



选择比方向重要
付出比得到重要
态度比知识重要
能力比薪水重要
情商比智商重要
团队比个人重要

高海友◎编著

工作不狠 职位不稳



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



高海友◎编著

工作不狠 职位不稳

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

工作不狠 职位不稳 / 高海友编著. — 北京: 人民邮电出版社, 2012. 10
ISBN 978-7-115-29102-8

I. ①工… II. ①高… III. ①企业—职工—职业道德
IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第202326号

内 容 提 要

职场没有永恒, 只有人适应变化的职场, 没有职场来迎合个人。在知识更新速度加快的今天, 如果不能主动提升自身的素质, 很可能在竞争中被抛弃。人有压力才有动力。因职场危机导致竞争加剧, 而对于身处危机中的职场中人, 不能不说是一个自我加压的契机。

本书帮助职场人士提升自我职业化素养, 提升工作的主动性, 以积极的职业心态, 更高效地投入日常工作。不断创新, 提高自我在职场中的含金量, 开辟更为广阔的职场通路; 增强企业凝聚力, 让员工发挥自己更大的潜能, 使团队绩效得以快速提升, 为企业创造更大价值。

工作不狠 职位不稳

-
- ◆ 编 著 高海友
责任编辑 王建军
执行编辑 赵 娟
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 15 2012年10月第1版
字数: 178千字 2012年10月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-29102-8

定价: 29.80元

读者服务热线: (010)67119329 印装质量热线: (010)67129223
反盗版热线: (010)67171154

前言

“你在为谁工作？”无论是刚进入职场的毕业生，还是已经在职场打拼多年的老员工，可能都被这样的问题困扰着。为了养活自己，为了事业上有所成就，还是为了其他目的。当你在闲暇的时候，这个很纠结的问题会从你的心底里钻出来，充斥在你脑海的每一个角落，让你不断思考。

实际上，我们之所以选择工作，不得不去工作，是因为工作对于每个人来说是一种自身的需要，而绝对不是一种负担。就好像著名诗人纪伯伦曾经在他的知名作品《先知》里写的：“当你们工作时，你们便实现了大地最悠远的梦想，在梦想成形之初，这部分便已分派给你。”说到底，工作就是我们生存的需要，更是实现价值、超越自我的一个平台。

我们看看周围，每一天不知道有多少人，总是不断地重复着同样的事情：一边与同事抱怨着老板的不好，一边又在漫不经心地做着老板布置的任务；忙了整整一天，但却收获不到一点点的效果；对手中的工作敷衍塞责，催一催，动一动，不催绝不动，等等。像这样的人，他们将



会在抱怨、折腾、懈怠等一系列不良的状态和情绪之中感慨着生活和命运是如此的不公。

但是，他们一旦意识到工作是为了自己，那么所有的这一切也将化为乌有。试想，一旦你明白了工作是为自己，那么你必将不会再沉溺在抱怨、折腾、懈怠的负面情绪中，你的世界也将因此而发生改变。甚至到了那个时候，你会惊喜地发现，对待工作，是应该狠一点——不狠，不仅保不住自己的职位，更得不到发展的机会。

当你带着这样一种既狠，又积极向上的心态去工作的时候，那么你将不会再抱怨身边的人和事，也不会去折腾那些琐碎的小事，更不会漠然地对待手中的事情。

对工作狠一点，就是要让我们明白，任何工作都是值得我们去做的，也只有执着于当下，从一份最基础的工作做起，全身心地投入，才能够为今后的发展积累经验。

如果你一开始就把自己定位为高高在上，认为现在的工作简直是屈了你的才，如果你带着一颗浮躁的心，怎么能够狠下来对待你的工作，怎么能够以正确的态度对待当前的工作呢？你也势必难以从当前的工作中学习到更多的经验和技能，更不可能为你的职位奠定根基。

人们常常叹息人的一生太过短暂，精力更是有限。除了工作，我们还需要参加各种各样的社会活动，谁都不可能一天工作24个小时。所以，我们更应该珍惜工作的宝贵时间。

很多人都听过滴水穿石的故事，并称赞认可不已，可是大部分人却不相信自己能够把其一生的精力集中起来，用微小之躯造就伟大，因为他们从来不懂得对自己狠一点，苛刻一些，反而变得越来越懒，越来越



消极。

对工作狠一些，还体现在忠于工作上，我们应该全心全意对待，心无旁骛。俗话说：“天行健，君子以自强不息。”我们每天每月只有按照自己的轨迹运行，才能造就春夏秋冬四时的气候，如果我们能够始终守一，那么我们的人生也将会饱含蕴味。

身在职场的每一个人，请对自己的工作狠一点，相信你以对待生命的认真态度对待工作，工作必然会给予你与生命同样珍贵的回报。

这本书分为九章，每一章都对如何让我们努力工作进行了深入的思考和深刻的剖析，并且提供了贴近实际的案例，从而更好地让员工放下思想包袱、提升工作能力。本书的理念引人入胜，案例贴近实际工作，相信每一位职场人士都能够从这本书中获得启迪和智慧，获得职场的步步高升。

高海友



目 录

第一章 工作必须做到位，否则难成优秀员工

- ◇ 越热情，你就会离成功越近 / 2
- ◇ 拼你的命，多为公司创造价值 / 5
- ◇ 心无旁骛，专注地把工作做到位 / 8
- ◇ 要么不做，要做就做到最好 / 11
- ◇ 工作做到位，业绩必翻倍 / 14
- ◇ 问题“终结者” / 17
- ◇ 精业创造非凡的成绩 / 20
- ◇ 想要等到伯乐，先做千里马 / 24

第二章 把工作当作事业，奉献你的一切

- ◇ 别问能够得到什么，先问你能奉献什么 / 28



- ◇ 记住你不是过客，公司就是你的船 / 30
- ◇ 你不是打工者，你是在为自己工作 / 33
- ◇ 你就是老板，必须为工作奉献你的全部 / 36
- ◇ 让自己忠于工作，忠诚才会受益 / 39
- ◇ 找准自己位置，肩挑岗位职责 / 42
- ◇ 把工作当恋人，全心全意爱上自己的工作 / 45
- ◇ 做好每一件小事，让工作更加完美 / 48

第三章 狠工夫下在心态上，工作必好，职位必稳

- ◇ 积极主动永远都比俯首听命更牛 / 52
- ◇ 狠心对自己，榨干你的私心 / 55
- ◇ 多努力一点，收获就多一点 / 58
- ◇ 做事千万别放弃，成功就在坚持中 / 61
- ◇ 工作清闲，不等于快乐 / 64
- ◇ 始终保持迎难而上的锐气 / 68
- ◇ 把全部激情投入自己的工作 / 71
- ◇ 驾驭好自己的情绪，顺利完成工作 / 73

第四章 胜在执行，心要狠，手更要狠

- ◇ 点子不好不要怕，一流的执行是关键 / 78
- ◇ 服从就要百分百，执行不能打折扣 / 81



- ◇ 执行就要承担责任，不要为失误做辩解 / 84
- ◇ 借口是执行的天敌，借口的实质是推卸责任 / 87
- ◇ 执行最怕推拖，一定要改掉拖延的恶习 / 90
- ◇ 复杂工作简单化，执行更高效 / 93
- ◇ 工作就是战场，像军人一样服从命令 / 96
- ◇ 不要停下脚步，工作不能等别人来安排 / 99

第五章 使使劲，让工作效率“飙”起来

- ◇ 寻找做事方法，全面提高工作效率 / 104
- ◇ 高效做事，工作绝不拖拉 / 108
- ◇ 高效筹划每一天，不给借口可乘之机 / 111
- ◇ 工作找对方法，效率才有保障 / 114
- ◇ 具有百分的热忱，挑战最高效的工作 / 117
- ◇ 做事抢先一步，业绩高人一等 / 120
- ◇ 加强时间管理，提升工作效率 / 124
- ◇ 胆大心细，放开手脚去“折腾” / 126

第六章 完善细节，让狠的气息充满每一个角落

- ◇ 非凡的落实来自非凡的细节 / 130
- ◇ 细致是落实到位的保证 / 133
- ◇ 工作中就要追求“零缺陷” / 136



- ◇ 把工作做精，把事情做细 / 138
- ◇ 卓越才是追求，细节决定成败 / 140
- ◇ 工作注重细节，才能赢得漂亮 / 143
- ◇ 若要追求完美，就不能忽视琐碎 / 145
- ◇ 把细节系统化，更有冲击力 / 148

第七章 创造性就是动力，持续地钻研创新

- ◇ 工作贵在创新致胜 / 152
- ◇ 求新求变，你就是创造型的员工 / 155
- ◇ 思路决定出路，创新引领活力 / 158
- ◇ 自我突破，主动寻求改变 / 161
- ◇ 只要思想不滑坡，方法总比问题多 / 164
- ◇ 发现此路不通，立即转变方向 / 167
- ◇ 拥有奇妙想法，做到两全其美 / 170
- ◇ 学会在奇想中寻找灵感 / 174

第八章 你能狠，他能狠，打造一个狼性团队

- ◇ 三人团结即成龙，三人不和则成虫 / 178
- ◇ 有效的团队合作是最强大的竞争力 / 181
- ◇ 拥有狼性，团结合作，优势互补 / 184
- ◇ 分享越多，团队获利越大 / 187

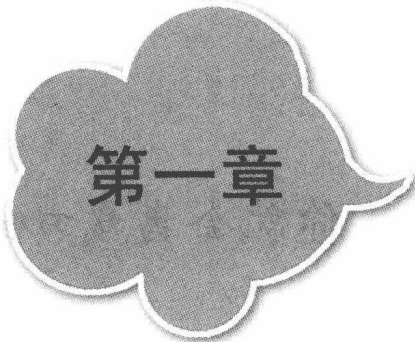


- ◇ 取长补短，让团队更具竞争力 / 190
- ◇ 互利才能共生，合作才能双赢 / 193
- ◇ 务必把握好竞争与合作的尺度 / 197
- ◇ 向团队中“会的人”请教 / 200

第九章 工作成绩是你狠干出来的结果

- ◇ 信念是出成绩的“发动机” / 204
- ◇ 拼命干活，自我激励，迈向卓越 / 207
- ◇ 知耻后当勇，奋发进取必获好成绩 / 210
- ◇ 恐惧不算什么，困难更没有什么 / 213
- ◇ 专心致志：用敬业的心做专业的事 / 216
- ◇ 不断学习，让自己的能力步步提升 / 219
- ◇ 抓住关键，直冲工作成绩 / 222
- ◇ 学以致用，把知识转化为能力 / 226





第一章

工作必须做到位，
否则难成优秀员工

◇越热情，你就会离成功越近

美国有线电视新闻网著名的脱口秀节目主持人拉里·金出生于纽约的布鲁克林区，10岁的时候，他的父亲因为心脏病去世了，他靠着公众救济金长大成人。

拉里·金曾经写了一本关于沟通秘诀的书，名叫《如何随时随地和任何人聊天》。在书里他提到了第一次担任电台主播的经历，他说那一天如果有人碰巧听到他主持的节目，一定会认为：这个节目完蛋了。

而那天刚好是星期一，上午8：30的时候他走进了电台，心情紧张得不得了，于是就通过不断地喝咖啡润嗓子来缓解紧张。

在节目刚开始的时候，他先播放了一段音乐，就在音乐播完，准备开口说话的时候，喉咙却好像是被人割断了一样，居然一点声音都发不出来。

结果，拉里·金连续播放了三段音乐，可是之后依旧一句话说不出来，这时候，他才沮丧地发现：“原来，我还真的不具备做专业主播的能力，或许我压根就没胆量主持节目。”

可是就在这个时候，老板突然走了进来，对着满脸丧气的拉里·金说：“你要记住，这是一个沟通的事业！”



拉里·金在听到老板这样的提醒之后，再次努力地靠近麦克风，并尽自己的全力开始他的第一次广播：“早安！这是我第一天上电台，我一直希望能上电台……我已经练习了一个星期……就在15分钟之前，他们给了我一个新的名字，在刚开始的时候我已经播放了主题音乐……可是，现在的我却是口干舌燥，非常紧张。”

终于能够开口说话的拉里·金，唤回了信心。在今天，他终于实现了自己的梦想！

这就是拉里·金广播生涯的开始，从此之后，拉里·金再也不会紧张了。因为第一次广播的经验告诉他，只要能够说出心里话，人们就会感到你的真诚。

身为著名主播，拉里·金的经验是“谈话时必须注入感情，表现你的热情，让人们能够真正地分享你的真实感受”。他在书中，他也一直告诉人们：“投入你的感情，表现你对生活的热情，之后，你就会得到你想要的回报。”

表现出你的真诚与热情，这不仅是拉里·金在奋斗道路上所感悟出来的成功秘诀，也是我们每一个希望成功经营自己的有心人最为有用的成功指引。

让我们看看身边那些在职场当中获得成功的伙伴，他们无时无刻不是真诚热情地对待身边的人，永远让别人感受到他的真诚和热情，永远都是那样热爱自己的事业。用真诚和热情感染周围的人，只有这样才能赢得同事和老板的信任与支持，从而获得比别人更多的机会。

但是也有的人在工作的時候总是心不在焉，当工作进行不顺利时就开始怨天尤人，寻找各种各样的理由来给自己开脱，总是希望收获更多，可是又不愿意过多付出，对工作从来就没有投入很多的热情、很多



的心思，这样怎么能够取得更好的业绩呢？

在现实工作中，有谁见过态度冷冰冰的员工能够取得很好的成绩，成为一个成功职业人士呢？只有当你对所从事的事业投入真诚与热情，能够用心投入，爱它的时候，你才能够心甘情愿、不计得失地付出，正是因为这样的投入和付出才能够让你在所从事的行业中慢慢地脱颖而出，成为工作当中的佼佼者。

我们不要把工作视为生活之外的烦心事，而应该把工作融入到我们的生活当中，融入到我们的心中，如此一来我们自然而然会心甘情愿地付出，才能够用一颗热忱的心去感受工作之中的美妙。

曾经有一位哲学大师说过：“生命本身是一张空白的画布，随便你在上面怎么画；你可以将痛苦画上去，也可以将完美的幸福画上去。”

痛苦并非必然的结果，幸福也并不是遥不可及，这要看你用什么样的心态去涂画自己工作和生活。

如果你用真诚和热情去对待工作，那么你也将得到真诚和丰厚的回报。不管什么事业都需要用真诚去播种，用信任去耕耘，用热情去浇灌，只有这样才能够开出艳丽的花朵，结出甜蜜的果实。



◇拼你的命，多为公司创造价值

现如今，几乎每一家公司都有自己的企业目标，但是描述这些目标的辞藻大部分是华丽的、矫情的，甚至有的是非常空洞的。实际上，企业的终极目标只有一个，那就是创造利润。

企业生存的唯一理由就是创造利润，有利可图，这样企业的运营才会有意义。对于企业的员工来说，劳动是谋生的手段，员工只有通过劳动为企业创造价值，企业才能够有所发展，员工才会获取相应的报酬，才会有稳定的生活保障。

一般老板在成立公司的时候，肯定是需要投入一定资本的。资本的本性就是赚取利益，或者是让公司利益最大化。企业员工如果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工作的必要。

不管竞争多么激烈，公司总是会有一个岗位缺人，那就是真正能够为公司赢利的人。

齐小姐千寻万觅，好不容易找到了一家销售厨房用具的公司，试用期为一个月。在试用期内没有底薪，工资按销售额的20%核算。



一套厨房用具的定价是2800元，这在人均收入较高的大都市其实并不是一个大数目。但是，由于市民对推销的反感及对推销员的不信任，一个星期下来，齐小姐没有签到一份订单。

与齐小姐同时进入公司的19位同事中，有两位同事选择主动辞职。另外两位同事则搞起了降价销售，最低的时候卖到2300元，一套只能够拿回60元提成。

价格是最具有竞争优势的，更何况厨具质量确实不错，同事的订单陆续而至。惹得其他同事争相仿效，一时间市场价格一片混乱。齐小姐有好几次费尽千辛寻到的客户，却都因价格原因而最终丢掉订单。

在试用期满之后，同事们再一次聚在会议厅里，齐小姐是最忐忑的，因为她只拿到了两份订单，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，决定录取你们当中的一人，被录取者底薪2000元，住房补贴800元，奖金按销售额的20%提成。”齐小姐听完之后十分沮丧，心想肯定没有希望了。

但是，总经理却宣布齐小姐被录取时，不仅仅是同事，就连齐小姐自己都感到非常意外。当时就有几位同事忿忿不平，总经理微笑着说：“她虽然只有两份订单，但是，她的两份订单是完全按照公司定价签下的。公司早有规定，不得抬价、降价，我希望我的员工能够忠于公司。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，但是你们辛辛苦苦工作是为了什么呢？我希望我的员工能够认识到自己工作的价值，不仅能够有一种为公司赢利的观念，更要有自己赢利的观念。”

任何一家公司都希望员工在为公司努力创造利润的同时，也能够为自己创造利润。而员工应该时时刻刻以公司经营绩效为己任，努力为公

