

# 为什么升职的是他不是我？老板这样回答我

文 / 王世民

深圳尔雅总裁 | YouCore 创始人

著有《思维力：高效的系统思维》

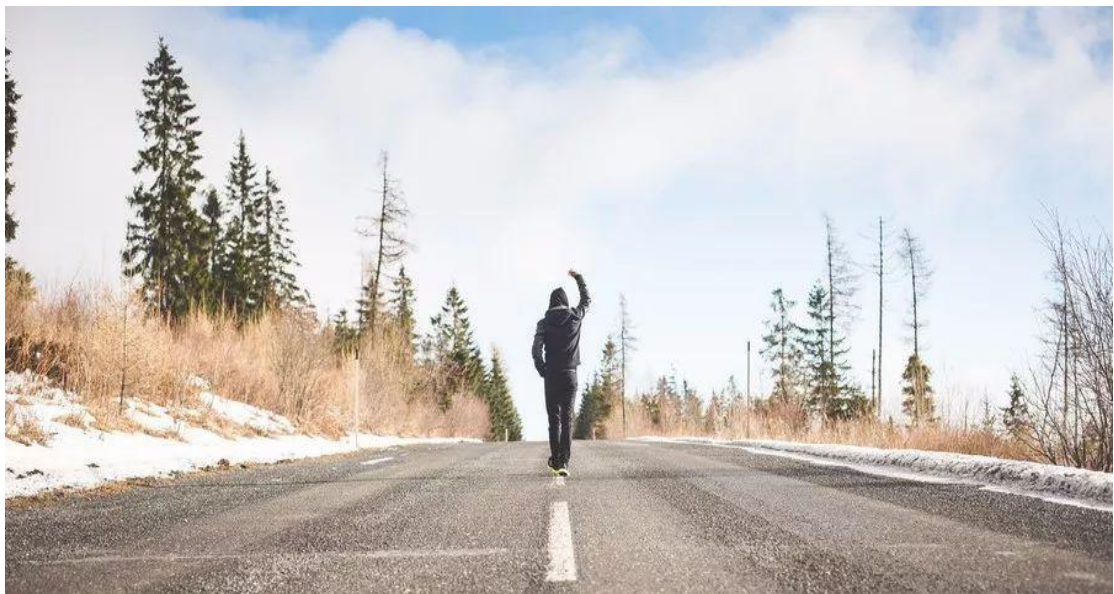
交流微信：youcore\_6

## 1

2014 年底，我们刚开始做 ERP 顾问委托培养的时候，自己觉得培训质量好，又承诺包工作，达不到承诺的底薪还全额退款，这种条件下，招人还不是手到擒来的事。

但就是招不到学员。好不容易来一个上门咨询的，招生人员磨破嘴皮子，但学员就是不买账。

当时我们觉得很奇怪：花 2、3 个月，就能得到一份薪资更高、发展前景更好的工作，多出来的薪资抵消学费还有剩余，这么好的事，为何还不报名呢？



后来才知道，原来市面上做就业培训的一大把，收了钱不好好培训的是大多数。

因此，经历过的、或听说过的，对就业培训就都敬而远之了。

问题是，这个里面真的有公司是想培训好人，也能培训好人，诚信经营的，但因为整个商业环境给毁掉了，因此就需要付出更多的费用和时间，来获取信任。

我们当时花了 6 个月，前 5 个班都是先就业后收费，垫付了 120 多万才赢得了学员的信任，打造出了口碑。

这 6 个月，120 多万，就是“信任成本”。

## 2

信任成本是这个社会最大的成本

信任成本我们每个人都支付过，虽然你可能完全没有意识到这一点。

举一个例子：

我们为何愿意选择大品牌的公司消费？

比如，相较于不知名的购物网站，我们为何更愿意选择京东，哪怕后者的价格更高。



所谓品牌公司，实际上就是那些有最低信任成本的公司。他们的产品或服务虽然看起来报价高，但考虑到可能的风险损失，我们依然会选择这些公司。

因此，无论你知不知道，其实我们每个人都已经在为“信任成本”买单。

### 3

如何以最低成本获取信任？

信任的获得成本非常高，却又非常容易失去。有这个认知的人，一般都混得不差。无论是生活上，还是职场上。

分享一个真实的故事。

我有一位关系还算不错的朋友。学历不高，一般本科毕业；能力也谈不上出色，只能算是中上水平。

但他 30 出头一点，已经是某大型上市集团，一个核心子公司的副总经理了。

为何众多资历耀眼、能力出众的青年才俊，离这个位置还差着好几步的时候，他却能捷足先登呢？

原因很简单，他一直跟着现在的领导，从刚毕业时就跟着。

领导去哪，就将他带到哪。10 年时间，跟着领导到第 3 个公司的时候，他就是副总经理了。



快速成长的人，其实都知道这个秘诀：

人生最大的捷径就是“得到贵人相助”。

但问题在于，为何贵人不助别人，偏偏要助你呢？

其本质就是“信任”！

一个认知到“信任的获得成本非常高，却又非常容易失去”的人，会在职场前期牺牲部分的时间和金钱获取贵人的信任，并尽一切可能长期维持住与“贵人”的信任关系。

因为，这是信任成本最低、回报最高的做法。



因此，当你好不容易跟到一位值得信任、又有能力的老板时，千万不要计较一时的收入得失，因为这是你以最低成本获取信任的最佳时机：

一两年时间、几万元工资而已。

不及大学 4 年投入的一半，但可能换来的是 100 倍、1000 倍的未来回报。

讲烂了的阿里巴巴 18 罗汉的故事，不失为一个恰当的例子。

## 4

能否以最低成本信任他人？

人生捷径，就要以最低的成本得到他人的信任。

但能否以最低的成本去信任别人呢？

不管你愿不愿意，你其实都已经在这么做了。



我们生活的世界已经太复杂、太庞大了，任何一个个体都难以再靠自己的第一手经验去认知这个世界。

原来鸡犬相闻、故旧相交的那种纯经验时代，我们再也回不去了。

这个时候，我们只有借助新闻、明星网红、各种大 V 等权威，才能形成对这个世界的一般认知。

这种信任权威，进而信任他（她）们所发布信息的这种状况，就叫做“委托信任”。



委托信任大大降低了我们信任某条信息的成本，但我们的委托信任，有没有被别有用心的人所滥用呢？



以新闻为例，你真正思考过新闻的本质吗？新闻的本质是不是如西方社会所宣扬的“客观、真实、公正”呢？

错！新闻的本质，其实是在利用你的委托信任，引导你的认知。

新闻尚且如此，随着互联网技术发展，涌现出的各种草根权威更是如此！

这些草根权威，之所以被我们认可，或是拥有 xx 大学头衔，或是一名粉丝众多的明星或主播，或是因为包装了一个很感人的励志故事，或是纯粹因为长得美、或者长得有个性。

因为我们不得不借助委托信任，来判断一条信息是否可信，因此这些能够左右我们判断的各

种权威，就成了一种可交易的商品。

我们因为认可这个权威，因此愿意无条件地信任他（她）们所传播的信息，但真相却是，他（她）们已经被收买了，交易的筹码就是我们的委托信任！



这是一个多么可怕的事实。

虽然受限于个体认知的局限，我们不得不通过委托信任来认知这个世界。

我们改变不了无法判读一般信息真伪的这个现实，但在涉及到我们自身的时候，请！不！要！

受信息发布对象的影响，而要以自己是否真正受益做判断。

不要因为他是 xx 名人，就相信他忽悠你消费的财富自由之道，你自己去试过之后再判断；

不要因为他是 xx 教授，就相信他生搬硬套的那些经济学原理，你自己拿真实案例验证后再相信；

不要因为她是 xx 网红，就相信她随便推荐或贴牌的服装首饰，你自己试穿试戴了再决定买



不买。

这个时代，包装出一个网红出来，是流水线作业的。

我亲眼见过一位礼仪培训师，是如何在 3 个月内，被包装成了一名励志无比、获奖无数的女性幸福导师，将满大街 9.9 元的商务礼仪与社交沟通，卖出几万元的天价，还无数弟子趋之若鹜的。

在涉及到自身的时候，无视信息发布对象的身份，以收益程度的大小来判断产品和服务的价值，才能在一定程度上跳出“委托信任”的大坑。

## 5

写在最后

信任是这个社会最大的成本。

它的获取成本很高，但却非常容易失去。

因此，人生最大的捷径就是要以最小的成本获取信任，并将这个信任关系维持下去。

同时，要防备“委托信任”的坑，不要以对方的光环，而以自己的收益大小作为价值判断标准。