



点亮你的人生，带你走向成功！
TO PROFESSIONAL HIGH-END

走向职业高端

施国保◎著

本书是《尊重你的职业》的升级版，旨在帮助人们坚持自己的职业方向和目标，从基础做起，从专业做起，向职业高端努力！



TO PROFESSIONAL HIGH-END

走向职业高端

施国保◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

走向职业高端/施国保著

北京: 中国经济出版社, 2011.1

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0359 - 1

I. ①走… II. ①施… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 221630 号

责任编辑 贺 静

责任审读 霍宏涛

责任印制 石星岳

封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 13.25

字 数 172 千字

版 次 2011 年 1 月第 1 版

印 次 2011 年 1 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0359 - 1/C · 125

定 价 29.8 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

自序

做了十几年的企业顾问,我影响了几十个企业的老板,也影响了几百人的思想和观念。在这十几年中,我在做企业顾问的同时,给几千人做过职业规划咨询,也做过心理咨询和情感咨询,积累了大量的经验和案例,奠定了本书的基础,促成了本书的形成。

在做企业顾问的期间,我深刻认识到企业和员工需要有一个契合点,有了这个契合点,企业和员工就能够达到双赢的结果:企业赢得效益和发展,员工赢得收入和能力。这个契合点的理念是:共建、共创、共赢,实现同心同德的企业。

本书是《尊重你的职业》一书的升级版,内容都是从实践中体会和感悟所得,既来源于实践,又能在实际工作中应用。体现理性,重在实用;避免过多的空洞、说理、说教、高调的内容;案例简单、朴实,却是容易被人们忽视的重要细节。文章内容力求满足企业和员工双方的提升需求。

十几年的实践和观察,给我感触最深的主要有以下两点:

第一,许多员工在工作了几年,甚至十几年之后,能力仍然没有得到提升,收入状况也变化不大。

第二,许多企业找不到理想的人才,缺乏合格的人力资源来满足企业的发展需求。

这种状况或许有许多理由可以解释。但是,我始终认为这其中的原因主要有以下两点:

第一,多数人不能够深刻理解职业的重要性,也就不能做到珍惜职业、尊重职业,结果造成个人意识和能力没有及时得到更新和提升。

第二,企业缺乏“共建、共创、共赢”理念的建设,只重视了用人,而忽视了育人。

我写这本书的目的是让大家认识到这两个问题的重要性,从而试着去解决,以便于企业帮助员工认识到职业的重要性,让员工发自内心地尊重自己的职业。企业和员工共同营造一个“共建、共创、共赢”的企业氛围。

本书的暗线是倡导职业文化,丰富职业思维。每个人的价值来源于职业,每个人的成功也来源于职业。希望人们在不同的年龄和阶段对职业有对应的理解和思维,对自己提出新的要求和改变。同时,本书要表达一个观点:人的命运是以职业为载体体现过程,抓住了职业要素,掌握了职业内容,就抓住了自己命运的主动权,就能让自己的命运丰富多彩、体现价值、获得快乐和幸福。提醒人们如果忽视了职业要素、丢掉了职业内容,就容易迷失方向,就失去了获取人生价值的基础。

本书主体内容共分三个部分:第一部分“职业态度决定职业价值”,是让员工意识到职业的重要性,认识到职场上常见的缺点和盲点,并找到改变的方法;第二部分“如何成为优秀的经理人”,是管理思维和管理方法的内容,帮助经理人从实战案例中寻求适合自己的管理风格,提升自己的管理能力;第三部分“经理人,如何修炼自己”,是感悟篇,目的是让人们觉悟职场、觉悟人生、修炼自己。本书中心思想是:“坚持自己的职业方向和目标,从基础做起,从专业做起,向职业高端努力!”

本书在《尊重你的职业》一书的基础上增添了读者读后感章节,选用了一些企业基层员工、中层和高层管理者,以及

企业老板的读后感的文章,同时加进了8篇新文章。

本书的内容既适于企业的培训教材,也适于职业经理人的自我修炼。能帮助人更新观念、纠正不良认识和习惯。在企业里可以帮助大家达成共同认识,朝着一个目标努力。

作为企业培训教材能够实现的目的:

(1)让员工认识到职业是人在社会中的身份,是人在社会中所从事的作为主要经济来源的工作,帮助员工用能力来实现尊重自己的职业。

(2)提升经理人的管理能力和领导水平,达成企业共识,沉淀企业文化。

(3)构建企业和员工双赢的契合点,实现企业赢得效益和发展、员工赢得收入和能力的目的。

以改变自我、提升自我的心态读这本书,悟这本书,以追求目标、实现职业价值的需求体会这本书,一定能够启发自己的认识和思维,明确自己的目标和方向,让自己发生根本性的变化,走向职业高端,获得人生的成功。

我会推广这本书,用这本书的内容来影响更多的人。我会帮助读者如何把知识和能力联系在一起,如何把命运和职业联系在一起,让更多的人认识到职业的重要性,理解到职业就是命运的载体、伴随着人的富贵和幸福,让更多人的职业更有价值。

这本书是一本贴近生活、贴近工作的书,是一本在生活和工作的基础上树立“自强不息,厚德载物”的价值观和人生观的书。送给朋友、送给有孩子的父母、送给大学毕业生都是一份很好的礼物。

2010年11月

目 录

CONTENTS

职业态度决定职业价值/ 1

尊重你的职业	1
职业态度决定职业价值	3
树立职业意识,明确职业方向	9
经理人,成功要上道	10
职场上的优点与缺点	13
珍惜贵人和机遇	14
机遇未必是好事	15
重新理解问题、困难、小人、克星和敌人的概念	17
建立自己的职业思维	19
相信谁与不相信谁,靠的是什么	22
不要被概念误导和控制	23
跳槽,要遵循职业增值规律	29
老板不放权的根源是什么	31
为什么有的人工作喜欢找借口	35
经理人,跨越瓶颈的意识	38
职场上最好的竞争方法	40
创业者应避免的缺陷	41

求人不如求己,成功从求己开始	43
----------------------	----

如何成为优秀的经理人/45

如何提高自身管理能力	45
管理者和领导者的差别	50
如何当好管理者	50
如何做好领导者	53
既当好管理者、又做好领导者的价值	55
管理的难度和问题到底在哪里	58
从教育孩子看管理员工	60
包容是一种智慧	63
企业的识人之道	65
企业识别经理级和高管级人才的方法	68
企业的用人、管人之道	74
企业执行力	80
管理方法:说“不知道”的案例	83
建立工作程序	84
重细节、干小事,完善管理过程中的执行程序	85
如何建设企业协作精神	86
企业的培训思路	91
经营与管理的区别	93
尊重目标,管理目标	95
销售,你卖什么	98
销售的最高境界	101
销售中的懦弱行为	108
销售过程中“不能随便道歉”的案例	111
团队散漫的根源和后果	114

企业体系——线、点、面	117
企业决策的层次和执行顺序	118
制度化管理与人性化管理的区别和统一	120
目标、制度和文化融为一体的管理模式(示意图)	123
成长型、稳定型企业的人才结构和比例	128
企业文化的属性	129
企业文化支撑企业精神	131
企业授权管理的模式	135
管理者岗位目标责任书(范本)	135
管理者岗位目标计划管理书(范本)	138
特殊状态下的管理思想	141

经理人,如何修炼自己/147

“禅是何物”	147
我与我的角色	147
谁控制我,我控制了谁	148
哪个最重要	150
人生需要的	150
老板和高管	151
觉悟人生和职场	151
职场上的能力与智慧	152
通过问题理解角度、高度、思维、领导	152
进入新环境的工作思路	153
汇报工作的步骤	153
压力大是件好事	154
三种压力也是三种动力	154
创业者的“三个过程”	154

成长与成功	155
成功的内在素质和外在表象	156
成功要素	157
正确认识竞争	157
命是天赋,运是时代,气是修为,气旺就成功	157
正确对待成绩、成功、成就、贡献	158
正确对待理想、希望、愿望、目标	159
养成正确的信念和意识	160
警惕现实和浮躁成为灵魂	160
把握事业上的线与点	161
概念与内容的区别	161
在事业上理性思维要多于感性思维	162
冲出“失败越多经验越多”的怪圈	162
让别人忠诚于自己是自我欺骗	164
不要把个性当成缺点	164

附文:献给身为父母的经理人/167

读者读后感/187

苹果树的启示	187
积极主动工作,实现职业价值	189
上“道”才是硬道理	190
作者和一个陌生读者的对话	192
一次心灵的洗涤	195
读懂细节,反思自己	196
定位,穿越,提升,坚持	198
有感于“职业态度决定职业价值”	199

后 记/201

职业态度决定职业价值

人只有一生,人的一生要怎么渡过?你在自己的青年和中年时期都想了什么?做了什么?积累了什么?

在和平年代、在市场经济的背景下,人可以自由地选择自己的职业、追求自己的目标。对于自己的职业,人们都持什么样的态度呢?

持热爱、珍惜、主动、积极、乐观、面对、挑战的态度对待自己的职业,还是持冷漠、埋怨、消极、被动、悲观、逃避的态度对待自己的职业?选择了什么样的态度就必然得到什么样的职业趋势,这样的职业趋势所带来的结果就是自己的职业价值。

职业价值蕴藏着人的财富和地位、快乐和幸福。

人的一生是以职业为载体体现生命的价值,人的命运也是以职业为载体体现过程,对职业的态度既是对生命的态度,也是对命运的态度。一个意识或一念之差所产生的态度都有可能改变自己的命运,改变自己的生命价值。体现在职业上,是眼前利益与长远利益的差别、兴旺与衰败的差别。所以,职业态度决定职业价值,职业态度既是实现职业价值的第一步,也是实现职业价值的原动力。

■ 尊重你的职业

一个偶然的机会,我去了一家公司,听到了一名销售员与他上司的一番对话。这个销售员三十多岁,说话时一副大大咧咧、满不

在乎的表情。于是,我克制不住自己的职业习惯,想要改变他。

我向他点头、微笑、问好,让他和我一起坐在沙发上聊天。我问,他答。

我问:“销售做了多少年了?”他答:“十年了。”

我问:“有孩子没有?”他答:“有。”

我问:“有房子没有?”他答:“没有。”

我问:“有车子没有?”他答:“准备买。”

我停顿了一下,给他递了一支烟。

我问:“如果一个人一直对你不好,你会不会坚持一直对他好?”他答:“不会。”

我问:“如果一个人一直不尊重你,你会不会从心里还尊重他?”他答:“不会。”

我又停顿了一下,接着问:“你抽烟的钱从哪里来?”他答:“工资中来。”

接下来,我说:“你买衣服的钱从工资中来,你小孩上学的学费也从工资中来,你未来买房子的钱还是从工资中来。”

我又说:“你的工作就是你的职业,你的职业假如是一个人,这个人是你一切的经济来源,或者说,你的票子、房子、车子、面子、名气、地位都来源于这个人,也就是你自己的职业。那么,你想一想,这十年来你是如何对待这个人的?或者说,对这个职业你都做了哪些事情?尽了哪些心?尽了哪些情?出了哪些力?爱过她没有?尊重过她没有?知道她的需求吗?她凭什么给予你票子、房子、车子、面子、名气、地位等这些你需要的东西呢?”

沉默,我不说话,他也不说话。

我感觉他有所触动,接着又说:“重视职业,职业才会重视自己;尊重职业,职业才会尊重自己;对职业投入多少,职业才会给自己回报多少。轻视职业、藐视职业,职业也会轻视你、藐视你。人的碌碌无为的一生就这样成为定数。你要有所感悟,你还年轻。

我看你是个明白人、聪明人，你会做得更好。”

我知道他把我的话听进去了，就结束了谈话。一年之后再见到这个小伙子的时候，他对我很好，很感激我。我也看到了他的变化。

尊重自己的职业就等于尊重自己的生命价值，人的一生要在社会中获得自己的价值就必须首先尊重自己的职业。了解自己的职业要素，掌握自己的职业内容，坚持自己的职业目标，才能追求到职业价值。

职业态度决定职业价值

职业态度决定职业价值。对自己的职业是热爱还是厌烦？是安心还是浮躁？是认真对待还是投机取巧？选择了什么样的态度就必然得到什么样的职业趋势，这样的职业趋势所带来的结果就是自己的职业价值。

怕付出、不吃亏的人

一天，我在街上走，无意间听到了身后两个人的对话，回头看看，是年龄不到三十岁的两个小伙子，其中一个说道：“我每次到一个新的公司，老板都会对我说，‘好好干，公司会重视你，你有了成绩后公司会重用你，公司开新店时会让你去负责。’”接着，这个小伙子继续说道：“我每次听到这样的话都感觉很假，老板说这些话，目的都是想在我们身上榨取更多的价值。”

听到这里，我停下脚步让出一条道，让这两个小伙子从我身边走了过去，看着他们年轻的背影，我想到了几天前一个才走出大学有了第一份工作的女孩对我说的一段话，她说：“我现在上班了，我知道我的工作是我的职业，我每一天的工作都是为我的职业积分，我会珍惜每一天，我会努力每一天。我现在就是吃苦、受累、学

专业。”

看着远去的两个小伙子,我祈祷另一个不要被他影响,如果他们的观点是一致的,那么,他们该相信谁?该相信什么?他们的职业通道在哪里呢?

职业态度决定价值。人年轻的时候,正是学习专业、积累经验、提升能力的时候。怕吃苦、怕吃亏、不愿意付出的人,怎么会有学习和提升的机会?这样下去,一两年的时间就会落后于同龄人,五六年之后就会进入与自己小一代人竞争的局面,到了这个时候,劣势已经显现,以后的路会更加艰辛。

职业的价值是建立在能力的基础上,有时候有能力不一定能够获得对应的价值,只是因为时机未到。但是,没有能力的人不会获得职业价值,这是肯定的。

004

三十几岁还找工作的人

几年前的一天,我在大街上遇到了孩子的小舅妈。她满脸疲惫。

我问她忙什么?她说刚从一家公司应聘回来。

我问结果怎么样,她说不知道。

我孩子的小舅妈现在三十几岁,二十多岁时找了一份超市收银员的工作,几年后下岗在家闲了两年,后来又找到一份幼儿园的工作,一年后又下岗了,在家又闲了几年。现在孩子长大了、上小学了,而她还年轻,家里又有经济方面的压力,需要找工作了。

我问:“找工作找了多长时间了?”她答:“三个月了。”

我问:“总共找了几家公司了?”她答:“有十几家了。”

我问:“工作好不好找?”她答:“不好找。”

我问:“为什么不好找?”她答:“年龄大,不好找。遇到的都是二十几岁的人找工作。”

我问:“你说你是因为年龄大了不好找工作,是不是?”她答:

“是,年龄大了。”

我问她:“你如果应聘公司的副总,年龄大不大?”她答:“不大。”

我又问她:“你如果应聘公司的经理,年龄大不大?”她答:“不大。”

我说:“你如果应聘公司的副总,你的年龄不算大;你如果应聘公司的经理,你的年龄更不算大。但是,你为什么说自己的年龄大了?因为你和二十几岁的人竞争工作岗位吗?你为什么不去和三十多岁,或者四十多岁的人竞争工作岗位?既然和他们竞争工作岗位你的年龄不大,你为什么不去做呢?”

她沉默了一会,说:“我没有学到东西,没有资格和他們去竞争。”

我说:“人最怕的事情就是补课,补过去该做而没有做的事,补过去该积累而没有积累的东西。三十多岁做二十多岁人的事情,四十多岁做三十多岁人的事情。该学习的时候不学习,该积累的时候没积累。”

看着孩子小舅妈的表情,我知道她这几年也不容易,觉得她经受的磨难已经很多了,如果以后有机会的话,我想她会珍惜的。

我对她说:“你现在不要找工作了,在家里有针对性地学习一些东西,我会告诉你学些什么内容和知识,三个月后我帮你找一份工作。”

她答:“行!我一定会认真学的。”

三个月之后她上班了,很珍惜工作,主动性、上进心都很强,进步较快。一年之后成为了公司的骨干。她珍惜职业了,职业也回报了她。

工作四年却不会看图纸的人

记得1984年的一个星期天,我同宿舍的小邓,先是说自己要加

班,后来又说不加班了。我感觉很奇怪,问他为什么又不加班了。因为当时已经快到月底了,完成不了任务是要扣工资的。他说:“另外一个人没有来,所以就不加班了。”

我说:“各是各的任务,你如果完成不了自己的工时,扣的可是你的工资,和他有什么关系呢?”

他说:“我需要他的帮忙,他不来我自己干不了活。”

我说:“你的那个板金活,简单得很,怎么就干不了呢?”

他的回答实在是出人意料。

他说:“我看不懂图纸。”

我看着他,怀疑自己是否听错了。

我说:“你看不懂图纸?这个工作你都干了4年了,你竟然看不懂图纸?”

“嗯!看不懂”,他回答。

看着他茫然的样子,我彻底无语了。

在工厂待过的人都知道,学看板金图纸是最简单、也是最基本的事情,半天时间就能学会,他居然工作了4年都看不懂一张图纸!

不到一年,我搬出了单身宿舍。十几年后我们的那个厂破产了。我也不知道小邓去了哪里,也不知道他现在的状况如何。

现在,当我看到哪个人工作了几年后,还不明白自己的岗位职责、不清楚自己的岗位描述时,就想到了小邓。

老板,也是一种职业

2009年的一天,我入住了重庆的一家宾馆。宾馆的总经理和我聊了一会儿后,就打电话叫来了一个姓邱的老板,让他和我聊一聊。

这位邱总我以前见过几次,但是对他的情况却不太熟悉。只知道他做了十几年的老板,他的公司专门给宾馆提供消耗品。

我想,宾馆的总经理既然专门打电话让他来和我聊,一定是需

要我对他说什么。

我看着邱总,他的精神面貌很一般,甚至有些消沉。

我微笑地看着他,问道:“最近生意如何啊?”

邱总回答:“一般。”

宾馆的总经理起身对我们说:“我出去一下,你们聊。”说完就走了。

宾馆的总经理走了之后,我给邱总泡上了茶,对他说:“喝茶,”接着又说:“有什么话题,我们都可以聊一聊。”

邱总想了想,不急不慢地问我:“别人追帐,我还不了,怎么办?”

我问:“你欠别人多少钱?”他答:“二十几万。”

我问:“这二十几万干什么用了?”他答:“投资失误,回不来了。”

我问:“债主是做什么的?”他答:“也是一个老板。”

我问:“这个老板有没有钱?”他回答:“有。”

我说:“我知道了,这个欠钱的事不是个主要问题。我想问问你现在的生意怎么样?”

这个时候,对邱总的大致情况我已有所了解。既然已经做了十几年的老板,还在为二十几万的债发愁,那他一定是个不称职的老板,根源可能是他的市场不好、产品不好,或者是管理不好。

我又问:“你当老板当了多少年?”这是明知故问。他答:“十几年了。”

我问:“你的公司一年的销售额多少万?”他答:“大约几十万。”

我问:“目前在重庆你给几家宾馆供货?”他答:“四家。”

我看着他,心里想:他走下坡路可能已经有几年了,而且还在下坡之中。

我问:“你现在销售上有什么问题?”他答:“产品进四星级、五星级酒店进不去,进二星级、三星级酒店价又太低,利太薄,不挣钱。”