



人们更愿为男老板还是女老板工作？

据美国媒体称，尽管女性商界领袖的数量似乎在与日俱增，但美国人在对待老板性别上的态度却远非中立。

美国盖洛普咨询公司日前的调查显示，约60%的美国人在选择老板时仍有性别倾向，绝大多数人更愿意为男老板工作。

调查发现，40%的受访者认为老板是男是女都一样，但在有性别倾向的受访者中，35%的人更倾向选择男老板，23%的人更倾向选择女老板。选择男老板的既有男性也有女性，这一结果或许与受访者当下的工作环境有关。调查发现，受访者中目前老板为男性的，超过 1/3 的人表示如果换工作，还会选择男老板，目前为女老板工作的受访者中愿意继续选择女老板的比例也大致如此。

报道称，盖洛普咨询公司的报告暗示着，职场中的性别结构可能促使今后的调查结果发生变化。如果女性领导者的数量持续增加，则性别倾向有可能发生转变。

报告作者弗兰克·纽波特和乔伊·维尔克说：“为女老板工作的经历可能影响着职员的选择。如果真是这样，而且如果为女老板工作的美国人今后越来越多，则目前男老板总体上更受欢迎的情况就可能改变。”

据悉，盖洛普咨询公司自 1953 年便开展了这样的调查。多年来，美国人在老板性别倾向上的差异一直在稳步缩小。在 1953 年的首次调查中，66%的受访者更倾向选择男老板，只有 5%的受访者称更愿意为女老板工作，25%的人表示无所谓。

报道指出，这种结果在 20 年中基本没发生变化。20 世纪 70 年代以来，选择男老板的人数持续减少，选择女老板的则持续增加。过去 40 年来，持无所谓态度的人数同样在稳步增加。此项调查以 2000 多名美国成人受访对象。

（张华）



职场守则：放下心机以诚相待

现在有些职场教程类书籍总是教人把同事当敌人对待，更有甚者，竟然还教人向同事使绊子。尤其近年来，影视剧作，无论古代现代，只要有点斗争纠纷的，都容易被套上职场教科书的头衔，这对初入职场的新人而言，是百害无一利的。因为那些专家和编剧们，应该也不会靠跟人使绊子在职场发展下去的。

大多数职场人的心得是，只要你以诚相对，即使不会所有人都投桃报李，但是很少有职场人会以怨报德的。面对同事，不要急着在他的脑袋上贴上好或坏的标签，首先要考虑的是你想以什么样的心态对待他。那些一肚子坏水、整天阴着脸的家伙，既难有真心朋友也不会有闪亮的工作成绩。

别太拿自己当回事

职场新人最容易犯的错误就是主意都很大，脾气也很大，个别人的敏感度和攻击性像拳击手。

在他们眼里，这个世界一定要以他为中心。一些刚入职的职场新人觉得自己已经四年大学熏陶，已经是才高八斗、学富五车，到了公司，随便给老板点上几步棋，公司就会立即飞速发展，成功上市。正因为自认为自己功夫如此高深，才华如此横溢，所以想着自己公司立即如老板当宝、同事跪倒……沉浸在自己勾勒的美好图画中，是最容易眼高手低，一事无成的。

提前了解企业文化

一些人到一家新公司往往会锋芒毕露，喜欢批评一些在他们看来阻碍公司发展的弊端。任何一个企业内部都会存在这样那样的问题和弊端，它的成因非常复杂。不要一进公司就想逞英雄，天真地想去改变公司已经留存多年的企业文化和公司信仰。

每个企业都有自己的企业文化，不可能因为某个人去改变整个企业的文化和特色，有些新人觉得不合适，更多地要从自身去寻找原因。如果入职前没有深入了解企业文化，就很难融入其中，往往只能重新求职。

（原草）

都想做老板 大城市短工荒：500 元一天请不到人

500 元一天却请不到短工——这是建筑装饰用工市场上正在发生的事情。目前，建筑业用工市场女性的比例明显增加，工人年龄结构呈现明显大龄化趋势，一些工地甚至出现了 60 岁以上的老人。 500 元一天却请不到短工——这是建筑装饰用工市场上正在发生的事情。

记者调查发现，传统的劳动力输出地区正在形成“打工”丢人的观念，使得年轻人不愿进入建筑业用工市场。而长期以来用工单位和个人缺失诚信，以及无法得到认可和尊重，成为年轻人排斥“建筑工”的最主要因素。

装修散工难寻

北京六里桥长途汽车站旁的马路，曾经是北京规模最大的自由劳工市场，在经历过多次整治后，这里的人气已经远不如从前，但在老肖眼里，这里依然是寻找劳工的最佳场所。

老肖在北京拥有一家自己的装修公司，他告诉记者：“现在的工人真是太贵了，一天给 300 块钱都没人愿意干，农忙的时候，每天给 500 块都找不到人。”

同样从事室内装修的老宋表示，日薪 400 元现在已经成为装修行业的散工起步价。在刚刚过去的秋收季，他为争取到工人，甚至开出了日薪 700 元的高价。“每年秋收的时候都是人手紧张的时候。”他说。

老宋在北京从事装修已经 10 年。“家庭装修这个市场，90%都是我们这种规模的小公司在做，有很多甚至没有注册。如果不是老乡，谁都不愿意跟着你干，因为给人的感觉就是没保障，老板随时可能跑掉。”他告诉记者，也是因为这个原因，这行的工人都特别现实。“没人跟你要保险什么的，我们就是讲钱，不需要其他员工福利，工人们希望工资一天一结才好。”他说。

事实上，建筑行业短工的工资就是一天一结算或几天一结算。也正是因为这个特点，短期杂工的工资水平甚至高过了技



术工种。“因为他们可能要挣一天的钱，吃一个礼拜。”老宋说，短期工的工资水平近几年涨得最为迅猛。

“2008 年基本上是一个分水岭，在这之前，短工的工资维持了好几年 200 块钱左右一天的水平，之后基本上每年都要涨 100 块钱。”老宋说。

以 2008 年为分水岭的说法，得到了中国京冶工程技术有限公司(以下简称京冶公司)分管建筑建设项目的经理马凇的认同。

“工资水平从 2008 年开始涨得比较厉害，基本上我们给工人开出的工资每年都会有 15%至 25%的上浮，不然就会面临找不到工人的情况。”马凇表示，作为隶属于中国冶金科工集团的一家国有大型企业，京冶公司的建筑工人全部来自于正规的劳务公司，但京冶公司接收的建筑工人“质量”较此前有明显的下降。

“最明显的特点是工地上的工人女性越来越多，而且有些女工已经不仅仅是从事轻体力劳动了，此外工人的年龄结构现在越来越大，一些极端的地方已经出现了

60 岁以上的老人在工地上忙碌的景象。”马凇说。

“逃离”工地

记者发现，不少工人都表示曾经有过工钱“被克扣”的经历，但却很少有人愿意讲述自己的那段经历，因为在他们看来，这种经历是很“丢人”的事情。

记者见到王师傅的时候，他正在奥体中路的一个集市上买二手衣物。这条位于北京国家奥林匹克体育中心和他们的工地之间的马路上，每当夜幕降临，便会出现一个小型的集市。集市上的主要商品是二手衣物和旧鞋帽，而集市上的消费者全部是来自旁边工地的工人。

王师傅指着摊位的老板说：“年轻人现在都喜欢做他们这样的事，自己当老板，在老家人的眼里，做生意的是最有出息的。”

“我也是从这工地里出来的，现在做的没有他们挣得多。”摊位老板告诉记者，他曾经也是一名建筑工人，他跟来这里买东西的很多工人都是曾经的工友。

从普通员工到职场经理的职场传奇

“中国打工女皇”吴士宏，从沏茶倒水的员工到微软中国的总经理、TCL 董事副总裁，这样的都市传奇最受大众欢迎，可以励志，更可以在津津乐道中满足各种好奇和想象。

但更多的时候，那些站在职场低起点的人并不会获得关注和鼓励。因为人们普遍的看法是，职场如战场，一旦输在起跑线上，再想往上走就举步维艰了。所谓传奇，毕竟只是少数人的奇迹。

但有这样一群人，他们的第一份工作虽然是不入眼的基层岗位，却一步一个脚印，不断拓宽职场空间。他们的成就并不伟大耀眼，但这些普通人的职场奋斗故事显然更励志也更有借鉴意义：只要努力，低起点也同样可以获得成功。

A、不愧对任何一个岗位

夏焱当年是以“求职失败者”的身份告别上海的。从到上海读大学的第一天起，他就被父母寄予厚望，千叮咛万嘱咐：好好学习，将来努力留在大上海工作，当个高薪白领，这才是有志男儿有盼头的生活。夏焱选读的专业也是大热门的计算机专业，他所做的一切都在为脱离小城市，投身大都会做着准备。

夏焱没想到，毕业后的求职会那么艰难。因为热门，几年里，是个学校都开设计算机专业。招聘会上，抱着计算机专业简历的毕业生多如牛毛，而夏焱的软肋又那么明显——二流学校的专科生，投简历的时候气势明显比别人弱一截。碰上势利眼的招聘人员，瞄一眼夏焱的学校名，笑笑，“把材料放下吧”。有的公司甚至连投简历的机会都不给，明示或暗示：“哦，我们一般只招 J 大 F 大的。”

到作决定的最后阶段，夏焱手上可选择的机会并不多：上海几家小电脑公司的程序员，月薪 2500 元左右；老家阀门厂的程序员，月薪也是 2000 元多一点。

宿舍好友劝夏焱留在上海：“大城市机会多，慢慢找慢慢跳，过几年或许能混个月薪五六千的。你回二线城市，那什么阀门厂，工人啊，能有啥盼头。”

阀门厂的工作难度不高，帮带师傅也很热心，夏焱跟着师傅忙里忙外地跑了几个月，很快就上手了。过了一年师傅去深圳谋职，手上的摊子都交到夏焱手上。年轻人勤快好学，夏焱在工作中发现问题、解决问题、积累经验，很快挑起了阀门厂电脑系统管理的重任。

到了第三年，夏焱开始感觉有些不足了。工作上一切按部就班，能学的东西都学得差不多了，而且工厂效益一般，薪酬稍微幅度有限。

这时一个机会让他心动了，一家新开的四星级酒店在招聘 IT 部门员工。厂里领



不愧对任何一个岗位，哪怕是最基层的位置，都可以学习的地方。机会无处不在，只要你认真对待每一项工作，主动学习，主动提升自己——低起点成功的经典代表，或许是多年前叱咤一时的“中国打工女皇”吴士宏。

肩膀，夸他混得好。

“其实每一个岗位，哪怕是最基层的位置，都有可以学习的地方。机会无处不在，只要你认真对待每一项工作，主动学习，主动提升自己。”夏焱并不觉得自己“混”得有多成功，他知道自己是脚踏实地一步一步走过来的，没有愧对过任何一个岗位。

B、所有努力都不会白费

曹蕊在临近大学毕业时，突然作出了一个人人生重大决定：离开一直生活了 20 多年的小城，去上海找工作。父母听闻大惊失色，闹职场？不需要！一直在父母身边生活的小姑娘家，毕业找份安稳工作，好好嫁人生子才是正道。

但曹蕊铁了心要走，在小城生活那么多年，每个角落都熟悉透了，也够了。若在这里就业，她几乎能看到二三十年后的日子，一成不变，一如现在股安逸平淡吧。而三小时车程外的某个大都市，每天上演着各种传奇故事，勾起小女生的无限憧憬。趁年轻，闯一闯，将来也不后悔。曹蕊背上厚厚一大摞简历，毅然坐上了火车。

尽管做好了心理准备，但求职之难还是出乎曹蕊意料。都说大都市机会多，但每年乌央乌泱从全国各地甚至世界各地奔赴上海的求职者多如牛毛。海外顶尖大学、国内名门高校等第一阶梯的毕业生进了五百强、国内名企等热门职位后，第二梯队队伍的国内重点大学毕业生立马补上。层层扫荡之后，剩给第四、第五阶梯行列的曹蕊们的，大多是很多人瞧不上的鸡肋了。

曹蕊最终拿到一家小贸易公司的 offer，试用期 3 个月，工资 1600 元，转正后月薪 2500。这样的待遇，别说在上海，就是在曹蕊老家都算低了，她那些去了银行、学校的同学，哪个不比她工资高福利好。

生活不易，心理压力也大。在 QQ 群上遇到老同学，曹蕊打肿脸充胖子，说自己在徐家汇外贸公司上班，月薪 3000 元。“那也不算高啊，尤其在上海。”群里有有人说。“哎，刚起步嘛，慢慢来，不急。”曹蕊刚打完这句话，眼泪就刷刷地落下来了。

但她也会反复对自己说，你一个外地普通本科生，半点经验没有的，人家凭什么给你高工资啊。所以业余时间，曹蕊坚持去一家日语培训班进修日语。她见识过职场市场竞争的激烈，想获得高级一级的机会，就必须先夯实自己的基础。

曹蕊所在的贸易公司规模很小，工作也相对简单，无非联络几个固定客户，收发邮件传真等。曹蕊认真细心，很快便得心应手了。就这样边工作边进修地忙了一年多后，她拿到了日语一级证书、简历上多了一行“xx贸易公司总经理助理”头衔，继而跳槽去了一家规模稍大的外贸公司。

其实薪酬并没有大幅涨高，即便勉为

“工地上年轻点的，谁愿意吸一辈子土啊？”该老板表示，虽然暂时比工地上挣得少，但他并不后悔自己的选择。“老一辈出来是为了挣几年钱再回去，我们这一代很多人是想变成城里人，或者让我们的孩子变成城里人。所以年轻的没什么人愿意直待在工地干活，因为我们不光想挣钱，更想得到认可和尊重。”他说。

倒逼用工模式转型

随着“用工荒”的连年加剧，建筑行业的用工模式也正在发生着改变。

“用工荒”的核心问题还是钱的问题，工资和待遇谈好了，自然不会没有工人。”北京某私营建筑公司项目经理郭文告诉记者，他所在的公司解决“用工荒”问题，采用了最直接的方式——提高工资。

但马凇也表示，仅仅依靠提高工资是不够的。“事实上，目前建筑业市场正在趋于正规化。现在的劳务公司已经不像以前那样，仅仅是简单的劳动力中介。现在许多大的劳务公司会给工人上保险，采取劳务派遣的方式向用工企业输送人力。相对以前的方式，这样更能保证工人们的社会保障和合法权益。”马凇说。

同样的方式在规模较小的企业中却不一定适用。在老肖的装修队伍中，保险并没有任何吸引力。他告诉记者：“我们的工人都希望我不要给他们上保险，他们更希望我把钱直接给到他们手里。因为社会保险只在你交钱的那个地方有用，将来回老家了就没用了。”

小张为了争取到工作时间可以听音乐的待遇，曾在老肖面前讲了几小时听音乐的好处。在他看来这是在为自己和工友争取合理的要求。

老肖表示，年轻人的要求不是每个老板都能够满足的，但如果整个行业能多听取一些年轻人的需求，把传统的规矩做一些改变，装修建筑业对年轻人还是会有吸引力的。

（新华网）

其难地挤入“白领”行列，在生活高成本的上海，曹蕊也属于“工资白领”的最底层那列。吸引她的，是这家外贸公司更正规，有实打实的对外贸易业务，这样她所学到的知识也可以派上用场。当然，这样的工作环境对曹蕊的外贸知识、语言能力也提出了更高的要求，边工作边进修的生活仍在继续。曹蕊的学习积极性甚至比以前更高，她知道越是基础扎实，将来才可能跳得越高。

机会有时候来得毫无征兆，悄无声息。

曹蕊刚进公司不久，一位前辈就迫不及待地塞了个客户给她。“日本小老头，一口浓重的日本东北口音，要求多，特抠门儿，你是新人，就陪着他先磨炼磨炼吧，对付得了他你就出师了。”前辈带着笑说。曹蕊毫不犹豫地答应了，她正犯愁手上没客户呢，有现成送上门的，再难对付也要。

小老头果然难缠，今天一个主意明天一个要求，还喜欢压价。好在曹蕊心加耐，又有职场新人的谦逊有礼，几番回合下来双方也算相互磨合到位了。时间长了，曹蕊练出了一口东北口音日语，客户更觉得她勤学好学，反应机敏，每次来中国都指名要她做“御用翻译”。

客户从事饰品行业，最近考察的都是水晶加工厂，感慨说生意难做，传统饰品市场萎缩，倒是面向年轻女性的时尚饰品市场发展蓬勃，可惜他身处日本东北小城，客户少，消费能力亦有限。

曹蕊在成堆的水晶玉石里转得眼花缭乱，瞥见客户手上的样品本又觉得美轮美奂。突然心生一念，以国产水晶的成本和品质，配合日本的设计水准，何不在消费力旺盛的上海开一家水晶首饰 DIY 工作室？把这个想法一说，客户也叫好，大赞曹蕊敏感敏锐。

客户回日本后寄来大量首饰 DIY 资料，曹蕊开始废寝忘食地学习。这一年里，她的时间几乎都用来陪客户在各个加工厂转悠，对水晶市场摸得颇透。凭着年轻女性对时尚的独特敏感，曹蕊相信以高水准设计打开水晶首饰新市场的计划是完全可行的。

一个灵光一现的想法，促成了一场创业。今年年初，由日本客户投资的水晶首饰 DIY 工作室在上海浦东的一座商务楼里开张，曹蕊的身份变成“工作室总经理”。

工作室的业务进展颇为顺利，市场反响接近预期。QQ 群里有老同学羡慕地说：曹蕊，你运气真好啊。

曹蕊笑笑，没有回复。她想起那些下了班揣个面包赶往培训班的日子，想起缩在月租 450 元的蜗居里吃泡面查资料的“蚂蚁族生活”。曹蕊觉得最庆幸的是，那些艰苦她都坚守下来了。

天道酬勤，所有的努力都没有白费。

（华翔）