

Works Well with Others

徐淑玉
廖春兰
译

[美] 罗斯·麦卡蒙 (Ross McCammon) 著

让你在公司 显得很能干的 52种方法



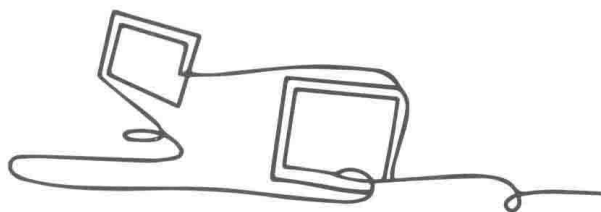
如果房间里除你之外少于6人，与每个人握手。

如果有6个人或更多，与5个人握手，对其他人点头致意。

「美」罗斯·麦卡蒙 (Ross McCammon) 著

徐淑玉
廖春兰 译

让你在公司 显得很能干的 52种方法



中信出版集团 | 北京

图书在版编目 (CIP) 数据

让你在公司显得很能干的52种方法 / (美) 罗斯·麦卡蒙著; 徐淑玉, 廖春兰译. -- 北京: 中信出版社,

2019.5 (2019.10 重印)

书名原文: WORKS WELL WITH OTHERS

ISBN 978-7-5217-0205-7

I. ①让… II. ①罗… ②徐… ③廖… 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(2019)第042702号

Works Well with Others: An Outsider's Guide to Shaking Hands, Shutting Up, Handling Jerks, and Other Crucial Skills in Business That No One Ever Teaches You

Copyright © 2015 by Ross McCammon

Simplified Chinese translation copyright ©2019 by CITIC Press Corporation

Published by arrangement with author c/o Levine Greenberg Rostan Literary Agency through Bardou-Chinese Media Agency

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限中国大陆地区发行销售

让你在公司显得很能干的52种方法

著者: [美] 罗斯·麦卡蒙

译者: 徐淑玉 廖春兰

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

承印者: 北京通州皇家印刷厂

开本: 880mm × 1230mm 1/32

印张: 7.5 字数: 125千字

版次: 2019年5月第1版

印次: 2019年10月第4次印刷

京权图字: 01-2019-1575

广告经营许可证: 京朝工商广字第8087号

书号: ISBN 978-7-5217-0205-7

定价: 42.00元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

前言

这本书要告诉你什么？

让我来猜猜看你是个什么样的人。如果我说得不对，我向你道歉，我误解了你，希望你无论如何也要看完这本书。如果我说对了，那么，显然我有点儿神奇。

我猜，你是个不错的人！

总之，我就是这么认为的。你聪明、有才华、心怀抱负，但却做不到尽善尽美；你认为自己不具备竞争“优势”，“人脉”、资源乏善可陈；你没有“出身名门”，感觉自己就像是跑马场上的赛马；你也不是首席执行官的亲信，当事情不“乐观”时不能依靠裙带关系来解决；你并没“结识”多少“重要人物”。

你是个门外汉。

而这种门外汉的身份让你感觉不安。求职面试时你缺乏“信心”，做“陈述”或“演讲”时你不知所措，在“重要餐会”上点菜时你也犹豫不决。

你会觉得我用了这么多引号“有点傻”。

但重要的是，你要知道其实这些描述也通通都可以用在我

自己身上。我很聪明，算得上有才华，也有一定的理想抱负，但当我 2005 年意外地（在我看来，应该是奇迹般地）接到《时尚先生》杂志的电话，让我去面试编辑职位时，我真觉得自己不能胜任。我那时任职于美国西南航空公司的杂志（航空杂志界的《时尚先生》），有北得克萨斯大学（号称得克萨斯州东北部或俄克拉何马州南部地区的哈佛大学）的文凭，在某种程度上认识些重要人物，但他们都在达拉斯（而至于纽约，我几乎没有什么重要人脉）。

我以为，以我的条件我在纽约的职业生涯一定会以失败告终，因为我并不是合适的人选，也配不上那样的工作。我是个冒牌货，一个月之后他们就会发现的。（**这里有一条法则：工作时间不满一个月，不足以让你看清一个人。你看到的很可能只是他伪装的样子，而不是他真实的样子。**如此便能解释你为什么看到他在洗手间里盯着奢华的电子水龙头半天不动，直到有会操作的人走了过来。）

“冒名顶替综合征”这个词是在 1978 年出现的，来源于佐治亚州立大学的心理学家保利娜·克兰斯和苏珊娜·艾姆斯，最初主要见于精英阶层女性，但后来也应用于男性，且应用程度不亚于女性。它会给你带来三种感觉：你不如别人想象的那般成功；你的成功得益于你的好运；就算你取得了成功，也并

没什么了不起的。

从一开始，心理学家就在研究和探讨可能导致“冒名顶替综合征”产生的原因。它到底是一种性格特点还是一种心理状态？到底是环境所致还是植根于我们的成长方式？还是它仅仅反映了人们心理上的焦虑感？抑或是抑郁感？那些自诩为“冒牌货”的人们是否真如有些研究者所说，实际上要比他们表现出来得更为自信？他们是否运用了“自我表现策略”，或有意或无意地，让自己显得格外谦逊，以降低别人对他们的期待？

本书不是要分析人们为什么会产生“冒牌货”的感觉，而是要告诉你这种感觉真实存在。

很多人都有这种感觉。

索尼娅·索托马约尔（美国最高法院法官）：“我成为法官的第一个月深感恐惧……无法相信竟然顺利度过了！感觉自己简直就像个厚颜等待命运裁决的冒牌货。”

凯特·温斯莱特（英国女演员）：“有时候，我早上醒来，出发去拍摄，然后就在想，我做不到，我是个骗子。”

查克·洛尔（《生活大爆炸》《好汉两个半》的编剧兼制片人）：“当你看到你写出来的那些东西正在被排练时，你会觉得想吐。自然而然地，一种感觉就产生了：‘我是个令人厌

恶的人，是个骗子。我要去躲起来。’ ”

亚历克西斯·奥哈尼安（美国知名社交新闻论坛网站 Reddit 的联合创始人）：“我不知道自己在做什么，真是太可怕了。”

蒂娜·菲（美国剧作家、喜剧演员和制片人）：“那种狂妄自大才刚冒出来，你还没来得及得意一小会儿，脑海里就划过念头——你是冒牌货。”

梅丽尔·斯特里普（美国女演员）：“我就会想，别人为什么会想在电影里再看到我？我又不会演戏。那我为什么还要干这个呢？”

我刚到纽约时，和那些同事都不一样，显得格格不入。我衣着不得体，不认识任何重要人物，不懂商务午餐规则，甚至不会在酒吧点酒水。（此时，你可能正在质疑我打扮自己和养活自己的能力，请原谅。）我不知道如何在这样的知名杂志社工作，也不知道如何在纽约这样的大城市生活。

但在纽约工作了几个月后，我发现了一个真相，我越来越清楚地认识到：我身边的每个人都是冒牌货，都有缺乏安全感的时候。只是我认为，这种缺乏安全感并不会拖后腿，反而会成为那些有志之士取得成功的助力。根据韦恩图的原理，当困窘与雄心交叠时，就会产生巨大的能量。除此之外，一些看似奇怪的举动也会蕴藏着这样的能量。

超级重要法则：每个人都有行为怪异、精神紧张的时候。不管他多么赫赫有名，地位多么举足轻重，这都无法避免，尤其是那些看起来总是自信满满的人。

我开始明白，成功与否不仅仅取决于你的才能和行为举止。我最尊敬的那些人，也不见得就比我聪明多少、勤奋多少（但相信我，他们都是才华横溢、工作努力的人），他们只是更擅长于“显得”比别人优秀。他们举止得当，表现得体。他们的成功似乎在于他们能够更得心应手地运用这些成功之道，且看起来令人觉得他自信满满。

随着我遇到的有意思的人越来越多（因为工作关系，这些人里有同行，也有著名演员和音乐家），我逐渐认识到：其实大部分所谓的成功准则并不起作用。你不必“推销”自己，不必建立“关系网”，也不必“正确”穿衣（尽管它能给你加分）。但是你得明白，为什么人们需要这么做。你得表现得公正不阿，即使你并不知道发生了什么事——不管是在会议室、在商务餐桌上，还是在下班后的酒吧。

同时，我也认识到：问题的根源不是你不懂那些职场交往规则或技巧，而是你不懂如何来掩饰自己的不足之处。

这是本关于成功的书。我从我的视角看待成功，我不想提出某种“体系”或“哲学”。关注如何得到一份工作，不如关

注如何应对面试；关注如何战胜对公共演讲的恐惧，不如关注如何走上演讲台。这本书更关注战术，而不是战略。它不是要告诉你“是什么”，而是要告诉你“怎么做”和“谁来做”。

本书看似谈的都是些不起眼的小事，实则不容小觑，原因有三：第一，这些小事如果处理得不好，带来的心理焦虑可造成严重后果（事实上这种焦虑完全可以避免）；第二，这些小事象征着你的优秀品质以及严谨的处事态度，可以体现出你的做人准则、奉献意识和细心程度；第三，这些小事具有极强的实用价值——它们会教你如何让身边的人感到轻松愉快，如何快速地给别人留下好印象，以及如何弥补失误等。

我的整个职业生涯都痴迷于研究这些小事——从杂志故事的措辞表达到商务午餐开始时的握手寒暄——研究它们怎样才能让人难忘，怎样起到以小见大的作用，产生重要的影响力，并且为我们带来利益。

“冒名顶替综合征”不需要克服，这也不是一件你“假装”它不存在就可以逃避的事情，而你也不能“把假装的成功当作真正的成功”。是的，你需要利用恐惧感来成就自己。你的门外汉身份、你的错误都值得你欣然接受。为了更接地气，你不得不认真对待职场中的这些小规矩。

CONTENTS 目录

1 首先, 一则小故事	001
2 你应该继续读这本书吗?	008
3 如何应对面试	013
4 面试黄金法则, 再加一条	019
5 如何与招聘人员谈话	022
6 在面试里你该如何表现	025
7 如何度过上班第一天	030
8 清单一览表: 看你初期如何搞砸工作	041
9 与新同事闲聊时如何回应你不了解的话题	043
10 头一两年干不好新工作, 意义何在?	048
11 如何微笑	053

12	如何闭口不言	057
13	职场说话之禁忌	060
14	如何在贵宾云集的高级餐厅吃一顿有意义的午餐	064
15	商务午餐原则之补充	070
16	如何闲聊	073
17	闲聊话题清单——送给不爱闲聊之人	077
18	如何让电梯里的交谈变得有意义	079
19	如何比稿	083
20	说说激情	088
21	如何握手	090
22	如何应对迟到	095
23	教你如何做到准时	099
24	下班后如何找家好酒吧喝酒	102
25	如何边喝酒边工作	106
26	工作聚会如何开始	112
27	工作聚会如何结束	115
28	工作聚会上你应该去跳舞吗?	117

29	如何祝酒	119
30	祝酒时绝对不能说的话	125
31	害怕做演讲怎么办?	126
32	演讲的禁忌语	130
33	服用赞安诺后如何演讲	131
34	如何与“重要”的人交谈	133
35	如何看待着装	149
36	耳熟能详的工作风格及闻所未闻的规则	153
37	潇洒不羁风格	155
38	骗子的曼陀罗园	158
39	关于合作	160
40	关于赞誉	162
41	如何写电子邮件	164
42	写电子邮件的其他规则	166
43	在社交媒体上立场鲜明未必是件好事 ——尤其是在你找工作期间	168
44	如何威慑人	171

45 论浑蛋	175
46 你是个浑蛋吗?	180
47 脏话篇	187
48 如何与讨厌、妒忌、不喜欢见你的人共事?	191
49 “两杯啤酒和一只小狗” ——测试你对某人的感觉	195
50 量化得分	196
51 如何忘记不堪回首的往事	199
52 为什么要一直做个局外人?	203
◆ 致谢	208
◆ 后记 如何写一本行为指南	212
◆ 附录1 阅读书单:非“励志”的励志书	214
◆ 附录2 威士忌酒名的读法	218
◆ 附录3 书里没涵盖的秘诀	221
◆ 附录4 主要度量衡对照表	226

·1·

首先，一则小故事

2005年5月16日，星期一

那天午饭后，我回到了办公桌前。我的办公室在办公大楼东北侧的二楼。这栋办公大楼地处达拉斯和沃思堡之间的郊区，位于一个不起眼的商业园中。我是一名年轻的编辑，供职于美国西南航空公司的航空杂志《精神》。刚吃午餐时，我要了一份“福乐鸡”快餐店打包的大号三明治，在开车回来的途中吃了它。对于当前的状态，我不甚满意——不管是三明治，还是我在达拉斯郊区的这份工作。

回来后，我发现电脑键盘上赫然放着一张字条。虽然我不认识字条上的人名，但他所属的那家传媒公司，我却是知道的。此外，字条上还有一个纽约的电话号码。

我觉得很奇怪，因为那家传媒公司是赫斯特——一家顶尖的

传媒集团，总部位于纽约。它旗下拥有多种各大报刊亭常见的杂志，包括《时尚》《嘉人》《好管家》《大众机械师》《时尚先生》等著名杂志品牌。

于是，我回了电话。

“我是赫斯特杂志国际集团的招聘主管，目前集团正在公开招聘编辑，我想和你谈谈，不知你对这个职位是否感兴趣？”电话那头说道。

我顿时蒙了。眼下，我有份相当不错的工作，我供职的《精神》杂志在美国的9或10家航空杂志中都是数一数二的。哦，不对，是7家。客观地说，30岁的我算是个成功人士。但是，对于赫斯特来讲，我却只是个微不足道的小人物。《精神》与《时尚先生》相比，简直是小巫见大巫。

所以，当招聘主管说想和我谈谈的时候，我简直不敢相信。后来我才知道，原来他周末乘坐西南航空公司的航班由费城飞往匹兹堡，在飞机上看到了一本航空杂志，读到了我的文章，他觉得还不错。

当时，我的第一反应是：这不是小事！第二反应是：肯定是什么地方出错了！接下来，第三反应是：绝对是弄错了！

我这人就是这样：每当机会靠近的时候，我就会“犯病”，头脑一阵眩晕，且心生疑惑，从心理上产生抗拒感。（“流浪者

合唱团”有这样一句歌词：“不是每个人都喜欢汽油味。”没错，比如我。而机会给我的感觉就好比汽油，令人排斥，尽管它同时也会令人欣喜。）和那个招聘主管通话的时候，我正是这种感觉。在大概 15 分钟的时间里，他问了我很多尖锐的问题，都是关于我的工作和杂志的。接近尾声时，他说了一些模棱两可的话，可是每一句都恰到好处。所有的面试筛选谈话都是这样，不会给出明确答复，让人猜不出结果。事实上，这是对招聘人员职业素质的要求，他们在工作中必须做到谨言慎行。（就像联邦反歧视法会出于谨慎考虑，禁止在招聘时间某些问题一样。）

通话持续了快 20 分钟了，但基本上都是他在问我问题。终于，我忍不住了，直接开口问他：“您的意思是……”

如果你能观察到我当时的大脑思维活动，就会发现那一瞬间我的脑海中急切地重复着一个声音：“请说《时尚先生》！”

“《时尚先生》有一份工作，你可以试试。”他说道。

谢天谢地，他说了！可是那一刻，我又“犯病”了。来自得克萨斯州和肯塔基州的祖辈们长久以来因卑微、贫苦和绝望而形成了一种本能的防御性心理，这种防御基因很可能遗传到了我的身上，导致我现在不自觉地开启了心理防御，立即认为眼前的事情就是一个骗局，从而抗拒这个明显乐观的职业发展

机会，无法坦然地接受它。好好的机会就这样在我这里变了味。我在谷歌上输入了“杂志招聘骗局”，因为我觉得这件事有点像电影《你整我，我整你》（又名《颠倒乾坤》）里的情节。给我打电话的那个家伙就好比是莫蒂默公爵（由唐·阿米契饰演），主编是兰道夫公爵（由拉尔夫·贝拉米饰演），而我就是那个为了讨口饭吃，假扮成残疾人沿街乞讨的黑人流浪汉比利（由艾迪·墨菲饰演）。我想知道自己是否被“整蛊”了。（用“整蛊”这个词儿既能凸显年代感，又能告诉大家似乎我以前经常看音乐电视频道艾什顿·库彻主持的《明星大整蛊》。确实，我以前常看，而且至今还看。）

“鬼才信呢！浑蛋！”我拿开话筒嘟囔了一句。（请注意：我差点儿就要对着话筒说出口了。）虽然这是我期待的答案，但我还是不敢相信。

这会儿听到他说《时尚先生》的时候，我突然想起了之前他问过我的一个问题——“如果让你来赫斯特杂志国际集团工作，你会选择哪份杂志？”（这是招聘者经常会问的一个问题——迫使你对自己做出判断，到底适合什么工作。）我的回答是《时尚先生》，就跟《雾都孤儿》里奥利弗说“先生，请多给我点儿”一样，语气里带着乞求和不确定。

所以，当他真的说让我去《时尚先生》工作时，我就像个