

员工晋级培训

多替公司想一想



很多公司的企业理念中都有这样一句话：“我靠公司生存，公司靠我发展。”一名员工能多为公司想一想，不仅是实现自我价值的途径，也是现代社会的基本职业道德。因为公司是现代社会的构成细胞，每一名员工的工作，都会对整个社会产生影响。所以，员工要把工作当成自己的事业。



全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。



把工作当成自己的事业

工作是人生最重要的组成部分，是人生成功的基础。作为公司的一员，只有把工作当成自己一生的事业，全身心地投入进去，才能感受到工作带来的乐趣。

世界首富、美国微软公司创始人比尔·盖茨先生曾说过：“如果只把工作当做一件差事，或者只将目光停留在工作本身，那么即使是从事你最喜欢的工作，你依然无法持久地保持对工作的激情。但如果把工作当做一项事业来看待，情况就会完全不同。”的确如此，如果一个人把工作当成一种谋生手段，甚至看不起自己的工作，就可能会因为工作压力大、待遇不公、升迁无望等问题而生出诸多怨言。于是个人工作态度也会变得无奈、被动和消极，而且个人感到更多的是痛苦。如果一个人将工作当成自己的事业，他就会因此而迸发出无尽的热情与活力，他的潜能也会得到最大限度的发挥。在不懈的努力下，个人的业绩不断攀升，而且每一次小小的进步，都会收获不小的成就感。继而个人的信心越来越足，从而不断超越自我、追求完美，必将会取得更大的突破，最终自己的职业幸福感也随之提升。

同样一件事，把工作当成事业的人总是力求完美，努力做到最好；而那些不把工作当成事业的人则总是敷衍了事，不得已而为之。结果，把工作当做职业的人可能是一个“能工巧匠”，而把工作当做事业的人却成为成功者。

三个工人正在砌一堵墙。有人过来问他们：“你们在干什么？”

第一个人没好气地说：“没看见我们在砌墙吗？”

第二个人笑笑说：“我们在盖一座高楼。”

第三个人边干活边哼着小曲儿，满面笑容地说：“我们正在建设一座新城市。”

同样的环境，同样的工作，三个人却有着如此截然不同的态度。由此，我们可以看出：

第一个人，是被动工作的人。在他的眼里，工作似乎是一种苦役。

第二个人，是没有责任感和荣誉感的人。他抱着为薪水而工作的态度，为了工作而工作。



第三个人，是具有高度责任感和创造力的人。在他身上，看不到丝毫的抱怨和不耐烦的痕迹，相反，他把工作当成自己的事业，充分享受着工作的乐趣。

十年后，第一个人依然在砌墙；第二个人在办公室里画图纸，他成了工程师；第三个人呢，是前两个人的老板。

有时候，工作确实很平凡、很枯燥。如果没有一个正确的工作态度，毫无疑问就会出现许多和第一个、第二个砌墙工人类似的员工。所以，一个人要在平凡的工作中做出不平凡的业绩，就需要一个正确的工作态度，即把平凡的工作当成一种事业。只要把平凡的工作当成一项事业，个人就会从中积累经验，从而获取成功的机会，那么这项平凡的工作会变得不平凡。

德国政治经济学家马克斯·韦伯(Max Weber, 1864—1920年)认为，有的人之所以愿意为工作献身，是因为他们有一种“天职感”。他们相信自己所从事的工作是神圣事业的一部分，即使是再平凡的工作，也会从中获得某种人生价值。

工作不仅仅是为了养家糊口，更是实现自我价值的一种方式，而为我们提供工作的企业则是我们迈向成功的一个平台。所以，只有在观念上真正实现了由职业向事业的提升，我们才能在工作中放开手脚，而不会因为要多做一些工作就怨声载道，也不会因为偶尔加班就叫苦不迭，更不会因为遇到一些小小的挫折就万念俱灰。

李琪十几岁就到一家米店去打工。那家米店是在一条偏僻的巷子里承租的一个小铺面，由于开办晚、规模小，生意一直冷冷清清，门可罗雀。

因为这家米店资金少，没办法做大宗买卖，就只好做零售生意。因为那些地点好的老字号米店在批发的同时，也兼做零售，所以很少有人愿意到这家偏僻的米店买米。李琪看到这样的情景，没有像店中其他员工那样坐等时机的好转。他背着米挨家挨户去推销，但效果不太好。

那时，农村还处在手工作业状态，稻谷收割与加工的技术很落后，所以砂粒、小石子之类的杂物很容易掺杂在里面。一心想做好自己工作的李琪带领其他店员一起动手，不辞辛苦，不怕麻烦，一点一点地将夹杂在米里的米糠、砂石之类的杂物捡出来。这样，他们家米店卖的米质量就要高一个档次，因而受到了顾客的好评，米店的生意也日渐红火起来。



在米店的生意好转以后，李琪并没有就此停手。他又想出了主动送货上门的办法，这种方便顾客的服务措施，大受顾客欢迎。就这样，在李琪的努力下，那家米店也在最短时间内成了行业中的佼佼者。而李琪也渐渐成为米行中的行家。几年后，李琪经营起了自己的米店。

如果一个人想做一番事业，那就应该把工作当做自己的事业，应该有非做不可的使命感。把自己的职业生涯与工作联系起来，你就会觉得自己所从事的是一份有价值、有意义的工作，并且能够从中体会到神圣的使命感和成就感，从而彻底改变浑浑噩噩、得过且过的工作态度。

有一句话说得好：“今天的成就是昨天的积累，明天的成功则依赖于今天的努力。”事实上，如果你能够以对待事业的态度来对待工作中的每一件事，并把它们当成使命，那么你就能发挥出自己的潜力，而且即使是繁琐、枯燥的工作，你也能从中感受到价值。在完成事情的同时，你的工作也就真正变成了自己的事业！

像老板那样去思考

许多成功人士认为，要想成为怎么样的人，就要学会用这种方式进行思考与行动。例如你在打工的时候，如果梦想着成为一位老板，那么你就需要特别注意作为一位老板是如何思维以及经常有什么样的行为，也许有一天你会发现，往昔的观察与模仿对自己的事业成功是很有启发和帮助的。

张芳大学毕业后，在一家民营公司担任董事长助理。交接那天，前任助理对她说：“在这里工作简直就是浪费时间！”因为助理的任务就是收发公文、做会议记录、安排董事长的行程，简单地说就是打杂。同样的工作，在不同人的眼中，却有着天壤之别。张芳认为，每天接触公司的决策文件，可以看出董事长批公文的思路。一场场会议记录让她见识到企业如何经营、决策如何产生。她说：“再没意思的工作，如果用老板的眼光来看待，就能看出价值所在。”当年那个“逃走”的助理现在不知际遇如何，但张芳已经成为一家年盈利超过 1000 万元的公司的老总。一个初出茅庐的毛头小姑娘，就是因为站在老板的角度看问题，奠定了她日后的成功。



常华是一家纺织出口贸易公司的销售代表，并以自己的销售纪录为豪。曾有过几次，他对老板说自己如何如何卖力工作，如何劝说一位服装制造商向公司订货。可是，老板只是点点头，淡淡地表示自己的赞同。

最后，常华鼓起勇气，问他的老板：“我们的业务是销售纺织品，不是吗？难道您不喜欢我的客户？”

老板回答说：“常华，你把精力放在一个小小的制造商身上，可他耗费了我们太多的精力。请把注意力盯在一次可订 3000 码货物的大客户身上。”

此后，常华学会了像老板一样思考，并站在老板的角度去看待问题。他把手中较小的客户交给一位经纪人，只收取少量的佣金，而把主要精力投入到寻找大客户上，结果获得了令人惊讶的销售业绩，为公司创造了更高的利润。

由此可见，当你像老板那样去思考问题时，就会激励自己追逐老板的目标，处处为老板着想，时刻考虑企业的成长；就会感觉到企业的事情就是自己的事情，知道自己应该去做什么不应该做什么。这样一来，你就能很好地解决在工作中遇到的问题，也会把自己的工作做好。反之，如果你认为自己永远是打工者，企业的命运与自己无关，就会得过且过，不负责任。

像老板一样思考问题是对员工能力的一个较高层次的要求。它要求员工要站在老板的立场和角度上思考、行动，把公司的问题当成自己的问题来解决。它不仅是员工个人能力提升的重要准则，而且也是提高企业工作绩效的关键。

美国考克斯有线电视公司有位叫布莱恩·克莱门斯的年轻工程师，他的工作地点在郊区。

有一天，布莱恩到一家器材行去购买木料。正当他等待切割木料的时候，无意中听到有人抱怨考克斯公司的服务很差。那个人越说越起劲儿，有八九个店员都围过来听他讲。

布莱恩当时正在休假，自己还有事情要做，老婆又在等他回家，对这件事他大可以置若罔闻，只管做自己的事。可是，布莱恩却走上前去说道：“先生，很抱歉，我听到了您对这些人说过的话。我在考克斯公司工作。你愿不愿意给我一个机会改善这种状况？我向您保证，我们公司一定可以解决您的问题。”

听了布莱恩的话，那些人脸上的表情都非常惊讶，因为他当时并没有穿公司的制服。布莱恩走到公用电话旁，打了个电话回公司，对公司的相关人员说明了



情况。公司立即派人到那位顾客家中解决问题，直到顾客满意为止。后来，布莱恩还多做了一步。他回去上班后，打了个电话给那位顾客，确定顾客对一切都满意后，还为那位顾客提供了延长两个礼拜的试用期的优惠，并且为给他造成的不便致歉。

布莱恩这种站在老板立场的行为受到了公司负责人葛培特的高度赞扬。葛培特号召公司全体员工向布莱恩学习。

在工作中，你要像老板一样去思考、行事，不管是不是自己的责任，只要关系到公司的利益，都应该毫不犹豫地去做。不要总是想着自己是在为老板打工，而应该把自己当成公司的主人。

无论我们从事何种工作，都不应仅仅把自己当做公司的一名员工，而应该把自己当成公司的老板，像老板一样思考，这才是最好的成功之路。

高标准要求自己

在当今飞速发展的社会，公司的每名员工都要保持先进性，只有这样才能顺利完成公司交给的任务。那么，如何保持先进性呢？简单来说，就是用高标准来要求自己。许多优秀的员工常常扪心自问：“怎样才能做得更好？”具有这样问题意识的人，自然能够了解自己不足的方面。看起来具有问题意识并不难，但大多数员工并没有做到。

一位老板在他的回忆录中写道：“事实上往往有些员工接到指令后就去执行。他们需要老板具体而细致地说明每一个项目，完全不去思考任务本身的意义，以及可以发展到什么程度……我认为这种员工是不会有出息的，因为他们不知道思考能力对于人的发展是多么重要……不思进取的人从接到指令的那一刻开始，就感到厌倦，他们不愿动半点脑筋，最好是能像电脑一样，输入了程序就不用思考把工作完成。”

所以，不断思考和改进是你必须要做的事。在你寻求改变以前，必须先努力了解原有的工作流程以及这样做的原因，然后再质疑原有的工作方法，想一想能不能做进一步的改善。

一个人成功与否在于他是否做任何事都力求最好。无论从事什么样的工作，成功者都绝不会轻率疏忽。因此，我们在工作中就应该用高标准来要求自己，能



做到最好就做到最好。这样对于老板来说，你才是最有价值的员工。

有个刚刚进入公司的年轻人自认为专业能力很强。有一天，他的老板直接交给他一项任务——为一家知名公司做一个广告策划方案。

这个年轻人见是老板亲自交代的，不敢怠慢，认认真真地做了半个月。半个月后，他来到老板的办公室，恭恭敬敬地把这个方案放在老板的桌子上。谁知，老板看都没看，只说了一句话：“这是你能做的最好的方案吗？”年轻人一怔，没敢回答。老板轻轻地把方案推给年轻人。年轻人什么也没说，拿起方案，走回自己的办公室。

年轻人苦思冥想了好几天，对方案进行修改后又交给了老板。老板还是那句话：“这是你能做的最好的方案吗？”年轻人心中忐忑不安，不敢给予肯定的答复。于是老板还是让他拿回去修改。

这样反复进行了四五次，年轻人最后一次交上方案的时候，信心百倍地说：“是的，我认为这是最好的方案。”老板微笑着说：“好，这个方案批准通过。”

通过这件事，年轻人明白了一个道理，只有持续不断地改进，工作才能做好。从这以后，在工作中他经常自问：“这是我能做的最好的方案吗？”然后再不断进行改善。不久，他就成了公司中不可或缺的一员，老板对他的工作非常满意。后来这个年轻人被提拔为部门主管，他领导的团队业绩一直很好。

由此可见，工作完成并不代表不可以再有改进。在满意的成绩中，我们仍需要抱着审慎的态度找出没有发现的问题，发掘没有挖掘出的潜力，再创佳绩。

我能为公司做什么

“不要问国家为你们做了什么，而要问你们为国家做了什么？”这是美国总统肯尼迪在他的就职演说中说的一句话，意思是说不能总是看到你要得到什么，而要看你能给予什么。同样的道理，我们作为公司的一名员工，首先也要看自己为公司做了多少工作，而不能一味地向公司提要求，更不能在工作中只讲索取不讲奉献，甚至过于计较个人利益而不顾公司利益。

当今社会在不断发展，公司也一样，而你的工作范围也在不断扩大。不要总是以“这不是我的任务”为理由来逃避责任。当你为公司多付出一点时，你的发



展机会也增添了一分。

保罗起初为李斯特先生工作时，职务很低，但现在却已经成为李斯特先生的左膀右臂，担任其下属公司的总经理。保罗之所以能如此快速地升迁，秘密就在于“为公司多付出一点”。

“在为李斯特先生工作之初，我就注意到，每天下班后，所有的人都回家了。李斯特先生仍然会留在办公室里继续工作到很晚。因此，我决定下班后也留在办公室里。是的，的确没有人要求我一定要这么做，但我认为自己应该留下来，在需要时为李斯特先生提供一些帮助。”

“像工作中找文件或打印材料等事情，起初都是李斯特先生自己亲自做。但是到了后来，他发现下班后我也待在公司，准备随时听候他的吩咐，这样，我就帮助他做些这样的日常工作……”

李斯特先生为什么会养成召唤保罗的习惯呢？因为保罗自动留在办公室，使李斯特先生随时可以看到他，并且他诚心诚意地为李斯特先生服务。这样做获得了报酬吗？没有。但是他获得了更多的机会，使自己赢得老板的关注，最终获得了提升。所以说，“为公司多付出一点”的工作态度能使你的工作逐渐变得更加出色，从而从竞争中脱颖而出，你的老板也会因此而更加关注你、依赖你，给予你更多的机会。

为公司多付出一点，也许会占用你一些休息时间，但是你会获得很多的好处，因为你会比别人积累更多的东西，如经验、技能、工作效率等。更为重要的是，你的行为会使你赢得良好的声誉，并且赢得老板对你的赏识和器重。

詹姆斯是一家公司的员工。他的升迁是非常迅速的，一再得到提拔的原因是他乐意去做自己分外的事，从而引起了老板的注意。

詹姆斯总是在忙完自己的工作后，不断地为他人提供服务和帮助，不管那个人是他的同事还是上司。詹姆斯将那些分外的工作，也当做自己的事来做，任劳任怨，不计报酬。渐渐地，老板有了找詹姆斯帮一个小忙或分担一些重要工作的习惯。

虽然多做一些工作占用了他的休息时间，并且还没有任何报酬，但是从这种分外的工作中，詹姆斯获得了更多的学习机会，并很快得到老板的青睐，最终获得了提升。



由此可见，想使自己的职位和能力得到提升，最好的办法是多做一点。如果你在做分内事的同时也为公司多做一点，那么不但能展示出你勤奋的美德，而且还能提高你的工作能力。因此，每一位员工都应该多想想“我能为公司做些什么”，争取尽自己最大的努力，为公司多做一些事情。

不要只为薪水而工作

一位著名的企业家说过这样一句话，我的员工中最可悲也是最可怜的人就是那些只想获得薪水，而对其他一无所知的人。

在择业时，如果一个人认为在这份工作上获得的只是老板支付给他的薪水，而没有比薪水更有吸引力的东西，那么他必定会是一个失败者。成功者的经验表明，薪水不可能成为一个人选择工作的动机，还应该有更高层次的追求，即个人工作的前景。很多人都明白这个道理，但是却常常陷入这样的误区：对于薪水低的工作再有发展瞧也不瞧一眼，而薪水高的工作没有发展也要往前冲。

前哈佛大学校长德雷科·鲍克对这个话题所发表的个人见解值得求职者品味。他对哈佛的年轻人说：“不要计较你开始上班时老板支付给你的薪酬，你应该看到从薪酬背后所得到的东西。你会提高自己的工作技能，你可以积累更多的工作经验，你可以发现并发挥自己的潜能等，而这一切都是宝贵的无形资产。”

为了薪水而工作，只是人们最低层次的需要，而每个人都有自我价值实现的渴望。对于职场中的人来说，工作是实现自我价值的一个重要途径。因此工作不能仅仅是为了薪水，职场中的人应该弄清这个道理。

工作是人生的一种需要，工作不只是为了薪水。如果一个人只是为了薪水而工作，那么他不仅会失去工作的乐趣，也会失去更为重要的东西。

薪水仅仅是一种最直接的工作报酬。为薪水而工作是最没有长远目光的，不是一种明智的人生选择。没有长期的打算，结果损失最大的往往是自己。

这是一个炎热夏日的午后，一群工人正在铁路的路基上工作。这时，一列火车从远处缓缓地开过来，所有的人都不得不放下工具。火车停下来后，最后一节特别装有空调装备的车厢的窗户忽然打开了。一个友善的声音从里面传出来：“杰克，是你吗？”这群人的队长杰克回答说：“是的，迈克，能看到你真高兴。”



寒暄几句后，杰克就被铁路公司的董事长迈克邀请上了火车。这两个人经过一个多小时的闲聊后，握手话别。

火车开走后，这群工人立刻包围了杰克，他们都对杰克居然是铁路公司董事长的朋友而感到惊讶。杰克解释说，20 年前他与迈克在同一天开始为铁路公司工作。

有一个工友半开玩笑地问杰克：“为什么迈克现在成了董事长，而你却还要在大太阳下工作？”杰克说了一句意味深长的话：“20 年前我为每小时 1.75 美元的工资而工作，而迈克却为铁路事业而工作。”

杰克的话形象地说出了造成两个人境遇相差如此遥远的原因，即为薪水而工作与为事业而工作的结果是截然不同的。一个以薪水为奋斗目标的人是无法走出平庸的生活模式的。

如果一个人只为薪水而工作，那么他工作起来也就没有了主动参与的积极性，他将会成为一个不幸的人。虽然薪水应该成为择业者考虑的一个重要因素，但是更应该看到薪水后面所隐藏的东西，那才是择业的第一目标。

有一天，一位年轻的报社记者去采访日本著名的企业家松下幸之助。年轻人很珍惜这次采访机会，做了认真的准备。因此，他与松下幸之助先生谈得很愉快。采访结束后，松下先生亲切地问这个年轻人的月薪是多少，年轻人不好意思地回答说：“薪水很少，一个月才 1 万日元。”

松下先生微笑着对年轻人说：“你的薪水远远不止 1 万日元。”

年轻人听后，心里感到有些奇怪：“不对呀，明明我每个月的薪水只有 1 万日元，可松下先生为什么会说不止 1 万日元呢？”

看到年轻人一脸的疑惑，松下先生接着说：“你今天能争取到采访我的机会，明天也就同样能争取到采访其他名人的机会，这就证明你在采访方面有一定的潜力。如果你能多多积累这方面的才能与经验，这就像是在银行存钱一样，钱存进了银行是会生利息的，而你的才能也会在社会里的银行里生利息，将来能连本带利地还给你。”

可见，相对于薪水来说，知识、经验和工作能力对于一个人的成长更重要。薪水是对我们现有能力的认可，是我们现有价值的兑现，而能力的积累可以使我们的价值增值。但是在现实生活中，许多人不懂得这个道理，他们在选择工作的



时候，通常都会十分关心一些现实问题，比如工资多少、工作时间的长短、有哪些福利、假期多少和何时加薪等，而最为重要的一个因素却被忽略了，那就是“我为何要去工作？是为薪水，还是为了培养自己的能力？”

一个人在从事一种职业时，应该想到那是自己的职业，自己是在为自己而工作。当然，薪水的数目是多多益善，但你应该时刻记住，这是一个很小的问题。当你在从事该职业时，就获得了一个深入了解那个职业及接触其中人物的机会，得到了一个吸取那个职业知识的机会。

所以，在择业的时候，你千万要告诫自己：我并不是为这份薪水而选择这份工作，而是因为这份工作能为我今后的发展奠定坚实的基础，这份工作能使我获得真正的无价之宝——接受到新的知识，培养自己的能力，展现自己的才华。在你的未来资产中，它们的价值远远超过了你现在所积累的资产，因为它们是可以创造更多价值的资产。

与其抱怨，不如改变

在生活中，我们常常可以听到这样的抱怨：“我只拿这点钱，凭什么去做那么多工作。”“我为公司干活，公司付我一份报酬，等价交换而已。”“工作嘛，又不是为自己干，说得过去就行了。”许多人可能会觉得这些言辞好像刚刚还有人在耳边讲过，甚至自己还有一丝丝的认同。而这种“我不过是在为老板打工”的想法具有很强的代表性。殊不知，恰恰就是这样的想法，使我们丧失了工作的激情，停止了迈向优秀的步伐，逐渐地归于平庸了。

约翰是一个有志青年，但他却总觉得老板对自己不重视，怀才不遇，很不满意自己的工作。他愤愤不平地对朋友说：“我的老板不把我放在眼里，改天我要对他拍桌子，然后辞职不干了。”

朋友问他：“你對自己工作的那家贸易公司的运作流程完全弄清楚了吗？对他们做国际贸易的窍门完全掌握了吗？”

约翰摇了摇头，不解地望着朋友。

朋友建议道：“君子报仇十年不晚。我建议你先把商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎么修理影印机的小故障都学会，然后再辞职不干。”



看着约翰一脸迷惑的神情，朋友解释道：“公司是免费学习的地方，你什么经验都掌握之后，再一走了之，不是既出了气，又有许多收获吗？”

约翰听了朋友的建议，从此便默学偷记，甚至下班之后，还留在办公室研究写商业文书的方法。

一年之后，那位朋友偶然遇到约翰，便问他：“你现在还打算拍桌子不干了么？”

“我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是不断给我加薪，并对我委以重任，我已经成为公司的红人了。所以我现在不想辞职了。”

“这是我早就料到的！”他的朋友笑着说，“当初你的老板不重视你，是因为你的能力不足，而且又不努力学习；而后你痛下苦功，通过努力学习以后，工作能力不断提高，当然会令他对你刮目相看。”

由此可见，与其抱怨老板的不重视，不如反省自己，不断提高自身的能力。

职场中有些人不去提高自己的能力，而总是抱怨公司、老板对自己不够重视。实际上问题出在自身，是自己没养成学习的习惯，不提高自己的工作能力，老板怎么会青睐你呢？

如果你想改变不被老板赏识的现状，获得提升的机会，抱怨是无济于事的；相反，你革除了抱怨这种坏习惯，好的机会很快到来。然而，要摒弃抱怨的习惯，却不是一件容易的事。你必须认真对待自己的工作，明确自己应负的责任，通过不断的努力来取得进步。只有这样，你才能达到改善的目的，才有可能享受到成功的果实。

布鲁斯原本是一位很有前途的心理医生。刚刚进入这一行业的时候，他像其他年轻人一样充满了雄心壮志。但是在这个岗位上工作了两年后，布鲁斯开始变得愤世嫉俗，甚至比前来咨询的病人更加满怀负面的情绪。他觉得老板给自己的薪水过低，觉得老板不重用自己，因为对他多次提交的升职报告老板一次都没有回复过。

而真实的情况是，老板决定在下半年的集体会议上宣布提升布鲁斯为主治医生一事。然而布鲁斯并没有了解到上司对他的期望，也没有兢兢业业地做事。他总是抱怨说：“再做下去一点意思也没有了。从早到晚我都在面对病人的抱怨，



脑袋都要爆炸了，恨不得找个地方躲起来。患者究竟要治疗到何种地步竟然是一群外行在制定标准，他们对治疗一窍不通，但我们却不得不遵守他们的标准。”

天下没有不透风的墙，布鲁斯的这些牢骚很快便传到了老板的耳朵里。老板对布鲁斯的表现感到非常失望。一直以来，老板就对布鲁斯抱有很高的期望——事实上，布鲁斯的情况老板不是没有看到，只是老板认为，布鲁斯过于年轻，需要接受基层业务的扎实训练。但是，老板在听到布鲁斯的抱怨和牢骚之后，便打消了尽快晋升布鲁斯的想法。布鲁斯在再次得知没有晋升的消息时，彻底变成了一个典型的工作倦怠者，最终不得不辞去这个职位。

世界上没有十全十美的工作，与其抱怨，不如改变心态。命运不会因为抱怨而改变。要想改变自己的命运，首先就应该努力工作，不应该抱怨。

不抱怨是一种工作态度，也是一种人生境界。心中没有抱怨，眼中便没有困难。阳光不仅是大自然的恩惠，也是你自己可以赐予的。只要拨开心头那片抱怨的乌云，你就会充满热情和力量。

设身处地地为老板着想

在工作中，我们经常需要换位思考，即站在别人的立场去考虑问题，这对于营造和谐的工作环境是极其有用的。

在职场中，有的员工因为经常与上司出现意见分歧，而与老板产生隔阂，甚至产生不可调和的矛盾。这样的员工最后不是负气走人，就是被公司解雇。同一件事情，因为考虑的出发点不同，自然会产生不同的看法。在公司里，老板与员工是站在不同位置的人，这就决定了他们考虑问题的出发点不同，也就是说思考的角度不同，所以往往会产生不同的意见。

老板和员工在公司中的地位是不对等的，这是事实，原因是各自所承担的风险和责任不同。就员工来说，其最大风险是失去工作，但仍可以另谋高就；而就老板来说，其最大的风险就是公司破产。所以，从这种意义上讲，员工应该体谅老板：老板并不容易！

进入职场后，我们不能仅考虑自己的利益，而应该多考虑企业的利益。企业的利益、老板的利益和员工的利益是紧密相关的，所以，要坚持站在企业、老板的立场上进行思考，并把个人的前途、企业的发展和老板的利益结合起来考虑，

这样才能尽快取得效益最大化，实现企业、老板和个人的“共赢”。

我们常说体谅员工的难处，很少有人说要体谅老板的难处。因为在人们的观念中，老板就是权力的象征，拥有权力的人难道还有难处吗？权力带给老板的好处确实多得毋庸置疑：大到公司的决策，小到工作的琐事，无不体现着权力的威严。但事实上，老板也确实有一些员工们所没有遇到过的困难。

当站在老板的角度看问题时，你就会发现老板并不是企业内权力最大、做事最少、可有可无的人，其实老板和我们一样，也在为公司的发展辛苦地忙碌着。

“老板”这两个字不仅代表着风光与荣耀，也意味着责任与风险。当你在为公司辛苦奔波的时候，老板也在为规划企业远景、制定发展战略、选人用人等问题上苦苦思索。

如果你设身处地地为老板着想，站在老板的角度看问题，许多问题就会迎刃而解。当你了解了老板的工作方式、领导风格、价值标准，然后再针对性地进行沟通，这样就很容易和老板相处。例如有的老板注重结果，你汇报工作时就不要事无巨细，只要把结果告诉他就行了；而有的老板则注重过程控制，那你在汇报工作时就不要“粗枝大叶”，而要做到把工作的前因后果说清楚。

吴丽是某公司销售部的文秘。在一次干部调整后，她所在的部门调来了一位新的业务经理。这位新来的经理看起来有些不随和。同事都在议论，说他没有原来的经理好。作为公司中的一员，吴丽也有这种议论的权利，但是她却没有参与议论。虽然她和原来的经理关系不错，但是她知道，以后她将要面对新的经理，这位新上任的经理将是和自己一起工作、决定自己未来职场命运的人。

在一次销售会议上，新经理提出了一个方案，立刻遭到几名老员工的反对，他们都说原来经理的方案如何合理，如何让人信服。此时，只有吴丽没有参与发言和讨论。新来的经理看了一眼吴丽，不动声色地问：“小吴，你认为呢？”吴丽一下被问住了。她左右为难，一边面对的是同事，一边面对的是经理，不管她怎么回答，都会得罪其中的一方。这个时候，吴丽突然想到，原来的经理对她说过的一句话：“不管什么时候，都要站在上司的角度上分析和考虑问题，这是职场制胜的法宝！”

吴丽沉住气，微笑着说：“其实，我觉得不管是原来经理的方案，还是现任经理的方案，都是为我们大家着想，为公司的发展着想。只是两个人的出发点不



同。”于是，吴丽仔细分析了两位经理的不同出发点，然后针对公司的情况进行总结，分析出新经理措施的优点和缺陷。最后她又自我批评地说：“作为一名秘书，我觉得这是我的失职，我没有很好地向新来的经理交代公司的情况，让他迅速地了解公司状况。”新来的经理听了吴丽的话，脸上露出了笑容。同事们也暗暗称赞她处理得很得当。

一般的员工只会站在自己的立场上与老板纠缠，想不通老板的意见为什么会有道理。其实，只有站在老板的角度看问题，你才会更容易认清自己的错误，接受老板的意见，而不至于与老板“为敌”。在工作中，如果你不学会用老板的眼光看问题，就必然会偏离老板的视角，给企业的发展和自己的提升带来麻烦。因此，站在老板的角度看问题，对于每一名员工来说都非常重要。

全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：全国招生 函授学习 权威双证 国际互认
- 认证项目：注册职业经理、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监等高级资格认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取1280元 招生网址：www.mhjy.net
报名电话：13684609885 0451—88342620
咨询邮箱：xchy007@163.com 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路120号职工大学（美华教育）



美华论坛
www.mhjy.net

- 颁证单位：中国经济管理大学
• 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: www.mhjy.net