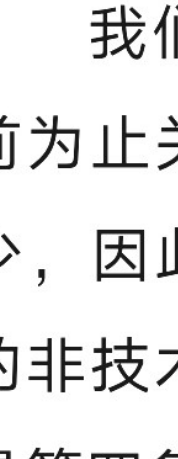


第111封信 | 勿因人之短护己之短，勿以人之短炫己之长



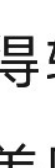
吴军

昨天



第111封信 | 勿因人之短护己之短

08:20 3.89MB



信件朗读者：宝木

小师弟，你好！

我们这一季的专栏有四个主题，到目前为止关于职场经验、个人成长的谈得较少，因此今天继续谈这个话题，我在美国的非技术收获。接着上一封信的聊，今天是第四条。

第四条：勿因人之短护己之短，勿以人之短炫己之长。

我们经常遇到这样的情景。张三闯红灯过马路，交警给他拦了下来要处罚，张三辩解道，“我看见前面一个人也闯了过去，你怎么不罚他？”然后就和交警争吵起来，如果遇到一个笨嘴拙舌的交警，还真说不过他，最后要么不了了之，要么争执升级，甚至动起手来。

我十几年前有一次到交通法庭上去旁听它的庭辩，就遇到类似的纠纷。被告的一方抱怨那天大家在高速上都在超速，他只是跟在别人后面而已，警察没有抓领头的却抓了他。法官问他，“你是否超速了？”他对此没有否认，但依然在辩解是别人超速让他不知不觉开快了。

法官说，“你自己有责任在高速公路保持限速以内开车，现在讲的是你的问题，不是因为别人超速了，你就可以超速”。我们今天经常看到有人理直气壮地说，“凭什么只抓我”。他的道理在一个“只”字，因为别人逃脱了，所以他也理所应该地逃脱。但如果和美国人打交道多了，你就会发现他们的逻辑完全不是如此，而是“不要管别人是否受到了处罚，现在是在讨论你的问题，你如果没有错，就Okay了，如果有错，按照规定就该罚”。

上面的例子其实在一个单位里经常遇到，比如小高做错了一件事，你要是指出他的问题，他会说你上次还做错了，或者李四上次也错了。如果你跟他争，这交流可能就进行不下去了。还有一种情况也很常见，小高打了李四，当你要因此批评小高并惩处他时，他会说那是因为昨天李四先打了他，或者刚才李四先骂了他，言外之意，如果没有前面的原因，就没有后面的结果。我们有时讲，冤有头债有主，如果这种想法用来解决这样的问题，不断往上找原因，永远有找不完的原因。

在这种情况下美国人基本上有一个共识，就是**就事论事，先把当前的事情解决了，之前的事是另一件事，以后再说**。

有一次我在Google路过一个办公区听一名总监在批评下面的人，因为这名总监（权且称他戴维吧）和那名员工（权且称他强纳森吧）我都认识，便停下脚步听了几句他们的谈话。原来起因是这样的，强纳森的办公桌在一个较为开放的办公区，他平时说话嗓门很大，不免干扰周围的人，周围的同事就把这事反映给了戴维。

当然，我估计大家给强纳森提过意见，但是没有用，因为根据我的接触，强纳森属于智商极高，能力极强，一个人干了全组一半的工作，但情商一般般的人，常常我行我素，而且他的级别其实和戴维一样高，大家拿他也没有办法。

那天戴维就让强纳森讲话轻一点，强纳森辩解道，“我那天听你讲话调门也很高”。强纳森其实这是在强词夺理。但如果戴维讲，“我的调门哪儿高了，不信你问问同事们”，这个谈话就进行不下去了。

戴维那天只是说，“你提醒得很好，如果下次你发现我讲话调门高了，请给我指出，我一定注意，但是今天你的调门确实高了，这件事和别人无关，请你注意”。强纳森无话可说，接下来只好降低调门说话。

对比较理性的美国人来讲，通常不问是否有理由做错事，而是确定当前某人是否做错了事，如果是，该怎么解决就怎么解决，至于其他人之前造成的原因，那是另一个case，属于两件不同的事。

中国人也不缺乏有这种智慧的人。往远了讲，孔子说，“吾日三省吾身”，虽然有点夸张，但说明反省自己错误的必要性。往近了讲，鲁迅说过，“我的确时时刻刻解剖别人，然而更多的是无情地解剖自己”。也就是说，不因为别人做得不好，就是我们做得不好，或者应该往坏了做的理由。

网上不少人为中国式过马路辩解，有从情理上分析它的合理性的，有从经济学上分析的，更有很多站在自己利益上胡搅蛮缠的。但是说一千道一万，这些解释都没有否认一个事实，那就是中国式过马路其实是违规的。既然违规，就不要去做它。

如果大家观察一下每天早高峰在北京的十字路口，强行过马路的人和拐弯的车互不相让，不仅死锁了交通，而且造成一大堆的交通事故和隐患。相比之下，上海的情况就好得多，因为交通高峰期主要路口都有退休义务者维持秩序，严禁中国式过马路。我倒并不想说北京人的素质没有上海人高，但是一个结果是，北京的道路拥堵比上海严重得多。**一种因为别人的短处就可以掩盖自己短处的做法，其实最后会伤害到自己**。北京这种无序的交通，让每一个出行的人都成为受害者。

再说说“勿以人之短炫己之长”。你一定听说过这样一个笑话。某个人讲，今天我赢了两位世界冠军。当然别人会觉得他在吹牛，不过他一解释大家也只能承认所说非虚。原来他在国际象棋上赢了网球的世界冠军，在网球上赢了国际象棋的世界冠军。于是有人说，他真聪明，以己之长克人之短。但是这个故事细想起来有点问题，没有人会因为他在网球上赢了国际象棋的冠军就给予他什么褒奖，甚至不会高看他一眼，因为所有人喜欢看到的是更高的象棋棋艺，更精湛的网球技艺。

在我们的工作中，这种人并不少。很多人会标榜自己是“最会写程序的产品经理，或者最懂产品的程序员”。但最后他们必须回答一个问题，就是他们是作为工程师存在，还是作为产品经理存在。

如果是作为工程师，那么如果自己的工程技能只是二流，做事情比同行中一流的人相差甚远，别人不会因为他们懂得产品就自动给他们加分。只有当他们能够在工程水平上不输给任何人，产品意识为他们的工程水平进一步加分后，那才有意义。反过来，对产品经理的要求也是如此。一个产品经理，如果会写两行代码，但是又没有机会让他们写，这种技能毫无意义。我们要比的是超过他人的长处，而不是满足于超越别人的短处。

相比中国人，美国人显得比较傻，捡现成便宜的本事比较差，这让他们的适应性很差，一旦失了业，必须通过培训才可能其他行业找到工作。但是另一方面，因为社会不认可以人之短，炫己之长的半瓶子醋做法，才培养出很多长期浸淫在一个领域的专业人士。

明天我再就最后一个话题谈谈我的体会。

思考题：为什么古代士大夫一定要强调修心？

祝近安

吴军

2018年6月5日

吴军的谷歌方法论
一份智能时代的行动指南
版权归得到App所有，未经许可不得转载



Aa



写留言



399



请朋友读