

职场达人同你交流办公室“为二”哲学

# 这么说|OVER 你就会被灭了!

说话要上道,做事才靠谱

刘同◎著



本书作者刘同, 现任光线传媒节目部联合总经理。10年电视从业经验, 历任《娱乐现场》、《最佳现场》、《影视风云榜》等多档王牌娱乐节目制片人, 亦是青春小说畅销书作者, 已出版《五十米深蓝》、《离爱》等多部畅销小说, 为多家杂志撰写专栏, 其中《离爱》已被翻拍为同名电视剧。他应邀录制大型求职真人秀节目《职来职往》, 以其独特的视角、幽默且一针见血的观点, 成为面试评委中炙手可热的“职场达人”……

- 曾迎着晨光在大家上班的时候下班。
- 曾有一段被公司同事排挤的阴影挥之不去。
- 曾被同事在网络上穿“马甲”攻击。
- 曾因买不起一件200块的生日礼物, 而谎称加班在家里宅着。
- 曾因打肿脸充胖子送朋友礼物而吃了两星期的泡面。
- 曾怕请客户吃饭, 而专挑饭后时间见客户。
- 曾为了在客户前撑面子, 打车后立刻小声对司机说: 送我到最近的地铁公交站。
- 曾给客户发短信打电话被冷落, 因此怀疑自己选错了行。
- 曾因为说错一句话就遭到上级雪藏。
- 曾因为没有做好准备而丧失晋升机会。
- 曾为见客户, 在闷热的火车中站了近20个小时。
- 曾因为年终奖太少, 而没有钱买车票回家过年。

以上, 你有几个勾?

刘同说, 他有12个勾。也就意味着全选。

这也意味着, 其实每个勾都不是陷阱与绝望。

本书不是职场百科全书, 它只是一本关于职场真话的书。

在经过了无数次跌倒, 无数次遭人排挤, 被公司管理层雪藏之后, 刘同说: 你看, 我起码现在还能保持直立行走, 这也算是一种不屈不挠的成功嘛!

此书不能教你发大财, 只能和你分享如何打好一份工;

此书不能教你如何成功, 或许可以告诉你如何避免失败。

所有成功的经验都是从不断失败、不断碰壁中淬炼而出的, 这本书

的目的是告诉职场人士, 有些弯路是可以径直走过的, 有些深坑是可以跨越过去的。

愿与所有想褪去“幼稚”外衣的读者共勉。

上海文化出版社



# 这么说|OVER 你就会被灭了!

很多人面对工作的态度，特像男人对女人的态度。只知道自己喜欢漂亮的、贤淑的、身材正点的女人，但不知道这些女人在哪里，爱什么，怎么追，是否已经成家。他们永远跨不出主动的那一步，那个女人永远都不是他的，只能成为他心中一辈子都在做的那个美梦。

如果你遭遇挫折，内激励很重要，自己给自己信心，跌倒了爬起来，说明你抗压能力强。如果你对自己没信心，也可以通过外界的褒奖来增强自信，也就是外激励，用经验填充自己的无知。内激励可自我疗伤，外激励可增强自信。两者统一，便是很好的职场“赛亚人”。

工作中，无论你承受着多大的压力，受到领导多大的训斥，都不能说一句“我不干了”。你以为这句话可以为你争取权益、时间和地位，但在对方心里，这就像是一对夫妻吵架时说的“我们离婚吧”，一旦说出便很难收回，二心一出，再抛头颅也无意义。有的话是高压线，千万别碰。

一切的外化都是假象。真正有杀伤力具有饱满小宇宙的人，都不是浓妆艳抹，而是有着一张白纸素面朝天的女人。

我的心里有两个刘同，一个是节目中的他，一个是本书中的他。节目中的刘同观点独特，能直接指出求职者身上的缺点与优势，是场上最具人气的达人之一；而书中的刘同，幽默而不故作姿态，他只是用事例告诉身在职场的人，一切成功，都是有缘由的。

——《职来职往》、《欢喜冤家》主持人 李响

同同的职场箴言绝对是文艺小青年以肉身撞进现实得出的血泪经验，他也许不会教你伎俩，但会与你分享怎样在现实中守护梦想。

——光线传媒美女主播 谢楠

刘同虽然很温和，但是他身上有种隐形的、强大的气场，让人既不怕他，又很尊重他。这种气场很有魅力，同时能激发身边人的潜力，并愿意和他一起尝试更多新的事物。

——著名主持人、《职来职往》达人 马丁

刘同在节目中很特别，在众多达人中很抢眼。他表现的个性很鲜明，也很讨人喜欢，让选手或是观众对其产生强烈的信任感与尊敬感。

——《职来职往》节目制片人 马浚益

无论工作中还是生活中，你都会感觉到刘同在理性与感性的两端游走，但这个尺度他却把握得很到位。他的表达很犀利，却会给出中肯的意见，有几次他被选手感动得流泪，但那绝不是盲目的情绪化，而是建立在对选手某种优势极具欣赏的基础上。

——《职来职往》栏目主编 文康

同哥是个没架子有气场的领导，工作时有事说事，工作外却像朋友一样，可以相互开玩笑，这是他的“真”。他在工作 and 生活中会拿自己曾经的遭遇开导和指点下级，这是他的“理”。“真”+“理”造就了部门极高的效率。当你把领导当做朋友的时候，你的做事效率，没有低的可能。

——光线传媒品牌经理、《职来职往》选手 姚乐阳

上架建议 畅销/职场

ISBN 978-7-80740-723-2



9 787807 407232 >

定价：30.00元

# 这么说 你就会被灭了

刘同 著



上海文化出版社

**图书在版编目 ( CIP ) 数据**

这么说你就被灭了 / 刘同著. —上海: 上海文化出版社, 2011.9  
ISBN 978-7-80740-723-2

I. ①这… II. ①刘… III. ①语言艺术-通俗读物 IV. ①H019-49  
中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第149412号

**出版人**

王 刚

**责任编辑**

王 珺

**特约编辑**

夏果果 耿璟宗 马 玥

**装帧设计**

天下书装

**书名**

这么说你就被灭了

**出版、发行**

**上海文化出版社**

地址: 上海市绍兴路74号

网址: [www.shwenyi.com](http://www.shwenyi.com)

**印刷**

北京市天颖印刷有限公司

**开本**

720×1000 1/16

**印张**

14

**版次**

2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

**国际书号**

ISBN 978-7-80740-723-2 / G · 559

**定价**

30.00元

**告读者** 本书如有质量问题请联系印刷厂质量科

T: 010-64865699





# 序

XU

很早很早，看过一个笑话。

说是一位有钱人驾驶着自己新买的小型直升机，在空中特别得瑟地飞。得意扬扬之后，他忽然发现自己迷路了。

他看到前面一栋高楼的楼顶站着两个人，于是降低了高度，声嘶力竭地喊着问路：“嘿！你能告诉我，我在哪儿吗？”

两个人抬头，用看白痴一样的眼神看着这位可怜的富豪。半天，其中一个大喊着：“嘿！伙计，你现在在飞机上！”

这是一个关于美国律师的笑话。

有钱人立刻判定那个大声告知答案的人是美国律师，因为他提供的消息准确无误，没有漏洞，但却毫无价值。

这是一本关于职场的书，我无意针对大洋彼岸或者地球上任何一个角落的律师。我想说的是，在关于职场那点事儿上，我们每天所面对的传媒，无论是期刊、报纸、电视或者其他，都开设了职场相关的专栏，传授各种各样所谓的技巧、攻略，甚至声称发现了办公室里的BUG，你可以利用。

所有内容都在对你说：“按照我的来，你可以无限打怪！无限升级！”

事实是这样吗？未必是，这类指导，给你带来的多是一些大而无

当，看似准确无误，没有漏洞，实则毫无价值的信息。

这就像你在休假的时候，有人告诉你，你应该去钓鱼。这能给你带来乐趣和收获。也有人告诉你，什么水域更适合钓鱼、什么钩子能钓鱼、什么鱼饵能诱鱼。那些都是对的，可问题是，你也许更想知道，你常去的水域如何能更好地钓到鱼、自己已有的钩子如何才能钓到鱼、筐里的鱼饵如何引诱到更多的鱼。

活在当下，每个人几乎都有自己的职业。就连貌似能够睡到自然醒的SOHO族，其实也有着千丝万缕的职场关系，只不过是將办公室搬进了卧室。同样，你也有合作伙伴、有同事、有客户，有能够影响你的重要的人。

任何人，只要你做事，就无法逃离职业的概念。整个社会就是一个大办公室，除非你六根清静，跳出红尘。即便你是个和尚、师父，难道你忘记了，庙里还有方丈、监寺这些职位？是不是又绕回了所谓的职业圈子？

我不是传说里的专家，年纪也不是特别大，也没有多丰富的自身经验在其中。只不过凑巧，我是个职业人，又做着那么一个关于职业和职场的栏目。不能说因此我对职场比别人有更多的了解。事实上，我的确是在每期节目里，倾听着别人关于职业和生存的故事、疑惑、问题。

节目结束后，对这一切来说仅仅是个开始。有人会觉得，刘同这个人说话、办事、考虑问题蛮有意思的。所以发邮件、写信，甚至到微博上留言。他们怀着对职业的敬畏，用上“请教”二字，想从这里得到一些如何解决问题的答案。这让人不得不感动，然后谨慎。你要知道，一个建议也许就会改变一个人的困境，让他更进一步。

除了自己的职业经验和这档节目外，我不觉得自己有太强的为别人解决问题的能力。至少我不是万金油，也不是MBA商学院里的资深教授。对很多问题的研究，只能说是浅尝辄止。这个时代太高效也太浮躁，总有层出不穷的问题在等着你。你没有办法在一件事情上纠缠太久，弄个底掉儿。

“请教”这个词，让我很汗颜。“指导”两个字，又给我带来了巨大的

压力。我没有资格去做这两件事情的主体。我所依仗的，不过是看的多一些、见的多一些、自己犯过的错误多一些，以及从别人的经历和谈论中汲取相关经验的机会多一些而已。

职场没有教科书。我更不是能透彻地讲清楚一二三四，将问题剖析得明明白白，一针见血的专业人士。所以，这些注定了这本书的内容不会像传媒上司空见惯的一样，有理有据，洋洋洒洒。

身在职场，最重要的是什么？对我个人而言，是成熟。从入职开始，每个人都迎来了另外一个从稚嫩到成熟的周期。对一个新人而言，无论是谁，都有着无限的未来和可能。然而你成熟的速度和成长度，慢慢地将你的成就定格。

看看办公室里的呵责：“事情怎么能这么办？”“这份计划你重新做了拿给我。”内在的含义无一不是，你怎么这么不成熟，连这种事情都做不好。如果你听不懂这个画外音，那么你完蛋了，你只记得去弥补眼前的缺失，却永远找不到真正提升自己的根源所在。

当领导斩钉截铁地说出“你不太适合这份工作。”“幼稚！”的时候，往往象征着你旧生涯的终结。如果你还不能从中找出点什么的话，那么新的职业即便到来，也是匆匆而来，匆匆而过。

成长的过程也许很短暂，也许很漫长。针对每个人，需要的时间不一而足。但是即便是所谓的成功人士，也肯定有幼稚和不足的一面。区别无非在于成功的人，幼稚的一面较少，而不成功的职业人士，身上到处都能让人投来“小样，你新来的吧”的眼神。

在我们人生成长的过程中，有许许多多的话，许许多多的事，都是别人不会告诉你，而只有父母会直白地说出来的。

这也正是我写这本书的想法所在。我本身也不是一个太成熟的人，但是我见过太多人不成熟的一面，听过太多不成熟的故事。我愿意与大家分享，也愿意直白地说出那些传媒上遮遮掩掩，不敢，或者不想说出的话。

这些话可能会让你感到不爽，感到阵痛，甚至深恶痛绝。可是能起到一点改变和借鉴的作用，对我来说，就已经足够。

要声明的是，这本书不是万用灵丹，更不是职场百科全书。只是在某些问题上，我告诉你，我会这样看，很大程度上，你的上司和同事也会这样看。

这是一本关于职场真话的书，也许观点和意见与你所读到的那些截然不同。你可以选择继续下去，也可以选择合上书页。选择的权力在你，而书写的权力在我。

在这里，与所有想褪去“幼稚”外衣的读者共勉。希望我们能从这些也许并非具备很多共性，甚至有些生僻的事情和经验里得到自己想要的东西。换下职业生涯中“幼儿”的开裆裤，一起成长成熟。





# 目录

## 第一季

职业装、职业妆VS职业“装”！ / 002

放下你的“登山”包 / 007

华丽丽的开场白 / 011

声音也可以让人灰败 / 014

废话！废话！废废话 / 017

禁行！大“排量”回避 / 021

## 第二季

数到五，明白HR心态 / 026

我用眼神搞定你 / 031

有些事，是该做的 / 034

薪资怎么说出口 / 038

是“精英”就过一百层 / 043

弱势时的“兴奋剂” / 046

职业装  
职业妆  
职业“装”  
PDG

### 第三季

- 路过也不打酱油 / 052  
嘿！我想让你听我的 / 057  
NO！不要排队 / 062  
“泄密”增情大法 / 067  
搞搞怪，变变身 / 072  
名片是个探测器 / 076



### 第四季

- MAIL不容易 / 080  
文件上的小秘密 / 086  
电“脑”中装什么 / 090  
手机号，两面三刀好吗 / 095  
God，你这也叫会打电话 / 100



## 第五季

- 只要值日，不要生 / 108
- 给功劳打上标签 / 114
- 如何耀眼不惹眼 / 118
- 让上司青眼有加，不是青光眼有“夹” / 123
- 别把借鉴弄成抄袭 / 127
- 找啊找啊，找师父 / 131
- 你去找对手，让对头来找你 / 135
- 约会你会不会 / 138

## 第六季

- 八卦，别让人说：八你妹啊 / 142
- 遭遇三闻的对应 / 145
- 骚扰，我搞定 / 149





## 第七季

准备发言不发炎 / 160

面对风卷云动 / 166

临阵换枪，不快也光 / 170

巧汲取，不危险 / 175

植物&僵尸也是必需的 / 179

看准“主客”下菜碟 / 183

## 第八季

失败，别做尿崩或血崩的选择 / 188

有些尴尬无法避免 / 194

不该做的那些事儿 / 199

没有缺点，你就输了 / 205

后记 / 211

资源  
分享  
PDG



# 第1季

聪明的人十五秒之内会用各种各样的情绪来制造一些小的交流，貌似没有什么意义，但是十五秒之内已经对过几次眼神，交换过几次对方的想法。兴高采烈的时候，会有一些肢体语言，让人觉得很有趣，有谈下去的欲望。



## 职业装、职业妆VS职业，“装”！

@小鱼：是不是该打扮成Lady Gaga去迎接一次面试！

@莫歪歪：求职百发百中装：裙长刚过肚脐，上衣起码开到胸部，搭配黑丝金色高跟鞋最好。搞不定考官，也要晃瞎他的狗眼，让他在迷迷糊糊的眩晕中挫败。

@北京离首都好近：招聘会上，看到求职的穿着越来越规矩，越职业了。求职的都职业了，所以大家都找不到职业了。

这是从微博上，遴选出来的几个段子。看完了一笑，觉得特心酸。类似的问题，很多人在节目里和私下咨询的时候也问到过。有迫切想得到一份工作的新人、有职场打拼多年的老员工，甚至还有一些中高层的管理人员。

职业装这个概念，在国内兴起了大概有十几年的时间。最初的定义，就是套装、白衬衣、A字裙，男士则是笔挺的西裤。

不能否认，这的确显得整齐划一、精神，在有公司活动的时候显得气派。可是，职业装，不等于是为“职业”而装。这并非职场的标配，更不是说，每个人都应该在衣橱里满满地塞上这些好看、简单，但枯燥又雷同的衣服。

什么装才职业？没有定论。

行业不同，对于职业装束的要求也不同。

像我供职的传媒行业，着装上相对来说随意一些。平常自己喜欢的搭配，只要不是太离谱、太醒目，给力到别人无法接受，都是不错的选择。

在我的理解里，严谨的职业自然会对装束提出要求。比如警察、保安、客服、空姐、医生。这些要求，是会写在企业的规章制度之内的。除此之外，其他企业不会对职业装有统一的规划和要求。那就是给你留下了一片可以自己发挥的天空。

@刘同：每次招聘会，看着一水儿职业装的应聘者就感到别扭。虽然穿得精致讲究，可是精气神都显得那么呆板。本来一活泼的人，性格完全被衣裳统驭了。没有个性的参照，让自己出挑还是让衣服出挑是个问题。

这不是我自己的感受，几乎是做人事的一些朋友们的共识。有个哥们儿在喝酒海侃的时候说，今天原本看中一女孩，看着就是那种特秀外慧中，灵秀的感觉。但是职业装一套，怎么看怎么觉得，原来的优点全都没了。整个人就被那一套衣服耽误了。

我问他，你最后决定给她个面试机会了没有，他摇摇头，撂下四个字：“中毒太深。”

好多女学生，在招聘会上穿的特别职业范儿，那种职业范儿，让本身性格看起来挺有意思的你，因为听信了别人的谗言——定制了套装，变成了A字裙的姑娘。

这情况有点像前几年，人们对奢侈品的猛扎。放眼望去，满街都是LV或者古驰。香奈儿的小黑裙和套装是好，但需要相应的身材、年纪、性格来匹配。原本一个习惯了休闲、运动型的人，套上一款为了某种目的而去套上的衣裳，绝对只会给自己拉分。

人有个性，服装也有个性，或者说有性格。某种和你个性不合的服装，是不容易在短时间内被你驾驭的。因为，你穿上它后的一言一行、一举一动，都要求要和之前的你有微妙的变化。这个变化不是说适应，就能马上适应的。

就像一个喜欢听德云社，拍着巴掌叫好，没事起哄喊“吁！”的人，偶然去听次高雅音乐，虽然你能憋住让自己不鼓掌、不叫好、不起哄，可感觉是什么？毫无疑问，别扭！

衣服是有性格，是需要驾驭的。听信太多攻略，谗言，定制套装，会让你变成套子里的人，整个人的性格、特点，都被“套住”，从有血有肉的自己，变成一个“木乃伊”一样套子里的人！

你穿得别扭，对着镜子自己觉得不舒服，别人看着也奇怪，要知道，青铜圣斗士，是穿不了黄金圣衣的！

为什么要穿职业装？问题的关键在于这里。答案五花八门，万变不离其宗的却只会是一个，因为它让自己看上去更职业。

国外有一种“让服装说话”的理论。在你不能很熟练地表达自己的时候，服装是一种让对方读懂你的选择。

正如夏日里依旧西装革履的，往往我们会将其归纳为保险代理人或者广告人的职业范畴当中。就是因为着装，给你留下了深刻的印象。

曾经一度，我被调派到光线传媒的广告公司去。因为对广告方面了解得不够，那一年，我扫光了衣橱里所有的休闲装，给新添的五六十件衬衣和西装腾出了位置。这种正式的穿着，给我带来了一点点的信心——对着镜子的时候，我告诉自己，哦，原来我也可以有这种很正式、很职业的范儿。

同时，我拜访客户的时候，这也起到了作用。让客户觉得，他是个有经验，有着某方面特长的广告人。

一年之后，我就将这些服装全部扫除出去，重新回归到休闲装。因



为我发现，随着我对广告方面的了解和能力的增强，我不再需要这些衣服来为我支撑自信和门面了。

在你能力不够，或者经验欠缺的时候，职业装是能给你带来一些帮助。但前提是你有驾驭这套职业装的能力。与其在求职的时候盲目地选择职业装，不如等入职之后，慢慢私下适应。让能驾驭的职业装陪你走过那段不成熟的日子。

反过来说，职业装是对能力不足的一种外在弥补。重要的还是你是否具备胜任这个职业的能力和资格，如果足够，哪怕你穿睡衣去拜访客户，也会让客户觉得你足够牛×。

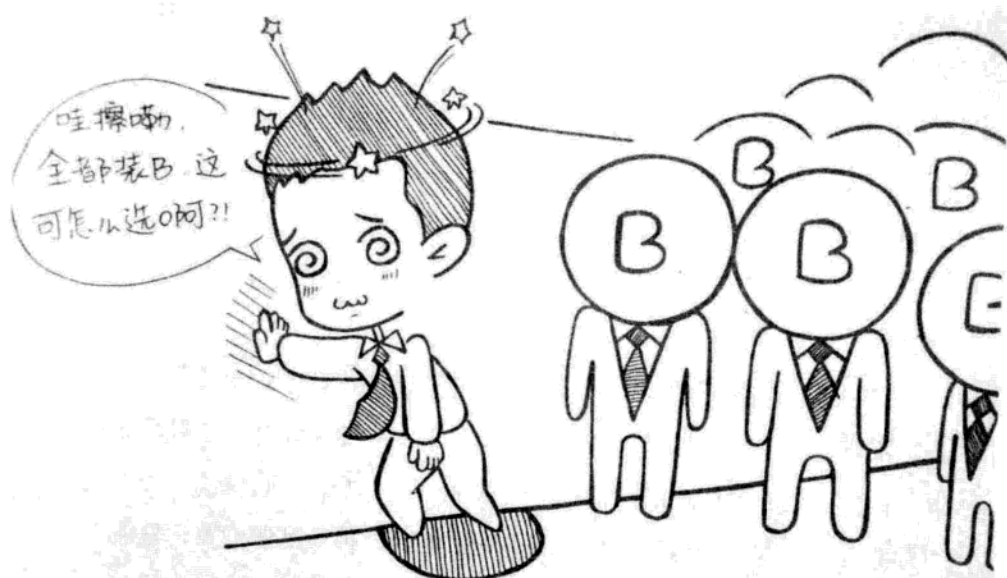
很多人误解了职业装的作用，觉得职场必须着职业装。或者这就是自己最经典的战衣。在这个美丽的误会中，与其说是职业装，不如说是职业“装”。不否认，现在是个“装”字横行的年代。专家学者装“专业”、装“睿智”；绯闻明星装“无辜”、装“可怜”；名人夫妻装“恩爱”、装“和谐”。

我们这些人什么也装不了，只能装和自己息息相关的“职业”。

不过，是装的，总有被戳穿的一天。职业体现在林林总总很多的方面。你的谈吐、对行业的认知、一个眼神、一个微笑，甚至说，一个关于你对企业的微小的认识。职业装不是万能药，更不是保护罩，总能护住你不够职业的罩门。

在很多高层看来，在有对外活动，展示形象的时候，职业装才是必需的。平素里总是职业装束的，反倒偏偏是一些办公室里的菜鸟。因为你在其他的方面信心不足，所以才需要职业装带给你勇气。

对职业装束要求不高，没有制服和工作服的行业，只要衣服干净整洁，不脏不臭，不非主流，就足够了。



## 放下你的“登山”包

@空中小姐：小姐，有咖啡吗？小姐，能不能来块方糖？小姐，有没有漫画书？小姐，有没有森赛海尔的耳机啊？靠！你当姐是多啦A梦吗？

很多人的梦想之一，有一个多啦A梦在身边。随手能从袋子里掏出各种你需要的东西，无比惬意。我们不是大雄，也没有来自未来的多啦A梦。可我们有多啦A梦的原始版本——自己随身带着的包包。

据说，这个世界上有超出一半的男人，好奇女生随身的包包里装着什么东西；据说，这个地球上有一半的女人，好奇男人的包里装着什么东西。

其实，装着什么东西并不重要，重要的是，你总能从一个人习惯携带的包里所装的东西，对这个人有一个初步但清晰的认识。

总塞着笔记本电脑、表格资料、会议文件，而没有其他的，一定是个空中飞人加工作狂。

总装着化妆品、彩妆以及各种保养品的可能会是个相当在意自己形象的OL。而当你从某人口袋里摸出一个毛绒的熊玩具的时候，结果可能是两个，要么他是憨豆先生，要么这个人很童心，很有爱。

所以，发现了吗？包里其实装的是秘密，而大家都是喜欢窥视别人秘密的人。

包袋装些什么很重要，因为它很可能会让你定格在某个印象的频道上，为你将来或者下一步和别人接触，拟定一个基调。

曾有参加节目的选手私下跟我说，我买了个BALLIY的手袋。我问为什么，她说，拿上显得精神，而且显得更有品位。

我计算了一下她的收入，大概这个手袋花去了她小半年的工资。我不是愤青，不是对于所有品牌和奢侈的东西都满腔怨恨。消费观念是个人的事儿，跟其他人一概无关。

可是当你在职场上，只是一个前台的时候。拿的包袋比老总的还要高端，衍生出的麻烦也许是你无法预料的。

你会被视为有点装，被视为不踏实。如果你性格外向、随和，和大多数人甚至管理人员都合得来，恰恰再有一些那么的小美貌——好吧，等着你的可能是无中生有、漫天飞扬的八卦传说。

包袋的选择很重要，低调，符合收入条件和身份，以及款型简单大方，不要过度花哨。否则别人会以为你是来度假的。而包袋公司，也没有必要弄出所谓通勤包、工装包这样的品种。

我被人“掏”过包。不是小偷，而是要好的同事和朋友。总有些时候，他们也许急用一些东西，你又在忙碌，会让他们自取。

所以，友情提醒——某些你觉得私密的东西，最好还是放在包袋的夹层，拉上拉链为好。

我的包适用两个字——硕大。我个人觉得，带包的首要意义，就是给人提供工作上和生活上的方便，其次才是装饰和搭配的作用。

硕大，是因为有硕大的需要。

@刘同：我硕大的包里什么都有，如果你临时要派我出国，我马上可以拎包走，什么都不欠缺。包存在的意义，就是在你要做任何事情的时候，都能从中找到合用的工具。

@刘同：因为我的包，很长一段时间内，我给人的感觉是一个很奇怪



的人，奇怪到面面俱到。可是我觉得，虽然包重一点，拎着辛苦，但是可以随时随地地处理任何问题。

列一个清单，文件、资料、笔记本电脑、手机、ipad、单反相机、钢笔、名片夹、卡夹、钥匙夹，等等。

有人问我，你每天带着这么多的东西，会不会觉得挺累的，真为你的肩膀担心。谢谢这位朋友，我觉得，当你需要什么东西的时候，还要开车或者坐公共交通，回家或者办公室，跑来跑去浪费掉花在路上的时间，你会觉得更累。而且，这个时间内，你完全可以结束掉一些琐碎的工作，为自己换取更多休息的机会。

包有一种存在感，让你觉得安全，就像机器猫，有它在，你知道它里面的东西能帮你解决很多问题。

开始讨论这个问题的时候，我没预料到，随之而来的问题那么多。提问有些很到位，也有些很荒谬。我无法回答一个女士，是否应该在包里装上镜子，装多大的镜子为好的问题，也无法一一地指点男士们，布袋里到底要不要放上一个皮质烟盒和酒壶。

很多复杂而琐碎的问题，一一地回答，可能需要浪费掉十几万字，或者一两年的时间。所以我在这里更愿意提供一些原则和标准。

职场用包，选择你最需要，最常用的东西。我们不是去登山，关于个人爱好的东西为了节省空间和你的体力完全可以排除掉。放下你的登山包。

如果你布袋里的东西装饰作用超出它的实用价值，你很容易被认为是装点门面，你这个人没有料。带的东西一样要实用价值很高，而且一定要在不经意当中让人感觉你带的东西都是有用的。要实用和美观相并论，才不会显得很傻。

当你看到有人从包里扯出一条手机链，然后插在电脑上可以做U盘使用的时候，你会感觉，这个人有点意思。包里的东西有这样的作用，实用+美观=别人的深刻印象，以及你是个有趣的人的判断。



## 华丽丽的开场白

你好，我叫×××，来自×××。

对不起，这样的介绍都听麻木了，我想如果本人没有太惊艳、太突出的亮点，注定了你已经在心里被×××了。

开场白很重要，无论是求职、面试，还是在工作中结识伙伴、谈判会晤。从公共关系诞生之际开始，就侧重于反复提起一个首晕效应。

很多人幼稚的一面在于，费尽力气，打造了自己的发型，挑选了自己的装束，甚至倒背如流地记录下了面试、谈判、会晤三千问这样厚厚的指导书。但却偏偏忽略了如何打开场面，给人留下深刻的印象。

开场不对，精力白费。你能想象，一个看上去职业的人一开场就让你发现他的秘密，原来他是个生涩或者笨拙的新手吗？

华丽丽是个形容词，看上去比较犀利。其实朴素一点来说，我愿意将它视为十五秒问题。根据资料显示，人与人沟通交流的前十五秒，是关键时刻，如果在十五秒内，你能引起对方的注意，让对方对你发生兴趣，那么恭喜，你也华丽丽了。

嗨！我注意了，你们公司提供的职位，和招聘展台周围的人群一样吸引眼球。

这句话有没有一点随意？

有，可是起码要比上来就是我叫×××，来自×××好得多。在一片×××声中，你会变成提神的咖啡因，让人精神为之一振。

打开你的雷达，从一片声音中，找出雷同的点。然后想出自己要说的话和做的事情。出位是件很简单的事儿。关键就在于，你是中肯的，而且与众不同。

当然，重要的是十五秒之内的交流。不仅仅局限于语言。当一个人，拘谨而小心地直勾勾地盯着你的眼睛，或者垂着头看着自己的鞋尖，手里紧紧地攥着自己的简历或者资料的时候你会怎么想。

哦，原来他不过如此。

十五秒，很短暂，也很漫长。短暂到只能让人完成一次粗略的自我介绍。可是，现在国际贸易都讲究双边了。

漫长到，可以形成有效的，互相了解的沟通。

我喜欢业务员这份工作（我是来应聘业务员的），我一直好奇日用产品是怎么制造出来的，我想知道它（我知道应该先了解产品再进行推销）。

那你对日用产品市场有什么看法吗？（你是不是具备经验，或者真的了解，我们想录用这样的人）

我觉得……你觉得呢？（你觉得我怎么样，从回答里给我一个答案）

哪种方法更具备效果，我想不用我多说了吧。

聪明的人十五秒之内会用各种各样的情绪来制造一些小的交流，貌似没有什么意义，但是十五秒之内已经对过几次眼神，交换过几次对方的想法。兴高采烈的时候，会有一些肢体语言，让人觉得很有趣，有谈下去的欲望。



## 声音也可以让人灰败

今天，我兴冲冲地冲进老大的办公室。他一直让我学会讲故事，然后用讲故事的办法去激励别人。

我发现并记住了这样的一个故事，看起来，它是如此激动人心。当我一口气把这个故事讲完并且沾沾自喜地看着老大，期望得到一份奖励的时候，老大不满地弹了弹烟灰，淡定地对我说，你难道叫“复读机”吗？！

这是国外网站“发霉了”上的一则糗事。看得出，写下这个段子的人心情有多么的灰败。只是不知道这位仁兄，有没有想到，身为他的老板，听他讲完这个故事的时候心情有多么的灰败。可以说，老板已经失去了继续和他交流下去的兴趣。

症结在哪里？不在老板，不在那个故事的本身。能够被当成励志故事刊载在任何媒体上的，都是千挑万选、千锤百炼的成果。

问题在于老板口中吐出的那三个字——“复读机”。当你只是原原本本地复述这个故事的时候，故事本身的感染力被无限地降低了。

为证明这个问题，我们做过尝试。寻找志愿者，来做一次演讲，演讲的稿子是那篇大家耳熟能详的“我有一个梦想”，作者马丁·路

德·金。

从字面上看，这是一篇让人热血沸腾的演讲稿。可是因人而异，效果却截然不同，有的人口中的我有一个梦想让你昏昏欲睡，觉得枯燥的想要逃离；可另外一些人，却能让你感到留下来，听他说完，自己会有所得。

美国有超过两亿的民众。每四年却只有一个总统。那些选举的发言和竞选词出自助手的妙笔，每个人几乎都能通过别人的协助得到，可是为什么是他而不是其他人？这就是在交流中感染力的差距。

你的情绪、你的语气、你的用词，全部结合在一起的时候，你就会很容易让人明白你究竟在表达一个什么感观。

声音，是其中很重要的一点。比如我们通常要求抑扬顿挫，从声音里透漏出你的情绪状况来。比如开心的时候，说话声音高亢，笑起来也相对爽朗，而郁闷的时候声音低沉，说起话来语速节奏缓慢。

这是人自然的表现，证明了声音也是表达情绪的一个部分。那么请想一想，当你的声音一成不变的犹如复读机一样展现在别人的耳边时，面对着一个没有情绪波动的人谁会有太大的兴趣？又或者，你总是高亢、兴奋，是不是会显得有点过于急躁和轻浮？

结果不好，容易让你情绪灰败，更严重的是，导致结果不佳的原因，在于你的声音已经足够让对方灰败了。

你要在你的声音中完全充分地表达你的情绪，我才会被你感染，才会给你机会。让我感觉到你会比别人做得好。

什么样的声音、语气，才是最佳的？没有答案，一山更比一山高，那些在这方面富有魅力的人，各自有各自的不同和诀窍。

如果非要给出一个标准的话，那就只能给出一个最低的底线。

你的语调要能打动人，最起码也要能打动自己。如果连自己都打动了和说服不了的事，你没有资本要求别人接受。

对着镜子和录音机，为了这个底线，努力吧！





## 废话！废话！废废话

@靡靡音：魔音贯脑ING，为了一点小错误，老板找我整整谈了九十分钟，难道领导的时间就这么不值钱吗？还是他需要一个娱乐时间，欣赏下我因错误扭曲拧巴的脸？拜托，废话不要太多好不好！

人际关系的90%，是由废话构成的。职场交流的80%也是由废话构成的。废话是个角度问题，从一个角度来看，它是无用的，从另外一个角度来看，却有它存在的价值。

它是润滑剂，当别人的怒火毫无保留地倾泻下来的时候，也许一下就能破了你的防。你会感到疼痛，会觉得尖锐的无法接受。而这个时候，废话就能起到一个润滑的作用，在他对自己的怒火解释的时候，给你一个也许你在疼痛时无法顾及和领会的理由。

废话是探测器，除了平息你的不满外，它还能形成有效的探测。让人能够把握住你的情绪有没有到一个彻底的爆发点，你的忍耐力还有多少。然后选择是安抚，还是更加深入地解决眼前的事情。

同时，废话也是探照灯。它能帮你准确定位到你下面需要谈的话题和对方感兴趣的事情，让对方发现因为你们有共同的话题而感到愿意和你亲近，愿意给你更多的机会和时间。

一个人一定要平常多说话，说得多，错得多，踩的雷多，未来再踩雷的可能性就小了。

只有被更多的人误解过，你才会变得更好。不要因为怕说错而不说。

平常要说话多，说什么？不能总是一本正经地谈正事，许多重要的事情，其实决定也就在寥寥的几句话当中。

一个咨询公司的中层顾问朋友，就很懂得废话的艺术。他会在面对客户的时候攀谈一些看似不相干的话题：你看，麦当劳总是跟着肯德基，有移动宣传的地方肯定会出现联通的广告。我不知道，咱们总是跟着谁或者被谁跟着，是不是这种总有对头在的感觉很不一般呢？

一堆无用饶舌的废话？不，虽然任何一家雇用他作为顾问的企业，都想独占鳌头，在市场上赢得更多的份额，都想独自做大，或者暂时没有对手。

但是他的话，首先显示了他对市场和行情的了解，知道任何行业，竞争对手的存在是不可避免的，有显性的，也有隐性的。其次告诉对方，我既然了解，就已经做好了帮你们应对这种局面的准备。最后是在提示对方，你们现在到底处于一个什么样的情况，把局面和感受说出来，对我们的合作更有帮助。

这样的人，怎么会让对方不重视，不感觉到惊喜，不给他最大的关注呢？

我模拟过类似的场景，在节目邀请的选手当中。如果你面对的是一个客户，需要你来做他的顾问，你会如何提问：

结果让我很沮丧，选手中抽到这个题目的，一直对着我在阐述，保证，尽力将一切做到最好，去开发出最大的市场，渠道下沉到县级地区，抢先对手一步。

可是，你让我怎么注意你，相信你。你给出的都是蛋糕，却没有告

诉我蛋糕该怎么去做啊！

当你提及蛋糕怎么去做的时候，也许你会出现失误。你未必明了所有的步骤和情况。但是这次的失误，会给你补上这节课，让你以后变得更好。如果惧怕失误和失败，你只是描述我要给你做一个大大的蛋糕。哪怕过了再久，你终究还是连烤箱怎么打开都不明白！





## 禁行！大“排量”回避

有次我在现场问一名选手：“你到底了解不了解这个节目，有没有做好充足的准备，相信自己能够在这个舞台上出彩？”

他有些烦躁地回答说：“那你们为什么要让我来！”

我只能笑，苦笑。

很多问题就出自这种沟通失效上面。我想问的其实是他对于节目的理解，他得到节目来，应该做些什么，有什么样的目的。

而他理解为一种苛责。

这就是职场当中会出现的一种常见的问题。在沟通失效的时候，你会选择怎么做。是反问、倾听，搞清楚别人问什么再做回答，还是直接脱口而出自己理解后的不满。

如今街上到处都是限排的通告。其实在交流中，也有一些“大排量”场面，而在职场当中，这个是绝对要回避的。

每个人提问，一定要很清楚对方的目的是什么。当老板问你一个问题的时候，你要想，他为什么要问你这个问题，目的是什么，结果是什么，如何在你的层面解决各种各样的问题。

很多时候，其他人能给你提供这方面的帮助。比如说应聘面试时的副考官，当你没有琢磨透这个问题的时候，他肯定会有自己的情绪和动

作在里面。

在工作中，也许面对你的不理解，有些时候对方不会解释，但是他一定会通过闲谈或者是举动，传递到身边其他人的身上去。

老板说，你很努力。

可信吗？未必。但是老板跟别人说，他工作很努力，就是有些时候对工作的领悟有问题。这才是他要表示的全部。

老板说合同你拿回去再看看，让你一头雾水。你可能喝咖啡坚持一夜不睡，最后还是摸不到头脑的丈二和尚。

但是同事可能会告诉你，老板就是这样了，合同习惯性地要留下一些无关紧要的小瑕疵，供对方挑剔和谈判，掩饰住更大的、更重要的条款上的争议，你也许会豁然开朗。善于借用身边人来了解对方的意图，而不是开口抱怨和指责，是一个稳妥而智慧的解决方法。

如果你没有完全明白HR的真正意思，你不能以为自己理解了。可以用自己的话，组织一下，再问一次。听不懂就是听不懂，不要乱回答。

如果你看访谈类的节目，你应该可以发现，很多优秀的主持人都懂得反问。这个反问可能技巧性很强，是巧妙地对访谈人提出问题的总结。也可以是简单地复述：“你是说什么什么对吗？”

在这个时间内，你完全可以再组织一次自己的思维，对方也会给你进行更详细的描述和解释。这没什么丢人的，起码比你直接反应过激，在稀里糊涂的情况下，闹出驴唇不对马嘴的大排量事件来好得多。

上面所说的，应该是软性的大排量问题。其实大排量问题还有硬性的一个方面，这些相应来说比较容易理解。比如说一些口头禅式的词：靠，死去，不会吧。另外还有一些强硬，死板的回答：怎么可能，我认为这不可以。你要的这些我没有。我做不到！

比较麻烦一些的硬性大排量场面，即是一种不能正确确定交谈中自己位置的回答和交流。我见过不少人犯这方面的错误。一场面试，原本

还算圆满，在彼此了解情况后，求职人员对HR说：“那行，我再考虑考虑！”

秒杀，绝对的秒杀。因为我再如何如何，是一个赤裸裸的甲方词。在这个交流的语境里，求职者是处于一个“求”的地位，你想要的是得到这一份工作，是一次别人给予的机会，以你为主题，强势地要再考虑考虑，顿时会拉低你的分数，抹杀之前你费尽心机给人留下的良好印象。

用词造句一定要看场合，看语境。摆正自己的位置，不要错用换位的词语。不然肯定会造成无谓的损失。

除了语言上的大排量外，交流的动作、姿态、神情也不可轻视，这也很可能因为疏忽，让你的排量陡然的增加。

在光线传媒招聘的过程中，我曾经格外看好一个求职的女学生。她个人简历丰富，积累了不少相应岗位的工作经验，说话语气各个方面以及性格，都比较适合公司的要求。可是她在面试的时候，却被HR抹了下去，我好奇地追问理由。很简单的一点，在回答问题的时候，她的眼神不是放在HR的身上，而是总是飘忽不定的感觉。

HR说，一个在对话时，不和你对视的人，很容易让你觉得她是在自言自语，根本没有尊重你的意思。如果将来面对同事和客户，这几乎是一个天大的问题。

尊重这个词看上去有些正式，可是它是必需的，也是每个人都渴望得到的。如果你想管住自己的排量，那么请永远把这个词记在心里。一个懂得尊重的人，无论是尊重机会、尊重自己的职业，还是尊重他人，在排量方面，都不会做得出格。





# 第2季

充分的准备，是对自己的尊重。那代表你看自己看得很重。不管求职、工作，乃至跳槽。将自己看的越重的人，找的工作就越好，得到机会的可能就越大。如果你轻视和浪费自己，那么怎么能责怪别人对你不够重视呢？



## 数到五，明白HR心态

@大喇叭：对不起，哥不是孙悟空。变不了你肚子里的蛔虫钩虫。

其实，连数到五的过程都可以节省。对于你要面对的HR来说，不管你是求职、面试，还是通过培训，已经入司后的谈话。你只要熟悉了HR的位置和作用，就能很明晰地把握他们的心态。

人事是什么？

人事是公司的面子。人事要不能沉闷，要懂得沟通和交流。他不愿意溜走任何一个人才，希望给公司带来更多的精兵强将。

所以，你要明白，人事个人怎么想并不是最重要的事情。在他心里，最重要的事情就是，选出最适合公司岗位需要的人才，而你是不是公司最需要的那个。

一般来说，能招聘的企业，都是那种活力性很强的企业。你何曾见过，一些国企，垄断到招聘会上摆摊招聘，孜孜以求得到人才？

需要你做得很简单，那就是展现出公司想要的种种特性来，让HR觉得眼前一亮。这样的话，就会让他彻底对你感兴趣。你也更加能够打动他的内心。

不过，也会有意外——这种意外很常见，可是很多人都会死在这种

意外上。

我有个朋友，号称“恋爱”杀手。无论自己发展的，还是别人介绍的，基本上是不出一个月这段感情绝对会凋零掉。

他哭着、喊着让别人当红娘，可是后来大家都敬而远之。有人开玩笑说，北京自打六环以内，姑娘们有一个算一个，听到他名字不跑的，基本上没有。

他很帅，不丑，收入尚可。为人爱好颇多，说话也算有趣。

问题出在哪里？我举个例子，曝一下他的小料。

有次下班后，我们在一起聚会。他女友发短信过来问他：“你在干吗？”

他回答：“忙。”

“忙什么？”

“朋友聚会。”

“什么时候忙完？”

“大概九点后。”

“哦。”

看上去很正常，是吗？

问题偏偏在于，他根本没有读懂对方要说的话。我们重新来分析一下：

当女孩子问你，你在干吗的时候，她们在想什么？事实上，百分之九十九的女孩的潜台词是——你现在忙吗？我想跟你聊聊天。

当他回答忙后，女孩问忙什么。其实是在问，你需要不需要我帮忙，或者我能不能插上手。

什么时候忙完也是如此，她更想问你的，是你忙完后，有安排和我的什么活动吗？大家出去浪漫开心一下好吗？

当一个女孩再三的希望被你两三个字，甚至一个字击溃后，你的理

解和她的出发点有所偏差，她怎么会觉得你就是她想要的那个人？HR也是如此。

这个问题不只是在面试、应聘的时候会出现。在培训，入司后，也是一个极大的问题。无效的沟通会让你们都感到沮丧。有时候会有被雷得外焦里嫩，风中凋零的感觉。

光线传媒，去年的时候做过一次培训。将新人按星座分组，一起进行培训。培训结束后，我们提出了最后一个问题。这其实是一个考核——题目很简单，你们对这次培训满意吗？

我得到的答案中，大多数是满意。有的甚至称赞说非常好！Very good。可是说这些话的人，根本没有被我记忆深刻地记住，我对他们没有产生深刻而良好的印象，反而，我记忆更深的是一个天蝎座的女孩。

她的发言很长，从各个角度阐述了培训的优缺点，并且提出了自己的完善意见。其中有几个问题到现在为止，我都记忆深刻，难以忘掉。

她说：“新员工大多数都是女孩，早上培训八点开始，对男生来说，休息时间也许足够。因为男生七点起床，起床后洗漱下就能赶到公司。但是女生要化妆的话，就要早上六点左右起床，这会让女生因为休息不够而精神不够集中。另外，培训结束的时间太晚了。一群家不在北京的女孩子，因为租住的地方比较偏僻的缘故，回去太晚其实不怎么安全。”

HR的心态是什么？需要你换位思考。除了为公司选拔人才的迫切和不放过一个人才的想法外，任何人都会喜欢了解自己内心，懂得自己想说什么、问什么的人。这不是偏向，这才是真正的公平。

传说，比尔·盖茨掉了一百美金，根本不会自己弯腰去捡。因为有弯腰的那个工夫，他赚的钱要比一百美金多得多。

同理，其实每个人的时间都是有价值的。比如说你的时间，也有价值。对面HR的时间，也有价值。越是大公司的HR，他时间的价值

越高。

如果你不懂得他想要的、想问的、想说的，而是一味地鬼扯，意味着在他面对你的时间里，一无所获。

同时，这几分钟，你完全浪费了。而其他人可以阐述更多。这样的差距是倍增的。

在摸不透对方内心想法的情况下，不询问，只企图蒙混过关，或者花言巧语地给自己找台阶下，这不是聪明，而是赤裸裸的小聪明。其意义在于，你在“谋财害命”的同时，和那些懂得HR心里需要的人，拉开了两倍于这段时间的距离。





资源库

PDG

## 我用眼神搞定你

微博有人发私信，问我：眼神这东西真的存在吗？有那么大的差异和威力？

我回答说：“请回去，找到你的父母，或者爱人。看看他们在你做事情的时候，眼睛里的眼神是什么样的。然后，找到你的对头或者仇人，做同样的事情，再看一次。”

灼热的眼神、冰冷的眼神……眼神是有温度的，抽象但确实存在的。眼神会让人如沐春风，也会让人有如芒刺在背的感觉。所以，千万别怀疑。你的眼神也会出卖你，会给你拉分，也会给你加分！

我有一个资深的朋友，谈起自己的糗事，面皮微红地说：“哎呀，说起来真的不好意思，我觉得我修炼这么多年，修炼得已经算是够可以的了。没想到今天被一个公司新来培训的小女孩盯得脸上发烧！”

这个女孩成功了一半。她对眼神的运用成功了。对运用哪种眼神的选择上，失败了。

可以想象，能将一个资深的培训讲师脸盯得发烫的眼神是一种什么样的眼神。俗话说得好，到什么山唱什么歌，见什么人说什么话，看什么人送什么样“秋天的菠菜”。遇到你心仪、他情愿的异性，暗送秋波，眼波款款是对的，放在办公室里这就有点错乱。反之，如果你盯着

对方的目光像盯着猎物，恐怕谁都会被你看得头皮发麻。

眼神上千万别做作——眼神是根据内心的感受和指派来传递的。所以，在确定你的眼神之前，先告诉自己的内心：我需要什么样的眼神，来感染和说服对方。

人上一百，形形色色。这本书的读者要远远地大于一百这个基数。所以说，我要认真、负责地告诉读者，你面对HR或者你的上司、老板的时候，需要用一個什么样的眼神才贴切、才契合，这是件基本上让上帝也犯愁的事情。

不过，事情总有可以简单处理的办法。我知道，在任何情况下，有种眼神都是不适合、不恰当的。

光线的老板，曾经婉拒过一个猎头公司推荐来的传媒人士。这个人有很强的能力，而且在业内的风评也算不错。拒绝他的理由，不是他开出的薪水太高，或者说有其他附加的经济和待遇上提出的要求。

对于一家活力十足的企业来说，一切都有可能，只要你值这个价格，完全可以得到你想要的一切。

我疑惑的提出过问题，为什么，为什么拒绝他。

理由很简单：“你注意没注意到他的眼神？”

@刘同：麻烦你，眼神盯着我，不要乱走。否则会让我觉得你没底气，没自信，或者说想法太多，心里有说不出的问题或者想法。这样大家合作起来不舒服，很麻烦。没有一家企业，或者一个人，没事想给自己找麻烦玩的。





## 有些事，是该做的

网上的一个段子：一个哥们儿接到面试通知，一家快餐企业招聘企宣人员。到达对方办公室后，考官询问：“你觉得做得很好，让你记忆深刻的广告有哪些？”

这哥们儿不假思索地说：“就是喜欢，麦当劳！”

结果对方铁青着脸让他马上离开。从办公室出来，蓦然回首，这哥们儿潸然泪下，他发现了办公室门上张贴的KFC的标志。

很烂俗，可是很能说明问题——有些事情，在你去迎接一次新的挑战，或者完成日常所需要做的工作时，应该提前做好！

事实上，任何时候，我们都面临着很多对手的竞争。或者在明处，或者在暗处。也许有大部分人没有你出色，可是你绝对不是其中最好的一个。当我们拼完了能力，拼完了素质，拼完了形象——刺刀见红的时候，最后拼的是什么？

谁爸也不是李刚，大多数的企业不需要拼爸爸，你能拼的，只有准备，谁的准备更加充分，谁的准备更加细致和翔实。

让人从又爱又恨，到不爱只恨的中国足球队，为什么每次大赛的成绩都让人眼球和心脏一起跌碎？除了战术水平和球员的个人素质外——准备工作上的差距也是主要原因之一。去年亚洲杯，当西亚国家几乎能

将中国队的比赛录像看烂的时候，国家队还没有拿到对手正式比赛的录影带。结果，可想而知。

对于求职和面试来说，企业的简介、文化、岗位要求，以及对适应岗位要求的人的具体要求都要摸透。千万别小看招聘海报和招聘要求。很多人就是因为对此漠不关心，一扫而过，最终吃了大亏。

曾经两个同学来参加光线传媒的面试。一个人经验较多，而另一位经验较少。我们录取了另一位。人事问失败的那位求职者，你觉得你失败在哪里——他说，我觉得我不应该面对你们的时候，仅仅凭口头去阐述我能做什么、擅长什么。

而那个最终取得胜利的同学，准备的相当齐全。他几乎是拖着一个旅行箱去的，里面有他摄影的作品、发表的文字作品，以及个人的简介。除此之外，还准备了U盘，因为担心招聘单位不习惯，或者没有时间去这些纸质的东西。

也许你准备的这些东西，考官和招聘单位在跟你谈完之后，根本不会花费多少时间去看。可是你依旧成功了，原因在于，你给了对方一个态度，并且有理有据地展现了自己，让你看上去更加的可信、务实。

不仅仅是在面试、入司的时候，这些是必要的。谈起我个人的经历，我对这种准备也很有感触。

我在光线还是一个小“角色”的时候。忽然有一天，老板打电话给我，他问：“刘同，你知道不知道《浮沉》这本书？”

当时《杜拉拉升职记》正在火爆。作为集团下面有自己电影公司的传媒，老板问这个问题，显然不是对这本书关注。他想知道的是更多的东西。

我可以不做任何准备，直接回答老板，知道，这本书还不错。也许这件事情就此过去了。老板以后不会再询问我任何和我工作没有直接关系的问题。

但是你要知道，这样的话，等于你就失去了一次机会。

我做了什么？我找来了《浮沉》，咨询了出版界的朋友，再联系到了出版社。然后拿到了作者的联系方式，然后问知道了作者的改编版权是否已经卖了出去。

同时，在其他出版社的朋友那里，我得到了消息，有本叫《圈子圈套》的书，以男人的角度来描写职场，最近销售得也很火爆。然后也拿到了作者的联系方式。

在了解这两本书后，我写了一份较为详细的报告发到了老板的信箱。附上了我的意见，如果根据影视植入广告的方面来说，《浮沉》更适合公司投资，因为它以女性角度为主，跟我们公司现在的一些业务更契合。

如果说公司广告宣传业务准备向IT、电子产品发展的话，《圈子圈套》这本书改编成连续剧或者电影，是最佳的选择。

老板一句话，几千字的报告。准备做得多不多，是不是有些小题大做。我认为不是的，事实也印证了我的想法。正是因为这件事情，让老板记住了我，并且在不久之后，我的职位就发生了变化。

上帝更青睐有准备的人——这是一条永远不变的真理。重点在于，你的准备，要跟你需要去做的事情配套。不要轻易地去做无用功。

充分的准备，是对自己的尊重。那代表你看自己看得很重。不管求职、工作，乃至跳槽。将自己看得越重的人，找的工作就越好，得到机会的可能就越大。如果你轻视和浪费自己，那么怎么能责怪别人对你不够重视呢？



## 薪资怎么说出口

@刘同：我勒个去！你遇到的面试官的确是变态，这样妖孽的奇葩现在已经不多了。遇到这样二的人，最好的办法就是转身就走。让他自己失落去吧。

@张然：面试官都是变态，用一种高高在上的姿态来挑逗你，享受这种位置的差异。他们的一举一动在对你说：“来，求我啊。求我我就告诉你！”

姑且，将张然微博里提到的这种考官称为“变态”。这种人的最大特征就是“作”。靠着自己的身份、位置，朝死里作。

放在十几年前，遇到这样的情况，我不会轻易地用“作”这个字。因为当时HR的理念刚刚进入中国，各个企业的人事管理、招聘、培训等只具备了一个雏形，还带有过去集体企业、国有企业的一些烙印。

可是经过十几年的发展后，HR已经形成了一套标准的流程。这样模棱两可，拿自己当上帝拿别人不当人看的态度本身就是一种落伍。遇到这样的考官，只能说明两个问题，一个是他已经注定落伍，并马上要失去市场了，这是他最后的疯狂；另外一个则是，上面我们提到过，人事是企业的面子。有一个二的人事，只能说明这个企业本身也

带有二的气质。你费尽力气想要进一个二企业干吗？难道是要将自己也变二吗？

薪资是件坦白而且直接的事情。遇到那些在薪资上闪闪烁烁的公司最好是拎包走人。否则你很容易被他们消磨掉你宝贵的时间，以及应得的经验和资历。

因为在公司里也管人，所以我有一些做HR的朋友。他们告诉我，以现在来讲，在招聘的时候只要觉得这个人可用，符合标准，都会直接地告诉对方。公司很高兴你的加入，我们给你的待遇是如何如何的。

我接待过一个美国麦肯锡的咨询顾问。他有一个观点在当时很超前，而且现在已经深入人心。那就是对个人来说，薪资不仅仅指的是钱，钞票。更重要的一部分包含着培训、提升、福利，以及发展的机会。

在招聘上，我表现的就很直接，从几年前就是。因为我感觉，你要留住一个人，留住这个人的心，让他在你的企业里发光发热，做出最大的努力，你就必须要诚实地跟他讲明一切。

我会告诉对方，你到公司来，基本的待遇是什么，比如月薪三千。你能不能接受，然后，我会说，按照你现在表现出来的能力来看，只要你努力、认真地去做，三到五年内，你能成为一个不错的综艺节目导演，能独自运作和完成一档投资在五百万左右的大型节目。

那么OK，这就是我全部的砝码。你直接考虑你能不能接受。如果可以，那么我们就继续谈，做同事，怎么来做。如果接受不了，大家谁也不要浪费谁的时间，直接离开好了。现在有那么多求职的人，也有那么多招聘的企业，大家多的是机会。

薪资中的发展和未来的期待值只是可能。需要你全心去努力后才会变成事实。千万不要想把可能敲定成事实，这是任何企业也不会允许的事情。另外，如果你不是全心想得到这份工作，而只是想有一个过渡的

话，那么千万不要在薪资上太过计较。

原本信心满满的你，也许会忽然被对方在薪资上打乱阵脚。有些人会问：“你觉得你应该拿到多少工资？”

或者是：“你期待的薪资水平是多少？”

好吧，这是一个常见的问题。但却又是一个心理游戏——大多数企业不会按照你所想得到的薪资给你报酬。除非你所要的价格，在他们原本的薪资预算之内，又或者，你出色到让他们无法放弃。

综合地估算自己的能力和价值，是个系统的活。在欧洲，现在有专门的薪资指导师来为求职的人做出评估。根据你的经验、发展潜力、专业程度，以及岗位和专业的平均工资标准作为依据，得出你最终拿到多少钱是合理的。

目前来看，在国内，这些工作需要你自己来做。显然，我们不可能自己做得如此细致和专业，但你必须对自己和行业行情有个大概的了解，这样才会让你的报价不那么离谱，离谱的报价让你显得没有自知之明，而且太过贪婪。

没有企业喜欢离谱而不自知的员工。如果你的离谱报价对方能够接受，这个企业必定是混乱，或者有其他内幕，遇到这种企业，如果你还要加盟的话，那简直是在挥霍自己的精力和青春。

单纯的薪水，是个附加的东西，起码我这么来看。它只能决定你現在能够不错地生存下去，所以它必须和发展结合起来才是完美的。

只谋发展，不看现实是否能够生存下去，是个童话。只看薪水，不谋求发展，是个笑话。同样都是不成熟的做法。

对于职场中大多数人来说，在年轻的时候，要赚的最重要的东西不是钱，而是经验、资历。等你这些都有了的时候，不用你提出，薪水方面的提升自然会水到渠成。

看好企业时，薪水满足生存需要就可以介入，这是聪明人所做的最



佳的选择方法。

曾经在《职来职往》求职成功的郑浩楠同学，在被问到他对薪水的要求是多少时，他的回答让我觉得很喜欢。他说：“多少无所谓，只要和其他人比起来，公平就行。”不贬低自己，不抬举才华，要求公平是一句很棒的回答。





## 是“精英”就过一百层

“女儿说六加六等于十三，我问老段说该怎么办。老段说，这个，基本上很难”。

最近比较烦，不，应该是，身在职场，很多时候你都会比较烦。除了工作的繁重和压力之外，有一些怪问题总会这样那样地出现在你身边需要你解答。

什么是怪问题？

怪问题，一定是很有难度的问题。如果你做行政，老板问你，最近公司考勤情况怎么样。你连这样的问题都当怪问题的话，千万别怪老板将你当成怪物，直接让你结账走人！

因为怪，你不知道怎么回答。在很多职场教科书里，都有遇到怪问题巧回答的所谓攻略。可是，职场不是游戏，没有卡怪的地点，也没有捷径可走，更没有BUG可以利用。如果你认真地去分析一下那些所谓的巧回答的话，会发现，这些回答其实没有给出一个答案，所谓的巧，不过是教你如何给自己找个台阶下而已。

即便你遇“难”绕行，可是这个难始终摆在那里，没有得到彻底地解决。就像西游路上的火焰山，你不可能绕过去，早晚还要回来面对。

这个时候，巧回答有什么用？你还会为自己找到台阶走下来而沾沾自喜吗？

有些巧，是讨不得的。你越讨巧，那些看似绕过的问题就会积累起来，变成你身上的负担。直到最后，原本你背得动的东西变成了五行山，最终将你压垮。

而每次都巧回答，会让同事、上司，慢慢地对你产生一个印象。这个家伙口才的确不错，可是在工作上，却总是那么一塌糊涂。

真正的巧回答，不一定是语言，可以是行动，也可以是业绩。同样两个员工，一个总能巧舌如簧，推掉责任，最终却让你发现他给你留了一堆的问题让你来解决，你花钱雇他是听他狡辩的吗？

另外一个，虽然有些时候显得反应迟钝，在遇到问题的时候好像总是给你惹点麻烦，但最终却能解决问题，不用你再去给他“擦屁股”。你会喜欢哪个？

人是有共性的，你喜欢的，也正是你的上司、领导、老板，和同事、合作伙伴们喜欢的。

真正的巧回答，就是承认自己面对这个问题不知道如何解决。直接表态示弱后，再去想办法或者向他人求教。最后将问题真正地解决完毕。这样非但能让你的业绩提升，而且能够让你不断积累面对问题的办法。

人的耐心是有限的。一次被问题绊倒，就不要重复在一个问题那里倒下。这才是让你得到赞许和进步的最巧妙的方法。

学会直接地表达自己的意思，对自己暂时的无能为力表示自责。比如说，这个问题我想要考虑下，请给我一个小时时间。或者，阐述你现在的解决办法以及遇到的难题，然后询问，如果出现这种情况，你看怎么办好。



## 弱势时的“兴奋剂”

一只鹦鹉，好斗成性，极爱面子。一天遇到一只别人养在笼子里的老鹰。养鹰的人问鹦鹉，你敢和我的老鹰PK吗？

鹦鹉闻言大怒，硬着头皮冲入老鹰的笼子。一时间羽毛飞舞，惨叫连连。

一会儿，鹦鹉浑身羽毛被啄落，浑身伤痕累累地对鹰的主人说：“小样，你喂的这玩意还挺厉害，我不光膀子都干不过它！”

鹦鹉很惨，大家都看得到。已经浑身伤痕累累，吃亏没够，却还死鸭子，肉烂嘴不烂的装大个儿。换个潮词来形容这种鹦鹉，你是否会觉得会很熟悉——明明是弱势群体，却还非装强势的霸王。

这个故事很搞笑——如果放在你的身上，你是否还能笑得出来？有人说，算了吧，我是人，哪里有那么傻，明明知道不可为还要为之。

真的不会吗？

《职来职往》节目，常常会收到一些看上去让人觉得很好笑的观众来信。我记得有观众说：“在职场，表现得就是要硬一些。哪怕你心里再害怕，知道这事情要糟糕。表面上也要撑得住，这样大家才不会欺负你。你才能保持住面子和形象。”

这封信我一直没有时间去回信。恩，大概，也是怕自己的回信会伤

到这位朋友。因为我想说的是——你骗谁呢？

当你觉得你处于一个糟糕的境遇的时候，装着坚强，不在乎，就能让所有人察觉不出什么来？这其实只是在欺骗自己，给自己一个心理安慰和暗示罢了。

弱势时，真正的兴奋剂不是自我心理暗示和催眠。那会让所有人看出你是一个绣花枕头，从而让你的处境变得更加糟糕。

弱势是由两种可能造成的：你被上司、老板、同事误解，虽然你是对的，但是大家认为你的做法是错误的——这就将你处于一个弱势的状态下；你的确是错的，或者说你的过错给大家带来了困惑和难题，让你没有办法不弱势。

成因有区别，对待亦不一样。不变的是，想要摆脱这个局面，你必须要做些什么，重新得到大家正面的认可。

我遇到过老板固执自己意见的时候，我知道，我没错。可是这个时候，你没法直接告诉对方，你就是错的，你个蠢货，你这样做会造成什么样的后果，给我们带来损失。

即便固执己见的不是老板，是普通的同事，你也无法这么说。因为职场当中有一个词叫做尊重。

况且，没有人喜欢和能够马上接受和自己意见不同的人，或者相悖的意见。这需要你很巧妙地去改变他们。

那么，你能做的，就是先截断他的怒火——当他认为你错的时候。你可以用开玩笑的口吻让他暂停。我常常在老板发火的时候，一本正经地对他说：“你不需要发那么大脾气嘛，我都知道自己错了，你再这样，我喊人了啊！”

这种逻辑上的错位，会让他忽然失力，找不到发泄的点儿。情绪稳定下来，然后，你在暂时摆脱被动的情况下，跟着他一起来重复，回顾他的想法和意见，并且表示赞同，最后你要说出，我觉得

这么做——在什么上会不会出现问题，或者是，某个环节怎么做会不会更好？

心理学表明，当别人表态同意自己的意见时，很容易让人在短时间内冷静下来，并且更能够面对同意自己意见的人，在其中挑选出的某些“小小错误”。

大多数人发脾气不是因为你错了，90%是因为你让他下不来台了。遇到实在难以调和的时候，你可以什么都不说，拎包走先。给大家一个彼此冷静的空间。

遇到刚愎的，坚持的人怎么办？我一直觉得，大多数职业人，做到一个层次，还是灵活、聪明的。真的遇到刚愎的人，难以说服，那么你也可以趁机跳出弱势的状态。你可以说：“那么好，我现在就去做。如果遇到什么问题，咱们再商量。”

说只是普通阶段的技巧，高端一些的，是笑着说，一定要笑着说。表现宽容其实也是一种强势自信的表现。说话要有技巧——我会按照你说的去做，但是出错你别怪我。哎，我真的说不过你，有问题我再找你，真出了什么问题，我再找你看怎么解决。语气很委屈，不是吗？其实这是一个为未来的铺垫。

话说在前面，我照你说的去做，出了问题，是不是证明了当初我其实没错。而且我是很委屈地去做。你给了别人面子，别人也会给你面子，而且你又有远见性，比较正确，这个时候，别人怎么还会把你当弱势一方看呢？

如果真的是自己错了，那么别强撑了。我的建议是，直接认错，第一时间道歉。

有错误的时候别发脾气，那只会让你变得没有素质，胡搅蛮缠。你错了别人发脾气，那是应该的，有什么不对呢？

告诉对方，真的对不起，但事情到现在这个地步，我已经知道错



了。你发脾气也无济于事，对事情也没有什么帮助，我相信，在你指出后，我能做得更好。

每个上司、公司，都会需要一个不断成长的人。虚心请教对方，你该怎么办。只有不断成长，虚心请教，才能让你摆脱缺点，变成一个强势的职场人。





# 第3季

想让别人听你的，前提是自信，而且要对事情有绝对的把握。在你自己都觉得自己的办法也许有一些冒险的时候，企图让别人照着你的想法来做，就是一场赌博。而且也是一件不可能的事情，每个人都有自己的想法和做事风格，如果你不是最好的。最适合现在这个环境和背景的，你凭什么去要别人按你说的做呢？



## 路过也不打酱油

@萝卜：职场是什么，职场就是江湖。不该看的不看，不该说的不说，不该做的不做。知道得太多了，容易被人搞死。做的太多了，到处都是毛病，多做多错，少做少错，不做不错嘛。

光线传媒里有“传奇”的是集团的人力资源总监。他的升迁过程极富戏剧性，被光线的新人奉为经典。

我知道，光线的新人们似乎还私下无数次交流讨论过，他为什么能够升迁得那么快，而且最终做了一个跟自己专业压根没有什么联系的职业。

每当听说类似的风吹草动的时候，我总是暗自在心里偷笑。因为我知道原因，但是我没有时间一一地去跟这些新人们解释。

最初，他是我在天涯发英雄帖招回来的同事，做一个节目的导演。因为这是一个访谈类的节目，所以导演的工作之一，就是去和明星沟通，邀请明星过来上节目，说清楚这个节目怎么做，主题是什么，都会有些大概什么样的问题。

当时他遇到的一个难题，是我们看中了台湾演艺界的一个重要角色。对于非圈内人来说，他的名字是比较陌生的。可是在台湾无论导

演、主持人、演员，遇到什么问题，要什么策划，都会去找他。

这个人比较大牌，因为演艺界有那么多人都很尊重他，对他说的话几乎从不反驳。在接到了我们做节目的邀请后，他就提出，来做节目可以，但是要十万的出场费，然后来回公务舱，住最起码五星级的宾馆。

当时核算了下，这个费用太高。只做一期节目的话，光线承担不起，也害怕这个价格出去之后，以后再邀人就不好邀了，每个人都会谈条件。他在汇报后，我说，那如果这样的话，实在不行，就算了。

事情到这里，其实就应该结束了。因为我已经说明，这个任务可以放弃了。对他一个导演来说，接下来邀请别的明星来录制节目，掌控节目整个过程、现场，就已经做得很称职了。

可是过了两三个月，他忽然找到我说：“刘同，那个台湾艺人答应过来做节目了，而且一分钱也不要。”

我很惊讶，不知道他是怎么做到的。后来询问他，他说自己每天下班后，都会发一封邮件过去，给那个艺人讲明光线传媒在大陆是一个什么样的集团，邀请他参加的节目是什么样的节目，参加过后，会造成什么样的影响。

那个台湾艺人，后来也打电话过来跟我讲，如果不是你们这个导演，我不会答应去。是他找到我的网页，每天给我留言，跟我说，你们为什么需要我来做这个节目。这让我很感动，他是真正尊重和需要我的人。

他成功了。成功后，引起了集团上下的注意，大家都在观察，他沟通这么厉害，看他能做到什么地步。

整整一年，365天，我们这个节目邀请了四百名明星。他和这些明星、经纪公司，相处得都非常好，可以说把关系调理得井井有条。什么时间，哪个明星有活动，生日，或者其他特殊的日子，他都记得非常清楚。

那么好，在集团需要一个人事总监的时候。老板忽然想，做人事也

主要是沟通、交际、管理人。他对待明星都能做到这么好，何况是公司内部的员工呢？

打酱油是一种不负责任的姿态，在职场，没有绝对的无用功。只要你做得用心，做得越多，收获就越多，虽然未必都是升迁或者加薪的机会。但是，各方面的经验和能力的积累，是不会作假的。

坦白讲，我其实就是一个不打酱油的获益者。

现在我本身能力，和可以做的事情，比如一些比较专业的技术岗位需要我来做，我也马上能够去适应，就是我不打酱油带来的优势。

我在光线六年间，在集团内部的各个事业部换了九次岗位。从最早的策划开始做，因为策划要说服导演接受你的想法，但是你要说服导演，就要明白导演需要做的工作到底怎么开展。我没有像其他策划一样，只是说明想法，然后任由导演去选择决定，而是自己了解了导演的工作，以及做决定的角度。

就是掌握了这些“盘外”的技能，让旅游卫视一档娱乐资讯节目找到了我，邀我去做了主编。主编是全面管理一个节目的岗位。除了导演、策划外，还要管理场地、拍摄，以及协助广告部进行节目的广告洽谈。这时，最大的进步是，人事权开始全部放在我的手里。

这是一个很好的磨炼平台。然后，我从旅游卫视被光线挖了回来，回到光线做一档日播访谈节目的制片人。它与主编的不同是，除了要负责人事之外，还要负责整个节目的广告运营。当时，光线节目邀请明星的话，不是通过导演直接约的，而是有一个专门的部门，叫艺人关系部。

可是合作之后，我发现艺人关系部在效率和艺人邀约的质量上离节目的需求还是有一定的距离。加上某次，节目需要邀请一名歌手参与，可是邀了几次，都没有给个肯定的答复。

我去问艺人关系部，你们能不能把这个明星的联系方式给节目组，我们直接去约约看。

组里当时的同事拉住我低声说：“刘同，你疯了。这不是我们需要做的事儿。艺人关系部有艺人关系部的任务。他们约不来人，到时候开会他们的失误，也责怪不到我们的头上。”

对这种话，其实我打心眼里是不赞成的。我的目标是将工作做好，不是考虑最后这个责任由谁来承担的问题。如果说，我去约下试试，能给工作带来转机的话，我不介意多做一些工作，这才是最正确的工作态度。

现在企业是一个简单化、程序化的“流水线”。虽然各司其职，但是一个环节上的失误或者出现意外，就会使整个流水线遭遇损失。在这种情况下，一味地打酱油，觉得事不关己，是个错误的思维。因为你是流水线的一部分，大家一荣俱荣，一损俱损。

出于这种考虑，我拿着要来的电话，去约了艺人。我没想到，这对我来说，意味着一次新的变化。当几个月后，老板说要和我谈谈，问我愿意不愿意去做艺人关系部的总监时，我自己都愣住了。

这是集团的一份肥缺，大家都羡慕的工作。因为你管理着艺人的资源，管理统筹着艺人的经纪公司，你等于把所有资源都抓在了自己的手里。

而我，刘同，年纪不大，入行时间也不长，这等于天上掉下来个馅饼，在众人羡慕的眼光里，掉到了我的嘴里。

只有我和老板知道，为什么。

不打酱油，做起来是很简单的事情，可是因为大多数人都不会，你做了，做得多了，就变得不简单了。

现在，我能来到节目部，主管人权、财权，有自己开发新节目的权力，很多集团里的员工都说：“刘同，你那里就是个微缩版的小光线啊！”

我总是笑笑。其实这些，你们也都做得到。不过太多人，都在各扫门前雪的想法里，丢掉了这个机会而已。





## 嘿！我想让你听我的

“刘同，我有个问题想咨询一下你。”

“请讲，谈不上咨询，我们可以聊聊。”

“我又换工作了，这是我两年里换的第五份工作了。我不知道怎么了，命犯小人啊，到哪里都有人跟我作对，我说东，他偏偏要说西，明明知道他是错的，就是不听我的！”

“你感觉这是为什么呢？”

“他们太固执啊，那些浑蛋，都不好好跟我合作。”

“你介意不介意我说一句直接的话？”

“你说。”

“这样下去，你不是换来换去一直换工作，就是彻底的没工作可做。”

我不是一个太受欢迎的人，尤其是接触我的人，都有这样的感触。因为我说话直接，很多时候都会刺激到别人。可我坚持要说出我心里的想法，这样才能给这些发私信咨询的观众带来一些些的帮助。

这个电话里，我留了一个问题给对方去想。你说别人不听你的，不愿意和你好好合作。那么好，请你拿出一个让别人听你的，信服你的理由。

再简单一些问，你真的就认定，你的想法和做法，是最正确的吗？

遗憾的是，这个观众给我的答案，是他直接就犹豫了。是，有人能够根据自己的经验、能力，对事情做出准确的判断，然后敢于肯定自己的做法是优选。

但明显，他不是。

想让别人听你的，前提是自信，而且要对事情有绝对的把握。在你自己都觉得自己的办法也许有一些冒险的时候，企图让别人照着你的想法去做，就是一场赌博，而且也是一件不可能的事情。每个人都有自己的想法和做事风格，如果你不是最好的，最适合现在这个环境和背景的，你凭什么去要别人按你说的做呢？

自信是一种很好的品质，它建立在自知的基础上。如果你恰好拥有这种能力，那么就可以提出让别人听你的这种要求。

人是需要去说服的。这种说服，语言上的争执是无能为力的。人嘴两张皮，反正都是理，任何想法和办法，只要想找毛病，鸡蛋里也能挑出骨头来。这是毫无疑问的事儿。

比如说，有观众不服气地问我，当初我是一家牛奶企业给他们做市场推广和宣传，我得到央视去做广告，是对企业和品牌都有巨大推动力的好事，可是我的提案一次次地被否决。我不服，这明显就是欺负我。

没人欺负你，真的。我问了下他就职的企业的情况。一家地方性奶企，占据的市场份额和主要的销售渠道就是在本地区，一年的生产量也很有限。诚然，到央视打广告，这是个优秀的，甚至是打出品牌最优的选择方案。

可是央视的广告费用要多少？你的生产量和利润有多少？在央视打完广告，你生产量跟不上要货量，利润没有明显的提升，等你解决这个棘手的问题，广告推动效应已经过期了。投资等于白费，而且对企业的利益没有带来想象中的提升。你能说你的办法是最好的吗？

不能综合性分析，脱离背景的想象，会让办法和主意像空中楼阁。最好的未必是最适合的，抓住这一点，在想要别人向你靠拢的时候，多做一点点的分析，会对你有未雨绸缪的好处。

这种假设都不存在，你的办法的确是最适合的。那么好，有这个信心，去用行动和事实说服别人吧，不用在会议上争吵，也不用嘴上斗个不休。

我们部门半年前，进了一个新人。他约明星的时候，总是三番五次的没有结果。他很郁闷，工作的动力也越来越小。我问他，你是不是按照我们培训的那么去做的？ he说是。

我说肯定不是，你肯定有什么环节没有做到位，没有按照我让你那么做的办法去做。从现在开始，你不要再继续跟进这个工作。我来接手，你就负责看着我怎么做，你一步步地来学，来掌握我的方法。

如果还约不到，拖延了工作，你工资照样领，错误我来承担。

结果是，我只用了十五分钟，就做完了他一直没有做完的事情。然后，不用你去说明，他就知道，哦，原来这个事情，刘同是对的，按照他的方法去做没有错。

说服人的过程，是感动别人的过程。你要先让他感到，没有风险，有失误你来承担。然后才会全心地相信你、配合你，从而在过程中，因为你的成功，信服你。这不是冒险，而是在你自信的情况下，最好的说服别人的方法。

很多人不愿意照你说的来，不是因为他不知道自己会遇到的困境，或者难以彻底解决问题。完全缘于他觉得，你是站着说话不腰疼。再有攻击力的语言，不如你放下一切带领他一起做，事实更有力，用事实说话，是让别人听你的不二选择。

这样是冒险吗？算是吧，可是如果让你选择的话，是在冒险里取得别人的信任，把工作掌握在自己自信能做好的方向里，还是不断地相互

扯皮，谁也说服不了谁，形不成合力，最终因为分散精力，互相牵制让工作变得一团糟糕？相信睿智的人都会做出适当的选择。

如果事实在前，对方依旧不愿意合作，或者觉得听你的掉面子。那么换单位吧，这样的公司，或者说，起码这个部门是没有前途的，你会被这些人内耗而死的。





## NO! 不要站队

@刘同：看到很多人因为在公司办公室里，为选择跟谁站在一起而感到烦恼。我的第一个想法是问——你所在的是什么公司？这么牛×？

人是群体动物，具备必然的社会性。这句话是我从牛津、哈佛、剑桥……若干个名牌大学的某科目教材上顺手抄下来的。但它不影响我要表达的意思。任何一家公司，显性或者隐性的关系网络，或者通俗地说，队伍是存在的。这事儿谁也无法否定，或者除了神仙外。

不过，良性公司里的“团队”和我听到那些站队的队明显有所区别。按照我的概念来划分，公司的队伍有几个，怎么分，取决于公司有多少个职能部门。每一个部门，都是一个高度凝结的团队，这是正确无误的，也是最能发挥出高效和战斗力的结构。

如果按照远近、个人目的，或者其他乱七八糟的东西，以此为核心形成的“队伍”，也许良性的公司也有这些东西存在。但是它的确是存在，合理（因为人性和素质的原因），但不合适的。

再递进一层，如果这种队伍，已经发展到了一个人在一家企业里，真的不进入这样的队列就无法生存下去的地步，那么这样的公司真是怎一个牛×了得。牛×的有几件事：为什么这样的公司还能不倒？难道是

洗黑钱用的门面？为什么公司还有人愿意在这里工作？等等。

如果大家哀叹的是这样的牛×，还是“早死早托生”的好，不值得为这样的公司去花费精力。

不要为一个不好的公司付出这么多努力。不要为很坏的环境去改变自己，那样是得不偿失的。一旦公司垮台，或者你离开，到一个新的环境，你会发现，你完全被毁掉了。

公司黑，你白，不要进去。你找的是工作，需要的是职业，不是想进黑社会；公司白，你黑，把自己涂白了进去。在良性的环境下，你会变得越来越适应这个社会和企业。

后退一些来说，你进了一家不站队，不会让你生存都成问题的公司。为了能够让自己得到更多的发展机会，你要选择哪队？到底站队不站队呢？

如果说有的部门也因为领导和实力派的缘故，有明显的分化呢？到底该如何选择？

我的观点很简单，那就是不站队。因为从你决定站队开始，你其实就已经选择了一条不可能赢的路。

为什么你会想着要去站队？答案有千万个，可是剥开了分析，根源只有一个，那就是你自身的能量不够强大。

为什么老虎总是独自出没，而狼则要一群群的才能得以生存？就是因为狼和老虎相比，没有老虎那么强力。站队的人就是狼，甚至有的连狼都不如，像蜜蜂，或者澳洲那种跟着队伍到处走的浑浑噩噩的毛毛虫。你内心的不安告诉你，你在这里，是需要有保护才会觉得安全的。这种防御你自己做不来，所以要站队，需要更大力量的保护。

不怕得罪人地来讲：没什么能力的人，必须要仰人鼻息，才会有安全感。

这是件很可笑，也很可耻的事情。站队，意味着你必须要有付出，

你必须对队伍有用，这需要你去处理和队伍里方方面面每个人的关系。而且，同时你明确了自己的态度，也就给自己树立了敌人。你另外一部分精力，要用在处理和敌人的关系和对立上。

你认真回忆的话会发现，20%的能力在工作上，80%的能力和精力全部用在人事上。计算一下，合适不合适。原本，你的工作可以拿到八十分，现在连及格都困难。

再毒舌一点，在这个高效的社会，你忙碌的连爹妈都没时间孝顺，却要在单位跑过去孝顺别人，问题太大了。

处理人际关系，是一个巨大的内耗。会让你精疲力竭，无心工作。带来的损失，其实远远比你得到的要多得多。除非，你是一个离开队伍，根本不适合你所在岗位的人，否则你站队干吗？自损八百吗？

@刘同：牛人根本不站队。如果你有能力，那么所有人都想站在你那队。你无所谓跟谁不跟谁。如果你有智商，你就不会被人害，被人洗脑，相信不站队就等于出局的谣言。巴巴地站在别人的队伍里，做那些你自己都觉得违心的事情。大到企业，小到部门，都不会对一个能力超强的人有太大的敌意，除非你过于嚣张。或者威胁到不该威胁的人的位置。

有一个能力超强的人在，就是工作得以完美完成的保证。那些站队的人也知道，职场最重要的根源在于业绩。你有业绩，站不站队，别的队伍都不会来对付你。因为他明白，你走了，业绩掉了。队伍再庞大，上面也会照样给脸子看，说不定还要出局。

你有业绩，能让大家信服你。大家就会自愿站在你的身后。当其他队的人想害你，站在你身后的人也不会答应。

非要你选择一个队伍的话，那么好，不是不可以站。你记得，永远

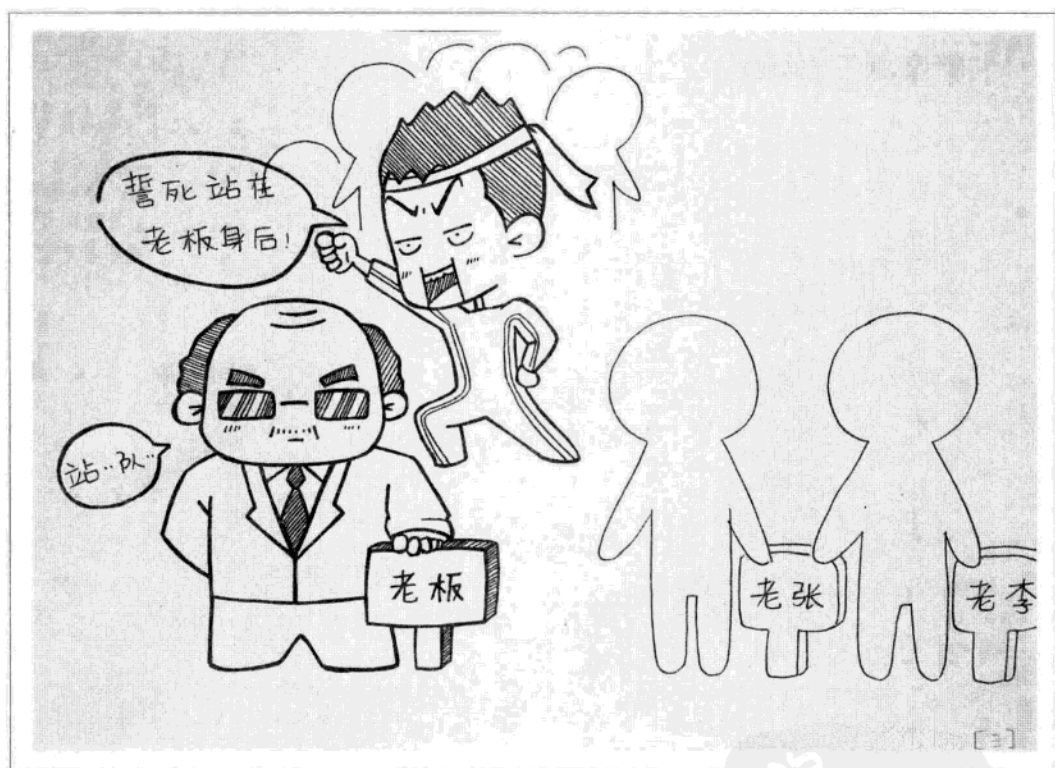


正确的一个队伍，就是站在你老板的身后，站在公司的身后，那么你就可以不被任何事情所动摇。

公司分为几种情况——老板自己的、董事会的、国有的。不管是哪种，实际上执行管理企业的老板们都希望，企业能够得到蓬勃的发展。他自身的出发点，肯定不会是对企业造成任何哪怕微小的损害。

你所需要站队，就是站在这个基础上，在老板的身后。让老板知道，你做的事情永远是对公司有益的。最大的BOSS是你的领头人，你还有什么摆不平的呢？





## “泄密”增情大法

每到周末或者节假日前夕，我所管辖的部门，每个员工都会很兴奋，情绪马上变得不一样起来。因为大家知道，又到了我们的活动时间，部门会去组织活动。

形式，延伸得很开。本身作为一个年轻人，我也比较爱玩。酒吧、餐厅、野餐、户外。什么节目刺激和时尚，我们就会去开展这样的活动。

在我看来，这些都不是最关键的“戏肉”。无论是哪种形式的活动，我们的传统是必须要作为核心来保留的，也是受到了员工们欢迎的一个活动——“真心话大冒险”。

我知道，外面有些评论，说这种游戏实质上很“变态”。喜欢这个游戏的，都有窥私欲的倾向。我想要反问一句——这个世界上，到底有多少人，能没有这种欲望？除非是佛。佛教禅宗有六欲说，见欲即是有些人所说的窥私欲。能够克服六欲的，基本就算是修成了正果。

实际上，真心话大冒险，给我们组带来了不少的帮助。

大概一个月前，我们部门进了一个新人。说是新人，其实在其他传媒也有过工作经验。可是以前所在的单位，她做得很不开心，因为性格比较内向的缘故，没有什么朋友，除了工作上的话题，很少跟其他的同

事接触。

这样做下来，在公司里，就成了比较孤独的一个。这只能让她遭遇一些八卦，或者说被人看成孤僻，不合群。在合作工作的时候，同事也会对她不像对别人那样热情、配合。

集团当初招聘她来，是看中了她过去的工作经验和能力。但是人事朝下面分配的时候，这个情况导致很多部门陷入两难境地，想要，又害怕她毁掉了办公室里的环境。

我说：“我们部门接收吧。”原因就是，我有真心话大冒险这个凭仗。

冷餐会结束，真心话大冒险的开始前，她找到我说：“同哥，我有点事儿，我能不能先走？”

我说：“现在这么晚了，你回去也不好打车。等一会儿，我送你回去。你要不想玩在一边听着也可以。”

其实我没想强求，不指望一两次活动就能够打开她的心扉，解决什么实质性的问题。可是奇迹就是这么出现了。我们的真心话大冒险，问题提的一般都比较尖锐，但不涉及太深入的隐私。

比如，你最伤心的事情是什么？最遗憾的呢？你大学时代爱没爱过一个人，表白了吗？现在在一起了吗？这样的。

这是促进大家彼此的一个熟悉程度。人是很容易就产生共鸣的。很多要好的朋友，要好的原因就是大家喜欢同一首歌、同一个影星，或者欣赏哪部电影，甚至喜欢穿什么款式的裙子。

作为职场来讲，每个员工，起初都是最熟悉的陌生人。你知道对方叫什么，多大了，但你未必知道他哪里毕业的，他害怕什么，最伤心的是什么事情，有过什么样的经历和过往。越熟悉的，就会感觉越亲切，这是人的一个天性。

她是在一个老员工讲到大学时代，被一个喜欢的男生欺骗后，开始

不相信任何人的时候，忽然眼圈发红的。然后主动要求参与到大冒险的游戏中来。

这种转变突然而彻底。第二天上班，我看到她跟其他的员工在交流，午茶的时间在闲聊。我问她：“你为什么忽然变得开朗了？”

她说：“我觉得，咱们部门就像一家人，大家都是最好的朋友。”

当你觉得一个人将自己的秘密敞开在你的面前时，亲近感是必然会增加的。而且，你会随着对他的熟悉和了解，越发把他放在一个心里重要的位置。

苹果总裁乔布斯，从小就是一个很狂妄的人，这让他没有多少的朋友。在学校里，除了奇怪的眼光外，迎接他的是嘲讽和讥笑。

乔布斯也是人，也需要朋友，他回去冥思苦想了很久，没有发现能够改变现状的办法。

忽然有一天，他拿了一个带锁的盒子，来到了学校。在课间的时候，他不断地打开盒子，朝里面看看，然后奇怪地笑。

有同学憋不住，问乔布斯：“嘿，哥们儿，你盒子里面装了什么？”

乔布斯说：“秘密，你想看吗？”

对方很感兴趣，答应乔布斯不会泄露他的秘密，并且愿意拿出自己的一个秘密来交换。于是放学后，乔布斯给这个同学看了自己的盒子。

盒子里空荡荡的，什么也没有。乔布斯告诉他，自己的秘密就是想靠盒子吸引别人，跟自己成为朋友。

这个被乔布斯知道自己秘密，自己也知道了乔布斯最大秘密的同学，果然和乔布斯关系匪浅。靠着这个盒子，乔布斯的朋友也变得多了起来。

乔布斯的武器是盒子？是秘密？不，其实是一种对人心理的把握和应用，这个办法，放在企业和职场里，依旧有效。

这种对心理的把握和应用，谁又能说，不是现在苹果风靡全球的一

个武器呢？

泄露秘密，增加感情。这个观点我在很多地方提过，结果收到了不少的反驳。有人说，我最喜欢跟别人透漏秘密，可是根本没有效果，我被人称为万人烦，大喇叭！

任何事情都是有“禁忌”的，不是吗？所有觉得这招有副作用的人，都是没有搞清楚这样做的禁忌在哪里。

不要出卖别人的秘密。你说出的秘密，要是自己的。八卦第三方的秘密，会让人觉得你没品且危险。虽然说，人生就是我跟他说你，他跟你说我，我跟你说他。可是这是错误的态度。说自己的没关系。一旦八卦别人，现在的人太精了，都懂得来自己这里说别人秘密的人，也会对别人说自己的秘密，会对你越来越远。

秘密要适应环境——根据环境把握秘密曝光的尺度。不是说特别奇怪的东西出来，说秘密的目的不是揭露秘密，而是引起情感上的共鸣。

只有严守别人秘密的人，才能得到更多的秘密。

你非要告诉别人，我有怪癖，我昨天偷了别人三百块钱。或者我习惯把垃圾丢在那个老在晚上弹钢琴的邻居家门口。这些不道德的秘密，恐怕只能让别人看到你就头疼吧。





## 搞搞怪，变变身

@刘同：做节目很有意思，有时你会遇到一些观众，问你一些其他方面的问题，比如把你当成无所不能的专家、上帝，幸亏有些事儿道理是相通的，这样的话我也不吝啬客串一把。

幸运的是，我遇到的这个问题很老套——一个女孩问我，为什么我们刚开始在一起的时候，他全部心思都在我的身上，我的任何举动都是好的，全部都是优点。

可是现在，半年不到的时间，我们两个在一起的时候，他就想着出去跟朋友喝酒，或者说有其他的事情。总是不愿意和我在一起，是爱情淡了，还是他变心了。

矫情一次，时光静好，岁月芬芳……

好久没写这样的文字了。猛的用出来，觉得自己浑身嗖嗖的发麻，汗毛有倒竖的感觉。

不过，这个真的不能当成不爱，或者变心的证据来做出判断。通常来说，他不是淡薄了，也不是变心了，而是已经厌倦了，你没有给他新鲜的刺激。

男女恋爱，有个奇怪又有趣的过程。



最初，刚刚彼此热恋的时候，满眼只有你，没有其他人——你忽然发现，他交际圈子小了，朋友召唤也不去了，就愿意赖在你的身边，和你在一起，哪怕就是在家里看看书、看看电影，甚至相对坐着——然后，你忽然发现，他不愿意和你待在一起太长时间了，开始跃跃欲试重新回到原来的圈子，或者说自己看电视、玩游戏——到最后，他把开始给朋友的待遇给你，把给你的待遇给朋友，正好是一个轮回。

人都有喜新厌旧的天性。外国人研究说，爱情也有保鲜期。你总是一成不变的样子，就算相爱再深，也不能完全地克服“疲劳期”。

当一个人世界里只有你，没有圈子的话，他会逐渐失去社会性，失去沟通和交流，同时也失去信心和兴趣。

给对方不同的感觉，枯燥了容易伤害到这份感情。

我跑题了，这是一本关于职场的书！

对不起，这个真没有，我要说的是，职场和爱情在这点上是共通的——你有没有让你的同事、上司，熟悉到对你麻木，或者一成不变地让他们觉得不必对你太关注的时候呢？

搞怪，只是个说法。这里的怪，是针对你原来的形象、做法来说的，假如你一直喜欢灰色正装，忽然加了条艳丽的丝巾，就会让大家觉得眼前一亮。你平素不多言语，活动也总是看客，适当地在活动时表演个歌舞也会重新吸引眼球。

朋友的企业，在没有招聘需求的时候进了一名员工。朋友说，这个员工以前他就认识，特有意思。

在其他企业的时候，这个家伙搞出了许多花头。比如说在单位组织周末的换客集市、创意集市，带着同事一起参加技能交换网站，等等。

就是这样，帮他吸引了不少企业内外的关注。这个有意思的人，才在公司困境的时候，得到了一份额外的工作。

我在最后想要问的是——你注意到，你需要改变了吗？哪怕是轻微

的也好。

千万别因为题目，就真的去搞怪，做一些企业，或者说办公室无法接受的事情。那样虽然吸引眼球，可是你的位置就真的岌岌可危了。同样是历史上的名人，你要明白，岳飞和秦桧是截然不同的。

不要因为搞怪而怪，大家只想看到你的不同和另外一面。找他们想要看到地展示给他们，足够。





## 名片是个探测器

@越飞越高：现在拿着名片都觉得累赘，见谁散名片，都不愿意和他说话。

@浮云叫神马：恭喜啊，你有名“骗”的资格了。

@晴柔：人生第一次拿到自己的名片，忽然觉得自己长大了，好开心哦。

头衔毁了名片。

江湖流传：当一个名片上，超过三个头衔是骗子，超过五个的是大骗子，超过七个的……你懂得。

在西方，名片是一种礼仪，也是一种个人身份的说明和象征，还有着让人容易保存你的信息、方便联系的作用。

到了国内，随着名片可以随便印刷的态度，名片也越来越乱花渐欲迷人眼，敢于相信的反倒真的不多了。

不过，不管名片到底是好是坏，可信度有多高，它都能透露一些信息给你，让你在职场当中受益匪浅。节目里我遇到过这样的问题，如何选择自己在职场要交的朋友？如何选择能够长期合作的伙伴？怎么知道谁更适合和自己搭配，性格互补？

我问对方，你注意到小小的名片了吗？

自己比对方先拿出名片的人，是诚意。对方名片拿出来时，双手接过来，是懂得尊敬、性格温厚。接过对方名片，自己不递名片且没有任何反应，则表示蛮横、无礼、拒绝。

在交换名片时，附记时间、地点的人，头脑灵活，兴趣广泛，能出主意。这类人心细、认真，能广交朋友。同时持有两张名片的人，一般都有深谋远虑，这类人多有创新精神。经常以“名片用完了”之类的话表示歉意者，多对生活 and 事业缺乏长远计划，为人较为轻率。

不分场合、对象，随便乱发名片的人，多有野心，喜欢抬举自己，自我显示欲强烈。这种人会忘掉何时何地又把名片给谁了，把名片当成传单使用。他们多梦想一获千金，交往中表现不大诚实。这类人外表看起来很开朗且又谨慎，但实际上常有言行不一的地方。

有的人经常若无其事地掏出一大堆别人的名片来，夸耀自己同这些人如何要好；有的人抓出大把不经整理的名片，从中东翻西找寻找自己的名片。这类拿有大量别人名片外出的人，大多属于以自我为中心的类型；这类人大都活动能力强、口才好，能讨人喜欢，同时这种人精力充沛、有魄力，但过分注重外表。

是不是发现，原来名片真的有探测器的作用，让你明白你应该选择谁？其实，名片上的学问不只如此。

指导我从名片看人的，是传媒行业一个做公关的前辈。他工作效率很高，我讨教过他是怎么样做到的，他告诉我名片的探测作用。这让他不需要用太长的时间去分辨和了解一个人的性格，节省下来的时间可以用来做别的事情。而挑选你要做的事，或者和你互补的人一起工作，显然会起到事半功倍的作用。



# 第4季

办公电脑里，要装上所有适用于工作的东西。  
另外，它也是关于公司各种文件、资料的存储器。  
只有妥善的保存好公司的每份文件和资料，当你再次阅读它们的时候，你会从中看到，公司是要做什么，有什么目标。这会让你总能跟上公司的步伐，不会掉队。



## MAIL不容易

十五六年前，我们需要和别人联系的时候，除了电话，只能选择到邮局去。花钱买上一个标准信封，按照邮资买上几枚邮票，最后把它投递到信箱里去。

或者，有钱的话你可以选择电报——这可以节省你的时间，缓解对方望眼欲穿的等待。

如今，当798出现熊猫慢邮，并成为时尚的时候。套一句老话来说：“不是我不明白，这世界变化快！”电子邮件以它的便利性、快捷性，几乎即发即到的速度，成了人与人之间沟通的主要工具。

或者你会说：“嘿，你落伍了。”如果有需要的话，发个短信更节省时间。

可是这种说法，很难解释为什么黑莓在苹果肆虐的今天，依旧还是欧美人士选择手机时的心头好。这场给力的水果大战的原因很简单，黑莓在开放性和扩展性上不如苹果。可是黑莓有自己的优势，那就是便利到极点的MAIL推送。如果短信真的可以替代MAIL的话，那么黑莓为什么没有被淘汰呢？

尽管我们不想承认，可是就现在来说，欧美企业的出现、成熟，要远远高于国内。一个成熟度更高的国度里的企业尚且需要MAIL——为什



么我们会不需要呢？

认为短信可以替代MAIL的人，本身就存在着错误。这透露了一个你的小秘密。那就是你的MAIL总是不合格，或者有漏洞的。不要不承认，好好地想一想。你的短信能够承载多少字节和内容？如果你觉得短信可以替代MAIL，那只说明，你的MAIL往往不超过一两百字——是的，你是在发微博吗？对于邮件来说，浓缩就是精华并不被认可。

输入对方邮箱地址，写上文件名，然后是邮件的内容，点击发送。就这么简单，没错，这是一个正确的发送MAIL的流程。每个人几乎都会，否则你就是IT时代新文盲群体中的一员。

我也曾经这么认为过，可是，有一个做咨询的国外朋友，在闲谈的时候看到我发送MAIL给别人，他忽然问我：“刘，你觉得你会发邮件吗？”

这让我一头雾水，难道他看到的，不足以证明我娴熟地掌握了发送邮件的技巧？

一直等到我明白他的确切意思，并且在工作当中意识到了发送MAIL的重要性后，我才知道——原来发送MAIL真的不是所有人都会。我也想把这个问题拿出来问每个职业人：你会发邮件吗？

随手从我接到的MAIL里翻出来一封。

公司前台发来的邮件，内容很简单。

刘同：

刚接到老板通知，下午到集团开会。

有问题吗？问题大了，如果我是人事，会给前台一个去参加关于MAIL培训的机会，回来不长进的话，我会让她直接更换岗位，或者干脆走人。

从邮件内容来看，仿佛她说清楚了要传达的事情。可是仔细去想的话，里面却有很多问题和漏洞。

刚接到老板通知，没错。下午到集团开会，问题来了。

下午几点？具体什么时间？集团有N个会议室，难道是让我吃完午饭，就到集团的各个会议室玩寻宝大冒险吗？

开会，究竟是什么级别的会议，会议的主题是什么？这对每个人来说至关重要，你要明白了这些，才能对会议有所准备。否则，很可能当众出丑。

前台看似做完了这件事情，实际上呢。她等于什么也没做，我还要打电话，或者让助理去询问关于会议的时间、地点、详细议题、会议级别、列席的人员。本来一个人就能完成的工作，投入了两个人力，又重复地做了一次。

事情说起来不大，但是这样的事日积月累，会降低多少效率？

看到这里，是不是你也一头冷汗？你平素的MAIL是这样发的吗？假设一下，如果这次会议我迟到或者错过大部分内容的话，老板会非常不爽。在谴责我的时候，我是不是可以拿这封MAIL为自己开脱呢。

那时，所有的雷都会瞬间劈到发MAIL的人身上，让她外焦里嫩，风中凋零。

MAIL犹如新闻，需要五个W一个H。各项需要交代清楚的一定要交代清楚，千万别觉得，MAIL长一些会让人厌倦，甚至无心阅读。要知道，MAIL的作用就是沟通和传递信息的。达不到这样要求的MAIL，都是赤裸裸的垃圾。

PS：即便有人真的不愿意阅读这样的MAIL，或者说埋怨你浪费了他的时间。那么好吧，出现问题的时候，要知道问题会在他那里，而不是你没交代明白。这有一点点小小的邪恶：其实，MAIL是最好的推卸责任的工具，也是最好的证明。

在MAIL里缺胳膊少腿的人是最笨的。他浪费了一个证明自己的机会，也等于把把柄交到了别人的手中。

光线传媒有个很古怪的“潜规则”。据说，这个潜规则大多数正式一些的公司都有。那就是如果通过MAIL来交流问题的时候，如果相互回复邮件两次以上，还没有将一件事情交代清楚的话，那么这个人基本就在合作者的脑子里被无情地“毙掉”了。即便现在不会马上卷铺盖卷走人，起码以后不会再有什么发展。

因为大家都觉得，MAIL是件简单的不能再简单的事情。你连这个都做不好。那你能做好什么？谁能指望一个起步不稳的司机，能快捷、平稳、舒适地开车穿梭在车河呢？

@姍姍：莫名其妙地被狗血淋头。经理说，我发MAIL总是不停地更换自己的信箱。如果你是要快递将物品送到你的手中，你会在意快递是开飞机还是坐汽车？哪怕他是匍匐到你的面前，只要东西送到不就是胜利吗？

这则围脖是个段子，表面上看不出，实际上很幽默。不过是黑色幽默，当你笑完了，会有些惆怅。

实际上，我们每个人都有N多的邮箱地址。那么让我们来做个假设：

你有四个邮箱地址，你每次都是随意地用某个地址发送你的工作邮件。

1. 你能清楚地记得，你每次使用的地址是哪个吗？如果对方回复的话，你忘记了是使用哪个邮箱发送的邮件，很可能会错过某些重要的回复。

或者你说自己可以记录下来，记得很清楚。我不明白，为什么你非要再花去一个记录的时间呢？使用一个邮箱，所有回复都在里面，是不是更轻松？节省下来的时间你完全可以去做别的，或者享受人生。

2. 垃圾邮件和广告无处不在。可能接收你邮件的人，邮箱设置了过

滤或者黑名单的功能，只接收联系人的邮件。你怎么知道你的邮件是否安全抵达，还是沮丧地躺在对方的垃圾箱里？

错过了机会和要沟通的事情，这是不是需要你来负责？

3. 你所有邮箱显示的名字，是不是都是你的正式名或者英文名？我想大概不会，想想你的老板收到一封来自“火爆女郎”的来信时的表情吧，或者会马上删除掉、或者……

工作上的MAIL，最好使用一个固定的邮箱来进行发送。要正式的写上你的名字，或者英文名字。并且，为邮箱固定好一个专业、职业的格式，否则的话，你很可能自己被自己搞得手忙脚乱。

发送邮件最好不要编好固定的群发组。有些时候，一些需要你通知的人员是随时变动的。临时建立一个群发群组虽然有点小麻烦，可是当你把一些不该某些人知道的内容发送到了无关同事的邮箱里，那会给你带来想象不到的麻烦——不理解的话，去找谷哥和度娘，看看HP的邮件门吧。





资源库

PDG

## 文件上的小秘密

这一季让我很兴奋，我觉得，这是这本书里面最具备实效性和技巧性的章节了。和前后的几季不同。那些章节大多是告诉你，面对一些事情时候的态度，而这一季，则是告诉你，如何在工作中运用这些实际的技巧去获得好评，显得成熟。

我筛选出来的，是很多人都觉得司空见惯，鸡毛蒜皮的小事。殊不知，很多时候，正是这些小事情出卖了你，告诉别人，嘿，这么去做的人是个幼稚园还没有毕业的小朋友。

正如MAIL，人人都觉得自己会发一样，文件，文件有什么大不了的。这是职场上最常见的东西，任何一个小菜鸟，都心知肚明。

事实上，不是这样的。

每个人在办公室里，都谋求着发展和出位。想着自己能吸引上司的眼球，表现出在工作上的强势和职业。西方有句话不错，叫做细节决定成败。你和别人的不同在哪里体现？其实正是在这些你觉得无所谓的小细节和小事情上。

光线有个讲究，叫不拘一格降人才。大家认为能力足够好的人，会得到一些和平常员工不太一样的待遇，这实际上在每个企业都存在。这不是一种不公，我觉得反倒是一种公平的体现。

我记得，在上一批新人当中，在培训期内，有一名新人没有完成全部的培训，就进入办公室开始正式的工作，享受非实习期的待遇。她就是完全靠一个邮件加文件获得了这样的机会。

是金子总会发光，没错，可是你不能要求，所有人都瞪着眼睛去发现金子。你要先露出你的闪光点来，才能让别人知道，你是有着金子般的光泽。

培训中一个阶段性的小考核。所有新人都要观看光线的一个节目。任务是，在观看节目后，写出一个对节目的建议和总结来。如果节目需要改版的话，你觉得怎么改版更好。

我要求，在零点之前，所有的新人将自己的意见和建议发送到我的邮箱。

正如你所想的，没有人拖延，我打开邮箱的时候，所有参训新人的邮件都乖乖地躺在我的邮箱里。

但是有所区别，我发现了四种不一样的“答案”：

A：至少大部分人，直接在邮件里写出了自己的答案。

B：少部分人，除了邮件之外，在邮件里附上了自己整理好的、校对过的、排版整齐的附件，以DOC格式发送过来。

C：让我记忆深刻的那个新人，她则是做了一个PPT，规整地随着邮件一起发了过来，然后在邮件里写明了自己所做PPT的主题。

D：我被这部分人击败了，他们发送了附件，可是邮件里却吝啬的一个字也没有写，我不知道他们是谁。

我把这当成一个有趣的问题，和一些做管理的朋友讨论过。大家的心路历程基本相似，我对应地记录了下来：

A：无话可说，完成了任务，可是不够好。邮件中排版本身就不如附件便利，这会给人一种潦草，没有用心的感觉。当然，如果有了错别字之类的，就更让人觉得不舒服。

B: 做得不错, 起码知道用心去做, 而且下了工夫。

C: 不管PPT是否和WORD一样, 是大多数人已经掌握了技能。  
可是从感觉上, PPT要比WORD高明得多, 这足以让人眼前一亮。而且, 在邮件里列出的主题词和说明让人有阅读的欲望, 而且阅读起来有所依据。

所有像D那么做的新人们, 我想问一句, 难道你对我们就这么无语吗? 什么话都懒得和我们说?

同样是文件, 做法不同, 收到的效果也不同, 千万别轻视文件给你带来的形象塑造。越是别人容易疏忽的地方, 越容易为你加分。而且这样做, 对你来说, 不是件困难的事情。

在文件上, 其实是可以玩一些小花招的, 这会让你看起来格外与众不同。我这里有件歪打正着的事情, 一个部门的员工, 出于自己的习惯, 在用WORD做文件的时候, 总是喜欢选择横版, 并且在页面上打上横格。

就是这样一个习惯, 让他连续几年在优秀员工评比的时候被自己的直接上司提名。原因是他足够用心。而且, 从心理学角度来说, 在传媒业, 横版比常见的竖版式让人觉得高级。

如果歪打正着都有这样的成果, 那么是不是当你认真地去发掘文件的秘密, 并且影响到他人心里对你的认识时, 你会获得更多的肯定和关注呢? 我想是的。这就是文件最大的秘密。







## 电“脑”中装什么

@刘同：我脚的，陈冠希同学一定很痛恨我为什么现在才写这本书，尼玛早看到的话，可能他还会处于一个冉冉而兴起的明星的位置有木有？

从某个角度来说，陈老师很无辜。他被曝光的“艳照门”，完全是个人私生活问题。不用想象我们也知道，在这个地球上，有无数的人也许私生活方面比陈老师还要生猛海鲜。之所以现在还能保持着生活的平静祥和，关键就在于——他们没有找人修理自己的电脑。或者，他们根本不把这些东西装在自己的电脑里。

可以肯定的是，陈老师的电脑是私家娱乐电脑。一台私人电脑引发的血案足以让所有职场人警醒，如果你办公室的电脑里有点什么的话，会造成什么样的地震？

经常闲暇无事的时候，我会将逛论坛和看微博当成一种消遣。我在论坛里无数次看到一个眼熟的帖子：你如何隐藏你电脑里的那些爱情动作片？它们都存放在哪里？

不能不说，网民的智慧是无穷的。各种办法翻新出台，我在这里不再赘述。可是，你确定，在你办公室的电脑里，装上这些合适吗？

没有人有绝对的秘密。就算你是最好的电脑修理工，没有被修理电

脑人员曝光的可能性，办公室的电脑总是联网的吧，内部网别人能够登录你的电脑吧？何况，你的技术未必比公司的网管更强悍，否则，坐在那个位置上的人应该不是你。

危险无处不在，是最好的写照。你怎么知道别人不会发现你的秘密呢？

所以，当你回家的时候，面对个人的电脑，我们可以不去管和讨论，里面塞了些什么东西。但办公室里的电脑，却值得我们进行讨论，免得这台高科技产品会变成一颗不稳定的、随时可以爆炸的炸弹。

为节省那么一点钱，而把工作电脑当成私人电脑的做法一点都不酷，更不是什么节俭的表现。要知道，即便允许你这么做，办公室里的电脑从配置各方面，也不适合你娱乐和家用的要求。更何况，办公室电脑和你私人电脑的作用，应该是路归路，桥归桥。

千万别把私人的东西装在办公室的电脑上，我不是说陈冠希的那些东西。我说的是任何私人东西，比如说别人发来的MAIL附件、日记，下载的微博内容，电子书，等等。除了这些东西会让别人从中读懂你外，事实上它占用了你工作的空间。

香港传媒很好玩，尤其是在英皇。每个艺人都有自己的办公室和电脑。但是，在办公室里的电脑，艺人们几乎是没有什么机会使用的。除了因为要拍戏、上活动，总在外面的缘故外，这些电脑里没有什么好玩的程序才是最重要的。

除了处理文档的软件外，外部联络的通信软件没有，MSN可以用，但是QQ绝对不可以。更别说一些好玩的小游戏或者应用。

艺人都有自己的电脑，随身携带，上面安装的东西是五花八门。不得不说，英皇的艺人都比较规整，知道什么东西应该装在哪部电脑里。什么东西是工作时的，什么是私人时间的。

一直到了大概去年的时候，英皇的艺人在公司的时候，被允许电脑

里装推特和微博。因为在微时代，这也变成了他们宣传自己最好的平台。这样的话，发微博就成了自己的工作，微博才被当成了必要的程序请进了电脑。

人的自控能力，其实很薄弱。工作电脑里装太多放松娱乐的东西，会让你不由自主地想放开工作，轻松一下。这些不是公司想要的，也是造成你效率低下，拖延的原因之一。

随着硬盘的越来越大，电脑里可容纳的东西越来越多。电脑里究竟应该装什么，这个问题也让更多人越来越困惑。

我个人觉得，电脑里装什么，是由两个方面决定的。首先是必须有的。系统你可以不做吗？不可以，办公软件，是每个公司必需的。然后是好用一些的浏览器、杀毒软件和防木马软件。这些是保证电脑可以正常运行所必需的。

另外一方面，则是根据你行业需要来决定的。比如装修装饰行业需要的 3DMAX，广告行业需要的各种制图软件。这些都是你行业每天都要用到的。

公司给你配发了电脑，是为了方便你更便捷地进行工作，而不是为了跟上时代或者面子。光线传媒中，有过小糊涂虫。每天上班都对着自己的电脑，好像很忙碌的样子。

有一次，我说你现在接手一个视频的短片，剪辑一下然后给我。结果我看到他站起来，不在电脑前忙碌，而是整整一个上午开始在办公楼里跑来跑去。我讲，你到底要做什么？能不能踏踏实实地把我交给你的工作做好？他很委屈，他说：“同哥，我是在做工作啊。我没有视频剪辑软件，也没有这个格式的解码器，所以找别人帮下忙嘛。”

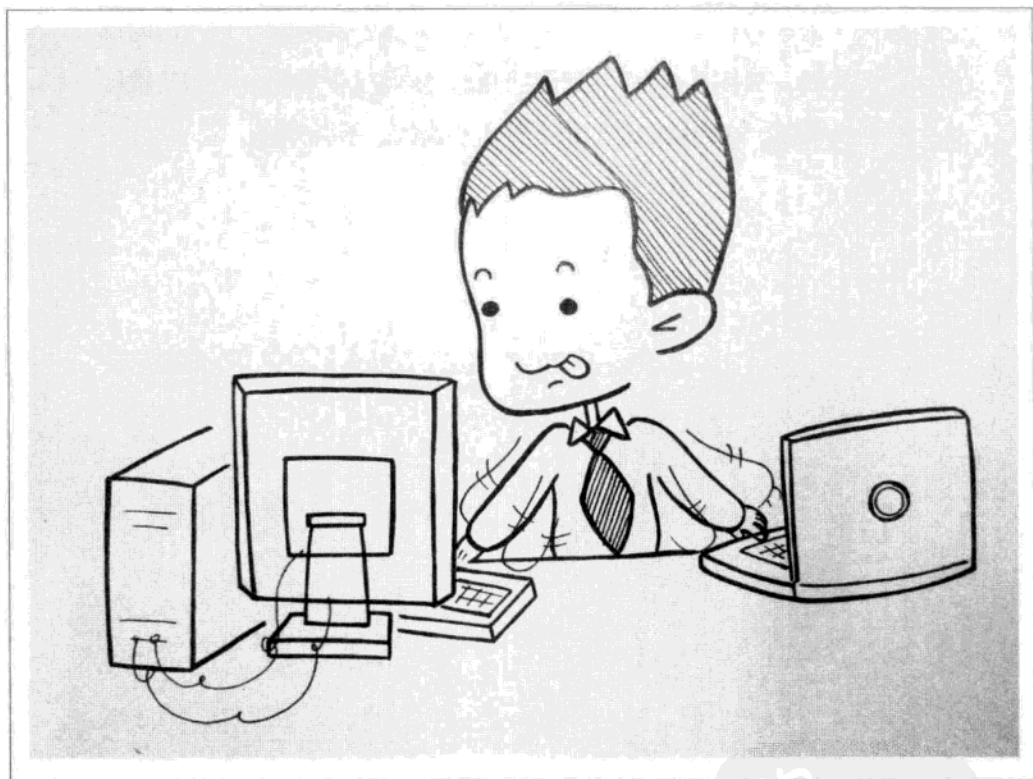
我也很委屈，人都是有情绪的。我委屈的是，为什么我下面有这样一个小糊涂虫潜伏了这么久。作为一个传媒行业的员工，你电脑里，起码要有以下几种软件：必须能读各种各样格式的视频播放器，能转格式的

各种转码器，随时进行剪辑的剪辑器——比如说节目需要音乐，可以下音乐的下载器；比如导视音乐不好，那么马上能找到一些音乐来替换。

如果这些软件你都装不全，那么怎么让我相信你在用心工作？如果可以的话，我想应该对所有办公室里的电脑做一次“体检”，不合格的马上收回这台电脑，不然就有浪费资源的嫌疑。

一句话概括，办公电脑里，要装上所有适用于工作的东西。另外，它也是关于公司各种文件、资料的存储器。只有妥善地保存好公司的每份文件和资料，当你再次阅读它们的时候，你会从中看到，公司要做什么，有什么目标。这会让你总能跟上公司的步伐，不会掉队。





## 手机号，两面三刀好吗

一起玩个游戏轻松下。现在打开你的手机，统计一下你到底有多少个保存在通讯录里的电话号码？

我们不是在比较关于谁的人际关系网络覆盖面更全。没人指望你的通讯录像中国移动的信号网络，几乎无处不在。

手机通讯录里电话的多少，其实能反映一个人的职业程度。这个道理是公关行业的一个老兵教会我的。那个时候，我刚刚开始做传媒行业的公关工作。有一次行业聚会上，这个老兵问我：“刘同，你告诉我，你手机里有多少电话号码？”

我查了下，告诉他，五百多个。他摇摇头说：“你知道吗？做我们这个行业，手机里至少要有两千个以上的电话号码，才能算是入行。两千个以下，那就是你工作做得还不到位。”

事实上，果真如此，虽然听起来有些荒谬。去年的时候，我看了下自己手机的通讯录，里面的联系人达到了2167个。按照老兵的话，我算是达标了。

而也正是从去年开始，我才发现，我的工作变得轻松简单了起来。想找的人特别容易找到，而且，遇到事情要处理的时候，知道怎么样去做，谁能让这件事情变得更加轻松。

当你在职业的道路上越走越远，手机通讯录的联系人越来越多的时候，你相当于拥有了一大笔无形的财富。可是，随之而来的，也有麻烦。

中国人实在太多了，重名的也太多了。过去开玩笑说，在北京街上你张口喊一声：“三儿！”路上起码要有十几个人回头盯着你看。去年“人民的爸爸李刚”红火后，一段时间内，我耳边总有朋友的诉苦声音。仅仅我认识的李刚，数一数起码两手的手指是不够的。

通讯录遇到这个问题，就等于遇到了大麻烦。现在我的通讯录里，叫小仁的有三个。一个是明星叶蓓的经纪人、一个是公司的后期制作，还有一个是做平面广告设计的设计师。

有次我需要找叶蓓，联系一下上节目和采访的事情。就打开手机，拨通了小仁的电话，我问：“小仁，你现在忙吗？我有点事情想和你谈谈。”对方回答说：“同哥，我手里现在正剪辑着一个片子，等会我去你办公室找你啊。”

挂了电话，我眩晕，知道指鹿为马了。这种低级的错误让我觉得很尴尬，甚至脸上有点发烧。

因为要做平面设计，我打电话给设计师小仁。催促他快一些，我说设计的活儿你抓点紧，公司活动马上就要用到。对方郁闷地说：“刘同，你说什么呢。我和叶蓓在海南做活动呢。”

汗……你是不是有跟我当时一样的习惯。遇到一个人，认识一个人，要了名片，或者留了电话，就会按照他的名字将他编入手机的通讯录里？

这样的结果就是后来给你造成一通麻烦。你会发现，有时候你需要找人的时候，找错了人。别人打电话来说，我是某某，我换了新号码。你不知道这个某某到底是某某中的哪一个，只能再多开一个某某的名字出来。一本原本出于简单便捷目的存在的通讯录，让你弄得一团糟，非



但失去了原有的意义，还会随时给你找些不自在出来。

通讯录千人一面，只记名字，是件会让自己吃力的事情。  
或者你现在不觉得，可等你有感觉的时候，已经晚了。那注定  
你要花费更多的工夫去重新进行整理鉴别。

不想搜肠刮肚、绞尽脑汁想这些李刚到底是干什么的聪明人，从开始就要对通讯录进行区分对待。

比如一哥们儿的手机，看起来颇像北京各种老字号的招牌——煤炭李、广告黄、报社欧阳……

这样划分倒是清楚明白。可问题在于，如果你某天不小心让你的联系人看到你记下的名字后，会让对方小小的郁闷。难道我在你这里就这么不重要，你必须记录下来我的职业，才能记得我的全部吗？

很少有人天赋异禀，传说中，大人物建立好人缘的秘诀之一，就在于超人的记忆力。比如说，五六年前见过一面，说过几句话，并且互相留了电话号码的人，再次打电话过去，还能想起当时见面的情况。

简单的寒暄后，提起那次见面的过程或者其中让人记忆深刻的一句话，会让对方马上对你好感倍加，谁会忘记一个对自己记忆深刻，看重自己的人呢？这是人际关系上暗中的投桃报李。

虽然我们做不到，可是手机给了我们一个这样的机会。从“小仁事件”后，再遇到新增加的通联对象，我就花费上几分钟时间，将通讯录做得完备。他的名字、职业、头衔，我们在什么场合遇到，简单地交流了什么，哪方面让我记忆深刻。

这对我起到了很大的帮助作用。我在联系一个以前一面之交，其间两三年没有联系的明星时，发现我们的相遇是在一家酒吧，而当时她来了兴趣，弹奏了一曲钢琴曲。我电话的开场白即是：“你好，我还记得

当初你那首钢琴曲，很想有机会再听一次。”

这样，马上拉近了我们之间的距离。

手机里的电话本、通讯录，千万不要冷冰冰的，那么枯燥。两面三刀没什么，你记录的信息越丰富，越能给你带来正面的作用。而且，闲暇的时候，当你翻阅你的电话时，你会发现，这些人和事，能把你某段时间的记忆连接起来，算是额外的享受。





## God，你这也叫会打电话

@刘同：别抱怨你电话里总是解决不了问题，那是因为你不会使用电话。如果你知道国外电话营销招聘员工的条件有多苛刻，你就会发现，电话不是那么容易被玩转的东西。

### ◆ 例1：

“你好，我是光线传媒的员工，我们想邀请某某来参加一期节目，请问有时间吗？”

“不好意思，某某最近正在拍一组平面杂志的写真集。”

“哦。”

“如果我们能及时完成的话，到时候我跟你再联系商量这件事情。”

“哦。”

“非常遗憾，希望我们下次有机会合作。”

“哦，谢谢你，再见。”

艺人关系部培训里的模拟，一名进入公司半年多的员工打电话邀请，而我作为对方的经纪人，在成功地拒绝了她的邀请后，心里没有半点的惊喜——关于这个交手中我赢了的惊喜心情。因为，她实在是太逊

了，轻松到让我根本不用花费心思应付。

打电话是件看起来不是哑巴就能做的事情，只需要你知道对方的号码。而那些所有的培训资料里告诉我们的关于电话的几件事大部分雷同：正确的讲究电话礼仪，用好你好、谢谢等礼貌用语；在电话接通后，先说明自己的身份和来意，诸如此类。

这些没错，只是最基本的技巧。就犹如你在驾校，老师告诉你，什么样的标志是禁行，什么样的标志是限速，什么样的标志是交通管制。可是即便你将所有的这一切都背得滚瓜烂熟，也并不代表你能够真正的开车上路。或者你连基本的起步都做不到，又或者，你被堵车和复杂的路况弄得手忙脚乱，一上路马上就遭遇了摩擦。

写这段的时候我有小小的恶趣味，甚至想写上“阅后焚”。后来我发现，这不是件容易的事，因为你在读这本书的时候，其他的读者也在读。于是我“恶毒”地想着，一群明白了电话技巧的人在话线两端斗智斗勇的场面。而我即是这一切的始作俑者。

很好很强大，与人“电”其实也是其乐无穷的。

电话分为两种，一种是传达，一种是沟通和交涉。

传达式的电话很轻松，除了注意语气和使用常规的电话礼仪外，我的建议是你在拨打电话之前，无论你有什么心情，都要整理下自己的心情，然后带着笑容去跟别人联系，笑容和语气是能够通过电话里的声音辨别出来的。我们常常能在一通电话后，判断出对方那个家伙是心情不错，还是郁闷沮丧。而保持笑容，会让别人乐意于接你的电话，因为你带来的总是不错的情绪。

切记任何电话都不要带有公事公办，冷冰冰或者没有表情的情绪。没人愿意跟一个电脑语音机或者复读机交流。

而沟通交涉性的电话，麻烦就比较多一些。它真的是一个说服对方，斗智斗勇的过程。通俗一点地讲，是你会在这个过程里拿住别人，

还是被别人拿住。机会其实把握在你的手中。

◆ 例2:

春节前，国航做优惠活动。春运期间订票，会得到未来订票二百元的订票优惠。优惠券以电子券的方式发送到你的手机里。

春运前，我要订票回家。那时候刚好换了手机，所以电子券被我弄不见了。在电话订票的时候，我问值班小姐是否可以使用电子优惠券。一场博弈就这样开始了。

“对不起先生，我查询了下，我们没有这样的活动。”

“麻烦你，你把刚才的话再重复一遍给我。”（这样强势地说，要求复述，会让对方认为你在录音，留下录音作为证据，往往是她们不能接受的，会联想到很多）

沉默一会儿（心里考虑后果的阶段）

“那这样好了，我再去给你查询一下，请你稍等。”（这是在拖延时间，想其他的办法）

“好的。”

“先生，我刚查询了下，查到了的确有这项活动，请问你电子券的号码是多少？”

“电子券？你们什么时间发送过？”

“先生，是这样的，我们对符合标准的用户，都发送了电子优惠券到手机里，请你报出号码，才能享受这次的优惠。”（抓住你的新破绽，没有电子券，或者电子券号码）

“小姐，我想问下。你们电子券究竟发放了没有，我是不知道的。也许你们的确发放了，可是我却没有收到。难道你们在发放电子券后，没有一个短信或者电话确定的过程吗？这让我怎么去确定你们的确发了，而且我收到了？”（抓住对方破绽，任何服务不可能尽善尽美）

“先生，对不起，这样的情况我没有办法帮到你。”（认定自己的胜利，觉得道理站在自己这边）

“麻烦你把刚才那句话再说一遍，如果你无法帮助我解决这个问题，我想我会进行更高层次的投诉。”（同样是类似录音的心理战术）

沉默

“先生，你看这样好不好，你先挂掉电话。我请示一下领导后，再给你回复。”

“你把工号姓名告诉我，我可以给你五分钟时间，如果接不到回复的话，我会进行更高层次的投诉。”（避免她拖延，无休止地消耗你的时间和耐性）

挂机，五分钟后，打电话过来的是值班经理：

“你好先生，你的电子优惠券，我们帮你查到了。不过根据公司活动规定，这张电子优惠券，必须是购买国际航班的时候才能使用。”

（改变新说法，就是不让你得到优惠，寻找新的理由）

“是这样吗？我记得当时参加活动的时候，你们的服务人员并没有对此进行告知。你等下，我在当初看到活动的时候，对你们的网站做了网页截图。我再确认一下。”（你要让对方知道，你有证据，有所依仗）

沉默

“对不起小姐，我看到自己的截图上，活动内容没有提及必须是国际航班才可以享受优惠。不管怎么样，这是你们的失误造成的。如果我不能享受优惠的话，我认为这是你们在欺骗消费者，你如果无法办理优惠的话，请复述下你刚才的话，我会向相关部门进行投诉的。”（给对方一定的时间去思考下，然后再提出新的要求或者告诉对方，如果我们不这样，我会怎么做）

## 沉默

“作为这么大一个企业，我相信国航是不会犯这样低级的错误的，对吗？我曾经在国外的時候，被移动扣除了不少的国内长途话费。我去证实了自己在国外后，移动马上给我办理了退费的手续。相比于移动来说，我相信国航在处理问题方面应该更加高效。”（抬高对方，指出这样不符合他们的身份。并且说出更牛的企业，我也胜利过，进一步施加压力）

这通电话最后的结果，是我拿到了二百元的优惠政策。不过，让我觉得有趣的是整个过程。从整个过程中而言，对方看似在帮我解决问题，实际是在寻找我这个丢失了电子券的顾客的各种破绽，以达到不让我享受优惠的目的。

幸运的是，在这场“斗争”中，我胜出了。

电话的说服和沟通，要时刻注意对方的心理变化。清楚对方担心什么，最大的凭仗是什么，才能不断地调整自己的战略，在电话里占尽上风。

刘墉说，我不是教你诈。我其实也不是教你如何投诉或者反投诉。在工作中，达到自己的目的是重要的。当你遇到你觉得无法彻底把握的通话方，或者对方谈起的事情你没有彻底明白的时候，也不能表现出一种弱势。

A:在对方倾诉的时候，千万别发出哦，哦的声音。这会让对方觉得你什么也不懂，看低你，并且觉得说服了你。他会随之强硬很多，让原本简单的事情变得困难。

B:恩，恩，恩，是个不错的选择。即便你没有彻底明白，给对方的印象却是，这个家伙听懂了，只是在摸我的底牌。

C:然后呢，然后呢，然后呢？是恩恩恩的升级版，这会让对方觉



得，你对这件事情很清楚了，主动地在催促对方快些表述完。这也会给对方一种急迫感，让他在快速的阐述里留下漏洞。

D:沉默也是一种不错的办法。当对方试探地询问你，你还在听吗？证明他已经有些乱了心绪。你及时回答，你还有什么要说的？会让对方产生弱势的感觉。

除了尊重外，在接打电话的时候，千万不要透露自己任何真实的情绪给对方，否则你就可能处在下风。当然，这不在你和亲戚朋友的电话交流技巧当中。





资源库  
PDF

# 第5季

耀眼是一种努力，惹眼是一种虚荣。当上司足够相信你，其他人又不会给你带来压力，这样难道不好吗？你要想清楚，惹眼，是让更多人觉得你很晃；耀眼，则是你只为BOSS一个人闪光。当BOSS肯定你的光芒时，你的光芒就会被所有人肯定。



## 只要值日，不要生

亲爱的刘同：

你好，很喜欢你的节目。在我眼中，你就是一个无所不知的专家。当遇到困惑的时候，我第一时间就想起了你。

我参加工作已经三四年了。其间，换了四五家企业。每次到一家企业，都做不长久。我离职后问过同事我被辞退的原因。他们都说，你太幼稚了。

可是这让我感到很迷惑，我已经快三十岁了。也有一定的工作经验，为什么还被大家说是幼稚。我又没有一张娃娃脸，看上去挺成熟的。

如果这个问题解决不了的话，我觉得我以后会逐渐地对工作失去信心的。我恳请你能看到这封来信后及时给我回复。如果没有接到你的回复的话，我觉得，我就彻底没有希望了。

我胖我不是加菲

可爱的不是加菲：

来信收到。

看到你的昵称，我觉得你还真的是童心未泯。

我是一个普通的媒体工作者，不是传说中无所不知的专家。前知三百年，后知三百年是凤姐的功力，不是我的。

虽然我们只是邮件来往，我没有见过你本人。可是从你的MAIL里，我的确看出来你是比较幼稚的。

一个心智成熟的人，不会因为一档节目而判断谁会是无所不知。而你说的没有接到我的回复，就觉得彻底没有希望，更是一句很孩子气的话。

从你的经历来看，你有工作经验，而且能更换四五家企业。这证明你在求职的时候，表现出的东西还是打动了这些企业的。可能你刻意地表现出的职业化，让他们没有发现你隐藏在内心中的童真。

不过，真正身在办公室，你也许注意了很多重要的环节。但工作中的一些细枝末节，会让别人发现你的秘密。如果你真的想改变现状的话，我建议你从各个细节上做好。只要细节都做到位，就没人发现你会幼稚，会表现得不职业。

刘同

犀利，鹰的眼睛，拥有这些的不一定是超人。职场里潜伏的能人太多了，藏龙卧虎，谁都不是省油的灯。往往那些不成熟的职业人，会自觉无辜地就被人归类到了“幼儿园”群体当中，茫然地追问：“喂，我到底哪里错了。”当得不到回答的时候他会在内心纠结，然后一幕幕地回忆自己所做的事情，到底是哪一件出卖了自己，或者让别人看出了BUG。

很遗憾，不是所有的人都能想到。而如果有人乐意告诉你的话，你也许会恍然大悟，哦，原来是芝麻绿豆大的这点小事。

对，小事也是事，千里之堤毁于蚁穴哦。

《最佳现场》节目做到第五年，光线准备出一本图书。在封面设计上，为了提高吸引力，决定将光线三年来采访过的两千位明星的名字印刷在封面上做水印，然后过塑。

这是件很简单的事情，虽然没有具体的名单。但是看一下过去的节目策划书、流程表，或者找来一些节目的录像看下开头就知道。我就在办公室里找了一个小新人，告诉她：麻烦你，你能不能帮我整理出来这样一份名单。

新人很开心，也很积极，因为终于有实际性的工作要做。花费了一天多的时间，然后辛辛苦苦地把名单整理了出来给我。

拿到这份名单后，我什么也没有说。但是在对这个新人的印象上，我打了个大大的叉号。她绝对不是一个成熟的、有能力的员工，这点我敢和任何人打赌。

一份名单能够让我做出这么肯定的判断，原因何在？我肯定不是无的放矢。我来分析一下，你就会发现，原来一件看似微不足道的小任务，能够在别人眼里找出多少关于你的硬伤来吧。

#### 硬伤1：

名单上，我看到很多明星的名字是重复的。这说明她只负责制作，不负责审核。也就是完成了工作不做任何的校对，草草地做完就算了。这说明做工作不细致，很敷衍。这种人通常效率不会太高，而且很容易在工作中出现失误。

#### 硬伤2：

名单没有排序，很凌乱，没有一定的规律，比如说按照首字母，或者我们先后采访的顺序。这反映了她做事没有方法，想到哪里做到哪里，不懂得创意和技巧。

#### 硬伤3：

在我看到的名字里，有些名字根本是错误的。比如说，曾宝仪，她

打成了曾宝怡。要知道，把一个人的名字弄错，代表着对这个人的不尊重。况且，在你列名单的时候，无论是资料、流程、视频、名字都应该没有错误。退一步说，即便你没有时间详细去看这个名字的正确写法，那么你作为一个传媒行业的员工，对于最常接触到的明星是不是很熟悉？绝对不是，如果是的话，曾宝仪肯定不会写成曾宝怡。一个对所在行业需要常用的领域不热情、不熟悉的人，只能说明她对这个行业不够热爱。

#### 硬伤4:

在名单里，因为当初凌潇肃和姚晨是一起上的节目，现在她依然把两个人的名字放到了一起。拜托，你对时事也太不了解了吧。人家夫妻已经分手了耶。你这样做，将来无论两个人谁见到这个封面，难道不会尴尬？即便大度不追究，以后对你这个节目必定会记本小账吧。

#### 硬伤5:

名单里，有一些已经离我们远去的艺术家。除非你打算在封面上打上两个黑框，否则哪个明星愿意自己和已经不在这个世界上的名字并肩呼吸？同样的，太不了解时事了。

这不是上纲上线。只是想告诉大家，在你觉得司空见惯，每天都做的工作里？总是会有数不清楚的小陷阱、小意外等着你。作为一个年纪不大的人，我相信自己的眼光无法和那些积年的“老BOSS”们相比。如果这些我都看得到、想得到，那么你身边的BOSS又怎么会发现不了呢？

这有些像我们小学时候做值日。老师指派，今天谁谁是谁日生，然后打扫卫生，维持纪律。其实谁做得好、做得坏，老师一目了然，别人也一目了然。玻璃有没有干净，地面有没有干净，自修纪律有没

有维持好。

只是孩子自己不知道自己哪里做得不够好，不正确，反而觉得大家其实做得都差不多。

身在职场，只要值日不要生。细心地去做好你的每一份任务，哪怕它再熟悉，再容易。只有抱定这个心态，你才能变成大家心目当中最正牌的职业人。学会从工作里找问题，千万不要倒在最熟悉、最日常的工作上。







## 给功劳打上标签

ONLY YOU，只有你能伴我取西经……《大话西游》中，啰唆的唐僧是个讨喜的角色。这部剧最大的特点，就是在其中影射了许多现实中的事物。唐僧有句台词，相信让很多观众在内心里咬牙切齿恨得牙根痒痒。那就是他对悟空说：“黑锅你背，去死你去！”

领导，在职场中无法忽略的因素。让人又恨又爱，一边想得到领导的重视，得到照顾，跟他打好关系。另外一边又有人说领导其实没什么能力，只是尸位素餐，全靠老子帮你打天下，最终还落得错误都是我的，成绩都是你的。

业绩是办公室里永恒的光芒，就像钻石一样，是你一切的过硬保证。所以，这也是大家都眼馋和追求的对象。一个不小心，很可能你会发现，你做的跟你得到的不符合。也许在更高的领导和大家的心目中，你的付出都变成了别人的功劳。

面对这样的局面，到底该怎么去处理才好呢？这是我收到的所有提问中，占据比例最大的问题之一。

我将这个问题划分成两个小问题，来进行回答。

## 1. 什么是功劳？

一千个人眼里，有一千个哈姆雷特。哪怕是个杀人犯，有说他灭绝人性，坏到头顶长疮、脚底流脓的人，就有觉得这个人其实人性不错，是个热血豪爽的人。

功劳也是这样，很多时候，你的功劳，其实是放在一个不对等的平台上，去进行比较的。你觉得很大的事情，放在上司或者老板的眼里，也许根本不是功劳。

而你觉得是小事，反而在他们那里显得弥足珍贵。

以自己为例，我在光线的前两年时间，老板根本不知道刘同是谁。那段时间我自己觉得我做得不错，在岗位上做出的业绩一直在增长，而且下面的团队凝聚力高，欣欣向荣。

可是老板为什么没注意到我？是因为在他看起来，我雇用一个人来做这个岗位，那么做好这个岗位的一切，都是他应该的职责。在他的定义当中，这应该是苦劳，理所当然的事情。

而让老板注意到我的，是另外一件事情，那就是我提出要去自己邀约明星的时候。在我看起来我是为了自己的工作，而他的解读是，哦，如果每个节目都可以这样，公司可以节省一大批的人力，而且，由节目直接跟明星沟通，有了交流默契的话，那么以后节目拍摄下来会更流畅、更好看。这是提高效率的一次变革。

你所想的自己的功劳，不一定是领导、老板心里所想的功劳。这种误解会让你变得偏激。并不是你所做的事情都被上司领走，而只是大家觉得你做的是应该做的事情，所以才没有你期待的回馈。

功劳不是靠你来定义的，而是公司来定义的。公司定义的功劳，才是真的功劳。不要把自己定义的功劳无限放大。上层没觉得你功劳大，是你做得还不够大，或者说，没有找准真正功劳的方向。

解决了第一个问题，第二个问题就迎刃而解。这是第二个小问题。

上司不是傻瓜，合作伙伴也不是阿呆，除非智商特别的人士。如果你真的做出了公司定义的功劳，他们是不敢，也不会去冒领的。顶多会想着在你吃肉的时候跟着喝那么一点汤。

因为，真正有了功劳，必然会得到公司的认可，晋升或者有其他奖励。在得到的同时，也意味着付出。公司知道，他在做某些事情上面有极强的能力。那么好，肯定下次遇到类似的事情还会交给他做。

问题在于，实际上这个事情是你处理的话——那么等公司要求他做的时候，他是不是还要过来求你。如果抢了你的功劳晋升，是不是你根本不会尽心尽力地去帮助他。那他不是自己让自己颜面扫地吗？什么样的公司会有这样的蠢材呢？

其实，当你做出公司认可的功劳时，你的光芒是无法被掩盖的。所以，功劳上最好的个人标签，就是你散发出的璀璨光芒。

当你因为功劳而获得晋升或者其他表彰时，别觉得你的上司也获得表彰是在抢你的功劳。记住，你的舞台是他掌控的，你的机会也是他给的。你有成绩，也是他作为领导的成绩。他在获得晋升的时候，一定也会带着得力的你一起进步。人一生当中，就是找个好领导。遇到那种怕你有能力，不给你机会做的领导，你是不是更哭不出来？不用太在意功劳的大小，放平心态，知道一荣俱荣，不断进步就是你最大的胜利。





新學堂  
PDG

## 如何耀眼不惹眼

@刘同：其实我一直都很讨人厌的。哈哈哈哈哈。

@米兔：我不想做万人迷，只是想让大家既关注我，又喜欢我。你能告诉我怎么去做吗？

啊！又是刘同！

你知道不知道，刘同又出风头了嘿。我看他根本的出发点就不是把节目做好。就是想出怪招，然后让老大注意他就好了。

.....

这些话，我知道有人心里在说，有的人干脆直接对别人说过。

这里的刘同，不是现在的我，却是几年前的我。几年前，我基本是个没人缘的人，尤其是在公司。我很极端，喜欢我的人喜欢得要死，讨厌我的人恨不得我马上死掉，提起我就像提起了魔鬼。

我对这种非议，曾经很是不屑一顾。小沈阳说过，走自己的路，让别人无路可走！我想的是，你们都是忌妒，忌妒我年轻，做得又好，老板又赏识。你们自己做不到，所以就在一起唧唧歪歪个不停。

越是这样，我就越是要自我，要个性。我做出一点成绩，我就乐意去告诉别人，乐意去散播。我试过在老板办公室出来，然后告诉前台，

老板刚才夸了我啊，说我潜力巨大，如何如何云云。

说实在的，这就像一个女士总在跺脚。老公问她：“你为什么总跺脚，谁踩到你的脚了吗？”女士说：“嘿，看我BALLY的新鞋。”

我把这个，当成我们要讨论的“惹眼”。我觉得，惹眼就是这样，也许别人本身没有想注意你、关注你，在你身上停留或者下多少的工夫。你却想尽办法，刻意地去吸引别人的眼球，不管是贬是褒，说些什么。关键在于，我要总是在大家关注的中心。对你们所做的一切我很享受，因为我红，所以你们才这样。至于你们对我的看法，神马都是浮云。（人在年轻的时候，总是有一段不堪回首的过去，证明自己真的年轻过啊）

惹眼的刘同吃亏了——很大的一个亏。甚至差点动摇了我在光线传媒的这份工作。

一次会议上，讨论各个节目的改版。我拿出的方案是朝着犀利的访谈走向去做，问明星一些奇怪的问题，来博取收视率。我真的没别的想法，就是觉得，观众肯定爱看这些劲爆的内容。

可是被同事们抓住这点，说我搞怪，说我就是想一鸣惊人，根本不考虑节目本身的收视率，我是在作秀，然后为的就是让领导注意到我。

我很委屈，不服。可是会后，老板找我谈话，我发现他竟然也倾向于这种想法，这让我一身冷汗。最终，老板对我说：“刘同，低调点。很多时候，你做什么，不用让所有的人全知道，因为我的工作就是注意你们每个人做了什么，做得怎么样。”

千万别低估你上司的智慧和观察力，也千万别太招摇和拉风，枪打出头鸟。小荷才露尖尖角，就立在上面的蜻蜓更容易被捉住。

刻意的表现和宣传，会让大家反感。尽管你做的可能很好，可大家会首先觉得你有野心、有想法。这种人是让人人都会在暗中戒备和鄙夷的。所以，不要去碰触所有人的红色警戒。你想要证明自己，不必要采

取会受伤的办法。

现在的我，会做好自己需要做好的事情，不会把自己的成绩和心得去和更多人去沟通。因为没有必要，这样的情况下，你不会给任何人带来心理上的压力，但你所做的一切和得到的一切也不会无人知晓。因为成绩就摆在那里，老板知道，上司知道。在他们都知道的情况下，一旦提及，大家都会觉得，是，你的确做得很好。

耀眼是一种努力，惹眼是一种虚荣。当上司足够相信你，其他人又不会给你带来压力，这样难道不好吗？你要想清楚，惹眼，是让别人觉得你很晃；耀眼，则是你只为BOSS一个人闪光。当BOSS肯定你的光芒时，你的光芒就会被所有人肯定。

惹眼是逆水行舟，通过大家的评论传到老板的耳中。你不可能让所有人说你的好话，可能你从英雄传到老板的耳中时就变成了王八蛋。耀眼是顺水推舟，不费力气，老板说你是英雄的时候，往往别人不会觉得你是王八蛋。

任何事情，都讲究个层次感。比如说，禅宗的层次，是见山是山，见水是水，转而见山不是山，见水不是水，最后归于见山仍是山，见水仍是水。

耀眼也有层次，比如你耀于老板，然后耀于大众。可是这依然可能会失手——你有没有想过，如果有一天，你耀大发了，遮住了老板的光芒，是不是会出点什么事情？

耀眼的最高层次，用一句通俗的语言来讲，那就是——每个成功的男人背后，都有一个默默付出的女人。

幸好，这只是个比喻，放在职场当中，并不需要你真的去泰国做某个手术，或者练习一下邪恶的葵花宝典。我想说的是，把老板当成那个成功的男人去看，而你只需要用自己的努力，去为老板的成功奠基。换句话来表述——真正的耀眼，是成为老板保险箱里的钻石。他出去，没



有人知道你有多闪光。但是他打开保险柜，知道最珍贵的助理是你。

这听上去有点市侩，可是真实。你注定要站的地方是山坡，而老板要站的地方才是山顶，错位往往容易让你的聚场生涯变得拧巴。当你只为老板一个人闪光的时候，老板自然懂得你的价值，会将你一步步地带上让所有人感觉到耀眼的位置。

虽然我说起这些来感觉头头是道，坦率讲，在我没有真正自己做老板，还是一个打工仔之前，我会一直朝着老板的保险箱里的钻石而努力的。





## 让上司青眼有加，不是青光眼有“夹”

上司通常容易有病，这种病往往是具备针对性的。比如，办公室里，上司可能会看到某个人后就变得狂躁易怒。这个问题往往需要从这个人身上去寻找答案，是不是他的所作所为让上司根本无法接受。

上司的青光眼，也是这种具备针对性的“疾病”。青光眼的典型症状是，看什么都感到模糊，不能确定。让上司对你青光眼是很可怕的一件事儿。一旦他看到你，对你的印象模模糊糊的时候，你就危险了。因为你不是三维立体画，能吸引人在模糊中付出时间和努力将你的形象变得清晰。

青眼和青光眼一字之差，待遇天差地别。这就是中国文字的魅力。

让上司正面地注意你，是件不算太困难的事情。比如说，你做工作努力，而且具备创意。总能在一千同事里，做效率比较高的那个，久而久之，上司自然会对你多加注意。

青眼来了，青光眼也不远了，巅峰过后往往会是谷底。原因不言而喻，当一个人开始对你过多地审视的时候，你以前没有被他发现的各种毛病和问题也相应而来。因为，他对你开始细致了。

如果说你不怕这些，你需要检讨一下自己的内心有没有其他危险的想法了。

职来职往的后台，我遇到过一个剧组的工作人员。闲下来的时候，很委屈地问我：“你能不能告诉我，为什么现在我越混越回去了，领导开始慢慢对我不耐烦了？”

我问他，为什么会出现这种情况。他说，最初的时候，因为他工作努力，又有效率，所以领导对他很看重，开会的时候也会不时地公开对他提出表扬。

然后，越来越多的比较重要的工作会交到他的手里，这是一个很好的开始。可是，人不是全能的，精力也是有限的。让他觉得纠结的事儿随之而来。作为后场，领导有些时候会在机位增加的时候让他去掌机，在摄影方面，他虽然懂一点，可是比小白也强不到哪里去。

我问他：“为什么当领导提出这样的要求时，你不拒绝，因为你暂时做不了，强接下来会出纰漏。”

他喃喃地说：“不好拒绝吧，领导是看重我才会这样。我如果拒绝了，不是不给领导面子吗？再说，那么多同事都看着我呢。我说自己不会，大家不是要笑话我，我这个先进名不副实？”

没有人觉得你是万能的。如果你什么都能做，那你绝对不会在任何一家企业就职，适合你的职业只可能是上帝。所以，别在自己的翅膀上拴上黄金，那会让你精疲力竭也无法飞得太远。

拒绝不是不给领导面子，接手却办砸了才是当众给领导一个响亮的耳光。他认可的人却有重大的失误，这会让他怎么看你，改变对你的看法是必然的。

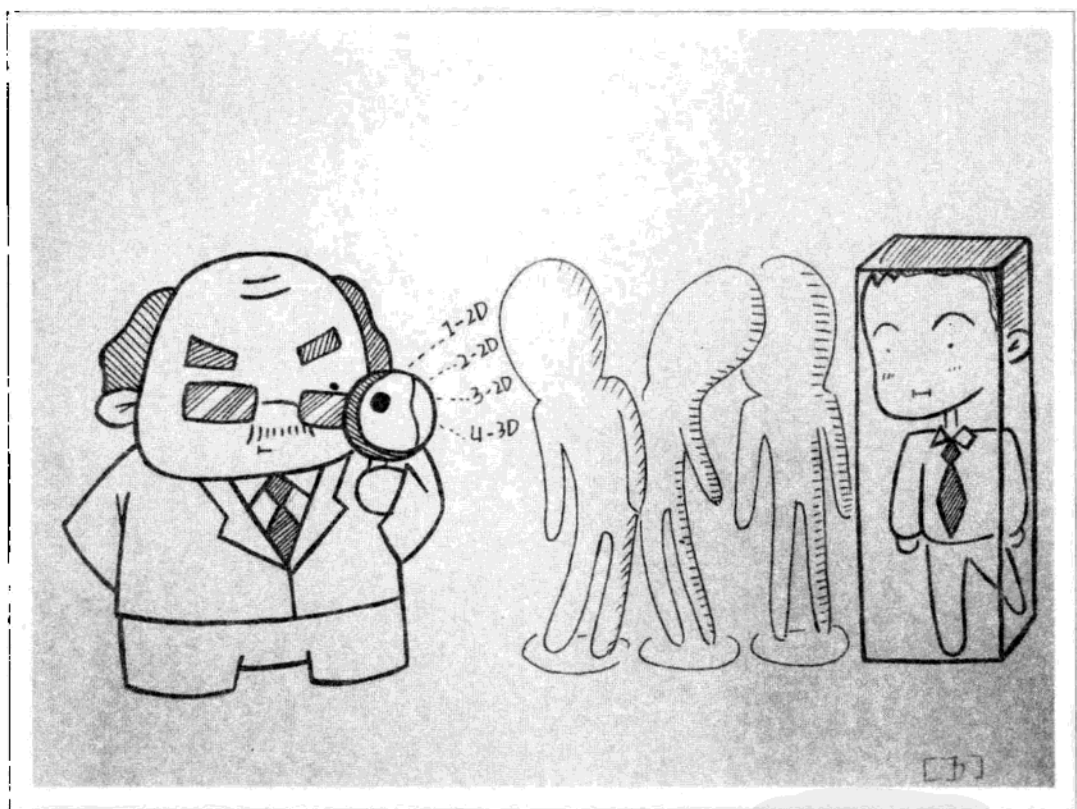
另外一个让领导从青眼变异成青光眼的原因，是你失去了原来的平常心，变得恃宠而骄。或者把用在工作上的心思，完全用在了领导对你赏识和亲近后，拉拢和处理与领导的关系上。

做事情要抓住根本，领导喜欢你的原因是你的工作不错，不是你这个人。你们不是谈恋爱，要丰满你的形象，只能从根本上入手。

过度沉溺于领导的欣赏，并且想借此不断靠拢，从人脉上取得更多的东西，是治标不治本的做法。等于拉肚子吃感冒药，头疼医脚，只能让你的病情变得越来越严重。

失去了原本你取得这一切的基础，你难道还要奇怪，为什么他忽然用青光眼夹你了？继续这么下去，对不起，小鞋你都马上有得穿喽。





## 别把借鉴弄成抄袭

@刘同：这个问题谁也说不清楚。没有那么明确的分割线，让恺撒的归恺撒，上帝的归上帝。

@赵薇薇：同哥，他们都说我提的那个案子是抄来的，我不服。我只是看了看别人以前的案子嘛。要这样都算抄袭，那大家都是抄袭。你们都是抄袭仓颉的。中国没有人能不抄袭。

出场人物：

法官：刘同

原告：赵薇薇

被告：周冰冰

刘：升堂。带原被告。

赵：同哥，周冰冰说我的案子抄袭，我不服。

周：同哥，我这里有几个案子，呈上来你过目一下。看看是不是和赵薇薇的案子有很多的雷同。

刘：不是有很多的刘同吧，这样我很怕怕哎。

赵：……

周：……汗



刘：周冰冰，你说一下，你认为赵薇薇抄袭的理由，拜托给个清晰理由先。

周：同哥哥，难道你看不出来吗？赵薇薇的提案中，有80%和这几个案子里的想法雷同，而且是从几个案子里提炼出来的观点，这摆明是一丝不挂的抄袭啊。如果这么做可以的话，以后我的提案也这么做哦，太省心了。

赵：我这叫借鉴好不好。我是分析、借鉴了这几个案子里的观点，可是最终拿出来的方案，还是和它们有着根本性的不同的。在操作上，也不完全一样。很符合我们这次的要求，同哥你好好地看看。

刘：哦，果然是这样啊。周冰冰，你好好看下提案。赵薇薇的操作和观点与你提出的这些案子不一样的。

周：哼，他就是郭敬明。GJM。

赵：谁GJM，你才GJM，你们全家才GJM，是不是现在所有重力物理学都是抄袭牛顿的，原子力学和空间力学都是抄袭爱因斯坦的？牛顿说过，自己是站在巨人的肩膀上才成功的，我这是站在巨人的肩膀上嘛……

结案。这其实是一个读者发来的问题，和因此产生的争执。我为此迷惑过一段时间，因为从抄袭和借鉴上来划分的话，界限的确不那么明显，容易让人产生模糊和误会。

否则，各路媒体不会因为前段时间关于抄袭和借鉴的事件闹得沸沸扬扬，不能定性。

他山之石，可以攻玉。懂得借鉴和拿来，是智者所为。鲁迅先生那么愤怒的一个老青年，还特意写文章论拿来主义表示对适当的拿来的赞成。所以，借鉴是工作当中一个很值得提倡的办法，但绝对不能是原封不动地抄袭。

我觉得，在职场上，所谓的借鉴应该是，广泛地了解在同行业基本



相似的背景下，别人如何去做的。比如这个办法有一二三四五点，但是你放在自己的工作，除了他们提出的一二三四五外，要根据自己的情况，延伸出六七八九十来，符合环境、符合现象、符合自身。有自己独特的想法，完成对你借鉴的办法的升华。这样是可取的，而原封不动地照搬，那就是赤裸裸的抄袭和剽窃，非但工作能力有限，而且，人品也值得商榷。





## 找啊找啊，找师父

@刘同：不懂得寻找师父的人是愚蠢的，他在用自己的时间和精力玩一场叫“独立”、“自我”的游戏，玩到最后才发现，自己把自己玩残了。

我喜欢一些成功人士的俱乐部或者会所。励志学到癫狂，满口偏颇观念的陈安之有一句话起码是正确的，那就是当你的圈子里充满了成功人士的时候，你就容易变得成功。所以要多和成功的人做朋友。

成功的人，大多都具备共性。此即是托尔斯泰说的，幸福的家庭往往相似，而不幸的家庭各有各的不幸。这句话完全可以套用在成功和非成功人士的身上。

成功者俱乐部里往往有一些游戏，能够让你窥探到一些成功人士的共性和秘密。我就旁观过一场这样的游戏。

很简单，每个人有六个选择，好上司、好职位、高薪、符合你专业的工作、合拍的伙伴、一个好的领路人。让你每次去除一个选择项。

我发现，其中80%强的人，把一个好的领路人留到了最后。

在阐述原因时，有个集团的职业经理人说了一句让我记忆深刻的话：“无论做什么工作，一个职位没有一个师父来的重要。一个好师

父，会帮你少走走好多好多的弯路。”

领路人，其实就是师父，所谓师父领进门，修行在个人。可是要知道，有些时候入门比你自已修行要难上许多。

印证在自己的身上，我对这点也颇有感触。我接触传媒这个行业一两年的时间，在湖南卫视做后期。主要的工作就是剪辑一些节目的视频，然后编辑出最好的效果。当时，做后期剪辑使用的设备，是老式的编辑机。

每次做剪辑，都需要把需要剪掉的镜头、前面和后面的镜头都调整好，然后剪掉中间，再把两个镜头进行对接。一直有一个困惑在困扰着我——那就是机器有些调皮，不够人性化。采集完数据后，开始剪辑，我经常会发现，在我剪辑完成后，多调或者少调了一帧的画面。

这一个错误，就要重新来过。重新慢慢筛选，细心地下“刀”。所以我做一个剪辑，需要特别长的时间。几乎每次有工作都要加班到很晚，还提心吊胆地想，导演会不会对我剪辑出来的东西满意。

捎带的，让我对老式编辑机也有了情绪。我一直想，这玩意是哪个弱智发明的，一点也不好操作，难道发明它的是个剪辑的外行，工作中经常出现的问题都没有在发明中想办法解决掉。

后来，一次我看一个老后期制作人员做这项工作的时候才发现，原来弱智的不是发明老式剪辑机的人，而是我自己。在老式剪辑机上，有一个非常隐蔽的键。只要你按下那个键，按+号，机器就会自动回调到你刚才选择剪辑的画幅和画面并且加上一帧，-号就会自动减去一帧，彻底搞定。根本不用再重新寻找，再次来过。

我很懊悔，我那么多时间，都浪费在了无谓的工作上。如果当时有一个后期制作的老员工作为我的师父，那么一切都会简单得多。而节省下来的时间，足够让我在其他的方面从一个菜鸟玩到准专业的地步。

现在很多企业都认识到了这点，会在新人入行后，指派一个老员工过来带新人。可是新的问题也随之出现，有很多新人不屑于老员工的指点，其实那样你就错了，你不是在拒绝别人的指导，而实质上是在“自杀”自己的生命和时间。

师父的作用千好万好，可是我就是和他合不来。我是急脾气，他是慢性子；我是慢性子，他一点就着。

或者说，有的理由更加奇怪。师父有点冰山，所以相处起来觉得别扭。师傅是个大胡子，皮肤黑，我看到他就够了，根本不想跟他说话。

怎么选择一个合拍的师父？拜托，你是找师父，不是在逛淘宝，决定权放在你的手里。你选择师父的理由不要太龟毛。除非你技能足够强悍，否则从任何一个师父身上你都能学到你想学的东西。学无先后，达者为师。这么想这么做的人，你真的是来找师父的吗？你是来找白马王子或者白雪公主的吧？

人在职场，师父不会只有一个，也不会一个师父跟到底。所以在选择上不要那么挑剔。实在有不相容或者无法忍受的地方，不如坦荡地提出自己的要求。

判断师父合格与否的标准只在于，你是不是每天都能学到一些东西，你能发现自己的改变和变化吗？你会想到，在三个月，或者半年后，你成长到一个什么样的地步吗？

一个很不合拍，每天骂你，却能让你进步的师傅，好过于对你千好万好，三五年后你还是原来自己的师傅。





## 你去找对手，让对头来找你

@刘同：我特喜欢死对头。他们够可恶，让你能放下所有的心理负担，只有一个想法，拼了命地将他们放翻。

@mi莱：邪恶地问个隐私，刘同你最喜欢的人是谁？哈哈哈哈哈。

除非你天下无敌，高手寂寞，独孤求败，否则对手和对头就一定要有。练到五绝的地步，洪七公还有个欧阳锋斗鸡一样地对应着呢。

办公室里也一样，有对手、有对头的办公室才不会寂寞。否则，你身在职场，有些时候真的会觉得有些发闷，闷的让你觉得枯燥，难以忍受。

友情提醒：对手和对头是不同的，主要的差异在作对的程度上。对手比较缓和，也有很大的可能，只是觉得对方有潜力，会对自己有所威胁，但是不会歇斯底里，不问对错，想尽办法去打压对方，只是会不时地进行比较。会想，如果他这么做，我怎么做会比他更好。

而对头，则是无所不用其极。有品的还好，只是在意见、办法、工作上和你针锋相对。遇到没品的，直接盘外招盘内招纷飞。根本没有缓解的余地，所做的一切都是为了一个目的，我要弄死你，失败了你就弄死我。

明白了这个差异，你大概就可以了解了，为什么我们有这个说法。

你去找对手，让对头来找你。

对手和对头，是根据你人的层次不同在职场出现的。一个对手，很可能目前会比你强势，所以你在心里将他当成自己的对手。因为关系比较缓和，你们不会有太过激烈的竞争和针锋相对。彼此可以互相学习，然后不断地改变和促进自己的发展。

可是如果你把他当对头看，那就糗大了，在你自身攻防不足的时候，就和别人刀刀见血，招招下蓝，最后的结局肯定是杀敌一千，自损八百。何况，没人愿意找不如自己的人作对，那样非但显得没品，而且自身档次也会被拉低。明显知道对方是石头，还要上去逼着对方和自己这个鸡蛋碰，那绝对是不遮不掩的愚蠢。

主动寻找对手，记得别把对手当对头看待。你要找的对手可以是职位、能力都高出你的，这样才会成为你前进的动力。拉低对手的档次，就是侮辱你自身的档次。那会让你开倒车。

对头大多不是找的，而是当你发展到某个阶段自然而然的出现的，就像电影里的大反派。当你武功弱的他感不到威胁的时候，他根本不会把你放在心上。而当你真正的给他带来威胁感，甚至动摇到他的利益时，你们之间不可调和的竞争和矛盾就彻底的到来。

这也是合理的，因为这个时候，你也有了和他死磕的准备和能力。

有对头是一个标志，意味着你在自己的岗位和领域里取得了成绩。否则，不会有人感到威胁和触动。对头的出现，是你获得阶段性成功的肯定。

面对对头，你不会妥协，也不能妥协，狭路相逢勇者胜。击败对头，是你的乐趣之一。我不是鼓励每个人都好斗如厮。你要明白，麦当劳之所以能扩展到这个地步，就是因为KFC的存在。没有了微软，也未必能出现现在这么强大的苹果。可口可乐不是有百事在一边虎视眈眈吗，你觉得懒散的美国人会将整个地球都当成自己的目标市场吗？





## 约会你会不会

你们两个私下约吧。

在公司、在组内，如果会议上，或者工作中，遇到两个人的直接争执，我往往会平息了这个争执，不给出一个判断性的定论，而是建议员工私下去约会，去谈这件事情。

道理很简单，当众的争执牵涉面子以及其他各种复杂的因素，只会让任何人都不想服软，从而变得更加僵化。

而如果我给出一个判断性的定论的话，肯定会将其中的一个人推向另外一端，那是个悬崖。他会想，原来你们都针对我。即便他按照你说的去做，但在实际的工作和配合中，也不会尽自己全部的努力，说不定还要看所有站在直接争议面的人的笑话。

这样，对工作没有丝毫的帮助。

约会，是解决争议，缓和关系的良策之一。换一个相对独立的环境，剔除一些复杂的因素，会让人更容易接受别人的观点。

约会的地点很重要，色泽，环境，音乐。如果你约在嘈杂的大菜市或者是射击场，那么我可以肯定地告诉你，你更大的麻烦就要来了。对方会想，你是在侮辱我，还是想要决斗？

员工回来了，嘟着嘴，告诉我：“同哥，我们约过了。”

剩余的不用多说，我都看在眼里了。问题没解决，加重了。本来就是一个意见相悖造成的争论，结果两个人约完之后变成了对头。回到办公室，谁都不理睬谁了。没有工作上的交集，连话也不说了。

我分别找他们谈话，问：“你们怎么约的，都谈了什么？”

回答倒是心有灵犀：“就是谈在公司里的那点争议啊。我说他那么做不行，他说我这么做是错的。结果谁都说服不了谁，越谈越没有兴趣。”

他们都辜负了约会地点的咖啡奶茶和蓝调的音乐。就像部分人不明白，私下约到底是为什么目的。仅仅是为了说服对方接受自己的观点？那不是约会，而是把战争从公司燃烧到生活里去，从意见不同，变成生活里的对头。没人约会是为了征服别人，然后两人找个没人的地方大打出手。

意见可以通过这次约会依旧不统一，这不是问题。关键是，约会的目的是让两个人进行交流和沟通，彼此进一步加深对对方的认识。还记得我们曾经说过的真心话大冒险吗？对，其实约会的目的和玩那个游戏的目的是一样的。你让对方开始敞开心扉，接受你这个人，就是最大的胜利。

这次的意见可能依旧不能融合，但是起码不会觉得，你就是针对我，故意找碴儿，你这个人就是这么可恶，我不舒服也会让你舒服不起来。在感情上有了沟通交流之后，变得理解对方，这次他的意见可能跟我的不同，但是他人不错，只是对事情有不同的看法而已。

这才是达到目的的约会和交流。

一切想用约会，避开大家的眼球，而进行延伸性争吵的人，都是不会约会的人，真正懂得约会的人是懂得推销自己、促进关系，能在以后的工作中多一个理解和支持自己的朋友的人。



# 第6季

善意的骚扰让人迷惑，虽然你深受其苦，可是你未必愿意为了免除骚扰，伤害到真心对你好的人，这是这种骚扰所面临的最大的问题。只要克服了这个想法，善意的骚扰绝对可以避免发生。



## 八卦，别让人说：八你妹啊

每当我关上办公室的门时，组里的同事们就会异常激动。因为，他们知道，接下来的时间是八卦的时间。

我不认为八卦是件多么不好的事情，这本身就是个资讯横飞的时代——八卦是对于工作压力的缓解，和对于你职业生活的调剂。八卦很有趣，是个百说不厌的话题，而且会拉近你这个团队的关系。

八卦要有八卦的原则。首先，我不觉得对一两个人八卦是件好玩的事，这样会让你有偷鸡摸狗的感觉。而且，八卦的内容多少会有点背人，不想让别人听到。

健康的八卦，应该是面对很多人的八卦。同时这也是对八卦者的一个制约。因为要面对很多不同的人，自然你会对八卦的内容作出筛选。

八卦的内容很多，但个人的八卦我一般不涉及。如果涉及具体某个人的话，那个人一定是我自己。我们八卦的大多数内容都是公司里关于工作上的一些事情。比如某个组或者某个部门出了个什么糗事，犯了一个什么样低级的错误。

八卦不能影响到别人或者其他部门。所以八卦前，我会要参与八卦的人发誓，听到的内容烂在办公室里，不能对其他部门的人提起。这是一种约束，也是八卦进行的前提。如果你八卦的内容会影响他人，这种

八卦就会带来严重后果，进而变得不够健康。

有一次的八卦，我印象深刻。我们要八的主角中，那个部门恰好不久前有一个员工转职到了我们部门来。

因为大家都经常做八卦的事儿，所以发誓后，我不觉得这次有什么问题，不会有人传出去。可是当八卦开始，转职的员工开始了痛说革命家史。他对原来部门的领导和同事的不满，借着这个机会完全地发泄出来。从八卦事情，说到了评论对方具体的人，或者做事的风格。

我马上叫停。因为这已经完全超过了八卦的范畴。你要弄清楚一点，八卦是分享一些有趣的事情，或者有借鉴的事情。而不是把恶毒的、低级的、庸俗的语言用在别人的身上或者某些事儿上为自己找乐，这是绝对不道德的。

扪心自问，通常对八卦反感的人，多数分不清楚八卦、攻击、诋毁、嘲讽的界限。八卦中有些词语是不能使用的，否则就会让八卦变味儿。

当你准备开始愉悦身心的八卦时，谨记一点。学习媒体应该具备的根本原则，我们只阐述事实，但不作出任何有评论性的评价。

即便是这次的叫停，还是有了余波。这让我原来部门里的员工，对新来的员工有了一个根深蒂固的看法，这家伙绝对是个不能得罪的“怨妇”。所以，在以后的合作里，大家和他在一起，都保持了一种看似近但实则远的态度。这让他在我的部门里做得也非常不舒服。

可是没有办法，这种影响一旦造成，是无法挽回的。因为他不会八卦，所以，他的八卦会让别人对他想说一句：“我八你妹啊。”







## 遭遇三闻的对应

我被弄恶心了，丫的单位里没一个好人，没法儿待了。我对新来的新人好一些，他们就说我对人家小女孩儿有意思。我刻意疏远一点，又说我欲盖弥彰。

实在受不了，我还特意花钱请大家吃饭，想解释解释这件事儿。酒桌上爆撮的时候都说地一个比一个好，没出三天儿。单位新传闻——听说了吗？大耳朵为了怕别人说他跟那女孩儿怎么着了，还特意请他们部门的人吃饭封口。这就是典型的欲盖弥彰啊！

死的心都有了，敢情我这些都是无用功。就像什么地方闹蛤蟆，大家都觉得要地震，请地震局专家出来辟谣，结果闹得更凶了。大家伙都说，地震局专家都出来辟谣了，这地震看来是没有半点儿虚假了。

——闹心的大耳朵

一个陌生男人的来信。我估计我看这封信的时候，这个无奈的哥们儿正在哪个胡同的地摊上或者家里喝着闷酒，企图把自己喝大了，然后短暂的忘记心里的郁闷。

这种事儿不罕见，男男女女的都能够碰到。对于女孩来说，也许更加是重灾区。你入司不久就升职，是不是跟老总或者上司有什么说不清

楚的关系？类似的案例可以说上几个月也说不完。

干吗啊？为什么都这么说我，这些人到底都怎么想的？

这不是事情的重点。导致你出现传闻的原因很多，比如，你行为举止自己没有注意，不拘小节；暗地里你的对头为你下绊子，背后敲砖；有人纯粹是出于无聊，觉得不说点什么自己的人生毫无乐趣而且不够圆满；又或者，电影看多了，怀疑一切；自己就是这样的人，觉得说别人会给自己带来安全感，更好地隐藏自己。

问题在于，你干吗要解释，要理会这些人。诚然，这些言论，会给你带来麻烦和困惑。有些人你必须说清楚，才能保证你的生活不会因为这些有所波动。可是你要清楚，仅仅是某些人，不是全部。你没有义务，他们也没有权利要求你去解释，你越解释，有时越会配合这些胡说的人，掉落进一个无尽的旋涡当中不能自拔。

要相信，你的上司、老板，是睿智的、聪明的。否则他不会做到这个层次，只有有这个信心，你所想的解释才会有意义。如果这个信心都没有，你瞻前顾后，更加说不清楚。

谁人不被别人说，类似的经历我也有过。当时是有人说我，利用职权，勾搭一些年轻漂亮的艺校学生。谁跟刘同如何如何，谁就能在节目里得到一个比较重要的位置。

我的第一反应是，这种传言不可怕，可怕的是那些对我重要的人不会相信，如果相信了，会给我带来什么样的麻烦。这样去考虑，后果让我觉得自己浑身发冷。

我不在乎别的部门怎么去风传，我也相信老板有明辨是非的权利。那么排除这两点之后，我需要解释的、让他们明白的，就是我组内的团队。我需要他们理解我，这是个误会，我在工作上是公平的，不会有这样的丑闻，让他们在别的部门员工那里抬不起头来。更不会因为自己要如何，就在他们辛苦制作的节目里胡乱安插那些传言里被我“潜规则”

的女生。

回到部门，我开了个会，开诚布公地说了我的丑闻。然后说出了丑闻里有鼻子有眼地说出了我潜规则的时间，我在做些什么。谣言终归是谣言，是不可能代替真相的。组内的人对我都相当信任。

而我对他们解释，让他们对这件事情有了参与感。在有了参与感之后，很多人再跟他们询问，提起关于这个谣言的时候，他们表现出的不屑、不感兴趣，甚至是反驳。这让很多人自觉没趣之后，开始慢慢地冷落了对我丑闻的热情。

被绯闻、丑闻、“黑”闻缠身的时候，你要做的是为对你重要的人建构防御工事。让他们不会受到“辐射”，做到这点，就是你最大的成功和摆脱这些无厘头又无聊的绯闻的机会。





## 骚扰，我搞定

美国大姐茉莉在自己的推特和FACEBOOK上连载了自己的感悟。这完全是她自己亲身的经历，很有意思。如果感兴趣的朋友，可以翻墙过去看看，相信对于很多职业人士都会有所帮助。

言归正传，茉莉是个美女，拿北京话来说，就是盘靓条顺。大家如果看她脸谱上的照片的话，会发现，完全不次于在前年引起风波的美国最美女交警。那个交警最后被辞退的理由是，她的存在造成了太多爱美男人的分神，导致了交通事故的高发。

有这样级别的一个美女，男人面对诱惑的抵抗力绝对是脆弱级的。所以，茉莉在其所从事工作的多家公司里不得不面对一个事实。那就是几乎所有的男上司、同事，都愿意对她进行各种类型、各种等级、各种手段的骚扰。

最终，茉莉在历经磨难后，总结出了一种独门的邪派武功来避免在新公司里面临上司的各种带有爱情动作片情结的暗示——她将此独门武功归纳为“用微笑对抗淫笑”。

之前，茉莉反抗过、冷冰冰的咒骂过，甚至找到童年好友去冒充自己的男友。在换了家公司后，找过警察冒充自己的男朋友，这些都无济于事。

在一次出差的时候，有上司暗示茉莉，到自己的房间来谈点事情。这些事情，是关于茉莉在公司的发展和前程的。

危险又带有诱惑性的谈话中，茉莉发现，原来这个上司的想法是这样的。在不影响到他现有生活的基础上——如果能够和茉莉保持一段只有两个人知道并且享受的感情以及其他一些什么，那生活就像花儿一样美好绽放。

茉莉答应考虑考虑。回到公司后，上司发现茉莉变了。她比以前积极主动而且殷勤，经常在上班的时间未经允许进入他的办公室，除了替代上司的秘书做了一些日常冲咖啡之类的工作外，而且开始拎着男装和一些小礼物出入公司，并且送给上司。

她很暧昧地邀请上司下班后吃饭，然后一起到汽车影院去看电影。两个人的交流里，茉莉流露给上司的信息很明显——不管你长相如何、年龄多大，我喜欢你这样的成功人士。我爱上你了，不能自拔。

但我要你只爱我一个，对我负责。如果你不爱我的话，我会把公司和你的家里搅闹的一团糟，直到你接受我为止。

上司反过来对茉莉说：“亲爱的茉莉小姐，事实上，我没有你想的那么出色……”而且，从那之后，让茉莉心里乐开花的是，上司对她躲躲闪闪，畏之如虎。

以这个故事做这段的开端，是因为我觉得骚扰绝对是应该大书特书的一章。因为所有相关职场的书当中，提到骚扰，都是采取了避重就轻，曲线救国，语焉不详的态度。

骚扰就像一个敏感词，所有人都知道它在，而且难以避免，但却偏偏大家都不愿意主动去碰触和提到。

它没有这么可怕，不是吗？它也只是职场众多现象和困难中的一个。并不比其他的困难更难克服，或者说，并不比其他的问题更重要。

不要一提起骚扰，就马上联系起美貌女OL，猥亵怪蜀黍同事或者猥亵的上司，这是某些电影和小说里的桥段。性骚扰是骚扰的一种，可是骚扰却不都是性骚扰。很多林林总总的麻烦，都可以被归纳进骚扰的范畴。所以，要想完全的搞定骚扰，你必须要首先明白，你面临的骚扰是什么性质、什么级别的。

我有个同事，哀怨地对另外一个同事说：“哥，拜托你别总这么关心我好吗？”在外人看来，也许他有些不识抬举。

他口中的哥，是光线的一名老员工，从这个同事刚进公司，他就对很多人说过，这个孩子挺像我过去的，真有意思。

这也是他一直帮助这个新同事的原因。在他看起来，这绝对是帮助，可是新同事却不堪其扰。你无法想象，当你的一举一动，甚至中午下楼要一份盒饭时，都有人孜孜不倦地告诉你，在楼下某餐厅买便当一定要叫黑胡椒牛肉的，鸡肉的味道不好，而牛肉咖喱的咖喱总是存放不当发潮，很可能让你拉肚子。换成谁，都一样的崩溃。

就像当年，你青春期的时候父母在耳边的絮絮叨叨给你的感觉一样。你知道他的出发点是好的，他是为你更健康的成长。可是，你不是木偶，也不是傀儡，你有自己的想法，有自己的做法和个性。但是你又无力反抗，稍微表示不满，即会被人说你没良心，甚至恶劣到成为咬了吕洞宾的狗的地步。

这个时候，无处不在的絮叨和烦躁让你真的想清静一下，或者像大话里的孙悟空一样，搞定耳边总是飞舞着的“五百只”苍蝇。

善意的骚扰让人迷惑，虽然你深受其苦，可是你未必愿意为了免除骚扰，伤害到真心对你好的人，这是这种骚扰所面临的最大的问题。只要克服了这个想法，善意的骚扰绝对可以避免发生。

解决善意骚扰的一大办法，就是开诚布公的谈谈。找到一两个具体的事情来说清楚你的想法和看法。总是回避或者自己背负着问题，会让

你的负担越来越重。也会让对方觉得你需要他，他自己做的没错，所以，该开口的时候还是要开口。

面对善意的骚扰，切记不要伤害到别人。谈的时候一定要语气缓和，不要使用过激的词语。你可以请求对方给你一个天空或者一个机会证明自己。实在不行的话，阳奉阴违的做一次，让事实说给他听。

我有同事A也被迫当过“同性恋”。

事情的起因很狗血。忽然就有那么一天，不知道同事A犯了哪路的桃花。公司里一个女孩对他一见钟情，再见依旧钟情，所以就对他展开了疯狂的攻势。

每天只要他有一点的闲暇时间，他马上就会发现她出现在身边的任何地方。同事为此装过加班，害怕在公司门前她会约他出去吃饭，因为不能总拿有朋友约好了当借口。

然后，同事A发现自己OUT了，彻底的OUT了。他在办公室里对着电脑计算着她有没有离开的时候，忽然办公室门开了。她拿着买来的盒饭和汤，还有一块巧克力放在他的办公桌上，温柔地对他说：“工作虽然重要，可是也要注意自己的身体。”

凝视，凝视，A首次感到，不是敌意的目光也能让你“欲仙欲死”、“痛不欲生”。你好像一个浑身被拧满螺丝的机器人一样，每一个动作都是机械的，只因为旁边有人在含情脉脉地注视着你。

这事儿最棘手的地方在于，人家并没有直接地告诉你，A，我喜欢你，我们俩恋爱吧。所以你无法很直白地给她拒绝，那样的话，显得你太自作多情。

我尝试着找朋友冒充女朋友来做推辞，让关系不错的同事装作不经意地在她面前说：“你知道吗？A的女朋友人很好啊，跟A的感情很深。”

传回来的消息是，某日她忽然说：“现在结婚的还有离婚的呢，何况恋爱。”



内部网上，你总能看到大家的MSN签名：只要锄头舞的好，没有挖不倒的墙脚之类的话。平素你看会觉得有趣，现在你再看，只能觉得惶恐。

最终，实在无奈的A只能拿出了大杀器——直接伪装同性。并且让她认为这是个事实，这段看似遥遥无期的狗血剧情才算最终有了结局。

这种骚扰，可以说是中性的，对方欣赏你，喜欢你。对你没有主观善意的帮助，也不会有任何的恶意来烦你，但是的确让人应接不暇。

对于这种因为喜欢而产生的骚扰，你一定不能完全置之不理。因为同在一个公司，完全置之不理，会给同事们你这个人太“拽”的看法。但又要在拒绝上完全封死，不留下任何的退路，避免这种情况春风吹又生。

千万不要尝试着去伤害一个喜欢你的人。喜欢你的人尽管你不喜欢，可是这种喜欢是无辜的。你要告诉他，不是我不接受你，而是我的确无能为力，接受不了你。但是办法一定要对自己狠，对对方比较缓和。

所谓的恶意骚扰，很简单，就是其他人为了自己的欲望，不择手段地对你进行伤害，让你没有宁日，每天提心吊胆。

比如，他视你为竞争对手，很可能会利用各种手段来干扰你的工作，甚至给你的工作和生活增加不少的麻烦，让你无法集中精力去应对。又或者，甚至有更恶劣的会造谣生事，让大家疏远你，或者说干脆直接想办法对你恐吓。

遇到这种人，我的意见是你做初一，我做十五。没有必要给他留什么脸面。你不是用恶劣的手段来对待我吗？那么好，我就要大家知道你做人有多么的恶劣，彻底的让你翻不过身来。

友情提醒：面对恶意的骚扰时，你可以置之不理。如果需要反击，反击时一定要从公司的利益上出发，不要不择手段地给对方打击，或者为了击败对方给公司带来损失和伤害。不然，即便你能从骚扰里脱身，

你其实也上了对方的圈套。

在所有的骚扰里，性骚扰似乎最难处理。因为这种事情不好界定，即便是在法律上，也没有一个太明确的依据和说法。

我记得中国第一部反映性骚扰问题的电视剧是《女人不再沉默》，贯穿整个剧集的主线就是，嚣张的主编觉得性骚扰的界定困难，所以有恃无恐。不是最后他自己走了一步烂棋，恐怕到了最后也不会得到应有的惩罚。

什么才构成性骚扰，因人而异。有的人觉得，在公司，或者聚会里有人讲一些成人段子，就是典型的性骚扰。而有的人却认为，就算上司、同事，在闲暇玩笑的时候拍拍肩膀，无意地接触一下身体也跟性骚扰无关。

做人不要太敏感，很多时候，一些所谓的性骚扰很可能是某个粗心或者作风豪爽的同事无心的举动。太敏感的话，会让你在单位内部将人事关系弄得很僵硬，直至你无法在那里继续工作下去。

真正的性骚扰，我觉得具备以下几个特征。某些身体敏感部位的接触，并且是常态。或者总对你说一些不该在办公室，或者同事关系之间应该说的话。当然，有人做得更加赤裸，直接提出，或者做出一些要求让你答应。

一家正式，而且常态的企业，是不会允许有这种恶劣的事情发生的。所以当这样的事情发生时，该争吵的时候就争吵，甚至可以直接甩对方一个耳光。没有人会愿意偏帮一些猥亵的人。如果这家企业真的容忍他而来制约你，那么离开这样的企业应该是值得庆幸的事儿。

美国茱茱莉的解决办法很经典。她利用了性骚扰者的一个心理，大多数骚扰者只是追求刺激和寻找机会，他不愿意为此负责或者让生活彻底的因此乱了套。所以，用责任和痴迷逆袭也是个不错的办法。关键在于，你别太入戏，真的喜欢上那个人渣。

一些老辣的人懂得防患于未然。往往采取两种方式，一是进入企业后，跟企业中一些同事的家属熟识，并且保持着联系。另外一种则是在公司里，从来不穿太鲜艳性感的衣服，不使用太过张扬的香水。要明白一点，往往当猥亵的人对你下手前，你的形象和举止已经告诉了他，你是他想象的那种可以下手的人。

读书很重要，但是应用更加重要。我想提醒的是，所有人都应该读一点心理学，这有利于你保护自己，并且能在工作和生活中取得你原本得不到的成绩。

这不是笑话。也许你无法想象，也许一件服装的颜色，会让你看上去更加强势而不软弱。一个举动，会让别人认为不要靠你太近，否则惹恼你就会有危险。

美国心理学协会做过一次社会调查。在街头征集了很多路人，问他们对其他手持手机的路人的感受。结果，在年龄、身高、穿着相仿的路人当中，那些使用棱角分明、机型略大、黑色或者太空银色手机的人，被认为比使用彩色、棱角不明显、小一些的手机的人更具备权威感，更加严谨。而让他们选择去接近和交流的时候，大部分的人，更愿意去选择后者。因为担心在前者那里碰上钉子。

这不是欧美人的特殊个例。看看国内，每年初夏，报上都会提醒女性，出街的时候要穿宽长一些的衣服，不要搭配热裤和黑色的丝袜。因为这会刺激到一些男性对你产生性趣，荷尔蒙沸腾，从而导致强奸案件的发生。每年夏天是类似案件的高发期足以说明一个问题，很多时候，是你给了对方冲动和想法。

把目光转向德国的一项调查，该调查表明当女性服装中最老派保守的A字裙，长度每短上一厘米，就会让男性对女性的渴望和自己的性兴奋增加近二十个百分点。

言谈举止也是。那些喜欢在酒吧搭讪女性，并且热衷于ONS的意

大利老手和花花公子们坦然承认，大家都会看菜下菜碟。一个面前放着多个酒杯，并且和异性高声说话，随意拍打对方的女性，是他们最好的搭讪对象。反之，如果是一个修女一样严肃的女人，哪怕美丽如奥黛丽·赫本，其中百分之八十的花花公子也会再三犹豫，最后放弃。

由此看来，无论地域、肤色，在这点上环球同此凉热！所以，明白你的穿着、举止，会给对方带来一个什么样的印象至关重要，它可以让你避免遭遇到这些没有人想遇到的问题。

避免性骚扰，不是单方面的事情。不仅仅取决于你所在的办公室有没有坏异性，很多时候，“坏”异性都是你无形中培养出来的。当对方在别人面前是谦谦君子，而唯独在你面前变身古怪色狼的时候，你应该反省一下自己，是不是哪里做错了！







# 第7季

对别人的发言，不但要听，而且要思考。开会不是让你在笔记本上用笔画小人的时间，更不能抱着除了关心直接的发言外，对其他一切都没有兴趣的态度。遇到激活你灵感的地方，要马上尝试着将它融入到自己的观点里来，争分夺秒，切莫犹豫。



## 准备发言不发炎

@刘同：大会不发言，小会不发言，就容易“前列腺”发炎，具体的表现症状是，你每每应该说话的时候都不发言，那么你在公司的境遇慢慢就会让你蛋疼。

甲之蜜糖，乙之砒霜。

一度，我比较奇怪一些朋友的言论和看法。他们说：“刘同，你有没有觉得上班的时候开会，或者讨论什么问题特别烦人。自己做好自己的工作就得了，还要没完没了的发言，人哪有那么多建设性的意见？”

这种心态很奇特。

会议、讨论，是多么好的机会。你能通过自己的发言，去把观点讲给所有人听，能让平时注意不到你的人把目光投向你。这是一个交流和说服的过程，当你的意见能给别人带来启示的时候，那种感觉异常的舒畅。

大家几乎都在抱怨没有机会，没有舞台施展自己的能力，相信自己是怀才不遇，金子没有及时的闪光。当一个最吸引眼球的高光舞台摆在你面前的时候，你却要说一句：“烦！”这种心态还真是有点叶公好龙的味道。



任何需要你发言的时刻，都等于把你置于舞台之上。不一定需要你有什么建设性的意见和评论，能对工作产生帮助的语句、观点，都会给你带来与平时不一样的关注。

Y先生经常向我诉苦。你说的这些我都懂，大家也都懂，让人觉得烦甚至有点恐惧的正是因为这个舞台的高光。你不能保证你每次发言都得到喝彩，为此你得挖空心思，绞尽脑汁。

这玩意儿是把双刃剑，在给你机会的时候也憋着毁你一道。可能一句不当的话、不当的言论，或者一个不怎么好的中庸说法，就会让别人把你归在某类当中。你没那么平庸，可是一旦你在会议上被人认为是个平庸的人，这个印象就很难挽救回来。

我很诧异，在地球上，还有什么事情是没风险的吗？你吃个咸鸭蛋，都可能遇到苏丹红，喝杯牛奶可能有三聚氰胺。危险是无处不在的，河豚有毒尽人皆知，可是江南一代的河豚馆开的如雨后春笋。

再者，会议是把双刃剑不错。那你就宁愿放弃这个舞台，从来不要自己的高光时刻？就算你做得好，恐怕你的沉默和推诿，会直接坐定大家对你的印象，这是个没有料的家伙。

发言，结果可能是好也可能是坏。不发言，那么你就死定了。

不要把发言当成一种负担，而是当成一种享受。因为，这是工作带给你的权利，对于自己的权利，要抱有一种积极主动的心态去享受，而不是逃避。

从校园走向社会的第一年，我对开会有着一种莫名其妙的跃跃欲试，欣喜异常的心态。

平素，作为一个新人，我在办公室里根本没有发言的机会。即便说点什么，对方也都会心情好了顺便听两耳朵，心情不好根本连听都不听。

年少轻狂，幸福时光。我觉得，为什么我这颗金子还没有被人发现自己的高纯度。可怜能够一日千里的千里马，被这些俗人关在这里干点

拉车的粗笨活计，我可爱的伯乐你在哪里，你在哪里！

一遇到开会，肾上腺素就会猛增。记得第一次全体会议，我感到终于机会来了，那是全体会，意味着上上下下的领导们都会参加。也许可以像楚庄王一样——不鸣则已，一鸣惊人。

我做了当时的刘同认为的最翔实的准备，内容自认为很劲爆，很给力。我把平素中从各个渠道获取的关于管理啊、公司啊之类的知识，挑选那些知名企业的经典的例子糅合在了一起，然后加上自己的一点想法。

就算如此，我还是觉得不够分量。那我就要加一点偏激一点的观点，这样能吸引大家的注意嘛。尽管那种观点我自己都不大认同，可是感觉上，只要这种观点别人没有说出来过就好。

说白了，就像当初芙蓉姐姐的S型出道。不是因为多漂亮，多符合大众观念，就是因为足够与众不同。

虽然新人得不到会议上固定的发言机会。我在心里鼓足了几次劲儿之后，终于张开了嘴：“我想说几句。”

滔滔不绝，越说越感觉良好的我，没有看到自己主管上司铁青的脸色。那次会议结束后，主管对我的评价是：“刘同，你是要疯啊？”

很不幸，我失败了。这次失败击溃了我对会议的热衷程度。很长一段时间内，公司的同事都把我看做那样一种人：志大才疏，夸夸其谈。小屁孩什么都不懂，还非装着万事精通。

不理解，心里却留下了阴影。下次会议的时候，我问主管：“老大，到底开会我要说点什么啊，该怎么说啊？”

主管的回答是：“我不知道，这事儿你别来问我。”

现在回想起这个经历，觉得自己真是无知者无畏。我可以随时挑出当年自己的很多问题来：全体会议，会议的中心主题是怎么做好宣传和推广，我谈的却是公司的管理和日常工作中的漏洞，简直是驴唇不对马

嘴。而且不懂得察言观色，没看到大家几近崩溃的表情，仍旧继续滔滔不绝，说了四十多分钟的时间。最可恨的就是那些为了吸引眼球而让自己偏执的观点。综合上面这些，我要是能够得到正面的认可才怪。

无论你把发言的场合当成舞台也好，高光时刻也罢，务必先弄清楚这个舞台上演的是什么节目。如果你穿着燕尾服，像唱歌剧一样上场，自我感觉良好地站在聚光灯下，发现舞台上表演的是京剧，你可以想象你是多么的愚蠢和格格不入。

让我仓皇了好久的心理阴影问题，我觉得很多人都会有相似的经历，或者干脆发展成了发言恐惧症。真的当你克服这种阴影之后，去面对这个问题，会发现解决起来其实很简单。

摸清楚发言的场合，情况，列席人员，主题。这是你准备发言内容的必要依据，千万不要想当然的自己跳舞，这样会让你的发言变成无的放矢。

老板和我有过一段对话。我问老板，开会的时候，你最不想听到什么样的发言。老板的回答是：“除了那些文不对题的发言外，我讨厌那种漏洞百出的发言，这让我感到自己被敷衍了，是在浪费时间。而且这个人根本没有做好任何的准备。我甚至会想，他到底在工作上是不是尽心尽力。”

一次发言的准备，说简单也简单，说困难也困难。简单到只要你明白了场合、情况、列席人员、主题，结合你的日常工作，就可以开口发表意见。

难的在于，这种发言，总会有它的不到位、不恰当的地方。想要让发言变得完美，没有大的缺陷，需要你去千锤百炼的提炼它。

一人智短，两人智长，所以当你觉得再三思考的发言还不够完美的时候，在发言准备中，也可以借助别人的力量。

所有的发言，要自己先默念一遍。换位思考，如果在会议上，你的

下属这么讲，你会不会能找出他的把柄和漏洞。

我每次开会前，都会把同事叫一起，大家都先做一遍发言，找漏洞，指出缺点。辩解的好，没有瑕疵，好的，到会议上你去对付老板和参会的人员；辩解的不好，大家一起来告诉他，你要怎么去做，怎么去说。

实在找不到缺陷，再去发言。自己的想法和观点，一定要讲清楚，不要害怕别人的质疑和争执，相信自己准备期的千锤百炼。发言不害怕争执，每次开会或者讨论，其实最终目的不是要解决问题，争执不让老板担心，解决不了问题才让老板心慌。





## 面对风卷云动

只要人与人之间的差异性存在，争执这个东西就永远存在，不会消亡。

你首先要明白，大多数时间，和你产生不同意见，并不是对方刻意针对你这个人。并非你很招人恨，对方就是抱着鱼死网破的想法；或者哪怕你说雪是白的，他都要死硬地违反常识说雪是黑的。

区分争执的类型很重要，如果就事论事，那么处理起来就需要技巧和方法。如果对方是刻意针对你这个人，那么好吧，如果他非要搅得风卷云动，那么你就直接赤膊上阵，也搅他一个风起云涌。

不妨弄一点常识性的问题将这些对人的争议者一军。如果他平息不再争议，那你就取得了阶段性的胜利，压制住了对方的气势。如果他连常识性的问题都要跟你掰扯掰扯，那只能暴露出他的愚蠢。

对事的争执，有很多时候难以短时间内分辨清楚。老话说：“杀猪杀屁股，各有各杀法。”习惯砍猪头的人一定觉得从屁股杀起的人的办法太过迂腐。可是习惯从屁股杀起的人，却觉得这种办法有自己的优越性。

这种相悖的意见和争执，一般来说，是因为你发言时间较短，没有彻底地阐述清楚自己的想法，预料到可能出现的困难，或者后续的事情

应该怎么做。在遇到争执后，可以给自己和对方一些时间，将这些东西完全地阐述清楚。这样会让人对你的计划，有一个比较全面的判断。很多可能产生的误会，或者误解你这么没有盘外招的人会放弃自己坚持的想法。

化争执为好事，因为有人与你争执，证明他对你的做法和想法感兴趣。花费时间在这上面，会让你多听到一个人的意见，很可能对完善你的计划有实质性的帮助。一个人只能看到球的一面，两个人多个人的角度掺杂在一起，能让你看到几乎整个球体。

出现针锋相对的情况，最麻烦的事是什么？不是各不相让，就事情展开各自的论证，而是你产生的负面情绪。你觉得，凭什么你说我的计划不好，发言没内容，凭什么你的就是好的。丫挺的，你这个孙子实在太不是人了。

只要滋生出这种情绪，就容易让争执变味。一个语言里带上情绪的人，在焦躁的时候是口不择言的。虽然未必会出口说出你个王八蛋这种话语，可是起码会隐约地让对方听出，这家伙好像在攻击我，什么叫沙滩一躺三年半，今日浪打你翻身啊。

一旦进入了情绪的控制当中，争执就会彻底升级到斗争。一字之差，千里之谬。几乎注定要上演毫无意义的全武行，而且等于给自己未来的职场生涯带来一个敌人。

互不相让，争不出结果的时候，不妨问问领导或者第三人的意见。往往当局者迷，而旁观的人更能清晰理智地分析出一个最佳的方案来，这是解决争不出结果的局面的最好办法。

以价值的观点去看待这件事，去衡量得失：如果值得争，那就放开顾虑，也放开那些职场教条，大胆地去争取自己应得的权益；如果根本不值得争，那最好还是息事宁人，本着双赢与合作的态度处理问题。

在没赌气的情况下坚持自己的想法和观点，那么就要勇于承担责

任，用一句我想做做看看，出现什么问题我可以解决或者承担，强势地截断这一话题。

打架无好手，骂人无好口。面对争执，哪怕你处理得比较圆满，也不可能因此让对方对你增加多少好感，副作用总是多多少少会有一点的。很多习惯性争执的人，会在积累一段时间后，变为刻意地和你作对相争。如果不想将来让时间浪费在人际关系的应对和修复上，争执过后最好来点“后戏”。

传统观念认为谁先低头谁就是懦弱了，就是认输了，其实在大多数职场人心目中，第一个主动沟通、尝试和好的人，才是值得尊重、值得佩服的高姿态。不妨在会后走过去主动伸出手，用积极的态度唤起彼此的信心，或者发一条短信，“嗨，你今天的话有很多对我很有帮助，不如下班后我们一起吃个饭好吗？”







新  
年  
好  
運  
PDG

## 临阵换枪，不快也光

@刘同：出门前你看到天要下雨，这个时候依旧决定不带上雨伞的人不是诗人，就是傻瓜。你确定你是诗人吗？不，职场不需要诗人。

@天天：困惑，明天继续讨论。今天听到的发言让我觉得，B君才是对的。可是如果我转而支持他的话，会不会有人说我朝三暮四，朝令夕改，乃至“水性杨花”。

水性杨花这个词很久没有听说过了。这个叫天天的粉丝真给力，什么词都往自己的身上用，我代表广大人民汗一个。

总有一些心理，是大部分通用的。天天虽然在用词上对自己狠一点，可是这种心理很有代表性。可能最后用上水性杨花外，除了有些调侃的意味，更多的是用来表达内心纠结的程度，并认为这么做的背叛性十足。

背叛是个必须有对象的词，比如说背叛了自己的信仰，背叛了某个人，背叛了什么东西。可是背叛在职场上，是基本没有用武之地的一个词，除非说，你背叛了自己的公司，背叛了自己的良心——盗窃公司机密，转手到其他的企业去做投名状。

否则，你还能背叛什么呢？背叛自己的上司，上司是你在职场立足

的根本吗？背叛了自己的想法，不对，因为当你想着别人的想法更出色的时候，你的想法实际上是发生了变化，这不是背叛，是升级，是进化。

还是背叛了某个跟你关系良好，互为挚友的人。但如果他是错的，身为朋友，你到底是应该跟着他一条路走到黑，看着他最终的结局惨淡，还是应该直接告诉他，不行，我们换个方法来过，让大家有个比较圆满的结局呢？

逆转自己的个人想法，是很正常的事情。生活中，有无数种可能，随时都会让你对世界或者某件事情的看法发生改变。我更觉得，这是一个人成熟和积累的过程，而不是什么背叛。否则，那么人类是不是都要停留在懵懂的幼儿状态，才算是坚持自我，才算是品德优良呢？

朱元璋这个要饭的当了皇帝后说过，为君纳谏，能为千古明帝。要饭的最终能当上皇帝，和他在发现有更好的办法和想法后，马上能够修改自己之前的想法是分不开的。

如果仅仅是觉得，否定了自己之前的想法和做法，让自己难堪的话，完全没有这个必要。因为朱元璋比你的牌大、比你的地位高、比你更有钱，也比你更有势。他都不怕，你怕什么？

当然，这只是让人纠结的最小的一个原因。更难做的是，当你支持的，或者说关系良好的人，和别人的观点有了碰撞。你之前告诉过他，我会站在你这边，为你摇旗呐喊，做你最铁杆的拥趸。山无棱，天地合，冬雷震震夏雨雪，乃敢与君绝。

结果你发现和他相对的想法、做法，对工作更有利，会产生问题的概率更小，于是开始迷惑、彷徨、不安。硬着头皮支持你的朋友，当然可以，这会你们的感情在这段时间里更稳固。可是，工作上出现的麻烦如何解决呢？难道看着有直线的时候还要走曲线吗？

那么转而支持对方的意见。不知道朋友会怎么想你，别人怎么看你，方才信誓旦旦地表明态度，现在再变，岂不是成了叛徒和汉奸。

谨记一点，当你在办公室里遇到任何问题的時候，放在第一位的不是自己，也不是朋友，更不是合作伙伴。上司在这里也要乖乖地站在队中而不是队尾。你永远要先考虑到业绩、工作，和公司的利益。身在办公室，你要明白谁是规则的制定者，谁是最应该维护的，毫无疑问，答案只有一个，公司！公司的利益是办公室的绝对No.1。

世上没有后悔药。

有时候你的犹豫，会更响亮地给你所想维护的人一个耳光。

参加节目的嘉宾里，有人说过自己一个最后悔的办公室故事。他在一次会议上，遇到了上诉的情况。结果最终，情感战胜了理智，他还是站在了原有的观点上。会议结束后，他私下告诉自己的伙伴，我觉得刚才那个同事说得更有道理啊。你看，如果按照他的做法，我们不但能够节省一大笔的资金，而且进度上会比按照我们的方法去做，节省一周的时间。

他的伙伴脸都绿了。因为他们的坚持，最后会议的决定，是按照他们的想法去做这个任务。伙伴直接不留情地告诉他：“为什么你不早点告诉我？”现在结果已经决定，要伙伴再去老板那里翻案，恐怕给老板留下的印象，就没有在会议上从善如流那样的完美了。

想象一下，如果你看得出，但因为犹豫而让事情的走向在原来的河道内。一旦出现了问题，无法挽回，或者花费大量的精力去挽回的时候，那个时候，你们所丢掉的，远远比在会议上认可对方的做法更多。

俗话说得好，临阵磨枪，不快也光。临阵变枪，其实也是一样的。达到目的的路上，如果有汽车的话，不妨放弃你们的自行车。

当然，莽撞地直接站出来表示我变了不是最好的办法。你可以选择很多悄然的改变，比如说，你可以在有想法的时候，悄悄地发一条短信给和自己一派的伙伴，告诉他你的想法。

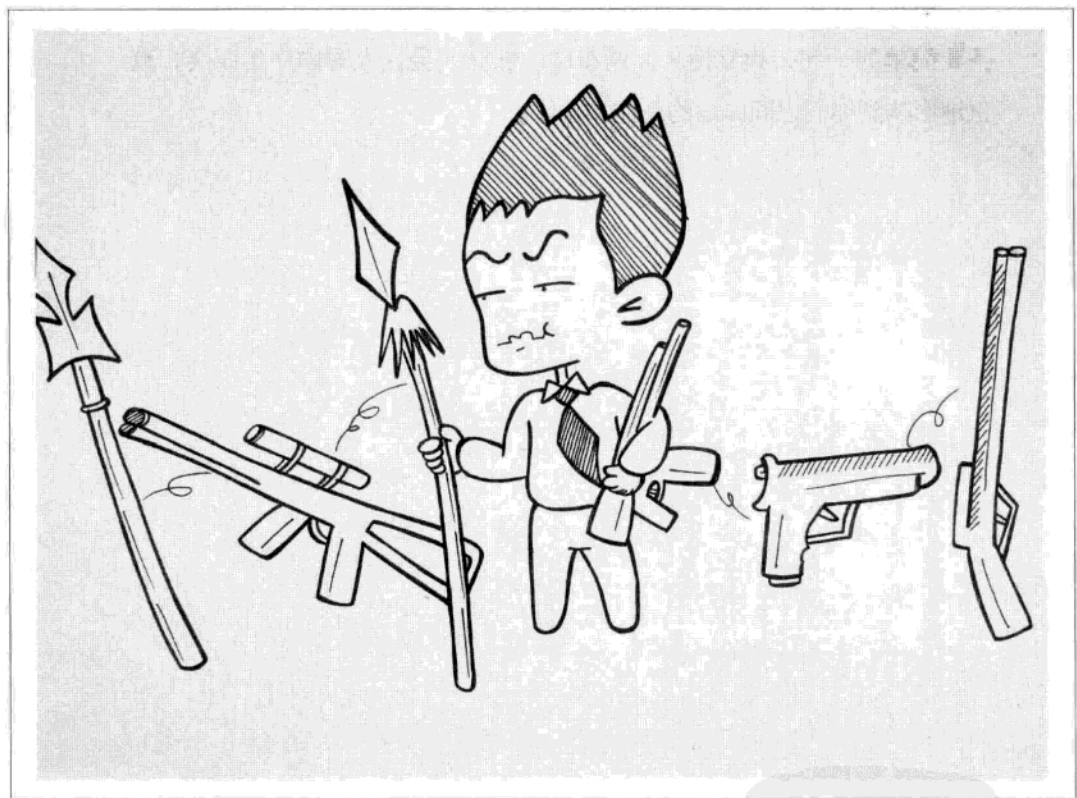
这是一种尊重，也是一种探询，更是一种商讨的过程，他可能看到

的更多，会告诉你，对方的做法哪些地方也存在着风险。或者你们会讨论出一个结果，融合两个办法找出最好的那个。

或者，也可以心有灵犀，或者提前设定一个“暗号”。比如说，在会议上遇到问题的时候，可以用某个手势，或者眼神告诉对方需要商议，一起去趟卫生间。

最重要的是，在你决定改变的时候，千万要给出对方改变的理由。不要简单的一句，我支持××的看法。那样，会让人对你产生误会，真正地影响到你们之间以后的交往和合作。





新  
知  
覺  
PDG

## 巧汲取，不危险

电影《我知女人心》与其说是部爱情片，不如说是部YY片。现在电影，仅有爱情的没有什么市场，更不会有多少的票房，必须要加上一点YY之类的重口味。

电影中的刘天王莫名其妙拥有的能力让我羡慕嫉妒恨到眼红心跳——对男人没有异常，却能听到每一个女人的心声。

要说，老刘还是纯洁。小刘我要是有这样的异能，早就满世界想把哪个马子把哪个马子去了。随便借钱做点关于女人的生意，不管是服装、首饰、化妆品还是美容整容，估计都能发大财。你能知道你面对每个顾客的想法，那还不牛×到天上去也？

放下这些“雄心壮志”的想法。电影里光是老刘靠听心异能抢先做出了巩俐姐姐心中的广告设计图的桥段，足以让所有的职场人心里狂敲鼓——大家都在想，如果我也有这样的本事，何必要自己做得那么辛苦。

从别人的想法里找适合自己的辄，是件很吃力的事儿。基本上，很少有人能够玩好这一手。

时间是个问题，尤其是在会议上，或者讨论中。你发现前面发言的一二三四五君，每个人的观点都有可取之处，能让你的想法得到最大的

补充。无奈，你不是曹植，有事没事走几步就能出口成章。

任何观点上的融合和碰撞，都是需要时间来进行思考和提炼的。马上该你发言，你现在盲目地把想要融入的东西融入进去，结果弄出来个半成品。让你原本还算不错的想法变得前宽后窄，左重右倾，还不如陈家村的铁匠打出来的质量上乘。那你肯定要偷鸡不成蚀把米。

但是，不做融合，直接地拿来就用，那明显让人心头小鹿乱撞。就像你买了一辆便宜到谁都觉得有问题的二手车，漆都不喷就上街去，这种行为只能招人痛恨，并且有找抓的嫌疑。

对别人的发言，不但要听，而且要思考。开会不是让你在笔记本上用笔画小人的时间，更不能抱着除了关心直接的发言外，对其他一切都没有兴趣的态度。遇到激活你灵感的地方，要马上尝试着将它融入自己的观点里来，争分夺秒，切莫犹豫。

贪多容易嚼不烂。没有任何东西能做到完美，你要懂得取舍。比如一次讨论，有三五个观点对你有启发。如果没有能力全部接纳和消化，就抓住其中一个不放，一个彻底完全的提升，好过三五个不成熟的半成品。你只要懂得如何给自己加分就好。

不抹杀别人的功劳，不言而取谓之盗。如果你不能用自己的语言，换个角度去阐述补充对方的观点，那么不要吝啬你的称赞。在引用的时候，多一句话，刚才××的发言，我觉得非常到位。接下来再开始根据他发言的内容进行延伸。

抛开会议不谈，有些时候，日常的工作里，也会有人的言行、做法、创意对你有所启发和帮助，你会想，我想要他的这些东西。

可是，这些往往是一个人在公司安身立命的本钱。再者，不会有人想让你超过自己。

这样的情况不具备时效性。所以，处理起来更加的简单。你只要记得一句话：“欲先取之，必先予之。”人生得一知己足矣，在内心深



处，人们都是喜欢遇到和自己有所共鸣的人的。

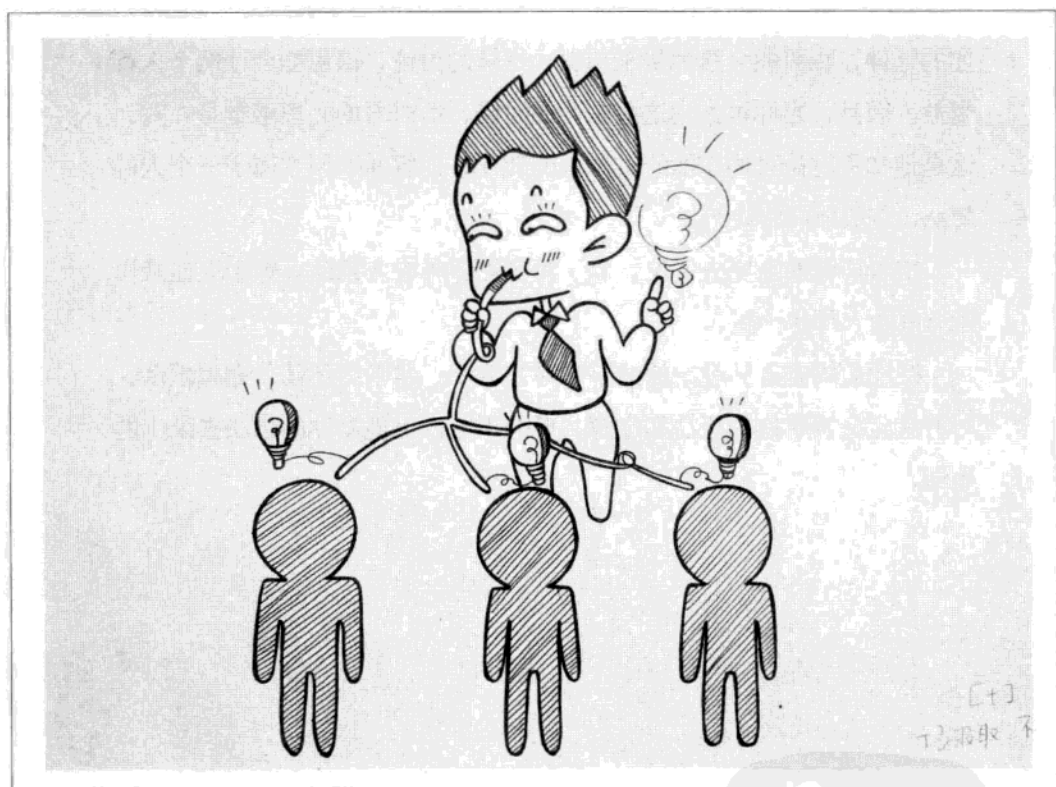
与其埋头做事，纠结于要不要拿来别人的东西弥补自己的短板，不如踏踏实实，直白地去跟对方交流。尤其是当你赞同，并且能够解读出他想法里的一些东西的时候，不但能让对方觉得你没有什么其他的心思，而且还能增加两个人之间的感情。

同样，每个人的思路不可能是完全相同的。他的做法在你这里经过你的延伸，也可能会给他带来启发，这样的讨论，很可能让两个人都受益。而且，当你再去用这些东西的时候，给对方的心里感觉是：对，这是我和他讨论过的东西经过讨论的转化，很容易让原本属于一个人的想法，变成你们的共识。

抱着请教的态度去讨论，会让对方更容易进入角色。每个人血液里都有好为人师的一面。

把你最终融合并敲定的结果和对方分享。君子坦荡荡，你越坦荡，对方就越会赞赏你的想法和创意，反而不会发生他拿你的想法去说出的事情。





## 植物&僵尸也是必需的

@刘同：我想创造一个词，会商。不知道有多少人举手同意。

开会有三种境界：

僵尸段：知道开会，目标就是开完这个会。就像游戏里的僵尸，不管前面有坚果墙还是火暴辣椒，等待自己的是不是大批次的豌豆射手，照样勇往直前。不懂装懂，到处发言。

植物段：懂得藏拙，就像植物一样，扎根位置上，咬死不放松。他人在，可是你听不到他的任何响动。巍巍山上一青松，跟你耗到结束就算成功。

游戏操控者段：提一些有建设性的问题，交一份超棒的方案。做足功课，做一份特别棒的方案，再写个发言提纲，以保证开会发言时有条有理，并且还要留有后手，要想到可能遇到的反对意见，要提出解决办法。

值得注意的是，你到底应该在哪个段位，应该根据会议的环境来决定，一成不变地选择段位，也是会商低下的一种表现。

某部国产大片上映前的内部放映和讨论会，光线派出记者参加。这个记者是个新人，对此兴趣很高。在出发前，一直保持有一种兴奋

的状态。

她本人，也是一个很虚心和善于学习的新人。所以到处求教，怎么把这个会开到最好的效果。

会议前一天，她恰巧遇到了我，然后从包里拿出了一份厚厚的打印出来的资料给我看，里面包括影片导演的经历、资料，以前电影作品的剧情、特点、评论，还有一些关于这部大片的历史背景，跟片子有所联系的一些相关的链接。

我不得不打击了她，我说：“你想到那个会上讨论一点什么？”

她有点不理解地看着我：“当然是想到什么随时都可以说，可以问啊。”

我苦笑，我告诉她：“请把你准备的这些东西，装进你办公桌的抽屉里去，然后带上你的录音笔、带上你的耳朵和笔记本，到会议上去。你所要做的，就是把那些发言嘉宾所有的发言记录下来。回来再筛选就是成功。”

某些高端的会议，尽管会邀请你列席参加。实际上，因为会议级别问题，或者你个人实力和能力的问题，你能做的就是听完整个过程，记录自己需要的东西，所站的高度不同，你没有能力在会上做些什么。

不是所有的会，都会有结果，有效率。有些会议，因为各种原因，其实是没有必要的。这种会议让人很烦，虽然你在会上可以无限制地随便走神，甚至可以眯上眼睛睡上一觉。但是，又因为某些制约，你不得不去应付一下，浪费掉自己宝贵的工作时间。

一个奇怪的定理告诉我们：不必要的会议往往是漫长而难以忍受的。因为它失败，甚至连一个清晰的主题也没有。遇到这种会议，简直是每个职业人的噩梦，你不得不忍受嘈杂的魔音贯脑，而且还要强打精神坚持到最后。

遇到这种会议的话，你有两个选择。一种是当成消遣，缓解紧张工

作的自由时间。你可以欣赏大乱斗和无限流的发散性发言，以此当做乐趣。另外一个，则是你想办法尽早地从会场脱身，把这些时间用在更有意义的事情身上。

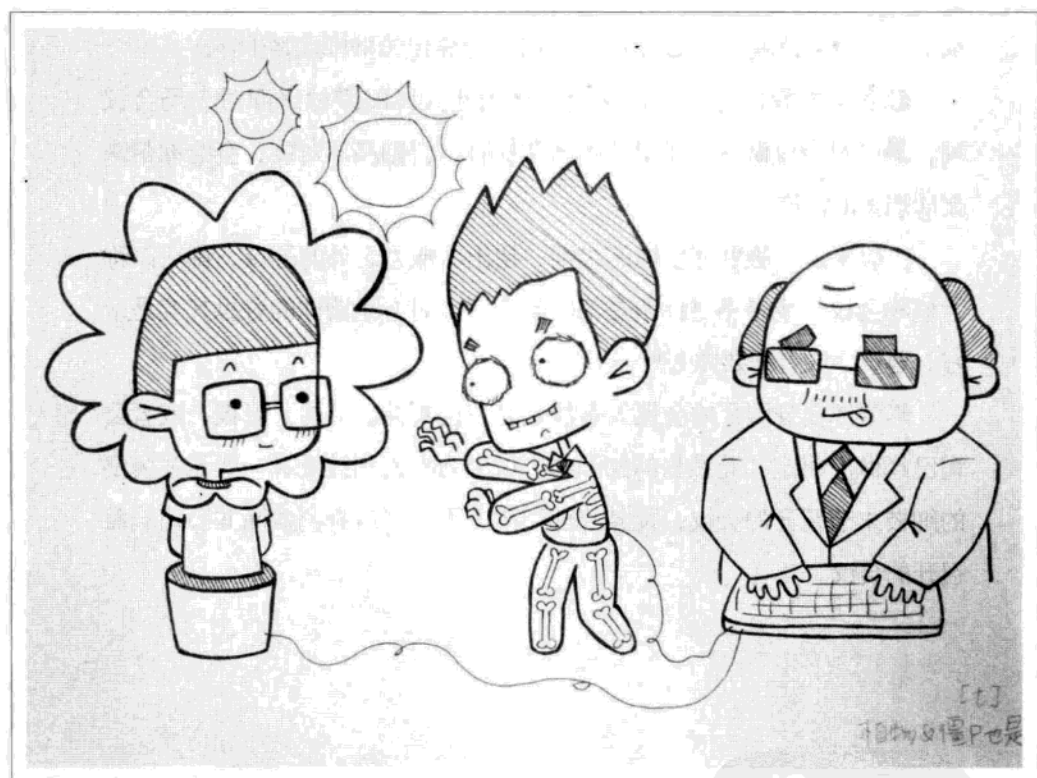
僵尸级会议段位，可以在这种乱战的会议上放射出无限的光芒。当你的扯皮或者扯淡达到了让所有参会人员都觉得混乱，而且没有结果的时候（往往组织和热衷于这种会议的人，都觉得这种会议会有结果），那么，这种会议就会马上结束，为你解放出自己的时间和空间来。

最后想提醒的是，你在决定选择用什么样的段位来面对一场会议前，最好对会议做一次详尽的把脉和检查，否则药不对症，会给你带来无法想象的损伤。

一般来说，级别高于你的级别，超出你能力之外的会议，都可以称为植物会议。或者不是你所在部门的会议，对方邀请你的意思其实是示好、尊重，或者需要你旁听一下。

需要你变身僵尸的会议大多数是以下这两种。上司、老板，或者公司已经做出决定，而参与的部门与人员因为私人利益或者一些无关紧要的细枝末节召开的会议，及某些部门或个人为了自身利益而非公司利益召开的会议。





## 看准“主客”下菜碟

刘同，人生是他妈的一场杯具。哥就是一张茶几。

怎么说。

你知道我前段时间换了家公司吧。

恩，听你说过的。

我以前在的那家公司，老板炒人的时候炒掉我，是觉得我浑浑噩噩的，而且对待工作不认真。因为几次开会，他说的话，我都没有记在本子上。而现在这家，我开会的时候认认真真的在本子上记上司的发言。你猜怎么着？

你被上司找去谈话了，而且是训斥了你。

对啊，NRP。他竟然说，你到底什么水平，我说的这些东西这么简单。你还要记下来，是我说的你不理解，还是连最基本的东西你都不会……

MSN上的哭诉者

内容让人啼笑皆非。你只要工作，其实你就像开饭馆的，要懂得一个道理，南甜北咸，东辣西酸，众口难调。

你遇到一个四川人上水煮鱼，拼命地大把放花椒和辣椒绝对没错，可是这不能成为一个固定的经验。否则下次来一个上海人，你还照方抓

第7季

药，那绝对是失去了这个顾客的心。

开会也是如此，每次会议，可能主持会议的人都有变化。我们姑且将这个主持会议的最主要的人称为“一”。

你如果面对所有的一，都采取同样的态度对待，那么你就真的变成了“二”。

会议的主导者，他的气场会最大可能地影响到会议的“气场”，进而影响到下属的情绪。

严肃的甚至是冷酷的领导会让会议的氛围更加“雪上加霜”，而一个幽默的温和的领导则会让会场的氛围相对没有那么紧张。即使是同样一个动作，在不同的领导看来，也可能完全是正负两极。

我听说过两个领导的两种想法。一个领导在开会的时候，禁止属下去卫生间，喜欢一气呵成。有时候会议会无限地延长，可是谁要是表示去卫生间的话，就会让他分外暴躁，哪怕你憋得在下面手脚乱动，他却享受这种权威的感觉。

而另外一个领导，举手表明要去方便一下他会痛快地放行，但是你要憋着，然后在下面有些小动作，却让他会恼怒万分。

所以开会也需要经验积累。你要看准领导下菜碟，平时就要多注意公司里，那些经常主持会议的上司的性格、脾气和喜好。如果前面你不做好功课，会议上你就不知道该用什么样的方式去表达和发言。

同事的表现，是你最好的参照物。不排除同事里也有不长眼的愣头青，可是大多数还是懂得领导的风格和个性的。如果你真的摸不清楚这次会议主导者的脾气，看大家的表现就可以判断一二。

尽管领导喜欢的风格千差万别，但是有一条万变不离其宗，那就是喜欢开会时全神贯注的员工。尤其是在领导发言时，更要表现得全神贯注。这不是假惺惺，而是你对工作认真的表现，因为，开会也是工作的一部分。







# 第S季

沉溺在失败阴影里的人，永远都挥不去失败的影子。成功是一场接力赛，在你彻底失去工作的能力之前，你可能输掉一场战斗，但是你要记得，你并没有输掉全部的战役。

资源分享网

PDG

## 失败，别做尿崩或血崩的选择

@刘同：失败从来不轻易当成功它妈，满足不了它的条件，成功就会流产，要么是葡萄胎或者畸形胎。

@夭夭：失败是个骗子，它告诉我，跟我熟了，你会见到俺可爱的儿子，但我发现，现在为止，它依然是一个人在耍单。

你有没有失败过？

我吗？我失败过很多次，但是我从来没有真正的失败过！如果这句话不好理解，我可以这么说，我没有失败的体验。

也许你要说，刘同，别吹牛×了。我承认你做了档节目，写了几本书，或者做了其他一些什么东西。可是说没失败过，简直是滑天下之大稽。

阿弥陀佛，施主千万不要这样啊。其实我跟你的意见没有什么差别。我知道，每个人都会遭遇失败。但更重要的是，你有没有彻底的失败，或者说真正的败到无法走出来，无法翻身。

澳门人喜欢说一句话，有赌不为输。

在我看来，遇到挫折是肯定有，但是你能继续走下去，走得更好，那挫折就不是彻底的失败，或者说真正的失败，而是上天送给你的礼

物。你懂得我的意思了吗？

谁都有很惨的时候，当然老衲也不例外，我没有跳出三界，不在五行。我的尖峰危险时刻，是在光线传媒做访谈节目的制片人时出现的，那时，我为了提高收视率，对节目做了大刀阔斧的改革。

简而言之，就是让原来显得有些温吞的节目变得犀利，像一把匕首。央视的艺术人生不是以将嘉宾弄哭了为最高的境界吗？我的目的是更上一层楼，只要是到节目的嘉宾，起码在流泪的同时，我也要让他们内心里在流血，甚至小小的懊悔，为什么当初我要答应那孙子的邀请。

让事实来说话，列出几个节目里访谈的问题的大概内容：

1. 你为什么要和某某离婚呢？是不是性生活方面有些不和谐。据说很多离婚的夫妻，都是因为这方面的原因。

2. 你跟他恋爱的时候，第几次约会上的床，在什么地方。

3. 车震和传统的方式感觉上有区别吗？你喜不喜欢。

神马？你说这有点三俗。我承认，可是大多数观众都是俗人好不好。我的出发点就是，做国内最犀利的节目，让观众得到最劲道的资讯。每看完一期我们的节目，感觉就像舔了口沾盐的辣椒，然后一口吹完一瓶龙舌兰烈酒的感觉。

起初，可想而知，节目内容在互联网上传播很快，类似于现在一些只采访网络名人的节目那样。但是再好的东西吃多了也腻歪，天天给你红烧肉吃，你也会看到肉就想呕吐。大概做了那么十几期，收视率开始不断地下降，进而朝着惨不忍睹进军。

最后发展到一个怪圈里。观众腻歪了，不喜欢了，收视率上不去。一些参加过节目，或者看过节目的明星心里都小怕怕，不愿意到光线来做节目了。

我咬着牙坚持了一个多月，自己内心里都快要崩溃了。收视率的下  
降，导致各方面广告收入也下降。最终核算一下成本，我们每做一期节  
目已经开始赔钱了，而且经费马上就弹尽粮绝。

这算不算失败？老板都被我闹得坐立不安，坐在空调大开的办公室  
里汗流浹背了。老板找我谈话，你看这个节目能不能这么做了？继续做  
下去，你这个节目就彻底臭了大街，我觉得没有继续下去的必要了。

如果是你，你怎么办，一蹶不振，那等于承认自己失败，输掉了。  
然后你之前的所有努力，都会随着这次失败化为泡影，我很可能不再有  
做节目的机会，调动到其他的部门去，然后做一些不太重要的工作。

所以，承担这个后果，必须要拿出新的成绩来。方向不对，完全可  
以调整了重新来过。

我问老板，你觉得这个节目怎么样改变会好转起来。这不是客套，  
也不是恭维，因为我实在被弄的心态大乱，短时间内不可能再拿出什么  
好的方案来。

老板说，你还是回归感情吧。邀明星过来谈家事、谈感情、谈他的  
成长和成名的经历，这样的节目还是能够吸引观众的。

OK，我回去后，马上对全组开会——我们之前的路线完全推翻，放  
弃，重新来过。我们需要做一档全新的、温情的、深入的节目。

不是铁齿钢牙。我一直不承认自己最惨淡的时候，是失败了。我觉得，失败应该是我没有走出来，现在离开了光线，或者调换了一个位置；而不是在惨淡之后重新来过，现在将节目做得收视率风生水起。

有句话很拗口，但是我觉得很经典。只有当你承认你失败的时候，你才真的失败了，否则，你遭遇的永远只是困难和困境。

失败有个很经典的段子：起床，别人约我看电影。到影院，发现便  
意甚浓，去WC的时候发现厕所维修，停止使用，只能憋到尿崩。

次日，起床，别人约我去看电影。到影院，便意甚浓，再次尿崩。

什么是失败，这才是彻底的失败。你遭遇过困境，尿崩了一次，依然不懂得总结教训，汲取经验。明明知道影院的厕所在维修，还要碰运气，觉得它可能修好了。或者不懂得少喝水，少喝饮料，在出门前或者进影院前找个公厕解决。永远在相同的地方尿崩无数次。

人要特别容易去面对自己遭遇挫折时候自己犯的错误，越容易去面对错误，才不会再犯同样的错误，才会以后越来越少地犯错误。

有人总将自己的挫折，归纳于客观原因和外来因素，以为这次我错了，如果能重复来一遍我就能成功。这就像你明知道前面有堵墙，撞上去会鼻青脸肿，却坚信你不断地撞，总有一天能把墙撞裂，让自己过去。

这么做的人，一般都有一种心态，他们会安慰和麻痹自己，不要紧，改变任何时候开始都不晚，我如果不坚持到底就不安心。不是若干先贤说过，坚韧不拔，终成大业吗？

问题是，你的做法固执的同时，心里未必真的那么坚韧。就像有人不由分说地上来给你一个耳光，你会觉得疼，然后接下来再接再厉地遭遇耳光。虽然你嘴上说，都习惯了，一点也不疼。可是等对方再伸手的时候，你会下意识地躲避。

习惯是个中性词。可能好，也可能坏，但是放在失败这里，绝对是个坏的兆头。你习惯了失败，会让你拒绝改变直到最后对天无声地呐喊，为什么失败的总是我。

或者你已经在心里给自己下了一个定义，我就是失败的命。有了这种心态，你这辈子就永远见不到失败的儿子了。

没有人会忽然失败，就像没有人会忽然破产一样。失败是需要慢慢积累的，从一个蚁穴，到整个大坝的溃堤。

说起失败，绕不过史玉柱。如日中天的巨人集团好像一夜之间分崩离析。可是如果你真正了解这个过程，会发现，这种分崩离析不是一夜

之间造成的。

从史玉柱膨胀的自我，到巨人大厦从原本设计的层数上无限地增加，都是压翻巨人集团的砝码。

可能史玉柱预测到了危险，感到这件事情要糟糕。可是这种惯性和不愿意承认失败的心理，让他越陷越深。

愿意承认失败的人，往往不会失败。即便遇到一时的挫折，也能很快地奋起。而不愿意承认失败的人，却往往会得到他最不想要的东西。

同样是史玉柱，东山再起的速度让人咂舌。他被当成一个失败后再次成功，走到更高高度的典范。史玉柱的成功从哪里开始，就是从他自己开始承认和接受自己当初的失败开始。这是一个标准的转折点。当你认定自己有错，那么就是正确的开始。

沉溺在失败阴影里的人，永远都挥不去失败的影子。成功是一场接力赛，在你彻底失去工作的能力之前，你可能输掉一场战斗，但是你要记得，你并没有输掉全部的战役。

固执的不愿意承认自己的错误，总结经验，改变方向，让人尿崩。而沮丧的认为自己不可能成功，就只是失败的宿命，则让人气得吐血三升，血崩而死。这两种人，永远都不可能成为赢家。







## 有些尴尬无法避免

老虎都有打盹的时候。人有些时候做些糗事，是难免的。伟大如爱迪生，说过电视机不过是玩具，不能给人的生活带来任何的改变；也说过特拉斯的交流电是凶器，完全不能造福于人类。

爱因斯坦牛×不，比你我牛×万倍，智商180的天才。他预测过计算机是个无聊的东西，很快就会被湮灭在历史的潮流当中。

所以，身为你我，会有很多时候，表现出来一点糗、一点囧、一点点的out。这是完全无法避免的事情。

我见过一个风度翩翩，高大挺拔，素来以品味高的绅士形象出现在公众面前的台湾艺人。那天碰面是在卫生间外面的走廊上，所有人都清晰地看到了，他的“前门匆匆未得锁，一抹卡通出墙来”。

这些事情很有趣，起码能让别人知道你的另外一面，从而发现，原来这家伙不是我们想象的那样。

于是这也就具备了传播性。很可能在短时间内，你发现，所有人看你的眼神都有了变化。

遇到这样的事情怎么处理？打压、反驳，还是否认？

无论什么时间，什么环境，人总是要为自己所做的事情负责，哪怕你再不情愿。当事情真正发生的时候，它就不再是八卦或者谣传，而是

必须要先接受，然后才能去处理。当你不能接受它的时候，就等于你把自己放在了一个更尴尬的位置。

伟大和不伟大的美国总统们，都懂得自嘲。前段时间，美国副总统乔·拜登（Joe Biden）于当地时间3月10日在莫斯科国立大学演讲时忽然口吃，无法顺利说出入狱的俄罗斯石油大亨米哈伊尔·霍多尔科夫斯基（Mikhail Khodorkovsky）的名字，现场顿时哄笑声一片。

拜登很快恢复了镇定，他略显羞怯地说：“这下你们可有的说了，我在俄罗斯的表现不怎么样。”

而独立自由宪章的起草者，美国历任总统中最出色的三杰之一托马斯·杰斐逊在接待来访的英国首相时，脚下踉跄，然后摔了个狗吃屎。他则笑着站了起来，送给自己一句诗：“你问我为何忽然摔倒，只因为我爱美国这块土地爱得深沉。”

与其否认既定的事实，不如换个角度去让自己解脱。可能坦然的承认会让你一时尴尬，但也是你展现自己风度和坦诚的最好时机。

解决所有尴尬的方法只有一个，那就是摊牌来讲。不要一个人一个人地去沟通，而是一次性地向所有知道这件事的人去摊牌。一个个的沟通非但浪费时间，而且还容易让你在不断的回忆自己的尴尬时，在心理上造成一些影响。

比如我和B工作上有摩擦，然后闹得不可开交。大家心知肚明，并且当成笑话去看。如果仅是我们两个人解决，别人不知道，我们之间解决了这个尴尬棘手的关系，在我和他相处的时候，内心里依旧有负担。只有让所有人都知道，才会彻底地让人了解。这个风波已经过去，我们俩没有问题了。

嘲笑可以，因为毕竟是你自己出乖露丑。但不要因为这件事情，给对方留下什么不良印象，或者压力，让对方觉得，在和你交流时，某些事情不能提起，在需要的时候，可以凭借这个事情给你致命一击。

有些尴尬可以有，尴尬发生后，没有太好的办法。切记，别遮掩，别藏着，别要面子，勇敢地为自己埋单。

尴尬是相互的，有时主体是你，有时主体是别人，别以为自己没有出糗就没有麻烦。

实际上，如果当别人遭遇尴尬的事情，而大家基本都知道的情况下，还算不错。但这个尴尬只有你知，那就埋下了隐线，处理不好了很容易引爆地雷。

拿上面那个台湾“卡通出墙”的艺人来说，在卫生间只遇到了我。然后他确定，刘同知道了我的秘密，知道我出了卫生间忘记拉前门。我肯定会提醒他，他会感激吗？或者对我有好感？会，可是更多的会是担心，如果刘同大嘴巴怎么办？

他会不会拿这个当谈资，到处去告诉别人？即便我守口如瓶，克格勃或者FBI刑讯逼供都不会吐口，可是对方绝对不会这么想。

假如有个巧合，他又犯了一次这样的尴尬错误，或者身边人，不经意间说出了这个绅士中意卡通内裤的秘密。一旦传播开来，让他知道，他想起的第一个人就会是——刘同，就是你小子到处乱讲惹的祸。

我冤枉不冤枉，换你你冤枉不冤枉。

这绝对不是杞人忧天。我有数据可以证明。在美国人的研究里，所有被人看到糗事和囧事的人，会跟知道他糗事和囧事的家伙保持距离的占据了75%以上。

你可能觉得郁闷，我什么也没有做错，就这样给自己留下了一个隐性的敌视者。这种局面，必须要得到控制和改变。

江湖传说和武侠小说中，那些百事通、万事晓，即便不敲诈勒索满嘴胡话，结果也通常是被人有预谋的干死。理由简单直白——你让我觉得睡觉都不安稳。

网上的段子，黑衣、黑墨镜、黑皮手套的黑社会问一个路人，一加

一等于几？“二”。枪声响起，黑社会吹吹枪管上的硝烟说：“别怪我，你知道得太多了！”

想解除这种状态，复杂也简单，说穿了，公平。只要你让对方心理的天平不倾斜，就没有问题。我习惯于在知道别人的糗事时，也透露一些自己的糗事给别人。每个人都有缺点，这让他觉得自己不再弱势。不过谨记一点，千万别把太糗的事情告诉对方，要掌握好度，不然你可能取代他，成为一个笑话。





## 不该做的那些事儿

刘同：

有个问题请教你。

我现在处于一个非常关键的时刻。公司要晋升一名员工做主管，现在高层看中的有我和另外一个同事。

公司目前，又处于一个认证的阶段。我们被分别分配了认证中的一些任务。我想，应该是想通过这次完成任务的情况，对我们来一次最后的考核。

说实在话，我很想抓住这个机会。所以想能在自己以前工作的基础上做得更好。

昨天加班的时候，我在邻桌的电脑里看到了他做的一份关于我们任务的流程和操作办法。虽然只看到了几句，但是我觉得他的比我的要出色得多。

今天上班，我特意去跟这个邻桌请教。可是他一直敷衍我，说自己没有什么特别的办法，这让我恼怒又焦虑。我一直在想，能不能今天我趁他加班的时候悄悄地打开他的电脑，把他的方案变成我的。

我只需要这一次机会，只要升职后，我会想办法补偿邻桌的。

但是我又觉得这么做很不道德。我是怀着很矛盾的心情给你写这封

MAIL的，希望能从你这里得到你的意见和建议。

谢谢。

祝工作顺利。

XXX

看到这封MAIL的时间，是下午四点。按照常规的公司作息来看，还有一个小时时间，就到了下班的时间。

这是我回复的最快的一封来信，所抱的心情也是最急切的。因为我知道，如果处理的不及时，很可能让这个对我有所信任的人走向一个误区。

尽管可能我的回复，最终没有被他采纳，某些不应该发生的故事还是发生了，但那样我起码不会感到后悔。因为我尽了自己最大的努力，否则的话，这会让我一生当中，想到这件事情，就会觉得留有遗憾。

我把自己的回信附在书中，希望能给所有读者带去启示。为了避免来信的观众被人肉，在这里抱歉地告诉他，我在没有征得你的同意时，用×××代替了你来信时候用的名字。

XXX:

首先感谢你对我的信任，这让我感到非常荣幸。从你来信的内容来看，可以判断得出，你是一个工作业绩出众，在职场上取得一些成绩的职业人。

我能理解你内心里这种突如其来冒出来的念头。毕竟对任何人来说，机会都是难得的，在机会面前，把握住它，是一个人的天性。

但我对你的想法只能停留在理解的阶段，并不表示我的赞成。

我是一个80后，年纪不算太大。各种欲望和天性，都异常的饱满。我想用我自己的遭遇，来给你做一个参考。下面，是我身上发生过的一



个真实的故事。

在我刚出道做传媒工作的时候，我的主要生活组成部分还有写字、出书。我一直觉得，我的书应该有一个不错的销量。

那时，我正好完成了一部爱情小说，而且跟出版社基本敲定了合同，只是在印刷量和发行量上让我觉得很不能满足。

跟我年龄相仿的青年作家，当时有不少。名气比我大的也有很多。他们有一个跟我不同的优势，那就是基本都参加过新概念作文大奖赛，并且获得过名次。

因为韩寒那个时候刚刚走红，并且成为了一种现象。所以新概念的参赛者，都比较吃香。有这个经历和资历，就是出书宣传时候最好的噱头，而我这段经历的欠缺，让我处于一个比较尴尬的地位。

我想，有没有什么办法，能打开我这本书的销路，让我一举走红。我联系到了我的职业，近水楼台先得月。我完全可以利用媒体的力量，来为自己炒作。

说来很巧，当时，有一个参加过亚洲小姐选举，并得了亚军的选美模特，出了车祸。我看到这则新闻的时候，马上就觉得这是一个机会。

用我在媒体的关系，我找到了不少媒体，然后让他们帮忙，帮我发布一条消息，就是说小说的作者，准备将自己所有的版税都捐给这名遭遇意外的亚姐。

事情是可以预料的，美女、“才子”，不相识的情况下，单方面承诺的捐出版税。这些因素综合在一起，这则新闻肯定吸引眼球，而且容易让人记住我和我的小说。虽然可以预料，会有些关于绯闻和暧昧等边角料之类的猜测和炒作。

做完了这一步后，我并没想轻易放手。等了几天后，我又和媒体炮制了一条新闻：愿意为亚姐捐款的作者，到底能捐出多少版税。

当时出版社和我谈的版税是12个点，就是一本三四十标价的书，每

本大概能有三四元的版税。我在这个新闻里，谈到了自己的小说应该能再版，版税计算下来应该超过三十万。

用重金吸引了眼球之后，因为书还没有来得及印刷上市，我就通过出版社再次放出消息，来否定自己的说法——出版社声明，作者说的捐款不是版税全捐，而是只捐赠一部分。

这个炒作的收场让我惭愧，记者采访亚姐的家人，对方表示跟我不认识，不接受这笔捐款。

我等于没有花钱，为自己打了广告。那本书的销量的确不错，超过了我之前的几本书。

可是，这让我在同事、朋友、亲戚眼中的形象完全发生了变化，甚至有领导跟我说：“我没想到，你竟然是这种人。”

我一直很尊重的一位师傅，因此和我绝交，中间有五六年时间没有联系，而且羞于提起我的名字。

一直到我从湖南到了北京发展，有些接触到得知道这件事情的人，几乎都把我当成一个需要防备的陌生人看。

现在我刘同这个名字，其实是我更改过的名字。虽然过去写小说的名字已经有了不小的名气，但是我还是割弃掉了。这件事也是我心中一个永远的痛和教训。虽然看起来没有成本，可是实际上我付出了比那些版税和名气更多、更重要的东西。

刘同

除了这封信，我其实还给这位朋友在邮件里提出了三个问题。

1. 当你决定这么做的时候，你要想想，你这么做会不会伤害到别人，一个跟你没有关系的无辜的人。
2. 你有没有想想，这件事情违背不违背道德。虽然道德不一定等同于法律，可是你注定要接受内心的审判。

3. 你有没有问过你的良心，这真是你想要的结果，可是你背得起背不起所需要付出的代价。

趋利避害，是人的天性。付出和回报之间，回报大于付出的事儿才值得去做。千万别忽视任何事情无形的成本，因为它们很可能让你后悔莫及。

假设这位朋友最后没有听从我的劝告，做了自己想做的事情。其实这也未必能让他真正地把握住这次机会。反而给自己背负上了一份心债。在你面对邻桌的时候，你永远是那个“欠债”的人，无形中，就会感觉在他的面前你抬不起头来。

世界上没有不透风的墙。就算你把握了这次机会，按照大家对你的熟悉程度，对你做事方法的了解，会能判断得出，这样做到底是不是你本来就具备的能力。如果不是，加上邻桌必然的抱怨和反击，你会成为大家心目中一个盗窃犯。

按照最好的结局来讲，你把握了机会，当上了主管。碍于你的位置，没人在你面前提起这件事情，可是内心的疏远是岗位和权力不能拉近的。如果你再有下次的机会，你要怎么去把握，还要去剥削谁？

人的行为都有一种惯性，当你习惯了靠剥削甚至盗窃去达成目的，你会不由自主地把主意打在这些行为的身上。

机会固然重要，工作也是人生里的重头戏。可是跟自己的道德、良心相比，这些重量显得欠奉。所以，谨守你自己的本心。伤害别人的不要做，违反道德的不要做，让良心不安的事情不要做。最简单直白的一句话，当你自己清楚，这件事情和自己的本性不符的时候，你其实已经可以做出扼杀这个想法的决定了。永远不要为了工作，为自己的人生埋雷。



## 没有缺点，你就输了

我在东南亚旅行的时候患过一次感冒。体温一直在38度左右，非常难受，我找到了一家社区医院去看病。医生告诉我，我的发烧要一周左右才能治好，让我这段时间按时吃药，并且注意保暖，有异常的问题随时到诊所来就诊。

按照在国内看病的经验，我知道我的身体一向不错，这不是什么大病。我提出，使用一些抗生素，或者输液来进行治疗。这样大概半天时间我就能退烧，可是医生固执地拒绝了。

我想，大概是遇到了顽固分子，我就到一家大型的医院重新看病。但得到的答复和那家社区医院是一模一样的。

他们的固执让我牙根发痒。我只能在发烧的前提下，游完了旅程。

一直到不久之前，我和几个朋友说起这段经历时，他们笑着说，别说在这些地方，你就是换到法国、英国、意大利、美国、加拿大、澳大利亚都是一样。

外国医生很少使用抗生素。而且对待体温升高的态度，就是不马上进行快速的降温治疗。哪怕你烧到了四十度，他们也宁愿采取冰物理降温的办法降低你的体温。因为，外国医生认为，人类发烧的原因很多，不单单是感冒会引起体温升高。

放缓对你降温的过程，会让你在体温异常的状况下，发现其他地方的不舒服，从而找出真正的病因。

每个人都有自己的缺点，没有一个人是高大全完美无缺的。如果我们把缺点当成疾病会是一件很有趣的事情。就像疾病会告诉你，你的身体到底怎么样一样，缺点也会告诉你，你的行为和做事能力上是不是还有隐藏起来的欠缺。

我很少有面红耳赤厉声说话的时候。只有一次，是针对手下的一个员工。公司着急要开会，而我需要一份文件，我把这个文件交给了他处理，可是他接到任务后，中午我过去的时候，我看他还在慢慢处理自己手里原本的一份资料。

对他吼了一番，我说：“你必须放下手里的全部工作，先把文件整理出来给我！”

他有些惶恐，马上就停下了手里的活儿，一会儿就把文件送到了我那里。忙于开会，我忘记了这件事情，后来我为这件事情感到懊恼过。因为我的“吼”就像抗生素一样，马上治疗了他的“发烧”。看似这个缺点被弥补了，身体恢复了健康。可是我知道，他还会再犯，这不是真真正正的没有了缺点。我并没有明白地告诉他，为什么要放下手里全部工作，而去先做那份文件。

在这点上，大家其实都一样，不分职务，不分年龄，不分入职时间的长短。认真地想想，你有多少被“消灭”的缺点，是因为领导发怒，或者同事的再三啰唆而不胜其烦不堪忍受改掉的？其实你也许并不明白，这些东西不改，会导致什么样的后果，给你带来什么样的麻烦。也就是说，原本这些能让你明白你欠缺什么的缺点，在被你“懵懂又猛力”地杀死之后，你对自己身体上的毛病一无所知。

把缺点留在心里，虽然为其他原因，你做了改变，可是在心里想清楚，为什么要改，不改会怎么样，这会让你对自己有个更加清晰的认

识，会让你取得不断地完善和进步。

后人评岳飞。岳飞不爱财，不好色，不求显位，几为完人；宋高宗之杀岳飞，皆因其几近完人，不能以物动其心。不过这位评论者在后面加了一句话，岳飞死后，方才发现，岳独爱忠君爱国之名，心中亦有所求。

不管你身为领导、员工、同事，还是下属，你遇到一个完美的人心里会有什么样的想法？你会想，这个人太了不起了，简直就是我的楷模、我的偶像，那只能说明你太单纯了。遇到一个几近完美的人，所有人几乎都会猜测，这个家伙隐藏得实在是太深了啊！心机阴沉，不好对付。因为，几乎所有人都赞同，世界上没有完全没有缺点、无欲则刚的人物。

西汉名将狄青，战功卓绝，勇武过人。汉武帝对狄青又爱又怕，寝食难安。后来汉武帝听说狄青在建造自己府邸的时候，内用奢华的装饰，有时候还挪用一点军费作为私用。反应是长长地出了一口气，对内侍说：“狄青也太不相信了我了嘛。去，从国库拿点钱过去给他。”

这就是汉武帝抓到了狄青的缺点，哪怕这个缺点是狄青特意留下给他看的，也会顿时觉得心安。

做人不能带给别人太大的压力，适当的压力也许会让人觉得敬畏和敬佩，可是太大的压力，会让你变成与大家格格不入的人。

上面的故事只是个说明。看上去有些反面，可是这是最真实的人性的写照。我不赞成你去故意找什么缺点，让大家去看。因为人不用寻找，缺点就摆在那里。你说自己能力出众、人际关系良好、做事兢兢业业，即便如此，随着时间的推移，外部环境的变化，你也能发现自己的缺点。

科技在进步，办公的环境和使用的物品在进步，理念和观念也在不停地更新，没有人能够完全跟上时代的脚步。你也不必为忽然发现自己的落伍和短板感到惊恐。新缺点的出现，给了你一个进步的机会。你总

是发现自己没有什么缺点，那会让你变得多么的寂寞和无趣。

一时一地一势，很多时候，因为这些的转换，你的优点会变成你的缺点。所以，你的缺点总是会存在，而且永远不会被填补完、消灭掉的。除非你只沉溺在你自己建构的世界，认为自己的世界里自己就是绝对的完人。但是那样的话，请问，距离失败你还有多远。

德国的铁血首相俾斯麦刚刚成为元首的时候，身边没有朋友，贴心的幕僚也是对他唯唯诺诺，私下里都不愿意亲近俾斯麦。俾斯麦感到很诧异，他不明白，为什么大家都要疏远他。

这种感觉让他很不舒服，而且对他的事业来讲，也有不小的阻碍，这个疑团一直困惑着俾斯麦。一直到一次俾斯麦和手下到德国一个小城镇巡察的时候，俾斯麦看到两个税务官在欺凌一个店主。这个一向铁血的元首冒出了一句不应该从他口中说出的话：“我靠，这他妈哪里来的两个杂碎。马上他妈的找人把他们给我做了！”

大家对俾斯麦的态度发生了变化。因为他们发现，原来俾斯麦也会爆粗口，也是普通人，急了也会骂人，饿了也要吃饭。有血有肉，不是来自外星的异形。

某些小缺点的存在，会让人有亲近感和熟悉感，这是促进人际关系和团队凝聚的关键所在。所以，不必把自己变成一个超出生活的标杆和榜样，严谨地要求自己的一言一行。你不是电视剧也不是电影，不需要源于生活高于生活。那样非但你自己太累，而且会让大家把你当成彻头彻尾的外星生物。

英谚有云，仆人眼里无伟人。意即如此，就算是你盖世的英雄，一些缺点和缺陷也是无法避免的。

哪些缺点需要更改，哪些缺点要保留，这是个不好把握的标杆。对于身在职场打拼的你我来说，在选择留下的缺点里，必须要是进行过精心筛选的。



被三令五申，自己不得不快速改变，却不知为什么要改变的缺点要放在心里存在，搞清楚自己到底哪里出了问题。然后把它从你的缺点名单里划去，这是你应该保留的缺点中的短期户口。

在缺点的长期账户中，你可以放上一些对工作妨碍不大，不会降低你形象的有趣缺点。比如说，你喜欢在正装上搭配一条细窄的花领带；又或者在看到帅哥美女的时候，你的眼睛会跟着走号溜一会儿神等等。





## 后记

终于长出了一口气，在敲完最后一个字的时候。

和我以前所写的小说相比，在写这本书的时候，我一直带着不小的压力。小说是让大家愉悦身心，放松消遣时候选择的读物。所以你可以随心所欲，天马行空。

而这本书的分量是沉甸甸的，因为，会有读者看到你的书，然后去学习和了解其中的技巧。任何一点偏颇和失误，都可能会给读者的职业生涯带来不能预测的伤害。

好在，如履薄冰地辛苦了一段时间后，这本书终于完稿。我耐心细心地再三通读了几次，不错，算是能够达到我内心里的那个标准。

这本书原本计划是写到第十季的，十这个数字代表着一种圆满。可是后来被我否决掉了，否决掉的理由是，这不是一本圆满的书，起码不是一本刘同可以写到圆满的书。

职场纷纷扰扰，问题层出不穷，波澜吊诡。我没有在一本书中，囊括所有职场问题的能力，也无法给出绝对正确的意见和指导。所以，圆满虽然是好事，可是跟我无缘。

出版社的编辑说，如果不愿意写到第十季的话，那就写九季好了。九的兆头也不错，九九归一，九在佛家的说法也是极数。

可是我又有些胆怯，说我这本书，把职场问题写到了极致，那是偏

执狂自大狂的狂妄。况且，我并不想这本书能长长久久，天长地久的放在你的包中、书架上、案边。随着时间的推移，很多现在看起来不错的办法和技巧，一些理念，都会被时间这把刻刀无情地雕琢抹去。

我不想退休，我有的是时间，会有新的感触、新的想法、新的技巧和大家分享。所以，我不愿意这本书就是极致。

最后，我自己把书的章节定格在了第八季。没有什么特别的说法，就是讨个口彩。在这个你压力我压力，大家都有压力的社会里，我觉得每个在认真付出，努力打拼，为了目标和希望奋斗的人，都应该有“发起来”的机会，事业大发，财富大发，感情大发。

这是我最美好的愿望，也是我献给大家的祝福。

我想提出一些感谢，虽然这足够老套。在创作这本书的过程中，我发现，我给自己找了一件让自己羞愧的事情。我把在职场里遇到坎坷的人称为不成熟，新来的，幼稚园儿童。

而我动笔之后，温故知新，重新理顺自己的想法和思路时。发现我其实也很幼稚，这本书的创作过程，也是我重新对职场认识的过程，是梳理这么多年来自己走过的职业道路的过程。

感谢湖南台、光线传媒、派格太合传媒，以及《职来职往》这个节目，感谢每一个幕后、嘉宾和节目的参与者。这一路走来，我才发现原来我犯过的错那么多，我不想提及且选择性想遗忘的事情那么多。有一句话可以解释我现在的心情：如果说，我现在比一些人多正确那么一点点，那是因为我曾经比他们犯过更多的错误。

尤其感谢光线传媒的同事、感谢我的员工、感谢我的老板，是你们给了我在职场打拼的舞台和机会，让我对这些事情有所认识和体验，感谢你们对我一些不成熟的做法和言论的包容和帮助。

感谢所有《职来职往》的观众，我微博的粉丝，给我来信或者留言的每一个人，谢谢你们对于刘同的信任，是你们让我有了创作这本书的想法和激情，有了倾诉的冲动，促成了这本小书的出现。

感谢出版社我的编辑，以及封面设计、美编等为此书做出努力的

人。没有你们，这本书也许会变成一本淹没在图书海洋中的小鱼。

真的还有很多很多的话，没有说尽；很多很多的感触，没有来得及整理出来，表现在这本书中。但是我想，只要我的这点东西对大家有所帮助，有所触动，哪怕是作为反面的印证存在，那也证明我的努力没有白费，它有它存在的价值。我会继续下去，孜孜不倦地将我的心得和看法分享给每一位读者。

成长是一个让人快乐的过程，与大家一起成长，更是一个无比快乐的过程，这是一种享受，有着说不出的味道和乐趣。

也许当你从打开这本书开始，到合上最后一页，你发现，你的阅读让你变得轻松快乐，找到了解决困惑自己问题的办法。

也许你从这本书里，只找到了一条对自己实用的技巧或者观念。

也或许，你会质疑，这本书为什么写的都是一些阳光正面的技巧，职场也同样需要诡道。

只要你看完这本书，有任何的感想，对我来说都是一种激励，这是我的成功，也希望你们相信没有白白浪费掉你们的一些薪水，来购买这本不算厚实的小作品。

最后，我想说几句话。

我希望世界是美好的，阳光能够照到每一个角落。所以这本书中，我没有提及任何关于诡道的话题和观点。

我应该有义务提醒所有的读者：我这本书，起码这本书只适合那些在一些活力强大，运转良性，有着不错的激励制度的正规公司工作的职场人士观看。

如果你所在的企业不是这样，那么很遗憾，虽然相关的观点和技巧我不欠缺，但是我不想把那些东西表现出来，那会让我自己觉得累心。

话很散碎，但很实际。对于这本书来说，后记就像我的所有感想的总结。我只是想把自己的想法和读者进行一次分享。就此，一切都已足够。

[General Information]

书名=这么说你就被灭了

作者=陈同著

页数=213

出版社=上海市：上海文化出版社

出版日期=2011.09

SS号=13012639

DX号=000008147220

URL=<http://book.szdnnet.org.cn/bookDetail.jsp?dxNumber=000008147220&d=6035F94C56A6FAA69E6C2FED0D464D05>