



# 好公司必有的铁规

## 第1条：公司利益高于一切

公司是全体员工的生存平台，个人利益不能亦不得与之发生冲突。一旦祸起萧墙，轻则申斥处罚，重则革职走人。砸了老板或大伙儿的饭碗，谁也别想有好日子过。

## 第2条：团队至高无上移动

团队是各部门的生命线，在团队力量支撑产业实体的市场经济时代，除非你是来自异域的月球空心人，否则，没有一个从业人员能够不遵守现代人约法三章的生存和生活方式。

## 第3条：用老板的标准要求自己

个人薪水、抽成、奖金的分配虽然与工作业绩相关，但它们最终是在老板所获取的企业利益的源头基础上实现。所以为谋求自身利益的兑现和扩大，就有必要以老板的标准来要求自己。在团队中，你的主管、你的客户，都是你的老板，你的工作态度必须要超越他们，否则你将永远是他们的指责对象。

## 第4条：把事情做在前面

什么算是敬业的标准？只有一个标准，这就是你所做的事情是在别人之前，还是之后。如果是老板想到的事情，让你去做的，你做完了，但这算不上在前面，前面还有老板。如果老板还没有想到的事情，你做完了，很棒！同样的比较对象还有主管、同事，看看自己的努力是在前面还是后面，面对一大摊子管理及后勤机关人员，让人挑剔是很委屈难受的，但是你要知道做在前面就可以去挑别人的刺，如果你想改变局面的话。

## 第5条：响应是个人价值的最佳体现

个人价值的体现建立在团队对你的需要程度上！所以，每当上司发出倡议或团队中有人寻求工作支援的时候，在第一时间做出积极响应就是必须的事情，因为这关系到你的价值体现。

## 第6条：沿着原则方向前进

对于原则方向只能接受它，不能抗拒它。如果你打算坚持下来并期望有所作为。那么，如何才能做好事情？很简单，沿着公司明文规定的原则方向前进，不要偏离，不要为人所左右，包括你的主管的某些指令在内。

## 第7条：先有专业精神，后有人才

各个部门中有各种各样的人，但其中总有些人的存在是可有可无的，因为他们没有专业精神，他们无法被人所倚重，他们只是部门中的一些省略号，注定将要在只寻求结果的模式和程序中消失。因为专业精神，就是服务本身，服务既是指为客户服务，又是指为自己周围的同事服务。

## 第8条：规范就是权威

有的人做事永远不能规范，因为他们从来没有把它视为是必须的，所以他们永远受到打压，成绩总是被人否定。规范是一种精神，一种可贵的习惯，这是它不容易养成的原因，但是，没有规范，就没有权威，规范意味着你不但懂得做人做事，而且懂得如何做好它们。

## 第9条：主动就是效率

主动的人是最聪明的人，是团队中最好的伙伴，是人人都想要的朋友。永远记住，主动精神是你最好的老师。在困难的时候能够帮助我们的，是主动而不是运气。

## 第10条：任何人都可成为老师

因为担心犯错误或是为了寻找心理上的安全感，人们希望有个人能依靠，能给予指点，这是对的，问题是有人总是错将领导当成唯一的老师。姑且不说身为领导的老师往往不喜欢笨小孩这一惨痛的教训，事实上团队中任何人都可成你的老师，只要你虚心求教，而不是为了达成曲线救国的其它目的。因为你需要的只是知识，而不是老师。

## 第11条：计划、目标和时间

永远要有计划，永远要知道目标，永远不要忘了看时间。

## 第12条：不要解释，要结果

竞争社会中，许多时候，解释是没有意义的，这意味着你想推卸或要别人来承担责任。如果你不希望看到最后的结果，那么首先要做的是尽可能去改变过程。永远记住：业绩会说话，成就说话。

## 第13条：卷起袖子干活

不要用可怕的结果吓唬自己或是吓唬别人，首先卷起袖子去干活。只有这样才知道结果是否真的很可怕，经验表明，95%以上的可怕猜测会因为卷起袖子干活而自然消失。

## 第14条：推诿无效

在失败面前，在错误面前，每个人都知道最不好的做法就是推诿，而推诿在团队中是无效的。团队好比一根链条，总是推诿的人犹如链条中的沙子，会让他人感觉特别别扭，并且会让人加深对你所犯错误的印象。

## 第15条：简单、简单、再简单

不要太夸张，不要虚张声势，更不要节外生枝。寻找捷径是提高工作效率的首要方法。同样的一件事情，如果你能完成得比别人更简单，就是好样的。

## 第16条：做足一百分是本分

一百分是完美的表现，追求顾客满意，追求完美服务，是桑拿从业人员的工作标准。不要以为这是高要求，如果你能实现一百分，不过是刚刚完成了任务而已。

## 第17条：做人低调，做事高调

低调做人，以在你周围保持健康的空气，而高调做事，则可以赢得支持和声誉。

## 第18条：沟通能消除一切障碍

沟通能力是从业人员的起码素质。不要怕沟通中的小麻烦，如果你不想面对更大的麻烦，就要沟通，就要协调周围的一切。顺畅不会从天而降，它是沟通的结果。

## 第19条：从业人员是架宣传机

作为企业流动的广告窗口，不论穿行于大街小巷还是深入到城镇乡村，你必须一路口水一路歌，不遗余力地做公司以及产品的吹鼓手，这是你最基本的工作任务。当然，鼓动别人之前，先要鼓动自己。

## 第20条：保持进取，保持开放心态

谦虚是拥有开放心态的表现。在任何一个销售部门中，最便宜的是两种人，一种人勇于开拓进取，收获是自己的，失败是上司或老板的，更重要的是，这种人把自己的退路留给了老板或上司去照顾。另一种人是有开放心态的人，他们谦虚，他们可以有效接受别人的看法，所以他们的成功比别人快得多，自然收获也大。



## 不管你在哪里上班 请记住以下黄金定律

### 职场法则第一则：

工作不养闲人，团队不养懒人。

### 职场法则第二则：

入一行，先别惦记着能赚钱，先学着让自己值钱。

### 职场法则第三则：

没有哪个行业的钱是好赚的。

### 职场法则第四则：

干工作，没有哪个是顺利的，受点气是正常的。

### 职场法则第五则：

赚不到钱，赚知识；  
赚不到知识，赚经历；  
赚不到经历，赚阅历；  
以上都赚到了，  
就不可能赚不到钱。

### 职场法则第六则：

只有先改变自己的态度，才能改变人生的高度。  
只有先改变自己的工作态度，才能有职业高度。

### 职场法则第七则：

让人迷茫的原因只有一个——那就是本该拼搏的年纪，却想得太多，做得太少！  
请记住一个字：干！

## 轻松一刻

### 按号

一位大爷去银行取钱，直接走到窗口，保安过来说：“大爷，按号。”大爷心想，取个钱还要暗号，于是低声对保安说：“天王盖地虎。”保安无奈地帮老爷子按出一张排队票，只听大爷自语：“吓死我了，居然被我蒙对了！”

### 晒图

我从网店买了件衣服。卖家说，要是我给“好评”外加晒图，就给我返现5元。  
我穿上新衣服，自我感觉良好地自拍了几张，传到网上的评价页面。  
没想到几分钟之后，卖家发来消息：“拜托赶紧把照片删了，可以给你返现10元。”

### 遗传

我数学很差，可能是遗传原因。有一次我考了58分，我爸鼓励我说：“加油，差5分就及格了。”

### 背景音乐

取经路上，杀出两个美猴王，天庭地府，无人能辨真假。观音建议：“不如让两猴选择最爱的水果。”众生皆迷茫。最终悟空选了榴槤，六耳猕猴选了桃子。  
此时背景音乐响起：有石猴，有石猴，宁愿选择榴槤不放手……

### 神回复

问：“父母为了阻止你早恋，都用了什么‘丧尽天良’的办法？”  
答：“给了我这张脸。”

