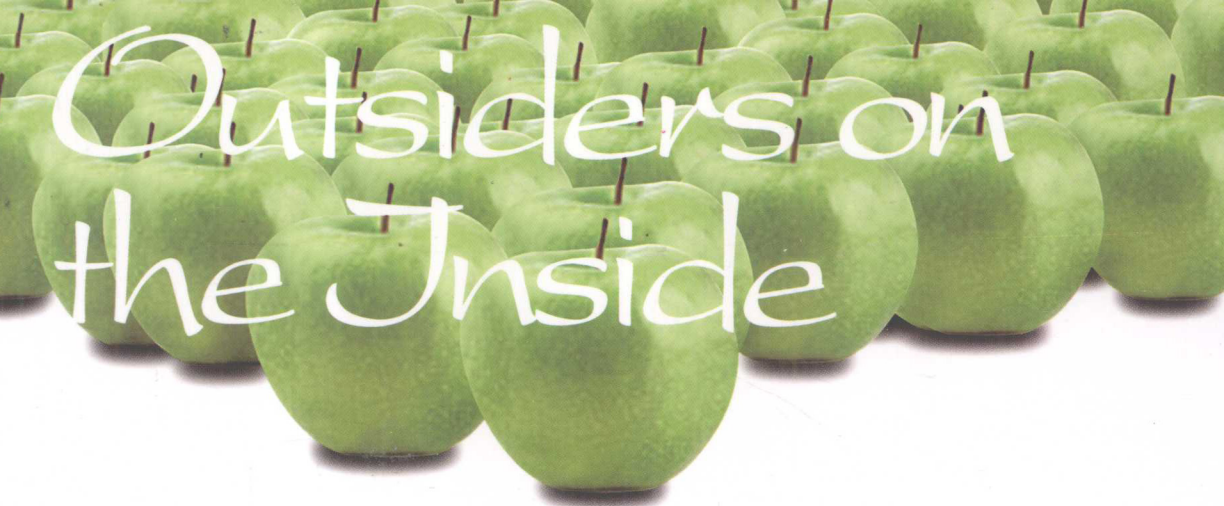




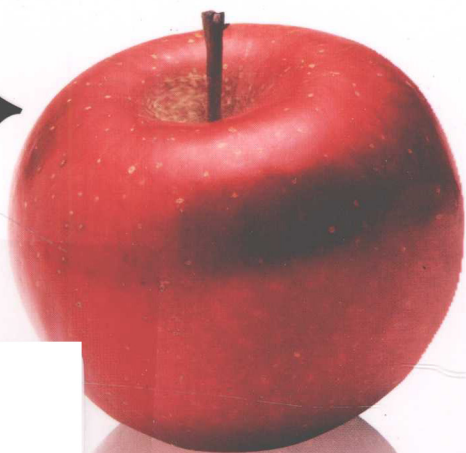
Outsiders on
the Inside

局外人与 局内人

我和我供职的团队

【美】大卫·库珀 著 武越 译

保持个性，融入团队
进入环境，创造佳绩
释放自己，尊重价值

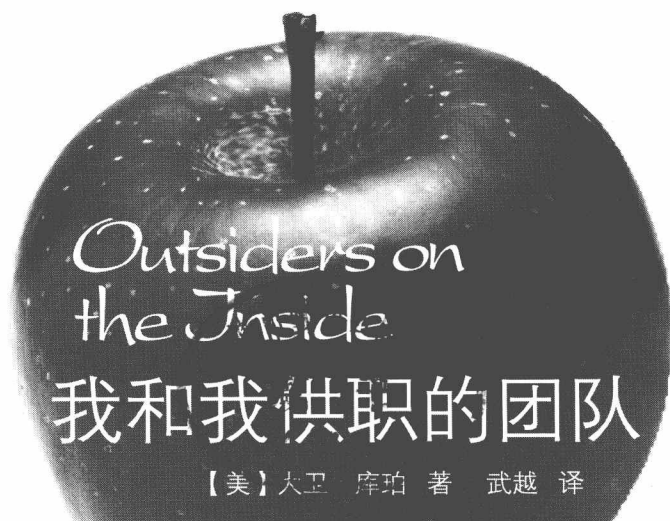


本书繁体版权已由台湾Delphi出版

这是一本前所未有的职场宝典，它揭示出五大局外人脱颖而出的要点，为那些不适合职场之条条框框的局外人另辟蹊径，引领他们迈向事业的巅峰。

中国青年出版社

局外人与 局内人



中国青年出版社

(京) 新登字083号

图书在版编目 (CIP) 数据

局外人与局内人：我与我供职的团队/[美] 库珀著；武越译.

—北京：中国青年出版社，2012.1

ISBN 978-7-5153-0486-1

I. ①局... II. ①库...②武... 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266721号

OUTSIDERS ON THE INSIDE © 2010 David Couper.

Original English language edition published by Career Press, 220 West

Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07417 USA. All rights reserved

Arranged through CA-LINK International LLC

北京市版权局著作权合同登记 图字：01-2011-7195号

出版发行 中国青年出版社

社 址：北京东四十二条21号

邮政编码：100708

网 址：www.cyp.com.cn

编辑电话：(010) 57350510

责任编辑：李杨 candie_Li@163.com

营 销：北京中青人出版物发行有限公司

电 话：(010) 57350517 57350524

印 刷：三河君旺印装厂

经 销：新华书店

开 本：700×1000 1/16

印 张：17.5

插 页：2

字 数：208千字

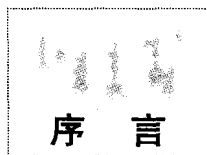
版 次：2012年2月北京第1版 2012年2月第1次印刷

印 数：1—8000册

定 价：35.00元

本图书如有印装质量问题，请与出版部联系调换

联系电话：(010) 57350526



生活中我的使命是教育众人娱乐大家，寓教于乐，而这本书的宗旨也正是如此。

本书旨在告诉各位读者如何从一名职场的局外人变身为“局内人”，在这个蝶变的过程中我们无须背弃自己的本性，也不用委曲求全。我充分理解在职场中苦苦挣扎的朋友，我也曾经经历过这种痛苦。我知道有的朋友感觉自己与职场格格不入，感觉自己的价值没有得到尊重，所以他们害怕星期一，并且格外憧憬星期五的来临。也有朋友感觉自己工作纯粹就是为了能按时支付各种账单，他们每天都盘算着自己还有多久才可以退休。这些“悲惨”的境地让我深感同情。我希望能够指导这些朋友摆脱此种痛苦，帮助他们走出困境，到达新的彼岸。当新的一周来临时，衷心地希望他们不再是愁眉苦脸，希望他们的脸上洋溢着幸福与快乐。

当然，本书也要给大家带来快乐。书中有我的人生故事，也有我在全球各地、各种行业的工作经历。我在日本、英国以及美国西海岸和中西部都曾工作过一段时间，也曾供职许多机构，从慈善医院到豪华酒店，各种高低端行业无所不包。除此之外，书中还有一些案例分析，以



及供职于各行各业的真人真事，比如葛丽泰·嘉宝、本·杰瑞、哥白尼等，他们都会出现在本书中。从业 20 年来，我很荣幸能够看到很多朋友由一个局外人成功地变身为“局内人”，这些朋友来自各行各业，甚至还有制造业以及电影界的朋友。

希望读者在阅读本书的过程中能够获得一些新的求职技巧与求职工具，也祝愿大家能够有机会将所学内容付诸实践。目前市面上有很多书都宣称自己能指导读者找到新的工作，其实都是虚张声势、夸大其辞。对那些难以融入工作环境的读者而言，这种类型的书所能提供的帮助更是微乎其微。这 20 年间我从事培训以及咨询服务积累了很多经验，我自己也曾有被解雇的经历，这些都告诉我在求职过程中什么是有效行为，什么是徒劳。我很荣幸能够与读者分享这些心得，帮助读者过上自己梦想中的生活。

为什么我偏偏要出这本书，我又是如何有了写书的念头？这还要从头说起，当我有生以来第一次意识到在某个国家做某种工作时，我是一个局外人，与当地的文化格格不入，工作表现也不够出色；但是当我去另外一个国家，在同样一家公司从事同样的工作时，我仍然是一个局外人，然而我却在工作中取得了不错的成绩，同事也都当我是“自己人”来对待。

于是我开始探究：是什么特质让一个局外人变成了一个“局内人”，这种特质是先天就有，还是后天习得？如果可以后天习得，那么能由我向其他人传道授业吗？答案是“是的”。是的，一个局外人可以后天受训，变自己异样的特质为可以利用的优势；同时，局外人也可以变身为一个成功的“局内人”，并且无须放弃自己的个性。这其中有着章可循，而且经实践证明，有理有据。



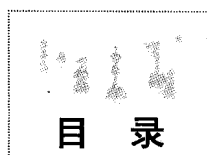
能对整个“蝶变”过程有全面的认识，是件令人兴奋的事情。十几年来，借助自己的经验以及客户的故事，我对这个过程有了更深的了解。后来我又花了5年的时间把这些材料一一整合，为撰写此书作好完全的准备。5年间我笔耕不辍，直到此书出版发行。

从产生创作念头，直到作品付诸出版，在此过程中我对自己也有了一些新的认识。

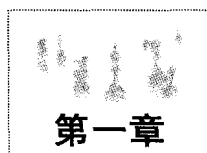
读者通过本书能够了解一些求职的技巧和手段。你大可不必因为自己不能融入团队而耿耿于怀，相反你可以释放自己，尊重自己的价值，尊重自己的成绩。通过系统有序、信息量丰富的培训，相信读者们都能成为职场里如鱼得水的局外人。在此我衷心地希望读者能喜欢自己的“蝶变”。请各位读者读完此书后能与我交流自己的感受，我非常期待能够得到各位的反馈。衷心地祝福大家求职好运，美梦成真。

大卫·库珀

www.davidcoupercoach.com



序 言	1
第 一 章 你是职场上的局外人吗.....	1
第 二 章 局外人法则	23
第 三 章 发现自己的独特之处	45
第 四 章 接受自我，接受他人	67
第 五 章 营销自己的独特价值	89
第 六 章 摆脱自己不入主流的一面.....	113
第 七 章 自我营销的有效策略.....	133
第 八 章 保持联系.....	157
第 九 章 自立门户，自谋职业.....	185
第 十 章 克服障碍，迈向成功.....	207
第十一章 做一名长久成功的局外人.....	229
第十二章 整体合一.....	247
结 束 语 最成功的局外人.....	271
鸣 谢	273



你是职场上的局外人吗

我的第一份工作是在日本教英语。正是在那个时候我第一次意识到做一个职场的局外人到底意味着什么。

20 世纪 80 年代，我参加了英国—日本合作项目去日本教英语，当时很多英国的毕业生都通过这个项目派去日本。当时的日本国内几乎没有西方人，而且 30 年前的日本文化也不像现在这样如此开放（日本文化受历史影响，不信任外国人）。我被派遣到东京市外横滨的一家工程公司，主要负责培训公司员工的沟通技能。这项技巧至关重要，因为公司 80% 的业务是在中东和非洲设计、建设炼油厂。尽管赴日之前我专门修习过日语和日本文化课程，但我仍然没有预料到自己将会是个局外人。

经过分配，我在公司的人事部门任职。整个部门里我是唯一一个外国人：英国佬、白皮肤、身高 6 尺 2 英寸（约 2.06 米），不抽烟。整个公司里只有我与众不同，而且经常引人侧目。日本人用来形容外国人的词汇是 *がいじん*，顾名思义就是“外人”。



这不是说我在公司的待遇不好。很多时候我被他们视为尊贵的客人，付给我很丰厚的薪水，还给我提供了一套公寓、返回英国的免费机票，并且还有一台能同时接收英文和日文节目的电视机。但是他们总是盯着我穿的英式套装，甚至当着我的面用日语讨论我。不仅如此，尽管我用筷子的本领不比幼儿园的孩子高多少，对付不了滑滑的豆腐和煎蛋，豌豆也夹不起来，可他们居然还是夸我会用筷子。

最初这都没有什么大不了的，我还处在“蜜月期”。对我而言，一切都还是新奇有趣，不过后来事情就变得有些不是滋味儿了。有时在饭店里别人会拒绝为我服务，旅馆莫名其妙的就客满了，就算是说日语的人为我订房也无济于事。有时候个别酒吧还不让我进门，因为他们只面向日本人服务。

所有能找到的关于日本文化的书籍，我都读了一个遍，可是即使我以为自己读懂了，有些事情还是让我摸不着头脑。最后压垮我的那根稻草是因为我生病了。当时我飞去另一个国家度假——在我老板看来这不是件好事，他不明白我为什么要去别的国家度假，甚至不明白我为什么要休假。度假时我得了肝炎，整个人变得特别疲倦虚弱，在医院待了三个星期才康复。

一本导游书上说，在日本，如果有人生病住院了，公司肯定会号召同事募捐，而且公司还会派人带着这份“厚礼”到病房里慰问，帮助病人解决住院开销。我有医疗保险，所以治疗不需要他们的钱，但是我的确期待他们的一次拜访、一篮水果或者是一束花。三周后老板终于露面了，没带任何礼物，甚至是一块口香糖也没有，当然更没有厚厚一信封的钱了。他最关心的是我是否已经康复，能否回去上班。大部分时间他都在和医生谈话，讨论我的病情，而不是问候我。此后没多久我就辞



去了那份工作。

我又在日本待了两年，同时供职于英国商会（British Council）和英国广播公司（BBC）的代理机构。后来我回到英国，选修了成人写作培训项目里的一门课。以此为基础，我又进了安达信公司（Arther Andersen），一家知名的国际会计事务所，在伦敦设有办事处。正是在那个时候我意识到身为一个局外人到底是什么滋味。这次与在日本时不一样，在日本的时候无论是相貌上还是种族上我都与众不同。然而在这里，在自己的祖国我仍然沦为一名局外人，仅仅是因为我自己的感觉不一样。

有一次老板说我戴着一条“妨碍职业生涯的领带”，从那一刻开始一切都不言自明了。刚开始我以为他是在开玩笑，但很快我意识到他的态度极其严肃，他的话不只是针对着装风格，而是针对实质问题——我的实质问题。

那天伦敦的天气阴沉，我穿着条纹衬衫与格纹西装，戴的领带印有美国国旗。也许这身行头并不是最时尚的选择，但是这的确就是那个最真实的我。我的同事们每天都穿着同样的制服：黑西装，白衬衫，就连领带也是彰显权力的强势领带。女雇员也身穿女性版既定装束：深色套装，白衬衫，还有蓬松的大蝴蝶结。我就像满身彩色羽毛的孔雀一般，矗立在一群灰色的鸽子之中。放眼看去，显然与周围格格不入。但是我的时尚品味还只是冰山一角，内心深处，我觉得自己不属于这里。我说的每一句话，读的每一条备忘，见到的每一个人似乎都在朝我大声尖叫“你这个局外人”！在日本我是一个局外人，在伦敦感觉依旧如此，我依然是个局外人。

我不光看起来不同于别人，我真的是与众不同。当时是 1986 年，



雅皮士最为盛行的时期。公司里老板雇用了很多刚从学校毕业的优秀 MBA，付给他们丰厚的薪水，然后要求这些刚毕业的学生把自己的生命全天候投注在公司里。如果你表现优秀，作为回报，你就会有钱有权。他们给的香饽饽里最丰厚的那份报酬含有成功的一切诱惑——房子，名贵的美酒藏品，歌剧院里最好的位置。但是这些 MBA 没有时间享受这一切。

我工作是为了生活，但我活着绝对不是为了工作。我需要的是工作与生活间的平衡。我憧憬着能和朋友，而不是客户一起度过闲暇时光；我希望自己能写出独特价值的文字，而不是眼前为了赚取稿费的文字；最重要的是，我想保有自己的灵魂。

显而易见，我与那些权力人士截然不同。我谈论的是我看过的戏剧剧目，而我的老板们嘴上挂着的是他们在市场上的招数。我探讨如何帮助穷人，而公司关心如何攫取更多的财富；我喜欢做意大利美食，但是似乎客户们只想在账本上做手脚。

如果我能在这份工作中享受到乐趣，能够感觉自己的努力受到尊重，那么这一切“格格不入”也就可以容忍。但是我不喜欢这份工作，而且我的努力也没有受到重视。我想要写作，可是老板想让我负责编辑。我想挑战极限，可是老板让我谨守本分。我想做一个开心派，可是老板觉得我犯傻缺心眼。我是一个职场的局外人，与这份工作根本就不搭调。

或许你听说过“圆凿方枘”这个成语。局外人经常如此评价自己。这个说法来源于何处呢？很多年前，木工们要建造房屋或者打造家具，就用木栓把一块块木头固定在一起。圆形的木栓要插进圆形的插孔，而



方形的木栓（未经木工打磨过的）就没有这个“福分”，根本不适合圆形的插孔。方钉——要么太小，轻易就穿出圆孔掉了出去；要么太大，必须硬塞进去。最好的情况是钉子周围有缝隙，使空气钻进钻出。最坏的情况则是木头裂开。如果在盖房子，这样的钉子也许会脱落，而房子也会随之坍塌。有如此可怕的后果，难怪“圆凿方枘”的观念如此强大。

大学毕业后我的第一份工作是在一家运动器材制造行。那种地方吸引了很多机械操作员，一些想成为操作员的人也混在里面。我是从好大学毕业的聪明孩子，带着这种光环我进入了那个环境，然而那里的人却觉得他们可以随心所欲地骚扰我。我真的没有办法和同事打成一片，他们早已结婚生子，而我只是个毛头小子。而且，对他们来说这只是一份工作，而我却对其中的技术装备非常感兴趣。

——亚历山大·莱维特，作家，著有《上大学为了什么——职业规划从校园开始》一书，Career press 出品。

外星人与方木栓

什么类型的人会是职场里的局外人？他们可能从不墨守成规，无法融入团队。他们挖空思想要和其他职员保持一致以求融入集体，但是却总是连连碰壁；他们必须小心翼翼，时刻警惕不做错事情、不说错话；或者他们看起来可能与其他人并无两样，但是他们却不快乐，空虚



感吞噬着他们的内心。也有一些人是自由职业者或咨询师，他们面临的问题是几乎从来都没有“回头客”，因为他们实在是太像个门外汉了。甚至有些企业家还竭尽全力地模仿其他行家的所作所为，可是他们看起来却总是那么“不靠谱”。

下面这段话就是一位客户的经历：

我做销售经理已经有 20 个年头了，有时还要在高压环境下工作。我对本职工作很在行，对销售工作锲而不舍，与客户的关系也不错。我尽力处理好职场关系，处处维护老板和同事。我刚刚辞掉一份工作，因为我没有办法做到游刃有余。我不适应公司里的文化，也不认同公司的价值观。我所在的部门在老板眼里就是一个“失败者之家”。在他们眼里客户就是一群存货，与客户的合同关系也不是建立在互信或是竭诚服务的基础上。他们就是要最大限度地从客户身上榨取佣金。部门里也有几个老板的“玩偶”心腹，但是大部分的部门经理和助理都得不到应有的尊重，似乎他们就是一群可有可无的角色。

——帕特，曾担任销售经理、咨询顾问，供职于加州洛杉矶市的娱乐行业。

即便局外人看起来是个“局内人”，与别人没有任何不同，但在实际生活中，他们不敢越雷池半步，生怕做错事，背上“不循规蹈矩”的恶名。也有人非常擅长自己的工作，是业内的行家，但是他们却总是小错不断——而这些“小错”就像尖细的高跟鞋，轻而易举就刺透他们脆弱的自尊，像厚重的靴子，不费吹灰之力就能踏碎他们的士气，像



宽大的人字拖，放手挥去就能摧毁他们的勇气。游离在职场的局外人总是要提心吊胆，生怕会丢掉这份工作。

我有一位客户是公司的行政助理。她总是担心工作会出现什么意外情况，因此她从来不休假，平日也总是加班到很晚，甚至周末还经常去上班。尽管大家都非常满意她的表现，她却总是担心自己有一天要被辞退。

职场上，大部分的局外人都是在工作上无法得到自我满足，因此而郁郁不乐渴求转机。更有甚者已经放弃了希望，不再相信自己也能过上美好的生活。很多人都感觉自己就像是外星人，在一颗陌生的星球上奋力谋生。自己的老板看起来就像火星星人，其他同事则是讲克林贡语（Klingon，科幻电影《星级迷航》中的语言，来自北美印第安人）的异族人。他们既不知道该如何融入群体，也不懂得如何在陌生的环境里取得成功，实现自我满足。

我有一位朋友极具天赋，但是她的穿着打扮却总像是从 20 世纪 60 年代跑出来的古董。同事们总是在她背后指手画脚地嘲笑她。

在外人眼里，有些局外人似乎总是一错再错，错到一塌糊涂。有人在不恰当的场合开玩笑，提出的建议和观点也总是过于天马行空，因此不能得到上司的提升；也有人总是不停地换工作，梦想着能找到心仪的工作，但是最终他们却又总是趁着没被老板辞退之前自己主动提出离职。这其中的道理相信大家应该都懂得。

尼克就是这样。尼克今年 35 岁，无论做什么工作从未超过一年。要么是被老板炒鱿鱼，要么是自己无法适应工作环境，仓皇而“逃”。他的第一份工作是在底特律的广告公司，为一家汽车厂商服务。

职场里也有一些局外人，喜欢摆出一副天皇巨星的架子。有些人或



许拥有骄人的工作，处在世界的顶端，但是他们仍然可能是一些局外人，跌跌撞撞地寻找真正属于他们的职业。这种类型的局外人非常聪明，对待工作也是一把好手，然而他们依然觉得自己不够快乐。

每次提到类似的事例，总有一个人在我脑海中挥之不去，他的名字叫理查德。理查德经过坚持不懈的努力终于做到了高层，现在他在一家大型公司担任人力资源部门的总裁。可是私下里他却经常说自己痛恨这份工作，自己想做一些更有创意的事情。

另一类的局外人是自身本领非凡，但职场之路却并不顺利。他们想解决的问题在公司里连连碰壁，而公司热衷解决的问题却不能引起他们的兴趣。

公司里一位同事曾经花了三个星期的时间，写出了一篇辞藻华丽、活泼有趣并且切中主题的公司通报，可惜他的交稿日期早已过了公司的最后交稿期限。

作为培训师，20年间我见过成百上千的职场局外人，他们各自有不同的经历，散布在社会的各行各业。

我的故事恐怕要从20年前开始说起。那时我刚来美国，不会说英语，身上也没有钱，人生地不熟，没有亲人也没有朋友。有3年的时间我一直在芝加哥街头开出租车，而且也尝试过许多不同种类的工作。后来我有机会进了Nextel通讯公司。公司里都是一群衣着光鲜优雅得体的白领，但是我的英语却说得结结巴巴，还带有很浓重的口音，所以种种情形都让我自惭形秽，也让我非常胆怯。我觉得自己不属于这里，受这种情绪的影响，我的工作表现也没有预期的好。我害怕失败，不敢与

客户沟通交流。

——罗恩·希莫尼，公共演说家、作家，来自伊利诺伊州
肖恩伯格市。

任何人都有可能成为职场里的局外人，无论你腰缠万贯还是一贫如洗，是男是女，信仰宗教还是尚未皈依，是同性恋还是异性恋，是执行总裁还是餐馆小工。一句话，“局外人”就意味着与周围环境格格不入。做职场里成功的局外人，意思是虽然你不能融入周围的环境，但是你却能享受当下这个境况。换言之，这意味着你找到了一家能欣赏你的独特性的公司；或者你依然待在原来的工作单位，但你去了一个不同的部门；或者你还在原来的工作岗位，但是成功地转变了工作的重心。

特莉是一位非常出色的企业心理学家，毕业于一家知名大学并获得了博士学位。虽然在公司里就职，可是她的穿着打扮却像一个流浪女。特莉的观点或许是不同凡响，但是在她老板眼里最让人难以接受的是，她怎么能每天看起来就像刚从床上爬起来一样，永远都是蓬头垢面，衣衫不整。于是，特莉所有的精力都得用来捍卫自己的衣着品位，而用在她的本职工作上的精力却不多。她渴望能够有人倾听她的想法、尊重她的学识，而不是蛮横地指责她连续三天都穿着不搭调的轻便舞鞋去上班。她希望能平平静静地处理工作，而不是与公司里的着装准则公开战斗。

理查德原本想做一位广告文字撰稿人，不过最终他放弃了自己最初的梦想，做了人力资源经理。手头的工作让他经常觉得乏味无趣、失意受挫。他的工作包括总结 401K 条款（美国 1978 年《国内税收法》第 401 条 K 项的规定）变化，每当处理这些事务的时候，他都非常绝望，



他不明白为什么自己写的不是宝马 5 系汽车的宣传手册。理查德工作非常勤勉，但是收获的薪水却相当一般。在公司他唯一的期待就是一年两次的部门聚餐。

汉娜用了 20 年的时间努力奋进，希望能够登上公司的高级副总裁的职位。可是等她真正拿下了这个职位，她才发现自己没有管理头脑，而且也非常讨厌身处一个“一人之下，万人之上”的“要职”。公司的管理政策、权力操纵以及“雇用理念”也让她非常的反感。白天她需要开心药丸才能熬到下班的时间，而晚上她又需要把自己沉浸在酒精里才能正常入睡。汉娜每天都默算自己还有多少年才能退休，暗暗祈祷身体千万不要在还没等到发养老金那一天就提前垮掉。正所谓“以眼还眼，以牙还牙”，她的团队用痛恨与鄙视来回报汉娜种种糟糕的表现。风光的外表下，汉娜内心真正渴望的是能够登上舞台为观众送去欢乐与享受，而不是在公司里压抑自己、出卖自己的灵魂。

特莉、理查德以及汉娜都是一些有棱角的局外人，他们不断尝试着融入圆滑的职场环境中去，然而他们的职业生活并不称心如意。他们迫切地希望自己的境况能有所改善，只是不知道如何下手。

在本书的后半部分，我们将分享这些人是如何坦然接受了自己的独特地位，认可自己的局外人身份。他们化腐朽为神奇，把自己的特性稍加利用变成了自身的财富。首先我们要探讨职场的局外人都有什么共性。

局外人具备的五大特征

无论你是公司的执行总裁、总裁助理，还是商店店主、店员，只要