

摇赢，不是一个人的事

出版摇社：中国轻工业出版社

署摇摇名：谢小天 轱

书摇摇号：陈月苑-源缘-缘苑-轱在-苑

电子版定价：源缘园元

版摇摇本：圆缘年 苑月第一版

悦孕数据核字（圆缘）第 苑苑号

目 录

第一章 找到你的位置	员
找到你的位置——自我价值	远
学生时代“后遗症”	愿
这个秘密你知道吗	怨
不要表现得比别人聪明	园
怎样表述自己的观点最有效	员
空的袋子站不直	园
第二章 赢,不是一个人的事	缘
你不是一座孤岛	愿
从相同的观点谈起	愿
努力记住别人的名字	猿
只把积极的思想存入大脑	猿
站在对方的立场看问题	猿
换位思考的好处	猿
第三章 工作态度决定一切	猿
做一个不为薪水工作的职员	渊

任何工作都值得做好	源
勤奋工作吧	源
将爱好融入工作中	源
自动自发地工作	源

第四章 摇第一课 :释放权力	源
敢走进黑屋子的信任	源
言行一致会有魔力	源
别让嘴巴太大耳朵太小	源
是倍增器而不是衰减器	源

第五章 摇第二堂课 :骆驼团队	源
团队选择	源
内部沟通	源
联系活动	源
团队构建的实施与指南	源

第六章 摇无法达成共识——立即行 动	源
如果自己能先迈出一步	源
克服不可克服的困难	源

第七章摇第三堂课 :非此即彼的抉

择.....	猿
你要逃离经验的陷阱	猿
打电话都需要五个步骤.....	猿
一张记事表 越黄金万两.....	猿
淘金不如造船	猿
刚花 缘田美金来教育你	猿

第八章摇第四堂课 :主导未来

为什么走不回来.....	猿
愿景的力量	猿
为什么有 怨猿的人不满意	猿
凡事先称一称自己	猿
不要在蜗牛角上打架	猿

第九章摇开始像个赢家.....

学会给自己下命令	猿
写下自我肯定的话	猿
高效能人才的习惯	猿
杰出员工的工作习惯	猿
不要忽视每个细节	猿

感谢让你工作的人	员藁
把工作当成一种快乐	员远
后记 :谢谢路易斯	员恕

第一章 找到你的位置

第一章 找到你的位置

路易斯很愤怒，也许说义愤填膺更恰当。

“他们怎么能这样对待我呢？”他自言自语：“他们怎能要求我，或者任何一个高智商的人，来忍受这样的不公平待遇？”

路易斯一屁股坐到椅子上，怒气冲天。他的愤懑情绪愈演愈烈，他来回甩动着鼠标，取消荧幕保护程式，让功能目录跳出来。假使鼠标有生命，一定会抗议路易斯的粗暴。

路易斯快速地把游标移到网络浏览器的图示上，不停的晃动，他气得浑身直打哆嗦。

回想刚才所发生的一幕，他的愤怒逐渐被恐慌、焦虑所替代。当他发觉这次团队工作经验，有可能比第一次情况还要糟糕时，他的胃忍不住开始痉挛了起来。

上一次参加“零战行动小组”时情况就很糟糕。好在那一次的任务只有短短的几天时间。在路易斯加入的时候，任务已经基本完成了。而且路易斯负责的部分不需要和别人合作。

那一次，路易斯就觉得零战行动小组的其他成员对他不是很友善。他们彼此之间相处很融洽，却把他拒之门外。更可恨的是，他们对他的才智及想法持否定态度。路易斯尤其恼火的是，这些成员对他们已经完成的工作沾沾自喜，但路易斯坚信他可以做得比他们更完美。

庆幸的是，路易斯和他的小组同事在双方对立情绪到达

赢，不是一个人的事

沸点之前，就把案子完成了。回到岗位后，路易斯如释重负。比起处处受排挤、受限制的集体行动，他更喜欢一个人自由自在、无拘无束的工作。

然后是第二个“零”行动小组。

不知怎么搞的，就连“零”行动小组”这个名称也让他颇为不快。这个名称算什么嘛！我真不明白为什么非要把不同思想、不同个性的成员捆绑在一起互相制约？难道这能带来更多的利润吗？

路易斯并不觉得这有什么好处，对他来说，参与团队工作只会让他手足无措，举步维艰。

为什么不能告诉大家工作的范畴，再把工作分配下去，然后再让每个人去做自己力所能及的事呢？

为什么他们喜欢把简单的事情搞得这么复杂呢？路易斯怎么也想不明白。

他从一开始就对第二个“零”行动小组”的产生不以为然。他觉得这个小组从始至终就错得离谱。首先他认为设计过于哗众取宠。当他把他的想法告诉小组其他成员时，对方却告诉他，这是必须遵守的原则，因为这是这个专案的规定，不能随意更改，他只好保持沉默了。“随你们去折腾吧”，他幸灾乐祸地想着，“总有一天你们会知道我的预言没有错。”

当天的会议还出现了一个令路易斯十分不悦的小插曲。其中一个领导居然把他叫成“艾尔”，而不是“路易斯”，他毫不客气地当场纠正了对方的错误，令对方十分尴尬。在他眼里，那个家伙居然连下属的名字都叫错，实在太侮辱人了。

第一章 找到你的位置

会议决定三周后开第三次会议，大家集合在一起，汇报各人的成果。

开展工作的过程中，路易斯发现自己有了一个更好的构想。他重新调整重心，把所有的精力及心思放在发展新的构想上。他夜以继日地工作，甚至连周末也不休息，除了偶尔和他的牧羊犬迪格玩玩飞盘的游戏。他急切地想通过自己的努力，告诉公司的每一个成员，他的企划案比原先的方案更胜一筹。

他准备在第三次会议时，向小组成员说明他的新构想。他甚至将这个报告取名为“一种更好的方式”，以便大家能够很快地掌握重点，而不会再把时间浪费在他们原先的构想上，因为按照路易斯的判断，原先的构想很可能导出错误的方向。他甚至在小狗迪格面前演练了几次，迪格每次都热情地以吠声表达赞同。

路易斯熬夜润色他的演说稿。第二天早上更是一大早就到办公室，希望尽快将他的构想告诉小组的每个成员。

会议开始了。

小组成员互相寒暄之后，领导李察宣布议程。路易斯打断他，问是否可以让他在议程进行前向小组说几句话，因为他有一个新的构想。

小组成员同意了。

路易斯把他这两周来辛苦修改的构想及计划大致说了一下，可事情并没有如他预想的那样发展。

当他开始解说他的构想为何比小组原先的构想要更胜一筹时，小组成员显得很不耐烦，有人环抱双手不置可否，有人神情凝重若有所思，有人甚至发出冷笑。小组整体的反应

赢，不是一个人的事

百分之百是负面的。

当小组成员开始质问路易斯为什么做出这个建议，路易斯提高音量，急切地想说明他的方法更好的理由。但是，随着他音量的提高，抗议声也愈高昂。整个会议很快的变成典型的权力斗争。

最后路易斯溃不成军，输得一败涂地。

他不仅输了争论，也失去理智。他生气且不屑地“哼”了一声，怒气冲冲地冲出会议室。他完全失控，留下一屋的愤怒及尚未解决的冲突。

怎么会变成这个样子呢？他百无聊赖的在网络上漫游，思索着现在四面楚歌的处境，他不懂为什么人与人之间这么难以沟通。

我真希望回到辉煌的大学时代。

想当年，他是东北密西根大学品学皆优的学生，他以三年的时间就取得了电脑工程学士学位，要不是人文艺术课程的成绩稍差一点，路易斯很有可能就是毕业典礼致答辞的那一位。

毕业的时候，很多公司争相聘用他。最后他如愿以偿进入联合全球先进科技公司。那是一家总部位于芝加哥的高科技公司，业务遍布全球。刚进公司没多久，他就得到“最闪亮的新星”的称号。

十个月后，他被指派到第一个 粤裁行动小组工作。这个小组的任务是要完成公司最棘手及最重要的案子。

路易斯觉得自己的贡献微乎其微，他参与小组的时间很晚。但因为这个案子的成功，他也得到了应有的荣誉。这也是路易斯顶头上司瑞吉指派他参与第二个案子的原因。这可

第一章 找到你的位置

是千载难逢的绝佳机会，通常只保留给资深、经验丰富的员工。由于路易斯在第一个专案中建立了好名声，瑞吉给了他第二次机会。瑞吉似乎很欣赏他，当初就是她招揽他，让他顺利进入公司的。她也是东北密西根大学的校友，当初，她是从几个教授那里听说路易斯的。身为部门的负责人，她像猎犬一样随时都在寻找最优秀的人才，当学校的教授热心地向他推荐路易斯时，瑞吉看到了他的潜能，瑞吉提供给他千载难逢的机会，但是他现在却要打退堂鼓，让她大失所望，我明早跟她碰面时该怎么说呢？路易斯茫然不知所措，他和瑞吉约好明早八点向她汇报专案的进度。

在这之前，他还很期待这一次会面。他自信能说服她，让她相信他重新规划的企划案更胜一筹，但是现在他想的却是怎样用委婉的措辞告诉她，他想要换一个任务。

他没有办法和这些人共事，没有办法和他们和睦共处。现在已经没有回旋的余地了，他们毫不犹豫地推翻了他的构想，这真是彻底羞辱了他。在这种情况下，他不想跟他们继续合作了。为什么他们不愿意听他解释，哪怕仅仅几分钟而已呢。许多人听了前三分钟之后，就拒绝再听下去了。她怎么能够期望他去忍受这样的处境。

也许因为我是公司的新人，他想。但是就算是新人，人微言轻，但他们也不应该这样对待我呀，重要的是构想而不是我本人。恐怕他们其中任何人有我这样的构想，他们就会认为他很了不起。他们是被我的年龄和才智吓倒了，他们想要教训我，让我付出代价。

他们会得到教训的，他想。明天我和瑞吉见面的时候，也许我应该请她转告他们，请他们继续维持那种态度，顺便

赢，不是一个人的事

取消我在 粤战行动小组中的职务。

但他很确信一点，不能让瑞吉认为这些都是他的错。虽然他怀疑他胃痛的原因至少有一部分是因为他激怒了小组成员。但是他不愿意向瑞吉承认这一点。

“不，”他继续想着：“我要尽可能客气地请她把我调离这个小组，也许 she 可以派我到另外一个小组和别人一起工作。但我真希望能独立工作。”

路易斯百无聊赖，鼠标在 附则里忽来忽去的。突然，路易斯无意看到了网友发布的一些帖子。这对路易斯来说，无异于一剂“心灵鸡汤”，他津津乐道地读了起来。

【本章小结】

找到你的位置——自我价值

也许你正在想，这些话听起来蛮不错，但是你仍然需要时间来转变观念，因为你从小受不良影响的熏陶。

那么现在就是你好好反省的最佳时机：

我现在有价值吗？

我出类拔萃吗——我能把某件事做得让人拍案叫绝吗？

下属，同事敬重我吗？

有人欣赏我吗——单纯地欣赏最真实自然的我？

在某些时候（也可能总是如此）也许你无法对这些问题感到乐观。

但是你和我必须了解、相信并且付诸行动的是，不要让负面情绪操纵了自尊和自信。自然的情绪当然重要，不过绝

第一章 找到你的位置

对不要把情绪反应和自尊混为一谈。

自尊是你与生俱来的礼物。它让你相信，并让你知道你就是你自己本身，而不是造型或设计。

有些人错误的以为自尊和自信只有长得漂亮的、成功的和有才华的人才具备。这里出现另一个最大的误区，就是认为人的自信是与生俱来的。换句话说，他们觉得自信都是来自外表看得出来那些因素：因为长得好看，因为家里有钱，因为很多别人一开始就知道的教育背景和才华。但是那不是我所谓的天赋的意思。你的内在价值跟你父母的贫富程度，跟你是不是衔着金汤匙出生根本没有丁点关系。

事实上，出生贫困，最后成为社会上杰出人士的人比比皆是，成功与否取决于一个人是否能好好利用上天给予的无价的内在价值态度和认知。至于家庭背景、上名校等等，就长期来看都是次要，他们知道队员和敌手清楚他们的实力，他们就快乐了。但是虽然实现者并非真的需要令人羡慕，他们却很喜欢受到肯定。他们要的是具体的证据，像是某个战利品、奖牌、记录或是一句：“做得很好！”

靠近自尊层顶端一点的是利他者。利他者不需要别人注意或肯定，他们十分需要知道他人真的因为他们的作为而受惠。这种人通常很慷慨而且无私，不过他们的自信在某种程度上建立在他人的赞同和尊重之上。

自尊层的最顶层是内在者（我说的不是内向的人，或是刚从医学院毕业的医师）。内在者清楚地知道，最重要的意见永远来自内在——从良知而来。他们不会骄傲、自我中心或是过于自负，也不会不接受别人的意见。他们对自己的看法是建立于内在的标准，而非其他人怎么论断他们。

赢，不是一个人的事

这就是自尊的最高标准。内在者会说：“我已经全力以赴，在我所努力的事情上付出了自己完全的价值和能力。我无怨无悔。”这种人的内在价值系统稳固，并不随外在情况改变而改变，也不会外界影响而波动，或是屈服于社会压力。

学生时代“后遗症”

先让我们仔细思考两个看起来很简单的名词：独立性及个别性。

独立性表示一个人能做自己想做的事，而且可随自己的喜好来去自如。它意味着行动的自由，也意味着思想上的自由；换句话说，不论大小事情，一个人都可以自行做决定，不会受到不当的压力或胁迫。

个别性则表示一个人很独特，而且能够表达出他的这种独特来。某种东西正在这些人的心中作祟，使他们觉得自己在周围的人当中还不够突出到足以让人识别出来。因此，他们会抓住每一个向别人显示他们独特性的机会，这种倾向到后来会惹恼他们的同事及上司。

“不受人影响”是许多人的目标及烦恼，典型的评语是：“我不喜欢别人告诉我该做什么。”人们希望保有自己的权利，希望是自己自愿答应某件事，而不是被胁迫的。

有时候，人们会过度强调他们不受他人影响的独立性，但大多数在工作中产生的问题，却和他们观念的混淆有关。换言之，个别性意味着在某些方面要显得与众不同。

追溯以往，我们会发现最有理由担忧自己个别性的人，

第一章摇找到你的位置

是那些刚步入社会、刚脱离学生时代的人，因为他们仍在经历成长期中各种快速的变化，而且不知道这种变化会使他们未来人生朝哪个方向走。学校使他们第一次领略到在一群人中生活的滋味；但学校生活却也在许多人心中留下创伤。毕业以后，许多人会带着一丝绝望的承认，他们从来就没有成为“小圈子”里的人，或成为学校里叱咤风云的英雄人物。几十年以后，这些人仍担心自己是否能表现出自我独特的地方，但这回却是在他们的工作环境里。这种心态不但摧毁了他们内心的宁静，正如路易斯一样，容易妨碍到他们的事业。这种学生时代遗留下来的焦虑感是他们必须摆脱的束缚。

总之，要明白为什么有许多人会在事业上成为自己最大的敌人，只要观察一下他们与别人意见相左时的情形就行了。虽然他们当时不会有任何明确的表示，但就他们事后私下发表的意见来看，你会以为他们过去——而且现在仍是——在为自己的生命奋斗。一再使用这种求生存的策略，不但使他们筋疲力竭，而且也使他们的上司不堪其扰！

这个秘密你知道吗

这个秘密说出来会让你惊一跳！

是真的吗？

那肯定！

世界上半的人在嘲笑另一半的人，其实所有的人都是傻瓜！

为什么？

赢，不是一个人的事

因为所有的事情都可以是坏的或是好的，关键要看你怎么去看待它们。一个人追求的东西可能是另一个人很讨厌的东西，用自己的眼光去衡量所有的事情是极其愚蠢的。完美并不意味着只让一个人满意：个人的趣味和人的脸一样形色各异。对你来说是不好的东西，总会有人喜欢。不要因为一件东西或者有些观点不能取悦于某些人，你就对之看法不佳，总会有其他人欣赏它们的。当然他们的喝采也会受人指责。真正让人满意的标准是那些知道如何判断事物等级的名人的认可。因此一个人活着不能光听从一种意见，一种习惯，或是一个世纪的行为规范。

不要表现得比别人聪明

人们可以接受外貌、身高、收入、地位上的差距，却很少能接受智力上的差距。当西奥多·罗斯福入主白宫的时候，他承认：如果他的决策能有 ~~死~~ 缘豫的正确率，那么，就达到他预期的最高标准了。像罗斯福这样的杰出人物，最高的希望也只是如此，那么，你我呢？

如果你有 ~~缘~~ 缘豫得胜的把握，那你可以到华尔街证券市场一天赚个 ~~五百~~ 万元，买下一艘游艇，尽情地游乐一番。如果没有这个把握，你又凭什么说别人错了？

不论你用什么方法指责别人，你可以用一个眼神、一种说话的声调、一个手势，就像话语那样明显地告诉别人——他错了，你以为他会同意你吗？绝对不会！因为这样直接打击了他的智慧、判断力和自尊心。这只会使他反击，决不会使他改变主意。即使你搬出所有柏拉图或康德式的逻辑，也

第一章摇找到你的位置

改变不了他的意见，因为你伤害了他的感情。

你永远不要这样开场：“好！我要如此证明给你看！”这话大错特错！这等于是说：“我比你更聪明。我要告诉你一些道理，使你改变看法。”

那是一种刺激人的挑战。那样会引起争端，使对方远在你开始之前，就准备迎战了。

即使在最融洽的情况下，要改变别人的主意都不容易，那又为什么要使它更不容易呢？为什么要使困难再加一层呢？如果你要证明什么，就要讲究方法，要使别人对你的证明感兴趣，使对方在无意中接受你的证明。也就是说：

必须用若无实有的方式教导别人，提醒对方不知道的好像是他忘记的。

正如英国 18 世纪政治家查士德·斐尔爵士对他的儿子所说的：要比别人聪明——如果可能的话，却不要告诉人家你比他聪明。

怎样表述自己的观点最有效

如果有人说了一句你认为错误的话——即使你知道是错的，你一定这么说更好：“噢，这样的！我倒有另一种想法，但也许不对，我常常会弄错。如果我弄错了，我很愿意被纠正过来，我们来看看问题的所在吧。”

用“我也许不对”、“我常常会弄错”、“我们来看看问题的所在”这一类句子，确实会收到神奇的效果。

无论什么场合，很少有人会对你这样说：“我也许不对。我们来看看问题的所在吧。”但只有这样，才是积极有

赢，不是一个人的事

效的方法。有一次我访问著名的探险家和科学家史蒂文森。他在北极圈内生活了 50 年之久，其中 20 年除了食兽肉和清水之外别无它物。他告诉我他做过的一次实验，于是，我就问他打算从该实验中证明什么。我永远不会忘记他的回答，他说：“科学家永远不会打算证明什么，他只打算发掘事实。”

如果你希望自己的思考方式科学化，那就行动吧！除了自己，谁也阻止不了你。

你承认自己也许会弄错，就决不会惹上烦恼。那样的话，不但会避免所有争执，而且还可以使对方跟你一样宽容大度；那样的话，还会使他承认他也可能弄错。

当我们错的时候，也许会对自己承认。而如果对方处理得很适合，而且和善可亲，我们也会对别人承认，甚至以自己的坦白直率而自豪。但如果有人想把难以下咽的事实硬塞进我们的食道，你想，我们的感觉将会如何？

空的袋子站不直

丘吉尔有句名言：“空的袋子站不直。”如果你的袋子到处泄气，那么你有两个选择：第一，你可以躲起来，干脆避开问题，浑浑噩噩过日子，不必费心思去抬高自己的身价，第二，你可以发明创造自己的生活方式，做个决定让它改变一下。在这里我向大家推荐几个可行的建议：

员 把热情当成每日的习惯

“热情”这个词源自希腊文，它有两层含义，一层意指“上帝”，另一层意指“内在”。它说明：一个人散发的热情