类型:通话

简介:查理苏:Bonsoir, ma fiancée.（Marie）

https://www.bilibili.com/video/BV1xs4y1X7bu?p=2&vd\_source=b32673d7f72558f8aa0f1cc84c5a5760

查理苏:

Bonsoir, ma fiancée.（Marie）

我:

......？什么？

通话开始:

查理苏:

哦，打错了。

我:

......这样，那我先挂了——

查理苏:

等等——

我:

诶，有什么事吗？

查理苏:

既然电话接通了，我不介意和你聊聊。

我:

......你都不问我想不限跟你聊吗？

查理苏:

你怎么会不想。

我:

......算了，当我没问。

查理苏:

不用太兴奋，毕竟我只是打错电话而已。

我:

......你再这样的话我要挂了......

查理苏:

欲盖弥彰。

在干什么？

我:

唔......在准备明天慈善拍卖嘉宾要穿的礼服。

查理苏:

这么说你还在公司？

我:

嗯，要把今天挑选出来的礼服烫好，分类整理。

查理苏:

所以你整理到了十一点半？

我:

居然已经十一点半了？！那我要抓紧一点......

查理苏:

没猜错的话，现在应该就你一个人在吧。

我:

你怎么知道的？

查理苏:

你有什么是我不知道的？

我:

......怎么还没说几句，又开始自恋了......

这个时候难道不应该说“今天辛苦了，做得很好，加油”之类的话吗？

查理苏:

别傻了。

如果我是你上司，也许会对你这样说。

我:

那请问你是有什么高见吗？

查理苏:

听说过边际效应递减吗？

我:

编辑？

查理苏:

是边际。Marginal。经济学上对边际的定义是指每一单位新增商品带来的效用。

当其他投入固定不变时，连续增加某一种投入所新增的产出或收益反而会逐渐减少。

我:

这个我上学时学过，不过这和我加班有什么关系？

查理苏:

没指望你能懂，出于善心，我会给你举个例子

当你很饿的时候，这时我给你一块三明治，会给你带来极高的满足和效用。

我:

怎么举例还要提自己......

查理苏:

你说什么？

我:

没什么没什么，你继续......

查理苏:

但当别人给你第二第三个时，这种满足感就会逐步递减，只有第一个三明治给你带来的幸福感是最高的。

我:

可是我饿的时候，可以吃两个三明治呢！

查理苏:

......我的重点是三明治吗？

你要是能理解，你和我的差距也不至于这么大。

我:

谁让你半夜突然提这个，我瞬间就肚子饿了......

查理苏:

高匹配度的工作模式，就是你提供的个人价值成本足够低，但却给上司带来足够高的心理收益。

不是加班多，就能换来等价的回馈。相反，你的付出会随着次数的增加和时间的推移，越来越廉价。

人力有穷尽，但需求的欲望无限。懂了吗？

我:

我好像有点明白了......你是说，当我加班成为常态，我的上司可能就习惯了，他的感触就会越来越少，对吧？

查理苏:

嗯......经过我的点拨，你确实进步不少。

我:

你这样说很有道理。

如果我只把它当成一份工作，我也许会特别赞同你。但现在，这不仅仅是工作，这是我喜欢做的事。

对于喜欢的东西，我想认真做。这个时候回报就不是第一位的。

查理苏:

不计较回报的付出？这是什么可笑的话？

我:

哼，你一看就是没有经历过，像你这样的人大概从来不知道为喜欢的东西付出的心情吧！

查理苏:

你说对了。

还真没有。

我:

那祝你可以遇到无论怎样付出都得不到的东西，不跟你说了，我要继续工作了！

（叮咚——）

我:

什么声音？

查理苏:

外卖而已。开门，你的三明治到了。

通话结束