

成功的你，才是老板所期许



受老板赏识的 36个特质

SHOU LAOBAN
SHANGSHI DE 36GE TEZHI

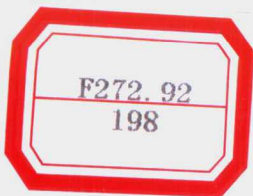
〔中国人力资源培训资深专家〕

王家庆 著

一个成功老板的背后，必定会有一群默默无闻的员工，如果没有这些能干的员工支撑，根本无法成就辉煌的事业。

—— 杰克·韦尔奇

工人出版社



LAOBAN SHANGSHI
DE 36GE TEZHI



受老板赏识的 36个特质

〔中国人力资源培训资深专家〕

王家庆 著

中国工人出版社

图书在版编目(CIP)数据

受老板赏识的36个特质/王家庆著. —北京:中国工人出版社, 2004. 6
ISBN 7-5008-3354-7

I. 受… II. 王… III. 企业管理: 人事管理 IV. F272.92
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 055760 号

出版发行: 中国工人出版社

社 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010)82075634(编辑室) 62005038(传真)

发行热线: (010)62005049 62005042

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京密云红光印刷厂

版 次: 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 100 千字

印 数: 1 - 5000

印 张: 5.5

定 价: 16.8 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前 言

企业需要什么样的员工?员工应该具备什么样的品质,以及什么样的工作态度,这是一个现代企业中最突出的问题,这个问题需要管理者与员工一起来回答,并达成共识。对这个问题认识得越清楚,理解得深刻,企业就越有生气,越有凝聚力。

成功的员工与成功的企业紧密地联系在一起,现实的态度,积极地认识雇佣与被雇佣者之间的共生关系,是实现企业的目标,打造卓越团队的基础。

本书作为一本员工用实际行动理解企业精神,把自己塑造成为企业的灵魂人物的“主观地图”,对提升员工的品质,实现老板与员工的相互理解,具有积极的意义。

目 录

第一章 这种事不必交待/1

1. 你必须具备的素质/2
2. 做好分内工作/9
3. 对工作永不说“不”/12
4. 提升你的工作素质/17
5. 不断学习永远是真理/25
6. 永远保持最佳精神状态/29

第二章 任何事不找借口/33

1. 现在就动手做吧!/34
2. 永远不要为外因所左右/37
3. 对手中工作永不拖延/41
4. 今天老板器重的人/44
5. 在老板眼中,业绩高于一切/51
6. 时间的浪费是最大的浪费/55
7. 主动沟通是消除恐惧的法宝/60

第三章 你是最“扛活”的人/67

1. 做公司的灵魂人物/68
2. 让公司以你为荣/73
3. 立志胜过老板/77

受老板赏识的(36)个特质

4. 全身心地投入/81
5. 永不满足于现状/85
6. 每天多做一点/89
7. 以公司的成功促进个人成功/93
8. 富有敬业精神/96
9. 对工作充满感恩/101
10. 以老板为榜样/105

第四章 让老板最放心/109

1. 对生活充满热忱/110
2. 诚实守信才能进入职场/115
3. 忠诚才会深得信任/119
4. 对自己的工作充满骄傲/123
5. 做一个可以信赖的员工/128
6. 爱拼才会赢/135

第五章 卓越是因为素质高/139

1. 勇于替老板承担/140
2. 严格遵守职场规则/144
3. 要有大将之风/149
4. 团队精神、职场灵魂/153

第六章 企业赚钱你得奖励/159

1. 付出努力一定成功/160
2. 自信是成功的基础/164
3. 人人都是老板/168

第一章

这种事不必交待

1

你必须具备的素质

在这样一个竞争时代，谋求个人利益，追求自我实现，实乃天经地义的事。遗憾的是，许多人没有意识到自我实现与忠诚和敬业是相辅相成密不可分的。当你未能更新观念，跟上时代潮流，只会让你付出辛勤的努力，却迟迟得不到回报，对老板忠心耿耿，却难以得到老板的垂青。

因为时下老板对员工工作能力及综合素质的评判，已经不再局限于专业技能的优劣。新的管理理念导致新的成功必备条件形成，并主宰着职场中你的未来。如果你想做时代的骄子，那么，赶快行动吧！向老板的期望靠拢。

■ 热心服务

当今的商业竞争，就是客源的竞争。如何最大限度地争取更多的客源，开辟新的业务渠道，已成为各大公

司的发展方向。越来越多老板已经意识到，顾客至上，服务是本，是一条不变的真理。

作为员工，必须更新观念，增强服务意识。以“为客户提供更好的服务”作为自己工作价值的提升标准，充分发挥个人的聪明才干，将心交心，努力提高自己的服务意识，使自己成为客户需求的对象。

在你说服客户前，你必须以极大的热情和坚定不移的执着打动客户，了解他们的喜好、兴趣，明了他们的需求。如此，你才能有的放矢，针对性强，从而思考如何让产品更能满足他们的需要，让客户满意你的服务。

以客户眼光看待自己的工作，努力理解客户的需要和动机，服务顾客，是不分部门及职位的，每位员工都应做到的。

对于老板来说，任何将顾客放在第一位的员工，都是深得其信任与赞赏的。

乐于助人

一个员工，要想获得个人提升，获得老板的赏识，就必须与同事建立良好的人际关系。良好的人际关系是成就事业的基础。优秀的员工，都能在完成自己的本职工作后，主动帮助同事，更好地完成任务。这不仅显你勤奋的美德，也是展现你的才华和促进同事关系的大好时机。

如果你能任劳任怨地尽心协助同事，牺牲个人的时间，一定会使你赢得良好的声誉，增加同事对你的信

任，并得到老板的赏识。对你个人职业生涯的发展，也必会大有帮助。

如果你总是孤芳自赏，一味地只做自己份内之事，对同事寻求帮助的举动视而不见，贪图安逸。那么，你将无法发挥自己多方面的潜能，走向固步自封。长此以往，你的工作能力只会逐渐减弱，综合素质逐渐降低，最终难逃被淘汰的命运。

特别是你面对新人的加盟，作为公司的“元老”，一定要学会善待新人。一般地，一人是否有气度，是否有责任心，都可从对待人的态度中看出。善待新人其实很简单，只是你的举手之劳。只要你主动帮助他们适应环境，鼓励他们努力工作，打消种种顾虑，仅此就足以让新人的心情稳定下来，保持健康的心态，并由衷地感激你对他们的关心和帮助。为你赢得良好的声誉和受用不尽的人际关系。千万不要产生极端的想法，认为公司是在以新换旧，因而采取敌视新人的态度。这样，只会使老板对你更不放心。

记住，人生最有意义的是工作，能与同事相处是一种缘分。我们没有理由逃避有意义的工作，更没有理由抛却又难得的缘份。当同事急需帮忙时，积极地伸出我们的援手吧！”助人即助己”，永远是人生的哲理。

■ 处事冷静

从根本上讲，老板欣赏处事冷静，善于解决问题的员工，正是惺惺相惜。因为老板们之所以能走上今天的

高位，敢于直面问题，能够妥善解决问题正是其中的一个重要原因。

作为员工的你，要想让老板器重自己，就必须使他信任自己，要想使他信任自己，就必须做到面对任何问题都能不动声色，处之泰然，并妥善解决。善于动脑筋分析问题并能妥善解决问题，给老板的印象是深刻而持久的。

如果面对问题，你总不能妥善解决，那么问题就会成为你工作的负担，这样，不只是你本人的不幸，也是老板的不幸。因为企业发展过程中，总会不可避免地遭遇到各种问题的困扰。它们的出现，就像太阳日升夜落般自然。所以老板迫切需要那种能及时化解问题的人才。

面对工作中遇到的各种问题时，不要幻想逃避，不要犹豫不决，不要依赖他人的意见，要敢于做出自己的判断。让问题在你那儿撤退！解决了这些问题，你才能迎向新的契机。而当周围的同事都乐于找你解决问题时，就无形中建立起你善于解决问题的好名声，先声夺人地赢得老板的赏识。而老板也一定深信你是干事业的人才。

主动建议

最令老板感到不满的是，凡事点头称是，一切都处理得妥妥当当的人。在老板的心目中，这样的人最多是个“机器人”。因此，有时适时地提出一些大胆的建议

议，可以让你在老板心目中的地位提升。例如，你可以提出如何开源的办法，并指出如何与节流相结合才能更有效。

没有什么比有助于公司发展的建议更令人欣赏的了。

如果你的老板，处理事务的某种方式效率不高，而他本人又未觉察或不知如何改进的时候，当你有好的主意，就应该果敢地提出来，但要采取让老板能够接受的方式。

提出合理化的建议，更出色的一点就是让你的思维走在老板的前面。许多时候，你的效率也就是老板的效率。

对于老板而言，能够做好自己的本职工作，并能在公司的高度考虑问题，并及时地向老板提出建议，或提交工作报告，这样的员工，才是公司急需要的员工。

当然，这也需自己具有一定的胆识和能力，才能发现问题，不失时机地加以解决。因为当你提出好的建议后，老板一定会指定你去加以实行。



富于创新

在工作中，许多员工比较保守，一切因循守旧，缺少创新精神。认为创新是老板的事，与己无关，自己只要把分内的工作做好即可，舍此无他。

这种思想实在要不得。要知道，谁也不比谁强，谁也不比谁差。你所拥有的，别人同样也拥有。如何能够脱颖而出，高人一筹？你务必突出自身创造力。

发挥创新精神不仅对公司有利，也对员工个人的形象、声誉、能力和前途有利。无论创新的意念是否被老板采纳，进行得是否顺利，都能显示出你对公司的热忱和责任感，都会让老板对你刮目相看。

成败得失并非关键，重要的是那份勇于尝试的精神，能够有助于你获得老板的欣赏。

纵观事业上取得成功的员工，他们一般都不是那种囿于常规去考虑问题的人，而是能够在创新的立场上，考虑各种问题的人。

有这样一个故事：

两个欧洲的推销员去非洲推销皮鞋。由于天气炎热，非洲人向来都赤着脚。第一个推销员看到此景立刻失望起来，并立刻打道回府。而另一个推销员却惊喜万分：

“这些人没有鞋穿，一定会大有市场啊！”于是他想方设法，引导非洲人购买皮鞋，结果大赚而归。

同样是非洲市场，同样面对赤着脚的非洲人，由于观念之别，一个因循守旧，不战而败；而另一个人信心

满怀，敢于创新，大获全胜。这就是创新与守旧的天壤之别。

总之，创造性的眼光，可以使员工摆脱本行业的条条框框，接受其他领域中的先进思想，当你尝试用不同的角度看问题时，创新的智慧常会让你得出独到的见解，再加上进一步的整理和分析，必然令老板大为赞赏。

如何摒弃保守的思想，训练自己充满创意的工作意念呢？

最好的办法就是挤压。就像老师要学生做作文，迫不得已学生只好创作。工作同样如此。比如提交业务拓展计划，是强迫你不能因循而要创新的捷径。所以从某种意义上说，所谓的创新成绩是“逼”出来的。但员工在积极创新时，应注意物极必反。过分的标新立异无非是哗众取宠，是令人生厌的。



2

做好分内工作

能够做好自己的工作，是成功的第一要素。

从来没有老板像今天这样，青睐能做好自己工作的员工，并给予他们更多的机会。各行各业，人类活动的每一个领域，无不在呼唤能独立自主做好手中工作的员工。齐格勒说：“如果你能够尽到自己的本分，尽力完成自己应该做的事情，那么总有一天，你能够随心所欲地从事自己想要做的事情。”反之，如果你凡事得过且过，从不刻意把自己的工作做好，那么你永远无法达到成功的顶峰。对这类人，任何老板都会毫不犹豫地排斥在他的选择之外。

现代职场中，认真做好自己的工作和凡事得过且过的人之间，最根本的区别在于，前者懂得为自己的行为结果负责。这种工作态度常能感化“铁石心肠”的老板。

一个对工作不负责任的人，往往是一个缺乏自信的人，也是一个无法体会快乐真谛的人。要知道，当你将工作推给他人时，实际上也是将自己的快乐和信心转移

给了他人。

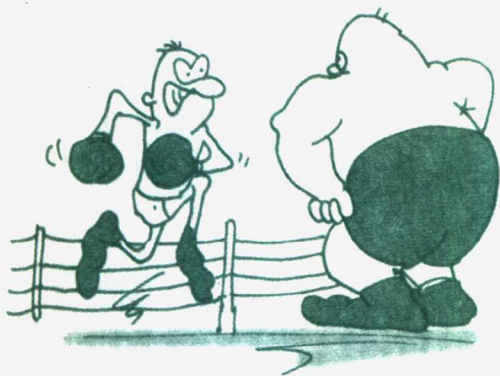
其实，做好手中的工作，并成为职场中出类拔萃的一员并不难。在摒弃了上面那些愚蠢的错误想法后，你要尽快了解你的工作范围，熟悉公司的一切，对公司有个全局认识。这包括公司目标、使命、组织结构、销售方式、经营方针、工作作风……尽量使自己能像老板一样了解公司。熟悉公司的一切是做好本职工作的基础，打下这个基础可以使你的工作干得更出色，甚至超出老板的期望。这样，假以时日，你的处境必会有转机。

从另一方面来说，主动努力了解公司的一切，可表现出你愿意接受公司的企业文化，愿意融入这个群体，而不是作一个匆匆过客。能够给老板留下这种积极主动的印象，对于一个渴望成功的员工来说相当重要。

要实现成功的惟一方法，就是在做事的时候，抱着非做成不可的决心，要抱着追求尽善尽美的态度。而世界上为人类创立新理想、新标准，扛着进步的大旗，为人类创造幸福的人，就是具有这样的素质的人。无论做

什么事，如果只是以做到“尚佳”为满意，或是做到半途便停止，那他绝不会成功。

“人生有涯，而知识无涯”。不管你有多能干，你曾经把工作完成得多么出色，如果你一味沉溺于对昔日表现



的自满当中，“学习”便会受到阻碍。要是没有“学到老”的心态，不断追求各个领域的新知识以及不断开发自己的创造力，你终将丧失自己的生存能力。因为，现在的职场对于缺乏学习意愿的员工总是无情。员工一旦拒绝

学习，就会迅速贬值，所谓“不进则退”。转眼之间就被抛在后面，被时代所淘汰。

在瞬息万变的世界里，惟有虚心学习的人才能掌握未来。自认为学识广博的人往往只会停滞不前，结果所具备的技能没有多久就成了不合时宜的老古董。

所以，不管你曾有过怎样的辉煌，你都得对专业生涯的成长，不断投注心力，学习、学习、再学习，千万不要自我膨胀到目中无人的地步，要开放思想接受智者的指点。及时了解自己亟待加强的地方，时时保持警觉，更好地发挥自己的才能，让自己的工作随时保持在巅峰状态。

你工作的质量往往会决定你生活的质量。在工作中你应该严格要求自己，能做到最好，就不能允许自己只做到次好；能完成百分之百，就不能只完成百分之九十九。尽力把自己的工作做得更好。

