



要捧一辈子金饭碗？
一定要拥有“终身受雇力”
的价值！

学习型组织五星级培训教程

施伟德 著

终身受雇力

——教你一辈子不失业

铁饭碗的真正含义不是在一个地方有饭吃，而是一辈子到哪儿都有饭吃；
终身受雇力不是让你在一个企业待到退休，而是一辈子走到哪里都有企业用你。



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

终身受雇力

——教你一辈子不失业

施伟德 著



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING



终身受雇力才是你一生的保障

1962年，他出生在江苏常州。

1980年，他考入北京邮电学院。

1985年，他留学日本名古屋大学(五年)。

1990年，他赴美国继续他的留学生涯，获得计算机博士学位。在此期间，他先后创办了三家公司。

1994年，他舍弃老板身份到微软公司当了一名普通的程序员。

1995年，他担任微软总部Windows NT开发部门的高级经理。

1997年，他到上海筹建微软大中华区技术支持中心(即上海微软)，任总经理，四年内将该中心先后升级为微软亚洲技术中心和微软全球技术中心。

2002年，他出任微软中国公司总裁，并获“微软中国公司终身荣誉总裁”称号。

2004年，他加入盛大网络公司，出任总裁。

2008年，他加盟新华都集团，出任总裁兼CEO。

他，就是被IT业传为“打工皇帝”、拥有终身受雇力保障的“神人”唐骏。他的人生是辉煌的人生，从进入微软开始，无论是做一名小程序员，还是担任高级经理，抑或后来到盛大、新华都出任总裁，每一次的环境转变、跨行业的高难度挑战都从没有让他的受雇力打半点折扣。每一次，他都能在短时间内快速适应，并用自己独特的方式做出伟大的业绩。



为什么他的适应能力那么强？

为什么他在哪一个领域都能“翻云覆雨”？

为什么总有人争先恐后地请他去掌管自己的公司？

一切都只在于他的终身受雇力！

当今职场，有这样一个怪现象，一边有人整天吵吵“找不到工作，没事干”，整日对工作挑三拣四，宁可不做也不“低就”；一边又有企业叫嚷“很多工作都没人能干”，坐等有缘人前来，宁缺毋滥。

其实，这两者的矛盾焦点就在于找工作人的受雇力，企业坐等的就是能“配得上”它的职位、有一定受雇力的人，而那些找不到工作的人恰恰缺少的就是这一点。

在《世界是平的》一书中，作者弗里德曼说：“如果你希望自己和孩子有竞争力——不管你是SOHO族还是企业员工，至少要具备以下四点中的一点：非常特殊、非常专业、非常深耕，或非常会调适；这是给你的良心建议——这年头不可能再有终身雇用了，只有终身受雇力。”

的确，当今职场竞争日渐惨烈，没有谁能够被哪个企业终身雇用，但我们可以培养自己“终身受雇的能力”，它不仅是你在职场生存的根本，还能让你在职场中“左右逢源”，立于不败之地，是让你在职场“混迹”一生的最有力的保障。

想捧一辈子金饭碗，一定要拥有“终身受雇力”！

本书从忠诚心、责任意识、解决问题、贯彻执行、自动自发、积极进取六个方面，详细阐述了职场受雇力的基本要素，提出了受雇力的强与弱对一个人在职场生存中所产生的影响与作用，让身处职场中的你能正确评价自我受雇力的优势与不足。另外，本书还结合现实和案例，提出了一些方便可行的使用技巧和方法，让你快速提升自己的受雇力，为走向巅峰奠定坚实的

基础。

你想成为老板最为信任和器重的人吗？

你想让自己成为企业骨干的梦想变成现实吗？

你想在职场中“左右逢源”，被猎头公司找上门吗？

你想在职场中大展身手，辉煌一生吗？

这是一本睿智、实用和读来令人心生愉悦的好书，适合所有职场中人阅读。希望通过本书，让你的受雇力大大提升，让你的职场生涯更顺畅、辉煌，让你受雇终生。





.... 第一章 忠诚是职场最基本的法则

“忠诚的确不能代替工作能力，但忠诚是一个控制能力发挥的开关，只有拥有最纯种的忠诚，才能将自己的能力发挥到极致。”在当今这样一个竞争激烈的时代，谋求个人利益、实现自我价值的个性日益膨胀，于是乎为自我对工作玩世不恭，为高薪资频繁跳槽，他们蔑视忠诚，嘲讽忠诚，任何一份工作在他们看来都只是享受生活、走向高职位的垫脚石。

其实，自我实现与忠诚并不对立，而是相辅相成的，忠诚是在职场立足的第一基本法则，是被雇用的第一考察标准。同时，没有任何一个人能够凭借见利忘义、背信弃义而成功……

第1节	忠诚是一种义务，员工安身立命的根本	002
第2节	成功者的字典中没有“背信弃义”	007
第3节	你为老板“节流”，老板为你“开源”	012
第4节	少一点诡计，多一点憨傻，职场需要“实在”人	017
第5节	“听从”不等于盲目服从	022
第6节	与其跳槽，不如让自己无可替代	027

.... 第二章 小聪明不如真负责

列夫·托尔斯泰这样说过：“一个人若是没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是责任心。”责任是一种认真的态度，一种自律的品格；责任是一种使命，一种对完美的追求，有能力又愿意承担责任的人才能更好地履行自己的职责，才能创造工作的奇迹，才能获得永远的成功！本章从责任的使命、影响力着手，以鲜活的案例和实用的方法教你明确自己的责任，提升责任意识，提升你的受雇力。



第1节	职场哪些人最红？是勇于承担的人	036
第2节	“过门意识”——把公司当成是自己的	041
第3节	拒绝分内，让自己成为一个“好用”的人	046
第4节	是什么让贝特格的薪水涨了700%	051
第5节	你是职责“终结者”吗	056
第6节	别只盯着“别人的工资单”	061

.... 第三章 没有功劳的“苦劳”毫无意义

“功劳胜于苦劳，以功劳而非苦劳作为评价标准，是职场和社会发展的必然。”所有企业都是依靠“功劳胜于苦劳”的员工发展和生存的，没有人能单靠“没有功劳的苦劳”而获得大的成就。

“世界上最缺的，不是具有优秀能力的人，而是真正能解决问题的人。”当今职场，每一个人都已开始注重自己解决问题的完整性和完美性，如何全方位、系统性地改善和提升解决能力，也已成为职场中人面临的最重要的课题。

第1节	练就一手“谋生”绝活	070
第2节	和问题面对面，方法就不会“背道而驰”	075
第3节	全力以赴找方法	080
第4节	“复制”是最短的成功路径	085
第5节	钉好一枚纽扣远比缝制一件粗衣更有价值	090
第6节	伟大，属于“不走寻常路”的人	095

.... 第四章 想到、说到，不如做到

杨元庆说：“制定正确的战略固然重要，但更重要的是对战略的执行。再伟大的想法在一个仅仅总是空想而从不予以实施的人那里，也只能变得虚无缥缈。”的确，没有实施的计划怎能赢得“幸运之神”的垂青与成全，没有人不执行就能“坐享其成”。本章将着重介绍执行对职场中人在工作中取得业绩与成就的影响，让你深刻认识彻底执行对于你受雇力的巨大影响。

第1节 光说不练——假把式	104
第2节 价值≠使用价值	109
第3节 标准，不只是挂在墙上的废纸	114
第4节 用20%的时间做完80%的事	119
第5节 问题自己留，结果送老板	124
第6节 让“细节黑精灵”远离自己	129

.... 第五章 像阿基勃特一样自动自发

戴尔·卡耐基曾说：“每个人心中都隐藏着一头雄狮，每个人的生命中都有成功的潜力和机会。一件事能不能做好，并不取决于你的能力，而是取决于你能否释放自己。”这里的“释放”就是一种潜意识里的自动自发、自我督促。

没有任何企业会拒绝那些在工作上积极主动的人。本章着重以案例和现实讲述“投靠”企业的基本素质——自动自发，激发你的积极主动，不断督促自我，让你在工作中充满激情，激发你把“不可能”变为“可能”的潜质。

第1节 工作不是“非你不可”	138
第2节 树挪死，人挪“活”	143
第3节 5分钟延迟让你追悔莫及	148
第4节 借口，是丧失激情的温床	153



第5节 额外的一点点也能“四两拨千斤”	158
第6节 做一个技艺精湛的“候补队员”	163

.... 第六章 学习力：“笨小孩”也能驾着梦想起飞

回溯历史，我们不难发现，每一个伟大的建树、每一项杰出的成就都是由那些渴望进取的人所创造的，不论是爱迪生、福特这样的发明家，还是雨果、屠格涅夫这样文学家，他们拒绝中庸之道，积极进取、追求卓越、挑战自我，所以他们功成名就。

“进取心塑造了一个人的灵魂，我们每个人所能达到的人生高度，无不始于一种内心的状态。当我们渴望有所成就的时候才会冲破限制我们的种种束缚，不断向着目标前进！前进！”强烈的进取心，让我们得以充分挖掘自己的潜能，顺利实现人生的价值，尽情享受人生的甘美，即使是笨小孩，只要有进取心，也能驾着梦想起飞……

第1节 没有人能永远搭乘1号顺风车	172
第2节 哈佛没有“毕业生”	177
第3节 你要“迁就”工作，别让工作“迁就”你	182
第4节 1%的优势算不上优势	187
第5节 一生至少要成功一次	192
第6节 做企业的“发动机”，狼群里的“头狼”	197





第一章

忠诚是职场最基本的法则

终

身

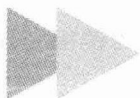
受

雇

力

“忠诚的确不能代替工作能力，但忠诚是一个控制能力发挥的开关，只有拥有最纯粹的忠诚，才能将自己的能力发挥到极致。”在当今这样一个竞争激烈的时代，谋求个人利益、实现自我价值的个性日益膨胀，于是乎为自我对工作玩世不恭，为高薪资频繁跳槽，他们蔑视忠诚，嘲讽忠诚，任何一份工作在他们看来都只是享受生活、走向高职位的垫脚石。

其实，自我实现与忠诚并不对立，而是相辅相成的，忠诚是在职场立足的第一基本法则，是被雇用的第一考察标准。同时，没有任何一个人能够凭借见利忘义、背信弃义而成功……





.....第1节

忠诚是一种义务， 员工安身立命的根本

>>>绝对忠诚

2004年，格力电器股份有限公司总裁兼副董事长董明珠，被美国《财富》杂志列入2004年全球商界女性50强，成为全球最受瞩目的女人之一。

从36岁时南下打工到现在，20年的时间里，董明珠一直都守护在格力电器股份有限公司，从未想过要离开，即便是刚开始在格力(当时叫海利)的业务相当难做，她也从没有动过跳槽的念头。

1990年，不知营销为何物的董明珠进入格力做底层的业务员，凭着坚毅和难缠，她40天内为公司追讨回42万元债款，一时间成为营销界的“传奇人物”。一年内，她的销售额竟高达1 600万元，为格力顺利打开安徽省的销售局面立下了汗马功劳。

随后，她被安排主攻南京市场，再一次创下奇迹。隆冬季节，她竟神话般地签下一张200万元的空调单子。那一年，她的销售额上蹿至3 650万元，成为格力最优秀的业务员之一。

然而，正当公司发展蒸蒸日上时，部分骨干业务员突然间“集体辞职”。原来，一家对手公司高薪聘请了他们，董明珠也在被邀之列，但她拒绝了诱惑依然坚守在格力。在这危难之时，董明珠被全票推选为公司经营部部长。

1996年，整个夏天都极为凉爽，空调业有史以来第一次闹了“夏天荒”，各大品牌纷纷以大幅降价来提高销售，已升为销售经理的董明珠带领23名营

销业务员奋力迎战国内一些厂家成百上千人的营销队伍，宁可让出市场也不降价。

随后，她宣布以1亿销售额利润的2%，按销售比例补贴给每个经销商，促使该年格力销售额增长了17%，首次超过春兰。仅此一战，就让她迅速荣升格力副总经理。2001年，她又被提拔为格力电器股份有限公司总裁兼副董事长，至今，她都稳坐格力的“龙头”之位。

回顾一路走来的艰辛和取得的伟大成功，董明珠的最大感悟是：“忠于自己的企业和行业，将赋予你工作极大的热情。”

其实，对企业的最大忠诚，才能让董明珠更有工作的热情，也让她的工作仕途更加平稳顺利，因为，她的忠诚使得她与企业之间建立了绝对的信任。任何事都有其两面性，人与企业之间的关系也都是相互的，也只有这样绝对忠诚的人，才能被企业所信任、容纳和维护。

>>> 忠诚，是你坚守的最基本法则吗

有很多人，对于上司交代的事情，即使三番五次地交代，也根本不会放在心上。

有很多人，被老板重点培养并指望他有朝一日能够成为接班的“继承人”，却突然在某一天带走公司大批骨干和大量市场资源另立门户，一转眼和老板成了竞争对手。

有很多人，接到任务不是消极应对就是借口推诿，“这事不该我负责”、“为什么不让xx去做”、“我太忙，抽不开身”。其实，他们并没有那么忙。

有很多人，对于上司安排的任务虽然“坦然”接受，却打不起精神、提不起热情，打心里没打算认真对待。

有很多人，竟然弄不清每天的工作任务，当上司过问时才想起来，面对



上司的斥责，他们满嘴的借口：“今天事情太多，资料太难找，有顾客来访等。”

更有很多人，每天“身在曹营心在汉”，“吃着碗里看着锅里”，当前的工作只是他向更好的企业跳槽的垫脚石……

我们可以很负责任地说，一旦有更合适的机会，这些员工百分之百地会毫不犹豫地投奔他家，一旦企业陷入困境，他们是第一个提出要辞职的人，更有甚者会让企业给付高额的补偿。也许，他们会说“我们只是在捍卫自己应得的利益”，但如果能留下来和企业一起发展，帮助企业渡过难关，以后，企业又何尝会亏待你呢？

拿破仑说过：“没有忠诚原则的士兵，没有资格当士兵”。同理，在职场中，没有坚守忠诚法则的员工，也没有资格被企业所雇用。

忠诚的确是老板的需要，企业的需要，但更是你自己的需要。忠诚的人会比不忠诚的人获得的更多，虽然，通过忠诚工作创造的价值中的大部分并不属于你个人，但因此而造就的忠诚品质，却完完全全属于你自己，它是你的无形资产，让你因此在人才市场上更具竞争力，更具“含金量”。

其实，每位员工表现如何，工作怎样，每个做老板的都会默默在心里为其做个大致的评判。员工是否忠诚，老板一切都看在眼里，如果你能做好自己该做的，并且能一直忠于职守，老板一定不会让你失望。

忠诚，是你坚守的最基本法则吗？

>>>忠诚，企业员工安身立命的根本

在美国，每一个刚入职海军陆战队的人，都会拿到一份有关忠诚的资料，在标题处，有几行醒目的文字：

忠诚不谈条件，忠诚不讲回报，忠诚是一种义务，忠诚是一种责任，忠

诚是一种操守，忠诚是人生最重要的品质……

海军陆战队首先不会给你什么，但你要给海军陆战队绝对的忠诚。如果你给了海军陆战队绝对的忠诚，海军陆战队就会给你终生的荣誉！

军队对军人的要求如此，企业对员工也应当如此，每一个到企业应聘的员工都应当明白，任职哪个企业就应当对它绝对忠诚。

坎塔卢波高度忠诚于所在的企业，她从一个扫厕所的学生兼职做起，兢兢业业，一步一步走到麦当劳总裁的位置，用汗水与智慧巩固麦当劳成为世界最具知名度的快餐店。

反之，一个对企业不够忠诚的员工，是不会对工作尽职尽责的；一个对企业不够忠诚的员工，不会把企业的发展和前途放在心上；一个对企业不够忠诚的员工，其他的能力就失去了用武之地；一个对企业不够忠诚的员工，不会对公司的机密守口如瓶……这样的人，即便再有才能，即便现在被企业雇用，迟早也会被“扫地出门”。

忠诚，不仅是一种受雇于企业所必须具备的品德，更是一种能力，一种统帅其他能力的核心。只有怀有忠诚之心的人，才有被雇用的资格，才有被器重的根基，才有在企业立足的根本。否则，不能获得企业老板的信任，就会被对方无情地抛弃。

>>> 忠诚员工的特色

无论身处哪个职位、哪个行业，所有对企业具有忠诚之心的员工，他们身上都潜藏着这样共有的特质。

1. 不以报酬来衡量自己的付出

忠诚并不是没有回报，忠诚的人，付出得越多，往往能够获得比他人期望的还要多的回报，但他们从不以报酬来衡量自己的付出，也从没想过付出



就是为了回报。

2. 发自内心的情感

凯撒大帝说过：“我忠诚于我的臣民，因我的臣民忠诚于我。”真正的忠诚是一种发自内心的情感，对企业心存感恩，有意无意地就想为企业多做点事。像忠于自己一样义务地忠于企业，无论什么状况下都是如此。

3. 执行没有理由

每一个上司派遣的任务，他都无条件地予以贯彻执行，即使是高难度的工作，他也勇于承担、敢于挑战，且从不拖延，无论什么事，都能按时按质地完成。

4. 失败没有借口

忠诚的人，失败后不会找各种各样的理由来搪塞，他们只会从自身找原因，找到问题所在并予以改进，不让同一件事失败第二次。

当今企业所认可、接纳的人才是既有能力又有忠诚度的人，而不仅仅是只具备能力，更不是只拥有学历的人。因此，要赢得老板的关注，成为他最信任器重的人，除了要有过硬的专业技能外，还需要有赢得老板信任的人格魅力，而忠诚无非是最好的选择。



..... 第2节

成功者的字典中没有 “背信弃义”

>>> 坚守自己的职业道德

美国商人乔治·皮博迪从年轻的时候就开始坚持一诺千金，无论做什么事都坚守自己的道德，把声誉看得比自己的生命还重要，从不做“背信弃义”之事。因此，乔治·皮博迪受到全美商人的关注，获得无上的声誉，并赢得了无限信任。

美国最伟大的总统之一——亚伯拉罕·林肯，从没有人选总统之前、踏入职场开始，就已经成为当地最负盛名的职场忠诚之士，无论身处哪个岗位，他都竭力坚守自己的职业道德，哪怕是再多的金钱、再高的职位，对他来说也都“攻其不下”。

刚入职场时，林肯只是一个普通的店面店员，一次，为了把零钱还给一位夫人，林肯摸黑跑了6英里(1英里约为1.6千米)的路才找到那位大意的夫人，如数把钱还给了她；任职职业律师时，他曾处理一桩土地纠纷案，但当事人一时筹不到法庭要求预交的1万美金，为了维护“正义”，让当事人的利益不受侵害，林肯亲自从附近一家银行经理处筹到1万美金，且凭借坚守职业道德的好名声没打任何借据和借条，一时间被传为佳话；还有一次，林肯得知当事人捏造事实，就拒绝为那人辩护，哪怕那人一而再再而三地加价，他也坚守自己的职业道德，断然拒绝。

当上总统后，林肯依然如此坚守自己的职业道德，处处以国家、人们的



Lifetime Employ

008

利益为重，哪怕牺牲自己也在所不辞。

正是因为林肯忠诚于自己的职业操守、一直追求正义，一次又一次地拒绝各种各样的诱惑，没有在金钱的引诱下迷失方向，没有为赢得权力而放纵自己，从而受到顾客、经理、世人的如此爱戴，最终成为了美国最伟大的总统之一，即使他已去世一个多世纪也依然被世人顶礼和敬仰。

当一个人的所有性格特征和承诺一样庄严神圣时，他的一生就拥有了比他的职位和成就更伟大的东西。忠诚于职业操守，这比获得财富更重要，比拥有美名更持久。

身在职场，如果我们不能清楚知道并坚守自己的职业道德，而是戴上说谎的面具、过着虚伪的生活，或者以职位之便为自己谋私利，那么，我们的内心就必须不断承受沉重的打击，渐渐地就会产生一种自卑感，产生一种“不再会有企业相信我”的想法，从而走向堕落，失去自尊和自信的勇气。

因此，无论你身处哪个企业、哪个职位，都要清楚自己的职业道德；无视诱惑，坚决坚守，只有这样，才能真正获得自己梦想中的成功，赢得他人的尊重。

>>>不做“背信弃义”者

古人把义礼看得比生命还重，而多数的今人呢？坚守自己的品德与操守，就要付出惨痛代价，甚至被开除、被诬陷。你看看那为点滴利益滋生的面红耳赤，你看那为了丁点好处而产生的背信弃义，再看那激烈竞争下人情的淡漠疏离，人格越来越廉价，有时就值一瓶酒、几张纸，如此而已，这就是现实。

随着竞争日渐激烈，压力越来越大，在成功看似越来越难的情况下，越来越多的人“一切以自身利益为己任”，用伤害别人来显摆自己能耐；用打