

最佳企业员工内训自励读本

先作贡献 再谈条件

谢俊超®著



想加薪，必须有水平。想升职，就拿出业绩。

先作贡献，才有资格提要求，才有资本谈条件。

不要喊冤，不必抱怨。有了好表现，有了大贡献，

优秀的企业必然论功行赏，从来不会亏待那些对企业作出贡献的员工。



中国纺织出版社

最佳企业员工内训自励读本

先作贡献 再谈条件

谢俊超®著



想加薪,必须有水平。想升职,就拿出业绩。

先作贡献,才有资格提要求,才有资本谈条件。

不要喊冤,不必抱怨。有了好表现,有了大贡献,

优秀的企业必然论功行赏,从来不会亏待那些对企业作出贡献的员工。

中国纺织出版社

内 容 提 要

先作贡献，再谈条件，是职场中生存与发展的太智慧。桃李不言，下自成蹊，这个世界其实是很公平的。当你的贡献摆在那里，老板自然就认识到你的价值，不用你去谈，他自然就会主动地表示对你的感谢和激励，你所期望的条件自然就会得到满足。因此，当我们心中期望一定的条件，或者对现有条件不满时，不妨以本书的书名来激励自己：先作贡献，再谈条件。让我们通过自己的努力，来使自己拥有谈条件的底气和资本吧。

图书在版编目（C I P）数据

先作贡献 再谈条件 / 谢俊超著. -- 北京：中国纺织出版社，2013. 2
ISBN 978-7-5064-9350-5

I. ①先… II. ①谢… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第258301号

责任编辑：徐丽丽 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行
地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027
邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231
[http: //www. c-textilep. com](http://www.c-textilep.com)
E-mail: [faxing @ c-textilep. com](mailto:faxing@c-textilep.com)
北京睿特印刷厂印刷 各地新华书店经销
2013年2月第1版第1次印刷
开本：710×1000 1/16 印张：12.5
字数：145千字 定价：26.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

先作贡献
再谈条件
**XIANZUO
GONGXIAN**
ZAITANTIAOJIAN

前言

百度总裁李彦宏曾在一次接受记者采访时，说过这样的话：当你为这个社会作出贡献时，社会也会给予你同样的回报，钱会追着你过来，你不要都不行。那么，当我们在为个人的待遇谋划时，也不妨这样去想：当我们为单位作出贡献时，单位也会给予我们同样的回报，钱会追着我们过来，不要都不行。

生活的辩证法就是这样，不谈条件，先作贡献，条件就会来找你。不说贡献，先谈条件，条件往往会离你远去。

“桃李不言，下自成蹊”，这个世界其实是很公平的。当你的贡献摆在那里，老板自然就认识到你的价值，不用你去谈，他自然就会主动地表示对你的感谢和激励，你所期望的条件自然就会得到满足。因此，当我们心中期望一定的条件，或者对现有条件不满时，我们不妨以本书的书名来激励自己：先作贡献，再谈条件。让我们通过自己的努力，来使自己拥有谈条件的底气和资本吧。

那么，我们在职场中具体应该怎样做，从而拥有谈条件的资本呢？在解决这个问题之前，我们先来思考一个问题：在一个企业中，谁的贡献最大？答案恐怕是：无人能超过的老板。因此，如果一个打工者能以老板的责任心去工作，甚至老板想不到的事情他都替老板想到了、做到了，那他在老板心中一定会很突出，他个人的价值也会被挖掘到最大值，他的待遇也一定不会差。因此，我们认为，责任胜于能力，要想作出大的贡献，先要有高度的责任心。

本书指出了具体的努力途径，如果你是有心人，能在以下方面去努力，那你就作出大的贡献，从而顺理成章地拥有理想的待遇。

从入职的第一天起，就全心全意地了解企业、关注企业。如果你把企业的事当成自己的家事一样去认真了解和对待，那你一定会发现企业有很多需要改进的地方，在这些方面，你可以大显身手，体现自己的价值，作出自己的贡献。

敢挑重担，才能多作贡献。面对挑战性强的工作，有的人本能地往后躲，并自诩为聪明。岂不知，这一躲，躲掉的是财神爷。因为你躲掉了锻炼自己、为企业作出重大贡献的良机，自然也就躲掉了加薪升职的机会。因此，担子也是试金石，一个人的态度、勇气、能力，由此可以验证得出。一个总是拈轻怕重、投机取巧的员工，有资格和老板谈条件、讲待遇吗？

努力成为所在领域的专家。当你成为所在领域的专家时，精明的老板自然会给出能留住你的待遇。换句话说，如果你不是专家，你的腰板就不会硬。因此，作为员工，我们不妨将眼光放远一点，在成为专家之前，努力积累、潜心钻研。只有能低头，才能抬头，抱着“板凳须坐十年冷”的劲头，你一定会等到那一天：业务上你说了算，待遇上你也能说了算。

要想多作贡献，还要善于积极主动地承担分外工作。有的员工本职工作做得很出色，甚至是有口皆碑，但就是不愿意在分外工作上多动一下脑筋、多伸一次手。俗话说，家有三件事，先打紧处来，单位就是一个大家庭，当一些看似分外的工作临时需要有人去做时，你多作贡献的机会就在眼前。很多时候，成全别人，其实也是在成全自己。通过做分外之事而立了功，甚至是发现了自己的兴趣、特长所在以至于对自己重新定位，或者是在做分外之事时结交了对你影响巨大的人，这方面的职场案例数不胜数。救场如救火，当你救了单位一急时，你的收获绝不仅仅是看得见的物质回报。

.....

总之，先作贡献，再谈条件，这不是清高，更不是自欺欺人，而是职场中生存与发展的大智慧。我们希望，您能通过书中明白晓畅的阐述和那一个个生动的故事，洞悉、掌握这种智慧，从而在职场上顺风顺水、马到成功。

我们期待，有那么一天，优厚的条件会来找你……

在本书的编写过程中，郑月玲、郑海龙、李彩莉、郭东华、邱草、唐秀娟

等人也参与了编写工作，在此向他们表示感谢。

由于编者水平所限，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们谅解，并批评指正。

编著者

2012年11月

第1章 不是你的要求高，而是你的贡献小

人们其实都不是在为他人打工，而是在经营自己的人生。你永远都会为自己工作，因为你永远都是你自己的雇主。当我们把自己当成是所服务单位的主人时，当我们把自己当成企业的老板并像老板一样为企业着想时，当我们所有的付出都是为了企业的利润和前途考虑时，企业就一定能够得到快速发展，你的待遇自然就会水涨船高。

- 没有贡献，一切都是空谈/3
- 价格由老板决定，价值由自己创造/6
- 解决问题的难度大，你的贡献才会大/10
- 业绩越好，贡献越高/15
- 别老想着能得到什么，而应想着能做些什么/21

第2章 为企业工作就是为自己工作

英特尔公司的总裁安迪·葛洛夫曾说：“不管你到哪里工作，都别把自己当员工，而应该把公司看成自己开的一样，这样才能事事尽心尽责，倾力而为。”你的职业生涯，除了你自己之外，没有人可以掌控，这是你自己的事业。

- 你是在挑水还是在挖井/27
- 工作是成就事业的基础/31
- 把自己当成主人才能成为主人/35
- 把为企业赚钱当成自己的使命/39
- 为企业节约其实就是为自己谋利/42

第3章

对工作负责就是对自己负责

勇于承担责任，过失或错误不仅不会成为你个人发展的障碍，反而会成为自己前进的内动力，因为它们会让你在领导与同事面前树立起负责任的良好形象，这将鞭策、激励你不停地奋发向前。

- 承担的责任越大，待遇就会越好\47
- 责任心能够很好地保证工作绩效\52
- 成功源于责任，责任胜于能力\56
- 锁定责任，你会变得更优秀\59
- 勇于承担责任，不要怪罪客观原因\62

第4章

敬业、精业，打造谈条件的资本

即使你是一个很平凡、很普通的人，你永远不会成为天才，但你完全可通过兢兢业业、勤勤恳恳的工作而成为一个专才，成为一个不可替代的人。敬业、精业的人永远能找到实现自己价值的舞台，永远不会失业。

- 成为一个不可取代的人\69
- 成为所在行业领域内的专家\74
- 养成勤于思考的好习惯78
- 坚决贯彻执行领导思想\81
- 积极主动地承担分外工作\87

第5章

抱怨他人，不如反省自己

在很多时候，当我们遇到不顺心的事情时，与其去抱怨，还不如去主动改变自己，使自己学会适应环境。那些把不如意归咎于他人的人，是不成熟不理智的。理智的人从不抱怨，而是会在遇到事情时从自己入手，尝试改变自己，提升自我，勇敢地面对现实，以高度负责的态度去工作。

- 待遇不好，应多从自身找原因/93
- 工作中遇到委屈要正确对待/96
- 工作不仅是为老板，更是为自己/99
- 坚信付出与收获成正比/103
- 安心工作不抱怨/108

第6章

超越雇佣关系，别仅为工资而工作

你是为了实现自我价值而工作的，是为了自己的未来而工作的；薪金的多少，永远不是你工作的终极目标，对你而言，那只是一个极微小的问题；你所看重的，是你在工作中所获得的大量的知识、经验以及踏进成功者行列的各种机会，这才是最有价值的报酬。

- 不要太过注重眼前利益/115
- 别仅仅为工资而工作/119
- 重视隐性收入/125
- 让报酬比“金钱”多的秘密/128
- 不为工资工作，工资才会更高/131

第7章

坚决完成任务，不找任何借口

“只有责任，没有借口。”这个理念能帮你跨越一切障碍，让所有员工的工作都能够提升到一个想要达到的高度。只要你用这个理念来要求自己，并将它在具体的工作中应用，你就会发现自己的能力也渐渐地随之提升到了一定的高度，你的心胸也因此而变得更加开阔了。

- 爱找借口的人，永远没出息/137
- 借口三字经：推、算、拖/141
- 探询借口基因，克服人性顽疾/146
- 能力上的短板是借口的内因/150
- 职业精神的缺失是借口的催化剂/153
- 坚决完成任务，不找任何借口/157
- 不为失败找借口，只为成功找方法/161

第8章

带着感恩的心工作

每一份工作或一个工作环境都无法做到尽善尽美，但仍能使你获得宝贵的经验，可爱可敬的工作伙伴，值得感谢的客户等。如果你每天能带着一颗感恩的心去工作，人与人之间的关系就会真诚起来。员工真诚地感恩于公司的培养，老板真诚地感恩于员工的帮助，员工与老板之间的配合就会默契，就能超越雇用与被雇用的关系，变成朋友之间真诚的合作关系。

- 少一点抱怨，多一点感恩/169
- 感恩老板，报答知遇之恩/173
- 感恩同事，多谢他们的无私帮助/176
- 感恩挫折，它让成功更美丽/180
- 感谢职位，誓与企业同甘苦/184

不是你的要求高，而是你的贡献小

人们其实都不是在为他人打工，而是在经营自己的人生。你永远都会为自己工作，因为你永远都是你自己的雇主。当我们把自己当成是所服务单位的主人时，当我们把自己当成企业的老板并像老板一样为企业着想时，当我们所有的付出都是为了企业的利润和前途考虑时，企业就一定能够得到快速发展，你的待遇自然就会水涨船高。



没有贡献，一切都是空谈

每个人都是自己的银行，每个人都是自己的雇主，你的能力和你的表现就是你的取款机，收入的多少，全由你为企业所作的贡献决定。

先看一则故事：

一个名牌大学的高材生到一家公司去应聘。

“你有什么要求？”老板问。

“一个月薪水10万元，一年有一个月的公费度假，另外，公司还得给我租一套房子。”高材生说。

“我一个月给你20万元，一年有两个月的公费度假，还有，公司送你一套公寓。”老板说。

“您该不会是在和我开玩笑吧？”高材生惊讶不已。

“你难道不是在和我开玩笑吗？”老板说。

这则幽默故事生动地告诉我们：无论是找工作，还是在工作中，不能不顾自身现状，轻易提什么高条件、高要求，而更应该从实际情况出发，根据自身的真实能力与已作贡献，提出更符合实际



的要求。

这则颇具讽刺意味的幽默，其实在很多人身上都有体现。在这个浮躁的社会里，有太多太多的人，都想不经过努力，就得到超高的回报。看一看网上始终高烧不退的“晒工资”现象，就知道人们对自己的收入有多么不满，好像每一个人理所当然都应该拿上十几二十万的高薪。当然，期待高薪是没有错的。没有人不想得到更好的待遇，关键是，我们有什么资格获得这么好的待遇。

我们都知道，就员工的各种条件，特别是薪水的多寡而言，员工与企业之间看起来有着不可调和的矛盾：给员工太高的薪水，企业不愿意；薪水太低，员工又不愿意。

其实这个矛盾并非不可调和，很多企业在这方面都做得很好。

还是来看这则小故事，在一位500强企业人力资源专家的诠释下，又有了这样一个版本。

一个名牌大学的高材生到一家公司去应聘。

“你有什么要求？”老板问。

“我很相信自己的能力，我也希望公司能用薪水来衡量我的能力。如果我每个月能为公司创造100万元的纯利润，那么公司可否给我一个月10万元的薪水，一年有一个月的公费度假。当然，公司若能再能给我租套房子住，那就更棒了。”高材生说。

“如果你有这个能力，公司每个月都会给你20万元的薪水，一年有两个月的公费度假，还有，房子就不给你租了，作为对你的特别奖励，公司会在年底免费送你一套公寓。”老板说。

“您该不会是在和我开玩笑吧？”高材生惊讶不已。

“我们现在就把刚才说的落实在合同上。”老板迫不及待地说了。

这则经过人力资源专家重新诠释的故事，向我们传递了这样的信息：如果一个人真的有能力，能为企业作出常人难以作出的贡献，能为企业创造出巨大的价值或超额利润，那么企业对他的回报，将会远远超过其所求。换言之，员工要想让企业自愿付高薪聘



用自己，就必须为企业作出足够大的贡献。

由此可见，每个人都是自己的银行，每个人都是自己的雇主，你的能力和你的表现就是你的取款机，收入的多少，全由你为企业所作的贡献决定。

如果你嫌自己的收入低，如果你抱怨自己的待遇不好，那么，你不妨走到离自己距离最近的一面镜子前，与你的“老板”商量商量。镜中人就是决定你薪水数额的那个人。

每个人其实都不是在为他人打工，而是在经营自己的人生。你永远都会为自己工作，因为你永远都是你自己的雇主。当我们把自己当成是所服务单位的主人时，当我们把自己当成企业的老板并像老板一样为企业着想时，当我们所有的付出都是为了企业的利润和前途考虑时，企业就一定能够快速发展，你的待遇自然就会水涨船高。



价格由老板决定，价值由自己创造

只要你有能力给企业创造更多的价值，作出更大的贡献，企业老总或老板，就会相应地给你以更高的报酬，更好的待遇。

作为上班一族，没有人能够回避薪水问题，特别是刚到一个新的工作环境，虽然大多数人嘴里总是以遵照企业规定来应付，但在内心里，人人都很在乎收入的高低，更何况在当下这个以收入多少来衡量个人能耐大小的现实社会。

有一家不大的公司招聘业务人员，其中有一位应聘者资历显赫，在这家小公司看来，明显有点小庙容不了大和尚的意思，因此公司老总在与该人面谈时，并没有抱太大的希望。

面谈开始后，公司老总很真诚地对这个人说，根据公司规模，无论新员工多么优秀，都不能给太高的薪水。老总原想此言一出，谈话便会就此打住——因为老总压根儿就没想过这么优秀的人才愿意留下来领如此低的薪水。

没想到这个人竟然接受了不足他原来工作薪水1/3的条件，这让公司老总喜出望外。



开始上班后，这人也没有以出身大企业而充满优越感，他准时上下班，按新规定清楚地填写各种报表，跑客户比所有业务员都要勤。没过多久，他的销售业绩就远远超过公司的预期，于是公司在最短的时间内对他破格晋升，并大幅度地为这个人加薪。此后，这个人干得比以前更加卖力，工作业绩更是芝麻开花——节节高。

这个人在上一家企业，原本已经做到销售部副总的高位，工作相当顺手，对收入也非常满意，原本以为可以就此衣食无忧地过一生，没想到那家很知名的企业竟然在遭遇了一次海外投资失败后，老板避走他乡，企业瞬间倒闭，工资无处申领，员工哭诉无门。

在找工作的过程中，这个人也曾因为收入无法与自己所要求的相符而怨天尤人，总认为自己是怀才不遇，别的老板都不识货，但在经历一段时间的挫折与思考后，他终于选择重新出发，重新体验和认识到价值与价格的差异。

当别人问他对这段经历有何感悟时，他说：“价格是别人给的，随时都可以被拿走；价值却是自己创造的，任谁也无法带走。”

这是一句让人受益匪浅的话，这个人用自己的实际行动创造了那份属于自己的价值，虽然企业只能付出不太高的价格来雇用他，但可喜的是他不久后就用自己的业绩证明了自己的价值，重新定义了自己的工资价格。而他带给企业的价值，更是用金钱无法衡量的。

香港特别行政区第一任行政长官董建华也是听从父亲安排从最底层做起，从普通员工做起，才一步一步走向成功的。

董建华是船王董浩云之子，1960年毕业于英国利物浦大学，获海事工程理学学士学位。大学毕业后，董建华进入美国通用有限公司工作。1978年，其父退休，董建华正式执掌父业。1996年12月16日，董建华当选为香港特别行政区第一任行政长官。

董浩云17岁独闯天下，48岁在香港创业，经过艰苦奋斗终于造就了一个以香港为基地、拥有1200万总吨位船队的远洋海运王国——东方海外。