

职场二十四笑

这些错，你可以不再犯

24个真实职场故事，揭秘24个隐性职场雷区
跨过这些雷区，你就是职场达人！年轻人，这些错，千万别再犯了！

郑太守◎著



读这本书时的神情变化：

😄 笑 >>> 😞 哭笑不得 >>> 😐 严肃 >>> 😲 警觉 >>> 😇 幡然醒悟

面带笑容 看 别人犯错，内心警醒 察 自身不足
改掉职场陋习，创造成功契机，从本书开始！

职场 三十四笑

这些错，你可以不再犯

郑太守 著

龍門書局

图书在版编目(CIP)数据

职场二十四笑：这些错，你可以不再犯 / 郑太守著.

—北京：龙门书局，2011.6

（新世纪职场系列丛书）

ISBN 978-7-5088-2970-8

I. ①职… II. ①郑… III. ①职业选择—通俗读物

IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第080838号

责任编辑：夏果果 耿璟宗

/ 责任校对：杨慧芳

责任印刷：新世纪书局

/ 封面设计：熊猫布克

龍 門 書 局 出 版

北京东黄城根北街16号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

三河市李旗庄少明装订厂印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2011年6月第一版

2011年6月第一次印刷

开本：16开

印张：19

字数：262 000

定价：28.00元

（如有印装质量问题，我社负责调换）

在天涯舞文弄墨栏目发小说，已非一部两部。但决心写职场题材，却自《职场二十四笑》始。

我的小说在舞文首发，反响颇出我意料。一个月内8次被推荐上“天涯头条”，点击量有时一天就能过万。

而我的QQ几天之内就几乎加满；我的个人电子邮箱每日都有朋友发邮件与我就工作、生活、情感诸问题进行交流沟通。

这是因为不少朋友希望我能写一部这样的小说：单个故事篇幅不要太长，每个故事不仅独立成篇，且都能各自揭示一个职场的道理。

说来容易，写起来难。

一部长篇作品，虽然篇幅宏伟，可毕竟从内容角度来看，只是一个“长故事”而已。

而写成若干个独立成篇又成系列、有一个中心维系却又能松散开来、可供读者任意选篇阅读，那就相当于每一篇都是一个独立的故事了。

上哪儿找那么多的故事？

我固然在职场打拼数十年，前十年参军和为人打工，后十年自己创业当老板，可毕竟不是所有你曾经历的故事都能写成小说。毕竟，“文学来源于生活”，还要“高于生活”。

但有人助我，有很多人助我。

这些日子，有普通打工者，有高级管理人员，还有大小企业老板，都在向我提供“故事源”。

这令我感动。因为这些故事不仅新鲜，而且真实。唯有新鲜，使人耐读爱读，才能吸引人；唯有真实，才有力量，才能打动人。

我在近百个故事中，精选了24个。借古人东风，命名为《职场二十四笑》。

故事里的主人公，大部分为职场新人，也有一些已经具备一定的职场资历，但是他们都是在一些常见的问题上栽了跟头，吃了苦头，甚至丢了嘴头（饭碗）。

他们虽然形形色色、男女各异，但是其实就生活在我们身边，甚至就是我们自己。

在这些案例（故事）中，这些年轻人都是失败者——但是，失败是成功之母，虽然他们中不少人依然

在职场的路途迷惘无措，可毕竟有些人已然走出丛林，直抵目标。

有一个故事，是位老板向我提供的。

他的名字平淡无奇，名不见经传，叫做李友。当他介绍我参观一下他的公司网站时，才惊觉他已是上海一家行业前5强的企业老总，身价近亿。

他的故事《一盆鸽子汤引发的“血案”》，现在看来有着令人心酸的可笑。可当初，却是真实的发生。

他说，自从在网上看到我有写一部《职场二十四笑》的计划之后，难抑复杂而激动的心情，加入我的QQ，和我畅聊，并把自己当年的“糗事”——“揭发”，就是希望现在的年轻人，以他的故事为教训，能够对照自己，举一反三，不要重蹈他的覆辙，从而取得人生与事业的双成功。

我感谢这些素不相识的朋友！

但对不起上海这位事业有成的企业老总了——因为，第一个故事，我得从他说起……

目录

CONTENTS

序章.....001

01 一盆鸽子汤引发的“血案”006

02 躲在员工屁股后面发言.....018

03 谈成了，你得给我20万元.....030

04 写给副总的挑战信.....042

05 我要让品牌一夜亮遍京城.....053

06 组委会要来抓人.....063

07 最优秀的无用功.....075

08 宴请了老板丢了前途.....087

09 你还欠我工资666.66元整.....101

10 形象败坏的美食家.....114

11 一封致命电邮.....126

12 一个极品女文员.....138

150.....	生造出来的购买需求	13
161.....	疑似圣诞老人的经理	14
172.....	今天，你死缠烂打了吗	15
184.....	被砍断右腿的举报人	16
196.....	一心一意找工作的人	17
209.....	总是无条件满足客户	18
221.....	我会找老板交涉的	19
234.....	我的办公室恋情	20
247.....	被迫与恶老板共舞的人	21
260.....	我认为我该涨工资了	22
271.....	为民请愿的杨红旗	23
283.....	不要把同班同学都拉进公司	24
295.....	特别重要的尾声	

序 章

灵泠终于要上班了。

这个古灵精怪而又漂亮的女孩，第一次见面，就能给人留下深刻而美好的印象。

是的，在电子杂志《职场丛林》实习期满，正是元旦的时候，老板金志平就和她签署了正式用工协议，任命她为《职场丛林》的主编助理兼采访部主任。

这一下，灵泠成了全班第一个拥有Office的幸运儿。

灵泠感谢这个工作机会，她更要借助这个舞台，展示自己的才华。

经过整整一个星期的深思熟虑，已经觉得自己很老谋深算的灵泠，敲开了金志平的办公室房门：“老板，我来汇报思想了。”

“呵呵，以前都是称呼我金老师、金教授，有次还叫我老金，就差直呼其名了。你这一改口称呼我老板，倒叫我受宠若惊，发自内心地倍感警惕了。”

灵泠却没有笑，而是在老板桌前的沙发上一坐，一本正经地道：“老板，此一

时，彼一时嘛。那时我还是在校大学生，少年不识愁滋味，也不知天多高地多厚。而且，那时您也还不是我的正式老板，直接称呼您老板有巴结人、死赖在这儿的嫌疑。现在我毕业了，也与咱们杂志社签了协议，您一旦不用我了，我就等于被炒了鱿鱼，还得去找另一个老板打工去。与其这样，不如先在您这里好好表现。”

“这鬼丫头！”金志平心里暗笑。但他不表现出来，也正色道，“叫老板，也好。有啥事，你说吧！”

灵泠趋上前去，递上一张A4打印纸，上有醒目标题：关于《职场丛林》杂志改版的构想。

下面是若干个小标题。每个小标题下面，都是翔实的内容摘要。

灵泠很认真地对自己的主编道：“老板——”

其实，喊金志平“老板”，灵泠一开始也觉得别扭。但既然已经开了头，就不好再改口，只好接着“老板”下去：“老板，我的构想虽然有详细的文字说明，但还是请您给我一个口头阐述理由的机会。因为我在采访中发现，不少职场新人其实拥有很好的创意和设想，也认真地将它们整理成了文字，递交或发送给了老板。但是，大部分都难以得到回音。原因是什么呢？”

灵泠似乎是故意在卖一个关子，停顿一会儿，就用眼睛盯住金志平，不再说下去。

金志平倒有些好奇了。是啊，没有回复，那是什么原因呢？

“其实，很简单，就是老板太忙了！比如就拿您来说吧，金作文教育集团需要打理，《爆破作文》的上千人大课还要亲自备课主讲，这个《职场丛林》杂志，还得您掌舵——虽说我已经很尽心尽责，但是要达到您这种运筹帷幄、气定神闲之中就把杂志操纵于掌股之间的境界，还是有一些差距的——这么说吧，一般员工要是给您送交一份什么工作建议或意见，估计您是没时间认真看的，有可能连看的机会都不会给对方。当然了，如果标题上有‘情书’两个字，倒有可



能吸引您的眼球……”

“灵泠，一点正经也没有——这是在谈工作呢！”金志平掩饰不住笑意地严肃制止道。

灵泠一伸舌头，马上回归正题：“所以，员工的意见不能及时上达到老板那里，主要责任不在老板，而在于员工采取的方式和方法都不对路子。比如我这样，提建议的时候，有文字性说明，又能现场找老板讲解缘由，就能逼着老板不得不重视。老板重视了，尽管没有采纳，但是员工尽力了，老板根本就不知道你想法的存在，那就是员工的失职了。嘻嘻，总而言之，我总结了职场一条颠扑不破的真理：老板永远是对的。”

“哈哈哈！”金志平在灵泠进门之前，正为一件工作上的事情而很感棘手。这个灵泠一来搅局，倒让金志平轻松开心起来。看来，活宝就是活宝，能把气氛搞得活，就是一件宝。

“老板永远是对的，那是取决于他手下有没有好员工。灵泠你把你的伟大计划，说来我听听。”

“谢谢老板给机会！咱们《职场丛林》杂志，主要是服务于职场青年的，他们可以是计划找工作的大学生，也可以是内企外企的白领，当然中高层管理人员以及中小企业的老板们，也是我们的读者对象。但目前来看，咱们杂志的定位和选用的文章和读者对象有些背离。我想专门开辟一个新的专栏，而且是主打栏目，就叫‘职场二十四笑’。”

金志平一听，马上坐直了身子，满含疑惑又饶有兴趣地问：“啥？职场二十四孝？是员工孝顺老板？还是老板孝顺员工？现在是法治社会，可不能搞封建迷信那一套啊！”

其实，金志平知道以灵泠的知识水平，绝对不会这么低级趣味。

“老板差矣！此笑非彼孝——我这是笑话的‘笑’。”

“哦，明白了。你是想开一个专门展示职场失败案例的栏目。可是，咱们杂志不是已经有一个‘大败局’栏目了吗？虽然不是太受欢迎，但和你的设想与定位是重合的呀！”

“嘻嘻，老板，知道我们目前的‘大败局’为什么不受欢迎吗？您回想一下，这一年才12期杂志，先后报道的失败者都有谁？——科利华的宋朝第、国美集团的黄光裕、三株口服液的吴炳新、南德集团的牟其中。还有‘咸鱼翻身’的史玉柱……老板，不是说这些人不能吸引眼球，而是他们距离我们这些普通读者太遥远。人家宋朝第欠银行几个亿，照样吃香喝辣。那个黄光裕，坐在牢里依然呼风唤雨，操纵董事会。史玉柱，就更不好说了，他当年赔了一座巨人大厦，现在又赚回来几十座巨人大厦。这样的牛人，他们的失败，干我们普通打工仔何事呢？老板，不是我说风凉话，就是以您的身价，和他们又有何可比性呢？”

金志平听灵泠一口气说了这么多，也陷入了认真的思考。

是啊，没有可比性的两类人，互相之间的借鉴意义何在？一个开小卖铺的糟老头，非要去研究上市公司大老板的经营谋略；一位小学班主任老师，偏去琢磨古代帝王的驭人之术。除非是要做学术研究和出于个人兴趣，如果想以此来指导自己解决现实的生活中各种难题，确实是缘木求鱼、贻笑大方。

“嗯，我明白你的思路了。那些牛人们的案例好找，可是非牛人们的故事难寻啊！我们又不能瞎编案例，你怎么解决稿源稀缺的问题呢？”

金志平作为资深职场问题专家，甚至被誉为“职场教父”，这个问题确实提得一针见血。

“老板，您真是贵人多忘事啊——咱们杂志不是有QQ群吗？1群、2群、3群、4群，现在都到5群了。咱们的可都是超级群啊。一个月前我就在群里发起了征文活动：《我的职场糗事大曝光》。首先，故事必须要有笑料，但不是以搞笑和抹黑为主旨，重在通过一个个含有笑点的职场亲身经历，能够总结经验、



汲取教训，更要能够明白道理、提升能力。

“这个栏目的每篇文章，也得有个体例安排，没有规矩不能成方圆。每篇文章一般分为两个部分，先是文学性比较强的案例过程描写，然后，我想请您再亲自对事件较为详细地加以点评，暂时叫做‘主编絮语’——絮，就是‘絮絮叨叨’的那个‘絮’……您别生气，我文字功底差，应该是烂棉絮的‘絮’。

“这不，我手头现在已经征集了不下于500个这样的故事了。通过初步筛选，二三十个经典的职场故事是完全可以入选的。让我感到意外的是上海一位老板——李友，现在已经是身价上亿——也把他当年打工的经历给我们分享了。我都想好了，他的故事就叫《一盆鸽子汤引发的“血案”》，怎么样？耸人听闻不？——记得您教导过：不能耸人听闻的新闻标题，不是好标题。

“而且，只要您能批准我的这一杂志改版计划，我这一周就可以去面对面采访李友。这可太爽了！我可以坐飞机去上海，从小到大，我还没有坐过飞机呢。不不，您不用脸色大变，心跳加速——不用您出钱。李友已经答应，只要我决定去采访，他可以赞助我往返机票的！”

“哦，这个李友倒真是有点慷慨解囊啊。既然有这样的好事，我干吗反对？你的改版方案，我已经批准了。至于要我来完成的‘主编絮语’部分，名字起得可没什么新意。不如就叫‘主编的絮絮叨叨’更好。一来有利于随意发挥，就是唠叨嘛，可以随便扯，不跑题就行。二来，让人看着亲切，不是板着脸孔说教，大家都是本着探讨而来。总之，要有点苦口婆心的意味。咱们是一份电子杂志，完全可以体现互联网的平等、坦诚、直接的时代精神。至于采访事宜，既然机票都有人埋单了，那你明天就出发吧。”

“老板，您人真好！要从上海给您捎点什么土特产回来么？”

“一篇好稿子！——只需要一篇好稿子！除此以外，你安全完整地回来！”

于是，《职场二十四笑》，终于开锣了……

李友走在上海的大街上，不知前路的尽头在何方。

他在安徽一个小县城边上长大。家里祖祖辈辈以种菜为生。

那时大学还未扩招，本科生的含金量比今天要高要纯。

刚到上海大都市，在合肥读完大学四年的年轻人李友，有些脑袋发懵。特别是“阿拉”、“侬”的上海话，听来难懂，令人头疼。

李友找到一家小企业上班。一般说来小企业都有些名过其实，公司除了李友，就是老板。当然，会计专业的老板娘也会不定时来一下办公室，一来为公司整理财务账目，二来要盯住老公是否有什么情况发生。

李友还清楚地记得当初面试的情形。

那天，上海很热。在松江区一座大厦的大堂，李友等待着老板的召唤。老板在电话里这样嘱咐他：“大厦太大，楼层太复杂；你就在大堂等我，我亲自来接你到公司。”



李友很惬意地吹着空调，看俊男靓女出没于电梯间，一种美好生活即将开始的预感，由脚后跟很美好地直涌上脑门。

能在这儿办公的，一定是有实力的企业。等会见到老板，一定得表现得镇定、得体，以证明自己能胜任在这样的高档区域办公。

正在遐想之际，一句“你是李友吗？”把李友惊醒。

“我是——你是？”李友疑惑地站起身来，看着来人，不解地问。

来人约摸四十岁，皮肤黝黑，身材粗壮，不似上海男人常见的精干苗条。

上海男人大多衣装得体，西装革履；下巴刮得铁青，照见人影；夹个小包，眼神灼灼；头发溜光，滑死苍蝇。

而此人，则是寸头；胡子也刮过，但“残留物”较多，疑似没处理好的猪脸子。大热天就穿一条过膝大裤衩。横条纹的T恤衫，因为有汗，下摆被主人稍稍上卷几圈，竟露出了肥嘟嘟的白色大肚皮。

李友断定此君是认错了人。

可大胖子却铁定自己未认错李友。

“就是你……李友。李亚鹏的李，好丽友派的友，对不对？来吧，到公司面试去——没什么复杂的，就是唠唠嗑。”

一个“面试去”，让李友心凉了半截。

原来这个大厦，不属于自己——当然也不属于这位老板。

可已有快一个月时间，都是奔波在去求职的路上，好不容易拥有这个“面试去”的机会，无论如何也得冒险一试。

走着走着，李友终于明白和理解老板为何这样兴师动众亲自来接自己了。

出了大厦，左拐一个里弄，右拐一个长巷；再左拐一个长巷，右拐一个里弄。

总之，待到“面试去”终于结束了的李友，再也没有能找到这座大厦。

李友必须有份工作，因为他首先要养活自己。

从这个角度来讲，他一直感谢这位人生中第一位老板。

胖老板所从事的是印刷业。主要是揽些小海报、招贴画、企业宣传册以及内部资料文件等。遇有名片这样的小活，也得接。

胖老板公司的办公室是一间平房，有二十来平方米。

天热，他就成了膀爷，吹着电风扇，把挡位调到最高风力，还焦躁不安。

宽大的老板桌，他的两只大脚丫往上一架，就好像两门大钢炮，充满杀伤力，令人不安。

李友很少能有机会在这间办公室里长时间待着，他必须去外面“揽活”。

揽活，也叫“跑活”，就是到各个公司去散发名片。一天跑上个几十家，是很平常的事。

胖老板大脸盘，大眼睛，大眼泡，两颗门牙之间还有个巨大的缝。

“小子，得跑！干咱们这行的，必须得不断地跑！你出去跑，可能没有活；你不去跑，就绝对没有活！”

胖老板是个能屈能伸的人。他对李友谈不上有多坏，就是平常习惯了大大咧咧，那副张扬的嘴脸，令人总会联想到“颐指气使”这个成语。可胖老板一见到对他有用的人物，马上就点头哈腰，谄媚得恰如其分，火候老到。

胖老板并不保密，教了李友许多谈客户的招数。

“小李，别光撅着屁股满大街乱窜，一定要看人下菜，懂吗——看人下菜。人家要吃甜的，你非上咸的；人家要吃辣的，你非上苦的。这活儿，准泡汤！”

“你瞎跑，腿都跑烂了也没啥用。大哥就教你一招：凡是能交换名片的，就已经成功了一半。你看那么多搞印刷的小年轻，一个大厦又一个大厦地玩命窜，腿都跑细了，可结果呢？屁大的反响都没有。为啥？没有建立联系。啥叫建立联系？得找对方要张名片啊！有了他的名片，第二天就得去电，是女的一律喊姐喊妹，是男的一律喊叔叔喊哥，报上我们的最低价——不仅如此，一定



要厚着脸皮、昧着良心，直接挑明：有回扣，有好处！不会让人家白忙活！而且，为了建立联系，第一次就是赔钱也得做！”

李友初一听，心里很不是滋味。

可连续半个月过去，业务一直是零。他有些沉不住气。

于是，只好按胖老板的招法，去死马当活马医一回。

他拨通了一个电话，是某文化公司的行政助理。

“喂，刘姐吗？我是李友小李啊！前几天去您公司找过您……”

脸皮薄的李友，一时竟在电话里不知该说什么，有些含糊其辞，也有些词不达意。

“理由？什么理由啊？效率，什么效率啊？”那边是很犹疑的声音。

“我是做印刷的小李……请问，您这边有什么活要做吗？我能最便宜就给您印了！”

也该李友运气好，或是胖老板这一招就是灵，那头的行政助理迟疑了一下，忽然道：“印刷的，是吧？有一批明信片，你能做吗？”

得，哪有不能做的理？

不仅为那家公司印了数量相当可观的一批明信片，而且还给他们从老总到员工所有人都印制了一盒名片。

谈到印制名片的时候，李友还有些犹豫：

一盒名片，才20元，挣不了多少钱。

可胖老板大门牙的粗缝一露出来，真知灼见也就跟着跑冒滴漏，且一字一句振聋发聩。

“名片，别小看它。印，一定得印。苍蝇大的一块肉，也是肉！”

这单业务做得很顺利，而且那位行政助理也根本没有要求什么回扣和好处。

就这样，李友在印刷业上路了。