

最高情商是感恩

王 洛

的业绩,这样才能有更大的发展。”

程序员史蒂文斯在一家软件公司干了8年,正当他干得得心应手时,公司倒闭了。这时,又恰逢他的第三个儿子刚刚降生,他必须马上找到新工作。

有一家软件公司招聘程序员,待遇很不错,史蒂文斯信心十足地去应聘了。凭着过硬的专业知识,他轻松地过了笔试关。两天后就要参加面试,他对此充满了信心。可是面试时,考官提的问题是关于软件未来发展方向,他从来没考虑过这方面的问题,他被淘汰了。不过这家公司对软件产业的理解让他耳目一新。他给公司写了一封感谢信:“贵公司花费人力物力,为我提供笔试、面试的机会,我虽然落败了,但长了很多见识。感谢你们的劳动,谢谢!”这封信经过层层传阅,后来被送到总裁手中。

三个月后,史蒂文斯却意外地收到了该公司的录用通知书。原来,这家公司看到了他知道感恩的品德,在有职位空缺的时候自然就想到了他。这家公司就是美国微软公司。十几年后,史蒂文斯凭着出色的业绩成了微软的副总裁。

在企业中,知道感恩的人会更加受到欢迎。许多知名企业在招聘员工时,看重的不仅仅是他们的专业知

识,而是他们处理问题的方式和融入企业的速度,换句话说,就是能否怀着一颗感恩之心去踏实做人、做事。

然而,现在有很多员工可以为一个陌路人点滴的帮助而感激不已,却无视朝夕相处的团队的种种恩惠。他们将这一切视为理所当然,视为纯粹的商业交换关系。

而石油大王洛克菲勒在给儿子的信中曾这样写道:

现在,每当我想起我曾供职的公司,想起我当年的老板休伊特和塔特尔两先生,内心就涌起感激之情,那段工作生涯是我一生奋斗的开端,为我打下了成功的基础,我永远对那三年半的经历感激不已。所以,我从未像有些人那样抱怨老板。我不知道这些抱怨的人是否想过,是谁给了他们就业的机会?是谁给了他们建设家庭的可能?是谁让他们得到了发展自己的可能?如果他们已经意识到别人对他们的压榨,那为何不一走了之,结束压榨?工作是一种态度,决定了我们快乐与否。

诚然,雇用与被雇用是种契约关系,可在这种契约关系的背后,就不能有感恩的成分吗?正是因为我们有了这次工作机会,才有了生存的物质和实现人生价值的舞台;我们的聪明才智才有了萌芽的乐土;我们的人生阅历才得以丰富;我们的能力和才华才

有得以施展的机会和空间。所以,为什么不告诉领导,感谢他给你机会呢?

当然,每个人的成功都离不开自己的努力。可无论你的行为是多么的完美和明智,你都不能不对别人心存感激。

想想自己的每次行动,哪一次没有别人的帮助?正是有了同事的理解和支持,还有平时从他们身上学到的知识,才让你有了成才和晋升的机会。成功学家安东尼说:“成功的第一步就是先存有一颗感恩之心,时时对自己的现状心存感激,同时也要对别人为你所做的一切怀有敬意和感恩之情。”

一位由普通职员晋升为总经理的人士这样说道:“我刚到这家公司时,只是一名没有任何经验的普通职员,为什么在短短两年内就被晋升为总经理?这是因为,我时常怀着一颗感恩的心去工作,我感谢老板给予我的机会,我感谢同事对我的点滴关怀与帮助。‘滴水之恩,当涌泉相报。’正是这种感恩心,让我更加努力工作,我要尽最大的努力来回报这一切,没想到,生活却给予我更大的回报。”

满怀感恩去工作,并不仅仅有利于公司,感激能带来更多值得感激的事情。这是宇宙中的一条永恒的法则。

全国1977—2012年高考人数和录取率

年份	高考人数(万)	录取人数(万)	录取率(%)
1977	570	27	5
1978	610	40.2	7
1979	468	28	6
1980	333	28	8
1981	259	28	11
1982	187	32	17
1983	167	39	23
1984	164	48	29
1985	176	62	35
1986	191	57	30
1987	228	62	27
1988	272	67	25
1989	266	60	23
1990	283	61	22
1991	296	62	21
1992	303	75	25
1993	286	98	34
1994	251	90	36
1995	253	93	37
1996	241	97	40
1997	278	100	36
1998	320	108	34
1999	288	160	56
2000	375	221	59
2001	454	268	59
2002	510	320	63
2003	613	382	62
2004	729	447	61
2005	877	504	57
2006	950	546	57
2007	1010	566	56
2008	1050	599	57
2009	1020	629	62
2010	946	657	69
2011	933	675	72
2012	915	685	75

“坏老板”的大爱

韦 信

无数证据表明,“坏老板”领导团队的执行力远远胜过“好老板”。更有点评称,历史往往是由“坏人”创造的,比如:半个“流氓”出身的刘邦、从小调皮捣蛋的曹操、逼父造反的李世民、没皮没脸的朱元璋等,因为只有“坏人”才敢起来造反和变革。创造好公司或许也是如此,因为“坏老板”有更坚强的神经,更与众不同的思维模式,敢于打破常规的圈囿,突破习惯的桎梏和传统的束缚。商业竞争毕竟是一场“打硬球”的游戏,狭路相逢“坏”者胜,归根结底是“坏人”(硬汉)和“坏人”(硬汉)之间的竞争。

史玉柱的故事

中国有句老话叫“没有功劳,也有苦劳”。一般情况下,若是什么事情没有做好,当事人多半会给自己找这样一个“冠冕堂皇”的理由,人们多半也是会用这句话来安慰当事人。但是,在史玉柱的脑海里,却不是这样的。史玉柱奉行的是:在公司只认功劳,不认苦劳。

这句话也是巨人企业文化中的第一条。这听起来有些无情,不过,史玉柱是这么做的。史玉柱说,在巨人第一线的销售人员做不好连300元的底薪也难保,如果做好了就可以拿到高得惊人的销售提成。史玉柱还制定出十分特别的激励政策:对于完成销售任务最好的前5位,史玉柱给予金光灿灿的奖杯以示表扬,而对于末尾的5个市场开拓团队,则交以黑色锦旗一面,上书烫金的“倒数第X名”字样,令人无地自容。史玉柱的激将法果然奏效,得到“倒数第X名”黑旗的团队,羞耻感更有助于发愤图强、迎头赶上。在新书中,史玉柱提到其做产品、做营销都会做详尽、真实的消费者访谈,但是访谈会有作假。为了保证访谈报告的真实有效,史玉柱出台了访谈作假惩罚法。开全国大会时,拎出来作假的人让他在台上连讲一百遍,假如他叫张三,就讲100遍“张三没有信誉,张三没有信誉”。下次就不敢了。这些做法听起来都有些“变态”,不过,史玉柱确实打造了一支在全国竞争力都数一数二的营销队伍。

马云的故事

2011年8月29日,阿里巴巴集团

董事长马云发内部邮件,非常直接地批判了部分新员工的浮躁和态度。他警告来公司不到1年的人,千万不要给他写战略报告,谁提战略谁离开!他直接了当地说了三点:

1、我们永远不会承诺你发财、升官,在阿里我们一定承诺你会很倒霉、很郁闷、很委屈、很痛苦、很沮丧……

2、刚来公司不到一年的人,千万别给我写战略报告,千万别瞎提阿里发展大计……谁提,谁离开!但你成了三年阿里人后,你讲的话我一定洗耳恭听。我们喜欢小建议小完善……我们感恩你的每一个小小的完善行动。

3、公司不是请我们发展我们自己的,公司花钱请我们是来发展客户的。我们是通过发展客户来发展自己。马云的基本意思是:花钱来是请你做事的,不是请你提想法的。说得非常直接,听起来也很刺耳。

这封给新员工的信,看起来无情,但确实是马云管理思想的体现。马云在不同场合反复强调执行力的作用。据称,马云与孙正义曾经探讨过一个问题:一流的点子上加上三流的执行水平,与三流的点子上加一流的执行水平,哪一个更重要?结果两人得出一致答案:三流的点子上加一流的执行水平。马云就曾将阿里巴巴称之为“一支执行队伍而非想法队伍”。

张瑞敏的故事

张瑞敏通过当“恶人”改造人,以“砸冰箱”和“不允许员工随地大小便”管理起家,被誉为中国现代企业管理教父的张瑞敏说过“伟人首先是恶人”。如今广为流传的关于海尔的管理经验往往是由一个个“恶人”管理的小故事串联成的。胡泳说:“每个人在开完会以后必须把自己坐的椅子推回到原位。”谢艾琳说:“某某某下班以后椅子没归位,要罚款多少多少。”

张瑞敏如此做的原因是要“改造人”,他提出了“日事日毕日清日高”的管理理念。它的内涵是要求每一个工人和管理者学会管理自己的时间和目标。海尔的研究者们称之“OEC管理法”,意为全方位地对每天、每人、每事进行清理控制。通过当“恶人”,张瑞敏完成了对海尔人的提升。

心灵窗

人的差异

人的差异其实很小:

你在睡觉觉,他在锻炼,所以他比你健康。

你应付上班,他用心工作,所以他成了你的领导。

你在完成今天的计划,他在策划明年的计划,所以他比你掌握更多先机。

你在消费,他在理财,所以他比你更富足。

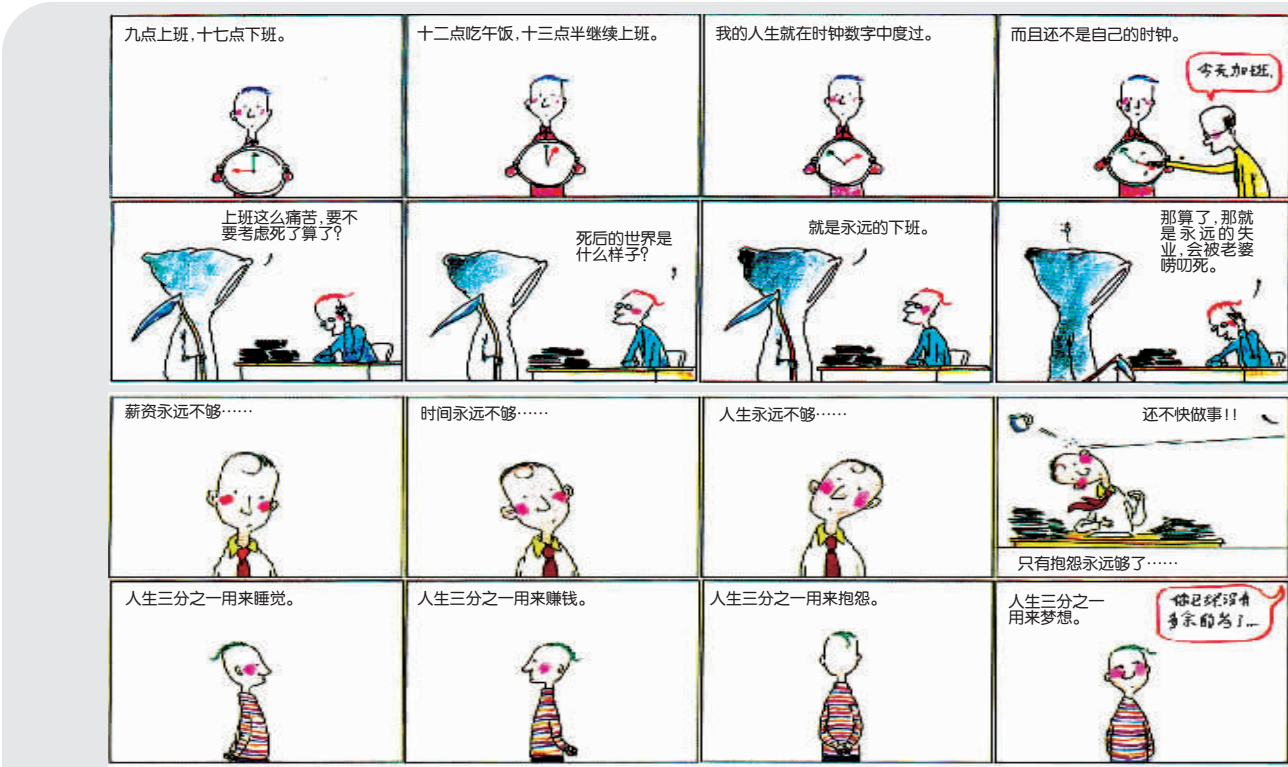
你在算计自己的利益,他在考虑别人的利益,所以他比你更有人脉。

你在找借口,他在找方法,所以他比你事业有成。

成功没有奇迹,只在人的差异!

献给只做事不找借口的人

诸葛亮从来不问刘备,为什么我们的箭那么少;关羽从来不问刘备,为什么我们的士兵那么少;张飞从来不问刘备,兵临城下我该怎么办。于是有了诸葛亮草船借箭、关羽过五关斩六将、张飞据水断桥吓退曹兵,所以他们是开国功臣,是大英雄。赵子龙接到进攻军令时手上只有20个兵,收放成果时已攻下了十座城池、多了2万个兵、增了3000匹马,军令只是写着:攻下城池!



朱德庸漫画选登

我害怕阅读的人

江永雄

不知何时开始,我害怕阅读的人。就像我们不知道冬天从哪天开始,只会感觉夜的黑越来越漫长。

我害怕阅读的人。一跟他们谈话,我就像一个透明的人,苍白的脑袋无法隐藏。我所拥有的内涵是什么?不就是人人能脱口而出,游荡在空气中最通俗的认知吗?像心脏在身体的左边,春天之后是夏天。美国总统是世界上最有权力的人。但阅读的人在知识里遨游,能从食谱论及管理学,八卦周刊讲到社会趋势,甚至空中跃下的猫,都能让他们对建筑防震理论侃侃而谈。相比之下,我只是一台在MP3时代的录音机,过时、死板、无法调整。我最引以傲的论述,恐怕只是他多年前书架上某本书里的某段文字,而且,还是不被荧光笔画线注记的那一段。

我害怕阅读的人。当他们阅读时,脸就藏匿在书后面。书一放下,就以贵族王者的形象在我面前闪耀。举手投足都是自在风采。让我明了,阅读不只是知识,更是魔力。他们是懂美学的牛顿,懂人类学的梵谷,懂孙子兵法的甘地。血液里充满答案,越来越少的问题能让他们恐惧。

仿佛站在巨人的肩膀上,习惯俯视一切。那自信从容,是这世上最好看的一张脸。

我害怕阅读的人,因为他们很幸运。当众人拥抱孤独、或被寂寞拥抱时,他们的生命却毫不封闭,不缺乏朋友的忠实、不缺少安慰者的温柔,甚至连互相较劲的对手,都不至匮乏。他们一翻开书,有时会因心有灵犀,而大声赞叹,有时又会因立场不同而陷入激辩,有时会获得引导或慰藉。这一切毫无保留,又不带条件,是带亲情的爱情,是热恋中的友谊。一本一的书,就像一节节脊椎,稳稳的支持着阅读的人。你看,书一打开,就成为一个个拥抱的姿势。这一切,不正是我们毕生苦苦找寻的吗?

我害怕阅读的人,他们总是不知足。有人说,女人学会阅读,世界上才冒出妇女问题,也因为她们开始有了问题,女人更加读书。就连爱因斯坦,这个世上智者中的最聪明者,临终前都曾说:“我看我自己,就像一个人在海边玩耍的孩子,找到一块光滑的小石头,就觉得开心。后来我才知道自己面对的,还有一片真理的大海,那没有尽头”。读书人总是低头看书,忙着浇灌自己的饥

渴,他们让自己是敞开的桶子,随时准备装入更多。而我呢?手中抓住小石头,只为了无聊地打水漂而已。

我害怕阅读的人。我祈祷他们永远不知道我的不安,免得他们会更轻易击垮我,甚至连打败我的意愿都没有。

我害怕阅读的人,因为他们的榜样是伟人,就算做不到,退一步也还是一个,我远不及的成功者。

我害怕阅读的人,他们知道“无知”在小孩身上才可爱,而我已经是成年人。

我害怕阅读的人,因为大家都喜欢有智慧的人。

我害怕阅读的人,他们能避免我要经历的失败。

我害怕阅读的人,他们懂得生命太短,人总是聪明得太迟。

我害怕阅读的人,他们的一小时,就是我的

一生。

我害怕阅读的人,最恐怖的是……现在正在阅读的人。

写作是高质量的社交

王 言

大概五年前,我想明白了一件事情:随着互联网的发展,人们的交流会越来越多地从同步(电话、QQ)转向异步(微博、微信、邮件),也会越来越多地趋向“实名”(不一定用真名,但会用一个账号把网络上各处的发言、信誉关联积累起来)。综合这两种趋向,我觉得写作应当是适合未来潮流的社交方式,因为写作天然就是异步的交流,而且每篇文章的作者信息又是非常清楚的。经过这些年的尝试,我还可以肯定地说,写作是一种高质量的社交方式。

首先,愿意写作的人都是认真的人。老话说“教学相长”,通常来说,判断一个人是否真正懂得一门知识,就看他能不能向其他人讲明白。同样道理,看一个人是否读懂了一本书,也要看他能不能把书的內容叙述清楚。很多时候我们以为自己“懂了”,真正讲出来、写下来,才发现有太多地方不懂、不顺。讲述和写作的过程,就是反复咀嚼自己所理解的并依照一定的逻辑进行组织整理的过程。比较起来,写作又胜于讲述,因为写作面向的人群更广,“当场解释”的机会也更少。所以说,愿意写作的人,通常都有认真的态度。而高质量的社交,离不开认真的态度。

其次,愿意写作的人是愿意交流的人。文章写好了发出去,就有了自己的生命,就会任人评说,所以愿意写作的人,必然做好了“任人评说”的心理准备。很多人的口头禅是“某某事其实不难,只是我不愿意去做”,不幸的是,说这种话的人不少内心是很脆弱的。“其实不难”只不过是安慰自己的借口,“不去做”才是真正的目标。要判断一个人是不是真的思考了,就连着问三问,如果问不倒,那基本就懂了。我自己经常会看到各种各样的读者反馈,有说好的,说不好的,还有谩骂的。尽管有很多“不中听”的意见,我还是愿意听取大家的反馈,因为这样既修正(或加深)了自己固有的看法,又磨练了坦然面对的心态,久而久之也让自己对交流的态度变得更健康。

最后,愿意写作的人才有更多机会拓展自己的人脉。很多人都在强调“人脉”的重要性,但通常情况下,除非你本身就当有实力,或者做的是专门和人打交道的工作,否则“人脉”的拓展是相当难的。但是依靠写作,你可以织起一张人脉的大网,因为你认真写的每一篇文章,人一点文字,都会成为其他人认识你、找到你的人

口。在互联网时代,人人都有麦克风,微博时代更是人人都能上说两句,世界成了充满噪音的海洋。这时候,认真的写作、高质量的文章才更显得可贵,也更能吸引“高手”的注意力。我自己就通过写作认识了很多朋友,有人技术登峰造极,有人非常熟悉大众传媒,有人对新出的好书嗅觉敏锐,还有人深入了解苹果供应链……生活有这样一张包罗万象的网络中,我常常感叹自己解决问题可以省很多力气,少走很多弯路。而这一切,都是拜写作所赐。

以上说了写作给社交带来的种种好处,其实我觉得写作本身的意义更大。读大学时我去历史系听老师讲李约瑟难题和中国科技史,我印象很深的观点是:西方的发明可以历经很长时间,持续积累终成正果;中国的很多发明却因缺乏记载,只能不断轮回,不断重新发明。工作以后经常在网上搜索各种问题的解决方案,往往通过英文能迅速找到,中文信息不是付之阙如就是杂乱无章,每到这时候我都倍感失望和惭愧。要改变这一切,只能依靠认真的中文写作。那么,就从我们自己开始做起吧。