

★★★ 为企业创造利润 为自己创造机会 ★★★

—— 高薪源自于努力与付出 ——



给你高薪的 是自己

⇒ 放弃员工思维 · 像老板一样思考 ◀

王超◎著

王振滔 李强 联袂推荐

凤凰出版传媒集团
江苏人民出版社

★★★ 为企业创造利润 为自己创造机会 ★★★

—— 高薪源自于努力与付出 ——



给你高薪的 是自己

⇒ 放弃员工思维 · 像老板一样思考 ⇐

王超◎著

凤凰出版传媒集团
江苏人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

给你高薪的是自己 / 王超著. —南京: 江苏人民出版社, 2011.1

ISBN 978-7-214-06791-3

I. ①给… II. ①王… III. ①企业管理 - 职工培训

IV. ① F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 009907 号

给你高薪的是自己

著 者 王 超

责任编辑 杨 健 王 晗

出版发行 江苏人民出版社 (南京市湖南路 1 号 A 楼 邮编: 210009)

网 址 <http://www.book-wind.com>

集团地址 凤凰出版传媒集团 (南京市湖南路 1 号 A 楼 邮编: 210009)

集团地址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

经 销 江苏省新华发行集团有限公司

印 刷 者 北京兴鹏印刷有限公司

开 本 718 × 1 000mm 毫米 1/16

印 张 10.75

字 数 150 千字

版 次 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-214-06791-3

定 价 25.00 元

(江苏人民出版社图书凡印装错误可向承印厂调换)

序

人往高处走，水往低处流。高薪不只是一个物质财富的问题，它是你人生价值和生存意义的体现。在当今社会，国家与国家之间拼的是国力，企业与企业之间拼的是利润，个人与个人之间拼的就是能力。

谁都想追求高薪，如果盲目地追求那只能是“心急吃不了热豆腐”，还会影响你的心情和生活。在做任何事情的时候必须找准方法，这样才能保证每件事情都顺利完成。在追求高薪的路上，有很多人走了太多的弯路和远路，一生都郁郁不得志。为了避免走弯路就一定先要找到正确的方向然后再采取可靠而有力的行动，而这本《给你高薪的是自己》就是一座灯塔，为你在追求高薪的苦旅中指出一个正确的方向。

追求高薪的人要知道，天下不会掉下来大馅饼。所以你必须用你的能力为高薪买单。如果你具备了这样的能力，那么你走遍天下都不用怕，因为你总是被需要。

在现在社会中缺的不是人，而是人才。要想在众多的人中脱颖而出，就要鹤立鸡群成为人才，然后给自己更高的定位，让自己变成一个不可或缺的奇才。

你要想做一个拿高薪的人就要有信心，坚持自己，并持之以恒地把事情做好。

一个高薪者，他不仅要踏实还要有干劲，并且勤勤恳恳地做事。

一个高薪者，他还要有个性，也就是要有人格魅力。

怎样才能成为一个高薪者？是要把自己变成有用的人，不可或缺

的人！

高薪者这样说：

我总是计划短时间去做很多有价值的事情。

我很喜欢与别人竞争。

我每天对着自己说“也许会更好”和“这没什么了不起”。

我喜欢挑战高薪。

我总是被需要。

追求高薪的过程不是那么一帆风顺的，它需要追高薪者仔细把握好每一个生活细节和工作细节。怎样成为一个高薪者，《给你高薪的是自己》为你安排好了每一步！

《给你高薪的是自己》使你在追求高薪的路上走得平坦。

《给你高薪的是自己》使你在追求高薪的道路上增加坚定的信念。

《给你高薪的是自己》使你在追求高薪的路上有更多的惊喜。

《给你高薪的是自己》使你的人生变得精彩！

目 录

第一章 薪水缘何而高

一个公司聘用我们的目的是为公司创造财富，带来有利于公司发展的价值，所以我们的责任就是奉献自己有利于公司发展的价值。你能为公司带来什么样的价值，就会得到什么样的薪水。

不同的能力，不同的业绩，从而决定你与他人不同的薪水和职位。

如果你拥有了可持续的创新的精神，那老板也会重视你，自然你的薪水也会提高。

第一节 高薪缘自于傲人的工作业绩 / 002

第二节 高薪缘自于踏实的工作态度 / 007

第三节 高薪缘自于惊人的工作方法 / 013

第四节 高薪缘自于潜伏的附加价值 / 018

第五节 高薪缘自于多年的同舟共济 / 022

第六节 高薪只缘自于一个有价值的你自己 / 026

第二章 让老板用高薪为你傲人的业绩买单

你为公司做了多少，薪水都会体现出来的。老板通常会拿绩效去衡量你，观察你做事的结果和综合的能力，绩效是一个统一的标准，它包括业绩和你工作的效率，工作效率和所创造的工作业绩是体现一个员工的价值所在。

一个企业是靠利润来存活的，利润是决定企业成败的标准，而企业的

利润正是由员工所创造出来的。客观地说，员工自身价值的体现直接取决于工作绩效的高低，也就是所创造利润的多少。你有高的资历，这也只是说明你是个进取的人，这只代表你在公司的年限，人生的阅历也只是反映出员工的从业经历，而真正实力的体现是员工价值的存在，直接体现在其所拥有的工作绩效上。

第一节 过程不重要，结果才有说服力 / 034

第二节 量化你的工作，量化你的业绩 / 039

第三节 有傲人的业绩，才有傲人的薪水 / 044

第四节 老板不怕发高薪，就怕无业绩 / 049

第五节 为公司创造利润就是为自己加薪 / 054

第三章 对工作负责，老板就能对你的薪水负责

“拿钱干活还是干活拿钱”，听着似乎没什么区别，改变一下你对工作的态度，那结果是截然不同的。

责任感和敬业态度是老板是否愿意为职工加薪升职的一项重要砝码。

在职场上，不要认为领导让你做的那些所谓分内的事只是些微不足道的小事，它们根本体现不了你的工作能力。但是，很多时候领导正是让你做这些所谓小事来判断一名员工对待工作的态度和其对工作的重视程度。

能操心是成长的开始，会操心是解决问题的开始，能操心、会操心是实现自我价值、促进自我提升的开始。

第一节 拿钱干活还是干活拿钱 / 060

第二节 事情无大小，薪水有高低 / 065

第三节 工作没有分外事 / 071

第四节 出来“混”就会用薪水来还 / 076

第五节 操多大的心，拿多高的薪 / 080

第六节 主动思考，连机器都被打造成了人工智能 / 084

第七节 他山高，不一定谁都能爬上去 / 088

第四章 超越工作预期，让老板心甘情愿为你加薪

你多做的工作就是你为今后做的投资。而这个投资将会获得利益回报。多做事，不是损失，而是在通往成功的道路上做的奠基石，是让老板增加薪酬的砝码。

一块砖看似很小，但用无数个一块砖堆积起一栋大楼你还说它小吗？这就是“把大事做小，把小事做大”的道理。也就是说在大事上要细心，在小事上更要细心。

将问题到此为止，是一种负责的态度；想成为被老板青睐的员工，就要担负起责任。而选择做一个能担当起自己工作责任的员工就是名好员工。

在职场中取得卓越的成绩是你立于职场中不败的原因，只有在工作中取得优异的成绩，老板才有给你加薪的理由。

第一节 做好工作是基本，不是苛求 / 094

第二节 多做不一定是损失，很可能是投资 / 098

第三节 把小事做大，把大事做小 / 101

第四节 问题的“终结者”便是高薪的“开拓者” / 104

第五节 超越老板预期，便是加薪不二人选 / 108

第六节 做正确的事在于把事情做正确 / 112

第五章 不断提升自我价值，让老板用高薪留住你

你拥有了独一无二的优势或特点，就是拥有了核心的竞争力。你拥有的优势就是别人无法企及的，无法超越的，那么你就是最棒的，你就是老板最先看重的。

现在老板看重的是多才多艺的人，并不是那些单单拥有“一技之长就够用”的人，现在企业的发展追求不再是“专业分工”，而是强调“专业

多工”。只有至少具备两项专长的人才，才能在职场中站稳脚。

对工作忠诚的人精益求精，忠诚的人能获取更高的薪水，忠诚的人能获取更多的晋升机会，忠诚的人不必为找工作发愁。

第一节 “第一” or “唯一”，拥有核心竞争力 / 118

第二节 第二专长可以让自己笑傲高薪 / 121

第三节 每天学一点，创造持续竞争力 / 126

第四节 赚的不只是薪水，经验都能转化成能力 / 131

第五节 挑战“不可能”，高薪“有可能” / 135

第六节 开发“挫折商”，临危受命脱颖而出 / 139

第六章 与公司同舟共济，让老板会把赢利分给你

对于个人来说，对公司做到忠诚、责任和价值等，这就是一种做人的准则。任何一个员工，假如没有与公司共同发展的信念和价值观，他也绝对不会成为一个优秀的员工。

员工对企业的忠诚受益的并不仅仅是企业，最大的受益者可能就是员工自己。因为，一种职业的责任感和对事业的忠诚一旦养成，就会让你成为一个值得别人信赖的人，可以被委以重任的人。

对一个企业来讲，企业和员工的关系就好比一条帆船，企业老板是船，员工是风帆！没有船，帆的存在就没有意义；没有帆，船就没有前进的动力，就不能到达遥远的彼岸。

第一节 公司的发展就是自己的发展 / 144

第二节 忠诚是一项长线投资 / 148

第三节 忠诚的人会获得长久重用 / 153

第四节 公司是船，员工是帆 / 158

后记：高薪只是自己对自己的一次次证明 / 162

第一章

薪水缘何而高

一个公司聘用我们的目的是为公司创造财富，带来有利于公司发展的价值，所以我们的责任就是奉献自己有利于公司发展的价值。你能为公司带来什么样的价值，就会得到什么样的薪水。

不同的能力，不同的业绩，从而决定你和他人不同的薪水和职位。

如果你拥有了可持续的创新的精神，那老板也会重视你，自然你的薪水也会提高。

第一节 高薪缘自于傲人的工作业绩

你是否有过这样的感觉：在现在的工作中卖了力气又伤了很多脑筋，但薪水就是没见涨，这是为什么呢？因为你没有显著的工作效果，也没有傲人的业绩！这样什么都有的员工企业怎么会给你增加薪水呢？每个员工做梦都想让自己的工资待遇、奖金和福利增加得多些，但是光凭着想象是不可能实现这一目标的，就像天上是不可能掉下来馅饼的一样，所以只有给公司创造出业绩来，你的“美梦”才能成真。

付出越多 收获越多

企业是以盈利为目的的。所以企业老板的目标就是用最小的投入赢得最大的利润。那么，创造出最大的财富就是企业老板和所有员工共同的目标。作为一个企业的一员，就一定要为企业创造财富，并且要把为企业创造财富当作自己神圣的使命，当作自己的职责，这样才有动力感。一个企业的发展靠的是所有员工的共同努力，而一个企业的兴衰与员工的利益也是息息相关的，一个公司的员工为公司付出的时间和精力越多，公司一定会给员工更多的生活上的待遇来感谢员工。只有公司发展了，得到利润了，你才能在这个公司里有所发展。

我们要知道，一个公司聘用我们的目的是为公司创造财富，带

来有利于公司发展的价值，所以我们的责任就是奉献自己有利于公司发展的价值。别奢望天上会掉馅饼，老板不是慈善家，他不会给一个没有为公司创造出任何业绩的员工发丰厚的薪水和高额的奖金的。你能为公司带来什么样的价值，就会得到什么样的薪水。

有这么一个故事：

一个商人他有三个儿子，有一天这个商人要出门远行，在临走之前给三个儿子每人一锭银子，吩咐道：你们去做生意，等我回来时，再来见我。几年后商人回来了。第一个儿子说：您给我的一锭银子，我已赚了20锭。于是，商人奖励他20座房子。第二个儿子说：您给我的一锭银子，我已赚了10锭。于是，商人奖励他10座房子。第儿子说：您给我的一锭银子，我一直包在手帕里，怕丢失，一直没有拿出来。于是，商人就把第三个儿子手里的那1锭银子赏给第一个儿子，并且说：凡是少的，就连他所有的也要夺过来；凡是多的，还要给他，叫他多多益善。

这个故事极好的说明了，只有更多的付出，才能收获更多的回报。“一步快，步步快；一步慢，步步慢；一步对，步步对；一步错，步步错。”同样，业绩也是越积越多，薪水自会节节上升。

结果为导向 业绩为根本

取得傲人的业绩是一切工作的最终目标，是工作中所有行为的根本，而结果是个导向。员工只有为公司创造出丰厚利润的前提下，员工的奖金和工作才能得到保障。只有公司实现了赢利，获得了利润才能把赢得的利益拿出来与员工分享。而对于一个企业中的员工而言，你努力了，你勤奋了，但这只是个过程，而没有实实在在的结果。但事实是一切报酬的计算都是以结果为依据的，没有好

结果，过程再艰难再辛劳也是徒劳。

李博是一家公司的销售人员，他每天工作都很勤奋刻苦，对于顾客提出的问题他总是很有耐心地解答，他的服务态度也是一流的，但他每个月拿的工资却并不多，总之，在公司，大家都知道他是一个求积极求上进的人。

但是有一天公司决定要裁掉一批人的时候，李博的名字却出现在了裁人名单里面，大家都感到非常奇怪。总裁却说了这样的话：

“李博的确是个勤奋积极的员工，工作态度也很令人满意，但是我在这半年的时间里观察了他很久，他却一直没有业绩，这让我感到很遗憾。我们都需要明白一个道理，那就是业绩不只是靠勤奋的工作就可以的，也不是说有很好的服务态度就可以的，公司要的是既有好的服务态度又有业绩的员工，没有业绩的人就只好被淘汰掉。”

在任何时候，我们都需要记住：只有出人的业绩才能求得生存！无论企业还是员工，任何时候都要以“业绩为上”为目标。一个企业要考核一个员工是否能为公司带来效益看的就是业绩，为公司创造出高业绩的员工无疑是“英雄人物”，也是公司标榜的对象，因为他们为企业创造了实实在在的利润。“不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫”，不管你有什么样的资历，用什么样的方法，实现了结果，就是老板最终想要的。所以只有在企业中秉承“结果为导向，业绩为根本”的做事原则才能在加薪升职的路上走得一帆风顺。

结果重要，完成任务不等于结果

功劳不等于苦劳，告诉我们结果比过程更重要。但什么是结果，很多人会脱口而出，就是完成任务。没错，让一件事情有一个好

的结果，最起码的是完成老板交待的任务。但是，要想让这个结果为自己带来升职加薪的机会，是不是只要完成任务就可以了呢？

事实上，能够完成任务，就等于你做了分内的一件事，是理所应当，合情合理的。老板付你薪酬就是要你来解决问题的，但是要想在现有的薪酬基础上加薪，就得让结果有更“突出”的表现。

我们一起来看一个小和尚撞钟的故事。

在一个寺庙里面有这样一个小和尚，他担任撞钟一职，几个月下来，觉得这个工作很无聊，总是很抱怨，但是即便小和尚认为无聊的工作，居然也不要他做了。小和尚当然很不服气，说：“我撞的钟难道不准时、不响亮？”

对这一点，住持是这么解释的：“你撞的钟虽然很准时，也很响亮，但钟声柔软、空洞，缺乏力度，没有感召力。你知道撞钟的目的是什么吗？就是要唤醒沉迷的众生，所以你再辛苦再敬业，也是只有苦劳而已。”

小和尚为什么下岗了？首先要知道小和尚认为他的任务就是撞钟，他以为撞钟就是主持与众生想要的结果。但主持与众生真正想要的结果只是这样一个简单的撞钟动作吗？答案当然不是，撞钟不仅是撞钟，而是唤醒沉迷的众生！

我们在工作中常常会提到这样一句话：“没有功劳也有苦劳。”那些能力不足、对待工作没有尽力的人，常常用这句话来安慰自己，也是成为抱怨的借口。他们认为，一项工作，只要做了，不管结果如何，都应该算他们做出了成绩。事实上，我们要明白这样一个道理，功劳的重点在功，“有功”就要有出色的表现，要有超出一般水平的表现！

勤奋只是成功的一个必要条件，或者这只是一个人的一种必备的美德，但它一定不是我们取得成功的关键条件。只有卓尔不凡的

工作业绩，才能使你脱颖而出，使你成为不同于别人的人，成为公司的榜样。

当你站在了人群的前列，那么升职加薪的机会不是更加“近水楼台”么。

实战点金

如何成就傲人的工作业绩

一、明确目标：工作中是应该把销量放在第一还是服务，或者是利润？或者是三者兼顾。

二、建立绩效标准：做一个清晰的绩效标准，这样可以让员工有成就感，知道自己有没有完成任务或者已经超出了公司的要求。

三、及时改进工作方法：遇到不明白原因的问题，及时向老员工或者领导请教，不要不好意思。

第二节 高薪缘自于踏实的工作态度

态度是一个人的内心里潜在的一种意志，是个人的能力、意愿、想法、价值观在工作中的外在表现。一个人的态度直接影响着一个人的行为，而态度又直接决定了他对工作是否是尽心尽力，还是对工作敷衍了事，是安于现状还是积极进取。

我们经常这样说“态度决定一切”，当然，态度是十分重要的。一个人的态度决定他的做事或工作的表现。在企业中，态度就是竞争力，员工与员工之间互相竞争，而潜在的是在竞争做事的态度。成功来自于99%的汗水，不能说具有了某种态度就一定能成功，还需那1%的灵感。但是那些成功的人们都有着一些共性，那就是对事物的态度。那些始终得不到提升的人，往往并不是因为他们的能力不够，而是他们的做事的态度不够端正。人要生存，就离不开竞争，而我们每天都在竞争，在这样紧张的社会中，我们用懒散的态度对待工作，这只会让自己的竞争力减弱，最终被淘汰出局。

Attitude is everything!（态度决定一切）

做事情的态度会决定你做事情的方式和结果。当你对一件事情抱有十二分的态度希望完成好时，你会全身心地投入其中想办法，多努力，使其得到一个圆满的结果。而如果你对这件事情抱有无所谓的态度，那么遇到困难你就会轻易放弃，得过且过，应付了事。

显然，结果就要大打折扣。

而这不同的结果在老板眼里就代表着你不同的能力，不同的业绩，从而决定你和他人不同的薪水和职位。

不要以为老板只喜欢听话的人，态度专一的人，不注重结果，事实是，在老板注意态度的同时，就已经决定了这样的人会给出一个好的结果，这就是态度决定一切。

有这样一个中国著名人士开的酒店，客流量多，所以员工们的工作很繁重，每天都是倒班的工作，任何时候公司叫到你你就得去，这样的工作还是有一部分人干，史文君是个乡下的孩子，她在这里当服务员，每天酒店有宴会的时候都要干到很晚，还要搬桌子凳子，这么重的活她那娇小的身体却一直在坚持，她每天住在宿舍，起的早睡的晚，又干很多工作之外的事情，经理见她很积极还让她干这个干那个。

时间不知不觉过了一个月，和她一起来的那批新人大部分都走光了，这样反复的又来新员工，文君还是像最初的那样工作，因为她喜欢这样忙碌的工作，很多人问她怎么还不走，她说我把这里当成自己的家一样。一年后，她荣升经理一职。

做事的态度不同，结果就不同。看一下我们的周围，会发现我们身边有很多同事都是这样：只是为工作而去工作，埋头苦干，还非常疲惫，因为他并没有把工作当成一种乐趣，而且不知道自己身上有着潜在的力量，在遇到事情的时候总是敷衍搪塞，宁愿安逸的停止也不勇敢的前进。他们满足于混日子，敷衍了事，浑水摸鱼，做一天和尚撞一天钟，日复一日年复一年，却浪费了自己的宝贵青春、生命、大好前程，最后想起来才是悲哀的。

用这种负面消极的工作态度对待工作，就会觉得工作是个包袱，是压力，就会被动行事，薪水还是那一点点，还严重影响了我