

给员工最想要的，你将真正实现双赢！

Be the Boss Your Employees Deserve

# 做员工愿意卖命

[美]肯·劳埃德 著

的老板

Be the  
Your  
Deserve

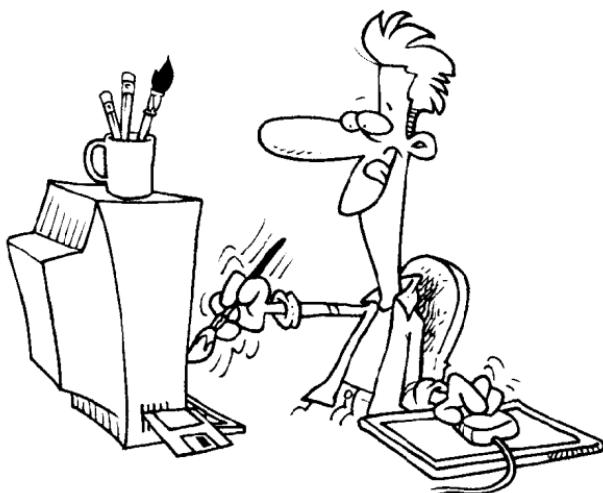


中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

# 做员工愿意卖命

[美]肯·劳埃德 著  
崔清新 译

的老板



中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP)数据

做员工愿意卖命的老板 / [美] 劳埃德著；崔清新译。—北京：中信出版社，2003.10

书名原文：Be the Boss Your Employees Deserve

ISBN 7-5086-0002-9

I. 做… II. ①劳… ②崔… III. 企业领导学—通俗读物 IV. F272.91-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第092422号

**Be the Boss Your Employees Deserve**

Copyright © 2002 by Ken Lloyd

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2003 by CITIC Publishing House.

Original English language edition published by Career Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ07417 USA.

ALL RIGHTS RESERVED.

## 做员工愿意卖命的老板

ZUO YUANGONG YUANYI MAIMING DE LAOBAN

---

著 者：[美] 肯·劳埃德

译 者：崔清新

责任编辑：温慧 张昕

出 版 者：中信出版社（北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600）

经 销 者：中信联合发行有限公司

承 印 者：北京牛山世兴印刷厂

开 本：787mm×1092mm 1/32 印 张：9.5 字 数：113千字

版 次：2004年1月第1版 印 次：2004年1月第1次印刷

京权图字：01-2003-1419

书 号：ISBN 7-5086-0002-9/F · 620

定 价：16.00元

---

## 版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。服务热线：010-85322521

E-mail:sales@citicpub.com

010-85322522

谨以此书献给罗伯塔·劳埃德、L·K·劳  
埃德和马克斯·温斯顿



从事咨询工作这些年来，我有幸与许多公司的总裁、经理及主管们共事，毫不夸张地说，他们中有很多都是受员工爱戴的好老板。我首先感谢他们，因为是他们向我展示了一位受员工爱戴的老板到底是怎样的，也正是他们用行动指出了走向真正成功的道路。

这里我要特别感谢我已故的父亲L·K·劳埃德，他在保险业和管理界都是一位先驱者。他给予员工无限的信任和支持，并不遗余力地为他们提供了各种学习机会，他深知如何成为一位受员工爱戴的老板。从



## 做员工愿意卖命的老板

某种意义上讲，是他以身作则诠释出了这样一位老板的实质，让我完成了此书。

我还要感谢Career Press的朋友们对本书的支持。感谢罗恩·弗赖伊、安妮·布鲁克斯、迈克·刘易斯、杰基·迈克尔斯、斯泰西·A·法卡斯以及约翰·奥沙利文，与你们一起工作令我深感荣幸。

再次感谢杰基、斯泰西和约翰让我能够在家中完成这份工作。最后，我还要感谢我的私人编辑、资料管理员及无所不知的好朋友罗伯塔·温斯顿·劳埃德，感谢她的见解、直觉和无限的慷慨。

# 前言

## 员工究竟想要什么样的老板

过去时 .

不久以前，员工对老板并没有什么要求。反过来，老板对员工有多少要求呢？答案很简单：数不胜数。

老板希望他的员工顺从，忠诚，惟命是从，尽职尽责，工作卖力，尊重上司等等。如果被问及员工应该得到什么作为回报时，他可能会说：“他们应该庆幸自己有碗饭吃。如果他们工作卖力并且不惹麻烦的话，他们自然会得到报偿。”

那种长期以来的观念认为，如果员工总是按时上班，表现良好并合老板的意，他就有可能保住饭碗，并不断获得加薪、升职的机会，拥有更大的办公室，甚至是终生受聘。

这套哲学并不算是老掉牙，最近人们才将其列入



## 做员工愿意卖命的老板

谬论的范畴。那些依然持有这种观点的老板其实忽略了一个更重要的因素：员工。

## 喜欢发号施令的老板

喜欢对员工发号施令的老板会增加员工的抱怨、压力、厌恶感和抵触情绪，使公司人事变动频繁。过去，应付这个问题只要打个电话就能解决。如果你是这样的老板，就准备好花大量时间打电话给招聘人员和各个分类广告部门吧。你还要见大量应聘者。你得想法填补那些空缺的职位。

## 经济滞缓，思维不能滞缓

有些老板错误地认为在经济发展缓慢的时候，他们仍然可以循规蹈矩地进行管理。他们以为此时劳动力市场上会有更多条件不错的求职者，公司一旦有人离开，那个位置就会立刻被填补。且不说从招聘到最终雇用一名新职员会直接或间接地产生诸多费用，即使是在经济滞缓的时候，劳动力市场依然紧俏。其实在任何时候，一个技术娴熟、工作积极、精力充沛的员工都是劳动力市场的抢手货。总而言之，你想雇用

的那种人永远都是抢手货。

## 现在时 . .

工作领域总是飞快地发生着翻天覆地的变化。只有适应这种情况成为一位受员工爱戴的老板，你才会真正开创出双赢的局面。你的员工将会更加努力地工作，并心满意足。你的部门甚至整个公司都将更好地运作。你自己也将前途光明。

想成为一位受员工爱戴的老板，首先你应该通过尊重和信任员工来打一个坚实的基础。这就意味着你必须花时间去了解你的每一位员工，了解他们在工作中的能力和态度。另外重要的一点是灵活，做到这一点将有助于你成为一位卓有成效的老板。那种有着僵化的组织机构、僵化的管理条规、死板的着装规定和各种教条要求的时代一去不复返了。有些老板可能认为这些变化使他们在管理时束手束脚，其实，正如你将看到的，这些变化能把你和员工们的手拉到一起来，让他们在工作中发挥最大潜能。

在你建立个人管理风格的过程中，要注意以下几个方面：建立顺畅的沟通与反馈机制，在管理中让员



## 做员工愿意卖命的老板

工感到乐趣，并保持工作各方面的平衡。这样，你将更深刻地理解这些方面，并发现员工将会融入你的管理模式，甚至愿意为你卖命，同时你也会因此而获得满足与成就。



# 目 录

致谢 v

前言 员工究竟想要什么样的老板 xi

**第一部 打好基础 1**

第一章 记住关键词——尊重与信任 5

伟大老板的本质——坚果，领结，或是鞋带

第二章 规划清晰的愿景 15

让员工看到、听到、尝到、闻到、触摸到  
你的愿景

第三章 用道德规范你的行为 23

面对道德挑战，问问你的胃

第四章 你决定公司文化 33

少喊两句口号，试试带着员工跳舞



## 做员工愿意卖命的老板

第五章 做老板酷一点 43

    酷老板酷在哪里

第二部 几个重要的概念和行为准则 51

第六章 交流：惟一的办法就是双向 55

    过滤沟通噪音，别让网络将你一网打尽

第七章 改变调整的方式 67

    追问妈妈的妈妈的妈妈……

第八章 你决定领导方法 75

    管人还是管事

第九章 给点激励吧 83

    激励员工，一定要发奖金吗

第十章 认可的重要性 93

    打开香槟塞，让泡沫喷出来

第三部 日常角色和责任 107

第十一章 准备，瞄准，雇用 111

    面试，别相信第一印象

第十二章 扶员工上马 127

    新员工的第一天，你该做点什么

第十三章 对业绩进行评估 141

    学习评估，在评估中学习

第十四章 将员工的培训和发展进行到底 153

    员工真的会学习吗

第十五章 我们可以这样开会 171

    细看会议症候群

第四部 以人为本 185

第十六章 协调工作与生活 189

    关心员工的家人和孩子=关心员工

第十七章 做不同时代员工的老板 203

    新人类新在哪里

    你跟得上新新人类的脚步吗

第十八章 组建团队 221

    游戏——轻松快乐组建团队

第十九章 问题员工及解决办法 237

    投诉部大门紧闭，建议部大门敞开

第二十章 用自信化解矛盾 249

    你有矛，我有盾，老板自操矛盾不矛盾

第五部 经受考验 263

第二十一章 三思而后裁员 267

    离职措施——让自己多一个朋友，

    而不是敌人

第二十二章 自我测试 281

# **第一部    打好基础**

- 7 -

1. *Chlorophytum comosum* (L.) Willd.  
2. *Chlorophytum comosum* (L.) Willd.



怎样才能让员工愿意为自己卖命呢？方法有很多，但可不是把自己往好老板的模子里一套，就能达到目的的。你必须按一定的顺序来，否则你的老板梦不过是一场白日梦。

比如说，一位优秀老板的表现之一就是定期举行员工表彰大会，但如果你只是在会上对员工说些泛泛的赞扬之词，接着搞点花哨的颁奖仪式，大家一定会觉得索然无味。

老板所做的每一件事都应该为他的长远目标服务。倘若这个长远目标不是建立在对员工尊重与信任以及自身的道德感的基础之上，你采取的一切激励措施或是其他什么活动都只是白费力气。试想，一旦你的员工发现你对他们既不尊重也无信任可言，即使你很努力地想与他们进行交流，对他们加以激励，加强彼此的合作或做些其他互动活动，他们也不会有什么积极反应。

换句话说，想让员工愿意为你卖命，首先要打好坚实的基础。这个基础就是对员工要信任、尊重，讲职业道德等等。本部分将告诉你如何打好基础。走好这关键的第一步将对你以后的努力产生积极的影响，帮助你成为一名员工所期待的老板，受到尊重、信任和爱戴。

