



时光文库027  
职场励志[27]

砍柴人作品集

二十几岁时最怕别人说自己没长大？  
三十岁以后最怕别人说自己没有出息？

# 二十几岁决定 男人的一生

ERSHIJI SUI JUEDING  
NANREN DE YISHENG

砍柴人◎著

男人们，越早猛醒，越早成功！

男人们，染色体决定了你的生存方式是战斗！  
当优秀融入血液，你就能破茧成蝶，自由飞翔！



立信会计出版社  
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

# 二十几岁决定男人的一生

砍柴人

立信会计出版社

2012年7月

## 图书在版编目 (CIP) 数据

二十几岁决定男人的一生 / 砍柴人著. —上海:  
立信会计出版社, 2012.7

(时光文库)

ISBN 978-7-5429-3456-7

I. ①二… II. ①砍… III. ①男性-修养-青年读物  
IV. ①B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第080921号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉

封面设计 久品轩

## 二十几岁决定男人的一生

---

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

---

印 刷	北京彩虹伟业印刷有限公司	
开 本	720毫米×920毫米	1/32
印 张	10	
字 数	109千字	
版 次	2012年7月第1版	
印 次	2012年7月第1次	
印 数	1-15000	
书 号	ISBN 978-7-5429-3456-7/B	
定 价	18.80元	

---

如有印订差错, 请与本社联系调换

# 前言

人活着，尽管不容易、不如意，还是要充满感激的。

2012年，是我北漂16年，创作10年的里程碑。在此，有很多很多人值得我感激，2012个恐怕还不够。

我首先要感激的人，是我的父亲——一个地道、纯正、善良，但又懒惰、无能、自私，甚至没有责任感的农民。

父亲二十几岁时，拥有很多改变命运的机会，但他没有珍惜，随后给我营造了连吃饱饭都是一种奢求的成长环境。遭人歧视，受人冷眼。这让我从记事那一天起就知道，如果身边有一个人富有，自己的贫穷就是一种耻辱。

由于父亲的懒惰和自私，在我10岁时，就经常被他逼着上山砍柴。为了让他高兴，不论寒风刺骨，还是烈日炎炎，只要不上学，我就上山砍柴。现在，我左手上，还有十几道柴刀砍的疤痕。正是那段超出身体负荷的砍柴日子，让我不知道生活中什么是苦。

一个年幼的孩子，只身进入深山砍柴，而不知道恐惧。没有这种经历，我想我不会在一无关照、二无关系的情况下，贸然舍弃安稳的工作来到举目无亲的北京，在这个四顾茫然的都市里以另一种近乎悲壮的方式砍柴。

爹，是无法选择的。即使在拼爹时代，不论我们的爹如何，还是要感激的。他给了我们生命，同时也以不同的方式给予我们不同的财富。至于如何解析这笔财富，是我们个人的问题。

其次，我要感激一个错误的选择——我疯狂地迷恋上中长跑项目。在初中一次秋季运动会上，我鬼使神差地参加了3000米比赛，并意外获得冠军。这种比赛的冠军，本无价值，我却从此花费大量的时间和精力，进行非职业性的训练。

现在想想都可笑，当时的我，为什么要如此刻苦训练呢？以我的身体条件，只能跑出国家二级运动员的成绩，在省级运动会都不可能获得名次。文科生，不能报考体育院校，高考时充其量加20分。这与我的付出根本无法匹配。

事实上也是如此。老师和同学都说，我是在错误的方向上付出了错误的努力。

现在仔细想想，这似乎又是上帝有意的一次安排。无论什么级别的中长跑比赛，冠军只有一个。所有参赛选手，必须具有征服对手的强大欲望，才能取胜。曾经自卑的我，通过参加各种比赛，无意中获得了受益一生的征服欲。

只有具有征服欲的人，才敢对命运说不。

再次，我要感谢的人，是我来北京之后的第一个老板。

他是一个龌龊、苛刻、爱钱如命、蛮不讲理、视工作为生命、曾经身价千万、现在锒铛入狱的人。在他看来，他能给我一个赚到糊口钱的工作，就是对我这类北漂族的恩赐。我必须做三个人的工作，才能赚到一个人的工资。

感激他的原因有四：一是他让我接触到自己喜欢但陌生的行业；二是他的野蛮要求让我成长为工作的多面手；三是他教会我与糟糕之人打交道的本领；四是他用他的经历提醒我，穷人到富人的距离有多远，富人到穷人的距离有多近。

最值得我感激的人，应该是 10 岁的格格女士，我的前世情人。无论我贫穷或富有，落魄或腾达，她都一直无条件地爱我，并以我为骄傲。

父亲的平庸，导致我要想改变我的生活方式，就必须先偿还他对生活的亏欠，否则我就会复制他的生活。我为了女儿格格不再重复我的故事，就必须拿出足够的理由成为她的骄傲。这是我继续奋斗不可替代的动力。

成为孩子的骄傲，是男人一生不可推卸的职责。

暂住北京 16 年，生活的馈赠让我学会了感激，感激折磨我的人、折磨我的事，感激上帝安排在苦难背后的机遇和财富。如果没有这些经历，就不会让我面对无奈的时代，知道二十几岁时，必须准备什么，校正什么；明白三十几岁时，必须接受什么，控制什么。

假设在 16 年前，我给自己写下墓志铭，到现在，这篇墓志铭最起码已经改写过 5 次。每一次改写，都是我感悟人生、反省自己的蜕变。有了 5 次改写墓志铭的冲动，也就有了这套重新整理、校正、完善后的 5 本书。

2012 年的新年钟声尚在耳边回响，我人生的第一个作品集也即将付梓面世，此时此刻，我想做的和必须要做的，就是对一直喜欢、包容和忍受我文字的人道一声感谢。我在此送给你们 2012 个真挚的祝福，祝福你们好好活着，成功幸福，且与“被”字无关。

# 目录

前言.....	2
目录.....	4
第一章 二十几岁必须思考的事.....	6
30 岁时想得到什么.....	6
该走什么样的路.....	8
真正服从的是什么.....	10
工资以外，还想获得什么.....	12
和老板是什么关系.....	14
失去老板怎么办.....	15
第二章 二十几岁必须正视的事.....	17
我是什么.....	17
我有什么.....	18
成就的大小在于服务范围的大小.....	20
一切皆有可能失去.....	22
30 岁之前要知道的问题.....	25
第三章 二十几岁必须尝试的事.....	27
推倒人生的第一张多米诺骨牌.....	27
寻找最适合自己的城市.....	30
选择最适合自己的圈子.....	31
认清自己在公司里的位置.....	34
第四章 二十几岁必须重视的事.....	36
学会借力打力.....	36
不进步本身就是倒退.....	38
把吃亏当作占便宜.....	40
第五章 二十几岁必须忽视的事.....	42
缩得越小，生存空间就越大.....	42
与让自己郁闷的主管握手.....	44
先做适者，再做强者.....	46
小道消息皆可自生自灭.....	48

第六章 究竟是什么在提升我们.....	52
工作是为自己盖房子.....	52
及时让一切归零.....	54
善待每一个人，即使不喜欢他.....	56
捉住本职工作这只狐狸.....	58
究竟是什么在提升我们.....	60
第七章 让优秀成为一种习惯.....	63
把朋友变成财富.....	63
做好每一件小事.....	64
提高对浮华的免疫力.....	67
接受命运的错待.....	69
买工作的绩优股.....	71
让优秀成为一种习惯.....	73
第八章 二十几岁必须确信的事.....	75
选择决定命运.....	75
第二次生命开始了.....	77
可以做错事，但别做错人.....	79
助人即是自助.....	81
第九章 二十几岁不要做的事.....	83
不做只为一口食物不断奔走的狼.....	83
不做只知吃食长肉的猪.....	86
不做盲目跳槽的袋鼠.....	88
不做因为一口香饵失去自由的鱼.....	91
不做只想着明天的寒号鸟.....	93
不做缩壳的寄居蟹.....	95

# 第一章 二十几岁必须思考的事

我们不能拥有的，往往都是我们没想过要得到的。

我们虽然不一定能成为改变别人命运、掌握别人生活的人，但却可以去改变自己的命运和掌控自己的生活。

## 30 岁时想得到什么

每个人的生命中都有一个特殊的时刻，他就是为此而生。这个特殊的机遇，如果他能够把握，将使他得以完成自己的使命——一个只有他才有能力完成的使命。此时，他将感受荣耀与伟大，这是属于他的辉煌瞬间。

——温斯顿·丘吉尔

詹姆士年轻的时候除了打拳之外，没有别的生存技能，但是拳打得又不好。每一次在拳击台上，不被别的拳手直接打倒就算好运了，所以靠打拳为生的他也不能赚到更多的钱。

经济危机来临，整个美国处于大萧条状态。没有多少积蓄的詹姆士一家五口，挣扎在生活的死亡线上。如果詹姆士想让妻子和孩子活命，他就必须要赚到钱。

对于没有其他技能的詹姆士来说，唯一能够赚钱的本事就是打拳。所以最后，这个从前屡战屡败、许多年没有锻炼的人，为了能够让家人活下去，决定重新回到拳台。

这一次，走上拳台的詹姆士，仿佛变成了另外一个人，曾经战败过他的很多对手，这一次却纷纷倒在了他的面前，詹姆士拿到了丰厚的奖金，并夺得了拳王的称号！

在记者招待会上，有人问詹姆士，为什么这一次会如此神勇，与年轻时候的他判若两人？詹姆士轻声说：“因为，我的心里清楚地知道，自己要什么！”

当记者追问他想要什么的时候，他简单地说出了几个字：“牛奶和面包！”

年轻的詹姆士，因为不知道自己需要什么，所以屡战屡败；而当过了拳手黄金年龄的他，为了得到牛奶和面包时，却战无不胜。看来，知道自己需要什么，是决定我们一生的重要因素。

二十几岁，知道自己需要什么，就知道自己应该去做什么；如果不知道自己需要什么，就可能连自己要去做什么都不知道。

我们不能拥有的，往往都是我们没想过要得到的。



二十几岁，我们可以不知道 30 岁时能得到什么，但我们一定应该知道要得到什么，这一点很重要！

30 岁之前，特别是刚从大学校园走出来的学生，目标极其简单而实际，就是要找到一份工作。找什么样的工作，不知道；工作几年之后会是什么样，也不知道；更不会去想 30 岁的自己会有什么样的身份，有什么样的社会地位，拥有多少财富。

当各种成功励志书籍和各种财富媒体把关注的焦点集中在一夜暴富一夜成名的几个人身上时，浮躁的人们似乎都成为追求金钱的奴隶，梦想着不付出甚至少付出就能得到自己渴望的财富和地位。

在不违法的前提下，通过捷径能达到自己理想的目标，成为世人瞩目的焦点，拥有不计其数的财富，是我们梦寐以求的事情，无可厚非，绝对不是错。

从某种程度上讲，名和利是好东西，富有也不是错，贫穷才是罪过，最起码对自己的家人是一种罪过。

作为男人，人生一世，谁不想在 30 岁的时候，就是有名车有豪宅有地位有名气有巨款有美女的“六有”人才？

每个人都有成功的可能，但并不是每一个人都能成功。我们有想法，不一定有办法；我们有能力，不一定有平台；我们很努力，不一定有机会。

30 岁之前，不论我们周遭的环境如何，靠我们的一己之力都无法改变。我们既然来到这个世界，就有义务让自己生活得更好一点，让自己的家人生活得更好一点，而不是去重复生活在社会最底层的父辈、祖辈的命运。我们不想，更不甘心。

我们虽然不一定能成为改变别人命运、掌控别人生活的人，但却可以去改变自己的命运和掌控自己的生活。

我们不能富可敌国，但是我们不能一辈子碌碌无为。二十几岁，对我们一生很重要。我们在这期间，选择了什么，做了什么，进入什么圈子，这一点自己必须要明确，要考虑到。这将决定我们今生从事什么工作，有什么样的社会地位，拥有多少财富。

二十几岁，我们都有过疯狂找工作的经历，一次又一次地遭到别人的拒绝和否定，许多人曾经被老板无缘无故地拖欠工资，甚至是莫名其妙地被解雇。在老板与自己之间，我们永远都是弱势群体中的一员，永远都属于被选择的那拨人。

我们可以允许自己在一段时间内蛰伏，但不能允许残酷的现实阉割我们的想法。思路决定出路，目标决定我们选择现在去做什么，准备什么。任何机会都属于有准备的人，没有准备，没有想法的人，连机会都不认识，更何谈抓住。

我们为什么一定要有想法？

原因很简单，那就是我们也有着对幸福生活的渴望，我们不能让自己以及后代，永远生活在社会的最底层！

30岁，是我们人生的一个分界岭，是一个我们开始赌不起的年龄。30岁，我们可以一无所有，但是我们不能没有属于自己的一条路，不能再被动地四处找钱，不能再担心自己的失业。

30岁之前，男人一定要知道：

- 1.自己要在哪个圈子里发展。
- 2.自己要为进入那个圈子准备什么。
- 3.自己进入那个圈子第一步怎么走。
- 4.30岁时，自己在那个圈子里要做到什么程度。
- 5.30岁时，自己在那个圈子要获得什么。

## 该走什么样的路

进去容易出来难，请留心选择车辙。

——立在一条泥泞路边的牌子

墓穴与车辙的唯一区别，在于长度。固守熟悉的环境，重复过去的行为，会使生活枯燥乏味。记住，每天尝试一点新东西，可以是一道新菜肴，或一个新活动，甚至是换一条上班的路。如果无法更换车辙，至少也要调整它的方向。

很多时候，决定我们的不是路，而是路上的脚和脚上的心灵。

每一个人都要走自己的路，从起点看向终点，我们可能什么也看不清楚，不知道自己选择哪一条道路才对，也不知道自己上路之后走的哪一步才正确。

在很多时候，我们往往是在走父母，或者亲戚朋友给安排好的路，我们为此得意过，自豪过，炫耀过，就是没想过，这条路是不是真正适合自己去走。

在我们刚上路时，仅仅知道自己需要路，却不去考虑自己究竟需要什么样的路。大多数人抱着有奶就是娘的想法混日子，要不就想：管他是什么路呢，先走两年再说吧，不合适再换，就是不去想自己应该走什么样的路。

在开始选择自己的路时，我们关注和考虑的往往是自己所具备的条件，而不去对自己现在的路与未来的目标进行整体设计和规划。

为了马上能有路可走，往往盲目地选择一条就走，走不通再说，考虑的大多是现在的状况而不是未来的方向。为了急着上路，扼杀自己未来的目标，一路狂奔下去，结果与当初的期待南辕北辙。

只要我们还没有被生活逼到绝路，那么一定要对自己的路进行详细的规划，分清能达到自己目标的步骤，每一步应该怎样走，用多少时间走到什么程度，每一个环节都应该尽量明晰。

一个美国小伙子中学毕业之后，就立志成为一名优秀的企业家，并对自己的未来进行详细的规划和设计。

中学毕业后，他考进麻省理工学院，但是却没有选择和自己目标有直接关系的贸易专业，而是选择了和经商几乎没有任何关系的机械制造专业，并努力让自己的每一科都获得优秀。

拿到机械制造专业的学士学位后，他也没有直接进入某家公司工作，而是脱离自己的专业，考入芝加哥大学，开始攻读为期3年的经济学硕士学位。通过3年的学习，他掌握了经商和管理公司的知识。

拿到经济学硕士学位之后，他又出人意料地考上国家公务员，进入政府机关工作，并连续工作了5年，取得了让人刮目相看的成绩。朋友们都认为他已经放弃了当初的目标，改为在仕途发展。

谁知在这个时候，他却辞了职去经商。在商场上小试身手两年，赚到一定数目的钱后，他利用这些资金，注册了拉福商贸公司。

20年后，拉福商贸公司从最初的20万美元资产，发展成拥有2亿美元资产的大企业。

这个人就是美国知名企业家比尔·拉福。

有人问比尔·拉福，您当初在中学的时候就梦想成为一名出色的企业家，现在您已经实现了您的梦想，但是中间您似乎走了许多弯路，是不是没必要呢？还是您尝试了很多，最后才觉得自己还是应该去经商？

比尔·拉福笑着回答道：不，我一直没有放弃自己的梦想——做一名出色的企业家，但是我更知道自己应该走什么样的路，做什么样的准备才能成为出色的企业家。大学时候我选择机械专业，那是因为我认为做商贸必须具备一定的专业知识；我攻读经济学硕士学位，是为了使自己具有商人的素质；我在政府当公务员，那是因为深知经商必须具有很强的交往能力，官场险恶、仕途多变也容易培养自己机敏、老练和临危不惧的品格。

他继续说：尽管表面看来，在真正从事商业活动之前，我所做的一切都与当初的梦想无关，但事实上我一直在为实现自己的梦想做准备。

二十几岁，如果我们选择的路不对，不适合自己的发展，而我们又在所走的路上错了几步，那么我们就不能实现自己的梦想，达不到自己定下的目标。

当我们从自己的脚下回首看看自己走过的路，就能知道自己哪一步是对，哪一步是错，但在当时却很难发现。

因为人生如棋，某一步对当时的情况来说是对的，但对整个棋局却是一大败笔；某一步尽管当时看来是吃亏的，但是它却对整个棋局和最后的胜利起着决定性作用。所以，该牺牲时，我们就不能在乎一时的得失，我们就必须得毫不犹豫地做出牺牲！

要想获得胜利，肯定是需要付出需要牺牲的；不敢于牺牲的人，是不可能取得最后的胜利的。

遗憾的是，谁也不知道哪一步决定着整个人生棋局的成败。如果知道，谁也不会出昏招，写败笔。但事实上，很多人还是陷入到自己给自己挖的陷阱之中了。

所以，我们的人生除了梦想之外，还要有实现自己梦想的具体规划。这个规划分长远规划和短期规划，所有的规划都要服务于自己的梦想。长期规划就是实现自己的梦想要分几大部分，短期规划是一年、半年、三个月、一个月、半个月，甚至是一天我们要做些什么，所做的每一件事情都应该是符合实现梦想的要求。

## 真正服从的是什么

伟人之所以伟大，是因为他与别人共处逆境时，别人失去了信心，他却下决心实现自己的目标。

任何的限制，都是从自己的内心开始的。

我们遇到自己不满意的主管，就应该理智地看待自己的主管，自己对他的不满意，是不是带有浓重的个人感情色彩？那个主管真的一无是处吗？

任何人都有优点，主管之所以能当上主管，肯定有他的优势。放下自己的个人偏见，仔细去观察，努力发现主管身上有无值得学习的地方。公司是老板辛辛苦苦创办起来的企业，在公司任何部门他都不可能安排一个百无一用的人。

即使主管真的一无是处，身上没有任何一点值得我们学习和借鉴的地方。我们也可以借此明白，什么样的人才是我们真正的领导，我们真心服从的是什么？

我们真正服从的只有一个，那就是我们的职业和我们热爱的行业！对于领导，我们是无法选择的，只能是领导选择我们，除非我们自己当老板。就算我们自己当老板，在一个行业里也得和各式各样的人打交道。

要记住，天下不是我们某一个人的天下，任何人也不会因为我们的喜欢或憎恶而去改变。

如果我们对主管领导有看法，不满意，对他持抵触情绪，就会在很多地方不去支持他、不配合他，有意无意地给他的工作制造麻烦，一门心思让他出错，看他出丑，让他的工作无法顺利地进行。

假如真要这样做，就请问一下自己：我们能收获什么呢？我们还快乐吗？

这样做的结果就是，我们自己时刻满腹怨气，时不时地郁闷，看什么都不顺眼，根本没有心思去工作和学习。就算在工作，也是应付差事，根本没有认真过，更没有全力投入过。那么，我们自身是不是也在这个过程中贬值？

很多时候，标准不绝对。许多事情不能用简单的对错来划分，也划分不了。但是作为一个人，应该善于从自己身上找问题，而不是把产生矛盾的原因归咎于对方！如果把过错都放在对方身上，我们自己永远不会进步，也学不会宽容和包容！

在每一个行业里，在每一个单位里，都会有这样那样的人。这些人不论你喜欢不喜欢，他们都会客观存在着。没有落后就不可能体现先进，没有错误就不可能体现正确。我们在一家公司里，能做的就是敬业，那是对公司负责，更是对自己负责。在一个行业里，只有敬业的人才会受到同行的尊重和关注。

我们记住，我们不是在为今天为公司工作，而是为以后为自己在整个行业的声誉工作，为自己的未来工作。

一个人的身价，在他离开这个单位的时候，才能真正地体现出来。

二十几岁，我们可以不理解这句话，但我们不能拒绝去理解这句话，不能忽略这句话。很多人在 30 岁以后才彻底明白这句话的意思，但也到了他没机会没资格明白这句话的时候，或者明白了也没有什么用的时候。也有的人一辈子都不明白，就像真正的穷人永远不明白真正的富人为什么比自己富那样。我们不希望自己将来有这样的感叹：活到 30 才明白！

很多人在二十几岁的时候，都会为年轻付出代价，因为年轻的时候，我们不懂得珍惜，不知道理解和接受。但是我们绝对可以从别的人身上，找到我们应该借鉴的东西，因而让自己少走弯路，甚至是错误的路。

我们真正服从的，是自己的目的和需要。向自己不喜欢的人甚至是自己的对手学习，本身就是我们二十几岁时需要做到的。

我们不能侥幸地认为，我们和别人不一样，所以我们不必去学习和借鉴。为了一个自己不喜欢的人，自己为自己制造很多问题和麻烦，导致我们一错再错。

## 工资以外，还想获得什么

当作家当然必须赚钱才能生活写作，但绝不是为了赚钱才去生活写作。

——马克思

打工者，其实就是为老板做事情、依靠自己的能力为老板解决问题的人。很多时候，我们给别人打工，拿到的工资只能和自己的付出成一定比例，有时甚至不成比例，往往是不成正比的居多。在这种情况下，工资和待遇就成了许多人跳槽的重要理由。

有一对农村姐妹来城里打工，由于两个人都没有学历没有技能，甚至连自己想做什么都不知道，她们需要的就是一份能赚钱的工作。经过一段时间的奔波，她们才被一家礼品公司招聘为底薪还不够吃饭的业务员。

她们是这个行业里的新人，在城市里也没有任何关系，别的员工坐在公司里打打电话就能获得大量订单，拿到很高的提成，而她们却不得不提着各种各样的礼品，走街串巷上门推销。

两个月过去了，她们每天早出晚归，见人便想尽一切办法推销自己的产品，可是回报她们的不是大声的呵斥，就是冷漠的眼神，连看门的小保安也像轰狗一轰她们……她们每天都遭到无数次拒绝，身心饱受伤害，却连一件小礼品都没推销出去。

她们每天早上带着希望出去，晚上带着失望回来。对这个工作已经讨厌至极的妹妹绝望了，她认为这是世界上最糟糕最没有前途的工作，连饭店里的刷碗工都不如，于是她向姐姐提出另找工作。

姐姐说，这个工作我们已经干了两个多月，遭受到很多失败，同时也总结出许多不能成交的经验，也有了推很多推销的技巧。现在我们放弃，这两个月就等于彻底白干了，我们的损失不仅仅是两个月没有收入，还有在这两个月里认识的客户。

妹妹却认为再这么耗下去，下个月会连吃饭钱都没有了，于是她不顾姐姐的劝告，毅然决然地离开了那家礼品公司。

第二天，姐妹俩一起出门。妹妹拿着招聘报纸去找新的工作，姐姐提着样品又去拜访曾经拒绝她的那些人。

那天晚上，离家时同样心情的姐妹，回来时却有了不同的收获：妹妹去了三家公司，均遭拒绝，姐姐却拿回了经过两个月努力获得的第一张订单。一家姐姐拜访了十次的公司要召开一个大型会议，这次向她订购 300 套精美的工艺品作为与会代表的纪念品，总价值 20 多万元，姐姐因此拿到 2 万多元的提成。这是连她自己做梦都不敢想象的。从此她走上了礼品推销之路。

又过了半年，姐姐就用不着每天提着样品满城推销了，坐在办公室里打打电话，便能获得很多订单，平均每个月都能赚到1万多元。

5年过去了，姐姐在这个城市里已经拥有了属于自己的汽车、住房和礼品公司。妹妹也有了一定的发展，工资从当初的几百元到了两三千元，但是她依然走马灯似地换着工作。好公司几个月内辞掉她，她在一两月内炒掉破公司的老板，一年下来也攒不下几个钱。

妹妹向姐姐请教成功真谛。姐姐说：“我成功的全部秘诀就在于，刚进入这个城市的时候，我就知道自己除了工资以外，我还要获得什么。而你工作5年了，现在还只有一个工资的概念。”

为了高工资和较好的待遇，有的人从这家公司跳到那家公司，从这个行业跳到那个行业。每一次跳槽都是新的开始，每一次跳槽都是对自己已经拥有的无形资本的放弃。所以，这样的人，无论怎么跳，都是在一条横线上平行地移动，很难有大的向前跨越。

在自己不喜欢的行业工作，没有明确的人生规划和目标，很难做到百分之百地投入，只能是混时间混工资，骗别人骗自己。在这样的情况下，我们的能力不会有太大的长进，反而会增加自己的惰性。每一天都是随波逐流，打发时间或者被时间打发。

人的能力不进则退，在自己不愿意投入的行业工作，只能是为了一点收入而去应付或者对付，根本不能培养自己的能力，更不会积蓄自己的无形资本。

一个人，特别是平民子弟，家里需要钱，自己需要钱，自然会把钱看得非常重，无形中让钱的多少主宰了自己的选择。找工作，月薪和待遇自然成了大家的重要参考，往往会导致我们只能想今年甚至是这个月自己能赚多少，连明年自己做什么都不去打算，忽略了自己在一个行业的无形价值和前途。

这也是一个打工者工资涨到一定程度之后，很难再有突破的原因。也是他们失业之后，很难找到工作的原因。

面对辛苦的工作，不以位卑而消沉，不以责小而松懈，不以薪少而放任，而是多想想在工作中除了工资以外还能获得什么，而不是简单地转身走人。

## 和老板是什么关系

如果你认为学校里的老师过于严厉，那么等你有了老板再回头想一想。

我们在一家公司工作，得知通过自己的工作，老板赚了多少钱，主管拿到多少钱，这些钱与自己的收入差距很大，心理难免失衡，感到非常不公平。于是心灰意冷，工作时不像以前那么投入，说话时牢骚满腹。

我们这样做，其实就是没有找到自己的位置，没有弄清楚自己和老板的关系。尽管我们工作在一线，做具体的事情，仿佛一切价值都是我们创造的，跟老板和主管没有太大的关系，事实上则不然。没有老板和主管，就没有我们的工作平台，甚至连我们付出的机会都没有。

用一个形象的比喻：我们的工作结果是一幢大楼，老板则是这幢大楼的设计师和工程师，而我们只是泥瓦匠。

大楼盖成了，我们总认为这幢楼是自己动手盖的，而自己只拿到很少的工钱，感觉很委屈。但是我们要明白，没有设计师，是不可能有大楼的；没有图纸，水平再高技术再好的泥瓦匠也建不出楼来。一幢大楼外观的美与丑，质量的好与坏，和设计师、泥瓦匠都有关系，但是设计师决定着泥瓦匠的命运。

我们还要知道，任何一个行业首先需要的是设计师而不是泥瓦匠。老板给了我们工作的机会，也就是给了我们从泥瓦匠成为设计师的机会。

有了老板，才会有我们的工作，才有我们和老板进行交换的机会。老板利用我们赚钱，我们利用老板提供的平台锻炼能力，使自己这支刚上市的股票不断增值。

明白了这一点，我们才能踏实地坐在自己的位子上，学习再学习，努力再努力，在实践中不断地领会和感悟，培养自己的工作能力，积累自己的工作经验，建立自己在行业里的人脉。不要看老板赚了多少钱，我们赚了多少钱，而是要把注意力放在自己的发展前途上，关注自己与老板的距离，自己现在的位置与这个行业理想位置的距离。

找到了距离，就找到了努力的方向。找到了距离，就知道自己缺什么，要学习和掌握什么，从而更加珍惜现在拥有的机会，也就获得了比工资还有价值的东西，这些东西都将决定我们的身价。

老板是我们最好的榜样——好的榜样和坏的榜样。就凭这一点，也值得我们对老板感恩。他不仅仅是雇佣我们赚钱，也给我们一个很好的学习与实践的机会。我们要实现自己的理想，只能珍惜这个机会，把握这个机会，利用这个机会。



在老板那里，在很多事情上，我们的努力和付出，不会很快就能有回报。但事实上，如果从更长远的眼光来看，只要我们投入了，付出了，努力了，总是会有回报的。而且有时回报来得越晚，回报的结果就越大；或许我们追求的只是一个元宝，回报我们的却是一块金子。

二十几岁，我们除了一厢情愿、一腔热血、一个出人头地的愿望以外，几乎什么都没有。但是不要怕，一穷二白、一无所有就是我们最大的资本。

因为一穷二白，一无所有，我们就不怕失去。不怕失去的我们还有什么担心的？只要我们能健康地活着，就没赔什么，这就是我们的优势所在。

二十几岁，能够从老板那里得到一份喜欢的工作，就是我们最大的幸福。做自己喜欢的事，只要我们自己要求进步，我们就能进步。二十几岁，从老板那里得到的是一份不感兴趣的工作，只要我们为自己负责，为工作负责，善于学习，善于总结，善于观察和体验，不急不躁，胜不骄败不馁，宠辱不惊，养精蓄锐，每一天都不断地充实自己的实力，我们的人生就是在前进，向我们理想的方向前进。

## 失去老板怎么办

走出学校后的生活不像在学校一样有学期之分，也没有寒暑假之说。没有几位老板乐于帮你发现自我，你必须依靠自己去完成。

我们靠打工生活，自然会要依靠老板，任何一个给我们工作的人，都是我们的衣食父母。没有自己创业意识和想法的人，对老板都有着很强的依赖性，离开老板，自己什么也干不了。换句话说，就是把自己的前途全都拴在老板的腰带上，没有了老板，就没有了自己的一切。

有个比喻可能不恰当，这样的人就是老板的赚钱机器，如果有一天老板不想用这些机器了，这些人可能就是一堆烂铁！当然，他们永远不会成为烂铁，因为老板总是存在的。

我们作为员工，在公司效益还不错的时候，很少会考虑失去了老板自己会怎么样。认为只要我们表现好，老板就不会丢下我们，会一直领着我们干下去，直到我们不想干为止。

习惯打工的人会说：我没必要想那么多吧？想那么多不是很累吗？我没有想过自己当老板，还有我无论如何也不可能当上老板，能找个好老板踏实地赚点钱我就心满意足了！做员工的要忠诚嘛，我在这个位子上如果想别的，那还谈什么忠诚啊？