

普
华
经
管

FBOOK
弗布克看哲理画学智慧系列

我的
第一本 **智慧** 哲理书

从 **85** 个
职场故事中
学处事

杨雪 编著

它

不是单纯的图画书

它

不是单纯的职场书

它

是三者的浓缩和结合

它

不是单纯的菜鸟指南

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

弗布克看哲理画学智慧系列

我的第一本智慧哲理书

——从 85 个职场故事中学处事

杨 雪 编著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

我的第一本智慧哲理书. 从 85 个职场故事中学处事 /
杨雪编著. —北京: 人民邮电出版社, 2013. 1
(弗布克看哲理画学智慧系列)
ISBN 978-7-115-30060-7

I. ①我… II. ①杨… III. ①企业—职工—修养②企
业—职工—职业道德 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 278859 号

内 容 提 要

本书从团队、沟通、习惯、执行、素质、心态六个方面, 针对人们经常会遇到的职场难题, 采用哲理画、故事、观点、技巧相结合的方式, 全方位分析了职场中员工所必须具备的素质和能力。书中每一个小节都保持了篇幅短小但内容精悍的特色, 方便读者在忙碌的空隙阅读。

本书适合企业管理人员、企业一般职员以及即将毕业的大学生阅读, 也可供培训师开发管理培训教材时参考使用。

弗布克看哲理画学智慧系列

我的第一本智慧哲理书——从 85 个职场故事中学处事

◆ 编 著 杨 雪

责任编辑 许文瑛

执行编辑 贾璐帆

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

三河市潮河印业有限公司印刷

◆ 开本: 800×1000 1/16

印张: 12

2013 年 1 月第 1 版

字数: 53 千字

2013 年 1 月河北第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-30060-7

定 价: 28.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

前 言

职场是个大舞台，无论你是职场新人，还是左右逢源的职场“大虾”，都无法回避下面的这些问题：如何做一个优秀的职场人？个人如何在团队中生存并脱颖而出？如何做好上下左右的沟通工作？哪些是值得坚持的职场好习惯？怎样做才能执行到位？要具备怎样的素质才能获得领导的青睐？面对工作，应该具备什么样的心态呢？

针对以上问题，本书选取了 85 个典型案例，从团队、沟通、习惯、执行、素质、心态六个方面讲述了职场中的那些事儿。

团队篇告诉职场人，团队需要什么样的成员，成员如何做才能打造出令自己为之骄傲的团队；同时也讲解了团队理念、团队执行、团队建设等内容。

沟通篇告诉职场人要分清听众，明确沟通目的，选择正确的沟通方式、沟通技巧和原则。

习惯篇告诉职场人在职场中应该保持怎样的习惯才能脱颖而出，具体包括思维习惯、工作习惯、职场交际习惯等。

执行篇告诉职场人达到有效沟通所需注意的要点，具体内容包括明确目标、细分目标、制订执行计划、要事第一、事后检查等。

素质篇告诉职场人成为一名优秀员工所应该具备的素质，以及如何打造畅通的职场之路，具体内容包括敬业、忠诚、服从、团队意识、主动、专注、学习力等。

心态篇告诉职场人积极心态所蕴含的力量。内容涉及雄心、决心、恒心、诚心、空杯心态、平常心、感恩、自省等。

本书每一节分为三大模块，即哲理画模块、故事汇模块和学技巧模块。

哲理画模块用一幅哲理画来反映每一节的主题或观点，引出下文；故事汇模块则选用生动的故事和案例，并结合职场实际情况进行剖析总结；在学技巧模块，作者坚持弗布克管理务实类图书“拿来即用”的特点，为读者提供实用的职场生存技巧。

在本书编写的过程中，资源管理中心的孙立宏、孙宗坤、刘宝丽、杨扬、董越负责资料的搜集和整理，设计中心的王玉凤、廖应涵、王建霞、赵帅、韩家鹏负责图表和插图的设计，案例故事中心的李芳、朱兴美、刘茅山、项情、陈佩对本书的设计思路和体系给出了具体修改意见。

衷心希望热心读者对本书内容给予积极的反馈，我们将会沿着与读者分享、共同进步的方向不断前进、不断提高。

目 录

第一篇 团队篇	1
第一节 微软人的认同感	3
第二节 职员越位事端多	5
第三节 三个四川人开餐馆	7
第四节 一个下午的奇迹	9
第五节 特殊的考验	11
第六节 凌华的“牺牲”	13
第七节 不求援会更麻烦	15
第八节 爱唱反调的中尾哲二郎	17
第九节 知错就改的克鲁斯	19
第十节 三星电子乐于分享	21
第十一节 职场扎堆需慎重	23
第十二节 全员共建的企业文化	25
第十三节 宋凯的决定	27
第十四节 买啤酒的员工	29
第十五节 周红为什么选择谷歌	31
第二篇 沟通篇	33
第一节 巧妙推销	35
第二节 沃尔顿的成功	37
第三节 总裁的便条	39

第四节	一场谈判	41
第五节	一个推销电话	43
第六节	挑剔的女顾客	45
第七节	不轻易打断他人的谈话	47
第八节	小张的离职	49
第九节	巴菲特轻松幽默秀自己	51
第十节	彭奈卖打蛋器	53
第十一节	本田的失误	55
第十二节	真诚地赞美	57
第十三节	对事不对人	59
第十四节	让自己更积极主动	61
 第三篇 习惯篇		63
第一节	树立强敌的法拉利	65
第二节	山姆的学习精神	67
第三节	追求卓越的桑德伯格	69
第四节	爱创新的大贺典雄	71
第五节	洛克菲勒的致富秘诀	73
第六节	失误的价值	75
第七节	“经营之神”的双赢之道	77
第八节	柳传志的时间观念	79
第九节	比别人多做一点点	81
第十节	未来工业的节约之道	83
第十一节	苹果严惩家贼	85
第十二节	遭受冷遇的盖茨	87
第十三节	宽容的力量	89
第十四节	斯科尔特的赞美	91

第四篇 执行篇 93

第一节	刷出来的机遇	95
第二节	费德文的细分法	97
第三节	是什么征服了魔鬼上司	99
第四节	吉姆的烦恼	101
第五节	拯救伯利恒钢铁公司	103
第六节	车厢办公室	105
第七节	只为工作找方法，不为失败找理由	107
第八节	偏心的同事	109
第九节	东方酒店的细节管理	111
第十节	莫罗的压力	113
第十一节	卢斯创办《幸福》杂志	115
第十二节	宾馆的失败	117

第五篇 素质篇 119

第一节	查理的转变	121
第二节	忠诚的松下员工	123
第三节	服从纪律，重振克莱斯勒	125
第四节	团队的力量	127
第五节	帮助职业女性的桑德伯格	129
第六节	威勒的第一桶金	131
第七节	摩根收购咖啡豆	133
第八节	“38滴型”焊接机的发明	135
第九节	信用无价	137
第十节	工作狂蒂姆·库克	139
第十一节	成功靠主动	141
第十二节	专注的巴菲特	143

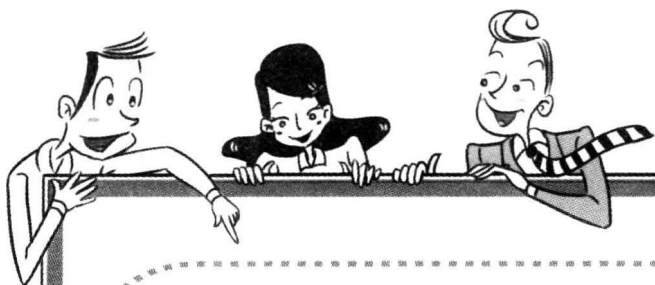
第十三节	爱学习的李嘉诚	145
第十四节	依安努沟通有道	147
第十五节	松下幸之助的信任	149

第六篇 心态篇 151

第一节	雄心成就大业	153
第二节	决心的力量	155
第三节	认真的福特	157
第四节	成功需要恒心	159
第五节	谦虚的宫本归一	161
第六节	成功的秘诀	163
第七节	开放的心态	165
第八节	做有激情的好员工	167
第九节	敢于吃亏的卢伟光	169
第十节	永不服输的精神	171
第十一节	勇于承担的杜拉拉	173
第十二节	想转正的阿力	175
第十三节	自尊赢得的机会	177
第十四节	斯蒂文斯的感谢信	179
第十五节	年轻人的转变	181

第一篇

团队篇

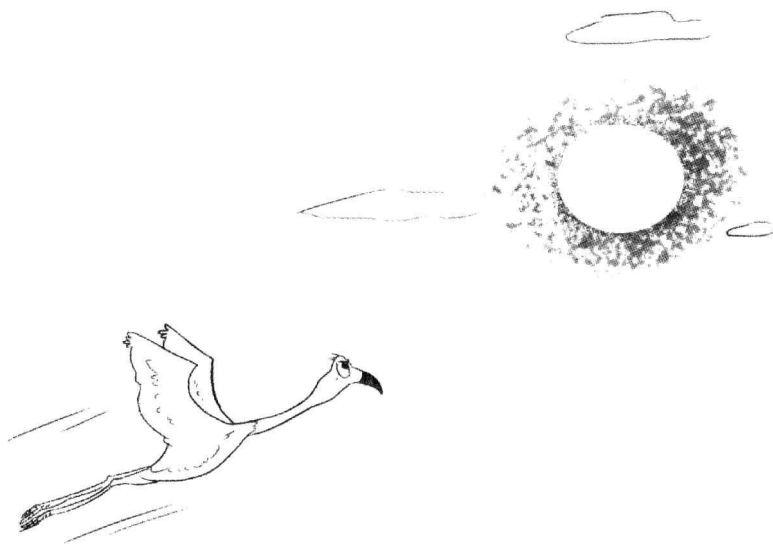


一个旅人来到一座村庄，他对村民们说：“我有一把祖传的勺子，能做出味道鲜美的汤。”于是，村民们主动提供炊具给他。旅人拿出勺子在锅里舀了一勺水尝了尝说：“味道好极了，如果再加一点东西就更好了……”于是，村民们拿来了蔬菜、肉和佐料。旅人把它们一一放到锅中，做出了一锅味道鲜美的汤。想想看，旅人是不是一名优秀的管理者，而鲜美的汤就像一个高效的团队，那么，作为成员，你在团队中的位置和贡献是什么呢？

第一节 微软人的认同感



团队认同



—— 认同之后,才会紧紧跟随。



微软创立至今已经让超过一万名的员工成为百万富翁。相信绝大多数的有钱人会选择结束打工生涯，现实一点的人会用它买房买车、周游世界；而有抱负的人则很可能拿着一百万去创造属于自己的事业。但是微软的这些百万富翁们的思维似乎有别于“常人”，他们大都选择留在微软继续工作。比尔·盖茨曾经自豪地说：“我的员工会有不满，但是他们不会离开公司选择其他工作。”

究竟是什么原因让这些绝顶聪明的百万富翁们心甘情愿地为微软打工呢？原因在于，微软的大多数员工对公司有着极大的认同感。

微软公司被誉为聪明人的自由乐园。这里云集了世界上聪明的人群，他们对身为公司的一员感到由衷的自豪，并以此作为前进的动力。微软为他们提供自由的工作环境，在微软西雅图总部，整个办公大楼里没有一个钟表，员工们凭着良心工作。工作累了，员工可以自由地走出办公大楼散心。

正是因为这种高度的认同感，微软的员工发自内心地热爱微软的一切，他们心甘情愿地留下来工作。

用人单位在招聘时非常看重一样东西，即面试人员的价值观、发展方向是否和企业相符。因为只有在价值观和发展方向一致的情况下，个人才能够发挥自己最大的才能为公司创造最大的效益。



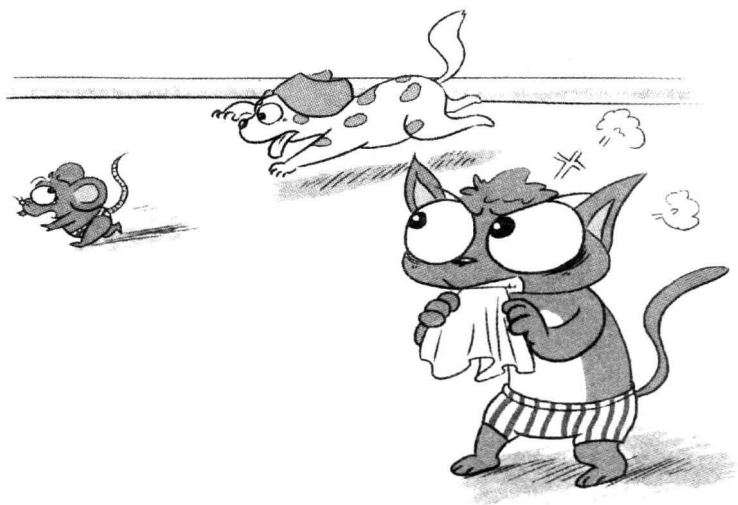
员工在选择公司的时候，要注意以下几点：

- 最好是选择一家认同感强的公司，即自己比较认同该公司的发展方向、企业文化以及产品理念；
- 薪酬、福利等都是暂时的，个人只有将对企业的认同度作为职业规划的最重要依据，才能拥有更长远的发展。

第二节 职员越位事端多



角色认知



—— 越位办事,即使成功也是出力不讨好。



田华是某公司新进的一名市场助理，讲着一口流利的英语，经常与外商进行谈判。相比之下，田华的顶头上司就显得逊色很多，无论是学历还是能力都不如田华。

有一次，公司举办了一场宴会宴请外商，主要目的是拿下美国一家大企业的订单。按照公司的部署，田华和上司出席宴会。田华的主要任务是做上司的翻译，而一切谈判和决定均由上司负责。结果，田华不仅没有为上司介绍客户，还在众多外商中来回周旋，频频举杯，用英语和外商畅聊，俨然成为了宴会的主角，完全把上司晾在了一边。在上司不知情的情况下，田华拿到了这个订单。当他得意地向上司报告这一切时，上司冷冷地回了他一句：“田华你真是能干啊！”宴会结束时，在和外商握手道别时，田华竟然抢在上司的前头跟客户握手说再见，上司的脸一下子拉了下来。

后来，上司又发现田华在宴会当天和客户洽谈时，报价超过了公司最低报价，导致公司损失300万元。上司大怒，当即通知人事部将他调离了原工作岗位。

田华被调离，是因为他犯了一个致命的职场错误——越位。作为一名助理，田华的职责是服从上司的领导，以上司为中心，辅助上司的工作。但他把自己当做主角，越位拿下订单，并给公司带来了损失。因此，田华被调离工作是早晚的事。



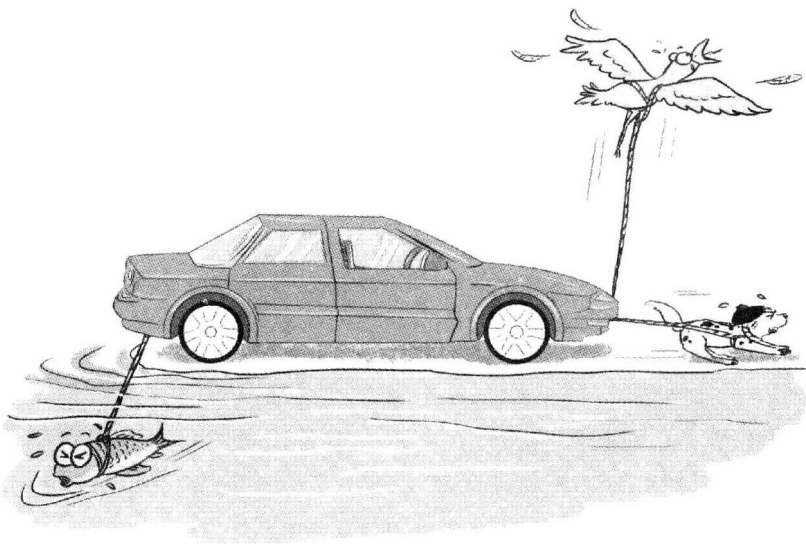
越位办事，即使成功，也是出力不讨好。职场人要引以为戒。

- 在做某件事情之前，先想好什么是你能做的，什么是你不能做的。
- 认清、找准自己的位置后，做好自己该做的事情。

第三节 三个四川人开餐馆



共同的目标



—— 当团队目标不一致时,再大的努力
也是白费力气。



有一个温州商人在北京经营川菜馆，生意很红火。可是好景不长，半年之后有三个四川人在他餐馆的对面也开了一家川菜馆。四川人做川菜，味道自然正宗，所以尽管三个四川人的店面很小，可是每天都宾客如云。温州人的生意日渐冷清了。他经常坐在自己的店门口望着对面进进出出的客人而发愁。忽然有一天他想，假如这三个四川人的生意一直好下去，好到无法想象的地步会怎么样呢？想到这，他不禁笑了。

第二天，他派人到对面餐馆买了一样菜回来，然后仔细研究了一番。一个月过去了，温州人一天研究一个菜，竟然把四川人餐馆的菜都学会了。然后他大张旗鼓地在自己的餐馆推出这些菜，并且每道菜的价格均在四川人餐馆的三倍以上。

当然，这些措施并没有让温州人的生意变好，反倒让他的生意更冷清了。一年后，四川人扩大经营，把整个楼层都租了下来。三个四川人都在附近的高档住宅区买了房子。不幸的是，自此之后，三个合伙人经常为了分红的问题而争吵不休。

温州人瞅准了时机，大规模地推出相同菜品，而且价格普遍比四川人便宜。这时候，已经陷入分裂局面的三个四川人不是重整旗鼓和温州商人竞争，而是选择了分钱撤资。就这样，不到半年，三个四川人的餐馆就被温州人的餐馆击败了。

“合则胜，分则败。”团队中，如果每名成员都向着同一个方向奋勇前进，这份力量几乎是无人能敌的；相反，如果成员各怀鬼胎，团队很快就会分裂。员工应该将团队目标置于个人目标之上，将个人目标融入团队目标，这样，团队目标实现了，个人目标也就实现了。



要做到个人目标融入团队目标，你应该注意以下几点：

- 在追求个人利益的时候，避开危害团队利益的部分；
- 收敛个性，服从团队安排；
- 牢记团队目标，不断调整自己的目标与之相符。