

<<怎样当员工>>

图书基本信息

书名：<<怎样当员工>>

13位ISBN编号：9787533651398

10位ISBN编号：7533651391

出版时间：2008-10

出版时间：安徽教育出版社

作者：魏铭

页数：338

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<怎样当员工>>

前言

在一个企业中，除了真正的老板（投资经营者）和真正的伙计（做工者）之外，在两者之间，还有一大部分身份不太明显的人。

就他们的工作性质而言，有点像老板，但实际的身份却是伙计。

这些人，就是企业中间阶层的大小主管们。

企业中的主管们，多半是由基层伙计升上来的，他们的身份自然是属于伙计，但他们所担负的工作，以及执行工作的态度，是以整个企业为着眼点，是以整体工作为目标的，而不是把自己本身的工作做完——就像一般小伙计一样，什么事都不用管了。

所以他们的思想中常潜伏着老板的意识，尤其那些在企业中职位越高的伙计，这种意识也就越强烈。

这并不是说，伙计一升到主管，就有了当老板的企图，而是工作性质和任务，使他们的立场跟一个“纯伙计”不太一样了，他们的想法和做法，也跟一般基层的伙计有了差别。

因此，形之于外的表现，有时候就难免有点“老板的味道”了。

事实上，这正是身为主管者苦恼的地方。

他们明明知道自己是伙计的身份，但有很多工作、很多意见，却不能跟一般伙计站在相同的立场去发表意见。

<<怎样当员工>>

内容概要

遇到那些爱挑剔、蛮不讲理的客人，该怎么办？

如何引用前车之鉴进行自我反省，以求更上一层楼？

仔细阅读《怎样当员工！

》，体会其中详尽而生动的讲解，让茫然失措的你找到自信，重塑自我！

《怎样当员工！

》是“如何经营自己”三部曲中的一册。

该书把重点放在如何当好员工上面，简单明了地从个人的角度综述了员工应该如何做好自己的事，如何老虎问题及如何行动，非常适合将要成为员工或已经是员工的读者阅读、参考。

<<怎样当员工>>

作者简介

魏铭，本名姚为民，曾任中国台湾《商工日报》编辑，“经济日报”工商服务部及业务部总经理，副社长，联经出版公司总经理等。
著有《杜鲁克管理学新诠》《企业家的第六感》《白手的挑战》《师徒情》及“如何经营自己”系列——《怎样当员工》《怎样当主管》《怎样当老板》等书。

<<怎样当员工>>

书籍目录

关于“如何经营自己”认清机运的本质年轻人都是富翁培养工作兴趣选择个好老板勿为自己留退路培养和谐的能力引为前车之鉴自我反省的功夫从推销员干起如何更上层楼

<<怎样当员工>>

章节摘录

认清机运的本质 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，我还有一层顾虑，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：“人无干日好，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机中，认识了一位贩卖布匹的小商人，我们姑且叫

<<怎样当员工>>

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，每次都可成交一些生意。

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。”

<<怎样当员工>>

” 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，他带着愠气的心情，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。

<<怎样当员工>>

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，人之一生若要有所成就，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，有哪一个老板会喜欢？

老板不喜欢，你当然就失去晋升的机会。

你想自己创业也是一样，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。

.....

<<怎样当员工>>

编辑推荐

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，《怎样当员工！》的目的就是使你变成一个前途无量的员工。

遇到那些爱挑剔、蛮不讲理的客人，该怎么办？

如何引用前车之鉴进行自我反省。

以求更上一层楼，仔细阅读《怎样当员工！

》，体会其中详尽而生动的讲解。

让茫然失措的你找到自信，重塑自我！

<<怎样当员工>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>