

<<步步为赢：从职场新人到银行行长>>

图书基本信息

书名：<<步步为赢：从职场新人到银行行长>>

13位ISBN编号：9787300170497

10位ISBN编号：7300170498

出版时间：2013-6-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：王澎世

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：<http://www.tushu007.com>

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 前言

近40年职场生涯，有付出，那是因；有得失，那是果。

自己不想比较因果，但是避不开俗世人的“法眼”。

有人说，我有这样的“造化”，是靠运气，有先人庇荫。

也有人替我不值，这般努力，也不过如此，真是造物弄人。

心有不甘，人家说的话不算数，自己来计算一下，到底是得到多，还是付出多？

好，先把年份写清楚，从1972年毕业进银行开始，那一年干了什么，得到什么结果。

虽然依稀记得一点“成就”，但是讲到付出，却怎么都想不起。

难道一点没有付出？

不可能！

可是，就是想不起来。

所以，我的初步结论是混沌的，难分难解，-得失与付出根本分不清楚。

反而记得住的是过程，40年来职场生涯的点点滴滴，几乎一点都忘不了，说历历在目太夸张，可是种种事物留给自己的印象历久常新，要写出来一点不难。

我经历的“舞台”大致上有三块：香港是第一块，在香港跑大陆是第二块，在大陆落地是第三块。其他的小舞台，例如加拿大，美国，算是插曲。

怎么说？

第一块在香港，较容易理解，香港读完大学，顺理成章进入香港的职场。

（职场是近代的词汇，以前根本没有这种说法，既然是写给年轻朋友，就用职场两个字来让大家明白我在说什么。

）一晃15年，然后被“保送”到加拿大受训三年。

不久就开始在香港跑大陆的职业生涯，俗语所说：声音两边走。

家在香港，人在内地跑。

跑业务，跑政府关系，跑人脉，跑来跑去，变成了“航天员”（在空中多过在地面）。

一跑就是10年。

因为我东奔西跑，公司给了我点甜头，调派美国西岸两年，这真是迟来的“蜜月”，让我的北美经验更为丰富。

镀金之后，回到中国大陆，在一个“选秀”过程中，被选上而出任内地一家股份制银行（民生银行）的行长，成为在内地任行长的香港第一人，前无古人，头上光环闪亮。

这段日子比起从前不算长，但是经历的事情，令我眼界大开，原来内地的银行是这么一回事。

人在高处，充分理解高处不胜寒的味道。

有时候，不仅如此，简直有点像如履薄冰，一只脚踏稳，才踏出第二只脚，走一步看一步。

小心的步伐，让我能细看周边事物，原来如此，稀奇逐渐变为不稀奇。

逐渐听得出话中有话，还有什么话是废话。

三年的北京生活，简直有如再造，其中学问之多，把我过去30多年的修炼全比下去。

所以，这段日子虽短，但意义重大，加上之前的两段日子，可以说把我的职场生涯分为三份，各有千秋。

在这三段日子里，我扮演怎样的角色呢？

用京剧的话来说，是小生，是大花脸，还是老生？

都不是，其实我觉得在每一段日子，我都是扮演一种双重身份。

不是说，我既演白脸，也演黑脸。

说我是忠奸不分，也不对。

其实我是一个“边缘人”，明明在银行，可是做过不少稀奇古怪的工作。

明明是银行的经理，却戴起安全头盔在工地跑进跑出，俨然是工程师。

不计较付出，但是结果不错，如期把工作做完，做好。

这时候，有不少在项目里的工程师，建筑师真的以为我是工程师或建筑师。

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

这就是我说自己是一个“边缘人”的道理，经常在边上跑，而且边上那条线并不宽，很容易出界，成为失败者。

不仅在工作上是“边缘人”，我的身份一直就很边缘化。

在华洋相处的银行，外国人不把我看成中国人，因为我有点洋化（以前没有海龟），起码五、六年在海外。

中国人不把我看成中国人，也是因为我那一点洋化。

在身份危机中，我总是处变不惊。

说我“边缘人”可能是贬义，但是也可能是褒义，两边不讨好，也许两边都讨好。

也有一两个认识我的朋友说我不是什么“边缘人”，是“变形虫”才对。

因为在不同岗位上，我都能融入角色，说得好听，做什么，像什么。

不是贬义说我是变形虫，相反是夸奖我像君子，能屈能伸。

我自己的评价觉得不应该这样，不是边缘人，也不是变形虫。

只是强迫自己尽快进入角色，在舞台上该做什么就做什么。

不讲过去怎样怎样，今天在台上就是另一个人。

演喜剧，就让观众捧腹大笑，演悲剧，就让观众眼中有泪。

其实，不仅是我自己，我们在职场，就等于在舞台一样，该演什么就演什么。

观众付钱就是“老板”，我们是演员，听导演说，该怎么演就怎么演。

问题是要把自己的演技磨练好，这样的演员才值钱。

40年来，演过的戏不少，觉得应该把某些心得记下来，写在书里，流传给后来者。

不敢说为人指路，起码后来者看过我的过去，有点门路，不走冤枉路。

写在书里的有东方、西方做事的规矩；有港式的方法方式，也有内地那种做了再说，过海就是神仙的办法。

总有一样对读者有用，有用就能有效，有效就能走得更快，爬得更高。

书写完，想找人写序，可是心中有顾虑。

以前找过人写序，知道其中难处。

写序要先看稿，今天哪有时间看几万字的稿子。

心想不要给人添麻烦，自我介绍就好。

起码在香港不少人每星期在电台听我讲内地的所见所闻，还尊称我为王师傅。

（在香港，9币傅就是师傅，别无他意；不同内地，随时另有其他含义。

）王师傅衷心希望读者觉得这本书有用，其中点点滴滴对将来做事有启发。

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 内容概要

这是一本讲述中国银行业生态环境真相的书，这是一本银行业从业人员必须的职场圣经。毕业于普通学校，出身于普通家庭的作者王澍世，却用实际行动向我们证明了一个精彩的职场梦。这个职场梦不是由想象构成的，而是由理想、智慧和行动完成的。四十多年汇丰银行、民生银行摸爬滚打的经验，让他对职场有了独特而务实的认识。在这本书里，不只有升职加薪的道与术，不只有银行业的潜规则和显规则，更有一种态度，一种情怀，教你如何在竞争激烈的现代社会，不违初心，追随智慧，热爱生活，执著理想，成就精彩而成功的职场人生。

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 作者简介

王澍世他曾经因为英文不好不敢报考香港公务员。

他曾经因为自己出身香港中文大学崇基学院对进入汇丰银行不抱希望。

他是后来的汇丰银行中国区总裁，首位出任国内银行（中国民生银行）行长的香港银行家。

上海出生，香港成长。

1973年进入汇丰银行，从见习生开始，历任部门主管、中国区总裁，并被派驻美国和加拿大参与国际化业务拓展。

传统的苏格兰式银行训练，积极进取的企业家精神，游走内地、香港以及美国加拿大金融经历，成就了他开阔的国际视野以及入乡随俗的本土化理念。

退下后的他出任麦肯锡亚太地区资深顾问以及香港银行学会荣誉顾问，并在业余时间从事写作。

著有《北上领导软实力》、《北上管理的艺术》等书，为大学生和职场新人实现自己的理想提供了知识、思想与经验。

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 书籍目录

自序第一章先就业，再择业1.1初入印尼银行1.2小公司也有大收获1.3跳槽汇丰第二章起跑线，很关键2.1吃饭与阶级论2.2如何跻身5%2.3工作级别2.4言传身教2.5进出口部门的工作第三章汇丰的道与术3.1外展训练3.2不能随便上厕所3.3说到做到3.4不务正业的收获第四章海外生活的学问4.1加拿大三年4.2异地发展的崭新体验4.3汇丰入驻中国内地4.4“以人为本”解决历史遗留问题4.5全方面融入当地生活4.6下一站美国4.7进军美国消费金融市场4.8非典后中国的发展机会第五章走近领导5.1领导不说“不”，反而说好5.2领导力就是有能力分配利益5.3领导的心态5.4面对领导的态度5.5汇报的艺术5.6当领导的能力第六章职场沟通术6.1酒是一种媒介6.2会议上讲究的事情6.3沟通、通气、汇报6.4部门银行和流程银行6.5亲和力培养良好关系第七章认知管理7.1内地对管理的认知7.2管理的学术意义7.3管理学上经常讲的鼓励7.4管理学的核心价值7.5管理学的x理论、y理论以及z理论7.6双赢的谬误第八章预习明天的你8.1做事情要找核心8.2约束自己，善用时间8.3先升值，再升职8.4善用文娱活动减压8.5注重休息不能轻视休假后记

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 章节摘录

第一个想法就是不要让自己被淘汰，虽然后来才知道原来没有淘汰，只有落后，升级比别人慢。不要被淘汰，自己要学得多，学得快。

这是我经常鼓励自己的话：学习做领导。

汇丰是一个洋、葡、华三国鼎立的地方。

不做领导，只是做一个安分守己的人，就只能在下游工作，人家说什么就做什么。

整个机构好像可以划一条横线，上面的是领导，下面的是员工。

上下的比例大概在5：95吧。

问题是如何跻身于那5%里面？

汇丰的制度很简单，有点像孔夫子所说的治人者与治于人者的概念，你如果不是管人的，就是被管的。

在企业里面，人要有志气，一定要做治人者，而不能做治于人者。

我们这班见习进来就是要在培训之后成为治人者，所以，我给自己学习的目标，不在如何清理文件，那是治于人者的工作。

我要学习的是领导的道与术。

我也不知道当年哪来的灵感，把学习如此定位。

什么是道？

什么是术？

大概是年轻人的遐想，我对自己说：道就是理，理是对与错，要分得清；道是心里面的想法。

术是形之于外的功夫，讲究怎么做。

比如说，这个领导有道理，我们心里知道对错，可是如何对待领导？

盲目崇拜而完全接受他的讲法？

还是说，把他的话作为借鉴，多纬度琢磨，把它变为自己的思维，可以将来引用？

如果对他的话有意见（不一定是反对的话），如何用一套不讨人厌的功夫（就是我说的术）来告诉领导。

这种心态把自己划入线上，而不是线下。

准备自己将来做领导，而不是像有些人把自己划在线下，却要人把自己提拔到线上，那可是难事一桩。

所以在学习的过程中，我不会花时间学习那种天天重复的工作，反而我会专注观察好的领导如何应对棘手的事情。

当然，我们要分清楚什么是好的领导，什么是棘手的事情。

很奇怪，我在做见习专员的时候，发现有道理的领导都是能表达而又愿意听取别人意见的人。

可是又发现他们身边经常没有人愿意给意见，有事（是否棘手无关）的时候，大家都别过头，深怕自己被问题拖累。

我觉得领导也是人，应该有软肋，最普通的就是预先不知道下面的人会如何解读他的做法。

所以希望有人能够告诉他，下面的人会怎样反应？

所以这是一个领导与我之间的空档，只要我愿意拉近这个距离，领导一定不反对。

当然有人相信，用“擦皮鞋”方式，一样可以拉近距离（有时候的确有道理）。

但是这样的人成不了大事，永远是跟班而已。

要拉近距离，就是自己能够为领导增值，而不是希望领导为我们增值。

这是我自己的道理，当然日后发现这种道理的确有道理。

记得我第一个发现的好领导，就是我第一年进银行那家分行的副经理，负责进出口业务。

他比我大几年，可是比我内敛的多。

他有如一块海绵，把工作上的窍门全部吸收，要的时候就释放给人。

我是不耻下问，所以接触机会较多，经常听他讲话。

他对我的其中一句评语：我不属于这家银行，可是我会一直做下去。



## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

当时他没说的是我的愚忠，就是因为这点愚忠，我才会做到退休。

他没说的话是：他也不属于这家银行。

他没多久离开银行，移民加拿大。

一直跟我保持联系，经常取笑我给他说明，到退休才离开。

我当年把他看为一个大师兄，一方面他大我几岁，另一方面他能给我直接到位的评语。

他对我观察入微，他说我具备高度的同理心，英语叫Empathy。

能够从别人角度来考虑事情，不会样样事情以自己的利益作核心。

有条件做领导，可是这样的领导不够“心狠手辣”，到不了最高点。

他的话日后一一应验，不是因为他是“神算子”，是因为他是一个得道之人，能把事情看得长远，看得透彻。

他有句话没说，大概是为人厚道，或许可以说是一个不够意思的大师兄。

他没说我英语不好，要多努力。

可是不用他说，我自己知道，我有多少料。

埋怨别人，埋怨自己都不是好事情。

对自己最正面的建议就是：积极学习英语，不然一直会在线下活动，难登线上的大堂。

学习英语是道，而如何学习是术。

我开始记生字（以前台湾学生很流行），每看到一个不懂的英文字，就记下来，连忙查字典看怎么解释，怎么用。

听人家说，英语词汇要有两万字就能应付一般要求，有三万字就能用不同层次的文字来表达自己的。

我的笔记本的存量已经超过一百本，不过记记忘忘，忘忘记记，来来去去，就是那不到两万字的英语词汇在支撑我应付各方需求。

当时学习的短期目的是想跑得快，人家需要三年从见习专员升为专员，自己短过三年就好。

其实，也没有什么特别的动机一定要升得快，工资虽然有调整，由接近两千调到接近三千（在20世纪70年代中期，算是很高的工资），也不是一个急迫的理由要尽快升级。

我当时的驱动力来自内心的呼唤，希望自己能够出人头地，比人家快就是一种出人头地的证明。

希望出人头地也是今天内地年轻人的一种潜在的驱动力。

大家都想要走在前面，可是似乎没有门路，有些人只是希望领导提拔。

大家并不重视学习，而目前内地实施的是一种“封闭”的学习方式，因为大家听取领导的讲话就是学习，并没有其他空间可以让人学习新的知识。

领导的话如果是陈辞滥调，下面的人学习的东西就是二手的陈辞滥调，根本没用。

所以，不少今天的年轻人，没有道而只有术。

没有道作为根基的术，让人看起来有点浮夸、急躁、肤浅。

年轻人没有给人一种稳重，踏实，坚忍的感觉。

原因不在年轻人身上，在于学习的过程与方式，并不引发自身深度的挖掘，而周边的环境也不提供挖掘知识的机会。

最多对于领导所宣扬的话记得牢牢的，又能怎样呢？

最多克隆另一个只会讲些陈辞滥调的领导而已。

所以在这种制度下长大的年轻人特别要注重自我学习的机会，不是给的，而是自己去争取的。



## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 后记

在银行工作超过30年，最令我自己有满足感的，就是能够经常换岗，性质都不一样，而且做得来，与人交往也很愉快。

如果没记错，30多年里面竟然做过接近20份工作，好几份截然不同，跟银行好像搭不上关系。

比如说，我负责盖过大楼，为新总行大楼做内部设计。

我也做过厂长，为银行印支票簿。

其他的不单是商业银行的工作，还有私人银行及投资银行。

这里面最重要的想法，就是不让自己给一种固定的框架绑死。

我把以往的习惯淡化，今天该做什么，怎么做最好。

昨天是昨天，今天要做的是今天的事。

记得有家银行有句广告词：因您而变。

看上去，没什么了不起，为客户而变，天经地义。

可是细心一想，要做得好，谈何容易。

为别人而变？

在今天，人人为己的心态能为别人而变吗？

所以“因您而变”其实是很高水准的广告词，含有很大的承诺。

银行为客户作出改变是很大的承诺，因为改变会带来制度、程序、习惯、甚至风险系数的变动。

讲得直接一点，就是牵一发而动全身。

而且客户的要求经常在变，银行想跟着变也不容易。

不要说银行这么大的一个体系要变不容易，就算一个人想变也不容易。

从我过去的工作经验可以想象，两三年换一次岗，而且岗位性质截然不同，等于说我是一直在“强迫”自己做出改变。

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 媒体关注与评论

王先生从事银行工作三十多年，从香港汇丰银行中国总裁转换角色，出任中国民生银行总行行长，具备国内中、外资银行经验。

在汇丰曾外派加拿大、美国，积累丰富国外工作经验。

听他娓娓道来，甚有感受，特此推荐。

国际金融协会亚太区首席代表，前交通银行总行副行长 叶迪奇 作为年轻一代，我喜欢看王先生的书。

他的文字简单朴实，但包含许多做人、做事的道理，听他娓娓道来，作为读者的确获益良多。

他的中国经验甚为难得，结合内外资文化，有独特见解，值得一读。

麦肯锡全球董事合伙人 徐军 认识王行长多年，一直看他写的书，听他无形的教诲，获益良多，并深切体会到王行长书中内容对我们目前事业及生活的实际帮助。

作为年轻一代的创业者，经常在摸索前路。

王行长的新。

书文字简易，内涵甚多，值得推荐。

北京东方艺雅文化传播有限公司总裁 王海静 过去我一直追看王行长的著作，不仅从他的经验分享，学到做人做事的道理，在工作上一样能够运用，获益良多。

他的国内银行经验尤为可贵，值得年轻人参考学习。

北京会计事务所合伙人 冼嘉乐

## <<步步为赢：从职场新人到银行行>>

### 编辑推荐

王澍世所著的《步步为赢(从职场新人到银行行长)》是一本讲述中国银行业生态环境真相的书，这是一本银行业从业人员必须的职场圣经。

毕业于普通学校，出身于普通家庭的作者王澍世，却用实际行动向我们证明了一个精彩的职场梦。这个职场梦不是由想象构成的，而是由理想、智慧和行动完成的。

四十多年汇丰银行、民生银行摸爬滚打的经验，让他对职场有了独特而务实的认识。

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：<http://www.tushu007.com>