邓水莲·著

英雄总是被利用

职场精英不怕被利用 就怕没有用

谁在互相利用的过程中创造了更多的剩余价值，谁就是赢家



中国经济出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

邓水莲◉著

英雄总是被利用

职场精英不怕被利用 就怕没有用

谁在互相利用的过程中创造了更多的剩余价值，谁就是赢家

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE
北 京

图书在版编目（CIP）数据

英雄总是被利用/邓水莲著
北京：中国经济出版社，2010.1
ISBN 978-7-5017-9607-6
Ⅰ.英… Ⅱ.邓… 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（2009）第 207000 号

责任编辑　杨　莹
责任印制　张江虹
封面设计　任燕飞

出版发行　中国经济出版社
印 刷 者　人民文学印刷厂
经 销 者　各地新华书店
开　　本　710mm×1000mm　1/16
印　　张　13.5
字　　数　165 千字
版　　次　2010 年 1 月第 1 版
印　　次　2010 年 1 月第 1 次
书　　号　ISBN 978-7-5017-9607-6/F·8162
定　　价　32.00 元

中国经济出版社 **网址** www.economyph.com **社址** 北京市西城区百万庄北街 3 号 **邮编** 100037
本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话：010-68319116）

版权所有　盗版必究（举报电话：010-68359418　010-68319282）

国家版权局反盗版举报中心（举报电话：12390）　　服务热线：010-68344225　88386794

前　言　Preface

记得很早以前，曾经在网络上看到过一个帖子大意是这样的：

唐僧西天取得真经100年之后的一天，到如来家里做客。如来为了检验他这100年来的修炼程度，就有了如下一席谈话：

“众所周知，你当年的成功，离不开你的三个得力徒弟，悟空、八戒、沙僧。那么你本人最喜欢哪个徒弟呢?”

唐僧给的答案多少有些出乎如来的意料，那就是：“八戒。”

“八戒最大的优点就是可爱。”唐僧满面笑容地说道，“有他就少不了笑声。有很多人误以为他懒惰，其实他并不懒惰。每次他打扫马厩或者收拾包裹，都是一丝不苟，挑不出什么错儿来。但是他很小气，总是要暗地里比较，自己比别人多干了多少，他吃不得一点亏。而且他又喜欢睡懒觉，所以大家才会以为他很懒。”

“作为一个领导者，必须要知人善用。手下队伍要精简，属下个人能力要强。”唐僧如是说。

“那么八戒的个人能力是你三个徒弟里面最差的，又有不负责任等对工作不利的缺点。你为什么不换一个精明能干的人选呢?”如来不解地问。

“的确，八戒在队伍里面确实是个人素质最差的一个。但是，并不是由最好的人员组合起来的队伍就可以最大限度地发挥队伍的整体功效。一个强大的完整的队伍，成员必须要有不同的特点和分工。你仔细

观察一下就会发现，通风报信的往往是八戒。而打不过就跑这个特点也只有八戒有。我记得以前有个将军，他就是要用怕死的兵放哨。别人不解。他说假如用勇猛的士兵放哨站岗，遇到敌人一定会战死，而胆怯的士兵则会跑回营中报信。这就是说明人员搭配问题的很好的一个例子。”唐僧神采奕奕地说。

“而且，八戒这个人脸皮很厚，不怕指责。一件事情做不好，大家都可以把责任推到他头上。这样就节省了内部处理问题的时间。而由于他的存在，其余的人员自然而然就会对自己有一种信心，因为他的能力一定是比八戒强的。”

“对于我个人来讲，”唐僧点起一支烟，兴致勃勃地说，“我之所以喜欢他，是因为他比较喜欢溜须拍马。一个领导者，不可避免地就会对一个总是夸赞他的手下产生好感甚至依赖感。你看几乎每个领导者身边都会有八戒这样的人物存在。因为你不能要求领导者在一个至高无上的地位上，还要放低身份和自尊，去听取下属的批评和接受下属的顶撞。你必须要有一个会说好话的人在身边，否则你早就被气死了。”

唐僧的话把如来逗笑了。

如来问道：“你觉得悟空这个徒弟怎么样？一路上他多次救你性命。”

“是呀，西天取经还有一个主角人物，他就是齐天大圣孙悟空。而他由于紧箍咒问题的存在，和我的关系非常微妙，其实我们之间最终是敌人的关系。”唐僧缓缓地说。

“每次危难时刻，他都能出来救我，很多次我都非常感动。但是只要一风平浪静，我就会恢复对他的敌视态度。”唐僧说，“因为我是一个忌妒心很强的人。每个希望自己建功立业的男人都有忌妒心。”

如来站起来给唐僧沏了杯茶，唐僧呷了一口继续说道：“西游记不是无间道，我必须做男一号。别人不可能和我抢戏分，比风头。因为我

需要全本请访问 www.ertongbook.com

是整个组织的领导者，也是这次西天取经的唯一执行者，他们都是我的助手，助手的功劳怎么能大过执行者的功劳呢？可是悟空没有重视自己的身份，总是擅自行事，关键的时候英雄当头。我知道他的人气和知名度高过我，实际上这是不正常的现象。毕竟经是我拿回来的。”

“可悟空是大家心目中的英雄。”如来说。

“英雄有什么用？我要做个赢家，我只是利用他而已。”唐僧说。

看来，英雄总是被利用的！

英雄总是被利用的！多么经典的一句话，应用在职场真是再贴切不过了。就以这句话为题目，写一个职场的故事吧。

看完这个故事，也许大家要开始思索了，我是英雄吗？我在被人利用吗？我是赢家吗？我在利用谁？

本故事纯属虚构，如有雷同，纯属巧合。

小说人物介绍

艾应熊：本文主人公。普通高校大学毕业，后继续在职学习。

甘　赢：艾应熊的大学同学，铁哥们儿，研究生毕业后在进入一家外企做销售工作，后来做到销售总监，娶了一个上海本地老婆，结婚后又面临婚外恋。

小　丽：甘赢的老婆，公务员。

晓　玲：艾应熊的初恋女友，听从父母的安排弃艾应熊而去，找了一个大 10 岁的留学归来的医生嫁了。

李　甲：FM 飞梦公司大老板，自己另有一家贸易公司 FD 飞达，也兼做其他产品代理。

李　乙：FM 公司市场部经理，艾应雄的直接上司，自己有一家广告公司 FA 飞安，主要从 FM 公司转做广告而获利。

李　莉：李甲、李乙的妹妹，担当办公室主任。

赵子仇：艾应熊的同事，向李乙汇报，后向艾应熊汇报。

于　芬：艾应熊的同事，向李乙汇报，后向艾应熊汇报。

胡可立：财务经理，艾应熊老乡。

张缨子：财务人员，兼做 FA 飞安公司财务经理，主要和艾应熊打交道。

吴　非：财务人员，兼做 FD 飞达公司的财务经理。大龄剩女，和李甲关系暧昧。

蔡茉莉：财务人员，负责开票。

淘　董：FM 广东总部的老板，和李甲渊源颇丰。

耿　乐：上海销售经理，负责整个上海的销售管理工作。

罗　曼：艾应熊的太太，也是其心灵的好朋友，外企公司 HR 经理，擅长以故事

喻人。

陆　可：艾应熊的助理，跟随艾应熊多年，后接替艾应熊成为惠雅培训公司的总经理。

闻　欣：某杂志记者，很聪慧的女子，完美主义者，艾应熊感情路上的过客。

于超博：艾应熊很好的事业哥们儿，也是其职场指导师。

卢　霞：于超博的老婆。

杨　飞：FM 公司总部的市场总监，也是淘董事长的妻弟。

杨汝柳：淘董事长的太太，也是惠雅公司的老板。

目　录 Contents

1. 初涉上海 / 1
2. 工作不走寻常路 / 5
3. 非正规面试 / 11
4. 疑惑不影响工作 / 14
5. 治疗失恋 / 18
6. 进入角色 / 23
7. 小露锋芒 / 27
8. 侥幸过考验 / 30
9. 捡来的女友 / 35
10. 上个台阶 / 41
11. 倾心长谈 / 45
12. 政策和对策 / 50
13. 英雄气短，儿女情长 / 53
14. 有恃无恐 / 57
15. 再贴市场 / 61
16. 斡旋难撑 / 64
17. 指点迷津 / 68
18. 难得糊涂 / 72
19. 结束单身 / 76

20. 密局 / 79
21. 棋子得胜 / 83
22. 偷得半日闲 / 88
23. 英雄惜英雄 / 92
24. 社会认可还是自我实现 / 97
25. 再上台阶 / 104
26. 同行竞技 / 111
27. 生命思考 / 116
28. 情海迷途 / 121
29. 功德圆满 / 126
30. 映日荷花别样红 / 133
31. 委任状 / 139
32. 布局 / 145
33. 自设蓝图 / 152
34. 风生水起 / 157
35. 英雄情结 / 162
36. 巧遇知音 / 165
37. 角色升级 / 171
38. 两难选择 / 178
39. 回归 / 184
40. 英雄转身 / 189
41. 职业畅想 / 194
42. 煮酒论英雄 / 202

1 初涉上海

人都是这样在互相依存着，还是在互相利用着？

大巴车到站的时候已经是下午四点了，天还下着小雨。

艾应熊没有带伞的习惯，冲下车，马上淹没在人海中，拎也拎不出来了。找到老同学甘赢的电话号码发了个短信。告诉对方我已经到了，马上到他所在的学校去。

上海的出租车司机还是不错的，并没有因为艾应熊的一口标准的普通话而“见外”，很热情地帮助他搬箱子到后备箱。

坐在车里的艾应熊望着窗外这个陌生的城市，眼神是茫然的，心情却是激动的，毕业已经半年了，除了实习的三个月还过得有点规律，像是人过的日子外，剩下的三个月就跟盲流一样，每天盼着天亮，然后盼着天黑。一天到晚连游荡都找不到地方。

终于被老同学甘赢给搭救了一下，指引着来到上海，大概是艾应熊在大学给甘赢买了四年的早餐而修来的善果吧。甘赢是那种天塌下来也要睡懒觉的物种。而喜欢早睡早起的艾应熊就跟百灵鸟一样，每天是寝室里的“叫起乌鸦”，外带“早饭管家”。大学里嬉闹生活的片段还在

需要全本请访问 www.ertongbook.com

脑海里回旋。

“先生，到了。”

司机的话把艾应熊从回忆的思绪中拉到现实的世界。

眼前出现的就是甘赢读研究生所在的大学校门了，校门很大，教学楼也很高，看起来很气派，到底是上海的大学，艾应熊心里咕噜着。

老同学还算仁义，接到学校门口了，帮着拉行李。

“一路还算顺利吧？有没有碰到漂亮女孩子呀？”甘赢一见面就打趣道。

“你别以为所有人都跟你一样，心里只想着漂亮小姑娘好不好？人家饭还没吃饱，不像你饱暖思淫欲。”艾应熊对甘赢也从不见外。

“兄弟，别这样，得，先带你去吃饭，吃饱了你就好想了，哈哈！”甘赢继续笑着打趣。

行李先拖到宿舍，扔下不管了。

“为了给你接风洗尘，我今天就破费一次，我们下馆子吧。”甘赢表现出少有的爽快。

“我初来乍到的，任你使唤，指哪儿去哪儿。”艾应熊经过路途奔波，感觉终于可以舒口气了。

二人出了宿舍，一前一后在校园的路上懒懒地逛着，熟悉又陌生的校园，各有感慨吧。

很快就到了甘赢所说的馆子，其实就学校旁边一小饭馆——某某家常菜。

随便点了几个熟悉的小菜，一人一瓶啤酒。

“熊仔呀，这里的一切我都替你打点好了，我现在这研究生宿舍里，是两个人，另一个同学是隔壁班上的小子，本地人，家里离学校不远，那小子其实没必要在学校占个位子的，可人家偏要占个茅坑不拉屎，说什么学校有这样的优惠宿舍，干吗不住呢。一学期

才一千多块钱，在外面租房的话一个月你都住不到，可实际上那小子也没住几天，偶尔晚上有大课并且他来上的时候，就对付一晚上。几个月下来，总共也住了不到三次吧，所以我就和他商量着，干脆让你来住吧，你给他这个钱，他滚回家去，咱俩还做一屋住的兄弟，如何？”

“他同意吗？”艾应熊有些担心。

“没问题，包在我身上，我已经和那小子打过招呼了，他拿着学校的房子，转租给你，白拣的钞票，干吗不同意呀。”

“哦，也是。”

“你小子也是划算的，在上海随便租个房子也得一千多一个月呢，这里可以让你住半年，感谢我吧！呵呵。”

“感谢的，感谢的，来，先敬你一杯。”艾应熊顺势说道。

“你小子现在穷得，还不如我呢，所以我也就不指望你有什么实质性的感谢了，你还是像以前一样，每天给我买早餐吧，离了你这个‘早饭管家’，我还真有点不适应了，老是饿肚皮呀，我这里有食堂的卡，对了，我顺便把那小子的食堂卡也给你拿过来，你直接去加钱就可以用了，好事做到底，你小子吃饭也可以占点便宜了，学校的伙食还行，不说口味，起码能让你小子不至于营养不良，哈哈。”甘赢哈哈大笑起来。

“那就太感谢了，我会一如既往地发扬优秀革命传统，每天早上把早餐给你放桌上，你爱啥时候起来吃就啥时候起来吃，行了吧。”艾应熊也笑着说。

“成交！”甘赢边说边打响了手指。

这买卖做的，绝对多赢！

晚上，艾应雄躺在床上的时候还在想，他娘的，幸好老子还有勤快这点好，让甘赢这小子一直惦记着，大学四年给你惯的，惯得

都离不开老子了，哈哈。行，不就买个早餐吗，老子也要吃的，顺便给你买，也没亏啥。就是便宜你小子了，每天呼呼大睡，享受猪的待遇。

想了半天，还是没想明白到底谁亏谁赚，也不想了，得赶紧想办法看看明天怎么找工作的事情了，虽说现在吃的、住的都相对便宜点，但对自己目前的状况来说，也是不少钱呀，再说，光花出去，没赚进来的，再多票子也有花完的时候呀。

嗯，赶紧想办法找工作，找工作……

为了缓解疲劳和焦虑情绪，艾应熊给耳朵里塞上了耳塞，班德瑞的《春野》在耳旁回旋，轻柔的旋律伴着渐渐放松的艾应熊进入梦想。

2 工作不走寻常路

人为什么要呼气？为了出一口气；人为什么要吸气？为了争一口气。人就是在这样一呼一吸中才得以生存下来的。

第二天一大早，六点半准时起床，拿着两张饭卡，跑步去食堂，自己吃饱了，给甘赢带一份，回来这小子还是睡得跟死猪似的，身也没翻一个。卡放桌上，留张字条：

小赢子：

那小子卡里没钱了，你帮我加一下，早上食堂加卡的人没在，一百块钱和你的卡还有你的猪食一并放桌上了。我要出去找工作，顺便看美女了。拜拜。

在校园石凳子上，艾应熊给自己列了需要做的事情。

1. 买张地图，先按照甘赢说的把本市各区的人才市场的地方先标出来；

2. 搞清楚哪个人才市场哪天有招聘会；

3. 从这里到每个人才市场的交通路线怎么走；

4. 每天买人才招聘报纸，查看招聘信息；

5. 各个招聘网站完成网上注册，做好自己最新的美化的简历，经常上网，一旦发现合适的就直接投递简历，可以多投几家没关系的，海投也行；

6. 尽量复印多一些的纸质简历，随时可以拿到人才招聘会上去用，刚开始不要挑什么公司和岗位，发现自己能做都可以递简历，可以获得更多的机会，撒大网多抓鱼。

先做这么多吧，为了找工作混口饭吃，他娘的就不能让人家给瞧贬了。

三周下来，跑了几家人才市场，简历投出去不少，面试也有好几家，就是没有一个有结果的，实在是筋疲力尽，身心疲惫，“海投”看来是没戏了，撒再大的网也抓不住鱼呀，网大窟窿也大，这样下去也不是办法呀，得找其他的门路了。转换方向吧，艾应熊心里想着。

招聘报纸上有一条信息吸引了艾应熊的注意，一家大型民企飞梦FM招聘企划专员，这个职位看起来挺不错，感觉很喜欢，以前看过不少企划的案例和书籍，有创造性，能考验人，能成就人，关键是艾应熊感觉自己能做好这个岗位，也挺喜欢这个岗位的。

于是，当即决定放弃“海投”策略，精心准备了一份特制的针对飞梦FM公司的简历，觉得还不够，又跑到网吧在网上把FM的企业网站和所有关于这家公司的相关情况了解了一番，觉得似乎还是不够，干脆再到市场上终端卖场里去找FM的产品，仔细研究一番，还冒充消费者和卖场的小姑娘讨教一把。要是这小姑娘再漂亮点就更好了！艾应熊感觉自己都好像有点进入状态了。

晚上，艾应熊继续泡网吧，花了3个多小时，洋洋洒洒地写了快三千字的一个小企划报告，充分地发挥了一下自己天马行空的想象力，提了许多建议，诸如产品在卖场要怎么摆放呀，终端促销员要怎么介绍

呀，怎么识别潜在消费者呀，甚至终端促销员能够再漂亮点的建议都列出来了，艾应熊自己觉得感觉良好，于是才满意地打印了一份，再附上真诚的求职信，第二天很虔诚地写上了报纸上的地址，和收信人李先生收，特意在右下角注明艾应熊应聘企划专员。然后才怀着虔诚又神圣的心情把这封包含激情和心血的求职信投进了邮筒里。

做完了这些，艾应熊总感觉还是不够，希望就寄托在这样一个小小的信封里吗？犹豫了一会儿，艾应熊决定去现场侦察一下，踩踩点去吧，好歹面试的时候环境可以感觉熟悉点，不至于彻底慌场吧。于是，艾应熊按照报纸上的地址，来到了位于徐家汇商圈的一个写字楼里，此时的艾应熊，一个斜挎包，休闲衫加牛仔裤，旧旧的一双运动鞋，实在是不起眼，混在人堆里不仔细看绝对是谁都拧不出来的那种。也许是看门的保安以为艾应熊是收送快递之类的闲杂人等吧，并没拦住询问什么。艾应熊可以直接杀到 FM 公司所在的 17 层。有大半个楼层呢。艾应熊在楼道里来回转了两个圈，观察了一下里面的情况，就撤退了，担心闲逛时间太久会引起别人注意。

回来后就是漫长的等待，按常理，这封求职信第二天，最多第三天就可以到了吧，怎么 3 天了还没有收到通知面试的电话呢？艾应熊坐不住了，犹豫半天决定打电话问一下情况。

按照报纸上留的直线电话拨了过去。

“你好，FM 公司。”电话接通了。

“你好，请问是李先生吗？”

“不是，李先生不在。”

“我是来应聘的，请问我邮寄的简历你们收到了吗？”

“我不清楚。”

“那好的，谢谢你。”

过了一会儿，觉得还不够踏实，又打电话过去。

需要全本请访问 www.ertongbook.com