

◎ 陈旭光 著

做容易的事情

教你如何

混饭吃

最高的奖赏
是最贵的

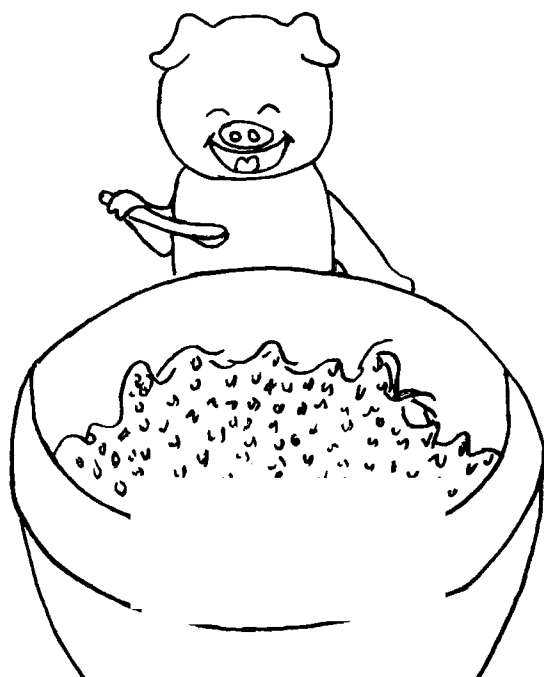
这正是「混饭吃」
哲学的精髓



上海画报出版社

教你如何“混饭吃”

陈旭光 著



SH 上海画报出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

教你如何“混饭吃” / 陈旭光著. —上海: 上海画报出版社, 2005

ISBN 7-80685-425-8

I. 教… II. 陈… III. 个人—修养—通俗读物
IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第037960号

责任编辑: 顾 奕

策 划: 顾 奕

姜海涛

装帧设计: 王建军

技术编辑: 鲍 屹

内文插图: 施晓宇

教你如何“混饭吃”

陈旭光 著

上海画报出版社出版

(上海长乐路672弄33号)

全国新华书店发行

上海出版印刷有限公司印刷

开本 889 × 1194 1/32 印张 5 印数 0001-5000

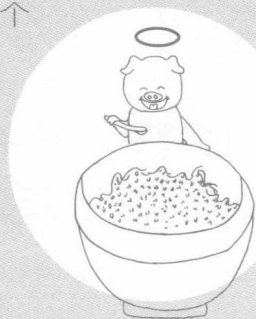
2005年7月第1版 第1次印刷

ISBN 7-80685-425-8/J·426

定价: 16.00 元

其实如何“混饭吃”的技巧，一直是父子相传而不能公开发表的一种知识。中国传统文化中最发达的两种东西就是政治和饮食。政治的公开表述体现于皇皇《二十四史》中，但也只能在口耳相传的“帝王心术”中稍见端倪。中国的饮食文化早已超出了“口腹之欲”的境界，而“混饭吃”也可谓是其中的精髓。对混饭吃的冠冕堂皇的说法就是“民以食为天”，避免“饔飧不继”，而对于“混”的智慧，在公开场合往往讳莫若深。当然，在军队中还有一种智慧，那是老兵传授给新兵的。老兵——或者“兵痞”——干得比新兵少，吃得比新兵好，凭的是是什么？如果你以为是因为他们接受了更多的训练，因而拥有“技术”优势的话，那你就错了。他们凭藉的不过就是“混”的智慧。本书的宗旨就是让刚刚进入学校的“新生”迅速成为“老生”，让刚刚走出学校的“新人”变成“老人”。

当我离开学校走上工作岗位的时候，我的导师给我讲了一个故事，这多少揭开了我对于导师如何能够经历时局动荡却从不挨饿的疑惑。他讲的是他下放到生产队时的事情，那是一个饥饿的年代，而他是一个标准的文弱书生，历史学教授，如何抢到饭吃就是一个 To be or not to be 的问题。他的方法很简单，第一碗盛浅一点，马上吃完然后去盛第二碗。虽然导师对我说的时侯把这个方法上升到了莫名其妙的高度，“这是我熟读《二十四史》在那个时候唯一的好处”，但是我当时却泛泛



视之，因为我并不认为自己还需要为了抢一碗半碗饭而使用这样的伎俩，直到后来我虽然工作十分出色却迟迟无法得到提升，重新想起这个故事的时候，才发现在这简单的故事里面蕴藏了如何深广的睿智。几年以后，当我对经济学的分配环节产生自己的理解时，才真正理解了它的含义。

我们首先需要了解当时吃大锅饭时的一些具体情况。简单的说，那个时候锅大碗小；准备的饭量是每人一碗有余，而且所余不多，主要用于奖励那些吃饭速度快的人。所以开饭的时候，大家一窝蜂地向大锅围过去，盛饭的时候能盛多满就盛多满，再用锅铲使劲压结实，然后就开始声势浩大的吃饭速度比赛，谁以最快的速度吃完第一碗，谁就可以去盛第二碗。这里我们就碰到了“混饭吃”秘诀的第一条定理：能吃到多少，并不取决于你干多少，而是取决于你吃饭的速度。

不要以为这样的规律只适合于大锅饭时代，任何时代都不会有绝对平均分配的大锅饭存在，而任何时代也都不过是从大锅饭中争食的时代。比尔·盖茨的伟大，不在于他比我们干得多，而是他比我们消耗更多的能量，抢占到更多的市场份额。当然，抢食也是要付出努力的，存在竞争的，因而“混饭吃”的第一条绝对命令就是：任何时候都可以混，唯有吃饭的时候不能混。

这些我们在下面的章节中详述，这里先回到生产队的那锅饭上来。我的导师在身体上不占优势，在竞争中从先天上就处于不利地位，而且，更加严重的是，他的吃饭速度也不够快。现代医学表明，吃饭速度快虽然对胃没有好处，但是至少表明这个胃比较健康。显然，教授的胃不太好。根据定理一，我们可以得出这样的结论，为了成为“混饭吃”的高手，必须锻炼肠胃，至于如何锻炼，我们到后面的章节中详述。

我的导师采用的办法就是如上所述，先盛半碗，以比所有人都快的速度吃完，再盛满满颠颠的一碗，这样他每顿饭能够吃到一碗半。当时生产队他那个组是二十五个人，平均起来他们总共有二十七碗半饭左右。那么按照这个分配方式，有两个人能够吃

到两碗饭，教授能够吃到一碗半，另外的二十二个只能吃到一碗。而且谁是本次吃饭比赛的冠军和亚军是不确定的，而季军则一直是固定的。当然，总饭量的变动也会影响这个名次，但是如果以一个月的时间长度来衡量的话，吃得最多的肯定是我的导师。

在总结“混饭吃”第二定理之前，我们先来看看这个策略的一些特点。先说常人的行为方式，毕竟这是一个饥饿的年代，所以盛饭的时候他们唯恐不满。他们以一种缺乏弹性的方式希望自己获得最多。而“先盛半碗”的“混饭吃”策略的着重点却是在分配的次数上。第二定理可以这样叙述：第一次分配的时候索取不多，往往能够增加分配次数，从而达到总量的最大化。

至此，问题总的看起来还比较简单，但是麻烦就要来了。首先就是其他的人为什么没有想到这种方法？而且，在有了一个“先盛半碗”的榜样——同时也是通过熟练运用第二定理而超越第一定理的榜样——之后，他们为什么不模仿？再者，我们从管理者的角度来考虑，事实上当时的生产队中也确实发生了：管理者认为这不公平，吃饭速度快的人居然并没有吃到最多的饭。于是专门的分配者产生了，结果第二定理的适用性超出了人们的预计，我的导师照样没有挨饿。在叙述这个故事的后续枝节之前，我们先从分配的角度再考察这个“半碗饭”策略。

“半碗饭”说出来之后好像不值一提，但是这就像哥伦布的鸡蛋一样，在说出来之前很少有人能够朝这个方向想。所以我一直在考虑教授的思路，他究竟是如何想出这个办法的。我们继续考察那二十七碗半饭，我们将它分成两部分，一份是二十五碗，每人一碗谁都不会少，这是属于每个人的工资份额。剩下的两碗半则是额外的，属于奖金，需要大家来争夺。假设这个群体中没有我的导师那样的人，那么分配结果还是不会变，也就是有两人拿到两碗，还有一人——暂称之为A——拿到一碗半，其他人拿到一碗。A并不能保证自己每次都能拿到一碗半，而我的导师则不同，他是非常确定的每次都能拿到一碗半。他们的区别就在

于，A是先拿一碗，再拿半碗；而教授则是先拿半碗再拿一碗，而这也是一个根本上的区别。首先是定位，教授定在一碗半的那个档次而不是两碗，从而减少了竞争者。然后是，他先拿那半碗的奖金，接下去才拿属于自己份内的工资部分！

这样我们就可以归纳出“混饭吃”的第二个绝对命令：先拿到额外的和公共的部分，再获取份内的和自己的部分。再继续深入下去的话，也可以发现做到这一点的办法，那就是用获得自己份内部分的权力去争夺额外的部分。我的导师的方法就是在别人盛第一碗的时候，他已经先把额外的部分拿到手了。

我前面说过，我当时对于这种混饭吃的方法并没有足够的重视，所以对另一个问题也就忽略了，那就是我导师他是如何能在生产队混到工分的。我在偶然中还发现，他在生产队的时候居然是劳动积极分子，这让人不可思议。他只给了我一个提示：最后进电梯的人，往往第一个出电梯，这就是第三定理。

在本书中读者将看到这三大定理两大绝对命令是如何统摄职场混饭吃的方方面面的。

非常感谢您购买本书，诚挚地欢迎提供宝贵的意见并分享阅读本书的感想，请填妥回函后寄回，因为您的支持与建议，我们将出版更多的好书，谢谢！

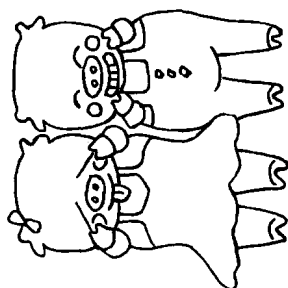
200040

贴 邮
票 处

上海市长乐路672弄33号

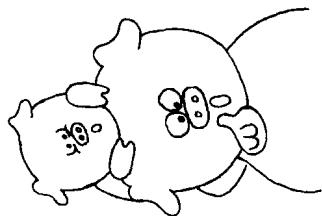
上海画报出版社

《教你如何“混饭吃”》责任编辑（收）



□ □ □ □ □ □ □ □

请读者沿虚线自行剪下来并贴在信封背面



选购本书的原因

您觉得本书的价格：

A 很贵 B 刚好 C 便宜 D 其它

内容：

A 丰富 B 普通 C 很差 D 其它

美术设计：

A 一流 B 一般 C 很差 D 其它

您在哪里购得本书？

您经常购买的书籍类型：

您是从何处得知本书的讯息：

问卷调查表

姓 名: _____

性 别: _____

年 龄: _____

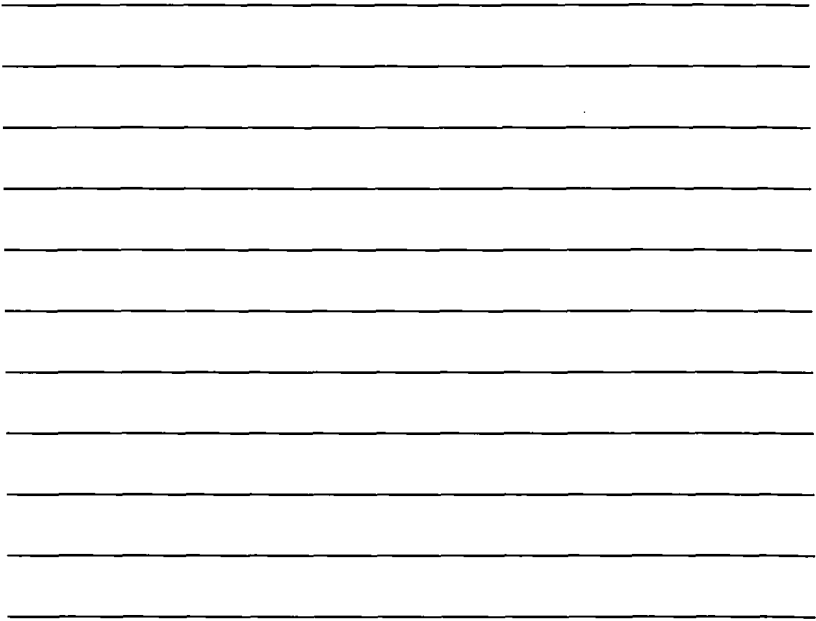
月收入: _____

教育程度: _____

用于购书的月支出: _____

您看完本书后，有什么宝贵的意见？

[illegible]





目 录

前 言

第一章 新人——超越恐惧

- 1 第一节 超越博弈论
- 5 第二节 克服恐惧
- 13 第三节 不隐瞒自己的缺点
- 19 第四节 适当承认自己的笨拙
- 23 第五节 混饭吃对于各方面的利弊

第二章 老板——别指望老板是伯乐

- 29 第一节 老板评价员工的标准
- 35 第二节 老板自身的利益
- 39 第三节 让自己的劳动显得更有价值
- 43 第四节 老板给员工升职的目的
- 49 第五节 让老板注意自己的工作
- 55 第六节 主动承担责任

第三章 公司——混饭吃的场所

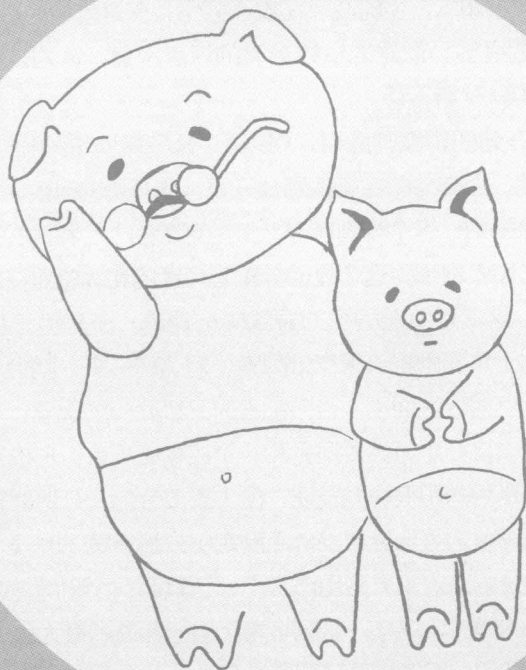
- 61 第一节 勤奋者的失落
- 67 第二节 警惕企业文化
- 81 第三节 找到适合自己的工作
- 91 第四节 摆脱劳累
- 99 第五节 公司的利益和员工的利益

第四章 同事——最大的助力

- 115 第一节 从聪明人那儿能获得更大的好处
- 121 第二节 关于第一印象的逆向推导
- 125 第三节 求助与改变他人的态度
- 135 第四节 增强语言的说服力
- 141 第五节 谎言比事实更可信

.....
第一章
新人——超越
恐惧

》》第一节
超越博弈论



是我的师姐，只是后来她的兴趣转到了管理学。毕业后她先是进入一个国家单位，过着消极混饭吃的生活。但是很快，她就对这样的生活感到不满，于是辞职进了一家广告公司，在以后的职场生涯中，她以平均一年两个单位的速度炒公司的鱿鱼。当今年年初向她问起的时候，我发现六年多来她工作过的十几家公司中，百分之八十的公司已经倒闭，但是这并不妨碍她的职位和薪水越来越高。而且，最重要的一点就是她并不像一般的所谓“白领”那样，压力和薪水成正比增长，相反，她倒是薪水越高，生活工作越轻松，最近还和我说：“不过混饭吃，何必把自己搞得精疲力尽呢？”

其实她刚从国家机关进入一个国际广告公司的时候，也像绝大多数的职场新手一样，对自己定位过高，在工作上力求尽善尽美，为了生存立足，她在浩瀚的资讯面前陷入了极度的恐慌和精神焦虑，害怕自己在如潮的竞争中被淘汰。当时我还在攻读硕士，于是就给他讲了那位老教授“混饭吃”的经验，但是她对经济学的观点出发，认为这根本就不可行，她引据的就是博弈论。

博弈论在分配领域的应用，可以用“僧多粥少”的例子来说明。十个和尚一锅粥，怎样分配才能做到公平呢？刚开始的时候，是由一个固定的和尚来分配的，这个和尚或由上头指定或由十个和尚一起推选。但很快其他九个和尚发现，这个充当分配者角色的和尚总是往自己的碗里加更多的粥。这就是所谓的权力导致腐化理论。于是第二种方法产生了，那就是让十个和尚轮流来作分配者，但这样一来，就会出现轮到自己当分配者时吃得过饱而别人当分配者时又饿肚皮的现象。第三种分配方法就是分别设立一个分粥委员会和一个监督委员会，形成民主监督和制约机制，但是和尚们很快就发现，两个委员会之间开始喋喋不休地互相指责对方的腐败，等到经过妥协而制定出分配方案的时候，粥都已经馊了。第四种分配方法就是应用博弈论，让其他九个和尚先选，分配者最后选择自己的份额，这样，分配者为了自己利益的最大化，必然会把十碗粥都分配均匀。因为如果分配不均匀的话，分配者无疑会拿到最少的一碗。

博弈论被当作看不见的手，在经济、政治、伦理等各个领域无所不在，每个人都选择使自己的利益最大化的策略，互相博弈，而结果就是达成一种均

衡。正如上文中那个生产队的例子，每个人都希望自己吃到更多的饭，而结果往往是谁也不能吃得更多，而且，最常见的情况还是，那些吃饭速度最快的人，一段时间之后纷纷出现肠胃问题，使自己的吃饭速度变慢。

因而，如果不能摆脱博弈论的控制，那就根本无法混饭吃，谁也别想占到更多的便宜。所以，如果想要混饭吃，首先就要超越博弈论，否则上述的三大定理两个绝对命令只会成为空谈。

我们再回到“僧多粥少”的案例上来。一旦运用了博弈论的方法来指导分配，有什么方法来摆脱这种互相博弈的局面呢？其实很简单，当轮到自己来充当分配者的时候，把粥分成十一份就行了。于是不公平再次产生，而在对那第十一碗粥的争夺上，前言中介绍的三大定理和两个绝对命令再次发挥作用。或许有人会说，如果这个寺庙里只有十个碗或者上头指定必须分成十份怎么办？其实这完全不成问题，因为上述的这个例子只是为了说明博弈论在分配领域的运用而杜撰出来的理想化的例子，在实际情况中，存在大量无法平均分配的东西。例如某天寺庙采到了七个桃子，四大三小，十个人分配的时候，完全可以把其中较大的四个桃子各切成两份，这样就会有十一份。又或者采到了十一个桃子，也完全没有必要把桃子剁烂分成均等的十份。就算是粥这种容易均分的食物，要平均分成十份也不容易。因而，在这里就出现了可以让混饭吃的学问恢恢乎游刃有余的空隙。

我把如何超越博弈论的方法告诉了Annie，一个月后她就告诉我一个她如何运用三大定理和两个绝对命令的例子。她换了一家新公司，由于以前的成绩，她一进这个公司就当上了一个小组的主管，手下有七个员工。对于她这个新来者来说，他们这些人便算得上是老员工了，老员工们自然有自己的尊严，对于她这个新来者，虽然谈不上百般刁难，但也不会马上信服，更多的是心存观望，看她究竟是否有能力胜任主管的职位。Annie还只是一个小头目，算不上真正的管理者，所以她也必须干活。而且，她还有另外一个任务，那就是给自己的手下分配工作，当然，这也可以算是一种权力。不过Annie的前任就是在这个问题上处理不当引起手下的不满，最后只能走人。他们的工作是有周期性的，有任务的时候很忙，没任务的时候很空闲。每当完成一个广告策划之后都会有一段休息的时间，所以如果分配到自己的任务较重，必然意味着自己的休息时间减少。这样，如何分配任务就成了一个十分关键的问题。

Annie消除不满的分法就是运用博弈论。任务分好后，让自己的七个手下先挑，最后剩下的工作由自己完成，只是她没有把老板交代下来的任务分成八份，而是分成了八份以上十六份以下的某个份数。这完全无可指责，Annie说起来也振振有词，广告是一个有机整体，只能根据这个整体的机理来把它划分成几个部分，根本不可能根据任务量来将它平均地分成八份。而且，她让自己的手下先挑，完全摆出一副把最重最难的任务留给自己的气量，更是让人无可挑剔。

果然，她的手下们都挑选了那些容易完成的部分，轮到Annie的时候，往往还剩下二到七份任务，这个时候Annie就会挑最难完成的任务。对于这一点，老板对Annie也十分欣赏。但事实上如何呢？那些挑了最容易完成任务的员工，在工作强度的要求下，必然最先完成任务，而现在任务分成了多于八份的份额，完成一份任务之后并不意味着自己对于这个项目的任务已经完成了。所以最先完成任务的人就必须接受第二份任务，而Annie由于挑了最难完成的任务，所以她也理所当然地最后完成任务。当然，比那些要完成两份任务的人要早一步。

在这里，我们看到了“混饭吃”理论的反向运用。抢饭吃的时候，先挑较少的部分，而选择任务的时候却挑选最难的部分。所以，我们惊讶地发现“混饭吃”的哲学和传统美德“吃苦在先、享乐在后”的某种统一，也就是说，混饭吃同时也是“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的。

说到这里，就需要解决在前言中已经提到但是没有解决的一个问题，那就是其他的人为何不模仿这样的策略？因为如果他人模仿的话，所有的这些策略，又会再次陷入博弈论的陷阱之中。就抢饭吃而言，大家在盛第一碗的时候会越来越浅，以期比其他人先吃完，到了最后，这越来越少的第一碗就会变成无足轻重；而就必须完成的任务而言，大家也会开始挑选较重的任务，以期最后总体工作量较少，而就Annie分配任务这个角度而言，到了最后，她也就必须公平分配，才能不使自己干太多的活；或者使最重的任务的份额超过总任务工作量的 $1/8$ ，才能防止别人选择较重的任务。

而实际上，无论是老教授在生产队还是Annie在广告公司，这种情况都没有出现，其原因就是恐惧，而这，也就是博弈论得以成立的原因，或者说，对弈中当局者迷。

》》第二节

克服恐惧

