



第2份工作

温言 著

ARCTIME
时代出版传媒股份有限公司

安徽文艺出版社



第2份工作

温言 著



时代出版传媒股份有限公司
安徽文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

第2份工作/温言著. —合肥: 安徽文艺出版社,

2016. 1

ISBN 978-7-5396-5362-4

I. ①第… II. ①温… III. ①长篇小说—中国—当代

IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第060223号

第2份工作

温言 著

出 版 人: 朱寒冬

特约策划: 邱小群

责任编辑: 周 康 宋晓津

封面设计: 汪佳诗

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司 www.press-mart.com

安徽文艺出版社 www.awpub.com

地 址: 合肥市翡翠路1118号

邮政编码: 230071

营 销 部: (0551) 63533889

印 制: 宁波市大港印务有限公司 (0574) 87582215

开本: 890×1240 1/32 印张: 10.5 字数: 294千字

版次: 2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷

定价: 38.00元

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系调换)

版权所有, 侵权必究

序

只要踏上旅程，必将有所收获

2015 年的世界，已经和我最初撰写本书时的 2011 年有了天翻地覆的变化。

人们已经习惯在爆炸式的信息中进行碎片化生活、电子式娱乐的今天，如果我们还能有幸在字里行间中相遇，那么请先允许我表示一点我的敬意，也希望这些尽最大诚意累积而成的文字，能带给你一些收获。

我的一个朋友曾指着这本书的前身——一堆手写文稿问我：当人们发现自己呕心沥血追求的东西，可以被这么几片破纸道破时，结果会变得更好还是更糟呢？

这是一个很有意思的问题。但我始终没有找到确切的答案：

职场小说作为特殊的类别小说，每个人都从里面看到极为不同的东西。有人看到奋斗，有人看到厚黑，有人看到潜规则，有人看到体质的弊端，有人看到成功的偶然与必然，还有人看到：说一口地道英语很重要？！

其实我的本意是想通过这本书讲几件事：

1) 对职业化的认识和职业化地成长：任何一份职业认真去做，都会有所成长；但带着心去做，可以更有价值地成长。

2) 从被动地被社会所选择，到主动地去选择机会。而所谓选择，不仅仅是指获得，也指放弃。

3) 有时即便你已经竭尽所能，却仍然需要耐心等待——在低谷或者空白中等待属于你的机会的降临。

最后要说的是，无论我想讲什么，你都不必带着任何目的来阅读。就像无论出发的最初动因是什么，只要踏上旅程，必将有所收获。

目录

序.....	1
1. 再好的老板，危机当前也一定会先跑路再想到你.....	1
2. 求职中搞促销，虽然好卖，却难卖个好价.....	4
3. 求职有一万种技巧，招聘有一万种准则 ——而所有的标准和原则都抵不过气场的相合.....	6
4. 只有在接受 offer 前，才有对薪水和级别提要求的权力.....	9
5. 外企也一样是等级森严的.....	13
6. 大事靠流程，小事靠面子.....	16
7. 在夹缝中求生存，一味妥协只能被踩死.....	20
8. 开始时没能跟着部门一起发展上去的人， 以后也再难有机会了.....	23
9. 优点突出的人，往往缺点也突出.....	26
10. 有进展就该主动向老板汇报，不过仅限于自己的老板.....	29
11. 被别人踢着跑永远找不到解决办法.....	33
12. 一旦白纸黑字地落在纸头上，就没有回旋余地了.....	37
13. 往往弱小的部门，反而存在着强大的老板.....	40
14. 先对别人有利，才对自己有利.....	43
15. 今年花不掉的钱，明年就没了.....	47

16. 无论什么政策，总是能想出对策的.....	50
17. 人和人之间像镜子，你对别人怎么样别人也对你怎么样.....	52
18. 大家都看着好的男人未必适合嫁.....	55
19. 帮你不是为了助人为乐.....	58
20. 太顾脸面的人在大企业走不远.....	62
21. 没人规定灰姑娘就得是终身制的.....	64
22. 只会埋头干活的人，没法共商大事.....	67
23. 一个老给别人跑腿的人，即便乙方也不会尊重你.....	70
24. 小公司没效益，大公司没效率.....	73
25. 外企算福利，国企算机遇.....	75
26. 与其在幕后做一百件好事， 不如在老板面前做一件露脸的事.....	77
27. 企业大了就要简单问题复杂化， 只有这样做起事来才最安全.....	79
28. 给高层作汇报要先从结论开始，否则他们没耐性听； 要用他们能理解的顺序说，否则他们会觉得你没逻辑.....	82
29. 如果不能先把重要的事做好，就会成天被紧急的事追着跑.....	85
30. 转向管理是技术人员的唯一出路.....	88
31. 很多时候，说比做更重要.....	91
32. 上面的脸色是下面态度的风向标.....	94
33. 玩笑也不是随便就开得的.....	97
34. 无论哪种竞争，到最后都会沦为体力的竞争.....	100
35. 反正也逃不掉的还不如主动承担， 至少还能把没有价值的工作甩掉.....	103
36. 不参与决策过程，就只能做执行者， 时间长了就会越来越低端.....	106
37. 作甲方的，最忌讳被乙方分成三六九等.....	109
38. 想成大事的人，都得能吃得了小亏.....	113
39. 外行领导内行，就得细节上尊重内行，整体上管理内行.....	116

40. 婚姻的成功率与男人付出的多少成正比.....	120
41. “失踪”也是一种解决问题的方式.....	123
42. 签字的本质就是“牵制”.....	126
43. 水平高低往往体现在对突发事件的处理上.....	129
44. 工作目标不是以个人能力为限，而是以老板满意为限.....	132
45. 不要过度承诺，但要超值交付.....	135
46. 基层管理对事不对人，高层管理对人不对事.....	137
47. 发自己的光，也别吹熄别人的灯.....	140
48. 不要按紧急程度、而要按照优先级程度来处理.....	143
49. 口头表扬不落到笔头上就只是说说而已.....	146
50. 若想以最快的速度融入一个公司， 就要：抄袭，研究，学习，创新.....	149
51. 知道的人不开口，自然有保守秘密的理由.....	152
52. 即便是享受公司的正当福利， 也会或多或少地占用别人的资源.....	156
53. 自己不宣传自己，甭指望老板会主动挖掘你的闪光点.....	159
54. 赞扬也是分三六九等的.....	162
55. 职业女性就是要忠于职业， 否则就要做好被职业抛弃的心理准备.....	164
56. 不懂管理艺术的老板到头来只能孤军奋战.....	168
57. 和对方谈条件的前提是，你开出的条件对方能给得出来.....	171
58. 事事亲力亲为，对于员工是敬业，对于管理者是失败.....	174
59. 性别不同本身就是一种优势.....	177
60. 只有主流业务部门的人，才能获得最多的发展机会.....	180
61. 双赢就是：我去了一块心病，你也得到了更好的发展.....	183
62. 身处职场的人，对职场笑话总是百听不厌的.....	186
63. 会打高尔夫的不一定是赢的那一个.....	191
64. 直到你要走那一天，老板才会看到你的价值.....	193
65. 别人对你的判断，要么来自你的直接老板， 要么来自他们亲眼所见.....	196

66. 细节！细节里有魔鬼！	199
67. 施以小恩小惠，不如帮她搞定老板	202
68. 远程恋爱的问题在于你们没有共同的生活基础， 即便感情再深厚，也会渐渐失去共同的话题	205
69. 管理下属就是要骑马，牵牛，赶猪，打狗	208
70. 虾的大红之日，便是它的大悲之时	211
71. 当对手让你越来越生气的时候，说明他更强大了	213
72. 金字塔尖，不是单靠业绩和能力就能进去的	215
73. 只有下属完成不了的任务才值得经理去做	218
74. 大家都心知肚明的，往往不能落在书面上	221
75. 老板的关注永远是形式大于内容，言辞多于行动	224
76. 幸与不幸都是比较级，要有垫底和对照才感觉得到	226
77. 小洞不补，就会大洞受苦	229
78. “我支持你”就是：你干活，我支持	233
79. 吵架也是一种沟通的方式，但不是唯一的方式	235
80. 对你好，不等于你可以为所欲为	239
81. 当男人遇见女人，从此只有纪念日，没有独立日	242
82. 透支的基础是信用度，信用很重要，度也很重要	245
83. 在大象间走钢丝的难度在于既要向前走， 还不能被大象挤着	248
84. 想等有时间再解决的问题，其结果是永远没有时间解决	251
85. 不了解情况的时候，就少说多看	253
86. 拍马屁就是要头脑灵活、立意新颖、 感情真挚、态度诚恳	255
87. 我和老板穿一样的牌子，让她穿什么	258
88. 大公司作出的决定往往不是最优的选择， 而是部门间彼此妥协的结果	261
89. 看上去再万无一失的计划也总会有意外发生， 我们无从预测这些意外，却可以提前做好备案	264

90. 发生意外，首先得能稳住自己，才能把损失降到最低.....	267
91. 商场里的“利他”行为背后一定有“利己主义”的存在.....	270
92. 对方没有其他选择的时候，就是讨价还价的最佳时机.....	273
93. 机会要保密，方能最大化它的价值.....	276
94. 单独和领导经历他最光辉的时刻， 因为领导也需要有人印证他的辉煌.....	279
95. 该表扬的没表扬，一定是事情起了变化.....	283
96. 男人一旦对自己的价值有了再认识， 就会重新界定他的价值观.....	285
97. 一份工作并不能改变我们，它只是让我们更明白 自己是什么人，什么在自己心中更重要.....	288
98. 对待匿名信，与其息事宁人，不如把问题转嫁.....	291
99. 和老板一起喝咖啡，喝什么不重要，说什么才重要.....	294
100. 所谓惊喜就是你苦苦等的兔子来了，后面却跟着狼.....	297
101. 有时候，遵守游戏规则远比赢得单子更重要.....	300
102. 好领导会给你严肃的爱，但别以为那是真爱.....	303
103. 证据不是最主要的，重要的是把适当的线索 在适当的时间透露给适当的人.....	306
104. 跳槽是解决不了问题的.....	309
105. 变化就意味着机会，越是翻天覆地的变化就 越是意味着大的机会.....	312
106. 曾经势同水火的人，也不过是当时的环境所决定的.....	315
107. 人生最重要的事情，是在适当时候开始为自己奋斗.....	318
108. 五百强不是靠几个天才造就的， 而是靠把数以万计的精英磨圆后变成平凡螺丝钉后， 才确保商业机器的有效运转.....	321
读者的话.....	325

再好的老板， 危机当前也一定会先跑路再想到你

十一月的北京，只有两种天气：一种是风，一种是霾。

经历了好几天五级风的肆虐后，天空露出难得的蔚蓝。而这样难得蔚蓝的天空，透过高档写字楼有色玻璃望过去，也不过是亘古不变的灰黄。玻璃后面的会议室里，工作到第三个年头的翠贝卡正端坐在会议室里，和现任老板杰夫进行着一场短兵相接的谈判。

翠贝卡的辞职申请被面朝下丢在桌上，杰夫根本不去看它，还是像往常一样的语气说：“翠贝卡，我们都是 professional（专业）的人，你现在提辞职，就是最合适的时候。”

翠贝卡表面没吱声，心里的火却一下蹿了上来，恨不得当场给杰夫两句狠话，但终究生生忍住，在心里不断对自己说：镇静，镇静，镇静……墙上时钟分秒不差地走着，翠贝卡不开口，杰夫也不开口，原本不大的会议室陷入了短暂的僵局。

就在几周前，翠贝卡还是杰夫麾下一名忠心耿耿的士兵，指哪儿打哪儿，毫无怨言。但转瞬间，他们所在的咨询公司就毫无征兆地被竞争

对手 NESO 收购了。

翠贝卡的成长道路没遇过什么波澜：顶着国内外两个最顶尖大学的光环，第一份工作就进了五百强的咨询公司，又遇上了个对她青眼有加、一路栽培的好老板。但这也直接导致了她在职场的一大弱点——缺乏最起码的政治敏感度，对任何战略的调整、格局的变动不够关心。

直到亲手拿到通知函那一刻，翠贝卡都还没有丝毫心理准备，直接被这突如其来的消息砸蒙了。她的本能反应就是扔下手里的活去找杰夫问怎么办。

杰夫安慰翠贝卡说实际情况没有那么糟——虽然公司是被老对手收购的，但两个公司在她这个部门的业务线并不重叠；再说新合并后的公司也会非常希望能稳住人心，继续向客户交付价值……

杰夫有理有据地讲了一大篇，总结成一句话就是“别担心，咱们目前还很安全”。杰夫又教导翠贝卡在新的架构宣布之前，她还是应该踏踏实实地完成好项目，表现得“professional”（职业化）一些。

翠贝卡听了杰夫的劝导，真就老老实实回去继续做她的幻灯片。但不经意间她总能碰上杰夫躲到楼道里接电话，要么就是三天两头地请病假。这些迹象终于引起了翠贝卡的警觉，这次她直接找到要好的人力资源同事拐弯抹角地打听，人力资源的姑娘奇怪地对翠贝卡说：“唉，你还知道吗？杰夫在宣布收购当天就辞职了啊。”

翠贝卡犹如被当头浇了一桶凉水，那凉水还是沿着脖颈子顺着后脊梁缓缓浇下来的，让人从头凉到脚。但奇怪的是之前的怀疑被坐实，她反倒镇静下来了——爹死娘嫁人，各人顾各人——再好的老板，危机当前，也一样会抛弃下属自己先跑路，这和道德情义无关，只是最基本的生存法则。

翠贝卡没功夫悲秋伤怀——连老板都跑了，自己还傻愣着干吗？她好歹还算恪守了起码的职业操守，该上班上班，该干活干活。只不过幻灯片交上去，质量明显就低了几个档次——而杰夫对这些居然视而不见，一样说好！——这让翠贝卡的心又隐隐作痛起来，更加快了找工作的步伐。

快倒的大树下确实聚集了不少打算捞散伙猴孙的人，不过人人都揣着捡便宜的算盘——翠贝卡级别本来就不高，谈来谈去，总是趁火打劫的多，雪中送炭的少——不过她也并不是什么都不懂的毕业生了，在发现对方在有意拖延后，她干脆把网撒向了咨询行业之外的五百强公司。

几乎是卡着最后的收购日期，翠贝卡请假参加了力德中国市场部的面试，在三个半小时里一口气见了力德的人力资源、市场部经理、副经理、总监，过评测中心后又被拖到会议室里填一堆表格，最后被一个叫鲁智坤的经理送到电梯门口。

等电梯的时候，鲁智坤云淡风轻地说：“如果现在给你这个 offer（聘用），能告诉我你最早的上岗时间么？”

翠贝卡当然不知道这是对方考量她的最后一道关口，但幸运的是，在入职这件事上双方同样急不可待。算上年假，她只需一周就可以到位，也正是这个远远快于其他应聘者的上岗时间，坚定了鲁智坤录取翠贝卡的决心。

求职中搞促销， 虽然好卖，却难卖个好价

得到鲁智坤的口头承诺后，翠贝卡来不及等书面 offer，在 NESO 正式开始合并的前一天赌口气似的向杰夫摊牌。

杰夫吃了一惊，颇感意外地随口说道：“为什么要走，我不是让你好好在这儿待着吗？！”

翠贝卡气得目瞪口呆，心说你都走了凭什么非得按着我在火坑里啊！她所有交流和恳谈的欲望瞬间熄灭，目光落在桌角，听着杰夫训诫。

杰夫确实没把翠贝卡的去留太当回事儿，但他想让翠贝卡留下也是出于真心。在他看来，翠贝卡在现在公司干得还算不错，正是因为级别不高，所以反而不像自己一样被逼得非走不可——她只是被突如其来的变化吓蒙了，才慌不择路地想逃。

杰夫劝道：“翠贝卡，换行业的风险是很大的。你一旦离开了，之前两年的积累就会打很大的折扣，再想回来就难了。”

翠贝卡收回目光，直直地看着杰夫，笑着说：“老板，我同意你的观点，但如果发现刚开始的方向其实并不是特别适合自己，那么越早进行

转变，反而越有利于我接下来在新行业里积累和发展。”

杰夫不由得一怔，翠贝卡从来没用这种口气对自己说过话，但他仍然耐着性子解释道：“公司被收购不一定对每个人都是坏事。管理层再怎么变化，影响都是从上往下逐层递减的，你作为初级员工，只要能把工作做好，说不定反而能获得更多的发展机会。再说，就算你想换个环境，其实也不必急于一时，还是要多做调查研究，摸清状况再做决定。”

翠贝卡的笑容变得僵硬起来：“我觉得未来是很难预期的，能牢牢把握住现有的机会，才是最重要的。”

杰夫继续说：“跳槽就像卖东西，买卖双方谁更能沉得住气，谁才对价格更有主导权。商品一旦促销，哪怕品质再好，价格上多少也得打个折扣。所以大环境越是动荡，才越要勇于当‘钉子户’，不但能在漫长的讨价还价中拿到好价钱，说不定当身边人都离开得差不多后，反而能凸显价值，收获意想不到的利益。”

翠贝卡却答道：“没办法，工厂清仓，老板都跑路了，剩下的只能挥泪大甩卖。”

三言两语下来，杰夫也有点恼了，毫不留情地说：“OK，你要去力德中国对不对？你说的这个职位我看了一下，挂在网上已经很长时间了——这么长时间都没招到人，只有两个可能性——要么是这个职位本身是有些问题的，要么是和这个职位相关的人有些问题——这些你都不了解，就这样贸然去了，总有一天会后悔的。”

他的话像针一样精确地刺到了翠贝卡的心底——她之前没想到过这点，一下子心虚起来，但旋即又有了一种恼羞成怒的感觉：杰夫这么说，不就是在打击她之所以能拿到这个 offer，不是因为能力，而是因为职位本身很垃圾吗？！

强压住心头的怒火，翠贝卡的脸却涨得通红，她把杰夫之前倒扣在桌面的辞职申请又翻了过来，毅然决然地推到他眼前说：“Anyway（无论如何），我已经决定了。至于力德到底是什么情况，今后会走到哪一步，我都绝不会后悔。”

杰夫也被气到了，捞过来申请，轻不可辨地摇了摇头，大笔一挥，唰唰唰地签下了自己的名字。

求职有一万种技巧，招聘有一万种 准则——而所有的标准和原则都抵 不过气场的相合

关于力德市场部这个职位长期没招到人的问题，杰夫只猜对了一半。

想当初翠贝卡找工作觉得困难，市场部经理鲁智坤提着灯笼四处招人也没轻松到哪儿去。他就纳了闷儿了，这电视报纸上不天天说就业难、就业难吗？怎么真正想招个经验对口、又看得上眼的人就那么难？

算起来力德中国也是行业内的 Number One（老大），光御用的大小猎头就不下十个。但话又说回来，力德实在太大了！一万多员工的企业哪怕只有 5% 的流动率，到了人事部那里也成了堆积如山的案例，更何况还有无数优先级更高的重要职位等待填补——哪里就轮到市场部一个小专员了？

鲁智坤都快被烦死了！短短半年内，分管阿尔法项目的市场专员就走马灯儿似的连换了两个，最后连副经理吴佳也病倒了，弄得硬件部的人天天跳着脚地发狠，不是在大会上指桑骂槐，就是在电话里吹胡子瞪眼。

硬件部这么一折腾，终于把市场部总监玛丽王也惹烦了，直接给麾下两位经理——鲁智坤和何晓晨下了死命令：无论如何月底之前必须把人招上来！

老板既然定下日期，两位经理就赶快商量了下对策，决定干脆不找最好的了，只求能招个差不多的、能待得长的，把最紧要的活儿应付掉，再骑驴找马吧。

市场部这边的口风刚一松动，人事部立马闻风而动，把先前筛出的几个人又送了回来。由于力德规定7级以下员工都必须经过本部门两位经理的面试，于是人事部安排何晓晨负责一面，鲁智坤负责二面。

何晓晨初筛之后只留下了三个人，翠贝卡便是其中之一。鲁智坤看过简历后，特意把其他两个有相关经验的人排在前面，把毫无经验的翠贝卡排在最后，盘算着如果这俩人里面有合适的，最后面那个走走过场就行了。

没想到前两个面下来却都不甚合心意：第一个过于小心翼翼、察言观色，搞得鲁智坤浑身不自在；第二个又显得老于世故、精明滑头，让鲁智坤觉得很不放心。有了前两位的铺垫，鲁智坤面试到翠贝卡时心理预期已降到了最低点，所以助理莫莉把人带进来后，他反倒有了眼前一亮的感觉。

翠贝卡穿着考究的黑色西服，袖口恰好露出两公分白衬衣袖口，腕上戴一块酒红色天梭，棕黑色头发柔顺地披在肩上，领间露出精巧的玫瑰金吊坠。

这身打扮，既显得年轻，又不失优雅庄重，既恰到好处地符合了鲁智坤作为一个职业经理人的喜好，又迎合了他作为一个男人的品位。他站起身来和翠贝卡握了握手，对方从简单的肢体语言传达过来的力度和气场都刚刚好，鲁智坤很满意。

例行客套完毕，面试正式开始。翠贝卡先就自己在目前公司的职位、工作内容、个人技能和成绩作了简要介绍。

鲁智坤向来重视面试者的开场白，他觉得好的开场白就如同在电视上