

—世界500强员工的最佳培训读本—

21世纪最受推崇的员工价值理念

# 工作 是最好的投资

铁男◎著



我们不仅可以从房子和投资组合中提取价值，还可以从自身提取价值。  
提取这种价值的途径是什么呢？——工作。

——美国《时代》杂志

世界500强员工的最佳培训读本  
21世纪最受推崇的员工价值理念

# 工作 是最好的投资

铁男◎著



我们不仅可以从房子和投资组合中提取价值，还可以从自身提取价值。  
提取这种价值的途径是什么呢？——工作。

——美国《时代》杂志

## 图书在版编目 (CIP) 数据

工作是最好的投资 / 轶男著 . —北京：新世界出版社，2010.5

ISBN 978-7-5104-0958-5

I. ①工… II. ①轶… 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 078655 号

## 工作是最好的投资

作    者：轶  男

责任编辑：余守斌 邓东文

责任印制：李一鸣 黄厚清

出版发行：新世界出版社

社    址：北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部电话：(010) 6899 5968        (010) 6899 8733 (传真)

总编室电话：(010) 6899 5424        (010) 6832 6679 (传真)

本社中文网址：<http://www.nwp.cn>

本社英文网址：<http://www.newworld-press.com>

版权部电话：+8610 6899 6306

版权部电子信箱：[frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印    刷：北京华戈印务有限公司

经    销：新华书店

开    本：880 × 1230 1/32

字    数：160 千字    印    张：7

版    次：2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书    号：ISBN 978-7-5104-0958-5

定    价：22.80 元

---

版权所有，侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页等印装错误，可随时退换。

客服电话：(010) 6899 8638

# 序 >>> Preface 言

## 工作是你的新资产

曾几何时，股市、楼市的疯涨把绝大多数人的目光吸引了过来，“办公室可以不进，但交易厅不得不进”成为了人们的最好写照。但随着经济危机的到来，股市、楼市相继变脸，越来越多的人从不屑于谈论工作、整天谈论股票及地产投资的发财梦里“醒”了过来，重新审视工作的价值——只有工作才是家庭财政稳定的真正来源。

2009年5月号总第37期《职场》杂志提出的“工作才是最好的投资”的概念就很好。在这一专题里，著名商业观察家、出版人陆新之先生参与了评论，作者王舒婧明确指出了什么是“工作资产”。

某种程度上，“工作资产”和“人力资本”的概念比较像，工作资产是个体通过人力资本投资形成的，存在于单独个体本身，它能够为其带来持续性的收入来源。

嫌这个描述太复杂，好吧，我们来列举一个简单的例子：小王在应届大学本科毕业时，用人单位普遍开出了每月1500元的工资标准，这个1500元就是小王十几年上学的人力投

资形成的资产价值；工作5年后，小王跳槽，新单位开出了每月5000元的工资标准，5000元就是他全部上学和工作实践累积形成的资产价值，而5000元减1500元的3500元，则是他工作5年在工作学习等方面累积形成的新增资产价值。

是什么决定了小王在职场中达到5000元的资产价值，换句话讲，是什么决定了小王可以拿到5000元的月薪？这个决定性因素就是工作资产。

这下你彻底明白了吧，所谓“工作资产”，就是你在职场中值多少钱。用陆新之先生的话来说，就是“它表现为你在工作中展现出来的劳动价值及以此获得的收益。”工作资产最大程度地决定了你在裁员潮袭来时处于什么位置。

无独有偶，美国《时代》杂志推出2009年度“新思维大盘点”，以封面主题汇整出“正在改变世界的10大观念”，从近在眼前的厨房到远在天边的大气层，带世人一窥经济危机后的世界，让众人在适应危机的同时，勾勒出人类社会未来大发展的美好愿景。其中，排在第一位的就是“工作是你的新资产”。

我们不仅可以从房子和投资组合中提取价值，还可以从自身提取价值。提取这种价值的途径是什么呢？——工作。“从工作中获得的收入，类似于证券投资的收益”，约翰·斯霍普金斯大学经济学家克里斯托弗·卡罗尔说，“把工作当作个人资本的一份红利。”

总体来说，“工作资产”主要包含两个方面：一是有形资产，即我们通过工作按时按点领取的薪水和公司根据我们的表现不定期发放的奖金等以货币形式给予我们的劳动补偿；另一个是无形资产，即用实物无法衡量的那部分所得，比如工作中认识的重要的人、提升工作技能的培训、你在公司里的职位等，虽然它可能无法立即变现，但它永远是属于你个人的隐性资产。

曾有人说过这样一句话：“活在一个不进则退的时代，随时随地把竞争力挂在嘴边的社会氛围，一份卑微的薪水追不上通货膨胀的速度。”所以说，无形资产比有形资产更重要。但无论是有形资产还是无形资产，都涉及一个最基本的问题：如何更快更好地获得工作资产？

《职场》杂志提出了自己的观点，一个被我们称之为“ $4+4=3$ ”的模型，即通过人的四个内在积累“兴趣、技能、价值观、个性风格”和四个外在因素“职业机会、工作生活经历、学习经历、遇到的重要的人”相互作用，这八个因素最后会通过“自我认知、同理心、审时度势”这三方面表现出来。《职场》认为，这个“ $4+4=3$ ”的模型将会决定你的工作资产，以及你在职场上可以成为谁。

四内因、四外因通过一定比例勾兑在一起之后表现出来的三方面，即是影响我们工作资产的三大要素。第一，自我认知——明白我是谁。我的职场核心竞争力是什么，我能做什

么，我希望在什么领域获得长久发展，并且清楚我在这个领域工作是否有优势。第二，同理心——能够换位思考，明白对方是谁。了解对方的优势在哪里，对方要达到的目的是什么，对方的顾虑是什么，对方和我之间有什么优势互补。第三，审时度势——明白大环境。除了知己知彼之外，还要明白大环境的变化和走向，公司的大环境如何，大多数人的意见和观点是什么，从社会环境来说，这是趋势还是过时，等等。

事到如今，工作还不配作为你与友人的谈资么？关于“工作资产”这么重要的人生探索，越早开始越好，因为我们不知道自己到底要花多少时间才能搞清楚自己需要什么，以及自己所追求的存在价值。

## 第1章 工作是最好的投资——你在为谁工作?

---

个体所拥有的工作资产在经济泡沫破裂时是  
最经得起考验的——至少比美元坚挺得多。

——美国《时代》杂志

---

薪水只是工作残留下的“糟粕” / 2

宝藏在哪里? / 8

加班是一件保赚不赔的事 / 11

孙振耀的退休感言——什么是好工作? / 16

如何找到适合的工作? / 20

有钱好好用 / 23

乐在工作的心理密码 / 26

不学习高薪五年变低薪 / 30

缺什么, 补什么 / 33

看上去很美的计划, 完全等于鬼话 / 36

测试一: 你的升值潜力如何? / 41

## 第2章 工作是一种态度——你珍惜目前的工作了吗？

---

一个人把工作当成是职业，他会全力应付；

一个人把工作当成是事业，他会全力以赴。

——王永庆，台塑集团创始人

---

是什么成就了《飘》？ / 48

有些事，不必老板交代 / 52

21世纪最缺的不是人才，是责任心！ / 55

职场“机器人”，你会雇用吗？ / 60

不要表现得消极，仅仅因为“这不是我的兴趣” / 64

采访省长，可以穿拖鞋吗？ / 68

工作，关注每一个细节 / 73

90%背后的玄机 / 77

不要让别人等你 / 82

“好用”的人正当红 / 85

测试二：你的工作压力到底有多大？ / 89

## 第3章 工作其实很简单——你会工作吗？

---

不会学习的人就不会成功；不会总结的人就  
难以战胜失败。

——李嘉诚，世界华人首富

---

- 没有时间！忙！为什么？ / 92
- 揣在兜里的剪子 / 96
- 工作的加法逻辑 / 99
- 李嘉诚成功凭什么？——不走寻常路 / 103
- 你会工作吗？ / 107
- 今天，你整理了没？ / 111
- 知道自己“有限”的聪明 / 115
- 李开复的工作智慧——多管齐下 / 120
- 唐骏的成功可以复制——如何提问题？ / 122
- 团队合作最重要 / 125
- 工作无罪，“勉强”有理 / 130
- 测试三：看看你的专长是什么？ / 134

## 第4章 与办公室政治共舞——你会读人吗？

---

与人交往的时候，要多听少说。这就是上帝为什么给我们一个嘴巴两个耳朵的原因。

——马云，阿里巴巴集团创始人

---

老板到底要什么？ / 138

“老虎”打盹了，你在放哨吗？ / 141

别拿副领导不当领导 / 144

《潜伏》中的职场生存学——小心驶得万年船 / 147

从容地当一个“司马Ta族” / 152

曾仕强的建议——创造“马屁味道” / 156

机会在哪里？ / 161

吕品的升迁密码 / 164

向杜拉拉学习——与上司建立一致性 / 168

测试四：办公室里你最容易得罪谁？ / 171

## 第5章 老板讨厌这样的员工——为什么不提拔你？

---

一个人智力有问题，是次品；一个人的灵魂  
有问题，就是危险品。

——牛根生，蒙牛乳业集团创始人

---

如果没有把握，假如胸无成竹 / 176

越俎代庖，该你倒霉了！ / 180

老板最痛恨的一句话 / 183

“百分之五”事件 / 187

沟通是一种武器 / 192

有荣誉就上，见责任就让 / 195

胡乱超车要罚款，越级活动要完蛋 / 199

如果非越级不可，也别忘补镬 / 204

测试五：你在职场中的缺点是什么？ / 209

## ——第1章

# 工作是最好的投资——你在为谁工作？

个体所拥有的工作资产在经济泡沫破裂时是最经得起考验的——至少比美元坚挺得多。

——美国《时代》杂志

## 薪水只是工作残留下的“糟粕”

我不是为了高薪的报酬，工作本身就是一种报酬！

——法拉第，英国化学家

“我只拿这点钱，凭什么去做那么多工作。”

“工作么，又不是为自己干，我只要对得起这份薪水就行了。”

.....

诸如此类的想法，相信大多数人并不陌生，尤其是当代年轻人，表现得更为强烈。在他们眼中，工作就是一种简单的雇佣关系——“我为公司干活，公司付我一份报酬”，做多做少、做好做坏，对自己意义并不大。

其实，工作是一粒多情的种子、一片肥沃的土壤，只要你播种，就会萌芽、就会收获。它不仅能使我们赚到养家糊口的薪水，还能锻炼我们的意志、拓展我们的才能、完善我们的人格等等，并最终让我们赢得社会的尊重，实现自己的价值。

日本经营之圣、两家世界500强企业的缔造者稻盛和夫曾经说过：“工作所得不单是领到薪水而已。工作可使我们的心灵得到一定程度的满足。事实上，透过工作，我们可以发现人生新的

意义。”

1901年，当安得鲁·卡耐基创办的钢铁公司被美国钢铁公司收购时，美国钢铁公司必须履行的合约之一就是给卡耐基公司首席执行官查尔斯·施瓦布支付那个时代闻所未闻、最低100万美元的巨额年薪。这个要求，令美国钢铁公司的创办者皮尔庞特·摩根甚是作难。那时，记录在案的最高年薪也只是10万美元。摩根会见了施瓦布，含糊其辞地征求施瓦布的意见，他怎样才能处理好这件事情。

“这个好办。”施瓦布说着便将合约撕得粉碎。事实上，在此之前，卡耐基支付给施瓦布的年薪是130万美元。

“我并不在意他们支付给我多少薪水。”施瓦布在接受《福布斯》杂志采访时告诉记者，“我并不是在金钱的刺激下才干劲十足的，我相信，我所付出的，一定能得到回报。因此，我没有一分钟的犹豫，便撕掉了那份薪水合约。我为什么要工作？我是为了在工作中找到满足和乐趣。我知道，在发展中存在着满足，在创造中也存在着满足。不是因为热爱而工作的人，既不可能赚到更多的钱，也不可能找到更多的快乐。”

从宾西法尼亚州的一个卑微的山村马夫，到美国最著名的企业家之一，查尔斯·施瓦布成功的秘诀就是——他从不把薪水视为重要的因素，他只关心新职位是否更适合自己的发展，能否给自己带来更多的快乐和满足。

施瓦布非常清楚，暂时的待遇多也罢，少也罢，与他将来注

定要获得的财富相比，太微不足道了。只有快乐和满足感才会让他更加热爱他的工作，同时，必然的结果以及快乐的副产品——更多的财富已经在不远处向他频频招手了。

炎炎烈日下，一群工人正在铁路的路基上工作，一辆豪华列车缓缓驶来，这群工人不得不暂时放下手头的工作。火车驶到他们面前时，突然停住，最后一节车厢的窗户打开，一个友善的声音从里面传出来：“大卫，是你吗？”工人队长大卫回答说：“是的，吉姆，能看到你真高兴。”寒暄几句后，大卫就被喊他名字的人——铁路公司董事长吉姆邀请到了火车上。两人谈了一个多小时，才握手话别。

火车离开后，工人们立刻把大卫围住，为他居然是公司董事长的朋友而感到吃惊。大卫告诉工友，二十年前的某一天，他和吉姆同时开始为铁路公司工作，并且在一起工作了很长时间。有人因此半开玩笑地问大卫：“为什么吉姆已成为董事长，而你却还在太阳下工作呢？”大卫意味深长地说：“二十年前我为每小时1.75美元的工资工作，而吉姆却为铁路事业工作。”

同样的起点，同样的环境，不同的工作态度却造就了两个完全不同的结果。是的，不为薪水工作，工作所给予你的要远比你为它付出的更多。如果你只为薪水而工作，你的生活将因此陷入平庸之中。

“如果只把工作当作一件差事，或者只将目光停留在工作本身，那么即使是从事你最喜欢的工作，你依然无法持久地保持对

工作的激情。但如果把工作当作一项事业来看待，情况就会完全不同。”微软公司董事长比尔·盖茨如是说。

台湾著名企业家、台塑集团创办人王永庆也不只一次地告诫自己的员工说：“一个人把工作当成是职业，他会全力应付；一个人把工作当成是事业，他会全力以赴。”工作就是积累经验的过程，在工作中哪怕是一些小事我们也应该当成大事去做，工作本身就是一种报酬！

工作是获得知识与提高技能的最好途径，仅仅作为一名旁观者，你的能力永远也不会有所提高，充分掌握你所从事的工作的唯一方法便是你积极主动地参与其中。

杨昊是一家公司的销售部经理。前段时间，公司新推出了一种产品，为了争取更大的市场份额，公司准备找一家信誉好的经销商合作，并且对经销商大幅让利。

杨昊作为销售部经理，对这件事十分重视，亲自上阵联系业务。他先到了第一家公司，当他表明自己前来的意图后，接待他的女员工微笑着对他说：“对不起，我们老板出差去了，我做不了主。”

杨昊听了有一点儿失望，但还是继续向她介绍公司推出的这款新产品，以及如何进行渠道开拓的设想，以试图得到那位女员工的理解和回应。但令他失望的是，不管他费多少口舌，对方仍是笑脸相迎，但话绕来绕去只是那一句：“对不起，我们老板不在，我做不了主。”