



亚马逊书店五星级推荐 《金融时报》全球畅销书 世界各国16种语言译本
[英] 大卫·弗里曼托 (David Freemantle) / 著 陈然 / 译

南非黑人领袖 曼德拉，美国总统 奥巴马，
英国电视红人 苏珊大妈，《秘密》作者，吸引力法则发明者 朗达·拜恩
都会遵从的职场和人生50铁律

如何成为 最受欢迎的员工

How To Become The Most Wanted
Employee Around



老板和上司都明白的秘密，公司菜鸟泣血跪求的真经——
这不是一本一次性读完就扔的“指南”，
送一本给你的朋友，买一本给你的员工，
让他们成为最受欢迎的人……

WANTED

How to become the most
wanted employee around **如何成为**

最受欢迎的员工

[英] 大卫·弗里曼托 著 陈 然 译



重庆出版集团
重庆出版社



Copyright © David Freemantle 2009

Copyright in the Chinese language (simplified characters) © 2011 Portico Inc.

This translation of *Wanted: How to Become the Most Wanted Employee Around*, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

All rights reserved.

版贸核渝字(2011)第27号

图书在版编目(CIP)数据

如何成为最受欢迎的员工/(英)弗里曼托(Freemantle, D.)著;陈然译.-重庆:重庆出版社,2011.4

ISBN 978-7-229-03838-0

I. ①如… II. ①弗… ②陈… III. ①成功心理-职工修养 IV. ①B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第036586号

如何成为最受欢迎的员工

Ru He Cheng Wei Zui Shou Huan Ying De Yuan Gong

[英]大卫·弗里曼托 著

陈然 译

出版人:罗小卫

策划:  华章同人

执行策划:  卓越创意

责任编辑:王 水

特约编辑:徐 虹

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

北京佳信达欣艺术印刷有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

邮购电话:010-65584936

E-mail: haiwaibu007@163.com

全国新华书店经销

开本:880×1230mm 1/32 印张:8 字数:141千

2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷

定价:29.80元

如有印装质量问题,请致电023-68706683

版权所有,侵权必究

如何成为最受欢迎的员工

南非黑人领袖纳尔逊·曼德拉

美国总统奥巴马

网络和电视红人苏珊大妈

《秘密》作者，吸引力法则发明者朗达·拜恩

都会遵从的职场和人生 50 铁律

如何成为最受欢迎的人（见本书第 50 章）

公司老板和上司都明白的秘密，

职场大虾都心照不宣的“钱途”，

公司菜鸟都泣血跪求的真经：

如何成为最受欢迎的员工？（见本书每一章）

这不是一本一次性读完就扔的“指南”，这是一本每天都要翻几页的手边书，送一本给你的朋友，买一本给你的员工，让他们成为最受欢迎的人……

什么人该读这本书 ■

本书适用于追求杰出工作业绩的职场白领。

本书也适用于正在找工作的职场新人。

在你的职业生涯自始至终的整个历程当中，不论你是大企业的一把手还是初入知名企业的实习生，一旦你决定担当某项工作，你就应该努力成为这项工作的不二人选。

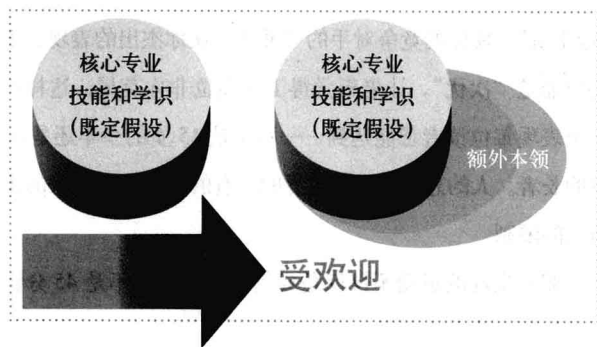
无论你上任的是什么岗位，都应该是你自主的选择，而不是招聘人员为填补空缺录用你。你要在自己的企业中成为“抢手货”，使你的竞争对手的“最优”在你杰出的表现之下都只能是“次优”，让老板觉得工作岗位非你莫属。这样的杰出表现每位读者都能达到——不论是 15 岁的少年还是 65 岁的长者。人的志向是没有边界的，有的只是年龄带来的体质上的限制。

职业生涯的成功不仅仅是成功的面试，也不是 45 分钟的问答环节的合格表现，更重要的是面试前自己多年的积累和选择，这些选择是自己在已往的工作中一天一天做出的。在求职的过程当中，努力工作求得升迁的过程当中以及其他的时候人们都在做选择，这朝朝夕夕的选择日复一日地累积下来，就会在每一次选择的关键时刻对人产生影响，对工作方法产生影响，本书讲的就是选择。

任何想在工作（或工作以外的其他方面）中有所突破，不断进取的人士都能从本书的章节中获得实用的诀窍。也许

你是一名应届大学毕业生，正在努力求得自己心仪的职位；也许你是一位资深经理人，欲在高管层中谋得一席之地；也许你是自己开公司当老板，正在争取一笔大买卖；也许你是一位销售代表，想努力促成自己的第一笔大单生意；抑或你是在一家公司工作了 20 年的员工，而公司前一天刚刚倒闭，自己也丢了饭碗。在低迷的经济形势下，要找工作很难，而要丢工作却很容易。

本书阐述的原则和做法对广大读者都适用，书中会谈到工作中不仅要有“核心”专业技能和学识（理所当然应该有），还要在此基础上有“额外”的本领。



这是我的第十六部著述，是我在 45 年经历的酸甜苦辣和成就基础上凝结的思想，其中蕴含了对先前出版的十五本书以及我从自然科学领域跨越到管理领域的思考。我职业生涯的第一阶段奋斗的结果使我在 39 岁时就进入一家航空公司的高管层，到了人生的第二阶段我致力于自己所热爱的写作、教学以及旅行，如今我正式告老还乡，却比从前工作更卖力了。

对本书写作的一点说明

任何渴望成功的人一开始自然都觉得自己应该是理智地一步步向上攀登，我不建议这样做，因为在我看来这是不现实的，成功没有定式。在本书述及的各项内容当中，有的互相联系，有的则没有联系，这不是一本综合性的教科书，而是一套励志思想，让读者思考企业或是任何一家单位对员工的期望是什么，如何达到这些期望。

书中没有常规的内容，不会教你制作完美的简历，也不会传授成功面试的方法，这些内容都有人写过。既然在工作中胜出需要破旧立新和鼓动人心的本事，那么我认为我用这样的精神写书也是没错的。

什么人该读这本书 / I

对本书写作的一点说明 / III

- ①——| 热爱工作 / 1
- ②——| 信念 / 7
- ③——| 出成绩 / 13
- ④——| 每天给予他人百分之百的信任感 / 17
- ⑤——| 重要事情的重要性 / 21
- ⑥——| 与众不同 / 25
- ⑦——| 走不寻常之路 / 31
- ⑧——| 把工作放到三维环境中 / 35
- ⑨——| 共鸣 / 41
- ⑩——| 正直 / 45
- ⑪——| 坚定 / 51
- ⑫——| 包容 / 57
- ⑬——| 每天都付出 / 61
- ⑭——| 随时说“行”（而不说“不行”） / 65
- ⑮——| 勿失信于人 / 69
- ⑯——| 量化 / 75
- ⑰——| “课外”知识 / 79
- ⑱——| 做“知者” / 83
- ⑲——| 每天都学点有趣的东西 / 89
- ⑳——| 原创性研究 / 93
- ㉑——| 做“榜样” / 97
- ㉒——| 倾听他人之所倾听 / 101
- ㉓——| 二次创造 / 107

- 24——与陌生人说话 / 111
- 25——表达观点 / 117
- 26——讲故事 / 123
- 27——做笔记 / 129
- 28——短小精悍 / 135
- 29——调谐自己的声音 / 139
- 30——欣赏人之优，成就己之优 / 145
- 31——编织网络 / 149
- 32——弃船 / 153
- 33——抛头露面 / 157
- 34——无声的信心 / 161
- 35——毛遂自荐 / 165
- 36——设立自己的边界 / 169
- 37——从不抱怨 / 173
- 38——语言与事实的完美掌握 / 177
- 39——作牺牲 / 181
- 40——为独裁者效力 / 185
- 41——不逐利 / 191
- 42——尝试出格 / 195
- 43——心灵体操 / 201
- 44——周游世界 / 207
- 45——忠于自我 / 211
- 46——每天都尝试一些新鲜事物 / 215
- 47——努力工作 / 221
- 48——保持好奇心 / 227
- 49——培养第二特长 / 233
- 50——创造可能性 / 237

1

热爱工作

和爱上梦中情人相比，爱上工作是一件不算危险，但却有丰厚回报的事情

认真地探索自己的内心，明确自己喜欢的工作类型，然后集中时间和精力去谋取。你对这份工作的热爱会使你为之而努力，使你工作出成绩。

当你爱上自己所做的工作时，你的老板和顾客也会喜欢你的工作表现。

要在工作和事业上有所成，就要热爱自己的工作。倘若你钟情园艺，那么就当个园艺师；倘若你爱好烹烤，那么就做个面点师；倘若你喜欢电脑，那么就做个信息技术专家。

在《电讯日报》(Daily Telegraph) 2008年7月20日刊上有一篇对时装零售企业 L.K.Bennett 创始人琳达·本尼特的访谈，访谈中她说：“当我还是个孩子时，我就对鞋子很狂热，我很早就意识到如果你喜欢自己所做的事情的话，成功的可能性就会很大。”

One.99 连锁零售企业创始人 Nanz Chong-komo 荣获了新加坡“2000 年度女企业家”称号以及“2001 年新加坡国际管理行动”奖，2007 年 7 月 12 日她在接受我的采访时说：“我做这项工作不是为了钱，而是出于热爱。”我至今还没遇见过不热爱自己工作却又能做得很好的人——无论裁缝、发艺师、牙医还是马路清扫工。几年前一个熟人给我讲述了伦敦一名街道清扫工获得社区服务奖励的故事。“这个女人热爱她的工作，”他说，“清扫出伦敦最干净的街道是她最喜欢的事，她还喜欢给路人指路。”工作是需要热情的，甚至有一位丧事承办人都告诉我他喜欢自己的工作。

苹果电脑公司创始人之一史蒂夫·约伯在斯坦福大学 2005 年 6 月 12 日学生的毕业典礼上发言时曾说：“你们一定要找到自己热爱的工作。”

厌恶自己的工作是最不幸的事情。你会在各个城市中遇到厌恶自己工作的人，他们缩在一旁对顾客不理不睬，对自己经营的产品了无兴趣，人生目标除了钱就没有其他。

如果人生目标就是金钱，那么人生的内容就只是挣钱，这样的人生是没有长远的事业的；若想进步，眼光就不能只盯着工资、奖金和外快，而是要热爱自

己所做的事，这种热爱意味着要喜欢为顾客（无论是内部顾客还是外部顾客）服务，喜欢自己制造或销售的产品，乐意在自己的工作上花工夫，出力气，动感情。

就如同人会失恋一样，一些员工在事业道路的中途对工作的热爱也会消退，他们会改变方向，爱上另一种工作。有一位 30 岁女士的经历就很典型：她在广告业方面做得很成功，但却逐渐对工作失去了兴趣，后来她辞了职，转行去做针灸和瑜伽，收入下降了，工作依然繁重，然而快乐却多了许多。

爱工作是不需要讲价钱的，从工作中感受到的爱与工资并没有关系，实际上，当人在追求更高的工资时，爱就可能蜕变成贪婪。2008 年 9 月的金融危机，肇端起于一些胆大妄为的银行家所“蛀”的“小洞”，就是对上文的例证。

做护理工作的人很少有为了钱的，多数都是因为乐于照顾行动不便的人，其他任何社会服务工作也是这个道理。

《预言者》(The Prophet) 一书的作者卡里尔·基布朗说过：“工作就是看得见的爱。”

问题：做自己喜爱的工作收入 1 万，比做自己厌恶的工作收入 2 万来说要更好，后者多挣的钱永远不能够给你带来前者那样的快乐。

你中最中意的工作是什么？

实用指南

以自己和两位朋友为例改写下列三句话：

- 鲁本斯醉心于图形设计，现在是公司首席设计师。
- 凯瑟琳热心于儿童护理，现在已开办了自己的五岁以下幼儿保育工作室。
- 苏菲喜欢为顾客解决问题，去年因为工作出色获奖。

2

信念

信念是成功的精髓

在追求事业目标时也许会经历挫折，无论挫折有多少，都要坚信自己有朝一日能达到目标，如果失去了信念就会停止前进，自暴自弃。信念是事业必备的精神动力，请坚信这一点！

我最喜欢引用诺贝尔文学奖得主——法国人安那托尔·弗兰斯的一句话：“要成就大事，光做不行，还要有梦想，不仅要做梦，还要相信梦。”这句话一直是我人生的动力。

相信自己能，自己就能，相信自己不能，自己就不能。

以下是我现身说法的两个例子：

“我梦想环游世界，到各国游历。我相信我能够，于是我做到了。”“我梦想我能写一本书并且出版，我相信我能够，于是我做到了。”

回望 1859 年，那时无人相信人类能登上月球。一百多年后的 1961 年 5 月 25 日，美国总统约翰·F·肯尼迪在一次国会两院会议上宣告：“我相信这个国度会