

新时代  
《职场》  
新技能

**SUPER INDIVIDUAL**

Building Your Multidimensional Competitiveness

# 超级个体

## 打造你的多维竞争力

徐大维 —— 著

二十年的职场感悟浓缩成这本书  
记载了从“职场小白”到世界500强高管的心路历程  
更是一份从方法论到实际的**践行报告**

清华大学出版社



新时代  
《职场》  
新技能

SUPER INDIVIDUAL

Building Your Multidimensional Competitiveness

# 超级个体

## 打造你的多维竞争力

徐大维 —— 著

清华大学出版社  
北京

## 内 容 简 介

拜互联网所赐，你每天都能接受大量的知识，教你思考、为人、处世。

然而，当年轻的你站在人生的十字路口，看到如此众多的路标时，你反而更加迷茫，因为你不知道，哪条会让你马失前蹄，哪条又使你柳暗花明。但是，你知道，一旦踏出去，就再也没有重来的可能……

正如二十年前的我，站在十字路口，踌躇满志，而又茫无头绪。我多想穿越时空，对那个懵懂青年说，来，走这里，这是一条康庄大道；或者，拉住他，告诉他，那里不能去，全都是陷阱！可任凭我怎样呼唤，那个青年已经无法看见。但是，你却可以……

我把二十年的职场感悟浓缩成这本书，不但记载了从“职场小白”到世界500强高管的心路历程，更是一份从方法论到实际的践行报告。

书中内容涉及做事、为人、成自己三大部分，又细化成表现力、执行力、专注力、社交力、领导力、共情力、认知力、精进力、钝挫力9个领域，为你提供多维度的指导，助你成为一名职场超级个体。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

### 图书在版编目(CIP)数据

超级个体：打造你的多维竞争力 / 徐大维著. — 北京：清华大学出版社，2019  
(2019.6 重印)

(新时代·职场新技能)

ISBN 978-7-302-51484-8

I. ①超… II. ①徐… 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(2018)第254887号

责任编辑：刘 洋

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：王荣静

责任印制：丛怀宇

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，[c-service@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈：010-62772015，[zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 装 者：三河市金元印装有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：148mm×210mm

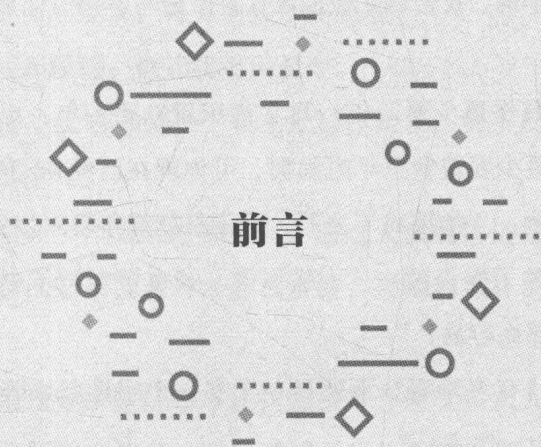
印 张：9 字 数：190千字

版 次：2019年4月第1版

印 次：2019年6月第3次印刷

定 价：59.00元

产品编号：080851-01



前言

## 1.

大概两年前，我告诉一位朋友，自己想写本书，他显然很惊讶，说道：

“学习写作最少要一年，写文章积累也要一年，出版成书还要一年，前后最少要花费三年时间啊，可你现在已经 40 岁了。”

我反问他：“如果我不去写，是不是就能年轻三岁？”

他轻轻摇了摇头说：“不瞒你说，我也曾想写本书，可事实上真没你想得那么容易！”

我说：“有多难啊？不就是一个字一个字堆起来吗？三年内，我肯定能写出一本书！”

说这话时，语气虽然铿锵有力，但其实心里挺虚。

一个没有写作基础的人，去写完一本书并公开发行，这之间有多远的距离，我心里压根儿没有谱。

但是今天，当您拿起这本书时，我终于可以缓口气，扬扬下巴说：

“看，我做到了，而且提前了一年。”

## 2.

两年前，在简书上，我开始了自己的写作生涯。

一开始，不知道该写些什么，竟然写了几篇言情小说，现在看来，矫情的鸡皮疙瘩能掉一地，阅读量也就是两位数。

后来和一位知名媒体人聊天，他说：

“写什么言情小说，你在 500 强有 16 年的工作资历，守着这么一大块宝藏，为什么不挖掘？就写你经历的事，遇到的人，你的感悟及给别人的建议，这才能给读者带来价值。”

我听从了他的建议，将方向聚焦在职场。

而朋友的那段话，也让我受用至今。

很多人用“我笔写我心”来主张写作初衷，我不反对这种自我抒发式的输出模式。

但是，当文字作为思想的载体，通过大众媒体进行传播时，你必须明白自己能给读者带来什么价值，否则和写日记又有什么区别呢？

也许正是这样的坚持，才让我的文章开始受到众人的关注，写作不到一年，便收到简书的签约邀请，开公众号不足一年，粉丝便接近 10 万。

而且，很多文章流传甚广，全网阅读量破千万……

### 3.

我不认为自己拥有写作天赋，也没觉得文笔优美到哪里。

但是通过文字，讲叙了我曾经经历的点滴往事，辅之我的解决方案以及感悟心得。

由此孕育而生的一篇文章，仿佛散落的拼图碎片，无意之中

凑成了一个职场生存的全景图，这也许就是带给职场人士的价值。

这个全景图中，包含“做事”“为人”“成就自己”三大部分，延伸出精英职场人士应具备的九种能力，可以美其名曰“多维竞争力”。

是的，以我的观察，职场竞争是多维的，并不是我们的臆想那样，拥有某个一剑封喉的绝招就可以走遍天下，恰恰相反，你需要十八般兵器样样精通。

你不但需要做事犀利，还要为人得当，更要不断地超越自己，如此这般，才能脱颖而出，成为一名“超级个体”。

#### 4.

工作过几年的人，常常会有一个困惑：道理我都懂，但是为何仍原地踏步多年？

如果你也有这样的困惑，那么我建议你读读这本书。

我在香港理工大学攻读MBA时，曾问组织行为学教授一个问题：“为什么很多人懂得那么多道理，仍然一事无成？”

他回答我：“人文与自然科学是两个不同的领域，后者只要证明了 $x+y=z$ ，那么这个等式就恒久成立，再也无法推翻。

但是在人文领域，即使证明了 $x+y=z$ ，它也是受限制的，只有在A的环境中才能成立，如果变成B的环境，那么这个等式可能就不成立了。

所以，很多人失败，并非不懂得 $x+y=z$ ，而是不会识别A和B。”教授所说的A和B，按时髦的说法，可以称为“场景”。

教授的意思是，理论局限于场景，你没见过那么多的场景，就无法洞悉理论的适用和边界。

但问题是由于各种限制，你不可能去见识那么多场景，也就失去了一个印证理论的机会。

鉴于此，本书的一个主要特点就是提供场景。

和其他职场类书籍不同，这本书不会刻板地讲一堆大道理，也不会干巴巴摆一堆套路，而是把真实的故事摆在你面前。

每个场景虽然也匹配了解读和观点，但是你可以抛开这些束缚，把自己置身于那个场景中，问问自己，如果是你，有没有更好的解决方案？

每一个场景所带来的启发性，也许就是你突破自我、不断精进的垫脚石。

## 5.

如果你是一名职场新人，我更建议你读读此书。

受互联网影响，你每天都会接受大量的信息，它们教你各种生存技巧。

但当年轻的你站在人生的十字路口，看到如此众多的路标时，你反而更加迷茫。因为你不知道，哪条会让你马失前蹄，哪条又会让你柳暗花明。

但你确定的是，一旦踏出后，就再也没有重来的可能……

你的迷茫我懂，正如二十年前站在十字路口的我，踌躇满志而又茫无头绪。



我多想穿越时空，对那个懵懂青年说：来，走这儿，这儿有山有水有路。

或者喝止他：那里不能去！全是豺狼虎豹……

可任凭我怎样呼唤，那个青年已经无法听见。

但是，你却可以……

因为那些路我已走过，我把 16 年的亲身丈量，浓缩成这本书。

书中不但记载了从“职场小白”到 500 强高管的心路历程，更是一份从方法论到实际的践行报告。

你可以把它当成一本职场指南，当你迷茫时拿出来翻看，也许答案就在电光火石之间。

## 6.

能坚持写作两年，首先要感谢我的太太，她不仅是我的第一位读者，而且正是她对家庭的承担，才能让我安心写作。

但在日常中我总无意识地忽略她的付出，四目相对时，又尴尬于说出“感谢”二字。

今天借此机会，说声“感谢”，感谢你的携手相伴，感谢你的种种付出。

此书得以出版，要感谢简书版权的毛晓秋经理，她在几万名简书作者中找到了我，并帮我梳理文章脉络，对接出版方，将我的出书梦变成了现实。

也特别感谢清华大学出版社刘洋编辑及其团队，他们认真负责，事无巨细，从文章的布局，到标题的拿捏，都给予我很专业的建议。

当然还要感谢我公众号和简书上的读者们，正是他们的不离不弃，才成为支撑我写下去的动力，我也将用更优质的文章来回报大家的厚爱。

最后，要感谢的是捧起这本书的你。

我一直认为文字带有磁场，正是这种磁场把你我连接在了一起。

此刻，周四的清晨，我坐在深圳某星巴克的室外。

阳光投射在玻璃幕墙，被撕裂成各种光影，洒落在地上。

我喝下一口馥芮白，敲下这段文字。

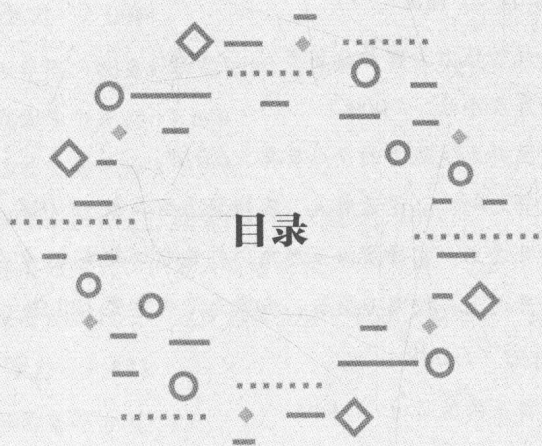
斗转星移，当你看到这段文字时，也许是某个早晨的机场，或是某个下午的图书馆，又或是某个夜晚的床头……

此时，文字已穿越了时间，让我们遇见；此时，文字已创造了一个平行空间，让我们交汇。

所以，欢迎进入这个时空，虽然我花了两年来打造，但是无论你驻留多久，我都感谢你的陪伴。

作者

2018年11月29日于深圳



目录

## 第1部分

# 做事的技巧

### 导读 /002

### 第1章 表现力 / 004

- 1.1 在这个年代表现力为何如此重要？ / 004
- 1.2 表现力的底层手法 / 009
- 1.3 让你迅速提升表达能力的5个套路 / 016
- 1.4 表现力提升之一：会说话的人，在职场上有多赚 / 025
- 1.5 表现力提升之二：掌握演讲五部曲，打造职场软实力 / 031
- 1.6 表现力提升之三：做商务报告，内容比形式重要100倍 / 040

### 第2章 执行力 / 049

- 2.1 什么才是真正的执行力 / 049
- 2.2 提高执行力之一：即刻行动 / 056
- 2.3 提高执行力之二：你再有雄心壮志，也要从小事做起 / 060
- 2.4 提高执行力之三：建立避错机制 / 066

### 第3章 专注力 / 073

- 3.1 专注力的重要性：为何很多人终其一生都找不到路径 / 073
- 3.2 打造专注力之一：深度工作 / 077
- 3.3 打造专注力之二：聚焦关键局部 / 082
- 3.4 如何打造专注力之三：对无效知识断舍离 / 086

## 第2部分

# 为人的艺术

导读 / 094

### 第4章 社交力 / 096

- 4.1 无论什么年代，社交力都很重要 / 096
- 4.2 关于社交的3个真相 / 099
- 4.3 建立成功社交关系的3个原则 / 102
- 4.4 社交的重要法则之一：注重分寸和尺度 / 107
- 4.5 社交的重要法则之二：做人需要有担当 / 111
- 4.6 社交的重要法则之三：过度热情无效？试试人情权 / 116

### 第5章 领导力 / 121

- 5.1 我所理解的领导力 / 121
- 5.2 向上领导之一：如何与领导相处 / 128
- 5.3 向上领导之二：绩效考核下的生存法则 / 134
- 5.4 向下领导之一：有人追随的管理者才叫领导 / 141
- 5.5 向下领导之二：一个好领导要对员工负责 / 145

### 第6章 共情力 / 150

- 6.1 什么是共情力？ / 150
- 6.2 提升共情力的方法之一：拉伸情感韧带的5个方法 / 156
- 6.3 提升共情力的方法之二：共情式的表达方法 / 161
- 6.4 提升共情力的方法之三：懂得换位思考，不让对方难堪 / 166

## 第3部分

# 成就最好的自己

导读 /172

## 第7章 认知力 / 173

7.1 认知力是所有问题的核心 / 173

7.2 认知水平的3个层次 / 179

7.3 提升认知水平的方法之一：不要轻易下结论 / 186

7.4 提升认知水平的方法之二：懂得设立人生止损点 / 192

7.5 提升认知水平的方法之三：打造“精致思维” / 198

7.6 提升认知水平的方法之四：打造数据化的思考模式 / 206

## 第8章 精进力 / 213

8.1 为什么要拥有精进力 / 213

8.2 提升精进力的方法之一：连早起都做不到的人，就别谈精进了 / 217

8.3 提升精进力的方法之二：注重隐性价值 / 223

8.4 提升精进力的方法之三：有效阅读 / 231

8.5 提升精进力的方法之四：进化的3个姿势 / 235

## 第9章 钝挫力 / 242

9.1 钝挫力才能使你强大 / 242

9.2 钝挫力的修炼方法之一：成为一根筋式的人 / 247

9.3 钝挫力的修炼方法之二：大多数人需要心灵“脱敏” / 255

9.4 钝挫力的修炼方法之三：你需要一场平庸的胜利 / 258

9.5 请感谢你所受到的一切磨难 / 265

The page features a decorative border composed of various geometric shapes: solid and hollow diamonds, circles, horizontal lines of varying lengths, and dotted lines. These elements are scattered around the central text, creating a modern, abstract frame.

第 1 部分

做事的技巧

经常有人问我一个问题：“到底是做事重要？还是做人重要？”回答这个问题前，我先讲一个真实的故事吧。

我做产品总监时，需要招聘一个初级产品经理，由于没有对经验的要求，因此应聘的人很多。我们决定在周一进行集体面试。

前一天，也就是周日，我在公司加班赶报告。正沉浸着，却被荡来的一小阵高跟鞋声打断，空旷职场的那头，一个女孩，探头探脑，犹犹豫豫。

我问了她，原来是明天来面试的人，想提前踩下点。这让我觉得她是一个挺认真的女孩。她得知我的身份，有点小激动，和我攀谈起来。

她双手恭敬地递过简历，在我看的时候，迅速地把我的凌乱的桌面整理了一下，倒掉烟灰缸里的残物，用纸巾从缸底中心螺旋式地擦拭。

我夸她心细、认真，让她明天正常发挥即可。她很受用，屁颠屁颠地走了。

第二天面试，那女孩表现得都非常好，但她最终还是没有入选。

因为所聘岗位要频繁和数据打交道，所以必须懂得 Excel 的一些高级操作。而那女孩简直就是小白，一些基本操作都不太顺溜，更别说一些进阶功能了。

当最终结果公布后，那女孩写了一封很长的邮件给我，有点不甘和责备。大意是：我们太关注一些实物性的操作，而不看人的潜质和细节……

其实她的意思我明白，是说我们太注重事的要素，而忽略了人的因素，况且她与我相遇的开端如此戏剧化，结果却是狗尾续貂。这现实也太挤对人，可这就是现实：我们需要一个专业的分析师，而不是一个善解人意的保姆。

我是说做人不重要吗？当然不是，我的意思是，两者的重要性应该分



情况、分阶段来看，脱离这两个前提条件的讨论是毫无意义的。

什么是分情况？一个工程师最重要的技术能力，这就是做事为主，当然如果这个工程师还会做人，那就是加分项。而一个销售人员呢？更重要的是把人做好，但是，事做不好，别人也会觉得你很虚。

什么是分阶段？我认为，刚刚步入职场的人，应该先把事做好，这不仅是岗位化的要求，更因为大家对一个人的评价，往往是通过“事”来进行判断的。你能把事做得又快、又好、又专业，别人就觉得你靠谱，你才能拥有更多表现的机会。

在这一部分，主要涉及3种能力：表现力、执行力和专注力。希望你学会展示自己的亮点，提高行动效能，并聚焦于那些真正重要的事上，如果你能到这3点，那么恭喜你，你已经通过职场生涯的初赛。