

How to Be An Employee

如何经营自己——一个年轻人必须了解的问题

做任何事先要求自己

再要求别人

用心体会

你会成为老板的得力助手

本书的目的就是使你变成一个前途无量的员工

怎样当员工！

● 在职场中脱颖而出的秘密武器

魏 铭 / 著

 安徽教育出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

怎样当员工 / 魏铭著; 一合肥: 安徽教育出版社, 2008.9

(如何经营自己书系)

ISBN 978-7-5336-5139-8

I . 怎… II . 魏… III . 企业-员工-职业道德 IV . F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第146330号

责任编辑: 鲁金良

特约编辑: 张园雅

责任印制: 朱 瑛

装帧设计: 弘文馆·许 鹏

出版发行: 安徽教育出版社

地 址: 合肥市繁华大道西路398号

邮 编: 230601

网 址: <http://www.ahep.com.cn>

经 销: 新华书店

排 版: 安徽创艺彩色制版有限责任公司

印 刷: 三河市华业印装厂

开 本: 32

印 张: 10.875

字 数: 220千字

版 次: 2008年10月第1版 2008年10月第1次印刷

印 数: 1-10000册

定 价: 22.80元

发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印制单位联系调换

电话: (010) 82605959

关于“如何经营自己”

这个题目乍看起来有点怪怪的,不仅念起来不顺口,而且商业气味也浓了一点。然而,如果你能深一层的去细细体会,这将是每个年轻人必修的一课,特别是有志于从事工商业的年轻人,更必须从如何经营自己着手,只有这样,将来才能有足够的能力经营自己的事业。

我们不妨再具体一点说,一个人的呱呱诞生,也就等于是一个公司的成立。父母爱护、抚养你,并让你去受教育就是对“你这个公司”的投资。在这一阶段,“你这个公司”的经营管理权操在父母手里,他们希望你干什么,你就要干什么。否则,“你这个公司”就会产生很多不良的情况。

譬如说,父母希望你用功读书,将来能得个博士学位,可是你偏偏喜欢跟那些不三不四的人混在一起,不仅不读书,反而染上很多的恶习。对于这样的子女,父母的一切投资都等于白费,弄不好,还要把老本贴上(父母过去的好声名,因为出了你这个不肖子而受损)。

当然,这种情形是个例外。假定你在父母的管理下,很正常地长大成人,一旦你能独立自主了,开始到社会上去找工作,你就把“你这个公司”的经营管理权从父母手里接了过来。你将来是否能创立一番事业,是否能把父母对你的投资(爱心、生活费、教育费)发扬光大,就看你如何经营管理自己了。

父母给了你一个健壮的体魄,教给你处事做人的道理;师长给了你判断思考的能力,教给你学习知识的方法和工具。但他们不能保证你一定会成功,因为这时候“你这个公司”的经营大权

已完全操在自己的手里。

换言之,等你长大成人有了自主权之后,父母、师长对你的投资可能会起到一些影响,但是能否开辟出一片新天地,成就一番辉煌的事业,则全由你對自己如何经营来决定了。

不论你是商职毕业,还是大专毕业,甚或你只有国中程度的文化水平也好,一踏入工商界(其他行业也是一样),你就等于完全进入一个陌生的环境,除非你有富有的家庭做背景。一开始,你必须自己去奋发进取,如果你对自己经营不善,你就难有大的发展。

再明确一点说,如果你赤手空拳到工商界来混,你唯一的资本,也是最大的资本,就是你自己。因此,如何经营自己就成为一个年轻人必须了解的问题。

关于谈年轻人修养的书籍,市面上已经很多,而且有不少是出自名家手笔,谈的都是人生的大道理。所以我在这本书里所写的内容都抱定了两个原则:一是尽量少谈理论,以事实来印证出年轻人应该走的路;一是我把写的范围缩小了,把对象限定于工商界的从业员工,或是有志于将来到工商界来创业的人。

基于对象的性质不同,我准备把“如何经营自己”这个题目分成两部分来写:第一部分是为工商界里当伙计的人们写的,第二部分是老板们写的。

至于我的取材是否得当,让人看了是否起激励作用,以及是否能为工商界增加一份祥和、进取的气氛,只好让读者来评定了。

目 录

关于“如何经营自己”

认清机运的本质 1

专注于工作，
力了理想充实自己；
更多的努力，
帮你抓住好的机运！

年轻人都是富翁 25

以时间换来一具衰老的躯壳，
你终究是个可怜的穷光蛋；
以时间换回创造财富的资本，
你才可能是个永远的富翁！

培养工作兴趣 61

工作不管大小，
职位不论高低，
只要用心去做，
一定会有收获！

选择个好老板 87

食禽择木而栖，
良臣择主而事；
求才若渴、招贤纳士的上司，
才是一个值得与之共患难的老板！

勿为自己留退路 139

绝境逢生、柳暗花明，

人在绝境时才会发挥其求生的本能；
不给自己留退路，
才会竭尽全力找到好的出路！

培养和谐的能力 175

处事待人是一种综合性的艺术。
正所谓“和气生财”，
“化戾气为祥和”，
也是商场能手的一个重要标志！

引为前车之鉴 211

积极工作，
赢得信任；
加紧学习，
充实自己，
做个到哪里都受欢迎的员工！

自我反省的功夫 255

念自己有几分不是，
则内心自然气平；
肯说自己一个不是，
则人之气亦平。

从推销员干起 293

做一线的工作，
创最佳的业绩；
学待人的态度，
当个优秀的推销员！

如何更上层楼 325

做任何事先要求自己，
再要求别人；
本书的目的，
就是使你变成一个出类拔萃的员工！

认清机运的本质

专注于工作，
为了理想充实自己；
更多的努力，
帮你抓住好的机运！

凡是在工商界混过几年的年轻人，差不多都相信人生的成败全靠机运，即使那些不十分相信的人，也会常把“机运不济”这类的话挂在嘴上。甚至那些混得满有成就的人，也常会谦虚地说：“我的运气好！”

如此一来，“机运”成了人们的口头禅，使很多青年员工，都误认为“机运”才是一生成败的主宰。

由于这种心理的影响，再加上经常发生的一些无法理解的事故，使这些相信机运的年轻人，越发相信冥冥中真有一股主宰命运的力量，在巧手安排一切，不是人力可以强求的。

然而，“机运”的意义是什么呢？我想最简单的解释是：同样的机会，任何人遇到都会成功，可是偏偏大多数人遇不到，只有极少数的人能遇到。那么这些极少数的人，就是机运好的人，而那些大多数的人就变成了机运坏的人。

如果这一解释可以成立的话，我们不妨举两个实例来加以印证，并进一步说明“机运”产生的连带因素。

在台湾省制革业中，有一位从学做皮鞋起家的大老板，为了故事叙述方便，我们不妨给他取个假名，叫他李得胜。

也许读者会感到奇怪：既然是真有其人，真有其事，何必要给人家取个假名？我这样做，也是到临执笔时才决定的，其理由有三：第一，在我们工商界中，学徒出身的大老板不在少数，一生

经历相同或类似的,也可能很多,如果我单单举某人做例子,对其他经历类似的成功者来说,难免有厚此薄彼之嫌。第三,我还有一层顾忌,我在举这个例子的时候,当事人的事业可能正如日中天,但俗语说得好:“人无千日好,花无百日红。”也许再过几年,在一些不可抗拒的因素下,或是生活起了剧变,我举例的这位老板,不仅不再值得别人效法,反而成为人们讥笑的对象,到那时候,白纸印成黑字,要改也无法改了。第三,不固定指明是什么人,可以使更多员工对我叙述的人产生亲切感,凡是他们老板的成功经过与我所说雷同者,他们就会以为我这个故事中的主人翁就是他们的老板。因此,我在后面各章中所举证的人物,凡是我国的企业家,均以假名代之,如果读者有兴趣猜的话,不妨试试看,也可以让我知道,我讲述的这些故事有多少遭遇类似的人。至于举的外国的例子,我则以真实姓名写出,因为一般人对外国企业家的故事比较陌生,要猜也无从猜起。

我前面说的这位李得胜老板,有两次相同的“机运”,但却产生了完全不同的后果,这也许可以帮助青年员工们了解“究竟什么是机运”。

李得胜的家境并不太好,读完小学之后,就被家人送到他叔父的皮鞋店里当学徒。学了一段时间之后,接触的人多了,见识也比以前增加很多,他突然觉得,要在台北这样的大都市生存,读书太少不容易出人头地,于是,他拿定主意要继续求学。

他跟叔父商量的结果是,他叔父表示爱莫能助。因为一家小皮鞋店,请一个学徒,是要做很多事的,不但要比别人早起,还要比别人晚睡,不用说全心求学,即使半工半读也办不到。何况他叔父当时的生活情形,实在养不起闲人,更别说替他出学费了。

如此一来,摆在他面前的只有两条路:一是放弃读书的念头,专心在他叔父的皮鞋店里学手艺;二是另找工作,采取半工

半读的方式。

李得胜考虑再三,选择了后面的路。正好这时候邮局招考送信的邮差,他成功考取了这一工作。于是,他白天担任分送信件的工作,晚上则在一家中学的夜间部读书,辛苦了三年,终于取得了中学的毕业文凭。

在分送信件的工作中,李得胜在一次偶然的会中,认识了一位贩卖布匹的小商人,我们姑且叫他老王。此人对布匹的生意似乎很在行,而且跟李得胜很投缘,因此,他诚心诚意地劝李得胜辞掉邮局的工作,跟他一起合伙经营布匹生意。

读了三年中学的李得胜,野心更大了。他一想,在邮局担任送信件的工作没有多大出息,不如做生意有前途,现在既然有这样一位懂行的朋友领路,正是自己创业的好机会(请读者注意,这种机会就是一般人所谓的“机运”)。于是,他辞掉邮局的工作,开始经营布匹生意。

这是三十八九年前的事了。那时候的纺织品,大多都是棉织品;而且那段时间的棉纱价格极不稳定,起伏很大,再加上他对这一行懂得太少,既没有经营原则,也想不出应变的对策。他那位朋友老王,在市场不稳定的情况下,也是一筹莫展。两个人等于是在闭着眼睛做生意,人家说高就高,说低就低,就像是一只小船漂荡在波涛汹涌的大海中,根本摸不清市场的变化趋势,只有任凭别人宰割。

这个生意苦撑了两年,终于支持不下去,宣布倒闭了。李得胜当时认为的“好机运”,几乎变成他的致命伤。

好在这不是恶性倒闭,生意结束之后,把存货拍卖掉,清偿了债务,李得胜不仅没有负债,而且还剩下一部分钱。不过,初出道做生意,就遭遇到这样的打击,他内心的痛苦、忧愁是不言可知的。

一般人遇到这种情形，多半会产生两种想法：一是怨天尤人，认为自己的命运太坏，说不定就此消沉、堕落下去；一是认为工商界的环境太险恶，顿生戒惧，不如找个收入固定的工作，平平稳稳地过一生。

世上这两种人很多，所以社会上庸庸碌碌过一生的人也特别多。因为他们太敏感，太相信命运，没有一点冲劲，反而真的被所谓的“命运”限制住了。

如果你真的能乐天知命，真的希望很平凡地安安逸逸过一生，有这些想法并不算大错。怕的是你在经过一次失败之后，既缺乏向前冲的勇气，又不太甘愿过拿薪水的日子，在这两种力量的夹缝里，你很可能变得思想偏激，慢慢变成一个牢骚满腹、看谁都不顺眼的人。这时候你会认为，所有比你混得好的人都是靠机运，甚至你会毫不感到羞耻地在心里想：如果我是某某大亨的儿子，说不定早就干上总经理了。

这些偏激的念头，在你的心中经过长时间的煎熬、激荡之后，会使你变成一个不可救药的人，不仅自己会痛苦一生，而且别人也会对你嗤之以鼻，毫不同情。

一个成功者与失败者的区别就在这里。就拿李得胜来说，如果他当初认为的“好机运”变成失败时，在心灰意冷之余，很可能再回到他的老本行，到邮局去分送信件，安心当个小职员，养家糊口也不成问题，但他永远不可能变成今天皮革业的知名人物。

当时不到三十岁的李得胜，在初尝失败滋味之后，不仅毫不灰心，而且更加斗志昂扬。他在平心静气检讨之后，认为自己这次失败的主要原因是纺织这一行太陌生了，如果将来要想避免重蹈覆辙，唯有经营一个自己比较熟悉的行业才较为稳妥。

他想来想去，自己真正能称得上了解一点的，只有皮鞋这一

行。只是他在他叔叔的皮鞋店里学习的时间并不长,对于做皮鞋的手艺,只懂得个皮毛而已,要开皮鞋店的话,经验似嫌不足。不过,他在皮鞋店做学徒那段时间,跟技工、师傅们处得都不错,常听他们谈皮革的好坏,以及如何挑选好的牛皮,因此,在这方面他倒是懂得不少。

他想:自己何不去购买一些皮革到皮鞋店去推销?他记得在叔叔的皮鞋店里工作时,常看到一些皮革贩子上门推销,每次都成交一些生意。有一次,他叔叔还曾以教训的口吻告诉他:“你别看人家用车子带着几张牛皮到处跑,不起眼,若是拉的主顾多了,所赚的钱,可能不会少于我们开皮鞋店的。”

当时,他叔父训勉他不要好高骛远,什么事都要从基层做起,不要手里做着这个,心里想着那个。由于他当时不安心做学徒的事情,他叔叔才有感而发,说了这一大堆话,所以他记得很清楚。想不到他在彷徨无计时,竟由这些话中悟出一条路子,使他下定决心要做一个皮革贩子。

事实上,以他当时手头上的一点钱,也只能做个这样的小生意。他先买了一辆脚踏车,然后到皮革批发行里去买了几张牛皮,卷起来绑在后面,到乡镇的小皮鞋店去推销。

以前他认为骑脚踏车是很好玩、很舒服的事,现在才发觉,一天到晚骑在上面竟是一件很苦的事情。尤其在一开始的时候,每天早上起床,两条腿竟酸疼得抬不起来。

这时,他叔叔劝他再回店里去帮忙,并且告诉他,如果他能专心学做生意,将来也能开一家皮鞋店。

照当时的情形而言,贩皮革的生意刚开始,正是最艰苦、最困难的阶段,他叔叔又给了他这样一个好的希望,李得胜似乎没有理由拒绝。然而,他拒绝了!

拒绝的原因完全是基于年轻人的自尊心。李得胜认为,既然当初自己要强行离开皮鞋店,现在再回去的话,是很没有面子的

事。所以他说什么也不肯接受叔叔带有几分怜悯的好意,仍然咬牙苦撑下去,继续做他贩卖皮革的小生意。

拒绝这个“好机会”,是决定李得胜未来事业成败的关键。如果他答应叔叔回店里工作,将来的发展固然是个未知数,但可以肯定的是,他不可能创立今天这样一份事业,因为他将失去前面等着他的一个更好的机缘。

另外,还有一个因素对李得胜未来的事业产生了极大的影响。在他拒绝叔叔的好意之后,亲人们都很不理解,认为他不知好歹,放弃正正当当的生意不学,竟甘愿去做一个没有出息的小贩。

亲人的误解,使倔强的李得胜斗志再次被激起,他带着恼气的心情,决心要在皮革这一行闯出一条出路。因此,他默默地忍受着奔波之苦,骑着车子整天在外面跑生意。

这样苦了几年,他已跑出一条销售路线,收入也慢慢地好起来,对皮革生意的经验也愈来愈丰富(请注意:这是即将来临的好机运的一根有力引线)。于是,好机运来了。

原来,在他贩卖皮革的这几年中,他销售的货大部分都是从一位林姓老板手中批发来的,这位老板是个忠厚朴实的商人,唯一的缺点就是拙于辞令,不善交际,完全是在靠货真价实做生意,尽管老主顾很多,但生意却始终没有太大发展。

李得胜这几年在外面推销皮革,口才已练得相当不错。在交往中,林老板默默地观察他,发觉这个年轻人不仅能吃苦、讲信用,而且在推销方面也颇有才能,认为他将来一定是一个做生意的好手,所以早就有意把他招到自己店里来。但林老板不善辞令,这件事一直憋在心里,不知如何开口。

直到有一天,延平区举行大拜拜,林老板与李得胜在吃拜拜的酒席上相遇,几杯酒下肚,林老板借酒壮胆,将李得胜拉到一边,把自己内心的话说了出来:“你一个人整天骑着车子跑生意,

太辛苦了,到我店里来怎么样?我们合伙经营。”

一听林老板要跟他合伙,李得胜当时愣住了。他自己心里明白,这几年他贩卖皮革的生意虽然做得不错,但并没有积攒下多少钱。而人家林老板已经是皮革业有些名气的商人,经营这一行很多年,不但有一个颇像样的店面,而且还有加工厂,资金实力相当雄厚。自己凭什么跟人家合伙?然而,林老板邀他合伙的心意非常诚恳,并把自己这样做的目的坦白地告诉了他:“我知道我自己的缺点,也非常了解你的长处,如果我们能合伙来做,内部的事由我来管,外面的业务由你去推动,我这个生意一定更有发展前途。”

李得胜这时候自认对皮革生意已经很在行,人家既然诚心诚意地给自己这样一个机会,当然应该试一试。就这样,李得胜正式加入了皮革业的行列。

彼此虽是合伙名义,但李得胜并没有得意忘形,他知道这完全是人家林老板看得起自己,硬把他的身份提高了。所以他自己颇知检点,在心理上始终以员工身份自居,不敢稍有逾越,对上上下下的人,不敢带一点点骄气。

这样一来,林老板对李得胜更是大为赏识,暗喜自己没有看错人,当然对他的提拔也就不遗余力了。

在各展所长、合作无间的经营下,不久两个人的店面已有四五家之多。当然,这些店面不是一口气能够吹出来的,他们在经营上必定还有其他长处,但这不在本文论述之列,我们现在再回头分析一下:李得胜的“机运”究竟有些什么意义?一个人全凭机运是否能够成功?

李得胜接触的第一个工作机会是跟他叔叔学做皮鞋。学徒,是家境不好,无力升学的贫寒子弟常走的一条路。走这条路,通常会演变成两种情况:一是苦熬了几年,把手艺学好,将来或靠

手艺吃饭,或在本行独资做个小生意(当然也有当大老板的,这要依据你以后的交往和环境演变而定);另外是少有大志的孩子,虽然因家庭环境不允许继续求学,但他们在当学徒或学做生意阶段,心里老想着读书,于是,找机会半工半读,之后,学识增进了,眼界也宽了,便根据自己的兴趣另创事业。

李得胜属于后一种情形,而且是一个通过半工半读取得成功的例子。不过,就上述两种情况来加以比较,我们很难说做哪种决定是对的。学手艺有学手艺的好处,多读书有多读书的好处,但就一个年轻人整个一生的发展来说,我们倒可以下一个肯定的结论:不管是学技能也好,追求学问也好,年轻人只要有肯上进的心,将来必定会有大发展。

这样的结论,似乎没有什么新奇、惊人之处,不过是一句老生常谈,但如果你深一层去体会,能解透这句话包涵的真理,你就会发觉,人之一生若有所成就,必须做这句话的实践者。尤其在工商业竞争激烈的今天,要想挤进来并占有一席之地,做一个受老板欢迎的员工,或独立门户当老板,就更要有时时刻刻求上进的心不可。

说起来这道理很简单:如果你是个技能工人,老板当然喜欢技能好的,因此,你就能超越别人;除非是老板脑筋有问题,否则他又怎能不喜欢这种人呢?

如何才能使自己的技能优异并超越别人呢?当然是学习的心比别人强,且工作用心、认真了。假如你学的时候不用心,工作时又偷懒,就像小孩子读书的心理一样,以为工作是替别人做的,做多了自己会吃亏,会让老板占了便宜去,这样的员工,有一个老板会喜欢?老板不喜欢,你当然就失去晋升的机会。你自己创业也是一样,你必须周身能发散一种充满干劲而又使人信赖的气质,才有机会得到帮助。

李得胜不愿在邮局待一辈子吃死薪水，这是他求上进的一个表现，也就等于蜗牛的触角伸出去了，开始留意找寻工作机会，所以才会有贩卖纺织品的那段经历。虽然他失败了，但他年纪尚轻，而对年轻人来说，失败正是最宝贵的经验之一，没有经过失败的人才是奇迹。

我们不妨再明确一点说，李得胜那次的失败，才是他以后成功的基石。因为吞下失败的苦果之后，他更成熟了，也懂得如何运用思考去求更进一步的发展。

也许有人会说，李得胜之所以成功，是因为他后来遇到了有长者之风的林老板。这一点连他自己也不否认，但我们客观地加以分析后发现，这份“机缘”是他自己争取来的，不是凭空掉下来的。

林老板之所以会对他赏识，是因为他推销皮革的能力好，肯吃苦，人又忠厚可靠。如果他不具备这些条件，林老板肯重用他吗？

再退一步说，即使林老板一时昏了头，看他人长得体面，嘴巴又会讲，糊里糊涂用了他（有些老板的确会这样做），如果他自己没有点真本事，只是绣花枕头，他会有今天这样的发展吗？



做生意不是吃喝玩乐，只要能使老板称心如意就行了，而是要帮他别人的钱赚到他的荷包里，要能帮他发展事业才行。如果你没有这样的本领，机缘再好也只是一时的。

李得胜跟林老板合伙之后，始终以员工的身份自居，不仅想尽办法把自己的工作做好，而且对同仁也谦虚有加，这是李得胜能有今天这份成就的重要因素之一。

因为他心里明白,名义上虽然是两个人合伙,实际上,人家林老板当然可以随时不要他。换言之,林老板之所以重用他、提拔他,最后还让他成为名副其实的合伙人,是因为李德胜知道“机运”是一时的,不能当做永远的靠山,进而牢牢把握住机运,力求表现自己,以耐心、苦干成就了自己的事业。

有句俗话讲“人不可得意忘形”,这是告诫人们在好运来临时,仍应谨守分寸,不能心里一高兴,连自己姓啥都忘记了。然而,有些人似乎是自大狂,才不过连升两级,就慢慢变得骄傲不可一世,仿佛这个企业没有他就生存不下去了。

这种员工,不仅同事们讨厌,连老板也不会喜欢,除非你真的能担当重任,在必要时能拿出两把刷子。否则,只是“自觉不错”,即使凭小聪明能遇到一些机运,也只是让你多摔两跤而已。

李得胜可能很懂得当员工的三昧,所以机会来临时,虽然内心惊喜万分,但在做人处事上,却抱着如临深渊、如履薄冰的心情,并没有得意忘形。尽管今天他和林老板拥有的三四个大企业几乎全是他的功劳,但他仍没有忘记,当初要不是林老板拉他一把,他绝不会有这样快速的发展。这样“饮水思源”、感恩图报的德性,是他能够抓住机运从而转变命运的关键。

当然,才能是创造机运的主力,但如不以德性为基础,你的前途就很有限了。

有人也许怀疑,有些企业中的主要人物,德性也不见得如何高尚,还不是照样被老板委以重任?

这是老板的个性及用人方法问题,只能算是特殊的事例,我们留待以后再研究。我们在此说的是循正轨发展,不是旁门左道的登龙术。在企业界中,有不少光怪陆离的现象,益发造成人们应该相信“机运”的幻觉。这一幻觉,不知使多少有为的年轻人灰心丧志。说起来,这的确是一种不幸。

然而,这种不幸是谁造成的呢?真的是机运不济吗?这种机