

ork Like Your Dog

解脱“职场疲劳症”的快乐心得

[美] 马特·温斯登 (Matt Weinstein) 著
卢克·巴伯 (Luke Barber)

崔岩 于竞 译

打造 幸福职场的

50 条法则

中国社会科学出版社

Fifty Ways to Work Less, Play More, and Earn More

Work Like Your Dog

解脱“职场疲劳症”的快乐心得

[美] 马特·温斯登 (Matt Weinstein) 著
卢克·巴伯 (Luke Barber)

崔岩 于竞 译

打造 幸福职场的 50 条法则

中国社会科学出版社

Fifty Ways to Work Less, Play More, and Earn More

图书在版编目 (CIP) 数据

打造幸福职场的 50 条法则：解脱“职场疲劳症”的快乐心得/
(美)温斯登等著；崔岩等译. - 北京：中国社会科学出版社，
2005.9

书名原文：Work Like Your Dog

ISBN 7 - 5004 - 5039 - 7

I. 打… II. ①温… ②崔… 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 (2004) 第 107362 号

Work Like Your Dog by Matt Weinstein and Luke Barber.

Copyright © 1999 by Matt Weinstein and Luke Barber.

Published by arrangement with Margret McBride Literary Agency, through Bardon-Chinese Media Agency.

Simplified Chinese translation Copyright © 2005 by China Social Sciences Press.

All rights reserved.

中国社会科学出版社享有本书中国大陆地区简体版专有权利，该权利受法律保护。
版权贸易合同登记号 图字：01 - 2004 - 4987

责任编辑 门小微
特约编辑 肖志刚
责任校对 刘俊
责任印制 戴宽
封面设计 久品轩·张新勇

出版发行 中国社会科学出版社
社址 北京鼓楼西大街甲 158 号 (100720)
电话 010 - 84029450 (邮购)
网址 <http://www.csspw.cn>
排版 北京中文天地文化艺术有限公司
经销 新华书店
印刷装订 华冠曙光印务有限公司
版次 2005 年 9 月第 1 版
印次 2005 年 9 月第 1 次印刷
开本 640 × 960 毫米 1/16
印张 14.5
字数 170 千字
定价 20.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社发行部联系调换。

版权所有 侵权必究

编辑部联系电话：010 - 64045632；010 - 64059527

目 录

第 1 部分 玩转工作

1. 视工作为游戏	3
2. 把工作变成游戏	6
3. 寻找游戏的机会	9
4. 在每个情境中尽情享受	14
5. 少工作，多玩乐，赚大钱	21
6. 寻找交流中的乐趣	26
7. 如果近来没有遭到拒绝， 很可能是你努力不够	30
8. 公司——一个可以狂欢的游乐场	35
9. 像你的爱犬一样工作	39
10. 向愚蠢的失败致敬	44
11. 重要的是“你是谁”， 而不是“你拥有什么”	49
12. 经理备忘录： 善待员工胜于善待客户	53
13. 尽享工作乐趣的五种非常方式	57



14. 来点儿创意	63
15. 与家人共享工作的快乐	69
16. 找个孩子做老师	74
17. 学会获得认可	80
18. 与全世界共庆“娱乐工作日”	84
19. 把你的理念带到市政厅去	87
20. 感谢老板解雇你	91
21. 别怕做傻瓜	96
22. 公平游戏：准则的益处	104

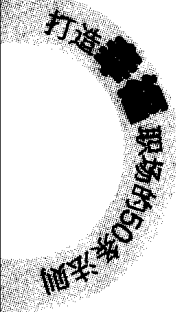
第2部分 化困境为机遇

23. 第三只看世界	109
24. 是垃圾还是鲜花	111
25. 舒缓压力的秘诀 I： 将游戏进行到底	116
26. 舒缓压力的秘诀 II： “再造”生活中的小小不安	120
27. 舒缓压力的秘诀 III： 重新审视艰难处境	122
28. 你我都是普通人	126
29. 将争吵化为嬉闹 I： 以卵击“头”	131

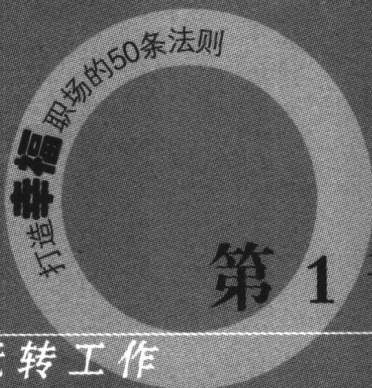
30. 将争吵化为嬉闹Ⅱ：	
争吵方式要创新·····	134
31. 将争吵化为嬉闹Ⅲ：	
让“永远正确”见鬼去吧！·····	139
32. 学会自嘲·····	144
33. 玩散压力·····	149
34. 与困境共舞吧，别摔跤·····	154
35. 水的智慧·····	158
36. 让生活的考验变得仁慈些	
·····	162
37. 快乐应对生活的变化·····	167

第3部分 学会与生活一起“玩”和“笑”

38. 让喜欢“玩”和“笑”的	
朋友围绕在你的周围·····	175
39. 给朋友一年的欢乐·····	178
40. 与朋友们保持联络·····	180
41. 活在此时此刻·····	185
42. 多唱歌 少抱怨·····	189
43. 记住你是人，而不是机器·····	193
44. 享受片刻的欢愉·····	196
45. “庸人”不自扰·····	199



46. 练习“找乐儿”Ⅰ：	
你喜欢自己什么？	203
47. 练习“找乐儿”Ⅱ：	
你能改变什么？	206
48. 别压抑与生俱来的爱“玩”天性	209
49. 创造“玩乐”的记忆	214
50. 信守承诺	217
致 谢	221
关于作者	225



第1部分

玩转工作

1.

视工作为游戏

多年以前，我曾做过一个奇怪的梦：哲学大师柏拉图给我打了一通电话，是受话人付款的那种。这家伙竟然从公元前375年遥远的古希腊雅典一直打到了这里，还居然厚脸皮地把费用算在我的账上。

谁叫我向来大手大脚呢？我毫不犹豫地接听了他的电话。

电话中柏拉图告诉我，他应邀在亚里士多德的生日聚会上做演讲，但却全无思路，让我帮他出个主意。我当时是这么回答的：“不如谈谈这个题目‘什么是正确的生存之道？那就是以游戏的方式来经营你的生活’。”他对我的提议激动不已，并且还承诺给我回电话，好让我知道演讲的结果。但是，正如你猜到的，他再没给我打过电话。

几年以后，在我闲来无事信手翻阅柏拉图的《对话录》时，竟惊异地发现了这一字不差的引言。我把这事儿告诉了我的同事，他们坚持说我在做梦之前必定在某处看到过这句话，且记忆留在了我的潜意识中，只是我本人对此并没有觉察到罢了。

但我自己认为还是柏拉图偷了我的主意。

现在，我也说不好柏拉图在引用这句话时所想要表述的确切含义，但我却清楚地明白我自己说这句话的意义所在。在我看来，要想快乐、健康、没有压力地生活，就要把工作看做游

戏，把我们自己当成玩家。那么工作中所发生的一切都只是游戏中的一部分了。

一个值得玩家玩的游戏都具备何种特征呢？首先，对玩家来说，它必须足够有趣，而且还能丰富他们的生活。不然的话，游戏有什么玩头呢？其次，为了使人们能够更成功地玩好游戏，它应该有一整套规则和战略。这本书就是教你“玩工作”的攻略大全。

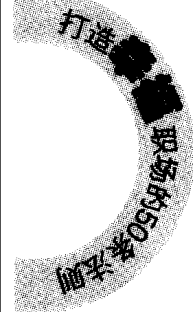
让我们拿网球来举个例子。如果你正在打网球，你的对手突然球拍一挥，猛力一击，发球得分。此时，事实摆在眼前，你已经落下一分，而且无可挽回，也就是说，这已经成为历史了。而你现在所拥有的是一个选择的权力，选择怎样应对此种境况。

如果你真的把打网球视为一种游戏，那么，你就要换到场地的另一端，等待你的下一个发球。冲着场地发呆或是发牢骚，这无论对你还是对这场游戏都是无济于事的。气得把球摔到地上或是给自己的失分找种种借口也都毫无用处。作为玩家，你需要做的仅仅是换到场地的另一端，因为这正是人们发明游戏的意图——你可以获得另一次机会。

我知道这些道理对你来说太过浅显。然而，当我们的工作向我们“发球”并得分时，我们中的很多人的第一反应就如同看到世界末日一般。一个问题或错误，即使再小，也会被我们夸张到不成比例。我们花费掉大量的时间和精力，生活在过去的阴影里，自我剖析、自我批评、自欺欺人或是杞人忧天。而这所有的一切只不过是把我们自己变得更可怜而已。而我们真正需要的却是移到场地的另一侧重新开始。工作，如果你把它看做是游戏的话，也同样会让我们再试一次的。我们完全有能力来选择好如何应对生活发给我们的得分球。

如果你真能把工作当做游戏，它再向你发球得分时，你就应以此为新起点，重新考虑眼前可采取的种种措施了。也许你会这样抱怨：“我怎么会把如此简单的买卖搞得一团糟！”也许后悔不迭：“那绝对是我有生以来做的最差的一笔生意！”也可能懊恼不休：“我怎么会与升职擦肩而过呢！”但是，如果你想让自己的工作成为一场快乐的球赛，那么，你就不能不向前迈进。切记：你的目标就是要移到场地的另一端继续你的游戏。

你可以问自己：“我从这次失败中学到什么，才能避免下次再犯同样的错误？”你可以提醒自己，“我想成为一个不断成长不断提高的人。”但如果永远不冒险、永远不犯错误，你也将永远一事无成。这一次你大可不必呜咽哭泣，自怨自艾，或是用球拍敲击头来惩罚自己的愚蠢，而要尝试换一种方式对自己说：“嘿！没有人是完美的。如果我从未犯过错误，又何谈从中学学习长进呢？”



2.

把工作变成游戏

自古以来，在教育上屡屡受挫的父母们都曾经不约而同地对自己的孩子这样说过：“让我们来做一个‘整理房间’的游戏吧。”虽然很少有小孩子愿意配合家长一起玩这个“游戏”，但这种做法本身就已经反映出了一种先进的理念：劳动是可以有乐趣的；任何活动都可以转化成为游戏。

艾尼·莱文瑞尼医生就是这样一个擅长“玩乐工作”的典型。我进入他的牙科诊室时第一眼就瞅见了咨询台上挂着的大牌子，上面赫然写着：“善待我的员工，因为我爱他们——艾尼”。

艾尼组织他的雇员们一起去划竹筏、开赛车、玩水梯，并一同参观文艺复兴时期的“欢乐集市”。此外，公司每年还会组织一次“全员假日购物”，这之后是会餐——完全由老总掏腰包的那种。为此，艾尼还总是津津乐道呢：“圣诞节一起进城去简直太有意思了，我们一向乐此不疲。大家喜欢把灯火通明的圣弗朗西斯科看个够！”

艾尼有时还会搞一些新鲜玩意儿。有一次，他竟设计“绑架”了自己的雇员们！事情是这样的，艾尼先叫了一帮朋友到他的诊所来。这些人用枕套蒙面，把他的员工们驱逐进一辆汽车，然后车子载着这群人“逃离”了现场，径直驶向海滨。结果呢，大家在海滨娱乐场中彻底地折腾了一天。

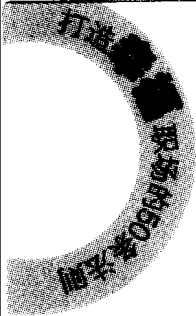
我觉得艾尼的做法有点儿不可思议，于是半信半疑地问他：“那你的病人怎么办呢？”

“哦，我们的接待员也跟着一起来了。”他笑着继续说，“看起来好像我们向上帝预约了一整天的假日，实际上，那天根本就没有病人预约看病。”

大多数人都不会把看牙医与找乐子联系在一起，但艾尼医生却有本事在死气沉沉的牙科诊所给他的病人带来一种全新的快乐体验。记得有一次，我的牙齿出现了紧急状况，就马上去找他。艾尼医生作了诊断后对我说：“你需要在现有的牙齿上安装一颗假冠齿。”艾尼让我注意看他是如何把一件“必须完成的任务”转化成“乐意做的事儿”。他说道：“我可以帮你在这颗冠齿上做个刺染，刺上你喜欢的随便什么图案。”接着，他向我解释道，这颗冠齿将安在我口腔的后部，所以刺染的图案完全不会被看到。这样一来，除了我自己，别人根本就不会知道。而且，刺染的全过程是无疼痛的，因为这个假冠齿是在被植入口腔之前作刺染的。

我选择了彗星图案——一颗银色的星星拖着一条黄绿色的尾巴。每次看到它，我都会欣喜地笑出来。实际上，我只要一想起它就会很高兴。你可知道，要想看上它一眼可没那么容易。我先要用一个手指拉下下嘴唇，紧紧地贴着镜子，斜着一只眼睛，以切入视角。但这所有的努力一点儿也不白费，因为它看起来简直棒极了。如果在和别人的谈话中提及了任何有关牙齿、彗星、天文学或是刺染的事情，我都会大胆地向大家展示我那颗“彗星冠齿”，而且每一次都能获得很多惊异羡慕的目光。

现在，让我们来总结一下：既然艾尼医生能把像牙科手术这种“不得不做”的索然无味的事情转化成为“我想去做”



的充满乐趣的尝试，那么，在我们自己的工作中，按照同样的方法来处理那些无聊的事情又有什么难的呢？话说回来，你怎样才能把你所畏惧的任务转化成为你乐于尝试的活动呢？诀窍在于：把游戏中的一些元素带到你的工作中来——要学会“玩”工作。

其实，在每一间办公室里，都有一些大家不愿去做的工作。而要想让公司正常运转，这些琐事还必须有人来管。一次，凯茜·弗莱明，这个加州某公司的执行副总裁、公司的女合伙人突发奇想：“无论怎样都要有人去做，那何不把它当成游戏来玩呢？”于是，她分别在八张纸条上写了八种此类不得不做的琐事。例如：去银行送钱、去邮局寄信、清洁办公室和厨房、给打印机换油墨、装传真机和复印机的纸。她把小纸条依次装入了不同的汽球中，然后都打上了气，好让她的员工们一个一个地捅破汽球来找出自己当天的任务。

3.

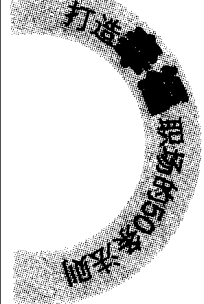
寻找游戏的机会

把工作转化成游戏通常会碰上很大的麻烦。这其中的一个主要原因就是在人们的思想中有一个根深蒂固的观念，就像在美国，教堂和国家权力是分开的一样，工作和娱乐也理所当然不该被联系在一起。诚然，我们有很好的理由来推行政教分离政策，但让工作和娱乐分家可确实一点好处也没有。当然了，你要是喜欢体会厌倦、苦恼和低效率，那就另当别论了。

就像有些愚蠢的人总能把游戏当做工作来干一样，聪明人也可以把工作变为游戏来玩。这其中的第一步骤便是观念上的转变：你必须把生活中、包括工作中的每个场景看做是通向成功的游戏之路。

人们常说“眼见为实”，反过来也一样成立。我们所信仰的对我们所看到的也同样会产生影响。如果我们刻意地寻找某样东西，那么我们遇上它的几率就会大很多。当我们试着判断能否从一件事情中挖掘其潜在的娱乐性时，这个说法尤能体现。如果我们对一件事情抱有希望，认为能从中找到乐趣，那么我们就大大增加了事情如我们所愿的几率。

显而易见，我们会得出这样的结论：如果你想让自己的工作或下半辈子活得有滋有味、充满乐趣，就必须把所做的每件事当做一个享受的机会。当然了，可能会有一些特例。比如，我不会抱着参加晚会的心情出席一个葬礼。但事实上，我们每



天生活中所经历的大多数事情都存在着有待开发的娱乐潜能。

几年前，我接到了一个打错的电话。那年夏天我正好有很多空闲的时间，所以就做些园艺活儿来充实自己。事实上，我接这个电话时，就是刚刚从园子里刨坑儿回来。电话那头，一位女士问道：“您是不是做园艺的师傅呢？”我知道她肯定是拨错号码了，但那会儿我在自己的园子里学做园艺刚有点儿热乎劲儿（另外，我当时也正好在实践“把每件事情当做娱乐自己的机会”这条真理）。于是，我说：“当然了，我是做园艺的。”对面的声音解释说，她是从一个朋友那里得到我的号码的，并问我能否修整一下她的草坪。我告诉她说我马上就能把她家的草坪排入我的工作日程中。当她问我如何收费时，我问她我向她的朋友要了多少钱，她回答是 35 美元，并说两家的草坪是差不多大的，于是，我索要了相同的费用。她给了我地址，巧的是，我们住的地方还挺近，只隔着几个街区。她的房子坐落在镇上较古老的豪宅区内。

我把割草机和其他设备装入了我的客货两用车，然后向这位客户的住地驶去，一路上不知有多兴奋。见到这位女士后，我才发现她很有魅力而且人也不错。她把我领进院子，告诉我她是一名空中小姐，丈夫是飞行员，两个人都在为美国航空公司效力。去年夏天，夫妇俩就和他的园艺工失去了联系，所以他们很高兴能找到我。我把院子里的活儿干完后，这位女士极快地检查了一下，付了钱，然后问我是否乐意把她当做这个夏天的固定客户。“干吗不呢？”我回答说，心里想，反正我已经上了贼船了。

夏天快过完的时候，我应邀参加了隔壁邻居开的一个派对。此人是一个地方银行的行长，而这个颇为正式的小晚宴实际上是为他的一个合伙人竞选市议政厅的一个席位而筹款的。