# 金领手记

领导为什么不生病？



李国威 著
陈志拓 画

老板以此书为剑，可直指下属软肋；金领以此书为盾，可随时遮风挡雨；白领以此书为阶，可借势扶摇直上；杂鸟以此书为犹，可追逐白日梦想；闲人如我者，可以此书为师，洞觉别样人生。好书如此，畅读，岂不快哉！

刘仪伟、刘欢联袂推荐！

**图书在版编目(CIP)数据**

金领手记：领导为什么不生病／李国威著．—杭州：浙江人民出版社，2010.9
ISBN 978-7-213-04335-2

Ⅰ.①金… Ⅱ.①李… Ⅲ.①成功心理学-通俗读物 Ⅳ.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第145770号

| | |
|---|---|
| 书　　名 | 金领手记：领导为什么不生病 |
| 作　　者 | 李国威　著 |
| 出版发行 | 浙江人民出版社<br>杭州市体育场路347号<br>市场部电话：(0571)85061682　85176516 |
| 集团网址 | 浙江出版联合集团<br>http://www.zjcb.com |
| 责任编辑 | 王利波 |
| 责任校对 | 张谷年 |
| 插　　图 | 陈志拓 |
| 电脑制版 | 杭州兴邦电子印务有限公司 |
| 印　　刷 | 杭州富春印务有限公司 |
| 开　　本 | 880×1230毫米　1／32 |
| 印　　张 | 9.625 |
| 字　　数 | 18万 |
| 插　　页 | 2 |
| 版　　次 | 2010年9月第1版·第1次印刷 |
| 书　　号 | ISBN 978-7-213-04335-2 |
| 定　　价 | 24.00元 |


如发现印装质量问题，影响阅读，请与市场部联系调换。

看 Geoff 写商业，从来闻不出腥风血雨来。是好还是不好？我认为是极好。我欣赏他文字里的幽默、豁达、宽厚、自嘲，将其实刀光剑影的职场叙述得散淡、诙谐。

——简安　旅游《杂志》编辑部主任

拜读 Geoff 的新作，“金领”辉煌生活下的寂寞与无奈，令人时会意而笑，时怅然若失，时击节叫绝，时颔首无语。好文举重若轻者，莫过于此。

—— 赵晨　整合营销公司副总裁

好记者不一定是个好公关，好公关不一定有好文笔，有好文笔的人不一定都有意思。Geoff 碰巧都是，所以，无巧不成书。这样的书必然好看。

——彭菲莉　德国公司中国区市场总监

大手笔写小土豆的心事，郁闷之中有希望，欢笑之中有泪水，李氏风格有着欧·亨利式的冷静和温暖，带你品一回职场人生。

——王宁昕　澳大利亚公司中国区内部沟通经理

Geoff 先做小记，优后择商，自此在商界云游，由外及里，由里而外，无不从容随性，若即若离时却情之所钟，并且，走着走着，那些看了会让你莞尔又如行云流水般的文字就出来了。

——范小红　法国工程公司中国区总经理

曾从很多关于职场的书上飘过，只有 Geoff 能让我停下来，然后想些什么。他一不做作二不装，轻描淡写中总能让你会心一笑。

——李胜娟　某广告公司董事长

# 目　录


## 第一章　金领之痛:痛己,痛人,痛于人

商务人士一定要有些毛病 …… 3
宠好老板爱他的习惯 …… 7
领导为什么不生病 …… 10
今天我很不开心 …… 14
商务活动就是一个面子 …… 18
你欠我一个武侯祠 …… 22
“喂您好,请问是哪位?” …… 26
商务人士的虚荣界点 …… 29
好老板不发神经 …… 33
商务习惯与个人怪癖 …… 36
生命中不能承受之长 …… 39
弗洛伊德看今天职场 …… 42

## 第二章　金领之疲:疲惫之极在于疲惫之心

八分工作法是一个阴谋 …… 49
让我们幸福地感冒 …… 52
狠发毒誓　乖乖上班 …… 56
金领就是早起的鸟儿 …… 59
忙的生活和不忙的生活 …… 63
商务人士头发都白了 …… 66

费劲的品牌忠诚 …… 69
干大事不可避免的紧张 …… 72
工作狂的起因和危害 …… 76
关于出差这件事 …… 80
商务人士很需要按摩 …… 83
午睡是人生至高境界 …… 87
“先生,您是我们的金卡会员” …… 91

第三章 金领之道:功夫常在诗外

如何改变你的老板 …… 97
办公室如何避免同事冲突 …… 100
陈述是生死考验 …… 104
满眼的公司美女 …… 108
没有经验也时髦 …… 111
商务人士都有艺术气质 …… 115
一种新的社交方式正在崛起 …… 119
求求你,让我来点菜 …… 122
公关部和公关人 …… 126
你会不会雇漂亮女秘书 …… 130
学习加菲猫的职业发展观 …… 134
花裤衩高尔夫与“爬行俱乐部” …… 138
不可忽视“穿衣代码” …… 141
开会需要大智慧 …… 145
学好英语要靠卖弄 …… 148
面试暗藏玄机 …… 153

玛丽、乔治和约翰 …… 157
新闻发言人的秘密 …… 161
成功人都玩业余 …… 165

第四章 **金领经常有惑:To be or not to be,面条和不面条**

高调工作 寂寞回归 …… 169
商务人士最怕孤独 …… 173
跟老板同行的危险 …… 176
找份最最理想的工作 …… 180
职衔有永恒的魅力 …… 184
职场成功需要发点呆 …… 188
商务活动的面条和不面条 …… 192
普林斯顿超级名人录是骗局吗 …… 196
体育是吹嘘的本钱 …… 200
当你被猎头幸福地击中 …… 204
烫你一个芝加哥 …… 209
轰轰烈烈办车展 …… 213
主持人的风度就是话多 …… 219
客户答谢的创意迷局 …… 224

第五章 **金领飞出牢笼:看到了"天空、树木和沙洲"**

不用签证就出国的那一天 …… 231
北京和上海——喜欢就说出来 …… 235
去浦东上班,在浦西生活 …… 238
星巴克享受时尚孤独 …… 242

你该学一门乐器 …… 244
新华社乐队的回忆 …… 248
我们身边还有没有诗人 …… 253
今天我们看什么报纸 …… 257
上海的时尚派对 …… 262
远行　更远行 …… 267
上电视我很帅的 …… 270
下锅要选双眼皮儿的鸡 …… 276
我的钢琴我的梦 …… 281
中国“五更泻”与印度“德里肚子” …… 287
写作让你终生幸福 …… 292

**后　记**…… 296

# 第一章

# 金领之痛

## 痛己，痛人，痛于人

# 商务人士一定要有些毛病

*严防那些完美的人*

到底什么是商务人士，你可以从职业、收入、观念、态度等各方面来界定，我这里要提出的观点是，商务人士就是对生活有许多怪异要求的人，也就是有些毛病的人。

我以前做过记者，前方跑采访的记者就不是商务人士，因为他们对环境不在意，什么地方都去，什么人都接触，饿了就街边坐下来吃，到地方了上床便睡。后来我慢慢有了一个毛病，就是不能跟人同屋睡，可能是参加几次大的采访报道，被同屋人雄壮的呼噜声搞死了，整夜不能睡，白天还要采访写稿，简直是痛不欲生。

就为了这，我后来就加入了对生活有挑剔的人群，成为一名商务人士。

商务人士常见的毛病大致有：不能跟别人同屋睡觉；酒店的味道不符合自己的心境时感到心慌；喝饮料加的冰块不能多也不能少；飞机晚点时对无辜的乘务人员恶声恶气；习惯性地训斥餐厅服务员，等等。

当然，这些都是一般商务人士的表现。如果我们透过现象研究本质，就会发现，但凡成功的天才的商务人士，都有些匪夷所思的毛病，如果他从各方面看起来是一个完美的人，那么他一定非常危险，要么他自己出事，要么

你作为身边的人跟着一起出事。

我原来有一个老板，级别特别高，各方面也非常优秀。但他有一个致命的毛病，就是对海鲜特别是虾过敏，一旦吃了，会倒地不起不省人事。有过敏体质的人不少，不算什么稀奇。但我的老板之所以成功，就是因为他吃虾过敏还非要吃。他想痛快地吃虾时会找一个医院附近的餐厅，吃完走进医院打一支他常用的过敏针，然后带着胜利的情绪回家。

我认识一个很有才华的杂志总编辑，每当他写重要的文章如社论时，不管天多冷，都要光着脚，憋在办公室很长时间不出来。同事们都知道，如果总编光着脚不穿鞋在办公室，就一定不要打扰，这是一个如新生婴儿即将诞生的神圣时刻。

商务人士的毛病可能是主动的，可能是被迫的。毛病可能仅仅局限于自身，也可能对周围的人有重大影响。我们需要更多研究和关注的是后者，因为这对建立良性的商务环境，对建立和谐社会意义重大。

不久前我组织一个活动，活动管理公司的项目经理跟我把流程反复过了几遍，我说可以了，就这样去实施吧。他说还不行，你要告诉我你们大领导有什么毛病。

我说我们领导有什么毛病啊，领导平易近人、口才出众、社交广泛，对了，领导吃虾过敏，不过反正我们不安排宴会，没什么关系。

项目经理说不是我多事，确实是我不搞清楚领导有什么毛病我不踏实。举例说，上星期给一日本公司做活




动，我们什么细节都想到了，连总裁个子不高我们在讲台后面加木箱垫高都想到了，结果活动开始前十分钟，他们的公关经理冲过来说，哎呀你们怎么能在讲台上放百合花，我们老板对百合过敏，一闻到就会昏倒，你们赶快拿掉快拿掉啊。

还有一个公司的老板，活动开始前来检查场地，居然查到厕所，说，这么多客人，男厕所的小便池才有两个，这怎么行。项目经理说这不是我们的责任，也不能让酒店再搭一个厕所出来，不过以后我们注意给这个老板搞活动要找厕所大的场地。

商务人士的毛病，或者说习惯，就是他们一定要在自己熟悉和舒服的环境中才能较好地生存，精明的企业家早就看出这点，所以全球到处都有甚至连装修和香水味道都一样的香格里拉们、万豪们和希尔顿们。

我的一个同事做销售，全国到处跑，对酒店的要求不

能说高，只是一些商务人士的基本需要而已。有一次住在一个比较偏远的县城旅社，晚上睡觉前习惯性地打电话给前台，要求明天七点叫早。

冬天，天刚蒙蒙亮，同事隐约感到有人在轻摇他的头，迷蒙中他飕地一下跳起来，“谁，干什么的！”

床边站着又羞又恼的女服务员，“你不是要我叫早的嘛！”

# 宠好老板爱他的习惯

臭豆腐搞定老板的秘诀

关于领导的习惯，有的说人职位越高，毛病就越多越古怪，也有一种相反的说法是，人职位越高就越随意，越淡泊。

根据我的经验，后面一种说法是文学，前面一种是现实。我们还是现实一点为好。

还有一种争论是，有的说身边的老板不好伺候，天天烦；有的说偶尔远道来的老板才难伺候，因为你不大清楚他的具体习惯是什么。

其实最可怕的有两点，一是关于习惯的错误信息和误读，二是被莫名其妙的恐惧吓倒。

我们公司大老板们一般都是喝健怡可乐的，所以健怡可乐就成了高层接待的标准饮品，我们在餐桌上、会议室、车上都放满了这种东西。可是有一次一个大老板就不高兴，事情多也没顾得上细问，到最后他才说，他讨厌任何这类带气的有甜味的东西。

我在想，如果我哪天当了大老板，要去视察，下面的单位肯定问我身边的人我的习惯是什么。答案肯定是炸酱面和炒土豆丝。但是我也喜欢别的，如果他们天天给我吃炸酱面和炒土豆丝，我会把他们都炒掉。

早年我在美国通用汽车工作的时候，有一次全球董事长要来中国访问，我把宴会的菜单拿给我的美国老板看，老板一下子就急了，“董事长喜欢 Blue Cheese，你的 Blue Cheese 在哪里？北京有没有 Blue Cheese？你赶快去各大酒店查哪里有 Blue Cheese！”

当时除了把我吓住之外，还让我永远记住了“蓝乳酪”这个词。好在我们有五星级酒店，但是现在想起来，我们的工作做得还是不够细致。因为说了半天，“蓝乳酪”就是那种带霉菌斑纹的乳酪，是一类产品，就相当于中国的臭豆腐，但是我们只是给老板上了臭豆腐，根本没有去了解老板喜欢的是王致和的臭豆腐，还是六必居的臭豆腐，还是吴家老太三味臭豆腐。

关于老板习惯的一个重要误区是，我们把重点太多地放在生活习惯上。其实老板最在意的还是他在众人面前的感觉，所以我们必须重视以下细节：第一，许多人在一起时，让领导一个人高谈阔论；第二，领导讲笑话时一定要笑；第三，在大型活动中，不遗余力地让老板跟他身份符合的人坐在一起；第四，领导在活动、吃饭等场合提前退席，一定要送，领导说不要送了不要送了，你千万不能听，一定要送到电梯，送到大门口，送到车上。眼看你就要跟着车在马路上跑了，这时你可以对自己说，差不多了。

有人说，这不成了马屁精了？关于宠着领导的习惯这件事，你可以有三种不同的境界：第一，就算你为了养家糊口，安身立命，就算你是愚忠好了。第二，你胸怀大志，

为了借助老板的力量向上走，所以就算是暂且收起你的高傲和自尊，低三下四一两年。谁叫你有鸿鹄之志呢。第三，最积极也是最无聊的境界，就是你把宠老板的习惯当成一种主动的人生态度。你可以简单算一下你的老板的影响力，比如他管 10 个人，如果他开心，他手下的 10 个人，加上他们的家庭，共 30 人，加上他们在工作中可以影响的供应商、保安、阿姨 30 人，一个人的开心可以影响 60 个人；反之，他坏情绪也会波及 60 个人。如果你老板是一个千人大企业的总裁，他就能影响 6 万人，如果是市长、省长……再往上都不敢想了。

所以，宠好老板的习惯，为老板创造一个顺心的工作和生活环境，就是在为人民服务，为建设和谐社会服务。

那么老板应该做什么呢？老板有老板的老板，够他烦的了。另一方面，作为一个负责任的老板，你应该注意，要传达正确的关于你的习惯的信息；再有，就是稍微体谅一下你的部下对满足你习惯的困难。

我认识一个中国老板，腰不大好，到美国访问，睡不惯酒店松软的床，要求换硬的床垫，酒店说我们都是统一标准的。老板就说："算了，不麻烦你们酒店了。"转身跟部下说："你就给我找一块木板来吧。"

这事要是放在大兴安岭，应该不难，但要在美国的城市里迅速找到一块能睡觉的木板，得动点脑子。部下在华人朋友的帮助下找到了木板，然后心里过电影似的放老板的习惯：老板早餐喜欢吃清炒油菜，在美国，上哪儿去找中国北方那种油菜呢？