

张建华
魏莉◎编著



打造职场 生存资本

——提升职场优势的7堂必修课

张建华
魏莉◎编著



打造职场 生存资本

——提升职场优势的7堂必修课



中国发展出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

打造职场生存资本——提升职场优势的 7 堂必修课/张建华, 魏莉编著. —北京: 中国发展出版社, 2010. 3

ISBN 978-7-80234-514-0

I. 打… II. ①张… ②魏… 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 (2010) 第 001712 号

书 名: 打造职场生存资本——提升职场优势的 7 堂必修课

著作责任者: 张建华 魏莉

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 978-7-80234-514-0

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京凯达印务有限公司

开 本: 720 × 1000mm 1/16

印 张: 13.5

字 数: 175 千字

版 次: 2010 年 3 月第 1 版

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

印 数: 1—6000 册

定 价: 30.00 元

联系电话: (010) 68990625 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网 址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮箱: drcpub@126.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

前言



培育蘑菇，为了根肥叶硕，往往要被浇上奇臭无比的大粪。初入世者，常常会被置于阴暗的角落，打杂跑腿，接受各种无端的批评指责而得不到指导和提携。蘑菇生长必须经历一瓢瓢大粪，人才的成长也必定会经历各种挫折与磨砺。这就是人们常说的蘑菇定律，或叫萌发定律。

很多初入职场者抱着很高的期望，认为自己“太有才了”，理应得到重用，应该得到厚酬，为此论斤论两，盘算、衡量自己的付出与回报。然而残酷的现实往往将其期望击得粉碎，为此失去信心，失去工作热度，消极以待工作，时不时在内心深处高呼“天生我才有何用？”

还有很多初入职场者，认为自己什么也不懂，什么也不会，一无是处，迫于生活的压力才踉跄到人生的前台，做事畏首畏尾，瞻前顾后，办事无力度，工作无进度，领导觉得头痛，他自己更觉得痛苦。

居于两类人之间者，有热度，有韧劲，但也时不时袒露“敢问路在何方”的疑惑与迷离。

凡此种种，可以说是职场新人的代表，他们在人生的马拉松征程中陪跑了三五程后，感觉气也粗了，腿也软了，心也懈了，慢慢在观众目光的缝隙中默默退下场来，“躲进小楼成一统”。

场上奔跑者，场下歇息者，谁又没有成为生活领跑者的雄心与渴望呢？可是，初涉世者，往往感觉大千社会，如同一张无边的蜘

蛛网，而自己被困在网中央，动弹不得。

成功绝不是偶然的，成功一定有方法！

鉴于此，笔者结合十多年来职场所体所察的人生感悟，编写了本书。本书内容丰厚，囊括了职场中的困惑与难点，并就这些问题一一作出了解答；其形式新颖活泼，短小精悍的故事配以可操作性极强的细节解说，定会使你在轻松愉悦的阅读中获益良多。

细细研读，静心默思，并将其间朵颐转化为工作、生活的一部分，你的职场、人生资本将会越来越丰厚。曾经，在某个角落里，历经凄风苦雨的蘑菇核，终将裂变，升腾起蔚为壮观的蘑菇云。

编 者

2010 年 2 月

目录

Contents

第1堂课 资本之源——一切发轫于心 1

- ◎ 你的资本是什么 3
 - 人生的驱动力：利、名、情 4
 - 生存的资本：才、德、貌 5
- ◎ 成功≠自己当老板 6
 - 想创业，你准备好了吗 6
 - 他们，选择做“打工皇帝” 9
- ◎ 做一个快乐的打工者 10
 - 摆正自己的心态：你在为谁打工 11
 - 摆正自己的位置：不要挑三拣四 14
 - 做一个快乐的打工者 16

第2堂课 资本准则——做事先做人 19

- ◎ 1克忠诚胜过1000克智慧 20
 - 让诚信成为你的口碑 21
 - 1克忠诚胜过1000克智慧 23
- ◎ 没有责任，我们还剩下什么 25
 - 明白你的岗位职责 25
 - 将职责执行到底 27
 - 出现问题决不可相互推诿 29

◎ 同理之心，换位思考	31
少一些自私，多一些无私	31
少一些冲动，多一些了解	32
少一些感性，多一些理性	33
少一些争论，多一些宽容	34
◎ 管好你的嘴	35
沉默不是金，当说还必须说	35
负面话题要少说	36
“困难”话题这样说	37
有效讲话的 3 个原则	39
◎ 察言观色知人意	41
透过眼神辨人心	42
脸上的表情，内心的心情	44
善于捕捉“弦外之音”	46
◎ 满足人性的渴望	47
利、名、情，你侵犯了对方的哪一点	47
满足人性的诸多技巧	49
◎ 平衡同事关系	51
善于与不同性格的同事打交道	55
平衡与各同事的关系	57
不要在办公室传播自己及他人“负面”的私事	59
◎ 保持你的个性	60
差异化才能生存	62
现在，发现你的个性	63
◎ 拿捏分寸把握度	64
学会选择，懂得放弃	64
凡事有度，过犹不及	65
◎ 抱怨不如改变	66
人生是动态的平衡	66

当下即是你最好的选择	67
多一些反思, 少一些抱怨	67
◎ 君子离职亦有道	69
前进还是撤退	69
打进一个球后再“转会”	71
君子离职守则	72



第3堂课

资本密码——专业成就价值	75
◎ 专业创造价值	77
价值≠被使用价值	77
专业价值才是你的生存之本	78
不要忘了企业在做生意	79
你的价值可以“数字化”吗	80
◎ 敬业, 才能专业	81
敬业, 才能获得公司的认同	81
唯有敬业, 方可专业	82
◎ 工作是最好的学习	84
知识不等于智慧	84
工作是最好的学习	85
善于总结才能提高	86
◎ 只为成功找方法	88
问题的本质是什么	88
问题真正需要解决吗	91
打破思维定式, 解决棘手问题	92
◎ 魔鬼在细节	95
天下大事, 必作于细	95
细节执行“5化”	98
◎ 养成高效的习惯	100

分清工作的轻重缓急	100
制订工作计划	101
改良工作方法	103
改掉不良的小习惯	104
◎ 专业精进的3大途径	105
请教同事：学知识，交朋友	106
进修或参加专业培训	107
开卷有益	107
◎ 永远不做毛毛虫	110
你变成“职场毛毛虫”了吗	110
消除职业倦怠症	112

第4堂课

资本与“知本”——读懂你的老板

◎ 老板是一群什么样的人	116
老板的普遍个性	117
老板不是万能的	119
老板情结你懂不懂	121
◎ 老板的思维模式	123
成本利润头等事	124
“无所事事”却有事	125
没有不可能的事	126
事事皆大事	127
不同的员工，不同对待	127
看你自已会不会来事	129
◎ 老板喜欢什么样的员工	129
超越老板的期望	130
工作上独当一面	132
堪当大任者胜	134

第5堂课

资本速增——管理好你的上司 137

- ◎ 摸清上司的脾气 139
 - 摸清上司的个性特点 139
 - 掌握上司的管理风格 141
 - 了解上司的业余爱好 142
- ◎ 管理好你的上司 142
 - 协助你的上司 143
 - 引导你的上司 145
 - 做上司的贴心人 146
- ◎ 做聪明的跟随者 146
 - 忠于上司而不要背叛 147
 - 在领导下学会创新 148
 - 适应上司的脾气 149
 - 懂得推功揽过 151
 - 切勿议论上司的是非 152

第6堂课

资本账户管理——我的未来我做主 155

- ◎ 全面“盘点”你自己 156
 - 反思昨天的成败 157
 - 从他人的视角看自己 159
- ◎ 发掘业内的金矿 161
 - 见树木，也要见森林 161
 - 挖掘行业的金矿 163
- ◎ 给未来一幅行军图 166
 - 人生因规划而精彩 166
 - 职业生涯：规划从底层开始 168
 - 职业目标：向卓越的职业经理人迈进 169

管理好你的职业规划	176
一生做好一件事	178
◎ 过滤生命的“杂质”	179
男性的典型弱点	179
女性的典型弱点	180



第7堂课

资本裂变——广拓人脉资源，

传播职业口碑

◎ 做事靠己，赚钱靠人	185
人脉是一张无形的存折	185
职场处处皆贵人	187
◎ 建立人脉的6大路径	191
工作往来：让生意人财两得	191
熟人介绍：扩展你的人脉	193
参加培训：学知识，交朋友	193
聚会活动：让人脉在学习、休闲中舒展	194
网络、媒体：让你的人气尽情绽放	195
善小而为：惊喜就在善小后	196
◎ 人脉经营的4大原则	198
乐于奉献	198
互惠双赢	199
诚实守信	200
心胸开阔	201
◎ 人脉管理的5大技巧	203
与职业生涯规划相结合	203
遵循20/80法则	204
了解需求，满足需求	205
用惊喜和感动打造人脉忠诚	206
妥善管理你的人脉库	207

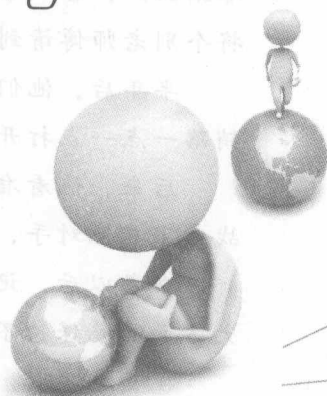
■ 打 造 职 场 生 存 资 本

——提升职场优势的7堂必修课

第 1 堂课

资本之源

——一切发轫于心



20世纪70年代，一个15岁的男孩，初中还没读完，就辍学进了木工车间当学徒。由于全部是手工活，体力消耗很大，上进心极强的他没日没夜地干，换来了一个“好木工”的称号和车间主任的职务，代价是肾给累坏了。

后来，木工车间独立出来成为木器厂，他被任命为厂长。为了找饭吃，他带了200元钱和3位伙伴闯进了大上海，辗转找到一家雕刻品厂，苦心学习雕刻手艺。然后，他又带工人到他乡学习，还将个别老师傅请到家里来传授绝活……

半年后，他们生产的第一只樟木箱送到广交会，结果备受欢迎，销路一点一点打开了……

后来，他看准佛龕市场。对产品质量极其严格的追求使得他们战胜了其他对手，几乎垄断了日本整个佛龕市场。

多年以后，记者采访，发觉他有一个特点，即30多年来，有4大方面始终保持不变：

①角色不变。当学徒时非常本分地干活，当厂长时想办法为工人谋福利，做企业家时坚守一个企业家的本分。

②主业不变。这么多年，一直将生产佛龕作为其集团的支柱不动摇，在专业化道路上坚持了几十年。近几年适度多元化，也是在做好主业的前提下渐进式实施的。

③总部基地不变。几十年过去了，集团的总部基地牢牢地扎根在他当初的创业地，始终不曾动过变迁的念头。

④心态不变。做大了的他总是这样告诫自己：“我们要谨慎摆正自己的位置，放下架子，把自己看得还是和原来的小木匠一样，才能与人和睦相处。做到不但善于雕刻木头，还善于雕刻资源，从而雕刻好我们的人生。”

说了半天，这人是谁呢？他就是中国第一位亿万富豪张果

喜——20世纪80年代初，他的个人资产就已近3个亿。

他不仅“富得早”，而且还“永不倒”。2005年，他的个人资产总额接近2亿美元，多次荣登“福布斯中国富豪榜”。

一个人的成功往往是多方面的，“中国第一位亿万富豪”30多年的“4大不变”给了我们一个启示：无论身处什么角色，都要懂得摆正自己的位置。因为这涉及你能否踏踏实实地为人处世，创造个人口碑，从而获得成功。

世界第一富豪比尔·盖茨曾经说：“无论做什么事情，如果不摆正自己的位置，不摆正自己的心态，你将一事无成！”

你的资本是什么

中国的国情非常复杂，在近1000万平方公里内生活着三种不同“世界”的人。大约有7亿至9亿的农民生活在属于“第一次浪潮”的世界里，即还停留在农业社会；“第二次浪潮”的人口约有2.5亿至3亿，他们还属于大生产的工业社会，出卖廉价的劳动力；中国只有极少数人跨入了以知识经济为基础的“第三次浪潮”，这些人不超过1000万人。

如今，以“人机充分融合”为主要特征的“第四次浪潮”正在来临……

——〔美〕阿尔文·托夫勒

人活在这个世界上，到底是为了什么，追求什么？

对于这个看似简单而又复杂的问题，美国著名的心理学家亚伯拉罕·马斯洛作了较好的回答。

1943年，马斯洛出版了《人类动机的理论》一书。在该书中，他提出了其著名的需求层次理论。

在该理论中，他把人的需求分为五个层次，即生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求、自我实现需求。此外，他还谈到，大多数人的需求结构很复杂，无论何时都有许多需求影响行为；一般

来说，只有在较低层次的需求得到满足之后，较高层次的需求才会有足够的活力驱动行为。

根据对以上理论及其他相关理论的研究，以及对人生的思考，笔者对人生的追求及获得方式进行了一些归纳与总结。

◎ 人生的驱动力：利、名、情

2003年世锦赛上，移民卡塔尔的前肯尼亚田径名将切罗诺为卡塔尔赢得了3000米障碍赛冠军，这使得这枚原本属于肯尼亚的金牌旁落，肯尼亚人民为此恼怒不已。

然而，更让世人震惊的，这一幕的导演竟是肯尼亚田径协会以及政府官员。这些人在中东小国卡塔尔的强力“银弹”攻势面前，置国家利益于不顾，为切罗诺“转会”牵线搭桥，在国际上和肯尼亚国内引起轩然大波。

其实，切罗诺仅仅是“转会”潮中的沧海一粟。早在10年前，肯尼亚优秀运动员就开始移民欧洲参加比赛了。结果田径赛场上肯尼亚运动员“同室操戈”——代表不同国家比赛的场面屡屡出现。

在过去几年中，曾占有垄断地位的肯尼亚男女长跑已经受到了这股“移民浪潮”的严重影响，成绩一落千丈。

肯尼亚这股“运动员移民”的原因是多方面的，但主要原因还是为个人利益而置国家利益于不顾的肯尼亚政府官员和田径协会。

这件事确实令人震惊，但如果从人的本质去思索，就不难理解。

人为了生存，就少不了衣、食、住、行等必要的需求，而要满足这些需求，就必须赚取金钱。因此，在很大程度上，人是利益的动物。

但人并不满足于此。“人活着就要吃饭，但吃饭不仅仅是为了活着”，这句话很好地说明了人满足了衣食之需后，还有其他需求，如对名誉的追求、对情感的追求等。否则，怎么会有“易牙煮婴”这样的人间惨剧（为了功名而不惜牺牲一切），怎么会有“温莎公爵不爱江山爱美人”的传世美谈（为了情感而放弃一切）？

◎ 生存的资本：才、德、貌

李开复在美国微软总部主持部门工作时，接到公司裁员命令。裁员一直进行得比较顺利，但到了最后的时候，他面临一个两难选择：他必须从两个员工中裁掉一个，而这两人，一个才进微软不久，表现非常优秀，一个表现一般，但却是他攻读博士时的师兄。

裁掉前者，他觉得有失公允，因为对方表现优秀；裁掉后者，他觉得其情难舍，因为对方是他的同门师兄。李开复攻读博士时得到过师兄的不少指点，师兄工作也一直非常出色，只是这两年表现一般。

而就此在前不久，李开复的导师在给他的信中，还曾询问他和师兄的工作情况，字里行间暗示他念同门之谊，给予师兄一些照顾。

“该裁掉谁呢？”有几个晚上，李开复躺在床上想来想去。最后，他拿定主意，裁掉了师兄。

事后谈起这件事，他说：“最初我确实有些举棋不定，难以取舍。但我假设，如有一份全美的报纸，将我裁员的事情进行了报道，一个标题是‘徇私的李开复裁掉了无辜大学生’，一个标题是‘冷酷的李开复裁掉了同门师兄’，我觉得第一个标题更让我羞愧，因为它违背了企业唯才是用的价值观，违背了我唯才是举的价值观！”

这个案例说明作为优秀职业经理人的李开复将个人私情与公司要求分得很清楚，而不是掺杂不清。同时，我们换一个角度来看问题，也可得出一个结论：“才”和“德”是一个人的生存资本，无才少德，将难以立足于世。

当然，若有倾国倾城之貌，那也是一种资本。所以，一些娱乐明星能够日进斗金，甚至身价上亿。

其实，人生就是一种交换（请不要将“交换”这个词想象得太负面），用才、用德、用貌，抑或三者皆需，去换取利、名，还有情。

人生在世，无非受三种力量驱动，即利、名、情。一般说来，利的需求是人的基本需求，再往上一个层次是名，最高层是情。不

同的人，对利、名、情这三者追求的侧重点有所不同。

人获取利、名、情的原始资本为才、德、貌。不同的行业、不同类别的事对才、德、貌这三种资源的需求侧重点有所不同。

在利、名、情有了一定的积累后，三者既可以在内部进行交换，即以利换利，以名换名，以情换情，也可以在三者之间相互交换。

利与利的交换主要遵守商业法则，名与名的交换主要遵守道德、政治法则，情与情的交换主要遵守伦理法则，而三者之间的互换则靠交换双方自己去衡量。利、名、情三者往往因交换而交织在一起，有时难以区分。

因此，在伦理与法律的范围内，你尽可以运用你的才、德、貌这三种生存资本，去获得利、名、情。

当你的才、德、貌三者之中的某方面比较弱时（也可以说低于你所在群体的平均水平时），就必须修炼、强化其他方面。

身在职场，你的生存资本是什么呢？才、德、貌这三者，哪张是你的王牌呢？

成功 ≠ 自己当老板

20 世纪 80 年代初，摆个地摊就能挣钱，可很多人不屑。

20 世纪 90 年代初，买只股票就能发财，可很多人不信。

21 世纪初，开个网站就能赚钱，可很多人不试。

面对以上煽动性的创业蛊惑，你回答 Yes 还是 No？

许多人说：当然是 Yes。中国有这样一句话：宁为鸡头，不为牛后。如果从职场的角度来解析，那就是“宁愿月挣 300 当老板，不愿日进千金去打工”。

由此可见，中国人的“老板情结”是很浓的。

◎ 想创业，你准备好了吗

1992 年，某名牌大学计算机专业研究生班结业。一个班上的同