

**DO
NOT
BE FIRED FOREVER**

永不失业

让你在职场立于不败之地

Whether you're looking for your very first job, switching careers, or re-entering the job market after an extended absence,

finding a job whittles down to two main tasks:
understanding yourself and understanding the
job market.

Presuming you've already chosen a career and are currently searching for jobs,
here are several ways to actually

get a job and never
lose your job.

水木周平 作品

DO NOT BE FIRED FOREVER 永不失业

让你在职场立于不败之地

Whether you're looking for your very first job, switching careers, or re-entering the job market after an extended absence,

finding a job whittles down to two main tasks:

understanding yourself and understanding the
job market.

Presuming you've already chosen a career and are currently searching for jobs,
here are several ways to actually

get a job and never
lose your job.

© 水木周平 2010

图书在版编目 (CIP) 数据

永不失业 / 水木周平著. — 沈阳: 春风文艺出版社, 2010.5
ISBN 978-7-5313-3661-7

I. ①永… II. ①水… III. ①成功心理学 — 通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 060225 号

永不失业

责任编辑 王 平 肖云峰

责任校对 范丽颖

装帧设计 李彦华 李 菲

幅面尺寸 168mm×235mm

字 数 220 千字

印 张 13.25

印 数 1—10 000 册

版 次 2010 年 5 月第 1 版

印 次 2010 年 5 月第 1 次

出版发行 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司
春风文艺出版社

地 址 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮 编 110003

网 址 www.chinachunfeng.net

购书热线 024-23284402

印 刷 沈阳市博益印刷有限公司

ISBN 978-7-5313-3661-7

定价: 28.00 元

常年法律顾问: 陈光 版权专有 侵权必究 举报电话: 024-23284391
如有质量问题, 请与印刷厂联系调换。联系电话: 024-62237222



Foreword

2006年当我提出《99%的白领正在走向破产》时，正是全世界经济一片大好的时候，虽然此文在网络上引起了轩然大波，但是它更多地被当成是一种类似“末日论”之类离现实生活很遥远的东西。所以，没有人因为我的那篇博客文章而对自己的生活做出丝毫的反思或者改变。

人们依然梦游一般地生存着。上班消磨时间工资照样拿，下班做份兼差权当是外水，贷款百八十万买起了小楼房、小车子，过起了“高端白领生活”。人人都以为这样很正常，很理所当然。然而我却从中嗅出危险，这样的生活很不对劲，非常不对劲。

中国人把“白领”这个词从西方学了过来，但却没有学到本质。“白领”原本是一个极其讲究技术和智力劳动的岗位。“白领”岗位应该是风险与收益并存，能力与收入平等的。

比方说做“市场推广”的人，无论你

打不打广告，做不做活动，都无所谓。只要你做的事情，你的规划和创意能让公司赚更多的钱，让公司的品牌更有价值就可以。然而中国的“白领”不是这样，中国的“白领”只需要上班敲打几份文稿，想几个活动方案，考虑投放一些广告就可以了。他们索取工资的标准就是：“我的活动吸引了××个人，我的广告吸引了多少点击率，多少眼球。”——可是却没有一个人能回答出我提出的一个问题：“你这些究竟有什么实际作用？企业根据你的推广是赔了还是赚了？”“白领”原本是一个很深奥的技术活，这个岗位需要相当丰厚的才能、社会阅历、思想深度、领导力、把握能力，并且要对市场有敏锐度、对金融常识有深刻理解、对社会有宏观的正确认识才可以胜任。然而“白领”在中国却成为只要普通话标准、会打字、装装样子就可以随便取得的职位。

2006年的时候，我拒绝了一些猎头为我介绍的企业，就是因为在这些企业身上我只看到了泡沫的疯狂，而没有看到任何真正的价值。比如房地产网站，当时房地产交易市场极其火爆。这些企业的职工，只需要去广告商那里取个合同，签个单子就可以顺利地获得几万的月薪。而当时由于地产业的火爆，广告商只要投放广告，就能收回数倍回报，所以那份工作简直没有任何难度。顶多值2000块一个月的薪水，但是炒到了数万。什么叫泡沫经济下的泡沫收入？这就是！看上去很美。

大多数人从中看到了羡慕，我则看到了危险，极端的危险。到了2008年，这个美丽的泡沫破裂时，高收入就好像没交水费的自来水一样，突然就断供了。制造业、地产业、钢铁产业、旅游、出口等支柱企业全部大量停产、减产、破产。他们都破产了，又哪里来什么广告费投放给你呢？所以那些之前的高收入者，就突然遭遇大规模的裁员减薪。经济是联动的，这些主行业的唱衰几乎会将所有行业的从业者拉下水，尤其是少干多拿的“白领一族”。

更可怕的是，由于之前缺乏风险防范意识，中国的伪“白领”们全都简单地认为生活就可以这样轻松愉快地永远进行下去，钱会没完没了地从天而降。所以这些所谓的“白领”高收入者们就都纷纷贷款买了房子、买了小车、炒了股票。他们今后又该怎么办？又怎样生存？拿什么来还贷款？他们还不上贷款加之房地产价格大跌，就会必然出现即便把房子首付、前期还款及拍卖房产的所得一并全部抵押给银行，都还倒欠银行贷款的局面。

什么叫破产？这就叫破产，听上去很恐怖。

然而对于大多数人来说，这样的恐怖已经不可避免，必然要发生，无路可逃！在我认识的人当中，有很多已经不得不卖掉自己的汽车了，这还仅仅只是一个开始。因为可怕的是，他们到现在还没有从过去的“幻境”中彻底醒悟过来。他们依然认为这情况只是暂时的，自己依然价值上万的月薪，只需要再找到一份那样的工作就好了。可

是，短期内再也不可能有了！可能是10年、20年，甚至30年都无法再找到了。这是一场真正的金融危机，是对中国整个经济结构和人才的大洗牌、大调整、大换血，这一点也不比当年的“下岗潮”轻松。

而在这一次的“白领”破产潮中，处在风口浪尖的就是那些曾经自以为是的“高端白领”，做做文案，想想点子，成天在办公室嫌工资低，抱怨同事差劲，心比天高，20出头就住上百万豪宅，买起了高档轿车，像模像样地娶了媳妇，甚至生了孩子的40岁以下所有中国小青年！

当然，这既是危机，也是机会。机会在于，如果你是一个真正懂得如何打工、如何生存的人，你真的是一个可以为企业创造价值的好员工，老板付你1万工资而你能赚回2万，那么这是你的机会。你可以从无数混日子也能赚1万的鸡群中鹤立而出。未来是你的，世界是你的，一切都是你的。然而，如果你做的事情（无论你自己觉得有多累，有多辛苦都无所谓）根本没有赚回你的工钱，那你就要小心了。事实上，我可以说中国目前大多数“白领”都是不值那个钱的，甚至有很多是分文不值的。

当人们在泡沫经济中赚钱的时候，是很快乐也很容易被麻醉的。人们会简单地认为工作无非就是整合资源，无非就是做做文案，无非就是带带项目，无非就是出出策划，有点创意就很“高端”了很“白领”了。但当泡沫破裂的时候，这一切虚幻的美好都将不复存在！经

济结构会简单到只有“制造”——“销售”——“赚钱或者赔钱”。一个当下中国的“高级白领”人才还不如一个有一技之长的技工有价值，道理很简单：人家的价值是实实在在的，是靠劳动创造的；而你的价值只是一场自欺欺人的黄粱大梦而已。

毫无疑问，破产大潮来了，真的来了。如果你识时务，那么就早日丢掉幻想吧，不要再挖空思想什么“高端职位”了，不要再幻想什么“白领贵族”了，而是换一个角度去好好想一想如何在这个经济寒冬里谋生吧。你越早领悟到这一点，越早把自己的心态调整过来，你就越容易把这次危机化作机会，反之，如果你依然觉得自己“很值钱”、“有资源”、“很白领”、“很高端”，你就会成为那破产潮中的一个弃儿。

本书《永不失业》从2006年开始创作至今完稿，其核心思想很简单——通过换一个角度去看企业、老板、求职、谋生、升职、加薪、同事、下属等问题，把自己真正放置在一个经营者的角度去重新思考自己的人生，重新看清自己的价值，重新做一个在职场永远不败的人。

水木周平

2008年11月20日

引 子

旧时同学小张年26岁，进入司法系统工作半年。一日去女友家中做客，拜见未来岳父岳母。岳父是京城一家很有名的小吃店掌柜，做得一手好菜。其间小张去厨房帮忙，并开玩笑曰，欲向准岳父学习做菜手艺。其准岳父坚决不准，几番拒绝之后小张只好退出。

而后小张向我抱怨其准岳父家小气且迂腐，把他当外人。其原因是：“竟然怕我偷学手艺。”“我堂堂一个国家公务员难道还需要偷学他的做菜手艺吗？”我闻言大惊。小张准岳父家我也多次前去，说起来小张第一次还是我带上门去的呢。我对小张的准岳父非常了解，其人不仅开明而且心地非常善良，好几次还主动教我如何把菜烧得更香，这次又何至于“怕传外人”呢？

于是我断定必有隐情，所以登门拜访，亦被拒之厨外。仔细追问之下方知，原来厨房抽油烟机已坏了些时日，送店里返修还未送回，老人家怕油烟熏坏了客人，所以才坚决把客人赶出厨房。得知真相皆大欢喜，小张尤为惭愧。

在这个故事中我们很难去解释清楚究竟谁对谁错，谁好一点谁坏

一点。因为好和坏、对与错都是相对的。只是因为人们在生活中通常都只站在自己的角度思考问题，从来不肯去站在别人的角度思考，不去了解别人的性格和做事风格，所以误会百出，矛盾重重。

小张作为一个政府公务员，他的性格和思维往往更小心谨慎和敏感，判断事物总爱分个你我阵营。所以他会自然地把自己和岳父分为“无手艺阵营”和“有手艺阵营”。按小张的逻辑：我向你表达我愿意成为你的“有手艺阵营”中的一员，如果你内心真的喜欢我这个准女婿就应该让我学习观摩一番，从此就代表我们成为同一个阵营了。而你拒绝则说明你对我持有怀疑，你更愿意继续和我保持两个阵营的状态。

准岳父只是从善良的角度出发，一直担心油烟熏坏了这位准女婿，所以一定要将他赶出厨房。没想到反而让准女婿心里七上八下、忐忑不安起来。他们两人的逻辑从自身角度出发都没有错，他们两人都是按自己不同的社会地位和不同的性格而做出自己认为最合理的判断。但他们却不知道有时候自认为合理的在别人那里却恰恰是最不合理。

这只是生活中随处可见的一个小例子。而我们在工作中，这样的问题更多、更普遍，尤其是初入职场的新人们更是如此。有时候当你对上司不满，对公司不满，对同事有敌对情绪，或者对找工作感到异常困难的时候，你有没有想过，其实你只需要换一个角度思考就会发

现其实是你错了。你错怪了那么好的上司，你错怪了那么好的公司，你错怪了那么好的同事。

甚至很多人应聘失败完全就是由于不会换位思考造成的，而你只要学会了换一个角度去思考，你就不难发现你应聘失败的理由。你就会意识到就算你是那个面试官你也不会录用自己！

那么本书就带着你进入一个帮助你换位思考的神奇世界。如果你能记住本书中的“景色”并应用到自己的工作中，那么你会惊讶地发现，你从一个普通员工变成一个职场万人迷。

在这里我想再用一个科学小常识来结束本书的开篇引子。你知道猫和狗为什么一见面就打架吗？

命运决定论者认为：“这是猫狗天生就是敌人的缘故。”

人类至上主义者则认为：“这是因为猫和狗都要向人类争宠，所以它们彼此嫉妒，都希望赶走对方好让人类只宠爱自己。”

神秘主义者认为：“猫和狗的灵魂受到了魔鬼的诅咒。”

还有一些人认为：“猫个子比狗小，所以猫害怕狗，而狗看猫那么小就想欺负它。”

但其实真正的原因却是：“猫和狗都很想找对方玩，很想去亲近对方。”

看到这里有心急的读者就要发难了：“都想找对方玩，都想亲近对方，为什么却一见面就打起来了？你脑子糊涂了吧？”

呵呵，请相信我脑子还没有糊涂到这种地步，其实如果你换成猫和狗的角度来思考一下这个问题，就不难想明白我所说的话了。当然一般人很难换成猫和狗的角度，幸亏有动物学家帮助我们做到了这一点。

动物学家们经过研究发现：狗在表达它想和其他生物一起玩的意图时，会伸出一只前爪，使劲地摇动尾巴，这完全是出于狗的传统习惯。在这里，伸出狗爪并使劲地摇动尾巴的动作并非是向人摇尾乞怜（形容狗摇尾乞怜其实也是人以自己的角度、性格以及行为习惯作为标准对狗的行为产生的一种误判！）的举动，而是狗的一种与生俱来的语言，它的含义是“给我一点儿吃的”或“跟我一起玩玩吧”。可在猫的语言中，含义恰恰相反，伸出爪子摇动尾巴的意思是：“滚开！要不我用爪子抓你。”因此猫立即对狗充满了戒备心。而猫想主动找其他生物玩玩的这种意图是通过发出一种舒适的“呼噜、呼噜”声来表达的。但对于狗来说，这却是一种威胁性的信息，等于“别来惹我，否则我会咬你”，这一回是猫语言的含义与狗的理解又大相径庭了。

尽管猫狗都有友好相处的愿望，却由于肢体语言和声音含义的隔阂，一切努力都落空了。看来，问题完全是猫言狗语互译过程中的误解。可是这可怜的动物又怎么会知道呢？但我们却是人，我们需要学会去理解别人的真正意图。否则，我们和猫狗的区别又在哪里呢？

水木周平

目 录

contents

前 言/001

引 子/001

第一章 换一个角度看待工作/001

第二章 换一个角度看待领导/022

第三章 换一个角度看待同事/046

第四章 换一个角度看待自己/066

第五章 换一个角度思考升职/087

第六章 换一个角度思考薪水/109

第七章 换一个角度思考生活/131

第八章 换一个角度思考处罚/154

第九章 换一个角度思考下属/174

第十章 像个资本家那样生存/191

| 第一章 | 换一个角度看待工作

1. 职位是“求”来的吗？

——换一个角度思考工作本身

在写这个章节之前，有做记者的朋友报道了一起研究生为求工作而下跪的事件，一时间社会各界反响不绝。社会学者认为这反映了研究生社会地位尴尬，是阶级问题。就业专家认为这反映了我国就业人口远远大于社会所能容纳的岗位，是社会问题。有学生认为这是中国教育的失败，是政策问题。更有偏激者认为这反映了这个世道没法活了。其实这些发表观点的人都只是从自己的角色判断出发，几乎没有人肯从企业的角度来思考这个问题的本质。

因为我们习惯了从电影、电视、长辈那里看来听到的需要托多少多少关系、求多少多少人帮忙才可能得到一份职位。所以在中国很大一部分年轻求职者心里一直认为，工作就是去恳求别人施舍一个能吃饭的职位。但事实却不是这样。职位不是求来的，也不需要去求。你可知道很多企业都在求人来工作？

从本质上来说，找工作是一个求职者与企业双方面的问题，与社会无关，与阶级无关，与政策更无关。只有企业和求职者之间能各取所需，才能形成良好的合作即雇佣关系。企业和求职者不是施舍与被施舍的关系，而是互相寻求合作互补不足的合作关系。

所以，当我们每个人都在抱怨工作难找薪水不高的时候，你有没有站在一个企业的角度来思考过这个问题呢？尽管很多人不相信，但这却是事实。在每年大量人口失业和求职无门之时，仅北京市每年就有近10万个各种类型的职位人手紧缺，基本上平均每个公司每年都会投资3000元~3 000 000元人民币在扩充人力资源上，甚至还有上亿的！这真是亿金易得，一将难求啊！

如此看来，这是一个双面矛盾：一方面是求职者找不到工作，另外一方面是招聘者招不到人。这其中最深刻的矛盾就在于：求职者并不是招聘者所希望寻找到的那种人。

我们其实可以把求职的问题用求偶来做比较。很多人在追女孩（如果是女性读者请自行替换为追男人）的时候，只是从自己的角度出发，一味地告诉对方自己多么多么喜欢对方，自己多么多么想念对方云云，所以失败率很高，即使追到了之后分手的几率也很大。因为很少有追求者从女孩的角度出发去想一想自己是不是这个女孩所喜欢的那种男人。

我们既然能看到为了追女孩而手捧鲜花下跪哀求的男人，也就不

难看到为了求一个职位而手捧简历下跪哀求的人。

下跪是没有用的，即使能换来一时的同情和感动，依然没有用。你不是女孩所喜欢的那种男人，那么她始终会离开你。你不是这个企业所希望的那种人才，那么企业依然不会雇用你。

当然，这并不是代表你需要去继续进修某个技能，然后再出来找工作，那无异于削足适履。你要相信每个人都是有自己的特长的，每个人都是有自己的优点和缺点的，这个公司不需要你这样的人，但总有公司需要；这个女孩不喜欢你这种类型的，但总有女孩会喜欢。但你的特长真正表达出来了吗？你找对真正需要你的企业和职位了吗？这才是你找工作时所需要思考的第一个问题。

我一个同学的表弟，曾经一心想要当记者。是的，他喜欢记者这个职业，但问题是他既不会摄影，也没有文笔，性格也很内向，其结果可想而知。他没有站在报社的角度来思考这个职位。如果你是报社领导，你会招聘一个既不会写东西，也不会摄影，性格内向说话吞吞吐吐，仅仅是很热爱这个行业的人来做记者吗？你当然不会，因为企业不是印钞厂。你今天招聘的人不合格，明天报纸就卖不出去，报纸卖不出去报社就要亏本，亏本就发不出工资，发不出工资员工就要辞职，员工走光了，报社也就倒闭了。如果你了解了这一点，你还会去苦苦渴求一个公司给你一个你根本胜任不了的职位吗？你就不难明白为什么招聘官会不要你，因为他也要为自己的公司和自己的饭碗负

责，否则他就是这个企业的罪人。

这个公司为什么要招聘这个职位？公司需要这个职位发挥什么作用、取得什么效果？什么样的人有这样的能力来担任这个职位？你知道吗？你了解吗？我相信大多数求职者在求职时从来不去思考这些问题。如果你对此一无所知，当然找不到工作。即使找到了也是瞎猫撞见死耗子，撞见死耗子的几率很小，所以你当然会觉得找工作很难。

我们同样用谈恋爱来做比方。如果你是一个男人，你疯狂地喜欢上了一个美丽的女孩，你会去追求她吗？是的，很多人都会。但你又何曾站在对方的角度思考过这些问题：她心里是否早有所爱？她喜欢成功型男人还是浪漫型男人？她喜欢科学家还是文学家？喜欢企业家还是白领？我相信很多男人从来不去思考这些问题，在追女孩的过程中对这些一无所知。在这样的情况下，你当然会觉得追女孩很难，即使追到了也是瞎猫撞见死耗子，撞见死耗子的几率很小，所以你当然会觉得追女孩很难。

但如果你知道对方在想什么，对方真正需要什么，你找对了路，那么找工作也好，追女孩也好，都很简单，绝对是一拍即合，皆大欢喜，何难之有？比如我刚才说过的那个同学的表弟，他虽然不是做记者的料，却做得一手好海鲜。而那么多海鲜店高薪聘请厨师的广告他又为何视而不见？

所以你一定要记住，职位不是“求”来的，女孩也不是追“求”