

#低贱的事情#

问题：十四岁的孩子说出“我不要洗碗，因为这是很低贱的事情”这种话，我要如何回应？

题目描述：我无法想象从她口中会说出这种话，在我眼里她一直是个品学兼优的孩子，这是什么原因？

各位到底是觉得他说得不对呢，

还是觉得其实他说得对，只是不该说？

工作真的都是没有高下之分的吗？回答这个问题要小心——如果你自称都一样，就会跳出一位觉得你的工作比较好、能力跟你相当的人来要跟你换。对你而言做这个交换无损，对他则有收益，如果他將所获收益分一半给你，你们双方将都会从这个交换里凭空获益。

双赢啊！世界上总有觉得自己的工作不如你尊贵的人，你反正始终都觉得一样，这里你就可以好好的捞一大笔了不是吗？

你为啥舍不得换？

那么，也就是有高低之分了？

那么想要辩解的话，只是想要辩解说有高低，但无贵贱吧？

所以这个小朋友只要把“低贱”的“贱”字去掉，改成“低下”，应该就没人有意见了吧？

为什么还是有人愤愤不平呢？不是你们说“低不为贱”吗？低下既然是中性的，完全没有贵贱的问题，为什么有人说你的工作低下的话你要愤怒？

所以，其实你们在反对的到底是小朋友说出来的内容，还是在反对小朋友说出来这个动作本身？

之所以这么生气，是因为国王们的确知道自己没穿新衣，数九寒冬当真难熬，所以痛恨小男孩还要伤口撒盐吧？

“连我这最后的自我安慰也要剥夺，小兔崽子真 nm 没心肝啊……谁家的，有没有点家教？！”

——作为敢于直面惨淡人生的真猛士，你应该这样回应。

看小兔崽子回家不被打断腿。

那么，要如何面对“的确存在卑贱的岗位”这个问题？

我们现在的流行的解决方案其实就是上面这种皇帝新衣式的政治正确方案——明知这是事实，但是要拒绝面对真相，要虚词伪饰，强要说“工作无贵贱之分”，结果在事实层面总是不堪一击，一不留神就会流露出真相，而且总是要在小孩子面前硬拗撒谎——搞得好像要是能把下一代人全体骗结实了就会自动实现幻想天国一样。

那么，如果抛弃这个方案，我们如何面对这个问题？

那就是：社会地位的虎符有分两半，一半是工作的属性有高下之分，一半是工作的态度。两半合在一起，才真正决定了你的社会地位。

你的工作职位是否低下，是否具有天然的高可替代性，并非全然是你可以选择的——有时甚至全然不是你可以选择的。没有选择，就没有罪恶。

他人识别出这种天然的高可替换性而并没有决定向你倾注过多的社交资源（亦即礼数、主动的交往），是你需要理解和接受的。

这是你仁爱的义务。

你得让他人活（live and let live）。

要求人不区分可替换性、不分优先级去投注社交资源，是一种暴政。是的，不要以为你社会地位不高，你就不会是一名暴君。仔细反省，否则你不要奇怪你为什么众叛亲离、妻离子散。

他们不是因为你的社会地位低下（所谓“嫌贫爱富”），而是因为你是个暴君。

“我欣赏你对我的礼遇，因为要礼遇我这样微末之人，是难得的美德，也让我相信你精神之富裕；我原谅你对我的轻忽，因为我知道你大概人生不易，你有限的资源已经无力覆盖到我这一层。”

很多人大概要跳脚——凭什么？我凭什么要对那些看低我的人这么“软弱”？我不管，我要“犯我强汉者虽远必诛”！

凭什么？凭只有这个心态的人才会停止下滑。否则无论你现在的地位已经如何低下，已经如何饱有可替代性，你的地位一定还会更低下，被一切他人不自觉的推挤进更有可替代性的位置去！——他人仅仅只需要凭着风险控制的本能，就会自然而然的触发这种集体决策。

你一天不悔改，你就继续下沉一天。你越下沉，你就越会依赖那个“人无贵贱”的政治正确口号来自我安慰，越强迫性的在虚拟空间发泄、猛踩我这种答案。

发泄、猛踩，根本不会扭转你下滑的事实，也绝不会改变他人“嫌贫爱富”的“无礼态度”。

因为真相是你是个为了自己愉快而不容他人尽最大努力追求自己幸福的暴君，他人只是无意间看到了你的恶，要敬你而远之。

顺着这条线，你才会明白为什么你的同类之中另有一些人却并不因为自己的卑微而失去他人的尊重——那不是因为他们“善于拍马屁”，而是因为他们内心有这样的仁德，而他人即使没有显式的认知，在下意识里也感到了安全。下意识的安全会导致人们不自觉的会亲近。对不自觉安排得离自己更亲近的人，人们自然而然留了三分情。

这三分情，就是你艳羡而诅咒的“偏心”的本质。

然后我们回到这虎符的另一半上，说一说卑贱的工作岗位和不卑贱的工作态度。

岗位卑贱不由你选，那虽然会导致人们天然的不会把社交资源向你倾斜，但那还谈不到导致你沦为下流。

的确，这个世界有一大堆蠢蛋仅仅因为你的岗位卑贱就径直对你无礼，视为草芥。——你放心，这种蠢人第一不会有真出息，第二除非他能醒悟悔改，否则他绝对、绝对不会有好下场。

为什么？

因为对卑贱的恐惧必然驱使他要往上爬。往上爬又必须要有大事业。而大事业绝非一个人可做。绝非一个人可做的大事业的人力金字塔里，必然有大量卑贱的下层岗位。

而因他这愚昧的蠢行而带来的逻辑诅咒，会导致他所无法省去的大量卑贱下层岗位只能由工作态度同样卑贱的人填充。

看懂了吗？一家企业里门口的保安大爷、楼道/办公室里的清洁阿姨、前台不起眼的接待、负责打印复印的文员小妹，挤在大格子间里的呼叫中心客服……她们的工作态度和士气其实在很大程度上决定了这家企业里的其他部门的效率。

他们每一个人看似都可以轻易的替代，暂时少掉了似乎企业也不会立刻倒台。

但是他们的长期消极抵抗，能无声的吃掉整个企业的竞争力，无声无息的吃掉成本，吃掉客户的满意度，吃掉“每个人都不可或缺的”核心精英团队的努力、进而毁灭他们的士气。

不是没办法，人委屈了你可以给钱。一万二一个月请清洁阿姨，肯定有人肯忍受你的嚣张跋扈。

但是你记住——你的领先优势对手迟早学会，你的人才对手迟早挖走，你的关系优势对手迟早打平——但对手却不用出这二十个一万二。

看懂了吗？

能成事的领袖一定看得懂——嚣张跋扈，作践低岗位的团队成员，是极其昂贵的蠢行。你发觉你的团队领袖看不懂这一点，我就劝你及早准备跳槽，因为他必然没有前途。这么简单的道理都不明白的人，没有资格担当任何团队的领袖。

明确的警告你，你跳船的能力是随着你的衰老不断的消退的。你不早点跳，将来那点垄断优势一旦破口，你将与舰同沉。

看明白了这一面，你就会明白身处卑贱的岗位你可以有的选择了——那些身处卑贱的工作岗位，却没有沾染卑贱的工作态度的人，将是任何真有宏图大志的团队在孜孜以寻的珍宝。

你负责人民大会堂的区域清洁，你的社会地位真的卑贱吗？

你在苹果总部负责保安巡逻，你在社会里的地位真的很卑贱吗？

你真的站到这些位置上，你会发现在这里极少有人如此不尊重你，真有人这么做了，头顶有雷的一定是出口不逊的对方。

你不以卑贱的态度去从事你的岗位，那么无论你的岗位如何具有所谓的可替代性，你的岗位也会因为你的存在而变得不可替代。道理很简单——懂得这个道理的人很少，懂得这个道理而能行的人更少。岗位本身不稀缺，你这样的人稀缺。

“我的团队，即使是一个扫地的、一个倒茶的，那种不需要任何学校教育的岗位，我也需要由工作态度绝不卑贱的人来担当。可惜有学历的人太多，而有态度的人太少。我只是在为那些对我毫无用处的过度学历付出本不该付出的额外成本，在勉强弥补有态度的人的稀缺。”——这才是那些最终话事人们心里念兹在兹的心病，也是目前中国行业领先的团队里普遍存在的人力资源短板。

不可替代性自然带来尊严。

岗位的可替代性，可以被态度的不可替代性救赎。

的确有低贱的岗位，但这还不足以使得你成其为低贱的人。对低贱的岗位采取这种低贱的态度，才使得你成其为低贱的人。

而“这是一种低贱的工作，我才不要干”，恰恰是一种低贱的态度。

编辑于 2021-09-12

<https://www.zhihu.com/answer/955654925>

评论区：

Q: 分享一个例证

https://www.thepaper.cn/newsDetail_forward_14456796 (超市阿姨灭蚊录)

B: 一篇相关回答

<https://www.zhihu.com/answer/1864671805> (#治虫#)

Q: 好耶，今天去观察了下。

1.菜市场有顾客买虾，跟卖虾的老板娘吐槽，他买虾经常吃到沙子。

老板娘：“那是因为没去虾线，其实我以前也不知道要去线，是有个老顾客教她的。”

老板娘拿过一根牙签，把虾弯曲起来，穿过虾头去线。

那个顾客大概买了几十只虾吧，老板娘撑重完，旁边准备了一盆水，一只虾接着一只虾去线。

去完一只虾，牙签在水盆里荡一下。

她眼睛凑得很近，非常耐心地去线，全程没有感觉到急躁。

一边和顾客聊天，不让等待的顾客无聊。

2.菜市场铺子上面有个小风扇，有的老板把支付宝和微信二维码吊在小风扇上面。

有的卖菜摊位是 L 型的，老板会在转角两边各摆一个二维码，省得客人多走路。

3.有家菜摊子很特别，老板娘太元气了，对客人的视线非常敏感。

顾客隔着二三十厘米走过，刚看摊子上的菜一眼，她马上就笑着招呼：“要买什么菜啊。”

有个顾客付完钱，要买一小把芹菜，她就直接送，叫人下次再来。

态度真的非常棒。

(直线评论区评论发不出去，跑过来这里玩了，快乐源泉[种草]。)

<https://www.zhihu.com/collection/786484289> (直线研究)

(直线研究相关的收藏夹。

里面收录了答主“怎么做事”“什么态度做事”“怎么练功夫”，相关的回答。

有兴趣的小伙伴可以看看呀[抱抱])

Q: 观察理发店系列 2:

客人在理发师理发时，长时间不能动，要忍耐无聊。

理发店对此做了几个设计。

1.理发椅子前，有全身镜，镜子上安装了手机支架，客人在等待期间可以把手机放上去看视频。

2.每个理发椅上面都安装了独立开关的暖光灯，客人一坐下就开灯。

3.全身镜上贴着其它服务的小广告，护发套餐 228 元之类的，因为客人在头部动作受限，视线停留最多的地方就是眼前的全身镜。

又不能贴得太高，会挡住镜子里客人的脸。

大概在视线齐平处下方 10~20cm。

说不定看着看着就想做护发套餐了。

4.3 月份天气刚热，店家已经在理发椅上铺了凉席。

5.等待区的桌子上有小糖果架，租借充电宝，盒装饮料，发型杂质，面巾纸。

6.墙上粘贴了 wifi 密码贴纸，密码疑似老板的手机号，难道这也是一种广告吗。

(理发店的地板是白底，头发掉下去会很显眼，如果不是对清洁地板速度很有信心，应该是不敢用白底的。

怪不得这家店能开十几年，能够幸存下来，老板果然考虑了很多。)[抱抱]

Q: 以前做清洁志愿者的经历。

主要是擦玻璃，擦窗台，拖很久没洗的地板。

我一开始就是瞎擦，抹布揉一揉上去任意方向来回擦几遍。

然后被那边遇见阿姨教怎么清洗窗台。

1.她说：“你抹布一遍抹过去，抹布上沾了脏东西，你又把抹布在同一个地方来回摩擦，脏东西刚擦干净，又被抹上去。”

[捂脸][捂脸][捂脸]还真的是这样，突然理解为啥以前学校值日擦黑板，老是擦好几遍才能干净，费了好大力气。抹布从下到上竖地滑过一遍就行，不要来回同一条路线擦，竖的擦好了，再洗洗抹布横地擦一遍。

2.地面很脏很多灰尘，需要拖的面积很大。

我就站在一小块地方，拖了好多遍，不断洗拖把，才清洗了一小块。

把一小块清洗干净了，才继续下一块。

而阿姨她们是讲“第一遍”“第二遍”

第一遍清洗，先把一大块地弄湿，把特别脏的拖走，不追求第一遍就干净，这时地面有很多污迹。换水。

第二遍，开始较细致的拖，把第一遍残留的污迹拖走，地板这时比较干净了。

换水。

第三遍，最后用干净的水拖一遍，地面变得光滑。

她们处理拖地板是有层次的，每遍的目标都不一样。

效率真的高原来的方法太多了。

[抱抱]阿姨们太牛了。

Q: 装订工作观察：

被叫去装订文件，盖章，装订了一会又去请教旁边的学姐。

学姐给出的建议：

1.订书钉使用得不合适，订书机两端过长透过封面，可能会刺到看文件的人，要考虑使用者的感受。

把订书钉竖放，在文档旁边对比，订书钉比文档高度多 2-3mm，说明能够钉起来。25 张纸以下，选用规格 24/6 的订书钉就行。

2.每份装订好的文件，钉子与纸边间隔不整齐，大号订书机两边有两条参考线，纸对准参考线装订，也省去找位置的时间。

3.整理文件太花时间了，把散乱的文件拿起来，横着敲桌面一下，竖着再敲一下就会整齐，如果文件过厚（70 张以上），把 a4 纸凹成倒 u 型，用大拇指把突出的纸按下去。

4.做一个「」型的微微型流水线，最左的点横放 A4 纸，两线交点放订书机（离桌边 30cm），「」型顶端放已装订好的纸。

左手拿起纸，横着敲击一下，逆时针旋转九十度，竖着敲击一下，右上角钉一个钉子，手不要离开订书机，微微松开，左手往前递，右下角再订一个钉子。

记录这一套花费的时间，想办法优化流程，多余动作都删了，能省 0.5 秒都要省。

Q: 观察理发店系列 1:洗发

陪朋友去理发店。

店员小哥 A:

1 他等客人落座后，再走过去拿两条毛巾，一条垫客人脖子，一条放在腿上备用(洗完后包裹湿头发)

2.他把洗发露放在右手边的地上，单手伸下去就能按压出洗发露。

3.在手腕上方的皮肤测试水温，每次开启，关闭水龙头都会重新测试一次，防止烫到客人。

并不时出声询问客人，现在水温合适吗，现在按压力度会不会太重。

确定了客人的喜好之后，他就沉默下来不再打扰。

店员小哥 B:

1.有三个并列的洗发位置，前面各有个小椅子。

他和客人一起进来，没看客人选择哪里，自己先坐在右边的椅子上。

随后客人选择左边的洗发机器。

他在右边坐了好几秒后，愣了一下，赶紧跑到左边客人的位置前。

2.店员 B 小哥没提前拿洗发露，打湿客人头发要上洗发露时，发现手边没有，愣了一下。

旁边的店员 A 小哥余光看到了，手上动作没停，分出右手，从地上把洗发露推到店员 B 处。

店员 B 接过洗发露马上继续洗发。

二人没有任何交谈。

全程没让两位客人察觉到动作不连续。

Q: 他们的长期消极抵抗，能无声的吃掉整个企业的竞争力，无声无息的吃掉成本，吃掉客户的满意度，吃掉“每个人都不可或缺的”核心精英团队的努力、进而毁灭他们的士气

怎么吃掉的？

A: 军队只有野战军士气高昂，总后勤部全都不想干，野战军能高昂几天

B: 工作态度不好，应该不能全等于总后勤部全都不想干。

不干就被辞退了。可替代性这么高，他们会干的吧。

A: 谁喜欢被凌虐？谁在一直被鄙视、践踏的状态下能工作积极？

可替代性高也一样。

B: 他们的长期消极抵抗，能无声的吃掉整个企业的竞争力，无声无息的吃掉成本，吃掉客户的满意度，吃掉“每个人都不可或缺的”核心精英团队的努力、进而毁灭他们的士气

那拆开说，“吃掉成本”是指他们做事拖延，不予配合，导致所有人工作进度慢？“吃掉客户满意度”是指他们对客户服务态度不好？二三者都吃掉了，就会导致后方部队不干活，前方抗战的人没东西吃。我这样想哪里不对？

A: 客户一进门，看到你厕所不干净，单子就可能已经飞了。

Q: 观察中介系列 1:

实习找房时遇见个投缘的中介姐姐，聊得很开心，对她工作好奇，问了很多。

她教我们，找房子时就原地乘交通工具去公司。

这样走一遭，知道路途受不受累，如果连找房时去一趟都嫌麻烦，那每日通勤更是折磨。

要考虑日复一日的损耗。

教我们去请教保安大叔，保安大叔基本啥都知道。

快递点，附近的超市，物业在哪，什么房子在出租，能快速把这些信息搞清楚。

白天看一个房，她下楼时愣了一下，问房东晚上附近是不是没路灯，只能摸黑回家，房东说是。

又看一个房，她注意到租房隔壁有间空房在装修。

离开后她说，隔壁房子以后会有各种人员进出，而且装修噪音很大，今天只是因为周日没有人。

最后定了一个房，邻居贴了春联，门口是扫帚和小孩的鞋，楼上楼下大部分人门口都贴了春联，摆着植物，小孩子在楼下玩，一群爷爷奶奶坐在旁边唠嗑。

她说不止看房子本身，周遭的环境，邻居，生活方便度，房东言行都要看。

Q: 希望您能进一步解答一下，不卑贱的工作态度应该有什么表现，因为这样的人实在不多见

B: 我见到过，是一个在十字路口指挥交通的协警，注意是协警不是警察，又矮又瘦又老，极其不起眼，但是我每次等车都能看到 he 特别认真特别用心甚至是特别享受的指挥。我经常盯着 he 看很久，心里莫名升起一种感动和敬重，会觉得这人真有魅力。这么多年过去了仍然忘不了他，因为的确太难得了。

Q: 我总觉得是两个意思：接受命运，但是积极生活。不过与我而言还是选择想方设法逃离这种下面的命运比较好……

A: 在低级职位上能做好，高级职位的机会才会青睐你——因为有权分配这种职位的人心里清楚：哪有什么风光，“高级职位”要受的憋屈一点不少，甚至搞不好更猛烈、深刻和复杂。

在“低贱”职位上做不好的人，“高级职位”更容易暴雷。

更新于 2023/11/5