

文轩
励志馆

Career Management Course

桓浩然◎编著

李开复的 18堂职场经营课



深度解读李开复的/成/事/秘/诀/ 全面破解李开复的/职/场/密/码/

最本土、最实用的职场进阶指南

- 职场入门：如何积极推销你自己
- 沟通法则：修正自己，而不是修正别人
- 人际关系：如何广建高素质的人际网
- 职业规划：到达目标的合理步骤和保证
- 管理艺术：不是对每一个人好，就能赢得尊重

华夏出版社

李开复
的

18堂职场经营课

Career Management Course 梅浩然◎编著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

李开复的18堂职场经营课 / 桓浩然编著. —北京:
华夏出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5080-5991-4

I. ①李… II. ①桓… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第206283号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhuabookstore.com>

李开复的18堂职场经营课

编 著 桓浩然

责任编辑 曾 羽

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

封面图片 CFP

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 16

字 数 202千字

版 次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

定 价 28.00元

书 号 ISBN 978-7-5080-5991-4

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

内心声音比成功光环更重要

想象有两个世界，一个世界中有你，一个世界中没有你，
让两者的不同最大，最大化你的影响力，这就是你一生的意义。

要改变世界，先改变自己。

2009年9月6日，刚刚宣布辞去Google（谷歌）全球副总裁兼大中华区总裁的李开复迎来了一波又一波的记者，他通过媒体宣告自己要完成一生中再一次重要的转身——做“创新工场”的大老板。“创新工场”的建立标志着李开复从打工生涯进入独自创业阶段，从跨国企业高管成为帮助年轻人成长的“导师”。

从科技精英到管理人才，从青年导师到创业导师，李开复又一次捍卫了自己“听从内心的召唤”去做人生选择的自由。

李开复听从内心的声音，做过多次主动的选择——无论是在哥伦比亚大学放弃学了一年多的法律专业转投计算机系，还是在29岁之时，选择离开卡内基梅隆大学的教职到苹果公司去做技术以“改变和影响真实的世界”，还是在以后的职业生涯中从苹果公司到SGI公司，从SGI公司再到微软公司，以至后来从微软公司到Google公司引起的“惊天诉讼”跳槽事件。李开复的每一步都留下坚实的脚印，而且一步比一步更有挑战性。如今，他站在中国年轻人的身后，指点他们前进的方向。李开复告诉年轻人，做自己喜欢的事，听从自己内心深处的召唤，就会全力以赴地朝着这个声音努力、拼搏，直到到达彼岸。是的，做自己想做的事，才能全力以赴，才能尽最大力量去争取

成功。如果我们面对前途感到迷茫，或事业陷入瓶颈，那么，我们不妨从心出发，选择自己最想做的事来做。

回顾李开复的职场生涯，他的每一步都渗透着职业技能的提高，职业素质的完善，职业理念的升华。他听从内心的声音，以扩大影响力为目的，在实践中自我推销，广泛拓展人际关系，努力学习管理经验，争取职业发展。在一步步的实践中，李开复还不断完善自己的职业素质，对职业规划、执行力、团队合作、学习力等方面得出了一套自己的心得和理念，再加上自信、自省、诚信、勇敢等职业观念以及心态的锤炼，李开复已经成为众多职场中人效仿的榜样。

如果我们能像李开复一样，从职业技能、职业素养、职业观念上来锻炼自己、培养自己，相信我们距离职场成功也就不远了。

李开复对中国年轻人的关注和帮助是有目共睹的。2000年开始，他为中国学生先后写了7封信，告诫他们“如何做到成功，自信和快乐”“如何实现理想”“如果做到从优秀到卓越”等等。这些写给年轻人的信，还有定期为学生们进行讲座和演讲，成为李开复这些年来最重要的爱好之一。

由于社会转型期价值观的混乱，中国的年轻人大多没有特别清晰和明朗的人生规划，也没有适当的职场定位和职场心态，一味地追求事业成功，却很少有人知道具体如何执行。作为“青年导师”的李开复，用他的一言一行，一课又一课地教导着年轻人该如何把握职场心态，收获职场成功。让年轻读者在学习职场技能、提高职场素养的同时，有更为清晰的职业规划，更宏观的职场意识，最终取得不俗的成绩。

每个年轻人都渴望成功，每个人都渴望有所作为，面对职场的风起云涌、暗流潜伏，我们该如何应对？一起来解读李开复带来的18堂职业经营课，跟随他一同获得成功吧！

“职场就像一片丛林，丛林法则就是职场最基本的原则——弱肉强食，优胜劣汰。年轻人要想出头，光有雄心壮志和专业知识是不够的，因为真正成为丛林中参天大树的，都是那些掌握职场技能的好手。李开复初入职场就不断推销自己，广建人脉，从无到有，从低到高，他迅速掌握了职场技能。可以说，李开复的职场之路是一帆风顺的，而他的成功秘诀就是：做最好的自己。”

Lesson1 自我推销：李开复是如何积极推销自己的

- ◎ 找准推销点把自己推销出去 006
- ◎ 你行，就让老板知道 010
- ◎ 找到推销自己的突破口 013

Lesson2 人际关系：广建高素质的人脉网

- ◎ 细节决定人际关系的质量 018
- ◎ 真诚坦白，才能广受欢迎 021
- ◎ 融入集体才能站稳脚跟 025

Lesson3 沟通法则：改变自己比改变别人容易

- ◎ 倾听是沟通的第一秘诀 030
- ◎ 提升表达力，架起沟通的桥梁 033
- ◎ 修正自己，而不是修正别人 037

“其实，无论你的选择正确与否，无论它的结果如何，已经作出的决定就无法改变了，你只有坦然接受它，或者在今后想办法补救。对于已经发生的事情，或者自己已经无法控制的事情，任何担忧或悔恨都是多余的。与其把时间浪费在无谓的焦虑上，倒不如把这些东西统统放下，然后一身轻松地去做自己应该做的事。”

Lesson4 兴趣：最重要的是喜好，而不是天赋

- ⊙ 找到兴趣也就找到了工作的激情 046
- ⊙ 尝试才能找到最爱 051

Lesson5 自信：成就事业的基石

- ⊙ 自信，职业潜能的放大镜 056
- ⊙ 滚雪球，自信起于微末 059
- ⊙ 自信带来坚持，坚持带来成功 064

Lesson6 自省：从优秀到卓越

- ⊙ 在挫折中重新认识自己 070
- ⊙ 在别人的意见中进行自我反省 074
- ⊙ 永不满足，渴求更好 077

“人生的道路虽然漫长，但紧要的常常只有几步，特别是对于年轻人来说。你走错一步，可以影响人生的一个时期，也可以影响一生。有的人以无所谓的态度对待选择，他的生命也因此变得一文不值，过着随波逐流的生活；有的人谨慎而明智地对待选择，因而他前途光明，事业顺遂。选择绝非易事，它如同一场考验，检验着每个人的见识、能力、志向和决断。”

Lesson7 学习力：永不止步的提高

- ⊙ 让根基厚起来 084
- ⊙ 逻辑思索提升学习能力 088
- ⊙ 终生学习从自学开始 092
- ⊙ 学习力在实践中提高 095

Lesson8 执行力：快速缩短自己和目标之间的差距

- ⊙ 你与未来差距几何 100
- ⊙ 养成好习惯，提升执行力 104
- ⊙ 合理管理时间，提高工作效率 108

Lesson9 影响力：最大化你的影响力

- ⊙ 影响力先从身边开始 112
- ⊙ 职场高度决定影响力 115
- ⊙ 让世界因你不同 119

“远见与决断，是成为杰出管理者应该具备的两个最重要的能力。如果不具备战略性思维，没有远见能力，你就不是一个合格的管理者。缺乏远见与决断，被眼前的小事推着走而疲于奔命，安于自己“一亩三分地”的平庸，终会导致自己落后于时代，被时代的趋势所抛弃。没有决断能力，遇事优柔寡断，无法作出改变，也就只能错失良机，望着别人的成功兴叹。”

Lesson10 诚信：诚信比才干更重要

- ◎ 诚信无价 126
- ◎ 失信是对自己的惩罚 130
- ◎ 诚信的企业选诚信的人才 134

Lesson11 胸怀：“我不同意你，但我支持你”

- ◎ 胸怀决定我们所到达的职场高度 140
- ◎ 包容他人也是成就自己 144
- ◎ 有胸怀、有涵养才能赢得支持 148

Lesson12 勇气：人生不能不有的一种胆量

- ◎ 敢于尝试才有机会推开成功之门 154
- ◎ 敢于面对现实才能冲破难关 158

“要想取得成功，就必须正确处理好过程与结果两者的关系。结果是远见的体现，过程是决断的产物。结果是由过程构成的，关注过程实际上也是关注结果。没有对过程中每个环节的精细化、完美化，就难以实现结果的完美化。然而只关注过程，不重视结果，往往又会陷入教条主义和保守主义。没有结果，再好的过程也是一个零。”

Lesson13 与上司的关系：学会说“不”的艺术

- ⊙ 在尊重的基础上说“不” 166
- ⊙ 提要求变相说“不” 169
- ⊙ 重视自己说“不”的权利和方式 172

Lesson14 管理的艺术：领导力是一门独特艺术

- ⊙ 将团队利益最大化 178
- ⊙ 做员工可靠的伙伴 182
- ⊙ 化解下属的尴尬也是成就自己 185

Lesson15 团队合作：现代职场人必备的素养

- ⊙ 把团队的目标作为自己的目标 190
- ⊙ 团队合作才能一荣俱荣 193
- ⊙ 沟通，团队合作的润滑剂 198

“人生之所以要向前看，是因为前方有你的希望和梦想，是你不断向前奋斗的目标；人生同样需要向后看，向后看不是消极回首，而是一种前瞻。不会回首过去，一味地向前看并不一定是件好事，就像狗熊掰玉米，只看到前方有很多的玉米，却从没有向后看看，自己丢掉了多少。向后看，你能认识自己的失误与不足，找到自己的缺点和弱点；向后看，是一种智慧，是让你更好地向前看。”

Lesson16 职业规划：“中国职场教父”的进阶之路

- ◎ 职业目标，职场教父进阶的灯塔 206
- ◎ 周密计划，职场教父进阶的阶梯 209
- ◎ 有力执行，职场教父进阶的翅膀 212

Lesson17 成功：“一元化成功模式”的误区

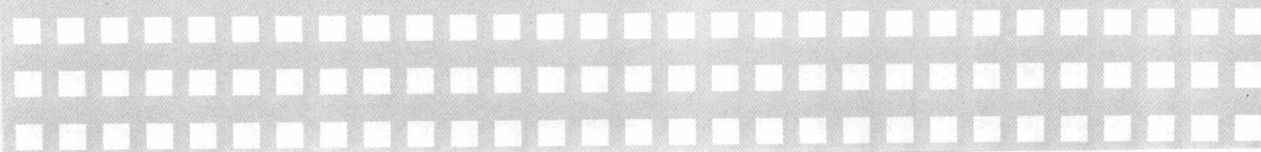
- ◎ 成功不等于管人 218
- ◎ 每个人都有成功的机会 222
- ◎ 先做人后做事是成功者的共性 225

Lesson18 跳槽：你准备好了吗

- ◎ 跳槽是为了更好地发展自己 232
- ◎ 选择能发挥自己优势的公司 235
- ◎ 转身，再燃工作激情 238
- ◎ 迈出去，寻找更广阔的天地 242

• 第一篇 •

做最好的自己



职场就像一片丛林，丛林法则就是职场最基本的原则——弱肉强食，优胜

劣汰。年轻人要想出头，光有雄心壮志和专业知识是不够的，因为真正成为丛林中参天大树的，都是那些掌握职场技能的好手。李开复初入职场就不断推销自己，广建人脉，从无到有，从低到高，他迅速掌握了职场技能。可以说，李开复的职场之路是一帆风顺的，而他的成功秘诀就是：做最好的自己。

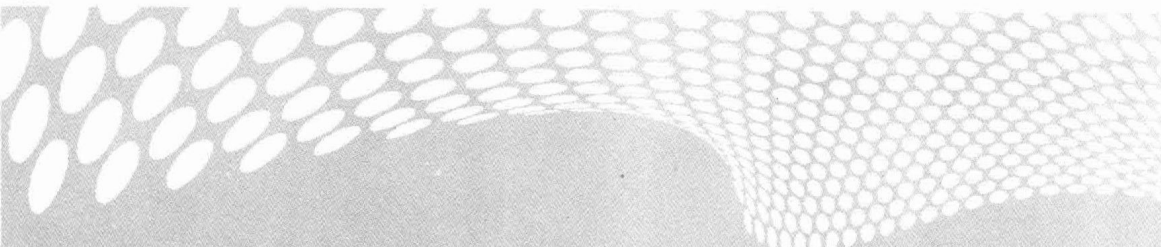
>>>



跨国公司的高层，学贯中西，文理兼融，家庭幸福，事业有成；不仅智商高，情商也高；不但在本职上成就卓著，而且热心公益事业；不但在跨国公司游刃有余，而且对中国情有独钟；不但追求个人成功，而且追求生活价值；不但拥有美国人的头脑，还有着中国人的心灵；有人称他（李开复）骨子里是一个理想主义者，但他又深谙为人处世之道。这样一个偶像级的人物，怎能不受到处在人生和事业懵懂期的大学生的狂热追捧？

——《南方人物周刊》





Lesson 1

自我推销：

李开复是如何 积极推销自己的

要想在现代企业中获得成功，就必须努力培养自己的主动意识：在工作中要敢于承担责任，主动为自己设定工作目标，主动突显自己，培养推销自己的能力，在领导或同事面前要善于表现自己的优点……

❖ 找准推销点把自己推销出去

只有善于展示自己的人，才能在工作中获得真正的机会。

——李开复

职场中人时常会有这样的困惑：我拿什么和别人竞争，我怎样才能从众多的应聘者中脱颖而出……对此，李开复有他独到的观点，他认为，要突出重围就要先学会推销自己，而推销自己的前提就是找准推销点。

李开复在写给中国学生的3封信中曾这样说：

坦白地说，中国的学生和职员大多属于比较内向的类型，在学习和工作中还不够主动。在学校时，学生们往往需要老师安排学习任务，或是按照老师的思路做课题研究。在公司里，中国职员常常要等老板吩咐做什么事、怎么做之后，才开始工作。此外，许多中国人并不善于推销和宣传自己，这恐怕和中国自古以来讲求中庸的文化氛围有很大关系。

但是，要想在现代企业中获得成功，就必须努力培养自己的主动意识。在工作中要敢于承担责任，主动为自己设定工作目标，主动突显自己，培养推销自己的能力，在领导或同事面前要善于表现自己的优点……只有积极推销的人，才能在瞬息万变的竞争环境中获得成功；只有善于展示自己的人，才能在工作中获得真正的机会。

李开复的话很有道理，现在社会竞争越来越激烈，如果我们不去很好地推销自己，我们就很容易淹没在职场大军之中。而推销自己就需要找到推销点，这个推销点就是自己的优势，究竟我们有哪些优势，哪些经验，哪些特长和技能……只有认清自己，找到自己的优势，我们才能进一步打造自己的推销点，将自己推销出去。

日本保险业泰斗原一平在27岁时开始他的推销生涯。最开始，他几乎没有成功的案例，也没有客户，他穷得连饭都吃不起，晚上只能露宿在公园或者桥下。

有一天，他到一座山上向一位老和尚推销保险。等他推销完，老和尚平静地看着他，然后诚恳地对他说：“我听完了你的介绍，却丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚注视原一平良久，接着又说：“人与人之间，尤其像这样相对而坐的时候，一定要具备强烈的魅力，吸引对方关注你的自我推销，如果你做不到这一点，将来就没有什么前途可言了。”

原一平冷汗直流，向老和尚深鞠一躬，问：“大师，那请问我该怎么办呢？”

老和尚说：“年轻人，先努力改造自己吧！”

“改造自己？”

“是的，要改造自己关键是要先认识自己，你知不知道自己是一个什么样的人呢？”

老和尚又说：“你在推销自己的时候，必须先认识自己，找到自己以及这个产品的优势。”

“先认识自己？”

“是的，认识自己，看清楚自己是怎样的人，看清楚你的才能，你的缺陷，毫无保留地彻底反省，然后才能认识自己。”