

2012职场阅读风暴

ZHICHANG JINHUA
SHOU JI

从月薪八百^到 年薪百万



都旭/著



工资又没按时发放



成绩是领导的
错误是自己的



不停的加班



桃色暧昧



加薪请求被查杀

助你提前5—10年过上有房有车生活的职场生存法则

有谁比她的职场经历更贴近中国上亿白领？
脸蛋不漂亮，身材不抢眼，学历不高，专业不好，你凭什么立足职场？

所有不甘平庸的人都会喜欢的职场进化手记

中国友谊出版公司

从月薪八百^到
年薪百万



都旭/著

图书在版编目（C I P）数据

职场进化手记：从月薪八百到年薪百万 / 都旭著
— 北京：中国友谊出版公司，2011.11
ISBN 978-7-5057-2958-2

I. ①职… II. ①都… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第236990号

书名	职场进化手记：从月薪八百到年薪百万
作者	都旭
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231
印刷	北京建泰印刷有限公司
规格	700×1000毫米 16开 16印张 210千字
版次	2012年1月第1版
印次	2012年1月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2958-2
定价	28.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

用行动走出精彩

——谨将此书献给所有默默无闻但却不甘平庸的职场中人。

生存是首要任务

让人“牙疼”的老板	/ 003
折磨下属的顶头上司	/ 012
挨整长学问	/ 024
加班是可耻的	/ 035
辞职与被开除的区别	/ 045
生活没有定论	/ 055
你能改变什么	/ 065

摸着石头过河

079 /	老板最不能忍受的能人
089 /	小领导难当
101 /	刺儿头同事
112 /	暧昧：请你吃碗西北风
122 /	给猴一棵树，给虎一座山
132 /	老鼠嘲笑猫时，身旁必有洞
142 /	戏说职场“三从四德”

逆境永远多于坦途

不说憋屈，说了矫情	/ 155
老板最不愿谈加薪	/ 163
当部下成为你的上司	/ 173
别触新领导的霉头	/ 184
学会管理自己的时间	/ 194
鱼骨分析法	/ 204
升职是虚，加薪才是关键	/ 211

成功是站起比倒下多一次

223 /	能将将者，谓之帅也
232 /	让打小报告的人去死
240 /	有缺点的人才真实可爱
249 /	相信自己



生存是首要任务

- ◆ 让人“牙疼”的老板
- ◆ 折磨下属的顶头上司
- ◆ 挨整长学问
- ◆ 加班是可耻的
- ◆ 辞职与被开除的区别
- ◆ 生活没有定论
- ◆ 你能改变什么

让人“牙疼”的老板

有人说：要以养活自己的态度寻找第一份工作，要为证明自己的价值寻找第二份工作；

也有人说：应该在第一份工作中寻找兴趣，在第二份工作中延续梦想。

我却觉得一切职场真理都是说出来给成功人士 copy 到演讲草稿里的。在我看来，第一份工作是为了生存，第二份工作还是为了生存。

我叫夏蕾，20 岁，四年前在心不甘情不愿的情况下服从调剂，念了历史系的本科。

历史系女生，基本上是个被人遗忘的群体，全校系别美女排行，历史系甚至排在物理、化学系之后。懂得欣赏的人会说历史系女生从不张扬但

绝不是保守、从不活跃但绝不是死板、谈今论古学识渊博、像草一样不招眼却散发着别人永远无法比拟的幽静与淡然；不懂得欣赏的人则批判我们死教条、没有活力、迂腐、落伍、老土等等。

好多同窗为此大动肝火，我却泰然处之。反正本来就姿色平平，丢到人堆里就是平凡普通的路人甲，又何必老孔雀开屏——自作多情呢？我妈说得好，脸蛋不漂亮你还可以有气质，外在不够抢眼你还可以散发内在美、知性美……

可当我真的走出社会，才发现生活对待每个人是不平等的。有靠山的、有钱的、有姿色的，甭管什么专业，都找到工作了，我却一直没有着落。用人单位不是嫌我学历高，要不起，就是嫌我学历低，不够格，再不就是嫌专业不对口，没有工作经验，如同一张白纸。

我就想不通了，刚毕业的大学生能有几个有经验呢？关键是要给机会；其他公司凭什么把好不容易培训出来的人才送给你呢？尽想美事！

还有那些校领导，明知道不好找工作、专业需求量小，就不要扩招嘛，死乞白赖地把人要过来，四年后给个毕业证，又不管不顾地丢出来，也不管人家能不能生存。

都说 2012 年是世界末日，可末日没来之前，你还要大力搞民生、解决温饱问题不是？

我的第一份工作是在一家医药公司做文案。

老板王国峰面试我的时候，身边还坐着几个人，每人面前一个小本子，眼睛直刷刷地看过来，跟审犯人似的。王老板的嗓音有些沙哑，指着简历说：“你是学历史的？懂医药吗？”

我摇头。王老板又问：“对保健品行业有什么看法？”

我忙将面试经典句式搬出来：行业很不错，非常有发展潜力，公司产品本身就很好，用户需求和满意度也非常高。

王老板听了不禁点头：“看得出，你还是有些眼光的！不像其他本科毕业生，以为自己学历，就目空一切，他们哪里知道创业的艰难？我最欣赏用腿跑出来的实业，所以，招聘除了看学历外，还看是否能吃苦……

我脸上挂着微笑，直视王老板的眼睛，时不时还点下头配合他的话题，心里却想：越是不咋地的公司，越喜欢弄些繁文缛节来显示自己的正规，末了还要规划蓝图，说将来会如何如何美好。王老板一挥手：“一个月1000元，干不干？”

这话说到点上了，1000元虽少，但总比没有强吧？我一甩头：“干！”

可真的上班之后，我才发觉自己被骗了。王老板所彪炳的“永不加班、下班不谈工作”完全是反话。每天一上班王老板都要花上2~3小时讲自己的血泪史和奋斗史，动不动就“昨天和史玉柱一起吃饭！”“当年都是很好的哥们！”再不就是安利请他讲课一堂两万块等等。说得唾沫横飞。听吧，工作完不成；不听吧，王老板甩脸子可不是闹着玩的。王老板训起人来少说2小时，一气呵成，没有一句重复，让你事后三天还觉得脸上臊得慌。思及此，我只好陪着笑，继续忍耐他的自吹自擂。

除此之外，我还发现一个问题，面试当天坐在王老板旁边的几个人就是公司的全部员工，且都与王老板沾亲带故，二舅小姨子弟媳妇的妹妹；三姑妯娌兄弟的儿子……搞到最后只有我一个外人，无论在公司见了谁都自动矮一级，随便蹦出来个人都能给我安排活。

这些我都咬牙忍了，谁让咱是打工的呢？人家愿意用咱，说严重点那可是知遇之恩，况且每个月好歹有 1000 块银子，让你受点气不是很正常嘛！

我不断安慰自己，日盼夜盼，等待发工资的日子。可真到了发工资那天，王老板却破天荒的没来，第二天出现的时候又满脸阴鸷，仿佛谁欠了他几百万。我鼓起勇气上前问道：“王总，昨天没发工资，今天是不是……”

王老板立刻火了：“不会亏欠你的，我这房子每个月租金还好几万呢，差你那 1000 块钱？”

我立刻就没电了，心想，那就再等几天吧！可是，我能等，收房租、水电费的人却不能等，天天守在门口喊：“再不交租我就去告你！”只好腆着老脸跟朋友借，总算保住了落脚之处。

出师未捷又欠了一身债的我终于吸取经验教训：工资少点没什么，关键是按时发放。

我的第二份工作，是在一家只有六个人的幼教公司当文字编辑。

那是一栋位于 6 层的民居楼改装成的公司，客厅里摆着几台电脑，稀稀拉拉地坐着几个人，到处散发着“营养不良”的气息。

主卧室内，老板陈伟民坐在硕大的办公桌后面，拿着简历笑着对我说：“你知不知道简历会直接影响用人单位对你的第一印象？夏蕾，20 岁，历史系，本科，经验，无。你的简历也未免太简单了。”

系里的老教授曾说过，面试是一场伏击战。招聘方和应聘者互为待伏与诱伏，都想通过短短几分钟的面试，探清对方虚实，获得自己想要的一切信息，并通过各种手法，令对方认可自己。我故意没有将医药公司的经

验写在上面，一是觉得那段工作时间太短，频繁换工作对于用人单位来说是大忌；二是为了引出下面这段话。

我说：“我想过在简历上伪造一些工作经验，毕竟用人单位不会亲自核实，可我总觉得，一个人的品格、诚信要比经验更重要！”

当然，这是一步险招，万一用人单位在海选简历时就将你排除在外，你有再好听的话，也没地方显摆了。

陈总显然没有想到我会这样回答，略微怔了一下，笑道：“公司主要研发、经营幼教类图书，比如阅读、数学、英语、思维训练等等，作为文编，你不但要懂幼教知识，还要有较好的文字功底和计算机操作能力，之前对这个领域有什么理解吗？”

我镇定自若地回答：“我文字功底还可以，之前在学校也学过计算机，打字速度没问题，其他的，就不是很了解了！”

陈总点点头：“那么，你觉得你为什么能够胜任这份工作？”

我坐正身体：“首先，我是学历史的，学历史的人都有缜密的思维和分析、梳理、归纳、总结等能力，刚好这些也是文编必备的基本素质；其次，我虽然没有经验，但心思细腻，学习能力很强，适应性也很强，能够承担较大的工作压力，尤其我年轻，可塑性极高，最重要的是，我现在还单身，能够灵活调配自己的时间，尽最大努力完成工作！”

当你专业不对口，又没有工作经验的时候，就要用基本素质、可塑性、发展潜力和工作投入度来打动用人单位。这些认识都得益于曾经的王老板。

王老板对各家公司的招聘都抱有鄙视和怀疑的态度，时常摆出一副洞悉一切内幕、贼兮兮的表情说：好多公司的招聘启事要求学历、经验，那

都是充门面的话，真符合条件的人，谁会去小公司受苦呢，早削尖了脑袋往大公司钻了……设定种种条件，无非是抬高门槛，让应聘者觉得这地方还挺好、挺难进的，以吸引更多的人才罢了。

所以，千万不要因为专业不对口、没有经验而显得底气不足，关键是自信和魄力，出生牛犊不畏虎，再说了，对于没有经验的应届毕业生，用人单位最在意的就是这人是否稳当，谁也不想培训个一年半载的，转眼人家跳槽啊！

想到这里，我补充道：“当然，还有一点，作为女孩子，我希望能够找一份稳定的工作，好多应届毕业生都把第一份工作当成踏板，积累经验后就跳槽，我却并不赞同这种做法，我更偏向于在选择的时候慎重，而一旦作出决定，就坚持到底。”

陈总点头，像是在慎重考虑，他问：“你对薪资方面有什么要求？”

我思考了片刻：“我不了解行业，不知道文编的市场工资是多少，目前，只要求按时发放就可以了，至于将来，我相信公司会给我公平的回报！”

陈总忍不住笑了：“你最快什么时间可以到岗？”

我见对方对我似乎很满意，不由松懈下来，耸耸肩：“随时！”

陈总十指交握：“希望下周一能够在这里看到你！”

走出公司，我开心地将手中的包扔到空中，脸上的笑几乎开出一朵花。然后，我忽然发现自己忘了一件重要的事：刚才光顾着表现，反而没有问陈总，工资到底多少钱？

有些事情一旦错过了询问的时机，再问总显得别扭。而实际上，我也不知道该怎么开口。谈工资多少有些讨价还价的意味，你来都来了，又没

经验，还有什么资格再要求工资呢？公司给你多少钱，就直接反馈你在老板眼中的价值？你总共那么一点斤两，哪里还好意思自不量力，嫌工资低呢？

几年之后，当我面对众多应聘者不卑不亢抛过来的薪资问题时，总觉得当时的自己太稚嫩了，工作有时就是一种交易，每个人都有资格为自己赢得更高的酬劳。

可在当时，我不敢贸然去问陈总，只好采取迂回策略。我将视线对准了杨彦琪。

杨彦琪，24岁，任职公司电话销售，比我早来一个月。第一次见到她，是在入职当天早晨，她扎着一条马尾，上身穿着旧旧的半袖，下着一条泛白的蓝色及踝长裙，光脚穿拖鞋，懒洋洋地走进公司，看到我也爱理不理，直接坐到椅子上，跷起二郎腿就开始打电话。语气还很不客气：“李总，进几套图书吧，挺好的，给您打了这么多次电话，就买几套吧！”

大概打了十几通，又懒洋洋地去仓库拿图书和废旧海报，跪在大厅的地上扯着胶带包装，动作熟练，迅速将图书包得四四方方，末了也不用剪刀，直接用牙齿咬断胶带，“咔”的一声，搭配着面无表情，让我觉得她是个很严厉、很有压迫感的人。

待她忙完一切，这才走到我旁边的位置，打开电脑，脸上终于泛起一丝笑意：“你是新来的？叫什么？”

我忙答：“我叫夏蕾！”

她点点头：“还没有人带你认识大家吧？来，我带你去！”

说着，她伸出手来，一副爽朗、坦率的表情。我跟在她身后，听她介

绍设计人员林寒、业务任桔和美编张惠。其他人对我表现都有些淡淡的，只有任桔站起来，笑得胸无城府：“你叫我桔子就行了，我比你早来两周！”

桔子，23岁，任职公司业务，地道的北京人，温室里的小花朵，没受过什么委屈，对事物的看法很天真。

我对桔子的热情很受用，可心里却在算计着另一件事：杨彦琪刚来一个月，桔子刚来两周，公司总共六个人——

像是看穿了我的想法，杨彦琪热络地搂住我的肩，压低声音说：“公司原来人挺多的，这不经营不善嘛，压了几百万的书在仓库里，陈总发不出工资，人也就都走了，只剩下林寒和张惠。”

我的心瞬间凉了半截：经营不善，发不出工资，我怎么跳进这个火坑了？

可巧陈总从外面走进来，杨彦琪和桔子立刻作鸟兽散，陈总看到我笑着说：“你来了？”

我摸不准陈总有没有听到方才的话，貌似贤良地点头。陈总将我叫进办公室：“怎么样？还习惯吗？第一天什么感受？”

我违心地答：“还不错，同事们都很好，工作环境也很舒适！”

陈总点点头，话锋忽然一转：“前阵子公司的人接二连三离开，我的心情也极度难受，恨不得把公司丢到一边，自己躲到深山里去，可转念一想，每个人的一生都在等待一个成功或者失败的机会，而成功仅是站起比倒下多一次！中国的小公司平均寿命都不满3年，每天都有无数的小公司成立，也有无数的小公司倒闭，每当我熬过一天，就想，我又在众多倒闭的小公司中坚持了下来……”

陈总果然听到了，我的心不由七上八下。他给我倒了一杯茶，面带微笑：

“既然来到公司，就需要坚信一点，我们一定可以把事做好——所有人都可以跳槽，老总却只能跳楼，既然我还好好地活着，每天这么斗志昂扬，你还有什么好担心的？再说，年轻人不该过太安逸的生活，在一家小公司历练，会让你学到更多！”

我看向陈总，明白他这是在动之以情晓之以理，可心中多少升起一股敬佩。与王老板相比，陈总的确更具备令人信服的人格魅力。

然而，生活并不是有信念就够的。

我沉吟了一下，觉得可以留下来再看看情况，实在不行，还可以骑驴找马，于是笑说：“陈总，我很想尽快进入状态，接下来，我该做些什么？”

陈总迟疑了一下，随口说：“你就编一些数学题吧，思维发展类的，可以参考公司研发的图书，尽快掌握公司理念。”

从办公室出来，杨彦琪和桔子都坐在电脑前，貌似忙碌地工作着，眼睛却一直盯着这边，见我出来，忙说：“陈总都跟你说什么了？”

我将陈总的话复述，杨彦琪叹道：“看来陈总是听到我说的话了！”

桔子眨眨眼睛：“怕什么？都是事实嘛……夏蕾，陈总有没有安排你的工作？我一直不太明白，陈总招你来干吗！”

桔子是个有什么说什么的人，丝毫不理会这话会不会激怒别人。在她看来，一个经营不善，囤积大量产品的公司最需要的是销售人员，而不是文字编辑，尤其，还是个学历史、完全不靠谱的编辑。

我多少有些不悦，觉得自己被小看了。转又忆起方才陈总安排工作之前的反应，似乎也有些茫然，心中不禁更加郁闷，粗着嗓门答：“陈总要我编一些思维类习题！”