1、心态上：没把自己打开，不敢暴露自身缺点和知识短板，许多事情没完全搞明白就开始做，不愿主动找人，不愿问同事，最后到了deadline交不了差。

2、做事方法上：过于完美主义，比如一件事有A->B->C三步，做一做的变成A->A1->A1.1->A1.1.1...那些对结果无影响、不重要不紧急的瑕疵也会深究下去，最后事情做不完。

3、沟通方面：和上级沟通紧张，怕说错，报喜不报忧，问A只答A1甚至A1.1，与平级基本无沟通，不知道其他人做什么，和自己有什么关系。描述事情的方法是深度遍历，以找原因推责任为目标，而不是寻求如何解决问题。

由于这些问题的存在，导致事情进展不顺，合作项目推不动，深度接触过的人都对他有意见，当然由于其态度好肯努力，大家也不批评他。但公司总是以结果为导向，绩效没法好看。

再举两个正面案例，一位是之前说过的两年前的一位应届生，另一位是和我平级的同事，司龄一年多。他们都来得不久，但身上有很多值得我学习的地方。

这两位也都很努力，但方式方法要强很多：

1、以目标为导向，技术亮点要拿到，但不唯亮点唯深度，能高性价比解决问题。

2、真实不装，不会就是不会，学习或者找人帮助，自己擅长的就尽量发挥，完成本职任务的同时主动对外输出，互相合作把事情做好，也扩大影响力。

3、沟通能力惊人，和上级互相信任，跨团队合作能找到互利点，对外推动事情不怯场，能赢得各方好评。不是说像印度人那样只会写ppt和拉帮结派，而是能快速把情况了解清楚并把事做成。

4、敢担责，愿意赌新方向，有问题提早暴露、寻求上级和同事支持，大家全程了解其中的经验教训，该加大加大，该止损止损。赌赢了获得收益，赌不赢由于是自上而下的重点方向、大家知道问题所在，也不会为难。

不过总的来说，哪怕是互联网，因为增速放缓，盘子不再快速扩张，对人的要求也越来越高。大多数方向纯技术收益越来越小，职场玩法也越来越“传统”。

我觉得看待任何事物都得把自己劈成两半，一方面可以以中立的角度来分析问题，另一方面如果自己切身利益相关，哪怕分析出的结论让人难受，如果改变不了，也就努力去适应。比如看待房价、看待教育、看待职场.