

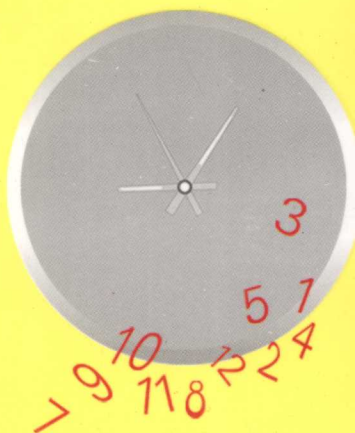
“拉里直言不讳地给出职场生存的建议，它们非常有用，足够你用到退休！”

——彭博新闻社

IT'S CALLED WORK
FOR A REASON

谁偷了 你的成功

别找借口，别抱怨
——你的成功取决于自己



| 纽约时报畅销书作家 |

[美] 拉里·温格特 (LARRY WINGET)



NLIC 2970666503

工作时间你都在做什么
想清楚你是在为谁工作
遵守工作中的游戏规则
只要结果，别告诉我过程

中国青年出版社

IT'S CALLED WORK
FOR A REASON

谁偷了 你的成功

别找借口，别抱怨
——你的成功取决于自己

(美) 拉里·温格特 (Larry Wingen) 著 田丽 译



NLIC 2970666503

10657
79118224

(京)新登字083号

图书在版编目(CIP)数据

谁偷了你的成功/[美]温格特著;贾毓婷译. —北京:中国青年出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5006-9766-4

I. ①谁… II. ①温…②贾… 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253079号

北京市版权局著作权合同登记

图字: 01-2010-5544

书名原文: It's Called Work for a Reason

Copyright©2007 by Larry Winget

Simplified Chinese Translation copyright© by China Youth Press

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Gotham Books, a member of Penguin Group (USA) Inc.

出版发行 中国青年出版社

社址: 北京东四12条21号

邮政编码: 100708

网 址: www.cyp.com.cn

编辑部电话: (010) 57350520

门市部电话: (010) 57350370

印 刷: 保定市新华印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 7.375

字 数: 130千字

版 次: 2011年1月北京第1版

印 次: 2011年1月河北第1次印刷

印 数: 1-8000册

定 价: 24.00元

本图书如有印装质量问题,请凭购书发票与质检部联系调换

联系电话: (010) 57350337

目 录

序言 / 001

第 1 章	哦,该去工作了…… / 008
	“再见,亲爱的,我去工作了!” / 009
	你是被雇来工作的 / 010
	错误的关注点 / 012
	“嘿,得了,这有什么区别?” / 014
	习以为常的错误做法 / 017
	你是个小偷! / 021

第 2 章	成功其实很简单 / 025
	不能成功的原因所在 / 027
	成功没有秘诀 / 028
	停止那些愚蠢的行为 / 030
	商业成功的简单公式 / 032

第 3 章	没有公司该为你的生计负责 / 034
	认清公司和你的关系 / 035

目 录

	一言既出,驷马难追 / 037
	前辈们的敬业精神 / 038
	什么是真正的公平 / 041
第 4 章	结果说明一切 / 043
	公司为什么雇你来? / 044
	为何结果总是不尽如人意? / 046
	薪水和你付出的服务价值有关 / 050
	别忘记你的老板是谁 / 051
第 5 章	结果不好? 是因为你做错了 / 054
	听上去很刺耳,是吧? / 055
	勇敢面对自己的问题 / 057
第 6 章	提升自身,让自己变得无比珍贵 / 060
	卡洛琳娜,值得信赖的速递员 / 061
	努力工作,同时发奋提升自己 / 063
	你属于哪一类? / 066

	不要把今天的事情留到明天 / 068
	让自己变得无比珍贵的不利方面 / 070
	即便你是好员工,有时也很难幸免于难 / 071
第 7 章	工作场所是神圣的地方 / 075
	尊重你的同事 / 077
	尊重你的客户 / 079
	尊重竞争对手 / 080
	保持工作场所的整洁卫生 / 081
第 8 章	公司 ≠ 欢乐的大家庭 / 085
	一个欢乐的大家庭? / 086
	我们没办法好好相处吗? / 087
	接下来该怎么做? / 095
第 9 章	职场道德:非黑即白 / 100
	没有灰色的职场道德 / 101
	职场道德也是个人道德 / 104

目 录

	怎样才能知道什么是对的,什么是错的 / 106
第 10 章	如何击败竞争对手 / 107
	击败对手的秘密 / 108
	发现自己的独特之处 / 109
	关注“自己”,发现“自己” / 111
	创建品牌——让自己与众不同 / 114
第 11 章	卓越领导必须做好的 8 件事 / 120
	创造 (Create) / 121
	交流 (Communicate) / 127
	培训 (Educate) / 131
	授权 (Delegate) / 134
	参与 (Participate) / 136
	休眠 (Hibernate) / 139
	评估 (Evaluate) / 140
	裁员 (Amputate) / 144

第 12 章	团队协作不奏效 / 152
	团队协作不奏效,因为团队里有人
	不好好工作 / 153
第 13 章	树立为别人服务的理念 / 161
	我们为什么还在讨论这件事? / 162
	被投诉的公司,请听好! / 167
	乳酪蛋糕——不要百事可乐! / 169
	我希望事情有道理! / 170
	我遇到的几件事 / 173
第 14 章	没有销售,一切都是空谈 / 183
	增加收入的最好办法 / 184
	好的销售 VS. 不好的销售 / 186
	人们买东西有自己的理由 / 189
	销售其实很简单! / 191
	人们买东西都是有原因的 / 201

序 言

在你开始读这本书之前,我想先警告你几句。

这本书的有些内容,你会不喜欢。

为什么我会这么说?怎么会有作者在一开篇就告诉读者,他们会不喜欢?因为你很快就会发现,事实确实如此,我想你应该早点知道!

我可以直截了当地告诉你,这本书的许多内容会让你抓狂、恼火。完全打破你的惯性思维,与你现在的想法完全对立,会让你感到讨厌,好像被人侮辱。

提前告诉你这些,以表明我的坦诚!

既然如此,我想你应该能分清这本书与其他经典的经管励志类书籍不同。

我希望如此!

我曾经读过上千本经管励志类图书。一点儿也不夸张,我真的读过上千本。除了屈指可数的几本外,其他的读起来纯粹是浪费时间。

作为读者,在读一本书之前,如果有人能警告我,我要读的这本书不过是一堆胡言乱语,那么我将非常感激他。可是从来没有人这样做。作者总愿我从头读到尾,我却发现其中一页

一页的全都是没用的废话。当我把书合上,感觉很失望,因为我浪费时间在一本基本没说出什么、几乎没有任何实际意义的书上。

现在市场上销售的绝大部分经管励志类图书,都不过在反复强调着人们心中已经很清楚的问题。他们总是说,“实际上,你已经做得不错了,你只需要再稍稍地做得更好,或者稍微转变一下思维”。还有一些书会给出非常详细的经济统计分析、消费者购买趋势分析或者其他什么数据分析,直到把你搞晕为止,以至于无法判断它到底要说什么。许多作者挖空心思地用一些当今最流行、大家热捧的字眼,却不告诉你哪些必须要做,该如何做。有些书则告诉你,一定要热爱自己的工作,这样才能取得成功。最糟糕的是,有些书引用许多看似可爱的商业故事,得出的结论简直不值一提。总之,这些书里面有太多的经济术语、太多的不着边际、太多的天真可爱、太多的废话,这些书什么都谈,唯独不谈企业获得成功最关键的因素——工作!其实,解释所有的职场问题,最基本的答案就是——人们没有在用心工作!

非常简单,大多数的企业员工都没有做好本职工作——可能他们很少花心思在工作上。就算企业员工都有培训,那么可以说培训的效果也一定很差。客户服务的质量不止是差,简直就是粗暴。公司却得过且过,把责任推给“愚蠢”的客户或者

糟糕的经济形势,而不是公司员工或者公司本身,没有人对此负责。多数公司的销售业绩下滑是因为销售不去接电话,不去跟客户进行交流。客户服务质量糟糕透了,因为员工根本就没有在为顾客服务,而经理们对这些没有足够高的重视,也没有采取任何行动。员工之所以不认真工作,是因为没有人要求他们认真做,而且消极怠工也不会受到任何惩罚。

在这本书中,我会举例说明糟糕的工作业绩源于糟糕的工作表现。从公司经营的各个环节举例说明这个简单而又普遍的道理,包括销售、客服、领导、管理、团队建设、应对突发事件以及与其他公司合作等方面。我也会毫不客气地指出应该谴责的对象——这个对象就是你!

这本书与以往你看过的任何一本书都不同。我会非常直截了当,而不会甜言蜜语地讲些听起来无比可爱的商界名流逸事。我使用的是你非常熟悉的语言,因为这就是你平时使用的语言,而我平时也是这么说话的。

这本书观点鲜明,而这恰恰是我想带给读者的。这些观点是我经过多年的生活、工作、管理、亲身经历和犯错,认真总结出来的。这些观点在我实际工作的各个领域都非常实用,我相信它们也适用于你的工作。

为什么要听我的？

我非常清楚自己在说什么。从工作以后，我所挣到的每一分钱都是用辛辛苦苦的劳动付出换来的。我曾经铲过肥料、修剪过树枝，是贝尔系统公司最早一批男性电话接线员，我还做过零售、销售、管理工作，也曾经是公司总裁。我曾经从老板那里领薪水，也曾经给员工发薪水。我曾经在世界顶级公司工作，也曾经在名不见经传的小公司上班，我几乎做过各个层级的领导，也做过几乎所有的非领导岗位。

我曾经是美国电话电报公司销售冠军，做到销售部最高领导。我曾白手起家创立了三家公司，并把它们发展成为成功的、繁荣蓬勃的公司。我曾经与世界 500 强企业中的大约 400 家有过会谈或合作。我周游世界，与世界上各种类型的商业组织或协会会谈。我是美国演讲者协会演讲名人堂的专业演说家。我还是一档电视脱口秀节目的主持人，帮助人们摆脱生活中经常出现的财政危机。你是不是非常吃惊？其实这些都无关紧要，最重要的是——

我曾经在大公司工作，也曾经管理和经营过小公司。公司发展经营的每个阶段我都亲身经历过，我犯过任何人在工作时可能犯过的几乎每一个愚蠢的错误。我曾经丢过客户、被客户投诉、粗暴对待下属、对待工作态度散漫。我创建的公司也曾经破产，最后一分不剩。只要是人可能在工作中犯的错误，

我都曾经犯过。如果有杂志想选择一个犯错颇多、最愚蠢的人做封面人物,那个人一定是我。

我不是经济学教授,也没获得过经济学博士学位。我就是在一个在现实商场上摸爬滚打的普通人,经历过重重困难。一路走来,我学到很多东西。与比我聪明的人谈话,我能学到经验;我曾读过不下 3000 本书,有些是无价之宝,有些简直是垃圾,因此我能从中分辨出哪些在现实中有效果,哪些没有;我喜欢听商业精英的演讲,时长超过 5000 小时,从中收获颇多。我倾听、研究并切身体验,终于明白了什么可以把企业带向成功。因此,我又从公司破产变成了今天的千万富翁。

现在,我在全世界各处演讲,告诉各界职场人士如何才能更加成功。我与一线员工交流——他们是做实际工作的人;我与各级别经理、企业老板、一线督导交流,他们都非常急于让自己的公司有更好的发展;我与白领、蓝领甚至是暂时失业的无领人士交流,他们都有偿向我寻求建议。就像你购买这本书时,实际上就在花钱向我请教该如何取得更多的成功。希望你在阅读完此书后,觉得物有所值。

“拉里,为什么这本书是专门为我设计的?”

只要你是靠工作来谋生的,那么这本书就是专门为你设计的。

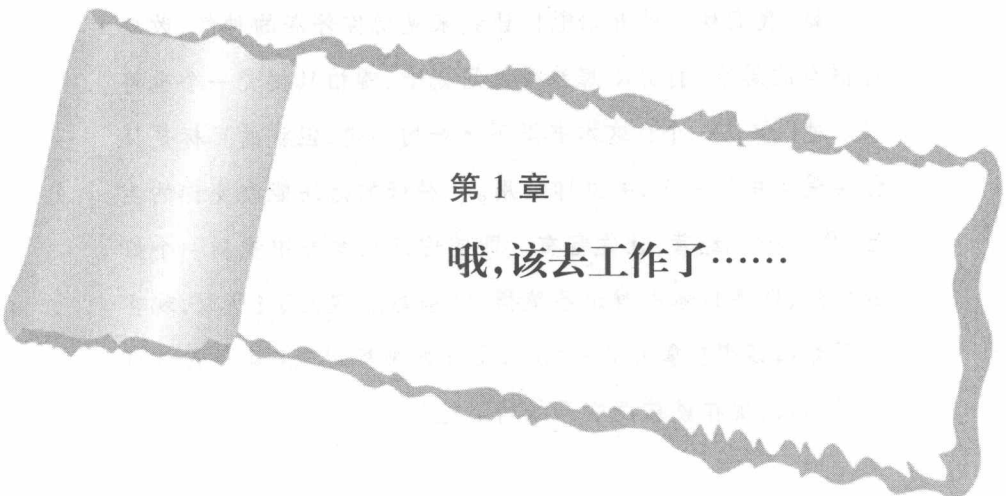
只要你工作,或者曾经工作过,或者打算要工作,你就应该读读这本书。无论是刚刚走出校园的大学毕业生,还是已经年近五十的首席执行官,都应该翻看这本书。这本书是为秘书、销售、股票经纪人,还有看门的量身打造的,也就是说,这本书是给所有有工作的人写的——无论你是否是在管理别人,还是在被别人管理。

这本书里确实有一些好的建议和方法。当然了,不能涵盖所有好建议和方法!我从来不会虚伪地称自己掌握了所有好办法。我能提供的好建议都是针对我自己遇到过的问题提出的,我本人从这些方法、建议中受益。我不会让你去尝试本人没有验证过的方法。如果你认可我的方法,就请尝试它们是否有效;如果确实有效,就庆祝一下吧,因为这确实是值得庆贺的!如果你觉得我的想法并不适用,我建议你无论如何还是要试一试。毕竟,你现在的 ways 并不十分奏效,可能正打算尝试换一种。那么,请试试我的观点怎么样?即使没什么效果,你又会损失什么?一点儿时间?一点儿努力?一点儿金钱?但你的小小投入会让你离正确的方向又近了一步。

当你在阅读本书时,可能会不断地说:“这些我都知道!”希望你确实知道!我在本书中传达的思想有:尽职尽责、对得起挣到的每一分钱、要讲个人诚信、做正确的事、果断地抉择,所有这些对你来说并不陌生。这些就是这本书的核心内容,没

有什么玄奥的东西,只是一些我们必须时时记住的简单道理,还有这些道理在具体情境中的应用。这些道理适用于商业领域的任何人。但它们又不仅仅局限于商业,同样适用于我们的生活。

好,我们现在就开始吧!让我来晃动你停滞的神经,改变你惯有的思维。打开心扉接受新思想吧,哪怕只接受一个也可以。对!仅仅一个!这本书里不乏好的思想,但我的目标是让你接受其中的一个,并立即应用。一种好的想法能改变你的生活,你的公司经营,让你富有。即使你只从本书中找到一个好的想法,购买这本书难道不值得吗?当然非常值了!所以,现在就开始阅读吧!拿出笔来,在书上开始做标记吧!画下你认可的好想法,现在就按照它开始行动吧!



第1章

哦,该去工作了……

“再见,亲爱的,我去工作了!”

哦,你根本不是要去工作,你要去的不过是个家之外的地方,穿得比在家时正式一点,区别仅此而已。在那儿,周围的人和你一样,也跟他们的家人撒了谎说要去工作。说你们是同事,但实际上,你们只不过是一些定期在办公室碰头的熟人而已。

大多数研究称,在人们全部工作时间里,只有大约一半时间投入于工作——别告诉我你不知道什么叫“做一天和尚撞一天钟——得过且过”,你工作时间的一半都在磨洋工!我看到的这些研究成果更加肯定了我刚才的推断。有效工作时间只有总时间的一半,而剩下的时间都用在八卦闲聊、吃吃喝喝、发发牢骚、浏览网页、发个邮件、喝点咖啡,然后再做个白日梦,实在没事干就多去两趟厕所。至于休息时间,能多拖延一分钟就拖延一分钟——于是 15 分钟延长至 25 分钟——