

你在为谁工作

一部成就员工职业辉煌、提升企业凝聚力的经典之作



孙文婷
主编

WHO 一个员工必须透彻于心的核心理念
ARE YOU
WORKING FOR



南海出版公司



你在为谁工作

孙文婷
主编

南海出版公司

2015·海口

图书在版编目 (CIP) 数据

你在为谁工作 / 孙文婷主编. —海口: 南海出版公司, 2015. 2

ISBN 978 - 7 - 5442 - 7249 - 0

I. ①你… II. ①孙… 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 152580 号

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 和部分作品的作者 (或译者) 未能取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010 - 84853028, 松雪。

NI ZAI WEI SHUI GONGZUO

你在为谁工作

主 编 孙文婷

总 策 划 杨建峰

责任编辑 张 媛 雷珊珊

美术设计 松雪图文

出版发行 南海出版公司 电话: (0898) 66568511 (出版) (0898) 65350227 (发行)

社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编: 570206

电子邮箱 nhpublishing@163.com

经 销 新华书店

印 刷 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本 889 毫米 × 1194 毫米 1/16

印 张 27.5

字 数 650 千

版 次 2015 年 2 月第 1 版 2015 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5442 - 7249 - 0

定 价 59.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

前 言

“我只拿这点钱,工作几十年了,凭什么去做那么多工作”“工作嘛,又不是为自己干,说得过去就行了”“我只是对得起这份薪水就行了,多一点我都不干”……此种“我不过是在为老板打工”的想法在许多员工身上普遍存在,他们抱怨得不到升迁,抱怨不能及时加薪,工作一时热、一时冷,没有动力,不能全身心地投入,对上级布置的任务得过且过,不好好地完成,更谈不上在工作中取得斐然成绩,结果聪明反被聪明误,机会来了,能力却不够,失去了本应属于自己的机会。你,到底在为谁工作呢?为了父母?为了爱人和孩子?为了公司?为了更多爱你或对你好的人……

在大多数人看来,工作只是养家糊口的一种手段,是一种简单的雇佣关系,因此,在工作中多有抱怨,多有推诿,逐步丧失了工作的热情和责任心。社会学家戴维斯说:“自己放弃了对社会的责任,就意味着放弃了自身在这个社会中更好的生存机会。”同样,如果一个员工放弃了对工作的责任,也就放弃了在工作中获得更好的发展机会。因此,在工作忙碌、疲累、困顿之余,不妨问问自己:我在为谁工作?

本书正是以“你在为谁工作”为切入点,从员工的角度,逐层分析“工作是为了自己”这一简单的工作理念,让员工明白:只有抱着为自己工作的心态,才能心平气和地将手中的事情做好,最终获得丰厚的回报,赢得社会尊重,实现自己的人生价值。

洛克菲勒曾经说过:工作是一个施展自己才能的舞台。当今社会,许多年轻人都追求高薪,看不起自己的职业,认为所有的一线劳动都是“没有文化”的职业,这样的看法,会将人推向深渊。我们要在日复一日的工作中找到自己的机会,不能将目光局限在狭小的范围内,应当看到机遇本身的真正价值。书中多次提醒人们:在工作中,不管做任何事,都应将心态回归于零,把自己放空,抱着学习的态度,把每一次任务都视为一个新的开始,一段新的经验,一扇通往成功的机会之门。做到这一点,才能树立正确的工作态度,才能焕发工作热情,才能在工作中施展自己的才能,实现人生目标。希望本书能对所有读者,尤其是陷入工作泥潭并正在寻找工作意义的人带来帮助,快速找到自己的职场位置,拥有一个快乐、充实、成功的职业生涯。

目 录

第一章 认识自我,明白到底为谁工作

在工作中成长	2
不是为老板打工,而是为自己打拼	3
用干事业的心做工作中的事	5
工作不仅仅是为企业	6
努力工作,惠及你的亲人	7
薪水不是工作的唯一目的	8
工作能带来个人能力提升	9
个人的成长离不开公司的发展	10
是公司成就了您	11
为公司工作,更是为自己工作	13
工作是为了自己	14
在工作中锻炼成长	15
幸福感来自个人价值的实现	17
珍惜当下的工作机会	18
实现自身的价值	20
工作是一面镜子	25
把工作看成是人生的乐趣	28
薪水只是工作的一种报偿方式	32

第二章 珍惜来之不易的工作

热爱你的职业	35
工作岗位是我们发展和成长的平台	36

工作是我们实现梦想的途径	38
把工作当成事业来经营	38
对工作心怀感激	41
珍惜工作机会	44
不随意跳槽	51
少些抱怨	53
我们的工作都来之不易	55
每份工作都是一个钻石矿	56
没有卑微的工作,只有不知珍惜的心灵	58
认清严峻的就业形势	59
尊重自己的工作	60
尊重工作就是尊重自己	62
用感恩的心去工作	64
不是工作追求你,而是你追求工作	67

第三章 认真负责,超越简单的雇佣关系

让责任成为一种职业习惯	70
选择了工作就等于选择了责任	71
对工作负责,你会做得更好	72
危险时刻冲得上,关键时刻站得出	74
敢于对自己的错误负责	76
责任心是做好工作的前提	78
只有对工作负责才能对自己负责	80
用责任心打造自己的成功人生	83
失败源于借口	85
责任到此,不能再推	87
勇于负责是职员的基本素质	89
逃避责任是一枚毒果	90
不负责任必然付出惨重的代价	92
责任是成功的跳板	92
责任是创造财富的源泉	94
糊弄工作就是糊弄自己	95
用责任心点燃工作激情	96
勇于负责,做自己的主人	98
尽职尽责,追求完美	99
能力需要责任来承载	100

第四章 积极努力就是竞争力

主动的态度有助于成功	103
做一个积极主动的人	105
行动是最好的代言	107
全力以赴	109
努力工作一定会有回报	110
主动使你脱颖而出	111
工作不主动,前途很被动	113
明确目标,调动你的积极性	115
每天比别人多做一点点	117
不要只顾俯首听命	118
把每一份工作都做好	119
一分耕耘,一分收获	120
今天的努力是为了明天的发展	121
努力工作,提升人生价值	122
成功源于积极主动的态度	123
以主人翁心态激发自己的潜能	126
今天工作不努力,明天努力找工作	128
今天不吃苦,明天就命苦	130
热爱工作,你会赢得美好未来	132

第五章 高效执行,拒绝拖延

早起的鸟儿有虫吃	135
做一分钟效率专家	136
克服拖拉的恶习	137
果断出击,该出手时就出手	139
日事日清,日清日高	140
克服“拖延症”才能所向披靡	143
用使命感激发你的潜能	144
在工作中寻找成就感	145
第一时间就把事情做好	147
合理利用自己的时间	149
以最快的速度达到目标	150
早一步便会胜一筹	151

把责任落实在行动上	152
立刻行动,马上执行	154
执行力需靠责任心保驾护航	155
抛弃时间的人,时间也抛弃他	157
拖延时间等于慢性自杀	160
拖延是滋生失败的温床	162
没有行动,梦想毫无价值可言	163
懒惰是扼杀成功的罪魁祸首	164
最佳工作完成期在昨天	165
要事第一,提高效率	167

第六章 融入团队,提高团结协作精神

享受融入团队的乐趣	170
双赢是最完美的结局	171
没有完美的个人,只有完美的团队	173
与不同性格的成员默契配合	175
“一切靠自己”不可靠	176
员工要有团队的概念	177
重视团队协作力量	178
工作中需要合作	179
在团队中不要过分张扬	180
团结是攻不破的防线	182
一切以团队利益为重	183
优势互补,合力取胜	185
懂得分享才能共赢	186
培养团队精神	188
提高团队合作能力	189
个人因团队而更加强大	191
融入团队才能成就未来	192
帮助同事就是帮助自己	193
崇尚团队合作,不要单打独斗	195

第七章 注重细节,工作之中无小事

结果和恶果只有一步之遥	197
用心才能见微知著	199

全力以赴,做好每件小事	200
小工作是大事业的开始	201
关注细节,把小事做细	203
魔鬼藏于细节	204
关照小事,成就大事	205
专注于小事是走向成功的砝码	207
培养注重细节的习惯	208
失之毫厘,谬以千里	210
在细节处做到完美	211
在小事上做出大学问	212
细节影响全局,细节成就完美	213
把小事坚持下去	215
不要忽视工作中的细节	217

第八章 懂得感恩,以感恩的心态工作

一半是责任,一半是感恩	220
心怀感恩,工作就会充满乐趣	221
多一些感恩,少一些抱怨	222
感恩让幸福和快乐常伴你左右	224
感恩会让你的胸怀更宽广	225
不知感恩是一种职业精神的缺失	227
感恩于公司的培养和信任	228
感恩于客户的抱怨和选择	230
感恩是多赢的工作哲学	231
感谢领导给你工作机会	232
感谢企业给你工作岗位	234
感恩是缔造多赢的工作哲学	236
感恩是解决问题的精神源头	237
最强的能力是敬业,最大的智慧是感恩	239
用感恩代替抱怨,踏实工作方能成就未来	240
快乐源于一颗感恩的心	241
让感恩驱走抱怨	242

第九章 超越平庸,从优秀走向卓越

在不断进步中追求卓越	245
------------------	-----

将平凡的工作做得不平凡	247
超越老板的期望	249
做有心人,把握身边的机会	250
不断学习,追求进步	252
不甘平庸,超越自己	252
平庸是逃避者和懒汉的“专利”	253
用高标准来要求自己	254
不做杂家做专家	255
雄赳赳,气昂昂,职场之中看谁强	256
职场“地雷”,你不要踩	258
拓宽自己的眼界	261
与自甘平庸划清界限	262
尽职尽责,尽善尽美	263
突破现状,追求卓越	265
停止学习,就是停止你的职业生涯	266
进取心是通向优秀的关键	267
做第一,不要做第二	269
不断质疑和改进自己的工作	271

第十章 摆正心态,停止抱怨

永远没有分外的工作	275
与其抱怨,不如埋头苦干	276
抱怨将令人丧失责任心	277
抱怨与成功永远是南辕北辙	278
乐做组织的一块砖,哪里需要哪里搬	279
不要抱怨薪水太少	281
换个角度看问题	282
不抱怨是一种人生态度	283
有怨气不如有志气	285
抱怨工作,只会让你排斥工作	286
制订“工作日不抱怨”计划	288
以良好心态走好职业生涯的第一步	289
与其抱怨别人,不如改变自己	290
少些怀才不遇的感慨	292
少一点抱怨,多一些热情	295
抱怨不利于职场发展	297
停止抱怨才是快乐的开始	297

摆脱抱怨的困扰	298
抱怨薪水前先问问自己的真正价值是多少	300

第十一章 忠诚是更好工作的基石

工作是员工与公司签订的“心灵契约”	304
忠于企业就是忠于自己	305
在其位,谋其事,尽其责	306
小事之中见忠诚	308
好员工禁得住诱惑	308
忠诚的员工路子宽	310
保守企业机密,会得到赏识和重用	311
像老板一样热爱公司	312
与老板共渡难关	313
忠诚本身就是一种使命	314
忠诚的员工最受欢迎	315
忠诚度决定事业的高度	316
忠诚是做好事情的前提	318
与企业同风雨、共命运	319

第十二章 善于节俭是更好工作的先决条件

节约是公司赢利的关键	322
为企业节约每一分钱	323
节约应成为企业和员工的共同追求	324
为公司节约就是为自己加薪	326
花公司的钱要像花自己的钱一样节俭	327
不占公司便宜	329
把节约当成一种习惯	331
以最少的资源,创造出最大的价值	332
把公司的利益放在第一位	334
杜绝浪费,从小事做起	335
为公司赚钱,更要为公司省钱	337

第十三章 结果导向,用业绩来证明价值

对结果要有“志在必夺”的决心	340
----------------------	-----

业绩是公司生存的底线	342
业绩是最有力的价值证明	343
没有业绩就是在剥削公司	345
业绩面前没有任何借口	346
没有业绩就是在浪费资源	347
出色业绩,源自你的实干加巧干	349
先把工作中的小事做好	350
高标准、严要求,让工作更出色	352
业绩是加薪升职的通行证	353
分阶段实现大业绩	354
用业绩套牢老板的心	355

第十四章 在工作中修行,与人和谐相处

管理好你的“朋友档案”	358
尊重朋友,赞美朋友	360
朋友之间要互相合作	361
给予他人,成就自己	362
融洽的同事关系有助于工作的开展	363
多给别人一点赞美的话	365
珍惜机缘,善待同事	366
创造和谐融洽的同事关系	367
有理也须让三分	368
带着微笑去工作	370
与人交谈的诀窍	372
想获得尊重,先尊重别人	374
多点理解和宽容	376
适度赞美,懂得欣赏他人	377
不要急于与人争执	378
朋友是一笔无价的财富	380

第十五章 燃烧自己,用热情点燃工作激情

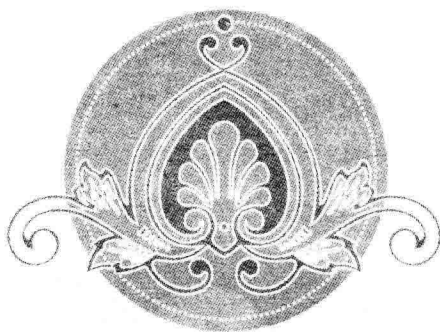
将压力转化为工作的动力	383
热情和努力比本领更打动人心	385
点燃工作的激情	388
对成功抱有强烈的渴望	389

不疯魔不成活	390
将工作视为一种精神享受	391
热情是成功的前提	392
享受工作的乐趣	393
永不言弃	395
勤奋为成功铺平道路	397
培养坚韧的品质	398
投机取巧会使人堕落	399
放下“身架”，才能提高“身价”	400
地低成海，人低成王	402
低调做人，用心做事	403
诚信是打开未来成功大门的金钥匙	404
谦虚的人才能在成功的路上走得更远	407
不做不诚信的员工	409
成功只奖赏勤奋工作的人	410
拒绝浮躁，呼唤“踏实精神”	411
让冷静成为自己的职业修养	413
培养务实的工作作风	414
勇于对虚荣心说“不”	416
视服从为美德	417
别让贪婪成为你的绊脚石	418
养成节俭的好习惯	419
以德立身，赢在人品	420
保持谦虚，拒绝自满	422
不欺不诈，信守承诺	423
君子爱财，取之有道	425



第1章

认识自我，
明白到底为谁工作



在工作中成长

谁也不想过得且过、碌碌无为中度过自己的一生。想要达到自己希望的高度，就要从现在开始为自己的未来铺路。

成功不是一蹴而就的，而是靠自己一点点的成长与努力积累起来的。工作是我们获取成长的一种手段，在工作中，我们能够不断地积累经验，为成功积蓄能量。

“公司不会一脚把你踢进大海，他会给你游泳圈，还会有教练在一旁指导你，让你从不会游到游得很好。”某大型公司人力资源部经理曾经这么说过。企业是我们成长中的另一所学校，工作能够丰富我们的经验、增长我们的智慧。企业支付给你的是金钱，工作赋予你的是可以令你终生受益的能力。

有两个刚毕业的年轻人，小 A 和小 C，学习成绩差不多，兴趣爱好也相似，可以说，他们两个起点是一样的。

毕业后，他们开始找工作，对于他们来说，有很多机会可供选择。正好，有一家大型的培训公司向他们伸出了“橄榄枝”。

几个月后，他们偶然碰面了。谈起那家公司，小 A 用一种厌恶的语气说：“那家公司简直是抠门到家，居然只肯给我月薪 2000 元，谁干啊！我直接拒绝了，现在我在另一家公司上班，每个月 2500 元。”

小 C 听了他的话，微笑着说：“我去面试的时候，公司也是提出月薪 2000，但是我接受了这份工作，现在我就在那里上班。”

小 A 听了很惊讶，他说：“你条件这么好，不愁找不到薪水高的工作，这家公司薪水这么低，你不是吃大亏了吗？”

小 C 笑了，回答道：“谁不想赚更多的钱？我现在主要是想学点东西。当时面试我的老板给我留下了深刻的印象，我觉得能从他那里学到很多东西。薪水低一点也没什么，从长远来看，我在这里工作比较有前途。”

五年过去了，他们之间的差距显现出来了，小 A 的月薪还是那些，而小 C 的月薪已经从最初的 2000 涨到了 7000，并且拥有公司的股份。

每一个人都有“飞行”的梦想。有的人最终飞了起来，看到了蓝天、白云和更广阔的天地，

他们的人生走得更远、更美好;而有的人只能坐井观天。之所以有这么大的不同,不是机遇垂青与否,不是命运捉弄与否,是因为他们在年轻的时候、在成长的过程中,个人对自己成长与薪水的重视程度和深度的不同。唯有把成长看得比薪水更重要,才能实现不断成长的目标。

人们都羡慕那些杰出人士所具有的创造能力、决策能力以及敏锐的洞察力,但他们并非一开始就拥有这种天赋,而是在长期工作中积累和学习到的。在工作中,他们学会了了解自我、发现自我、提升自我,这是职业赋予人最珍贵的礼物。

聪明的员工应当铭记一点:至少在35岁之前,在没有达到自己的学历、能力、精力所能达到的事业顶峰之前,打工绝不仅仅是为了赚钱!如果仅仅得到薪水而没有迅速提升自己的竞争优势,你的打工生涯一定是一个亏本的生意。如果你想进一步成长,如果你想真正成功,就要学会在工作中提升自己。

德国著名哲学家尼采说:“参透‘因何’,才能迎接‘为何’。”“因何”就是我们的真我价值。懂得“因何”而工作的人,几乎“任何”痛苦都可以经历和忍受,也会有无穷的动力。

当今社会是一个注重能力的社会,懂得“因何”而工作的员工,无论薪水高低,都会在工作中尽心尽力、积极进取。对工作的态度过分轻松随意,只把工作视为自己赚钱谋生的工具,这样的员工无论从事什么领域的工作,都不可能获得真正的成功。

蛇每年都会蜕皮一次,因而得到新生。在工作中成长自己,也是一个不断成熟、获得新生的过程。我们应该在工作中不断进步,成长为一个能做事、做好事、做成事的卓越员工,从而实现自己的人生价值,走向成功的金字塔,这也是工作的深刻意义所在。意识到这一点,每个员工都应当看清自己身上的使命,改掉混日子的想法,树立起提升自己的观念,以主人翁的心态对待自己的工作。

智者寄语

人们都羡慕那些杰出人士所具有的创造能力、决策能力以及敏锐的洞察力,但他们并非一开始就拥有这种天赋,而是在长期工作中积累和学习到的。在工作中他们学会了了解自我、发现自我、提升自我,这是职业赋予人最珍贵的礼物。

不是为老板打工,而是为自己打拼

我们在工作与生活中,经常会听到这样的说法:“我不过是在为老板打工”,或者“差不多就行了,是公司的事,又不是我自己的事情”。这些说法让我们觉得自己是在为别人卖命,或者是在向老板出卖劳力。为什么不换一种说法呢?比如说“老板给了我一份工作”,或者“老板给了我一次锻炼的机会”。这样的说法,会让我们觉得,我们是在为自己的前途而工作,而不仅仅是在为老板打工。

实际上,优秀的员工是不会有“我不过是在为老板工作”这种想法的。无论他们从事什么样的工作,他们已经是公司的老板了,因为在他们的眼中,他们是在为自己工作。从某种意义上说,他们和老板的关系更像是同一个战壕里的战友,而不仅仅是一种上下级的关系。

在一个企业家论坛上,一位曾做装修生意的老板讲了他在工作中的一些所见所闻。

他把接到的生意分成四类:第一类,花别人的钱,给别人装修;第二类,花自己的钱,给别人

装修；第三类，花别人的钱，给自己装修；第四类，花自己的钱，给自己装修。

花别人的钱，给别人装修。这种情况大致都是公家的房子，派个人来办理装修事宜。办事的人不会管房子装修要花多少钱、用料是否精良，只求早点装修完，早点交差，偶尔也会收收回扣。所以，这一类房子的装修往往比较赚钱，而且不会被对方指责、挑剔。

花自己的钱，给别人装修。这种情况往往是主人装修客房。主人轻易不会住客房，所以，一般情况下不会花费大价钱装修。主卧安装几万元的木质地板，客房铺几百元的就可以了。主卧的床要柔软、舒适，客房的床往往买个木板床就可以了。主人一般会很计较价钱，而不是很计较质量。这一类的钱不会赚太多。

花别人的钱，给自己装修。这种情况往往是企业高层职员装修房子，公司给报销费用。既然是花别人的钱，自然不会节省，但给自己装修，用料一定要精良。这一类生意往往比较赚钱，但是，客户会百般挑剔，一定要力求完美。

花自己的钱，给自己装修。这是最普遍的现象，老百姓自己掏钱给自己装修。这笔钱是最不好赚的。客户不但对用料很挑剔，而且价钱也要便宜才好。往往在一个马桶的问题上也要反复思量，既要美观大方，又要经济实用。

从这四类客户中，我们想到了工作同样有四种境界：花别人的钱，办别人的事，最不负责任；花自己的钱，办别人的事，最经济；花别人的钱，办自己的事，最浪费；花自己的钱，办自己的事，效果最好。

装修老板的一番感悟也让我们反思：怎样才能把工作做得更好？只有具备第四种工作境界，把每一份工作都当作自己的，给自己办事，才能让自己与企业实现共赢。

被誉为“世界上最伟大的推销员”的乔·吉拉德在被问及如何成为一名好的推销员时，他是这样说的：“不要把工作看成是别人强加于你的负担。虽然是在打工，但多数情况下，我们都是在自己为自己工作。只要是你自己喜欢，就算你是挖地沟的，这关别人什么事呢？”

世界上汽车推销商的平均销售记录是每周卖出7辆，而吉拉德平均每天卖出6辆。

1963年，25岁的吉拉德所做的建筑生意失败，令他身背巨额债务，几乎走投无路。后来，他只好改行去卖汽车。开始他并没有把推销员这份工作放在眼里，只是将之当作养家糊口的一种手段。

当他第一天经过努力卖掉了一辆汽车后，他内心的想法完全改变了。他掸掸身上的灰尘，信心百倍地对自己说：“就这样，好好地干，你一定会东山再起的！”

从此以后，吉拉德把心思全用在了工作上，用废寝忘食一词来形容他对工作的态度一点不为过。一次，妻子打来电话，说他们的小儿子已住进了医院，让他赶快过去。当吉拉德匆忙换下工作服准备离开时，一位顾客找上门来，说刚买的汽车刹车不好使，要求他尽快给调一下。吉拉德二话没说，立即又换上工作服钻进了车底，一干就是几个小时。当他拖着疲惫的身躯赶到医院时，妻子已经搂着儿子进入梦乡了。他没有惊动他们母子，在病房的墙角蹲了一夜，第二天又早早地去上班了。

在吉拉德一个月没有卖出一辆汽车的时候，他也没有失望。多年的经验和教训告诉他，所有的工作都会有难度，都会出现这样或那样的问题，如果一遇到问题就缩头退让，或者一次接一次地跳槽，情况有可能会越来越糟。

他常把对待工作的态度形容成一个人种下一棵树，从种下去开始，只要你精心呵护，倾注你的热情，该浇水时浇水，该剪枝时剪枝，到它慢慢长大时，就会给你回报。