

《古古打工族》

目录

- 1.淘金梦
- 2.商海弄潮
- 3.文凭是金
- 4.经历也是文化
- 5.对付武大郎
- 6.高薪幌子
- 7.求职陷阱
- 8.三个选择
- 9.给自己定位
- 10.将才和帅才
- 11.谁是老板
- 12.接受拒绝
- 13.知己知彼
- 14.诚实为本
- 15.决不轻言放弃
- 16.为自己创造机会
- 17.宁信其有
- 18.自我推销
- 19.不要拒绝别人的帮助
- 20.现代食客
- 21.尊严至高无上
- 22.君子爱财 取之有道
- 23.性骚扰
- 24.傍一个大款
- 25.佳人有约
- 26.替老板着想
- 27.吃老板的回扣
- 28.异乡为客
- 29.职业与事业
- 30.美丽不是一种风景
- 31.拒绝平庸
- 32.老板是一面镜子
- 33.少打牌 多看书

34. 保持距离
35. 桃色圈套
36. 跳槽的误区
37. 活得太累
38. 董事长是总经理的妈
39. 选择忠诚
40. 别轻信承诺
41. 挣钱的法则
42. 有些话说不出口
43. 网络就是本钱
44. 借钱给老板
45. 给老婆打工
46. 服饰文化
47. 语言的魅力
48. 生存危机
49. 角色转换
50. 无法超脱
51. 天道酬勤
52. 不可急功近利
53. 学会放弃
54. 友情的背后
55. 跟老板要权
56. 与人分享
57. 你是老板的摆设
58. 后来居上
59. 远离老板娘
60. 学会恭维
61. 挑选朋友
62. 思维重组
63. 自我保护
64. 老板的用心
65. 与人为伴
66. 迂回战术
67. 吸引老板的注意
68. 为官心态
69. 老板是洋人
70. 洁身自爱
71. 培养悟性
72. 情为何物
73. 寻找空间
74. 难得糊涂
75. 年轻就是富有
76. 规避风险
77. 学会服从

- 78.老板的疑心
- 79.合法提成
- 80.耐得寂寞
- 81.自己的光芒
- 82.同情弱者
- 83.亲戚就是亲戚
- 84.理想的距离
- 85.不断迈出
- 86.贫贱的时候
- 87.终极目标
- 88.空档的思索
- 89.敢于尝试
- 90.事业与家庭
- 91.坐言起行
- 92.留一份真诚
- 93.超前消费
- 94.老板赚钱之后
- 95.万事开头难
- 96.老板的事就是工作
- 97.现代打工仔
- 98.做个好人
- 99.找点事情来做
- 100.好梦成真

淘金梦（代序）

有这样一个寓言。两个财主打赌，如果谁不花钱请人就能把一百亩土地挖一遍，便将赢得十锭黄金。其中一个财主暗地里把一些碎金子埋在地里，同时四处散布从地里挖到金子的消息。好奇者半信半疑地荷锄而去，果然发现了那些预埋的金子。于是，疯狂的人群不请自来，一夜之间数百亩土地被深挖三尺。

流言可以止于智者。但当看到别人从彩票发行点开走一辆辆“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！

求财是一种大众心理。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，目的却只有一个。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！

于是有些人摇身一变成了老板，而更多的人却只能加入打工者的行列。在喧嚣的都市里他们昼夜奔波，品味着打工的酸甜苦辣，构成一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，机遇和动力缺一不可。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，倒卖过足球票就可以去证券公司操盘。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。对于在尔虞我诈的环境中长大的孩子，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。萧和月下追韩言之所以传为佳话，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着着什么条件，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，基本工资还要扣去百分之五十，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。人力资源管理学对职业的划分越来越时髦，人才也就分门别类。卖东西叫营销，买东西叫采购，搞接待叫公关，出主意叫策划，守电话叫接线，扫厕所叫保洁……总之，名目繁多。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，因为他跟你一样，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，人们才发明了镜子。

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，讲出的话还多少有些道理。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+可利用的外力=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，论治国他不如萧和，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，操操手艺，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

这是一个被混淆了的概念。大多数人以为，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。他们一般不会把最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，个人的才能可以得到更充分的发挥。

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的要求，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。

诚实为本

当老板要诚实，打工也不例外。对于那些做人没有原则的白领打工者来说，应聘就像玩游戏，完全不守规则。

花不多的钱就可以买到大专或本科文凭，甚至连身份证都能够伪造。个人简历就更简单了，招聘单位想要什么样的人，他就具备什么样的条件。本科以上学历，三年类似工作经验，持当地户口，年龄在30岁以内，英语水平四级……就好像招聘条件是为他度身定做的，丝毫不差。甚至让招聘者产生一种“梦里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”的感觉。这种时候，招聘广告简直就成了寻人启事。

类似的弄虚作假大多不是恶意的。造假者的出发点比较单纯，目的性很强。要么是很久没找到工作，手头开始拮据，从“红塔山”改抽“红河”了，所以他们急于找一个经济来源，但又不肯降低求职标准。要么是除了自信心很强，其它条件都不咋样，应聘时也就只好走捷径了。

谎言可能让你得逞一时，绝不可能让你得意一世。要证明自己，唯一的办法就是用行动。

决不轻言放弃

失败并不可怕，因为失败可以让人从中领悟很多东西。成功里得到的是经验，失败里得到的是教训。经验和教训是一个人行进途中的两块警示牌。但放弃不仅是示弱的表现，而且会使成功擦肩而过。

如果某一天你从报纸上看到一则招聘广告，所要招聘的职位非常适合你，而且也是你梦寐以求的，你即着手准备了一套详尽的个人资料，对面试时可能被问及的问题也打好了腹稿。等你信心十足地前去应聘，却被告知名额已经招满。你怎么办？

这是美国菲士公司总裁戴尔第一次到菲士公司应聘时遇到的情形。性格内向的他失望地走进电梯准备离去。开电梯的人问明情形后告诉戴尔，如果不想放弃，不妨再去试。戴尔采纳了这个建议，鼓起勇气重新回到菲士公司。这时，一位被录用的人打来电话，说他因故不能参加公司的试用，于是，戴尔顶替了他的职位。

生活中固然有许多巧合，成功可能只隔了一层窗户纸，关键在于你能否捅破它。所以，无论什么情况，千万不要轻言放弃。

记住，放弃是最轻率的人生态度！

为自己创造机会

人们常说，机会可遇而不可求。其实，这是一种消极的处事态度。机会可遇，亦可求。所谓可求，就是说每个人都可以为自己制造机会。

有时候人们为自己创造机会是在无意中完成的。80年代初期，香港金利来公司在祖国大陆为某报社举办的一次活动提供赞助，奖品就是金利来领带。活动结束后，负责发放礼品的罗小姐把剩下的三根领带交还给金利来公司。很小一件事，却给金利来公司总裁曾宪梓先生留下了深刻的印象。几年后，金利来公司准备进入祖国大陆市场，需要找一个人负责筹建分公司，曾先生想到的就是罗小姐。在从记者到总经理的成功转变中，机遇起到了一定的作用，这次机遇便是罗小姐自己创造的。

由此可见，制造机会并不是要刻意地去做什么，而是做好你应该做的一切。口碑是一种无形资产。渊博的知识、良好的修养、高雅的举止、诚实的品格，随时随地都在为你塑造品牌形象，也在为你制造机会。

为自己制造机会不能理解成搞小动作。一旦丧失人格，损坏他人利益，就与我们说的制造机会背道而驰了。巴结领导、诽谤他人、削尖脑袋往上爬，自以为是在制造机会，实际上就跟补车胎的人在马路上埋钉子一样，纯属小人行为。

宁信其有

一美元可以买一辆九成新的红色“保时捷”跑车，你信不信？

这是美国报纸上登的一则信息，几天过去了仍无人问津。后来有个人好奇地打了个电话前去询问，原来一个刚刚离婚的女人，因痛恨丈夫对自己不忠，在接到法庭让她把车卖了与其丈夫平分的通知后，她便想出了这个办法。结果，唯一一个打电话的人花一美元买到了一辆价值几万美元的轿车。

生活中很多的事情就像这样。人们整日苦苦建筑发财机会，却总是碰不到。等到机会摆在面前了，你又不肯相信，白白坐失良机，岂不可惜？没有见到天上掉馅饼，就拒绝相信奇迹会发生在你的身边，这是大多数人的悲哀。

也许有一天你倒霉透顶，在公司被老板炒了鱿鱼，钱包被小偷摸走，骑车不小心摔了一身泥，回到家又发现停电停水。你不要抱怨，相信一觉醒来，又是一个晴朗的天。只要你坚

信生命中存在奇迹，成功就永远不会抛弃你。

自我推销

现代社会对人才的迫切需求为自我推销提供了市场。推销自己就跟卖东西一样，要讲究技巧。算命先生招揽生意，靠的是巧舌如簧；沿街卖艺挣钱糊口，凭的是浑身硬功。那么，自我推销要注意些什么呢？

真才实学是自我推销的内核。换句话说，自我推销必须以才能作为依托，缺乏基本素质，自我推销就成了无根的浮萍。靠花拳绣腿只能蒙住外行，一碰到内行就只会铩羽而归。这跟靠几个托儿在长途汽车上卖假表没什么两样。用人单位上当只是暂时的，充其量让你混几个月试用期的工资罢了。

反过来，一个好的产品，尽管价廉物美，如果营销手段落后，同样打不开市场。过去那种“酒好不怕巷子深”的说法，而今已不再被人接受。自恃经纶满腹，文章锦绣，等着刘备三顾茅庐，实在是一种愚蠢的想法。最终的结果往往是英雄无用武之地。

因此，自我推销说穿了就是为自己施展才华寻求一方天地，只有占尽天时、地利、人和，才能成就大器。

不要拒绝别人的帮助

一个人的力量毕竟是有限的。当你被某件事情所困扰，感到力不从心，束手无策的时候，你是否想过把自己的处境告诉别人呢？

有个白领从外地来到一座城市打工，由于语言的缘故，在连续换了几家公司之后，他开始对自己失去信心，渐渐萌生去意。一天，他把一个被摩托车撞伤的孩子及时送到医院，孩子的父母出于感激，总想为他做点什么，可是他拒绝了。几个月以后，当他身心疲惫地回到家乡时，却在车站与那个孩子的父亲相遇。孩子的父亲到这儿是为了推销自己公司的产品，同样也遇到了语言问题。孩子的父亲问他能否给予帮助，他答应了。通过帮助别人，他挣了一大笔钱，后来，他有了自己的公司。

其实，我们每个人都会或多或少碰到伤透脑筋的事情，有时真的感到无助，在这种时候，请把自己的苦恼告诉你的朋友。在你看来很难解决的问题，对于别人却可能易如反掌。不要把别人给你的帮助看成施舍，要知道在你接受帮助的同时，你也帮助了别人。

现代食客

古代孟尝君，家有食客三千。三千食客，真正有用的恐怕只有几个，剩下的都在吃闲饭。如有家产万贯，良田万顷，多几张嘴吃饭倒也算不了什么。为了广结天下豪杰，博一个贤德的名声，出点血也值得。更何况养兵千日，用兵一时，没准哪天这些闲人就派上了用场。

现在有些企业，资产上亿，如日中天。有些当初跟着老板打天下的人，由于自身条件所限，已经不适合担当重任，于是挂一个闲职，领一份令人垂涎的工资，逐渐沦落成现代食客。还有种人靠着伶牙俐齿，也跻身于食客的行列。更有甚者，同时在几家公司拿钱，充当所谓的幕僚。他们到底为企业创造了多少效益？天才晓得！

如果有个曾经受过你的恩惠，现在已经腰缠万贯的朋友，听说你还在给别人打工，而且月薪才区区千元，不够他一天的开销，他可能会说，到我这儿来干吧，兄弟不会亏待你！你千万不要头脑发热，冷静想想，你去干什么？对别人的帮助也算一种投资，别人对你的报答，就是你收回的本息。同样，当准备接受别人帮助的时候，你也应该考虑一下，你是否真的有偿还能力？

心安理得地无功受禄无疑是在浪费别人的帮助！

尊严至高无上

天津一家软件公司的几个白领，因为拒绝制作有损国人尊严的光碟，被公司炒了鱿鱼。无独有偶，在国内一家合资企业，日方经理训话时要求员工高举双手，结果大多数的蓝领工人拒绝接受这个有辱人格的要求，而在场的所有白领却无一人对此提出抗议。问及原因，他们说是因为工资较高，害怕丢了饭碗。

试问，金钱和尊严，哪一个重要？

现在的人爱说，不要跟钱过不去。古人也认为，人为财死，鸟为食亡。一句话，钱很重要，有钱走遍天下，无钱寸步难行。为了钱，可以斯文扫地，不择手段。为了五斗米，甘愿折腰。尊严在金钱面前黯然失色。

生活是残酷的。穷途潦倒的时候，尊严常常像面具一样被取掉，反正用它换不来一个烧饼，戴着又有何益？

不过，请别忘了，没有钱但保持了尊严，你只是暂时的贫困；有钱但失去了尊严，你将永远受到别人的唾弃！

君子爱财 取之有道

马路边有人在高声叫卖，商场里卖两块钱一听的易拉罐饮料，这儿只卖一块钱。买的人挤破了头。问其究，有知情者告曰：跳货也。

何谓跳货？一是指把滞销的货物低价出售，一是将属于别人的货物抛售之后把钱据为己有。这里要说的是后者。

销售是令每一个企业头疼的问题。其中，对销售人员的管理更是困难重重。销售人员跟行政、财务人员不同，他们往往分散在全国各地，心理变化不易把握；他们大多比较年轻，容易受外界环境的影响；他们的收入常常与业绩挂钩，上下波动幅度明显；他们的流动性也很大，不是被炒了，就是自动跳槽。销售人员私吞货款的现象时有发生。据报载，济南某企业通过自查发现，销售人员在一年中贪污货款总额达数百万元。

用人不当、疏于管理、规章制度不健全必然造成有令不行、有禁不止的局面。这是企业方面应该查找的原因。对于打工者来说，加强法制观念已刻不容缓。古人云：君子爱财，取之有道。如果靠用不正当的手段攫取公司的财物，来实现迅速致富的目的，只会是自掘坟墓。

性骚扰

这是一个很严肃的话题。道格拉斯主演的一部《叛逆性骚扰》在美国曾引起轩然大波。在中国，反映这方面的书籍或影视都寥寥无几，但并不代表性骚扰现象就很鲜见。实际上很多白领打工仔都或多或少、或轻或重地遇到过此类情形，尤其是白领丽人。

有些招聘广告一看就让男士们泄气。某集团公司招聘总裁秘书一名，限女性，未婚，年龄 24~28 岁，身高 165~168 厘米，相貌端庄，体态丰满，气质高雅，谈吐不俗，肤白无近视，普通话标准，大专以上学历。这是“硬件”，应聘者必须具备。接下来才是“软件”，可有可无。会外语、熟悉计算机、文字功底扎实、有相似工作经验、高学历者优先。

如果你是一位白领丽人，看到类似的广告，千万不要被 3000 元以上的月薪所迷惑。有 90% 以上的把握可以断定这家公司的总裁是个男性。假如你是一个很自尊的人，就算被选中也干不长。因为“醉翁之意不在酒”，老板看重的是你的“硬件”，而不是“软件”。不信你就把这则招聘广告和报上的征婚启事对照一下，刨去“软件”之后，二者何其相似！

性骚扰不仅仅是指用语言或动作对异性非礼，它所涵盖的层面比人们想象中的要深广得多。如果一个老板招聘你的时候，心里想的却是今后怎样侵犯你的身体，无疑，他已在想象中开始了对你的性骚扰。

傍一个大款

社会上流行这样一句话：男人有钱就变坏，女人变坏就有钱。

姑且不论此话对错与否，单从字面上就可以看出，男人赚钱要比女人困难得多。女人凭着天生丽质，很容易令那些有钱的男人产生非分之想，心甘情愿地掏出大把大把的钞票，让她们过上衣食无忧的生活。玩着手机，开着轿车，住着别墅，进出茶楼、酒吧和美容院，然后疯狂地购物。物质上她们已得到极大的满足，但精神上却十分空虚。

其实她们中间大多数人也曾有过奋斗的历史，只是鉴于这样或那样的原因，她们奋斗的结果与她们心中的目标相去甚远。激烈的竞争、艰难的生活、飞逝的青春，吞噬着她们的自信与自尊。信念支柱一旦坍塌，做人的原则也就随之改变。于是，傍大款就成了她们享受生活的一种简便方式。对于这种生存状态，羡慕也好，鄙夷也罢，完全根据各自的人心法则。

假如你是一位白领丽人，你也时常抱怨生活对你不公平，那么，请你坚信一点，不管你现在的奋斗多么辛苦，也不管成功离你还多么遥远，只要你仍然保持着信念与自尊，你就是真正意义上的富有者。

有位名人说过，失去自尊的日子，是一段被囚禁的日子。

佳人有约

打工之初曾无数次地发誓，在没有赚到十万块钱以前，不谈爱情！

于是，每天早出晚归，忙忙碌碌。不知不觉中，寒来暑往，日子像流水一般静静地流淌，转眼就到了而立之年。打工的地方已记不清换了多少个，租的住房也东南西北围着城市绕了一圈，朋友越交越多，烟越抽越厉害，只是存折上的金额始终没多大变化，从来就不曾越过五位数。

这几个钱能干什么？结婚？连想都不敢想！

当然，难兄难弟凑到一块儿的时候也谈论女人，讲几个荤段子，过过嘴瘾，直至酒足饭饱。尔后，骑上那辆吱扭乱叫的自行车，跌跌绊绊地回到住处，蒙头睡到天亮。

也有为数不多的几个异性朋友，通常是在工作中结识的。到后来彼此不在一起工作了，但还断断续续保持着联系。多数时候是她们打的 CALL 机，叫你帮忙粉刷房间，或者修自来水龙头。你也就趁机蹭一顿晚饭。坐在马路旁边，吃着串串香，说的尽是关于足球或上网的话题。

慢慢地，呼你的异性只剩下一个了。你仍然是随叫随到，尽心尽力地帮忙，心安理得地蹭饭。直到情人节那天，CALL 机上显示出一条信息：今晚七点到红玫瑰酒吧，不见不散！

于是，一段白领打工族的爱情就这样不经意地诞生了。缺少浪漫，但很充实。

今晚，佳人有约。

替老板着想

说到这个话题，白领打工者常常嗤之以鼻。替他们着想，哼！凭什么？

公司又不是我的，一月才拿几百块钱的薪水，活倒干了不少，再说，老板对我们也很刻薄，动不动就劈头盖脸一顿臭骂。数钱的时候他笑得像朵花，其余时间里他的脸拉得老长，就跟驴脸差不多。不整他就不错了，我干嘛还要替他着想？

在日本的一家跨国公司，有个低级职员，他的工作就是负责每天处理公司的一大堆文件，把它们分类后归档。干了一段时间以后，他发现公司的纸张浪费很大，有些纸上才写了几个字就被扔掉了，于是他向部门经理建议把绝大多数的纸翻过来重复利用。其他职员嘲笑他多事，因为公司拥有数百亿的资产，哪还在乎这点。就算能节约几个钱，你又得不到，操这份闲心干什么？后来公司的老板听说了此事，他宣布采纳这个合理化建议。一年下来，该公司用于购买办公用纸的支出减少了两百万！

类似的事情国内传媒也时有报道，大多发生在国有企业，人们都习惯于把这种举动归结为主人翁精神。实际上对于在私营企业打工的白领来说，也同样面临着这个问题。是只想暂时有个栖身之处，混口饭吃，还是希望与企业共同发展？如果你把自己的前途和企业的命运联系在一起，对很多问题就不会熟视无睹。将来有一天你当了老板，你肯定不希望你的员工对公司漠不关心。

设身处地地考虑一下，道理其实很简单。替老板着想，也是为自己将来打算。

吃老板的回扣

1994年，以生产“延生护宝液”而声名鹊起的沈阳飞龙集团，在报纸上宣布公司进入全面休整阶段。导致这一举措的原因，除了保健品市场不景气之外，还有公司内部管理出现的许多问题。据悉，飞龙集团1993年的广告宣传费用突破了一个亿，然而，有效投入却不到二分之一。也就是说，有5000多万白白地流失了。行内人士一看就明白，巨额资金被某些下属吃了回扣。

这种现象比较普遍。搞土建、装饰、买设备吃的是点子，就连招待客户吃饭后结帐也不忘回扣两包烟。如果不这样做，别人反倒不理解，说你瓜兮兮的。古人有言在先：人无外财不富，马无夜草不肥。

有人会说，我不吃回扣，别人也照吃不误。坐在这个位子上，不吃回扣也不会有人相信。还不如随大流，落袋为安。钱到了手上，企业亏损也好，倒闭也好，我反正没吃亏。

法制意识的淡漠，管理制度的疏漏，道德理念的沦丧，社会风气的退化，是滋生这种现象的土壤。作为一个受过高等教育的白领，如果因此放弃做人的原则，那实在是整个社会的悲哀。

异乡为客

背井离乡，甚至远渡重洋，为的只是寻找一个梦，一个真实而又虚渺的梦。

出来后才发觉，在家什么都好。不管家在城市公寓还是乡村瓦房，现在想起来都让人感到无比的温馨。慈祥的父母，儿时的朋友，熟悉的环境，亲切的口音，所有这一切，总是令魂牵梦绕。

在异乡打工，一切就另当别论了。姑且不说找工作的烦恼，也不说工作中的酸甜苦辣，仅仅一股浓烈的思乡之情，就不知煎熬了多少个月圆之夜。当年离家时的豪情壮志，在不知不觉中发生了改变。比尔·盖茨和索罗斯成了茶余饭后的谈资，而最关心的是如何谋一个舒适的职位，挣一笔可观的薪水。

挣钱是很现实的。刚领工资那几天，朋友们一打传呼便欣然前往，下馆子、泡迪吧、打保龄球、搓麻将，日子过得比较潇洒。到了月末，口袋里的钱所剩无几，就不得不找出种种理由推掉许多约会。一包低档香烟相伴，捱过几个孤独的夜晚。每当这种时候，思乡之情便油然而生。家乡的桃花开了没有？妈妈的腰腿痛好些了吗？很久没给家里写信了，父母的惦念又增添了几分？

砰砰！有人敲门。

准又是房东上门来催讨滞纳的房租了，赶紧编出一个理由再请他们宽限几天。

唉！异乡为客。什么时候能拥有一套属于自己的房子就好了！

职业与事业

职业只是一种谋生的手段，事业却是实现理想的一个途径。在很多人心心里，职业和事业似乎毫无关联。譬如有的人梦想当一个旅行家，环游世界是他的理想，而他的职业却是食品公司的检验员，他工作的目的是为了积攒一笔钱，以便实现自己的愿望。对他们来说，职业

和事业是互相分离的。

如果你的理想跟职业无法统一，你如何对待自己的工作？这就涉及到一个职业道德的问题，用时髦的话说就是敬业精神。身为白领打工族，你替老板工作，老板因此支付你的工资。当你每月领到工资的时候，你有没有想过，自己是否真地做到了问心无愧？

古人有句话，受人钱财，替人消灾。也就是说，不论你从事什么职业，只要你因此得到了报酬，你就应该尽心尽力，做好你职责所在的一切。

由于亚洲金融风暴的影响，韩国某跨国公司的一个副总裁被裁员。办理完所有的交接手续后，他报名参加了服务员培训班，尽管已年届五十，但他学得格外用心。副总裁和服务员是截然不同的两种职业，无论从事哪一种都能全力以赴，这正是难能可贵的敬业精神。

敬业，顾名思义就是应该把职业尊为神圣的事业。职务有高低，职业无尊卑。对一个白领来说，敬业精神是最基本的素质之一。如果处理不好职业与事业的相互关系，二者始终游离，到头来只会一事无成。梦想永远是梦想，决不可能变成现实。

美丽不是一种风景

很多白领女性都有一种感受，外在形象的漂亮对于谋求职业起着关键的作用。面对一个天生丽质的女性，男人心中的原则不经意就打了折扣。所以，漂亮的女性在社会上好办事。无论是去政府机关办理种种批文或手续，还是公司与公司之间的贸易洽谈，只要是由漂亮的女性出面，难度自然就小得多。从许多公司为女性留出的职位，足以看出老板们是如何用心良苦。

出于这种目的，有些老板在招聘女性员工的时候，看重的只是女性动人的外表，而非内在素质。美丽是上天对女性的恩赐，遗憾的是，上帝并非对谁都一视同仁，以至于某些才华横溢的杰出女性，就因为长得不漂亮而与某些职位无缘。这与其说是某个公司的损失，倒不如说是整个社会的悲哀。

作为一个白领女性，不能自持容貌出众而忽略内在的修养，光凭一张靓丽的脸蛋是不可能纵横商海的。同样，如果仅仅因为自己貌不惊人就自暴自弃，那么成功的光环也永远不会降临到你的头上。

外表的美丽你无法选择，而内在的修养却有待于你后天的努力。美丽不是一种风景，对美丽的界定，应该偏重于它的内涵。

拒绝平庸

中国有句老话，叫枪打出头鸟。类似的俗语还有出头的椽子先烂、人怕出名猪怕壮等等。说通俗一些，就是告诫人们无论做什么都忌讳出类拔萃，锋芒毕露轻则招来闲言碎语，重则成为众矢之的。传统的中庸之道教人如何自我保护。不骑马，不骑牛，骑头毛驴中间游。这句话形象地表达了中庸的思想。

官场险恶，商场又何尝不是如此。有人就有矛盾，就有利益冲突。从进入公司第一天起，你就置身于是非的漩涡，谨言慎行是应当遵循的原则。无谓的纷争和私人恩怨，只会耗费你的精力，疲乏你的心灵，消磨你的意志。但是，这并不是要你藏而不露，掩饰真实的自我，变得圆滑世故。你既然已出来打工，要想成功就要向人们展示自己的才华，争取获得社会的承认。只有这样你才不会湮没在芸芸众生之中，才有可能脱颖而出。

天下也，能者居之。在一个充满竞争的社会里，中庸只是一种处世方法，拒绝平庸才是一种积极的人生态度。在平和从容的外表下，包裹着一颗激情的心，这何尝不是一种人生境界！

老板是一面镜子

白领打工者凑到一起的时候，常常对自己的老板品头论足，言谈之中不时流露出不屑与讥讽。诚然，许多做老板的可能没有很高的学历，说话办事也可能失之偏颇。但是，如果因此报一种嘲笑的态度，认为老板处处都不如自己，那就错了。

人非圣贤，孰能无过？老板也是一个人，他的知识和能力是有限的，不可能处处都胜人一筹。况且他在公司处于独一无二的地位，他对事物的观照角度和考虑方法也与众不同。他的好恶影响着员工的行为，他的决定关系着公司的兴衰。所以，老板的弱点容易被看到。

不要因为老板有这样或那样的毛病，就认为自己比老板更高明。易位而处，你未见得能够胜任。凡做老板的，多是“一路摔打才混到今天这个份上”，就算经验不多，教训也肯定少不了。对于经商的人来说，阅历本身就是财富。单是这一点就有许多值得你学习的地方。

唐太宗李世民有句名言：以铜为镜，可以正衣冠；以人为镜，可以明得失；以古为镜，可以知兴替。

如果老板不是你的榜样，不妨把他当做一面镜子。

少打牌 多看书

凭着在学校里学的那点知识，要应付现在手头上的这点工作，简直是绰绰有余。再说薪水不低，老板对自己也不错，还有什么奢望呢？下班以后约几个朋友，喝点啤酒，打打麻将，借此消磨时间，难道有什么不妥吗？诚然，每个人有选择自己生活方式的权利。只要不违反社会的法律法规，不影响别人的正常生活，你爱怎么活就怎么活，谁也无可厚非。

但是，请别忘了，我们正处于一个飞速发展的社会，知识的更新速度超乎人们的想象，稍不留意就有可能落伍，这绝不是危言耸听！

竞争是无情的。公司之间的竞争很大程度上表现为人才的竞争。任何一家公司对员工的评估都不仅仅看他是否能够应付目前的工作，更主要的是看他是否具有较大的发展潜力。要想保住现在的饭碗，要想今后得到更大的发展空间，最简单的办法就是把别人打麻将的时间用来读书。当有一天，公司急需某方面的人才，你如果能够坦然自若地站出来，信心十足地说，我就是你们要找的人才。无疑，你就抓住了一次绝好的机会。

记住，机会只垂青有准备的头脑！

保持距离

有对夫妻自结婚之日起就分居两地，每年只有一个月的时间呆在一起，平日里全靠鸿雁传书。十年过去了，彼此感情笃深。后来几经周折，两人终于调到了一起，原以为可以从此结束相思之苦，谁知矛盾也随之而来。困惑之余他们悟出一个道理：距离产生美。

我们也有类似的感受。刚到公司时，看到比自己大不了几岁的老板，已经创立了具有如此规模的一家公司，敬佩之情油然而生。同样，老板对自己也颇为器重，言语中总有几分客气。等到时间一长，对老板的秉性也揣摸透了，新鲜感荡然无存。再后来，跟老板一起吃饭、喝酒、搓麻将的机会多了，彼此的关系也就变得很微妙，上班时他是老板你是雇员，下班后都成了哥们儿。你工作中出了岔子，老板也网开一面，不予追究。由此带来的后果是，你潜意识中放松了对自己的要求，考虑问题时掺杂进个人感情，你对公司的责任变成了对哥们儿的义气，你自身的发展也被这种人情的纽带所束缚。

老板与雇员的亲密无间，归根结底是农耕文化的遗风。一个雇员要想在公司受人尊重，靠的是你的工作才能和人格魅力。如果一心想着跟老板套近乎，借此获得老板的青睐，那么，伴随着你跟老板之间距离的消失，你做人的原则也就不复存在。

桃色圈套

白领丽人和男性老板之间的关系历来容易引起旁人的注意。这种关注缘于一种传统思维。

人们愿意相信，有钱的男人喜欢打漂亮女人的主意，漂亮的女人爱讨有钱男人的欢心。如果男性老板跟某个女职员接触多一点，对她的态度亲热一点，人们的思维便开始活跃，眼睛看见的虽是表皮，而想象早已进入实质阶段。

尽管洁身自好的老板随处可见，但也不能否认某些老板对女性职员心存不轨，他们的眼睛时时搜寻着合适的猎物。一些涉世不深的女雇员，稍不留意便落入老板精心设计的桃色圈套。尤其是那些独身的老板，往往带有更大的欺骗性。

猎艳者的手段有时并不高明。利用女雇员对自己的崇拜心理，假装关心下属，有意制造单独相处的机会，甜言蜜语，不断许诺，信誉旦旦，小恩小惠，轻而易举就达到卑鄙的目的。

作为白领丽人，自尊、自重是决不可放弃的两个原则。在完成自己分内工作的前提下，你要学会巧妙地拒绝那些超出你职责范围的工作，譬如无谓的加班，过多的应酬等等。当老板向你倾诉他的内心如何孤独，婚姻如何不幸时，你必须引起高度警惕，因为很可能有一个处心积虑的桃色圈套正悄悄向你靠近。

跳槽的误区

改革开放的初期，社会上流传着一句顺口溜：此处不留爷，爷干个体户。到了今天，社会体制已发生巨大变化，人才流动更加自由，当人们对自己目前的处境不满意时，跳槽就成了一种时尚。昨天还是卫生洁具推销员，今天又开始卖人寿保险。

稳定与流动是个相对概念。对公司而言，通过人才流动可以带来新的观念和新的思维，能够充分体现“杂交优势”。对个人而言，通过跳槽能够增长更多的见识，结交更多的朋友。俗话说：人挪活，树挪死。尤其是当你的奋斗被环境所限制，才能无处施展时，跳槽可能是你破壳的最佳选择。

但是，假如你把跳槽当成规避风险、逃脱艰苦、远离是非的一种惯用手段，那么你就已经进入了跳槽的误区。频繁的跳槽之后你将会发现，人际关系必须学会处理，轻松的工作实在难找，企业的风险要你共担。逃避绝不是上策。当你自以为在不断寻找机会的时候，机会正比肩继踵地从你身旁溜走。

活得太累

打工是个比较宽泛的概念。在私有或国有企业任职是打工，在国家机关当公务员同样也是打工。只是很多公务员没有意识到这一点。

国家公务员是相对稳定的职业，与此同时还掌握着不大不小的权力。权力是根点石成金的魔杖，让人心悦诚服地拜倒在它面前。权力不在大小，关键要实在。看到政府机关的小职员颐指气使的样子，不少人都羡慕不已。其实，他们并不像人们想象的那样踌躇满志，他们内心的压力远远大于那些在私企打工的白领。

要想保住手中这点权力，领导是绝对不能得罪的。看见别人纷纷讨好领导，自己也只好仿效。拍马屁还得有技巧，弄不好就拍到马蹄子上去了。花钱是小事，主要是最好别让人知道。毕竟自己受过高等教育，拍马屁也不能完全丧失自尊。工作中要看领导的脸色，了解领导的好恶，揣摩领导的意图。领导不便说的话你要替他说，领导不便做的事你要替他做。领导的丈母娘去世了，除了凑份子钱以外，还得带着老婆登门慰问，另外送上一份厚礼。

时间如白驹过隙，一晃就是十几年。领导换了好几茬，而你仍然还是个副科级科员。朋友都觉得你混得太差，老婆对你也横竖看不顺眼。面对镜子你看见的是满头早生的华发，你不禁从内心深处发出一声喟叹：活得太累了！

董事长是总经理的妈

有这样一个幽默故事。某公司为了改变形象，总经理下令更换新的办公家具。当几个员

工抬着旧桌子下楼时，被一个正在上楼的老太婆阻止了。员工说这是总经理的命令，太婆怒吼道：总经理算什么东西？我是总经理他妈！

虽然这可能只是个笑话，但生活中私营企业的家族式结构却很常见。尤其是那些靠家庭作坊起家的私营企业，几乎清一色是沿用家族式的管理模式。董事长是总经理的父亲或母亲，副总经理是总经理的兄弟姐妹，管财物的是总经理的老婆，管仓库的是总经理的舅子。而你名义上是总经理助理，实际上只是一个打工仔。在这种错综复杂的人际关系中，你该如何应付？

当初你被聘用，是因为你有一张工商管理学的本科文凭。你之所以应聘，也是看好这家企业有好的产品和成熟的市场，缺的正是先进的管理思想。等你进了公司才发现，事情并不像你想象的那样简单。某员工违反纪律按制度应当开除，就因为他是总经理的远亲，所以不可能与庶民同罪。你在权限范围内批了一笔广告费，财务主管仅凭一句“没钱”就把批条扔还给你。当你列席董事会时，你更有一种参加别人家庭聚会的感觉。虽然你享受副总经理的待遇，可对公司内幕你还不如看大门的老头知道得多，因为他到底是董事长的亲家。

除了无可奈何，你又能怎样呢？对于公司你是高层管理者，对于家庭你是外人。你要想维护自尊就趁早离开，你若打算放弃自尊，就干脆接住董事长的女儿抛过来的绣球。

选择忠诚

有家公司的主营业务一向做得很好，每个月的营业额都在数十万元。可是在有一年销售旺季到来的时候，却出现营业额的大幅度滑坡。该公司的老总暗中调查，才知道原来是手下的业务员背叛了自己，把几笔大的业务拉到了其它的同行公司，以获得更高的佣金。

有句行话叫“飞单”，就是指业务员把本来为自己所在公司联系的生意，介绍给别的公司，从而得到更多的销售提成。因为其它公司既不用支付他的工资，也不给报销各种业务费用，所以就可以给出更高的佣金。这种现象比较普遍，也令很多公司伤透脑筋。因此，许多公司在招聘人员的时候，都把忠诚作为一项最重要的条件。

忠诚是一种难能可贵的品质。在物欲横流的社会里，金钱的诱惑往往超过了忠诚的力量。清贫的生活和富贵的愿望就像两只无形的手，把你心中残留的忠诚一点点掏出来，当做筹码下注。这时候你已变成了名副其实的赌徒。

一个著名的私营企业家在接受记者采访时表示，假如忠诚的人缺少能力，有能力的人缺少忠诚，他宁愿选择前者。对于企业来说这种决定是否合适我们姑且不论。对于个人而言，面对金钱和忠诚，如果二者不可得兼，你唯一的选择就是，留住忠诚！

别轻信承诺

有个白领应聘到一家港资企业当经理。应聘时老板对他非常赏识，老板告诉他，工资每月不给太高，但为了调动他的工作积极性，老板承诺让他享有公司 5% 的股份，参加年终分红。这个白领使出浑身解数，起早贪黑，工作简直就像拼了命一样。一年下来，公司盈利近三百万元。于是他向老板提出要求分红，没想到老板却矢口否认自己曾有过这样的承诺。无凭无据，官司也没法打，一气之下，他只好愤而辞职。

当初许诺的时候很容易，等到兑现诺言的时候却开始心疼起来了，这也是人之常情。只要我们稍稍留心一下就不难发现，有关劳资纠纷的报道常常见诸报端。对于很多当老板的人来说，许诺是他们笼络人心的有效手段。诺言只是一张无效的支票，随时都可以作废。

轻信是很多人的通病。正如参加老鼠会一样，别人拍着胸脯向你发誓，只要花几千块钱入会，不出几个月你就可以获得每月数万元的收入。这等好事岂能错过，你的眼前早已闪现天天数钱的情景，哪里还顾得上考虑此事的可信度到底有多大。所以说轻信的根源在于发财心切和法制观念淡薄。