

Best-selling global
Success
Inspirational classic



畅销全球的成功励志经典

从优秀 到卓越

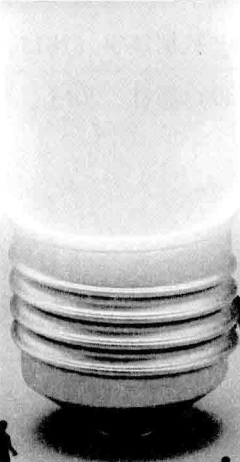
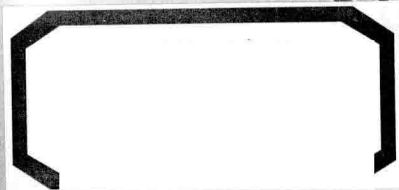
踉跄前行中的执着不弃，荆棘逆境中的自信奋发，艰难困苦中的勤勉和努力……优秀不是少数人的专有，卓越也不是遥不可及的梦想，只要你敢于迈出脚下这一步。



Best-selling global

Success

Operational classic



张艳玲◎主编

【畅销全球的成功励志经典】

从优秀 到卓越

民主与建设出版社



图书在版编目 (CIP) 数据



从优秀到卓越 / 张艳玲改编. ——北京 : 民主与建设出版社, 2015. 9

ISBN 978 - 7 - 5139 - 0848 - 1

I. ①从… II. ①张… III. ①成功心理 - 通俗读物 IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 210153 号

© 民主与建设出版社, 2015

 从优秀到卓越 

全案策划:  华图书业
HUATU BOOKS

总 策 划: 董治国

主 编: 张艳玲

责任编辑: 王颂 王倩

装帧设计: 王洪文

出版发行: 民主与建设出版社有限责任公司

地 址: 北京朝阳区阜通东大街融科望京中心 B 座 601 室

电 话: 010 - 59419778 59417747

印 刷: 北京威远印刷有限公司

开 本: 710 mm × 944 mm 1/16

字 数: 130 千字

印 张: 13

版 次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 10000

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5139 - 0848 - 1

定 价: 29.80 元

前言 | PREFACE

在职场沉浮多年，早能驾轻就熟地应对工作了，好像该做的事都做了，可你为什么还不是优秀的员工？为什么你还在坐“冷板凳”？为什么你还只是一个“小角色”？

先不要愤愤不平，不要抱怨，先看看你是怎样工作的，从自身找找原因。

在工作中，上司交给你某项任务，而你却首先回答说“无从下手啊”“我不会维修机器”“缺少信息和资料”……好像工作还未开始，完不成任务的种子就已经埋下了，而且都是那么“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——你无法出色地完成工作，是因为你缺少成为优秀人物应有的素质，而这也正是许多人不够优秀的“致命伤”。

在竞争趋于白热化的商业社会中，不负责任的人，根本无法胜任自己的工作，事业也不可能获得成功，“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、认认真真地对待。除此之外，别无选择。要知道，接受了任务就意味着做出了承诺，就意味着你要“克服困难”去实现目标。这是作为优秀员工必须具备的关键素质之一。

了解了这些，你就应该认真反思。从某种程度上讲，现在的你是否优

秀并不是最重要的,最重要的是,明天的你是否优秀,并从优秀走向卓越。而明天的优秀则取决于今天的训练和培养,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,做无谓的叹息。

事实上,任何领域中的优秀人士之所以拥有强大的执行力,能高效地完成任务,除了上面说到的责任感,还有三点不可忽视:首先是因为他们勤劳,他们所付出的艰辛要比一般人多得多。其次是拥有敬业精神,这是一种非常重要的职业品性,能够帮助你克服工作中任何“不可能”的困难,进而让你在自自己的领域出类拔萃。最后一点也是最重要的一点是自信,它可以帮助你提高自己的能力,创造性地完成自己的工作。

总之,要成为一名优秀的员工所凭借的绝不是安逸的空想,而是踉跄中的执著,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工作动力,使他们能够出色地完成任务。

本书期待着能够帮助读者认清自己,知道一名优秀的职场人士所应该具备的品质、所应该做的事情,树立以“责任感”为基础的思维方式,思考“如何贡献一己之力”和“如何改变现状”等成就卓越的关键问题。只有真正认识自己,准确定位,才能实现从优秀到卓越的质的飞跃。



CONG YOU XIU DAO ZHUO YUE

从优越到卓越

目 录

前言	(1)
第一章 永远快人一步	
01 抢先一步,先下手为强	(2)
02 想别人所未想,做别人所未做	(4)
03 变“要我做”为“我要做”	(7)
04 自动自发,不为问题找借口	(11)
05 主动执行,不要等人交代	(14)
06 主动找方法能让你脱颖而出	(17)
07 拥抱“及时”,远离“差不多”	(20)
08 把不可能变成可能	(24)
09 以最快的速度搜集信息	(27)
10 善于捕捉对工作有用的信息	(31)
第二章 有效管理时间,才能成就大事	
01 严格遵守时间限定	(38)
02 主动创新,主动改变	(41)
03 把精力放在最具“生产力”的事情上	(45)
04 有效管理工作时间	(48)





- 05 及时发现问题并报告 (51)
- 06 办公时间少说多做 (54)
- 07 找到浪费时间的原因,提高工作效率 (57)
- 08 只和“现在”打交道 (60)

第三章 敬业成就卓越

- 01 把敬重自己的工作当成习惯 (64)
- 02 热情比智慧更重要 (66)
- 03 不要满足于自己的工作现状 (69)
- 04 把全部精力放在工作上 (72)
- 05 从小事做起 (74)
- 06 养成注重细节的好习惯 (77)
- 07 工作不仅仅是为了谋生 (80)
- 08 认真细致,精益求精 (83)
- 09 像老板一样工作 (85)

第四章 从平凡到优秀

- 01 把困难当做机会,把危机当做转机 (90)
- 02 越想放弃的时候,越不能放弃 (93)
- 03 做好自己的分内事 (96)
- 04 没有目标就不会有高绩效 (100)
- 05 寻找自己的最佳位置 (104)
- 06 用心做事 (107)
- 07 独立思考,做对的事情 (111)
- 08 了解自己的工作,并发现其中的问题 (114)
- 09 专注专业,讲求深度 (118)
- 10 良禽择木而栖 (121)
- 11 立即去做,绝不拖延 (125)
- 12 梦想少一点,计划多一点 (127)
- 13 养成终生学习的习惯 (130)



第五章 在优秀的团队中,你会变得更优秀

- 01 团队协作是职场生存之本 (136)
- 02 集思广益,听取他人的建议 (140)
- 03 建立自己的人际关系网络 (144)
- 04 尊重同事,增强合作精神 (148)
- 05 容得下平庸的上司 (151)
- 06 勇敢地承认自己的错误与无知 (153)

第六章 责任感成就卓越的人生

- 01 责任心使人卓越 (158)
- 02 勇于负责的精神是改变一切的力量 (161)
- 03 热爱工作,增强自己的责任感 (165)
- 04 推卸责任的人将被淘汰出局 (167)
- 05 不要问公司给了你什么,要问你为公司做了些什么 (170)
- 06 积极地从正面思考问题 (173)

第七章 每个人都是不平凡的

- 01 有“智”者事竟成 (178)
- 02 绝美的风光在险处 (182)
- 03 自信是成功的基础 (186)
- 04 眼光有多远,成就就有多大 (191)
- 05 你的成功可以预言 (193)
- 06 永不满足,让自己变得卓越 (196)



第一章

永远快人一步

这是一个速度快得让人目不暇接的时代,只有跟得上速度的人,立志走在他人前面的人,才能取得成功。比尔·盖茨说:现在的商业竞争,没有什么秘密可言,谁能在最短的时间内发挥自己的优势,谁就能称王。在职场中,谁领先了一步,谁就在行动中掌握了取胜的主动权。这样,你也会以此为动力,不断发展,成为一名优秀的员工。

01 抢先一步，先下手为强

当今世界竞争激烈，企业要想站稳脚跟，在市场上处于不败之地，最佳的策略就是抢占先机，争得优势。先机常常蕴藏在天时之中，优势也常表现在地利之中。善用天时地利，则企业可顺乎潮流、尽显优势，可与强抗争、以小博大，可先机在手、屡战屡胜。

俗话说：“机不可失，时不再来。”机遇，速可得，坐必失。要想把握机遇，不但要努力学习揭示客观必然规律性的科学知识，着重认识事物发展规律，而且要拥有一种雷厉风行、只争朝夕的精神，“一等二看三通过”，只能坐失良机。

市场竞争是惨烈的，谁抢先一步谁就赢得先机。正所谓“先下手为强”，谁先进入市场谁就抢占了先机，而一旦在一个行业站稳了脚跟，后进入这个行业的人将不得不费更大的力气来抢夺市场，但效果并未见得理想。

20世纪80年代初，一个来自北大荒的知青——李晓华来到了广州，打算进货做点儿小生意。

当时T恤衫、蛤蟆镜、邓丽君的磁带正在流行，但李晓华对这些并不感兴趣。他无意中见到了广州出口商品交易会陈列馆里的一台喷泉果汁制冷机样机，李晓华对此动了心。于是他千辛万苦打通关系，终于把这台样机买了下来，并把它运到了他心目中的生意宝地——旅游胜地北戴河。这样，在北戴河海滨第一次出现了花两毛钱就能喝到一杯美国冷饮的小店。

在那时，这种冷饮机在国内市场上是极为罕见的，新鲜事物总是能吸



引人的光顾,一个夏天李晓华就赚了10多万。正当大家都看好这种机器,准备跟风而上的时候,李晓华却把店铺盘出去,转战秦皇岛,利用从北京购回的一台大屏幕投影机,与一个文化馆合作办起了录像厅。这在河北又是第一家,排队购票看录像的人蜂拥而至。



这样,到20世纪80年代中期,当“万元户”还是大陆富人的代名词时,李晓华已经成了百万富翁,为他日后的创业打下了基础。

从李晓华致富的事例中可以看出,他从起步到成功,时间跨度并不长。而他的秘密法宝很简单:抢占先机,先下手为强,一直走在别人的前面。

商机问题,既是机遇问题,又是速度问题。抓时机要快,特别在当今变化如此之快的社会,更要求每个人都必须有机遇观念,速度观念。

日本索尼公司创始人井深大,自公司创立伊始就立志于“引领时代新潮流”。

一次偶然的机会,井深大看到一台美国录音机,他便抢先买下了专利权,并很快生产出日本第一台录音机。

1952年,美国研制成功“晶体管”,井深大得知消息后立即飞往美国,又抢先买下这项专利,回国数周后便生产出日本第一台晶体管收录机,销

路很好。当其他厂家也转向生产晶体管收录机时,并深大又成功地生产出世界上第一批“袖珍晶体管收录机”。

就这样,索尼公司总是抢先一步购买专利或申请专利,抢先一步生产出新产品,并以最快的速度推向市场,从而牢牢占据了市场竞争的制高点。

在强手如云、人才济济的商战中,当机会到来时,很可能有许多人同时发现机会,几个竞争对手一同向一个目标进攻。这是力量的角逐、智慧的竞争,更是速度的较量。当今市场竞争空前激烈,究竟鹿死谁手,很大程度上取决于速度。

速度是成功的助推器!有速度才有优势。先发制人往往能取得先机。仔细留意一下那些成功的人,我们就会发现,他们大多都能谋善断、雷厉风行,认准了就果断出击,绝不拖泥带水,从不落人之后。所以,做事一定要想到别人前面,做到别人前面。只有这样,你才能获得成功。

02 想别人所未想,做别人所未做

人人都想比别人过得更好,比别人早些成功。那就要想别人没有想到的,做别人没有做到的。如果一个人不相信自己能够完成一件别人从未做过的事时,他就永远不会实现它。能够成就事业的,永远是那些信任自己的见解的人,敢于想他人之不敢想、为他人之不敢为的人。他们勇敢而有创造力,并且勇于向规则挑战。

19世纪初,拿破仑发动了一场规模巨大的战争,战火烧遍了整个欧洲,并因此需要大量的黑火药。许多化学家以及火药商开始研究、制造起黑火药来。



黑火药的成分有硫黄、炭灰和硝石。当时硫黄和炭灰很容易找到,但硝石却十分缺乏。贝尔纳·库尔特瓦是法国巴黎的一个硝石制造商和药剂师,他正在研究利用海草灰来制取硝石。法国紧靠大海,海草异常丰富。库尔特瓦把收集到的海草烧成灰后,再把灰泡在水里,用这些泡过水的灰制出一袋袋白色透明的硝石,而剩下的水就白白倒掉了。

善于思考问题的库尔特瓦想:“从泡着海草灰的水中制出硝石后,剩下的液体里是不是还含有别的东西呢?”并且库尔特瓦发现盛装海草灰溶液的铜制容器很快就遭到腐蚀。他认为是海草灰溶液含有一种不明物质在与铜作用,于是,他在实验室里开始研究起来。



一天,库尔特瓦仍专心致志地在实验室里工作,忽听“哐啷”一声,一只调皮的猫把盛着浓硫酸的瓶子碰倒了。浓硫酸正巧倒进盛着浸过海草灰的水瓶子里。两种液体混合后,立即升起一股紫色的蒸气,散发出一种难闻的气味。

这使库尔特瓦感到好奇,这紫色的蒸气是什么呀?库尔特瓦拿起一

个玻璃罩罩在蒸气上面,更为惊奇的事情出现了:蒸汽凝结后,没有变成水珠,而是变成了像盐粒似的晶体,并且像金属一样闪烁着紫黑色的光彩。

这个意外的发现,引起库尔特瓦更大的兴趣。他立即进行化验、分析,终于发现,这紫色的结晶体是一种新的元素。后来他将其命名为“碘”,其希腊文原意就是“紫色”。

黑格尔曾经一针见血地指出:世间最可怜的,就是那些遇事举棋不定、犹豫不决、彷徨歧途、莫知所趋的人,就是那些没有自己的主张、不能抉择、唯人言是听的人。

要想有所成就,就得发现他人未发现的东西,就得做他人未做过的事。成功的商业人士之所以能够发现别人未发现的东西,就是因为他们习惯于细心观察、用心思考。只有这样,才能脱颖而出,做别人想不到、做不到的生意,赚别人赚不到的钱。

第二次世界大战后,不少日本人都很喜欢从美国进口的口香糖。一个叫山本的人觉得口香糖的销路会很好,便决心自己生产口香糖。

他查阅百科全书,了解到:口香糖是橡胶液中加白糖、薄荷而制成的一种具有弹性的食品。当时,橡胶在日本是一种紧缺物资,当局管制分配,很难买到。另外,众所周知,日本是一个资源贫乏的国家,本身不出产橡胶。因此,山本一筹莫展。

要生产出自己的口香糖,必须摆脱橡胶的束缚。于是,山本把注意力集中到口香糖的抽象功能——“有弹性”上。

山本想:“能不能用其他材料替代橡胶呢?”他用松脂和冬青树胶等易于找到的原料进行试验,但没有成功。这丝毫没有影响到山本的热情,他继续试验其他原料。当时,山本隔壁有一家公司专门生产乙烯合成树脂。一次,山本无意间看到,这种液体酷似橡胶液,颜色发白,而且具有很大黏性。这使他灵感突发:用乙烯合成树脂溶液代替橡胶液,再加入薄荷



与砂糖,是否可以生产口香糖呢?山本马上投入试验,并很快获得了成功。这样一来,乙烯合成树脂加上砂糖及薄荷制成的口香糖问世了。山本将这种口香糖取名为“哈里斯”口香糖,并以此名成立了哈里斯口香糖公司。

由于这种口香糖所用原料不同,晶莹洁白,十分精美,比过去用橡胶做成的灰色的口香糖品质优良,很受人们喜欢。每块仅7日元的批发价更是吸引了大量的购买者。所以,山本的新型口香糖一经上市,销路奇好。有的中间商转手将每块口香糖的零售价涨至27日元,依然十分抢手。如此看好的市场需求使山本公司的业务骤增,作为老板的山本也在短短几年内赚足了利润。

有胆略、有创造精神的人,从不互相抄袭,他们往往是先例的破坏者。要知道,成功是创造的,是自我的表现,即使你抄袭的是成功的人,你也只是模仿,没有得其精髓。所以,要想创业,就应该独辟蹊径,以奇制胜,用自己独到的眼光去想别人所未想,做别人所未做的事情。

03 变“要我做”为“我要做”

《圣经》中有这样一则故事:

从前,有一个严厉的主人要到外国去,临行前他将仆人们叫到跟前,按各人的才干给了他们一笔银子,一个给了5000塔拉(古犹太银币单位),一个给了2000塔拉,一个给了1000塔拉,随后他便出国去了。

那个领5000塔拉的仆人,把这笔钱拿去做买卖,另外赚了5000塔拉;那个领2000塔拉的仆人也照样赚了2000塔拉;但那个领了1000塔拉的仆人却挖了个洞,把钱藏了起来。

过了许久,主人回来了,那个领 5000 塔拉的仆人带着赚来的 5000 塔拉,说:“主人,您交给我 5000 塔拉,请看,我又赚了 5000 塔拉。”主人很高兴,让他一同坐下享乐。

那个拿 2000 塔拉的仆人也同样献上赚来的钱,获得了主人的嘉许。

最后那个仆人上前说:“主人啊,我知道您是很严厉的人,我就害怕把钱弄丢,于是把您交给我的 1000 塔拉埋藏起来。请看,您原来的银子还在这里,分毫不少。”



主人道:“你这又笨又懒的仆人,既然知道我是严厉的人,至少应当把我的银币放到银行里,等到我回来时,可以连本带利收回来,怎可将银币埋藏起来?”

主人大怒之余,吩咐左右夺过他手中的 1000 塔拉,交给那个有 1 万塔拉的仆人,同时道:“凡有的,还要加给他,叫他有余;没有的,连他所有的也要夺过来。”

每个进入职场的人,都希望有更多更好的发展机会,都希望得到老板的青睐,然而并不是每个人都那么幸运,要想抓住机会,要想成为一名优秀的员工,你必须主动去争取。

优秀员工就是那“有余”的人。从表面上看,他们拥有“有余”的智



慧、能力和机遇。但实际上,他们之所以拥有这种“有余”,是因为他们能在没有“主人”命令的前提下,主动发挥自身的优势,利用自己的聪明才智,把5000塔拉变成1万塔拉,从而慢慢拉开了与平庸者的距离。这也是优秀员工之所以优秀、之所以取得较高的业绩的最根本原因。

所以,永远不要把“要我做”当做工作的前提,而要把“我要做”作为工作的标准,并乐意为其效劳。鉴于此,工作中,要时刻发扬主动率先的精神,变“要我做”为“我要做”。无论多么枯燥乏味的工作,“我要做”的主动精神都会让你取得非凡的业绩。

如果你永远只等着老板去给你安排任务,告诉你如何去做,那么你就永远处在“不推不走、不打不动”的状态,相信无论哪个老板都不会喜欢这样的员工。

但“积极主动”不是某些人所理解的凡事爱出风头或无视他人的反应。积极主动的人反应更敏锐,更为理智,更能结合实际地了解问题的关键所在。因为只有抓住了问题的关键所在,并积极主动,才能取得理想的效果。

优秀员工的“积极主动”,表现在工作的点滴之中。也正因为如此,他们的工作能力才日强一日,工作业绩才得以日益提高。总的来说,积极主动落实到实际行动上,主要体现在以下几个方面:

1. 主动熟悉公司的一切。

这是做好工作的前提和基础。它主要包括公司的目标、使命、组织结构、销售方式、经营方针、工作作风……主动使自己像老板一样了解所在的公司,可让你在今后的工作过程中采取的行动更准确,效果更出色。

2. 工作时不要闲下来。

工作中不要让自己闲下来,主动找事情做,你才能更加完善自己,不断提高自己的工作能力。优秀的员工每当完成一项工作时,会经常翻看一下工作日记,不断地问自己是否所有的目标都已达到?有什么项目需