

凭什么“没有任何借口”凭什么“自动自发”

凭什么 为你“卖命”

周建武◎编著

一本员工写给老板的书
一本老板不愿意让员工看的书

不是我不想卖命
不是我不愿卖命
而是我不愿无缘无故地卖命
老板，我凭什么为你卖命



海天出版社

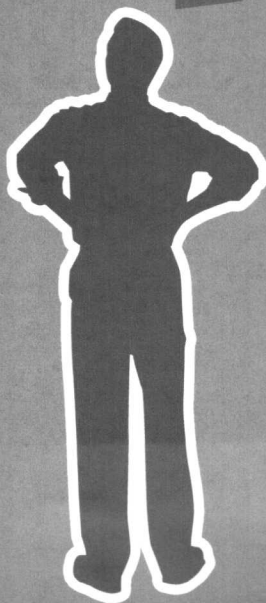
凭什么“没有任何借口” 凭什么“自动自发”

凭什么 为什么 为你 卖命

一本员工写给老板的书

一本老板不愿意让员工看的书

周建武◎编著



海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

凭什么为你“卖命”/周建武著. —深圳:海天出版社, 2006

ISBN 7-80697-749-X

I. 凭... II. 周... III. 企业管理: 人事管理
IV. F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第018904号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518033)

<http://www.htph.com.cn>

责任编辑:班国春 装帧设计:海天龙

责任技编:卢志贵 责任校对:邓肖鸿

深圳市海天龙广告有限公司制作输出 Tel:83461000

深圳市金星印刷有限公司印刷 海天出版社经销

2006年5月第1版 2006年5月第1次印刷

开本:889mm×1194mm 1/32 印张:5

字数:100千 印数:1—8000册

定价:16.20元

海天版图书版权所有,侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题,请随时向承印厂调换。

前言：凭什么为你卖命

或许是中国经历了太久的奴隶制和封建制时期，故而中国人身上的强权意识总是那么浓烈，尊卑烙印总是那般鲜明。于是一本名为《没有任何借口》的书在2004年书市上受到大大小小老板们的热烈追捧：很多老板第一次向下属们展示了前所未有的慷慨大方，他们自掏腰包，把书买给员工看，有些企业甚至达到人手一册的程度。事实上，这本2004年的年度第一畅销书并非先例，早在几年前，舶来品《把信送给加西亚》也曾创造了书市神话，连同后来的《自动自发》一起成为员工们享受的“免费午餐”。它们有何神奇之处？很简单，此类书向来就在中国有着广袤的市场，因为他们把老板的心理摸得一清二楚，说出了他们想说而不好意思说出口的话。

中国的老板们常常有一种救世主的感觉，他们觉得自己给了员工工作的机会，员工因而获取报酬和生活的源泉，所以员工要对老板心存感激，要绝对忠诚，要没有任何借口地服从老板的一切要求。于是，《没有任何借口》的言词正中他们的下怀。

“也许你的上司是一个心胸狭隘的人，不能理解你的真诚，不珍惜你的忠心，那么也不要因此产生抵触情绪，将自己和公司老板对立起来”。可是作者们往往有些刻意地忽略这样的事实：没有员工的劳动，特别是优秀员工、核心员工的贡献，公司哪来的产品，哪来的进步！没有员工，老板就成了“光杆司令”，企业也只能成为烧钱的机器。一个企业，正是有了员工不断的努力和辛勤的付出，才有了企业辉煌的发展前景；员工是平凡的人，但也是

企业财富的创造者，企业的发展无不凝聚着员工的智慧，他们为企业创造出无价的发展前景，他们的付出变成了企业的财富。他们辛勤地工作，为的只是能够迈向美好的将来，他们不希望老板你有多么地慷慨大方，只希望他们的每一份努力都换来应得的那份收获，只希望在成功之后，能够安然地去品味成功的快乐。

但你们关心过他们吗？每个员工都是有血有肉、有思想有情感的人，他们不是机器——只要你按动某个按钮，他们就会自动地按指令运作。他们也不是军人——军人是一群特殊的群体，绝对服从是他们职业的基本要求，关乎大局成败，关系群众安危。员工是普通人，每天要吃喝拉撒，有喜怒哀乐，也有自己的尊严人格。为了实现、满足自己的各种需要他们努力工作，以此换取想要的生活，包括经济、社会和心理等诸多方面，即便是机器，也要定时给它供油供电，还要细心保养防止老化。

可是我们的老板们对此视若无睹。于是克扣、拖欠员工薪资、不尊重员工、不重视员工发展的现象不胜枚举，其中不少甚至酿成恶性事件。原创维大陆区域销售总经理陆强华，由于与创维集团老板黄宏生在营销理念、职务、待遇等问题上发生激烈冲突，携创维100多人集体跳槽。面对这些，员工拿什么来抗争，唯一的选择就是不再为你卖命。所以核心员工和一般员工纷纷离去，最后一家家公司、企业也随之步入衰落。

俗语有云：“士为知己者死”，要想让员工为自己卖命，真心诚意地将公司的事当作自己的事，老板们就应该从自己铸就的思想樊篱中走出来，多听听员工的心声，将心比心！要想让公司基业常青，就应该了解大伙的需求，给予合理满足。

所以，《凭什么为你“卖命”》一书不仅是写给员工看的书，也是写给老板们看的书，它写出了员工心底的渴求，写出了他们的期待，更写出了作为老板、领导者应当思考的问题。

愿所有辛苦打工的人们在这里能找到知音！愿所有想当老板的人们在这里得到启迪。

目 录

前言：凭什么为你卖命	1
上篇：我为什么离你而去	1
<p>随着社会经济的发展，人们的生存成本也越来越高，可就是工资不涨，加了班也不给加班费。但员工也需要钱啊！作为一个企业，人才被视为企业的金矿，是公司的宝。企业要发展，企业的价值如何，单单靠公司管理层几个人的智慧是远远不够的，群体的智慧才是大智慧。一人之智如萤火，众人之智如明月。一项伟大的事业，是一群平凡的人干出来的。作为员工，只希望我们的收获能够对得起我们的付出，只不过是想得到应该得到的，但谁又能为我们提供一个自由的发展空间，谁又来关心、帮助我们呢？</p>	
第一章：明天的早餐在哪里	2
1. 俗人的烦恼	3
2. 薪水怪现状	6
3. 加班，没有奖金	11
4. 该有的福利，在哪里	14
第二章：谁来关心我的健康	18
1. 喘不过气的压力	18
2. 永无止境的加班	22

3. 恶劣的工作环境	24
第三章：谁给我一个梦想	27
1. 从人才到人材	27
2. 良禽择“机”而栖	29
3. 唯才是用	33
第四章：我不是贼	41
1. 信任无价	41
2. 我永远是个局外人	46
下篇：老板，你值得我为你卖命吗	49

一个企业即使有再好的业绩，但如果没有老板对员工的关心，对员工的感激，就犹如是一个建立在沙漠之上的企业。如要取得成功，必须认识到员工团队价值的重要。但有的企业却把我们这些员工定义为“工具”，想方设法来利用其创造利润。此外，还把我们视为“成本”，作为企业的减利要素，千方百计地来节约人力成本。有的企业关注的是“人”本身，结果是命令加控制模式在企业盛行。由此，我们就没有了积极性和创造性。在这样的一个企业当中，我们又怎么能够安心工作呢？怎么能够为你们卖命呢？

第一章：你对员工心存感激了吗	50
1. 尊重员工	51
2. 真诚地关爱	63
3. 由衷地赞美	72
4. 关爱特别篇：裁员阴谋	74
5. 忠诚于员工	78
第二章：你能让我心存敬意吗	84
1. 凭什么让我送信给加西亚	84
2. 企业领导者自身的卑劣行径	91
3. 过河拆桥，卸磨杀驴	97

4. 不提共同创业的日子	110
第三章：这样的管理能让我有归属感吗	116
1. 企业文化 = 老板文化	116
2. “以人为本”与“以事为本”	127
3. “严格”的管理制度	131
第四章：你有诚信吗	135
1. 老板“注定”说话不算数？	136
2. 老板为何会食言？	138
3. 如何防患于未然？	139
结语：核心员工离开之时，企业衰亡之日	143

一般来说，从企业中离开的，往往是核心员工，企业的核心员工一般都为知识型员工，与普通员工相比，他们具有极其鲜明的个性特点。他们的成就欲望较强，愿意接受具有挑战性的工作，同时要求工作中更大的自主权和决定权。因此，他们希望到更多优秀的企业中去学习新的知识，如果原有的企业不能满足其需求，他们就会选择流动来获得自身价值和增值。他们并不希望终生为一个组织服务。

1. 什么是核心员工？	144
2. 怎样留住核心员工？	145
3. 怎样吸引和留住核心员工？	146

{ 上 篇 }

我为什么离你而去

随着社会经济的发展，人们的生存成本也越来越高，可就是工资不涨，加了班也不给加班费。但员工也需要钱啊！作为一个企业，人才被视为企业的金矿，是公司的宝。企业要发展，企业的价值如何，单单靠公司管理层几个人的智慧是远远不够的，群体的智慧才是大智慧。一人之智如萤火，众人之智如明月。一项伟大的事业，是一群平凡的人干出来的。作为员工，只希望我们的收获能够对得起我们的付出，只不过是想要得到应该得到的。但谁又能为我们提供一个自由的发展空间，谁又来关心、帮助我们呢？

第一章：明天的早餐在哪里

植物如果不吸收阳光、水分和肥料，要不了多久就会枯萎、死掉；动物如果不进食，同样也逃不过死亡的厄运。一个人如果七天不吃不喝，阎王爷就会把他收在麾下。生命就像是一台机器，只有不断地获得能量才能正常运转。一旦能量供应不上，生命机器停止了工作，它就再也不会运转起来。所以，对于生命体来说，它们追求财富（食物、肥料等）的目的十分明确，那就是为了生存。而薪水即为生存的第一要义，我们要用它换取维持生命必须的养料。

同时薪水还包含着物质以外的象征意义。比如人们看待



工作的好坏，社会地位的高低，总是将金钱作为一个重要的衡量标准。薪水低的职业和工作往往使人羞于开口提及，于是高薪职位成为社会的尊宠，美其名曰：金领。再者，从另一个方面来说，薪水的高低是评价个人能力大小的有力工具！相信没有人不会在乎这一点。所以，新浪网曾经做过一个调查，题为：“你为什么跳槽？”调查中显示，因为薪水低而跳槽的人占到了32.16%。这也由此证明了薪金（面包）对于工作的重要性。

1. 俗人的烦恼

“薪苦”动物和月光族

记得有句话说：工作就是我们用生命去做的事。还有一位伟人也曾经这样说过：“吃饭是为了活着，但活着不是为了吃饭。”说实话，我们一直怀疑这句话的真实性，因为我们不是伟人，因为我们只是个俗人，无法不食人间烟火，当然也因为我们无知。但是这世界上说到底还是俗人为多，俗人要吃喝拉撒，有自己的喜怒哀乐，也经历着人生的种种烦恼，其中大部分烦恼都离不开金钱。金钱成为横亘在人们到达幸福彼岸的一座大山，而员工则成为名副其实的“薪苦动物”：终日里在职场中如牛如马，为那少许的薪水而不辞劳作，不是“薪苦动物”是什么！

无论是调侃或者解嘲，“薪苦动物”已经冠冕堂皇地成了上班族的代名词。“薪苦动物”们常常是为老板工作，每天早出晚归，日夜颠倒，好不容易忙到月末发薪，一查工资卡账户，数额少得都羞于让外人知道，无奈之余只好黯然长叹：“哎，真是薪苦啊”。

“薪苦动物”们还有另一个共同特征，就是“月光族”，每到月底全部花光光。不是自己不节省，实在是钱包本就不鼓，房租、水电费、管理费、伙食费、交通费等，七七八八下来，再怎么精打细算还是只能勉强应付，有的甚至不得不硬着头皮向家里伸手。

俗话说“水往低处流，人往高处走”。一个人“薪苦”得久了，当有一份薪水更高的职位摆在眼前时怎能不心动。就算目前的工作自己再怎么喜欢也没用，喜欢不能换来面包、房子和其他生活必备品。于是，每年的3月份成了“薪苦动物”们的革命期，“薪苦动物”们义无反顾地争相离去，把公司里的HR经理们忙得晕头转向，或招聘新人，或承诺加薪，但还是受人嘲讽，“早知今日，起初干什么去了？”而对那些依然要呆在原地的“薪苦动物”们来说，眼看着朝夕相处的人挂冠而去，留下来的也止不住会顾影自怜，暗自筹谋。

说到这，老板们可就不乐意了，薪水不是一年一年上涨么？我们又怎么亏待你们了？好吧，那我们就算一算吧。

房子 VS 爱情

是的，这几年工资是有增加，但同时物价也如直升飞机般上涨。而且前者上涨的速度远远及不上后者。房价问题目前已经成困扰老百姓的大问题。在某些地区，房价在短短两年之内上涨的速度让人瞠目结舌，部分房价甚至高达每平米数万元之多。这个数据意味着普通家庭要不吃不喝一辈子未必能挣一套房子。因为房价高，许多年轻人成家立室的心愿被一推再推。

钱不是万能的，但没有钱却万万不能。的确，钱买不到对工作的喜爱，但是喜爱的工作赚不到钱，也的确令人烦恼。不

要为钱工作，可是薪水太低，仅仅可以维持收支平衡，想买自己的房子无异于天方夜谭。

在某城市做的一份问卷调查中，发现有近七成的女性选择房子而结婚，而因为爱情选择结婚的不到一成。在房子的价格日益高涨的情势之下，在基本的生存问题面前，爱情成为一种奢侈品：爱情固然可贵，但房子的价格却更高。因为没有爱情我们依然可以生活，但如果没有房子，虽然仍然可以生存，但质量一定不会很高。于是神圣的爱情，不得不在房子面前低头、让步。在这里必须说明的是参与调查的人群中，本科以上学历者接近80%，年龄基本在25~35岁之间。这样一个社会支柱群体的生存现状着实让人沮丧，也就不难想象底层民众的生存艰难了。

在深圳的人才招聘市场上流传着一句顺口溜，大意是这样的：“六百块钱无人问津，八百块钱还有市场，一千块钱门庭若市。”就那么一两百块钱的薪水差距，在老板们看来很可能还赶不上他们一顿早茶的费用，在求职者看来却是那么重要，因为它意味着他们在家乡时一个月的收入。

每年都有很多人来到大城市打工，这些人并没有想过发大财，而是怀着朴素的希望：多挣点钱改善家里的条件，最多的也就是能盖上栋新房子。可是即使这样小的心愿也屡遭波折，每年年末的时候，黑心老板拖欠员工薪资的事件几乎天天发生。辛辛苦苦一年到头一无所有，这是否也在侧面印证了中国某些老板的品行之恶劣令人发指！

或许这些言论有些偏激，但事实就是：在员工们还是苦苦为生存挣扎的时候，我们的老板们腰包越来越鼓，腰围越来越粗，房子越来越多，车子越来越好。很少例外，除非公司破产或者倒闭。中国经济的发展需要企业，需要老板，但对一部

分黑心老板必须予以惩治。

我们今天的社会是个无比现实的社会，面包的重要性要远远超过爱情，同样也超过很多其他东西。有钱能使鬼推磨，没钱寸步都难行。钱，让我们无法潇洒起来。

可是有些老板看不到这一点，他们总是说：现在商务成本太贵了；使得企业缺乏竞争力。公司要节约，从何处节约，从员工身上开源节流。于是就有了种种薪水怪现状。

2. 薪水怪现状

从某种意义上说，到一家公司工作，就是这个人对这家公司进行投资，我们付出自己的汗水和智慧乃至青春，同时也需要得到合理的回报。可是现实又是怎样的呢？

薪水怪现状之一：大学生比不上农民工

并不是说大学生就有多么了不起，可是好歹我们也是在千军万马中闯过了“独木桥”，还花费了一生中最好的四年时光以及高昂的学费才修炼出来的。可哪知道：书中一日，世上千年，大学生从物以稀为贵成了“大众消费品”，正如有些人说的一抓一大把。本来粥少僧多已经够让人郁闷了，可是还有一些老板瞅准空子，利用我们急欲工作的心理，拼命压低价钱，实在是有些过分。

小李就是这么一个不幸儿，上大学时赶上了扩招，毕业又遇上了非典，好不容易消停了跑到深圳，自觉专业各方面都还过得去，找工作时面试的公司却一个比一个抠门。最后他在一家建筑公司上班，转正后每月才两千五，和前台小姐的薪水差不多。为了他喜欢的本行，他暂时忍了。可是一旦积攒

了经验遇到好机会他立马走人。

其实，大学生里比小李境遇差的大有人在，比如小杜，也是在深圳上班，每月拿着两千大洋，房租每月五百（住的是最差的农民房）、车费二百、水电费五十、伙食费和其他必须开销五百多，再加上偶尔出点意外，每个月简直入不敷出。而她有一个小学同学，在深圳关外随便做点小生意，日子过得相当不错。还有公司请的清洁工，也是她的老乡，每个月做两份卫生和一份钟点工（做饭，管吃），剩的钱都快赶上她的薪水了。

每每谈到自己薪水的时候，小杜心情就很不好，她觉得自己的大学算是白读了，也对不起家里，长这么大一点用都没有。本来她是一个对事情相当尽职尽责的人，可现在她也想通了：拿多少钱干多少事，对得起自己就行了。

薪水怪现状之二：十年不见涨的薪水

“加薪，谁不想？”对于上班族而言，薪水无疑是工作的重要目标之一。当工作经过一段时间并取得一定成绩之后，向老板争取薪水理所当然：人不能光付出，付出也要有回报才能更好地工作。而且员工在经过一段时间后，无论是个人工作能力（技术/管理）还是处事应变能力都上升了一个平台，必然要求在薪水上反映出来。

但是，许多老板一到这个时候就借口多多，有些则似乎忘了这回事。不过员工一旦在工作中发生失误的话，他们就不会客气了：你都是老员工了，还犯这种错误，罚款！这就是典型的两种标准。而且一旦员工忍让，他会以为你看重这份工作，害怕离开，于是在工作中给你加重工作量。

某公司有这么一位员工，在公司已经工作了10年，薪水从不见涨。有一天，他终于忍不住内心的郁闷，当面向老板诉

苦。老板说：“你虽然在公司待了10年，但你的工作经验却不到1年，能力也只是新手的水平。”

笑话，但我们不相信有这么仁慈的老板，用一个没有能力的人那么长时间，事实上任何一个员工能在企业里待下去必定有他的过人之处。即便是事实，当一个人这么长时间没有进步，原因也不会出在他自己身上，最大的责任在老板，在公司。

所以这名可怜的员工因为他的忍耐懦弱，在他最宝贵的10年青春中，除了得到10年的新员工工资外，其他一无所获。

薪水怪现状之三：空头支票（承诺不兑现）

招聘人的时候，往往许以种种高薪水、高福利，哄你签约；一旦员工进入公司立马发现完全不是一回事，薪水缩水严重。面对这种情况，有些人选择忍气吞声，但更多的人选择走人。这样的公司，这样的老板诚信堪忧，待下去恐怕损失更大。

跳槽到一家外资企业的王小姐说：“我是1992年毕业的硕士生，10月份到某计算机中心任技术指导。刚到任时，该公司老板承诺每月薪水4500元。结果，第1个月付了，但从第2个月开始，每月减少500元，到了2003年6月份，每月只发2400元，说是公司效益不好，补贴部分取消了。其实，该公司效益极好。我认为，老板不守承诺，就跳槽了。”

犹如这个管理笑话所讲的：某人力资源总管死了。她来到了天堂的珍珠门前，听说她的情况恰巧进退两便，她可以自己选择去天堂还是地狱。

魔鬼亲自带她参观了地狱。她的老同事都在那里，他们和她拥抱，请她在修剪得很完美的高尔夫球场打了一场球，还请她去吃龙虾大餐。第二天，有人带她参观了天堂。这里很不

错，有白云，还有竖琴这些，但是就没有以前那些同伴。

她选择了地狱。她走进地狱之后，却发现了一个完全不同的景象：里面全是垃圾，冷风嗖嗖地在刮，她的朋友们都衣衫褴褛。“我不明白，我昨天看到的可不是这样的。”她对魔鬼说。“啊，”魔鬼回答说，“昨天我们是在招聘你，今天你是雇员了。”

现在一些高级人才的跳槽，多数是因为老板们办事不果断、有了承诺不兑现所致。因为，作为一个企业的老板，如果不信守承诺，实在不利于企业发展，应引起注意。

这是一个很普遍的现象，虽可以得逞一时，不能得逞一世。以欺骗得来的员工，凭什么为你卖命！

薪水怪现状之四：会哭的孩子有奶吃

小刘毕业后在一家消费品公司工作，那是小刘的第一份工作，所以也就格外珍惜，工作很努力。老板对小刘的工作态度很肯定，还多次表扬了小刘，但是却从没有提过给小刘加薪的事。一次偶然的机，小刘得知与她一起进公司的同事的工资早已是她的两倍，但是同事的工作并未见得比自己优秀多少，小刘心里很不平衡，于是，找到老板开门见山地表达了自己的不满，并要求老板为自己加薪，否则就要辞职。老板并没有理会小刘的要求，小刘对工作也失去了热情，开始敷衍应付起来。一个月后，老板把小刘的工作移交给了其他员工，大概是准备“清理门户”了。小刘也觉得再做下去没有什么意思，于是就递交了辞呈。

为什么同等条件下薪水会有如此大的差异，小刘后来回忆说：一部分原因在于自己只知道埋头工作，不懂得向老板卖乖。而其他同事平日里工作吊儿郎当，但假如老板在场，马