

商情漫画经典

古古打工族

○ 何志勇 / 策划

○ 曹 雅 / 主编

白领世界
苦乐年华
缤纷人生



西南财经大学出版社

古古打工族

何志勇/策划

鲁 稚 / 主编

博 库

中国 · 美国 · 台湾

版权所有 翻印必究

权 利 声 明

对从博库网(www.BOOK00.com.cn 和/或 www.BOOK00.com) 下载的作品, 仅限于家庭内自己私人阅读, 博库公司(BOOK00, Inc.)保留一切的版权权利, 包括但不限于: 出版、复制、传输、发行、出租、播放、传播、展示、制作为磁盘或光盘等现在已有的及将来技术发展所产生的电子和/或数字载体、印制、镜像、设立网站、上载、下载。未经博库公司(BOOK00, Inc.)许可, 任何人不得擅自使用作品, 无论是出于商业目的的还是非商业目的。

未经博库网的许可, 任何人不得修改、删除博库网的权利声明和权利管理信息。

博库网自行开发或采用的技术措施、技术手段受法律保护, 任何人不得侵害、破坏。

“BOOK00”, “博库”及相关图形等为 BOOK00, Inc. 的商标。

古古打工族





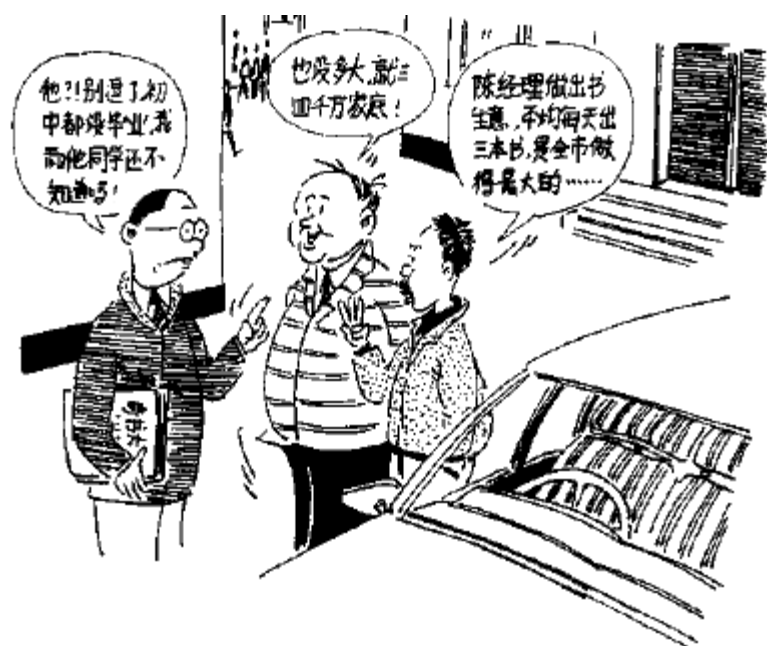
淘金梦

有这样—个寓言。两个财主打赌，如果谁不花钱就能请人把一百亩地挖—遍，便将赢得十锭黄金。其中一个财主暗地里把—些碎金子埋在地里，同时四处散布从地里挖到金子的消息。好奇者半信半疑荷锄而来，果然发现了那些预埋的金子。于是，疯狂的人群不请自来，—夜间数百亩地被深挖三尺。

流言可以止于智者。但当看到别人从彩票发行点开走—辆辆“奥托”时，亲眼目睹这种真实的人又有几个能心如止水呢？尽管明知中奖的几率微乎其微，但人们还是心甘情愿地把牙缝里挤出来的钱捧去抠奖。抠到的是一堆废纸，运气却总是擦肩而过！

求财是—种大众心理。尤其在当今社会，社会地位的高低，生活质量的好坏，很大程度上取决于收入的多少。管理体制的变革，市场经济的兴起，价值观念的更新，导致人们纷纷下海。或不满现状，或阮囊羞涩，或怀才不遇，或迫不得已。原因各不相同，目的却只有—个。在所有淘金者的梦和愿望里，都深深地镌刻着两个斗大的字——赚钱！

于是有些人摇身—变成了老板，而更多的人却只能加入打工者行列。在喧嚣的都市里他们昼夜奔波，品味着打工的酸甜苦辣，构成—道独特的城市风景线。



商海弄潮

现实中的一切无时无刻不在刺激着我们的感官，诱惑我们产生许多假设和联想。那些动人心旌的广告词，劝说你如何轻轻松松就可以做一个跷脚老板。尤其是当有一天，某个经常考不及格的小学同桌，光鲜体面地从自己的加长“林肯”中钻出来，牢牢地吸引住你妻子艳羡的目光，你的定力将面临严峻的考验。这种时刻，各种审慎、权衡和犹豫不决早已消失殆尽，下海的动机蜕变得近乎原始，就像中世纪的骑士，用生命去角斗，仅仅是为了尊严。

从经济学的角度分析，在一个人成功的因素中，机遇和能力缺一不可。但作为旁观者，往往更多地看到前者。殊不知，机遇就像一个光着身子、浑身抹满肥皂泡、飞速从你身边跑过的人，你如果抓住了，成功的几率就有了百分之五十。遗憾的是，我们常常与他失之交臂！

跟任何一种职业一样，经商并不适合每个人。所谓“十亿人民九亿商”，多少有点调侃的味道。打工不是通向老板的必由之路，成功与否也不能以赚钱的多少来衡量。如果一觉醒来，所有的人都上街开面馆、摆地摊去了，你或许会发现，商海中早已人满为患，像你这种不经商的人反倒奇货可居了。与其湮没在盲目的打工人流，不如保存自己的个性为好。



文凭是金

攥一纸文凭，跻身于人头攒动的人才交流中心，一种自豪感油然而生。想起劳务市场栏杆内那些茫然的目光，最深的体会不外乎培根的那句名言，知识就是力量。

人才市场和劳务市场的本质区别，不是露天与室内的不同，也不在门票价格的高低，而是工种的差异。白领和蓝领之间，横亘着一道鸿沟，那就是标明身价的文凭！其实，人才的划分很难有一个准确的界限。那些傲慢地坐在招聘席的老板们，谁也不知道他们曾经是蓝领还是白领。成功像一套名牌服装，足以遮盖所有的缺陷。正所谓“一白遮百丑”。当成功还渺无踪影的时候，只好任人挑拣。尽管滋味不好受，但也别无他法。

好在并非一无所有。手中的文凭也算张王牌。比起蓝领来，境遇毕竟要强得多。“书到用时方恨少。”即便同属白领，文凭也有高低。招聘栏里看似随意写上的一条标准，就轻易地将你十足的信心击得粉碎！当你的文凭不够某些职位的要求时，千万用不着抱怨。说不定有个未来的中国首富，就因为缺了张文凭，迄今还在劳务市场里徘徊呢！



经历也是文化

经历本身就是文化。

学过什么固然重要,更重要的是做过什么。就像学医的,即使读再多医书,如果没有临床经验,拿起手术刀恐怕远不及一个熟练的杀猪匠。卖油翁说得好,熟能生巧。

形形色色的招聘广告,很容易把人弄得心猿意马,许多概念逐渐模糊,风马牛不相及的东西,也在心里划上了等号。别以为卖过旧报纸就算搞过营销,倒卖过球票就可到证券公司操盘。对经验的忽略,必然导致应聘的失败。

亲身经历一件事,从中体验到的东西可能比你读十本书学到的多得多。“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”千万别忘了自己曾经干过什么。有些看似不足挂齿的经验,很可能会改变人的一生。任何正当的职业如果能锲而不舍地做下去,都将获益终身。

年仅十几岁的康熙大帝,居然能够挫败老谋深算的鳌拜,逼他还政于朝,除了康熙过人的天赋之外,经验起了决定性的作用。对于在尔虞我诈的外境中长大的孩子,权力斗争是他的必修课。

中国有句古话:三百六十行,行行出状元!如果一时还不知道自己该干什么,不妨从你最熟悉的事情做起。



对付武大郎

站在招聘者面前，应聘者必须立即进入角色。他们是考官，你是演员。

对于他们的身份，决不可贸然发问。或许他们只比你早一天受聘，或许你一旦聘用，就是他们的上司。但此时此刻，你的命运由他们掌握。是才华尽显、大智若愚，还是锋芒毕露，面带猪相，分寸的把握完全取决于瞬间的判断。

招聘者常常不是真正的老板，因而他们会有一些微妙的心理。他们的敬业精神和责任心，在对待应聘者的态度中表露无遗。萧何月下追韩信之所以传为佳话，是因为求贤若渴者简直是凤毛麟角。忌贤妒能是一种通病，就像武大郎开店，比自己高的统统拒之门外，因此，绝大多数招聘者亦难免俗。但有一点你必须清楚，你并不是给他们打工。你是千里马，你寻找的是伯乐。俗话说：菩萨好见，小鬼难缠。某些招聘者只不过是伯乐家的门槛，无需他们赏识，只求越过他们。

假若你不堪忍受这些招聘者的挑剔和发难，一气之下拂袖而去，你就大错特错了。能让你大显身手的天地，值得你为之工作的老板，也许距你仅一步之遥。迎上去，跨过那道古老的门槛，机会就在前面！



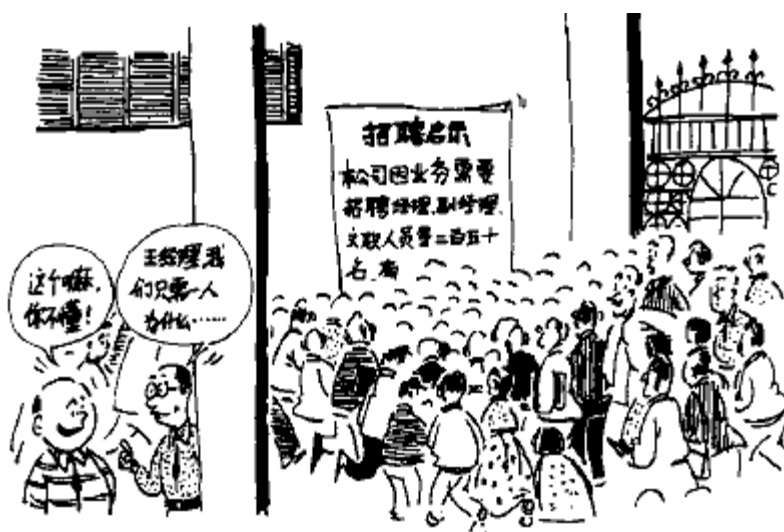
高薪幌子

薪酬不仅仅是劳动的回报,更是自身价值的体现。帮人挑担的“棒棒”在干活之前先喊价,只是看劳动量的多少。白领在求职时讨论报酬,考虑的却是自己是不是才值这几个钱。从某种意义上讲,薪金越高,自身价值体现也就越充分。所以,高薪幌子之下人气最旺的现象,也就不足为怪了。

很少有人想到高薪的背后附带着什么条件,就连智商较高的白领打工族,也常常被人愚弄。广告上写得再清楚不过了,每月底薪 3000 元,外加丰厚的提成,甚至年收入十万也不再是梦想。等干完一个月下来,定额没完成,提成是镜花水月,基本工资还要扣去 50%,再加上医疗、养老等保险由公司代办,发到手里的钞票已经所剩无几,发财的梦想又成了空中楼阁。

冷静一想,其实自己并不适合这个工作,误入歧途恰恰是抵御不住高薪诱惑的缘故。与其怨天尤人,不如认真考虑去留问题。

遗憾的是,对于很多人来说,类似的遭遇往往不止一次。



求职陷阱

美国有一家公司，其主要业务是开发各类软件。该公司的老板每接到一张订单，就在报纸上发布招聘启事。他以考核应聘者能力的名义，要求应聘者编制部分程序。为了击败别的竞争者，应聘的人无不绞尽脑汁。他们的努力使公司老板轻轻松松地赚了一大笔钱，而自己还蒙在鼓里。

我们经常看到，面对各商家一浪高过一浪的促销热潮，广大消费者往往闻风而动，轻易出手。花几千块钱买大件，商家承诺中奖机会百分之百，领回来一看，原来是一卷卫生纸，气得你七窍生烟。还不如去吃碗牛肉面，伙计一高兴多舀一勺牛肉也比这更划得着。

面对日益白热化的竞争，商家奇招迭出，追求的只是轰动效应。在这种前提下，招聘有时也是一种广告手段，利用的正是应聘者求职心切。高薪、高职、高福利，以及国外培训深造等字眼，令白领们趋之若鹜，恨不得使出浑身解数。很少有人意识到，自己恰好成了别人广告的形式。你字斟句酌填写的应聘表，一转背就被当做废纸弃之一隅。



三个选择

每一个打工的白领求职时最先面临的的就是三个选择：选择职业、选择公司、选择老板。

根据自己的学历和文凭，根据自己的经历和能力，首先决定自己打算干什么。尽管有些职业听上去很诱人，你切不可忘了自己的初衷。所谓的业务经理，其实就是集推销、送货、收款等数职于一身，在公司的地位相当于工厂的学徒。

确定了自己想要干什么，接下来你就该挑选公司。国企？私人企业？还是外企或合资企业？这是公司的性质，除此之外，还包括公司的规模、公司的历史、公司的产品有无知名度、产品的市场占有率、公司的发展前景，甚至工作地点的远近，如此等等，你都应该有一个初步的了解。

关于老板的情况招聘者往往讳莫如深，你不可能一下子知道太多，从他的雇员身上你可以间接感知一些皮毛。等到老板面试的时候，你可以从他的谈吐、举止、风度、气质和对待员工的态度等方面，在心里作出大概的判断。

选择职业要相当谨慎，因为你必须完全胜任；选择公司要多看前景，因为你可以跟它共同发展；选择老板不能太苛求，因为他也只是个凡人。



给自己定位

古希腊有句格言：真正的智者是明白自己能够干什么，并且脚踏实地去干的人。

人的眼睛可以洞察周围的一切，却看不到自己。正因为这个缘故，人们才发明镜子。评判别人相对比较容易。任何一个观众都可以对看过的电影品头论足，但导演一部影片并非人人可为。所以说，认清自己是一件很不容易的事情。大多数人总是把自己估计过高，尤其是打工的白领。知识在扩展视野的同时，也扩展了人们盲目的自信。刚读完几本管理学书籍，就觉得自己完全可以运作一个集团公司。有了二两膏子就想开染房，这正是白领的弱点。相比之下，蓝领要实际得多，他们没有更多的奢望，挣的就是辛苦钱。自信心必须有一个支点，这个支点就是自身的条件。没有支点的自信是盲目的自信。当你飘在空中，挥动双手怎么也抓不住漫天飞舞的气球，眼睁睁看着它们离你越来越远，你不妨落回地面，稳稳地站在自己的基座上。

基座的高度+你的身高+你的弹跳力+可借用的外力=你力所能及的高度

这是一个浅显的公式，但有很多人要跌倒好几次以后才会明白。



将才和帅才

汉高祖刘邦曾经说，论打仗他不如韩信，论治国他不如萧何，论谋略他不如张良。但他能用人所长，所以得天下。

相信很多白领下海的目的都是为了有朝一日能够当老板，打工只不过是权宜之计，不得已而为之。挣些钱，操操手芝，学点窍门，等到时机成熟，便自立门户，扯起一个摊子，尝尝当老板的滋味。

若真能这样，又未尝不可。

但实际上有很多人不知不觉地改变了想法。即便初衷不改，在焦头烂额地当了几天老板之后，不少人又重新加入到打工者的行列。为什么？道理很简单，量力而行是应该始终遵循的原则。没有金刚钻就不要揽瓷器活。如果你是将才，就应该身先士卒，驰骋疆场；如果你是帅才，就应该高瞻远瞩，知人善任。

展示自己的才华，体现自身的价值，并不一定非当老板不可。天地之大自有每个人的立锥之地，关键是要找准自己的位置。大材小用和小材大用同样是损己不利人，套用一句足球术语：越位犯规！



谁是老板

老板是一个被混淆了的概念。大多数人认为，企业的所有者就是老板。对于那些私有企业来说，此话没错。但照这样推理，国有企业的法人代表就不是老板。也有人说，企业的最高管理者是老板。可很多上市公司的总裁明明是公开招聘来的，说白了他们也属于白领打工族的范畴。

在国外人们早已淡化了老板和打工仔的区别，不管你是大总裁也好，小职员也罢，重要的是你能否胜任。那些毕业于名牌大学的高学位管理人才，一跨出校门就被聘到著名的公司，从最基层干起，通过自己的努力，一步步升职，最终进入核心管理层。他们一般不会把宝贵的时光用来从事最艰难的资金原始积累。从另一个角度来看，大舞台能够唱大戏，比起在自己创办的小公司、个人的才能得到更充分的发挥。

所以，不要为自己迄今还没当上老板而耿耿于怀。

如果有人想当老板是因为当了老板就可以随心所欲，再也没有人敢管他了，那么可以断言，这种骨子里缺乏自身约束的人，即便当了老板，也只会昙花一现。



接受拒绝

当你满怀信心地捧着自荐材料从人缝中挤到招聘席位，向招聘者展示你的履历和才华时，你是否已经做好了充分的思想准备？

尽管学历、经验和能力都使你确信你是你所应聘职位的最佳人选，对薪金和工作条件你也没提过高要求，但结果有可能令你失望：你被拒绝了。

有段相声里说过一副对联。上联是：说你行你就行，不行也行；下联是：说不行就不行，行也不行。横批：不服不行。因此，你必须学会接受拒绝，虽然有时拒绝没有任何理由。跟求爱一样，被人拒绝是痛苦的。特别是当你经过激烈的思想斗争，打算退而求其次，下嫁一个跟你的条件毫不般配的人时却遭到拒绝，你简直会大跌眼镜！

其实这并不奇怪。当你进入人才交流市场，你既是买主，又是商品。作为买主，你对招聘单位抛来的媚眼可以不屑一顾；作为商品，你必须迎受招聘单位挑剔的目光。所谓双向选择，指的就是这个意思。

在僧多粥少的情况下，你更需要练就一种平和的心态，学会接受拒绝。



知己知彼

了解对手是决胜的前提，通过对双方力量的评估，才晓得到底有几分获胜的把握。应聘时的对手就是招聘单位。对它的了解必须从点滴入手。一份招聘广告，字里行间无不透露出各种信息。

从广告所占的版面，可以估计该企业的势力。大企业往往出手阔绰，动辄就来个整版。小企业常常只登夹缝或豆腐块。办公地点大企业多在高档写字楼某座某层，或者是自购的房产，如某花园某幢。小企业一般选择租金便宜的地方，所占房间不超过四间。电话号码大企业要么有多个，要么是程控总机。小企业一般是单线，传真和电话使用同一个号码。

从招聘的职位可以了解企业的结构设置，从招聘方法可以了解企业的运作。正规的企业，在人才招聘方面都有一整套严格的程序，不会心血来潮，更不会含糊其词。

需要强调的一点是：除了最著名的企业之外，绝大多数的企业都略带夸张。科、工、贸一体化，房地产、金融、证券、国际贸易，都是一些唬人的字眼，切不可被这些所迷惑。没准哪家自称集团的公司，实际上只是夫妻店，主营业务不过是卖烧饼。