

职业‘禅’

和谐·静心身心文化系列之一

吴云艳 / 著

Oracle、戴尔、普华永道、淘宝、FESCO
资深国际经理人，倾情分享成功职场之“道”
资深心灵、心理、国学专家深层剖析职场成败之“禅”
求职有秘密，机会需经营，
职场有坐标，成功有方向



华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

职业「禅」

和谐·静心身心文化系列之一

吴云艳 / 著



华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

汉晋佛像综合研究/何志国著.—上海:上海人民出版社,2017

ISBN 978-7-208-14850-5

I. ①汉… II. ①何… III. ①佛像-造像-研究-中国-汉代-晋代 IV. ①K879.34

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 260078 号

责任编辑 周 珍

汉晋佛像综合研究

何志国 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.co)

世纪出版集团发行中心发行 上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 635×965 1/16 印张 27.75 插页 5 字数 388,000

2017 年 12 月第 1 版 2017 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-14850-5/B·1300

定价 88.00 元

目 录

第一部分 职场入门禅

求职的秘密	2
面试	10
大型职场招聘节目《就等你来》 ——访 FESCO 市场部副经理王若冰	19

第二部分 职场机会禅

经营“机会”	30
淘宝研发资深总王曦若：“机会”是选择的智慧	39
国学专家彭江涛：“机会”真的是自己努力的结果吗？	43
Dell 全国零售市场总监杨勤：怎么把握“机会”？	48

第三部分 职场定位禅

做个不想当元帅的士兵	52
宁当鸡头不为凤尾	61
职场坐标——苦恼女老板自述：我该找怎样的员工？	68

职场对话录——静心的“价值观”决定职场定位的

格局与高度	76
与 Dell 总监杨勤职场对话录——定位有“禅”	85
资深心理专家张丽——“定位”与“职业和谐度”	86
国学专家彭江涛——职场“定位”是一个求“法”的 过程	88

第四部分 职场生存禅

相煎何急	92
驿站人生	107
职场分享——我的生存智慧:逆境中破“逆局”	128
DELL 总监杨勤——“生存禅”就是责任心	136
原普华永道/Oracle 资深经理人张杰 ——知己者明,知人者智	137
心理专家李燕燕——是谁造成了你的怀才不遇?	138
国学专家彭江涛——职场人际	140

第五部分 职场性别禅

职场无性别	144
职场分享——静心对话:真善美的正能量	162

与FESCO 资深经理王若冰对话录

——什么是职场女人应该扮演的角色? 167

第六部分 职场逆境禅

高处不胜寒 172

袁博今日职场成功篇——十八年后 183

国学专家彭江涛谈逆境禅 190

第七部分 职场政治禅

“宫廷政变” 194

职场分享——我的《局中局》 208

DELL 零售市场总监杨勤

——遇到“政治风云”怎么办? 214

第八部分 职场离职禅

离职者 218

DELL 零售市场总监杨勤谈离职禅 226

FESCO 人力资源集团市场部经理王若冰谈离职禅 228

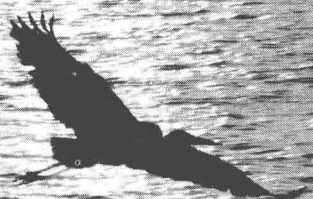
原普华永道/Oracle 资深职业经理人张杰谈离职禅 229

第九部分 论坛互动:我的职业禅

《职业禅》论坛讨论与互动 232

第一部分 职场入门

禅



求职的秘密

那天我正在等电梯，迎面碰上了从电梯里出来的张总，我不久前认识的朋友。他话不多，但说出的每一句都挺逗。他几乎不笑，而我分明从他绷得紧紧的脸上捕捉到隐藏在每一条皱纹里的笑意。张总长得有点像电影《甲午风云》里的邓世昌，一说话那底蕴十足、音域又厚又宽的男低音更让人把他和邓世昌联系起来。当时他让我猜他的职业，我说你是个企业家。他皱纹里的笑意更浓了，说小姐的眼睛还挺厉害嘛！一个多月的时间过去了，谁也没有想起来再联系。萍水相逢嘛！

不料，却在这瞬间就会错过的电梯间相遇，看来还是缘分。我问他是不是来办事？他说不，我在这儿工作。而我记得他公司在颐和园附近，怎么一个月不见他公司和我一栋楼了？张总笑着说他现在是一家新加坡独资公司的总经理。这么快就从内资民营企业变成外资公司老总了？这身份也转换得太快了！我用惊异的目光笑望着他。他邀请我去他新办公室看看，我好奇地答应了。

他的办公室很大很气派。一张黑色的老板台放在靠窗的位置，旁边有一张型号小一点的，显然是为秘书准备的。

我好奇地问：请告诉我，你为什么在自己的公司做老板做得好好的又来给人当打工仔？

我的话问得有些直率，但事实如此。即便是老总，只要是外方聘用也都是打工仔。依我对张总的观察，他不是给人当打工仔的人，他是那种历经人世沧桑，完全靠自己的奋斗，一步步走上事业顶峰的男人。他曾在内蒙古大草原打拼了整十年。在这十年里，他的灵魂受到了大自然的洗礼。他原来像天空的一片浮云，是十年草原的劲风把他变成了厚实的土地。他先后做过几个亏损企业的厂长、经理，并使这些企业转亏为盈。然后，他南下深圳、珠海，创办了自己的企业。后来他回到北京，选择了一个不被人重视的项目——专营旧汽车零配件。他的生意做得很好，公司也可谓财源滚滚。这种境遇下的他，犯得着去写字楼里做一个打工仔吗？

你说得对，他说：我不会去做一个打工仔。在这个公司，虽然我受雇于新加坡老板，每月拿他的工资，但我们是朋友关系，我们五五分利。

他告诉我，那个新加坡老板非常谨慎。虽然很想在中国做生意，但苦于在国内没有可靠的关系，对中国市场不了解，眼看着周围的很多朋友这一二十年进中国挣了很多的钱，眼看中国市场越来越成熟，再不进来分一杯羹，更没有机会进入了。通过朋友介绍认识了张总，希望通过他进入汽车行业。张总提出私人汽车



在中国汽车市场依然有极大的潜力，以及从事其他贸易的可行性和现实性。他建议，在以汽车进出口贸易为主的前提下，根据市场需求，选择一两个项目，这是打开中国市场的第一步。新加坡老板非常兴奋，当即请求与张总合作，在北京成立独资公司。张总沉思良久，表示同意。因为对张总来说，有财力雄厚的新加坡老板的支持，对他的企业走向国际化也是有利的，于是双方当即达成协议。

这么说你是一个担着一个高级打工仔头衔的老板，我说。

可以这么说吧。张总说，所以我需要适合我的雇员。

你要什么样的雇员？我问。

一个我信得过、老实本分的、能帮我看住这个“摊”的。他指指这间大屋子说，我得跑业务，不能天天待在这里，所以我需要的是一个能耐得住寂寞的人。你做过猎头，这方面的朋友认识的也多，给我介绍一个吧。

但事情仿佛没有那么简单。

通过猎头朋友我给张总介绍过去两个人，都是天分高、学历高的硕士研究生。但不知怎么他竟然都没看中。

我又给他介绍了两个漂亮、活动能力很强的女孩，他也直皱眉。

最后我又让一个看起来很老实、绝对一板一眼的大男孩去面试，他又说这孩子太木。

我对他说，张总，我怕了你了，你自个儿找人吧。无奈，他再三请求，我只好笑着说那你等着吧。其实我心里对他想要什么样的人已经含糊了。

就在这时，我遇到了郑方。

那天，为张总的事，我又来见一个猎头公司的朋友。朋友突然被叫去开会，我在办公室等他。

朋友刚走一会儿，一个高大的自称是郑方的大男孩过来找我的朋友。

我一打量，郑方长得可真不像他的名字，叫郑（正）圆可能和他的外表更吻合。他圆圆的大脑袋，圆圆的身体，要不是一米八几的大个子，他该成大圆球了！

见我朋友不在，郑方就在旁边的沙发上坐下等。

这一等就是一个半小时，我开始有些焦躁了，正琢磨是不是给朋友发个短信就离开了。

转眼望一望坐在一边的那个郑方，被“晾”这么久，居然依旧如此耐心、平和地端坐着。望着他此刻的沉着、稳重和一脸的淡然处之，说他三十多岁毫不为过。我开始和他搭讪，好奇地问他专业，他说学外语及贸易。我突然想起张总。直觉告诉我，郑方就是张总要找的人。只可惜他不是学汽车专业的。我告诉他张总的需求，说出了我的遗憾。郑方淡淡一笑说，我在珠海做的正是汽车生意。我从小喜欢汽车，恐怕没有我不懂的汽车。我大喜

过望，连忙打电话给张总。

次日，当我打电话给张总时，接电话的人却说我是郑方，我已经上班了，谢谢你的推荐。我说太好了，祝你好运。

很长一段时间，我忘了郑方，也忘了张总。

有一天，郑方突然来电话让我去他们公司坐坐。我下楼，推开了他们公司的门。

一进张总办公室，我看见郑方把自己深深地陷进有着高高椅背的老板椅里。屋里没开灯，显得很幽暗，安静得有点儿死气沉沉的。

张先生呢？我问。不常来，他说，每天，这屋子里就我一个人。做什么呢？我问。接电话发传真，郑方轻描淡写地说。你天天关在这屋子里，不觉得寂寞？我问。不觉得，挺好。郑方毫不含糊地回答。

我不禁对这个男孩子刮目相看。在外企工作时间久了，什么样的人没见过。大凡郑方这样的男孩，一个个都闹着要去外面跑业务，连一些女孩子做秘书做久了，也闹着要调出公司。他们都把日复一日的接电话、发传真看成最低级最不屑一干的活，看成是自己要在外国公司发展不得不过的一道关。而这个郑方竟然没有一丝一毫的不安心。相反，他好像很享受这份工作。

我说出了我的疑惑。他以不容置疑的口吻说这一点也不奇怪，我进外企的目的和别人不一样。我问他哪儿不一样。他说大

部分人进外企是为了挣钱，而我是想找一份稳定。

一个正值热血沸腾年龄的男孩，说出这种只有饱经沧桑的人才会说出的话，我简直觉得不可思议。

难道你不想下海？我问。

下海不是非要跳下去游泳。他说，借助一条船我一样能抵达彼岸。这不比游泳更安全？公司就是我的船，公司到了我也到了。

精辟。我说，可是你真的愿意这么天天一个人守着这个冷冷清清的办公室？真的愿意做这些本该办事员做的事情？

没什么不愿意的。他说，对我来讲工作没有大小之分。其实每一个大项目也都是由一个个细小的工作组成的。我为每一笔大生意所做的准备是生意成功的前提。我觉得一个人不仅大事要能做，小事也要能做，不然自己就把自己的手脚束缚住了。

半个月后，张总请我吃饭，

饭桌上，张总连声说郑方这孩子真不错。聪明、能干，含而不露。他表面温和，慢条斯理，但仿佛永远成竹在胸。张总说郑方是那种你只需要告诉他你要什么、不需多说一句他准能准确无误地把你要的东西弄好的人。

张总跟我说起一件事。一日，张总突发奇想，想在办公室挂一张大作战地图。说郑方你去想办法买一张。说完张总就出去了。郑方打了几个电话，了解到商店里根本不可能有这么大的中



国和世界地图。你猜最后怎么着？张总说，他竟然从总参搞来了这两张挂满一面墙的地图。从这件小事，我觉得这孩子素质比较好。

其实，我知道这孩子很有个性，就和他的名字一样有棱有角。但他在这棱角外面圈上了一个圆。你知道上次你介绍的那两个硕士我为什么没有要？他们的棱角太明显，太有个性了。这样的人，你无法驾驭他们。而任何一个老板都不会去用一个自己没办法控制和驾驭的人，哪怕这个人能力再强，学问再高。人不能没有个性，但不能锋芒外露。郑方这孩子就不错，他的个性被他罩在了温和谦逊的外衣里。我知道他很有能力，有个性，但他听从指挥。我可以让他去做大事，也可以让他去做细碎的小事。我喜欢他。你帮我找了个好帮手，所以我今天要谢你。

以后的日子里，我们成了好朋友，不时插空就下去坐坐。我发现，这一老一小搭档得越来越默契。更逗的是这两个人都是高高大大、魁梧梧的，经常张总前面走，郑方后面跟着。张总开始天天带着他出去谈业务，把办公室交给了一个也是由我新介绍去的二十多岁的男孩。

再单独见到郑方，我说祝贺你。他一脸漠然说，为什么祝贺。我说你当业务经理了。他微微一笑，一副宠辱不惊的样子说，这算什么？

接着他告诉了我一段故事让我终于明白了其中的原因。

他说，在珠海，我做生意发了大财。一度我曾拥有一幢楼房，一辆六十多万的轿车。但商海艰辛，而我涉世不深，又锋芒外露，刚愎自用，结果被朋友骗，一夜间失去了一切。回北京时连波音飞机都坐不起，只能坐联航的小飞机。到了北京打不起“的”，最后坐公交车回了家。

郑方依然是一脸平淡地说，要学做生意，先要学做人。这便是我经过珠海一场大起大落后得出的结论，这也是许多外企里和我年纪相仿的年轻人至今尚未悟到的道理。

所以，他说，我坦坦然然地直面人生。



面 试

——她和我的故事

我在电话里约周末采访她，她说很抱歉我约了三个面试，不介意的话你可以来看看。完事后我们一起吃饭，反正是周末。

我很好奇新作了公司老板的周宁宁面对应聘的员工会是什么样子？我和她太熟悉了，熟到了一聊天便可以通宵不睡的地步。她在外国公司打工已经五六年了，换过三家公司，眼下这家美国公司是她获得职位最高的一家，做上了总经理。自打当上了总经理，我有好几个月没见到她了。我一直心存好奇：放浪不羁的周宁宁怎么去管理她的公司？

周末的黄昏恰好雨过天晴，景色宜人。我无心欣赏京城这份难得的景致，匆匆赶往周宁宁处。

还好没有迟到。周宁宁把我安排在她的身边坐下，让我作秘书状。我暗自好笑，却也煞有介事，执笔等着第一位应试的小姐进来。

第一个小姐很乖。周宁宁问了问她的学历、背景、工作经历，为什么离开以前的公司？今后有什么职业打算？小姐轻言慢

语地回答。每个问题都回答到了，但也不多发挥。周宁宁招的是助理，因此问小姐愿不愿意协助她工作。面对年龄看起来和自己相仿的周宁宁，应聘的小姐也浅笑着回答愿意。

第二个小姐也姓周，不仅吸引了周宁宁，也吸引了我。不是因为相貌，而是因为气质。这女孩从头到脚呈现出来的那份自信，使你毫不怀疑她一定是那种你交给她一份工作，不用多交代什么她准会凭自己的聪明和个性办得十分圆满。周宁宁对她很感兴趣，主动介绍了很多公司的情况，又问了很多依我看不像是面试倒像是朋友交谈的问题。这位周小姐十分坦率，但是随着她坦率的回答，不知为什么，我心里却泛起隐隐的不安。尤其当周宁宁问：“你对你要申请的这份工作怎么看？”

周小姐毫不掩饰地说：“我不能说喜欢这份工作，只能说这份工作我没有做过，我对它感兴趣。也许这么说会使我失去这份工作，但我不想骗你。”

周宁宁沉默了几秒钟，问：“如果你干了这份工作，又发现不如你想象的好，甚至你不喜欢它，那怎么办？”

“那我也会忍，会让自己好好去干的。”周小姐认真地说，“因为我要对它责任。”

周宁宁说：“我希望找的人，是愿意高高兴兴去从事这份工作的。因为一个人如果不喜欢一份工作，是干不好的。不喜欢而压抑自己的感觉勉强去工作，也是做不好的。”