

职场畅销书作家郑太守，继职场小说《职场二十四笑》与《白领礼仪八级测试》之后的又一部力作

天涯“舞文弄墨”首发，一周内被“文学”、“校园”双双选为头条，几天之内点击量过万



身在职场 心在天涯

职场天涯
之

职场试用期

郑太守/著

初入职场，必读真经

职场第一步，首战即决战

打工仔与老板，作者双重经历感悟

故事真实感强 语言轻松诙谐

清华大学出版社

职场畅销书作家郑太守，继职场小说《职场二十四笑》与《白领礼仪八级测试》之后的又一部力作

天涯“舞文弄墨”首发，一周内被“文学”、“校园”双双选为头条，几天之内点击量过万



身在职场 心在天涯

职场天涯 之

试用期

郑太守/著

■ 初入职场，必读真经

■ 职场第一步，首战即决战

■ 打工仔与老板，作者双重经历感悟

■ 故事真实感强，语言轻松诙谐

清华大学出版社
北京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

职场天涯之勇闯试用期/郑太守著. —北京:清华大学出版社, 2012.10
ISBN 978-7-302-29342-2

I. ①职… II. ①郑… III. ①长篇小说—中国—当代

IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 157018 号

责任编辑:田在儒
封面设计:李 丹
责任校对:刘 静
责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市金元印装有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×230mm 印 张:18.75 字 数:322 千字

版 次:2012 年 10 月第 1 版 印 次:2012 年 10 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:38.00 元

产品编号:047739-01

就位于新的人生起点(代序)

怀旧船长*

以往我们读小说,或怡情寄思,或求真觅美,或弃恶扬善,多是为了精神诉求。当我们的情感被书中的人物带入,就开始了奇妙的情感体验之旅。

然而随着现代小说的发展,其功能逐渐拓展——除了陶冶情操,更有传道、授业、解惑的作用。

现代小说已经发展到了全新阶段。这是传统作家所忽视的。

郑太守的《职场天涯之勇闯试用期》,正是集传统小说的文学性与现代小说的实用性为一体的长篇力作,既有社会意义,又具指导价值,是职场中人谋求人生发展的秘籍,赋予了小说新的附加值和思想内涵。

中国几千年来文学作品,无论何种式样,无非记录宫廷变幻、市井生活、乡村风物,说到底是农耕文明使然。而当今社会,正由农耕文明向工业文明加速转型,百城比肩、万民竞技,市场波澜壮阔、职场风起云涌,谁又能安然置身事外?

然而我们的教育,只教知识,不授技能;重纸上谈兵,轻实战演练。于是乎,百万学子在人才市场碰得头破血流,好歹寻了个安身之处,正摩拳擦掌准备大展宏图,却在第一回合就惨遭“滑铁卢”,莫名其妙地败下阵来。

——试用期,成为百万求职学子心中永远的痛!

十数载寒窗苦读,独木桥上被过关斩将,岂能心甘!问题出在哪里?是用人单位不识英才?还是职场江湖能人太多?自然不是。任何单位,均求贤若渴;任何江湖,都优胜劣汰。关键是,你是否掌握了决胜职场的技能,学会了解决问题的方法。

* 怀旧船长,天涯社区“舞文弄墨”版主,蝉联2009年、2010年、2011年天涯社区“十大网络写手”,2010年天涯社区年度作家,2011年入选天涯社区“人物志”。



别急，这不怪你，因为课本上没有良方，老师们也缺乏体验，你自己更是无法在繁重的课业之余真正见识职场的残酷。只有那些在职场的洗礼中凤凰涅槃的智者，才能给你准确的答案！

现在，你有了应对的策略。往后翻几页，你就开始了职场中最重要的第一课——系统研读《职场天涯之勇闯试用期》。

《职场天涯之勇闯试用期》的作者郑太守，在职场中摸爬滚打二十年，做过传媒、教育、培训、医疗、招商、咨询等多种行业，当过兵、从过政、创过业，现在又担任作家村村长，其经历横切社会各个层面，洞悉世态、体察人情、通晓商业、精熟规则，加上二十年前就已加入北京作家协会，被媒体誉为“军中才子”，其作品既有极强的可读性，又有很高的适用性，是青年人迎战试用期的必备手册。

郑太守在《职场天涯之勇闯试用期》的谋篇布局中可谓煞费苦心，内容覆盖了职场的方方面面。

故事发生的环境既有企业集团，也有袖珍公司；小说中的人物既有就业导师，也有入职新人；错综的情节既有商海博弈，也有工作点滴。

纵观全书，郑太守运用了全方位、多角度的表现手法，将决胜“试用期”的知识、常识、心态、技巧不露痕迹地融入工作、生活中，不仅丰富了人物性格，亦为情节的生动增添了色调，读者可从人物的衣着打扮、语气声调、肢体动作、形象礼仪、心理变化中体会职场竞争的要义所在。

特别是对于人际关系、危机处理和提升业绩三大方面的解构，作者花了大量的笔墨，将自己二十年来的成败利钝尽数展现，读来启迪良多，让人不由得掩卷凝思。

书中除了上述这些“干货”，亦有闪电的惊悚，雨露的浸润。职场新人马心心、马明明兄妹的蜕变，商海俊杰金志平、雪离的感情，让人感佩，催人奋进。此外，职场小人的阴损、不易察觉的陷阱，为我们作了预警，提醒我们练就火眼金睛，避免上当受骗后做顿足叫骂的无用之举。

读完《职场天涯之勇闯试用期》，结论是前路虽然多艰，但只要掌握了克难制胜的法门，且结合自身的特点，奋力行进，就能把握机遇、战胜困难，获得应有的成功！

诚然，“试用期”是一个泛指。对于走出校门的青年学子，试用期是赢得用人单位青睐的关键时期，也是提升自己的阶梯；对于下海试水的创业英才，试用



期是掘得第一桶金的钻石时期，必须成功跨越，否则功败垂成；对于广大身在职场、徐图后进的兄弟姐妹，试用期是一个模糊的时间概念，只有在一朝悟道、深度觉醒的那一刻，才算完结。

但我相信，人生的失败和误区的表征虽各有不同，但成功与正途的特质却有相通之处。参鉴一位职场导师的经验，掌握数条职场成功的法则，总比自己一味瞎摸要来得快捷。

当今社会的发展，一日千里，我们的青春，本就等不起！

最后，祝你在职场取得成功，勇闯“试用期”，完胜“试用期”，就位于新的人生起点！



目录

第一章	马心心终于有了试用期	1
第二章	金志平教授的第一位客户	5
第三章	马心心的求职综合症	12
第四章	教授的精彩点评	16
第五章	三个人“烤”马心心一个人	24
第六章	马心心面试面试官	29
第七章	马明明决心改变人生(上)	36
第八章	马明明决心改变人生(下)	44
第九章	马心心遭遇了办公室爱情	53
第十章	别急,我们有个大纸包	60
第十一章	马心心的男朋友	65
第十二章	马心心的日子,终归于平静	73
第十三章	皖山集团陷入舆论漩涡(上)	75
第十四章	皖山集团陷入舆论漩涡(下)	82
第十五章	雪离和金志平,患难见真情	86
第十六章	马明明一个人在战斗(上)	92
第十七章	马明明一个人在战斗(下)	98
第十八章	金志平的面试实操课	107



第十九章 郎浪的麻辣试用期	117
第二十章 裴自省所长介绍的客人	121
第二十一章 “试用期坑蒙症”患者	126
第二十二章 毕业头三年,决定职场一生	130
第二十三章 美女与野兽	135
第二十四章 马心心的厄运	144
第二十五章 马心心流放的日子里	150
第二十六章 害群之马的覆灭	156
第二十七章 涂愚之的大智若愚	163
第二十八章 金志平初会李天雷	170
第二十九章 试用期内,人全跑了	177
第三十章 金志平进入了职场丛林	182
第三十一章 研修班的特殊一课	189
第三十二章 金志平的试用期(上)	196
第三十三章 金志平的试用期(下)	202
第三十四章 试用期内 K 歌声	208
第三十五章 秦致志的高深求职学	219
第三十六章 洗浴中心就是洗钱中心	224
第三十七章 《职场丛林》的另类读者	231
第三十八章 灵泠的“话疗”很失败	238
第三十九章 一个人的创业悲歌	244
第四十章 老板们的毒眼识人	253
第四十一章 职场教父给新人的八条忠告	260
第四十二章 金志平亲自诊断	270
第四十三章 吴航归来	277
第四十四章 杨媚的罗生门	281
第四十五章 人生就是一盅汤	285

第一章 马心心终于有了试用期

本章语录：

※ 充足准备，其实是一个双关语——首先，要做好迎接面试的准备；其次，要做好面临失败的准备。

※ 职场必须有高人、前辈指引，才能百战百胜。

跨入皖山集团大门之前，马心心不会知道自己的人生，将和这里的哪些人有所交集。

马心心从小喜欢把一缕长发斜斜地挂在右眼角上，她享受着那种轻松随性的感觉。

但是，就在这一天，当她步入皖山集团宽敞的办公室时，那一缕平时用飘柔洗发水细心呵护过的秀发，竟有些枯萎，打蔫，泛黄。

是的，想拿到这个 offer 的女孩，一个个都青春靓丽，卓尔不群。

这是一家国内最知名的英语教育机构之一。在京城，它和新东方齐名。

有人估计，如果皖山英语培训机构也能像新东方那样上市的话，一夜之间，京城会多出至少 20 个亿万富翁。

说起来，马心心想拥有的，只不过是简单的行政助理一职。

在京城大大小小的档写字楼、商住两用的办公楼以及根本不能注册但租金低廉的住宅小区，潜伏着无数家大小公司。

它们有的赢利，有的赔钱；有的新开张，有的已经是多年老店。

可无一例外，每家公司都不会少了一个女孩，她们年轻端庄、温柔干练，她们眼观六路、耳听八方，她们有一个共同的职务名称：



行政助理。

说起来都是行政助理，可在不同的公司，工作内容、薪金待遇、环境氛围可是相差悬殊，有着云泥之别。

在小公司，月薪一千多块，能上两千就很不错了。工作内容呢，也就是跑跑腿，为老板整理一下办公室；打打字，把电话接好并上传下达。

马心心之所以盯上皖山集团行政助理这个岗位，是因为至少其薪酬待遇能令人心跳——

作为汉语言文学专业、也就是俗称的中文专业的本科应届生，如果试用期能拿到底薪 4500 元，还有丰厚奖金福利以及国家规定的养老保险、失业保险、医疗保险，另有工伤保险和生育保险，确实是件很值得去挑战的事情。

作为女孩子，能进入皖山，得到满足的不仅是物质福利，还有虚荣心！

企业形象良好，办公场地在中关村繁华地段，5A 级工作环境。能在这里上班，实可谓美不胜收而又名利双收。

一共 15 个人，得到了初次面试的机会。

她们实力都不可小觑：其中有个美女很像范冰冰，但比她更年轻更漂亮，当然也更冷艳，冷冰冰。

马心心是倒数第三个进入面试环节的。

这个公司招聘员工很有特点。每人先发一张试卷，做完笔试，交上卷，回家等待。

马心心对答题成绩心里无底。

马心心对能否得到面试通知更是一片惘然。走出皖山培训机构大玻璃门，前台漂亮的高个小姐欠身微笑和她告别，她竟一时无语，没顾上任何应对，就仓皇而退。

但是，第二天，皖山来电，告知她是三个幸运者之一，已经进入复试也就是“决赛”阶段。

而且，通知马心心的人说，此次招聘有可能是三选一，也有可能是三选二，但最后必定会至少淘汰一人出局，希望她做好充足准备。

充足准备，其实是一个双关语——首先，要做好迎接面试的准备；其次，要做好面临失败的准备。

马心心一时间，眼眶竟湿了。

她把那一缕斜下来的秀发往上捋了捋。那一缕秀发也像有了感应似的，马上



顺溜而有光泽了，很质感地往右边上方飘逸而去又柔顺而回，体贴懂事地盖住了马心心好看的右眼角。

我要奋斗！

马心心在心底这么高喊！

马心心就是马心心。

即使接到面试通知，她也没有盲目乐观，她决不能做三个人中的垫背者、牺牲者、受害者。

她必须宜将剩勇追穷寇，不让皖山白忙活。

她拨通了老马的电话。

老马，马心心的堂哥，也就是马明明。大她近十岁，在京已快十年，是马心心大伯老老马的小儿子，是马心心在京城读书乃至现在求职找工作过程中的全程顾问兼护花使者。

老马动作很快。真是老马识途。

老马以为马心心出了什么事，来时鼻尖上都沁出了汗珠。

原来是马心心敲开了皖山培训机构的一道门缝，现在就差一步之遥，即将有机会能够坐进皖山宽敞明亮、令人艳羡的办公室，老马也很激动。

“老妹，必须成功！这次复试非常关键，只能成功，不能失败。现在就业机会少，竞争程度大——都是经济危机闹的。你看，老哥我一把年纪了，还待字闺中……”

“哥，你这叫待价而沽。”马心心调皮地说道。

“嗨……”老马有些脸红，转而正色道：“闻道有先后，术业有专攻。工作是一生大事，不能等闲视之，得找个高人指点。”

“那不是相当于作弊吗？”马心心有些担忧地问。

“你不懂！职场必须有高人、前辈指引，才能百战百胜。否则吃亏被人卖了，都不知道在哪个环节出了鬼。”

老马兵贵神速，掏出手机，连拨一串数字，然后把表情一下子变成了“小马”，缩着脖子，用很恭敬的神态等待回音。

“喂——”话筒里传来很有质感的男中音。

“金总吗？金总，您好！我是小马，马明明。您忙呢？没有打扰您吧？”

马心心第一次看到自己的哥哥如此啰唆，有些语无伦次而且仿佛因寒冷而声音低颤着。



“是这样的……”马明明把自己堂妹的事略一介绍，然后很诚恳地请求道：

“金总，我就喊您金大哥了。我的妹妹，也就是您的妹妹。您得为她支支招，她要是真的进了皖山集团，我们老马家就扬眉吐气了，我兄妹俩一定请您吃顿大餐！”

马心心在心里盘算：何方神圣，能让马明明如此顶礼膜拜？

“好了。”挂完电话，长松了一口气，马明明面对马心心，略有红丝的眼睛开始烁烁有神！

“老妹，这位金总，是位神人，是我见过最有思想的企业家。不瞒你说，我曾经在他手下干过，也就是说，他曾经是我的老板。当然，我没有能在他那儿熬过试用期……”



第二章 金志平教授的第一位客户

本章语录：

※ 超薄型企业主要是指2~20人之间的团队。

※ 这种团队有其自身的特点。只有抓住本质，才能理清思路，才能有的放矢地分析问题，解决问题。

※ 职场如战场，初战即决战。认真做好入职前的功课，不仅重要，而且必要。

金志平能够成为北方工商大学的客座教授，源于他的一次报告会。

报告会的主题就是学生们最关心的：如何处理就业与创业过程中的难题。

讲台上，金志平虽然语气高昂，但思路清晰，语言流畅，神情丰富，见解独到。

就在此时，门外的走廊里。

一位中年人，一直在严肃认真地倾听金志平的演讲。

就在演讲开始前，金志平刚一跨进阶梯教室的大门，报告会组织者兼主持人、大学生社团负责人灵泠，就不让人察觉地去了同楼道的某一间办公室。

然后，这个中年男子就站在这，倾听抑或是偷听金志平的演讲。

这个人，是北方工商大学“首都大学生创业与就业研究指导中心”的主任。

在金志平演讲到高潮处，中年男子掏出了手机，一阵操作，在屏幕上现出一行文字：

校长：这么晚，打扰您休息了。但我很激动——我们创业所终于可以有一位能真正指导大学生创业与就业的客座教授了。期待明日向您当面汇报。袁自省。



裘自省仔细地校对了一下每个文字与标点,未发现什么不妥,用力地按下发送键。

然后,他大跨步地走出了教学楼。

在另一个角落,《青年报》的记者一直未歇下他的纸笔和摄像、录音器材。

金志平自己也未料到,第二天的《青年报》的“青年先锋”版,头条赫然是他的压题大照片,那神情可谓意气风发,风流倜傥——当然按照金志平的搭档雪离的评价,那是龇牙咧嘴、嬉皮笑脸——成了头条新闻。

在文章的下面,还有一张大照片,用广角镜头拍摄的。

金志平正在为大学生签名赠送他的新著《超薄型企业管理》小册子。

学生们积极踊跃,金志平热情慷慨。

这条新闻的标题不简单。

怎么不简单?

光标题就用不同字体和字号分成了三个层次:

生死、爱情、财富,哪个最重要?

青年企业家、演讲家金志平在大学校园作人生报告被火热追捧。

大学生创业与就业急需真正有实践经验的指路人。

演讲家?——演讲家!

在第二天的早上,雪离和金志平上班时一碰面,看到报纸,不约而同,相视一笑。

第二天,裘自省亲自登门拜访,代表校方发出邀请。

金志平,由此成为“首都大学生创业与就业研究指导中心”的第一位客座教授。

这一天,平静而平常。

在北方工商大学的一间豪华小教室里,端坐着近三十名神情严肃的大学生。还有三四位中年人在旁边,认真记笔记。

讲台上,金志平很有激情地授课。

黑板上,遒劲有力地书写着“超薄型企业管理”几个大字。

就座的人一眼能认出,这是金志平的手迹,也就是粉笔字。

这三十名学生,主要是来自北方工商大学的大四本科生以及个别硕士研究生,都有强烈的创业欲望。也有几名来自外校的学生,找到裘自省,终于也争取到了参加金志平主讲的创业研修班的资格。

灵玲,是这个班的班长。

金志平的声音悦耳,充满磁性,很有感染力。

“同学们,我先来讲解《超薄型企业管理》的第一章:超薄型企业的特点与问题。

严格来说,超薄型企业主要是指2~20人之间的团队。

这种团队有其自身的特点。只有抓住本质,才能理清思路,才能有的放矢地分析问题,解决问题。

第一个特点:人越少越难管理。

为什么说人越少越难管理呢?这倒不是因为‘物以稀为贵’,而是基于以下四点得出的判断。

首先,各种利益不易平衡。

我们知道,在一个人少的团队,分工不可能像大团队那样十分明确与细化。小企业的员工,一人身兼数职的情况是极常见甚至是必须的。

比如说,一般企业都有出纳。按理出纳就只负责管好现金账即可。可人少的企业不然,当大家都在忙,电话响了你接不接听,来客户了你接待不接待?

由于人少事不一定少,所以要求每人都是多面手。一般人付出了总是必思回报,而付出了也应有回报。在小企业,大多数人都觉得自己付出的再多而回报却相对固定,于是不平衡的心理自然滋生起来了。

相反,在一个上百人甚至上千人的大公司,出纳就是出纳,而且即使是出纳也会有数名甚至十多名;前台小姐只管接待,销售人员只管卖货,行政人员只管考勤考核……各司其职,倒是职责分明、忙而不乱。

其次,很容易一边倒。

假如一个公司只有四五名雇员,可能会出现其中有三四名雇员的脾性、专长、价值取向甚至生活阅历都相似的情况。

我就曾经有过十分深刻的教训——当公司业务扩展之后,我拟在原有8名职员的基础上再招人4名‘新鲜血液’。

我们这个团队人员不多,开朗活泼型与沉静内向型大抵各为4名。没想到新招来的员工全部属于沉默寡言型,一到开会这些新人就都脑袋低垂,一声不吭。

本来那4名很活泼的准备抒发己见,一见大多数人沉默便也加入了沉默的大多数。

还有一种情况,人少有时容易在判断取舍上出现一边倒的情况。

许久以前,‘十一’黄金周,我们拟办一个培训班。在业务探讨会上,6名员工,只有1名员工表示全力以赴,其他5名员工都满脸难色。原来,他(她)们早就与女



友男友商量好外出游玩。如果按举手表决的形式来决定这个班是否办下去,那么一定会以失败而告终。在此情况下,一个很有市场潜力的培训班就如此半途而废了。

试想:如果公司有 20 人、30 人甚至 50 人、100 人? 不可能所有人都必须在‘十一’与朋友共度假日吧? 实行轮休的方式就可以把培训班办起来……

第二个特点……”

金志平分析得鞭辟入里,学生们聆听得严肃认真。

金志平最后说:

“以上是我通过 10 年多的创业经验,得来的对超薄型企业特点的总结分析。挂一漏万,在所难免。主要是拿出我的见解,和大家一起研究讨论——研修、研修,就是要一边研究,一边修正嘛!”

说是研修班,和正规的大学教授讲课别无二致。也是 40 分钟左右一堂课,中间休息 10 分钟。

课间,灵泠递上一张小纸片,上面有粗笨但有力的几个字:

“马明明求见!”

金志平脸上表情略有放松,在纸片下方书写道:

“放学后到‘天下同学’会所,边吃边谈。”

然后,接着上课。

北方工商大学临近中关村,“天下同学”会所和校园只有一墙之隔。

马明明眼疾手快,在“天下同学”订了个小包间,刚好够坐四五人。

金志平夹着包,沉稳而有力地一推包间房门,踏步进去。

人一进屋,就看见了马心心那缕长发。在风的拂动下,长发被向后甩了四五厘米,然后又缓缓地“叶落归根”,复又盖在了马心心的右眼角。

金志平目光犀利,看出了这个女孩的颇有心思和小小计谋:

在她右额有一块一分钱硬币大小的胎记,颜色比正常皮肤稍深一些。

这一小缕长发,无关痛痒,却有情趣;看似不经意,或是小品位;它的使命,实则就是为了遮挡女主人美貌之下的微小瑕疵。

灵泠跟在后,也很大方地落座。

“金总,您好!”马明明躬身上迎,刚刚还有的几分自信,竟几乎全被隐没在了金志平的气场之中。

这个男人眼睛好亮!

金志平目光中，有些许忧郁，有一丝审视，但更多的是坚毅和阅人无数后深邃的穿透力与杀伤力。

马心心一闪念，那硬币大小的胎记，在秀发里面不为人知地痒了一下。

“这位是我妹妹，马心心。”

马明明曾是金志平手下员工，这次再见老板，心情略有些复杂。但毕竟也是奔三的男人，稍一调整，很轻松地将马心心在皖山集团的笔试、面试，现又进入了复试等诸多状况，重又做了详细介绍。

“服务员，拿菜谱来！”马明明未免有些虚张声势，但在大家看来恰是心态端正，铁定了今晚要请客的表现。

金志平微微一笑：看来这马心心是我当教授以来的第一个客户。

虽然付酬方式不是现金或支票，但一顿美餐，何尝不是尊师重教的传统手段——孔子当年，授课一场，收腌鹅一只。

“好，好，边吃边谈。”金志平坐在上座，很有风度地一摆手：

“职场如战场，初战即决战。认真做好入职前的功课，不仅重要，而且必要。”

灵玲坐在下座，知道一会儿将有重要的职场实操课，如获至宝，瞳孔放大，小巧的鼻子都耸了起来，如同闻到鱼腥味的小猫。好学的人都是这样，会有兴奋点。

“笔试题，还能想得起来吗？”金志平问。

“都重抄了一遍。虽然是凭记忆，但因为考题数量少，应该有百分之九十以上的准确性。”

马心心恭敬地递上一张 A4 纸，上面字迹清秀地抄写着三道题。

金志平目光敏锐、记忆超群，只扫一眼，已经明白个大概。

见灵玲也想凑过来看，他索性一伸手，把试题递了过去。

灵玲看时，一下怔在那——

这是什么鬼题目，令人一头雾水。

皖山教育机构复试题

1. 假设北京市有常住人口 1200 万，请问高三语文老师有多少人？（须有具体分析过程）
2. 睡觉前吹灭 10 支蜡烛中的 1 支，请问到第二日，还剩多少支？（须有具体分析过程）
3. 请综合介绍你的特点。（注意：用英语写作）

