

倾听受益匪浅的故事感受生活和工作的哲学 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/107/2021_2022__E5_80_BE_E5_90_AC_E5_8F_97_E7_c70_107666.htm 讲个侧耳倾听受益匪浅的故事：我大学毕业在一家公司的策划部工作。部长对我们几个新人说：“公司要做个全国促销方案的策划，时间是一周，董事长要亲自过目。大家都是年轻人，好好抓住这个机会。”冥思苦想之后，我决定在策划方案的数量上超过别人。在规定的时间内，我把四份方案交给了部长。几天后，部长告诉我，董事长要我去他办公室。屋里坐着一个和蔼的老人，“坐下来，小伙子，我有个故事要讲给你听。”“‘森林之王’老虎一胎产下两个100test，所有的动物都来祝贺，惟有老鼠不以为然。因为它刚刚产下10只老鼠，觉得‘森林之王’不如它。猴子知道了它的心思，说：老鼠呀，10：2是客观存在，但你忘了，人家的品种比你好得多呀！”“我的故事讲完了，你的四个策划案我看了，也看出你尽了100%的努力。但你忘了，当你把100%的努力投入到四个策划案中的时候，每个方案你只有25%的努力，而你把100%的努力投入到一个策划案的时候，你得到的是一个100%的策划案！”“数量只是一个标志，质量才是根本，我要的是精品，而不是庸作，哪怕你有很多。”两年后当我坐上策划部主任的时候，我对手下也经常如是说。当我由策划部调到经营部。这一年，公司董事会决定，由现任中层各自率领自己的团队开展为期一年的工作，自负盈亏，做得好，年终奖励，做得不好，末位淘汰。很快，公司将分管的城市名单分配下来，看到分到我手里的几个城市，心里不禁凉了半截，全是偏远不

发达地区，这不明显摆着是为难人吗？第二天，我就向公司递交了辞职申请。董事长又一次把我叫进了办公室。“盘子里有3块西瓜，一块300克，另两块都是200克，你要哪块？”“我要大的，要300克的。”我赌气地说。“好！那我要200克的，我们一起吃，我的相对小些，所以我先吃完，那么盘里剩下的应该给我吧。你刚才赌气要大的，想占便宜，但是结果呢？是我吃了亏吃到小的，但是我两块可是400克呀，比你要占便宜呀！”“同样，你并没有了解那些城市的本质，为什么就断定那里没有市场前景呢？表面的东西可以迷惑人的，但是一个成功的商人不会被表面的大小好坏迷惑，市场是做出来的，不分大小好坏的。这是你的辞职信，你可以重新选择递交或收回。”在我被破格提升为公司高级管理人员的当天，董事长在办公室给我讲了第三个故事：“在一个仓库里，几个人把一块手表掉了，大家竭力寻找，却怎么也找不到，后来……”我没想到是这样一个老掉牙的故事，就插言到：“后来一个小孩趁这几个人休息的时候来到仓库，趴在地下，找到了那个手表，因为他用耳朵听到手表滴滴答答的声音……”“很好，看来你听过这个故事，但是你明白这个故事吗？”“当然知道，就是要我们学会倾听，倾听可以发现许多意想不到的事情！”“没错，但是你在倾听我说吗？孩子，自信是商人成功的标志，但自信和自负是不同的。你现在是公司的高级管理人员，如果你不去倾听来自员工的话，你将和市场脱节。懂吗？”从此，这个故事一直跟随着我，我要求自己具备自信的同时，更要具备亲和力。分析：这位营销员出身的经理是幸运的，因为他有一位好的领路人，可是，如果没有这个引路人，你也能像他那样学会专注，学

会挖掘，学会倾听吗？提示：专注于工作，透过表面挖掘深层的机会，倾听下属的意见，你的工作会变得更加轻松。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com