

林庭燮 / 著 薛舟 徐丽红 / 译

99%的
职场战士“乙”的
生存必杀技

乙 的生存法则



商业世界的两个车轮，“甲”和“乙”！

这个世界人人都想成为“甲”，人人都只想成为成功的“甲”。但是，我们既是“甲”，又是“乙”。面对消费者，大企业的CEO也是“乙”；面对下属单位，最底层的小职员也是“甲”。必须洞悉甲和乙的真相，才能在这个世界上存活。成功的秘诀就在于此。世界之所以运转，99%的动力来自于商业战士“乙”！他们孤军奋战，他们梦想成真！捷径就在书中，等待你去发现！

人民日报出版社

林庭燮 / 著 薛舟 徐丽红 / 译



人民日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

乙的生存法则 / (韩) 林庭燮著; 薛舟, 徐丽红译.

—北京: 人民日报出版社, 2008. 12

ISBN 978 - 7 - 80208 - 751 - 4

I. 乙… II. ①林… ②薛… ③徐… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 198059 号

著作权合同登记号 图字: 01 - 2008 - 4120 号

书 名: 乙的生存法则

出 版 人: 董 伟

著 者: (韩) 林庭燮

译 者: 薛 舟 徐丽红

责任编辑: 曼 熳 曹 腾

封面设计: 柏拉图工作室

出版发行: 人民日报出版社

社 址: 北京金台西路 2 号

邮政编码: 100733

发行热线: (010) 65369527 65369512 65369509 65369510

邮购热线: (010) 65369530

编辑热线: (010) 65369523 65369524

网 址: [www. peopledaily. press. com](http://www.peopledaily.press.com)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京朝阳印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 190 千字

印 张: 13.75

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 2 月第 2 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80208 - 751 - 4

定 价: 25.00 元

序 言

“比起 15 年的职场生活，3 年的经商生涯给我带来的收获更多。”

我可以自信地这样说。从整个人生来看，3 年是非常短暂的时间，然而这 3 年来我获得的经验、打击和教训却是无比重要的。

开始经商之前，我在某家报社做记者，自以为是地活在“天不怕地不怕”的满足之中。现在回想起来，那时候的我是春风得意的甲。无论何时何地，只要拿出一张“记者”的名片，就可以竖立起自己的威信。

1997 年夏天，我在报社工作，突然接到编辑部主任的紧急命令，让我到广告部工作。不仅我自己，还有很多记者也被调到销售部和广告部。外汇危机已经席卷到了报社。

平生第一次在广告部门工作，那 3 个月的短暂时光让我充分体会到了乙的生活。在以企业为对象的营销活动中，我不断碰壁，这在以前是从来没有过的事情。我的“乙的人生”从此拉开了序幕。其实在那时候，我还不是真正的乙。因为我的身份仍然是记者。

后来，我回到编辑部。随着职位的改变，我开始认真地考虑“生存问题”。从那以后的 3 年，我在公司里经历了紧张激烈的职场生活，后来果断递交了辞职报告。我重新调整了自己的身心状态，带着新颖的构思开始了商场生涯。

最初我以为自己变成了甲。我拥有了虽然规模不大、却五脏俱全的公司，手下也有了四五名被称为乙的职员。我自信地以为我的愿望实现了，然而我万万没有想到！我并没有成为甲，而是变成了乙。人生从来没有缺憾的我，开始为出卖新闻这个“东西”而四处奔波。

从前我也迷茫地对乙的世界做过猜测，但是真正的乙的世界远比想象中更为残酷。我变成乙之后，逐渐看到了以前没有见过的世界。如果我事先领略过这个世界的本质，也许就不会有成为乙的想法了。尽管甲也要面对重重困难，然而谁愿意主动放弃甲的优越身份呢？

在乙的生活里，我经历了很多事情，但是有件事我永远也不会忘记。这件事就发生在几个月前。

通过朋友的介绍，我认识了某企业的社长，也就是甲。如果进展顺利，应该会有生意可做，于是我立刻约他共进午餐。那天，我带了一名女职员，他带了两名职员。吃过饭后，我们喝酒。从中午开始，直到下午五点多才结束。桌子上摆满了酒瓶，但这还不算结束，甲建议到 KTV 继续玩儿。我当然无法拒绝。

但是，跟我前来的女职员让我放心不下。她是“乙中之乙”，无法插入我们的对话，只能静静地坐着不动。如果也去 KTV 的话，她肯定会痛苦不堪。于是我低声告诉她，让她悄悄地离开。女职员避开之后，我们又喝了一会儿，喝得酩酊大醉。几天后，那名女职员对我说：

“总经理，那天看到您的样子，我才明白做生意真是非常辛苦的事情。您不知道吧？那天，我一边往地铁站跑，一边泪流满面。”

我的乙的身份被职员发现了，这让我产生某种非常微妙的心情。在公司里我是甲，一直以甲的身份做事，我从不轻易表露自己脆弱的一面，也不可以流露。以前我们是单纯的甲和乙的关系，但是那天我们却一起成为乙，这让我情不自禁地感到悲伤，就像让女儿看到了不该看到的情景一样。

乙的生活并不凶险，也不悲惨，因为乙的世界里有无数的同伴。事实上，我们所有的人都是乙。即使在我面前是甲，也可能在其他人面前成为乙。就像我在公司里是甲，在生意场上却是乙。尤其是在经商过程当中，没有哪个人永远不做乙。正是这些乙推动着社会发展的脚步。尽管他们并不发光，功劳全部归于甲，但是从制造到服务到磨破脚掌的人却是乙。

序

三



目 录

PART 1

我是乙

腐烂的斑鲳也向往蔚蓝的大海	003
你是甲，还是乙？	003
像斑鲳一样腐烂，像圆石一样滚落	004
职场并不是乙的安乐窝	007
冷酷的职场	007
离开职场的准备就是生存演习	008
傲慢与偏见，摆在乙面前的陷阱	011
披着甲的外衣，乙的傲慢是毒蘑菇	011
偏见会缩小选择的范围	012
甲乙关系是工作的前提	015
在很多国家，甲乙就是上下	015
市场与个人之间的甲乙关系	017
企业和企业之间的甲乙关系	019
如果感觉对方是甲，对方就显得不同了	020
工作让朋友也变成甲	022
我们是甲，也是乙	023
你的钟摆往返于甲乙之间	023
我们需要对乙做出新的定义	025
乙的世界很残酷	028
职场像市场一样复杂又喧嚣	028

甲抛弃乙	030
学习生存之道以求不死	031
目标是生存	033
屈辱也是生存战略	033
生存有道	034

PART 2

商务世界的两个车轮，“甲”和“乙”

甲乙之间的游戏很悲惨	039
甲的威胁渐趋“智能化”	039
乙的对策，“荒唐生存法”	041
公司会使乙得到锻炼	045
公司会毁掉乙	045
障碍越多，乙会变得越强大	048
如果不能战胜自我，乙就会走向堕落	052
首先弄清甲期待什么样的乙	052
压制“我”自己	054
对乙的评价截然相反	055
事业上的威胁	058
企业家也是乙	058
怀着跳台心理做事	060
甲和乙的5种类型	062
甲有天壤之别，乙也存在天壤之别	062
甲乙的内部力学关系	066
清醒的乙战胜沉睡的乙	066
清醒的甲因为沉睡的乙而痛苦	067
清醒的乙因为沉睡的甲而头痛	069
沉睡的乙和沉睡的甲，清醒的乙和清醒的甲	070
甲的心态，乙的心态	073
乙的心态是“清醒的思考”	073

甲的心态是“主体性的思考”	074
清醒，才能成功	076
从底层做起	076
痛苦使人成熟	078
耐心等待时机	079
乙需要具备的 5 种心态	082
modest：放低自己	082
service：无论何时何地，多为别人做些什么	084
open mind：拥有开放的心态	086
idea：拥有创意性思维	088
passion：胸怀激情	092

PART 3

乙才是职场上真正的战士

每天通过二三十个电话寻找甲	097
每个电话都需要技巧	097
与难堪抗争	098
扫楼和街头推销	100
成就乙的因素中八成是丢人现眼	100
甲壳虫乐队也有难堪的时候	101
不问青红皂白，敲响门铃	103
成功始于“也许……”	103
当你遇到“乳臭未干”的甲	106
以“社会年龄”确定顺序	106
“升”出“斗”人	107
不会喝酒的乙应该怎么办	110
酒桌上也不能掉以轻心	110
勤能补拙	112
赤膊上阵	114
脱掉上衣，投入工作	114

脱掉上衣，保护上司	115
当你遇到可恶的甲	117
赞美的力量	117
对甲的赞美最终会回到乙	118
刺激甲的自尊心	120
刺激自尊心的一方是胜者	120
通过和另外的甲作比较，刺激对方的自尊心	122
陪伴“甲的甲”很悲哀	123
乙经常要蒙受损失	123
“甲的甲”也是乙的甲	124
偶尔外出时的“一箭双雕”战略	126
安排时间的能力就是竞争力	126
人际关系靠积累	127
芥菜泡菜和送水工	129
与甲恋爱	129
甲会被小事感动	130
吃亏的乙如何成为甲	132
同事不是对手，而是同盟	132
扩大人际关系范围	133
乙怎么听甲说话	135
和甲说话时要闭上嘴巴，敞开耳朵	135
“回应”是效果百分百的交往技巧	136
如何应对不易对付的甲	138
面对过于无能的甲	138
果断抛弃无能的甲	139
特殊日子对甲攻略	142
调查甲的特别日子	142
下雨的星期三，也会成为特别的日子	143
为了成为甲，乙成了“人猿泰山”	145
踏进公司那天，长跑就开始了	145

离开职场，到社会中长跑	146
-------------------	-----

PART 4

任何时候都能成功的乙的战略

现在就跨越不可避免的“人生壁垒”	151
你的人生壁垒是什么？	151
壁垒是你成长的机会	152
尽情享用职场送给你的礼物	155
你，正在做梦吗？	155
职场是发现梦想的地方	156
奉甲中之甲为导师	158
甲就是导师	158
向导师甲“求爱”	159
寻找给甲留下深刻印象的秘诀	161
仅有好口才还不够	161
你就是公司	162
经常光顾甲聚会的场所	164
穷人也要扎进富人堆	164
“直升机视角”	165
心中藏着刀把	168
十年之后见分晓	168
通过独门武器成功的人	169
模仿甲，像甲那样行动	172
站在甲的立场上思考问题	172
让甲出现在你的梦中	173
热情迎接危机	175
非法诞生不幸	175
危机是不可复制的机会	176
如果你表现得卑微，就会失去立足之地	178
只要面对甲，乙就会变得渺小	178

摆脱主从意识	179
把幸福送给甲做礼物	181
甲的幸福就是乙的幸福	181
微不足道的关心可以让甲感到幸福	182

STORY

韩国最具代表性的 4 位乙的必杀技

在心中储存 5 个创意——“祝贺俱乐部”总裁申和哲	187
生金蛋的人脉管理——（株）大象 FNF 总裁李文熙	192
悬崖上品尝飞翔的喜悦——美丽之旅总裁尹大承	196
激情和谦虚带来的成功——（株）新日实业总裁李锡镇	201

后记	206
----------	-----

PART 1

我是乙

乙的生存法则



当你做完工作，起身准备按时下班，却不得不看上司的眼色的时候；当你拖着病痛的身体，挣扎着上班的时候；当你面对上司恶狠狠地挥舞着“解雇”的大棒子镇压职员，而自己却只能无可奈何地忍耐的时候；当你面对生意伙伴动辄以“终止交易”作威胁，自己几乎要跪地求饶的时候……只要是遇到过这类事情的商场人士，即便只有一次，也会痛彻地意识到自己作为乙的身份。尽管甲和乙只是表示合同关系的专业术语，然而在韩国却被歪曲成了上下关系，甚至主从关系。让我们看看生活在我们这片土地上的众多的乙们，看看这些打掉牙往肚里咽、忍气吞声、为生存苦苦挣扎的乙们，也许他们的悲哀、他们的委屈就是你的悲哀和你的委屈。

腐烂的斑鳐也向往蔚蓝的大海

也许有些极端，但是世界上的人们确实可以分为甲和乙两类。乙是把自己的某些东西托付给甲，处于弱勢的群体；甲是接受这些人的优势群体。不管走到世界的哪个地方，不管处于任何一种关系网中，都不可避免地存在着甲和乙。蹒跚学步时的伙伴关系也不例外，同样也存在甲和乙。

——张光益记者

选自《每日经济》专栏“乙的世界来了吗”

你是甲，还是乙？

如果有人在你毫无准备的情况下发问：“你觉得自己是‘甲’，还是‘乙’？”你会怎样回答？由于每个人的年龄、境况和经历不同，也许会因为不了解甲和乙的含义而迟疑不决，也许会毫不犹豫地当场作答。

关于自己是甲还是乙的问题，每个人都有各自不同的想法，但是有一个毋庸置疑的事实：能够对这个关于甲和乙的问题毫不犹豫地做出回答的人通常是乙。他们明明怒火冲天，却只能再三忍耐。尽管他们对自己的处境感到悲哀，却做不到果断地夺门而去。

只要是职场人士，十有八九都会认为自己是乙。明明已经完成了一天的业务，却还要看着上司的眼色下班的时候；身体不舒服却还要坚持上班的时候；怎么也猜不出顾客的心思，坐立不安的时候；谁都不得不感觉到自己随时随地都在察言观色，甚至偶尔要卑躬屈膝，也不得不承

认“我是乙”的事实。

职场人士之所以不得不低头，原因只有一个，那就是自己从甲（这里指的是职场）那里得到某种东西，包括每个月打入自己账户的工资，以及可以证明自己存在于社会生活中的名片。如果没有甲，乙很难生存，这样直白地说出来似乎有些难以接受，但这的确是不争的事实。即使因为看不惯某个地方而跳槽，乙的身份也不会改变。即使年薪增加，职位升高，乙也还是乙。

大部分企业家都认为自己才是乙，而不把职场人士看作真正意义上的乙。他们认为职场人士至少还拥有职场这个避风港，只要努力做好自己的本职工作，即使没能取得特别的成绩，也照样可以拿工资。虽然是乙，但是生存并没有什么问题，不需要付出过多的努力，就可以生活得很舒适——这是企业家眼里的职员。

尽管企业家们知道自己是甲，然而他们却不肯承认甲的地位和优势。在领导众多乙的同时，甲也要担负起保护所有人的义务，所以归根结底是另一种形式的乙。不管多么努力工作，如果没有取得成绩，钱都到了自己的手中。不仅本人，连职员都可能跟着没饭吃，所以企业家必须拼命奋斗。从这个角度来看，企业家也许是比职场人士更高级的乙。企业家的生活并不像普通人想象的那样，也伴随着寒冷和饥饿。

不管是职员也好，还是企业家也好，所有商务人士的基本立场都只能是乙。为了从对方那里得到自己想要的东西，为了在激烈的社会竞争中存活下来而孤军奋战，这一点职场人士和企业家都没有什么不同。

像斑鲞一样腐烂，像圆石一样滚落

要想以乙的身份在社会上生存，就要抛开自己的方式，让自己适合社会的喜好。看到斑鲞，我们就明白乙为什么要迎合社会的口味了。我们不妨来看看端上餐桌的斑鲞，虽然它已经腐烂得失去了原来的外形，但就是这种彻底腐烂的斑鲞才能得到人们的喜爱。这就是社会期待的斑

