

· 高素质员工学习读本 ·

别人会干的事，你一定要会干，这是基本要求
别人不会干的事，你更要会干，这是提拔条件

先有功劳 再谈酬劳

做一个能为企业立下汗马功劳的员工

林少波◎著



回报建立在业绩上，尊严建立在成绩上。有了成就，才能
发出你的心声，听到领导的回声，而不是别人的嘘声。

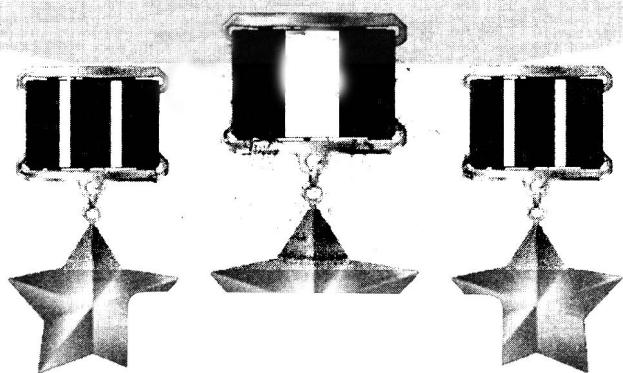
 中国纺织出版社

· 高素质员工学习读本 ·

林少波 著

先有功劳 再谈酬劳

★做一个能为企业立下汗马功劳的员工★



 中国纺织出版社

内 容 提 要

功劳是换取酬劳的唯一筹码。中国有个成语叫“邀功请赏”，意思是说拿着功劳来请求奖赏。在没有为企业立下汗马功劳之前，员工只有提要求的“资格”，但不一定有谈条件的“资本”。只有先为企业立下功劳，企业才会给员工足够的酬劳。本书通过教员工为企业立功，意在增强员工的自觉性和执行力，帮助企业降低成本、提高效率，从而实现员工与企业的双赢。

图书在版编目（C I P）数据

先有功劳 再谈酬劳 / 林少波著. — 北京：中国纺织出版社，2013.4

ISBN 978-7-5064-9579-0

I. ①先… II. ①林… III. ①企业管理-人事管理
IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第019844号

策划编辑：库 科	责任编辑：赵晓红
特约编辑：苏新宇 赵国梁	责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing @ c-textilep. com

北京市凯鑫彩色印刷有限公司 各地新华书店经销

2013年4月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15

字数：168千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



酬劳需用功劳换

我从事职业规划和企业内训已经五六年了。在这五六年中，我给数不清的年轻人和企业员工做了职业咨询和职业化培训。我看到一个坏现象，就是很多人找工作时，不考虑自己能为公司作什么贡献，取得什么成功，而只考虑公司能付给自己多少薪水，提供多少福利。

人，难免要先为自己考虑。当代的年轻人对工作最在意的是自己的薪酬待遇，这虽然无可厚非，但是却很不现实。

功劳是换取酬劳的唯一筹码。对企业来说，做成事、赚到钱才是硬道理。如果你不能给公司立下汗马功劳，那么即使你资格再老、学历再高、能力再强，在公司看来也没有任何价值，可观的薪水自然也就与你无缘了。中国有个成语叫“邀功请赏”，意思是说拿着功劳来请求奖赏。因此，企业在考核一个人的时候，也是有说法：“论功行赏”。没有功劳的人，自然得不到奖赏。在工作中永远是这个道理。

所以，我常常说一句话：“你有提要求的‘资格’，但不一定有谈条件的‘资本’。”只有你为企业立下了“功劳”，你才有资格与资本去讨要“酬劳”。

然而，功劳不是你想有就能有的。要想立下功劳，既要有足够

的能力与技巧，更要有正确的态度。

正是本着告诉员工如何建立功劳、换取酬劳的目的，我在本书里从“工作要主动，用激情点燃梦想”“有为才有位，做出业绩才有赏”“凡事有担当，在其位要谋其政”“执行无借口，让你做你就要做”“做事有技巧，方法正确效率高”“视角要转换，把问题变为机会”和“心态要摆正，逆境微笑前途明”七个方面，结合了我从事职业规划和员工培训的过程中的所见所闻以及平时阅读其他优秀的企业管理和团队建设的书籍而搜集起来的案例编写成书。旨在帮助员工端正工作态度，改进工作方法，让员工立下更大的功劳，获得更多的酬劳，也让企业获得更高的效益，从而使员工与企业实现双赢。

希望读者阅读本书后，能够领悟到这个道理：先作贡献，再谈条件；先有功劳，才有酬劳；先有作为，才有地位。

记住：如果你真的想提升自己工作的报酬，那么就必须先为企业立下功劳！

林少波

2012年12月



| 目 录 |

CONTENTS

第一章

工作要主动，用激情点燃梦想

工作，是需要激情的。对于渴望取得良好工作业绩的员工而言，更是如此。只有带着激情去工作，对工作抱着积极主动的态度，才能实现自己的梦想。主动工作，让你在任何时候都充满活力，有足够的力量和信心，把工作做到最好。

- 态度决定一切，信念引导成功 /3
- 仔细想想，工作是你自己 /9
- 热爱企业，把公司当成自家 /15
- 自觉奉献，主动为工作付出 /20
- 认真做事，跟工作谈场“恋爱” /25
- 学会感恩，满怀忠诚去工作 /30

第二章

有为才有位，做出业绩才有赏

很多员工都盼望加薪、盼望升职，然而怎样才能得到这些呢？正确的方法是有所作为，做出业绩。只有你为企业作出了足够的贡献，让企业和领导看到了效果，从中体现了你的价值，才有可能得到提升和加薪。

- 分内事做到让人满意 /37

- 分外事做到令人惊喜 /42
- 有效把握每一个细节 /47
- 为企业创造更多业绩 /52
- 有所作为，落到实处 /57
- 勇于复命，取得效果 /62

第三章

凡事有担当，在其位要谋其政

既然我们走到了工作岗位上，就要承担相应的责任，就要能负重、有担当。否则就是愧对企业，愧对老板，也愧对我们自己的人生。只有肯于担当，认真对待自己的每一项任务，才不负企业和老板的期望与任用。在其位，谋其政；任其职，尽其责！

- 绝不拖延，第一时间就去做 /69
- 勇挑大梁，能做事才是俊杰 /75
- 肯做难事，能吃苦方为英雄 /81
- 踏实工作，走一步一个脚印 /86
- 不等不看，自发工作更主动 /91
- 做事到位，让问题止于自己 /96

第四章

执行无借口，让你做你就要做

企业招聘员工，就是为了让员工去做事、去执行的。如果一个员工不能够立即去执行，而是推三阻四，寻找各种借口，那么他就失去了在企业中存在的价值。只有不找借口，无条件执行，让做什么就做什么的员工，才是合格的员工。

- 不找借口，让你做你就要去做 /103
- 逢山开路，没条件就创造条件 /108
- 优质高效，有条件就抓紧时间 /113
- 忠于职守，把自己钉在岗位上 /117
- 持之以恒，卓越当成一种习惯 /122

- 发挥潜力，优秀都是逼出来的 /126

第五章

做事有技巧，方法正确效率高

“巧干能捕雄狮，蛮干难捉蟋蟀。”在工作中，方法是至关重要的。只有讲究技巧，按照正确的方法来做事，工作效率才会达到最高，业绩才能得到迅速的提升。可以目标唯一，但方法别单一！

- 理清头绪，做事要分轻重缓急 /133
- 按部就班，依照流程少出差错 /138
- 抓住要点，忙就要忙到点子上 /144
- 创新思维，条条大路都通罗马 /149
- 学会合作，团队的力量要发挥 /154
- 总结原因，重复的错误不再犯 /159

第六章

视角要转换，把问题变为机会

在工作中，我们不可避免地会遇到各种各样的问题。这时候，平庸的员工会选择“等”，他们等命令、等指示、等机会；而卓越的员工会选择“做”，他们会主动出击，化解问题，将问题化为机会，所以他们才能成功。正如一位管理学家所言：“为什么机会来临时我们无法确认？因为机会总是乔装成问题的样子。”

- 客户的问题就是你促进销售的机会 /165
- 产品的问题就是你发明创造的机会 /170
- 老板的问题就是你赢得信任的机会 /174
- 同事的问题就是你建立人脉的机会 /179
- 竞争对手的问题就是你变强的机会 /185
- 公司的问题就是你加薪晋职的机会 /190

第七章

心态要摆正，逆境微笑前途明

在工作与生活中，一个好的心态，可以使你乐观豁达；一个好的心态，可以使你战胜面临的苦难；一个好的心态，可以使你淡泊名利，过上真正快乐的生活。人类几千年的文明史告诉我们，积极的心态能帮助我们获取健康、幸福和财富。

- 收敛轻狂，平常以待 /197
- 学会否定，不断改进 /203
- 能忍能让，收获更多 /209
- 有舍有得，懂得选择 /214
- 隐忍示弱，积蓄力量 /219
- 超越逆境，学会坚强 /224

参考文献/229



第一章

工作要主动，用激情点燃梦想

工作，是需要激情的。对于渴望取得良好工作业绩的员工而言，更是如此。只有带着激情去工作，对工作抱着积极主动的态度，才能实现自己的梦想。主动工作，让你在任何时候都充满活力，有足够的力量和信心，把工作做到最好。



态度决定一切，信念引导成功

每个人都有不同的职业轨迹，有的人成为公司里的核心员工，受到老板的器重；有的人一直碌碌无为，不被人知晓；有些人牢骚满腹，总认为自己与众不同，到头来仍一无所获。是什么造成这样的差别呢？唯一的答案是“态度”！

态度是内心的一种潜在意志，是个人的能力、意愿、想法、价值观等在工作中所体现出来的外在表现。一个人的工作态度折射着人生态度，而人生态度则决定了一个人一生的成就。

世界上没有低人一等的工作，只有低人一等的工作态度。当一个人做他适合且喜欢的工作，在工作中发挥他最大的才华、能力和潜在素质，不断自我创造和发展时，他就满足了自我实现的需要。这样的人，往往会把工作当作一种创造性的劳动，竭尽全力去做好它，使个人价值得到确认和实现。即是说，如果你非常热爱你的工作，那么你的生活就是“天堂”；如果你非常讨厌你的工作，那么你的生活就是“地狱”。



一名本科生毕业后被分配到一个研究所工作。这个研究所的大部分人都具备硕士或博士学位，这让他感到压力很大。为了不被别人看低，他只好努力工作。

在工作了一段时间以后，他发现这个研究所里大部分人不敬业，他们倚仗着自己的学历，不但对本职工作不认真，有时候还搞些自己的“第三产业”，把在研究所里上班当成了一种兼职。

面对这样的情况，这名本科生却反其道而行之，他一头扎进工作中，从早到晚埋头苦干、钻研业务，还经常主动加班加点。他的业务水平提高很快，不久成了整个所里的“顶梁柱”，自然受到了所长的重用。

随着时间的推移，这名本科生的价值体现得越来越明显，连所长也把他看作自己的左膀右臂。不久，他便被提升为副所长。随着老所长年事已高，毋庸置疑，所长的位置非他莫属。

可见，一个人起始站在哪个位置并不重要，重要的是下一步该迈向哪里。不管我们现在从事的工作多么辛苦，只要有强烈的进取心，只要不局限于狭小的圈子，只要我们强烈地渴望攀登成功的巅峰，并愿意为此付出艰辛的努力，那么任何障碍都阻挡不了成功的步伐。

而现实的职场中却总有这样一部分人：在他们看来，只要准时上下班，不迟到、不早退就算完成自己的本职工作了，也就可以心安理得地去领属于自己的薪酬了。

对这些人来说，每天的工作可能是一种负担，他们并没有做到工作所要求得那么多、那么好。对于每一个企业和老板而言，他们需要的绝不是那种仅仅遵守纪律却缺乏热情和责任感，不能够积极主动工作的员工。

其实，工作首先就是一个态度问题。工作不仅需要认真和尽力，需要踏实和勤恳，更需要一种积极主动的精神。



所以，人的很多想法和行为决定于人的工作态度，而你的工作态度就决定了你的前景。所以，主动工作的人总能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验正是帮助你向上发展的阶梯。

微软公司在招聘员工时，一直颇为青睐那些“智慧者”。

这类“智慧者”并不是在招聘时就已是某一方面的专家或能手，而是一个积极主动的“学习快手”；一个不会单纯依赖公司进行培训，而是主动提高个人技能的人；一个会在短时间就去主动学习更多的有关工作范围知识的人。

在微软看来，具有这种主动进取精神的员工，乃是企业进步不可或缺的支柱。

当明白了“积极主动”这个道理之后，我们在重新审视自己的工作时，就会发现工作不再是一种负担，即使是最平凡的工作也会变得意义非凡。在各种工作中，当我们发现那些需要我们主动去做的事情（哪怕并不是自己的分内事）的时候，就意味着我们拥有了超越他人的机会。因为在积极主动工作的背后，需要你付出的是比别人多得多的智慧、热情和责任。

可见，一个人若想在事业上取得真正的成功，积极的工作态度是不可或缺的。同样，坚强而执著的信念也是必不可少的。

在现实工作中，我们会经常这样问自己：“我行吗？”也常常为自己的失败找各种客观的理由：自己缺乏良好的同事关系；自己的运气不好；领导对自己不器重；又或是被别人扯了后腿……

其实，很多时候，我们失败的原因并不是缺少条件和机会，更不是自身缺乏能力，而是被周围的环境或对手的声势吓破了胆。的确，也许你的学历没那么高，能力没那么强，品质也不是最好的，但是，只要你始终坚持心中的信念，紧握船舵，就一定会走出阴霾，奔向阳光，到达成功的彼岸。

罗杰·罗尔斯是美国纽约州历史上第一位黑人州长。有记者问

他：“是什么原因让你当上州长的？”面对记者，罗尔斯谈起了他上小学时的校长——皮尔·保罗。

1961年，皮尔·保罗被聘为罗杰·罗尔斯所在的小学的董事兼校长。那里的大多数孩子从小就开始逃学、打架，甚至砸烂教室的黑板。尽管皮尔·保罗想了很多办法去引导他们，可是都没有奏效。后来，他偶然发现这里的孩子都很迷信，于是就给学生看手相，以此来鼓励学生。当时罗尔斯正从窗台上跳下来，皮尔·保罗握住他的小手对他说：“我通过看你的手相知道，将来你能当纽约州的州长。”当时的罗尔斯大吃一惊，他把这句话默默地记在心里，并信以为真。

从此，罗尔斯就朝着纽约州州长的目标开始努力了：他的衣服上不再沾满泥巴，说话不再污言秽语，走路也挺直了身子，并且当上了班主席。在以后的岁月里，他一直按州长的标准来严格要求自己。直到51岁那年，罗尔斯真的如愿以偿，当上了纽约州历史上的第一位黑人州长。

在就职演说中，他这样说：“信念值多少钱？它是不值钱的，它有时甚至是一个善意的欺骗。然而，一旦坚持下去，你就会发现它在迅速增值。”

信念一旦拥有，就会迅速增值，并且产生无穷的力量。信念是人生中的一颗明珠，它既能在阳光下熠熠生辉，也能在黑夜里闪闪发光。著名的激励大师丹尼斯·维特利曾经说过：“一个人不是靠‘我就是这种人’的事实驱动行为的，而是靠‘我就是这种人’的信念来支配行动的。”

的确，在很多时候，人们在很多事情上没有取得成功，并不在于这些事情多么难做，而在于人们不敢做。一旦他们抱着必胜的信念去努力，就会发现原来成功并没想象中那么难。

可见，信念的作用在于激发人们潜在的精力、体力、智力以及



其他能力，用以实现与基本需求、欲望及信仰相应的行为志向，是成功的源动力。

在美国纽约，有一个叫亚瑟尔的年轻警察。在一次追捕行动中，他被歹徒击中了左眼和右膝。出院后，亚瑟尔变成了一个残疾人。

纽约有线电视台记者来采访他，问他以后将如何面对这样的遭遇。他说：“我现在只知道歹徒还没有被抓获，所以我要亲手抓住他！”记者从他那只完好的眼睛里看到了令人战栗的愤怒光芒。

亚瑟尔不听劝阻，继续参与抓捕那个歹徒的行动。他的足迹几乎遍布了整个美国，有一次，甚至为了一个微不足道的线索独自去了欧洲。

在这样坚持不懈的努力下，9年后，那个歹徒终于被亚瑟尔抓获了。亚瑟尔理所当然地成为了英雄。在庆功会上，许多媒体称他是全美国最坚强、最勇敢的人。

警察亚瑟尔的故事告诉我们：身体上有残疾并不要紧，信念可以让人们越过诸多阻碍，获得强大的力量。

在生活中，总会有人对自己进行最不利的“自我信念限制”。他们会认为，自己在某些方面能力有限、技不如人。比如，“我运气总是不好”“我缺乏想象，没什么创造力”“大家都不喜欢我”……

这些限制行为的信念根深蒂固，以至于我们几乎意识不到它的存在。它们就像一堵围墙，让我们无法作出理性的调整。于是，片面的、错误的认知方式和非理性观念，引发了个体的自卑心理，渐渐地，让我们失去了信心，从而甘于平庸。

在这个世界上，信念给予任何人的机会都是平等的。

所以，为了让自己能在激烈的竞争中获得胜利，你首先要摒弃自己的“不利信念限制”，把一切消极的、被动的信念从头脑中消除，

然后树立积极的自我信念，并在其指引下不断地拼搏、进取。

记住拿破仑曾说过的一句名言：“最困难之时，就是离成功不远之日。”

