

他满以为自己一年为大家付出那么多，大家一定会回馈他。他压根就没有想到，所有人认为他对大家的好是理所当然的，他们根本就不需要回报。而有的同事事后说：哪怕被老好人知道了自己没有给他投票，他们也不怕，因为老好人根本就没脾气，得罪那些斤斤计较的人还不如得罪老好人。

说来说去，好像这些同事都太差劲了，环境太恶劣了，和他们一起共事真没意思。可是我要说明的是，世界上本没有坏同事，自从老好人多了，坏同事就顺势而生了。

你对谁都好，其实就是对谁都不好，尤其是对不起你自己。



### Tips

别总想着要和同事成为朋友、亲人，别总以为那种可以为同事两肋插刀的人就能永远受

到欢迎。大家都指着老板发钱，也都是打工的。工作是否完成、完成得怎样才是他们第一考虑的。毕竟除了父母，谁都没有赡养谁的义务。

## Part 17

我们公司哪款雪糕最好吃？

答：麻酱味的



为了找工作，我真的快操碎心了。我觉得我们这代真的很不幸，原来大学毕业都有工作，现在只能自己去找。父母对我的工作也很关注，我都花了父母半辈子钱了，因此现在急于找到一份好的工作。为了能有更高的胜算，我每天都会投出100份以上的网上简历，基本上每天都有公司打电话让我去面试，可是不知道为什么，总是面试一次后就没有后话了。我的同学虽然只被叫去面试两三次，但最终都有着落了，这是什么原因？我觉得我不比他们差啊？



“请问你求职的是什么职位？”

“是你们通知我来的，我不知道你们需要什么

样的人？”

(对不起，我们真是瞎了眼.....)

“请问你为什么要选择我们公司？”

“因为我从小就喜欢看你们光线电视台的节

目。”

(这.....我们不是电视台.....对不起，让您失望了.....)

“请问你最喜欢我们公司哪个节目？”

“我最喜欢看你们的那个“超级访问”。”

(噢.....李静姐的公司出门右转打辆车，不跳表就到了.....)

“请问.....”

我还记得刚入行时我要去报道歌手A的发布会，冲到一个会场就问：请问这里是歌手A的发布会吗？两位迎宾的礼仪互相看了一眼对方，然后很温暖地朝我笑了笑摇摇头。她们甚至都没有告诉我这其实是B歌手的发布会。我永远都记得她们不屑的眼神，还有她们连纠正我都觉得浪费时间的表情。后来我就释怀了，在职场中，不是每一个人都会很直接地告诉你你的问题在哪里。她们都会非常有礼貌地笑一笑，然后送走你，这一辈子心里都不想再

见到你。

后来当我遇见很多面试者常常让我很尴尬的时候，我都会很直接地指出来。与其让对方当场尴尬一阵，也总比未来要尴尬一长段时间要好得多。

虽然面试者常常在出问题后很有诚意地表示了歉意，但我心里很清楚——对方并没有那么了解我们，所以我们公司的名字并不常出现在他的思考体系中，说错是很正常的；对方也不足够重视我们，导致会犯这样的错误；对方也太急功近利，其实面试官并不是不能接受求职者的口误，然而求职者一上来为了表现自己的在乎而犯的错误的，证明求职者对自己的把控力并没有太多的把握。当我们指出问题后，求职者立刻道歉，证明他们认为他们自己的某些缺陷被看穿，于是立刻进行弥补。反过来想一想，如果你真的很了解你求职的公司，真的只是口误，你是不会那么在意这件事情的。但恰恰是你觉得我们认为的口误不仅是口误那么简单，以至于你慌乱了。

以上这些，我不能明白你是否看懂了。换个说法的话，我想表达的意思是，如果你是很自然的求职者，你不会选择那样一系列的面试方式。只有为了面试而面试的求职者才会出现喜欢吃“麻酱味雪糕”的回答。

站在HR的立场同样希望碰到的是一个对自己所代表企业无比钟情的应聘者，曾和玉兰油的HR聊到她招聘时的做法，她用最简单的几个问题，帮助她形成判断。她会设计很多问题，如果你对玉兰油或者该行业不是很了解，那么即使隐藏得再好，也会破绽百出！

例如，她会问今年彩妆的流行色。对她来说，这个答案不应该是“白色”或者“紫色”那么简单。她会仔细观察被面试者的眼神，甚至肢体语言。

她会问到面试者是否使用过玉兰油的产品，留意过哪个柜台，对美容顾问如何评价，以及玉兰油近期在做的推广有哪些。

“如果真的有兴趣，他们连说话的时候眼睛都是放光的！”

“就如同你和我谈论人力资源管理，我也会和你滔滔不绝。这是人之常情，谈到自己喜爱的事物，你压根就不想让面试官插嘴。”



## Tips

在面试之前，了解即将面试公司的情况，了解自己要应聘岗位的情况，预测面试官可能会问到的问题，在脑子里提早先想一些答案。所有的面试题目，考的不是你当下的反应，考的是你日常的积累。如果日常无积累，现场再怎么发挥好都没有用。如果日常有积累，现场怎么考你都无所谓。

## Part 18

一步错步步错，  
柳暗花明又一村



我是某门户网站的生活版块的主编，遇到一些问题向您讨教。我在编辑的位置上已经熬了好多年了，去年刚升的主编。其实我们这个行业也挺累的，所以我对刚进部门的实习编辑们都很好，我不想让他们像我当年一样没有人带，想让他们进步快一点。所以每次我都会紧紧盯着他们，一有错误就马上纠正，但是我不知道现在的毕业生是怎么了，每次和他们说过的问题，下次还犯，一而再再而三，我都有些崩溃了。他们犯错我会为他们扛着，但是我觉得这样下去他们不会进步的。批评他们也不听，我该怎么办？

一步错步步错，  
柳暗花明又一村！



呃，我们先说点别的吧。

有一些事情是我们常常会干的。比如女孩常常提醒男孩：“请不要骗我，我之所以和上一个男朋友分手就是因为他骗我。”比如男孩也常常对女孩说：“请你不要在我朋友面前发飙，我之所以和上一个女友分手就是因为她让我很难堪。”比如一个领导对员工说：“请不要随便提离职，如果你仅仅是想要谈条件，我们就事论事，如果你想通过提离职达到你的目的，我常常成全你。”

以上都是警示话语。

乍听起来，都一样。我警告过你，如果你还是犯错误的话，对不起，我已经仁至义尽了。

然而，男女朋友之间能够进行警示，前提是因为这一对恋人深爱彼此，知道爱的甜蜜，明白分的痛苦，他们都是成年人，都有过分手的痛苦，所以他们时刻会提醒自己，如果爱就要忍让。而一个领导也不会无缘无故警告自己的员工不要随便离职，一定是有同事发生过此类情况。

朋友的朋友是IT上市公司的老板，很多次在聚会上，他都会带着他最得力的副总一起出席。按常理，两个人的关系已经到了如此紧密的地步，有很多事情就应该更人性化，可是突然有一天这位副总辞职离开了。“为什么你没有挽留呢？”我的朋友

问这位老板，老板说：“因为他跟我提了离职。”“他跟着你做得好好的，为什么突然提离职？”“他其实并不是真的想要离职，他只是为了得到更多的权力及薪水，但是他并没有直接提出来，反而用这样的方式来要挟我。所以他刚一开口说他准备离职，我立刻就同意了，当天就让人资部门把手续给办妥了。”朋友问“如果他直接谈利益的话，你不至于批准他的离职吧？”

“当然。威胁上司在职场中是最愚蠢的，你威胁了上司，即使上司这一次就范了，他的心里也一定很清楚你的为人。所以接下来，你不会被重用，他会开始重新培养自己信得过的人。”

回过头而言，你对员工的警告是希望他们不要犯错误，可是他们是否都知道犯错误的后果意味着什么呢？

尤其是很多同事都是新人的时候，你所有的警告只会让他们产生错觉“如果我错了，会怎样。如果真的怎样了，也有领导帮我擦屁股。”所以很多时候，我们都会发现，新人犯了错误，第一时间并不是自己赶紧处理和解决，反而是告诉上级说：“我犯错误了，你来帮我处理一下吧。”

对于这样的事情，我有一位同事处理得特别好。她曾经是娱乐节目的主编，现在已经是两档娱

乐节目的总监了。

很早之前她负责的节目做网络直播，现场导演把自己的流程全部汇报了一遍，其中有一个环节是网友向嘉宾在线提问，但现场导演并没有考虑到如果网友问很多让嘉宾尴尬的问题应该如何处理。这是一个很明显的错误，但是作为节目总监，她只是稍微提了一句：“网友直接提问是吗？”在导演很明确地回答之后，她并没有提出自己的疑惑，反而让导演按照流程去执行了。

在节目网络直播的时候，果然有网友问一些很隐私的问题，由于事先并没有考虑到这样的情况，所以现场主持人也略微尴尬，装作没有看见，忽略过去。

结束之后，艺人经纪人与主持人都对该导演表达了不满。导演非常内疚地写了很长一封邮件对此进行检讨。

当时我特疑惑地问她：为什么你明知道会出现问题，也不阻止呢？

她的回答令我受益良多。她说：你知道有一些错误是必须让导演经历的，而我刚好又有这么一个机会让他犯错误，而造成的结果我能承受，这样他自然就明白自己的问题在哪里。让受害者提醒他，总比我不停地提醒他好得多，他自己也印象深刻得

多。

阻止一个人掉下悬崖，和把一个掉下悬崖的人救上来，后者对你的感谢大得多。这就是管理。



### Tips

任何一个团队的头，无论大小，在任何时候都不要撇清自己和其他同事的关系，你是大脑他们是器官，你们就是一个整体。如果大脑取代了器官的工作，器官就会退化萎缩直到拖着大脑一起被灭。

## Part 19

### 请别在影帝面前飙演技



我读大四的时候，家里出了一些小变故，所以在大家都实习的时候我回家处理了一些事情。本来觉得这没有什么，但是到找工作的时候，我因为没有实习经历，所以没有单位愿意接收我。因为家庭的原因，我必须找到工作，所以我想编造一个实习经历，刘老师我不是不诚信，只是特殊情况。我以后会更加努力地工作，弥补我现在不得不犯的错误，您觉得这样可行吗？如果不行，那我该怎么办啊？

別在路邊抽菸候機！！

HAHA HAHA



如果某种策略实施并且成功了，而你对于这种策略抱有内疚，我们才能来谈如何救赎你的问题。我的意思是说，假使你为了找到一份好工作，而编造一份假的实习经历，如果真能成功的话，那么我真的恭喜你。

什么？为什么我不质疑你？为什么不觉得你人品不行？为什么允许职场有骗子？

噢，对不起，其实我也不是你心目中那个高大伟岸十分完美的职场励志哥。我也不过是一个有着某些残缺，只是绽放了一些残缺美的上进青年而已。在职场，每个人都有自己的生存法则，且能为自己和公司创造出利益，OK，你试一试吧。

为什么在“职来职往”的节目中，我们常会因为选手简历作假而亮起红灯呢？

曾经有一位选手，在简历上写自己曾在光线的日播访谈节目实习过半年。坦诚地说，如果能够在我们的节目中坚持实习半年，我敢说，她一定掌握到了很多节目的制作流程，一定遇见了很多问题，犯过很多的错误。她不仅能说出一档节目各种工种，也明白一档节目由哪些内容组成，不仅认识公司各个相关部门，对自己未来的发展也会有一个明确的定位。

要知道，以上所有我所说的，对于一个新人而

言是多么重要，对于一个公司而言，又是多么省事。如果一切都如她说所说“实习半年”，只要她不换行业，我一定会争取她。因为培养一个半年的实习生，公司是要付出很高的成本的。

可是，一切都不是我所想的那样。我们之所以质疑她的简历，不是因为“简历假”，而是简历背后所代表的“实力假”。

简历假，不至于被全盘否定。实力差，才是被否定的原因。

如果面试官对你有好感，即使发现简历作假，面试官第一反应也不是如大家想象的那样判你死刑。面试官仍会就你的实力进行进一步的核实。

以前在台里有一位同事，传说是重点大学本科毕业，无论文笔还是脑子在面试中都属于一流，可是就在最后签字流程的时候，人力资源部门发现他并没有拿到毕业证。在追问之下，才知道因为大四打架，被勒令留校察看。在反复考察了该同事的能力之后，人力资源部给出的意见是可以录用，但必须3年内拿到文凭。同时警告，如果未来再出现不诚信行为，立即开除。

或许他的简历有假，但是大多数公司看重的还是一个人的实力。文凭再高，实力差也没有用。没有文凭，但是实力很强，仍有竞争力。尤其在竞争

激烈的媒体圈，你少拥有一个高手，就是给对方增加两份实力。

所以说我们反对假简历，实质是反对假简历背后所代表的虚假实力，其次才是假简历背后所代表的谎言。为何要说谎，是为了掩盖自己的能力而说谎，还是因为别的原因？总之，面对一群职场老鸟，你希望通过假简历蒙混过关是一件特别高科技的事情，这比你亲自去做一次这样的工作或许还要难。演技在职场并不适用，所以收起你的戏份，跟着各位影帝好好学习吧。



### Tips

很多同学找工作时，都会夸大自己曾经的经历、工作和成绩。其实必要的夸大是可以理解的，但前提是你所有的夸大都必须完全了解其实质流程与内容，而不是纯吹嘘。而且你所

夸大的经历、工作和成绩要和你实际表现出来的能力基本符合，经历、工作和成绩没有认证没有关系，但是无须认证的能力展现你要具备。偶尔夸大的成就感可以让人自信，但过分的脱离实际的吹嘘会让面试官质疑你的人品。

## Part 20

你才是国宝，  
请不要给别人喂竹子



看简历前允许我说几句——我是一个很努力的人，平时的工作质量还是不错的。可我们公司就比较过分了，四年了，我的工资一直是2200元！我平时的工作可是一直没有出过错啊！而且我一直很辛苦地加班。原来和我一起进来的同事，不仅加班不多，而且都升经理了，没升职的，工资也有四五千了。更可气的是，比我晚来两年的小妹妹，竟然工资都比我高了一倍！我觉得这个行业可能不适合我，所以想给您看看我的简历，因为我对电视行业抱有很大的兴趣，希望您能给我一个面试的机会！

你才是個愛，  
請不要給敵人喂竹子！



天呐，都已经2012年了，世界上怎么还会有这样的惨事呢？你加班，薪资也不涨。你努力，也不升职。你工作质量也不错，可好事就是轮不到你。如果我是你，我唯一的出路就是——赶紧辞职！

辞职完毕之后，赶紧考虑，为什么所有人都轮到了，可下一个还不是你。

坦白地讲，你的来信有几个问题，我必须指出来。

首先，你的不满来自于——你的工作从未出过错。你的言下之意就是“因为我工作没有出过错，所以我要升职加薪。”这样说来，你大概不用我继续解释了吧。一个人要升职加薪是因为他的工作出色创造了更多的价值，或许他也犯了很多错误，但是他的工作让公司看到了更多的可能性，而非一潭死水。正如一个好司机能够保证十万公里不出任何事故，但不能代表他能升职为后勤部部长，他的成绩仅仅只能证明他是一个好司机罢了。

其次，你把自己很辛苦的加班作为战绩。我曾经提醒过“切记，如果不是部门加班，个人最好别没事老加班。你以为老板会觉得你辛苦勤劳忍辱负重？比起这个，老板更有可能认为你效率低下做事没方法不合群甚至觉得你在用苦肉计获得关注。职场不是连续剧，撑到最后不是光靠演技。”如果

大家的工作都一样，别人不加班你加班，浪费水浪费电浪费你自己的生命，老板除了觉得你算是一个任劳任怨的人之外，还实在是得不到一个别的答案。

再次，你说“更可气的是，比你晚来两年的小妹妹，工资居然比你高一倍。”我听出你的意思了，你的意思就是说“年纪小的人不应该拿比你高的工资，所有比你高工资的晚辈都应该去死。”如果这样说的话，我爸我妈应该早就气死了，因为我毕业第二年工资就比他们要高咧。

最后，综上所述你逻辑混乱的所述，你最后得出了一个结论，因为那一行不适合你，所以你打算投身进入电视业。你真！当！电！视！行！业！是！收！容！所！啊！

好了，我的脾气发泄完毕。回过头来告诉你一个和你很类似的成功案例。日本高科技时代最著名的企业领袖稻盛和夫年轻的时候和你一样，对老板长期不给自己加薪抱怨不止，理由也和你差不多，“跟了老板这么多年”、“踏踏实实从没犯错”、“别人都涨薪了”云云，稻盛和夫的哥哥给他当头棒喝：“你如果养成了这样的习惯，抱着这样抱怨和挑剔的心态，即使你换一个公司，依然会遇到现在的问题。目前，你唯一能做的是提升自己

的能力，而不是抱怨和挑剔公司、同事。”

稻盛和夫从此开始改变自己，努力把现在的工作干好，不断地提升自己的能力。随着越来越受到公司的重用，他的薪水也不断地上涨。

后来，稻盛和夫离开公司，自主创业，成了享誉世界的著名企业家，被世人称为“经营之神”。著名的京瓷Kyocera和KDDI通讯都是他旗下的企业。

但是本着对你负责的原则，我看了你的简历，你毕业四年了，工资一直2200元。对于公司而言，你的待遇就意味着公司认为你值多少钱。为什么有的人值3000元，有的4000元，有的8000元？你明白其中价值的意义吗？

现在你最应该做的就是去了解那些工资比你高的姐妹们，她们的工作究竟哪里和你不一样，她们创造的价值哪里和你不一样，把自己的工作内容提升到她们的层次，然后我相信你的好日子也就快了。你的领导把你周围所有人都提拔了，把你的晚辈也提拔了，足以证明他不是昏君。

如果还不成，那就辞职吧。但是辞职报告里，请不要再犯我指出的那几点错误了。



## Tips

在这个社会，要别人看得起你是靠实力的，要别人肯定你是靠业绩的。公司给你加薪的理由一般不是按年龄段和先来后到排序的，毕竟不是相亲网站匹配。

## Part 21

服务做得再好也只是一个  
好奴婢，成不了皇后娘娘



我是一名演出公司策划人员，工作有四年多了。我觉得我的工作遇到“瓶颈”了，我们的工作有一些类似，都和明星有关，不知道您原来是否也遇到过这样的问题。一开始工作的时候，我特别受老板的认可，那是因为我策划的演出都是“看人下菜碟”。比如三线小城市，我就会找一些网络歌手去演出，反响特别好；如果是一线城市，我就会说服老板找一些国外高端的艺人进行演出，同时，我在舞美方面也有一些基础，会根据不同的受众设计不同的方案。但是现在，随着信息越来越快地更新，三线小城市与一线城市人的需求趋于一致，受众的口味越来越不稳定，我都不知道该如何安排了。请问，我该如何看出受众的需求？



这位大哥，看得出来你是个很成功的演出策划人员。你在该行业做了那么久尚遇见这样的问题，我一个做传媒的人无论如何也不能彻底解决你的问题。不然，我就应该辞职和你一块创业去拯救一二三线城市演出市场了。

但我特别热衷和你一块来探讨。

“如何看出受众的需求”是一个特别好的提问。其实关于这个问题的解答，说起来很简单，可简单并不代表容易。现在管他一二三线城市的人，都在使用iPhone，在iPhone出来之前，究竟有多少受众很明确地知道他们希望使用触摸屏的手机？希望使用有重力感应的手机？希望有一款如iPhone一样，像是外星人制造出来的手机？答案是显而易见的，他们从不知道原来手机还能这样用。

之所以今天苹果系列成功了，那是因为乔布斯挖掘并引导了受众的需求，所以才获得了真正的成功。如果乔布斯和你思考一样的问题——客户需要什么？我要如何才能满足我的客户？估计今天就不会有苹果的出现。

《失恋33天》成功之后，立刻出现了一堆小清新题材的影片，《暗战》红了之后，就出现一堆谍战剧。《宫》红了之后，又来了一堆穿越剧。如果你永远在等“哦，原来受众喜欢那个”之后，你做

出来的东西总不会是最好的。

国际广告界公认的一流广告大师伯恩巴克曾经让甲壳虫在美国从滞销迅速登上进口车第一的宝座。关键之一就是把缺点当特点，把特点当卖点。当时，甲壳虫刚刚进入美国市场，与美国一贯流行既大又长流线型的豪华轿车显然不符。

可以说，娇小是甲壳虫致命的弱点。于是，伯恩巴克索性直接用缺点面对公众。他打出广告：“想想小的好处：停车容易，保险费用低，维修成本低……”结果，这则广告激发很多美国公众的共鸣，甲壳虫也因此长盛不衰。

所以，“把你的缺点当特点，用特点做卖点”，其中一个关键是你告诉消费者你产品的好处，让他们认可你的卖点，转变成他们的买点。这就要求你首先洞察消费者的潜在需求，洞察人性直至扭转公众自以为习惯的需求，引导他们开辟和追逐一种新的需求。掌握了这种主动权，把服务意识转化成“引导”意识，你就不会跟在受众貌似“刁钻”的口味后面疲于奔命，而是让一干受众跟在你的后面乐此不疲。

其实我爸的感受也许能够给你一点儿提示。

我问我爸：爸，平时你们都看一些什么样的演出啊？

我爸回答：看没有看过的。

“看没有看过的”——意义有很多，但最重要的意思就是，无论你做什么样的演出，都必须精彩，现在早已经不是随随便便让歌星唱两首歌就能卖票的年代了。



### Tips

把你的缺点当特点，用特点做卖点。

无论是面试还是做市场，需要的，都是一种双赢的局面；在这个过程中，求职者和经营者应该更多关注的，是用人单位和市场的买点，而非自己的卖点。

## Part 22

谈判时不要打电话向话梅超人求救！



我烦死我们团队的头儿了，每次和客户提案提不到几分钟就让我们出去打电话给各个部门的人。虽然很多次我都提前做了功课，也能回答他的问题，但是他总是让我们当着客户的面打电话，显得我们多么敬业和难能可贵。但是每一次我都觉得丢脸死了。别人的谈判是真正的谈判，我们的谈判全在人工服务。

在和客户的会谈中是否应该打电话？

这个问题我曾经和团队的成员很严肃认真地探讨过。我个人很反对在正式谈判时，无论是和公司，还是和个人都不要电话咨询外援，因为在别人看来你特别像在喊一群话梅超人来救你。临时打电话的原因很大程度是1.在谈判前，你忽略了某个重要的指标与例证，证明你对公司的业务不熟悉。2.谈判前，谈判对象有可能会问到你的问题你预估不足，只能现场咨询，显示出你的准备不充分。3.当然，如果你仅仅是想炫耀一下你刚买的iPhone 4S手机。

先说第一点。业务不熟悉。

如果你的谈话内容中涉及一些指标性的问题，如果你是一个工作狂你自然张口就来。如果你只是一个谈判高手，你就必须事前熟记。我们公司有一位销售总监，记忆力好得吓人，无论客户问到任何

节目任何时间段的收视率以及各年龄层人群分类收视率，竞争节目收视率，三年同期节目收视率对比，他都能很沉着地回答，根本不用在PPT中翻来翻去，客户特别喜欢和他谈判，不仅节约时间，而且他的专业性让客户很信任。相反，那种任何问题都要查阅资料的销售，客户对他们的评价是：你是带着一本乘法口诀表吗？我们希望谈判的对象是带着脑子来的，不是带着嘴来进行复读的。

再说第二点，对谈判内容预估不足，经验尚缺。

曾经有一次，公司的某位总监要找下一级的节目主编谈话，目的就是让其暂缓两天工作，好好思考一下在工作岗位中犯下的错误，在谈话前我对总监交代再三，要把谈话的内容想清楚，把最终的目标定明白，才能找主编谈话。

遂，总监去了。

十分钟后，我的电话响起，是总监打来的。一接通，对方就说：“是这样的，主编不愿意暂停手头的工作，他还想继续做，我该怎么办？”

我头上的汗就这么流了下来，我能想象那位主编坐在总监的对面，看着总监手足无措给我打电话求救的样子，他的心里一定在想：我看你能拿我怎么着？！你也只能打电话求助吧。

事后，我很严肃地对这位年轻的总监说：以后无论发生任何事情，尤其是当你和你的谈判对象在博弈时，千万不要当着对方的面打电话去寻求救兵。一打电话，你就输了。一方面反映你没有准备好，另一方面你在气势上就掉了一大截。

最后一种情况，为了显示你最新高科技的电子产品。这可不是开玩笑。曾经有一次我去给奢侈品客户提案，特别问朋友借了一台全红色的法拉利限量版的笔记本电脑，在提案结束后，女客户纷纷围绕着笔记本进行提问，我一一解答。不仅关系瞬间拉近了，而且在回答这个问题的时候，我不仅告诉她们哪里有卖，平均售价是多少，如果托人买的话能便宜多少钱，和其他笔记本比较的区别在哪里等一系列问题。项目谈成之后，客户告诉我：你在回答笔记本问题的时候，让我们觉得除了你的工作之外，你对生活事物的了解也一样有逻辑性，让我们更放心了。可见，工作中没有任何一件事情是白费事，只要这件事情你用心了，总会有那么一刻会让你因此而绽放光彩的。

## Part 23

爱情不是婚姻，婚姻不是幸福，长命百岁也叫老不死



我现在面临着毕业、择业、就业。俗话说“男怕入错行女怕嫁错郎”，我是学摄像专业的，本想在本市找一个大型的婚庆公司做摄像，工资待遇不错还有红包拿。但是我从小就喜欢电视传媒行业，只做一个婚庆摄像和我的理想太远了，所以有些犹豫。看了“职来职往”，尤其是看了您在节目上的一些表现后，我坚定了做自己喜欢的事情的信心，特别想去北京闯一闯。但是，听说这个行业特别累！每天都要加班到很晚，我倒是不怕累，只是怕节奏太快我会生活得不开心，从而对工作没有了信心。您的建议是什么呢？



“我不喜欢穷的，我不喜欢有大肚腩的，我不喜欢吃饭挑食的，我不喜欢穿白色袜子的，我不喜欢有兄弟姐妹的，我不喜欢戴金丝眼镜的，我不喜欢平头的，我不喜欢身高在175公分以下的，我不喜欢……我不喜欢……”我妈有一绝交的朋友年过四十，在朋友提出让她去见相亲对象的时候如此说。

当然，每一个人都有自己选择的权利。但是，每个人在批评别人之前最好撒泡尿照照自己。虽然这句话说得太粗俗了，但是话糙理不糙，你总说你的需求，但前提是人家看上你，非你不娶，你才有资格挑肥拣瘦。

有多少毕业生压根儿就不了解一个行业，仅凭着听说就定论了很多事情。听说有内幕，听说需要潜规则，听说要花钱，一直在听说，从未上过路。这就是典型的被害妄想症——永远觉得自己是行业当中那个最可怜的，还没入行，就固执地认为自己会遭遇不公。

对一个人真正的热爱就是哪怕你要我死，我也愿意。对一个行业的热爱亦是。

工作尚未开始，你便“听说这个行业特别累！每天都要加班到很晚，我倒是不怕累，只是怕节奏太快我会生活得不开心，从而对工作没有了信心。”

遇见你这样的孩子，再看看后面千军万马想方设法想要做传媒的同学，我的回答是：真的，特别累，常常会死人。你还是去做你的婚庆摄像吧，珍惜生命，远离传媒，把机会留给别人吧。



### **Tips**

又想，又怕，又听说，又自以为。可见你是一个超喜欢给自己找理由的人。这样的人最大的缺点是，自己不努力还能把原因轻而易举地推出去。优点是能给人洗脑摧毁他人信心。不过你的话全被你说完了，我的意见是，随便，反正都不差，以你的能力，还输得起。

## Part 24

报告！我也是个人！



我在公司工作了一年了，和我同时进来的同事普遍涨薪，但是我却没有。我想应该不是我工作的问题，我的工作绩效每次都是前几名，而且也没有犯过什么错误，一向踏踏实实地做事。可能是我太“踏实”了，上面负责提薪的领导没有关注到我的存在。我们公司很大，大领导都在楼上，没有注意到我很正常。我同事劝我去找领导提涨薪的事情，但是我觉得自己刚来，没有什么资格，想写一封提薪信都不知道如何下笔，同事就说我是老好人，一定会被欺负的，刘老师您有什么好建议吗？



你不是老好人，你是老实人。你完全明白自己的处境，只是怕自己提出要求令领导尴尬，自己也变得尴尬，所以还不如忍一忍。

很多人也面对过和你一样的问题，同级别的人里他的工资最低，同样岗位的人她的工作最多，同样迟到的人他的罚款最重。很多人都曾一度怀疑领导在有意地排挤他们，可看了半天之后，又觉得如果领导要不喜欢谁的话直接就可以把他给换了，不用花时间去修理。后来想明白了，是因为领导并没有认为这样做有什么不妥。

领导每天日理万机，每个人占用他一个小时解决个人问题，20个人的团队就会占用他20个小时。他准得疯了。

要重塑领导对你的态度，最好的办法就是直接谈判。

要知道，如果你业绩不错但却一直处于团队垫背的位置，趁早换个地方比较好。所以哪怕谈判破裂，你也有走的决心。

但万一谈判圆满，你就救了自己一把。

但在谈判的过程当中，我看过太多人犯过二，当然，我自己更二。

曾经我和领导谈判常常失败，没有下文，我百思不得其解。

我和领导的对话如下：

“为什么我们组的工资都普遍偏低？”

“一直都是这样。”

“那就是一直普遍偏低。”

“要加工资也可以，你们节目的质量和广告近期有明显的提升吗？”

一听到“明显”两个字，我就明白这次谈判我是不可能占优势了。究竟要多好才算是“明显”？我不知道，一时间，我的情绪被干扰，于是我抱着“一定要有明显提升才能涨工资”的心情离开了领导办公室。

现在看起来，以上的谈判并没有什么问题，没有明显提升就是不能涨工资，这是特别正常的事情。

后来，终于有一位前辈看不下去了，把我召了过去，告诉我两个字：公平。

什么是公平？就是不管你的情况怎样，你要对比的不是现在的你过去的你和未来的你，而是过去的你和过去的别人，现在的你和现在的别人，未来的你和未来的别人。一旦谈判变成自己和自己比，每个人多少是羞愧的。但如果我们遵循“公平”的原则，重新进行一次谈判。

“为什么我们组的工资都普遍偏低？”

“一直都是这样。”

“那就是一直普遍偏低。”

“要加工资也可以，你们节目的质量和广告近期有明显的提升吗？”

“其他节目的时长和我们一样，人数比我们多，他们的广告量和收视率也和我们相似，但是为什么工资却比我们高？我并不是说自己一定要涨工资，我只是想要一个公平而已。”

“……”

你看，试着别谈自己的问题，改谈公平。除非领导撒泼似地告诉你：“我就喜欢这么干，你怎么着吧？！”否则，这次谈判，你已经引导领导去重新思索薪资结构是否存在不合理的问题。

切记，你谈的是公平，要么你把我们团队的工资加高，大家公平。要么你把对方团队的工资降低，大家也公平。而不是我一定得要加工资才行。但结果往往是你得到了你想要的待遇。

在职场上，只要你有两把刷子，谈公平，是最有效的武器，比你会做人会交际会运筹帷幄都有效得多。



## Tips

如果你的刷子够硬了，谈薪资是一件坦白而直接的事情，遇到那些在薪资上闪闪烁烁的公司最好拎包走人。你会被他们消磨掉时间以及应得的经验和资历。

## Part 25

我又不是交警，  
不负责给你的人生放指示牌



我现在面临着很多抉择——你说我应该考研，还是出去工作？我听说现在研究生，除了那种专业性较强的，基本用人单位都不爱用啊。贵不说，还会被误以为当初找不到工作才考研。那如果我真的去工作的话，你说我适合做销售还是做策划呢？是不是销售都很累，且没有固定的收入啊？而且做销售一定要靠关系，我不是一个擅长搞关系的人，同哥您指点我一下啊！

我又不是交警，不会向司机的人放罚单



人活在这个世界上真的好辛苦，各种信息和资讯狂爆炸，如果你想得到一个公允的答案，就必须了解所有的信息量，可基本上人人都很难做到这一点，所以我们就常常被我们道听途说来的信息所影响。

正因为我已经发现我无法从芸芸众生的建议中找到真正的答案，所以我只听自己的——你究竟想要做什么？

这个方法成果的关键点在于——不要欺骗自己。

比如那时我考上湖南师范大学，在很多专业中选择了中文系。有人问我父母为什么我要选中文系，父母的回答是：中文系是万金油，什么工作都能做，比较好找工作。同学问我为什么要选中文系。我的答案是：因为湖南师范大学的中文系最吃香。高中老师问我为什么要选中文系？我的回答是：因为我觉得我比较适合做办公室，懂得察言观色。

以上种种答案都是我为了让别人能够认为我选择中文系是理所当然的。现在看起来确实如此，很多同学到了今天要选择中文系，也不过是以上几种理由。

于是他们大学的几年，就为了让自己成为万金

油，为着自己将来要混办公室，为着自己有一张好文凭而奋斗。因为他们从骨子里从心里就把告诉别人的理由当成了自己的信念。

而我，在我爸宴请了一大群人祝贺我考上师大中文系的前几天晚上，一发小问我：你为什么要选中文系？我想了很久，很无奈地回答他：那请你告诉我，就以我现在什么都很差，什么都做不好，没有任何耐性的人还能选其他什么专业？

我选择中文系只有一个目的——除了语文我还能勉强自己看一看之外，其他的专业我压根没有任何兴趣——正因为我知道这是我唯一有可能会产生兴趣的专业，所以未来的四年里，我要做的是让自己对中文系产生兴趣，而不是成为万金油，不是为了拿文凭，不是为了找一个体面的工作——我真的只是让自己更舒服一些而已。

漫画家蔡志忠15岁那年读初中二年级时，奇迹般地击败了另外29名应征的大学毕业生，进入了光启社。编辑问他，你怎么那么笃定我们会要你这么个没文凭的人？他说：“做人最重要的就是要了解自己。有人适合做总统，有人适合扫地。如果适合扫地的人以做总统为人生目标，那只会一生痛苦不堪，受尽挫折。我从小就知道自己能画，也喜欢画，所以我就适合做一个画漫画的。”

能够真切地认识自己，是一件多么幸运的事。

我们活在这个世界上，对别人的各种解释是出于应付，欺骗自己就说不过去了。

你自己理解并认同的那句话，就是你此生应该付出且努力的方向。而不是你曾告诉别人的一句话。

所以，回过头，你究竟是想工作还是考研呢？

有的人考研是因为家庭条件好，不需要急着工作。

有的人考研是因为自己还没做好工作的准备，准备先在学校再待个几年缓冲缓冲，确定目标。

有的人考研是为了拿到文凭，奔着某个硬指标的工作岗位而去。比如公务员，比如留校当老师。

有的人考研是因为本科毕业工作难找，为了不毕业就失业，还不如延迟毕业。

有的人考研是为了换一个城市，换一个学校，换一个专业，为人生重新设定一个转折点。

有的人考研纯粹是因为对知识的热爱。

在以上众多的答案中，哪一个是你的答案？看了你的邮件，没有提任何你必须考研的理由，所以我估计你会回答说：呃，因为他们都要考研，所以我觉得我也要考。

于是你就被挤上了那条叫做“考研”的船，朝

着一个你并不知道的方向前进，周围的人胸有成竹，人手一本孙子兵法，只有你，混了进去。上船就不知道船的方向，下船又不知道自己该往哪儿走。

好，放弃考研，聊聊工作。

策划和销售，这两个岗位你了解吗？

策划，就是做出的方案，让别人彻底说不出话。以你现在的状况，没戏。

销售，做到最后，要让你的客户一天看不到你，心里就不踏实，人会变得消瘦。

鉴于市场上关于如何成为金牌销售的书太多了，在这里我只是简单说两句。销售都是卖产品的，你的客户要使用你的产品，使用的次数越多、数量越多，你就是越好的销售。

可人家凭什么要使用你的产品，而不是别家的呢？

当很多销售面对这个问题的时候，都会条件反射式地回答：我给高额的回扣！

好吧，既然你有高额的回扣，那我再问你一个问题：既然大家都能给高额的回扣，那为什么人家要使用你的产品，而不是别家的呢？

一些销售想了想，梗着脖子回答：因为我给的比别人都要高。

诚然有些政府工程，需要用钢筋的使用了竹竿，原因大家要吃的回扣太高。

但你总不能因为我要的回扣高，明明买的是冰箱，最后送了一个床头柜当货品，当面刻了两个字“冰箱”。你当现在商业社会上的人跟某些部门的领导一样傻？

我见过一个刚毕业的传媒销售，对销售没有任何概念，对客户也没有任何概念。可是一年的时间他就做到了全公司第一。在发表获奖感言的时候，他说：“我去给客户第一次提案，客户对我都没什么好脸色。能够给我安排五分钟的见面时间，就已经很给面子了。所以我必须要在五分钟之内，让他觉得和我这一次见面，不会是浪费时间的见面，起码得让客户觉得我这个人还值得见第二次面。”

“因为我见过太多的销售上来就说：我们有什么，你们缺什么，我们可以卖给你们什么，价格好说。几句话就把谈话的格式给定了。”

“所以我一般上来就说：你们是什么产品，最近做了哪些活动，听说你们的竞争对手做了一些活动，我觉得挺好，但是我们刚好有一些好的节目方案，是竞争对手他们忽略的……”

“你放心吧，当你说到这的时候，你所说的内容，就是他们一会要打发你之后，需要去开会的内