

职场心理 现代寓言

草人

如其所是地生活

黄鑫 著



草人

如其所是地生活

黄鑫 著



深圳报业集团出版社
SHENZHEN PRESS GROUP PUBLISHING HOUSE



责任编辑：王 杰
特约编辑：王一霖
装帧设计：周美卉
责任校对：区颖哲

图书在版编目 (CIP) 数据

草人/黄鑫著. —深圳:深圳报业集团出版社, 2009. 7
(梧桐文丛)
ISBN 978-7-80709-161-5

I. 草… II. 黄… III. 长篇小说—中国—当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 125879 号

草 人

黄 鑫 著

深圳报业集团出版社出版发行
(518009 深圳市深南大道 6008 号)
深圳市凸高印刷有限公司印制 新华书店经销
2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷
开本: 889mm×1194mm 1/32
字数: 180 千字 印张: 8
ISBN 978-7-80709-161-5 定价: 28.00 元

深报版图书版权所有, 侵权必究。
深报版图书凡是有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

· 序 ·

结局好，一切都好

苗凡卒

有的人，过几年不见，你就要问他，现在在哪里上班。这种人，不算少见。

有的人，过几年不见，你就要问他，你现在做哪一行。这种人，就相当罕见了。

黄鑫就是这罕见中的一位。在她不长不短的职业生涯当中，不仅多次改行，而且都改得惊心动魄。好在她每次转行，都能拿出一份漂亮的成绩单。犹太人有句名言：结局好，一切都好。大家也就习惯了期待她每次转行的好结局。

我认识黄鑫，就是她一次转行的结果。九年前，我为一间香港财经人物杂志招兵买马，在应聘的人流中，就有黄鑫。当时，她拿不出任何能够说服我的简历，因为她大学毕业以后，做的是期货。期货和传媒，两个行当相差实在太远，黄鑫为了弥合我的心理鸿沟，应聘时给自己的转行安了一个好听的说法，叫归队。因为她是南京大学中文系毕业的，说是归队，也算沾边。

我想，让一个南京大学的毕业生进入第二轮也不算过份，毕竟笔试并不等于录用。我还记得当年的笔试题目，是把一位摄影家写的非洲游历，改写成一篇人物专访。笔试结果，黄鑫在众多传媒出身的应聘者中脱颖而出。她的文字不是最好的，但她有一份极为稀缺的职场天赋，她知道老板想要什么，而不是自己想写什么。

后来，我因为家庭和个人的原因，到国外生活了几年。在此期间，听说黄鑫也转了行，转行去一间报社做广告。凭心而论，对她这次转行，我是不太理解，从一位整天专访企业巨头和财经名流的财经杂志记者，变成整天求人做广告的报纸“经营人员”，这身段如何放得下来？个人从中又能收获什么？不过，因为彼此离得山长水远，也就没有探讨其中的子丑寅卯。

等我回国之后，我才知道，黄鑫的志向果然不在于此，因为她又离职了。她辞掉深圳一份畅销报纸的铁饭碗，自己拉起了一间广告公司，利用这几年来在广告行业摸爬滚打的经验，利用自己在汽车行业积累起的人脉，专门代理汽车广告。她的生意做到多大，我不清楚。我只知道，至少有两家当地的报纸，把汽车广告业务全都包给了她的公司。

不久前，当我再度和黄鑫进行联络，黄鑫又一次转行了，而且已经转行一年有余。对于黄鑫的转行，我没觉得奇怪，可是，当得知她这一次是变身有牌的职业规划师和心理咨询师，我还是多少有点吃惊，这可都是要考牌的专业人士。

黄鑫告诉我，这次转行，和以前都不一样，以前转行是因为兴趣，这一次转行是缘自使命。广告行业很忙，而忙碌的结果，就是家庭受到影响，用黄鑫的话说，在生意最忙的那段日子，家

里孩子不像孩子，老公不像老公，保姆不像保姆。面对这种情况，她没有太多的挣扎，就作出了结束生意，回归家庭的决定，因为家庭毕竟是她一生的使命。经过她的悉心打理，很快，家里众神归位，各得其所。而黄鑫则在众神归位的过程中也找到了自己的新角色。

说到这里，终于，要说到黄鑫的这本小说了。黄鑫很谦虚，把这本小说称为四不像。可是，熟悉黄鑫的人一看就会发现，这其实是她半生转行的结晶。这当中，有她大学中文系打下的写作功底，有她在财经媒体训练出来的逻辑和理性，有她在汽车广告行业摸爬滚打了解的行业内幕，当然，还有她在职业规划和心理咨询行业所拥有的专业背景。正是这种频繁跨界的独特人生，才让她第一次出手写书，就能写出这种“四不像”。

我知道，许多人都很羡慕黄鑫的人生经历，羡慕她的勇气和潇洒。可是，身为要为五斗米折腰的凡夫俗子，我们很难有勇气步她的后尘。不过，我们总算还有这本《草人》可看。拿黄鑫的经历和感悟，意淫一下自己的年华和倒影，不亦乐乎！

楔 子

那日，浓雾锁江，水天渺茫。

孔明备好酒菜，邀来鲁肃，于四更时分，率了20艘首尾相连轻快舰船，向曹营进发。

这20艘船上，各以青布为幔，束草人千余，按甲乙丙丁顺序，分布两边。

五更时，船队抵近曹营。是时，重雾迷江，数丈之间不见人影，孔明令船上擂鼓呐喊，舱内酌酒取乐。

曹营闻鼓，待要出兵，又恐有伏。于是，调来水旱弓弩手万余，向江中放箭。矢如雨发，不多时，各船草人身上，已齐整整插满了箭枝。

船儿缓缓回到吴营，五百士兵肃立岸边，等待取箭。孔明携手鲁肃，施施然上岸。

那些飞箭如蝗的草人，被士兵搬下船来，取出箭枝，丢弃江边……

万事俱备，只欠东风。

“十一月二十日甲子祭风，至二十二日丙寅风息，如何？”孔明手摇鹅毛扇。此时，周瑜正在病榻之上，愁眉不展。

闻听此言，公瑾大喜，矍然而起。急令精壮兵士五百，速筑

七星坛祭风。

果然，甲子时分，西北风霍然东转。

东风越吹越急，曹营的火越烧越大。

檣櫓灰飞湮灭，转眼间，不可一世的曹操，品尝到了惨败的苦果……

被丢弃江边的草人“甲一”，望着大火映红的江面，忽感万箭穿心，疼痛无比。狂风中，他站立起来，面对滔滔江水，叹息道：“人啊，号为万物灵长，却勾心斗角，互相残杀，何其可悲！”

正喃喃自语，忽听“哈哈……”大笑之声，甲一循声望去，声音竟来自浩荡的江面。“傻瓜，人类本具动物之兽性，血腥即是历史，争斗永不会停止。成王败寇，自然规则本是如此。”说话的正是长江。

甲一的心里更痛。“可是你看对面，人被烧成了烤毙，多悲惨哪！难道他们不能像我们稻草一样，自自然然地生长，安安静静地腐朽，与世无争地生活吗？”

“与世无争？”长江讶异地说，“怎么可能，告诉你，争斗是人间的天罗地网。只要你是人，就会不自觉卷入网中，极少能够逃脱。因为是草，你才与世无争，一旦当了人，你也同样无处遁逃。”

“不，我不会！”甲一坚决地说。

“不会？咱们就试试看，我送你到人间，看你是不是与世无争？”长江水波汹涌，好像对这个无知小子示威。

甲一很想到人间走走，经历一次做人的感受。而且他决意到人间做一个像草一样与世无争的人。

于是，他问：“何时带我动身？”

“该去的时候自然会送你去的。等我去趟东海，再回来找你……。”长江口泛白沫，一浪推着一浪，向前奔去。“反正天上一日，人间一年，我长江随便打个盹，人间几百年就过去了。”

说完，长江滚滚向前，再不回头，只留下惊涛拍岸的巨大轰鸣。

甲一雕塑一般，伫立于苍茫无垠的宇宙天地中。

目 录

- 1 | 第一章
疲倦的职业经理人
- 41 | 第二章
人格探索
- 57 | 第三章
兴趣探索
- 73 | 第四章
能力探索
- 115 | 第五章
价值观探索
- 181 | 第六章
情绪压力管理
- 217 | 第七章
生涯决策



第一章 |

疲倦的职业经理人



1

——可是，忘了从哪天开始，这一切都不再有趣了。

公元2005年10月10日。

忘了从哪天开始，贾一早上醒来，不再是从床上一跃而起，而是顺手关掉枕边手机叫早的铃声，闭着眼睛翻身再睡。7：20，书桌上的闹钟响起，贾一才会极不情愿地起身，关上闹钟，穿衣下地。

刷牙时，贾一仍然闭着眼睛。直到刮胡子，他才算把眼睛睁开。贾一很节俭，一直使用几十块钱的手动剃须刀，用来对付他稻草般浓密生长的胡须。他很期望能有一个飞利浦或是索尼的电动剃须刀，一千多元的价格，相比一万多的月收入，贾一还消费得起。可是他没买，其中另有原因。

一年前分手的女友“玫瑰”曾在情人节时送他一个剃须刀。可惜那天，贾一又加班。相识4年的情人节他都在加班。那晚“玫瑰”用手动剃须刀片把床单划成两半，电动剃须刀摔在地上四分五裂，然后决然离去。

从此以后，贾一独自生活，像一只自由而孤独的鸟。只是，他再也不想飞利浦或索尼了。

每天刮胡子，是贾一惟一从镜中认真审视下自己的时候。他一般是从那双相当英挺的浓眉和锐利的眼睛看起，这是贾一对自己面部最满意的地方。镜中，他的眉头紧皱，似乎总是心事重重。而那双在职场修炼多年、一眼就能挑出下属最微小失误的“火眼金睛”，看起来已经有点眼袋，而且下眼睑微现浮肿。

“昨晚十一点上床，还没睡好，又是噩梦连连。梦见那个像龙又像鱼，长了张蓝脸的水怪冲我发笑。”贾一有些懊恼，他用手按了按浮起的眼袋。连续三晚，都做同样的梦，半夜从梦里惊醒，往往满头大汗。

顺着手指向下，看到的是一个棱角分明的下巴。经过一夜，长出新的胡子茬，使他的下巴看起来铁青。年仅30岁，相比大学时期，贾一的五官还没发生多大变化。但在镜中，他看到的，却是一个让他怎么也喜欢不起来，甚至有些憎恶的外表。

作为深圳新安汽车销售公司的副总经理，贾一保持着一成不变的职业形象。数年如一日，每天穿白衬衣，系蓝领带，套同一款深色西服上班。一方面，公司有着正装的要求，另一方面，在他看来，上班穿的衣服，就像战士上阵披的盔甲，不求耀眼，但求安全坚固。

可是，即使在周末或者其它可以穿便装出现的场合，他还是不变地披着那深色的“盔甲”。以至于，几乎没人见过贾一不穿制服时的样子。

“一个男人，没必要在穿什么上浪费钱和精力。常年一套衣服虽然单调些，但保证不会出错。别像老板，上次穿的皮尔·卡丹T恤，可配上黑皮鞋白袜子，让人看的倒胃口。”伴随着仪式化的穿衣系领带动作，和往常一样，仔细擦掉黑皮鞋上的浮灰，贾一迈步出门。

开着他的威驰车，很快驶上北环大道。贾一不停地打哈欠，从倒后镜中，他看到自己不快乐的脸庞。

他也不明白自己为什么会这样，曾经他不是这样的。

1999年从名牌大学汽车系毕业，贾一在一家国企汽车制造厂

工作了两年。工厂在偏僻的四川山沟沟里，吃饭去食堂，睡觉回宿舍，工作有师父，生活简单规律。年轻的心偶尔寂寞，和几个室友一起步行到附近小镇茶馆，两块钱一杯茶，可以坐上一天。简陋的卡拉OK或者乡村台球，都让贾一快乐无边。

2001年贾一南下深圳，进入这家刚成立的汽车销售公司，不久便成为后来公司宣称的“创业十八罗汉”之一。进入销售公司是他自己的选择，他热爱这个职业的挑战性，只要肯努力，永远有空间让人做得更好。

跟随老板打拼到现在，贾一几乎做遍了公司所有岗位。才30岁，就能坐到副总这个位置，这是他一路勤奋工作的最好证明。老板是董事长兼总经理，他就是老板的左膀右臂。那时，不用照镜子，贾一也知道自己每天都在微笑。市场判断准确，公司老板赏识，客户关系良好，经营业绩突出，可谓意气风发。

可是，忘了从哪天开始，这一切都不再有趣了。

业绩、客户、市场、新车……周而复始的忙碌。依然是同样的工作，但，贾一已经烦透了这些。他深深地感到自己内心的疲倦。

5年职场生涯，给贾一带来的，仿佛只剩下“疲倦”两个字。

贾一工作的新安公司专门销售一汽丰田汽车。一汽丰田，是一汽与丰田在中国的合资公司，生产的汽车包括皇冠、花冠、威驰、陆地巡洋舰、柯斯达等。贾一2001年进公司时，在广深公路立交桥下的铁皮房里办公。当时只销售柯斯达这一款丰田的客车。贾一不抱怨工作条件简陋，不计较工作待遇，埋头苦干，赢得了老板的赏识，被提拔为销售经理。一年后，贾一带领销售团

队成为丰田商务车华南销售冠军，在业界一炮打响。

次年，因为销售业绩突出，公司成为全国首批一汽丰田授权经销商，成为集汽车销售、售后服务、零件供应、信息反馈四位一体的汽车4S服务中心。转眼5年过去，和当年的新公司一起，新安公司副总经理贾一成长为一个优秀的职业经理人。

“我有什么不开心的呢？”在公司会议室门口，贾一问自己，“人说知足常乐，可能是我这个人太不知足了吧。”深吸口气，他暗暗给自己鼓劲：“今天是星期一，公司开例会，一大早精神点。”

2

——“我宣布，从今天起，
斯蒂文是我们新安公司的新任总经理！”

贾一推开会议室大门。

会议室里，椭圆形大会议桌旁，已经坐了十几个人。老板的座位空着，旁边是贾一贯常的座位。他象往常一样，跟大家点头问好，然后坐在自己的座椅上。各部门主管纷纷回应招呼，唯独市场部经理林丽没有看他。林丽正专心阅读手中的报纸。

“中级车市场价格战爆发在即！——中级车市场受销售业绩下滑、新车型上市、消费心理等几方面因素影响，降价已是不可逆转的趋势。”林丽突然大声念道。

“看来媒体也这么认为。”销售经理胡军反应最迅速，全体目光投向林丽。

“从8月8日上海大众帕萨特降价开始，中级车市场的不稳定因素日益明显。虽然乘用车市场9月份同比增长15%，但中级车的表现却不尽如人意。全国范围内诸如蒙迪欧、君威的暗降行为与优惠措施或多或少阻碍了帕萨特的调价攻势……”

“搞什么暗降？螳螂捕蝉，黄雀在后。阻碍了帕萨特，还有更厉害的呢。”林丽嘴角向下撇着嘀咕一句，似乎不赞成暗降行为，或者是不在乎帕萨特的调价攻势。

她接着往下念：“一汽丰田锐志下月将以超低价格上市，其中锐志2.5S车型售价仅21.38万元，比目前国内同级别车型平均价位足足低了3万元左右。”

“来了！说到锐志了！”胡军兴奋地叫起来。

“在销售服务网络日臻完善、产能准备渐趋齐整的情况下，一汽丰田终于展露了‘价格杀手’的本色。”

“好一个‘价格杀手’！”胡军喊到。“汽车市场需求大，价格高。即使是2.0排量的车，价格也在20万以上！这些车在国外，比在中国便宜多了，配置还更全！我们就是要做‘杀手’，把价格拉下来！”胡军挥舞双手，像在挥动两把价格“砍刀”。

受到胡军亢奋情绪的影响，会议室里热闹起来。大家激动地谈论文章内容和锐志车，既乐观又期待。仿佛锐志已经上市，中级车市场价格战爆发了。“雅阁连续9个月销量第一，我们把雅阁拉下马！”“让帕萨特再降价！”胡军像一个出征前的先锋大将，磨拳擦掌，准备大展拳脚。

贾一冷眼旁观，熟悉的疲倦感又翻涌上来。一款新车上市，