

人生竞技场
职场正能量

政治家、企业家都喜欢谈忠诚,可普通的职场人士,最容易犯糊涂的就是忠诚。我们到处都能见到背信弃义、利己主义者。

从客观上看,你的忠诚对象是信仰,比如你信仰的理论,让你产生这种信仰的人等。从主观上看,你的忠诚对象是你自己,是你对信仰的认定。

任何人忠诚的对象首先是自己,是自己的选择。

这一点,所有人都能够理解,这是

07

再不理解忠诚就晚了

一个浅显的道理。

可是,理解是一回事,会不会这样做是另一回事。绝大多数人是能够理解的,可具体做的时候就把这种理解抛到九霄云外了。

不知能不能这样理解,绝大多数人进入某个职业的时候,从内心深处就没有喜欢过这个职业,从来都不曾想过要以此为生,要在这个职业、这个行业干一辈子。从一开始,许多人就抱着一种骑马找马的想法,随时准备跳槽。

你认为职场就是一个市场,就像买卖股票一样,时间优先、价格优先。在同等价格下,谁先向你伸出橄榄枝,你就投向谁的怀抱。在非同等价格下,你自然会选择更高价格。

这里面没有忠诚什么事。或者,你从根本上认定,这件事与忠诚无关。

任何一个职业,都不是人们从外面看到的那样,既不是黯淡无光,也不是光彩四射。任何职业,都是极其繁忙、琐碎的。一个人如果耐不住寂寞,受不了琐碎,就根本不可能成功。

任何一个行业,只有更好,没有最好。做到极致的可能性很小,尽可能做到更好才是敬业的表现。

这就是精于此道,以此为生。

前一段时间,我看到一个电视新闻节目,讲了一个卖面包的女子的故事。最初,她在一家面包店打工,她从事的

工作不是做面包,而是卖面包。做面包可能还有技术含量,在一般人眼里,卖面包是没有技术含量的。可她不同,她做出了技术含量,什么技术含量?手快。她的手快到什么程度?一二十个面包,她只需要几秒钟就能将它们全部装进袋子里。

我从电视画面中第一次看她表演这个动作时,以为是快镜头,她的速度比快镜头还快,令人眼花缭乱。后来我反复看了几次,才知道这不是快镜头,人家确实有这么快,以至于很多人找她买面包,仅仅是为了借机近距离看她表演。

她的面包店生意好得出奇,总是排着长队。是她的面包味道比别人好?可能,但根本原因是,她将一件极其简单枯燥的事做成了艺术。到她那里买面包的人,不是去买口味,而是去欣赏她的艺术。

顾客为什么会超越口味去享受艺术?原因很简单,我做不到,你做到了,在我的骨子里对你有一种崇敬之情。这是个人情感取向,已经与口味无关。

只要你永远忠诚你的职业选择,你就会地执着地探究这个职业中极其细微的技术或事理,就能不断地提高自己,并且从中获得乐趣。没有这种精神,就不可能精于此道。这种精神就是职业精神。

一个优秀的职场人,不仅仅要服从内心的选择,在某些特殊的情况下,还要服从命运的选择,忠诚命运的选择。哪怕在相当长一个时期内,这种选择对你造成了极大的困扰,产生了极大的阻力,但与反抗命运的安排相比,你所能遇到的困难、需要克服的阻力将会小得多,所以,你会咬着牙坚持下去,成为顺应命运的职场强者。

在一个你不喜欢的行业、不热爱的职业里,要培养出热爱甚至挚爱,确实是一件非常难的事,是一件极其痛苦的事。所以,很多人选择了逃避,选择了得过且过。可我要说,这种难,还能难得过你去同命运斗争吗?难得过你不仅要克服性格弱点,还要克服知识储备不足以及环境逆势吗?难得过你克服追求热爱过程中可能遭遇的阻力吗?

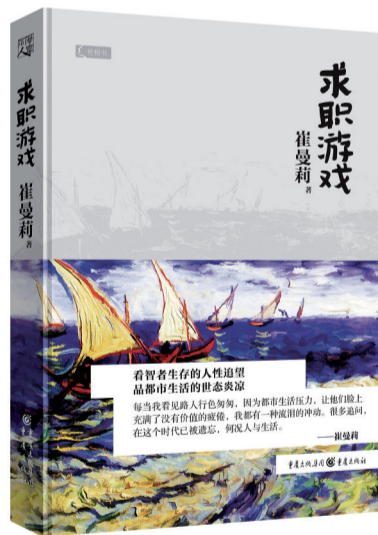
前者,就叫顺势而为。后者,我敬佩你的倔强,却怀疑你的能力。

一个人的优秀表现在哪里?是能将职业变成事业,将非爱好变成爱好,将不熟悉、不懂得变成精于此道。

要做到这一点,你只需要做一件事,就是将命运的选择变成你自己的选择,并且无限忠诚你自己的选择。

这很可能是一个人从平凡走向伟大的轨迹,也就是成功的轨迹。

(摘自《职场二规则》黄晓阳 著)



人性欲望
世态炎凉

邓朝辉点头笑了:“你今天找了几个想干的工作?”

“三个。”

“都是什么?”

“销售总监、杂志社主编、公关部总监。”

邓朝辉说:“那你根据你选的职位去改你的简历。”

“好的,邓哥。”张凯像在夜海中航行的人突然发现了灯塔,只觉得脑海中电光石火一闪,马上明白了自己为什么不会改简历,为什么找工作一直不顺

10

邓朝辉的教诲

利。原来这做事就和练武功一样,也需要高手指点。

这天晚上,张凯彻夜不眠。他按照邓朝辉向时尚杂志推荐苹果的那套思路修改自己的简历。一个职位,就需要一个有针对性的简历。

针对销售总监的简历,他重点谈自己在几个不怎么样的工作经历中,有着怎么样的“销售经验”。说白了,就是把缺点说成优点,把优点说得更优。

针对杂志社主编的简历,他谈在以往的工作中,有哪些东西是和主编的要素相关联的,比如组织能力、文字水平等。

针对公关部总监的简历,他重点谈在以往的工作经历中,和人打交道的能力、开拓市场的能力、化解危机的能力。

看上去这些只是对简历的小小修改,却花了张凯一个通宵的时间。因为他并不太了解这些职位具体的需求,所以,每改一个简历,他都要花大量的时间,在网上搜寻销售总监、杂志主编、公关部总监这三个职位,到底需要哪些条件,甚至他还看了很多这方面优秀人才在网上的介绍以及他们的博客和一些采访文章。

这种拨云见日式的修改简历方法,对张凯来说就像一个奇迹。他忽然发现,他真的可以在这些工作中努力了。只不过以前他不敢想,也不知道如何去想。

天亮的时候张凯毫无困意,他照旧出去锻炼身体,回来后陪邓朝辉吃早餐。邓朝辉上班之后,张凯害怕简历改得不够好,又在网上查找资料,仔细琢磨,一字一句反复推敲。傍晚,张凯把自己认为没法再改的简历打印出来了,忐忑不安地等着邓朝辉回来。

晚上八点半,邓朝辉回来了。他刚打开门,张凯立马为他拿拖鞋、接外套,然后跑去开酒柜,倒好半杯红酒,递到邓朝辉的手上。邓朝辉喝了一口酒,坐到沙发上问:“你把简历改好了吗?”

“改好了。”张凯毕恭毕敬地递上简历。

邓朝辉仔细地看了一遍。然后,他慢慢地放下简历,看着张凯:“你很聪明,这一点儿我没看错。不过,你选的这三个职位有点儿高,可以调整一下,分别从这三个方向的好公司中找三个稍低的职位,再写一遍简历。”

张凯有些失望:“可是。”

“可是什么?”邓朝辉严厉起来。

“那要从基础做起。”张凯期期艾艾地说。

“大材小用?”邓朝辉冷哼了一声。

张凯见他脸色不好,忙解释:“我不是那个意思,就是这么一说。”

邓朝辉站了起来:“你不要小看了基础工作,有时候基础是一个最高标准。”

“我没有小看,我是说基础工作没

有难度。”张凯继续赔笑,“没有难度就没有动力。”

邓朝辉冷冷地说:“是吗?可如果不教你,你连一份简历都写不好。”

张凯立马不说话了。他想,人在屋檐下,不得不低头。邓朝辉如此轻视自己,自己又能怎么样?幸好这是邓朝辉,要是苹果,指不定怎么吵架呢。还是先忍一忍,找到工作以后再说吧。

张凯笑了笑说:“邓哥,我听您的,您说怎么办我就怎么办。”

“做人既要懂得变通,又要能脚踏实地,这才是最根本的。”邓朝辉见他面色复杂,不禁暗自摇头,此人自恃清高,又不肯吃苦,可居然还有女人愿意不离不弃地跟着他,可见人世间的事情都是说不清楚的。

邓朝辉语重心长地说:“只有孙悟空才好高骛远,自以为翻个跟头就能当天上的皇帝,结果白白受了500年的苦。”

张凯没有再反驳。邓朝辉说:“你按照这三个职位的方向去找公司。每一个职位方向找10家公司,要最好的。”

“是,您放心。”张凯连连点头,“找最好的!”说到这里,他又有一点儿信心不足,“邓哥,最好是多好?”

邓朝辉一边懒洋洋地往楼上走,一边说:“没有更好,只有最好,你自己看着办吧。”

(摘自《求职游戏》崔曼莉 著)