# 四个积累职场人脉的小故事

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-07-23

*第一篇：四个积累职场人脉的小故事【格锐英语】网址：四个积累职场人脉的小故事故事一：乔治·波特(George Boldt)——希尔顿饭店首任总经理这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。...*

**第一篇：四个积累职场人脉的小故事**

【格锐英语】网址：

四个积累职场人脉的小故事

故事一：乔治·波特(George Boldt)——希尔顿饭店首任总经理

这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到没有空房的情况下，用来支持的旅馆，可是我无法想象你们要再一次的置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢?它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必需值班，我可以待在办公室休息。” 这位年轻人很诚恳的提出这个建议。

老夫妇大方的接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

隔天雨过天晴，老先生要前去结帐时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切的表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳!”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记吗?”

这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件?你为什么选择我呢?你到底是谁?” “我叫做威廉?阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的Waldorf华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治?波特(George Boldt)，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

解读：是什么样的态度让这位服务生改变了他生涯的命运?毋庸置疑的是他遇到了“贵人”，可是如果当天晚上是另外一位服务生当班，会有一样的结果吗?

经营人脉的„脉客‟们苦心经营的无非是能在关键时候帮助我们的„贵人‟，其实，„贵人‟无处不在，人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能 将自己推向另一个高峰，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情以待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会 都充满感激，我相信，我们就是自己最重要的贵人。

故事二：乔·吉拉德

曾经有位培训师讲过这样一个故事说，他曾有幸参加乔.吉拉德关于人脉的演讲，演讲前，他不断的收到乔.吉拉德助理发过来的名片，在场的两三千人几乎都是如此，都有好几张，没想到，等演讲开始后，乔.吉拉德的动作却是把他的西装打开来，至少撒出了三千张名片。

在现场一撒出这个名片，全场更是疯狂。他说，各位，这就是我成为世界第一名推销员的秘诀，演讲结束!解读：建立人脉资源需要最重要的东西就是——主动出击!

故事三：胡雪岩

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，彷佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充

一、两语，引伸

一、两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交 ”。解读：倾听是人与人之间沟通的主要武器。只有先成为一个成功的倾听者才会有机会结交更多的人脉。故事四：卡内基

美国“钢铁大王”卡内基，在一九二一年付出一百万美元的超高年薪(聘请一位执行长夏布(Schwab)。许多记者访问卡内基时问：“为什么是他?”卡内基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”甚至，卡内基为自己写的墓志铭是这样的：这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

【格锐英语】地址：天津市南开区白堤路 颐高数码广场写字楼1209

【格锐英语】网址：

解读：沟通是建立人脉的最佳途径，除了倾听，还需要适时的赞美别人。

【格锐英语】地址：天津市南开区白堤路 颐高数码广场写字楼1209

**第二篇：新人步入职场该如何积累人脉资源**

职场新人指南 教你如何积累人脉资源

2024转眼又到了学子们即将走出校门迈向工作岗位开始实习的季节!对于很少接触社会的你们来说，走上工作岗位将会是一个新的开始，那么作为职场新人快速融入集体是非常重要的，那么你们该如何快速融入工作团体，积累人脉资源呢?长沙电脑培训欧柏泰克和你一起分享职场新人指南之人脉资源的积累：

1、提升个人魅力，展示个人价值

如果你觉得自己匹“千里马”，那也要在老板和同事面前展现出来，即使没有跑千里的机会，也需要证实一下，你具备的这个潜质。如果你总是一副碌碌无为的样子，久而久之与同事的关系也会疏远，更加不用说积累人脉资源了。

2、尽量为别人提供方便

身在职场与同事之间互相帮助很重要，并积极的表示愿意与他们打成一片，凡事不要斤斤计较，在你收获人脉资源、动用人脉资源时，尽量的提供方便，因为只有你懂得为别人提供价值，别人才愿意和你交往。

3、不要给同事、朋友造成伤害

在职场中，最重要的一点就是不要给同事和朋友造成伤害，一旦你做了，你就很有可能永远失去了这份友谊，被他们拉进了“黑名

单”。所以没有必要为了短暂的利益去伤害你同事和朋友。

4、不要有报复心

很多时候在职场就像是没有硝烟的“战争”，如果别人以卑劣的手段对付你，你也不要想着报复对方。俗话说“人以类聚，人以群分”，身边的人会误以为你也是同一类人，因此尽量的保持大度的心态对你积累人脉资源时很重要的。

**第三篇：积累人脉**

积累人脉

《富人的28个理财习惯》中信出版社作者：朴容锡

不管什么人，光凭自己的力量是成不了富豪的。

今年40岁出头的罗光南在江南站附近经营着一家整形外科医院，但他干副业投资房地产挣的钱要比主业挣的多得多，罗先生最出色的投资战略就是“人脉管理”。

“我的父亲是公认的人脉管理方面的专家，早在20世纪70年代江南区大开发时期，他就凭着„人脉‟靠投资房地产赚了大钱，父亲留给我的最大财产就是„人脉‟。”

实际上罗先生数年前开医院的时候，没有要父亲支援一分钱。他从证券公司贷款5 000万韩元，再加上当年用储蓄投资房地产赚到的钱，把医院开了起来。罗先生之所以能够获得今天的成就，很大一部分源于他从父亲身上学习到的人力资源管理秘诀。

“为了结交对我的事业有帮助的人，我放弃了晚上大部分的休息时间，平常下班后就在网上收集各种各样的信息，周六去登山或者参加高尔夫聚会，周日就去教会。”

不仅如此，他在互联网上开设了自己的“同好会”论坛，积极与他人交流投资信息。然后又在自己的博客上发表投资感想，而且不管有多忙，他都要去与自己的专业完全无关的房地产投资培训夜校，与多样化的投资者交换高级投资信息。

我向罗先生请教人脉管理上的秘诀。

罗先生笑道：“人脉管理的秘诀？如果想把有才能的人都拉拢到自己身边，你必须给予一定的物质激励才行。说一千道一万的感谢话，和一次性地给一大笔钱，哪一个能让对方感到更痛快？其实并没有什么人脉管理的秘诀，事情常常就这么简单，不要常常用心来感谢，与发自内心的感谢相伴的还应当是物质上的补偿，这就是人脉管理的核心。”罗先生认为，自己积累的人脉真心地信服自己，自然财源就会滚滚而来。人脉的力量

美国前总统比尔 · 克林顿的夫人希拉里说过：“我在担任第一夫人的时候学到的最重要的一课，就是在世界舞台上的外交关系都是由各国政要之间的个人关系来左右的。即便不同

国家的理念不同，但只要政要之间缔结了信任关系，国与国之间仍然可能保持良好的协作关系。”

人际关系能够左右国家的存亡，人际关系在形成财富的过程中也起着重大的作用。新生代富豪之

一、进口家具商白满一（36岁）先生越来越尝到了人脉为他带来的甜头。

孤家寡人成不了大事，有人缘却没财产的人也比比皆是，也就是说人脉和金钱有着千丝万缕的联系，因此，富人们投资在人脉上的时间和金钱不比投资在房地产上的时间少。新生代富豪们在初次见面的时候，在谈到自己的财富时，总是谦虚地说这是由于自己运气好的缘故，不过仔细去听他们的话，你很快就明白在他们所提及的运气中，总是加入了“人”的因素。世界顶级企业之所以愿意花上百万年薪聘请一位人才，是由于他们很早就明白此人能为他们带来财富的缘故。无论一个人拥有的知识多么渊博、多么出众，都不可能凭一己之力成就事业。

在大学里边当老师边经营校内公司，年收入达10亿韩元以上的郑先喆先生（43岁）强调说：“世界首富比尔 · 盖茨之所以能够圆梦，登上世界财富榜的顶峰，是因为在他身边，有一位像影子一样辅佐他的史蒂夫 · 鲍尔默（Steve Ballmer）。美国投资大师沃伦 · 巴菲特最亲密的伙伴、多年的朋友查尔斯 · 芒格（Charles Munger）一直立身于巴菲特的身后，共同创出了巨大的收益。金融大鳄乔治 · 索罗斯倘若没有合作伙伴吉姆 · 罗杰斯，绝对不会成为金融界的翘楚。”

人脉需要细心经营

与前面讲述的大部分新生代富豪一样，黄东圭先生今年也是40岁出头，现在经营的主要业务是将服饰供货给大型折扣店，也是一位白手起家的富豪。黄先生为了使自己的商品能进折扣店上架销售，且能占据好的销售位置，几乎天天都往折扣店的采购部跑，跟他们吃饭，休息时间一起去踢足球。时间一长，从普通员工到中层领导，黄先生都跟他们结下了深厚的友谊。

黄先生说：“庆典我可以不参加，但丧事一定得跑一趟，这是我干事业的原则。大体上说，一起分担痛苦，比一起分享愉悦更能获得一个人的心。我待在丧礼上的时间要比待在婚礼上的多得多，因此能从丧礼上获得很多重要信息。”

某天，黄先生供货的折扣店里某员工的父亲去世了，他前去吊唁时偶然得知该折扣店负责商品采购的理事是足球教练车范根①的铁杆“粉丝”，而且很喜欢喝黑咖啡。黄先生还了解到他非常厌恶开着进口车炫耀的供货商，并且是一位笃实的基督教徒。

“我挖空心思才得到了一次跟这位负责商品采购的理事见面的机会，当然，我也会根据从他人处得来的信息投其所好。点了黑咖啡后，我们就开始聊足球，我说自己很喜欢车范根的执教风格，我们还一起臭骂了开外国车的韩国人。我提出愿意无偿为基督教团体经营的保育院提供服装赞助。呵呵……就这样，我当场就跟这位采购理事签订了巨额的供货合同。”多样化的人脉能够为你提供多样化的有用信息，而信息就是财富。

为了结交于己有用的人脉，你就要尽可能地去参加多种聚会，结交各种各样的人。像高尔夫聚会或登山聚会之类的“同好会”活动或初级足球俱乐部等区域活动、“同窗会”等许多聚会，你都有必要亲身参与才行。晚上、周末，只要一有空闲时间，就要多结识一些人。在网上运营只对会员开放，用于交换有关股票投资高级信息的论坛版主申永芦先生（33岁）说：“穷也要站到富人的行列里去。如果想成为富人，就要与富人一起吃晚餐，知道如何与他们分享悲伤和愉悦，而且一旦迈入这个行列，你就要想办法不脱离这个行列才行。”

**第四篇：建立职场人脉存折**

建立职场“人脉存折”

文/悦己

同你身边的人保持良好的关系，就是在建立属于你自己的人脉存折，只不过你的“存折”是存在了你的朋友、同事或者客户的心理。为了让自己和他们的关系更加紧密，你就需要付出真诚的关心和贴心的服务。你在人脉存放的感情的东西越多，和他人之间的关系就更紧密，感情也就越深厚。

如何提升你的人脉资本，请看值得注意的几个问题：

1、提升人脉，重在“做事”，在你的职业范围内，更好的将自己传播出去。如果你不好好做本职工作，每天只顾着和别人沟通感情，那可就是舍本逐木了。

2、创造机遇不等于“投机”，千万不要抱着投机的态度去做事，你得坚持不懈的努力证明自己的个人价值才行。

3、要把目标放在如何创造机遇上，只有让自己的价值和能力得到众多人物的认同，你才有后的机遇的可能。

你可以通过学习，把拓展人脉变成一种经常性的技巧，慢慢走下去，建立你所需要的“实心人脉”。

“实心人脉”是那种能和自己分享各种有用信息和工作心得，互相交流工作经验，在工作方面给予实际性帮助的”圈里人”。这是通过现代型的人脉管理方式，不断不积累、拓展，最终形成的精华人脉。记住：你是谁并不重要，重要的是你和水在一起。

（河北 焦淳朴 摘自《汕头都市报》）

**第五篇：职场小故事**

职场小故事

篇一：职场应聘经典小故事

职场应聘经典小故事

案例

1、面试中的诚信测试

小林刚刚跨进老板的办公室，老板就惊喜地站起来，紧紧握住他的手说：”世界真是太小了，怎么会在这儿碰到你?上次游湖我女儿掉进湖中，多亏你救了她，可我当时忘记问你的名字了。你快说，你叫什么?”小林被弄糊涂了，但他很快想到可能是老板认错人了。于是他坚定地说：”先生，我没救过人，至少目前还没救过人，你是不是认错人了?”但老板依然一口咬定没错，千真万确，而小林则坚持否认。过了一会儿，那老板拍了一下小林的肩膀说：”你的面试通过了，到人事部报到吧!”

永远不要忘记你向人们所展示的是你的思想而不是手艺!

案例

2、招聘高级管理人才

有一个流传很广的关于应聘的故事：

有家招聘高级管理人才的公司，对一群应聘者进行复试。尽管应聘者都很自信地回答了考官们的简单提问，可结果却都未被录用，只得怏怏离去。这时，有一位应聘者，走进房门后，看到了地毯上有一个纸团。地毯很干净，那个纸团显得很不协调。这位应聘者弯腰捡起了纸团，准备将它扔到纸篓里。这时考官发话了：“您好，朋友，请看看您捡起的纸团吧!”这位应聘者迟疑地打开纸团，只见上面写着：“热忱欢迎您到我们公司任职。”几年以后，这位捡纸团的应聘者成了这家著名大公司的总裁。

永远不要忘记你向人们所展示的是你的思想而不是手艺!

案例

3、细节决定成败

我也看到过一个相反的例子：北京某外资企业招工，报酬丰厚，要求严格。一些高学历的年轻人过五关斩六将，几乎就要如愿以偿了。最后一关是总经理面试。在到了面试时间之后，总经理突然说：“我有点急事，请等我10分钟。”总经理走后，踌躇满志的年轻人们围住了老板的大办公桌，你翻看文件，我看来信，没一人闲着。10分钟后，总经理回来了，宣布说：“面试已经结束，很遗憾，你们都没有被录取。”年轻人惊惑不已：“面试还没开始呢!”总经理说：“我不在期间，你们的表现就是面试。本公司不能录取随便翻阅领导人文件的人。”年轻人全傻了。案例

4、机会只在一念间

招聘启事见报后，应聘者一连数日把招聘单位人事部的门口堵得水泄不通。他们大多是有着较高的学历和宽松的工作，冲着这个薪水丰厚的部门经理位置蓄谋跳槽的。然而，当他们一个个走进招聘办公室，只见考官身后的墙壁上贴着一张“告示”，上书：“为了节约面试时间，您务必在进来5分钟后自觉退出室外，请您合理支配时间!”

许多应聘者一进屋便抓住有限的时间，向考官滔滔不绝地介绍自己的经历和经验，即使考官的办公电话响起，也不愿轻易中断介绍。往往是，每当考官拿起电话，他们的介绍才被迫尴尬中止。5分钟时间一到，有些应聘者认为面试被考官接电话占去了大半时间，以至于恳求考官再宽限一些时间，可是，他们同样被考官责令退到室外。

篇二：让你开怀大笑的职场经典幽默小故事

1、职员：“别的公司冬有烤火费，夏有降温钱，咱这儿却既无防寒福利，又无降温表示。”经理：“这是好兆头嘛！”

职员：“这能说明什么呢？”

经理：“本公司四季如春！”

2、换工作就像离婚一样。年轻时跳槽就像结婚早的小年轻一样稍有不和就一拍两散；而年纪大了点儿只要差不多就懒得跳了,就像老夫老妻。

用赵本山的话说就是:“还能离咋的？”

3、诸葛亮又是草船借箭，又是借东风，又是空城计，简直聪明极了！我们老板竟然说这是投机取巧。

4、一天，一位穿超短迷你裙的摩登小姐走进一洗衣店，该店年轻的老板直盯着她看。这时，小姐非常得意地对年轻老板挥挥手，说：“年轻人干你的活去吧！”

而年轻老板则一脸严肃地说：“小姐，你这条裙子该不是在我们店洗缩水的吧。”

5、一天，老王气冲冲地去找洗衣店老板，见面后火冒三丈地说：“过来看看你们的杰作！” 说着，他往桌上扔了一条很粗的绳。老板看了看说：“先生，这粗绳很好啊。” 老王吼道：“我送洗的是条被单。”。

6、昨天在公司吃饭，经理过来看了看我对面的妹子说：“吃这么多，都把公司吃穷了，我看你不用在这干了。”

妹子蹭的站起来：“不就是看见你上班看Ａ片吗？至于吗？”

7、办公室有两美女，互相谁也不服气，常为小事争吵，经理很是头疼。这天早上，经理刚进办公室，就看到两人在争吵。

经理十分生气：“大早起就吵架，太不像话了！你们两个不把原因给我讲清楚了，我把你们两个人一块罚。”

两美女一听，又争起来了。

“我先讲。。”

“我先讲。。”

见此情形，经理怒道：“胖的先讲。”

顿时，两个人都不吱声了。职场经典幽默小故事

8、办公室有两个女孩。她们一胖，一瘦。或许为这个吧，总是爱吵架。

一天，一位老员工对她们俩说：“都是同事，有什么好吵的！你们要像自行车的两个车轮那样，互相配合！”

听了这话之后，瘦的那位说：“你看她像自行车轮胎吗？分明就是一拖拉机轮胎嘛！”接下来整个办公室就更“热闹”了。。

9、一员工慌忙的跑进办公室，老板问：“你怎么迟到了？”

她解释道：“我刚刚在路上看到一场车祸，一男的被甩出车外，他腿摔伤了，头部也划破，流了好多血，幸亏我学过外科急救。”

老板：“那你是怎么处理的？”

她惊恐的说：“我坐在地上，头趴在膝盖上，才没被吓昏过去。”

10、公司女秘书上班经常迟到，但都是一个理由：她的表慢了。

一天，她又迟到了，老板生气地吼道：“如果你再不换你的手表，我就要换我的秘书。”

11、两人个农民初次进到招聘会场，看到大红标语“平等自愿，双向选择”。A：“你说，什么是双向选择呀？”

B：“你也太土帽了，你没听说过?才貌双全?啊？双向选择就是要选择那些既有才华，又美貌的大学生。”

12、工作就像偷菜。

偷菜是一种摸滚打爬，起早贪黑，不怕苦，不怕累，感动的让人流眼泪的精神；

偷菜是一种顽强地与恶狗做斗争，不怕流血，不怕牺牲，在哪里跌倒就在哪里爬起来的大无畏精神；

偷菜是一种制定行动方案，做好时间安排，分秒不差，严格落实，让人肃然起敬的敬业精神……

13、一个女同事，性格比较爷们，一直找不到男朋友。

听说最近交了男友，被另外一个同事夸有女人味。

我问：“从哪里看出来？”

“你以前都自称老子，最近变成了老娘了。”

14、办公室里有位女主管，特严厉，爱训人，还自称是刀子嘴豆腐心。同事们都知道她不光嘴狠，心也够狠。

一天，一位新来的员工被她教训了一顿，心情非常郁闷，大家连忙安慰这位新人，告诉他以后小心点。

他天真地说：“没什么，其实我也知道主管是为我好，她这人刀子嘴豆腐心。”一位老员工拍了拍他的肩膀说：“冻豆腐也是豆腐啊。”

15、科长准备去开会，他弯腰在办公室的抽屉里找资料，不小心头碰在了桌子上，科长捂着额头肿起的包走进会议室还嘟囔着：开会就开会呗，非通知开什么碰头会！

16、本人银行上班，今天一大爷，到我窗口，伸出两根手指（V型手势），对我说：“我取一千一”。

17、某日，一客户到银行开户，因为二代身份证上面的照片和本人不是很像，银行工作人员就比对着多看了好几眼，那男人突然来了句“那是小时候拍的，现在变好看了”！

18、理发店老板叫的外卖，打开饭盒后就嚷嚷了起来：你们的炒青菜还能吃吗？你自己看看，原本绿油油的菜叶全都变黄变蔫了。

送饭服务员：它们只是将头发烫染了一下而已。

19、顾客：这盘炒粉丝里面怎么有蚂蚁，这叫人还怎么吃啊？

饭店经理：实在不好意思，厨师可能没注意，把炒粉丝给做成“蚂蚁上树”了，不过我们不加钱的。

20、顾客：老板，这盘烤鸭怎么少了一条腿？

经理：哦，这鸭出了车祸，被压断了一条腿。顾客：那麻烦你换一只没有出车祸的来吧！

经理：你也太没有爱心了吧！不关爱残疾“人士”也就罢了，怎么能够歧视它们呢？

21、顾客：你们煮的这是什么饺子啊？饺子馅都从饺子皮里“破皮而出”了。饭店经理：实在抱歉，这饺子馅和饺子皮在感情上出现了点问题，正闹“离婚”呢。

22、面试官：什么文凭？

男人：不懂，可是我家里有很多啤酒瓶。

面试官：有什么一技之长吗？

男人：不懂，可是我的腿特别长。

面试官：会做帐吗？

男人：欠了很多帐。

面试官：那你是怎么处理的？

男人：我从来不还。

面试官：行了，会计这个职位你被录取了，明天就上班吧。

23、面试官：结婚了吗？

应聘者：结过了。

面试官：男人应该先有工作，然后再结婚。

应聘者：成家立业，先成家后立业吗。

面试官：朋友多吗？

应聘者：哪种朋友？

面试官：怎么说呢？朋友就是朋友吗？

应聘者：连那哪种朋友都说不清，你还当什么面试官？面试官：到底是你面试我还是我面试你？

应聘者：你连自己是自己干什么的都不知道，真替你悲哀。

篇三：激励员工小故事

棺材的故事 有两个秀才一起去赶考，路上他们遇到了一支出殡的队伍。看到那一幅黑漆漆的棺材，其中一个秀才心里立即“咯登”一下，凉了半截，心想：完了，真触霉头，赶考的日子居然碰到了这个倒霉的棺材。于是，心情

一落千丈，走进考场，那个“黑漆漆的棺材”一直挥之不去，结果，文思枯竭，果然名落孙山。

另一个秀才也同时看到了，一开始心里也“咯登”了一下，但转念想：棺材，棺材，噢！那不是有“官”又有“才”吗？好，好兆头，看来今天我要鸿运当头了，一定高中，于是心里十分兴奋，情绪高涨，走进考场，文思如泉涌，果然一举高中。回到家里，两人都对家人说：那“棺材”真的好灵。故事

二、卖木梳的故事

一相当好的大公司，决定进一步扩大经营规模，高薪招聘营销主管。广告一打出来，报名者云集。

面对众多应聘者，招聘工作的负责人说：“相马不如赛马。为了能选拔出高素质的营销人员，我们出一道实践性的试题：想办法把木梳尽量多地卖给和尚。”

绝大多数应聘者感到困惑不解，甚至愤怒：出家人剃度为僧，要木梳有何用？岂不是神经错乱，拿人开涮？过一会儿，应聘者接连拂袖而去，几乎散尽。最后只剩下三个应聘者：小伊、小石和小钱。

负责人对剩下的这三个应聘者交待：“以10日为限，届时请各位将销售成果向我汇报。”

10日期到。

负责人问小伊：“卖出多少？”答：“一把。”“怎么卖的？”小伊讲述了历尽的辛苦，以及受到众和尚的指责和追打的委屈。好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳，一边使劲挠着又脏又厚的头皮。小伊灵机一动，赶忙递上了木梳，小和尚用后满心欢喜，于是买下一把。

负责人又问小石：“卖出多少？”答：“10把。”“怎么卖的？”小石说他去了一座名山古寺。由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了。小石找到了院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”住持采纳了小石的建议。那山共有10座庙，于是买下了10把木梳。

负责人又问小钱：“卖出多少？”答：“1000把。”负责人惊问：“怎么卖的？”小钱说他到一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，朝圣者如云，施主络绎不绝。小钱对住持说：“凡来进香朝拜者，多有一颗虔诚之心，宝刹应有所回赠，以做纪念，保估其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，你的书法超群，可先刻上?积善梳?三个字，然后便可做赠品。”住持大喜，立即买下1000把木梳，并请小钱小住几天，共同出席了首次赠送“积善梳”的仪式。得到“积善梳”的施主与香客，很是高兴，一传十，十传百，朝圣者更多，香火也更旺。这还不算完，好戏跟在后头。住持希望小钱再多买一些不同档次的木梳，以便分层次地赠给各类型的施主与香客。”

梳子卖给和尚，听起来荒诞不经。但梳子除了梳头的实用功能，有无别的附加功能呢？在别人认为不可能的地方开发出新的市场来，才是真正的营销高手。

故事三

搬山大法

>里面的一个经典故事：

一位大师带领几位徒弟参禪悟道。

徒弟说：“师傅，我们听说您会很多法术，能不能让我们见识一下。”师傅说：“好吧，我就给你们露一手‘移山大法’吧，我把对面那座山移过

来。”说着，师傅开始施法，叫到：山过来，山过来。

一个时辰过去了，对面的山仍在对面。徒弟们说：“师傅，山怎么不过来

呀？”

师傅没有理会徒弟们，继续喊：山过来，山过来，快到黄昏的时候，山还是没有过来。

徒弟们都很纳闷，怀疑师傅的法术是不是失灵了，师傅不慌不忙地说：大家跟着我做，山一定会过来的。“于是，师傅一边喊：山过来，一边向前跨一步，慢慢的，到达了山脚下。众徒弟不解，师傅说：

“既然山不过来，那么我就过去。

故事四

每天向前一小步

纽约的一家公司被一家法国公司兼并了，在兼并合同签定的当天，公司新的总裁就宣布：“我们不会随意裁员，但如果你的法语太差，导致无法和其他员工交流，那么，我们不得不请你离开。这个周末我们将进行一次法语考试，只有考试及格的人才能继续在这里工作。”散会后，几乎所有人都拥向了图书馆，他们这时才意识到要赶快补习法语了。只有一位员工像平常一样直接回家了，同事们都认为他已经准备放弃这份工作了。令所有人都想不到的是，当考试结果出来后，这个在大家眼中肯定是没有希望的人却考了最高分。原来，这位员工在大学刚毕业来到这家公司之后，就已经认识到自己身上有许多不足，从那时起，他就有意识地开始了自身能力的储备工作。虽然工作很繁忙，但他却每天坚持提高自己。作为一个销售部的普通员工，他看到公司的法国客户有很多，但自己不会法语，每次与客户的往来邮件与合同文本都要公司的翻译帮忙，有时翻译不在或兼顾不上的时候，自己的工作就要被迫停顿。因此，他早早就开始自学法语了；同时，为了在和客户沟通时能把公司产品的技术特点介绍得更详细，他还向技术部和产品开发部的同事们学习相关的技术知识。

这些准备都是需要时间的，他是如何解决学习与工作之间的矛盾呢？就像他自己所说的一样：“只要每天记住10个法语单词，一年下来我就会3600多

个单词了。同样，我只要每天学会一个技术方面的小问题，用不了多长时间，我就能掌握大量的技术了。”

老子在《道德经》中说：“合抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土，千里之行，始于足下。”这些古老的中国经典文化说明一个道理：量变积累到一定程度就会发生质变。所以说，不要幻想自己能突然脱胎换骨，马上就能成为一个卓越的员工。要知道，从平凡到优秀再到卓越并不是一件多么神奇的事，你需要做的就是，每天进步一点点。

如果你是个有创意的员工，你应该明白仅仅是全心全意、尽职尽责是不够的，还应该在工作中比别人多准备些。表面上看来，你没有义务要做自己职责范围以外的事，但是你也可以选择自愿去做，以驱策自己快速前进。这种态度是一种极珍贵、倍受看重的素养，它能使人变得更加敏捷，更加积极。无论你是管理者，还是普通职员，“每天多准备百分之一”的工作态度能使你从竞争中脱颖而出。你的企业、上司、同事和顾客会关注你、信赖你，从而给你更多的机会。

故事五

天助自助者

一位神父，有一次他居住的小镇上发洪水。洪水迅速地淹没了他的小屋。为了逃生，他只好爬上屋顶，并不断祈求上帝保佑：快来救救我。不久有一艘小木船向他划过来，船上年青人大喊：神父，快上来。没想到，神父大声应道：年青人，你去救别人吧，上帝会来救我的。小木船走了，神父继续祈祷，水已涨过屋顶。这时又见一艘摩托艇快速向他开来。艇上人大喊：神父，快点走，要不就真的来不及了。只见神父一脸安详的说：年青人，快去救别人吧，上帝一定会来救我的。摩托艇走了，神父继续祈祷。又一阵子之后，水涨到神父的胸口。此时，又见天边有一架直升飞机，飞快朝神父飞过来，机上人在狂喊：

神父，神父，快上来，要不你就真的没命啦。没想到，神父依然一脸安详：快去救别人吧，上帝肯定会来救我的。飞机飞走了，水还在上涨，很快神父就被

淹死了。

死后，一生虔诚的神父的灵魂升到天堂。见到上帝，他非常生气：上帝，你真是不够意思，我一生对你如此虔诚，为什么在我快要被淹死的时候不来救我？这时，只见上帝一脸安详，对神父说：我的孩子，当水淹到你屋子的时候，我不是派了一艘小木船去救你吗？你不上来；当水淹到你屋顶的时候，我不是又派了一个摩托艇来救你吗？你还不上来；当水淹到你胸口的时候，我看到情况万分危急，派了我这里最高级的救援工具----直升飞机去救你，你还

是不上来，你真的 不能怪我呀！

神父一生祈求上帝保佑，可非常遗憾的是，他不知道上帝到底长成什么样子。上帝一会变成小木船，一会变成摩托艇，一会又变成直升机，可他就是不知道。

这当然是一个小笑话，然而笑过之余，是否也曾深思，在那些被许多人奉为“上帝”的所谓机遇、运气、命运面前，许许多多的“神父”们也曾这样坐以待毙，最终落得怨天尤人。

在上海有一个机遇，可以让任何一个人都发一笔“横财”。经历过90年代初股市狂潮的人都知道，它就是“股票认购证”。然而可以肯定，那时绝大多数人都没有买，因为谁知道那玩意居然能变成大钱？不知道那张“纸”就是机遇；也许有人曾劝过自己，这绝对是个好“机遇”，一定要抓住它。可是，当时谁又敢相信？当然，肯定也有人是相信的，但一摸口袋----没钱，表明什

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找