

本书讲述了想要在职场积极进取应具备的心理素质和道德品质，
归纳了 50 条职场最流行的原则，
汇集了当前国际最流行的培训和励志理念。

Wanted

打工是个技术活儿

老板和上司都明白的秘密，公司菜鸟泣血跪求的真经——
这不是一本一次性读完就扔的“指南”，
送一本给你的朋友，买一本给你的员工，
让他们成为最受欢迎的人……

How to Become The Most Wanted Employee Around

〔英〕大卫·弗里曼托 (David Freemantle) 著 陈然 译

 中国市场出版社
China Market Press

013032988

B848.4
689

WANTED

How to become
the most wanted
employee around

打工是个 技术活儿

[英] 大卫·弗里曼托 (David Freemantle) 著

陈然译



中国市场出版社
China Market Press



北航

C1640709

B848.4
689

图书在版编目 (CIP) 数据

打工是个技术活儿/(英)弗里曼托著;陈然译. —北京:中国市场出版社, 2013.3

书名原文: Wanted: how to become the most wanted employee around
ISBN 978-7-5092-1019-2

I. 打… II. ①弗…②陈… III. 成功心理—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第033647号

Copyright © David Freemantle 2009

Copyright of the Chinese translation © 2012 by Portico Inc.

This translation of *Wanted: How To Become The Most Wanted Employee Around*,
First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号: 图字01-2013-1084

书 名: 打工是个技术活儿

著 者: [英] 大卫·弗里曼托

译 者: 陈 然

责任编辑: 郭 佳

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街2号院3号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京九歌天成彩色印刷有限公司

开 本: 710×1000毫米 1/16 14印张 174千字

版 次: 2013年3月第1版

印 次: 2013年3月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-1019-2

定 价: 39.80元

打工是个技术活儿

南非黑人领袖纳尔逊·曼德拉

美国总统奥巴马

网络和电视红人苏珊大妈

《秘密》作者、吸引力法则发明者朗达·拜恩

都会遵从的职场和人生 50 铁律

如何成为最受欢迎的人（见本书第 50 章）

公司老板和上司都明白的秘密，

职场大虾都心照不宣的“钱途”，

公司菜鸟都泣血跪求的真经：

如何成为最受欢迎的员工？（见本书每一章）

这不是一本一次性读完就扔的“指南”，这是一本每天都要翻几页的手边书，送一本给你的朋友，买一本给你的员工，让他们成为最受欢迎的人……

序 言

2007年我年满65岁，解甲归田从英国移居到菲律宾，从此我越来越多地辗转于亚洲各地的商务研讨会上做报告。8月2日那天我由新加坡搭乘飞机返家，在旅途的三个小时里，我做了所有退休的优秀老员工都会做的一件事——沉思和回顾自己的一生。我意识到自己仍然有写作的冲动，我写过一些关于成功的书，例如如何做一名成功的经理人，如何完善顾客服务，等等，那么下一部书应该写什么呢？到了2008年8月2日，时隔一年之际，我仍然没有答案。

2008年8月3日答案浮现出来了：那晚我躺在床上难以入眠时，不知从何处一个念头跃入我的脑海——我一直关注的是经理人和顾客，现在该是时候写一本关于员工如何取得成功的书了，不仅帮助有工作的人，也帮助找工作的人。毋庸置疑，有的人的工作就是能够比别人长久，找工作也比别人容易。我拿定主意围绕这一主题，总结我毕生的经验写一本书。

次日早晨我就开始动笔（或者说是动电脑键盘），用了数周时间写出了大纲和几个章节，经过一番冥思苦想后，给书起了书名。

随后我把书的大意用电子邮件发给了皮尔森教育集团的瑞切儿·斯托克和萨曼莎·杰克逊（她们出版过我的一些专著），她们看后表示很赞同。

当时是 2008 年 9 月的第一个星期，美国政府正斥资挽救国内两大住房抵押贷款公司——房利美（Fannie Mae）和房地美（Freddie Mac）所面临的债务危机，与此同时发生的危机事件还有雷曼兄弟公司（Lehman Brothers）的破产和美林公司（Merrill Lynch）的出售。过了一两周后，股市纷纷暴跌，整个世界陷入金融危机之中。这一切来得太突然，尽管各国政府都在表决心对抗危机，但历经数月的蹒跚前行，危机过后许多国家还是出现了持续的萧条，2008 年 11 月，仅英国的失业人口就达 53.3 万人。

到 2008 年 12 月时，世界似乎陷入了恐慌。各国政府都试图用“刺激性政策”来挽救经济，阴影笼罩着世界，大家都担心已就业的会失业，失业的会很长时间找不到工作。2009 年 3 月，美国失业率创 25 年以来的新高，达到 8.5%，仅一个月就精简 66.3 万个岗位。

在这样的局势下似乎更显现出本书的意义。在经济萧条的低谷，即使是总体上工作岗位减少，但也还是有空缺，“萧条时期找不到工作”的说法是站不住脚的。本书中所说的那些受青睐的员工的确在萧条之中保住了自己的饭碗，或是找到了新的工作。这些人素质全面，知识渊博，经验丰富，精明能干，在职场中焉能不脱颖而出？而我们每个人倒是应该思考这样的问题：如何才能出类拔萃，尽可能地为自己创造机会，找到理想的工作，获得长足的收益——本书正是为此而作。

什么人该读这本书

本书适用于追求杰出工作业绩的职场白领。

本书也适用于正在找工作的职场新人。

在你的职业生涯自始至终的整个历程当中，不论你是大企业的一把手还是初入知名企业的实习生，一旦你决定担当某项工作，你就应该努力成为这项工作的不二人选。

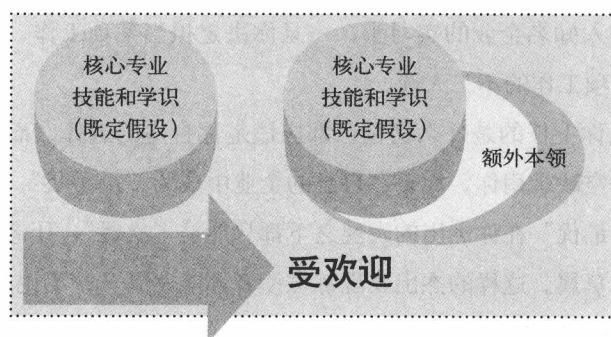
无论你上任的是什么岗位，都应该是你自主的选择，而不是招聘人员为填补空缺录用你。你要在自己的企业中成为“抢手货”，使你的竞争对手的“最优”在你杰出的表现之下都只能是“次优”，让老板觉得工作岗位非你莫属。这样的杰出表现每位读者都能达到——不论是 18 岁的少年还是 65 岁的长者。人的志向是没有边界的，有的只是年龄带来的体质上的限制。

职业生涯的成功不仅仅是成功的面试，也不是 45 分钟的问答环节的合格表现，更重要的是面试前自己多年的积累和选择，这些选择是自己在已往的工作中一天一天作出的。在求职的过程当中，在努力工作求得升迁的过程当中以及其他的时候，人们都在作选择，这朝朝夕夕的选择日复一日地累积下来，就会在每一次选择的关键时刻对人产生影响，对工作方法产生影响。本书讲的就是选择。

任何想在工作（或工作以外的其他方面）中有所突破、不断进取的

人士都能从本书的章节中获得实用的诀窍。也许你是一名应届大学毕业生，正在努力求得自己心仪的职位；也许你是一位资深经理人，欲在高管层中谋得一席之地；也许你是自己开公司当老板，正在争取一笔大买卖；也许你是一位销售代表，想努力促成自己的第一笔大单生意；抑或你是在一家公司工作了20年的员工，而公司前一天刚刚倒闭，自己也丢了饭碗。在低迷的经济形势下，要找工作很难，而要丢工作却很容易。

本书阐述的原则和做法对广大读者都适用，书中会谈到工作中不仅要有“核心”专业技能和学识（理所当然应该有），还要在此基础上有“额外”的本领。



这是我的第16部著述，是我在45年经历的酸甜苦辣和成就基础上凝结的思想，其中蕴含了对先前出版的15本书以及我从自然科学领域跨越到管理领域的思考。我职业生涯的第一阶段奋斗的结果使我在39岁时就进入一家航空公司的高管层，到了人生的第二阶段我致力于自己所热爱的写作、教学以及旅行，如今我正式告老还乡，却比从前工作更卖力了。

对本书写作的一点说明

任何渴望成功的人一开始自然都觉得自己应该是理智地一步步向上攀登，我不建议这样做，因为在我看来这是不现实的。成功没有定式。在本书述及的各项内容当中，有的互相联系，有的则没有联系，这不是一本综合性的教科书，而是一套励志思想，让读者思考企业或是任何一家单位对员工的期望是什么，如何达到这些期望。

书中没有常规的内容，不会教你制作完美的简历，也不会传授成功面试的方法，这些内容都有人写过。既然在工作中胜出需要破旧立新和鼓动人心的本事，那么我认为我用这样的精神写书也是没错的。

目录

CONTENTS

序言 / i

什么人该读这本书 / iii

对本书写作的一点说明 / v

- ①——热爱工作 / 1
- ②——信念 / 5
- ③——出成绩 / 9
- ④——每天给予他人百分之百的信任感 / 13
- ⑤——重要事情的重要性 / 17
- ⑥——与众不同 / 21
- ⑦——走不寻常之路 / 27
- ⑧——把工作放到三维环境中 / 31
- ⑨——共鸣 / 37
- ⑩——正直 / 41
- ⑪——坚定 / 45
- ⑫——包容 / 49
- ⑬——每天都付出 / 53
- ⑭——随时说“行”（而不说“不行”） / 57
- ⑮——勿失信于人 / 61
- ⑯——量化 / 65
- ⑰——“课外”知识 / 69
- ⑱——做“知者” / 73
- ⑲——每天都学点有趣的东西 / 77
- ⑳——原创性研究 / 81
- ㉑——做“榜样” / 85
- ㉒——倾听他人之所倾听 / 89
- ㉓——二次创造 / 95

- 24——与陌生人说话 / 99
- 25——表达观点 / 103
- 26——讲故事 / 107
- 27——做笔记 / 111
- 28——短小精悍 / 115
- 29——调谐自己的声音 / 119
- 30——欣赏人之优，成就己之优 / 123
- 31——编织网络 / 127
- 32——弃船 / 131
- 33——抛头露面 / 135
- 34——无声的信心 / 139
- 35——毛遂自荐 / 143
- 36——设立自己的边界 / 147
- 37——从不抱怨 / 151
- 38——语言与事实的完美掌握 / 155
- 39——作牺牲 / 159
- 40——为独裁者效力 / 163
- 41——不逐利 / 167
- 42——尝试出格 / 171
- 43——心灵体操 / 177
- 44——周游世界 / 181
- 45——忠于自我 / 185
- 46——每天都尝试一些新鲜事物 / 189
- 47——努力工作 / 193
- 48——保持好奇心 / 197
- 49——培养第二特长 / 201
- 50——创造可能性 / 205

1

热爱工作

和爱上梦中情人相比，爱上工作是一件不算危险，却有丰厚回报的事情

认真地探索自己的内心，明确自己喜欢的工作类型，然后集中时间和精力去谋取。你对这份工作的热爱会使你为之而努力，使自己工作出成绩。

当你爱上自己所做的工作时，你的老板和顾客也会喜欢你的工作表现。

要在工作 and 事业上有所成，就要热爱自己的工作。倘若你钟情园艺，那么就当个园艺师；倘若你爱好烹烤，那么就做个面点师；倘若你喜欢电脑，那么就做个信息技术专家。

2008 年 7 月 20 日《每日电讯报》(Daily Telegraph) 上刊有一篇对时

不论你看到哪一位成功人士，你都会发现他们一定是热爱自己工作的人。

装零售企业 L.K.Bennett 创始人琳达·本尼特的访谈，访谈中她说：“当我还是个孩子时，我就对鞋子很狂热，我很早就意识到如果你喜欢自己所做的事情的话，成功的可能性就会很大。”

One.99 连锁零售企业创始人 Nanz Chong-komo 荣获了新加坡“2000 年度女企业家”称号以及“2001 年新加坡国际管理行动”奖，2007 年 7 月 12

日她在接受我的采访时说：“我做这项工作不是为了钱，而是出于热爱。”我至今还没遇见过不热爱自己的工作却又能做得很好的人——无论裁缝、发艺师、牙医还是马路清扫工。几年前一个熟人给我讲述了伦敦一名街道清扫工获得社区服务奖励的故事。“这个女人热爱她的工作，”他说，“清扫出伦敦最干净的街道是她最喜欢的事，她还喜欢给路人指路。”工作是需要热情的，甚至有一位丧事承办人都告诉我他喜欢自己的工作。

苹果电脑公司创始人之一史蒂夫·乔布斯在斯坦福大学 2005 年 6 月 12 日学生的毕业典礼上发言时曾说：“你们一定要找到自己热爱的工作。”

厌恶自己的工作是最不幸的事情。你会在各个城市中遇到厌恶自己工作的人，他们缩在一旁对顾客不理不睬，对自己经营的产品了无兴趣，人生目标除了钱就没有其他。

如果人生目标就是金钱，那么人生的内容就只是挣钱，这样的人生是没有长远的事业的；若想进步，眼光就不能只盯着工资、奖金和外快，而是要热爱自己所做的事，这种热爱意味着要喜欢为顾客（无论是内部顾客还是外部顾客）服务，喜欢自己制造或销售的产品，乐意在自己的工作上花时间，出力气，动感情。

就如同人会失恋一样，一些员工在事业道路的中途对工作的热爱也会消退，他们会改变方向，爱上另一种工作。有一位 30 岁女士的经历就很典型：她在广告业方面做得很成功，但逐渐对工作失去了兴趣，后来她辞了职，转行去做针灸和瑜伽，收入下降了，工作依然繁重，然而快乐却多了许多。

爱工作是不需要讲价钱的，从工作中感受到的爱与工资并没有关系，实际上，当人在追求更高的工资时，爱就可能蜕变成贪婪。2008 年 9 月的金融危机，肇端起于一些胆大妄为的银行家所“蛀”的“小洞”，

工作就是看得见的爱。

就是对上文的例证。

做护理工作的人很少有为了钱的，多数都是因为乐于照顾行动不便的人，其他任何社会服务工作也是这个道理。

问题：

你最中意的工作
是什么？

《预言者》(*The Prophet*)一书的作者卡里尔·基布朗说过：“工作就是看得见的爱。”做自己喜爱的工作收入1万，比做自己厌恶的工作收入2万来说要更好，后者多挣的钱永远不能够给其带来前者那样的快乐。

实用指南

以自己和两位朋友为例改写下列三句话：

- 鲁本斯醉心于图形设计，现在是公司首席设计师。
- 凯瑟琳热心于儿童护理，现在已开办了自己的五岁以下幼儿保育工作室。
- 苏菲喜欢为顾客解决问题，去年因为工作出色获奖。



2

信念

信念是成功的精髓

在追求事业目标时也许会经历挫折，无论挫折有多少，都要坚信自己有朝一日能达到目标。如果失去了信念就会停止前进，自暴自弃。信念是事业必备的精神动力，请坚信这一点！

相信自己能，自己就能；相信自己不能，自己就不能。

我最喜欢引用诺贝尔文学奖得主——法国人安那托尔·弗兰斯的一句话：“要成就大事，光做不行，还要有梦想；不仅要做梦，还要相信梦。”这句话一直是我人生的动力。

以下是我现身说法的两个例子：“我梦想环游世界，到各国游历。我相信我能够，于是我做到了。”“我梦想我能写一本书并且出版，我相信我能够，于是我做到了。”

回望 1859 年，那时无人相信人类能登上月球。一百多年后的 1961 年 5 月 25 日，美国总统约翰·F·肯尼迪在一次国会两院会议上宣告：“我相信这个国度会竭尽全力在这十年里完成这个目标——将人类送上月球，然后安全返回地球。对于人类这一历史阶段来说，没有哪一次太空计划会让人如此震撼。”

1969 年 7 月 21 日这个目标实现了——人类在月球上留下了第一个