

谁为你买单

WHO PAYS
YOU TO WORK?
钟殿舟◎著



老板给员工买单，才有人干活

员工被老板买单，才不会失业



金城出版社
GOLD WALL PRESS

WHO PAYS
YOU TO WORK?

谁为你买单

钟殿舟◎著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

谁为你买单 /钟殿舟著.—北京:金城出版社, 2009. 10

ISBN 978-7-80251-245-0

I. 谁… II. 钟… III. 企业—职工—修养 IV. F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第185345号

谁为你买单

作 者	钟殿舟
责任编辑	朱策英
开 本	680毫米×980毫米 1/16
印 张	12
字 数	121千字
版 次	2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-245-0
定 价	24.00元

出版发行	金城出版社	北京市朝阳区和平街11区37号楼	邮编: 100013
发行部	(010)84254364		
编辑部	(010)84250838		
总编室	(010)64228516		
网 址	http://www.jccb.com.cn		
电子邮箱	jinchengchuban@163.com		
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010)64970501		

「 目录 」

CONTENTS

序言：买单时代.....	001
楔子：人人都需要被买单.....	002
老板的焦虑.....	002
白领 = 农民工? !	003
“才” ≠ “财”	004
靠自己.....	005

上篇：感恩你的买单人

杀死偏见的魔鬼.....	011
偏见一：“老板是万恶的!”	011
偏见二：“这是我该得到的!”	013
偏见三：“凡事都要请示老板!”	014
偏见四：“老板要多体谅我才对!”	016
偏见五：“老板要慈善一点才好!”	018
偏见六：“老板不过如此!”	019

爱企业就是爱自己.....	021
没有它做后盾，你什么都不是.....	021
有了它，你可以飞得更高.....	023
只有它才能坚守你的承诺.....	023
只有它愿意为你的错误买单.....	024
有些事情，老板没有说.....	026
“我不得不无情一些！”	026
“我其实更不自由！”	028
“我的压力比你大！”	029
“我真的比你难！”	031
工作给你的额外“红利”	033
工作是一种带薪学习.....	033
工作是提升自己的道场.....	035
工作是资源的聚集池.....	037
工作是深入行业的通行证.....	039
懂得感恩，才会收获.....	042
珍惜和买单人的缘分.....	042
对得起买单人的出价.....	046
感恩是一种大智慧.....	049
感恩是最有力的武器.....	052

感恩的人们这样做·····	057
忠诚于企业和工作·····	057
摒弃抱怨这枚毒药·····	061
决不得过且过·····	065
让情绪远离工作·····	070
像维护生命一样维护企业声誉·····	073

下篇：提升你的买单价格

做问题的终结者·····	081
将问题挡在老板门外·····	081
让老板画圈而不是填空·····	084
别让原因成为借口·····	088
多做一点，提升一线·····	092
比老板说的多做一点·····	092
比职责规定多做一点·····	096
只有全力以赴，没有尽力而为·····	100
没有最好，只有更好·····	104
早到半小时，晚走半小时·····	109
做过 =0，做到 =1，做好 =100·····	113
没有做不到，只有想不到·····	113

做到，而不是做过.....	117
认真把事情做对.....	120
用心把事情做好.....	125
交差心态要不得.....	129
把工作当作信仰.....	129
给自己交代，不是给老板交差.....	133
是“我要负责”，不是“要我负责”	138
像主人一样思考，像仆人一样行动.....	142
心疼企业的钱，像心疼自己的钱一样.....	142
做企业的一块砖.....	146
融入团队.....	151
多换心态，不要勤换老板.....	155
现在，立刻投入工作.....	160
重要的事情第一.....	160
一分钟都不耽搁.....	164
今日事，今日毕.....	168
浪费工作时间就是偷盗.....	173
高效复命.....	178

序言：买单时代



这是一个买单的时代。

人人都需要被买单。

买单，实在是我们社会最普遍最重要的关系。

企业需要被买单，这样才能有业务，才能养活员工；个人需要被买单，这样才能有收入，才能养活家人。

2008年以来的全球金融危机，更加凸显了买单的重要意义。

订单不足，破产企业大幅增加，失业人员不断增多，成为各国政府关注的大事。而在中国，农民工和大学生的就业问题，成为从中央到各级政府关注的焦点。

这些问题的本质原因，就是一个买单与被买单的问题。

本书试图通过对最普遍的买单关系——老板与员工的关系进行梳理，厘清对企业、工作和老板的认识，认清买单人和被买单者关系的本质，创造更和谐的职场生态。同时，通过一些方法，帮助员工提升自身的被买单价格，从而获得更好的收入，创造出更美好的未来。

楔子：人人都需要被买单



老板的焦虑

企业需要被市场买单，这样才有业务，才能养活企业的员工，并赚取一定的利润。个人需要被买单，这样才能有收入，才能养活家人，改善生活。

买单的意义，对于老板和员工是同样重要的，但对老板来说，可能尤甚。

员工在企业一天，老板就必须支付一天的工资，不论员工的工作业绩是否与工资相称。而企业存在一天，市场却不会保证支付给老板一天的报酬。老板要获得报酬，就必须向市场去争取。况且，不论形势多么危急，不论心里多么急迫，老板都还必须表现得信心满满，在努力争取决不放弃。但是，在一个无人的角落时，他只能自己黯然神伤，然后继续上路。

朋友是一家小企业的老板，他最近特别焦虑：在办公室，坐立不安；在家里，晚上睡不着，翻来覆去地想着“明天的早餐从哪里来”。因为市场不景气，公司已经几个月没有现金收入了，财务上入不敷出。据他自己说，已经开始吃老本了。

其实，不只小企业老板焦虑，即使是那些大企业，也都时刻处于焦虑之中。微软公司的比尔·盖茨曾经说，微软离破产永远只有18个月。

破产就像悬在老板头顶上的利剑，一不小心就会掉落下来。在这种压力下，老板们只能夜以继日地奔忙，希望能够得到市场的持续认可，获得更持久和更高的买单价格，以赢得企业更好的未来。

白领 = 农民工？！

IT民工，新闻民工，咨询民工，等等，一些原本令人羡慕的职业名头纷纷与“民工”结缘，不但没有引起人们的诧异，还有越来越被认可的趋势。这不能不说是一种怪状。究其原因，虽然其中不乏从业人员的自嘲，恐怕也因为这种说法在揭示着事情的某种本质。

尽管在高档的写字楼办公，穿着高级的职业套装，甚至说着“鸟语”，但这些并不能让白领们高人一等，他们同样是在为别人打工，为薪酬奔忙。

在需要被买单的事情上，白领和农民工没有本质的差别，他们都是需要老板买单的个体。只是在形式上，在买单价格上，白领与农民工的差别才体现出来，也才有所谓的金领、白领、灰领和蓝领的说法。

如果做一个关于生活幸福和满意度的调查，白领们的不

幸福感，恐怕还会高过农民工。

白领们头上顶着光鲜的名头，拿着“不菲”的薪水，看上去风光一片。可是，面对家人的高期望，同学们间的竞争，甚至爱人与朋友之间的比拼，背负着房价飞涨、医药费高昂、子女教育成本上升等沉重的包袱，使得他们疲于奔命，在这些“大山”压迫下只能前进不能后退。

而农民工，好歹还有一条退路：实在混不下去了，可以回到广阔的农村去战天斗地。难怪曾经有一段时间，一段著名的广告词被改后在白领之间广为流传：我的梦想是“农夫（妇），山泉，有点田”。

“才” ≠ “财”

“海龟”（海归）变成“海带”（海待），而且不得不自降身价的事情已经屡见不鲜了。现在的现象是，大学生的身价低于农民工，很多刚大学毕业的学生工作的薪水预期已低于某些外出务工的农民工；大学毕业即失业，找不到适合自己的工作。这些现象的实质是找不到愿意为他们买单的人，找不到愿意为他们支付自我期望的买单价格的人。

没有人为你买单，你就会没有收入。即使你是名牌大学的毕业生，即使拿着一大堆的各类证书，但如果无人买单，你还得靠父母来养活，成为一个可怜的“啃老族”。

没有人为你买单，你就是一个失败者。你不能承担你对

家庭的职责，无法让你的爱人、孩子过上幸福的生活。

没有人为你买单，你就不能为社会创造价值。纵使你有经天纬地的奇才，如果没有机会发挥才干，一切都只是空谈。

没有人为你买单，你就会发现生活变得一片灰暗，没有前途，没有希望。

.....

市场要求做出交换，不能转变成价格的价值就不是真正的价值。不要拿所谓的“才”来蒙骗自己，更不能因自己所谓的“怀才不遇”而怨天尤人。市场是现实的，一切都会在市场面前获得准确的出价。与其整天怨天尤人，不如尽快武装自己，调整自己的心态，积极融入到现实的社会中。

一位著名记者在谈到自己之所以不惧生死、不畏劳苦、忘我工作的原因时说：“我现在最要紧的事情就是有一份稳定的工作能养我的家、我的孩子，供我的房子，然后我才能想一想我自己希望过的生活。”

的确，有了工作，我们才有生存的基础、生活的来源，才能热爱生活。如果我们连一份工作都没有，理想、人生价值、人生追求什么的，恐怕就要放后一点了。

只有让社会先买你的单，你才有可能继续挖掘自己的潜能。

靠自己

父母没有为你买单的责任。他们辛苦养育了你，已经尽

了自己的责任。从法律意义上说，到了你 18 岁成年后，他们的责任就算是完成了，后面的路，需要你自己去闯荡。先不说报恩父母，孝顺父母，但是处理好自己的事情，做一个具有独立人格和独立能力的成年人，应该是对自己最基本的要求。

兄弟姐妹没有为你买单的责任。你们不过是同一个父母所生，都一样地长大，应该自食其力的，应该给对方支持而不是成为对方的负担。他们愿意帮你是因为“亲情”，他们不愿意帮助你，也不输“理”。父母在你成人后都没有为你买单的责任，凭什么要求兄弟姐妹为你买单呢？

朋友没有为你买单的责任。这个社会有很多所谓的“铁哥们”，危难时刻为朋友两肋插刀，不过，他们更多的是出现在电影、电视和小说里面。现实生活中，朋友之间还是在金钱上保持独立的好。在大城市里，钱已经成了朋友间最尴尬的话题，也正说明在经济上的两肋插刀很难。

老板更没有为你买单的责任。与父母有血缘关系，与朋友有友情关系，但老板不过是你工作过程中某一阶段遇到的人。在你进入他的企业之前，你们毫无瓜葛，不可能毫无理由要求他为你买单。即使你进入了他的企业，那也只是双方签订了合约，是一种合作关系。这个合约的基础，是你要做出业绩，能够为企业带来价值。如果你不能为企业带来价值，甚至还给企业造成损失，又有什么理由要求老板为你买单呢？

总之，没有人理所应当必须为你买单。如果说有人必须

为你买单，那个人也只能是你自己。你是不是努力，有没有能力，能够获得什么样的买单价格，都要靠市场来检验。因此，无论结果如何，你只能自己承担一切。

俗话说，在家靠父母，出门靠朋友。不论在家还是在外，人们都期望有一个可以依靠的对象——唯独没有说是要靠自己。但是，如果连自己都靠不住的人，还怎么可能成为别人的依靠？晚清财神胡雪岩曾经说过，世界上一切靠山都是假的，只要靠自己是真的。朋友是靠自己交来的，事情是靠自己做出来的，钱财是靠自己赚来的。

自助者天助之，靠自己，实在是我们每个人都应该牢记的道理。

上篇▶感恩你的买单人

顾客是上帝，这是我们听得耳熟能详、习以为常的话。

为什么顾客是上帝？因为顾客光顾我们，给我们买单，我们才能够有收入，我们的劳动和努力才能转化成价格和利润。我们才能用所获得的收入去购买需要的物品和服务，满足物质和精神的需求，过上想要的生活。

所以，同样道理，我们要像对待上帝一样对待给我们买单的人，如顾客、老板等，感谢他们购买我们的产品，购买我们的劳动。

对买单人感恩，这本来是题中的应有之义，但是，不知道从什么时候起，对于买单人，人们缺乏起码的感恩之心：部分开发商和购房人成为对立的敌人，一些旅游公司和游客成了刀俎鱼肉的关系，公司的员工和老板水火不容……买单了，换来的不是尊重，也不是好的服务，却必须面对欺骗、难受甚至欺侮。

这难道是正常的吗？

