



优秀员工宝典 成为优秀员工的必读之书

CHENGWEI YOUXIU YUANGONG DE BIDU ZHISHU

员工缺什么

员工提升个人能力的细节

你受过良好的教育，也具有一定的工作技能，可公司里加薪、升职，为什么与你无缘？为什么解雇的名单上有你？答案是你缺乏以下关键元素：

1、敬业精神 2、勇于负责 3、工作热情 4、执行到位 5、拒绝借口
6、懂得合作 7、忠诚于公司 8、进取精神 9、自信、乐观 10、正直、宽容

子志◎编著



WHAT DOES THE EMPLOYEE LACK



优秀员工宝典

成为优秀员工的必读之书
CHENGWEI YOUTIYOU TUANGONG DE BIXIU ZHISHU

员工缺什么

员工提升个人能力的细节

子志◎编著



WHAT DOES THE EMPLOYEE LACK

 中国纺织出版社

内 容 提 要

你受过良好的教育,也具有一定的工作技能,可公司里加薪、升职,为什么与你无缘?为什么解雇的名单上有你?答案是你缺乏以下关键元素:敬业精神、勇于负责、工作热情、执行到位、拒绝借口、懂得合作、忠诚于公司、进取精神、自信、乐观、正直、宽容。本书以通俗的语言、简明的案例从六个方面叙述了要成为高效员工的行为准则,告诉每个员工他们缺什么,帮助他们一步步实现心中的梦想,成为公司最赚钱的员工!

图书在版编目(CIP)数据

员工缺什么:员工提升个人能力的细节/子志编著. —北

京:中国纺织出版社,2006.5

ISBN 7-5064-3798-8

I. 员... II. 子... III. 企业—员工—修养 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 027955 号

策划编辑:詹琰 特约编辑:李晓娟 责任印制:初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京飞达印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2006年5月第1版第1次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:6.625

字数:155千字 印数:1-5500 定价:17.80元

ISBN 7-5064-3798-8/F·0685

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



前言

你自己最缺什么吗？你知道加薪、升职为什么与你无缘吗？你知道解雇员工的名单上为什么有你吗？你知道世界 500 强企业重视员工的哪些能力吗？你知道现代老板需要什么样的员工吗？你知道怎样在工作中脱颖而出吗？在市场竞争如此激烈的今天，管理者从公司的整体利益出发，不再按过去的标准来聘用员工，他们需要的是那些能帮助公司发展、壮大的人；是那些不需要老板吩咐就主动去做的人；是那些忠于工作、忠于公司的人；是那些对工作认真负责、竭尽全力去做的人；是那些勇于挑战“不可能完成的工作”的人。

在现代公司，很多受过良好教育，且具有一定专业技能的人，并没有在自己的岗位上取得出色的成绩，也没有受到老板的欣赏，相反，他们很容易成为被解雇的对象，这其中的主要原因，就是他们身上缺乏现代企业需要的那些优秀员工的品质，即：

- 1、敬业精神
- 2、勇于负责
- 3、工作热情
- 4、执行到位
- 5、拒绝借口
- 6、懂得合作
- 7、忠诚于公司

前

言





8、进取精神

9、自信、乐观

10、正直、宽容

以上这些是成为优秀员工不可或缺的品质和能力，也是企业管理者衡量优秀员工的标尺，更是你升迁的阶梯。

公司是一个小社会，大多数人要在公司里度过大半生，如何为公司创造最大利益；如何在自己的岗位上做出成绩；如何把平凡的小事做到极致；如何把每一个工作指令执行到位；如何让自己融入团队；如何对自己的工作倾注全部热情；如何积极主动地去做；如何保持旺盛的求知欲；如何协调处理好人际关系，这就是你能够从本书中得到的。

如果你还不具备以上能力和特质，就不妨从《员工缺什么》一书中去学习，并不断地完善自己，使自己摆脱平凡，成为企业不可或缺的优秀员工。

员
工
缺
什
么



I 少说多做，用业绩说话

1. 业绩需要行动来争取	2
2. 立即执行你的工作计划	5
3. 细分工作，获益无穷	9
4. 集中精力，学透行业技巧	13
5. 为公司赚钱是第一位	16
6. 少说多做，效益是关键	19
7. 永不满足，追求卓越	22
8. 业务能手才是赚钱高手	25
9. 树立“我比别人强”的信念	28
10. 创造业绩必须遵循竞争法则	31

II 赚钱，从做好本职工作起步

1. 专心对待自己的工作	36
2. 做好本职工作最关键	39
3. 别身背“讨厌”两字去工作	43
4. 点燃你的工作激情	46

目

录





5. 培养乐观的工作态度	50
6. 对待工作要像对待恋人一样	53
7. 干一行，爱一行，精一行	56
8. 出色地完成每一项工作	59
9. 这种事不必老板交代	62
10. 小事做到位，工作才能完美	65
11. 尽职尽责创造非凡业绩	68
12. 摒弃不良的工作习惯	71

III 提升能力才能提升业绩

员
工
缺
什
么

1. 做事情要分轻重缓急	76
2. 成为一个有能力的人	80
3. 看到自己的不足	83
4. 养成守时的好习惯	85
5. 消除工作中的压力	88
6. 努力赢得上司的赏识	91
7. 把老板的本领学到手	95
8. 把复杂的工作简单化	98

IV 关键时候的业绩最有说服力

1. 积极拓展自己的职责	104
2. 总比别人提前一刻钟	107





3. 做别人不愿意做的工作	110
4. 抓住最能打动老板的事情	113
5. 不要只做老板吩咐你的事	117
6. 做使工作更有价值的事情	120
7. 树立在老板心目中的位置	123
8. 尊重老板，向老板学习	126
9. 创造业绩需要转变方法	129
10. 掌握一门特殊的本领	133
11. 敢于大胆表现自己	136

V 高效益员工必备的职业精神

1. 让激情之火在胸中燃烧	140
2. 追求卓越，拒绝平庸	144
3. 不要让借口成为你的习惯	148
4. 努力进取，方法总比困难多	151
5. 不要只为薪水而工作	154
6. 你的责任和使命就是工作	157
7. 别抱怨，马上去做	160
8. 养成主动工作的习惯	163
9. 脚踏实地，忠于职守	166
10. 敬业，最完美的工作态度	169





VI 成为全公司最赚钱的员工

1. 高效时间管理法则	172
2. 改变态度，才能解决问题	176
3. 把工作做到最好	180
4. 更新知识，实现自我超越	184
5. 绝不能安于现状	187
6. 让自己不可替代	190
7. 自信是做好一切的保证	195
8. 追求更高的目标	198

员
工
缺
什
么





少说多做，用业绩说话

SHAO SHO DUO ZUO, YONG YE JI SHUO HUA

教益员工金言

★ 要想成为出色的员工，你一定要记住：
“少说多做，用业绩说话”。

★ 如果你想在竞争激烈的职场中有所发展，成为老板器重的人物，就必须牢记，为公司赚到钱才是最重要的。

★ 如果想走在其他同事前头，就多做一
些指派工作之外的事，你终将会被注意到的。

★ 千万不要以为只要做一个听老板话的
员工就够了，你应该想方设法为公司创造价值
值，因为，公司请你来就是希望你能够为公司
创造价值。



1. 业绩需要行动来争取

心理学家威廉·詹姆斯说：“种下行动就会收获习惯；种下习惯便会收获性格；种下性格便会收获命运”

员
工
缺
什
么

你想成为一个效益员工吗？想实现你梦寐以求的生活梦想吗？如果是就不要再说自己“倒霉”了。对于成功者来说，世界上不存在绝对的好时机，也不存在恶运永远笼罩的日子。他们相信所有的机会、好运都是通过自己的行动争取来的。

只想不做的人只能生产垃圾。成功好比一架梯子，那些把双手插在口袋里的人是永远也爬不上去的。因此，凡事立即行动，当你养成了这样的工作习惯时，你就掌握了个人进取的主动权。无论做什么事，只有积极主动地去做，才能达到目的，





否则就会影响自己的工作业绩。

约翰在获得企业管理的硕士学位后，就在一家国际性的化学公司工作。刚开始时，他对给他的职位相当满意。因为这一职位不但薪水可观，而且晋升的机会也很大。“无须从基层一步步做起，这实在太好了，”约翰在提到自己的好运时说道。由于约翰对管理有着特殊的兴趣，而他学的又是这门专业，所以，他很想使自己的一些想法成为现实。“我觉得有许多事需要我去做！”他在参加工作4个月后说道。

然而，约翰在这家公司工作了15个月后，他才开始意识自己的弱点，而这个弱点成为他事业发展道路上的主要障碍。约翰担任新职不久就被邀请参加一个委员会，该委员会专门负责审理公司里的日常工作报告。这家公司在全世界许多地方都有分支机构，所以需要靠很多人的努力才能做出一份行之有效的审理报告。

约翰的上司把约翰同其他成员做了一番比较。在开展工作计划的头几个星期，这位上司注意到约翰的工作进度比其他人要慢得多。“抓紧点，约翰，动作快一些！”他的顶头上司友好而又认真地提醒他。

然而，约翰的工作速度并没有因为上司提醒的话而加快，反而更加慢了。他反感地说，“这里工作惟一重要的就是速度，每个人都希望你能提前完成任务。”由于约翰的工作速度慢，使公司最高首脑管理机构从全世界各地发来的报告中得到的信息往往太迟，使得他们不能及时地采取相应的对策。在这种情况下，同事对约翰这种慢条斯理的工作方法有意见。一位同事用带有嘲讽的语气说：“要是你有什么坏消息，并希望它像蜗牛

少

说

多

做

，

用

业

绩

说

话





爬行似的传出去的话，那就把它交给约翰处理吧。”

直到这时，约翰才意识到如果自己再拖延，就会影响到整个团队的业绩，于是，他立即行动起来，加快了工作速度。才使工作没受到多大伤害。“要是我愿意，我还是能够工作得同别人一样快的，”他非常懊恼地说道，“但这并不表示我喜欢这样做。”在随后的五年中，他获得两次提升的机会，但上升的幅度都不大。他的上司对他说：“你工作表现不错，但有时速度慢了些。”

实现目标的捷径不是靠你的天分，更不是靠你的等待，而是靠你的实际行动。要想在工作中取得骄人的业绩，就应该行动敏捷，加快工作速度，这样才能脱颖而出，成为老板重用的员工。

员
工
缺
什
么





2. 立即执行你的工作计划

拿破仑·希尔认为：天下最悲哀的一句话
就是，我当时真应该那么做却没有那么做。

任何工作都需要脚踏实地的人来执行。主管在聘用重要职位的人员时，都会先考虑下面这些问题，然后才决定是否聘用。这些问题有：“他愿不愿意做？”“他会不会坚持到底把事情做完？”“他能不能独挡一面，自己设法解决困难？”“他是不是有始无终、光说不做的那一种人？”

这些问题都有一个共同的目的，就是设法了解那个人是不是立即执行计划的能手。

再好的新构想也会有缺陷。而一个很普通的计划，如果确实执行并且继续发展，都比半途而废的好计划要好。因为前者贯彻始终，后者却前功尽弃。

少

说

多

做

，

用

业

绩

说

话





约翰·华纳梅克先生是个了不起的商人，他是白手起家的。他时常说：“如果你一直在想而不去做的话，根本成就不了任何事。”

有很多好计划没有实现，就是因为马上开始的时候，却说“我将来有一天会开始去做”。

就拿储蓄的例子来说，人人都认为储蓄是件好事，却不表示人人都会按储蓄计划去做。许多人都想要储蓄，只有少数人才真正做到。

这是一对年轻夫妇的储蓄经过。毕尔先生每个月的收入是1000美元，但是每个月的开销也要1000美元，收支刚好相抵。夫妇俩都很想储蓄，但是往往会找些理由使他们无法开始。他们说了好几年：“加薪以后马上开始存钱”、“分期付款还清以后就要……”、“渡过这次难关以后就要……”。

最后还是他太太珍妮不想再拖，她对毕尔说：“你好好想想看，到底要不要存钱？”他说：“当然要啊！但是现在省不下来呀！”

珍妮这一次下定决心了。她接着说：“我们想要存钱已经想了好几年，由于一直认为省不下，才一直没有储蓄，从现在开始要认为我们可以储蓄。我看到一个广告说，如果每个月存100美元，15年以后有18000美元，外加6600美元的利息。广告又说：‘先存钱，再花钱’比‘先花钱，再存钱’容易得多。如果你真想储蓄，就把薪水的10%存起来，不可移作他用。我们说不定要靠饼干和牛奶过到月底，只要我们真的那么执行，一定可以办到。”

他们为了存钱，起先几个月吃尽了苦头，尽量节省，才留出这笔预算。现在他们觉得“存钱跟花钱一样好玩”。

员
工
缺
什
么





想不想写信给一个朋友？如果想，现在就去写。有没有想到一个对于生意大有帮助的计划？如果想到了，立刻就去执行。时时刻刻记着本杰明·富兰克林的话：“今天可以执行的事不要拖到明天。”

为了避免“万事俱备以后才行动”所引起的损失，下面提供的3个建议可以作为参考：

1. 要预料种种困难

因为每一个行动都会带来一些风险、困难与变化。假设你从芝加哥开车到旧金山，一定要等到“没有交通堵塞、汽车性能没有任何问题、没有恶劣天气、没有喝醉酒的司机、没有任何类似意外”之后才出发，那么你永远走不了。当你计划到旧金山时，先在地图上选好行车路线，检查一下车况以及其他尽量排除意外的做法。这些都是出发前需要准备的事项，但是仍无法完全消除所有的意外。

2. 遭遇困难时，要勇敢地面对

成功的人物并不是行动前就能解决所有的问题，而是遭遇困难时能够想办法克服。不管从事什么工作，一遇到麻烦就要想办法处理，正像遇到桥梁时就跨过去一样自然。

3. 现在就行动

五六年前，有个很有才气的教授想写一本传记，专门研究“一个历史人物的轶事”。这个主题又有趣又少见。这位教授知道的很多，他的文笔又很生动，这个计划如果实施，能获得很大成功。

一年后有位朋友碰到他时无意中提到他那本书是不是快要大功告成了。

而这位教授根本就没写，他解释说 he 太忙了，没有时间写

少
说
多
做
,
用
业
绩
说
话





作。

教授这么辩解，其实就是要把这个计划埋进坟墓里。他找出各种消极的想法，但是事情还没做就已经想到失败的理由了。

在工作中具体可行的创意的确很重要，光有创意还不够。那种能使你获得更多的生意或简化工作步骤的创意，只有在真正实施时才有价值。

每天都有许多人把自己辛苦得来的新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行。过了一段时间以后，这些构想又会回来折磨他们。

记住下面两种想法：

第一，切实执行你的创意，以便发挥它的价值，不管创意有多好，除非真正身体力行，否则永远没有收获。

第二，执行时心态要平和。经常听到有人说：“如果我早几年就开始做那笔生意，早就发财了！”或“我早就料到了，我好后悔当时没有做！”一个好创意如果胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真地彻底施行，当然也会带来无限的满足。

你已经想到一个好创意了吗？如果有，现在就去执行。

员
工
缺
什
么

