

一流的人 不做二流的事

YILIU DE REN
BUZUO ERLIU DE SHI

少一分抱怨，多一分实干
迎难而上才能成就一流

周文敏◎编著



以最快的速度成为企业最需要的一流员工

一流的企业需要一流的员工，一流的员工就要做一流的事儿。没有优秀的职业素养和强有力的职业准则，你就无法成为企业里不可替代的人。

北京工业大学出版社

一流的人 不做二流的事

周文敏◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

一流的人不做二流的事 / 周文敏编著. — 北京: 北京工业大学出版社, 2012.7

ISBN 978-7-5639-3131-6

I. ①一… II. ①周… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 099704 号

一流的人不做二流的事

编 著: 周文敏

责任编辑: 周 雪

封面设计: 冀之扬设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 17.5

字 数: 263 千字

版 次: 2012 年 7 月第 1 版

印 次: 2012 年 7 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3131-6

定 价: 30.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

在今天，企业发展的根基在于员工的质量。员工的质量越高，企业才能够发展得越好。如果员工的质量差了，相对而言公司的发展也会受到很大的限制。

正因为这个原因，每一个公司都渴望自己的员工是一流的。因此，为了顺应企业的需求，每一个职场人士都希望自己能够是“一流”的代名词，希望自己能够成为上级的左膀右臂。然而，“一流”这个词说起来容易做起来难，因此，成为“一流”，达到“一流”这个高度，就成了每一个职员最需要解决的问题。因为他们只有成为一流，才能够吸引公司领导层的目光，才能够在职场中赢得大展拳脚的机会，才能够有资格谈理想、谈抱负、谈成功。所以，成为一流的人，稳坐一流的位子将是渴望成功的人内心最真切的渴求。

对于今天职场上的众多职员而言，从内心上来说，他们渴望成为一流的人，并且他们也确实具备成为“一流”的潜质。之所以还没有成为“一流”，只是因为他们始终没有找到成为“一流”的正确方法。

正因为大家有这样的需求，我们编写了《一流的人不做二流的事》这本书，力图引领您快速地成长为领导心中的爱将，帮助您依靠自己的力量支撑起成功的人生。

目 录

第一章 一流的人不愿做二流的努力

勤奋是生存的基本法则	03
积极地投入工作中	07
享受工作的乐趣	10
勤能补拙	13
对工作多主动一点	17

第二章 一流的人不能做二流的行动

没有行动，一切都是零	23
行动是做好工作的保证	27
有想法就立马行动	30
不要做犹豫不决的可怜虫	35
行动才能带来好业绩	38

第一章

一流的人不愿做二流的努力

一流的人在对待工作的时候绝对不肯只做二流的努力。什么是一流的努力？一流的努力就是全力以赴，毫无保留地去完成自己的工作。这是一流的人对自己的要求。一流的人不愿意偷奸耍滑，想着怎么逃避工作，因为一流的人知道天道酬勤。当一个人拥有了勤奋的品质的时候，他才能够享受工作的乐趣，不断地增强自己的实力，不断地前进。

勤奋是生存的基本法则

勤奋是力量的源泉，是捕捉机遇的基础，是通向理想的金桥，是攀登高峰的云梯，是作为一个一流的人所必须要具备的品质，是为一个一流的人铸就坚韧品格的最好方法。

古罗马有两座圣殿：一座是勤奋的圣殿，另一座是荣誉的圣殿。他们在安排座位时有一个秩序，就是必须经过前者，才能达到后者。勤奋是通往荣誉的必经之路，那些试图绕过勤奋，寻找荣誉的人，总是难以步入荣誉的殿堂。

投机取巧只能令你日益堕落，只有勤奋踏实、尽心尽力地工作才能给你带来真正的幸福和快乐，才能助你成功。

库赛是一家公司的速记员，一个星期六下午，同事们约好了去看球赛。这时一位律师走进公司问，去哪儿能找到一位速记员。库赛告诉律师，公司其他速记员都看球赛去了，如果晚来五分钟，他也会走了。库赛又对律师说：“球赛随时都可以看，但工作却不能耽误，让我来帮你吧。”

律师问库赛要多少钱，库赛开玩笑地回答：“哦，那就给 1000 美元吧。”律师笑了笑，向库赛表示谢意。

库赛确实是在开玩笑，他很快就把 1000 美元的事忘得一干二净。但在一个月后，律师不但支付库赛 1000 美元，还邀请他到自己公司工作，薪水比原来高一倍。

很多职场上的人都习惯于用薪水来衡量自己所做工作的价值。一些人认为勤奋工作只能给老板带来业绩的提升和利润的增长，而自己的薪水却



一流的人不做 二流的事

没提高。其实，一流的人知道，勤奋能够带来比薪水更宝贵的知识、技能、经验和发展的机会。当然，还有随之而来的成功。勤奋，带给你和老板的是一个双赢的结果。

对于一个人的成长与发展，天赋、环境、机遇、学识等外部因素固然重要，但更重要的是自身的勤奋与努力。没有自身的勤奋，就算是天资奇佳的雄鹰也只能空振双翅；有了勤奋的精神，就算是行动迟缓的蜗牛也能雄踞塔顶，观千山暮雪，渺万里层云。成功不单纯依靠能力和智慧，更要靠每一个人自身孜孜不倦的勤奋工作。

勤奋在一流的人眼中是成功者必备的品质。通往事业成功的道路有很多种，但如果想走得稳健少不了一个“勤”字。正如鲁迅先生所说：伟大的成绩和辛勤的劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多奇迹就可以创造出来。

那些获得丰厚薪水的业界精英，尽管身份、地位、能力千差万别，但他们的身上却有一个共同特点，那就是勤奋。正因为勤奋，他们的素质不断提高，发展的机会也不断增多，他们在为公司的发展作出贡献的同时，薪水也不断提高。

生活中有很多实例生动地证明了这样一个道理：无论事情大小，如果总是试图投机取巧，表面上看来可能会节约一些时间和精力，但事实往往会浪费更多的时间、精力和财富。一个人一旦养成投机取巧的习惯，他本身就已经沦落到二流的人群之中。做事不能善始善终、尽心尽力的人，很难实现自己的追求。

在生活中还有这样一些人，他们认为自己的老板太苛刻，根本不值得勤奋地为其工作。他们挖空心思费尽精力逃避工作，而不愿将同样的精力和心思用在自己的工作上。然而，他们忽略了这样一个道理：工作时虚度光阴，损失最大的还是自己。老板们明白，一名勤奋的员工会给企业带来什么样的结果，一名懒散的员工又会给企业带来什么。你说，老板们会把升迁和奖励送给那些耍小聪明的人吗？

那些懒惰的人不相信勤奋，只相信运气。他们看到别人成功，便觉得别人运气好，而从来没想到过成功来源于勤奋。

汉语中有个成语“天道酬勤”，从字面意思理解是说连老天爷都会帮助勤奋的人。的确，古今中外，凡是事业有成的人，无不是靠着“勤奋”这块敲门砖，叩开了成功的大门。

在工作中，许多人都会有很好的想法，但只有那些在艰苦探索的过程中付出辛勤劳动的人，才有可能取得令人瞩目的成果。同样，公司的正常运转需要每一位员工付出努力，勤奋刻苦在这个时候显得尤其重要，而勤奋的态度会为你的发展铺平道路。

命运掌握在勤勤恳恳工作的人手上，所谓的成功正是这些人的智慧和勤劳的结果。即使你的智力比别人稍微差一些，你的实干也会在日积月累中弥补这个劣势。

实干并且坚持下去是对勤奋刻苦的最好注解。要做一个一流的员工，你就要像那些石匠一样：他们一次次地挥舞铁锤，试图把石头劈开。也许100次的努力和辛勤地捶打都没有什么明显的结果，但最后的一击终使石头裂开。成功的那一刻，正是前面不断刻苦积累达成的结果。

在国内一家知名的民营企业的招聘中，某名牌大学毕业的小高和一个靠自己打工读完中专的小甘都被选入进入这家民营企业的市场营销部进行试用。在试用期间，拥有高学历和良好表达能力的小高被暂时安排在市场部担任市场策划员，而有着一定实战经验的小甘则被安排担任小高的助理。

小高在大学时所学的专业就是市场营销，而名牌大学开放的教学环境使他有机会接触国外先进的营销理念和营销方式，连公司市场部的经理都直接对小高表示，国内的民营企业尤其需要像他这样思维先进、头脑灵活的优秀人才，并且还告诉小高，一定要尽自己所学为企业注入新活力，带来新思想。

然而，小高在试用期的工作表现却让所有对他抱有期望的高层经理感到失望。

在平日的工作中，虽然从表面上看来，小高在企业中的表现很“积极”，凡是 he 参加的会议、讨论、策划等活动，都少不了他头头是道的演讲；而且当市场部的其他老员工针对某些项目进行市场策划的时候，他也



一流的人不做 二流的事

总是少不了在旁边指指点点。

可是，他在本职工作中的表现就与他在嘴上说的相差甚远：在试用期过了一个多月后，小高连一份完整的方案、计划都没有拿出来，甚至他平常提出的那些具体意见和建议也没有一条被真正采纳，因为经过调查，他提出的那些意见和建议根本就不具备可操作性。

所以在试用期结束的时候，人事部门根据具体的绩效考核标准为小高的表现打上了“不及格”，那家民营企业随之与他终止了劳动关系。

而与小高同期进入公司，成为其助理的小甘，却与他的表现大相径庭。

试用期间，当小高在会议上夸夸其谈的时候，小甘则一面谦虚认真地向公司市场部的那些老员工学习，一面又兢兢业业地到市场上进行相关项目的调查。

事实上，小高每接受一份市场策划的任务，小甘都会在最短时间为他找到最丰富的调查资料，甚至还会主动根据市场上的反映把自己的想法设计成一份比较完整的方案。可惜，小高自始至终都没有看过那些方案，更没有在小甘工作的基础上拿出更出色的策划。

于是在试用期过后，小甘因为表现良好被公司留了下来，并且还被公司安排接受营销专家的培训。在接受完培训之后，小甘正式成为这家公司的市场策划人员。

勤奋工作，就是在为自己的现在和将来而努力。无论薪水是多少，那只是你从工作中获得的一小部分。你的老板可以掌握你的薪水，但他无法捂住你的眼睛，捂住你的耳朵，他不能阻止你去接受新的知识，提高自己的能力，不能阻止你为梦想而蓄势，为将来而努力。勤奋工作，其实正是一种等待。

勤奋工作，是一流的人一生中不变的重心。只有如此这般，我们生命的航船才不会在惊涛骇浪中倾覆。当我们为自己的理想奋斗时，我们才能感悟生活的真谛，才不会再感到茫然无助，我们将变得刚毅、坚定，我们的每一天都将因此而变得精彩。



积极地投入工作中

一流的人无论何时都是在积极主动地工作，因为只有这样才能获得更多。拿破仑·希尔曾经说过：自觉自愿是一种极为难得的美德。它驱使一个人在没有被人吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。职场中有一些人只有被人催促，才会去做他应该做的事。这种人大半辈子都在辛苦地工作，却得不到提拔和晋升。反之，在工作中抱着积极主动的态度，努力改进自己的工作，驱策自己不断前进，一定能够使自己从激烈的竞争中脱颖而出。

在宾夕法尼亚的小山村里，有一名单微的马车夫，后来成为美国著名企业家之一，他那惊人的魄力、独特的思想，被世人所佩服。他就是查里·史瓦勃先生。

当查里·史瓦勃在钢铁大王卡内基的工厂中打工时，曾自言自语地说：“总有一天我要做到本厂的经理，一定要做出成绩来给卡内基看，让他主动来提拔我。我从不计较薪水，只是拼命工作，我要使我工作的价值远远高于我的薪水。”他打定了主意，抱着乐观的态度，愉快地发奋工作。那时，恐怕谁也料不到他会有日后的成就吧！

史瓦勃先生小时候的生活非常贫苦，而且他只受过短时间的学校教育。从15岁起，他就在宾夕法尼亚的一个小山村里赶马车了。过了两年，史瓦勃才谋得另外个工作，拿着微薄的报酬。但是他常常留心寻找机会。果然，又来了一个机会，他应某工程师的招聘，去卡内基钢铁公司的一个工厂做工。做了没有多久，史瓦勃就升任为技师，接着又当上了总工程师。到了25岁时，他就升为那家房屋建筑公司的经理。

又过了五年，史瓦勃兼任起卡内基钢铁公司总经理。39岁时，他升为全美钢铁公司的总经理，后来他又当上了贝兹里罕钢铁公司的总经理。

任何一个人要有所成就都需要无数努力的积累，无数工作的锤炼。怎



一流的人^{不做} 二流的事

样才能获得更多的积累和锤炼的机会呢？答案就在积极地投入工作中。

在老子看来，任何事物都有其自身生成、变化和发展的规律。大的事物总是从细小的东西发展而来的。为了说明这个观点，他用了几个比喻。那“合抱之木”、“九层之台”、“千里之行”都是些大的、远的东西，但没有一样不是从那“毫末”、“累土”、“足下”开始的。这就形象地说明大的东西没有一个不是从细小的东西发展而来的。老子的这一看法是很符合实际，符合事物发展规律的。“小”与“大”是相对的，没有“小”，哪会有“大”呢？

正因为这样，我们就要注意积累。想一想，财富需要积累，知识需要积累，工作经验也需要积累，公司对你的信任度也要通过你自己积极对待工作的态度、表现和成果来积累。每一个结果的出现都是由人们所作出的积极的努力而最终形成的。

一流的人从不放过任何的工作机会，他们对待公司交给的任务总是积极地去完成，完成了手中的工作以后，再积极地投入下一个工作任务当中。一流的人从不让自己浪费一分一秒的工作时间，他们就像高效率的马达，不停地运转，积极地工作。

王楠在参加招聘会时积极主动的精神至今依旧让负责招聘的考官记忆犹新。

那天正好是星期六，刚刚大学毕业的王楠到当地的人才市场找工作。刚进门她就发现其中一家招聘单位的摊位前挤满了求职者，于是她也跟着人潮挤过去看：原来这家单位正在招聘她想要找的秘书职位。

由于前来应聘的人特别多，加上当时正值酷暑，大厅内温度非常高，求职者的嘈杂声让招聘考官心烦意乱。就在招聘考官们决定暂停当天的招聘，改天再次进行的时候，突然间整个大厅里的嘈杂声没有了，主考官正要站起来看个究竟时，旁边的工作人员告诉他，是前来应聘的一个女孩主动地维持了大厅内的秩序。

主考官听了心头一震：自己从事招聘工作这么多年，还从来没有遇见过这么主动工作的女孩呢。像这种积极性、主动性强的女孩现在还真是少见，而且更为重要的是这种积极主动性也正是一个秘书所要具备的

基本素质。

于是，这位主考官立即停止手头的工作，让旁边的工作人员把王楠叫到自己跟前，询问她为什么能够主动站出来维持大厅的秩序，并仔细地看了王楠提交的求职简历。

王楠拂了拂额前的头发，面带微笑地说：“没什么，我也是求职队伍中的一员，维持好求职秩序，是每一位求职人员应该做的事情，况且考官们也需要安静的环境来阅读我们的求职材料。”

听了这番回答，主考官紧握王楠的双手，向她表示感谢。最后果然是王楠在众多的求职者中脱颖而出，成为唯一的成功者。

一流的人，不会在乎自己的工作内容有多多，他们像蜜蜂一样不停地埋头于工作，他们心里十分清楚：他们工作得越多，对待工作越积极，那么他们自身的实力也将越发强大，他们的技艺也会越发纯熟，他们会把任务完成得更加出色，公司的领导自然会发现他们的所在，给予他们更为广阔的展示平台，让他们享受更为优厚的薪酬待遇。

如果你没有办法让自己像蜜蜂那样勤劳工作，懒散、懈怠会使你前程尽毁，你走到任何地方都将很难找到事业上的出路。

对于每个在都市办公楼里打拼的工作人员，“我不想做”就好似一个黑色诅咒。因为只要你心底里有这个声音，你的行动就会迟缓，而在竞争面前是不能容忍迟缓的行动的。

“我不想做”的态度必能让你的上级感到你思想情绪的变化，因为这种态度会影响你整个工作的积极性。在现今这个社会里，你不想做，总会有人想做，想做的人能够轻易地被找到，他们能够轻易地取代你的位置。那些为了能够牢牢地把握住工作的人，会使出浑身解数，无比卖命地工作，不给任何人能把他挤走的机会。而这种卖命工作的人正是公司所需要的人，所以他们能够凭借积极和勤劳在公司里站稳脚跟，留下来。

有这样一种说法：“通往失败的路上，处处都是错失机会的人。他们坐待幸运从前门进来，却往往忽略从后门进入的机会。”只有勇于对工作负责，每天自动自发、自觉自愿地将工作干好，每天都使自己有所创新、有所进步的人，才能够成为一个卓越的员工。



一流的人不做二流的事

然而不幸的是，大多数人的弊病是，容易养成被动工作的习惯，但不会主动去做老板没有交代的工作，甚至老板交代的工作也要一再督促才能勉强做好。这种被动的态度自然会导致一个人的积极性和工作效率下降。久而久之，那些被交代甚至是一再被交代的工作也未必能被很好地完成。

而对于一流的人来说，他们对这样的行为十分不屑，因为他们知道无论做什么，都是在为将来做准备。如果我们树立起自动自发的意识，用锻炼自己成长的积极心态来对待自己正在做的事情，就能把工作当成机会，把指派当成锻炼。

任何时候，我们都需要扪心自问：自己是否自动自发，凡事积极主动？如果回答不是特别肯定的话，那么，我们就必须改变工作态度，让自己成为任何时候别人都离不开的人。

享受工作的乐趣

对一流的人而言，工作不是什么“酷刑”，相反，他们会把工作当成一种享受，一件快乐的事。他们懂得在工作中加入趣味性，让整个工作做起来更加快乐，更有激情，并且乐此不疲地期待着下一项任务的到来。

如果一个人能以享受工作的态度，再配之以火热的激情，充分结合、发挥自己的特长来工作，那他做什么都不会觉得辛苦。如果一个人鄙视、厌恶自己的工作，那他多半会一事无成。乐观的精神和不屈不挠的毅力是引导人们走向成功的磁石。无论你做的是什么样的工作，都可以将其看成是一个探秘的过程去努力发掘。这样，你才能从平庸卑微的状态中解脱出来，劳碌辛苦、单调乏味将离你而去。

乔治是美国得克萨斯州南部一座城市里某个品牌的推销员。他推销的产品属于一个全新的品牌，在消费者中知名度并不怎么高，这给他的推销工作带来一定的难度。

乔治在推销的过程中经常遭到不友好的白眼，或者被顾客刁钻的问题问得哑口无言。但是他并没有因为这些难题而辞掉这份工作。上班的时候，乔治把能够回答顾客的问题认真真地为顾客们解答，碰到回答不了的问题，乔治就把问题记录在本上收集起来。回到家中乔治再通过查询资料，找其他的同事、上级或者相关的生产部门等，慢慢地将一个一个问题都解答出来。

在疑问无法得到别人解答的时候，乔治会亲自试用，然后将试用心得写下来，慢慢地，他对产品了解越来越多，给顾客的介绍不再仅仅是公司产品介绍单上那又单调、又不具体的几句话了。他对产品的解释详细、到位。因此，乔治的销售业绩越来越好，没有多久他竟然成了该产品的洲销售冠军。

当公司请乔治为其他销售人员讲授销售心得和销售技巧的时候，乔治真诚地说：“其实，我今天能够站在这里，你们也能够站在这里。我的销售心得是有，技巧没有。我的销售心得就是把工作当做一种探索。每一个人对未知的东西都有一种好奇心，别人不知道的，你也不知道的问题就能够激发我的好奇心。每当一个问题得到解决的时候，我的好奇心也得到了满足，我享受了整个猎奇的过程，享受了探索的乐趣。当你为满足好奇心，享受探索而不断地努力寻求而获得答案以后，成果或者说成就也就在那里等着你了。”

乔治的成功源自何处？源自于他将销售工作当成一种探索。如果我们只是将工作当成工作来看待，那么，这项工作必然会是单调乏味的。但是，如果我们将它看成是一种探索呢？那将是一次精彩的旅行。

探索对每个人而言都具有无与伦比的吸引力。当我们全身心投入探索的时候，我们得到的是一种心理的享受，一种迷雾层层解开，目标即将出现的刺激。

工作也是这样。每一项工作都是一个探索的目标。怎么把工作做好，怎么高效率地完成任务，对未知成果的好奇，对圆满成功的期待，这些不正构成一次工作的探索之旅吗？

当你把一项工作当成享受的时候，你就不要再去更换工作了。一流的



一流的人^{不做} 二流的事

人，总是把工作当成一件快乐的事，并且还乐此不疲地把这份愉悦、这份享受传递下去，让事业成为他们的一种乐趣，成为他们精神的一种寄托。

享受工作的过程，将使我们在心灵和精神上得到一种满足、一种安慰。如果我们仅仅将工作看做是工作，将工作看做一种日复一日，年复一年，周而复始单调乏味的重复——如果你对工作持有了如此消极、悲观的想法，那么你从工作中得到的将是无尽的折磨。并且，无论你换多少份工作，你都无法摆脱这样的折磨。

美国哈佛大学曾经做过一个有趣的心理调查。调查人员给一位调查对象打电话，提出一个最简单的问题：“请问您现在在做什么？”“我在上班。”“请问您上班的感觉如何？”“枯燥乏味，毫无乐趣。”“那么您觉得干什么更有趣？”“下班以后，我可以和同事一起去酒吧，那里最有趣也最快活。”过了两个小时，调查员又打电话给他：“请问您现在在做什么？”“我和同事在酒吧喝酒。”“怎么样，现在感觉好多了吧？”“好什么啊！虽然喝了很多酒，还是没劲。大家谈论的都是些无聊的话题，我想还是去找女朋友好些。”过了一个小时，调查人员再次给那个人打电话：“您现在和女朋友在一起吗？感觉怎么样？”“别提了，简直令人无法忍受。一位女同事打电话来问一件工作上的事，她竟然怀疑我有外遇，不依不饶地盘问我，真是烦死人了。我现在就想回家休息。”到了午夜，调查员又把电话打到那个人的家里。他拿起电话没等调查员问话就烦躁地说：“你不用问了，没意思极了。电视几十个台竟然没有我喜欢的节目，杂志全看完了，光碟也看了个遍，真不知道干点儿什么好。仔细想想，还是上班的时候最开心，和同事们一起工作的时候最有趣。明天开始要努力工作，并且尽情享受工作中的快乐。”人之初，并不是为了工作而来到这个世界。但为了在这个现实的世界过上美好的生活，我们必须坚持不懈地工作。许多人都把工作看做是苦差事，尤其是干自己不喜欢的工作，更近乎是一种折磨。然而，你想过没有，一旦没有任何事情可做，你不仅不能感到愉悦，反而会感到更加痛苦。有一位作家曾经说过：“幸福有三个不可或缺的因素：一是有希望，二是有事做，三是有人爱。”有事做是使我们幸福的一个不可或缺的要素。当一个人全身心地沉浸在自己所热爱的工作之中，就会感