

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

图书基本信息

书名：《我不是草莓，我要變成硬柿子》

13位ISBN编号：9789866138089

10位ISBN编号：9866138089

出版社：華冠文化有限公司

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

前言

前言 眼前的薪水只是工作的附加價值 多數人認為，工作是一件很辛苦的事情，所以我們總是希望哪天中樂透發大財，就再也不需要工作，就可以逍遙自在地生活。我們也常常羨慕，那些咬著金湯匙出生，不必工作的有錢人。我們多麼希望，這一生的每一分每一秒，都可以浪費在「自己真正想做的事情」上，而不必被工作綁住、被經濟壓力追得喘不過氣來。很顯然，工作這件事情之所以討厭，並不完全是工作本身的痛苦，而是「需要工作才能活下去」的經濟壓力。這也就是為什麼，有些人選擇從事了自己以為有興趣的行業之後，還是覺得痛苦。那是因為：當你為錢而工作的時候，工作的面貌就變得如此令人生厭了。面對這個競爭壓力如此大的職場社會，我們既排斥又恐懼，卻又只得無奈地接受工作、以及老闆的種種要求。因為這樣，我們的生活痛苦指數一直提高，好像也別無他法。當你覺得一天八個小時面對老闆的使喚很委屈的時候，我真的必須要告訴你，許多生活已經不愁吃穿的大老闆，他們不是一天工作八個小時，他們是幾乎「隨時都在工作」，而且可能三天也睡不到八個小時。他們其中有很多是已經超過五十歲以上的，已經是可以從職場上退休的人了。那是什麼樣的動力，支持著他們有如鋼鐵人般的精神活力，繼續在自己的工作崗位上奮戰下去呢？那種對於工作源源不絕的熱情，恐怕才是他們事業成功的原因吧。除了熱情，還要加上他們加入職場以來，每個階段累積的經驗、實力、眼光、和人脈，以及圓融的待人處事之道。這些，都是我們從工作當中，獲得的比薪資更好的無形財富。石油大王洛克·斐勒年輕的時候，是個薪水不高的上班族。他在工廠裡檢查石油罐蓋子是否有焊接好？工作非常輕鬆，但多數人都做不久，因為枯燥乏味，看起來又沒有前途、沒有專業可言。從一個小小的焊接工人，走到石油大王這個地位，實在是令人難以想像的過程。相信洛克·斐勒當年之所以在工作崗位上繼續努力下去，看的不是那微薄的薪水，而是在這個工作當中，他能學習到什麼？他能得到什麼無形的財富？而那些點滴累積出來的無形財富，才是他日後真正成功的原因。因此，想要在社會上出人頭地，在職場上闖出一番不凡的成績，光是靠著「發大財」這個動力，是不夠的。從來也沒有人，為了熬一份薪水活下去，而發大財的。我非常地建議社會新鮮人，在面對職場考驗的最初，先拋開對於薪資的斤斤計較，應該要從長遠的眼光、廣大的格局來看待工作，先把無形的財富累積起來，如此一來，有形的財富自然就會跟著你。而工作本身，就是在累積這些無形的財富。

第一、工作是專業能力的訓練 無論你過去的學歷如何？學習過多少特殊才藝、專長，如果你還不曾將他們學以致用，運用在工作上，那麼所謂的專業，也是一半的專業而已。「了解」和「運用」，這兩者是有很大的差別。因為你了解的，只是在課本上各種條件完美設定下的過程和結果，可是等到你運用的時候，你所面對的真實情況可不會這麼完美。課本上所說的事情，都是告訴你做了A就會有B的結果，可是到了職場之後，你才發現，做了A之後，可能有C、D、E、F...各種因素加入，阻擋了你前進B這個結果。所以你要在職場上補足的，就是控制好C、D、E、F...這些因素的干擾，讓你的結果盡量維持是B，沒有出錯。當你面對各種因素干擾，都能夠把結果維持在期望值當中，那麼，你才算是真正具備那個領域的專業。

第二、工作是社會信任度的培養 在這個社會上有那麼多人，而且每一年畢業的大學生也那麼多，你要如何讓別人知道，你是最好的？你要如何讓別人知道，把事情交給你是沒錯的？這就是社會信任度的培養。藉著工作，藉著每一次任務的達成，你會一點一滴地建立起個人品牌，提升自己在這個社會的能見度和信任度。你工作上的好評越多，社會信任度越高，那麼好工作自己就會來找你。

第三、工作是人我溝通的訓練 閉門造車是絕對不行的。即便在網路年代，宅男宅女們都不出門，同樣也是藉著網路和其他人溝通著，彼此成就彼此的生活。雖然在學校的時候，我們就已經在和其他人溝通，不過這些人和你是沒有利害關係的，單純的友誼往來可以很簡單。可是到了職場之後，你必須要了解別人的不同立場、目的、性格，才能驅使別人在你的成功路上助你一臂之力。可以說，你的溝通能力越強，在成功路上能獲得的支援就越多。

第四、工作是人脈資源的培養 想要認識這個社會上能拉你一把的人？到職場上是最好的方法。在工作的場合，你隨時都有機會認識到不同的人，而他們多是在這個社會上已經工作多年的人。你可以向他們請益，未來也可能和他們合作。接近這樣的人，可以學習到他們珍貴的人生經驗。除此之外，讓他們也認識你，了解你的人格特質和專業價值所在，那麼當有一天你們彼此有需要的時候，就能一拍即合了。這樣的「朋友」越多，對你將來的發展就越有幫助。

第五、工作是培養社會觀察力的 想要了解這個社會環境現況，光是坐在家裡上網看電視，還是不夠的，你必須親自到市場上去，體驗一下景氣的榮枯帶給各行各業的影響，體驗一下人們追求的事物，並且從中去思考，自己

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

在任何環境下的應變方法。一天工作八個小時，對某些人而言，可能就是拿勞力換取一千多元的薪水，但是對於理解工作意義，以及具備完整生涯規劃的人而言，一天工作八個小時，就是學習成長、讓自己的腦袋如同海綿一樣地吸收飽滿，成為一個更具職場價值的人——硬柿子。當你成為一個更具職場價值的人之後，那麼最後迎接你的人生的，就是好的工作機會和金錢，而不是終日為裁員減薪而惶惶不安的日子。這本書，是希望告訴每一位職場上的新鮮人，如何正確地看待你的工作？眼前的薪水只是現在工作的附加價值，而現在工作真正的價值，就是培養出自己那些無形的財富。

序 賺錢的本事 賺錢不是只有上班一途 每個人的身上都不只有一個賺錢的能力，賺錢，也不只有上班這一條路。做為一個上班族，只是藉此培養我們基本的賺錢能力的而已。很多人都說，近幾年來由於大學入學門檻降低，導致大學畢業生變得不值錢、薪資水準大幅降低，甚至連研究生也不一定值錢。總而言之，學歷已經不是收入的保證。事實上，學歷從來也都不是收入的保證，因為每個人的收入都是不被保證的，每個人的賺錢資本，都是逐年隨著市場的供需消長，也因為個人面對工作的態度而有所不同。幾十年前，在台灣經濟起飛之際，電機系畢業曾經是被評為最會賺錢和最有前途的領域；接著下來，醫師和律師專業的高收入又成為每個人心目中的明星，而且國人因為生育率降低，教師產生了過多的情況；在近幾年，一度紅極一時的科技新貴悄悄退居幕後，網路創業變成另一條嶄新的康莊大道。接著下來又是哪一個產業要成為明日之星呢？我們每個上班族的身價都在時勢輾轉的流動當中沉浮，沒有人可以保證一個產業可以好多久、好到什麼時候。可是我們卻不能任由自己的經濟情況跟著起伏不定，跟著好、也跟著不好。我們其實並不是無計可施。

上班族要賺大錢，除了靠時機，還可以靠自己。因為每個人的身上都不只有一種賺錢的能力。我們可以從現在開始，就把自己的賺錢能力翻箱倒櫃挖出來看。賺錢這件事情，靠的不是多高貴的專業和學歷，靠的是付出和能力。就拿最簡單的才藝來說好了，相信有不少的人都具備一種才藝，叫做鋼琴。我一直非常羨慕具有這項才藝的朋友們，可是絕大多數學過鋼琴的朋友都說，這份才藝早在多年前就因為學業荒廢了，多可惜啊。鋼琴老師就是一份很好的第二收入來源——第一、它的時間彈性；第二、它的時薪偏高。如果你沒有特殊才藝，那麼你本身擁有的某一項專業能力，也可以讓你不只得到一份收入。例如說，有些朋友到現在還擁有兩個從大學時代延續下來的家教工作，而她現在已經是專任的國中老師。她的收入因此比同事們平均一個月多了一萬塊錢，又不需要像其他開設補習班的同事們那麼勞累。這樣的收入讓她在經濟情況和休閒都達到完美的平衡，生活自由自在。

如果你沒有特殊才藝、也沒有專業能力，也不需要太灰心，因為還有很多兼職工作是不需要特殊才藝和專業能力的。有些簡單的工作可以到職場上邊學邊做，因為他的專業度需求沒有那麼高。例如，某位業務人員，就會到他學生時代打工的便利商店去兼職大夜班，雖然增加的收入不會很多，但也是不無小補。常常聽到有人說，高學歷的人，最後的成就或者財力，都比不上學歷較低的人，其實這其中的奧妙就是在於，高學歷的人往往太依賴自己所謂的「專業領域」，不管這個「專業領域」是否適合自己、是否能從中得到足夠的收穫，他們忘記了其實這一路成長下來，自己所擁有的賺錢能力可不只侷限在「專業領域」這一塊。在賺錢這件事上，即便是自身一個小小的人格特質，例如說，不錯的EQ、縝密的邏輯判斷、敏銳的觀察能力、獨到的品味和審美觀，都可能延展出很大的商機。舉

個例子來說，我曾經見過一位沒有接受過學院訓練的女孩子，年紀輕輕就成為一位珠寶設計師。她的珠寶設計獨創品牌，深受好評。你會很好奇她憑的是什麼？她憑的只是從小到大備受寵愛的公主般生活，在蕾絲、美麗的洋裝、華麗的珠寶、浪漫的性格之間打轉，所培養出來的審美觀，就足以引領這個社會上的一個族群跟隨她的腳步。她需要的只是把這些浪漫的陶冶，化為美麗的珠寶。高

學歷的人往往太依賴單一的生財工具，即便這個生財工具所獲不多，也很難想到其他的可能。其實他們身上具備的生財工具多到數不清，就拿語文能力來說好了，一般高學歷的人都具有兩種以上的外語能力，而這個就是生財工具，市場上非常搶手的生財工具，我很訝異許多人並不知道，還讓自己跟著失業的風潮沉浮下去。至於學歷較低的人，在選擇職業的時候，才會把自己從頭到尾都想清楚，在所謂的專業能力之外，自己最優勢的生財工具是什麼。他們看起來賺錢能力似乎有限，其實無限，因為他們不曾綁住自己的腳步，沒有非要做什麼不可，這就是發財應該具備的第一個要件。有太多事情都可以幫助我們發財賺錢，那麼為什麼我們要上班不可？當然主要是因為，我們一開始還沒有發現自己賺錢的本事，還沒有培養出賺錢的本事，我們需要一個已經架構好的舞台，讓我們去訓練提升自己的本事。

在工作之中培養賺錢的本事 巴菲特年輕的時候投資了一台彈珠機，而這個彈珠機為他挖到了人生的第一桶金。其實，我們很小就會一些賺錢的本事。例如說，我們和父母達成了一些交易，如果我們考試成績達到某個標準，我們就可以得到什麼獎品。例如說，午

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

餐時間，我們用便當裡頭的豬排，換到另一個同學便當裡的雞腿。例如說，我們用舊的小叮噹漫畫書換到別人舊的白雪公主故事書。再接著下來，我們可能想到，用便宜一點的價錢，把舊的玩具和漫畫書賣給同學。然後，我們再拿著這些錢去買新的玩具和漫畫。很簡單的想法和念頭，都是我們最初賺錢的本事。當你的身上擁有一些籌碼，你就可能換取到你想要的東西。就算沒有籌碼，我們可以用基本的勞力幫別人工作，換取一些錢。我們何其有幸，生活在這一個開放多元的國家，而這個國家提供了很多謀生的機會。我們不像在那些貧窮國家，就算身懷十八般武藝也掙不到一口飯吃。我們只需要有一些實在的想法，一些嘗試的勇氣，一些小小的投資自己，我們就可以得到很多財富的管道，讓自己變得更有錢。可是我們會羨慕別人，花同樣的時間賺到我們好幾倍的錢，因為他們身上有不一樣的籌碼。每個人身上或多或少都有不只一項賺錢的本事，我們可以透過更努力的工作去賺到更多錢，透過省吃減用累積到一定的財富，這是人人都有機會。可是除此之外，我們還要想，有沒有更好的機會？有沒有更好的賺錢方式？有沒有正常管道正當工作可以做？當然有，可是你需要投資你自己、發現你自己。許多人都羨慕可以在家對著電腦工作的人。他們覺得如果可以在家工作不用上班，真是最妙的生活狀態。不過要是真正深入了解這些藝術創作者、軟體工程師、設計師等人的生活，就會發現，他們付出的代價完全不亞於每天加班加到暈頭轉向的上班族。他們甚至還是全年無休地工作著。他們還需要不定期投資腦袋、隨時進行觀察、閱讀和思考，注意市場走向，留意他們的客戶對什麼有興趣？然後他的客戶的客戶，對什麼有興趣？他們應該要如何表達自己所知、所見、所想，而這些都是投資。而且就算投資了也還不一定馬上回收，他們還要經過多次失敗的考驗，被拒絕的考驗。所以做為一個上班族，進辦公室上班每天熬八個小時，應該是所有賺錢的方式當中，最不困難的一種。或許你曾經聽說過，在職場上一些不公平的事情，例如做的事情比別人多，但是得到的比別人少。不過事實上這個就業市場是很殘酷的，也是很現實的。通常某個人可以得到更好的待遇，多半都是他對公司有更好的貢獻，而那並非單從勞務付出的多寡計算。就算是很會和人溝通，那也算是一種獨門功夫，一種賺錢的本事。面對職場的挑戰，新鮮人可以用更為主動積極的態度去看待。它絕對不是如許多人所說的，是充滿著苦悶、委屈，以及隨時加班加到爆肝的地方。其實那是一個激發出你本事的的地方。當你找到你賺錢的本事，訓練好你賺錢的本事，你不但能夠獲得財富上的自由，而且還可以獲得人生的自由。有了賺錢的本事之後，你根本不用擔心大環境的變化如何，因為你早就不是當年的草莓，而是一個硬柿子了。

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

內容概要

工作的附加價值 想要在社會上出人頭地，在職場上闖出一番不凡的成績，光是靠著「發大財」這個動力，是不夠的。從來也沒有人，為了熬一份薪水活下去，而發大財的。建議社會新鮮人，在面對職場考驗的最初，先拋開對於薪資的斤斤計較，應該要從長遠的眼光、廣大的格局來看待工作，先把無形的財富累積起來之後，如此一來，有形的財富自然就會跟著你。除了熱情，還要加上每個階段累積的經驗、實力、眼光、和人脈，以及圓融的待人處事之道。這些，都是我們從工作當中，獲得的比薪資更好的無形財富。而工作本身，就是在累積這些無形的財富。這本書，是希望告訴每一位職場上的新鮮人，如何正確地看待你的工作？眼前的薪水只是現在工作的附加價值，而現在工作真正的價值，就是培養出自己那些無形的財富。

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

作者簡介

鄭絜心 鄭絜心 專業資深文字媒體工作者、社會觀察家。 以細膩、創意及魅力的文筆，詮釋出現代人需要的智慧。 個人著作在海峽兩岸深受歡迎。 個人網頁
： <http://www.wretch.cc/blog/jesingseng> 北京新浪： <http://t.sina.com.cn/1719127301?source=blog> 新
浪微博： <http://t.sina.com.cn/1719127301?source=blog> 媒體以及演說邀約，請來信
： jesing_tseng@yahoo.com.tw 挪亞方舟文化創意工作室 我們是一群資深傳媒文化工作者，
我們熱衷於一切美好思想與文化，秉持正直心念、踏實穩健經營。 我們深度經營思想內涵，追
求文字創新魅力，以承載生命智慧為期許。 網址： <http://www.wretch.cc/blog/jccoco7> 電子信箱
： jesing_tseng@yahoo.com.tw Facebook： Jesing Tseng

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

書籍目錄

前言：眼前的薪水只是工作的附加價值序：賺錢的本事Chapter1 你為什麼要工作？想從職場草莓變成職場硬柿子，那麼我們得先來看看，你為什麼工作？工作為你的人生加值了什麼？金錢？快樂？還是成就感？1 為自己的經濟生活負責 2 把夢想付諸行動 3 追求被肯定和認同 4 挑戰自己的能力

Chapter2 選擇屬於你的事業在時代的變遷下，每個年代都有熱門的行業，但每個熱門的行業不見得適合每一個人，所以選擇適合你的行業非常重要！不僅可以把自己的夢想付諸行動，更可以在工作得到肯定、認同，當然也會有很多的機會自我挑戰、自我突破……5 熱門的產業不一定是你最好的選擇 6 現在能賺錢的行業，十年後不一定能賺錢 7 認識自己「絕對做不到」的事情 8 用興趣選擇工作才是正途 9 你需要看到十年後的產業發展 10 不要讓別人決定你的工作選項 11 選好第一份工作之後，至少撐住一年 12 換工作之前，必須先搞清楚這些事情 13 完整的生涯規劃很重要

Chapter3 在職場上從零開始職場的生態與學校是很不一樣的，有很多的狀況也是在學校從不會遇到過的！首先的第一個觀念就是「從零開始」！14 職場不會寵你 15 別以為你在學校學的就是專業 16 擁抱辦公室的前輩 17 認識你的主管 18 作一個窩心的菜鳥 19 不清楚的事情不要發表意見 20 不要隨便打聽別人的事情 21 不要遲到早退 22 不要質疑你的主管 23 不要把你的主管當麻吉 24 不要只和同一群人混在一起 25 別炫耀自己知道的事情 26 別急著談辦公室戀情 27 別對客戶或合作對象談自己公司負面的事情 28 盡快上手，不要什麼小事情都去煩你的主管 29 不要在辦公室裡樹敵 30 管管你的情緒，救救你自己 31 蓋職章之前要問清楚

Chapter4 做牛做馬不如做出好成績這個社會講求的是結果，常常以結果論英雄。沒有功勞也有苦勞的時代過去了！企業要的是會做事、做對事的人！而不是很努力，以公司、工廠為家，卻效率不高的人，先把事情做對了最重要！32 聽好主管要做的事情 33 不要自作聰明 34 不要自作多情 35 貼心的員工，犯小錯是會被原諒的 35 問問自己，值不值得這份薪水數字 37 加班與否是高明的學問 38 別表現得比你的主管還要聰明

Chapter5 管東管西不如管好你自己做一個職場上能自律的人，這是很重要的。因為你的自律，將為你贏得多數人的信任。39 別去談論部門鬥爭的事情 40 別去聊主管的八卦 41 別在上班時間精神萎靡 42 別用上班時間和同事聊天 43 別把私人情緒帶到職場上來 44 別和你的客戶太親密 45 偶爾多幫同事，就是幫助你自己 46 別濫用公司資源 47 隨時檢查自己在公司的產能和價值

Chapter6 職場雷達要精準有時候，在職場上踢到鐵板，並不是因為不做事，或做錯事，而是不夠用心體貼別人。48 「失敗了誰負責？」比「成功了榮耀歸誰？」更重要 49 主管的心意要想清楚

Chapter7 晉級或許，在公司裡的升遷直接影響薪水，所以很重要。不過，自己的能力有沒有提升？才是你爭取職場身價更該追求的。50 你不能等三年加一次薪水 51 專業身價在職場上並不同於財富本身 52 跳槽是晉級的選項 53 創業是晉級的選項 54 不要低估轉換跑道的代價 55 你的「社會信任度」，決定你不被職場淘汰 56 你的「獨門功夫」，決定你不被職場淘汰 57 了解你將擁有甚麼職業版圖？

Chapter8 堅持能為你贏得成功走對路、做對事，只能算是有好的開始而已。你能否成功，全然在於你的堅持。58 專業，從經驗累積而來 59 人脈，從工作累積而來 60 不要把沒有工作的空窗期拉得太長 61 找對方向，堅持到底

《我不是草莓，我要變成硬柿子》

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:www.tushu000.com