



咸鱼翻身

Packing yourself to be excellent

职场红人“包装”全攻略

-----孙祺奇·著

史上“最黑心”的忽悠道道儿！



孙掌柜倒立看世界
职场越狱风暴



咸鱼翻身

Packing [redacted] excellent

职场红人“包装”**金攻略**



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

咸鱼翻身：职场红人“包装”全攻略/孙祺奇著.

北京：中国经济出版社，2013.3

(职场越狱风暴. 第3季)

ISBN 978-7-5136-0784-1

I. ①咸… II. ①孙… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 123841 号

责任编辑 金 珠

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 赵 鑫

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市媛明印刷厂

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 13.5

字 数 150 千字

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978-7-5136-0784-1/F·8882

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390)

服务热线:010-68344225 88386794

你的升职，就不排队！

先来做一个“职场”自我扫描：

1. 混迹职场多年，却依旧原地踏步，朝九晚五，浑浑噩噩？
2. 熬了很多年，希望哪一天领导能够发现自己的成长，然后一飞冲天，却始终无望？
3. 领导从外面请来的高人，做着和自己一样的事情，却总是风头占尽？
4. 自己很“胆小”，对领导很“迎合”，却总是拼不过那些“口出狂言”“放荡不羁”、和领导拍着桌子喊叫的“怪胎们”！
5. 自认为是人见人爱的“老好人”，却总是被同事遗忘，替罪背黑锅，甚至人人都对你敬而远之？

为什么？为什么？

为什么领导们都是“瞎子”？

为什么“老好人”却受到“老坏人”的不公待遇？

为什么“外来的和尚”念的经就那么的好听？

为什么，这么多年的兢兢业业、步步为营，就只能沦为垫底的小人物？

如果这些症状你全部符合，那么恭喜你！

“我都悲催成这样了，喜从何来？”你泪流满面。

“因为你升职发财就差一步——给职场搞搞包装！”我嘿嘿一笑。

记得，有一次同事问我：“你说你们男人追求的是什么？”我想了想说：“金钱和女人吧。”同事露出无比厌恶和鄙夷的表情。

我于是说道：“我错了，我错了，我重说好吧？”

我清清嗓子，义正词严、满脸正气地说道：“男人要追求事业，做一个奋斗中的新时代好青年，爱学习、爱劳动，用自己的双手创造财富，不等不靠不麻烦政府，不给社会添乱，不给居委会找麻烦。然后，积累了很多资本以后，用自己的实际行动去找一个志同道合的同志，组成一个美好的家庭，过着高尚的、纯粹的，脱离了低级趣味、反对一切三俗的生活！”

掌声如潮！

其实说白了，我说的那些，无非就是在职场里面好好上班，升职加薪，然后讨个老婆，过着不招谁不惹谁的平静生活嘛。缩略一下，还是金钱和美女。

但是这些东西，你直接说出来，大家会认为是肮脏的、不堪的、龌龊的！而简单包装一下，你就会成为一个高尚的人，一个纯粹的人，一个脱离了低级趣味的达人！

一个技巧，让同样的事情产生了完全相反的效果！这就是包装！生活如是，职场如是！

职场包装就是：让“外来的和尚”隐藏了和你一样的缺点，展示比你更牛的才华！

职场包装就是：让“温顺”的你口出“狂言”，震撼老总，脱颖而出！

职场包装就是：让你成为“会哭的孩子”，随即成为职场的“红人”和“焦点”！

职场包装就是：让你走一条少有人走的超车之路，摆脱“熬年头”的升职怪圈！

说到底，“职场包装”就是：以己之长，加上刁钻的智慧，去击败那些同样悲催的职场对手！

这年头，我们没办法去正面冲突。拿你那一点点的资历，跟人家硬碰硬，结果或许惨不忍睹……

而最省力省时省心的办法，就是绕过他们，利用一些其他的智慧，将我们积累的东西展示出来。这并非是不务正业，而是一种独辟蹊径的勇气和智慧。

一句话就是：如何让你在光怪陆离的职场高手中，有那么一点点让人“难以抗拒”的独特卖点！从而一步登天，顺利升迁！

抓住了职场包装的技巧，就等于抓住了“插队升职”的资格。

我们不用再熬年头、等机会，不用再数着前面浩浩荡荡的升职队伍，看着自己手里可怜的“升职号码牌”，不用再羡慕嫉妒恨那些领导眼里的红人，不用再苦恼自己的经念不过外来的和尚！

其实，升职很简单。就是那么一点点道理，那么一点点技巧，那么一点点的功夫！



2012年12月 撰于西安

开篇：神秘的包装心理学

为什么总是郁郁不得志？为什么总是外行领导内行？为什么气短的总是英雄？行家怎么就总悲剧？黄牛怎么就任人宰割？我们老实人到底是怎么了？那些让我们嗤之以鼻却崇拜嫉妒的本领到底是什么？啥？我也需要包装？我又不是产品！错！你就是产品！在职场，你要推销的就是你自己！



包装 key 1 职场，不懂包装就 out 了 / 003

包装 key 2 包装心理学之旁门左道 / 017

包装 key 3 胆小，一份职场的考卷！ / 027

包装 key 4 排资论辈的骗局 / 035

包装 key 5 学会成为“外聘”的高手 / 047

职场必杀心理招数之 如何包装你的工作能力

默默无闻是一种美德，低头拉车是一种精神。你秉承传统的教育，一直悄无声息地积累、沉淀，梦想着自己的积累能从量飞跃到质！突然，一天睡醒，发现那些小辈们都纷纷赶超自己，于是你更加勤奋地工作，但是发现自己做一个月的工作还不如人家做一天的效果。努力那么多，回报却可怜？为什么！难道默默努力错了吗？！其实，工作能力最要精心包装！



包装 skill 1 价值百万的“职场身价” / 057

包装 skill 2 特立独行的真资本 / 065

包装 skill 3 新人，年限的兑换价值 / 075

包装 skill 4 传说，只为你的个人品牌 / 085

包装 skill 5 让人崇拜的本事 / 091

职场必杀心理招数之 如何包装你的人际关系形象

谁都想当老好人，谁都不想得罪人，谁都想在公司受到尊重……于是，你处心积虑地讨好同事，想尽办法搞好关系，绞尽脑汁地做万金油！这么多年真的管用了吗？答案是：NO。人际关系依旧抛弃了你，大家依旧那么无视于你！你想问问苍天这是为什么？告诉你：搞好人际，也是要包装的！



- 包装 skill 1 职场中的“核心人物” / 101
- 包装 skill 2 “老好人”的职场怪圈 / 107
- 包装 skill 3 专业！职场强人的杀手锏 / 113
- 包装 skill 4 偶尔“伤害”别人 / 121
- 包装 skill 5 “口出狂言”的惊喜 / 127
- 包装 skill 6 向职场红人学习什么？ / 135

职场必杀心理招数之 如何包装你的方案与创意

你就是拼不过隔壁的那位，虽然人家比你来得晚，比你资历少，比你年纪轻，无论专业还是能力似乎都没你强。但是，现在人家混得就是比你牛，尤其是专业技能，虽然没你年头多，但是做出的方案就是备受赏识！人家到底有什么秘籍，能把不太丰厚的专业知识，包装得如此让人瞠目结舌？你该怎么办？屈尊去请教？你做得到吗？



包装 skill 1 所谓创意，到底是什么？ / 145

包装 skill 2 创新能力！一场华丽的
自我复制 / 153

包装 skill 3 嫉妒？牛人的特殊招数 / 161

包装 skill 4 勾引伯乐的绝招 / 171

包装 skill 5 职场大师 = 什么都不会？ / 179

附录：本系列书的心理学支持理论：

纳什博弈论中的囚徒困境（精编版） / 189

后记：孙掌柜：没有最狠，只有更狠！ / 199



开 篇

神秘的**包装**心理学

包装 key 1 职场，不懂包装就 out 了

我职场江湖多年飘，
见过前辈弯下小蛮腰。
水平再高不也得熬！
没有年头你能飘？

沉默的时代过去了，
做牛人不能不让人知道！
是是非非惹人恼，
一身本事怎么展示才好？

包装自己有绝招，
职场大任一肩挑！
成就高人任逍遥，

个中秘密我知道！

包装工作能力，一年资历做管理！

包装人际关系，仇人都对你崇拜不已！

包装头脑创意，事事惊艳犀利！

包装产品定义，数钱数到手抽筋！

咱辈分比较小，昨天刚报名上道，

各路英雄豪杰不知道我的厉害就别和我瞎闹。

职场秘术让你美出鼻涕泡，

脱胎换骨学包装，升职不等不靠！

咱们讲的是包装。大部分同志都认为，产品才需要包装，红红绿绿的，长的扁的，方的圆的，各种口感形状，摆到货架上大家去买。

咱们是如假包换的人，要什么包装？难道是打扮？花里胡哨的，当窗理云鬓，对镜贴花黄，那是小姑娘的事情，这个不咱需要。

嘿嘿，这您就外行了。我现在说了您也不信，我们先来看一个故事，我估摸着，这个故事不是真的，但是我的朋友都拿这个来当 EMBA 的教材，咱们权且看看。

话说，朋友公司的老板要选一个人担当驻外的一个分公司的经理，于是让人力资源部找来了公司里面的几个潜力股的小主管。

这是个机会，大家都比较珍惜，知道如果这次被选中，那就

鸡犬升天了，于是每个人都很兴奋，似乎这职位都是自己的囊中之物。

没想到的是老板见了三个人，没有像想象中问许多的问题，什么身体如何啊、能不能出去啊、夫妻感情怎么样啊这些一般驻外都会问的问题。

而是拿出来三把豆子，分别交到三个人的手里面，然后露出一丝难以察觉的诡异笑容。

三个人摸不着头脑，心想，这什么意思？要教我们散豆成兵的魔术？难道老板是妖怪还是神仙？

好了，不要胡思乱想了。老板打断了三个人的胡思乱想。摸了摸他们手上的豆子，说道：“给你们每个人五分钟，仔细想想你们手里的是什么东西，然后将它推销给我。”

三个人并没有太过惊讶，因为这一出太常见了，哪个公司没用这个方法考验过员工。

三个人并没有想太久，于是第一个就开口了：“我手里拿的是太上老君丹炉里面炼出来的仙丹，吃了以后能够长生不老，平地飞升大罗仙，白日晋升极乐地，青春常驻，排宿便，清肠毒，还能……”

“好了，好了。”老板打断了他的话说道：“你说得很好，来第二位。”

第二位看着第一位笑了笑说道：“我手里的是太空转基因的新品种水果，含大量的维生素 ABCDEFG 还有 DHA、DNA、HBO、UFO 等元素，我……”

“可以了！第三位。”老板说道。

第三位看了看老板，说道：“这是一把豆子，就是普通的

豆子。”

猜猜老板最后选哪个？大家说：“第三位！”

对！大家都很聪明，主流的培训 and 职场书告诉我们，答案就是第三位。为什么呢？因为他很诚实，有孔融的德行，有圣人的情操，上能堪比尧舜禹汤，下能超越富兰克林，端得是江湖之瑰宝，道德之奇葩。

咱先别矫情，先来看看老板是怎么说的，老板笑了笑，拿起一粒豆子当场就咽下去了，对着第一位说道：“我怎么还在这里？不是飞升大罗仙吗？”

“这个……”第一位不知所措。

然后老板又拿起第二位手里的豆子，吃了下去，说道：“补充那么多的元素，就不怕中毒吗？”

第二位满脸绯红，和小媳妇一样羞答答地低下了头。

老板看看第三位，说道：“你这也是豆子，人家那也是豆子，有什么不一样？”

第三位说道：“没有不一样。”

“既然没有不一样，为什么还要卖豆子？”老板有些惊讶。

“豆子都是一样的，但是福利不一样，我们的豆子只不过是一个信物，拿着我们的豆子到指定的网点可以参加抽奖活动，赢取丰厚大礼！”

“我拿人家的豆子也可以去啊，你怎么说？”老板说道。

“我们的豆子都是经过电子扫描的，我们有仪器可以辨认，而且不会有假的。”第三位很自信并且有点邪恶地说道。

“你怎么保证？”老板疑惑。

“您记住今天的日子，不成了拿来退，按照阴历今天是3·

15。”第三位自豪地说道。

“别阴历，按国际历法。”老板说道。

“国际历法今天4月1号。您记好。”第三位把豆子交到老板的手上。

结果自然是第三位当选，很多人似乎能看出点意思，但是又不是很明白。其实，第三位用的正是极高明的包装术。也就是说，他扬长避短地诠释了所拿到的产品。

我们再来听听那位老板是怎么说的。

老板看了看他们三个人，然后说道：“三位都懂得如何包装你们的产品，第一位说的仙丹，违反了物品的本质，而且在后期效果上面不好实现，这就是欺骗他人，是大忌。第二位说得太过虚幻，不能足以让消费者产生购买的理由，是功力不足。

而第三位，他的包装没有违反物品的本质，而且扬长避短，避开了同质化竞争的红海，而将消费者的眼睛引导到其他的地方，最关键的是，即便有什么问题，用一句四月一日就带过去了，能圆了自己的说辞。

你们前两位不明白我的需求是什么，我要的是一个能够运作分公司的领导，有什么事情能铺得开而且还能圆得上！明白？”

两位似是而非地点点头。

我一直都不太相信这个故事的真实性，但是这个寓意却很深刻。混迹在这个社会中，如果你不懂得包装术，你真就 out 了。