂伤害自己，特别是

当你已经考虑购置两人的共同财产时更该如此。

3 奢望社会保险

现代女性不应像老一辈那样把生命线系在社会保险上，要知道，世上一切都在飞速发展，几十年过后，社会保险没准儿会扔进历史的废纸堆了。算一笔账：一个70年代出生的女性，投资股票市场的每月平均回报比买社会保险要多出两三倍，这还是以最保守的眼光来估算的，所以光有社会保险还远远不够，投资的眼光一定要放得宽，范围要广，这样未来的收益自然也越丰厚。

4 望套兴叹

不可否认，几乎每个冒险者都有过决策失误的经历，要么信用卡严重透支，要么买了垃圾股被套牢，这时不必望套兴叹，重要的是你怎么学会杀回马枪，东山再起，套牢终有解套时，输的只是时间，每年的资金卡总会是红的。塞翁失马，焉知非福！一旦重拾信心，吸取教训，避开弯路，你会发现自己越来越成熟，胆儿练大了，胃口也更大了，这就叫一朝被蛇咬，也不怕井绳，吃一堑，长一智，而一旦你做到了这些，你离辉煌也就为期不远了。

5 依靠爹娘

爹娘给了一个健康的身体就是天大的恩惠。除此之外，再要求别的那就要依条件而定，要知道即使父母给了你最好的支点，最终也需你借自己的力量跃上最高峰，自力更生，白手起家是多数人的经历。

现代女性赚钱的必修守则

如果为了想赚大钱而去逼自己创业、牺牲时间，那最好还是不要去尝试，因为最后可能钱没赚到还会后悔一辈子，所以我们应该用积极的态度去赚钱，来吧，下面教你几招……

1 学会与人合作

学会与别人合作，而不是什么事都亲自去做。巨大的财富通常是有眼光的帅才同多才多艺的智者通力合作的结果，真正的赚钱高手通常是善于利用别人的能力赚钱的女人。凡事亲力亲为只会分散你的精力，使你无法对全局做出判断。

2 学会审时度势

要赚钱必须学会迅速审时度势，快速决断能够使你占据领先优势。

3 学会持之以恒

成功者往往是持之以恒、埋头苦干的女人，一个专心于目标并致力于此的女人，要赚钱就不能怕辛苦。

4 学会胆大心细

世界上绝没有万无一失的赚钱之道。盲目随大势，贸然作决定都是不可取的。要避免失败就要处处小心，躲开可能碰到的陷阱。

5 学会借鸡生蛋

赚钱的机会稍纵即逝，看准了不妨借钱出击。死守着有一分钱花一分钱的老观念将难成大事。

6 学会行动迅速

无论在任何时候都要有时间观念，拖沓的作风是赚钱的大敌，行动不敏捷很难适应现代市场的竞争。

7 学会从小事做起

要赚钱就不能以小事为耻，志向要高，起步要实，稳扎稳打积累成功所需的力量，逐步发展。好高骛远的女人最终只能是一无所获。

8 学会要有创意

努力开发你的创造力，围绕你的事业让思维不受拘束地展开联想。财富属于那些有创意而又把新观念付诸于行动的女人。

提高自己的价值了。”但是你忽略了这样一点：不是在要求你更加勤勉地工作，而是要求你动一动脑筋，做到善于利用别的东西，寻找增加收入的新路子。

有一位住在圣地亚哥的按摩师，她的生意兴隆，顾客每天都是络绎不绝的。就算她的收费标准提高了，顾客仍然蜂拥而至。但是，她仍然想提高收入，积极地想增加收入的主意。最终她受某事启发，想出了一个团伙经营的利人又利己的方法。那就是，跟其他合格的美容按摩师合作，每当她忙不过来的时候，就把顾客介绍到另外一位按摩师那里去，从中抽取一点“好处费”。这个点子相当灵光，她的收入不久就增加了一倍，工作的时间却没有变，真可谓名利双收：帮助了别人，也有利于自己。

还有，在著名的美国凤凰城——亚利桑那州的城市里，一位一流的推销员专做电台的广告业务，她是一位专做电台广告时间推销的女强人，但是她时刻都重视帮助当地厂家做生意。一次，她听说有一家新的超市商场成立，就立刻去那里联络广告业务，继而，她又和超市联系，说自己是一群厂家在电台的广告业务主管。如此一来，试想超市怎会不去看一看那群厂家的名单呢？怎会拒绝一些厂家的商品进入呢？

如此计策相当有效，产生了一连串的反应：一是使电台的广告时段升值了，顾客与厂家的沟通增加了，第二点则是价值循环的反馈体系形成，那些厂家出于以恩报德也会买下大部分的时间做广告，最后她本人的魅力四射，胜过其他广告业务人员，这没有花费她的多少时间，却获得了丰厚的报酬。

总之，致富的路子千万条，关键在于你如何把握，女性朋友要在生活中锻炼自己的眼光，开动自己聪明的头脑，抓住难得的机遇，做到了这些就一定能创造出更多的财富来。

务窗口，即所谓传统业务的外挂电子银行系统。目前国内的网上银行业务都属于后一种。

我国目前开展网上银行服务的银行有中国银行、中国建设银行、招商银行等。

建行推出的网上个人理财业务涵盖了普通居民所能办理的所有个人金融业务，包括本外币储蓄、银行卡、债券、住房贷款、小额质押贷款、个人消费贷款等各种个人金融业务，内容主要有金融知识介绍、利率走势预测、收益及本金计算、模拟组合与储蓄技巧、还本付息计算、各类个人贷款决策支持等等。

招商银行的“网上个人银行（专业版）”则为个人客户提供了全新的个人理财方式。它采取严密的 X.509 标准数字证书体系，运用数字签名技术和基于证书的加密通讯渠道，确保客户身份认证和数据传输安全。客户只要成功申请“网上个人银行（专业版）”，就可以在网上方便灵活地调拨资金，还可以完成大额网上支付、账户查询、挂失以及密码修改等操作。

中国银行的网上银行还与 1000 万张长城卡相结合，推出了以“网上支付行”为品牌的网上银行服务，为个人提供优质的理财服务。

2 参加理财网站

PAS 个人理财网站是一个“以人为本”，从生活出发个人理财网站。小到买家电，大到买房，都有专业的理财规划师为你度身定做计划书，还体贴地引入了财务顾问与会计师（MYCPA）两个人性化的栏目，你只需填入个人收支状况等基本信息，就能得到相当详细、丰富的个人理财指导。

网上有丰富的个人理财信息和知识，上网者可以通过投资理财网页获取专业理财知识，享受网上理财的方便与快捷。

目前国内各大网站如首都在线、金融街等都设有个人理财网

第十章 获得成功： 积极人生策划与经营



女人的虚荣感是天生的，就像孔雀开屏展示自己的美丽，是一种本能，但我不想这样：专心于打扮，然后去找一个很好的老公，不用努力工作，悠闲地过过日子。我希望自己在临死的时候，觉得也曾经努力过，有过一些值得自豪的经历，有一些能够回忆起来的东西。

——吴雅珊

李亦非选择传媒成为财富新星

维亚康姆中国区总裁李亦非被称为“亚洲最有影响力的商界女性”之一。她练过武术，拍过电影，学过国际关系，做过媒体，干过公关，还曾在律师事务所工作，这些经历好像互相之间根本没有什么关系，但李亦非认为这种经历是一种积累，最重要的是能从中学到东西，有所心得，为日后的工作所用。在这些思想的指导下，她成为了传媒业的财富新星。

1 你就是人生的导演

在美国《财富》杂志评选年度 50 位国际商界女强人中，维亚康姆公司旗下的 MTV 全球电视网中国区总经理李亦非榜上有名。

《财富》把这位文化娱乐业女性“掌门人”选入“50 强”的理由是：“在她的带领下，通过 MTV 的节目为中西方年轻人的文化交流提供了一个轻松的平台，促进了中西方年轻一代的相互理解和沟通，这甚至比她为 MTV 中国区带来的利润更加具有影响力。”

2001 年 5 月，李亦非在《财富》选出的 25 位全球企业新星中名列榜首，并成为其封面人物。此前，她还被《财富》及 CNN 评选为“亚洲最有影响力的商界女性”之一。

李亦非正像她母亲说的那样：“你就是你人生的导演，是悲剧还是喜剧，都是你自己安排的。”事实上，李亦非也确实为自己编排了情节简单、结局圆满的剧本，这里没有离奇曲折的悬念，也没有神秘莫测的面具。

2 付出获得了认可

李亦非的获选固然离不开 MTV 中国总经理这个位置，因为这个位置本身就能够说明一个问题。

维亚康姆公司是全球三大传媒和娱乐业巨头之一，多年来一直对庞大的中国市场艳羡不已。37 岁的李亦非，刚柔兼具，由她来负责为维亚康姆的当家招牌 MTV 在中国市场开疆拓土，确实是不二之选。

从李亦非那张精巧耐看的脸上看不到压力、劳碌而留下的憔悴和忧郁，而她所面临的巨大压力是人所共知的：MTV 在中国市场的盈利。

雷石东 维亚康姆总裁 2001 年 3 月底在北京公开向传媒放话说，维亚康姆在中国市场的盈利时间是两到三年。目前除了在印度市场外，这个世界第三大传媒巨头在整个亚洲地区还没有产生一分钱的利润。

在李亦非的领导下，MTV 虽然尚未达致盈利目标，但其良好发展势头却让人看到了希望所在：1999、2000 年，MTV 连续两年与中央电视台成功举办两届 CCTV - MTV 音乐盛典，受到了观众的热烈欢迎，特别是 2000 年，此节目收视率曾高达 7.8%，是上一年的两倍；接着又开辟了一档新节目《丽丽点唱机》并把它推向全国；在维亚康姆总裁萨默·雷石东先生访华期间成功地促成了在中央音乐学院设立奖学金；2000 年 4 月开始，在全国 30 个城市举行了巡回活动，在大学校园里邀请时尚女生上《MTV 天籁村》节目，去过北京、上海、广州、重庆等 10 个城市，所到之处在广大的年轻人当中形成了良好的口碑；与新浪网合作，成功地举办了夏日演唱会，在社会上获得了广泛的反响。

李亦非的付出获得了认可。《财富》认为，因为担负着在

未有的，在她之后他们也没有再提升本土的总经理——这足以证明李亦非的优秀。

所有这些让维亚康姆感到李亦非是一个难得的人才，所以不遗余力邀请李亦非加盟，事实证明，他们的眼光是正确的，李亦非没有让他们失望。

4 任何经历都是一种积累

李亦非练过武术、拍过电影、学过国际关系、做过媒体、干过公关，还曾经在律师事务所工作，这些经历听起来互相之间根本没有什么关系，而维亚康姆相中的恰恰是这些，在李亦非看来，任何经历都是一种积累，最重要的是能不能从中学到东西、有所心得，为日后的工作所用。比如说练武术，当时不管刮风下雨，李亦非坚持了10年整，几乎是天天不间断地去体校锻炼，这就造就了她的勤奋。现在李亦非一年可能只请一天病假，在法定的节假日，她还能坚持上班。李亦非曾这样说：“因为我觉得我曾经10年都那么做，这对我来说非常轻松。所以没有下属可以跟我说，你自己这么懒散，为什么这么要求我们呢 而且，武术还培养了人的竞技心态。最开始的我只是一个板凳运动员，给别人端茶倒水换衣服，后来能脱颖而出，就是要慢慢锤炼自己，让自己的成绩越来越突出，这也让人在很小的时候就能接受成功和失败，把它们都视为自然。”

在美国留学以及在联合国工作的经历，让李亦非看到了美国的真实面貌，按李亦非的话说：“它给我一种现实感，就是你不会再对很多东西抱莫名的幻想，也不会太悲观，而是趋于平和，这种心态其实也是成功的基本素质。”

到了博雅，李亦非在那里接触到的全是世界上大客户，这可能是在别的很多公司做不到的。它给了李亦非很多学习的机会，通过观察不同客户对市场战略发展的思考，以及做事的方法，李

亦非觉得在为他们服务的同时，也从他们的身上学会了不少东西。

李亦非的座右铭是不懈的努力，从不放弃，从不拖拉，从不允许自己懒惰，并且不断激励自己克服对失败的恐惧。她认为世上的事情其实很简单：如果不去尝试，机会只能是零，只要努力了，就会有 50% 的成功机会。

张茵两次创业成为“造纸大王”

张茵 27 岁时怀揣 3 万元人民币闯荡香港，后来又在美国发展，经历了两次创业。短短十多年，她所属的美国中南有限公司在美国每年同行业出口量中名列前茅，该企业 2001 年被评为美国妇女企业五百强里面第 54 名。她由“废纸大王”到了“造纸大王”，谈起她的成功，她只淡淡地说：“是我运气好，占了天时地利人和。”

1 求发展闯香港

张茵祖籍黑龙江省鸡西市，出生于广东，父母都是“南下”军队干部。文革期间，父亲受迫害被判刑入狱。当时，张茵是家中最大的孩子，下面还有七个兄弟姐妹，年幼的她不仅要帮助母亲操持家务，还要照顾弟弟妹妹，从而养成了坚毅、要强、大度的个性。上中学时，她一面承担着家庭的重担，一面又得每天走十多里山路去上学，但她从没因此而耽误过学习，门门功课都名列前茅。

1982 年，张茵父亲得以平反，她终于有机会攻读她喜爱的财会专业，这为她日后的成功奠定了良好的基础。随后，张茵先后担任了深圳信托下属的一个合资企业的财务部部长、贸易部部长，她凭着真诚直率，与香港金融界建立了良好的关系。

1985 年，27 岁的张茵放弃了国内优厚的工薪和住房，仅带了 3 万元人民币来到香港闯荡。3 万元钱在当时的香港来说根本微不足道，一位想聘请她的港商张口就给了她 50 万港元的年薪，但张茵一心想发展自己的企业，她凭借和香港金融界良好的

关系，和别人合伙，开始了自己的创业之路。

2 到美国再创业

俗话说万事开头难，让张茵至今难以忘怀的是把她领进这一行业的“师傅”——内地某造纸厂的厂长。她说：“开始我并不愿意做这一行，但‘师傅’说，废纸就是森林，将来造纸业肯定要从资源造纸向再生纸发展。‘师傅’还说，从香港进口的纸浆多掺有水分，品质不高，因此希望我能够改变这个现象。就这样我入了行，并干得很成功。现在‘师傅’已经八十岁了，我还经常去看望他，‘师傅’的孩子也在我的公司里工作。”

自从张茵在香港入了行，就坚持品质第一，改变往纸浆里面掺水的做法，结果触犯了同行的利益，被认为是违反了“行规”，并因此接到黑社会的恐吓电话，就连合伙人也欺骗她，偷偷往里面掺水，但从小养成了坚毅性格的张茵，并没有因此而放弃，也丝毫没有退缩和害怕。最后因为她的豪爽、公道，收废纸的那些人都愿意跟她做生意，愿意把收来的废纸卖给她，她也经常去看望他们，力所能及地帮助他们。尽管张茵的广东话讲得不太好，可这些人都愿意向她诉说心里话。“以至于后来我要到美国发展的时候，他们都不高兴。”张茵露出了笑容。

短短几年内，张茵的生意在香港得到迅速发展，并建立了自己的纸行和打包厂。然而香港是一个小岛，它的废纸资源、废纸品质、废纸数量不能使张茵实现“废纸大王”梦。于是1990年2月，张茵来到了造纸业全世界最发达的国家之一美国，开始了新的创业。

如果说张茵在香港的创业是靠勤奋和勇气获得成功的话，那么到美国后更多的是靠智慧和多年累积的专业知识。十年里，张茵建立的美国中南有限公司先后在美建起了七家打包厂和运输企业。1996年，在全美各行业集装箱出口用量排行榜上，中南公

司名列第四，此后一年上一个台阶，几年来一直名列前茅。1997年美国评比出妇女企业五百强，中南公司名列第95位，而张茵是其中惟一的中国女性。而在今年的排行榜上，张茵已经跃居54位，成为名副其实的“废纸回收大王”。

然而面对成功张茵只有淡淡的一句：“是我运气好，占了天时地利人和。”她说自己创业起步时，恰逢中国改革开放的黄金时期，到美国后又恰逢美国经济复苏持续繁荣，此外，美国森林资源丰富，造纸业发达，废纸回收系统极为科学，加上此时经过在香港的发展，公司资金雄厚，起点高，靠着诚实守信的经营作风，从而速度发展惊人。

3 回祖国获飞越

十年前，张茵想做全美废纸回收出口大王，这一愿望很快实现了。十年后，她又有了新的梦想，那就是在中国实现年产包装纸100万吨，成为中国牛卡纸大王。

早在做废纸贸易时，为了弥补国内造纸原料短缺现象，张茵和丈夫就把重点放在供应中国废纸市场上，并很快打开了销路，最终占领了中国百分之七十以上的再生纸原料市场。

1987年，张茵开始在中国选择投资合作伙伴，强烈的思乡情，促使张茵把第一次机会给了她的祖籍东北，与辽宁营口造纸厂合资，并很快获得了成功。随后，她又与武汉东风造纸厂、河北唐山造纸厂进行合资，使投资规模进一步扩大。

1988年是张茵事业上的又一个飞越，这一年她在广东东莞建立了自己的独资工厂——东莞中南纸业有限公司，该企业主要生产生活用纸，产品遍及全国各地，其中“BB宝”儿童尿布在97年全国同类产品评比中获得第一名。

1996年，中国的高档包装纸出现了供不应求的局面，尤其高级牛卡纸，几乎全部从国外进口。张茵及时抓住了这一历史性

机遇，决定建立东莞玖龙纸业有限公司，主要生产高档牛卡纸。她投资 1.1 亿美元，于 1996 年 12 月开始了一期工程的建设。1999 年 7 月，张茵再次注资 1.1 亿美元，进行二期工程扩建，同时还准备继续注资 1 亿多美元，进行三期工程扩建，届时东莞纸业的生产规模将超过 100 万吨，成为世界上可数的巨型包装用纸生产成员之一。

目前该厂产品基本已经代替国外进口，其中比较知名的品牌如可口可乐、耐克、索尼、海尔、TCL 等采用的都是她们的产品。经合算每吨产品可为国家节省外汇 300 美元，仅 1999 年，就为国家节省外汇近 6000 万美元。

然而，落叶终要归根，张茵说：“我是华人，我的根在中国，我要在有生之年，在中国这块热土上倾注我的全部心血，从今天美国的‘废纸大王’成为明天中国的‘造纸大王’。”

李英不懈闯出康庄道

和许多下岗职工一样，李英下岗后也经历了苦闷与彷徨，但是她终于经过艰辛的努力和拼搏，白手起家办起了自己的企业，成为一名令人饮佩的服装厂厂长。

1994年，李英从抚顺市液压件厂下岗。亲朋好友都为李英担心，很怕生性要强的她会一时想不开，他们纷纷伸出援助之手，帮她筹集了几千元钱。李英靠着这笔微薄的资金，开始了她的创业历程。

做生意，李英本是“门外汉”，但是她肯于吃苦又勤奋好学。不久，李英不仅还了借款，还略有盈余。1996年，李英的爱人也下岗了，他们决定一起到沈阳五爱市场做服装生意，一年多披星戴月地辛苦劳作，使他们积累了一大笔资金。

命运似乎总是在有意锤炼李英的意志。1997年7月，更严峻的考验降临了。无情的洪水把她从南方发的货物困在途中达半个多月。季节不等人，当价值几十万元的服装运到沈阳时，已经无人问津了。结果李英几年来苦心经营的30多万元资金只剩下1万多元了。

但是李英没有被击垮。经过市场调研，李英决定办一个服装厂。她利用手中仅剩的资金，租了一间不到40平方米的厂房，购置了几台缝纫设备，招收了8名下岗女工。为了找到第一笔生意，李英跑遍了当地所有可能有服装加工活的单位，然而都因为厂子小又没有名气，总是空手而归。整整一个多月的时间，一份生意都没有做成。终于有一天，厂里的一个姐妹一上班就兴奋地对李英说，她家附近有一个酒店要开业，可能要做工作装。可一

现代非凡女性成功事业的九大类型

1 杨澜似的青春型

杨澜从到中央电视台主持《综艺大观》，再到美国求学，再与吴征结婚，然后夫妻再创办阳光卫视，直到成为中国著名的富有女性，是那么的短暂与顺利，充分说明了现代知识女性的阳光人生。这到底有什么秘密吗

在一年之中，杨澜成了《福布斯》的宠女，阳光卫视刚开播就被列为“全球最被看好的300家小型企业之一”，杨澜也被评为中国内地最富有的10个人中的第7名。年轻女人的成功很容易遭到轻视，何况杨澜如此的顺利，考上了好大学，找到了好工作，嫁了好丈夫，有了好儿女，非常符合中国父母给予儿女的最好前景规划。

杨澜的成功其中一部分得益于她的年轻，无论是主持《综艺大观》还是创办阳光卫视。

她演绎出了一个做成功女人的道理：趁年轻把能做的和想做的都做了，无论是成名还是成家。

2 希拉里似的宽容型

丈夫的艳情曝光制造了全世界的丑闻，希拉里做出了最明智的选择：沉默。这种沉默既是对待丈夫的，也是对待所有人的。她不想对着全世界大哭大闹，因为她知道所有人都等着看这个笑话呢。

因为她，克林顿有了下场的台阶，因为他，希拉里有了登台

边，两个小夫妻，两个人谁先回家，谁就先煮饭，谁先下班，谁就买菜回去。在香港就不是这样子，男的不做这些事情。在香港有一个传统就是男主外女主内，而且男的结了婚之后就觉得女人不用负担家里经济，就在家里给我照顾好，让我没有后顾之忧就可以了。可是在内地就不同，一个人赚钱可能不够，一定要两个人一块儿出去做，所以对于经济方面大家都同样地有贡献，所以反而就互相尊重得多了。”

她承认，有两个人是她从政的最大支持者：一个是丈夫，一个是婆婆。结婚以后范徐丽泰一直和婆婆一块住，婆婆担当起家庭的日常事务才得以使范徐丽泰全心于政务，而在任何的采访，范徐丽泰也是总把婆婆挂在嘴边，可见婆媳关系之好。

政界风云不定，出任临时立法会议员时，范徐丽泰首先征求了家人的同意，她的道理是：“我们在香港读书、成家、立业，社会给我很多，我要回报社会。将来可以不做，现在却不能不做。”

4 夏奈尔似的个性

她是巴黎一家咖啡厅的卖唱女。她穿着乡下女孩的木屐、哼着“谁曾见到 coco，在特洛卡德罗？”走在巴黎街头，巴黎的一伙狙击兵为这个放荡不羁的女孩起了个“coco”的浑名。

夏奈尔经历了一次失败的情感，18岁时当了花花公子博伊的情妇，但却给她带来了一生的转机，使她得以有机会开了三家时装店，同时使她的服装进入巴黎的上流社会。

对于浮夸与矫情的上流社会，她是玛戈皇后的翻版。夏奈尔和她的服装充满了怪异，但也充满了致命的吸引力。有一次，她的长发不小心被烧去了几绺，她索性拿起剪刀把长发剪成了超短发。在她走进芭蕾舞剧院之后的第二天，巴黎贵妇们纷纷找到理发师给她们剪“夏奈尔型”。无论是夏奈尔的香水还是夏奈尔的

服装，真正的魅力在它们的制造者身上。

30岁以后的夏奈尔终于还清了博伊的钱，她独立了，从1930年一直到她死，她都住在巴黎的里茨饭店的顶楼上，她是世界“50年中最伟大的服装设计师”，但不是妻子不是怪妇不是母亲。

每天晚上睡觉的时候，她惟一需要确定的是，那把心爱的剪刀是否放在床头柜上。她说：“上帝知道我渴望爱情，但如果非要选择，我选择时装。”

5 奥尔布莱特似的权力型

奥尔布莱特被人这样的评价：“蛇一样的女人”。蛇是撒旦，她成了男人眼中的魔鬼。她却得意于这个称呼，坚持在胸前别一个蛇形胸针。

有人给她邮寄了一把扫帚，意思是要将她从联合国扫地出门。她又欣然把扫帚放在办公室里，表示要以此激励自己更加投入地工作。

她言辞犀利，损人一流，她甚至要颁给联合国秘书长加利一个“荣誉退休秘书长”的称号要他下台。

45岁的奥尔布莱特经历了婚姻的失败，丈夫给她留下的是3个女儿、在乔治敦的豪华住宅和一大笔钱。这场失败的婚姻之后，她毫不犹豫地走上通往权利之路，在59岁的时候成为美国330年历史上出现的首位女国务卿。

6 多瑞斯·杜克似的财富型

1912年，多瑞斯·杜克出生的时候，她成为10多亿美元财产的惟一法定继承人，杜克家族从50美分起家，此时已经垄断了美国的烟草业和电力工业。在她12岁的时候，父亲去世，她成为当时世界上仅次于英国女王和荷兰女王的富有女性。

多瑞斯被宠坏了，金钱成为多瑞斯·杜克惟一知道的用来支配自己以及支配世界的工具。她有价值几个亿的东方艺术品、珠宝、动物、房产和森林，在她死时，还有成箱的未打开过的钻石珠宝。

值得肯定的是，多瑞斯并不是任意挥霍遗产的富家女。50岁之后，多瑞斯·杜克从任性的感官享受中解脱出来，她的最大贡献是促进了美国兰花种植业的发展。这段自身的反省与挣扎的历程已没有任何细节流传。最后，她被自己的管家进行了安乐死，但根本没有查出她有危及生命的疾病。一只狗得到了她10万美金的信托金。

7 西蒙·波伏瓦似的独立型

从中国人的角度评价西蒙·波伏瓦，是危险的。

西蒙·波伏瓦能够忍受萨特的寻花问柳而始终追随在他的身边。她所做的一切努力和成就都很自然地被人 与萨特等同起来了。她成了萨特的附属品，说好听点是同志，说得不好听就是萨特的招之即来，挥之即去的情妇。这不是真正的波伏瓦，而是一个忍气吞声的封建女性。

波伏瓦的独立是女权主义的，她不是忍受萨特的三心二意，而是给自己一片生存的空间。她同样自由地和她喜欢的男人四处旅游，和阿尔格雷游美国、墨西哥、危地马拉、意大利、突尼斯、阿尔及利亚；和小她17岁的情人朗兹漫游瑞士、意大利、南斯拉夫、阿尔及尔、西班牙、伦敦、希腊。她的生活和萨特一直保持平等，思想也是。

直到她46岁获得法国龚古尔文学奖时，她才买了一个单间公寓。她常年住小旅馆或朋友家，排斥上流社会，没有一件正规的晚礼服，常常去小酒店或咖啡馆吃饭，不大染指烹饪。喜欢旅行的她在跋涉和漂流中寻找自由的空间。她绝对不把自己固定在

一个地方，也绝不把自己固定在婚姻中。“我必须保留我身上最宝贵的东西，就是自由的兴趣。”她说。萨特在26岁时曾向波伏瓦求婚，但是波伏瓦拒绝了他。

在给萨特空间的同时，波伏瓦找到了自己的空间，这才是真正的独立。

8 玛格丽特·杜拉斯似的神秘型

1930年，16岁的杜拉斯在湄公河的渡船上遇到了一个叫李云泰的中国男人。从此，他们俩就认识了，爱上了，发生了一系列至今已公开、半公开或未公开的事情，所有的情绪都写在了那本著名的小说《情人》里面了。

长期以来，杜拉斯对这段爱情一直缄口不提。她把这个秘密保守了半个世纪之久。因为，她把这段爱情当成是自己的私有财产，不允许别人分享，直到1980年，她才在《情人》中予以披露，但仍不承认那就是她自己的初恋。1992年，李云泰的死又促使她写了另一本小说《北方的中国情人》。

29岁时杜拉斯发表处女作《无耻之徒》，步入文坛。看她的书，你必须改变以往的阅读习惯。她酗酒，她的文字都像是酒后传达的生命幻想。她对写作的声明是：“宁可让人不理解。”其实，可能只是需要变换一下角度，就像有的女人就是像雾像雨又像风，不是无法理解，是不会理解。

她像固守初恋的情感一样固守着很多准则，比如她的一身黑色套装就穿了15年。

她的电影和她的小说一样有着不可低估的历史价值。杜拉斯被认为是法国新浪漫主义电影的代表人物。那部叫《卡车》的电影，2个小时之中甚至一个人物没出现过，这种电影没人看是自然的了。

人们习惯于把不懂的东西奉为经典，千万别说你理解杜拉

斯。

9 利利亚娜·贝当古似的理性型

她鲜为人知，但她的企业帝国却是世界闻名的。欧莱雅是当今世界的头号化妆品公司，它的所有者利利亚娜知道如何让传媒关注她的企业，而非她自己，她则踏踏实实地扮演着自己喜欢的角色——部长的夫人、富翁的女儿和热情的慈善大使。

35岁那年，利利亚娜开始掌管父亲的事业，间接地拥有欧莱雅公司27.4%的股份和瑞士雀巢公司3%的股份，如今这两项事业已经使她成为欧洲最富有的女性。

她的管理从外人来看简直是大撒把。自1995年以来，她只是董事会的成员。利利亚娜聪明地把自己置身幕后，只有欧莱雅公司发展史上的三个头面人物——历任董事长的弗朗索瓦·达勒、夏尔·兹维亚克和林赛·欧文琼斯才能体会到她的影响力。她任命他们，信任他们，同时和他们成为私交很深的朋友。她最擅长的工作方式是微服私访，每当她以私人名义到国外旅行，都会拜会无处不在的欧莱雅的分公司老板。

对于属于她的贝当古基金会，利利亚娜关注得更多些。在她的不懈支持下，基金会每年拿出2000万至4000万法郎捐赠医学研究，特别是与艾滋病的斗争。

维持了50年的婚姻被她视为最大的财富。她的丈夫安德烈在1973年之前是法国内阁成员。他们认识的时候利利亚娜正因为患结核病在瑞士休养，爱情使她康复得很快。

78岁的利利亚娜，优雅而传统。惟一能够容忍的首饰是耳环，最喜欢的衣饰是围巾，爱好心理学和医学，对她的评价从“十分单纯、腼腆”到“好奇、浪漫、慷慨大方”都有。生活给她足够的幸运，而她并没有受宠若惊，永远是那么理性，真正过得了是雍容华贵的生活。

ENGLISH BOOKS

成功人生策划与成功人生经营

成功的人生始于策划，就像好看的花树缘于剪修一样。如果任由天然去雕饰，就算是清水出芙蓉，其结果也常常如空谷之幽兰，虽然有着不以无人而不芳的高洁，但最终却也只能寂寞地开着然后更加寂寞地凋零，惟有经过精心的人生策划才可以枝繁叶茂春色无边。

女性对自己人生进行策划的时候，基本在选择成功，包括女性生儿育女这样的事情在内的若干细节都应采取积极策划的态度，而不是被欲望牵着走，如果做到这些那么就on已经开始向成功迈进了。但仅仅有人生策划是不够的，还必须具备成功的人生经营。

就像美国畅销书《列药》中的女主人公西莉亚那样，在她最初选择药品推销这个行业时，药品推销还是一个纯粹的男性化职业。当时作为美国制药行业龙头的赞尔丁·罗恩公司同样不肯接受西莉亚这样的女性，但这难不住一切都长于策划并有着深厚成功潜质的西莉亚。她很快调查清楚了她能否入行取决于这个公司主管销售的一位经理——霍索恩，而惟一能够影响霍索恩这个顽固头脑的是她的太太莉莲，而莉莲是个思想激进的女权主义者。于是，当西莉亚不期而至地出现在莉莲家里的时候，她已经是那个非常标准的女权主义者了。就像霍索恩太太后来形容的那样，“我相信你本来就应该是一个了不起的妇女推销员。”

就这样，西莉亚顺利地进入了赞尔丁·罗恩药业公司，然而这并不是西莉亚的最终目的。她用一次策划争取到了机会，用另一次策划实现了这个目标，西莉亚真实的想法是要做一件大事

情，也许那个时候她还不知道自己到底要做到什么位置，但那时她已经非常清楚，在这个公司里，作为老发起人的惟一传人，霍索恩无论从德性还是能力都是公司里最有希望的人，而自己要想升得快，就必须跟对一个人。几乎从第一次做了霍家的不速之客以后，两家便成了莫逆，西莉亚与莉莲好得像一对亲姐妹。她几乎是跟在霍索恩身后亦步亦趋，随着霍的每一次高升，西莉亚责无旁贷地爬到了这家公司的最顶层。她驶上了自己的快车道。

这里面其实有着西莉亚成功潜质中另一个非常重要的积极因素在起着作用。那就是当一件事情拿不定主意，众说纷纭的时候，也通常是考验一个女人是否具备成功潜质的时候。你一定要能够不畏强权不畏财势更不应该把直觉判断视为廉价。比如在决定是不是引进一种孕妇止痛药时，虽然有许多专家都引经据典打包票，而西莉亚却只是凭着女性的本能以为如果疼痛是孕妇必须忍受的，那就没有必要违反规律来做什么可能会有副作用的止痛药。那个时候她已经做到了副总裁的位置，她说服不了大家，正如大家说服不了她，于是她一怒之下以辞职为代价来捍卫自己的判断力。

结果奇迹出现了，她环球旅行半年之后，公司的高层不得不请她回去，所有的人包括权威与高层，他们都错了，而西莉亚对了，直觉胜过所谓理性的分析。那批药让许多新生儿患下了先天性痴呆，制药公司蒙受了巨额损失。老股东们至此才相信这个小女子到底有一些过人之处。西莉亚临危受命，正式出任总裁一职，不但化解了眼下的危机，还主持开发出了一种既能抗衰老又可以减肥，特别是对性功能衰退有明显疗效的神药，不但让公司度过危机，还让公司的股票涨了几十倍。

西莉亚的几个主要性格特征正是一位女性纵横商海所必须坚持的品质，那就是策划、经营并且确信。

成功女性的完全素质

素质是指人的神经系统和感觉器官以及心理等方面较为稳定的特点。分个体素质和群体素质两大类，又可分为心理素质、文化素质、外在素质、专业素质与技能等方面，动能心素、智能心素、复合心素等心理素质就是指人在感知、思维、注意、想像、观念、情感、意志、兴趣等诸种心理品质上的修养和能力。心理素质是一个综合性和全面性的心理态度，是指动能心素与复合心素所包括的诸种心理品质的修养和能力。人的素质，一部分是先天赋予的，但绝大部分是后天“获得”或逐渐“完善”的。

1 对成功的强烈渴求

成功的创业者必须是一个想当元帅的士兵。对成功的强烈渴望是创业最基本的条件，在如此快节奏、高竞争的现代社会中，如果你自己不渴望成功，幸运之神又怎会眷恋于你呢？那些天赋奇缘的故事只存在于童话和传奇小说中——没有什么奇遇会白白等着你，也没有什么天外飞仙会来挽救你，除非你先救自己。自己不渴望成功的人是永远扶不起的“阿斗”。

2 顽强的独立性

仔细观察一下成功女性，总能发现在她们平和谦逊的外表下，时常闪烁着一种很奇异的东西，很难说出那是一种什么样的自信、自尊或“自傲”，姑且称之为一种独立性。可以肯定她们都是一些有独立的思想、不盲从的人。而且更为重要的是，她们的这种独立性是自觉的。她们都珍视、保持、发挥和利用自己的

独立性。她们都认识到自己并不属于一种简单的生活，她们都把自己看成是独一无二的。

3 聪明的头脑

成功的女性在对事物的洞察力、判断力和决策能力上所表现出来的聪明程度，往往令一些须眉男人为之汗颜。感慨之余，不能不承认，女人在某些特殊的领域中有自己独特的智慧和灵性。有一些女性，没读过多少书，也没有受过什么高深的教育，但她们发挥了女人天性的优势，细心揣摩、借景生情、触类旁通、举一反三，很快便可成为同行中的佼佼者，仿佛她们天生就是干这行的材料。其“发迹”速度之快，往往令大男人们都感到惊讶不已。

4 坚强的意志

大部分人都只看到了成功女性头上耀眼的光环，却没有看到隐藏在她身后的辛酸与苦辣，每一部创业史都必然是一部辛酸史，所谓的成功者，只不过是那些没有被苦难压倒，而终于笑到了最后的人。

苦难和挫折本身并不能造就成功者，造就成功者的是她们对待挫折的态度。一个聪明的人并不会把生活设想得多么美好。相反，她们只不过是有了迎接苦难和挫折的精神准备。

5 迷人的个性

“女性”本来就是美好的字眼，而成功的女性更具有迷人的光彩。我们不难发现，成功女性往往都具有独特的个性，无论是她们的着装打扮、言谈举止，还是思维方式、处世风格，都有些与众不同。也许，正是因为有了这许许多多的“不同”，才孕育出了她们不同凡响的成功。

测验：你能成功吗

这项测验不是测试你的“技巧”，也不是向你提出什么难题，目的只是想对你的成功倾向作个剖析，使你对自己有个正确的评价和估计。请认真回答下列每一个问题，划上能够反映你基本态度的答案。

- A. 非常同意
 - B. 有些同意
 - C. 有些不同意
 - D. 不同意
1. 我认为快乐的意义比钱更重要。
A B C D
 2. 如果我知道这件工作必须完成，那么工作的压力和困难就不会成为我的困扰。
A B C D
 3. 有时候成败确实能论英雄。
A B C D
 4. 犯错误者常常会毁掉全盘计划，因此我对他们极为严厉。
A B C D
 5. 我的名誉对我来说非常重要。
A B C D
 6. 我的适应能力很强，知道什么时候将会改变，并会为这种改变做准备。
A B C D
 7. 一旦我下定决心，就会坚持到底。

A B C D

8. 我非常喜欢别人把我看成是个身负重任的人。

A B C D

9. 我有些嗜好花费很高，而且我有能力去享受。

A B C D

10. 我很小心地将时间和精力花在某一个计划上，如果我知道它会有积极和正面的成果。

A B C D

11. 我是一个团体的成员，能使自己的团体成功比获得个人的认可更重要。

A B C D

12. 宁愿看到一个方案推迟，我也不愿无计划、无组织地随便完成。

A B C D

13. 我以能够正确地表达自己的意思为荣，但是我必须确定别人是否能正确理解我。

A B C D

14. 我的工作情绪是很高昂的，我有用不完的精力，很少感到精力枯竭。

A B C D

15. 常识和良好的判断对我来说，比了不起的点子更有价值。

A B C D

计分方法

1. A=0 B=1 C=2 D=3

2. A=3 B=2 C=1 D=0

3. A=2 B=3 C=1 D=0

4.	A = 1	B = 3	C = 2	D = 0
5.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
6.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
7.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
8.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
9.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
10.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
11.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
12.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
13.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
14.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0
15.	A = 3	B = 2	C = 1	D = 0

测试分析

0 ~ 15 分

对你来说，成功的意义是圆满的家庭生活和精神生活，而不是权力和物质的获得，因为你能从工作之外获得成就感，因此，你可能不适合去爬高位，这个建议可以帮助你专注在实现自我的目标上。

16 ~ 30 分

也许你根本就没想到去争取高位，至少在目前是如此。你已经有了这个能力，但是你还不准备做出必要的牺牲和妥协，你对公司政策的不满导致你在工作的义务和其他兴趣之间寻求平衡。这个倾向可以促使你寻找途径来发展跟你目标一致的事业。

31 ~ 45 分

你有获得权力和金钱的倾向，要爬上任何一个组织的高峰对你来说都是件非常容易的事情，而且你通常办得到，这个训练对你在申请工作或者用人时，用处尤其大。

5 成功女性善于果断决策

她们只针对重点思考，斟酌相关事实，在适当的深思熟虑后，做出决定，而且绝不拖延，立刻就做！

6 成功女性善于总结经验教训

她们认为要是犯了错，就应勇敢承认，动手改进，继续往下做。不要找理由解释，否则只是浪费时间、精力、金钱和其他的宝贵资源。

7 成功女性自立自强

她们具备成功所需的才华和本领，而且充满自信。

8 成功女性具备专门知识与才能

她们吸取成功必备的知识，当她们发现自己欠缺必要的资讯、知识或技能时，会积极去找具备这些本领的人求助。

9 成功女性开朗乐观

她们个性乐天开朗，周遭的人皆乐于提供帮助与支持，为她们打气，她们永远走在前面。

10 成功女性非常热忱

她们乐于工作，并能把这份喜悦带给他人，大家都不由自主地接近她们，乐于与她们相处或共事。

现代女性赢得成功的品质培养

成功的人生需要成功的品质，成功的品质需要成功的品质培养，成功的品质是成功者通往成功的基石，而成功的品质培养则成为基石中的基石了。

1 自我成功期望培养

自我成功期望的培养首先最重要的就是在心理上要有想成功的欲望，这种欲望是理性且正义的，理性地认清成功是因为自身努力的结果，要求在以自己的能力与学识做出正确的评估后，得出适合自己的期望值，订立了成功的目标后，便要充分信赖自己的判断和行动能力。

自我期望的培养不受时间和地域的限制，借由每日不断地反省自己、激励自己来达成。也可以将这些勉励的话写在纸条上，把它贴在容易看到的地方来提醒自己，这些话可以是你将来想要达成的目标，比如像“我想成为成功的企业家”、“我将考上 T 大研究所”。也可以写些人生哲语，如“失败是成功之母”、“坚持就是胜利”等。

在有压力或工作遇到瓶颈时，应使自己保持轻松从容的状态，用平静的心态去对待紧张和忧郁。此时，还应多与成功人士、乐观主义者来往，因为你将会受到积极向上的气氛感染，你的见解才能够得到支持和回响，疑难也将得到解决。你还能因而对自己的能力持乐观的态度，并对自己保持着乐观的期望。所以，应该在生活中向乐观主义者和成功者多学习，多阅读一些可以振奋人心的书籍、欣赏轻快的音乐，让自己尽快远离会使自己

低迷的现实。

2 自我成功意象培养

研究者在 20 世纪发现了成功者具备的自我意象素质，而自我意象即是训练自我进行想像，使自己进入成功状态，以此来激发内心的原动力。想像虽与实际生活有一定的差距，但事实上，许多人正是在想像的基础上努力拼搏，最终获得成功。每个人从小到大都在为自己寻找定位，在每个人脑中都有想像吸引着他们，引导他们向多姿多彩的梦想前进，并慢慢地与这想像中的形象靠近。这种自我意象也就决定了他们的成就，许多成功者就具有很强的自我意象素质，他们在脑中为自己设计了成功的形象，为人生绘制了生动的、成功的蓝图，他们从心理上感受到成功的乐趣，进而在现实生活中不断努力，促使脑中的美好意象早日成为现实。毋庸置疑，这是一种具有煽动力和创造性的自我激励方法，成功者不会只陷入空想当中，他们会努力摒弃那些焦躁、敌意、满足等具有破坏性、消极性的心理因素，他们即使在未成功时也以成功者的眼光来看待自己，他们时时刻刻都感到有鲜花、奖杯、镁光灯在注意着他们，在追求成功的途中，他们已感受到了成功的喜悦。

这种说法绝不是言过其辞，实际上自我意象的确有着如此大的“威力”。它存在于日常生活与行为中，自我意象有助于你认识真实，有助于你把想像中的美好变为现实，同时，自我意象会给你无穷的动力，让你信心满怀地去面对一切人、事、物，所以具有自我意象是非常必要的。

想像成功并不是漫无边际的幻想，通常有下列几种方法：

首先应保持“创造性想像”，不要让僵化的生活习惯占据你的思维，比如毫无目的地看着电视、盲从地购物，因怕麻烦而不喜欢变化等等。

其次，应培养睡前阅读好书的习惯。多阅读一些名人传记、成功致胜方面的书籍，平时也应多了解成功人士的人生经历，然后在关灯后静心冥想一遍他们曾有过的经历，甚至可以把自已想像成一名非凡的成功人士。

第三是要训练自己经常去思索判断事物，每日都对生活中的小事进行想像，同时拿出纸笔写出自己的具体计划，加以分析自身的潜力，并校正自己的言行和思想，对一些不好的缺点随时做修改，以更有效地鞭策自己。

其四是养成周末整理房间的习惯，这项工作将有助于你的理性思考，也能让你有一个干净整洁的环境，使你对生活有更加深刻的了解。

3 自我成功生活境界培养

其实你也可以达到成功者自律自制的生活境界。首先，你应确切地告诉自己，你的总体目标是什么，并定出学习和工作计划。仔细地列出10年、5年、1年、一月甚至每一天的计划，将大目标分解成若干个小目标，要求自己在不同的时段里去逐渐实现，并且要不时去检视自己的小目标是否都已完全实现。

其次，要对目标进行调整和检查。我们要有认清目标具有不确定性的心理准备，除了执著地去追求目标、力图实现之外，还要考虑所定的目标是否合理、有无实现的可能，以便随时做调整或转移目标。也许你所制定的目标已离达成不远，但还是应该要随时检查它是否按照预定的计划在执行。

第三，随时记录心中的想法。一有好的点子和感触产生，就随手把它记在记事本上，因为这些偶发的思想火花都有可能照亮你的人生。

第四，制定每日工作计划表。在临睡前检查，看看是否完成，若有未完成的事项，则要求自己第二天务必要完成。总之，

应在睡前总结当日的得失，然后再制定次日工作计划。

第五，经常收集与目标相关资料，来帮助自己实现目标，并且还应向有关成功人士、专家咨询，以获得他们可贵经验。

4 自我成功修养培养

要想获得成功，还应重视自我修养。自我修养包括提升思想层次、专业知识，也包括目标的确立，当然也包括了行为及社交技巧的提高。惟有具备高超的自我修养才可能成功，因为它是每个成功者和每一位想成功的人开启成功之路不可或缺的金钥匙，它也是一种对自己的投资和向自我的挑战。自我修养必须靠自己不断地投入和实践才能逐步得到加强，因为它与自我意象的品质紧密相连，两者应是相得益彰的关系。自我修养会支撑着你当前的自我意象，让你不断注意保持和证明“我是成功者”，并让这种“感应”成为一种心灵的基石，并指挥你的言行，以至于形成一种习惯，所以它能使你的思想、意象产生许多变化，它能打破你原有的许多不良习惯，也能够培养许多良好习惯。另外，自我修养也能让你的专业技能和各方面知识丰富，让你有迎接挑战的综合能力，使你的心理日趋健康和成熟。

自我修养就是让你在脑中不断模拟成熟的思想，及良好的言行和娴熟的技能，让你在实践中不断地练习、练习、练习，以达到“表里合一”的标准。自我修养是有自控性质的习惯，当你拥有这种习惯之后，你就能在任何场合用脑反复温习你所知、所想和所能做的，使它们日益完美，你就能在生活中重复你的良好习惯和技巧，不断地自觉吸收“营养”。这样一来，你也就树立了新的、正确的思想感情，也就更能驾驭自己的言行，使你能更自信、更正确地走向成功。

具体说来应这样做：

首先，是去学习一些模拟技巧，比如说去参加一些计算机模

拟游戏，或是飞行员模拟训练的活动。

其次，向社会上的优秀人士学习，模拟他们的思想、言行，例如当你遇到挫折时，你可以这样考虑：那些成功人士在碰到困难时会怎样办 他们又会采取什么解决办法呢 然后再从中去选择最佳方案。

第三是反复预先模拟目标的成功过程，就当你已是已获得成功的人士。

第四是保持胜不骄、败不馁的心态与人交往，多参加具有竞争性的体育运动，多阅读能让人奋发向上的书籍，以培养自己良好的心态和锻炼自己的毅力，另外，平时也应在智、信、仁、勇、严五个方面多加反省。

第五是在空闲、没有压力的时间里多进行一些模拟训练，如上下班乘车、骑车时、沐浴或睡前等的时间。

第六是应博览群书，做到除了专业知识之外还能广泛涉猎，应做到先专后博，博后又专，因为许多知识相互联结的，它们可以触类旁通，互相裨益，正所谓“他山之石，可以攻玉”。

最后要提到很重要的一点，那就是要持之以恒，要知道做任何事都绝对不可半途而废，而自我修养是一种在心中进行的自我锻炼，更是不要轻易中止。

通过以上的培养，你也就具备了一种成功者的心理，这种心理能为你构成一种让你满意、让你振奋的生活方式，这时那些诸如自卑、胆怯、虚伪、感觉迟钝、忧虑、消沉等的坏情绪将会被改变，而这种改变将使你获益匪浅，因为它能奠定你迈向成功的基础。

有了基石，那么接下来就应该在烈日暴雨下建设自己的人生大厦了，但应该注意的是，学习是没有止境的，因此渴望成功的女性要不断加强对自身品质的培养，随时为自己旋足向上的动力，这样才能永远立于不败之地。

现代女性成功的十大心理调整

女人的力量犹如“百炼钢成绕指柔”。

你感受到了吗 伴随着新的世纪隆隆而来的是它崭新的气息。经过了又一个百年的历练，生活在 21 世纪的现代女性，更加自信、更加宽容、更加美丽……

1 非常自信

每天早上起来，梳洗完毕，对着镜子里那个自己大声朗诵：“我很好，我很好，我真的，真的，真的很好！”一位心理专家说，这是开发自我潜能的手段之一！

有自信的现代女性，不会整天狂妄霸气，高呼女权至上。超越男人的方法，不是把他们压迫在自己的霸权之下，而是活得跟他们一样舒展、自信；也不是每天都要向男人发出战书，或者摆出一副“皇帝轮流坐，今年到我家”的进攻态度。和谐、平等和互助的两性关系，才是社会进步的动力。

自信，不是自大。自信是相信，也只有相信才会幸福。女人的力量犹如“百炼成钢绕指柔”。

2 非常宽容

大千世界，无奇不有，出现了奇闻怪事又有什么关系 世间万象，本来也就没有对与错的绝对概念。也许身边的朋友通过嫁人从而衣食不愁，而你偏偏相信女人要靠自己一步一步稳扎稳打。鄙视她吗 或者从此敬而远之，断绝这份情谊 聪明的女性不会这样做，她会先问自己：她这样做对我有影响吗 没有，

己：从第一份工作开始，我有没有为自己设定一个奋斗目标
我，要的究竟是什么

男人会酸溜溜地说：成功女性，一定同时面对情感上的创伤。即使如此，她们仍然会善于把挫折转化为事业成功的动力，至少，不会一蹶不振。

她们知道，每天定点上下班是不够的。对事业，有点野心很好。女性，要用得体的方法为自己争取到更多。

6 每天在进步

身处日新月异的科技社会，不进则退。现代女性非常清楚这点，所以她们不断自我充实，提升自我的知识和技能。她们相信自己一定有天生的优势，并努力加以后天的创造。她们比男人更加努力进取，不是对自己没信心，而是比男人更有雄心。

7 家庭事业平衡

现代女性是走钢丝的能手，在家庭和事业之间求得平衡。眼见险象环生，忽地来个漂亮翻身，又是一副悠然美态。她不是一个一成不变的角色，她流动在职业女性与贤妻良母之间，什么场合，什么角色，都毫不含糊。

8 充满幽默的智慧

阴沉，是内心的病症。脸上的笑容不仅传递着心里的喜悦，也是赠送给世界的一份美好的礼物，因为笑容可以传染。没有幽默的态度，不懂得自嘲，心事永远打着死结，拥堵于胸，那么一生也得不到快乐。现代女性知道幽默，知道自我开解，知道原谅，知道轻松，因为，她们把快乐放在自己的手心，不系在别人的言行上。

女性成功的能力构建

女性的成功与男性的成功有着迥然的差异，其获得成功的要素也有所不同，女性成功的三大要点是：

1 保持理智

女性的最大敌人往往就是她自己。她们都希望能自由地过着满足、刺激与有挑战性的人生，但有时往往事与愿违。海伦·蕾梯的歌“我是女人”对处于其中的女性也许能有一番启迪。

我是强壮的——强壮！

我是无敌的——无敌！

因为我是女人……

这首曲目能给女性一种蓬勃向上的力量，使女性觉得有力量面对任何挑战，产生没有人能够摧毁的精神，希望所有的女人都能接收到这个讯息：

我是特殊的。

我是惟一的。

我是重要的。

保持理智可以让女性面对不理智时（即疯狂）能有健康的心态。不管经历了多少暴力、疯狂、不平与无法接受的事，都必须在混乱中坚持正常的生活，在这种时候，最大的资产就是以幽默的态度、自我解嘲的能力来熬过，保持一种必要的理智。

2 保持小康

大多数的人都花很多时间在担心金钱、账单与财务上，但希

现代女性全面获胜

1978年，在一部香水广告片中，一位女性对着丈夫唱道，自己是个超级女强人。在1984年修改过的版本中，她还是强调自己的女强人地位，但是偶尔会要丈夫帮个小忙。到了80年代晚期，这部广告片已经全面停播了。很快的，这位超级女士可以不用再忙着向别人证明自己的能力或要先生帮忙，而这名丈夫也不需要太太出声，就会自动帮着做家务事和带小孩，和太太平均分担责任。

社会学家芭芭拉·梅尔柏及其所领导的西雅图研究中心，最近完成了一份对二次大战以来40多年间，男性生活方式的研究。报告中指出，50年代的男性通常单身的时间较长，晚婚，而且拥有传统的婚姻结构。另一方面，80年代的男性通常单身的时间较长，晚婚，而且常会离婚并再婚。这些男性一般会做较多的家务事，不仅因为太太要求，也是由于以往独居的时候便知道要作些什么事。

这种趋势仍在延续，我们将会看到越来越多的男性走进家务劳动领域，而且积极主动，乐此不疲。虽然表面上受惠的是女性，实则对男性更有益处。

1 许多男性并不希望自己的太太是个全职的家庭主妇

他们不希望妻子的生活重心完全依赖丈夫，而喜欢生活丰富多彩的女性。具有传统风俗特点的一家之主，那种赚钱养家而且坚毅不屈的形象，反而会令男性紧张。

在未来社会中我们将会见到传统和现代男性的角色共熔一

邮件、膝上型电脑及其他传播设备，这不仅大大方便了家中有幼儿的现代女性，也使传统的办公室形态有所改变。现在的主管愈来愈流行留在家里工作，或者在非巅峰时段到公司上班。

的确，许多企业甚至不再设有总公司。日新月异的科技使得地区分权的经营方式更加可行。花旗银行一度只在纽约设有总部，现在会在北达科达州处理征信业务、在德拉瓦州交换清点支票，并选择在新泽西州负责资讯的处理，这不但可使企业享受郊区地带的廉价租金，也可以让员工在离家更近的地方做事。

在全球的经济体制中，这些未来的发展也使得商务运作更有效率。一位主管说得好：“我可以在一天之内，分别和日本、非洲、拉丁美洲和美国等分公司全都联络一遍。”

虽然目前女性的升迁速度并没有所期望的那么快，但不要忘了，爬升到经理或更高级的专业女性，是在最近的 15 年中才出现的。我们可能还要再等 10 到 15 年才会见到大批女性攀升到企业的最高职位。不过现在我们已可见到大量的女性主管，受邀加入外国公司的董事会。

1980 年到 1998 年间，女性源源不断地涌进商学院和专业学校。出了校门后，至少可以全力进入曾拒绝她们的行业中，加入奋战行列。正当许多女性顺利地法律、工程及经济界中努力耕耘自己的园地时，其他女性则深深的对自身的事业进度和薪资不平等而大为不满，一大批女性因此而辞职成为全职的作家和顾问，并开创属于自己的事业。

3 当今女性创业人数不断剧增

平均每星期有 12000 家新公司开张，其中几乎有 1/3 为女性所拥有。在每一种产业中都能见到这些女企业家的身影，包括制造业、建筑业、会计及房地产，还有传统的女性行业。美国国内一些全国或地区性的主要组织，如全国女性企业家协会、全国

成为新体制内的一群尖兵，帮助国内扭转穷困状况。我们深信，这种进展一定会持续下去。我们由衷祝福全球的职业女性。

企业女性的崛起，意味着双赢局面的扩大。丈夫对爱人的理解和支持，是这些现代女性成功的一大原因。这种形势令人可喜，它表明双赢精神已广泛传播，深入人心，现代女性从家庭生活中走出，进入企业与社会，进而扩展到全球，成了一股势不可挡的时代潮流。