

★★★ 3个月成为一流员工的工作指南 ★★★



你能为公司 带来什么

WHAT CAN YOU DO
FOR THE COMPANY

孙军正◎著

你为公司带来业绩，公司就会给你薪水
你为老板创造机会，老板就会给你机会

海尔集团董事局主席兼CEO
TCL集团董事长
格兰仕集团董事长兼总裁
欧派集团营销总裁

张瑞敏
李东生
梁庆德
姚吉庆

联袂
推荐

21世纪
企业管理培训
标准读本

畅销书《谁是企业最受欢迎的人》姊妹篇

你能为公司 带来什么

孙军正◎著



WHAT CAN YOU DO
FOR THE COMPANY



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你能为公司带来什么 / 孙军正著. —北京: 中华
工商联合出版社, 2010. 8

ISBN 978 - 7 - 80249 - 559 - 3

I. ①你… II. ①孙… III. ①企业—职工—修养—通
俗读物 IV. ①F272.92 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164096 号

你能为公司带来什么

作 者: 孙军正

责任编辑: 李建科

封面设计: 奇文堂

责任审读: 徐海鸿

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2010 年 10 月第 1 版

印 次: 2010 年 10 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 120 千字

印 张: 12.75

书 号: ISBN 978 - 7 - 80249 - 559 - 3

定 价: 25.00 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19 - 20 层, 100044

http: //www. chgslcbs. cn

E—mail: cicap1202@sina. com (营销中心)

E—mail: gslzbs@sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问
题, 请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

序 言

还记得进入公司之前，你被问到的第一个问题吗？

没错。你能为公司带来什么？

你还记得你是怎么回答这个问题的吗？

希望你最好还能记得，并且永远都不要忘掉。

1961年1月20日，美国历史上最年轻的总统肯尼迪宣誓就职，在就职演说中他慷慨陈词：“不要问你的国家能为你做些什么，而要问你能为你国家做些什么！”这句话后来成为美国历届总统中知名度极高的一句名言，激励了全世界无数的人。我遇到过很多人，总是在想着公司管理死板，福利不高，产品不好卖，等等。总之，牢骚一大堆，怨言满天飞，嫌这个嫌那个的，总想着换个新工作。但是这些人从来都没有想过你曾为公司做过什么，你能为公司做什么？

每天坐在电脑前搜搜客户，偷偷上网找点乐子，打几个电话，发几封E-mail。你自问对得起自己的工资吗？虽然公司一定会有种种的弊端（完美是不存在的），但是你要知道现在的人才这么多，公司从那么多应聘者中选中你，就是看重你的态度和能力，希望你能为公司带来利润。为了使你胜任自己的工作，公司在你身上也投入了大量的时间和金钱。你却还抱怨公司这个不好那个不好，真的说不过去。

我自己也有这个毛病。我清楚地记得我第一次跳槽后参加面试的

你能为公司带来什么

经历。

面试官问：你为什么觉得我们应该聘用你，你有什么特别的优势呢？

我当时的回答是：我有热情和激情，结合我自己的工作经验、背景和综合素质，我是非常适合这个职位的。当然这些话是谁都会说的。然后结合自己的实际情况我还强调了一点：“我非常希望找到一家合适的公司长久地做下去。因为老是跳槽对我个人的发展也很不好（总之就是说很希望在该公司长久干），也希望为公司贡献自己的一份力量。

你们觉得我的回答怎么样？当时我还自我感觉良好，但坐车回去时回想一下就觉得不对劲，我太注意个人利益了，其实应该更侧重在我能为公司带来什么。

由此引申，我想到了很多。身边也有很多朋友总是在不停地跳槽，工作两年多了从没在一家公司工作超过半年的。也许公司是真的不够好吧，但是作为一个成熟的人来说，首先应该扎根下去，踏踏实实地干。付出才会有回报。

朱德庸说过一句话，我觉得非常好。他说工作和上班是不一样的：上班要早起，要打卡，侧重管理；而工作侧重于自己的兴趣与事业。你可以不喜欢上班，但是不能不喜欢工作。

希望大家都能想一想：你能为公司做什么，而不是总想着公司能带给你什么。也许我们还太年轻，总是那么浮躁，多多反思一下吧。

作为公司的一员，你的命运注定与公司休戚相关。

作为公司的一员，你首先要爱你的公司。只有当你真正地把公司当成自己的家，愿意为之努力，为之奋斗，才有可能实现你的梦想，成就你的事业。

作为公司的一员，你要为公司贡献、付出的东西应该很多，主要

包括：

你要关注公司的发展，立足本职，尽职尽责，把本职工作做好。

你要维护公司的形象，对公司做正面的宣传，正确的评价。

你要对公司忠诚，规范自己的言行，绝不损害公司的利益。

你要能动性地工作，付出自己的精力、体力、知识、智慧，更好地推动公司的发展。

作为公司的一员，明确目标责任指标，并努力去完成它。而公司的发展，企业的腾飞，是由像你一样的个体组成的团队共同推动的结果，保持团队精神尤为重要。

总之，切记不要问公司能给你什么，多问一下自己，你能为公司带来什么。如果你能这么想的话，那么我要恭喜你了，你离成功已经不远。如果你不能这么想，那么我的建议是，把这本书从头到尾读上10遍，20遍！

目 录

Contents

序 言

01 不要只想着公司能给你什么

- 不要只想着薪水，多想想你的付出 /3
- 不要只想着自己，多为公司想一想 /6
- 不要抱怨外界，多想想自己的不足 /9
- 不要总想改变环境，首先改变自己 /12
- 不要只看重能力，态度胜于能力 /16
- 大家都在忙，你在忙什么 /18

02 你能为公司做什么

- 你热爱自己的公司吗 /23
- 你敢于承担责任吗 /26
- 你能认真做好本职工作吗 /30
- 你善于维护公司的形象吗 /32
- 你忠诚于公司吗 /35

你会自动自发地工作吗 /40

你能再为公司多做一点点吗 /42

03 请拿出业绩：你需要为公司带来业绩

公司需要业绩，请拿出你的业绩 /47

业绩源于效率，向效率要业绩 /50

公司只要结果，工作需要结果导向 /55

公司需要创意，请贡献你的智慧 /60

公司需要执行力，执行力就是竞争力 /63

公司呼唤节约，节约的就是利润 /65

04 请拿出激情：为团队注入激情

充满激情地去工作 /71

用 100% 的热情去做事 /75

永远不降低对自己的要求 /78

唯有工作狂才能生存 /81

加班就是在给自己加资本 /84

把激情传递给团队成员 /87

从个人成功迈向团队成功 /90

05 请拿出服务：有服务为客户创造价值

- 董明珠的故事 /95
- 为客户创造价值 /98
- 麦当劳的微笑服务 /101
- 客户为什么会抱怨 /105
- 处理客户抱怨的法则 /108

06 请拿出方法：为上司解决问题

- 面对困难，不抛弃，不放弃 /115
- 把问题留给自己，把结果交给老板 /118
- 做了，不等于做好了 /122
- 你完全可以做得更好 /126
- 专注细节，努力去追求完美 /129
- 机遇藏在问题中 /132
- 做一个解决问题的高手 /135

07 为自己充电：做一名胜任型员工

- 做一名胜任型员工 /143
- 工作如逆水行舟，不进则退 /147
- 每天用一小时学习 /149

不一定终身受雇，但要终身学习 /152

08 从现在开始：让公司因你而改变

拉着公司奔跑 /157

不要带着坏情绪上班 /161

在工作中寻找乐趣 /165

改变，从小事做起 /167

让公司因你而不同 /170

你的未来不是梦 /173

附 录

附录一 世界 500 强企业员工 EQ 测试题/177

附录二 中层授权能力测式/182

附录三 员工执行力水平测试/184

附录四 员工团队精神测试/191

01

不要只想着公司能给你什么

不要只想着薪水，多想想你的付出

“天天累得要死，才挣这么点工资？”这是我们常听到的一句抱怨，我敢打赌，这句话你肯定说过。因为，我刚刚看到人民网的一个调查结果显示，在中国有 96.5% 的人对自己的工资不满。这个数字让我感到震惊，进而引发了我的思考。

我们都知道，每年的 5 月份是毕业生找工作的高峰期。我发现每年的这个时候，只有一小部分学生能够找到心仪的工作，大部分人仍然奔波在找工作的路上。我认为，导致这种现象出现的一个重要原因是，很多学生在选择工作时只看重公司所能提供的工资待遇，他们急于向公司索取：“你能给我多少钱？”——而不懂得如何为公司奉献——而这恰恰是公司在招聘过程中最为反感的问题。

站在学生的角度来说，多年的寒窗苦读，家长投入了大量的资金和心血，毕业了，终于到了可以实现自身价值的时候，毕业生急于寻找一份满意的工作来报答父母的养育之恩。这是人之常情，可以理解。但是有一个问题你应该认真想一想：你的工资何来？

作为一名培训师兼老板，我经常也会遇到应聘者问我：“你能给我多少工资？”我往往会反问对方：“你能给公司创造多少价值？”你会发现，很多人根本回答不上这个问题，不是因为他们反应迟钝，而是他们压根儿就没有认真思考过这个问题。其实不光是初入职场的新人，很多工作多年的老员工也没有认真想过这个问题。

你能为公司带来什么

很多人认为，上班拿工资，这是天经地义的事。可是你想过吗，你的工资从哪里来？这个问题看似简单，但却并不是每个人都能够真正领会其内涵的。我经常跟一些学员说：“工作其实不是找出来的，而是靠你一点一点干出来的。你的工资不是企业‘发’的，也不是领导恩赐的，而是需要你靠自己的汗水和智慧‘挣’出来的。”

工资何来？我认为有两个重要的来源：

你的工资从公司的利润中来。一家公司，要想生存就要创造利润，有利可图是一个公司运营的重要前提。对于在公司中工作的员工来说，劳动是谋生的手段，只有通过劳动为公司创造价值，公司有赢利，员工才能获取报酬，才能有稳定的生活保障。谁为公司赚得多，谁的工资就领得多。如果你不能为公司赚钱，只有被裁员或减薪。

你的工资从工作绩效中来。在当今社会，公司要想获得很好的生存和发展，必须创造价值，而公司价值的获得靠的就是员工业绩。通常来说，一个成功老板的背后必定有一群能力卓越、业绩突出的员工。老板心中分数高的职员，也一定是那些业绩突出的员工。当然，他们将获得丰厚的奖赏，而业绩差的员工则随时会被老板解雇。高绩效是好员工的显著标志，没有绩效，再聪明的员工也会被淘汰。

所以，在你抱怨自己的工资低之前，你应该问问自己：你为公司创造了多少利润？你的所作所为真的对得起自己的工资吗？我们知道古代的时候，穷人的孩子为了学一门手艺常常是拜师学艺多年而不可能拿到一分钱的工资，但是他们从来不会抱怨，在他们看来能有这么好的机会学到技能和知识是很难得的。可是现在的年轻人在学本事的同时还可以拿工资，你又有什么好抱怨的呢？

当你伸手向公司、领导要这要那的时候，你应该认真审视一下自己：

你为公司付出了什么？你把公司当成自己的家，与公司同呼吸共命运、全心全意地干好自己的本职工作了吗？如果没有，那就没有资格埋怨别人，要怪只能责怪自己。你应该摒弃抱怨，追求上进，努力培养主人翁意识，热爱你所在的公司，热爱你所从事的工作，尽你最大的努力，尽可能地发挥自己的才能，为公司多做贡献。

不要只想着自己，多为公司想一想

“工作，又是工作！破公司里事儿就是多！”这是许多人每天开始工作之前的第一个念头。他们经常抱怨公司规模如何小、在业界如何没名气、业务如何简单，而随着这些怨气一天天地累积，问题也会一天天累积，最后，总是将自己的工作搞得一团糟。

这样的员工，内心只装着自己，从来不为公司考虑，他们总想着坐享其成，却不愿付出努力，为公司赢利。他们是目光短浅的人，他们没有看到公司的发展其实就是员工的发展，而公司的发展也必须靠员工的推动。

强生公司总裁詹姆士·伯克说过：“没有公司的成功，就没有员工自我价值的实现；没有公司的发展，也就没有员工的发展。”

我在做培训的时候，经常会在一些公司发现这样一句标语：“我靠公司生存，公司靠我发展。”多为公司着想，是员工应该具备的最基本的职业素养，为公司着想，也直接关系到员工自我价值的实现。因为公司是现代社会的构成细胞，每位员工的工作，都会对整个社会产生影响。

一个员工工作质量的好坏，将影响到整个公司的利润，从而影响到他自己和同事的收入，而这些又将影响他和同事及家庭成员的生活水平，还有他们子女的教育。不仅如此，他的工作还影响到客户以及客户的家人、朋友等。透过这些连锁反应我们可以发现，看似渺小的一份工作，也会影响到相关的甚至数量庞大的人群。

意识到工作的关联性和影响力，本田公司的创业人本田宗一郎先生创

造了一套独特的用人之法，他主张从员工的角度去看待公司的作用，他在写给报纸的杂谈上这样阐述了员工与公司的关系：“把劳动作为享受自己幸福生活的手段，不是为公司做牺牲，而是为了我们每个人更幸福的生活而劳动。公司应成为实现这一目标的场所。”

美国知名职业经理人齐勃瓦在卡内基钢铁公司任职时，就做到了多为公司想一想的要求。一次，当时控制着美国铁路命脉的大财阀摩根提出了与卡内基公司联合经营钢铁业务的要求，而卡内基公司的老板卡内基并没有理会。于是摩根很恼怒，放出风说，他要找贝斯列赫姆合作。贝斯列赫姆钢铁公司是当时美国第二大钢铁公司，如果与摩根财团联合起来，卡内基公司肯定遭受严重的打击。卡内基有些慌了，他急忙找来齐勃瓦，递给他一份清单说：“按这上面的条件，你尽快去跟摩根谈合作的事宜。”

作为一名员工，老板这样说了，本来你只要按照命令去执行就可以了，就算公司遭受了损失，个人也不会受到任何影响。但是齐勃瓦并没有那样做，因为他总是首先为公司着想。他接过清单仔细地看了一遍，然后对卡内基说：“根据我所掌握的情况，摩根没有你想象的那么厉害，贝斯列赫姆与摩根也不可能联合起来，如果按这些条件去谈，摩根肯定乐于接受，不过我们公司将损失一大笔。”

接着，齐勃瓦把自己掌握的情况向卡内基做了汇报，经过认真的分析，卡内基也承认自己过高估计了对手。卡内基全权委托齐勃瓦同摩根谈判，最后取得了对卡内基公司有绝对优势的联合条件。摩根感到自己吃了亏，就对齐勃瓦说：“既然如此，那就请卡内基明天到我的办公室来签字吧。”第二天一早齐勃瓦来到了摩根的办公室，向他转达了卡内基的话：“从第51号街到华尔街的距离，与从华尔街到第51号街的距离是一样的。”摩根沉吟了半晌，最后说：“那我过去好了！”老摩根从未屈尊到过