

职场培训金牌书系



企业择人用人的金科玉律
员工快速晋升的成功密码

最受企业 欢迎的12种人

职场“升官”“发财”的秘籍

企业员工
— 培训 —
金牌用书

什么样的人是最受企业欢迎的员工？每个企业都有自己的标准。本书讲述了12种领导眼中最优秀的“人才”，读懂此书，相信也会让你成为最受企业欢迎的人。

舒庆◎编著



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

职场培训金牌书系



最受企业 欢迎的12种人

舒庆◎编著

mying



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

最受企业欢迎的 12 种人 / 舒庆编著. — 杭州: 浙江人民出版社, 2009.6

(信天翁财经丛书)

ISBN 978-7-213-04063-4

I. 最… II. 舒… III. 企业管理-职业道德-通俗读物 IV. F272.92-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 076227 号

书 名	最受企业欢迎的 12 种人
作 者	舒 庆 编著
出版发行	浙江人民出版社 杭州市体育场路347号 市场部电话:(0571)85061682 85176516
责任编辑	杨振佳
责任校对	戴文英
电脑制版	杭州兴邦电子印务有限公司
印 刷	杭州丰源印刷有限公司
开 本	710×1050毫米 1/16
印 张	13.5
字 数	22.5万
插 页	2
版 次	2009年6月第1版·第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-213-04063-4
定 价	28.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

序 言

拿破仑曾经说过,不想当将军的士兵不是好士兵,同样,不想做精英的员工也不是好的员工。现实生活中,几乎每个人都是从基层员工开始的,例如,华人首富李嘉诚、美国石油大王洛克菲勒等都是白手起家的典范,著名影星周润发成名前也曾做过服务生。所谓工作不分贵贱,只要肯努力,就一定会成功。要想成为一名成功者,首先应做一名好员工。

当今社会竞争激烈,在这个不见硝烟的战场上,不是你“死”就是我“亡”,丛林法则越来越适用于人类生活的方方面面。随着社会进程的加快,发达国家管理模式的引进,一杯茶、一支烟、一张报纸看半天的时代早已一去不复返。即便你有真才实学,不遇伯乐的千里马也多的是。虽说“上帝关闭了所有的门,他会给你留一扇窗”,但如果你不能把握好机会,也只是将工作作为一种赖以生存的手段,在碌碌无为中虚度光阴。

同在职场打拼,有的员工是芝麻开花——节节高,很快就脱颖而出,上山下海,干得风声水起,赚个盆满钵满。而有的员工,学历不低,能力不差,却总走不出职场生存的怪圈,得不到领导的赏识,不但升职、加薪无望,反被炒鱿鱼。

也有的人,靠着一时的花言巧语、微末伎俩,暂时将老板“忽悠”住了,但不是真金毕竟禁不住火炼,老板看重的、企业需要的始终还是踏实肯干的员工,时间一长,留给他们的路也只有一条——走人。

无论是企业还是员工,都希望获得事业的成功,实现自己的价值。企业与员工是一个共同体,在商业竞争中,企业的发展需要全体员工在各自的岗位上尽职尽责;同时,员工的发展又必须以企业的发展为前提,只有企业在商业竞争中获得了胜利,才能最终实现员工的利益。

在这个日新月异的社会,知识爆炸的年代,故步自封、停滞不前就意味着倒退,意味着失败。企业要想在商业竞争中取得胜利,只有不断地超越历史,不断地追求高新技术,不断地开发新产品,才能在商业大潮中稳坐钓鱼台。同样,员

工只有不断努力学习新知识和新技术,与时俱进,才能跟得上时代的步伐,不被社会所淘汰。只有这样,才能实现企业与员工的共赢。简单来说,员工需要好的企业实现自我价值,而企业更需要好员工促进自身发展。但是,做一名好员工并体现自我价值并不是一件容易的事。那么,一名员工应该如何修炼,才能使自己成为一个受企业欢迎的人呢?

本书作者经过潜心研究,发现在企业中有“12种人”最受欢迎。书中结合职场中的典型案例,对这“12种人”做了深刻剖析和阐述,旨在帮助读者迅速成为一名受欢迎、被重视、晋升快的优秀员工。只要将本书内容学以致用,相信你很快就会成为下一个最受企业欢迎的人!

目 录

序 言 /1

第 1 种人 敢作敢当,勇担责任

对工作负责,就是对自己负责 /3

不要推卸责任 /7

不要嫁祸他人 /11

责任与机会同在 /13

尽职尽责,做好每一件事 /16

第 2 种人 决不为眼前利益跳槽

工作不等于薪水 /21

拒绝频繁跳槽 /24

忠诚的员工最受欢迎 /27

自己为自己加薪 /31

第 3 种人 在工作中不断学习

不断学习,吸引领导的眼光 /35

学习是工作的最佳保障 /38

持续不断地学习 /41

努力提高“个人学习能力” /44

向竞争对手学习 /51

第 4 种人 认真对待工作,不抱怨,不偷懒

敬业是一种使命 /57

勤奋是员工的必备美德 /61

投机取巧要不得 /64

只有认真工作,才能有所突破 /66

今天你糊弄工作,明天工作糊弄你 /69

第 5 种人 拥有一颗变革的心,在不断改善中成长

没有最好,只有更好 /75

善于发现自己的不足 /78

扬长避短,化弱点为优势 /81

勤学好问,不断提升自己 /84

拒绝平庸,绝不安于现状 /87

第 6 种人 重视自己,相信自己

信心,出色完成工作的保证 /93

信心,克服困难的法宝 /96

拥有信心,一切皆有可能 /99

培养信心的秘诀 /102

第 7 种人 善于合作,永远和团队拧成一股绳

协作推动企业发展 /107

帮人等于帮自己 /110

协调好同事之间的关系 /114

树立正确的竞争意识 /117

第 8 种人 主动汇报,善于沟通

勤于汇报,奠定职位晋升基础 /123

善于领会领导的意图 /128

主动与领导沟通 /133

妥善化解与领导产生的误会 /136

第 9 种人 主动服从,决不拖延

完成你的工作,别找任何借口 /141

“服从”是“执行”的前提 /145

别让拖延毁了你 /148

创造性地完成任务 /151

自觉工作,别等领导吩咐你 /154

第 10 种人 无论在什么岗位,都能积极适应

工作不分贵贱 /161

永远充满激情 /163

做情绪的主人 /166

在适应中寻找机会 /170

第 11 种人 重视工作中的细节

细节决定成败 /175

失之毫厘,差之千里 /179

在细节中求创新 /182

做事别在乎大小 /185

小事到位,工作才能完美 /188

第 12 种人 做事有头脑,工作有主次

学会思考,工作干好 /193

掌握别具一格的思考方式 /197

要事优先 /201

不做毫无意义的事情 /205

后 记 /208

第1种人

敢作敢当,勇担责任

职责是与职业同步而行的,工作本身就意味着责任,意味着既要有把工作干好的责任感,也要有承担风险的责任心,而且更要敢于在工作出现失误的时候,主动承担属于自己的责任。正所谓人非圣贤,孰能无过,工作中出现失误是难以避免的。但是,除了一些不可抗拒的因素外,工作中的多数失误通常都与我们处事不当有关。所以,我们不能推卸责任,更不能说这是因为领导的指挥失误所致,在必要的时候,我们甚至应该替上司背黑锅,替上司或同事挽回面子。当我们具备了这种“敢作敢当”的风范时,相信没有哪个领导不对我们赞许有加。



对工作负责,就是对自己负责

在企业中,最受欢迎的员工往往是这样一些人:对待工作,他们从不挑剔,有着高度的责任心;对待同事,他们热情有加,兼容并蓄;对待客户,他们不卑不亢、有理有节……一句话,只要是与公司有关的事情,他们都会毫不犹豫地去做,并做到最好。

松下幸之助说过:“责任心是一个人成功的关键。对自己的行为负责并勇于承担这些行为的后果,这种素质不仅是企业对员工最基本的要求,即使到社会上,这样的人也大受欢迎。”可见,对于一个优秀员工来说,最不能缺少的就是责任心。任何一个员工都应该在自己的岗位上尽职尽责,尽自己最大的努力将工作完成得尽善尽美。当做到了这些,成功自然也会被我们牢牢地掌握在手中。

石井大学毕业之后在一家保险公司做业务代表。这是一个很棘手的工作,因为很多人都对保险业务员敬而远之,所以,刚开始的时候,石井的工作进展得很不顺利。

对于这种情况,公司的其他业务员整天抱怨:“如果我能找到好点的工作,我肯定不会在这里混日子”,“人们都不知道怎么想的,谁都不买保险”……当然,这样的员工也只能拿到最基本的薪水。只有在业务经理的催促下,或者是在“胡萝卜加大棒”的政策下,他们才有一点点进步,否则只会原地踏步甚至退步。

唯有石井不同,虽然他对工作现状也很不满意——薪水不高,地位不高,但是他并没有放弃,因为他知道,与其说是放弃工作,不如说是在放弃自己。在这个世界上,没有人强迫你放弃自己,除非你自己要放弃。石井相信,努力是不变的定律,只要肯努力,就一定要有收获。

于是,石井开始主动寻找客源。他熟记公司的各项业务情况,以及同类公司的业务,对比自己公司与其他同类公司的不同,让客户自己选择。其实有很多人希望多了解一些保险方面的常识,但是由于他们

对保险业务员的反感,使他们在这方面的知识很欠缺。石井知道这些情况之后,主动在社区里办起了“保险小常识”讲座,免费为人们介绍保险知识。这样一来,人们对保险有了更多的了解,也对石井有了好印象。这时,石井趁热打铁向这些人推销保险业务,大家不但没有反感,反而乐于接受。石井的工作业绩因此突飞猛进,薪水也相应地有了很大的提高。

石井的成功说明了这样一个道理:努力工作就是对自己负责。这也是同在一个公司,为什么石井能获得成功,而其他入依然碌碌无为的根本原因。

另外,一个人要想有所作为,必须具备高度的责任心,因为要达成人生的成功目标,除了健康的心理状态和独立的思想必不可少之外,高度的责任心也不可或缺。同样,员工在工作中更要有责任心,这一点具体表现在以下三个方面:

●对顾客负责

顾客购买任何一家公司的产品或服务,都是建立在充分信任的基础之上,因此对顾客负责的公司,也必然能够赢得顾客的认可,其业绩不言而喻。所以,公司中负责与顾客接触的员工,必须对顾客尽责,以体现自己的职业道德水平和公司的整体实力,从而为企业的发展出一份力。

小王技校毕业后被一家商场聘用,他的工作就是负责维修“保修期”内的家用电器。由于商场地处闹市,价格也公道合理,所以家电销售一直不错。当然,小王与其他几个维修人员的工作就比较累,每天都是从早忙到晚,一些比较笨重的电器,如电冰箱等他们还要上门服务。

一天下午,一位顾客打来电话说,自己刚买了三个月的电视机出现了故障,问能不能在最短时间内修好,因为这位顾客是个球迷,而当晚还有一场很精彩的球赛。其实,当时小王已经很累了,而且也快下班了,但他能理解一场精彩的球赛对于一个球迷来说意味着什么,于是他带上工具就直奔顾客家。好不容易找到了顾客的家,小王顾不上满身的汗水,甚至连顾客的一支烟都来不及抽就开始检修电视机。经过半个小时的紧张工作,小王终于将电视机修好。顾客打开电视,球赛刚刚开始。对此,顾客感激不尽,后来逢人就说小王所在商场售后服务好,为小王所在的商场带去了一大批忠实顾客,小王也因为技术精湛、服务态度好而被提升为维修部负责人。

●对团队负责

一个人只有从团队的角度考虑问题,才能获得团队与个人的双赢。否则,不但损害团队利益,还会阻碍个人事业的发展。

查尔斯是一家营销公司的优秀营销员。以前,他所在的部门因为团队工作出色,使得团队内每一个人的业务成绩都特别突出。后来,这种氛围却被查尔斯破坏了。

事情是这样的。公司的高层把一个重要的项目安排给了查尔斯所在的部门,虽然查尔斯的主管反复斟酌、考虑,但是始终拿不出一个可行的工作方案。此时,查尔斯已有了一个对这个项目十分周详而又容易操作的方案。为了表现自己,他没有与部门主管商量,更没有向主管提出自己的方案,而是越过上级,直接向总经理说自己愿意承担这项任务,并提交了可行性方案。

查尔斯的这种做法,严重地伤害了部门经理的感情,破坏了团队合作的精神。结果,当总经理安排他与部门经理共同操作这个项目时,两个人因为在工作上不能达成一致意见,产生了重大的分歧,导致团队内部出现分裂,团队因此如同一盘散沙,项目最终流产。

作为一名员工,我们要从团队的角度出发,树立起自己对团队工作认真负责的信念。每一个公司都好比一个大家庭,每个员工都是其中的一分子。只有每个员工都具备团队合作的精神,才能对团队的工作负责,同时对自己的人生和事业负责。

●对公司负责

一名员工若想赢得企业的赏识,使领导相信你是可造之才,最直接的办法莫过于积极寻求并抓住实现公司利益的每一个机会,即使不关你的事,也要主动负责,认真做到最好。只有积极主动地对自己的行为负责,对公司和领导负责,对公司的客户负责的人,才是领导心目中的最佳员工,当然也是企业最受欢迎的人。

小王大学毕业后,在一家工厂任技术员。经过几年的实践锻炼,在老同志的帮助下取得了一定的成绩,并且被提拔为车间副主任,负责

车间的生产技术工作。这位副主任春风得意,渐渐变得自以为是,总觉得自己高人一等,看不起别人,也不尊重别人的意见。

有一次,车间的生产线出现了一些问题,产品质量受到了影响。小王到车间看过之后,立即断言是某一道工序中化学原料的配比不合适。他认为,在使用新的一家企业提供的原材料后,原有的配比必须改变。根据他的意见,工人们做了调整,但情况仍不见好转。此时,另一位技术人员提出了不同的看法,认为问题并不是出在原料配比上,而在于设备本身。对此,小王内心上认同技术员的看法很正确,但是他觉得自己是负责全车间技术与工艺的 leader,如今自己的判断出现了失误,反而不如一位普通技术员,如果承认了自己的失误并肯定下属的看法,岂不是很没面子。为了顾全面子,他继续坚持自己的看法,没有对设备进行必要的维修和调整。一个月后,问题不可避免地爆发,给公司造成了巨大损失,小王在羞愧之中被迫辞职。

如果小王能听从那个普通技术员的意见,勇于面对自己的失误,承担自己该承担的责任,那么周围的同事不仅不会看不起他,反而会觉得他勇于改正自己的缺点和错误,是一位有胆有识的干部,更能赢得大家的尊敬。可是他偏偏害怕丢面子,为了维护自己在人们心中的权威和形象,而完全不考虑公司利益,导致公司蒙受巨大损失,最终使自己被淘汰。

因此,不论是不是你的工作职责,只要关系到公司的利益,就应毫不犹豫地加以维护,主动承担。无论走到哪里,这样的员工都会受到企业的欢迎。

不要推卸责任

在企业中,最受欢迎的员工往往是这样一些人:他们敢于挑战自我,敢于接受压力较大的任务。工作出现失误的时候,他们从不逃避或推卸责任,而是积极地想办法将损失降到最低。

在很多企业,总有些员工喜欢找借口,把本应自己承担的责任以各种理由一推了之。这样的人,不但在企业中不会受到欢迎,在社会上,也难以得到大家的信赖和尊重。这样的人,注定只能是一事无成的失败者。

张伟是一家公司的业务主管,丽丽是该公司的普通业务员。根据上级领导的安排,丽丽到某城市B公司联系业务,晚上住在一家中档宾馆。这天晚上,丽丽回到宾馆后,接到张伟的电话:“是丽丽吗?我前天给你发了个邮件,要你把B公司的情况介绍一下,这件事办好了吗?”

丽丽一听愣住了,由于事情比较多,她把这件事忘记了,想了想便说:“邮件?我没有收到啊!是前天发的吗?你没有记错吧?麻烦你再发一次吧。”

张伟没办法,只好又发一次。发完之后,张伟又给丽丽打电话,丽丽说第二天早晨就给回复。到了第二天早晨,丽丽给张伟打去电话:“我没收到邮件,你发了吗?”这下张伟生气了,心想:“这到底是怎么回事?谁都能收到,你怎么就收不到?”实际上,第一天晚上,丽丽觉得有点累,根本就没打开电脑收邮件。丽丽的借口言外之意就是“不是我没收,而是你没发”。

以上这种情况,在许多企业屡见不鲜。当工作出现困难时,有些员工不是先从自身找问题,而是先想着如何推卸责任。如果企业里的员工都是如此,其发展可想而知。其实,企业在运作中,并不害怕出现问题,就怕问题出现后无人过问,

大家装作什么都不知道、什么也没发生过。即便知道出了问题,也只是争着相互推诿、扯皮,责任能推就推,事情能躲就躲,最后问题不了了之。

推卸责任会严重影响公司的发展。据哈佛大学商学院的教授研究发现,在去年美国倒闭的 500 多家公司中,有 475 家公司是由于领导层之间推卸责任所致。

所以,我们必须承担责任。承担责任,就是在工作出了问题时要勇于承认,不能推卸。所谓危难时刻见真情,企业里面再没有比面临上司追究责任更尴尬的时候了,这时更要表现出自己的风格。这个问题处理不好,在上司、同事、下属之间都会产生很严重的负面影响。要让上司形成一个印象:是自己的错误,就要勇于承认,不进行任何辩解,不找任何客观理由。如果其中也有其他人的责任,除非他人的失误更加严重,否则没有必要去计较。不必把别人拉来垫背,因为这丝毫解决不了你的问题,只会赔了夫人又折兵,白白断送良好的同事关系。

在工作中,任何事情都会有一定的风险。所谓风险,是指可能产生的危险。风险具有不确定性,这种不确定性,有可能使人蒙受损失,但也有可能给人带来极大的收益。所以有人说,风险与利益是一对孪生兄弟。有风险就有机遇,作为一名企业的员工,在面对风险时,不能因为害怕危险而不敢承担责任,这不仅是懦弱、胆小怕事的表现,更是一种极端不负责任的行为。

汤姆是一家大型汽车制造公司的技术经理,负责 100 多个安装技工的技术指导和管理。有一次,他带着几名员工安装一辆高级小轿车。安装完毕时,恰逢总裁和他的几个朋友到车间巡视,总裁的一位朋友发现这辆小轿车的安装存在失误。因为总裁在场,汤姆怕自己挨训,便说自己刚才出去了一会儿,言下之意就是这不是我的责任。但是令汤姆没有想到的是,总裁听后非常生气,当着全车间的员工宣布立即辞退汤姆。因为推卸责任而丢了工作,汤姆后悔莫及。

作为企业一员,在面对风险时不能畏惧、逃避,一味地逃避只是懦弱、胆小怕事的表现,最终一事无成。真正有所作为并且成功的人,都是敢于承担责任和风险的人,因为只有这样,才能抓住机遇并获得高额回报。

对于一个希望有所作为的人而言,“勇于负责”永远都是他们行为准则的一部分。在风险面前,他们总能够以勇于负责的精神,沉着地面对并进行冷静的思考,经过周密地筹划最终做出妥善的处理,将风险降到最低。

但是,勇于承担风险并不等于莽撞行事,也不等于不管是不是自己的责任都统统承担。在面对各种风险时,首先应沉着冷静,并仔细分析各种主客观因素和条件,以及冒险的得失是否相当,还要分析自己的能力和水平是否能扫清障碍、战胜困难;在冒险行为的实施过程中,还要周密策划、精心组织、用心运作,将风险降至最低程度。

罗伯特是一家跨国公司的采购主管,主要负责公司在亚洲地区的采购工作。有一次,由于他采纳了一个部门经理的建议,造成一个很大的失误。

当时,那个部门经理认为,将泰国的一种产品大量采购后运到美国北卡罗来纳州会有很好的销路,结果罗伯特听从了他的建议透支了账户上的存款数额。对零售采购商来说,有一条至关重要的原则,即不可以透支自己所开账户上的存款数额。如果你的账户上不再有钱,你就不应再购进新商品,直到你重新把账户补满为止,但这通常要等到下一个采购季节。对于零售采购商来说,罗伯特的所作所为是一件很危险的事。

不巧的是,采购刚刚完毕,罗伯特的上司突然打电话告诉他,有一种韩国生产的漂亮内衣在欧洲市场特别受欢迎,要求他尽快采购一部分。这一情况,让罗伯特始料未及。

面对上司的询问,罗伯特并没有为自己开脱,而是向上司阐述了自己大量采购泰国产品的具体情况,坦诚地向上司承认了自己的失误。同时,配合上司向总部申请拨款,以采购韩国内衣。

尽管罗伯特的上司有些不高兴,但他还是被罗伯特的坦诚和负责的精神所感动,很快给他拨去一笔款项。在接下来的销售中,那种泰国产品和韩国内衣都深受顾客欢迎,卖得十分火爆。对此,公司高层给予了罗伯特和他的上司一笔丰厚的奖金。

对于罗伯特来说,他向上司承认错误就等于承担了一定的风险,他可能因此而被处罚、被撤职等。但是风险与绩效利益同在,有风险就有机遇,罗伯特最终获得的丰厚回报就是他所冒风险的直接报酬。人们之所以大胆地面对风险、敢于冒险,其原因之一是在风险之后有高额的风险报酬,而风险报酬与风险程度同向递增。风险越大,报酬越高,这也是风险的魅力所在。由于罗伯特敢于承担责任,最终他得到了奖赏。