

职场人士必读

TO BE THE BEST STAFF

好员工才会成功 | 好员工擅长合作 | 好员工明白事理
好员工掌握规律 | 好员工知进识退

做最好的 员工

雾满拦江 ◎ 著

优秀员工的思想准则和行动指南

在企业中，能够独当一面，解决大麻烦的员工是最好的员工。

能够解决小麻烦的员工是一般的员工。

不能解决任何麻烦的员工，企业根本不需要。

做最好的 员工

优秀员工的思想准则和行动指南

TO BE THE BEST STAFF

雾满拦江◎著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

做最好的员工：优秀员工的思想准则和行动指南 /
雾满拦江著.—3版.—哈尔滨：哈尔滨出版社，2017.2
ISBN 978-7-5484-2977-7

I. ①做… II. ①雾… III. ①企业-职工-修养
IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第270635号

书 名：做最好的员工——优秀员工的思想准则和行动指南

作 者：雾满拦江 著

责任编辑：赵 晶 姚春青

责任审校：李 战

封面设计：仙境设计

出版发行：哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址：哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编：150028

经 销：全国新华书店

印 刷：哈尔滨石桥印务有限公司

网 址：www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail：hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线：(0451) 87900271 87900272

销售热线：(0451) 87900202 87900203

邮购热线：4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本：787mm × 1092mm 1/16 印张：12.25 字数：197千字

版 次：2017年2月第3版

印 次：2017年9月第2次印刷

书 号：ISBN 978-7-5484-2977-7

定 价：26.00元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。

服务热线：(0451) 87900278



前言

Foreword

三百六十行，行行出状元，其道理就在于每一份职业都涵盖了丰富的知识，都有让人穷其一生也无法看完的流光溢彩。

没有谁甘于一生平庸，没有谁不想成就一番辉煌的事业。然而和平时期少有无一时之勇便成英雄的壮举，少有众人瞩目影响深远的岗位。我们面对的只能是平平淡淡的工作，平平淡淡的生活。但是，只要你能忠于自己的职业，做到兢兢业业，就可以成为行业当中的佼佼者，可以成为企业里最优秀的员工。

人们常说一生的时间太短暂，其实精力更是有限。因为我们除了工作，还要休息，还要参与各种社会生活。精力被分散了，分散后我们变得越来越平淡。虽然大家都相信滴水穿石的事情，但很多人仍然不相信将自己一生的精力集中起来，能够用微小之躯造就伟大，于是惰性越来越大。

工作、生活、休息三者中，工作才是我们的脊梁。然而我们的现实表现是我们总是不够尊重我们的工作，总是对它三心二意或是移情别恋。忠于职业，就是要全心全意地对待，心无旁骛。天行健，君子以自强不息，日月只有按照自己的轨迹运行，方才造就春夏秋冬四时的气候，我们若能始终守一，相信人生也会饱含韵味。

叔本华曾说过：“人将何以打发其一生呢？倘若这个世界成为繁华安逸的天国，乳蜜甘芳的乐土，窈窕淑女，悉配贤才，无怨无仇，那么，人们必定会无聊至极，抑或会因烦闷而死，再不，就会有战斗、屠杀、谋杀等等。”根据叔本华的观点，我们的工作还多了另外一层意义，那就是打发那些无聊的时间。相信那



Contents

第一章：好员工才会成功·····001

员工有麻烦·····	002
老板也有麻烦·····	004
员工替老板解决麻烦·····	007
大家都想做老板·····	010
老板是稀缺物种·····	013
老板的过人之处·····	015
千万别跟老板斗·····	019
其实你就是老板·····	021
先做一个好员工·····	024
成为一个好老板·····	027

第二章：好员工擅长合作·····033

卖掉自己赚大钱·····	034
糊涂是生意成交的不二法门·····	037
学习婴儿的拍马艺术·····	042
马屁股决定你的脑袋·····	046
偷偷给你一刀·····	050
员工到底和谁合作·····	052
老板准备好了·····	056
让老板舍得出高价的东西·····	059

第三章：好员工明白事理·····065

人不能无耻到这种地步·····	066
天下第一蠢牛·····	069
老板座下的烧火童子·····	071
好印象就是好品德·····	075
谁比谁傻多少·····	078
千万别让老板看错你·····	082
都是你的错·····	086
坚决不认错·····	089
有先见之明的狗·····	094
人格萎缩不得·····	098

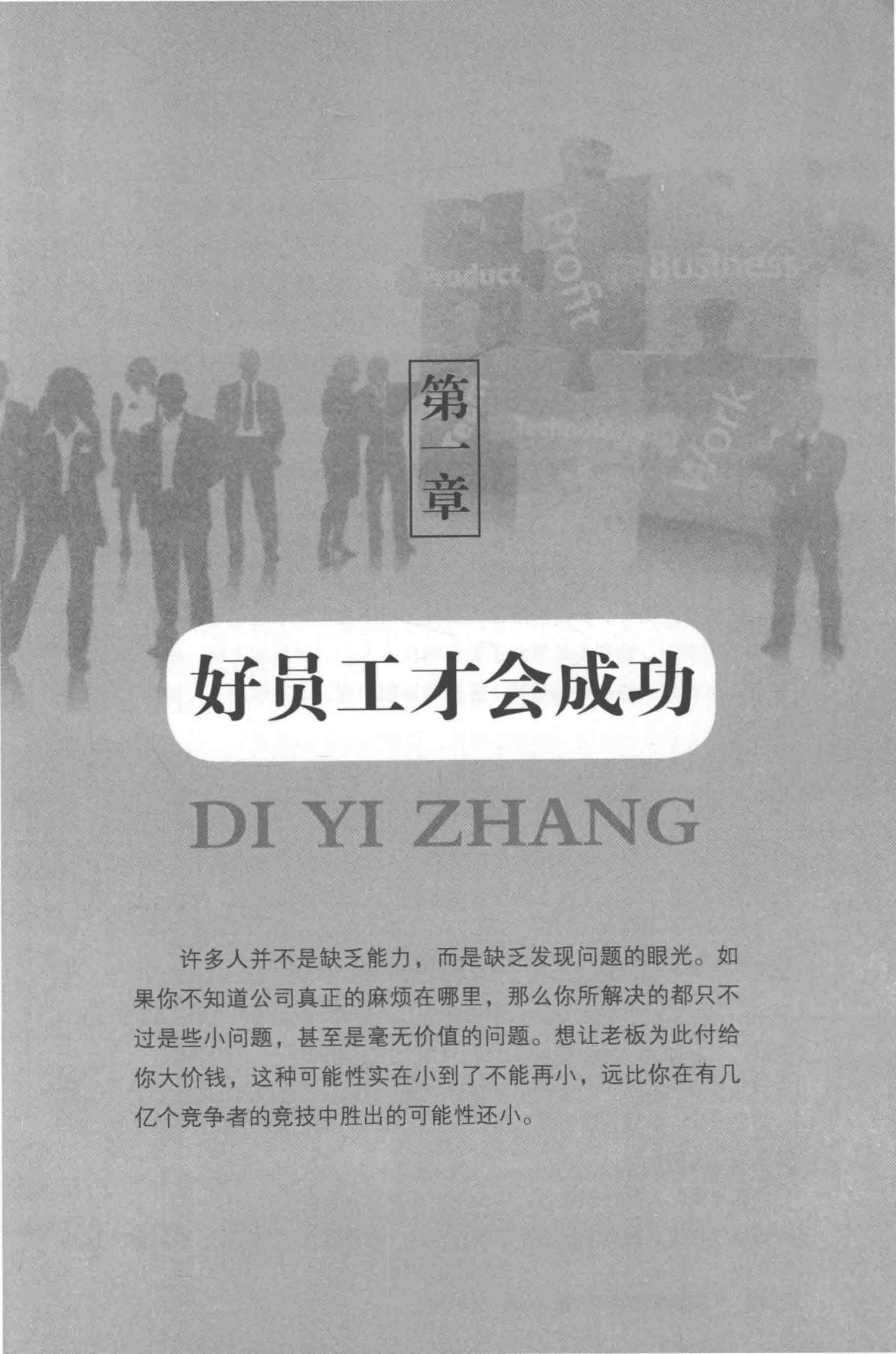
第四章：好员工掌握规律·····103

过犹不及的赞美·····	104
好员工获得好机会·····	108
你有一张藏宝图·····	112
说破人生大秘密·····	116
走出人生的灰色地带·····	121
护住你的罩门·····	127
思维半径决定人生成就·····	131
闭上嘴巴就成功·····	135
正视你心中的失败欲望·····	139
不做成功的失败者·····	143

第五章：好员工知进识退·····147

不做别人人生的丑角·····	148
不做你人生的看客·····	151
我的地盘我做主·····	154
良马并槽不做驴·····	158

别笑你自己.....	162
千万不能装熊.....	166
你就是一只熊.....	171
拔下狮子颈部的鬃毛.....	176
水性杨花的成功原则.....	180
好员工人人需要.....	185



第一章

好员工才会成功

DI YI ZHANG

许多人并不是缺乏能力，而是缺乏发现问题的眼光。如果你不知道公司真正的麻烦在哪里，那么你所解决的都只不过是些小问题，甚至是毫无价值的问题。想让老板为此付给你大价钱，这种可能性实在小到了不能再小，远比你在这有几十个竞争者的竞技中胜出的可能性还小。



员工有麻烦

衡量一个人的幸福程度，就看他处理麻烦的能力。

在这个世界上，有老板，也有员工，不管大家是否喜欢自己的角色，但为了吃饭，大家都在自己的位置上各干各的事。老板的事儿，员工未必都知道。员工的事儿，老板也未必全清楚。

往抽象里说，老板心里想什么，员工猜不透。员工心里琢磨什么，老板同样弄不太明白。谁都不是谁肚子里的蛔虫，人心又被肚皮上的一层厚厚油脂给隔着，自己那点油盐酱醋这辈子还倒腾不明白呢，谁有那闲工夫跟别人玩猜谜大赛啊？

往具体上说，老板正在干的事儿，员工不知道，但老板却认为员工应该知道——作为一个员工你还不知道公司是干什么的吗？而员工正在忙的事情，老板同样不清楚，可是员工却以为老板清楚——你自己交代下来的工作，自己还记不住吗？

合起来就是这么一句话：员工的事老板不知道，老板的事员工不知道；但大家都不知道自己的不知道，以为自己都知道。

明明不知道，却以为自己已经知道了，于是这世上的事，就变得麻烦起来。

麻烦并不可怕，这世上的事再也没有比女人生孩子更麻烦的了，可我们连生孩子这么麻烦的事都不怕，还怕别的麻烦吗？更何况，人类的历史本来就是一部麻烦史，麻烦创造事件，事件构成历史——如果没有麻烦，哪来人类这辉煌灿烂的文明？

麻烦激发人类的创造力，你必须要用智慧去解决这些麻烦。但并不意味着麻烦是件好事。这世上什么东西都有市场，都能够找得到买家，只有麻烦这玩

意儿卖不出去，不只是卖不出去，而且是人人唯恐避之不及。

因为麻烦这东西消耗人的生命，降低人的价值，让我们的生活变得苦恼多多，索然无趣。一句话，麻烦往往意味着花钱，最低限度也意味着少赚了钱，无论怎么说都不是一件好事。

但是人与人之间，就是一种麻烦的关系。与其说社会是人类关系的总和，还不如说社会是人类麻烦的总和。一个人关起门来是没有麻烦的，你可以关起门来睡觉，也可以关起门来躺在地上打滚，没人闲得无聊非要进来打搅你。但你一旦走进人群之中，麻烦也就如影随形，接连不断。婚姻有危机，事业有对手，爱情是消费，工作有难度，连走在街头都有小贩强塞给你小广告，好像他比你还清楚你的麻烦一样。

具体到一家公司里，那麻烦就更是层出不穷：上班要打卡，月末要考核，末位要淘汰，主管要进度，老板要业绩，客户要欠款，消费者要索赔，税务要查账，工商要年检，就连行业都跟着凑热闹，动不动就闹不景气。应付这样的人生，实在是有点太麻烦了。

麻烦让我们烦忧，让我们压力重重，所有的压力都来自麻烦，生活没有麻烦，也就没有压力。没有压力的生活是人人都希望的，但肯定不是人人都能够得到的。

只有妥善处理麻烦的人，才能够有效地消除工作的压力，所以衡量一个人的幸福程度，就看他处理麻烦的能力。同样的事情大家都会遇到，都在这么一颗小行星上吃饭，你遇到的麻烦，同样也会落在别人的头上，如果别人没有因为麻烦而产生压力，那么你也能。

要想消除压力，解决麻烦，关起门来逃避现实不是唯一的办法，那样只会让麻烦越来越大，小麻烦变成大麻烦，大麻烦酿成大烦恼。我们真正应该做的是寻求一种能力——一种解决麻烦、解决问题的能力；除非我们具备了这种能力，否则的话，我们就不会获得一个快乐的人生。



老板也有麻烦

凡是老板的麻烦，最后都会转成员工的麻烦，这就逼迫着我们理解老板，学会和老板合作，让自己成为一名好员工。

西方心理学家马斯洛搞了个人类需求层次，现在已经被应用到许多社会性学科之中。虽然还有专家在继续提出新的分类方法，可是在别的分类方法获得公众认可之前，大家都还是拿着马斯洛的人类需求层次说事。

马斯洛把人类的基本需求分成了五个层次，最低的一层是温饱，第二层则是安全，这两层是可以理解的，管仲也早就说过：“仓廩实则知礼节。”人吃饱了就要制订游戏规则了，没吃饱之前顾不上这个，饿着的时候填饱肚子就是最实用的游戏规则。而在吃饱了之后，就得看好了自己碗里的饭菜，捂严实了不许别人碰，这个就叫“礼”，说透了就是安全感。

吃饱了，喝足了，雇个家丁把仓库看好了，人的第三层基本需求就出现了，这个需求叫作“得到关心”的需求。就是领导要重视我，老板要爱护我，一句话，你就还拿我当幼儿园的小朋友看得了。如果没人重视我不说，还天天要求我去关心别人，那我就给你撂挑子。几年前都市的女孩子们忽然流行起挎奶瓶含奶嘴，当时媒体跟了好一阵子风，只可惜媒体没好好研究马斯洛，不知道这种“返少还幼”实际是年轻人缺乏被人重视的感情的体现，结果错过了一次很有价值的社会现象研究，实在是可惜。

等到领导重视你了，拿你当乖宝宝了，你又有新的花样出来了。这个花样就是第四层的基本需求，叫作“受人尊重”的需求。就是说光关心我、爱护我还不成，别人还得尊重我，拿我当大人物看待才行。很显然，这个层次的需求是针对群众去的，因为领导是不可能拿你当大人物看的，拿你当大钱包还差不多。

等到群众也拿你当个人物看了，这时候你才有可能忙点正事，这个正事就叫“自我人生价值的实现”。可要是仔细琢磨琢磨就觉得事情明显有点不大对头。你来到这个世界上，就是为了这个来的，不是为了实现你的人生价值，你费那么大劲跑到地球上来干什么？火星上不是挺好的吗？可你来了之后，先得老板哄、群众夸，等把别人累得满头大汗你才打起精神来干活，这未免有点太不像话了。

可是没办法，这就是人性的弱点。没有这个弱点固然是我们所愿，可连人性的弱点都没了，那人性多少也有点靠不住了。人性靠不住的两足灵长类有两种，一种是“觉悟者”，就是蹲在西天的莲花宝座上的佛，另一种就是冷酷无情的大人物了。但包括绝大多数老板在内，我们都是凡夫俗子，还得食人间烟火，还得靠这个规律制约，这是实在没办法的事情，你抱怨也没用。

提到马斯洛，是为了说明我们的老板们正处在哪一个需求状态上。这个很容易判断，第一个层次的需求老板基本上都解决了，没听说过饿着肚皮给员工发工资的老板，携款潜逃的老板倒是不少见。第二个层次的需求老板也基本上解决了，毕竟是法制社会，夜无蒙面大汉叩门，昼无明火执仗入室抢劫，你的安全感有多大，老板的安全感就有多强，大家基本上都差不多。

接着是第三个层次的需求，有人关心老板吗？有句广告语叫“男人更需要关怀”，可哪位老板要是敢说“老板更需要关怀”，就非得让唾沫星子淹死不可。

你那么有钱，还用得着别人来关心你？

没人关心老板，但每个人都关心老板的钱，千夫所指，十目所视，目标全都是老板的钱包。员工等着发工资、发奖金，税务等着查账收税，行政部门等着收点不痛不痒的小费用，环保部门、卫生部门，甚至计生部门也各有各的费用要找老板收取。

大多数老板到了第三个层次的需求就卡住了，没人关心，没人爱护。不久前，高速公路上出现了一起令人发指的劫杀案，两个缺心眼的劫匪不知有何依据，断定开私家轿车上高速公路的人肯定都有钱——就算是他们有钱也不会全塞到轿车里拉着满世界跑啊！这两笨家伙连这么个简单道理都弄不明白，就抱起块大石头上了高架桥，看到轿车经过就乱砸一气，结果有位房地产老板不幸“中标”，车毁人亡。发生了这么一起悲剧，透射着劫匪的无知与弱智，尽

管他们杀起人来是一把好手，但他们的脑子却连最基本的事理都不明白，实在是让人叹息。

这场悲剧在网络上公布了之后，有些人竟然没有意识到那两个劫匪的弱智，反而为他们的行为叫好。有关这种心理还有一个专有名词，叫作“仇富”。

仇富也好，弱智也好，总之是老板没人关心，你想老板们烦不烦。

老板的麻烦就从马斯洛这儿开始了，没有领导重视，不受群众拥护，这个第三个和第四个层次的基本需求老板们是不敢指望了，他们只能发狠咬紧牙关，跳跃式超常规发展，直奔第五个层次——自我价值的实现。这让我们颇为疑心，最早提出“跳跃式超常规发展”这个词的那位仁兄，是不是他就是这样咬牙走过自己的人生？要不然他怎么就琢磨出来这么恰当、绝妙至极的好词呢？

这么说起来我们就有点明白了。经常有员工抱怨说老板缺乏对员工的关心——这是第三个层次的需求——连员工的需求都上升到第三个层次了，可老板们的需求还蹲在第二个层次呢，你想老板有多郁闷！

老板的郁闷是员工无法想象的，员工坐在那里等着老板发工资就成了，但老板得绞尽脑汁琢磨弄钱进来。一旦公司经营出现问题，虽然这是企业的常态，可员工才懒得理你，一大帮员工找上门来，老板吓得两腿发抖，只能是硬撑着。从来没听说过有一群老板合起伙来找员工的麻烦的，这就是老板的难处了。

除此之外，老板还和员工一样承受着生活的折磨，老板也有婚姻危机，也有三灾六难，也有三亲六眷，家里也有一本难念的经。凡是员工遇到的麻烦老板也都有。员工有了这些麻烦，就会全心地指望着老板多发点钱来解决麻烦；可是老板有了麻烦，他还得一边承受麻烦一边去琢磨弄钱来解决员工的麻烦。你说老板麻烦不麻烦？

麻烦也没办法，谁让他是老板来着？

你可以不同情老板，但是你可不要忘了，老板郁闷的时候，还可以找找员工的别扭。说到底，凡是老板的麻烦，最后都会转成员工的麻烦，这就逼迫着我们理解老板，学会和老板合作，让自己成为一名好员工。否则的话，老板麻烦，员工也麻烦，大家都麻烦。这样下去，人与人的合作关系就成为怨怼关系了，再也没人能够过得开心了。

员工替老板解决麻烦

你要解决自己的麻烦，就一定先要解决老板的麻烦。理由非常简单，你不替他解决麻烦，他不会付钱给你，这才真叫麻烦。

员工有麻烦，老板也有麻烦。但是员工却比老板更麻烦，因为员工是被老板花钱雇来解决麻烦的人。

老板可以把他的麻烦转移到员工身上，而员工一旦成为老板的麻烦，那老板就会毫不客气地把你轰出门去。因为老板是花钱的，没人花钱买麻烦，老板更不会干这种傻事。

所以相对来说，员工比老板更麻烦。

员工不仅要解决自己的麻烦，还要想办法解决老板的麻烦，替老板卖货，替老板管理，替老板追账，替老板生产产品，有时还要成为老板心情不好时的出气筒。总之，上班是工薪族最不喜欢的事情之一，但却是老板最喜欢的事情。许多老板整日整夜地泡在公司里不肯走开，就是因为他的麻烦会在这里解决。而许多员工每天早晨起床时想到上班就头疼，因为他们会在那里遇到麻烦。

一个不善于解决麻烦的人，在这种情况下就会感到极度的痛苦。他自己的麻烦还解决不了，又怎么能有办法解决老板的麻烦？

但如果你不能替老板解决麻烦，你就会遇到更大的麻烦。至少，老板可以扣你的奖金，降你的工资，这些都会造成你生活中的麻烦——供你支配的钱越来越少，你的麻烦也就越来越大，因为钱向来是解决麻烦的最有效的工具。自从金钱发明以来，它最大的作用就是这一点——更严重的是，老板可以炒你的鱿鱼。一旦你连工资收入都没了，这绝对是你生活中所能遭遇到的最大麻烦。

人对于金钱的需求是有上限、有下限的，上限是舒适而有尊严的生活，超



过了这条上限，再多的金钱就没什么意义了。所以东晋的王戎因为家里的钱太多，称之为“阿堵物”，也就是堵心的玩意儿。钱多到了堵心的程度，肯定是件麻烦的事，这是毫无疑问的。

需求的下限是最基本的温饱，如果收入低于这个下限，那麻烦可就大了。安徒生童话《卖火柴的小女孩》就是因为没有一分钱，所以只能靠划火柴来解决她遇到的麻烦，但她的麻烦最终只能在天国里解决，人世间是没办法解决没钱的麻烦的。

所以你必须赚到超过温饱线以上的钱，这样才能解决自己的麻烦。

你要解决自己的麻烦，就一定先要解决老板的麻烦。理由非常简单，你不替他解决麻烦，他不会付钱给你，这才真叫麻烦。

老板不管有多么善良，但说到底他不是个慈善家。就算老板是个慈善家，可他的公司也绝不是什么慈善机构或是社会救济站。哪怕是一个心肠再好的老板，哪怕他心肠好到了连一只蚂蚁都不肯踩死的程度，但他绝不会把他的好心肠搬到公司里来。

如果有老板真的这样做了，他不仅不让员工替他解决麻烦，还热心地替员工们解决麻烦，这样的老板固然是好，固然是每一个员工都希望有的，但是，这样的好老板所开的公司，百分之百会在市场竞争中被挤到破产，然后好心的老板就会和他的员工们一起流落街头，共同面对他们人生的大麻烦。

所以，我们在市场上遭遇到的，多半是严格地遵循竞争法则开办公司的老板。就算是你一时幸福，遇到了无视竞争法则以替员工解决麻烦为乐的好老板，但这样的日子也长不了。说到底你毕竟不是老板的爹娘，就算是老板愿意养你，又能养多久？

因此老板不养不会解决麻烦的员工。在老板的心目中，能够替他解决大麻烦的员工，是最好的员工；能够替他解决一般小麻烦的员工，是一般的员工；不能够替他解决任何麻烦的员工——这样的员工任何老板都不会需要。企业招人要面试，看就看你是否有解决麻烦的能力，尽管这个能力全凭老板的主观感觉和印象，但标准一定是这个。即使公司只是招收“储备干部”，暂时把你招进来让你逍遥自在，并美其名曰“和公司一起成长”，但那也是让你解决以后的麻烦，这是没有任何疑问的。

所以，任何人，只要你是一名员工，就一定要考虑着替老板解决麻烦。

你非这样做不可，不管你喜欢不喜欢。

而且，你不仅要考虑替老板解决麻烦，还要考虑替老板解决大麻烦。

只有你替老板解决了大麻烦，老板才会付你大价钱，你才能用这些钱解决生活中的大麻烦。

如果你不想做卖火柴的小女孩，那么你就必须要考虑这个问题，是否要做一个能够让老板满意的员工。而让老板满意的员工，就是最好的员工，最能够替老板解决麻烦的员工。

大家都想做老板

格调却是用钱堆出来的，所以想弄些格调出来，非得花钱不可。

有家杂志社公布了最新的一项数据调查。

在被调查的3000人中：

有12%的人希望闲暇时带着老婆孩子去旅游胜地观光。

有7%的人希望能够在家里赤着脚或是只穿拖鞋。

有4%的人希望在家里的楼梯上玩滑梯。

有11%的人想再要一个孩子。

有16%的人希望没人打扰他的懒觉，最好是睡到过午才起床。

有41%的人只想和他们最心爱的人在一起。

.....

杂志社根据以上调查得出结论：100%的人都希望做不干活只拿钱的老板。

这个调查有点怪，但却又是非常现实，至少它表明了这样一种情况：几乎所有的人都希望能够过着一种富有诗意的田园生活，在自家院里的草坪上摆一张摇椅，小桌边是一杯温馨的下午茶，穿着睡衣，赤着脚，惬意地看着一本自己喜欢的消遣小说，那本书多半不是我们现在正在看的《做最好的员工》一类玩意儿，阿加莎·克里斯蒂的小资侦探最适合于这种格调。

这种格调蛮好，但这种格调却是用钱堆出来的，所以想弄些格调出来，非得花钱不可。

但员工的薪水一般来说都比较低，用来吃饭穿衣还凑合，再想堆个像样的格调出来，那就有点困难。正因此，大家都想做老板。做老板多好啊，看看人家万科集团的大老板王石，人家想爬珠峰就爬珠峰，想不爬就不爬，而员工只