

Ganxiexhem
nideren

李世强 ◎ 编著

感谢 折磨你的人

用一杯咖啡的时间，细心品味震撼灵魂的温情故事
给自己的心灵做一次彻底的洗涤
美丽的天使被我们遗忘在心灵的荒原
她曾经就在你的身边

曲折动人的心路历程 震撼心灵的温情故事
优美隽永的励志美文 耐人寻味的深刻哲理

经典
珍藏版

 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

感谢折磨你的人 / 李世强编著. — 北京 : 中国长安出版社, 2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5107 - 0402 - 4

I. ①感… II. ①李… III. ①挫折(心理学) - 通俗读物 IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 100786 号

感谢折磨你的人

李世强 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@ yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)85099947 85099948

印刷:北京市业和印务有限公司

开本:710mm × 1000mm 1/16

印张:17.5

字数:190 千字

版本:2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 5107 - 0402 - 4

定价:29.80 元

目录

感谢折磨你的人.....	1
序.....	4
第一章 感谢领导折磨你——因为器重 所以施压.....	5
金星的领导 火星的员工.....	5
在挨骂中成长.....	6
把每一天当做最后一天.....	7
理解老板 才能做好老板.....	8
像领导一样思考.....	9
有些事 不必领导交代.....	11
不找借口找方法.....	12
骨干都是被折磨出来的.....	13
第二章 感谢同事折磨你——被利用说明你还有利用价值.....	15
对待同事要有宽容之心.....	15
和谐是成功的捷径.....	16
莫被他人言语轻易击倒.....	17
吃亏是福.....	18
争辩造成隔阂.....	18
人而无信 不知其可也.....	19
你敬人一尺 人敬你一丈.....	20
即使生气也要忍耐.....	22
低调是一种大智慧.....	23
谦虚待人 受益无穷.....	24
嫉妒别人不如信任自己.....	25
让团队的光芒照耀在每个人身上.....	26
第三章 感谢下属折磨你——诚恳带人 用感动融合团队.....	29
给予下属足够的耐心.....	29
对下属 不要吝啬赞美.....	30
切莫冤枉了下属.....	30
水能载舟 亦能覆舟.....	31
用人不疑 疑人不用.....	32
改正自己 莫对下属轻易发火.....	33
宽松的环境增加员工凝聚力.....	34
授人以鱼不如授人以渔.....	35
要信任下属 但切忌过分盲目信任.....	36
指点下属要懂得技巧.....	37
下属的抱怨有时“话里有话”.....	38
正确看待下属的抱怨.....	39
第四章 感谢对手折磨你——对手的竞争是你提升的动力.....	40
要想强大 需和高手过招.....	40
对竞争对手要心存感激.....	41

真正的对手使你斗志盎然.....	41
拥有好对手是一种福分.....	42
好对手让你越来越强大.....	43
尺有所短 寸有所长.....	44
微笑面对对手的“厮杀”.....	45
主动寻找竞争对手.....	46
学会欣赏你的对手.....	47
第五章 感谢工作折磨你——停止抱怨 付诸实践.....	49
折磨是一种锻炼.....	49
工作给予你生活.....	50
排除“不可能”心理.....	52
不要只为了薪水工作.....	52
低是高的铺垫 高是低的目标.....	54
工作是镜子 你笑它就笑 你怒它亦怒.....	55
抱怨是最无价值的语言.....	57
成功要耐得住寂寞.....	57
怀着感恩与责任工作.....	58
第六章 感谢父母折磨你——感恩父母 孝敬双亲.....	61
子欲养而亲不待.....	61
不要用金钱衡量对父母的爱.....	62
父母的折磨是成长最好的营养品.....	63
老人像小孩 呵护需精心.....	64
天下无不是的父母.....	66
己所不欲 勿施于人.....	67
沟通要懂得换位思考.....	68
百善孝为先.....	69
赡养父母乃儿女之责.....	70
正确看待老人的唠叨.....	71
第七章 感谢爱人折磨你——幸福的秘密就是有事可做.....	74
爱情需要温柔而非责难.....	74
因为在乎 所以折磨.....	75
多一些谅解 少一些苛求.....	76
爱撒娇的女人更须宠爱.....	77
抱怨与职责是家庭悲剧的导火线.....	79
吵架也是一门艺术.....	80
家庭需用“心”经营.....	81
爱情需要多一些宽容.....	82
爱要学会表达.....	84
第八章 感谢孩子折磨你——孩子是上帝送给你最好的礼物.....	86
成为孩子的快乐天使.....	86
任性是孩子的天性.....	86
福兮祸之所倚 祸兮福之所伏.....	88
莫把自己的梦想寄予孩子.....	90
平凡的小孩也有春天.....	91

每个孩子都是一粒饱满的种子	92
孩子要因材施教	93
因为缺陷才需更加珍惜	94
第九章 感谢朋友折磨你——真正的朋友 是两个躯体孕育一个灵魂	96
荣辱与共 生死可托	96
投之以桃 报之以李	97
莫让仇恨之火波及到朋友	98
友谊是最珍贵的情感	99
朋友 身陷困境必伸援手	100
金无足赤 人无完人	101
取长补短 优势互补	102
良药苦口 忠言逆耳	103
朋友相聚 莫要攀比	105
第十章 感谢生活折磨你——用态度改变生活	107
生活虽难 但要认真对待	107
我快乐 我成长	108
人生没有跨不过的坎	109
勤奋对待每一天	109
不必在意生活的苦	111
在困惑中寻找动力	112
切勿被无情的命运击倒	114
迷茫让目标更加清晰	115
逆之极则顺之始	116
恐惧过后 幸福才更美丽	117
顽强的人从不屈服于命运	118
第十一章 感谢顾客折磨你——不同的建议是个人提升的催化剂	120
在批评中提升自我	120
顾客的折磨成就优秀的自我	122
善待客户就是善待自己	123
成功在于多一份坚持	125
感谢顾客的细心要求	125
乐观积极面对客户的拒绝	126

序

人，就有如蝼蚁一样，一生都匍匐在大地上劳作，备受折磨。如婚姻破裂、事业失败……即使人获得一切都如意，没有任何不顺心，也会遭遇到最大的磨难——死亡。很多人，在面对种种磨难和折磨时，有些人，听天由命，最后平庸的度过一生。但也有一些人，他们不向命运妥协，他们超越了一切，每天都充满快乐、幸福，并将这种情感传染到身边的每一个人、甚至世界的每一个角落。他们对折磨保持一种感谢的态度，因此世界在他们眼中就换了另一个模样。苦难、挫折、失败在别人看来犹如洪水猛兽一样，但在他们的眼中却是一种美好，他们不屑逃避，用自己的勇气来面对这一切，所以他们最后拥有与众不同的人生。

清代著名文学家金兰生在《格言联璧》中写道：“经一番挫折，长一番见识；，容一番横逆，增一番气度。”由此可见，那些挫折和横逆的折磨对人生不但不是消极的，还是一种促进你成长的积极因素。那些人们平日里最惧怕的东西：贫穷、羞辱、困难、失败……都能够从侧面锻炼人们的意志，刺激人们进步。

有许多人都非常害怕遭受折磨，其实折磨和幸福既是一对冤家、同时也是一对至交。一旦我们能够感受到折磨给我们所带来的幸福时，人生将会得到升华。大部分成功者都是在遭受到巨大的折磨中诞生的，他们常把折磨当作一种历练、一种激励、一种经验、一种教训……

想要成为成功者，就必须要在遭受到折磨时，也能从中体会到喜悦。只有感谢曾经折磨过自己的人或事，才能体会出那实际上短暂而有风险的生命意义；只有懂得宽容自己不可能宽容的人，才能看见自己心中的辽阔，才能重新认识自己……如果你现在还在遭受这样那样的折磨，你就该庆幸，因为命运给了你一次战胜自我、升华自我的机会。换一种眼光来看待这些折磨吧，感谢那些在工作和生活中折磨你的人，你就会获得幸福。因为折磨是上帝送给你的礼物，感恩是你对世界的馈赠，懂得感谢折磨你的人是一种真正的智慧。

所以，本书通过全新的案例和说理，告诉人们：折磨你的人，是你生命中不断进步的动力，是提升你个人魅力的最佳拍档。只有感谢那些曾经折磨过你的人和事，才能真正体会到生命的意义；只有宽容那些曾经折磨过你的人，你才能重新认识自己，获得更加美妙的人生。

第一章 感谢领导折磨你——因为器重 所以施压

金星的领导 火星的员工

现代职场中，常常听到很多人抱怨自己的上司或者老板，其实，老板和员工根本就是来自两个不同星球的人，一个非要向左，另一个非要向右。两者之间，其实没有真正的谁对谁错，只有充分认识到彼此立场的不同，试着相互体谅一些，才能够使彼此之间的矛盾有所缓解，从而和谐相处。

一、老板与员工的五大不同

“老板太抠门，工资给那么低还要干那么多工作”，“怎么做老板都不满意，这不是存心刁难吗？”，“我每天这么努力的工作，为什么老板根本看不到？”……很多时候，我们都会听到这样的说法。许多人都认为自己每天被老板“折磨”得死去活来，却还是达不到要求。想要解决问题，关键的一点就是找出问题存在的根源。同样在一家公司工作，同样朝九晚五，为什么员工和老板之间总是会产生各种各样的矛盾？老板与员工究竟有哪些不同？

1. 立场不同

很可能你正在效力的公司是你的现任老板辛辛苦苦打拼出来的，或者你的现任老板曾是这家公司的元老，因此，他会对公司有一种更深厚的感情，就像看待一件自己精雕细琢出来的玉器，不希望任何人给它增加一点瑕疵。这样，在工作中，老板就会与员工存在不同的立场，老板考虑得更多的是整个公司的利益，而员工通常会考虑自己的个人利益多一些。

2. 能力和经验不同

从能力和经验上来说，通常情况下，老板是高于员工的。这并不是说老板天生有什么特别之处，而是他的阅历、他奋斗的历史成就了他。要知道，任何一个老板都是从员工做起来的，也一定曾经是优秀的员工，而且很可能他也曾经走过弯路。因此，他会洞察到作为员工的你在工作中任何一点哪怕很细小的问题，他也希望自己走过的弯路自己的下属不要再重蹈覆辙。而员工很少能够发现这一点，他总是想当然地认为他可以逃过老板的眼睛。

3. 环境不同

尽管老板很久之前也可能是一名普通的员工，但是当他成为老板之后，他的社交圈子也悄悄地发生了变化。他周围的朋友大多也是老板，他们在一起更多的是地去探讨公司如何发展壮大，因此也可能会慢慢地忽略了关注员工的想法，他周围的朋友没有人会向他传递这些信息。

4. 关注点不同

很多时候，我们看见老板把自己关在办公室里冥思苦想，他们是在考虑公司发展层面的重大战略问题，想着企业如何提高市场份额，如何在竞争中立于不败之地。而员工总是希望老板有时间去考虑一下他们的晋升、加薪等问题。可是老板想的是：有很多更重要的问题需要我去处理，如果你觉得自己有能力，应该被提拔，那么，跳出来，让我看到！

5. 老板要协调更为复杂的关系

每一位员工都会感到来自人际关系的压力很大，甚至疲于应付，那么，请设身处地地为老板考虑一下，他们面临着比员工复杂得多的关系。老板要考虑的不是你一个人如何更好地发挥才能，而是他手下的员工要齐心协力地为公司效力。如果你觉得老板应该做出一个决定，那么，请先站在老板的角度考虑一下，这样做是不是真的可行，再去找老板进谏。

没有人故意要去折磨你，很多时候只是彼此所处的立场不同、想法不同罢了。

二、试着体谅老板的难处

或许是看到了太多老板和员工之间的矛盾，员工总是把老板置于对立的境地，或是针锋相对，或是小心谨慎。事实上，在职场中，我们急需找到与老板之间应该保持的特定的距离。可以试着与老板交朋友，但不要轻易泄露老板的隐私；可以与老板保持适当的距离，但不要总是做出一副公事公办的脸孔，要试着体谅老板的难处，为老板着想。

如果你还没有掌握要诀，那么，请从观察老板的脸色开始吧。老板的脸色会因为遇到不幸或霉运而改变。“喜怒不形于色”的人的确很了不起，但是这种人很少有。很多老板都已届中年，他们的地位越高，责任就越重。他们表面上看来似乎很荣耀，事实上却都承受着极大的压力。工作上的事暂且不论，在家庭中，他们也肩负着很重的责任。如果有一天他在不经意间流露出悲伤的话，很可能是家中出现了问题。

有一天，小王在向老板汇报工作时，发现老板的脸色似乎有些不对劲。机灵的小王马上意识到：老板是不是遇到了什么不幸的事？是不是太太病倒了？或者是小孩成绩不好？夫妻失和？与孩子意见不合，导致双方互不说话？……于是，小王在汇报完工作之后，用聊天的口气对老板说，“李总，家里都好吧？”，以假装随意问安的话来开启他的心灵。

“哎！我正头痛呢！我太太突然病倒了。”

“什么？您太太生病了？”

“其实也不用住院，医生让她在家中疗养。只是，太太生病后，我才感到很多的不方便。”

“难怪呢。我就觉得您的脸色不好，我还以为您有什么心事，原来是太太生病了。”

“想不到你的洞察力这么敏锐。”

老板一面说着，一面露出以往从未有过的亲切笑容，因为他发现，他的员工不仅是在认真地工作，还在生活上关心着他。

作为员工来讲，不要总是把老板放在敌对的立场上，看到老板遇到什么困难就摆出一副幸灾乐祸的态度，那样不仅对老板没有好处，对于自己更是有百害而无一利。任何矛盾都有缓解和处理的方法，对于老板和员工这一对矛盾体来说，虽然有很多对立的方面，但根本利益还是相同的，就是为了公司更好的发展，因为只有公司发展好了，老板的目标得以实现，员工个人才能得到更好的发展，打造出一种双赢的局面。

在挨骂中成长

没有谁会喜欢挨骂的滋味吧？在工作中，如果领导责骂我们，我们的心中也一定会觉得不舒服，甚至会怨恨对方。

其实，很多时候领导对我们的责骂，是因为对我们寄托了希望，如果不想让你有进步，干脆不管你就好了，何必跟你多费口舌得罪你呢？老板责骂我们是因为还在乎我们，如果你以这样的心态对待老板的责骂的话，相信你的进步会更加迅速。

俗话说：不挨骂，长不大。如果没有一番内心上的刺激，我们往往会变得懈怠，容易随波逐流。只有在经受了心灵上的打击之后，我们才会奋起直追，超越原来的自己。

福富做服务生的时候，经常被老板毛利先生责骂，开始的时候他心里很不舒服，常常会暗地里抱怨，可是时间长了，他发现自己每次挨了责骂后都会得到一些启示，学会一些事情，所以福富当时总是“主动地”寻找机会挨骂。只要遇见了毛利先生，福富绝不会像其他怕麻烦的服务生一样逃之夭夭，他会掌握机会，立刻趋身向前，向毛利先生打招呼，并请教说：“早安！请问我有什么地方需要改进？”

这时，毛利先生便会指出许多他需要注意的地方，福富在聆听训话之后，必定马上遵照他的指示改正缺点。

福富之所以殷勤主动到毛利先生面前请教，是因为他深知年纪轻、资历浅的服务生是很

难有机会和老板交谈的，只有如此把握机会，别无他法。而且向老板请教，通常正是老板视察自己工作的时候，这也是向老板推销自己的最佳时机。所以，毛利先生对福富的印象非常深刻，对福富有所指示时，也总是亲切地直呼他的名乎，告诉福富什么地方需要注意。

他就这样每天主动又虚心地向老板请教，持续了两年。有一天，毛利先生对福富说：“我长期观察，发现你工作相当勤勉，值得鼓励，所以明天开始我聘你担任经理。”就这样，19岁的服务生一下子便晋升为经理，在待遇方面也提高很多。被人指责训诲，就是在接受另一种形式的教育。对于毛利先生一年365天的不断教导，福富至今仍感谢不已。

在被指责或训诲时，尤其是被自己的上级或者比自己尊贵的人指责或训诲，非但要认真地听，听完之后，更要面带笑容，以愉悦的口吻回应：“是的，我已经知道了，您说得很中肯，我一定严格要求自己。”

相反的，如果遇到这种情况，显出非常紧张不安的表情，会让对方觉得你心存反抗，而感到不舒服。换言之，静静地接受指责或聆听训诲，并保持不失礼的态度来亲近对方，就是在尊崇对方，是留给对方良好印象的窍门。

如果你由于在众人面前被责骂而感到非常丢脸，因此而怨恨的话，那就大错特错。这时，你要换个正确的角度来想，认为他是在培养自己、教育自己、帮助自己、给自己面子。你要认为在众人当中，只有自己才值得特别地被责骂，是最有前途的一个，更可以认为“他对我充满期待”而感到骄傲。

最没有前途的人，就是被忽视的人。所以当你遭遇领导的责骂的时候，你应当感到高兴才对。以一个虚怀若谷的心态接受他人的批评和意见，并认真反思自己的所作所为，从中找到可以改进的地方，这样你才能更快地成长。

把每一天当做最后一天

我的一位好友曾经对我说过这样一句话“若想每一天都过得充实，却又不会感到压力特别大，有一个秘诀，那就是把每一天都当作最后一日来工作。”这句话也是很久之前她在她的一位领导的指点下才慢慢悟出来的。

那时候，我的这位朋友还是一个初出茅庐的年轻人，在一家公司做老板的秘书。但是她的老板很严厉，要求很高，性格又很古怪，尽管我的这位朋友十分努力，却还总是免不了受到老板的责怪，甚至大声呵斥。三个月之后，这位朋友实在觉得忍无可忍，就准备辞职不干了。她觉得自己还年轻，到哪不能找到一份工作啊，没必要非要留在那家公司受苦。想到这，第二天她就向公司的人力资源部递交了辞职报告。

过了两天，人力资源部的经理找到她，问她到底为什么要辞职。她想反正自己也要离开这家公司了，就将自己对老板的不满一股脑儿地说了出来。人力资源部经理听了之后，意味深长地对她说：“我知道以你的能力做好这份工作完全没有问题，可是你现在走了，老板会怎么想呢？他会认为你的能力不够强，不能胜任这份工作。这样吧，你的辞职报告先放在我这，你再做一天，好好展示一下你的能力，让老板彻底认可你，到时候你再走，别人也会觉得你有骨气。”

这个朋友说，她当时认真地考虑了一下人力资源经理的话，觉得也不无道理，而且她当时还没有找到新的工作，即便离开了也是在家里待着，在公司里多做一天也不见得有什么坏处。反正自己要走了，也不怕老板再为难她。于是，她听从了人力资源部经理的要求，下定决心做好最后一天再走。

可是，第二天，老板一天不在，也没有什么特别的事情发生，她也没有机会展示自己的 ability，只好再等待一天。可是第三天，她又将交给老板的文件上打错了几个字，被老板批评说她太不认真……但是她想，反正自己就快辞职了，老板批评就批评吧，这样想着，把错误改

正了之后自己也不觉得委屈了。

一直到了第十天，她一早起来就把所有的事情安排得井井有条，老板交给她的任务她也都按时高质量地完成。她已经做好了准备，明天一早就找人力资源部经理正式提出辞职。可是，就在下班之前，老板突然把她叫到办公室，夸奖她今天的工作做得很出色，并让她继续努力，老板有意提拔她做行政部的经理，薪水也会提高。面对升职加薪的诱惑，这位朋友想那就再忍耐一阵吧。

只是从那以后，她把每一天都当成最后一天来工作，并尽量做好，让老板对她另眼相看，说起来也奇怪，这样一来，她觉得很轻松，工作效率也提高了。

现在，这位朋友已经成了一家公司的的人力资源总监，她说自己能有今天的一切，都得益于当年她所在的那家公司的人力资源部经理。她的一句话改变了这位朋友的一生。

在每一天的工作中，我们的心情在很大程度上影响了我们的工作。这一点估计大家都有体会，特别是在工作中遇到一些不顺心的事情和挫折的时候，更是如此。我们会感觉这种痛苦无边无际。然而，我们如果能用最后一天的心情来对待工作，尽力做好又不会把领导的责怪放在心上，这样工作起来就会很轻松。如果你有过离职的经验，就会知道工作最后一天的感觉，你会对你的工作不再厌烦，对待同事也会特别友善，如果能够长期以这种心态来工作，相信所有的问题都会迎刃而解了。

理解老板 才能做好老板

我们常常抱怨老板，因为他总是希望我们做更多的工作，却给予我们特别少的薪水。可是，如果换一个角度思考：老板整天都是忙忙碌碌的，他是为了什么呢？我们的衣食住行，还不都是得益于老板么？

其实，老板也在为我们工作。换个角度看老板，我们会体会到老板为企业经营所付出的辛苦和努力。在工作中给老板更多的理解和支持，只有这样才能把我们的工作做好。

在工作当中，员工轻视老板主要有以下两种情形：

第一种情形是，一旦某位职员在公司中起了很大作用，他就会变得自以为是。譬如顺利完成了一个大订单，为公司挽回了重大的损失等，他们会想：“如果没有我，公司不知道会变成什么样。”

第二种情形是，当员工处于事业的低潮时，譬如没有完成业务指标，或者因个人工作问题遭到老板的批评责备，他们的内心会充满挫折感和委屈，于是，就会对那些批评他的人心存怨恨。

无论是哪一种情况，都不是一种正确的心态。他们被私欲蒙住了眼睛，看不到老板所付出的代价和努力，看不到做一名优秀的管理者所必须付出的艰辛。

事实上，作为一名老板，其工作性质与员工有很大不同。他必须思考公司整体的发展战略，他必须对每一个重大决策进行规划，这些工作从表面上看来好像也没什么大不了的，但却需要长时间的积累知识和经验。维持一家公司的正常运行是一个相当复杂的过程，并不是我们所看到的那么简单，他必须具备许多非凡的能力：

1. 强烈的成就感，这类人追求卓越的成就感的愿望很强烈；
2. 良好的整合能力，这类人具备不错的逻辑思维能力，能把各种纷繁复杂的信息整合到一起，然后作出准确的判断；
3. 良好的承受力和持久力，这类人承受压力的能力强，勇于面临各种打击，不轻言放弃；
4. 良好的团队组织能力，这类人有天生的领导力，善于调动团队整体积极性。

退一步说，如果老板真是很轻松、很悠闲，这并不意味着任何人做了老板都会很轻松，老板现在的轻松也许是以以前辛苦的结果，只是你没有看到老板以前所付出的努力而已。一旦

公司业务进入成熟稳定期，与那些整天疲于奔命的业务员相比，老板的轻松也是理所当然的。

张强是一名业绩比较出色的营销经理，看到每天老板坐在办公室里，而业务人员四处奔波，使得公司财源滚滚。他内心感到很不平衡，于是产生了自己创业的念头。几经筹措终于将公司开起来了，结果他发现无论是业务，还是管理都并非自己想象中的那么简单。

当然，我们在这里引述这个例子并不是要否定个人创业，个人创业是一种十分可贵的职业精神，但我们必须明白，做老板是一件复杂而且辛苦的事情。做员工时能够认识到这一点，并且给老板更多的理解，未来才有可能做好老板。

像领导一样思考

领导一般都是经过大风大浪的人物，他们在丰富的人生阅历中积累了很多宝贵的经验，努力向领导学习是走向成功的捷径，这要比读很多教科书更有效。学会运用“领导思维”，像领导那样思考和行动；你本身也就向领导岗位迈进了一步。

在平时的工作中，你总是会觉得领导的想法匪夷所思？有些时候又忍不住赞叹领导处理问题确实比自己高明？如果你现在不到三十岁，还有情可原，如果你已经超过三十岁，且在职场打拼十年了，那么给出这样的答案实在不够高明了。我们认为领导的想法与我们存在不同，这恰恰说明领导的想法具有高明之处，值得我们学习。而令我们感到匪夷所思的或许正是我们应该学习的“领导思维”。

要学会运用“领导思维”，我们首先需要仔细研究以下几种领导常用的思维方法：

1. 战略思维

古人曾经这样描述战略思维的重要性：“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”战略思维是领导者必须具备的思维方式。这也就是为什么在平时的工作中，我们发现许多领导很少去关心一些细枝末节的事情，因为领导更多地要去考虑公司战略层面的政策和方针。而作为员工来讲，由于进行战略层面的思考并不是强制性的要求，因此，许多员工往往很少或从来不做这方面的考虑。

然而，“不想当将军的士兵不是好士兵”，任何一个求上进、不甘平庸、想要进一步发展的员工都应该树立战略思维的意识，不仅仅局限于自身工作的范围，而应该从全局出发，更多地去考虑公司发展的方针，为领导出谋划策。形成运用“战略思维”的习惯后，我们会发现自己比以前站得高、看得远了，我们拥有了前进的源源不断的动力。

现实的情况是，聪明的领导也开始注重培养员工的“战略思维”。为什么同样是领导，有的人可以有充足的时间去悠闲地喝茶品酒、打高尔夫；而有的人却每天忙里忙外，焦头烂额？这就是因为前一种领导懂得如何让员工去进行战略思考，而不是事必躬亲。对于员工来讲，运用战略思维，也是使自己的能力和水平被领导赏识，从而脱颖而出的一个绝好办法。

2. 创新思维

仔细观察我们就会发现，领导的高明之处往往在于他们成功地运用了创新思维。由于思维惯性，人们常常倾向于用自己熟悉的方式方法来处理问题，或是自己把自己牢牢拴在一个小圈子里，无法突破。

管理学领域内著名的“霍布森选择效应”来源于这样一个故事：

1631年，英国有位从事马匹生意的商人，名字叫做霍布森，他常对顾客说，你们买我的马、租我的马，随你的便，价格都便宜。

霍布森的马圈很大，马匹也很多，然而马圈却只有一个很小的门，高头大马出不去，能出去的都是瘦马、赖马、小马。来买马的人左挑右选，却总是买不到自己满意的马，因此，霍布森的马最终也没有卖出去。

后来，管理学家西蒙把这种没有选择余地的所谓“选择”讥讽为“霍布森选择”。人们

如果陷入了“霍布森选择效应”的困境，就无法进行创造性的学习、生活和工作。

曾任 Google 全球副总裁、中国区总裁的李开复先生曾经说过：“中国有为数众多的受过良好教育、聪明、勤奋的青年，他们从来都不缺乏理想。然而，青年一代要实现自己的梦想，助力中国崛起，最最欠缺的还是创新的思维方式，以及创新所必备的多元化的能力。”

所以，在工作中，请把眼界放得宽一点，避免进入“霍布森选择效应”的怪圈，才能真正地解放自己，实现更大的突破。

3. 系统思维

古希腊的亚里士多德说过：“整体大于部分之和”。领导者在分析和解决问题的时候，常常用到系统思维。我们会发现，领导不会从某一个人的角度出发去考虑问题，而是注重整体效益，平衡各方面的关系以达到利益的最大化。

而员工则往往忽视这一点，他们总是情不自禁地从自己的角度或是局部的角度出发去考虑问题，而忽略了局部和整体之间的有机联系，这是目光短浅的表现，每一个人都有机会成为领导，因此，请从平时的上作开始改变吧，不要死盯着自己的小利益不放，运用系统思维可以使你更加睿智、从容。

古人云：“三人行，必有我师焉。”在普普通通的三个人之中，就肯定有值得自己学习的老师，这充分说明了学习的重要性。那么，我们该向谁学习呢？说到这里，可能大家更多地想到的是做出过轰轰烈烈的大事的伟人们，而往往忽略了一点，在我们身边就有值得我们学习的人，而这个人与我们朝夕相处，也更有利于我们去学习。这个人就是我们的领导。可能你会认为你的领导素质不够高、能力不够强，但仔细想一下，你的领导或是白手起家创下家业，或是奋力拼搏爬到了很高的位置，难道他们身上就没有闪光点，没有值得我们学习的地方吗？我们身边的领导是我们学习效仿的最佳对象。学习伟人，可能只能靠书本、靠故事，而向领导学习则不同，我们每天都可以观察到领导的处事方法，这是多么宝贵的学习机会啊！

很多成功人士也都是从效仿身边的人开始，走上成功之路的。中国浴霸行业的领航者奥普浴霸的创始人、董事长方杰先生就是一个很好的例子。

方杰早年在澳大利亚留学的时候，曾经在澳大利亚最大的灯具公司“LIGHT UP”公司打工。那时，方杰意识到自己不懂商业谈判，而他的老板是一名谈判高手，他就下定决心要虚心向老板学习。

因此，每当有机会与老板一起进行商业谈判的时候，方杰总是在口袋里偷偷揣上一个微型录音机，将老板与对方的谈判内容一句句地录下来，回到家再反复地揣摩、学习，看看老板是怎样分析问题的，对方是怎样提问，老板又是怎样回答的。

就是这样，经过努力的学习，几年以后，方杰也成为一名商业谈判的高手。

英国伟大的科学家牛顿曾经说过：“如果说我所看的比笛卡儿更远一点，那是因为站在巨人肩上的缘故。”这句话给了我们莫大的启示，站在巨人的肩膀上，可以让我们少走很多弯路，虚心向好老板学习，可以让我们找到成功的捷径。这和我们上学的时候向老师学习是一样的道理，只不过与学生时代相比，职场上的学习需要我们发挥更多的主动性。

以领导为榜样的另一个好处是，我们可以更好地理解领导的意图，更容易满足领导的要求。每天注意观察领导的一言一行、一举一动，并加以推敲、揣摩，久而久之，我们就会不自觉地用领导的方法来分析问题、解决问题，这也使得我们的思路更好地与领导靠拢，也更加容易赢得老板的赏识和信任。一些拥有多年人力资源管理经验的专家一致发现：上司一般都愿意提拔自己的下属，老板信任的理由很简单：“我也是从技术员转到管理方面的”、“他的想法总是与我不谋而合”等。

向领导学习，并不是简简单单地因为他是领导，而是因为他身上拥有值得我们学习的闪光点。仔细观察你的领导们，设法找到一个最值得学习的好老板，因为一个好的老板不仅能够让你学到成熟的经验和技巧，更会让你觉得充满信心和活力，让你的思想和态度始终保持

正面而乐观，让你对工作永远保持兴趣和热爱。

也许你的领导也会为了某些工作上的事情而批评你，甚至对你不留情面地大吼大叫，但是，千万不要把这当成折磨，所谓“良药苦口”，这是帮助你成长的一剂良药。

有些事 不必领导交代

每位领导都有自己做不完的工作，可能对你无暇顾及，但这并不代表他什么都看不到。把工作当成习惯，不要总等着领导给你交代工作，布置任务，而是应当主动一些，这样才能成为领导欣赏的员工。

一天，一位哲学家问他的弟子知不知道南非树蛙的故事。哲学家说：“你可能不知道南非树蛙的事，但如果你想知道，你可以每天花 5 分钟的时间来查阅资料。这样，只要你持续不断地每天花 5 分钟的时间来查阅相关资料，5 年内你就会成为最懂南非树蛙的人，成为这个领域中的权威。到时候有人就会邀请你，听你对南非树蛙的讲解。”

只需要每天 5 分钟的时间，你就有足够的机会成为一个最出色的人。看一下在生活中，我们的 5 分钟通常都做了些什么吧。

起床前的 5 分钟，我们往往在挣扎要不要起床，而且这时间基本都超过了 5 分钟；我们去饭店吃饭，等位的时间通常也超过 5 分钟；晚上，我们坐在电视机前看肥皂剧的时间更是达到了 5 分钟的几倍甚至几十倍。如果我们能把这些 5 分钟利用好，去关注一件事情，我们一定会取得成功。

下班后的 5 分钟，我们如果依然保持工作状态，坚持每天多做一点点工作，就会使我们的工作效率大大提高。然而，并不是每个人都能够真正地做到对工作这样全情投入。最近的一项有关敬业度的调查表明，从全球范围来看，最多只有 1/3 的员工全情投入工作，而这 1/3 的人很可能就是最后取得成功的人。

凯特是一名速记员，一天晚上下班之后，一位先生走进来问他，哪里能够找到一位速记员来帮忙，他手头有些工作必须当天完成。凯特告诉这位先生除了他之外所有的速记员都去看球赛了，如果晚来一会，自己也走了，不过凯特表示自己愿意留下来帮助他。于是，凯特和这位先生一直工作到了深夜。做完工作之后，这位先生感激地问凯特需要支付他多少钱，凯特说道：“是我自愿留下来帮您的，不需要任何费用。我的球赛改天也可以看，可是您的工作必须今天完成。”

三个月后的一天，凯特早已经忘记了这件事，那位先生却突然来找他，并邀请凯特去他的公司工作，薪水是现在的两倍。原来，那位先生是一家公司的总经理，当时公司正在谈一个很大的项目，由于凯特的帮助，项目最终成功了。

那位先生后来经常教育自己的员工，每天多做一点，机遇很可能会找到你。而后来，凯特也因为持之以恒的敬业精神成为老板的左膀右臂。

成功其实很简单，很多成功人士并没有想象中那样大费周折，他们或许就是那些下班后还留在办公室多工作一会儿的人，就是看见与自己无关的某个人有了困难而愿意花些时间来帮忙的人，就是做了一些他分外的事的人。

成功的道路是没办法用尺子来测量的，每天多做一点点，积少成多，十年之后你就比别人多做了许多。每天多做一点点，就使你获得了一个赢得老板关注的机会，也让你多学到了很多。世界知名的投资顾问专家卡洛·道尼斯最初工作的时候，职务也很低，后来却成为汽车制造商杜兰特的左膀右臂，原因也只在于“每天多做一点点”。他发现杜兰特先生每天下班后都会留在办公室里继续工作，因此，他决定下班后也留在办公室里。慢慢地，杜兰特先生也发现了他，就会把工作交给他。道尼斯也因此而赢得了杜兰特先生的关注，成为其下属一家公司的总裁。

很多人喜欢在下班的第一时间冲出办公室，很怕工作占据了他的一点私人空间，可是，省下来的时间他们都做了什么呢？或许在与朋友谈天说地，或许在玩游戏，或许在上网打发无聊的时光，又或许干脆浪费在了堵车上。反过来，如果我们多花费哪怕一点点时间在工作上，工作则有可能给予我们更大的回报，仔细地算一算这笔账，对我们的人生其实是有很大的好处的。

优秀的员工与普通的员工之间的差距，其实并不像许多人想象的那样有一道巨大的鸿沟，也并不是模糊不清，没有明确的界限，优秀的员工也都是经过日积月累，慢慢地练成的。当然，要成为优秀的员工，首先要“懂事”，也就是说要洞察领导的期望，并按照领导所期望的去努力工作，既不消极怠工，也不到处张扬。

最近，领导对小郑一直不冷不热，令小郑很苦闷。于是，他向同一个部门的前辈老王请教。小郑向老王讲起了事情的起因：原来，几天前的一个下午，小郑刚谈成一个客户回到办公室，领导热情地询问他与客户沟通的进展情况，小郑当时完全沉浸在谈成客户的喜悦之中，就滔滔不绝地讲了起来，自己是如何努力地向客户介绍产品的优势，客户对他的介绍是多么肯定之类的。但是，小郑说完后，领导只是轻描淡写地说了句“不错”，就接着问他对客户的情况是不是完全了解，客户会不会改变主意。小郑听了这些话很不高兴，说道：“我不仅在网上查询了客户的信息，还向朋友打听了他们公司的情况，然后才打电话联系的，而且我今天特意去了他们公司商谈，也是为了更多地了解他们的情况。”

领导听了小郑的话，马上说自己只是出于关心才多问几句的。可是，小郑的情绪很激动，他觉得领导对他的工作不信任，于是愤愤地说：“要是不信任我您自己去调查好了”，说完转身走了。

老王听了小郑的讲述，笑着说：“难怪领导不理你呢，像你这样，有了点成绩就沾沾自喜，领导问两句还急了，哪位领导能受得了啊？”小郑一听，觉得很有道理，于是焦急地问老王：“那应该怎么做？我现在一点头绪都没有。”老王说：“其实当年我也像你一样，也碰过很多次壁，最后才慢慢地悟出这个道理。其实也很简单，就是努力工作，提升自我价值，有了成绩不要沾沾自喜，失败了也不懊恼，更不能跟领导闹情绪。你不能要求一开始领导就对你另眼相看，但是如果几次之后，他发现你的工作总是超出他的期望，自然就会对你充分相信并委以重任了。”听完老王的话，小郑感到豁然开朗了。

其实，很多领导最害怕的就是像小郑这种不懂事的员工，领导说多了也不是，说少了也不是，还时不时地跟领导闹点小情绪。要知道，领导每天关注的不是你一个人的工作和业绩，他要负责的是全局，甚至是整个公司的生产和经营，还要协调每个员工的关系，压力已经够大了，所以面对小郑这种员工，只能是敬而远之，避免惹上不必要的麻烦。更重要的是，领导会考虑，小郑这样的员工，对领导都这样不懂事，难道能与客户有很好的交流和沟通吗？一旦领导对你产生了这种疑虑，你就很难再被列为值得培养的种子了。

懂事的员工应该是每天勤勤恳恳地工作，做出了成绩也绝不四处炫耀，更不会随便向领导发脾气，而是在领导需要的时候挺身而出，在领取功劳的时候让出位置，将心比心，你默默无闻地做了这么多工作，领导一定不会亏待你的。

不找借口找方法

在工作中，我们应该少找些借口，不要一味的为自己的失败或者没有完成任务而寻找托词，而应该千方百计地去克服所有的困难，积极主动地寻找问题的突破口，从而完成任务。

大家也许还记得，一百多年前，美西战争即将爆发，为了取得战场上的主动权，美国总统麦金莱急需一名合适的送信人，把信送给古巴的加西亚将军。军事情报局向总统推荐了安德鲁·罗文。罗文在接到总统交给他的“送信”任务后，马上无条件地立即执行，并克服了

常人难以克服的种种困难，将个人的生死置之度外，战胜了艰难险阻，终于在预定的时间内把信送到。

一路上丛林密布、山峦险峻、蛇毒水臭、蚊虫叮咬、敌军穿梭，罗文独自一人在密林中迂回前行了整整三个星期，用一双脚穿越了险恶之地，完成了这件“几乎不可能完成的任务”。

罗文在接到他的任务——“把信送给加西亚”后，没有提出任何的借口和理由，也没有问：“为什么要送给加西亚？加西亚是谁？他在哪儿？为什么让我来送？……”并欣然接受了这项艰巨的任务，排除万难，最终顺利完成。

相对于罗文，我们现在都变成了“借口专家”——当任务下达下来或者执行途中遇到障碍、受到挫折的时候，我们有着太多的借口，其中最容易脱口而出的借口就是“我以为……”

不可否认，借口确实有很多好处。它可以让我们暂时逃避困难和责任，获得些许心理上的慰藉。但同时，借口的代价却无比高昂，它给我们带来的危害一点儿也不比其他任何恶习少。有人说过：“失败的人之所以陷入失败，是因为他们太善于找出种种借口来原谅自己，也求得别人的原谅。”

在这项艰巨的任务中，罗文表现出了英勇无畏的精神和沉着冷静的作风，积极地想办法，灵活地应对各种突发事故。如果我们也能像罗文一样，遇到困难时不找借口，相信很多困难都能被克服。

对于借口，比尔·盖茨曾说过，一心想着享乐，又为享乐找借口，这就是怠惰。而这种找借口的习惯给我们带来的代价就如同下面故事中的约翰一样。

约翰是公司里的一位老员工，以前专门负责跑业务，深得上司的器重。但是有一次，他手里的一笔业务让另一家公司的竞争对手抢走了，给公司造成了一定的损失。事后，他很合情合理地解释了失去这笔业务的原因。那是因为他的腿伤发作，比竞争对手迟到半个钟头。以后，每当公司要他出去联系有点儿棘手的业务时，他总是以他的脚不便，不能胜任这项工作作为借口而推诿。

约翰的一只脚有点儿跛，那是一次出差途中出了车祸造成的，留下了一点儿后遗症，根本不影响他的形象，也不影响他的工作。如果不仔细看，是看不出来的。

但如果有比较好揽的业务时，他又跑到上司面前，说脚不便，要求在业务方面有所照顾。如此种种，他大部分的时间和精力都花在如何寻找更合理的借口上。碰到难办的业务能推就推，好办的差事能争就争。时间一长，他的业务成绩呈直线下滑，没有完成任务，他就怪他的脚不争气。总之，他现在已习惯因脚的问题在公司里可以迟到，可以早退，甚至工作餐时，他还可以喝酒，因为喝酒可以让他的脚舒服些。

有谁愿意要这样一个时时刻刻找借口而不去寻找问题的突破口的员工呢？约翰被炒也是意料之中的事。

为了防止像约翰那样的悲剧发生在我们自己身上，我们都应树立起“不拿借口当挡箭牌”的心态，时刻提醒自己在工作的过程中不管遇到什么困难，都要想尽办法使之继续进行下去，要有一种不达目标，决不罢休的精神。

骨干都是被折磨出来的

折磨就像是工作中的小插曲，我们不应该把它看成是恶魔，而应该当做一种工作中的调剂。越是面对折磨，越要培养坚强的意志，要在折磨中找到展现自我的机会，以平和乐观的心态去面对工作中的每一天。

有很多人，在受了领导的折磨之后，一蹶不振，甚至产生逆反心理，对工作完全提不起兴趣，总是敷衍了事，这种做法是很不可取的。要知道，领导对你的折磨只是你职业道路上一个个小小的挫折，而这种挫折往往并不是毁灭性的，我们应该用乐观、向上的态度去看待

这种折磨，将这种折磨转化为前进的动力，做到越挫越勇。

大学刚毕业的时候，张静到一家公司应聘上了行政助理的职位。刚进公司，张静就对自己说，一定要好好努力，干出些成绩来。于是，她全身心地投入到工作当中，自己感觉还不错。可是没多久，张静就发现原来一个助理并不是那么好当的，琐事太多，事务繁忙，没有一点自由的空间，公司的条条框框非常多。更麻烦的是，公司有三个经理，每一件事情都要向他们一一汇报，否则总会有人的脸色很难看。

一天，总经理对她说，公司的办公室太旧了，要重新进行装修，并要张静一周之内做出一份详细的计划来。张静从来没有做过这样的计划，感觉脑予里一片混乱。接下来，张静开始向各种人请教，比如曾经担任行政部经理的姐姐等等，终于在一个星期之内做出了一套完整的方案。于是，她将这个方案交给三位经理看。没想到的是，三位经理给出了三个截然不同的修改意见。张静这一下犯了难，到底该怎么办呢？无论听谁的，都很可能会得罪另外两位领导。

经过认真思考，张静将三个人的意见又重新整合了一下，做出了一个新的方案，并拿着这个方案分别去找了三位领导。可是领导又给出了很多意见，而且意见还是不统一。不过，张静并没有气馁，而是越挫愈勇，又根据大家的意见重新做了一份方案。

经过这样几轮反反复复的修改、批评，再修改、再批评，方案终于被三位经理接受了，而张静在这个方案的修改过程当中，自己的能力也得到了很大的提高。

实际上，领导的折磨对我们来讲却往往蕴含着机会。我们向领导汇报一个项目的进展，领导认为这个项目在执行中存在一些问题，那么他就会直接地指出来，告诉我们问题存在于哪里。这是第一个机会，让我们清楚地知道了问题出在哪里，而如果我们自己找的话，可能由于经验的欠缺，会花费大量的时间又不见得有结果。

接下来，领导针对他提出的问题很可能会提出改进建议，这是第二个机会。通过这个机会，我们学到了领导具备却恰恰是我们所欠缺的经验。而经验一旦被我们学会，就会永远留在我们的大脑中，不可能被别人夺走。

同时，由于领导的折磨持续进行，我们与领导的接触就会越来越多。如果能够在改进的过程中做出出色的表现，又与领导的想法不谋而合，得到了领导的赏识的话，这就是又一次机会了。领导在工作中发现我们的优点就为我们以后的升职加薪铺好了基石。

相反，如果我们在领导的折磨下屈服了，我们不再忍受了，让其他人去做，那么这些机会也同时都离我们远去了，而转到了其他人的身上。因此，面对领导的折磨，应该永远保持积极向上的心态，越挫越勇，化折磨为力量，为自己的发展打下良好的基础。

第二章 感谢同事折磨你——被利用说明你还有利用价值

对待同事要有宽容之心

“世界上最宽广的是海洋，比海洋更宽广的是天空，而比天空更宽广的是人的心灵。”这是法国著名作家雨果的经典名言。这句话曾经震撼了无数人的心灵，对待同事常存宽容之心，则会事半功倍，也使工作变得更加有趣。如果总是心存戒备，则很难取得好的成果。

汤姆和格林曾经同时在一家杂货店工作，老板是一位年迈的老人。

几年之后，杂货店的老板去世了，由于老人没有儿女，就让汤姆和格林共同继承了这家杂货店。一天早上，汤姆收了一美元放在收银机里，忘了锁就出去了。

回来的时候，收银机还关着，可是里面的一美元不见了。汤姆认为一定是格林拿走了，就去问格林，可是格林坚持说自己根本没有拿过收银机里的钱，并认为汤姆不信任他。为此，两人大闹了一场，双方都觉得无法再合作下去了，就分了家，把房子从中间隔成了两间，变成了两家杂货店。

多年以后，有一个人来到了汤姆的杂货店，对汤姆说：“很多年前，我饥寒交迫地经过这里，就从收银机里拿走了一美元，这些年我一直觉得良心不安，总想着把这一美元还回来。”汤姆听到这，泪水忍不住流了出来，并请那个人到隔壁的店里把这件事再说一遍。

最后，两位头发花白的老人终于拥抱在了一起，老泪纵横。

仅仅一美元，竟然导致了这么严重的后果。当初，如果两个人都能宽容一些，这样的事情根本就不会发生；如果两个人能一直保持良好的合作，可能会取得更大的成绩。

与同事相处时，要常常怀有一颗宽容之心，不能斤斤计较。

“百年修得同船渡”，能够成为同事，是一种难得的缘分。试想一下，每天工作的8个小时，我们都是与同事在一起，这个时间甚至要超过与家人在一起的时间。如果我们不能够与同事融洽地相处，不仅不能做好工作，也会让自己的心情跌入低谷。

哲人安·兰德斯曾经向学生传授如何使生命延长并且保证不失去存在意义的方法：“惟有懂得宽容才能获得快乐，并且不至被忧愁和苦恼所困扰。如若在他人犯错时不懂得宽容，那实际上是拿别人的错误去惩罚我们自己，最终只能永远地被忧愁和苦恼所困扰，这就是所谓的‘庸人自扰’。面对别人的误会和不解，最聪明的做法就是予以宽容和谅解，因为再聪明的人也难免误解他人。对别人的误会和不解耿耿于怀，只会在我们与他人之间形成更大的隔阂。要想活得长寿而且使生命更有意义，就要在每晚睡觉之前宽恕任何人和任何事。”

对于朝夕相处的同事更要时刻保持宽容、友善的态度。微笑是友善的表达，需要同事做的工作，哪怕那是他分内的事，也微笑着说声谢谢，同事会被你的友善所打动；面对同事的时候，别忘了时常去赞美一下，没有人会反感；如果同事做的事情妨碍到了你，请说声“没关系”，让两个人的芥蒂瞬间消除。试想一下，如果你身边的同事因为一点小事就对你大吵大嚷，你会是什么感觉？孔圣人说过：“己所不欲，勿施于人”，很多时候我们都要将心比心，既然你受不了这种不友善的态度，就千万不要对你的同事如此。