

成功培训过1000000优秀员工!

华为、联想、TCL、万科、华润……800家高端企业选用

成为 To Be A Top Employee 优秀员工



周志轩 编著
成都时代出版社

迈向卓越员工行列的必备读本 / 企业培训与个人进修的最佳选择

—— 管理学博士、国际知名企业培训师最新力作 ——

职场形象、技能培训、心力资源、人脉累积、职业规划……

系统讲解，生动案例，引人入胜，层层突破

成为 优秀员工

周志轩 编著
成都时代出版社

图书在版编目(CIP)数据

成为优秀员工 / 周志轩编著. —成都: 成都时代出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5464-0244-4

I. ①成… II. ①周… III. ①企业—职工—修养
IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第176394号

成为优秀员工

CHENGWEI YOUXIU YUANGONG

周志轩 编著

出 品 人	段后雷
责 任 编 辑	李 佳
责 任 校 对	周 慧
装 帧 设 计	◎中映·良品 (0755) 26740502
责 任 印 制	莫晓涛
出 版 发 行	成都传媒集团·成都时代出版社
电 话	(028) 86619530 (编辑部) (028) 86615250 (发行部)
网 址	www.chengdusd.com
印 刷	深圳市华信图文印务有限公司
规 格	889mm×1194mm 1/32
印 张	4
字 数	120千
版 次	2010年9月第1版
印 次	2010年9月第1次印刷
印 数	1-15000
书 号	ISBN 978-7-5464-0244-4
定 价	15.00元

著作权所有·违者必究。

本书若出现印装质量问题



“要做就做到最好”——这就是优秀员工的工作态度。

【 第一章 】

没错，你就是金牌员工	1
一、谁是金牌员工	2
二、要么不做，要做就做到最好	3
三、卓越是你最值钱的金饭碗	6
四、事业是你最好的投资	9
五、态度决定薪水，金牌员工当然高薪	11

【 第二章 】

优秀的职业素养与形象	14
一、精英基本素养，你拥有多少	15
二、职业操守，彰显人格魅力	16
三、金牌员工从不轻易跳槽	18
四、绝不出卖公司机密	21
五、小测试：你的职业道德得多少分	23
六、你代表着你的企业	24
七、你有出众的形象	26
八、从礼仪看出你的深度	27
九、小测试：你的仪表是否端庄大方	29

【 第三章 】

技能出众，业绩卓著	31
一、因为专业，所以优秀	32
二、创意带来利润，如原子弹爆炸	34
三、聪明人总是“善变”的	36
四、解决，而不是抱怨	39
五、一样的时间，不一样的效率	41
六、1次行动胜过1000次胡思乱想	44
七、业绩，业绩，还是业绩	46
八、小测试：你怎样面对同事的嫉妒	47

【 第四章 】

拥有一流的“心力资源”	50
一、像老板一样主动奉献	51
二、优秀员工都是“工作狂”	52





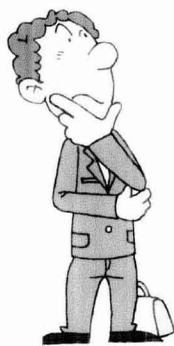
三、调查表：计算一下你的敬业程度·····	54
四、乐观看世界·····	56
五、与消极情绪打一场硬仗·····	60
六、服从是一种智慧·····	62
七、千万别为错误找借口·····	64
八、小测试：你是不是全自动员工·····	66
九、忠诚度越高，解雇风险越低·····	68
十、当“鸡头”还是“凤尾”·····	69
十一、没有失败，只有放弃·····	72
十二、小测试：你有多少“工作情商”·····	73

【 第五章 】

金牌员工“人缘”就是好·····	76
一、广交朋友，人脉就是财脉·····	77
二、口才一流，你很会说话·····	79
三、真情互动，你的赞美最贴心·····	82
四、宽容不是胆小，而是关怀体谅·····	83
五、这样做，一定能得到上司的器重·····	84
六、与可爱的同事们相处·····	86
七、与团队一起激情燃烧·····	88
八、成为团队中的“领头羊”·····	91
九、小测试：你真的有超强亲和力吗·····	93

【 第六章 】

自我提升，迈向高峰·····	98
一、你首先是一个“职业设计师”·····	99
二、职场新秀生存妙计·····	102
三、走出迷惘，突破职业瓶颈·····	105
四、步步高升，从专家到管理者·····	107
五、新官上任后的6件要事·····	111
六、不学习=自动降薪·····	113
七、看电视越多，收入越低·····	115
八、学什么，怎样学·····	117
九、优秀是一种习惯·····	119
十、小测试：你什么时候能升职·····	121



1 CHAPTER ONE

没错，
你就是金牌员工



RIGHT, YOU ARE THE TOP EMPLOYEE

一、谁是金牌员工

人是建构企业这座“大厦”中最重要的元素。在企业的运营过程当中会用到很多人，有人品人缘好的、有专业能力强的、有好学上进的等等，而金牌员工是众望所求。但什么是金牌员工？评判标准是什么？

我们先来看看比尔·盖茨是怎么说的。在他心中，金牌员工具备一些共同特征：

1.对自己所在公司或部门的产品具有好奇心，以极大的兴趣、传道士般的热情和执著打动客户，了解他们的喜恶，知道产品的缺陷及改进方法，乐于让产品更加贴近并且帮助客户；

2.与公司的长期计划保持一致，关注终生的努力方向，奖金及薪水不是唯一的工作动力；

3.对周围事物具有高度洞察力的同时，掌握某种专业知识和技能；

4.非常灵活地利用那些有利于自我发展的机会；

5.尽量学习、了解公司业务运作的原理，思考为什么公司的业务会这样运作，公司的业务模式是什么、如何才能盈利等问题；

6.随时注意整个市场动态，分析竞争对手并借鉴有用之处，注意总结，避免重犯竞争对手的错误；

7.不忽略一些必须具备的美德，如诚实、有道德和刻苦；

8.善于动脑子分析问题，但并不局限于分析；知道如何寻找潜在的平衡点，如何寻找最佳的行动时机；会合理、高效利用时间，并会与其他部门清楚地提出建议。



一个公司如果拥有很多金牌员工，那么这家公司的绩效一定会迅速提高。微软、英特尔等现今的世界著名公司，不就是靠一群优秀的人们创造出来的吗？

北大维信总经理段震文则有不同看法，他认为“最合适的员工就是金牌员工”。

其实，衡量一个员工是否是金牌员工，社会上有很多标准，但最根本的就是他（她）能否为公司创造价值，创造多大的价值；是物有所值、物超所值，还是“物低所值”。

公司好比一个戏班，需要搭建一个平台，让员工在上边唱戏，演好自己的角色。如果演不好这个角色，观众不买账，只好让这个员工下台换人，其他别无选择。只有演好自己的角色，尽心尽力做好自己份内的事，大家齐心协力把工作做好、把戏唱好，公司效益才能搞上去，观众才会买戏班的账，生意才会越来越红火。

二、要么不做，要做就做到最好

不要满足于尚可的工作表现，要做得更好，你才能成为不可或缺的人物。

对于我们来说，顺其自然是平庸无奇的。为什么可以选择更好时我们总是选择平庸呢？为什么我们只能做别人正在做的事情？为什么我们不可以超越平庸？

对于工作，还有一个基本原则，这就是“要做就做得更好，否则就不做”。这与有人说的“能完成100%的就绝不只做90%”是相近的。

赵静在一家大型建筑公司任设计师，现在是公司里的红人，待遇优厚，老板对她也很客气。但是当初可不是这样，她刚进公司的时候，常常要跑工地、看现场，还要为不同的老板修改工程细节，异常辛苦。但她仍认认真真地去做，毫无怨言。

有一次，老板安排她为客户做一个设计方案，时间只有3天。接到任务后，赵静看完现场，就开始工作了。后来她说，这3天时间里，她都在一种异常兴奋的状态下度过。她食不甘味、寝不安枕，满脑子都想着如何把这个方案弄好。她到处查资料，虚心向别人请教。3天后，她把一项详细完美的设计方案交给了老板，得到了老板的肯定。

因为赵静工作认真，现在老板不但提升了她，还把她的薪水翻了3倍。

后来，老板告诉她：“我知道给你的时间很紧，但我们必须尽快把设计方案做出来。如果当初你因此推掉这个工作，我可能会把你辞掉。你表现得非常出色，我最欣赏你这样工作认真的人！”赵静说，之所以能取得今天的地位，源于她给自己立下的一条规则——“要做到最好，否则就不做”。

是啊，任何一个老板都是十分精明的，他们都希望能拥有更多优秀的员工。老板会根据员工在平时工作中的表现决定让谁升职或者加薪。千万不要有“拿多少钱，做多少事”的想法。拿薪金来说，你拿了1000元钱，做了1000元钱的事。反过来，我们做了1000元钱的事，只能拿1000元钱，因为，老板找不到给你加薪的理由。若拿1000元钱，做了10000元钱的事，那么加薪是自然的事。

有一个开了17年出租车的司机，平均月收入达到8000元，是行业内数一数二的高薪司机，而多数出租车司机月收入不到3000元，他因此被称为“神奇的哥”。而他在工作中透出的过人智慧和快乐心态，正被越来越多的人传颂。

这名出租车司机名叫臧勤，今年42岁，在上海大众出租车公司工作。臧勤在工作中运用管理思维，对营业数据进行统计、分析，其思维方式，令人耳目一新。



他从计价器中研究行车一天的详细记录，每次载客之间的空驶时间平均为7分钟。乘客

上车后，10元起步价大概能够行车10分钟。也就是说，每做10元生意要花17分钟的成本。根据核算，20元到50元之间的生意，性价比最高，如果做20元左右的中短途生意，两小时能赚120元。载一次客之后，还要决定往哪儿拐弯、怎样规避交通高峰，并通过挑选行车线路来主动选择所载的客人。

他平时喜欢看很多书，还有《财富人生》这种电视节目。当然不只是单纯的看，还要去思考。此外，他十分注意收听电台广播，特别留心市内举办的商业交易会等活动，“靠资讯引领生意”。他所在车队的负责人表示，“像他这样用脑子开车的驾驶员确实罕见”。

臧勤更是一名“快乐的哥”。他说，有些司机会抱怨交通拥堵、油价上涨。外在环境是不能改变的，最好的办法就是改变自己。因此，他遇到红灯的时候，就把心态放松，放一粒五香豆到嘴里，看看街景，有时感觉就像自己在开私家车兜风。

你得到的回报一定会和你的付出相匹配。就像臧勤，即使开出租车，也能挣到8000的月薪，丝毫不逊色于所谓的“白领”。

紧张地工作，全身心地投入其中，这是一个成功员工的真实写照。“要么不做，要做就做到最好”，这应该成为每个职场中人的工作原则和态度。

三、卓越是你最值钱的金饭碗

正如你我都知道的那样，在今天这个社会没有“铁饭碗”这一回事。人们没有工作保障，处于失业的恐慌之中，但同时那些大公司、大机构却又四处寻觅那些兢兢业业、忠于职守、全力以赴、追求卓越，先知先觉的人们。

无论你去问哪一位雇主，他们都会告诉你，如果他要提拔一名员工，肯定会挑选做事认真、迅速周到的人。

他们对工作有一种非做不可的使命感，并为之孜孜不倦乐此不疲；

他们在别人都放弃时，仍努力不懈；

在所有人都认定是“不可能”时，仍竭尽所能；

他们不仅仅维持工作或恪尽职守，他们更深入内在，寻求更多的东西；

当顾客不买的时候，他追问“你为什么
不买？”……

他们总是在找寻如何自我改进的方法，他们永远在不断地改善自己的行为、态度、举止和己的人格；

他们总是希望更有



活力，产生更大的行动力。

旧金山的一位商人给一个萨克拉门托的商人发电报报价：10万蒲式耳大麦，单价1美元。价格高不高？买不买？萨克拉门托的那个商人原意是要说“不，太高”，可是电报里却漏了一个逗号，结果成了“不太高”。这个小小的失误一下子就使他损失了10万美元。

一家皮货商订购一批羊皮，在合同中写到：“每张大于4平方尺、有疤痕的不要。”注意，其中的顿号本应是句号。结果供货商钻空子，发来的羊皮都是小于4平方尺的，使皮货商哑巴吃黄连，有苦说不出，损失惨重。

失败的最大祸根就是从小养成敷衍了事的习惯；而成功的最好方法，就是把任何事情都做得精益求精、尽善尽美，让自己经手的每一项工作，都贴上“一等品”的标志。

做事细心、严谨、有责任心，是卓越；做人坚持原则，不随波逐流，不为蝇头小利所惑，言必行，行必果，也是卓越；生活中重秩序、讲文明、遵纪守法，甚至小到起居有节、衣冠整洁、举止得体，也是卓越的体现。卓越就是不放松对自己的要求，就是在别人苟且随便时自己仍然一如既往地坚持操守，就是高度的责任感和敬业精神，就是一丝不苟的做人态度。





阿基勃特是美国标准石油公司的一名小职员。他有个外号叫“每桶4美元”——这是因为他每次在旅馆住宿或在书信及收据上签名时，总要在自己名字的下方认认真真写上“每桶4美元的标准石油”几个字。

公司董事长洛克菲勒知道后说：“竟有这样努力为公司做宣传的职员，我一定要见见他。”于是盛情邀请阿基勃特共进晚餐。多年

以后洛克菲勒卸任，阿基勃特做了第二任董事长。

阿基勃特做的是一件人人都可以做到的区区小事，也许别人不做或不屑做，或根本就没想到要去做，惟有阿基勃特特别细心精明，发现这是一个做免费广告的办法，并且认认真真把这件小事坚持做下去了。他为此得到了应得的回报。

你也许并不经营商店，但你一定是在经营某种商品。什么是你的“商品”呢？出自你手的每一个马桶、每一个零件、每一首诗、每一个方案，都是你的“商品”。你向世界展示你的才能，你以此来服务大众。你的商品应该具有你的性格特点，应该被打上你个人的魅力商标。你所做的一切都应该代表优秀、卓越，应该让所有的人知道：你的作品是完美的杰作，没有比这更出色的了。

假如当年的芝加哥公牛队被卖了，你觉得还没有退役的迈克尔·乔丹或斯科特·皮蓬找一份新工作会很难吗？答案是否定的。卓越永远都是最好的工作保障，你也许决定不了会不会失去工作，但你可以掌握你的“可雇用性”。

四、事业是你最好的投资

说到投资，一般人总想到股票、债券、房地产，总之是那些倒买倒卖赚差价的事。

其实，投资是一项专业性极强的工作，一般的人不具备这种投资的能力，看见别人投资成功就眼红。其实成功的只是少数，大多数不成功的人并没有把失败宣扬出来，因而造成了一种假象——投资赚钱是容易的。



世界上最大的富翁都是办公司的，但如果让你也投资办一个公司，你可能又会感到为难。有没有一个办法可以不创业办公司，又能成为亿万富翁呢？

有人提供了这样一个想法：从现在开始，你如果能够定期每年存下14万元，并将每年存下的钱都投资股票或房地产，获得每年平均20%的投资回报率。如此持续40年后，你能积累多少财富呢？依据财务学计算年金的公式： $14万 \times (1+20\%)^{40} = 10281$ 亿，你就成了一个亿万富翁！

听起来不错，从理论上讲，也是完全有可能的，并且很多人一年的储蓄可能还不止14万元，推断下去，你还完全有可能提前超额完成任务。

而按同样的程序把钱存进银行，按平均5%的利率，40年后又是多少呢？同样依照公式： $14\text{万元} \times (1+5\%)^{40} = 169\text{万元}$ ，你只是个百万富翁。

且不说40年后百万富翁还算不算富翁，排除通货膨胀的因素，单就亿万和百万的比较，两者相差何止十万八千里。

在这个公式里，每年投入的14万元是不变的，40年时间也是固定的，唯一不同的是投资回报率。穷人要想致富，最有效的办法就是进行高回报率的投资。不过，凡是回报率高的投资，风险必然也大，投资理财是否成功，最终还要由素质决定。

投资是一条捷径，也是一条险道。投资成功的许多范例都只是特例，并不适合每一个人；投资的公式也只是理论上的计算，为你提供一种思路而已。

任何事都应该以一种专业精神去做，“一生做好一件事”，这是一句最有用的忠告。

老老实实做好自己擅长的工作，这就是最好的投资。你擅长做技术方面的工作，就争取把技术磨炼到最好；擅长做生意，就把生意做到一流。做这些赚钱，比你去心急火燎地投资稳得多。



投资自己的事业，才是一本万利而又长效稳定的。连比尔·盖茨这样聪明的人，都不去倒腾微软的股票，他说他最成功的投资就是自己的公司，就是微软本身。

五、态度决定薪水，金牌员工当然高薪

职场上，什么样的人更容易得到重任和高薪呢？我们先来看下面的3个故事：

◆第1个故事

小王取得博士学位的时候，与他的同学小张一起来到某一跨国公司工作。刚开始时小王的薪水是10000元，而小张的薪水却比小王多5000元。小王感到很不公平，于是，工作的时候，总是漫不经心，小错误常常发生，工作效率低。

现在看来小王是多么愚蠢。他只为薪水工作，认为少5000元就要少于5000元的事，让学习机会与晋升空间远离自己而去，各种各样的坏习惯滋生，成为以后成长的障碍。

为金钱工作，工作只能无味；但为自己工作，工作能给你轻松愉快的心情，而且人们也会更加重视你、仰慕你。因为你的付出带给别人快乐，使别人从中获得利益，也实现了你自己的人生价值。

◆第2个故事

在美国，有一个年轻人取得博士学位后，自愿进入一家制造燃油机的企业担任品检员，薪水比普通工人还低。工作半个月后，他发现该公司生产成本高，产品质量差，于是他便不遗余力地说服公司老板

