



一本所有公务员、公司职员의 必读书

上班拿工资，这好像是天经地义的事。可是，我们的工资从哪里来？作为一名拿工资的人，却很少思考这样的问题。其实，这正是一个值得深思的问题。

你的工资从哪里来

每一个职员都要弄明白的工作理念

吕国荣◎编著



掂一掂我们每个月领到的工资
让我们来找找工资的真正源头



本书从几个方面深入剖析了决定你的工资的几大要素，那就是：工资与公司利润，工资与工作绩效，工资与工作方法，工资与品德，工资与服务的关系，从而为我们找到了工资的真正来源，也指出了提高工资的途径。



机械工业出版社
China Machine Press





一本所有公务员、公司职员의 必读书

上班拿工资，这好像是天经地义的事。可是，我们的工资从哪里来？作为一名拿工资的人，却很少思考这样的问题。其实，这正是一个值得深思的问题。

你的工资从哪里来

每一个职员都要弄明白的工作理念

吕国荣◎编著



掂一掂我们每个月领到的工资
让我们来找找工资的真正源头



本书从几个方面深入剖析了决定你的工资的几大要素，那就是：工资与公司利润，工资与工作绩效，工资与工作方法，工资与品德，工资与服务的关系，从而为我们找到了工资的真正来源，也指出了提高工资的途径。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

上班拿工资，这好像是天经地义的事。可是，我们的工资从哪里来？作为一名拿工资的人，却很少思考这样的问题。其实，这正是一个值得深思的问题。

本书从几个方面深入剖析了决定工资的几大要素，那就是：工资与公司利润，工资与工作绩效，工资与工作方法，工资与品德，工资与服务的关系，从而为我们找到了工资的真正来源，也指出了提高工资的途径。

图书在版编目 (CIP) 数据

你的工资从哪里来/吕国荣 编著. - 北京: 机械工业出版社, 2008.1

ISBN 978-7-111-22738-0

I. 你… II. 吕… III. 工资-基本知识 IV. F244

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 172390 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑: 魏小奋 责任印制: 杨 曦

北京机工印刷厂印刷 (兴文装订厂装订)

2008 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

148mm × 210mm · 6.75 印张 · 2 插页 · 142 千字

0 001—6 000 册

定价: 20.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换
销售服务热线电话: (010) 68326294

购书热线电话: (010) 88379639 88379641 · 88379643

编辑热线电话: (010) 88379001

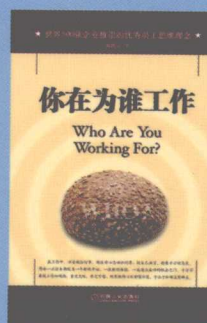
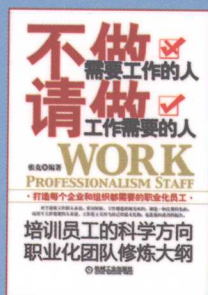
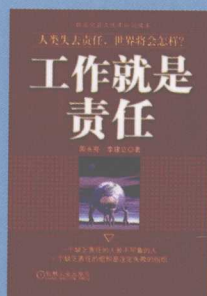
封面无防伪标均为盗版

吕国荣

笔名郁金，诗人、湖南省作家协会会员，职业经理人，在企业从事管理工作多年，著有《决定成败的49个细节》《比尔·盖茨：优秀员工的10大准则》《职场大长今》等管理、员工培训类畅销书。

由其打造并领衔的北京郁金文化传播公司，致力于企业管理咨询与员工培训业务，并策划与推出管理、员工培训类畅销书，开阔阅读视野，引领阅读潮流。

延伸阅读



责任编辑：魏小奋

出版咨询：010-88379105



此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

前言

当前，许多企业正在进行一场“你的工资从哪里来？”的大讨论，这是一次原始的拷问。

“你的工资从哪里来？”这个看似简单的提问，并不是每个人都能够真正领会其内涵。这个简单的问题，如果经过你大脑细胞的过滤，细细品味，就能够悟出许多深层次的道理，折射出多角度的问题来。

的确，作为工薪阶层的员工，在多年的职业生涯里，月月等待着、期盼着单位发工资，领导发奖金，似乎只要我在企业里待着，按时上下班、出满勤、干满点，就一定能够领到工资，单位发工资就成为理所应当、天经地义的事情，什么“个人业绩、公司利润”，都与我相距甚远。其实这种观念的产生、意识的形成，是与长期所处的计划经济环境的影响息息相关、密不可分的。从这种可怕、害人的理念与意识中，可以阐释：为什么有的企业出现亏损甚至倒闭等这些大的问题。

市场经济的到来，给我们以警醒，让我们去清醒地认识和理性地思考……

现在，外部环境变化了，公司的情况也变了，残酷的竞



争，繁重的工作，公司经营状况的艰难，工资的发放竟成为大家关注的主要事情了。但很少有人思考一个问题，“我的工资从哪里来？”

在市场经济环境下，我们每一个人的工资都不是公司“发”的，也不是领导恩赐的，而是通过我们辛勤的付出、努力工作所应获得的对等的回报，是我们自己“挣”出来的！

试想，如果我们每一个人在工作上不努力，“当一天和尚撞一天钟”，每日浑浑噩噩、不求上进，工作低标准、低效率，生活上甘心平庸，我们的企业就没有活力，在残酷的市场竞争环境下，也不会长期生存，更不会取得持续发展和长足进步。企业没有业绩，我们的薪水没有支付的渠道和来源，待到企业倒闭破产之时，“皮之不存，毛将焉附？”我们更是丧失了生存和立足的境地，更不要说薪水和工资了。

我们的工资从哪里来？

面对这一课题的不仅是公司普通员工，更应是公司的所有成员——上至总经理，下到临时工。公司每位成员都是公司的利润源泉，涓涓细流，汇积成河，这是利润获取的渠道。只有公司正常经营，不断增强抗风险的能力，不断提高盈利能力和利润额，不断提高业务收入，赢得越来越多的客户，才能回报员工，支付给员工应得的薪酬。

今天，当一场有关“你的工资从哪里来？”的讨论摆在我们面前时，每个人都应好好审视一下自身，以及我们所从事的工作，真正认识到这是一个关系到公司和个人切身利益以及个人价值体现的大问题。

作为公司的一名员工，作为团队的一分子，我们和公司



紧密相连的。公司的利润是我们工资的惟一来源，只有公司获取到利润，我们的工资才有保障。围绕着这个中心，每个员工都必须做到尽职尽责地工作；搞好安全生产；为客户提供最满意的服务；节能降耗，降低生产经营成本；为公司的生存与发展献计献策；同心同德，团结合作；不断创新，对公司忠诚……这些都是公司获取利润、员工得到薪酬的前提条件。

细细想来，你的工资从哪里来？这一课题所包含的内容是那么丰富，需要我们扪心自问，需要我们思考，需要我们定位，需要我们用心去体会，需要我们扎实工作、踏实付出。

本书在编撰过程中，得到了刘大程、郑小琼、张书兰、张旭东、邹华英、张鸿波、汤凌、董全才、谷桂琴、王甲有、任燕飞、高志坚、蒋如彬、熊竹根、黄诗国、廖彩扬、黄龙、郝敬刚、洪辉伍、古剑声等职场人士的支持和帮助，在此深表谢意。同时，欢迎读者朋友对本书提出宝贵的意见和建议，我的信箱是 lgy200808@163.com。

前言

吕国荣

2007年10月



目 录

前 言

1 你的工资从公司的利润中来

1. 为公司创造利润是我们的使命 /1
2. 为公司赚钱是第一位的 /6
3. 节能降耗,降低经营成本 /10
4. 处处维护公司的利益 /16

2 你的工资从你的工作绩效中来

1. 干出你的工作绩效 /27
2. 用业绩说话 /32
3. 不重苦劳重功劳 /34
4. 向效率要业绩 /43
5. 多给公司创造价值 /49
6. 靠本事、凭能力获取高额薪水 /54



3 你的工资从职业精神中来

1. 工作态度决定你的收入 /62
2. 善于捕捉对自己工作有用的信息 /67
3. 比别人多做一点点 /74
4. 做事做到位 /80
5. 对工作有吃苦耐劳的精神 /84
6. 团队的利益高于一切 /89
7. 具有冒险精神 /93
8. 全力以赴做好每一件平凡小事 /99
9. 注重工作细节 /103
10. 提升自己独当一面的能力 /110

4 你的工资从卓越的工作方法中来

1. 为公司奉献好点子 /115
2. 勇于创新，不断为公司增值 /121
3. 把好产品质量关 /129
4. 搞好安全生产，是员工得到薪酬的前提条件 /137
5. 每天提高1% /143
6. 把不可能变成可能 /146
7. 自信是业绩提升的关键 /151
8. 对每个疑问都有寻根究底的精神 /157



5 你的工资从高尚品德中来

1. 忠诚自有忠诚的回报 /163
2. 诚信是放在银行里的存款 /169
3. 培养正直的品德 /176
4. 爱心的力量 /181
5. 养成守时的习惯 /185

6 你的工资从优质服务中来

1. 为客户提供最满意的服务 /191
2. 站在客户的立场，处处为客户着想 /196
3. 微笑后面是财富 /199



1

你的工资从公司的利润中来

你的工资从公司的利润中来

1. 为公司创造利润是我们的使命

大部分公司都有自己的企业目标，但描述这些目标的辞藻大多是华丽的、矫情的甚至非常空洞，实际上企业的目标就是一个——创造利润。

一个企业，生存的惟一理由就是创造利润，有利可图是一个企业运营的意义和目的。对于在企业工作的员工来说，劳动是谋生的手段，只有通过劳动为企业创造价值，企业有赢利，员工才能获取报酬，才能有稳定的生活保障。



为公司创造更多的利润

老板在成立一个公司的时候，是必须投入一定资本的。资本的本性就是攫取利益，或者是使公司利益最大化。所以，作为公司里的一名员工，就要为公司创造利润，如果一个人不能在自己的位置上为公司创造利润，那么他也就没有再在这个位置上待着的必要了，就会被替换掉。

无论竞争多么激烈，公司总有一个岗位永远缺人，那就是真正能为公司和个人赢利的人。

千寻万觅，李莉好不容易被聘到一家销售厨房用具的公司，试用期一个月。试用期内没有底薪，工资按销售额的 20% 提成。

一套厨房用具的定价是 2 800 元，这在收入较高的大都市并不是一个大数目，但因为市民对推销的反感及对推销员的不信任，连续一个星期奔波下来，李莉竟没有签到一份订单。与李莉同时进公司的 19 位同事中，有两个顶不住，主动辞职了。另外两个同事则搞起了降价销售，最低时卖到 2 300 元，一套只能拿 60 元提成。价格毕竟是最具竞争优势的，更何况厨具质量确实不错，同事的订单果然陆续而至。于是，其他同事争相仿效，一时间价格一片混乱。有好几次李莉说服了客户，最终却因为价格原因而不能成交。

试用期满后，大家再一次聚在会议厅里，李莉是最心虚的，因为她只有两份订单，而其他同事，少则 10 份，多则 30 份。

总经理对他们说：“经过公司研究，决定在你们当中录取一



人，被录取者底薪 800 元，住房补贴 200 元，奖金按销售额的 20% 提成。”李莉十分沮丧，知道自己肯定没希望了。

当总经理说出李莉的名字，宣布李莉被录取时，不仅同事，连李莉自己都深感意外。几位同事忿忿不平，总经理微笑着说：“她只有两份订单，但是，她的两份订单都是按公司定价签下的。公司早有规定，不得抬价、降价，我希望我的员工能忠于本公司。还有，公司的定价已经全面考虑了员工和公司的利益，为了争取订单而不惜丧失自己该得的那部分利益，这也许并没有什么大错，但你们辛辛苦苦工作为了什么？我希望我的员工认识到自己工作的价值，不仅有为公司赢利的观念，更要有为自己赢利的观念。”

任何一家公司都希望员工在为公司努力创造利润之时，也能够为自己创造利润。作为一名员工，要时时以公司经营绩效为己任，努力为公司创造利润，伴随公司成长而成长。

美国惠普公司创始人比尔·休利特和戴夫·帕卡德强调：只有在员工为公司创造出丰厚利润的条件下，他们的奖金和工作才能得到保障。公司只有实现了赢利，才能把赢得的利益拿出来与员工分享。

把为公司创造财富当作神圣的天职

赢利——是任何一家在市场中生存发展的公司的根本目的，创造最大的财富是公司老板和所有员工最为一致的目标。作为员工，一定要为公司创造财富，而且要把为公司创造财富当作神圣



的天职、光荣的使命。

尤其是那些业务部门的员工，要时刻算计着怎样抓住商机、怎样开拓市场、怎样扩大产品宣传，要时刻算计着自己的工作行为到底与公司赢利这个大目标有多大距离？还要算计自己为公司创造财富的确切数量。将为公司获取财富作为自己的天职，以此为目的，全神贯注，全力以赴。

有这样一个故事，主人公是一个贵族，他要出门到远方去。临行前，他把三个仆人召集起来，按着各人的才干给他们银子去创造财富。

后来，这个贵族回来了，他把仆人叫到身边，了解他们经商的情况。

第一个仆人说：“主人，你交给我 5 000 两银子，我已用它赚了 5 000 两。”

主人听了很高兴，赞赏地说：“善良的仆人，你既然在赚钱的事上对我很忠诚，又这样有才能，我要把许多事派给你管理。”

第二个仆人接着说：“主人，你交给我的 2 000 两银子，我已用它赚了 2 000 两。”

主人也很高兴，赞赏这个仆人说：“我可以把一些事交给你管理。”

第三个仆人来到主人面前，打开包得整整齐齐的手绢说：“尊敬的主人，看哪，您的 1 000 两银子还在这里。我把它埋在地里，听说你回来，我就把它掘出来。”

主人的脸色沉了下来。“你这个又恶又懒的仆人，你浪费了我的钱！”



于是夺回他这 1 000 两，交给那个有 10 000 两银子的仆人，并说：“凡是有的还要加给他；没有的，连他所有的也要夺过来。”

这位仆人认为自己会得到主人的赞赏，因为他没有丢失主人给他的 1 000 两银子。在他看来，虽然没有使用金钱增值，但也没有丢失，就算完成主人交代的任务了。然而他的主人却并不这么认为。他不想让自己的仆人顺其自然，而是希望他们表现得更杰出一些。他想让他们超越平庸，其中两个做到了——他们把赋予自己的东西增值了，只有那个愚蠢的仆人得过且过。

这就是著名的“马太效应”，这个故事再明确不过地说明了：使财富增值是每个员工的天职。如果老板出于信任拨一笔资金让你经营一个项目，你首先不能使公司亏本，而且必须要让自己创造出高于启动资金几十倍的财富来，如此你才算尽到了自己的天职。相反，如果你没有使投资增值，亏了本或者保持了原样，就会跟最后那个仆人一样，被当作一个“又懒又恶”、没有尽职的员工。

今天的商业社会还处于一个“利润至上”的阶段，每一个公司为了生存和发展也不得不秉承这一原则。在这样的阶段里，千万不要以为只做一个“听话”的员工就够了，因为这仅仅是一个方面的要求，想方设法为公司创造财富才是最重要的。因为公司请你来就是希望你能够为公司创造价值，把创造利润作为最重要的目标。

公司利润大小关系个人收入的多少，幸福美满的家庭生活需要经济保障。每个人、每个家庭的命运都和公司的命运紧密相



连。我们拥有的一切美好生活都源于对公司真诚的付出。



你的工资从哪里来?

今天的商业社会还处于一个“利润至上”的阶段，每一个公司为了生存和发展也不得不秉承这一原则。在这样的阶段里，千万不要以为只做一个“听话”的员工就够了，想方设法为公司创造财富才是最重要的。

2. 为公司赚钱是第一位的

比尔·盖茨说：“能为公司赚钱的人，才是公司最需要的人。”

在当今社会，大多数公司、企业都是老板出资办起来的。公司是老板的，他必须有效益才能把公司开下去。所以，过去那种在体制内惟命是从、毕恭毕敬就能讨得领导欢心的时代已经过去了。那些能力平庸、没有业绩的员工再怎么曲意奉承也很难换取老板的赏识了。

这是为什么呢？因为在市场竞争如此激烈的今天，老板考虑的是自己公司的生存和发展，你再乖乖听话，俯首听命，如果你不能为老板赚钱，他照样炒你的鱿鱼。他的公司不是慈善机构，

