

职场新人自修最佳读本
企业员工内训必备教材

赵春菲 编著

新员工 必修的128 堂课

128个不得不知的道理，
助你快速适应新工作。
一书在手，职场无忧！



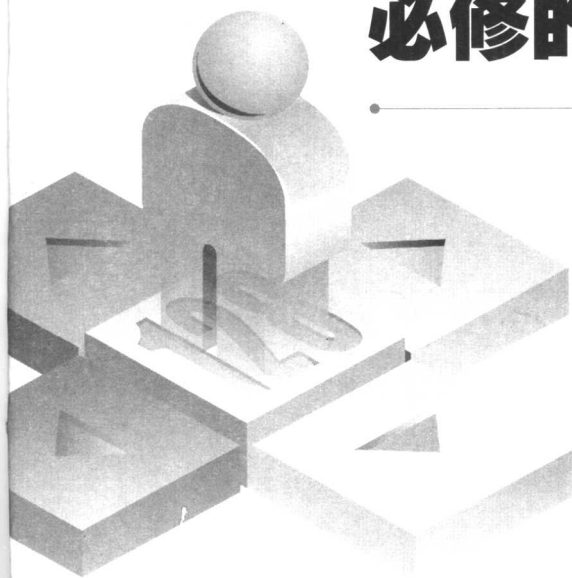
广东省出版集团
广东经济出版社

职场新人自修最佳读本
企业员工内训必备教材

赵春菲 编著

新员工 必修的128堂课

128个不得不知的道理，
助你快速适应新工作。
一书在手，职场无忧！



广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新员工必修的 128 堂课 / 赵春菲编著. —广州: 广东经济出版社, 2005.9

ISBN 7-80728-093-X

I. 新… II. 赵… III. 企业-职工-修养
IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 094246 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	佛山市顺德区帝图印刷有限公司 (佛山市顺德区伦教永丰工业区工业中路尾)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	8.75 1 插页
字数	197 000 字
版次	2005 年 9 月第 1 版
印次	2005 年 9 月第 1 次
印数	1~6 000 册
书号	ISBN 7-80728-093-X / F·1276
定价	18.00 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: 广州市东湖西路邮局 29 号信箱 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心)

本社网址: www.sun-book.com

·版权所有 翻印必究·



前 言

现在，你迈入了你所梦寐以求的公司，获得了你所朝思暮想的工作，一切都是全新的开始。新的环境、新的团队、新的上司、新的下属……

面对这一切，你是否热血沸腾，准备在新的岗位上大展拳脚，做出一番事业，但心中是否同时又感到忐忑不安，面对着全新的未知，不知从何着手，害怕会面临失败？

本书正是针对这些处于“青涩期”的新员工而编写的，它将帮你轻松地度过这段新环境的不适应期，理清上下关系，顺利地到达成功的彼岸。

新员工面临的问题有：

对公司的发展背景、规章制度不了解；

对公司没有归属感；

对工作流程和将要面临的问题不了解；

对公司的人际关系不知如何把握；

不知如何与上司相处；

害怕犯错，对自己没有信心；

现实和理想之间有差距，因此而产生了挫折感；

……

本书的内容涵盖了新员工所面临的各种问题，力图通过“上课”的形式，一节“课”讲透一个问题，语言精辟，内容实用，案例典型，给人以启迪。



目 录

第 1 课	想想看,工作是什么	(1)
第 2 课	跨入公司,走好第一步	(3)
第 3 课	给你的大脑贴上标签	(5)
第 4 课	你的外表决定别人看你的眼神	(8)
第 5 课	谁是真正的主人	(10)
第 6 课	尊重公司的价值观	(12)
第 7 课	做一朵快乐的黑蘑菇	(14)
第 8 课	路在你脚下	(18)
第 9 课	仅仅“优秀”是不够的	(20)
第 10 课	灵活应对办公室政治	(22)
第 11 课	不做职场上的“恐龙”	(25)
第 12 课	助跑——为高效工作创造环境	(27)
第 13 课	谁敢喝马桶里的水	(29)
第 14 课	自信地投入工作	(30)
第 15 课	适可而止,不要工作太热情	(33)
第 16 课	睁大你的双眼	(35)
第 17 课	不要轻易说“是别人的错,与我无关”	(37)
第 18 课	不要无所事事	(39)
第 19 课	“小孩”看不到另一扇窗	(40)



第 20 课	“二八定律”使你更高效地完成工作	(42)
第 21 课	工作时间不要处理私人事务	(44)
第 22 课	老板不在身边也要努力工作	(46)
第 23 课	今天不是愚人节	(47)
第 24 课	演绎现代企业的“将相和”	(49)
第 25 课	“客户的批评比赚钱更重要”	(51)
第 26 课	向前猛跑时先想一想	(53)
第 27 课	善于领会老板的“潜台词”	(56)
第 28 课	“沉默是金”等于慢性自杀	(58)
第 29 课	不要急于请教上司	(60)
第 30 课	真知道不是假知道	(61)
第 31 课	要好管“闲”事	(63)
第 32 课	寻找属于你的成功公式	(65)
第 33 课	善于向他人请教	(68)
第 34 课	下班,你是 5:00 走还是 5:30 走	(70)
第 35 课	别人说的,你听懂了吗	(72)
第 36 课	不要太乐观	(74)
第 37 课	不要让“多疑”侵占你的心理	(76)
第 38 课	别做“恐惧”的俘虏	(78)
第 39 课	要对数字敏感	(79)
第 40 课	“多接触,多汇报”	(81)
第 41 课	将自己“卖”出去	(83)
第 42 课	机会依靠勤奋获得	(85)
第 43 课	小事到位,工作才能完美	(87)
第 44 课	管好你的时间表	(90)



第 45 课	奇思妙想新思路	(93)
第 46 课	没有“如果”，只能“如何”	(94)
第 47 课	用微笑喜结人缘	(96)
第 48 课	请拉一下灯	(98)
第 49 课	主动接纳不同是一种大度	(100)
第 50 课	“尺有所短，寸有所长”——学会欣赏别人	(102)
第 51 课	百无一用的“闭目塞听者”	(104)
第 52 课	$I+We=Fully\ I$	(106)
第 53 课	不要钻进钱眼里出不来	(109)
第 54 课	成为“多面手”	(112)
第 55 课	助人为乐也能助已成功	(113)
第 56 课	看人来办事	(115)
第 57 课	学会“开口秀”	(118)
第 58 课	你不是权威	(119)
第 59 课	写一份概要吧	(121)
第 60 课	会议轻松搞定	(123)
第 61 课	小心被别人当“枪”使	(126)
第 62 课	“千里之堤，溃于蚁穴”	(128)
第 63 课	想哭怎么办	(129)
第 64 课	兴趣是可以培养的	(131)
第 65 课	桃花潭水深千尺	(134)
第 66 课	你不是“录音机”	(136)
第 67 课	不要和上司“称兄道弟”	(139)
第 68 课	正视你所厌恶的人	(142)
第 69 课	筹集事业的资本	(144)



第 70 课	慎用方言	(146)
第 71 课	变“要我做”为“我要做”	(148)
第 72 课	过去≠未来	(150)
第 73 课	“差不多就行”——绝对不行	(153)
第 74 课	细节之中潜藏着机会	(155)
第 75 课	在“昨天”完成工作	(157)
第 76 课	与老板聊天时,说于你有利的話	(159)
第 77 课	换个角度,赢得别人的心	(160)
第 78 课	“别人是在针对我吗”	(162)
第 79 课	让别人做个“重要人物”	(165)
第 80 课	信任+平等=成功的团队合作	(167)
第 81 课	绕着圈子说话	(169)
第 82 课	热情是生命	(171)
第 83 课	请用公司的名字做签名	(173)
第 84 课	切忌“脚踏两只船”	(175)
第 85 课	别做“负面思考”的牺牲品	(177)
第 86 课	多问问自己做得如何	(179)
第 87 课	唤起你的荣誉感	(181)
第 88 课	不要做一名“大白鲨”	(183)
第 89 课	“对别人表示出诚挚的关切”	(185)
第 90 课	切忌饶舌	(187)
第 91 课	练就一双慧眼	(189)
第 92 课	“继续走完下一里路”	(190)
第 93 课	不能让缺点取代优点	(193)
第 94 课	你不是老板的影子	(195)



第 95 课	勇敢推开那扇门	(197)
第 96 课	没有客户,就没有公司	(199)
第 97 课	“这个方案是最好的吗”	(201)
第 98 课	会说“是”,也要会说“不”	(203)
第 99 课	努力学习,勇于改变	(205)
第 100 课	做事先要“耐烦”	(207)
第 101 课	站得高才能看得远	(209)
第 102 课	用服务抓住顾客	(211)
第 103 课	挖掘你的闪光点	(213)
第 104 课	仅仅忠诚是不够的	(215)
第 105 课	看菜下箸,看人说话	(218)
第 106 课	不要当“半桶水”	(220)
第 107 课	此时无声胜有声	(222)
第 108 课	掌握“雪中送炭”的技巧	(225)
第 109 课	勇于向公司提建议	(227)
第 110 课	“看看脸色再说话”	(230)
第 111 课	把你的心“翻”过来	(232)
第 112 课	用好每一张纸	(234)
第 113 课	多想几步,受益无穷	(237)
第 114 课	微笑面对	(238)
第 115 课	电话铃响起,你是谁	(240)
第 116 课	请别当众冲撞老板	(243)
第 117 课	好合好散,不出恶声	(245)
第 118 课	适当的时候,“随便聊聊”	(247)
第 119 课	逃避将带来更大的损失	(249)



第 120 课	切忌“好高骛远”	(250)
第 121 课	将多余的枝条剪掉	(252)
第 122 课	切莫等待“万事俱备”	(254)
第 123 课	十种错误的打电话方法	(257)
第 124 课	打好基础,方能“厚积薄发”	(259)
第 125 课	没有人可以随随便便成功	(262)
第 126 课	他凭什么比我好	(264)
第 127 课	工作之外还有别的	(267)
第 128 课	尝试去做	(269)
后记		(271)



第 1 课

想想看，工作是什么

本课要点：

现在你已经开始了一件工作，
但你有没有认真地想过这份工作到底是为了什么？本课提供几个答案，或许对你会有启发。

对于在社会上工作的人来说，那些对自己的未来满怀希望、为理想而奋斗的人和那些只是为了每个月能拿到薪水养活自己的人，在工作中的表现肯定是截然不同的。换句话说，对待工作的态度，决定了一个人在工作中的表现。

每个人在做这样、那样的事情时，实际上都是在满足自己的各种需求和欲望。那么作为一名公司的员工，你是出于哪种需求或是欲望，去完成自己的工作呢？

(1) 生存需求

要生存，每个人都离不开衣食住行，但如果一个人仅仅是

想想看，工作是什么



为了满足自己生存上的最低需求而去工作的话，那这样的标准就太低了。确实，对于一个人来说，生存是第一位的，工作赚钱养活自己无可厚非。但是这种没有任何主动性、迫于无奈去工作的人，只是金钱的奴隶，他们永远都不可能成为自己生活真正意义上的主宰者。

（2）寻求生活保障

这类人的初衷非常简单，就是想有个铁饭碗。既不会因为经济的不景气而朝不保夕，也不会为下岗失业而惶惶不可终日。他们希望凭借自己的工作，过上比较安稳舒适的日子。相信抱着这样的心态每日忙碌在工作岗位上的人不在少数。虽然这些人在自己的工作岗位上也能够勤勤恳恳，但这种贪图安逸的心理未免太过消极。

（3）没个性，随大流

处在这一阶层的人们，个性一般比较随和。他们往往不想成为特立独行的人，总希望能和大家保持一致，随大流。这类人往往不缺钱，他们的想法是：既然大家都工作，那我也找一份工作吧！

（4）希望得到自身价值的认可

这一阶层的人工作都非常努力。他们希望通过自己的努力工作，使别人充分认识到自己的价值，从而得到社会的认可和尊重。但是这类人往往自尊心太强，在事业上一旦受到挫折便很容易气馁。也正是因此，成功常常会和一些这些人失之交臂。

（5）希望实现自我价值

只有这一阶层的人对待工作的态度是最为理想的，也是我们所提倡的。他们希望通过努力的工作给自己所属的整体部门



作出更大的贡献，更希望在工作中通过不断的挑战自我，发挥出自己的创造性潜质，最终实现自身的价值。只有这种为自己的理想而努力奋斗、为实现自我价值而去工作的人，才能成为真正优秀的员工。

第 2 课 跨入公司，走好第一步

本课要点：

好的开始是成功的一半，走好第一步，将极大地有利于你后面工作的开展。要成为一名出色的员工，让公司中的每一个人都能认可自己的能力，你必须达到本课的几点要求。

(1) 切忌迟到

某次，一家公司为新员工进行集中培训，一个员工不仅上课迟到了，还大摇大摆地从全体员工面前走进教室。这名员工的做法是非常错误的，对公司和个人都带来了巨大的消极影响。



因为，一个公司开展新员工培训，不仅要付给员工工资，还要花钱请老师，交书本费、场地费、伙食费，等等，开销是非常大的。公司花这么多的钱为的是什么呢？不就是想通过培训使新员工尽快成为对公司有用的人吗？那么一个对公司有用的人，最起码应该做到上班不迟到吧。在企业工作的每个人，都应当明了这中间的意义。

特别对那些初入社会的毕业生来说，更要分清学生和员工这两个角色的不同要求。因为学生和社会属性有着根本性的区别。学生是花钱到学校去学习，而员工则不然，公司是花钱请你来工作的，你的所作所为要对得起公司付给你的钱。

(2) 遵守公司制度

公司的规章制度是保证这个组织正常运行的基础，如果没有这些约束，也就谈不上是一个组织了。作为一名员工，遵守公司中成文的（如工作守则、员工礼仪、操作规范）和不成文的（公司惯例）各项规章制度，也是员工必须做的事情。

(3) 掌握专业知识

相信大家在看棒球比赛的时候，绝不会因为某个球员刚刚大学毕业升入职业队，就能容忍他在场上有拙劣的表现吧。因为对于专业球员来说，打球就是他的工作，只有打好球，才算是完成了工作。

同样，对于新员工来说，也不能因为自己是新来的，就指望大家对自己工作中的差错能够谅解。这种心态是不对的。员工在公司就像球员在球场上一样，必须全力以赴。因为这是你的专业、你的工作。作为一名新员工，你的脑中应时时刻刻有着这样的意识：每天都是一场考验，并且没有从头来过的机会。



你必须细心观察老员工以及上级的一言一行，必要的时候还应做一些记录，尽早掌握有关工作的所有知识，这将会对你以后的工作大有好处。

(4) 努力营造良好的人际关系

公司中的人际关系基本上都是围绕工作展开的。无论是上级还是老员工，或其他部门同事，甚至是你要面对的顾客，和所有这些打交道都是你的工作。你要明白，你所要接触的每一个人，其身份、地位、家庭状况、教育程度等都不一样。这也意味着你所要面对的人际关系会十分复杂。恰当地处理好公司中的人际关系，会对你今后工作的顺利开展起到非常重要的作用。

第 3 课 给你的大脑贴上标签

本课要点：

企业是不能容忍一个“异类”存在的。只有融入企业的氛围之中，你才能更好地发展。

进入一个企业，你首先要想到和关注的一个问题就是：你



的大脑将被贴上什么标签？这意味着，你将感受到一个企业独特的氛围，并将通过培训和摸索逐渐认同这种氛围，直至最后完全融入这种氛围。

IBM：给大脑贴上蓝色标签

“无论你进 IBM 时是什么颜色，经过培训，最后都会变成蓝色。”这是 IBM 新员工培训时流行的一句话。

人们戏称 IBM 新员工培训是“魔鬼训练营”，这不是说 IBM 将员工训练成“魔鬼”，而是指这个培训过程充满艰辛和考验。

IBM 大体上有三类培训，第一类是给内部员工的，称为 Internal Education，由教育部主管；第二类是给 Business Partner 和客户的，称为 Customer Education；还有一类是专门针对经理的，称之为经理加速培训（Leadership Acceleration Education）。

在 IBM 员工之间传递着这样一个玩笑：在一间黑屋里坐满了多个公司互不认识的员工，突然打开灯，IBM 的员工可以准确地相互认出自己公司的人。这个玩笑喻示着这样一个事实：IBM 的员工相互间有一种说不清楚的默契，就像钞票上的水印标签，虽然不很显眼，但它确实存在。在外国人眼里，广东人和上海人没什么区别，但在 IBM 员工眼里，本公司员工和其他公司员工之间的差别非常明显，这就是 IBM 教育形成的员工气氛。

联想的三种血型

联想认为，企业是有血型的，符合这个血型的人，就能成



为联想的员工；不符合这个血型的人，联想与之无缘。联想管理学院就是要培养出具有联想血型的人。联想需要三种血型的人：第一种能独立做事的人；第二种能带领一帮人做事情的人；第三种能审时度势，把握全局的领军人物。

西南航空：另类的快乐

西南航空的企业性格则是非常特别甚至是有些另类的。他们有决心，愿意冒险，敢于与众不同，敢爱敢恨，长于创新，而且有强烈的团队精神。这些都是公司员工最珍视的特质。

你可以想像这样一幕：三位长得像拉蔻儿薇芝（Raquel Welch）的长腿空姐穿着紧身裤和白色高筒马靴，每天早上8:00钟从达拉斯飞到休士敦的班机上，在张大着眼的男生中递送鸡尾酒。

穿着大胆，训练有素，热爱飞行的这一批空姐注定要飞得有声有色，要把普普通通的飞行变得有情有爱。在“情鸟”班机上，饮料变成爱的灵药，花生变成爱的轻咬，饮料券变成爱的印章，机票则来自爱情机器。他们打着“空中有人爱你”的广告推出了“爱情三角”的服务。

Intel：只有偏执狂才能生存

Intel在长达十几年的辉煌中，总是能够成为世人关注的焦点，每一代高性能处理器的诞生无疑不比好莱坞推出大片逊色，影响级别不是美国每周电影排行榜的影响范围，而是全世界。这一场好戏的大导演就是Intel不同时期的灵魂人物：摩尔、葛鲁夫、贝瑞特。