



白马时光

世上没有怀才不遇这件事

——温言



百花洲文艺出版社
BATHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

世上没有
怀才不遇
这件事



温言

著

这个世界没有所谓的怀才不遇，
你现在的抱怨，
只能说明你的能力还撑不起你的野心。



本书献给：

- 明明拼命努力，却总无法达到预期目标的你；
- 不甘心将就，却对目前生活仍然无所适从的你；
- 对未来很焦虑，却对未来方向感到无比迷茫的你。



抱怨世界不懂你之前，
先把自己变得强大。

百花洲文艺出版社
BATHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

世上没有怀才不遇这件事

温言 著

百花洲文艺出版社

目 录

PART 1 世上没有怀才不遇这件事

世上没有怀才不遇这件事
你的每一面，都有可能在顶点与人相遇
让传奇成为传奇，让我们成为自己
不妨把你的优质资产，打包出售
告别“不可能”，并非不可能
为何能力不如你的，却混得比你好
你的困境在于只会选，而不会增加选项
幸福源于快乐，伟大源于痛苦
天赋决定人生上限，努力决定人生下限
真正的优秀，是拥有对人生的决策力

PART 2 你的努力，值得拥有一个精彩的未来

每天十分钟，投资一个受益终身的技能
打工，要有投资人的眼光
想赶上机会的列车，你最好离站台不太远
最短路线是绕过这个坎，而非另走一条路
裸辞不是问题，问题是裸辞后呢
机会来临时，总是披着黑暗的外衣
自我转型期，如何过上第二种人生
做自由职业者的那些爱与痛
工作中最难的时期是怎么过去的
为什么你永远得不到那种“好”工作
会说话的金子才会发光

PART 3 你怎样过一天，就怎样过一生

很多时候，选择大于努力
优质教育的终极核心，是忠于自己
宽容只提供安慰剂，强大才是特效药
你可以不漂亮，但得有魅力

所有感情，最后考验的都是人性
你的样子，是过去一切的总和
我们的身体烙印我们的历史
其实你不必强迫自己做“逗比”
划开哑巴英语那层硬茧
别让先入为主把你变得愚蠢
食物是人生重要的一条价值观
每个巧合，都是命运给予的一次机会

PART 4 你所羡慕的一切逆袭，都是有备而来

你所羡慕的一切逆袭，都是有备而来
为何喝过名人鸡汤，却拿不到成功通行证
恭喜你，朋友圈的“垫底”人
既要卖，脸冲外
怎样用十五分钟，拥有一小时的效率
平凡如你我，如何写出高段位的文章
世间最划算的事是把精力投入兴趣
那些最折磨你的，才是你内心真正所求
心理倦怠期，是人生的必经之坎
分享就是用一杯水换取一桶水
人脉的真谛是：连接胜于拥有

PART 1 世上没有怀才不遇这件事

世上没有怀才不遇这件事

大学时，有位教授曾对我们说：“当你们走上社会，如果有一天四处碰壁，觉得自己怀才不遇的话，我想说，这时的你便是无才不遇！因为真才华就像咳嗽一样，是藏也藏不住的。”

从读书到工作，一步一步经历着人生的不同阶段，很多时候我觉得自己在某些方面“很有天赋”或者“很有才华”，可有时候也会被某些人或事打击到冰点，这时我就突然会回想起教授说过的话：“这时的你便是无才不遇！”想着想着，我的心里竟然会慢慢好受许多。

常常会有这样一种情况，如果回过头看几年前自己写的“怀才不遇”的作品时，往往会被吓了一跳：天哪，这么幼稚的东西，我当时是怎么写出来的啊？怎么当时还自我感觉良好呢？！

我们常常把在小圈子里获得的广泛认同作为自己才华的证明，把自己环顾四周比较后的结果，想当然地设定为自己的真实水平所在，可实际上呢，小圈子里的广泛认同可能仅仅因为你的朋友们很爱你，或者不忍心打击你，或者大家水平都不怎么样，所以才造成了自己“出类拔萃”的错觉。

如果你不知道外面还有更大的世界，就永远不会懂得如何正确摆放自己的位置。

如果你总抱着自己的“才华”自怨自艾，怪罪外界没有给你足够的认可和机会，你就丧失了继续攀登和重新审视自己的可能，沉醉于“怀才不遇”这个狭窄又舒适的个人空间里。

有次，我和另一个作者朋友交流，我俩同年出生，都是“80后”，小时候都曾经报名参加过“新概念”作文大赛，雄心勃勃而去，结果初赛就惨被刷下来了。十多年过去了，当年两位志在夺冠却惨遭淘汰的选手，如今都当了妈，开始在微信上没完没了地探讨起当时写东西的种种细节来。

她突然问了一句：“你说当年的比赛评审到底有没有猫腻呀？”

我以前也为这事耿耿于怀，觉得可能有什么猫腻在里头，结果在与她一番激烈的讨论后，我得出的结论是：“估计没有。”应该就是自己当年写得不够好。

一腔热血去参赛却失败，屡屡投稿又被不停退稿，还要在学习间隙打游击似的读小说、搞创作……可这些都并不影响我俩十几年后都还在孜孜不倦地写！

她去年写了一篇不足万字的小说，一夜之间在网络上疯传，收获了千万点击量，出版公司纷至沓来，影视公司也接踵而来要买IP。

我自己呢，除了开公众号还出版了好几本书。可见一个人的写作生涯，其实不会被大大小小的作文选拔赛评委们所中断。当然换个角度而言，我们也不能以现在所取得的这些成绩而认为当初的自己真的就拥有自己所以为的闪耀才华。或许我们当初都因为写的文章平淡无奇而落选，但致使我们最终遇到机遇的，除了点滴积累出的经验技巧外，还有这些年持之以恒的写作积累——在此基础之上，也勉强可以认为拱出了几棵才华的小树吧。

社会上充斥着各种一夜成名的神话。横店拍群众戏的演员火了；龙套演员被大腕儿相中了；默默无闻的午夜故事集被人人传诵；地下室创业的创始人获得千万融资……成功的故事都那么传奇和蛊惑人心，又总在模式上如出一辙。

有次见一个出版界的资深总编，说到张嘉佳，对方笑话我：“怎么可能因为几条微博就火成那样，你知道他在此之前积累铺垫了多久？还有‘火’这件事，其实也是需要些人为技巧，需要天时地利人和的。”

还有一次，演员张译接受采访，别人问他：“十年的龙套生涯对你有什么影响？”

他回答：“也焦虑痛苦过，但我没有别的路可以走啊，我自己就只擅长干这个。如果说有什么影响，大概就是冷眼旁观，静静学习积累，然后一直对自己说：‘千万别给我机会，只要给我一个机会，我会比别人以千百倍的力扑上去，牢

牢抓住。””

后来张译真的碰到了这样一个值得扑上去牢牢抓住的机会——《士兵突击》里班长史今的角色，被他牢牢把握住了，一炮而红。那时的他看起来很年轻，其实已经出道十几年了，后来他又演了《北京爱情故事》《建党伟业》。在另一个采访中，他说早就知道自己当演员的才华不在于颜值和天赋，而在于多年积累打磨的演技和对角色的理解。前者是有保鲜期的，后者则会随着年龄经验乃至人生阅历的增长而增加，这才是自己始终能保持着好心态，静等和成功遭遇的秘诀。

人们最常挂在嘴边的一个典型的怀才不遇的例子是李白。这是我们小学就知道的故事。李白怀着政治抱负去长安，却因为桀骜不驯的性格得罪了权贵，不予重用，才有了“总为浮云能蔽日，长安不见使人愁”。

可长大后再仔细想，李白的诗写得好，就能证明其施政的才华或政治主张的价值吗？他怀揣的是文才，但遇挫的却是政治道路，怎么能简单地被称为“怀才不遇”呢？即便是仕途受挫，他的诗也是千百年来完全无法被遮蔽，始终大放异彩的啊。

现实中还曾碰到过许多号称“怀才不遇”的长辈们，有些是真的因为历史原因受到重创，而另一些人到中年后，就懒得再四处去遇，主动放弃了。在信息高速流通、管道亲民化的现今，如果还成天把“怀才不遇”挂在嘴边，似乎就有些可笑了。

我认识一位大叔，是人到中年后才“怀才终遇”的。

他原先是一家传统媒体的资深主编，得过国内新闻的最高奖项，有次他无意中把以前写的零散小说片段贴在豆瓣里，被同事鼓励“有写小说天赋”，但当时他觉得自己并没有时间写整篇作品，就搁置了。后来他换部门，开始做和新媒体相关的项目，经常被新思潮和观点碰撞洗礼，家里又正赶上孩子出国——在疲惫与兴奋相混合的情绪下，创作欲望空前高涨——他居然在极度纷繁忙碌的生活里，挤压睡眠时间，写出来一部完整的关于小留学生生活的小说。

自此以后，他细胞中沉睡了几十年的写作能力，突然迅速调集起来。他几乎每个月就能写完一部长篇，有时还没写完，就有影视公司上门来要改编权，甚至有公司没有抢到版权，就堵在门口要求看他写的下一部的大纲，说只要有两百字以上的大纲，也可以签。不到两年间，他已经出版了十几部正式的文学作品。

他写的那些长篇，情节推进迅速，人物塑造丰满，结构逻辑很强——这些来自他多年媒体生涯历练的文字直觉，而他又比普通作家更精于选题，总能找出既关乎时代热点，又具备一定前瞻性的矛盾来——这些又来自几十年管理业务的精进与积累。

所以不要成天觉得自己还没成功是怀才不遇，不妨掂量一下：

你怀里抱的究竟是璞玉还是顽石？

你一直在守株待兔不遇，还是怀璧自荐而不遇？

遇到岔路口的时候，是不是你自己主动放弃了那些可能的机遇，而选择了更安全稳妥的道路呢？

比如我自己尽管也喜欢写作，但从没想过要申请中文系，那么到了今天，我就没有资格去埋怨自己不认识那些“圈里人”，或抱怨“我写得也不错，怎么人家找她不找我”。

因为当别人选择在十平方米不到的出租屋里每天写作万字的时候，我选择了去出差能住五星级酒店的外企工作；当别人从经理岗位辞职，蹲在家里爬格子，一年出两本推理小说的时候，我选择了从一家公司跳去另一家公司继续做Marketing.....当梦想平等地袒露眼前的时候，人生的幸与不幸再没有任何的借口。如果在这样枝繁叶茂的机遇空间里，你依然还在“怀才不遇”，或许只是因为你还未认真上路，更或许是那个“才”还没有真正揣在你的怀里。

你的每一面，都有可能在顶点与人相遇

刚工作时，作为新人常流浪在各个不同项目组上打杂。有一次加班到很晚，所有人都很疲倦，当时所在项目的一个香港经理开玩笑道：“你看看你，学的明明是国际关系专业，怎么跑来做这个呢？是不是学不下去才转行的啊？”

我淡定地说：“没有，学得还好。”

他继续逗我：“那你背段《联合国宪章》。”

于是我用英文背了一段前面的序言，香港经理当场绝倒，被我讹出来一个团队的夜宵。

后来相处熟了，我老实交代，那段引言是专业课老师要求的基本功，属于正好撞到了枪口上，他要问其他的我反而不会了。

他说：“基本功就是态度，态度正确比什么都强。”

后来，我发现这位经理经常把一些他觉得很重要的proposal交给我来完成，还拐弯抹角地听说他向别的经理推荐我。

你看，这就是基本功的妙处，它不会有经天纬地的大用，往往和你当下所从事的工作并没有太大关联，因为就算我能背诵全套政治学教材，也完全不能证明做咨询顾问的工作能有多出色，但正是这毫无关联的踏实基本功，为你转弯抹角地赢来一个新人初入职场的的基本尊严。当你还是新人的时候，没有人会拿着放大镜成天发掘你的优势，一个组织对于新人的全部期望，往往就是他能尽快达到平均水平、不要拖后腿。

而基本功，捆绑上态度，会构成一块最初的职场敲门砖，像一个触发器，触动别人将平时对你的点滴认知，用一条评价串联起来：“这人特别不负责任”，或者“这人值得信赖”。

大公司里，经常会说“Don't be judgmental”，意思是不要轻易地主观判断别人

——可身在职场，又有谁不是judgmental的呢？

别人在没有时间去仔细深度挖掘你的时候，就只能依靠触手可及的细节去判断。

他们会想“这个人连这么基本的事情都做不好，大事就更难了”，他们也会去自己推演：“哇，连这种鬼东西她都能背得滚瓜烂熟，可见做事扎实。”

越是在低微小事上展露负责踏实的心态，越是容易赢得他人的信任。尽管大多数时候，低微小事实实在“太小、太低微了”，你会担心即便一万次做得妥帖到位，也不会有人知道。可事实上，职场上没有人是瞎子傻子——别人不说，不代表不知道，他们大概只是觉得没必要说，或者故意选择不说。

这些细节是会堆积垒砌起来的，在别人心目中逐渐塑造出他们对你的印象，只有到了关键时刻，他们才会第一个想到你。

我印象最深刻的是一位前同事，她刚被招去市场部时只是小组助理。小组助理，意味着什么都得做，工作也很琐碎，且因为“任务很杂”，其实没有什么个人发展的主线，能拓展的技能也很零散。

我们部门对品牌的使用要求非常严格，小到一根铅笔的logo怎么印，大到会场的所有VI标识怎么用，都有明确规范。那本规范手册是A4大小、《牛津词典》一样厚重的一本书，而那位助理的职责之一，就是要对照这本品牌词典，看所有产出的物料是否都严格遵循了规范。

她开始接手做这个工作的时候，谁也没觉得有什么差异。后来过了几个月，大家都开始变得“越来越懒”了，当手上有什么设计稿的时候，本来是应该自己翻开规范检查一下的，可是由于助理太“厉害”了，她只要扫一眼，就会告诉你“字体没用对”或者“这个图切得不符合总部要求”——有这么一本“活规范”在旁边，谁还会费心查死规范呢？更何况她太细致了，被她审核过的设计，真的可以做到万无一失。

伴随着她所承担的品牌职责越来越重，那些相关的培训，也都会让她去参

加。她以自己都始料未及的速度，迅速培养了品牌方面的技能和经验。更重要的是，因为我们组实在太离不开她了，使得其他部门的人也都知道了我们组有这么一个细致靠谱、认真可靠的“宝贝”，所以每当发生跨部门大项目的时候，大家都想把她拉进来干活。

与其做着最简单的事情，埋怨着“好麻烦”“有什么意义”却不得不完成，反倒不如把这些基本款工作看作对自己的修炼。很多人并没有意识到的是，如果能把基本款工作做好，至少能获得虽微不足道但实实在在的自信和权威，日积月累下来，就会变成你的专业话语权。

无论在气氛多么不好的公司，好用踏实的人，都是争抢的对象。当然，受到“争抢”、干活多的，到最后不一定能获得相应的报酬——这是公司团队间的差异，也属于无法控制的因素，唯一能够预测和把握的因素是，“好用”的人，总能得到机会去接触那些“更高级”的项目，从而累积相应的经验，这些将成为和你如影随形、任谁也夺不走的宝贵资产。

让传奇成为传奇，让我们成为自己

有一次看一则报道，说李樯在创作完电影剧本《姨妈的后现代生活》后闭关了五年，才有了《黄金时代》。李樯说，五年时光让他明白的一件事就是，老天生他下来，不是为了通过他来成就什么大事业，“而只是为让我好好感受、好好生活的”。

但这段话其实有个遗留问题，什么才叫“好好生活”？像李樯这样中戏科班出身的编剧，如果在《姨妈的后现代生活》后，没有再接连创作出《立春》《致我们终将逝去的青春》那样的剧本，只是默默无闻地写作、生活、照顾父母，可以叫“好好生活”吗？会不会到了十年、二十年之后，又会因为觉得自己没能创造出应有的价值，而感到没有过好呢？

“好”的生活，必然是一种平衡。重要的是弄清我们自己，而这恰恰是最困难的一步。

TEDx金门大桥的演讲里，有个演讲人叫Scott Dinsmore，他创立过一家公司，专注于帮人们找到梦想和实现自己想要的生活。他演讲的精华就是：如果你也想过“自己想要的生活”，那么第一步不是立刻出发，而是先成为自己的专家——然后每次遇到岔路口的时候，都问问自己，为什么这么选择？为什么这件事让我高兴，而那件事让我厌烦？

在Scott看来，如何选择反而是第二位的事情，而弄清楚背后的动机才是第一位的。

真正的自己往往不是你以为的那样——如果你能尝试着把那些影响你决策的心理、微小动机、关联情绪的因素都一五一十地记录下来，你就可以获得一部研究自己的著作，而获得这部著作后的直接好处是，你会对自己越来越有信心，那条属于你自己的道路，也会逐渐浮出水面。

我曾买过摩西奶奶出的所有书和画集。摩西奶奶常说：“你最愿意做的那件

事，才是你真正的天赋所在。”

话虽不错，可是现实却并没有这么简单。除了天才和含着金汤匙出生的人，我们普通人，很少有人能从一开始就做“自己最愿意做的那件事”。

所以好好生活的最重要一步，是找到一个真正属于自己的平衡点。在这个平衡点上，你的能力、兴趣、价值才有机会得到最大限度的发挥。

尝试一下这几个方面：

第一，找到你的兴趣所在。

每个人从小长到大，都会有些自己的小爱好或兴趣，而我们不了解的，是我们愿意为了某个兴趣而深入到何种地步。去年我认识了一位手工达人，她同时也是文创爱好者，她的主业是全职妈妈，副业是帮助日本最知名的文具品牌做一些产品的企划。

对于文创爱好者而言，文具企划应该是最幸福的工作了吧。另外，让我惊讶的是，日本人在文具企划上是出了名的谨慎和苛刻，一位全职家庭主妇怎么能得到这样的机会呢？

后来接触久了，这个问题迎刃而解，她不但有过引进出版文创书的经验，还一直活跃于文创圈。怀着对此浓厚的兴趣，她利用所有闲暇时间和机会，坚持探访各地的文创市集，以及采访达人和爱好者。当熟识的杂志委托她做文创专题时，她可以把两页版面都不到的题目，当成一个科研论题来完成——深入挖掘达人、和爱好者交流使用心得，以及逐字逐句地翻译素材……只有真的热爱，才愿意投入如此大的时间和心血来做这件事。

在和她的接触中，我有这样一种感受：那些表面上的工作，其实只是一个一个的鱼钩，她要做的，却是抓住鱼钩，潜行至尚未探知清楚的海洋，自由地遨游和沉潜。

第二，找到你的核心技能所在。

核心技能并不是某个单一的技能，它是一整套关于技能、经验、特长与个人兴趣的组合。

有个编剧朋友曾对我说，她的核心技能是创意、讲故事的能力、丰富的生活阅历以及会画画。

前面几条我都能理解，但不能理解的是，会画画怎么能算一个编剧的核心技能呢？

她却说这恰好是她强于他人的地方。因为画过漫画，懂得分镜的意义，所以别人写的时候，是通过文字在脑中描摹剧本，而她的脑海里则已经有了一帧一帧的场景，再把这些场景写下来即可。

被誉为“生活作家”的松浦弥太郎，曾给过那些不知道自己能做什么又想“好好过生活”的人一个建议——先不要抱有任何预设的想法，问问自己到底是什么工具，是平底锅、菜刀，还是砧板？想想在公司、家庭、社区、俱乐部、身边人的关系中，自己这件工具能派上什么用场、发挥什么价值？累积下来，在迈向终点的道路上，就能从一个不起眼的小汤勺，变成一个多功能烤箱。

第三，找到你能持续传递价值的所在。

这一点尤为重要。我身边有许多全职妈妈，她们一方面很享受认同自己的选择，觉得陪伴孩子成长是很有意义的事情；另一方面她们会经常焦虑，因为随着孩子年龄增长，她们不确定自己的角色是否还能持续发挥相应的价值。

基于这种“快乐且忧虑着”的状态，许多妈妈开始探索家庭、职场之外的第三条道路。有的妈妈开了针对早产儿护理的公众号，一年收获几十万粉丝；有的妈妈重拾写作梦想，发表小说；还有的妈妈组建“在家健身”的社群，把几千名家庭主妇聚集到各个群管理起来，自发运动。

这个组建“在家健身”社群的妈妈每天送完娃后的第一件事，就是像校长一样威风凛凛地在各个群里巡视，督促鼓励大家健身打卡，并且回答大家各种困扰。

脑补一下几千名体态各异的主妇们，在自家客厅垫子上呼哧带喘自我训练的

场景，让人忍俊不禁，可看了群里大家分享的那些感悟和心得，又觉得她只靠做这一件事，就带动了几千个女性奔向更美好的生活，几千个家庭的画面也随之明亮起来，这期间的价值，必是让每一个参与其中的人都感到与有荣焉。

兴趣、技能和价值，这三个区域共同重合的那一小部分区间，就是我们每个人要寻找到并最终占领的平衡点。在那一点上，你可以做擅长的事，你的擅长也是你的爱好，这些同时会持续地产出价值——当你在十年、二十年后往回追溯的时候，它们都将成为你“好好生活”过的凭证。

可能还有人会问，那我怎么知道自己找到了这个平衡点呢？

等你找到的时候，你真的会知道的。它和一切理性规划、书本知识、人生经验都不一样，它是多年来你自己的观察、思考、感知、信息、智识相加后，得出的一种本能理解。这种感觉就像是，当你喜欢一个人、想让全世界知道的时候，却发现很难解释给别人听，但那是一种非常确切的发自内心的察觉，也就是你的心在微笑了。

不妨把你的优质资产，打包出售

我有这样一个体会，在大家刚毕业步入工作岗位的时候，总是那些技能型的毕业生们最不愁工作offer，比如学财会的、学计算机的、学通信技术的毕业生，他们对口的专业就摆在那里，无非是找一个和自己预期匹配的而已，这时大家都会感叹，还是有门专业技能好。

可是两三年后，最快获得升迁的成了那些“非技能型领域”的人，比如产品经理、项目经理、市场分析师、客户专员，这时大家又会说，还是万金油受欢迎。

再过两年，你会发现技能型的人才又都跑去学MBA，读在职硕士或千方百计地转管理岗去了，倒是原来那些“非技能领域”的人已经在各自领域混出头了，开始在管理中渐入佳境，于是大家又得出结论：无论有没有专业技能，最终都要转管理，才有出路。

可是再过几年，当你环视身边那些有成就的人，他们真的千差万别：原本平庸的技术员，可能成为了管理层；做设计出色的，搞不好已经成立了自己的工作室；原本优秀的销售，因为行业变化不再做销售，而去创业公司做了VP⁽¹⁾；还有连续创业者，最后摇身变为了投资人……经过了这些年，已经难以分辨他们当中是技能型毕业生，还是非技能型的毕业生了——那么究竟是技能型的人才，还是非技能型的人才，最终可以在职场中领跑呢？

有次听一个互联网巨头公司的首席架构师的培训讲座，大部分听众都是怀着取经态度的程序员。演讲结束后，有个工程师问了一个专业决定他个人发展的问题，大致意思是：他面临着三种技术路线，该怎么取舍和选择？

架构师的回答令人印象很深，他说：“技术路线的选择很重要，但并不具有决定性，因为你的选择，无法完全替代自身的知识体系。”讲到这里，许多人骚动起来，看上去并不认同他的话。

他继续在台上说：“我观察过很多技术很牛和技术平庸的人，牛掰的人可能失败，而平庸的人也可能成功，最终的决定因素是他们技术知识、项目经验、理解

力、学习力的组合。”

这也是我亲眼观察到的。因此，当我们规划自己的个人发展路线时，考虑的不应该仅仅是你最强的那块木板的单项超越，而是一套最能发挥你独特优势的组合。

一语中的！可见技能不技能的其实并不重要，重要的应该是一个人整个的超级投资组合。

假设你的时间是现金流、技能、知识、阅历、人脉……这些都是值得投资的项目，你将时间和精力投到哪里，就会收获相应的东西。有人热衷于“重仓”人脉，而有人则注重均衡每一块木板……但最终还是整个打包后的组合，才能帮你达到理想中的境界。

如果我早些年能悟出这个道理，或许不至于迷惑太久。我硕士学的是非常典型的“万金油”专业——管理学。其实除了那些纯工科专业，绝大部分专业的毕业生在毕业后面临的首要冲击，都和我一样，似乎干这个也行，干那个也行，就像“万金油”一样，但由于没有特别有核心价值的技能，所以其实干什么都不太行。

可从“组合”的角度来看，即便你不是一个技术人员，短时间内，你或许需要更多的时间学习和积累，但将时间线放长，三至五年以后，你绝对可以靠修炼组装出自己的技能套装来决胜。

我一直以为“组合”理论是我的发明，直到有天特别兴致勃勃地告诉我曾在翰威特人力咨询公司的朋友，才知道原来人力资源咨询管理中，早就有类似的说法和发展路径了。经过讨论，我们一致认为以下几点是每个人“套装”中必不可少的，对于那些尚不清楚该怎样设计自己套装的人，不妨从下面几项开始筹划：

第一，专业技能。无论你是不是技术型毕业生，你所工作的领域，一定会有某种专业技能，只是有些技能是一目了然并且有资质来证明的，例如“财务技能”“交互设计”“英语同传技能”等，而有些技能则是需要你自己观察、提炼，没有

客观统一衡量标准的，例如“情报信息搜集技能”“结构化表达”“谈判技能”，最“万金油”的管理咨询顾问，“进行逻辑严密的商业分析”也是一项专业技能。

在专业技能领域，最容易被忽略的就是那些并不是行业赋予你而是岗位赋予你的专业技能了。比如对于网管而言，能解决一个公司基础的网络问题，技术够硬是谁都能注意到的，可是网管在担任采购设备时的议价能力却千差万别，这种“谈判议价”能力，就是独特岗位赋予网管人员的边缘技能。

第二，专业经验。当你进入某个工作岗位后，无论是“根正苗红”，还是“半路出家”，在经过一段时间的专业熏陶和训练后，都可以积累出丰富的经验。经验需要时间和项目来累积，具备一定的门槛，然而这个门槛却又不是特别高，比如市场部的活动专员，做三四年，就已经能接触到绝大部分将会遇到的情况和场景了。做这个岗位，三四年，或者是七八年的，并无本质上的悬殊。

所以在经验领域，每个人要尽力去获取一些“独特项目”带来的“独特经验”，例如HR人员，如果经历过公司并购后的人员体系调整，就可以看作是非常有价值的独特经验。

再比如一个普通的行政人员，如果经历过大型的公司搬家和办公室装修项目，就比日复一日地做固定行政工作的人员更有价值。还记得《杜拉拉升职记》里杜拉拉兼任行政人事时打的第一场硬仗吗？是装修；还记得那个在阿里巴巴从行政前台升至××的传奇人物彭蕾吗？大部分报道仍然会写，她打过无数场硬仗，例如办公室装修……

第三，人脉信息。人脉多么关键，无须再赘述。这里的人脉不但指那些和你直接认识的一度人脉，还指那些你的直接熟人的熟人，即弱联系的二度、三度人脉。信息则包括输入和输出：你是否能在相对早的时机，第一时间听到重要、稀缺的信息，以及你是否能在合适的时机，传递给别人有价值的信息，这些都是决定你个人价值的所在。

第四，学习力。学习力和以上能力版块不同，进入职场后，再没有人主动、硬性要求你学这学那。职场学习，要么是自我驱动的行为，要么是压力驱动的行为，而一个人的职场学习力，其直接的作用，是这个人拥抱“职场变化”的能

力。

我还清楚地记得做咨询顾问时，有次一个地方上的大型电信集团，要我们帮助推进一个项目的落地。集团里一部分老员工坚决反对，因为这会破坏他们既有的工作方式，其他大部分员工沉默观望，默默期待着项目流产，这样就不用有什么变化；只有很小一部分员工，用户项目落地后，他们愿意加入先遣项目组，主动学习适应新的系统，并协助系统顺利落地。最后项目排除万难落地，这一部分人都成了骨干。

第五，沟通能力和自我表达能力。在HR的技能模型里，并不具有这一点，而在我看来，这点太重要了。至少在现在，同样两个水平相当的工程师，会写博客、能开公众号、能持续输出专业观点的那个一定能成为KOL⁽²⁾，自备品牌光环，当然价值度更高。沟通能力是一个基本，即便是艺术家，都不能只关在画室里画了，也要去和代理沟通，去参加展览，还要在展览上为重要的VIP客户讲述传达自己的艺术理念。

关于上述的每个人的技能套装，还有另一种划分和自我分析的方法，可以为我们思考、分析的参考思路。

一种是资产型的，例如学历、技术、经验、资格证明.....这些都是你已经拥有，并且可以罗列在个人简历上的；还有一种是工具型的，例如分析能力、沟通能力、学习力、适应性、抗压性.....这些是帮助你在做同样工作时，可取得杠杆效应的工具。

著名的时尚女魔头，Vogue 总编Anna Wintour之所以能成为时尚媒体界当之无愧的No.1，在于她的“套装”不仅仅限于杂志本身，也在于她对经济政治的发展动态敏锐的嗅觉，并能以高超手腕打通时尚产业链的各个环节。她曾说：“时尚是经济政治的折射，是文化的浓缩，是高级智慧的美的体现.....在任何一期Vogue的封面上，你都可以嗅到当今经济政治的发展方向。”

在信息大爆炸的时代，聪明人只会越来越多，而不是越来越少。

你不得不从现在开始，有意识地学习、构造一个属于自己的独特组合。任何单一的长项都可以作为竞争的门槛，然而单一的门槛，很轻易就会被别人跨越，而独特的组合，将帮你打造一个移动的堡垒。

(1) VP, vice president的缩写，意为副总裁。

(2) KOL, key opinion leader的缩写，意指意见领袖。

告别“不可能”，并非不可能

佩玛·丘卓在《当生命陷落时》里面，说过一段话：

“我们必须全力以赴，同时又不抱持任何希望……不管做什么事，都要当它是全世界最重要的一件事，但同时又知道这件事根本无关紧要。”

我被这段话深深地击中了，因为它说出了我一直想表达却不知道该怎么表达的心声——那就是如果遇到事情，不把“不可能”“我做不到”挂在嘴边，而是默默地先试一下，结果就可能大不一样；另外，在尝试的过程中，不必太过执着于一时的得失，否则反而会在正常进展时，过早地失去前进的动力和信心。

有次，我和一个朋友讲怎么做个人品牌的社会化营销，其实我也不是这方面的专家，只是通过这些年的实践，还算积累了不少一手经验。我滔滔不绝地讲了一个小时后，她似有所悟，说：“那我能把所有的账号给你，你替我做吗？”

我耐着性子解释：“我可以给你建议和指导，但做个人品牌、积累粉丝，还有快速捕捉热点进行反应，这些都只能靠你自己去做啊。”

她说：“可我不会啊！”

“我刚才已经把所有的精华和方法都给你了啊！我开始做的时候，甚至连这些都不知道呢。”

从0到1，最难迈出突破的那一步。其实这位朋友平时并不是那种“伸手党”，她这么问，是真心觉得这事很难。

可在我看来，凭借这位朋友的学习能力和悟性，如果真想好好做，只是在速度上会慢一些，而绝不会做不到。

于是我们各退一步——以一个月为期，我当教练，她做执行者；我只负责动嘴皮子，而她只负责操作执行。每隔几天，我就把任务和指令发给她，履行教练职责，而她只需要保证当天完成即可。

才过两周，我便“难为”了她一下：发给她一个新任务，但故意不提醒她要注意哪些关键环节。

结果她依旧当天完成了，那些没有提示到的关键点也做得非常好。

于是我宣布提前退役。

她不但做好了，而且完全超出了最开始的预期。

当你在平时一次次脱口而出“我不行”的时候，其实是为自己抹杀了一个又一个可能性。

回想刚工作的时候，别人评价我时也经常会说：“这个人还算可靠，但是太谨小慎微了。”这是比较留面子的说法，指的是我总是反复策划、衡量、掂量一件事该如何如何，却很少真的动手。

若说现在的我有什么最大不同，那就是更敢尝试了。

如果有一件事真的让我特别好奇，那么无论看上去是困难还是复杂，我都会想办法用最省事、最低成本的方式，去尽快尝试一下。

我曾经很好奇和羡慕那些能待在自家厨房或工作室里烘焙西点并做成生意的家庭主妇们。每次进蛋糕店里买东西，我都会被玻璃屋里的糕点师们涂抹奶油的样子所吸引，可是根据我对自己的了解，如果贸然在家里添置整套设备，很可能是做一次失败后，整套设备就闲置了。

于是我立刻去团购一个DIY蛋糕的活动，先去感受一下。体验的结果是，我发现自己并不享受那种DIY的过程。虽然勉强坚持做完了，但估计很长一段时间里，不想再做了。尽管试验不怎么成功，但这一小步却迈得很划算。

与其心心念念、盘算来盘算去，还不如用两个小时花一百块钱去试试。更重要的是，如果有一天，做蛋糕的念头再浮现上来，那么在掷重金添置烤箱和各种原料之前，我会仔细考虑下自己是否具备这样的恒心和耐心，将其坚持到底。

稍微回想一下平时有哪些自己还没尝试，就先否定的事，会发现导致我们说“不可能”的原因有很多：

——有时候是习惯的力量，比如我们习惯一回家就倒在沙发里刷手机，而不是锻炼身体。

——有时候是潜意识里害怕失败，比如想学法语又觉得自己肯定会半途而废。

——还有的时候就是怕麻烦、缺乏执行力，比如想运动之前，先买了一堆器材、健身服、视频教程或健身年卡，可是真正要锻炼的时候，练过两三次就放弃了。

所以怎么打破不可能的瓶颈呢？

秘诀就是不要老想着去甄选最“完美”的路径，也千万别给自己太大的压力，尽可能地，用最最低廉的成本、低门槛的方式，先迈出第一步。只是这样，就已经成功了。

我身边有两个朋友，因为觉得自己亚健康，所以几乎同时决定开始健身。一个几乎没做什么调查研究，觉得既然开车那么堵，那么不如改成走路回家吧，于是每天大概花四十分钟步行回家。

第二个同事先调研了一圈自己家和公司周边的健身房，考察了教练，下载了好几种健身App，买了智能体重秤，测量了体重体脂各种指标，制订了详细计划，买了轻量哑铃，海淘了适合跑步机的鞋，还买了一个适合跑步听音乐的耳机.....然后万事俱备的时候，出了两周差，回来又生病了，病好后又赶上连续加班.....

从两个人一起决定运动至今，前者已经明显有活力多了，而且体能明显增强，后者还在三天打鱼两天晒网地做着。

再有一个诀窍就是：当你对自己现在的状态并不满意的时候，打破这种“不可

能”的切入点，要选择一个最容易短时间看到效果的事情开始。

如果你还是一个害怕失败的人，那么不妨在开始尝试的时候，就设个时间线，然后不断地宽慰自己：“我这么做，其实不是为了成功，是为了快速试错，积累经验。”

这样当你成功一次以后，就会有信心做好第二件事。久而久之，你会发现自己的世界越来越大。

这个世界上没有人能做什么事都保证成功，但我觉得：尝试去做以后发现不合适自己，然后放弃了，和从来不去做一件事，所带来的遗憾是截然不同的。

你所做过的每一件事，读过的每一本经典，思考过的每一分钟，都会留下某种烙印，尽管这个烙印在当时，你并不一定有所察觉，但所有的成长，往往就起源于一些很小很细微甚至你都注意不到的事情。当我们把它们做好了一点后，就立刻得到一些回应，于是增长了一些自信，去挑战难度更高些、更复杂的事情，获得更大的回应，然后继续挑战，就这么一个循环一个循环下，我们终于告别了过去，更加贴近目标。

为何能力不如你的，却混得比你好

你心里有没有浮现过这个问题呢？其实我研究这个问题已经有一段时间了，可以把发现和心得分享一下。

首先，对于怎样才叫混得好，每个人都有不同的定义，假设我们把“混得好”定义为职场上的发展或事业上的成就。

在职场上，人们嘴里的能力，往往指的是专业技能，比如程序员的技术水平、设计师的设计能力、分析员对业务的精通……然而你所引以为豪的技能的门槛，或许并没有你所想象的那么高。

当你还是初级员工的时候，它确实很重要，可到了中级、高级的管理岗位后，它们的重要性应该是越来越低的。其他一些能力，例如说服力、赢得客户的能力、管理能力、战略规划能力、执行高管层意志的能力，就会变得更加重要起来。

通常情况下，那些能一直往上走的人，往往凭借的是综合实力，而不是某项单一的技能。

有个学计算机的老同学曾抱怨说，互联网时代让技术人员的优势差距越来越小。他说“这对年轻人是好事儿，但对我这样的人就不一定了”。以前还可以拼拼年龄造就的经验差距，现在完全在拼速度、拼体力、拼吃苦精神……拼好多好多其他的東西。

比如你觉得自己很优秀，算法技能很好，精通底层，但实际上身边任何一个很平庸的程序员，只要爱钻研、够认真、肯下功夫，有个三四年打磨，完全可以达到“骨干”的水准，而且从性价比上可能还更高，并且这些看似平庸的人，还很可能因为“薪水更低”“更吃苦耐劳”“自愿加班”这些因素，更能得到公司的喜爱。

因此当你觉得自己能力很强的时候，在技术层面或许确实如此，然而，公司看待一个人，不会像学校那样公平地对标成绩。能力强，说的是个体属性，而公司则更看重你个人对整个团队能发挥的“贡献度”和价值能有多大。

其次，“混得好”这件事，也确实是和运气、时机相关。

有次听一个成功互联网人士的讲座，讲了很多，只有一条最为精华：“互联网时代的成功者，往往是上一个时代的二流处境者。”

细想真是这样，比如36氪就被公认为是“弱者”创业的典型。创始人一开始只是编译国外的科技博客，后来开始报道初创企业。在正规媒体看来，这简直就是些边角料的活计，因为大公司才是主流，但凡有点规模的媒体都会去报道大公司。

但36氪就是那么幸运地赶上了创业井喷的时代，更重要的是，资本市场的大量热钱涌入，彻底改变了整个行业的走势和命运——初创企业突然重要起来，企业需要找钱，资本需要找项目。在这种情况下，谁两头都有资源，谁就能处于枢纽地带，于是从信息的对接，到帮初创企业众筹融资，做股权私募平台，一步步，占到最具爆发力的金融入口。想想看，如果倒退几年，编译国外的科技博客这事，到最后要么成为一个小站长，要么成为媒体的一个科技频道编辑，大概也就仅此而已了。

“时运”既可以说是一种幸运，也可以说是一种行业敏锐度。大家都知道要站在风口上，可就是一些人总能比其他人更早地发现，并且有意无意地朝着风更大的地方走过去。

好几年前，我参加过一个写作者之间的聚会。那时候IP的概念还没有出来，写故事的人基本只有两条出路：要么写网文求供养；要么出书赚版税。席间，绝大多数人都流露出一种“就是喜欢写，所以写着玩儿，想指着这个成功是不可能”的论调。

只有一个年轻作者不同意，他当时大四还没毕业，一边做毕业设计，一边以每年至少三本的速度写着都市爱情故事。说实话，他的文笔比起其他在座的几位差一些，豆瓣评分也不高，他的故事往往有个很吸引人的噱头，但人物却略显单薄。

他当时说，自己计划每年以这个速度继续全职写作，积累人脉，积攒人气，三年后成立自己的工作室，五年后进军影视界.....当时一桌子人都睁大眼睛不可思议地看着他，他仍然侃侃而谈，说按照自己已经积累的名气和人气，这些绝对是可以实现的目标。

现在，他全做到了。而且因为市场更加注重版权，资本又开始争夺IP，他一直以来主攻的又是那些特别受市场追捧的都市爱情题材，所以他得到的比计划中的更多。

后来我问一个影视界的朋友：“你说现在我转行也写这个还有戏吗？”

朋友说：“这阵风已经不太有戏了，等你写出来，风头早又转向了。”

那些能迎风起来的人，并不是成天跟风四处乱跑的人。

能遇到风口，和他们的专注和持续耕耘有关，等你看到别人迎风起飞了，再往那边跑，往往已经晚了。

最后，一个人“混得好不好”和他曾经待过的平台也有很大关联。

两个人合伙创业做在线鲜花配送，品牌火了被卖掉；创始人甲拿着钱，选择了再次创业，这次做婚庆平台；乙拿着钱找了一个顶级大学的MBA镀金后，经人介绍去了投资公司做投后管理。几年后，甲第二次创业失败，开始为第三次创业融资，而乙已经是一家大公司的执行董事。

按照世俗的评定标准，尽管二人当初都是创业者出身，但都认为而今衣着光鲜、名片上title都是好听的乙“混得更好”。这样的差异，其实是由于二人所处的平台不同而造成的。

早早卖掉项目的人，进行了身份上的华丽转身，由于站在更大的平台上，更容易被看到和认可，也因为平台本身的高度，获得了平台带来的高质量资讯和人脉红利，并直接接收着平台赋予他的权利。

从这个角度讲，他们两人今天的差异，不是他们在能力、学识、视野上真正的差异，而是自身所处平台带来的“势能差”。而从另一个角度而言，甲说不定还会可怜乙现在的身份“不自由”呢。到底谁“混得更好”，最终只能由自己来评判，而这点取决于你的出发点和诉求是什么。

我们都是从同样的新人开始起跑，先赢在学历和能力上，逐渐分道扬镳于人生的不同愿景和愿力上。

所以当你提出“为什么能力不如我的人都混得比我好”时，或许一开始你们就选择了不同的轨道奔跑；或许在一次又一次的路口，是你放弃了那些表面上光鲜的部分，选择了当时对你更有价值的东西，比如家庭、爱情、更多的自我时间、更稳定的生活、更有激情的事业，等等。

如果是那样，那么你的人生也无法单纯地去和别人的光鲜做类比，因为我们人生最终的评判，并非在于“混得好不好”，而在于人生的价值和你认为自己最终“过得好不好”。

你的困境在于只会选，而不会增加选项

当你面对两个都有缺憾的选择时，你会怎么选？

四处问朋友？排除法？扔硬币数花瓣？还是最后干脆随便选一个？

两难的选择处境最难办。

第一种情况是：其实两个选项都不错，比如同时拿到两所好大学的offer，同时出现两个旗鼓相当的实习机会——这些都属于“甜蜜”的苦恼，不知道怎么选，其实根源在患得患失。

我的一个好朋友提供了一种很聪明的办法：先扔硬币选，硬币落下看到结果的那一瞬间，感受自己是高兴还是失望——从而知道自己心里真正想选哪个。

做好决定后，立刻嘉奖自己，并且向前每走一步，都立刻奖励自己一下，这样你会越来越觉得当初的选择无比正确。

不用担心对错的问题，因为我们一定有可能会做出错误的选择，但重要的是，你的下一步是什么？

其实成年后大部分的人生决策，是没有对错的。迟迟不下决心做决定，最后两个机会都没有了，不如遵照这位朋友的做法，好处是能遵从自己内心的声音，并且一旦选择后，就能坚定不移地走下去。你最终得到什么结果，不在于选择了哪个，而在于你选择了以后怎么做。

第二种情况是：你面临的两个选项都不太好，它们各自都只是稍有优点而已，那么此时决策的本质恰恰不应该是决定二选一，而是应该先决策：是二选一，还是都不选，继续寻找更多更好的选项。

如果能明白上面这一点，许多看上去无解的难题，就豁然开朗了。

比如有个同事因为妻子刚刚怀孕，于是决定结束租房生涯，买一套属于自己的房子。他四处找买了房子的同事帮着参谋：是在离北京郊区很近的河北买个一百平方米的新房子呢，还是在北京的郊区买个四十平方米的二手房？

问来问去，每个人的建议都不一样。其实大家在给他提建议的时候，也很为难，因为这两个选项都不好：前者，意味着两口子每天都要花约三个小时在往返各自单位的路上，而且公共交通十分折磨人，唯一优点是能有足够空间迎接宝宝出生；后一个选项呢，通勤时间能缩短一个小时，但居住空间狭小，环境也很老旧，如果考虑到生完孩子还会有老人来带孩子，那么一室一厅的格局住四个人，显然不是长久之计。

后来有个经验很丰富的同事给了个主意：都不要买。

为什么呢？因为这位打算买房子的同事，从决定买房到看房，只花了两周时间考察了四套房子。

作为之前从未考虑过要买房的人，夫妇俩对于北京的房价、不同区域的价格、二手房价值等信息，可以说是毫无概念。而决定买房后，他们也没有做任何深入的功课来了解。

所以当你的知识总集就只有四套房子的时候，又怎么可能做出合理的判断和选择呢？

你无法知道会不会还有其他性价比更好的房子。有没有可能住得相对宽敞的同时，交通再稍微便利些？一百平方米和四十平方米之间，还差着六十平方米，那么有没有可能找到一个中间值买下来？

而且作为初次购房者，我的同事还很难判断：现在是相对高点还是低点？房子周边的配套设施如何？他目前只能听信卖方和中介的一面之词。

考虑到他太太才怀孕一个多月，老同事建议他们，其实还有一定时间。在这段时间里，应该密集地做些深入的功课，然后在继续搜集信息的同时，不断看房和请教专家，来更好地提升辨识能力。

《哈佛谈判心理学》里讲过这么一个故事：一个叫苏菲亚的全职主妇以前从事着家庭医疗工作，她一直渴望重返医疗行业。有次，她的朋友卡米拉邀请她一起去参加另一个城市的周末培训，并愿意带她入场，和她分享酒店房间。培训对于希望重返职场的苏菲亚，是一个很好的再学习、积累人脉的机会，但那个周末恰好是她两个儿子足球比赛的时间，她承诺过孩子们全家一起去。于是苏菲亚面临无法选择的两难：如果去培训，必然让家人们失望；如果不去，则错过非常难得的学习机遇。

看书的时候，我很好奇苏菲亚会怎么选——似乎无论选哪个都是对的，但选哪个也都是错误的，遗憾的是书里并未给出苏菲亚做出的选择，因为作者认为，在面临内心的冲突困境时，是没有“正确”答案的。

书里建议，苏菲亚真正应该做的，是突破自己的固定思维模式和行为模式，来制造更多的选项，来填补原有选项中的缺憾。

比如苏菲亚可以去培训会，让爸爸一个人带两个孩子去参加足球赛，但为了补偿他们的失望，提前安排一个给孩子们的大奖赏；或者苏菲亚可以陪孩子们去参加足球赛，然后拜托卡米拉为她录音以方便自学.....

更重要的是，这个周末去哪儿的决策，对于苏菲亚的人生并不具有决定性的意义。苏菲亚每天都沉浸消耗于繁忙家务中，如果她真的试图重返职场，那么即便不去这次培训，也可以在日常的行为模式中去突破和逐渐改变自我。

所以当你面临着两个都有缺憾的选项时，在做选择前，你至少可以问问自己：

这是仅有的两个选项吗？能不能再多创造一个选择？

究竟是难以抉择，还是因为信息不完全？

让你那么为难的选择对于未来的人生真有那么重要吗？它的影响力会持续多久？

如果以上都做到了，还是无法选择，那么我有一个独门秘籍——问问十年后

的自己会不会后悔，这永远是最直接、最有效的方法。

如果答案是：不会后悔，那么你还有什么可犹豫的，坚定地按你的选择自信地向着持久变化努力吧。

幸福源于快乐，伟大源于痛苦

最近连续看了好几本美国新兴企业家的传记，不禁觉得这些科技大佬们都像是一个模子刻出来的，疯狂、大胆、野心勃勃、充满想象力，在他们身上，缺点往往和优点一样突出，但因为优点十分强大，强大到足以养活许多个缺点，所以令缺点也成了自身的风格和标签。

联想到此前和一个创业中的前同事吃饭，他说自己创业是“为了让家人过得更好，再成就一件真正伟大的事”。

当时就觉得这句话哪儿出了毛病，现在想来，原来是里面有个矛盾：让家人幸福的事，往往够不上伟大，而真正改变人类命运的伟大之举，又往往很难兼顾家人幸福，因为人类的成就经常会止步于安乐，而伟大背后的驱动力却源自野心、狂妄、求而不得、无法止歇的痛苦。

被誉为“硅谷钢铁侠”的马斯克——PayPal、特斯拉创始人，在接受记者采访时笑道：“我花了数亿美金投资Space X，可是自己需要借钱租房子住。”

这种颠覆常人认知的回答，却贴切描述了马斯克的精神层面。当你看所有关于马斯克的报道和传记的时候，都有一种感觉会围绕心头，那就是马斯克之所以被称为“硅谷钢铁侠”，真的具备许多“跟世界不一样的超能量”“他是鲁莽与智慧的独特结合体，执意改变世界，却又略显疯狂”。

这种独特的人格组合使他达成了今天的成就，这种成就道路，很难被庸人羡慕，也极其难以复制。

叔本华曾说，人生就像钟摆：在各种欲望得不到满足时，处于痛苦的一端；在各种欲望得到满足后，又处在无聊的一端；目标形同虚设，占有一物便意味着它已失去魅力，人生再次跌向痛苦一端。

那些堪称“伟大”之人的钟摆应该振幅更加强烈吧？

无论是苹果创始人乔布斯，还是叱咤政坛的重磅大佬们，或者如同繁星般璀

璨的艺术家文学巨匠社科界巨擘，当我们仰视其辉煌成就时，头脑中蹦出的词往往是“伟大”，而与“快乐”无缘。他们往往有特立独行的行事方式，固执偏执，甚至是独裁。大多数人看他们是远见卓识的领袖，但在另一部分人看来他们却是十足的“魔鬼”。

以前留学时，邻居是个学哲学的加拿大“老大哥”。闲聊的时候，他告诉我学哲学的人往往很痛苦，哲学大家更是如此，往往一生都不幸福。

我对哲学毫无兴趣，只是惊讶地问：“既然很痛苦为什么要当哲学家呢？”

他笑道：“难道去当脱口秀演员吗？”

“为什么不呢？”

我随口抬杠的问题，他居然很认真地想了想，回答：“我觉得他们痛苦不是因为成了哲学家才痛苦，而是因为他们就是那样的人——所以无论是做演员、画家、诗人，还是脱口秀主持人，他们或许都会取得伟大的成就，但他们依然会感到痛苦。”

以前我对“痛苦”的理解是肤浅的，觉得既然痛苦就不要弄了呗，干吗那么执着，后来才发现痛苦也是分层次的。浅层的痛苦与烦恼类似，而深层的痛苦则来自对整个世界强烈的看法，一山还有一山高的远眺，在专精领域不断深入、踽踽独行的孤独，但这些应该也是痛并快乐着的。

我和同学都非常赞赏的一个年轻学者因心力交瘁而过世。这位朋友在高校从事类似的文史研究，听闻消息后，我的同学评论说：“我们这个年龄的研究人员里，只有他堪称‘伟大’二字。”

他随后又说：“但我并不想成为他，因为我就想高高兴兴地做研究……”过一会儿后他又说：“不行，我体会不到那种痛苦，我觉得自己的研究这辈子也到不了那种深度。”

听得我懵懵懂懂，仿佛明白，又不完全理解他在说什么，后来再看这位辞世

学者的书，才明白了些什么，里面有这样一段话：

“当晚陪同钱谦益一起礼塔的还有钱澄之，他在自己的诗中说长干塔‘是夜仿佛有光’，这不是陶渊明‘仿佛若有光’的希望，而是陷入黑暗的绝望……我现在的住所，也可见一座高约50米的慈寿寺塔……因檐角挂有风铃3000多枚，俗称‘玲珑塔’，微风拂过，清脆之声曾遍及禅院……如今寺已毁，风铃早已不存，有声的宝塔，遂成无声的沉默。

“在嘈杂的市井声与闪烁的霓虹中，面对无声无光的石塔，我日复一日地读书写作，只为辑录文字世界中的吉光片羽……正是书中这些有声有光的人与文，陪我度过了无声无光的夜与昼。”

读到这里的时候，我突然理解了朋友无法阐述的那种感觉——这是关于平庸和伟大的差别。对于普通人，我们的动力引擎来自“嘈杂市声”和“闪烁霓虹”中的快乐，而对于那些注定的伟大，他们的痛苦来自星光可能消逝后的漫长黑暗，风铃不再颤动后的无言昼夜，然后才有了人生道路上的分野：一些人将在既定轨道上平稳行驶，却永远不会像大钟沉重而悠远的轰鸣；另一些人则必须在怒海中行舟，驱动痛苦认知自我。

快乐闪现在微小的瞬间，痛苦才生长于精神的大地，而当我们吐出“伟大”这个词的时候，它已经处于那些孤独的高峰与深刻的痛苦的交界点了。

天赋决定人生上限，努力决定人生下限

有天，一个很熟的朋友发给我一篇近万字的讲稿：“拜托帮我改好点，我都改了三天三夜了，再改都要改吐了！”

一个小时后，我把改好的稿子回传给她。

她有些怀疑地问：“那么快！这就改完了吗？有没有好好改啊？”

我说：“你自己看看吧，不行再改。”

五分钟后，她在那头发过来一个笑脸，说：“完美！”

过了一会儿她又问：“你怎么这么快就改好啦？有什么秘诀分享一下吗？”没等我回答，她又自言自语说：“我知道了，一定是因为你有自己的公众号，所以经常会有更新的压力，对不对？”

我说：“对！”

其实也不完全对。

开公众号写文章，是为了让自己能有一定压力，按照固定频率去更新，为了保持“流水不腐，户枢不蠹”而已。

而真正帮我提高写作上的速度和质量的，其实是这些年从未间断过的文字累积。

之前我对自己写了多少并无概念，直到有天心血来潮，突然想统计下在英国陪读的那一年里，究竟写了多少字的稿子，于是翻出文件夹算了一下。

在十三个月的时间里，我一共写了三本半小说。唯一出版的《第2份工作》，原稿的名字叫《卒与车》，对比初稿和成品书的内容，里面有一大半的内容已经完全不一样了，说明当时进行了很多次大的“手术”。

还有另一本反映留学生生活的小说，写得最耗费心血。

初稿写了四十五万字，结果拿给老公和朋友看了，两人都摇头说太长，只好大刀阔斧地砍掉剩三十万。

结果他俩读了二稿后，又提意见说故事的角度不好，建议主人公不要是个三十出头的男性而改为二十出头的、本科毕业的姑娘——这种情况最常见，读者也容易有代入感。

我犹豫了一下，因为这已经超出了改的范畴，就是要推翻重来了。辗转反侧了一夜，第二天早上决定——重写！

于是重新思考人物、搭架构、设置情节……素材也根据这些重新收集……完成的时候，刚好三十五万字。

这次老公读完觉得还行，朋友觉得还不够好：“这个不太有趣——而且三十几万字，看得都晕了，能不能改成很有意思、特别搞笑的那种，就像你以前写的那种段子一样？”

我傻眼了：“啊？那种风格的呀？那完全和现在是另一种写法呀。”

“对，就是那种风格的最有意思！”

于是我又含泪开始往更爆笑的风格改，顺便把故事砍到只剩三十万字出头。

“感觉还不够到位，太长了……应该每章再短点，现在谁还有耐心读大段大段的文字呀！”

“能不能弄成以前你写的博客那种风格呀，那种长度和搞笑程度的？”

我咬牙切齿地一遍一遍地重写，从在伦敦陪读，一路改到回国怀孕，除了生孩子住院那几天实在写不了，产假里还一直在写，写到后来只要打开电脑，就有想吐的感觉。

直到最后，连挑剔的朋友也满意了，我自己也满意了，找了一圈后没有出版

公司愿意出，但我却惊讶地发现自己的写作上有了质的飞跃，通过一次次推翻重建、反复打磨思考人物、梳理故事的脉络、穿插情节、设置跌宕起伏……我其实在就同一个主题，完成不同风格、不同走向的创作，也逐渐摸索出了对故事节奏的把握和语言的感觉。

虽然没能获得预期的结果，却有了这样一个意外的收获。

统计完在英国期间的文章字数后，我又顺带算了下近年来还写过哪些别的东西：读书笔记、读后感、影评，和坚持了三年多的育儿手账，以及因为工作遇到瓶颈和挑战，自我反省的工作日志。

最疯狂的一次，还和当主编的朋友一起为一个高端商场制作了一整年的时尚刊物——她负责编辑、找模特、借服装和拍所有大片；我负责写刊物里所有的文章，一个月一期，圣诞节前商场为了流量居然还改成半月刊，也疯狂赶稿顶下来了。

如果把所有最近四五年有据可查的书稿和文章加在一起，至少能有三百多万字吧。这些还不包括那些本子上的草稿、为开新书收集整理写成的片段习作，以及多年前写在博客里的几百篇文章……

我的朋友能看到的，只是三天和一个小时的差别。

而我自己却知道，我们之间，至少隔着三百万字的距离。而这个距离，直到今天，还在不断加大。

美国篮球赛啦啦队表演有个经典动作——叠金字塔。坐在观众席上的时候，会觉得那个塔尖上的姑娘，不就是长得好看一点、身形更轻盈一些吗——可真有这么容易的话，塔尖的姑娘就不必从千军万马中选拔了，她为场上三分的荣耀所付出的艰辛和时间，很可能超乎常人的想象，美国许多啦啦队队员的选拔，甚至比大学录取还要严苛，更不要提站在聚光灯下的姑娘了。

所以只有当你自己去试、去写、去走别人胼手胝足走过的道路时，才会了解别人的结果大概是怎么得来的，才会了解到当你真正想去做好一件事的时候，所

花费的功夫永远会在人们的视野之外。

真正的优秀，是拥有对人生的决策力

朋友的姐姐突发精神疾病，全家大乱。朋友连夜长途奔袭回家，料理各种事务——找医院、咨询心理专家、分配陪床职责、办各种手续……

此事最让全家人难以接受的是，姐姐明明从小到大，都是一个那么优秀的人，怎么会突然得抑郁症，而且一病就病到要住院的地步。

生病是一年多前的事情了，后来的发展颇像电视剧中的剧情。

医生认为病由是长期压力和压抑导致的，而姐姐令人艳羡的生活一点点撕开外皮，种种不如意暴露出来：看似优秀的大学生涯，因为专业是父母给报的，其实她从来就没喜欢过；看似稳定的事业单位，同事们钩心斗角，自己深陷其中，却又因不愿放弃这份稳定的工作而无路可退；女儿聪明可爱，她却好强地希望女儿能再优秀一些，达不到期望值时便深陷沮丧；和老公之间因为各种矛盾摩擦的心结无解，既不愿意对外人说，也不愿意对家人说，众人面前还要做出美满幸福的样子……就在这样光鲜的外表下，各种压抑、疑惑、困顿交织在一起，还要越发力地去掩盖……终于精神的桥梁崩塌，让一切灰土水泥以本来面目暴露在光天化日之下。

当朋友反反复复叨唠着“怎么会这样，那么优秀的一个人……那么优秀……”的时候，我始终在心里摇头：优秀吗？那只是她在外人眼中堆砌出的完美世界罢了。

还有一位朋友，她给人的印象很深。我平时很少刷朋友圈，却忍不住隔三岔五地专门点进她的主页里去看看她最近又买了什么书，发现了什么有趣东西，又做了哪些带给人惊喜的事情。

她在一家出版社做编辑，只是兼职的，但她的工作title异常丰富：一个繁体字小书房的创始人；一个手作联盟的积极倡导者；她是编辑、作家、自媒体的资源宝库；她还经常和文化界的朋友们举办各种沙龙、读书会、寻访创意人的

台湾旅行.....

开始我觉得能像她这样生活的，必然家庭条件很优渥或地位能呼风唤雨才行，认识久了才慢慢了解到实际并非这样。

她不愁吃穿，但所花费的只是自己平时所赚得的收入而已；她多年积累下一些人脉，却还远远谈不上能“呼风唤雨”。

我所羡慕的她那种游刃有余、举重若轻的生活态度，其实来自她自己对自己生活的杀伐决断和运筹帷幄，不为外界的评价而惑。她极少抱怨生活、埋怨别人，笃定地向自己希冀的目标，做着稳定而持久的付出与投入。

一位职场前辈，在我刚刚工作的时候，就教育我说：“一个人的幸福程度，往往取决于他多大程度上可以脱离对外部世界的依附。你多做自己的主，就越少依附外界。”

在社会中待得越久，越常想起她的这句话。对大部分庸碌日常中打拼的人，痛苦缘由往往在于能力支撑不起欲望，生产力跟不上精神消费，比如开头提到的那位姐姐，她所定义的“优秀”，精心营造的“优秀”，勉力维系的“优秀”，无不围绕外人所认可的优秀展开。

而那位经常吸引我窥其朋友圈的朋友，却拥有丰富的内心世界和十足的掌控生活力，让人不禁羡慕她的自由与决断力。

以前和同事去和一家美国企业谈合作。恰好对方接洽的VP也曾在咨询公司工作过。合作熟了后，每次再去，总能听到他对公司的各种抱怨。

印象最深的是，他说：“我们做职业经理人的，现在流行一种痛，叫作‘他已去纳斯达克敲钟，我还在500强打工’。”

同事就问：“那您也可以跳去那些成长型的公司，或者干脆自己创业呀？”

对方立刻笑着说：“哪有那么容易，我们这种年龄的职业经理人，就是最不上

不下的。往上，在老外的公司已经没有空间了，可要说离开这儿，去哪里呢？国企进不去，私企不敢去，别的外企还是一样的问题——不如继续熬着。”过了一会儿他自己又叹气，“唉，越来越觉得没劲，等机会吧。”

他说这话的时候，脸上不由自主浮现出一种向往又警惕的神色，仿佛一只鸟在华丽的笼子中迅速朝外面天空探了一下头。

我特别能理解他说这番话时的心态，真有一种欲进不能、欲退不甘的困顿感。之前有一篇报道《公司里四十多岁的人都去哪儿了》，我身边很多三四十岁的朋友都心有戚戚焉地转发了。一位朋友转发的时候还加上了一段内心独白：“越有光环的工作有时反而导致内心的贫乏，越贫乏越诉诸物质来弥补：体面的工作，丰厚的薪水，越来越依赖这别人艳羡的光环，因而无法轻易离开这份工作。”

当然在那篇正向的报道里，四十多岁的主角们最终一个个都突破了安逸的囚笼，有的创业，有的加盟小公司，有的重新留学思考定位，重新执掌了人生的舵盘。可在真实的世界场景里，能做出这样突破的毕竟是少数，更多的人还是一边“熬着”，一边焦虑着。

回顾了下了我曾经羡慕过的人，以前我以为羡慕是因为他们的优秀，仔细分析下来，却发现其实是因为他们那种平心静气、游刃有余的态度。这些人成就如何反倒在其次，因为世界上没有一种通行的“成功”标准。

有许多女演员过了三十岁，结婚生子，反而被公认更“优秀”了，是因为她们已经走出了一些时间的框架，度过了一些危机，开始坦然面对人生中一些重要的时刻，正是这种面对人生的宽容心态，张弛有度的掌握感，让这些人更丰满立体，不再是刚出道风头正劲却单薄功利的形象。

人生的追求总在不停变化，年少时追求名利财富，觉得那些能带来快乐，可一旦初级愿望满足，又发现这些快乐麻木而粗糙。

这不是年少的错，而是快乐的能力也需要靠不断认识自己、战胜自己而习得，在兴趣中探索的惬意、创作的自由、思考的乐趣……而那些靠博外界认同获

得的快乐，从来不曾真的愉悦你的灵魂，与外在标签相比，真正能体现一个人灵魂质量的是他掌控自己、享受人生的能力。



PART 2 你的努力，值得拥有一个精彩的未来

每天十分钟，投资一个受益终身的技能

有次，听一个高级职业经理人给职场新人们做讲座，说了句振聋发聩的话，他说：“很多人没有意识到，其实职业生涯中的大部分场合，我们在做的都是销售工作，无论你从事的是什么职业、什么岗位。”

想当初刚步入职场的时候，“销售”是一种特定工种，只有那些成天往外跑、四处请客吃饭、口若悬河的销售们做的才是销售工作；而现在在我看来，销售行为几乎无孔不入，它存在于我们身边各个地方，以至于大多数时候，我们甚至无法感受到它的存在。

如果要罗列出人生成功的几大核心技能，无论怎么罗列，销售一定跑不出前三名的范畴。

如果说所有技能，都是需要投资金钱、时间和精力去获得和修习的，那么销售技能绝对是值得我们去大量投资、终身修习的。

以前还在咨询公司工作的时候，我对于销售既佩服又敬畏；我发现，销售这个岗位，和职场的上升通道有着千丝万缕的联系：比如大公司的老板往往是销售部做上去的；而一个公司最手握重权和资源的人，除了各部门的老板外，还有销售部的各级销售们。

但是，我对销售又敬而远之，下意识觉得销售是和“外向”“忽悠”“拉关系”这些词密不可分的，我这个人既内敛又学院派，这辈子无论如何是不会和“销售”沾边的。

现实却和想象大相径庭：我一次又一次地换工作，每次面试，都试图把自己“卖”个好价钱；我做的工作叫Marketing，也就是俗称的市场营销，无论做的方案多么新颖别致，或者目眩神迷，最后衡量的标准都要无情地落在“转化”出多少销量这点上。在使馆工作的时候，我和各种海外合作伙伴甚至政府机构洽谈合作，每次合作的内容不同，其本质却都是在做“等价交换”。在生活里，出书、写

公众号、卖掉老房子换成新房子.....销售技能更是无时无刻不在影响着我的生活质量。

我越来越觉得，其实销售本身并无个性或褒贬义，任何性格的人，都可以成为别具个人特色的销售。

好的销售，需要经验和人脉的积累，但有些基本的技巧，却是任何有心人，只要肯花费一些时间和精力学习和练习，都可以掌握，并终身受益的。

可以在这几个方面下些功夫，比如：

第一，充分了解自己的产品，架构自己的知识体系。

以前我在豆瓣上还只拥有十几个粉丝的时候，大部分都是我认识的人，只有一个小姑娘，不知是通过什么渠道关注的我，所以我对她也格外关注。

有次我看到她发了一篇很长的文章，详细描述了她当天工作遭遇的挫折，才知道原来她是一家英语早教机构的销售，但偏偏又很内向，所以那天，好不容易约来做试听的客户话不投机，不到五分钟就搞砸跑了，结果她郁闷了一整天。

当时我正好比较闲，对这名唯一的陌生粉丝非常珍惜。于是立刻给她洋洋洒洒地写了一篇留言，鼓励她变“外向”，告诉她沟通的技巧。结果写完后，自己读了一遍，又都删掉了。

为什么呢？因为我突然意识到，当提到性格、沟通技能这些要素的时候，它们往往都是因人而异的，而做好销售的第一步，恰恰不是这些千差万别的外在要素，而是“认同”。

认同，是我们对自己所售之物的价值观。其前提是你对它的知识和了解的深度。

如果你卖的是一个房子，那么你应该比中介更知道那些让人想搬进去住的细节。

如果你卖的是自己，那么你应该比猎头更知道自己的优势，以及这些优势对企业的价值。

如果你卖的是早教课程，那么这个早教课程是什么样子的？针对哪个年龄段的儿童？它的特色是什么，与其他市面上的课程又有什么竞争优势？它贵吗？贵在哪里？

回答了这些，只是一个入门级的销售。哪怕是一个顾客，照着介绍手册背一背，其实也可以回答这些问题。

如果希望更上一层楼，那么就要像棋手了解一颗棋子在棋局里的位置一样，了解你的产品所在的地位。

好的销售是要有大局观的，懂一点产业的态势，懂一点上下链条之间的关系，这些看似和卖出单一产品没有直接联系，但积累多了，就会融进你的售卖语言里。

“我们和别家不一样，我们这里全是英国、美国来的正规外教。”

——听上去多么平庸！

“我们的外教全部都有一百二十小时TESOL国际英语教师资格证书，是经过外专局认可的专业外教。国内有近十万外教，不过真正有证的不超过百分之五哦。”

好的销售说辞，应该以自己为中心，但怎样才能既夸赞了自己，又打击了竞争对手呢？其实就是通过说出自己的优势，然后把这点优势，放置到行业大环境下，用数字和事实去比较，优劣自现。

以前在IBM工作时，一入职老板就说“去和销售混熟了”。

销售人员，往往是一个综合的数据库。销售之前，外人看不见的基本功，往往在于对产品的理解、对行业趋势的把握中，你要像一个拼图者，进行会心的拼砌，逐步围绕产品，形成自己的知识体系，才能有售卖的自信。

第二，要有同理心，从对方角度考虑问题。

说服工作的重点是成交，而起点是从客户的一个假设出发。

视角转化看起来容易，其实是违背人说话的本能的。尤其当我们急迫希望卖出什么的时候，一定心里早就形成了关于这个东西的一整套说辞。一遇到场合，就会迫不及待地把自己想说的表达出去，而不是从对方角度来说。

有人曾开玩笑说，理发师的层级差别，其实是他们的销售技巧差别。客户坐下后，初级理发师只会问“想剪个什么样儿的？”然后就直奔自己的建议而去了。

而总监级别的则是先三言两语套出用户的“爱”与“怕”，然后循循善诱地让对方认同自己的建议。

以前我曾经常去一家国营的老店剪头发，它家当家的美发师是一位三十才出头的女理发师。这位理发师异常火爆，每次去，即便预约了，也有很多年轻姑娘们排队等她。后来有次边剪边聊，说到理发行业女性从业者很少的时候，她顺口说道：“我觉得女人当理发师有天然优势，男理发师很难真的理解客人说‘少剪一点’时，意味着剪多长。”我仔细回想了一下，发现还真如她所说的那样——所以我也屡屡回头找她剪，就是当我提出一个要求的时候，我们之间有种天然的默契和共鸣，我完全不用提心吊胆她会剪多了，或者给我什么惊喜。

以前还听过一个案例分享，一个全球知名的品牌设计师讲到，应该根据消费者的感知来设计某个产品的重量。比如，绝大部分的人，潜意识都会觉得贵的东西就是重的，那么问题来了，高科技的智能手机都很轻巧，但如果希望体现其贵重怎么办呢？办法就是在包装中增加重量，想想看那些精美无比、牢固如堡垒的手机包装盒，当你拿到它们的时候，是不是觉得在捧着一个质感绝佳的物品呢？

好的销售就需要去探知人性中最难以言明的那个“贵重”感。当那位粉丝按照来咨询早教问题的家长的提问来回答时，从某种意义上她已经落在了下风。她应该开始问一些问题，让对方在回答问题的紧张状态中，自然流露出更多真实感受，从而掌握更多对方的信息。

当然，打探和推测对方的需求看似容易，而要做到真正理解对方的需求，甚至剥开表层含义，窥见内涵的真正需求，则需要常年的眼光的磨炼，其背后注定是人生经验和阅历的积累，以及在此之上塑造的自信和权威。

第三，好销售总在最后让对方感觉“若有所失”。

写文章是销售行为吗？

我觉得在新媒体互联网时代，写给别人看的文章，越来越靠近一种销售行为。这也就是为什么市面上有那么多标题党存在，标题就像卖商品的幌子，远远看见了，有的就让人想要进去看看。

忘了哪位大师曾说过“如果你不能让读者信服，那么就先让他们莫名其妙”。

每次想到这句话都忍俊不禁，这位大师真有销售思维，因为这句话背后的逻辑其实是：如果你想让文字被人读下去，就得先让对方产生对答案的渴望。

《华尔街之狼》中莱昂纳多饰演的乔治·贝尔福特面试推销员，他对应试者说：“把这支笔卖给我。”

大部分人的推销方法如出一辙：

“这是一支非常好用的笔！”

“这是一支德国进口的优质笔，买下它吧！”

只有一个人说：“能帮我签个名吗？”

这个回答者在影片里，后来成为乔治的左膀右臂。

据我观察，好的销售并不一定是真的销售人员，但他们往往懂得如何在一推一拉之间促成一单销售。“推”是他们会创造出一个需求点，悬吊起你的胃口；“拉”则是告诉你“你觉得有价值的这个东西，分分钟就要消失了”。

因为失去“预期的所有权”会让人非常失望和沮丧，就像自己真正失去了已经有的东西一样。买过车的人都知道，4S店的销售总是鼓励你去试车，因为他们总是暗暗地希望你能坐在驾驶座上先体会到驾驶的快乐，当你认为这种“驾驶的乐趣”已经属于你了，他会立刻剥夺它，“这车要排队”“这车是最后一辆了”“这车要加价才能提到现货”，于是提高了当场决策的可能性。

以上我洋洋洒洒地写了许多，很遗憾当年我删除了给那位备受挫折的早教销售姑娘的留言，又因为没想好要怎么写，始终未给她留下只言片语。

回想我自己刚步入职场的时候，觉得自己这辈子都不会和销售沾边，因为我既不是那种“自来熟”的人，也缺乏销售技巧，为什么会去做“销售”呢？

可实际上，销售是我们在这个劳动人口密集型社会中，生存发展和获得更多成长空间的必备技能。有千万种性格的人，就可以有千万种风格的销售——并不是所有人都要靠喋喋不休和长袖善舞来赢得。

我所写的三条，在专业人士眼中，大概只能算作皮毛。但我想对于许多普通人而言，对于那些天真地认为自己一辈子与“销售”无缘的人而言，尽管这些建议不成体系，却是能够指明方向、轻松上手的。

打工，要有投资人的眼光

很多人进入工作单位后的第一件事就是申请自己的名片，在这张有形的名片背后，你在职场上说过的每一句话、发过的每一封邮件、做过的每一件事、交付的每一个项目，都会凝结成另一张无形名片，贯穿你整个的职场生涯。

这个道理，我们大部分人都懂，难就难在从进入职场的那一刻起，没有一分钟不受到外来因素的干扰、牵绊和影响，很容易就被转移了注意力。

你会情不自禁地想：

——安排给我的这份工作，不是我的分内事吧？

——那人升得那么快，要么是背后有人，要么就是会拍马屁。

——这个项目对我一点价值都没有，简直是在浪费时间！

——隔壁组的某某和谁都很亲密，就是见了我有隔阂，他是不是对我有意见？

——扯皮太严重了，不想再扯下去……

以上这些，是每个人都会碰到但即使花很多年也无法很好解决的问题。

因为在这些困难面前，人的第一反应，永远会是想要找到解决方案——当思考不通、解决不了的时候，我们就会非常痛苦。

实际上，大部分基于某一个层面产生的问题，是很难在同一个层面上得到解决的。当我们试图摆脱一个坏习惯，或者解决一个反复困扰自己的麻烦时，如果仅仅停留在问题产生的那个层次上，往往就只会原地打转——问题只能在更高的层次上得以彻底解决。

无论你从事什么工种的工作、职务地位如何、工作年限长或短，总有一些“稍高一层”的东西需要获取。当你获取了这些高一层的东西后，站在更高层次上去思

考，才可能真正化解昨天和今天困扰你的问题：

第一，尽量不要把眼光放在别人身上和这件事情该不该做上，而应尽量多关注自己的积累和成长。

当你被安排了一个任务时，你首要需要考虑的，不是这个任务“该不该给我”的职场“公平性”，而应该先考虑，假如要完成这些，我需要哪些知识、经验和资源，然后判断哪些是自己能胜任的，哪些是需要拔高一些才能完成的，哪些是根本完成不了的。

能完成的要努力完美交付；拔高一些去做的是你收获的项目红利；而完成不了的，则需要尽快提出需求，说清楚需要领导怎么支持，相关部门的同事怎样配合。

第二，尽可能塑造职业化的形象。

任何一份职业认真去做，都会有所成长，但带着心去做，可以更有价值地成长。

可能你的上司很严厉挑剔，也可能你进到了一个特别随随便便的公司，但你对自己的职业化和专业程度是应该有要求的，环境如何，都不应该去动摇这个基本点。

第三，职业化成长，其实就是从被动地被选择，到主动地去选择机会的过程。

职业化的成长，总会经历从被动到主动的过程，而成长必然关乎一次又一次的选择。这里所说的选择，不仅仅指获得，有时候也指放弃。

我们从小到大的教育中，往往是缺少职业规划这一环的，所以大部分人从选专业、实习到找到第一份工作，其实都是一种随波逐流的行为。

第一份工作往往会懵懂无知地闯入一个行业或专业领域，开始接触职场，了解、认识、思考职业发展这件事，而到了第二份工作，就已经从被动变为了一个

相对主动选择的过程——这样一步一步，结合不断积累的认知、思考和个人偏好，做出方向上的调试。

第四，任何关于未来发展的规划，从短期来讲，总倾向于按照世俗所认定的“好”的方向去走，而从长期来讲，我们只会越来越“像自己”。

开始时，大部分人的方向都是模糊的，因为缺乏足够的信息去判断，所以会按照外界的指标来衡量得失利弊。

而越往后，只有当职业发展和我们作为个体的本来面目、价值观，及人生理想相一致时，自己才可能发挥最大效用，才会觉得职业道路上的成功对人生是有价值的。

我个人体会最深的一点是：刚工作的时候，衡量一份“好工作”的指标都是些“硬”指标，比如薪酬福利、公司ranking、level，可是越往后，许多“软”的指标重要性会逐渐提升，比如同事是些什么人、工作氛围是什么样的、大行业前景如何，和自己特长喜好的契合度以及能不能更好地实现自我价值等。

总体而言，任何一份工作都不能彻底改变我们什么，只会是让我们更明白自己是什么样的人。

两点间最短的距离是直线，然而实际生活中遭遇的绝大部分进步，却往往都是曲折前进、螺旋上升的，即便我们可以背诵一二三四五条道理，遇事还是会焦虑、困惑和犹豫不决。

我曾写过一本职场小说，叫作《第2份工作》，讲的是主人公在一次冲动驱使的跳槽后，所经历的跌宕起伏的一年，有职场的快意恩仇，也有形形色色人群的壮志未酬，更重要的是我把许多职场的经验、教训、技能等融在故事里了。

当时有个朋友看完后，专门打电话问我：“如果大家发现自己呕心沥血追求的东西，可以被这么几片纸道破时，世界是会变得更好呢，还是更糟呢？”

这个问题我想了很久，也想不出什么很好的答案，因为职场小说作为特殊类别的小说，只会让不同的人得到极为不同的东西。换言之，每个人都会下意识地从小故事里寻找自己，那么有没有可以共通的职场秘籍呢？

我想还是有的，比如职业化的精神，比如你的专注力。职场秘籍的本质，其实是一种“更高层次”的指导和规律，一方面，没有它，房子建不高，建高了会塌；另一方面，它仅仅只能提供一些基础架构性的东西，你需要据此在上面继续添砖加瓦才行。

——人脉重要吗？重要。

——机遇重要吗？重要。

——平台重要吗？重要。

但是自己不做事情，做事情的态度不对，这些再重要也不是你的。

唯一可以确定的是，职场里每个人都有一张真正属于自己的名片。从踏入职场的第一天起，这张名片就开始记录累计你的点滴言行，并开始为你“代言”。

想赶上机会的列车，你最好离站台不太远

有次我招实习生，一个体校在读的女生来面试。她学的专业不是很对口，但简历末尾特意加了一段话：“我真的很喜欢你们的品牌，也为之付出了许多时间和精力去研究探索，请给我一个表达的机会。”因为言辞很恳切，所以我给了她一个表达的机会。

面试进行得很顺利，快结束的时候，我想验证下她简历里说过的话，于是故意提了几个超出实习生考核标准的问题让她回答，结果她对我们公司的业务和品牌非常了解，侃侃而谈，对答如流。虽然有些地方张冠李戴了，但可以看出来真的费了不少心思去搜集信息和做准备。

我很犹豫，因为她看上去很有潜力，可她又确实缺乏相关的经验。

“你的资质不错，可你真的缺少经验。”

她说：“您给我一个机会，我保证在最短时间内满足公司对于一个实习生提出的最高标准要求。”

我说：“说实话我很缺人，所以我希望每一个人，都是坐在座位第一天就能立刻上手干活的。”

她毫不犹豫地说了：“我肯定可以。”

我笑了笑，她立刻说：“我真的可以，您看，我大二就考过了英语四级，可是高中我学的是俄文，英语完全是进了大学后自己狂补上来的。”

最后我当然给了她这个实习的岗位，因为从头到尾她表现出来的那种恳切的心情，比其他任何客观条件更能打动我。虽然在同一批候选人里，她各方面的素质只能算中等，但她用每一个细节来说服我，她比其他任何一个人，都更需要得到这个机会，一旦给了她，她就会用全力抓住，并努力使自己与之相匹配。

事实上，她在接下来三个月的实习期里的表现，远远超出了我的预期——本

来其他人都是在用平常心态做实习的工作，只有她给人的感觉是在“拼命做”。出实习证明的时候，她问我：“如果等我毕业了，再来申请你这里的正式岗位，会不会比别人更有优势？”我回答她：“当然会了！”而我心里想的实际上是：有了这份实习得到的经验和技能，等你毕业后完全可以拿到更好的机会了！

还有一次，老同学让我帮她的一个师妹准备一个面试。之所以找到我，是因为师妹申请的岗位，恰巧就是我曾经做过的岗位。这位师妹专程跑来找我，我们实际演练了一次，又通了两次漫长的电话，反复推敲一些细节说辞和可能出现的状况。

我妈看到很奇怪地问：“你不是不爱管这些闲事吗？上次让你帮刘阿姨的女儿，你怎么两句话就把人打发走了。”

我说：“刘阿姨的女儿太懒了，简历上还有错别字就发过来了，然后指望着我帮她改好了递出去。”

发一个基础版的简历就指望我去帮她修改？那怎么可能。

我们每个人在实际生活中，都不免有求于人，也不免被别人求助。而绝大部分人，其实也并不讨厌提供帮助，有时候我们拒绝，只是因为厌恶那种“自己不做任何努力就希图只靠关系不劳而获”的人。

当你希望对方给你一个机会的时候，你往往要先向对方投递一个“你为什么要帮助我”的讯号。这个讯号，不是靠词语堆砌成的，它应该是你为之付出的时间、努力和既有成果的总和。机会的大门，不能空手叩响，你需要手里端着一些东西，在叩响大门时，给从门缝中窥视的守门人看。

最后我想讲一个真实的故事。一个朋友非常想进一家游戏公司，他毕业留学时申请的专业，就是比照那家游戏公司的一个岗位去申请的，可在读硕士期间，他先后申请了那个公司三次都被拒绝了，最后换了一个部门申请，得到了一个面试机会，但是没有通过。

但他真心很喜欢这家公司，所以一直在密切地跟踪这个公司的动态，关注整

个行业的新闻，follow了某些部门负责人的Twitter、LinkedIn.....大量阅读，给自己填满各种可能用到的专业知识.....然后他班上的同学们，都知道了他很想进这家公司。大家有什么拐弯抹角的消息和机会，也都会告诉他。

有次，一个同学告诉他，在另一个城市要举办一个行业大会，网站上标明了这家游戏公司的一位高管会作为主会场的嘉宾。他立刻就报名交钱去了，果然在workshop的间隙，和这位高管搭讪成功，并相谈甚欢。

然后，当他拿着自己的作品集和其他精心准备的材料，满怀希望却也有些冒失地问对方：“我可以去你们公司工作吗？”对方很吃惊，回答道：“不好意思，我是来参会的，如果你想申请任何职位，请走正常招聘流程。”但对方同时在Twitter上关注了他。

几周后，他突然接到了一个面试通知，是一家无名小公司发来的。他觉得公司名字有些眼熟，迅速查了一下，发现原先那家游戏公司的两位高管同时离职，创办了自己的公司。

他犹豫了一下，毕竟这不是他最想要的机会，但又觉得聊胜于无，于是过去面试。公司虽然小，但面试并不轻松。等他过五关斩六将，和当时有过一面之缘的老板谈过，真正拿到offer的时候，已经爱上了这家小型公司，并且觉得这可能才是更适合自己的机会。在这家小公司里，他遇到了后来的合伙人，并在一个项目上又遇到了未来的投资人。

几年后，他回国创立了自己的公司，这是他在当年想都不曾想到过的事情，可命运和机遇却又一步一个脚印地把他推上了今天的这个位置。回头看，如果不是进了那个小公司，他就会与今天的事业伙伴失之交臂；如果当年没有心心念念地努力争取那些机会，那么就认识不了带他入行的那位老板，也进不了那个小公司。

这个世界上仿佛有这样一种不成文的规矩：如果你很想很想达成一个目标，足够渴望并做好一切准备的时候，老天会替你完成剩余的部分。尽管在此前，你已经觉得无路可进了，到头来，机会还是会来，尽管和你最初设想的样子大相径

庭。

到达目的地的航线，不会是在地图上凭空画出的那条线路，而人生也总是在足够渴望和迂回的努力路线中，最终有所斩获。

最短路线是绕过这个坎，而非另走一条路

我有一个远房的表妹，学的是人力资源管理，工作做的也是人力资源管理。看上去很专业，和技能都很对口，但工作了一年半左右，最近却常常陷入苦恼。她说：“姐姐，我觉得我做不好HR，我能转做Marketing吗？”

我说：“这两者差别还挺大的，你可以先告诉我为什么想转吗？”

她回答：“并没有特别想，只是看到你正好在做而已。你能不能根据对我、对行业的了解，帮我分析下我适合做什么？”

我说：“我觉得你适合做HR。”

其实一个人真正适合做什么，往往是需要倾注大半辈子的精力去寻找发现的事。我劝她坚持做HR，更多是因为她不能因为现有工作中遇到了一个坎，就轻易判断自己不适合整个行业。

至少她应该先环顾一下部门周围的同事、平级和更高级的同事们，他们在做什么项目什么工作，这里面是否有自己觉得感兴趣，或有价值的东西？如果没有，或许是公司的问题，也许应该选择离开这个公司。

然而，为什么不离开这个公司呢？是因为表妹在这个公司待得很舒服——可是如果“舒服”是前提，那么也就不要预期个人事业的发展。

她究竟能不能转换成做市场呢？

不是完全不能，但要正确评估一下成本和所得，自己做一些基本的功课。

你怎么能知道自己是否合适？首先要去打听下Marketing部门的同事都在忙什么，基本职责是什么吧？

其次去听听HR这个行业的牛人和资深从业者，他们怎么评估你的潜质和你做

HR这份工作遇到的问题？你自己怎么评估你自己？你的长板和短板各是什么？工作中哪个部分最让你兴奋，又是哪些部分让你对工作丧失信念？

至少先把这些问题回答了，才值得提出最开始时的那个宏观问题：我能转做Marketing吗？

深聊之后，表妹开始说为什么会动换工作方向的念头。

她说：“因为HR不是一个有创意的工种，而我特别喜欢创意。我观察发现Marketing很需要创意，所以才觉得自己可能适合做Marketing。”

我听了很惊讶，因为据我对她的熟悉和了解，创意恰恰是她的“短板”。当然，也因为我们二人对“创意”有着非常不同的定义和理解，所以她所认为的长处，在我看来并不成立。

她喜欢在一些细节上体现个性：用个新鲜的PPT工具，把看过的稀奇古怪电影中的梗写在邮件里，给项目起莫名其妙的名字.....而在我看来，工作场合中的创意是非常需要根基的，再鼓励创意的组织，也会要求创意是有的放矢，能服务于公司的核心目标的。

基于以上种种，表妹经常在工作中受到“创意”的挫折，比如她非要把汇报的PPT换成一个花样迭出的高科技在线演示模板，再比如她某个脑洞大开的集体出行的提议，由于公司响应者寥寥被驳回。但这些挫折的根源，恰恰不是因为创意，而是因为她没能领会一个idea——首先要满足基本需求，有可操作性，其次才是形式上的新颖。

任何工作都有其琐碎枯燥的一面，和可以自由创意、任意发挥的一面，无非是比例的多少不同罢了。

人们经常以为，越大的品牌，在它的Marketing部门工作就会越需要创意——这是很大的误区。

因为越大的品牌，就意味着可以使用越好的广告公司或公关公司作为顾问，

这些外脑会承担最有趣、最有创意的部分——而内部的专业Marketing人士，做的反而是“限制”创意，让天马行空的idea更好地服务于某个商业目标的“往回拽”的工作。

另外，任何一份“创意”成果，都不可能是Marketing部门的一言堂，往往是经历了多部门协同、斗争，多方站在各自立场上提出观点，最后彼此妥协的结果。

在工作琐碎枯燥的一面上，表妹没能及时地获得成就感，而在她所喜好的“创意”之处，也缺乏同事们的基本认同。当创意被驳回的时候，她的本能反应永远是“我的创意很好，他们怎么那么没创意”，却没有思考过“我的创意到底好不好”这一点。

从客观角度来看，我看了她的创意，其实都不太好，如果是由我来批准，可能也会不留情面地毙掉。以这样的水平，在高手和外脑云集的Marketing部门，其实很没有竞争优势。

更糟的是，如果你对自己总是缺乏足够客观的认识，而一味地认为是环境和他人的错，那么当你进入需要服务于其他部门，且需要大量做出妥协的Marketing部门时，就会遭受更大挫折。

工作了一两年的时候，希望“换个方向”试试的心情会特别强烈。因为工作不久，做的都是初级的工作，所以转换起方向来也不是什么难事，好比走着走着，前面有个土坡挡住了路，直觉反应就是换条路再往前走。

可是这个土坡往往是在八百米的位置，如果你能突破它，前面就是量变到质变的一公里处了，而当你选择不面对它，换个方向重新出发的时候，可能前几百米都非常顺利，然后走到八百米的地方，依然会有其他的坎等着你。

无论是在生活中还是在工作中，大部分问题其实都不是孤立的，也不是偶发的。当你遇到了一次以后，会有很大概率反复遇到类似的问题，所以不是不能考虑换方向，而是应该先战胜眼前这个难题，再去考虑换什么方向的事情，不然可能换一百个方向，都会走不通。

再回到表妹的困境，她所遭遇的工作挫折本质是：在HR的专业技能领域，缺乏快速高效的成长，而在职场技能层面，缺少客观沟通、有效协调关系的能力。

只有把这两点先梳理清楚，有个基本的进步和提升，才能再来决定，之前觉得不适合，究竟是因为挫折感带来的，还是真的不合适。

很多的不合适，其实是自以为是的负面情绪，以及一些无知造成的恐惧。而刚工作时遭遇的大部分难题，你只要愿意面对它，之后所经历的“消化”过程，消化后的“吸收”，这些都是有价值的所得。

当我们沮丧地说“我就是不适合做销售、技术、运营……”的时候，往往易混淆技能和心情。

或许你很有这方面的天赋，但其他部门总处处阻挠你，或者公司总是在频频换大方向，或是缺乏资源支持，或者你有个很糟的领导……这些都会导致你没有成就，但并不等于你就不擅长。

当你真的考虑转换跑道之前，至少要去问三类人的意见：

第一类是同样领域比你职级高的人。

第二类是同样领域其他公司的平级。

第三类是你所幻想可以去的领域的人，给你的专业意见。这个人最好比你有更多的经验。这样会帮助你更客观地认识自己，并对接下来的转换有个基本判断。

我曾经的一个同事，最早做PR，后来因为不喜欢和太多媒体打交道，就转了Marketing，做了Marketing以后他又受不了销售的颐指气使，之后机缘巧合之下，他跳去互联网公司做BD，可和合作伙伴也合作得极不愉快。

这个同事在原来公司的时候，沟通能力就有些问题，说话抓不住重点，还经常不知不觉把人得罪了，所以跳来跳去，不但总在做初级的工作，而且并没能找

到适合自己的道路。当他不能去攻破这个本质上的难关，而总是试图靠转换工作来修补时，问题永远得不到解决。

我们每个人每天至少三分之一的时间都会在工作中度过，新人常常会因为工作感到气馁是因为没有发挥其应有的价值，解决这个问题的第一步，应是先适应工作，学习所有学校没教你的职业知识，积累经验，然后才有机会发挥价值。一旦你发挥出价值，将会享受你的工作。

裸辞不是问题，问题是裸辞后呢

好朋友的妹妹毕业后刚工作了大半年，便因为在公司“受了气”而裸辞了，现在天天住在男朋友的工作室里，男朋友上班，她就抱着电脑看韩剧日剧，号称“享乐无罪，裸辞有理”，把朋友气得够呛……之前妹妹的这份工作是她帮着改过简历，投递了十几家，辅导准备面试才找到的，虽然是初级岗位，但按照公司的岗位规划一步一步往上走，前景会不错。她打电话过去劝妹妹，却一言不合就吵架，妹妹说：“我有男朋友养我，用不着你们瞎操心！”就再不接电话了。

不过这位好朋友最近自己也裸辞了，也可以不叫裸辞，叫“炒老板鱿鱼”。和妹妹不一样的是，她刚打算喘口气，重新规划下今后的发展时，猎头电话已经一个接一个地追来了——在猎头看来，像她这样浑身都是宝的人才，实在太好卖了，千万闲置不得。

我们都反过来劝：“瞧之前把你累的，先好好休息一下，休整休整吧！”

让我们心平气和地聊聊裸辞这件事。

同样是裸辞，为啥待遇如此不同呢？因为前者的“裸辞”是为了“舒服”，而不是为了让自己变得更好。

当然，追求“舒服”本身并不是什么错，有时候人生奋斗就为了图一个“舒服”，但朋友妹妹裸辞的根源其实根本不是在工作中“受了气”，而是最近认识了一个经济宽裕的男朋友。辞掉工作后，她对未来也没什么想法，唯一追求的“舒服”也不是建立在自我成长的奋斗上得来的“舒服”，而是打算靠男朋友养她来完成的“舒服”。

而朋友的辞职大不一样，她已经有了十年职业生涯的历练和积累。作为一个始终在不同赛道上进行冲刺跑的人，她确实需要一段独处时间，跳出原有的视野，静静沉浸，更好地思考未来的方向。

裸辞这事我也干过，而且第一份工作的时候就干过。回头看看，真是越是年轻的时候，越会觉得裸辞有道理。

我当年裸辞，并非冲动之举，而是经历左思右想，辗转反侧了好久后才慎重做出的决定。前脚提交辞呈，不等批复下来，后脚已经订好出去玩的票了。

现在返回再去看当初的决定，还是太幼稚了——不是说裸辞的决定不对，而是整个过程，完全可以再干得漂亮些。如果能重来一次，我至少应该借机和主管或更高一级的同事们恳谈，获取来自更高角度的建议和经验；至少应该深入地分析下，压住自己的“最后那根稻草”之外，真正的困境是什么？下一步怎么解决？以及当领导提出可以转岗的时候，是否应该衡量下转岗能否带来新的机遇？是否有利于扭转先前的困境？而这些，都是当初的自己所忽略的。

当然，一切抛开大环境和个人场景谈裸辞的事，都是不对的。人和人有不同的情况，有时候生活情势所迫，不得不离开工作岗位几年，也是迫不得已的事。

我有一位朋友，她的母亲在老家突发重病，她连夜辞职奔赴床前伺候，母亲的病好好停停，拖了两年最终还是故去。她在这两年里衣不解带地侍奉尽孝，于事业毫无进展，又因为奔波于家和医院之间，与职场脱节，职场价值自然是贬值的。而对于人生而言却心安理得，倒比那些忙于事业，无暇顾及父母又追悔莫及的人更无怨无悔。

我们不谈这样因为身体、家庭原因“不得已”的裸辞，只说主动选择之下的裸辞，怎样才能做得更漂亮一些。

裸辞以后，至少应该有几个收获：

第一，别的不说，先把健康捡回来吧。很多人认为时间多了，自然就会通过休息让身体更健康。现实恰恰相反，很多人裸辞之后，反而抱着先放松几天的心态，从此就过上了长期黑白颠倒的生活，作息时间混乱，身体状况反而差了。

我的一位前同事，在公司写字楼里办了张挺贵的包年健身卡。以前上班的时候，尽管健身房就在顶层，总觉得自己忙，几乎没用过。结果辞职以后，天天大老远地跑来健身房，做完器械去游泳、游完泳又跟着老师做拉伸操。

我问：“你是因为辞职了，所以觉得不能浪费卡里的钱了吗？”

她说：“不是啊，我再没有那么优厚的补充医疗险和带薪病假了，所以你们这些人还可以尽情地生病，我可生不起病了。”

第二，应该沉静下来，思考下过去一段时间的工作，有哪些额外的价值和收获，尽管大家都会叫嚣着“我辞职是为了好好思考一下”。不过大部分人所谓的思考一下，大概就是在花十六个钟头娱乐之余，抽十分钟没有目标地“想一想”，或者就是根据随机碰到的资讯信息做随机的思考。

其实，至少应该拨出几天时间，翻翻工作笔记，总结下自己的长处短处、机会和挑战，以局外人的心态，相对理性地分析过去几年的自己，重新思考下方向。

第三，找点事做，别“瞎”闲着。工作的时候，你是不是会经常说“等我有时间了，就会去学画画、去学法语、去游泳滑雪、去如何如何……”那么现在你终于有时间了，之前那些一直嚷着有时间就做的事，是不是也得到机会可以开始启动了？等等，那些曾经想做过的那些事，待闲下来时怎么一件都想不起来了呢？

这时候可以找一张纸，贴在最显眼的位置，比如书桌正中间，因为想做的事情会像灵感一样在生活的间隙冒头，想过要学煮咖啡，想过要去哪些地方旅游，想过要去法盟学法语……

当你把这些曾经的念头捉住，再白纸黑字地罗列成清单后，就能更好地审视：哪些是你依然想做的，哪些已经不那么重要了。那些还想做的事情，大概需要多长时间？达到什么样的水平？能不能现在、此时此刻就报名去参加？

第四，裸辞还有一个收获，就是你终于又拥有了社交所需要的时间。这时的你要尽量摆脱“家里蹲”的引力，多去朋友那里坐坐。更重要的是，你应该带着问题去见见他们，听听他们的看法。

他们觉得你该何去何从？他们觉得过去你有哪些选择做对了，又有哪些做错了？他们觉得你的优势在哪里……这些人的视角和观点或许和你的自我认知是截然不同的。

对我来说，随着年龄增长，对“辞”变得越来越慎重和充满了敬畏，又因为自己也经历过所谓的“裸辞”后，带着压力和焦虑重找工作的历程，因此也没有那么多的幻想。

以前我总觉得裸辞的一大好处是——真正辞职后，才能静下心来想清楚很多事。

现在明白了，能不能“静下心来想清楚”，其实更多和一个人的阅历、经历，以及已经沉淀的知识视野相关，而同你是不是赋闲在家的关系不大。

你想不清楚下一步该怎么走，真的不是因为环境太嘈杂，而是因为心中已有的储备太少，对自己又缺乏足够认知。在这种情况下，就是辞职了，躺在马尔代夫的玻璃船上天马行空地想，也只能是空想而已。

还有种普遍的想法：等辞职了，我就可以好好规划下一步能做什么了。唉，实际经历了才会明白，下一步能做什么，不是靠枯坐在家里想出来的，而是真正找份尽量相关的工作或项目，哪怕只是兼职，让自己忙碌起来才能找到答案的。只有真正投入这样的工作中，你才能真正知道自己只是一厢情愿，还是愿意为之付出更多。

其实我觉得裸辞永远只会适合那些自律的人——即便在高度自由中，依然合理规划，知道克制自己，能按照健康的方式管理自己的身体，规划未来的道路。对于自制的人，裸辞不会有问题，因为他们能够继续发挥对生活的掌控力，保持那种脱离了既有系统也能有效运转的自信和节奏，而缺乏自律的人，很容易沦陷于辞职后的无所事事中，很快就被生活的琐碎和鸡毛蒜皮击败了。

这年头敢于裸辞的人，多少都是有些底子的人，比如有家底、学历、人脉、经验，最不济还有年轻这个资本。但年轻的时候，这些资本都不会撑太久，除非有一天，你已经足够牛了，那时候你裸辞，就不再会有人在耳边碎碎念：“为什么要辞职呀？想清楚了没有？下一份工作去哪儿？打算休息多久？”

因为到了那个阶段，所有人都会将你当成一个成熟、懂得负责的个体来看

待，而你做出的决定，无须对他人过多解释，自己对自己负责就行。

机会来临时，总是披着黑暗的外衣

在之前的一份工作里，有个核心员工突然离职了，她负责的业务很重要，但一直招不上来合适的人。

管理层最后的决定便是：先让她原先的下属顶上来，同时寻找更合适的人选；如果没有合适的人选，那么就破格提拔这位下属。

正好我和这位下属的关系很好，闲聊的时候提醒她：“如果最近有让你顶替原来老大的工作，哪怕工作量大，不给你名分也要接下来，这绝对是一个好机会！”

她将信将疑：“真的吗？其实老大已经找我谈过了，再晚一步我就要拒绝她了。”

后来她从别处打听到了小道消息，果然管理层的决定是：因为这个职位太难招人了，所以改为内部培养，但她的资历暂时又无法直接被提拔，因此先让她在这个岗位上熟悉一段时间做出些成绩后，再给予相应的title。

这位同事是极其幸运的，在最需要做决定的时刻，恰巧有局内人提供了可靠的情报，让她明白多出来的工作责任其实是宝贵的机会。

但在大多数情况下，我们身边并没有这样的线人能及时提供内部情报，更麻烦的是，机会来时，总是喜欢披着黑暗的外衣——外表看起来毫无诱人之处，充斥着可怕的工作量、棘手的任务和模糊不清的前途，如果贸然前往，就可能落入重复劳动的陷阱，让人不知所措。

后来这位下属同事获得晋升后问我：“你当初怎么知道这是一个好机会的？”我给她讲了我的另一段亲身经历。

我曾跟过一个女强人老板，她说过这样一段话：“如果你们想升职，就要用更高职位的职责和工作来要求自己。你是经理，就要先做出高级经理的业绩；你是助理专员，就要先做出专员的工作成绩，然后你们才有资格找我谈升职加薪。”

大家听罢面面相觑，私下里议论：这老板真是太会当了，不给我们升职还想让我们自己主动给自己加活。

那次训话后，只有一个同事走了心，按照更高的标准工作，大半年后果然率先被升职。

当时这件事对我触动很大，也令我非常疑惑。从结果来看，女强人并未食言，因为按照更高标准工作的人的确是被第一个提拔了；可另一方面考察的周期也太长了，拼死拼活地干了大半年才升，很难讲最后的结果究竟是因为过了观察期，还是给了个安慰奖。

这个问题一直如影随形地跟着我，我在生活、工作中不断地遭遇着类似的难题：该怎么判断这是披着黑暗外衣的机会，还是单纯重复型劳动的叠加呢？拒绝它，我担心和机会失之交臂；接受它，我又会担心付出没有相应的回报。

无数次碰壁后，我找到了问题的答案：如果你想做出正确的选择，那么自己心里要提前准备好一把标尺，而这个标尺，就是你为现在的努力所预设的目标。

假如你的目标是从一位平面设计师，转化为成功的交互设计师，那么你就需要在平时不断测算距离这个目标还有多远，通过衡量你还欠缺哪些技能、知识、项目经验，来打磨内心那把标尺。这样，当你的领导告诉你“有人离职，需要你承担更多责任”时，你就能很容易地判断这到底是你要抓住的机会，还是只是付出额外的低等劳动力。

我们都希望自己能有更多机会，但大多数到头来都只能抱怨“为什么某某那么幸运，我就没有这种机会”。

这是因为机会很少会以我们所设想的方式降临。

它不会打扮得漂亮体面，金光闪闪地邀约：“快来尝试，人生从此就会不同！”

现实生活中，这样出现在我们面前的反倒是一些陷阱。真正的机会往往会以

灰头土脸的形象出现，混杂着各种你并不想要的东西，打包售卖：它有你想学习的技能，却也有让人烦心的“杂碎活儿”；它有诱人的岗位，但薪水却很平庸……多种多样的组合之下，你只有揣着内心那把标尺，才知道该如何选择，又如何自信地去坚持。

心怀目标的人会明白，成功就在树上，等那层黑衣褪去，果实就会慢慢成熟，只是还需要一些时间的沉淀，而他们也不会再枉自哀叹，为何多产的总是别人的岁月？

自我转型期，如何过上第二种人生

我刚刚开通了分答的页面，就遇到老同学抛出的问题：“如果我面临中年危机了，该怎样开辟人生的第二职业生涯？”

我被问题吓了一跳，什么，三十几岁都算中年了？！按照联合国的定义，明明应该是青年的好不好！

唉，不过不管你自认还有多年轻，终归要面临这样的困惑。无论你是多么成功的职业经理人，年近三四十的时候，都不免生出“就这样一直为公司打工吗”的困惑，于是有人从大企业跳去新兴小公司；有人离开体制去创业；有人选择脱离常规生活轨道，通过学习和旅游对自己升级再造。

在我看来，我们的第一职业和第二职业之间其实有一道很深的鸿沟，任何习惯于给别人打工的人骤然转换身份都是不现实的。在此之前，你要先找到自己的第二个身份标签才行。

安吉丽娜·茱莉曾说：“每个人在家庭和工作之外，都应该拥有第二个支点。”这里的第二个支点，指的就是职场身份之外的第二个身份标签。

可我们当中绝大部分，其实不知道自己除了某某总监、某某经理、某某工程师外，还有什么“额外的身份”，那么你可以从以下四个维度去思考，在华丽转身前，就开发出自己的身份：

第一，经验角度。

经验是靠经年累月的积累完成的，年龄危机的来源之一，就是“被替代”的危机。因为你会发现经验这道门槛，很容易被年轻人跨越，并且经验这个东西，是以边际增长速度递减的——在头几年的增长速度一定是最快的，越往后速度越慢甚至接近停滞。

但这些并不妨碍你据此打造自己的第二个身份标签，因为在本职专业领域

内，容易被替代的经验，换一个领域后，反而会成为突出的优势。如果你一直在美术馆工作，承接过许多大型艺术展，那么你的经验或许适合做独立策展人，而从创业者到投后管理身份的转变——过往经验也占了巨大的分量。

第二，知识角度。

工作以后，一部分知识来源于工作经验，还有一部分知识来自主动学习。我们在职场中获得的知识，绝大部分是非常碎片化的，如果你能够主动将这些零散碎片归纳在体系大树里，往往“第二个身份标签”会自动浮现出来。

因为借助梳理的过程，你会更清楚在现有专业领域中自己所处的层级，当你对自己行业和交叉行业有了更深洞察和认知的时候，对于下一步何去何从，自然会有更加清晰的判断。

在具备了一定知识储备，并相对成体系化后，你的身份角色就可以从“执行者”变为“布道者”。例如该领域内的兼职作家、业内资深评论人士、行业顾问等。

第三，技能角度。

技能是一种统称，如果细分下来多种多样，可以是专业的技能，例如会计技能、设计技能；可以是工具使用的技能，例如AUTO CAD工具使用、PPT的运用；也可以是思维技能，例如逻辑分析技能、谈判技能。

当你只聚焦在和工作内容直接相关的技能时，你的可选项会很少，比如管理咨询顾问，似乎只适合去类似项目上做Freelancer⁽¹⁾和顾问，但当你扩张到更广义的技能时，你会发现自己还有：1. 短时间内最大限度获取有效信息并做出正确判断的技能；2. 辨识人的直觉和对人的判断；3. 逻辑化、结构化表述的技能。

这些都意味着你可以在以前未接触过的领域找到第二身份，并且意味着，你其实具有建立并传播个人品牌的优势，应该即刻开始动手做“个人品牌”这件事。

第四，资源角度。

一个人工作了十年以上，总该拥有某种属于自己的资源，而资源的一大困境在于，很多所谓的“资源”，一旦你离开了现有岗位就不再是你的了。越是传统的垄断了某种稀缺资源的企业越是如此，即便是在外企，当你的公司拥有强大的品牌光环和完善的系统时，你个人的价值就会越轻越小。

可是，也无须太过悲观。因为资源不仅仅指可以呼风唤雨的权力、随意调遣的人脉，还包括一手的信息源、人脉的节点，以及对大趋势的分析判断的能力.....即便你我都只认识十个人，如果我认识的是十个普通人，而你认识的十个人都是“枢纽级”的人物，那么即便离开了现有岗位，你仍然具备自己的资源价值。

在经历了以上四点思考后，怎么才能开始建立“第二身份”的标签呢？

首先，要尽量成为节点之间的连接者。

比如你手头有海量资源，那么比起立刻使用这些“并不属于你”的资源，你更应该做的是成为资源的盘活者或连接者，在资源间建立多重的更复杂的连接关系，或者推动资源更加快速地流动，这样才有利于建立你在自身本职工作之外的第二个身份标签。

其次，还需要尽快制造出属于自己的独特“套餐组合”，并且开始寻找渠道，把它传播出去。“套餐组合”，是指前面提到的经验、知识、人脉、技能四方面亮点的组合，这样才能突破你现有的职场身份，别人也才会知道，哦，某某除了会编程外，对互联网行业还有这样的洞察和思考，比如某某某不仅是分析师，还洞悉人性弱点盲区，是出色的“心灵捕手”。

随着社会进步，我们留在职场上的时间只会越来越长，困惑和迷惘在每个关键的年龄节点上都如影随形，然而人生任何一个阶段的被“筛选”都只是一种形式，最终你将驶向哪里，只会是打包了你内心最深处渴望及能力经验后的那个综合体。

(1) Freelancer，意为自由工作者，这里指和公司签订短期合约的咨询顾问。

做自由职业者的那些爱与痛

第一次冒出要做自由职业者的念头，是辞掉第一份工作的时候。

那时候自由职业者的形象，就是以前工作时接触过的、以Freelancer形式工作的咨询顾问，虽然暂时受雇于某个项目，但主要为自己而工作，灵活度自由度都很高，完全可以每年只工作三四个月，然后有大把时间周游世界，做自己喜欢的事.....多么令人向往啊！

那时自由职业的概念尚不普及，可以选择的自由职业也不多。这个念头虽然冒出，但刚萌芽就被自己掐掉了，原因是我对自己的自制力存有极大的怀疑。

比如一开始我设计的生活状态是：

七点起床，去健身房游泳一小时，做家务一小时，然后开始写东西或学东西；中午休息一小时；下午继续学或者写；晚上五点做晚饭或和家人一起休息，十一点睡觉。

但实际的生活状态却是：快到中午才起，随便吃一点东西.....打开电脑，东看看西看看已经下午一点多了.....随便塞点东西当午饭.....一直说服自己写东西，写了半个小时累了，一路玩到晚上.....在后悔中度过了整个晚上，然后夜里十一点半开始用洗衣机洗衣服.....

没工作的时候约束少了，自己做感兴趣的事情的时间反而更少了。

原来工作的时候，我属于高度自制，总千方百计挤出时间去旅游、学习和写东西的人，可在自由状态下，我却成了一个非常懒散、无所事事的人。

这次不成功的尝试后，我暂时放弃了这个念头，但播下的种子，却始终在心底蠢蠢欲动。

后来又有过好几次想要做自由职业的想法，但总体而言，每当在职场上遭遇困境和挫折的时候，这个念头就会应声而出，像被施了咒语一样。

和之前不一样的是，我结婚了嘛。作为已婚人士，又是女生，社会理所当然会在事业维度上宽容一些。

好多次，我一边装模作样地做着家务，一边试探老公：“哎，我每天都把家打理得舒舒服服的怎么样啊”“我辞职回家天天给你做好吃的怎么样啊”或者“我当自由职业者你会压力很大吗”。

就这样断断续续问了好多年，而这些年他的回答都是一样的：“只要很多年以后，你的朋友同学们都在各自事业上有成就了，你别看别人患得患失就行。”

可见最了解你的敌人，一定都潜伏在身边，只一句“别患得患失”，就让我一次又一次打消了这个念头。

有时候我是很讨厌工作，觉得工作束缚了我，不自由，已经不能带给我更大价值，但自由的代价如果是“落后很多”，我又觉得不甘心。基于对自己的了解，未来我肯定是要患得患失的。

虽然一直在不间断地工作，但“自由职业”几个字始终盘桓在我心头，发出甜美的诱惑气息。

怀着“一定要成为自由职业者”的想法，几乎网上每一个自由职业者的分享帖和经验帖，我都会点开仔细看然后收藏，每一个问答、微博，我都会follow到底。

我还会挨个问身边正在做自由职业的朋友：

“你今天都干什么了？”

“产出稳定吗？”

“有没有后悔？”

“你觉得自由职业让你最不满意的一点是什么？”

后来国内论坛的帖子被我看完了，我还会跑去创国际自由职业者们的帖子。比起以前那种坐在家里空想，这些都让我得以更全面地看待自由职业这件事。

对于每个希望当自由职业者的人，都有三个基本问题要回答，它们决定了你
能否成为自由职业者。

在此之上，还有三个更深层面的问题要回答，它们决定了自由职业能走多远。

第一个基本问题是自控力。

一个成功的自由职业者，最好拥有强大的自我掌控能力，包括对时间和精力
的规划，包括能权衡管理个人健康和职业的关系。

其中翘楚当推村上春树。

在那本《当我谈论跑步时我在谈论什么》中，他说：“我作为一位真正的严肃作家的生活，始于开始跑步的那一天。”之后的几十年里，他一直恪守作息，“系统化”地生活。

写书时，他早上五点起床，工作五到六个小时，吃午餐，下午跑步六英里，之后读书、听音乐，晚九点准时就寝。

有粉丝问马伯庸作为全职作家，每天是怎么安排的？

马亲王回答：早上八点起床，去附近吃早餐，然后去游泳健身一小时，步行去咖啡馆，集中精神写作，除了中途吃午饭，一直写到傍晚五六点，晚上时间陪家人。

可见“规律的作息，和保持身体的健康”，是自由职业者需要直面解决的首要问题。

自由，是指脱离了他人控制的自由，但相应地，自由一旦掌握在自己手里，就需要更为强大的自律和秩序来掌控生活，否则便会轻易陷入碌碌无为的惶恐

中。

第二个基本问题是：你手里可有能养活自己的收入来源？这个来源，无论是码字、画画、教课，还是卖货、接项目，都不能是拍脑袋临时决定的，最好在你还拿着工资的时候，就已经验证过它可行。

以我为例，如果我是自由职业，可以考虑的就是写作这条路。但在目前的状况下，无论是为人撰写专栏的稿费，还是出版的版税其实都不足以自给自足。

和写作相关的还有另两条出路：一个是成为网络作家，一个是靠写软文赚钱。

前者有频率和产量的要求，一个已经红了的网络作家朋友给我算过一笔账：如果现在开始铺文，手里最好已经有了十五万字的粮草再开始，否则后期就可能面临断炊的危机。

而软文呢，谈不上真正的写作。软文能带来多少收入，和文章的质量如何关系并不大，有价值的是渠道。

如果你作为自由职业者的同时是网红，那么软文费用可能在几万，但这个钱，不是写作的钱，而是买你粉丝点击量的费用；如果你不是网红，只负责“写”这个制造环节，这个费用可能也就是千字几百的价格。

这笔账算下来，其实非常令人沮丧。财务上理性地衡量自己能赚到多少，是让自由职业者认清现实至关重要的一环。

所以现实中许多自由职业者的状态，其实是多元化生存：既写软文，也搞创作，再开个规模不大的网店，如果还有时间再接个零活什么的。

第三个基本问题是有没有做好对自己的保障工作。

自由职业者繁荣的社会，往往是经济发达、贸易自由、社会福利保障机制健全的社会。

我在英国碰到过一个女孩子，因为学设计又喜欢做手工，每年靠设计贺卡、包装纸，Etsy上卖点卡片纸袋的定制小东西，就过得很好。

作为一个手工爱好者，我多么羡慕她，但我从未敢想过做手创方面的自由职业者。她所在的环境，社会化分工精细化、法律环境和文化氛围高度尊重创意、尊重版权，她的一张贺卡可以卖到5.5英镑（折合55元人民币），也不用担心有人会骂、会山寨、会偷偷加印。此外她即便今天做着贺卡，也不用担心自己将来生了孩子后子女的教育问题、老后的医疗问题。

而国内我见过的自由职业者，有些生活阅历的，还知道自己去把档案托管一下，去街道给自己缴纳个基本的保险，闲钱规划做个理财；有一些没有阅历的年轻人，做了自由职业以后，就把这些都不管不顾了，仿佛人生从此可以一劳永逸，再也不用考虑将来怎么办。

以上三个问题，其实还只是门槛级的，真正让我放弃做自由职业者这个想法的，其实是接下来的三个：

第一个问题：如何平衡输入输出？

网上经常问的有关自由职业的问题包括：会与世界脱节吗？社交关系断裂了怎么办？灵感枯竭了怎么办？会不会再也回不去了？

可见输入输出的平衡，才是每个自由职业者需要面临的最大挑战。一个人所谓的价值，也无非是通过“输入、输出”的形式来体现和衡量。

我至少看过十多位写作的自由职业者回答“怎样输入”这个问题，大部分回答都只能算差强人意。他们会说靠“多看书”“多思考”“主动拓展新朋友圈”来解决，这些不能说不对，可要看怎样衡量。

比如我，“多看书”“多思考”“主动拓展新朋友圈”是我在工作中就在做的事情，做自由职业者以后，我能以同样或两倍、三倍的速度去做这些吗？

不能，那么我的输入速度其实是在衰减的。

另外，在输入这件事上，千万不要高估自己的能力和主观能动性。

希望做自由职业者的人，往往都有些“独”。以前工作的时候，还能被迫交际和拓展下社交圈；做自由职业者了，真的能说服和驱使自己不断拓展人脉，与更多新朋友结识吗？这是需要打个问号的。

再看输出问题，这是困扰我的另一大难题。

在看了大量中外自由职业者的案例后，我发现大部分人输出的频次和产量都很恒定，又因为没有团队协作和组织工具上的创新，便不太会有突破性的飞跃。

这意味着无论你是卖货、写作、做设计，还是写策划案，都是输出才有饭吃，不输出就没有饭吃，除非你从事的自由职业是金，否则你就得像出租司机一样，风吹日晒都得出车，出车才有钱赚，你的所得，直接反映了你的耕耘，没有杠杆效应，没有税后收入。

实际生活中的工作却不是这样，很多时候，即便你的能力、才华、出勤率和产出都没有任何变化，随着资历增长、升职、跳槽、公司上市，所得的报酬是增加的，休年假、病假，工资也照发不误。

那么自由职业者有没有可能让自己的工作也产生杠杆效应呢？

这就要说到第二个问题了：如何往产业链上游走？

我见过一些自由职业者获得了杠杆效应，播撒种子后，即可坐等“睡后”收入的，但是这样的自由职业者，共同特征是他们必须要往产业链上游走。

一个爆红网络小说作家曾经在年赚百万的时候，仍然极没有安全感。我问她为什么，她说尽管我今天随便写个剧本写个散文集都有几十万收入，可是，这些都是别人给你机会你才有得赚；明天名气被消耗光了、粉丝长大了，不再有公司给你机会的时候，你就不会再有收入。

她能看得那么深，令我非常佩服。

以后几年，她一直努力在向产业链的上游走，影视这条线很难走，就往文化出版上游走，去年终于成立了自己的文化公司，签了几个人气不错的小作者，觉得总算安全了，可是变成了“老板”，又不那么自由了。

自由职业者的钱，要么是卖货所得，要么是卖服务所得。

因此越是自由职业的事，越是乙方的事，比如提供咨询服务，提供企划方案，提供设计稿，提供作品、剧本。

别人给你活，你才有得干；别人给你结账，你才有收入。

所谓往中上游走，就是尽量摆脱纯乙方的地位。

你是做货、卖货的，也尽量自带渠道；你是提供服务的，最好还能制造需求。

张佳玮说过，所谓自由职业，就是小范围内，你享有一定的自由，但也得担一些风险，可在大尺度上，你并不那么自由。

张佳玮作为知识型网红，考虑其人气和粉丝购买力，可谓有才华有渠道，尚且这么说，其他只有才华没有人气，或二者都没有的自由职业者，处境就很难更好了。

越长久的自由，越要求身心的宽度和广度。

或许这一点才是真正让我放弃的。

我的一个朋友，就亲身经历了工作—自由职业—重返工作—重返自由职业的纠结。

之前她对自由职业的描述是：可以有独立的空间，属于自己的时间，再不用和讨厌的人打交道，想干啥就干啥，想穿啥就穿啥；旅行不用年假，不高兴出门可以在家宅一礼拜，不用赶上下班高峰；去健身享受包场，回来路上慢悠悠地逛超市，不用积极地买东西，用一整天煲一锅汤，然后像个真正的女主人那样欢迎

先生回家.....

可后来她发现全职太太也可以这样啊？干吗非要标榜自己是自由职业者呢？

因为我们都不希望只有自由，没有价值。

自由职业者的关键词，既有自由，还有职业。前者是对自由的向往，后者是对价值的需求。

所谓的自由，是指能保持选择的能力，能去做想做的事情。没有人会希望这个自由是短暂的，因此所谓的自由，必须要靠价值来不断滋养。

如果定义自由职业者的理想状态为：受雇于自己，既创造价值又身心自由的人，那么历史上许多作家、思想家、哲学家其实都是自由职业者。

那些精神上无法与自己长久和谐共处的人，是无法成为稳定幸福的自由职业者的。

在自由职业这件事上，每个人追求的都应该是长久自由，而不是用暂时的享受去透支未来的自由。如果你在按照以上思路思考之后，仍然郑重其事地决定做一名自由职业者，那么希望你可以在这条路上，向着真的快乐和自由走得够深够远。

工作中最难的时期是怎么过去的

前些天去参加中央人民广播电台的一个访谈，聊的是职场女性的话题。聊着聊着主持人突然发问：“你工作了以后，最难的是什么时候？那时候是怎么过去的？”

我一下子想起了第二份工作时的事情。

那时候我刚跳槽过去，负责带我的经理因为是高龄孕妇，身体又不好，几乎不来上班。我就在三天走马观花似的培训后，开始一个人独立负责中间线上所有的产品。而在此以前，我的Marketing经验为零。

当时也不知道哪儿来的勇气，一个人挑这么大一摊子，也不知道说“不”，也不知道找老板沟通，就一根筋地认为：既然大家都认为我能做好，那么只要努力，我一定能做好。

我当时所在的公司又是一个极度复杂、庞大、官僚的航母级机构，每天光耗费在各种申请程序里的时间就不计其数，我还要一边学习产品技术，一边开始做各种活动的执行落地、campaign策划；邮箱每天一百多封邮件，大部分不知所云，只能硬着头皮回复；还要和不同部门的人各种开会、讨价还价、互踢皮球，既不敢得罪对方，又怕被对方坑了。

最难想象的是“分等级”的座次——那时候我们一个部门的人都不坐在一起，而是混杂着分三个楼层坐：领导级别的坐在下面那层，老员工坐中间层，当年新员工坐在最高那层。

我每天一个人坐在桌前，身边同事也各忙各的，都是四脚朝天的状态——没有人理我，没人教我，没人可以回答我的问题，甚至没人知道我的存在，只有横向服务于同一产品的同事会打来电话催促或者指责。

有次和广告供应商、销售部的同事坐在一起开会。

本来Marketing的事应该由我来主导，但我心虚地坐在会议室里，甲说“这个

产品如何如何”的时候，我压根听不懂。就接着说，没错，需要在on demand上下些功夫，如何如何drive leads.....当然我还是没听懂。十五分钟会开完，他俩把事敲定了，连看都没看我一眼就起身走了。我愣了一会儿，也灰溜溜地走了。

从会议室出来，我直接就去了楼梯间。爬到最高层的楼梯口，我坐台阶上就哭了起来，觉得自己怎么那么没用！呜呜呜，特别伤心地哭了十分钟后就收住了，站起来，擦眼泪，掸灰，下楼，推门回去。我回到工位上，什么都没发生似的噤里啪啦继续敲邮件。

那是在工作到第四年左右发生的事情，后来工作中也遇到过很多委屈艰难的时刻，很多性质比这严重，但都没这个时期的经历让我印象深刻。

仔细想来，大概是因为，这是自己第一次以独立的姿态去承担 responsibilities，当然，也是独立承担工作中的所有指责和成就，也正是这份工作，把我一棒子“打回了原形”——既不是什么自带光环的名校毕业生，也不再是混在团队里衣冠楚楚的咨询顾问。没人关心你曾经是什么人，大家只关心你能立刻做出些什么。

印象深刻，还因为这是自己主动向压力和困难示弱。因为压力很大，必须发泄出来，可是发泄完了，还要回去面对压力，周而复始。

当然哭本身是解决不了问题的，回去后还得想别的办法，比如去其他部门找外援、去产品页面学习、死皮赖脸地拖住老同事提问.....好像站在一个被巨石压住的洞口，我这只蚂蚁只能这松松土、那刨两下，收效甚微，但积累下来，石头总归能松动一些。可这些都做了，不代表情况会马上好转，看起来和原先毫无变化，那该怎么办？

立刻抬腿走掉？下一份工作可能还会遇到一样的问题，而且“抬腿走掉”是世界上最容易的事情了。在任何时候，你都可以“抬腿走掉”，这个选项一直会存在，所以就想着能不能再想想其他方法，实在不行了再走。

后来就在这样反复的自我质疑、自我纠结、自我开解当中，时间稀里糊涂地过去了。突然有天我接了个电话，是销售部一个同事主动打电话，来问我关于一个产品Marketing策略的建议，那一刻我突然意识到，原来我在别人眼里，也是专

业人士了！

下一秒眼眶就湿了，虽然我还有很多名词听不懂，很多知识经验待弥补，但感觉都是小case了，总能解决的。

想想那时候的我可真爱哭，哪像现在是个专业老油条。

现在回顾起来好像很轻松，当年我做了A、B、C、D.....然后困难就稀里糊涂地就过去了。虽然当时肯定没那么简单，在艰难的日子里，仿佛漫长得看不到尽头，怎么熬都熬不完，可在这时能做的又真的不多，就只能这么干熬着。

所以哪儿有什么真正的胜利，大部分时候，把你该做的、能做的都做到了，然后挺住就意味着一切。

艰难的时候，每天都度日如年。多年后再回头看：当初许多的难，只不过是春风过驴耳。

为什么你永远得不到那种“好”工作

不知道是不是因为“同床共寝”了四年之久，我和大学时的上铺，在毕业后最初几年的轨迹惊人相似——先出国留学，然后毕业回国实习，进外企工作——同期辞职。

甚至在辞职的时候，负责恳谈的老板都对我们说了类似的话：“像你这样的员工，让我很为难——因为我不知道可以用什么留住你，好像你对上升没什么特别的渴望。”

那时候，我和上铺室友也同样很困惑：经过讨论，我们觉得，自己想要的应该是一份“钱多事少离家近”的工作。

一晃很多年过去了，我俩已经同时开始做第四份工作。我的工作依然不是“钱多事少离家近”，而她的工作虽然勉强可以算作“钱还行、事少”却又打算辞职了，因为她觉得这份工作简直像住在养老院，再待下去未来就废了。

看到这里，你有没有觉得很眼熟？为什么这么多年了，你没有挣到当年期望的那些钱，或者得到当年羡慕的那种清闲工作呢？

很简单。因为你以为那是你的理想，而现实中你在一次又一次的选择里，却不断背离了它。

比如很多人觉得自己的目标是一份挣钱的工作。

那么如果面前有份年薪五十万的工作你会去做吗？当然会去。

如果这份工作要求你每天以高强度工作十六小时、每周末都要加班，很难休年假呢？可能已经有不少人放弃了。

如果更进一步，以上条件全不变，而且要派你去战火纷飞的某非洲小国去工作，且走之前就要签订至少三年的合同，你还去吗？相信此时剩下的人寥寥无几。

找个挣大钱的工作，是人人所愿，但衡量这个欲望的真正标尺，不是看你愿意怎么选择，而是看你愿意为之放弃什么。

明白了这一点，请回去审视下你最初的目标：究竟只是挣大钱本身，还是清闲？你对工作的全部期望，真的就只有这两个诉求吗？

——你难道不期望通过工作，还能够获得一些成就感的吗？

——你难道从不期望工作中还能继续进步，让未来的自己变得更强，而不是总在原地踏步吗？

——你难道只求财，而不是希望通过打拼，获得一个家庭事业平衡有度、富裕幸福的高质量生活？

看到这里，你或许明白了：A确实是你想要的，但你并不希望在得到A的同时，也放弃B。对于我们当中的大多数人而言，我们其实内心深处，都是希望ABC能兼得的，于是人生就有了没完没了的痛苦。

比如我大学上铺，在经历了那么多年精英式的教育后，无论自己是否愿意承认，她其实都是一个需要实现自我价值的人。对于一个时刻需要价值感的人而言，假装不在乎工作其实是一种很拧巴的状态——一方面，舒适和安逸让她快乐；另一方面，又不停去质疑这种舒适和放松。

“钱多事少离家近”是当下的享受，但如果你无法心安理得地享受它，总时时刻刻地感到不安，总怕当自己享受时，世界在悄悄地酝酿着对你的突袭，那么这种“好工作”是不属于你的，你也不属于它。因为我们总会觉得，逆境虽然痛苦，却孕育着成长机会，顺境虽然舒服，却意味着一个漫长的、风险不断积累的过程，而我们最大的困惑，恰恰就在于我们以为自己是某种样子的人，可实际上，我们却不是自己以为的那个样子。

而真正的自己是怎样的，则必须在经历了一次又一次选择，在选择中一次又一次放弃后才能知道。可能人生绝大部分纠结和痛苦，都在于此吧。

会说话的金子才会发光

有个同事叫Jason，工作很灵，就是嘴巴有些“笨”。

有次，一个女同事从香港出差回来，新烫了一个很贵的发型，一进办公室，Jason就注意到了：“哇，你换发型啦！”

同事说：“是啊，怎么样？”

Jason特别不擅长这种交际话题，心想一定要夸对方年轻，经过严谨的措辞后，他诚恳地说：“很好，没以前那么显老了！”

当然，这只是一个段子。

然而一个人的个人发展和幸福指数，其实和他的语言表达能力息息相关，却是真真切切的。

在职场上，最常见的一种现象是：会说话的那些人，尽管能力、经验和那些“不会说话的”差不多，却往往因为沟通能力强，或者更懂得怎样表达自己的优势，而被认为能力更突出。当那些会说话的已经攀爬到很远，“不会说话”的人却始终卡在半山腰，有着难以言表的痛苦，无法全然展露自己优势的一面。

世界知名演讲品牌TED的一个精髓就是：“思想是21世纪最畅通无阻的货币。”然而这个货币是怎样体现价值和让更多人认可的呢？就是靠各种各样的演讲、沟通和信息传递技巧。

越是不善于沟通的人，越喜欢贸然开口。

很多人觉得自己不擅沟通，只是不会说的问题，其实是压根没有想或者没想好，话就出口了。

有时候在开口前，我们冥冥之中就已经预料到自己会被拒绝，但还是“硬着头皮”说出来，等说完，果然被拒绝了。

忘了《奇葩说》中的哪位辩手说过一句话：“世上没有一气呵成的表达。”

任何困难的沟通、完美的演说，都是一砖一瓦累积堆砌而成的。当我们看到一些人在台上口若悬河地演说或唇枪舌剑地辩论时，会佩服他们怎么“那么会说”“反应那么迅速”，其实人家在说之前大概花四到五倍的时间去准备，去给自己提问题，自己挑战自己，再根据这些挑战思考对策，然后修饰语言。

所以，当你去沟通一个已知“不容易”的话题时，也应该先考虑下怎么说合适，就像写故事一样，可能有的作家有天赋，一笔下去的开头就能吸引人情不自禁地读下去；有的作家讲故事就笨一些，但胜在勤劳，别人写一个开头，他能写五个完全不一样的，然后再站在读者角度去看哪个开头更吸引人。其实说话也是一样的。

按照“重要”的顺序沟通，而不是时间顺序。

我在英国留学的时候，遇到了一位特别会讲的朋友。那时候大家都本科刚毕业，说话还遵循着校园里那种同学间说话的习惯，想到哪儿说到哪儿，要么啰里啰唆，要么抓不住重点。而这位朋友是学法律的，逻辑性极强。我俩说同一件事，我车轱辘话倒来倒去要说五分钟，别人也抓不到重点；她三言两语就表达清楚了。

经过一段时间的“偷师”后，我发现秘诀就在于表达的顺序上。

我总是喜欢按照事情发生的顺序，或者我自己思考的顺序“说”出来，而她则是在一开始，就抛出问题的核心，或者直击问题的“痛点”。

发现这个秘诀后，我开始努力在日常表达中纠正自己。谁知道听起来很容易的一件事，其实改起来还挺困难，因为习惯的力量太大了。如果希望能一语中的地表达，就意味着张口前，你已经很清楚这件事的关键点有哪些，再合理地表达出来。

后来这个问题真正得到解决，是开始工作以后，因为咨询工作要做许多的汇报PPT，大部分汇报都有一个原则——先挑重点和结论说，当对方对此感兴趣

了，再返回来剖析原因、解释分析过程。

这样的汇报做多了，无形中相当于一次又一次思维的逻辑训练，当整个人的思维模式调整过来了，再说起话来自然而然地就顺应了思维模式，去表达，也能抓住重点了。

另一个方法，换位思考：如果你是对方，会怎么反应？

我曾经有过一个很严苛的外国女老板，我特别害怕跟她汇报，因为无论我直接和她说什么，她总能三句两句就把我问住，然后就僵在那里，再灰溜溜地回去重新准备。于是像很多人一样，我的解决方式就选择了“避免直接对话”，改成用E-mail沟通——这下情况变得更糟糕，因为我说话的能力，至少还是优于用英文写作的方式，所以经常洋洋洒洒一大篇，她回一个“你到底在说什么”，就又被骂一顿，弄得我好痛苦。

后来“机智”的我又想出一个新办法，就是我发现自己的mentor，无论和她沟通什么事都很少挨骂，于是我总是求助于mentor来替我去面对她，但老这样下去也不是办法啊，我还是得弄明白为什么人家沟通就很顺畅，而我的沟通麻烦却会不断。

经过一段时间的暗中观察、比较mentor和我自己的说话方式后，我真的找到了不同：我说话的时候，满脑子想的都只是我自己想表达的；而我的mentor从开始切入话题的时候，就找准了老板的“罩门”，每一句都能落到她的心坎上——合作伙伴提了什么建议，背后的原因是什么，对方的老板是怎么想的，这样的建议意味着什么……

此外如果你扔一个难题给了老板，那么最好告诉她你已经做了哪些尝试而未果，你手头有哪些解决方案以供她挑选，以及你需要她做些什么。

或许有人会想：不就是常规的沟通，至于这么麻烦吗？

这种麻烦还真的有其自身价值所在，它逼迫你必须用更高层次的视野看问题和思考，并且逼迫你搜集更多的信息，以备沟通时使用。

现在想来，当初的那份工作的收获，有相当一部分都是通过沟通获得的。

看似简单的一问一答间，其实蕴含着截然不同的看问题的视角，和背后高度不同的思维重点——当我们适应了这样的沟通方式之时，其实也同时步入了更高境界的大门。这才是更有意义的。

沟通要有目标，而“达成一致”仅仅是目标之一，如果在沟通后能达成一致，自然是最好的目标。但并非像我们所认为的那样，是“唯一”的目标。

比如在你口若悬河地说了半天后，对方告诉你，这就是“规定”，没有任何妥协的余地——那么显然，最理想的目标是无法达成了，但如果你能进一步沟通，知道规定具体是什么，除了这个规定外，还有哪些其他规定，那么其实也是一种收获——你获取了比先前更多的关键信息。

再比如有时候我们会看到电视上两个名人骂战，如果两人势均力敌地理性辩论，那么自然是最精彩的，而许多骂战却是：两个人完全不在一个频道上，一个明明无理，却巧妙地博得了大众同情；那个本来有理的，却因为说得不够“策略”反而处于下风，被嗑瓜子群众的口水淹没——这也是没搞清楚自己“为什么说”和“说什么”的目标。

大部分情况下，名人之间的对战，目的都不应该是说服对方，而应该是赢得第三方的支持。

“不会说”的人可以从模仿开始学起，但最终还是要“做自己”。

此外，模仿是人类进步的阶梯。

当你某项技能明显落后于他人时，在我看来，模仿是最佳捷径之一。

然后这样的捷径是不能一走到底的，你总会遇到瓶颈，可能是模仿对象和你压根是两种类型的人，可能你们根本就不在一个高度上。

那些表面的技巧，其实是“术”的部分，这些是跟谁学都无所谓的；而瓶颈，

其实就是如何将简单的“术”，融合到“道”里的过程。

你可以依然做一个踏实、不轻易开口的工程师——但每次开口，都必然如剑入鞘、一剑封喉。

你可以内向安静，但要在紧要关头，能言简意赅地为自己辩护。

你可能很幽默，讲起话来趣味盎然——但趣味不应该遮掩掉话题的主线本身。

中国是个人情社会，我们都深深地明白：在这样一个人情社会里，会说话可以给一个人的价值带来怎样的提升。会说话作为最重要的人生技能之一，绝对是值得你去花时间、精力甚至财力，去不断进行投资的。



PART 3 你怎样过一天，就怎样过一生

很多时候，选择大于努力

有一天快下班的时候，新媒体的妹子奔袭到我桌前，扑过来说：“要填志愿了，你为我们写篇怎么选大学专业的文吧。”

我呆呆地看着她：“可是当年是我老妈帮我选的专业呀。”

妹子立刻扑向旁边人大毕业的同事：“要填志愿了，你给我们写篇怎么选大学专业的文吧。”

同事：“我也是随便选的。”

妹子问了一圈后，发现在这个百分百211院校毕业，硕士博士占比高达百分之六十的办公室里，大家当年都是这样选专业的：

“我爸让选的。”

“我妈让选的。”

“班主任让选的。”

“校长让选的。”

“隔壁王奶奶家在北京念大学的哥哥选的。”

“随便选的。”

.....

一圈后，妹子又扑回我桌前：“要填志愿了，让你妈帮我们写篇怎么选大学专业的文吧。”

前两天全家聚会，哥哥嫂子专门跑来帮外甥问我填报专业的事。

我问：“那这个孩子以后想做什么呢？”

回答是：“不知道。”

我问：“那他喜欢什么呢？”

回答是：“也没什么喜欢的。”

我特别理解这种情景，相信每个人对此都不陌生。

因为当年我们都是这样过来的，既不知道自己想要什么，也说不出自己喜欢什么。

这应该是个非常普遍的现象，在我身边，非常笃定知道自己是谁、想要做什么、喜欢做什么、有什么梦想的人太少了。

选专业，其实是件特别考验综合能力和信息量的事：

首先你得了解自己，比如自己喜欢什么、讨厌什么，以及想成为什么样的人。

然后你还得知道那些代表着专业方向的名词，究竟都是干啥的，比如图书馆学就是学怎么管理图书馆的吗？还有城环系又是干吗的？分数曾常年居高不下的生物系为啥出国率那么高？通信工程、信息工程、计算机工程、电子工程的区别与联系是什么？而在绝大部分的公立学校里，其实对这方面的信息介绍少得可怜。

我们奋斗的目标，不是去实现什么梦想甚至欲望，而仅仅是高分、高分、高分。很多人（包括我自己）是从拿到了成绩单，准备要填志愿的那一刻，才开始思考关于“自己”这个问题的。

我们是一群不了解自己的人，不知道自己喜欢什么、讨厌什么，没有明确的想要不想要，而我们居然又是如此擅长学习和考试的一个民族，真不知道这是幸或不幸。

“教育”的英文是education，词根edu有引导、诱导的意思，理想的教育，应该是把一个人真正的内心引导出来，帮助他成长为自己真正想要的样子。

可是现实中发现自己、认识自我，比实现什么具体的目标难多了。对自我的认知，就像数字前面的那个1一样，没有这个1，后面有多少0都不会让你开心和满足。

还有一个问题也很普遍，那就是我们已经习惯于接受和随波逐流了，对任何事情都缺乏所谓的激情和喜爱，也想不到有什么特别想去做的事情，怎么办？

哈佛商学院的教授Youngme Moon是这样回答类似问题的：

“在你今后的人生中会做很多选择，读什么专业，做什么工作，住哪个城市。如果在每个岔路口的时候，你都选择了那些自己相对感兴趣、让自己兴奋、能激发好奇心，你就会在下一个岔路口继续选择让自己更喜欢的，在下下个路口继续选择你更喜欢的……”

在这里，这位教授提供了一条解决问题的思路，那就是：不要总想着一劳永逸地解决这个“了解自己”的问题。“了解自己”是一个宏大的命题，真正操作起来，不会比你做过的奥数题更简单。唯有从你遇到的每一个选择关卡、每一个岔路口入手，一点一点地做出相对喜欢或者相对有利的选择，才能逐渐培养出对自己的感知，比如：

——原来我是喜欢做和人打交道的工作的。

——原来钱能带给我更大的满足。

——原来我喜欢张罗又喜欢帮别人牵线搭桥，是不是做个“拼缝”的工作更适合我？

由此当你一直这样做的时候，有一天你会觉醒，真正认识到——你正在做着自己真正喜爱的事情。

优质教育的终极核心，是忠于自己

在得知我的很多同学现在都在做家庭主妇后，我爸妈不约而同地露出惋惜的神色。

我妈说：“好不容易考那么好的学校不是太可惜了吗？！”

我爸则是算了一笔账：九年义务制教育，再读三年高中，上大学后每学期学费六千多，国家每月补贴一百五十元饭费，再加各种花销杂费，这么多年下来少说也得十万块。

“你说说，十年前十万块可不是一笔小数目，最后随随便便就当家庭主妇了，这钱不白花了吗？”

以前每当我我不想工作，希望歇歇的时候，我爸都会这么算经济账，那时候确实无话可说，但对于受过高等教育的女性、最后选择了做家庭主妇这件事，我倒是觉得不能光从经济上算这笔账。

对于上一代人而言，做家庭主妇往往是一种“被迫”的选择——要么是不能就业，要么是因为教育程度不高导致的就业面过窄。这种“被迫”选择之下带来的种种不自由，令人心有余悸。因此有工作有收入是上一代为子女谋划的幸福人生出路。

再看高等教育的投入，需要倾注一个人、一个家庭，乃至国家的人力、物力和心力来完成。这种数年如一日的心血倾注，理论上应该有相当的价值回报才对。

可什么才算有价值的回报呢？

赚钱养家，有经济收入，实现自我价值，是一种最直观的回报。

可如果“家庭主妇”是自己心甘情愿的主动选择，而不是为了周全他人的牺牲，也是有利于家庭幸福的——这种幸福，也可以算作一种回报吧。

《哈佛谈判心理学》的作者是哈佛法学院协商谈判课程教授，也是著名的国际谈判专家，她讲过一个亲身经历的家庭冲突：她的母亲是领先于她那个时代的先锋，也是一位杰出的职业女性。在女性普遍不工作的年代，她常常因为“自己上班，让丈夫接孩子”而受到其他主妇们的排挤。她让自己的女儿们都接受了极好的教育，可意外的是，大女儿在接受过普林斯顿和康奈尔顶尖名校的教育后，居然心甘情愿地去做了一名家庭主妇。

这让这位作者的母亲大为光火，简直不敢相信“自己的女儿”在拿过富布赖特奖学金后，居然选择“待在家里看孩子”。为此，以后只要有机会，母亲就不断地责备大女儿“浪费了社会资源”“丧失了发挥自己潜能的机会”。

可大女儿却十分坦然，她一面平静接受着母亲的批评，一面继续做家庭主妇。母亲要她发挥潜能，她就激发出自己作为母亲的潜能，把自己的五个孩子都“培养成为卓有成绩的敢于追逐自己梦想的年轻人”。

这个故事不长，却道尽了不同时代下女性是如何在主流价值观中沉浸，试图认识自己，挖掘内心所想，为自己的价值赢得一席之地的。

优质教育的终极核心，也许并不是教人如何成功、攀升到顶峰，而是教人如何忠于自己兴趣，实现个人理想，同时成为对他人有价值的人。如果一个人，靠自己的言行，可以给自己和许多人带来快乐、希望和前进的动力，那么她已经比大多数人成功许多了。

我一个朋友在生完老二后，犹豫着要不要重返职场。她一方面希望留在家，更好地陪伴一大一小，可惯性又驱使她不要轻易放弃多年浴血打拼、奋斗得来的职位和资历。纠结来纠结去，朋友试探地问五岁的大儿子，结果儿子回答：“妈妈，你爱怎么样就怎么样吧，如果你不高兴，我们也不会好过的。”大人反复纠结，小孩子却一语道破天机——妈妈的幸福快乐，才是一个现代家庭稳定快乐的根基。

在这个社会里选择当全职妈妈的时候，是需要很大勇气的。

上班再枯燥无聊，总是有下班休息的时候，全职妈妈却是二十四小时无休止地在运转。

上班可以有工资拿，穿得得体专业，可以和同事们去好吃的餐厅，结识各种人；全职妈妈几乎是在单打独斗，吃穿全在自己，可社交的人非常有限，还要管家里要钱。

更大的困难是身份认同：社会上的大部分人，甚至包括你自己的亲人，都不会认为全职妈妈也是一种工作，有其责任和价值所在，他们会觉得全职妈妈是在“歇着”，同时顺便带带娃。

我曾在产假期间一直在考虑要不要回到职场，结果四个半月假期一结束，再怎么舍不得离开宝宝，都毫不犹豫地回去工作了。

因为以往在职场的时候，价值产出模式都是靠产出些什么和制造些什么来宣扬存在感，可一旦回归了家庭，则回归了“消耗”的生活模式。你作为母亲所放弃与争取的一切，于自己都是轰轰烈烈的大事，可在世界眼中却是再平凡不过的小事。

所以当全职妈妈比工作“难度高多了”，除了“价值模型”变化了，还有专属于这个领域内的专业技巧和专业自信心，需要去摸索和打磨。

有个邻居家的小孩总和我家孩子一起玩，有一天我们去他家做客。以前我就觉得这个邻居小孩的妈妈特别爽利能干，可即使我有心理准备，去做客时还是大吃一惊。

她家不大，可收拾得整齐干净，还给孩子辟出了一个“游戏好望角”；因为孩子父亲有痛风，冰箱上贴着医嘱，家务操作上自然更复杂和烦琐。此外，她还在阳台上种菜种花，收养了一只狗，调教了一只鹦鹉。厨房里腌着自制的特色泡菜，冰箱里冻着和孩子DIY的酸奶冰棍……

回家后我想了很久，人和人真的是不一样的，而人们更有天赋和愿意倾注时间、才能的地方也是不同的，谁说好的家庭主妇不需要管理、调度、运筹帷幄的

才华和经验呢？

在外界看来，这位妈妈就是一个普通的家庭妇女，孩子也就是一个普普通通的孩子，并无特殊之处，但对于身处在家庭中的一家人而言，她就是安定美满的锚。

有人问台湾清华的教授彭明辉：“对于那些曾抱有人生抱负与梦想的全职妈妈，该如何面对没收入、没专业表现的角色？”

彭明辉回答：“人生最值得追求的有二者：一是加深、加宽、加厚自己对人性高贵面的了解；二是让世界因为自己的存在而变得更美好。”

从这两个角度看，选择全职妈妈的角色跟选择上班没两样——同样都需要留时间去增长自己的人生智慧和心灵的深度，同样都有机会造福别人。而对于全职妈妈最大的挑战，其实在于，人必须尽早学会靠自己对自己的了解去肯定自己，靠自己内在的成长去肯定自己。

所以，不必老把全职妈妈与“牺牲”“奉献”一词挂钩，你全职待在家里，确实成全了孩子和家人，但也要成全自己。

北大出版社出版的《美国大学的人文教育》一书中曾提到：“大学的作用，就是在普通的知识传递之外，提供一种人文教育，而人文教育的主旨，就是教会我们要自觉地生活，赋予我们寻找和定义所做之事的内在意义的能力。”

学习、沉淀、交流、思考、再沉淀，越多的教育，赋予我们的应该是对于目标的思考、开展行动的执行力、发现事物的意义，从容把握自己的生活，以及做出选择的能力。

二十世纪曾有一本在婴儿潮一代长大成人后反思社会的小说，叫《教授的女儿》，里面有句话记不清原文了，但印象深刻——家庭是一个社会的细胞，当我们觉得追求社会幸福是一个宏大命题时，不妨转而去实现个人的家庭幸福，因为在这个机体里每一个细胞都愉悦幸福了，整个社会才能得到幸福。

宽容只提供安慰剂，强大才是特效药

周末一大家子人聚会。

小姨随口提起了当年风雨无阻送表弟去少年宫学英语的事，说幸亏蓝老师教得好，要不然表弟后来出国留学不会那么顺利。

说到这儿，她突然意识到言失，迅速扫了我一眼。

我说：“哈哈，没关系，我早就不记恨蓝老师了。”

蓝老师，曾是一个让我背负了长达十年之久，贯穿了我整个少年时代的沉重包袱。

直到现在，我还能清晰记得那是一个春天的周末傍晚，妈妈领着刚上初中的我，跨越大半个北京城，风尘仆仆地赶到少年宫，想给我报一个据称很有效的英语提高班。

我们到的时候，英语班还没有下课，天空突然开始飘起小雨，教室是平房，我俩就在雨里等了半个多小时。终于下课了，教室里的学生陆续走出来，一个模样颇为严厉的中年女老师——传说中特别会教英语的蓝老师，也走了出来。

我妈上前拦住她，说我堂哥就在她的班上学习，希望能报名她的英语班。蓝老师态度还算和善，问了些我的基本学习情况，又听了我的发音后，表示可以接收。

当我们要去报名交费的时候，她随口问我：“对了，你是哪个中学的？”

我告诉她是外国语学校实验班。

没想到蓝老师听完，脸色骤变，拔腿就走：“回去吧，我不收外国语学校的学生！”

我和我妈都傻眼了：“蓝老师，为什么啊？”

蓝老师冷笑道：“你们这些学生都是花架子！又都被惯坏了！我从来不收！”

我妈哪儿肯轻易放弃，赶紧解释：“您看我孩子底子还行，也特别能吃苦，一定不会给您抹黑丢脸的，您刚才也觉得她还行，能不能给她一个机会？”

“我说不收就不收！”蓝老师突然又转过头盯住我，几乎在一字一顿地说，“外国语学校实验班，你既然进了那个门，就甭想再进我的门。”

一种冰冷从脚底蔓延上来，我觉得整个人都被耻辱、愤懑湮没了。尽管我在心里不断告诉自己“别哭！有点骨气！”，可眼泪还是不受控制地夺眶而出。我攥紧拳头，看到我妈还跟在蓝老师背后不断央求，一直都是乖乖女的我，不知哪里来的勇气，突然冲回去，猛地扯住我妈胳膊，指着蓝老师大喊：“我一定会学好的！到时候让你后悔一辈子！”

回家后，我大哭一场。愤怒的同时我还有点莫名其妙：开始不是谈得挺愉快的吗，怎么突然变卦了？她是讨厌我的学校吗？还是讨厌我的老师？她为什么要把怒火撒在我头上？她为什么要说那样的话？

尽管我自认为是一个宽容温和的人，但在很长一段时间里，我完全不能听到“蓝老师”这三个字，只要听到，就会气得浑身发抖。

那时我只有十三岁，但隐约猜到她大概和我的学校，或是我的老师之间，有过一些过节，但我始终想不通的是，身为传道解惑的教师，她为什么要这样对我？怎么能够迁怒于一个完全不相干的学生？

后来，我自己还设想了种种如何报复蓝老师的“解气”情节：

比如去参加某个国家级的英语演讲比赛，然后被中央电视台报道，再通过镜头用英文讲述她对我的不公待遇。

或者要去美国上大学，然后把我的录取通知复印一份，亲自送到她手里，看

她的表情。

还可以率领一群我们班英语说得极棒的同学们，去少年宫英语班踢馆，用英文把蓝老师和她的学生们骂得狗血淋头.....

时间慢慢地过去，但蓝老师打击我的那一幕，始终在我心头萦绕不去。那种愤懑之情和渴望报复的强烈感觉，简直成为驱动我学英语的最强引擎。

不过我妈似乎没我那么记仇，虽然给我报名失败，她却把蓝老师推荐给了我小姨。当我听说小姨顺利地把表弟送到蓝老师那里的时候气坏了，极力劝阻无果，又哭了一场。

后来让我更沮丧的是，蓝老师似乎在教学上真的很有自己的一套。一直跟着她学习的堂哥，成为她最喜爱的学生，接连拿下了好几个全国英文比赛的大奖；我的表弟虽然年纪很小，但经她教过之后，口语水平扶摇直上。我要真去和蓝老师班的同学用英文骂战，估计一个都打不过。

直到进入大学，我才渐渐开始不那么记恨她了。尽管她曾对我说过那样的话，可我的高考英语成绩照样还不错呀。

多年后的某一天，我和堂哥同时从GRE的考场出来。机考都是当时出成绩，堂哥问：“你考了多少？”

我说：“将近满分。”

他大惊：“啊！那么强？！我只有你的一半。”

在那个炎热的夏日午后，他的笑容突然和记忆中蓝老师的怒容重合在一起。

我的心情像突然被扎了一针的气球，一下子委顿下去。

我仿佛看到一个怒气冲天的小姑娘，挥泪狂奔着，穿越层层雨幕向我跑来——她的委屈、她的痛苦、她的愤怒我依然全部清晰地感受到。

可她倏的一下穿我而去，无影无踪，胸口压积多年的大石被击碎，曾经炙热而激烈的情绪从此烟消云散。

握着手中的成绩，那一刻的我，镇定而强大。

既不怨恨谁，也不想报复谁。

那一刻我明白：我永远地原谅了蓝老师。

因为能决定我命运的，永远都只有我自己。

过了一段时间后再想起这件事，自己都觉得惊讶，持续了那么久的怨恨就这么烟消云散了，除非再有人提到蓝老师的名字，她的身影再也不会再在翻开英语书的时候，在我眼前晃动了。

只有过一次例外。

那是在工作很多年以后，我和同事们参与了组织英国首相访华后的部分活动。当我们从大门口，将首相一行引向会议厅的一刹那，我突然想到：这不就是初中时设想的“报复”场景之一吗？可这个念头稍纵即逝，下一秒我的注意力又回到了会场上——毕竟一点小闪失，都可能铸成大麻烦。

想想觉得有些可笑：蓝老师一定不知道，当年那个只有一面之缘的小姑娘，曾暗地里记恨了她那么多年、设想过一万种报复她的方法吧？

有个流传很广的语录是：“如果有人嘲笑你，你就要加倍努力成功；因为只有当你成功了，他们才会转变之前的态度——由嘲笑你变成恨你。”

可我对这段话并不认同。因为在这个世界上，很少有人是特别憎恨你或特别针对你实施打击的，那些在成长道路上羞辱、谩骂、阻挠过你的人，往往是当时情境所致。

比如你刚好挡在了他升迁的道路上；比如他的工作角色决定了他必须扮演你的对头；比如他必须通过打压一个对手来证明自己的强大，可以说，更多的打击来自这些人自身的戾气：生活带给他们的种种不如意，导致他们随时在寻找一个情绪的发泄口，而你凑巧正站在离发泄口最近的位置上，就成了那个倒霉蛋。更可悲的是，那些有能力影响到我们此后那么漫长的成长岁月的伤害，其始作俑者往往根本不曾意识到它的存在。

从某种程度上讲，我其实非常幸运，因为通过个人的努力，我在英语这件事上达到了一定高度，才给了我机会像现在这样冷静地回放过去这段经历。试想，如果我的英语现在很糟，那么我一定会把自己“学不好英语”这件事归咎于这段往事，一辈子怨恨蓝老师，我一定会觉得就是因为这个人从中作梗，才导致我今天落得这步田地。

太多时候，我们因为打击，放弃了探索自己本身的价值，而将遭受打击后的“恶果”归咎于他人在生命里的参与。

而原谅那些伤害过我们的人，不能指望宽容，只能依靠强大，只有地位变了，格局才能变，再也没有怨恨报复的兴致，因为还有那么多更有意义的事在排队等着。

你可以不漂亮，但得有魅力

大二的时候，我第一次出国去参加一个国际学生论坛。当时论坛的组委会成员全部是来自哈佛的本科生，中国学生都耳熟能详的“哈佛女孩”刘亦婷也在内，但让我印象最深的却是那届主席，一个叫Jenny的小个子华裔，皮肤黑黑的，丹凤眼，其貌不扬，总穿一身合体的黑色西服套裙，喜欢内搭鲜红色的衬衣或小衫。她既没有大部分美国年轻人那种疯疯癫癫张扬的样子，也没有那种在美国待久了的华人孩子那股自命不凡的样子。台上台下，永远都笑咪咪的，既行动迅速高效，又谦和有礼。

开幕典礼上出了一点意外，新加坡的前总统上台致欢迎词，然后从Jenny手中接过了荣誉奖牌，转身就要下场，刚走两步，只见Jenny紧赶了几步，轻轻扶住他的奖牌，脸上依然保持着原有的微笑，然后顺势朝台下等待的媒体做了个“请”的动作。

前总统立刻会意，停下来转身，两人心照不宣地各执奖牌一端，向台下众人展露无懈可击的笑容，闪光灯悉数亮起——那一刻Jenny处变不惊的大将风度和魅力冠压全场，达到了峰值。也让我第一次体会到，一个女孩子的魅力，并不是非要靠外貌来获得的。

后来我读研的时候，去美国一个夏令营打工。营里都是美国中产阶级家庭的孩子，而老师们则一半来自中国，一半来自美国。夏令营快结束的时候有个传统，学生们要选出自己心目中的“男神”老师和“女神”老师。

男神，毫无意外地被一个又帅又阳光的美国小伙子夺走，而“女神”统计票数的结果令人大跌眼镜——不是那位个子高挑、头发黑直长的美女中文老师，而是孩子们的教导主任，一位妈妈级的年逾四十的女老师，短发齐耳，为人爽朗，运动细胞极其发达。

“你为啥选她呀？”我随口问一个吹着口哨欢呼的男孩。

“因为她超有意思！超有魅力！”男孩脱口而出地回答。

以前流行过一部经典韩剧叫《家门的荣光》，刚传到国内的时候，很多人在网上评论说丹雅是他们心目中的“女神”，于是我理所当然地认为丹雅一定是位超级美女，结果真看的时候，特别失望，啊，女神就长这样啊？！眼睛不够大，脸太长，气质太阴郁，简直不能理解有什么魅力，也没有兴趣再往下看。

后来过了一些年再找出来看，还是觉得女主角不算美女，但自始至终具有超强的存在感，她的优雅、她的涵养、她的成熟、她的淡泊——看过一两集后，视线就不由自主地会被她的一颦一笑所牵动，为她的魅力所折服。

如果以时间为轴，女生的相貌其实是一条正态分布的曲线，在二十岁出头的年纪达到巅峰，然后一路衰减。魅力曲线却有着更多的不确定性，可能有人的魅力曲线是和相貌曲线一样的，有的人却会随着年龄陡然升高。

那些并不美貌却被公认很有魅力的女性，首先是些很有生命力的女性。“生命力”这个东西，有时候反而年龄越大越占优势。

如果一个小姑娘招人喜欢，我们会说她漂亮；如果不漂亮，会说她可爱、清纯、活力四射，但很少会用到“魅力”这种大字眼，因为那种由内而外散发出来的气场、活力，那种生命的宽广和厚度，是需要时间和阅历来累积的。

现在回想，美国夏令营里那位妈妈级的“女神”就是这种魅力型人物。

首先，因为坚持锻炼，她身材非常矫健，充满活力，每当营地里划分红方蓝方进行皮划艇、竞走项目的时候，她带的队总能赢得比赛。虽然管教学和住宿纪律的时候，她严肃认真、刚正不阿，但平时和孩子们在一起，该笑的时候就哈哈大笑，学生们有烦恼倾诉的时候，她就认真聆听，从不会因为一个学生会抽烟，或者给她惹过麻烦，就给他们贴标签或分别对待。当我和她初次相处的时候，也会生出一种“虽然刚认识不久，但这个人可以信赖”的感觉。

其次，一个有魅力的女性是独立自信的。

许多人对“独立”一词有所误解，觉得独立就是必须单独、独身或者不能求助于人。这里的独立是指那些从未放弃过“独立思考”的女性，比如我身边许多“90后”和“00后”都会觉得刘瑜“很有魅力”，这是个很有趣的现象。按说他们大都不知道刘瑜什么样子，刘瑜走的是偏学院派的写作道路，却以独特的思考、深入浅出的辨析深深折服了一群素未谋面的年轻人。

我自己在浏览别人的公众号文章时，还经常被一众家庭主妇写手们“迷倒”，看到她们能把平庸小事也写得妙趣横生，或把琐碎家务打理得井井有条时，就会觉得对方的智慧和魅力隔着手机屏都能源源不断地散发出来。

还有一种女性，她们看上去非常普通，实际也是一些普通人，她们说不出什么大道理，也谈不上多么有深度，但相处起来既温暖又舒服，这也是一种自然流露的魅力。不是那种刻意经营、反复雕琢的美，而是过往一切教育、生活、人生阅历沉淀下来后，女性光辉的自然流露。

美丽尚有据可循，魅力却往往是一种更加主观的感觉。

比起外在的美，有魅力的人更像拥有一个强大充盈的内核，能量和气韵会由内而外，自然而然地流动。美丽的人孤芳绽放，而有魅力的人则会让身边的人都感到温暖与快乐。

所有感情，最后考验的都是人性

我的师姐嘉木，曾写过一篇关于感情的文章，里面说“所有感情，最后考验的是人性中最忠厚善良的部分”，看完心有戚戚，于是也想就此题目展开一篇。

那种书里写的互相扶持、彼此理解、灵魂相依、倾心一生一世的婚姻，在现实中我是从来不曾亲眼目睹过的，当然间接还是看到过的，比如杨绛和钱钟书算一对，赖声川和丁乃竺算一对。现实中遭遇和听说的，大部分还是“每对夫妻都有一百次想要掐死对方的念头”这种世俗婚姻的常态。

我们这一代人，一旦成年以后，难免会回头品评自己父母的婚姻。看过一份网络问卷调查，里面说参与了调查的大部分年轻人，在评论自己的成长环境时，半数以上认为自己的父母其实“缺乏共同语言”“价值观有差异”“不会好好说话”以及“总在争吵”，最后居然超过百分之六十的人认为自己父母过的是“将就的婚姻”。

既然看不到原始数据来源，也就无从探知这份调查结果的可信度，虽然一个事实是，老一辈婚姻在贯穿几十年的家庭生活中，展露出琐碎、庸俗、争执不断、横眉立目的一面，但是，这种受诟病的婚姻组合之下却往往有着不可思议的稳固根基。

长久以来，我们一直认为这个稳固根基是所谓的“约束”，比如道德约束、社会环境约束、人际关系约束，但或许我们轻视了约束之外，人性中最纯良、柔软和忠厚的一面。

我有一个朋友，她爸妈是截然不同的两种人。

父亲是大学本科出身的知识分子，搞设计的，而母亲则只有小学文化程度。父亲知书达理，母亲则庸俗絮叨。母亲还有一个令人头疼的娘家，下面十个弟弟妹妹，成天闹幺蛾子——今天这个要闹离婚，明天那个要分房产，后天最小的那个又中风住院了，求她去照顾，一年四季没有消停的时候。

而朋友母亲由于是大姐，一直是一家之主，嘴上虽对弟妹们杀伐决断，但家里有事，立马第一个到场，出钱出力，甚至拉上自己老公和女儿去帮忙。朋友不堪其扰，认为这种亲情已经明显超越了现代家庭的范畴，甚至触犯到了自己家庭的利益，但每当和母亲吵到不可开交时，父亲却又会替母亲讲话、打圆场，生怕母亲太生气。

朋友还在上学时，曾不止一次和爸爸抱怨：“您这么有涵养的人，怎么娶了我妈这么一个人呀？”“我真不明白您怎么能容忍她这么多年？！”

她爸却告诉她：“以前没结婚时，你妈是本地人，出身好，心眼儿也好，我就一个穷人，身体还差。每晚她干了一天活，分两个馒头，自己舍不得，只吃半个，剩下的揣出来给我吃，怕我饿肚子。”

要说匮乏时期的馒头滋养了最初的感情，令人信服，但要说仅仅靠这每天一个半馒头维系的几十年外人眼里并不般配的婚姻，就略显牵强了。翻译家傅雷曾说过的一段话倒可以做个注脚：“对终身伴侣的要求，正如对人生一切的要求一样不能太苛。因为凡事总有正反两面：追你太迫切了，你觉得负担重；追得不紧了，又觉得不够热烈。温柔的人有时会显得懦弱，刚强了又近于专制；幻想多了不切实际，能干的管家太太又觉得俗气……这一类的问题想必你考虑过不止一次，但我觉得最主要的还是本质的善良、天性的温厚、开阔的胸襟。有了这三样，其他都可以逐渐培养，而且有了这三样，将来即使遇到大大小小的风波也不至变成悲剧。”

以前我们公司也有个女强人咨询顾问。她成为全公司升迁最快的经理之一时，男朋友博士还没毕业，一天工作经验都没有。所有同事都知道女强人正谋划着和男友分手，可不知是太忙，还是忍不下心，预谋了两三年，想分都没分成。

后来有次真的分手了，偏偏那么巧，刚分手没多久，女强人的父亲就突发心脏病。女强人得知消息的时候正在新疆出差，忧心如焚，边买机票边硬着头皮给前男友打求助电话。本来已经做好准备被摔电话，结果对方只问了老头的情况后，就直奔医院。等她拖到第二天赶回北京的时候，一切都已料理妥当。

后来他俩自然而然又复合了。同事们总以为这两人性格、阅历、人生视野差那么远，早晚还得分，谁知俩人反而结婚了。再后来上街偶遇过他们一次，俨然已是幸福的三口之家了。她还是在全世界东奔西跑地做她的女强人，她老公博士毕业后继续在研究中心做他的研究论文，两个人的收入几乎相差十倍。

萧伯纳曾说过：“想结婚的就去结婚，想单身的就维持单身，反正到最后你们都要后悔。”

华盛顿大学的一项研究也表明：对于那些最初都非常相爱的伴侣来说，最容易导致他们分手的并不是大的困难，而是生活的琐碎。很多伴侣可以在困难时互相支撑，而当一切顺风顺水时，却无法再维持一段关系。

婚姻的失落和不满，往往来自当我们满心欢喜地走进一段亲密关系，以为终于要开始享受更多的福利和权益时，对方却在期待你尽义务。

与恋爱不同，婚姻是一种更深刻的关系。所谓深刻，即它无法像其他东西一样可以轻轻拂开。

婚前你再怎么努力，对一个人的理解往往还是片面的，因为你们经历的在一起的时光，纵然有量的积累，但绝大部分是模式上的重复。

婚姻却无时无刻不在制造出新冲突的源头和矛盾的触发点：要不要买房？要不要办婚礼？怎么买？怎么生孩子？怎么养大？这些永远伴随着“要不要离婚”“当初怎么瞎眼看上了他”“他怎么会变成现在这样”的念头，不断萌生新的怨念，不断压下化解掉。

而每次化解这些念头的点，可能非常微乎其微：可能是对方的道歉，可能是对方无言背后一个贴心的举动，可能是对方专注的深情，甚至可能是仅仅存在于你内心深处最珍惜的、关于他的那一点好。

上中学时候，姥姥家邻居有个阿姨老和别人哭诉，自己老公多么不好、不顾家，自己要离婚，可她总是始于数落丈夫的种种不是，说着说着，最后又落到他

对自己的那些“好”上来。

我小时候很看不上这位阿姨，长大后在姥姥家大院里又看到了她——居然已经那么老了，弓腰驼背，他老公腿脚也不利落，两个人拎着买菜兜子，一点一点往家走。

当年的我，终究还是幼稚的，毛姆说，感情有理智所根本不能理解的理由。

正因为如此，任何一个局外人，如果“理性”去分析判断别人婚姻家庭的时候，得出的结论往往会和家庭的真正走向南辕北辙。

任何一段婚姻中，夫妻双方都必须应对堆积如山的压力和琐碎，没有一刻不消磨和分散着曾经的共鸣和爱意。

身边一位长辈甚至教育自己的孩子“如果你俩没有吵过架，就不要结婚”，因为双方在“交恶”的时候，最初的善意是否还能在幽暗中发光，才是决定一段婚姻是否仍能继续维系的关键。

我想大部分相携一生的人，他们的感情生涯想必也都多次穿越过幽深荒凉的隧道，全凭轨道上行驶的惯性，和内心深处的一点幽光吧。婚姻到最后，考验的都是人性中最健全或忠厚的部分。两个人在不断的相处磨合中、不断的沟通拌嘴中，彼此加深了解、进一步成长。

那些真正能够一起过上很久的伴侣，或许并不比其他人更追求爱的宏大，他们仅仅是在每个可能选择了转身分开的小瞬间里，最终选择了用善意去思考 and 对待。

你的样子，是过去一切的总和

我所在的作者群里，很多人在讨论自己和原生家庭之间的关系。

一个心理咨询师跳出来说，她早先是小学老师，后来转行去做心理辅导，这个既属于机缘巧合，也是希望通过走这条路治愈自己从小养成的自卑怯懦。她觉得自己已经年近三十，依然怯懦自卑，其根源在于有一个求全责备的强大母亲，在这块气场强大的阴云笼罩下，她从来不敢迈出自己的步子。

母亲是一个人最大的命运。

大部分人的童年，都在母亲织就的网里生活，在成年独步于社会后，无论走多远，腰里还系着当年大网里那根丝。

时装大师山本耀司小时候正逢战争，母亲为了养家，把他放到外婆家，她自己去学了两年西式裁缝，然后开了家洋装店。山本回忆母亲说“她每天工作十六个小时，很少娇宠我”。母亲为儿子设想的道路是成为出人头地的律师，于是送他去了富家子弟云集的大学学法律，可山本却“不争气”，挣扎了几年后，辍学回家，选择帮助母亲打理店铺。

这个选择让母亲富美十分震怒，很长时间不和山本耀司说话，可一旦她发现儿子居然真心喜爱裁缝事业时，便立刻送他去了学费高昂的服装文化学院，当然也没说什么好话：“既然要干，就不要被裁缝们耻笑！”

后来山本耀司创办了自己的时装公司，母亲立刻把洋装店卖掉，转身成为儿子的雇员。尚未大红大紫的山本不善言辞，每逢时装走秀，母亲便带着甜品，在后台和团队并肩作战，独自穿过拥挤的人群，弯腰和每一位来宾寒暄问好。做儿子的却躲在角落里，专心致志地完成着自己的作品。

山本耀司在接受采访的时候，经常宣称他设计的服装，只接受有事业心的女性们，而不是那些成天待在家中取悦男人的女性，与其说他这是在强调女权，倒更像是在向自己的母亲致敬。

管理大师韦尔奇，经常在公开场合声称自己的很多管理理念都来自母亲生活中的教导，比如确定严格目标，再以严苛态度定时追问对方进展，以保证任务的顺利完成，就像小时候母亲督促他的功课一样。而管理中温情的一面也来自母亲，韦尔奇因为口吃遭到很多孩子耻笑，每当对自己伤心失望的时候，母亲总向他解释：“口吃是因为你太聪明了，所以你的舌头才跟不上脑子运转的速度。”多么合理却又令人勇敢的解释，后来韦尔奇自己在管理中，对于凝聚团队、鼓舞士气也颇有一套。

“硅谷钢铁侠”艾伦·马斯克的母亲梅伊，比钢铁侠本人还传奇。他的母亲以营养学专业毕业后，先成为模特，后在马斯克十岁的时候和丈夫离婚，把营养师做得风生水起。

多年后，艾伦·马斯克决定去加拿大奋斗，梅伊毫不犹豫地随之举家搬去，在大多伦多的廉租房里从零开始自己的职业生涯。后来艾伦和兄弟又从加拿大去了美国加州，当妈的再次卖掉生意，住在旧金山。这次她面临的处境更难，为了学习美国的计量值和营养学会规则，她需要先从给别人打工开始。买不起汽车，她就租一辆，平时打工，周末开去百货公司做兼职模特，下午再赶去另一个城市看望孩子们。艾伦成功后，许多人都喜欢津津乐道“苹果总落在离树不远的地方”，钢铁侠骨子里那种勇气、决断力和想要什么就立刻行动的能力，几乎和母亲如出一辙。

只是，在那些成功的故事之外，很多人一生中最大的痛同样来自和母亲的关系。我有一个朋友，因为少年时被母亲钳制过紧，为了“逃离”母亲的控制，她在填报志愿时首选海南——离家越远越好。等到本升硕，再读博，她终于成功地漂洋过海了，却又忍不住每个假期都回家看看，可真正到了家又觉得还是无法忍受，于是临时改机票，又匆匆逃回美利坚。

这位朋友曾这样评价：“大部分国内的母子关系，是一种进食关系，只知喂养，却无法理解子女的喜怒哀乐，那种感觉，最折磨人心。”

这不是我第一次听到这样的说法，关于母亲与子女之间千丝万缕无法斩断、

言说的纠缠联系、宿命般的影响理论，深入人心，带来巨大的心理压力，仿佛凡人努力其万，也难以改变其一。

但是美剧《无耻混蛋》中有句经典台词：“我已经二十三岁了，人到了这个年纪，实在很难再将不幸埋怨到自己父母头上……”

十几岁的时候，走不出母亲翅膀的笼罩是人之常情；二十几岁埋怨母亲，还能得到同龄人的共鸣；三十几岁还埋怨母亲，就是件很奇怪的事了；如果过了四五十岁还埋怨，只能说明自己这些年活得真是轻若鸿毛——别人都已经长出了自己的翅膀，你还窝在当年的阴影中。

再说之前那个逃去美国读博的朋友，后来她自己也生孩子了，发誓要给孩子自由，不能重走母亲的老路。结果在陪伴孩子成长的过程里，她发现许多小事都会触发童年的秘密，以前隐藏得很深的苦恼或者伤痛，都慢慢浮现出来，甚至睡觉的时候，她本梦见自己正在和女儿愉快地玩耍，下一秒却变成了母亲带着还是小姑娘的自己一起玩耍，还有次梦到三个人——加上自己的女儿一起玩，突然平地起龙卷风，妈妈把她和女儿推向一边，自己被卷走了。惊醒后她发现自己已经泪流满面，而女儿正歪在一边酣畅地甜睡，她冲动地给她妈打电话，她妈说她小时候确实有过那么一次，抱着她在惊雷暴雨中，险象环生地跋涉回家的经历。然后她们隔着电话，说了许多小时候的事情，这是朋友自长大以来唯一一次母女通话超过十分钟居然没有吵起来。

从那以后，朋友突然觉得心结打开了，同自己聊着的，既是曾经颐指气使的母亲，可也是一位六七十岁的老人了，而她自己呢，既是那个非要和母亲拧着干的女孩，同时也是一位成熟、有判断能力、有柔弱的宝贝需要呵护的强大母亲。

当初和自己母亲不能沟通的许多结，靠着现在自己成为母亲，不断付出母爱，对当年的母女关系有了新的认识而慢慢解开。在那些萦绕心头几十年挥之不去的吵架情景里，她甚至感受到了当时母亲的愤怒、无力、失望……曾经她只能感受到自己当年对母亲的愤怒，可现在她知道母亲当年说每一句气话时有怎样的意图以及怎样的心理活动。

“特别奇怪，”她说，“我永远不会像她那么说，但我确实又理解了为什么那

么说。”

因为母亲产生的枷锁，又因为自己成为母亲而逐渐瓦解。

每个关键的人生阶段，都有母亲的深刻烙印，埋怨父母误导你走上错误方向这件事是有限期的，待你年纪大到有能力自己掌舵时，就要自己承担责任。

母亲是一个人最大的命运，但她不会是你人生永远的主宰，因为有太多的机会，你可以在喜怒哀乐中一遍又一遍重构自己。

我们的身体烙印我们的历史

有次去参观一个艺术学校，同行的朋友偷偷对我说：“你看那个校长，一定是专业跳芭蕾舞的出身。”

我打量一旁陪同的校长，果然身姿挺拔、气质优雅，一看就是经受过长期专业舞蹈训练的人士，但说她就是学芭蕾出身，却不知是怎么推理出来的。

参观完毕，开始进行座谈会，主持人一上来就介绍说，校长以前是专业芭蕾舞演员，一直跳到二十五六岁才退役。

之后，朋友为我解释说，那天校长穿的是浅米色的长裤，一条裤脚很干净，另一条裤脚却总被自己踩脏，虽然肉眼看不出来，但其实两条腿不一样长了。再仔细看，虽然人的腰板很挺拔，但肩膀其实都有些变形——这是很多专业芭蕾舞者的“职业病”。

“我能注意到这些是因为我姐姐就是干这个的，她一直熬到二十八九岁才退下来，大病一场，后来转行做生意了。”朋友又补充道，“她们这行出来的，都特别能吃苦。”

再回想那位校长，必然也是吃过很多苦的人。据说很多长期表演的芭蕾舞者的十个脚趾全部没有指甲，因为舞者们每天要先用皮筋把脚趾绑紧，让它血液不通，没了痛感才能跳舞。

可是这些从外在是完全看不出来的，那位校长始终挂着得体温暖的笑容，她的脚步非常轻盈优雅，让我想到一句话：“每一个好的舞者，脚尖都是充满灵魂的。”那双脚因为承载了过去二十几年人生大部分的喜怒哀乐，尽管伤痕累累，却也拥有了属于自己的气质精神。

我们的身体就是我们的历史。

看似相同的躯体，实际承载着每个人成长的点点滴滴和波涛起伏。

早年的经历、愈合的伤口、心灵沉积的郁结、压抑过的情感，以及复杂颠簸被遗忘的人生经历，早就在我们每个人的身体里，留下了各种肉眼难以辨认的痕迹。

有时只需一个轻轻的点拨，那些埋藏在记忆深处的情感，就会喷薄流泻而出。

有一次，我从英国出差回来，专门买了一瓶据说很有效的去妊娠纹乳霜，给一个刚生完孩子的朋友。

她解开衣服涂擦的时候，身材尚未恢复，肚腩像布袋一样松松地垂着，许多枣红色、冬天树杈一样的纹路环绕着腰腹，触目惊心。

她边擦边对我说：“不知道这个对我管不管用，要是不管用，就说明是我妈遗传的。”

说到这儿她突然愣了两秒，下一秒钟眼睛里就流出了泪水。

我不知所措地站起来四处找纸巾，心想这莫不是产后抑郁症吧。她则是一边慌乱地用睡衣袖子擦眼泪，一边不停向我道歉。

原来，这位姐姐的妈妈已经过世好几年了，妈妈还在世的时候，她们母女关系一直很僵。

做母亲的，总希望牢牢控制住女儿、操纵女儿的每一步路每一个行动，而做女儿的，总拼命挣脱反抗，母亲说要她怎样，她偏要反着来。后来母亲去世，她陪着父亲，指挥若定地料理停当所有后事，在我们这些外人面前，没流下一滴眼泪。

而这迟到的泪水，终于因为看到和母亲身上一样伤痕般遍布的妊娠纹而决堤。

她是想起了小时候和母亲共浴时看到的母亲还年轻的躯体吗？

还是想起了母女之间那种既亲密又对抗的命运？

也可能她只是在担心，基因的力量，最终会把她摆脱开母亲地心引力的自己，在未来翻版成另一个母亲？

其实都不是，后来她对我说，觉得舒服多了，和母亲之间累积了数十年的怨恨和郁结仿佛那一刻全都消失。

当初，母亲那些无所不在的触角，妄图牢牢攫取住女儿的人生。如今妈妈已经不在，就这么在一场毫无先兆的大哭后慢慢消减，让位于曾经那些为数不多却充满温馨的母女时光。

还有一位朋友，因为胖过很长一段时间，还曾跑去做过抽脂，做得不甚成功，导致部分区域皮肤松懈多褶，每次都要靠各种塑身衣武装自己。孩子上幼儿园后，她突然开始爱上了运动健身，开始一点一点自然塑型，一件一件地卸掉了盔甲一样的紧身衣。

现在的她因为肩和上臂的线条练得非常好看，特别爱穿无袖装。每次有人夸她身材好，显年轻，她心中都会升起一种所有关于身材的委屈都大仇得报了的奇异感受。

她说，现在的她不是爱上了运动，而是爱上了掌握自己身体的感觉，那种一切尽在掌控的感觉，非常美妙。

年轻时的我们，往往只在乎身体外表的样子，经常在身体这个层面上，感受到一目了然的不公平。梨形的身材、粗壮的大腿、不够纤直的小腿、微微溜下的肩膀，这些都来自父辈或者祖辈的馈赠，无从选择。

可是越往后，身体逐渐成为我们自己的生活历史，上面固然有造物主的痕迹，更多是你自己留下的痕迹。

有人说“身体像镜子”。其实这话并不对，因为我们对身体施加的许多功与

过，都并不会像镜子一样，被立刻反射成像。

身体更像大地，即便表面看空无一物，而那些经年累月死去的植物，根还留着，那些经冬逢春播撒的种子，还有各种各样美好的萌芽在黑暗处酝酿。

那些植入记忆深处的快乐与痛觉神经，也总会在某些时刻，被不经意间触发，随之复苏。

其实你不必强迫自己做“逗比”

作为一个相对保守的人，我是从“90后”那里听来“逗比”这个词的。

开始我以为“逗比”就是“有趣儿”的意思，后来慢慢发现，二者还是有本质区别的。

有趣往往是别人对你的感觉，而逗比，往往都是自封的。

有趣的形态多种多样，一个人即便并不逗，也不搞笑，如果他做的事情足够酷，也同样可以被称为有趣。

“逗比”却不行，所有“逗比”都只有一种姿态，放得很低、拼命撩人发笑的态度。

说实话，做一个“逗比”的工作量可比有趣的强度大多了。

有趣的人不必时时有趣，而“逗比”一般会自我要求每句话都逗比。

如果“逗比”给你讲了一个笑话，而没有人笑，那后果很严重：他会条件反射地给你讲第二个、第三个……说不定还要掰开揉碎地给你解释他这些笑话的笑点在哪里……所以本着人道主义精神，你最好体谅地哈哈一下，让他们别再滔滔不绝了，否则“逗比”可能会忧郁一整个下午。

不知道为什么，现实中越是“逗比”的人，人群中反而越显得孤独。

看似热络、强大的自嗨式表演背后，往往潜伏着一个脆弱谦卑的灵魂。

我认识一个姑娘，不讲笑话的时候挺正常的，一讲笑话就冷场，全场面面相觑，就她一个咯咯咯咯地笑，然后戛然而止，她冲大家摆手：“你们都不要管我啦，我就是这样一个‘逗比’。”

有次姑娘在培训上认识了个同龄男生。两人同组做案例分析，男生活不多，

逻辑清晰，思维缜密，虽然仅限于讨论题目，不过都觉得对方不错，于是互留了微信，再约时间吃饭。

吃饭那天，姑娘想着不能再像培训那天灰头土脸的样子，打扮得美美地去了，她还为这次见面准备了几个有趣的段子，遗憾的是甩出去都成了哑炮。吃到下半场，男生已经明显心不在焉了，还是礼貌地送她回家，然后无意中说了一句“感觉和那天看到的你不太一样”。

姑娘说：“怎么不一样了？”

男生说：“感觉那天你更理性成熟一些。”

然后就没有然后了，为此姑娘郁闷了很久，一郁闷，她的“逗比”段子就更多了。这一次，周围听的人都得笑，似乎只有大家替她笑了，她才能一步步从郁闷中脱离出来。

其实我觉得，如果那天她不刻意表现得那么“逗比”，而是真实地做自己，或许结局就会不一样。

做培训那天，不刻意讨好任何人的她，展露的是性格里最好的一面：专注、冷静、脚踏实地，反正来培训的人也都是萍水相逢，不用刻意取悦谁，显示的反而是她性格中最闪光有魅力的一部分。

约会那天的她则处处显示着刻意的热闹，越是想要讨好对方，越让对方觉得不过是肤浅的套路，上次心目中那个影子烟消云散。

她越是想当个人人喜爱的“逗比”，越像一个装模作样、谦卑乞怜的演员，顶着虚无的面具，说着莫名其妙的笑话，让人摸不到头脑的曲意讨好，反而令人觉得索然无味。

王小波作为“有趣”的代言人，谁也不能否认他的有趣，可谁会盛赞他是个“逗比”呢？

写出了活灵活现的《洗澡》的杨绛有趣吗？也很有趣，但你不会给她打上“逗比”的印记。

我们称周星星是“喜剧之王”，叫毛姆“恶趣味之王”，叫刘瑜“有趣的学者”——你会觉得他们“逗比”吗？不会，因为逗比一词太辱没他们了。

有趣的背后恰恰不是“逗”，而是常年积累的深和广。

大多数“逗比”都不是天生的，他们选择成为“逗比”仅仅是因为需要一个引人注目的标签，渴望成为人群的中心，或需要掩饰隐藏在内心深处的自卑不安与孤独。

其实真的没有必要。你完全可以做一个内向却有趣的人、不合群却很酷的人、不爱说话却总能一语中的的人……实际上，如果你真的能够反差很大，反而会让人觉得你更有趣了。

如果你是天生的“逗比”，那么恭喜你，希望你的生活总能够欢声笑语。

如果你不是天生的“逗比”，其实你也不必强迫自己做一个“逗比”，做最真实的自己。

也许当你足够丰富强大的时候，你的“有趣”就来了。

划开哑巴英语那层硬茧

上中学的时候，老师总说我英语发音不够好，我所在的班又是实验班，有很多发音像美国人一样的尖子生，所以弄得我从来不好意思在熟人面前张口。

那个年代在北京的外国人还是一种稀缺资源，很多商场、区政府都会在周末组织英语角，吸引两三百个热爱英语的人，将一两个老外团团围在中心，让老外们问答一百遍“Do you like Chinese food”。

因为在同学面前不好意思张口，英语角自然就成了我的最爱，可是真站到老外旁边的时候，我还是不好意思开口，只能干站着听别人聊。有次突然听到身后有人正用更拧巴的英语，叽里呱啦地和人聊文学，一回头我就乐了，居然是我们班化学课代表。

后来随着不断练习，我的自信增加，逐渐敢张口了，却还是保持着“欺软怕硬”的风格。看到口语很烂的人，我就敢张嘴，看到口语很好的就回避了。留学时遇到一个口语不好却特别敢说的学姐，叉着腰教育我：“你记住，全世界，就只有中国人会嘲笑你的英语发音，所以没啥不敢说的。”

这话对我有奇效，每每想起这句话，开口就不难了。不敢开口，说到底还是对自己没有信心，但最坏的结果其实也不过是人家没听懂，掉头走了啊，也不算什么严重的后果呀，归根结底还是脸面问题。而且语言这个东西，就是要在使用中才能不断提高；就像脸面，也是在口语练习里越来越厚实。

我同学阿眉的爸爸会的单词不超过二十个，会说的最长一句话是good morning。有次单位派他去出差，必须要独自一个人到多伦多，然后和那边的同事会合。全家人都担心得不得了，只有他爸兴高采烈：“别担心，我会英语呀。”

途中还要在国外机场转机，他爸进咖啡厅，就冲侍者招手：“Mr., here here!”侍者过来，他就比画一个菜单的样子，翻开菜单，在上面指指点点：“This.....that.....”

虽然会的单词不超过二十个，但是每一个都超高频使用。

我听阿眉讲的时候，特别感慨。

我爸也是一个几十年的英文爱好者和学习者，他和我妈还没结婚的时候，就已经能看英文报纸China Daily了，可这么多年来，我从没听他说过一句英文。

反倒是我妈，基础几乎为零，当年北京奥运会社区组织免费英语班，却每次坚持去。没上两次课，就在银行排队时偶遇一位国际友人，于是热情地招呼对方坐下：“Come, have a seat, please!”结果对方乐了：“阿姨，我能说中国话。”可我妈才不管呢，继续坚持背诵第二课课文.....

脑补一下这个诡异的场景：一个坚持说英文的中国大妈，和一个坚持说中文的美国小伙，一言不合，却相谈甚欢。

但英语就得这样学，特别是口语，并不是一定要学到大师的程度才可以拿出来开始用的。

有些事关重大的技能，必须要练到胸有成竹才能使用，比如开车、做手术、修电路，可是大部分人学英语，就图一个交流沟通而已，从第一天开始就该尽量去使用。

有个很有趣的对比。

我当年留学的时候，大部分时间都和中国同学待在一起，觉得那样交流最舒服，尽管也知道该多和其他国家的同学交流，但与他们似乎没太多话可说，所以也就没多交流。

几年后，我先生也出去留学。开始我特别担心，觉得他英语还不如当年的我好，也不是特别自来熟，肯定会不适应。结果不到一个月，他居然结交了世界各地不少朋友。再等到做过第一次集体作业后，更了不得了，不分种族国家的全班同学全都跑来“抱大腿”。当技术大拿在你组里，可以让你跟着拿到A+，即便对方说的是山东味儿英语，又有谁在乎？！连英国同学都恨不得自己有山东口音，以

便能和他更好地交流。

这事儿给了我很大的启示，让我重新开始思考学英语这件事。

此前我本着惯性，觉得既然学一样东西，肯定是要不断攀登更高的阶梯才行，但那是针对基础学习而言的。当语言成为一种工具的时候，比学更重要的是设立具体而可行的目标，以及习惯于见缝插针地使用。

想应付外企的英文面试，直接去背The Apprentice，学学美国精英们如何唇枪舌剑地向老板推销自己、捍卫自己。

想旅游前加强下口语听力的，可以精看和背诵Friends；当然也可以老老实实地去报一个提高班，按部就班地听说读写.....

说到底，无论用的是什么教材，背的是什么，这些都没有那么重要。重要的是，哪怕你只会说一句的时候，能不能设法用上这句话？对于你最常说的那个话题，你又能用多少种不同英语句子来表达相同意见？

学任何东西，都有一个可以迅速突破的窍门：那就是从你最想解决的一个问题入手，去解决它，然后遭遇新问题，再不断地解决.....一路用解决问题的过程来驱动学习。

想学好口语也一样，当你张开嘴那一刻起，就会不断碰到困难——这样反而很好，因为这些难题会一路驱动着你将它们各个击破，当你击破的困难越来越多时，你会越来越自信，水平也会越来越高。

语言学里有一个关键时期（critical period）的假说：在这段时期里，婴幼儿大脑飞快发育，认知体系也是迅速发展，对外界的信号接收也是高峰期，如果此时学习第二语言，那么水平完全可以达到母语水平。

基于这个假说，许多父母会让孩子在尽可能早的时候，就开始学习英语，但也恰恰因为这个假说，许多成年人会抱怨：都是因为小时候底子没打好，所以现

在张不了口。

其实只要你想学，大可不必对自己的年龄耿耿于怀。

学口语最好的时机是大概二十年前，当你还只有五岁的时候，而下一个最好的时机就是在你决定开口的时候。

别让先入为主把你变得愚蠢

其实我们经常容易这样，在生活工作中看到一个现象、遇到一个问题、碰到一个人，就已经轻易地做出判断，下了一个结论。

这个结论的背后往往隐藏着我们对自己的高估，和对对方愚蠢的判断。久而久之，这些主观的判断会让我们觉得周围有很多“看不惯的”“愚蠢的”人和事，仿佛只有我们自己占领了制高点，是聪明而正确的那个人。

我们的日常生活充满了先入为主的判断，可怕的是很多时候，我们对此根本毫无察觉。

说个我自己的蠢事儿。

有次和同事一起去国外出差，当地办公室的同事给我们订了一家四星级的酒店。他和我们道歉说，因为最近是旺季，好多酒店都满员了，只有这儿还有房间，离办公室还算近，虽然比较旧，但还是订了这里。

于是我们就去住了。那个宾馆在一座很气派的建筑物里，但里面的设施非常非常的老，而且有一股潮湿味道。房间也极其的小，而且布局非常奇怪。

我就和同事开玩笑说：“这个国家的人不会做酒店。看看这个四星房间布局就知道了。”

之后，我进入卫生间，瞬间就崩溃了。

卫生间是干湿分开的，但是淋浴的地方根本没有浴屏，连浴帘都没有，淋浴区就那么大大咧咧、敞敞亮亮地立在一边，好像.....没完工一样。

洗手台的设计就更奇怪了。洗手盆下面那个柜子又窄又矮，我这样的小个，还必须弯着腰够水龙头。宽度也只有一般洗手台的一半，两边还有些奇怪的设计。

看到这个令人崩溃的洗手间，我更加认定了该国人民压根不懂什么叫高级酒

店。

好在这家酒店的软件和服务都非常好。尽管硬件不咋的，凑合一晚上就过去了。

第二天早上，我和同事在前台订出租车，柜台经理出来道歉：“对不起，因为房间特别紧张，所以昨晚把你们安排在残疾人房间了，现在有空房了，你们愿意换吗？”

残疾人客房——原来这是一切不合理的合理解释：

为什么整个房间的布局有些奇怪？因为人家全部是无障碍通道设计、轮椅可以通行的。

为什么浴室没有任何浴帘和浴屏？因为有些残疾人是要乘轮椅过去的。

为什么洗手台那么低矮？因为它的高矮符合坐轮椅的残疾人高度。

为什么马桶边、洗手台旁都有奇怪的不锈钢杆？因为那些都不是装饰，是为了方便残疾人扶和握的。

残疾人客房的利用率极低，但为了方便少数民族，宾馆仍然会建造提供这样的特殊客房，恰恰体现了酒店的人文关怀，这是一家星级酒店的周到之处所在，而非人家不会做酒店。

这让我想起另一件事。我刚刚工作的时候，跟着一个很有经验的高级咨询顾问一起做一个报告。有次我跟这个顾问抱怨，Excel表非常笨，我好多需求，每次都要在Excel上特别麻烦地操作才能完成。

这个顾问因为和我很熟，听了我的苦恼后直截了当地回答我：“微软养了那么多工程师，难道人家都不如你，人家一定有方案，只是你不知道罢了。”

于是我乖乖地上网搜索，发现我认为是每个麻烦的问题，Excel其实都至少提供了两种并不麻烦的解决方案。

我的两个蠢故事讲完了。

故事告诉我们，在充分观察、理性思考之前，你就不应该轻易地下任何结论。

先入为主盲目下结论，你就会成为最愚蠢的那一个。

食物是人生重要的一条价值观

有次和一个美食节目谈合作，制片人和我年龄相仿，却已经是“吃过许多大世界”的姑娘。

我问：“你做了这么久的美食节目，最大的收获是什么呀？”

她想都没想就脱口而出：“食物是最重要的价值观之一。”

从那以后，每当和特定的一些人吃饭或吃一些有特别意义的饭菜时，这句话就会自己钻出来，回荡在脑海里——这里面包含的意思可太多了。

小时候，家里大人们关于“吃”，说得最多的一句话就是“宁吃鲜桃一口，不吃烂杏一筐”。我妈特别注重全家人食材的新鲜、健康和饮食的均衡。后来大学里碰到一个朋友，属于苦孩子出身。她说从记事起，但凡家里有了水果，妈妈都舍不得吃，也不许他们姐弟先吃，一直等到放烂了，再从最烂的一个开始吃，吃到最后，没吃上一口好果子。

疯长的青春期里对食物长期无法满足导致她后来特别“馋嘴”，她甚至把自己自卑却暴躁的性格，也归咎于家人吃东西的习惯。她颇为神秘地告诉过我，她经历过的所有感情，也都跟少年时家里的水果一样，开始总是踟蹰多疑，不敢触碰，一旦投入进去，却又迅速衰败腐烂。来来回回，她总困顿于各种对自己和他人的不满和愤恨中。

当时听说这个水果理论，觉得这个同学真是太过敏感了。很多年后，我和她失去了联络，这句话却常常回响耳边，或许她说得对，一个人的性格，和那些少年时代吃过的东西、吃东西的模式，真就有某种隐秘的联系。

随着年龄增长，我自己爱吃的东西其实也在不断变化。

中学有了自己的零花钱，喜欢买味道咸鲜的膨化食品和酸掉牙的话梅。

进了大学，总是一副饿红眼的样子，每天都要吃重油重盐的食堂小炒。

工作了，口味突然挑剔起来，胃口反倒小了。我经常在资深同事的带领下进华堂钻小巷，四处寻觅传说中的各类珍馐私房菜。

到了现在，再好吃的东西都不如在家喝碗热粥最舒服。

原来，每个阶段里最旺盛的食欲，都是上一个阶段里亟待解放的欲望。

老话常说“一方水土养一方人”——水和土不仅仅是站立其上的，也是吃到人的肚肠中的，我们吃什么，决定了我们成为什么样的人，不知从科学上是否能找到相关证据，但从文化层面却有着绝对的说服力。

一位已经在北京成家立业的职业经理人，半夜看《舌尖上的中国》，听到电视里陕西羊肉发出的滋滋声，就已经热泪盈眶了。

还有一个老家在云南的朋友，当在节目里看到小时候在奶奶家吃过的豆腐球时，竟激动地哭起来——其实她初中就转回到北京了，在奶奶家也只待过两个暑假而已。

不知为什么，舌头这个与吃最相关的敏感部件，却又总能在体尝美好时催动泪腺，大概是因为吃里承载着我们对这个世界最初的认识，那是孩提时我们对家庭最模糊和温暖的记忆。

妈妈做的日常吃食，成为温暖与安全的象征，长大成人后，只要再有任何一种吃食或味道触发那种情绪，我们就会说那是“妈妈的味道”，而奇怪刺激的味蕾感受，通常会来自爸爸。我人生中的第一口咖啡、第一个飘着酸呕奶油味的汉堡、第一口酒，都是在我爸的碗里尝到的。

作为个体，我们这一生都要做两件重要的事情——认识自己，然后同世界建立连接。这些人生最初的酸甜苦辣咸的亲子冒险，远在思想和文字之前就侵占了我们的记忆，打开了直观世界的大门，塑造了我们和家庭的关系，以及我们彼此

之间相处的模式。

有次和好朋友闲聊，发现我俩的老公都有一个共同特点——只要一到郊外，在他俩眼里漫山遍野就都是吃的了——地上长丛草，可以吃；树上结个果子，摘下来含着；远远望着几棵树也能由衷感叹：“哇，这个攒一把好好吃的！”

要说他俩的共同点，那就是童年都是在乡村里度过的。土地养大的娃，对土地上的吃食都有特殊的敏感和情谊：马齿苋、阳沟菜、荠菜、蒲公英、花椒芽……这些都是不可舍弃的美味，吃起来也很简单，就是水里面涮涮然后蘸酱。

地里长大的孩子，从小就要帮家里干活，没有闲着的理儿——即便自家地里没活了，妈妈也让拿个小铲刀出门去挖野菜，有时是为了填补菜样上的空缺，有时更像一种吃的“情趣”。很多野菜野花都有特定时令，一年到头也就那几个星期能吃到，到了时候挖来全家围坐一吃，吃个野意儿，更像是和大自然在做某种心领神会的交流，是一份坦然的美味和匮乏年代里安全感的来源。

我第一次出国留学的时候，本科毕业，每月至少去一次唐人街超市采购方便面。那时只有方便面里升腾起的热气，才有家里厨房烟熏火燎的味道，只有那漂浮着可怜干菜丁的清汤寡水，才知道怎么慰藉身处异国他乡的中国胃。

后来工作几年后，再以陪读身份和老公去留学，兴冲冲地买了同样牌子的方便面，只尝了一口就放弃了，明明记忆里特别特别好吃的味道，怎么现在尝起来只有味精和油炸的味道了？

那时，老公经常和楼上另一位先生，凌晨四点起床，去金丝雀码头的海鲜市场买刚运过来的海鲜。他们带回的汁水淋漓的黑色袋子里，塞满用惊人的低价带回的硕大的龙虾、螃蟹、肥嫩无骨的鱼。一旦这样的采购后，周末同个宿舍区的朋友们都过来了，当晚的主角，必是刚买回的北海深水蟹。

那些螃蟹膏黄厚密扎实得惊人。吃的时候，必须一手端着壳，一手用大型不锈钢勺子下狠心插进去，使劲切两下，才能挖出一坨。一个大螃蟹壳，在环座的人手中一个传一个。

古人歃血为盟，用一个铜盅在中间，轮流滴血进去；我们传递一个大蟹壳，吃了里面既鲜又糙的膏黄，再就着啤酒胡侃一阵，就成了天南海北对世界有共同追求的人。

我发现我的朋友，尽管性格千差万别，到了这个年纪，都已经对吃形成了自己的一套哲学。

我发小，收入不高的时候，热衷于寻找经济上承受得起的美味的东西。她曾盛情向我推荐了一种瓜，农科院附近就有卖，我嫌麻烦从来不买。

有次她来我家玩，打开门，她拎着瓜先钻进厨房找刀。刀刃只在皮上轻轻一放，咔嚓，皮就应声而破了。

她说：“亲爱的，人生太短暂了，千万别亏着自己，看最美的落日，吃最甜的瓜，跟最爱的人在一起——其他的也帮不了你，先请你吃最甜的瓜吧。”

还有另一个死党，杭州人，舌头和我姥姥一样刁，进了厨房就特别讲究。可我俩一起四处穷游的时候，她又比我宽容一百倍、好奇一万倍，就像汪曾祺说过的：“一个人的口味要宽一点、杂一点，南甜北咸东辣西酸，什么都去尝尝，不要以为自己不吃东西，谁吃就是岂有此理。”

“吃”里面藏着人生最重要的一条价值观——一个人的出身、家庭、成长经历、爱好、宽容度、好奇心，最终都会体现在他的吃食和吃相里。

每个巧合，都是命运给予的一次机会

每次遇见巧合，就像亲眼目睹了生命中的眨眼——惊喜，好奇，颇有些命运感。

这个世界上，还真是总有些奇特的巧合发生。作家格拉德威尔曾对社会中的一些成功人士进行分析，得出了一连串颇为“巧合”的统计结果：

“英超联赛大部分球员都在九月至十一月出生。

“比尔·盖茨和史蒂夫·乔布斯都出生在一九五五年。

“纽约很多著名律师事务所的开创者竟然都是犹太人后裔，并且他们的祖辈大多在纽约的服装行业谋生。”

我自己也亲身经历过一次“神奇的巧合”：

高二那年，好朋友笑嘻嘻地走进教室对我说：“快去看看，校门口的大学榜里，第一个就是你！”

这当然不可能，那时我才上高二嘛，结果被连拉带拽地到了校门口，真的看见榜单第一行就写着我的名字。

定睛一看，我明白了，原来不是我名字，而是刚参加完高考的两位学姐：其中一个正好和我同姓，另一个和我同名，这两人都考上了北大国际关系学院，榜单从左到右竖着排列，才显示成第一个是我名字，这时哄我的朋友笑嘻嘻道：“看，老天给你的录取通知。”

那时，我的成绩只在中上等，给自己定的目标是“有大学上就行”。可听到同学这样说后，自己当时竟暗暗地想：要是真能像她说的那样就好了。

到了第二年，我的成绩竟真的扶摇直上，也被北大国际关系学院录取，和两位师姐成了“同门”，到现在还有联系。

还有一个朋友讲的关于缘分的故事，也很神奇。

一男一女条件都不错，被家里催着去相亲，见面后俩人都觉得对方不合适，也就没见第二面。

一年后，女生的朋友非要给她介绍个男生，约好一起去爬山，结果发现是当时相亲的那个男生。那时女生打算出国，男生也要外派上海，都觉得未来太不确定，也就没互留联系方式，爬完山就散了。

两年后，女生回国进了一家外企，公司的单身俱乐部组织和隔壁公司联谊，她第三次碰到了这个男生。

两个人都震惊了，半晌后同时开口：“要不试试吧？”

两人相处后发现很合拍，后来就顺利结婚了。

巧合就是这样难以预测，却又令人着迷。它总能最大限度激发我们的好奇心，让人忍不住想窥探这些生命眨眼中的规律，为它寻求某种科学的解释。

格拉德威尔提到的巧合，背后其实有着社会经济规律。

乔布斯和比尔·盖茨都是一九五五年出生，当他们进入行业时，PC热潮刚刚兴起。年轻人的才华和激情，碰撞到时代潮激荡的机遇，他们成为被选中的年轻人。

类似巧合也发生在国内，早期互联网的创业者们，大都生于二十世纪六十年代末、七十年代初。

李彦宏一九六八年出生，雷军一九六九年出生，周鸿祎一九七〇年出生，丁磊一九七一年出生，马化腾也是一九七一年。这些神奇之事的背后有着大的时代背景：当这群人工作了两三年，有了一定经济和技能基础却又缺乏上升空间时，正逢互联网热潮，一下子把这群敢于跳进来的人高高举起。

早几年出生的人，已经被小有成就的事业缠住了，而晚出生的那代人，还老老实实坐在校园里读书，没开始琢磨。一些巧合背后最强有力的支撑板，不是大佬们的运气，而是时代机遇。

有时，我也会想起自己那段巧合的经历，如果非要寻找合理的解释，就是当我看到自己的名字后，平添了一种莫名其妙的信心。那种“巧合”吹拂曾深埋心底的愿望和理想，并辅之以强大的自信心去照耀和加持，让我在此后的路上可以一直坚定地往前走，把念想付诸行动。

沈从文说：“凡事都有偶然的凑巧，结果却又如宿命的必然。或许也可以说这是我自己亲手创造的巧合。”

至于前面提到的那第三个巧得不行的缘分故事，大概真的只是小概率事件而已。

可无论是当事人还是旁观者，都无法对这样的巧合无动于衷。人似乎真的具备某种直觉，当你需要什么时，灵魂会发出讯息，宇宙星河于起落旋转间回以电波，于是那个需要，就恰好出现在面前：

——才想起多年没见的朋友，对方就打来电话；

——才丧失了一个机会，另一个更合适的又意外降临；

——被突然安排参与一个无关的项目，却偶遇了一个影响一生的人。

这一切都会让人不禁暗暗怀疑：这一切只是巧合，还是别具深意？其实“巧合只存在于读取了它的那双眼睛里”，试想一件极度罕见的事发生而没有任何人看见，那么它终将和世界上其他无数个寻常瞬间一样，无声无息地湮灭。

我们总期望把这些生命中令人惊奇的眨眼，纳入自身的认知体系，予以更好的解释，赋予其更高级别的意义。

这种非常主观、极度个人化的体验，有时是一种趋势，有时是一个信号，有

时是一种经验技能积累凑成的直觉反应，可无论它究竟是什么，总有种解释不清的东西冥冥之中驱使着我们，去体验一些美丽的惊奇。



PART 4 你所羡慕的一切逆袭，都是有备而来

你所羡慕的一切逆袭，都是有备而来

有次和电台的朋友聊天，聊到一个刚从电台出来的拿到一大笔投资的自媒体人。

我说：“她是你原来的同事吧？她有什么特殊之处吗，感觉就是写了个公众号，然后写着写着一下子就火了？！”

朋友说：“写着写着就火了？我给你讲讲她是怎么火起来的。”

原来在台里的时候，这位自媒体人做的是一档很稳定、很文艺的节目。台里顺应外界趋势，设立了一个新媒体部门，那时候还属于边缘部门，没人知道这个该怎么弄，也没人愿意去。

这位自媒体人知道后，便立刻申请从原有岗位调离到新媒体部上班。很长一段时间里，整个部门都只有她一个。她一个人表现得像一支队伍，在日更的频率下，每天坚持自己写、自己编辑排版、自己对接所有的外联、业务拓展工作。

当然，她也得到了一个人在大平台的早期做这件事的红利：初步打造了个人品牌（虽然那时特色尚不鲜明），学到了新媒体创作运营的宝贵经验，以及把所有合作的关系里的联系人都逐步转化为了自己的人脉.....

随着新媒体事业的发展，她部门人员开始越来越多，她一边做着原有工作，一边开始打造自己的个人品牌。最疯狂的时候，她同时在近十种平台开设个人栏目，保持每周二至三次的更新频率。

朋友说，这位自媒体人大概在那时候就开始思考，怎么找到自己的独特定位，她擅长的是婚姻情感类话题，但这类话题最容易被做“滥”，于是她开始辅修心理学课程，参加各种相关培训，“几乎每个周末的课上，都能看到她的身影”。

她就这样一直做到拿了投资，离开了台里。所有同事都大跌眼镜，大家的第一反应都是：怎么会是她？！

作为一个文笔、外形、音色都并不出众，还有些特立独行的人，看不上她的人很多。但震惊之余，大家又忍不住去想：她在大家没有注意到的时候就已经那么拼了，有这样的成绩，也没什么好意外的。

我朋友还讲了一件令她印象深刻的事。有次她和这位自媒体人一起参加慈善晚宴，当时许多互联网界的大佬们也都在，桌上的人要轮流介绍自己，轮到自媒体人，她毫无怯意地站起来，非常自信地自我介绍：“大家好，我曾经是某某电台的主播，而我现在的身份是一名女性新媒体创业者，我的公众号是……”

朋友说：“到了那种场合，我就做不到像她一样侃侃而谈，我会担心在座其他人都是垄断流量和某个领域的大佬，我自己做的那点儿小事，在人家眼里算个什么呀，哪里敢当众这样说！”

无论是毫无怯意的交流，还是自然淡定地说出自我介绍，看上去都是自然而然的事情，背后却必然是刻意练习的结果，比如如何能临场不乱、如何能在强势的人面前还保持自信和风范……这些都是长期练习和经验的积累。而那一连串的自我标签，既能抓住别人的注意力，又能展现她自有的特点——看上去顺嘴一说，其实也一定经历过精心的挑选、打磨和排列。

这个时代，像这样的例子实在太多了！任何一个看上去“自然而然”做了什么事，却突然就成功了的人，如果深挖他做过什么或做了多久，就会发现原来我们之前只看到土地上开着一朵小花，而地下却可能有绵延数里的庞大根系。

有次和图书编辑聊天，说到一个“90后”的百万级作家，当时他的作品和个人背景，在同期的作家里并不特别出色，但他比其他签约的作者更能吃苦和愿意研究受众心理，是第一个选择和出版公司绑定做校园推广的作者。

校园推广是个苦活，以前编辑也向我提过，我立刻就拒绝了，因为不仅累，而且效率相对低——要赶场、要红口白牙地站在大场子里讲，如果遇到刮风下雨只有几个人来，你也得讲。报名的人可以因为不舒服、临时有事不参加，但讲的人就不行，该准备必须认真准备，对着寥寥数人，也得充满激情。这样一场几

十、一场一百人地讲下来，直接受众大概还不过千，虽然黏性会更高，但听上去不太“划算”。

但这位年轻的作家有自己的想法，首先他建议出版公司不要去北上广这种大城市，而要去三四线以下的城市去，而且他要求不要去大学，最好能去大专、成教学院、高职、技校.....

他分析过自己要面对的潜在市场：大城市的孩子不缺机会和成功学，去给他们讲，就会费力不讨好；而相对小些地方的年轻人就不一样了，他们的圈子相对封闭，很多信息对他们而言还很新鲜，他们往往处在进无路可进、退又不甘心的状态，很迷茫，更需要抓住一些偶像去崇拜.....

按照这个思路，他开始一场一场地去推广自己的书，最拼的时候一年跑七十多场活动，经常上午一个城市讲完，下午换个城市接着讲。市场的反响也不断验证着他的分析和策略，很多同学，听了三十分钟不到就成了他的铁杆粉。

有人曾问“罗辑思维”的创始人罗振宇：“你刚开始做‘罗辑思维’的时候，最难的是什么？”

罗振宇没有回答是“吸引粉丝”或“怎么拉投资”这类难题，而出乎意料地回答道：

“最难的其实是训练自己说话，尽管我在央视当了几十年主持人，说话是基本功，可要在六十秒内迅速有力地陈述一段观点还是非常困难。很多时候，要花五六个小时、NG一百多次，才能录成六十秒的语音。”

任何看上去的自然而然，背后都有别人无数小时的刻意训练、积累和思考。所以我们必须非常努力，才能让外人看起来毫不费力，因为那终将是一场刻意为之的自然而然。

为何喝过名人鸡汤，却拿不到成功通行证

有次听高晓松的节目把我气坏了。

高老师说 he 放弃了北京城里的大房子，跑去乡下安居乐业，讲了很多在农村如何贴近大自然找回了生命的真谛，大家都应该搬去农村体验生活的话。说得我都心动了，也想马上去看看乡下哪里可以过这样的田园乌托邦生活。

结果说到一半被马东无情揭穿：“你明明是去美国加州的乡下买了一套别墅！”

这不逗我们这些普通人玩吗？谁要当真也卖掉自己的房子，真就只能哭了。

不过也怪我自己，一连正价买入高老师写的好几本书……普通人一旦和名人有了消费关联后，就容易对该名人变得“轻信”。

反倒是我爸，对高老师的印象还停留在写青春歌曲的形象上，才听到说“卖了北京房子去乡下住”，就骂了句“胡闹！”扭头走了。

喜欢名人大咖是一回事，怎么去理解他们分发的“鸡汤”又是另一回事。

可能A名人说了一套方法论你觉得很对；而B名人分享了一套截然对立的方法论，听上去也很有道理，A和B都很成功，错的却是我们自己。

每个人所拥有的资本不同，你和名人大咖们也处于不同的人生阶段。名人的“鸡汤”往往还来自演讲、视频谈话的片段整理，其篇幅只来得及告诉你他在当下的结论和感悟，可就你们所站的位置、面对的时代而言，却可能天差地别，因此就会出现名人“鸡汤”反而有害的情况。

有个朋友特别喜欢写作，听过一次吴晓波的演说，就四处宣扬生命有限，“要把生命浪费在美好的事物上”，越说越不想好好工作。

我说：“你知道吴晓波是谁吗？”

她说：“当然啦，著名的财经作家，成功人士、跨领域名人，他开始写作的时候就给自己定下目标，每年必须出一本书，看他现在多成功啊！”

我说：“那你知道他还是岛主吗？人家在一九九八年时才三十岁出头，就出手买下了千岛湖的一个小岛，在岛上种了四千多棵杨梅，盖了别墅，给自己保留了一个可以安静写作的书桌。”

吴晓波是个很勤奋的作家不假，他说把生命浪费在美好的事物上也很棒，可演讲里却没说他的底气和资本不仅来自创作，还来自颇具策略的投资。

我们身边充斥着许多高人大佬，大佬们成功了，常常喜欢分发“鸡汤”，而他们最爱讲的故事是什么呢？马云喜欢讲融资失败的例子，吴秀波爱讲跑龙套的故事，网红会回忆如何夜不能寐地创作也没有人关注的故事，被名利捆绑的大腕们最爱讲他们挣脱名利束缚、追求自由内心的故事。

如果只需照着名人鸡汤和他们总结的人生经验复制就可以，那人生就太简单了！听高人讲话，恰恰不能只听结论，最重要的东西都在中间的逻辑和过程里。如果中间那部分没有讲，光知道开始如何如何，结论如何如何，什么价值都没有。

有个流传很广的关于马云的段子，说马云刚开始做阿里巴巴的时候，去找投资人，投资人因为马云长得不好看不肯投，幸亏软银孙正义有眼光投了，之前没投的投资人后悔不迭。

可在今年的投资年会上，传说中当年“因为看脸错过了马云”的天使投资人却表示：“如果马云还拿着当年的商业计划书来，依然不投，因为他要做B2B⁽¹⁾，而后来他悟出来和做成功的恰恰是2C⁽²⁾的部分。”

可见实情与坊间名人传说实在差距甚远。其实我另一个做早期投资的朋友很早以前就和我辟过谣，说这个鸡汤段子痕迹太过明显，当年的故事，显然为了迎合大众口味进行了重重加工，有了戏剧色彩和脸谱化的角色，才得以广泛流传。

再有，对于咖位过高的名人成功故事，看看就好了，里面的偶然因素往往大

于必然因素。反倒是那些年龄和我们相当、行业与我们类似的中咖、小咖们，更有对标学习的价值。

超级大佬们的成功，往往有着鲜明的时代烙印，与其说他们是完全依靠自己，赢得了今天的局面和地位，倒不如说很多情况下，是时代选择了他们，必须要放置到时代语境下考虑，要结合这位名人自己的人生阶段，才能体现应有的含义。最令人迷惑的事情，莫过于一个人给你好的建议，却做出一个坏的示范。但很多时候，这个示范和做法放在当时的语境下看，才是正确合理的，可如果不加分辨地照着模仿，就是傻而天真的行为。

因此，看名人的演讲和文章，千万不要盯着套路和结论看。名人“鸡汤”里重要的不是所谓的“干货”，而是他们如何去思考和应对问题，这种思维方式，才是穿越时间壁垒的万能药。

比如先前那个例子，我们知道了吴晓波的底气，来自眼光和投资策略，那么这些又是怎么来的呢？

吴晓波买的那个岛，与其说购买，不如说是一次性付清五十年租赁使用权。回溯到吴晓波买岛的时候，房地产远远未被炒热。在淳安去承包一个岛然后养经济作物是常见做法，而且吴买的那种山林地的岛根本没人瞧得上眼。

吴晓波作为财经作者，自己是这么分析买岛这件事的。当年的一个基本判断是中国土地最值钱，房价处于上升通道，所以他坚持投资房地产相关的产业，才有了购买决定。然后他向国家农业部政策司征询了意见，得到肯定答复说“国家鼓励私人购买山林用地，只是不鼓励炒卖土地”才去投的资。

这说明至少三点：第一，那个时候，仅三十岁出头的吴已经具备了可供投资的第一桶金，这是他勤奋工作得来的；第二，过往知识的积累之外，还有价值人脉的积累，保障了他前瞻而大胆的投资眼光；第三，时机很重要，如果他再晚四五年出生，大规模的圈地热潮已经开始，那么即便拥有资金和眼光，价格已经疯狂涨上来了，即便行动一样，也不可能有同样好的效果。

社会学里有个非常常见的谬误就叫“事后归因”。

世人看到名人做了ABCD的努力，后来成功了，就得出结论说ABCD的努力造就了这位名人。其实任何道理都不是绝对的，只有结合了无数的条件、假设和限定后进行推导，才能得出某个结论。而一事物，往往看上去越简单、越鼓舞人心，轻松效仿后就能成功，它的价值反而越低。你很难通过一刀切的经验，获取领先于他人的能量。

[\(1\)](#) B2B，Business to Business的缩写，指公司对公的业务，也可以理解为针对公司的业务。

恭喜你，朋友圈的“垫底”人

朋友们都比我强怎么办？

恭喜你呀！

朋友是人生中最宝贵的财富和资源，朋友们都很强，恰恰说明你也差不到哪里去。

朋友是有阶段属性的，小时候的玩伴是发小和朋友；上学后的同学是一起战斗的伙伴；工作后接触的形形色色的人可以成为朋友；有了孩子后经常一起玩一起交流的其他家长也会成为朋友……

越是小时候建立起的友谊，越单纯，而越往后的人生越容易千差万别，建立起的友谊也复杂得多。如果你有个比你强很多的朋友，对方并未主动疏远你，你大可不必为她的“强”而自卑，因为尽管从表面看，或许她比你强，或许你的人格魅力或性格中有某个闪光点，也让对方自叹弗如。

我有一个“手帕交”，幼儿园就认识了，小学时也住上下楼层。后来我考上北大，成为她爸妈口中“别人家的孩子”；她却考得不好，只上了三本。

这可太糟了！有段时间我都不敢去找她，生怕她觉得我是在炫耀。可她却非常坦然，每次组织饭局和出去玩，都先邀请我。她从未流露过自卑或羡慕的神情，给朋友介绍的时候反倒有几分自豪：“看，这我发小，北大的！”大家一起去野餐，她照样抢我的吃的绝不手软。

后来我出国留学，回来因为已经过了招聘季，一连好几个月没找到工作，很是苦闷。

我除了出去面试，就是成天躲在家里，觉得以自己的学历居然找不到工作，真是太丢人了。她却浑然不觉，继续喊我出去聚餐和玩，还找各种已经工作的朋友，帮我四处投递简历。看我成天愁眉苦脸的，她就奇怪地问：“难道你这样的

人，会一辈子找不到工作吗？”

再后来我结婚，逐渐不怎么参加集体活动了，她组织什么有意思的活动，照样会打来电话：“摘樱桃去不去？采花椒芽去不去？烧烤去不去？”

若我不想去，她绝不勉强；等到该发挥我一个老朋友“余热”的时候，她也绝不手软，让我帮她改简历、假装口语面试官，以及说服她爸妈让她留学，没有一次苦差能逃得过。

西蒙娜·德·波伏娃曾说：“男子间的友谊，是建立在个人的观点和兴趣上，而女子间的交往，则由于她们处于共同的命运。”

相比表面的光辉荣耀，女生间交朋友，在意的是一些更深层次，甚至难以叙述清楚的东西。它可能是彼此间的信任，可能是相合的气场，可能就是一份莫名其妙的安心和好感，也可能是在对方身上看到了自己没有的东西。

细数我身边几个最好的朋友，如果比谁强，大部分人都比我强。有的和我同龄，已经是跨国制造集团的VP，享受二十四小时配司机专车的待遇；有的年龄比我小，却谈判能力绝佳，是律师界闻名遐迩的律政俏佳人；有的是一线明星经纪人，说起我们在电视里才能见到的某某导演、某某演员，信手拈来；还有的判断力奇佳，我自己思前想后踌躇不前的时候，打个电话过去，她能立刻抽丝剥茧，分析得头头是道。

可他们也有比我“弱”的地方，有的会向我请教沟通之道；有的在职场上犹豫不决时，总是第一个来听我的判断和建议；还有的经常向我哭诉感情问题.....

“朋友”这个话题，其实比伴侣更加宏大。两个相爱的人在一起，大部分时间或许总想着按自己的期望去塑造另一半，朋友关系则冷静复杂许多，更像是我们关照自己人生状态的一面镜子。朋友之间的建议和谈话，甚至比父母、爱人、师长之间的谈话，更能触动我们的内心，塑造我们的内心世界。

有个一直比我强的同学，我认识她已经快二十年了。从初中时代起，她的视

野、思考深度就始终遥遥在同龄人之上。她属于那种从小就特别知道自己不要什么、想要什么，并笃定朝着目标稳步前行的人。或许正是因为如此，她虽是我的朋友，但我对她怀有某种敬畏心理，总不能像和其他朋友那么放松，尽管她是一个特别宽容和善的人，而我总是特别怕在她面前暴露自己的缺点，总希望表现得“和她一样优秀和淡定”。

有次我俩见面，她从法国旅行回来，带了礼物给我，而那时候我的状态很不好，刚从产假重返职场，遇到了很多挫折和打击。

当时一个没忍住，一股脑儿地把工作的不如意、自己的困惑，各种负能量，都源源不断地说给她听。那个下午，她睁着鹿一样的大眼睛静静听完后，帮我分析。我当时从心底里庆幸自己有着比自己强的朋友，不但可以倾诉，还能各种分析、出谋划策。

当你向比你强的朋友示弱的时候，不用担心在对方面前失了面子，友谊中最有价值的部分，则恰恰来自成长中的互助，没什么不好意思的。健康的友谊，是动态和成长的，学会欣赏对方具有而自己不具备的优点，并努力吸收成属于自己的部分。

有时候，你和朋友之间那种刺眼的差异，并非来源于朋友怎么看待你，而来源于你对自己的认知。

或许你的机器早在几年前就休眠了，进入了不思进取的状态，所以下意识觉得朋友都越来越强，自己越来越弱了。那么这时候，最好的方式不是去追赶超越朋友，而是让自己重启即可，你会因此重新充满活力和自信。你和朋友之间分享的话题，不一定是事业的、金钱的、人生目标上的，还可以有关于寻找自我、塑造自我的话题。

有年圣诞节，我意外收到一张来自一个老朋友的贺卡——又一个比我强太多的人。贺卡上只有一句话：“真正的朋友，像白天的星星，虽然你看不见，可它们总在那里。”

我回寄给她和她儿子一本日历，里面有个我写的星星的故事。

有时候，那些刺眼的差异，不是因为朋友们比你强，而仅仅因为他们就陪在你的身边，才时时刻刻让你看到了自己的不足。

再换个角度思考，世界上比你强的人本来就有千千万万——你是愿意他们和你素不相识呢，还是愿意他们是你的朋友？

既要卖，脸冲外

以前看招聘节目《非你莫属》的时候，有一集给我留下了很深刻的印象。

一个登台应聘的平面模特，因为提交的硬照PS痕迹太重，所以被一众CEO评委们质疑。大家纷纷说照片实在和真人差距过大，有误导之嫌。

模特听到这些对自己相貌的指责，当场就哭了。这一哭更糟了，浓妆冲得满脸都是，更显得面目狰狞。

后来轮到郭德纲发言了。我以为老郭会说两句俏皮话，或抖个包袱，活跃下气氛，没想到老郭特诚恳特严肃地对姑娘说：“咱们算半个同行，有句话送给你——既要卖，脸冲外。”

这句话别想歪了。这里老郭说的“卖”，指的是当模特和说相声，做的都是抛头露面的营生，既然你选择了这个职业，那么这个行当的性质就是这样的，得失成败都在别人一张嘴里，多不爱听也要受着。

当模特如此，说相声如此，演戏唱歌如此，写文章更是如此。互联网时代，许多曾经默默做好就行的工作，也都要开始脸儿冲外了。

我刚开公众号的时候，出过一个系列的文章叫《贵国驻华总惹事馆》。因为设置的场景是外人看起来“高大上”的使馆，发生的故事却又荒谬搞笑，所以受到了很多人的追捧。我自己也很得意，沉浸在一片溢美之词里。

后来由于某种原因不能再更新这个系列了，我就开始转型写其他类型的文章，结果后台每天都会收到愤怒的指责和负面留言。

最严重的一次，有个人发了一封千字长信，里面充满了对我的各种低俗谩骂。我把她拉黑以后，她又顺藤摸瓜地追到豆瓣去，把同样的谩骂又复制了一遍，发私信给我。

当时看到这封信的时候真是气血上涌，心跳如擂鼓，一股恶气憋闷在胸膛还

无从发泄，立刻把对方拉黑了，然后一连好几天都极其郁闷。

当时心里充满了委屈，不爱看我写的东西就走呗，又没有逼迫你看，也没有承诺过必须写够多少篇，我开公众号就是为了训练自己写作的习惯，又从未要过打赏、做过广告，这个骂挨得实在太冤了！

后来和一个编辑朋友抱怨这件事，没想到她的第一个反应竟是：“这说明大家太喜欢看这个系列了啊，我还留言抱怨了呢。”被她这么一说，顿时觉得不郁闷了，再后来提到这事儿，反而拿来当成笑话讲。

松浦弥太郎写过一篇文章，回忆他刚去做著名的生活方式杂志《生活手帖》的时候，也有过类似的遭遇。

当时他主持了这本杂志最重要的革新和改版工作，遭到了许多老读者的指责和谩骂。

“内容一点也不像我喜欢的杂志了！”

“笨瓜！还我以前的《生活手帖》来！”

可随着时间推进，大家逐渐发现虽然新版和老版再不相像了，却焕发了新的生机和活力，有许多好创意和内容，更让人手不释卷，于是反对的声波也越来越小，批评也越来越理性。

松浦回顾这段经历时说：“但凡要站在前线做事，自然有人支持有人反对，但是逆风强的时候，才更有自己在前进的真实感。”他还补充道：“其实最让人灰心的，反倒是赞扬和批评声全都听不见，这说明读者根本没反应、毫不关心。”

真是这样！一次我和朋友聊天，随口说某某一线明星都那个岁数了，还上真人秀节目好失策啊！本来是女神范儿，一进真人秀，反而把一些平时无伤大雅的缺点都暴露了，引发多少人骂她啊！

结果朋友纠正我：“这才说明人家这步走得非常正确啊！名气不就这么来的吗，有人夸有人骂，你知道她的关注量增了多少吗？！身价三连升。”

很多时候，遭人否定，不是因为你真的做得不好，很可能你所在的行业性质或者你露脸的次数多了，就会造成这样的结果。

反过来没人骂你，也不是因为你做得足够好，很可能只是因为没人知道你。

就像松浦弥太郎说的：“有时候，负面声音带给我的焦灼，还没有忧虑自己不够好带来的焦虑大。当我认真创作出一篇好文章，得到发自内心的互动和赞叹，那些负面声音就会犹如蚊蚋，我有充足的自信一巴掌拍下去，似乎已经无心去理会那些无处不在的嗡鸣了。”

网络世界里更是这样。

因为人人都戴着面具，交流的成本也更低，所以很多评论大部分时候只是随着一时情绪顺嘴发泄出来而已。负面批评也并不意味着对你的全盘否定，在某种不给情面中，往往也暗含着一种预设的肯定，那就是把对方当作一位愿意交流和接纳错误的人，而且越爱你的人，越喜欢挑刺，嫌货才是买货人，很多人一边骂着你，还一边关注你、看你的文字、用你推荐的产品——这些才是真爱粉。

微信之父张小龙曾这样评价“负面声音”的意义：“一个人如果自顾自写东西会写到离谱，评论相当于自动控制系统的负反馈，让人从偏激中收缩，趋于稳定。最终一个社区的个体互相影响，形成一个稳定的中庸的气场。”

但我也并不想过度美化负面言论的作用，说什么“批评一定可以令人成长”。容忍和大度确实是可以培养的，还有从坏情绪中自我恢复，这些对自己的磨炼才有价值。当你平心静气地面对评论时，才有资格用别人的评论敲打自己：

——这个人说得也有那么点道理呢。

——这个确实有个错别字，说明当时写的时候态度不够认真。

——最近为啥那么多人这么骂呢，有什么我自己的原因吗？

当我们步入成年人的世界，所遭遇的绝大部分评论都是主观的一己之见，因

为世间大部分事物，其实并无对错之分，只有“你的观点”和“我的观点”，而成熟的态度应该是求同存异。如果你受不了这些负面的噪声，那么你永远享受不到成功的喜悦，只会在前行的路途上就被打倒、退却，用什么都不做换取安宁。

这些说起来很轻松，可是高高低低地走到波澜不兴，真是一个漫长的过程。最重要的是你对自己的作品有信心，你确定你的文字、表演、产品、服务真的能传递出价值，才能做到内心强大，最终忘记那些难听的声音。

在一个对谈节目里，冯仑问金星说：“我觉得你最了不起的地方就在于，能一路上顶住各种负面言论。在所有这些言论中，你最不爱听的是什么？”

金星不假思索地回答：“几乎没有。当然，我对别人的说辞都会有反应，但在反应的那一瞬间，我就想，哟，这哥们儿居然还在意这个。这么一想，这些话对我而言就是一个笑话。”

这种豁达的心境和强大的自信，是每个不得不“脸冲外”的人应该学习的。

在没有体悟到自己的能量时，我们只能委屈地忍受，可是一路走下去，你会发现大部分成就，其实都是在质疑中建立的，时间会给你一个说法，你只要坚持往前走就行。

怎样用十五分钟，拥有一小时的效率

上周受邀去了“战拖第一人”的战拖课，感触最深的是他介绍的“沉浸工作法”。这个工作法最大的好处就是，让我在十五分钟内，获得了一个小时的效率。

我小时候学习特别容易走神。有次边学边玩，完全没发现我爸一直潜伏在门后，正默默观察着我。我背了一会儿英语后，刚想伸手摸漫画书，突然头顶有人断喝一声：“学就好好学！玩就好好玩！”

吓得我一哆嗦，把水杯打翻了。

少年时期自控力差，很难做到聚精会神，偶尔做到了，哪怕只聚精会神了几分钟，也油然而生起一种既自豪又充实，生活能被自己全然掌控的成就感。

长大后，我越来越认同我爸说过的话，如果真的能做到“学就好好学，玩就好好玩”，就能“学也学了，玩也玩了”，可许多人真实的状态却经常是，该做的事情没做，但时间也没有用来娱乐，而是浪费消磨在不知什么的小事上了，又因为事情都没做完的压力，觉得好累。

沉浸工作法是一种短期聚精会神工作法。每十五分钟为一个小隔断，一个小时可以分为四个小隔断，然后在每个隔断开始的时候，你可以自由选择是工作，还是休息（娱乐），无论选哪种，都要做够十五分钟后，再度选择。

以我自己为例。开始时先定好闹钟，问自己：在接下来的十五分钟里，是写作还是玩？

我选了写作。计时开始，我开始心无旁骛地写作，正写到高兴处，闹铃响了。第二个隔断即将开始，我再次面临选择，是写作还是玩？因为状态正好，所以还选写作。

铃声再次响起，这次我已经有点累了，所以选择玩，开始刷手机、喝咖啡、站起来走动，玩了一个隔断……以此类推。

一个小时之内，我一共写了三个隔断，只在中间休息了一个隔断，总共完成了三千五百字。对比平时经常磨叽俩小时也憋不出一文字，产量还是很令人满意的。

这种沉浸工作法有几个优点：

第一，解决了冷启动问题。

我们都有这样的感受，所谓拖延，其实就是启动不了，总是缺乏开始的那种决心和行动力。沉浸法的好处则是：你不用想太多，设好闹钟，铃一响立刻开始做选择，即便选择了自己不喜欢的学习，反正十五分钟很短，一会儿就过去了，毫无压力，很容易开始。

第二，时长很合理，十五分钟不容易让人有压力。

以前试过番茄工作法，每工作二十五分钟休息五分钟，二十五分钟都快半个小时了，感觉好长啊！工作了那么长时间后才只能休息五分钟，又感觉好短，而且一会儿二十五分钟一会儿五分钟，感觉上很复杂，每次都要在纸上写下开始结束的时间才行。

第三，专注当下。越是专注于当下，越容易聚合精神。

我以前写长篇小说的时候拖延就特别明显，一想到架构里有三百多章，我才写了十章不到，就立刻泄气了。但沉浸法不让你看那么远，你不用想写完第十章后还有二百九十章，你只需要在十五分钟里踏踏实实地写就好了，甚至不用想第十章能不能写完，反正在闹钟响前，能多码一个字是一个字。

第四，自由度高，比较灵活。相对而言，番茄法就比较僵化，闹钟响了，我必须休息五分钟——可是这时工作刚刚渐入佳境，休息五分钟后又得重新进入状态，而沉浸法则是让你自己选：接着工作，还是玩？如果有状态就选工作；累了就玩。

以前我也写过一些时间管理和关于战胜拖延症的文章，写这些的时候，我的

心底一直有一个疑问：

我们为什么总热衷于时间管理、精力管理和战拖这些“反人性”的东西呢？是真的为了让自己工作更高效、学习更多知识吗？

其实不是。

大部分人都只是对自己现在的状态不满意而已，都在寻找一种途径，无论途径是叫“战拖”还是叫“时间管理”，或者是叫“精力管理”，希望通过它们能更好地管理自己，不再有“不知道时间去哪儿了”的罪恶感，获得那种“人生尽在掌握”的感觉。

我始终觉得，一个好的方法，必须足够简单，因为只有足够简单，才能被记住，才能反复实施，而实施了才能看到效果，更愿意坚持。

课后有人提问：在现实生活中，每天应该沉浸多少次？

对此，老师的回答是：“不要在意沉浸的次数，真正值得在意的，只有你在沉浸中的感受。当你真的进入了那种浑然投入而忘我的状态时，无论时间长短，都请牢牢记住那种感觉。”

我深以为然。

平凡如你我，如何写出高段位的文章

写文章的时候，有两个基本问题是始终存在的：第一，在选题的时候，你能比别人拥有多宽的眼界？第二，在同等选题下，你能比别人思考得深入多少？

思考和表达，往往是两回事。

有可能整个过程里，你思考了一百分，但以文字进行传递的时候，受字数和形式所限，却只能传递出六十分；而另一个人思考了六十分，传递出来五十分。

从表面上来看，差距只有十分，但在这背后的思考却有着四十分的差距。

如果想写出更有深度的文章，从一开始就需要带着问题去收集需要的素材，而不是先收集足够多的素材，仅根据现有素材写作。

当一个话题特别吸引我们，让我们想动笔的时候，我们对它一定是充满好奇的。所谓好奇，就是你的脑海里有一连串的问号，亟待解决。然后揣着这堆问号你就可以出发了。

我们搜索信息最重要的工具是搜索引擎，但经常会遇到一个问题：罗列出来的相关素材很多，但大部分却都很雷同，这样的情况下，尽管你阅读了一屏又一屏的资料，却不足以回答脑海中全部的问号。

不过这不是最要紧的问题，因为那些通过简单阅读即可消除的问号，是一些最底层的基本信息，而那些留存待解的问号，才是我们需要深入挖掘和探讨的入口。

前一阵子，“斜杠青年”作为一个标签突然大规模流行起来。我对这个词产生了浓厚的兴趣，因为我身边的许多朋友都拥有着“多重身份”，而且我觉得这也是未来的大势所趋。

在阅读了一些媒体报道、社交媒体文章后，我基本知道了什么是斜杠青年、他们的基本状态、大概的收入这些基础问题。

但在看完大部分相关资料后，我心里的一个疑问却不能得到很好的解决：既然斜杠青年指那些同时拥有多重身份的人，那么他该如何处理这种“多重职责”和专注之间的关系呢？

由此引申出来一系列问题：

尽管从表面看，多份工作可以帮你赚到比一份工作更多的钱，但这种多元化能维持多久呢？

再者，由于精力时间要分配给多个工作，那么从长期发展上，会不会导致哪种能力都不专精，反而限制了一个人的成就？

如果带着以上问题去阅读一些所谓的新闻“报道”和采访，就会发现它们往往都围绕着事先预设好的结论展开，太过于渲染片面个体的成就。

一个斜杠青年最多可以拥有几份工作，以及他如何抄捷径赚到了多少钱，而没有一种critical thinking的思路，愿意探讨这种做法的潜在风险和可持续性，更没有把斜杠青年放在人生的时间维度里进行考虑和分析。

一篇文章说，某某大学毕业生因为在大学时期做过学生社团，找不到工作时，干脆自己注册了三家公司，一下子拥有了多重身份，当起了斜杠青年。

文章以赞许的口吻，把拥有三张印着自创title的名片当作这位青年人的成就，并以此标榜毕业生作为斜杠青年多么成功，让人读后反而疑窦丛生：做过社团就可以当斜杠青年了吗？这个人的收入究竟是因为斜杠创造出来更多机会，还是因为原本就有资源？

对复杂问题规避不答，只描述单一现象，只会让读者觉得肤浅，因为你的文章只提供了例子，没准儿还只是个案，毫无有价值的分析。

写出深度文章的第二点在于，在信息的追踪溯源上，尽量比别人多走一步。

看到一个陌生的名词，大部分人都知道去百度一下，但跳出来的结果却大多

是他人编译、截取过来的一些介绍。

还是以斜杠青年为例，如果诉诸百度，那么蹦出来的答案会是：“斜杠青年最早出自《纽约时报》专栏作家麦瑞克·阿尔伯撰写的书籍——《双重职业》。”

可以把它直接拷贝到自己文章里了吗？

等等！

麦瑞克·阿尔伯是谁？

她真是《纽约时报》专栏作家吗？

如果是，她书中关于斜杠青年的基本观点又是怎样的？

最可疑的是既然斜杠青年是多重身份，为啥书名叫《双重职业》呢？

所以粘贴之前，还是先查一查吧。

这样你会查到麦瑞克·阿尔伯就是Marci Alboher，《双重职业》书名翻译有误导，原英文书名是One Person/Multiple Careers。

此外，你还会查到Marci在书写slash那篇文章时，的确是《纽约时报》的专栏作家，她开了一个叫Shifting Careers的专栏，探讨了许多关于职业发展、转型、个人品牌建设方面的话题。

当你为某一个主题，搜索相关素材的时候，永远不应该满足于拾别人牙慧。道理很简单，如果先前那个写文章的人只有六十分水平，那么你拾他牙慧的后果是，你最多也就是四十分。

如果你能追溯到真正可靠的信源，找到高质量的讨论，那么它们都将为你提供深入思考的线索，而你追溯的线索越多，你才能慢慢攀登至巨人的肩膀。

写出深度文章的第三个要点是：将话题放置到尽可能多的维度里去探讨。

一个常见的有用维度是时间，在时间的维度中做思考，你会有不一样的视

角。

有时候，写文章难免会做一些主观判断或绝对结论，如果能引入时间线，你就会进一步探索，比如：

随着时间流逝，还会是这种状况和结论吗？

文章里提及的观点，究竟是一个临时的现象，还是一种结论性的东西？

引入时间维度，等于帮我们动态地看问题。看别人的文章也是这个道理：你会发现A说得很对，B说得截然相反，却也很有道理。

很可能他们两个人都是正确的，只不过A的结论更适用于特别年轻的人，而B的结论更适用于年龄稍长的人。

在斜杠青年这个论题上，许多文章会列举说，某某明星、某某作家或某个企业家都是“斜杠人士”，从而试图将斜杠与成功画等号。

他们往往忽略了时间轴。明星名人们在刚出道时，非但不斜杠，反而相当专注于某个细分的垂直领域。这些人成为斜杠，拥有多元身份，往往是功成名就以后的事情，一方面他们的资源更多了，另一方面他们有了多元化的资本和底气。

如果只描述外在标签，而忽视其所处的人生阶段、时代背景，如何能令人了解其中的因果次序、起合转折？

最后一点，就是要保有独立思考的精神。

当我们去看待一个话题时，要有意识地多往远处看一步。

比如为什么斜杠青年突然流行起来，且引发了许多人的关注和追捧呢？根本原因其实是时代变化了，经济形势发生了转变，企业和个人的关系也改变了，每个人发声的渠道空前丰富，年轻一代的生活方式和人生追求也有了根本的变化。

所谓深度的文章，背后一定有海量的积累。我们很难通过在某一次的论题之

上，进行深入探究，就轻易获得“深度”的观点，平时的阅读和积累，会像是添加索引和标签，帮助我们在深度思考的时候，知道在哪里挖掘更多信息。从长期来看，有深度的产出，还需要依赖于写作者本身的知识与信息储备，也依赖于他是否有自己独立、完整的逻辑思维体系。

写作中的观点，不过都是一些从土中冒出头的花花草草，而孕育着这些观点的土壤，其实来自你平时知识的积累，以及已经形成的逻辑思考架构。

世间最划算的事是把精力投入兴趣

有次我去见凤凰网的主笔，他也是一个小有名气的作家。他身上与众不同的一点是，在当今社会，他一直在走一条“反潮流”的路，N年前就凭一些鸡汤文获得了十万以上的阅读量，然后放弃了这条道路，跑去写孔孟水浒以及邻里琐事，所写的文章依旧到了十万以上的阅读量，他也是我所知的唯一靠文学性写作却依然能广受欢迎的作者。

见面的时候，我向他请教把文章写好的秘籍，也带了自己的一篇作品去。那篇作品是我自己比较得意的一篇，在公众号发表时，被许多百万级大号转载过。有些大号的运营者告诉我，文章发表当天就有六十多万的阅读量。

结果对方看了我的文章后，并没有按照惯例夸赞客套，而是指着第一句话问我：“你为什么想用这句话来当开头呢？”

我瞬间无言以对。因为这篇貌似很好的文章，其实用了一句废话当开头。

这是因为当初确定好题目后，正好想到了这句话，于是就顺笔写下来了。以自己的水平，其实能想出许多更好的开头，却因为怕麻烦和觉得读者不会在意，就懒得再去雕琢开头。

对方接下来的分析更让我觉得羞愧难当，他指出的每个结构问题、遣词造句的毛病，使我都只能不好意思地回答：“当时没多想，顺手就这么写了”“对，这是个别字，后来也没复查”。

本来我是想向对方讨教如何能在写作这条路上更精进一步的，可是到了此时，答案已经自己浮现了出来——这就是态度。

在创作上，一个精进的写作者应该是在用创作的方式来对待每一个字，而很多时候，我则是在漫不经心地赶工。

对方告诉我，他动笔所写的每一个主题，其实都不是灵感一冒头就迫不及待写在纸上的。他会让灵感在脑海中酝酿一段时间，带着问题，颠来倒去地思考

它、论证它，当这种积极的思考在抑制中发酵后，他才再下笔构架和创作。

写完后，他并不急着发表，而是把文章沉淀一段时间后，再翻出来修改，一般要砍掉四分之一的文字，让文章更加言之有物。修改的时间，往往是写作时间的好几倍，这样才能保证每篇文字都是完整思维孕生的产物。

他的话让我不禁反省自己的写作过程：和他相反，我的文章几乎都是冲动的产物，灵感一冒头，就急不可耐地抓住，在备忘录里写两笔，过一会儿又想出来新点子，再添上两笔，最后写出一篇，复制粘贴到公众号后台，改改错别字，推敲下个别词语，就大功告成了……几乎不会改结构，余下的所有精力都用来对付标题。

回想起自己十年前刚开始写博客的时候，全然不是这样的心态。尽管那时每篇的阅读量都不会过百，却在发表前都要读来读去、颠来倒去地改个五六遍，删除所有多余零件、材料剪裁妥帖后才会点击发表。

这些年积累了许多写作经验，下笔更流畅了，技巧上也有了进步，但恰恰由于积累了经验和对读者心理有了更多把握，让我对文章多了些功利价值的审视和追逐，而少了文字创作时的天然意趣流露。

现在的我，每次文章写好后，都会更加关注这篇有没有提到最近的热点，标题是不是够吸引人，大家是否会转发等，似乎写作的全部乐趣，就在于它能获得多少掌声，而对于写作过程中的架构编排、材料的组织、文字的推敲却变得可有可无。

正是心态的变化，我觉得兴趣成了一种责任和义务，甚至是负担——不写，总觉得有任务没完成；挤时间写了，又对写出来的东西不满意，还说不出为什么。

现在看来，这个不满意，其实是内心深处对自己的不满意，因为没有尽全力地用心对待，所以即便成果摆在那里，唬得了别人，却终究没能欺骗自己的内心。

我们常常都拥有一个属于自己的爱好，奇怪的是，大部分业余的爱好者们，态度往往也非常端正、充满热情，也很有毅力，但到了一定程度后往往就很难再有质的突破了，永远留在“业余”水平上。

业余和专业的差别究竟在哪里呢？

现在想来，“追求”才是决定业余与专业的那条分水岭。一个人有没有抱负，其实预设了他在专业上的高度，而决定性的差别在于你想把一件事做到多好。

大家都是因为喜爱才出发，开始时的乐趣也很类似，看书、学习、添置装备、采买文具、创作作品、赢得赞赏，但如果几十年后还是这样在原地踏步，快乐仅仅来自单纯的量的累积，而境界不曾提升，技艺不曾精进，那么曾经的乐趣就会日渐稀薄，你自己也会感到乏味。

很多人对于爱好的倦怠和放弃，并不是因为他们自以为的“突然忙起来了”，或者丧失了耐心和毅力。而是在于最初热情的动力已燃烧殆尽后，却依旧缺乏对卓越的追求，没有满足内心的价值认同来继续支撑前行更远的路。

比如我去见的这位年轻作家，在人人网写作的时候就已经创造出了百万级阅读的热文，在那个社交媒体尚未如此繁荣的时代，可以说是成绩斐然，但他做的事情是停下来反思和寻求自我突破之路，而不是简单地重复原先的成功。

他对我说：“其实市面上流行的诸多十万以上阅读量的文章是担负不起‘好文’之名的，它们之所以广受欢迎，只是因为说出了我们的心声，替我们进行了情感宣泄。因此写作者能触碰到一个好选题，无论文笔有多糙，都至少可以拿七十分；如果面对一个只有二十分的选题，天才作家也就是五十分。”

但对于写作的人而言，这样的五十分可能要比那样的七十分有分量得多，功夫全在里面，最能呈现作者的面目。而他所做的，就是主动疏离七十分，而通过一个又一个的二十分选题磨炼自己。

正是因为有这种不止步于当下成绩的自我追求，才令他在过去十年内，一直在不断超越自我。相反，很多当初吃到了互联网写作红利的那些早期写手，却早

已湮没于茫茫人海，在信息爆炸的潮流中不知所终。

我看过一本布洛克谈写作的书，其中有句话让我每次读到都能被触动：“写作的唯一理由，是因为你想写，倘若不是这样，你完全可以放弃，去做其他更有意义的事情。”

人们常说，如果你有一个兴趣爱好，就不要对它抱有太多的功利心，也不要过多拷问它功利层面的价值和意义，只好好享受它带来的乐趣就好了。因为爱好一旦被功利化，就容易丧失了原本的乐趣。

但是从另一个方面来看，尽管它只是个兴趣爱好，但你仍有必要对它有所企图和希望。这种企图心不是功利的企图，而源自内心喜好所驱动的勇攀高峰的愿景，是一个创作者，对于作品永不满足、永远希望再进阶一步的上进之心。

这世界上绝大部分的兴趣爱好都简单而渺小，但有两个要素可以让这件可有可无的小事儿在经年累月之后变得不再平凡而成就卓越——一种认真的态度，和不轻易止步于大众满足的高度。

态度和追求，将帮助我们在兴趣这件小事上走得长远和快乐。

那些最折磨你的，才是你内心真正所求

朋友推荐我看蔡颖卿的书，随手翻开一页就被击中了：

“并不是从生活中逃离几天，我们就能或才能找回自我完整的感觉。”

之前有个小S写的帖子流传甚广——《你觉得委屈是因为对自己不够好》。这个帖子叫好声一片，我自己也转发收藏了，但返回头来看，怎么才算对自己真的好呢？

社会普遍认同的观点是：女人一定要舍得给自己花钱，一定要舍得抛开家庭和孩子独处——离家喝下午茶，同好朋友度假，放下一切去美容沙龙，一掷千金去商场血拼……

这些有效吗？

的确有效，但治标不治本。

金钱带来的快乐是短暂的。在意气风发地刷卡的一刹那，算是出了口恶气，但短暂的逃避后还是要回归日常生活，问题和烦恼照样堆积在那里，并不会随账上的余额而缩减。

况且，按照“越逃离、越快乐”的原理，快乐应该是件技术上可行而且很容易达到的事儿，但在现实中，为什么大家还总是喜欢别别扭扭地折磨自己呢？

因为越是折磨我们的，往往越是我们内心深处觉得有价值去投入的。潜意识里，当我们选择了去坚守某样事物的时候，尽管厌倦痛苦，它们却代表了我们内心深处真正希望坚守的某种信仰或品格：

——每天都不想上班，却没有一天放弃工作，坚持的意义是对自立人格的向往。

——一边和家里人吵架，却没有一日不回家，是因为心里恪守着对家庭的忠诚。

——抱怨孩子挤占了全部业余时间，却依然投入全部精力，是因为对孩子投入了时间，便收获了在其他任何地方都无法获得的全心全意的爱。

如果总想着用“独处”和“出走”来对抗或者超越这平凡甚至庸常的生活，反而越对抗越绝望，因为你会发现根本无法真正隔离出独处和逃避的时间。

正因为无法清清楚楚地画出完全属于自己的安静时刻，还不如就利用操作家务的智慧、全心陪伴孩子的快乐、专心工作时的热情来感受种种逃避不开的“义务”中的享受，再从这种感受中支取快乐，来面对每天循环的生活。与其看到自己消磨时光，不如多想想所守护东西的价值，既不是试图去“战胜”生活，也不是“屈服”于什么，而是在每一个时刻都与自己和身边的一切善意相处。

台湾厨事美学家蔡颖卿的做法是：珍惜善待原本卑微的清扫工具，投资可以长久使用、带来美感的器物；在亲子共厨时完成美学教育……以开放的心情去发现“一杯一盘带来的生活趣味”。

这个社会，女性承担了子女、妻子、母亲的角色，更重的负担其实是对价值的定义。

当社会所期望你完成的价值与自我想选取的价值无法平衡时，心中就会陷入挣扎。比如我们永远需要一个理由，宣告我们为什么必须工作，为什么必须回归家庭？为什么必须当全职妈妈，为什么必须重返职场？因为有了价值的框限和冲突，在哪里都好似坐立不安，无法坦然。

更麻烦的是所谓的自由和时间一定是随着年龄增长，越来越缩减的，然而当生活启动转化时有良好的心态，便会发现在原本“自由”不断减少的同时，也衍生出许多无法形容的满足充满生活的瞬间。短暂的逃离和任性的血拼是爱自己，以积极心态在生活的细节上铺陈也是爱自己，属于我们生活中自由与不自由的一体两面，辉映在每个人的自我认知里。

好的生活不是在市井中梦想着桃源，而是日常柴米油盐中守得住窗前的明

月，还有心力去寻远山之灯。

心理倦怠期，是人生的必经之坎

看到朋友圈一个朋友写“如何度过倦怠期”，发现原来基本思路都是一致的，方法却各有千秋，于是也想写写这个话题，分享下自己的感受和经验。

我的爱好非常广泛，业余时间做过的大部分事情都经历过所谓平台期或倦怠期，好多门“手艺”都因此阵亡了，而那些突破了倦怠期能坚持到今天的，都或多或少取得了一些还算满意的成绩。

很多人以为，当做一件事做到很累的时候，就会出现倦怠期。其实并非如此。刚开始做一件事的时候，往往是最疲惫但也最兴奋的时候，即便很累，却因为正在兴头上，非常容易进步，所以反而不会有“倦怠”的感觉。

倦怠期往往会在明明感觉“已经很努力了，却丝毫看不到任何进步和效果”的时候悄然而至。

我自己的公众号就是一个例子，开始打鸡血似的每两天都更新一次，最勤奋还有过日更的时候，可随着用户增长趋于平缓，新鲜劲过去了，感觉无论写什么用户都没反应了——第一个倦怠期到来了。

我开始问自己：为什么非要做这件事啊？这对现在的工作有任何帮助吗？如果不写了，岂不是一下子就能多出好多时间？

每天都在这样的自我怀疑又自我劝解中度过。我有时想写励志，有时又想写段子……但想个开头，杂念就随之而来……写这个有用吗？谁看啊？想到这里，我就立刻泄气了，许多文章只留下一个开头在那里。

于是在遭遇倦怠期的时候，我顺理成章地休息了两周半，才又重新开始，以每周一次的频率继续更新。

突破倦怠期的，其实没什么巧办法，真正有效的反而都是“笨方法”：

第一，记录自己的努力。

从公众号突破五千粉丝的时候，我在手机里开了一个备忘录，命名为《公众号日志》，就像航海日志一样，流水账似的机械记录下日期、粉丝数、今天写了什么内容，以及做了什么互动，有时还写上经验教训或感悟。原来并没有用心打理过这个日志，都是随手打开，匆匆写几个字，然后看也不看就关掉了。

可是倦怠期的时候，打开这个日志一看，妈呀，居然已经写那么长了！

再仔细看记录的粉丝增长，发现本就没什么规律、时高时低。再看原来写下的那些感悟，发现自己通过这件小事，学到了不少新东西，也认识了以往圈子并无交集的人。

这么去想，注意力自然就从“粉丝量增长”上被转移开了。对于做这件事的初心，反倒有了更深的理解。

第二，寻找对标物。

当时的我对自己说：“不如去好好研究下，风格类似的那些微信大号们是怎么成功的吧？”

于是找了一堆风格比较类似的大号，开始从技术角度一个一个研究。其中有一个大号，每次都会在文章开头，标注“这是我们推送的第360篇分享，内容全部来自作者原创”。

我觉得这是一个好方法，因为这个相当于给自己加了个计数器，而且很容易模仿。于是我也学着对方的样子，开始记录自己的文章数。按照自己的估算，写了这么久，怎么也写出过六七十篇了吧，没想到实际一数，才写了四十几篇——自我认知与现实的差异极大。

就这样，一个简单的改变，却非常有效地减轻了我的焦虑。对标后才知道差距如此巨大——我才写了人家内容的九分之一不到，至少先做到人家那种程度，再来操心用户量的问题吧。

第三，暂时无法得到更多，就想想能否做得更好。

有段时间，我一直在研究搜集别人用过的好创意和好方法，把这些都一一记录下来。

再有就是以前很少投稿。现在倦怠期，反正写不出东西，就四处乱逛，看哪个大号需要投稿，就抱着“有枣没枣打三竿”的态度去投一个，反正也不占什么额外成本，也可以一稿多投，反正投完了就抛在脑后，也不用太在意人家有没有采用。

就这样过了一段时间后，后台的订阅突然又多了起来，也不知道是以前的哪个措施起了作用。我的心情一下子明朗起来，产生了新的动力和写作欲望——倦怠期就这样度过了。

我举写公众号的例子，是因为它最容易被理解，其实无论在小说创作、绘画、英语学习，甚至减肥的时候，我都有过和倦怠期做斗争的经验。

慢慢地，我发现一条规律：我们在任何一个领域的成长，都不是抛物线，而是一种阶梯式的进步，更神奇的是那些你觉得“很努力却依然毫无进步，甚至还有退步”的时刻，恰恰是已经量变快要形成质变的时候。

这时候，熬过去了，就能有一个小小的飞跃；熬不过去，就此放弃，说明你并没有那么爱这件事。

对于你所热爱的事情“再坚持一下”，在你看来，或许是特别漫长，看不到尽头的，但就像种子破土而出前的酝酿期一样，这时候你正好可以积蓄力量，也可以稍事放松，总会有一场雨水不期而至，带来意外的惊喜。

分享就是用一杯水换取一桶水

有个朋友对我说：“你知道大家为啥都喜欢和你在一起吗？因为你喜欢分享。”

我回答：“你说得对！”

如果有人夸别的优点，我通常会谦虚一下，不过“分享”却是不需要谦虚的优点。我觉得能驱动我在忙碌中挤压时间、不停写作的动力之一，其实是“迫不及待想要分享”的性格。

这种性格大概遗传自我妈，小时候她去开家长会，校门口遇到压根不认识的迟到的家长，都会忍不住把刚听到的小道消息精华分享给人家。

我很早的时候就尝到了分享的甜头。那时班里的学习气氛是：老师讲不明白的地方，就由学得好的人，带大家讨论。我既当过分享经验的人，也做过听分享的人。结果我们那一届考生，虽然没有一位老师有过带高考班的经验，却有三分之一的人考上了清华北大。我一直认为这是分享带来的红利之一。

一个学妹曾经问我：“考前那么高度竞争的环境下，你们为啥还能分享？不怕别人学会了超过你吗？”

我仔细回想了下，一方面是因为大家都在分享，形成了一种群体氛围；另一方面，班主任很早就告诉过我们：“你们要和来自全国各地的考生竞争，而不是只超越自己班级里那几十个人！”所以我们的假想敌是全国其他很棒的学校的神级考生，而不是一个窝里相互取暖的战友。唯有“近交远攻”，迅速提升自己的作战技能，才可能击败那些可怕的对对手。

分享看上去是在单向地奉献，其实对分享者而言，却受益良多。

如果你分享给别人一瓶水，那么最终结果很可能是你自己获得了一桶水。

知识如果真的为自己所用，除了不断汲取之外，还需要定期回顾和不断地检验，把知识“砸瓷实”。

可现实中，谁也不可能给自己设个闹钟，定期提醒“喂，该检验了”，而分享却能创造这样的机会——对方的提问就像是随机抽查，本来已经淡化的记忆，通过讲解又被巩固了。只有当你真正理解掌握了某个知识点后，才有可能给别人讲明白。

我就曾经常给别人讲题，结果越讲越乱，发现原来自己从根上就理解错了，但误打误撞做对了。我通过分享，发现了原来的盲区。

分享的过程，也是对知识见解的体系化梳理过程。本来那些点，都是七零八落地散布在脑子里的，通过给别人从头到尾讲一遍，好像用一根线把各种珠子都穿起来了。

要是分享时碰到一个会提问的人就更好了，他有可能揭示那些暧昧不明的漏洞，让你及时发现和修补。

以前我有两个同学，数学都学得特别好，他们唯一的区别在于，其中一个，什么时候去问她，她都会解答；而另一个有个规矩，平时怎么问都行，就是不能临考前去问，她会紧张地说：“不行，我现在不能讲题，一讲整个思路就乱了。”一方面这是每个人心态和抗压能力不同，另一方面也反映出前者的知识掌握更牢固，思维体系打得更扎实。

很多人不是不喜欢分享，而是以前曾“吃过亏”：“我把知道的都和某某分享，但她什么都藏着掖着，不肯告诉我！”

这种情况确实很普遍，我也遇到过，但话说回来，如果是对技能知识的分享，那么原本就不能指望对方的“报答”。知识分享所得的回报就是知识本身，因为教就是最好的学，如果你能把它完整有逻辑地阐释清楚，就已经收获了这些知识的体系化呈现。

而如果是对信息的分享，在如此发达的网络世界里，即便你不告诉别人，别

人有心也一样能查到。

人脉的真谛是：连接胜于拥有

《蜗居》里有个经典桥段，老谋深算的宋思明让沈律师找人帮自己一个忙，沈律师有些犹豫，于是宋思明意味深长地劝说道：

“关系这个东西啊，你就得常动，越动就越牵扯不清，越牵扯不清你就烂在锅里。要总是能分得清你我他，生分了。每一次，你都得花时间去摆平，要的就是经常欠，欠多了也就不愁了，他替你办一件是办，办十件还是办啊。等办到最后，他一见到你头就疼，那你就赢了，要风得风，要雨得雨。”

宋思明在剧里是久经沙场的官商两道老手，自有一套处世经营的哲学，是剧本虚构的人物，但他这套关于人脉的观点却有史据可循，在美国学者出的政治畅销书《硬球》中就曾反复提到过。

《硬球》里提到本杰明·富兰克林有句名言：“如果你想交一个朋友，那就请他帮你一个忙。你在一个人身上付出得越多，你就会对他变得越忠诚，而赢得一个大选支持者的好办法，就是让他为你做点什么。不吝于向人求助，是所有游戏的最高境界。”

反观我自己在实践中有过一个非常失败的例子。以前在使馆的时候，为了便于和各种教育界合作伙伴交流，我建了一个微信群，群里都是一流大中介、语言培训学校、考试中心的管理人员，但我把它定位成一个单向“通知群”，发布新的签证政策、邀请参与活动、定期培训……可是这个群却总也达不到预期的效果，每次大家领完通知就默默地转身走开了。

现在再回想，“群”的概念，本就是將一群彼此有联系却不太熟的人聚集在一起，让他们彼此产生双向的连接，人群里的连接越多，群才能越活跃，彼此帮忙、分享信息、参与活动才能积极踊跃。而我的定位，却让这个群成了一个一对多的传声筒，对于群里其他人，群的价值也就仅限于此，他们不会再有进一步投入的意愿。

当我们说“有价值的人脉是相互麻烦出来的”的时候，这里面其实隐藏着更深层次的东西：

第一，你得知道什么是可以麻烦别人的。

现在朋友圈的很多人都是平时工作办事时加微信认识的，连面都不一定见过，而对互联网这样轻薄的载体，人脉之间的“麻烦”，最好也是轻量级的东西，比如问询信息、做个小调查这种。简单建立的人脉也只能简单地“麻烦”，千万不要涉及重量级的话题，因为麻烦程度和人脉价值度不匹配。

第二，你去麻烦别人的，要和对方愿意为你提供的相匹配。

拆开说，就是对方得有能力帮你这个忙，并且你也“值得”对方帮你这个忙。前者，要和对方的价值相匹配；后者，要和你自身的价值相匹配。

第三，在整个过程中，多为对方着想，显示一点诚意，不要表现得像个揩油的。

有次朋友为我介绍了一个“投资关系”方面的专家。因为介绍人和对方很熟，所以告诉我，直接打电话向对方咨询即可，但我恰好搜到对方同时也在“在行”平台上当行家，而且费用并不贵，所以尽管对方没有要求，我还是在互加微信后，又通过“在行”约了她，以表明一点点诚意。

最后在一个多小时的电话中，她开诚布公地给了我很多行业洞见。于她而言，既是在帮朋友忙，也是在提供行家的服务，尽心尽力；于我而言，既是有求于别人，也表现了恳切之心，受之无愧。

在互联网时代，庞大的网络可以将原本不太熟悉或根本不相干的人聚集在一起。大家诉求不同，你的难题，或许正好是别人的所需，尽管看上去你是在“麻烦别人”，但有可能这样的麻烦，对方正好求之不得呢。

有次听一位在Facebook工作的前同事做分享，她提到一个研究结论令人印象特别深刻，她说：“在社交网络中，大部分的诉求都是通过二级人脉实现的。”

这呼应了知名社会学家马克·格兰诺维特写过的经典——《弱连接的力量》（The Strength of Weak Ties）。马克认为有三种人脉元素：第一种是亲朋好友熟人之间的强连接；第二种是社会上更广泛但并不深入的弱连接关系，例如朋友的朋友、半熟人、邻居、网络社区熟人；第三种则是各种强弱联系的汇聚地，即联络枢纽。这三种元素当中，“能帮助人们在工作和事业上、在信息的扩散上起到决定作用，能够高效地传播的，其实是弱连接人脉”。

如果把这个人脉模型套用在“互相麻烦”的观点上，就能对这个观点有更深入的认识。

第一，越是成功的人，往往都努力建立并拥有海量“弱连接”，而不是在强连接上“涸泽而渔”。

亲朋好友之间的互相求助，是一直以来就有的。通过“弱连接”彼此麻烦，则是倒退几十年很难想象的事情，那时人们的社交面都很狭窄，托人办事，是“很不好意思的事情”，而现在很多互助行为都发生在网络承载的弱连接世界里。

媒体求素材，在作者群里喊一声“征稿”就行了；我想找某某公司的朋友，在朋友圈里发条寻人启事即可。

这种举手之劳的互相麻烦，其实多多益善：通过互相麻烦，将弱联系互动加强，同时为你制造更多的弱连接。

第二，不知道该“麻烦”谁的时候，可以直接去找“连接枢纽”。

连接枢纽，是指那些人脉强者，他们由于自身性格或职业的关系，位于各种强关联、弱关联的交叉地带，当你求助于枢纽时，就有了杠杆效应。

比如我认识一个特别“好张罗”的海外校友会的会长，他原本只是一家苏格兰大学的校友会会长，因为爱好组织活动，很快便熟悉了整个区域内各个大学的华人校友群体……在使馆我们想举办任何活动，找他准没错，第一时间推荐来靠谱人选、传递活动通知。

反过来对他而言，不仅仅是“帮了使馆朋友一个忙”，而是进一步扩展了人脉

圈，把许多机会和信息第一时间提供给熟识的校友伙伴们。

第三，当“相互麻烦”累积到一定程度后，你自己就能成为“连接枢纽”。

我的一个豆瓣友邻，因为从事出版业，总需要为自己编辑的书约书评，由此认识了各路爱看书、爱写书评的人，后来又有其他编辑请她帮忙介绍，她都欣然帮忙……两头人脉都多了后，她索性建了一个群，让大家在平台上自由对接，互相“麻烦”。

开始仅限于“写评论”的和“约评论”的，可当各种平台都强调“内容为王”、希望找些泛“读书圈”的人时，自然而然地找到了她，她又拥有了大量互联网资源。

这是我亲眼所见的一个很好的实证：一个平凡编辑，如何从“麻烦”别人起步，成为跨界互联网、出版、文化领域的枢纽级人物。