

<<像恋爱一样去工作>>

图书基本信息

书名：<<像恋爱一样去工作>>

13位ISBN编号：9787535445483

10位ISBN编号：7535445489

出版时间：2010-11

出版时间：长江文艺

作者：茅侃侃

页数：207

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;像恋爱一样去工作&gt;&gt;

## 前言

自从2006年诸多媒体对“80后财富新贵”的集体报道将“茅侃侃”这个名字与“3亿资产”这个数字并列呈现在大众面前，有过不少出版社找我出书，基本上都是“未果”，他们中的一些人因为受不了总是未果，从而也“替”我写了一些书。

真正自己字字血、声声泪地回顾来时路，这还是头一遭。

诚然，一夜之间成为家喻户晓的“人物”，我诚惶诚恐。

高兴的是一群二十几岁年轻人的创业居然被媒体和社会如此关注，虽然令我倍感压力，但更增添了前进的动力；纠结的是，在有关茅侃侃、李想、高燃、戴志康的“创富”报道中，属于我的主打内容总是“亿万富翁”的头衔，我的Majoy(时代美兆)公司却很少被提及。

Majoy是一个涉及土地开发和技术研发的大型娱乐项目，你可以将它理解成“真人版大富翁游戏”。

其核心价值在于“真人实景数字技术引擎”，这也正是我最近四年的心血所在。

四年前，我的一份商业计划书以及整个团队的努力使它得到北京市政府与科研部门的认可，并吸引了3亿元的投资；四年后，它赋予我的则是创业过程中太多的艰辛与历练，使我这个27岁的毛头小子体验了太多与年龄不相称的浮沉与甘苦。

2000年，当我只有17岁的时候，因为少年叛逆以及青春期的迷茫，从高中退学，以自己“江湖无敌”的计算机技术和还不错的英语作为“敲门砖”，开始了长达六年的打工生涯，最短的做过两个月，最长的做过一年半。

回想起来，都还取得了不错的成绩，我这个只有初中文凭的傻小子没给领导丢脸，没给公司抹黑。

正是因为这段特殊的经历，今天的我虽然肩负着Majoy公司首席架构师&首席运营官的身份，却并无野心将“创业”与“建立自己的商业帝国”相等同。

在那些远远多过同龄人的打工生涯中，我的体会是：从广义上讲，创业和就业是一回事儿，无论自己带领一个企业一个团队，还是隶属于某个企业某个团队，我们都在建立属于自己的事业，为自己的未来而打拼。

因此，作为一个有点儿另类的创业者，一个与“70后”工龄等长的“80后”，我的那些创业心得，完全可供目前仍在就业的年轻人借鉴——因为咱们年纪差不多，所有的经验你都可以现学现用；而我那些就业过程中栽下的跟头犯下的傻，也可以为正在或将要创业的你，提供前车之鉴——你可以不知道路在哪儿，但不能不知道坑在哪儿！

2009年底，我借助几年来积累的资源，进入创就业教育和培训这个行业，又创办了“中教双子星”公司。

我走访了大量失业中的年轻人和在校大学生，以及徘徊在城市边缘的“蚁族”们，我发现他们有梦想、有能力、也有闯劲儿，缺少的只是实践的经验以及正确的处世方法。

作为公司培训和教育业务的一部分，我很多次以讲座的形式与他们沟通，又有了一个有趣的发现：那些对他们来说不具备感性认识的职场话题，一旦与“恋爱”中的经验联系到一起，会突然激起兴趣和共鸣。

一切晦涩的概念和需要在实操中领悟的方法，似乎一经与“恋爱”类比，他们便无师自通了。

OK，我顿时找到了与“85后”“90后”们最有效的沟通方式，《像恋爱一样去工作》的书名也应运而生。

恰好，我有的是职场血泪，也有的是情路悲欢。

在几次提笔又几次搁浅后，我终于鼓起勇气开始完成这个属于我的“第一次”的作品——这本书和我以往在披荆斩棘的创业之路上做出的所有努力一样，是我的理想的一部分。

之所以需要“鼓起勇气”，是因为我确实不是专业作家，更多的码字儿功夫都用在了写方案上，写书还是大姑娘上轿头一回；其次，往往“第一次”都是痛并快乐的，所以在享受“成就”的同时，我也做好了被口水淹死的准备；最终，我坚信只有看到别人的失败，才能令自己迈向成功的步伐更加坚实，故而将我经历的各种真实案例，特别是曾经典型的失败案例，全盘奉上，与诸位年轻的读者分享，这种敢于现眼的勇气，大约并不是每个人都有的。

最后我想告诉正在前进中的大学生、毕业生、蚁族和在职场中挣扎的年轻人，抑或还有沉浸在苦难

## <<像恋爱一样去工作>>

深渊中的创业者们，未来是“亚克西”的，相信我们自己，无论是几零后，记住毛主席他老人家的话：“世界是你们的，也是我们的，但归根结底还是你们的。”你们即是我们，让我们开始吧。

## <<像恋爱一样去工作>>

### 内容概要

作为Majoy的首席构架师和运营官，27岁的茅侃侃已经拥有10年的职场战斗经验。在这十年中，他成功实现了从打工者向创业者的转型，以及从高中肄业到身家过亿的蜕变。

在《像恋爱一样去工作》一书中，他从自己十年职场生涯中挖掘典型案例，围绕“就业”、“创业”两大核心主题，与自创的恋爱法则相结合，现身说法，给年轻读者的就业、创业带来生动切实的启示。

《像恋爱一样去工作》既有年轻化的语言表达，时尚的理念，又有远高于同龄人的经验和眼界。全部文章都从年轻读者最熟悉、最感兴趣的事物切入，如夜店、QQ、偷菜、写情书、搞定客户、找老板谈加薪、蚁族现象、细节决胜……从各个侧面反映职场和情场心得，幽默、有料、实操性强，紧扣年轻读者需求。

## <<像恋爱一样去工作>>

### 作者简介

茅侃侃，出生于1983年，北京人，少年计算机高手，高中肄业，17岁顺利拿下三项微软计算机认证（18岁以前完成此举的在亚洲只有两个人）。

23岁成功创业并身价过亿，曾登上CCTV《对话》、《经济半小时》、《人物》、湖南卫视《鲁豫有约》等重量级电视访谈栏目，以及《中国企业家》《商界》《三联生活周刊》《新周刊》《经济参考报》《中国经营报》《精品购物指南》等高端财经、综合类报刊杂志。

27岁完成迄今唯一记录个人10年职场生涯的《像恋爱一样去工作》，与即将和正在职场上奋斗的年轻读者共勉。

## &lt;&lt;像恋爱一样去工作&gt;&gt;

## 书籍目录

自序：我这披荆斩棘的十年江湖无敌的计算机高手一台386催生的DOS高手在偏科的歧途上一路狂奔15岁当选瀛海威最年轻的BBS版主“放弃学业，我也能养活自己！”

“自行车+恋爱=逃课上瘾我将父母最后一点希望也掐灭了妈，再信我一次好吗？”

打工生涯，从零开始18岁拿下微软三项认证，不想再做“坏孩子”从月薪800开始，用实际行动证明物超所值命运转角：我被“亿万富翁”了赶鸭子上架，23岁当上CEO哥们儿对技术的追求和渴望，实现了！

央视《对话》，一夜成名乱了，确实乱了我的Majoy和我的双子星声明：Majoy是国企，不属于我个人技术是真牛逼，就是有点儿生不逢时……梦想是值得忍耐的过把老师瘾：在酒吧传授“商业潜规则”在这短暂的10年，我到底学到了什么？

搞技术的也得注意形象谁都得从孙子做起我那些不应被掩饰的错误和值得被学习的地方个性曾经成就我，也差点儿毁死我那丁丁点点的小自豪纪念爸爸离去是他最好的解脱哪怕只有最后一天，也要愉快地活着让阳光照进最后一程活着就得沟通说别人想听的，不是说你想说的形式足够震撼，内容纯属扯淡你很能侃，但是别上来就侃夜店如此美丽夜店前几夜专业的拼不过真诚的夜店规则：喝酒、唱歌、跳舞恋爱是恋爱，生意是生意责任，责任，还是责任我错得非常彻底自己酿下的苦酒，必须自己喝光有时候，亡羊补牢未必有效鱼和熊掌不是看得起你这个人，而是看得起你的背景偶像剧都是骗人的接受生活的残酷和现实会花钱才会工作用1000块钱加薪，还是打车？

日子过不下去不怨老板让你啃老，没让你啃公司我凭什么给你涨钱？

找老板谈加薪的，多半会面临失业厕所理论红旗必须不倒，彩旗照旧飘飘恋爱也讲“无为而治”跳槽注意事项从上厕所到开公共厕所找工作与泡漂亮妞儿的逻辑关系美女和她们的“副产品”大企业=大美女，如何拿下？

找工作也是下赌注权力掌握在美女和大企业的手中创业与婚姻婚姻与创业的惊人相似创业初期，跟物业打交道也要亲力亲为“80后新贵”兜里只有两万，谁信？

细节与小强的故事独居在亚运村惊现小强，痛改前非有几个人能坚持每天上班准时打卡？

QQ是王道聊天工具有多好？我真不是给QQ做广告的网络须知偷菜和贴条都很重要必上开心网的五大理由社交网络“潜规则”口活儿一定要好电话是我初恋的启蒙认真打造自己的声线10秒钟之内把话说清楚与电影为伴的日子不要迷失在通往吹牛逼的路上吹牛极品：吹得自己都信了果真可上九天揽月，可下五洋捉鳖？

吹牛，仅限于渲染气氛活在当下您听得出客气话吗？

工作机会和经济发展从来不成正比关于码字儿那点事儿写情书：重在真情实感独家秘笈：让你的简历永远第一个跳出来写日志：让老板知道你确实值这么多钱写方案：切忌华而不实Niubility、Shability与Zhuangbility后记：感谢曾陪我经历那躁动不安青春的你们

## <<像恋爱一样去工作>>

### 章节摘录

侃侃而谈 从孙子到爷爷是个不可辩驳的进化过程--此话送给所有想一步登天的年轻人。

哥们儿从高中肄业走到今天，靠的就是坚忍不拔的小强精神。

失败是一种常态，成功是一种偶然。

你可以不知道路在哪儿，但不能不知道坑在哪儿。

很多年轻人天真地以为，大公司出手不阔绰，就不是大公司。

他们很容易因为这种想法被大公司开除。

大企业的规则往往就是行业规则，规则首先是用来打磨你的棱角的，如果你太有个性，反而可能丧失了机会。

有时候我们以为只要努力就会成功，那是因为你只看到成功的企业是怎么成功的，没看到失败的企业是怎么死掉的。

冲动是魔鬼，不要一见有人搬出涨幅很高的薪水来挖你你就亢奋，要知道这是很多半大不小的公司的惯用伎俩。

就算你要离开一个公司，也请务必认真对待当前的工作，“问心无愧”是跳槽的准则。

传说中特有个性、不服管的那种人，万一哪天人品爆发自己创业当了老板，也很难赢得员工的忠诚。

要偷菜就去客户的菜地里偷，要钓鱼就去客户的池塘里钓，要贴条就给客户贴.....这是目前我能想到的最自然最和谐的公关方式。

会花钱才会工作每天睡醒了一睁眼，我们就开始花钱。

每个人从还在娘胎里的时候，就已经在花爹娘的钱了。

年轻人初入社会，甚至从上大学开始，最大的难题之一就是：钱不够花！

大家都很喜欢哭穷，却没几个人肯琢磨一下总共就这么多钱，如何才能让它够花。

用1000块钱加薪，还是打车？

说起我自己，应该也算是个花钱大手大脚的人，所以当年打工的时候，也是个地道的“月光一族”。

不过对于家在北京的孩子来说，“月光”并不至于造成太糟糕的局面，直到后来自己创业，花钱大手大脚的毛病，才着实给我带来了危机。

这才想起反思一下打工时的经历，觉得完全可以做得更好。

刚开始做Majoy的时候，我的成本核算意识是非常淡薄的。

这可能和我之前几段打工经历有幸都在不算小的公司有关，我始终认为只要有投资方的支持，只要理论上有利于公司业务推广，这钱就应该花。

何况从性格来讲，我是一个不喜欢讨价还价、在金钱方面过于磨叽的人，也许是因为太好面子，也许是因为我觉得这是对方应得的报酬，总而言之，我常常在花钱的问题上“胳膊肘向外拐”。

但有两件事情，彻底改变了我的看法。

第一件事情是Majoy做了几个月后，突然有一天财务部门的人找到我，提到成本控制的问题。

概念虽然淡薄，但基础知识还是有的，我明白有效的成本控制可以为公司扩大利润空间，当然，不以降低服务质量为代价。

于是我开始仔细审阅那几个月的财务报表，认真核对每一笔花销。

我开始计算每一个员工的工作成本，包括他们的薪水、工作效率、单位时间内的工作成本、历史上完成任务的时间成本，以及他们经手项目相关的对外花销，等等。

其中有一项让我很惊讶，很多外联部门的人，每个月光报销打车的费用就高达近千元。

我问财务：“谁让他们报销这么多的？”

“财务很平静地告诉我：“茅总，他们的报销都有您的签字。”

“都是我签的么？”

“我继续疑惑地问财务。”

“确实是。”

## <<像恋爱一样去工作>>

而且他们还说有时候打车回来是您要求的，为了赶时间，或者您觉得他们跑了一天挺不容易的，打车回来能休息休息。

”仔细回想，确实，绝大多数都是经过我允许的，我签字的，甚至有些是我鼓励的。

这与我自己的生活习惯相关，我平时在生活中是不太注意计算成本的。

累了就会打车，有时候明明坐地铁更快，但我为了能坐着舒服地眯瞪一觉，也会选择打车，大不了我早出来一点儿，把可能堵车的时间计算进去。

打一次车可能花不了太多钱，30块钱以下居多，自己开车加油贵一些，一次两三百，但也不会天天加，怎么也得间隔个一周两周。

所以，我从来没有计算过自己一个月在交通方面要支付多少钱，也不认为有计算的必要。

这就是现在众多商家都大力推广分期付款的原因，让消费者每月花200块钱买一台笔记本电脑，比让他一次性拿出8000元来，成功的可能性要高得多。

当我仔细一算账，连自己都惊着了。

我一个月光是用来打车的钱就将近3000块，仅仅是为了多睡一会儿或者嫌自己开车太麻烦。

而我将这种个人习惯用在工作中，更是一件可怕的事情，虽然我以前觉得，这样做体现了我对员工的关心爱护。

从那个时候起，我开始关注成本控制，有条件地控制那些不应该被随意放大的成本。

比如交通问题，此前公司为某些员工支付了每月高达千元的交通成本，目的是让他们工作效率更高，或者更舒适地完成工作，但我相信，如果将这1000块钱变成给他们增加的薪水，他们同样可以通过公共交通工具高效完成工作，而且还会完成得更好。

毕竟对每个打工者来说，多发1000块钱现金让他感受到的变化和工作动力，远远高于我让他们舒服地打着车干活。

然而，这仅仅是一个细节，就像打一次车花销好像不大，但积累一个月就惊诧了我一样，在一个公司的运作中，有多少这种细节是需要关注的？

有多少钱花在了不恰当的地方，或者说压根儿就不该花？

这些完全可以节省下来的钱从某种意义上说不就是公司的利润，可以分配给员工，让大家更好地生活么？

随后又发生了另一件事，让我彻底意识到每一个细节的成本考量多么重要，业务成本的控制对公司的发展多么重要。

某天，我去拜访精品购物指南传媒集团（就是在北京家喻户晓的《精品购物指南》《风尚志》等报刊隶属的集团）的老板张总。

在我心目中，精品传媒集团无论从规模、收入还是行业地位来讲，在全国都是城市类媒体的No.1，从某种意义上说，这是一个运营成本巨大、收入巨大、影响力巨大、品牌效应巨大等各种都牛B的公司。

我认为他们和众多外企一样，愿意以高成本换来高品位、高品牌价值。

就在我和张总交谈的时候，他的助理进来了，好像是集团当时要做一个品牌推广活动，助理拿着设计好的纸袋样品进来请张总过目，看是否符合要求。

一般来说，这种规模的企业，一个活动中需要的印刷品不必要由老板亲自定夺，但助理却好像很重视这件事，我想张总可能是个非常注意细节的人，要么就是这个活动很重要，重要到需要老板亲自关注每一个细节。

大概过了十几分钟，张总提出了一些设计上的修改意见后，助理转身要走，张总突然问了一句：“小王，这个纸袋对方怎么报价的？”

”“哦，好像是一块七毛钱一个吧？”

”“多少钱？”

一块七毛钱？”

怎么这么贵？”

”张总冷不丁却很严肃地问。

可能助理也没想到张总会问这么细节的问题，所以一时没想好怎么回答。

## &lt;&lt;像恋爱一样去工作&gt;&gt;

张总又接着说：“印刷这事儿瞒不了我，我也是从基础干起来的。

就这纸袋，印出大天来了不超过一块五一个，难道你们砍了半天价还涨了两毛钱？

好，这纸袋一印就是上万个，就这一次活动用。

每次都不考虑这些细节，一年下来不得浪费个几十万啊？

”“呃……”助理有点儿支吾，看得出这事儿并不是她去谈的，也有些尴尬。

“好了，这样，你跟市场部说，让他们重新谈，实在谈不来用不用我亲自跟制作公司谈？这些细节不控制好了，咱们哪儿有利润可言？

你去抓紧安排吧。

”助理走后，倒是我惊讶了半天，我没想到这么大一老板对公司成本控制的把关严格到这种程度，甚至到了“抠门儿”的地步，而且感叹张总已经做到了集团的一把手，竟然还对业务的细节了如指掌。

当时我就一个感觉，我自己距离一个优秀的企业领导者，差得还太远。

日子过不下去不怨老板当我的花钱观有了一个明显转变后，处理问题的很多方式也发生了变化。

例如有的员工来找我谈加薪：“茅总您看，北京生活成本这么高，我每天上下班公交车换地铁，差不多小十块钱，一天三顿饭少说三十来块钱，房租一个月一千五，还不算其他的日常开销。

这两千多块钱一个月的工资，我真没法过了。

”听起来，是我让他过不下去的。

凡是做过老板的，最郁闷就是遇见这种员工。

说这些话的员工大部分被Fire了，估计他们也对老板恨之入骨。

倒不是错在他说的话本身，而是他的思考角度有问题。

在北京，生活压力是大，最大的就是高额的生活成本，大体可以分为几类。

第一类是吃，主要是一日三餐。

第二类是住，主要是租房子以及水电煤气。

第三类是交通，主要是公交和地铁。

第四类是用，主要是穿衣和生活必需品。

第五类是额外开支，主要是用于年轻人谈恋爱的必要支出以及日常生活娱乐支出。

别说我站着说话不腰疼，我第一份工作的工资单上明确写着800元，也活过来了。

要知道2000年的北京生活成本已经不低了，唯一值得庆幸的是我家就在北京，吃住可以“啃老”，仅此而已。

最近全国都在流行一个词儿：蚁族。

大意是毕业后留在大城市的高学历低收入群体。

我参加的一些节目中，不少都对这个话题有过深入探讨。

无论是否值得同情，无论这个局面是谁造成的，大多数专家、学者和参与者都有一个感同身受的结论：现在的年轻人不太注意对成本的认识和控制。

我个人也持类似观点，大部分“蚁族”现象，往往是成本控制意识的淡薄和资源使用不当造成的。

每个人都要考虑机会成本，都要通过最低的机会成本来获取最大的利益，这是商业竞争中一个很基本的原则。

在商业社会中生存也是如此。

很多人留在大城市，我相信面子问题大过实际梦想，抑或可以说成是实际梦想缺乏现实基础。

每个人都应该选择资源最多最好的方式去发展，而不是过分强调非客观因素，那些上层建筑是要有牢固根基才能够实现的。

最近我在一些高校做讲座，每当我问起大学生们毕业后的去向问题，十个人中有七个半会说留在北京，其中七个是脱口而出，半个是犹豫了一下，另外两个则是：不知道。

然而，要想留在所谓的大城市，高生活成本和高竞争压力就是你首先要做好思想准备的，对于一无所有的大学生，你能选择的只有以最低的生活成本来维持现状进而谋求发展，所以“蚁族”必然存在。

既然选择了这条道路，就要接受这个残酷的现状。

那些留恋“大城市”的名声而打算留下来的同学，不知有没有考虑过，也许你家乡的城市、县城、乡村不如北京、上海、广州这么大气，这么灯红酒绿，这么国际化，然而你要知道在自己一无所有的

## <<像恋爱一样去工作>>

时候，最好的资源其实就在家乡。

那里有永远为你做后援的父母，有打小就生活在一起的朋友、同学，还有你熟悉的一草一木一方水土。

换个角度想想，也许家乡才是你最好的起点。

让你啃老，没让你啃公司。

有人可能会说，毕业后回家，不就是“啃老”吗？

对，没错，但是这种啃老只是暂时的，是为了在短时间内利用最优势的资源帮助自己独立起来。

而有些不切实际的梦想或错误的资源配置很可能让你一辈子啃老，这才是对家人最大的伤害。

当你有一天羽翼丰满了，再杀回到北京、上海、广州这样的大城市笑傲江湖的时候，你会庆幸自己当年的选择。

本来梦想和现实在多数情况下都是大相径庭的，不采取迂回路线，梦想照进现实谈何容易？

不过我说的是“啃老”，没让你啃公司。

我经常反问我的员工：“是不是你不能吃肯德基只能吃盒饭是公司的责任？

是不是你住在唐家岭是公司的责任？

是不是因为你往返交通费高就应该由公司承担？

是不是你女朋友和你看电影、吃必胜客、打车的成本应该由公司承担？

”听完我这一连串的问题，对方多是愣住，不置可否。

然后我会接着问：“如果真的是公司的责任，我把你的工资从两千涨到五千，是不是就够你花了？

”真有抬杠的答曰：“四千，四千就够了。”

”我继续说：“那这样，我给你四千，你女朋友跟我过算了，因为大多数成本都由我承担了啊。

或者咱们换位思考一下，如果你的生活成本都应该由公司承担，假设你家很有钱，公司遇到现金流不畅的时候，是不是也应该找你家要赞助呢？

”对方无语，我估计他们心里连我八辈祖宗都“感谢”了。

每到这时，我会打电话给人力资源部门，告诉他们连同补偿金一并发了，请君另谋高就吧，我着实伺候不起。

当老板的年头越长，这种事儿就遇见得越多。

我发现但凡这样来跟公司领导谈话的人，具备几个共性特征：1.普遍比较年轻，平均年龄不超过28岁，偶尔有几个冒泡的是30岁多一点儿，我就当他发育得晚了些吧。

2.大多数家不在北京，属于媒体定义的“蚁族”；小部分家在北京，但生活条件一般，他们很有孝心，很少跟家里要钱，不给父母添堵。

3.他们往往在工作中并不注意成本控制（这正是我要说的），但却很在乎计算自己的花销，不过同样不综合考虑成本。

4.他们往往认为自己做的已经足够多，但却不够量化。

而且潜意识里他们总认为公司是强者，自己是弱者，所以公司肯定是亏欠他们了。

5.因为上述因素来跟我谈话谈崩了导致自己离职的员工，直到现在我也没看见有几个拿到了他们当初期望的薪水，这可都已经过了三四年了。

还有些就干脆回了老家。

上述五点，是绝大多数刚刚工作的年轻人犯的通病。

如果读者觉得我刻薄和不讲理，那我愿意为我刻薄和不讲理的表达方式道歉。

但我所表达的内容，确实是通过总结个人经验，以及做了教育这行以后，和超过100家正规大中型企业的人力资源总监沟通后的结果。

我凭什么给你涨钱？

我想表达的核心，还是成本问题。

就像本文开头说的一样，一睁眼，我们就在花钱，洗脸刷牙要花水费，看电视要花电费，做早点要花煤气费，很多人还背着日均好几十的房租或好几百的房贷——这就是选择在大城市生活的必然付出。

企业同样面临这个问题，比如印广告，在北京选一家高质量的印刷厂，印10000张广告，可能要花3500块钱，而在廊坊印这10000张广告，可能不到3000块钱就能拿下，质量也未必差。

## <<像恋爱一样去工作>>

这种成本的差距当然有方方面面的原因，仅人力一项就不可小视，北京的工人肯定比廊坊工人工资高啊。

我相信数百家行业龙头级别的用人单位，其用人标准，特别是薪酬和考核标准一定是经过多年磨合的成型体系。

也就是说，在大多数规范的企业（即用工形式、福利保险、工资构成和总收入都基本与行业平均标准吻合）中，其与员工岗位挂钩的收入模式既合法，也合规（行规）。

无论你在这个行业中选择哪家企业，也不会有太大起伏。

从家庭角度来讲，当儿子当闺女的想给爹娘省心，想自己养活自己，还想尽可能生活得好一些，这当然是好事儿。

但是从企业的角度来讲，企业给员工提供什么样的待遇，很大程度上还是要看员工为企业做了多大的贡献。

也就是说，当你在某种环境下和企业领导交换有关薪资的不同意见时，最好能“量化”地证明自己能给企业带来什么。

这很重要。

比如作为一个销售人员，你的销售额业绩就是你量化工作水平的最重要指标之一；作为一个软件研发人员，你的代码执行效率和解决BUG的能力直接影响到你的业绩好坏；作为一个文字工作者，你的文字在读者中间获得的直接反馈决定了你的价值……凡事都可量化，凡事都必须量化。

而在与那些要求加薪的员工的交谈中，我听不到这种量化的表达。

进而我就发现了问题所在：这些无法量化表达自己的员工往往是日常工作中非常不考虑成本因素的那一撮人，在生活中也是如此。

大多数年轻人天真地以为，大公司出手不阔绰，就不是大公司。

最后他们被这种天真给开除了。

他们从不在乎复印纸可以两面用；他们下班了不关电脑因为eMule和BT上好几个电影还没下载完，而且第二天早上还要开机实在太麻烦；他们从不关心一个纸袋的印制成本是多一毛钱还是少一毛钱，更不关心一次印五千个好还是一次印五万个好；当然，偶尔他们也会注意到印五万个纸袋的单一成本较比五千个便宜，却又忘记考虑这五万个纸袋要多久才能用完。

上述这些“不关心”和“不在乎”，决定了这些员工只知道心疼自己花了多少钱，却从来心疼公司花了多少钱，花得到底是不是地方。

另一个例子，有员工说：“您看，说是给我每月五千块钱，拿到手里就剩三千多了，是不是能再涨点儿？”

有点儿法律常识的同学们应该知道，五千块钱的工资都包括什么？

包括个人所得税和五险一金中由公司代扣的部分。

也就是说，除了纳税光荣以外，大多数钱还在你自己的口袋里，这也是国家强制要求执行的，而你看到的仅仅是变成现金打到工资卡里的那部分，我凭什么给你涨钱？

找老板谈加薪的，多半会面临失业还是那句话，大多数无法量化自己工作标准的人，往往在生活中也是最浪费的人。

下面我来提些建设性的意见。

当你准备向你的老板提出涨工资，最好先说出一个足以证明“你值得拥有”的理由，比如你因何居功甚伟？

因何不可替代？

需要明确两点前提：第一，公司的工资标准是由劳动产出决定的，不是由你的生活成本决定的，因此，你的吃喝拉撒睡与公司无关；第二，每个企业都会考虑对用人成本的测算，无论你在哪个岗位，你的日常节俭行为（对公方面）都决定了人事部门对你的评价，即你是否一向从公众利益角度出发来为公司降低成本提高利润。

明确了这两点以后，如果你觉得自己似乎从理直气壮变得有点儿含糊了，那就不如不去谈，否则你面临的多半是失业。

有的读者又该问了，不给涨工资，那你说我这月收入两千多点儿的日子该咋过？

## <<像恋爱一样去工作>>

其实生活成本很好控制，一句话：没那金刚钻，别揽那瓷器活儿。

也就是说，初入社会的年轻人，特别是刚考上大学的大学生，多半还都没有收入。

为什么你上中学的时候每月三五十块零花钱不觉得穷，现在每月家里给你三五百抑或自己挣着两三千的工资还觉得不够花？

归根结底还是欲望膨胀。

说白了，混迹江湖的初级阶段，能做到饿不死冻不死，生了病有保障可以看，就是最好的状态了。

至于吃肯德基还是必胜客，去苏西黄还是兰会所，抑或买经适房还是商品房，租房子租在一号线还是二号线附近，压根儿不是现阶段该考虑的事儿。

老话说穷有穷的过法，富有富的过法，大部分年轻人月底揭不开锅都是自己造成的。

一旦生活成本失控，很多有工作的年轻人抓住的第一根救命稻草就是信用卡，一次申请好几张信用卡，循环套现。

十个年轻人里有八个都是卡奴。

固然，这么做不违法，但事实证明，凡是不想节流只想开源，以这种手段来获取钱财的人，最后的结局往往又转回了“啃老”，父母不得不替他还账，要么就是实在被压得喘不过气了，下意识地选择将生活的高成本转嫁到企业，以涨工资的名义来获得更好的补偿，来解决生活问题。

于是就出现了之前描述的“一个月两千多块钱真没法过了”那可笑一幕。

企业培养一个人才不容易，要投入大量的时间和金钱成本。

所以一个负责任的用人单位，特别是商业企业，很少会傻到为了抠抠搜搜过日子，而将成本转嫁到能为企业带来价值的员工身上，通过克扣薪水来压缩成本。

黎叔不是说过么，21世纪最宝贵的就是人才，把人才都得罪跑了，企业还谈何发展呢？

因此，当你的能力真的上了一个台阶，大部分企业领导是不会看不到的，更不会看到了装看不到。

而在此之前，如果你错误地估计了形势，那可真是自废武功，自毁前程也。

.....

## <<像恋爱一样去工作>>

### 媒体关注与评论

茅侃侃的成长，再次证明了我说的的一句话，不要用一个人的现状去判断他的未来。

按照中国人的传统观念，上学不认真，特别喜欢玩儿的孩子都不是有出息的孩子；中国的教育喜欢规矩矩的学生，结果把很多学生的个性和创造力都消灭了。

茅侃侃拥有活力、反叛和创意，最终给了社会一个启示，也让更多个性独特的孩子看到了希望。

《像恋爱一样去工作》这本书，茅侃侃写出了自己的成长经历和思想，语言另类、个性活泼、比喻生动，让我读完之后深感年轻一代的活力，也深刻感到我们运用的陈旧迂腐的语言，在鲜活的生命面前是多么地苍白。

——俞敏洪曾经被这个渴望成功的时代生造成“80后亿万富翁”的茅侃侃，尽管什么学历也没有，但多年来坚持走自己的路、做自己的梦，创自己的业。

他走过的路很曲折、他将走的路还很长，但他毫无疑问是一位80后的优秀代表，是一位令人热爱并尊敬的奋斗者。

读他的书，让我能够穿过媒体神话的朦胧面纱，看到一位80后青年真实而激荡的心路历程，甚至令我无限遗憾地想起我自己那平淡无奇甚至晦涩压抑的青春岁月。

茅侃侃写他成长道路的新书出版，让历来对80后抱有无限希望的我，多了一份信心与欣喜。

——徐小平茅侃侃，一个极具个性的年轻、时尚CEO，我欣赏他，是因为他的创意和活力。

——陈鲁豫

## <<像恋爱一样去工作>>

### 编辑推荐

《像恋爱一样去工作:一个80后新贵的"成财"之道》：12岁，他成为江湖无敌的计算机“大拿”；16岁，他成为史上第一代BBS技术论坛斑竹；17岁，他成为亚洲最年轻的微软三项认证获得者；23岁，他以奇思撬动三亿财富，成为全球首家“数字真人实景游戏”创始人。

一个高中肄业的少年CEO，从浪子回头到身家过亿，成就励志传奇。

茅侃侃23岁凭借创意和技术吸纳3亿资产，跻身国内亿万富豪榜。

他是继韩寒之后，第二个高中没毕业却成功获得主流认可的年轻人，两人的性格、经历有异曲同工之处。

尽管只有27岁，茅侃侃的职场生涯却已长达10年，因此本书既有年轻化的语言表达，时尚的理念，又有远高于同龄人的经验和眼界；自2007年起，茅侃侃以“创意企业家”、“青年创业先锋”身份进入中国传媒大学、武汉大学、外经贸、首经贸、天津财经大学、天津科技大学等高校进行演讲，树立了青年创业者、创意企业家、80后财富新贵等形象。

幽默和实用，是他的讲座最大的吸引力，是故一直受到大学生和初入职场、创业阶段的年轻人的追捧

。

<<像恋爱一样去工作>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>