



特别说明

此资料来自百度文库（<http://wenku.baidu.com/>）

您目前所看到的文档是使用的抱米花百度文库下载器所生成

此文档原地址来自

<http://wenku.baidu.com/view/5e267c2eed630b1c59eeb5d4.html?from>

感谢您的支持

抱米花

<http://blog.sina.com.cn/lotusbaob>

《做最有用的好员工》 学习记录

著名哲学大师艾弥尔说：工作使人生有味！

如何才能真正体味到工作的乐趣？

那就是让你的价值充分发挥出来，做一个对企业有用的员工！

第一讲 企业需要什么样的员工.....	1
第二讲 你是哪种类型的员工.....	2
第三讲 良好的心态——高效工作的基石.....	4
第四讲 完善的品格——和谐工作的先决条件.....	6
第五讲 敬业精神——优秀员工的职业基准.....	7
第六讲 专业技能——实现价值的硬实力.....	10
第七讲 做好定位——爱上自己的岗位.....	11
第八讲 经营职业生涯——稳步发展的源动力.....	14
第九讲 坚持做好每一件事.....	15
第十讲 如何提升你的价值.....	17
第十一讲 职场成功十要素（上）.....	18
第十二讲 职场成功十要素（下）.....	19

第一讲 企业需要什么样的员工

通过古代铁匠师傅选继承人的故事（师傅遗言告诉徒弟：烧红的铁不要用手去摸）
告诉我们：当你决定做一个有用的人才的时候，那就是你成功最大的秘诀。

一、如何打造自己的职业生涯？

1、老板需要什么样的员工？领导需要什么样的下属？

例子：美国棒球队设奖励：MVP（最佳球员）

企业设奖：MVP（最有价值的员工）

怎么做才最有价值？

古代德才矩阵：

	德大	德小
才大	圣人（马）	小人（狗）
才小	君子（牛）	愚人（猪）

圣人（马）：古代马比作是顶尖的人才，今天放在领导岗位上；

小人（狗）：狗能看家，有时不能控制的时候也会咬人；

君子（牛）：默默耕耘

愚人（猪）：默默无闻、脚踏实地，有的时候能做一些事情

2、在这四种人才中，你想做哪种类型的人才？

在企业当中，任何一个成功的企业，在完善的人力资源制度里边，都有四点：选、用、育、留

选：选择好的人才；

用：用有用之人；

育：培育一些人才，使其担当更重要的岗位，承担更重要的责任；

留：企业最想留下来的人才。

第二讲 你是哪种类型的员工

企业用人的四个误区：

第一个误区：狗占马位（狗有才华但未暴露其德行）

因为狗有才华，在还未暴露时，狗很容易担当马的位置，换句话说小人很容易得志，小人很容易当道。

一人得志，鸡犬升天；小人得志，鸡犬不宁。

德大才大：在企业当中这个“才”的意义是指在现阶段能帮助企业，在某些方面达成企业所需的有价值目标的一种能力系统。“德”在企业当中的意义：首先是要和企业的价值观保持高度一致，要和企业的理念和愿景保持一致，还意味着你能够爱岗敬业。

摩托罗拉下定义：什么是领导人？

- 1、要能够播撒希望；
- 2、要有迷人的个性；
- 3、要热忱魅力无法挡。

在企业当中，对才的要求是细分化的，你到底能够做什么？

对德的要求，也必须要限定在一定的范围。

八年时间换了六份工作，说明对企业缺少忠诚度。

思考：这个企业到底需要什么样的人才，到底需要什么样的德？

狗为什么可以占到马的位置是因为才被企业认可，但他的德不符合企业的标准。

危害：可能会排挤别的人才，可能某些做法不符合企业的规范。于是就搅乱了同事之间的关系，影响公司秩序，最后破坏公司制度，提升了公司管理成本，最后走掉，有才就要修炼德。

第二个误区：牛占马位

原因：因为牛的德心让老板放心

但是牛的才小不能推动企业的发展，企业领导岗位上不一定要用好人，好人也不一定能担当这个位置。

必须是一个能人和合适的人；所以牛占马位等于企业的慢性自杀。

如果是牛类型的人才，其修炼方向就是增加这个才，要了解一下，在企业目前这个阶段，按照有价值的目标，需要哪些知识，需要哪些技能，需要哪些经验，需要什么样的知识结构，然后朝这方面修炼。

企业到底需要什么类型的人才？

- 1、在导入期：需要开拓型的人才
- 2、在成长期：需要战略型的人才
- 3、在成熟期：（相对稳定的时候）需要维系型的人才
维系型的人才能够按照规章制度办事
- 4、在衰退期：需要矫正型的人才

这个时期是考验员工勇气、智慧和职业道德的时期

战友：能够同甘共苦，荣辱与共，挽臂同行，最后才能够把肩同乐。

第三个误区：马占狗位（对马是一个浪费）

第四个误区：马占牛位（等于大才小用）

原因：牛不干活，牛不中用

牛不得力的时候，马是很辛苦的

在企业当中，要做一个有用的人才，一定要做到骑马牵牛，赶猪打狗。

骑马：不管在任何一个部门，一定要找到一个最有用的人才担重任。

牵牛：带动牛，慢慢让其成长，成长到马的位置。

赶猪：赶走德小才小的人，如果此类人比例增加，对公司就是一个拖累。

打狗：狗小人那个特质会排挤优秀的人才，有时会陷害忠臣，增加了管理成本，影响公司的发展

要做有用的员工，要按照企业的要求自我升级，逐渐提升自我，如何自我升级？

要想成功，要想发展，有五要素：

- 1、谁是你的标杆；找一个最有价值的人作为标杆
- 2、谁是你的顾问；
- 3、谁是你的教练；
- 4、谁是你的支持者；
- 5、谁是你的批评者。

第三讲 良好的心态——高效工作的基石

艾莫加拿大学车的故事

- 1、开车不是技术，是态度；
- 2、遵守的是规则，而不是某个人跟你说的话；
- 3、在开车上，十减去一等于零，九次对一次错就车毁人亡；
- 4、艾莫车祸太多是因为态度不端正

要想成为最有用的人不在于你拥有了多少技术，而在于你拥有什么样的态度。

排序：1、专业；2、敬业；3、性格；4、人品；5、心态；

正确排序：1、态度；2、人品；3、性格；4、敬业；5、专业。

1、态度 优秀的员工应该具备什么样的心态？

（1）归零的心态；

当你要从一座山顶要到另外一座山，那就要从自己的山先下来然后再经过调整期，再一点点地爬这座山，这样才能到达更高的山峰，而这个过程我们就叫做心态归零；身怀谦卑之心，对成功充满敬畏，对未来充满渴望，怀有必胜的信心，然后客观地去看这件事情，重新出发，再一次地创造自己职业生涯的奇迹，才是一个员工应该具备的基本态度。

尤其是一些功臣，尤其是一些老员工，尤其是过去在自己的企业里边建造丰功伟绩的人，调整这个态度不容易；因为他们这个时候已经具备两个错误的态度：1、法官的态度；他们会用法官的态度去审视老板说的话，如果用法官的态度去审视的时候不会有的东西，也会被淘汰；2、旁观者心态；因为觉得可以在自己的山头孤芳自赏，当我们这样做的时候与我们今天所达成的目标相距甚远。

（2）积极的心态；

人会有倦怠的时候，会有歇息的时候，会有劳累的时候，但当我们身为一名有价

值的员工，不能倦怠，要积极，新员工的精神状态取决于老员工所拥有的精神状态，不管企业处于什么状态，都要有积极的心态，只有积极的心态才会改变现状。

拿破仑·希尔说：“每个人都有两面，一个就是你人生的光明面，遇到任何事情，你都会想到积极的因素，都会做积极地判断；而另外一面是你的消极面，每个人都有这样的消极的因素，而真正成功的人，是遇到任何事情，当着两面呈现在面前的时候，他都用积极那面的生命的巨人，压倒消极那面的生命的魔鬼，所以这个人会做积极的假设，会变成一个积极向上的人，遇到任何事情，最后得到一个他想要的结果。

而那些消极的人遇到任何事情都想到消极的事情，不但自己想，还散发一些消极的言论和行为，最后终于得到了他想要的结果。

要成为企业有价值的人，从今天开始我要积极起来，从今天开始我要乐观起来，从今天开始，我要面对任何事情都有积极的思维，我每一天都充满了希望，我每一天都有信心，我每一天都能够像着出生的太阳，我每一天都会像着无限的光明，我们公司这个项目是非常伟大的，这个产品是所有人都需要的，现在需要是积极乐观大步向前，最后才会实现这个目标，所以心态是非常重要的。

所以要做一个价值的员工，一定要积极起来。

（3）感恩的心态

我们只有怀着感恩的心态，才能化解彼此的误会；我们只有怀着感恩的心态，才能化解彼此的伤害；我们只有怀着感恩的心态，才能化解上下级之间的关系；我们只有带着感恩的心态，才能真正地把我们的产品跟服务提供给挑剔的顾客；我们只有带着感恩的心态，才能真正地做一名有价值有用的员工。

员工来到企业会有一个目标，就是说究竟我们在企业要得到什么呢？其实今天你来到一个企业，无非是三点，第一个：你希望有一个很好的待遇；第二个：你希望有个成长的机会；第三个：你希望受到别人的尊重。待遇来自于你对公司的奉献，成长来自于你成长的空间，如果今天你没有价值，没有成长，那老板怎么把钱投资在你的身上呢？尊严来自于你的实力，当你自我尊重的时候，自强不息的时候，别人自然十分的敬重你。

《笑着离开惠普》高建华 启示：当你离开的时候一定要怀着感恩的心态去

离开，一定要笑着离开这个企业，不要埋怨你的老板，不要埋怨你的主管，不要埋怨这个行业，惟一你要说的就是带着感恩的心情，跟老板说：“老板，谢谢你给我宝贵的工作的机会。我在公司学会了很多，在公司，因为自己年幼无知，因为自己对业务不熟练，让公司损失了很多的钱。我是带着愧疚的心情走，只是我目前的阶段不适合再为公司服务，在我离开公司的时候，我向你保证我不会做任何有害于公司的事情。因为虽然离开了公司，但是我是一个职业员工；虽然离开了公司，我自己依然有我的道德操守；所以今天非常感谢老板和公司给我提供这样的机会，我永远向你们感恩。

当你今天带着这样的心态离开了一家公司来到一个新的公司的时候，其实他就是一份成长；当你带着一份感恩的心，开始你新生活的时候，你的新生活才是一片光明，所以让我们感恩、欣赏。而即或这样，也难免有一些摩擦，难免有一些误会甚至是冲突，而这个时候，就要有包容的心态。

（4）包容的心态

只有互相包容，才会形成一个价值链。当彼此包容的时候，问题才会变得越来越小，当不起包容的时候，问题就会变得越来越大。

第四讲 完善的品格——和谐工作的先决条件

如何成为一个有用的员工？

- 1、良好的心态
- 2、完善的品格

人品在企业当中非常重要，认错是员工的第一品质。

例子：美国伤残退伍军人找工作

- 1、老板要的是结果，而我们是过程存在的价值；

员工性格分类：

- 1、活泼型；既是活跃型，说完了再想，以说为主
- 2、完善型；经常想好了再说，具有严密的逻辑思维，对数据具有极其敏感性，以想为主
- 3、能力型；积极喜欢做，以做为主
- 4、平和型；喜欢看，喜欢观察，喜欢协调不同的人际关系。

四种性格对一个组织，对一个公司都有贡献，他们都可以成为有用之人，在于四种性格如何配合如何理解。性格非常的重要，所以性格和人品和心态构成了你在职场当中想成为有用员工非常重要的三个支柱，还有两个也必不可少，那就是敬业和专业，如何透过敬业和专业进而帮助你在职场上成为有用的员工，下一讲。

第五讲 敬业精神——优秀员工的职业基准

80:20 法则：百分之八十的业绩是由百分之二十的人来完成的，也就是说在公司当中，每个人对公司的贡献不是平均的，一定是有最佳少数为公司创造最大利润和价值。

在任何一个机构里边，你想成为这两部分当中那部分人，换句话说，我们怎样才能做企业最有用的人？

在企业里边，要想做最有用的员工，一定要每天给自己增值，每天给自己加分，当你不断地去增值的时候，你才能成为一个有效的员工。

增值最有效的方法就是学习，通过学习我们才了解我们增值的方向。

在一个企业当中，如何做一个最有用的员工？

第一、良好的心态；

第二、完善的人品；

第三、适合的性格；

第四、敬业；

第五、专业。

艾莫与张国宁教授（把学习型组织带入中国）的见面，艾莫提升自己的学习。

张国宁教授：你要想成功，最快的方法就是请比你更成功的人吃饭。

吃饭的时候分三个阶段，第一阶段：闷头吃；第二阶段：不断地问；第三阶段：再展示一下自己。

佛学大师：很多人之所以不成功是因为他们过去所知道的东西成为了他们今天的障碍，阻碍他们的心态、心智的发展，不能接受新知，不能得到改变。

举重冠军何应强：很多人之所以不成功是因为他们不努力。

什么叫努力？艾莫：那就是何应强在比赛的现场，只是那么短暂的几秒钟，于是得到鲜花掌声，站到期盼已久的领奖台，成为最有价值的运动员，那是经过多么的努力。

艾莫：什么叫努力？就是用肩扛，用头顶，用生命的力量，托起超过负荷的东西才叫做努力。

移民美国餐厅服务员故事告诉我们不管你今天做任何事情，只要你敬业都会有所作为。

敬业应该是这样一种精神，那就是热爱你的工作，当你一个人，热爱自己工作的时候，你才能发挥自己的潜能，才会发挥你的价值；敬业应该是这样一种精神，那就是当别人不愿意做，不肯做懒得做的时候，你能把普通的一件事情做得最好；敬业就是这样一种精神，不用别人监督你如何去做，也不用老板看着你去做，而是你主动地去创造价值，完成这份工作；敬业应该是这样一种精神，把企业把工作当成自己的生命，为人处事要给别人留后路，但是做事业的时候，在一家公司服务的时候，绝对不能给自己留后路，当你决一死战的时候，你才能珍惜，当你珍惜的时候才能敬业，当你敬业的时候，你才能塑造你的价值。

有一个猎人有一天带着猎狗去打猎，这个时候从草丛当中跑出一只兔子，这个时候猎人把兔子的腿打伤了，兔子跑掉了。然后猎人跟这个猎狗说：“你去把这只兔子给我抓回来。”这个时候那个兔子已经受伤了，而那个猎狗呢就去拼命地追那只受伤的兔子，猎人在树底下等待着成功的果实。过来好久那个猎狗回来了，但是并没有抓到那只受伤的兔子。这个时候猎人很生气地骂这只兔子，那个猎狗说：“主人，我已经尽力了。可是今天不知道为什么，那个兔子跑的太快了，我没有抓到它，请主人原谅我。”猎人看着这个猎狗疲惫不堪的样子就原谅了它，带着它去打别的兔子去了。

可是这个时候，那个兔子跑回去之后其他的兔子看到这样的情况，就不解地问道，“那个猎狗在后面追你，你又受伤，怎么可以逃回来呢？”那个兔子说：“很简单，那个猎狗为了完成猎人的任务，它是在尽力而为，而我为了逃命，我是在全力以赴。”

所以今天为什么很多人不成功，是因为在生活当中大多数人他们仅仅是在尽力而为，而没有全力以赴。为什么今天很多人不成功，是因为很多人每天都在做他们感兴趣的事情，没有做有意义的事情；很多人之所以不成功，是因为每天在做他能够做的事情，没有昨天应该做的事情；很多人喜欢过退休后的生活，但是他在退休之前呢就以享受的思想，如果这样做的话，怎么可以达到那种状态。所以各位敬业是我们员工非常优秀的品质。

人类所有的财富都躲在问题的后边，今天你对企业是否有所贡献取决于你对待问题的态度，一个敬业的员工和一个不敬业的员工，他们对待问题态度是不一样的。在一个公司里边，不敬业的员工他们制造问题的时候在推卸责任，他们发现问题的人在那里抱怨，他们解决问题的时候在那里居功自傲，而他们防御问题的时候在那里到处声张。

而敬业的员工对待问题态度却有所不同，他们虽然会有所犯错，但是他们制造问题的时候，他们不推卸责任，他们敢于认错，跟老板跟领导说，这件事情是我搞砸的，这件事情是我的过错。

敬业的员工应该怎么做？

制造问题不推卸

发现问题不抱怨

解决问题不居功自傲

防御问题不声张

有些员工制造问题在那儿埋怨，在那儿制造借口，这个问题不是我做的，是因为什么什么什么。有多少人在那儿互相抱怨呢，互相埋怨呢。大家当埋怨问题的时候，根本帮助不了你解决问题；当大家埋怨问题的时候，只能使问题不断地成长，不断地增加或者变大，而唯有把焦点放在如何解决问题的时候，才能证明一个员工的价值，所以今天在对待问题当中，如果发现问题在那儿抱怨，这种员工在公司当中就属于负性的传播。

在这个世界上任何一个人，不管你在公司当中多有价值多有用，你的价值是因为公司的平台，你的价值是因为顾客对你服务跟产品的认可；你的价值是因为同事的努力，你的价值是相对价值，所以哪怕做得很好，也不用居功自傲，更要谦卑

奋进。

每一个企业都会有潜在的问题，而企业的五个致命问题之一就是忽视致命的小问题，因为这些问题会长大，而真正有价值的员工，有用的员工，他们会想出一些方法，然后防御一些问题的发生，有的时候甚至是防御一些重大的失误跟问题的发生，但是当你做到这一点的时候不要声张。

成功的捷径就是不动声色地提拔自己，奉自己的意志为最高主宰，而留给他人的却是甘陪末座的谦让景象。

第六讲 专业技能——实现价值的硬实力

选择职业的影响因素：1、行业；2、专业。

在我们的职场当中，我们每个人都有心路历程，都有体验，而这个心路历程往往要经过这么五个阶段：

第一个阶段：要想成为一个有价值的员工，要想做企业最有用的人，我们一定要拥有一个梦想；

如果你仅仅是因为工作而工作的话，你就是一个工作的机器，换句话说一辈子的工作只能换一个长期饭票。那既然我们一生有三分之一的时间是在公司，在机构里工作为什么不好好地经营我们自己呢？它同样是我们实现自己的舞台。每一个人的成长都有这样一个过程，而在这个经历当中是什么能够照亮他职业生涯的道路，第一个就是你的心路历程要有一个梦想。问问你自己在未来的三年五年十年八年或者更长久的岁月当中你的梦想是什么？

我们得到什么并不意味着我们成为什么样的人，所以在你的职业生涯当中，在梦想阶段，你有三个层次，而且我们要用倒着思考的方法，然后正着去做。倒着想是什么呢，今天在这个公司，在这个企业，你究竟想成为什么样的人，然后再想你在这个企业当中，究竟想要得到什么？你得到的不仅仅是你的工资，还包括你的荣耀，还包括别人对你的尊重，还包括你价值的提升，还包括你的经验，还包括你在这个事业当中证明了你自己的这种成就感和尊严。然后你再想我要做什么和怎么做才能达到这一点呢？

第二个阶段：有一个明确的目标；

要制定职业生涯目标；

第三个阶段：有一个最有效的计划；

当你有了梦想之后，当你有了明确的目标之后，计划对你非常的重要。很多人之

所以不成功，之所以变得没有价值，是因为他按照自己的想法去做，没有借助哪些被验证过的可靠的那些计划。甚至有些人呢无视主管领导对你的要求，甚至不相信不信任他们，而这个时候，当你按自己的想法去做的时候，如果它不经验证，一定会付出昂贵的代价，所以今天要想达成你的目标，实现你的梦想，你需要第三个，就是要有一个可行的计划。

第四个阶段：持续地行动

什么叫坚持？坚持就是在你依然看不到目标，在你依然得不到你想要的东西的时候，你依然持续地努力，才叫做坚持。

所以带着你的梦想，确认你的目标，用可行的计划，然后持续地行动，最后完成你想要做的事情。在这个过程中，会有障碍，会有挑战，会有挫折甚至会有失败，而这个过程当中，你需要第五点非常重要，那就是

第五个阶段：坚定的信念

《生命的彩虹》手语歌

第七讲 做好定位——爱上自己的岗位

老板和员工不一样的心智模式：

员工心智模式→按薪付劳

老板心智模式→按劳付薪

解释：其实员工的工资是自己给的，换句话说在老板的心智模式当中，你干多少活，他自然要给你多少钱，所以这个工资是由员工来决定的。一个人为金钱工作是暂时的，为理想和使命工作才是永久的。

成功没有彩排的机会，每一天你都要以正式上场的姿态扮好它。

故事案例：有三个年轻人，在职业场所中一样，要寻找他们宝贵的东西，他们要做有价值的人。在远古的时代，黄金代表一种价值，这三个年轻人的目的就是要寻找人们传说中的金矿，要找到黄金。他们经过一个智者的指点，终于翻山越岭，然后来到了一篇沙漠当中，然后他们问那个老人家，说那个金矿金沙在哪里呢。老人说要渡过这个沙漠，很远的地方才能找到。于是这三个年轻人又不断地努力，不断地寻找，在沙漠当中长途跋涉，终于他们又饥又渴又累，于是他们停下了脚步。这个时候他们唯一的唯一的想法就是要找到一些吃的喝的东西，然后再一次赶路去探寻宝藏。然后再往前面走的时候呢，看见一个老人坐在那里，天庭

饱满地圆方，看来像个智者。于是这三个年轻人问，说老人家我们想找到金矿，但是现在最重要的就是想找到吃的喝的东西，能不能告诉我们在哪里去寻找。这个老人说，你再过了这个沙漠再拐几道湾就可以看到一个绿洲，在那边有你想要的吃的喝的东西，但是年轻人你要记住，在你找到了你的吃的喝的东西的时候，别忘了随身带点东西，以备将来的不时之需。三个年轻人各有领悟，他们就上路了，在黄昏的时候，按照老人的指点，终于来到了那片绿洲。找到了他们吃的喝的东西，当他们吃饱喝足之后，三个年轻人准备走出这个沙漠，这时候天已经完全黑下来了。当第一个年轻人走出沙漠的时候，他在想老人家说了一句话，告诉我带一点东西以备将来的不时之需。他回头望去的时候，有什么好带的呢，一看到处是沙漠，遍地是仙人掌，没什么好带的，然后他空着手就走出了这个绿洲。第二个年轻人想，这个老人家是个智者，他说的话肯定有一些道理，我不免带一些东西，解解心疑，仙人掌不方便携带，于是他随手把沙子抓起来，揣满了自己的口袋。第三个年轻人想，这个老人是个智者，他说的话一定有他的道理，所以我要满载而归。他看看仙人掌不方便携带，然后在黑暗当中触及到满地的沙子，于是他用背金子的口袋装满了沙子走出了绿洲。三个年轻人在漆黑的夜晚中赶路，终于找到了一个小客栈，在那住了下来。第二天早晨起来的时候，突然听到一个尖叫声，那是第二个年轻人的叫声，因为他发现了自己在昨天晚上揣在口袋里的沙子是金沙。这个时候第一个年轻人也叫了起来，因为他空手而归什么都没有带。这个时候第三个年轻人默不作声地背着满袋的金沙上路了。

在你的一生当中，在你的职业生涯里边，每个人都想找到属于你的金矿，每个人都想使自己升职，每个人都想做一个有用的人。

在职业生涯过程中，你需要准备什么？

在职场当中想得到你的温饱，在职场当中想要为自我增值，得到你想要的东西。

那什么是你旅途当中必须装备的东西呢？

要做好自己的定位

老板需要的五匹马：

第一匹马：领导马

把老板的愿景和使命变成老板的具体方向；

A：如果把自己定位成领导马的时候你要思考，你具不具备领导的才能？真正的

领导是会播撒希望的。

B: 你要想做一个领导人，你必需要有迷人的个性（感恩，欣赏，包容）；

C: 热忱、魅力无法挡；

第二匹马：执行马

这个马就来自于基层，要在对的前提下做得够好。

第三匹马：管理马（最重要）

第四匹马：技术马

第五匹马：顾问马

顾问要把自己当成是这个企业的一员，只有这样跟他同甘共苦，荣辱与共，挽臂同行，最后才有把肩同乐那一天，所以这匹马也非常地重要。

但通常这个企业，在经历十五年这个阶段当中，要分三个段落的，头五年通常都是老板在前面拉着车，自己给自己套上缰绳，然后后面的人跟着他在跑，这时候走在前面的是老板，最辛苦的也是老板，因为在企业的拓展期，开拓期，导入期，做老板的非常地辛苦，他需要在前面拉车，一马当先。那么在第二个五年，通常来讲中国的企业跟老板，跟他的管理层领导层并非拉这个车，这是第二个五年。但是一个企业到第三个五年的时候，就应该是领导层、管理层、操作层，技术顾问马在前面拉车，老板是坐在那个车上赶车的人，他只需要调整一下缰绳，调整一下方向，有的时候拿拿鞭子，有的时候喊喊号子，这个马就会向前走，理想的境界应该是这样的。但如果真的有一天，当老板在前面拉车，你正处在第一个五年，进入这个企业的时候，你需要做的事情是什么呢？你能不能跟上老板的思路，你能不能跟上老板的脚步，老板去的地方，你愿不愿跟他在一起。

各个阶段的员工价值：

1、第一个五年：追随

跟紧老板，老板知道哪里你到打到哪里，就去哪里，这个时候你的想法越少越好，但是你还还要在后面提醒，那这里的提醒的方式，有价值的员工是这样来做的，他们不会给老板很多的埋怨和很多的意见，他不会提很多的意见，但是他会以书面的方式给老板，给领导提很多建议，建议有的时候比意见更容易让老板接受。有的时候提供一个方案跟方法更容易让老板能够了解你自己，所以这个时候阶段，要想做一个有价值的员工，这个时候追随是你重要的一个能力。

2、第二个五年：协作

当你跟老板一起做的时候，有的时候会有交错，有的时候互相会有重叠，而这个时候需要你互相的配合，那么在后五年的时候，如果你一直跟随这个企业成长，已经在这企业有十年的工龄了，度过了十年的时光。如果这个时候，你依然没有自己的主见，依然不会去独立地工作将会被淘汰。

3、第三个五年：创新

在头一个五年，在导入期当中，你要成为一个开拓型的人才；而在第二个五年，你能成为一个战略型的人才；在第三个五年你能成为维系基础上的创新人才，即或企业进入衰退期，你以维系为基础，然后呢去做一个矫正型的工作，才能让企业的战车一直向前一直向前，而你今天也会在这个车上成为最有价值的一员，做公司做企业最有价值的员工。

第八讲 经营职业生涯——稳步发展的源动力

如何在一个组织当中去定位呢？

菜馆的招牌在古代叫做幌，幌就是招牌。

其实每个人的人生也有一个幌，你的幌是什么？在你的一生当中，其实就是一个挂幌，经营幌的过程。如果今天你有一个幌并且把这个幌挂出来，你才有价值，如果今天你没有幌，不管你度过多久岁月，都没有价值。

要时常的问自己，我的幌是什么，什么是幌呢？就是一提到你这个人会想到什么样的事。什么是幌呢？一提到这个事儿会想起谁。你不怕别人不跟你做生意，你也不怕别人不买你的产品，不接受你的服务，只要你幌挂出来你一直经营它，总有一天别人会找到你。

一提到乔·吉拉德，我们会想到车，所以乔·吉拉德一生的幌很明显。

一提到原一平，你会想到保险，会想到寿险。其实原一平一开始也不成功，非常失败。在二十几岁的时候，失败到不能养家糊口，失败到有一次他甚至想自杀。那么在自杀之前，他做出一个决定，那就是我要遍访一些智者来寻找成功的答案。他问了很多的人，都找不到成功的答案，最后他遇到了一位道长，他跟道长请教说：“道长，我为什么这么失败呢，我为什么卖不出我想卖的产品跟服务呢，我为什么今天我已经这么大的年龄了，我还不能养家糊口呢？”

那位道长说：“原一平，你看看你站在我面前的样子，无精打采，衣冠不整，如果你连自己都推销不出你自己，你怎么让别人接受你的产品跟服务呢？”

原一平终于懂了，那一天回到家里，他照着镜子看自己，那个失败落魄，被别人

拒绝之后沮丧的样子。于是他做了一个决定，第二天他买了一个大的镜子，放在了中堂，然后给自己做了一个很好的发型，做了一套很好的得体的西装。第二天早餐站在镜子面前，还是昨天那个原一平，但他对自己说：“原一平，今天的我跟昨天的我已经不一样了。今天的我是一个崭新的我，今天的我是一个充满自信的我。今天的我是要带着微笑面对可能拒绝我的顾客，我的新的一天已经开始了，当他以一个新的形象，新的幌挂出来，并且经营这个幌的时候，他的成功就开始了。

你有真正的经营你的职业生涯吗？

如果这个马已经有了位置，你有真正的经营它吗？只有经营这个幌，才会产生价值，当然你今天经营这个幌，不会马上有顾客向你走来，也不一定马上得到领导对你的认同，但如果你一直经营这个幌，总有一天顾客会向你走来，总有一天领导会认可你。

人生没有失败，只有放弃

三种思维方式

1. 过去完成时（失败者），
2. 现在进行时（大部分人），
3. 将来完成时（成功人士）

成功的四个障碍：

1. 人们不相信这件事情
2. 人们不相信别人
3. 人们不相信自己
4. 人们不相信系统的方法

成功的秘密：滴水穿石

第九讲 坚持做好每一件事

在古代有两个年轻人，他们想要寻找黄金，于是他们开始上路了。在寻找黄金的过程当中呢，两个人不断地努力，不断地跋涉。这个时候在前面看到了两堆棉花，那在古代呢，棉花可以织布，布可以换黄金。于是两个年轻人呢背起棉花继续向前走，这个时候呢，在前面路上又发现了两堆布。由于每一次只能背一样，那么其中一个小伙子就放下了棉花，背起了布。另外一个年轻人想，棉花可以织布，

布可以换黄金，我干吗再费一次事呢。于是两个小伙子共同走在寻找黄金的道路上，一个人背着布，一个人背着棉花，这时候天下起了雨。那个背布的会很轻松，那个背棉花的会很重。两个人继续地向前走，这个时候在前面又发现了两堆金子，那个背布的人想我寻找的就是要黄金，我终于找到了我想要的东西，于是他放下布背起了黄金。而那个背棉花的人在想，我棉花可以织布，布可以换黄金，我干吗再费一次事呢。于是在寻找黄金的道路上，有两个年轻人在走，一个人背着黄金，另外一个人背着沉重的棉花。故事讲完了，这是我所有听到的故事当中最无聊的一个，但是我为什么能够记住这个故事呢？我之所以记住这个故事就是因为现实生活当中，我们每个人都不会笨到去放弃黄金背起沉重的棉花。但是我之所以能够记住这个故事就是因为这个故事给我的启发却是在现实生活当中你此时此刻在职场生涯里面背的是什么？却不像棉花和黄金那样容易鉴别，为什么今天有很多人同样的付出时间，但是没有得到他想要的东西。为什么很多人挨过了生涯当中很漫长的岁月，依然没有实现他想要的梦想，就是因为他一直在背负着一个沉重的棉花。而没有找到他想要的黄金。也就是说他尽管在做事，但是没有把事做成；尽管在完成了某个任务，但是没有给自己增值。

要想成为有用的员工，放下你此时此刻背的自以为重要的东西。

如何才能提升自己的价值？

1、选择相信

相信是一种力量，什么是信？信是未见之事之确凿，所望之事之实底。未见之事，没有看见的事情，已经出现了确凿的证据；所望之事，所盼望的事情已经浮出了水面，这才叫信。有价值的人他们选择相信。

相信是这样一种力量，当你相信的时候，你就会朝着那个方向去准备。

2、学会坚持

很多人之所以不成功，是因为他们不够坚持，他们挖了无数个坑，但是没有一口井。很多人一直在做事情，但是没有把所有的事情连接在一起形成人生的价值链。所以今天你要想得到你相信的东西，要想达成你的目标，实现你的梦想，最重要的是要坚持。

坚持是这样一种力量，在别人放弃的时候，你依然向前走；坚持是这样一种

力量，在别人找不到方法的时候，你依然苦苦地寻找；坚持是这样一种力量，在别人退出战场的时候，你依然在那里浴血奋战；坚持是这样一种力量，在看不到光明的时候，你依然在黑暗当中，执着的朝向成功的方向。

（钻石就在你脚下）

3、系统

当你用摸索的方法坚持的时候，你得不到任何的结果。偶尔你会得到成功，但是你是用摸索的方法得到的成功，即或你得到了成功，这个成功也不代表任何意义。因为一个偶然的成功比一个必然的失败更可怕。唯有一种方法能够帮到你，就是系统的方法。

什么叫做系统？简单来讲，就是流程加上工具，再加上人。这个人经过系统训练的人，当你用系统的方法去解决一个问题的时候，你就会找到出路。而在职业场所当中，每个人都有这样的经历。据统计在美国，那些当上总裁的人，其中 80%是从基层做起的。而那些大部分人都是从最艰苦的工作做起。他们一开始与人打交道，他们面对的是坎坷跟拒绝。

不要怕吃苦，不要怕困难，甚至不要怕挫折磨难，甚至失败。如果你注定要成功的话，那么你成功之前越惨越失败越好越有意义。

第十讲 如何提升你的价值

系统提升的方法：

1、做好自己；

你要明确了解，我的本职工作是什么？公司对我这个职位的要求是什么？领导、老板对我的期望是什么？在这个职位当中以往做这个职位的人，他做的榜样跟标杆是什么？然后问你自己，我能不能符合公司的要求，我能不能满足老板的期望，我能不能挑战那个最好的人，做不成比他好，至少做得跟他一模一样，然后来保质保量的完成任务。你要想在企业当中生存，要想增值，要想将来有好的待遇，一个好的荣耀，最重要的是要做好自己。

2、配合他人

为什么老板不用一个人，尽管这个人有才，为什么不用他？

是因为他虽然有才，但他孤芳自赏，他虽然有才能，但他孤军作战。需要配合的时候，他不知道如何配合别的部门，他也不知道如何配合别人。所以在有些需要协调工作的时候，老板不会把这个位置给最有能力的人。有的时

候老板会把这个位置给一个最有协调精神的人。所以今天做到领导岗位上的人，不一定是业务最好的人，也不一定是最有能力型的人，是最善于协调各种关系的人。

3、创造环境（略）

对公司的贡献表现在：1、对营业额的贡献；2、对企业文化的贡献；

成功的技巧：1、学会突破；2、学会借力；3、行动。

培训就是一种借力，人才有舞台才有价值，要突破最难突破的是心智模式

第十一讲 职场成功十要素（上）

一、要有成功的意识

当你有成功的意识的时候，你就会把过去偶然的成功变成了今天必然的成功。那在成功意识当中，你要选择你的标杆，你要选对参照系，也就是说在这个公司里边，谁是最有用的员工。在这个企业当中，哪个员工对这个企业作用最大，老板最重用谁，那你就要分析这个人身上有什么你不具备的特点，跟他相比你有什么样的弱势。这也是你个人的分析，你的优势是什么，你的弱势是什么，你拥有怎样的机会，你又面临怎样的威胁。

真正成功的方法不是扬长避短而是补短扬长。

要想成为最有用的员工，首先你要有成功意识，要想得到你想要的成功，简历在成功意识基础之上，就要设定目标。

二、要设定目标

职位的目标，成长的目标，在设定目标的时候一定要注意要有非常明确的目标。而且你的目标要形象化，形象化你能想象到再过三年，再过五年，你的样子是什么。再过十年八年，你在企业处在什么样的位置，要形象化，你想到那个未来的图像，未来的愿景，同时目标要想实现，一定要有三个变量。

第一个变量：目标一定要有数字的概念；比如说你想完成一个销售额，你完成多少，10万、20万、100万、1000万、1个亿、10个亿这叫数字。

第二个变量：确立最后的期限，你要在哪年哪月哪日之前去完成它，要

有一个最后的期限。

第三个变量：承诺；

承诺的等级：1、试试看；2、尽力而为；3、全力以赴。

所以你的承诺要全力以赴，那么承诺还有一个重要的含义，就是如果做成了这件事情，谁会最开心，谁会最高兴，大多数人说是自己，除了自己还有一个人，就是父母。

三、要有激励因素

人一生要活三次：25岁之前是想象着生活，25-50是实际着生活，50岁以后是回忆着生活

四、要有竞争动因（失败之前哪怕还剩一秒也决不放弃）

五、不断地学习

学习的对象：冠军型的高手、教练型的高手

成功：社会认可，他人的尊重才是真正的成功

第十二讲 职场成功十要素（下）

六、用心去做

七、心理素质

八、团队协作（没有完美的个人，只有完美的团队，人在一起是团队，人不在一起也是团队）

九、幻想成功

十、坚持到底

《分享生命的每一天》

曾经徘徊街头任雨水洗面

曾经心意迷乱难脱纠缠

回首往去的生命驿站

谁说得清脚步的深与浅

血液里流淌着父母的期盼

天真的笑脸总把希望点燃

艰辛的岁月 无泪的夜晚

苦和泪的生涯不敢诉说疲倦
也许我们会一无所有
梦想依然与我相伴
只有自己才能改变自己
仰起笑脸度过心中的难关
决心成功就不怕失败
别让绝望诞生在希望之前
让我们相拥着彼此的关爱
去分享每一次的改变
生命的存在只为灿烂
不管这辉煌如何地短暂
所有的成功都是血泪的洗染
无悔走在希望的每一天