

What you depend
on to
move
the world



你 靠什么 打动 世界

——比尔·盖茨送给年轻人的职场礼物

乔林 著

what you depend on to
MOVE
the world
你靠什么打动世界

——比尔·盖茨送给年轻人的职场礼物

乔林 著

电子工业出版社

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

你靠什么打动世界：比尔·盖茨送给年轻人的职场礼物/乔林著. —北京：电子工业出版社，2012.1

ISBN 978-7-121-14966-5

I. ①你… II. ①乔… III. ①企业—职工—修养—青年读物 IV. ①F272.92-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第224014号

策划编辑：韩 龙 btseven@126.com

责任编辑：侯丽平

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司
装 订：

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：16.5 字数：200 千字

印 次：2012年1月第1次印刷

定 价：29.80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

比尔·盖茨在20岁时建立微软，经过坚持不懈的奋斗将微软打造成软件帝国，至今屹立于软件王国之巅。比尔·盖茨曾坦言，微软能取得今天的成绩，很大一部分原因是他拥有一批优秀的员工。比尔·盖茨说：“如果有一天早晨醒来，微软被大火烧了个精光，给我20名最优秀的员工，一切马上就可以重新开始。”

企业成功与否，并不在于雇用了多少员工，而在于雇用了多少优秀的员工。比尔·盖茨曾无数次强调：“优秀人才是企业的生命，我需要的是最优秀的人才。”不管多么繁忙，比尔·盖茨都不会忘记一件事，那就是为微软寻找最优秀的人才。众所周知，能够进入微软的都是经过精挑细选的优秀人才。

那么，什么样的员工才是优秀的员工？什么样的员工能得到老板的青睐和重视？在世界首富比尔·盖茨的心目中，优秀的员工应该抱持怎样的职场理念？需要具备哪些特征？本书详细介绍了比尔·盖茨推崇的13大职场理念，告诉我们怎样才能成为一名优秀的员工。

比尔·盖茨根据自己在创业过程中，与最优秀、最杰出的员工相处的经验，总结出优秀员工应该具备的特征，如拥有明确的职业目

标、积极的心态和火热的激情，善于动脑思考和高效行动，善于抓住机会、创造机会，能够合理有效地利用时间，能够不断提高自己的学习能力、创新能力，关注公司的发展态势，能将自己融入团队中，并懂得从竞争对手身上取经等。当然，优秀的员工还要具备一些不可或缺的职场品质，如责任心、忠诚、诚信、勤奋、节俭、敬业等。

本书为所有在职场奋斗的人提供了努力的目标和成功的方向。如果你想得到老板的认可和重用，如果你想在职场超越对手，那么你就静下心来，认真地品读此书，思考并践行这些职场理念。当你将这些理念融会贯通的时候，相信你一定可以成为老板心目中最优秀的员工，傲立于职场。

目 录

理念一：明确目标，找准方向	001
树立明确的职业目标	001
用职业目标激励自己	005
把工作当成事业来做	010
与公司目标保持一致	014
理念二：成功源于积极的心态	019
好奇心成就优秀员工	019
兴趣是工作动力的源泉	023
积极主动去做事	027
热爱自己的工作	031
理念三：激情是工作的灵魂	035
充满激情地去工作	035
时刻保持对工作的激情	040
用激情打动你的客户	044
热情有度，保持理性	048

理念四：思考的力量是巨大的	053
思考是成功的重要秘诀	053
让思考成为一种工作习惯	058
站在客户的角度思考	062
突破思维定式	067
理念五：行动是成功的保证	073
有了好想法就立即行动	073
今日事今日毕	078
有计划地投入行动	082
理念六：抓住机会，改变命运	087
擦亮双眼，善于发现机会	087
抓住机会，成就自己	093
表现自己，赢得机会	098
做一个创造机会的成功者	104
理念七：让时间发挥最大的价值	109
做一个有时间观念的优秀员工	109
合理有效地管理时间	114
善于利用零星的时间	120
与时间赛跑	124
理念八：提高学习能力，开发自身潜能	129
学习是终生的事业	129

提高自己的学习能力	134
用新知识和新技能把握未来	139
善于从失败中学习	144
理念九：关注公司发展，学习经营之道	149
熟悉公司文化理念	149
学习公司经营管理之道	153
了解公司现状，关注公司未来	158
像老板一样为公司着想	163
理念十：创新是进步的不竭动力	167
创新开创成功人生	167
用创意取胜	172
激活创新思维	177
提升你的创新能力	181
理念十一：成功离不开合作	187
学会与他人合作	187
不要做职场“独行侠”	192
将自己融入到团队中	196
善于借助团队的力量	201
理念十二：竞争成就优秀	207
树立正确的竞争意识	207
关注竞争对手	212

向竞争对手取经	217
借对手之力获取成功	222
理念十三：不可或缺的职场品质	227
责任心是立足职场的根本	227
忠诚比能力更重要	232
诚信是做人的根本	237
勤奋是成功的基础	242
节俭等于创造利润	246
敬业是一种宝贵的精神	251
参考文献	256

理念一：明确目标，找准方向

我坚信：在软件开发方面，我是王，我能赢！在微软的初始阶段，我的梦想是：每个家庭、每张办公桌上都有一台电脑，把全世界引向未来的时速之路！

——比尔·盖茨

树立明确的职业目标

爱默生说：“一心向着目标前进的人，整个世界都会为他让路。”能否树立明确的职业目标，对一个人在事业上取得成功是至关重要的。一位人力资源总监说：“普通的职员心中有目标，就可能成为创造奇迹的人；心中没有目标的员工，永远都会很平凡。”

无论从事什么工作，都必须先明确一个目标，有目标才能成功。一个人的职场生涯大概有三十年到四十年，如果没有长远的职业规划，那么只能在漫长的职场道路上漫无目的地漂泊，始终无法到达成功的彼岸。职业目标是职场生涯道路上的指南针，能够为迷路者指引方向。有明确职业目标的人往往能够抛除一切杂念，聚集

自己所有的力量，坚定不移、全力以赴地朝着目标迈进。

每个成功者在迈向成功的道路上，都会树立明确的职业目标。志存高远、执著追求，这是所有成功者的共同特征。没有远大的志向就不可能拥有成功的人生，没有明确的职业目标就不可能成就非凡的事业。只有树立明确的职业目标，并自始至终坚定自己的信念，才会迎来辉煌的人生。

比尔·盖茨在20岁时创办微软，在31岁时成为有史以来最年轻的世界首富。说比尔·盖茨富可敌国，丝毫并不夸张，在1995年的时候，他的财富就已经相当于全世界总额的1/365，胜过上百个中小国家。比尔·盖茨之所以能够取得如此巨大的成功，与他从小就树立远大而明确的职业目标不无关系。

比尔·盖茨在湖滨中学读书时，就对计算机产生了浓厚的兴趣，并且立下志向，要做计算机领域的“王”。计算机成了比尔·盖茨追求的唯一目标，他把大量的时间都花在了研究计算机上。只要是能弄到手的，关于计算机方面的报刊和资料，他总是百读不厌。比尔·盖茨不仅学习计算机的能力很强，而且还能举一反三，他只用了个星期的时间，就把老师所讲授的计算机知识全部掌握了。善于钻研的他，经常能够突破一些计算机难题，很多高年级的学生都向他请教有关计算机的问题。学校每次举行计算机竞赛，第一名的桂冠都会被比尔·盖茨摘去。

比尔·盖茨立志要成为计算机领域的“王”，他为此付出了大量的时间、精力以及坚持不懈的努力。比尔·盖茨知道自己所追求的是什么，也知道自己该怎样努力。上学时，他会为了争取获得更多

的使用计算机的时间，舍弃自己的休息和娱乐时间去免费为计算机中心公司“捉虫”；在微软公司刚成立时，他会放下老板的架子亲自去推销自己的产品。

伟大的梦想成就伟大的人生。比尔·盖茨说：“我坚信：在软件开发方面，我是王，我能赢！在微软的初始阶段，我的梦想是：每个家庭、每张办公桌上都有一台电脑，把全世界引向未来的时速之路！”事实证明，比尔·盖茨的确做到了，他成了微软帝国之王，做了全球电脑业的“龙头老大”。

目标对我们来说，就好像空气对于生命一样。没有空气，我们就无法生存；没有目标，我们就不会做出优异的成绩。在职场上，我们不能没有目标。长远的职业目标可以指引人们前进的方向，带领人们走向成功。

著名的畅销书作家史蒂芬·金没有成名以前，只是一个贫穷的工人。史蒂芬·金热爱写作，并十分渴望成为作家，总是在工作之余不停地写作。他把省下来的钱全部用来付邮费，将原稿寄给出版商和经纪人，然而他的作品总是被原封不动地退回来。最后，他将原稿寄给了皮尔·汤姆森，几个星期后他收到了皮尔·汤姆森的回信。在皮尔·汤姆森看来，尽管史蒂芬·金的原稿有很多瑕疵，但他还是非常希望成为作家的，并鼓励他继续努力。

史蒂芬·金受到了很大的鼓舞，他在此后一年半的时间里，又给编辑寄去了两份原稿，但又都被退回来了。史蒂芬·金并没有灰心丧气，他又开始了第四部小说的创作。虽然他的生活已经十分窘迫，但他仍然坚持每天写1500字。他把写好的稿子再次寄给皮

尔·汤姆森，而且做好了修改退稿的准备。然而这一次他收到的不是退稿，而是皮尔·汤姆森的出版公司预付的2500美元。史蒂芬·金的这部经典恐怖小说《嘉莉》一经问世就成为畅销书，销量超过500万册。史蒂芬·金如愿以偿地成了一名作家，而且是著名的畅销书作家，他实现了自己的职业目标。

要想在职场中获得成功，就必须树立明确的职业目标。只有目标明确了，才能知道所要前进的方向。目标就是一盏指路明灯，它能够照亮职场之路。树立明确的职业目标，并且坚持不懈地朝着设定的目标前行，就能够拥抱成功。

拥有明确职业目标的人，他犹如手中紧握指南针，无论身在何处，都不会迷失方向，并且信心十足地朝着目标前进；没有职业目标的人，整天就像无头苍蝇一样毫无目的地乱飞，始终找不到前进的方向，过着得过且过的生活。所以，在职场中，要成为一名优秀的员工，就必须树立一个明确的职业目标。

心得：

- 目标是人生中的指南针，它会为你指引前进的方向。
- 明确的职业目标是一个人前进的动力，有了明确的职业目标，才能离成功更近。

用职业目标激励自己

在职场奋斗中，难免会遇到这样或那样的困难，当面对困难时，要学会用职业目标来激励自己。职业目标对人的行为具有激励作用，有了目标，内心的力量才会找到方向。当一个人遇到困难时，目标可以使人产生克服困难的勇气和力量。

不仅要树立明确的职业目标，还要懂得如何用目标来鼓舞和激发我们的工作热情，并克服工作中遇到的困难，清除工作道路上的障碍。目标分为短期目标和长期目标，短期目标往往是为实现长期目标而设定的。我们可以将长期目标进行分解，分解为一个个短期目标，然后将实现短期目标作为激励自己最终实现长期目标的动力。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，夺得世界冠军的是一位名不见经传的日本选手山田本一。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他只说了一句话：“凭智慧取得成功。”很多人听到这句话时，都认为山田本一在故弄玄虚，大家都知道，马拉松比赛考验的是一个人的体力和耐力，与智慧并没有多大关系。只要身体素质好、耐性足够强就可能会夺冠，山田本一却说用智慧来取胜，这未

免有些牵强。两年后，山田本一在意大利国际马拉松邀请赛中再次夺得冠军。记者问了他同样的问题，而他的回答仍然是那句话：“凭智慧取得成功。”记者听了大惑不解，在记者的一再追问下，最终，山田本一为大家解了这一谜团。

原来，山田本一在每次比赛之前，都会乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行、第二个标志是一棵大树、第三个标志是一幢红房子……这样一直画到赛程的终点。当比赛开始时，山田本一就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，他又以同样的速度向第二个目标冲去。就这样，他把跑向终点这个大目标分解成一个又一个小目标，然后不断地激励自己达成这些小目标，当他超越了所有的小目标时，他也就到达了赛场的终点。用一个个小目标来激励自己，这是山田本一在一次失败的经历中总结出来的。起初，他把目标定在了40多公里以外终点线上的那面旗帜上，结果他在跑到十几公里的时候就疲惫不堪了，他被前面那段遥远的路程给吓倒了。

很多人都树立了长远的职业目标，但他们最终却没有实现这个目标。就好比每位马拉松的参赛选手都想第一个跑到终点，可真正能跑完全程的人却为数不多。究其原因，面对目标时，大多数人会认为自己离目标的距离很遥远。当面对通向目标的这条漫漫长路时，很多人在中途选择了退却。

事实上，这些拥有明确目标，但却最终没有实现目标的人，他们之所以没有站在成功的终点，不是因为他们不够努力，而是因为

他们不懂得如何利用目标来激励自己。

一个人有远大而明确的职业目标是不行的，还要懂得如何去实现这个目标。如果你的职业目标很大、很长远，那么就应当适当地将大目标分解为容易实现的小目标。用小目标来激励自己，然后一步一步向最终目标迈进，就像山田本一一样，将马拉松的路线分解为一家银行、一棵大树、一幢红房子……最后以百米的速度冲向一个个小目标，用实现这些小目标来激励自己达到最终的大目标。

在工作中，会有很多困难来阻碍我们达到目标，我们可以把攻克这些困难作为一个个小目标来激励自己，当一个个小目标实现时，我们就离成功的终点越来越近了。

有位哲人这样说：“伟大的目标产生伟大的动力，伟大的目标成就伟大的人物。没有远大的目标会使人失去动力，没有具体的目标会使人失去信心！”

从古至今，许多在事业方面获得成功的人士，在通往成功的路途中，都遇到很多困难、陷入很多逆境，但是他们在困难和逆境面前没有低头，而是用职业目标来激励自己，最后克服了困难，从逆境中崛起，从而采摘到了成功的果实。

世界著名游泳健将佛罗伦丝·查德威克，她的目标就是要打破世界纪录。一次，她从卡得林那岛游向加利福尼亚海湾，当她已经游了15个小时，只剩下一海里就到达终点的时候，她看到眼前大雾茫茫，一望无际，什么都看不到，她认为自己根本无法游到对岸。这种想法使她浑身失去了力量，无法再向前游去。佛罗伦丝·查

德威克被拉上了小艇，她失去了一次创造新纪录的机会。佛罗伦丝·查德威克离成功只差一步之遥，其实真正阻碍她成功的并不是大雾，而是当她遇到困难时，没有激励自己，反而产生了一种消极放弃的思想。

两个月后，佛罗伦丝·查德威克重游加利福尼亚海湾，这一次，她对自己的目标十分坚定，在游到最后时，她一直激励自己：“我离成功越来越近了！没有任何困难能阻挡我游向彼岸！”这种自我激励让她浑身充满了力量，最终她以优异的成绩打破了世界纪录，成为第一位横渡英吉利海峡的女性。

在生活中，有些人为了自己所追求的事业，付出了辛苦的劳动与代价。然而在他们即将接近成功时，要么被突如其来的困难吓倒了，要么没能继续坚持。在距离成功一步之遥的时候，他们忘记了用职业目标来激励自己。不善于自我激励的人，即使他们有了明确的职业目标，也没有勇气和信心走向最后的成功。

目标是自我激励的最好动力，爱迪生在发明电灯时，为了找到最适合做灯丝的材料，反复做了1000多次实验，但他从来没有气馁，他一直激励自己：“我一定能成功。”在无数次的失败后，他终于成功地发明了电灯，实现了让夜晚亮如白昼的愿望。

无论从事什么工作，我们都要懂得如何利用职业目标不停地激励自己前进。“我一定要实现我的职业目标！”这句话应该铭记在每一位职场工作者的心中。那时你会发现，你浑身充满了力量，就像佛罗伦丝·查德威克一样，你也能到达成功的彼岸。