

## 职场上的格局是什么

1954年，有个人发现一家餐馆生意非常火爆，仅牛肉饼就让很多人心甘情愿排队近4小时购买。这个人向店主建议到其他地方开设分店，被执掌的两兄弟以离家太远为理由拒绝。

于是，这个人提出自己来开分店并提供分红的建议，在6年里，他拥有了这家餐馆的280家分店。

1961年，这个人向两兄弟买下餐厅主权，成为这家餐厅唯一的主人。

这个人名叫克洛克，这家餐厅叫麦当劳，后来的故事大家都知道了。

这就是格局之分。

同样是搬砖，一个人觉得自己在砌一堵墙，另一人觉得自己在盖一座房，还有人认为自己在建造一座新的城市。

20年后，认为自己在盖房的也许会成为工程师，认为自己在建设新城市的也许会成为开发商，然而一直认为自己仅仅在砌墙的，他一定还在砌墙。

格局小的人，做一件事往往只看眼前利益：比如今天老板不在就偷偷提前下班放自己半天假；管着一个部门，却总想安插自己的亲戚进来；想干一番事业，却又没有容人之量，最后只能夫妻合伙开个小铺子。

格局这个词，最初是从棋术概念里衍生出来的。大师级棋手和普通棋手的区别在于，后者想一步一步，前者走一步想十步。

格局，是培养一种重要的受益终生的思维方式。☞

来源：微信公众号LinkedIn中国 佚名/文

## 只做一件事

有这么一家人：男的是教师，在一所中专学校教经济学；女的下岗，在街面开一家纽扣店；女儿在一所普通中学读初三。

男的没什么爱好，教学之余，除了到图书馆翻翻经济类杂志，就是到妻子的小店转悠。女的也没什么大志，除了卖纽扣，最多再卖些头饰、胸花之类的小玩艺。女儿学习也很一般，没拖拉过作业，也没有得过一次奖。总之，一家人都是普通的中国人。

一天，男的告诉女的，他有一个新发现。他在图书馆看到一份杂志，上面介绍的全是世界上的大公司，叫做“500强”。他发现，他们都是一根筋，一条路。女的问：“什么意思？”男的说：“打个比方，你卖纽扣，就只卖纽扣，卖所有品种的纽扣。店再大，都不卖别的。”女的说：“这算什么新发现！不就是开专卖店吗？”

男的不算一个执著的人。但自从有了这个新发现后，从没有放弃琢磨。他认真查阅了世界零售业的老大沃尔玛，发现它自始至终只做零售，钱再多都不买地，或做房地产。他又查阅了美国通用汽车公司，它是世界第二强，100多年来，也是只做汽车与配件，资产达到八万亿元，都不去做航空与轮船。男的想法：是不是心无旁骛地做一件事，更容易成为强者？

有了这一认识之后，他有些动心。他对妻子说，以后进货全进纽扣，有多少品种进多少品种，看看会怎么样。

自此之后，一家“航空母舰”式的纽扣店在这座城市出现了。所有做纽扣批发和零售的人，来到这座城市，都是直奔这艘“航空母舰”而来，他因此成了“纽扣大王”。☞

摘自《教师博览》 刘燕敏/文

## 办公室里的“禁语”

一、应该。无论是对别人还是对自己提出要求，最好用缓和一些的词汇。比如说“我建议”“我觉得”等。

二、一定。“我一定……”这样的措辞不仅生硬，还会让人觉得你是个自私且占有欲强的人，从而产生抵触的心理。

三、必须。必须是一个命令式的职责性词语，这样的口吻通常带

有命令的气势，会让人难以接受。如果一定要用，最好先说明原因，然后再表达自己的意愿，比如“我实在太累……”等。

四、需要。用“你需要什么”来限制他人，不如换成温和的口气，比如“这件事我们最好是这样安排”等。

五、不得不。一件事当你“不得不”做的时候，通常都是被强迫做的，最好提醒自己“我想做”或者“我可以做”。

六、不能。不能就是肯定的拒绝，这样的语言把许多有可能的机会都挡在了外面。用“也许”、“可能”

这样的词汇去代替它，会给自己提供更多的选择。

七、不可能。这个世界没有什么事情是不可能的，这样的词汇要少说。

八、绝不。“绝不”这个词态度太过强硬，很容易伤害到别人的感情。

九、闭嘴。闭嘴带着暴力型，会体现出你的负面情绪。表达意见之前，最好先说出原因，然后加上“请”字，千万不要直截了当地说。

十、你别管。在拒绝之前先谢谢或肯定一下对方。☞

来源：中国工会网 佚名/文