

# XinLiZhi JingDian

畅销全球的成功励志经典

## 选择比努力 更重要

指引人生方向的世界经典老书  
提升人生价值改变人生命运的永恒的成功励志经典

远方出版社



B822.9-49  
3-5

# XinLiZhi JingDian

☆ 励志书坊丛书 ☆

## 选择比努力 更重要

李志敏◎编著

远方出版社

### 图书在版编目(CIP)数据

选择比努力更重要/江风著. —呼和浩特:远方出版社,2007.1  
(2009.1)

(励志书坊丛书/李志敏主编)

ISBN 978 - 7 - 80723 - 183 - 7

I. 选… II. 江… III. 职业道德 - 通俗读物 IV. B822.9 - 49  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 159172 号

### 励志书坊丛书——选择比努力更重要

作 者 李志敏

责任编辑 王松年

装帧设计 边兰秀

出版发行 远方出版社

社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号

电 话 0471 - 4919981(发行部)

邮 编 010010

经 销 新华书店

印 刷 北京威远印刷厂

开 本 168 × 228

字 数 2500 千字

印 张 260

版 次 2008 年 12 月第 2 版

印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 1 - 5000 册

标准书号 ISBN 978 - 7 - 80723 - 183 - 7

定 价 (全 20 册)596.00 元

## 前 言

人生在世，总要面临各种各样的选择。选择走什么样的路，选择过什么样的生活，选择什么样的人生。有的人来到这世上，匆匆忙忙，到人生将达终点的时候，又不免慨叹：忙碌了一生，努力了一生，却一事无成。多少人有这样的遗憾。人这一辈子，真是选择比努力更重要啊。

对于职场中人，他们大都对成为公司的金牌员工倾心向往，但却很少有人能准确地说出具备怎样的关键素质才称得上“金牌员工”，他们更面临着多种选择。

有些人认为是业绩高，有些人认为是人脉广，但事实不是这样，成为一名金牌员工的关键在于一种态度。大部分在职场中失意的人并非工作能力不强或社交能力太差，从根本上说，他们缺少的一种认真执行的态度、一种敢于说出“保证完成任务”的勇气、一种克服困难完成任务的信念和决心。

金牌员工与平凡员工之间最本质的差别就在于，前者将时间和精力花在了克服困难、执行任务上，而后者则更多地拖延、抱怨、打退堂鼓和寻找借口。如果你身上欠缺对执行的热情、对完成任务的信念和决心，那你永远都不要奢望有朝一日会跻身于公司的金牌员工之列。

一个崭新的、以业绩和执行力为主基调的时代已经来临。在这



个崭新的时代，缺乏执行力的人终将会被淘汰，惟有时刻以“保证完成任务”来警醒自己、激励自己的人，才会成为这个时代的宠儿。

本书从分析金牌员工所具备的关键素质入手，指导你如何提高自己的执行能力，培养“保证完成任务”的信念和决心，使你抛弃拖延和懒散的工作作风，具备高效完成任务的能力，成为公司的金牌员工。

# 目 录

## 第一章 人生第一步：选择做金牌员工

任何时候，你都不能满足于现有的知识，一味只顾“低头拉车”，这样会阻碍你百尺竿头更进一步。金牌员工在“拉车”的同时，总是“抬头看路”，把眼光放在远处，自我鞭策，自我栽培，自我锤炼，不断提升。

- 1 选择什么样的未来/2
- 2 重视自己的工作成果/7
- 3 忠诚于自己的企业/12
- 4 融入一流的团队/17
- 5 永远以最佳的精神状态工作/22
- 6 让自己的工作增值/27
- 7 良好的沟通/31
- 8 让勤奋成为自己的习惯/36
- 9 敬重自己的事业/41
- 10 不轻视自己的工作/44
- 11 不追求完美/47

## 第二章 努力做好每一个细节

如果你想使绩效达到卓越的境界，那么你今天就可以达到。不过你得从这一刻开始，摒弃对小事无所谓的恶习。因为所有的工作



都是由一件件小事构成的，忽略小事，终难成大事。

- 1 每天一个更好的方法/56
- 2 为自己树立清晰的目标/63
- 3 了解并勇于接受现实/68
- 4 要学会拧螺丝/73
- 5 即使是小事也要全力以赴/78
- 6 自我限定完成任务的时间/82
- 7 关注细节，但别被细节迷住/86
- 8 度量你的时间，并把握它/92
- 9 合作比竞争更重要/97

### 第三章 选择比努力更重要

一个人要走自己的路，本身没有错，关键是怎样走；走自己的路，让别人说，也没有错，关键是走的路是否正确。选择比努力更重要。不同的观念最终导致不同的人生。思路决定出路，观念决定成败。

- 1 态度决定一切/106
- 2 认清问题的症结所在/112
- 3 零阻力沟通/116
- 4 把问题变成机会/122
- 5 选择双赢互利/127
- 6 积极寻求帮助/132
- 7 先做重要的事/137

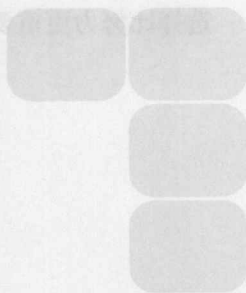
### 第四章 选择做重要的事

大多数人无法达成高效率，就是因为他们把太多的精力花在次

要的事情上。用主要的时间去完成重要的工作，这是巴莱多原则告诉我们的工作技巧。

- 1 从“要我执行”到“我要执行” /144
- 2 有人负责我服从，没人负责我负责/150
- 3 选择一个优秀的团队/156
- 4 让执行成为一种文化/162
- 5 没有万事俱备的时候/167
- 6 把 80% 的精力放在最重要的工作上/172
- 7 把事情做正确/179
- 8 全力以赴/186
- 9 学会使用备忘录/194

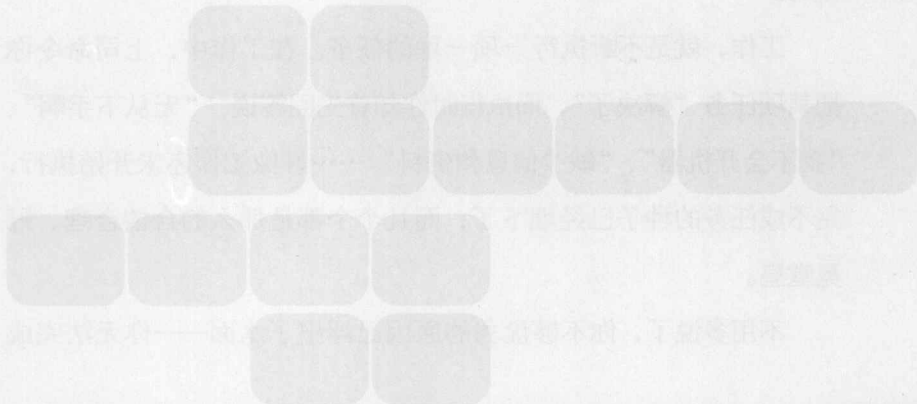




## 第一章

### 人生第一步：选择做金牌员工

任何时候，你都不能满足于现有的知识，一味只顾“低头拉车”，这样会阻碍你百尺竿头更进一步。金牌员工在“拉车”的同时，总是“抬头看路”，把眼光放在远处，自我鞭策，自我栽培，自我锤炼，不断提升。





# 1

## 选择什么样的未来

### 你为什么还不是优秀的员工

面对这个问题，有的人表情凝重，有的人茫然沉思，有的人情绪激动……

你为什么还不是优秀的员工？或许，对这个问题，答案就在提问中。

这不是在做无谓的说教。它所表明的是，如果现在你还没有“优秀”的光环，肯定有什么地方出了问题，如同优秀员工之所以优秀肯定有原因一样。

那么，让你还不够优秀的原因在哪儿呢？先看看你是怎样工作的。

工作，就是不断执行一项一项的任务。在工作中，上司命令你把某项任务“解决了”，而执行时你却首先回答说：“无从下手啊”、“我不会开机器”、“缺少信息和资料”……好像工作还未开始执行，完不成任务的种子已经埋下了，而且个个都是那么的合情合理、冠冕堂皇。

不用多说了，你不够优秀的原因已浮出了水面——你无法完成

任务。无法完成任务是许多人不够优秀的“致命伤”。

在战争中，我们常常会见到这样的镜头：战役即将打响，部属常常向首长要求担任最艰巨、最危险的任务，并说：“保证完成任务！”当首长问有什么困难时，回答总是：“没有困难！”

“保证完成任务”是一种决定个人乃至企业命运的执行力，它在任何时候都能让你充满朝气、干劲。在竞争趋于白热化的商业社会中，缺少执行力的人，根本无法胜任自己的工作，也不可能获取成功，“优秀”自然也就无从说起。

所以，无论面对什么样的任务，你都要记住自己的责任，无论在什么样的工作岗位上，都要对自己的工作负责。勤勤恳恳、认真地对待。除此之外，别无选择。要知道，接受了任务就意味着作出了承诺，就意味着你要“克服任何困难”去执行，这是作为优秀员工必须具备的关键素质之一。

了解了这些，总完不成任务你也不要气馁。从某种程度上讲，现在是否优秀并不是最重要的。最重要的是，明天的你能否成为优秀的员工。而明天的优秀，则决定于今天的训练和培养。也就是说，优秀的光环不是在某一时刻突然降临的，它需要你从现在开始有计划地训练，从点滴中积累，而不要等到明天，作无谓的叹息。

### 卓越的执行力依靠勤奋获得

在这个人才辈出的时代，假如你要走出“完不成任务”的樊笼，跨入优秀的行列，勤奋是必不可少的工具。勤奋是优秀员工“保证完成任务”的根本。事实上，任何领域中的优秀人士之所以拥有强大的执行力，能高效完成任务，就是因为他们勤奋，付出的艰辛要



比一般人多得多。

曾有记者问李嘉诚的成功秘诀，李嘉诚讲了一则故事：

日本“推销之神”原一平在69岁时的一次演讲会上，当有人问他推销的秘诀时，他当场脱掉鞋袜，将提问的记者请上台，说：“请您摸摸我的脚板。”

提问者摸了摸，十分惊讶地说：“您脚板上的老茧好厚呀！”

原一平说：“因为我走的路比别人多，跑得比别人勤。”

提问者略一沉思，顿然醒悟。

李嘉诚讲完故事后，微笑着说：“我没有资格让你来摸我的脚板，但可以告诉你，我脚底的老茧也很厚。”

### 强大的执行力也是敬业的结果

一个人在努力工作的过程中，不可避免地会遇到这样或那样的困难。那么，要战胜困难就要有敬业精神。敬业精神是提高执行力的一个重要职业品性。如果你在工作上敬业，并把敬业变成一种习惯，任何任务你都能高效完成。这样一来，你就能在自己的领域出类拔萃，这也是敬业精神的直接表现。

曾有人向一位优秀人士请教：“你为什么能完成这么多的工作？”这位优秀人士答道：“因为我奉行这样的原则，在某个时间段只集中精力做一件事，但要尽最大的努力把它做好。”

你也许纳闷，同样的任务，为什么自己的执行结果远不如那些能力较自己差的人？如果你对此很困惑的话，不妨试着回答下面的问题，或许答案就在其中：

(1) 你是否非常了解工作中的每一个细节？

(2) 你是否仔细读过相关的资料，以提升你的执行力，提高你的工作效率？

如果你的回答是否定的，那说明阻碍你“完成任务”的关键就是——不敬业。

### 坚强的自信是强劲执行力的无尽源泉

自信与人的执行力之间有着必然的联系。一个人执行力的水平，永远不会超出他的自信所能达到的高度。信心多一分，执行力水平就会上一个层次。“没有困难”是优秀员工自信心的最佳体现。

自信代表着一个人在工作中的精神状态，以及对自己能力的正确认知。对一个人来说，当他正确地认识了自己的自身价值和能力及其工作责任时，他就会产生一种肯定性的情感和积极态度，把手中的各项任务都看做是应该做的。肯定性的情感还会产生一种巨大的精神动力。即使在工作条件比较差的情况下，这种精神动力，非但不会让他降低工作要求，反而会使他更加积极主动地提高自己的各种能力，创造性地完成自己的工作。

卡尔霍恩成为一家保险公司的保险业务员后，每天早上出门工作之前，都先在镜子前面，用五分钟的时间看着自己，并且对自己说：“你是最棒的寿险业务员，今天你就要证明这一点，明天也是如此，一直都是如此。”因为有了这份自信心，卡尔霍恩从来没有因为别人的拒绝或冷漠的态度而退缩、失望。他要在今天、在此时此刻证明自己是最棒的。仅仅半年之后，卡尔霍恩成为全公司最顶尖的保险业务员。

总之，炫目业绩的获得所凭借的绝不是安逸的空想，而是踉跄



## 成功经典

### 选择比努力更重要

中的执著，逆境中的自信，艰苦中的勤勉和奋发，是在任何环境中扎实工作的敬业精神。正是这些精神，赋予每位优秀员工以强劲的执行力，使他们能够像军人服从命令那样“保证完成任务”，且“没有任何困难”。



## 2 重视自己的工作成果

一位成功者说：“所有履历都必须排在忠诚的素质之后。”

这是否意味着，要做一名优秀的员工，你只须朝“忠诚”这一个方向努力呢？

答案是否定的。

忠诚是根本，但不是全部，这与实际之间是有一段距离的，做好了基本的事情并不等于一定就能达到目的。

这就像树枝与树叶的关系一样——如果没有叶，枝干可能会变得丑陋乃至死亡——你在努力做企业的忠诚员工的同时，还必须拥有令人刮目相看的业绩。因为在衡量一个人是否优秀的所有标尺中，通过一系列财务数据反映出来的工作业绩是最具有说服力的。

所谓“在商言商”，公司不是慈善机构，老板也不是具有菩萨心肠的慈善家，他的最主要的目的，就是获得赢利，使生意越做越大，这是根本。老板雇佣你就是为了达到自己的这一目的。要达到这一目的，除忠诚以外，更大程度上还需要你做好业务，对公司的发展有价值。

如果你一味地抱着“尽忠职守”不放，不创造利润，这时，即使你忠贞不渝，永不变心，老板也会变心。相反，不太会迁就人的



老板，必定会对业绩良好者做出各种妥协，因为他不会傻到跟自己的钱包斗气。所以在开展工作的每个阶段中，你必须把努力的目标放在如何提高工作绩效上。单做一个听话的员工，是无法达到优秀绩效的。

一个成功学家曾聘用两名年轻女孩当助手，替他拆阅、分类信件，薪水与相关工作的人员相同。两个女孩均忠心耿耿，但其中一个虽忠心有余，却粗心、懒惰，能力不足，就连分内之事也常不能做好，结果很快就遭解雇。

另外一个女孩却常不计报酬地干一些并非自己分内的工作——譬如，替老板给读者回信等等。她认真研究成功学家的语言风格，以至于这些回信和老板自己写得一样好，有时甚至更好。她一直坚持这样做，并不在意老板是否注意到自己的努力。终于有一天，成功学家的秘书因故辞职，在挑选合适人选时，成功学家自然而然地想到了这个女孩。

故事并没有结束。这位女孩能力如此优秀，引起了更多人的关注，其他公司纷纷提供更好的职位邀请她加盟。为了挽留她，成功学家多次提高她的薪水，与当一名普通速记员时相比，女孩现在的薪水已经是当初的4倍。尽管如此，成功学家仍深感“物超所值”，其出色的业绩远非提高4倍的薪水所能匹配的。

所以对任何员工而言，一切必须以业绩为导向。

但出色的业绩绝不是你口头上说说就能得到的。要吃樱桃先栽树，要想收获先付出。出色的业绩需要你在工作的每一个阶段，都能找出更有效率、更经济的方法。在工作的每一个层面，找到提升自己工作业绩的中心角色。



### 工作的第一层面——主动改进

在这一层面，许多人由于对工作不够熟悉，只一味地像“瞌睡虫”一样盲目地服从老板的命令。但优秀员工却从不这样，也不应这样。他们从不认为老板的指令“神圣不可侵犯”。当他们接到一项明确的任務后，如果在老板的指令之外，有另外一条更好的途径可走，他们会主动请示老板，积极改进。运用他们的推理和说服力，动之以情，晓之以理，阐述自己的看法，让老板相信：即使工作未按自己所想的进行，也一定是按一种更好的方法完成。

### 工作的第二层面——主动请愿

当老板被公司事务缠得焦头烂额的时候，优秀员工会像江湖豪杰那样主动站出来，为老板分忧。特别是在老板工作触礁、迫切需要帮助的时候，他们不会像平庸者那样避于千里之外，而是积极挺身而出，危难时刻施以援手。

### 工作的第三层面——主动进取

今天的社会，是一个高度竞争、充满机会与挑战的社会，是一个以绩效论英雄的社会。在这种残酷的环境中，每个公司必须时刻以业绩的增长、竞争力的增加为目标才能生存。要达到这个目标，公司员工必须与公司制定的长期目标保持步调一致。而真正能做到“一致”的，只有主动进取的优秀员工。

因此，任何时候，你都不能满足于现有的知识，一味“低头拉车”，这种不良思想，会阻碍你百尺竿头更进一步。优秀员工在“拉