

兰 涛◎编著

企业要成功的第一步，就是要用对人！

个人要成功的第一步，就是要做对人！



公司会倾力 培养的12种人

- ☆ 世界500强企业辨识人才与培育将才的秘诀
- ☆ 好公司评判员工天赋和成功特质的方法
- ☆ 成为企业最有价值员工和高阶主管的必修课程



你是这其中的一员吗？

不想过不稳定的生活，
也不想成为被职场淘汰的人，
更不想变成工作的逃兵！
所以你要改变自己的工作命运，
让每个企业都想倾力培养你！



中國華僑出版社

公司会倾力 培养的12种人

兰 涛◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

公司会倾力培养的 12 种人 / 兰涛编著. —北京:
中国华侨出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5113-1644-8

I. ①公… II. ①兰… III. ①企业-职工培训
IV. ①G726

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 156436 号

公司会倾力培养的 12 种人

编 著 / 兰 涛

责任编辑 / 文 箏

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/18 字数/300 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2011 年 9 月第 1 版 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1644-8

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



前 言

美国某著名财经杂志经过调查，总结了众多世界知名企业最看重的 12 种员工类型，即忠诚、敬业、自动自发、善于沟通、合作、负责、注重效率、结果导向、积极进取、低调谦逊、节约以及感恩。我们不好来看看他们对相关员工的部分评价。

忠诚：员工如果没有忠诚，即使能力再强，本事再大，对公司也不会有太大的价值；

敬业：敬业带给公司的是实实在在的效益，带给员工自己的是更多的经验和机会；

沟通：在公司，只有善于和领导沟通，和同事沟通，和客户沟通，工作配合及合作才能得以顺利进行。员工的能力如何，90%体现在与他人沟通的能力上；

进取：没有一劳永逸的成功者，停下脚步，就意味着出局。唯有积极进取，才能永远跟上公司的步伐；

节约：除了实际工作创造的有形利润外，员工的节约则是挖掘隐藏利润，每帮公司省一分钱就是帮公司挣了一分钱；

.....





世界顶级企业看重的 12 种员工素质,毫无疑问是我们企业发掘、培养人才的指导方向,更是员工自我成长的目标和榜样。

在市场竞争越来越激烈的今天,企业越来越认识到,优秀员工是企业生存发展的重要基础。可以说,企业稳健发展离不开优秀员工;企业做大做强,离不开优秀员工;企业克服危机重现辉煌,也离不开优秀的员工。优秀员工是企业提高核心竞争力,实现永续发展的基石。

对于企业员工而言,激烈的人才竞争环境,更是要求我们必须不断充电,提高竞争力;在精通专业业务的同时,再多掌握几项其他技能,让公司看到你更大的价值,同时也为自己增添更明显的竞争优势。

鉴于此,本书从企业角度,阐述了企业最需要发现和培养的人才类型;从员工角度,阐述了在职场中如何让自己尽快成长为一名企业最想培养、扶持的优秀员工。

本书视角独特、立场中立、观点精辟、案例丰富、方法实用,它让企业找到了实用的培训优秀员工的良方,也让员工找到了成为优秀人才的强大动力。



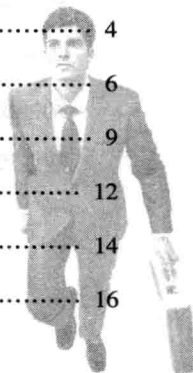
目 录

第一种人 忠诚

能力很重要,忠诚更重要

“我们需要忠诚的员工!”这是所有公司管理者共同的心声。因为他们知道,员工如果没有忠诚,即使能力再强,本事再大,对公司也不会有太大的价值。学会忠诚吧,这会让你成为公司这个铁打的营盘中最长久的兵,而且是最不会遭解雇、最有发展前景的员工。

能力很重要,忠诚更重要	2
忠于职守,做好在职每一天	4
忠诚的人从来不会怀才不遇	6
没有服从,就谈不上忠诚	9
关心公司发展,同呼吸共命运	12
忠于公司,就是忠于自己	14
对老板忠诚,但不要愚忠	16





业绩——忠诚最好的印证	19
绝不出卖公司机密	22

第二种人 敬业

要比别人优秀,就要比别人多做一点

一个优秀员工用一句话总结了的成功经验:“你想要比别人优秀,就必须坚持每天比别人多做一点。”“比别人多做一点”是一种尽职尽责的敬业精神。敬业,带给公司的是实实在在的效益,带给自己的是更多的经验和机会,这也几乎是事业成功者高于平庸者的最大秘诀。

成以敬业,毁于浮躁	26
要想敬业先找到最佳位置	29
所谓敬业,即敬重自己的工作	32
迪士尼乐园:把该做的工作做好	35
适当“模糊”上下班时间	38
敬业的最高标准:把事情做在前面	40
提供的工作价值>报酬	43
“敬业”更须“精业”	45
给上司一个意外的惊喜	48
敬业=100%合格	51
别怀疑,你是敬业的最大受益者	54
敬业不是一时,要始终如一	57



第三种人 自动自发

不是公司要求,是为自己做事

那些在职场中登上成功巅峰的人很早就明白,要自动自发地去工作,而不是事事要人交代。因为没有人能保证你成功,只有你自己;也没有人能阻挠你成功,只有你自己。自动自发的品格,比天才更重要;而缺乏这种品格,神童也难成大事业。

从“要我做”到“我要做”	62
多做 1 盎司的奥秘	64
主动请缨,定会让你脱颖而出	66
当老板不在,你就是老板	69
对于主动的人,问题就是机会	72
“分外”事,别拒绝	75
如果没机会,就主动创造机会	78
比别人提早准备 5%	81

第四种人 负责

没有责任心,成果只是运气

几乎每一个优秀公司都非常强调责任的力量。责任是最基本的职业素养和商业精神。能力相同的员工中,谁的责任感强,谁的工作就更出色,谁就能脱颖而出。责任绝对没有借口。没有做不好的工作,只有不负责任的员工。

这是你的工作,这是你的责任	86
---------------------	----





责任场上,容不得任何借口	90
能力重要,责任感更重要	94
让责任的“皮球”止于你	97
提高责任心,就保住了工作绩效	100
责任“引爆”你的潜力	103
锁定责任,是你的就是你的	106
责任不分大小,工作没有小错	109
责任:把“不可能”变为“可能”	113
扩大责任圈,便放大了事业圈	116
责任,让你完美到不可替代	119
信守承诺,做职场大赢家	122

第五种人 效率

在拼命工作,还是在有效工作

想获得公司的倾力扶持,先问自己一个简单的问题:“你是在拼命地工作还是在有效地工作?”得到老板赏识的优秀员工追求的是一种低成本、高效率的工作方式。高质高效地工作,降低使用成本,你也能成为优秀员工。

方向正确了,才能避免瞎忙	126
做好工作计划,轻松应对每一天	129
工作时间,你在专心工作吗	131
用 80%的时间做 20%的事	134
高效率的大敌——完美主义	136
学会说“不”,离高效更近一步	139
别让拖延“谋杀”你的事业	141

第六种人 结果导向

没有功劳,就没资格讲苦劳



在市场经济的新时代,做任何事情都要特别强调有一个结果,工作也是一样。公司看中的不是你做了什么,而是你做成了什么;老板最重视的是你的“功劳”,而不是你有多少“苦劳”。没有功劳的苦劳,只不过是徒劳;没有功劳,就没资格讲苦劳!因此,我们不光要做工作,更要把工作做好,做到位。结果是证明你能力的最有力的方式。

与其抱怨不如做出成绩	146
“毛毛虫式”怪圈的启示:目标很重要	148
“我可以做到”的力量	151
职场沉浮,解决力说了算	154
一开始就想怎样把事情做成	157
坚持下去,你将无所不胜	159
如果没有执行,想法再好也是空谈	162

第七种人 善于沟通

管理就是沟通,沟通就是效率

如果想要让别人认可你、支持你,首先要让别人了解你、理解你,而沟通是唯一的方法。在公司,只有善于和领导沟通,和同事沟通,和客户沟通,工作配合及合作才能得以顺利进行。所以说,员工的能力如何,90%体现在与他人沟通的能力上。

主动沟通,保证工作高效进行	166
---------------------	-----





说服别人的最好办法:攻心为上	169
给老板画圈,而不是让老板填空	172
既要能说,更要懂得倾听	174
善疏则通,能导则安	177

第八种人 团队

职场不是个人秀,团队赢才是真的赢

公司里没有一个完全独立的工作,各个岗位之间也都是相互依存的。职场中需要的不是单打独斗的“英雄”,而是善于团结合作的人才。哪怕你再有能力、再能创造绩效,但一旦你过多关注自我、伤害到公司的团队利益,任何老板都会毫不犹豫地将你弃之不用。

从“能干的人”到“团队伙伴”	180
没有完美的个人,只有完美的团队	183
团队合作的力量:1+1>2	186
当配角的人同样是赢家	190
步伐一致,不当公司“短板”	193
学会分享,共赢才是真赢	195
认同!遵守!铁一般的纪律	197



第九种人 进取

只要不给自己设限,每天都能进步 1%

这个世界没有一劳永逸的成功者,无论是职场还是市场,无论是个人还是企业,停下脚步,就意味着出局。唯有积极进取,不断充实和完善自己,让自己的工作随时保持在巅峰状态,你才能永远跟上公司的步伐,也才能成为老板眼中最具价值的员工。

革新自己,不要扼杀进取精神	202
超越现状,在工作中不断提升自我	204
发展自己的“比较优势”	206
解除自我设限的“紧箍咒”:成功永无上限	209
每天进步 1%,让老板的眼球转向你	211
向老板看齐、向老板学习	214
关注行业动态,把握市场“风向标”	216
反省才能进步,反省就是提升	219

第十种人 谦逊

才高不必自傲,功高不能自得

在社会与职场中,要想保全自己,发展自己,就要放下你的架子,学会低调谦逊的姿态,时时给人留面子,让人三分利,不较一事之短长。这时,你就拥有了成功者所必须拥有的关系网,就能左右逢源,无往而不胜了。

给别人一分尊重,免吃“闭门羹”	224
-----------------------	-----





记住!使老板成为“焦点”	226
把“风头”留给别人,把风采留给自己	228
表现得谦恭一点,离成功就会更近	230
何必要处处压人一头呢	232

第十一种人 节约

创造的是有形资产,节约的是隐形利润

每位员工都可以为老板创造两份利润:一份是通过实际工作,直接创造出来的有形利润;另一份是在节约过程中挖掘出来的隐藏利润。你和老板之间是利益上的共同体,是互惠双赢的合作关系。把节约当做自己的事业,帮老板省钱,使其获得更多利润时,你也就有可能获得公司的倾力扶持。

节约:公司、员工的共同选择	236
帮公司节约,就是在为自己谋利	239
不要小聪明,处处占公司便宜	242
主动为公司节约每一分钱	245
把节俭融入工作细节中	248
不该花的坚决不花,该花的一定要花	251



第十二种人 感恩

感恩是做人美德,感恩是向上之力

你再有才,也需要公司给你一个施展自己的平台;你再能干,也不可能包揽下所有工作,离不开同事的帮助和支持;你再优秀,也同样需要磨砺、提升的机会……做一个心怀感恩的员工吧,感谢那些给予你这些机会的人。你会发现,工作得更愉快、更出色,加薪升职更容易发生在你身上。

对工作怀有感恩之情吧	256
感谢对手,让竞争督促自己进步	259
即使明天离职,也需感激老板	261
请经常对同事说“谢谢”	264
感恩吧,感恩客户的抱怨和选择	267
挫折:让你一次次完成自我蜕变	269





第 一 种 人

忠 诚

能力很重要,忠诚更重要

“我们需要忠诚的员工!”这是所有公司管理者共同的心声。因为他们知道,员工如果没有忠诚,即使能力再强,本事再大,对公司也不会有太大的价值。学会忠诚吧,这会让你成为公司这个铁打的营盘中最长久的兵,而且是最不会遭解雇、最有发展前景的员工。





◎ 能力很重要,忠诚更重要 ◎

改变一个人的忠诚度十分困难,而能力是可以通过培养获得的。因此,公司宁愿信任一个能力一般,但忠诚度高、敬业精神强的人,也不愿重用一個朝三暮四、视忠诚为无物的人,哪怕他能力非凡。

假如你是老板,面对一个能力超强,却对工作朝三暮四、视忠诚为无物的员工,和一个能力平平、忠诚度高的员工,你会雇用谁,或者说你会给谁更多的发展和晋升的机会呢?相信大多数人会选择后者。

的确,如今公司普遍的用人要求是:忠诚第一,能力第二。因为不忠诚的员工总是对自己的利益严防死守,生怕损失一丝一毫;更有甚者会为了谋取私利而出卖公司,这样的人有哪个公司敢用呢?

马斌是一个足智多谋,敢想敢做的年轻人,毕业两年后就在一家公司坐上了业务部副经理的位置,这样的成绩也算是表现不俗了。然而,一个月前,他却悄悄离开了公司,没有人知道他为什么离开。

不久,公司一个关系不错的同事邀马斌出来喝酒。马斌喝得烂醉,他对同事说:“你知道我为什么离开吗?我非常喜欢这份工作,但是我犯了一个错误,失去了作为公司职员最重要的东西。”

同事不解地问:“工作错误?我怎么不知道?再说你这么有能力,又对公司作了那么多贡献,就算真犯点错误,我相信总经理也会原谅的。还有,公司职员最重要的东西?你指什么?”



经过马斌一番叙述,这位同事才了解到马斌在担任业务部副经理时,曾经私底下半推半就地收过客户一笔款,但是总经理发现了这件事情。马斌流着泪说道:“我被总经理开除了,为了保全我的面子他没有公开这件事情。”

同事看着马斌痛苦的神情,知道马斌一定很后悔,但是有些东西失去了是很难弥补回来的。马斌失去的是对公司的忠诚,这是如此低级的错误,即便他再有能力又怎能奢望公司留他呢!

哪怕一个人有多么非凡的能力,哪怕他多么的才华横溢,只要他没有忠诚,就会失去公司最根本的信任。老板不会对他百分之百的放心,不会交给他重大事情,如此他也就很难受到重视和提拔了。

改变一个人的忠诚度十分困难,而能力是可以通过培养获得的。因此,公司宁愿信任一个能力一般,但忠诚度高、敬业精神强的人,也不愿重用一個朝三暮四、视忠诚为无物的人,哪怕他能力非凡。

因此,你要想得到公司的倾力扶持,首先就要忠诚于公司。即使你的能力稍微差一些,老板也会认为你是一个可以重点培养的人,乐意在你身上投资,给你培训的机会,提高你的技能。

现在,让我们来看看这样一个故事。

一名公司经理要出远门洽谈业务,出发之前,他把公司里的大小事情交给了手下的两名员工,并各自给了他们1万元,嘱咐他们完全可以按照自己的方法保管、经营这些钱,到时所得余钱归己。

一个月后,经理回来了,两名员工上报他们各自的情况。第一个员工说:“我已用它赚了800元。”经理很高兴,赞赏道:“聪明的员工,你很有商业头脑,这么会赚钱,以后我要交给你更多的钱,让你做更多的买卖。”

“那么,你呢?”经理问第二个员工。只见第二个员工打开包得整整齐齐的包袱,说:“您交给我的1万元都在这里,一分也没有少,一分也没有多。您走以后,我把钱锁在了保险柜,等您回来了我又取了出来。”

经理沉默了一会儿,对第二个员工说道:“虽然你没有让财富增值的聪明才智,