

表弟大学毕业之后，有段工作不是很顺利，误打误撞去了一家做炒黄金和炒白银业务的公司工作，几个月工作下来，也知道其中的一些“秘密”。他告诉我，人是不能太贪心，贪得无厌最后只会血本无归。以下由他的经历整理而成，以飨读者。

## 一、找工作

2012年大学毕业之后，我和同学一起约着去了经济较为活跃的南方寻找工作机会

。

当时的时间已经是7月中旬，南方的夏天炎热得让人受不了，外面的气温把柏油路都快烤化了，我决定在网上投简历试试，看看有没有合适的机会。

打开招聘网站，搜索了几遍也没几个合适的岗位，大多数都是内贸岗位，可能7月已经是出口的淡季了。我随便选了几个岗位把简历投了过去，准备过一两天再看看有没有好的工作岗位出来。



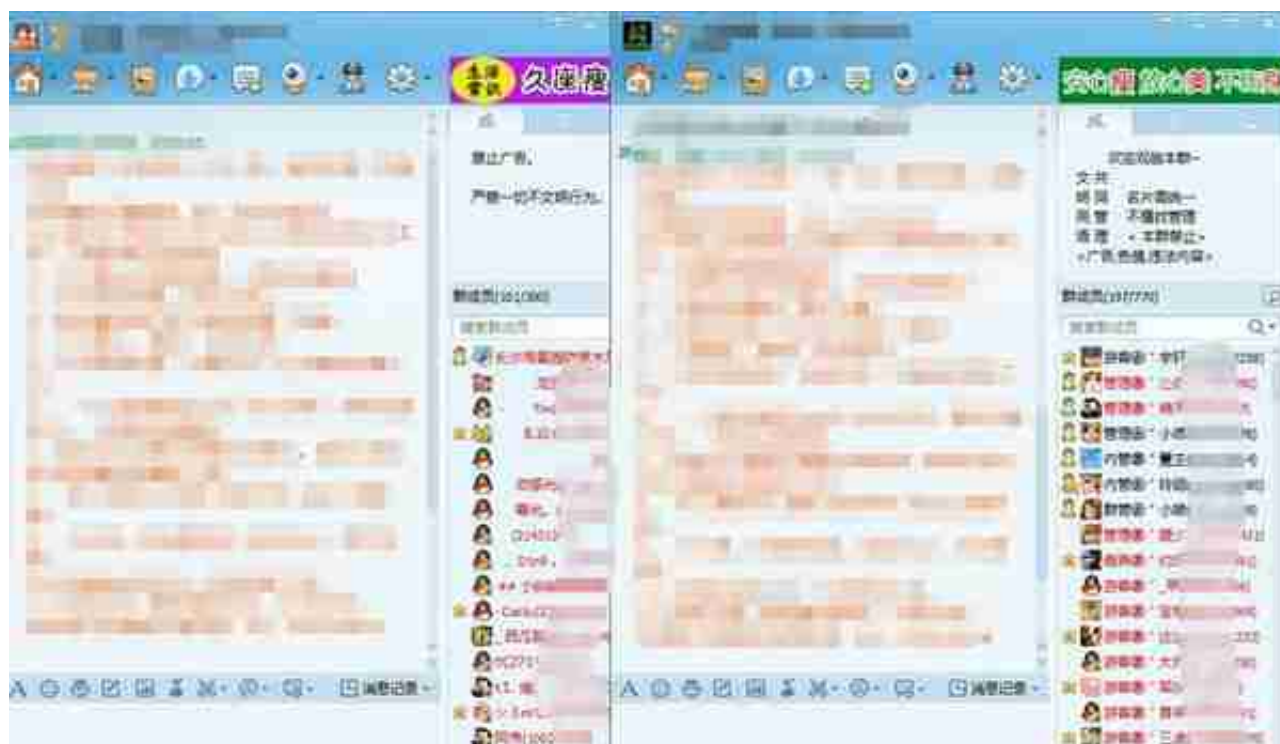
经过与王总面聊，大体知道他们这边是做炒黄金、炒白银业务的。交易指数跟随欧洲的黄金  
白银指数，他们这  
边只是提供一个交易的平台，提供参  
考资讯，  
帮助投资者做出正确的投资决策，平台不参与实际交易，只收取客户交易的平台服务  
费。

这边的员工如果能干过三个月，大部分最低收入都在6000以上，最高的可以拿到3  
万到5万一个月，只要有能力，收入是没有上限的  
。而这边提供的底薪是无责任底薪，但是对工作能力有一定要求。说公司名额有限  
，每个月都会淘汰一些工作能力差的人，给能力强的人提供新的工作机会。

我听到如此高的薪资，顿时心里充满了希望，想着赶快入职，赶紧做起来，收入上万不是梦。我跟王总约好了第二天就来入职报到。

## 二、上班

第二天入职报道之后，公司竟然没有和我签劳动合同，我问了下身边的几个小伙伴，发现他们都没有签订劳动合同，有的人已经在这里干了好几个月，不过每月的薪资还是正常按约定发放的，听到这里，我也就没太在意这件事。



经过一个月每天不间断的电话推销，我成功拉到了3个客户入驻了平台，并每人成功充值5万元。

我这些

客户，有一个

是在家的家庭主妇、一个是

个体老板、一个是上班族。

每天晚上7点到8点，按公司要求，我都会询问他们今天的交易情况，并给他们分享今天大盘情况，和今天平台里赚钱最多的客户的情况，并对有交易损失的客户做一下心理安抚。

前期客户比较谨慎，交易金额比较少，有时候也不跟着“老师”的建议炒。而大多数不跟着“老师”炒的人，都会亏钱。后来慢慢的，客户越来越信任老师，跟着“老师”建议炒的次数越来越多，赚得也比较多。这3个客户第二个月的交易就给我带来了3000元的提成收入，他们对我也是越来越信任。

再到后来，

“老师”偶尔也开始失误，会

偶尔导致客户遭受损失

，但总体来看，“老师”的建议，对的次数比差的次数要多很多。客户对“老师”的“偶尔”失误也能理解。

后来我才知道

，当群里客户炒了很长时间后，这些客户就变成了公司宰割的对象。群里“老师”会故意建议错误，造成客户损失

，而这次交易，是不会真正走交易系统的，系统会拿亏的人钱去补赢的人钱，由于“老师”的引导，亏的人会多很多，公司会从这比交易中截取很大一笔资金。这样

暗中操作的次数一天不会很多，一般客户都不会有什么察觉。

也有十分懂行的客户，在关键时刻没有跟随“老师”的建议操作，避免了损失。但参与这项交易的人，大部分都是经验不足的人，盲目跟随“老师”，损失惨重。

## 四、离职

注意到这种情况之后，我会有意无意地提醒客户不要冲动，注意控制风险。但往往，尝到甜头的客户都会失去理智。

我工作到第3个月，我的客户小叶，由于最近遭受的重大损失，有点心灰意冷，决定不炒了。他给我留言，后悔没重视我的提醒，现在把半年打工的钱亏进去了，不敢再炒了，不然没脸回去见父母了。

看着客户一再遭受重大损失亏进去血汗钱，自己心里十分不是滋味。尽管无论他们亏还是赚，我都有交易费的提成，但感觉这种钱赚得不干净。工作第4个月，我提出了辞职，从此再也没有心里亏欠了。