

# 《三国》群英斗法 学职场升职秘籍

**按** 照高希希导演的说法,新《三国》开播以来一直稳居电视剧收视榜首位。不少观众表示,追看新《三国》,是因为喜欢那个战火纷飞时代的英雄人物和故事,深深感受到这是一部活生生的教材,从中领悟到很多做人、做事的道理。也有观众表示,《三国》俨然一出职场大戏,从中能汲取不少智慧。为此,记者采访了高希希导演,他表示,在新《三国》创作时确实加入了不少现代观点,因此才会被观众联想到“职场秘籍”。

## 刘备:刘氏集团董事长

### 特点:最擅长空手套白狼

刘备这人,武力有,不太强;谋略有,不太多。但他为人宽厚、礼贤下士,企业文化搞得颇有成效。他不似曹总(网友对曹操的昵称)好面子、喜奉承,也不似袁总刚愎自用、一意孤行,导致官渡之战的惨败。正因为刘总(网友对刘备的昵称)的谦卑,才能“三顾”求得诸葛亮这样的人才。当关云长在华容道放走了曹操获罪时,刘总亲自跪求诸葛亮,如此做法,怎不令人为之诚服呢?

不过刘备不算是天生的领袖,能够招到的人才终究有限,虽然有关羽、张飞、赵云及诸葛亮、庞统这样的精英团体,但与曹氏集团的“豪华阵容”相比还是稍逊一筹。因此,刘氏集团还是很快走向衰落。

**高希希分析:**曹操宣称“宁可我负天下人,不可天下人负我”,但刘备则反其道而行之,高举“宁可天下人负我,不可我负天下人”的大旗,这种企业文化让员工觉得他特别可亲。

但同时这个领导也有很多意气用事的时候。如刘备临死前所谓“托孤”其实是对诸葛亮说:“不遵从我的理念的话,你必死。”当时的诸葛亮吓得头都磕破了。

## 曹操:曹氏集团最佳的执行董事

### 特点:500年才出一个的杰出领袖

作为曹氏集团的总裁,曹操被认为是500年才能出一位的杰出商业领袖。他通过打造的“诗赋”企业文化,与员工共同进退。他善于挖掘人才,因此集团内人才济济。他与麾下众人既是上下级,也是兄弟关系。为此,手下人也没有不



他卖命。

像处理关羽的问题时,曹操充分展现了自己爱才、惜才的一面。他曾说:“赵子龙、吕布死后,很多年没有这样的战将了,我爱死他了!”但也有说法认为曹操作为企业领导还是“太可怕了”,原因是他知错改错但不认错,下属没法猜出他的想法。

**高希希分析:**作为一个企业家,曹操久居高位,也有两面性。如果他不爱才,他的企业不可能稳占当时绝大部分市场。他有资本、有策略,所以能带领企业一路发展。因此,曹操绝对是最成功的企业领

导。

## 孙权:尚属争气的“富二代”

### 特点:自己不行,用人得当

孙权有点像现在幸运的“富二代”:父兄舍命打下的江山,交到了他的手里。可他在产品研发、经销、企管统统都外行,幸好此人有一个优点,就是用人得当。他任命的几位CEO,如周瑜、鲁肃、吕蒙、陆逊等人有才又忠心,因此东吴集团虽然没能扩大市场份额,但也保住了原有的蛋糕,这就很不容易了。

**高希希分析:**历史上的孙权挺腐败的,但我们讲的是“故事”。在新《三国》里,作为企业总裁的孙权其实是很有心计的,他刚即位时就以退为进,逼着周瑜自己表态不会篡位并愿意辅佐他。而孙权之所以没能成功扩大市场份额,原因在于他的主要精力一直用在忙于解决企业内忧上,这个企业中想“活事”的人实在太多了!

## 诸葛亮:史上最优秀的CEO

### 特点:最明白老板的需要

三顾茅庐也许仅仅是个传说,但诸葛亮在营销整合和替企业运

筹帷幄的能力绝对是一流的。当年诸葛亮到刘备那儿面试的时候,拿出的是一份商业计划书,清楚标明刘氏集团今后的发展方向和具体策略。正是这份量身定做的计划书打动了刘总,让诸葛亮立马当上集团CEO。诸葛亮的成功之处在于吃准了刘备,知道刘备的问题是什么、希望是什么,那就是说,他知道老板需要什么。

身为CEO,诸葛亮还是有其自身魅力的,征服了一些像马超这样的有才之士,也使得刘氏集团迅速得以发展。很多人甚至认为没有诸葛亮,就没有刘氏集团的宏图伟业。但也有观众认为,在识人用人上,还是有所欠缺。不然,他也不会错看马谡失了街亭;因不喜魏延,觉得此人日久必反,屡次挤压、怠慢他。

**高希希分析:**诸葛亮功大于过,他可以说是新《三国》里最成功的CEO——你还能找出比他业绩更好的CEO吗?他确实一直在执行企业领导的指示,工作很努力也很有成效。最重要一点是他能结合公司的发展提出有前瞻性和可行性的见解,最终实现自己的职业目标。

(摘自《广州日报》莫斯其格/文)

## 那些职场剧教我们的事儿

关于“关于职场剧”这个名词,严格来说,并不存在真正纯粹的职场电视剧,因为一部电视剧要吸引人,必然要集中矛盾冲突。你也知道,这世间所有的矛盾,基本都由误会和人心隔阂而起,因此,每一部电视剧都可以看做是一部教你窥探人心的教材,课堂是社会的职场。而我们列出来的这些关于职场电视剧,是抛却社会这个大职场,回归到真正的职业场景中。不过,这些戏,即使你全部看完,就真的能在同事和上司之间混得如鱼得水了吗?

职场在电影版的《杜拉拉升职记》不过是个借口,到了电视剧版里线索就清晰多了。王珞丹版的杜拉拉,从最初的土老帽,穿衣都要被人笑话,到凭借接连不断大项目中的挫折历练成为公司最成功的“白骨精”。我们终于可以消除杜拉拉是靠着别人一步步上位的困惑了,尽管她的确得到过许多朋友的帮助,但反观拉拉在职场中经历的暗算和阴谋,杜拉拉的智慧和勇气都在斗争中不断丰富,升职,显然也就在情理之中了。

关于职场的戏要么是一部积极健康向上乐观的励志戏,要么则是像《金枝欲孽》这样讲述尔虞我诈的阴谋戏,虽然前者更像是情场,但比今看来,其实比职场有过之而无不及。TVB去年热播的《宫心计》明显复制《金枝欲孽》的成功,阮小珍这样充满人情味关怀的上司也是外企白领们的心头所好,她能够面面俱到,刘三好一步步的升职虽说稳扎稳打,也离不开这位上司的赏识。总之,虽然是古装戏,但每个职场中人都能看到自己的影子。

作为一部反映律师职场的美剧,《律政狂鲨》很成功,它基本勾勒出了美国律师这一行业的悲喜。除此之外,这戏至少会让那些满嘴中英混搭的小白领们意识到他们的英语水平并不像自己以为的那样优秀。印象最深的是里面的一句台词,“没有人看着的时候你就调戏我,在背后捅我一刀,直到老板叫你。然后你装做什么都没做,在老板面前要多优雅有多优雅。”相信许多职场中人都受过这样“小人”的苦,然后开始变得更加严谨和沉默。在许多人的职场守则中,不能和同事做朋友都高居榜首。

另一部美剧《广告狂人》再现了上世纪60年代的广告界,除去整个场景以及服装等细节的逼真再现,《广告狂人》也总是透露着那些职场中的小道理。有些人的背景并不光彩,但能力过人,而对那些需要赚钱的老板来说,其实没有任何减分之处。另外,20世纪60年代的美国,正是全国女权运动的高潮,在这种情况下,女员工的升职对老板的考验格外地大,是要顺从政治潮流呢,还是真的凭实力升职。而事实上女员工在今天努力奋斗斗争升职,都要比男员工艰难得多。

(摘自《经济观察报》阿怪/文)

## 中国职场人创业热情高涨

最近发布的《全球雇员指数调研报告》显示,在世界各国职场中,中国职场人创业热情更显著高涨。

《全球雇员指数调研报告》是针对全球范围内,包含北美、欧洲和亚太地区的超过13万名雇员就其职业发展的热点问题进行的年度调查。

报告显示,23%的中国受访者认为自主创业极具吸引力,这一数字远高于全球12%的比例。在有自主创业计划的职场人中,有六成的中国受访者都期望能够在两年内创立自己的事业。

报告同时显示,中国职场人对自己创业所需能力的信心并不强。当被问及“你的能力是否足够支持创业”这一问题时,仅有29%的中国受访者认为自己所具备的能力足够支持创业,全球的这一比例则为48%。

(摘自《中广网》卫成/文)

## 职场攻略

## 领导借钱忘还怎么办

人在职场,同事之间难免会有金钱往来。这里说的金钱不是指大钱而是小钱,一般在千元以内。偶尔向同事临时借点小钱应该是上班族常有的事。若是借大钱,那就上升到“债”的层次,这是职场生存守则中应该绝对避免的,则另当别论。

同事向你借钱,如果彼此是平级关系或是平时较好的哥们或姐们,即使他或她忘记还钱,你或许还能以半开玩笑的口吻来调侃“银行又加息了噢”来委婉提醒对方还钱。但是,如果借你钱的是你的领导或者就是你的直接上级,他可能工作繁忙而不小心把这档子事给忘了,那你该怎么办?有人说,领导怎么可能向下属借钱呢?凡事皆有可能,最近,在我身边就发生了两个“领导忘记还钱”的真实事例。

前段时间,两同事结婚,两位新人又恰好都是集团内部员工,按照惯例他们给集团大多数领导都发了请帖。事不凑巧,集团高管在婚礼那天要到外地下属单位开会,肯定赶不回来。这样,领导们的红包就只好委托不用出差的小张代给。多数领导在出差之前就把红包给了小张,有几个领导出差回来也及时把钱补给小张,但还有两位领导回来后把这茬给忘了。这下可把一向机灵的小张难住了,他曾想以帮同事发喜糖给领导作为提醒,说不定领导能在百忙之中看见喜糖而唤起红包记忆,可是人家早已抢先一步把喜糖给了。最终,小张也想不出一个好的法子来,无奈只好作罢。为了几百块钱,小张也不好向领导开口,当然心里还是有些不是滋味。

遭遇领导忘记还钱,的确有些为难。提醒领导还钱吧,怎么拐弯抹角都能闹出点“逼债”的味道来,难免尴尬,何况钱也不多,逼债反而显得自己小气!不提醒领导还钱吧,自己替领导办了事还蒙受一笔经济损失,郁闷!那究竟有什么办法能解决这种难题呢?第一,无论大钱小钱,都尽可能地避免借钱给同事尤其是公务繁忙的领导,以免伤了感情,因借钱而导致同事关系恶劣的现实事例时有发生;第二,如果同事向你借钱不可避免,那么你在决定借的时候就应该做好被忘记的心理准备,千万不要心存期待,毕竟钱不多,钱多人家一般也不会这么容易忘。这样,即使最后真的被忘记也不会有落差,说不定哪天他突然想起来还钱了,也算是一个不大不小的惊喜不是?

(摘自《她时代》张亚文/文)

## 缓减职场压力的五张王牌

你有多久没有听过最喜欢的唱片,在窗前发一小时呆了?有多久没有逛过一次街、买点新衣服了?有多久没有陪家人共度周末、吃顿家庭晚餐了?就这样紧张着,你到底在忙什么?我们不主张压抑、焦躁,不主张折磨自己,不主张精神失常,我们要理智、有条不紊地面对“压力大敌”。只要适时地打出自己的对策牌,张张都是王牌,你会发现,逐个攻克突如其来的压力变得易如反掌!

### 第一张 购物

为什么逛街购物会把烦恼伤心的事情都抛诸脑后?可能是因为购物时眼花缭乱的商品不断地把你的注意力集中在上面,可能是恰好买到了很中意的东西,弥补了内心莫名的缺憾,也可能是因为辛苦工作之后所得的收入都被自己一次性消耗掉而产生了快感。

### 第二张 睡眠

据科学家分析,人的最佳睡眠如果在6小时左右,就足够够细胞活跃了。当然这6个小时应是在晚

上10点到早晨6点之间,深睡眠的黄金时段是夜里12点到凌晨3点。看看这个标准,简直离谱得很,通常这个点儿上班族们不是在加班就是忙着应酬客户,早上还得赶公车,上紧了发条透支精力。算算看,你每天睡几个小时?6个,5个,或者4个半?忙碌着的人永远都停不下来,那也许已是一贯的节奏,而且已经掉进“永动机”的陷阱了,难施回魂术解脱。

### 第三张 户外活动

现在来玩户外的人还不算过时。这个巨大的概念,包括徒步、骑行、羽毛球、篮球、游泳、潜水、健身操、瑜伽、骑马、高尔夫等等。辛迪·克劳馥迷恋高尔夫,王石爱上登山,濮存昕学习马术……在户外的范围内,你只要选出一两种并且长期坚持下来,就会在适当需要发泄的时候知道自己最想做什么。

### 第四张 听音乐

有没有音乐细胞都不重要。只要是一个有感情的人,都会被音乐感染。音乐是有记忆的,曾经开心



或者悲伤时听的调子,在以后任何的机会听,都会不由自主地把你带到原来的记忆中。

### 第五张 激活情感

没有情商何来智商?所以调节自己的情绪,花点心思激活情感细胞对工作非常有帮助。可能是一个微笑,或者一个吻。你有多久没有接过吻了?

不光是吻,你有没有仔细想想你的感情生活?你的情感质量?你的性生活质量?因为匆匆忙忙,你忘掉了多少细节,多少需要在慢动作中完成的“情爱任务”?高质量的情爱生活使你每天清晨脸色红润,微笑绽放,思维灵敏,心态平和,不信就试试。

(摘自《瑞丽女性网》林昕/文)

## 视觉陈列师:最有力的购买力推手

把“10元的东 西摆成100元的效果”,你行吗?答案是否定的,可是“视觉陈列师”就可以做到这一点。有人说,视觉陈列师就是把物品“扮靓”,让其发出自己独特的光芒,他们是不说话的销售行家。

### 背景

#### 视觉营销催生的新职业

人常说,“酒香不怕巷子深。”可在竞争日益激烈的当今社会,这句话逐渐转变为“酒香也怕巷子深”,货真价实很重要,展示、营销同样不可忽视。与此同时,网上购物的兴起对传统的店铺带来更多挑战,如何将顾客吸引过来,这成为商家急需解决的问题,“视觉营销”的概念产生,由此,视觉陈

列师也应运而生。

“这是一项技巧性的工作,目的在于利用各种方式刺激客户的五项感觉。视觉陈列师可施展的舞台很小,也许就是一个橱窗,也许就是一个店铺,但是他的创造空间无限大。”一名视觉陈列师如此说道。对于普通的顾客来说,逛商场、逛店铺,不仅是为了买东西,有时就是为了欣赏那些赏心悦目的物品及摆设,达到心灵解压。“我挺感谢那些视觉陈列师的,好的陈列让我心情愉悦。”白领小蕊是个超级逛街高手,她坦言,每次心情不好就会去街上转悠,仔细体验那些摆设有特点的店铺。

记者了解到,目前主要是大的品牌店,比如,服装公司、珠宝公司、化妆品公司及家居店有专门的

视觉陈列师,消费者也拥有了更多去赏析百货商场或品牌专卖店独具品位的视觉文化的机会。

### 现状

#### 资深视觉陈列师月薪可达3万元

单从外表看,Michelle Lee是一个很有时尚感的女孩子,身为“视觉陈列师”,这一因素尤为重要。“其实做这一行,首先,要对美术有一定的深入认识,基本的颜色搭配、构图比例都要有研究。我是2007年接触这个行业的,但在接触这份工作之前,已有8年的美术基础。其次,要有敏锐的洞察能力,潮流触觉,要知道和了解市场的需

要和变化。最后,还要有好的动脑能力和沟通能力。”Michelle强调道,一般的设计师只是在图纸上画画,而视觉陈列还要通过不断的实践、考察和分析,因此还需要一个好的体力。

视觉陈列师Joer则表示,除了本身具有一定感悟力外,还需经常关注世界流行风格。“我常会浏览一些国际时尚杂志,或者看一些时装秀,以便捕捉潮流走向。”Joer介绍道,目前,陈列师分为陈列助理(约2000元/月)、陈列员、资深陈列员、陈列主任、陈列经理(约3万~5万元/月)。因为经济的原因,在广州,只有一些品牌店拥有专业的陈列员,普通店铺则由店主自己承担了这份工作,但以后会越来越

## 是什么导致职场新人心态浮躁

职场新人的心态往往走向两个极端:战战兢兢和虚荣浮躁。那么,职场新人为什么容易出现浮躁心态?

### 急于求成的心态

初入职场的大学生在刚参加工作,往往会表现出一种非常积极,充满激情的工作心态。然而,一旦自己在短期内的努力,没有马上得到回报,就会认为这家公司不重视人才,没有伯乐,在人才的管理上存在问题,好像自己在这里工作没有前途。在这种情况下,一些人又

会产生一种想跳槽的想法。殊不知,在这里工作的老员工他们无论在工作的能力还是在工作的经验上都比现在的你做得更好。也许你领导会在对你考察一段时间后,会让你从事更多的更重要的工作岗位,但由于一个急于求成的心态,让你与你失之交臂。

### “围城”的心态

刚参加工作的大学生在和自己同学交流的过程中,很多人都表现出对目前工作的不满,甚至对别

人的离职特别不了解,认为那么好的工作怎么会离职那,这就是一种“围城”的心态。

里面的人想出来,外面的人想进去,一山望着一山高。人们都一直在向外思考,而没有向内去思考自我,去站在企业和社会现实的角度去考虑一些问题。当出现这种浮躁心态的时候,有没有认真思考过究竟是自己的问题还是企业的问题。沉下心来,踏踏实实地干一段时间,也许你会重新找到自己的定位,发现自己的价值。

### 理想与现实的脱离

虽然当前的大学生很清楚大学生就业形势的严峻,但在工作上都仍然会出现一些比较理想的想法,希望自己所在的公司规模要大,知名度要高,管理规范 and 成长空间大。用人单位一般都会让大学生从底层的工作做起,从事一些简单和枯燥的工作。在这种情况下,与他们所想象的理想的工作存在很大的差距,于是,就会出现一些跳槽的现象。

(摘自《健康网社区》陈蔚/文)