

容，但你居然提到这个部分了，他们觉得不如把会议室挪到这里顺便听听你的建议。”

“所以我十次有七次的结果都是，我的客户打电话让他其他的同事一起参加我的提案。当然，也有很多次我失败了，或者我所提供的传播方案最终不能和对方所匹配，但是客户对我都产生了一定的信任感，一旦他们有什么新的产品要进行推广的时候，都会主动给我打电话希望听听我的方案。”

然后有人私下就问了：“那么，你难道从来不提回扣的事情吗？”

这个新生代的销售反问他们：“你会和你不熟的人谈回扣吗？一个陌生人上来突然对你说我要给你回扣，你不会被吓到吗？”

“当然会。”

“所以，在销售和客户彼此的信任感还不够深的时候，任何违法的事情都不能提。”

“那你到底会不会给回扣呢？”依然有人问。

依然在问回扣的这些人，我觉得他们一辈子都做不好销售，因为他们根本就没有听出这位年轻金牌销售的言下之意。

正如这封信写的一样，大家都认为做销售就是搞关系。

在这个时间如金钱的社会里，谁愿意花时间和

你搞关系，搞关系怎么搞？你以为你请人吃个饭关系就好了？真正有价值的人时间值钱多了，他不会花时间让你来浪费搞关系的。最好的方式就是在他每天感兴趣的话题上和他找到共鸣点，这个共鸣点不是谈女人，不是谈爱好，不是攀亲戚，那些教你们用各种旁敲侧击方法取胜的销售技巧都是骗子，你们要谈的是专业。当你真的能够帮助到他工作的时候，他自然会对你产生信任感。

我有一个朋友被某饮料客户连续拒绝了十次见面，最后他做了一个该饮料在校园推广的方案，长达88页，发到了客户的邮箱。第11次，他获得了见面的机会。现在该饮料的客户已经和他合作了5年，无论他跳槽到哪。他的感触是：要做好一个销售，在搞关系之前，必须要用专业的态度让客户信任你，否则一切免谈。

说到这，你就应该明白了。我们常常道听途说本末倒置，以为我们以为的就是我们唯一能做的。殊不知，这些障碍都是那些聪明人拿来陷害后来者的道具罢了。

我20岁出头的时候还常常对同学说：出书特难。

其实言下之意不过是：你们就别搅和了，人人都出书了，我还算个啥啊。

现在，人人都出书了，我果然啥也不是了。  
你，明白了？



### Tips

事已至此，我会安慰你，慢慢来，其实现在所有不好的事情，对未来都是一件好事。你在一段时间之内要面临考研、考证、找工作那么多事真是难为你了。如果再给你一次机会，你就知道从大一起就要为这些做准备了。说到底，今天的暂时不顺，就是荒废了昨天造成的。明天赶紧加油，后天就不会抱怨。

## Part 26

皇上！行行好！！  
那时奴婢还年轻.....



今年我大二，我对自己特别有信心。所以我大一在学生会竞选的时候，我竞选了学校学生会的主席，虽然失败了，但是我还是赢得了全校的关注。一直以来我都是一个对自己未来很有自信的人，虽然我不在意别人的看法，但是我还是想顺便问一下，像我这样的情况，未来从事传媒业合适吗？

是这样的，你说全校人因为你大一竞选学生会主席而记住了你，看起来你还蛮自豪的。可是我还深刻地记得，曾经我在读大一的时候，还没有弄清楚学校有多大，还不知道学校有多少人，还不知道学校有哪些机构哪些组织哪些社团时，我们系就有同学去竞选校学生会主席了。当时，台下的我真为他捏了一把汗。对，他的勇气是很可嘉，但是他刚入校不过几个月，他怎么可能那么了解学校呢？他怎么可能知道全校学生的需求是什么呢？他知道如何和老师打交道吗？他能够代表学校学生会和其他学校的学生会谈合作吗？

他在台上一阵激情演讲，无非是他能够为学生们死而后已（好像我们都生活在水深火热之中），他能够为学生们创造一片新的天地（好像我们学校全是旧社会的写照），他就像一个小丑一般在台上大放阙词，我看着学长学姐们笑得要死的脸，突然觉得有点难过。经过那一次的竞选，我一直告诫自

己，很多时候，别人本是不知道自己傻的，如果你让别人知道你傻，很大的可能性只是因为你自己暴露了。

与其让你觉得我可能是个傻子，我也不愿意自己主动开口说话，让你确定我果然是个傻子。

所以你大一竞选学生会主席而被人记住究竟是好事还是坏事呢？也许我们说年轻的时候，犯下一点错误，不伤大雅。但是这种错误一定不能太过分，否则你很容易被人认为是一个很草率的人。

虽然早起的鸟儿有虫吃，可是早起的虫却会被鸟吃。

你不确认自己是一只鸟的时候，一定要清楚自己是不是一条虫。

年轻真的不是借口，多少和你一样年轻的人乌泱乌泱地奔着一个工作而来，公司没有理由空着一个位置非要等你长大变成可能不犯错或者少犯错的员工。如果不能尽快成长，别说进入一家大型的、正规的企业就业，就是现在小公司的职位也未必长久拥有。

曾几何时，巴德施图伯（德国足球运动员，后卫）凭借一脚精湛的定位球成为德甲赛场上最受关注的新星。但身为防守球员，定位球并不能成为其纵横赛场的资本。身为后卫，巴德施图伯还不懂自

我牺牲。欧冠决赛，他在已经追上米利托的情况下放弃奋力放铲，被阿根廷人从容地打进第一球；做客科隆联赛中，身为最后一名防守球员，巴德施图伯被诺瓦科维奇轻松地从身边蹚过时根本连犯规的想法都没有，结果斯洛文尼亚射手单刀攻入逆转的一球。他的失误还造成克拉夫特出击扑救时受伤。

年轻绝对不是借口，与巴德施图伯一同出道的穆勒无论技术还是意识都在不断进步。南非世界杯后，勒夫试图打造默特萨克与巴德施图伯的全新中卫组合，不料这两人本赛季在俱乐部的表现都一塌糊涂。如果说默特萨克还有老本可吃，那么巴德施图伯就必须担心自己的位置会被前队友胡梅尔斯抢走了。实际上，巴德施图伯的防守能力一直不令人信服，只是他身在拜仁，比其他同龄人更容易得到勒夫的关注。但同样是因为效力拜仁，使巴德施图伯的缺陷更容易暴露在聚光灯下。如果不能尽快成长，别说是国家队主力位置，他在俱乐部的地位也不会稳固。

新浪微博高级人事经理申晨曾经说过，他们招聘过一些实习生，实习生中一个普遍的问题就是，你交代给他一件事情，他的第一反应也是最终反应只有一句话“我不会”、“没学过”，就没有了下文，能把人气到想动手打人。当然，HR不会动手打

人，他只会叫你卷铺盖走人，有多远走多远。

## Part 27

皇上，皇太子是我接生的，  
也是我生的.....



我的简历您看了吗？我是否符合您的标准呢？其实我对薪资福利等等都无所谓，我是来学习的，所以希望能给我一个较好的平台，不要让我去做打杂的事情。我希望能有一个老师带我深入这个行业，迅速学到一些东西，谢谢刘同老师。



有句话：爱的对立面不是恨，是冷漠。

还有一句话：对一个人最大的鄙视不是讽刺，而是淡漠。

这两句话送给还没有进入职场的你，一旦你进入职场之后，你没有被人冷漠和无视你就应该谢天谢地了，至于要不要让你去打杂，根本就不在你可以考虑的范围以内。

我记得十年前我在报社实习的时候，十几个实习生每天嗷嗷待哺，看着准备出去的记者老师们，每一个都投去希望的目光。让你跟着扛机器就是福气，一旦被带出去就意味着你这一整天都浪费了。每次回来的实习生，不管多累多晒多冷，都会很兴奋地和所有人分享看到了谁，发生了什么事情，流程是怎样的，老师是如何采访的。每一个细节就像呼吸让人向往。能够借着扛机器出去见见世面，就是一件非常荣耀的事情了。

我跟你分享两个我打杂的经验，第一个经验是很多老师让我端茶倒水和热便当，所以我在两天之内记住了这些老师的名字，得到了更多的机会；第二个经验是我打杂的时候复印了很多老师交给我的各种各样的台本，于是我很快知道了哪些人在负责什么，哪些人在开什么机密会议，什么人的工资是多少。说得稍微夸张一点，打杂其实是整个组里面

最核心的部分。说得平实一点，打杂是你进阶并超越别人最重要的一步。

主持人汪涵经常自我调侃，别人夸他是“台柱子”，他会告诉你“在湖南台，我是从‘抬桌子’慢慢到‘台柱子’的。”这话一点不假，他曾经从最低层的场工做起，灯光、摄影、现场导演样样涉足。一天跑三个城市对于汪涵来说不是稀罕事，睡两三个小时，眼睛里血丝一片，却仍是最精神的一个，随便一句话都是笑点，以至于摄影师几度笑弯了腰无法正常工作，而他却一脸无辜。这些能绽放出来的有点光芒、能够吸引观众的特质，和当年的打杂经历中的历练密不可分。

刘若英当初做陈升的助理坦白说也就是打杂，因为公司规模小，人手少，为此她什么都要做。除了专业的，大多数是幕后工作，她要亦步亦趋跟着明星，在明星拍戏的时候按明星的要求在旁边端茶送水、拿盒饭、送纸巾、擦汗、撑伞；出门后，帮明星打点、背吉他、拿包、买槟榔、叫明星起床；在外，负责阻挡粉丝、应付媒体。

刘若英曾苦恼过，因为大部分时间都在打杂，她感觉什么也没学到。她不仅要忍受颠沛流离的生活和不规律的作息，甚至要洗厕所，而收入非常低。但是，为了心中的音乐梦想，她就这样任劳任怨

怨一干就是三年。

后来，刘若英被张艾嘉看中，觉得她很适合做电影《少女小渔》的主角，可是监制李安心里却在打鼓：那么重要的影片究竟该不该用一个新人？但陈升说：“这些年当助理的非人生活，让她得到了很好的锻炼，她一定行。”张艾嘉也坚持让刘若英出演小渔。凭借这部影片，刘若英一举成名，获得1995年亚太影展影后，从此片约不断，奠定了她演艺事业的基础。

直到现在，刘若英都认为当助理那段经历相当宝贵，是她得到最多、最好的锻炼的时期。同时整个行业和程序都展现在她面前，让她对歌手这个职业有了深刻的理解和认识，她的成功并不是偶然的。

这本书并不是《听妈妈讲过去的故事》，所以我也没必要花那么多时间和你忆苦思甜，劝你从良。我收到过很多新人给我发的邮件，也有很多新同事给我发的信息，他们常常会提到这样的问题：什么岗位可以学到更多的东西？

对于什么都不懂的他们来说，任何工作都是一座难以逾越的高峰。对于什么都不懂的他们来说，只要自己肯学，每个工种都足够他们研究一辈子。所以每次我收到这样的咨询信息时，我心里都是默

默地叹一口气，把这样的新人打入“继续成长”的名单表——因为我坚信，一个已经准备好工作的新人，无论如何是问不出这种弱智问题来的。



### Tips

既然已经结婚了，就别再问，如何证明你爱我的问题。

既然已经怀孕了，就别再问，你是否愿意和我在一起一辈子的问题。

你要明白在你已经选择的情况下，你早已没得选择。你如果一意孤行问一些傻问题，他不会再爱你，他也不敢让你抚养他的小孩了。职场更是。

## Part 28

师太生日快乐，  
老衲送你个梳子



我是一个工作态度特别积极的人，在工作的时候经常主动去做一些我觉得应该做的事情，但领导总是对我做的事儿不屑一顾，我辛辛苦苦做的将近100多页的PPT，他竟然只翻了四五页就给我了，神情上我能看出，他对我这个东西不满意。可再不满意，这也是我工作外主动做的东西啊，不要求奖励，至少要鼓励一下吧，可他却在打击我的积极性。同哥，我该如何和这样的领导沟通？

滚

再次生日快乐

老抽送你个鞭子



如果你还未证明你是一个能扛事的人的话，请一定要做公司、领导需要你做的事儿。你积极主动做公司不需要或者不必要的事，反而会引来反感。每天加班叫扛事，而真正的努力是按照领导的意思继续走，想一些老板想不到的事情，帮他解决更多的问题，这才叫努力。领导不知道你走什么路子？卖的什么药。这和谈恋爱一样，互相不熟悉之前，掏耳朵挖鼻屎都是禁忌，多少不自在。等互相熟悉了，当面放屁也觉得正常。但如果互相不熟悉，请不要做一些自以为亲密的动作。那叫有病。

和我合作的编辑朋友那里新招了一个助理，助理来上班第一天做了两件事情，第一个是过来跟编辑请教简单的编辑流程，在拿着U盘从编辑姐姐电脑里下载她整理好的流程文档时，助理很欣喜地一边拍着编辑的后背一边说：“哎呀，姐，你的流程整理得真清楚。”编辑姐姐说她被拍得差点岔了气；随后她给助理安排了一件事情，上出版系统统计一下本周通过的选题并且写一份个人的选题计划。助理很兴奋地接受了这个工作，三天后，助理拿着20多页的东西过来找编辑，忧心忡忡地说：“我统计了一下通过的选题，个人感觉目前的选题结构还不够完善，我同时针对整个部门的选题计划作了一份初步的规划，给您看看有没有必要开

会全部门讨论一下。”编辑彻底无语。

一度被方舟子批得体无完肤的唐骏，我们且不论他是否存在学历造假，今天要讨论的重点不在这里。唐骏在刚进入微软的时候，被分到了项目开发组，负责部分程序的编写与研发，做一个编程人员分内的工作就可以的岗位，不甘寂寞的唐骏想能不能通过改变结构、重新编写程序的方式，简化大量编写工作的同时大大提高软件的运行速度，提高效率。

唐骏第一次把这个想法和自己的上司做了沟通之后，上司对他的想法并不重视，因为程序的结构已经比较成熟，只需要所有程序员一起完成即可。唐骏再三向上司解释其想法的优点。终于，上司决定给他一段时间，按照他自己的想法进行设计。

短短一个星期过后，唐骏拿出了一份清晰的程序结构，比原来的设想节省了一半多的研发时间，人力成本也能大大缩减到原来的一半以下。上司看完之后无话可说，唐骏适时奉上了公司和领导最需要的东西。

## Part 29

# 前台没有后台也能登上舞台



我的学历一般，但是我的心还挺大.....说起来有点不好意思，本来毕业后我能去一个普通公司做行政助理，但是我还是比较向往大一点的公司，于是，我选择了一家大型IT企业做前台。可是做了一段时间以后，我内心产生了一些自卑感，这倒不是因为工作，是我觉得同事们做的都是比较高端的事情，薪水也高生活也有质感，每次和他们接触我都觉得好不自然。其实我在学校里特别自信，可能因为自己活泼，而且形象也还不错，但是现在这样的转变让我好有负担，我该怎么扭转这样的心理啊？



前方没有后台  
也能登上舞台

我完全能理解你的心情。

前台就像是一个半杯水的工作。有的人看半杯水，认为它是半空的。有的人看半杯水，认为它是半满的。

前段时间，我在“职来职往”中招到了一个二本学校播音主持专业的同学。论外在表达都不错，但你总觉得似乎缺少了一些什么。你问她未来想从事什么样的工作，她说她希望进入一个正规的传媒公司，她也知道自己在某些方面还达不到用人单位的需求，但是她相信自己只要有机会进入这一行，慢慢接触，自然就会有朝更有挑战性的工作迈进。

最后我建议她去做行政助理，也就是前台。

当时我告诉她的是：一、你是学播音主持的。虽然我没有办法给到你一个在节目露脸的机会，但是我可以给你一个代表光线传媒第一印象的工作。二、你有大把的机会接触到电视、电影、电视剧、大型活动以及经纪公司的人，你对他们的生活和状态都会有了解。三、如果你在待人接物方面做得好的话，很有可能可以调到别的部门从基层做起。四、我们公司曾经的前台现在已经在影业公司负责发行的工作了。

她接受了。

其实我在建议她从事前台工作的时候也有一点心虚，因为前台这个工作在大众的认知中好像特别低级。但如果真正分析一下前台需要做什么，你对前台的态度可能会有所改观。

要维护公司制度，接待陌生拜访，接听转接电话，帮各部门拒绝陌生骚扰电话，让每个人如沐春风，要保持靓丽妆容，不能有任何蔫态，代表公司形象……分析完之后，你就明白为什么那么多部门经理，那么多总经理喜欢从前台挖人了。即使前台没有后台也渐渐登上了部门统筹、总经理助理的舞台了。有人看到的是前台漂亮，现在只要是个女孩仔细画个妆都漂亮。但有的人看到的是前台能吃苦，状态稳定，不势利，很平和，同时能处理许多任务不慌乱。有的总经理喜欢中午的时候去巡视他想挖的前台。因为那时，打电话进来的人多，中午在公司前台送餐的人多，取餐的人也多，前台要在毫无慌乱的状况下——处理。

就我所知，前台心目中的女神应该是惠普公司前CEO卡莉·费奥莉娜。她从斯坦福大学毕业以后，首先是在一家房地产经纪公司上班，工作就是在公司前台负责迎来送往、接电话、转电话外加打字。卡莉认为这份工作奠定了她的职业观，给她带来了深远的影响。“我对这份工作全情投入，当时觉得

能拥有一份工作已经让我感到非常满足了。”而她当时的同事曾经这样评价她“卡莉·费奥莉娜好像永远都能把别人的要求和目标记得一清二楚。在她的字典里，定义一个问题与解决一个问题并无区别。”

费奥莉娜就是在这样平凡的第一份工作里，投入了全部热情，奠定了她的职业观，造就了以后的辉煌。每份工作都有它的潜在价值，如果只看到它的缺陷与单调，那么在职场上永远不会有好的发展。

还有现在一直和肯爷爷斗法的M大叔餐厅里，查理·贝尔年轻时在里面做扫厕所的工作，扫厕所，够基层了。可是，贝尔却认为这是他人事业的一块最坚实的基石。

贝尔的所有心思全部放在厕所上。除了保持厕所的干净，他还在厕所里摆放了些花草，让人在麦当劳的厕所中也能够欣赏美。另外，还把自己记得的谚语警句写好了贴在厕所的墙上，增加其中的文化气息。的确，他的到来，让餐厅的厕所卫生状况大为改观，有人甚至说，“比那些不太讲究的大餐厅还要干净”。

三个月后，店长正式宣布录用贝尔。再后来，贝尔担任了管理全球麦当劳事务的执行总经理。

虽然这两个故事太做作了一点，但我只是想说，你看，能够当上大领导的人不一定都有做过前台扫过厕所的经历，但是扫过厕所的人一定具备当大领导的潜质。



### Tips

有的人看半杯水，认为它是半空的。

有的人看半杯水，认为它是半满的。判断同样一件事物，心态的不同却能够产生颠覆性的结果。

## Part 30

做人要眼黑心红，别搞反了



我们销售组一共十多个人，无论谁当月得第一，我们组那个外号张嬷嬷的女孩就开始欺负人家，不是冷嘲热讽，就是在领导面前泼脏水，甚至说人家的销售业绩是靠身体换来的，这简直就是侮辱！后来有同事宁当第二也不当第一，实在受不了她了。她也不是跟谁有仇，就是眼红别人的成绩，自己却从来没有进过前五，同哥您原来身边有没有这样的同事？



正如每个人每段时间总有一个令自己很头疼的问题，解决一个，你会发现还有一个。每个团队也一定有一个让所有人头疼的同事，解决了一个还会出现一个，你说的这种同事，太常见了。

其实关于被人背后嘲讽这件事，我太有发言权了。

因为迄今为止，我和我的几位好朋友，每个人都经历过这样的黑暗岁月。久而久之，每个人都有了一套对付这样人的方法。当我们遇到时，分享自己的经验时，哇，原来大家都一致。正因为有了这样相同的价值观，所以现在我有了一些超级好朋友。

简而言之，之所以你被人在背后指责和嘲讽，一定是因为你伤害到了和你一个水平线的人的利益。解决这个问题的办法有两种，一种如你说“哪怕得第二，也不愿意得第一”，你的方式就是退让，让自己不再伤害对方的利益。而我和我的朋友们则选择另外一种方法——让自己不要和对方在一条水平线上。这是什么意思呢？你会发现一个有趣的现象，人会嘲讽的人一定是和自己息息相关的，他们很难花时间去嘲讽那种特别出色，或上下级差得太远，或生活质量拉得太开的人，因为他们觉得没有必要，他们要花更多的时间去阻碍会伤及

自己利益的人。

所以你要做的就是，别理他们，做好自己。也许一开始会很尴尬，心情会受到影响，当你无愧于心努力工作，得了第一又得第一再得第一，直到你成为这群人当中的佼佼者，无人再超越，如果你能被领导赏识升职的话就更好。一旦把自己和他们的差距拉开的话，你就会发现，对方的力量压根就不足以波及你。他们自然也知道，再怎么说你，也很难再影响到你，他们会立刻调转枪口去灭另外一个利益竞争者了。

说白了，你们一样强，你会遭到讽刺。你再厉害一点，你会遭到妒忌。再厉害一点，你会遭到非议。再厉害一点，你会遭到羡慕。再厉害一点，你开始会感觉到被佩服。再厉害一点，迎面而来的是崇拜。再厉害一点，就是敬仰了。

对待团队同事的工作成绩眼红心黑，不惜想尽一切办法极尽侮辱嘲讽打击加口头报复之能事，这种人太多了。我常常在想，这些人如果能把这份挖空心思放1/10在自己的业务上，那他将会取得多么辉煌的业绩和成就。

如果看书的你多多少少也有喜欢背后嚼舌根的毛病，我想提醒你的是——这种带有明显主观色彩地贬损竞争对手并不能使你的身价抬高，相反，这

更表明了你对竞争对手的忌妒和害怕。那如果他/她出去面对客户也必然持同样的心理，必败无疑。客户很少会因为你对他人的贬损而购买你的产品，即使他们会暂时相信你的话，等到发现事实真相之后，他们只会更加鄙视和远离你。

贬低竞争对手根本不可能抬高自己，这种想法最好不要产生，因为那是非常愚蠢的。

我有一位A朋友在国内最大的地产L公司从事房地产交易员的工作时，他的一位B同事对他取得的超高业绩感到非常忌妒，他把A视为事业发展道路的眼中钉。

一次，B接待了一位有意向购买三套房子的客户，这位客户是A的一位老客户介绍来的，因此，他希望能够由A为他提供服务。但当时A并不在场，而且根据房地产交易所的规定，客户一般情况下应该由第一次接待他的交易员接待，于是B开始带着客户四处看房子。

在带着客户四处转的时候，B一有机会就向客户贬低A，他说A为人虚伪狡诈，而且有过欺骗客户的经历等。可出人意料的是，第三天客户打来电话，说他不准备通过L地产交易所购买房子了，原因是“连A那么知名的优秀交易员都如此不可信，那么这家公司一定不值得信赖。”

得知了事情真相的经理当即辞退了B，而L公司造成的损失却难以挽回了。

竞争对手和你的关系并不是如水火般势不两立，由于客户需求和自身产品特点之间的差异，竞争对手之间常常可以取长补短，互通有无。

曾任卜内门太古漆油中国有限公司（ICI）中国区的总裁伍健贤对竞争对手“立邦漆”就很敬重，他说：“它们是一个好公司。不过，我们希望自己经过一段时间后，也能够成为中国高端油漆的领导者。市场竞争在所难免，但根本用不着厮杀，因为这个市场这么大，大家完全可以相容。”



### Tips

比如我有一群打了鸡血的同事和朋友，他们每天都在进步在朝目标奔跑，虽然有时候我懒得要死，但是一看他们跑远了，就不得不追

上去，不然他们就不和我玩了，于是我又不得不打一针鸡血继续跑。因为要大家在一起，所以每个人都不能掉队……正常的竞争应该是这样的，而不是踩别人一脚，这样，即使别人疼一下，你跑得也不会比之前的你快，反而会因为停下来踩别人而变得更慢。

## Part 31

虽然你是有主儿的人，  
但也是有主的人



我最近比较纠结，我的工作经常会遇到一些突发性的事件，所以手机需要24小时开机。某天我和女友相约看电影，电影到一半，电话响了，我一看有事，和女友说了一声就回公司了，女友当时没说什么，第二天就不理我了，当时我心里很不舒服，觉得工作严重影响到了我的私生活；第二次又遇到类似情况，电话打来了，但我说我有事不能回去，领导只好委派别人了，第二天我被领导臭骂，回去女友问我怎么了我也没控制住冲她发脾气，这时的我又觉得她影响我的工作。遇到这样的情况我该怎么办？里外不是人啊！



对于刚参加工作的很多年轻人来说，情侣和老板的关系，就是婆媳之间的关系，简直是水火不容。所以在这样一种情况下，年轻人们分为几个派系。

一大派系是——既然我的爱情在现阶段无法得到良好的环境顺利成长，那就等我有一天能够大体控制这一切的时候再谈。这类人把工作放在第一位，既然又要工作又要恋爱，彼此牵扯太多精力，还不如专门干好一件事情，效果也更好。我刚工作的时候就属于这一种。

还有一大派系——知道自己的工作很繁忙，所以早在交往初期就和自己的另一半说得很明白了。如果单位有事，必须要处理，这样在单位才会得到领导的赏识和信任。两情若是久长时，又岂在朝朝暮暮。这一类型能得到另一半的支持，而另一半也很会在公司同事面前撑面子。这是上策。

最吃力不讨好的派系是你这种——家里摆不平另一半，公司搞不定领导，自己又没种一个人独自生活，所以你的生活就像奥利奥——两头黑。

我从来认为，如果一个人身上发生了多重矛盾的叠加，一定不是矛盾本身的问题，一定是这个人的问题。因为矛盾一定不会同时出现，但如果同时爆发一定是因为此人发现问题的能力太差，解决问

题的能力更差，把控全局的能力更是基本可以判断为零。



### **Tips**

任何抱怨外界诉苦自己里外不是人的人，一定在平时不怎么会做人。

## Part 32

### 奥特曼偶尔也会Outman



我的老板特别好，是一个不到50岁的睿智中年人。他40多岁才出来创业，能做到现在这样，我们都很佩服他。他的人格魅力也特别强，跟他做事感觉很温暖，也让我们更有动力。但我们很少反驳他的话或者提意见，因为我们都是年轻人，觉得他有经验，而且已经那么成功了，肯定比我们想得要多要广。不过昨天一个会议，我觉得老板也不一定都是对的——我们提议给公司开微博，但是他不让，他说微博他看过两眼，只是一个传荤段子的地方，开微博会影响公司形象。我们当时觉得老板太以偏概全了，但是没有人出来说明或解释。这么一想，可能原来我们一些想法也不一定是错的，应该去向老板提出来，可是，用什么方法合适呢？



如果如你所说老板的人格魅力很强，和他在一起工作也很温暖，起码，他是一个情商很高的人。

情商很高的人是不会和人发生正面冲突的，同时他也很懂从外部影响中自我反省。和这样的领导工作，重要的并不是面对面提出你的意见，更重要的是面对面交流。交流比提意见更重要。

同时，我要纠正你一个观念——再优秀的领导也不是神，你对他再崇拜、再敬佩，他有疏漏或者跟不上实际情况的时候，你应该以恰当的方式提出。

所谓的恰当方式就是“要比他想得更多，比他想得更远”，如果你觉得以你现在的水平做不到，那起码你要做到“和他过两个回合的招。”

有时候老板不愿意听取我们的意见，并不是自负，也不是固执，而是因为我们在短时间内并没有有效地说服他。老板常常会这样判断——既然我给了你一次发言机会，你没有抓到说服我的重点，那么，我纵使给你再多的时间，也不过是在浪费而已。

我曾经遇见过类似的情况。因为我做了很多年的访谈节目，有很多嘉宾的素材，对现场嘉宾情绪的把控也比较有经验，所以我一直很想涉足名人婚庆行业，说白了，就是为名人举办婚礼。

这个主意乍听起来很扯，当时我并未想得那么清楚，所以在开会时，我随口那么一提，老板问：请问如何盈利？我当时卡壳了。老板等了我几秒，就把这个话题转移了。

事后，我很自责。因为老板并未直接否认我的提议，只是他想知道可能性在哪里，可惜的是，作为提议者的我并未考虑这些关键性的问题。于是我又重新组织部门开会讨论，把我们制作名人婚礼的优势、可能性、盈利点都一一进行了讨论。

为了下一次提案，我特意咨询了一些对名人婚庆有兴趣的客户的意见，也咨询了一些艺人朋友的意见，同时帮几位艺人承担了部分的婚庆工作，我对整个流程有了一个大致的了解。当我进行提议的时候，老板仍然问了我几个问题，他所问我的问题都是我已了解清楚，并有了相关的成功案例作为依据。这回，老板没有转移话题，也默认了我即将要做的这件事情。

所以，如果我是你，当老板说微博只是传段子的平台而已时，我就应该拿出我们竞争对手的微博作为案例，拿出成功的杰士邦的微博营销作为案例，拿出微博用户数值分析作为资料，并在之前稍微推广一下公司成功的案例，搜集一下反应和效果。在老板提出异议的时候，当你很认真地拿出这

样的东西进行分享时，我想任何一个老板，尤其是一个情商很高的老板，起码冲着尊重你的付出这一点，也会愿意听完你的阐述。

老板不一定都是对的，美国前总统肯尼迪因在入侵古巴的猪湾登陆事件上决策失误而声名狼藉；英国前首相撒切尔夫人积极倡导“人头税”政策最终导致被自己所在的政党赶下了台。再伟大的领导者同样会作出错误决策。

不仅是这些政治家商界领导者同样容易判断失误。戴姆勒—奔驰公司的CEO约尔根-施伦普力促并主导了克莱斯勒和戴姆勒—奔驰的合并，在新公司艰难运转了将近10年之后戴姆勒公司最终被迫将克莱斯勒的股份出让给私人投资机构；雅虎公司的CEO杨致远坚持认为自己公司的价值远高于微软公司所给出的估价，因而拒绝考虑微软收购雅虎的建议。他的固执代价沉重，股东损失了300亿美元，自己也因此丢掉了工作。

所以不要对你的领导产生不适当的依赖而忽视了他们作为人也会犯错的一面。

## Part 33

你不是愤怒的小鸟，别和猪较劲



我现在是上海一家较有实力的公关公司的创意副总监，不知道是不是因为我工作方式的原因，我们的活动执行公司从上到下都在说我的坏话，说我是嫁不出去的女魔头。我从毕业就在现在这家公司，风风雨雨也经历了很多，我并不在意别人对我的诋毁。可是，作为一个女人，虽然我嘴上说不在乎，其实心里一直很苦恼为什么对方公司的人那么讨厌我，甚至集体攻击我的私生活。你可以说我的工作，但是你不能诅咒我嫁不出去之类的话。我看你小宇宙特强，也看过你的《被灭》，所以我很想请教一下，怎样才能让他们闭嘴？最后我想特别中立和客观地告诉你，我坚信我的工作方式没有问题，我也不凶残，也不主观，这也是为什么我能在毕业4年之后就提升为创意副总监的原因。你不要分析我哪里错了，我就想听听你的开导。如果你来上海，我请你喝咖啡。

你不是愤怒的小鸟，别和猪互动！



谢谢咖啡。咖啡我只喝星巴克。

每次谈到被人诋毁，我就有点儿兴高采烈，觉得自己有发言权——可见我的职场生涯是有多悲催。

千言万语总结成一句话——我只在乎我在乎的人所说的话。

这句话是我小说的编辑告诉我的。她问我：为什么即使有人在背后否定你，你在公司仍有上升的空间呢？我想了想回答她：因为公司的老板们都信任我，我也很努力在工作，他们都看得到。

然后她说：你们公司的高层在这个行业当中什么人没有见过，谁好谁不好，谁值得信任谁不值得信任，他们一目了然。他们在行业中奋斗那么多年，从十几万元的积蓄发展到几十亿元的公司，不能说他们的思维是完全正确的，但至少他们的判断大方向不会错。我相信你身上一定有或多或少的缺点，但在大方向上你一定是没有问题的。给你发工资的，认定你本身价值的人，才值得你花时间去相处交往和沟通。而其他的人，对你的发展起不到决定性作用，所以他们的意见对你的阻碍也起不到决定性的作用。

那一刻，我觉得整个北京城都放晴了。

借势强势品牌所带来的附加效应，工具书上说

是“比附效应”，用人话来说就是“傍大款效应”，以借力发力，以竞争对手的品牌为参照，通过与竞争对手的品牌进行竞争，加上媒介的传播，在消费者的心理认知图像中将两个品牌形象捆绑在一起，将其品牌效应转嫁到自身品牌上，从而提高自身品牌的价值与知名度。这一段说得有点儿官方，下面用不官方的说法举个例子。

越是大牌的艺人越难找到合作的对象。原因很简单，因为每一个大牌艺人都怕自己好不容易建立起来的形象被合作对象改变。排除私交的原因，很多大牌都会嫌合作对象名气太小，会拖累自己以及嫌对方定位与自己定位不符，会改变自己在公众心目中的形象。

这也是为什么在2012年春晚上，王力宏与李云迪的合作，提前了大半年就在做双方的工作，最终我们才能看到钢琴天才与创作天王的合作。

回到傍大款的方式，言下之意就是变着法子往已经很红的品牌上面贴，贴得好则可以借力使力。十年前，茅台酒名气大，不好买，是专供酒。内蒙古某酒就自称“内蒙古的茅台酒”，其实两种酒八竿子打不着，这就是借力。

其实这样的案例有很多，举个业界经典的案例。

1999年，PDA市场几乎是商务通的天下，几乎形成了商务通就是PDA的共识，广告语“呼机—手机—商务通，一个都不能少”家喻户晓。对于市场后进者来说，几乎没有了生存的空间。但是名人掌上电脑却成功地颠覆了商务通的领导地位。名人怎么做的呢？

名人选择了跟商务通这一最强大的品牌打对手战，傍着第一品牌打。为了拉近距离，名人采用了贴身肉搏战的策略。

首先就技术问题进行新闻炒作，主动找碴儿。因为商务通没有技术，是贴牌产品，而名人有自己的技术，自称比商务通更轻、更快、更小，并且专门召开了一个新闻发布会，公然宣称“向全世界的掌上电脑厂商下战书”，其实全世界的掌上电脑厂商都在中国，就那么几家。

其次在推广上想尽办法和商务通拉近距离。名人专往商务通热闹的地方钻，商务通在哪里搞产品推介会，名人就在哪里搞新闻发布会。一句话，黏定你了。

在广告上，名人更是紧贴商务通。商务通的广告语是“呼机—手机—商务通，一个都不能少”，名人马上就打出广告“呼机换了一手机换了一掌上电脑也该换了”。商务通虽然火，却也无可奈何。

商务通推出“连笔王”，名人马上推出“智能王”。最要命的是，名人率先挑起战争，发起“价格战”，宣称PDA市场进入了价格战时代。包括商务通在内的其他厂家一开始抵制，但很快就招架不住，不得不加入了价格战行列。

战争还未结束，名人就在中央电视台的“经济半小时”栏目做了一次公关宣传，通过媒体讲了一个故事，说商务通曾经是名人的代理商。通过这样一个新闻由头告诉消费者，说名人应该虚心地向商务通学习营销，名人不会营销，而商务通应该虚心地向名人学习技术，因为商务通没有技术。但是消费者买的不是营销，而是技术。PDA市场的技术含量本来就不高，技术问题一直是商务通的软肋，商务通哪壶不开名人就故意提哪壶。与此同时，名人还煞有介事地向商务通发出结束价格战的公开信，实际上价格战就是名人挑起的。

结果，名人一夜之间名声大噪，市场占有率超过商务通三个百分点。

锁定第一品牌，就能从众多竞争品牌中脱颖而出，成为第二品牌。至少在消费者看来是这样的。

确立一个强大的竞争对手是我们自身快速成长的不二法门。甚至在即时战略的网络游戏里，我们都喜欢去杀级别高的怪物练级就是这个原因，哪怕

死了，复活之后还是不依不饶。每一次与高级别的对手竞争都会有收获，哪儿出招慢了，哪儿策略失败，哪儿需要组合联手，地上流淌的全是鲜血，脑子里流淌的全是智慧。

而那些挥两刀就灰飞烟灭的敌人，除了让你上阵前亮亮小刀刮两撇小胡子外，实在没有什么作用。你不是愤怒的小鸟，千万别和猪较劲。



### **Tips**

强大的对手能够让我们发挥出所有的潜能。对手越强大，战斗的报酬就越丰厚。击败弱小的敌人，不如输给强大的对手。因为即使失败，我们同样可以获得同情和尊重，为下一场战斗赢得舆论。这恐怕就是“亮剑”中除精神含义之外的营销学价值。

## Part 34

满足感=现实/期望值



我只想说一句：我曾以为的都是假的，一切真的都不是我以为的。

满足感 = 现实 / 期望值

满足感



=



=

期望值



虽然你只有一句话，但却代表了千千万万人的心声。我们从小被教育要成为怎样的人，我们从小就对某一行充满了想象，加了阳光，添了色彩，五彩斑斓，又觉得缺乏生机，自顾自加了绿草蝴蝶清风和白云。终于熬到了大学毕业，终于到了我们一直想进的那一行，却发现原来一切都不是如我想象。多年的夙愿能够支撑我在这个行业中熬三个月，但是以后呢？

正如我很喜欢看国外参议员的选举，也很喜欢看关于选举的日剧。觉得热血，觉得沸腾，觉得人生当如此，凭着感觉去感染所有人，那才是人生的价值呢。

后来才知道原来外国选议员有很严格的规定，他戴银色领带演讲，民众会认为该参议员容易遗忘故乡。他戴黄色领带演讲，容易让民众认为他对即将争取的岗位不在乎。他的领带不能太宽，不然显得迂腐。不能太细，否则显得轻佻。皮鞋不能太亮，容易让年轻人觉得距离太远，必须要有一些刮痕，但刮痕太多又会让支持参议员的银行家们觉得大家是两类人。所以皮鞋又要有刮痕，又不能太多，至于哪里需要一道刮痕，则需要付7300美金给专门的咨询机构来完成这个命题。

当我听到这些的时候，才知道当初我以为演讲

台上的热血，那些打扮，那些挥手呈上扬75°的动作是那么的激动人心，原来都是经过精心设计的。

正如你被无数欧美真人秀节目感动，大骂为什么国内的节目那么的不真实不诚恳不热血，你是多想奉献自己的理想。然后我们过去一取经发现，那些让你感动到眼泪鼻涕横流的节目，有1000个步骤，标准动作规定了在67步打你的泪腺，第98步打你的笑点，134步让你愤怒……于是你哭了、笑了、愤怒了，你以为这些都是你的情绪自然表达，殊不知你被他操控得牢牢的。

那你究竟是离开呢？还是继续呢？这对于你而言，是个难题。

我曾经遇见过一个大四的同学，他对我说：“我刚在一个电视制作公司实习，老师很凶，不尊重人，没有人理会我们这些实习生。即使要理会，也是把我们当奴隶使唤来使唤去，跟我想象中的传媒业完全不一样。”

我问他：“你以为中的传媒业是什么样的呢？”

他说：“很宽敞的办公室，领导和员工之间其乐融融，大家都很有创意，互相帮助完成对方的策划案。一起看播出的节目，一起庆功。一起将纸面上的策划案执行成节目，拿到全国收视率第一的成

绩。”

“所以，这一次的实习是不是摧毁了你对于电视的梦想？”

他点了点头，我以为他接着要说：“我觉得这个行业和我想象中差距太大，我决定要改行。”可是他却说：“原来，现实的传媒业和我想象中还差那么多，所以更坚定了我要从事这一行的信念。”

我有点好奇，这是个什么道理。他接着说：“我并不觉得我的期望很难实现，所以只有我认真努力工作，成为一个节目制作人之后，成为一个电视台的台长之后，我才有可能让大家在我认为的环境下进行工作了。”

现在时间过去了两年，他已经到了全国收视率第一的节目组，并已成为三个小组的组长之一。说起理想，他依然两眼放光，惶如时光与挫折从未在他身上留下过痕迹。每次看到他，我就能想象他成为制片人的样子，该是一派多么和谐的画面啊（虽然，这种和谐的画面早在我成为节目制作人的时候已经实现了）。

对职业的满足感就是现实除以你的期望值。其实对于任何东西来说，降低我们的期望值，我们将拥有幸福的满足感。



## Tips

事实与你想象中不一样时，你可以选择放弃它，也可以选择改变它。你选择放弃，你与梦想将再无交集。你选择改变，你的梦想才有可能成为真正可实现的梦想。

## Part 35

不想当销售的编导不是好摄像



我大学学的是法律，大四毕业的时候我想从事编导行业。因为我觉得很多节目的解说词漏洞百出，我觉得我的中文水平不会比现在很多节目编导差，但我的逻辑能力又比他们要好，所以我想做一个好的编导。那时我的同学都在嘲笑我，觉得我把编导这个工作想得太简单了。后来我又觉得既然编导做不了，那我干脆去做销售也可以，因为我发现很多销售的口才和理解能力并不好，我对自己的理解能力很有信心，所以想去从事销售工作，同学又劝我在法律行业发展。可是我本人并不喜欢法律，难道我的转型就那么难吗？

你知道为什么现在从事传媒工作的人越来越多的不是新闻系毕业的吗？原因正如你所说的一样，因为其他专业的人带着其他专业的优势进入传媒这一行，反而有了一些新的气象。我们不用把编导这个岗位想象得多么的深刻，编导做出来的节目就是给大众看的，我们每个人都是观众，只要你能做出你自己看得懂且有兴趣的东西，我想观众应该不会太排斥。

而你说到销售的那个问题，我个人觉得也没有问题。你现在最关键的问题在于：其实我们选A没有错，选B也没有错。错就错在，A和B都不选。我们可以选择放弃，但是我们不能放弃选择。

你现在的情况属于“不想当好销售的律师不是一个好编导”。也许乍看起来会觉得很好笑。但我个人一点也不觉得。因为你已经找到了三者之间的共同性，只有找到了职业共通性，你才有可能迈出一只脚华丽转身还不至于闪着腰。

我们常常用“不想当厨子的裁缝不是一个好司机”来讽刺一个胡乱做职业规划的人。那是因为他们压根就不知道，厨子转行裁缝，再转行成司机，这之间究竟有什么联系。更多的人只是一拍脑门说，我想做厨子，厨子做了一段时间又觉得裁缝好，又去转裁缝，这山看着那山高，每一份工作都没有积累，自然被人骂喜欢做白日梦。但如果你说“裁缝需要对时尚充分了解，对色彩搭配充分了解，需要手工的精巧，细致耐心。这样才是一个好裁缝。”“而厨师其实也是这样，需要过硬的手上功夫，像我这样拿惯了剪刀尺子针线的裁缝，如果花时间去学习刀工的话，一定很容易上手。加上厨师也需要讲究菜色的搭配，我觉得在这个方面，我作为一个有资历的裁缝一定有优势。”“司机就更不用说了，裁缝和厨子都需要严肃认真，不能有任何差池，这样的特点难道不能使我成为一个司机吗？”

我敢相信，如果你这样表述完厨子、裁缝和司

机之间的内在联系，没有面试官会嘲笑你吧。因为你把握住了每一个工种之间转变的可能性。

话说回来，当初我也是做记者时，参与了很多大型活动的讨论，才能转行策划的。在做策划岗位的时候，帮助了很多导演进行策划并引导他们，培养了一定的领导能力，才有可能成为主编的。在做主编的过程中，常常和客户见面谈判，常常对部门的盈利进行监控，才有可能成为一个掌控整个节目组的制片人的。也正是在做制片人的过程中自己邀约嘉宾上节目，才能够成为艺人关系部的总监的。貌似每个岗位都是360度的转变，其实只有你自己心里清楚，不过只有180度罢了，稳当得很。

美国极负盛名的科普节目《流言终结者》在Discovery探索频道播出。由特效专家杰米·海纳曼和亚当·沙维奇主持，这两个人并不是播音主持系毕业，甚至连幕后导演都不是。但他们会制造模型、道具，他们是机械师，能说会道，也是电视名人。

亚当·沙维奇小时候演过不少电视广告和音乐电视节目。从十几岁起，亚当做过动画师、玩具设计师、木匠、平面造型师、电影放映师，他还做过背景绘画、舞台设计甚至电焊工。那时他还不知道，这些丰富的工作经验在其日后做《流言终结者》这个节目时将起到重要作用。

海纳曼总是戴着帽子，而最常戴的就是贝雷帽。他是位潜水高手、野外生存专家、驯兽师、厨师，还通晓多门语言。他大学时读的是俄语专业，后来在加勒比海地区经营潜水和航海旅行生意。海纳曼的确是位多面手，说他样样精通也不为过。离开加勒比海后，杰米开始从事视觉特效方面的工作。他负责管理模型制作，协助拍摄电视广告和电影。事业成功以后，杰米开办了M5 Industries特技制作公司。

2002年，当杰米和里斯这对搭档试拍了14分钟的《流言终结者》节目时，制片人彼得·里斯看了拍案叫绝：“就是你们了。”后来我们就看到了现在的《流言终结者》。

你要相信你所认真做过的每一件事情，都一定会对你的未来起到帮助。这个世界对于“认真”两个字，是有回报的。

## Part 36

小姐您的鱿鱼已炒至七分熟



我的公司是一家小型企业，公司的员工常常要身兼数职。工作一年多来，很少有准时下班的时候。今年年初，老板找我单独谈了一次话，起初他先把公司未来几年的发展和规划描绘了一下，还把一些预算和公司盈利都和我透露了。而后，又把我大大地表扬了一番，我以为涨薪的日子来临了。可是，整个谈话结束也没有出现这样的“苗头”，最后只是抛了句：“小罗啊，公司不会亏待你的，要好好努力哦。”当时，我心中喜忧参半，虽然目前加薪还没落实，但总算还有盼头，说不定再过段时日升职也不是没可能。就这样，我又拼命地干了大半年，直到觉察到老板对那些因不堪工作重负而跳槽员工的态度，我顿时觉悟了，他那句话的真正意思是：“你们这些人都是靠公司培养的，已经待你们不薄，要加薪没门！要走就是叛徒！”而资历尚浅的我，对这一切只能选择默默承受，再也没有工作的激情。

你听得出同事和领导的话外音吗？你确信你明白褒奖之后的暗讽，你明白批评之后的褒奖吗？如果你能分辨出其中的90%，恭喜你，你的职场路比大多数人顺畅得多。不然正如以上的案例一样，不仅浪费了自己的时间，也错过了升迁的好机会。

现在先来扫个盲。领导对自己的评价大概包括

但不限于：很扎实的员工、格外出色、善于社交、观察能力强、工作态度热忱、思维敏捷、进取向上、逻辑清晰、判断能力强、事业心强，为人随和、模范员工、善于释放压力、工作第一位、独立工作能力强、眼光长远、具有极佳的口才、沟通能力强、踏实忠诚、学习能力强、执行力强、有大局观、兢兢业业、有个性有特点、人缘好、能力超强、非常积极、正直无私、以德服人、身先士卒等。

从我们工作到成为领导，多多少少和以上的词语扯上关系。看起来，以上的词都很美，其实不然，以上每一个词背后都有可能隐藏着领导和同事对你的话外音。

如果说你是一名扎实的员工，很有可能暗指你不是太聪明。如果评价你格外的出色，他们的潜意识认为你到目前还没犯错误，很担心你会出大错。评价你善于社交，有可能是指你很能来事，很能喝。评价你观察能力强，有可能是你常常背后嚼舌根，经常打小报告。如果评价你工作态度热忱，则有可能指你在某些方面过于固执己见。思维敏捷倒是一个好词，但这个词一般不常运用于表扬下属，一旦出现这个词，很有可能领导想表示的意思是你犯错时能迅速找到借口，推脱功力一流。如果你被

表扬事业心强，则你有可能显得太强势，喜欢抓他人把柄。如果评价你为人随和，则表示你是一个老好人，完全可以随时解雇。如果夸你是模范员工，则表示你上班准时，遵守规定，算不上中流砥柱。倘若你被夸奖工作第一位，言下之意就是说你生活和爱好枯燥得可怕，要么是丑得没有人约，要么是眼界太窄。夸你独立工作能力强，很大程度是告诉你比较独立独行，谁也不知道你每天在忙些什么。说你眼光长远，80%是认为你眼高手低。表扬你具有极佳的口才，是在暗讽你能瞎扯。若表扬你踏实忠诚，就是算死了你在别的地方很难找到工作，你不会离开这里。夸你非常精明，估计你挺懂得偷懒。夸你执行力强，你则要好好反省一下自己是不是头脑显得过于简单。说你有大局观，是不是在抱怨你时常有老好人心态。兢兢业业不是一个职场常用词，一旦用到这个词就代表你实在没优点没能力。说你有个性有特点，就是指明了你工作态度不好，团队配合难。夸你人缘好，则有可能在他们看来你是职场老油条。能力超强背后隐藏的是你工作时常绑架领导。非常积极有可能在指责你缺乏政治头脑，正直无私是难以沟通的同义词。

恐怖吗？可怕吗？不，我们并不是要妖魔化职场，而是告诉你职场那些漂亮的婉转话除了麻痹你

之外，真的没有任何好处。

我记得某年公司中层开会，有一个出国的机会，老板问我：刘同，你的英文怎么样？我想了一会儿很诚实地告诉他：很烂，烂到不行。然后一个平时英文和我差不多的同事直接说：我的还行。老板停了两秒，然后对我那位同事说“下个月的出国你去吧。”我当时后悔莫及，我以为他仅仅只是问到英文而已，谁知道他已经在考虑我出国的事情了，因为没有听懂他的话外音，我活生生地失去了一个出国学习的机会。

人总是在成长的。又有一次，我陪领导出差时购物，他挑选了很久之后终于看中了一件很贵的大衣，沉思了一会儿问我：你觉得怎么样？很显然，他已经动心了，他问我只是为了稍微确认一下他的判断，即使我说不，他也一定会购买，为了不扫兴，我说挺好的。果不其然，我的话一落音，他就让服务员开票。

回去之后，他开始常常就一些决定咨询我的意见，大多数他只是想确认一下判断，一来给我一个学习判断的机会，二来也显得格外看重我。不久，公司就某个部门合并需要人兼职时，他毫不犹豫地提拔了我。原因很简单，他认为我听得懂他说话的话外音。