

其实人生每一段低谷的出现，就是为了映衬未来的某段高峰的。将人生放眼量望，便不会患得患失觉得自己难堪了。

因为每一段现在的凄苦都能成为一枚未来和子女吹嘘的勋章。

响哥知道这个故事之后对我说：你要感谢你的这位老板，也许正是因为这一年，你才真正成了一个电视人。

标准是人建立的，你就是可以建立标准的



人

刚接手访谈节目《明星bigstar》没多久，节目就面临停播。那是我第一次那么强烈地感受到市场与理想的差距。其实回过头来想，每个电视人都都有自己的理想，但并不是每个电视理想都能被称为理想。但大家常常认为只要不让我从事我想做的，就是在摧毁我的理想。在光线那一年，让我知道，任何不被市场检验并认可的节目，都不是好节目。好的东西一定会被人发现的。无论是凤凰卫视“旨在影响有影响力的人”的节目，还是让更多人感兴趣的对国学感兴趣的《百家讲坛》，或者是探索频道的纪录片，面上并不一样，但背后总有一个事实——有人愿意买单。

《明星bigstar》的问题就是没有人愿意买单。因为没有人愿意买单，所以一系列的问题随之而来。

作为一个访谈节目，主持人必须有一定的社会

阅历。而节目的主持人只有柳岩、谢楠等20岁出头的小姑娘，节目组导演的平均年纪也不过20岁出头。

邀请有阅历且能主持访谈节目的主持人价格偏高，作为一档全年365天必须播出的节目，这笔费用根本就是节目组无法跟公司申请的。

如果只用年轻主持人的话，结果会怎样？当我们问自己这个问题的时候，结果显而易见——嘉宾各有不同，话题广泛，一旦接不上嘉宾的话，进入不了对方的聊天体系，节目就会很冷场，嘉宾就会瞧不起主持人，节目自然就没有了气场。

如果一个20岁出头的主持人不行，那么八个20岁出头的人一起聊天行不行？

两个人聊天怕放空，我就不相信八个人聊天也会放空。八个记者来自于各个省份，各个专业，都能说会道不怕冷场。

事实果然如我们所想的那样，当一个人接不下去的时候，另外的记者直接把话口切过来，过渡自然。也许这八个记者并不是出色的主持人，也没有多么出色的采访功力。但一连几场录下来之后，嘉宾面对一群年轻的倾听者，一个比一个兴奋，一个比一个话多。有时记者们一句话都不说，睁着大眼睛听嘉宾说，节目更应该叫做《听妈妈讲过去的故

事》。

样片获得公司通过，节目正式改名为《明星记者会》。

这个节目没有大牌主持人，没有大牌制作人，公司给予了空间任其发展。北京地区的观众也在众多节目的选择中慢慢接受了这群平均年龄24岁左右的年轻孩子。他们问的蠢问题不做作，他们问的刁钻问题有性格，他们接不上话也很正常，总之这个节目在2008年时便获得了全北京能够看到的娱乐节目里，市场份额第一的位置。

据说那时很多节目都在观摩《明星记者会》，都在想这个节目为什么要这么做，为什么要设置八个记者，他们的问题是不是之前已经设计好了？他们的吵架和兴奋难道真的是现场发生的吗？为什么会发生呢？

甚至节目的骨干都被邀请去分享制作经验。

我记得第一次得知我们成为市场份额冠军节目的时候，全节目组的人都哭了。我想了半天，想找到一个原因告诉大家为什么我们成了冠军。最后我的结论是：我们没有找过专家，我们都不是成功的电视人，我们没有资历，没有名气，最重要的是，我们在一起工作没有负担。所以我们认真做好每一件自己喜欢的事情，只有自己心安了，喜欢了，别

人才会喜欢。

你把自己感动了，别人才有可能被感动。你自己先投入了，别人才有可能投入——后来这便是我制作节目一定会坚持的原则。

《明星记者会》这个节目现在改名叫《最佳现场》了，它的每一次蜕变和成长也都是我的成长。

有时候，我们无须仰望权威。投入热情的工
作，建立自己的标准，也许你会不经意间，某一个
时期也能成为别人以为的“权威”。



立定跳是没法晋升的，只能迈出一大步，再迈一大步

《最佳现场》是个日播访谈节目，一年到访的嘉宾超过400位。压力很大，首先是对艺人数量的要求，这关系到节目是否会断粮。其次是艺人的质量，这关系到节目的收视率。光线有一个部门叫艺人关系部，负责所有艺人与光线大大小小的合作，节目的到访嘉宾也是由艺人关系部负责。

由于两个部门业务目标不同，我们要收视率，他们要安排艺人上通告。所以常常是我们需要一线艺人，对方安排了三线艺人。面对越来越离谱的收视率，我提出需要培养一个自己的艺人统筹，我们自己负责艺人邀约。

这个决定实在是没有办法的决定。

节目那样做下去只能是死。其实死不可怕，最可怕的是明知要死，还要等死。

增设岗位，增加业务范畴，没有人有经验。还有人就说这就是找死。

反正都是死，等死不如找死。找死早死早超生。

全组人一个一个邀约，一个一个磕，一个磕好了，就让他们帮忙磕另外一个。

一年过去，转眼到了公司最大的颁奖盛典——音乐风云榜颁奖盛典。那年艺人关系部的总监刚好生孩子请假，公司看了一圈发现除了我们节目没有人的工作与此相关了，于是就指派我们负责。

虽然在过程中小问题不断，但结果不错。一个完全与艺人邀约不相关的部门经受住了年度最大的考验，老板说：要不你就接管艺人关系部吧。

因为第一步被逼迈了出去，第二步迅速跟上了。我突然就身处到了另外一个圈子。站在这个圈子看之前的电视制作圈，感受又不一样。原来艺人希望那样，原来艺人喜欢这样。当把两个部门打通的时候，我才发现原来有那么多可以改进的地方。

比如有时艺人不愿意上通告，我们就单方面认为艺人耍大牌。后来才知道，艺人不是不愿意，而是找不到理由让他们愿意。是不是有好的策划，是不是有让他们感兴趣的话题？而以往只要艺人一拒绝，我们就放弃。显然我们太不了解他们了。

正如有些男人不了解女人一样，很多时候，女人说不要，也不过是半推半就。

艺人关系部除了和节目沟通之外，还有一项很大的职责就是为广告部的商业活动提供艺人资源。以致每次广告部外出和客户开会，要么会提前咨询好，要么就会在会议中电话向我咨询。一来二去之后，广告部也觉得每次都这样显得不专业，不如我也参加客户提案好了，这样的话客户有关艺人的一切问题我都能尽可能地回答。这个要求我可以拒绝，但是没有，因为我已经学会了如何迈出一只脚的同时，做好另一只脚赶上的准备。

在与客户提案的过程中，一次又一次听他们的想法，了解他们的目的，有时用一个客户的想法去解决另一个客户的迷惑，有时也用同样的方法去解决不同的问题，在这个过程中，就像当时我明白“哦，原来艺人希望这样”一样，我又产生了“哦，原来客户需要那样”的感慨。

说得出不难，听得进才难。有时和客户聊开心了，谈完艺人还顺带着谈谈节目制作。见客户本是一件很令人头疼的事，后来当你发现你能帮他们解决问题时，你就越来越期待这种相遇。

而此时，《最佳现场》在连续十个月成为北京地区占有率最高的娱乐节目之后，一切的流程都变得顺畅，我的工作时间也因此从每天十几个小时缩减至每天几个小时。每天上网和网友聊天，回答

QQ上网友问的问题。

有一天，QQ闪了，是读者在问：刘同哥哥，请问幸福是什么？

在我认真思考如何回答她的问题五分钟后，我突然觉得自己的人生好无聊啊。每天上网，做着很容易解决的工作，拿着不多也不少的工资，突然不知道未来的人生应该朝哪个方向走。27岁的我，已经管着一档日播节目，也已经管着一个公司的艺人关系部。我对自己的判断是，在30岁之前的我，无论如何不可能在电视事业部再谋求一个比现在更高级的职位了，但也许换到另外一个部门，重新来过，在30岁之前多看看不一样的工种，总不是坏事。实在不行，再回电视事业部也行。

我选择的下一个部门就是广告部。老板同意了我的选择，给了我一个副总经理的职位。

在这个岗位上我做了一年。这一年被同事称为打入“冷宫”的一年。因为不懂具体业务，所以自觉没有能力去管广告部的几位总监，于是每天通过其他朋友介绍客户，从基层人员的电话打起。前半年，没有开过一单。就在我万念俱灰，觉得自己人生真是走错一步棋的时候，终于签到了一单500万元的广告，虽然对于广告部一年几个亿的销售任务，这简直就是杯水车薪。但对于从未自己签过单

的我来说，这就是一次零的突破。起码这一次的成功让我明白，自己没有自己想象中的那么差，用我的方式一样可以到达终点。

在广告部整整待了一年，我对老板说：对不起，让你失望了。老板说：我之前做了更坏的打算，其实你去广告部我也没有抱什么希望，只是希望年轻的你能够四处看看，学学，你对广告客户的了解比你成功签单更重要。

也正因为这个原因，公司决定辟出两个节目，让我从内容品牌经营上统一管理，成为类似于小公司的模式。也就正式升职为节目的联合总经理。

回过头看这一路，显然我不是一帆风顺，并不是每件事情都做得出色才有机会。有时候，只要你敢于尝试，能了解另一行也是一种进步。

只会双腿立定跳是没法晋升的，只能迈出一步之后，跟上再迈一步。只有充分了解了本职岗位相关的岗位时，你才有管得更多的资格。



演戏前，请先找到围观群众

想起刚做广告销售那一年，特别把自己当回事。

有件事情给我留下了很深刻的印象，也让我变了很多。

因为刚入行，所以托朋友联系了一个知名运动品牌的总监，想自己试试。

第一步，我编了一个巨长巨诚恳的短信，发了出去。对于那时的我，等待对方回短信多1秒钟都是煎熬，简直堪比谈恋爱。没过1分钟，对方总监回了短信，非常热情。初战告捷，于是我们约好了第二天通电话约见面的时间。

第二天，我打了第一个电话，响了很久，没接。

我认为对方应该看到了，闲下来时肯定会回。谁知道等了整整一天，对方都没有回过来。我心里自然有些不爽，你也太不在乎我的感受了吧。

心情很不好的我辗转反侧等到了第三天，我又

打了对方电话。对方把我的电话挂断了。想了想，我又打了一次，对方又挂断了。紧接着对方发来一条短信：我在会议。开完告诉你。

于是我又等了起来。一连三天过去了，对方的总监压根没有任何联系我的意思。我反倒是每隔十分钟看看手机，生怕错过她的来电。

越是这样，越是内心戏丰富：她为什么不回我电话呢？难道她很不喜欢我？难道我有什么地方做错了吗？难道她为人有问题吗？为什么她那么不讲信用呢——诸如此类的问题我想了一大堆，最后得出的结论是，如果她不回我电话，我就不再联系她了。

没过一天，我朋友打电话向我问情况，听说我还没和对方见面，朋友提醒我，如果再不见面，对方年度预算定下来我们就没有机会了。

挂了电话，我特别煎熬。然后告诉自己：反正我和对方也不认识，即使她在电话里对我不客气，或者还不接我电话也没关系。大不了以后再也不联系，一辈子也见不到，我干吗要为一个一辈子都见不到的人烦恼呢——我是典型的双鱼座，凡事都想得特别多。

一边拨号，脑子里一边自我劝慰。

电话接通了，我还在想怎么起头，对方立刻

说：啊，刘同是吧。你今天下午有时间吗？我们下午见一下吧。

什么都容不得考虑，这不就是我等的结果吗？我立刻说：没问题。

挂了电话，就像做了一个梦。虽然这事不大，但对于刚从事销售工作的我而言，是一个多么大的进展。这可是约到了知名运动品牌的市场总监，哪怕没有合作也是一种巨大的进步。

内心放了一阵烟火之后，我突然觉得自己太傻了。

对方压根儿就没有对我有任何的态度，仅仅是因为工作太忙而疏忽了我的电话。可是我一个人在自己的世界里演了将近一个星期的内心戏。设计了台词，设计了情节，还差点就把自己演死了。

后来我在记事本上写了这么一段感受：人可以把自己特当回事，但前提是，必须有人会搭理你。否则，就算你一个人演戏演死了，都没人来替你收尸。

显然我就是个自我感觉十分良好的人，可认同这一点的人又不如我想象中的多，所以多少酿成了一些悲剧。

不要太把自己当回事，是我做销售时学到的最重要的一条原则。

总在一个地方受伤，那是你自己活该



人活在世上，总得有几个问题是你的天敌。

所谓的天敌问题，就是每当这个问题一说出来时，你就会脸红心跳尴尬不已。无论你再好看，再优雅，再淡定，遇见这样的问题，你一定全面崩塌，极力死撑。虽不至于惨败，但你自己也明白，自己的脸色一定不怎么好看。

比如女艺人最怕别人问她们的问题是——你最近是不是整容了？

比如十年前的我最怕别人问我的问题是——你能借我一些钱吗？

比如近几年我最怕客户问我的问题是——你多大（言下之意就是我看起来没什么信服力）？

这些问题之所以会让我们尴尬，最重要的原因是因为他们都问在了点子上，这个点子就是——我们自己心里很害怕别人提及的部分。

还记得读大学到刚参加工作那段时间，有朋友

对我的评价是：“刘同这人其实平时挺讲义气的，可是一旦别人问他借钱的时候，他那副嘴脸就变得很难看。”

其实他不说，我也意识得到，只要有人问：“刘同，你能借点钱给我吗？”

我的全身包括脸上的表情就会立刻紧绷起来，因为没钱这件事，是每天困扰我的，以致别人一提这事，我就很紧张。嘴巴上支支吾吾，明明可以很真实地告诉对方：对不起，我也没有。但是嘴上为了好看，还得要说：哎呀，刚好谁谁谁出了一个什么事之类的屁话。

其实除了我之外，我发现大多数人面对借钱这个问题，都很尴尬就是了。

在朋友提出来这个问题之后，我就在想，为什么我常常在这件事情上跌倒，我就不能以后面对此类问题的时候更从容一点吗？

于是我就给自己设计了一套面对此类问题的方法。

我规定自己，只要别人一开口说借钱，我一定要迅速地问对方：你要借多少。千万不能尴尬、紧张、咽口水。

如果对方说他想借一千块钱之后，我立刻按照五分之一的标准告诉他：这样的，我手头暂时没有

那么多，但是我这里有两百，你可以先拿去用，不用还。

对方应该会说：这怎么好意思，必须要还。

然后我就接着说：没事没事，不着急，有钱再说吧。

一来二去，周围的朋友就开始说刘同这个人挺讲义气的，借钱都不用还。

诚然，不是每一个人和我的关系都能到借钱的地步，但是自从我意识到这个问题之后，我开始做了一些小的改进，事实证明，我再也不会担心应付不了这样的天敌问题了。

包括我去见客户，前两三个客户说我好年轻的时候，我都挺尴尬的，只能硬着头皮打哈哈，说其实我也30岁了。但这样的回答没有力量，也没有说服力，也不能给客户留下较好的印象。后来，面对这样的天敌问题，我也做了一些小的改进，现在只要有客户再说：刘同，你很年轻啊。我就立刻对着我的同事们说：你看，说了让你们用和我一样的保养品吧，又被夸保养得好了。说完这句话之后，客户大多数都会很心领神会地笑一笑，一不尴尬，二又调节了气氛，三显得自己的脑子还挺好使的。

而那位女艺人在遭遇了两三次“啊，一段时间不见，你又变好看”之类的不怀好意的表扬之后，

她也把问题的回答做了一些改进。她会回答：是啊是啊，上个星期还问谁谁谁借了二十多万去垫鼻子呢。她也会回答：还不够，下个月你见到我会更好看的。

她发现只要她如此回答对方之后，对方只会变得比她更尴尬。因为他们都想让她尴尬，谁知道她如此淡定，完全不在他们的预设之中，于是轮到他们慌神了。

我是一个习惯每天回想一整天的人，所以也就会想今天有什么事情做得不够好，有什么问题回答得有失水准，如何改进会更好。人生其实也就不过那么几百个问题，你每天解决一个，解决一两年之后，你就会发现你应付各种问题都能对答如流不会轻易尴尬。一个人一旦不再轻易地惊慌失措，别人也就不敢随意去操控他的情绪了。

Table of Contents

[书名页](#)
[版权页](#)
[目录](#)
[前言](#)

[Part 1 我不貌美如花，所以你也不沉鱼落雁](#)

[Part 2 我会唱戏，京剧豫剧韩剧都唱得不错](#)

[Part 3 和平年代，不用你为理想而死](#)

[Part 4 我今年48岁，现在的理想是当一名科学家](#)

[Part 5 我比林志玲头发长，我当然会更红](#)

[Part 6 工作就像TVB，最要紧的是开心](#)

[Part 7 做不了公关那就先做关公](#)

[Part 8 我们招的是空姐，你胡子再帅也不行](#)

[Part 9 获奖经历：再来一瓶；到岗时间：地铁1小时](#)

[Part 10 你花了千年修炼和我相见，居然不梳头就来了！](#)

[Part 11 你喜欢流水线，是做流水线的](#)

产品还是工人啊

Part 12 我的特长是睡觉特香，绕梁三日十里飘香

Part 13 闹洞房是他们的事，你是和尚别凑热闹

Part 14 我比别人更会刺绣，是因为我刺绣是R&B那个流派的

Part 15 说得多做得多错得多，你真是嫁入豪门深似海

Part 16 全世界不都是你妈，你用不着都孝顺

Part 17 我们公司哪款雪糕最好吃？
答：麻酱味的

Part 18 一步错步步错，柳暗花明又一村

Part 19 请别在影帝面前飙演技

Part 20 你才是国宝，请不要给别人喂竹子

Part 21 服务做得再好也只是一个好奴婢，成不了皇后娘娘

Part 22 谈判时不要打电话向话梅超人求救！

Part 23 爱情不是婚姻，婚姻不是幸

福，长命百岁也叫老不死

Part 24 报告！我也是个人！

Part 25 我又不是交警，不负责给你的人生放指示牌

Part 26 皇上！行行好！！那时奴婢还年轻.....

Part 27 皇上，皇太子是我接生的，也是我生的.....

Part 28 师太生日快乐，老衲送你个梳子

Part 29 前台没有后台也能登上舞台

Part 30 做人要眼黑心红，别搞反了

Part 31 虽然你是有主儿的人，但也是有主的人

Part 32 奥特曼偶尔也会Outman

Part 33 你不是愤怒的小鸟，别和猪较劲

Part 34 满足感=现实/期望值

Part 35 不想当销售的编导不是好摄像

Part 36 小姐您的鱿鱼已炒至七分熟

Part 37 就算男女平等，他也不能上女厕所

Part 38 老板，来杯奶昔，加点薪

Part 39 会生活，才会更好地干活儿

Part 40 没头脑的往往不高兴

Part 41 不是所有青蛙被吻都会变成王子

Part 42 报告老板，我是诺贝尔和平奖候选人

Part 43 职场上，仇人就是春药，没了他你也活不爽

Part 44 我们是S·H·E，不是凤凰传奇

Part 45 他是大陆男演员，不是大肚腩演员

Part 46 九阳神功要练30年，葵花宝典只需一剪

Part 47 吃茶叶下不了茶叶蛋

花絮——“同”病相“连”的足迹

不要在你上坡的时候欺负人，因为你下坡的时候会遇见他们

不要怕被人利用，因为我们每个人的价值就是被利用的价值

每一段现在的凄苦都能成为一枚未来吹嘘的勋章

标准是人建立的，你就是可以建立标准的人

立定跳是没法晋升的，只能迈出一步，再
迈一步
演戏前，请先找到围观群众
总在一个地方受伤，那是你自己活该