

普
华
经
管

正略钧策
ADFAITH

你的 价值 在哪里

唐华山◎编著

Discover your value
触动人心的职场心态培训读本

深度解析拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基、比尔·盖茨、李嘉诚、
史玉柱、宗庆后、松下幸之助……成功背后的“价值”密码！



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

你的 价值 在哪里

唐华山◎编著

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

你的价值在哪里 / 唐华山编著. —北京: 人民邮电出版社, 2011. 1

ISBN 978-7-115-24301-0

I. ①你… II. ①唐… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 217582 号

内 容 提 要

本书围绕“价值”这一主题,全方位、深层次地阐述了“做有价值的事,才能成为有价值的人”这一工作理念,通过深刻剖析,生动地告诉人们“有价值比有能力更受欢迎”、“做别人做不了的事,最能体现你的价值”、“瞎忙没有用,忙要忙在点子上”、“价值往往就隐藏在问题里”、“你可以不出色,但不能没有价值”这些发人深省的价值观念,并给出了实现自我增值的具体方法,指出了一些普遍存在的价值认识误区,是一本能够有效激发员工自动自发地挖掘自我价值、提高工作效率的智慧读本。

本书适合所有在职人员阅读,尤其适合企业内部员工培训和政府公职人员培训。

你的价值在哪里

◆ 编 著 唐华山

责任编辑 陈斯雯

执行编辑 廖 毅

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 12

2011 年 1 月第 1 版

字数: 180 千字

2011 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-24301-0

定 价: 25.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

前言

为价值工作还是“被工作”

身处职场，你是否问过自己这样一个问题：“我是一个有价值的人吗？”

如果答案是肯定的，那么你是幸运的，因为你已经意识到了职场发展的核心问题，你正在成为或已然成为一个对企业有价值的人！伴随着价值的逐渐显现，你的职场之路将越拓越宽，你所获得的回报也将越来越多！

那么，何谓价值？

路边的大树能让行者乘凉，对于行者来说，大树是有价值的；深井的甘泉能让人们解渴，对于干渴的人来说，井水是有价值的；医生为病人祛除痛苦，对于病人来说，医生是有价值的；一本好书唤醒了人的觉悟，对于读者来说，这本书是有价值的……同理，如果在一家企业中，你依靠自己的努力工作，对企业的发展作出了特别的贡献，那么对于这家企业来说，你就是有价值的。你的存在，是该企业的财富；你若离去，是企业的损失。在任何一位领导的心目中，你都不是可有可无的等闲之辈。一旦有合适的位置，他们就会让你大显身手；你若因故提出辞职，老板也必定会全力挽留。

但是，如果在一家企业中，你的情形是有你不多，无你不少，平平淡淡，波澜不惊，缺了你，企业的轮儿照转不误，那么我们就可以大胆地断言，在职场竞争如此激烈的当下，你的位置已经有些尴尬了。这份工资，不论多少，你其实都是受之有愧的，甚至可以说，你只是个滥竽充数之辈，迟早都会被淘汰出局。这样的情形，对于你、对于企业都是

不利的：对企业来说，就相当于用宝贵的资金养了一个闲人；对于员工来说，缺乏工作的动力和快乐，职业和人生就会毫无成就。同样是工作，同样是朝九晚五，但员工与员工之间的心理感受和前途命运却迥然不同。而造成这种差异的原因，就在于你是否具有自己的价值！

如果我们明白了价值的重要性，相信没有任何一个人甘愿成为那个多余之人。毕竟谁都愿意拥有自己的一份骄傲，只是之前由于种种原因没有明白个人价值的重要性，也没有找到解决这个问题方法。那么，从今天开始，认真阅读本书，你定能改变自己的工作态度和方法，使自己成为一个有价值的人。我们相信，这一定是你愿意追求的，也是你的企业所期待的。

员工的价值到底体现在哪里呢？

我们知道，所有职场人士都在追求能力的提升。但是，我们必须找准个人能力和企业利益之间的结合点，这个结合点就是你的价值所在。如果你的能力已经转化为企业的利益，那么在这家企业中，你就是有价值的员工；如果你个人能力尽管很强，但是并没有为企业创造实实在在的利益的，那么对这家企业来说，你的价值还是空白或者说不相称的。因此，我们必须更新观念，充分认识到“有价值比有能力更受欢迎”、“做有价值的事，才能成为有价值的人”这些理念的重要性，围绕价值来规划自己的努力方向。

要成为有价值的员工，首先必须认同自己企业的价值观。有了高度的价值认同感，你才能自觉地把自已绑定在企业这条航船上，和企业目标一致、风雨同舟。只有价值观一致，你的所作所为才能符合企业的决策，体现企业的利益，而不会和决策层的意图相悖。只要有了共同的方向和目标，个人价值的实现只是时间长短的问题。

无论通过哪种途径来实现自我价值，我们都要付出不同寻常的努力。在激烈的职场竞争中，没有人能随随便便成功。只要你找到方向，付出努力，方法对头，你在公司的价值一定会得到体现。当你像金子一样熠熠闪光时，还发愁淘金者注意不到你吗？

有这样一个故事。

大海边，一位年轻人在唉声叹气，对一位智者讲述他不得志的职场感受，年轻人自己工作很出色，但老板总是不给他晋升的机会。智者弯腰捡起一粒沙子，迅即又张开手让沙子落回到沙滩上。他问年轻人：“你能找见那粒沙子吗？”年轻人茫然地摇了摇头。智者说：“你觉得你很了不起，但其实，你还只是一粒沙子，你和身边的人没有多大差别。当你成为一颗珍珠时，谁都会发现你。”

当周围都是沙子时，你要努力把自己变成珍珠；当周围都是珍珠时，你更要努力把自己变成最大最抢眼的那一颗。实现人生价值的过程就在不断地学习和自我超越之中！

当你的价值得到充分的体现时，当你的贡献对单位很卓越时，你，就是那颗最大最抢眼的珍珠。今天的我们，面临的问题就是如何走出被动和盲目，主动把自己打造成一颗不会让人找不见的珍珠。

从今天开始，你就要改变心态，不再仅仅为挣钱糊口而上班，不再为不被重视而生怨，不再因逍遥自在而偷着乐，不再以平平淡淡而自慰。

从今天开始，你就要打破从前的思维惯性，走出那种只顾埋头拉车而不抬头看路的行为模式，经常问问自己：“我找到自己在组织中的价值点了吗？我的价值，已经体现出来了多少？还有多少潜在价值需要我自主开发？”

每天问一问自己，让自己努力得明明白白，不再做瞎忙族；每天朝着既定的目标努力，让自己行进在自我开发的大道上，这样，你的价值将会逐渐显现，你的能力和影响力将会与日俱增，你在领导心目中的份量，也将会越来越重……

本书将告诉你如何培养正确的价值观，如何为增进自己的价值而做有效的努力。全书围绕“价值”这一主题，全方位、深层次地阐述了“做有价值的事，才能成为有价值的人”这一工作理念，通过深刻剖析，

生动地告诉人们“有价值比有能力更受欢迎”、“做别人做不了的事，最能体现你的价值”、“瞎忙没有用，忙要忙在点子上”、“价值往往就隐藏在问题里”、“你可以不出色，但不能没有价值”这些发人深省的价值观，同时剖析了一些普遍存在的价值认识误区并给出了实现自我增值的具体方法。这是一本能够有效激发员工自动自发地挖掘自我价值、提高工作效率的智慧读本。

通过阅读本书，你将会明白：工作的价值、工作的快乐、工作的荣光和工作的前景，全都由你自己来决定！

本书在编写过程中，作者得到了周芳、韩雪姣、郑月玲、郭东华、邱草、唐秀娟、胡芹、王沛同、唐洪飞、崔侠、郑海龙、崔艳、赵震凤、李彩莉、毕锋、郑海涛、郑茂章等人的大力帮助，没有他们的支持与参与，本书是很难面世的，在此向他们表示感谢！

目 录

★ 第一章 有价值比有能力更受欢迎

工作的最高境界是为了实现自我价值	2
在工作中最大化自己的生命价值	6
价格由他人决定,价值由自己创造	10
别问企业给了你什么,先问你给企业带来了什么	13
让报酬比“金钱”还多的秘诀	17
有价值的人,从不会推卸自己的责任	19
企业只为你的使用价值买单	23

★ 第二章 走出价值误区,才能身价倍增

有文凭,并不说明你就有水平	28
资历老,并不代表你的价值高	32
职位高,并不说明你的贡献大	36
很勤奋,并不代表你的业绩高	39
有关系,并不说明就有铁饭碗	43
付出多,并不说明任务完成好	46
做得快,并不说明你就做得好	50

★ 第三章 你可以不出色,但不能没有价值

每个人都有自己的独特价值	54
唯有存在价值,才能成为不可替代	57
做出成绩,才能得到领导的认可	59
平凡的工作,也蕴藏着无穷的价值	63
把平凡的工作做好就是不平凡	67
爱找借口的员工,永远是平庸的员工	72
唯有加倍努力,才能收获应有价值	76
你的工作价值,取决于你的工作态度	80

★ 第四章 做别人做不了的事,最能体现你的价值

遇到困难不要退缩,而应欢呼	84
向看似不可能完成的任务发起挑战	88
克服困难的办法就是找方法	91
不要满足于尚可的工作表现	95
学会在困难中磨砺自己	98
把困难化作寻找机遇的动力	103
转危机为良机	105
克服难题,展现能力与价值	107
如果此路不通,那就换个思路想一想	110
任何难题,都有其最佳解决之道	115

★ 第五章 瞎忙没有用,忙要忙在点子上

用正确的方法做正确的事	120
不要光顾着埋头拉车,更要学会抬头看路	123
别把时间浪费在无谓的事情上	126
明确自己到底在忙什么	129

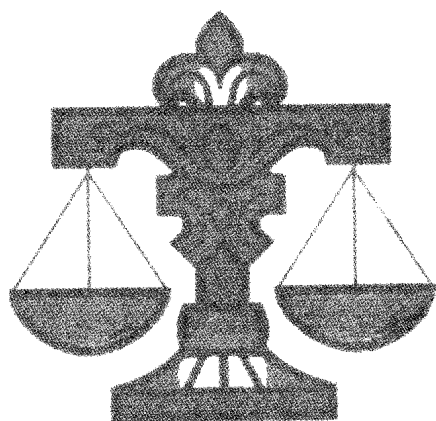
忙要忙出业绩来	132
做最重要的事,而非最容易的事	134
树立最切合实际的目标	138
做好计划,避免眉毛胡子一把抓	141
提出问题往往比解决问题更重要	143
把问题想透彻了,就能解决问题	145

★ 第六章 立即行动,让自己更有价值

创新是价值的源泉	148
学习是自我增值的秘诀	151
忠诚本身就是一种价值	154
用最小的代价,办最多的事	158
小事成就大事,细节成就完美	160
完美执行,解决问题才是硬道理	164
到最需要的地方去,更能体现自我价值	170
在任何时候,都要勇于承担自己的责任	173
多努力一点,成为不可替代的精英	177

第一章

有价值比有能力 更受欢迎



Chapter 1

工作的最高境界是为了实现自我价值

我们每天辛苦地工作，到底是为了什么？难道就是为了领那点永远落后于物价提升速度的微薄薪水吗？当然不是！

我们工作的目的，不仅是为了满足生存的需要，还有更高层次的追求——自我价值的实现。可以说，工作的最高境界，其实就是为了实现自我价值，而绝非是为了名利。

任何一个人，只有在追求“自我价值实现”的时候，才能在工作中迸发出持久而强大的热情和潜力，也才能充分地发挥出自己的潜能，最大限度地为企业和自己创造价值。

美国著名心理学家马斯洛的需要层次理论认为，人类的需要有五个层次，它们依次分别是：生理需要、安全需要、社交需要、自尊需要和自我实现需要。由此可见，为谋生而工作，只是人们最低层次的需要，实现自我价值才是人类区别于其他动物，以及人类自身本能中所真正渴求的。

对于在职场中打拼的员工而言，工作是他们实现自我价值的一个极好途径。因而，从踏上工作岗位的那一刻起，就应该懂得这样一个简单的道理：工作的意义是为了实现自己的人生价值，而不仅仅只是为了挣钱糊口。

如果你依然无法确定自己是否是为了实现自我价值而工作，就请先明确自己到底是在为谁而工作。

你在为谁工作呢？这其实是一个不是问题的问题，因为说到根本上每个人都是在为自己工作。当你确定自己是在为自己而工作时，就会懂得自己是在为实现人生价值工作，而不是只为薪水或其他什么工作。

在工作中获得尽可能多的技能和经验，是人们实现自身价值最基本的方式与途径。薪水只是工作的一种报偿方式，虽然是最直接的一种，但绝不是唯一的一种。一个人如果仅仅为了薪水而工作，没有更高远一

些的自我提升和发展意识，工作起来就会缺乏热情，就会渐渐地产生一种做“苦役”的被动感，内心也会充满疲惫，也就是所谓的“被工作”。如此一来，即使你所从事的工作比较符合自己的喜好，你也丝毫感觉不到工作的乐趣。

一个以薪水为奋斗目标的员工，永远走不出平庸的生活模式，也永远无法拥有真正意义上的成就感。虽然工资不应被排除在工作目标之外，但是从工作中能真正获得的更多的东西却不只是工资卡上的数字。生存仅仅是人生最低层次的追求，我们绝不能满足于此。

工作质量决定收入的高低，但生活的质量，并不完全取决于收入的多寡。因为我们生活中除了有物质需求，还有精神上的成就感和满足感。

事实上，你今天的工作职位、个人成就与生活品质，是你三年前的工作态度所决定的；你现在的工作态度，也必将决定你三年后的工作职位、个人成就与生活品质。

工作过分轻松随意的人，无论从事什么领域的工作都不可能获得很大的发展，更谈不上成功了。

我们每个人都应该在发展中追求更好的生活，而不能稍有成绩就开始满足于现状、不思进取。这种发展依托于你在工作中放弃一些眼前的小利益，去接受更多的新知识和锻炼，去接受更多的挑战，去解决更多的问题来提升自己的能力，展现自己的才华。

大多数人都忽略了这样一个事实：公司或许可以掌控你的薪水、升迁，但却无法阻挡你在工作中去思考、去学习、去提高，去养成自己良好的工作习惯、积极的态度和优良的职业品格，也无法阻拦你为自己的未来努力进取，更无法抹去你的价值以及剥夺你将来因此而得到的回报。当然，公司也无法阻止你享受工作中的乐趣。换言之，公司是你的又一所学校，工作丰富了你的思想，增添了你的智慧，丰富了你的阅历，也为你过上更好的生活、做出更大的成就提供了基础平台。

也许你不太相信，但这确实是事实：金钱在达到某种程度之后就不

再诱人了。即使你还没有达到那种境界，但如果你忠于自我的话，就会发现金钱只不过是诸多报酬中的一种。试着请教那些事业成功的人士，他们在没有优厚的金钱回报下，是否还愿意继续从事自己的工作呢？大部人的回答是：“绝对是！我不会有丝毫改变，因为我热爱自己的工作。”想要攀上成功之阶，最明智的方法就是选择一件无论酬劳多寡都愿意做下去的工作。当你热爱自己所从事的工作时，你就能不断地提升自己的核心竞争力，你也将成为众多企业竞相聘请的对象，并能获得更丰厚的酬劳。

研究发现，人们常会犯这样的错误：总是很喜欢去关注别人的高薪，将“薪”比“薪”，却很少去了解别人在背后努力的过程。事实上，有果必有因，天上不会掉馅饼，别人的高薪水是靠努力得来的。如果你也渴望获得高薪，正确的做法就是努力把自己的工作做好，取得应有的工作成绩，获得领导的赏识，你梦想中的一切，自然也就如期而至了。

有位年轻人来到一家进出口公司工作后，晋升速度之快让周围所有人都惊诧不已。一天，他的一位知心好友怀着强烈的好奇心询问他这个问题。

年轻人听后笑了笑说道：“这个嘛，其实很简单。当我刚开始到公司工作时，我就发现每天下班后，所有人都回家了，可是老板依然留在办公室工作，而且一直待到很晚。另外，我还注意到，在这段时间内，老板经常会找一个人帮他取公文包，或是帮他做些重要的工作。老板的这种工作精神让我深受感动，我也想做他那样的人。我认为我的老板身上有太多需要我学习的东西。于是，我就下定决心——下班后我也不回家，而是待在办公室里。虽然没有人要求我留下来，但我认为我应该这么做，如果需要，我可以为老板提供任何他所需要的帮助。这样一来，时间长了，老板就养成了有事叫我的习惯。这就是事情的全部经过。”

这位年轻人这样做当然不是为了薪水，他只是努力让自己的工作对

他人更有帮助，从而体现自己的工作价值。事实上，他在做额外的工作时，并没有得到额外的薪酬，但是他的付出，使他得到了老板的赏识和不断提升的机会。

把薪水放在第一位的人，是不会做出多大成就的；把态度放在第一位的人，很容易就能够获得上司的赏识和快速晋升的机会，从而踏上升迁致富之路；而把价值放在第一位的人，不仅能够认识到工作的意义，还能感受到工作的乐趣，并最大限度地实现自我价值，成功只是早晚的事。

永远记住上面这段话，它将让你受益终生！

在工作中最大化自己的生命价值

一个人生命的价值，在很大程度上是由他在工作中创造的价值来决定的。无论你从事什么职业，也不管你在什么职位上，只要你能发挥出自己的最大工作价值，你就同时最大化了自己的生命价值。

我们每天 $1/3$ 的时间是在床上度过的，因此对有些人而言，拥有一张舒适的床是最重要的。可是在努力追求自己最大价值的人看来，一天中最重要的是几乎占到了每天 $1/2$ 的工作时间。试想，我们每天早晨起来，洗漱完毕，吃完早餐，走出家门，然后就踏上了上班的路。在单位从早忙到晚，少说也要待上 8 个小时，有些时候还需要加班。下班后，回家休息或是从事业余活动的时间也寥寥无几。总的看来，我们每天花费在工作上的时间——在公司的时间、来回路上的时间、下班之后思考工作的时间，至少需要 10 个小时，这差不多占去了一天的一半，有时甚至可能更多。而且，这 10 个小时往往是我们这一天中精力最充沛、头脑最灵活的阶段。剩下的那 14 个小时除去吃饭和休息，能用来干其他事情的时间已经所剩无几，而且往往效率不高。

由此可知，工作已然成为人们生活中比重最大的事情。我们跟家人相聚交流的时间，远远少于每天和同事们相处的时间；而我们花费在业余爱好上的时间，也很难和用在工作上的时间相提并论。

既然如此，我们用什么样的态度对待工作，也就在很大程度上决定着我们用什么样的态度对待自己的生命；在工作上所创造的价值，就是我们生命价值的体现；在工作中所展现出来的个人魅力，也将直接影响着我们生命的魅力。任何行业，任何职位，都是如此。

要想最大化自己的生命价值，就必须首先使自己在工作中的价值最大化。而要做到这点，不仅需要依靠优于他人的技术和能力，

还要靠自身的人格魅力，靠自己的人品和头脑。

大家都知道，快递是一份很简单的工作：从客户那里取回文件或包裹，然后送到指定的地址。很多人会对这种工作感到不屑：“这不就是干干体力活嘛，能有什么价值？”然而，法国邮政特快专递公司一位名叫蒙托奥的普通员工，却用他的亲身经历有力地反击了这种观点。

不管是刮风还是下雨，蒙托奥每天都会骑着他的摩托车穿行于马赛街道。一接到客户需要接收快递的电话，他就会用最短的时间赶到客户那里。敲门、问好、签收单据、拿好包裹，跟客户热情地挥手告别，然后骑上摩托车马不停蹄地赶往另一家客户那里。时间一长，蒙托奥所负责的区域内的客户们送给他一个“摩托车上的信使”的称号。

蒙托奥不只是能高效高质地递送包裹。让人感到意外的是，他甚至成了所有客户的“贴心人”。

有一次，蒙托奥到约翰先生那里取快递，后者是一家服装制作公司的老板。签完单据后，约翰先生和他闲聊了几句。蒙托奥突然间想起热莫诺斯（马赛的一个地区）新开了一个服装市场，便问道：“约翰先生，我在热莫诺斯看到了一家新开业的服装市场，不知道您是不是在那里拓展了业务？”约翰先生很是意外，因为他还没得到这个消息，于是他详细地问了蒙托奥那个服装市场的一些相关情况，蒙托奥耐心地回答了他知道的事。蒙托奥离开的时候，约翰先生向他再三表示感谢，因为蒙托奥的消息对他来说很有用。此后，蒙托奥就成了这家公司的指定快递员，公司所有人都非常尊重和喜欢他。

这样的事情蒙托奥还做过很多。他常常会在接送客户快递时，把自己了解到的一些信息跟他们分享：看到新的商铺招租时，他就会把信息转告给一些相关的客户；当他发现某条大街正在进行改造的时候，也会告诉常常走这条路的客户，提醒他们提前选别的路走；有时候他还会跟客户们分享路上遇到的一些趣事，常常让大家忍俊不禁。