

《五斗米靠腰之老板篇》

台湾职场小人物 mark 亲笔所绘《五斗米靠腰》职场漫画,道尽小小上班族的无尽辛酸。



《开心一刻》

好歹也算白领

我家楼下有一排农贸市场的门面房,有一对夫妻在此专卖面条和饺子皮。他们整天忙得不亦乐乎,两人的头脸和身上沾满了面粉,浑身上下都是白乎乎的。

这一天,我下楼到他们的店铺前买面条。看着他俩忙忙碌碌的样子,我不由发出询问:“看你们从早忙到晚,生意这么好,赚的钱一定不少吧?”

听见我的问话,称秤的老板娘抿嘴笑笑不作声,正在操弄机器的老板却站过来,一边拎拎自己的衣领,一边自豪地回答说:“好歹我们也算是个‘白领’,不是吗?” 御河苑 陈光新

《啼笑皆非》

促销奇遇

妻子在附近小学旁开了间文具店。由于竞争激烈,店里销售平平。

那天,我突然异想,琢磨出个促销奇招,只要是双胞胎小顾客,随便在店里买了什么,我们就送一个价值三十元的比比熊。说来也怪,这一促销举措推出后,来店里的小学生猛地多了起来。

周五放学后,一对双胞胎小姐妹进了店。其中一个买了两支铅笔,另一个问我:“叔叔,您真的送比比熊吗?”我马上从柜台里拿出一只递给她,说:“是真的。这个就送给你们啦!以后同学朋友要什么就多往这儿带,好吗?”两个女孩同时点头。

第二天是周六,九点多我们才打开店门,没想到,五六对双胞胎小顾客“哗”地涌进来。头天得了奖品的小女孩喜滋滋地对我说:“他们都是我们约来的。我们都买一支铅笔。” 刘卫

《白领黑秀》

评先进的作用

年底又要评先进了,我们科室有两个名额。好在老同志比较谦让,甚至将目光投向新人。我是科长,我就找新人个别谈话,一位是刘强,一位是郭晶。我说“如果大家肯发扬风格,这个先进就是你们的!老同志工作由我来做。只是,你们是否应该表示一下?”两个年轻人都爽快答应了。

于是,全科室同事先吃了两顿,刘强和郭晶都不小气。

刘强和郭晶如愿当选,同事们纷纷向他们祝贺。按照惯例,先进是要请客的。新人嘛,不懂规则,我是科长,当然要找他们谈话。这样,全科室同事又吃了两顿。因为是祝贺,得讲究气氛,酒后到歌厅唱唱歌,大家一团和气。

隔天上午,领导让我参加个会议,我回办公室拿份材料。刚到门口,只听新人郭晶说:“我们是不是被人耍了?1000元的先进,我里外赔了小2000呀!”

刘强说:“妇人之见,人无远虑必有近忧。当了先进跳槽就有用场,咱不仅有实践经验,而且是先进人物。你想啊,这样的单位有发展吗?哪能呆呀?” 李洪彬

《网络时代》

前些时,老婆晓燕下岗了。迫于生计,便开了家网店,专门经营儿童服装。为了尽快使网店取得效益,老婆每天除了吃饭、睡觉,几乎将所有的时间都花在网络上。

前天,妈妈从乡下来城里看望我们。见老婆一直坐在电脑前,妈妈便问我说:“小华呀,晓燕怎么一天到晚坐在电脑前呀?”我说:“妈,晓燕在电脑上开了家网店。”妈妈说:“什么是网店呀?”

《原来如此》

医生的绝活

我得了腰椎间盘突出症,医生建议我针灸治疗。我是第一次针灸,趴在床上动都不敢动,任由医生给我在腰部扎满了针。不过我觉得给我针灸的医生技术不错,因为我针灸的地方最初还有点麻痛,渐渐的针灸的部位越来越热,舒服极了。

第二天,我还想找昨天给我针灸的医生,可惜他今天休息,只能找其他医生给我针灸了。在针灸之前,我很不放心地问给我针灸的那名医生:“你能保证给我针灸后也有昨天那种发热的感觉吗?”

“能,我们的实习医生都能做到。”见我一副不相信的表情,医生笑道:“只要针上后,用烤灯烤上就行了。” 蒋兴军

《都市传奇》

饭店的人气

老刘给我打电话,说:“明天中午我请客,你多带几个朋友来。”我简直不敢相信自己的耳朵,老刘是出了名的小气,一分钱都看得很重。因为如此,他开的饭店已经“奄奄一息”。

当我带着几个朋友来到老刘的饭店时,发现生意竟是异常火爆,大厅里都坐满了。老刘满面春风,热情地招呼客人。席间,我去洗手间,发现老刘独自一人坐在角落里,看上去像只斗败的公鸡。我走过去,问他:“老刘,出什么事了?”老刘抬头看了看我,一副可怜相。他沉重地叹了口气,愤愤地说:“那个骗子可把我坑苦了,说

标问这问那,晓燕就不厌其烦地给妈妈讲解。听了晓燕的讲解,妈妈似懂非懂地点点头。

昨天下午,我和老婆逛街回来,见妈妈坐在电脑前。我就问:“妈妈,你在干吗呀?”妈妈一本正经地说:“我把‘回收站’里的东西倒了出来,看看有没有什么有用的。如果有,就让晓燕当废品拿到网店里去卖……” 陈斐华

《漫画人生》

素质都不高

郝延鹏 绘



《人■事》

年终建议

公司要求员工给公司的发展建言献策,每位员工都必须提出自己的观点,并且要写下来交到办公室。当然,建议和意见一旦采用就有奖励,对于特别好的,公司会给予高额的奖金。

员工小戴因为懒得写,就委托

公司里的笔杆子阿梅帮他代写,并说,得了奖励就给阿梅。这样如果阿梅自己的建议也被采用了就能拿到双份。

阿梅用电脑把建议打出来,小戴来取的时候,阿梅正在忙着,就告诉他材料放在办公桌上。小戴

随手拿起一份就走了。

到了第二天,老板找到小戴,夸他的建议提得很好,也很有改进的必要。小戴听了,心里乐滋滋的。老板接着说:“不过,人家女浴室的地面不平,会有积水的现象你是怎么知道的呢?” 王文咏

《家事春秋》

弱智的好点子

大的,一次性送回去。但老婆却是一个一个地拿,洗好后又是一个一个地送回去。

我将我的方式和老婆的方式做了比较,指出她洗烟灰缸要比我多跑好几趟路。老婆听了,用欣赏的眼神看着我:“阿毛,虽然你看上去像个弱智,但内心里还是蛮精明的,好吧,明天我就用你的方式。”

第二天晚上,我混完饭局回来,点上一根烟,坐到电脑前看电影。抽了几口烟要弹烟灰的时候,才发现电脑桌上没有烟灰缸。我起身找,惊奇地发现家里一个烟灰缸都没有,我问老婆怎么回事,她说:“都是你这个笨蛋害的,三个烟灰缸叠在一起又大又重又滑,我没拿住,全摔了。” 余毛毛

《家有儿女》

爸爸的小蜜

老婆原来年轻漂亮,可岁月不饶人,这些年老婆一天天变成黄脸婆。前段时间看了《蜗居》后,老婆变得多疑,还发动全家老小,二十四小时对我进行全球GPS跟踪定位。

一日回家,我发现老婆红着眼圈在抽泣,忙问啥事。老婆指着我就骂:“我当年是瞎了眼,遇上你这个陈世美!找小蜜?包小三?你也不看看你那德行,还想当宋思明?”

“没有啊!”我比窦娥还冤。“还抵赖?”老婆拉过儿子问:“宝宝,你是不是看到爸爸和阿姨在一起?”

儿子点头:“是呀,我看到爸爸和一个漂亮阿姨在一起。”这小子还添油加醋:“爸爸和阿姨可亲热啦!还抱抱!”老婆跌坐在沙发上捶胸顿足:“不活了呀……”我一把扯过儿子:“宝宝,你在哪儿看到的?”

儿子屁颠颠跑进房里,把我和老婆的婚纱照翻出来,指着上面的照片说:“看!爸爸跟阿姨!” 马治强

《左邻右里》

谈钱就见外

老王退了休,闲来无事,就在家鼓捣了个小家电维修摊。消息传开,前来捧场的街坊邻居络绎不绝。来的大都是熟人,焊个线头、换个小零件什么的老王都不好意思收钱。修了一个月,老王一划拉,光电费就赔进去近百元。

老婆发话了:“想干就正规地列个价目表,明码标价的谁不掏钱也不好意思。”

第二天,来修电器的就看到老王家大门边贴着张维修价目表,凭良心说,价钱比街上的维修费用少多了。按说这下老王的生意应该步入正轨了吧,可事与愿违,前来维修的顾客是日渐稀少。

这是为什么呢?活了大半辈子的老王百思不得其解。这天下楼去买烟,快走到二楼时,老王忽听到楼道口有人说话,听声音是一楼的两对门。

“老刘,你也把坏电视送出去修啊?”“对,让老王那家伙修一下还收钱,咱有钱也不让他挣!” 闫养民

《不是乱弹》

专业粉丝

几个玩乐队的朋友打算在步行街搞一场演出,我给他们介绍了一家当地的文化公司。

这家公司不但承诺以全城最低价出租高档音响设备,还答应极力为他们寻找忠实摇滚粉丝,保证当天的演出场面绝对火爆,空前绝后。

演出前几个小时,老板给他们打了电话:“摇滚粉丝是要业余的还是要专业的?”我朋友纳闷了,就问:“业余和专业的有什么区别呢?”老板笑着说:“业余的简单些,只会欢呼啊什么的,但专业的不同,不但会尖叫,还会当场昏倒。”朋友想了想,说要找专业粉丝。

当天演出异常火爆,每唱完一首歌,不但有热情的欢呼,还有人激动得昏倒。朋友觉得非常满意,但在看到账单的一刹那却惊呆了!

“邀请专业歌迷200人,每人平均费用100元,总计20000元。另,昏倒50人,按行情额外补助5000元。合计:25000元。如有异议,可到商业歌迷联合会咨询详情。” 杨宝妹