

一个人如果不逼自己一把，永远不知道自己有多优秀。

优秀 是逼出来的

| 员工内训读本 |

高超◎编著



成长，必须经得起折腾！成熟，必须受得了挑战！成功，必须扛得住磨炼！

好兵是摔打出来的，骨干是折腾出来的。

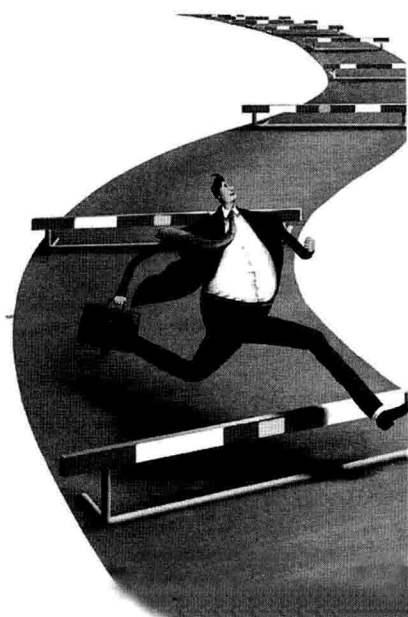
東方出版社

一个人如果不逼自己一把，永远不知道自己有多优秀。

优秀 是逼出来的

员工内训读本

高超◎编著



好兵是摔打出来的，骨干是折腾出来的。

東方出版社

图书在版编目（CIP）数据

优秀是逼出来的/高超编著. —北京：东方出版社，2012.2（2012.5重印）

ISBN 978-7-5060-4375-5

I.①优… II.①高… III.①职工培训—通俗读物 IV.①D410-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第241959号

优秀是逼出来的

作 者：高超

责任编辑：于宏雷

发 行：东方出版社

地 址：北京朝阳门内大街166号

邮 编：100706

经 销：全国新华书店

印 刷：北京市东海印刷有限公司

开 本：710毫米×1000毫米 1/16

印 张：15

版 次：2012年2月第1版

印 次：2012年5月第2次印刷

书 号：ISBN 978-7-5060-4375-5

定 价：28.00元

版权所有，违者必究

做好企业的关键是把聪明人规范成优秀人

前阵子，网上很流传一句话：“一个人如果不逼自己一把，就永远不知道自己有多优秀。”

我想，之所以大家对这句话有如此大的共鸣，是因为大家都认同潜力还可以继续开发，自己也还有进一步成长与成功的空间。

在工作中也是如此。谁不想成为优秀的员工呢？

谁都想做出好的业绩，为企业贡献力量创造价值，自己也得到相应的回报。可是，与生俱来的惰性以及我们趋利避害的天性会让我们要起“小聪明”。于是，这种“小聪明”能带来什么呢？拒绝了成长，就是拒绝了机会。

作为一名员工，面对领导的安排，在接受任务时，按要求是没有合理与不合理之说的。如果有，就看如何自我成就。我个人认为，一个想成就自我的人，无论领导安排什么工作，即使难度大、时间短，他也不会心生埋怨，而是把它看作是一次不容错过的机会尽心竭力去完成。只有这样，才能有所成长，收获更多。如果事事拈轻怕重，必然“生于忧患，死于安乐”。

人生没有彩排，只有不抱怨、不拒绝，敢于承担和接受，才有进步。

杰夫·伊梅尔特在1994年接手美国通用公司之前，差点被韦尔奇扫地出门。当时一边是原材料价格的上涨，另一边是已经签好的合同，部门利

润与增长目标差了一大截。在年度领导人会议上，他希望避开韦尔奇，但是两人还是撞在一起。韦尔奇对他说：“我知道你可以做得更好，可如果你不能扭转局面，我准备开除你。”此后，伊梅尔特经过努力，终于取得了可喜的业绩。没有韦尔奇的批评，伊梅尔特不会具备解决问题的勇气；伊梅尔特如果不能接受批评并努力改进工作，也不会有后来事业上更大的成功。

人生就是一场冒险，我们总会遇到许多意料之外和不尽如人情的事情。然而，它就像一条路，如果你要到达终点，那么，只能前行而不能因此退避，往往在困难中才能激发出一个人的潜能。每个人都是有潜能的，潜能与你身处的环境以及所受的压力是成正比的，不到临危和备受压力时，你永远不会发觉自己有多大的潜能，也永远不能了解自己有多优秀。

身在职场，成就自我最好的办法就是用经历书写简历，而不是投机取巧。

老鹰是世界上寿命最长的鸟类，可以活到70岁，但是要活那么长时间不容易，40岁时要进入一个十分痛苦的更新过程——大约要150天。老鹰首先用它的喙击打岩石，直到完全脱落，然后用长出的新喙把指甲一根一根地拔出来。当新的指甲长出来后，它们便把羽毛一根一根地拔掉。5个月后老鹰才获得新生。如果老鹰面对困难也选择投机取巧，那么，它再无新生的机会了。

因此，从企业的角度来说，如何把聪明的员工规范成优秀的人是一个关键。让他们把优秀当作一种习惯：干一行，爱一行；爱一行，钻一行，不是想干什么就干什么，而是领导需要你干什么你就干什么，并且要干好。

华为总裁任正非这么要求他的员工：一般员工“小改进奖励，大建议只鼓励”。他批评有些员工：“领导交给他一件事，他能干出十件事来。这是无能的表现，这类员工要降格使用。”他说：“做好企业的关键是‘要把聪明人规范起来’。”

做一个认真的人，一个优秀的人，用心把自己本职工作做好、做完美，一定是企业认可的骨干。你能做到，不信，逼自己一把？

编著者

2011年11月

第一章 | 逼与不逼 | ——绝境才能逢生，绝路才觅出路

在苦环境中磨炼心智和眼光。
——亚洲首富 李嘉诚

🍷 逼，凤凰得重生；不逼，慢火烤全羊 /3

- | 不安于现状，不断突破自己 /3
- | 把握时机，敢作敢为锐意进取 /5

🍷 百炼方能成钢，人生从不设限 /9

- | 挑战逆境，才能够继续强大 /9
- | 不自我设限，人生就不受限 /12

🍷 自古磨难出英雄，从来纨绔少伟男 /15

- | 催逼，可以激发你的潜能 /15
- | 历经磨难，挫折是强者的起点 /19

🍷 孤注一掷，走投无路往往才有出路 /23

- | 破釜沉舟，潜能才能再次凸显 /23
- | 胆量有多大，事业有多大 /26

执著梦想，没人能阻止你奔向远方 /30

- | 信念若在，梦就在 /30
- | 目标是一切成功的起点 /33

不想被“嫌”，就不要太“闲” /36

- | 做个快乐的工作狂 /36
- | 比别人多做一点，离成功更近一点 /39

第二章 | 感谢工作赋你挑战| ——闭上抱怨的嘴，迈出实干的腿

当你抱怨不公平时，是否反省过：我够努力了吗？
——微软公司创始人 比尔·盖茨

假如失去工作，你的生活会像现在这样吗/45

- | 工作撵跑三个魔鬼：无聊、堕落和贫穷 /45
- | 失去工作的同时，也失去了人生的精彩 /47

别让薪水束缚了成长的脚步/50

- | 薪水和工作，哪个更重要？ /50
- | 工作不只是为了薪水 /52

工作中的问题就是你发展的机会 /55

- | 工作是生命中最珍贵的礼物 /55
- | 不要戴着有色眼镜去看待工作 /57

抱怨别人只会显示你的无能 /60

- | 别让你的个人抱怨成为部门的积怨 /60
- | 如果抱怨有用的话，还要努力干嘛 /62

不想做事的人总有无数种理由 /66

- | 要完成任务，就不能差不多 /66

| 任务拖延越久，越不容易完成 /68

带着感恩心去工作，怀着责任心去做事 /72

| 对工作充满感恩 /72

| 承担责任不逃避 /74

第三章 | 感谢企业让你负重 ——态度决定高度，敢担当会担当

逆境给人宝贵的磨炼机会。只有经得起环境考验的人，才能算是真正的强者。

——日本“经营之神” 松下幸之助

功劳重于苦劳，结果重于过程 /81

| 胜任才是硬道理 /81

| 价值体现在懂得怎样去做 /83

要知道哪里都没有铁饭碗 /86

| 要勇于复命，而不是逃命 /86

| 用业绩来检验自己，用结果来证明自己 /89

只做到“专业化”还远远不够 /92

| 从“种子”到“金子”的跨越 /92

| 成为未来企业需要的复合型人才 /95

提升执行力，让问题止于自己 /98

| 工作到位才会有好位 /98

| 只为成功找方法，不为失败找理由 /100

增强好学习意识，多为企业做贡献 /104

| 无时不学、无事不学、无人不学 /104

| 工作不是尽力而为，而是竭尽全力 /106

是公司成就了 你，而不是你成就了公司 /109

- | 是公司为你提供了成长的舞台 /109
- | 我们只是整部机器上的一颗螺丝 /112

第四章 | 感谢领导问你责任 | —— 因为被看重，所以被施压

折腾是检验人才的唯一标准。
—— 联想控股有限公司董事长 柳传志

老板来自金星，员工来自火星 /119

- | 老板与员工的五大不同 /119
- | 试着体谅老板的难处 /121

领导“真的”在刁难你吗 /124

- | 因为器重你，所以“刁难”你 /124
- | 真的是老板在刁难你，还是你不够努力？ /126

学会运用“领导思维” /129

- | 像领导那样思考和行动 /129
- | 以领导为榜样 /132

有些事情，不必领导交代 /134

- | 做个“懂事”的好员工 /134
- | 每天多做一点点 /136

化折腾为力量，骨干是折腾出来的 /139

- | 培养越挫越勇的意志 /139
- | 把每一天都当作最后一天来工作 /141

体会领导的良苦用心，别把折腾当折磨 /144

- | 领导的良苦用心堪比父母 /144
- | 领导的折腾是成功道路上的宝贵财富 /146

第五章 | 感谢下属给你难题 | ——不怕他有想法，就怕你没办法

领导干部应去掉权力意识，对下级要以诚相待。
——日本经营管理学家 士光敏夫

允许下属有一个成长的过程 /153

- | 对下属要保持足够的耐心 /153
- | 不要对下属吝惜你的赞美 /155

正确对待下属的抱怨，不要乱扣“犯上作乱”的帽子 /158

- | 学会从下属的抱怨里听出“话外音” /158
- | 有效应对下属的抱怨 /160

未必都是下属的错 /163

- | 不要“冤枉”了下属 /163
- | 水能载舟，亦能覆舟 /166

让下属感受到你对他的充分信任 /169

- | 要有用人不疑的度量 /169
- | 要信任，但不可盲目重用 /171

他们是来工作的，不是来受气的 /174

- | 改掉自己的坏脾气 /174
- | 营造和谐宽松的软环境 /176

表扬+批评+肯定=有效的指正 /180

- | 领导应该担负起指导下属的责任 /180
- | 找到切实有效的方法来指点下属 /182

第六章 | 感谢客户逼你磨炼| ——不满是阶梯，意见是镜子

一个聪明的人能拜一切人做老师。
—— 美国“文明之父” 爱默生

客户是我们的衣食父母 /189

- | 清楚客户是真正给我们薪水的人 /189
- | 善待我们的衣食父母 /191

不怕客户挑剔，就怕找不到拨动客户心弦的点子 /195

- | 了解客户在想什么 /195
- | 让最挑剔的客户也能满意 /197

善于聆听客户的不满，永远不要跟客户争辩 /200

- | 在客户面前永远做一个好听众 /200
- | 学会倾听四步曲 /202

积极面对客户的拒绝 /205

- | 找到客户拒绝的真正原因 /205
- | 面对拒绝，永远保持乐观的心态和向上的激情 /208

在多次的业务纠缠中锻炼你的耐心和细心/211

- | 成功就在于多坚持一会儿 /211
- | 感谢客户一次又一次的折腾 /213

客户的批评可以改进工作，客户的指责是你成长的动力 /215

- | 在批评中提升你的产品和服务 /215
- | 将客户的每一次批评和责怪作为成长的动力 /218



第一章

逼与不逼

——绝境才能逢生，绝路才觅出路

在苦环境中磨炼心智和眼光。

——亚洲首富 李嘉诚

逼，凤凰得重生；不逼，慢火烤全羊

没人逼你，如同慢火烤全羊、温水煮青蛙；有人逼你，如凤凰涅槃得重生，破茧成蝶化伟大！渴望成功与伟大的你，如果不想再平庸下去，就问问自己：有人逼你吗？如果没有，就自己逼自己吧！

| 不安于现状，不断突破自己

这个世界上安于现状的人实在是太多了，他们总是想：“就这样活着吧，机遇不好，老天对我不也不公平。”于是，越这么想，就越觉得心安理得，也就越放松自己，得过且过地过日子。

安于现状、不思进取，实质上是懒惰的表现，满足于自己现有的生活方式和生存环境，而不愿再经过奋斗达到一个新的高度。正如我国现代著名作家、文学评论家茅盾先生所说：

“天分高的人如果慢散成性，亦即不努力以发展他的才能，其成就也不会很大，有时反不如天分比他低的人。”

财富是折腾出来的，所以那些拥有财富的人，无不是经过

了辛苦的拼搏才换来如今已有的成就。很多贫穷的人会抱怨命运的不公，然而他们却不知道自己缺少很多宝贵的品质，其中的一条就是不安于现状。平庸的人安于现状，于是很多好的机会都擦身而过。能够有所成就的人则不停地寻找机会，敢想敢做，最后才会出人意料地取得成功。

现在提起潘石屹和他的现代城、长城脚下的公社，大概无人不知、无人不晓。2011年10月6日，由于他在微博上调侃乔布斯说：“苹果董事会应该马上做一决定：大量生产1000元人民币以下一部的iphone和ipad，让更多人用上‘苹果’，这是对乔布斯的纪念”，引发网友热议并制作“潘币”调侃他。可见，他影响力有多大但是，潘石屹的成功也是和他的积极思考分不开的。

1981年，潘石屹从北京培黎学校毕业，并以第一名的优异成绩被石油学院录取。1984年，潘石屹毕业后被分派到河北廊坊石油部管道局经济改革研究室工作。在那里，他的聪明和对数字天生的敏感博得了领导的赏识。

有一次，办公室新分配来一位女大学生，对分配给自己的桌椅十分挑剔。当潘石屹劝她凑合着用时，对方非常认真地说：“潘大哥，你知道吗，这套桌椅可能要陪我一辈子的。”

就是这不经意的一句话深深地触动了潘石屹，让他陷入了深深的思索：难道我这一生将与这套桌椅共同度过？这不是我想要的生活！那么，我到底应该怎样才能拥有真正属于自己的生活呢？

正在积极思考的时候，潘石屹遇见了远在刚刚开放的深圳

创业的一位老师。潘石屹决定改变自己的命运。

1987年，潘石屹变卖了自己所有的家当，毅然辞职，揣着80元钱去广东打工，后来去了海南，与朋友开公司，自己做老板，开始了经商生涯。

凭借着个人努力，潘石屹迅速完成了原始资本的积累。

安于现状、不肯转变，这是造成人生劣势的主要原因之一。当你一味抱怨环境瞬息万变、无所适从时，你是否也该静下心来好好想想，自己的双脚是否抬得太慢？自己的思想是否有些迟缓？自己是否缺乏突破现状的勇气和愿望？

尺有所短，寸有所长。每个人都会有自己的长处——属于自己的宝藏，而开启宝藏之门的钥匙就在自己的手中，如果不肯改变，这些宝藏就永无见天之日。也许未来不可预测，但不能没有成功的决心和斗志，更为关键的是你能不能正确地意识到什么是自己最擅长的，尽管因为现实的某些原因不得不在现在的位子上待着，但你不要安于现状，总要找到自己的宝藏，并努力去开采它。

在突飞猛进、竞争激烈的时代，我们不能再停留在舒适而具有危险性的现状中，要敢于突破自我、塑造自我，只有这样，才能达到自己理想的目标。

| 把握时机，敢作敢为锐意进取

机会到底是什么？它是一种开放的、有利的环境因素，使有限的资源发挥无限的作用，使之更有效地创造利益。具体地说，在一定的时空下，如果各方面因素以最佳的方式组合

在一起，这就是开放的、有利的条件，谁能尽快发现并使用这些最佳组合，优化手上的人力、物力，谁就可以更快、更准地获得更大的成功，赚取更多的财富。这些有利条件就叫机会。

对于机遇，我们必须主动地去找寻和把握它；我们应该牢记：当机遇不在时，就要去找寻机遇；当机遇来临时，就要善于把握机遇。这是追求成功的人应该拥有的基本本领。

1992年，邓小平的南巡讲话和十四大让还未大学毕业的丁磊热血沸腾。那时候学校是要组织学习南巡讲话和十四大精神的，还要考试。丁磊觉得这是一个信号，可以下海。中国这个社会可以给有能力的人一个机会。

于是，在厌倦了国有企业的工作之后，于1995年，丁磊辞掉宁波邮电局的工作，乘飞机到了广州。

那时的广州，虽然比起今天的广州面积上要小得多，但地位却远不是今天的广州相比的，当时一个内地人到了广州，那种强烈的新鲜感，好比今天的内地人第一次看到香港。这完全是一个另外的世界，与内地城市相比，它是一个很现代很开放也很务实的国际化都市。因为亚热带的原因，这个城市永远是绿色的，看上去永远生机勃勃。最重要的，是这个城市的人们的神情、节奏完全与内地不一样，整个社会的服务水平和服务意识，也完全是内地无法想象的。

“那真是一个广州热火朝天的时代，每天都有各式各样的最新资讯，每天都有各式各样的机会，大家都相信个人只要肯奋斗，都能获得成功。我在广州最好的时代来到了这个城市，它给了我意想不到的收获，要我一辈子都对这个城市有特殊的