

你不是

同林鸟

◎ 陈修平 编著

你我不是同林鸟
合作也要有技巧
老板发财你发财
同舟共济共欢颜

你的默契不仅能使人走出暴风骤雨的感情世界而进入和风细雨的春天，而且能使人摆脱黑暗混乱的胡思乱想之徒，走入光明与理性之途。你的默契在于你为人处世、生活方式、思想观念等方面相互的默契。每个人的周围都会有一群形形色色的朋友，我和我的默契是其中一部分。你的默契是才智的催化剂，启迪思维。



中国时代经济出版社
China Modern Economic Publishing House

图书在版编目 (CIP) 数据

你我不是同林鸟：培养最优秀的员工/陈修平编著. —北京：中国时代经济出版社，2005.1

ISBN 7-80169-673-5

I. 你… II. 陈… III. 企业-职工-修养 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 142216 号

你我不是同林鸟

培养最优秀的员工

陈修平
编著

出 版 者	中国时代经济出版社
地 址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦东办公区 11 层
邮政编码	100007
电 话	(010)68320825(发行部) 68320498(编辑部) (010)88361317(邮购)
传 真	(010)68320634
发 行	各地新华书店
印 刷	北京地质印刷厂
开 本	787×1092 1/16
版 次	2005 年 1 月第 1 版
印 次	2005 年 1 月第 1 次印刷
印 张	16
字 数	221 千字
定 价	23.00 元
书 号	ISBN 7-80169-673-5/C·082

版权所有 侵权必究



前言

你
我
不
是

同
林
鸟

这里有一个古老的故事，说的是3位砌砖工人的工作态度。

有人问，你们在做什么？

第一位工人回答，砌砖。

第二位工人回答，我在做每天赚10美元的工作。

第三位工人则回答，你问我？我在建造世界上最伟大的教堂！

这个故事虽然没有告诉我们这3位工人的结局。但我们能猜出在以后的岁月里，他们会有什么样的变化。很可能，头两位工人仍然是砌砖工，他们缺乏远见和想像力，他们缺乏对工作的尊重，没有什么能推动他们去获得更大的成功。

你能够跟任何人打赌，那位认为自己是在建造一座世界上最伟大的教堂的工人，不会仍然是一名砌砖工，或许他会成为一个工头或承包人，或是一位建筑师。他会不断地前进和得到迁升。

第三位砌砖工的话说明他对工作的看重与热爱，显示出他发展的巨大潜力。就像你的形象一样，工作态度也会对你的思想产生极大影响。

尊重工作，尊重自己。

不管做什么事，都要竭尽全力。这种精神的有无，可以左右一个人日后事业上的成功或失败。

应当在心中确立这样的信念和决心：从事工作，要不顾一切，尽自己最大的努力。若对工作不忠实、不尽力，那将贬损自己，糟蹋自己。

高尔基曾说过，工作如果是快乐的，那么人生就是乐园；工作如果是强制的，那么人生就是地狱。

巴西谚语：劳动出智慧，勤奋有幸福。

俄罗斯谚语：树以果子出名，人以劳动出名。

不要以为只有你们在工作，我们也在工作，只是工作的方式不同。不要以为只有你们被剥削，我们也在被剥削，只是被剥削的渠道不一样。

我们是同一条战壕上的战友，是同一条船上的朋友。

人生的意义是一种奉献。有智慧的人奉献智慧，有体力的人奉献体力，有财物的人奉献财物，有技术的人奉献技术，有言语的人奉献言语，有微笑的人奉献微笑，有信仰的人奉献祈祷。每个人都能，也都在尽一己之力奉献社会。

我们都在奉献，也都在分享社会给我们的回报。

将相本无种，男儿当自强。一个人不必为了自己的出身而自卑，也不要为自己的一点成就而自豪。只有不断的追求，才是永恒。

但愿在共同的追求中，我们有一种默契。

友谊，是在心和心之间架起一座桥梁。默契，是心与心相互契合。

你我的默契是现代生活中彼此最大的精神享受。

你我的默契是情绪的兴奋剂——温馨情感，消融忧愁。

你我的默契是才智的催化剂——启迪思维，增进智慧。

你我的默契不仅能使人走出暴风骤雨的感情世界而进入和风细雨的春天，而且能使人摆脱黑暗混乱的胡思乱想而走入光明与理性的思考。

你我的默契是人生的蜡烛——牺牲自己，照亮别人。

每个人的周围都会有一群形形色色的朋友。我和你就是其中的一部分。

有些话，老板不便于对你直说，但你又必须感悟到并身体力行。这些内容，大多是优秀员工成功的法宝，失落失宠员工的经验教训。今天我们就以书面的形式奉献给大家，希望你们能够倾听我们以朋友的身份告诉你们的悄悄话。

让我们心心相印，心有灵犀一点通。默契已使我们彼此体察到彼此跳动的心灵。

作者

2004年12月



你
我
不
是
同
林
鸟

目 录

前 言

1 站在老板的立场看问题

没有老板心态的员工不是好员工

● 帮助老板成功

只有老板成功了你能成功 12

拉近和老板的心理距离 14

缩小与老板的合作空间 16

● 想老板之所想

自动自发 110

让负责成为习惯 118

● 急老板之所急

未看鞭子就飞奔 120

挺身而出 121

● 以老板利益为中心

对准老板的利益焦距 124

老板利益代表公司利益 125

老板是员工各种利益的大树 126

高标工作，低调做人 127

灵活对待薪酬 128

2 做老板的顶梁柱

没有进取精神的员工不是好员工

● 员工要用工作热情点燃生命

你蕴藏着巨大能量 130

倾注你的热情 132

员工要有一点精神 136

● 员工要用勤奋工作充实自己

- 专注你的神情 / 37
- 勤奋不是你身外之物 / 38
- 让习惯为你说话 / 40

● 员工要为老板独挡一面

- 带着思考工作 / 47
- 帮人帮己，聪明长智 / 48
- 分忧解愁，学做当家人 / 48

3 把老板的事业当做自己的事业

没有敬业精神的员工不是好员工

● 敬业就是忠诚

- 忠于老板就是忠于自己 / 52
- 忠于职守是你的职业道德 / 54
- 忠于自己可以提高你的身价 / 56

● 敬业就是效益

- 效率来自细节 / 61
- 让成绩说话 / 66
- 维护公司利益 / 68

● 敬业就是奉献

- 报酬是怎么来的 / 69
- 划清公私界限 / 74

● 敬业就是规矩

- 对人要圆，对己要方 / 74
- 员工要生活在规则之中 / 75

● 你爱公司公司才会爱你

- 爱公司不可打折 / 79



● 其实你也在给自己干

- 往机会多的地方挤 / 84
- 引起老板注意的诀窍 / 85
- 自己让自己升迁 / 86
- 机会属于自我经营的人 / 87

4 学会合作你会更有力量

没有团队精神的员工不是好员工

● 员工的团队精神就是合作精神

- 创造性合作 / 90
- 同事不是同林鸟 / 92
- 合作也要技巧 / 93

● 员工的团队精神就是亲和力

- 两人成伙 / 94
- 感恩心理是粘合力 / 95
- 共同愿景是凝聚力 / 100
- 团队作战是竞争力 / 101
- 以诚待人有吸引力 / 105
- 先相信别人再说 / 119

5 改变头脑就能改变命运

没有学习力的员工不是好员工

● 员工提高学习力就是提高自己

- 智慧就是机遇 / 122
- 知识就是待遇 / 124

● 员工提高学习力的途径

- 书中自有黄金屋 / 125
- 业务自有千斤粟 / 128
- 坚持数年必有好处 / 129

找对方法，势如破竹 / 131

6 没有任何借口

没有执行力的员工不是好员工

● 自觉执行才有积极的执行

不是被动执行 / 134

没有任何借口 / 135

● 积极执行才是有效的执行

三思而执行 / 138

想好了就赶快 / 140

速度问题是生存问题 / 141

执行的最大敌人是拖延 / 143

● 有效的执行才是真正的执行

完成任务没商量 / 143

解决问题才算完成任务 / 144

7 没有任何怨言

工作没有乐趣的员工不是好员工

● 摆好你的位置

自己鼓励自己 / 148

不能因忙而抱怨 / 149

对抱怨不要见怪 / 150

● 乐观是一种工作状态

工作像娱乐 / 151

带着笑容上班 / 152



8 有些事不必老板交待

不懂得做人的员工不是好员工

● 品德是一种能力

- 无规矩无以做人 / 154
- 朋友比良药还要好些 / 157
- 礼貌和教养是一种财富 / 157
- 新人旧人都是人 / 158
- 用爱迎接每一天 / 161
- 你有才希望你表现出来 / 164
- 如果老板批评你 / 167
- 悠着点, 朋友 / 169

● 生活方式不仅是你的私生活

- 时间就像海绵里的水 / 173
- 用生活托起丰富思想 / 177
- 你的形象就是公司的形象 / 179
- 希望你有个幸福的港湾 / 180
- 健康是你的本钱 / 182

9 荣辱褒贬 皆由于你

得不到老板青睐的员工不是好员工

● 老板重用你的十大理由

- 满足老板的期望 / 186
- 老板需要你的一技之长 / 187
- 自视合理 / 187
- 老板需要你的勇气 / 187
- 开拓精神很可贵 / 188
- 你有思考能力 / 188
- 不是要你摇尾巴 / 188

摸透脾气，不败之地	/ 189
在老板面前不要自以为是	/ 190
尽忠职守还不够	/ 191

● 老板贬斥你的十大原因

身在曹营心在汉	/ 192
身兼数职非好汉	/ 192
经常转工不找北	/ 192
时间界限不分明	/ 193
不服从命令没有存在的理由	/ 193
不胜任工作没有存在的根基	/ 194
坐失良机要你赔	/ 195
知道太多老板的秘密	/ 195
不认错误将碰壁	/ 195

10 你必须具备推的能力

没有推销力的员工不是好员工

● 推销什么

推销自己是前提	/ 198
推销企业是整体	/ 203
推销产品才有戏	/ 204

● 推销给谁

反身推销给老板	/ 206
直面推销给客户	/ 207

● 怎样推销

踏破铁鞋有处觅	/ 209
破釜沉舟见功力	/ 212
站在顾客立场上	/ 213



11 你必须具备拉的能力

不会给老板拓展业务的员工不是好员工

● 商业信息是企业的灵魂

- 信息就像新闻 / 216
- 去伪存真 / 217
- 不要偏听偏信 / 217
- 刚好是你需要的 / 218
- 信息并不神秘 / 218

● 开发市场是每一个员工的职责

- 电话是开发市场的捷径 / 221
- 社交也是开发市场 / 227
- 小心别掉进陷阱 / 228

12 你必须具备创的能力

没有创造力的员工不是好员工

● 开发你的创意资源

- 员工的想像力也是财富 / 234
- 大脑不会被透支 / 235

● 你不比别人笨

- 员工也是创造人才 / 237
- 创意产生的规律 / 239

● 你是独一无二的

- 发挥你创意的个性魅力 / 241
- 不管别人会怎么想 / 241

站在老板的立场看问题

1



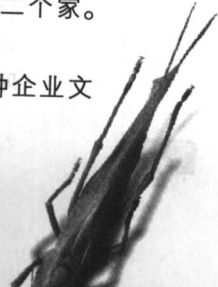
你
我
不
是
同
林
鸟

没有老板心态的员工不是好员工

有老板心态的员工就是有自主经营能力的员工。如果一个员工只是照上面交代的去做事以换取薪水，这是不行的。每一个人都必须以预备成为老板的心态去做事。如果这样做了，在工作上一定会有种种新发现，其个人也会逐渐成长起来。

有老板心态的员工就是爱护企业，和企业成为一体的员工。除了睡觉，每个人有大半的时间在企业中度过，企业是自己的第二个家。优秀的员工，都具有企业意识，能和企业甘苦与共。

以老板的心态对待公司，这是许多大企业正在倡导的一种企业文化。



帮助老板成功

好员工要帮助老板成功，而不仅仅是帮自己拿工资。

只有老板成功了你才能成功

企业的成功意味着老板的成功，也意味着员工的成功，也就是说，你必须认识到，只有老板成功了，你才能够成功。老板和员工的关系就是一荣俱荣，一损俱损，认识到这一点，你很快就能在工作中赢得老板的青睐。

1. 作好参谋

帮助老板获取成功有许多方式，但不是拍马屁。杰克是一位国际市场部总经理助理。他接到了一项紧急任务，根据老板的笔记，准备好业务进展曲线图表。起草图表时，他注意到老板写道，美元坚挺，则出口就会增加。杰克知道，事实恰恰相反。于是，便通报老板，告知已经纠正了这一错误。

老板很感谢杰克发现了他的疏忽。当第二天向上呈报未出丝毫弊漏后，老板对杰克做出的努力再次道谢。不久，杰克发现自己的薪酬有所增加。

老板并非全才，在工作中他会遇到许多难题。这些难题也许不是你的分内工作，可是这些难题的存在却阻碍着团队的前进，如果你能够帮助老板解决这些难题，无疑，你在成功的路上会前进得更快。

2. 自告奋勇

卡尔是某学院的部门助理，他的老板罗格负责管理学生和教职员工。极其糟糕的签到系统使学生们常常因还未上课就被记名，许多班级拥挤不堪，而另一些班级却又太小，面临被注销的危险。意识到罗格承受着改进学生签到系统的压力，卡尔自告奋勇组织攻关，负责开发一个新的体系。老板高兴地同意了他的意见，于是这个攻关小组开发出一个大有改进的系统。之后的一次组织机构改组中，罗格升任了主任，随即，卡尔被提升为副主任。对卡尔开发并成功



地完成了这套系统，罗格给予了高度赞扬。

一般说来，时刻和老板保持一致并帮助老板取得成功的人，往往最终会成为企业的中坚力量，自己也会成为令人艳羡的成功人士。

任何人都清楚，个人的成功是建立在团队成功之上的，没有企业的快速增长和高额利润，我们也不可能获取丰厚的薪酬。

3. 盯住老板的目标

你的使命是帮助你的老板完成他（或她）的现实目标。然而，这些目标究竟是什么目标？有的时候，答案简洁明了，可有时，你不得不做一点更深层的挖掘。

汤姆是一家纺织公司的销售代表，对自己的销售记录引以为豪。曾有几回，他向他的老板琼斯解释说，他如何如何卖力工作，劝说一位服装制造商向公司订货。可是，琼斯只是点点头，淡淡地表示赞同。

最后，汤姆鼓起勇气，我们的业务是销售纺织品，不是吗？他问道，难道您不喜欢我的客户？

琼斯和他的态度一样，直视着他，答道，汤姆，你把精力放在一个小小的制造商身上，可他耗费了我们太大的精力。请把注意力盯在一次可订 3000 码货物的大客户身上！

汤姆得到信息后，他把手中较小的客户交给一位经纪人。虽然他只收到少量的佣金，但更重要的是：他正在努力实现他的目标——找到主要客户。

人们在追求自己的目标时，很容易忘却最初的原因：老板认为你能为他（或她）的成功尽心尽力，做出贡献。不少职场人员验证了这一法则的价值所在。

一位负责家用电器连锁店的副经理，她和她的老板都认为：如果扩大连锁店的经营规模，生意便可扩大 2 倍。但老板还是有些犹豫不定，因为老板还难以确定经营管理的前景，即规模扩大能否带来适当的回报。在一次地区销售会上，这位副经理兴奋地说，工作开展得不错，连锁店生意兴旺。多数经理们也许常常抱怨不能把所有商品和用户塞进如此狭小的空间，而我们，上周几乎把电视机直接从运货车上卖掉。如果有更大的地方，我们的销售额一定会增长，我们是在现有的条件下全力以赴进行工作的。

几周之后，老板为她所在的连锁店增加了一间侧厅。正如预计的那样，销售量迅速增长，老板对她的杰出业绩给予了高度评价。

拉近和老板的心理距离

在诸多人才辈出的现代组织中，信守沉默是金者，无异于慢性自杀，而正确的工作态度和工作效果，充其量也只能让你维持现状，如果想真正地有所提高，必须主动与老板沟通。

1. 积极跟老板讲话

阿尔伯特是美国金融界的知名人士。他初入金融界时，他的一些同学已在金融界内担任高职，也就是说他们已经成为老板的心腹。他们教给阿尔伯特的一个最重要的秘诀，就是千万要肯跟老板讲话。

话之所以如此说，就在于许多员工对老板有生疏及恐惧感。他们见了老板就噤若寒蝉，一举一动都不自然起来。就是职责上的述职，也可免则免，或拜托同事代为转述，或用书写形式报告，以免受老板当面责备的难堪。长此以往，员工与老板的隔膜肯定会愈来愈深。

然而，人与人之间的好感是要通过实际接触和语言沟通才能建立起来的。一个员工，只有主动跟老板作面对面的接触，让自己真实地展现在老板面前，才能令老板直觉地认识到自己的工作才能，才会有被赏识的机会。

在许多公司，特别是一些刚刚走上正轨或者有很多分支机构的公司里，老板必定要物色一些管理人员前去工作，此时，他选择的肯定是那些有潜在能力，且懂得主动与自己沟通的人，而绝不是那种只知一味勤奋，却怕事不主动的员工。

因为两者比较之下，肯主动与老板沟通的员工，总能借沟通渠道，更快更好地领会老板的意图，把工作做得近乎完美。所以前者总深得老板的赏识。

想主动与老板沟通的人，应懂得主动争取每一个沟通的机会。事实证明，很多与老板匆匆一遇的场合，可能决定着你的未来。

比如，电梯间、走廊上、吃工作餐时遇见你的老板，走过去向他问声好，或者和他谈几句工作上的事。千万不要像其他同事那样，



极力避免让老板看见，仅仅与老板擦肩而过。能不失时机地表明你与老板兴趣相投，是再好不过的了。老板怎会不欣赏那些与他兴趣相投的人呢？也许你大方、自信的形象，会在老板心中停留很长的一段时间。

当然，这并不是说，只要你主动与老板沟通，就能得到老板的垂青。不同老板喜欢用不同方式去管理。主动与老板沟通时，须懂得自己的老板有哪些特别的沟通倾向，这对员工的沟通成功与否，至关重要。

2. 善于跟老板讲话

沟通要让知识说话：对于日新月异的科技、变化迅猛的潮流，你都该保持应有的了解。广泛的知识面，可以支持自己的论点。你若知识浅陋，对老板的问题就无法做到有问必答，条理清楚。而当老板得不到准确的回答，时间长了，他对员工就会失去信任和依赖。

在了解了老板的沟通倾向后，员工需要调整自己的风格，使自己的沟通风格与老板的沟通倾向最大可能地吻合。有时候，这种调整是与员工本人的天性相反的。但是员工如果能通过自我调整，主动有效地与老板沟通，创造和老板之间默契和谐的工作关系，无疑能使你最大程度地获得老板的认可。

沟通要简洁：老板阶层的人有一个共同的特性，就是事多人忙，加上讲求效率，故而最不耐烦长篇大论，言不及意。因此，你要引起老板注意并很好地与老板进行沟通，应该学会的第一件事就是简洁。简洁最能表现你的才能。莎士比亚把简洁称之为智慧的灵魂。用简洁的语言、简洁的行为来与老板形成某种形式的短暂交流，常能达到事半功倍的良好效果。

理解的前提是了解。老板不喜欢只顾陈述自己观点的员工。在相互交流之中，更重要的是了解对方的观点，不急于发表个人意见。以足够的耐心，去聆听对方的观点和想法，是最令老板满意的，因为这样的员工，才是老板人选。

沟通要不卑不亢：虽然你所面对的是一个老板，但你也不要慌乱，不知所措。无可否认，老板喜欢员工对他尊重。然而，不卑不亢这四个字是最能折服老板，最让他受用的。员工在沟通时若尽量迁就老板，本无可厚非，但直白点讲，过分地迁就或吹捧，就会适