

# 四论职场规划

中国九州出版社

编著：王庆

书号：ISBN 7 - 80114 - 848 - 3

电子版定价：4.00 元

版本：2005 年 12 月第 1 版

CIP 数据核字（2005）第 111047 号

## 目录

### **第一论 揭开生涯档案——工作论**

尊重工作，尊重自己  
认清性格，掂量身份  
以人缘来促进工作  
培养良好的工作习惯：勤奋  
敏而好学，不耻下问：虚心  
桃花潭水深千尺：坦诚  
时时勤拂拭：整洁  
不起眼的工作也要认真  
学会享受自己的工作  
集中精力才能全力以赴  
工作自测：我做得怎么样

### **第二论 谁胜谁负——竞争论**

把握住今天的重要性  
搞好与老板的关系  
搞好与下属的关系  
搞好与同级竞争者的关系  
学习职场竞争的法则  
训练自己的竞争能力  
职场竞争的八大技巧  
站得高才能看得远  
提升工作中的热情  
该解决的事务决不拖延  
有前途的人必须具有创造力  
要树立良好的时间观念  
在指定时间内完成工作  
面对挑战——坎坷职场路

### **第三论 职业生涯蓝图——适应论**

决定你一生的职业生涯  
息息相关的八大因素  
解析职业生涯发展理论  
寻找你的职业理想  
正确看待自己的专业  
选择适合你的职业  
进行职业角色转换  
角色的冲突与转换  
环境适应与入职培训

促进有效的培训和学习  
远景图——寻找事业的“资本”

## **第四论 “门坎”和“梯子”——成才论**

成才，老板离不开你的根本  
成才的两种力量  
掌握成才的四大规律  
给合格员工的 12 点建议  
配合企业的培训工作  
拟定终身的学习计划  
适应变化，为自己充电  
培养自己才能培养实力  
学会自学的体验与策略  
培养自己的领导才能  
提高职业生涯的品位

## 第一论 揭开生涯档案——工作论

一个人如果对工作感到厌恶，对工作没有热忱和爱好之心，不能使工作成为一种喜悦，觉得工作是一种苦役，那么他一定不会有所成就。

### 尊重工作，尊重自己

这里有一个古老的故事，说的是 3 位砌砖工人的工作态度。

有人问：“你们在做什么？”

第一位工人回答：“砌砖。”

第二位工人回答：“我在做每天赚 10 美元的工作。”

第三位工人则回答：“你问我？我在建造世界上最伟大的教堂！”

这个故事虽然没有告诉我们这 3 位工人的结局。但我们能猜出在以后的岁月里，他们会有什么样的变化。很可能，头两位工人仍然是砌砖工，他们缺乏远见和想象力，他们缺乏对工作的尊重。没有什么能推动他们去获得更大的成功。你能够跟任何人打赌，那位认为自己是在建造一座世界上最伟大的教堂的工人，不会仍然是一名砌砖工，或许他会成为一个工头或承包人，或是一位建筑师。他会不断地前进和得到迁升。

第三位砌砖工的话说明他对工作的看重与热爱，显示出他发展的巨大潜力。就像你的形象一样，工作态度也会对你的思想产生极大影响。

高尔基曾说过：“工作如果是快乐的，那么人生就是乐园；工作如果是强制的，那么人生就是地狱。”

重视你的工作，在建立自信心，和给别人一个好的印象等方面，都有很好的影响。有这样一个故事：

两匹马各拉一辆大车，前面的一匹马走得很好，可是后面的一匹马常常停下来。于是人们把后面一辆车上的货物搬到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西全搬完了，后面那匹马便轻快地前进，它追上前面那匹马说：“你辛苦吧，流汗吧，你越是努力干，人们越是要折磨你。”他们来到马车店的时候，主人说：“既然只用一匹马拉车，那我养两匹马干吗？不如好好地喂一匹马，把另一匹马宰掉，总还能拿张皮吧。”接着主人就这样做了。

测验人的品格有一个标准，即他工作时所具有的精神。假如他对工作，是被动的，就像奴隶在主人的皮鞭督促之下一样；假如他对工作，感觉到厌恶；假如他对工作，没有热忱和爱好之心，不能使工作成为一种喜悦，只觉得工作是一种苦役；那他一定不会有所成就。一个员工工作时所具有的精神，与他工作的效率有很大关系，并且对他的品格，也有很大的影响。工作就是一个人人格的表现，你工作就是你的志趣、理想，你的外部写真。看到了一个人所做的工作，就是“如见其人”了。

自尊、自信是成就大事业的必备条件，对工作不能尽心尽力，只想敷衍塞责的人，是不会具备这种自信、自尊的。一个人若不能在工作上尽心竭力地努力，那他就不能很好地造就自己。工作，是一个训练品格的大学城。

在任何情形之下，你都不可以对工作产生厌恶感。这是最坏的事。若你为环境所迫，只能做些无趣的工作，你也要努力设法从这乏味的工作中找出些乐趣、意义来。要知道只要是应当做而又必须做的工作，不可能是完全无意义的。这由你对待工作的精神状态好坏而定。良好的精神，会使一切工作都成为有意义、有兴趣的工作。

若你认为你的工作是乏味的，那你厌恶的心理、厌倦的念头，就会导致你的失败。乐观的、积极的、热忱的心理，才是吸引成功与幸福的磁石。

无论什么工作，只要是为社会所尊崇的，都具有无上的神圣性。只要是有利于人类的工

作，都不是卑贱的、可耻的。

只要聚精会神，工作上的厌恶、痛苦的感觉，就会消失。不明白这个秘诀的人，也不会懂得获得成功与幸福的方法，

不管做什么事，都要竭尽全力。这种精神的有无，可以左右一个人日后事业上的成功或失败。应当在心中确立这样的信念和决心：从事工作，要不顾一切，尽自己最大的努力。若对工作不忠实，不尽力那将贬损自己，糟蹋自己。

## 认清性格，掂量身份

### 1. 性格问题

性格是指人对客观事物经常的稳定的态度，以及与之相应的习惯化了的行为方式。

例如，有的人小心翼翼，有的人敢冲敢闯。小心谨慎与敢拼敢闯就是两种截然不同的习惯化了的行为方式。人们依据他们这些习惯化了的特征来区别这两种人的性格。性格成型之后，一般来讲是很不容易改变的，诚实的人很多时候都很诚实，他也推想别人一样诚实；诡诈的人很多时候都诡诈，他也认为别人同样诡诈。

所以，诚实的人去行诡诈之事肯定会弄巧成拙，诡诈之人去行诚实之事，会让人难以相信。

有人说，性格能够随人生经历而改变，是可以在后天环境中磨练出来的。但要清楚，性格在定型之后，具有很强的稳定性。

一夜之间判若两人的情况多属短期行为，是由于受到莫大刺激突变的结果；一段时间后，原有性格就会重现，这是由于习惯化了的行为方式的缘故。

性格成型后，不但不容易改变，对人的行为也将产生极大的支配作用。逆来顺受惯了的人，若不经历大的波折、大的痛苦，是很难迅速转变成为一个坚决果断、敢做敢当的人的。

就算由于这样那样的历史机缘，这种人当了老板，时间长了，他多半还是会下来的，因为长期的逆来顺受已使他对权力没有太大的欲望，并且他也习惯了受人支配的行为方式。像金庸笔下的张无忌，身上就带有这种特征。他的武功和智慧是一流的，可却没有强烈的权力欲望，学成盖世神功也纯属巧遇，当上了明教教主也是因为形势所逼。最后，他终于携了双美佳人归隐山林快活去了。了解了这一点，就要根据自己的性格去办自己能办的事，回避不适应自己性格的事，这样才会提高自己办事的成功率。

### 2. 身份问题

人们在社会上的角色不同，社会分工也不同，农民种地，工人做工，教师教书，不同角色承担着不同的义务。现代社会正处在一个动荡的转型期，社会的分工也越来越细，这就对现代人的生存本领提出了更高的要求。

现代人不但要能够适应多变的社会角色，还要对自身的角色有一份清醒的认识。若你对信息方面的知识欠缺，最好不要到高科技地区一试身手；假如你对股市缺乏足够的了解，你不要因一时的冲动而摇身为股民；假如你没有掌握推销技能，最好不要去当推销员。

这不是说人与人之间在社会上的人格是不平等的，而是说人在社会中所处的地位、身份不同，而身份不同，其办事能力也是不一样的。

生活中，我们常见到这种现象：

跟亲戚办事，辈份高的人出面一般来说比辈份低的容易一些；在社会上办事，求有社会地位的人出面，就比地位不高的人出面容易。之所以有这样的差异，就在于人们在社会中的身份与地位的不同。像人们常说的，人微言轻，权高位重，就是这样的道理。

因此，无论是求人办事还是帮人办事，你都必须认清自己的身份、地位，看凭自己的份量，能办多大的事，能跟什么样的人办事，采取什么样的方法和途径才恰当。心里有了底，

办事才会更有针对性、分寸感，自然就会减少不必要的麻烦与障碍，就更容易达到办事目的。根据自己的身份地位办事，还有更重要的一点，就是还应有更强的灵活性，根据自己身份地位的变化，随时调整自己的办事思想与方法，特别是以职位优势取胜的官场中人，更要注意到这点。

在官场中常常有这样的现象，有些当官的在位时，被其下属众星捧月，前簇后拥。他一旦下势，离开了权力，便会一落千丈。所谓“人走茶凉”，就是地位跌落后，世态炎凉的形象写照。

社会地位发生了变化，你的办事能力就会跟着发生变化。了解了这一点，你就明白了哪些事不该办，哪些事该办，应办到什么程度，采用什么样的方法。这样你的办事素质就将大大提高。

## 以人缘来促进工作

在生活中我们常常能听到下面这样的对话：

A：小刘这人挺好的，你看他每天满面春风的，好像从来没有烦心事，并且他办事人家都乐意帮忙，大家都喜欢他。

B：这有啥奇怪的，人家人缘好嘛！是的，“人缘”在生活中、在工作中有时比你的真才实学还要重要！你没有看见，金庸笔下的韦小宝胸无学识，却在黑白两道左右逢源，备受重用，原因就在于他招人喜欢，“人缘”好！

社会是一个交际的社会，人缘的好与坏对办事能力的确很重要。人缘好的人，在社会上的形象就好，人们对他的评价也高，找人办事也容易得到理解、同情、支持、信任和帮助。一个人的人缘的好与坏，直接反映着他在社会上办事的能力和水平。因此，我们在办事过程中，对于自己的人缘因素一定要考虑。

要想提高办事素质就要建立一个关系网，办事之前，你应在脑海中先将这个关系网拉出来，清点一下各个网结上的关系户，瞧一瞧他在哪个阶层上，与他的交情有多深，他能为你帮多大的忙。了解了这些，你对办事分寸就有了把握。尤其在仕途上谋求发展的人更要重视人缘的作用。在一家公司中，你能不能升职，除了自己的工作能力之外，与自己的人缘也有着举足轻重的作用。人缘好，受到绝大多数人的支持，就会容易得到升职，容易开展工作。

因此，在你的升迁计划中，一定要考虑到你的人缘因素，根据人缘的好坏程度决定自己实现哪一个目标。生活中也是这样，谁家都会有一两件大事小情，比如，儿女婚嫁、建房搭屋，有多少人会来给自己捧场、献贺礼、帮忙，则完全取决于自己的人缘。不考虑人缘因素而盲目地行动，过多的准备或许会给自己带来经济上的损失，或准备得少，又会使自己紧张忙乱。准确地估计自己的人缘，依人缘进行周密的计划与行动，才能使事情办得圆满。

因此，做事之前，一定要考虑自己的人缘因素，依人缘来决定如何办事。

### 1. 看对方的身份办事

不管在哪个国度、哪个年代，地位等级观念都是很强的。对方的身份、地位不同，你说话的语气、方式以及办事的方法也要有差异。

若你不明白这一点，对什么人都是一视同仁，就可能会被对方视为没大没小，无尊无贱，尤其是对方身份地位比自己高的人，会认为你没有教养，不懂规矩，因而他不愿帮你的忙，或者有意难为你，这样就会阻碍了自己办事的路子，使所办之事一波三折。

宋朝知益州的张咏，听说寇准当上了宰相，对他的部下说：“寇准奇才，惜学术不足尔。”这句话一语中的。张咏与寇准是多年的至交，他非常想找个机会劝劝老朋友多读些书。因为身为宰相，关系到天下的兴衰，理应学问更多些。正巧时隔不久，寇准因事来到陕西，刚刚卸任的张咏也从成都来到这里。老友相会，格外高兴，寇准设宴款待张咏。在郊外送别临分

手时，寇准问张咏：“何以教准？”张咏对此早有所考虑，正想趁机劝寇公多读书。但是又一思量，寇准已经是堂堂的宰相，居一人之下，万人之上，怎么能直截了当地说他没学问呢？张咏略微沉吟了一下，慢条斯理地说了一句：“《霍光传》不可不读。”

当时寇准弄不明白张咏说的是什么意思，可是老友不愿就此多说一句，告别而去。回到相府，寇准赶紧找出《汉书·霍光传》，他从头仔细阅读，当他读到“光不学亡术，谏于大理”时，恍然大悟，自言自语地说：“此张公谓我矣！”（这大概就是张咏要对我说的话啊！）

是啊，当年霍光担任过大司马、大将军要职，地位相当于宋朝的宰相，他辅佐汉朝立有大功，可是居功自傲，不好学习，不明事理。这与他有某些相似之处。因此寇准读了《霍光传》，很快明白了张咏的意图，感到从中受益匪浅。寇准是北宋著名的政治家，为人刚毅正直，思维敏捷，张咏赞称他为当世“奇才”。所谓“学术不足”，是指寇准不大重视学习，知识面不宽，这就会极大地限制寇准才能的发挥，所以，张咏要劝寇准多读书加深学问的意思既客观又中肯。

但是，说得太直，对于刚刚当上宰相的寇准来说，面子上不好看，并且传出去还影响他的形象。张咏知道寇准是个聪明人，给了一句“《霍光传》不可不读”的赠言让他自己领悟，何等婉转曲折，而“不学无术”这个连常人都难以接受的批评，通过教读《霍光传》的委婉方式，使当朝宰相也愉快地接受了。“借它书上言，传我心中事”，张咏辞令，高明至极！

聪明人都懂得看对方的身份、地位来办事，这也是一个人办事能力与个人修养的体现，平常我们所说的“某某人会来事”，很大程度上就体现在“见什么人说什么话”上。这样的人不只当老板的器重他，做同事的也不讨厌他，他办事的成功率当然要高。

## 2. 看对方的性格办事

有的人爱听奉承话，给他戴上几顶“高帽”，他就会使出浑身力气帮你办事；有的人则相反，你一给他戴“高帽”，反而引起了他的敏感性的警惕，认为你是不怀好意；有的人刚愎自用，你只有用激将法，才能使他把事办好；有的人脾气暴躁，讨厌喋喋不休的长篇说理，跟他说话办事就不要拐弯抹角。

因此，与人办事，一定要弄清楚这个人的性格，根据他的性格，投其所好，或投其所恶才会对办事有好处。

春秋时期，齐国有田开疆、古冶子、公孙捷三勇士，很得国王齐景公宠爱。三人结义为兄弟，自称“齐国三杰”。他们挟功恃宠，横行霸道，目中无人，甚至在齐王面前也“你我”相称。乱臣陈无宇、梁邱据等乘机收买他们，阴谋夺取政权。

相国晏婴眼看这股恶势力逐渐扩大，危害国政，暗暗担忧。他明白奸党的主力在于武力，三勇士就是王牌，屡次想把三人除掉，但他们正得宠，若直接行动，齐王肯定不答应，反而会弄巧成拙。

有一天，邻邦的国王鲁昭公带了司礼的臣子叔孙来访问，拜见齐景公。齐景公马上设宴款待，也叫相国晏婴、司礼、文武官员全体列席，以壮威仪；三勇士也奉陪，威武十足，摆出不可一世的骄态。

酒过三巡，晏婴上前奏请，说：“眼下御园里的金桃熟了，难得有此盛会，能不能摘来宴客？”

景公马上派掌园官去摘取，晏婴却说：“金桃是难得的仙果，必要我亲自去监摘，这才显得庄重。”金桃摘回，装在盘子里，每个有碗口般大，香浓红艳，清芬可人。景公问：“只有这么几个吗？”

晏婴答：“树上还有三四个未成熟，只可摘6个了，两位大王各拿一个吃，佳美可口，互相赞赏。”景公乘兴刘叔孙说：“这仙桃是难得之物，叔孙大夫贤名远播，有功于邦交，赏你一个吧！”

叔到、跪下答：“我哪里及得上贵国晏相国呢，仙桃应该给他才对！”

景公便说：“既然你们相让，就各赏一个！”

盘里只剩下两个金桃，晏婴复请示景公，传谕两旁文武官员，让各人自报功绩，功高者得食此桃。

勇士公孙捷挺身而出，说：“从前我跟主公在桐山打猎，亲手打死一只吊睛白额虎。解主公之围，这功劳大不大呢？”晏婴说：“擎天保驾之功，应该受赐！”

公孙很快把金桃咽下肚里去，傲眼左右横扫。古冶子不服，站起来说：“虎有什么了不起，我在黄河的惊涛骇浪中，浮沉九里，斩骄龟之头，救主上性命，你看这功劳怎样？”景公说：“真是难得，若非将军，一船人都要溺死！”把金桃和酒赐给他。可是，另一位勇士田开疆却说：“本人曾奉命去攻打徐国，俘虏 500 多人，逼徐国纳款投降，威震邻邦，使他们上表朝贡，为国家奠定盟主地位。这算不算功劳？该不该受赐？”

晏婴马上回奏景公说：“田将军的功劳，确比公孙捷和古冶子两位将军大 10 倍，但可惜金桃已赐完了，可否先赐一杯酒，待金桃熟时再补？”

景公安慰田开疆说：“田将军！你的功劳最大，可惜你说得太迟。”

田开疆再也听不下去，按剑大叫：“斩龟打虎，有什么了不起？我为国家跋涉千里，血战功成，反受冷落，在两国君臣面前受辱，为人耻笑，还有什么颜面立于朝廷上？”拔剑自刎而死。

公孙捷大吃一惊，也拔剑而出，说：“我们功小而得到赏赐，田将军功大，反而吃不着金桃，于情于理，绝对说不过去！”手起剑落，也自杀了。

古冶子跳出来，激动得几乎发狂地说：“我们三人是结拜兄弟，誓同生死，今两人已亡，我又岂可独生？”话刚说完，人头已经落地，景公想制止也来不及了。齐国三位武士，不管打虎斩龟，还是攻城掠地，确实称得上勇敢，但只是匹夫之勇。一个桃杀了三个勇士。

晏婴就是抓住了他们不能忍耐自己骄悍之勇的性格，而达到自己的目的。

对方的性格，是你与其办事的最佳突破口。投其所好，就能与其产生共鸣，拉近距离；投其所恶，就能激怒他，使其所行按我们的意愿进行。不管跟什么样的人办事，我们都应先摸透他的性格，依据其性格“对症下药”，就很容易“药到病除”，办事成功。

### 3. 揣摸对方的心理办事

通过对方无意中显现出的态度、姿态，了解他的心理，有时能捕捉到比语言表露得更真实、更微妙的内心想法。比如，对方抱着胳膊，说明在思考问题；抱着头，表明一筹莫展；低头走路、步履沉重，表示他心灰气馁；昂首挺胸，高声交谈，是自信的流露；女性一言不发，揉搓手帕，表示她心中有话，却不知从何说起；自信而有实力的人，会探身谦虚地听取别人讲话；抖动双腿常常是内心不安、苦思对策的举动，若是轻微震动，就可能是心情悠闲的表现。深谙心理学的人经常通过人体的各种表现，揣摸对方的心理，达到自己办事的目的。

推销员做家庭访问，必然会注意受访夫妇翘腿的顺序。若是妻子先换脚，然后丈夫跟着换，可认为是妻子比较有权利，只要针对妻子进行进攻，90%可以成功；如果情形相反，当然是丈夫比较有权利，这就需要针对丈夫进攻了。

心理学家研究表明，往往初次见面时目光转移视线者，被认为具有积极性格。依据某评论家所言，能不能控制对方，即决定于最初的 30 秒钟。就是说，两人眼睛对望，然后先把视线转开的人 would 获得控制权，因为你把眼睛转开了，对方就会担心你的想法，因为开始费心思，以后他会更注意你的视线，当然也就任由你摆布了。

有经验的人，常常通过握手来看透对方微妙的心理动态。这一奥秘在于通过掌心的潮湿情形来判断。人们在遭遇到恐惧、惊讶的事情而产生感情变化时，自律神经会与自己的意识发生作用，造成呼吸混乱，以及血压升高与脉搏加速，或是汗腺的兴奋（神经式发汗）等，这是大家都清楚的。

最好的例子，就是电视连续剧《柯伦坡警探》，扮演这个警探的彼得·雷克，个子虽然

不高，但握手时一定会将眼睛抬起来直视对方，凶手一旦被这双锐利的眼睛所凝视，内心就会感到不安，何况他的手掌大而有力。

这时，凶手会发觉自己开始处于不利的情况，只要让凶手陷入这种心理状况，其余就靠柯伦坡警探巧妙的推理能力，案子很自然地就迎刃而解了。

办事之前，通过观察把握住对方的心理，理解他的微妙变化，有利于我们把握事态的进展。

要会把握时机，该赞美时必须及时赞美。

不要在赞美老板时同时赞美他人，除非是老板喜欢的人，使你赞美他人也是给老板作铺垫而且要适时适度。赞美最好由第三者尤其是老板最信赖的人转达效果更佳。

虽然当面赞美可以直接地获得对方的好感。但是，对于某些比较敏感的人，尤其是那些过去彼此有一定隔阂的人来说，它往往会引起某些误解，认为你是别有用心，或者是另有所图。相反，背后的赞美却能更为深切地赢得对方的尊敬。

就对方而言，他会认为你对他的赞美是真正的，是由衷的，并且是不带有某些功利性目的的，因此，为今后进一步的交往打下了坚实的基础。

背后的赞美应该和当面的表现一致。就是说，即使不当面夸奖，也应有一定的表情，切不可一方面背后赞扬某人，另一方面在当面时又故意置之不理，面无表情，视同路人一般，这样也会起到负作用。

## 培养良好的工作习惯：勤奋

在工作中，使人们晕头转向的，不是工作的繁重，而是他们没有搞清楚应该先做什么，后做什么，没有养成良好的工作习惯。好的工作习惯会使你的信心倍增，成功的机率也大幅度增加。

我们从事的工作是帮助你把你的梦想变为现实，成功者知道在必要的时候必须超时工作。丘吉尔在二战期间一天工作 16 个小时，周总理在大多数情况下每天只有四个小时的睡眠时间。英国首相玛格丽特·撒切尔夫人具有过人的精力，她是一个“靠自己的奋斗获得成功的女士”。她很少度假，每天睡眠不超过五个小时，她从低微的下层工作开始，经历了漫长的过程，成为欧洲历史上第一位女首相。由此可见，勤奋工作是成功的必由之路。

### 1. 安排好你的工作日程

假如你没有一个日程本，就去买一本，并开始安排你的日程，要随时作笔记，将下一步计划要做的事情记下来，不要太过于相信自己的记忆力。不要等到事已临头或即将临头才临时抱佛脚。你必须事先做好准备，在完成当天工作的同时，也应挤出点时间把第二天的事情安排好。

玛丽·韦尔斯·劳伦斯是一名通过自己艰苦奋斗取得成功的美国女老板，她是韦尔斯—里奇—格林广告公司的董事长，她明白怎样使自己每天的工作更富成效。她精通生意经，因而在商业界具有很大影响。

她的公司现在的年营业额为二亿五千万美元。但刚开业时只在纽约的一家饭店里租了一间房子，只有她母亲替她接电话，两个人甚至连午饭的时间也不休息，十六年过去了，至今她仍在办公室里吃午饭。“我安排自己的生活就像很多人经营自己的生意一样，不得不那么做。”一次她对《时装》杂志的一位记者说：“我虽然没有实际去拟定各种图表，但是我在脑子里已把一切都考虑的很周密。”

### 2. 勤奋工作的回报

美籍华人丁肇中教授为了探索物质世界的奥秘，常常废寝忘食地做实验，他为了做好一个实验，常常两天两夜甚至三天三夜守候在仪器旁，经过长期潜心研究，终于发现了丁粒子，

从而获得诺贝尔奖。

巴甫洛夫，常常从早到晚，长达十几个小时，埋头在实验室里搞实验，经常忘了吃饭，当他踏上科学生涯的第一阶梯——取得“消化”研究的成果时，又向“反射”实验进军了。就连和他一起工作多年的得力助手，也受不了这种无休止的紧张工作，而离开了他，巴甫洛夫只得另找新的助手，而且对新的助手说：“你们要学会做科学的工作，咱们到实验室去吧，把狗准备好，我们要数它的唾滴。若有必要的话，就数它十年，二十年。”

在实验室里巴甫洛夫同助手们长时间废寝忘食地工作着。很快，巴甫洛夫染上了多种疾病，但他从不间断实验工作，直到临死时，他还不断地进行实验。

宋健是我们所熟悉的名字，他是中国工程院的院长，曾经取得过令人称赞的成绩。

1960年，宋健在苏联获得博士学位后踏上归国的旅途。归国后，他成功的主持了我国第一代地对空导弹控制系统的总体设计，用快速控制理论处理了初制导弹的快速引入问题。

宋健主编的《导弹控制中的座标变换》，不仅对地对空导弹，并且对地对地、空对空等导弹的研制工作，都发挥了指导作用。宋健还和我国老一辈科学家钱学森、华罗庚等一起创建了我国第一个控制理论研究室。他的工作对于推动和发展我国的现代控制理论的科学研究，起了开路先锋的作用。

1963年秋，在瑞士巴塞尔如开的国际自动控制联合会第三届代表大会上，宋健发表了自己的论文《从线性最速系统的分析与综合》。出席会议的各个国家的专家们，听了以后对这项具有独创性的研究成果赞不绝口，纷纷要求要亲自到中国代表团的驻地祝贺。

宋健还成功的修订了《工程控制论》，《工程控制论》是我国著名科学家钱学森的名著。它被国内外控制理论界视为经典著作，中文版1958年出版后，获国家一等科学奖。钱学森将修订的艰巨任务交给了宋健后，他亲自组织并亲自写作定稿，完成了工作量的绝大部分。修订后，《工程控制论》从40万字增加到120万字由科学出版社出版，钱学森说宋健是新版的创造者。

新版《工程控制论》获1982年全国优秀科技创作奖。宋健在修订《工程控制论》时，我国的国防科学家们正在研制中国自己的反导弹。白天，他全力以赴地主持反导弹工作。业余时间，宋健就潜心修订钱学森的书，他为了完成这项浩繁的任务，用了长达十几年的节假日和夜晚。他常常从晚上十点钟开始，工作到凌晨一点多钟。

在研制反导弹的艰难的岁月里，宋健还自学了英文，他常常装着一个本子，上面记满了密密麻麻的单词，一有空就背诵。有时，他骑自行车到北京图书馆查阅资料，一呆就是半天。饿了，他就将自行车放在路旁，到附近的小店吃几个包子，再回到图书馆看书……

宋健就是这样，白天和大家拼命地工作，晚上孜孜不倦地学习到半夜，脑子里经常琢磨着科研中的一个又一个的难题。

“莫道君行早，更有早行人”。勤奋工作，必将会有所回报。

## 敏而好学，不耻下问：虚心

“海纳百川，有容乃大”。

一个人的力量总是渺小的，所能知道的也很有限，总有比自己在某些方面强的人，总会有自己不懂的事，那就必须得问。请不要让虚荣心堵住了自己的嘴，堵住了你的嘴，就是堵了开启知识的大门。若你将别人说过的话当作是废话，那它就到此为止，你当它是道理，它便会因你的虚心，而开启生机。在生活中有虚怀若谷的精神，是会受益终生的。

### 1. 虚心才能进步

同样的道理，听人家谈话，可能有两种反应。一种是：“说的真不错，有道理。”另一种是：“废话连篇，不知在讲什么？”当然，由于谈话的内容不一样，反应不同也是情理之中的。

事情。

你若把别人的话当做“废话”就没话可说了，那就只能到此为止。可是你若认为他的话“有道理”，就会将对方说的话，引用在自己的生活或工作上；有时候会触动灵感而获得新念头。那一定会对自己有帮助的，虽然是一件小事，但是人生或事业成功的关键，却往往就在这里。

经营公司也是同样，参观参观人家的公司，你觉得“经营得不错”的，就马上吸收对方的经营方法用来发展自己的公司，还可以诚恳地去请教：“贵公司的经营很成功，可不可以将好的经验告诉我？”对这种虚心求教的人，除非特别机密，对方必然会坦白地回答你的。

不管做什么工作，虚心很重要。虚心就是谦虚的心，对任何人的意见都能接受。当然不能迷失自己，让人牵着鼻子跑。你要一方面坚持“自主性”，另一方面虚心接受人家的意见，才会更快地走向成功。

松下幸之助是日本著名的企业家，他在刚刚做生意时，几乎什么都不懂。例如，开发了一件新产品，往往不知道该定价多少？

松下幸之助常常跑到零售商那里去求教。他认为如何定恰当的价钱，去询问常与消费者接触的零售商是最好的办法了。

松下幸之助出示了新产品，问他们：“像这样的产品可以卖多少钱？”他们会坦诚地告诉松下幸之助产品的价格的，照着零售商的话去做都没有出过错。那样做不必付学费，也不需伤脑筋，没有比它更划算的了。

当然不是什么事情都这样简单，但这是最基本的原则。能虚心接受人家的意见；能虚心去求教他人，才能够集思广益，比你独自摸索要少出很多错。

如果你能培养这种“虚心”，能虚心接受他人的意见，虚心向他人学习，你就离成功不远了。

## 2. 虚心地向前辈学习

有机会在前辈身边做事，是你一生中的机会。松下幸之助和同事们虽然同在一个办公室工作，可是每次打电话时年轻的同事便在旁边聆听。因为松下幸之助的声音和口气已经深深印在他们脑海里，所以当他们打电话时，口气很像松下幸之助。果然，外面有了良好的反映，他们对松下幸之助说：“你的员工和你一样精明”。

这是不用教就能学会的例子。刚参加工作的人，不再像学生时代那样，每天都可以听到教师的讲解，可是公司里也有前辈们做自己的榜样，你可以听，也可以看他们的言行，或帮前辈们做事，在不知不觉中予以体会，做适当的取舍选择，最后根据学习来的经验，产生一个新的“你”。

不过，这得要先有心理上的准备，否则心理上会产生不平，实力也不容易增强。“我要在前辈们身边，一面帮他们做事，一面领悟体会。”没有这种心理准备，你就很难成为一个好员工。最后加上你的创意、个性，把自己培育成一个有实力的员工。

## 桃花潭水深千尺：坦诚

### 1. 坦诚待人，效果非凡

查尔斯·华特，在美国纽约市一家大银行工作，有一次，老板让查尔斯写一篇有关某公司的机密报告。华特在调查中了解到有位先生拥有他需要的资料。于是，华特就去拜访这位先生，这位先生是一家大工业公司的董事长。当华特被迎进这位先生的办公室时，一位年轻的秘书小姐敲门而进，告诉这位先生，她今天没有什么邮票可以给他。“我在给我12岁的小儿子搜集邮票。”董事长向华特解释到。

华特向这位董事长说明来意，并且开始提出问题。董事长的回答却非常含糊，概括性

的话语非常多，模棱两可，显然，他没有把他所知道的详细资料告诉华特尔。

华特尔回到自己的住处后，苦思冥想，实在不知道该如何办才好。后来，华特尔忽然想起董事长的秘书对董事长说的话——邮票，12岁的儿子……华特尔立刻想起自己单位的国外部门搜集邮票的事——那是从来自全球各地的信件上取下来的邮票。

第二天一早，华特尔又去了那家公司，他叫那位秘书传话约董事长，并告诉董事长自己有一些邮票要送给他那12岁的儿子。结果，那位董事长非常高兴，真诚地把华特尔迎进办公室。他满脸笑意，对华特尔非常客气，一边抚弄着华特尔带去的邮票，一边不停地说：“瞧这张！真是无价之宝，我的乔治一定会喜欢它。”华特尔和这位董事长花了将近一个多小时来谈论邮票，后来又花去一个多小时来欣赏乔治的照片。最后，董事长把华特尔想知道的资料全都说了出来，甚至都不用华特尔去提问。董事长还将一些事实、数字、报告和信件一古脑儿都告诉了华特尔。正像一位新闻记者说的那样，华特尔大有收获，满载而归。当然，华特尔的这篇报告也得到了老板的表扬，并且为此还升了职。

可见，你如果坦诚地对别人表示关切，会使得付出关切的人颇有成果，接收这种关切的人也会有益处，热诚待人是柄双刃剑，当事人双方都受益匪浅。

## 2. 学会表达你的诚心赞美

查尔斯·史考伯是美国商界中年薪最先超过100元的人。史考伯在1921年被安祖·卡耐基选为美国钢铁公司第一任总裁，当时他只有38岁。

为什么卡耐基要付给史考伯一年100万美元，或一天3000美元呢？

由于史考伯是一名天才吗？不是。由于他对钢铁的制造，了解得比其他人多吗？也不是，史考伯说，他的手下有许多员工，他们对钢铁的制造，知道得比他还要多。史考伯说，他之所以得这么多薪金，主要是由于他那与人相处的本领。“我认为，我有可以使员工鼓舞起来的能力”，史考伯说：“是我拥有的最大资产，使一个人发挥最大能力的方法，是赞赏和鼓励。”“我在各个国家见到了许多大人物”，史考伯说，“还没发现任何人——不管他有多伟大，地位多么地崇高——不是在被赞赏的情况下，比在被批评的情况下工作成绩更好，更努力。”

卡耐基的墓碑上写道：“这里躺着一个知道怎样跟他的那些比他更聪明的属下相处的人。”真诚的赞赏，是洛克菲勒待人的成功奥秘。例如，当他的合伙人艾德华·贝佛处理失误，在南美做错一宗买卖，使公司失去一百万美元的时候，洛克菲勒可以痛骂一番。可是他知道贝佛已经尽了最大的努力——而且事情已经不能挽救了。因此，洛克菲勒就找些称赞的话，恭贺贝佛幸而保全了他所投资总数的60%，“棒极了”，洛克菲勒说：“我们不可能每次都这么幸运。”齐格飞是百老汇最辉煌的投资家，因为他有能力使“美国女孩子如花似玉起来。”他将一些没有人会多看一眼的丑小鸭，培育成舞台上充满神秘诱惑的宠物。因为他知道赞赏和信心的价值，他利用他那殷勤和体贴的强大力量，使女孩子自觉很美丽。

齐格飞非常注重实际：他将歌舞女郎的薪金，从每周30美元，加到175美元。他也非常讲义气，在开幕的那天晚上，他发一封电报给参加演出的明星们，并且送给戏中每一位歌舞女郎一束美丽的玫瑰花。

齐格飞的观点是：我们懂得照顾朋友和员工的身体，却很少照料他们的自尊心。我们给他们牛肉和奶酪，培养精力，但我们常常忘了给他们可以在记忆中回响好多年的称赞。

有些人会说：“老套子，谄媚、阿谀、拍马、溜须。没用的，对有知识的人都不会产生效果。”但是，以诚待人 and 讨好别人是两回事。真诚的赞美和恭维的区别在哪里呢？很简单，一个是真诚的，另一个是虚伪的。在墨西哥城的查普特培克宫，有一尊奥布里冈将军的半身像，在那座半身像的下面，刻着奥布里冈将军的格言：不要担心攻击你的那些敌人，要担心恭维你的那些朋友。你能够分出真诚与虚伪，你也就学会了以诚待人，知道了以诚待人的好处。

在日常生活中人们最易忽视的美德就是对别人表示欣赏和赞扬。当孩子带回一份好的成

绩单时，我们竟然没有对他或她加以赞扬，或者是当他或她第一次成功地做出一块蛋糕或做好一个鸟笼的时候，我们竟然没有给他们一番鼓励，没有任何东西比父母对子女的这种关切和赞扬更宝贵了。一位演讲的人，若说出肚子里所有的东西却没有得到听众一句赞扬的话，那么他当时的心情就可想而知了。在人际关系方面，你应该永远不要忘记别人也像你一样都渴望得到别人的欣赏和赞扬。

### 3. 用行动表现自己的诚心

赞美别人不光是通过语言，还应该通过行动来表达自己的诚心。

#### (1) 替员工端上一杯茶

老板应当兼任端茶的工作，当然这里讲的端茶不是真的让老板亲自端茶，而是说一个称职的老板，至少应该把这个想法视为理所当然。做老板的人不应该总是高高在上，而是站在职员背后推动员工前进的人。

一旦老板有了以诚待人，平等交谈的心态，他看见负责尽职的员工，就会满怀感激地说：“你真是太辛苦了，请来喝杯茶吧。”

老板或许不一定要亲自为员工倒茶，可是，如果他能诚恳地把谢意表现出来，自然能使倦怠的员工振奋，而增加工作效率。即使公司的员工众多，无法向每个员工表示谢意，但只要心有感激，就算不说，只要行动上自然流露出来了，传达到员工心里就行了。

松下幸之助经常问自己：“今天，我要替几个人端茶呢？”虽然他投有亲自动手端茶，可员工还会感受到他的诚意。

#### (2) 诚心诚意拜求人才

刘备虽然是汉室宗亲，可是到他那一代已经是穷困又落魄，要靠卖草席维生了。以他那样的出身，后来却能成为蜀国皇帝，原因就在于他能网罗许多人才，其中以诸葛亮对他的帮助最大。诸葛亮年轻时就自比管仲、乐毅，号称卧龙，他的才能被许多人赏识，但他却一直在深山中，过着清高隐居的生活。刘备十分诚恳地请求诸葛亮辅佐他争天下，光复汉室。“三顾茅庐”已经传为千古佳话。刘备的真诚终于感动了诸葛亮，并且接受刘备的请求，担任他的军师。开始时，因为刘备礼遇诸葛亮，遭到许多杰出的部下不满，如张飞暴跳如雷、关云长傲然视之，但到了后来，诸葛亮那优异的军事策略，给刘备带来了胜利，大家渐渐地佩服诸葛亮，刘备的事业就是由于得到诸葛亮的辅助，才得以迅速发展。

对刘备来说，是兴国在于人。由此可见事业的成败也在于人。

## 时时勤拂拭：整洁

芝加哥铁路公司的董事长罗南·威廉士说：“一个办公桌上堆满很多种文件的人，如果能把他的桌子清理一下，留下手边急于处理的一些，就会发现他工作起来将更容易，也更实在，我称之为家务料理，这是提高效率的第一步。”

### 1. 一切从整理办公桌开始

美国诗人波浦写过这样一句话：“秩序，是天国的第一条法则。”秩序也应该是生意的第一条法则，但是不是如此呢？一般生意人的桌上，都堆满了可能几个星期不会看上一眼的文件。想一想，光看见办公桌上堆积着的还没有来得及写的回信、报告和备忘录等等，就让人产生混乱、紧张和压抑的情绪。更有甚者，会经常让你想到：“有一百万件事情待做，可是没有时间去它们”，不但会使你忧虑得感到紧张和疲倦，还会使你忧虑得患高血压、心脏病和胃溃疡。所以，你一定要有秩序地工作，从清理你的办公桌开始。当你迎着朝阳步履轻快地刚走进办公室时，就有人递给你一大叠文件要你指示。书架上的杂志又堆得高了一截。放在案头的电话记录又增加了一倍，昨天尚未来得及处理的信件压在刚到的信件下面，未完的计划，压在杂乱的便条，传真和公文下面。电话铃响了，你抓起听筒，同时向两个已跟着

进了办公室的员工打着手势。

他们带着自己的问题站在一旁耐心地等你回答，可你却一边急急忙忙地写着一张纸条，一边对电话另一头的人保证：“我马上就处理这件事。”

让这一切都停止，首先挂掉电话，把那些员工都赶出去，锁上办公室的门，别忘了，这些没有意义的活动，浪费的可是你的生命。在文件堆中打滚并不是你的兴趣，你应该格外珍惜时间，有太多的目标要你去完成。你的人生目标的第一步就是清理掉积压在办公桌上的各类文件、档案，和一些突然到来，使你措手不及、又使你耗费精力的工作。

## 2. 如何整理你的办公桌

第一步工作是：清理你的办公桌和装着文件的文件筐，使之变得更有条理。若你还不能迅速地杜绝没完没了的杂事，你用不了多久，就会陷入泥潭不可自拔。

首先要清除杂乱，这样做的目的并非只为了清洁干净。拿来四个装信封的盒子，分别写上“杂志”、“邮寄宣传品”、“日常事务”和“优先事务”等标记。按先后一一放置，不要为区分它们而浪费过多的时间。若有介于两者之间的，就把它放入较次要的盒子里，在这一阶段，你只要把那些不在三天之内完成，就会导致灾难性后果的东西，归入“优先事务”，就行了。

干净的办公桌可以给你良好的感觉，不过，别只顾瞧着而浪费时间。现在，你需要开始第二步的工作：即把“优先事务”的盒子拿来，一件件地处理，不要从中挑选，你只需一件件地去做。发出指示后就可以轻松了，不要急躁行事。在把积压的文书分好类，并用一段时间来处理优先事务后，你就可为剩余时间制订一份详细的周计划了。这样做会改变你的心理状态，促使你带着时间紧迫感，充分利用自己的时间，去进行以后各个阶段的工作。你一定要坚持一个原则：永远不要让你的办公桌再一次杂乱。富兰克林·白吉尔是美国最成功的保险推销员之一，他喜欢在头天晚上做出第二天的计划。他形容自己的办公桌，像自己的妻子一样整洁。这样的情况使得他每一天都会有好的心情和百倍的自信心，他替自己制订了一个目标，一天要卖掉多少保险的目标，因为有了良好的习惯作基础，他的目标几乎都能如期实现。一旦清理完了积压的工作，你就要计划好日常文书工作流程，使它不会在你面前堆积起来，还可以在处理好日常信件后，迅速地观看一些宣传品，以便从中获得许多好的点子。当你不再从邮件堆下面抽取文件时，你就掌握了成功地管理自己的办法。

若因为所需信息尚未到达，或者采取行动还为时尚早，而不能去解决某件事务时，你可以把这些文件归入“待办文件夹”，最好不要把它放在你的办公桌上。

为了保持你的办公桌整洁，一个十分重要的做法就是让每样东西都各定其位，千万不要肆意乱放。在任何时候都应如此，你已经能够清理积压在你办公桌上的纷繁复杂的文件了，并且能够理顺工作流程，保持干净整洁的办公环境，或掌握了控制日常文书工作的主动权。最重要的是，你不是一时心血来潮才如此去做，是要保持这样的工作习惯，做一个永远自信的成功者。不然的话，你不久又会淹没在大量堆积的文件夹中，当一个处理文件的奴隶。

## 不起眼的工作也要认真

有些人负责一些比较重要且引人注目的工作，另外也有一些人负责的是常被人们忽视的琐事。假如你正好是担任这些不受到重视的琐事，你或许很容易就感到沮丧。沮丧起来或许就会玩忽职守，这样一来很容易就会出错。一出错就连起码的自信也没有了：“连这么无聊的活也做不好！”

一位很有名的服装设计师说：“真正的装扮就在于你的内在美。”越是不引入注意的地方越是要注意，这才是懂得装扮的人。因为只有美丽而贴身的内衣，才能将外表的华丽装扮更好地表现出来。

就像上面说的一样，愈是不显眼的地方越要好好地表现，才是致胜的关键。

冲在前面的部门就像是攻击部队，守在后面支援的部门就是守卫部队。没有坚强的守卫，光靠尖锐的先锋部队还是不能获得胜利。事实上，担任一些后援工作的员工，有许多人都表现得欠缺活力及魄力。但是，也有些员工是利用这个机会储存实力，待时机成熟时就会大放异彩。大部分的员工都会认为“我现在做的工作和我自己的兴趣不合”。可是和自己兴趣相吻合的工作很难遇到。从另外一个观点来看，就算是自己非常乐意做的事一旦变成了“职业”，也许你反而无法享受到其中的乐趣。那时你心中的不满或苦水或许没地方宣泄。你还会羡慕那些兴趣和工作相吻合的人：“那个人真是太幸福了，可以一面工作一面享受自己的兴趣爱好。”

然而，有很多人却因此对他所从事的工作深感苦恼，只有能够克服以上困境的人，才会不去羡慕别人。还有一些人情愿安安静静地工作，不讲究什么乐趣，那是因为每个人的性情各不相同。此外，有更多的人原本并不喜欢自己所从事的工作，但频繁地接触它之后，便不知不觉地喜欢起来。

也许在你的周围，有的工作是绝大多数人都不想做的“讨厌的工作”，人们对待这样的工作，都是一副避之惟恐不及的态度。但是，工作总要有有人来做，众人只想暗自祈祷这差事可别降到自己的头上。假如你表示自愿做这种没有人要做的工作会怎样呢？这不但能赢得同事的尊敬，更能够得到老板的认同。有时还会让老板对你心存感激：“这可多亏了你的帮忙！”

其实即使你有这一份心，也未必会有这样的差事让你做。因此，碰到这样的工作机会时，更应该心存感谢才对。当然，这也要有积极挑战的心理准备。

可是，实际上这一类的工作，都是非常辛苦且吃力不讨好的，就算你付出了全部的精力，也不一定能得到丰硕的成果。但你还是要勇气百倍地默默耕耘，那才是勇者的表现。事实上，这一类工作一般比那些表面看起来花哨动人的工作，更能激发你的斗志及潜藏的乐趣。能够从这一类工作中找到乐趣的人，大多是“大智若愚”型的人。

这些“大智若愚”型的人，在现代社会中好像已经消失了。这种人即使心中不满也不抱怨，仍然默默地做事，不在乎何时才能得到他人的认同，即使是一生也得不到他人的认同也会无怨无悔。正由于他们并不寄望于是不是能得到他人的认同，因此他们才能够被称之为“大智若愚”。

人们都会碰到一些徒劳无功的情形，可是，只有曾经经历过辛劳的人，才知道心存感激，也因而清楚谦虚的必要性。人人都有过饿肚子的经验，越是饥肠辘辘，就越能够体会出食物的重要性。这就像是只有经历过病痛折磨的人，才能深刻地体会出健康的重要性。换句话说，只有经历过逆境的人，才知道苦尽甘来的乐趣。

假如你认为这样做就会吃亏，因而与其他人一样地排斥这一类工作，那你就和其他人一样，永远也不能出人头地了。假如你能够接受别人所不愿意接受的工作，并且从中体会出辛劳的乐趣，就可达到别人所无法达到的境界。

## 学会享受自己的工作

史可伯说：“一个人做什么事都会有成功的希望，只要他肯热心工作，提起兴趣，纵使工作枯燥或繁重，也不觉得劳苦。一个专门等别人督促他工作的人，永远不会有出人头地的一天。”

是的，一个人若一开始工作，就觉得受罪，那么他所做的成绩决不会出色。在他的面前只是一片无边无际的荆棘。相反，若他一开始就抱着极大的希望，憧憬着美好的前途，而尽其最大的努力去工作，即使眼前是一片荆棘，也会立刻消失得无影无踪，现出一条平坦光明的大道。

圣彼得先生年轻的时候是一个看管旋钉子机器的工人。每天从早到晚所接触的，都是钉子，真是枯燥极了。他天天在钉子堆里打滚。他想世界之大，为什么要把一生都消磨在钉子堆里呢？何况这无情的工作永无出头的一日：做出一批制品，第二批制品便又接踵而至。

圣彼得先生满腹牢骚，不断从嘴里吐出怨言。在他身旁工作的另一位工人听了，认为他的话正好说出了自己的心思，不知不觉地也嘀咕起来……

圣彼得先生想：难道没有办法把工作改成有趣的游戏了吗？于是他开始研究怎样改进工作和增加工作乐趣。他对同事说：“你专门做旋钉机上磨钉子的工作，把钉十外面一层粗糙磨光，我专门做旋钉子的工作，谁做得最快，谁就是胜利者。”

他的提议，立即被对方毫无异议地接受。他们开始竞争，结果工作效率竟增加一倍，大受老板夸奖，不久他们便迁升了。

圣彼得先生后来升为休斯敦机器制造厂的厂长，因为他懂得对待工作，与其勉强忍耐，不如用游戏的态度去做。他说：“若你被工作压迫得走投无路，提不起兴趣，那你还是趁早改行，不然你将永无出头的日子。”卡内基之所以能在事业上取得巨大的成就，就是由于他懂得生活趣味化和工作趣味化的方法。卡内基小的时候就开始自力更生，从那时起就学会享受生活的快乐。他的所有成就，都不是“苦干”的结果，而是快乐地做出来的。

卡内基说：“如果一个人不能从工作中找出乐趣，那不是工作本身枯燥的缘故，而是他自己不懂得工作的艺术。”那真是一句至理名言：一个人对于工作感到没有兴趣或苦闷，都是由于他自己的缘故，并不是工作本身所造成的。人生下来就要去做一名竞争的选手。当你加入这种盛大的竞赛中，你的对手到处都是，没有一样事情不是竞争的项目。应该把生活、事业看做是一种永远的战斗，每天都要克服种种困难，每天早上，一睁开眼睛，就能看见胜利的机会，它们随时能让你获取胜利，只要你不放弃竞赛的权利！你的生活是愉快或是苦闷，完全操在你的手里，任你选择。

利用愉快的心情应付繁重的工作！能使你的工作产生惊人的效果，紧紧抓住升职的机会，去“玩”一下，看看是否有取胜的能力。

## 集中精力才能全力以赴

一次我接到一位青年朋友给我写的一封信，信上说他已经决定去学习法律了，但在学习之前，他想先做一件别的事情。可怜世上不知有多少人，被这种恶习所误啊！他们每天都在做着与自己兴趣不合的事情，他们常常自叹命苦，专等机会到来时，再去做称心满意的工作。却不知光阴似箭，时间永远是有去无回的，假如你不早些回头，今天马虎混过了，明天又混过去了，等到把大好的青春时光白白地浪费之后，再想回头重新学习一些更好的技能时，已经来不及了，这就等于慢性自杀。好多员工大都没有留意事业成功的要素，常常把事情看得十分简单，不能集中全部的精力去努力工作。需知工作经验好比是一个雪球，在事业中，它永远是愈滚愈大的。

你应当把精力集中在一种事业上，随时工作、随时学习。你集中的精力越多，工作起来也就愈觉得容易。

同样，当你工作时，你应该把精力都倾注在事业上，不管你的工作是什么，一定要用心地去经营，当你见到它们所带给你的成果时，一定会惊讶的。

哥德说过：“你适合站在哪里，你就应该去站在哪里。”这是给那些三心二意的人最好的忠告。

不管任何人，若不趁年轻时，训练自己具备集中精力的好习惯，那么他以后就不会成就什么事业。一个人最大的损失，是把他的精力没有意义地分散到多方面的事情上。一个人的能力十分有限，若要样样都精，很难办到。你若想成就一番事业，请牢记这条定律。