

读大学， 究竟读什么

一名 25 岁的董事长给大学生的 18 条忠告

覃彪喜 著

du da xue

jiu jin du

shen me



南方日报出版社
NANFANG DAILY PRESS

du da xue

jiu jing du

shen me

读大学，究竟读什么

一名 25 岁的董事长给大学生的 18 条忠告

如果你看腻了东拼西凑的大学生指南读物，这部绝对原创的书稿一定能够让你耳目一新。没有了枯燥乏味的理论，没有了陈词滥调的说教，作者用真实而深刻的体验让我重新反思过去、定义未来。

——匡澜，25岁，北大金融学硕士，汇丰银行广州分行

作为一名年轻的创业者，我一直想跟大学生朋友分享自己这几年来积累的心得。现在看来，我不需要费这个心了，因为作者在这本书中将我想说的都说出来了。

——高燃，25岁，北京高维视讯科技有限公司总裁

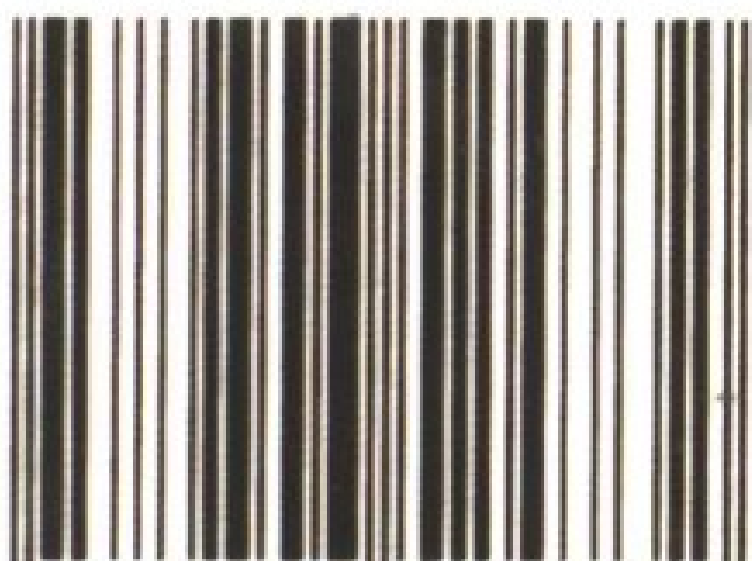
这是一部颠覆传统的经典之作。太多的大学生被一些看似传统却并非传统的观念牢牢地束缚着，走了一段又一段弯路，绕了一个又一个圈子。而这本书将会让你明白怎么主宰自己的大学生活。

——戴志成，25岁，苏宁电器连锁集团股份有限公司

当我进入华为，我发现原来在大学学的东西太少了；当我看完这部书稿，发现自己对于人生和事业的思考太少了。

——廖永沃，23岁，华为技术有限公司

ISBN 7-80652-473-8



9 787806 524732 >

ISBN 7-80652-473-8/C · 10

定价：25.00元

读大学， 究竟读什么

一名25岁的董事长给大学生的18条忠告

覃彪喜 著



南方日报出版社
NANFANG DAILY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

读大学, 究竟读什么 / 覃彪喜著. —广州: 南方日报出版社, 2005

ISBN 7-80652-473-8

I. 读... II. 覃... III. 大学生—学生生活 IV. G645.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 116597 号

读大学, 究竟读什么?

覃彪喜 著

出版发行: 南方日报出版社

地址: 广州市广州大道中 289 号

电话: (020) 87373998-8502

经销: 全国新华书店

印刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开本: 889mm×1194mm 1/32

印张: 11.5

字数: 300 千字

版次: 2006 年 3 月第 1 版第 2 次印刷

定价: 25.00 元

投稿热线: (020) 87373998-8503 读者热线: (020) 87373998-8502

网址: <http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印公司联系调换。

序 言

其实，我是一个大学生

让我们从周星驰的《喜剧之王》谈起。

在这部周星驰的巅峰之作中，尹天仇怀才不遇，只能在街坊福利会施展抱负——开课教授表演。舞女飘飘来他这里学习，一见面就认出他就是某部电影中“踩香蕉皮的那个倒霉鬼”，便顺口笑骂了他一句：“你怎么不去死呀，你个跑龙套的。”这时尹天仇马上正色纠正道：“其实，我是一个演员。”此后，飘飘又两次提到他是跑龙套的，他都郑重其事地予以纠正。

周星驰创造的经典台词数不胜数，而“其实，我是一个演员”却是让我感触最多的一句。看得出来，尹天仇的心里其实是十分痛苦的，但是，当所有的人都不把他放在眼里，他却在人们的嘲笑声中固执地维护着内心的自尊，一直不曾放弃做演员的梦想，并一直以优秀演员的标准来要求自己。“其实，我是一个演员。”周星驰又是否靠这句话支撑着走过早年星运黯淡的时光，并最终成为华语影坛的传奇？

想想当今大学生的处境，似乎并不比怀才不遇的尹天仇好多少。当年的“天之骄子”显然已经成为社会弱势群体之一。当随便一个阿猫阿狗都可以鄙夷不屑地说“大学生满地都是”，当毕业的时候学校勒令你于某月某日之前搬出宿舍而丝毫不去过问你的工作和前途，当用人单位一次又一次退回你的求职简历，或者给你提供的薪水还不如工地上一个民工，你又何尝不是另一个时空背景下的尹天仇？

这是一个冷酷的社会现实，远非我一己之力能够改变。我所能做的，只不过是整理自己一路走来的感触，反思我在学习、考研、求职和创业等各方面的经验与教训，让每一个大学生都能够底气十足地说：“其实，我是一个大学生。”当所有的人都不把大学生放在眼里，你不妨用这句话来维护自己最起码的尊严，进而用一个大学生所应有的标准来要求自己，顽强进取，不懈追求，最终成为时代的主导者。我不是史坦尼斯拉夫斯基，现在呈现在你眼前的这本书也无法跟《演员的自我修养》媲美，但是，我相信它足以让懦弱者勇敢，让脆弱者坚强，让迷茫者找到出口，让徘徊者告别弯路。毕竟，不走弯路，便是捷径。

希腊哲学家赫拉克利特说：“人不能两次踏进同一条河流”。对于同一个人来说，先后两次掉进同一条河流当然是不应该的，但两个人相继掉进同一条河流却往往在所难免，除非第一个掉进河流的人爬起来以后为后来者做出显眼的警示标志。可惜的是，掉进河流的人很少会想办法让后来者不再重蹈覆辙，没有掉进河流的人也不会为后来者刻下成功的足迹。失败的人总觉得没有资格说，成功的人却又不屑于，或者是没有时间说。于是，一批又一批的人相继掉进了同一条河流，相同的迷茫和困惑在一届又一届的大学生身上重演。

为了让后来者不再跟我踏进同一条河流，为了跟师弟师妹们分享我这几年摸爬滚打积累起来的一点经验，我开始了这本书的写作。原本以为很快就可以完稿，可是，从动笔到完稿竟花掉了我将近一年的时间，此后又增删数次几易其稿，不觉已经过去一年有余。这一方面

是因为我要忙于打理公司的事务，只能在工作之余挤出一个一个的时间片段来写稿；另一方面是因为我总想谈得面面俱到，并力求结合最新的感触更新、充实书中的每一个观点。

书中的很多观点跟目前一些主流的观点完全背道而驰，对于那些信奉金科玉律的人来说，我完全就是一个颠覆传统的另类。比如说，大家都认为逃课是不思进取的表现，我却说不逃课的学生不是好学生；很多人都认为考研是大学生最好的，甚至是唯一的出路，我却把考研比喻成了痛苦的安乐死。如果你在看目录的时候对我这些观点无法接受，请不要因此而搁下这本书。我写这本书无非是以一个过来人的身份跟你平等地交流一些想法，我无法强迫你接受我的观点，但我相信，如果你在看完书稿之后会改变一些想法，这将会让你受益终生。

我在书中列举了大量的事例，而其中很大一部分取材于我身边现实的生活。或许你会觉得这些在平凡的人身上发生的平凡的事缺乏应有的权威性，但请原谅我的固执。因为对我而言，这些生活在我身边的大学毕业生比任何一个权威的案例都更为生动而真实。而且，虽然你可能梦想着成为比尔·盖茨之类的风云人物，但是，你将来更大的可能只是成为我在书中提到的这些平凡的大学毕业生中的一员：毕业时找一份满意的工作，然后挤着公交车上下班，接着盼望老板给自己升职、加薪，最后，你在某个恰当的时候选择自主创业。请原谅我无法让你摆脱这种平凡的模式，我所能做的，只是让你在这条平凡的道路走得更快、更稳、更坚实。

尽管我力求做到事无巨细，但仍然觉得挂一漏万了，很多观点也似乎表述得不够透彻。写了洋洋洒洒二三十万字，心中似乎还有很多话想说。囿于诸多客观条件，我只能寄希望于在这本书改版的时候加以补充和完善了。同时，如果你有什么问题，无论是对我某些观点的辩驳，还是对于你自己某种困惑的咨询，都可以给我发送电子邮件，我会尽可能地予以答复。我的E-mail: qinbiaoxi@163.com。鉴于我平日公务缠身，未必能够及时、全面、深入地一一回复，只能提前恳请见谅了。

由于文字语言相对声音语言而言具有某些方面的缺陷，所以，如果有可能的话，我将乐于通过现场讲座的形式跟大学生朋友分享我在学习、求职和创业过程中的点点滴滴。

好了，餐桌上的花生米已经吃完，该上菜了。但愿接下来的这18道菜不会让你失望。

作 者

目 录

一、读大学，究竟读什么？ 1

大学生和非大学生最主要的区别绝对不在于是否掌握了一门专业技能……一个经过独立思考而坚持错误观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定……草木可以在校园年复一年地生长，而我们却注定要很快被另外一群人替代……尽管每次网到鱼的不过是一个网眼，但要想捕到鱼，就必须要编织一张网……

二、人生规划：三岔路口的抉择 19

不走弯路就是捷径……仕途，商界，学术。在这人生的三岔路口，你将何去何从……与其跟一百个人去竞争五个职位，不如跟一个人去竞争一个职位……学术精神天然的应当与尘嚣和喧哗保持足够的距离……商场不忌讳任何神话。你也完全可能成为下一个传奇……

三、专业无冷热，学校无高低 34

没有哪个用人单位会认为你代表了你的学校或者你的专业……既然是概率，就存在不止一种可能性……如果是选择学术，冷门专业比热门专业更容易获得成就……跨专业几乎早已成为一种流行一种时尚……大学之间的实力之争到了考研考场和人才市场原来是那样的微不足道……

四、不可一业不专，不可只专一业 53

千招会，不如一招熟……十个百分之十并不是百分之百，而是零……在这个现实的社会，真正实现个人价值才是最体面最有面子最有尊严的事情……要想知道需要学什么，最好的方式就是留意招聘信息……很多专业因为不具备专长的有效性，所以成为了屠龙之术……为什么不将“买一送一”的促销思维运用到求职应聘的过程中来呢……

五、不逃课的学生不是好学生 68

什么课都不逃，跟什么课都逃掉没什么两样……读大学，关键是学会思考问题的方法……逃课没有错，但是不要逃错课……英语角绝对不是学英语的地方……为了英语丢了专业，那就舍本逐末了……招聘单位是用人才的地方，而不是培养人才的地方……既要逃课，又要让老师给高分……

六、勤工俭学的辩证法 83

对于贫困生来说，首先要做的不是挣钱，而是省钱……大部分女生将电脑当成了影碟机，大部分男生将电脑当成了游戏机……在这个处女膜都可以随意伪造的年代，还有什么值得轻易相信……态度决定一切……当学习下降到次要的地位，大学生就只能说是兼职的学生了……

七、做事不如做人，人脉决定成败 107

学问好不如做事好，做事好不如做人好……会说话，就能减少奋斗三十年……一个人有多少钱并不是指他拥有多少钱的所有权，而是指他拥有多少钱的使用权……一个人赚的钱，12.5%是靠自身的知识，87.5%则来自人脉关系……三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱……你和世界上的任何一个人之间只隔着四个人……

八、互联网：倚天剑与达摩克利斯之剑 132

花两个小时就写出一篇天衣无缝的优秀毕业论文……在互联网领域创业的技术门槛并不高，关键的是市场眼光和营销能力……轻舞飞扬已经红颜薄命了，而痞子蔡却继续跟别的女孩发生着一次又一次的亲密接触……很多大学生的网友遍布祖国大江南北，可他们却从未主动向周围的人说一声：你好，我们可以聊聊吗……

九、恋爱：花开堪折方须折 146

爱情是不期而至的，可以期待，但不可以制造……越是寂寞，越要警惕爱情……既然单身是可耻的，那西门庆是不是应该被评为宋朝十大杰出青年……花开堪折方须折，莫让鲜花败残枝……一个有一万块钱的人为你花掉一百元，你只占了他的百分之一；而一个只有十块钱的人为你花掉十块，你就成了他的全部……

十、性：上帝死了，众神在堕落 165

爱要说，爱要做……我只有在肉体一下一下的撞击中才感到快乐。经过之后，将是更大的寂寞更大的空虚……为何要让别人的虚荣成为对自己的伤害……当她机械地躺在床上张开双腿，她的父母正在憧憬着女儿的未来……一朝春尽红颜老，花落人亡两不知……

十一、考研：痛苦的安乐死 183

没有比浪费青春更失败的事情了……研究生扩招的速度是30%，也就意味着硕士学历贬值的速度是30%……同样是付出三年的努力，你可以让 E_1 的值增加1，也可以让 E_2 的值增加2甚至增加3……读完硕士或博士并不等于工作能力更强……面对13.54万的成本，你还会毫不犹豫地投资读研究生吗……努力就会有结果，但不一定是好结果……

十二、留学：“海龟”变“海带” 219

月薪2500元的工作，居然引得三个“海归”硕士争相竞聘……对于某些专业而言，去美国留学和去埃塞俄比亚留学没什么两样……既然全世界的公司都想到中国的市场上来瓜分蛋糕，为什么中国人还要一门心思到国外去留学然后给外国人打工……

十三、非统招：养卑照样处优 232

她在中国信息产业界创下了几项纪录。她被称为中国的“打工皇后”。而她不过是一名自考大专生……要想把曾经输掉的东西赢回来，就必须把自己比别人少付出的努力补上来……非统招生不但要有一定的实力，而且必须掌握一定的技巧，做到扬长避短出奇制胜……路在脚下。好走，走好……

十四、毕业：十面埋伏的陷阱 247

母校不把自己当母亲，你又何必把自己当儿女……听辅导班不过是花钱买踏实……人才市场就是一个地雷阵……通过多种方式求职固然没有错，但是千万不要饥不择食……只要用人单位一说要你交钱，你掉头就走便是了……这年头立字尚且不足以为据，更何况一个口头约定……

十五、求职：做人不要太厚道 266

求职简历必须突出自己的核心竞争力……求职的时候大可不必像严守一那样“有一说一”……一个人说假话并不难，难的是把假话说到底，并且不露一丝破绽……在填写自己的特长时，一定要尽可能详细……一份求职简历只要用一张A4纸做个表格就足够了……面试其实是有规律的，每次面试的时候只要背标准答案就行了……

十六、骑一头能找千里马的驴 292

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是4英尺8.5英寸，为什么呢？因为两匹马臀部之间的宽度是4英尺8.5英寸……垃圾是放错位置的人才……世界上最大的悲剧莫过于有太多的年轻人从来没有发现自己真正想做什么……中小型企业或许能够让你得到更充分的锻炼……从基层做起并不意味着可以从基层的每一个职位做起……要“钱途”，更要前途……

十七、写字楼政治：白领必修课 314

大公司是做人，小公司是做事……职员能否得到提升，很大程度不在于是否努力，而在于老板对你的赏识程度……公司的事情和秘密永远比你想象的还要复杂和深奥……在适当的时候装糊涂不但是必要的，而且是睿智的……就把你的同事当成一群你可以叫得出名字的陌生人好了……

十八、创业：29岁以前做富翁 331

瘦死的骆驼比马大……撑死胆大的，饿死胆小的……不再是“大鱼吃小鱼”，而是“快鱼吃慢鱼”……对于趋势的把握是一个创业者最重要的能力……高科技行业留给毕业生的空间已经很小……欲速则不达。在创业以前通过给别人打工而积累经验是非常必要的……市场永远比产品更重要……钱不够花，怎么办？第一，看菜吃饭；第二，借鸡生蛋……

大学生和非大学生最主要的区别绝对不在于是否掌握了一门专业技能……一个经过独立思考而坚持错误观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定……草木可以在校园年复一年地生长，而我们却注定要很快被另外一群人替代……尽管每次网到鱼的不过是一个网眼，但要想捕到鱼，就必须编织一张网……

一、读大学，究竟读什么？

当你揣着录取通知书走进大学校园，你便是一名大学生了。不知道你有没有考虑过这样一些问题：大学生和非大学生的区别究竟是什么？难道仅仅只是一本小小的学生证或毕业证？读大学，究竟又是读什么？难道是读大学校园里那些建筑、草木和池塘？

我思故我在

大学不是技校

一个机电专业的大学毕业生能够操作、维护一台机器，但是一个只有初中学历的熟练技工也照样可以操作，甚至比大学生操作得更好；一个外语系毕业的大学生能够说一口流利的外语，能够将长篇的外文资料翻译成中文，可是，一个跑到外国卖了几年烤红薯的人也能说外语，甚至比大学生说得更地道；一个医学院的毕业生能够拿起听诊器给病人看病，能够凭借几百万一台的医疗仪器诊断出病人的疾病，可是，很多卫校毕业的中专生在积累若干年经验以后，照样可以

拿手术刀，古时候的中医甚至能够悬丝把脉，仅凭一根丝线就能为病人开药方并保证药到病除……

所以，大学生和非大学生最主要的区别绝对不在于是否掌握了一门专业技能。如果是这样的话，那大学跟技校也就没有什么两样了，顶多也只算是一所规模更大的技校。而且就专业技能而言，大学生肯定还比不过技校生的。因为技校厨师专业的学生第一节课可能就要学切菜，而假如大学开设了厨师专业，肯定要用两年来研究厨师的社会使命、职业道德、历史演变、阶级属性和学术分类。

那大学生究竟凭什么区别于技校毕业生并进而区别于一切没有读过大学的人呢？要回答这个问题，我们不妨先来看一下一位张小姐写的关于自己毕业求职经历的文章。

大学临近毕业，就业形势相当严峻，而我又属于运气最差的那类。

第一次，有家电器公司通知我面试，出门前打扮得太久，加上路上堵车，结果整整迟到了一个小时。工作人员扬起手上一堆报名表对我说：“小姐，你不适合做员工，适合做老总。”

第二次，我素面朝天地提前来到一家礼仪公司，可工作人员依然摇着头对我说：“注重仪表是对别人的尊重，你在学校没有学过吗？”

几天后，一家英国公司的招聘广告让我重新打起精神。这次的应聘与前两次都不一样，公司对形象也没什么要求，我也很准时地到了应聘现场。所有面试的人都集中在一个大房间里，考官给每个人发了一张试卷，上面只给了一道看起来简单的题目：英国每年买几个高尔夫球。没有其他数据，要求在45分钟内完成。

一看到这个无厘头似的题目，我几乎傻眼了。后来仔细一想，发现这道题不是要我答出一个确定的数字，而是需要一个思考的过程。这样的题目对我这个经济系的高才生来说并不算难，中间涉及的很多管理知识对我来说也轻而易举。

所谓的“英国买”其实就是英国进口。进口的数量与市场需求有关，市场需求与人口有关。英国有多少人口，这个我脑子里要有数。可以假设16岁至70岁之间有多少英国人，其中最有可能打高尔夫球的30岁至45岁之间有多少人。为了使数据精确，我还在答题纸上写明了如何进行抽样调查。写完步骤后，我再假设50万人口在打高尔夫球，这些人当中经常打的有多少人，这些人估计每年要用多少球，其他的人多久打一次，需要用多少球。这些数字加起来就是英国总的市场需求。最后我写下一组数字，并满意地交了答卷。

一个月后，我收到这家公司的录用通知。

张小姐第一次面试因为迟到而失败，第二次又因为仪表而被拒绝。作为一个求职者，她犯了两个很不应该犯的错误，因为守时和注重仪表都是做人的基本要求，也是对别人最起码的尊重。但是，我们并不能因此而断定张小姐不是一个合格的大学生。虽然一个受过高等教育的大学生更加应该知道守时和注重仪表，但是，这种做人的常识不但大学生需要知道，而且其他每个人都应该知道。我们不应该用做人的标准来作为衡量一个大学生是否合格的标准，否则就相当于抹煞了大学生和非大学生之间的区别。一个没上过学的农民可能非常守时，而一个著名学者却可能非常邋遢，这都不影响他们继续做农民或者做学者。

张小姐第三次面试的时候证明了自己作为一个合格大学生的实力。如果面试时那个问题的答案只是一个确定的数字，那么在答题的时候一个读过大学的人和没读大学的人比较起来丝毫不占优势，因为大学生没有理由一定会比别人的记忆力更好。很多孩子拥有过目不忘的能力，但他们并不是大学生。既然张小姐面试时那道题目考察的不是一个数字，而是一种分析问题的方法，那么大学生的优势便凸现出来了。张小姐在大学期间经过系统的思维训练，对于分析问题、解决问题的方法有着丰富的理论知识，所以在面对一个问题的时候不会

再单纯从简单记忆或者机械模仿的角度来考虑，她能够站在更高的高度来分析、解决问题。在这种时候，被动的记忆能力已经上升为了主动的分析能力和独立的思考能力，而这种能力正好是一个合格大学生最本质的特征。

社会需要的也正是大学生这种系统分析的能力。不管在什么行业工作，所面对的问题都是纷繁复杂而且瞬息万变的，如果没有系统分析、独立思考的能力，就算把所有的书本吞进肚子，就算大学期间每次期末考试得第一名，也绝对不可能在工作中脱颖而出。

记得原来在房地产公司工作的时候，我们部门需要做一份关于楼盘容积率的报告。容积率就是整个项目的建筑面积除以占地面积。一般来说，容积率越高，可以拿来卖的房子就越多，但是价格会越低。为了总建筑面积乘以每平方米销售价格的总数达到最高，就需要确定这个项目的最佳容积率。建筑系的毕业生肯定学过这方面的知识，但是全国每一座城市的情况都不相同，同一座城市不同片区的情况也各具特点，如果照搬教材上有限的观点肯定无法解决问题。

后来我们仔细挑选了20个与我们项目具有可比性的在售楼盘进行分析，并建立了一个经济学上所谓的理论模型，得出了在深圳房地产市场中容积率与销售价格的内在关系。然后我们针对自己的项目假定了几个可能的容积率，并对这几个容积率进行了对比分析，最后确定了一个最理想的方案。

对于我们几个政治、中文、生物等专业的大学毕业生来说，读大学的时候绝对没有学过关于容积率的知识，但我们通过大学期间系统的思维训练，已经学会了深入分析问题的方法，当这种独立思考问题的能力应用在上面这项工作当中，我们便能够游刃有余了。而这项工作如果让几个没读过大学的人来做，恐怕再怎么认真也很难做得出来。所以，大学生真正要学的并不是教材上那些知识和理论，而是将这些知识和理论应用于社会实践的能力。

为了让自己拥有全面、系统而深入地分析、解决问题的能力，前提便是需要拥有深厚的专业知识。要做到怀疑并不难，但是如果怀疑缺乏理性的思考和渊博的知识，怀疑就将堕落成一种玩世不恭。没有专业知识作为基础，深入分析问题的能力就不会凭空产生，就算拥有了这样的能力，也无法将这种能力付诸现实的工作之中。

比如说，某个人知道应该通过社会调查来做出某种判断，但如果他没有掌握社会调查的相关知识，设计调查问卷都会很成问题，调查出来的数据也很可能背离调查的初衷。又如果他思维非常活跃，很善于发现市场空缺，但如果他没有一定的知识背景，发现的市场空缺可能会毫无市场价值，就算有价值也很难变成一个切实可行的项目。

教材上的东西当然要学，但这只是前提和基础，最关键的还是要进行自主性的学习，在学习知识的过程中独立思考，得到系统的思维训练。自主性学习需要对自己学习的内容有所取舍，并有一个比较明确的取舍标准。不能够学校开什么课程就学什么课程，更不能够老师讲什么内容或者考试考什么内容就学什么内容。否则，就会学很多毫无用处的屠龙之术或花拳秀腿，并错过很多真正适合自己而且非常有用的东西。

对于教材和其他书籍中的观点应该带着批判的眼光加以学习，不能认为书上说的就一定是对的。比如我这本书中的观点就很可能因为我的知识范围和社会经验的有限性而失之片面或流于表面，很多所谓学术大家的著作也同样不可能是绝对真理，只有经过自己独立的思考和评价，书中正确的观点你才知道为什么正确，错误的观点也才能被你摒弃。

同时，老师在课堂上说的观点也不一定是绝对正确的，要敢于怀疑、善于怀疑。事实上书上的观点或者老师讲授的观点都可能只是学术界对某一问题很多种观点中的一个，在这些有争议的观点中做出何种取舍，必须要经过自己独立的思考过程。

在某大学的咖啡馆，一个学生说：“40加7等于47，41加6等于47，31加12加4等于47，25加17加5还是等于47。你们看，这么多个运算的结果都是等于47，所以，47是这个世界上最重要的数字，其余任何数字都是不重要的。你们一定觉得这种思维方式非常荒唐可笑吧？而类似的错误何尝不是比比皆是呢？有些人看到三个河南人很讨厌，于是不假思索地下定结论河南人都是讨厌的；或者是在某个地方挖了三口井却没有找到水，便下定结论那个地方根本没有水。所以，我觉得归纳和演绎都是不可信的，一切归纳和演绎都可能使我们的认识偏离真理。”话音刚落，这个同学便受到了身边人的一致围剿，而他却始终固执己见。最后，其中一位女生质问他：“你有本事就在期末考试的答卷上把你刚才的观点写下来！”

我这么说并不是赞同那个“异类学生”的观点，我也相信他期末考试的时候绝对不可能这样天马行空地作答，但是，如果这群年轻人来我的公司面试，我只会聘用他一个人。一个经过独立思考而坚持错误观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定，因为前者的人格才是独立的，独立的人格理应比一切都更重要。人格之独立，说起来似乎非常轻巧，可真正能够坚持这一点又谈何容易？在某些特殊时期能像陈寅恪一样独立思考并坚持自己观点的人能有几个呢？更多的人为了迎合现实的需要而放弃了自己学术良心。很多著名的科学家都盲目地去寻找亩产十万斤的科学根据，这样的科学家还能做出什么学术成果呢？

终极关怀

在中国，大学学子历来被看作是国家的栋梁、社会改革的先锋、民族振兴的希望。他们铁肩担道义，妙手著文章：宋代的太学生陈东、明代的东林学士、清末的“公车上书”，都曾在中华民族的兴衰史上书写过动人的篇章。“五四”以来，大学生们更是关注天下兴亡，以身作则，成为社会进步的先驱和骄傲，即便是在新中国也敢为

天下先，成为社会中不可多得理想主义者，并留下了不可磨灭的功勋。

上个世纪80年代末的大学生生活是我不曾拥有却无比神往的。那个时候的大学生关心更多的不是自己的就业，而是一些看上去跟自己毫无关系的问题，譬如尼采的哲学，欧洲思想启蒙时期的伟大著述，以及对于中国历史和现实的反思，等等。对这些问题的思考几乎与任何功利目的无关，但是这种思考却直接影响着文化和社会的未来，所以被称为终极关怀。

20世纪90年代以后，中国大学生的这种非功利的历史使命感迅速消退了。大学生面对的就业压力越来越大，就业被放在了大学生活最重要的位置，对于哲学、历史、社会等问题的思索变得越来越举足轻重，甚至如果有人拿一本尼采或者哈耶克的著作去自习室，宿舍的同学还会觉得他是吃饱了撑的。与此同时，浅薄粗俗的东西开始在大学大行其道。北大百年校庆的时候请来了郭富城，复旦百年校庆的时候请来了刘德华，在演艺圈混出点名堂的人轻而易举就成为了大学特聘教授，而池莉甚至木子美那些矫揉造作的文字也成为了很多大学生心中的文化图腾。于是，一批又一批的思想侏儒从大学的流水线上生产出来。

在一个价值多元的时代，任何一个人都有权利选择肤浅或者深刻，但是，我觉得大学生有理由让自己更有深度，也有理由承担更多的历史使命。大学生不但应该接受系统的思维训练，具备独立思考、深入分析的能力，而且应该用思想的深度来将自己和非大学生区别开来。虽然大学生越来越普遍，但是，大学生作为一个整体仍然是我们这个民族的知识精英阶层，如果这个群体的人集体性地淹没在了肤浅、浮躁和低级趣味里，那谁来思考更深刻更宏观的问题呢？

要做一个思想深刻的人，以下两个方面是缺一不可的：第一，多看有思想深度的书；第二，将自己的思想植根于现实的土壤。

这里所说的书并不是跟专业知识、毕业求职有直接关系的书，而是说哲学、政治、历史、社会学等多个领域的书籍。不是只有心理学专业的学生才能研读弗洛伊德，也不是只有近现代历史专业的学生才有必要翻看《独秀文存》。这些书籍并不能给你一种直接的工作技巧和专业技能，但是，它们能让你更好地了解自己、了解社会。古人云：腹有诗书气自华。此处的“书”虽然可以做相当宽泛的理解，但是我想应该不是指《ASP网络开发技术》、《微观经济学19讲》之类的书籍吧。

在“与柏拉图为友、与亚里士多德为友”的同时，还应该与社会现实为友。读大学的目的不应该只是毕业后能够胜任一份理想的工作，因为走出校门以后将要面对的不只是一份工作，而是整个纷繁复杂的社会。如果没有对社会现实的关注，如果自己的视野只局限于自己的利益范围之内，那他只会被这个社会孤立在一个非常狭小的空间里。对现实的关注不一定能够让你得到什么，社会也不一定会因为你的关注而发生什么改变，但是，如果谁都不来关注，那到底该由谁来推动社会的进步？

见微知著

每天都有很多件小事从我们的身边悄悄溜走。看到一则广告，听到一则新闻，这在我们日常生活中是再普通不过的一件事情。可是，只要你善于思考身边的这些看上去似乎毫无意义的小事，你会发现，生活就是一本最好的教科书。

宝洁公司对于大学生来说绝对不会陌生，大学宿舍里到处可见宝洁公司的产品：舒肤佳、玉兰油、碧浪、汰渍、激爽、佳洁士、护舒宝，等等。而洗发水这一类产品，宝洁公司就推出了6个品牌：飘柔、沙宣、海飞丝、潘婷、伊卡璐和润妍。就算你没有使用这6个品牌中任何一种洗发水，你身边肯定会有人使用，你也肯定看过这些产品的广告。可是，你有没有想过这样一些问题：宝洁为什么要推出这么多

个洗发水品牌呢？这些品牌之间又有什么区别呢？或许你会觉得这些问题非常无聊，跟自己的学习和以后的工作一点关系都没有。但是，我却因为思考这个无聊的问题而获得了一份工作。

大学期间我并没有系统地学过经济学方面的任何理论，但对于身边的经济现象却非常感兴趣。有一次买洗发水的时候我突然产生了一个问题：宝洁公司为什么不集中精力做一个洗发水品牌呢？那样的话不知道可以节省多少广告费用。过了一段时间，我在宿舍里听到同学谈论喜欢什么洗发水，我才恍然大悟：宝洁如果只推出一种洗发水品牌，就算把这个品牌做得无可挑剔也肯定会有些人不喜欢，但如果同时做多个品牌，大部分消费者总能从这些品牌中找到一个中意的。这应该叫做多品牌战略吧？

那么，这些品牌之间的区别在什么地方呢？带着这个问题，我开始有意识地观察宝洁的广告。很快，我发现飘柔强调的是发质的柔顺，海飞丝专注于去屑，潘婷突出的是营养，而沙宣给人的印象是专业，走美容院路线。

很久以后，在一次面试的时候，主考官问了我这样一个问题：请结合具体案例谈谈多品牌战略在日化行业的应用及其利弊。我几乎不假思索就谈出了我对于宝洁公司多品牌战略的理解，并谈论了这一战略对于创业型公司的价值和挑战，还谈到了品牌的覆盖面问题。这些都是我平时慢慢积累起来的一些想法，没有经过任何学理的论证，但是面试官却非常满意，很快就决定聘用我了。

后来我又去过一家广告公司应聘高级策划师，策略总监让每个参加面试的人都设计一句中国联通的核心广告词，也就相当于是品牌核心价值。对于中国移动和中国联通这两大品牌，我平时一直留意二者在广告上的差异。中国移动最大的优势是网络的稳定，它的技术明显比联通更胜一筹，所以它的广告词为“移动通信专家”，强调自己的专业性，以此来暗示中国联通在技术上是够专业的。而中国联通最

大的优势是资费便宜，但是对于一个移动通信品牌来说，过于强调自己价格便宜无异于让品牌掉价，使人觉得联通就是“廉通”，这显然不利于品牌的长远发展。所以联通强调自己是后起之秀，一定能够迎来出头之日，于是它的广告词被设计为“一切即将改变”，随后又变成了“引领通信未来”，期望能够在广告受众心中引起共鸣。

跟我一起参加应聘的人先后设计出了广告词，有人写着“因为有梦，所以鹰击长空”，也有人写着“连通爱，连通脉搏，联通新世界”，看上去都文采飞扬朗朗上口，但都跟我的思路迥然不同。为了突出联通是年轻的后起之秀这一特质，我设计的广告词是：“让我们享受年轻。”没有任何文采可言，但我还是满怀信心地交了上去。最后，面试我们的总监说，我是这些人当中唯一懂得广告的人。可事实上，我可能是那群人当中唯一没有过广告行业工作经验的人。一个完全没有广告行业工作经验的人，仅仅凭着自己平时看到电视广告或者公交站台广告时习惯性的思考，应聘上了那家大型广告公司的高级策划师。

可能你觉得我对身边每件小事如此在乎，生活一定会非常累。可事实却完全相反。当我从超市买了洗发水出来，我可以什么事也不想地回到宿舍，也可以沿路思索洗发水的品牌战略。当我坐在公交车上看到车外的公交站台广告或者其他公交车的车身广告，我可以心不在焉地瞥一眼，然后忘得一干二净，或者只记住广告上全智贤的性感Pose和姚明的憨厚一笑，也可以用接着坐公交车的时间去揣摩那个广告的创意，去尝试着修改那个广告的文案内容。同样是走向宿舍，同样是接着坐车，多想一个问题根本就不会让自己更轻松一些。我想，对于一个喜欢思考的人来说，如果用这些时间来考虑更深层的东西，应该会从这种思考中得到一种快乐和满足吧。

不管你将从事的是技术、市场还是别的什么性质的工作，如果能够养成一个勤于思考身边小事的习惯，你所能得到的将远远不止是一

份日化或者广告行业的工作。你应该看到过交警站在路边检查车辆的场景，因为很多车辆都不按规定缴纳相关费用，所以交警只好在路上对过往的车辆进行逐个检查。可你有没有想过这样一个方案：通过摄像机将过往的车辆拍摄下来，并通过连接到电脑而自动识别出其车牌号码，然后马上连接数据库，判断出这个车牌号码是否已经缴纳相关费用，如果没有，就立即发出报警声，交警便赶紧进行追捕。这个方案看上去有点儿理想化，但是，前几天一则新闻说北京的交警已经拥有这种装备了。我想开发出这套设备的人最初肯定也是从日常生活中产生了一个想法，然后将这个想法付诸实施，变成了实实在在的产品。

只要你善于思考，生活中可以让你发现这种市场空缺的机会实在太多。如果你同时拥有文曲星和手机，你是否考虑过将这两个产品合二为一从而让手机拥有电子词典的功能？很多家长对现在的中小学教育非常不满，反而希望孩子能够从小学习四书五经琴棋书画，那你是否考虑过要开设一所复古的私塾或者书院？孕妇往往需要一定的运动量，但如果没有专业的健身指导，运动的效果可能不甚理想，甚至可能出现危险，那你有没有考虑过毕业以后开一家专业的孕妇私人保健顾问机构？如此等等，不一而足。如果缺乏这样一种思考，你或许就永远只能在别人的公司打工，根据别人安排的工作计划按部就班地完成；但如果你能通过一件小事敏感地把握住宝贵的商机，你或许就找到了一座宝藏，你的人生也将因此而变得辉煌。

大学的逻辑

“读大学”，这是一个典型的动宾结构短语，“读”是动词，“大学”是宾语。可是，“大学”如何能够作为“读”的对象呢？在人们的印象中，大学就是一个由老师、学生、图书馆、教学楼、体育场、学生宿舍等元素构成的一个集合。可是，这些元素都不能作为“读”

的对象。那什么才是真正意义上的“读大学”呢？

或许有些人会说，用来读的只能是书，所以“读大学”就是在大学里读书。这个答案看上去似乎无懈可击，可是，如果读大学只不过是在大学的围墙之内读书，那我们又为什么要花掉大把的学费和青春来这个叫做“大学”的地方读书呢？为什么不呆在温暖舒适的家里读书？为什么不在“野渡无人舟自横”的野外读书？

大学之大不在大楼

可能很多同学刚进大学的时候会比较在乎学校的硬件设施，譬如：学生宿舍是带洗手间的公寓还是苏联式的筒子楼，图书馆、体育馆、食堂等建筑是不是很有气派，体育场有没有草皮，教室能不能多媒体教学，如此等等。

不能否认这些方面是一所学校最直观的表现，也不能否认这些方面对于学生的求学和生活有着重要的影响，但是，如果用这些指标来衡量一所高校的好坏，那就大错特错了。北大的很多宿舍和教学楼都是几十年前的旧房子，而不少毫无名气的院校却气派无比，其漂亮程度丝毫不亚于任何一座公园。

必须承认，优越的硬件设施能够给学习和生活带来积极的影响，但是，这种影响是非常有限的。宽敞明亮的教室当然能够让学生听课时心情更加愉快，可是，如果讲台上的老师只会照本宣科，再好的教室又有什么用？雄伟气派的图书馆当然能够让人耳目一新，可如果图书馆里找不出几本像样的书，图书馆又还有什么意义？

记得《铁屋中的呐喊》里有一篇叫做“那塔·那湖”的文章，其中有一句话的大意是：我们皆非草木，草木可以在这片校园年复一年地生长，而我们却注定要很快被另外一群人替代。余杰毕业的时候会有这样的感慨，其他大学生在毕业的时候又何尝没有呢？一批又一批的大学生带着对大学的自豪和神往踏进了校园，而四年以后，学校却像赶走叫花子一样将这些人赶出了校门。

或许这样的比喻过于刻薄，但这却是我作为一个过来人的切身感受。毕业的时候学校不会关心自己的学生将何去何从，不会关心从自己的流水线上生产出来的产品有没有销路，他们只会通知所有的毕业生必须于6月底或者7月初某个确定的日期之前搬出宿舍，只会关心还有哪些学生没有缴清学费所以需要扣押毕业证和学位证。到了那个时候，你还会有心情关心学校的教学楼有多漂亮吗？你还会留恋那间住了四年的舒适的宿舍吗？

过客。只不过是一个匆匆的过客。可是，更多的人却不能及时地意识到这一点。当他们意识到自己作为一个过客无法带走那些曾经引以为荣的大楼时，他们也已经无法带走原本可以带走的东西了。而可以带走的东西究竟是什么呢？既然我们要读的大学不是教学楼不是体育馆不是公寓楼，那大学又究竟是什么呢？

读大学，必先读大师

清华大学老校长梅贻琦先生当年曾说：“大学者，非谓有大楼之谓也，有大师之谓也。”什么是大师？《资治通鉴》有一句话：“经师易遇，人师难遭。”大师应该是经师与人师的统一，也就是“道德文章，堪为师表”，不但有渊博的知识，有原创性、奠基性、开拓性、前沿性的学术成就，还能做到文以载道，是知识和品格完美结合的代表，是知行统一的典范。

然而，对于大多数学生而言，聆听大师的教诲恐怕和陈水扁加入国民党一样抽象。在这个市场经济无孔不入的年代，很多所谓的著名教授和世俗的商人没什么区别了。网络上曾流传这样一句话：白天是教授，晚上是禽兽。这对于很多大学老师来说不可不谓是真实的写照。

很多人本科毕业的时候发现找不到工作，只好去考研究生，读完研究生发现仍然找不到工作，只好又读了博士。博士毕业以后发现自己其实什么也做不来，只好找所学校教书了。还有些人毕业以后通过

各种关系混入了大学的编制，然后再通过各种欺世盗名投机取巧成为了教授、研究员。听这种老师的课和慢性自杀又有什么区别呢？

但是，值得我们学习的老师还是大有人在的，尽管他们未必算得上是大师。学术投机分子的存在还不至于影响我们通过“读老师”来读大学。

向老师学习的首要方式固然是听课。如果某门课程的任课教师非常优秀，那就做个乖学生吧，逃课就免了，该记笔记的时候还是得动动笔。如果别的班级的老师更有水平，而且确实符合自己的胃口，那就跑去别的班级混班。我大一的时候就经常跑去听法律专业三年级的课程了，后来跑去湖南师范大学等学校听过不少课，有段时间还专门跑去北大法学院混班了。虽然投入了不少精力，但确实受益匪浅。

在课堂上要尽量抓住机会跟老师交流，甚至要敢于理直气壮地跟老师辩驳。越是有学问的老师，往往越是虚怀若谷，你可以放心大胆地阐述自己的观点。很多问题可能在你脑海里困扰了很久，在你表述出来以后，老师三言两语就为你廓清了，很多你坚持已久的观点也可能会在老师轻描淡写的分析之后被你摒弃或者修正。在这种时候，你不但会切实感受到老师的魅力，更能享受到与其进行思想碰撞所带来的乐趣。

听讲座也是一种与大师进行思想对话的重要方式。大学越好，讲座的数量就越多，质量也越高。所以，如果你就读的大学没有足够的讲座，不妨在现实条件允许的情况下多去别的大学。当然，并不是好学校的每场讲座都值得听，也不是差一点的学校举办的讲座就一定差，很多时候大可不必舍近求远。

通过听讲座不可能学到系统的知识，但是，一场好的讲座或许可以让听众获得一种新的思维方法，对于某一个具体的问题获得某些更深入的见解。同时，对于听讲座一定要有所取舍，绝对不可以不分青红皂白照单全收。做讲座的人可能学富五车，也可能只是个学术骗

子；举办讲座的单位可能是为了弘扬文化，也可能只不过是商业炒作。

湖南卫视曾经在岳麓书院举办过多场讲座，美其名曰“千年论坛”。有一次应邀前来开坛讲学的是哈佛大学燕京学院的院长杜维明，这可算得上是一个如雷贯耳的名字。我想方设法才弄到了一张门票，早早地带着笔记本乘车去了岳麓书院。可是，整个讲座的过程让人感觉就是一场纯粹商业化的做秀，似乎完全就是按照导演的意志进行，作报告的教授不过是个演员、听众不过是个道具，和当年朱熹、王阳明等人于此书院讲学之情景恐怕不具有任何可比性了。

图书馆：大学的心脏

读大学，除了读大师，最重要的便是读图书馆。这里说的图书馆并不是说它的建筑和其他硬件设施，而是说图书馆的藏书。可以毫不夸张地说，大学四年没有安心在图书馆好好看过几本书，那就绝对没有真正意义上读过大学。

目前中国大部分大学的图书馆都存在同样的问题：藏书量比较有限，新书比较少，甚至对学生借书进行了诸多的限制。这恐怕是一个在短期内很难解决的问题，所以读书的时候就只能尽可能充分利用已有的资源并想办法弥补这种资源的不足了。所谓充分利用，就是说要从图书馆有限的藏书中寻找真正有用的书，毕竟藏书再少也还不至于无书可读。所谓弥补不足，就是说通过图书馆以外的渠道找到在学校图书馆里找不到的好书来读。一方面可以通过买书，另一方面可以通过去别的图书馆借书。可以通过朋友从别的学校的图书馆找书，也可以去社会图书馆办证借书。

去图书馆借书还需要有个取舍的标准。诺贝尔文学奖获得者大江健三郎说：“要多读好书，只有不读坏书。”虽然说“开卷有益”，但是由于目前中国图书出版市场极其不规范，大量文字垃圾相继混入书市，而图书馆的采购人员对于图书好坏的判断能力可能非常有限，加

上他们更关心的也许只是哪一种书的折扣更低（这可不是为了给学校省钱），所以大学的图书馆里有相当多的书只能用两个字来形容：垃圾。虽然借一本这样的书并不会浪费你任何钱，但是浪费的时间可是再多的钱也买不回来的。对于那些肤浅的纯粹是炒作的图书最好是敬而远之。

在图书馆借书不要太过功利，不要以为只有跟考试相关的书籍才值得一看。我记得原来学校的图书馆里被借次数最多的好像全是英语四、六级或者考研方面的书，而其余的那些跟考试不那么相关的书则很少有人问津，哪怕就是《现代化的陷阱》这种曾经非常畅销而且很有思想深度的书籍也难免被打入冷宫。

其实，毕业以后就会发现，在图书馆借过的那些英语四、六级的书里面写些什么说些什么都记不清了，就算记得也没什么用。而别的一些书籍在自己借书甚至看书的时候不知道会有什么用，而若干年以后这本书的用处就发挥出来了。正因为某本书对自己究竟有没有用暂时很难判断，所以最好摒弃有用或者无用这样的功利性思维。看书为什么一定要抱着“有用”的心态呢？看书的过程或许本身就是一种思辨的享受。

记得大学三年级的时候在图书馆看到了《独秀文存》，后来便借出来认真地看了，并且还做了笔记。在当时看来，看这样的书是肯定没什么用的，而且我当时也不指望能够有什么用。可是，在三年以后，我在深圳的某一栋写字楼里，碰到了同样喜欢陈独秀的上司。虽然这一切跟工作没有任何关系，可是，仅仅因为这个原因，这个上司对我可谓是“百般宠爱”，我刚刚进入地产行业，“容积率”这样一个基本的名词都不知道是什么意思，而这位上司却不遗余力地教我，我因此很快就融入了这个行业并当上了项目经理。

有一位做业务员的朋友很喜欢老庄哲学，对道家思想也颇有心得。有一次他去拜访一位重要的客户，因为客户正好在看书，所以两

个人就从看书谈起。客户问这位朋友：中国古代文化中你比较喜欢看哪方面的书？朋友答：老子和庄子的书我比较喜欢。话音刚落，客户便眉飞色舞起来。二人关于道家思想谈了几个小时，而生意的事情似乎抛诸九霄云外了。后来这位朋友自然顺利地签下了那个case，而且跟客户还成为了莫逆之交。

或许有些读者看到这里便会暗暗告诉自己：我也赶紧去图书馆借《独秀文存》，去找老庄的书。可是，你怎么知道你以后的上司一定喜欢陈独秀、你的客户一定喜欢老庄呢？如果他们喜欢的是孔孟、孙子或者康德、黑格尔呢？编张只有一个网眼的渔网或许也能捕到鱼，但这靠的纯粹是运气。要想每次都能捕到鱼，那就必须要编织一张足够大的网，尽管每次网到鱼的不过是其中的一个网眼罢了。

三人行，必有我师

读大学，还要学会“读同学”。这里说的同学不只是说自己同班的同学，而且还包括别的班级别的院系的同学，包括高年级和低年级的同学。这些人用“校友”、“学长”之类的词语来指称或许更贴切吧。

“读同学”，在一定意义上来说就是“读大师”和“读图书馆”的延伸。读高中的时候每个学生侧重的学科不会有太大的区别，就算偏科，学理科的总不至于放弃物理，学文科的也不至于荒废历史。但是，读大学的过程中每个人的精力却可能放在截然不同的地方。除了要应付共同的英语等级考试，同一个专业的人都可能在研究完全不同的方向。譬如，同样是中文系的学生，有些人可能研究张爱玲，有些人可能喜欢沈从文，又或许还有些人会用一大段时间去钻研幽默学。这就进一步导致了每个人向身边同学学习的必要性。同时，不同的人会从不同的老师那里获得知识，同学之间的交流自然也就相当于间接地从别的老师那里获得了知识。

读大学的时候我们班曾盛行论辩之风。这一点在上世纪80年代的

大学可谓是司空见惯，可是在当今的大学却是不多见的。我们班只有32位同学，可是在很多门课程的课堂上总能就或大或小的问题分成几个阵营唇枪舌剑互不相让。对于同一个问题，有些同学从哲学的角度来阐释，有些同学从法学的角度来论证，又有些人或许索性从数学的角度来分析。罗素、杜威、尼采、哈耶克、昆德拉、拉德布鲁赫、朱苏力、何清涟……这些不同国籍不同时代不同学术领域的人被我们同时引用了。虽然每个人力图证明的观点可能截然相反，但是，在这样一种论辩的过程中，我们不但分享了彼此的知识，而且通过论辩碰撞出了思维的火花，这对于每个人学术思维的养成无疑起到了积极的作用，并且对于毕业后在工作中分析问题解决问题的能力也有莫大的帮助。

不走弯路就是捷径……仕途，商界，学术。在这人生的三岔路口，你将何去何从……与其跟一百个人去竞争五个职位，不如跟一个人去竞争一个职位……学术精神天然的应当与尘嚣和喧哗保持足够的距离……商场不忌讳任何神话。你也完全可能成为下一个传奇……

二、人生规划：三岔路口的抉择

要想走更远的路，既要马不停蹄地赶路，还要尽量不走弯路。不走弯路就是捷径。为了不走弯路，一开始就要明确自己的目标，并且矢志不渝地朝着这个目标前进。没有目标注定要兜圈子，目标不能恒久也照样可能南辕北辙。不思进取自甘堕落的人我们或许会“怒其不争”，而自强不息勤奋刻苦的人如果因为走了太多的弯路而最终一无所获，我们更加会“哀其不幸”。

我曾接触过的一个人可谓是鲜明的例子。他曾经一心想着考研究生，准备读完博士找所大学教书，安安稳稳地过日子。为此，他每天都背着厚厚的考研辅导资料去图书馆自习。大四的时候，他突然觉得考公务员更有意思，于是转而考公务员去了。在政府机关工作一年以后，他发现自己确实不适合在官场发展，便辞职来了深圳。此后他又陆续换了几份工作，至今仍然一事无成。

为了少走弯路，人生规划便成为了每一个大学生至关重要的事情。大致说来，每个人大学毕业以后有三条可供选择的路：仕途，商

界，学术。在此专题中，我主要从这三个方面来谈谈人生规划的问题。至于其余角度的人生规划，我将在后面的专题中分别予以阐述。

“入仕为官”指进入党政军和其他一切“吃皇粮”的事业单位。“经商”指的是加入或创建以营利为目标的市场主体，参与市场竞争。而学术之路主要是指获得一定学位、在某个学术领域有一定造诣之后，在大学或者其他学术研究机构专门从事教学和学术研究。一些企业的技术人员似乎也可以归入到学术的行列。

当然，上面这种分类在逻辑学上未必会很周延。有一些职业，譬如医生，似乎被归入以上三个阵营的任何一个都有点儿牵强。还有一些职业则似乎可以归入不止一个阵营，比如党校的老师、国企的高管等等。但是，从整体上来说，将这种分类方法作为人生规划的逻辑起点不但是可行的，而且是必要的。

廓清了以上三条职业道路之后，需要考虑的问题便摆到面前了：在这人生的三岔路口，你将何去何从？只有先决定做商人，才能考虑在哪一个行业做生意，也只有决定了做学术，也才能更好地考虑自己究竟在哪一个专业领域继续发展。

朱元璋最初只是想当一个节度使，可是最后他却阴差阳错地当上了明朝的一把手。假如他最初的目标只是拥有一间作坊，或许他最终顶多只能成为一个豪商巨贾而已。甚至他可能一事无成，因为适合当皇帝的人未必适合做商人。

上文关于人生方向的分类方法跟大学生基于专业分类而形成的思维方法大相径庭。任何一个专业的人都可能走上这三条道路中的任何一条。一个中文系的学生可能毕业以后进入政府机关做秘书，若干年后谋了个一官半职；也可能进入各行各业的公司，进电视台或报社，时机成熟了就自己开个公司当老板；还可能读了硕士接着读博士，最后留在大学当了一名老师，若干年以后成为了国内先秦文学或者《红楼梦》研究的泰斗。

我大学时班上32个人学的都是思想政治教育专业，可是毕业两年之后，我们这些人早已遍布各行各业。有些人进了党政机关或者军队；有些人已经读了博士，毕业以后很可能留校任教；还有一些人，包括我在内，在不同地域不同行业的公司里忙碌着，在大大小小的商务区和写字楼之间穿梭着，奔波着。

仕途：风光无限，如履薄冰

官本位意识

中国几千年的官本位意识仍然根深蒂固，很多父母总会希望自己的孩子读了大学就去做官，而如果进了什么公司打工，那简直就是一件耻辱的事情。

我一个老乡曾就读于湖南师范大学，毕业的时候去北京某区的一个劳教所当了公务员。消息在家乡很快便传开了，方圆数公里的人都知道某村某人的孩子去中央当官了。家长还因此大摆酒席，四面八方沾亲带故的人似乎等了八辈子才终于等到有个亲戚“一人得道”，为了不让自己错过“鸡犬升天”的大好良机，纷纷前来祝贺，据说酒席就有几十桌。

无独有偶，我一位朋友毕业的时候报考了湖南省政协的公务员，因为笔试和面试都是第一，家里认为肯定已经毫无悬念，所以关于我这位朋友在省里当官了的消息很快就不胫而走，不少平时不甚往来的人如果在路上跟他父母碰见了，远远地便会满脸堆笑跑过来献殷勤。后来我这位可怜的朋友在最后的体检一关被淘汰，据说他老家那些邻居和族人很快又冷漠起来，偶尔还会夹杂一些幸灾乐祸的嘲讽。

农村的那些农民会有如此浓厚的官本位意识，而大学生当中渴望有朝一日权倾一时威震一方的似乎也不在少数。大学时我接触到的同学当中，就有相当一部分把“学而优则仕”奉为圭臬，或者是把仕途经济作为毕业以后最佳的选择。这些人在学校的时候就会想方设法为

自己捞取政治资本，譬如积极入党、担任各种职务等等。到了毕业求职的时候，如果有党政军之类的单位前来招聘，那场面简直直逼春运时的火车站。在我毕业前夕，某省曾有一次公务员招考，据说当时我们学校很多宿舍连续多个晚上没有开灯，因为里面的人全部去该省考试了。

成都市青羊北路街道办事处曾公开招聘社区居委会主任、副主任和委员，前往报名的人当中大学生占了总人数的三分之一。2003年9月，毕业于清华大学中文系的陈香从众多应聘者当中脱颖而出正式当选为长沙市白沙古井社区的居委会副主任。而北京、上海等大城市更有不少名牌大学的博士前往应聘居委会的职位。

从媒体的反应来看，人们对于这种现象基本上持褒扬的态度，觉得当今的大学生在就业观念上发生了巨大的改变。可是，为什么不从官本位意识的角度来解释呢？如果这些人放弃进入公安厅、海关等单位的机会而就职于居委会，那确实是就业观念发生了巨大的变化。但如果是他们原本可以进入企业获得高薪的职位却偏要削尖脑袋挤进公务员的队伍呢？会不会是因为一时进入不了省委或者海关所以退而求其次呢？这也能说是就业观念的转变吗？如果是，那也只不过是转变得越来越官本位了。

审慎权衡内心的动机

我并不是一味地反对仕途经济，事实上应届毕业生在进入公务员行列的时候是心态各异的。有些人只是为了获得一份稳定而体面的工作；有些人是为了满足自己对于权力的渴望和向往；还有一些人是为了升官然后发财，先谋求权力再利用权力谋求财富和其他的贪欲。我原来一个同学最大的理想就是当一名县太爷，贪污几百上千万，养几个漂亮温顺的小情人。当然，有很多人选择做公务员是为了更好地为人民服务。

对于这些形形色色的动机我并不想过多地评论，只是希望动机不

纯的人记住《无间道2》里倪永孝说的一句话：出来混，迟早是要还的。同时也希望那些响应毛主席号召想全心全意为人民服务的人做好充分的思想准备，手有权当然能够更好地为老百姓办事，但是，有了“权”就希望“特”，甚至需要国家、社会和人民付出很大的代价。很多贪污腐化最终成为阶下囚的“八抚巡按”或许最初也是抱着为共产主义奋斗终身的理想，可是最终还是堕落了。

这些人或许是抱着这样的心态吧：人在河边走，怎能不湿脚？既然湿了脚，何不洗个脚？既然洗了脚，何不洗个澡？既然洗了澡，干脆一顿乱搞。于是，搞着搞着便掉脑袋了。所以，对于想“为官一任造福一方”的人来说，如果经过仔细考虑之后觉得自己不能经受这样的诱惑和压力，那最好还是考虑换一种方式投入到建设有中国特色社会主义的伟大事业中去。

明白自己想从政的动机并且对于这种动机进行充分而审慎的考虑，这是尤为重要的。上海外国语学院一名叫做励仿夏的学生在毕业的时候经过一轮又一轮的笔试、口试、面试以及体检，终于被上海市人民政府外事办公室和联合利华市场部同时录取。对于这两份工作的取舍，励仿夏有一段这样的文字：

就我个人而言，十分幸运地先后被联合利华和外办录取，而且这两个单位分别是从商和从政的理想去处，因而我的最终选择其实就是选一个大方向——到底适合从商还是从政，我看重的到底是什么。在这一选择过程中，当然需要参考父母、长辈、老师们的意见，但关键还是自己的静心考虑。在分析了自己的性格、特长以及一直以来的志向，我最终还是放弃了联合利华优越的待遇和光明的晋升前景，而是毅然选择了市外办，决心以一名党员的身份在外交天地中为国家、为上海做一些事，并且真正做到学以致用。而令我高兴的是，我的这一选择也得到了父母和师长的赞同。

“看重的到底是什么”，励仿夏在问自己这个问题的时候，其实也

就是在考虑自己从商或者从政的动机。虽然他没有告诉我们他选择从政究竟是因为看重什么，但是，至少我们从他身上应该可以学到一点：仔细权衡自己的动机并知道自己真正需要什么之后，再审慎地做出决定。

做官的四项基本功

有人说：如果你一无是处，那就去做官吧。确实，古今中外的政客们如果离开政坛，能够过得很好的恐怕不多，毕竟不是每个政客都能够像华盛顿一样在退休以后去做一个农场主。那么，一个一无是处的人究竟凭什么能够做官呢？做官也肯定有做官的哲学。李宗吾的《厚黑学》可谓是将中国几千年的封建官场哲学演绎到了极致。脸皮够厚心够黑，你就可以去做官了。多么精辟的一句话啊！然而，在如今的时代背景下，这种“哲学”还行得通吗？对于当今的大学生来说，如果要选择仕途经济，那应该具备哪一些条件呢？

我想，首先还是应该具备一定的办事能力。《国画》里的朱怀镜虽然在其宦海沉浮的过程中并没有多少地方显示出他有什么过人的办事能力，但是，最初让他有可能在官场施展拳脚的可不能离开他在大学里学过的财政方面的知识。

其次，走仕途这条道路需要具备比较开朗、外向的性格。一个木讷内向的人在官场要想平步青云那绝对堪称一大奇迹！国外如此，中国更是如此。我大学时的一位师兄和一位师姐毕业时同时进入了湘潭市某行政机关工作。师姐大学时成绩非常优秀，每次考试的分数高得让人爬上去就会缺氧，曾经获得的奖学金如果换成硬币恐怕足以砸死一头年轻力壮的大黄牛。而师兄大学时成绩平平，其他方面也没有过人之处。所以，几乎所有老师都看好师姐而不看好师兄。可是两年以后，事实却给大家当初的预期狠狠地扇了一巴掌：师兄混到了副科级干部，而师姐先被“流放”到机关下属的一家濒临破产的国有企业，后来索性被这家企业开除了。

我趁去那家机关单位毕业实习之机打听了此事，并从一位机关干部口中得到了事情的解释：师兄活泼开朗，能很快跟别人打成一片，在各种场所的言行举止都非常得体，而师姐不善言辞，与局里同事关系一直不冷不热，跟别人在一块的时候总是要别人先问一句她才答一句，不知情的人还以为是上级领导来视察了。

第三，为官之人必须有一定的城府。这是尤为重要的一点。心直口快的人，心里藏不住任何秘密的人，恐怕就算进了官场也要处处碰壁的。

最后，政客应该具有审时度势的能力，要能够察言观色、见微知著，否则在官场恐怕很容易做出一些不适当的判断。要知道干革命最怕的便是站错队啊。《国画》中的朱怀镜是市长皮德裘的心腹，一度扶摇直上官运亨通。后来，皮德裘在政治斗争中失败了，朱怀镜因为站错了队，自然成为了皮德裘的陪葬者。虽是小说，但也可谓是典型的前车之鉴。

看完这些之后，如果你仍然觉得自己喜欢从政并且确实比较适合从政，那就不妨尽早为自己积累资本。入党是重要的一步，但也并不是非入党不可。与其跟一百个人去竞争五个职位，还不如去跟一个人去竞争一个职位呢。对于热衷于从政的大学生来说，其中的道理应该一点就破吧。

另外，还可以积极地担任一些学生职务，既能锻炼工作能力，又能在履历表上增加筹码，还能通过学生会之类的平台拓展交际圈。对于从政来说，交际圈可是至关重要的。

如果你想去做官，可是你的性格与上面说的这些方面相去甚远，那我劝你最好还是重新规划一下自己的人生。不过，我从来不曾有过为官的经历，也还没有加入这个行列的准备，所以上面这些文字在真正准备走入仕途的大学生眼中看来或许太不专业了。如果真的贻笑大方，我只能表示抱歉，并且以个人的名义对准备着去做官的大学生提

出一点苍白的忠告：当你为官一任的时候，请不要忘记，你手中的每一分钱都是纳税人用血汗和泪水换来的，你拥有的每一项权力都牵动着劳苦大众的痛楚和呻吟。

学术：孤独并快乐着

从政之前需要审视自己选择仕途的动机，而走学术之路更是如此。大致说来，目前大学生选择留在学校做老师的往往包括如下一些类型：第一种是因为喜欢学术研究，并能够享受学术本身必然带来的孤独乃至清贫；第二种是因为大学老师有着比较稳定的收入和较高的社会地位，希望通过在学校任教获得一个目前看来还摔不破的饭碗，这个饭碗比金饭碗差一点，但绝对比铁饭碗要好；第三种是因为以其自身条件比较难在校园之外谋求一个满意的工作，只好退而求其次，选择继续呆在象牙塔里。

学术良知

基于对学术的理想和追求而走上学术之路的人是让我无比敬佩的，至少我没有这样的勇气，目前看来这辈子也不大可能有这个资格了。一个民族的学术精神从某种意义上来说代表了这个民族的良知。学术虽然不可能像宗教一样脱离世俗，但是，学术精神天然地应当与尘嚣和喧哗保持足够的距离。我们很难想象一个时不时去迪厅High的人能够潜心研究一千多年以前的唐朝交通史，也无法想象一个动不动就在某五星级宾馆的包厢里和一群大腹便便的人觥筹交错的教授还会去潜心研究某种即将濒临灭绝的动物。

所以，从某种意义上来说，真正潜心学术的人与这个世界总会保持一定的距离。也正是因为这样一种心灵与世俗的距离，选择学术之前有必要考虑自己能否承受寂寞，能否在别人开着跑车四处兜风的时候心甘情愿地在实验室里研究自己的课题。如果能够做到这一点，我不但希望你能做教授，而且相信你能做一名优秀的教授。

不过，中国的学术界和世俗世界的距离被拉得太近了，甚至大学内外的世界随着围墙的拆除而彻底融合在一起了。教授同时成为了商人，或者成为了政客。这让部分学术投机分子同时通过投机获得了不少的经济或政治上的利益，但是，同时也让中国的大学以及整个学术圈里的人失去了应有的地位和尊重。

1998年北京大学建校100周年的时候邀请了日本东京大学的校长参加庆典。这位校长来北大参加庆典的时候发现坐在自己身边的也是一位日本人，可这位日本人并不是任何大学的校长，而只不过是一名在经济上给过北大资助的日本商人。这种情况如果发生在两个中国人之间，大学校长肯定会跟商人套近乎，以求对方也来自己学校提供科研经费或者设立奖学金，可是，东京大学的校长却不但没有跟那位日本商人套近乎，而且甚为恼怒，认为北大这种举动侮辱了学术的神圣。

在日本，一个大学校长别说比商人更让人尊敬，就是比首相或许还要更有社会地位。虽然日本人从来不愿反省自己的历史，但他们对于学术的尊敬是让我不得不佩服的。在北大这所中国最高学府中，商人和大学校长都可以“平起平坐”了，遑论其他的大学？自己都不把自己当回事了，还谈何别人的尊重？于是，学术精神变成了这场交易和游戏的最终受害者。

所以，我希望决心投身学术的大学生能够在这样一种很不好的社会风气中恪守自己的原则，不要因为一点点金钱或者权力的诱惑便放弃了自己的学术良知。如果做不到这一点还不如尽早考虑是不是继续进入学术圈。做了著名教授当然可以去做政协委员，但如果你更看重这个头衔，那还不如尽早去从政，那样的话说不准在你做成政协委员之前就做成了政协主席。同样，你做了知名学者之后也还可以像明星走穴一样四处圈钱，但如果你对钱比对学术更感兴趣，那还是尽快去做商人吧，这样一来你完全可能在成为知名学者之前住进别墅开上宝马。

近来好像著名法学教授针对具体法律案件出具专家意见书的现象

越来越普遍了。下面这段话便是博客中国（Blogchina）里有关于此的一个贴子。

2003年夏季的一天，同时在京城律师事务所充当合伙人的王教授把他的5名同事（都是来自京城三所院校的“国家级大师”、“博导”）请到了一家五星级饭店，为他的客户（一家房地产公司）提供法律意见。这家房地产公司把广告上标明的绿化地用来盖车库和住宅，与业主发生激烈冲突，新闻媒体纷纷报道了这一事件。在王教授建议下，房地产公司决定花钱请专家写法律意见，准备应对可能发生的诉讼。

专家进门坐定，房地产公司的小姐就笑吟吟地给每位专家送上一个信封。在掂量信封的一瞬间，专家们就决定说什么话了。小姐告诉我，老板再三关照，信封一定要在专家开口之前递到，只要专家在开口之前把信封放进口袋，一切就已经搞掂。

资格最老、头发最白的专家第一个发言：“前几天，业主也邀请我参加了他们的座谈会，今天再听听你们的意见，兼听则明嘛！”当律师之后我才知道，在许多案件中，原告和被告找到同一位知名教授给他们写法律意见书的情况比比皆是，这些知名教授也同样是吃了原告吃被告，只是与法官相比，他们吃得少一点而已。

资格最老者义不容辞地首先表态：“我以为，只要房地产商的广告内容没有写进合同，就不能算是他对业主作出了承诺。”接着，五位专家异口同声地表达了一致意见：按照中国现有法律，该房地产公司把原先的绿化地用来盖房子既不违法，也不违约。

不到半个小时，会议就接近尾声了。资格最老者说，他还要参加全国人大的重要立法，必须告辞。王教授恭恭敬敬地问道：“X老，您看，意见书怎么写呢？”资格最老者说：“你就按照大家刚才讨论的意思，整理一个意见，不就行了吗？”“好，好。”王教授一边点头不迭地应承，一边试探性地问道：“我写了之后，您最后定夺，行吗？”这时候，资格最老者说出了让所有人都感到吃惊的一番话：

“还要给我看干嘛呢？我相信你不会坑我的，我这就给你签名。”王教授赶紧递上一张白纸，资格最老者大笔一挥，签上了自己的姓名——这是他掂量信封之后作出的判断。在资格最老者的带动下，其他四位专家也慷慨签名。在法律意见书一字未写的情况下，专家签名就已经完成了。

会议结束之后，王教授吩咐我：“小李，你负责整理一份法律意见。”天哪，我不过是一个本科三年级的学生，居然荣幸地成为这么多大师的代言人！王教授看着我目瞪口呆的样子，嘲讽地说：“怎么了？不就一个法律意见书嘛。”两天以后，全部由我执笔、由五个全国知名法学教授签名的“法律意见书”就送到了法院。我的报酬是2000元，每位教授的报酬是8000元，王教授为这份法律意见书从客户那里收了15万元。

因为这原本是网上的文章，真实性无从可考，所以你完全可以不相信有这么一回事。但是，如今的学者越来越商业化倒是不争的事实。只是我不明白：这些著名教授既然热爱金钱甚过了热爱学术，那为什么还要做教授呢？去做个律师应该会比做教授挣得更多。而如果你羡慕这些教授挣钱之快，如果你做了教授以后也准备通过这种方式成为先富起来的人，那么，你最好还是考虑去做商人吧，商人挣钱天经地义，比这样的方式光彩得多，而且挣到的钱也要多得多，同时，对于中国学术界也是一大幸事。

2004年10月，各大网站纷纷刊登了一篇名为《中国的学术界到底有多腐败》的文章，文章用很长的篇幅对中国的学术腐败问题提出了最深刻的质疑和发难。以下是其中的一个段落：

可以毫不含糊地说，在中国学术界的所有角落，任何领域，都可以找到、都可以发现学术腐败现象。实际上，在很多领域，学术腐败现象根本就不用去找，它会像茅厕里的熏天臭气一样扑鼻而来。有人说，在中国的学术界，你如果想要生存下去的话，你就必须拿出80%

的精力放在人际关系上。这“人际关系”到底是什么东西，还需要多说吗？更为恶劣的是，中国学术界的头面人物已经猖狂到了在光天化日之下，红嘴白牙地欺骗、愚弄政府和人民，其胆大妄为，其肆无忌惮，简直到了令人发指的程度。他们凭什么？因为他们身后就是一个整体腐败的学术界。他们当仁不让地成为了腐败势力的代言人。

或许这样的措辞过于激烈而难免有些偏激，但是，对于一个真正想投身学术的人来说，这种文字却是很有必要认真看看的。如果对全文感兴趣，应该可以很轻松地在网上找出来。如果你在看完这篇文章之后仍然坚决想投身学术，我得向你的勇气致以最崇高的敬意。但如果你是想做一名学术投机分子，想从这种腐败的学术环境中混水摸鱼，那我劝你最好还是换一种升官发财之道吧。

学术独立

上面谈到的学术与经济的关系，也可以纳入到学术独立的范畴，但是一般说来，学术独立是指学术独立于政治意识形态。大学的独立和自由特权是通过不屈不挠的斗争争取来的。欧洲所有的古老大学，没有哪一所不曾经历过争取独立的斗争。

巴黎大学还在雏形阶段就为了取得自治权而斗争，无数学生在争取大学独立和学术独立的过程中流血甚至牺牲。后来其他的大学也都开始了漫长的斗争。到19世纪初期，以柏林大学为代表，以“大学独立与学术自由”、“科研是大学的主要职责”为核心的“学术自由”理念得以确立起来。在这里，大学的学术自由和学术权利始终是以大学对学术的追求和对真理的探索为使命的。学者只服从理性，服从科学，不服从任何政治和宗教。独立自主，开放，容忍，自由探索，追求真理，秉持理想，以及在执守这些传统理念与作为变革前沿之间保持张力，这些因素终于成为了现代大学的基本特质。

然而，中国的传统士大夫却沿着“学而优则仕”的道路，恪守“穷则独善其身，达则兼济天下”的金科玉律，一直以服务政治为己

任，知识分子从来不曾作为一个整体谋求过价值追求的独立。

北京大学作为中国近代大学的先驱，虽然在五四运动前期以及其他少数几个时期有过独立的精神探索，但是，它的前身便是中国历史上绵延两千余年的太学，而且1898年京师大学堂的成立也不过是政治的产物。后来北大也一再试图投入政治的怀抱，从解放以后主动请求昔日自己的图书馆助理管理员题词，到后来文化大革命扮演革命先锋的角色，都无不证明这所大学距离学术独立还任重道远，距离一所真正意义上的大学还任重道远。现在北大有一些学者和学生已经在深入反思这个问题了，但是从目前中国大学的整体来看，学术独立之路还远未开始。

上面这些话看起来好像非常宏观非常抽象，但是，对于一个立志走上学术之路的人来说却是不能不考虑的。当你真正成为一名学者并开始自己的学术生涯，你的学术良知到底是服从理性还是服从政治？虽然说理论上理性和政治可能统一，但现实却在很多时候会让你必须做出抉择。关于这个问题，我无法说得更多，只希望你如果真要选择学术之路，一定要有足够的勇气按照自己内心的价值准则走下去。同时，祝你一路走好！

商场：一切皆有可能

几年前，大学生就业时曾流行这样一句话：一流人才去机关，二流人才去外企，三流人才去民企。可是，随着中国日益从一个以政治为中心的社会转变成为一个以经济为中心的社会，说这句话的人越来越少了。“枪杆子里面出政权”这个命题正在被时代逐渐修正为“经济地位决定发言权”。

一个以经济为中心的社会便意味着在整个社会结构中，商界相对于政界而言是第一位而不是第二位的。换句话说，盖茨和克林顿这两个比尔在以经济为中心的社会里，前者比后者拥有更多的资源以及更

大的话语权。在这样一种背景下，我没有理由告诉别人：你因为不具备什么素质，所以不适合进入商界。因为在这一个时代，商业应该是足以包容一切的。

在研究自己的性格并规划自己的大学乃至人生时，如果觉得自己并不适合从事学术或者进入政界，并决心在商界寻求发展，那么，请不要问自己这样的问题：我究竟是否适合进入商界？我有没有可能在写字楼争取一席之地？我具备成为一个优秀商人的潜力吗？你需要考虑的只是：我如何才能成为一个优秀的商人？要成为一个商场精英，我还需要在哪些方面继续努力？

世界上或许真的有商业天才，但是绝对没有天生不适合从事商业的人。我因为从小生活在一个缺乏商业气氛的环境里，加上后来受到了重义轻利的传统文化影响，对于商业一直比较排斥，高考和考研的时候也从来不曾考虑过经济类专业。可是，造化弄人，我毕业以后却偏偏不得不从事了商业。在深圳工作的压力是相当大的，更何况我在大学里从来不曾学过广告策划、市场营销和企业管理，所以，我只能不断地学习，甚至连上下班坐在公交车上的时间也不放过。而在这种学习的过程中，原本排斥商业的我竟然喜欢并习惯了商业的游戏规则。

我有一个朋友曾经是乡下一所中学的老师，后来在我的煽动之下来了深圳。他原本很不愿意从事与商业有关的职业，还想做一名老师或者干类似的工作。可是，在深圳想不下海都会被海水卷下去，这个朋友后来还是做了一名业务员。可是，他或许是典型的不具有商业天赋的人，大半年下来不但毫无工作成绩，而且为了工作倒贴了一大把钱进去，欠了一屁股债。

有一次，他心灰意冷得对我说：“我真希望某次过马路的时候被车撞死算了！”我一时不知道该怎么安慰他，只好说：“在德国流行这样一句话：就算被车撞死也要被奔驰宝马撞死，不能被桑塔纳撞死。而深圳的奔驰宝马那么多，就算被奔驰600或者宝马760撞死也亏

大了啊！你就算真想被撞死，至少也得瞅个机会逮着一辆倒霉的劳斯莱斯或者加长林肯。”朋友一阵无奈的苦笑。

可是，他的苦笑在不久以后变成了最灿烂的欢笑。他的一个客户一次性订购了他400万的产品，而老板付给他的提成亦有20万。局外人或许会说是因为他时来运转了，可是我作为一个目睹了他整个奋斗过程的朋友，我知道这个结果是多么来之不易并且理所当然。或许这中间确实有运气的因素，毕竟这已经不是一个有付出就有回报的年代。用娱乐天王吴宗宪的话来说：努力就会有结果，但不一定是好结果。然而，我这位朋友的成功更多的应该归因于他从一个不适合也不善于经商的人转变成为了一个商业精英。

商场不忌讳任何神话。只要你给自己这样的机会，并且朝着目标不断地努力，相信你也完全可能成为下一个传奇。如果你希望有朝一日在商界大展身手，那么从现在开始，你就可以为此做准备了。不管你是什么专业，都有必要适当学习一些关于经济、经营和市场等方面的知识，并通过《中国经营报》、《南风窗》、《南方周末》之类的大众报刊杂志大致了解目前中国各个行业的情况，还需要对身边的经济现象勤于思考，有意识地锻炼自己的商业思维。

商机无限，而机遇只垂青有准备的头脑。不管你现在是大学几年级，请从现在开始准备吧。我期待着你用睿智和毅力缔造商业时代的奇迹！

没有哪个用人单位会认为你代表了你的学校或者你的专业……既然是概率，就存在不止一种可能性……如果是选择学术，冷门专业比热门专业更容易获得成就……跨专业几乎早已成为一种流行一种时尚……大学之间的实力之争到了考研考场和人才市场原来是那样的微不足道……

三、专业无冷热，学校无高低

“专业无冷热，学校无高低”，这样一个命题肯定会让热门专业和名牌大学的学生鄙夷不屑，也可能让冷门专业和普通大学的学生满腹狐疑。然而，就我大学毕业以来所见所闻所感所思所经历的一切来说，这样一个不可思议的命题却是让人必须接受的事实。

或许我这样的表达方式过于绝对化，毕竟不同专业、不同学校之间不可能毫无区别。隔行如隔山，这个定律可不是那么容易被颠覆。一个学近现代欧洲历史的恐怕不大可能比学海洋流体力学的更懂得研究海啸，核物理专业的毕业生如果去设计2008年北京奥运会体育场馆也恐怕很难比土木工程和建筑设计专业的毕业生更加胜任。同样，如果说毕业生是学校生产的产品，那么不同品牌的产品之间也绝对不可能完全等同。不同的学校有着不同的教育资源和文化氛围，这种区别最终将会在其学生身上得到体现。在大部分中国人心目中，一所专科院校的毕业生和北大清华的毕业生也绝对存在天壤之别。

但是，这一切都是从整体而不是从个别的角度说的，它所说明

的不过是一种概率，而非绝对化的公式。作为一个整体，计算机专业的毕业生肯定比哲学专业的毕业生更懂得编程，但这并不是说计算机专业编程最差的学生一定会比哲学专业编程最好的学生更擅长于编程。换句话说，只是计算机专业的毕业生擅长于编程的概率比哲学专业的要大，而既然是概率，就存在不止一种可能性，不能被绝对化。同样，北大的毕业生比某专科院校的毕业生优秀，这也只不过是整体上来说罢了。专科院校的上等马未必会输给清华的下等马，否则，所有的大学生都会将比浓硫酸更厉害的化学药剂泼到熊猫身上去了。

或许你会觉得我是在强词夺理，觉得我不过是在强调特例，强调个别。可是，请别忘了，在我们评价一个人的时候，这个人具体的，是个别的。当你以毕业生的身份去应聘的时候，你也只是代表你自己去找工作，用人单位要用的只是你这个人，而不是你们学校或者你们专业的毕业生。

就算你只是一个师范学院哲学专业的毕业生，而跟你竞争程序员这个职位的是清华大学计算机专业的毕业生，你也未必就会一败涂地。清华大学计算机专业的毕业生比师范学院哲学专业毕业生擅长编程的概率自然要大很多，但是，用人单位需要的并不是这样一个概率，它只是要一个具体的、个别的人，而不是作为整体的清华大学或者计算机专业。只要在面试的过程中，用人单位发现你比别人更加能够胜任，这份工作自然就会是属于你的。

请记住：你只是你自己！没有哪个用人单位会认为你代表了你的学校或者你的专业。如果你行，别人只会肯定你一个人，不会说你们学校的都很行；如果你不行，别人只会对你一个人摇头，不会一棍子将你们专业的人全部打死。所以，请不要以为自己学校有名或者专业热门就自以为是，也不要因为自己学校不好或者专业冷门就心灰意冷。

冷门专业，热门前途

冷门：赚钱没商量

七十二行，行行出状元。不怕专业冷门，只怕学艺不精。不管你的专业是什么，只要你在这个领域确实学有所成，你就一定能利用你在这个领域的知识成就一番事业。

邵先生大学所学的专业是心理学。在西方发达国家，心理学算是一个热门的专业，可是中国的情况却截然不同。大学毕业的时候，邵先生试图去做心理医生，可是没有做起来。后来他发现了一个市场机遇：目前中国每年有100多万对夫妇离异，面对离婚带来的心理阴影、财产分割、子女抚养等各种问题，婚姻咨询师的专业服务显得很有必要。于是，邵先生决定做一名婚姻咨询师，并且顺利地拿到了心理咨询师资格证。每天来找邵先生的客户络绎不绝，而邵先生每天都只能接待7~8对夫妇，很多需要咨询的人只能提前预约。邵先生每小时收费为200元，按每天工作8小时、每周工作22天计算，他每个月的收入就超过了3.5万元。

如果说心理学还算不上是真正的冷门专业，那么，农业和林业总该够格了吧？农林院校在高考招生的过程中总是生源不足，很多考生都会被调剂到这类学校，林小姐便不幸成为了其中一员。她本来是报考一所财经大学的金融学专业，可是被调剂到了某林学院的园艺专业。经过一番犹豫之后，林小姐决定接受这样的录取结果，开始了自己与园艺的不解之缘。虽然原本很不喜欢这样一个专业，林小姐仍然非常认真地投入到了学习中。过了一段时间以后，林小姐竟然迷恋上这个别人都不看好的专业了。

毕业的时候林小姐尽管有机会进入别的行业获得非常不错的工作，但是她毅然放弃了。经过在多个沿海城市长达几个月的辗转奔波之后，她终于被上海一家园艺公司聘用了。因为她的设计方案每次都

能让客户非常满意，所以不到一年时间她便被提升为部门经理。而现在，林小姐已经在上海有了自己的园艺公司，主要从事花卉租摆、庭园绿化、工程绿化和节日花坛制作。虽然公司暂时还有待发展，但是，年方28岁的林小姐已经拥有一套四居室的房子和一辆宝马车了。要知道在上海买一套那么大的房子可是绝大部分二十几岁的人想都不敢想的事情。

学术：越冷越吃香

冷门专业的毕业生进入商界可以大获成功，而进入学术圈则更加可以大展身手。准确地说，如果是选择学术作为事业追求，冷门专业比热门专业更容易获得成就。因为专业的“冷”和“热”都是针对就业而言的，专业本身无所谓冷热。对于学术研究而言，研究考古学和研究经济法，二者在本质上是一样的，都是用科学的方法对特定的领域进行研究。学校也绝对不会因为研究领域的不同而给经济法教授较之考古学教授更高的工资。可是，热门专业毕竟是热门专业，研究的人总会比冷门专业多，所以要想出学术成果的话，难度自然更大。考古学教授在数量上绝对比法学教授少，但是，可能50个法学学者当中只有一个教授，而10个考古学学者当中就有一个教授了。

朋友的一位亲戚在南开大学历史系读完了硕士和博士，然后获得了去日本留学的机会。如今，他已经是早稻田大学工资最高的外籍教授。他在日本研究的学术领域是中日近现代思想史比较，在我们看来是多么让人郁闷的专业啊，可是，他通过确立自己在这一学术领域的权威地位而充分实现了自己的人生价值。

我大学时的同学在考研的时候都尽量往热门一点的专业靠拢，包括我在内的很多人跨专业报考了法学、经济学等方面的专业，其余专业对口的考生也尽量选择了行政管理。可是，有一个对哲学非常感兴趣的同学却报考了伦理学。虽然我们学校这个专业的师资队伍堪称国内一流，但是，在一个物欲极度膨胀、几乎每个人都可以为了财富而

不惜一切的时代，以道德为研究对象的伦理学只可能退居到时代的边缘。

我这个同学的研究生导师是一名伦理学界的权威，也是整个华人学术界的老子思想研究泰斗。名师出高徒，这个同学在两年的研究生期间受益匪浅。同时，他对于某个课题的独到见解引起了另一位导师的注意。这位博士生导师同时是我们学院的院长，致力于研究政治伦理学，年纪轻轻却早已著作等身。他主动提出要我那位同学读他的博士，并且毕业以后留校任教。在我再一次修改书稿的此时，我这位同学已经考上了院长的博士研究生，而且从很多中高级官员考生中脱颖而出，获得了公费名额。昔日那些考上相对热门专业研究生的人如今都为就业犯愁，而这位伦理学博士的脚下却已是一马平川了。

至于从政，专业的冷热与否就更加不成其为问题了。如果从政需要专业对口，那么普天之下的政客估计都是我们行政管理、思想政治教育专业的毕业生了，而事实上鲜有学政治的人真正能够成为成功的政客，更不用说杰出的政治家了。中共中央政治局常委的人似乎一直都是理工科毕业的，担任地方领导职务的恐怕也不会有多少是政治科班出身。国外也莫不如此，美国历任总统似乎更多的是毕业于法学院等院系，公共管理、政府管理等专业倒培养不出几个杰出的政治领袖来。

考研：一跨千里

无论是文科还是理工科，跨专业考研已经越来越普遍了，中文专业本科生考美学、新闻学、传播学等专业的研究生似乎还算专业对口，可如果中文专业的本科生考计算机专业的研究生就比较抽象了。而我所认识的同学当中在考研的时候比这更抽象的比比皆是——我们学校化学与化工学院一位学生考上了北大生物学的研究生，外国语学院的一位科技英语专业的同学考上了浙江大学企业管理专业，地质专业的一名硕士研究生考上了学校商学院的博士，湖南师范大学的一名

法律专业本科生被北大光华管理学院金融学专业录取……实在是比比皆是不胜枚举。

我来深圳以后认识的一个朋友是西南交通大学法学专业的本科毕业生，先后在杭州和深圳担任外贸跟单员。本来她一个法律专业的毕业生进入国际贸易行业就已经有了不小的跨度，有一次她竟然说自己最感兴趣的是理论物理，并准备考理论物理专业的研究生！法律和国际贸易，这二者应该都不逊色于理论物理吧？况且她现在的年薪已经接近10万，可是读几年理论物理的研究生以后能找到什么样的工作还不好说呢。再说了，一个文科生如果在繁忙的工作之余抽点时间看看书就能考上理论物理专业的研究生，我的整个世界观恐怕就要彻底崩溃啦！

朋友对于我的惊讶只是抿嘴一笑，此后也没有再跟我提这个事情，我也就渐渐淡忘了。可是，几个月以后，她在电话的那一端告诉我：她考上成都某所大学理论物理专业的研究生了！我当时惊讶得差点患上老年痴呆症！

我们姑且不去讨论她读完研究生以后将何去何从，她的经历至少告诉我们一点：这年头没有跨不了的专业了。不管你本科学的是什么专业，只要你有足够的胆识并且付出足够的努力，你就完全可能成为任何一个其他专业的研究生。毛爷爷告诉我们：人有多大胆，地有多高产。在考研的考场上这句话可还真是真理了。

离经叛道

相对于考研考场而言，人才市场上大幅度跨专业的现象更是司空见惯。原来找工作专业不对口往往是出于退而求其次的考虑，现在跨专业就业几乎早已成为一种流行一种时尚。时尚总有不再流行的一天，而跨专业就业、创业之风却在可以预期的将来恐怕不会停止。

我本人便是一个“离经叛道”的典型。一个思想政治教育专业的本科生从来不曾好好研究过“中国共产党思想政治教育史”之类的专

业课程，将大学四年的精力全部用来准备考北大国际经济法专业的研究生去了。铩羽而归之后仍然不思悔改，来到深圳相继从事房地产、化妆品、IT等行业，工作性质跟大学所学专业丝毫的关系都没有。

第一次进入深圳市人才大市场，我看到有一家房地产公司在招聘策划师，要求比较简单，只是文笔好、思维活跃、大专以上学历等几个方面。抱着“瞎猫也能逮住死耗子”的心态，我递出了来深圳以后的第一份简历。接过我简历的人大致看了看，问道：“思想政治教育专业是干什么的啊？”真是哪壶不开提哪壶！我支支吾吾地说：“我也不是很清楚。我对政治很不感兴趣的，读这个专业只是出于无奈。”幸好面试官只是“哦”了一声，没有再纠缠于我的专业。

面试官又看了看我的简历，很友善地问道：“你的简历上说你文笔很好，不知道你有没有带作品来？”我忙不迭地拿出自己在国内大型刊物发表的一些诗歌和散文，面试官粗略看了其中一首诗，也不知道有没有看懂，不过我预感到自己有戏了。果然，第二天我便被通知去复试，并且顺利通过了，我正式进入了房地产行业。

正式上班以后，我发现那家公司除了老板是哥伦比亚大学建筑学硕士之外，其他所有的房地产策划师、资产评估师都不是科班出身。策划部经理是贵州大学中文系毕业的，有位资深策划师毕业于广州大学生物系，还有位策划师是浙江大学计算机专业毕业的。公关部经理非但不是建筑学或土木工程等专业的毕业生，而且连大学学历都没有。她只是一个高中生，但言谈举止和工作能力似乎丝毫不逊色于身边的每一位大学生，收入水平自然也就有过之而无不及了。

这一切彻底动摇了我在来深圳之前关于专业、学校和学历的看法。后来找工作的时候我再也没有背负专业的包袱，而每一家用人单位的面试官也从来不曾纠缠于我的专业，虽然“思想政治教育”六个字赫然写在我的简历上，可是，面试官却一直无视它的存在。他们共同关心的只是我曾经的工作经验和我所具备的内在素质，只是我曾经

做过什么，我能为他们做些什么。

“我自己开发的系统”

事实上，跟我一样脱离专业来就业、创业的人比比皆是。一方面是因为高校的专业设置跟市场的需求存在相当严重的脱节，很多专业的毕业生只有跨专业才能找到工作；另一方面是因为很多人对于专业以外的事情更感兴趣，而且市场给予了他们跨专业发展的可能，于是必要性加可能性就造就了必然性。

一位高考考分很高的考生被调剂到了我们学校的地质专业，但是，他一直只想做一名优秀的程序员。入学后不久，他就在学校外面租了一间民房，买了一台电脑和很多计算机方面的书籍，深居简出地呆在那间不到十个平米的小房子里。而他自己的专业课却退居其次了。

2001年冬天，长沙出奇的冷。大四的我们在冷冽的寒风中踏上了毕业求职的征途。深圳华为公司又一次来学校招聘了。华为对于很多大学生来说或许还比较陌生，但是对于大部分计算机专业的学生来说，华为绝对比联想、方正、腾讯等大型企业更有吸引力。1996年国内本科生平均工资还不到2000元，而华为在国内名牌大学招聘优秀毕业生时，公开承诺给刚毕业的本科生起点月薪为6000元，硕士生8000元，市场一线员工在工作两年后还可分到上万股的股票。2001年是IT泡沫最疯狂的一年，华为却招聘了将近6000人，应届本科毕业生起薪为税前5500元，硕士生7000元。华为老总任正非曾经对员工说：你们买房子一定要挑套阳台大一点的，如果家里的钱发霉了，好拿到阳台上来晒一晒。

每年华为来学校招聘的时候都会引起不小的轰动，几乎信息工程学院所有的高材生都会趋之若鹜。而这一年，在求职者的行列当中，除了信息院的博士、硕士和本科生之外，还有一名地质专业的应届本科毕业生。他的出现绝对是大出面试官所料的。所幸的是，面试官并

没有在看到“地质学”三个字以后闭门送客，而是给了这位同学一个操作的机会。

这个已经自学四年计算机的同学轻声地问面试官：“我可以不用Windows系统操作吗？如果您允许，我想用我自己开发的系统。”听到这样的话，面试官震惊了。他愣了片刻之后，答应了眼前这位求职者的要求。那位同学拿出了一张光盘，在电脑上装上了自己开发的系统，然后熟练地完成了面试官要求实现的操作。面对这样一位优秀的毕业生，面试官如果不予聘用，那还还能聘用谁呢？

接下来的这个人同样跟华为有关。我一个同事的哥哥毕业于中国地质大学，曾经从事专业对口的工作，在浩瀚的南海进行勘探和测量。后来，他想改行往IT方面发展，于是在工作之余利用一切可能的时间刻苦地学习计算机方面的专业知识，并相继通过了网络工程师、高级程序员、系统分析员等考试。然后，他毅然放弃了已有一定发展的工作，跳槽去了深圳一家IT公司做程序员，后来又跳槽去了深圳另外一家大型的IT公司做经理。经过一段时间的积累和准备之后，他终于来到了理想之地：华为。

一个曾经在海洋上四处勘探的电脑盲经过几年时间的努力可以成为中国最优秀的IT公司的总监，你还怕什么呢？不管你学的是什么专业，只要付出与他同样多的努力，你也完全可以取得同样的成功。

非法律专业改行做律师的同样俯拾皆是。我来深圳以后接触到的第一个律师毕业于北京某高校的金融学专业，曾就职于招商银行总部，后来改行做了律师，如今每年收入在200万以上。我做兼职英语培训老师时一个学生的丈夫毕业于北京医科大学，曾经是深圳市第二人民医院的医生，后来通过了司法考试，做了兼职律师。

程序员、律师这样的门槛较高的职业都可能会被地质学、医学之类的完全不相关专业的毕业生胜任，遑论那些门槛不高、技术性不强的工作了。华中科技大学化学系一个叫做朱小勇的本科生一直非常喜

欢摄影，毕业时发现要找份满意的专业对口的工作非常困难，于是转而面试摄影方面的工作。2002年4月，他成为了武汉一家晚报的专职摄影记者。经过两年的努力工作，他的月薪已经从3000元升到了1万元。

我的朋友当中有中文系的考过了注册会计师，并刚刚担任了一家中型公司的财务总监；有国际贸易专业的做了广告策略总监；有法律专业的做了企业文化主管，有个北大图书管理专业的毕业生从辽宁省委辞职以后担任了网络工程师，后来又成为了新闻记者。在我曾经工作过的那家IT公司，有一个同事是我的大学校友，他担任了公司的技术总监，算得上是公司的首席程序员，可他原来在中南大学读的是矿物加工专业；还有位同事毕业于人民大学行政管理系，前不久他离开了那家公司并独立门户开了一家IT公司。

天道酬勤

以上举了好一些例子，旨在证明各专业之间没有不可逾越的鸿沟，如果你专业不好，没有丝毫的必要因此而悲观，因为你完全可以抛开专业在自己更感兴趣的领域取得成功。但是，我并没有抹煞专业之间区别的意思，也并不希望大家滋生“专业虚无主义”，考研的时候随便乱挑专业，以后工作的时候也完全不考虑自己的专业。放弃自己的专业去别的领域发展是需要勇气也需要付出努力的，有些时候还需要有一定的机遇。如果你学的不是计算机专业，而你沒有用足够的精力用来学习这个专业的知识，你就不可能跟我上面提到的那两个进华为的人一样取得成功。

如果你的专业很好，请不要因此而沾沾自喜。因为在你懈怠的时候，有很多专业不好的人正在努力地学习你这个专业的知识，虽然毕业证和学位证无法证明他们有过这种努力，但是，他们总能找到合适的方式证明给用人单位看。到那个时候，你或许就只能眼睁睁地看着跟自己专业对口的工作被其他专业的人抢走了。更何况目前中国所有

热门专业都是扩招的绝对热门，任何一个热门专业都有着庞大的学生队伍。热门专业意味着市场对这个专业的需求较多，但如果这个专业每年从学校毕业的人更多，那还热得起来吗？

所以，如果你专业好，并且这确实是你感兴趣的专业，你就更加应该努力学好专业知识，不要给像我这种背叛自己专业的“游击队”任何机会。古人云，天道酬勤。天道未必酬一切勤，但是天道绝对只酬勤。换句话说，努力不一定有结果，但只有努力才可能有结果。哪怕你的专业热得发红红得发紫紫得发黑，你也只有经过不懈的努力以后才能取得成功。

正如前文所说，大学生区别于非大学生最根本的一点便是系统、深入、独立、主动分析问题的能力。正因为如此，国外的大学生在就业的时候才能够非常自如地穿梭于各个专业领域之间。一个人类学专业的大学生可能成为华尔街的风云人物，一个考古学专业的毕业生可能成为出色的新闻记者。中国的高校总是嚷着要面向市场，要根据市场需求来设置专业。如果真是如此，那人家美国的很多大学岂不是要关门大吉了？

所以说，大学生毕业以后能有多大的发展空间，并不取决于他的专业是否热门，而是取决于他在专业学习中是否已经掌握了分析问题、解决问题的方法。对于做到了这一点的大学生而言，专业的冷门和热门其实已经毫无意义了。

既然如此，为什么不将抱怨专业冷门的精力用来多看些书、多想些问题呢？

大学排名，无关就业与创业

中国的普通高校曾经被划分为重点本科、一般本科和专科三个档次，现在又被划分成一本、二本、三本等层次。很多同学如果就读于相对较好的大学，就会觉得自己比别人技高一筹，优越感也就油然而

生。还有些同学可能会因为学校名气不大、实力不强而自暴自弃。考入重点大学确实需要比考入一般本科或者专科院校付出更多的努力，重点大学，尤其是名牌大学的学生，能够享受的教育和就业等方面的资源也确实要多一些，可是，这种区别和落差真有想象的那么大吗？学校不好或者只考上专科难道就有必要甘拜下风吗？

在长沙的非军事院校中，中南大学和湖南大学是最好的两所大学，二者都直属于教育部，并且都坐落于岳麓山脚。这两所比邻而居的大学一直是互不相让你争我斗。湖大总是以千年学府自居，傲视天下舍我其谁，实力更强的中南大学也从来不把湖大放在眼里。相信全国其他地方还有很多大学之间存在同样的情况，譬如北大和清华，武大和华工。读书的时候我们和湖大的学生总喜欢比个高下，可是，到了毕业的时候才发现这一切都毫无意义，曾经的争论都不过是一场无聊透顶的闹剧罢了。大学之间的实力之争到了考研考场和人才市场原来是那样的微不足道。工作一段时间以后更加会明白，大学排行榜其实跟毕业生的就业和创业并没有多少关联。

英雄莫问出处

对于考研来说，重点大学的学生如果报考自己学校的研究生，无疑会占据相当大的优势，这种优势在某些学校甚至是决定性的。但如果是报考别的大学，那就几乎和其他一切本科院校的毕业生站在了同样的起跑线上。

北大官方网站公布了名为“北京大学2000年录取的硕士研究生毕业院校小计”的统计表。以下是这个统计表的一小部分：

毕业院校	数量	毕业院校	数量	毕业院校	数量
总计	2185	大庆石油学院	16	湘潭大学	10
北京大学	726	复旦大学	14	北京邮电大学	9
中国人民大学	67	兰州大学	14	东南大学	9
南开大学	50	天津大学	13	哈尔滨工业大学	9
山东大学	50	郑州大学	13	河北师范大学	9
南京大学	49	西安交通大学	12	青岛海洋大学	9
北京师范大学	41	高等自学考试	11	曲阜师范大学	9
清华大学	39	河北大学	11	中国科学技术大学	9
武汉大学	36	内蒙古大学	11	中南财经大学	9
吉林大学	27	烟台大学	11	大连理工大学	8
北京航空航天大学	20	中南政法学院	11	江西师范大学	8
华中理工大学	20	青岛大学	10	西北大学	8
四川联合大学	17	山东师范大学	10	厦门大学	8
浙江大学	17	山西大学	10	中山大学	8

从表格可以看出，北大2000年录取的研究生完全来自不同地域、不同层次的大学。虽然此前和此后历年的统计情况尚未公布，但就我了解的情况来看，基本上和这个表格反映的情况相差无几。表格中的浙江大学、复旦大学、中山大学都算得上是名牌大学，可是它们跟大庆石油学院、内蒙古大学、曲阜师范大学等毫无名气的大学比较起来却丝毫不占优势。并不是考上北大研究生的人数越多学校就越好，但这个表格至少可以证明：学校没有名气并不等于自己在考研的考场上一定处于劣势。只要付出足够的努力，一切皆有可能。

2002年毕业前夕，我们院系很多同学考上了人大、复旦、南大、中山等名牌大学的研究生，但很多报考自己学校研究生的却马失前蹄。考试的命题人员都曾是我们的任课老师，很多考试题目都是我们课堂上讨论过的，甚至某些题目还是我们原来期末考试的原题。可

是，我们班上那些“嫡传弟子”并没有因此而如沐春风，反而被很多外校的考生淘汰。最终被录取的很多人来自湘潭师范学院、常德师范学院、南华大学之类的一般院校。跟我们同学比较起来，他们在高考的考场上输了，但是在考研的考场上赢回来了。

名牌大学和其他大学的区别是如此的微不足道。考研如此，就业和创业更是如此。

“胡润2004百富榜”中共有18名40岁以下的富翁，我一一查证了他们的教育背景。除去没有念大学的，或者是毕业院校难于考证的，其余富豪的毕业院校分别如下表所示：

排名	财富 (亿元)	姓名	公司	毕业院校
2	88	陈天桥	盛大网络	复旦大学
7	50	丁磊	网易公司	电子科技大学
17	33	郭广昌	复星高科技集团	复旦大学
19	30	李兆会	山西海鑫钢铁	澳大利亚Monash大学
24	28	徐明	实德集团	沈阳航空学院
27	27	黄俊钦	新恒基集团	汕头大专
31	24	王传福	比亚迪公司	中南工业大学
36	21	张志祥	建龙钢铁	浙江工业大学
39	20	张荣坤	福禧投资控股	华东师范大学
39	20	李彦宏	百度	布法罗纽约州立大学
39	20	张涌	林凤集团	北京大学
66	15	李永军兄弟	喜之郎集团	上海水产大学
80	14	刘军	泰跃集团	清华大学

从上表可以看出，北大、清华并不占据什么优势，重点大学的优势似乎也并不明显。

阿里巴巴的CEO马云曾经将北大作为自己的理想，但最后他只上了杭州师院，还是个专科，而且考了3年。第一年高考他数学考了1

分，第二年考了19分。如今，有媒体估计，马云已经拥有10亿美元的身价，而且他是中国大陆第一位登上国际权威财经杂志《福布斯》封面的企业家。前亚洲首富孙正义和前世贸组织总干事萨瑟兰是阿里巴巴的顾问，同时，阿里巴巴聚集了来自16个国家和地区的网络精英，而且越来越多的哈佛大学、斯坦福大学、耶鲁大学的优秀人才正涌向阿里巴巴。

马云读书时，学习成绩从没进过前三名。他后来经常说：“我的创业经历至少可以证明：既然我都能够创业成功，那么中国80%的年轻人都能创业成功。”马云还有一句比较经典的话：“我最多干到40岁就会离开阿里巴巴，然后去学校教MBA。如果成功了，我就去哈佛；如果失败了，我就去北大。”一个杭州师院的专科生说出这样的话来，不知道北大的学生听到了会做何感想。

原来有个同事跟我是老乡。有一次吃饭的时候，我问他原来在什么地方读的书，他很爽快地告诉我：邵阳师专，物理系。这是我们家乡的一所专科学校，出了湖南绝对没有几个人听说过。高考之前我们同学之间常常会说这样的话：我能考上邵阳师专就已经是祖宗显灵啦。言下之意，邵阳师专是我们当时能想到的最差的大学。可是，这样一所学校的物理系毕业生却进入了我当时供职的那家规模并不小的外资IT企业，并担任了资深程序员，出色地完成了公司很多项目的技术开发工作。

我认识的一位广告公司老板毕业于一所毫无名气的大学，但每次他招兵买马的时候，总有很多名牌高校的毕业生前来应聘。关于招聘人才的标准，这位企业家说：“求职者的学历、专业、毕业院校并不重要，但一定要有必要的作品，并让我有足够的理由相信那确实是他的作品，还要有活跃的思维，要懂得如何将自己的艺术火花变成市场中的作品。”

没落的贵族

和上述这些人比较起来，我所见过的好一些北大清华等名牌大学的毕业生就有点儿相形见绌了。

我原来在一家化妆品公司工作的时候，公司的行政部副经理10年前毕业于北大经济学院。虽然她是一名小资情调十足的白领丽人，可我却不能不把她归入到失败者的行列中去。一个北大经济学院的学生在毕业10年之后还只是一家中型公司的行政部副经理，管着考勤、办公用品发放等杂七杂八的事情，月薪不超过4000元，这算得上是成功吗？虽然她每天都能够开着自己的车上下班，但是，在她开着做律师的男朋友赠送的Polo上下班的时候，10年前跟她同时大学毕业的人或许正在开着自己努力挣来的Benz或者BMW兜风呢。

同样是在那家化妆品公司，有一个所谓的“高级工程师”是多年前清华大学的毕业生，负责化妆品的研发工作。对于化妆品和日用化学品的技术我一窍不通，但是我知道这对于专业的技术人员来说并没有太高的门槛。《青年文摘》曾经刊登过一篇文章，报道了一个中专生通过不懈努力成为了优秀化妆品技术人员的故事。我接触到的其他技术人员也认为技术门槛并不高。可尽管如此，我们公司那个有着丰富经验的清华毕业生在入职之后不久，就因研发能力有限而被辞退了。不管他被辞退的理由是否属实，他被公司辞退倒是不争的事实，而且他过了而立之年却仍然只能靠几千块钱的月薪过日子也是不争的事实。

后来我去了别的公司，又认识了一些其他行业的北大、清华毕业生。先是有一个清华大学中文系的毕业生前来应聘文案一职，虽然他没有作品也没有行业工作经验，但念及他是季羨林、钱钟书等人的师弟，我给了他一个面试的机会。我想通过讨论《围城》来开始我们的面试，可是，他直截了当地对我说：“我没看过这本书。”天哪！钱钟书可是他们的学长啊！

我只好直奔面试的主题，要他从文化的角度谈一下IT行业的品牌包装，他感到措手不及。我便提醒他可以从网易、联想甚至诺基亚等公司的文化定位入手，他仍然支支吾吾答不上来。我只好说：“要不这样吧，我给你一些资料，你看完以后写一篇600字左右的软文，好吗？”他抬头看了我一眼，问道：“请问什么是软文？”Faint！清华大学中文系的高材生啊！不过我仍然以最大的耐性向他解释了“软文”这个概念。

临近下班的时候，他终于交了“作业”。文章很短，但我看到第一句话就不想看了，“凯旋归来”四个字让我丧失了最后的耐心。我尽量平静地对他说：“如果换成是别的面试官，他只会让你回去等通知，但绝对不会给你任何通知。而我现在想明确地告诉你，我无法聘用你。至于原因，我想你应该也知道个大概。只是有一点我觉得我有必要提醒你：‘凯’是‘胜利’的意思，‘旋’是‘归来’的意思，‘凯旋’就是‘胜利归来’的意思。希望你以后不要再用‘凯旋归来’这样的词语了。对于一个清华大学中文系的毕业生来说，这太不应该。”

我还以为这种善意的提醒会得到由衷的感激，没想到恼羞成怒的他不但没有感谢我，反而跟我大声争辩起来：“可是我在清华大学的时候没人觉得‘凯旋归来’有什么不妥啊！既然我们清华大学都这么说，你凭什么指手画脚呢？”“清华大学”四个字他说得特别重，生怕我听不清楚似的。我一气之下要前台文员把他送走了。

后来我一个朋友说要介绍他的一个朋友给我认识，他那位朋友毕业于清华大学计算机系，刚刚进入我当时从事的行业，融资数百万开了一家IT公司，想跟我探讨一些问题。数天后的一个下午，我接到了一个从上海打过来的电话，电话那端的人显然还没有想好怎么称呼我，只好支支吾吾地说：“你是……我是……我是清华毕业的。”

毕竟是朋友的朋友，我好歹得给足他面子，所以赶紧说：“你是

杨先生吧？久仰大名啊。”这种话本来有点肉麻，但总能让他接上话。可是我们还没说几句话他就直截了当地说：“我现在开的公司跟你们公司是同一个行业的，所以我想知道你们公司每个月的收入是多少。”天哪！这可是绝对商业机密啊！更何况我当时根本不方便说，旁边好一些同事都能清清楚楚听到我说的每一个字。

按照通常的做法，他在上班时间给我电话总是需要先问我是否方便通话的，可他不但没有这么问，反而问了如此让人为难的问题。我只好说我有点事情要处理，要他晚一点再给我电话。于是我们两个人很郁闷地结束了第一次，也是迄今为止唯一一次通话。

几个月以后，我从朋友那里得知，这个清华高材生开的公司破产了。朋友似乎对此非常扼腕叹息，我却唯有一语不发。当一件注定要发生的事情终于发生了，我还能说些什么呢？

接连列举了好一些碌碌无为的北大、清华毕业生，我并不是存心要跟这两所大学过意不去，也不是吃不到葡萄来说葡萄酸。我只是想通过这些发生在我身边的真人真事让不知名大学的学生信心十足地去奋斗，同时让名牌大学的学生冷静地看待自己在就业和创业方面的有限优势，切不可因为读了所名牌大学就以为进了保险柜。对于奔波于人才市场的求职者来说，重点大学可能一点也不重。

事实上，很多用人单位宁愿要不知名大学的毕业生，也不要名牌大学的毕业生。早在2002年的“北京春季人才招聘会”上，一些知名公司就对名校学生敲响了警钟。该年美国特路普国际公司北京代表处的招聘条件上就打出了“北大、清华毕业生一概免谈”的启事，公司北京代表处吴沁玫的理由是：“公司曾经用过北大清华的学生，都不成功。”

而根据最近进行的一项对中化集团、西安铁路、光通伟业等国内50家企业的调查显示，这些企业中对北大毕业生表示“印象非常好”的只有28%，但是表示“坚决不招聘北大毕业生”的企业却达到了34%。

对北大、清华的毕业生进行集体拒绝的做法未免有点儿矫枉过正，但也从一个侧面反映了名牌大学毕业生存在一些比较普遍的问题：大学期间并没有比其他学校的学生多学些东西，但是非常自以为是，找工作的时候漫天要价，到了工作岗位以后态度孤傲，不能很好地融入工作团队，对公司和同事非常挑剔，稍有不顺就辞职走人……这些方面是重点大学，尤其是名牌大学的毕业生毕业以后应该注意的。

我有意弱化了名牌大学、重点大学和其他一般院校的区别，但这并不意味着可以走入“学校虚无主义”的极端，认为反正学校好坏一个样，所以就干脆混日子。如果你们学校声名显赫，你就应该更充分地利用学校的教育资源，让自己具备与学校实力相当的个人素质，这样的话你们学校的优势才可能成为你就业和创业的优势。如果你们学校毫无名气，你就更加应该笨鸟先飞。毕竟，我所说的“学校无高低”这句话是以你比重点大学的学生更加努力为前提的。

事实上每所大学都有其自身的特色，这是不能单从一个整体上好与坏的角度来衡量的。所以，在校大学生应该充分认识并利用自己大学的特色，选择考研报考学校的时候更加应该慎重考虑。不能仅从大学的综合排名考虑，甚至不能仅从学校本身来考虑，而应该综合考虑学校实力、专业特点、学校历史、地理位置等多方面的因素。

千招会，不如一招熟……十个百分之十并不是百分之百，而是零……在这个现实的社会，真正实现个人价值才是最体面最有面子最有尊严的事情……要想知道需要学什么，最好的方式就是留意招聘信息……很多专业因为不具备专长的有效性，所以成为了屠龙之术……为什么不将“买一送一”的促销思维运用到求职应聘的过程中来呢……

四、不可一业不专，不可只专一业

教育者和被教育者都无法逃离这样一个问题的拷问：社会需要的究竟是专才还是通才？十个百分之十和一个百分之百，究竟哪一个在社会上更受欢迎？

在学生得出答案之前，很多大学已经为学生做出了选择。继上海交大、深圳大学等少数高校率先开始实行通才教育以来，通才教育正在越来越多的高校找到知音，只按院系不按专业招生的做法变得越来越普及。甚至有很多学校将自己的优势学科强加给完全不相关专业的学生，譬如铁道学院让外语系的学铁路交通，地质大学让法学院的学地质构造，似乎这样一来自己的学生就全部是通才了。

可是，什么才是通才呢？要通晓多少个领域算得上是通才呢？每个人都不可能真正做到通晓一切，尽管李敖自称“天文地理无所不知，三教九流无所不晓”，但他肯定有很多不太明白的地方。所以，通才的“通”肯定是有个限度的。但这个限度是什么呢？任何一所实行通才教育的大学都没有给出答案。

事实上很多大学在做出实施通才教育这一决定的时候未必经过了审慎的考虑，也可能他们考虑的出发点不一定是学生的就业和创业。很多大学决策层的人根本没有过校园围墙以外的工作经历，对于别人的这种经历又未必感兴趣，所以他们其实并不知道社会真正需要什么样的人才，只是突然发现“通才教育”这个词语非常流行也非常适合用来捞取政绩，于是争先恐后地出台了通才教育的相关措施。至于什么是通才、学生能不能成为通才，这是他们来不及去考虑的。

在这样一种形势下，大学生究竟应该按部就班地等着被学校培养成所谓的通才，还是应该自主地选择一条更适合自己的道路走下去呢？如果是选择后者，那又该走一条什么样的道路呢？

几乎在任何一个搜索引擎输入“专才”和“通才”这两个关键词，都能找出一大堆论述二者关系的文章，很多场大学生辩论赛也曾将这个命题作为辩论的主题。可是，这一切都并不能给面临就业问题的大学生具体性的指导和建议。辩论赛基本上都是一个极端的错误对垒另一个极端的错误，无甚指导意义自不待言。而很多专门论述二者关系的文章却过于中庸，容易犯“各打五十大板”的毛病，说一大堆专才和通才各有什么优势又各有什么劣势，长篇累牍却只能让人云里雾里，看到最后发现什么具体性的结论都没有。

我不是身怀多年招聘经验的人事经理，更不是博学多才的专家学者，所以我无法动用五花八门的理论来长篇大论，我只能基于我有限的工作经验和阅历提出一点建议，难免浅薄，但也明确。

术业必有专攻

一个萝卜一个坑

经济和科技的发展导致社会分工越来越细，人也因此而越来越“退化”成一个工具。工厂流水线上的工人每天都不过是在机械地重复着同样的动作，对于流水线上的其他环节，他无从可知。一个鞋厂

的工人在流水线上工作十年或许也不知道一双鞋究竟是怎么做出来的。如果说工厂是一台大机器,每个工人就只是这台机器的一个零件而已,至于其他零件是如何运转的,他不知道也不需要知道。

写字楼里的白领虽然看上去并不是在机器轰鸣的流水线上工作,但他们却照样被精细的社会分工定格在非常有限的工作领域里。做产品的往往没有机会接触市场,做市场的则很难知道产品的策划和推广,做技术的更难有机会接触到技术以外的工作。在部门内部仍然存在细致的分工,做产品的可能只局限于某一类产品,并且只负责前期策划、品牌包装或其他某一个环节。

我曾经在一家外资企业任职。这家公司采取事业部的组织结构,每个事业部独立负责一块业务范围。我当时担任了其中一个事业部的经理,负责该事业部产品的策划、开发和维护。我的团队只有几个人,包括产品策划、文案、美工、音乐制作人等。这几个人都独当一面,每个人的工作相互关联却又彼此独立,分工非常清楚。文案不可能为美工设计图片,美工也不可能去为音乐制作人编几曲手机铃声。而我同样受到了分工的制约,不清楚其他事业部开发的产品,也不知道自己产品的市场推广细节,因为这已经是市场部的事情了。对于公司的财务、人事等方面的事情,除非公开,否则更是无从可知。

在这样一个跟流水线毫无区别的工作环境中,衡量一个人的工作能力,最首要的只可能是他能否出色地完成自己的本职工作。一个美工就算没有任何文字功底,而且对于音律一窍不通,只要他能够做出非常精美的设计方案,他就绝对是一个优秀的美工。相反,就算一个美工既能帮文案写点文章,又能帮音乐制作人编些铃声,但如果他设计的图片不够专业,那他就只能收拾东西走人。

任何公司招聘的时候都是按照职位来招人的,决定一个应聘者能否被聘用的也只是他能否胜任这个职位。通俗一点说就是“一个萝卜一个坑”,你必须先明确你要填的是哪一个坑,用人单位再来考核你

是否适合这个坑。如果你不适合，就算除此之外有很多个坑适合你，你也照样只能被拒之门外。

我曾经面试过一个美术系的毕业生，她应聘的职位是美工。因为她有过同行业的工作经验，而且是一个非常美丽可爱的女孩子（当时我们部门的几条汉子早就给了我“最后通牒”：下次招聘一定要优先考虑美女），所以我在跟她交谈不到5分钟的时候就准备聘用她了。但出于招聘的起码原则，我要求看她的作品。她给了我一个U盘，里面有很多非常精美的设计作品。但是，尽管我是外行，我还是能感觉出那些作品风格不大统一，于是我让她当场给我设计一个宣传单张。本来我这样做只是为了万无一失，但她的表现却让我非常失望。她用了很长的时间才完成，并且设计的作品比较粗糙，距离工作的专业性要求还有一段距离。

我向她表示了遗憾。她难过地对我说：“我承认我不是一个非常优秀的美工，但是我有过同行业工作经验，除了做美工，我还可以参与产品的策划，而且我文笔也不错，适当分担文案的工作也没有问题。”我问道：“那你能够胜任产品策划或者文案的工作吗？”她看着我，摇了摇头。我能感觉到，迷茫和怅惘正从她的眼中轻轻地拂过，尽管她的双眼是那么迷人。如果她有任何一个方面的专长，我都会聘用她。如果她成为我这个团队的一员，大部分时候她的中餐将是免费。可是，我拿着她这个萝卜实在不知道该放进哪一个坑。

所以说，在用人单位的眼中，十个百分之十并不是百分之百，而是零。

千招会，不如一招熟

我刚来深圳的时候有一位上司曾跟我强调过这样一句话：千招会，不如一招熟。时过两年之后再来回味，堪知上司用心之良苦。这位上司曾从事过很多个行业，干过的职位他自己恐怕都数不上来了。一转眼10年光阴就在频繁的跳槽之中悄然流逝，而自己仍然不精通任

何一个行业，当别人问他是做什么的，他自己也答不上来。干过那么多行业那么多职位，没有一个是自己精通的。在深圳，如果你不在某个行业认真地连续干上一年以上，别人是不会承认你有这个行业的工作经验的。

在频繁跳槽的这10来个年头当中，无数个机会与我这位上司擦肩而过。他曾经是一家著名厨具公司的“开国元老”，可惜没干多久就辞职了。当年他的同事当中一直留下来的如今早已成为公司的高管，每年的分红用来带着全家老小去国外潇洒一回绝对绰绰有余。后来我这位上司又进入了一家房地产策划代理公司。当时专业的房地产策划代理行业才刚刚在深圳兴起，而他当时工作的那家公司拥有多方面的资源，很多进入那家公司的人都在几年后自立门户并迅速发展，有的甚至后来居上“学生”超过了“老师”。所以很多行业内的人都把那家公司称为中国房地产策划代理行业的“黄埔军校”。可是，我的那位上司还来不及毕业就退学了。这是他后来最后悔的一件事情，因为如果不是这样，他应该也早已拥有自己的产业了吧。

后来，他终于决定回到地产行业安定下来长期发展，并再三叮咛我不要重蹈覆辙。可惜的是，我让他失望了。我很快就离开了那家公司并离开了地产行业，紧接着的是接二连三的跳槽，我从深圳的一个商务区到另一个商务区，从一个行业到另一个行业，似乎经历了很多，可其实什么也没学到。一转眼两三年时间就消失得无影无踪了。虽然我现在终于安定下来并有了自己的公司，但如果这两三年安分一点，或许我现在创业就要轻松很多了吧。

营销产品的时候非常重要的一个概念便是“核心竞争力”，也称作“品牌核心价值”。而对于大学毕业生来说，求职的过程就是一次自我营销的过程。为了让自己得到一份理想的工作，就必须让自己具有足够的“核心竞争力”。说白了，就是要让自己拥有一项有效专长。顾名思义，有效专长包括“有效”和“专长”两层意思。专长不限于

所学的专业，只要是能够让自己胜任一份工作的专门知识或者特长都属于此处所说的专长。至于以本专业以外的专长作为自己的核心竞争力，其实就是一个跨专业就业的问题。这一点在上一个专题有了详细的论述，此处不再赘言。

需要强调一点的是：如果真要将专业以外的专长作为自己的核心竞争力，那就一定要在这个领域比科班出身的更加专业。在两个都过了英语专业四级的求职者中，如果一个英语专业而另一个不是，那用人单位应该只会考虑英语专业的了。但如果非英语专业的过了专业八级，那结果可能就完全不一样。

我刚大学毕业的时候在招聘会最大的资本便是文字功底，而这本来应该是文学院毕业生的专长。因为我最初应聘的大多是文案、编辑之类的工作，所以我曾经在多个应聘场合跟中文专业的毕业生“狭路相逢”。如果仅从专业的角度来考虑，我一个思想政治教育专业的毕业生明显处于劣势，但是我在每一次角逐中都胜出了，因为我有足够的理由让面试官相信我比中文系的更能写出他们所需要的策划案。我比其他应聘者发表过更多更有份量的文章，而且现场写作时我写出来的稿子也肯定要更为优秀。如果我跟中文专业的实力相当，我想那些公司就绝对不会通知我去上班。

面子诚可贵，前途价更高

对于专长的理解，还应该打破一些陈旧的就业观念的束缚。很多人认为，只有那些能够让自己进入写字楼做高级白领的专长才有价值，而那些只能让自己成为一个蓝领的技术和专长则不值一提。事实上，这种观念不管对于自己的就业还是对于长远的发展来说都是有百害而无一益的。或许有些人觉得端坐于写字楼的电脑面前比在嘈杂的工厂车间里更有面子，可是，在这个现实的社会，蓝领还是白领其实跟面子毫无关系，真正实现个人价值才是最体面最有面子最有尊严的事情。曾经有个同事信誓旦旦地说过：只要老板给我8000以上的月

薪,我宁愿每天上班都呆在洗手间里。这句话我至今记忆犹新。很多找工作时注重面子的毕业生工作一段时间以后或许就能体会到这句玩笑背后的无奈了。

《青年文摘》曾经刊登过一篇文章,讲述了一个毕业于中南工业大学机电工程学院的学生成为高级蓝领的故事。我的这位校友毕业后先是来到深圳,工作一段时间以后发现中国根本不缺乏具有机电专业知识的白领,但是同时具有专业知识和丰富操作经验的高级蓝领非常匮乏,于是,他去了东莞并成为了一家工厂的普通技工。

刚从深圳到东莞的时候,他的工作环境自然差了很多,工资待遇也低了不少,所以他很多同学觉得他肯定是神经错乱了。可是,他一直坚持了下来,并经过不断的努力成为了一名优秀的高级技工。后来经过自学德语,还能够用德语跟德国的技术专家进行交流,并多次得到了国外专家的高度赞扬。虽然只是工厂里的一名技术工人,但是他却多次在高规格的国际技术展览会上作主题发言。今时今日,他的收入水平就自不待言了。如果我这位校友不通过工作实践将自己的专长从专业知识转移到实际操作经验,他或许现在仍然是深圳某公司的普通职员呢。

近年来出现了一个比较奇怪的现象:普通技校的学生比全日制高校的学生更容易就业。很多企业愿意以十几万元的年薪招一名技工,甚至愿意以三四十万元的年薪招聘一名西餐总厨,而对于重点本科生甚至硕士、博士的求职简历却不感兴趣。这个现象是需要很多大学生深思的。为什么一名技工、一名厨师那么值钱而自己一文不值?如果老是纠缠于学历,那肯定觉得非常不公平。可是,一个技工能熟练地操作一台机器,一名厨师能烧出一盘色香味俱全的好菜,而作为大学生的你能做些什么呢?技工和厨师都凭借他们的专长而抢手,如果你也有自己的专长,你肯定照样成为人才市场的香饽饽。我并不是在鼓吹大学生都去做技工或厨师,但是退一万步讲,如果不具备别的更好

的专长，大学生通过做技工甚至做厨师来实现自己的个人价值又有什么不可以呢？

按摩，这个词语在很多大学生眼中看来肯定是不太阳光的。必须承认，社会上有很多肮脏的交易假按摩之名而进行，但是，我一个朋友却让按摩回到了它原本的意义。这个朋友大学时就读于一所中医学院，专业方向是中医骨伤科学。他读到大三的时候跟我说：读了三年医学，如果自己得了点小感冒却还得去找医生。他言词之间万般无奈，对自己的前途感到无比迷茫。

可是，中医按摩这门课却让他找到了人生的方向。既然靠中医学无法找到前途，那为什么不靠中医按摩来创出一条路？于是，他将大学剩下的时间全部用在了中医按摩上面，并努力寻找机会进行实践。毕业的时候，他已经是一名相当熟练的中医按摩师了。当他的同学都削尖脑袋往医院里面挤的时候，他却放下好好的医生不做，跑到一家健身技术公司做了按摩师。目前他已经有了不小的一笔积蓄，并且正在筹划自己独立创业了，相信不用多久他就将拥有自己的公司。

很多专业开设的部分甚至全部课程都已经和市场的需要脱节了，这就需要从开设的课程中挑选真正有用的认真钻研，甚至还需要在开设的课程之外寻找真正有用的具体领域。要想知道自己这个专业真正需要学的是哪些东西，最好的方式就是留意招聘信息。就算你还不是毕业生，也可以经常性地看看www.51job.com、www.jobsdb.com等人才招聘网站，看看用人单位真正需要的是什麼，然后有针对性地安排自己的学习计划。美术系的通过这种方法就能知道掌握哪些软件比较实用，计算机专业的通过这种方法也就能知道用什么方法编程或者操作哪些软件才是市场需要的。

以下是2004年10月www.51job.com上相继刊登的几条招聘信息的部分内容。

招聘单位	招聘职位	职位要求
腾讯科技 (深圳)有限公司	Flash编程工程师	1. 本科以上学历,两年以上动画制作经验; 2. 熟悉WEB应用开发,熟悉WEB和Flash的结合应用; 3. 精通Flash软件,有独立创意制作能力; 4. 精通Action script编程,有出色作品者; 5. 熟悉Flash跟后台数据的交互; 6. 从事过多媒体和游戏开发的可以优先考虑。
沃尔玛商业咨询 (深圳)有限公司	平面设计	1. 相关专业本科或以上学历,丰富的广告设计与创作经验,良好的组织、沟通能力; 2. 熟练使用苹果机,熟悉平面设计及办公软件(例如 PhotoShop, Illustrator, QuarkXpress, Freehand, Word, Excel, PowerPoint); 3. 英文沟通能力良好。
德昌电机 (深圳)有限公司	粉末冶金工程师	1. 大专以上学历; 2. 3年粉末冶金行业工作经验,了解含油轴承生产工艺,能独立解决生产技术问题; 3. 熟悉粉末冶金模具、零件设计,熟悉CAD、Solidworks; 4. 良好沟通和团队合作,英文良好。

综合其他一些公司类似职位的招聘信息,就完全可以知道“Flash编程工程师”、“平面设计”和“粉末冶金工程师”这三个职位需要掌握哪些东西了。知道这些以后便可以针对市场需求有的放矢地进行学习。其余各个行业各个职位也都可以通过同样的方法让自己“先知先觉”,避免走无谓的弯路。

专长的有效性

之所以要强调专长的有效性，是因为并不是每项专长到了招聘会都有市场，至少很难有市场。很多大学生并不是没有专长，而是他们的专长得不到市场的承认。因为高校专业设置的不科学性，有一些专业的学生如果除了专业之外没有别的专长，那就很难拥有足够的就业机会，因为他们专业本身就不具备专长的有效性，在市场经济中未免成为了屠龙之术。

最典型的便是我的专业：思想政治教育。如果凭借这个专业去找工作，恐怕除了去部队做指导员，就只有劳教局之类的政府部门愿意接收了。深圳市人才大市场那些用人单位就算再求贤若渴也不至于需要找一个人回去给自己做思想政治工作。曾经有一个面试官看到我的简历以后开玩笑似地说：“我看到你的专业名字就冷汗直流，感觉是自己做了什么对不起党对不起人民的事情，被组织找来谈话了。”

还有一些专业天然地应该属于精英文化的范畴，譬如历史、哲学、伦理学。精英文化只可能属于一个有限的知识群体，否则精英文化就不成其为精英文化了。不幸的是，在疯狂扩招的大形势下，在大肆招生成为了一种盈利手段的情况下，所有本应属于精英文化范畴的专业都成为大众性的东西了。一位伦理学博士生导师说了这样一句话：“一个国家如果有成千上万的人在研究伦理学，那这个国家就已经走到了伦理的边缘。”事实上，当上百个哲学专业的同学同时挤在同一间教室听老师谈论康德或海德格尔，这绝对是一件极其不正常的事情。

历史、哲学等专业本来应该只有一些真正以此为乐趣的精英作为专业来研究，在市场经济主导一切的时代背景下，这些冷门专业的就业机会本来就是非常有限的，可是，非理性的扩招让原本就非常有限的就业机会变得更加稀缺，寺庙里原本就没什么粥，如今还突然增加了一大群和尚，该怎么办呢？那就只有去相对而言僧少粥多的寺庙混

饭吃。所以,如果你稀里糊涂进了哲学、历史之类的专业,并且你并不喜欢这个专业,那就赶紧跳出这个专业给自己寻找核心竞争力吧。

除了设置不合理或非理性扩招的专业之外,还有一些别的无效专长值得一提。譬如,我原来有个校友玩电脑游戏特别厉害,先是玩星际争霸打遍天下无敌手,后来与时俱进成为了一个顶尖级的反恐精英,毕业前夕又修炼成了传奇高手。这应该也算得上是一种特长吧,毕竟他还在很多比赛中得了奖,可是,这样的特长要想成为就业时的专长实在太难。确实有一些游戏开发商需要招聘一些职业的游戏玩家,但是,这样的职位空缺能有几个?就算找到了这样一份工作,又有什么意思呢?青春饭能吃几天?

还有一些特长看上去比玩网络游戏要积极很多,比如篮球、足球等体育方面的专长。体育特长生自然需要用大量的时间用在体育训练上,但是,可千万别吊死在这一棵树上。学校招收体育特长生就只是为了让这些人在体育赛事中为学校争点光,至于这些学生毕业以后何去何从他们可不会考虑。就算有些学校还会保送优秀的体育特长生读研究生,可读了研究生以后干什么呢?得奥运金牌的运动员尚且需要考虑退役以后干什么,更何况大学里的体育特长生?如果将体育特长作为自己的核心竞争力,那恐怕除了去做体育老师或者健身房教练之外,就只能去当保安了。所以,大部分体育特长生都必须考虑自己在体育之外如何实现个人价值,也就是说,必须让自己拥有一项体育之外的有效专长。

体育特长生尚且如此,更何况其他那些整天活跃在球场上的同学呢?热爱运动确实值得肯定,但是有些同学荒废学业而将太多的时间用在球场上就实属舍本逐末了。

套餐效应

告别大学生毕业包分配的时代之后,大学毕业生其实就成为了市

场经济中的一种商品，而且越来越成为一种供过于求的商品。学校只负责给自己批量生产的商品发个叫做“毕业证”的产品合格证，至于产品是不是真的合格、产品有没有市场，他们就无暇顾及了。

就业，其实就是将自己作为一件商品推销出去。商品要想占有市场就必须具有核心竞争力，可是在僧多粥少的就业市场，光有核心竞争力恐怕还不够。如果你是文学院的笔杆子，写作当然是你的专长，可是，几乎每个学校都设置了文学院或者中文系，并且招生规模不断升级，所以在你面试任何一个编辑之类的职位时，会有一大群中文专业的毕业生来跟你竞争。或许你们任何一个人都能胜任那份工作，但是最终被聘用的可能只有一个人。如何才能让自己从众多实力相当的应聘者当中脱颖而出呢？

不妨先打一个不恰当的比方吧。我原来在超市买洗洁精的时候往往只是从货柜上随便拿一瓶，后来发现有一种洗洁精附带赠送洗碗布，于是便一直买那一种了。偶尔发现超市没有那种洗洁精，心里还会有一丝失落。一块小小的洗碗布实在不值钱，拿回家里也未必真能派上用场，但就是这个没什么价值的东西买走了我的顾客忠诚度。

假设你正在超市买牙刷，琳琅满目的牙刷摆在货柜上任你挑选。最后你看中了其中几款牙刷，而这几款的外型、性能和价格都差不多，于是你一时不知道该挑哪一款好。如果这个时候你突然发现其中有一款附带赠送一小盒牙膏，我想你肯定会在零点零一秒之内做出选择。而这个时候你是否意识到：如果聘人单位是一个买牙刷的人，你就只是货柜上的一把牙刷，而你将凭什么让对方毫不犹豫地买走？

“买一送一”这种促销方式在商业领域早已屡见不鲜，那为什么不将这种思维运用到自己求职应聘的过程中来呢？不过请别误会，我的意思不是说要你带着另外一个人去应聘，面试的时候告诉用人单位如果聘用你就可以免费拥有另外一个劳动力。我的意思只是：请不要除了专长之外就一无所有。换句话说，你应该拥有专业以外至少一项

特长。专业是你卖的东西，而此外的特长则作为非卖品免费赠送。在别人只卖牛排的时候你却在卖牛排套餐，除了牛排之外还有色拉和咖啡奶茶。在价格大同小异的情况下，你想不热卖也不行了。

上文提及多个中文系的高材生同时应聘一个编辑职位，如果这些人在文字编辑方面势均力敌，要求的工资待遇也不相上下，那面试人员肯定就会从其他的方面来对应聘者加以挑选。如果用人单位是一家杂志社，偶尔需要从国外的网站上摘抄一些文章并翻译成中文予以刊载，而正好有一名求职者的英文水平非常突出，那就算这个求职者的中文编辑能力丝毫不占优势，他也肯定会被优先录用。又或者这是一家体育方面的新闻资讯网站，如果某位应聘者恰好对体育非常在行，国内外各大球星无不如数家珍，那只要他的文笔差强人意，应聘这份工作应该就如囊中探物了。

魏小姐曾经是一名英语教师，她觉得自己还年轻，准备再学一门外语。经过分析之后，她觉得阿拉伯语是个冷门，但西亚那些国家因为有石油，已成为全球最富有的地区，国际间的贸易往来也比较频繁，所以决定认真学习阿拉伯语。后来她去上海浦东一家跨国大公司应聘，因为公司对英语要求很高，所以能进入复试的人基本上都是英语专业八级，魏小姐丝毫不占优势。复试的时候主考官问魏小姐有什么特长，她说除了英语之外还懂阿拉伯语。主考官一听便喜上眉梢，因为当时正巧有个西亚国家经济代表团来该公司洽谈贸易，急缺几名阿拉伯语翻译。主考官赶紧请来了阿拉伯语方面的专业人士，面试证明魏小姐不仅精通语言，而且还对阿拉伯国家的历史和风俗文化非常熟悉。最后她脱颖而出，直接担当洽谈会的翻译并出色地完成了任务。

关于专业以外的特长在应聘中的作用，下面这条2001年2月的“旧闻”也很能说明问题。

深圳市中心医院在深圳乃至全国的卫生医疗单位首开先河，日前

大摆考场，从1600余名来自全国各地各个医学院校的应聘学生中层层筛选出的150名考生全部参加会考。会考中，除了让考生通过业务、外语关外，还必须参加文艺、体育等特长考试。

据了解，为了保证考试全过程的透明和公正，考场全封闭，考官、监督人员等只有佩带专门的胸牌才能进入，条子、关系被拒之门外。而且录用考试特设了特长考试，把它放在与专业技能考试同样重要的位置上，对应聘毕业生的考核也进一步量化，基本知识20分、专业知识20分、临床经验10分、知识面20分、外形10分、资质20分。该医院人事科科长肖平介绍，考试分医学组、外语组和特长组，其中特长组分为文艺、体育和其他三组，考生的多才多艺让院方也出乎意料，每个人都身怀绝技，书法、绘画、器乐、球类甚至打拳、舞剑。中山医科大学的两个博士又是跳舞，又是下棋，最后还打起了太极拳。医院为此特请深圳市文化局文艺处李绍琴处长、深圳市原音乐家协会主席杨庶正主持考试。

中心医院有关负责人称，招考医生之所以要考文体特长，主要考虑医生的智商决定他的医术水平的高低，然而情商更重要，一个医生的综合素质将对他性格的塑造和待人处事态度有重要影响。因此考试正像在股市挑选潜力股，主要看他是否有发展潜力。

当医生最首要的自然还是医术高明，可对于医学院的毕业生来说，如果没有专业以外的特长，就算学习成绩再好也很难穿上向往已久的白马褂。医生如此，其他职业又何尝不是如此呢？我们可以打这样的比喻：工作职位所要求的基本专业技能好比是鸟的身体，而专业以外的特长就是鸟的翅膀。鸟无身体自然无法存活，但没有翅膀就无法振翅高飞。对于大学生来说，一方面要做到“术业有专攻”，不断让身体变得强壮结实，同时还要有针对性地进行锻炼，不断丰满羽翼让自己能够有朝一日展翅高飞。

有一些特长是应聘者原本具有的，只是到了招聘会需要恰当地运

用。小雅是一名文秘专业的毕业生，毕业后去成都一公司应聘总裁助理的工作。小雅相貌平平，而跟她竞争同一职位的有一大群美女，有一些人的简历简直就成了一本精致的写真集。凭着突出的专业知识和个人能力，她终于进入了最后一轮复试。这次面试她的是总裁。总裁看了看她的简历，说：“我听人事部的说你非常优秀，可刚才我面试的几个人也相当突出，所以我想知道你相对她们而言有什么特别的地方。”小雅迟疑了一会儿，试探着问总裁：“请问能够喝半斤白酒算不算呢？”总裁一听，赶紧让人事部给小雅办入职手续去了。

可并非每个人都能喝半斤白酒，也不是在每个面试场合能够凭着酒量一剑封喉，所以，特长更主要的还是需要在大学期间有意识地进行培养和锻炼。这种培养不能漫天撒网过于随便，必须要有针对性。如果今天去学萨克斯，明天去跳天鹅湖，后天又去摹临王羲之，到头来只会将自己变成一个“四不象”。我老家有这样一句俗语：如果你想抓住满山的麻雀，你就一只也抓不到。

培养特长还需要基于自身特点，不能太过理想化。如果让姚明去跳马，让李小鹏去对抗奥尼尔，不知会是怎样？如果某人五音不全却引吭高歌，或者红绿色盲却沉迷作画，就算他真有一天能够成为第二个帕瓦罗蒂或者梵高，那也绝对是事倍功半的事情。选择适合自己的方向，四两亦能拨千斤；而选择不适合自己的，千斤未必能拨四两。

什么课都不逃，跟什么课都逃掉没什么两样……读大学，关键是学会思考问题的方法……逃课没有错，但是不要逃错课……英语角绝对不是学英语的地方……为了英语丢了专业，那就舍本逐末了……招聘单位是用人才的地方，而不是培养人才的地方……既要逃课，又要让老师给高分……

五、不逃课的学生不是好学生

如果你看到这个标题的时候怀疑是个印刷错误，如果你认为从不逃课是Good good study, day day up（好好学习，天天向上）的表现，如果你只是担心老师点名而被迫乖乖地端坐在教室里，又或者你逃课是为了睡懒觉和上网聊天而成为“逃学威龙”，那么，接下来的这道菜你不妨尝一尝。

逃课的三大理由

大学里有一部分同学（尤其是女生）每次上课总是提前坐在了教室前排，记笔记也不分青红皂白一律工工整整地记录下来。他们认为逃课是不上进的表现，并觉得自己从不逃课的行为难能可贵甚至非常崇高。这种人完全就是在用读中学的思维读大学，能学到的东西恐怕比中学也多不到哪去。什么课都不逃，跟什么课都逃掉没什么两样。

还有一些人属于“逃课游击队”，如果老师和蔼可亲并且从不点名就逃之夭夭，如果老师非常严厉或者每节课都有点名的雅兴，那就

成了遵纪守法的一等良民。这种人还停留在“有组织，无纪律”的初级阶段，尚不能变被动为主动，所以无法享受逃课的乐趣。因为逃课缺乏目的性、系统性和主动性，所以很多该逃的课没逃，不该逃的课却逃掉了，得不偿失。

那究竟什么课该逃、什么课不该逃呢？为什么有一些课非逃不可呢？大致说来，逃课的理由包括以下三个方面。

一、老师水平良莠不齐，很多老师唯一的本事就是误人子弟

美国学者罗尔斯是当代社会学的大师，也是杰出的自由主义思想家，他以《正义论》一书奠定了在当代学术界不可撼动的崇高地位。中国留学生吴咏慧曾经在哈佛大学听过罗尔斯的课，她在《哈佛琐记》一书中描述了课堂上的情景：“罗尔斯讲到紧要处，适巧阳光从窗外斜射进来，照在他身上，顿时万丈光芒，衬托出一幅圣者图像，十分眩眼。”

学期快要结束的时候，罗尔斯教授讲完最后一堂课，谦称课堂所谈全属个人偏见，希望大家能做独立思考，自己下判断。说完之后，罗尔斯缓缓地走下讲台。这一瞬间，教室里的全部学生立即鼓掌，向这位尊敬的老师致谢。罗尔斯本来就有点内向害羞，于是他频频挥手，快步走出讲堂。可是，在罗尔斯走出教室后许久，学生们的掌声依然不衰。冬天拍手是件苦差事，吴咏慧的双手又红又痛，便问旁边的美国同学，到底还要拍多久？同学回答说：“让罗尔斯教授在遥远的地方还可以听到为止。”

这样的场景对于当今中国的大学生来说只能是一个遥远的梦了。我想大部分中国的大学生也愿意像哈佛的学生那样“与柏拉图为友、与亚里士多德为友、与真理为友”，也愿意为罗尔斯这样的学术大家献上经久不息的掌声，可是，为什么在中国的大学校园就看不到这一幕呢？原因只有一个：中国没有罗尔斯。

中国不但没有罗尔斯，而且连小罗尔斯、小小罗尔斯都没有。大

学的围墙纷纷倒下，学术和商业之间的藩篱也轰然倒塌。大学纷纷变成了出售文凭的工厂，大学老师也纷纷变成了出卖学术良知的商人。在这样一种情况下，逃课便成为了顺应历史潮流的无奈之举。学生没有权利选择优秀的老师，但他们有权利拒绝一切学术投机分子。对于一名交了大笔学费的学生来说，这是他作为一名消费者最起码的权利。

大三的时候，我们一位专业课老师是个所谓的著名教授，他上课非常威严，对学生也要求极为严厉，不但每节课都要复习一下全班同学的名字，而且还经常检查我们的笔记。他念讲义的速度一慢下来，大家就得赶紧做记录员，如果谁无动于衷，这位老师就会恶狠狠的盯着他，恨不得用眼睛吃掉不记笔记的学生。我就被他盯过很多次，起初还以为是我上辈子欠了他两百块钱忘记还了。

这个老师的讲义明显已经用了多年，说不准现在还用来念给我的师弟师妹们听呢。后来一次偶然的机会，我在图书馆找到了一本很多年前出版的书，书上的内容跟这个老师上课的内容一模一样，而这本书的作者并不是我们老师，所以我敢断定：我们老师上课的时候完全就是在念别人写的书，而且年复一年。

当时我心里既愤怒又激动，决定好好利用这本书。我和同学好歹是学政治的，平日在课堂上学了那么多关于政治斗争的方法和谋略，如今终于可以牛刀小试了。第二天上课的时候，我们拿出那本书对老师说：“老师，您辛辛苦苦研究出来的学术成果怎么被人剽窃了呀？而且这个家伙太缺德了，虽然天下文人一大抄，但也不能一字不差啊！要不我们去向学校反映一下，让学校起诉这家出版社和这个冒牌作者，让法学院的教授集体出动来维护您的权利，您觉得如何呢？”

听我们这么一说，老师早已如临大敌，只好摆出一副非常大度的样子，说不想跟这种学术界的小人计较。我们赶紧接着说：“老师您真是拥有学术大家的胸襟啊！如果这种剽窃您的学术成果的老师给我

们上课，我们肯定学不到什么东西，期末考试恐怕全班不及格。幸亏我们有您这样的好老师，所以我们每次上课都能受益匪浅，相信期末考试也一定能够得高分。老师，您说是不是呢？”老师明知道我们是在威胁他，但也只好尴尬地微笑着点头。

此后我们再也不怕他点名了，全班同学都变得“有组织，无纪律”，每次上课只派几个代表去捧场。期末考试的时候我们班竟然全部得了80分以上，皆大欢喜。但是欢喜之余更多的是悲哀。我们学校的学术骗子何止这个老师一个人？而活跃着这种冒牌教授的舞台又何止我们一个学校？

听这样的老师讲课还不如回家种地！如果你发现你的老师也是个这样的人，那就赶紧逃课吧，别把宝贵的青春用来记无聊的笔记了。浪费一个笔记本不要紧，但是浪费的光阴却永远也要不回来了。

二、教学方式陈旧落后，填鸭式教学唯一的作用就是扼杀精英

“填鸭式教学”，这个词语早已被诟病多年，可是，这种陈旧落后的教学方式在中国不但没有被消灭，反而随着大学扩招而得到了加强。上至北大清华，下至每一所专科院校，无不是老师在台上读讲义，学生在台下记笔记。在课堂之上，老师是绝对的中心，学生发表自己看法的机会少之又少。这样的教学方式和高中有什么区别呢？

读大学，更多的不是要记住一种学术观点，而是要学会思考问题的方法。大学之所以为大，就是因为它的包容。大学应该包容各种各样的观点并让这些观点平等地获得机会加以表达。可是，当课堂成为了老师的一言堂，怎么可能会有不同的观点相互辩驳？学生又怎么可能通过表达各自不同的观点来学会思辩？

我读书的时候不管老师有多权威，也不管老师能不能接受别人指出他的错误，我只要发现老师的观点有不当的地方，我就会直截了当地提出异议。如果老师能够接受我这样的方式，不管我跟他争辩的结果如何，我都会非常敬重他。但如果老师觉得我这样做太不给他面

子，我就再也不会给他面子了。

我并不主张每个同学都像我一样张狂，但我希望大学生不要被动地接受知识，不要以为老师说的就是真理。大学生应该理性地选择知识，任何一种观点都要经过自己理性的思考之后再做出判断。否则，名义上的大学生就只不过是呆在大学里的中学生罢了。如果老师坚持用教中学生的方法来教你，那与其等着被灌输观点，还不如早早地逃之夭夭。

三、课程设置不合理，很多课程唯一的作用就是浪费青春

既然大学开设的某些专业只能用来误人子弟，那么只能用来浪费青春的大学课程似乎就没什么大不了了。

公共课除了英语、体育和计算机，其他的好像基本上都没什么用。如果我没记错，政治基础理论课应该包括马哲、毛概、邓论、社经和当代世界经济与政治。大一我们开设了《中国革命概论》，那个满嘴仁义道德的老师着实齷齪不堪，而且将课堂进行得无聊透顶，所以有一次课堂上我很不给她面子，当着一百多名同学的面尖锐地指出了她的几个常识错误，然后夺门而出扬长而去。当时我心中无比的惬意，可期末考试的时候却因此而得到了报应。那个老师给我们班大部分同学的分数只有40分。为了避免再跟这种课程的老师发生冲突，此后的马哲、邓论等课程我干脆一律逃掉了。

对于这些课程，我们不应该抱任何希望能够从大学的课程表上取消，但作为一名花钱上大学的学生，有权利选择自己学习的内容。政治经济学老师肯定会在课堂上详尽地阐释马克思的剩余价值理论和地租理论，可是，他的学生在不久的将来全部要作为廉价的劳动力将自己出卖，将自己在剩余劳动时间创造的剩余价值无偿地出让。当一栋又一栋楼房拔地而起，当一个又一个小区盛大开盘，他的学生却在节衣缩食地为下个月的房租而四处奔波。在这样的时候，那些滔滔不绝的老师们干什么去了？政治经济学干什么去了？剩余价值理论和地租

理论又干什么去了？

我并不是说必须用就业之类的功利性指标来衡量大学课程的价值，更没有否定马克思主义是伟大、光荣、正确、放之四海而皆准的真理，但是，当你和几十几百个人同时挤坐在教室里听老师照本宣科，你是不是能够用这些时间来做一些更有意义的事情呢？如果你对马克思主义感兴趣，那不妨去图书馆找出《资本论》来看看，这样的话你会发现真正意义上的马克思主义是多么让人热血沸腾；如果你对这些东西统统没有兴趣，也还完全可以去看别的书，诸子百家或者天文地理，值得学的太多了。哪怕是租一张影碟回宿舍细细品尝也可能比听老师讲第二次土地革命更有意义，至少周星星同学的《审死官》会让你体会到一种对几千年来官本位意识的叛逆，姜文的《鬼子来了》能让你不得不面对我们这个民族最深层的悲哀。

有些准备考研的人可能认为听这些课对考研有好处，这实在有点儿异想天开。希望从这种课程上学到对自己考研有用的东西无异于与虎谋皮。老虎虽然不愿给皮但毕竟还有一张皮，而大学的政治公共课老师又有几个胸怀真才实学？如果拿考研政治试题给他们做，有几个能够及格？我原来的邓论老师估计已近花甲，但学识和年龄丝毫不成比例。他曾担任过很多门课程的老师，甚至还教过冶金，因为什么都教不来，最后只好来邓论课上念教材。想找这种老师学东西，那还不如去找拉登借武器呢！

君子有所逃，有所不逃

政治理论课以外的几门公共课倒是要认真对待了。体育课是我大学四年受益最多的课程之一。大二的体育课可以自由选择方向，大部分同学都选择了球类项目或者武术游泳之类，唯独我选择了田径。田径班的上课内容基本上是长跑，先跑6圈热身，然后跑12圈半，一次体育课下来感觉像是见了一次阎王爷。但我跑着跑着竟然还上瘾了，大三没有了体育课，我还经常在晚自习下课以后去操场跑上若干圈。

毕业以后我很少锻炼了，一没有足够的客观条件，二没有足够的时间和心情。想必等你毕业以后也是如此。但愿到时候你不要后悔大学四年没有上过几次单杠没有跑过几次步。

法律基础概论这门课也不应该太轻视。在一个法制越来越完善的社会，任何人都不可能游离于法律之外。你可以不知道大陆法系英美法系，也可以不知道法的渊源，但当你毕业后跟单位签订劳动合同的时候需要用到劳动法，当你独立门户开始创业的时候需要懂得公司法，当你跟别人贸易往来的时候需要用到合同法，当你通过艰苦的研究开发出一种技术时又离不开知识产权法。所以，只要老师不是太差劲，法律基础课还是值得去听的，至少也得弄清“法人”、“诉讼时效”之类的概念吧。

除了公共课之外，专业课同样有很多无聊的课程。有一些专业课纯属屠龙之术，学得再好也是徒劳。譬如我原来学过的某门专业课，连老师都觉得无聊，索性在课堂上跟我们一起玩起“碟仙”来了。有一些专业课早已被市场淘汰，若干年前或许有用，但现在早就已经成为明日黄花（请不要说成“昨日黄花”，汉语中并没有这个词语）了。这种课程在一些知识更新非常快的专业屡见不鲜，计算机专业最为典型。不过这些课程是否逃课还要看老师而定：如果老师照本宣科，那当然溜之大吉；如果老师在课堂上会讲授很多最新的思想和观点，就算教材过时了也是应该认真去听的。

其实有很多专业课程原本是很值得好好研究的，但是教材上和课堂上研究的却都是跟专业相关却毫无用处的问题。秘书学、商务社交礼仪等课程都是非常实用的学科，在美国，这些课程的第一节课便是学习如何接电话，而在中国，可能好几节课都会被用来谈“秘书”这个词语的渊源，谈这门学科在国内外的发展历史，谈目前学术界不同派别对于这门课程研究范围的不同观点，甚至还会谈到秘书的阶级属性。如果老师按这样的思路来上课，不逃课实在是对不起烈祖烈

宗了。

不过，在判断一门课程是否有价值的时候不能太功利，目光不能太短浅。事实上很多目前看来没用的东西以后就会觉得非常有用了。我一个朋友曾经是外国语学院的学生，他一直想做一名优秀的英语同步翻译。大学期间那些看上去跟翻译没有太直接关系的课程他都逃掉了，《英美文化》这门课他也没上过几次。后来工作中他才发现做翻译其实需要对外国文化有很全面很深入的了解，否则就很可能犯一些低级错误，就如外国人将“红楼梦”翻译成“在红色包厢里做的一个梦”。上海产的“白翎”钢笔，其英译为“White Feather”，可英语中有句成语“to show the white feather”，意思是临阵逃脱，白色羽毛象征的是胆小鬼，所以这个品牌的钢笔出口到英语国家以后一直无人问津。所以说，逃课没有错，但是不要逃错课。

为考英语强说愁

英语课的重要性自然无需多说，每个大学生都很明白。尽管如此，还是有不少人会成为英语课的逃兵。我是不主张英语课逃课的，就算老师比较差也应该坚持去上课，因为英语老师就算不会教书，但英语水平比大部分学生还是要高一些。虽然英语可以自学，但通过自学来掌握一种语言无论如何都不会是一种捷径。学语言必须要听，要大胆地说出来。绝大部分大学生都缺乏良好的英语环境，所以更加应该多去课堂听英语、说英语。因为大学扩招的缘故，很多学校的英语课也被迫改为了大班授课，在这种情况下更加应该抓住任何可以发言的机会。不要因为人多而害怕丢脸，学英语如果不丢脸是永远也学不会的。

学英语贵在积累，永远不要指望临时抱佛脚能够奏效。我原来有几个同学考了好几次英语四级都没有通过，每次失败的时候都决心认真准备下一次，可是在教室自习没几天就按捺不住了，抱希望考前突击能够通过，可真到了快考试的时候再怎么突击也没有用了。直到毕

业的时候有几个同学仍然没有通过四级，自然也没有得到学位证。有些学校如果没通过英语四级毕业证都没有。读书期间没考过，毕业以后自然就更加难了。

最近四、六级考试做了改革，情况跟几年前已经有了些变化，但是据我所知，人事行政部门和大部分用人单位对于英语四六级的态度并没有因为此次改革而发生任何的改变。就算毕业证书、学位证书不再与英语等级挂钩，但是，从其余的现实角度考虑，英语四、六级考试仍然是非常重要的。

不要以为英语角是个学英语的地方。去英语角的人大都just so so，我原来就见过有不少自认为英语很棒的人总喜欢去英语角show off，但水平实在不敢恭维。还有一些人去英语角是另有所图，尤其是一些男性研究生、博士生。从整体上来说，越是研究生、博士生，英语水平就越低。

跑过步的人都知道，跟比自己跑得快的人一起跑，自己也会跑得快一些，而跟比自己跑得慢的人一起跑，就会跑得慢一些。所以，为了避免交叉感染，最好不要去英语角被别人同化，除非你另有所图。当你第一次说出“Good good study, day day up”、“You good, you come do what”之类的中国式英语时，你可能会心里没底，但如果你在英语角听别人这么说了几次，你就会觉得非常地道了。

可以尝试着跟一些留学生交朋友，这样不但可以多了解一些外国的文化，而且你们可以彼此学习对方的语言。但有一些外国人的英语可能比你更差，譬如日本人。有一个跟我相同专业的师姐大学期间跟学校的不少留学生关系相当不错，她从那些美国人、欧洲人或西亚人身上肯定学到了不少东西。毕业的时候她去一家大型的外贸公司应聘，凭着一口流利的英语和对外国文化的深入了解，击败了其余英语专业或者国际贸易专业毕业的应聘者。

英语固然重要，但也没必要将太多的时间花在学英语上。毕竟语

言只是一种手段，为了英语丢了专业，那就是为了手段而丢了目的，舍本逐末了。我曾经在岳麓书院看到几个学生大声地朗读英语，心里很不是滋味。中国历史上最有名的书院之一如今虽然还有“风声雨声读书声”，但所读的书竟然成为洋文了。那时我忽然想起了余光中的一句话：“当你的女友改名为玛丽，你怎能送她一首《菩萨蛮》？”就算是中文系的学生，四年大学当中用在英语上的时间恐怕也比用在自己母语上的多一些吧。这何尝不是一种悲哀呢？

英语对于就业来说确实有比较重要的作用，但是工作过程中真正需要用到英语的并不多，所以就算英语学得再好，工作一段时间以后就生疏了。我现在的英语水平就倒退了很多，很多单词都只是似曾相识了。我原来求职的时候有些公司要求我翻译大段的文章，但是入职以后连最简单的英语都用不上。在这种时候，英语彻底沦落成了一块敲门砖。所以，大学期间与其花大量的时间在学习英语上，还不如分一些时间用来学习那些以后工作中需要经常用到的东西。

浙江大学一位叫高强的高分子物理教授在一次演讲中言辞尖锐地谈到了中国高校的诸多弊端，其中有一段便是关于“全民学英语”的：

我认为：语言、计算机就是工具。中国的外语教授讲英语还不如美国卖菜的农民，怎么看待这个问题呢？日本博士、德国教授说不出英语的多得是，我们怎么能说一个人不会说英语就是文盲呢？语言就是一个工具！没有那个环境，他怎么能讲这个语言呢？如果我是教育部长，我一定要取消六级考试。一个研究生连中文一级都不及格，英文考六级干什么？研究生写的论文语句不通错字连篇，自己民族的文化都没有学好，天天就只知道考英语。他们的托福、GRE能考出很高的分，可哪个写的英文论文在我面前过得了关呢？自己搞的专业一点都没学好，这样的人能干什么呢？说不会计算机就是文盲，这又是一个误区。我现在是教授，我顾不上搞计算机！

计算机：第三只手

高强教授对计算机似乎非常不屑一顾，他是教授，所以有这个权利，但是对于需要找工作的大学生来说，还是不能太过偏激。各个专业都会有计算机公共课，这些课最好还是不要逃。工作以后可能不需要用到英语，但几乎不可能不用到计算机。对于非计算机专业人员来说，C++、HTML这些东西自然没必要知道，但起码的计算机操作总是需要知道的。Word、Excel、PowerPoint等常用办公软件在日常工作中是必不可少的。这些东西要在课堂上掌握恐怕很不现实，所以必须利用其余的时间其余的条件不断摸索。

事实上很多大学生就算自己有电脑也未必会用Word、Excel制作像样的文档，更不用说制作精美的PPT。不要什么东西都等到毕业了再学，因为招聘单位是用人才的地方，而不是培养人才的地方。很多公司在招聘应届毕业生的时候已经把熟练操作Excel、PowerPoint等基本技能列入到职位要求之中了，有些公司甚至对非美术专业的毕业生也提出了Photoshop、CorelDraw等方面的要求。

2003年非典肆虐的时候，平顶山工学院的一名叫小杜的应届毕业生请求前来我当时任职的房地产公司实习。本来大部分公司都是不愿意接收实习生的，但考虑到小杜学的是房地产策划专业，而公司正好需要招聘几个策划方面的人员，所以公司接收了他，并表示只要他实习表现好，公司肯定予以聘用。对于内地一所不知名学校的专科应届毕业生来说，这是多么难得的一个机会啊！可是小杜好不容易争取来的机会却被他自己浪费了。

考虑到很多大学生没有“亲自”使用过复印机、打印机和传真机，所以我一早就让文员教小杜怎么用这些东西。公司给小杜安排了一台电脑，小杜既高兴又不安地说：“我打字速度很慢的。”我还以为这只是他的谦虚之词，可当我看到他打字时只用两根颤抖的食指在键盘上缓慢地移动，我彻底绝望了。经理让小杜打一份不超过600字

的文件，可是小杜用了两个小时仍然没有完成。我过去一看，发现文件中的文字内容全部打好了，但是一个很简单的表格却让他束手无策。我只好放下工作教他怎么用Word制作表格，本来还想告诉他怎么用Excel做表格的，可一个Word就让我折腾到了下班时间。

两个月后，小杜要回学校了。我问他这次来深圳有没有什么遗憾，他说最大的遗憾就是没能去邓小平画像前拍一张照片。我一时不知道该说什么好，只让他以后再也别来深圳了。因为非典的缘故，他回到河南以后被隔离观察了好几天。不知道那几天他有没有明白我的意思。

我并不主张非计算机专业的一定要去考个计算机二级证，但是像小杜这样的大学生未免让人哭笑不得。英语和计算机因为只是工具，所以不应太过投入，但它们毕竟是一种工具，所以在毕业之前总要能够适当掌握的。

逃课的五大法宝

虽然有一些课如果不逃则天理难容，但很多时候逃课的代价却是巨大的。如果因为逃课而被老师“额外照顾”，运气好一点还能及格，但本学期奖学金恐怕就成问题了，而且还可能影响到专项奖学金和保送研究生；运气不好就会被老师红牌罚下，要么取消期末考试资格，要么给个59分把你气个半死。这样一来损失可能就无法估量了，不但要交几百块钱并花上一段时间去重修，而且有一门课不及格很可能导致奖学金、入党、三好学生、专项奖学金、优秀毕业生和保送研究生全部一票否决。

那么，如何才能做到既逃课又让老师给高分呢？这方面我可谓是“前科累累”。大一入校不久我便开始逃课，并且此后四年我将逃课进行到底，至少有三分之二的课被我逃掉了。按照学校的规定，我至少够开除几十次了吧。但是我不但没有因为逃课而不及格，反而几乎每

门课都拿高分，每个学期都是一等奖学金，还拿过台湾的天下教育奖，毕业的时候论文得了优秀，还评上了校优秀毕业生，如果不是执意报考北大，保送本校研究生也应该不成问题。很多老师的课我基本上没有去听，但是老师却非常喜欢我，期末考试我胡乱交一份答卷也能得高分甚至全班最高分。这其中的玄机究竟何在？

第一，不要跟老师发生激烈的冲突。大一的时候我在《中国革命概论》课堂上夺门而去，跟老师结下了不共戴天之仇，结果期末考试的时候她只给我40分，并株连九族，班上一大半同学的分数都是40分。后来幸亏我们院一位非常赏识我的领导拔刀相助，我才得以涉险过关。贵人相助之事我是在几年以后才知道的，但60分这个分数已经足以让我收敛不少。此后我吃一堑长一智，再也没有去跟老师搞阶级斗争了，就算偶尔还会充当人民教师的公害，也只是就事论事，严格局限在学术的范围之内，不至于让老师下不了台。

第二，要尽可能地混水摸鱼，并针对不同老师的特点制定不同的逃课战术。越是大班上课就越好逃课，如果一两百个人一个班，多你一个少你一个根本看不出来。老师就算点名也只可能每次抽查一小部分，而且一般是按班级轮流来，有章可循。有些老师喜欢第一节上课课时点名，有些老师喜欢第二节上课或下课时点名，如果摸清了老师的规律，就可以在他要点名的时候才溜进教室，或者一点了名就溜之大吉。还有些老师点名的时候只要听到台下有反应就打了勾，这样的话你完全可以和同学分工合作，每次派个代表去上课，点名的时候多应几次“到”就行了。不过不要弄巧成拙，尽可能随机应变。

第三，要尽可能在没逃课的时候多给老师留下印象，这样一来，就算你没上过几次课，老师也会觉得你“劳苦功高”。其实老师对于上课积极发言的同学是非常感激的，我当过老师，所以这一点感触颇深。要给老师留下积极印象的最好办法就是课堂发言，并尽可能让自己的发言有思想深度，让老师觉得你是一个博学多才思想深刻的人。

原来我有一些课程整个学期只听过两三次，但每次去上课我都会抓住尽可能多的机会慷慨陈辞。因为那些课程我并不在行，我就尽可能从法学、哲学或者其他我熟悉的角度来阐释老师提出的问题。这种方法非常奏效，但需要自己有一定的学识，不能在课堂上颠三倒四东拉西扯，否则就适得其反了。

另外，还可以耍些小聪明让老师加深印象。记得有一次老师点名的时候我没有说“到”，而是字正腔圆地说了两个字：健在。顿时全班哄笑，老师也笑了。不过这一招不能乱用，如果老师正处于更年期或者她母亲的姐姐来做客了，那就很可能阴沟里翻船的。

第四，需要跟老师尽可能多接触，跟老师打成一片。偶尔去上课的时候可以利用课间休息的时间跟老师聊聊天，天南海北一通瞎侃也无妨。课后在校园里跟老师相遇了就热情地打个招呼，顺路的话就多聊几句。这样做只需要耗费几粒米饭的能量，但说不准就能让你期末考试的分数从59变成60。另外，还可以约老师一起打球，或者买上一瓶好酒带上几个兄弟去老师家里“煮酒论英雄”。这些事情看上去很夸张，但原来我们班上的同学都用遍了。有些同学整个学期都在逃课，但跟老师一起打几场球以后期末考试就搞定了，毕业以后还仍然跟老师称兄道弟。

最后一种办法便是破财消灾。有时就算是用尽了以上各种江湖绝学也可能无济于事，那就需要八仙过海各显神通了。有一些老师明明是块当官的料，却偏要窝在大学里教书。到了期末考试的时候突然发现自己手握生杀予夺大权，于是在改卷的时候故意让一大批学生不及格，并在将分数上交教务处以前将这一情况透露给学生，然后在家等着礼品上门。这种齷齪的老师在大学虽然不成气候，但也绝非个别。如果不幸成为了这种老师的猎物，那就只有自认倒霉了，大丈夫能屈能伸，破财消灾未尝不是明智之举。

刑法中有一个罪名叫“传授犯罪方法罪”，最高可判死刑。如果

逃课构成犯罪，那我就算有N条命也活不成了。如果我的逃课法宝被你如法炮制，并且你逃课的目的是去图书馆或者自习室更积极更自主的学习，那我就算被判了死刑也值；但如果你逃课是为了呆在宿舍睡觉或者去网吧玩游戏或者聊天，那我就真是死有余辜并且永世不得超生了。

对于贫困生来说，首先要做的不是挣钱，而是省钱……大部分女生将电脑当成了影碟机，大部分男生将电脑当成了游戏机……在这个处女膜都可以随意伪造的年代，还有什么值得轻易相信……态度决定一切……当学习下降到次要的地位，大学生就只能说是兼职的学生了……

六、勤工俭学的辩证法

伴随着大学学费和住宿费不断上涨，读大学越来越成为一种奢侈。有的家长在孩子收到大学录取通知书的时候因为无法承受巨额学费的压力而选择自杀，这种悲剧在教育产业化的背景下说不准还会一次接一次地重演。很多农村家庭和城市工薪家庭一年的收入都不超过一万，就算家里没有别的任何开支，这1万块钱全部用来上大学也还不一定够用。很多学校的装潢设计、临床医学等专业一年的学费就要7000以上了。很多大学生的家长到了8月份就四处借钱，将所有的亲戚朋友借了个遍才能勉强凑齐学费打发孩子上路。

勤工俭学，这个曾经在20世纪初非常流行的词语再一次摆在了大学生的面前。很多学生几乎是从进入大学第一天开始便想方设法挣钱的。可是，大学生究竟该怎么勤工俭学呢？自己挣钱究竟有哪一些途径？勤工俭学又有哪一些陷阱？

如果说读大学是一种投资，那这种投资的成本则越来越大，而产出却越来越小。受大学疯狂扩招的影响，大学毕业生就业的压力越来越

越大，加上很多用人单位都注重应聘者的工作经验或社会实践经验，所以很多大学生纷纷走出校园寻找兼职甚至全职的工作，以求毕业求职的时候多一些筹码。积累社会实践经验当然无可厚非，但是对于一个学生而言，是不是社会实践经验越丰富就越好呢？如果不是，那究竟应该如何把握这个度？如果只能用一定的时间和精力参与社会实践，究竟通过什么方式参与什么内容的社会实践最能事半功倍呢？

开源节流，自食其力

对于家境困难的同学来说，要想顺利地完成学业，一方面需要勤俭节约，另一方面需要采取一定的措施免除义务或获得收入，做到开源与节流相结合，积极的作为和消极的不作为相结合。

俭以养德

大学虽然相对社会而言比较清静，但其实也是一个大染缸，再怎么忠厚老实、积极进取的人都可能在大学里变得堕落不堪。骄奢之风便是大学里很多不良习气中的一种。一位报社记者在北京、上海、武汉等地的高校深入采访后对一些大学生的消费现状做了这样的描述：

贷款买车，消费哈根达斯，看700元一张门票的《大河之舞》，在他们看来，只要是喜欢，钱不是问题，大不了可以贷款。“有车族”在高校越来越多，很多同学纷纷加入贷款买车的行列，一年下来光是养车的花费就差不多要一两万元。高档的笔记本电脑、最新款的高端手机、录放机、CD机、录音笔等产品在大学里几乎随处可见。很多同学只用“兰蔻”、“欧莱雅”等世界名牌化妆品，买衣服只去Esprit、Only、Apple、Balina之类的专卖店，心情不好就坐飞机去别的城市兜风，心情好了就叫上几个朋友去酒店喝个痛快。一位接受采访的北京某名牌大学学生表示，他们班有的同学4年下来竟花掉了20万。按大学生的一般标准粗算下来，供养一个在北京上大学的普通学生，不穿名牌、不吃大餐，四年差不多也要10万元。

或许这位记者所描述的只是很少一部分大学生的生活状态，但我相信骄奢之风在大学的迅速蔓延是确定无疑的。对于这些一掷千金的人，我不想评价什么。如果他们花的钱是自己挣来的，那算他们有本事，我佩服都还来不及；如果这些钱是他们向父母要的，当他们工作以后发现一个月的工资还不够交半个月的房租，自然就知道钱和纸的区别了。

随着这种风气越来越浓，很多家境困难的学生也逐渐变得大手大脚了。小苏便是一个典型的例子。小苏就读于上海一所大学，她家境非常贫寒，父母都是安徽农村的农民。刚进大学的时候小苏非常勤俭，身上穿的都是高中时的旧衣服，在食堂打饭的时候看到菜里面有点肉便不敢要了。可是，小苏的同学却都很有钱，每个人都有电脑，动不动就去吃麦当劳肯德基，到了周末就一起逛专卖店。小苏为了不被同学看不起，也开始跟着同学一起去逛街，偶尔也买点东西。见了世面以后，小苏的思维方式渐渐改变了，当同学都说某件原价599元现价399元的品牌服装非常便宜时，小苏在心里也会觉得很便宜了，并且总会在同学的鼓励下把衣服买下来。

眼看着一个学期的生活费被自己一两个月就花完了，小苏只好写信给家里，让父母给自己寄钱过来。父母当然担心孩子在上海滩受苦，每次收到信以后都会想方设法凑钱寄过去。小苏的生活越来越小资了，跟同学一起买名牌化妆品，一起去咖啡厅，还买了一台高端手机和一台电脑。

大四的某一天，当小苏坐在宿舍悠闲地擦着粉底霜，家里给她打来了一个电话。她母亲过世了。繁重的劳动加上长期缺乏营养，她母亲病倒了。为了不让女儿担心，母亲不但没有去医院治病，而且临死都不让家人告诉小苏，怕影响了她的学习。

一个多么典型的中国母亲啊！如果人死后会有灵魂，那么，当小苏母亲的灵魂飞到她生前从来没去过的上海，看到自己的女儿用她的

血汗钱享受着这座国际化大都市的繁华，她将会是怎样的一种感受？

而小苏这种大学生又何止她一个人？我原来读书的时候就见过不少类似的人：有些人家庭条件非常普通却把自己当成公子爷，不但肆意挥霍，而且还侮辱、蔑视马加爵那样的穷人；有些人有大把的时间坐在网吧视频聊天，但就是没有时间洗衣服，等脏衣服凑足一桶了，便拿到洗衣店花几块钱搞定；还有些人明明是个穷光蛋，可到了女朋友面前却阔气十足，女朋友生日的时候得花掉父母一个月的血汗钱去准备礼物……

所以，对于家庭条件不是很好的同学来说，首先应该做的不是挣钱，而是省钱。比尔·盖茨尚且自己开车而没有雇用专门的司机，一个毫无收入的大学生还有什么理由摆阔呢？“俭以养德”，诸葛亮这句话在三国时适用，在1800年后的今天仍然适用。那些一掷千金肆意挥霍的人有几个人有很好的人品？又有几个人能够成就一番事业？“由俭入奢易，由奢入俭难”，很多人读大学的时候只抽“红塔山”或者“万宝路”，可毕业工作以后发现就算只抽普通“白沙”或者“好日子”都可能导致交不起水电费，那种感觉肯定非常难受吧。

该出手时再出手

有了节俭的意识之后还得知道怎么节俭。首先应该剔除自己的虚荣心，不要觉得穿得不好就会被人瞧不起，也不要觉得不用名牌化妆品就有多么土气。就算会被人瞧不起，就算看上去很土气，那又有什么关系呢？大学是学知识的地方，又不是比阔气的地方，也不是给皇帝选后宫佳丽的地方。如果现在有人穿着Esprit在你面前炫耀，你大可不必去买一件Apple来挣回面子。只要你不断努力，几年以后当你开着Benz去自己的公司，你会突然发现这个人正在挤公交车呢。

有些人其实是非常节俭的，稍微多花了一点钱就如丧考妣，可他们照样花掉了很多钱。为什么呢？原因只有一个：将钱花在了不该花的地方。我大学时有一个同学非常舍不得吃，一个星期都难得见他吃

几块肉，但他却非常舍得花钱治病，随便一点感冒都要跑到全长沙最好的湘雅医院去。舍不得吃当然就营养不足，体质差了也就容易生病，治病花了钱以后只好更加舍不得吃。

还有一个校友经常在食堂只打饭不打菜，回宿舍用一点从家里带来的辣酱下饭。可她非常热衷于参加社团，学校大大小小的社团她都去报名参加。这些社团组织很少组织有意义的活动，但这位校友交给社团的费用却不少。参加社团当然不算挥霍，但大学里很多社团都纯粹是骗钱的，这位校友还不如将缴纳的费用用来饱食几餐呢！

很多在大学生看来必不可少的东西其实根本没有那么重要，甚至可能花很多钱买回来的必需品毫无用处。就如康德所说：一切重要性都是想象的。现在很多大学生觉得电脑是不可或缺的，可买了电脑又怎么样呢？大部分女生将电脑当成了影碟机，大部分男生将电脑当成了游戏机。我读书的时候电脑在大学已经非常普及了，但我们宿舍的人到2002年6月份毕业离校的时候还没有一台电脑。可是，这丝毫不影响我们几个人成为博士、董事长或总监。现在录音笔似乎在大学也成为必不可少的东西了，这让我觉得匪夷所思。一个大学生要录音笔干什么呢？难道上课不认真的人课后还会认真整理笔记吗？

单放机、CD机似乎对学英语非常重要，但很多人买回来以后几乎只用来听流行歌曲。就算真的要用来听英语，那也完全没必要买太好的机器，要知道考英语听力的时候那个效果可能是非常糟糕的。印度人在收割后的稻田摆一张桌子考GRE，听力部分是通过挂在电线杆上的高音喇叭来播放的，可人家就是能考出满分。所以，请别用学英语来给自己买最贵的单放机、CD机寻找理由。更何况当你买回一台索尼、爱华或者松下，不知道日本人又可以多造多少颗子弹了。

免费午餐，焉能不要？

家境不好的大学生不但需要“节流”，还需要“开源”。一方面应设法免除自己的一些金钱义务，另一方面应该通过适当的方式挣钱。

每一所大学对特困生都有一些扶助措施，包括免除全部或者部分学费、发放困难补助、发放常规贷款、对成绩优异的特困生发放特困奖学金，等等。很多银行也在高校设立了助学贷款，贷款发放面也越来越宽。虽然越穷越光荣的时代已经一去不复返了，但是贫穷并不是什么见不得人的事情，所以家境困难的大学生完全没有必要碍于面子而不去积极争取这些扶助。更何况羊毛都出在羊身上呢！如果你不积极争取，当你看到比自己宽裕得多的同学拿走了本应属于自己的几千块钱，上帝也帮不了你啦。

为了得到相关的困难补助，需要在申请书中对自己的经济困难有恰到好处的描述，不能轻描淡写，也不要太过夸张。同时要注意自己平时的生活举止，如果你全身上下都是名牌，恐怕是很难得到这种福利的。原来我一个同学得到一大笔特困助学金以后赶紧去买了台配置非常好的电脑。后来被同学举报了，学校向她追回了所有的助学金。

另外，还要提防一些同学私下里的小动作。很多大学生搞政治斗争是很有一套的，他们为了避免比自己更困难的同学得到某项补助，很可能会去院系学工组说一些颠倒黑白的話，甚至会去给辅导员送礼。如果你发现身边有这么齷齪的人，一定不要一味忍让，不能让自己的生活费被别人拿去大吃大喝。对这种人的仁慈就是对自己的残忍。

对于经济条件没有好到可以将一两千块钱忽略不计这种程度的大学生而言，奖学金是一块必争之地。不同学校的奖学金设置不尽相同，但不管评选标准如何，也不管奖学金数额的多少，都是应该尽量争取的。期末考试的时候一定要端正心态，不能抱着“60分万岁，多一分浪费”的心态糊弄一通。考前用两三天认真复习一门课，可能就会考试多得几十分并获得一项奖学金，而如果将复习的那两天时间用来勤工俭学，恐怕很难挣到比奖学金更多的钱。

得了常规奖学金，还可能获得专项奖学金，这种奖学金不但可以

获得更多的现金奖励，而且还可能得到现金以外的利益。譬如，海南航空公司在我的母校设立了“海航奖学金”，获得这一奖学金的人不但可以得到3000元奖励，还可以在暑假期间去海南航空公司实习并获得经济补助。毕业求职的时候这种证书也是比较容易打动用人单位的。

除了期末考试成绩之外，还有一些方面在评选奖学金的时候也具有影响作用。学生干部不一定为同学做过什么事情，但绝对为学校出了不少力，所以很多学校为了给学生干部一点小恩小惠，规定评选奖学金的时候给他们一定程度的加分。如果你不想因为担任学生干部而影响学习，那就别去担任学生会干事、团支部书记等职务，但混个班上的宣传委员等清闲的职务来当当也未尝不可。我大一的时候拒绝担任班长，但当了一年的学生会宣传部部长，此后三年就一直混在宣传委员这个位置上，从未做过什么事，评奖学金的时候倒每次都有加分。是不是很无耻呢？

在校内外某些比赛中获奖、在校内外刊物发表学术论文、文学性作品和新闻作品往往也能获得加分。这些都是一石多鸟一本万利名利双收的事情，不妨多花点心思。我大学期间在校内外各种刊物上发表了很多文章，不但锻炼了文笔，而且得了不少稿费，还为我一直蝉联一等奖学金提供了充分的保障。毕业以后，那些诗歌和散文的原件还成为了我求职时最重要的法宝。

累并快乐着

除了困难补助、银行贷款和奖学金以外，就只有通过参加社会实践来挣钱了。参加社会实践的方式五花八门，可谓是八仙过海各显神通。中文系的可以去为书商编书，外语系的可以去做兼职翻译，会弹钢琴的可以去做钢琴家教，商业头脑发达的可以去做某种品牌的代理……关于校园外的社会实践将在后面两节专门探讨，这里只谈谈校园内的勤工俭学问题。

大部分学校都为家境困难的学生提供了勤工俭学的岗位，岗位一般包括如下几种：保安——站在自行车棚放哨站岗；园丁——在某个时段守住某片草地，防止被人践踏，偶尔还担任除草之类的工作；服务生——在食堂收盘洗碗，或者在食堂贵宾区、西餐食堂、咖啡厅为同学们端饭上菜；勤杂工——清洗投影厅、舞厅地板上的口香糖，撕掉张贴栏过期的或者违禁的宣传海报；营业员——在学校内部的商店为老板打理店铺，等等。

对于这些勤工俭学的工作，首先应该放下面子，不要以为在自己的同学面前干这些工作就觉得丢人。很多时候只是自己觉得颜面无存，别人才懒得在乎呢！对于家境非常困难的同学来说，与其死要面子活受罪，不如坦然接受这种工作，得到的或许远远不止那点工资。

我大学时一个家庭非常困难的老乡争取到了在食堂收拾碗筷的工作。在很多人看来，给自己的同学收拾碗筷是一件很难为情的事情，可我每次在食堂看到那个老乡的时候，他总是一边工作一边愉快地哼着歌，似乎把那种机械化而且又脏又辛苦的工作当成一种享受了。勤工俭学用掉了不少时间，这位老乡便在其余的时候更加懂得珍惜。后来，他考上了复旦大学的研究生，而考试的前几天，他还在食堂收拾碗筷呢。

学校提供的勤工俭学岗位一般都工资不高，但大部分比较轻松，不会过多地影响学习，所以每个职位都会有很多人争先恐后。如果你想获得这方面的机会，一定不要守株待兔，而要积极主动地去争取。因为勤工俭学的事情一般是由学生会相关部门负责落实的，所以如果你想获得一个工作比较轻松而工资又相对较高的职位，恐怕不能单纯指望运气。学生会的那些人可也是官啊，只要是官，就没几个不龌龊的。他们总会将最好的勤工俭学机会安排给自己的朋友和熟人，你为了也能得到这种机会，就只有进行适当的公关活动了。

走出象牙塔

有调查表明：有26%的大学生正在做兼职，大四学生的兼职率更是高达41.2%。82%的未兼职者表示只要工作适合就愿意去做。兼职的大学生当中有76.9%的人在做家教，与所学专业相符的只有23.1%。关于兼职的目的，59.6%的人表示兼职是为了挣钱，30.8%的人表示“为了锻炼自己的能力”，而大四的学生，有57.1%的人做兼职是为了锻炼能力，获得社会经验。

我是一个对数字很不敏感的人，但上面这些数据却足以让我提出好一些问题：越来越多的大学生想走出校园寻求兼职，那究竟应该通过什么渠道获得兼职的机会？兼职的大学生中绝大部分是在做家教，那除了家教之外，还有哪些工作更适合大学生去做？大部分人兼职的目的是挣钱，可怎么样才能通过劳动获得尽可能多的报酬？不少人兼职是为了锻炼能力，可怎么样才能做过兼职让自己真正得到锻炼？对于一个想走出象牙塔参与社会实践的大学生而言，这几个问题都是需要面对的。

雾里看花

寻找兼职的途径多种多样。大一新生因为初来乍到，人生地不熟，所以基本上通过自己寻找兼职的机会。过了一段时间以后，通过老师和同学的介绍来寻找兼职的方式便逐渐普遍起来。另外，学校勤工俭学中心也会成为很多同学寻找兼职的中介。报纸广告、招聘网站也往往有不少兼职的信息。

随着越来越多的大学生渴望获得兼职的机会，一大批非法分子也开始在大学校园内活跃起来。他们打着“校园中介”的幌子，利用贫困学生们渴望勤工俭学的急切心情，一次又一次地骗取学生的中介费。以下便是两个真实的案例：

案例一：

小李是某高校大二学生。听说最近在学校附近开了一家校园中介公司，专门为大学生提供勤工俭学的服务，便找过去交了80元的登记建档费，留下自己的联系方式。结果过了好久也没有接到上岗通知，便又去找他们理论，这才发现中介公司早已卷款而逃。

案例二：

一天中午，小吴正在寝室睡午觉，有人推门进来说是上门中介，之所以上门服务，是为了节约成本。小吴看了那人手上的人员登记表，上面果然有很多自己熟悉的名字。于是也就放心地交了“建档费”，并记下了那个人的手机号。当几天后小吴拨打那人留下的手机号时，电话那边是一个女生。女生在电话里愤怒不已地告诉他，她是被陷害的，自己根本就不认识那个人，请不要再打这个手机号。

所以，通过中介找兼职一定要格外小心。随着大学生对中介机构越来越不信任，很多不法分子纷纷改用别的途径，最典型的是报纸广告。其实，报纸广告大部分都是真实的，但也一定要多留个心眼。根据我的经验，凡是要你交钱的地方就千万别去，哪怕他只要你交5块钱，你也赶紧走人。有些人可能会拿出很多资质证明文件来让你放心，但你最好相信他是欲盖弥彰，就好比“此地无银三百两”，千万不要轻易相信。这年头处女膜都可以随意伪造了，还有什么证明文件不可以造假？

相比之下，通过老师、朋友的介绍寻找兼职是一种比较可靠的方式。但是老师、朋友不会无缘无故地给你介绍兼职，所以需要自己有一个比较广泛的交际圈，这个圈子的人跟自己有相当的交情，而且对方知道自己存在现实的困难，需要通过兼职来解决这种困难。另外，相当重要的一点是：你要让对方确信你能胜任他将介绍给你的工作。如果某位老师给你介绍了一份英语家教的工作，但如果你的英语水平非常有限，到最后给你介绍工作的那位老师会非常尴尬，甚至可能导致学生家长心存芥蒂。

不拘一格觅兼职

目前大部分兼职的大学生主要是从事传统的家教工作。做家庭教师相对而言比较轻松，在经济发达城市做家教的收入也相当不错。我在深圳认识一位经常做家教的朋友，她每年的五一和国庆都用来做家教。以每天辅导8个小时、同时辅导4名学生、每个学生每小时50元计算，一个黄金周下来就可以挣11200元。如果是做钢琴等艺术类的家教，学生的学费至少会翻一番。不过就全国而言，做家教能做到这个份上的恐怕凤毛麟角，在内地大部分省会城市，普通家教每小时的收入也就只有15元~30元，在经济欠发达的非省会城市则可能更低。

做家教可以锻炼跟学生的交际沟通能力，可以提高自己的口头表达能力，但是这种锻炼是非常有限的。原来我不少同学有过做家教的经历，但是我很难看到他们通过做家教使自己的能力提升了多少。虽然说“教学相长”，但是，如果一个大学生给一个小学生教数学，他自己的数学能力也能得到提升吗？就算可以，那也绝对无穷小趋向于零。所以，我不是很赞成大学生在寻找兼职的时候优先考虑做家教。就算不做家教，也还有很多种现实的选择。有一篇文章对大学生在寒假期间可以考虑的兼职做了如下的列举：

1. 在各大小企业利用员工回家休假的空档去实习，当然要选择适合自己的工作。
2. 利用自己特有的电脑技术上门给客户维修电脑（硬件和软件兼有）。
3. 在旅游胜地涉外导游。春节外出旅行的外国人很多，领着老外旅游不仅可以得到并不算少的导游费，还可以通过介绍游客到指定商店购物，从而获取高达50%的“回扣”。在这个过程中，不仅能提高英语对话水平，还能更多地了解中外文化的差异，为自己将来出国提前念“预科”。
4. 外语翻译。国际间沟通与合作的加强，也为当翻译的学生提供

了赚钱的良机。通过网络和朋友等寻找翻译兼职机会，在寒冷的冬天既可以不出门，又可以赚到钱，何乐不为？

5. 春节期间，很多公司都会搞促销活动。利用这个机会做礼仪模特，时间短，来钱快。

除上述兼职工作以外，还有很多其余的选择，比如兼职记者、现场活动主持人、市场调研员等。不上网的大学生可能几乎没有了，但习惯在网上找兼职的恐怕还不多。虽然绝大部分招聘网站主要是面向毕业生的，提供的职位也主要是全职，但只要多加留意，其实也可以找到很多不错的兼职机会。如果是在网上找兼职，你就会发现就算不做家教，也还有的是机会参加社会实践。以下表格中各职位都是我从某招聘网站中整理出来的。

工作职位	工作地点	职位要求
美工企划	成都	兼职。广告、美术类专业，能熟练使用Corldraw、Photoshop等设计软件。
促销	济南	周六、周日兼职，大专以上学历，五官端正，普通话流利；有促销工作经验优先。
“写手”	沈阳	有较强写作能力，熟练掌握各种文体写作，可以兼职。待遇：提成加补助。
市场部信息员	重庆	大专文化以上，沟通、协调能力强，能吃苦耐劳，有敬业精神，勇于接受挑战，专兼职均可。待遇：800元/月+提成。
英语兼职翻译	南京	英语专业或理工科背景，英语六级以上；具备优秀的中英文写作功底，具有一定的翻译理论和翻译技巧；良好的沟通能力，优秀的职业素养，具有团队合作精神。
采编	西安	专、兼职都可。对杂志组稿工作有一定的了解。

(续表)

工作职位	工作地点	职位要求
网站编程	青岛	计算机相关专业，精通数据库及主流编程技术。具有良好的团队协作精神，专兼职皆可。
兼职绘图员	上海	大学在校生，艺术设计类专业；擅长Illustrator8.0, Freehand8.0, Photoshop, 手绘功底较好；英语听说读写较好者更佳；工作仔细，认真负责诚实，反应快效率高。
专栏记者	广州	兼职，大学文科在校生；文笔流畅，有思想、主见，能够及时洞察当今白领人群的心理；强烈的工作热情和敬业精神。

由此可见，要找兼职工作，完全不必要局限于传统的家教。以上这些职位虽然大部分并非只针对在校大学生，但只要能够胜任这些工作，获得这些工作是完全没有问题的。而且这些工作的待遇也绝对不会差于同一地区的家教。不过要胜任上述职位，一般需要自己有某方面的特长，诸如写作、绘画、编程、翻译等。应聘这种工作的时候需要对自己的特长有相当的了解，做到有的放矢。

近年来越来越多的大学生不满足于做一个普通的推销员，而选择做某种品牌产品的代理商。如果你想毕业以后进入商界，而且时间和精力等方面的条件允许，这未免不是一种有益的尝试。

做普通的业务员能够锻炼心理承受能力、自我推销能力和交流沟通能力。而选择做品牌代理，不但可以在这些方面得到充分的锻炼，而且可以锻炼项目管理能力、市场研究能力、渠道拓展能力等。比如在某高校做某品牌音箱的代理，不但要具有当面推销的能力，还要能够深入研究市场、对代理的产品进行SWOT分析、深入了解消费者并进行客户细分、建立并管理一个销售队伍等。

如果你有一定的能力并有意朝这方面发展，机会是非常多的。大

学生的消费能力在很多社会上的人看来其实非常惊人，所以很多品牌都希望从大学生这个市场中多分一块蛋糕。如果你主动联系为其做销售代理，对方或许高兴都来不及呢！

学会自我保护

大学生因为缺乏社会实践经验，所以在从事兼职工作的时候很容易掉入形形色色的陷阱。有些用人单位会抓住大学生没有经济来源的特点，将大学生作为最廉价的劳动力。所以，在与用人单位协商工资报酬的时候，如果对方过于苛刻，一定要有理有力有节地为自己争取权利，不要太患得患失。事实上在你尚未开始工作的时候争取权利比工作以后再争取权利要有利得多。如果在协商工资的时候对方提出了很多“软条款”，比如规定工作成果有这个那个瑕疵就要扣多少钱，又或者工作态度不好就要扣百分之多少的工资，这些基本上都是“王八蛋规定”，一定不要自作多情地以为这只是说着玩儿。

有很多公司会在大学举办有奖征集活动，承诺的奖金非常诱人。但这可能只是一个骗局而已。我大学时一个装潢设计专业的朋友参加了一项平面广告设计征集活动，征集方承诺对予以采用的作品设计者奖励5万元，可是，征集结果揭晓的时候发现一等奖空缺，我朋友只得了一个纪念奖，奖品不过是一只普通的钢笔。过了一段时间以后，我朋友发现自己设计的作品被那家公司做了一点点的改动之后用于商业用途了，于是去找对方理论。对方的答复是：“我们的广告从你的方案获得了一定的灵感，但只是一点灵感而已。”我朋友气愤不已，但又束手无策。得知这件事情以后，我为他写了份民事起诉书，将那家公司告上了法庭。后来经过双方庭外和解，我朋友得到了2万元的赔偿金。

所以，大学生虽然是一个弱势群体，但是在参与社会实践的时候一定要积极地维护自己的权益，不要被人欺负了只知道忍气吞声。兼职也是出卖自己的劳动力啊！一定不要任由别人践踏自己的劳动。维

护权利不一定会有结果，但是忍气吞声就一定不会有结果。

态度决定一切

不过，大学生兼职也不要太功利，不要只考虑能挣多少钱。不管你多么急于去挣，这世界上的钱永远是挣不完的，所以还不如在挣钱的时候多用点精力去挣别的东西。也正是因为这个原因，很多大学生从事兼职工作的目的只是积累工作经验，为毕业以后求职做准备。那怎么样才能在兼职的过程中积累到真正有用的工作经验呢？

米卢在执教中国国足时经常强调这样一句话：态度决定一切。虽然中国男子足球——现在还包括女子足球——让中国球迷的抗打击能力以绝对优势处于世界前沿，但米卢的这句座右铭却是无可厚非的。这个世界上最怕的就两个字：认真。只要认真了，没有做不好的事情。同样，要想在兼职的过程中真正得到锻炼，最首要的便是“认真”，不要因为挣了两包烟钱就洋洋得意，而要好好珍惜工作中每一个锻炼的机会。

小慧是我原来的一个同事，曾毕业于苏州大学音乐系。一个普通的音乐系毕业生要想成为歌星恐怕不会比活捉拉登容易多少，所以大部分同学毕业以后如果要从事专业对口的工作，只好选择去学校当音乐老师。而小慧对教书没什么兴趣，也不想改行做与音乐无关的事情，更不愿意去酒吧之类的场所做个边缘化的歌手，所以对前途感到非常迷茫。

大四上学期一次偶然的机会，小慧进入苏州一家公司做了兼职。那家公司是做手机铃声的，将最流行的港台歌曲制作成不同和弦不同格式的手机铃声。大学里任何一个专业都不会学到这方面的知识，音乐专业也不例外。小慧决定好好利用这个机会学习制作铃声的技巧，可是，公司里的音乐制作人都只愿意教小慧一点皮毛性的东西，更谈不上“诲人不倦”，偶尔还会说些很尖酸刻薄的话。但小慧不但没有打退堂鼓，反而更加坚定了学习的信念。

小慧想方设法不断改善和同事的关系，尽可能利用公司的一切条件努力学习。同事愿意教，她就认真地听清楚每一个字，同事不愿意教，她就在旁边偷偷学，记住同事操作的每一个步骤。经过一段时间忍辱负重般的刻苦学习之后，小慧终于可以独立制作铃声了。最初她每天只能制作三四首，慢慢熟练了以后她每天能制作20首了。毕业的时候她已经通过一年时间的兼职成为了一个优秀的手机铃声制作人。

毕业以后，小慧来到了深圳。当时我就职的那家公司一直在四处招聘铃声制作人，但迟迟没有找到能够胜任这一工作的求职者，直到小慧的出现。人事部面试了小慧以后马上决定予以聘用，对小慧提出的月薪5000元的要求也爽快地答应了下来。

由于工作量比较大，小慧提出要招个助理。当时正值暑假，很多深圳大学的学生在四处寻找兼职。人事部用了不到两天的时间便招聘了两个深圳大学音乐专业四年级的女生，虽然只是临时性的兼职，公司仍然给了这两个女生相当高的工资。可是，这两个女生只是在饭桌上非常活跃，到了办公室就“摸鱼”了。每天上班都要迟到，上班时问也很少认真工作，整天泡在QQ上疯狂聊天，后来还弄了个摄像头聊视频，只差没有对着镜头进行钢管舞现场直播了。小慧起初还认真地教她们怎么制作铃声，后来发现自己只是对牛弹琴，索性让公司将她们辞退了。等到这两位女生毕业求职的时候发现自己毕业就等于失业，不知道还会不会梦想着有一家公司成为她们最舒适的网吧？

相比之下，另一位深圳大学的学生带来的却是完全不同的兼职经历。以下是《深圳商报》曾刊登的一篇新闻。

如果要在深大找一个“主持专业户”的话，艺术设计系99级的徐亮当之无愧。由于外形、口才的优势，徐亮16岁就上台主持大型晚会。

从大二那年，徐亮几乎包揽了学校文化节大大小小晚会、比赛的主持。越来越多的人知道徐亮这个名字，称赞他的主持。深圳安琪月

饼国庆晚会、全国HR总经理年会、世界之窗年度颁奖晚会，徐亮都从从容容地站在了一个又一个璀璨耀眼的舞台上。

几年的积累，加上专业理论的学习，徐亮对整台晚会的操作更加熟悉，除了在学校主持一些大型文艺晚会之外，同时还经常被邀请到一些企业、旅游景点做主持。徐亮从写策划案，与赞助商洽谈主题、晚会风格、节目安排，到找演员、道具、设计灯光效果都亲力亲为。

现在徐亮已经被世界之窗聘用，将会为世界之窗做活动策划，平面设计，晚会主持。虽然工作挺重，但是徐亮觉得这几年来的经历为他打下了很好的基础，这个岗位最能发挥他的能力。用他的话说，挣钱虽然不多，但是能够学习很多经验。

徐亮自身具有做主持人的优势，并且有意朝这个方向发展自己的事业，于是认真把握校内外各种主持大型活动的机会，充分锻炼了自己的策划和主持能力，最终获得了成功。他的成功一方面得益于自身的优势和不懈的努力，另一方面还要归因于自己有的放矢地选择兼职，而不是看着什么有钱就去做什么。

兼职的技术含量

要想通过兼职真正达到锻炼能力的目的，必须要对自己从事兼职的领域有个明确的认识。如果你想锻炼交际沟通能力，而你却去干了一份资料录入人员的工作，恐怕不但不能让你更加伶牙俐齿，反而会让你更加不善于表达。或者你毕业以后的目标是做一名优秀的平面设计师，可是你在读书期间却去干了一份散发传单的工作，恐怕这也丝毫无助于提升你对色彩和设计构思的把握。

我大学时的一个同学在学校外面租了个商铺开了一家快餐店，从自己老家请了几个厨师和服务员。餐馆的生意倒是不错，我这个同学也应该赚了点钱，可是，为了经营这家餐馆，他的学习受到了严重的影响。大四的时候出于学业和就业的压力，他被迫转让了自己的快餐店，并加入到了求职的行列中。这个时候他才发现，经营这家小小的

快餐店就算使他学到了不少东西，但也肯定不是他想要的东西。他一次次面试受挫，开餐馆的经历不但没有让他在面试官面前更加游刃有余，而且使他的思维方式趋向于僵化，思考问题的方法越来越不像个大学生，而越来越像个小商小贩了。

所以，千万别以为一切兼职都可以锻炼自己的能力，一定不能“有奶就是娘”，而应该有一个适合自己长远发展的取舍标准，否则就可能一无所获甚至得不偿失了。

不要沦为兼职学生

很多在校大学生看到用人单位在社会上招聘人才的时候大都要求有工作经验，于是误以为工作经验越丰富，就业的筹码就越多，而学习成绩倒是无足轻重。加上大学校风每况愈下，日益喧嚣的大学校园变得越来越浮躁越来越难以做到“宁静以致远”，所以很多大学生纷纷提前“下海”，先是湿了双脚，最后浑身湿透。他们在毕业求职材料里也都不忘津津乐道自己丰富的社会实践经验，如数家珍。可是，应聘的结果却可能让他们大失所望。很多人失败多次以后可能还不知道究竟失败在了什么地方，将责任全部推到了用人单位身上。

败走万科的前车之鉴

大学生通过勤工俭学或者社会兼职等形式参与社会实践，这固然是一件好事，但是，是不是兼职越多越好呢？是不是在毕业以前取得的工作成绩越突出就证明这个学生越优秀呢？在回答这个问题之前，我们先来看看一段文字。这段文字是一个大学应届毕业生写的，他有着非常丰富也非常成功的社会实践经验，但是在参加万科（中国房地产第一品牌）的面试过程中却惨遭滑铁卢。

这是我在南昌万科笔试后的第4天，本来是满心喜悦，打了电话到南昌万科人事部询问下一步的事宜，却突然被告知笔试成绩不过关，连及格的一半要求都没达到，而且评价是：语言能力、逻辑思维

能力、数字推理能力十分糟糕。

听罢，首先是震惊，然后是疑惑，再有就是愤怒。对我本人的智力我从来不谦虚，我对自己能力的认知是来自社会的考验和评价。

我在2003年3月（大三下期）便来到深圳，并在两天之内找到了工作，之后被派到北京操作良乡区项目，5月份因为非典回到学校，暑假进入了深圳市华济房地产经纪公司南昌总部任高级策划师，11月又到江西博天营销策划公司任房地产策划部经理，以上均为全职且有据可查，期间短短的4个月时间，共写作房地产策划报告、营销执行案50余篇，均有底稿且得到了老总和开发商的高度评价，报告均全部得到执行，如其中的“南昌湾里九州画意居”项目取得了1个月销售120套的佳绩，创造了南昌湾里房地产市场的奇迹。现在在博天刚刚完成湖北黄石市1600亩的住宅项目的地块规划、开发模式、项目定位、营销包装、广告推广的全程策划报告。

在如此短的时间，我能在南昌的房地产领域中如此成功并任策划部经理负责公司全部项目及下属的专业培训工作，试问一个还没毕业的大学生有几个能达到如此的成就？而且我是一个人独自闯天下，没有得到任何帮助和支持，完全是凭借自己的能力去领悟和学习，我想你们应该知道操作一个项目、写作一个可执行性强、各方均认可的全程报告是需要多么缜密的逻辑思维和语言能力，而且对于数学能力，我是从小学到高中都被选拔参加全国奥赛的！

我不知道贵公司的笔试标准，而且我在做完之后感觉很好，根本没有常人的慌乱和瞎猜，所以我十分怀疑笔试成绩的结果，而且就算结果是如此，这笔试的成绩能代表能力和水平吗？我真的如万科笔试所反映的逻辑混乱、语言能力差、数学推理能力糟糕吗？

人不可有傲气，但要有傲骨！万科的这种招聘模式和个别招聘人员的态度是很值得关注的！还好今天得到通知的是我，而我有着充分的自信和经验，所以万科的评价对我影响不大，但是换成是其他刚刚踏

入社会的大学生呢？你们这个乱七八糟的评价说不定会毁了别人一生！

不得不承认，这是一位非常优秀的大学毕业生。我曾经在房地产行业有过短暂的工作经历，但面对这位同学，我自愧弗如。可是，这么优秀的一位毕业生为什么仍然会被拒绝呢？我们不妨再来看看万科的面试官对这篇讨伐的檄文所做出的回应。

本想把您的笔试成绩公开，但询问了一下集团总部，这么做不合规定，我们得为所有应聘人员的笔试成绩保密，以免给应聘者今后的其他应聘制造麻烦。

作为您的面试官，拒绝您，因而让您对我产生不满，我也理解。您的面谈实际上做得还不错，表现出了超出你年龄段的老道和机智，但笔试环节，确实做得不好。万科的笔试，考察的主要是认知能力，表现在评分上，对正确率和速度都有很高要求。在规定的时间内，您完成的题量非常有限，这直接影响到您的笔试成绩。我想，您当时不会不知道自己有很多题没完成吧？

本来，正面答复到这里应该足够了，但我是万科集团有名的啰嗦分子，所以，还想说点。您列举了很多东西来说明您的能力绝对没问题。我想，如果要列举的话，万科招的新动力，都能列出一堆，而且不比您逊色。但说得再多，也要通过科学模型来验证，这是万科对待人才的严谨态度。或许您的能力真的不错，但我们的笔试，针对在校学生学习能力和应试能力强的特点，要求很高，而您作为2004年的本科毕业生，从2003年初开始就把大量精力投入各类社会实践（您的自述说得很清楚），在学习和应试能力方面有所下降，毫不奇怪。我本人从小也是数学奥数参加者，在全国知名的重点高中数学也是排名靠前，高二下学期的时候做当年的高考卷就能得一百四十多分，但高三由于对自己的数学能力过分自信，把精力全部投入其他学科中，高三数学复习题基本没做，结果高考时由于老不做题，生疏了，答题很慢，结果有最后2道半大题来不及做，虽然前面全对，也只得了118

分。好在其他学科发挥正常，没落榜。后来我从北京大学毕业时，我们需要参加北京市公务员考试，就是行政能力测试，比逻辑和速度，我由于高考后经常注意锻炼自己的反应速度，加上考前认真的做题练习，最后取得了当年应试的2000多北大毕业生（本科加硕士、博士）第8名。我自己的例子，就说明一个用进废退的原理。

啰嗦了半天，其实是在说简单的道理。相信您还记得刚开始面试您时我说过：每个企业选人都有自己的偏好和特点，即使万科没选中您，并不代表您不是人才，只是不适合万科而已。我毕业5年多，今天能够坐在面试官的位置上跟大家交流，我觉得不断总结失败教训是我进步的关键。当年找工作时被IBM、宝洁等知名公司在最后一轮拒绝的经历，提醒我始终与最出色的人有距离，要不停地发现自己的不足加以改进，才能不输给同龄人中的佼佼者。我很庆幸自己是这么看待问题的，或许这是我在毕业2年后能进入万科的原因。

您很聪明，志存高远。说实话，这些年我面试的毕业生里，您是最应对自如的一个，为这个，我还为您笔试的成绩遗憾了一把，把您的档案FILE起来，准备在新动力招聘之外，社会招聘时给您一个与那些有经验的地产营销人员一起竞争职位的机会，那对于认知能力的要求就没那么高，更看重已经取得的成就和经验。现在，我毫不讳言，我只有更遗憾了。

请原谅我的直白，感谢万科的企业理念，我可以坦率直白的说出自己的想法，不需要扭扭捏捏。希望您的职业生涯，因为这次挫折，今后可以少些挫折。

如果我的理解没错，“您作为2004年的本科毕业生，从2003年初开始就把大量精力投入各类社会实践”，这句话便是这位面试官之所以拒绝录用那位应聘者的原因。一个将大学期间大部分的时间用在了参加社会工作上的大学生还算什么大学生？如果找份社会上的工作也算是读大学，那些高考落榜以后便参加工作的人岂不是比每一名大学

生都更优秀？如果读大学的时候花在兼职工作上的精力比花在学习上的更多，那兼职工作还是什么兼职呢？当学习下降到次要的地位，大学生就只能说是兼职的学生了。当大学生沦为兼职学生，他究竟凭什么让用人单位相信他比没有大学学历的人更优秀？

兼职：过犹不及

在福州一家著名高科技公司里，人事部主管将新近收到的一份求职自荐材料束之高阁。在个人简历中，这位应届大学毕业生罗列出了在大学四年期间每年都兼职或同时兼职于若干家公司的经历，兼职过的公司竟多达50多家，并称其“积累了丰富的工作经验，可以立即胜任任何工作岗位”。

据介绍，这家公司人事部目前已收到17份应届大学毕业生的求职自荐材料，其中11份罗列了在校期间的兼职经历，有些学生在简历中称年年有兼职，一年兼数职。人事部主管说，像这种兼职过多的学生，简历一般很难通过他们的初审，因为兼职过多的学生很有可能没有好好珍惜自己的大学时光，没有利用好人生中最好的学习机会。兼职虽然能带来一定的社会经验，过度了就必然耽误学习。

一些企业家认为，要想对某个行业从接触到熟悉，需要一个比较长的实践过程。大学生许多兼职经历都非常短暂，然而在简历中却大量列举自己在各个领域广泛兼职的经历，而且自荐材料上兼职生涯都写得非常出色，这也有吹牛嫌疑。

福建金得利集团董事长林永霖在谈到择人之道时就说：“我们喜欢说老实话、做老实事的人。”而金得利集团的总裁助理鲍永芳说，在招聘过程的初审阶段，通常要筛选简历。兼职太多的学生，公司并不太愿意接受。兼职多，说明该毕业生心态太浮躁，没好好抓学习。单位招人关键是看能否在工作岗位上扎扎实实干工作，而不希望毕业生以为自己有了一点点兼职工作经验，导致期望值很高不安心本职工作。

福建省丰泉环保集团有限公司董事长陈泽峰是一位白手起家的年轻企业家，靠自己努力奋斗，25岁时就已身价千万。谈到对大学生兼职这个问题时，他说，兼职丰富只是说明这些学生比较活跃，有一定的能力，如果影响了学业，那就成了不务正业，这就让人对其能力产生怀疑。招聘时，他更看重毕业生的毕业成绩和综合素质，大学生4年主要是读书，专业学习最重要。

一名记者在福州大学采访了一位姓姚的毕业生，并阅读了他的求职简历，在社会实践一栏里能看到不少精彩内容：学校某演艺社外联部部长，系文化部副部长，组织过多次大型文娱演出，先后在四川长虹福州分公司、三原色公司、福日公司兼职，还长期在福州某技术开发有限公司兼职总经理助理。他的同学羡慕地告诉记者，他已经用自己在大学里兼职挣来的钱和人合伙开了一家音像店，投了4万元进去。在同学的眼中，小姚显然是属于那种特有能力强的人，但是当记者问及小姚成绩的时候，小姚不好意思地说自己马马虎虎过得去吧。

我大学四年基本上是在图书馆和教学楼度过的，虽然参加过一些社会实践，但花掉的精力非常有限，几乎没有影响到我每天10个小时以上的自习。我一直认为，学习便是学生的工作，如果勤工俭学、兼职工作在大学生活中占据了更主要的地位，那就丢掉了学生最本质的东西，舍本逐末了。这世上有挣不完的钱，自然不用急于去挣；而工作经验在毕业以后也有的是机会去积累，可能读大学时通过参加社会实践好不容易才学会的东西，毕业以后很快就学会了。而读书则不一样，当大学毕业踏出校门以后，就很难再像大学毕业以前一样读书了。一方面是因为为生活奔波，没有足够的时间和心情；另一方面是因为没有了良好的学习环境，没有了安静的图书馆和明亮的教学楼，也没有了可以一起探讨的同学和良好的学习氛围。

大学期间绝对是一个人一生中最好读书的时光。这一点我在大学毕业以后有了更深刻的认识。在学校的时候我可以一大早就拿本书坐

在岳麓山的某一棵古树下晨读，而工作以后却必须一大早就去挤公交车上班，以防迟到被扣了工资；在学校的时候我虽然有经济上的压力，但毕竟不用完全自食其力，更多的时候可以抛开钱的问题而毫无顾虑地潜心到学习中去，而工作以后却不得不面对每天的柴米油盐酱醋茶，要挣钱交房租买家电还要给家里寄钱；在学校的时候坐在图书馆的自习室里还会挑剔光线不够好或者偶尔有点噪音，而工作以后能坐在上下班的公交车上看书也已经是一件非常满足的事情了；在学校的时候任何三教五流天文地理的书我都会有心情而且有时间去找来看，而毕业以后我家里那些哲学之类的跟工作没有直接关系的书基本上没有翻动过了……

有些东西你毕业以后将用几十年去学，所以不用急于去学；而有些东西你走出校门就再也不会有机会去学了，所以一定要抓紧去学。可以在学习之余从事一份合适的兼职工作，但请不要在工作之余回到校园做一名兼职学生。

学问好不如做事好，做事好不如做人好……会说话，就能减少奋斗三十年……一个人有多少钱并不是指他拥有多少钱的所有权，而是指他拥有多少钱的使用权……一个人赚的钱，12.5%是靠自身的知识，87.5%则来自人脉关系……三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后靠人脉赚钱……你和世界上的任何一个人之间只隔着四个人……

七、做事不如做人，人脉决定成败

很多年前我曾听说过这样一句话：天资好不如学问好，学问好不如做事好，做事好不如做人好。做事主要是指自身的工作才能、专业技能，而做人一方面是指内在的人格和人品，另一方面指的就是如何处理自己与他人的关系，也就是人际交往的能力。

人际交往能力可以大致地分为两种：第一种是沟通表达、交际应酬、察言观色等方面的能力，第二种是拓展、维护交际圈并整合人脉资源的能力。这两种能力虽然是一个统一的整体，但毕竟存在某些方面的区别。举个简单的例子：当你坐火车的时候跟坐在旁边的人交流沟通，这是第一种能力；而你在跟他交流以后保持长期的联系并在合适的时候让对方给自己事业上某种帮助，这便是第二种能力了。姑且把这两种能力分别称为“交际”和“人脉”吧。

人际交往的木桶效应

木桶是由多块木板围合而成的，其容积并不是取决于最长的那块

木板，而是取决于最短的那一块。这便是人们常说的木桶原理。一个人要想取得成功固然需要多方面的能力，而如果说其他方面的能力分别是木桶桶身的一块木板，这些能力中最差的一项决定着成功的大小，而人际交往能力则是整个木桶的桶底，桶底决定着能不能装水，人际交往能力则决定着究竟能不能成功。

张强毕业于成都一所高校，是一名非常优秀的平面设计师。大学毕业以后，张强一直供职于深圳某知名广告公司，凭借优异的美术功底和突出的平面设计能力，他用几年时间从一名普通的职员做到了公司的创意总监，继而又被提升为副总经理。与此同时，他相继买了一套80余万的房子和一辆近30万的车，银行里还存了几十万元。

眼看创业已经水到渠成，张强便辞去了公司的职务，自己成立了一家广告公司。原来张强主要负责创意和设计等方面的工作，很少与客户直接协调、沟通，而现在他却必须与客户面对面了。张强是一个非常恃才傲物的人，人际交往能力更是捉襟见肘。有一次跟客户探讨一个平面广告的设计时，客户对张强提交的方案提出了几点意见。张强不但没有尊重对方的意见，而且反唇相讥：“我做了好几年广告了，我对自己的作品有足够的信心。稍微有点艺术欣赏力的人都不会像你一样对我的作品提出这么不专业的意见。”我想跪在街上磕头的乞丐听到这么尖酸刻薄的话都可能失去活下去的勇气吧。

没过多久，原本就非常有限的几家客户都相继跟张强断绝了来往。老客户尚且相继流失，要想拓展新的业务自然难上加难。一年以后，张强的房子和车子都被变卖了，银行里的几十万存款也在转眼之间变成十几万贷款。走投无路之际，他只好解散了自己的公司，另外找一家广告公司打工去了。可谓是“辛辛苦苦几十年，一夜回到解放前”。

因为没有一个是坚实的桶底，张强的整桶水在顷刻间流走了，尽管桶身的每一块木板都那么高。为什么人际交往能力会起到如此关键的

决定性作用呢？

柏拉图说：“人是没有羽毛的两脚直立的动物。”他的一个学生便把一只鸡拔光了毛，说：“这就是老师所说的‘人’！”马克思的概念就要严谨多了：人是社会关系的总和。也就是说，任何人都是生活在社会关系之中的，正是错综复杂的社会关系才让人成其为人。而社会学里有这样一个概念：人的社会化。每个人成长的过程就是他从一个自然人成长为社会人的过程，每个人都在走向越来越复杂的人际关系：从血缘关系到同学关系，从朋友关系到姻亲关系，从师生关系到业务关系……

既然人是社会化的动物，人的事业也就是社会化的事业，成功和失败都是放在社会关系的环境之中来衡量的。一个成功的广告策划之所以成功，不过是因为他能够促进生产商和消费者之间的社会关系罢了。既然一切事业和工作都是发生在社会关系之中，那么，处理好自己与其他社会元素的社会关系便成为了成功的基础和前提。所谓人际交往，顾名思义，就是指人和人之间的交互往来。如果没有很好的人际交往能力，也就无法协调好自己参与的各种社会关系，自然就无法在这种社会关系中成就一番事业了。

以下是我编写的一份关于大学生人际交往能力的测验题，请回答“是”或者“不是”。因为我并没有接受过非常系统的心理学教育，所以题目的设置可能不够科学，但是对于你评估自己的人际交往能力应该会有所帮助。

1. 你在别的班级、别的院系是不是有很多朋友？
2. 你跟老师在课堂之外有接触吗？有没有登门拜访过一些老师？
3. 在你缺钱花的时候会不会有很多同学愿意借钱给你？
4. 在同学聚会上，你是不是总能成为一群人中的关键人物？
5. 在火车上你会跟旁边的人聊得很投机吗？
6. 如果你在火车上跟某个人聊得很投机，下了火车以后你会与他

长期保持联系吗？

7. 你是否愿意担任会议主持人或者活动组织者？
8. 当你去找学校领导签字或盖章，你是不是自始至终一点儿紧张的感觉都没有？
9. 你能比较敏锐地察觉别人说话时的弦外之音吗？
10. 跟别人交谈的时候，你能够掌握话题的主动权吗？
11. 你能不能跟你非常讨厌的同学心平气和地聊天？
12. 课堂即兴发言的时候，你能条分缕析并用一二三来归纳自己的观点吗？
13. 如果让你到陌生的宿舍去推销一本书，你能不能非常轻松、自然？
14. 你知道你的朋友们在饭局上分别喜欢点什么菜吗？
15. 你会不会经常性地主动与中学时期的朋友保持联系？
16. 你是不是一个比较有幽默感的人？
17. 当你拒绝一个向你求爱的人以后，你们还会是关系密切的朋友吗？
18. 你是不是说话非常谨慎，并且在醉酒的时候依然如此？
19. 对于曾经得罪过你的人，你能不能原谅他？
20. 当你邂逅一位久未联系的朋友，彼此都忘记了对方的名字，你能让双方都不尴尬并且很含蓄地知道对方的名字吗？

以上这些题目你有多少个答案是肯定的呢？如果每一个肯定的答案得到5分，那么，你的人际交往能力得分多少？如果得分在70分以下，那就很有必要加强交际能力了。

要改善人际交往需要从两个方面来考虑：第一是自己的内在品质，第二是人际交往的技巧。很多人一味地注重提高交际技巧，却忽略了自身素质的提高。有调查数据表明，82.9%的人只愿意与具备优秀个人品质的人交往，所以，要想改善自己的人际交往，首先应该提

高自己的人格魅力，只有让自己成为一个有着高尚人格魅力的人，人际交往的技巧才能得到施展的平台。对于大学生来说，我觉得以下几个方面的品质是在人际交往的过程中有必要具备的：

积极进取，奋发向上

“超级成功学”创始人陈安之有一句话叫做“卖产品不如卖自己”，意思是说，客户是否买你的产品，更多的不是因为你的产品质量如何，而是因为你作为一个营销人员所展示出来的精神风貌。一个猥琐不堪的业务员就算拿着最好的产品也是推销不出去的，而一个信心百倍激昂上进的业务员就算拿着很普通的产品也能创造最优异的成绩。

有一个日本的业务员在全世界卖百科全书，他连续6年在36个国家蝉联销售冠军。他每次拜访客户的时候都要提前5分钟到，然后去洗手间照镜子，对着镜子大声地说：“我是最棒的！我是一流的！我是世界上最优秀的！”他通过这种方法让自己的精神状态达到最饱满最激昂的程度。有一次，他去约见一位董事长，照样提前5分钟进入了那家公司的洗手间。当他在洗手间大声称赞自己的时候，有一个人也进了洗手间，那人吃惊地看了看这位似乎发疯了的业务员，微微一笑便出去了。几分钟后，业务员准时进入了董事长的办公室，而董事长正是刚才在洗手间相遇的那个人。董事长首先问话了：“先生，你今天是来介绍一些产品的吗？”业务员说：“是的，董事长先生。我今天是要向您介绍一些产品。”董事长说：“虽然我不知道你要向我介绍什么产品，但是，你今天的 product 我全部买下了！”

一种奋发向上的精神状态能够让自己“不战而屈人之兵”，而一种积极进取的人生态度更能让自己在人际交往中占尽先机。因为绝大部分人都愿意与优秀的人为友，而积极进取的人自然更加能够吸引他人的注意。虽然消极颓废的人也能交到不少朋友，但是，“物以类聚，人以群分”，消极颓废的人能够结识的朋友恐怕对自己的事业也

不会有什么帮助，甚至可能交叉感染，让自己更加堕落。人际交往的质量往往决定着自已事业的成败，而要能够让自己“谈笑有鸿儒，往来无白丁”，前提便是让自己成为鸿儒告别白丁。

对于大学生来说，一个整日沉迷于网络游戏的人和一个整日在图书馆埋头苦读的人是不大可能成为莫逆之交的。当前者唾沫四溅地谈论自己在传奇世界练到了多少级，后者却在思考一个严肃的学术课题或者自己毕业以后的人生规划，这样的两个人如何交往呢？

不卑不亢，虚怀若谷

有些人容易产生自卑感，甚至瞧不起自己，只知其短不知其长，甘居人下，缺乏应有的自信心，无法发挥自己的优势和特长。有自卑感的人，在社会交往中办事无胆量，习惯于随声附和，没有自己的主见。这种心态如不改变，久而久之，有可能逐渐磨损人的胆识、魄力和独特个性。

大学生的自卑心理往往产生于四个方面的原因：学校差、专业冷、学历低、家境穷。前文已经专门谈到了专业、学校的问题，后文还将就学历问题专门探讨，所以这里只谈谈家庭条件的因素。

中国作为世界上贫富差距最大的国家之一，大学生的贫富差距必然是非常巨大的。同一个班的同学当中，有些人可能用着最时尚的手机和笔记本电脑，全身上下都是Reebok、Adidas之类的名牌，心情不好就坐飞机到另外一座城市去散心；而有些同学去食堂吃饭的时候只挑最便宜的素菜，两三个站的路程都舍不得坐公交车。

因为自己父母有钱而觉得高人一等，这只能说是非常幼稚的想法。父母有钱并不等于自己有钱，父母有能力并不等于自己有能力。我原来一些同学家庭条件比我好得多，在我面前也时不时喜欢摆摆阔，可是现在呢？我有了自己的公司，他们却还在看着上司的脸色给人打工，甚至还在人才市场苦苦寻找着工作机会。

有钱的大学生当然可以拥有更好的学习条件，但是，他们正因为

有钱，可能因此而无法拥有其他同学所具备的一些东西。譬如苦难。苦难是一笔财富，这句话只是对于成功者而言的。没有成功的人当然没有资格去欣赏自己曾经的苦难。但是，经历过苦难的人会更加渴望成功，更加愿意为成功付出代价，也更加珍惜自己已有的成功。这些方面是家境宽裕的人很难企及的。

因为家境贫寒而觉得自己低人一等就更加没有必要了。有些人因为同学都有电脑而自己就没有就觉得丢人，或者因为同学经常逛专卖店而自己只买得起最便宜的东西而感到羞愧，这种心态说得好听一点是自尊心强，说得难听一点是虚荣心做怪。大学里有很多打肿脸充胖子的贫困生，父母在家里面朝黄土背朝天地种庄稼，自己却在学校里大把地花钱，生怕自己在同学面前丢了脸。

近来有些大学将一些条件较差的学生宿舍作为了贫困生宿舍，顿时舆论哗然，认为学校搞等级分化，歧视贫困生。在我看来，住贫困生宿舍并没有什么不光彩的，倒是那些明明没钱却偏偏要多交几百块钱去住其他宿舍的同学存在人格上的缺陷。贫困大学生并没有什么丢脸的，只有大学毕业很多年还买不起像样的房子是一件很难堪的事。

马加爵引起的喧嚣已经渐渐逝去了，但我相信他绝对不是空前绝后的唯一。马加爵其实是一个非常优秀的人，自强，独立，成绩优异，有很强的自尊心。但是，他骨子里有着中国农民绵延几千年的传统的自卑。作为农民的儿子，这种自卑在我心里同样存在，只不过马加爵的这种自卑更加浓厚，而且与他的自强产生了无法调和的矛盾。他因为潜意识里的自卑而忍受着同学的歧视和欺负，同时又因为强烈的自尊心而逼迫自己反抗。反抗的方式有很多种，而马加爵却偏偏选择了最极端的方式。马加爵是社会的悲剧，同时也是性格的悲剧。如果他能够认识到自己骨子里的自卑并想办法加以剔除，如果他能够想更多的办法与身边的人平和而平等地交流，或许结果就会完全不一样。

自卑可能导致悲剧，而谦卑却是一种美德。这年头每个人都在想方设法装牛B，每个人都在运用一切手段对自己加以整合包装，谦卑的人反而成为了落伍的土八路了。但是，在人际交往的过程中，装牛B不过是通过哗众取宠吸引眼球，只有谦卑的人才能让自己更有人格魅力。

我大学期间被同学们一致评选为“人民教师的公害”，但有一位老师我却一直不忍心“下手”。他其实在学术上并没有很高的造诣，在课堂上的很多观点我完全可以辩驳得体无完肤，但是，我就算要提出异议，也只会以商讨甚至请教的口吻。原因很简单：这位老师非常谦卑。他从来不把自己当成一个给我们灌输真理的人，也经常在课堂上大胆暴露自己研究某个问题的不足之处，我每次提出的异议他也总能虚怀若谷地予以分析和采纳。这位老师虽然不是著名教授，但我时至今日还会经常给他电话，回母校的时候也会提着礼品去拜访他。我从他身上学会了谦卑的品格，正是基于这种品格，我在此后的工作中很好地处理了与同事或员工的关系，在其他的人际交往当中也更加游刃有余。

在不是很有必要装牛B的时候，尽量让自己谦卑一点吧，这种品格会让你受用终生。

心胸宽广，热情大方

在人际交往的过程中，宽容是一种非常重要的品格。一个胸怀宽广的人在任何时候都会是受欢迎的人，而一个心存妒忌、睚眦必报、斤斤计较的人则很难拥有很好的人际关系。

盛极一时的红顶商人胡雪岩的处世哲学是“多个朋友多条路，多个仇人多堵墙”，与人交往，他处处为对方着想，胸襟宽阔，豁达大度，不计个人小怨。胡雪岩年轻时，因为擅自借用钱庄银子去资助王有龄而被钱庄主管解雇。等到王有龄做了官有了钱来还贷后，胡雪岩并没有报复钱庄主管解雇自己的一箭之仇，反而委屈了自己，保全了

别人。由于其宅心仁厚，这位钱庄主管后来成为胡雪岩生意场上的朋友。当遇到十分棘手的“敌人”时，胡雪岩也是尽量“只拉弓，不放箭”，当“敌人”知难而退后，心里明白是胡雪岩手下留情，便会心存一份感激。

宽容的同时，还要能够热情地帮助别人。虽然“酷”这个词语正在大行其道，但是，靠耍酷是无法处理好人际关系的。你对别人酷，别人只会对你更酷；而你对别人热情，别人就会对你更加热情。

我原来有个同事可以说是一无是处，什么本事都没有，最初是在公司财务部做会计，因为做的账本没人看得懂，于是去做了出纳，可出纳也干不下，只好去做了客服。被很多客户投诉以后，这位同事又从客服部调去了运营部。但尽管如此，这个人在公司的人缘还非常不错，因为他对每个人都非常热情，让别人总是不忍心责怪他。饮水机没水了，他会赶紧换上；吃饭的时候微波炉空出来了，他就会帮别人把饭盒从冰箱拿出来，放到微波炉里热好。如果做错了什么事，他会一个劲地赔不是，并且不厌其烦地重做，直到别人满意为止。有一些员工刚来深圳，人生地不熟，不知道究竟去什么地方才能租到合适的房子，这位“知心大妈”便利用下班后的时间带着人家去找房，不知情的人还以为是兼职的房地产经纪人呢。

时间一久，这位同事不但在公司有了不错的人缘，还渐渐有了自己的小帮派。后来他竟然神不知鬼不觉地当上了运营部经理，虽然工资是全公司所有部门经理当中最低的，但“瘦死的骆驼比马大”，他的月薪好歹也有将近6000块大洋。

害人之心不可有，防人之心不可无

在人际交往的过程中，既要做一个正直厚道的人，又不能做一个软弱可欺的人。奸诈狡猾的人虽然能够占一时的便宜，但凭借害人之心是难以成就一番大业的。大学生在争取入党指标、评选奖学金、争取保研机会等时候，总有一些人通过不光彩的手段为自己谋取利益。

虽然通过一些不正当的手段能够得到一个入党指标或者多得几百块钱的奖学金，但为此所付出的代价却可能要远远高出获得的利益。

某个班级分了三个银行助学贷款指标下来，家庭稍有困难的同学顿时群起而争之，很多人都写了申请书，每一份申请书都是“惊天地、泣鬼神”的悲剧素材，足以让人看完以后对这个阳光灿烂的世界失去所有的信心。后来经过评选，初步确定了三个最为贫困的同学获得这笔贷款。在这个时候，一个生活比较小资的赵同学去院办公室跑了一趟，银行贷款竟然就轮到他头上去了。被挤下来的那个金同学当然一肚子不高兴，他当时恶狠狠地说：“要是我能将他砍成1000块，绝对不将他砍成999块！”

三十年河东，四十年河西。毕业以后，赵同学在长沙一家公司做业务推广，他经过几个月的不懈努力，终于与一家公司达成了业务意向，只要合约一签，他就能得到近万元的提成。而就在合同签订前夕，赵同学在这家客户公司与金同学不期而遇了。原来金同学正好就在这家公司上班。金同学也不是省油的灯，他不费吹灰之力就让赵同学的努力全部付诸东流了。我们姑且不对金同学的行为做任何的评价，单就赵同学的经历来说，完全可以说是咎由自取，自己昔日的“罪孽”早已为今日的报应进行了铺垫。

做人固然要正直，但正直不等于任人宰割。有一位父亲写了首诗送给自己刚出生的儿子，其中有这么一句：“孩子/请准备好一副钢牙/因为/生活很硬。”生活真的是非常残酷的，人际交往的过程中更是随时可能成为牺牲品。所以，每个人都一定要学会自我保护。大学生相对来说比较单纯，所以更加容易上当受骗。很多奸商都会想方设法打大学生的主意，不少乞丐也在大学里成为了“先富起来的人”，尽管他们的骗局可能拙劣得足以侮辱他人的智商。

30条人际交往的小技巧

上述品格是处理好人际关系的基础，也是确保人际关系质量的关

键。除此之外，人际交往的技巧也是尤为重要的。有些人做好事会让人感激一辈子，而有些人帮了别人却可能费力不讨好，不但得不到感激和回报，还让人心存嫉恨。将同样的产品以相同的价格推销给同一个客户，有些业务员可能被粗暴地赶出门，有些业务员却可能签到大单，甚至被客户奉为上宾。

人际交往的技巧是一个非常庞杂的话题，囿于篇幅，在这里只能结合我的切身体会做一些简单的列举，挂一漏万在所难免了。

1. 多给别人鼓励和表扬，尽量避免批评、指责和抱怨，不要逼别人认错。
2. 要学会倾听。不要说得太多，想办法让别人多说。
3. 如果你要加入别人的交谈，先要弄清楚别人究竟在说什么。
4. 交谈之前尽量保持中立、客观。表明自己的倾向之前先要弄清楚对方真实的倾向。
5. 注意对方的社交习惯并适当加以模仿。
6. 不要轻易打断、纠正、补充别人的谈话。
7. 别人有困难时，主动帮助，多多鼓励。
8. 不要因为对方是亲朋好友而不注意礼节。
9. 尽可能谈论别人想要的，教他怎样去得到他想要的。
10. 始终以微笑待人。
11. 做一个有幽默感的人。但是在讲笑话的时候千万不要只顾着自己笑。
12. 做一个脱离低级趣味的人。
13. 跟别人说话的时候尽量看着对方的眼睛，不管你是在说还是在听。
14. 转移话题要尽量不着痕迹。
15. 要学会聆听对方的弦外之音。也要学会通过弦外之音来委婉地表达自己的意思。

16. 拜访别人一定要事先通知。
17. 不要在别人可能忙于工作或者休息的时候打电话过去。除非是非常紧急的事情。
18. 给别人打电话的时候，先问对方是否方便通话。
19. 一件事情让两个人知道就不再是秘密。
20. 你在背后说任何人的坏话都迟早有一天传入这个人的耳朵。
21. 不要说尖酸刻薄的话。
22. 牢记他人的名字。养成偶尔翻看名片簿、电话本的习惯。
23. 尝试着跟你讨厌的人交往。
24. 一定要尊重对方的隐私，不管是朋友还是夫妻。
25. 很多人在一起的时候，当你与其中某个人交谈，请不要无视其他人的存在。
26. 要勇于认错。
27. 以谦卑的姿态面对身边的每一个人。
28. 给予他人同情和谅解。
29. 尽可能用“建议”取代“命令”。
30. 不要轻易做出承诺。承诺的事情就一定要尽可能做到。

会说话，就能减少奋斗三十年

人际交往能力是由很多个方面组成的，而在这些方面当中，口才是最重要的一项。口才是一整套逻辑系统，不是单纯的耍耍嘴皮子那么肤浅的，是看你能不能迅速的思考，并且很清楚地把思考到的影像转化成语言。同时要会观察人情，这样你才有可能在恰当的时间、恰当的地点、和恰当的人讲恰当的话，这才是口才。

很多人都听说过这么一句话：娶个有钱的老婆，可以减少奋斗二十年。而在我看来，会说话，可以让你减少奋斗三十年。不是每个人都能娶个有钱的老婆，而且软饭往往并不是那么好吃，但是说话的本

事却是任何人都可以掌握的，而且绝对毫无副作用。不会说话的人就算累得像头牛还是会遭白眼，而会说话的人就算拐着弯骂人，别人可能感恩涕零得恨不得以身相许。

从体育生到销售总监

我一个同学是作为体育特长生保送进入大学的，高中期间的文化成绩自然不敢恭维，大学四年里也不曾认真听过课，更加不会背着书包去自习室占位置了，所以到大学毕业英语还没有过四级。但这个同学除了体育特长之外还有一个优点：有着三寸不烂之舌。虽然没有读太多的书，与人交谈的时候无法做到旁征博引，但总能将自己有限的知识发挥得淋漓尽致。而且这个同学还非常会察言观色，可谓“见人说人话，见鬼说鬼话”，说话滔滔不绝但又不是一通胡侃，该回避什么该强调什么他心里一清二楚。此外，这个同学思维特别敏捷，加上说话很有气势，所以与人交谈的时候总能占据主动。

毕业的时候，这个同学南下广东报考某公安局的公务员。在我印象中，公安系统的人是很不好打交道的，小学课本里的那种热情的警察叔叔我有生以来还从未碰见过。可我这个同学在公安局逗留的那段时间真让人感觉到了公安干警和人民群众的“鱼水情深”。我同学不过是一个报考公务员的考生，而且跟那公安局的人没有任何私人关系，可是打了几天交道下来，那些公安局的人每天都要带上我同学去酒楼Happy，公务员考试都还没结束就把我同学当成是他们的老朋友了。后来我同学笔试成绩没有过关，只好打道回府，没想到那公安局的局长大人竟然专门摆了丰盛的一桌酒菜为我同学饯行。凭着一张嘴巴找工作能找到这个份上的人恐怕没几个吧？

从政的路没有走通，我同学转而进入商界。毕业离校以后他在深圳一家高尔夫球会谋得了一份工作，不到半年时间就做到了销售经理。后来他又去了广州一家音响公司，用不到一年的时间从普通的业务员做到了公司的销售总监。大学毕业才两年多时间，如今却已经是

有房有车的“金领”了。

为进一步了解我这个同学的口才究竟是如何应用于商业实践，我曾经跟着他去拜访了一位客户。他有几名下属已经与那位客户接触过了，但都无功而返，所以他决定亲自出马。客户是一家剧院的总经理，那家剧院正要重新装修，所有的音响设备也需要更新换代，这对于我同学他们公司来说是一个绝佳的商机。

我们进入总经理办公室以后，我同学先是双手递上了自己的名片，然后坐下来：“其实我们老总早就想来拜访您了，只是这段时间他在欧洲参加一个国际性的音响博览会，所以只好让我先来问候一下您。”短短一句话，不但表示了自己公司对该客户的充分重视，还暗示了自己公司在音响行业的地位，并含蓄地表明了自己是老总钦点的公司高层人物，可谓是一语三关。其实他们老总根本没有出国，也根本不知道他来拜访这位客户。

听我同学这么一说，总经理认真看了看刚才接过来但没仔细看的名片。紧接着，我同学开始介绍起我来：“这位覃先生是我今天特地带来的技术顾问，是中山大学的博士，主要研究声学的，但愿他能让贵剧院的声音效果更加完美。”我自从高三文理分科以后就从来没碰过物理了！我同学这海口也夸得太大了吧？不过没办法了，只好逢场作戏。总经理起身跟我握手，热情地说：“专家啊！欢迎欢迎！”我只好一边握手一边若无其事地说：“幸会幸会！”

我以为我同学接下来便要拿出他们公司的产品资料并大吹大擂了，没想到他根本没有打开公文包的意思。他四下看了看，发现了一根高尔夫球杆，顿时两眼发光神采飞扬，“邱总原来也喜欢打高尔夫啊？”总经理一听，马上来精神了：“对啊，我每个周末都要去挥几杆。”我同学正好在高尔夫球会做过，于是二人就高尔夫这个话题兴趣盎然地谈论了起来。后来又将话题从高尔夫转移到了电影、房地产等问题，一聊就是两个多小时。

最后，我同学终于将话题转移到了音响上面来：“邱总，我好久没找到像您这么投缘的人了！其实人 and 人讲究的就是缘份，对吧？而人和物之间又何尝不是缘份呢？我们的产品能得到您这种老总的赏识也就是一种缘份啊。”总经理一个劲地点头称是。我同学接着说：“邱总我看您也是爽快的人，要不现在就把支票签了吧？”总经理还真把支票给签了！我在旁边看得一愣一愣的，叹为观止啊！

从此以后，这位同学在我心里种下了深深的个人崇拜的种子。不过他却似乎对自己很不满意，也很后悔大学期间没有好好读书。前不久他打电话来说刚刚看完了《易经》，我问他怎么突然来了这种雅兴，他说他有一次拜访一个客户，发现客户案头摆着一本《易经》，而自己不曾翻过这本书，懊恼不已。如果他能跟那个客户交流读《易经》的心得，估计什么单都能轻轻松松签下来。从此以后，我这个同学的空闲时间就全部用在读书上面了，从诸子百家到《菜根谭》，从《箴言书》到《挪威的森林》，古今中外的经典著作全部被他抱回了家。

提高口才的5条途径

这位销售总监的经历足以说明一点：厚积才能薄发。对于想拥有一流口才的大学生来说，张嘴说话之前还是先安安静静地坐在图书馆里博览群书吧。否则，就算你的口才跟我同学一样厉害，毕业以后说不准也得跟他一样想方设法挤出时间来看书了。与其到那个时候再顶着繁重的工作压力去看书，不如现在就去安静的图书馆或教学楼。倪永孝临死的时候说：“出来混，迟早都要还的。”我想，大学期间欠给教学楼和图书馆的，在毕业以后也迟早要还的吧。

要锻炼口才还得尽可能让自己多在正式场合发言。之所以要强调是正式场合，是因为在麻将桌上是无法诞生语言大师的。课堂上要勇于发言，这对于自己的语言表达能力是非常有帮助的。大一的时候我们班上有个同学一站起来发言就面红耳赤，而且吐词不清，说话很没有条理。但是他在课堂上坚持让自己发言，到大三的时候他就已经能

够很流利的表达自己的观点了。

课堂发言的时候要有意识地让自己的发言脉络清晰，力求让自己的即兴发言记录下来便是一篇思维严谨的小议论文。我原来在发言之前尽量在脑海里迅速地拟出一个提纲，发言的时候先表明自己的观点，再明确表示自己将从3个或者5个方面来展开论述。最初这么做的时候会有点儿难度，但只要坚持下来也就渐渐成为一种习惯了。工作以后我在会议上也保持了这种作风，总能用一二三将自己的观点陈述得非常清楚，而不会像其他同事那样说着说着连自己都不知道在说什么了。

另外，参加一些演讲、辩论之类的活动也是非常有益的。记得我初一参加全校演讲比赛的时候非常怯场，快轮到我上台的时候我的双腿一直不停地打哆嗦。后来又参加几次这种活动以后，我就不再怯场了。高中竞选学生会主席的时候，我已经能够非常自如地演讲并回答各种现场提问，后来参加大型演讲、辩论等赛事的时候，台下的观众越多，我就越镇定自如，发挥得也就越出色。所以，我觉得参加这种比赛是非常有必要的。获奖证书你在很多年以后肯定已经忘记甚至已经丢失了，但是通过这种比赛而练就的口才足以让你受益终生。

担任一定的学生干部也是锻炼社交能力和口才的有利途径。不论是班级的九品芝麻官还是校学生会的八抚巡按，都生活在学校当局和普通同学之间。一方面要跟学校领导、辅导员打交道，另一方面要以学生干部的身份跟同学打交道，同时还要处理好与其他学生干部的关系。要想在这些关系网中游刃有余，没有很好的社交能力是绝对不可能的。但是，考虑到目前很多大学的“学生政坛”乌烟瘴气丑陋不堪，所以，要想担任高层的学生干部确实要有比较充分的思想准备。

走出校园参加适当的社会实践也不失为提高口才的好方法。深圳大学的涂胜荣原本是一个非常木讷的人，跟陌生人说话的时候非常胆怯，一个简单的意思却要用很久才能表达出来。大三的时候，她担任

了一家化妆品公司的兼职推销员。在推销化妆品的过程中，她遇到过很多困难，往往她说了一大堆，别人却一句话就把她打发了。涂胜荣意识到要解决这些问题，不但要用耐心和真诚打动别人，还必须提高自己的口才。她阅读了大量关于提高口才和社交能力的文章，然后将那些道理一一付诸实践。渐渐地，涂胜荣已经学会了面对不同的客户使用不同的交流策略，并且用短短几句话就让别人对她的产品产生兴趣。

口才不是天生的，所以需要锻炼，而且完全能够锻炼。一个木讷的人经过一番努力以后能够用三言两语便让客户掏钱买单，你还有什么做不到的呢？

人脉决定成败

人脉竞争力

在当今这个社会分工越来越精细的时代，每个人的能力往往都局限于某一个，或者是某几个有限的领域里。一个思维敏捷巧舌如簧的律师可能疏于业务能力，一个善于管理的企业家可能不懂融资技巧，一个技术精湛的专家型商人可能缺乏商业思维，一个能力出众的公务员可能不善于处理人际关系……这种局限能够在一定程度上突破，但是不可能彻底突破。没有人能够成为一个无所不能的超人。所以，我们必须学会利用别人的能力，自己不足的地方要能够通过别人的能力来加以弥补。

打一个简单的比方吧。假如有两个人被抛弃在了一个荒岛上，第一个人善于从大自然中获取食物，比如捕鱼、打猎，而第二个人善于制造木船。只要两人能够并肩合作，第一个人让第二个人分享他捕获的食物，再搭乘第二个人制造的船只离开荒岛，他们就都能够生还。在这种情况下，第二个人就相当于拥有了寻找食物的能力，第一个人也就相当于拥有了制造木船的能力。

所以说，我们每个人拥有多少能力，并不只是说这个人单独呆在一个地方能够做些什么，还包括他能够通过别人做些什么。只要别人的能力能够为他所用，那就相当于是他的能力。与此极为相似的一点是，当我们说某个人有多少钱，不只是说他拥有多少钱的所有权，还应该包括他拥有多少钱的使用权。就算他自己没有钱，只要他能够借到很多钱，我们就必须承认，他是一个有钱人。

所以，能否让别人的能力为自己所用，这便成为了一种至为关键的能力。而我们要取人所长补己之短的前提就是我们要认识拥有自己需要的那种能力的人，也就是说，要拥有足够的人脉资源。人脉，顾名思义，指的是人与人之间的脉络，说白了就是关系网。人脉资源丰富的人往往朋友遍天下，需要看病的时候有医生朋友，需要跟政府打交道的时候有官场上的朋友，需要做某一行业的生意时有那个行业里面的朋友。这样的人做起事情来自然就如鱼得水左右逢源了。

哈佛大学为了解人际能力对一个人的成就所扮演的角色，曾经针对贝尔实验室（Bell Lab）顶尖研究员做过调查。他们发现，被大家认同的杰出人才，专业能力往往不是重点，关键在于“顶尖人才会采用不同的人际策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能有帮助的人培养良好的关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷”。

斯坦福（Stanford）研究中心曾经发表一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%是靠自身的知识，87.5%则来自人脉关系。台湾1111人力银行副总经理兼发言人吴睿颖表示，过去职场是“三分靠实力，七分靠运气”，但通过调查却发现，人脉要远比实力来得重要，如果说“三分靠实力，七分靠人脉”，那是一点也不过分的。

若将一个人30年的事业生涯分成三个阶段，第一个10年的重点应在于培养专业。年轻人在这个时间，并不需要刻意把重心花在建立关系上，而是利用每一次把事做好的机会，附带建立人脉。第二个10年是专业与人脉并重的阶段。这时，除了靠工作上的往来建立人脉，也

可以发展出私人的社交圈。在事业生涯的最后10年，人脉关系将优于专业，因为专业的部分会有你的下属帮你完成，而你的人脉关系也就是能为这些专业升值的地方。“三十岁以前靠专业赚钱，三十岁以后拿人脉赚钱。”这句话说的就是这个道理。

刚大学毕业的人是凭着勤奋、敬业、肯被剥削才能被器重，并有机会做大一点的事情，而工作几年以后如果仍然被人尊重，绝不是因为能够像20岁的毛头小子那样加班熬夜，或者能陪人喝下两斤白酒，也不是因为他一个人能当两个人用，而是因为他通过工作以来所建立的人脉和交际圈子。每个人的体能会下降，知识也会落伍，唯一增长的就是人脉。

建立守信用的形象

人脉资源的积累和拓展是需要技巧的，如果展开来谈，恐怕专门写一本书还很难说得透彻。所以只能提纲挈领地简单谈谈其中最重要的几点了。

建立守信用的形象，这是让人脉竞争力可以产生正向循环的关键。如果一个人讲的话，每次都要打七八折，那么，更多的人脉只是带来更多的负面效应罢了。

曹启泰，对我们来说可能是一个陌生的名字。他1963年出生于台湾，辅仁大学哲学系毕业。曹启泰曾经跟著名主持人张小燕工作了一年多，成为台湾两大电视台的名牌主持人，坐上了主持台湾大型晚会的第一把交椅。1994年，曹启泰陷入了生意的劫难，赔了一亿六千万。为了偿还债务，他在努力工作的同时，还利用各种朋友关系到处借钱。后来远赴新加坡开创自己的事业，主持《百万大赢家》大受欢迎，成为新加坡第一主持人。他又投资了“百万冰”事业，因此得到了一个“曹百万”的绰号。

在解决完所有的债务问题之后，曹启泰写了他的第三本书：《人脉存折：一亿六千万》，以自传体的形式、幽默诙谐的笔调、轻松的

口吻道出了他从这堂一亿六千万的课中学到的真知。其中有一段话是关于他的“借钱哲学”的：

如果需要5块钱，那你就要向人家开口借20块，对方最后同意借你10元，你第二天就要还他5元，表示你的诚意，另外的5元你可以不用着急了。对于吝啬鬼们，要借5块，就张口借100块，他们往往是给你5块，并且说不用还了，但你一定要还，并且第二天就还他10块，还算上利息。他就会特愧疚，下次你向他借20块，他就会借100给你，还问：“够么？”经常向周围的人借些小钱，今天借明天还，但就是不向你准备借钱的对象张口，他就会经常在想：这么有信用的人为什么不和我发生关系呢？终于有一天你向他张口：“能借我100么？不是100，是100万。”能借你500万的人，你千万别开口向他借50块，他会瞧不起你。我的名字就是我的信用。

正是凭着这种“借钱哲学”，曹启泰能够顺利地借来一亿六千万新台币。毫无疑问，曹启泰有着非常丰富的人脉资源，而这种人脉资源却是以他的诚信为基础的。

增加自己被利用的价值

“一切都是假的，靠自己是真的。人缘也是靠自己。自己是个半调子，哪里来的朋友？”这一句话引自高阳的《胡雪岩》，相当贴切地描写拓展人脉的秘诀。

人脉的最高境界就是互利，而非单方面的游说。当你发现某个人对你来说有利用价值而主动与其建立关系的时候，他照样会考虑你对于他来说是否也具有利用价值。如果他发现你不过是一个腹中空空的草包，就算你一个劲地拿自己的热脸去贴他的冷屁股，他也未必会瞧你一眼。如果省委书记跟你称兄道弟，你毕业就不愁找不到工作了吧？可是，就算你在省委大院的门口望穿秋水，人家也不会给你一杯水喝。但如果有朝一日你在全省城最好的医院做上了院长，省委书记或许就会让主动来找你了。所以，要想拓展自己的人脉，首先要让自

已具有成为别人人脉的资本。

增加自己曝光的渠道

把自己推销给别人，抓住每一个可以建立自己形象的机会。千万不要小看这些机会，这可是提升人脉竞争力的重要法宝。

乔·吉拉德是吉尼斯世界汽车销售冠军，他每个月都要派发一万多张名片，不管你是有他的名片还是没有，也不管你是有一张还是有两张、三张。他去吃牛排的时候会给端牛排的服务生一张名片，坐公交车的时候会给车上每个人一张名片，在递名片的时候乔·吉拉德总会告诉别人：“你好！我叫乔·吉拉德，我是卖雪佛来汽车的。”一些人拿了乔·吉拉德的名片以后，到了要买车的时候就给他打电话。随着派发的名片越来越多，乔·吉拉德的客户也越来越多。他跟别的销售代表以同样的价格卖同样的车，别人门可罗雀无人问津，而向他买车的人却还要提前两个半月预订。

在乔·吉拉德成为世界汽车销售冠军以后，向他买了车的人一点儿也不觉得提前两个半月预订是件麻烦的事情，反而会指着自己的车向别人炫耀：“我这辆雪佛来车是世界汽车推销大王乔·吉拉德先生亲自卖给我的。”言下之意，同样一种品牌和款式的雪佛来轿车，我这辆车是非同凡响的。

乔·吉拉德在74岁高龄的时候去台湾做了一场演讲。演讲开始之前，几乎每个前来听演讲的观众都收到了好几张乔·吉拉德的名片。等到乔·吉拉德上台的时候，他问道：“大家有我的名片了吗？”台下的人纷纷说：“我有三张！”“我有五张！”“我有八张！”尽管如此，乔·吉拉德说：“还不够！”于是从自己的西装口袋里掏出一把一把的名片洒向台下的观众，不一会儿便洒出了3000张名片。大家收起一张接一张的名片以后，以为演讲马上就要进入主题了，没想到乔·吉拉德竟然说：“这便是成功的秘诀。演讲结束！”

多些创意与细心

提升人脉竞争力是一门艺术，更多的创意与细心，绝对是事半功倍的做法。日月光半导体总经理刘英武当初在美国IBM服务时，为了争取与老板碰面的机会，每天都观察老板上洗手间的时间，然后自己选择跟老板相同的时间去洗手间，以此来增加与老板的互动和交流，时间一久，竟也得到了老板的赏识和器重。

《国画》是作家王跃文的一部描写官场现实的长篇小说。主人公朱怀镜为了讨好市长皮德求，可谓是处心积虑煞费心机。他让自己在老家务农的兄弟专门用一块农田按他的要求种植水稻，不使用任何化肥，也不喷洒任何农药，虽然产量急剧下降，但对于朱怀镜来说，那几十斤大米有如几十斤黄金一般珍贵。朱怀镜扛着那袋米送到皮德求家里并讲明这袋真正的“无公害绿色食品”的来历以后，皮德求夫妇自然高兴不已。送礼送到这个份上，朱怀镜不当上财政厅厅长才怪呢！

我原来一位同事也具有异曲同工之妙。他为了将公司的短信和WAP产品在广西移动接入，想方设法对广西移动的实权人物进行感情投资。可这位大区经理并没有去登门拜访，更没有给那些移动公司的人任何金钱贿赂。在去南宁之前，这位身在深圳的大区经理先通过电话四处打听南宁郊外的一些情况：什么地方风景最秀丽，什么地方治安最好，什么地方允许放火，什么地方交通较为便利……打了一整个上午的电话之后，他终于确定了一个满意的地方并弄清楚了这个地方交通路线。这位大区经理选择周末乘飞机去了南宁。他借了朋友的一辆车，将广西移动的某位核心人物及其家属全部带到事先选定的那个地方，然后让大家其乐融融地享受了一次真正的野餐烧烤。接下来的那个星期一，我们公司所有申报的产品全部顺利地接入了。

施比受更有福

高阳这么描述胡雪岩：“胡雪岩倒霉时，不会找朋友的麻烦；他得意了，一定会照应朋友。”胡雪岩年少丧父，家境贫寒，从小就在

钱庄时当学徒。也就因为出身贫穷，胡雪岩自小就明白：做事要靠朋友，助人就是助己。胡雪岩20岁左右的时候，遇见了一个穷困潦倒的书生，名叫王有龄。这个书生很有才华，也很有抱负，有机会做官，但是缺少进京的盘缠和做官的“本钱”。胡雪岩虽然和他并不相熟，但二话没说，立即私下借用了钱庄的500两银子送给了王有龄。这样一来，他虽因此失业了，但却为自己铺就了锦绣前程。做了官后的王有龄感其恩德，视其为生死之交。得势的胡雪岩也利用王有龄在官场上的发达，开设了钱庄、当铺、药铺，经营丝、茶，从而迅速暴富。

美国前总统老布什不但自己是总统，而且小儿子是佛罗里达州州长，大儿子更是两届美国总统。布什父子既没有里根的帅气，又没有罗斯福的运气，更没有克林顿的人气，在美国甚至有父母这样鼓励孩子：“宝贝，你要有足够的自信，你看连布什都能当总统，你还有什么做不到的呢？”既然如此，那布什父子是如何入主白宫的呢？答案很简单，只有两个字：人脉。

老布什是一个很懂得经营人脉的人，他每天睡前都会把当天接触的人的名字与交谈内容复习一遍。同时，老布什相信建立人际关系最重要的方法就是诚恳地关心别人。有一次他去明尼苏达州演讲，某个商会的350名董事长在席。演讲后很多董事长与总统合影，其中有一位董事长对总统说，他希望总统在国会通过演讲而通过一些议案，让他们那些小机构获得发展。两年后老布什回到明尼苏达州，在总统套房里打电话给那位董事长，说自己两年前通过自己的影响力通过了一些方案，不知对贵公司有无帮助。电话那边的董事长当然感动得一塌糊涂。我想小布什竞选总统的时候他可能恨不得拉拢全美国的人将选票投给小布什吧。

人脉的经营与整合

需要强调的是：毫无诚意的点头之交等于零。人脉是需要经营的，也需要长时间的积累和沉淀，并不是交换一下名片就称得上是人

脉了。许多人对人脉竞争力的重要性并没有深刻的认知，通常也不愿花时间在上面，往往到了关键时刻才发觉自己的人脉资产太少。

我大一的时候曾经收到过一封来自老同学的信。那个同学从初一到高二一直跟我是同班，文理分科以后我们也还经常一起踢球。高考他考上了湖南医科大学，跟我在同一座城市，后来学校合并以后还跟我成为了大学的校友。可是，他的那封来信我一直没有回。起初是因为没时间，后来竟然忘记了。

毕业以后这个同学留在了学校的第一附属医院工作，虽说是学校的附属医院，可那绝对是全国最好的医院之一。去年我一个亲戚要去那家医院治病，问我在医院有没有熟人。我想了一阵子才想起那个六年前给我写过信的同学。如果我当时给他回了信，如果后来我们一直保持联系，我肯定可以非常心安理得地给他一个电话，让他关照一下我那位前去就诊的亲戚，可是，我竟然找不到他的联系方式。就算有他的电话，我也是不好找他帮忙的了。如果非要厚着脸皮去找他，他也未必会帮我这个忙吧。

人脉需要经营，更需要懂得利用。既然人脉是一种资源，就要善于整合这种资源。整合资源的过程就是将人脉从一种潜在资源变成现实资源的过程。这需要经常梳理自己的人脉，对自己交际圈里的人都有比较深入的了解，知道每个人在哪些方面有他独特的价值。这样一来，在自己能力有限而需要找人帮忙的时候，才会知道该去找谁。有些人朋友遍天下，但是当自己有困难的时候却不想去找朋友，或者不知道该找哪一个朋友，这样的话，朋友就永远只是朋友，无法成为对自己的事业有用的人脉资源。

美国著名社会心理学家米尔格伦（Stanley Milgram）于20世纪60年代提出了著名的“六度分离”（Six Degrees of Separation）理论，根据这个理论，你和世界上的任何一个人之间只隔着四个人，不管对方在哪个国家，属哪类人种，是哪种肤色。不用惊奇，你和布什或拉

登之间也只有四个人，而且构成这个奇妙六人链中的第二个人，竟是你认识的人，也许是你的父母，也许是你的高中同学，更可能是在你所住的公寓楼里打扫楼道的阿姨……仔细想想，通过这样一位阿姨的人际网竟可以让你联系到布什，这是不是很奇妙？

人际网好比一条八脚章鱼，每一条八脚章鱼在每一天每一分里都在不停地集合、交错着，只是我们自己常常不自知、不在意，于是常常和贵人擦身而过。不要只看着人脉中的显贵而忽视其他更多的普通人。在适当的时机，任何一个普通人都是可以扭转乾坤，成为你的大贵人！

花两个小时就写出一篇天衣无缝的优秀毕业论文……在互联网领域创业的技术门槛并不高，关键是市场眼光和营销能力……轻舞飞扬已经红颜薄命了，而痞子蔡却继续跟别的女孩发生着一次又一次的亲密接触……很多大学生的网友遍布祖国大江南北，可他们却从未主动向周围的人说一声：你好，我们可以聊聊吗……

八、互联网：倚天剑与达摩克利斯之剑

互联网的迅速普及极大地改变了人类社会的生活方式乃至思维方式。它为人们的学习、工作和日常生活提供了极大的便利，使很多原来难以完成甚至无法完成的事情可以通过鼠标轻松实现。同时，它也创造了一个接一个的商业神话，为创业和财富赋予了崭新的时代内容。《倚天屠龙记》中有这么一句话：“宝刀屠龙，号令天下，莫敢不从，倚天不出，谁与争锋？”互联网正如一把锋利无比的倚天剑，劈开传统的束缚而开创着一个崭新的纪元。

而互联网却是一把不折不扣的双刃剑，它既是锋利无比的倚天剑，又是悬挂在人们头上的达摩克利斯之剑。公元前4世纪时，意大利西西里岛上有一位名叫达摩克利斯的廷臣。他讨好国王狄奥尼修斯一世，说国王财势双全，洪福齐天。狄奥尼修斯想让达摩克利斯领略一下当国王的滋味，于是举行盛宴，让达摩克利斯坐在国王的宝座上，用一根马鬃拴住一把锋利的宝剑悬挂在他的头顶，并告之：统治者的幸福通常都伴随着随时可来的杀身之祸。后来，“达摩克利斯之

剑”经常用来指正在面临的紧迫的威胁。

互联网何尝不是一把达摩克利斯之剑呢？通过网络进行的犯罪层出不穷，形形色色的诱惑和陷阱在网络上泛滥成灾，因为沉迷于网络而玩物丧志的大学生更是比比皆是。

对于大学生来说，如何才能让互联网发挥倚天剑的威力并避免成为达摩克利斯之剑呢？

倚天不出，谁与争锋

官场上流行这么一句话：有权不用，过期作废。如果将“权”宽泛地理解为可以利用的资源，那么每个行业的每个人都莫不如此。互联网虽然暂时还无法预计它将什么时候“过期”，但是对于大学生来说，这种资源却是不容忽视的。从某种意义上来说。个人能力指的就是充分利用身边各种资源的能力，而互联网却是极为重要的一种资源。既然如此，为何不将它充分运用于自己目前的学习和将来的工作以及创业之中呢？

学习：互联网=N本书

对于大学生的学习来说，互联网是一种非常有用的资源。很多考研网站为考生提供了大量的资讯和资料，不少留学网站也能让准备出国的同学非常便捷地获取大量信息，一些专业性的网站更是提供了很多该专业领域的新闻和论文。

政治公共课对于很多大学生来说是非常郁闷的，为了完成老师布置的作业去搜集资料写一篇关于马哲或邓论的论文难免有点儿“赶鸭子上架”的味道。而互联网却为广大难兄难弟解决了这一难题，有一些网站几乎一网打尽了公共政治课老师可能布置的所有作业，并且提供了N个版本的参考答案。复制、粘贴、打印，不出几分钟，一篇优秀的论文便出炉了。这种手段看上去非常卑劣，用来对付公共政治课未必可取，但对平时不太热心于这些课程的同学非常有效。

到了写毕业论文的时候，互联网更是威力无穷，甚至足以让你花两个小时就写出一篇天衣无缝的优秀毕业论文。当今中国大学生的毕业论文几乎找不到多少具有学术价值的，甚至很多博士生连自己的毕业论文都看不懂。出于就业或考研的压力，大学生不大可能将太多的时间放在毕业论文上，于是很多人便开始寻求钟南捷径。

我认为最稳妥的投机方式是这样的（尤其是对于文科专业而言）：先在论文指导老师的指导下确定一个合适的论文选题，这个选题非常重要，既不能与别的同学千篇一律，又要具有一定的科研价值，还要确保能够找到比较充分的参考资料。确定选题以后再仔细敲定论文的篇章结构，这个篇章结构最好多征求几位老师的意见，如果论文答辩委员会的老师大部分曾经肯定过你的论文选题和组织架构，只要你的内容不是太烂，PASS就绝对不成问题了。

确定论文的选题和架构之后，互联网便要“发飙”了。只要在网上搜索出大量与自己的毕业论文相关的资料，然后按照论文架构的要求填上去就行了。有一些网站只能浏览不能复制，这其实也非常简单，将网页保存到本地，然后打开一个记事本文档，将保存网页的文件拖到这个记事本文档之后，删除上面若干行再保存，然后打开保存的网页便可以复制了。

这种写论文的方法固然省心省力，但是必须做到“杀人于无形”，要让东拼西凑而成的论文看上去浑然天成，不留拼凑的痕迹。必要的时候就自己写一些承上启下的过渡段，开头结尾部分也最好亲自捉刀。互联网资源不够的时候还得去图书馆多借一些书来，该逐字逐句录入的时候还是勤快一点的好。至于论文的注释和参考文献，自然是越多越好，并尽量多引用一些权威的专著和论文。不过不要夸张得离了谱，否则就很容易“筐瓢”。

北大法学院一本科学生的毕业论文共有上百条参考文献，其中有一本书恰好是答辩委员会某老师苦苦寻觅的。论文答辩的时候，这位老

师问那本书是从何得来的，学生说是在学校图书馆，老师告知北大图书馆根本没有这本书，学生又说是在国图，老师又告知国家图书馆也没有这本书。最后，学生只好承认是自己瞎掰的。一篇论文因为这种小问题而惨遭枪毙，实在让人哭笑不得。

不过，只要时间和精力允许，我觉得上面这种投机取巧的方法大可不必派上用场。完成一篇毕业论文其实就是完成一次系统的思维训练，毕业论文的选题在工作当中可能永远也用不上，但是，通过认真完成毕业论文而受到的思维训练在工作当中却是经常需要用到。

互联网对于学习自然有诸多的好处，但是，这种好处是非常有限的，不能对网络抱有太高的期望值。网上固然有很多优秀的论文，但是论数量论质量都无法跟图书馆相比。而一个整天挂在考研网站上的人也几乎不可能如愿以偿成为研究生。参加司法考试的时候我经常光顾人气最旺的司法考试网站（www.fazhuan.com），考完以后发现在论坛里比较活跃的人基本上全军覆没了，而考试得高分的人都是在考试结束以后才“出道”。

我想网上肯定也会有很多关于英语四、六级考试的资料，但如果英语基础不是很好，仅靠这些资料想通过考试恐怕是一件非常抽象的事情。所以，互联网虽然是学习的工具之一，但是相对于图书馆、实验室来说，它只能是一个起辅助作用的工具。把互联网对学习的作用看得太重，不但会让自己事后感到失望，而且会让自己找到一个将大把的时间浪费在网吧的堂而皇之的借口。

工作：互联网=N个秘书

互联网对于就业的作用是非常大的。我原来找工作的时候基本上是通过专门的人才招聘网站投递简历，这不但比参加现场招聘会轻松、便捷，而且成本也要低廉得多。至于求职的具体技巧，后文将展开详细而深入的探讨。

走上工作岗位以后，互联网将在你的工作当中扮演极为重要的角

色，如果没有互联网，很可能你的工作就无法继续开展。记得原来在一家IT公司上班的时候，大厅里坐着一百多个人，每个人都被屏风隔离在不到4平方米的空间里，抬头见不到人。但只要公司网络一“掉线”，整个大厅顿时热闹起来，每个人都站起来与旁边的人聊天，工作的事情全都搁置下来。这并不是因为员工借故偷懒，而是因为没有了互联网，所有的工作就无法开展。员工之间的沟通也基本上是在网上实现的，甚至十几个人的会议也可能在MSN上进行。

互联网不只是对于IT公司而言才如此重要。在我曾经涉猎的每一个行业领域，互联网一直是工作的重要工具。刚进入一个全新的行业时，我通过网络搜索大量关于这一行业的文章并仔细研读，于是很快就能了解这个行业的特点并融入到工作中去。工作当中碰到的很多困难也都能通过互联网而轻松地解决。做房地产策划师的时候，我在做每一份策划报告之前都必须对该楼盘所在片区的房地产市场做深入而细致的分析，这种分析一方面基于现场考察附近楼盘，行话叫做“踩盘”，另一方面则是基于通过网络获取的大量信息。

既然互联网在工作当中如此重要，所以大学生在毕业之前应该做好适当的准备。这倒不是说大学生要多用些时间来上网，上网时间多并不等于工作以后能够充分利用互联网。很多人读大学的时候整天泡在QQ上，或者在BBS里不停地更换“马甲”，但是“技止此耳”，工作以后并不会用网络来解决实际问题。

除了IT行业的部分领域，互联网在工作中最主要的功能便是搜索信息。互联网可以提供即时通讯，可以收发E-mail，可以下载大量软件，但是，在工作中使用得最多的功能恐怕就是搜索了。很多上班族都将google或者百度设置为网络浏览器的默认页面，而每天都使用这些搜索引擎的职场人士更是普遍到了惊人的程度。

除了充分利用互联网的搜索功能之外，还可以在网上实现很多其他方面的工作。譬如在合适的论坛组织市场调查，不用印制调查问

卷，更不用派发礼品，同样可以得到科学的调查数据。互联网还可以是一种重要的营销媒体，除了在各门户网站做广告之外，还可以通过其他的一些方式提高自己公司产品的知名度。事实上，很多公司的新闻炒作都是从网络着手的。所以，尚未毕业的大学生在上网的时候可以对这些方面适当留意，说不准在面试或者工作的时候就能派上用场。

创业：互联网=N棵摇钱树

互联网已经创造了，并且正在创造着一个又一个的财富神话。1994年，26岁的杨致远创立了雅虎，1996年公司上市，1997年公司创造利润6700万美元，1998年，杨致远的个人身价已经高达75亿美元。在中国，跟杨致远一样通过互联网而一夜暴富的人也大有人在。很多年纪轻轻的IT精英在短短几年的时间里积累的财富比其他行业的富翁在几十年里积累的财富还要多。以下是胡润制造的《2004中国IT富豪排行榜》中的一部分：

排名	财富	姓名	公司	行业	年龄
1	88亿	陈天桥	盛大网络	在线游戏	31
2	50亿	丁磊	网易公司	短信服务、在线游戏、门户网站	33
3	20亿	李彦宏	百度	中文搜索引擎	36
5	17亿	朱骏	第九城市	在线游戏	37
6	15亿	张朝阳	搜狐公司	短信服务、在线游戏、门户网站	40
11	9.5亿	马化腾	深圳腾讯	即时通信，软件	33
18	6.5亿	唐越	艺龙网	在线酒店、机票、旅行线路预订	33
20	6亿	李国庆/俞渝	当当	网络零售	40/39
20	6亿	周鸿祎	Yahoo中国	门户网站	34
24	5.5亿	马云	阿里巴巴	在线B2B交易平台	41

以上富豪几亿甚至几十亿的财富都是通过互联网在短短几年时间里创造出来的。阿里巴巴的CEO马云每天赚100万元，而他还只能排在

中国IT富豪榜的第24位，排在他前面的人每天赚多少钱便可想而知。

在2004年胡润版的《中国百富榜》上，首富黄光裕的身价是105亿元，陈天桥的身价为88亿元，位居次席。不过，胡润计算百富榜的时候，盛大网络的股价为24美元，可就在胡润版的《中国百富榜》公布的翌日，盛大在NASDAQ的最新股价已经涨到了28.53美元，这样，陈天桥所拥有的股票市值已经超过120亿元，并超过了黄光裕的身价，从而成为新的中国首富。

利用互联网创业不但可以迅速积累财富，而且积累财富的过程要轻松得多。以马云为例，他创建的阿里巴巴只是一个B2B（Business to Business）交易平台，即企业对企业电子商务。阿里巴巴只是通过网站为供应商和采购商提供交流的平台，它本身并不参与任何买卖，但是买卖双方都要给阿里巴巴支付费用，而且是一笔相当不菲的费用。一个制造行业的公司在卖出了一批货物之后要想继续赚钱就必须制造下一批货物，而阿里巴巴却不存在这个问题，因为它并不销售任何有形的产品，同时为100个或者100万个注册会员提供服务，这对阿里巴巴来说并没有什么区别。阿里巴巴并没有多少技术含量，很多程序员宣称2分钟便可以搭建一个类似的平台，但马云却通过阿里巴巴这个平台能够日赚百万，不管他这一天是在打高尔夫还是躺在家里睡大觉。

可能很多人都觉得在互联网领域创业需要是计算机科班出身，而事实上远非如此。虽然杨致远、丁磊等人原本就是计算机网络方面的专业技术人才，但陈天桥毕业于复旦大学经济系，马云毕业于杭州师范学院外语系，他们的专业与计算机根本就不搭边。

其实在互联网领域创业最关键的并不是技术，而是市场眼光和营销能力。陈天桥的成功并不在于《传奇》这款游戏有多完美，事实上这款游戏在韩国只是一个普通的二流游戏而已。陈天桥成功的地方在于他能通过缜密的市場策略让这样一个普通的游戏风靡全国。而马云

的成功则在于他敏锐的市场嗅觉、出色的融资能力和长远的市场眼光。马云被派往美国追讨债务的时候几乎是个电脑盲，而且他也是那个时候才第一次接触到互联网，但是，他第一次接触到互联网便产生了创建阿里巴巴的念头。在阿里巴巴大获成功以后，马云说过这样一句话：“阿里巴巴之所以名扬国际，诀窍无它，一是没钱，二是不懂技术……不关心技术，关心的是技术有多简单。”由此可见，利用互联网创业的技术门槛并不高。

我大学学的是政治，对计算机一直非常反感，大一考Foxpro的时候我还是拷贝了别人的程序才勉强得以过关。但是这并不妨碍我后来进入IT行业从事策划工作并担任项目经理，也并不影响我现在投资互联网行业。计算机程序我一行都看不懂，但是我却可以策划一家网站并保证赚钱。既然我这样一个原本非常排斥计算机的人都可以做到，我想每一个大学生应该都可以做到的吧。

互联网可以让你用别人百分之一的努力获得比别人多一百倍的财富，但是这只是一种可能，并不是每一个人贸然涉足都可以如此风光。有很多人通过互联网一夜暴富，也有很多投资互联网的人血本无归。有一些网站投入了几百万做宣传推广，但过一段时间以后仍然销声匿迹了。联想投资FM365可谓是一个典型。所以，大学生在考虑自己毕业以后的创业规划时，一方面应该充分认识到蕴藏在互联网世界的无限商机，同时不要钻牛角尖，不要吊死在这一棵树上，更不要贸然涉足。如果你贸然地一脚踏进去，可能当你知道深浅的时候已经淹死了。毕竟，机遇从来都只垂青有准备的头脑。

为伊消得人憔悴

网吧：血淋淋的黑洞

将网吧比喻成血淋淋的黑洞，这肯定是很多大学生不能接受的。事实上这也远非我的本意。每次公安部严厉打击黑网吧、整顿Internet

的时候，我更多的不是从保护青少年身心健康的角度去理解，而是习惯性地从别的某个方面去考虑。网吧固然有诸多不好，但我一直觉得立法部门和执法部门对网吧和网站的整顿有点儿矫枉过正，甚至有点儿因为有人用菜刀杀人而禁止买卖菜刀的味道。事实上我们的人民政府完全可以花更多的精力去打击盗版、维护社会治安或者整顿红灯区，这绝对比查封一家网吧或者一个网站更符合“三个代表”的要求。

尽管如此，我仍然想专门谈谈互联网对大学生的负面影响。最直接的原因是偶然看到了这样一则新闻：南京理工大学学生会调研部组织了一次征集活动，主题是“离别的温情”，请即将离去的毕业生们给在校的学弟学妹们一句忠告。有不少毕业生态度鲜明地表示：“少玩游戏多看书，多去自习少上网。”这也是排在前列的忠告之一，而且有几份写得十分震撼，其中一份问卷用3行大字跨越了问卷设计的6行空格，赫然写着：“血淋淋的教训：黑洞——网吧！拒绝它吧，未来的兄弟姐妹们。”

无独有偶，南昌市的一些高校也组织了类似的活动。很多即将毕业的同学都说出了这样的话：“网吧是黑洞，游戏是鸦片，千万别去碰。”毕业于江西农大计算机科学与技术专业的小林是个网络游戏高手，他除了大一时认真上课外，其余时间大多泡在网吧里。他把星际争霸、传奇、CS等游戏玩得出了名，网吧也经常给他留座位。但他付出的代价是：钱包瘪了，全花在了网吧，学费却交不起；几乎门门功课要重修；学位证拿不到，如果不交齐学费的话，毕业证也成问题。面对这样的情形，毕业前夕，他经常会把“网吧是黑洞，游戏是鸦片”这句话挂在嘴边，似乎是自言自语，又好像是劝诫他人。

在这些毕业生悔恨不已的同时，又有多少人正在义无反顾地走上他们曾经走过的路？一年以后他们的学弟学妹当中又将有多少人重复他们的悔恨和遗憾？

虽然法律明文规定，在学校周边200米以内不得开设网吧，但是，网吧最密集的也正是在这个区域范围之内。很多大学已经被网吧层层包围，甚至学校里面也有了不少通宵营业的网吧。在哈尔滨，有记者发现哈工大、复华小学附近的一条小街上，不足100米的距离竟有十几家网吧。我想这名记者实在是少见多怪了，这种“繁荣昌盛”的景观在全国哪一个地方不是司空见惯呢？

尽管网吧数量如此壮观，可几乎大学附近的每一家网吧都生意兴隆，到了周末想上通宵可能还要提前预定。这么多人趋之若鹜地沉迷于网吧，究竟在互联网上做些什么事情呢？必须承认，有一部分人只是用适当的时间在网上查找学习资料，浏览一下时政新闻，收发朋友间的电子邮件，或者在一些严肃正规的网站和论坛里浏览文章或发表感慨，这些都是无可厚非的，也是非常必要的，但是，网吧里的大学生有几个人只局限于上述这几项活动呢？

事实上，网吧里的人大部分都是在做这样三件事情：玩网络游戏，与网友聊天，看色情网站。这已经被公认为网吧的“三大公害”。此外，还有很多人在网吧一本正经地看影视剧，我读大四的时候《流星花园》和《寻秦记》曾风靡一时，很多大学生就是通宵坐在网吧把这两部片子一集接一集看完的。

很多人去网吧的初衷可能只是收一封电子邮件，或者去某个学术论坛随便逛逛，但在网吧坐了一会儿就难免走题而进入上述“三大公害”。如果只是顺便调剂一下倒也罢了，问题是很多人调剂了一下又一下，渐渐地喧宾夺主了，于是起初去网吧的初衷便变得微不足道。就如很多人抱着宏伟的学习计划把电脑买回寝室，可是真正买回来的不过是一个影碟机或者游戏机。对这些人来说，最初买电脑的宏伟计划已经不值一提了。

在虚幻中迷失

究竟是什么原因让大批的学生沉迷于网络而无法自拔呢？我想这

不但有网络本身的原因，而且有网络之外的原因。网络之外的原因主要是指很多大学生感到空虚而寂寞。很多人并没有明确的价值追求，对大学和大学毕业以后的生活也没有认真细致的规划，对待学习自然也就吊儿郎当，不愿意去图书馆或教学楼，也不想参加一些有意义的活动，而无所事事地呆在宿舍里自然是非常难受的，于是很多人纯粹是因为打发时间而频繁地光顾网吧。他们去网吧并没有很特定的目的，上了网以后自然也不大可能有什么意外的收获。走出网吧的时候他们可能会发现更加空虚，可是，当他们再一次意识到无聊的时候，仍然会毫不犹豫选择网吧。这跟鸦片似乎有几分相似了吧。

而网络本身的原因是指网络为人们提供了一个相对独立于现实生活的虚拟世界。这一点在网络游戏当中体现得尤为明显。无论是星际争霸还是传奇，它提供给玩家的不只是一个简单的游戏规则和游戏流程，它呈现出来的是一个非常系统的虚拟世界。这个世界是独立于现实生活的，于是进入这个世界的人很容易忘却现实生活中的烦恼和忧伤，我接触到的很多游戏玩家便是把游戏当成一个逃避现实的港湾，在进入游戏世界以后，他们很快便完成了自我精神的麻醉。而任何一种麻醉都是很容易上瘾的。同时，在虚拟世界中能够获得一种虚拟的成就感。无论是在星际争霸中征服疆土，还是在CS中一枪爆头，或者是在传奇中不断升级，都能让人获得一种现实生活中很难得到的成就感。

找网友聊天同样是基于网络的虚拟性。一个超级恐龙在网上可以让西施貂蝉自惭形秽悬梁自尽，一个胆小卑微的人同样可以在网上将自己扮演成史泰龙或者007。而对方只是通过文字呈现在自己的眼前，给自己的想象力留下了非常充分的发挥空间。所以，在对方随便说了几句话以后，就可能将对方想象成一个风流倜傥妙趣横生才高八斗的超级帅哥或者是闭月羞花沉鱼落雁温柔贤淑的旷世美女。在和网友聊天的时候，往往自己和自己聊天的对象都已经虚拟化了的。将自己演绎

成一个虚拟的符号，然后与另一个虚拟的符号交流，那种感觉虽然不够真实，但确实是非常美好的吧。

还有一些人热衷于上网是基于对性的好奇或渴望。有一些人只是看看色情网站，或者是跟网友在网上激情缠绵，还有一些人则是将网络作为一种手段和工具，跟网友见面是他们乐此不疲的事情，而上网不过是寻找猎物罢了。

上网，还是烧钱？

2004年10月20日，英国人胡润领衔炮制的中国大陆“2004 IT富豪榜”正式公布。上海盛大CEO陈天桥以88亿身家占据着首富之位，其财富在一年时间中暴涨了48亿。随后，著名商业杂志《福布斯》公布了2004福布斯中国大陆富豪榜，盛大网络董事长兼CEO陈天桥以身价13亿美元列富豪榜第三位。

而陈天桥这几十亿的身价是怎么来的呢？纳斯达克固然功不可没，但股市只是用来圈钱的，而不是用来赚钱的，任何一家公司都不可能靠着一支概念股来赚钱。陈天桥的钱和丁磊（网易）、张朝阳（搜狐）、马化腾（腾讯）等人的钱来得不一样，后者基本上是通过移动通信增值服务、网站广告等途径赚钱，而陈天桥只是通过《传奇》以及其他几个基于《传奇》开发出来的网络游戏而迅速暴富。

我并没有玩过《传奇》，也没有买过传奇卡，但是从陈天桥的财富规模和财富聚敛速度就可以想象玩这个游戏的代价。一个网络游戏造就了一个亿万富豪，同时也让多少学生将自己的生活费甚至学费花在了网吧？如果你是《传奇》的玩家，陈天桥这88亿的身价便有你贡献的一份。

我原来一个同学家境非常贫寒，每个月的生活费不过200块钱左右，哪怕是买个一两块钱的东西也要仔细考虑一番。大四的时候他迷恋上了《传奇》，每天从网吧回到宿舍的时候都会自鸣得意地谈论他又练到了多少级，但很少提过自己今天上网又花了多少钱。过了一段

时间，他为了上网竟然每天都只吃一餐饭，将另外两餐的伙食费全部用在上网上了。他还四处举债，很快就债台高筑了。后来找工作的时候竟然连制作简历的钱都没有，怎一个惨字了得！

而浪费钱的游戏又何止一个《传奇》？全国各地不计其数的网络公司正在推广或者开发网络游戏，需要花钱买充值卡才能不断玩下去的网络游戏早已层出不穷，几乎任何一家网吧的门口都贴满了各种网络游戏的宣传广告，同时也写满了各种待售游戏卡的名称。虽然能够像《传奇》一样盛极一时的游戏凤毛麟角，但能够从学生身上大把赚钱的游戏却颇为可观。

在网吧里浪费钱的事情又何止玩网络游戏？如果忽略买传奇卡之类的开销而只考虑上网本身的费用，我们可以做一个大致的估算。以一个上网比较频繁但不算疯狂的人为例，平均每天上网2.5个小时，每小时2块钱，除去寒暑假，一年以10个月计算，每个月以30天计算，那么，四年下来花在网吧的钱就有6000元。对于家庭条件优越的人来说，这个数字大可以不当回事，但对于家境困难的同学而言，这笔钱足以让他们父母在庄稼地里忙上大半年。很多家长为了孩子上大学，6块钱的生活必备品都可能舍不得买，而他们的孩子却将6000元花在了网吧。

沉迷于网吧所浪费的又何止是钱呢？同样以上面这个上网频繁的大学生计算，他大学四年花在网吧的时间足足有3000个小时。以每天8个工作小时、每周5个工作日计算，这相当于75个星期，几乎相当于1年半。对于一些更加沉迷于上网的人来说，接连上通宵是家常便饭，十几个小时不出网吧也是习以为常，这些人大学期间花在网吧的时间可能比毕业以后几年的工作时间还要多！大好的青春就这样被奢侈地浪费掉了。

网络，网住的是精彩还是无奈？

近年来，关于利用网络实施抢劫、强奸等犯罪的新闻报道目不暇

接。很多人出于好奇或者一时冲动而去与网友相见，结果走进了网友早已布置好的圈套，或是被劫财，或是被劫色，甚至可能被杀害。湖南某高校的一名女生在网吧玩通宵，凌晨两点多的时候竟然只身一人去会见网友，结果不但被几个男人轮奸致死，而且双眼被残忍地挖出。类似的悲剧又何止这一起呢？

找网友聊天，跟网友见面，这对很多大学生来说都是非常习以为常的事情，可是，见网友真的那么美好吗？除了跟网友开门见山地发生超友谊的关系，或者是缠着网友请自己吃麦当劳肯德基，我真想不出见网友有什么必要。自己身边的人都来不及去交流去沟通，为什么偏偏要去舍近求远呢？况且网友让你感到失望的可能性比你隔壁宿舍的人让你失望的可能性要大得多。轻舞飞扬和痞子蔡的爱情确实让人感动，可那终究只是小说而已，而且轻舞飞扬已经红颜薄命了，而痞子蔡却继续跟别的女孩发生着一次又一次的亲密接触。

很多大学生的网友遍布祖国大江南北，甚至远到了地球另外一边，交际从现实社会转变到了虚拟世界。可悲的是，他们却从未主动向周围的人说一声：“你好，我们可以聊聊吗？”

除了上述几个方面，沉迷于网吧还有一个危害是不容小觑的：摧残身体健康。因为上通宵更加实惠，所以很多人都愿意通宵呆在网吧里。对于血气方刚的大学生来说，通宵上网可能只是小菜一碟，我原来一个同学就经常通宵上网，早上回到宿舍休息一个小时，然后换上衣服去踢足球，下午又去打篮球，晚上照样去通宵，而且接连7天都是这么过的。时间一久，我想他自然会为这种恶意透支而支付高额的利息吧。

爱情是不期而至的，可以期待，但不可以制造……
越是寂寞，越要警惕爱情……既然单身是可耻的，那西门庆是不是应该被评为宋朝十大杰出青年……花开堪折方须折，莫让鲜花败残枝……一个有一万块钱的人为你花掉一百元，你只占了他的百分之一；而一个只有十块钱的人为你花掉十块，你就成了他的全部……

九、恋爱：花开堪折方须折

爱情是一个永恒的主题，却又是一个最难表达的话题。在这本书里谈论爱情更是难上加难。我宁愿写十部小说来阐述爱情，也不愿在这本书里写一个关于爱情的章节。我本是一个不解风情的人，每一次“初恋”都没能改变这一点，而大学是一个爱情大师云集的地方，班门弄斧的我很可能因为接下来的文字而遭到鄙视和唾弃。

尽管如此，我仍想斗胆谈谈自己对于大学生谈恋爱的一点看法，谨以此就教于大学里各位身经百战的恋爱专家或者在爱情理论界开宗立派的大师泰斗。

校园恋情：选修课？必修课？

恋爱是人生的必修课，这一点不少和尚也深信不疑。岳麓山上的一位出家弟子就曾因为与山下一位女大学生谈恋爱而被逐出师门。没有修满恋爱学分的人生是遗憾的，但是，这个学分是不是必须在大学期间修满呢？

见过很多场辩论赛的辩题都是“大学生谈恋爱弊大于利还是利大于弊”，双方辩手总是从谈恋爱的好处和坏处来论证自己的观点。我总感觉他们不像是在谈论爱情，而是在论证一个叫做爱情的项目，正方说这个项目能够盈利，反方说这个项目将要亏本。

如果爱情能够用有用或者无用来论证，那孟姜女哭倒长城是不是为了让匈奴人顺利南下，而她不过是匈奴人派到秦国来的一个卧底？祝英台在出嫁的路上跳入梁山伯的坟穴，是不是为了化作蝴蝶向将《梁祝》的曲子设为手机铃声的人收取著作权使用费？

真正相爱的人绝对不会是因为跟对方恋爱很有用才跟他一起，所以，因为恋爱有用或无用而鼓吹或反对大学生恋爱都是一件荒天下之大谬的事情。也正因为这个原因，我并不想寻找任何关于大学生谈恋爱有用或无用的证据。谈恋爱究竟是不是一门必修课，这与恋爱是否有用毫无关联。

爱情不是计划出来的

大一刚刚入学的时候，我们的班级辅导员以过来人的身份对班上的女生说：女人的幸福是由婚姻决定的，所以对于大学女生来说，最大的任务不是好好学习，而是让自己从一个不懂事的小姑娘成长成一个有女人味的都市丽人，并从自己尽可能大的交际圈子当中挑选一位最满意的男生作为自己下半辈子的幸福。

这种观点在社会上绝对能够获得非常广泛的认同，我也在一定程度上赞成“女人的幸福是由婚姻决定的”这一命题。确实有很多普普通通的女子因为嫁给了一个优秀的男人而幸福终生，而很多优秀的女人因为遇人不淑而过着无奈甚至凄惨的生活。中国是世界上女性就业率最高的国家，职场上的女强人自然也比比皆是。而这些女强人的背后，多少会有一些来自家庭的辛酸。

我并不主张女性都要通过工作实现自强自立，很多方面男人和女人是不可能也没有必要完全平等的，譬如女人不可能要求男人平等地

怀孕生子。如果条件允许，女人待在家里相夫教子是完全可以的，除非她因此而觉得寂寞或者空虚。所以，从这个角度来看，我那位班导的话似乎也无厚非。

但是，这位班导仍然无法得到我的认同。因为她的旨意是要班上的女生从大学第一天开始便制定自己的爱情计划，然后根据这个计划按部就班地寻找自己的爱情。这种处心积虑的计划说得难听一点无异于一种阴谋。如果女生将这位班导的理论付诸实施，那她就不是在寻找爱情，而是在以爱情的名义寻找一个能够把自己养起来的猎物。

与女生的“爱情十五规划”相比，男生的计划性可能更类似于群众运动。我们学校有一个班级的男生在大一刚开学的时候便召开了扩大会议，通过一番协商和讨论，最后一致通过了一项决议，将班上每一个女生分配给了某个特定的男生，然后所有男生一齐出动，每个人都在其他战士的掩护下攻占属于自己的高地。不出一个月，班上十几个女生全部沦陷了。类似的战役肯定在很多学校很多班级打响过，只是战役规模各异，有些是壮观的运动战，而有些只是局部的游击战。

这种群众运动看上去确实非常有趣，但是，通过这种计划性的战斗而得来的战利品会是真正的爱情吗？

真正的爱情往往是在不经意的瞬间出现的。因为它具体会在什么时候出现无从可知，所以爱情不需要任何的计划。我并不是不可知论的信徒，但我相信：对于一个还没有邂逅爱情的人来说，他将在什么时候坠入爱河，这完全是不可知的。很多人都想知道自己将在什么时候与一个什么样的人相爱，甚至通过玩“碟仙”、“笔仙”之类的游戏来预知未来。其实这又何必呢？很多东西都因为不可知才无比美好，当你知道以后可能就索然无味了。看过倪匡的《丛林之神》，你就会发现能够预知未来不过是一种悲哀，就如看过《我和僵尸有个约会》以后发现永生不死比死亡更可怕。

有些时候我们真的不能不相信缘分。属于你的，远隔千山万水她

也会来到你的身边；而不属于你的，就算站在你的对面，你也未必会注意到她的存在。也就如人们所说的“有缘千里来相会，无缘见面手难牵”吧。

既然爱情的发生总是让我们感到意外，那又何必制定周密的计划然后去苦苦追寻呢？如果你发誓要在两年之内找个女朋友，而事实上属于你的那个女孩却注定要两年零一天以后才会出现；如果你计划要在大学毕业之后才寻找自己的白马王子，可他明天可能就要出现了。如果真要将恋爱作为一种计划，你或许会坠入玩弄感情的泥淖，又或许会错过真正的幸福。爱情是不期而至的，可以期待，但不可以制造。放弃所有关于寻找爱情的计划吧，你所需要的只是静静地等待，同时去做好爱情之外的每一件事情。

年轻不能承受之重

琼瑶阿姨那种直抒胸臆的爱情表达方式一直让我感到肉麻，而她那种脱离现实生活不食人间烟火爱情故事却并不因为我的反感而失去读者或者观众的眼泪。琼瑶绝对是很多大学生的爱情启蒙老师，这种启蒙可能是直接的，也可能是非常间接的。

琼瑶笔下的主人公们乐此不疲的海誓山盟在恋爱的大学生当中绝对被无数次翻版。事实上很多大学生谈恋爱都是想找一个满意的终生伴侣，这种人和那些玩感情游戏、吃爱情快餐的人比较起来实在要伟大得多，但是，如果有某位大学生告诉我，他跟女朋友都是把爱情的终极目标定义在婚姻和幸福的基础之上，我只会觉得这如同一个风烛残年的乞丐在豪言壮语信誓旦旦地表明自己愿意为了祖国的繁荣富强而奋斗终生。我不是怀疑大学生这样的表达太虚假，正如这个乞丐一样，或许他果真愿意为了祖国的繁荣富强而奋斗不息，可这样的表达未免太自不量力了。

记得余秋雨曾在一篇谈及爱情的散文中这样写道：“为什么把择定终身的职责，交付给半懂不懂的年岁；为什么把成熟的眼光，延误

地出现在早已收获过的荒原？”大学生虽然有了一定的知识、思想和社会经验，但是这都是非常有限的。可能他们当时觉得自己已经足够成熟了，可是过了一段时间以后就会觉得曾经的自己是多么稚嫩。所以，大学时光何尝不是余秋雨所说的“半懂不懂的年岁”？当大学生过早地将“择定终身的职责”交付给这段年岁，他们又何尝不会在成熟的季节发现眼前只有过早收获过的荒原？

高中以及大一上学期我一直想入仕为官，并迫切地渴望将青春乃至生命奉献给西藏。当时我觉得自己是非常理性、非常成熟甚至非常高尚的，可是，到了大二，我的想法发生了彻底的改变，对从政的兴趣似乎突然之间荡然无存。大学毕业以后，我的人生规划又发生了巨大的变化，事业追求的方向转了个绝对不小于90度的大弯。曾经那么渴望成为一个优秀的律师，而现在却丝毫也不想在目前这种制度环境中当律师了。回首大学生活，觉得那个时期的自己竟然是那么偏执那么幼稚，尽管当时我觉得自己是非常成熟的。或许过一段时间以后再回首现在的我，也会觉得很不够成熟吧。

人生原本就充满无数的变数，对于人生观、价值观和爱情观都还不够成熟的大学生来说更是如此。大学生的一切都还没有定型，他们的年轻还无法承受过多沉重的承诺。就算海誓山盟，那也很可能脆弱得不堪一击。我一个朋友在清华读书的时候谈了一个北京的女朋友，毕业的时候两个人几乎做好了结婚的准备，可是，我朋友执意要去青岛，而她女朋友却迫于父母的压力而只能留在北京。于是，他们分手了。大学生的爱情就算能够维持到毕业，又有几对能够逃离这种无奈的结局？

年轻的翅膀可以让你飞得更高更远，但是，它的稚嫩还无法承受太多的沉重。

寂寞不是恋爱的借口

尽管大学生基本上属于“群居部落”，但大学生却是一个非常容

易感到寂寞的群体。因为他们没有什么生活压力，又有大把的空闲时间，所以，只要他们没有专注地投入到学习或者别的什么事情中，他们就会感到寂寞，并很可能在第一时间想到找个恋人让自己充实起来。我认识的很多人在大学期间谈恋爱便是因为这样的原因。

两个寂寞的人在一起是很容易产生火花的。《穆斯林的葬礼》中，韩子奇和梁冰玉被德军围困在英国的一间地下室里，时间一久便相爱了，而且还爱得很深。这在一定程度上不能不归结为两者内心的寂寞。但是，对于大学生而言，寂寞真能制造那么真挚的爱情吗？

小新是我大学期间的一个朋友（而非日本那个没有鼻子的天才小色狼），他有一段时间觉得特别寂寞，既不想去自习，又没有参加什么社会实践，每天晚上在校园里逛来逛去都找不到什么事情做。而草地上那些拥抱在一起的情侣却是那么浪漫，与寂寞的小新形成了鲜明的对照。于是，他决定找一个女朋友。很快，他在周末的舞会上认识了一个叫小棠的女孩。小棠跟小新一样寂寞，也经常在校园里逛来逛去却不知道该干什么。很快，他们俩就将自己宝贵的初恋献给了对方。因为我经常使用“第二次初恋”、“最后一次初恋”之类的表达，小新还专门强调他和小棠都是如假包换的第一次初恋。

坠入爱河以后，小新和小棠便无比充实了。他们整天出双入对，一起吃饭，一起看电影，一起逛街购物，一起爬岳麓山，晚上他们便牵着手在安静的校园里散步，回各自的宿舍睡觉前还要在小棠的宿舍楼下拥抱几分钟……多么恩爱的一对情侣啊！可是，没过多久，他们的矛盾便浮出水面了。因为恋爱之前对彼此缺乏足够的了解，而且跟对方恋爱的理由更多的不是欣赏而是寂寞，所以，当对方的缺点逐渐暴露在自己的面前，缺乏心理准备的小新和小棠都感到无法忍受，两个人动不动就闹起别扭来。没过多久，他们轰轰烈烈的初恋就在一次大吵过后灰飞烟灭了。

真正的爱情应该源自两个人内心深处的彼此欣赏，而小新和小棠

因为寂寞而走到一起，别说彼此欣赏，就连对方是什么人都不清楚。这与其说是恋爱，不如说是以爱情的名义玩一场游戏。而这样的游戏，有几个人真正玩得起呢？爱情不应该是寂寞的产物，而寂寞则可能是爱情的产物。当相爱的人不在身边，那种思念应该也算得上是一种寂寞吧，不过这是一种幸福的寂寞。因为感到寂寞，所以在遥远的地方呼吸到对方真实的存在。

因为寂寞的时候很容易将不是爱情的东西误以为是爱情，所以，越是寂寞，越要警惕爱情。其实，寂寞有什么不好呢？只要学会欣赏寂寞，你就会想起那首似曾相识的歌：今夜的寂寞让我如此美丽。

读大学的时候，每当我晚上十点半背起书包离开教室，教学楼的灯一层接一层在我身后次第熄灭。回宿舍之前，我总喜欢独自一人在校园里慢悠悠地走一会儿。看到校园里那些卿卿我我的情侣，我很多时候都会羡慕不已，并为形单影只的自己感到寂寞。每当这个时候，我就会抬头仰望星空，并想象自己在将来某个不确定的时候邂逅属于自己的幸福。“在这同一片璀璨的星空下，此时此刻的她在想什么呢？在做什么呢？是不是也在遥望星空期待着我的出现？”这种想法虽然很有阿Q的味道，但却足以让我在感到寂寞的同时也感到温馨和幸福。

如果你还是独身一人，当你羡慕眼前那些浪漫的情侣时，不妨也跟我一样阿Q一回吧。

爱情不是虚荣

爱情不是虚荣，这原本是一个非常浅显的命题，可是，很多大学生却偏偏会犯这种常识错误。很多人觉得自己找了个校花、系花或者英俊潇洒的樱木花道就非常光荣，还有些人看到同学们都恋爱了，而自己还是单身一人，于是觉得自己很没面子，并暗暗下定决心要找个情侣来挽救自己的尊严。

大学里曾经流行这样一句话：“这是恋爱的季节，单身是可耻

的。”后来这句话变成了“这是同居的季节，处男是可耻的”。我一直感到非常纳闷：既然单身是可耻的，那西门庆是不是应该被评为宋朝十大杰出青年？既然处男是可耻的，那《笑傲江湖》中的田伯光岂不成了天下第一高僧？

从某种角度来说，爱情只不过是两个人的事情，甚至爱一个人只是他自己的事情。我曾经写过一篇有内容提要、关键词、注释和大量参考文献的论文给一个女孩，题目叫“论爱你只是我一一个人的事情”。后来还真的只是我一一个人的事情了。如果当年把论文的题目改为“论我爱你与你有关”，不知道结果会是怎样。

是否喜欢一个人只有你自己知道，是否到了该恋爱的时候也只有你自己最清楚。孙燕姿有这样一句歌词：爱情是座城堡。对于走入城堡的两个人来说，这个城堡与别人是没有关系的。既然如此，就算你身边的人恋爱了，那又有什么关系呢？他们恋爱只是他们的事情，而你是否恋爱只是你的事情。

当你单身一人的时候，没有人真会觉得你是可耻的，就算有人这么认为又怎么样呢？只要你自己觉得充实，别人的眼光又何必在乎？而就算你很快就找到了一个李嘉欣或者道明寺，别人或许口头上会羡慕一番，但是，这种羡慕能给你带来什么呢？你和你的李嘉欣或者道明寺谈恋爱，这跟别人其实什么关系都没有，而他们或真或假的溢美之词不过是满足你的虚荣心罢了。

虚荣，顾名思义就是虚假的光荣。既然是虚假的，为什么还要在乎？

理性美与非理性美

在重庆工商大学“融智论坛”上，中国人民大学教授、著名社会学家周孝正一语惊人：大学生谈恋爱是好事。他进而以专家的口吻进行了论述：“从社会学角度讲，谈恋爱是异性之间一种对未知领域的探索。在大学生恋爱过程中，女生可了解男性理性的美，男生也可欣

赏女性非理性的美，这样整个社会的相处才更融洽。”

我想周教授这一席话肯定让很多正在谈恋爱或者正准备谈恋爱的大学生顿时如遇知音，说不准还恨不得说“生我者父母，知我者周教授”之类的话。可是，大学生谈恋爱真是那么美好、那么有用吗？大学生如果不谈恋爱，整个社会就相处不融洽了吗？

周教授把男性美定义成理性美，把女性美定义成非理性美（不知道能不能叫做感性美），我想这应该是从美学的角度划分的吧。我大学期间虽然学过美学，而且老师还是个很有名的教授，可我实在没有认真学过，家里那些李泽厚的书也没有看完。可能正是因为这个原因吧，我觉得周教授的理论非常经不起推敲：既然男性以理性为美，那是不是刘德华开演唱会的时候带几本康德的书在身上就更加性感了？既然女性以非理性为美，那是不是木子美、流氓燕、芙蓉姐姐等人比居里夫人更伟大？

前段时间看到这样一则报道：一位丈夫忍受不了妻子大腿私处刻有前男友的名字，愤而跟她离婚。这位妻子读大学的时候和一位男生爱得死去活来，为表海枯石烂此心不渝，她在私处纹上了男朋友的名字，不想两人很快就分道扬镳，导致现在的丈夫因此跟她走上离婚的道路。如果说非理性是一种美，这位妻子实在是国色天香倾国倾城了啊！

大学生同居和女大学生怀孕已经算不上什么新闻了。在各大学附近的诊所里，人工流产是挂得最多的招牌，服务的对象不言自明。在这些诊所里，做人流的女生谈不上络绎不绝也算得上屡见不鲜，有的女生甚至做了一次又一次。而女性做人流对身体的损害是巨大的，甚至可以导致婚后不孕不育的恶果。可为什么还有那么多大学生一而再再而三地去人流呢？难道这就是周教授所说的理性美吗？哦，她们是女生，女性有非理性美，那她们的男朋友呢？男生的理性美都到爪哇国度假去了吗？

据报载，某大学正在流行拍“情侣婚纱照”，以提前体验结婚的感觉。情侣们煞有介事地买来戒指，表情神圣地凝望镜头，“新娘”还幸福得直想哭。我不禁哑然失笑。也许不久的将来，大学生情侣便要流行“养个小孩”的实验，满校园都是抱着小孩散步且又风华正茂的“爸爸妈妈”了。到那个时候，大学生的理性美和非理性美就演绎得淋漓尽致了吧。

就算男性美和女性美分别是理性美和非理性美，这也只是两种性别的区别，而大学生只是一个特定年龄段的男性和女性。按照周教授的理论，人们都需要通过恋爱来欣赏异性的理性美或非理性美，那男婴和女婴就真的有必要青梅竹马甚至指腹为婚了，因为他们只有这样才能欣赏男婴的理性美或者女婴的非理性美啊！

大学生基本上处于18岁至23岁这个年龄段，虽然这种年龄的人完全可能拥有过人的理性和才智，但从整体上来说，一个二十来岁的人并没有多少社会阅历，在课堂上和书本里学来的东西也缺乏实践的体认，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。对于人生观、世界观、价值观都还不够成熟的大学生而言，应该还谈不上什么理性或者不理性吧，遑论什么理性美和非理性美了。

异性探索

周教授在阐述“大学生谈恋爱是好事”这一观点的时候提到：谈恋爱是异性之间一种对未知领域的探索。谈恋爱确实能够让人们对异性有更深入的了解，但是，谈恋爱是不是唯一的途径呢？如果不是唯一的，那它是不是最好的呢？就算是最好的，对于大学生来说是否也是如此呢？

如果谈恋爱才能探索异性的“未知领域”，那如果一个男生想了解10个女生，他是不是就需要谈十次恋爱甚至结十次婚？我想任何一个男人在娶了10个老婆之后都可能审美疲劳，所以无法欣赏女性的非理性美了。

如果恋爱是探索异性的唯一途径，那是不是只有同性恋才了解自己的同性？如果谈恋爱是了解异性的最佳途径，那是不是任何人最了解的就只有他的恋人？事实上，很多人最不了解的恰恰就是他的恋人，因为爱情往往会让人变得盲目。当你把双眼贴在书本上，你绝对看不清书上写了什么字，因为距离太近了。而当你和恋人的距离小到足够的程度，你照样可能完全看不清对方。生活中很多人觉得自己的恋人是完美的，可这个完美的人在别人眼中可能一无是处。这难道只是因为别人没有与他恋爱所以未能完成探索吗？

既然同性之间可以通过做朋友而完成对彼此未知领域的探索，那异性之间又何尝不是如此呢？我大学期间跟班上一位女生的关系非常好，我们都很了解彼此的才华、思想、理想甚至生活中的喜怒哀乐，可是我们从来都没有与对方恋爱的冲动。如果真的恋爱了，可能我们之间就不会那么无拘无束地相处了。

据说，四川某高校的两位毕业生去成都一个大公司面试，甲同学的成绩非常优秀，而乙同学的成绩只是一般。面试时，人事部经理问道：“你们在大学里是否谈过朋友？”甲同学答：“我没有谈过朋友，也很少和女生交往。”而乙同学却苦笑着说：“我谈过很多次。”经理最后选择了乙同学。

这个故事经常被人引用作为大学生应该恋爱的证据。可是，这些人在引用的时候忽略了甲同学的一句话：很少和女生交往。甲同学的败因并不是没有恋爱，而是他与异性的交往太少。而“与异性的交往”跟“谈恋爱”完全是两个不同的概念了。而且，如果我是面试这两位同学的人事经理，我可能会在拒绝甲同学之前拒绝乙同学。在我看来，一个可以随心所欲换女朋友的人肯定也是随心所欲跳槽的人，这样的人才我是不欢迎的。

马加爵事件曾一度引起轩然大波。当时我留意到了这样一个观点：如果马加爵在云南大学找个女生谈恋爱，后面的悲剧就可以避免

了。这真是一个让人啼笑皆非的论调。马加爵缺乏的是与身边所有人的交往，而并不是与某一个女生的爱情。只要马加爵不能融入到身边的交际圈子，就算整个云南大学的女生都是他的女朋友，他也照样会将漠视自己的同学送上西天，甚至可能会在和女朋友吵架之后让对方殉情；而如果他能积极主动地与人交际并收获他人的关心和理解，就算没有一个女生欣赏他健壮的体魄，那四个死在他的铁锤之下的人现在肯定还健康地活在人间。

一不留神说了太多，而我想说的只是谈恋爱并不是大学生的必修课。四年大学生活并不会因为没有恋爱而留下遗憾，反而可能会因为恋爱过而留下悔恨。当幸福的爱情被摔得支离破碎，你或许会发现自己只不过是犯了一个错误的时间错误的地点与一个错误的人一起犯了个美丽的错误。

杜秋娘诗曰：“花开堪折直须折，莫待无花空折枝。”而我想说的是：花开堪折方须折，莫让鲜花败残枝。如果还没到应该摘花的时候就把枝叶一并折下来，那只会眼睁睁地看着艳丽的鲜花一天天凋零于被折断的残枝。

恋爱综合症

虽然我否认谈恋爱是大学生们的必修课，但也并不认为爱情是大学生们的禁区。事实上，爱情这颗种子在大学的土壤里是最容易发芽、开花的，最终结出果实也不是没有可能。而且大学生谈恋爱相对而言要比社会上的人纯洁一些，不会那么功利、那么现实，对方的经济条件、家庭背景和社会地位往往不是选择男女朋友的标准。

如果真能在大学期间和一个自己喜欢的人两情相悦，而且两个人都有足够的信心和勇气面对前路的一切困难，那么，谈恋爱不但是可行的，而且是必要的。恋爱虽然只是一堂选修课，但到了水到渠成之

时，何不认真修满这个学分呢？

不过大学生坠入爱河以后很有可能患上各种恋爱综合症。在此列举一些，用毛主席的话来说就是“有则改之，无则加勉”。

倾家荡产为红颜

小施是来自贵州的一位男生，家庭条件不算太差，但也很不宽裕。大二的时候，他与我们院的一位叫小楠的女生恋爱了。小楠的父母都在湖北农村，而且经常遭受水灾之苦，生活非常艰难。而小楠却是一个非常虚荣的人，对名牌服装和高档化妆品情有独钟。每次陪小楠逛街回来，小施的钱包就会接近真空。为了取悦小楠，小施只好一次又一次地向家里要钱，并且找了两份兼职。有一次，小楠在一家商场看上了一条铂金项链，虽然没有要小施帮她买下来，但是爱不释手的样子却一目了然。从此以后，小施省吃俭用，而且更加卖命地做兼职，终于在一个月以后存了一千多块钱，并将那条项链买了回来。

几个月以后，商学院的一名MBA向小楠发动了频繁的进攻。这个MBA虽然其貌不扬，但出手非常阔绰，想必读研究生以前有份不赖的工作。当时正值烈日炎炎的盛夏，小楠提出想买一副太阳镜，小施只花几十块钱给她买了很普通的一副，而那个MBA却去长沙最好的商场给她买了一副三千多元的，可谓是一掷千金。没过多久，小施戴着绿油油的帽子光荣下岗，而MBA却穿着一双漂亮的破鞋隆重登基了。

像小楠这种贪得无厌的女生或许并不多见，但是小施这种为了女朋友而勒紧裤带过日子的男生却大有人在。经营爱情当然不能没有钱，写情诗都还要用钱去买信笺呢！可是，像小施这样为了所谓的爱情而倾家荡产，值得吗？像MBA那样一掷千金得来的爱情又算得上是爱情吗？

很多大学生的家庭条件非常一般，父母要么是普通的工薪族，要么是面朝黄土背朝天的农民。当你和男朋友沉浸在西餐厅那低柔的音乐里，你有没有想过你的父亲可能正在广州的某个工地上扛水泥？当

你站在商场的柜台为女朋友挑选最高档的化妆品，你可否知道，你的母亲可能正用皴裂的双手在地里辛勤地劳作？她将养猪卖粮的钱寄给你做生活费，而你有没有考虑过为她买一瓶哪怕是最便宜的护手霜？

我见过很多大学生情侣不但非常恩爱，而且都只想方设法为对方省钱，这样不是很好吗？两个人一起去旋转餐厅吃烛光晚餐固然非常浪漫，但是两个人晚自习下课以后牵着手在校园里散步又何尝不是一种浪漫？女朋友生日的时候给她订一个大大的蛋糕固然没错，可是给她设计一张漂亮的卡片并附上一首精美的小诗，这又何尝不可？

爱情需要经营，但需要的是用心经营，而不是用钱经营。对于经济尚未独立的大学生来说更是如此。当你的女朋友将你的钱当成普通的纸来花，你就该考虑她所爱的到底是你还是你的钱包了。而当追求你的男生或者你的男朋友在你面前一掷千金，你也千万别以为那就叫做爱情。一个有一万块钱的人为你花掉一百元，你只占了他的百分之一；而一个只有十块钱的人为你花掉十块，你就成了他的全部。

全职恋人

前文谈到兼职的问题时提出了一个“兼职学生”的概念，指一些大学生将主要精力放在了兼职上，从而沦为了兼职学生。而大学里还有一些人并没有做兼职却照样脱离了学生这个角色。有些大学生坠入爱河以后便朝朝暮暮形影不离，将绝大部分时间和精力用在了恋爱上。从某种意义上来说，这些人的职业已经不再是学生了，因为他们完全已经成为了“全职恋人”。

泡泡和彤彤是我在大学里见过的最恩爱的一对情侣。他们两个人都既有才又有貌，是驰名好几个院系的金童玉女。虽然不是很有钱，但这并不影响他们两个人的浪漫生活。每天早上泡泡都要买好早点放到彤彤的宿舍窗台上（彤彤的宿舍在一楼），当彤彤听到有人在窗户玻璃上敲了三下，她就知道早餐送来了。如果当天的课程不需要或者不敢逃课，他们两个人就紧挨着坐在教室最后面，每人都有一只耳朵

里塞着耳机听CD。下课以后他们就一起逛街，一起爬山，一起去图书馆看时尚杂志。彤彤的诗写得很好，隔三岔五地会送一首给泡泡，而泡泡的诗歌水平也迅速提高，不久就成为了后朦胧派的一代宗师。晚上睡觉前泡泡总要送彤彤到女生宿舍楼下，拥抱好一阵子才会分开，每次都像是生离死别一样。

转眼到了毕业的季节。彤彤虽然到了大四才勉强通过英语四级，但凭借其优美的文笔和出众的外表，毕业后非常顺利地进入了位于广东佛山的美的集团。而泡泡则没有这么幸运了，他因为到毕业还没有通过英语四级，加上还有十来个学分没有修满，所以没有拿到毕业证和学位证。彤彤去了佛山以后，泡泡也试图在佛山找份工作，但是一直没有遂愿。考虑到深圳和广州的机会要多一些，泡泡又到这两个地方递了很多份简历，但仍然是石沉大海。彤彤说：你来佛山吧，我养你。泡泡便真到佛山去了。但此后两个人的矛盾渐渐多了起来，没过多久便分手了。

他们的分手让很多同学都扼腕叹息。如果让他们回到几年前的大学生活，他们还会选择做一对全职恋人吗？如果他们能够从恋爱的时间当中多分一点用来扮演学生的角色，他们的爱情会不会有不一样的结局？

不顾一切地投入到恋爱当中，不但会影响彼此的学习，并进而影响到毕业和就业，而且很可能让两个人的交际圈变得非常狭窄。虽说“色”和“友”的关系并不难处理，但很多人谈恋爱以后总会因为与恋人朝朝暮暮而将朋友放在了一边。而大学期间的朋友对于自己毕业以后的创业来说是非常重要的入脉资源，这种资源是爱情无法替代的。我有一个同学大学四年的交际生活几乎只是谈恋爱，可是她女朋友毕业的时候跟他分手了，而且两个人像朱茵说她和周星驰一样：分手不再是朋友。这样一来，我这个同学在毕业以后竟然发现自己大学四年没有交到一个可以互相帮助的朋友。

学业诚可贵，朋友价更高。若为爱情故，两者皆可抛。很多谈恋爱的大学生估计就是这样的吧。

而两者真的皆可抛吗？

野猪林

我的母校有一个不算漂亮的荷花池，因为晚上光线比较暗，比较有花前月下的气氛，所以总会有很多情侣在那里拥吻。接吻固然要用嘴，而野猪的嘴巴久负盛名，于是那片荷花池在民间便被称为“野猪林”。

后来，学校相继新建了一些园林，“野猪”出没的地方自然更加多了。有一片园林的官方名字是“省园”，意在反省历史不忘国耻。当年北平沦陷，北大、清华、南开三校师生迁徙到长沙组成长沙临时大学，当时的校舍我们学校现在还在使用。不料日本人很快就打到了长沙，蒋介石放了一把大火之后便弃城了。临时大学的师生只好徒步去了昆明并组成了西南联合大学，而岳麓山下的校园成为了日本飞机轰炸的目标。后来，在我们学校的校园里还曾挖出过一枚尚未爆炸的炸弹。为了纪念这段历史，学校修建了省园，旨在提醒学校师生记住那段屈辱的历史，奋发图强。

可是，绿草茵茵的省园成为了学生情侣们的伊甸园。我原来下了晚自习独自一人去省园散步的时候，一眼看去遍地都是紧紧拥抱在一起的情侣，他们正用温柔的抚摸反省着抗日战争的历史，用激烈的热吻纪念着为了救亡图存而牺牲的革命先烈。据说在草地上偶尔还会看到被消费过的避孕套，大抵使用过这玩意儿的人反省历史的时候反省得最深刻吧！

就我迄今为止所见过的世面而言，大学生谈恋爱是最肆无忌惮、最有碍观瞻的。不论是公园里还是公共汽车上，也不论是校园的草地上还是图书馆的自习室里，到处都能看到大学生情侣的亲热镜头。长沙某大学有个叫做“樟园”的地方，因为樟树枝繁叶茂，所以总是鸳

鸯成群。有一天晚上，某才子酒后误入樟园，第二天便填词一首：昨夜饮酒过度，沉醉不知归路。兴尽晚回窝，误入樟园深处。呕吐，呕吐，惊起鸳鸯无数。此后不久，这首词就被好事者编成短信传遍大江南北。

我读大一的时候曾有一对情侣于光天化日之下在女生宿舍的大门口持续不断地吻了两个小时，过往的每一个人莫不面面相觑。后来此事惊动了学校当局，学工部专门派了两位老师出面阻止，而这两位老师居然费尽口舌才摆平此事。估计最后这两位老师灵光一闪，汲取了唐僧哥哥的伟大思想，问了那两位同学一番“你妈贵姓”之类的问题。

当华东理工大学公布了一项禁止学生在校园内当众拥抱接吻的规定，一场关于大学生是否拥有“接吻权”的大讨论顿时席卷全国。从法律的角度来说，如果你带上女朋友在天安门城楼的毛主席画像前狂吻三天三夜也无可厚非，因为法律并没有做出任何相关的禁止性规定，而法不禁止即自由。但是，从道德的层面来看，大学生在公众场所目中无人地亲热，这终究是一种常人很难接受的行为。而且大学毕竟是一个学知识的地方，在教学楼、图书馆等场所卿卿我我难免会影响到别人的学习，在食堂里喂来喂去恐怕也会影响到别人的食欲，在草地上翻来覆去更是会让“误入樟园深处”的同学受惊。“己所不欲，勿施于人”，所以，在公共场所还是向柏拉图同学多多学习吧。

理想主义与现实主义

从整体上来说，大学生谈恋爱要比社会上的人理想化一些，他们喜欢对方的往往不是经济条件、社会地位和家庭背景，而是才华、人品、情趣、外表等不那么功利的因素。这样的爱情虽然少了很多庸俗的铜臭味，但如果理想化色彩太浓，爱情往往会在现实的挤压下变得脆弱不堪。

小璐曾经是外国语学院的高材生，秀外慧中楚楚动人，从本科一年级到博士三年级都有她的追求者，可她却偏偏选择了一个最不起眼

的男生。这个男生叫小奇，虽然有些才气，但整天都靠麻将、扑克、武侠和电脑游戏过日子，整个学期的课程要逃掉一大半，期末考试也总会有一两门挂红灯。但是小奇有一点好：长情。他跟小璐在初中的时候就认识了，在暗恋了小璐整整5年以后才在大二的时候表白。小奇是一个玩世不恭但把爱情作为信仰的人。小璐爱上他估计就是这个原因吧。

恋爱一年以后，小璐的父母知道了女儿的恋情。因为小奇家庭条件远远比不上小璐，而且小奇对于自己前途的迷茫让小璐的家长大为不满，所以他们坚决反对女儿和小奇继续来往。但是，小璐不但不听，而且在毕业前夕主动提出与小奇同居了。毕业以后，小璐去北京读研究生了，而没有得到毕业证的小奇却继续在学校外面租间房子过着堕落的生活。小璐多次鼓励小奇一鼓作气通过英语四级考试，拿到毕业证以后去北京找份工作。而小奇却一直在网吧里流连忘返，而且脾气越来越暴躁，只要小璐在电话中劝他鼓起勇气去找工作，他就会大发雷霆。最后，小璐终于绝望了，他们的爱情终于支离破碎。

以小璐的条件，她完全可以找一个比小奇优秀几十倍的男朋友，但是，过于理想化的爱情观却让他从无数条道路中挑选了离幸福最远的那一条。

与小璐形成鲜明对照的是，更多的大学生在选择男女朋友的时候变得越来越现实。很多女生找男朋友的时候都会优先考虑学历高、家庭背景好的男生。

我一个叫小玲的同学高中的时候谈了一个相当优秀的男朋友，读大学的时候虽然不在一所学校，但是两人感情一直非常好。大三的时候，小玲认识了学校的一位博士，这位博士的专业是冷门的地质学，但毕竟是一名博士，而且父亲是一位处级干部，母亲是学校的教授，所以小玲很快就移情于他，并且很快就同居了。可恋爱一段时间以后，小玲发现这位博士男朋友不但经常一夜情，而且还动不动就把她

打得鼻青眼肿，后来竟然带别的女孩回来过夜而将小玲赶出去，小玲稍有不从就遭一顿暴打。

面对这样一个“得志便猖狂”的“中山狼”，小玲不但没有提出分手，反而千方百计取悦那位博士。大学毕业以后，小玲迫不及待地缠着男朋友去民政局领了结婚证。走上婚姻的红地毯之后，小玲是否真的过上幸福的生活了呢？因为长期没有联系，我不得而知，但我想任何中山狼的狼性都不是那么容易改变的吧。

失恋便失魂

当心爱的人拂袖而去，当风花雪月的浪漫戛然而止，那种切肤之痛是不言自明的。只是很多大学生在失恋的时候总喜欢寻求尽可能多的方式表达自己内心的痛楚和悲伤。有些人失恋以后借酒消愁甚至借酒发疯，有些人长期萎靡不振荒废学业，还有些人自暴自弃玩弄感情，又有些人索性疯狂购物寻求刺激……而最极端的方式莫过于结束自己的生命。

我读大四的时候，学校一名女研究生被刚刚考上博士的男朋友抛弃了，而她当时已经有了几个月的身孕。面对如此沉重的打击，这位女研究生从四楼的宿舍“举身赴清池”，来不及被送到医院就见马克思了。

我想每一所大学都时常会有类似的悲剧上演吧。当这些人轻率地结束自己的生命，她们有没有意识到自己的生命根本不只是属于自己一个人？

就算自杀可能未遂，就算只是消沉一段时间，那又有何必要呢？失去的永远不再回来，而生活却仍将继续。因为失恋而失魂落魄，那不但会让你成为一个十足的窝囊废，而且会因为失去某些注定要失去的东西而继续失去很多原本可以拥有的东西。

《飘》的主人公斯佳丽说：明天将是崭新的一天。对于每一个失恋的人来说，何尝不是如此呢？

爱要说，爱要做……我只有在肉体一下一下的撞击中才感到快乐。经过之后，将是更大的寂寞更大的空虚……为何要让别人的虚荣成为对自己的伤害……当她机械地躺在床上张开双腿，她的父母正在憧憬着女儿的未来……一朝春尽红颜老，花落人亡两不知……

十、性：上帝死了，众神在堕落

这是一个“性”趣盎然的时代。无论是图书杂志还是互联网，无论是繁华的大都市还是宁静的小城镇，无论是灯红酒绿的迪厅还是人来人往的网吧，我们随时随地都能感觉到一种叫做欲望的气息。

宋明以来，性一直是最大的禁忌。晚清的时候还有不少女子因为红杏出墙而被凌迟处死。而近二十年来，中国人的性观念发生了翻天覆地的变化，并且大踏步地走到了世界最前沿，令很多国外媒体都“友邦惊诧”叹为观止。可能是因为压抑了太久，所以铆足了劲在沉默中爆发吧。

而在这场来势汹涌的性解放运动中，大学生就算没有担任主力军，也算得上是一支先锋突击队。同居的大学生情侣早已见怪不怪，快餐式的性生活在大学生当中也日益流行，而关于大学生做三陪小姐的文章更是屡见不鲜。

我并不是道貌岸然的传统伦理道德的卫道士，更不是社会主义精神文明建设的代言人，所以，我不想，也不需要对学生们的这些现象

做伦理上的评价。就当是很随和地交流一些感想吧。据我所知,关于性的话题几乎是每一间大学生宿舍在熄灯以后时常触及的话题。如果你们宿舍的同学也是如此,那就当我是你们宿舍的一员吧。

用身体恋爱

大学生同居现象早已普及了全国各大高校,甚至连女子大学都不例外。每一所大学附近都聚居着大量同居的学生,有些是租房子长期居住,有些只是游击战一般的钟点房。很多宿舍原本有8张床位,可是到了大三大四的时候已经只有一两个人住在宿舍了,其余的同学都已陆续搬到外面租房子居住。这些搬出宿舍的人当中,有一些人是因为不习惯集体生活,还有一些人是为了有一个更好的学习环境,但更多的是为了搬出去与情侣同居。

《香港商报》曾发表过一篇名为“内地大学生同居惹争议”的文章,对内地大学生司空见惯的同居现象做了深入的报道。文中指出:“不管家长、校方乃至社会能否接受,内地大学生同居已是不争的事实。在北京、上海、广州、西安等地大专院校附近,居民租屋行情走俏,其中98%以上的租户为大学生情侣。而且大学生同居现象会越来越普遍。记者在采访中了解到,外地学生比本地学生更易发生同居关系,其中摆脱孤独感是主要原因。当然,性观念的开放更使同居成为可能和现实。”

另一篇文章详细报道了大学周围钟点房的“盛况”:“记者了解到,在天津、大连、福建、深圳、长春等地,钟点房、日租房、月租房围攻高校的情况有过之而无不及,大有泛滥之势。据报道,南京仙林大学城里,每个角落都随处可见这样的钟点房广告:‘情侣套间宽敞舒适,内设空调有线电视,服务周到价格实惠,周一周四全部八折……’而这种钟点房的房东一天至少要接100个电话。”

对于这些报道所反映的现实,身处大学校园的学生肯定比任何记

者都更加清楚。考研以前我曾经在校外租过房子，当时跟我住在同一栋楼里的大部分都是出双入对的情侣，晚自习下课回房的时候经常能听到此起彼伏的“交响乐”。其实，我也并不反对大学生同居，大学期间如果我谈了女朋友，而且两人的感情发展到了足够的程度，我也不排除会同居的可能性。但是，有一个前提是必须强调的：感情发展到足够的程度。

什么叫做足够呢？如果说两个人同居以后就必须结婚，那未免太过苛责了，毕竟结婚多年的夫妻都可能分道扬镳。但是，一对大学生情侣同居之前至少应该已经做好了和对方结婚的心理准备，也就是说，两个人在内心深处都渴望与对方厮守终生。而且这种渴望不是孩子气的一时冲动，而是两个人在经过长时间的彼此欣赏和充分的相互了解之后，都有了足够的勇气和充分的理性与对方共同面对以后的任何困难。

而争相同居的大学生情侣当中，有几对已经发展到了这样的程度？

爱是做出来的吗？

有一句歌词早已传唱了大江南北：爱要说，爱要做。如果爱真的要要说，那金庸笔下的人物除了韦小宝都成为爱无能了；而如果爱是做出来的，那么，在丽春院上班的粉领丽人是不是个个都博爱得足以普渡众生？

很多大学生情侣都以为同居以后会更加恩爱，为了深化两人的感情而与对方住在一起。刚刚同居的时候两人的感情可能确实要升温很多，但是，当这种温度升到一定的程度，尚未成熟到足以耐高温的感情可能因此而走到尽头。

阿文和小航是在图书馆自习的时候认识的，交往一段时间以后，两人相爱了，而且都十分投入，晚上回到各自的宿舍以后还要钻进被窝里打一两个小时的电话。因为不在一个院系，宿舍也隔了很远，两

人总觉得不能尽兴。后来,阿文在校外租了一间房子,没过多久,小航也搬了进去。“新婚燕尔”的二人同居以后更加恩爱了,但好景不长,他们俩在同居以后很多缺点都暴露了出来。阿文有狐臭,而且睡觉的时候鼾声如雷,这是小航无法长期忍受的;而小航是一个非常娇气的女孩,洗衣拖地之类的活一概不做,这让阿文如鲠在喉。于是,两个人的口角渐渐多了起来,小航时不时一气之下就搬回宿舍去住。这样折腾一段时间以后,两个人的感情很快就淡了。同居不到半年时间,阿文和小航就成为了陌路人。

“爱是做出来的”,这对于很多情场高手来说是杀伤力极强的一种武器。

婷婷是一个典型的大家闺秀,而且是个标准的冷美人,无数人远观而无一人敢上前褻玩。而阿风只是一个极其不显眼的男生,毫无才华可言,身高只有160公分,而且脸上的五官堪称鬼斧神工,让人望而生畏。潘金莲如果早一点认识阿风,估计就会死心塌地爱上武大郎了吧。一个偶然的机会,婷婷进入了阿风的视线范围,而且让阿风神魂颠倒。很快,阿风发起了猛烈的进攻。虽然两人的距离日益缩短,但婷婷对阿风一直不冷不热。一次晚自习课后,阿风和婷婷走到一个阴暗而且四处无人的地方时,阿风抬起头强行吻了他高半个头的婷婷。婷婷扇了阿风一个响亮的耳光,哭着跑回了宿舍,此后很长一段时间都不再搭理阿风。

阿风却并不因此而善罢甘休。他变幻着无数种花样向婷婷道歉,而且每次道歉的时候脸上的诚恳和真挚足以让李逵永远不提板斧,甚至足以让拉登落发为僧遁入空门。所谓“好女怕缠男”,几个月以后,阿风总算得到了婷婷的宽恕,并且两人还成为了朋友。阿文在校外租了一间房子,婷婷偶尔会过去借书。有一次婷婷过去的时候,蓄谋已久的阿风将她压在了床上,尽管婷婷极力反抗,但对女人早已了如指掌的阿风仍然得逞了。

阿风的行为在法律上绝对构成强奸罪，可是，婷婷不但没有报案，而且心甘情愿地与阿风同居了。让人更加不可思议的是，婷婷还对阿风关怀备至，把房子收拾得整整齐齐，把阿风的衣服洗得干干净净。同居几个月以后，阿风对婷婷开始腻了，对另外一个女孩子展开了进攻。婷婷终于忍无可忍，在一次打架之后，她收拾东西搬回了宿舍，甚至还差一点儿就投奔了马克思。

如果说爱是做出来的，阿风确实是一个制造爱情的高手，可是，这样的爱情有几个人可以承受？而渴望着制造爱情的大学生又何止阿风一个人？当你拒绝恋人的性要求，他往往会提出这样的质问：既然你爱我，为什么不肯给我？对于相爱的人来说，这样的问题是很难回答的。当你因为不知道如何回答这个问题而打开城门，你又怎么肯定对方不是第二个阿风？又或者当你因为对于性的好奇与渴望而向恋人提出性要求，你又怎么敢保证自己不会成为另一个阿风？

一怀孕成千古恨

我在大学生面前谈避孕这个问题，未免有点儿班门弄斧的味道了。可能从同居的大学生当中随便挑一个都可以做我的老师。但为了给大学附近医院的妇科减轻一点工作压力，我想最好还是啰嗦几句吧。

几乎所有的高校对于大学生同居的态度都是不提倡也不禁止，但是，一旦校方知道某位学生身怀六甲了，这位准妈妈以及孩子他爸都会被学校逐出校门。我读大学的时候，长沙某高校就有过这样的例子。

一对情侣渴望夜夜春宵却又不想租房，于是，每天晚上宿舍熄灯以后，那位男生都会想办法钻进女朋友的宿舍，第二天早上再偷偷溜走。这种生活一直维持了大半年。某天，那位女生感到不太舒服，而且时不时还会呕吐，于是去了学校医院。医生为她号脉之后问道：“你多久没有来例假了？”女生说：“三个月了。”医生说：“你在这

等我一会儿,我出去一下。”过了一会儿,医生带着一个校长办公室的人回来了。那位女生还没来得及弄清楚是怎么回事,她和男朋友的大学生涯就已经戛然而止。

如果说这对大学生情侣的智商让人怀疑,其他一些大学生的情商则让人震惊。小丽曾经与男朋友在校外同居,后来两人分手了。搬回宿舍以后,小丽发现前任男友在自己身上播的种子已经发芽了。她惊恐万分,但一直束手无策,几次去了医院又下不了决心。几个月以后,小丽的女儿呱呱坠地了。尚未毕业的小丽不但没有条件抚养女儿,而且很可能因此而被学校开除。无可奈何之下,小丽竟然一狠心就将女儿遗弃在了学校的一个垃圾桶旁边。第二天清晨,一位垃圾工人发现了这个孩子,但是孩子已经夭折了。

且不说故意杀人罪的犯罪构成来分析小丽的行为性质,仅仅从最起码的道德良知来看,小丽已经无法逃脱良心的谴责。生命的创造是一个多么神奇的过程,而看到一个孩子带着自己的密码来到这个世界,那种感觉又是多么美好!当自己某一天离开了这个世界,自己的孩子却将作为自己生命的延续而继续生活。可是,这所有的美好对于小丽来说都是一场恶梦。不知道当她遗弃自己的骨肉转身而去,眼里是否噙满了悔恨的泪水?

曾经看到过一篇名为“女大学生口述:沉迷于性欢愉的后果是生了个小孩”的文章,讲述了一个叫顾菲的女大学生的经历。顾菲与一个叫楚泽的网友恋爱以后,两人很快就同居了。然而,欢乐没维持多久,顾菲就发现自己有了身孕,而此时楚泽的懦弱与无能暴露无遗。为了去做流产手术,顾菲先后几次要家里给她寄钱来,可每一笔钱都被楚泽的朋友骗走了。几个月的时间稍瞬即逝,顾菲的孩子呱呱坠地了。出于无奈,她只好让一名老师收养了自己的小孩。楚泽的父母知道她和顾菲的关系以后,不但不同情顾菲,反而要楚泽尽快摆平此事。就这样,他们分手了。

大学毕业以后，顾菲遇到了一个叫乔恒的男生，两人开始了幸福的爱情。乔恒是一名优秀的白领，事业有成而且温柔浪漫，对顾菲宠爱有加，让顾菲感受到了前所未有的幸福。恋爱不久，乔恒就带顾菲回家了，他父母对顾菲也非常满意。过了一段时间以后，顾菲和乔恒理所当然地上床了。当顾菲腹部的妊娠纹暴露在乔恒眼前，乔恒大吃一惊，不停地问顾菲：“这些皱纹是怎么来的？”顾菲只好将曾经的一切说了出来。沉默很久以后，乔恒说：“以后咱们谁都不许再提这件事。”看上去乔恒似乎接受了曾经的一切，可他心里却无法不在乎，而且他对顾菲的热情也迅速降温。继续交往一段时间以后，两人不欢而散了。

或许终有一天，顾菲将找到一个丝毫不在乎她过去这一切的人。但是，大学期间的同居已经在她心里留下了一道深深的伤口，而且这道伤口可能永远都无法愈合。

在大学生当中，因为同居而被开除或者怀孕以后将孩子生下来的毕竟只是少数，更多的人怀孕以后会神不知鬼不觉地去医院做人流。尽管做人流只是一个小小的手术，但是它对学业的影响和身心健康的副作用都是不容忽视的。几次人流以后，可能会造成习惯性流产，而且任何一次不很成功的人流手术都有可能导致生育能力的丧失。那样一来，恐怕欲哭也无泪了吧。

天亮就分手

One Night Stand (ONS)，也就是人们常说的“一夜情”，近年来在中国迅速普及开来，可谓是“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。读书的时候已经见过不少人玩这种快餐式的性游戏，毕业以后更是见过不少同事乐此不疲。

网易曾以“作为大学生，你对一夜情持什么态度”进行调查，共有11668人参加了投票，回答“无可厚非”的占51.6%，回答“反对、

反感”的只有12%。在“同城约会”等网上交友社区,发出“E夜情人”之邀的大学生占据着相当大的比重。甚至有报道称,成都某高校相继有多位学生在校园内张贴“寻圣诞节一夜情人”之类的启事。

对于校园内有同学公然征求一夜情,成都《天府早报》引述了同校一名学生的观点:“贴出启事的同学的想法正代表了许多大学生的价值取向。我虽然没有女朋友,但新世纪的平安夜实在难求,我同样也希望有个温柔可爱的女生陪我一起度过,以留下浪漫、永恒的回忆。”而一些女同学也表示:“平安夜一夜情其实蛮刺激、蛮浪漫的。”北京《青年时讯》也做了类似的报道,一些女大学生表示:“即使两人不相爱,也可以发生性关系。各取所需嘛!”

一夜情带来的真的只是浪漫和刺激吗?

玩物丧志

李叶是一所大学外国语学院的学生。有一次他坐公交车的时候,旁边站着一个非常漂亮的女孩。李叶一直盯着她看,然后两个人四目相对。李叶从女孩的眼睛里看到了某种鼓励或者是某种说不清的暧昧的气息。女孩下车时,李叶跟着她下了车,而且跟着她走了很久。女孩回过头问:“你跟着我干吗?”“因为我想跟着你。”李叶说。女孩什么也不说,继续往前走。李叶一直跟着她,然后到了她的家。女孩打开门,拉起李叶的手将他带到她的床上。他们像一对久别重逢的情人那样疯狂了一次又一次,直至彼此都筋疲力尽全身酥软。李叶醒来的时候已经是第二天早晨,身边只有一张纸条:走的时候别忘了把门带上。

从此以后,李叶一发不可收拾。在酒吧里,在网络中,在火车上,甚至在擦肩而过或是迎面而来的瞬间,他都在寻找着与他有着同样渴望的女人。时间一久,他自己都不知道究竟带过多少女人回过他在校外租住的那间小小的房屋。有时李叶在校园里会看到一些似曾相识的女生,究竟为什么会似曾相识,自己究竟有没有跟她发生过关

系，这一切都不能确定，当然也无关紧要了。

在寻找刺激的同时，李叶和学校的教学楼、图书馆越来越毫无关系了。他几乎逃掉了所有的课程，也从来不曾认真地看书。所有的精力都被用在了网络交友和舞厅、酒吧里。李叶原来还想先通过专业四级再考专业八级，毕业的时候争取考上北外的研究生，然后往外交方向发展。可是，这些宏伟目标都被李叶忘得干干净净了。毕业的时候他不但没有考上研究生，而且专业四级都没有通过，毕业论文也被评为不及格。

玩物丧志，这绝对是万古不易的至理名言。要想有所成就，必须心无旁骛地专注于追求某个目标，当心思转移到其他某件事情上面去了，无论有多么宏伟的目标都只是镜花水月了。当李叶整天沉溺于一夜情的放纵与刺激，他便脱离了大学生这个角色，一个大学生应该收获的东西他都无法得到了。

前段时间看到了一篇有点偏激的文章，题目叫“女大学生：淫荡的夏娃”。这篇文章将所有的责任都推到了女生身上，这是很不公平的。而且我相信无论是“淫荡的夏娃”还是“淫荡的亚当”，数量都相当有限。有句话是这么说的：心中有佛，看到的便是佛；心中有屎，看到的便是屎。所以，我丝毫不想夸大李叶这种学生在大学里所占的比重。

但是，毋庸置疑，偶尔有过类似于李叶那种经历或者向往拥有这种体验的人恐怕不少，很多热衷于见网友的大学生就算不是明确地想找一夜情，在其潜意识里可能也是希望这样的吧。而且大学生毕业以后将会面对一个更加充满诱惑的社会，没有足够的免疫力而耐不住寂寞、经不起诱惑的人恐怕更多。

很多人在寂寞的时候往往会渴望通过这样的方式来消除内心的孤独，可是，这种游戏真的能够驱除内心的寂寞吗？曾经看过一篇文章，作者用细腻的笔调描述了自己长期一夜情的经历。关于游戏过后

的心态,他是这么说的:

我的身体在一个又一个女人之间流浪,却始终找不到一个地方可以安顿自己的心。我已厌倦这种所谓的艳遇,我也清楚必须停止这种生活,等待一个有缘的女孩子,正经地谈恋爱,然后结婚生孩子,有一个温馨的小家庭——这是我梦寐以求的。可是我似乎已经丧失了等待的力量、信心和爱的勇气,或者说我已经形成了某种惯性根本就刹不住了。我只知道我寂寞,无处不在的寂寞,无孔不入的寂寞。我一个人待在空荡荡冷清清安静得令人窒息的房子里,几乎要疯掉。我只有将一个热呼呼软绵绵的身体抱在怀里,只有在那肉体一下一下的撞击中才感到快乐。尽管这种充实和快乐都是暂时的。经过之后,将是更大的寂寞更大的空虚,需要更大的艳遇来填补。如此恶性循环,我已经停不下来了。这就是所谓的悲哀吧。

一个理性的社会至少应该是一个包容的多元的社会,所以,对于这位作者,我不想加以任何的指责。可是,他为什么不尝试着寻找另一种幸福呢?在很多人看来,一次接一次的艳遇是幸福的,可事业的成功何尝不是一种幸福?开着宝马带上老婆孩子去海边散步,这又何尝不是一种幸福?这样的幸福应该比一夜情带来的“性福”充实得多吧。

心力交瘁为哪般

我原来有一个同事在大学期间就开始玩一夜情了,工作以后更是乐此不疲。上班的时候他总会抽时间上交友网站寻找志同道合的女人,我们还经常听到他在电话中跟陌生的女子放肆地调情。每当我看到他拖着疲惫的身躯来上班,我和其他的同事就会私下里打趣地说:加速固定资产折旧。

对于习惯了“天亮就分手”的人来说,如果真的只是加速固定资产折旧,那实在是非常幸运的事情,因为有很多人的固定资产还来不及进一步折旧就报废了。无论是在网上、电视上还是在报纸杂志里,

因为一夜情而染上性病甚至艾滋病的例子早已屡见不鲜。有一位广州的女孩子在男朋友去美国进修期间寂寞难耐，于是去酒吧找了一个人玩一夜情。几个月以后，刚刚被提升为品牌总监的她得知自己患上了艾滋病。万念俱灰的她辞掉了工作，只身一人去西藏了。现在可能已经离开这个世界了吧。

就算一夜情未必导致固定资产的加速折旧或者报废，但也可能带来精神上巨大的折磨。21岁的张林是沈阳某大学三年级的学生。他在与女朋友分手之后跟一个网友发生了一夜情。第二天，他突然有一种不祥的预感：“我们发生关系的时候，没有任何防护措施，如果得病了，我怎么办？”

张林赶紧在网上搜索了大量关于性病和艾滋病的资料，将所有相关的网页全部下载，随后逐一研究。他越看越觉得恐惧，从此，他突然有一种倒计时的感觉。张林本来在准备考研，可从此以后就无法看书。他每天要去很多次卫生间，看看有没有什么变化。

一天晚上，张林接到一个和他认识的大一女孩的电话，女孩和张林谈了很长时间，说张林有才华，人品好，最后，女孩突然说：“我做你女朋友怎么样？”那位女孩的青春和清新让张林心动，可是他没有时间想别的，他的身心都被恐惧和罪恶感占据了。最后，他狠下心来，说：“我只想一心考研。”放下电话，泪水便从张林的脸颊流了下来。

一天，张林觉得身体有些异常，于是决心到沈阳市某医院去做检查。经过各种化验之后，医生告知张林得了非淋菌性尿道炎，要开一个疗程的药。15天一个疗程，一天300元药费，共4500元。张林一年的生活费才5000块钱啊！无奈之下，张林只好向同学借钱，借了20个人才凑到2000元，去医院开了一个星期的药。

两个星期后，张林听一个沈阳人说，他去治病的那家医院为了赚钱，没病也给开药。于是，他又到沈阳的一家大医院的皮肤科去检

查,最后医生说他没病。张林不相信,因为他有症状,而医生说那只是因为上火引起尿道口变红。

因为后面这家医院诊断张林没有艾滋病,张林便怀疑自己会不会真有艾滋病。他又上网查找艾滋病的各种症状,并开始每天测量体温。后来,他想到了去献血,因为验血就可以查出是否患了艾滋病。张林来到医院献血,可检查艾滋病需要48个小时才能有结果。这两天张林始终惶惶不可终日,生怕医院查出他有艾滋病以后会先通知学校。

虽然张林最后确认自己没有得艾滋病,但是他却已经变了,变得洁癖、多疑,变得不敢和异性接触。同学们说他越来越没有感情了,怪异得让人捉摸不透。

一时的快感让自己无缘无故花掉了几千块钱,还经历了这么长时间的精神折磨,并让自己从一个积极乐观的大学生变成了一个自我封闭的人。这样的代价未免太沉重了。

繁荣娼盛的大学

大学生做三陪小姐或者给人做二奶,这早就已经不是什么新闻了,关于男大学生“做鸭”的报道也时有所闻。有人专门通过面对面采访的方式调查了成都各大高校的三陪小姐,虽然我读大学的时候对这种现象早已略知一二,但他们的调查结果仍然让我有些意外。不但做三陪小姐的人数可观,而且这些人已经结成了较为紧密的组织,颇有产业化的趋势。有一位大二的三陪小姐轻描淡写地说:“如今哪一所大学外面不是红灯区呢?”

紧接着又有一名记者对武汉各高校进行了类似的调查,调查结果更加触目惊心。一位踏入风月场所已有两年时间的女大学生说:“现在武汉地区的女大学生中,至少有8%~10%从事这个行当,如果加上那些只陪聊陪玩不上床的,估计接近四分之一。这个比例在外语、中

文、艺术和师范类的学生中更高。”一位的士司机更是直截了当地对记者说：“到武汉找小姐，不如找学生妹，既有文化，又年轻，还不会有病。现在因为做这一行的学生多了，价格也下来了，比起宾馆里的小姐，学生只是半价。”

一位已经入籍美国的商人曾经写过一篇文章，从一个侧面反映了大连的女大学生“坐台”现象。这位商人身家过亿，在珠江三角洲拥有近千亩土地，并开设了多家服装生产厂，还在大连拥有现代化的水产品加工厂。他本是一个很爱国的人，每年都向东莞和大连当地的社会治安基金捐献数百万元，可是，他却放弃了中国的国籍。以下是他那篇文章的一部分：

1997年夏天，我在大连参加大连服装节，为了招待远道而来的日本客户，在大连最著名的万达国际俱乐部宴请客人。酒足饭饱后，又陪同客人到KTV娱乐。万达国际俱乐部的PR以素质高闻名，而且号称从来不出台。这天陪我们的都是大连某学院日语专业的女大学生，能熟练使用日语与客人交流，宾主都非常满意。

或许是喝多了的缘故，一个叫加藤茂的日本商人突然对我说：“我想带这位小姐回酒店，应该没有问题吧？”我尽管是第一次来万达，但来之前已了解了情况，就对他说“不行”，因为这里的小姐们只能陪酒。不料加藤听了我的话以后哈哈大笑：“她们只是不陪中国人而已，而日本人嘛，她们是求之不得的。不信我们打个赌？”

我只当是开个玩笑，于是就用中文问我旁边那位举止优雅的小姐：“您今晚可以陪我吗？”由于我们进KTV包房后一直用日语交谈，唱的也都是日语歌曲，在座的PR和服务员都以为我们全是日本人。忽然听到我用带着广东味的普通话讲话，那个“美丽”的小姐似乎大吃了一惊，下意识地连连摆手说：“不行，我从来不陪中国人！”

还没等我反应过来，加藤已经一把将她搂到怀里，用大坂乡音浓重的日语说：“那么我呢？”那个可恨的小姐竟然用十分标准的日语

答道:“能为您服务是我的荣幸!”

热血涌上了我的心头,在这一刻,从来对日本人没有偏见的我,几乎想动手杀了加藤,但我更加痛恨的是那个“高素质”的大学生,她如此美丽,却又如此下贱。她为什么变成这样,对自己的同胞如此蔑视(尽管我比加藤有钱得多),对外国人却如此的崇敬?是什么夺去了她在外国人面前的信心和自尊?

笑贫不笑娼?

伴随着大学学费不但上涨,越来越多的大学生不堪重负。有一些女大学生为了顺利地完学业,被迫用自己的肉体来赚钱。而更多的女大学生走上三陪之路不但是因为家境贫寒,而且还归因于她们爱慕虚荣。

丽丽是成都某重点大学三年级的学生,已经做了两年三陪小姐了。当记者问她为什么会走上这条道路,她一边抽烟一边做了如下的陈述:

我是单亲,我爸爸很早就抛弃了我和妈妈,妈妈供我读书真的很累。你也知道我们女孩子花钱比较多,而且喜欢攀比,所以我一直很自卑。我们寝室有一个成都西门的,她是哈韩一族,整天在寝室里说这是什么那是什么,我呢,则一直是那么土。可能是我太爱慕虚荣了,我喜欢钱,真的。终于有一天,我在聊天室和一个男人说好,我陪他一个晚上,他给我500元。就这样,我开始了。那男的是川大的研究生毕业,在高新区工作,很有钱的。此后,他把我的联系方式给了老妈子,以后她们经常劝导我,让我想开一点。说真的,一个周末就能挣七八百,这是我原来想都不敢想的。干了一段时间以后,钱慢慢的多了起来,我也慢慢的认识了其他几个姐妹,我们在一起,花钱也就大方了起来。现在我已经完全习惯做这一行了。

钱固然是一种好东西,一个有钱的大学生可以买最时尚的手机和笔记本电脑、穿最流行的衣服、用最高档的化妆品,只要有足够的

钱，开着法拉利跑车去上课自然就更爽了。可是，这一切都必须拥有吗？很多没有手机和笔记本电脑的大学生照样以优异的成绩毕业，很多没有用任何化妆品、穿着极为朴素的大学生也照样得到了著名跨国企业的聘用。

大学的风气正在变得越来越糟，学生之间的攀比之风也可能愈演愈烈，但是，就算身边的女生个个花枝招展，就算宿舍里的人总会讥讽自己是个土包子，那又有什么关系呢？别人的虚荣并不应该构成对自己的伤害。别人要虚荣就让她虚荣好了，只要自己问心无愧，穿得土一点、吃得差一点又有什么关系呢？

对于一个稍微有点姿色的女大学生来说，如果她因为一时的虚荣而选择出卖自己的肉体，那么她很快就能充分满足自己的虚荣，但是，她很可能在走上这条道路以后就回不了头了，很多年以后或许只能无奈地用厚厚的脂粉盖住眼角的皱纹和岁月的沧桑。而她大学期间如果省吃俭用，把别人对自己的鄙视和不屑做为努力奋斗的动力，毕业以后可能就将拥有一份非常不错的工作，若干年以后也将拥有自己幸福的家庭。用大学四年的艰苦来换取一生的幸福，何乐不为呢？

对于家境实在非常困难的大学生来说，就算不通过肉体赚钱，也还有很多的赚钱方式。这一点我在“勤工俭学的辩证法”这个专题中详细谈过了。事实上，女生在寻找兼职的时候往往会有很多方面的优势，很多家长为孩子找家教就明确表示只考虑女生，一些文职的工作也只考虑女性。做这些工作固然要比做三陪辛苦很多，而且挣的钱也要少很多。但是，在通过这些方式挣钱的同时，自己也得到了一种能力的锻炼，而且，通过这些方式挣来的钱是干干净净的。

一场游戏一场梦

除了贫穷和虚荣，还有很多其他的原因可能会让女大学生走上出卖肉体的道路。有些女生失恋以后便自暴自弃，加上其他卖淫女生的循循善诱，于是跟着她们出去玩。在报复心理和其他心理的综合驱使

下,这些女生也走上了卖淫的道路。

有些女生有很好的家庭条件,却照样加入了三陪的行列。赵便是其中的一位。她出身某省会城市,父母都是高级知识分子。1999年下半年,17的赵从外地考入武汉某重点高校,当时她最大的感觉就是孤独。入校不到两个月,赵在去东湖公园玩的时候认识了一位房地产公司的老板。那位老板的年轻英俊和善解人意很快就攫住了赵的心。就在当天晚上,赵将自己的贞操给了那位老板。

赵上床的原因仅仅是因为好玩,但事后却得到了老板给的5000元钱。赵说:“那一刻我突然发现,原来身体是可以用来挣钱的,并且挣得还不少。”接下来的事情便顺理成章,赵在那位老板的介绍下,开始结识各式各样的有钱人。每次玩,不仅解决了孤单的问题,又不要自己掏钱,还可以得到一笔收入。

此后的赵开始频繁出入武汉高校周边地区的酒吧、迪厅和宾馆。面对前来采访的记者,赵坦率地说:“如果我勤快一点,现在每天出去3回不成问题,像我这样的条件,人家也喜欢。我现在每个月的收入能够达到2万。我快要毕业了,但是不想去找工作。如果找到一份固定职业,收入满打满算就是3000~5000元之间,不仅不自由,还很辛苦。5000和2万,不自由和逍遥自在,你说我会选择哪样呢?”

赵还告诉记者,随着社会需求的扩大,高校里也开始有男同学“做鸭”,不同的是,男生卖淫的条件更高,长得要帅,善于讨女人欢心,还要身体好。很多男生起初以为“做鸭”是一种享受,可进了这个行业就发现大错特错了。“女生做了事之后还能坚持上课,男生可就惨了,因为精力透支,回来后就只能倒头大睡。所以干这行的男生多半成绩糟糕透顶,而且做了一两年以后很可能就偃旗息鼓威风不再了。”

像赵同学这样的女生原本有足够的经济条件完成学业,也完全可以毕业以后做一个体面的白领,可为什么“大路朝天偏不走,地狱无

门闯进来”？归根结蒂是因为其玩世不恭、游戏人生的生活态度和好逸恶劳、贪图享乐的价值理念。面对一个价值观截然不同的人，我往往选择三缄其口，因为我从来都没有足够的自信去改变另一个人的价值观。

只是我不明白，赵同学既然不屑于用大学毕业证去找工作，那她还要读大学干什么呢？难道只是为了在出卖肉体的时候得到一个更高的价钱？当她机械地躺在床上张开双腿，当一个又一个的嫖客甩下几张钞票扬长而去，她有没有想过自己的父母正在憧憬着女儿的未来？又有没有想过若干年以后的自己将在何方？

一场游戏一场梦。当严肃的人生蜕化成一场简单的游戏，这场游戏中的人所能拥有的究竟是梦的美妙还是梦的虚幻？

一朝春尽红颜老

一次偶然的机会，我认识了杨小姐。当时我去一个别墅区看房子，杨小姐得知我要买房，便非常热情地邀请我去她家看看。她家是一栋几年前修建的单体别墅，屋前的空地本来是用来种花的，可是杨小姐似乎没有这种雅兴，任凭杂草丛生。走进屋里一看，我更是莫名惊诧：一栋外表气派的豪华别墅，里面却是空空如也，什么像样的家具都没有，厨房里蟑螂出没，房间的地板上有一张报纸，上面全是蚊香燃完后的灰烬。

我试探着向杨小姐打听她为什么要卖掉这栋房子，她一声不响地抽了一支烟，然后有点儿难堪地说：“我读大学的时候就已经出来做小姐了，毕业以后本想来深圳找份体面的工作，可是你知道的，做过小姐的都花钱大手大脚惯了，我一个月的工资还不够逛两次街。无奈之下，我只好又去做三陪了。后来我认识了一位香港老板，他非常喜欢我，为我买了这栋别墅，把我包了起来。后来他年纪大了，对我的态度也越来越冷淡了。去年年初的时候，他病死在香港，留给我的仅仅只是这栋房子。如今我已经三十多岁了，再去做小姐肯定不行了，

就算想找个不知道我过去的男人嫁掉,人家也肯定瞧不上我这种人老珠黄的女人。过去他给我的钱都已用完,而我还得吃饭啊!所以只好把家具都卖掉了,而且想把这房子也卖掉。拿到房款以后我可能回重庆老家吧。”

听完这席话,我才仔细地看了看杨小姐的脸:五官都长得非常俊俏,可是肤色已经非常黯淡了。虽然用了很多的化妆品,但仍然能察觉出她脸上的那份憔悴与无奈。虽然只有三十多岁,但是眼角已经明显布满了皱纹,两鬓似乎还有了些许的白发。

突然间我想起了《红楼梦》里的一句诗:一朝春尽红颜老,花落人亡两不知。不知道这样的诗句用在眼前的杨小姐身上,这算不算是对林黛玉的一种亵渎?

而杨小姐的这份憔悴、无奈和悲凉,又将在多少个后来的大学生身上重演?

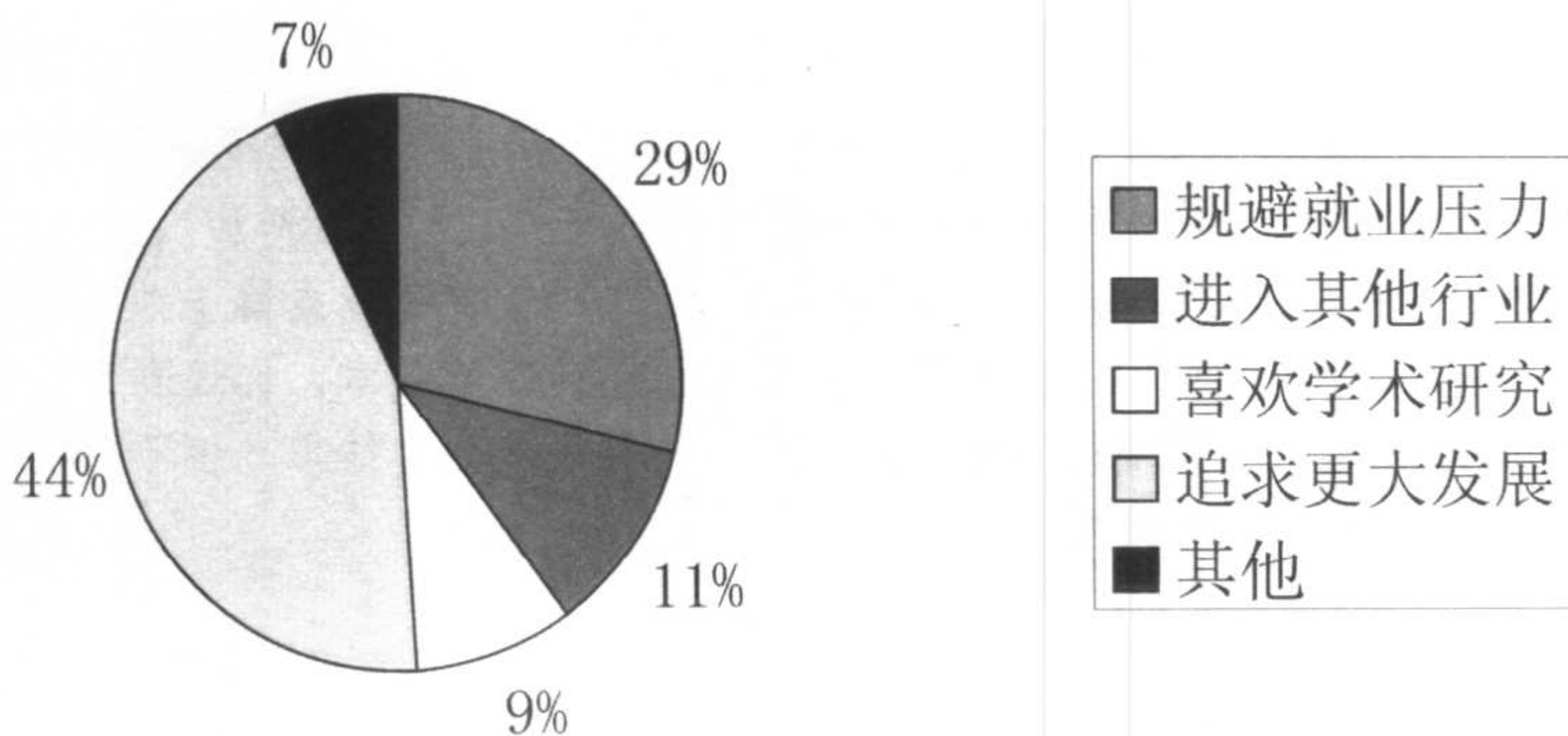
没有比浪费青春更失败的事情了……研究生扩招的速度是30%，也就意味着硕士学历贬值的速度是30%……同样是付出三年的努力，你可以让 E_1 的值增加1，也可以让 E_2 的值增加2甚至增加3……读完硕士或博士并不等于工作能力更强……面对13.54万的成本，你还会毫不犹豫地投资读研究生吗……努力就会有结果，但不一定是好结果……

十一、考研：痛苦的安乐死

在当今的大学校园，“考研”可能算得上是最流行的一个词语了。随着就业形势日益严峻和研究生招生规模不断膨胀，越来越多的人加入到考研的行列，有些人可能从进入大学的第一天开始便在考虑考研的事情了。各种考研辅导班的广告贴满了大学的每一个角落，一些自称考研猜题大师的所谓著名教授像明星一样四处走穴，并受到了比明星更热烈的追捧。

从某种意义上来说，考研越来越成为大学生的第二次高考。高中生都在高考的指挥棒下过着应试的生活，而越来越多的大学生也将自己的大学四年交给了研究生入学考试。

有一家网站针对很多毕业生优先选择考研的原因进行过调查，结果如下图所示：



从图中数据可以看出,大部分人选择考研是为了追求更大的发展或者规避当前的就业压力。可是,考研真能规避就业压力吗?如果能,那考研又究竟是不是唯一的或者最好的途径?拿个硕士学位就一定能够让自己获得更大的发展空间吗?在用人单位的心目中,研究生和本科生之间是不是真的存在那么大的落差?对于放弃考研的人来说,如何才能让自己在职场上丝毫不逊于研究生?对于考上研究生的人来说,如何才能让自己比本科生不只是多拥有一张文凭?

考研不是赶集

中国人都喜欢凑热闹,心理学上的“从众心理”在中国人身上体现得尤为明显。鲁迅曾经打了个比方:某人在路上吐一口痰,然后找两个人盯着看,过一会儿就会有很多人来围着看,再过一会儿还会有很多站在外面的人削尖脑袋挤进去看。

这几年的考研热也很有点儿这种味道。越来越多的大学生加入到考研的行列,校园里到处都可以感受到考研的气氛,所以,考研似乎就成为了一种时髦,不考研似乎就落伍了,就成为不积极进取而自甘堕落的表现了。很多人仅仅因为看到身边的人都要考研而决定自己也要考研,而对于自己考研的必要性、现实性和考研的目的都没有深入

的思考和认识。这种考试的盲目性不一定会导致考试的失败，但绝对会浪费最宝贵的青春。对于二十多岁的大学生来说，没有比浪费青春更失败的事情了。

考场不是集市，所以也没有必要像赶集一样加入到考研的行列。赶集尚且需要知道自己家里缺些什么，以免花钱买了无用的东西，而考研就更加需要知道自己为什么要考研了。

刻舟求剑的考研逻辑

有些人选择考研纯粹是迫于就业的压力，觉得目前本科毕业的时候找不到理想的工作，过两三年拿到硕士学位以后就胜券在握了。抱有这种想法的人肯定没有认真学过马哲，所以犯了典型的形而上学的错误，用一成不变的观点而非发展的观点看问题。按照马克思主义政治经济学的观点，市场货币需求总量是一定的，发行的货币越少，单位货币就越值钱，而发行得越多，单位货币就越不值钱，即所谓“通货膨胀”。如果说市场对于人才的需求相当于市场货币需求，那么，中国这些年明显已经通货膨胀了，而且还在继续膨胀下去。近五年来，研究生招生规模平均每年增长22.9%。1998年，研究生招生规模是7.2万人，而2003年是26.89万人，2004年是33万人。教育部官员也曾公开表示，2003年以后，研究生规模连续三年以30%的速度增加，2005年全国在校研究生人数将突破100万人。

每个人都只相当于面值恒定的纸币而已，伴随着通货不断膨胀，每个大学生的“购买力”必然不断下降。研究生扩招的速度是30%，也就意味着硕士学位贬值的速度是30%。所以，几年以后的研究生和现在的研究生比较起来，可能完全不一样了。按照目前中国学历的贬值速度，估计三年以后的硕士学位将和现在的本科学历不会有多少区别。事实上现在的研究生学历和几年前的本科学历比较起来已经没有什么区别了。

2002年我们同学本科毕业的时候月薪基本上介于1500元~2500元

之间,部分优秀的本科生一毕业就能月薪3500元以上。而三年以后,我很多同学已经研究生毕业,而他们的就业情况似乎并不比三年前本科毕业的时候好多少,大部分人的月薪都是2000元左右,甚至有一些同学花了很大的功夫才找到月薪不过1500元的工作。某些专业的毕业生平均工资会比其他专业的高一些,但相比他们两三年以前本科毕业时的水平也只是略有涨幅而已。

有一位同学本科毕业的时候尝试着去找工作,经过几次面试以后得到了广州一家媒体的聘用,月薪2500元。当时这已经算是很不错的工作了,但是他选择了留在学校读研究生。他希望三年以后拿到硕士学位的时候能够找到月薪5000元以上的工作,可是,事与愿违,几经周折以后他才找到工作。通知他上班的仍然是两年前广州那家媒体,可是这次他能得到的月薪只有2000元了。

当你本科毕业的时候研究生比你更受欢迎,当你研究生毕业的时候应该比应届毕业的本科生也更受欢迎,但是,这种比较都是将应届毕业生作为对象的。如果你读研,三年以后将成为一个应届毕业的研究生,而如果你不读研,到那个时候你就成为了一个有三年工作经验的本科生。对于大部分用人单位来说,一个有三年工作经验的本科生绝对比毫无工作经验的研究生更有吸引力,这在市场营销、公关等非技术性领域表现得尤为明显。

华中科大计算机学院一位负责人介绍,该院2004年研究生就业形势虽然很不错,但以去华为公司为例,3年前本科毕业去该公司的学生不仅当时月薪已达5000余元,且现在大多已成技术骨干,月收入基本上已经过万,而2004年去该公司的硕士研究生月薪能到4000元就不错了。

“3E人才公式”

对于任何工作而言,工作经验就算不直接决定能否被聘用,也绝对会影响薪酬的高低。以下是中华英才网2004年上半年薪酬报告中的

一部分，大致地反映了工作经验和薪酬水平之间的关系。

工作经验	年薪平均数	年薪中位数
6个月以下	18889	13100
6~12个月	21270	18000
1年	22239	18000
2年	26515	21600
3年	32675	24600
4年	34949	28000
5年	39354	32000
6~9年	47431	36000
10~15年	52797	39000
16年以上	50885	36000

从上表可以看出，有3年工作经验的人比没有工作经验的人年薪高出13786元，即月薪高出大约1150元。而从我了解的情况来看，在长沙、南昌、成都等内地城市，三年工作经验可能确实只能让工资上浮1000元左右，但是，在深圳、广州、上海等地，三年工作经验绝对能带来更大的变化。应届毕业生在这些沿海城市未必能得到很高的工资，很多应届本科毕业生刚来深圳的时候月薪都在2000元以下，但是，工作一年以后，一般都能达到3000元。而工作三年以后，月薪4000元应该是毫无问题的，除非这个人素质太差或者不求进取。而在深圳这种适合创业的城市，三年工作经验足以让一个普通的工薪阶层成长为一个自主创业的企业主。

而读三年研究生以后收入水平是不是一定会比本科毕业的时候高出这么多呢？近几年，上海、北京、广州、深圳、济南等地相继公布劳动力工资指导价位，以合理调节人才市场薪资水平。上海市公布2000年应届毕业生的平均月薪为：博士3000元（最低2000元，最高8000元），硕士2500元（最低1200元，最高7000元），本科1900元（最低800元，最高4000元），大专1400元（最低800元，最高3000元），中

专1100元(最低600元,最高2000元)。从这组数字来看,硕士生比本科生的平均月薪只高出600元,相当于一年时间只带来工资200元的涨幅。

深圳市也公布了最新劳动力指导价位,其中中专毕业生平均月薪为1400元,本科毕业生月薪2300元,博士毕业生月薪4100元。也就是说,对于应届毕业生而言,博士生的月薪只比本科生的月薪高出1800元,而博士生比本科毕业生至少要大6岁。在深圳这样一座年轻比任何财富都更为宝贵的城市,牺牲6年的工作经验换来每个月高出的1800元工资,值得吗?这绝对是任何一个智商高于80的人都不乐意接受的交易。

总体上学历和收入确实成正比,但学历常常和资历(工作经验)综合影响收入的高低。如果一个求职者能够从用人单位获得的收入(earning)为E,求职者的教育背景(education)为 E_1 ,工作经验(experience)为 E_2 ,则:

$$E = E_1 + E_2$$

姑且把这称作是我的“3E人才公式”吧。同样是付出三年的努力,你可以让 E_1 的值增加1,也可以让 E_2 的值增加2甚至增加3。在这两者之间,你更愿意选择哪一个投资方向?

还有一个因素是必须考虑的:随着资历的积累,学历对收入的作用趋于减弱,工作经验的影响趋强。以上海外资企业的软件工程师为例,应届硕士毕业生第一年的收入只相当于已工作4年的大专生的80%,工作2年的硕士年收入低于有5年资历的本科生6000元,31岁硕士毕业的外企质量经理仅比本科学历的质量经理年薪多10000元,每月差不足800元,而前者比后者晚工作了3年,在前者还在向家里要钱交研究生期间的学费时,后者已经在向家里寄钱了。

学历与就业面成反比

研究生相比本科生而言在收入水平上并不占多少优势,而研究生

的就业面和本科生比较起来更是处于明显的劣势。一般来说，学历越高，就业面越窄，博士的就业面自然最窄。很多博士生进入人才市场以后，根本不知道该应聘什么工作，因为他在学历要求一栏几乎找不到“博士”二字。很多面试官只要一听说前来应聘的是一名博士，绝对不出两分钟就会把他打发走。人才市场曾经流行这么一句话：学士靠边走，硕士满街溜，博士才能抖一抖。可如今博士也抖不起来了。本来适合博士生的工作就非常有限，加上博士对工作的期望值往往非常高，所以很多博士在就业的时候充满了无奈。读了至少22年的书才拿到博士学位，到头来却徘徊于失业的边缘，个中滋味向谁述说？

29岁的张鹏是西欧近代思想史博士研究生。他说：“我真不知道自己的未来在哪里，本来对口的单位就不多，除了去研究所、高等院校，或者考公务员以外，就找不到更好的出路了。听说上届毕业的师兄中，有好一些到现在还在‘漂着’。”张鹏的话里充满了无奈，但这不仅仅是他一个人的想法。据了解，文史类专业的博士生大多对就业信心不足，原因是受专业限制，就业面太窄了。

热门专业的找工作也不是一帆风顺。严家毅是2003年毕业的博士，回忆起找工作的情形也是一肚子苦水。严家毅是学经济的，快毕业时满以为学的是热门专业，找工作绝对没问题。第一次去招聘会就给了他迎头一棒：他开出的月薪是5000元以上，企业表示无法接受。此后几经周折才总算找到了一份差强人意的的工作，月薪不过3800元。

据华东师范大学毕分办的屠老师透露，该校2004年毕业的300多名博士中，能够进入企业的不到一成，大部分人的就业方向都是高校或政府机关，还有好一些直到毕业离校都还没有落实就业意向。企业对于博士学位已经越来越不感兴趣了，许多用人单位表示没有必要把拥有多少博士当作炫耀的资本。

一企业人力资源经理说：“很多博士开口就是月薪5000元，甚至1万元，觉得他的文凭应该值这个价。这可能不太现实。凭我的工作

经验,一些博士有很强的优越感,心高气傲,工作又很浮躁,人际关系也不容易处理好,还常常这山望着那山高,动不动就跳槽,这些都造成了管理上的困难。说实话,有时候他们的工作成绩还不如本科生出色。”

根据中华英才网2004年上半年薪酬报告,不同工作年限的硕士生平均年薪为65948元,而博士生的平均年薪只有61573元,比硕士生低4375元,相比MBA68245元的年薪而言,更是低了6672元。而博士的月薪中位数和本科生比较起来,也不过只高出区区917元。依此看来,如果想通过考博士得到更高的薪水,那只能是镜花水月了。

所以,从上面这些数据和事例可以看出,本科或者硕士毕业生如果因为找不到工作而考研或考博,那研究生或博士毕业的时候只会更加找不到工作;如果是因为找不到理想的工作得不到满意的薪水而考研或考博,那拿到硕士或博士学位的时候所能找到的工作只会更加令人失望。

考研的成本核算

如果说读研究生是一种投资,上文谈到了这种投资的产出,现在不妨再来算算投资的成本。由于地域、学校、专业等方面的差异,读研究生的成本会有比较大的出入,所以只能大致估算一下。

先算算考研的成本:买专业课书籍和公共课书籍资料的费用1000元左右;英语政治辅导班花费1000元左右;去有关学校听专业课花费1000元左右;为有一个好的学习环境,在校外租房半年,房租水电费每月250元,半年共1500元;考试报名费、材料邮寄费等合计200元;参加复试的来回差旅费大约500元。这样算下来,考研的经济成本就已经有5200元。这还不包括考研时巨大的心理成本和考前大量的时间成本。

再来看看读研究生期间的费用:每年学费6000元(公费研究生学费只要3000元左右,但公费研究生的比例已经非常小,而自费研究生

每年学费大都要8000元以上，北大光华管理学院的每年要3.4万。另外，有消息显示，2006年研究生将全面收费，三年的学费至少将在2万元以上)；每年住宿费1200元；每月生活费、书籍费500元，除去寒暑假，以一年10个月计算，共计5000元。按照这个数字，三年下来共花费36600元。

成本核算不但应该计算积极损失，还应该包括消极损失，即应得而未得的合理预期收入，也就是所谓的误工费。如果本科毕业以后没有读研究生而直接参加工作，假定第一年平均月薪1800元，第二年平均月薪2500元，第三年平均月薪3500元，则三年共收入93600元。加上前面的两项费用，共计135400元。

面对13.54万的成本，你还会毫不犹豫地投资读研究生吗？如果研究生毕业以后月薪比本科生高出1000元，那就需要用11年的时间才能赚回这笔成本！更何况当本科生工作到第四年月薪4000元以上的时候，应届毕业的研究生可能只有2500元甚至更低的月薪。

硕士不硕，博士不博

还有一些人想读研究生并不只是因为找不到满意的工作，而是想通过研究生阶段的学习让自己的能力更上一层楼，从而让自己获得更大的发展空间，更能胜任以后工作中将要面临的重任。抱着这种心态去考研当然是无可厚非也是很值得让人学习的，但是，好的出发点不等于一定会有好的结果，读完硕士或博士并不等于工作能力更强。

如今很多研究生不过是导师的廉价雇工，整日帮导师从事一些简单而机械的工作，得到的薪水低得可怜，能力也很难得到什么锻炼。还有很多研究生自以为有了硕士或博士学位就进了高薪的保险柜，不但没有钻研学术，也没有参加社会实践，到头来不过是将一年又一年的青春荒废掉。有些人本科四年都没有学到什么东西，研究生三年或者两年时间里又能学到什么呢？

“在我们看来，博士虽然拥有丰富的专业知识，但我们更会选择

像本科生、硕士生中的技能型、复合型人才。”郭先生从事人力资源工作多年,他说,每到招聘时,他们就会收到不计其数的简历。以前是本科生居多,硕士生抢手,今年一下子有十几个博士生来应聘。但是到目前为止,他们仍然没有通知一个博士生来面试。“企业用人很务实,适合才是最好的,学历高固然是件好事,但是学历高不代表能力强。”

《北大毕业等于零》一书的作者王文良先生在一次讲座中也谈到了博士学位和工作能力的问题:

《北京人才市场报》曾经刊登过这样一个故事:一个学生本科毕业的时候觉得学历太低,于是决定报考研究生,研究生毕业的时候他仍然觉得学历太低,于是考了博士。等他读完博士再去找工作的时候,发现找一份满意的工作还是很困难,找了好久也没有找到合适的工作。他就抱怨:“谁能告诉我,我怎么能走出这个误区?”我在演讲的时候经常举这个例子。我觉得,博士把学历看得太重了,我有了博士学位就该怎么样,现实生活当中未必。我在格林科尔做销售总监的时候,我的下属当中有很多博士,而且年龄比我大,工作经验比我丰富。在销售这一点上他们不如我,我依然可以做他们的上级,做销售总监,而他们有的可能做销售经理,有的比经理还要低,做一个专员,虽然他是博士,而我只是一个本科生。

读研究生不一定能够让自己更有能力,而如果本科一毕业就参加工作,在工作的过程中必然能够得到充分而全面的锻炼,除非他主动放弃这种锻炼。

假如有两个能力差不多的人,其中一个本科毕业后留在学校读研究生,而另一个成为了某公司的职员。读研究生基本上没什么压力,很多课都可以逃,期末考试可以随便应付,毕业论文要想及格也是很容易的事情,所以这个选择读研究生的人可能在睡懒觉、打麻将、看影碟之中度过三年光阴。

而工作的压力却要比读书大得多，老板既然花钱请了你，他就总会觉得这笔钱可以买你做任何事情。就拿业务员来说，这个月完成了10万的业务额，老板下个月就会给你15万的任务。当你下个月完成了15万，再下个月的任务可能就变成了25万。这种压力虽然让人丝毫不敢懈怠，但却足以让一个人得到充分的锻炼。于是，三年以后，读研究生的那个同学除了有一纸硕士文凭，可能什么都不会；而那个参加工作的或许早已成为了企划经理或者市场总监。

于是，很多硕士生或者博士生毕业以后成为了自己几年前本科阶段某位同学的下属，甚至可能曾经的同学早已开了公司，自己却只能将硕士或博士学位作为进入他们公司的资本。我原来在一家IT公司上班的时候，一位中学同学读完了两年制的研究生，带着求职材料志在必得地来深圳找工作。他在网上投了很多材料，而且每天都要去人才大市场，可一直没有公司通知他面试。后来我只好以权谋私，将这位同事招进了我当时任职的公司，在我负责的部门担任一名普通的职员。后来我自己成立了一家文化公司，相继又有几位昔日的同学在研究生毕业之后想加入我的公司。

在网上曾看到过一篇叫做《读研究生让我心虚》的文章，作者对中国当前的研究生教育进行了全面的反思和深入的批判。以下是文章中的部分段落：

我一直都不太愿意提起我的研究生学历和硕士学位。这不是谦虚，是有点儿心虚。

我是国家计划内招生的全日制硕士研究生，可在实际工作中，我感觉不到自己这个硕士比人家本科生高明到哪里去，虽然学校给我们制订的培养目标是本专业内的高级人才。

我们的课程由公共课、学科基础课、方向专业课和方向选修课4部分组成，前3部分是必修，而所谓的选修课，也是限制选修，必须得学。

第一门课是公共课。我以为老师会布置一些书目,大家回来自己读书。一上课,发现还是老师讲,学生记的老套路。看着老师在讲台上讲得口干舌燥,同学在下面低着头匆匆记录,与读本科时并无两样,我感觉又回到了本科时代。

对专业课我也深深失望。首先,专业课课程设置和本科大量重复,没有拉开差距,连课程的名称都差不多。本科学的是中国新闻史,现在叫新闻史研究;本科时叫新闻编辑学,现在叫新闻编辑学研究。虽然后面加了研究,但内容没有多少差别,只不过细化了些。比如,新闻摄影研究,老师讲的还是照相机的结构、成像原理、感光片的种类这些基础知识。中国新闻史研究,老师居然从新闻的起源讲起。且不说我这种专业出身的,就是那些跨专业学习的同学经过入学考试,对这些内容也已经烂熟于胸。

不但如此,授课内容陈旧、老化,跟社会现实几乎没什么关系。人类已进入21世纪,新闻传播业已进入一个巨变的时代,可是学的课程中,有相当一部分课程还在重复那些讲了几十年的东西。新闻评论学研究,关注的还是19世纪末20世纪初那些政论家和他们的作品,时代背景、作品风格、写作特点、主题思想不厌其烦。梁启超的评论确实写得漂亮,我们应该有所了解,可是花大量的时间去总结、记忆他的作品有什么特点、是什么风格,有多大的实际价值呢?更何况,这些知识在新闻史的课堂上,在任何一本研究梁启超的著作里都有论述。这种重复学习又有多大必要呢?新闻评论和时代是紧密联系的,为什么我们不去研究一下当代新闻评论新的发展趋势和其承担的功能呢?

现在连中小学都提倡研究性学习,我们的大多数课却还是以老师讲授为主。有一门课主要是介绍名记者和他们的报道作品,按说,这门课完全可以选择自己喜欢的记者进行研究,然后互相交流心得和成果,再一起研讨,既锻炼大家的科研能力,又有思维的碰撞和交流。可是,这门课的教授方式还是老师介绍、学生记录,考试考笔

记。

我开始失望，我问自己，读研到底有什么意义，如果仅是为了一纸文凭，浪费这3年的时光值不值得？

我的大学同学晓寒，在读研究生的3年里，和导师的每一次交流都是逢年过节在饭桌上进行的。晓寒的导师带了一群研究生，自己又有行政职务，根本就无暇顾及每个学生。有时候在外面遇见学生，拍着学生的肩膀连声说你好，你好，却叫不上名字。

毕业论文，应该是检验学生是否达到培养目标的重要依据之一。可是现在，毕业生论文大都是粗制滥造之作，既无新的创见，又无学术价值。我一位师姐关于第四媒体的硕士论文被答辩委员评价甚高。你知道她用多长时间写的吗？一个星期。她一直忙着联系出国，哪有时间专注于论文，她是在网上找的资料，再找一个巧妙的角度，把材料组织好。

我想任何人都不会寄希望于这样的研究生教育能培养出什么像样的人才，所以当用人单位发现“硕士不硕，博士不博”以后，研究生学历便自然而然贬值甚至一文不值了。

考研的工具价值

可能有些人会觉得我因为自己只是一个本科生，所以有意地抬高本科生而贬低研究生，说得好听一点是“吃不到葡萄说葡萄酸”，说得难听一点便叫做“意淫”。事实上这绝对不是我的初衷。我只是希望考研不要成为一种流行病，普通的流行感冒只会影响几天工作，而盲目的考研却足以荒废几年光阴。我也绝对不是一味地反对考研，对于某些人来说，考研不但是可行的，而且是完全必要的。读研究生不一定能够锻炼能力，但我并没有说读研究生一定不能锻炼能力。我只是希望选择考研的人不要对读研究生抱有太大的期望，同时应该做好勤奋刻苦的准备，只有经过不懈的努力，读研究生才能真正带来个人素质和工作能力的提高。

对于确实希望通过读研究生来进一步提高自身能力并且能够勤奋刻苦的人来说,考研确实是一个不错的选择。本科阶段学的东西比较基础,每门课程都只是浮光掠影点到为止,要想针对自己感兴趣的某门课程进行更深入的研究,就可以通过研究生教育来实现。

一名高分子与材料科学专业的本科生如果去做销售或者人事,绝对不会因为学历而处于劣势,但如果想进入相关行业从事技术与产品开发方面的工作,那可能就很难比研究生更有优势了。高分子材料如此,生物化学、航天工程、有色冶金、基因遗传、矿物加工,如此等等莫不如此。所以,如果你觉得自己更适合从事技术性工作,毕业以后也不会有什么野心,不想在市场上呼风唤雨,不想独立门户地创业,而只想做一名优秀的技术性人才,那么,你就很有必要多花几年时间在大学的实验室里了。

不过也不是所有的技术性工作都是学历越高越好。有一些技术其实门槛并不高,以本科阶段学习的知识加上一定的工作经验就足以胜任,那就没必要去考研了,通过读研究生来进一步掌握还不如在工作中结合实践深入学习。只有那些对于本科生而言比较难深入掌握的高精尖技术才有必要通过硕士甚至博士阶段的系统学习进行更深入的研究。

对于那些将学术作为事业追求的学生来说,读研究生、读博士不但是一件快乐的事情,而且是一件非常必要的事情。因为本科阶段毕竟是比较基础的教育,要想在某一个学术领域有所成就,那就需要通过深造进行更系统更深入的学习。同时,选择学术作为事业便意味着只能去高等院校和研究所就业,而在当今的中国,如果没有文凭是绝对不可能进入这些单位的,巩俐成为北大教授则纯粹只是一个例外。如果某位大学生有朝一日被老谋子看上了,或许N年以后也能不经过考研和考博便轻而易举成为大学教授吧!

还有一些人可能觉得自己的专业索然无味,对另外某个专业则兴

趣盎然。如果另外那个专业的门槛不高，那就可以一毕业便去抢那个专业的饭碗，通过专业不对口的就业来“背叛”自己的专业而进入自己更感兴趣的行业。中文、市场营销、企业管理、会计、国际贸易、外语、法律等专业的门槛都不算高。但对于门槛比较高的专业，恐怕毕业以后直接通过不对口的就业而进入那个行业就很难了。如果一个中文专业的毕业生很想做医生，恐怕没有哪家医院会聘用他，就算聘用了也很难胜任。所以，跨专业考研不失为一个明智之举。对于这种学生来说，考研的意义就更加接近于第二次高考了。

有多少考试可以重来

尽管研究生招生规模以年均30%的速度增长，但由于考研报名人数的高速增长速度也在20%以上，所以从绝对数字来看，每年考研落榜的考生只会增加不会减少。2003年硕士研究生报考人数79.9万，录取26.9万，53万考生落榜。2004年报名人数94.5万，录取33万，61.5万考生落榜。2003年虽然招生规模扩大了14.6万，但落榜考生却增加了8.5万。

随着落榜的考生越来越多，“屡战屡败，屡败屡战”的考生也越来越多。很多应届毕业生考研失败以后并没有去找工作，而是离校以后在校外租一间房子，成为了“考研专业户”。有一些工作一段时间的人也会辞去工作而回到学校附近租一间房子，早出晚归地在学校里自习、听课。我的母校后面是密密麻麻的民房，那些民房里便住着很多这种“考研专业户”。在北京，这种人更是司空见惯，传说中那位全世界最婀娜多姿亭亭玉立的芙蓉姐姐便曾是其中的一员。

我在北大附近便认识了很多专职考研的人，他们跟当时的我一样，都是准备考北大研究生的。为了听某位老师的课，这些人可能一大早就去教室占座位，其积极性和娴熟程度令北大在籍的学生都望尘莫及。听课之余，他们便在教学楼或者图书馆自习，深夜回到

“家”里还要继续熬夜。他们当中很多人考了一年又一年，精神上的压力可想而知，加上没有经济来源，生活条件非常艰苦，所以不少人极为憔悴，二十多岁的人就“早生华发”了。有一位考北大光华管理学院的人接连考了6年，我看到他的时候他的头发已经掉了一大半。

前不久我在北大一个非官方网站的论坛里看到了一篇文章，读完以后几欲落泪。文章很长，我本想节选一部分作为引文，可犹豫了半天还是决定全文引用。在此，我对文章的作者表示由衷的感谢。如果有幸看到这本书，请按照序言中的联络方式与我取得联系。

2000年12月16日，星期六，傍晚6点半。

我从东大桥坐了两小时的车斜穿北京城，来到北大小东门外的大杂院。我的男朋友李均住在这里。

我走在这条无比熟悉的破旧的胡同的时候，天还在下着雪，脚下的积雪发出吱吱的被践踏的呻吟。我用围巾将头蒙住，只露出眼睛，但是仍然感觉冷得刺骨。

一间破败的小平房里走出两个年轻人，穿着军大衣，衣领高高竖起，肩上搭挂着硕大的帆布包。我知道，他们和李均一样，都是为了准备考研而在此聚居的怀着高远梦想的人。由于这儿紧靠大学，蹭课蹭教室方便，信息灵通，上各种考研辅导班、串讲班也方便，几乎每家每户常年都驻扎着考研的。我每次经过北大来到这儿，总感觉时空错乱，仿佛是两个毫不相干的梦境被人为地纠合在一块，荒谬得不真实。

他的门上了锁。我取出钥匙把门打开，45瓦的灯泡发出昏黄的光，微微摇动着。这原来是房东的一间杂物室，李均不愿意和其他人一起合住，于是就租下了这里，每个月150元，倒还不算太贵。

但是屋子狭小得像只鸽笼，一张床和床头的一个小桌子就占住了大半的空间，要坐也只能坐在床上。屋里一片凌乱，空气里弥漫着怪异的味，有霉味，冰冻状态下的汗味，还有长久以来熏染的烟味。

我有些奇怪我今天竟然没有过多的厌恶的感觉。我帮他打扫起一地的烟蒂，整理好桌子上堆积如山的书本和资料，还有这张让我渐渐习惯肮脏的床。我寻思着什么时候出太阳的时候得把被套洗了，把棉被晒晒，低头看见床单上那些斑驳的污渍，用手摸都可以感觉成了一块块的。有多久没洗了？这是我和他多少次在这张肮脏的床上做爱留下的痕迹？

我买来了半只烤鸭。当然，不是全聚德的，只是我宿舍旁的菜市场里的“温州烧卤”店的产品。我知道他喜欢吃鸭子，特别是很香脆的鸭皮。

他却还没回来，其实这样的情况我早就习惯了。我们每个星期只能在星期六聚一个晚上，因为他说他不想花太多的时间和我的见面上。他是个勤奋的人，我不能拖他的后腿。

我知道他在哪。于是我走了十五分钟，来到北大三教——这里几乎已经成了他们这些考研人的专用教室。果然，他和小黄都在。两个人一前一后坐着，神情专注地看着书。

倒是小黄先看见了我，他朝我微笑的同时推了推前面的李均。然后他们一起收拾书本走了出来。

嫂子来了啊？嘿嘿。小黄一如既往的称呼我为嫂子，浓重的陕西口音加上他调侃的语气，让人感觉愉快。他是一个坦诚而面带稚气的男孩子，为了前途，在两年前离开陕西，来到北京加入了考研的队伍。

但是李均却面无表情，只对我说了句哦，你来了。

三个人回到破旧的四合院，我邀请小黄和我们一起吃晚餐，小黄礼貌而识趣地拒绝了。

我在门外的煤炉给他煮饭的时候，李均在里面突然问我：看到我的一张政治资料了吗？复印的。

没注意啊。反正你的书我都给你收拾好放在桌上了，你自己再找找吧。

那边翻了半天,又问:你不会给我扔了吧?那可是我好不容易才搞到的内部资料啊!

应该没有吧。我说。

等我弄好饭回到屋里,他仍旧在慌乱地翻找着,眼睛瞪得很大,语气已经很生硬:你以后别动我的东西!

我没说话,到桌子前再一次翻动那些已经重新凌乱的书本。终于,在一本书里,我找到了夹在其中的那张他视为珍宝的纸片。

他接过纸片,眼里闪出光来,没有再说什么。

晚饭后已是九点钟,他上厕所的当儿,我脱掉了衣服,钻到了被子当中。他关掉了灯。黑暗中我听见他脱衣服的声音,随即他上来,压在我身上,双手粗暴地挤压我的乳房。我感觉生疼,但是我没阻止他。

马上,他要褪掉我的内裤。我拨开他的手,吻着他。

对不起,今天不行,我来那个了。

怎么搞的!妈的!偏偏这时候来了!

他拉开灯,起身穿好衣服。对我说:我再看一会书,你先睡吧。

嗯,你也早点睡。我说。然后我拉上被子蒙住头,开始轻轻啜泣。

我真的无法把现在的李均和七年前那个内向腼腆的男孩联系起来,那个男孩有灿烂的笑,总是穿着朴素而干净的白衬衣。他说话声音很淳厚,特别是他说家乡的贵州话的时候,那种健康的表情总让我深深着迷。

那时他大三,我大一。他是学校广播站的编辑部部长,我是他部里的一员。很自然的,我们相爱了。

我非常奇怪学法律的他怎么会有那么细腻的情感,他的诗歌简单平和,像冬夜里淡蓝的雪一样含蓄而美好。直到现在,当我把那些手抄的文字捧在手里的时候,都忍不住惊叹,同时整颗心迅速软化掉。

可是他再没写诗——从他到京考研的那天开始。令我心疼而难过的是，他在渐渐地失去对自己的控制，脾气变得很糟，而且像被捕获的困在铁笼中的野兽一样敏感，蠢蠢欲动。

国庆那天天安门有焰火燃放，我叫他一同去观看。

你看你胡子拉茬，头发那么长，修饰一下啊，不然我和你走在一起都不好意思呢。

你嫌我丢人了是吧？啊——他的样子让我感觉恐怖。

现在你开始嫌我李均给你丢人了？你也不想想我这几年都是为了谁？你他妈的！

他将一个碗摔得粉碎。我哭着跑掉了。

我想这只是他压力太大的结果。所以没过几天我还是回到了他身边，他也没再说什么。

年前他大学最好的朋友刘起出差来到北京，打听到我的电话，希望和我们聚聚。

李均冷冷地说，我要复习，没时间。

而在他的表情之下，我清楚地看见他那已无比脆弱的自尊心。刘起在大学并不及他一半出色，现在却在深圳有了很好的事业基础。他做律师，据说年收入相当不菲，有车有房子。

我一个人去和刘起见了面，吃了一餐饭。临别，刘起意味深长的留下一句话：李均这样下去，我很担心。

其实深究起来，我应该在内心对他是存有一些内疚的。大学毕业后，他没能留京，回到贵州家乡的县城法院做了一名书记员。在我毕业那年，他试图获得我父母的同意让我跟他回贵州，但是他被无情地告知：如果他不能回到北京工作，那么他和我的爱情将不会得到我的家庭的支持。

就在他可以升为助理审判员的前夕，他辞掉了法院的工作，回到北京专心准备考研。小双，我要拿到硕士学位，堂堂正正地走进你家

把你迎娶。1996年夏天,他抱着我说这句话的时候,我记得梧桐树叶间透过的细碎阳光温柔地洒在我的脸上,我闭上眼,明晃晃的一片。

但是现实太残酷,1997、1998年,李均两次报考中国政法大学,一次英语上了线,但政治没过;第二次政治上线了,英语却卡了壳儿,总分就差1分。后来听人说,考研里边猫腻太多,还是北大的相对公平些,于是他索性就报考了北大法学院。我曾托人找关系帮他联系导师。我李均要进去也是靠实力,求人情的事我做不来,他说。我想想那些拐弯的关系也不见得有什么用处,也就没有再坚持。我们也曾为研究生招录比例的大幅提高而开怀不已,可是接下来的两年里,他还是没有走进北大,仍旧在这所声名赫赫的名牌大学围墙外日复一日地行走着。

我们的另一个问题是缺钱。他的父母已经退休,退休金又少得可怜,几乎是帮不上他什么忙。我的工资也很微薄,每个月700元的收入除了供两个人的日常生活外已所剩无几。我平时不敢乱花一分钱,即使坐公车,我也选最普通的,就因为这种车子比带空调的便宜一块钱。1997年的上半年,李均还到律师事务所打工,但是后来,他连打工也不干了,一年里全部的时间都用在了考研的准备上。我曾希望他先考个律师资格证,先赚些钱再考研,但是他没听进去。

我为他这几年的失败痛心的同时,却并不绝望。但是李均却是越来越让我感觉陌生了,特别是当我看他的眼睛的时候,那种冰冷而空洞的目光让我害怕,我真的很害怕。每个星期六的晚上,那短短的相聚的时间,他也很少说话,只要我不先开口,我想他是绝对不会主动和我说话的。在我的记忆里,慢慢累积的和他的故事竟然都以黑夜为背景,剩下的剧情几乎都是千篇一律:他的越来越粗鲁的侵入,我越来越麻木的迎合和心疼他的矛盾心情。

他很晚才睡,但是不断辗转——他失眠的状况很早就开始了。我抱住他。睡吧,别想太多了。他沉闷的应了一声。

抚摸着他干涩的头发，我突然被惊吓住了：穿过他的头发，我的手指间竟带下了大把的发丝。我叫出声来，随即拉开电灯。李均，你看看，你的头发怎么掉得这么厉害啊！他把我指间的头发扔掉。放心，我是习惯性脱发，很早就这样的。

不是的，李均，我知道你以前没有的！你别考研了好吗？我害怕……

你又来了。他有些不耐烦了。睡吧，明天我还要早起呢。

我们在七点钟起床。才起来，外面就有人在敲门。

李均打开门。是住西边平房的小山东，和我们还挺熟。

哟，双姐也在啊。不好意思打扰你们了。

这么早什么事啊。李均问他。

听说你弄到一份“内部”政治资料是吗？今天借我看看可以吗？

我记起昨天看到的那份复印资料。哦，李均，是昨天……

李均打断我的话。什么内部资料啊，你听谁说的？其实就很普通的那种，不信我拿给你看。呵呵。

他翻出一份资料递给小山东。小山东翻看了一会，讪笑着说，嗯，是很普通。那我就不打扰你们了，嘿嘿。

李均关上门。我问他，他问的不就是昨天我给你找出的那份资料吗？

李均压低声音对我说，其实就是那份。可是你知道吗？他明年也报考北大的行政法，我总不能帮我的竞争对手来对付我自己吧。

我缓缓地地点了点头。是的，我明白了。我看着他阴暗的眼睛，说。

我有时候想，如果他没走考研这条路是不是会好一些呢？在他们那个小小的县城做个法官总比现在穷困潦倒要强得多吧？

这样想着，慢慢的就像走进了一个死胡同，黑色墙壁上写着一行惨白的大字：你为什么要考研？你拥有怎样的生活状态？

我感觉自己渐渐有些神经质了。这些可怕的想法我不敢和他提起。其实我也知道他一定也常常这样想,一定也想到陷入绝境,只不过他不愿说出来,我也不会问罢了。

日子就在希望和绝望的夹缝中慢慢流过我和李均的身体。只要他还能相对平静地看书,即使担心他,不敢看他赌徒般的眼睛,我也觉得足够幸福了。剩下的,就是等待那个无比遥远却又似乎触手可及的结果。

令人窒息的考试的时间终于到来。那几天,我忙着给他做最有营养的饭菜,买最贵的补品,陪在他身边,用貌似轻松的笑容和话语给他安慰。

当他考完最后一门走出考场,我远远地看着他朝我走过来。我盯着他的眼睛和步伐,试图得到一些我希望知道的信息。但是我看不出来。直到他走到我的面前,握住我的手,一脸疲惫地告诉我,他考得很理想。我突然百感交集,抛开所有的矜持,抱着他,当场大哭起来。

不会有什么问题了。他说。我考得非常完美。

我们疯狂地在北京城游玩,一天接一天。他一直牵着我的手。太阳晒在他略显苍老的脸上,我却看见了从前那个健康平静的李均,那种感觉就像小时候丢失的玻璃弹珠,无意间在某天突然出现,我的心情喜悦。

大杂院里空了许多,很多人在考试后都回家乡去了。李均和以往一样留在北京,他一定要在第一时间等到录取的通知。

三月的一个下午,我在单位赶着写一份文件,突然接到一个电话:嫂子,你快来,李均喝醉了,在闹事呢!

怎么回事?小黄,你慢慢说。你们在哪?

他中午收到了成绩单,这次考试的录取线很高,他没被录取。他现在在湖南饭店,你快来吧。

我狠下心打了辆的士过去，赶到的时候，他趴在一张饭桌上，小黄在旁边扶着他，地上还有没被打扫干净的摔碎的饭碗的残余，一片狼藉。

我再三向饭店老板道歉并赔偿了他们的损失。李均几乎是被我和小黄架回去的，他瘫软得就像一只狗。

把他扶到床上躺下之后，我让小黄回去了。有什么事尽管叫我，他说。

李均就开始剧烈地呕吐了起来，那种混合着未消化食物和胃酸的气味几乎让我窒息。我努力克制自己，把他的呕吐物打扫干净。

小双，你听我说！当我用热毛巾给他擦脸的时候，他突然抓住我的手，粗着嗓子说道。

五年了，小双！我考研考了他妈五年了！你知道他们都叫我们什么吗？考研专业户啊！哈哈！考研专业户啊！我们不这么叫，那太给我们面子啦！你知道我们怎么叫自己的吗？哈哈！你肯定知道吧！我叫……叫四朝元老啊！现在我升级了，应该叫五朝元老啦，哈哈！

李均，你别这样……

听我说！他吼道。五年了，我得到了什么？我都不敢回家啊，那些邻居看不起我们家，我在给我父母丢人啊！你说我这样活着究竟是因为什么啊？我这样活着和一只狗有什么区别啊！

你别这样说自己啊李均，今年不行，我们明年再来啊。

明年？你说明年？我都28岁了，我还有几个明年？都是因为你！为了我们这狗屁的爱情！他的眼睛闪出惨厉的光来，这是我一直感觉害怕的那种眼光，今天达到了极致。

他突然翻身而起，粗暴地把我按倒在床上，扯掉了我所有的衣服。

他把我翻转过来，我跪趴在床上。他从我身后不由分说侵入我的身体。我一阵剧痛。那种猛烈地冲撞，似乎是在复仇。

他粗粗的声音在狭小的房间里回响：你这臭女人！你害我到今天

的地步!你他妈的臭女人!

我拼命撑开他发疯般的钳制,回过身来给了他一个响亮的耳光!

你很苦是吗?你知道我过的又是什么样的生活?你考虑过我的感受吗?我用尽全身的力气喊道,然后掩面而泣。

他怔怔地站着。良久,他过来抱着我,喃喃道:对不起……对不起……

黄夜。他已经是在梦里了,鼾声阵阵。我抱着他,看着贴在窗户玻璃上的发黄的旧报纸,外面透过来黯淡的光。

明天会怎样?我不知道答案。

我只知道,我一直泪流满面。

想说的话基本上都在这个故事里了。面对一个只能通过报复自己的女人来寻找尊严的男人,我还能说些什么呢?网上有人建议将这篇文章作为考研“二进宫”一族的必读教材,虽然有夸张的成分,但也不算过分。事实上像李均这样的“考研专业户”何止一个两个呢?几乎任何一所稍微有点名气的大学附近都会聚居着一群一群的李均。我大学毕业三年了,很多跟我一起毕业的同学都成为了经理、总监甚至董事长,也有一些已经读了博士,但还有一些人仍然在母校或者别的大学外面租着一间不到8个平米的房子,日复一日的准备着年复一年的研究生入学考试。他们绝对比别的同学更加有理想,也更加刻苦努力,但是,当昔日的同学纷纷有了自己的房子和车子,他们却仍然像李均一样坐在深夜的台灯下啃那些工作中可能毫无用处的考研辅导书。

每个参加考研的人都不希望是这样一个结局,每个报名参加考试的大四学生绝对不是为了毕业以后用几年时间做“考研专业户”才选择走上考场,可是,尽管如此,总有很多人最终会选择这样一种生活,不可避免无可抗拒地走入这样一个陷阱。似乎一切早已注定。

考研的沉没成本

考研是需要很大的付出的,而事情就是这样:你付出的越多,你

就越想得到。当你没有得到的时候，也就越想卷土重来。很多大学生最初决定考研或许只是为了捞个硕士文凭或者逃避就业的压力，但随着他们为了考研而付出的东西越来越多，考试的理由便不再那么简单了，考研已经不简简单单是一场考试，而成为了一个符号、一种图腾，成为了他们最重要的甚至是唯一的精神支柱。

前文引用了吴宗宪同学的一句话：努力就会有结果，但不一定是好结果。考研何尝不是如此呢？很多为了一场考试而几年没有度过一个周末的人照样只能接受失败的结局。考试其实也是一种赌博，并不是赌注越大就胜算越大。把考试当游戏的人在失败以后自然云淡风轻，但对于那些投入了太多精力的人来说，接受失败的结局无疑是一件非常残忍的事情。距分数线只差一分而与成功失之交臂的人实在太多了。要这些人心甘情愿地接受失败，谈何容易？所以很多失败的人很不甘心，他们在经历痛苦之后发誓要卷土重来。

还有一些人在失败以后会这么想：我已经为了考研付出这么多了，买了这么多书，听了那么多辅导班，如果因为一次失败而放弃那就太可惜了，为了不浪费曾经付出的这么多精力和金钱，一定要再考一次，一定不能浪费曾经为了考研而付出的一切。于是，昔日形影不离的《阅读理解220篇》、《考研英语词汇》、《政治模拟试题集》等资料再次被装入了沉甸甸的书包。

陈明的某首歌里有这样一句歌词：我曾那么接近幸福，怎么可能就此打住。我想很多考研因几分之差而失利的人听到这首歌的时候都会勉励自己卷土重来，去争取自己的幸福而不要就此打住。锲而不舍愈挫愈勇的精神诚然可贵，可是，究竟有多少考试可以重来？

经济学上有一个词语叫做“沉没成本”：假如你去看电影，发现票忘带了，你应该重新买一张而不是再回去找，因为前边你的一切准备都已经成了“沉没成本”，不要把它浪费掉。有些人为了不浪费一张20块钱的电影票而宁愿花50块钱回家去拿，而有些人为了不浪费曾

经为考研而付出的努力而宁愿再浪费一年又一年的青春。既然曾经的努力已经成为了沉没成本,那还有什么放不下的呢?每次考研失败以后都应该重新考虑自己是不是应该再一次考试,而不是去心疼曾经付出的努力,更不用担心浪费了几本考研辅导书。否则,沉没成本只会变得越来越多。

天涯何处无芳草

很多人在考研的过程中都有着非常大的心理压力,看书的时候总是会不自觉地给自己这样一种心理暗示:如果我考不上,那该怎么办呢?我一定要考上,考研是我唯一的出路,万一考不上我就无路可走了!这样的心理暗示确实能够让自己更加刻苦更加心无旁骛,可是,这种想法是非常危险的,它会让自己陷入一个无法自拔的死胡同,甚至可能心理压力过大而崩溃。同时,这种想法也是完全错误的。绝对没有谁会因为考研失败而无路可走,甚至有些人如果不读研的话会有更多的路可供选择。

引文中的李均为了能够在北京发展事业并挺直腰杆迎娶小双,认定考研是自己唯一的出路。作为一个曾经在考北大失败以后几欲轻生的过来人,我当然能够体会李均的那种虔诚、固执和无奈,但是,当我跳出这样一个心态,我便发现李均其实还有很多别的路可走。他就算考研失败,但好歹也还是一个法律专业的本科生,他完全可以将考研的精力用在应付律师资格考试上,那样的话他或许早就成为了腰缠万贯的律师。

对于北京律师的财富,恐怕谁都不敢小视。玫瑰园、碧水山庄等楼盘都是北京的顶级豪宅,每套房子的价格都是几千万元甚至上亿元,开发商最初都将业主定位为成功商人、娱乐圈人士,可是,最后买房的人当中律师竟然最多。李均如果不用这5年时间考研而是用来做律师,说不准再用上几年也能买这样的豪宅了吧。

就算不从事法律专业的工作,李均照样可以闯出一番事业来。他

能写出优美的诗篇，完全可以去应聘文案之类的工作，5年时间足以让他成为出色的记者或者编辑。就算面试这种工作老是碰壁，他总还可以去做业务员。业务员的门槛相对而言非常低，而且只要他拿出不及考研五分之一的干劲，他就足以成为一名优秀的业务精英了。有一句话叫做“想当老板就先做业务员，想做经理就先做跟单员”。李均如果一门心思地去做业务员，或许他在成为业务精英以后很快就成为老板了。

自己的宙斯

考研无非是为了让自己能够更容易找到工作或者找到更好的工作，可是，找工作真的需要考研吗？

每周一前程无忧都会在深圳、北京、上海等20座城市发行《前程招聘专版》，刊登大量的招聘信息。我对2004年10月18日和25日两天在深圳发行的《前程招聘专版》进行了细致的统计。这两期专版共有408家用人单位发布1857个职位，其中明确要求应聘者具有大专以上学历的职位为932个。这932个职位当中，483个要求是大专以上学历，446个要求为本科以上学历，仅有2家公司的3个职位要求应聘者必须为硕士学历或者硕士优先。其一为一家叫做ADVA Optical Networking的外企，它的Strategic Purchasing Manager和Senior Engineer两个职位要求hold a Masters degree in Engineering；其二是一家电子有限公司，它的研发部经理一职明确表明年薪15万，要求“本科学历五年以上，硕士三年以上的电子产品设计开发工作经验”。也就是说，在这家公司眼中，硕士学历只不过相当于两年工作经验。

请不要因为这两期专版只有不到0.3%的职位提到“硕士”二字就以为用人单位及其提供的职位都没有吸引力。渣打、麦当劳、爱普生、宝马、中兴通讯、和记黄埔、交通银行……我想没有人会怀疑这些名词的分量。支行行长、事业部经理、国际项目总监、HR Manager……这些职位也肯定足以让很多硕士甚至博士垂涎三尺。

但是,这些职位都只要求本科甚至专科以上学历。

上述932个要求大专以上学历的职位当中,917个对工作经验提出了明确的要求,其中572个职位要求有3年以上工作经验,占61.4%;196个职位要求有5年以上工作经验,占21%。当工作经验被用人单位如此注重,本科生相比研究生而言不但不处于劣势,而且占据优势了,因为本科生至少会比研究生多两到三年的工作经验。

作为中国房地产第一品牌,万科的用人理念与以上数据所反映的现实也不谋而合。《前程招聘专版》曾在头版刊登了深圳市万科房地产有限公司的一则招聘广告,招聘职位及其学历、工作经验方面的要求如下表所示:

招聘职位	招聘人数	学历要求	工作经验要求
项目总经理	3名	本科	8年以上
项目总经理助理	3名	本科	5年以上
项目设计经理	3名	本科	5年以上
策划经理	3名	本科	4年以上
销售主任	3名	本科	4年以上
设计师(建筑、设计、景观)	各2~3名	本科	3年以上
工程师(土建、给排水、电	各3名	本科	3年以上
造价师(土建、安装)	各2名	本科	3年以上
营销策划师	3名	本科	3年以上
计划管理专员	2名	本科	2年以上
管理专员	3名	本科	2年以上
财务人力资源专员/培训专员	各2名	本科	3年以上
项目发展专员	3名	本科	2年以上
项目事务专员	2名	大专	2年以上
客户关系专员	3名	本科	2年以上

在以上63个职位中，没有一个要求硕士以上学历，甚至有2个职位只要求大专学历。而与此形成鲜明对照的是，这63个职位要求的工作年限之和达到了209年，也就是说，平均每个职位要求有3.32年以上的工作经验。对于这场招聘而言，一个有3年工作经验的本科生和一个没有工作经验的研究生，究竟谁更具有竞争力呢？答应已经不言自明了吧。

在内地一些城市，很多用人单位都会存在盲目的“文凭崇拜”，一份专科生足以胜任的工作却偏偏要求应聘者具有硕士以上学历，似乎这样一来就显得自己单位非常有面子。我大四的时候学校组织了一场规模较大的招聘会，招聘会上很多不知名的公司都要求应聘者具有硕士以上学历，还有很多职位要求博士学历。事实上那些职位的月薪最多两千来块钱，一个不算优秀的本科毕业生就足以胜任。

记得有一家工艺品公司要招聘一名行政文员，职位要求竟然是：女，硕士以上学历，英语6级，五官端正，身高162cm以上，文笔优美，端庄大方。靠！分明是招聘高级妓女！我在深圳见到很多文员不符合上述任何一项条件，学历甚至可能只是初中，但她们绝对是非常称职的文员。所以，千万不要因为有一些无赖公司盲目追求高学历而觉得本科生一无是处。就算读了博士进入那种公司又怎么样呢？这种跳梁小丑一般的公司只不过是招聘一些高学历的人来满足自己的虚荣，它们根本不可能为真正的人才提供任何锻炼能力的机会和施展才华的舞台。

几乎所有的大型企业与这些盲目崇拜高学历的公司形成了鲜明的对比。华为、UT斯达康、戴尔、诺基亚、宝洁、摩托罗拉等著名企业的绝大部分拟聘职位对应聘者的学历要求只是本科以上。既然这些公司都没有要求应聘者必须具有硕士学位，那就证明，读研究生绝对不是实现个人价值的必经之路。既然如此，考研失败还有什么大不了的？为了一个硕士文凭而“为伊消得人憔悴”又何苦呢？当你遭遇了

考研的失败,大可不必一年又一年地重来,另外走一条路你会发现别有洞天。

西绪弗斯因犯天条而被众神之王宙斯贬下奥林匹亚山,并罚他推巨石上山,只有将巨石推置山顶才可重返天庭,位列仙班。可是,西绪弗斯每次快将巨石推至山顶,巨石就滚回山脚,他不得不重新开始这徒劳的苦役。对于很多考研专业户来说,其经历和西绪弗斯似乎完全相同。可是,西绪弗斯尚且能够在抓住一只漂亮蝴蝶的瞬间得到快乐,而那些考研一族得到的快乐是什么?西绪弗斯是无奈的,因为他的命运掌握在宙斯的手里。可是,任何考研的人都不是西绪弗斯,因为他们的命运掌握在自己的手中。

他们每个人都是自己的宙斯。

研究生,而非烟酒生

关键词:研究

“烟酒生”,这个词语我最初是从一个在读研究生口中得知的。这样一个词语未免过于刻薄,但也确实一定程度上反映了当今很多研究生的生活态度和生活状态。很多研究生呆在实验室、教学楼和图书馆的时间远远不如呆在舞厅、酒桌等其他场所的时间。前不久我去一所大学约见朋友,吃饭的时候发现旁边几张桌子上的人全是研究生,开口闭口都是“我导师”、“我老板”之类。他们整个席间天南海北什么都侃,但自始至终没有谈到任何跟学术有关的问题。我落座的时候他们已经吃得差不多了,可我离开的时候他们还在兴趣盎然地喝酒,啤酒瓶早已摆满一地。

我并不是说研究生就不能举杯痛饮,但是,当研究生成为了“烟酒生”,他们和本科生相比较而言优势何在?我读书的时候有专科生很不屑地对我说:“你们本科生不过是比我们专科生在大学里多堕落了一年。”如果研究生在生活中的关键词不再是“研究”,那么,他们

和本科生比较起来就真的只是在大学多堕落三年了。

有一句话是这样描绘大四学生的：保研的过着猪一样的生活，求职的过着狗一样的生活，考研的过着猪狗不如的生活。我想很多考研成功的人从他们得知被录取的那一天开始也像保研族一样过猪一样的生活了吧。像猪一样吃了就睡、睡了又吃，无忧无虑优哉悠哉，这种生活当然非常惬意，可是，当他们享受这份惬意的时候，那些在求职或者工作的同学已经用经验和磨砺将他们远远地甩在身后了。

要论工作经验，研究生是无论如何也比不过本科生的，因为当他们研究生毕业的时候本科生已经工作三年了。所以，研究生只能从“研究”的角度让自己更有优势，也就是说，研究生要想比本科生更受用人单位欢迎，就必须拥有更扎实的知识基础、掌握更尖端的前沿技术、具备更突出的研究创新能力。而且这种优势必须明显到一定的程度：足以弥补自己工作经验方面的不足。如果读完研究生以后不能比与自己同时本科毕业的人更有优势，而只能从在自己研究生毕业的时候刚读完本科的那些人身上获得成就感，那就实在有点可悲了。

应届毕业生往往因为没有工作经验而备受冷遇，但也有很多公司为了培养员工对公司的忠诚度而专门招聘一些应届毕业生，华为、远大空调、中兴通讯等很多大型公司每年都会举办专门的应届毕业生招聘会，我曾任职过的那家IT公司也曾举办过一次。当时公司拟聘的职位包括程序员、产品策划、网络编辑、美工等。这种机会对于没有工作经验的应届毕业生来说可谓是可遇不可求。可是，前来应聘的杨宁却并没有把握住这样的机会。

杨宁是西安一所重点高校计算机专业的研究生，应聘的是程序员一职。杨宁的外表非常阳光，与人交流的时候也非常得体，加上是名牌大学的计算机硕士，所以人事部对他非常满意。按照招聘程序，技术部要对杨宁进行一轮复试，复试的内容是编写一组程序实现一个比较简单的操作流程。考虑到应聘人员都是应届毕业生，所以复试的题

目对于工作经验的要求并不高,只要有一定的理论基础就很容易过关。但是,杨宁迟迟没有完成,而与他应聘同一个职位的其他一些应聘者却早早地按要求完成了。

杨宁自然没有通过技术部的复试,这让人事部多少觉得有点可惜。后来人事部找杨宁进一步了解了他的研究生期间的学习和生活情况。知道已经判了死刑的杨宁倒也非常耿直:他研究生期间几乎不曾认真学习过专业知识,读三年研究生并没有让自己的专业技能和理论基础得到提高。过去的三年里,他更多的是在参加一些无聊的应酬,并通过给导师做一些机械而简单的事情赚点抽烟喝酒的钱。人事部经理跟我说完这些的时候,我不禁发问:假如杨宁回到三年前重新读研,不知道他会不会换一种生活和学习的方式?又或者他是否还会选择读研?

学以致用

读研究生不但需要研究书本里的知识,还需要研究书本外的知识,以免陷入本本主义的窠臼。用人单位在面试应届毕业的研究生时,并不会特地考察其工作经验,因为没有人会对应届毕业生的工作经验抱什么期望,但是,很多单位会换一个角度考察应聘者对于现实生活的理解程度。这种能力不是仅从书本上能够学来的,也不是一定要有工作经验才能具备,但是对于工作会有非常重要的影响甚至决定作用。

小昭是北广新闻学专业的研究生,按理来说进新闻媒体应该是非常简单的事情,可事实并非如此。她在北京先后应聘了中央电视台、新华社等多家大型新闻媒体,但都铩羽而归。后来她索性来到深圳,并很快得到了深圳电视台的面试机会。虽然深圳对于学校、专业和学历并不非常重视,但小昭作为一个北广的新闻学硕士,难免会具有一定的优势。但是,小昭在面试过程中的表现却很让人失望。

主考官提出的问题是:“深圳关外有一些食品加工厂完全不具有

法定的卫生条件，但这些厂家非法加工食品以后总能通过某些渠道使其不合格的产品堂而皇之地摆上了不少超市的货柜。作为一名电视记者，你如何看待这一现象？如果要向社会公众披露这一现象，你将采取哪一些方法进行跟踪拍摄？”这其实并不算是一个很难的问题，在电视上也会经常看到类似的新闻，可是，小昭却一筹莫展了。她只含糊其词地说要对这种现象进行采访，并背出了教材上关于新闻采访的很多理论。

主考官进一步问道：“如果你在秘密拍摄了某个地下工厂的流水线以后，对方发现了你的身份并威逼利诱让你交出菲林，你会怎么做？”小昭想了想，将教材里关于新闻职业道德的一些条条框框背了一遍，最后得出结论：一定不会妥协。然后主考官又问：“那假如你的人身安全受到了威胁，就算你不妥协也很难将摄像机带出工厂，怎么办呢？”小昭顿时犯难了，犹豫了半天才支支吾吾地说：“我们老师好像不曾教过这方面的内容。”

做出这样的回答还不如自杀来得痛快！

出奇制胜

研究生要想尽可能充分地利用自己的硕士学位，还需要注意其他一些方面的问题。首先是专业的选择。选择专业一方面要基于自己的兴趣和职业目标，还要充分衡量不同专业的就业情况。有很多传统的专业就业情况非常糟糕，跟这些专业的本科生比较起来也毫无优势可言，但有一些专业的研究生在就业的时候可谓是奇货可居，只是这些专业可能是新兴专业，本科阶段又没有开设，所以很多人在考研的时候根本就不知道。

中国的物流业目前正处于迅速发展期，专业的物流人才非常缺乏，但长期以来普通高校并未开设物流专业。近年来，上海交通大学、厦门大学等高校相继设立了物流工程的硕士点，这些专业的研究生在毕业前很长一段时间就早早地被用人单位“预订”了，可谓是

“玉在椟中求善价，钗于奁内待时飞”，爽歪了啊。类似的专业还有很多，譬如工程造价、宝石学、体育经纪、信息安全等，不一而足。

除了专业以外，还要考虑学校的特点。不同学校开设的专业可能相同，但其学生得到的就业机会可能完全不同。譬如说，大连海事大学、上海海运学院的学生可能比北大清华的更容易进入中远集团之类的公司，而北广、中戏、北电的学生应该也比其他学校的更容易进入新闻媒体或者娱乐圈。我的母校中南大学的前身中南工业大学曾经隶属于中国有色金属总公司，国内有色金属行业的公司老总几乎都是我的校友，所以，在学校的应届毕业生招聘会上，有色金属方面的公司几乎占据了半壁河山。后来学校和湖南医科大学、长沙铁道学院合并，医疗卫生系统和铁道系统的用人单位也相继成了招聘会的主角。其他的大学也都会有自己的特色，所以，考研报名选择学校的时候应该充分考虑到这一方面的因素。

选择在什么地方读研究生，这也是一个不能不提的问题。一般来说，在某个地方读书就有利于在那个地方就业。假如一个武汉大学的研究生想去上海发展，他毕业的时候当然可以去上海驻扎下来找工作，但是驻扎一个星期只有一个星期，驻扎一个月也只不过是一个月，跟上海高校的学生比较起来明显处于劣势，经济方面的成本绝对要高得多，而且由于对上海不很熟悉，应聘的成功率也可能要低一些。而反过来的话，一个复旦大学的毕业生要想在武汉找份工作可能就不如武汉大学的毕业生方便了。所以，我建议考研报名的时候最好先考虑自己以后想去什么地方工作，然后尽量报考这个地方的大学。当然，前提是这个地方有让你比较满意的大学。

一个比较明显的例子就是深圳大学。坊间有一种说法，说深大不过是“一流的校园、二流的管理、三流的老师、不入流的学生”，但这样一所大学的毕业生却几乎全部能够在深圳就业，而且工作并不差。这一方面有政策照顾方面的原因，但更多的是因为深圳大学的毕

业生占尽了“地利”的优势，近水楼台先得月。我原来工作过的一家公司共有150余名员工，其中有不少北大、南大、浙大、华工、中山等著名高校的毕业生，深圳大学跟这些学校完全不具有可比性，但是，公司却有50名以上的员工毕业于深大，而且这些人的工作岗位完全不逊色于其他学校的毕业生。

另外，研究生在毕业求职的时候应该保持一种谦和的心态。很多研究生都很自以为是，觉得学历高就很了不起，这种心态最终只会让自己四面楚歌。小胡的经历便是一个明证。

小胡是上海某名校的研究生，立志从事市场营销工作。毕业求职的时候，小胡接到了某IT公司的面试通知，职位是市场营销。面试当天，小胡按时到达公司，踌躇满志。前台小姐给每个人发了表格，填写个人基本情况。小胡偷偷瞄了一眼左右，发现都是本科生。看来自己硕士生的学历应该占了不少优势，他暗暗得意。

人力资源部的人收回表格，编了号。然后按照顺序，候选者一个接一个进入面试的房间。小胡等了一会儿，只见身边的几个本科生都被叫到了，自己却迟迟还未轮到，有点不耐烦，轻轻嘀咕：“怎么还没轮到我？我是研究生，难道不该优先考虑？”

好不容易才轮到了小胡。面试官首先让他作简单的自我介绍。“我是××大学××系研究生毕业。”小胡的开场白没有像通常人那样介绍自己的名字，而是用学历打头。

接着面试官让他谈谈自己应聘营销这份工作的优势。“我是研究生。”小胡再次强调了他的学历优势。“请问你觉得自己作为一个研究生，优势主要体现在哪些方面呢？”面试官接着问道。小胡说：“我在研究生期间跟着导师做过一些项目，有更多的实践经验。”面试官接着问道：“你觉得你的实践经验比有三年工作经验的本科生更丰富吗？”

小胡有点儿不耐烦了，说：“我认为自己比那些本科生具备更扎

实的专业知识和逻辑思维能力。”坐在他对面的HR不紧不慢地说：“市场营销之类的职位对于专业知识和逻辑思维能力的要求似乎并不需要你这么高。所以，我觉得你今天来参加这场面试，未免屈才了。”

小胡的心态在很多研究生身上都不同程度地存在。事实上当一个多读了三年书的研究生和一群本科生甚至专科生同时应聘某个职位的时候，要他心里一点儿想法也没有几乎是不可能的。但是，自认为与众不同并不等于在别人眼中也出类拔萃。事实上营销、文案、采编、公关等很多工作职位对于学历的要求并不高，研究生和本科生比较起来根本没有优势可言，而且如今研究生几乎泛滥，很多大学的研究生人数都超过了本科生的人数，有些高校的本科毕业生竟然有高达70%的比例继续读研。在这样一种大环境下，研究生还自恃学历很高而心高气傲，那只会引起面试官的反感，进而让自己一次又一次与工作机会失之交臂。

月薪2500元的工作，居然引得三个“海归”硕士争相竞聘……对于某些专业而言，去美国留学和去埃塞俄比亚留学没什么两样……既然全世界的公司都想到中国的市场上来瓜分蛋糕，为什么中国人还要一门心思到国外去留学然后给外国人打工……

十二、留学：“海龟”变“海带”

这是个呼唤人才的时代，又是个急剧变化的时代。昔日衣锦还乡的“海归”，今日却面临着新的择业难题。“海归”原本代表着思想开放、有国际化理念、适应西方企业文化、理解西方思维的人才，可是，这两者之间的等号已经变成了一个问号。在一浪高一浪的归国潮面前，许多曾意气风发去国外镀金的留学人员发现，他们已不再是职场中的抢手人才了。他们和本土大学生一样穿梭于职场，为自己的饭碗奔走，甚至需要用很长时间在家待业。于是，昔日炙手可热的“海龟（归）”转眼之间就成为“海带（待）”了。

“海归”，今夕是何年？

有关方面近期的一项调查显示，中国存在就业困难的“海归”居然超过了35%，同时还有40%的“海归”感觉自己的职业方向出错。根据《中国青年报》的一篇报道，上海市2003年找不到工作的“海归”就有7000人。而据一名研究就业问题的学者透露，北京找不到工

作的“海归”“恐怕不比上海少”。

在北京举办的一次留学人员招聘会上,中关村有家软件公司报出月薪2500元的条件,居然引得三个“海归”硕士们争相竞聘,这与以前几十万元年薪的行情简直不可同日而语。这家企业在招聘会上以月薪2500元招聘普通的软件工程师,附加条件是“有留学背景者优先”。该公司高层说:“原本是随便写的,却没想到真的有‘海归’来,还是硕士,还同时来了3个。”而该公司有五年以上工作经验的“土”硕士,月薪最低也有6000元。

李靖2002年从上海师范大学毕业后自费到法国留学,专业是酒店管理。2003年7月份回国,本以为可以轻松找到个好工作,谁知道一直没有着落。回国前,李靖就把目光放在了曾经度过四年大学时光的上海,但是投出的简历都石沉大海。他发现与往年“海归”吃香的情况不同,“海归”早已不是香饽饽了。后来他回到家乡青岛,去了几家大型酒店面试,虽然人事部门很热情地接待了他,但是没有一家达成意向。

“我第一次去一家酒店的时候,人事经理不在,秘书接待了我,她姿态很低,说我到他们那里大材小用、不胜荣幸之类的话,让我填个表就回家等消息。一个星期后我打电话去,接电话的人找了半天说没有我的名字,原来的人事经理已经离开酒店读书去了,他是新的人事经理,他又帮我做了个登记,说很欢迎我这样的人才,到时会通知我来报到。又过了两个星期还没有消息,我自己去了酒店,没想到上次的人事经理已经被撤了,我的事情又不知道该由谁来处理了。”

一个月换了三个人事经理,李靖觉得自己运气有点背。之后他又面试了五六家酒店,忙忙碌碌折腾了几个月,可照样毫无结果。“回国这么久了,很想尽快赚钱,弥补留学的花费,也好报答父母。可是,为什么找份工作就这么难呢?”

2001年,当王克考入日本早稻田大学攻读硕士时,心里充满了对

未来的美好憧憬。可他没想到，两年后他回到国内，却会为找不到工作而发愁。出国之前王克已经在国内有了几年的工作经验，他下决心辞职出国，是因为觉得知识不够用，并且需要一个海外名牌大学的文凭来提升自己。2003年，在获得学位后，王克即刻收拾行李回到国内。然而国内的就业形势并非如他想象的那样红火。他的第一站是北京，但却一无所获。于是他又到上海，同样没有满意的工作。待了几个月，打点行李又来到北京，寻找机会。他主要苦恼的是没能找到真正适合自己而且薪酬满意的工作。转眼回国已有两年，他仍在求职路上苦苦跋涉。

26岁的“海归”小陈出国以前读的是社会学，出国后多学了一个专业。本来以为回国后至少也能找份年薪10万以上的工作，没想到等着她的竟是漫长的待业期：“说自己没有挑挑拣拣是不可能的，但一个月只拿一两千元实在对不起爸妈送我出去用掉的毕生积蓄。高不成低不就的我又陷入了当初逃避应聘的怪圈，而且没有了退路，只能花更长时间四处投材料，求职情形基本和本科毕业时差不多，只是简历上多了一个专业，一个学位，一条英文水平。”

无独有偶，一位学金融的澳大利亚“海归”在上海同样遭遇了求职的尴尬，3个月过去了，一无所获，而访问签证也快到期了。为了避免陷入进退两难的困境，他只能先回澳洲，申请攻读更高学位。可是，拿到更高的学位以后又何去何从呢？他的回答只有四个字：一片茫然。

在这样的形势下，一些有过几次求职受挫经历的“海归”在职场中非但没有感觉到什么优势，相反，由于出国的教育投资高于本土大学生，使得自己对薪金的期待值也高于他们，这反而成为求职的劣势。高投资不能实现高增值，成为目前不少“海归”颇为郁闷的事情。

和这些徘徊在人才市场的“海待”比较起来，很多找到工作了

“海归”也并不乐观多少。我原来一个学生的两个同事是日本留学归来的“海归”，一个负责技术研发工作，另一个负责市场策划方面的工作。这两个人都在日本拿到了硕士学位，可是来深圳以后却好不容易才找到工作，并且月薪都只有4000元。按理来说，公司以这么低的薪水聘来两个日本的硕士绝对算是划算的买卖，可是，在这两个人试用期满以前，公司就将他们辞退了。其中一个是因为工作能力有限，另一个是因为工作太“积极”了，每天下了班以后总要发呆到那栋写字楼快要关门的时候才离开公司。这或许是他留学东洋最大的收获吧！

而网上一篇文章描述的另外两个留学德国的“海归”更是让人大跌眼镜：他俩在一家普通的公司从事着普通的清洁工作！这两个人在德国一所很著名的语言学校呆了两年，中文很流利，德文却只会比比画画。如果确实如此，我真怀疑这两个人在德国上的是聋哑语言学校了。这样的西洋“海龟”说不准还比不上初中文化的中国“土鳖”呢！

“海待”是怎么炼成的

“海外镀层金，回国拿高薪”，这句曾经颇能反映“海归”春风得意的顺口溜，其流行的时间似乎离我们也并不遥远，而昔日“海归”的光环仿佛一刹那就熄灭了。究竟是谁动了“海归”的奶酪呢？“海龟”变成“海带”的原因究竟是什么呢？

良莠不齐，不学无术

专家指出，人员组成多元化，是我国留学生中出现的新趋势。早些年，留学是少数“精英”学生的专利。而现在，随着国外教育机构日趋激烈的生源竞争，一些国外高校的门槛和学费都一降再降。到泰国、大马留学，每年的花销加起来不过三五万元人民币。最重要的是，低门槛准入让一些学习成绩中下游的学生有了拿钱混张“洋文

凭”的机会。不可否认，“海归”中有相当一部分是非常优秀的，但是，整个留学生队伍的素质正变得越来越参差不齐。

中国人民大学劳动人事学院教授孙健敏认为，“海归”变成“海待”原因有很多，但主要还是部分“海归”自身的素质与能力达不到用人单位的要求。随着中国经济不断融入世界，世界各类优秀人才经常在北京、上海这样的大城市穿梭交流，让众多曾经以引进“海归”为荣的单位大开眼界，在用人上不再盲目看重洋文凭。还有一些“海归”本来在国内就考不上大学，到国外学习也是为了拿张文凭，甚至还有少数人在国外非正规的“野鸡大学”混了张文凭，这样的“海归”当然就更难找工作了。

唐波高考的时候名落孙山，当官的父亲不废吹灰之力便将他送到了澳洲。留学的几年里，唐波从来不曾认真念过书，也没有参加过任何社会实践。他纠集一群中国留学生组成了类似于黑帮的帮派，向老实厚道的其他中国留学生收取保护费，还通过各种手段相继占有了很多女学生。几年以后，唐波弄了一个假文凭“学成归国”了。当时他爸已经毫无实权，所以他只好揣着这张假文凭去找工作。一家公司被唐波的“墨尔本大学经济学硕士”这一身份所吸引，聘用他做了公司的财务总监。可是，唐波连最起码的财务报表都看不懂，狐狸尾巴很快就露了出来。不出一个星期，唐波只好卷起铺盖走人了，而且公司的老板还明确要求人事部门以后一定要警惕五花八门的“海归”。

无独有偶。某保健品公司重金聘来一名“海归”人士，期望他能在公司外贸出口上发挥重要作用。谁知这位仁兄连简单的报关单都填不好。一调查，这位“海归”竟然是方鸿渐的校友，拿的是“克莱登”大学的文凭，根本没学到什么真本领。该公司后悔不迭，只好另请高明。

任何一个素质平平的“海归”都可能使其受聘单位重新审视“洋文凭”的含金量。当这种让用人单位失望的“海归”越来越普遍，整

个人才市场对所有“海归”的评价与使用便日趋理性了。“海归”和高素质人才之间的等号被打断,洋文凭与高薪、高职之间也就没有什么必然的联系了,很多企业和投资人开始了对“海归”的重新考量,他们更多的是考察应聘者的自身素质,而不再盲目崇拜洋学历,甚至可能对洋学历存在了先入为主的警惕和偏见。

专业单一,难尽其用

大部分出国留学的都是理工类技术人员,人文类专业的就算想出国也比较难得到offer。而出国学习技术的留学生往往只局限于研究某一种非常精细的技术,他们的研究都是以其他各方面的条件充分具备为前提的,而国内很多方面的条件都和国外大相径庭,所以,当这些留学生回到国内,往往会水土不服。打个不恰当的比方,他们在国外确实是一台精密仪器的重要零件,但是,当他们回到国内,却发现没有任何仪器需要他们这个零件,其价值自然无法实现了。

某工业企业当初看中一名“海归”的设备研发能力,于是重金聘其加盟。可这位“海归”在国外接触的均是最先进的设备,只要输入一组数字指令,就能指挥机器运转。面对国内的这些铁疙瘩,该“海归”一筹莫展。此外,他只擅长机器的精细化研究,对整件如何开发、如何装备配件等技术知之甚少。无奈之下,企业只好在支付一笔违约金后将其解聘。

追求高薪,贪图享受

一些“海归”尽管能力不佳,在待遇上却互相攀比,一不乐意就跳槽走人,丝毫不考虑公司的感受。有的“海归”开口就是月薪过万,并要求配备专车一部、生活助理一名,否则一切免谈。一些本来对“海归”有渴求的企业,在高要求面前只能望而却步。

因为留学的成本比在国内深造的成本绝对要大得多,所以“海归”对于薪酬的期望值自然也要高出一些。但是,当他们期望的待遇比本土人才高出太多,用人单位就会无法接受,因为在如今的用人单

位眼中，“海归”就算比“土鳖”更值钱，二者之间的差距也是有限的，所以二者之间的薪酬落差也只能是有限的。

与此同时，“海归”还存在一个比较普遍的问题：缺乏吃苦耐劳的精神。其实很多“海归”在国外是非常能够吃苦的，端盘子洗碗的事情都愿意做，在日本背死尸的事情就基本上被中国人“垄断”了。可是，这些在国外“忍辱负重”的人回国以后便自以为“媳妇熬成婆”了，趾高气扬目空一切，琐碎的事情都不愿意做，稍微艰苦一点的环境就不愿意去。这样一来，“海龟”距“海带”自然更近了一步。

2005年4月3日，美国《洛杉矶时报》发表了一篇题为“中国‘海龟’变成‘海带’”的文章，文中有一段话便提到了“海归”对待遇期望值过高的问题：

许多中国雇主称，那些“海龟”往往傲慢自大，对薪水的要求不现实，而且，他们以为只要回国就可以迅速升迁到高层职位。这些不切实际的想法导致了他们在求职路上屡次碰壁。在香港为一家跨国银行寻找人才的艾迪·翁先生说很多拥有欧美金融学位的“海龟”要求的薪酬是每年5万美元，而许多银行提供的薪酬顶多就是5000美元。

北京人才服务中心经理马新军（音）说，他认识的一位“海龟”现在在一家高科技企业工作，年薪只有6000美元。这个人当初辞职出国留学，学成回国之后又找到原来的单位求职，结果他得到的是他出国前的岗位和出国前的工资水平，似乎他留学是白费力气。

单打独斗，水土不服

一些“海归”盲目自信，不把本土人才放在眼里，也不愿与本土人才共事，凡事单打独斗。由于缺少了团队的支持，自己的经营业绩往往也并不好。一些企业担心“招来女婿气走儿”，在本土员工与“海归”出现激烈矛盾时，一般会选择放弃“海归”。

另外，中西文化的差异往往会使习惯了西方文化的“海归”水土

不服。中国人讲传统、讲秩序,处事四平八稳,可受西方文化影响的“海归”们对此很不适应,常常把与企业领导人的关系弄得一团糟。虽然说很多方面的“中国国情”是不健康的,“海归”不愿意融入这样一种未必健康的工作环境也原本无可厚非,可是,个人的力量终究是有限的,一个“海归”要想改变整个企业的企业文化简直是Mission Impossible,要想去改变中国人已经习惯的办事方式,那更是难于上青天了。

小谢从新西兰回国以后不久便加盟了一家大型的国有企业。上班以后小谢发现公司存在很多弊端,于是相继以非常正式的方式提出了一些建议:公司内部所有员工对上司不应称呼以官职,显得行政色彩太浓,如果改为直呼其名,更利于公司内部员工的平等相处;取消关系户的各种待遇,任人唯贤而不能关系户的子弟优先;不应该与政府职能部门保持过于密切的关系,公司的长远发展不应该依赖于政府的特殊关照,而应该公平地参与市场竞争……此后不久,小谢又在董事会上公然对领导决策的方案表示不满,遭到了董事会成员集体逼宫。尽管小谢能力相当不错,可董事长权衡利弊,只好忍痛将他打发回家了。

小谢的这些建议其实非常中肯,而且从长远的角度来考虑,他这些建议是非常有价值的。但是,他最终只能接受被解雇的结局。不管这是时代的悲剧还是性格的悲剧,小谢的几年留学经历已经让他回到祖国的时候显得水土不服了。

留学:三思而后行

出国集体无意识

和西方发达国家比较起来,中国在各个方面都要落后很多,高等教育尤为明显。北大、清华这两所中国最顶尖的大学加起来或许还只相当于美国一所很普通的二流大学。如果从另外某种意义上来说,中

国可以说是没有一所真正意义上的大学。

既然承认这种巨大的差距，我对于留学也就免不了会有些神往。几年前我一直努力的目标就是先考入北大法学院再去耶鲁或者剑桥的法学院，毕业后去香港做一名律师。

既然如此，我为什么还要建议准备出国留学的人要三思而后行呢？主要是因为有一些人出国的决定做得过于草率，缺乏全面而细致的考虑便贸然地去了新东方，然后过关斩将走出了国门。有人把这种非理性行为称作是“出国集体无意识”，也就是说，很多人是在无意识的状态下出国了。

出国固然没有错，但是并非每个人都适合出国，也不是每个人都有必要出国。有些专业就不存在出国的必要，譬如中医、中国历史、中国文学等等。这些专业虽然到了国外可能会获得新的研究思路，但是，哈佛医学院的中医学难道比中国的中医药院校更厉害？如果真是如此，华佗和李时珍在九泉之下恐怕要用含笑半步癫自尽了。

有人曾经向《北大毕业等于零》一书的作者王文良先生提出过如下的咨询：“我是明年毕业的东北师范大学硕士生，专业是中国古代文学。我现在在出国再读研和考公务员之间徘徊，请王老师指点。”王文良的答复是这样的：

现在研究中国古代文学水平最高的一定是中国，中国有13亿人在说汉语，到国外有多少人会说汉语？你出国一定会放弃原专业，到国外做什么，要学习什么？现在时代已经变了，出国再归来跟刚才说的天之骄子一样，出国再归来不像前些年那么稀缺。出国读研究生的人非常多，再归国含金量和价值未必能弥补上现在所付出的，出国不一定读学位。在工作期间可以到各个国家旅游也好，考察也好，或者进行访问学者交流都可以，这是为了开阔视野，但是一定要读学位要放弃原有学的东西，还要付出大量的资本，在大量付出的时候你回到国内心态如果能够保持平衡，比如现在到国外读了硕士学位回到国内月

收入只有两千到三千,你是否能够接受得了。也可能你回来工资是两万或者十万月薪,但是也可能是两千三千。我认识一个在美国读了七年书的人,回来之后工资3500元,他找好的工作一直没有找到,最后委屈自己做这个工作。

研究中国古代文学不必出国,其他很多专业也是如此。譬如水稻种植,去欧洲师从某某著名生物学家恐怕就不如去长沙做袁隆平的弟子。

就算某个专业有必要出国深造,也不是每个国家都适合这个专业。去埃塞俄比亚、刚果、越南等国家应该也算得上是留学吧,可我真不知道去这些地方能学什么。或许举这些国家作为例子有失妥当,可是很多人选择留学的国家似乎并不比别人去埃塞俄比亚高明多少。某个国家可能科技非常发达,但你这个专业可能比较薄弱,所以,选择去什么地方留学还需要选择在自己的专业领域处于国际领先水平的国家和学校。对于某些专业而言,去美国留学和去埃塞俄比亚留学没什么两样。

出国留学还需要考虑到投入和产出的比例关系,如果这种投资的回报率不够理想,那就不应该贸然投资。我在前面计算过读研究生的成本,而留学的花费肯定要高出在国内读研究生的成本。新东方等学校的托福、GRE、雅思等辅导班的学费就是一笔很不小的费用,考试报名费、书籍资料费等费用也绝对不低。如果能够顺利得到offer和visa,出国留学期间的费用则更为惊人,某些热门专业,譬如法学、MBA,其学费就足以让一个不算显赫的中国家庭举步维艰甚至倾家荡产。

新华社一份资料显示,留学英国一年的花费要17万人民币,新加坡要8~9万,新西兰要8~10万,加拿大要8~14万,澳大利亚要9~18万。也就是说,在这些国家留学3年的话,平均总花费要30万元以上。如果回国以后年薪只有5万,那就需要6年才能挣回留学的成本。如果再

加上出国以前的教育投入，那恐怕至少也要8年以上的时间。如果本科毕业22岁的时候出国，25岁回国，那就需要33岁才能挣回自己的教育投入。33岁！很多亿万富翁也不过这个年龄啊！

中国机会论

对于一心出国的人来说，还有必要仔细考虑一下自己在国内能够拥有的机会。中国现在已经被称为“世界工厂”，创业的机会比比皆是，为什么一定要背井离乡地跑到国外去发展呢？很多留学生在国外读了博士以后就留下来做学术了，可是，美国的教授年薪不过5万美元，折合成人民币不过40多万。中国很多大学的教授每年照样可以挣到这个数字啊！我一位朋友的研究生导师虽然年薪只有10万，但是各种各样的收入加起来就将近有40万了。如果考虑到物价方面的因素，在中国用40万所能享受到的生活应该比在美国用40万享受的生活更好一些吧。

做学术如此，投身商界就更是如此了。在国外拿到学位以后固然可以再进入当地的企业，但是中国的商机或许丝毫不逊色于地球上任何一个其他的国家。既然全世界的公司都想到中国的市场上来瓜分蛋糕，为什么中国人还要一门心思到国外去留学然后给外国人打工呢？

我曾经在飞机上碰到过一个国际经济法研究生，她的研究方向是国际金融法。这也是我曾经梦寐以求的研究方向。她当时在飞机上很认真地背GRE词汇，典型的“寄托一族”。我问道：“你觉得自己留学回来以后能有什么样的收入水平？”她说：“应该有2万元的月薪吧。”我又问：“那你觉得如果读完研究生就在国内工作，收入水平如何？”她想了好一会儿，说：“我一直想留学回国以后去上海工作。如果不出国就去上海的话，我想月薪可能也会有2万的样子。”我接着问她：“既然留学和不留学都是月薪2万，那为什么还要一心出国呢？”她一时无言以对。

事实上学法律的人是没有太大的必要出国深造的，除非他想回国

做学术研究或者想在国外发展而逃避中国的法治环境。她对自己月薪2万元的预期可能不够现实,不管是研究生毕业还是留学归来,她都不一定能找到这个工资水平的工作,但是,如果她通过司法考试并通过不懈的努力让自己成为一名权威律师,她能得到的或许就不再是2万的月薪,而是2万甚至更多的日薪了。这似乎非常困难,但她为了达到这个目的而需要做出的努力绝对不会比出国留学多出多少。既然在国内拥有这么大的创业空间,为什么还要削尖了脑袋挤到人家的地盘上去混饭吃呢?

读中学的时候听到过这么一句话:“我不相信外国的月亮比中国的圆,但我坚信外国的月亮比中国的亮。”一听就知道这是奴才说的话。或许外国的月亮确实曾经比咱们中国的更圆更亮,但时至今日,中国的月亮跟外国的一样圆一样亮了,而且很快就将更圆更亮。既然国内拥有如此多的宝贵机遇,何不在这块生于斯长于斯的土地上放手一搏呢?

“海归”的本土化

在中国这块充满机会的热土上,本土的人才不但拥有足够的创业空间,而且完全可能比有留学背景的人干得更好。上海一位毕业于麻省理工学院的“海归”曾撰文对比过“海龟”和“土鳖”的区别,其中有这样一段话:

我发现几乎所有的“海龟”做生意都不如本土老板。道理很简单:一、“海龟”大多是技术出身,在美国做销售、做市场的中国人有多少?回国的都是技术人员。如果“海龟”安心回国搞技术,那还不错。但很可惜,大部分“海龟”都以为自己是全才、天才,似乎生意不需要学习的。可是他们没有这方面的经验,眼高手低,能不失败?反观本土,都是一步步从基层做起的,经验丰富得多。二、“海龟”确实不了解国内市场的运作。不懂得如何灵活地运用从国外学来的知识。其实海外的知识很有用,关键是要懂得如何运用,可惜大部

分“海龟”并不懂。倒是本土很多人才认真学习海外经验，又有本土知识，自然胜过“海龟”。

如果你在看完上面这些文字以后仍然坚决要出国，我非但不会再行劝阻，而且要坚决支持你了。不过我希望你在国外能够真正学有所成，成为“海归”的时候凭真才实学笑傲职场，而不是靠一张“克莱登大学”的学历行走江湖。毕竟笼罩在“海归”头上的光环渐渐褪色，在新一轮的人才较量中，素质和能力才是最终取胜的筹码。“克服人才评价中重学历、资历，轻能力、业绩的倾向。根据德才兼备的要求……建立以业绩为依据，由品德、知识、能力等要素构成的各类人才评价指标体系”，这是《中共中央、国务院关于进一步加强对人才工作的决定》为完善人才评价标准制定的原则，多少反映了中国社会对于人才评判标准的转变。

“海归”不但需要具备真才实学，还需要充分重视中国的国情，否则就会水土不服。李嘉诚在内地的很多产业都得到了政府的额外关照，这不能不归功于李嘉诚的富有中国特色的攻关策略。

如果说李嘉诚原本就是中国人，那宝洁公司就是一家不折不扣的外企了，而它却比任何一家中国本土企业更懂得如何在中国做生意。美国炸了中国大使馆的时候很多义愤填膺的人砸了肯德基麦当劳，但是没有谁会去超市推倒堆满飘柔、海飞丝的货柜；很多中国企业的产品会因为很小的一点质量问题而被政府部门宣判死刑，而玉兰油却从来不曾被政府部门刁难过；新闻媒体上经常能看到这家企业或者那家企业的负面新闻，而关于宝洁公司的形象却几乎不曾在媒体上有过不光彩的字眼。

一家外企尚且能够深谙中国国情，一个只是在国外读了几年书的中国人又有什么理由忽略中国的“矛盾特殊性”呢？

她在中国信息产业界创下了几项纪录。她被称为中国的“打工皇后”。而她不过是一名自考大专生……要想把曾经输掉的东西赢回来，就必须把自己比别人少付出的努力补上来……非统招生不但要有一定的实力，而且必须掌握一定的技巧，做到扬长避短出奇制胜……路在脚下。好走，走好……

十三、非统招：养卑照样处优

虽然近几年大学招生规模一再膨胀，越来越多的高中生能够通过高考顺利迈进大学的门槛，但成教、自考、函授、电大、民办高校、网络教育等形式的大学生仍然有增无减，在整个大学生群体中占据着相当大的比重。鉴于此，我想专门用一个专题来谈谈这些非统招大学生的现状及出路。

后娘的孩子没人疼

我曾看到过这样一种说法：非统招大学生都是“后娘的孩子没人疼”。虽然我在聘用大学毕业生时对成教、自考学历的人并没有先入为主的偏见，但我必须承认：就整个社会而言，他们作为一个整体受到了集体性歧视。

我刚读大学的时候，学校给我们每一个统招的学生都打了乙肝疫苗，后来每个人在左胳膊外侧都留下了一个黄豆大小的疤痕。本来身上多了一个疤绝对不是一件光荣的事情，可有一些同学竟然以此作为

炫耀的资本。有一次打篮球的时候，我们班一个同学突然很得意地问另外几个一起打球但不相识的人：“你们一定不是统招的吧？我看你们的胳膊上都没有打乙肝疫苗留下来的疤痕。”

我这个同学固然过于嚣张，但有些道貌岸然的教授学者似乎更加过分。《读者》2002年第13期郑也夫先生的《高校扩招断想》一文，把自考文凭比喻为劣币，说自考生只不过是骗取文凭而已。作者在文章中写道：“当竞争过烈时，舞弊现象必然丛生……古代科举的第一弊端在今天的中国高考中已全面呈现。第二弊端也渐露端倪，目前的表现形式是自学大专、大本文凭的泛滥。这其实是成色不足的货币。劣币天生就具有驱逐良币的功能……”

同学之间、师生之间尚且存在这种“阶级歧视”，在国家政策、学校规定等方面就更加不用说了。几乎每一所大学的图书馆在图书借阅权方面对统招生和成教生、自考生做出了截然不同的规定，统招本科生或许一次能够外借5本书，而专科生只能借4本，成教生只能借2本，自考生甚至一本都不能借。住宿条件、师资水平等方面仍然存在这种明显的区别。天津某名牌大学的教学楼甚至曾经贴出过“自考生与狗不得入内”的告示，在网上一度闹得沸沸扬扬不可开交。

根据国家规定，大学生在寒暑假期间乘坐火车可以享受半价优惠。但是，民办高校的学生却无法得到这种优惠。助学贷款对于特困大学生来说是顺利完成学业的重要保障，可是，其大门却不对民办高校的学生敞开。民办大学的老师也在劫难逃，因为他们无法像“国立大学”的老师那样评职称，不管学术成就有多高，连讲师的职称都得不到。

用人单位对非统招大学生的歧视更是有过之而无不及。虽然《国家自考暂行条例》等法律法规都明确规定自考、成教的文凭和统招生的文凭享受同样的待遇，但是，包括一些国家机关在内的大部分用人单位都会在乎毕业生的“阶级出身”。

军队每年都要从地方院校选聘一些毕业生,经过一年的军校培训以后担任指导员等职务。这种人在部队被称为“4+1”。而毕业进入部队担任军官的要求是比较严格的,除了要通过军事体检,还不能是自考、成教、定向、委培等类型的毕业生。就连原来我们班上读过预科班的同学也被拒之门外。

重庆市人事局和市政府在招考公务员的时候曾明确要求报考人员为普通高校本科及以上学历,而且人事局负责人特别强调不包括自考毕业生。众所周知,自考学历是国家承认的学历,可是,究竟什么是国家?当一个学历被军队和国家政府机关明确否认的时候,还能说是“国家承认”吗?

2003年11月,中国教育在线就自考生求职频频碰壁的原因展开了调查,共有4234名网友参与了调查投票。调查结果如下图所示:

选项	比例	票数
用人单位对 自考生存有偏见	66.64%	2772
大学连年扩招, 大学生增加, 工作岗位稀少	20.63%	858
自考生能力确 实不如统招生	8.42%	350
其他	4.33%	180

显然,从参与调查的这几千名网友的情况来看,用人单位对自考生的偏见成为了自考生就业的主要障碍。自考生如此,其他非统招大学生又何尝不是如此呢?

小刘是武汉大学成教学院计算机专业的应届本科毕业生。他从大四上学期开始就四处求职。招聘会上,用人单位看到武汉大学计算机专业毕业生前来求职,往往都是笑脸相迎,可一听小刘是个成教生,他们就会在零点零一秒之内收起笑容,并将简历退还给小刘,对小刘

就像是对“非典”患者一样避之唯恐不及。在2004年3月洪山体育馆举行的一场交流会上，小刘与武汉一家IT企业谈得非常投机。可就在双方准备签约时，人事部经理突然发现小刘是成教生，一脸为难地说：“真不好意思，我们公司规定不要成教生。”

而厦门一位叫小林的民办高校毕业生也受到了同样的“礼遇”。每次当他在招聘会向用人单位递上自己的简历，招聘人员只要看到他简历封面上的学校名字就“完璧归赵”了，至于简历里面的内容根本就没有看上一眼。

武汉一知名企业人事部经理坦陈，该公司规定严禁接收成教生、电大生、自考生等“五大生”。而事实上，很多公司就算没有明确做出这样的规定，招聘的时候也是这么操作的。

笨鸟高飞

之所以很多用人单位都将成教、自考和民办高校的毕业生拒之于千里之外，是因为他们都觉得这些求职者的基础和能力都不如统招生。可事实上真是如此吗？一条高考分数线将考生分成了统招生和非统招生，跨不过那条分数线的人往往被认为是“笨鸟”。可是，经过几年大学生活，尤其是经过毕业后一段时间的工作实践以后，笨鸟照样可以展翅高飞。

前文引用过“北京大学2000年录取的硕士研究生毕业院校小计”的统计表，根据这个统计表，2000年共有11名通过高等自学考试获得本科学历的人成为了北大的硕士研究生。北大的本科生有足够的理由歧视自考生，因为他们考上了中国的最高学府，而自考生却基本上没有考上任何一所大学。可是，四年以后，大量的北大毕业生考不上自己学校的研究生，而不少自考生却做到了。

这种现象在我的母校同样存在。我们毕业的时候很多报考自己学校研究生的人纷纷落马，而抢走他们风头的竟然有不少成教生和自考

生。有好一些人对成教生和自考生向来都鄙夷不屑,可是,他们却必须接受被自己瞧不起的人打败的现实。

民办高校:山窝飞凤凰

宁旻是一名民办高校的毕业生。高考时,宁旻的考试成绩离本科线只差3分,上一个公办院校专科应该没问题,但为了学习自己喜欢的国际金融专业,他毅然报考了当时人们还并不熟悉的民办大学——北京海淀走读大学。当时的海淀走读大学条件非常艰苦,学生连吃饭都没有自己的食堂。每当宁旻去人民大学的食堂吃饭,只要别人知道他的身份,他就难免会迎来很多鄙夷不屑的眼神。

但是,宁旻并没有因此而感到自卑,他将自己受到的嘲讽化为奋斗的动力。大学毕业的时候,宁旻怀揣着民办高校的学历进入了联想集团,并且一干就是11年。工作了1年后,宁旻又参加了全国高等教育自学考试,取得了财务会计专业本科学历,并获得了中国人民大学经济学学士学位。2002年,他又拿到了中国人民大学EMBA研究生课程班的结业证书。

从进入联想集团开始,宁旻先后在管理部、培训中心、资金部等部门工作,后又调任柳传志总裁助理,负责联想的客户培训、集团资金融资、内部资金管理、组织联想最高层会议等许多方面的工作。

经过几年来连续不断的大学扩招,如今的民办高校毕业生所面临的就业背景和宁旻毕业时的情况已经有了很大的不同,但尽管如此,一个像宁旻一样真正有实力的人,不管他是民办高校的毕业生,还是成教、自考出身,都照样能够争取到自己的生存空间。如果非统招生真的没有出路,宁旻就不可能在读完民办高校的本科之后又在工作之余通过自考获得另外一个专业的本科学历。一个在联想集团工作多年的员工可以再去考自考,而你又何必因为自己是自考生而自暴自弃?

自考:逆风飞飏

不知道《逆风飞飏》一书的作者吴士宏是否为广大大学生所熟

知。她1985年进入IBM公司，此后12年在IBM一路冲杀，为其开拓中国市场立下了汗马功劳，并于1997年任IBM中国销售渠道总经理。1998年，吴士宏出任微软（中国）公司的总经理，被誉为中国的“打工皇后”。1999年，她离开微软，随后宣布加盟国有企业TCL，出任TCL集团常务董事、副总裁，TCL信息产业集团公司总经理。

而这么成功的一位职业经理人并没有毕业于任何一所大学。她不过只有初中文凭，并通过自考获得了英语大专学历。曾几何时，这位在中国信息产业界创下了几项纪录的女强人不过是北京椿树医院的一名普普通通的护士。当时又有谁能料到一个自考专科生能够成为盛极一时的风云人物呢？

我有一个朋友姓欧阳，姑且就叫他欧阳吧。高考的失利让他被调剂到了湖南中医学院，而他对中医却没有一丝一毫的兴趣。面对一本又一本厚厚的古文医学著作，欧阳沮丧到了极点。忍受着莫大的痛苦读了一年以后，他主动退学了。考上大学却选择放弃的人我见过不少，有很多人因为高考被调剂到不满意的大学或专业而选择复读，我当年也差一点就加入了这一行列。可欧阳退学以后并没有选择重新高考，而是成为了一名英语专业的自考生。

欧阳在我的母校外面租了一间小小的房子，整天都和我一起背着书包去教学楼或者图书馆自习。此后的三年多时间里，欧阳的世界里没有老师，没有同学，身边的朋友也仅仅只有我一个。几年里他几乎每天的时间都用在了自习室里，而当他自习的时候，身边的人都是陌生人。晚上回到租住的那间不到8平方米的房子，欧阳除了睡觉也不过是听听英语或者是听听歌罢了。

三年半以后，欧阳顺利地拿到了英语自考本科文凭。随后他离开了长沙，只身去了心仪已久的宁波。虽然求职的过程并非一帆风顺，但欧阳还是被一家电子公司聘用了，负责公司的英语翻译工作。后来他又去了一家外贸公司担任跟单员，半年以后被提升为部门经理，月

薪也增加到了6000元。虽然这并不算是很大的成就,但对于一个刚获得自考本科学历不到两年时间的人来说,这个数字已经足以让绝大部分统招本科生甚至研究生垂涎三尺了。

成教照样做精英

小雨是我大四的时候在去北京的火车上认识的。刚开始交谈的时候她就非常坦诚地告诉我,她是我们学校成教学院英语专业的毕业生。此前我见过不少信心十足的非统招生,但是能够非常坦然,甚至非常骄傲地主动表明自己是成教生的,小雨却是我见过的第一个。正因为这个原因,我从一开始就对她另眼相看,直觉告诉我,她一定有自己的骄傲的理由。

当时小雨刚刚在北京找到了一份英语文员的工作,工资仅仅够她的日常开销。半年以后,小雨跳槽到了一家大型的贸易公司担任行政助理,工资有了不小的涨幅,但她并不满足。通过几个月的努力工作,小雨获得公司的普遍认可,并且对公司的各项业务都有了比较全面的掌握,于是主动申请去业务部担任了业务代表。

这是一项非常富有挑战性的工作,公司很多员工都因为无法完成业务量而被辞退了。但小雨却坚持了下来,她不断提高自己的行销技巧,迅速拓展自己的渠道资源,很快就成为了公司的业务骨干。2003年,小雨的业绩在公司业务部几十名员工中遥居榜首,不但得到了近30万元的提成,而且获得了5万元的年终奖。而她的那些统招本科甚至研究生毕业的同事却只能望而兴叹。

现在的小雨不但买了房买了车,而且已经具备了创业的各种条件和资源,正在筹备自己的公司了。等她的公司走上正轨,不少曾经自我陶醉的统招生都会想方设法来争取给她这位成教生打工吧。

自助者天助

我一口气列举了一大串关于非统招生的成功案例,只是想证明民

办高校学生、成教生、自考生完全可以丝毫不逊色于、甚至超越统招生。但是，如果有非统招生因此而失去了危机感或者是有了一种优越感，那对我而言绝对只是一场意外。

勤能补拙

必须承认，对于绝大部分非统招生而言，他们已经在起跑线上输给了统招生，专科生在起跑线上也输给了本科生。从表面上来看，这是因为社会对于不同类型的大学生的接受程度截然不同，而且他们在学习期间能够占有的学习资源也有很大的差别，但是，从更根本的意义上来说，非统招生和专科生在起跑线上之所以输给了统招的本科生，那是因为他们在学习方面的投入要少一些，曾经付出的努力要少一些。大部分人都是因为中学期间不够刻苦，或者是因为某些原因没能将心血用在学习上，所以才被迫选择自考、成教或者专科。

既然如此，非统招生如果要想把曾经输掉的东西赢回来，那就必须把自己比别人少付出的努力补上来。华罗庚说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”如果要想赶上并超过跑到自己前面的人，只有在别人休息的时候赶路，在别人赶路的时候更快地赶路。

大学期间我曾坚持长跑了两年多时间，长跑的时候我深深地体会到了要想赶上前面的任何一个人是多么困难的一件事情。有时候明明看到一个人就在自己前面十米远的地方，可我要想不被他落得更远就已不易，而要想赶上并超过他就很可能需要咬紧牙关跑上好几圈。

因为喜欢图书馆的气氛，现在我还经常去深圳的图书馆看书。在图书馆的自习室里，我认识了好一些一边工作一边参加自学考试的人。他们有一些只读了中专，还有一些因为家庭困难或者别的原因没能参加高考，或者是在高考失利以后就到深圳来找工作了。平时他们都在公司上班，下班以后匆匆忙忙吃个盒饭便到图书馆来自习，晚上10点钟才回家。周末的时候更是一大早就端坐在了图书馆里。

小罗便是其中一个。她是广东潮州人，家庭非常困难，而且还有

两个妹妹和一个弟弟。为了让妹妹弟弟上学,她读完高中就来深圳打工了。起先是在工厂做普工,后来做了文职工作,再后来去一家外贸公司做了跟单员。她利用工作之余的时间在图书馆刻苦读书,三年下来拿到了国际贸易专业的专科文凭,而现在她已经在准备学士学位论文了。

很多时候小罗因为太困了,必须趴在桌上休息十来分钟才能继续看书。看到她那么疲惫而憔悴,我建议她不妨辞职一段时间,等拿到了本科学历再另外找工作,她却很无奈地对我说:“我父母体弱多病,两个妹妹和一个弟弟的学费、生活费我都得供啊。我不想让他们再像我一样绕这么大的弯路,我要他们跟你一样,先是一心一意地读大学,然后再一心一意地工作。”

我想,像小罗这样的自考生足以让所有歧视非统招学历的人做一次深刻的反省。如果小罗和一些统招毕业生一起来我的公司应聘,我绝对会毫不犹豫地录用她,并给她一份最有竞争力的薪水。

可惜的是,所有的成教生、民办高校学生和相当大一部分自考生,都是有条件像小罗说的那样,先一心一意读大学,再一心一意工作,而他们却并不懂得珍惜自己的条件。有很多人每年花几千块钱的学费在大学里读自考,可是,这些人最后能拿到本科学历,甚至是专科学历的人有几个呢?我原来听学校信息科学与工程学院的一位老师说,他们招收的自考生只有不到5%的人能够拿到学位,于是索性不招生了。

为什么那些一边工作一边通过自学参加考试的人能够顺利拿到学位,而交了大笔学费在大学里做全职学生的人参加“自学”考试却很难及格呢?原因只有一个:他们不过是把自考当成是荒废青春的借口。对于这种人,不管他自我感觉多么良好,我都只能在他被社会抛弃的时候“哀其不幸怒其不争”。

扬长避短

非统招生在求职的时候不但要有一定的实力，而且必须掌握一定的技巧，做到扬长避短、出奇制胜。

大致说来，用人单位为毕业生提供的职位可以分为两种：技术类和非技术类。医生、程序员、工程师等，都属于技术类，用人单位最注重的是求职者的专业知识；文案、市场策划、人力资源管理等职位虽不至于“一点技术含量都没有”，但是对技术的要求确实要低一些，所以用人单位更注重的是求职者的综合素质，而不是专业技能。我想任何公司招聘人事专员的时候都不会考察他对于教材上那些理论的掌握情况吧。

一般来说，在用人单位的眼中，非统招生的技术能力是不如统招生的，所以，在应聘程序员之类的技术性职位时，非统招生往往处于劣势，除非他明显比其他的竞争者优秀很多。与此相反，对于企业管理、文案策划、市场营销等非技术性工作，用人单位对非统招生的偏见就要小得多。所以，非统招生如果选择应聘技术性不是很强的工作，成功的几率往往要大一些。

换一个角度来看，非统招生就算应聘上了技术性的工作，工作压力也绝对要大很多，因为从整体上来看，非统招生的技术开发能力往往比统招生差一些。这一方面是因为进大学之前的基础有所差异，另一方面是因为大学期间占有的学习资源很不相同，学习态度可能也很不一样。相反，非统招生如果应聘上了技术性不强的工作，工作压力就要小得多，他们在统招毕业生面前丝毫不会处于劣势。

辉和强是我认识的两个计算机专业的成教本科毕业生。两人的专业知识不相上下，专业以外的能力也平分秋色，但两人选择的工作却大相径庭。辉经过多次面试以后进入一家软件公司担任了程序员，而强则顺利地成为了一家网络公司的业务员。程序员和业务员，这两个职位在绝大多数人心中肯定高下立判，所以辉迎来了很多老同学的羨

慕和恭维,而强却被一致认为混得很不好。

可是,辉在入职以后很快就感觉到了巨大的工作压力。因为同事都有丰富的软件开发经验,所以能够非常轻松地完成任务,而辉却很可能为一段小小的程序忙上大半天。更为头疼的是,同事之间可不像同学之间那样“海人不倦”,每当辉放下面子去找同事虚心请教,别人都只会虚与委蛇地随便应付一下。无奈之下,辉只好每天下班以后加班到深夜,周末也在家里紧张地忙工作的事情。尽管辉不遗余力地投入到了工作当中,但是工作节奏仍然跟不上其余的同事,老板在他试用期满的时候把他辞退了。

而强的经历却截然不同。他们公司是专门给别人制作网站的,而强的工作只是去寻找需要制作网站的公司。业务员的工作都是非常辛苦的,强也不例外。经过短暂的培训以后,强便开始“扫楼”了。所谓“扫楼”,就是将一栋写字楼的每一层、每一家公司都“扫”一遍,上门推销公司的业务。

工作的第一个月,强跑遍了深圳的每一个商务区,可是一个单都没有签到,得到的只是600元的底薪。但是,强坚持了下来,他不断提高自己的业务能力,积极改善自己的行销技巧,很快就签到了第一个单。虽然只是一个4000元的小单,但是给了强巨大的鼓舞。如今的强已经成为了公司的销售工程师,再也不需要去“扫楼”了,很多客户都会主动打电话来找他。而昔日月薪600元的强如今每个月至少能挣万元以上。

辉没能从统招生程序员当中脱颖而出,而强却将很多统招生业务员远远地甩在了身后。这种区别与工作态度没有关系,甚至与工作能力也没有关系。因为对于同一份工作而言,他们俩的工作能力是不相上下的。但问题的关键就在于,他们并没有面对同样的工作。辉是用自己的中等马去对别人的上等马,而强却是用自己的上等马去对别人的中等马,结果自然不同了。

张虹高考的时候名落孙山，后来通过自学考试获得了会计专业的大专学历。然后她到东莞一家电子厂担任了出纳员，不过她醉翁之意不在酒。工作一段时间以后，厂里要招聘采购助理，“蓄谋已久”的张虹抓住了这个机会，“内跳”到了采购部。采购助理的工作比较繁杂，但是张虹将每一项工作都做得井井有条，而且跟采购部的每一个上司和同事都相处得非常融洽。一年以后，张虹晋升为采购员，拥有了独立采购的权力。

在给供应商下单的过程中，张虹从自己开发的每一个供应商那里得到了从一两千到一两万不等的回扣。虽然她每个月的工资只有区区800元，但是，2003年一年时间，张虹就拥有了30万元的银行存款。虽然从法律或者是从职业道德的角度上来看，张虹的行为并不可取，但是，作为一个只有自考大专学历的人，张虹绝对让不少统招本科生甚至硕士、博士生眼红不已。

大学生毕业以后愿意去开一家餐馆的绝对不多，既然没有人愿意去做，非统招生为什么不选择在类似于开餐馆之类的事情上下功夫呢？陈安之说：“成功者往往选择做别人不愿意做的事情，做别人不敢做的事情，做别人做不到的事情。”既然有很多工作统招生都不愿意去做，那非统招生为何不去尝试呢？

小林是长沙某高校的成教生，毕业以后一直苦于找不到满意的工作，后来干脆在学校附近开了一家比较有品位的酒吧，没想到竟然一炮打响，生意出奇的好，每个月的纯收入至少上万元。虽然有限的专业知识都无法派上用场，但是小林毕竟找到了合适的方式实现自己的个人价值，也为非统招生找到了一个脱颖而出的突破口。

当然，我并不是建议所有的非统招生都去应聘非技术性职位或者是自主创业。如果你对于技术性工作更加感兴趣，而且在某项技术领域丝毫不亚于统招生，那就大胆地去跟统招生竞争吧。虽然“阶级出身”导致自己相对处于劣势，但只要有真才实学，说白了，只要你能

给老板创造足够的利润,自然会有用人单位平等对待你的。

我曾经面试过一个研究生,她总是变换不同的法子强调自己的学历优势,后来我不耐烦了,索性直截了当地告诉他:“你的学历对我来说没有任何用处。如果你的能力,也就是说,你能够在我的公司创造的价值,不能够比一个自考的大专生更多,那么,在我眼中,你就不会比他有哪怕一丝一毫的优势。”这句话如今用来说给非统招生听,或许比说给研究生听更适合吧。

管用的雕虫小技

非统招生在求职的时候要有足够的自信,但也不要太厚道。有一些雕虫小技如果恰当地运用在求职过程中,往往是非常管用的。

如果是成教生,在求职简历上最好不要对此加以注明。如果只是说自己毕业于什么大学什么专业,用人单位往往默认为是统招生。面试的时候也不要自暴其短,因为只是有一部分情况“忘记”说了,所以并不存在任何欺诈。很多公司都是在聘用了求职者之后才检查其证件,而既然自己已经上班了,用人单位就算发现自己是成教生也不大可能因此而解雇你了。毕竟人都是要面子的,没有人愿意自己打自己的耳光。

民办高校的毕业生也大可不必主动表明自己学校的民办性质。这几年很多大学纷纷合并、改名,而负责招聘工作的HR往往工作已经有一段时间,对很多刚冒出来的大学名字闻所未闻,所以民办高校的毕业生不妨趁机浑水摸鱼。我原来求职的时候还有人问我中南大学是不是民办高校呢,“假做真时真亦假”,既然一所全国前20名的教育部直属高校都被人当成民办高校了,民办高校也就很容易被人误以为是国立大学。不过民办高校毕业生求职的时候也不要故意撒谎,只要尽量让招聘人员误会就行了。

自考生求职的时候没有办法让招聘人员产生以上这种误会,但是完全可以强调自己的工作经历。我在前文提出了一个“3E人才公式”,

即 $E = E_1 + E_2$ 。求职者能够从用人单位获得的收入 (earning) 为 E ，求职者的教育背景 (education) 为 E_1 ，工作经验 (experience) 为 E_2 。在这个公式中，自考生的 E_1 即教育背景显然处于劣势，但因为自考生是自学考试的，完全可以一边工作一边深造，大可不必做全职的学生，就算在参加自考的几年时间里一直有份固定的工作，用人单位也不会觉得他曾经本末倒置。所以，自考生在求职的时候应该尽可能在简历上增加 E_2 的值。如果有一定工作经验，就适当加以夸大；如果没有相关工作经验，就尽可能改为与应聘行业和职位有一定联系的经验；如果丝毫没有工作经验，就无中生有，恰到好处地捏造一点工作经验。至于这些方面如何把握分寸，“求职：做人不要太厚道”一章中将有详细、深入的探讨。

面试的时候，招聘人员可能“哪壶不开提哪壶”，问求职者这样的问题：“你觉得自己和统招生比较起来有哪些不足？”或者是：“你只有自考大专学历，你认为自己能够胜任这份工作吗？”

面对这种刁钻的问题，求职者一定要冷静、客观地做出回答。所谓“客观”，不是说求职者应该将自己的不足之处全部罗列出来，而是指让招聘人员觉得自己的分析非常客观，能够认识到自己的不足，而非盲目自信。我曾经面试过一名自考本科生，当时也要他将自己和统招生做一个对比，他的回答虽然算不上标准答案，但应该多少能够给别的非统招生一点帮助。

“我觉得自己和统招生比较起来主要有两点不足。第一，我对于专业知识的理论部分可能没有统招生掌握得系统、全面。第二，我因为不像统招生那样与很多同学一起生活、学习，所以我无法像他们一样在学习的同时基于同学关系而拓展自己的人脉网络。不过，和他们比较起来也有三点优势。第一，我有了较为丰富的工作经验。第二，我知道自己的学历处于劣势，所以我有更强烈的危机感，这自然会让我更扎实地工作。第三，我在参加自学考试的几年里，心理压力

是非常大的,这使得我现在的心理素质比较好。同时,我经历的生活磨练也要多一些,所以更加懂得感激和珍惜。”

听完这席话以后,我便决定要聘用这名自考生了。“自助者天助”,面对一个如此“自助”的人,我有什么理由阻止他得到“天助”呢?

而我相信,任何一个“后娘养的”非统招生只要积极进取勇于拼搏,并且审慎地选择自己的人生之路,他就完全能够脱颖而出。

路在脚下。好走,走好!

母校不把自己当母亲，你又何必把自己当儿女……
听辅导班不过是花钱买踏实……人才市场就是一个地雷阵……通过多种方式求职固然没有错，但是千万不要饥不择食……只要用人单位一说要你交钱，你掉头就走便是了……这年头立字尚且不足以为据，更何况一个口头约定……

十四、毕业：十面埋伏的陷阱

当毕业的钟声渐渐敲响，一个又一个的陷阱也尾随而至。无论是考研、考博还是就业，也无论面对的是学校，同学还是用人单位，一张看不见的网可能正在向你张开，而十面埋伏的陷阱正在等待着你不设防的脚步……

莫被学校阴

“被阴”，这本是游戏《反恐精英》中的一个“专业术语”，大抵是指某人被一个躲在不显眼的角落里的敌人一枪毙命。我虽然从来不曾玩过这款游戏，但好歹是反恐大学毕业的，所以也算略知一二。中南大学的英文名为Central South University，简称CSU，而“CS”除了让人联想到“长沙”，可能只会让人想起《反恐精英》了。

当人们谈到毕业的陷阱，往往首先想到的是用人单位“无商不奸”，而对于学校龌龊的一面则缺乏应有的警惕。事实上，在你为升学而埋头苦读或者为就业而四处奔波的时候，学校可能正躲在某个阴

暗的角落里,手持刀枪等待着你的出现。只要一不留神,你可能就“被阴”了。

派遣出来的就业率

2002年,也就是我大学毕业的那一年,教育部公布了各直属高校的毕业生就业率。华中农业大学、石油大学、西北农林科技大学等24所高校的毕业生就业率居于95%~100%之间,处于第一档次;东北林业大学、东华大学、中国矿业大学等39所大学的毕业生就业率居于90%~95%之间,属于第二档次;而清华大学、南开大学等高校的毕业生就业率只有85%~90%,属于第三档次。

任何一个有点常识的人都知道这些数字不过是自欺欺人罢了。我正好是2002年大学毕业的,我的母校中南大学当年以95%以上的毕业生就业率在教育部公布的排行榜上“位列仙班”。可事实上真有这么高的就业率吗?据我所知,很多班级到毕业离校时只有很少的一部分能够顺利就业,甚至有些班级全班30个同学只有一两个跟用人单位签了约。学校上报教育部的就业率是95%以上,可事实上某些班级的失业率在95%以上。

跟我们学校同在岳麓山脚的湖南大学当年上报的毕业生就业率也在95%以上,而据我湖大毕业的朋友说,他们到毕业离校的时候能够与用人单位签订就业协议书的也只是一小部分而已。想必其他每一所高校的情况也相差无几吧。

这些明显“注水”的数据究竟是怎么来的呢?

按照规定,每一个大学毕业生参加工作的时候都要由学校出具派遣证,而大学毕业生的就业率正是根据派遣证的发放率来统计的。按理来说,只有跟用人单位签订了就业协议以后才能发放派遣证,可是,很多高校为了提高就业率,想方设法将那些尚未签订就业协议书的同学也派遣了。

2002年,教育部规定大学生毕业以后户口和档案仍能在学校保留

两年，而我们学校私自规定：尚未签订就业协议的同学必须上交一份用人单位出具的用人意向证明，否则户口和档案一律发回原籍。于是，尚未找到工作，或者是找到工作但未签订就业协议书的同学纷纷想方设法去找单位出具证明，有些人甚至找人私刻公章做了一份假证明。当这些证明全部交上去以后，学校便将每个人的派遣证都发放下来了。当时长沙一所专科院校有了聘用我的初步意向，我便找那学校随便盖了个章，顺便还将我几个同学的名字也写了上去。结果我们几个人的派遣证上的接收单位全部填写了这所学校。

还有些学校更狠，将没有签订就业协议书的同学的派遣证一律发回原籍。教育部的明文规定在这些学校完全成为了一纸空文。如果户口和档案能够顺利发回原籍倒也罢了，可事实上很多同学的户口和档案在发回原籍的过程中总会“人间蒸发”。不少同学回学校转户口的时候，学校说户口已经打回原籍了，而原籍所在地说压根儿没有收到，于是这些可怜的同学自己都不知道自己的户口在什么地方了，说的严重一点就是无法证明自己拥有中华人民共和国国籍了。

派遣证被学校随便填写一个接收单位发放下来以后，学校的毕业生就业率自然上去了，但对这些学生来说则可能后患无穷。因为派遣证上的接收单位并不是自己的工作单位，就算是，也未必会签订就业协议书，对户口和档案的事情自然不闻不问，所以，这样的派遣证根本没有起到派遣的作用。经过一段时间以后，当毕业生需要把户口从母校迁出来的时候，如果是通过人事局调干，那就必须要有派遣证，而原来的派遣证是不能用的，所以必须重新派遣。有点良知的大学可能还会按照毁约处理而重新派遣，但有些学校可能就会比较刁难。更何况有些人毕业以后以为派遣证没有用处，随手扔掉了，这样一来自然更加麻烦。

某高校的2003届毕业生小何就因为派遣证而遭遇了麻烦事。她从学校毕业半年多了，由于所在单位是聘用制，小何决定将自己的户口

和档案落到市人才市场。然而,当小何到学校去办理相关手续时,校方却告知其派遣证已发回原籍,现在只能办理改派了,但改派的手续较麻烦,要等一段时间。可是这一等就是大半年,在多次辗转于学校与人才市场之后,小何的落户手续才最终“尘埃落定”。

我在毕业两年以后才有机会将户口从长沙迁到深圳。大学毕业的时候我的派遣证已经交给我当时任职的那所高校了,而那所学校对我的户口和档案却漠不关心。为了重新派遣,我只好去那所学校要回派遣证,可是对方坚决不肯。我试图采取一些有中国特色的办事方式,但丝毫不奏效。校方的立场非常明确:我必须回他们学校教书。就当时的情况来看,就算他们给我50万的年薪我也绝对不会考虑的。后来我只好采取别的办法,前前后后用了将近一年的时间才把户口问题落实了。

所以,如果你没有与用人单位签订就业协议书,而学校要你交什么聘用意向证明,最好不要去理会,因为就算你不交,学校往往也不会发回原籍。如果真要发回原籍,他们就不会要你交什么证明了。这样一来你的派遣证就依然保留在学校,虽然会降低学校的就业率,但会给自己以后省去很多麻烦。而如果学校执意要将派遣证发回原籍,那就挺直腰杆去找学校理论吧,或者直接将情况反映给教育部也未尝不可。

母校不把自己当母亲,你又何必把自己当儿女?

花钱买踏实

随着考研热不断升温,考研辅导班也是一年比一年火爆。一个又一个考研培训机构粉墨登场,一批又一批考研辅导大师横空出世。

从招生广告来看,每个考研培训班的师资力量都是空前强大,这位老师是前任命题组组长,那位教授是历史悠久的辅导专家,紧接着出场的又是一位押题百发百中的神仙转世。而与此相对应的便是高昂的辅导班报名费。有些人报几个考研辅导班便花掉了5000元,而一个

普普通通的冲刺班就要好几百甚至近千元。

这些辅导班真像他们宣传的那样威力无穷吗？而那些所谓的辅导专家值得花几百甚至几千块钱去听他们几节课吗？

考研备战的时候我只报名听了一个政治冲刺班，当时一位很有名气的女老师在讲台上拍着胸脯信誓旦旦地说：“今年‘三个代表’是必考内容，不考不正常。如果没有考，你们来找我，我去找中央！”课后，我们赶紧找了很多关于“三个代表”的资料，上考场之前都还在死记硬背。可当试卷发下来以后，考场上的人都傻眼了：冲刺班上老师强调的必考内容一分都没有考！浪费了报名费姑且不说，浪费的那些时间可是弥足珍贵的啊。

被圈内人称为“考研辅导新生代”的北大英语教师曹其军认为，数学和英语押题是几乎不可能的。很多人说押中了多少分的题，那其实不过是押中了考点，糊弄人而已。还有很多辅导班是由私人借公家名义开办的，挂羊头卖狗肉，师资力量参差不齐却大肆宣传炒作，只图赚了学生的报名费就了事。

看着公共课的辅导班一年比一年红火，不少专业课老师也紧急行动起来，很多大学都相继开办了考前专业课辅导班。有些专业课辅导班多少存在泄题的嫌疑，但更多的只是将知识点梳理一下，巩固一下专业知识倒是可以，但如果指望通过这种辅导班提前得知考题，那恐怕只会无功而返。我曾经专程去北大听法学院的专业课辅导班，对各门专业课的体认自然深刻了不少，但是泄题现象是绝对没有的。

其实，听辅导班不过是花钱买踏实。很多人觉得自己如果不听辅导班就没有把握，偏要浪费不少钱和时间去让自己心里踏实一点，听完辅导班以后才发现不过是个陷阱而已。其实这又何苦呢？一个优秀的老师确实能够让你在课堂上学到一些东西，可是，用这些时间坐在教室自习照样也是学东西啊。何况辅导班很多老师压根儿就无法让你学到任何东西。很多人勒紧裤带节衣缩食报了很多辅导班，可是到了

考试的时候才发现辅导班发下来的那些资料根本就用不完。难道是为来年准备的吗?

考研考博,暗藏杀机

《南方周末》曾用头版头条刊登过一篇题为“武汉大学考研究生坠楼身亡事件调查”的文章。2002年4月25日中午,武汉大学药学专业应届毕业生杨冀自杀身亡。“几乎所有人都认为,杨冀之死和他所参加的研究生考试有关。”杨冀考研以418分的成绩列12位上线考生中的第二名。知道排名后他“面有喜色”,但过了几天就情绪低落了,不时自言自语地说:“我真傻。”最后,他跳楼了。

随后又有“阿甘事件”被炒得沸沸扬扬。2004年3月,河海大学讲师甘德怀参加了北大法学院法理学专业法社会学方向博士入学考试,笔试成绩第一,而且是唯一达到复试分数线的考生。可是,北大并未主动通知他参加复试。后来甘德怀虽然争取到了复试机会,但因复试不及格而落榜。导师朱苏力录取了初试成绩没有达到复试分数线的两位北大毕业生,而且还录取了尚未参加初试的副院长龚文东。后来朱苏力专门撰文澄清此事,可是自相矛盾越抹越黑。

在考研和考博的过程中,杨冀和甘德怀这样的牺牲品实在太多了。在我身边的朋友当中,无论是考研还是考博,初试第一而复试却被淘汰早已司空见惯。如果考生复试成绩不如别人优秀倒是情理之中,可是,很多人无论初试成绩多么优秀,复试的时候都无非是“陪太子读书”。

考研结束后的面试和找导师是很微妙的环节。谙熟人情的学生往往在本科阶段就利用各种机会接近有可能成为自己导师的老师,并设法获得其好感。带研究生的老师往往身负教学科研多重任务,除了这种学生主动的接近,很少有机会了解学生。还有一些导师“白天是教授,晚上是禽兽”,招收研究生和博士生的时候往往坚持“男的献金,女的献身”的原则。这种种因素使得名义上面试只占总成绩的30%,

但很多时候这30%的自由裁量权几乎意味着一切。

还有些考生考前就通过各种关系获得了专业试题甚至试题答案。据江湖传闻，某名牌大学一位著名的政治学教授就经常在考前向某些特殊学生兜售或赠送试题及答案。而据我一位朋友说，他们院里报考自己学校研究生的人当中，很多人的专业课都将近是满分。考前有一些人拿到了试卷答案已是众人皆知的事实。

所以，考研和考博不但要埋头苦读，更要提防面试过程中的种种陷阱。就这一点而言，考博比考研更加具有必要性。考研就算不跟导师有任何联系也完全可能顺利过关，但是考博就几乎绝对不可能。我一位朋友为了考复旦大学金融学的博士，他刚读研究生的时候就跟导师联系了，逢年过节都要给导师寄卡片和礼品，还先后几次去上海登门拜访过导师。后来考试的时候我这位朋友的成绩并不理想，但最后还是顺利地进入了复旦大学。

求职：地雷阵

把人才市场说成一个地雷阵，这虽然有点儿夸张，但也不算离谱。很多用人单位都会设置重重陷阱，求职者一不小心就会走入他们精心布置的圈套。而应届毕业生因为没有多少社会经验，加上就业压力比较大，求职心切却又防备松懈，所以更加容易成为用人单位的“重点保护对象”。

扣押证件

绝大部分正规的用人单位都会在正式聘用以前检查应聘人员的毕业证、学位证和身份证，而且正式上班的时候还会将这些证件复印一份加以保存。但有些用人单位往往会要求将毕业证和学位证交给公司保管，其实也就是扣押这两个证件。

在工作过程中，有一些员工如果手头上掌握了一笔公司的款项，就会不经任何正规辞职手续而突然携款消失，还可能带走公司的一些

机密文件。而更多的人往往会在找到新的工作以后不辞而别,手头上的工作没有交接给他人,势必给公司造成损失。为了避免这些事情的发生,很多公司为了掌握主动权而要求扣押员工的毕业证。

还有一些公司纯粹是为了在员工离职的时候拥有刁难员工的资本而做出这样的要求。只要员工的毕业证和学位证掌握在自己手上,当员工提出辞职的时候就可以任意克扣其工资,甚至故意编造理由说员工的辞职给公司造成了多少损失,其实就是要求员工交钱赎回他自己的证件。

无论是出于以上那一种动机,都是严重违法的。1995年公布的《关于贯彻执行〈中华人民共和国劳动法〉若干问题的意见》第24条明确规定:“用人单位在与劳动者订立劳动合同时,不得以任何形式向劳动者收取定金、保证金(物)或抵押金(物)。”而用人单位要求员工将毕业证和学位证交公司统一保管,明显是收取抵押物的行为。

如果出于就业的压力而委曲求全,将毕业证等证件交给用人单位扣押,那势必给自己留下无穷的后患。我的第一个工作单位收了我的派遣证以后死活不愿还给我,试图通过这种方式逼我回去教书。如果当年我的毕业证交在了他们的手上,恐怕我辞职的时候就会更加麻烦了。

我一个朋友毕业以后在上海一家公司做业务,并且将毕业证和学位证全部交给了公司。公司规定业务员的提成比例为业务额的7%,而我朋友辞职的时候尚有16万的业务尚未获得提成,为了拿回他的证件,1.12万的提成全部打了水漂姑且不说,他还被迫向公司交纳了5000块钱的违约金。

骗取中介费

伴随着大学生的就业压力越来越大,为大学生提供服务的职业中介机构也越来越多。但是,这些中介机构鱼龙混杂,大部分都很不正规,纯粹是以骗取中介费为目的。

西安一所高校的一位毕业生到一家职介所去找工作，交了50元的中介费用。这家中介所介绍他到一家娱乐场所工作，结果经面试后，没有被聘用。职介所再次中介，也没有成功，便说是其自身素质的原因，不愿意再次中介，而且也不给他退钱。这家职介所只有两张办公桌，一部电话，一位女同志值班，其招聘信息大部分是从报纸上收集来的。

另外两位同学也有类似的经历。

临近8月份的时候，我和小严都还没有找到工作，而学校的毕业工作已经基本结束了。于是，我们决定通过中介服务公司来求职。通过同学介绍，我们找到了一家中介服务公司。这家中介服务公司规模不大，但里面又用间板隔开，分出了很多“小中介”，服务内容都大同小异。我心中起疑，就拉小严衣服，想走了。这时，一位中年妇女拉住了我们，滔滔不绝介绍了起来。而求职心切的我们也一下子放松了警惕。

我和小严拿出毕业证、职业技能证书、简历和介绍信递给她，她看也没看，放在一边，和我们攀谈了起来。

“你们多大了啊？想找什么样的工作啊？”

“阿姨，我们是今年刚毕业的大学生。我是学工商管理的，想去一家经济贸易公司，从基层做起都可以，你能帮我介绍一下吗？”小严先做了自我介绍。见我在身后半天没说话，便推了推我。我这才缓过神来，说：“你好，我和他是一所大学毕业的，我学的是电算会计，虽然会计证只有初级，但我正在准备考注册会计师。我的英语也过了四级。你能否看看有没有适合我的工作？”

这个中年妇女一听我们说完，连忙说：“好！好！适合你们的工作多得很，放心！我帮你们打几个电话，一下就搞定！”随即伸出一只手来说：“你们每个人先交中介费100元。”

小严什么话也没说，掏出200元给了她，她拿过钱，就打起了电

话,说了几句就挂了,跟我们说:“哎呀,真是不好意思,与你们专业对口的工作都招满了……”

没等她说完,小严就说:“你不是说适合我们的工作很多吗?”

“那你们就等等啦,我去联系一下啦。”说着她就走了。等了大约半个小时,她还没有回来,我们只好出去找她,发现她在旁边不远的一个工作间里和别人聊天。

我问她:“你帮我们联系没有?”她说:“这两天可能没有合适你们的工作,过几天再过来看看吧。”我感觉受骗了,赶紧对她说:“你把中介费退给我们,我们不找工作了。”她突然站起身来,大声地说:“一分钱也别想退!你们想要工作就过几天再来,否则就马上给我滚!”

自认倒霉的小严拖着我走了出来,我们几乎都要哭了。

通过多种方式求职固然没有错,但是千万不要饥不择食。将中介求职作为现场招聘和网上求职的补充是可以的,但是一定要多留几个心眼,不要任由不正规的中介机构宰割。其实,就算是正规的职业介绍所,能够介绍的工作一般也层次不高,而且大型的、正规的用人单位往往也不会通过职业介绍所来招聘。他们就算要委托招聘,也只会委托专业的猎头公司,而应届毕业生往往在猎头公司的视野之外。

免费午餐

初次求职的大学生对薪水往往有高于实际的期望值,因此一些用人单位即以夸张、离谱的高薪为诱饵,比如“年薪10万”、“月薪8000”,等等,诱使求职者上钩。

兰州一大学生在招聘会上看到一家公司招聘行政助理,并明确告知该职位月薪3000元。这位同学忙不迭地递上了材料,并非常认真地准备每一轮复试。最后去上班的时候才知道月薪只有800元,后悔不已。

还有一些用人单位招聘的时候将门槛放得特别低,标明“无工作

经验亦可”、“其他专业亦可”等。很多求职者看到这种职位便趋之若鹜，争相递交履历，但对于用人单位的背景一概不问，最后可能吃亏。还有些用人单位提供一些虚而不实的职位，并冠以“高级主管”等头衔，又强调无需经验，里面肯定大有文章。

粉饰工种是很多招聘单位惯用的伎俩。业务员、推销员是一个需求量非常大的职位，但由于工作非常辛苦，报酬偏低而且没有保障，愿意应聘的人非常有限。于是很多公司招聘业务员的时候对这一工种极力粉饰，譬如“销售工程师”、“市场专员”、“业务经理”，等等。文员也是一个需求量比较大的职位，而愿意应聘文员的往往学历不高，工作能力也比较有限，于是很多公司将“文员”改为“行政助理”、“总裁助理”等，以求用同样的工资招聘到更优秀的人才。

犹抱琵琶半遮面

在报纸上和网上的招聘广告中，经常能看到这样一些用人单位：某上市公司，某跨国集团，某著名企业，等等。这些公司不敢公开他们的名称，肯定有自己的“苦衷”。要应聘这类公司的职位时，最好先打听清楚该公司的背景，否则去上班了才发现传说中的“某跨国集团”不过是一个小小的作坊，就如周星驰在《国产零零漆》中下榻大名鼎鼎的“丽晶大酒店”。

空城计

现在许多单位都规定引进人才必须公开招聘。做出这种规定的单位大都是政府机关、事业单位和国有企业，而这些单位的人事招聘往往是最不透明的，很多拟聘职位都是关系户早就内定了。但为了符合“公开招聘”这一硬性要求，很多用人单位到毕业生双向选择洽谈会上摆摊设点招聘人才，这无非是“老驴拉空磨——转个闲圈”，好掩人耳目罢了。面试、签约等只是摆摆样子，履行一下规定的程序，以便使不合法的作法“合法化”。

面对这种有中国特色的招聘陷阱，毕业生择业时一定要小心谨

慎,在与用人单位接触时,设法了解其真实招聘情况,以免无谓地浪费时间,错失宝贵的就业机会。

还有一种“空城计”更加高明。有些公司并不需要招聘员工,但正好有些工作需要找人处理,于是发布招聘广告,将需要完成的工作作为面试的题目。如果招聘单位让你写一篇文字材料,或者是让你做一个平面设计,他们未必是想检验你的水平,而只是把你当成一个免费的劳动力而已。

我曾经去一家广告公司应聘,面试的题目是写一篇3000字左右的软文。我当时以为只是普通的面试,于是仔细看了他们给我的材料,并用了两个小时写了一篇自认为还算精彩的文章。交了“作业”以后,他们要我回家等通知。可是此后就一直没有了音讯。大约10天以后,我在一份报纸上看到了我写的那篇文章,而署名的正好是我应聘的那家广告公司。从此以后,任何用人单位在面试的时候要我写1000字以上的文章我都会转身就走。

还有另外一种情况。有些公司为了了解同行业竞争对手的内部情况,往往会采取非常巧妙的一种方式:招聘,并且明确要求应聘者具有同行业工作经验。我原来一位担任部门经理的同事对这种方式可谓是有情有独钟乐此不疲。他几乎每个月都会要求人事部发布招聘信息,当有合适的人前来面试的时候,这位经理就会很详细地打探求职者所在公司的情况,然后让人家回去等通知。通知当然是等不到的,因为他压根儿就没准备招人。

传销

孟某是咸阳某学院2001年毕业的学生。毕业前夕,她接到河南某大学同届毕业生邓某的电话,邀请她到广东顺德工作。孟某听说月薪可达三千多元,加之邓某和她一起长大的,就毫不犹豫地去了广东顺德。

孟某到顺德后,被带到一间住了11人的房子里,据说房子是单位

给租的。第三天，邓某带她去见“主任”。“主任”让孟某先交3800元买一套皮具或一块手表，然后再向家里要1万元发展自己的事业，两三年后就会拥有180万元的资金。此时，孟某才意识到这是“传销”，于是找邓某要求回家，邓某却避而不见。其他“同事”则劝说她，并监视她的行踪。她只好给家里写信要钱，并在“同事”的监督下发出了信。

孟某的父亲收到信后起了疑心，千里迢迢赶到广东，但“同事”不许孟某把父亲带到住的地方，他们安排孟父参观了公司（其实并不是他们公司），并登记了旅馆。随后，孟某就被“同事”带回住处，不允许再与父亲相见。后来她趁“同事”打电话之机跑了出来，和父亲一块离开了顺德。

相比之下，重庆一名叫谢催的大四学生比孟某更加悲惨。他因高中女同学的盛情相邀而去广州与老同学叙旧，结果陷入同学设下的传销陷阱。他不但相继让家里寄了几万块钱，而且还被剥夺了两个月的自由。最后他终于扭断门锁逃回重庆，可因为上学期9门功课缺考而被退学了，而且原本已经签约的工作也化成了泡影。

传销的陷阱相对其他陷阱而言有一个特点：这个陷阱往往是亲朋好友为自己准备的。所以，当同学告知某个地方有份待遇非常优越的工作，在感激这个同学之前，有必要先确信会不会是传销的阴谋。就算要去，也要尽量给自己留条退路，不要等到被“软禁”起来了才恍然大悟。

看好钱包再求职

很多人找工作的时候抱着“舍不得孩子套不住狼”的心态，认为要找到好工作就不应该在乎一点小钱。这种心态其实并没有错，但很多人正好利用了求职者的这种心理，精心布置了各种各样的圈套。有些公司要求应聘者交一定的押金，有些公司假装录用员工，甚至签订劳动合同，然后要求求职者交一笔钱作为公司统一着装的经费。

我一个同学刚来深圳求职的时候,去一家文化公司应聘了“文化发展专员”一职。公司要求我同学买一套书,回家看完以后针对这套书写一个营销方案,如果营销方案有一定水平就马上予以聘用,并且信誓旦旦地承诺买书的费用将会在入职以后一周内予以报销。我同学兴致勃勃地花120元买了一套书,回家以后通宵达旦地看完了,第二天赶紧写了一份营销方案E-mail过去,但此后就杳无音信了。后来我同学发现那家文化公司一年四季都在发布招聘广告,这才知道自己上当受骗了。

西安某高校两名毕业生到一家化妆品代理公司应聘业务主管,经过初试、复试后,每人交了150元信誉保证金,但没有拿到收据。随后公司便给他们一套某品牌化妆品,说推销出去后才能正式成为业务主管。经过实践,他们发现这些产品根本无法推销出去。后来他们在一家大型商场了解到,这一套化妆品销售价格也就是70~80元左右,而且有的单件化妆品零售价比公司给他们的供货价还低。为此,他们找到公司,要求退货,却遭到拒绝。

一些化妆品公司为了追求销售成绩,常常采用此“招聘”办法。也有一些化妆品公司收了押金不退,说是培训费,更有一些化妆品公司借机搞变相“传销”。

通过招聘的手段来骗钱的具体伎俩层出不穷,我无法一一列举。总而言之,不管对方编织什么理由,也不管要你交的钱有多少,只要用人单位一说要你交钱,你掉头就走便是了。真正正规的公司是不可能要应聘人员交任何费用的。

近日在中国人才热线(www.cjol.com)上看到一则“重要提示”,不妨引用过来,希望求职的大学生能够引以为鉴。

尊敬的求职者:

近来,社会上有个别企业以面试工作为名,通知求职者前往公司面试,之后以公司地处较偏僻为由,主动派车(多为摩托车)接送,

在偏僻处又假借要与公司的工作人员联系但手机刚巧没电为由，“借”走或抢夺求职者手机与财物。

在此，我们郑重提醒求职者：在接到招聘单位的面试通知时请记住对方公司地址、电话及联系人，正式面试之前要通过多方途径对招聘单位资料进行确认（如通过上网或拨打当地114核实对方公司的联系电话与地址等）。请注意：绝大多数招聘单位是不会主动派车去接应聘者的，应聘时勿与陌生人到偏僻地方，勿将手机等财物借给陌生人，对陌生人提供的酒水、饮料等在饮用时需谨慎等，以免上当受骗，危及人身财产安全。

如不幸遭遇被骗，应立即拨打当地110报警并将对方资料交予警方，同时为防止不法分子通过被骗手机联络自己的亲友骗取汇款，也请及时联络自己的亲友，以防连环被骗。

深圳市希捷尔人力资源有限公司

二〇〇四年十二月二十四日

三思而后签

一些用人单位利用求职者合同意识淡薄、法律观念不强、求职心切或盲目轻信等心理，设下各种各样的合同陷阱，当经验欠缺的求职者掉进陷阱后大呼上当时，常常已身不由己，合同上白纸黑字签着自己的名字，许多人在无可奈何之下只好任人宰割。所以，在与用人单位达成劳动合同的时候一定要细心谨慎，“三思而后签”。

廉价的试用期

试用期的工资往往会比“转正”以后的工资低一些，这虽然没有法律依据，但几乎已经成为不成文的规矩。所以，很多公司为了节约工资成本，在员工的试用期即将结束时，便以各种理由炒其鱿鱼，然后又另外试用一批员工。因为在试用期满的时候用人单位没有必须聘用的义务，所以员工只好在做了几个月的廉价劳动力之后卷起铺

盖走人。

为了避免这种无奈的结局,求职者应该一进入公司就要求签订劳动合同。按照《劳动法》的规定,试用期也是计算在合同期限之中的。同时,如果试用期的工资比双方协商好的工资标准低很多,那就一定不要委曲求全。如果正式工资是2000元,试用期1500元是可以接受的,但如果只有1000元甚至更少,那肯定就有问题了。另外,求职者要尽可能了解用人单位是否真有用人意向。如果进入公司以后发现每个人都在试用期之内,或者得知此前有绝大部分员工无法通过试用期,那就需要对这家公司掂量掂量了。

试用期满被炒鱿鱼,这对于员工来说是相当无奈的。但关于试用期的其他一些问题却完全可以避免。譬如试用期的期限。依据《劳动法》及相关劳动法规的规定,试用期最长不得超过六个月,而且所约定的试用期必须与所签订的劳动合同期限相符,具体为:劳动合同期限不满六个月的,不得设立试用期;劳动合同期限满六个月不满一年的,试用期最长不得超过一个月;劳动合同期限满一年不满三年的,试用期最长不得超过三个月;劳动合同期限是三年以上的,试用期最长不得超过六个月。

一些地方法规对试用期的期限做出了不同的规定。根据《深圳经济特区劳动合同条例》的规定,用人单位与员工可以在劳动合同中订明试用期,试用期不超过三个月;对技术、业务有特别要求的,试用期可以延长,但试用期最长不得超过六个月。

一些用人单位为了节省成本,经常规定过长的试用期,有的甚至达到一年。也有一些单位规定的试用期虽然不超过六个月,但是与签订的劳动合同期限不相适应,如两年的合同规定了五个月的试用期,这些都是侵犯毕业生合法权益的。

为了规避以上法律规定,有一些用人单位往往会在双方约定的试用期快要结束的时候,找个冠冕堂皇的理由(如时间太短、考察不全

面等)，要求与毕业生重新约定一个试用期，以作进一步考察。这时候两个试用期中的任何一个都不会高于法定试用期的最高期限，但前后两个相加以后往往会超过六个月或者与相应的劳动合同期限不符。事实上，依据劳动法律法规规定，在试用期满后只可能出现两种情况，要么是毕业生在试用期内被证明不符合单位录用条件而被辞退，要么是依据劳动合同期满后享受新的待遇和权利，而不允许接着出现第二个试用期。单位的做法无非是变相延长试用期限，以节约成本或方便日后辞退员工。

另外，许多毕业生在试用期内向单位提出辞职时，单位往往要求其承担违约责任。根据法律规定，员工在试用期内可以随时通知用人单位解除劳动合同，而且不需要理由，也无需承担任何违约责任。所以，如果你以后在试用期内辞职，而老板要你承担违约责任，你完全有理由坚决予以驳斥。

口说无凭

在毕业前的一次人才招聘会上，小曹将自己的简历投给了一家房地产公司。公司一位副总经理与他交谈后表示对他很满意，希望能当场签下合同，并许诺小曹去了以后有住房，而且月薪3000元以上。小曹没有丝毫犹豫就同意当场签约，生怕过了这个村就没那个店。对方出具的是一份早已打印好的合同，小曹草草地浏览了一下合同，觉得合同格式很规范，合同条文也都很专业，双方的权利义务似乎也规定得很清楚，于是无比兴奋地签下了自己的名字。

小曹的职位是公司销售部销售员。进了公司他才知道，所谓的月工资3000元以上完全是一个子虚乌有的数字。因为销售人员的工资实行的是上不封顶下不保底，与销售额直接挂钩。销售部有十几名销售员，只有一位业绩突出的销售员曾拿到过3000元的月薪。对方许诺的住房其实是一间破旧的仓库，不到30平方米，挤住着8个人。

这一切与对方的许诺相距甚远。小曹愤愤不平地找到了那位公司

副总要跟他理论。对方阴沉着脸说:“那是口头上说的,并没有写进合同。再说了,你如果好好干,月工资肯定不会低于3000元。至于住房嘛,不就是条件差点儿嘛!”

小曹找出当初与对方签订的合同,发现在工资条款里只写着“工资待遇高”,在住房条款里用词更是模糊:“由公司提供住处”。看到这里,小曹大呼上当,可是再往下看,却看出了一身冷汗。合同规定聘用期为3年,应聘方如毁约,需按毁约时间交纳违约金,违约金为每年5000元。也就是说,如果他要求解除合同,必须向公司交纳1.5万元违约金。另外,合同还规定:员工不得利用公司电脑上QQ,发现一次扣100元工资;不得在办公区域抽烟、吃零食,发现一次扣100元;不得迟到、早退,每迟到或早退一次便扣除工资的2%……根据这些规定,小曹只要工作中稍有不慎,整个月的工资就会被扣成一个负数。

为了避免跟小曹一样掉入这样的合同陷阱,求职者在签订合同时一定要对合同字斟句酌反复推敲,谨防合同陷阱,更要谨防对方在合同中埋炸弹。如果双方口头谈好的待遇水平在协议书上没有得到体现,千万不要以为是对方一时疏忽。这年头立字尚且不足以为据,更何况一个口头约定?

以牙还牙

很多大学生刚毕业的时候都非常厚道老实,不管公司多么为所欲为都忍气吞声,不敢掌握主动权。就算决定要辞职了,还是规规矩矩地按照合同行事,结果让自己吃亏。毕竟你做君子不等于别人不做小人。当员工递交辞职信以后,公司会安排他尽快交接手头上的工作,但未必会按照合同的规定结算工资。有些公司会想方设法克扣一些,还有些公司一分钱也不给了。到了这个时候,即将离职的员工是非常被动的,所以大部分人只好自认倒霉。

做人固然要厚道,但是,人太老实往往会成为被欺负的对象。所以,套用孔庆东的说法,一个正直的人同时可以在体内拥有很多种

毒：孔子毒，庄子毒，韩非毒……不同的毒用于不同的攻防。在你准备辞职的时候，如果公司会按照劳动合同给你支付全部工资，那就以君子对君子；但如果老板比较齷齪，只要你一说要走，他肯定会想法设法克扣你的工资，那不妨以小人对小人。

做小人的办法有很多种。如果每个月的月初就发放上个月的工资，那就可以在刚刚领了工资的时候对老板say goodbye。如果不能等到领了工资再走，就可以谎称遭遇变故急需用钱，先找财务部预支一笔钱，拿到钱以后就拍屁股走人。如果手头上掌握有公司的公款当然就更好了，直接从公款中拿出自己应该得到的部分。如果这些方法都行不通，那还可以想办法掌握一点公司的东西作为“人质”，可以是公司的商业机密，也可以是笔记本之类的公司财产。辞职的时候如果老板不给结算工资，那就亮出这张底牌来。这种方法看上去似乎不那么光彩，但是对于那些不正规的齷齪公司来说，应该也算得上是“以其人之道还治其人之身”吧。

求职简历必须突出自己的核心竞争力……求职的时候大可不必像严守一那样“有一说一”……一个人说假话并不难，难的是把假话说到底，并且不露一丝破绽……在填写自己的特长时，一定要尽可能详细……一份求职简历只要用一张A4纸做个表格就足够了……面试其实是有规律的，每次面试的时候只要背标准答案就行了……

十五、求职：做人不要太厚道

严守一的下场足以告诉我们：做人要厚道。可是，我亲身经历和亲眼所见的求职经历足以让我坚信：求职的时候做人不能太厚道。不过，只有厚道的不厚道才能逢凶化吉左右逢源，才能将求职时“狗一样的生活”演绎成轻松自在的艺术。

大学毕业生的求职应聘是一个非常热门的话题，也是一个相当复杂的问题。如果要展开来谈，足以专门写成厚厚的一本书。事实上书店里已经有很多这方面的图书了，很多杂志上也有大量相关的文章。这些书籍和文章对制作简历、参加面试等各方面的技巧都有详尽的论述。只是不少作者因为缺乏切身的求职体会和招聘经验，所以难免失之浅薄或者片面。

鉴于此，我并不想长篇累牍地系统谈论求职的话题，而只是用一个专题的篇幅，结合我原来多次求职的经验和后来招聘人才的体会，谈谈大学毕业生在应聘过程中应该注意的几个方面。

酒香还怕巷子深

俗话说，酒香不怕巷子深。可是在市场经济时代，这句话似乎不灵验了。国酒茅台够香了吧？可如果将茅台酒另外贴上一个毫无名气的商标，并且不做任何广告宣传，别说放在很深的巷子里，就是摆在商场最显眼的货柜上，恐怕也是无人问津。

所以，宣传包装、营销推广便成为了必不可少的事情。所谓包装，说白了就是通过掩饰缺点突出优点来塑造产品形象。而求职应聘的过程其实也就是一次自我推销，将自己作为一件产品推销给中意的用人单位。

求职过程中的自我包装是极为重要的。恰到好处的包装往往能让一个能力平平的毕业生找到非常满意的工作，而没有包装或者是包装不到位的毕业生，即使很多方面都非常突出，也未必能得到用人单位的青睐。

核心竞争力

推销任何一件产品的时候都必须清楚这件产品的核心竞争力，只有基于产品的核心竞争力来推销才具有说服力。举一个简单的例子：宝洁公司在做海飞丝的广告时，一直都只强调海飞丝具有很强的去屑功能。当消费者想买一瓶去屑功能强的洗发水时，往往会首先想到海飞丝。这便是针对产品核心竞争力进行营销的效果。

求职的时候也需要先弄清楚自己的核心竞争力，并基于这种核心竞争力来制作简历并选择应聘的职位。一个人才的有效核心竞争力有很多种，这一点我在“不可一业不专，不可只专一业”这个专题中已经有过详细的探讨。

有人戏称“新三大作风”为密切联系领导、理论联系实惠和表扬与自我表扬。一个这样的国家干部固然是可耻的，但“表扬和自我表扬”对于求职的大学生来说却非常必要。事实上，“谦虚”一词早已

从大学毕业生的字典中删除。几乎每一个毕业生的简历上都可以找到一大串褒义词,恨不得让人看完以后眼前马上就浮现出上帝的身影。

但是,用人单位要招聘的不是上帝,面试官也不是要找一位宅心仁厚的贴心朋友。如果用人单位无法通过一份简历上的褒义词确定这个毕业生适合某项具体的工作,这份简历便如同一张白纸。其实,每一次招聘就如同一次考试,用人单位在招聘之前已经做好了标准答案,也就是每一个职位要求什么样的人才。审核简历的人首先会确定这个人面试的是什么职位,然后将简历和标准答案做个初步的比较,并根据标准答案给出大致的分数。考试的时候你就算在答题纸上写得再多,只要没有跟答案吻合,阅卷老师照样不会给你分数。而面试也是如此。

所以,求职简历必须突出自己的核心竞争力,让审核简历的人一眼就能看出自己最适合从事什么工作。如果你是一个技术人才,简历中的自我介绍、获奖情况等方面都要围绕某项技术的特点展开;而如果你想应聘市场营销类的工作,整份简历就要围绕交际能力、表达能力、组织能力等方面来展开。

我曾经要招聘一名编辑,助理挑选了两份求职简历给我审核。这两个应届毕业生都在简历上表明了自己文笔优美,但是第一个人只笼统地说自己发表了几十篇文章,同时还说自己有很好的活动组织能力、市场拓展能力,并且多次在演讲、辩论等比赛中获奖。而第二个人则用绝大部分的篇幅来证明自己有很好的文笔,包括在哪些报刊杂志发表过文章,在哪些征文比赛中得过奖,并且还附上了一首精美的散文诗。虽然第二个人在简历上几乎没有谈到文笔之外的能力,但是我却选择了她参加复试。

有些毕业生之所以在简历上尽量多强调几项能力,是为了让这份简历能够适合更多的工作,尽可能放之四海而皆准。在就业压力越来越大的背景下,这种初衷是可以理解的,但是这种方法并不可取。一

件产品有了两个以上的核心价值往往就相当于没有核心价值，一份简历适合多项工作就等于不适合任何工作。

为了能够扩大求职面，一个可行的办法是针对不同的工作岗位做不同版本的简历。如果一个毕业生既想找技术方面的工作，又想找市场类的工作，不妨做两份不同的简历，第一份简历中自己有突出的技术研发能力，而第二份简历中自己拥有优秀的市场拓展能力。针对不同的职位投不同版本的简历，得到复试的机会自然要大得多。

揠苗也能助长

诚实是一种非常重要的品质，但是，求职的时候却大可不必像严守一那样“有一说一”。适当地夸大自己的能力和成绩，自然能够使自己的应聘获得更大的成功机会。再说了，“假做真时真亦假”，当所有毕业生的简历都像牛肉一样被注水，就算你的简历没有任何水分，审核简历的人也会推定你有虚夸的成分。既然偷不偷东西都是贼，那还不如名副其实偷一回。

给简历“注水”的第一种方式是“以小夸大”。如果你在学生会只是担任了一年的普通干事，就可以说自己做了两年部长；而如果你做了一年宣传部部长，则可以说是当主管宣传等方面工作的副主席。如果你只发表一篇文章，就在简历上说自己发表了10余篇文章，并“挑选”其中一篇，也就是唯一的一篇，复印一份夹在简历当中。

第二种方法则是“无中生有”，凭空臆造一些经历和奖项。如果你想应聘市场营销、市场策划等方面的工作，而自己大学期间并没有相关的社会实践经验，不妨在简历中义正词严地说自己大三的时候参加了某个公司的市场调研活动，大四上学期又担任了某某品牌化妆品在学校的销售代理。如果你想应聘教师、培训专员方面的工作，而自己却从来没上过讲台，也不妨说自己担任过几个学生的家庭教师，或者说是学校附近某所民办学校做过兼职老师。

一个人说假话并不难，难得是把假话说到底，并且不露一丝破

绽。所以,不要让别人一眼就能看出你的简历大有水分,同时还要牢记简历上的内容,做到面试时说的话和简历完全吻合。另外,要想让自己不露任何破绽,还要对造假的内容有所了解。如果你谎称自己参加过某项社会实践活动,面试之前一定要对这项活动加以了解;而如果你谎称自己担任过校团委组织部部长,你起码应该知道这个职位的日常工作是什么。如果面试的时候对方要你详细谈谈简历中写明的某项实践经验或者所获奖励,你却支支吾吾答不上来,那就等于是在自己脸上写了两个字:撒谎。

如果你准备了多种版本的简历,那就更加应该向韦小宝同志学习撒谎的本领。我曾经有个朋友准备了至少三个版本的简历,有针对技术类工作的,有针对文职类工作的,还有针对市场业务类工作的。后来他自己都将这些简历混成一团了。有一次他去一家大型的外贸公司面试,过关斩将所向披靡,但就在公司即将拍板的时候,他因为混淆了几份简历而露出了破绽,煮熟的鸭子又飞走了。

毕业以后求职或者跳槽的时候更加便于自我包装了。有些人毕业离校以后没有紧接着上班,甚至有些人毕业以后仍然全职考研,要等到第二年春节过后才开始求职。这些人求职的时候完全可以将自己说成一个有过短暂工作经验的人。不过,毕竟有过工作经验和没有工作经验的人是很容易区别的,所以不能假得太离谱,最好挑选自己比较熟悉的行业编造工作经验。

工作一段时间以后,如果想换一份工作,简历上更加可以大做文章。如果过去的一年里你一直是个普通职员,你不妨说自己最后几个月是在做副经理。而如果你想换一个行业发展,也完全可以将原来的工作领域改成与这个即将加入的行业尽可能相关的行业。不过,隔行如隔山,所以采用这一策略的时候最好尽量谨慎。如果你在一家化工企业做过技术,跳槽的时候想改行做市场策划,而你对于原来公司的市场销售比较了解,不妨说自己原来一直是在化工企业做市场。

就算你去面试的不是化工行业，求职成功的几率也会大很多。

因为三年工作经验往往比硕士学位更加被用人单位看重，所以，有一些研究生毕业以后并不表明自己的研究生身份，而以一个有三年工作经验的本科生的身份去求职，等工作一两年以后才恢复自己的硕士身份。这种方法是完全可取的，但前提是读研究生期间不能两耳不闻窗外事，而要有较为丰富的社会实践经验。毕竟三年工作经验可不是随便臆造的，如果你一点基础都没有，任何HR都可以不费吹灰之力看出你的狐狸尾巴。

恰到好处的艺术

求职的时候固然可以适当虚夸自己的能力和成绩，但是，这种虚夸必须有一个度的界定，不能随心所欲地浮夸，也不能在任何场合都虚夸。

在西方国家的文化当中，诚实是最为重要的品质之一。克林顿同志当年差点被弹劾，倒不是因为他的性丑闻，而是因为他公然撒谎。很多高分通过GRE和托福的同学申请留学的时候被拒绝，也正是因为他们在申请材料中存在造假的成分。

所以，在应聘外企的时候最好厚道一点。我曾经去沃尔玛中国总部应聘过，当时我就专门做了一份没有“注水”的简历，虽然光辉的形象突然黯淡了不少，但经过几轮面试之后，我还是得到了聘用通知。

我一个朋友就没这么幸运了。他曾经去深圳一家外企面试，每一个环节都非常顺利，最后连入职时间和工资待遇都已经协商好了。就在他跃跃欲试准备大干一场的时候，那家公司通知他不用去上班了，因为人力资源部按照他的简历去调查了他原来工作过的每一家公司，发现他离开某家公司的时间和简历上标明的时间相差了两个月。

虽然在大部分应聘场合，适当的虚夸是可行的、必要的，但是，如果夸张的成分太大，往往会过犹不及适得其反。北电网络人力资源

部招聘经理邢少国说,他有一次发现300多份高校毕业生送来的简历当中竟然有一半掺假。“他们假就假在把自己描绘得太好了。大学只有4年的时间,他们哪有那么多的时间和精力去参加社会活动?尤其是我们IT行业,一个证书读下来往往需要好几万元,可有的学生手里这样的证书竟然有好几个!依我看,甚至有一部分学生的‘经历’,去应聘总经理都没有问题!”

有此感慨的不止邢少国一个人。北京众星联合科技发展有限公司董事长张玉川说:“前不久,我在人才招聘会上摆摊子。收到的材料中,有七八份都说自己是‘复合型人才’。到了面试的时候,有的人把自己吹得一塌糊涂,好像没有他不能干的工作。”

北京澳柯玛视美乐有限公司人力资源部经理田益飞说:“我碰到的做伪最厉害的是一个25岁的小伙子,自称国内名牌大学毕业,曾任IBM和微软的市场经理、联想集团的大区经理。可他太年轻了,也太能吹自己了!根据我们的调查,他不过是那所大学成人教育班的学生。”田益飞从此如惊弓之鸟。“现在,我们企业的人力资源部都快变成‘打假办’了!”

同样的例子发生在武汉。据媒体报道,一家外地驻武汉做装饰生意的企业准备招一名广告策划人员,在报纸上做了招聘广告后,很快接到许多应届大学毕业生的自荐材料。公司人事部门逐一翻阅,发现从同一所大学竟来了3个现任的“校学生会主席”。

如果求职的时候虚夸到了以上这些人的程度,那还不如实事求是谦虚一点。适当的夸张是必要的,但如果一眼就能被审核简历的人看出破绽,那就弄巧成拙了。如果某位毕业生求职的时候把面试他的人当白痴,最终享受白痴级待遇的只会是他自己。

亮出你的特长来

第四章专门谈到了特长在求职过程中的重要性。当你的核心竞争力并不能让你从众多应聘者当中脱颖而出,特长便成为了一个重要的

杀手锏。很多负责招聘工作的HR都表示，有特长的大学生在同等条件下被聘用的可能性要高很多。

然而，许多大学毕业生在求职简历的“特长”一栏中，往往只填写“擅长舞蹈”、“会乐器”、“会画画”、“善交际”，等等，比较模糊和笼统，没有说明到底“特”在哪里。这让用人单位很难做出准确判断，也容易产生怀疑。

所以，大学生毕业生在填写自己的特长时，一定要尽可能详细。比如，求职者说自己会乐器，就应该写清楚是什么乐器，比如是会演奏萨克斯，还是会弹钢琴或者吹笛子；说自己擅长写作，就应该写明是擅长写新闻稿，还是擅长写调研报告，或者二者都擅长，等等。如果能够将发表的重要作品的复印件附在简历后面就更好了。

在美国耶鲁大学的入学典礼上，校长每年都要向全体师生特别介绍一位新生。有一年被校长隆重推出的是一位自称会做苹果饼的女同学。在这么多学生中，为什么唯独这位女同学如此幸运呢？原来，在耶鲁大学，每年入学新生都要填写自己的特长，而在当年的学生中，其他新生填写的都是诸如运动、音乐、绘画等，只有这位女生以擅长做苹果饼为“卖点”，结果便脱颖而出。

这就是具体详细的特长给这位女学生带来的成功。毫无疑问，如果这位女学生在特长一栏填写的是“擅长厨艺”而不是“会做苹果饼”的话，恐怕幸运不会降临到她的头上。

有些人在填写“特长”一栏时总觉得比较为难，想来想去也找不出一个冠冕堂皇的特长来。其实，每个人都是有特长的，关键是怎么发掘，同时还要修正对于“特长”的理解。会打乒乓球算不算特长呢？看上去似乎跟求职毫无关系，但写在简历上又何妨？绝对不会有一家用人单位因为你会打乒乓球而拒绝你，而有可能你应聘的某家公司恰恰因为你会打乒乓球而通知你面试。前面提到过一个叫小雅的女孩，她在面试总裁秘书一职的时候，因为声称自己能喝下半斤白酒而

被录用,这便是一个典型的例子。

所以,请大胆地亮出你的特长来。详细些,再详细些;张扬些,再张扬些。

简历的盛装舞会

我曾经作为用人单位代表参加过一场应届毕业生招聘会。与其说那是一场招聘会,不如说是一场求职简历的盛装舞会。当郑州某高校一名毕业生将简历递到我的面前,我很是怀疑那究竟是不是一份简历,因为它不比任何精装刊物或画册逊色,大16开,12页,据那位应聘者说,这种简历每份240元,专门委托广告公司设计制作的,他一共制作了5份。

而这位毕业生的简历不仅仅是个特例,简历的豪华显然已成潮流。精美的封面,特制的自荐信底纸,多幅数码冲印摄影作品,精巧美妙的艺术设计,附在简历中的VCD光盘,朦胧中带着几分性感的写真照片……这一切都让简历远非“简”历了。

而这些简历相对于很多大学生求职应聘时的花费而言,恐怕只能算是很小的一部分。很多人不但去影楼拍写真照片,而且还请专门的设计人员为自己塑造个人形象。不少女生为了在面试的时候光彩照人,纷纷去美容院甚至整形医院“塑造自我”。名牌西服、领带、皮鞋、高档化妆品、手机,如此等等,一应俱全。据说不少大学毕业生在求职阶段的各种花费不下5000元。一位前来求职的学生跟我说了这么一句话:“求职路上,每一笔费用都像吹进眼里的沙,我不得不面对随之而来的苦涩的泪。”

为了求职而投入一定的钱是必要的,但是不是投入的钱越多,得到的工作就越好呢?这种正比例关系是绝对不存在的。推荐自己,关键还在于内在的素质。只要审核简历的人一看你的简历就能发现你是一个能力出众的人才,就算你的简历没有任何花哨的包装,用人单位照样会通知你面试;而如果只是像俗语所说的“关公卖豆腐,人硬货

不硬”，不管简历多么漂亮，也不管穿着多么迷人，用人单位照样会拒之于大门之外。

西门子（中国）公司的人力资源总监谢克海曾经说过，他从来没有因为长相而拒绝过一个人，也没有因为一张艺术化的求职照片而录用一个不合格的人。“我还没见过有长得过不去的。”他非常反感大学生自荐信里夹上一叠艺术照。

我曾经面试过南京某高校的一位社会学专业应届硕士毕业生。必须承认，她是一位非常漂亮的女生，无论是穿着还是化妆，看上去都像个高级白领。如果是在街头擦肩而过，我恐怕还会毫不犹豫的为她贡献回头率。她那天递给我的求职简历也非常精美，就如她的人一样，透露出一种高贵的气息。

因为她面试的职位要求对各方面的人文知识有比较广泛的涉猎，所以我就问看过哪一些文史哲方面的书籍。她想了很久以后才支支吾吾地问我：“池莉的小说算不算？《第一次亲密的接触》算不算？”我一时哭笑不得，只好对她说：“从某种意义上来说，这些书应该也算吧。不过既然你是社会学专业的，就谈谈社会学方面的书籍吧，譬如费孝通的《江村经济》，或者何清涟的《现代化的陷阱》也行。”她面有难色，显然她不知道有这两本书。

当我得知她本科期间学过《敦煌学概论》一时，便谈到了敦煌，谁知她竟把敦煌的地理位置“搬”到河南去了，过了一会儿又将司马迁的名著《史记》列入先秦时期的著作。面对眼前那位“金玉其外，败絮其中”的求职者，我唯一能做的就是将她精美的简历退还给她。

如果求职对于你来说还有一段时间，还是趁早多看些书吧，不要指望到了毕业的时候通过华丽的求职材料和“武装到牙齿”形象包装来让自己脱颖而出。

一见封喉,以简封喉

关于招聘,有这样一句话: Your resume is scanned, not read. (YRIS) 也就是说,任何一份简历都必须经过筛选才能被HR认真审核。而筛选,自然是先筛后选。招聘人员筛选简历时,只需5秒钟就可以得出筛选结果。写得好的简历先放在要保留的那一摞儿,一会儿慢慢看;而写得不好的简历则被毫不犹豫地扔进垃圾桶。垃圾桶则被招聘人员习惯地戏称为“人才库”。如果某位求职者被淘汰了,他打电话去询问的时候往往会得到这样的答复:“我们已经把你的简历放进了公司的‘人才库’,以后有合适的机会我们会予以考虑。”当然,很多公司将被淘汰的简历丢进垃圾桶之前会将封皮取下来,这还能为公司节省一笔行政开支。

IBM中国区招聘经理倪静说:“任何一个知名的大公司,每天都有成百上千人递上简历,如果你的简历写得太差,它们根本就不会为你保留。因为这些公司认为,一个人连推销自己的简历都写不好,将来进了公司,自然不能打动客户、赢得订单。公司肯定不会要说件事情也含糊其词、让人完全不知所云的人。”

一份好的简历必须是简单明了的,让人一眼就能对自己有个大概的了解。如果简历给人的感觉只是精美、花哨,而不能对求职者有大致的了解,那么,这份简历便注定只能进入“人才库”了。审核简历的时候,招聘人员会直奔主题,按照国际规范的简历格式,到特定的位置搜寻需要的信息。例如,如果在“教育背景”的位置没有找到你就读的大学、学历和专业名称,你的简历就难免会被匆忙地打入冷宫。

一份过于“充实”的简历往往会因为招聘人员不能一目了然地了解到求职者的基本信息而被束之高阁。大连一位女大学生的求职经历便是前车之鉴。

虽说我学的是阿拉伯语,但我并不为工作的事着急。大学前3年

我都在一家贸易公司做兼职翻译，负责国际贸易的总经理曾对我许诺：毕业后直接来上班就行！毕业前大家求职到高峰时，我与他联系，可他却委婉地告诉我，因为和埃及那边的合作取消，公司已经不需要阿拉伯语专业的人了。

看着不知所措的我，宿舍的姐妹们要我立即制作个人简历。好朋友陈蓝还千万叮嘱我一定要把简历做得华丽漂亮些，哪怕数量少点也没关系，见到合适的公司一定要递上去，绝对不能错过任何机会。没有求职经验的我点头称是，拿出1000元钱做了10套装潢华丽的简历，仅一套就是厚厚一叠。

招聘会热火朝天，要人的单位多，等着人要的大学生更多。我把简历一份份递上，可得到的回答不是专业不对口，就是需要有两年以上工作经历。虽然我极力辩解我有3年贸易公司兼职翻译经历，却因招聘会上太过吵闹淹没在翻涌的人声里。

我终于看中一家大集团的海外贸易部。负责招聘的大姐快速翻着我的简历，皱着眉头说：“你什么专业的？到底要应聘什么部门？有什么特长啊？写这么多干吗？等电话吧！”说完“啪”的一声把简历扔进一大摞简历堆里，高声叫道：“下一个！”

来回走了一圈，工作的事仍没着落，可简历却一份也不剩。正当我沮丧地准备离开时，却意外看到会场尽头角落里的环亚旅行公司。这家从事境外旅游的公司招聘栏上清楚地写着：阿拉伯语。我兴奋地走过去，负责招聘的中年男子笑着问我：“小姐，你的简历呢？”我才意识到我手里一份简历都没了。

匆忙把姓名、学校、专业、特长填在一张空白纸上递给负责人，他皱着眉头收下，挤出笑容说：“好的，那你等通知吧。”

一个礼拜过去了，我没接到任何面试的电话。打电话到“环亚旅行”，耐心报了我的学校、专业和姓名，可电话那头却冷着嗓子说：“我们从来没收到你的简历！”

而此时和我一个专业的某男生却成功应聘到我心仪的那家大集团海外贸易部。他告诉我,他的简历只做了两页,一页介绍自己的基本情况(包括各科成绩),一页是大学4年的社会活动简介。他一说完我顿时傻眼。

在我看来,一份求职简历只要用一张A4纸做个表格就足够了。事实上,除了应届毕业生专场招聘会,大部分求职者的简历都只是一张纸。我原来找工作时的简历一直如此,后来招聘别人的时候,如果求职者递上一份厚厚的材料,我往往只会抽出其中一页而将其余的部分退回给应聘者。那些千篇一律的自荐信和学校介绍,甚至还有序和跋,我是从来不会看一眼的。

其实,招聘人员审核简历的时候主要只是看这样一些内容:学校、专业、特长、作品、工作经验、所获奖励。用一张A4纸来表达这些信息已经绰绰有余了。较为简单的方法是用Word做一个表格,而如果条件允许的话,就可以用Coreldraw等绘图软件做一份别致一点的简历。

此外还有一些制作求职简历的小技巧,比如:将最新的公司、职位列在前位,用倒序的方式介绍以前的情况,更多地着墨于“最近”;将工作取得的成就和掌握的技能由高到低排列,方便雇主了解你的最高水平等等。另外,简历中最好略去薪金要求,即使广告要求提供工资状况也可以略去不谈。在面试之前就确认你的工资要求是很不明智的,因为你的工资要求如果较低,那就可能低估了自己的潜力,而且招聘人员会因此而觉得你能力有限;如果你的工资要求较高,招聘人员又可能马上就把简历扔进废纸篓,尽管你在面试时提出同样数额的工资,他可能会觉得可以接受。

很多人求职的时候都会被用人单位的招聘要求吓倒,一看到“工作经验”、“重点本科以上学历”等字眼就望而却步了。事实上这是完全没有必要的。如果聘任单位要求重点本科以上学历,而你只是一

般本科，甚至只是专科，也完全可以将自己的简历递上去。如果对方马上将你的简历退回来，你损失的只是一分钟的时间；如果对方对你的简历发生了兴趣，你可能就获得了一个宝贵的工作机会。

有些用人单位注明“有工作经验者优先”、“本市户口优先”、“硕士以上学历优先”等，如果你不属于其优先范围之内，大可不必把这项要求当回事，因为既然叫做“优先”，也就意味着其他人也有机会，既然有机会，为什么要放弃呢？

事实上有很多招聘人员在审核简历的过程中连自己登出的招聘要求都不记得了。只要你的简历足够优秀，只要招聘人员觉得你是一个人才，就算你和招聘要求完全不合，你也照样会得到面试甚至聘用的机会。

兵来将挡，水来土淹

一份具有杀伤力的简历只是为了提高得到面试机会的几率，而面试环节的表现才直接决定着能否得到聘用。所以，对面试一定要更加予以重视。

面试如游泳

对于没有多少面试经验的大学毕业生来说，面试之前必须要克服的一个问题是内心的紧张。经过多种场合的反复磨练，我从高一开始便再也没有过怯场的感觉，但是，当我大四的时候去长沙一家五星级宾馆参加第一次面试，心里却感到非常紧张。当时面试官要我用英语做一下自我介绍。就我的英语水平而言，这本是非常简单的一个问题，但因为当时非常紧张，所以发挥得很不理想。毕业半年以后我到深圳来找工作，才递了一份简历便有一家房地产公司通知我去面试。那家公司位于高档写字楼最密集的商务区。走在一栋又一栋的高楼下，刚来深圳的我竟然感到了一丝害怕和慌张。当我走出电梯看到那家房地产公司的名字，深呼吸了一分钟才敢迈出步伐。

后来面试的次数越来越多了,我也就从一个没见过世面的愣头小子变成了一个老油条,不管去什么公司面试都应付自如了,而且通过多次面试学到了不少东西,并渐渐地掌握了很多关于面试的规律。事实上,对于大部分毕业生来说,刚找工作的时候肯定会有些胆怯,但是多锻炼几次就习惯了。

面试有点儿类似于游泳,对于初学者来说都有些害怕,但如果不亲自下水去游,理论掌握得再多也没用。很多人看了一本又一本专门谈论面试技巧的书,但如果没有参加一定次数的面试,这些技巧永远也只是屠龙之术。所以,不管面试之前有多么紧张,也一定要尽量抓住每一个面试的机会。

不打无准备之仗

大部分毕业生参加面试之前都会犯同一个错误:不去了解应聘单位的情况。这在国外是非常忌讳的,一个求职者在面试之前对应聘单位不够了解,这将被视为对公司极不尊重的一个表现。而在国内求职,面试之前尽可能多了解一下用人单位的具体情况也是非常重要的。这会让面试官觉得前来应聘的人对自己公司非常看重,而不是抱着试试看的心态来随便应付一下。从心理学的角度来说,当对方觉得他自己在你心中非常重要,他便会获得一种被认同的满足感,而基于这样一种满足感,你自然会得到对方更多的尊重。

要了解一个公司的途径非常多,最便捷的方式便是互联网。当某家公司通知你于某个时间去参加面试,你完全可以在这个时间之前通过互联网尽可能多地了解一些关于这家公司的信息,同时还可以了解一下这个行业的信息。另外,图书、报纸、杂志甚至商场的柜台都可以成为面试之前“临时抱佛脚”的工具。

我曾经得到过光大依波表的面试通知。依波表虽然算是一个知名品牌,但我当时对于钟表行业非常陌生,对于依波的企业文化也一无所知。于是,我赶紧仔细地浏览了依波公司的网站,并搜索了好一些

关于钟表行业的分析报告，还将报告中的一些数字背了下来。另外，我还仔细了解了天王、飞亚达等钟表品牌的情况，并将这些品牌和依波做了大致的对比。

第一轮面试的内容是根据公司提供的资料写一篇关于钟表行业的软文。因为我已经有了充分而细致的准备，所以我并没有局限于公司给我的资料，文中很多数据和观点都是我从别的地方学来的。很快我就被通知参加下一轮面试。

这次面试我的是策划部经理。虽然我没有过钟表行业的工作经验，但是我的言谈让她觉得我非常专业，并且很有策划意识，不但对于钟表行业各个品牌的市场份额、生产能力、渠道特点都有一定的认识，而且还对于依波的企业文化有比较深的感触。所以，我又很顺利地通过了这一轮面试。最后一次面试我的是公司的老总。他问的问题似乎与钟表行业没有多大关系了，但每个问题也都是我早已准备好的，所以得到了老总的点头称赞。

后来，我顺利地得到了依波的聘用。当时我还通过了沃尔玛中国区总部的面试。但因为某些方面的原因，我放弃了这两份工作而选择了另一家相对而言不那么知名的公司。虽然这两个工作机会我没有珍惜，但这些经历却足以证明：求职的时候有备才能无患。面试之前对应聘公司的情况了解得越全面，得到聘用的机会也就越大。

简单而重要的小技巧

正如前文所说，面试的时候没必要太讲究外表，犯不着穿昂贵的西服，也大可不必在出门之前花一两个小时来化妆。但适当的讲究却是必要的：不要穿太休闲的衣服，而且一定要显得非常整洁，不要背一个学生气十足的包，男生的胡子要刮干净，头发不宜留得太长，女生化妆不应太浓，化点淡妆便足够了，有狐臭的同学也最好花几块钱买瓶药水……这些方面都是对面试官最起码的尊重。

如果在面试的时候手机突然响了，这将是比较尴尬的一件事情。

面试官虽然会出于礼貌要你先接听电话,但这对于你的面试来说是肯定不利的。而且,如果给你打电话的是另一家公司通知你去面试,你将变得更加尴尬。所以,比较稳妥的方式是将手机的铃声关掉,这样一来,就算有电话打进来也不会打扰你的面试,而且如果有其他的公司通知你面试,你可以呼叫未接来电,对方一般仍然会让你去面试的。

有些学生为了求职而专门印制了名片,面试的时候会很职业化地给面试官递上一张。我个人认为,大学毕业生印制名片是完全没有必要的。大学生的名片上面无非是写上自己的姓名和联系方式,而这些信息在简历上面已经有了。如果用人单位在乎你,你不给名片照样会被重视;如果用人单位不把你当回事,你就算递上一百张名片也不过是被丢进废纸篓。而且,一个应届毕业的大学生给别人名片往往还会引起别人心理的反感和抵触。

面试的时候最好不要主动与面试官握手。握手的礼仪是上级或女士主动,而一个应聘者显然是不适合主动去握手的。在面试过程中,应聘者不要太拘束,但也不能太随和。我曾经面试过一个大学生,各方面的能力都相当不错,但是,他在面试的时候竟然很放松地靠在椅子上,并且还翘着二郎腿,让我差点儿以为他是老板我是找工作的了。这样的人我不会录用,其他老板想必也不会录用。

面试完以后,最好通过E-mail给面试自己的人发一封感谢信。在美国,这是最起码的礼仪。中国的面试官当然不会因为你没有发感谢信而责怪你,但是如果有的话,他肯定会对你的印象更加好一些。毕竟礼多人不怪嘛!

最后,有一些生活中的不良习惯在面试的时候一定要加以改正。有些人时间观念不强,但是参加面试是非常忌讳迟到的。如果能够提前到达应聘单位,最好不要提前15分钟以上。还有些人说话的时候总会夹杂一些口头禅,这也是值得注意的。我曾面试过的一位求职者说

话时总是夹杂这样一句口头禅：“你知道吗？”如果只是一句两句我可能还不觉得，但是他每分钟可能就要说上十来次，让我感觉是他在训斥我似的。

10个经典问题

我参加了几次面试以后，发现面试原来是有规律的，不管是什么公司，面试的时候我要回答的总就是那么一些问题。既然如此，我索性将这些问题整理出来并做出参考答案，每次面试的时候只管背答案就行了。

以下是我整理的一些经典提问，其中有一些对于暂时没有工作经验的应届毕业生来说未必适用，但考虑到对于绝大部分大学毕业生而言，跳槽是迟早的事情，而这些跟工作经验有关的问题也将迟早摆在这些大学生的面前，所以也就一并列出来了。

问题一：请你自我介绍一下。

这是面试的必考题目。自我介绍力求精短，以控制在2分钟以内为宜。如果自我介绍的时候“如长江之水绵绵不绝，如黄河泛滥一发不可收拾”，想必面试官没有太大的耐心继续听你讲下去。毕竟招聘人员让你做自我介绍，只是想大概了解一下你，同时也可以考察你对自己的了解程度和你的语言表达能力，而绝对不是想听你像希特勒一样讲述“我的奋斗”。

自我介绍的内容一定要与个人简历的内容相一致。如果面试官发现你口述的内容与简历上的内容有矛盾之处，你可就“筐瓢”了。另外，自我介绍的表述方式上应该尽量口语化，不要搞得像是在朗诵高尔基的《海燕》。

前文多次强调了“核心竞争力”这个概念，自我介绍的时候照样要围绕这个概念展开。你要知道自己究竟是凭什么来应聘某个职位，自我介绍的时候就要尽可能地突出自己的这种资本。只有切中要害，不谈无关、无用的内容，用人单位才会对你留下比较深的印象。同

时,介绍的时候条理要清晰,层次要分明。事先最好以文字的形式写好背熟。

问题二:谈谈你的缺点。

这是一个比较头疼的问题。刑法理论中有这样一句话:不得强迫自我归罪。也就是说,任何人都没有义务证明自己是有罪的。可是,到了面试的时候,当招聘人员要你“自我归罪”,你却无法用这一刑法精神来为自己辩护。

面试官要你谈谈自己的缺点,一方面是真的想知道你有哪一些不足,另一方面是想知道你的自我认识能力。对于任何一个人来说,认识到自己的不足都是非常重要的,只有承认自己的不足才可能有的放矢地不断进步。

但是,在面试的时候可千万不能自暴其短,否则就让面试官的“阳谋”得逞了。不过这不等于一口咬定自己没有缺点,这只会让人觉得你有自恋癖。我曾经面试过一个非常自信的人,当我问他有些什么缺点,他振振有词地告诉我:“我唯一的缺点就是太完美了。”我只能很遗憾地对他说:“其实我们公司对于应聘者的缺点是非常包容的,唯一不能接受的缺点就是过于完美。”

还有些人虽然不说自己“完美”,但故意把优点说成缺点。譬如,说自己工作太过认真,或者说是过于注重团队精神。这种答案看上去无可挑剔,但其实不过是在侮辱面试官的智商。因为任何一个智力发育正常的人都不至于将“工作认真”、“团队精神”等重要的品质归入到缺点的范畴。所以,为了不引起面试官的反感,最好还是不要故意将优点说成缺点。

不过,可不能随便挑一两个缺点来作为答案。影响到自己的“核心竞争力”的缺点万万不可说。如果你是面试程序员的职位,却说自己逻辑不够严谨,或者是面试企划专员,却说自己的创新能力比较有限,这无异于commit suicide。

可能令招聘人员不舒服、不放心的缺点也要尽量保密。感情比较花心当然跟工作能力没有什么联系，但如果你说自己大学四年换了5个女朋友，招聘人员就很可能担心你会频繁地跳槽，而且面试你的小姐很可能就是一个“怨女”。

跟自己的优点自相矛盾的缺点当然不能说。刚刚说了自己天文地理无所不通，现在又说自己有偏科的毛病，岂不是自己打自己的耳光？

比较明智的方法是说一两个不关痛痒无关紧要的缺点。譬如说自己爱钻牛角尖，或者是有午睡的习惯，中午休息的时候总喜欢趴在办公桌上休息十几分钟，这样一来下午工作就会精神抖擞。如果能够说一些表面上看是缺点，但从工作的角度来看却是优点的缺点就再好不过了。比如胡思乱想异想天开，开会的时候总会提出一些非常奇特的方案。

问题三：谈一谈你的一次失败经历。

这道题目跟“谈缺点”的问题有点儿类似。说自己从来没有过失败的经历是很不明智的，将那些明显的成功说成是失败也很不可取。古往今来每一位英雄都会经历不少的挫折和失败。不过，尽量不要说出严重影响所应聘工作的失败经历。如果你去医院应聘医生，总不能说自己曾经将一个患轻微感冒的人治得差点儿一命呜呼吧？

失败的原因往往是多方面的。面试的时候应该尽量将自己过去失败的原因归结为客观方面的因素，但是应该力求不露痕迹，让面试官通过你的客观描述足以认识到就可以了，特意的强调只会让对方觉得你是在为自己开脱。

同时，要表明自己在失败之前做了周密的准备，并且在失败以后经过了深刻的反省，汲取了宝贵的教训。并要强调自己非常坚强，在失败以后没有自暴自弃，而是很快就振作起来了，以更加饱满的热情面对以后的生活和工作。

问题四：与上司意见不一致时，你将怎么办？

人力资源部的HR偶尔会问及这个问题，而其他部门的部门经理对这个问题更是情有独钟，因为你被聘用以后将每天都在他手下做事，而绝大部分上司都不愿意招聘一名不听话的下属。我原来的一位顶头上司就曾直截了当地告诫我：“好员工的首要标准是听话，其次才是办事能力。”不过面试的时候万万不可因此而显得唯唯诺诺，因为也有不少老板、上司信奉“千人之诺诺，不如一士之谔谔”，我便是其中一个。

一般情况下，当面试官问你这个问题，你可以这样回答：“我会反复比较、权衡我和上司两个人的观点。如果我意识到自己错了，自然会不遗余力地执行上司的策略；如果经过反复考虑之后，我仍然坚持自己的观点，我就会给上级以必要的解释和提醒。在这种情况下，如果上司仍然坚持他的观点，我会服从他的意见。”

如果面试你的是总经理，而你所应聘的职位之上另有一位经理，且这位经理当时不在场，那就可以这样回答：“对于非原则性问题，我会服从上级的意见；对于涉及公司利益的重大问题，我希望能向更高层领导反映。”

问题五：你希望与什么样的上司和同事共处？

这道题目往往与问题四一并提出。你的准上司往往试图通过这个问题来进一步预测你在入职以后会不会对他感到失望，并试图了解你的团队合作意识。

因为你对公司还缺乏应有的了解，面试你的人究竟是个什么样的人也不得而知，所以无法做到投其所好。有很多人在面试的时候总喜欢揣摩面试官的性格和人品，并根据这种表面化的揣摩而投其所好地回答问题。这种策略是非常危险的，因为一个初出茅庐的大学毕业生要想一眼就看透久经职场的HR或部门经理，其难度不亚于让一个身高一米五的初中生在姚明头上扣篮。

因为无法做到准确地投其所好，所以最好避而不谈对上级和同事具体的希望，而尽量多谈谈对自己的要求。如“作为刚步入社会的新人，我应该多要求自己尽快熟悉环境、适应环境，而不应该对环境提出什么要求，只要能发挥我的专长就可以了。”

问题六：你有什么业余爱好？

业余爱好能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是招聘单位问该问题的主要原因。应聘者回答问题的时候最好不要说自己没有业余爱好，这会让面试官觉得你是一个很没有情趣的人。同时也不要说一些庸俗的、令人感觉不好的爱好。

读书、弹钢琴、听演奏会、看画展或摄影展等爱好是非常健康而且高雅的，但最好不要随意编造，否则很可能“筐瓢”。我一个朋友五音不全，面试的时候却经常说自己喜欢音乐。有一次，一个面试官恰好也喜欢音乐，便问我朋友究竟喜欢哪种类型的音乐，我朋友煞有介事地说喜欢莫扎特。面试官穷追不舍地问他最喜欢莫扎特的哪一部作品，他却张冠李戴地说是《田园交响曲》，而这是贝多芬的一部代表作。

就算你的业余爱好确实是读书、听交响曲、看摄影展等等，面试的时候也最好不要局限于此，因为这可能令面试官怀疑你性格比较孤僻。所以，最好能有一些户外的业余爱好来“点缀”你的形象，譬如登山、游泳、打羽毛球、野外烧烤等。

问题七：谈谈你在未来五年内的目标。

这是最难回答的问题之一。用人单位一方面不希望招聘一个吊儿郎当胸无大志的员工，毕竟“不想当将军的士兵不是好士兵”；但另一方面却又怕员工太有野心，从而会在若干时间以后威胁到本公司的发展。高中历史中的“陈桥兵变”想必大学生都不陌生。后周大将赵匡胤通过兵变而当上了宋朝的一把手，他最担心的自然是自己的大将又用同样的办法穿上龙袍，于是便有了后来的“杯酒释兵权”。

而大部分公司老板都是打工的时候从公司带走一部分资源而独立门户的,他们自然也担心自己的员工走同样的道路,那样的话,他就是在培养自己以后的竞争对手。三名华为的员工带着一些核心技术离开公司以后便创立了自己的产业,华为公司通过法律途径才得以铲除自己培养出来的这个竞争对手。

所以,应聘者在面试的时候既要让对方觉得自己是一个非常有理想有奋斗目标的人,同时不要让老板担心你会有朝一日成为他的竞争对手。

我在依波面试的时候,老总便问了我这样一个问题。我当时是这么回答的:“虽然有个成语叫‘大器晚成’,但我坚信如今已是一个‘大器早成’的时代。所以,我希望自己能够尽快干出一番事业来,而不是像一些国有企业的员工那样,干了几十年才做到经理的职位。我相信只要我足够努力,依波公司肯定能够给我一个迅速腾飞的舞台。具体一点说,我希望能够在一年之内对钟表行业有全面、深入和细致的掌握,并能够胜任部门经理的职位,在公司独当一面;三年之内,我要力求让依波公司从国内目前几家大型钟表企业中脱颖而出,成为当之无愧的领头羊;五年之内,也就是在我28岁以前,我希望自己在您的领导下,能让‘依波’成为一个世界性的著名品牌。同时我也相信,我的个人价值一定能够伴随着‘依波’品牌价值的提升而不断提升。”

因为无法像考试一样核对标准答案,所以我至今也不能确定自己的这个答案究竟算不算恰当。但毕竟我在面试之后很快就得到了聘用,所以应该不算很糟糕。如果你想不出更好的答案,不妨依葫芦画瓢吧。

问题八:请谈谈你的工作经历。

对于一个有过工作经历而跳槽的应聘者来说,这是一道当之无愧的必答题,因为当一个大學生工作一段时间以后,用人单位最注重的

已经只是他的工作经验，而毕业院校、专业方向等因素都已经不重要了。

谈论自己的工作经验的时候，一定要与个人简历上的描述相吻合。对每一份工作的描述都要点到为止，不应过于详细。主要是谈谈自己先后在什么公司担任什么职务，负责什么工作，有哪一些工作成果和职务作品。

需要强调一点的是：千万别以为工作经验越丰富就越受欢迎。有些人跳槽的时候为了显示自己有丰富的工作经验，在“工作经历”一栏填写很多个单位。这一招是最典型的弄巧成拙的做法。没有一家用人单位愿意录用跳槽频繁的员工，就如同没有谁愿意跟一个结了8次婚、生了10个小孩的人结婚。一个有不良跳槽纪录的人无法不让别人怀疑他在自己公司凳子还没坐稳就一拍屁股走人。所以，就算你已经跳槽多次，也尽量不要在简历上体现出来。一般来说，每份工作的时间都要尽量在1年以上。6个月以下的“临时工”还是略去为妙。

问题九：谈谈你最近一次离职的原因。

用人单位在面试别人的时候往往比较注重这个问题，因为求职者从原来的公司离职的原因可以让用人单位对他有进一步的了解，同时也能通过其回答来预测他是否愿意在自己公司长期发展。

有些人回答这个问题的时候，往往会把原来的东家说得一文不值，说原来的老板是多么无能而且吝啬，说那家公司的管理有多么混乱。这样的回答是很不明智的。任何一个喜欢在背后说别人坏话的人都没有理由得到充分的尊重。虽然是在说别的公司的坏话，但是用人单位往往会这么想：这个人如果有一天离开我的公司，会不会用更刻薄的话来说我？

同时，要避免把离职原因说得太详细、太具体。所谓“言多必失”，在这种非常敏感的话题上更是如此。但也不能闪闪躲躲、避而不答，这样的话，用人单位会觉得你對自己离职的原因都缺乏慎重的

考虑,于是觉得你是一个非常轻浮的人。

当然,无论如何,你都不应该涉及自己负面的人格特征,如工作能力有限、不诚实、懒惰、缺乏责任感、不随和等。就算你真是因为这些原因而被“炒鱿鱼”的,也一定要文过饰非。

如果能够使解释的理由为应聘者个人形象添彩,那当然是最好不过的了。比如:“我离职是因为这家公司倒闭。我在公司工作了三年多,有较深的感情。从去年始,由于市场形势突变,公司的局面急转直下。到眼下这一步我觉得很遗憾,但还要面对现实,重新寻找能发挥我能力的舞台。”

问题十:谈谈你的工资要求。

大部分用人单位往往会在面试的最后环节要求应聘者主动提出其期望的薪酬标准。这对于求职者而言是一个比较棘手的问题,因为对于刚刚参加面试的毕业生来说,公司的工资标准是难于揣摩的。如果按照公司的工资标准,自己应聘的职位是3000元的月薪,如果工资要求是4500元,公司可能因为期望工资太高而不予聘用;而如果工资要求只有2000元,公司又很可能在录用之后只提供2000元的月薪。而且很多公司会对期望工资水平较低的求职者的工作能力持怀疑态度。

我原来在一家IT公司上班的时候,一位广西某高校的应届毕业生前来应聘美工一职。面试完以后,我决定录用她,但按照公司规定,她还必须与人事部协商工资事宜。虽然我已经对她暗示过IT行业的工资相对较高,但是,她向人事部要求的月薪竟然只有1200元。虽然人事部于心不忍大发慈悲给了她1800元的月薪,但是,按照公司的工资标准,她这个职位的月薪在4000元左右,而应届毕业生也至少有2500元。

而另外一位应聘产品策划专员的毕业生则恰恰相反。虽然他差强人意的表现通过了我的面试,但鉴于他的工作能力和工作经验,公司最多能给他4500元的月薪。但是,他要求的工资待遇竟然是7000元。

因为两个数字相差太大，所以公司直接让他打道回府了。

基于以上考虑，大学毕业生在面试的时候最好不要直接地、具体地说出自己的工资要求，而要试图让公司主动说出自己应聘的职位能够提供的工资标准。当面试人员问自己的工资要求时，可以“王顾左右而言他”，说自己最注重的是这个工作机会和这个施展个人才华的舞台，而工资的多少并不是最在乎的。但尽管如此，面试人员仍然会打破沙锅问到底，所以还需具备继续兜圈子的能力。

如果你对自己应聘的行业和职位的工资标准有一定的了解，也不妨说个比较具体的工资要求。比如，深圳、上海等地的广告文案基本上是3500元左右的月薪，应届毕业生可能会低于这一数字，但将3000元作为自己的“报价”是可以的，毕竟用人单位往往喜欢在求职者“报价”的基础上打一定的折扣。

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是4英尺8.5英寸，为什么呢？因为两匹马臀部之间的宽度是4英尺8.5英寸……垃圾是放错位置的人才……世界上最大的悲剧莫过于有太多的年轻人从来没有发现自己真正想做什么……中小型企业或许能够让你得到更充分的锻炼……从基层做起并不意味着可以从基层的每一个职位做起……要“钱途”，更要前途……

十六、骑一头能找千里马的驴

初入职场，人生的选择往往是被动的。面对巨大的就业压力，很多毕业生都会选择“先就业，后择业”的道路，只要有公司愿意聘用，不管是否适合自己都会与其签约。工作一段时间以后，再根据自己的兴趣和爱好寻找更满意的工作。这种骑驴找马的求职战略被大部分毕业生采用，也为不少专家所推崇。新东方学校的徐小平老师索性将其新近出版的一本职业辅导书命名为“骑驴找马”，其用意不言而喻。

骑驴找马，这条道路是我曾经走过来的，也是我建议很多人去尝试的。可是，是不是随便骑一头驴就能找到马呢？就算是，那究竟要骑什么样的驴才能找到千里马呢？

咫尺成天涯

国家劳动和社会保障部劳动科学研究所、北森测评网和新浪网曾联合举办过“第一次就业调查”，其结果显示：半数人第一次选择工

作时是盲目的，有33.2%的人是“先就业后择业”，而16.3%的人“没有太多考虑，跟着感觉走”而选择了第一份工作，只有11.1%的人根据兴趣爱好、6.4%的人根据未来发展进行选择。

调查表明，一半以上的大学毕业生认为找工作时最大的困难是“不知道自己适合做什么”，其次是“不了解企业用人标准”，占到近五分之一。伴随着求职时的盲目性和随意性，大学生就业后的1年内流失率高达50%，两年内的流失率接近四分之三。这直接导致越来越多的用人单位不敢录用刚毕业的大学生。

在这个跳槽和失恋一样流行的年代，“女怕嫁错郎，男怕入错行”这句古谚似乎不灵验了。十年前的大学毕业生被分配到某个单位以后，很可能就要在那个公司呆上N年甚至一辈子。而现在的毕业生就算与用人单位签订了8年的劳动合同，也完全可以在工作不到8个月的时候就一走了之。但是，这是否意味着第一份工作可以随意选择了呢？

前车之鉴

某师范大学中文系一位毕业生因为没有慎重选择第一份工作而后悔不已。为了不让他人重蹈覆辙，她专门写了下面这篇名为“耐心让自己成长”的文章。

找工作对于大多数毕业生来说实在非常重要。作为一个绕了不少弯路的学姐，我想说说自己的体会，希望能帮助大家在职涯上走得顺畅些。

刚开始找工作的时候，我不清楚自己日后真正想要做的是什麼，所以就想：还是找份轻松的工作算了，既有点钱又有点闲，空下来就干点自己喜欢的事情。抱着这样的想法，我签了到广州市某区当中学教师的协议。其实当时我也大略知道自己喜欢的是跟文字有关的工作，但是觉得当老师稳当而且相对而言比较空闲，而且在广州的话待遇什么的都不会差。

但是工作不多久我就发现自己错了：对于刚踏出学校大门的社会新鲜人来说，不论什么样的工作都需要全力以赴，尤其当这工作是以以前从未接触过的就更需要专心学习。然而我根本就不喜欢这份工作，所以很难上心，自然我的工作成绩跟那些师范毕业生相比差了一些，于是心理开始不平衡。这就造成了两难的局面：一方面我想有更多的时间空间去发展自己的兴趣爱好，另一方面我又不想做得比别人差，于是要多花时间去完成工作。工作的时候不专心，空闲的时候不安心，弄得非常痛苦，只好准备跳槽。

但是跳槽听上去很简单，其实并不容易，尤其是对于刚毕业不久的大学生来说。绝大多数企业单位要求的都是几年的相关经验，或者干脆直接招应届毕业生加以培养。在珠江三角洲，有相关工作经验的人，哪怕是中专毕业的，也许会比毕业不久久的重点名牌大学生更受欢迎。更何況跳槽的话，大家都不会喜欢跳到不如以前的地方吧！外部因素加上自身原因，所以找新工作也比较难一些。大概过了好几个月，我才找到自己比较喜欢的工作，收入实际上比做老师时略低了些，再算上试用期的话，在经济上就更不划算了。

因为后来是转到杂志社，以前当老师的大半年经验相当于是没用，这样算起来，我就白白浪费了这大半年，从现在开始重新积累工作经验，实在是绕了个大圈。

这个社会真正有远见、能够耐心培养人才的企业实属凤毛麟角，绝大部分用人单位都喜欢挑选那些经过工作、生活打磨的熟果子，所以应届毕业生尽量要选准自己将来的行业，哪怕是比较宽泛的大行业也好，然后耐心让自己成长，或者做好吃苦的心理准备，尽情地跳槽。

因为与这位毕业生有着大致相同的经历，所以读到这篇文章的时候感触颇深。我如果大学一毕业就选择来沿海发展，而且一到深圳就选择适合自己的行业发展，那我这两三年就会少走很多弯路，而且现

在的事业肯定别有一番天地了。

路径依赖

很多毕业生因为不知道自己适合从事什么工作，加上就业压力非常大，所以“有奶便是娘”，只要有工作机会就匆匆签约。如果不这么做就会面临生存问题，那确实是无可厚非的；但如果生存尚不构成问题，这种草率就很不应该了。

当某个毕业生走上工作岗位以后，发现自己选择的行业或者职业根本不适合自己，便会对工作失去兴趣，无法使自己全身心地投入到工作中去，自然也就不可能在工作中使自己得到充分的锻炼。虽然说兴趣可以培养，但如果是先有选择才有兴趣，而不是先有兴趣才有选择，那么，任何择偶标准都没有存在的必要了，因为结婚以后还可以培养彼此的兴趣啊！

在一个自己并不喜欢的行业或职位工作一段时间以后，很可能产生一种难以摆脱的“路径依赖”。在经济学中，“路径依赖”指的是某一路径的既定方向会在以后的发展中得到自我强化，人们过去做出的选择决定了他们现在及未来可能的选择。

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是4英尺8.5英寸，为什么呢？因为美国的铁路原先是由英国人造的，英国铁路的轨道宽度是4英尺8.5英寸。英国铁路的轨道宽度为什么是4英尺8.5英寸？因为英国造铁路的人原先是造有轨电车的，有轨电车的轨道宽度是4英尺8.5英寸。有轨电车的轨道宽度为什么是4英尺8.5英寸？因为造有轨电车的人以前是造马车的，当古罗马的战车碾过欧洲大陆的时候，它给英国路面留下的车辙宽度是4英尺8.5英寸，所以造马车的人也沿用这个宽度。

古罗马为什么把马车道定为4英尺8.5英寸呢？因为两匹马臀部之间的宽度是4英尺8.5英寸。两匹马臀部的宽度决定了马车道宽度，后来变成了有轨电车的车道宽度，又变成了铁轨的宽度。人们把这一现象称作“道路依赖”。就连美国航天飞机燃料箱两旁两个火箭推进器

之间的距离,也是4英尺8.5英寸!因为这些推进器造好之后,要用火车运送到火箭发射点。路上要通过隧道,隧道下面铁轨的宽度也是4英尺8.5英寸。

这个典故可谓是“路径依赖”这个概念最形象的诠释。对于即将选择第一份工作的大学生而言,为了在若干时间以后能够有适合自己的铁轨宽度,还是趁早量一量两匹马臀部的宽度吧。

我两个会计专业的朋友大学毕业的时候进入了同一家公司,但是两人的职位不同,一个在财务部做会计,另一个在市场部做业务员。当时在我们看来,他们两个人的工作是差不多的,在同一座城市同一家公司拿同样的薪水。可是,职位上的一点点区别却导致他们在两年多以后的今天截然不同了。做会计的通过了注册会计师资格考试,跳槽到一家会计师事务所去了;做业务员的在积累了一定的客户资源以后带走了公司的几个技术人员,自己成立了一家小公司。

在任何一个十字路口,往左走一步和往右走一步之后的位置只有两步远的距离,可是,在若干年以后,咫尺足以变成天涯,微乎其微的一点距离足以改变一生。

每一个大学毕业生都站在人生的十字路口,第一份工作便是从这十字路口迈出的第一步。向左,还是向右?

进退维谷

在并不适合自己的行业或职位工作一段时间以后,就算能够摆脱路径依赖而决定跳槽,也可能会面临一些困难的抉择。如果跳槽到自己真正感兴趣的行业或岗位上去,因为没有相关的工作经验,所以跳槽的难度比较大。就算跳槽成功,工资也会比较低,甚至比目前的工资更低。人往高处走,而跳槽以后的工资比跳槽以前的更低,这是绝大部分人难以接受的。而且跳槽以后,在原来的工作过程中积累的很多资源都可能变得毫无意义。而如果继续待在目前从事的行业,因为已经有了一定的工作经验,所以跳槽就要容易得多,而且工资自然也

要高出一截，但这个行业却并不适合自己。为了避免这样的尴尬，最好的办法莫过于慎重选择第一份工作，做到防患于未然。

当上面这个困境被现实地摆在面前，有些人宁愿换一份工资更低的工作也要跳槽到更喜欢的行业去。这种长远的眼光和坚定的毅力是值得肯定的，但是，隔行如隔山，在他放弃已经工作过一段时间的行业时，也就意味着放弃了曾经的工作经验。就如上面那位中文系的毕业生，当她放弃教师的工作而去杂志社上班，她的工作经验便基本上没有意义了，也就是说，她担任教师的那段时间被浪费掉了。

还有一些人因为不愿意放弃目前的薪水而选择继续从事并不喜欢的工作。就算没有学过经济学中的“沉没成本”这一概念，也应该知道这是鼠目寸光的行为。要想在一个并不适合自己的行业取得成功是非常困难的，而在这个行业工作的时间越长，脱离这个行业另谋发展的可能性就越小。

我原来在化妆品行业工作时的一个同事一直想进入房地产行业，当他得知我曾经担任过房地产策划师，便时不时找我聊房地产的话题，而且每次都流露出强烈的跳槽到房地产行业的渴望。有一次，他要我推荐他去我曾任职过的房地产公司，我对他说：“虽然你并不喜欢现在从事的化妆品行业，但是你目前每个月好歹有6000块钱的工资。但如果你跳槽到房地产行业去，月薪可能只有2000元。如果你才大学毕业不久，你还有足够的资本承受这种落差，但是，你现在已经三十来岁了，而且很快就要当上爸爸，你还能接受2000元的月薪吗？”他只能无奈地摇了摇头。

德国管理界有一句名言叫做“垃圾是放错位置的人才”，可谓是一语道破天机。是不是人才，关键是看你把自己放在什么位置上，让自己去做什么事。只要你在这个位置上能够做好，能做出成绩来，你就是人才；如果不行，即使你是硕士、博士，也算不上是人才。

所以，选择什么性质的工作直接决定着自己能不能被承认为一个

人才,决定着自己能在多大程度上实现个人价值。一个富有商业头脑的人并不一定具有从政的潜质。如果这样一名毕业生进入商界以后很可能成为叱咤风云的商业精英,但如果出于从众心理或是官本位意识而去参加公务员考试并成为了一名公务员,那就很可能在某栋不显眼的政府办公楼里碌碌无为地走完一生。

良鸟择木而栖

既然第一份工作是如此重要,那究竟该怎么选择第一份工作呢?曾经有过来人提出过这样的建议:选择企业的大小,不如选择适才适所;选择气派的办公室,不如选择良好的企业文化;选择钱多钱少,不如选择一技之长;选择职业、选择公司,更要选择一位值得追随的老板。可谓是精辟之至。而展开来谈的话,我觉得大学毕业生在求职的时候应该做到以下“四要四不要”。

要充分了解自己,发现自己的内在需求

美国杜邦公司副总裁卡尔夫说:“在我看来,世界上最大的悲剧莫过于有太多的年轻人从来没有发现自己真正想做什么。想想看,一个人在工作中只能赚到薪水,其他的一无所获,这是多么可悲的事情啊!”大部分毕业生何尝不是如此呢?他们不了解自己能做什么,也不知自己真正想做什么。这种人求职的时候能不盲目吗?

所以,在参加招聘会之前,应该静下心来,认真回顾自己过去的的生活、学习经历,了解和分析自己的个性、兴趣和能力,然后思考一下自己的未来,聆听自己的心声,发现自己内在的需求。可以向自己提一些简单问题,如:我的梦想是什么?我对什么感兴趣?哪些东西能够激发我的热情?我做人和做事的价值观是什么?我具有什么样的天赋?我在哪些方面最容易脱颖而出?

前文已经用一个专题从仕途、经商和学术的角度详细地谈了人生的定位,而在求职的时候应该在此基础上进一步细化。同样是进入公

司、企业，但是不同职位的要求是不尽相同的。如果你是一个很有说服力而且敢于迎接挑战的人，那不妨去做一名销售人员；如果你有一技之长，并且对技术以外的领域没有太大兴趣，那就去公司做技术人员。

有些人觉得人力资源管理专业比较热门，便攻读了这个专业的学位，毕业的时候也毫不犹豫地去应聘专业对口的工作。可是，人力资源部的职位可不是那么容易胜任的，它要求有比较好的耐心，有相当深的城府，还要尽可能八面玲珑。很多盲目选择人力资源管理的人可能性格比较刚烈，处理人际关系的能力非常一般。这种人是不可能成为一名优秀的人力资源管理人才的。我就曾经认识一个人事专员，她心直口快，一点也不圆滑，先把公司的员工逐个逐个地全部得罪了，最后又把老总给得罪了，结果自然是灰溜溜地走人。如果她早一点意识到自己的性格不适合从事人事工作，后来就不至于这么狼狈了。

对于那些缺乏自省能力的人，建议去找学校就业指导中心的辅导老师咨询或借助职业规划、性向测评等科学的方法来获得指导意见。

要争取进入适合自己的行业

每个行业都有每个行业的特点。比如说：制造业的门槛比较高，前期投入比较大，所以创业的准备期比较长；广告业能够让从业者得到很好的思维锻炼，但是效益稍微好一点的广告公司就非常忙，甚至通宵加班也不足为奇，而且中国的广告客户往往并不尊重广告专业人士的创意，所以广告人不但要做好思想准备被老板和上司“强奸民意”，而且要有足够坚强的意志去面对挑剔的客户；外贸行业的工作非常烦琐，要求从业人员有比较好的耐心和时间观念，粗枝大叶马马虎虎的人最好不要吃这碗饭……

很多大学生对社会的了解存在较多的想象成分，对自己立志从事的行业存在一些主观化的认识。我曾经在很多年的时间里都向往做一名律师，希望能够在法庭上舌战群儒，希望用我的专业知识为我的当

事人维护其合法权益。当时我以为律师是一个非常富有正义感的职业,也是一个具有个人英雄主义色彩的职业。可是,后来我才知道,中国的律师并不是这么一回事。对于大部分律师来说,酒桌上的表现绝对比法庭上的表现来的重要,而这对我来说是无法接受的。于是,将法律作为一种信仰的我不得不背叛了自己的信仰而从事了别的行业。

对于身处校园的大学生来说,要了解各个行业的特点是存在不少困难的,但也不是一筹莫展。通过书籍、报纸、杂志等媒介可以对很多行业有深入的认识。一本《走出华为》便足以让读者对整个电信、IT行业有较为全面的认识,而《南风窗》、《中国经营报》等报刊更足以让大学生在毕业以前对多个行业有深入的了解。

通过网站了解自己感兴趣的行业也是一种非常有效的方式。几乎每个行业都有行业性的资讯网站和论坛。比如说,移动增值服务行业是一个新兴行业,别说大学生,就是这个行业外的有几年工作经验的人也未必知其庐山真面目。而登陆这一行业最权威的SP论坛就足以对整个行业有全面的掌握了。

通过兼职参加社会实践也是一个非常不错的选择。如果喜欢某个行业,就不妨在毕业前去这个行业干一段时间的part-time,如果发现自己其实并不适合这个行业,那还来得及在毕业求职的时候重新寻找适合自己的行业。另外,向亲朋好友了解某些行业的特点也是一个非常可取的办法。

了解自己适合从事什么行业以后,最好进一步了解这个行业在地域上的分布特点,然后尽量去这个行业最发达的地方工作。比如说,深圳的房地产行业是全国最成熟最理性的,在深圳的房地产公司待上一年所学到的东西可能比在其他城市的房地产公司工作两年所学到的还要多。长沙的电视媒体是全国做得最好的,在湖南电视台工作可能比在云南电视台、安徽电视台等单位更能学东西。

要有针对性地选择用人单位

除了铁路、电信等一些垄断性行业，大部分行业都是由大量的“法人实体”组成的。所以，确定自己要从事什么行业以后，就要考虑在这个行业的用人单位之中做出何种选择。

可能有些人会抱怨自己并没有这种选择的空间，但是，对于一个有实力有魄力的求职者而言，这种空间是完全可以争取来的。我一个朋友一直想进入物流行业，他为此做了大量的准备，但毕业的时候参加了很多次招聘会也没有看到一家满意的物流公司。尽管如此，他一直不愿意递上简历。后来他去了很多个沿海城市，终于在珠海的一场招聘会上找到了一家满意的物流公司，并经过不懈的努力获得了这家公司的聘用。如今他已经跳槽到联邦快递，成为物流行业炙手可热的人才了。

从公司的规模来看，同一个行业的公司有大型公司，也有中小型企业。大型公司往往管理比较规范，各种社会福利都比较齐全，而且积累了丰富的行业经验，公司的培训制度也比较完善，这对于没有工作经验的应届毕业生来说无疑是雪中送炭。同时，在大型公司上班，就算工资不高，得到的“无形资产”也是不可忽视的。如果某家化公司去人才市场招人，一个在宝洁或者联合利华工作过一段时间的求职者绝对具有不可替代的优势；而当某房地产公司要招聘项目经理，一个从万科离职的策划师也很可能会被优先考虑。

但是，去大型公司工作的不利之处也是不容忽视的。因为大型公司的内部分工非常明确，整个公司都实行流水线作业，每个员工都只负责某项非常微观的工作，工作中学到的东西也只局限于这个有限的范围。我原来一个同事曾经在沃尔玛中国总部工作过一段时间，他的职位是Copywriter，负责编写一些毫无挑战性的文字，每天还都要花很多时间纠正宣传单张上的错别字。其余的工作他不但没有机会去做，而且了解的机会都几乎没有。辞职的时候，他发现自己虽然在位居世

界500强之首的沃尔玛工作了一年多时间,但是几乎什么也没有学到,对于这家航空母舰般的跨国企业也了解得非常有限。

相对而言,中小型公司往往管理并不规范,福利制度、培训制度也不健全,甚至不少老板会想方设法克扣工资。去中小型企业工作之前,也几乎无法获得关于“无形资产”的预期利益。而且中小型企业尚未积累成熟的行业经验,员工需要在工作中与公司一起摸索一起学习,这个过程比在大型公司自然要漫长一些。

但是,在中小型企业工作并非一无是处。中小型企业或许能够让你得到更充分的锻炼。小公司因为管理不是非常规范,所以有相当大的“浑水摸鱼”的空间。我曾经在一家只有十来个员工的公司工作过,因为公司管理并不规范,我轻而易举地将公司很多既有的策划案复印了一份带回家里。这些资料对我迅速掌握行业特点、提升策划能力起到了重要的作用。如果是在非常规范的大型公司,这几乎是不可能做到的。

因为中小公司的分工不是非常明确,工作流程也不可能像流水线一般,所以在小公司工作的人往往要扮演很多角色,工作量看上去似乎要繁重一些,但对于全面学习行业知识是极为重要的。

我大学期间的一个朋友曾经担任过外国语学院的学生会主席。她曾经对我说过这么一句话:“相对而言,在一个比较小的院系会有很多得天独厚的优势。我们院是学校最小的院系之一,所以我在竞选学生会主席的时候几乎没有什么压力。但如果是在一个很大的院里,我的困难肯定就要大得多。”在学校如此,在公司亦是如此。相对而言,在中小型公司能够获得的提升空间要大得多。在数百人的大公司里,一年之内就得到提升是非常困难的,但如果是在一家几十人甚至十几人的公司,一个才华出众的员工在几个月之内就算不升为“八抚巡按”也完全可以当上“九品芝麻官”。

从公司的发展阶段来看,根据日本生涯学家高桥宪行的理论,企

业的寿命大致可分为5个阶段：开发期、成长前期、成长后期、成熟期与衰退期。处于开发期的企业，因为公司刚刚起步，晋升的机会通常较多，短时间内就可能升到较高的位置，但相对而言，由于企业基础尚不够稳固，所以势必要承受较大的经营风险。

处于成长前期的企业，晋升的机会也比较多，但速度则略微缓慢一些。成长后期的企业，制度、体系都已上了轨道，想在短期内获得晋升或加薪恐怕比较困难。而一般的大企业多属于此阶段。

如果你打算选择“成熟期”的企业，那可要有心理准备，因为你的工作生涯可能很漫长、辛苦，晋升的可能性也较小。而对于衰退期的企业，除非你具有超凡的能力，可以使濒临关门的企业起死回生，否则根本不需要考虑，因此你大可不必以自己的尚不成熟去应战。

高桥宪行建议大学毕业生如果不知道如何选择合适的企业，不妨先从以下7个选项中加以选择：

- A. 我希望进入一家薪水普通但稳定性高的企业。
- B. 我希望进入一家工作消闲又能兼职的企业。
- C. 我希望进入一家以实力决定待遇的企业。
- D. 为了自己将来创业方便，我希望进入一家能充分学习的企业。
- E. 我希望进入一家环境安定、能从事新事业的开发、企划工作的企业。
- F. 我希望进入一家能重用年轻人的企业。
- G. 我希望做自己喜欢而且待遇又高的工作。

根据高桥宪行的分析，选择A的人，适合进入成熟期的企业；选择B的人，最好还是不要脚踏两只船，不妨在本职之外，另外从事一些不太费时的投资渠道；选择C的人，成长前期的企业最适合你；选择D的人，适合进入开发期或成长前期的企业，如此才有机会学到所有工作的实务；选择E的人，可以考虑成熟期企业中的企划或开发部门；选择F的人，这个愿望恐怕很难在企业中实现，但可以尝试开发

期或成长前期的企业;至于选择G的人,只有一条路可行——自行创业当老板。

要选择能锻炼能力的职位

选择了适合自己的行业和公司之后,还需要考虑应聘这家公司的什么职位。毕竟绝大部分用人单位的拟聘职位都有几个甚至几十个,而任何一个求职者的应聘职位都需要是特定的。有些人为了增加应聘成功的几率而同时应聘几个职位,事实上这种行为往往被用人单位理解为求职者不了解自己的表现。毫无疑问,一个不知道自己最适合什么职位的人是不可能得到青睐的。

有些应届毕业生对自己工作职位的期望值存在理想主义的成分。华北理工大学自动化专业的毕业生熊某曾在北京军事博物馆门前开价1000万“卖断”自己的才华。这与其说是一种自我推销,不如说是哗众取宠。我见过不少毫无工作经验的应届毕业生非常大胆地应聘企划经理、销售总监、首席客户代表之类的职位。这种胆量是难能可贵的,但是,胆量需要以实力做后盾,否则无异于以卵击石,既浪费招聘人员的时间,又浪费自己的时间。事实上有一些用人单位明确表示其招聘的经理、总监等职位不需要有工作经验,但这往往只是一个陷阱,应届毕业生稍有不慎就会被套牢。

所以,对于刚刚毕业的大学生来说,有必要做好充分的思想准备从基层做起。只有在基层积累了一定的工作经验,晋升以后才能更好地领导部门的工作。很多工作,比如采购、人力资源管理,都是非常注重工作经验的。一般来说,一个做了一年人事助理和一年人事专员的人被提升为人事经理以后,绝对比直接担任人事经理的人更能胜任。

但是,从基层做起并不意味着可以从基层的每一个职位做起。如今很多大学生因为就业压力大,以“从基层做起”的名义选择了公交车售票员、柜台小姐、服务员、搬运工等工作。虽然在这些岗位上也

能学到一些东西，甚至也有一些人从这些岗位上成长为成功人士，但是，从总体上来说，这些过于基层的工作对于大学生来说是缺乏有效竞争性的，因而也不可能获得足够大的发展空间。

我一个朋友的专业是旅游管理，毕业时本想进入一家大型的旅行社或者星级酒店从事管理工作，可是几次应聘都无疾而终。后来，他决定从基层做起，去上海一家酒店担任了大堂服务员。那家酒店虽然没有达到星级标准，但比《国产零零漆》中的丽晶大酒店豪华不少。我朋友的工作主要是给住客办理开房和退房的手续，而这些工作一个初中生就足以胜任了。因为没有机会学习真正的酒店管理知识，所以我朋友工作将近两年以后仍然只是一个服务员，工作能力比大学毕业的时候也并没有提高多少。如果他毕业的时候能够在某家酒店聘上一个行政助理、营销专员之类的职务，现在应该已经小有成就了吧。

从基层做起不等于满足于基层工作。“不想当将军的士兵不是好士兵”，满足于做基层工作的人也绝对不可能成为优秀的人才。事实上有很多人选择了基层工作以后，因为工作压力不大，出了什么事也有上司为自己顶着，所以很容易丧失斗志，在一年又一年的时光轮回中徘徊不前。虽然也有些人“媳妇熬成婆”——我曾经的一位同事便纯粹是因为在公司工作了8年之久而被升为经理——但是，不思进取的最终结果只能是碌碌无为。

不要害怕“双失”

近年来有一种说法叫做“毕业即失业”，在香港则称为“双失”，失学加失业。大部分大学生在潜意识里都认为自己最迟应该在毕业离校以前找到工作，否则就是一个失败的没有能力的失业者。这其实是一个非常大的思想误区。

有一些人找工作时宁为玉碎不为瓦全，找不到十全十美的工作就宁愿失业。这种想法当然是没有必要的，毕竟骑驴找马总比徒步找马要强。可事实上，更多的毕业生找工作时是“宁滥勿缺”，病急乱投

医,为了避免毕业离校的时候无处可去,就算找到的工作非常不满意也勉强自己签约。

武汉某高校2003级毕业生小唐在毕业前夕还没有找到工作,而农村的父母原本以为孩子考上大学就有了“铁饭碗”,得知小唐毕业在即却还没有“分配”,心里非常焦急。为了避免毕业以后面临失业的尴尬,也为了不让父母担心,他匆匆忙忙跟甘肃一家国有企业签订了为期8年的劳动合同,第一年的月薪才600元。可是,小唐一到单位报到就后悔了,他对那个行业、那家公司以及自己的那个职位都没有丝毫的兴趣。可是,要辞职的话需要支付5000元的违约金,而且他的户口和档案都被单位掌握了,根本没有办法不辞而别。

其实,就算毕业离校的时候仍然没有找到工作,那又有什么关系呢?无非就是晚一两个月上班而已。牺牲一两个月的工资来换取一份真正适合自己的工作,何乐不为呢?

大致看来,到目前为止,原来我们班上的同学在毕业以前签约的还比不上毕业以后才找到工作的。毕业以前实现就业的人现在基本上还在原来的单位,每个月领着一两千块钱的工资,没有太大的工作压力,也没有很充分的锻炼机会。而毕业以后才找到工作的人现在少也有了四千以上的月薪,有些做了经理、总监,还有一些拥有了自己的公司。

毕业离校以后,还没有找到工作的人可以在学校外面随便租间房子住下,或者将“家当”全部寄回去,然后带上证件和换洗的衣服去别的地方一心一意地求职。之所以强调是一心一意,是因为在毕业前找工作多少有些牵挂,去外地应聘的时候心里还要惦记着毕业论文、离校手续等方面的事情,而毕业以后就不存在这些问题了。

可能很多人这样做会面临经济上的困难。一方面希望尚未毕业的大学生不要在毕业前“过把瘾就死”,将钱全部花在了请客喝酒上;另一方面,不要在主观上夸大了面临的困难,不要以为自己如果毕业

后不能马上上班就要饿死了。这年头要想饿死一个人还真不是那么容易，如果真能饿死，那就算一毕业便上班，恐怕也活不成了，因为没有哪个人能够一上班就领工资的。为了能够骑上一匹千里马，或者骑上一头可以找到千里马的驴，毕业以后可以找父母或者亲朋好友借点钱，也可以一边找份临时工解决吃饭问题，一边去找第一份真正意义上的工作。

不要局限于地域依赖

很多人求职的时候都会产生一种地域依赖，在潜意识里觉得自己应该待在某座特定的城市，而对于其他地方的用人单位一律予以排斥。这对于北京、上海、广州等大城市的毕业生而言尤为明显。

为了保住北京市户口，北京各高校的大部分毕业生都会挖空心思在北京找一份工作，似乎只要户口不被发回原籍，留在北京扫街道也比去外地强。北大中文系每年都有100名左右毕业生，就业的时候去报社和出版社的居多。早几年还有些学生比较想得开，认为北京太挤，不如去外地发展空间大，万一发展得不好还可以考回北京深造，可守可攻。但这几年几乎所有的毕业生都更想留在北京了，不少人为了留京而不惜大大降低条件，委曲求全。而一些很不错的外地单位，如南方日报报业集团、广州日报报业集团去北大中文系要人的时候，每次都无人问津。

北京、上海的毕业生如此，很多中小城市的毕业生也是如此。我原来一个朋友老家是东北的，在长沙读了四年大学以后死活也不愿意回东北了，而且找工作的时候偏偏就想留在长沙。长沙的经济相对而言比较落后，工作机会也不算多，我这个朋友毕业以后折腾了很久才找到一份并不满意的工作。后来他到深圳出差，顺便找我喝了几盅。我找几份有招聘信息的报纸给他看了看，然后带他去人才大市场兜了一圈，他便后悔当初不该死脑筋了，说自己不该束缚于基于大学四年的惯性而形成的对长沙的地域依赖。完成出差任务以后，他便回长沙

辞掉了工作,现在已经在深圳一家生物科技公司当上了主管。

基于心理上的地域依赖而不愿意给自己更多的择业空间,这跟井底观天的那只青蛙有什么区别呢?当北大中文系的毕业生对南方日报等外地的用人单位不闻不问,他们可否想过自己如果留在北京究竟能不能找到比这更好的平台?而一个北京户口又是不是真的那么重要?我曾经碰到过不少在北京、上海发展得很不怎么样的人,但因为他们有户口,所以非常居高临下。难道在北京骑着单车迎着沙尘暴去上班,比在外地开着宝马去兜风更幸福?难道在北京任何一个公司都能够比在三一重工、丝宝集团、新希望集团、红塔集团、长虹集团等外地企业获得更大的发展空间?

不要局限于专业对口

虽然跨专业就业越来越流行了,但仍然有不少毕业生求职的时候舍不得丢下辛辛苦苦学习了四年甚至更长时间的专业。如果确实是出于对专业的热爱,那倒是无可厚非的。一个酷爱哲学的人当然希望找份经常与康德、黑格尔打交道的工作,只是要找份这样的工作实在是“难于上青天”,除了在学校里做研究,恐怕就只能做一些“打擦边球”的工作了,譬如去出版社做哲学类书籍的编辑。如果这样的工作还是找不到,那为什么不忍痛割爱跨专业“另觅新欢”呢?将专业作为自己的业余爱好也不为过啊。

更多的人死抱住专业不放的原因并不是酷爱这个专业,而只是不想浪费自己的专业知识,或者是认为跨专业求职过于冒险,那就实在没有必要了。如果工作不能给你激情,那这就永远只能是一个挣钱养家糊口的行当,而无法成为一种事业追求,自然也就不可能有所成就。

小米因为父亲执意要求,所以高考的时候填报了计算机专业。可是,在大学里学了一段时间的专业知识以后,她发现自己一点都不喜欢计算机,反而对金融学发生了浓厚的兴趣。毕业的时候她报考了金

融学专业的研究生，但是面试的时候被淘汰出局。无奈之下，小米只好去做简历找工作。因为只有计算机专业的学位，而且计算机专业人才的需求量比较大，所以她决定找专业对口的工作。四处奔波了两个月以后，小米去一家软件公司做了技术支持。但是，因为她对这个行业和这份工作根本没有兴趣，所以工作也很不积极，工作一年以后不但没有得到晋升，反而被公司辞退了。

如果对自己的专业原本就没有兴趣，那又何必像小米一样刻意追求专业对口呢？就算要考虑到现实方面的因素，也完全可以有步骤地“背叛”自己的专业。就拿小米来说吧，她完全可以去面试金融机构或者证券公司的计算机方面的职位，然后在工作当中利用公司的平台让自己逐渐转型为一个金融方面的专业人才。如果能够在公司“内跳”，也就是从一个部门换到另一个部门，当然最好不过，但如果此路不通，就可以谎称自己在这公司做金融方面的工作，然后跳槽到另一家证券公司去做“同样的”工作。可谓是“曲线跨专业”吧。

不要只为眼前的工资而工作

要“钱途”，更要前途。想必每个大学毕业生都懂得这个道理。但是，因为“钱途”是一个量化的现实，而前途却难于把握，所以，很多人在选择工作的时候不自觉地将“钱途”作为了最重要的取舍标准。

如果过于在乎工资的多少，那就很可能选择一个并不适合自己的，或者是前景黯淡的行业和公司。这样做虽然暂时能够得到可观的收入，但是发展空间受到了很大的限制，很快就会发现“沉舟侧畔千帆过”，跟自己同时毕业的人已经赶上并且超过自己了。

我一个朋友毕业于湖南师范大学美术系，毕业的时候跟几个同学一起被湖南卫视聘用，但是湖南卫视给他们的月薪只有600元。长沙的消费水平并不低，这个工资水平几乎是让人没法活的。跟我朋友同时入职的人相继辞职了，只有他一个人坚持了下来。那些跳槽的人很

快就有了两三千甚至更高的月薪,但是我朋友作为电视台的工作人员却买不起一台电视机。

两年以后,我朋友得到了晋升的机会,工资也涨了不少。但是,工资的涨幅对他而言已经没有意义了,因为他一开始就不是为了这点涨幅而忍辱负重地留下来。因为湖南卫视在大陆影视界特有的地位,我朋友顺利地进入了台湾华娱卫视,目前在位于深圳科技园的制作基地上班,每月的基本工资将近2万,再加上其他的收入,就不知道比当初在长沙强上多少倍了。

我这个朋友是认准了湖南卫视的平台价值而接受了别人无法接受的低薪,而有些人则是认准了一个值得追随老板而心甘情愿与其一起打拼,或者是看中了一个有前途的行业而不在乎一时的得失。

台湾人蔡崇信曾经是全球著名的瑞典风险投资公司Invest AB的亚洲代表,他听说阿里巴巴之后立即从香港飞赴杭州要求洽谈投资。一番推心置腹之后,蔡崇信竟然出人意料地说:“马云,那边我不干了,我要加入阿里巴巴!”马云吓了一跳:“不可能吧,我这儿只有500元人民币的月薪啊!”500元的月薪对于当时的蔡崇信而言无异于打发叫花子,但两个月以后,他就任了阿里巴巴的CFO(首席财务官)。

这一事件引起华尔街一阵惊奇和震动。随后以华尔街高盛为首的多家公司毫不犹豫地向阿里巴巴投入了500万美金。如今的阿里巴巴已经成为了最有影响力的公司之一,马云亦拥有了10亿美元的身价,升为营运总监的蔡崇信虽然拥有多少股份不得而知,但其亿万富翁的身份是绝对没有人怀疑的。

虽然一个应届毕业生不大可能拥有蔡崇信这种长远的眼光,但是他这种睿智和魄力是值得每一个大学生学习的。有些人因为沿海城市和内地城市的应届毕业生在工资上相差无几,但沿海城市的消费水平要高出很多,于是出于一时的得失而不愿意到沿海城市发展。这种鼠

目寸光的人怎么可能取得蔡崇信那样的成就呢？

态度决定一切

按照上述“四要四不要”的要求找到合适的第一份工作以后，最重要的便是以最饱满的热情投入到工作中去。工作过程中总会碰到这样那样的困难，很多人稍感不顺便怀疑自己是否适合这份工作，这是很不应该的。“适不适合”的问题应该在选择某份工作以前就考虑清楚，而既然已经上班了，就应该考虑如何把工作做得最好。只有到了万不得已的情况下才重新考虑是否适合的问题。

这其实有点儿类似于婚姻。既然已经选择跟对方结婚了，那就应该只考虑如何跟对方更好地相处，而不是随便闹点别扭就考虑是否离婚，除非真有一天到了无法挽回的境地。

调查表明，有一半以上的大学毕业生工作不到一年就会选择跳槽。这一方面是因为找工作时的盲目性，另一方面也是因为很多人对工作很不珍惜，抱着无所谓的态度。而成功与否往往正是由工作态度决定的。陈安之说过一句话：“如果你的工作业绩不好，那只有一个原因：工作不够认真。”而美国广为流传的一个耐人寻味的故事更加证明了这一点。

许多年前，一个年轻人来到一家著名的酒店当服务员。这是他涉世之初的第一份工作，他将在这里正式步入社会，迈出他人生关键的第一步。因此他踌躇满志，暗下决心：一定要好好干！不辜负领导的信任！

谁知在新人受训期间，上司竟然安排他洗马桶，而且工作质量要求高得骇人：必须把马桶抹得光洁如新！他当然明白“光洁如新”的含义是什么，他当然更知道自己不喜欢洗马桶这一工作，更不可能实现“光洁如新”这一高标准的质量要求。

说实话，洗马桶在视觉上、嗅觉上都使他难以承受，心理暗示更是使他忍受不了。当他拿着抹布伸向马桶时，胃里立马“造反”，翻

江倒海,恶心得想呕吐却又呕吐不出来,令他每天战战兢兢如临深渊。

为此,他心灰意冷一蹶不振,他面临着人生第一步应该怎样走下去的选择:是继续干下去,还是另谋职业?继续干下去——难于上青天!另谋职业——知难而退?人生之路岂能打退堂鼓?他不甘心就这样败下阵来。

正在此关键时刻,同单位一位前辈及时地出现在他的面前。她并没有用空洞理论去说教,而是言传身教,身体力行,亲自洗马桶给他看了一遍。首先,她一遍遍地抹洗着马桶,直到抹洗得光洁如新;然后,她从马桶里盛了一杯水,一饮而尽!丝毫没有勉强。实际行动胜过万语千言,她以身作则告诉了他一个极为朴素、极为简单的真理:光洁如新,要点在于“新”,新则不脏,因为不会有人认为新马桶脏,所以新马桶中的水是不脏的,是可以喝的;反过来讲,只有马桶中的水达到可以喝的洁净程度,才算是把马桶抹洗得“光洁如新”了,而这一点完全可以办得到。

同时,她送给他一个含蓄的、富有深意的微笑,送给他一束关注的、鼓励的目光。这已经够用了,因为他早已激动得不能自持,从身体到灵魂都在震颤。他目瞪口呆,热泪盈眶,恍然大悟,如梦初醒!这件事给他很大的启示,他警觉自己的工作态度出了问题,于是他痛下决心:“就算一辈子洗马桶,也要做一名洗马桶最出色的人!”

从此,他脱胎换骨成为一个全新的人;从此,他的工作质量也达到了无可挑剔的高水准:为了检验自己的自信心,为了证实自己的工作质量,也为了强化自己的敬业心,他也多次喝过厕水。从此,他很漂亮地迈好了人生的第一步;从此,他踏上了成功之旅,开始了他的不断走向成功的人生之旅。

几十年光阴一晃而过,后来,他成为世界旅馆业大王,他的事业遍布全球,他的一切成就都得益于他永不停顿、永不满足的创造与卓

越的行动。他就是康拉德·N.希尔顿，他建立了享誉全球的希尔顿酒店帝国。

我引用这个故事并不是为了鼓吹大学毕业生都去洗马桶，而是因为希尔顿的经历足以证明一点：态度决定一切。只有抱着“就算一辈子洗马桶，也要做一名洗马桶最出色的人”这种心态，才可能从工作中脱颖而出。无论什么事情，要么就别去做，要做就一定要做得最好。有些大学生工作以后稍微遇到一点困难就临阵脱逃，或者是心灰意冷得过且过，这种人怎么可能像希尔顿那样缔造辉煌的事业？

大公司是做人，小公司是做事……职员能否得到提升，很大程度不在于是否努力，而在于老板对你的赏识程度……公司的事情和秘密永远比你想象的还要复杂和深奥……在适当的时候装糊涂不但是必要的，而且是睿智的……就把你的同事当成一群你可以叫得出名字的陌生人好了……

十七、写字楼政治：白领必修课

在美国的白领阶层当中流行这样一句话：“谁也躲避不了税收、死亡和写字楼政治。”而对于中国的上班族而言，税收或许可以躲避，但是，写字楼政治却是同样无法避免的。亚里士多德说：“人类天生就是政治动物。”他所说的“人类”，自然将中国人囊括其中。

在现代企业中，企业从业者之间的人际关系问题让广大职场人士和企业经理人饱受折磨。不管是分工合作、职位升迁，抑或利益分配，也不管其出发点是何其纯洁、公正，都会因为某些人的主观因素而变得扑朔迷离，纠缠不清。随着这些主观因素的渐渐蔓延，原本简单的同事关系、上下级关系变得复杂起来：一个十几个人的办公室，可以有几个不同的派系，更可以有由这些派系滋生出来的上百个纠缠不清的话题。习惯于这种不动声色、波澜不惊的职场老手将办公室比喻成战场，在这里，每天都进行着一场场没有硝烟战火的较量，不管你累不累、愿不愿意，只要你置身“江湖”，就身不由己。

近年来，一些人力资源研究者将这种复杂纷繁的办公室问题戏称

为“办公室政治”，或者说是“写字楼政治”。每个人都知道商场如战场。可是，商场又何尝不如官场呢？古今中外的官场向来都是勾心斗角的名利场，而这种明争暗斗的手腕在市场经济的每一个主体内部又何尝不在四处弥漫？

一般来讲，大公司是做人，小公司是做事。大公司里面最重视的是人际网络的沟通能力和管理能力，可谓是“一入豪门深似海”，而小公司里面是做事为主。比较有名的公司靠品牌维持生存和发展，相对而言，工作的强度不大。大家都熟悉的摩托罗拉公司，主要靠“摩托罗拉”这个品牌，里面的工作强度比中型和小型国有民营企业强度要小得多。但是，工作强度不大并不等于可以如坐春风，因为错综复杂的人际关系网和写字楼政治足以让每一个员工如临大敌。

摩托罗拉这样的外企尚且如此，中国本土企业，尤其是国企，就更是如此了。就连中国的高科技企业也“在劫难逃”。有一位在国内某知名高科技企业工作的白领说过这样一段话：“在中国的高科技企业工作，必须习惯等级森严的官僚制度，得习惯把90%的精力用于人际关系，得习惯推诿扯皮，得习惯准确揣摸上级心思和领导的好恶，得习惯分清帮派站对立场。谁也说不清，曾几何时，最讲究创新、讲究个性、讲究与众不同、讲究术业专注、讲究目标唯上的高科技产业染上了这样的坏毛病。”

根据EQ研究权威高曼博士的看法，作为工作EQ技能之一的政治意识往往会决定一个人的工作成就，决定其将会make it或是break it。遗憾的是，如此重要的技能在大学的课堂上根本学不到。所以，对于刚离开学校进入职场的大学毕业生来说，虽然拥有一身技术，但往往不谙世事，不了解办公室的生态环境，面对纷繁复杂的写字楼政治一筹莫展，于是像当年的屈原一样郁郁寡欢怀才不遇，不见“知我者谓我心忧”，只见“不知我者谓我何求”。

为了毕业以后在写字楼的“丛林竞争”中脱颖而出，刚刚从“无

领”到白领的毕业生究竟应该从哪些方面培养自己的政治意识呢？一个具有高度政治敏感性的EQ高手，究竟是怎样在职场中左右逢源屹立不倒的呢？

以谦卑的姿态融入群体

中国人区别于西方人的一个显著特点便是在他人面前谦卑、内敛的姿态。西方人比较注重个人英雄主义，每个人的个性都比较张扬，他们也拥有足够的文化背景和社会环境去这么做。而中国几千年来文化土壤是截然不同的，这就导致在中国谦卑成为了一种做人的智慧。

一个中国人和一个美国人相约去打高尔夫，美国人非常得意地说：“我的球打得很好，到时候我一定会好好表现给你看。”而中国人却很谦虚地说：“我不怎么会打，而且好久没有挥过杆了，到时候还请不要见笑。”

抛开两人真实的水平不论，仅从打球之前的姿态来看，那个美国佬就已经输了。他夸下海口说自己球技一流，如果打球的时候果真如此，那是情理之中，但如果有失水准，那就颜面尽失了。而中国人却为自己留下了足够的回旋余地：如果打球的时候表现不佳，那是意料之中，但如果表现不错，那就成为了不折不扣的赢家。

可惜的是，很多大学毕业生并没有领悟到这种做人的智慧，一到工作单位就锋芒毕露，生怕别人不知道自己有什么本事，不是向别人虚心请教，而是在他人面前指手画脚颐指气使，结果导致自己“枪打出头鸟”，四面树敌。

小许从清华大学毕业以后去杭州某电子公司应聘，因为人事经理对“清华”二字情有独钟，而且小许薪金要求比较合理，所以顺利得到了聘用。签订劳动合同以后，人事经理兴致勃勃地给老板打电话说：“我们算是找到一匹跑得快又吃草不多的好马了！”

可是，这位人事经理并没有得意多久。小许上班以后发现公司大

部分员工都毕业于一般本科院校甚至专科院校，心里渐渐不平衡了，优越感也油然而生。有一次，一个同事向小许请教一个技术问题，小许不但没有耐心的讲解，反而反唇相讥：“这么简单的问题也不知道啊？”很快，公司的同事对小许就敬而远之了。

小许他们办公室有一辆车，供大家拜访客户时用。当然，能否用到车要看司机是否高兴。小许哪里懂这些，上班没几天就吩咐司机：“下午我去拜访客户，要用车。”完全就是“老爷”对“下人”的口气。还用问吗，车当然是没有空的。

快半年了，小许在办公室的生存状态一直就这样别别扭扭的，最后他只好狼狈地辞掉了这份工作。而当他整理好自己的东西离开公司，昔日的同事竟然没有一个跟他说句道别的话。

徐帆毕业于浙江工程学院工程管理专业，毕业后进了杭州一家大型公司，从事空调销售方面的工作。有一次，顾客对所购的空调不满意，声称空调室外机噪音过大，甚至叫徐帆亲自爬出七楼的窗户进行调试。要一个刚刚大学毕业的高材生去做这种又脏又辛苦的体力活，其心理落差可想而知。徐帆虽然勉为其难地爬出窗户进行了调试，但是并没有修好，而且对顾客的态度非常冷淡，结果被顾客投诉到了公司。

当上司因此而批评徐帆的时候，徐帆不但没有认错，反而据理力争，说自己堂堂一个大学生，没有理由被安排去做那种民工干的活。此后，上司专门挑最脏最辛苦的活给徐帆干，徐帆虽然知道上司是故意给他穿小鞋，但也只好自食其果。谁叫他太把自己当回事呢？

应届毕业生应该谦虚谨慎，而有工作经验的人更加应该熟谙职场之道。一般来说，工作一年以后，毕业院校和专业都不再重要了，用人单位注重的只是应聘者这一年当中的工作经历。可有些毕业生却不明白这个道理，结果自取其辱。

毕业于复旦大学的杨燕毕业后南下，在广州一家报社工作。由于

语言不通,干得不开心,萌生了跳槽的念头。起初,她认为凭复旦新闻系的文凭,找份差不多的工作根本不会费力气。没想到在接连几次面试中,当她和人家说自己是复旦的,对方脸上一点反应都没有。

毕业于北京大学的陆璐和杨燕也有着同样的困惑。毕业后她在一家外贸公司工作了一段时间,觉得工作枯燥乏味,收入也比不上同届毕业的同学,就找了个机会和经理面谈,想换一个部门,并且提高工资。“我是去年从北大毕业的……”没等她说完,经理就打断了她的话:“这有什么关系?我关心的是在这一年里你比别人多做了什么!”

如果能够以谦卑的心态对待身边的同事和自己的工作,上面这几位毕业生的工作和生活就完全不一样了吧!

学会取悦老板

对于白领来说,最大的苦恼莫过于努力工作却得不到老板的赏识。美国人力资源管理学家科尔曼说过:“职员能否得到提升,很大程度不在于是否努力,而在于老板对你的赏识程度。”那如何才能得到老板的赏识呢?

至为重要的一点是:弄清楚老板的为人和做事风格,然后根据老板的特点因时制宜地制定相应的“争宠”策略。有人将老板划分为以下几种类型:

平原君型——假如老板像平原君一样,敢于委人以重任,而且在用人之际又苦于无人可用时,不妨效学毛遂自荐。结果怎样,有史为鉴,不用赘述。

项梁型——《史记》有云,项梁居江东常“阴以兵法部勒宾客子弟”日后加以委任,老板胸有城府,那你就该慎于言,敏于行。老板交待的每件事都要办得妥帖利落。

刘邦型——如果老板虽有雄才但无慧眼,只好想办法结识老板身边的人。这招虽然有些高雅,但是极为有效。君不见“萧何月下追韩信”?

拿破仑型——老板雄才大略聪明绝顶，最好不要在他面前耍花招，只管勤勤恳恳、老实地努力工作，老板会一步步慢慢提拔你的，因为拿破仑手下的几个元帅全都是这样上台的。

要想得到老板的赏识，就必须要让老板觉得你是一个非常有能力的、不可多得的人才。想必每一个老板都和黎叔有着同样的感慨：“21世纪什么最贵？人才！”不过，请注意“让老板认为你有能力”不等于你真的有能力。事实上有很多才华出众的人却怀才不遇，而一些“草包”却往往得到重用，最典型的莫过于韦小宝。这个在妓院长大的人除了讲义气之外几乎没有任何优点，但却极尽人臣之宠。从某种意义上来说，《鹿鼎记》未尝不是一本研读写字楼政治的绝好教材。

要让老板觉得你是个人才，一方面需要做出一点实实在在的成绩，另一方面要用恰当的方式让老板知道你的成绩，还要避免自己的工作成果被上司或者同事占为己有，那样的话自己的努力就只不过是为他人做嫁衣裳了。

小袁在一家公司的企划部上班，经理几乎每天都要他写策划报告，但是对他的报告从来不予评价。后来在一次会议上，老总公开表扬了经理的几份策划报告，小袁这才知道原来自己的报告都被经理占为己有了。他当时非常气愤，但因为不能跟经理闹僵，所以在会议上一语不发。

几天以后，小袁趁经理出差的时候，带上刚刚写完的一份策划报告来到了老总办公室。他一边递上自己的策划报告一边说：“我听吴经理说，按照公司的规定，我完成的策划报告都要由他交给您，但是吴经理今天出差了，为了避免耽误工作，我只好越级将这份报告给您审阅了。”老总是聪明人，自然很快就明白了是怎么一回事。而当经理出差回来的时候，小袁另外打印了一份报告，若无其事地交给了经理。经理自然又谎称这是自己写的报告而交给了老总。半个月以后，经理被辞退了，小袁被提升为部门经理。

要取悦老板还有别的一些小技巧。我原来工作过的一家公司老板是香港的,每天很晚才从香港过深圳来,而下班以后又要过一段时间才离开公司。我一个同事发现这个规律以后,上班从来都不紧张,迟到半个小时也不当回事,毕竟公司对迟到的处罚只不过是形同虚设的警告。可是,他每天都要加班,直到老板离开公司以后20分钟他才准时打卡走人。老板每次离开公司的时候都看到他在紧张地工作,自然产生了好感,时不时在临走的时候还会跟他聊几句天。几个月以后,这个能力非常普通的同事被破格升为了部门副经理。

要想取悦老板,还需要留意一些细节。比如,如果你碰巧遇见一个极其没有品味的老板,喜欢穿着劣质西服到处向别人炫耀这是名牌时,我建议你不妨买块布找个土裁缝做件衣服得了。记住,不要试图用你自己的现身说法去影响你老板的品位,你应该明白这个看上去像个土老冒的家伙之所以成为你的老板,肯定不是因为他会打扮的原因。说不定,他讨厌奶油小生似的男人。

有一位姓裴的老总比较迷信,总觉得自己的姓与“赔”同音,于是让员工都叫他“贝总”。本来大伙都心照不宣就是了,可有一位员工却在私下里说:“既然‘裴总’容易让人以为是只赔不赚的老总,那‘贝总’照样可以让人误以为老是背运的老总啊。”没想到这句话很快就传到了老总的耳朵里,那个“大逆不道”的员工自然被他一怒之下“杀无赦”了。

另外,还不要试图与老板的女秘书调情。你这样在老板眼皮下面轻举妄动简直无异于自寻死路,即使你的老板和他的秘书之间的关系像办公室里的桶装纯净水一样透明无瑕,你也别忽略一个正常男人对异性的占有欲和对同性的嫉妒与敌意,就像你在大街上看见一个超级美女被一个臭男人拥抱着的时候,你一样也会感到非常不爽。

理顺人脉网络

政治活动的目的,是为了拥有及保障权力。所以一到新的工作环

境，你首先该做的是指出这个工作体系中真正掌握权力的人，名单中除了拥有管理头衔的各级上司之外，还可能包括一些职称不响亮，却掌握特殊权力及信息的“隐形掌权人士”，例如总经理的特助、老板的配偶、上司的秘书、工作团队中的非正式领袖（人人尊敬的老大哥、老大姐们），甚至于总机、总务人员等。多观察，多请教，身为菜鸟的你，就能更深入地了解每个掌权者的个人资料，例如学历、家世背景、工作经验、在公司的升迁过程及重要贡献等等，这些资料不但能帮助你了解公司所珍视的个人特质及人才升迁的依据以作为日后努力的参考，更能提供自己以后和这些对象良好互动的基础。

标出各个“点”之后，接下来你该试着从“面”的层次来解读办公室的政治势力，也就是了解所谓的派系。也许总经理跟行销部门主管是大学同学，而你的上司则和财务主管有瑜亮情节，要不某经理曾是某课长的手下败将，而某副经理则是董事长的远房亲戚。同样的，多观察，多请教，试着从同事的谈话中不露痕迹地找出派系的脉络。如果你够诚恳谦虚，通常总会有人很乐意扮演消息灵通人士对你倾囊相授。在这个阶段，请记着多听少评论，对听到的内容别随意做出负面的评论，比如：“他太过分了！”“她真不识好歹！”否则很可能在你准备好之前，你就已陷入混乱当中了。

对于刚刚大学毕业而且没有什么高层背景和普通职员来说，就算对公司的人脉网络有了比较清晰的了解，也千万不要有试图跟哪个部门老板结成同盟的幼稚想法，公司的事情和秘密永远比你想象的还要复杂和深奥，在你成为某次斗争的炮灰之前，你也许还浑然不觉。中立绝对是最好的选择，否则很容易成为写字楼政治的牺牲品。因为工作时间不长，无法得到任何一个派系的充分信任，加上在公司根本没有站稳脚跟，如果帮助一个派系去对抗另一个派系，那就会被他敌对的派系轻而易举地除掉，并且得不到自己“盟友”的同情和帮助。无论哪一家的或者哪个国的公司都是如此。干吗不老老实实把自己那份

工作做好呢?让他们斗吧,你就当是在欣赏马戏表演。

除非你是不可多得的天才型员工,公司非得靠你才能活,否则你多少得对掌权的人以礼相待,维系良好关系。发展良好关系,并不意味着要口是心非地乱拍马屁,因为那很容易适得其反。因为绝大部分智商正常的人都能判断别人是不是在拍马屁,而且很少有人喜欢别人虚情假意的恭维。同时,在你拍马屁的时候,旁边的人可能都起鸡皮疙瘩了呢!

我原来一个叫小孟的同事可谓是势利之极,看到公司的实权人物就点头哈腰,而对其他的普通员工则不冷不热。工作半年以后,小孟从行政助理升为了行政部副经理。后来,公司招聘了一名姓向的司机,年纪有点大,普通话很不标准,穿着也非常朴素,看上去就像个地道的农民。我和一些同事对他还算比较尊敬,每次见面都会打招呼,并以“老向”相称。可是小孟就不一样了,在老向面前姿态非常高,而且每次安排事情的时候都直呼老向的姓名。没过多久,小孟就被老总借故炒掉了。半个月以后,我偶然得知老向原来是老板娘的表哥,顿时恍然大悟。

总的来说,公司的财务部、人事部、采购部往往都会被老总的亲信把持,而老总的秘书、助理、司机也是惹不起的。特别是人事部的人,因为他们掌握生杀予夺大权,就算不是老板的亲信也一定要敬畏三分。就像当官的不能不怕中纪委,古代朝廷的人不能不怕皇帝身边的小太监。

有一位人力资源总监曾经专门写过一篇描述其工作内容的文章,足以表明道貌岸然的HR有多么龌龊不堪,也足以警醒每一位即将毕业的大学生以后在跟HR打交道的时候应该多几个心眼。文章中有这样一段:

欲擒故纵可是我的独门暗器。我也有些担心,很多人都想坐我这个职位的,最危险的就本公司内部的人员。以前,我从不对外招聘人

力资源方面的人，只是在内部调用，而且所调用的都是不喜欢人力资源工作的人，这样对我安全得多。公司里凡是有心想做人力资源工作的人都被我想法子给赶走了。

也有闪失。春节前，我调用了一个表面上很安分守己的家伙到我的部门，哪知这小子一直没交代他是名牌大学人力资源专业的硕士，而且很想搞这项工作。可当初他只是应聘生产管理，拿出的文凭只是妇产科医学的本科，而且对我说他喜欢生产管理。我把他刚调到我部门，他就找了老板，亮出自己的真实身份和真实想法。还好我使用了乾坤大挪移：连夜坐车赶往外地，冒充他前一家公司同事的身份写了一封匿名揭发信，总之说了一大堆那人的坏话，把信寄给老板和我自己各一份。后来老板要我调查此事，下面的事我不说大家也知道。这事给我一个启发，于是，自那以后，每次招聘的时候，我都要把人力资源方面的职位都招一遍，好让那隐藏分子“主动暴露”，在信封左下角注明应聘职位，这样一来，连信封都不用拆我就可以轻松把那些我的潜在对手丢进垃圾堆！

难得糊涂

对于一个生活在写字楼政治之中的白领而言，在适当的时候装糊涂不但是必要的，而且是睿智的。

一位助理无意中发现女上司除了老公之外还有一个老外情人。当时女上司去洗手间了，她的直线响了好一阵之后，她的助理决定帮她接听。拿起电话，还没来得及说“喂，你好”，一个中年老外的声音就迫不及待地喊起来：“Hey, baby, I miss you so much. Will you come tonight?”助手一时手足无措。她突然想起一个故事，说一个男士误闯女浴室后，最佳反应是说一声“噢，对不起，先生，走错了。”于是胡乱对着话筒说：“什么？你在说什么？打错了吧？”然后挂机了事。

这位助理挂掉电话以后自然什么也没有发生。但如果她在电话中

将自己的英语水平派上了用场,对上司的情人说了些“I'm sorry. I'm her assistant. She is out.”之类的话,他就算不被上司撵走,也绝对会成为上司的一个眼中钉,此后的日子恐怕就水深火热了。

在适当的时候将责任揽到自己身上也是一种睿智的糊涂。小绵大学毕业刚进一家外企工作的时候,经常凭着自己对工作的热情和“初生牛犊不怕虎”的傻劲和上司顶撞。有一次他将一份报告交给了上司,可上司第二天又向他要报告。小绵顿时与上司据理力争起来,说明前一天已经把报告交给上司了。可上司也是一个很要面子的人,一口咬定没有收到任何报告。于是,两人的关系一度搞得非常紧张。

但经过几年的办公室熏陶,再加上身边“老同志”的不断教诲,小绵不再像以前那样犯傻了。再遇到老板茫然地看看他,然后“惊天动地”地翻自己的办公桌,并且向小绵摊开两手说:“我从来没有收到过你的文件。”小绵不会再质问老板,而只会说:“好吧,也许是你的秘书还没有把文件送过来,我再去看看。”接着,他会回到自己的办公室,把要签字的文件调出来重新打印一份。当他再次把文件放在老板的面前的时候,老板连看也不看就签了字。给上司一个台阶下,这样不是很好吗?

不要轻易相信别人

在写字楼里,千万不要轻易相信别人,更不要因为别人跟自己套了几句近乎就把他当成推心置腹的朋友。我并不否认在办公室里照样能够找到非常交心的知己,但是,这种几率虽然比拉登信仰上帝的几率要高,但比中国男足打败皇马的几率并不高出多少。

所以,如果你不想跟那些疯狂的“彩迷”一样寄希望于微乎其微的几率,那就不要跟你的同事交朋友。虽然把同事想象成你的假想敌的做法有些过分,但至少能使你防止某些糟糕的办公室纠纷的发生。就把他们当成一群你可以叫得出名字的陌生人好了。永远永远都不要推心置腹地把你的隐私告诉同事,这就好像在你身边埋了一颗地雷。

没爆炸的时候风平浪静，可假如有一天爆炸了，你就彻底死定了。一个同事的杀伤力比一个亲密朋友的杀伤力厉害多了，最起码，你的密友不认识你的老板是谁。

很多时候同事似乎跟朋友看上去没有什么区别：上班的时候融洽地相处，中午一起吃饭，晚上一起泡吧，周末还不时地串门。可是，这种办公室友情是非常脆弱的。当某个人突然升职成为了其他人的上司，或者是某个人因为突然的变故需要向同事借一笔不是很小的钱，他们的友情往往也就走到了终点。而当某个人陷入一场他人精心布置的误会，并因此而被老板炒了鱿鱼，他的办公室朋友就算对整件事情看得清清楚楚，也不会挺身而出向老板澄清事实做出解释。

小琳和小莉大学毕业以后同时进了广州一家外贸公司上班，因为两人工作中联系比较多，而且上下班又正好坐同一趟公交车，所以很快就熟识并成为了朋友。小琳是一个没有多少心机的人，对朋友也非常真诚。有一次小莉因为感冒住了院，小琳便请假在医院陪了小莉整整两天。

后来，公司准备选派一名员工去美国进修，经过几轮筛选之后，小琳和小莉成为了最后的候选人。两人的业务能力不相上下，但是小琳的英语水平明显强过小莉，所以很多人都觉得这个出国进修指标非小琳莫属了。

一天下班后，小莉主动提出请小琳去吃肯德基，小琳欣然前往。吃东西的时候，小莉对小琳说：“这次去美国进修的指标肯定是你的啦。其实我根本没有能力跟你竞争，而且不想因此而伤害我们的感情。况且我也不是很想出国，因为我男朋友过段时间就要来广州了，我们决定年底就结婚。”小琳听完以后赶紧放下手中的鸡腿，一个劲地恭喜小莉。小莉接着又问：“这次你去美国进修回来以后会考虑跳槽吗？”小琳想了想，说：“应该会跳槽吧。我们老板好是好，不过没有什么魄力。上次我拿一份文件给他签名，他犹豫了好久才签呢。”

几天以后,小莉登上了去美国的飞机。而小琳却被老板派到河南的一个下属工厂去了。被安排去河南的时候,老板对小琳说:“如果你不愿意去河南,当然随时可以跳槽,并找一个有魄力的、签署文件非常干脆的老板。”小琳这才知道原来自己被无情地出卖了。

同事不能轻易相信,老板照样不能轻易相信。也许你是个心地善良的老实人,你相信老板对你说过的每一句话。你相信你老板今年没给你加薪水是因为老板处在水深火热的危急关头,必须得拿你那点可怜的薪水去救急,或者你相信老板话里话外要提拔你的暗示,但是你必须做好什么都得不到的心理准备。别理会老板说要给你什么,先看他已经给了你什么吧,比较一下,然后再想想是否还有必要跟着这样的老板。

在深圳曾经有过这样一个例子。一家公司的老板与所有的业务员都签订了劳动合同,明确规定按其业务额的8%支付提成。有一名非常优秀的业务员工作两年以后总共完成了450万的业务额,按照合同规定,老板应该支付其36万的提成。但是,直到这名业务员辞职的时候,他总共才得到8万元。当他回公司索要剩余的28万元时,老板凶神恶煞地说:“我宁愿将这28万全部花在人民法院,也绝对不给你一分钱!”无奈之下,这名业务员只好拿着合同去法院起诉。有一份合同白纸黑字写得清清楚楚,按理来说这官司没有什么悬念,可是,最后的判决是合同无效,原告不但得不到一分钱的提成,还要承担全部诉讼费用。

我原来在地产公司上班时的上司跟这位业务员有着类似的遭遇。当时他因为投资失败而欠下了几十万的债务。当时,他弟弟的一个同学,也是他在贵州老家时的朋友,在哥伦比亚大学拿到建筑学硕士文凭以后回到了深圳,并通过他人的帮助自己开了一家公司。这位“海龟”三顾茅庐邀请我那位上司和他一起打江山,并多次许诺只要公司做成一个房地产项目,至少给他上百万的提成。为了这笔可观的提

成，我这位上司废寝忘食地工作，甚至曾经连续七天七夜待在公司没有下楼。

一转眼几年过去了，公司相继做了好几个项目，而我这位上司仍然只领着3000元的月薪，上百万的提成连个影都没有见着。而且他由于长时间超负荷的工作，三十几岁就进入了典型的亚健康状态。上班的时候他时不时脸色苍白地坐在椅子上，双腿感觉到一种深入骨髓的疼，无奈之下只好用拳头狠狠地捶打。每当我看到这一幕，一种浓黑的悲凉便让我透不过气来。

杜绝不受欢迎的坏习惯

有些个人生活习惯虽然跟工作并没有直接关系，但是很可能影响到自己在办公室的生存状况，所以不能不引起注意。

我曾经聘用过一名能力非常优秀的员工，可惜，这个人在上班的头一个月一直穿着同一套黄色的西装，加上他原本就姓黄，所以其他同事索性给他取了个外号：黄西装。此后，黄西装一直没能很好地融入到团队中去，因为同事都对他敬而远之，而他又有点儿恃才傲物。

和懒于换洗衣服比较起来，穿着奇装异服进办公室似乎更要糟糕。永远不要以为穿得像个朋克那样去上班就能成为写字楼里的明星，那么做的人只不过是个哗众取宠的跳梁小丑。即使工作环境不需要穿正式的西装领带，那至少也得穿样式最简单的休闲便装。而且除了结婚戒指以外，别配戴更多的饰品；在穿黑色皮鞋的时候千万别穿白色袜子。除了在一些明确允许特立独行的广告公司，男的最好不要留长发，女的最好不要穿太暴露太前卫的服装，毕竟，中国的纺织业还不至于让你缺少那么一小块布料。

登陆色情网站原本没什么大不了的，但是在办公室最好收敛一点。万一被老板或者上司看到了，那将是非常尴尬的一件事情。而且永远不要以为删除上网纪录就万事大吉，你的老板能够非常简单而迅速地查到你到底在用电脑干什么，如果他想这样做的话。尤其在设施

完善的大公司里,这点更是易如反掌。我原来供职的公司曾经花二十多万买了一套监控软件,全公司上百台电脑的QQ、MSN聊天记录和硬盘上存储的所有文件都处于老板的监控之下。

幽默固然是一种优秀的品质,但如果在公司说黄色笑话就要小心谨慎了。其实这种爱好与幽默无关。一个真正有幽默感的人往往是脱离低级趣味的。虽然你在讲述黄色笑话的时候可以把你的女同事逗得笑逐颜开,但她极有可能转过身去对自己说:“天哪!这个家伙真无耻!连这种话都能说得出来!”

另外,在公司千万不要“煲粥”。我原来一个下属几乎每天都要用办公电话给女朋友打上一个小时的电话,虽然没人能听到他在说些什么内容,但任何人一看就知道他在做与工作无关的事情。我几次通过MSN向他提出过警告,但于事无补。后来有人把他的情况反映到了老总那里,老总又向我问起了这件事情。无奈之下,我只好请求人力资源部将他辞退掉了。

其实老板并不是心疼市话费(大部分公司的办公电话都是不能拨打长途电话和声讯台的),倒是任何老板如果花钱聘用了一个员工来公司“煲粥”,他都会为自己开出的工资心疼。所以,就算是用自己的手机接听电话,也一定要控制通话时间,除非你确信没有任何同事能够听到你的通话。

Put A Bridle On Your Tongue

“祸从口出”是古人告诉我们的,“Put a bridle on your tongue”则是外国人告诉我们的。在办公室这样的弹丸之地,总少不了有人喜欢搬弄是非。闲聊归闲聊,有些事情却是尽量需要忌口,比如涉及到上司的隐私、公司正在酝酿的新决策、人事调动等等,如果动不动就拿出来跟别人谈论,那一不小心就跨越了限度,最终将会玩火自焚。

很多公司都实行薪酬保密制度,每个员工的工资都不能向别人透露,也不能主动向别人打听工资的事情。我原来供职过的一家公司严

格执行这一套，每个员工在入职培训的时候都会被反复提醒这一点。尽管如此，一个大学刚毕业的同事却丝毫不把这项制度当回事，四处找人打听工资的多少，并主动告知自己的工资水平。没过多久，人事部的人就掌握了这一情况，并在其试用期满的时候解除了劳动合同。

前文提到杭州一位人事经理以较低的工资录用了一名清华的毕业生，自认为找到了一匹跑得快又吃草不多的好马。一天中午休息的时候，大家聚在一起聊天，人事经理嚷着说要减肥。出于礼貌，一个个都说：“你又不胖。”可是人事经理精心挑选的“千里马”却将她上下打量了一番，郑重其事地说：“对啊，你确实太胖了，早就应该减肥了。有没有120斤啊？”人事经理狠狠白了他一眼。从此以后，千里马便失去了伯乐的欢心。

在同事之间随意说别人的坏话也是很不明智的。职场上有一句英国谚语必须牢记：When you point a finger at someone else, remember that three fingers point back at you. 当你对某人指指点点时，同时也有更多的人与你作对。假如你四面树敌，最后吃亏的还是你自己。虽然说“谁人背后不说人，谁人背后无人说”，但就算要说某个同事的坏话也不要再在公司里对另外一个同事说。下班以后去找跟你上班的公司毫无关系的人说吧，或者像《花样年华》里的周慕云一样，找棵大树将所有的秘密藏在一个洞里。

如果你以为当着一个人说另一个人的坏话只是你们俩之间的秘密，那么，请相信这么一句话：这个世界上的事情只要有两个人知道就不再是秘密。当你背后对某个人的评价传入他的耳朵，轻则两人难免有些尴尬，重则你会被他害得在公司无立身之处。到那个时候再put a bridle on your tongue就来不及了。

还有一些小问题也是值得注意的。譬如有些人在公司对谁都以老总相称，看到姓李的司机叫“李总”，看到姓王的技术员叫“王总”。这原本只是一种幽默而已，一般情况下并无不妥，但有些人却弄巧成

拙了。我原来在一家公司上班的时候,不少员工喜欢开类似的玩笑,哪怕在洗手间看到一个保安都会说:“袁总,您还亲自来啊?”一般情况下大家都只是笑一笑而已,但有一次恰好两个真正的老总正在旁边,有一个员工仍然对身边的普通同事以老总相称,搞得被称呼为老总的人非常尴尬,也让真正的老总甚为不满。后来行政部为此还专门出了一个通知,规定除了三位老总之外,其余的任何人都不能被称呼为老总。

低调处理办公室恋情

可能很多大学生因为受韩国电视剧的影响,对办公室恋情抱有相当的期待。可一般而言,现实生活中的办公室恋情并没有那么容易发生,也绝对不是那么美好。同事之间朋友般的信任都比较难于建立,更何况“一颗心不只支配一个人”的爱情?

很多公司都是明确规定,或者不成文地规定不能同时聘用夫妻或情侣。如果你和你的恋人一起应聘同一家公司的职位,最好尽量掩饰你们之间的关系,最多只让别人觉得你们只是普通的同学关系。而如果你在工作过程中与某位同事恋爱了,在你们中的某一个辞职以前,最好低调处理这段感情,让尽量少的同事知道,尤其不要让老板知道。否则,你们俩就算不被辞退,后果也很可能是这样的:即使你工作勤勤恳恳得像只老黄牛,你的老板也会怀疑你的上班時間是不是都用来谈恋爱了;即使你和你的恋人都能做到公私分明,而且对老板忠心耿耿,老板也会怀疑你们会不会在晚上睡觉之前一起商量怎么合伙占公司的便宜。别抱怨老板的胡乱猜疑,站在他的位置上,你也一样会这么想。

瘦死的骆驼比马大……撑死胆大的，饿死胆小的……不再是“大鱼吃小鱼”，而是“快鱼吃慢鱼”……对于趋势的把握是一个创业者最重要的能力……高科技行业留给毕业生的空间已经很小……欲速则不达。在创业以前通过给别人打工而积累经验是非常必要的……市场永远比产品更重要……钱不够花，怎么办？第一，看菜吃饭；第二，借鸡生蛋……

十八、创业：29岁以前做富翁

近年来关于大学生创业的话题一直持续升温，但对于创业，绝大部分毕业生都处于两个极端：要么完全没有创业意识，把找工作作为毕业时的全部使命；要么盲目加入创业的行列，不问深浅就一头扎进创业的洪流之中。鉴于此，我想在这本书的最后来专门谈谈创业的话题。事实上，关于创业的感触和体认是我毕业三年多以来最大的收获，自然也是我最想跟大学生朋友分享的。只是囿于篇幅，恐怕很难说得深入而全面了。

给你创业的理由先

为自己做嫁衣裳

考虑到中国的大学生都跟我一样，从中学开始就被老师灌输马克思的剩余价值理论，所以我不妨基于这一共同语言来谈大学生就业的问题。

对于大部分大学生而言，毕业时的任务只是找到一份满意的工

作,有较高的薪水和福利,有良好的工作环境和提升空间。说白了,这不过是将自己作为一个劳动力商品卖出尽量高的价钱,推销给最“识货”的买家。而当你找到一份月薪3000元的工作时,你有没有想过:你每个月能够从老板那里领3000元工资的前提是什么?

答案很简单:你能够为他创造远远不止3000元的剩余价值。

我在前文已经谈到过多名通过业务提成而“发家致富”的营销人员。可能很多人都会羡慕他们那些少则几百、多则上十万的提成,也有很多成功的业务员为自己获得的报酬而陶醉不已,但是,当他们获得一笔看上去似乎非常可观的提成,他们的老板从他们身上赚取的剩余价值又何止区区一笔提成?

我在第一个专题中谈到了一位喜欢老庄哲学的朋友,他在签到一个标的八百多万的单以后成为了有车一族。当时他获得的提成有24万,可是,据他所说,他老板赚到的纯利润绝对在200万以上。而我认识的一位建材行业的销售代表完成了1000万的业务额之后,他的老板至少从中赚取了400万元,而最后到他手上的底薪和提成加起来竟然只有6万元。

在我刚准备创业的时候,一家印刷厂的老总跟我说了这么一句话:“世界上最可怜的人就是给别人打工的人。”虽然他说得轻描淡写,但这句话至今仍然回响在我的耳边。这位企业家曾经在别人的公司打工,每月创造几十万的纯利润,而工资却不到5000元。当他向老板提出加薪的请求时,老板竟然非常明确而坚决地拒绝了。那一刻,他强烈地感觉到自己不过是一个给别人做嫁衣裳的可怜虫,并下定决心一定要尽快建立自己的产业,不但要给自己做嫁衣裳,而且要别人为他做嫁衣裳。

我觉得同样是上班,却可以分为三种:工作、职业、事业。如果给别人打工只是为了赚取一点薪水,那上班对他来说就仅仅是工作而已。如果上班不仅是为了工资,还融入了自己的理想和追求,并且长

期从事这一工作，那就变成了一种职业。而如果工作不是为了别人给自己工资，而是为了建立自己的产业，那就变成了一种事业。

对于一个工薪族来说，他的工作不但为自己挣到了一点工资，而且是在为老板开创事业。公司当然会希望每一个员工把公司当成自己的家，可是，有几个老板会把员工当成自己家庭中的一员？无论你在多么以人为本的公司打工，那家公司都不是你的。当老板需要辞掉你的时候，他绝对不会在公司里为你特地留下任何痕迹。你曾经付出的心血和精力都变成了公司的一部分，变成了老板的事业的一部分，可是，除了你曾经领到的薪水，你什么也带不走。

我当然不是说上班的时候除了工资之外什么也得不到。上班的过程也是一个不断学习的过程，可是，为什么不让这种学习成为自己将来的事业的一部分？为什么不把目前的工作当成以后事业的基础？为什么不在给别人做了嫁衣裳之后为自己也做一件？

瘦死的骆驼比马大

如果有人把员工和老板比喻成马和骆驼，我绝对第一个不赞成。因为老板往往都是从员工成长起来的，而马却永远也长不成骆驼。但是，如果仅仅从“瘦死的骆驼比马大”这个角度来看，那又确实是再恰当不过的了。

因为老板获得的利润往往比员工获得的工资多得多，所以，老板和员工之间的贫富差距便越来越大。打工当然也可以获得成功，但是，最成功的打工者可能还比不上最不起眼的一个老板。

就拿深圳的情况来说吧。虽然月薪上万的打工族大有人在，但是8000元的月薪绝对算是高薪。很多人觉得月薪8000，也就是年薪10万，就已经意味着高品质的生活了。可事实却远非如此。我在创业之前的年薪在10万以上，另外还有别的收入，可我一直都觉得手头上的钱很不够用。

我一个朋友在深圳一家大型的IT公司担任项目总监，月薪也是

8000元,还有不下于1.5万的年终奖,他太太在一家外贸公司任职,月薪4000元。这样的家庭应该算得上是“大康”了吧。可是,这对年薪总和超过16万的夫妇仍然觉得自己挣得不够多。除去个人所得税、偿还买房贷款、抚养孩子、赡养老人、交际应酬等各方面的开销,他们每个月新增的银行存款几乎为零。买车的计划早已有之,但直到现在他们连一个汽车轮胎都还没有买回来。

而且,靠领工资过日子的家庭能有百分之几年薪达到16万呢?就算是在上海、深圳这种地方,夫妻年薪总和不到8万的大有人在,大学毕业几年以后月薪仍然不到3000元的也绝对不少。在南昌、长沙这种内地城市,结婚生子以后月薪依然只有一千多的大学毕业生更是遍地都是了。

当然,还有很多工薪阶层的收入比我上面这位朋友要高出很多,据说“打工皇后”吴士宏去TCL担任副总裁的时候年薪达到了300万元,后来用友集团更是用500万年薪聘请何经华担任CEO。可是,“皇后”能有几个?而且,就算是这些风云一时的“皇后”、“皇帝”,恐怕也未必能坐拥上千万一幢的别墅和几百万一辆的名贵跑车。

而老板阶层与工薪阶层形成了鲜明的对比。我认识的一位外贸公司老板只有小学文化,除了“ok”之外什么英语单词都不会。他先是在一家贸易公司做业务员,后来积累了一定的客户,便自己开了一家外贸公司。虽然他的公司只有不到十个员工,办公地点也不在甲级写字楼,而是一套很普通的商品住宅,但是,他每年的利润都在500万以上。

我原来供职过的一家人的副总经理年薪50万,但她丝毫没有把这个数字当回事。时机成熟的时候,她带走一批技术骨干和业务精英,组建了属于她自己的公司。2004年5月她的公司正式运作,到年底的时候她就已经有上千万的身家了。辞职的时候她只有一辆Polo,可几个月以后,她已经开上了宝马。

别说是开公司，就是随便开个店子，甚至是摆个地摊都可能比白领阶层强上N倍。我做兼职英语老师的时候有个学生在一家商场里开了个服装专卖店，生意好的时候一天就能赚上万元。我的一个远房亲戚只有初中文化，曾经在工地上摸爬滚打了几年，后来在深圳某个商务圈开了家湘菜馆，如今竟然也嚷着要买奔驰了！

原来我家楼下有个湖北人摆了个摊卖长沙臭豆腐，下午4点钟左右“上班”，晚上10点半左右收摊，城管来了赶紧就跑，打麻将手风顺的时候就给自己放假。有一次我试探性地问他：“你每个月挣个五六千应该没问题吧？”本来我还以为他肯定会说“怎么可能”、“你以为有捡啊”之类的话，没想到他犹豫了片刻，说：“也不是每个月都有这么多啦。”当时我作为一个受过高等教育的白领，工资却还没有五六千呢！

我当然不是鼓吹大学毕业生也去开店子或者摆地摊，但是，我希望每一个大学生都不要回避这样一个尴尬的事实：就算是在跨国公司独当一面的白领，其收入可能还比不过一个只有中小学文化的人。当然，有些人会用工作环境、生活品位之类的借口来拯救自己的虚荣，可是，有几个人能够做到视钱财为粪土呢？

曾经在博客中国（blogchina）看到一个网友发表了一篇题为“为一套房子你要奋斗多少年”的文章，虽然作者的意图是批判中国的房地产市场，但如果换一个角度来看，便能从文中解读出创业的必要性来。以下是这篇文章的一部分：

昨天买了份房地产报，快速浏览了一下，舌头半天没缩回去。上海的房价又噌噌的上去了一截。二手房，在上海浦东花木路一带，居然也可以卖到10000元/平方米。那个破地方，我曾经住了一年，在我的印象里，也就是个城乡结合处，比较脏，每到傍晚，不时有面目可疑的人晃来晃去。就这么一个地方，假如要拥有一套小一点的两房一厅，居然也得100万。

关于金钱,我没什么概念。好在比较喜欢具象思维,赶紧换算一下,想起来比较容易。

假如我是个农民,一个人,有一亩地已经不错了。一年种两次,一次小麦,一次玉米,一年能挣个800块,再加上养一群鸭子,卖点鸭蛋,估计最多也就能挣1000块。想要在上海那郊区买套像样的房子,我得不吃不喝地耕种1000年。到那时候,共产主义该实现了吧?

假如我是个工人,没有下岗,一个月拿800块钱,不抽烟,不喝酒,不结婚,不吃饭。渴了喝凉水,饿了吃烂菜叶,冷了拣破麻袋穿,总之,一分钱不花,在房价不上涨的前提下,要买那样的房子,得连续工作100年。估计,没什么工厂要这么老的工人。

假如我是个公务员,混得很一般,一个月2500块,也不抽烟,不喝酒,不吃饭,还不贪污,不受贿,不挪用公款,要想买那样的房子(同样,房价不上涨),我得熬上33年。估计刚买了房子,就得退休了,而且极有可能因为营养不良而迅速逝世。

假如我是个撰稿人,而且混得还不错,每两个字一块钱,我也不抽烟,不喝酒,不吃饭,也不泡文学女青年,要想买那样的房子(同样,房价不上涨),我得连续写2000000字,而且还得保证字字有人要。假如连构思、带写、带修改,每小时可以顺利完成2000字,那么,就得连续写1000个小时,在WORD文档上连续写2000页。我明白了,为什么写字的人容易夭折?憋的。

假如我是妓女,姿色一般,平均每次收获200块,我也不抽烟,不喝酒,不吃饭,不得性病,不养小白脸,要想买那样的房子(同样,房价不上涨),我得连续接5000次客人。假如每天接客两人(含法定节假日),那得连续奋战2500天,费时7年左右。

假如我是抢劫犯,手段一般,眼神一般,每次出手抢得1000元,我也不抽烟,不喝酒,不吃饭,不找女人,不被抓住,要想买那样的房子(同样,房价不上涨),得连续作案1000次,假如每星期作案一

次，那得连续作案18年。

假如我是商人，我连吃带喝，也抽烟，也喝酒，也吃饭，也得性病，也养小蜜，只要我有本事贷到款，在房子刚出来的时候，噼里啪啦地付上头款，和同伙一起哄抬，不出两年，几套房子就都到手了。

撑死胆大的，饿死胆小的

可能有很多人之所以不愿意创业，是因为创业无法做到零风险。创业的风险是无法逃避，也是不应该逃避的，但是，面对创业的风险而裹足不前胆小如鼠的人只可能一辈子做个给别人做嫁衣裳的可怜虫。

“人有多大胆，地有多大产”早已成为了历史的笑柄，但“撑死胆大的，饿死胆小的”却是时下社会现实的生动写照。有人说，“胆商”是继智商、情商和财商之后日益被人重视的第四种“商”。很多有魄力的人虽然面对风险却仍然放手一搏，于是迅速取得了成功，拥有了真正属于自己的产业；而有些人却犹豫不决不敢冒任何风险，眼睁睁地看着大把的机会从眼前流逝，转眼之间早已韶华不在，而到头来自己仍然两手空空。

1985年，年仅16岁、初中都没毕业的黄光裕，跟随他20岁的哥哥黄俊钦，身揣4000元钱从广东北上内蒙古做生意。半年后，黄光裕转战北京，先是做服装生意，后来改做电器买卖，电器店的名字便是国美。如今的国美电器早已发展成为全国连锁的大型公司，黄光裕更是以105亿元的身价成为了中国内地的首富。回首创业历程的时候，黄光裕说：“那时候真的没多想，只是觉得不混出个样来，无颜见江东父老。”

深圳朗科是一家专注于研发、生产U盘的高科技公司，成立三年便实现了2.5亿元的销售额。总裁邓国顺在回忆创业历程的时候说：“我和另一个公司创始人成晓华都是湖南人，湖南人能吃辣椒，也就有了人们所说的‘湘人血液中的勇敢与倔强’。又因为我们都是做技

术人员出身,思考的东西比较单纯,因此在没有过多地权衡之下,我们就开始了创业。我们感觉,一些东西思考得太多反而不能成就事情,认准了的事情就去做,世界上不可能有完美的100%要盈利的事情在等着你。”

雅虎创始人杨致远曾在接受中央电视台采访时说:“我不怕输,即使我失败,我也有重新来过的勇气。”这种年轻人不怕输的劲头正是他这个传奇人物的精髓所在。

黄光裕、邓国顺和杨致远在选择创业的时候是肯定有风险的,如果他们当时慑于眼前的风险而裹足不前,可能现在仍然是一个很不显眼的街头小贩或者工薪阶层吧。

我一个朋友是一家电子公司的技术总监,拥有很强的技术开发能力。他们公司的市场总监跟他有比较深的个人交情,而且手头上有着相当广泛的客户资源。2003年6月,市场总监让我朋友跟他一起创业。就当时的情况来看,他们俩的技术资源和市场资源如果结合起来,创业是肯定不成问题的。但我朋友觉得仍然有不小的风险,万一这招棋下错了,他多年来辛辛苦苦存下来的钱就全部打水漂了。犹豫再三之后,他拒绝了市场总监的要求,但是将手下几名技术人员介绍给了他。

如今,我朋友仍然做着他的技术总监。每个月领着不到一万元的薪水,而那位市场总监已经当上了另一家电子公司的董事长,第一年就赚了至少1000万。虽然我朋友没有饿死,市场总监也没有撑死,但是,他们现在已经“咫尺成天涯”了,手头上拥有的社会资源也已经有了天壤之别。

尝试固然有风险,但如果不去大胆地尝试,就永远没有成功的机会。林肯的父亲曾经以较低的价格买下了西雅图的一处农场,地上有很多石头。母亲建议把石头搬走,但是父亲说:“如果这些石头可以搬走的话,那原来的农场主早就搬走了,他也就不会把地卖给我们

了。这些石头都是一座座小山头，与大山连着，哪里搬得完呢？”有一天，父亲进城买马去了，母亲带着孩子在农场劳动。她说：“让我们把这些碍事的石头搬走，好吗？”于是孩子们就开始挖那一块块石头。没用多久，他们就把石头搬光了。原来它们只是一块块孤零零的石块，只要往下挖一英尺，就可以把它们搬走了。

后来，林肯回忆起这件事情的时候说：“有些事人们之所以不去做，只是他们认为不可能。而许多不可能，只存在于人的想象之中。”有一个记者曾经问他这样一个问题：“据我所知，上两届总统都曾经想过废除黑奴制，《解放黑奴宣言》也早在他们那时就起草好了，可是都没有签署它。他们是不是想把这一伟业留给您去成就英名呢？”林肯回答说：“可能吧。不过，如果他们知道拿起笔需要的仅是一点勇气，我想他们一定非常懊丧。”

大器早成

很多人认为老板应该是工作多年、阅历丰富的人，老板嘛，顾名思义，“老”是前提条件。但是，既然20周岁的女性可以做老婆，二十几岁的人为什么不可以做老板呢？创业确实需要一定的基础和前提，“嘴上没毛，办事不牢”这句俗语也不无道理，“大器晚成”这个成语更是凝结了祖宗的不少智慧，可是，星转斗移，如今已经不再是大器晚成的时代了。一个接一个的创业神话足以给这个时代贴上一个全新的标签：大器早成。

在2004胡润百富榜的榜单上，“新生代”是一个比较明显的特色。35岁的黄光裕成为中国新首富，而只有31岁的陈天桥已经接过丁磊的接力棒，成为中国顶尖的IT精英。前十名的富豪中有三人在35岁以下，前三名中就有两名。40岁及以下的富豪新生代占到26%。这100名富豪的平均年龄是46.1岁，而2003年百富榜的平均年龄只有44.5岁。从创业到上榜，这100位企业家平均用了11年时间。

以下是2004胡润百富榜的一部分:

2004 排名	2004财富 (亿元)	2003财富 (亿元)	姓名	公司	年龄
1	105	18	黄光裕	鹏润投资	35
2	88	40	陈天桥	盛大网络	31
7	50	75	丁磊	网易公司	33
16	34	—	刘方	源信行投资	30
17	33	32	郭广昌	复星高科技集团	37
19	30	24	李兆会	山西海鑫钢铁	23
19	30	—	黄茂如	茂业集团	39
24	28	26	徐明	实德集团	33
27	27	—	黄俊钦	新恒基集团	38
31	24	15.5	王传福	比亚迪公司	38
36	21	10.5	张志祥	建龙钢铁	37
39	20	13	张荣坤	福禧投资控股	32
39	20	—	李彦宏	百度	36
39	20	18	陈卓贤及其 家族	雅居乐集团	38
39	20	22	张涌	林凤集团	38
57	17	—	朱骏	第九城市	37
66	15	15	李永军兄弟	喜之郎集团	37
80	14	—	刘军	泰跃集团	38

以上表格当中的这18位富豪都不到40岁,而他们的平均身价已经超过了33亿元。黄光裕16岁开始闯荡,18岁开始培育国美电器。陈天桥26岁创办上海盛大,丁磊26岁组建网易,王传福29岁开创比亚迪,徐明21岁大学毕业的时候便开始培育大连实德集团,郭广昌25岁的时候从老师那里借来3.8万元开始创业,与四个朋友一起组建了上海复星科技。

在2003胡润百富榜中,位列第83位的深圳明伦集团董事局主席周

益民坐拥10亿家财，而他年仅29岁。据我一位与周益民相识的朋友说，周益民21岁的时候就已经在北京开始创业了。传闻已与李嘉欣秘密订婚的星美传媒董事长覃辉28岁开始创业，7年以后，他已经成为了中国民间传媒第一富豪，据说身价达到了40亿，如果被排入百富榜，应该坐上第14把交椅。

24岁的陈旭光和几位清华同学用辛苦编程序挣来的30万元成立了迈思威信息技术有限公司。半年后，韩国SK集团投资700万元人民币，使企业获得了快速发展。25岁的姜晓丹和几个同学创立“慧点科技”，经过一年多时间，公司就值一个亿。叶滨24岁的时候在香港注册成立V2科技有限公司，如今已经将公司从清华创业园迁往恒基中心。随后北京易得方舟信息公司成立，其总裁鲁军仅有23岁。据了解，这些公司都要争取上市。一旦上市成功，这些创业公司的创始人仅以持有的股份就有可能跻身亿万富翁的行列。

我24岁的时候和一个大学同学开始共同创业，本来算是起步较早的，但和上面各路“神仙”比起来实在是小巫见大巫，甚至和我身边一些人比起来也黯然失色。

出生于1983年的陈先生是我原来在IT公司上班时的同事，毕业于成都某大学。因为小时候入学很早，而且小学跳了级，所以他19岁就读完了大学。2003年，20岁的他离开我曾任职的那家公司，回到他的老家福州，注册了一家信息科技有限公司，主要从事SP领域的IVR业务。经过一年的发展，他的公司已经拥有了60余名员工，每个月的收入已经近百万了。

2003年，前程无忧公布了《国内主要城市白领薪资调查报告》。这份报告采集了通过前程无忧成功求职的200万个样本，覆盖了北京、上海、广州、深圳、武汉、成都、西安、杭州8个城市。这份调查报告显示，大多数白领的职业生涯呈现出如下轨迹：前2~4年在基层职位，第5~6年任经理，第7~9年任高级经理、总监，第10~12年任副总

经理,第13~20年任总经理。

众所周知,总经理可能是老板,也可能只是职业经理人。而通过求职网站应聘总经理职位的人只可能是给人打工的。就算这份报告所指的总经理都是老板,如果你跟上述大器早成的企业家一样,在大学毕业以后尽快创立自己的产业,争取在29岁以前成为富翁,那么,你就走在了绝大部分总经理前面十几年。用节省出来的这十几年黄金时间,你足以创造出比别人大几倍甚至几十几百倍的成就。

虽然“大鱼吃小鱼”的现象仍然时有发生,但是,这已经无法改变“快鱼吃慢鱼”正要成为这个时代的主旋律。20年前,刚刚开发的深圳率先提出了“时间就是金钱”的口号。我在深圳最大的感触便是身边每一个人几乎都在与时间赛跑。赶快行动起来吧,在这个大器早成的时代,不要在犹豫中浪费青春了。虽然你在大学刚毕业的时候只是一只小得不能再小的鱼,但是,只要你足够快,再大的鱼都完全可能被你吃入腹中。

商机无处不在

我大学期间所在的政治学与行政管理学院的院长曾经说过这么一句话:“市场经济的优越性就在于它可以满足人类的一切欲望。”因为这句话是他在调侃的时候说的,所以缺乏严密的学术逻辑,但是,这确实从某个角度对市场经济做出了最形象的描述。

任何市场需求都意味着商业利润。成功的商人之所以成功,首要的便是因为他们能够发现市场需求、创造市场需求并最大限度地满足市场需求。而每一个大学生也时刻都生活在市场经济之中,只要从身边的经济生活中捕捉灵感,说不准一个宏伟的创业计划就横空出世了。

听针落于惊雷

市场中永远孕育着无限商机,但并不是每个人都能敏锐地察觉

到。否则，任何一个商机一出现，就会有很多人趋之若鹜，商机也就不成其为商机了。当年比尔·盖茨从哈佛大学退学而专注于Windows的时候，如果每个人都能意识到这个市场的广阔前景，那么，当时实力雄厚的IBM绝对不会给微软任何发展的机会。

所以，在发现市场需求、寻找创业空间的时候需要有“听针落于惊雷”的功夫，能够预见某个行业将蓬勃发展，或者是走向衰落。否则，就算能够暂时赚到一点钱，也很难做强做大，更加难于作为毕生的事业追求。从某种意义上来说，对于趋势的把握是一个创业者最重要的能力。盖茨之所以能够成为世界首富，首先便要归结为他对趋势的预见能力。如果他当时选择方兴未艾的PC制造行业，或许现在还无法超过IBM吧。

虽然不是每个人都能成为盖茨，但是，用他这种远见卓识来认识身边的市场、捕捉身边的机遇是完全可行而且必要的。如果能够具备这种敏锐的市场嗅觉，哪怕是一件微乎其微的事情都可能带来非常可观的商业利润。

沈阳有个名叫王洪怀的拾荒者，虽然以捡破烂为生，但脑子灵活得很。有一天，面对收购的一大堆易拉罐，他突发奇想：收一个易拉罐只能赚几分钱，实在是太少了，如果把它熔化后当金属材料卖，会不会多赚些钱？

他决定先试验一下。他把一个空易拉罐剪碎，熔化成一块指甲盖大小的金属块，然后花600元钱让一家金属研究所进行化验，化验的结论是：这是一种很贵重的铝镁合金。王洪怀在心里盘算了一下：市场上铝锭每吨1.4万~1.8万元，一个易拉罐重18.5克，5.4万个就是一吨。这一下他心里亮堂了，卖材料比卖废易拉罐要多赚六七倍的钱呀！

于是，王洪怀决定大量收购易拉罐进行熔炼。为了收购更多的易拉罐，他把收购价从每个几分钱提高到1角4分，又将回收价以及指定收购点印在卡片上，向全市收破烂的同行广为散发。这样，仅一周的

时间,他就收购了13万多个易拉罐,足有2.5吨。这时,他立即筹集资金,聘请技术人员,办了一个金属再生加工厂。

在一年之内,王洪怀就用易拉罐炼出了240多吨铝锭,,3年内共收易拉罐4000多万个,赚了270万元,从一个拾荒者一跃成为百万富翁。

王洪怀的经历足以表明:同样的物质以不同的形态存在,其价值是绝对不一样的。美国的“旅馆大王”希尔顿说:“一块价值5元的生铁,铸成马蹄铁后可值10.5元,倘若制成工业上的磁针之类就值3000多元,而制成手表发条,其价值就是25万元之多了。”可见,在市场经济条件下,赚钱的门路很多,就看你动不动脑子。

有人说处女膜修复手术是比原子弹更糟糕的发明。我想说这句话的人应该不会对阴部美容做出同样的评价。如果不是剖腹产,女性在生育孩子以后,阴部会变得松弛很多,这对夫妻生活的质量往往会有-定的影响。上海一家美容院敏锐地发现了这一市场需求,专门聘请了一些美容专家,研究出了有效的办法让产后妇女的阴部恢复弹性。然后,这家美容院将阴部美容作为其主打产品隆重上市了。老板原来还担心人们因为对自己隐私的本能性保护而一时难以接受这种美容服务,可事实上他的这个产品受到了广泛的青睐和追捧,前来接受阴部美容的顾客往往需要提前很多天预约。

阴部美容有这么大的市场,我想消除妊娠纹的美容应该也会同样火爆吧。而拓展到整个社会中来,类似的市场机遇何尝不是无处不在呢?目前的交友网站都离不开“激情”二字,而着眼于拓展人脉的交友网站会不会更有发展空间?目前中国的孩子都热衷于学洋文,而对于四书五经几乎不闻不问,那创办一所教授琴棋书画、类似于古代书院的学校,究竟有没有发展的可能?在一些山区的市场上时常可以看到野鸡、野猪肉,如果大规模地饲养这些野生动物,能不能在市场中脱颖而出?

关于捕捉市场机遇,我在前面的“我思故我在”专题中已有专门

探讨，在此就不赘述了。

化知识为资本

对于大学生，尤其是理工科大学生来说，知识和技术往往是创业的首要资本。有了符合市场需求的创新性技术，在创业的江湖上就有了杀伤力极强的独门武器。

1994年4月，还在斯坦福大学读书的杨致远与费洛为了完成头疼的论文，在网络上四处寻找资料。在这个过程中，他们也收集了很多自己感兴趣的站点并加入到书签，以便查找。可是，当他们收集的站点越来越多，查找起来也越来越麻烦。于是，他们把这些书签按类别整理好，编制成软件，并放到网络上让其他冲浪的人享用。

1994年夏天的一个晚上，杨致远与费洛为他们的网站取了一个很特殊的名字：Yahoo! 随后，他们一边精心打造他们的网站，一边积极寻找潜在的投资者，第一个找到的是Sequoia Capital公司的Michael Moritz。Sequoia公司在雅虎注资100万美元，建立雅虎公司和雅虎品牌。由于雅虎检索系统非常方便，前景被普遍看好，广告收入也相当乐观。结果，雅虎一上市就一鸣惊人，风头大出。

1996年4月12日，雅虎股票首次上市，每股价为13美元，而开盘就达到24.50美元，并持续飙升至43美元，最后以33美元收盘，一下子给雅虎公司带来将近8.48亿美元的市场值。1997年，雅虎创造利润6700万美元。1999年，杨致远的身价已经达到了75亿美元。

1999年初，清华大学材料系三年级学生邱虹云发明了多媒体大屏幕投影电视。他没有将其发明成果卖掉，而是与同学王科一起成立了视美乐科技发展有限公司。7月，上海一百集团宣布向视美乐提供5250万元的风险基金。按合同，第二期投资完成时，创业方拥有40%的股份，即2120万元，也就是说，邱虹云成为了拥有千万元资本的“知本家”。

相比之下，我一个校友就稍逊风骚了。这位研究生发明了一项电

池技术并申请了专利,然后在深圳的高交会上以200万的价格卖掉了。当时我们同学对他简直佩服得五体投地,可现在看来,他可能只算得上是技术上的成功,而根本算不上是商业上的成功。如果他像清华的邱红云一样,利用自己的技术吸引投资,或许现在已经拥有一家相当规模的公司了吧。

当然,我并不是鼓吹每一个大学生都在有了自己的技术以后就选择创业,毕竟除了技术,创业还需要很多其他的条件。但是,我希望在实验室埋头研究的大学生能够多一点商业意识,不但要学会用法律途径保护自己的知识成果,而且要用自己的技术创造尽可能多的价值。如果没有某些方面的客观条件决定自己不适合选择创业的道路,那为何不放手一搏呢?与其以几十万或者几百万的价格将专利卖掉,还不如将技术转为资本,用滚雪球的方式创造越来越多的价值。

凡事预则立

虽然说“撑死胆大的,饿死胆小的”,但并不是只要胆大就可以横扫天下。胆子固然要大,但有一个前提:科学的计划、缜密的安排、冷静的头脑。用胡适的话来说,就是“大胆假设,小心求证”。

只要是商业,就不可能没有风险。任何商业上的决定都注定是一种冒险的举动。因为有风险,所以必须设法使风险降到最低的程度。而降低风险的途径当然不是放弃创业隔岸观火,而是在创业之前做好周密、细致的准备。正如古人云:凡事预则立,不预则废。

选择合适的切入点

创业必须要选择一个切入点。究竟是选择制造业、服务业还是其他行业?如果是制造业,究竟制造什么产品?如果是服务业,究竟提供哪个方面的服务?这些问题都是需要慎重考虑的。

从以往的情况看来,大学生创业走的多是IT、高科技的路子,现在看来,这些行业留给毕业生的空间已经很小了。因此,大学生创业

时不妨适当降低身份，寻求其他发展空间。比如，在缺乏高素质人才的服务行业，刚毕业的大学生往往比较容易抢得先机。

一般来说，创业者应该投资自己比较感兴趣并且拥有一定优势的项目。一个对广告一窍不通的人当然不适合开广告公司，一个对技术一窍不通的人最好也不好贸然介入技术性很强的行业。

不过创业的时候不要被一些假象迷惑了。譬如说，人们往往认为互联网行业是一个技术性比较强的行业，可事实上这个行业的技术门槛并不高。阿里巴巴的老总马云并不知道怎么开发程序，而且阿里巴巴这样一个平台对于任何一个网络工程师而言都可以轻而易举地搭建起来，但是，这并不妨碍马云大把地赚钱。因为他并不是靠技术赚钱，而是靠这个平台的创意、资本的运作和品牌的推广赚钱。

再比如化妆品行业。在很多人看来，化妆品是技术含量比较高的，要不然专柜上那小小的一瓶液体也卖不上几百块钱。可事实上，化妆品的技术含量是非常低的。绝大部分化妆品公司的老板对于生物化学都一窍不通，而他们手下的工程师也很少有真正的技术专家，但是，他们完全可以通过技术以外的方法赚取高额的暴利。

所以，对于很多行业而言，如果你有很强的投资欲望，请不要被貌似很高的技术门槛吓住了，因为真正能够靠技术赚钱的行业是非常有限的，大部分行业都由技术以外的因素决定成败。如果你拥有了技术以外的这些因素，技术的门槛对你来说就完成不成其为门槛了，因为你是老板，这种门槛你完全没必要自己去跨。在你的公司设立一个技术部，然后去人才招聘一些真正懂技术的人来就足够了。

在选择创业的切入点的时候，还要考虑这个行业的技术门槛以外的门槛，比如政策门槛、前期资金门槛等等。SP行业，也就是移动增值服务行业，曾经是一个很容易一夜暴富的行业，网易、搜狐、腾讯、新浪这些公司便都是通过短信、彩信、WAP等业务迅速发展起来的，还有很多比较早介入这个行业的人用两三年时间便成为了千万富

翁。可不到几年时间,这个行业的门槛就陡然升高了。对于一个刚刚涉足的公司而言,如今要获得跨地区移动增值业务许可证已经难于上青天,而且就算获得了这个资格,其他很多因素也决定了很难有所作为。

有一些行业的利润是非常高的,化妆品行业便是一个典型。SK-II的神仙水在中国零售价格为560元,而其制造成本仅为人民币6.5元。就算研发成本都加进去,每单只成本也不超过人民币10元。资生堂650元/50克的眼霜连包装成本也不到10元。而欧伯莱那些150元左右的低端眼霜成本仅在3元左右。

此外,日用品、饮料、白酒、药品、保健品、通讯软件、小家电、汽车等行业的利润都高得惊人。但是,对于一个大学毕业生来说,要想在这些行业创业,几乎是自寻死路。虽然制造产品的成本并不高,但是推广产品的成本高得惊人。我原来在化妆品公司上班的时候,公司平均每天都要支出10万元以上的广告费用,而且尽管如此,品牌知名度一直都没有建立起来。

总的来说,制造业的门槛都比较高。租赁厂房、购买机器设备、聘请员工,这些都需要一笔不小的开支,而塑造品牌的成本自然更高。当然,这并不是绝对的,在某些情况下,不需要很大的成本照样可以投资制造业。我一个朋友仅仅用十几万元便办了一家钟表配件厂,生产出来的产品全部通过他已有的客户渠道销售出去,没过多久就赚了一大笔钱。如今他的工厂已经小有规模了,估计到适当的时候他也会投资到品牌建设上去。

创业的时候要尽量避免进入门槛太高的行业,但这并不意味着门槛越低就越好。近年来,随着毕业生的就业压力越来越大,通过创业来实现就业的人也越来越多。不过,很多人的创业实在算不上是真正的创业。有些人毕业以后在学校开了一家打字复印社,或者是开了一家快餐店,我想,这顶多只能算是一种谋生的行当,跟“创业”二字

实在相差太远了。

当然，我并没有歧视这些选择开个小店来创业的人，说不准某个开打字复印社的大学生正准备着在全国高校搞品牌连锁，而另一个开快餐店的人正梦想着创立中国的肯德基。但是，如果开个小店只是因为满足于每个月可以轻轻松松赚几千块钱，那实在是太没有出息了。

欲速则不达

很多人大学一毕业就选择创业，看上去似乎非常风光，但我一直不以为然。这几年的大学生创业潮轰轰烈烈，一出校门，甚至还没出校门就当上老板的人一拨又一拨，可是，成功的有几个呢？

自主创业不但需要一定的前期资金，还需要各方面的知识积累、丰富的社会经验、广泛的人脉资源、良好的心理承受能力和成熟的风险意识。这些方面对于刚刚毕业的大学生来说是很难充分具备的。

刚毕业的大学生对于“江湖上的规矩”知道得并不多，而商场如战场，其生存之道绝对不是想当然就能参悟到的。据报载，广州一位大学毕业生四处筹钱办了一家贸易公司，可是没过多久就掉进了一个客户的合同陷阱里，亏得够呛。后来他又被一个皮包公司骗走了价值20余万的货物，公司自然破产了，而且欠下了几十万的债务。

刚毕业的大学生往往在技术上有一定的优势，如果在学校期间已经拥有了自己的专利或者非专利技术，那么，毕业以后只要有一定的资金投入，很快就能根据自己的技术生产出富有创新性的产品。但是，这种产品怎么销售出去？这对于没有客户网络的应届毕业生来说，绝对算得上的“阿喀琉斯之踵”。在市场经济中，市场绝对比产品更重要。虽然没有好的产品很难有好的市场，但是，如果没有市场体系和客户资源，产品再好也是白搭。

华中科技大学的两位学生毕业后在武汉注册成立了一家科技有限公司，他们对自己的产品拥有完全的知识产权，而且产品的科技含量、创新性和实用性都很高。但是，他们对于市场的开拓一直束手无

策。因为没有既有的销售渠道,又没有开拓市场的工作经验,所以他们的产品一直只能躺在仓库里睡大觉。后来他们通过一次展销会找到了一个比较有诚意的客户,但是对方很快就察觉出了他们的窘境,于是在谈判的时候把价格一再压低,不但没让他们赚到钱,而且严重打乱了他们的产品价格体系。

我在前文已经专门谈论了人脉的重要性,而这一点在生意场上尤为明显。对于刚毕业的大学生来说,读书期间可能跟很多同学和老师建立了深厚的友谊,但这些人脉资源的价值暂时还没有凸显出来,而他们在社会上的交际圈却非常有限。没有广泛的人脉,创业的历程绝对要艰辛得多。而且,这种困难可能是致命的。

另外,刚毕业的大学生在企业管理、市场公关等方面的能力还非常有限,风险意识、心理承受能力也还需要加强。所以,贸然创业绝对是过于冒险的。

基于以上考虑,我觉得在创业以前通过给别人打工而积累经验是非常必要的,只是这个过程应该尽可能地缩短。在工作过程中,一方面可以“见世面”,有针对性地深入了解某些行业以后再决定自己究竟在什么领域创业;另一方面,可以充分锻炼自己的能力,而这种风险又转嫁给了老板。比如,我原来在IT公司做项目经理的时候,对每一个产品的决策都是充满风险的,结果自然是有些成功了,有些却失败了。在经历了多次成功和失败之后,我自然知道了什么产品能够成功,而什么产品却不可能成功。虽然成功的产品赚到的钱属于老板,但失败的产品照样是由老板来承担不利的后果。

而最重要的收获不是以上两点,更不是从老板那里领到的工资,而是不断累积的人脉资源。因为任何人的能力都是有限的,没有一个创业者能够将产品研发、市场拓展、客户服务、人事管理等方面的工作全部做到事必躬亲,所以他需要寻找合作伙伴。一个技术人员可以在工作中寻找合适的市场人员跟自己一起创业,而一个业务精英同样

可以从技术部选择合适的技术骨干跟自己合作。这种合作未必是一起开公司，而可以是雇用关系，也可以是公司之间的合作关系，还可以是“接私单”的关系。但不管如何，这种合作对于创业来说绝对是尤为重要的。

有一句话叫做“要想做老板就先做业务员”，可谓是一语道破天机。事实上大部分老板都是从业务员做起的。因为市场永远比产品更重要，所以，对于任何一个创业者来说，客户网络、销售渠道绝对是至为关键的。既然如此，为什么不在给别人打工的时候为自己将来创业准备客户网络呢？只要拥有了足够的客户资源和销售渠道，创业就已经成功一大半了。

当然，一毕业就创业也不是完全不可行。如果自己拥有了一定的技术优势，而这种优势的时效性比较明显，那不妨趁早选择创业。当年比尔·盖茨之所以来不及读完大学就开始创业了，大抵也是因为这种原因。不过，因为很多方面“先天不足”，所以必须通过后天的加倍努力来弥补。资金方面的不足可以通过融资来实现，而为了弥补市场方面的不成熟，可以寻找市场方面的“大内高手”跟自己合伙，也可以聘请有丰富经验的业务人员。

从某种意义上来说，刚刚毕业的创业者最需要具备的能力是善于利用别人的聪明才智。自己很多方面的不足是很难迅速得到弥补的，所以必须整合别人的能力。一个人真正具备多少能力不是指他自身有多少能力，而是指他自身的能力加上他能够利用的别人的能力。只要是你能够支配的钱，那就是你的钱；只要是你能够支配的能力，那就相当于是你的能力。这对于任何一个创业者来说都是需要牢记于心的。

融资：借鸡生蛋

国美电器的老总黄光裕曾经做客中央电视台《对话》栏目，当主持人问他准备如何花手中的105亿时，他的答案是：不够花。

中国首富都觉得自己的钱不够花,对于刚创业的大学毕业生来说就更不用说了。既然钱不够花,那怎么办呢?办法只有两个:第一,看菜吃饭;第二:借鸡生蛋。所谓“看菜吃饭”,是指根据自己的资金规模和其他实际情况来选择创业的行业和创业的模式。所谓“借鸡生蛋”,便是指利用别人的钱来创业,主要包括债务性融资和权益性融资。

如果手头上有比较充足的启动资金,或者是选择的创业项目对启动资金的要求并不高,而且创业的风险并不大,能够迅速完成资本积累,那就不妨选择“看菜吃饭”的方法,能节省的开支尽量节省出来,咬一咬牙就挺过去了。当自己有了一定的规模之后再去融资,在资本市场的发言权就要大得多了,为了融资而需要牺牲的利益也就要少得多了。

但必须承认,资金是企业的血液,钱多好办事,往往启动资金越大,把企业迅速做大做强可能性也就越大,资本积累的速度也就越快。而且对于绝大部分创业者来说,自有资金都是比较有限的,很难达到创业的要求,所以,“借鸡生蛋”往往是势在必行的。

尽管国内的融资渠道还不是很健全,但方式比较多,主要有:三资企业融资渠道,银行及金融机构贷款,政府贷款,风险投资,发行债券,发行股票,转让经营权,BOT融资。通过上述途径得到的发展资金可以分为两类:资本金和债务资金。资本金(如风险投资)能够有效分担创业风险,但是会稀释创业者的股权;债务资金(如银行贷款)不会稀释创业者股权,但不能有效分担创业者的投资风险。两者可谓是有利有弊,而究竟选择哪一种融资方式,一方面取决于现实条件,另一方面取决于项目的风险程度。如果风险不高,应该优先考虑债务性融资,而如果风险较大,不妨优先考虑权益性投资。

对于大学毕业不久的创业者而言,银行贷款往往会因为缺乏必要的抵押财产而困难重重。如果自己优先考虑债务性融资,而且自己的

人脉网络中有人愿意，而且能够拿出足够的钱借给自己，不妨放弃程序烦琐的银行贷款而选择民间借贷。

最适合初次创业者的权益性融资方式是风险投资。只要有足够吸引人的技术和创意，很多创投机构都愿意以参股的形式注入资金。我一个朋友创立了一家信息技术有限公司，从一家投资机构获得了500万的风险投资。2004年，阿里巴巴从软银、富达、TDF风险投资邮件公司和Granite Global Ventures等四家投资机构获得了8200万美元的融资。前亚洲首富孙正义的软银公司于2000年注资2000万美元给阿里巴巴，2004年更是投资了6000万美元。

如果没有合适的创投机构投资，找一些财力雄厚的企业投资也是非常可行的方式。还有一些拥有闲置资金的个人也可能成为自己的投资者。

不管选择以上哪一种融资方式，商业计划书的制作和撰写都是非常重要的，一份很有诱惑力的商业计划书往往意味着融资已经成功了一半。商业计划书应该包括现有运作情况、资源优势、市场分析、业务发展规划、计划融资额度、出让股份比例、可行性分析等内容。整份商业计划书不但要用几十页来详细阐述自己的创业项目，而且要力求做到诱惑力与科学性的统一。整份报告中的数据和结论都不应该自相矛盾，而且每一个确定的数据和结论都应该经受得起投资方的质疑。

很多初次创业的人在融资方面常常走入误区，最终使自己的努力功败垂成。有些人对风险投资不负责任地使用，烧别人的钱圆自己的梦，甚至通过造假账的方法骗取投资者注入的资金。这种卑劣的行为最终只会让自己四面楚歌。毕竟，出来混，迟早都要还的。

创业不仅是实现理想的过程，更是使投资者股东的投资保值增值的过程。创业者和投资者其实是一个利益共同体，两者只有通过企业这个载体才能达到双赢的目标。不能以负责任的态度对待投资的人是

不可能成为一个成功企业家的,能为股东创造价值的企业家才能得到更多的融资机会和成长空间。

还有些人急于得到企业启动或周转资金,于是病急乱投医,给小钱让大股份,贱卖技术或创意。经过一段时间以后,很多创业者或者是核心技术拥有者对当初的投资协议深感不满并提出毁约,而这种行为势必导致其在资本市场上臭名昭著。

所以,创业者在制订融资方案之前要准确评估自己的有形和无形资产的价值,千万不要为了尽快吸引投资而轻易做出让步,否则无异于饮鸩止渴。网易经过多轮融资和上市,目前丁磊还拥有超过60%的股份,这说明丁磊在每轮融资的过程中只用了少量的股份就达到了自己的目标,足以为后来者效仿。

而此时的我,正期待着你在看完这本书以后成为另一个丁磊,从市场经济的大潮中应运而生。

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名=读大学，究竟读什么

作者=覃彪喜著

页数= 3 5 4

S S 号= 1 1 5 4 1 9 3 2

出版日期= 2 0 0 6 年 0 3 月第 1 版

出版社=南方日报出版社

U R L = h t t p : / / i m a g e 1 . 5 r e a d . c o m / i m a g e / s s
2 j p g . d l 1 ? d i d = b 1 6 & p i d = B 2 B 0 6 A 0 9 9 8 1 1 7 1 8
9 C 5 F D 8 A A B E E 9 1 D 4 C 6 0 5 4 6 1 6 F A 2 B 5 1 2 9 0 C 6 A F
D 3 4 3 0 7 7 8 6 A 6 8 0 C 1 C 1 9 C C 8 C B 8 B E 2 2 1 F 1 7 D B 9 6
D 4 1 A 9 5 8 1 A 6 4 8 0 1 0 4 9 9 D 5 5 F F E A 5 1 F 0 4 5 D 3 D 2 7
5 A C F C 7 7 A 6 C D 1 1 D F 5 1 7 1 0 7 4 1 7 5 5 8 6 B B 5 C 7 9 C 9
1 D 7 9 E 6 6 2 D 4 7 9 4 3 7 B E 6 3 7 C D C 9 F & z o o m = 2 & j i d
= / 0 0 0 0 0 1 . j p g

d x N u m b e r = 0 0 0 0 0 4 3 4 3 4 6 1

d = F C 8 D 3 1 E 9 9 5 B F 1 5 2 E 3 E 5 0 0 0 1 C B 0 1 2 3 2 5 C

封面
书名
版权
前言
目录

- 一、读大学，究竟读什么？
- 二、人生规划：三岔路口的抉择
- 三、专业无冷热，学校无高低
- 四、不可一业不专，不可只专一业
- 五、不逃课的学生不是好学生
- 六、勤工俭学的辩证法
- 七、做事不如做人，人脉决定成败
- 八、互联网：倚天剑与达摩克利斯之剑
- 九、恋爱：花开堪折方须折
- 十、性：上帝死了，众神在堕落
- 十一、考研：痛苦的安乐死
- 十二、留学：“海龟”变“海带”
- 十三、非统招：养卑照样处优
- 十四、毕业：十面埋伏的陷阱
- 十五、求职：做人不要太厚道
- 十六、骑一头能找千里马的驴
- 十七、写字楼政治：白领必修课
- 十八、创业：29岁以前做富翁

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名=读大学，究竟读什么

作者=覃彪喜著

页数= 3 5 4

S S号= 1 1 5 4 1 9 3 2

出版日期= 2 0 0 6年0 3月第1版

出版社=南方日报出版社

U R L = h t t p : / / i m a g e 1 . 5 r e a d . c o m / i m a g e / s s
2 j p g . d l l ? d i d = b 1 6 & p i d = B 2 B 0 6 A 0 9 9 8 1 1 7 1 8
9 C 5 F D 8 A A B E E 9 1 D 4 C 6 0 5 4 6 1 6 F A 2 B 5 1 2 9 0 C 6 A F
D 3 4 3 0 7 7 8 6 A 6 8 0 C 1 C 1 9 C C 8 C B 8 B E 2 2 1 F 1 7 D B 9 6
D 4 1 A 9 5 8 1 A 6 4 8 0 1 0 4 9 9 D 5 5 F F E A 5 1 F 0 4 5 D 3 D 2 7
5 A C F C 7 7 A 6 C D 1 1 D F 5 1 7 1 0 7 4 1 7 5 5 8 6 B B 5 C 7 9 C 9
1 D 7 9 E 6 6 2 D 4 7 9 4 3 7 B E 6 3 7 C D C 9 F & z o o m = 2 & j i d
= / 0 0 0 0 0 1 . j p g

d x N u m b e r = 0 0 0 0 0 4 3 4 3 4 6 1

d = F C 8 D 3 1 E 9 9 5 B F 1 5 2 E 3 E 5 0 0 0 1 C B 0 1 2 3 2 5 C

封面
书名
版权
前言
目录

- 一、读大学，究竟读什么？
- 二、人生规划：三岔路口的抉择
- 三、专业无冷热，学校无高低
- 四、不可一业不专，不可只专一业
- 五、不逃课的学生不是好学生
- 六、勤工俭学的辩证法
- 七、做事不如做人，人脉决定成败
- 八、互联网：倚天剑与达摩克利斯之剑
- 九、恋爱：花开堪折方须折
- 十、性：上帝死了，众神在堕落
- 十一、考研：痛苦的安乐死
- 十二、留学：“海龟”变“海带”
- 十三、非统招：养卑照样处优
- 十四、毕业：十面埋伏的陷阱
- 十五、求职：做人不要太厚道
- 十六、骑一头能找千里马的驴
- 十七、写字楼政治：白领必修课
- 十八、创业：29岁以前做富翁