

陆 旭 / 编著

HUANGE
HUOFA

换活法

现代
人活在
职业中。职业是安身立命之本，施展人生抱负之基，是不可不深思、力行的终身大事。



解析高收入职业情态

选一种职业，便是选一种命运；换一种职业，便是换一种活法。借鉴他人，评估自己，乃人生必修课。



经济科学出版社

陆
旭
编著

换

个

活

法

解析高收入职业情态

太

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

换个活法：解析高收入职业情态 / 陆旭编著. - 北京：
经济科学出版社，2003. 4

ISBN 7 - 5058 - 3430 - 4

I. 换... II. 陆... III. 职业，高收入 - 研究 -
中国 IV. C913. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 013602 号

责任编辑：卢元孝

责任校对：杨晓莹

版式设计：代小卫

技术编辑：潘泽新

换个活法

——解析高收入职业情态

陆 旭 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www. esp. com. cn

电子邮件：esp@ esp. com. cn

北京密兴印刷厂印装

880 × 1230 32 开 10. 75 印张 260000 字

2003 年 3 月第一版 2003 年 3 月第一次印刷

ISBN 7 - 5058 - 3430 - 4/F · 2772 定价：18. 00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

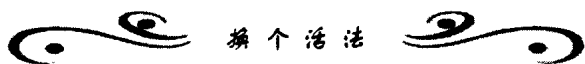
前

言

现代人活在职业中，不同的职业影响着不同的生存状态，相同的职业也可以有大不相同的活法。职业，同出身、家庭、婚姻、受教育的专业和程度联系在一起，构画出人群的社会角色，从而把我们定型为人群中的“比尔·盖茨”、“迈克尔·乔丹”，或是“巩俐”、“崔永元”、“赵本山”、“F4”，也可能是“格林斯潘”、“李嘉诚”、“皮尔·卡丹”。职业是塑造人生的泥土，我们不要总把它踩在脚下，而应该经常地把它捧在手里，闻闻它的气息，感觉着它的温度——检验我们的职业情态，检验我们的生存状态。

职业是安身立命之本，施展人生抱负之基，而高收入职业是人所共求的，无论是已在社会上谋得一席之地的芸芸众生，还是在校园里挑灯夜读的莘莘学子，无不在为谋得一个职业、一个更好的职业而拼搏。高收入并不完全是一个经济问题，它往往与社会地位、才智水准、发展机会互动，与婚姻、家庭、子女教育息息相关。

职业对我们如此重要，但我们何尝对职业现象、职业状态、职业选择进行过系统的比较与思考？高收入职业对我们如此诱惑，过去，我们曾朝思暮想过，现在，我们正孜孜以求



着，但我们何尝对高收入职业进行过认真的考察，细致的了解？高收入职业是怎样产生的？高收入职业有何不为众知的内幕？有什么职业特征？从事高收入职业有什么特殊要求？业内人士行为有什么特点？高收入来源于何处？主要采用什么方式？达到什么样的高度？职业阶层的发展变化有什么趋势？揣量我们自身，该适合哪一种职业？

了解是行动的前奏，选择是行动的开始。选一种职业，便是选一种命运；换一种职业，换一种思维和行为方式，便是换一种活法。换个活法就可能带来成功。成功的光环能罩给名门显贵，也同样能罩给黔首百姓。王侯将相，宁有种乎？然而，人生苦短，如白驹过隙，容不得几次无效的选择，更容不得几次失误的判断。盲人摸象，只能贻误终生。借鉴他人，评估自己，乃人生必修课。



1. 文艺明星

文艺明星演绎生离死别的人生、如痴如醉的缠绵、魂牵梦萦的光华、壮怀激烈的憧憬，他们解释着过去未来，阐发着埋藏在众人心底的情愫，慰藉着疲惫无助的心灵。他们不是你的亲人却常让你牵肠挂肚，他们没有官位却有巨大号召力，他们不是你的师友却常常成为你的人生坐标。文艺明星已不单单是一种职业，他们背负着重大的责任。那些备受拥戴的明星实际上已成为一定意义上的精神领袖。 // (3)



2. 体育明星

用“十年寒窗无人问，一朝成名天下知”来形容体育明星怕是再贴切不过了。一个冠军身下面压着无数人的青春年华。然而，明星一旦浮出水面，其附加值就会节节攀升，一夜之间由潜力股跃升为绩优股，如果是俊男倩女就越发增值了。 // (15)



3. 政府官员、国企高管

从名义工资看，公务员无论如何也进入不了高收入阶层，即使是各级政府首长也是如此。然而，近年来各地报考公务员都屡屡出现爆棚的场面，特别是海关、税务、工商部门更是挤破了头。一下子冒出这么多甘当人民公仆的赤子，着实让老百姓感动不已，但感动之余发现，这还是利益驱动。 // (25)



4. 教授

书中自有黄金屋正在成为现实，做学问做到顶级，不但备受尊重，而且有着优厚的薪酬。有影响力的教授还可以参政、议政，以他们的理论观点和学术见解对决策层施加影响力。一流大学的名教授成为各路媒体追捧的对象，他们穿梭于国际著名城市。多少青年学子，甚至政界要人以能成为他们的学生为荣。得到公认的有成就的教授简直红透了天，他们完全可以超越收入问题，而自立于学术之林。无论个人价值、生活质量，还是社会地位，名教授远优于政界的达官显宦或商界巨贾。 // (35)



5. 律师

西装革履，名酒美女，周旋于达官贵人、巨富商贾之间，运筹帷幄，胜算在先，法庭上侃侃而谈，令众人倾倒，满堂生辉。这多是影视文学中的律师形象。在生活中，有的律师老成持重，惜言如金，有的律师专以卖弄嘴皮子为能，口沫四溅，旁若无人。律师作为高收入阶层，蜂舞金花，采蜜不止。尽管也不排除皮包干瘪、囊中羞涩、既无坚实法津基础、又无良好社会关系的小律师。 // (43)



6. 注册会计师

极少题词、惜言如金的朱镕基为北京、上海、厦门三个国家会计学院题词：“不做假账”！这是期许，还是愤怒？是失望，还是鞭策？注册会计师，具有精湛专业技能，令人敬重；挣大钱，令人羡慕；执业辛劳，令人感佩；做假账，不能饶恕！ // (57)



7. 工程承包商

工程承包商群体可能是中国最富有的人群之一，总体上这些人文化水平不高，但神通广大，黑道白道都能走得通。入行早的，已在房地产暴利年代赚得钵满盆满，有的还从工程承包扩展到餐饮娱乐、设备制造，或者干脆到境外投资。漫步城市街头，我们看到的是一幢幢拔地而起的高楼，一座座风格各异的建筑，然而，灯火透明的高楼下面可能压着见不得人的交易，工程承包市场“水深火热”！ // (71)



8. 基金经理

中国出现巴菲特那样的巨擘还为时尚早，如果巴菲特是博士生导师的话，国内一流的基金经理也只是助教的水平。这里既有体制、理念、技术的因素，也有商业文化、经营传统的因素。正如三代培养不出一个贵族一样，不经过几代人的积累也不会产生大师级的人物。但毫无疑问基金经理是知识含量最高的职业新贵之一，基金经理阶层是典型的知本家。 // (79)



9. 电视主持人

大约是20世纪80年代初，节目主持人这个全新的行业借助荧屏和广播走上前台，给过去枯燥单调的电视与广播节目带来一派新气象。现在举国上下大凡有电视广播的地方都有主持人，“主持人”已成为比播音员、记者更令人羡慕的职业。 // (93)



10. 书画家

在不少人眼里，书画家当属清高之士。其实，书画家更是精品至尊的职业。稍有名气的书画家，其收入已远在一般人之上，名书画家更是跻身富豪之列，有的书画家的宅邸富比当年王府。他们周旋于达官贵人之间，活跃于讲台之上和镁光灯之下，就是省长、部长也没有这些人逍遥自在。而那些来自各地、零居在北京画家村的青年，眼巴巴地等着有人买走他们的作品，苦苦等待一举成名幸运的降临，艰难地过着食不果腹的生活，也许一代大师就在他们中间低头沉思或不屈站立，正是“哪怕沉默都是歌”！ // (107)



11. 模特

各行各业都有其酸甜苦辣，模特们也自有其辛酸史，然而比起其他行业，模特“科技含量”毕竟不高，偶然的机遇可以使自己从茫茫人海中脱颖而出。不但没有任何专业经验的少男少女跃跃欲试，而且运动员、舞蹈演员、海员、保安、医生、转业军人，也有不少人向往在T型舞台上潇洒走一回，其中也不乏成功者，有的已成为当今中国模特界的翘楚。 // (115)



12. 精算师

精算师是保险业的精英，集数学家、统计学家、投资学家于一身的保险业高级人才。不仅要具备保险业的知识，更需要预测未来发展方向的能力，被称为“与未来不确定性”打交道的行当。目前，我国真正称得上“精算师”只有极少数人，其他的经过初级考试，被称为“准精算师”。据推测，在未来的5年内，培养精算师的金融数学将是高考的热门专业。 // (125)



13. 营销人员

市场营销经理人员长期以来几乎一直居于各地招聘的榜首，无论跨国公司，还是乡镇企业对销售人才都求贤若渴。营销经理既可以是初中生，也可以是博士后，跨度之大，包容之众恐怕是其他职业难以比拟的。虽然利润是由原料和生产创造的，但利润的增值和实现离不开销售环节。掌控销售的人，如果没富起来，就太不该了！ // (133)



14. 项目经理

项目管理在现实生活、工作中的应用非常广泛。从载人飞船上天、运营电子商务网站到制定法律、政府决策乃至婚礼的布置，无不需要运用项目管理的思维和方法。美国《财富》杂志曾断言：项目经理将成为21世纪的最佳职业。目前，在西方发达国家项目管理受到广泛重视，掌握项目管理专业知识已经成为晋升高级管理人员的必要条件，取得项目管理专业学位已经成为继工商管理硕士学位之后又一热点。 // (141)



15. 软件工程师

软件产业具有高渗透性、高附加值、高效益的特点，是知识经济最典型的代表。很少的职业像软件工程师那样牛气冲天，老板要跟在后面打扇子，因为他们拥有“自主知识产权”，他们的硬通货在脑子里，他们是典型的知本家。然而，没有人能随随便便地成功。 // (151)



16. 娱乐业主

中国被抑制的娱乐需求不少于 500 亿元人民币，2001~2005 年全球娱乐和传媒业年增长率将达 7.2%，2005 年全球娱乐业年营业额将达 1.2 万亿美元，娱乐业正在高增长的行业。随着人民生活水平和需求层次的提高，随着对外开放的扩大和深化，中国娱乐业是个让全世界目瞪口呆的大市场。国际娱乐界的巨头对这块大蛋糕已是垂涎三尺。 // (165)



17. 注册建筑师

据统计，目前全国已注册的一级建筑师仅 8300 人左右，二级注册建筑师 3 万多人。而有着 70 多年注册建筑师制度历史的美国，仅加州就有注册建筑师 2 万多人。由于人才短缺，在一些大型工程建筑项目中，出现了“项目跟着人才跑”的窘境。2008 年北京奥运会是综合国力的展现，也是全球建筑师的角斗场。起床了！中国建筑师。 // (177)



18. 书商

当你徜徉大书店或游逛小书摊时，你也许想不到当今市场上图书总量三分之一是由书商提供的，一半以上的畅销书是由书商打造的。原最高司法机关的一个工作人员，一则小有才华，二则耐不住寂寞，攒了几本书自己搞发行，一不小心居然成为百万富翁。然而，书商还只能在桌子底下划拳，而且吆喝声还不能太大。不过书商们一边用袖子抹着嘴角的油水，一边还在觊觎屋内的大餐呢。 // (189)



19. 代理商

代理商渗透到法律服务、证券中介、保险、房地产、IT、医药、机械制造、文化活动等众多领域。代理业与批发零售、仓储运输、广告传播等相关联，并明显地受到经济景气、社会购买力、社会信用、结算信贷等条件的制约。因此，代理商具有广泛性、延展性，适合不同文化层次、不同地域的人群。 // (197)



20. 培训业老板

如果您仅有少量的资金正在准备创业，那么您搞培训吧。如果您有一些见识但不一定有专精的业务，那么您搞培训吧。如果您还没有足够的商战经验，那么您搞培训吧。这里没有一点瞧不起您的意思，全都是为了您好。培训业风险小，来钱快。租间教室，请个专家，广告一贴，只要选题方向对头，保证你立刻旧貌换新颜。别小看这一行，搞好了绝不逊于搞高科技、国际贸易、证券市场的那帮人尖子。条条大路通罗马，不比出身比结果，心动不如行动。 // (209)



21. 导游

一提到导游人们最先想到的是被黑被骗的事例，但你也许不会忘怀旅途上导游辛苦的工作，他们给游客带来的方便和快乐。打开导游的钱包，年收入二三十万的大有人在。有谁清楚，这里多少是辛苦钱，多少是昧心钱。 // (225)



22. 空姐

她们一定有一种风韵情怀，迥异于我们寻常所见的女孩，连她们的幻想，也一定独特，注注是在蓝天白云间飞翔的时刻。她们从路边走过，仍像在天空中矫健飞翔那样轻盈而美丽。 // (235)



23. 特许经营业主

美国未来学家、《大趋势》的作者奈斯比特曾说，特许经营是继百货商店、仓储超市之后商业零售领域的第三次革命，是有史以来最为成功的营销概念，是21世纪的主导商业模式。美国商务部认为，特许经营是美国经济的主要力量。美国零售总额的近60%是通过特许经营来完成的，美国的特许经营企业安置的就业人口超过总量的10%，美国每12家公司就有1家是特许经营。20世纪90年代，特许经营已成为世界第七大产业。随着全球经济一体化步伐的不断加快，全球特许经营风暴般重组着经济要素：产品、品牌、企业、企业家、服务、客户和渠道。 // (243)



24. 典当业老板

在近代，从塞北到江南，几乎我国所有的商业城市里都有典当行；新中国成立后，当铺作为剥削制度的象征而被改造和限制；如今人们思想观念活跃起来，为融资等需求应运而生的现代典当业，如旧瓶装进新酒，散发出缕缕芳香。 // (255)



25. 美容业老板

据不完全统计，美容美发以 120 万个网点、600 多万从业人员、240 亿元年营业额成为我国最大的消费行业。这个行业无论从理发、美发到形象设计，还是从化妆、护理到美甲美体，服务领域越来越宽。过去的 3 年间，我国美容院的增长幅度几乎达到 200%。 // (265)



26. 心理医生

我国至少需要二二百万心理医生，但正在执业的心理医生还不到 2000 人，平均每百万人口只有 24 个。发达国家，每 1000 个人就拥有一个。心理医生是 21 世纪国内最有前途的职业之一。 // (277)



27. 房地产经纪人的

房地产经纪机构绝不应该是一张办公桌、三五个挤客就能挤起来的柜台班子。作为一个房地产经纪人，必须要有广博的知识面、灵活的头脑、较强的活动能力和良好的职业素养。他们能审时度势地消弭买卖双方分歧，维护买卖双方的利益。说难听的，他们是一仆事两主，说好听的，他们是买卖双方的朋友。 // (289)



28. 证券经纪人

虽说经纪人已经颇为流行，但是多数证券公司对经纪人并没有一个完整的管理规范，很多证券公司只是在个别营业部试行。很多经纪人只是一个简单的“热钱”角色，并没有真正起到投资者与证券公司沟通桥梁的作用。 // (299)



29. 演艺经纪人

前些年，人们把这些多少带着神秘色彩的人统称为“穴头”。随着艺术商品化进程的加快，文化市场的供需双方都需要经纪人这种中间媒介的参与和调和，尤其是多数演职员将逐渐成为自由职业者的今天，文化经纪人就显得格外重要。 // (307)



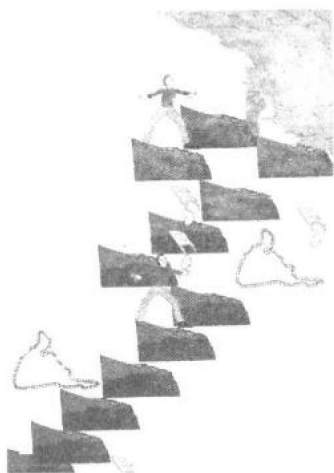
30. 保险经纪人

保险经纪在发达国家保险业中具有举足轻重的地位，比如法国工业客户保费的90%、英国总保费的60%是通过保险经纪渠道办理的。入世后，国内所需保险专业人员至少是目前的10倍，其中需求最多的就是保险经纪人。 // (317)



31. 体育经纪人

说起体育经纪人，最先想到的一定是唐·金。体育经纪人形象不佳，似乎是大耍手腕、巧舌如簧、黑吃明星的代名词。实际上，正是因为经纪人的存在，才促进了体坛上的人才、资金的流动，给体育竞技比赛带来了更多的精彩。 // (325)



名气向来不是立身之本，然而，信息时代里，名气已成为收割财富最快捷的机器。

