

全世界最优秀的职业人士都在考虑的问题

多想想， 你能为公司做什么

王浩/著

万科、华为、联想、苹果、微软……

全球500强企业HR招聘时可能问到的问题！

畅销书《成为企业最受欢迎的人》姊妹篇

最受企业中层和基层员工欢迎的职业培训读本



中华工商联合出版社

多想想， 你能为公司做什么

王浩/著



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

多想想, 你能为公司做什么 / 王浩著. -- 北京 :
中华工商联合出版社, 2014. 12
ISBN 978-7-80249-958-4
I. ①多… II. ①王… 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 (2014) 第 276054 号

多想想, 你能为公司做什么

作 者: 王 浩
责任编辑: 李建科 王 欢
封面设计: 麦田创意
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2015年4月第1版
印 次: 2015年4月第1次印刷
开 本: 710mm×1020mm 1/16
字 数: 160千字
印 张: 13
书 号: ISBN 978-7-80249-958-4
定 价: 36.00 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20层, 100044
<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

序 言

还记得进入现在的公司之前，在面试中，你被问到的第一个问题吗？

没错。给你平台和机会，你能为公司做什么？

你还记得你是怎么回答这个问题的吗？

希望你还能记得。

1961年1月20日，美国历史上最年轻的总统肯尼迪宣誓就职，在就职演说中他慷慨陈词：“不要问你的国家能为你做些什么，而要问你能为你的国家做些什么！”这句话后来成为美国历届总统中知名度极高的一句名言，激励了全世界无数的人。很多人，包括我自己，总是在想着，公司管理死板，福利不好，产品不好卖，等等。牢骚一大堆，怨言满天飞，嫌这个嫌那个，总想着换个好工作。但是从来都没有想过你曾为公司做过什么，你能为公司做什么？

每天坐电脑前上网聊天，做与工作无关的事情，打几个电话，发几封E-mail。你自问对得起自己的工资吗？虽然公司一定会有种种的弊端（完美是不存在的），但是你要想到现在的人才这么多，公司从那么多人中聘用到你，就是看重你，希望你能为公司带来利润。如果你3个月找不到客户，甚至半年找不到客户，公司在你身上也投入了大量的时间、金钱，你却还在抱怨公司这个不好那个不够，真的说不过去。

我自己也有这个毛病。我清楚地记得我第一次跳槽后参加

多想想，你能为公司做什么

面试的经历。

面试官问：你觉得我们为什么要聘用你，你有什么特别的优势呢？

我当时的回答是：我有热情和激情，结合我自己的工作经验、背景和综合素质，我是非常适合这个职位的。（当然这些话谁都会说，然后我结合自己的实际情况还说了一点）我非常希望找到一家合适的公司长久地做下去。您看到我的工作简历也发现我这半年不是很稳定，但是我个人是非常希望找一家公司长久地做下去的。因为老是跳槽对我个人的发展也很不好（总之就是说很希望在他公司长久干），也希望为公司贡献自己的价值。

你们觉得我的回答怎么样？当时还觉得不算差，但坐车回去时回想一下就觉得不对劲。我太关注个人利益了，其实应该强调我能为公司做什么。

由此就想到了很多。我身边也有朋友总是在不停地跳槽，工作两年多了从没在一家公司工作超过半年的。也许公司真的不够好吧。但是作为一个成熟的个人来说，尤其是成熟的外贸人来说，应该扎根下去，认真地找客户，富有激情地工作。

朱德庸说过一句话，我觉得非常好。他说工作和上班是不一样的。上班要早起，要打卡，侧重在管理上；而工作就侧重于自己的兴趣与事业。你可以不喜欢上班，但是不能不喜欢工作。

希望大家都能想一想，你能为公司做什么，而不要总想着

公司能带给你什么。也许我们还太年轻，不要总是那么浮躁，多多学习吧。

做为公司的一员，你的命运注定与公司休戚相关。

做为公司的一员，首先你要爱你的公司。只有你真正地把公司当成自己的家，为之努力，为之奋斗，把工作看作可以实现你的梦想，可以成就你事业的地方，那么，你在公司的定位就对了。

做为公司的一员，我想你要为公司贡献、付出的东西应该很多，主要包括：明确目标责任指标，并努力去实现它。

你要维护公司的形象，对公司做正面宣传，正确评价。

你要关注公司的发展，立足本职，尽职尽责，把本职工作干好。

你要对公司忠诚，规范自己的言、行，绝不损害公司的利益。

你要能动性地工作，付出自己的精力、体力、知识、智慧，更好地推动企业的发展。

所以，作为公司的一员，公司的发展，业绩的提升，是由像你一样的个体组成的集体共同奋斗的结果，保持团队的团结与创新能力也尤为重要。

CONTENTS

目 录

第一章 不要只想着公司能为你做些什么

不要只想着薪水，多想想你的付出 //2

不要只想着自己，多为公司想一想 //5

不要抱怨外界，多想想自己的不足 //8

不要总想改变环境，首先改变自己 //11

大家都在忙，你在干什么 //15

记住，你的态度决定你的能力 //18

第二章 你能为公司做什么

你发自内心地热爱自己的公司吗 //22

出现问题时，你敢于承担责任吗 //25

领导不在时，你能认真做好本职工作吗 //29

多想想，你能为公司做什么

面对客户时，你善于维护公司的形象吗 //32

受到诱惑时，你忠诚于公司吗 //35

没有人盯着，你会自动自发地工作吗 //40

本职之外，你能为公司多做一点点吗 //44

第三章 你能为业绩提升做什么

公司需要业绩，请拿出你的业绩 //48

业绩源于效率，向效率要业绩 //51

公司只要结果，结果导向去思考 //57

公司需要创意，请贡献你的智慧 //63

公司需要执行力，执行力就是竞争力 //66

公司呼唤节约，节约的就是利润 //68

第四章 你能为团队做什么

团队是船，激情是帆 //74

用 100% 的热情做 1% 的事情 //78

永远不放松对自己的要求 //81

唯有工作狂才能生存 //85

加班就是在给自己加资本 //89

把激情传递给团队成员 //92

从个人成功迈向团队成功 //97

第五章 你能为客户做什么

董明珠的故事 //102

为客户创造价值 //105

麦当劳怎么做 //108

客户为什么会抱怨 //112

第六章 你能为上司做什么

面对困难，不抛弃，不放弃 //120

把问题留给自己，把结果交给老板 //124

做了，不等于做好了 //128

你完全可以做得更好 //132

专注细节，努力去追求完美 //136

机遇藏在问题中 //140

做一个解决问题的高手 //143

多想想，你能为公司做什么

第七章 你能为自己做什么

做一个胜任型员工 //150

逆水行舟，不进则退 //154

每天用一小时学习 //156

不一定终身受雇，但要终身学习 //159

第八章 从现在开始，让公司因你而改变

拉着团队奔跑 //163

把垃圾情绪赶出办公室 //166

寻找工作中的乐趣 //170

改变，从小事做起 //172

公司因你而不同 //175

不要做有才华的失败者 //178

附录

第一章

不要只想着公司能为你做些什么

不要只想着薪水，多想想你的付出

不要只想着自己，多为公司想一想

不要抱怨外界，多想想自己的不足

不要总想改变环境，首先改变自己

大家都在忙，你在干什么

记住，你的态度决定你的能力

不要只想着薪水，多想想你的付出

“天天累得要死，才挣这么点儿钱！”这是我们常听到的一句抱怨，我敢打赌，这句话你肯定说过。我刚刚看到人民网的一个调查结果显示，96.5%的人对自己的工资不满。这个数字让我感到震惊，进而引发了我的思考。

我们都知道，每年的5月是毕业生找工作的高峰期。我发现每年的这个时候，只有一部分学生能够找到心仪的工作，但是大部分人仍然奔波在找工作的路上。导致这种现象出现的一个重要原因是，很多学生在选择工作时只看重工资待遇，他们急于向公司询问：“你能给我多少钱？”——而这恰恰是公司在招聘过程中最为反感的问题。

站在学生的角度来说，多年的寒窗苦读，家长投入了大量的资金和心血，毕业了，终于到了可以实现自身价值的时候，毕业生急于找到一份“满意”的工作来回报父母的养育之恩。这是人之常情，可以理解。但是，有一个问题你应该认真想一想：你的工资何来？

作为一个老板，我也经常会遇到应聘者问：“你能给我多少工资？”我往往会反问对方：“你能给公司创造多少价值？”你会发现，很多人根本回答不上这个问题，不是因为他们反应迟钝，而是他们压根儿就没有认真思考过这个问题。其实不光是初入职场的新人，很多工作多年的老员工也没有认真想过这个问题。

很多人认为，上班拿工资，这是天经地义的事。可是你想过吗，你的工资从哪里来？这个问题看似简单，却并不是每个人都能够真正领会其内涵的。我经常跟一些学员说：“工作其实不是找出来的，而是靠你一点一点干出来的。你的工资不是企业‘发’的，也不是领导恩赐的，而是你靠自己的汗水和智慧‘挣’出来的。”

工资何来？我认为有两个重要的来源：

你的工资从公司的利润中来。一家公司，生存的唯一理由就是创造利润，提高利润是一家公司运营的意义和目的。对于在公司中工作的员工来说，劳动是谋生的手段，只有通过劳动为公司创造价值，公司有赢利，员工才能获取报酬，才能有稳定的生活保障。谁为公司赚得多，谁的工资就领得多。如果你不能为公司赚钱，就有可能被解雇或减薪。

你的工资从工作绩效中来。在当今社会，公司要想获得很好的生存和发展，就必须创造价值，而公司价值的获得靠的就是员工的业绩。通常来说，一个成功老板的背后必定有一群能力卓越、业绩突出的员工。老板心中分数很高的职员，也一定是那些业绩斐然的员工。当然，他们将获得丰厚的奖赏，而业绩差的员工则随时会被老板解雇。高绩效是好员工的显著标志，没有绩效，再聪明的员工也会被淘汰。

所以，在抱怨自己的工资低之前，你应该问问自己：你为公司创造了多少利润？你的所作所为真的对得起自己的工资吗？我们知道在古代，穷人的孩子为了学一门手艺常常拜师学艺多年而拿不到一分钱的工资，但是他们从来不会抱怨，在他们看来能有这么好的机会学到技能和知识是很难得的。可是现在的年轻人在学本事的同时还可以拿工资，又有什么好抱怨的呢？

多想想，你能为公司做什么

当你伸手向公司、向领导要这要那的时候，你应该认真审视自己：你为公司付出了什么？你把公司当成自己的家，与公司同呼吸、共命运、全心全意地干好自己的本职工作了吗？如果没有，那就没有资格埋怨别人，要怪只能责怪自己。你应该摒弃抱怨，积极进取，努力培养自己的主人翁意识，热爱你所在的公司，热爱你所从事的工作，尽你最大的努力，尽可能地发挥自己的才能，为企业多做贡献。

不要只想着自己，多为公司想一想

“工作，又是工作！破公司里事儿就是多！”这是许多人开始每天工作之前的第一个念头。他们经常抱怨公司规模如何小、在业界如何没名气、业务如何简单，而随着这些怨气一天天累积，问题也会一天天累积，最后，总是将自己的工作搞得一团糟。

这样的员工，内心只装着自己，从来不为公司考虑，他们总想着坐享其成，却不愿付出努力、为公司赢利。他们是目光短浅的人，他们没有看到公司的发展其实就是自己的发展，而公司的发展也必须靠员工的推动。

强生公司总裁詹姆士·伯克说过：“没有公司的成功，就没有员工自我价值的实现；没有公司的发展，也就没有员工的发展。但是如果没有双赢，就没有企业的长盛不衰。员工成长是公司的动力，公司发展是员工成长的根基，只有共同成长才能实现双赢。”

我去做培训的时候，经常会在一些公司发现这样一句话：“我靠公司生存，公司靠我发展。”一个员工能多为公司着想，不仅是实现自我价值的途径，也是现代社会的基本道德。因为公司是现代社会的构成细胞，每一位员工的工作，都会对整个社会产生影响。

比如，一个员工工作质量的好坏，将影响到整个公司的利润，从而影响自己和同事的收入，而这些又将影响自己和同事的家庭成员的生活水平，还有他们子女的教育。不仅如此，他的工作还影响到客户以及客户的家人、

朋友等。透过这些连锁反应我们可以发现，看似渺小的一份工作，也影响和辐射着数量庞大的人群乃至整个社会。

意识到工作的关联性和影响力，本田公司的创始人本田宗一郎先生创造了一套独特的用人之道，他主张从员工的角度去看待公司的作用，他在写给报纸的杂谈上这样阐述了员工与公司的关系：“把劳动作为享受自己幸福生活的手段，不是为公司做牺牲，而是为了我们每个人更幸福的生活而劳动。公司应成为实现这一目标的场所。”

美国第一职业经理人齐勃瓦在卡内基钢铁公司任职时，就是以“公司先赢，个人后赢”的准则来严格要求自己的。一次，当时控制着美国铁路命脉的大企业家摩根提出了与卡内基公司联合经营钢铁业务的要求，而卡内基公司的老板卡内基并没有理会。于是摩根很恼怒，放出风声说，他要找贝斯列赫姆合作。贝斯列赫姆钢铁公司是当时美国第二大钢铁公司，如果与摩根财团联合起来，卡内基公司肯定遭受严重的打击。卡内基有些慌了，他急忙找来齐勃瓦，递给他一份清单说：“按这上面的条件，你尽快去跟摩根谈合作的事宜。”

作为一名员工，老板这样说了，本来你只要按照命令去执行就可以了，就算公司遭受了损失，个人也不会受到任何影响。但是齐勃瓦并没有那样做，他接过清单仔细地看了一遍，然后对卡内基说：“根据我所掌握的情况，摩根没有你想象的那么厉害，贝斯列赫姆与摩根也不可能联合起来，如果按这些条件去谈，摩根肯定乐于接受，不过我们公司将损失一大笔。”

接着，齐勃瓦把自己掌握的情况向卡内基做了汇报，经过认真的分析，卡内基也发现自己高估了对手。卡内基全权委托齐勃瓦同摩根谈判，最后取得了与卡内基公司有绝对优势的联合条件。摩根感到自己吃了亏，就对

齐勃瓦说：“既然如此，那就请卡内基明天到我的办公室来签字吧。”第二天一早齐勃瓦来到了摩根的办公室，向他转达了卡内基的话：“从第 51 号街到华尔街的距离，与从华尔街到第 51 号街的距离是一样的。”摩根沉思了半晌，最后说：“那我过去好了！”老摩根从未屈尊到过别人的办公室，这次他遇到了全身心维护公司利益的齐勃瓦，所以只好俯身屈就了。而卡内基非常感激齐勃瓦，不久齐勃瓦就被升任为公司的总经理。

主动为公司着想的人，都是有着极强的进取心和成功欲望的人，而且他们都非常懂得如何把自己的成功欲望与现实结合起来。在他们眼里，没有什么所谓“公司的问题”与“我个人的问题”的区别。

他们也是积极的行动者，碰到公司出了麻烦，他们的第一反应不是“我怎样才能不惹祸上身”“我得躲开这些麻烦”，而是去想办法改善现状。对他们来讲，首先考虑的永远是公司的发展，而不是自己的利害得失，这样的员工是最受公司欢迎的人。