

CHURU ZHICHANG
BIXIUKE

职场胜经

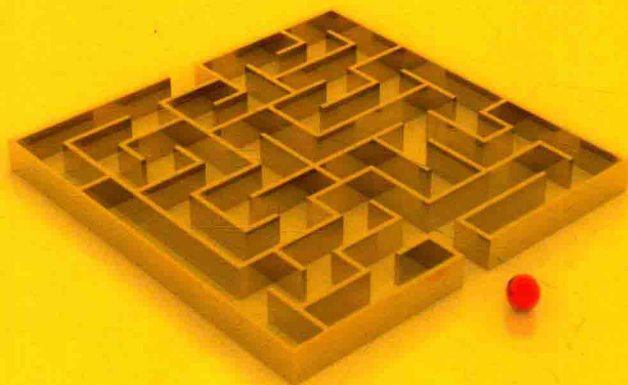
初入职场必修课

一位企业老总的职业感悟

献给每位初入职场者的“职场胜经”，
为你驱散职业发展之路上的迷雾；

张铭方 / 著

让我们沉淀灵魂，感悟一位企业老总、
智慧长者写给年轻人的至真至诚的工作真谛。



中国工信出版集团



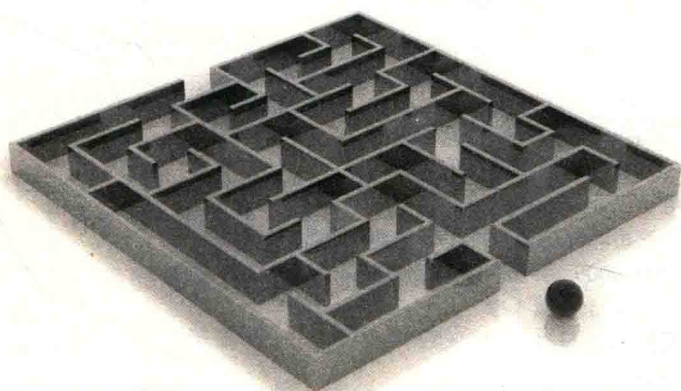
电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

CHURU ZHICHANG
BIXIUKE

职场胜经

初入职场必修课

张铭方 / 著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

初入职场必修课 / 张铭方著. —北京: 电子工业出版社, 2016.1
ISBN 978-7-121-27366-7

I. ①初… II. ①张… III. ①职业选择—通俗读物IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 239484 号

策划编辑: 王莞朕

责任编辑: 王莞朕

印 刷: 三河市双峰印刷装订有限公司

装 订: 三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 14.5 字数: 179 千字

版 次: 2016 年 1 月第 1 版

印 次: 2016 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 39.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。



前言



老板不说，员工不懂

小王是某公司老总赵总的助理，跟了赵总两年多，事没少做，苦没少吃，骂没少挨，工资却一直没怎么涨。一次我到赵总的公司做交流，小王负责接送。

在送我离开的路上，小王说：“老师，您看我做什么工作合适？”

我有点惊讶：“你跟着赵总不是挺好的吗？”

小王立刻说：“您是不知道，我们赵总脾气可暴躁了，跟他两年多，我没有功劳也有苦劳吧？倒是工资没加多少，隔三岔五就得挨骂，多少女孩削尖脑袋想当老板助理，谁又知道这背后的辛酸呢！”

我笑笑说：“慢慢来吧，能学很多东西，年轻人苦一点不怕，就怕不用心学。”

小王叹了口气，一路再也无话。

半年后，我再次去赵总的公司谈合作的事情，接我的是一个小伙子，从接机到酒店入住、晚餐安排，一看就知道是一个非常干练的人。虽然少了一份熟悉感，但是小伙子做事、言谈让人无可挑剔。

晚上跟赵总一块吃饭，我提到了之前的助理小王，赵总摇摇头。

“她上个月跟我提出了辞职，我也没想留。跟了我两年多，复印资料



时经常把原件给落下；发会议通知时发完就没事了，有人迟到、不到，怪罪她两句，她还振振有词地说通知到了，别人迟到就不关她的事了。帮我做个PPT，数据、要求、时间都说好了，结果周一上午临开会，我问她要的时候，才知道她刚开始做，明明我上周周三就通知她了。结果你猜怎么着，周三正好公司办公楼停电，她逛街去了。好吧，那周四总该有时间了吧？周四公司有客户过来，她陪客户去颐和园转悠了一天。那周五总有时间吧？周五有同学来京，她陪同学去了。周六、周日不上班，别指望她能加班。我不得已推迟了公司例会，本来要讨论一个重要产品的营销，只能推迟到周二了。我本以为她能一次做到位，结果可想而知，是我高估了她，也高估了自己看人的眼光。

“结果我不得不推迟见一个重要的客户，好话说了一箩筐，总算稳住了客户，然后费尽心思把她做的PPT改好。最后算下来，还不如自己重新做划算。

“这还没有说这一年来她犯过的重大失误，总之一言难尽哪！我一直以为，对待‘80后’‘90后’要宽容和包容，对她无意中的小错、小失误总是一笑了之。但是，这次我却无法再忍受了。我可以容忍小失误，但是我无法忍受态度问题，尤其是‘我做了，我没有时间，我忘了……对不起，眼泪’。”

后面的话无须再说。其实很多事，不必等着老板来教。拿人钱财，替人消灾，如果你还想拿这份工资，那就做好自己该做的事。如果你觉得委屈、痛苦、受罪，随时可以离开。但是，很多事，很多人却不知道，老板不说，领导不说，就浑浑噩噩地混下去。大好的青春年华，值得这样挥霍吗？又有多少青春可以再来？

你还在等着老板来教吗？老板会教你吗？老板还有耐心和耐性忍受你



的各种问题吗？到底是老板花钱请你来解决问题的，还是你来给老板创造问题的？

问问自己，你还记得每次提交报告方案时自己那焦虑的心情吗？你还记得每次在老板办公室前的那种等待挨骂的紧张吗？因为自己的失误带来的损失你算过吗？你会心生惭愧吗？有些心情、有些事情值得我们回忆，因为它会给我们教训，教我们成功的智慧。

不管老板如何骂过、批评过，甚至侮辱过你，请在内心忘记恨，记下爱和教训。如果老板对你失望透顶，他只会冷冷地请你离开，哪怕对簿公堂，他也会坚决地请你离开。之所以没有让你走，是因为他对你还心存希望，对你还抱有信心。感谢那个骂过你、“折磨”过你甚至威胁开除过你的老板吧，无论是以前的，还是现在的。

以前的老板，我们亏欠他，现在的老板，我们需要他。老板是你职场路上的指路人，不管他们是否伤害过你，他们却教会了你很多，而你却给他们带来过不少麻烦。

也许你的老板是暴君，最后众叛亲离；也许你的老板是老好人，最后经营不善破产；也许你的老板八面玲珑，靠资源成功；也许你的老板是暴发户，满身俗气；也许你的老板是个完美主义者，做事力求尽善尽美，你苦不堪言……不管怎样，他们都教会了你一些东西，不是吗？

感谢老板对你的教导吧，感谢老板对你的“折磨”吧，因为你不仅没有交学费，还领了或多或少的薪水，他们付出的远远比你多。

看到此处，你还恨你的老板吗？有些事，不用等老板来教，毕竟成长的收获是无价的！本书献给在老板的“折磨”下生存的你，献给所有教会我们的老板！

目录



第 1 章 产品要营销，职场靠推销 / 1

- 1 你也是“商品”，有价格和价值 / 2
- 2 要想产品卖得好，定位少不了 / 6
- 3 推销自己，你准备好“销售话术”了吗 / 10
- 4 商业计划书：说服你的投资者 / 14
- 5 推销进行时：失败只是暂时没有成功 / 18
- 6 成交的艺术：满足他所需，成就你所求 / 22

第 2 章 找到属于你的职场活法 / 25

- 1 你该有个什么样的工作观 / 26
- 2 谁决定了你的人生质量和精彩程度 / 30
- 3 不是工作需要你，而是你需要工作 / 34
- 4 拼命工作，而不是努力工作 / 37
- 5 付出才有回报，永远是自然法则 / 41
- 6 工作也是生命的一部分 / 45



第3章 先“学上道”，然后才能“有门道” / 49

- 1 先做学徒，才能有机会当师傅 / 50
- 2 经验不是等来的，而是要求来的 / 53
- 3 越是艰难的时候，越是你走向强大的开始 / 57
- 4 你是公司的负债吗 / 61
- 5 学会怎么赚钱，比赚多少钱更重要 / 65
- 6 像经营产品一样经营好自己，你才会升值 / 68

第4章 心境决定身境，眼界决定世界 / 71

- 1 运气，可以像产品一样经营 / 72
- 2 产品有品牌，职场人也有品牌 / 75
- 3 成功更是一种厚积薄发的过程 / 79
- 4 有规划的工作才精彩，有目标的人生才成功 / 81
- 5 认清自己，从人生的角度审视自己 / 84
- 6 老板要什么，你能给什么 / 88

第5章 成功的未来，源于脚踏实地的行动 / 91

- 1 梦想源于坚持与努力，而非运气 / 92
- 2 成功，要靠历练 / 97
- 3 热情地拥抱和投入工作 / 100
- 4 踏实敬业，总有用武之地 / 103
- 5 持续保有斗志，也是一种行动 / 106
- 6 辉煌源于每天多做一小时 / 109



第6章 竞争力是拼出来的，成功是熬出来的 / 113

- 1 以严格的标准要求自己 / 114
- 2 坚持不住的时候，就离成功不远了 / 117
- 3 让每天都成为你生命的代表作 / 122
- 4 生活就是作为或不作为的结果 / 126
- 5 朝着最难走的路途走，这就是成功的捷径 / 130
- 6 未来是担当出来的 / 133

第7章 你的梦想，才能激发你的能量 / 139

- 1 像热爱生命一样热爱梦想 / 140
- 2 在困境中坚持，能让梦想更进一步 / 144
- 3 最远的距离，在想与做之间 / 147
- 4 确立目标，才能将平凡变成非凡 / 150
- 5 心存希望，将命运掌握在自己手中 / 154
- 6 你可以不成功，但不能不成长 / 156

第8章 你的情商，是你扭转命运的重要力量 / 161

- 1 没有观众时，给自己一点掌声 / 162
- 2 做职业素养高的人 / 166
- 3 不要因为自己是一只鹰而感到羞愧 / 169
- 4 坚持下去，就是最好的修行 / 172
- 5 不要小看自己，你无限可能 / 175
- 6 感谢“折磨”你的老板和工作吧 / 178

第 9 章 你需要掌握一些必要的职场生存技巧 / 181

- 1 记住，永远比别人多做一点 / 182
- 2 问题到我为止，以责任心做事 / 185
- 3 怎么说别人才会听，怎么听别人才会说 / 188
- 4 拒绝拖延，按部就班地行动 / 191
- 5 缔造良好的人际关系，为成功搭设平台 / 194
- 6 拿出结果，让老板看到你的价值 / 198

附录 职场建言 50 条 / 203

第 1 章

产品要营销，职场靠推销

为什么有的人明明跟你在同一所大学毕业，甚至成绩不如你，几年后他和你却有如云泥之别？同样的起点，不同的结局。就像同一个工厂生产出来的商品，因为包装不同，摆放的位置不同，卖出的价格也不同。你一样是商品，从你决定踏入职场的那一刻起，你唯一的任务就是把自己卖出去，卖个好价钱。



1 你也是“商品”，有价格和价值

在这个市场经济社会，很多东西都可以成为商品。

求职也一样，在职场，人也是商品，有价格和价值。价格是老板给你的基本工资，或者叫最低收入，价值则不能以基本工资或最低收入来衡量。任何人都有价格，但不是所有的人都有价值。

价格只是一种衡量标准，价值才是决定买卖的关键。

作为步入职场的第一步，你首先要明白自己的价值所在。你能老板、为企业创造多少价值，乘以一个系数，就是你的总收入。当然，这个系数也因企业而异，因老板而异。



案例

在公司创立之初，我既是老板，也是人力资源总监，自然也面试了很多大学生。有一位A君让我印象深刻。

在经过一番问答之后，我对A君有了一个大致地了解：北京名校毕业，口才很好，人很踏实、有志向、有抱负。但是我深知，以公司的情况，要留住这样一个人才很难。

于是，我很诚恳地对A君说：“相信你也不仅给我们一家公司投简历，先感谢你对我们公司的信任。你从北京名校毕业，通过对你的了解，我也知道你很优秀，但是公司在薪酬方面可能无法满足你的要求。我就不跟你说多少了，你就直说你的期望月薪吧。”



A君听了我的话，并没有表现出多么失望，而是微微一笑说：“我也不知道要多少，我刚刚大学毕业，对很多行业都很陌生，第一次接触你们这个行业，感谢您给我这个面试的机会，我希望可以留下。我想了解一下贵公司的薪酬结构，然后再谈薪水。至于给我多少，首先应该看我给公司创造了多少价值，而不是在没有创造价值之前就漫天要价、就地还钱，让工作成为一种赤裸裸的交易。”

我听了之后，赞同地笑了。

我们聊得很愉快，最终我没有给他固定的高薪，他也没有要。他要的很简单，每个月发2000元维持基本生活需求，年底按照他为公司创造的总利润，扣除之前每个月的固定工资之后，按照10%的比例给他。

这种合伙人的分成方式，公司看起来赚得少了，月均算下来远远超过了付给员工的固定薪水。当时，公司的管理团队都不太赞成这种算法，万一A君做了几个月，做不下去了，后面白混工资了，公司岂不是要白养一个人好几个月。最终经过讨论，我们还是坚持了之前的方案，留下他，一年之后看效果。

其实，如果我们仔细比较一下，拿固定薪水的虽然也有一定的业绩压力，完不成扣工资，但是相对压力较小，只要努力一下就基本可以拿到之前与公司商定的固定薪水。而A君这种情况就不一样了，只发维持生活的基本工资，其余的全靠业绩，年终算提成之前还要先扣掉之前发的基本工资的总额。

当时的普通员工一年差不多能拿到8万元，他当年拿到了16万元。

这下公司的销售员们疯狂了，纷纷找经理要求按照这种分配方式计算薪酬。第二年销售部门全线改革，结果大多数销售员拿的薪水比以往都多些，但A君在这一年拿得更多。



同样的商品在不同的机制下, 有不同的价值。每个人都是商品, 都有自己的价值, 你创造的价值越高, 你的身价越高, 这是必然的。

例如, 当你一个人工作时, 最低工资是1万元, 创造了2万元的业绩。当你带领3个人的团队时, 每个人的最低工资是1万元, 但是团队却能创造出10万元的业绩, 而别人来带领这3个人, 却只能创造3万元的业绩, 你的价值就比别人高了许多。

一个人的最低收入, 也就是价格, 是不能体现一个人的价值的, 一个人的价值肯定是除薪酬之外还能为公司创造的收入。

不要去争价格,而是要去做价值。如果价格是一艘船,那么价值就是水,只有水涨才能船高。

所以,在推销自己之前,一定要了解自己和市场。



(1) 市场价格是多少。不同的职位就像不同的商品。进入一个行业，必须要了解这个行业的基本情况，其中就包括这个行业之中相关职位的市场价格。你去应聘一个岗位，肯定要先了解这个岗位不同层级的工资情况，根据自身的条件，选择想要应聘的岗位。

(2) 你能创造多少价值。你认为你能创造多少价值不重要，重要的是你让别人感觉你可以创造多少价值。这就需要你根据你所求的职位，把自己的相关卖点一一列出来，只列相关的，不相关的就不要列了。比如，你小时候扶老奶奶过马路获得优秀少年的称号，在大学获得奖学金等，这样的信息买家有特定需要的时候才会看。

还有，你需要在面试时表明未来你在这个岗位上能创造出多少价值，关于这一点，你可以通过你对未来的职业规划来加以说明。

(3) 你的保值期是多久，会不会继续升值。这就需要看你的材质，如哪个学校毕业、从小到大的表现体现出的个人品格、是不是有良好的学习习惯、未来的发展潜力等，这也是“买家”比较关注的卖点。只要这些卖点中你有可取之处，基本上你就可以卖个好价钱了。

在所有的卖点之中，保值期更加取决于良好的学习习惯、未来的发展潜力以及个人的品格等，而学历高低不一定成为你继续升值的重要法宝。

● **职场经** 你认为自己值多少不重要，重要的是别人认为你值多少。



2 要想产品卖得好，定位少不了

产品要想卖得好，不是拍脑门做决策，不是碰运气。

正如在职场，我们身边的某些人也许在你看来，学习成绩不如你，专业知识没你强，甚至口才也没你好，但是他们进了世界 500 强企业，而你却没有进世界 500 强企业，你是不是把自己的遭遇视为一种坏运气呢？

但是，正如洛克菲勒所说，一个人不可能靠天赐的运气活着。从这句话的意思来看，每个人的好运气一定离不开自身的努力，尤其是有针对性的努力。

在学校，比拼的是记忆力，是智力，你只要比别人学得多、学得好，就很容易比别人的成绩好，职场却不一样。

有的人出身名校，天之骄子，放不下身段来做小生意（如摆个地摊、开个商店），所以很多人成不了小老板，这可以说是不争的事实。

有的人并没有原始积累的第一桶金，用自己在企业打工辛辛苦苦攒下来的血汗钱创业。这样的人也不少，成功的人却寥寥无几，最终不过是比上班赚得略多却操碎了心，始终没能做大做强。

考公务员，无疑是一条阳光大道，但是却是几百上千个人争一个职位，竞争太过惨烈，胜出者无疑是其中的佼佼者，而进了政府机关也并不意味着你就一定会混得风生水起，一定能很快升迁，还是需要熬资历的，这也不是一般人所能做到的。

既然创业和考公务员成功的概率都不太高，那么最好的选择也许是找



一家好的企业上班，通过工作来积累自己的资金和人脉，为尽快成就自己的事业打基础。

毫无疑问，创业拼的是勇气，狭路相逢勇者胜，永不言弃；打工拼的就是能力，最大限度地发挥自己的潜能，创造价值，收获回报。当然，也有选择混日子的，这不在我们的讨论范围之内。

通过上述的分析，我们大致对定位有了一定的了解。那么就要开始细致的定位，考虑性格、专业、特长、爱好等，进国企、民营还是外企，什么行业、什么职位，未来30年的人生规划。先定好位，然后有的放矢地去了解相关的信息，才能真正做到知己知彼，才能策划出好的运气。

所以，一定要先定好位，才能找对路，这是我给年轻人的忠告。

案例

说一个发生在我身边的事。

我一个亲戚的女儿，在上海读完大学，毕业的时候决定在上海找工作。她并不是对上海有多么深的感情，而是在读大学期间同一个同届的大学生谈恋爱，两个人舍不得两地分离，决定同在上海找工作。

其实，两人一开始都没有真正给自己定位，而都只是想着一件事，那就是要待在上海，生活在一起。他俩将这当成自身的定位，就好像很多人来北京，理由就是：我就要在北京，因为这是大城市，这是首都。

由于这个原因，这个女孩自然不顾家人的反对，执意留在了上海，找了一份工作。半年之后，我的儿子正好准备回京，路过上海，他决定去看他的表姐。

我儿子去了以后才发现，两个人其实过得并不那么如意，男方失业有一段时间了，而女孩不得不早出晚归以求多做点工作，多拿点奖金来维持家用。