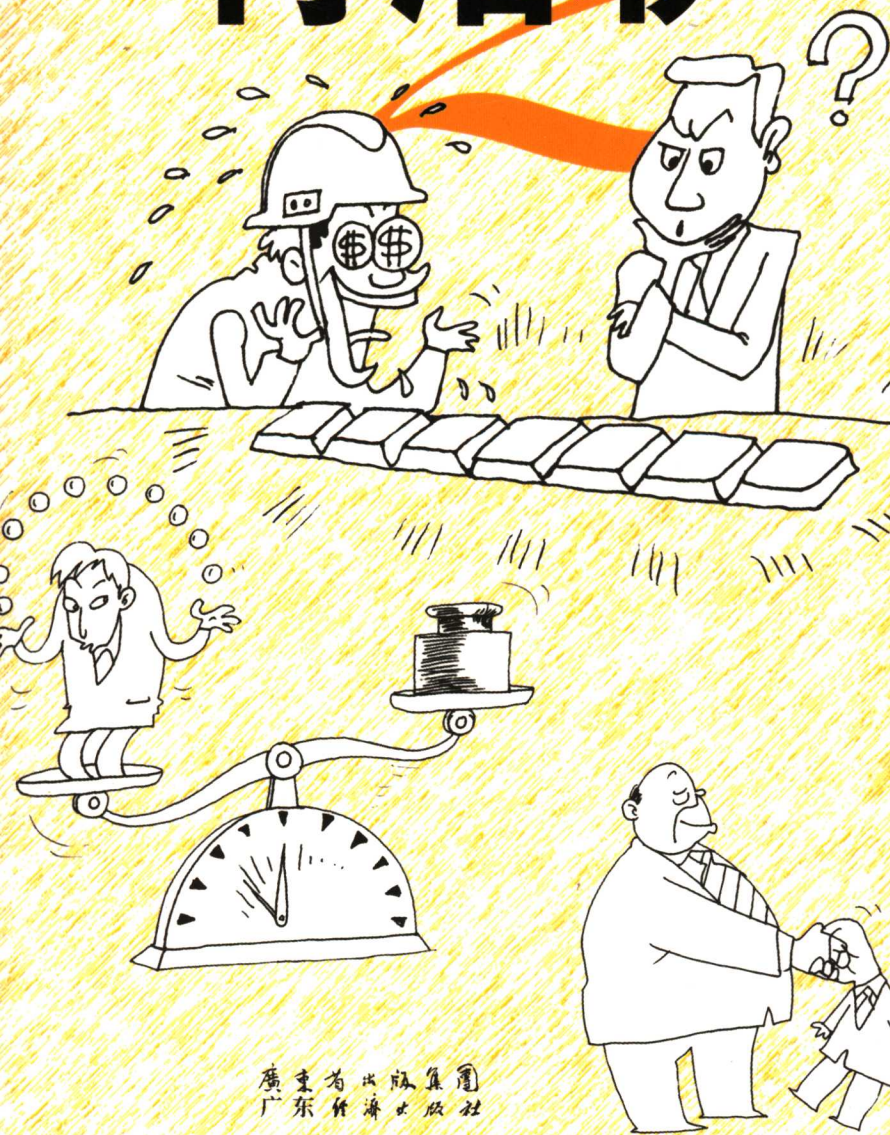


# 职场特洛伊

文/马艳 图/邝野、温惠华



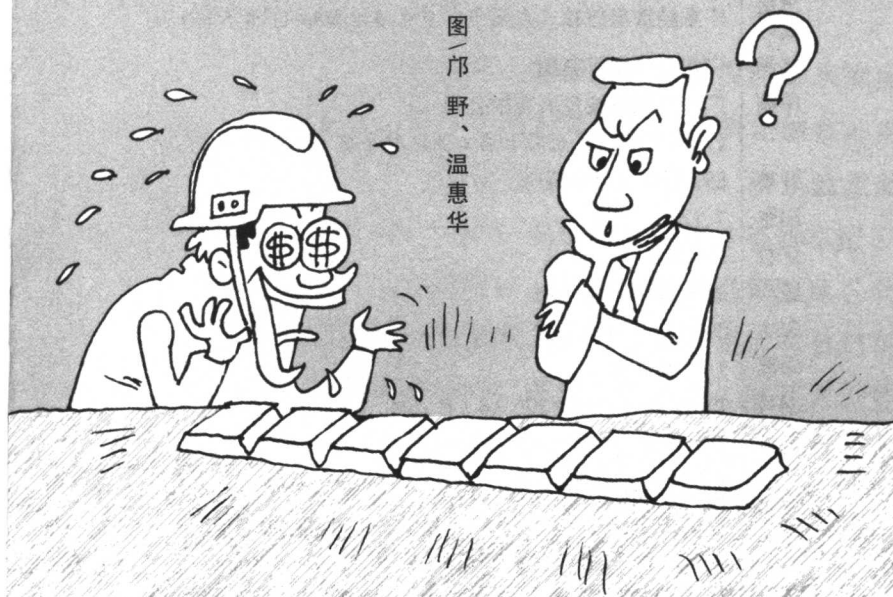
收集各大公司的招聘题目，揭示在职场生存和发展的智慧。  
**职场前进道路上的铺路石**

广东出版集团  
广东经济出版社

# 职场特洛伊

文/马艳

图/邝野、温惠华



广东省出版集团  
广东人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

职场特洛伊 .2 / 马艳文, 邝野, 温惠华图. —广州:  
广东经济出版社, 2006.4

ISBN 7-80728-275-4

I. 职… II. ①马…②邝…③温… III. 成功心理学—  
通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 024926 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东金冠科技发展有限公司 (广州市黄埔区南岗云埔工业区骏丰路 111 号)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	7.125
字数	131 000 字
版次	2006 年 4 月第 1 版
印次	2006 年 4 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-275-4 / B·44
定价	16.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4-5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

·版权所有 翻印必究·




# 序 言

本书是《职场特洛伊》的第2部，第1部已于2004年出版，深受读者的欢迎，因此我们推出了第2部。

3000年前，古希腊人与特洛伊人进行了一场长达10年之久的战争。无论是神勇无敌的阿喀琉斯还是阴险狡猾的阿伽门农，在顽强的特洛伊人面前都无法取得战争的胜利。最终还是奥德修斯用木马计巧妙地麻痹了特洛伊人的神经，出奇不意地赢得了战争的胜利。

决定战争胜负的是智慧，在现代的特洛伊大战——职场竞争中，又何尝不是如此呢？在职场中如何求生存？在职场中如何求发展？我们希望能在你走向成功的路上助你一臂之力。





# 职场 特洛伊 2

本书中的每一章都包括四个部分。“智力考场”中收集了不少大公司招聘时使用的智力题，通过引人深思的“指点迷津”，揭示问题的答案，教给你参加招聘面试的真经。你会发现，这些智力题看似很难，百思不得其解，而实际上不需要具备很深的专业知识，只需要灵活运用常识和转变思维模式就能很好地解决问题。接着，通过哲理深刻的“益智悟语”，给人启发的“案例链接”，深入浅出地将职场生存的道理轻轻点出，在不知不觉的阅读中，帮助读者完成了一次对职场，甚至对人生的思考。

40个章节看似没有系统的联系，实际上却是从40个不同的侧面帮助读者进行不同角度的思考，揭示了职场生存的智慧，也揭示了生活的智慧。

敌人正在狂欢，整个城市都在沉醉中睡去了。你准备好了吗？是冲出木马的时候了。

# 目 录

<b>第一章</b>	
给自己定位 .....	1
<b>第二章</b>	
农民借智做总裁 .....	6
<b>第三章</b>	
做聪明的乌鸦 .....	11
<b>第四章</b>	
决战 3 分钟 .....	16
<b>第五章</b>	
卡洛林号 .....	21
<b>第六章</b>	
会说话的玫瑰 .....	25
<b>第七章</b>	
失败的温馨广告 .....	29
<b>第八章</b>	
只买最便宜的 .....	33



# 职场 特洛伊

## 第九章

多放个枕头 ..... 37

## 第十章

你对我们公司了解多少 ..... 42

## 第十一章

年会是用来考验人的 ..... 47

## 第十二章

电扇不再是黑色 ..... 52

## 第十三章

池塘里的鱼 ..... 57

## 第十四章

下水道的井盖为什么是圆的 ..... 62

## 第十五章

卖早餐也要会改变 ..... 68

## 第十六章

当公司成长之后 ..... 74

## 第十七章

才华出众同样丢了饭碗 ..... 81

## 第十八章

心若有容,上司也会为你感动 ..... 87

## 第十九章

转了一圈,重回讲台 ..... 92



## 第二十章

小事随便前程忧 ..... 99

## 第二十一章

等待也能赢来机会 ..... 104

## 第二十二章

上司是用来学习的 ..... 110

## 第二十三章

盲人取袜子 ..... 116

## 第二十四章

镜中的影像 ..... 120

## 第二十五章

心灵上的险滩 ..... 124

## 第二十六章

年轻的销售部经理 ..... 130

## 第二十七章

漂亮名片的另一面 ..... 137

## 第二十八章

该颐养天年的年纪依旧奔波在路上 ..... 142

## 第二十九章

几匹马吃草 ..... 148

## 第三十章

土拨鼠哪里去了 ..... 155



# 职场 特洛伊

<b>第三十一章</b>	
大声喊 .....	162
<b>第三十二章</b>	
态度恶劣的老板 .....	168
<b>第三十三章</b>	
你的缺点是什么 .....	176
<b>第三十四章</b>	
如果你的事业能从头再来 .....	182
<b>第三十五章</b>	
借助老板奔成功 .....	187
<b>第三十六章</b>	
区别水果 .....	193
<b>第三十七章</b>	
铁线的形状 .....	198
<b>第三十八章</b>	
在风中飞行 .....	204
<b>第三十九章</b>	
到达不了顶点的蜘蛛 .....	209
<b>第四十章</b>	
把自己关在门外 .....	215

# 第一章

## 给自己定位



### 智力考场

在炎热的夏天，大家都喜欢喝啤酒。假如 1 元可以喝 1 瓶啤酒，喝完后 2 个空瓶换 1 瓶啤酒，给你 20 元，最多可以喝到几瓶啤酒？不要轻易下结论，切记！

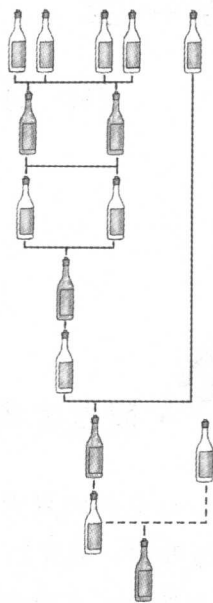


### 指点迷津

很多人的答案：38 瓶。但这不正确。大家都会想到，20 元买来 20 瓶啤酒；获得 20 个空酒瓶，换回 10 瓶啤酒；获得 10 个空酒瓶，换回 5 瓶啤酒，获得 5 个空酒瓶。到这里是每个人都很容易计算出来的。这时已经换得 35（ $20 + 10 + 5 = 35$ ）瓶酒。获得 5 个空酒瓶以后怎么换？这是解决问题的关键。

一般的思路是：5 个空酒瓶换回 2 瓶酒；获得 2 个空

酒瓶，换回1瓶酒，剩下1个空酒瓶。其实这样计算，就是利益受损了。因为5个空酒瓶换回2瓶酒后，还有1个空酒瓶没有发挥作用呢。可以把它和最后获得的那个酒瓶合在一起，再换回1瓶酒。这样就可以获得4瓶酒（ $2+1+1=4$ ）和1个酒瓶了，如果可以赊账，借1个空酒瓶来，换回1瓶酒，喝完后再把剩下的空酒瓶还回去。如果不允许借用1个空酒瓶，只好自己留着这个空酒瓶少喝1瓶酒了。过程见右边的草图。



结论：20元如果不可以赊账，可以喝39瓶剩余1个空酒瓶；如果可以赊账，那么可以喝到40瓶啤酒。

### 益智悟语

世界是丰富多彩的，事物是纷纭复杂的，任何事物的产生、发展、消亡的过程中包含着许多因素，这些因素的作用并不相同。有的是决定事物产生、发展方向、性质，甚至最终消亡的决定性因素，是主要的、关键的；有些则只是影响事物量的变化，其作用是次要的。任何时候，只有把握住关键环节，对自己尤其是自己的特别之处有一个准确的定位，才能取得成功。做人、做事都是一样。



## 案例链接

王军毕业于北方一所著名的理工科大学的电机系，由于他聪明好学、勤奋上进，又有扎实的专业基本功，为人灵活亲和，处事老练，大家都很喜欢他，愿意和他一起工作。王军工作近三年之后，就一跃成为南京市一家钢笔厂的技术骨干，后来又被破格提拔为负责技术攻关的副厂长，是厂里为数不多的颇受重视的有为青年，厂领导班子有意加大对他的培养力度，以期让他成为厂领导的接班人。



## 职场 特洛伊

这些王军也感觉到了，干劲更大，工作更努力了。他不负领导重望，带领一群刚刚大学毕业的年轻人，加班加点地拼命干，暗暗地决心不搞出点成绩决不罢休。厂里动用大量人力物力，要人给人，要钱给钱，全力支持。功夫不负苦心人，经过三年的刻苦钻研和专项技术攻关，王军等人终于研制出钢笔笔管上色的新工艺，解决了困扰人们多年的钢笔制作工艺中的一个世界性难题。应用这一工艺生产的钢笔，不掉色，而且笔管颜色鲜艳、持久，深受广大消费者的欢迎。全厂职工为这个重大突破兴奋不已，王军自己心里也是乐开了花，大家都看到了厂子发达的希望。

果然，随着这一工艺的应用，王军所在钢笔厂的效益明显好转，产销量上去了，笔厂的名气也逐渐大了，在同行业中也脱颖而出。王军自己也是声名远播，被同行所称道，各种荣誉如雪片般飞来。

很快，很多同行纷纷不远千里来王军所在的工厂参观、学习、取经，称得上是门前车马络绎不绝。这家企业为了表示“友好”，不仅派王军负责接待，还详细讲解工艺流程，允许参观者将自己厂里的钢笔笔管上色运作过程用摄像机拍录。王军自己也没有多想，陶醉在鲜花、掌声、赞扬声中，一边给人家讲解，一边还暗暗地自豪呢。

可是王军和厂里人还没有高兴多久，问题就来了，各地的钢笔厂几乎都能生产王军发明的不褪色钢笔笔管了，



而且有的厂还有改进和提高，王军的发明不再是领先的，经销商不再天天堆着笑脸来了，工厂的效益也一天天下滑。

王军的情绪低落到了极点，想再进行新的发明，厂里已经没有那么多资金支持了。后来王军所在的工厂被另外一家大企业收购，其资产重组后转到别的项目上，王军失落地离开了这家企业。

像这样的事例很多，关键技术的关键环节，就在“不经意”中不再让人“叫绝”，不再关键，造成的经济损失难以估计，而对王军职业发展的打击也可以想见是多么的沉重，他同别人的竞争力也陡然下滑。如果王军能够清晰准确地定位出自己当初为什么深受追捧的原因，能够及时地对自己的先进技术加以保密，很可能就不是今天这样的伤心结局。



## 第二章

# 农民借智做总裁



### 智力考场

一个寒冷的冬天，天上下着鹅毛般的大雪，李维下班了，匆匆赶往坐落于美丽的郊外的别墅，一边走一边渴望着喝一杯热咖啡驱走寒意。可是到了楼下，才发现自己根本没有带钥匙。返回公司是不可能的，人们早已下班。二楼是开着的，可是周围没有梯子。只要登上门廊廊顶就可以爬进窗子，廊顶不是很高，但绝不是李维跳起来就能够得着的，而且李维已经不像小时候那样身手敏捷，墙早就爬不动了，他怎么才能及时进屋喝一口热腾腾的咖啡呢？



### 指点迷津

廊顶不是很高，李维只要攀登到那里就可以解决问题。不要只想凭借自身的条件，楚霸王力能拔山可也不能



独战万人，需要武器，需要各位将领和士兵。所以李维要借用一下雪，把雪攒成足够多足够大的雪球，把雪球堆积起来，踩着雪球爬上去。



### 益智悟语

荀子曾说：“我曾经踮起脚尖向远处看，不如站到高处看的范围广大。登到高处挥手，手臂没有加长，而人们在很远的地方就能够看到。顺着风向呼喊，声音没比以前的加大，听的人却觉得比以前清楚。借助车马的人，他本人不是走得很快，却能到达千里之外的地方。借助舟船的人，不会游泳，却能横波江河。有作为的人，天性与别人没有什么不同，能取得出众的业绩，善于借助外物罢了。”

一个人要获得成功，除了必须有正确的追求目标与强大的工作能力外，还必须善于处理好同外界的关系，善于利用外界条件，牛顿可是站在别人肩膀上成功的。



## 案例链接

现在硕士博士中有不少人为生计发愁，原来是天之骄子的大学毕业生失业更是平常事了，但是有一个人，一个普通的农民，自己不懂电脑，却经营着炙手可热的互联网事业。他的成功，引起商业界的高度关注，社会学家也纷纷对此撰文探讨。

谁这么有本领呢？他就是飞宇集团总裁王跃胜。认识的人都夸他知人善任，唯才是举，充分发挥了员工的作用。现在，飞宇“跨越无限，沟通你我”的广告词人们已耳熟能详，又有多少人不知道王跃胜创造的飞宇奇迹呢。

可如果今天要他填写个人简历，人们的目光无论如何会有些异样，因为这个 CEO，他的身份依然是地地道道的农民，上了 6 年高中最终与高等学府无缘的山西农民子弟，一个没有接受过正规高等教育的人。

1997 年，王跃胜初到北京，那时他对鼠标和显示器都很陌生，更不要提当时还是少数精英们接触的网络了。他每天在中关村转悠，直到有一次偶然进入网吧，才发现这就是商机。“当时，中关村仅有两家网吧，大学生们排队上网，直觉告诉我，这是个机会。”当时，中国的网民不多，网吧更是少得可怜。他在北京大学南门建立首家飞宇网吧，目标直指大学生。飞宇早 7 时至 9 时免费上