



锋尚智慧能源



# 员工素质读本

—— 有心 用心 细心

天津锋尚智慧能源科技发展有限公司



## 锋尚宣言

我们将产品和服务融入用户的节能之中,追求客户的价值增长,来实现锋尚的价值。我们寻找行业的优异者作为合作伙伴,专注于节能领域的开拓与研究,为社会提供性价比最高的产品和服务。

我们始终把员工的成长和幸福作为公司的经营准则,努力提高员工的物质和精神收入;我们坚持爱心、虚心、恒心的人才选拔策略,寻找乐于为他人创造价值的人作为同盟者;我们坚信只有和谐的员工关系才能创造和谐的客户关系,彻底消除雇佣关系带来的非正常现象。

我们恪守坚毅、务实、严谨的工作作风;遵循、应用事物的客观规律,拨开事物的外纱,追求真实的速度与效率,日新月异的创造一切,永远抛弃刻舟求剑的停滞思想。



2007.01.02



# 目 录

## Contents

序 .....	1
把信送给加西亚 .....	3
主动性 .....	7
佛塔里的老鼠 .....	8
你的抱怨正是别人的机会 .....	12
成功只有一个秘诀,认真拼命地工作---	18
杜绝没有计划的日子 .....	21
人生的高度,取决于你对细节的态度---	26
就差一个电话 .....	29
事毕贵在回复 .....	31
摒弃不良习惯 .....	34





# 序

美国著名管理学家吉姆·柯林斯说：“任何卓越公司的最终飞跃，靠的不是市场，不是技术，不是竞争，也不是产品。有一件事比其他任何事都举足轻重，那就是招聘并留住好的员工。”

什么是好的员工？怎样才能成为好员工？这本“员工素质读本”也许有答案。

小册子推荐了几篇文章，让我们明白什么是好员工。

《把信送给加西亚》这篇文章引发了人们对于人才的重新定义。这是一种苦苦追求的发现，一种关于好员工、好部下的真正标准。概括起来就是忠诚、责任心和主动性。这个标准并不是高不可攀的，将自己的人生目标紧紧维系在你所效力的组织时，每个人都能做到。

“忠诚”不是人们平常理解的“听话”或“顺从”，听话和顺从是表面的、被动的忠诚，不能让你克服千难万险，充满自信地完成使命。忠诚的真正含义应该是竭尽全力，以献身精神来对待上级和组织对自己的信赖。

“责任心”不仅仅是认真做事，还应当是责无旁贷的使命感，是用行动来兑现承诺的敬业精神。

“主动性”要求像罗文那样，在没有任何人监督的情况下独立地创造性地完成工作，很像赛场上的运动员，无须任何鞭策，就能咬紧牙关奔向目标。

《佛塔里的老鼠》让我们认识到一个重要问题，即人与工作的关系。平庸者之所以平庸，就是因为他把工作看作是别人的事，为了衣食住行必须帮别人做事。而好员工则把工作看作为自己工

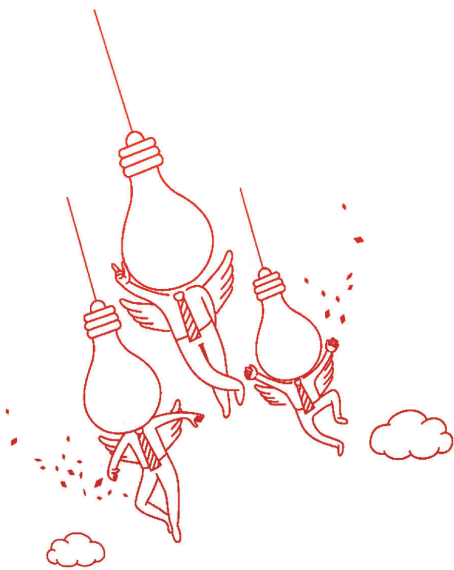
作，是人生的意义所在。

《杜绝没有计划的日子》提出了一个人们最容易忽视的问题，即计划是达目标必不可少的途径。

《就差一个电话》用一个典型的故事讲清了做事的道理，它告诉我们，将每件小事做完美的本身就是成功，成功的基石是细节，包涵了有心、用心、细心。

.....

每篇文章读 10 遍也不算多，每读一遍，都会有新发现，建议你把它放在不被遗忘的地方，每隔几天就读一读，可以读十几年。



**成功** = 梦想 + 创意 + 努力 + ... + 机遇

## 把信送给加西亚 阿尔伯特·哈伯德

世界上，能把信带给加西亚的人是很稀少的。很多人满足于平庸的现状，在推诿、偷懒、取巧中应付自己的生活，却并不知道：想要成功就必须选择生活而不是让生活选择你。对于每一个人来说，生活需要的不是问题，而是解决问题。

在一切有关古巴的事件中，有一个人最让我忘不了。美西战争爆发以后，美国必须立即跟西班牙的反抗军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里——没有人知道确切的地点，所以无法带信给他。然而，美国总统必须尽快地获得他的合作。

怎么办呢？有人对总统说：“有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才找得到。”

他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于那个名叫罗文的人，如何拿了信，把它装进一个油纸袋里，封好，吊在胸口，三个星期之后，徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给加西亚——这些细节都不是我想说明的。我要强调的重点是：美国总统把一封写给加西亚的信交给了罗文，而罗文接过信之后，并没有问：“他在什么地方？”

像他这种人，我们应该为他塑造不朽的雕像，放在每一所大学里。年轻人所需要的不是学习书本上的知识，也不是聆听他人种种的指导，而是一种敬业精神，对上级的托付，立即采取行动全心全意去完成任务——“把信送给加西亚”。

加西亚将军已不在人间，但现在还有其他的加西亚。凡是需要众多人手的企业经营者，有时候都会因为一般人无法或不愿专心去做一件事而大

吃一惊。懒懒散散，漠不关心，马马虎虎的做事态度，似乎已经变成常态。除非苦口婆心、威迫利诱地叫下属帮忙；或者，除非奇迹出现，上帝派一名助手给他，否则，没有人能把事情办成。不信的话我们来做个试验：你此刻坐在办公室里——周围有6名职员。把其中一名称来，对他说：“请帮我查一查百科全书，把某某的生平做成一篇摘录。”

那个职员会静静地说：“好的，先生。”然后就去执行吗？

我敢说绝不会，反而会满脸狐疑地提出一个或数个问题：

他是谁呀？

他过世了吗？

哪套百科全书？

百科全书放在哪儿？

这是我的工作吗？

为什么不叫查理去做呢？

急不急？

你为什么非要查他？

我敢以十比一的赌注跟你打赌，在你回答了他所提出的问题，解释了怎么样去查那个资料，以及你为什么非要查的理由之后，那个职员会走开，去找另一个职员帮助他查某某的资料，然后，会再回来对你说，根本查不到这个人。真的，如果你是聪明人，你就不会对你的“助理”解释，某某编在什么类，而不是什么类，你会满面笑容地说：“算啦”，然后自己去查。这种被动的行为，这种道德的愚行，这种心灵的脆弱，这种姑息的作风有可能把这个社会带到三个和尚没水喝的危险境界。如果人们都不能为了自己而自动自发，你又怎么能期待他们为别人采取行动呢？

你登广告征求一名速记员，应征者中，十之八九不会拼也不会写，他们甚至不认为这些是必要条件。这种人能把信送给加西亚吗？

在一家大公司里，总经理对我说：“你看那个职员。”

“我看到了，他怎样？”

“他是个不错的会计，不过如果我派他到城里去办个小差事，他可能把任务完成，但也可能就在途中走进一家酒吧，而当他到了闹市区，可能根本忘了他的差事。”

这种人你能派他送信给加西亚吗？

近来我们听到了许多人，为“那些为了廉价工资工作而又无出头之日的工人”以及“那些为求温饱而工作的无家可归的人士”表示同情，同时把那些雇主骂得体无完肤。

但从没有人提到，有些老板一直到年老，都无法使那些不求上进的懒虫做点正经的工作，也没有人提到，有些老板长久而耐心地想感动那些当他一转身就投机取巧的员工。

在每个商店和工厂，都有一个持续的整顿过程。公司负责人经常地送走那些显然无法对公司有所贡献的员工，同时也吸引新的进来。不论业务怎么忙碌，这种整顿一直在进行着。只有当公司不景气，整顿才会出现较佳的成绩——那些不能胜任、没有才能的人，都被摒弃在就业的大门之外，只有最能干的人，才会被留下来。为了自己的利益，使得每个老板只保留那些最佳的职员——那些能够把信带给加西亚的人。

我认识一个极为聪明的人，他没有自己创业的能力，而对别人来说也没有一丝一毫的价值，因为他老是疯狂地怀疑他的雇主在压榨他，或存心

压迫他。他无法下命令，也不敢接受命令。如果你要他送封信给加西亚，他极可能回答：“你自己去吧。”

当然，我知道像他这种道德不健全的人，并不会比一个四肢不健全的人更值得同情；但是，我们是否也应该同情那些努力去经营一个大企业的人，他们不会因为下班的铃声而放下工作。他们因为努力去使那些漠不关心、偷懒被动、没有良心的员工不太离谱而日增白发。如果没有这份努力和心血，那些员工将挨饿和无家可归。

我是否说得太严重了？不过，当整个世界变成贫民窟，我要为成功者说几句同情的话——在成功机会极小之时，他们导引别人的力量，终于获得了成功；但他从成功中所得到的是一片空虚，除了食物之外，就是一片空无。

我曾经为了三餐而替人工作，也曾经当过老板，我知道这两方面的种种甘苦。贫穷是不好的，贫苦是不值得推介的，并非所有的人都是贪婪者，专横者，就像并非所有的人都是善良者一样。

我钦佩的是那些不论老板是否在办公室都努力工作的人，我也敬佩那些能够把信交给加西亚的人。静静地把信拿去，不会提出任何愚笨的问题，也不会随手把信丢进水沟里，而是不顾一切地把信送到。这种人永远不会被解雇，也永远不必为了要求加薪而罢工。文明，就是为了焦心地寻找这种人才的一段长远过程。这种人不论要求任何事物都会获得。他在每个城市、村庄、乡镇，以及每个办公室、商店、工厂，都会受到欢迎。

世界上急需这种人才，这种能够把信送给加西亚的人。

## 主动性 阿尔伯特·哈伯德

个人欲望或期望的实现，归根结底要靠自己去“赢得”；而“赢得”一切的根本在于“主动”。

世界会给你以厚报，既有金钱也有荣誉，只要你具备这样一种品质，那就是主动性。什么是主动性？

让我告诉你：主动性就是不用别人告诉你，你就能出色地完成工作。

次之，就是别人告诉了你一次，你就能去做。也就是说，把信送给加西亚。那些能够送信的人会得到很高的荣誉，但不一定总能得到相应的报偿。

再次之，就是这样一种人，别人告诉了他们两次，他们才会去做。这些人不会得到荣誉，报偿也很微薄。

更次之，就是有些人只有在形势所迫时才能把事情做好，他们得到的只是冷漠而不是荣誉，报偿更是微不足道了。这种人是在磨洋工。

最等而下之的就是这种人，即使有人追着他，告诉他怎么去做，并且盯着他做，他也不会把事情做好。这种人总是失业，遭到别人蔑视也是咎由自取。



## 佛塔里的老鼠

“我们在为他人工作的同时，也在为自己工作”这样一个朴素的理念，责任、忠诚、敬业等这些词汇将不会再是空洞的口号，它会转化为你的工作动力，成就不凡的自己。

我经常听到一些牢骚满腹的员工抱怨：“工资这么低，活儿却要干那么多，凭什么？”、“我为公司干活，公司付我薪水，这不过是一种利益交换。”、“工作就是为了拿薪水，拿多少钱就干多少活。”、“工作是为了公司，不是为了自己，干多干少无所谓，差不多就行。”

这种“我不过是在为公司打工”的想法很有代表性。在许多人看来，工作关系只是一种简单的雇佣关系，做多做少、干好干坏都一样。

我们到底是在为谁工作呢？如果不把这个问题弄清楚，很有可能导致我们职业生涯的失败。

首先，我们要认识到：一个人无论有多大本领，都不能靠一己之力成就一番事业，员工和公司之间的关系，永远是公司成就员工，而不是员工成就公司。

有一个寓言故事讲的就是员工与公司之间的关系：

一只到处游荡的老鼠在佛塔顶上安了家。佛塔里的生活幸福极了，它既可以在各层之间随意穿行，又可以享受到丰富的供品，还享有别人无法想象的特权：那些不为人知的秘籍，它可以随意咀嚼；人们不敢正视的佛像，它可以在上面自由闲逛，兴起之时甚至可以在佛像头上留些排泄物。

每当善男信女烧香叩头的时候，这只老鼠总是看着那些令人陶醉的烟气慢慢升起，然后猛抽



着鼻子，心中暗笑：“可笑的人类，膝盖竟然这样软，说跪就跪下了！”

有一天，一只饿极了的野猫闯了进来，一把将老鼠抓住。

“你不能吃我！你应该跪拜我！我代表着佛！”这位“高贵的俘虏”抗议道。

“人们向你跪拜，只是因为你所站的位置，不是因为你！”野猫讥讽道。

然后，野猫像掰开一个汉堡包那样把老鼠撕成了两半。

这个寓言非常形象地说明了员工与公司之间的关系。员工就像“老鼠”，公司就像“佛塔”，我们在社会上所获得的尊重，在很大程度上是因为我们服务的公司。尤其是那些跨国公司或知名公司的员工乃至经理人，他们的名声、社会地位以及荣耀其实都归于他们背后的“佛塔”，公司的光芒照亮了他们的人生。

我工作，不仅仅是为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的幸福和未来打工。

公司是员工学习的平台、发展的跳板，是员工实现理想的舞台，为员工的发展铺平了道路。所以，我们应该感激公司提供给我们的平台，保持良好的心态，做好本职工作。公司发展得越好，员工的收益就越大。

其次，我们要认识到：员工花的是公司的钱，成就的却是员工自己，看似在为公司打工，实际上是在为自己工作。

我有一个在一家大型贸易公司工作的朋友，干了不到一年就想辞职。我问他：“这么好的工作为什么要辞掉呢？”

他说：“公司虽然名气挺大，但是实际工资却

不高，驴粪蛋子表面光，而且老板整天一副爱干不干的樣子，对我也太重视，这样下去能有什么前途呢？”

原来是这样。我对他说：“你的抱怨也有道理，但是以我的经验来看，一个人在刚刚进入一个公司的时候，工资一般都不会很高，你的薪水和公司对你的重视程度都是随着你业绩的提升而逐步增加的。找一个大公司的意义不在于每个月多挣几千块钱，而在于你能够在比较大的平台上学习和发展。”

接着我问他：“你在公司工作这么短的时间就要辞职，你把贸易公司的业务都弄清楚了吗？这个行业你了解了吗？”

他说：“没有。”

“既然这样，那我觉得，除非你打算以后不再从事贸易行业，否则你在这个公司工作的一年就等于浪费了，你什么都没学到就辞职等于在浪费资源。我建议你先静下心来，深入钻研一下业务。你把这个行业摸透了再辞职也不迟啊！”

他听了我的建议觉得有道理，就打消了辞职的念头，一改往日自以为是的姿态，踏踏实实地工作起来。

我要用业绩证明自己，用业绩创造机遇，为公司就是为自己。

时隔数月，我又在一个朋友聚会上碰到了他。

我问他：“那份贸易公司的工作辞了没有？”

他说：“开什么玩笑？自从上次听了你的劝告之后，我觉得这个公司确实是一个非常好的平台，离之可惜，所以就放弃了离开的想法。这段时间工作地很卖力，也很辛苦，不过总算有了些起色，最近刚升职为部门经理。我现在明白了，工作

是为自己，公司的平台不能随随便便放弃。”

没有不完美的工作，只有糟糕的自己。既然选择了工作，就要坚持到底。

有很多人简单地认为，员工与公司是一种对立的关系，给多少钱就干多少活儿，认为自己是在为公司或老板工作，而不是在为自己工作，所以在工作中能敷衍就敷衍，老板在的时候就干点儿，老板不在的时候就松懈。实际上，在公司这个平台上学本事都是员工自己的，对工作敷衍就是对自己不负责任。

作为员工，应该记住：每个人都是在为自己的未来与梦想而工作，为使自己的将来是成功的、幸福的，现在就应该努力工作。为自己的幸福、梦想和未来而工作，工作效率会高很多。



## 马云：你的抱怨正是别人的机会

你抱怨上司不信任你，  
然后，上司就信任你吗？不会！  
你抱怨同事瞧不上你，  
然后，同事会看得起你吗？不会！  
你抱怨生活不顺，  
然后，生活会一帆风顺吗？不会！  
.....

抱怨不会改变现状，何不走出抱怨，拥抱阳光，让你的人生精彩发光。

我们身边总有这样的人，喜欢不停地抱怨，就像身体里有无尽的垃圾，需要随时倾倒。

他们抱怨陌生人不够善良，在地铁上被踩了一脚就喋喋不休；他们抱怨朋友不够仗义，一遇到困难就喜欢去麻烦朋友；他们抱怨家庭不够富裕，却拿着父母的辛苦钱在 KTV 里唱《父亲》；他们抱怨伴侣不够温柔体贴，跟女朋友一吵架就开始发朋友圈讽刺对方。

这样的人，天天板着脸，活得很累；这样的人，人生也注定廉价，就算挣扎也是无法逆袭，咸鱼翻身，依旧是咸鱼。

因为抱怨是最大的瘟疫，它会让人没有力气去改变，只会让生活变得更糟糕。

然而，真正努力前行的人，从来不抱怨生活。

今年 3 月，马云在马来西亚发表了名为《我的一生就是分享经历的失败和坚信的理想》的演讲，他讲到：“我发现那些总是乐观的人，他们总是看到更光明的未来，他们甚至不会抱怨。因为当人们抱怨的时候，他们正在失去机会，并且被抱怨遮挡了思想。”

所以我从这其中学到了，机会何时出现？当世界充满了抱怨的人，那么这个世界处处都是机会。你可以解决人们抱怨的问题，那是个很好的机会。而且我发现我的很多高中、大学朋友，这些年我遇到他们，唯一发现的是，他们总是在抱怨。”

那些喜欢抱怨自己不够幸运的人，只能说他们还欠生活一份努力。

### 习惯抱怨是垃圾人的幼稚病

《欢乐颂》里的邱莹莹，职场上的“傻白甜”，文凭、颜值、背景，样样都拿不出手。

她不懂职场规则，做事冲动鲁莽，把同事得罪了一大圈，工作总是一团乱，反正就是一个事事不顺的倒霉蛋。

究其原因，只怪邱莹莹遇到问题总是不想办法解决，而是一味抱怨。

相反，安迪就是一个完美的职场女性，勤奋努力、自制力强、足够理智。

安迪毕业于哥伦比亚商学院，是大型企业的CFO，叱咤金融圈，年入百万。家里挂着六个时区的时钟，每天晚上在家中盯着多屏交易数据和K线图。

很多人只看了安迪的光鲜，却没看到她在人后的默默努力，她是孤儿，自然过早地就品尝了生活的艰辛。

但她从未抱怨过生活，只是在暗夜里提灯前行。

因为抱怨是世界上最没用的一件事，有时间抱怨不如省点时间睡觉，真正绝望的人，连抱怨的机会都没有。

室友小A是某知名互联网公司的一名职员，因为公司业务部门的转变，公司会对一些优秀员

工进行加薪调整，也会淘汰掉一些人，她蛮自信的，坚信自己是那批会被做加薪的人。但是，令人大跌眼镜的一幕发生了，在公司发布的裁员名单里竟然有小A。

她进公司三年多，工作一直兢兢业业，常常改一个文案到半夜十二点。但是人事经理给她的答复是：在任何一家公司，都不喜欢爱抱怨的职员。

小A是一个很喜欢抱怨的人，一遇到棘手的问题，就怨气满满、破罐破摔，这样的情绪也影响到了她身边的同事。

而在上司眼里，她是一个态度不积极，做事毛躁的员工。

她被开除后，一直抱怨老板不够厚道，同事不够义气，但从不反省自己。

“你现在的的生活也许不是你想要的，但绝对是你自找的。”世界上100%的抱怨都可以用这句话来回答。

畅销书作家朗达拜恩在《秘密》里提到一个“吸引力法则”的理念：你生命中所发生的一切，都是你吸引来的。

你如果成天抱怨，那么你吸引过来的也注定是苦难，它们会缠到你身上，让你难过。

很多人寄希望于通过自己的抱怨，来吸引别人的注意力，同时能够博取别人的同情，但殊不知他们就好像是一个情绪垃圾桶，自己没变好，一直散发臭气的同时，也会污染到周遭的空气。

美国的心灵导师威尔·鲍温曾说：消极的思想就像我们通过抱怨播撒在这个世界上的种子。它们会生根发芽，生出更多的消极因素。

大多数人的抱怨，都是因为自己不够优秀，自

己所做的或者所得到的，没有满足自己的心理预期，所以产生抱怨。

那些过得不好的人往往都是些喜欢抱怨的人。

弱者喜欢自怨自艾，然而强者从来都不说心酸

马云在谈到创业时说：“我们很多人埋怨昨天，30年以前的问题，中国发展到今天，谁都没有经验，世界发展到今天，谁都没有经验，我们没有办法改变昨天，但是30年以后的今天，是我们今天这帮人决定的，改变自己，从点滴做起。坚持十年，这是每一个人的梦想。

我感谢这个变化的时代，我感谢无数人的抱怨，因为在别人抱怨的时候，才是你的机会，只有变换的时代，才是每一个人看清自己有什么要什么该放弃什么的时候。”

“乐观的人总是看到光明，甚至不会抱怨；而抱怨的人正在失去机会。”

电影《当幸福来敲门》讲述的是一个关于逆袭的故事，其实幸福根本不会自己来敲门，美好也不是会在抱怨中产生。

黑人克里斯跟5岁的儿子克里斯托夫相依为命。当帐户里只剩下21块钱时，因为没钱付房租，他和儿子被撵出了公寓。这时候的他已经到了绝望边缘，但还是跟自己儿子玩游戏：“我们通过时光机，到达古代了！”儿子立刻兴奋地配合起来，环顾左右。

父子俩在“恐龙”的追杀下，逃到了一个“山洞”里，哪有什么“山洞”啊，其实是一间男厕所。

就算生活艰辛困苦，他还是捱过来了，没有抱怨生活的不公，而是咬着牙坚持并竭力改变现状。

最终，他做到了。

他，一个只有高中毕业的销售员成为了证券公司的全职员工，而他的孩子，可以接受好的教育，可以有优质的生活，未来拥有了无数更好的可能性。

这样的故事不仅仅发生在电影里，现实生活也有。

阿基勃特是美国标准石油公司的一名普通职员，但他工作态度十分积极，始终保持着高昂的工作激情。

无论在什么场合签名，他都不忘附上公司的一句宣传语——“每桶 4 美元的标准石油”。久而久之，同事朋友们干脆给他起了个“每桶 4 美元”的绰号。

公司董事长洛克菲勒听说此事后，便问他：“别人用‘每桶 4 美元’的外号叫你，你难道不生气吗？”阿基勃特回复说：“‘每桶 4 美元’不正是我们公司的宣传语吗？别人叫我一次，就是替公司免费做一次宣传，我为什么要生气呢？”洛克菲勒听后非常感动，卸任后把董事长的位置给了他。

阿基勃特得到重用的一个原因就是：不抱怨、不懈怠。

### 与其身处黑暗，不如为了梦想提灯前行

三毛说：“偶尔抱怨一次人生可能是某种感情的宣泄，也无不可。但是习惯性的抱怨而不谋求改变，便是不聪明的人了。”

成熟就是懂得有些压力总是得我们自己扛过去，说出来就成了充满负能量的抱怨。

不再寻求无济于事的安慰，更不喜欢去徒增别人的烦恼。

只是在独自走过艰难险阻的时候，默默地对咬牙坚持着的自己说一声，加油。



那些最后成功的人，并不是一开始斗志昂扬地说着口号的人，而是哪怕身在沟渠也胸怀星辰大海的人。

“别让别人告诉你，你不成才，即使是我也不行。如果你有梦想的话，就要去捍卫它。那些一事无成的人，想告诉你你也成不了才。如果你有理想的话，就要去努力实现，就这样。”

与其抱怨身处黑暗，不如为了梦想提灯前行。



## 雷军：成功只有一个秘诀，认真拼命地工作

有句话说：“我不敢在家休息，因为我没有存款；我上班不敢偷懒，因为我没有成就；我不敢说生活太累，因为我只能靠自己。”我们在成长的路上迫切寻求改变，而认真拼命的努力则是我们自己唯一能够确切掌握的变量。

雷军在小米投资年会上称：“我见过不少成功的企业家，其实他们比大家想象的要忙很多。九月我和张峰（小米供应链副总裁）去了韩国三星总部，有幸见到三个副社长。我就随便问了个问题，首尔这么堵车，你们几点上班？有两个说，早晨六点半上班。因内存缺货，我又去拜访负责内存的副社长，他是早晨五点。他说，因为要在办公室跑步一小时，收拾好后六点半到办公室。我说那你们几点下班？他说一般六点，但晚上都有应酬，大概十点左右。那天晚上果然有应酬，就是请我喝酒，结束已12点多钟。我讲这个例子，大家就理解了为什么三星成为全球最赚钱或最成功的公司之一，因每个人的付出可能远超大家想象。”

小米品牌能有今天的成绩。雷军表示：“我可能无意之中使用了世界上最高明的经营诀窍，就是拼命地认真地工作。”

在成功的路上，其实只有这一个秘诀：认真拼命地工作。

我们先来说“认真”，世上的事情就怕“认真”二字。认真之所以可怕，就在于这两个字看似简单，但真正做到却非常难；这两个字看似微不足道，如果一直认真下去就能做出非凡的成就。

在职场中，有些人学历和能力都不比别人强

多少，但是却能将自己的工作完成得很出色，相反地，有些人学历很高、能力很强，但是却在工作中连连犯错。为什么会这样呢？究其原因，还是后者对工作缺乏认真的态度。他们在工作时不会说什么豪言壮语，然而他们的工作成果却让人惊叹不已。对于我们每个人来说，做事认真的态度比能力、学历、技能等更重要，一味注重提高能力而忽略培养正确态度的做法是舍本求末。

那么，怎么做才算是认真拼命工作呢？

作家海明威的小说《老人与海》，讲述了一个平凡的老人，在茫茫大海中经历了平凡而不平凡的经历。老人在大海中钓上了一条大马林鱼，与其斗争了三天三夜才把鱼杀死，可没想到，鲨鱼的袭击让这条大马林鱼只剩下了鱼头、鱼尾和一条脊骨。老人花费了这么长的时间，消耗了这么大的精力，终只能获得一条鱼的一堆毫无利用价值的骨架……

当有人嘲笑老人是个十足的失败者的同时，我们不禁反思：没有捕捉到鱼，就是失败吗？可老人有敢于斗争、坚持不懈的精神，认真拼命的完成了他的任务，不也算成功吗？

我们都知道，工作其实就是完成上级下达的指令任务，工作是一个执行指令的过程。如果想要取得良好的工作效果，就必须把认真的态度贯彻始终，遇到困难，每个人都应该学习或是拥有像老人、像其他成功人士身上拥有的可贵品质——不达目的誓不罢休的品质。

主动而认真地完成工作的员工身上有着强烈的责任意识 and 专注的职业精神，他对自己的工作充满了激情，把工作当成自己的天职，把工作

的业绩当作衡量自己的标准，在工作中不找任何借口，倾尽全力、主动积极地履行自己的工作职责。我们说，这样的员工才算是认真拼命的员工。

生活对我们每个人都是公平的，她给予我们展示自己价值的机会，也为我们创造成功的机遇，然而，想要获得成功是一定要付出代价的。对于身在职场的人们来说，想要获得事业上的成功，必须付出更多的艰辛和汗水。成功需要的所有资本都来自于我们在工作中认认真真的劳作和辛辛苦苦的积累。所以说，认真拼命的工作既是成功的关键，也是成功者的专有品质。

竞争日益激烈的职场就如同战场一样，考验着我们每一个人的职业素养和专业品质。我们想要在职场上立于不败之地，成为企业中不可或缺的人，就必须学会认真，在工作中养成一丝不苟、专注严谨的工作习惯。只有如此，才能在平凡的工作中创造出不平凡的业绩，造就我们属于自己的不同凡响。



## 杜绝没有计划的日子 奥特加

千万不要忽视那些看起来很细小的工作方法，它们往往可以给你足够的力量，让你在关键时刻一跃而起。

在时装界，库存就像是食品，会很快变质，我们所做的一切就是为了减少反应时间。——

Inditex 集团创始人阿曼西奥·奥特加

如果说，我们与目标之间隔着一条大河，那么计划就是跨河大桥的桥墩，行动就是桥身。有了桥墩，才能保证桥顺利搭建起来，才能保证我们顺利地走过去。也就是说，计划是到达目标必不可少的途径，如果没有计划，实现目标往往会成为一句空话。没有计划的人生会变得杂乱无章而没有方向，没有计划的工作会变得碌碌无为而没有成效。

关于计划，我们先来看一个很有名的故事：

布兰科和奥特加都是西班牙人，他们虽然同龄，而且是邻居，但他们的家境相差很远。布兰科生活在富有的家庭，他的父亲是富商，他住的是别墅，坐的是豪车。而奥特加生活在贫穷的家庭里，他的父亲以摆地摊为生，他住的是棚屋，出门靠步行。

从小，布兰科的父亲就对他说：“儿子，你长大后想干什么都行。如果你想成为一名律师，我就让我的私人律师教你如何当律师，他可是出了名的大律师；如果你想成为一名医生，我就让我的私人医生教你医术，他可是我们这里医术最高的医生；如果你想当演员，我就把你送到最好的艺校，给你找最好的导演和编剧，为你量身定做角色，让你永远扮演主角；如果你想成为商人，爸爸可以亲自教你，我会将所有的经商经验都传授给你。”

而奥特加的父亲总是对他这样说：“儿子，爸爸的能力有限，家境不好，给不了你太多的帮助，爸爸除了教你摆地摊，再也给不了你更多的东西了。你除了跟着我去摆地摊，其他的想也是白想。”

两个孩子都把父亲说的话牢记在心里。布兰科先报考了律师，但没学几天，就觉得律师工作太单调，不适合自己的性格。他想反正还有其他事情可以做，于是开始学医。可学医每天都要与病人打交道，最需要的是忍耐力，他没干多久，又觉得自己不适合干这一行。他想也许当演员最适合自己，于是转而学习演戏，可是拍戏太辛苦了，他选择了放弃。最后，他只好跟着父亲学习经商，可没过多久，父亲的公司就在金融危机的打击下破产了，最终，他什么也没有学会，一事无成。

奥特加跟着父亲去摆地摊，几天之后就哭着不肯去，因为摆地摊风里来雨里去，太辛苦了，而且经常遭人白眼。可是每次想到自己除了摆地摊，已经没有别的出路时，他就硬着头皮跟着父亲去摆地摊。

慢慢地，他意识到如果不想一辈子摆地摊，就要先认真地摆地摊。于是他开始规划自己的人生，开始计划着如何摆好地摊，如何从摆地摊走向开公司经商之路。结果，不出几年他就拥有了自己的店铺。30年后，他拥有了自己的服装集团。如今该集团在全球68个国家有将近4000家专卖店。2010年，奥特加以250亿美元的个人资产，位列《福布斯》世界富豪榜的第9位。

这个故事告诉我们两个道理：第一，选择越多并非越好，选择多了反而让人拿不定主意，徘徊不定，无法坚持到底。也就是退路太多，人就容易退缩求其次。第二，没有计划的人生是混沌的，没有计划的人生注定是毫无目标的蹉跎。所以，奥特加十分重视计划，他要求自己杜绝没有计划的日子。

经常有人说：“我太忙了，哪有时间做计划，做计划不是浪费时间吗？”殊不知，磨刀不误砍柴工，磨刀就是先期的计划，就是在为砍柴做准备。同样，计划就如同磨刀，如果不磨刀，用钝刀砍柴，只会误时误事。因此，不管你有多忙，都应该先做个计划。也恰恰是因为你忙，所以更需要制订计划，因为一个合理的计划可以让你理清思路、明确方向，知道每一步该做什么，这样才能忙出成效，而不是瞎忙。

计划就是设定目标和达成目标的步骤，目标就是航标灯，为我们指引前进的方向。达成目标的步骤就是线路图，可以确保我们每一步都在做正确的事，都在向目标靠近。如果没有计划，我们就很容易偏离方向，就很难达到理想的效果。

事前不做计划，而是摸着石头过河，按着主观即时的现象，东一榔头，西一棒槌，往往会走很多弯路，走很多错路。有时工作做到一半，才发现这不是自己想要达到的效果，于是前功尽弃，重新开始；有时工作提交后，才发现漏洞百出，根本不是上司想要的效果，于是赶紧纠正和补救。如此一来，耗费了更多的时间和精力不说，还无法让上司满意。于是有人暗自抱怨“费力不讨好”，殊不知，这是自己事前没有计划导致的。

在日本的企业管理界，有这样一句话：“管理就是做计划。”在德国的职场，有这样一句话：“没有计划就谈不上工作。”可见，计划有多么重要。

#### 1. 明确计划的几大要素。

计划不是随随便便就可以做的，一个好的计划，通常要包含这样几个主要问题：

- (1)做什么？
- (2)怎么做？
- (3)做到什么样的效果？
- (4)什么时间完成？

这是个人计划所包含的四大要素,如果你是企业管理者,你要思考的问题还有两个:

(5)由谁来做(涉及到分配工作和授权的问题)?

(6)花费多少(涉及到企业经费安排和财务开支的问题)?

在思考这些问题的时候,将每一条都写在本子上,然后对照着这个计划去执行。不论你是职场普通员工,还是企业管理者,都应该牢记计划的这几大要素,每天上班时,最好在脑子里有个粗略的计划,也好知道每天都应该干什么,干到什么效果,什么时间干完,这样就不会漫无目的地混日子了。

## 2. 把未来一周的工作纳入计划。

工作无计划,效率必低下。每个人都应该考虑未来一周的工作任务,将其纳入自己的计划中:周一干什么,周二干什么,周三干什么,每天都应该确定一个合适的工作量,并朝着这个目标去努力,如果每天都能完成计划,那么一周下来你的工作效率就很理想了。

对于繁忙的管理者来说,更应该每周制订一个计划:明天有什么安排?后天上午要约见一位重要客户,这个时间必须保证;大后天要去外地出差,没有时间接受接见……这些事情看起来很琐碎,但如果做一个计划,就可以把它们安排得有条不紊,让你的工作井然有序,绝不是忙忙碌碌还没有成效。

## 3. 规避计划的两大常见误区。

做计划虽然不是什么高技术含量的工作,但如果稍不小心,就会陷入计划的误区。下面,就来介绍常见的两大计划的误区。

### 误区 1: 好高骛远

好高骛远是什么意思?就是把计划中的目标



定得太高了。好高骛远的计划往往是因为制订者夸大了自己的能力，制订的计划不切实际，导致的后果就是完不成计划，产生一种挫败感。这种心态会使人对自己的能力产生怀疑，对计划的作用产生怀疑，还会使人产生一种愧疚感，觉得：“我今天的工作任务没完成，是我不够努力导致的，我真对不起自己！”

要想避免计划好高骛远，在制订计划之前，首先要对自己的能力和工作进度做一个初步判断，然后再具体规划进程。计划中的目标设定应该稍微高出你的个人能力，使你既有挑战，又可以激发你的潜能，促使你更加努力地去完成。

比如，对于一名销售员来说，平均每天可以取得 2000 元的营业额，那么他就可以将自己的日营业额目标定为 2200~2500 元，努力去争取一下。如果完成了他会觉得很开心；如果完不成，只要不低于 2000 元太多，他也不会有很大的受挫感。

#### 误区 2：万全之策

有些人很喜欢做计划，做什么事都要把计划制订得近乎完美，把方方面面的大事小事考虑进去，只要计划不让自己满意，就不开始执行计划。这种偏执的做法并不可取，因为完美的计划是不存在的，幻想制订出万全之策是可笑的。毕竟计划是着眼于未来的，而未来的事情是会变的，这就是为什么我们常说“计划不如变化”。但这并非否定计划，而是说要适时调整计划，应对变化的事物。所以，千万别陷入完美思维的误区，计划应抓大放小，把大概的内容计划好，然后积极地采取行动。

#### 职场金句：

不为明天做准备的人永远不会有未来。——  
美国人际关系学家戴尔·卡耐基

.....

# 周恩来：人生的高度，取决于你对细节的态度

老子言“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。”欧阳修说“祸患常积于忽微，智勇多困于所溺。”细节似乎是我们常常忽略的一个问题，人们常说“差不多就行”，殊不知我们对细节的态度在无形中决定着人生的高度。

使人疲惫的不是远方的高山，而是鞋里的一粒沙子。

伟大来自对细节的注意，禅语中有这样一句话“安住在当下，深入到每一个细节中去”。千里之堤溃于蚁穴，细节决定成败，态度决定高度。成功的奥秘往往隐藏在细节中，一颗小小的螺丝也会影响机器的运作。

生活哪有那么多轰轰烈烈的大事，多数人的生活都是伴着鸡毛蒜皮的细水流长。但注重细节并不是只顾一地鸡毛，人生要有粗有细，在抓细节的同时也要不计较。两只眼睛都盯在琐事、小事上，反而会被细节所累。

## 一、眼中有小事

周恩来总理在注重细节方面是出了名的，基辛格眼中的周恩来是个既注重细节，又避免繁琐的人。

抗战期间许多共产党地下工作者不注重自身的仪表，蓬头垢面、衣着邋遢，后来国民党就根据这一特点辨认共产党。周恩来则要求地下工作者们服装礼仪保持整洁，个人衣着发式要与其职业及社会地位相称。

细节至上，事无巨细，一切皆源于此。只有关照小事，在细节上做到、做好，才有可能成就大事。

有一次在北京饭店举行涉外宴会，周恩来问工作人员：“今晚的饺子是什么馅儿的？”一位工作

人员答道：“好像是三鲜馅吧。”周恩来马上严肃地追问：“什么叫好像？究竟是还是不是？客人中如果有人对海鲜过敏，出了问题谁负责？”

周恩来在外交中非常注重细节，索马里有语言却没有文字，官方用意大利文，当地的普通百姓却懂索马里语。周恩来访问索马里，在摩加迪沙的群众大会上发表讲话时，先翻译成英文，再翻译成意大利文，之后再翻译成索马里当地的语言。

这些看起来似乎都是些小事，但大事的基础都是这些小事，把小事做好，才能干成大事。人生就好比建房子，一点小小的误差都会导致建筑坍塌。把细节做好，就相当于把这些人生的误差消灭在摇篮里。

尼克松总统曾这样评价周恩来总理：对于周恩来来说，任何大事都是从注意小事、注意细节入手的，他的所作所为都是围绕这一观点进行的。他既能亲自照料每棵树，也能够看到整片森林。

## 二、心中有大局

细节要重视，但在重视细节的同时，也要有长远的眼光和博大的胸怀。既注重细节又不为细节所累。

物有本末，事有始终。细节就像是片片绿叶，叶子固然重要，但倘若缺少了树干，那树叶也就失去了存在的意义。细节又像是散落的珍珠，如果没有一根线把它穿起来，再圆润的珍珠也不可能变成妇人脖颈间的项链。

注重细节并不等于只看细节，人生精力有限，不需要把所有精力都放在细微之处。假如时时眼盯琐事，被小事所累，那我们的人生就如同背着棉花过河，终会被“细节”所拖累。

李四光曾说：“周恩来是个了不起的人物，他胸怀宽阔，不计恩怨，广交朋友，用人唯贤，关

心体贴，无微不至。”大事不糊涂，小事不计较，注重细节又不斤斤计较。周恩来在生活中不计较个人得失，勇于做自我批评。1961年庐山会议结束后，周恩来总理参观了南昌起义总指挥部旧址。周恩来在参观中，不谈自己，并要求宣传朱德、贺龙、刘伯承等在起义中的作用。

1959年在参观军事博物馆时，讲解员讲到南昌起义部队失败的原因，周恩来马上给予鼓励，认为讲解员“批评的好。批评的对”。

不论是在遵义会议上还是在“大跃进”之后，面对出现的错误，周恩来都做了自我批评，承担了相应的责任。

《庄子》中有这样一个故事：战国时期，燕国有个少年，听说赵国邯郸人走路姿势很漂亮，于是千里迢迢来到邯郸，要学习邯郸人的走路姿势。结果，他不仅没有学会邯郸人的走路姿势，而且也忘记了自己原来的走路姿势，只能爬着回去了。

邯郸学步的故事告诉我们：太过在意细节，反而迈不开脚步，过分拘泥于细节，往往落入斤斤计较、小肚鸡肠的俗套。

“细节决定成败”与“成大事者不拘小节”，二者并不矛盾。注重细节是在把握主体的基础上兼顾细枝末节，不拘小节也并非是指弃细节于不顾。

细节，成败之事，存亡之道，不可不察也。注重细节是打开成功之门的钥匙，学习上要重视细节，做到理解透彻，拒绝囫囵吞枣。工作中要把握细节，将小事做细，把工作做精。日常注重细节，一言一行要恰当，待人接物需体贴。许多人的失败并不是因为实力上的差距，而是因为细节的地方做的不够。

过分执着于细节，反而会失去大道。眼中有小事，心中存大局。

## 就差一个电话

前面和同仁们分享了几个小故事,现在分享一下我们身边自己的故事。记住完美源于细节,任何工作都需要有心、用心、细心。

几天前,刚一上班,公司董事长安排司机小杨和同事小张一起到机场接一位客户到天津大学项目现场考察。小杨按领导给的航班号查询到客人乘坐的飞机预计9点35分落地。小杨和小张做好接机准备工作后,8点35分出发,9点18分小杨安排小张在接机口等待。小杨想起外面还下着小雨,心想把车开到二楼停车场等待,避免客人淋雨,看到这里是不是应该给小杨点赞。

可就在回接机口的路上,小杨接到董事长的电话被告知客人已下飞机,并表示未得到接机人联系,询问是否安排接机。小杨一头雾水,他马上给客人打电话……

故事叙述到这里,你是否已看出问题?

从故事中,我们清楚的看到,小杨没有给客人打电话,并没有告知客人他们已经在接机口等待……造成了客人的误解董事长没有安排人来接机。

在接待工作中,往往会因为一个微不足道的细节导致客户对公司的初步印象减分。

事后,笔者在和与小杨交谈的过程中了解到:他想到了打电话。只是,他认为客人在飞机上,手机肯定处于关机状态;他以为等到机场查询到抵达时间再打电话也不迟……

在这个世界上,总有人被“我认为、我以为、我想……”所欺骗。我们常常说要摒弃“纸上谈兵”,我们也应该拒绝“思想谈兵”。

在这件事中，就差一个电话，小杨在接到领导安排接机第一件事情就是以电话或短信的形式，告知客人领导已安排接机和自己的联系方式。事情很简单，却考验了我们洞察力、预见力、控制力和把握力。

工作分为两种境界，一种是有形工作，也就是说老板安排什么工作就做什么；另一种是无形工作，即为“看不见”的工作，是在具体工作的基础上将其升华，将其做完美就是一种成功。

“是金子总会发光的”这句话不假，但你能保证每块金子都能被打磨出来，发挥更多的价值吗？要想在职场中脱颖而出，仅仅凭着熟练的技能和勤恳的工作是不够的。虽然能力、勤奋很重要，但学会注重细节却能让你工作起来更轻松，得到上级的认可，并且可能帮助你获得加薪、升职的机会。

从现在起，注重细节，做一个真正的锋尚人。

**梦想** 永不放弃  
下一个被仰视的 就是你



## 事毕贵在回复

在工作中,不要以为只有你一个人在努力工作。如果想要在一群努力的人中脱颖而出,除了比别人做得更好之外,你就需要通过一定的方式让领导看得到你的努力,因为你不主动展示出来,领导不一定看得见你的所有努力。

一家公司去年招聘了两个年轻人,两人从同一所大学毕业,专业知识功底都很深厚,工作也都很勤奋,两人都取得了很好的业绩。可是,一年以后一个成了业务主管,另一个却依然只是一个普通的职员。

这是因为他们二人工作方式的不同导致的。其中有一个只知道埋头工作,却很少主动向上司汇报自己的工作情况。而另外那个年轻人非常懂得汇报的重要性,定期向上司汇报工作。每次出去谈项目都要在结束后的第一时间将情况报告给自己的上司,遇一些特殊情况,也总是先请示上司有什么样的意见和想法,再做决定。每次出差在外,他都会报告出差在外的工作情况,回公司的第一件事也是先向上司汇报。所以,上司对这个年轻人很放心,也愿意安排给他一些重要的项目和外出任务。如此下来,这位年轻人就掌握了很多的资源,在公司的地位和影响也就越来越大,提升他做业务主管也就水到渠成了。

光说不做给人华而不实的感觉,但少说多做或只做不说未必就是正确。上述例子就是很好的例证。

**事毕回复,说的是该回复就要及时回复**

我们经常有一些应急的任务,比如一个员工临时受命赶赴目的地,到了吗?有什么情况?如

泥牛入海，一去不回，一直到要返程了才想起回复。他自以为没有必要及时回复，却不知我们很期望得到他的消息。如果我追问，实际上就是批评他了，这个分寸不好把握。

实际上，工作中，往往不能等任务全部完成了再回复，阶段性的进展也要及时报告。一方面要让领导和同事放心，另一方面及时反馈情况能为正确决策提供依据。

有人说，回复不回复，要看领导的喜好，有的领导就不喜欢回复。我问怎么回事，原来领导让他去找另一个部门的领导，他回复说要找的人不在，被领导训斥“不要回复，找见再说”。找人没找到，这算回复吗？

还有人可能会说，有些事毕不回复的人，可能他的能力很强，只是不拘小节、不屑小事罢了。可是，小事都靠不住，大事还敢托付吗？如果在有能力和靠得住的两种人当中只选一种，你会选择哪一种人呢？

### **大事看能力，小事看细节**

在我们周围，总能看到有的人办事特别靠谱，凡事会有交代，件件都有着落，事事均有回音。让你放心的人，但凡遇到重要的事，你一定就会想起他来。因为不用担心，你委托的事他一定会放在心上，尽心尽力，随时回复，绝不让你焦急等待。对这样的同事和朋友，你也会以礼相待，并以同样的重视对待对方托付的事。这就是共事双方的默契。

事毕不回复，就像任务完成了 99%，只有这 1% 没落实，虽然就差这么一丁点，事情却还是没有做到位。有人问，不同的领导可能要求不一样，怎么把握这个尺度呢？我想这和领导没有关系，而是职责范围内应该做的。该回复就回复，根据事情的

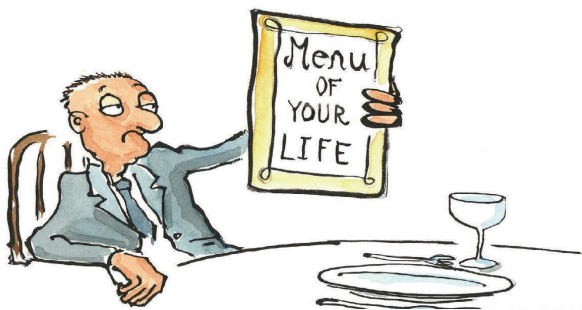


轻重缓急做出回复。等到上级催问了，说明你的回复已经不及时了，再次催问就已经表示对你不放心了。

现在的通信手段如此发达，以至于常常到了回复不过来的程度。但在工作上，只要是和你岗位职责有关的事，都要及时回复。设想一下，你给你的同事发了一个信息，如果对方没有回复，你是什么感觉？同样道理，他给你发的你不回，是你不想，还是不屑？这不是无所谓的问题。无论是谁，除非你确有原因，都应给予回复，这是一个尊重自己和尊重别人的问题。

很多人虽然通晓古今，学富五车，却不会推销自己，展现自己的才华，因此也只能落得个怀才不遇的下场，不能为世所用。纵使你是千里马，也要主动去寻找赏识自己的伯乐才行。在人才济济的今天，如果还坚信“姜太公钓鱼”的故事会降临，恐怕你的头发都白了也无人问津。所以，你要成功，就首先要学会事事汇报，是推销自己的一种手段，也是“秀”出自己的一种方式。

请养成“事毕回复”的好习惯。



## 摒弃不良习惯

企业里，惊天动地的事不多，多的是平平凡凡的琐事、小事，而恰恰这些小事能看出一个员工的主动性。秉承着“有心、用心、细心”的工作态度，主动积极地做好每一件“小事”。

无需开空调的天气，办公室空调一直开到下午四点，无人问津；下班后，无人区，做不到人走灯关等等。企业里常常会出类似琐碎事件发生。如何去发现它、解决它，使企业更加完美，也是我们当前的重要课题。

对员工来说，有些是份内的，有些是份外的但却是应该做的。前面提到的类似的小事当然不好用制度来约束。

董事长说过，主人翁精神是锋尚文化基石，也是用人标准。

主人翁精神源于对公司的爱。我们爱自己，所以我们会主动学习各种知识，提升技能；我们爱家人，便会主动付出，为我们的家辛勤劳作；我们爱公司，就会把它当成我们的家。为了它的完善完美，我们便不会忽略任何小事，任何细节，勇于担当各项工作和责任。

干一行爱一行，我们选择了锋尚，锋尚认可了我们，我们就应该爱它，摒弃不良的习惯，为公司创造额外的价值。

我们记住“公司不会摒弃一个主动能创造价值的员工”。



梦想是什么？

Over fight dream **梦想**

就是一种让你感到  
坚持就是幸福的东西！  
奔跑吧梦想！



建筑的节能记忆从锋尚开始……



总公司：天津华苑产业区兰苑路五号A座312—316室  
分公司：西安经济开发区凤城九路海博广场C座2112室  
电话：022-83715320 传真：022-83715321 邮编：300384  
E-mail: fengshang.tj@163.com 网址: www.fashionemc.com



FS1711-1

【微信公众号】