

<<做最好的员工>>

图书基本信息

书名：<<做最好的员工>>

13位ISBN编号：9787807530169

10位ISBN编号：7807530162

出版时间：2007-8

出版时间：哈尔滨出版社

作者：雾满拦江

页数：188

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>

## <<做最好的员工>>

### 内容概要

本书作者著名财经网络写手，实战派企业管理研究专家。

2004年出版的本土企业管理畅销书《职场动物进化手册》，被《经济观察报》评为“2004年最佳商业书”。

本书内容共五章：好员工才会成功，好员工擅长合作，好员工明白事理，好员工掌握规律，好员工知进识退。

本书的内容是优秀员工的思想准则和行动指南。

<<做最好的员工>>

作者简介

雾满拦江，著名财经网络写手，实战派企业管理研究专家。

2004年出版的本十企业管理畅销书《职场动物进化手册》，被《经济观察报》评为“2004年最佳商业书”。

近两年还出版了六部本土企业管理图书和财经小说：《笨主管手册》、《总裁韦小宝》、《大商圈·资本巨鳄》、《黑金道》、《企业红宝书》、《蓝海中国战略》。

## <<做最好的员工>>

### 书籍目录

第一章：好员工才会成功 员工有麻烦 老板也有麻烦 员工替老板解决麻烦 大家都想做老板 老板是稀缺物种 老板的过人之处 千万别跟老板斗 其实你就是老板 先做一个好员工 成为一个好老板第二章：好员工擅长合作 卖掉自己赚大钱 糊涂是生意成交的不二法门 学习婴儿的拍马艺术 马屁股决定你的脑袋 偷偷给你一刀 员工到底和谁合作 老板准备好了 让老板舍得出高价的东西第三章：好员工明白事理 人不能无耻到这种地步 天下第一蠢牛 老板座下的烧火童子 好印象就是好品德 谁比谁傻多少 千万别让老板看错你 都是你的错 坚决不认错 有先见之明的狗 人格萎缩不得第四章：好员工掌握规律 过犹不及的赞美 好员工获得好机会 你有一张藏宝图 说破人生大秘密 走出人生的灰色地带 护住你的罩门 思维半径决定人生成就 闭上嘴巴就成功 正视你心中的失败欲望 不做成功的失败者第五章：好员工知进识退 不做别人人生的丑角 不做你人生的看客 我的地盘我做主 良马并槽不做驴 别笑你自己 千万不能装熊 你就是一只熊 拔下狮子头上的鬃毛 水性杨花的成功原则 好员工人人需要

## &lt;&lt;做最好的员工&gt;&gt;

## 章节摘录

什么事都有一个起因，罩门就是一切的由头。

所以你什么错误都可以犯，唯有这个罩门，一定要千小心，万小心，护住了它。

不然的话，铜尸陈玄风的悲惨遭遇，就会在我们生活中重演。

重演是可以的，但我们要演郭靖，演黄蓉，演黄老邪也成，就是不能演陈玄风和梅超风。

人生的角色都是我们自己挑选的，如果你选择去逮别人的罩门，那么你就是郭靖、黄蓉。

如果你选择把罩门亮出来让别人捅，那么你就是陈玄风。

你不是黄蓉，你不会武功，这真的没关系，可你要是梅超风的话，那你人生的麻烦可就大了。

这个罩门就是我们认识的灰色地带，是那个我们并不知道却以为自己早在二百年前就已经知道了的思维领域。

事实上，我们的这个罩门里集中了世界上所有的知识与事件，哪怕你再熟悉的专业，也有一大半的数量堆在罩门里呢，你越是以为自己熟知的东西，就越有可能堆在你的罩门里。

每个人的罩门都是一样的，因为在这个罩门里囊括了已知和未知的一切。

在你的罩门以内，也就是你所掌握的知识范畴中，充其量不过是你今天早上吃了几碗干饭、昨天晚上几点上床睡的觉、你的鞋子和短裤尺码是多大的、你上一次失恋是什么时候等等，除了这些只属于你私人范畴的具体而微小的枝节，你在任何方面的表达都会有人提出反对意见。

事实上，你所掌握的知识，并非是你认为你知道的那些，它的范围远比你想象的更要狭窄得多。

你所掌握的知识是指：你说出来能够令别人心悦诚服，无法与你抗辩的部分。

而凡是别人有不同意见会引起轻微甚至是激烈争执的，都在你的灰色认知范畴之内，都是你的罩门——都是最容易暴露出你的短处，让别人认为你愚蠢而无知，并从此看你不顺眼的范畴。

如果你是对的，那就更加糟糕，你逼得别人面临着不得不认错的局面。

说过多少次了，除非你把对方架到火堆上烤到熟透，否则他是不会承认错误的。

如果你恰好是一个一言九鼎的大老板倒也罢了，如果你只是一个普通小员工，你说你凭什么要把别人架到火上烤？

普通人的职责就是被别人架到火堆上烤，可你越出了你作为一个小员工的职权范围非要去烤别人，越权犯规，所有不应该的事情你都做了，你说你这不是找抽吗？

古代有一个大臣叫冯道，此人善戏噱。

曾有一次，他给同僚出了一个谜语：天不知，地知；你不知，我知。

同僚们想得脑瓜子生疼，也想不出来个眉目。

直到大家等不及了，这位冯道才不慌不忙地举起脚，说道：这个谜底就是我鞋子底下的一个洞。

这位冯道缘何在神圣庄严的朝堂上对同僚们出了这么一个技术含量如此之低的谜语呢？

无他，唯扯皮扯得腻歪了耳。

朝堂之上，君臣之间，每天都要处理数不清的国家大事小情，不管面对任何事情，不管什么人提出何种建议，总会有人适时地提出反对意见。

那时候大臣们上朝就是每天吵架，从水灾旱涝的赈济，到下级官员的考核任免，从后宫里的妃子们吃醋，到民间妇女弄个旌表，花样繁多层出不穷的麻烦事，这些事情不管大小，每个人都有自己跟别人完全不同甚至是截然相反的观点与看法。

所以清朝时搞了个正大光明的牌子挂在上面，意思是让大家面对面地吵个痛快，不要私下里偷偷替自己的观点拉选票。

冯道和同僚们吵了一辈子的架，吵得实在是有点累了，所以他才弄出这么一个绝对不会有人提出异议的谜语出来。

但这个谜语却一猜就道破了人类认知的真相。

很多人所掌握的知识与事件，只限于他自己的私人生活中，出了这个圈，所有的一切都成为了他的罩门。

也只有在这个私生活的圈里别人没法子跟他抬杠，圈外的一切，大家都有要和他理论一番的情绪。

有些人甚至连他自己私生活圈里的事情也会遭到别人的质疑，比如一个人说：我昨天晚上吃了顿

## <<做最好的员工>>

鱿鱼海参，撑得肚子好难过。

别人就会插进来给他一句：吹牛吧？

你也吃得起鱿鱼海参？

你也就配吃两口豆腐海带。

如果这两个人是你的同事，你听了这段对话会怎么想？

你会完全依据自己的印象对这两人的对话作出判断，如果你对吃鱿鱼的人印象不好，那么就会必然地站在质疑者一方，于是鱿鱼海参就会在他的不良品德上再加上撒谎成性这么一条。

至于事情的真相到底是不是这么一回事，那全是凭了自由心证，没半分道理可讲。

反之，如果这个质疑鱿鱼海参的人也曾质疑过你，那么，你就会给这个家伙打个负分，认为他尖酸刻薄缺乏肚量，言行悖谬不懂事体。

如果有一天这个家伙落到了你的手里，那就该轮到 he 倒霉了。

事实上，凡是发生在灰色认识区域的争执，都只是每个人的判断不同所造成的。

因为资料不全，无法得出精确的结论，所以只好依据我们自己的人生经验进行推导，推导出什么结论就坚持什么结论，至于这个结论的对错是不需要理会的。

我们反对或支持的永远是人，不是观点。

我们对所有事物的观点，都是我们人生经验与对对方印象的叠加。

所以在生活中我们经常看到这样子的事情，一个人持某一个观点与甲争执，而一转身，他却又拿着甲的观点去和乙理论，不是他赞同甲的观点，而是他要反对乙这个人。

很多观点是争论不明白的，即使是争出个眉目也没有丝毫的意义。

比如说萨达姆有没有高血压，美国总统布什一餐吃几个馒头，令狐冲的爸爸到底是岳不群还是东方不败，关羽是不是暗恋貂蝉，诸如此类，这些事争或是不争，纯粹是浪费生命——靠搅浑水吃饭的史学家例外。

而另外一些观点则比较严重，比如说公司里的项目进度安排、人员布置、工作分配、资源调度，这些事是无论如何也要争一争的——这个叫大家都谈谈自己的看法，不谈主管有意见，所以必须要谈。

于是大家就图穷匕见。

做人的关键，也就在这一时刻凸显了出来。

……

## <<做最好的员工>>

### 编辑推荐

在企业中，能够独当一面，解决大麻烦的员工是最好的员工；能够解决小麻烦的员工是一般的员工；不能解决任何麻烦的员工，企业根本不需要。

<<做最好的员工>>

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>