



第一部分

个人企业结构

第一章 怎样挑选一个班子

How to Pick a Team

将你的班子凝聚起来

下面我们谈谈能够帮你最大限度地扩展事业并建立门路的专业人士，主要有你的：

1. 私人经理
2. 律师
3. 业务经理
4. 经纪人

生 意 经

在还没有开始谈论某类具体事情之前，我先谈一点儿个人的生意经与大家分享。（如果“分享”一词太谦虚了，那么就改为“让我告诉你一些我个人的处世哲学”）。让我们看看下面这些实实在在的情况：

1. 你是一个企业

既然你非常具有天赋，每年都能赚几百万元（希望如此），那么你必须将自己看作是一个企业。象王菲这种艺人简直就是一个大型企业。

2. 大多数的艺术家都不喜欢做生意

这并不是说你不擅长此道。有一些艺术家在他们所涉及的生意场上真是令人难以置信的老练与精明。但是，这种情况只占少数，而且就连这些人也承认他们做生意的热情和技巧远远比不上他们对艺术创作和表演的热情和技巧。因此，即使你有能力处理自己生意上的所有事务，你的时间效益也不能充分地体现出来。

3. 成功中隐藏着众多危险

这种说法对任何一种行业都是正确的，无论是制作小玩意儿还是制作唱片的行业。当你已获得成功时，一些坏习惯会使你走下坡路甚至破产。比如说，将你的亲戚和好朋友都拉进班子里来；频频的社交使你对专业无暇顾及；前所未有的荣誉使你变得目空一切。

4. 你的职业生涯是有限的

请不要忌讳这种说法——“有限的”可以指一年或是三十年，但无论如何是有一定限度的。在其他很多的职业中，你可能会拥有长达四十五年或更长的职业生涯，但作为音乐产业中的一位艺术家，那是决不可能的事情。许多曾红极一时的摇滚歌星最后的收入仅能够支付房租，他们只能怀着对过去的美好回忆郁郁而终。所以，把你在有限的几年内赚到的钱积蓄起来作为以后四十五年的生活费用，这样你会发现两种情况：

(a) 你现在的收入不会再令你激动不已；而且 (b) 你意识到这些钱将被你用来安稳地度过余生。

当然，在一定程度上说，你有可能拥有一个长久而辉煌的艺术生命，但如果你那样打算，你的警惕性和你为未来所留的积蓄都会急剧减少。更何况，最好的艺术家也会有事业滑坡的时候，只有极少数的艺术家有较为长久的艺术生涯。因此，你最好先做事业无法长久的打算，而一旦你的事业真正延续了很

长时间，那么你一定感到惊喜万分。如果你花钱时只想着以后你仍能挣这么多，那只会给你自己带来不幸。但为以后不工作时做准备并不等于说打消你工作到老的愿望——这只是你的一个选择，而不是强迫性的意见。

雇用一个班子

班子的作用不仅是帮你开创事业、积聚财富，而且保证你在流行乐坛占据一席之地。所以一定要仔细、谨慎地挑选并且要亲自参与挑选那些精英人士的过程。我知道你并不喜欢干这事儿，但这关系到你的事业和你的金钱，所以你必须处理这些事情。如果你选对了人，你就拥有了自动驾驶飞机的驾驶员，只需时不时地查看一下飞行情况即可。而若你选错了人，那么不等你弄清楚发生了什么意外，已经机毁人亡了。

前期策略

你当然不会开一个商店却没有任何商品可销售，所以在你着手挑选一个班子之前，必须先确认你的音乐是否会一炮走红。你怎么知道什么时候才一切就绪了呢？凭你的直觉就可以了。你是否能肯定你的音乐已经成熟并且能够以此来谋生？如果答案是肯定的，那么你就可以出击了。

你要做的第一件事就是将你的音乐作品录在录音带上。唱片公司的那些人很忙，他们可没时间跑来看你的现场表演，除非他们先被你的音乐所吸引（或者，除非你手上有一些足以引起那些主管人员注意的照片）。录音带不需要太高档的，也不需要过长。录音的效果越好，你的成功机会就越大。多数唱片公司

的主管人员会说他们发觉你是“一颗未经雕琢的玉石”，我的经验是，你的演示作品听起来越棒，则你越有可能与唱片公司签约。这并不是要你在该项目上花一大笔钱——随着价格相对便宜的四声道及八声道录音机的诞生，再加入电子合成器，在你的卧室里就可以制作出令人惊奇的具有专业水准的音乐作品。最重要的一点是要录下你的力量、激情和动力。你应该能明白我的意思。

用一句话来概括，究竟你应创作出什么样的音乐？很简单，创作能打动你心灵的音乐。任何一个纯粹想摹仿别人的创作模式或挖空心思猜测唱片公司的爱好的人是不可能开创自己的音乐事业的。

作为一名真正的艺术家，一定要不断地用知识武装自己（听起来有点象大道理，但事实确实如此）。只有这样，你才能成为一名有思想的创作者。这对摇滚乐队和自己创作作品的歌手来说尤为重要。千万不要以为留起长发就变成了摇滚乐手，更重要的是你能创作出有思想性的作品来。我和崔建深谈过几次。我发现他之所以能成为中国摇滚乐之父绝非偶然。他对某些问题的思考与认识不但有深度而且超前。与其称他为有思想的艺术家，不如称他为一位有艺术创造力的思想家。

我还要告诉你一个秘密：唱片公司喜欢那些让他们感到纯洁、真实的音乐。因此无论你的音乐符合一时的商业口味，还是朦胧的宇宙音乐与佛教音乐的结合，都应该如实地反映你的思想和感受。我所认识的超级巨星都有一个很清楚的概念：他们是谁，他们的音乐代表什么。

录音带上的歌曲不要超过三到四首。它们必须是你最好的三四首歌，其中第一首应该是最得意的作品。听录音带的人非常忙，如果你不能在第一首歌上抓住他们的心，他们不会继

续听下去的。如果他们听了以后意犹未尽，就会问你是否还有其他的作品，希望你能吊住他们的胃口。

这样你就有了可为你打出名气的磁带，很快你就该为胜利欢呼了。那么下一步该怎么做呢？如果把你的照片贴在录音带封面上，那是最好不过了。因为在这个多媒体的年代里，唱片公司远远不只关心你的歌唱水平，你必须能进行现场表演，而且在录像带上的形象也要不错等等。顺便说一句，“形象好”并不是有一张漂亮的脸蛋儿，因为你我都知道真正成功的艺术家决不是长得漂亮或是可爱。

下面给你讲一些这方面的内幕。很不幸的是，一些大的唱片公司（小公司不一定这样）已经形成了非行内经纪人或律师推荐的磁带拒不考虑接受的做法。（我讨厌带来坏消息，但这样也好：至少你不必苦等三个月却等来一封回信告诉你他们不接受你的录音带，因为它不是来自某位律师或者经纪人之手）。这样做的原因是唱片公司每周都会收到 300 至 400 盘录音带，控制这些如潮水般涌来的录音带的有效方法就是对寄送录音带的人的资格进行限制。但这似乎又进入一个怪圈：如果你不跟圈内的某些人来往，怎么能使唱片公司听你的录音带，反之如果没人听你的录音带，你又怎么能与圈内的人打上交道呢？别灰心；我要告诉你走进这个圈子的方法。这个方法包括为你自己找一个律师或经理，让他们推销你的录音带。这样自然就要谈到下面这个话题。

应该先找谁？

你所应找的第一位班子成员通常是经理或律师。在创业阶段，你的经纪人可能不是圈内的人，而更可能是你的一个充满

激情的朋友或亲戚。但这一步是很重要的（我们将在稍后更加具体地谈有关经理的内容），无论他们能否将你的录音带送入唱片公司。因此，如果你的经纪人缺乏经验，或你根本没有经纪人，那么通常情况下律师是你打进音乐圈时需要的首选人物。一个音乐界的律师将你的录音带送入唱片公司所花费的时间少于一个经纪人完成这项工作的时间。你的经理应该帮你创作歌曲，设计形象，预约演出并照顾你的一切。而你的律师则只需几小时的时间就可利用他的社会关系将你的录音带送入唱片公司。还有另外一个重要原因可以说明一位好的音乐界的律师可以让你梦想成真：唱片公司倾向于与他们熟悉的人打交道，所以只要找到合适的人将录音带送去，唱片公司自然会尽早地听你的录音带，没准会送给一些身居要职的人听。

提醒你一句，挑选为你推销录音带的律师时一定要谨慎。大多数的律师很看重自己对唱片公司的信誉，所以他们只会推销自己信得过的录音带。不幸的是也有一些只要能拿到钱就愿意为送上门的任何录音带进行推销的律师。如果你选中这样的人替你办事无异于自己亲自去送录音带，因为唱片公司知道这些人通常是好坏不分的，所以他们会把这些人送来的录音带丢在一旁。为了避免出现这种后果，你应该仔细研究那些你考虑聘用的律师的材料，问问他们曾经为哪些人的唱片做过推销（包括推销成功及未成功的，这样他就不能用少数几个侥幸成功的例子来蒙骗你），然后你可以去收集有关的材料，弄清楚他们是如何进行推销的。你也可以从圈内的其它消息和渠道打听一下哪一位律师是真正够格的。（我们以后会谈如何资料查询）。

业务经理通常是你的班子里最后一个需要挑选的人，这与你为什么要最先选择一位律师的原因恰恰相反。请一位业务经

理费用是很高的，而新艺术家为了保证正常的财务周转需要尽量地减少开支。另外，很少有业务经理愿意孤注一掷地与一个还未与唱片公司签约、前途未卜的艺术家合作。因为业务经理发达的机会比不上私人经理和经纪人，而且一旦选错了方向他们就会蒙受重大的损失。（在第四章里，你会发现业务经理的收入比不上经纪人和私人经理）。但是不用担心，除非当你有了一大笔可观的收入时，你并不需要一个真正意义上的业务经理。一个好的会计就可以管理好你的纳税申报事宜并能解决各种各样的问题。

如何搜寻合适的人选

从哪里挑选你的班子成员呢？还是那个古老的方式，即向你认识的所有人询问，看他们能否提供好的人选。与那些音乐圈里的人交谈，即使那个人仅仅是为你中学的合唱团进行钢琴伴奏的人。对一个完全未知的领域，你只能凭着直觉往前闯，音乐事业也是这样。如果你敞开心怀去面对任何可能发生的事情，就会惊喜的发现许多好运突然降临。唯一让人泄气的是许多你想选取的人一开始总是无暇顾及到你。（但是你放心，一旦你成名了，他们会反过来找你并告诉你“他们一直在注意你”）。

可以成为你班子成员的主要人物几乎都集中在北京、上海和广州。这并不是说其他地方就没有够格的人选。当然有，但音乐产业大多集中在这几个地方，并且住在这里的人会有更多的经验。

一旦你列出一张名单，就得开始给他们排序，并考虑谁是你第一个要找的人。如果你在不只一处地方看到同一个名字，看来此人就一定有点儿不寻常了，那么此时你应优先考虑这个名字。还可以留意一下那些你喜欢的艺术家或者风格与你相似的艺术家的专业人士。通过这种方法来寻找律师和业务

经理还不是最主要的，更重要的是要用这种方式来选择中介机构，尤其是选择私人经理，因为一般是他们来掌握你的音乐风格。例如，U2 乐队与芭芭拉·史翠珊 Barbra Streisand 的经纪人会完全不同，我敢肯定他们的经理决不是同一个人。但另一方面，你也会惊奇地发现两个风格迥异的艺术会有相同的中介机构（只是经纪人会不同）。而且你也会发觉在流行乐坛领域内，法律上和管理上的方式并不象你所想象的那样完全不同。摇滚乐队诸如阿龙·史密斯（Aerosmith），滚石乐队（Rolling Stones）等和抒情歌手如芭芭拉·史翠珊（Barbra Streisand），惠特尼·休斯顿（Whitney Houston）等在发行音乐，收取唱片版税，巡回演出，商品的销售，赞助商征集等方面都有着相似之处。

当你排好顺序之后，就开始依次与名单上的人取得联系。最好是通过别人的介绍与这些人认识，比如通过他们家的朋友，甚至只是他们家的保姆。但如果你找不到介绍人，开始时总会觉得有点儿尴尬。你可以试着通过打电话与那些人联系（如果费用不算高的话），但是应做好没有任何回应的准备，即使不会有回话，或者被其下属随便应付也是可以的，能与那些人的下属交谈也不错。注意在打电话时，言语一定简明扼要、切中要害。听电话的人通常很忙。（你甚至应该与你的朋友提前排练一下你们的对话）。刚开始时，你可以寄录音带、照片和任何其它可以引起他们注意的东西。如果你曾上过当地的报纸，那是最好不过的了。在报纸上用黄色银笔做个记号，这样那些人就不用到处找你的名字了。顺便说一句，我个人很讨厌收到那些赫然写着“绝密，本人拆阅”等字样的信件，因为我得亲自拆阅（我办公室的人员可能认为那是我家里的机密）。我一面要花时间小心翼翼地找开信刀拆信（我从来不亲自这么干），一面又十分恼

火，因寄信人让我费了这么多事儿却根本没有什么绝密可看。说起令人恼火的东西还有一种，就是在信中耍花样的信件（如“要真正火爆的歌曲吗 在这里！”），所以寄信一定要简单明扼要，你能得到他五秒钟的关注已是很幸运了。如果你这次没能引起他的注意，你就会被搁置在一边。不停地写信给同一个人也能使你引起他的注意，甚至会产生一种当别人提起你时他也下意识地觉得很耳熟的感觉。但是同样要做好收不到任何回信的心理准备，不过不必灰心。

当你已经引起某人的注意后，即使他们没有时间或不愿加入你的班子也没有关系，你可以请他们再向你推荐一些人。这非常值得，原因有二：第一，你已经在音乐圈里有了向导。第二，当你与他们所推荐的人通电话时，可以告诉那些人你是某某人推荐来的。如果这个某某人是个大人物的话，至少那些被推荐的人会给你回个电话（或许）。

不管你是谁，不管你在那里，只要能一直执着地这样做，总会因为你的毅力而引起一些人的注意。我认识的所有超级巨星都具备令人难以置信的干劲和毅力，并能主动发现人才来扩展他们的事业。所以无论遭遇到怎样的打击都要坚持不懈地追求。实际上，当甲壳虫乐队（Beatles）和艾尔顿·约翰（Elton John）刚刚出道时，所有美国的唱片公司都没有将他们放在眼里，所以别指望人们一开始就对你的音乐赞叹不已。千万别灰心，只有那些激情似火的人才会最终获得成功。

筛选精英

你的候选人名单已定，而且已经支付了一大笔邮资和长途电话费，希望你已经找到了几个不错的人选。这个时候，无论乘飞机、自己开车、乘公共汽车或者搭便车，你都要到他们的住所与他们面对面的谈一次。在电话里你无法说清所有的事情。

你应该去他们的办公室看看，观察他们的神态。而且全面地用你的直觉去感受他们给你的印象。而且一定要相信你的直觉。如果你觉得你遇到的人奸诈狡猾，八成你是对的。如果他们使你觉得太花哨，就要格外小心，迷惑人的骗子是最危险的。

下面我来谈谈如何从那些精英中挑选人才并评估你的候选人：

参考资料

寻找参考资料。如果他们手头有一大堆著名艺术家的名字当然对你会非常有吸引力，但并不能因此下最后的决心。过去这些年里，与著名艺术家的名字相关的灾难太多了。

我想你明白我的意思，即使他有一位名人客户，也不一定就是最好的人选。这也许只能说明那位名人对自己的日常生活不是很关心或者他根本就是个傻瓜。而且，当你会见一位律师、经纪人或业务经理时，作为艺术家来说，你并不知道这些人有多大本事。有时候，艺术家本人很少与这些人接触，多半是艺术家的私人经理来处理所有的事情。如果是这样，倒不如去跟一位私人经理谈谈。

想获得参考信息，最重要的是向那些与你情况相似的人讨教。事实上，那些对他们的大客户的事很能够关心的人不一定会同样关心你。奇怪的是，有些人即使对他们的大客户也显得不太关心，通常因为那些人太忙了。有一个笑话（来源于真实的事）是讲一位著名的艺术家想炒掉他的律师却无法通过电话找到那位律师。另外，设法从那些曾经有一段时间从事过该职业的人讨教，这样你得到的资料就不仅仅是出自那些正在品尝喜悦的成功人士之口。

一定要确认这个人是圈内的专业人士，即使他看上去很明显就是专业人士也未必就是圈内的。一些做房地产生意很成功

的会计在音乐产业中却手足无措，当然也有一些相反的例子。事实上，即使是对电影、电视或文学具有广博的专业知识的人，也可能对音乐产业一窍不通。所以一定要确信，你在与音乐圈内的专业人士进行交流。

利用你班子中的其他成员。无论何时你想聘请某个人，不妨征询一下班子其他成员的意见，因为你需要他们为你出谋划策。而且他们将在一起工作。但请注意：本杰明·富兰克林曾说过（我懒得查原话，这里只是大概的复述）当你为了集体的智慧而聚集一帮人时，你同时也将他们相互的嫉妒和私心聚在了一起。换句话说，当你的成员出于行政上的原因想要或不想要某种东西时，或许有可能与你的最大利益相符合。比方说，一位业务经理刚刚向一位私人经理推荐了一个客户，作为对他那个人情的回报，这位私人经理就会特别向你推荐那位业务经理，却不管那位业务经理是否适合你。（我不想使你走极端；大多数的人还是很讲道德的，他们不会轻易地向你推荐某个人，除非他们真地认为他或她是做这个工作的最佳人选，当然同时也是偿还所欠的人情，正如在许多其它行业中一样，音乐产业中也存在着许多幕后交易，这一点你必须提防）。因此，要常常问他们推荐某个人的原因是什么，而不要只问他们应该聘用谁。一定要让他们给你提供具体、真实的理由。事实才是你用来评估的标准，最终的决定应该由你自己来做。

看穿推销伎俩

记住，每个人在推销自己的时候都把自己说得很棒。当你与某一个人会面时，他们的目光都集中在你身上，你当然就成了这个地球上最重要的生物。但当你聘用了他们并开始工作之后，情况就不会是这个样子了。各各方面的不同需求会使他们焦头烂额，不知所措。这在会面中绝对是难以知晓的，因为

“进行一次完美的会面”通常使人们远离谈论本职工作的中心话题。所以，你怎样才能避免这种后果呢？要仔细地研究他们的资料，找出你想知道的任何问题的答案，例如他们在及时给你回电话方面所表现出来的品行，多长时间能开始工作和一些在算命时才需要观察的身体信息。

不要被那些好的难以置信的诺言所迷惑，听起来的不错的东西往往事实恰恰相反。许多人都会发誓将为你带来一些利益，而实际上他们根本无法给你那些，他们只想得到这项工作而已。他们料到你是不会解雇他们的，即使日后他们无法给你带来那些好处，因为他们知道大多数的艺术家不太喜欢造成生活中的任何变化。（这些人同样也会在你星运不佳时中断与你的联系）。他们也明白必须得撒谎才能挤走下一个候选人，因为他们料想那个候选人也会说同样的话。事实是，绝对没有真正意义上的奇迹创造者；音乐产业跟其他的任何产业一样需要的是清晰的计划，踏实的工作以及正确的实施。世界上从来没有所谓的“捷径”。

谁来做这项工作？问一下自己，到底谁应该参与到你的日常工作中。也许不是你正在会面的这个人，你应该明白这一点并与那些有可能为你工作的人会面。所有的专业人士都会雇佣某种类型的职员，雇佣那些相对而言更优秀的人。一些公司的职员象走马灯似的不停更换，每天都有新面孔出现，而其他的公司却较稳定。所以，一定要去询问，从你的资料中找答案。

费用

不要不好意思问对方开价多少。我知道这非常令人尴尬，但无论如何要问。如果你不问，日后很可能会使你大吃一惊。但你提出这个问题时一定要警惕那些含糊的回答。（如果你搞不清该给他多少钱的话，让你的手下替你去谈）。

个 性

认为一种个性优于另一种个性的说法是荒谬的（如果你雇佣的不是一个“绣花枕头”）。大喊大叫的人和爱拍桌子的人往往会干成大事，只要他们既聪明又博学；而说话平心静气的人也会成功，只要他们同样聪明博学。一些人用“快刀斩乱麻”达到目的，而另一些人则选择“铁杵磨成针”来获得成功。两种风格的个性都可能获得成功。

记住，你聘用的人是来辅助你的事业的，而不是陪你游览观光的。当然如果你能与手下结成真诚的朋友是再好不过了，但这并不是必需的。（但是，与你的私人经理之间，即使不能建立真诚的友谊，至少应该在彼此之间建立和谐而牢固的关系）。我并不主张你聘用那些你并不真正喜欢的人或那些脾气火爆的人，我只是说那些人不一定会成为你的好朋友。实际上，有一定的距离感反而更好。就象医生不能为亲属动手术的道理相同，你的班子成员最主要的任务是给你的事业发展带来一些客观的东西。

有一个关于成吉思汗的有趣故事，他是一个伟大的勇士和征服者。在他的帝国的一次重要的战斗中，双方都卷入了众多的兵力，打得不可开交，这时，一个侍从走进成吉思汗的军帐发现他仍坐在里面。侍从问道：“你怎么能在这儿？军队需要你的领导，战斗也正处于关键时刻”。成吉思汗回答说：“我发现自己在战斗形势转变时就很愤怒，当我愤怒时就不能有清晰的思路，所以我到这儿来静静心以决定下一个行动计划。”想想这个故事。如果连过去的成吉思汗都必须先摆脱情感因素的困扰才能正常工作的话，难道我们不更应该这样做吗？当我与问题牵连太多时，我会对自己的判决缺乏自信，所以我会聘用一位与问题无关的人来解决问题。

总之，是否与你的手下保持一定的距离并不是值得忧虑的问题，但当你与手下接触时一定要感到很舒心，容易交流。

“信任我”

一定要警惕那些一开始就吹嘘自己有多么诚实的人。真正诚实的人根本不会把这句话放在嘴边。

现在做决定，以后再确认

尽量快些做决定，但要慢慢对你的决定进行确认。换句话说，一旦你决定用谁并且聘请了他们，就要不断地仔细观察你的团体（在你能容忍的程度上）。事实经常是，因为有一个完美的会面而被你聘用的人并不一定真正是对你合适的人选，所以不如先给他们一个“试用期”，直到你完全肯定自己的眼光是正确的之后。而且不要轻易相信另一个成员说“一切顺利进行”。开始时要迫使自己紧跟着他们的行动—没有人比你更关心你的事业—以后你就有足够的理由放松休息了。

换一个手下

下面讲讲一旦你的班子出了岔子，该怎么办。

我从没见过哪位歌星对发生的疑难状况没有丝毫的警觉，即便他对自己的事不太关心。那种状况也许是有些事处理得不好，或仅仅是你感到与某个手下谈话很不舒服。逃避这些问题没有用，就象你开大车内收音机的音量来对抗引擎的噪音。这就象迪克·格里高利(Dick Gregory)的一句名言：“我读了许多有关吸烟的危害的书后，感到很害怕以致于我放弃了读书。”所以，要积极处理你所碰到的难题。

谈谈你的难题

我知道勇敢地面对难题是非常困难的。我从未听说过有某个歌星（或其他任何一个面对此难题的人，除了少数离过六次婚的坏脾气的人）喜欢遇到这种情况。但为了你的手下能更有效的为你工作，你必须跟他们开诚布公地交流。如果你不能直接与那个让你烦恼的手下交谈，就告诉你的另一个手下，让他去告诉他。要快。要知道千里之堤毁于蚁穴的道理。如果在矛盾尚小的时候跟他们谈，就会使小矛盾始终是小矛盾，而且通常这些小矛盾是由单纯的误解造成的。

如果你坦白地谈了你的问题，而没有得到满意的解决，就需要换一个手下了。没有任何人有权利说与你终身的契约关系。人和事年年在变；那些曾是你的热心追随者的人可能不再对你感兴趣（或许由于你的事业江河日下，或许因为他们对自己的工作失去了热情，等等）了。或者他们再不能帮你干些什么了（或许是因为你的事业正在发展，而他们的能力有限；或许是因为你换了职业而他们的专业经验无用武之地等等）。我对忠实总是充满敬意而且很欣赏的（如果没有其他的原因，大概就是因为它很少见了），但盲目的忠实并不是件好事。对我来说，忠实意味着你不会与身边走过的漂亮脸蛋一走了之（你越是成功，越会有漂亮脸蛋试图引诱你，这里既是事实，也有比喻意义）。但忠实是双方的，即你手下的专业人士应对你有同样的忠实。你与那些人在一起只是因为他们在为你工作而且做得不错。如果你得不到你想要的服务，那么忠实就意味着将问题摆出来与大家商量并找出需要改进之处。（再者，如果你仍不想直接对那个人讲，就通过另一人讲）。从那以后，如果事情仍没有好转的迹象，而你肯定你的不满已经很清楚地表达出来了，那你就该换个人了。但一定要有正确的理由，而不是错误的理由。