

员工
职业化训练
最佳读本

☆☆☆☆

做企业 最受欢迎的人

卓越员工的10项修炼

王 琨◎著

姜岚昕 孙晓岐 兰彦岭 赵玉平
倾情推荐！

十年金牌课程，全国巡回演讲千余场，
直接受众超百万

 北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.



做企业 最受欢迎的人

卓越员工的10项修炼

王 琨◎著

 北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

做企业最受欢迎的人：卓越员工的 10 项修炼 / 王琨著. —北京：北京联合出版公司，2014.5 (2014.12 重印)

ISBN 978-7-5502-2724-8

I. ①做… II. ①王… III. ①企业管理—职工培训 IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 046080 号

做企业最受欢迎的人：卓越员工的 10 项修炼

作 者：王 琨

选题策划：北京时代光华图书有限公司

责任编辑：王 巍

特约编辑：王晓旭

封面设计：回归线

版式设计：曾 放

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京同文印刷有限责任公司印制 新华书店经销

字数 149 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1/16 11.5 印张

2014 年 5 月第 1 版 2014 年 12 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-5502-2724-8

定价：32.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本社图书销售中心联系调换。电话：010-82894445

特别推荐

影响力是由内向外散发出来的，内外一致，表里如一，做我所学，讲我所做，才是最具说服力的人，王琨老师就是这样的人。我有幸与王琨老师相识，他的成长是个传奇，向他学习，你将成为和他一样的人！

中国鬼谷子学院院长 兰彦岭

一本用中国的教育方式来教育中国员工的好教材。它能帮助我们企业落地、执行，更是一个让员工自动自发的好工具。

《百家讲坛》主讲人、北京邮电大学教授 赵玉平

每一位老板都想多一些“企业最受欢迎的人”，员工也都想成为“企业最受欢迎的人”；王琨老师的这本书为老板找到了如何培养“企业最受欢迎的人”的方法，同时也为员工提供了成为“企业最受欢迎的人”的途径。

《圣贤博学》栏目制片人 李晓阳

一个优秀的员工，一定是一个受大家欢迎的人。那么，怎样才能使自己脱颖而出？又是什么推动了自身事业得以健康、快速地发展？王琨老师在《做企业最受欢迎的人》一书中做了绝佳分析并指明了方向。

商业模式专家、财富系统创建者 荆涛

如果你想了解成功的根基是什么，那就读一读这本书，然后采取行动，让王琨老师的理念为你工作。

学习型中国论坛副秘书长 杨壹淳
北京木兰汇教育科技有限公司总裁

王琨老师是我的好朋友，他心地善良，为人正直，充满智慧。如果你想得到老板的赏识与重用，王琨老师的新书《做企业最受欢迎的人》将是你必读的成功宝典。

华人顶尖人物导师 王天仁

王琨老师是我很欣赏的新生代管理培训专家，他不但善于学习，努力刻苦，博采众长，而且口才一流，是当下年轻人学习的楷模。收到他的新作《做企业最受欢迎的人》一书，我认真阅读后，浑身充满了正能量，似乎又有了一种找到知音的感觉。此书是企业开展读书会时一本不可多得的好书，在此，隆重推荐！

北京大学经济管理学院客座教授 姜博仁
《创业成功的秘诀》作者

前言

我将这本书定名为《做企业最受欢迎的人：卓越员工的10项修炼》，是想通过本书和大家分享自己十几年一路走来的感悟与心得。在生活中，我们每天要扮演不同的角色：在孩子面前，我们要扮演好父母的角色；在父母面前，我们要扮演孩子的角色；在企业里面，要扮演好员工的角色。当我们走出家门，就代表着自家的形象；当我们走出企业，自然就代表着企业的形象。

我经常与很多企业家讨论企业成本的问题。我认为，一个企业最大的成本就是没有经过培训的员工，因为没有经过培训的员工很可能在无意中破坏企业的形象。有的老板并不清楚这一情况，因此他的企业很可能正在遭受损失。没有经过培训的员工就像没有经过训练就上战场的士兵一样。如果新兵第一天入伍，领导就让他们上阵杀敌，战场上的子弹不会长眼睛，等待新兵的只能是中弹身亡。

在这个世界上，一个人最缺的并不是钱，而是缺少使自己强大的能力。一个人不够优秀，不够卓越，也不是因为缺少钱，而是缺少让自己变得优秀和卓越的能力。

我第一次见到唐骏，就问了他这样一个问题：“为什么新华都的董事长给了你一个亿的年薪？”唐骏对我说：“一个人能不能赚到钱，首先看他值不值钱。如果这个人不值钱，他一定赚不到钱。”这句话到现在还

一直回响在我的耳边。其实，唐骏的意思是，无论员工还是老板，都要不断修炼自己，才能让自己变得更有价值，更值得别人赞赏。

在为大家讲课时，我问过这样一个问题：当老板比较好还是当员工比较好？经过统计，95%的人认为当老板好。但我想问大家，在这个世界上有没有经营了一年，甚至三年连一分钱都没赚到的老板？答案是肯定的，那各位还希望做一位年年亏损的老板吗？

据调查，无论在中国，还是在世界范围内，有一半以上的企业都在亏损。也就是说，员工能每天赚到钱，老板不一定能每天赚到钱。

有人认为当员工没有前途，那在这个世界上有没有顶级员工呢？大家都知道刘备的故事，他三分天下得其一，按现在的话说他是位大老板。他手底下有个员工叫关云长，关云长对自己老板绝对忠诚，不贪财、不好色，那就是个顶级员工，受到无数人的尊敬。现在在中国各地都能见到关帝庙，很多人都去顶礼膜拜。

比如“篮球之神”迈克尔·乔丹，他曾经打过棒球，但是后来又回去打篮球了。迈克尔·乔丹带领公牛队六次获得总冠军，成为人们公认的“篮球之神”，可又有谁关注过公牛队的老板是谁呢？

我们不能简单地当老板或当员工哪个更好，而是应该把重点放在做一个有能力的人上面。即使你今天是一个保洁员或是一个保安，但你依然可以在这个岗位做到世界最顶尖的水平。

有个年轻人，从一所名牌大学毕业以后和几个新人一起进入一家大企业做普通职员。两年过去了，他发现和他一起参加工作的那些人都升职加薪了，只有他还是一个普通员工。更令他气愤的是，他的学历比其他新人都高。于是，他满腹牢骚，一直在抱怨，心想：“老板为什么看不起我？”正在他为工作难受的时候，心爱的女朋友也和他说了“拜拜”了。

那时的他万念俱灰，感觉自己是世界上最倒霉的人，也没有什么值得留恋的了，于是他来到湖边想自杀。这时，旁边有一位老者问他要干什么，他就一五一十地将自己的事情告诉了老者。这位老者说：“小伙子，如果你现在自杀和你5分钟以后自杀有没有什么区别呢？”他回答“没有”。于是，老者接着说：“我让你在5分钟里做几件事，如果5分钟后你还是要自杀，我绝不阻拦。”他心想自己就配合老者5分钟，看他有什么花样，反正要死的心是谁也阻拦不住的。

老者从兜里拿出一颗很大的珍珠，朝前面的石头堆一扔，说：“小伙子，能不能麻烦你把那颗珍珠捡回来？”他看见石头堆里有一颗很亮、很显眼的珍珠，马上跑过去把珍珠捡起来交给了老者。老者说：“谢谢，我想请你再做一件事。”然后老者捡起一颗石子，往前面的石头堆里一扔，说：“麻烦你把刚才我扔掉的石头捡回来，好吗？”

显而易见，掉进石头堆的石子是不好捡的。而就是这个动作让年轻人明白了自己为什么没有得到老板的重用，原因正是他只是一颗石子，还不是一颗珍珠。

我们要秉持一个理念：学会遇事多从自己身上找原因，毕竟自己才是一切问题的根源。遇到任何问题都要先找自己的责任，而不是找别人的责任。在单位，如果你抱着这种心态去工作，我相信你很快就会变成珍珠。我们常说“是金子到哪里都会发光”，当你发光、发亮的时候，我相信老板一定会一眼就把你认出来。

在20世纪90年代初，有一个非常有名的电器公司叫松下。这家公司提出了一个全新的理念，并在公司的大门口写着这样三句话：

如果你有智慧，请你贡献智慧；

如果你没有智慧，请你贡献汗水；

如果你两者都不贡献，请你离开公司。

这是松下的企业文化。唯有在企业里证明了自己的价值，你才是企业里最受欢迎的人，因为任何一家企业都不会欢迎一个不能为企业创造价值的员工。

很多成功的企业家都是从优秀员工做起的，李嘉诚做过员工，比尔·盖茨做过员工，我也做过员工。如果连员工都做不好，也很难做好一个老板。正所谓“一屋不扫，何以扫天下？”因此，我经常在给企业员工做内训的时候说：一流的员工，老板会主动加薪；二流的员工，总找老板加薪；三流的员工，哭着喊着老板还是不加薪；四流的员工，老板一直减薪；更有不入流的员工，从来不学习如何成为一流员工。

我十几岁就出来工作，经过了十几年的职场历练，虽然换了好几份工作，但每一份工作都是从最低层做到最高层的。因为我有一个信念，那就是在我离开这家公司的时候，这家公司的老板只会说我的好，不会说我的坏。现在我可以很自信地说，只要你在我工作过的公司提起王琨，老板绝对会竖起大拇指说：“王琨是我们公司有史以来最优秀的员工之一。”

在这本书中，我总结了成为一名优秀员工的10项修炼。假如其中的任何一项修炼能让您变得卓越，或是朝着卓越的方向前进，那将是对我最大的回报。

目 录

前 言 /V

第 01 项 为自己工作——职业成长的基础

改变从心开始 /003

态度决定一切 /008

激情是工作的力量之源 /016

做最好的自己 /020

机会永远等待有准备的人 /022

第 02 项 坚持目标——从优秀到卓越

职场成功需设定目标 /029

为自己做好职业定位 /031

方向对了，前进就是进步 /039

明确目标，成就卓越 /041

第 03 项 融入团队——做团队里最优秀的一员

团队是企业的命脉根本 /047

融入团队，不是融入团伙 /049

莫做不受团队欢迎的人 /052

打造鹰一样的个人，融入雁一样的团队 /056

第 04 项 忠诚事业——卓越员工的立命之本

忠诚比学历更重要 /069

忠诚的人最受欢迎 /071

忠于企业亦是忠于自己 /075

忠诚才更有前程 /078

第 05 项 恪尽职守——承担责任与使命

企业兴亡，人人有责 /083

像老板一样对企业 and 家庭负责 /087

对工作和国家负责是我们的使命 /093

第 06 项 复命精神——打造以成果为导向的执行模式

没有执行力就没有竞争力 /099

执行不需要任何借口 /104

打造成果导向思维执行模式 /107

从执行到复命，第一时间给成果 /111

第 07 项 不断学习——持续成长的发动机

未来的竞争是学习力的竞争 /119

满足现状是人生最大的陷阱 /121

不成熟员工有六大死穴 /126

卓越人才必须掌握的两种知识 /129

第 08 项 努力奋斗——永恒不变的真理

- 成功就是比别人更努力 /135
- 全力以赴是一种人生态度 /139
- 不同的结果源于不同的付出 /143

第 09 项 超值奉献——激发无限潜能

- 为老板创造更多价值 /149
- 成为老板不可或缺的人 /152
- 超越第一的方法就是成为唯一 /155
- 创造最佳业绩，证明自身价值 /157

第 10 项 感恩惜福——成就一切的秘密

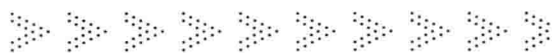
- 感恩的心离成功最近 /161
- 感恩父母给了我们生命 /163
- 感恩企业给了我们平台 /169



第 01 项

为自己工作

——职业成长的基础





改变从心开始

在职场中，我们首先要坚定一个信念——为自己工作。很多人都会问我这样的问题：为什么我一直很努力工作，结果往往不尽如人意？为什么我一直很认真，结果美梦却一直不成真？每次听到这样的问题，我都会告诉他们，之所以这样，那是因为你的心态还不够好，你的状态还不够好，你的思维还不够好，你的行为还不够好，你的方法还不够好。

谁会在早上和自己的爸爸妈妈道别说：“爸妈，我到公司找快乐去了，噢耶！”我想这样的人一定很少，我也相信大多数人通常是说：“爸妈，我先去了啊。”这样的语气，难不成是把上班当作上坟吗？俗话说，一天之计在于晨，一个人早上的状态决定了一整天的状态。因此，我建议大家一定要把握好心态，想好为什么去上班，比如说到公司是为了找快乐。如果早上快乐，那么一天都会快乐。

在我的公司，假如一个员工早上来到公司就是一副苦瓜脸，我会先让他在楼下跑十圈。因为他这副苦瓜脸会影响其他员工。这样一直下去很可能影响整个团队的士气。

我认为世界上只有两种员工：一种叫普通员工，一种叫卓越员工。

根据“九五定律”，这个世界上卓越员工只占5%，而普通员工却占了95%。按此推理，无论在哪个行业、任何领域，真正优秀的人都只占5%。

大家是否发现了，在一个公司里，有的人跟着老板干了10年，还不如刚来公司一年的员工晋升快？这也从侧面证明了，不是你跟着老板的时间长，就一定优秀；不是你跟着老板的时间长，就一定会卓越。

我通过自己多年的职业经历发现，普通员工和卓越员工有三大区别。

思维模式

卓越员工的思维模式和普通员工的思维模式不同。一个人之所以卓越，一定是因为他的想法与普通人不一样。上至总统，下至“饭桶”，不一样的地方都在于脖子以上的部分。卓越的人对自己能够成功充满信心，而一般人的脑袋在想些什么呢？他们只会在看到成功的希望时才去选择相信，甚至有些人即使看到成功也不会相信。

一个卓越的员工会这样想：我干多少活，老板会给我相应的报酬，但我更想实现自己的价值。普通的员工会想：老板给我多少钱，我就干多少活。有些员工甚至会想：老板给我多少钱，我都不给他干活。这种给钱都不干活的员工也叫作负债性员工。

其实企业里面有很多这样的负债性员工。老板一个月给他三五千块钱的工资，但是他根本就没有给企业创造价值。他在不停地埋怨同事，埋怨老板，埋怨企业，但从来没有埋怨过自己。可见，卓越员工与普通员工的第一个不同就是思维模式。

语言模式

卓越的员工一开口说话领导就会喜欢，同事就会喜欢，客户就会喜欢，他一开口订单就来了。卓越的员工总会有贵人帮助他，有领导提携他，有同事力挺他。普通员工话一出口就会伤人。在公司里有很多这样的员工：他一般不轻易说话，但一说话就要和别人争个高下，

一说话就变成了团队的害群之马，一说话就变成了在团队中传递负能量的中心。

由此可见，卓越的员工与普通员工的不同也在于语言模式。

行为模式

所谓行为模式，就是一个人的做法。普通员工和卓越员工的最大差别也就是行为模式。比如，我们都知道学习很重要，但是世界上最远的距离，就是我的大脑到你的大脑的距离。如何把我头脑中的想法装进你的脑中，还让你能够接受、认同，是一件很难的事情。因为每个人都不愿被改变。

而且很多人即便听到别人有很好的想法也不见得能够吸收为自己所用。老子说：“上士闻道，勤而行之；中士闻道，若存若亡；下士闻道，大笑之，不笑不足以为道。”

就像很多人读了我的书，可是一年之后真正成为卓越员工的人也只有 20%，80% 的人还在平庸度日。很多人听了我的课，回去只是 3 天热度，努力了 3 天，就没有后文了。真正成功的人，会一直把我在课堂上或书里面教的方法付诸实践，这也就是老子讲的“上士闻道，勤而行之”。

改变从心开始，能改变“心”的只有我们自己。我们一起看看下面这个故事。

“篮球之神”乔丹在学校打篮球的时候，教练本不想让他进校队。乔丹就去问教练为什么不让自己进校队。教练说两个原因：第一，乔丹身高不够（那时的乔丹很矮）；第二，乔丹技术太差。因此，教练拒绝了乔丹进校队的请求。

乔丹对教练说：“如果你认为我身高不够，我想办法长高；如果你认为我技术不够好，我想办法练球。但是我恳求你，让我加