

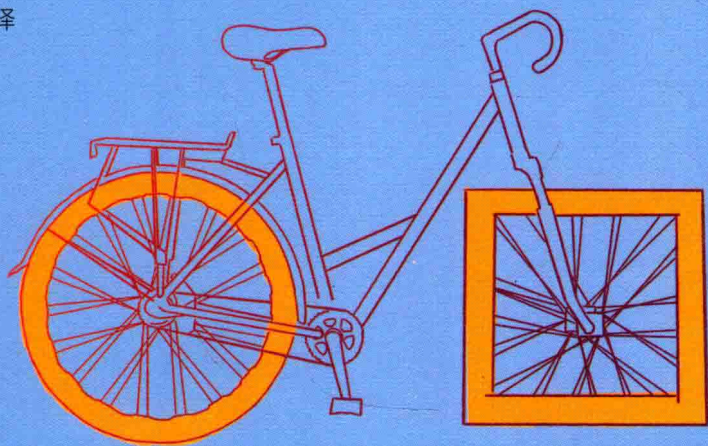
成长可以 走直线

LEAVE YOUR MARK

阿莉扎·里希特亲述从医学生到公关副总裁的进阶之路

[美] 阿莉扎·里希特 / 著

路本福 / 译



时代文艺出版社

成长可以 走直线

LEAVE YOUR MARK

[美] 阿莉扎·里希特 著

路本福 译

时代文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成长可以走直线 / (美) 阿莉扎·里希特著; 路本福译.

—长春: 时代文艺出版社, 2017.10

书名原文: Leave Your Mark

ISBN 978-7-5387-5482-7

I. ①成… II. ①阿… ②路… 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 (2017) 第138180号

出品人 陈琛

产品总监 郭力家

出版监制 刘峰

产品经理 杨志新

责任编辑 姜程程

装帧设计 张小雨

排版制作 新兴工作室

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专有使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可

本书的任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段
进行复制和转载, 违者必究

Leave Your Mark

Text Copyright © by Aliza Licht

First Published 2015

Simplified Chinese Edition Copyright ©2017 by BEIJING DANGDANG KEWEN

E-COMMERCECO.,LTD

This edition published by arrangement with Grand Central Publishing, New York, New York,
USA.

All rights reserved.

吉林省版权局著作权合同登记 图字: 07-2017-0030号

成长可以走直线

[美] 阿莉扎·里希特 著 路本福 译

出版发行 / 时代文艺出版社

地址 / 长春市泰来街1825号 时代文艺出版社 邮编 / 130011

总编办 / 0431-86012927 发行部 / 0431-86012957 北京开发部 / 010-63108163

官方微博 / weibo.com / tlappress 天猫旗舰店 / sdwycbsgf.tmall.com

印刷 / 三河市三佳印刷装订有限公司

开本 / 880mm × 1230mm 1 / 32 字数 / 190千字 印张 / 10

版次 / 2017年10月第1版 印次 / 2017年10月第1次印刷 定价 / 39.80元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换

谨以此书献给大卫、乔纳森、萨布丽娜，

我爱你们胜过整个世界。

同时，怀念我的父亲，

迈克尔·贝恩菲尔德医生，

他深刻地影响了认识他的每一个人。

序

唐纳·卡兰^①

充满热情的人总是带给我很多感动。你能感受到他们的活力，埋藏在内心深处的情感也会因他们而触动；在他们身上我们总能感到动力与激情；因此，我们不由自主地受到吸引，并聚集到他们周围。同理，如果你对于自己的事业毫无激情，就不用妄想获得成功了。对成功的热情至关重要。

阿莉扎·里希特就是一个对时尚充满热情的人。她在唐纳卡兰^②国际工作的这十七年，我无时无刻不亲身体会到这种热情。她对于时尚的这种热情在她与人交往、交流、合作的过程中，在涉及时装、创意、明星、谈话和“大家庭”（五十万推特^③粉丝

① 著名美国时装设计师，“唐纳卡兰纽约”以及“DKNY”等服装品牌的创始人；她与卡尔文·克莱因（Calvin Klein）和拉夫·劳伦（Ralph Lauren）并称为“美国三大设计师”。

② 以示与设计师的名字（唐纳·卡兰）相区别，文中将所有的相关品牌都译作“唐纳卡兰”，即不含名字分隔符“·”。

③ 即Twitter，是一家广受欢迎的美国社交网络和微博客服务的网站。

怎么着也能算得上一个大家庭了吧)时展露得淋漓尽致。听闻她准备着手写本关于职场的书,我不由得想,如果要找个人指导一下如何顺利经营自己的工作和生活,或许没有人比她更合适了。

我对于指导别人很感兴趣,因为这么多年以来我无数次因别人的指导而受益。其中,我最重要的一位导师是我的第一位上司——安妮·克莱恩。安妮教会了我要相信自己的直觉。她是一个非常具有职业操守的人;所以,当年她一发现我对于工作敷衍马虎就第一时间把我炒了。我那时还只有十九岁,整个人都崩溃了。之后不久,我到帕蒂·卡帕里(也是设计师,后来也成了我的导师)手下开始工作。在帕蒂那里,我工作异常勤奋,也认识到自律的重要性。一年之后,安妮·克莱恩打算招聘一个助理设计师,我去应聘了。谢天谢地,安妮还愿意再给我一次机会。几年之后,安妮意外辞世,我受命接过她的遗志。接下来的事大家都清楚了。

安妮和帕蒂对我非常照顾。她们俩以不同的方式让我认识到——设计是项很严肃的事,必须全身心地投入。因为有她们作为榜样,我也将指导年轻人当成了一项个人爱好。只要有可能,我都会和帕森设计学院^①的学生合作,我很乐意能够以我的方式回馈曾经受到的恩惠。

导师可以帮助我们塑造自我;导师引导我们,让我们从其

① 此学院于1896年成立,是美国最著名的服装设计学院,也是享誉世界的设计学院。唐纳·卡兰,1956年曾在此进修设计。

成功与失败中汲取经验教训；他们是我们在职场中的前辈；他们为我们提供成长的空间，帮助我们认识自我，知道自己的能力所在；他们会适时地推我们一把，也会给予我们鼓励；他们会不断逼我们突破自我。好的导师甚至会非常严厉，因为他们不想讨好我们，只想尽可能地帮助我们。

每个人都想同我一样遇到特别好的导师，但很可能并没有我的这份幸运。因此，我向大家强烈推荐本书。阿莉扎就是一个最佳的导师，因为她是一个最好的偶像。她不仅言语动人，行动力更是惊人。在阿莉扎这里没有“不可能”三个字。如果她对某事一无所知，她一定会第一时间放出探测天线，找到该领域的专业人士。和所有伟大的交流大师一样，阿莉扎也总是着眼于“我们”，而不是“我”。

最重要的是，阿莉扎对于新创意和新做法接受度非常高。她在我们这些人之前很早就已经是一名社交媒体达人了。从DKNY^①公关女孩儿的巨大成功你就能看出她是个多么有个性的人。她能让你始终竖起雷达，关注新鲜事物、内部八卦和女生话题。阿莉扎真正看到了社交媒体作为交流平台的无上价值。

看到阿莉扎在网络上取得的成功，我不由回想起自己创业之初。当时我只是想着要为自己和朋友设计服装。哪里知道自己有那么多的朋友！不过，这也就是成功的意义，它让我们愿意相

① 即“唐纳卡兰纽约”（Donna Karan New York）的首字母缩写，是唐纳卡兰公司旗下的二线青春品牌。

信，并且为之努力。如果，你认同这一点，那么很可能其他的很多人也会深有同感。

阿莉扎深知，要开展交流，双方必须有个人交往。她很善于交谈，为人风趣，也懂得分享；她和很多人私交甚笃，所以至爱亲朋遍及世界。这是她的天性使然。就像阿莉扎自己说的，这本书不是教人“如何”行动，而是让人“必须”行动！阅读本书，获得灵感，走出家门，拥抱自己的热情吧！

自序

“谁穿的效果更好？”这行字闪现在我的电脑屏幕上。

我是一名公关经理，供职的公司是全球最著名的时尚奢侈品品牌之一；关注流行趋势、明星走红毯的相关报道之类的讯息都是我的日常工作。查理兹这身迪奥蕾丝长裙能和凯特穿的阿玛尼相媲美吗？女神卡卡又穿出什么奇装异服了？我喜欢思考这些事。但是，这次的事情不太一样。

事情的起因是我无意中看到的一个时尚博客。里面有个帖子很有创意地把我们公司的代言形象和詹妮弗·洛佩兹^①放在一起做了个比较。这个代言形象是一张手绘的时尚女孩儿，她身上穿的唐纳卡兰浅红色针织长裙和詹妮弗·洛佩兹穿的恰好是同款。这不是真的吧？这个帖子居然把一个二次元形象和一个现实的一线明星放在一起比较？干得漂亮！我暗暗喝彩。不管博主有没有想过要引起我的注意，她都成功

① 好莱坞影星、歌星。

地吸引住了我的眼球。

我很快从上往下浏览了整个网页，知道了博主名叫珍娜，住在德州的奥斯汀市。她不仅在解读时装方面嗅觉敏锐，而且文笔也颇为犀利，这恰恰是令我欣赏的一种个人特质。所以，我决定要在推特上关注她。

几周之后，我们加了彼此为好友，时不时地发条推特互通一下有无。有一天，珍娜给我发了条私信，问她能不能用电邮询问我一些与职场相关的问题。这种要求我收到过不知凡几，特别是在推特上。有鉴于我本来就“好为人师”，所以我马上就把邮箱地址发了过去。

几分钟后，我收到了珍娜的邮件。说起来，这好像不能叫作邮件，叫“长篇小说”更恰当些。珍娜告诉我她就职于一家生产人工草坪的公司，但是她热爱时尚，非常渴望进入这个行业（她用了好几段文字来描述自己的这种热爱）。我知道要一一答复她提出来的问题肯定会非常耗时耗力，所以干脆只回复了三个字——“电话聊”。

几分钟后，珍娜就打了过来。我滔滔不绝说了好长时间，就像珍娜是我很久不见的老朋友，我们正在叙旧似的（你跟推特上认识的人之间很容易产生这种犹如家人一般的感觉）。我有好多建议想给她，不过最根本的一点是：如果她真的想从事时尚业，就必须到纽约来。唉！我知道这事说起来简单做起来难。事实上，这确实让人恐惧，更不用说搬到纽约真心烧钱。

我知道珍妮挂上电话时肯定心情沉重，脑袋发胀。

大约五个月后，有一天下午，我正在网上刷巴黎时装周的新闻，突然看到珍妮的一条推特。她请大家在一个博客竞赛里为她投票；竞赛奖励是位于纽约、为期一年的与博客相关的职位。我和珍妮的其他推特好友纷纷转发了这条推特，鼓励大家都来支持她。最后，珍妮成功地挺进了决赛，飞到了纽约。我们约了个时间见了一面。当她出现在我办公室时，感觉真的就像是个经年不见的老友。

过了一个月，珍妮接到通知，她没能获得博客竞赛的最终胜利。但是，她并不打算放弃。她在网上看到有家位于纽约的公关公司招募社交媒体方面的工作人员。这个消息，加上之前来纽约参加博客比赛的经历，更加坚定了她在我们首次电话谈话之后萌生的想法——她得搬到纽约来。

珍妮没再多想，直接打包了她在奥斯汀的一切之后搬到了纽约。她没有地方住，也没有工作，只好借住在朋友家的沙发上，找了个衣帽寄存处的工作维持生计。这些都是她到我办公室看我时告诉我的。听完之后，我真是太吃惊了。她是真的仔细考虑了我们之前的那次电话交谈。她很迫切地想踏入时尚圈，也愿意为此付出一切。这姑娘真是太了不起了！

有时候你冒点儿险，可能就会有意想不到的收获。珍妮搬到纽约一周后，通过了上文中那家公关公司的面试。在去面试之前，珍妮曾问我能否考虑当她的推荐人。老实说，我一般不

会轻易为别人作推荐人。我没有与珍娜共事过，可是从她的博客和推特的内容中我能了解她的社交媒体技能如何，我也肯定我喜欢这个姑娘。当然，这并不足以让我为她做推荐。但是，我很相信自己的直觉，而我的直觉告诉我，她无论被哪家公司录用，都会成为一名很有价值的员工。后面的事，各位也都知道，珍娜通过了面试；又过了一周，她得到了这份工作。

之后过了半年，我需要找一个新的助理，对方最好还能有社交媒体的经验。我觉得找这样一个社交达人最好通过网络进行。所以，我在推特上发了个链接，邀请有意向的人在公司的脸书^①页面上递交申请，申请时必须明确指出为什么他们认为自己适合这份工作。递交完申请之后，还需要同时给公司人力资源部递交自荐信和个人简历。后来我才知道，珍娜也看到了这条推特，而且那时她刚刚被裁员，时间对她来说非常紧迫。

到这个时候，我和珍娜已经非常亲近了。所以，她满可以随手发封电邮给我，说“嘿，你看我给你做助理怎么样？哦对了，我刚刚下岗了”。这种口吻也很符合她一贯的鲜明个性。但是，她没有。她表现得如同一个真正的职业人士一样，非常正式地递交了申请。这一点让我激赏不已。

助理一职总共收到了三百多份申请。你可能完全无法想象有多少人在求职的第一步就已经自动出局了；有些人文字错

① 即Facebook，是一个美国社交网络服务网站，由马克·扎克伯格创办。

漏百出，还有一些更糟糕，全文都是短信体。很多人在求职时表现得和他们在日常交往中没什么两样，特别随便。但是，他们不应该表现得如此随便。这本来就是测试，我想通过这些步骤看看这些求职者能不能想到，从一般性的社交到职业性的交流他们有必要做出调整。大多数人根本意识不到这一点。我不由地又想到了珍妮，她好像本能地知道这两者之间的差异。但是，事情真有这么简单吗？我一年前在推特上偶尔结识的小朋友真的就是我要找的人？我不敢肯定，所以还是不辞辛苦一封一封地看完了数百份申请，最终选了十个人面试。经过了如此漫长、让人筋疲力尽的筛选过程之后，最后的赢家是——珍妮。就因为一条推特，这个在奥斯汀一家人造草坪生产商工作的小姑娘在纽约市中心找到了自己梦想的时尚工作。

珍妮的故事完美地证明了我一直坚信、也将会在这本书里教给各位的经验。我们存在的这个世界是一个彻底的互联互通的大网络。只要能妥善加以管理，那么用好用对这个网络将会产生不可思议的结果。珍妮的突出才能和像职业人士一般行事的本能是我想帮助她的原因。不过，珍妮可不是唯一的幸运儿。

自2009年起，我获得了一项殊荣：作为一个时尚界内部人士，每天以不到一百四十个字符，在推特上与大众分享我对于这个美好的——有时候也可能不是那么美好的——圈子的想法。到今天为止，这个推特逐渐发展出了一个忠实度很高的网络社群，粉丝（我本人更喜欢称呼他们为“推友”）数量超

过了五十万人。我时不时会发一条推特，让外界得以通过我这个公关人士的视角一窥时尚圈，例如“扒一扒奥斯卡上惊鸿一现、到了洛杉矶机场却再也看不见的礼服”，或是“有人居然发消息给我跪求时装秀入场券，太搞笑了”之类的，都是网友喜闻乐见、新鲜热辣的内部消息。这样进行了六年之后，我惊奇地发现社交媒体于我而言已经不仅仅是八卦时尚圈的一个工具，同时也成为我给别人提供指导的一个平台了。

迄今为止，我跟不同的人有过数千次谈话。我无一例外地体会到，无论身处哪行哪业，大家都努力地想要获得成功。在跌倒时我们都需要有人扶自己一把；在迷失时也需要有人给我们指引方向。我曾经碰到过完全丧失动力的人，也曾遇见过不知该从何处入手的人。每到这种时候，我就需要坐下来，买两杯咖啡，跟对方好好聊一聊他们下一步的想法。我知道有很多人和曾经的我一样做出过艰难的抉择，我很愿意跟这些人一起好好谈谈。不过，哪怕我再乐意“赠人玫瑰，手有余香”，但我怎么可能跟每一个有需要的人都促膝谈心呢？显然不可能。

这本书就是我选择的咖啡替代物。我会通过这本书将自己通过惨痛教训学到的经验一一倾吐出来，帮助你找到梦想的工作，在职场中无往不利，并成功打造属于你自己的个人品牌。

把你过往学过的都忘了吧。我在时尚业——特别是公关部门——的经历是你唯一需要的速成教材。提示：我们不是在

闹着玩，所以请做好准备！我会与你分享很多内部人士的小贴士，让你在任何行业都能将职业道路走得顺顺当当；我会教你我所掌握的所有成功秘诀，绝对独此一家，别无分号。例如，选错了职业，发现时却太晚了，该怎么办？或者，在你完全没有某种行业工作经验时该如何获得相关经验，等等；我会教你如何充分利用实习期，如何有策略地进行面试，以便获得梦想中的工作；我还会教你评估自己是否可以再进一步，以及如何有技巧地与上司就此进行谈判。你将学习如何在办公室环境中生存，以及什么话绝对不可以对上司讲。如果你发现目前的工作完全是死路一条，我会告诉你怎样调转方向；我会给你演示社交媒体将如何提亮（或抹黑）你的声誉，以及如何像真正的职业人士一样准备业务报告；如果你最终成功地在公司晋级，我会跟你分享如何才能成为一个受人喜爱、鼓舞人心的领导。但是，我要告诉你的最重要的一点可能是：你就是自己的品牌，如何经营这个品牌决定着事业的成败。

因为，你如何包装自己、如何推销自己，对于你能否成功的重要性绝不亚于你所掌握的实际技能。这是个鲜为人知的秘密，却是无可争议的现实。作为一名公关人员，我的工作就是分享信息，进行宣传。如果你像我一样一天二十四个小时想的都是如何让人们对某个品牌产生积极的观感，你也会跟我一样认识到：同样的原则完全适用于个人。我们交流信息、影响他人的方式往往比我们宣扬的观点更为重要。我会作为引路人，向你展示

时尚圈和名流圈如何利用公关的各项原则，从而帮你树立和完善你的个人品牌。

因为我从事公关工作，所以对社交媒体非常擅长。社交媒体颠覆了传统的公关行业，同时向我们显示了影响力的作用，也证明了影响力可以通过任何方式增长。我会详细地解释如何利用社交媒体打造你的个人品牌。你将会看到真正的互动和坦诚是多么重要，以及人际网络又将如何帮助你树立和巩固自己的个人形象。

我的全部知识都来源于将近二十年的工作经验。但是，很多人在获得这种经验时往往已经太晚了，这不是很可惜吗？当然，我们免不了会犯错误，但是能尽可能少犯一点儿错误不也很好？我想把自己学到的都教给你，让你少走点儿弯路。我希望你可以拥有选择的机会，也能够有足够的智慧辨认出眼前的选择。但是更重要的是，我希望你可以看到，即使你以为自己的事业已经走到了山穷水尽处，其实你仍然拥有柳暗花明的可能。既然这些我都可以教你，你又何必非要从痛苦的经历中学习呢？

这本书不是教你“如何做”，而是告诉你“必须做”——好吧，肯定也会有一大堆的“不准做”。你将会跟随着我回顾一遍我的职业生涯；我可以向你保证，绝对不是顺风顺水。你可以看到善良、恶劣、丑陋、疯狂及欢快的片段。自从我放弃学医，转而追求儿时的梦想，跨入时尚圈，我差不多将上述种种都尝了个

遍。在职场中我每踏出去一步，都会学到很多，无论你从事的是什么行业，都可以从这些经验中获益。书中的经验对于任何想要更好地与人沟通，以更有影响力的方式宣传其个人品牌的人而言，也都会有所助益。

生命如此短暂，怎么能只尝试一种可能性！你有能力打造自己的成功之路。但是，我要提醒你，没有什么成功是唾手可得的。踏上这条征程你就无法避免心灵的挣扎，以及最重要的——努力。如果你认为自己已经付出了足够的努力，总该取得一定成就了，我必须告诉你，你还要加倍努力。

我知道有时候生活让人沮丧，有些障碍似乎无法逾越，但是读了这本书，完成了书中一大堆必须完成的任务，喝完一大杯咖啡，我保证你可以克服所有的障碍，而且还能留出足够的时间就此发条推特。