

# 调查称国内超七成上班族有“便利贴员工”特质—— 你不值钱，是因为你的时间不值钱

文：今日女报 / 凤网见习记者 刘彦宇

午睡到一半，老板布置任务的电话来了；刚刚到家，同事发来业务短信……这样的场景，想必大家都很熟悉。面对突如其来的工作，接受还是拒绝？

近日，某人力资源服务机构的一项调查数据显示，中国有超七成上班族认为自己具备“便利贴员工”特质，这类员工工作配合度高，帮助别人比求助于人多，也很在意别人的看法等，其中最明显的一点就是“丧失掌控时间的权利”，一直忙忙碌碌，最终却在职场上毫无建树……

当自己的时间都花在了别人身上，怎么办？今天，咱们就来聊聊时间与工作的关系，看看身边的职场人都是怎样掌控时间的。

调查 >>

## 该不该“随叫随到”，长沙老板有话说

“调子高点我喜欢”

刘先生（中华联合财产保险股份有限公司湖南分公司副经理）

“懂得优先完成自己的任务，把工作效率摆在第一，这是好员工的基本素质。”刘先生认为，在职场打拼，一味“助人为乐”并不是好事，不仅牺牲了时间，还会让人产生“人善被人欺”的错觉。所以，相比随叫随到的老好人，刘先生更喜欢“调子高”的下属，“有个性有思想才能创造高价值”！

管控时间，各司其职

彭永谊（长沙雅贝家政公司总经理）

“在我们公司，每位员工都会在前一天做好工作规划，这样一来就能更合理地利用自己的时间。”彭永谊认为，考评一个员工是否优秀，还得看他能否掌控自己的时间——偷懒、推卸等没有时间观念的行为，都是影响整体团队的。

彭永谊说，每位员工应该各司其职，珍惜自己的时间，有计划有选择地安排任务。与其说要去“乐于助人”，不如多完善自己再“协助他人”。

业务熟练以后要有筛选性

何琪（湖南潭州律师事务所主任律师）

“如果是职场新人，刚开始可以多跑腿多帮忙，这样可以更快地锻炼起来。”在何琪看来，帮同事整理一下资料，接受上司安排的临时工作，这样“随叫随到”是职场新人要面对的。

“但是业务能力慢慢变强以后，就要学会筛选性地帮助别人，学会适当地拒绝。把自己的本职工作做好、合理安排好自己的时间，这才是最关键的。”何琪说道。

重视业务，调子高点也没啥

袁醒（长沙掌控信息科技有限公司 CEO）

“只要业务能力强，同时还有向心力，调子高点也没啥。”袁醒认为，员工业务能力很强，还有责任感才是最关键的。做到了这两点，“所谓的‘调子高’在我看来反而是会合理安排自己时间的表现。”

## 她想“拍马屁”却被认为“没能力”

说起职场故事，湖南某电视台记者薛阳感慨：“我们的工作价值好像都体现在时间上！”

在前任工作单位，薛阳曾是个“随叫随到”的姑娘。印象最深刻的一次，是一次去北京出差。本来是去采访，可刚抵达首都机场，薛阳就接到领导的新任务——去北京驻点处整理单位文件。

一边是人物专访，一边是重要资料……薛阳想了很久，决定做一个领导“随叫随到”的好员工。于是，她放弃了人物专访，把采访时间花在帮助领导整理文件资料上。

然而，薛阳后来才知道，领导可不是只叫了自己。“另一名同事比我早几日到北京，领导也叫了他。不过同事以采访为由拒绝了。”薛阳说，跟同事比起来，自己的“听话”似乎取悦了领导，可实际上，也为后来的职场生活带来了不少麻烦。

从那以后，薛阳的记者工作就被“秘书”工作给代替了——帮领导外出开会、给栏目写方案，甚至是栏目聚餐定位置，领导也不忘找到她。长期如此，薛阳在大家心中是一个时间特别不值钱的同事和下属，大家认为她“很闲”。慢慢地，一些重要采访都不会叫上她，她最终成了栏目的“边缘记者”。当然，最直接的后果就是，薛阳每个月的薪资排名倒数第一！

“都知道记者是靠稿酬吃饭的，我的时间都花在帮领导干活上，几乎没有时间做稿子。”最委屈的是，薛阳在同事口中听到了不少传言，“同事都觉得我是马屁精，宁可不要工资也要哄好领导。可实际上，每次都是领导找到我，给我安排工作啊！”

## 他是“老好人”却老被排挤

“走，你有车，开车陪我出去拜访个客户嘛！”在公司5年时间，32岁的李亮没少听到这句话。想着搞好人际关系吧，他尽管每次都不情愿，最终却还是选择“助人为乐”。不过，结局就是——找他帮忙的同事全都升职了，留下他这个“大好人”依旧“原地踏步”。

怎么回事？这得怪李亮的工作时间太没价值！

李亮就职于长沙一家网络传媒公司，不是“程序猿”的他，跟办公室里大多数同事一样，上着行政班，却靠客户业绩拿工资——原本，李亮的工作特别单一：在办公室整理客户资料、上门拜访谈合作，成了就有一笔不菲的收入。可是，尽管工作了5年，李亮的工资始终不见涨。

“每天都有同事找我蹭车，让我送他们拜访客户。”李亮很苦恼，起初找他帮忙的都是关系很好的新入职同事，他们给李亮买饮料、哄着他提点新人；可慢慢地，找他帮忙的人越来越多，甚至还有比他资历更老的同事……自然帮了一个就拒绝不了其他人，于是，李亮的时间都花在了当司机上，换来的除了听不完的奉承话，就只有几瓶饮料、几顿饭。

5年时间一晃而过，如今，业绩不错的同事都升职了，其中就有一位李亮帮助多年的小年轻。“本以为当我领导了，自然给我谋点福利。谁知道，这下我倒真成了专职司机！”李亮吐槽，有一次，正在客户办公室谈合作，突然接到小领导的电话，让他放下工作马上去接他。他二话不说开车赶过去，谁知道，他竟是急着去机场接女朋友！

既然是领导，李亮只能“巴结”到底。谁知道，好不容易今年升职有望，领导却把唯一的名额给了办公室里另一个“拽拽的家伙”，“他经常拒绝大家，独来独往，这反倒凸显了他的时间宝贵与工作价值”！

## 她经常说“不”却是“红人”

35岁的张琳如今已经在长沙一家律师事务所工作了10年，在多数同事眼里，张琳“调子很高”，连经理她都敢说“不”。

“小张啊，下午有个会议，不是很重要但是也得有人去，你有时间吗？”“不好意思，王经理，刚才李总让我马上整理完这些资料。”

在张琳看来，和同事搞好关系可不是什么忙都得帮，还得看跟同事之间的“好关系”是靠什么来维持——如果同事对你有“好感”，仅仅是因为你是一个“便利贴”同事，随叫随到，能够为他们减轻很多负担，甚至有时还会成为他们犯错时的“牺牲品”，那么很显然，这样的“好关系”并不值得留恋和庆幸。

“牺牲自己的价值完善他人，不仅会在同事眼里成为时间很不值钱的人，更会在上司眼里成为一个不值钱的员工。”张琳认为，遇到同事求助的情况，如果是公事，可以合理地拒绝，因为每个人都有自己的定位与分工，不应该逃避任务、推卸责任。

或许是张琳多年以来雷厉风行的个性与宝贵的时间观念，在她的律师事务所里，张琳是公认的“红人”——官司接得多、胜率特别高，办事果断、性格直爽，所以，看似得罪人的拒绝反倒给她加了分。

专家 >>

## 从你的时间观念里体现职场价值 陈明淑（中南大学商学院企业管理系主任、副教授）

“随叫随到，从个人行为来说是助人行为，但放在职场显然不适合。”在陈明淑看来，这样的员工希望通过帮助别人得到同事和上司的肯定，从而在职场起到正面推动力，给工作带来便利。但是，他们却没有站在对方立场考虑，比如，长久以往可能助长其他同事的懒惰心理，耽误自己的工作。

陈明淑认为，助人并非不可，但在帮助他人的同时，从“为了得到他人的

赞扬”转向“自我肯定”。明确自己到底在干什么，做好自身职业定位，将手头的工作做一个紧急程度排序，优先完成要紧任务。

“如果有记账的习惯，可以建一个时间账本，时常问问自己，这时间花出去，我现在可以得到什么，对我的未来又有什么好处？”陈明淑建议，员工要学会掌控自己的时间，让自己的时间值钱，将时间与精力花在更有价值的工作上。

“只有自我增值才能提高竞争力，否则附加价值太低，容易被人忽略，劳心劳力但升迁无望，终究沦为穷忙一族。”陈明淑说，而对上司来说，可以适当完善用人考核制度——比如，考评员工个人工作完成的质量，引导他们扎实完成自身任务，培养员工正确积极的时间观念等。与此同时，也可适当地综合考评员工的“额外付出”，用积极的态度鼓励员工互相帮助，提高团队效率。



扫一扫，分享  
职场好经验