

8 潮头 Tide

花美男炼成记

■ 肖遥

花美男刚入职时,在单位,他即便不算最丑的,也算颜值指数偏低的,可是如今,与机关其他臃肿男人们比较,他意外地保持了身材和活力,实现了形象逆袭,刷新了单位的颜值排行榜。

记得多年前,机关里组织了一场交谊舞比赛,我和花美男搭档,他羞怯地吐露因为相貌抱歉,在校舞会上,鲜有漂亮女生接受他邀请,愿意与他共舞的……我嘴撇,脱口而出:“我也不愿意啊,这不是组织安排的嘛。”

花美男可能当时正陷入一场轰轰烈烈的恋爱之中,竟然没跟我计较。可能是我太神经大条了,现在想来,他怒改 QQ 签名为“花美男”算不算一个宣言?花美男用行动证明了自己再不是学校里那个见了美女就脸红的丑小鸭啦,在那一年入职的年轻人里,花美男是最早结婚的。

据说,他和第一任老婆离婚,是因为她太不爱他了,有次他在几十公里外开会,她打电话说下雨了,让他去接她下班,他二话不说借了阿威的车去接驾,花美男揣着一颗疼老婆的心,跟揣了块热炭一样,把自己给烫伤了,因为接得晚了,她还是往死里数落他。第二任老婆的离婚,据说是因为她太爱他了,婚后花美男的短信都要通过“安检”,她的闭关自守反而刺激了他探索精彩外界的好奇心,他是单位第一代网聊狂人,聊天使得花美男广结异性缘,随着他自信心爆表,她的自信心衰竭,后来干脆接管了他的 MSN、QQ、微信微博,将其中头像妖情的、留言暧昧的统统“咔嚓”掉,她吃醋哭闹,而他坚持做他的“花美男”……然后,两人就没有然后了。

第三次婚姻他很低调,在婚姻以外,他则花花公子高调附身,发挥他在虚拟世界里练就的本领,跟女同事调笑,逗来办事的女客户开心,不放过任何一个结识美女的机会,以至于后来,来单位找“男哥”“花总”的妹子们都极漂亮。因了这些漂亮姑娘一块玩,花美男时刻提醒自己不能跟小伙伴们颜值差距太大,这也是他冻颜有术的心理成因吧。

值得寻味的是,这些貌似并不影响他和现任老婆的关系,人说婚姻是学校,从前两个学校毕业的花美男,十分清楚自己到底需要什么,他第三任老婆很识时务、给面子、懂事,从不干涉他的“兴趣爱好”。其实他也没做什么,他不会和她们任何一个发展亲密关系,他只是集邮般收集各种漂亮的异性朋友,来填补少年时期被女人们冷落的缺失。

当他躲开老婆蹲在马桶上刷屏,欣赏妹子们的自拍,和她们欢乐互动打情骂俏,像批阅奏折样回复她们的留言,像“中央空调”样成为她们每个人的贴心暖男。可是,他有没有意识到,的确,如今再没人给他哭闹找茬了,可也再没人会为他流泪,包括他老婆。

人脉

■ 马华兴

有一次聚会结束时已经是晚上 10 点多,我看到王老师已经无法坐地铁,于是跟他说不如我开车送他。他说:“你有点绕远啊,不麻烦你。”

我说:“你知道吗,好的人脉关系都是互相麻烦出来的。”他一听这话,立马释然,大大咧咧地坐上我的车。于是我们就成了互相麻烦的朋友。

这个观点不是源自我,而是美国国父富兰克林的一段逸事:有一次,他很想与宾夕法尼亚州立法院的一个议员合作,但这个议员是个铁石心肠的人物。如果你是富兰克林,你会如何处理?

富兰克林知道这个议员的私藏书中有一本绝版图书,于是就询问议员是否能把那本书借给他看两天。议员同意,接下来发生的事正如富兰克林所描写的:“当我们再次见面时,他对我说话了(他以前从来没有这么做过),而且很有礼貌。后来,他还向我表明他随时愿意为我效劳。”

富兰克林把他借书所带来的成功,归结为一条简单的原则:“曾经帮过你一次忙的人,会比那些你帮助过的人更愿意再帮你一次忙。”人们愿意帮助自己喜欢的人,当请求对方帮忙时,你在给对方一个暗示:“我就是你喜欢的人啊。”于是,对方就被催眠,你们俩也就成了小伙伴。

不过,当看到这个振奋人心的喜讯时,有的朋友就会想:原来麻烦别人也能交人脉啊?那太好了,我要买辆车,找人借个十几万元,不但能开个豪车,还能交个人脉。这是个错误的想法。你把这个麻烦抛出去,那就真的是个麻烦。因此,我们要知道什么样的忙是可以请别人帮助的。

首先,这个忙不会给对方造成真的大麻烦。否则,对方会马上建立防御,你小子到底想从我这儿得到什么?

其次,尽量不要涉及金钱这样的利益关系。人脉更多是一种个人感情,一旦牵扯可以精打细算的利益,就会变成劳资、雇佣、购买的关系。即便真的有益关系,那也最好不要将这种帮忙看做是搭建人脉,而把它看作一个契约。

最后,一定要及时还,人际关系的核心行动是“来往”。《围城》里讲最好的谈恋爱的方式是“借书”,因为有借就有还,一来二往就熟了。建立人际关系的方式同样如此,你麻烦朋友一次,算是借一个人情,人情总要还的,当下次再还的时候,关系就更近。

你怎么知道人家早下班了

■ 刘楠

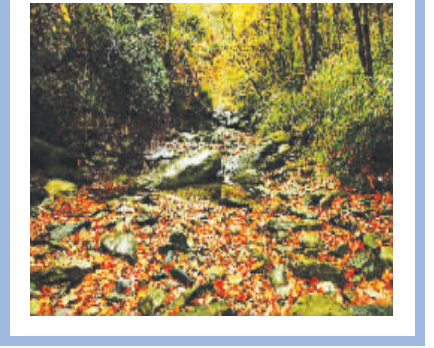
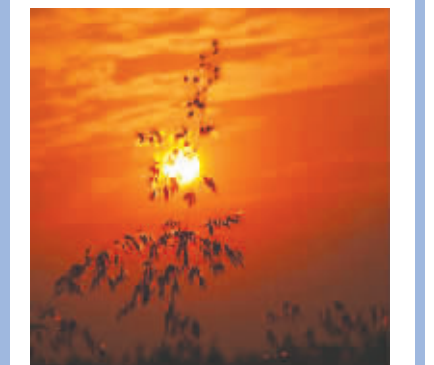
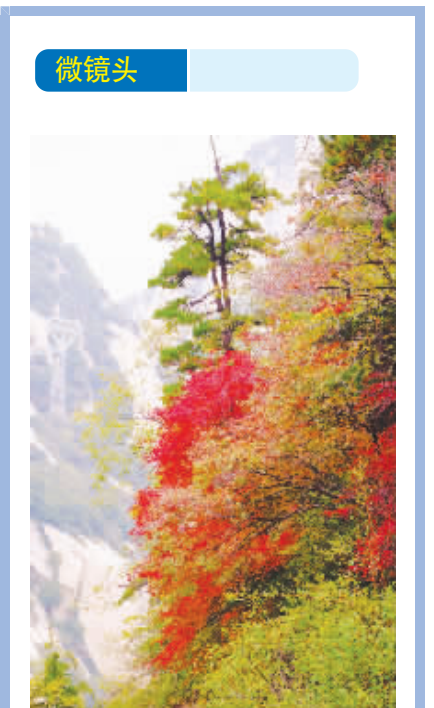
有一阵子我在台北的办公室非常忙,经常加班到晚上七八点钟。有一天晚上,将近八点了,我发现有一家新成立的公司,似乎是可以合作的,就叫助理拨电话过去。

我助理一笑,说:“刘老师,你知道现在几点了吗?人家早下班了。”我问她:“你怎么知道人家早下班了?”助理说:“当然了,现在都八点了,只有我们还在加班。”我又问她:“既然我们能加班为什么别人不能加班?”然后坚持叫她拨电话。

电话居然通了,我喜出望外,先幽默地说:“真不简单,你们还上班哪!”对方也很幽默地说:“是啊,你如果不认为我还上班,怎么可能打电话过来呢,你也不在上班吗?”

结果我们发现双方都是很拼命,很讲求效率的,接着谈合作,居然两三下就谈成了。

再说个故事,有一天我一个人在办公室



你的喜怒哀乐被“朋友圈”左右了吗？

■ 木华

每天淹没在他人的信息里,你的心情会变得更好还是更糟?

秀甜蜜恩爱、炫手表包包、晒美景美食、转心灵鸡汤……似乎每一个人的朋友圈里总有这样一批对社交工具乐此不疲的活跃分子。每天淹没在他人的信息里,你的心情会变得更好或者更糟吗?如果你已经隐隐感到,整天看到你的好友经历“新鲜事”并不是那么令人愉悦,甚至还会成为一种负担,恭喜你——你并是一个人在“战斗”。

不要小看这些朋友圈,微博,不久前知名社交服务网站脸谱公布了一项实验结果,证明用户在社交网络媒体上表达的情绪能够影响他人,这是迄今为止,首个能够证明社交媒体能操纵大规模用户情绪的证据。

在针对“脸谱”的这项研究中,网站设置了一些与情绪有关的关键词,来判断用户发布的内容中带有何种情绪,随后在 2012 年 1 月 11 日至 18 日之间,随机选取了 689003 名用户,用技术手段“过滤”他们在首页看到的内容。

原本用户登录“脸谱”后,首页显示的是来自好友们的各种信息,包括留言、照片、状

写稿子,突然电话响了,接起来,是个学生打来的,想邀请我到他的学校演讲。因为被打断了写作的文思,我有些不高兴,问他:“你知道现在几点钟了吗?你怎么会想到我还在办公室呢?”

学生说:“因为白天打电话您的秘书都说您不在,我就试试晚上,说不定走运,您会在。果然找到您了。”结果我因为那阵子忙,本来已经不接任何演讲了,这学生锲而不舍的精神感动了我,我居然答应了。

我提这两个打电话的故事,是要说世界上能够异军突起,有了不小成就的,往往是那些“明知不可而为之的”人。所以西方有句谚语——“最大的冒险,是不敢冒险。”许多人失败不是败在他没有能力,没经验,常败在他不敢尝试。

再举个真实的例子,有一天我跟一对夫妻去吃日本料理。丈夫说他要喝咖啡,还没有问服务生,太太已经笑了:“老公,你是吃日本

巴菲特的测试

■郝金红

有股民向股神巴菲特请教投资股票的学问,巴菲特却说:“股票是一项有巨大风险的投资,如果你们愿意,我给你们做两个测试,你们就明白了。”

说完,巴菲特拿出两张纸,在第一张纸上写下这样一句话:选项 A,有 75%的概率能得到 1000 美元,同时也有 25%的概率什么也得不到。在第二张纸上,巴菲特写的是:选项 B,确定能得到 700 美元。

拿着这两张纸,巴菲特问股民们:你们愿意选 A 还是 B 呢?股民们议论了一阵子,然后

梦中的小城

■李单晶

生命来来回回是一个圆。王家卫说,每一次的相遇,都是久别后的重逢。正因为有离别的不舍,才有重逢后的喜悦。我的世界曾经分成两个部分,一个是群星璀璨时尚休闲的国际都市,另一个是记忆模糊坐落山间的江边小城。弹指间近二十载没有回过那个小城,然而她却常常出现在我的梦里。

27 年前,我出生在这个长江边上的小城。妈妈说我 1 岁就坐飞机到成都探亲,当时机票 70 元,幼儿打 1 折,因此我 7 元钱坐了人生中的第一次飞机。之后再回到小城上了几天幼儿园,是万县棉纺厂的职工幼儿园,现在已经没有了。我只依稀记得幼儿园中午的豌豆饭很好吃。那时候跟外公外婆住在三峡学院里,还有没出国的表哥天天陪着,总是特别开心。

3 岁到成都定居,中途回来过几次也是太小而时间匆忙没有什么印象。只记得有一次回来,正好遇到我表弟过生日,陪他过了一次生日,他特别高兴,说终于有人陪他过生日了,我心里觉得酸酸的。这次回来,也是因为缘分到了,表弟结婚,邀请我们全家去喝喜酒。小时候那个经常哭鼻子的小男孩终于长大了,娶媳妇儿了。

回家的路,总是特别漫长,充满了太多想象。然而当真正回到这个梦中的小城,所有的想象在此刻都显得那么苍白和单薄。没有更多的言语,小城就这样慈祥地向我张开双臂。我放下行李就赶紧出门,生怕错过与她亲密接触的每一秒。妈妈说我每周都要去一次附近的西山公园,去看园里的猴子,问我还记不记得。我似乎有点印象,但是又不敢确定。爸爸指着一些地方说,这是外公的老房子,这是外公外婆晚上带你散步的地方,这是楼下的荷花池。我真的记不得了,但是又感觉那么熟悉那么亲切,仿佛我世界的另一

料理,人家只有茶不会有咖啡的。”丈夫反问太太:“你不问你怎么知道呢?说不定就有。”

接着,把服务生叫过来问,果然人家有咖啡,而且很快就端上来了。那太太挺尴尬,问服务员:“奇怪了,我记得不久前到你们这儿来吃饭,我要喝咖啡,你们说只有茶没咖啡,为什么今天有了呢?”那服务生说了:“就因为上次您问咖啡,我们没有,想到可能有些客人需要,所以立刻就进了一套煮咖啡的机器。”

这件事儿给我很大的启发,那个丈夫是“明知八成没有,还要问”,太太是“想必没有认为不必问”,餐厅是“既然客人有需要,就不能固执的坚持日本料理不卖咖啡”,那不正是“毋意、毋必、毋固、毋我”最好的例子吗?

这又让我想起一本美食书上谈到的真实故事。有个公司以重金招聘两位创意人才,从几百位应征者当中,精选了四个人,每个人都

几乎是异口同声地说:“当然是选 B 了。”当巴菲特问他们为什么做出这样的选择时,一位股民说:“选 A 还有 25%的机会一分钱也得不到,不如选 B 更稳当,只赚不赔,多好啊。”

巴菲特没有评说大家的选择。他又拿出两张纸:“下面我们进行第二个测试。”说完,巴菲特分别在两张纸上写下:选项 A,75%的几率付出 1000 美元,但有 25%的几率什么也不用付出;选项 B,确定付出 700 美元。当巴菲特问大家选择哪一个时,几乎所有的股民都选择了 A,在他们看来,B 项要付出 700 美元,A 项还有 25%的机会不用付出,这样风险会小一点。

个部分,那些一直缺失的空白记忆,逐渐因为这些看得见摸得着的地方变得丰满起来。

这次回来我又去了西山公园,可惜没看到我的猴子。不过一进公园后门,那歪歪斜斜的下坡梯,斑驳灰旧的老墙,郁郁葱葱的小树林,都是对的。走出西山公园,才发现前面就是长江!长江的风吹撩起我的头发,那一瞬间我又回到了天真无邪的小时候。小小的我,头上是外婆扎的两个羊角辫,在外公外婆慈爱的目光中,江边戏水,欢笑,奔跑。我再也忍不住飞快地奔向她的怀抱,久违了二十年的怀抱!我跳跃着,尖叫着,大声呼唤着曾经的自己。我贪婪地大口呼吸她的气息,温润的潮湿的味道包围着我。她用她博大的胸襟,包容我在大都市物欲横流得神志不清。我尽情地任江边闹腾着,缓缓驶过的船舶、低低飞舞的白鹭、静静伫立的大桥,都是曾经另一个世界的全部。这时候,突然响起了西山钟楼的钟声,一声又一声,似乎拍打在我记忆的海岸,曾经被分割开来的两个世界,在此时重合了。我的世界,完整了。

中国人是最有故乡情结的。无论走得多远,累了,老了,都想到回到自己的故乡走走看看。年少的我早早离开了故乡,如今回来,诸多变化,但是长江,依旧在这里流淌。长江流不尽,故事说不尽。想起年幼的自己不愿离开这里,走到哪里都说自己是重庆的万县的,对故乡那种深沉的爱,已经深深刻入骨髓。也许的就是这样,每个人的世界都是由两个部分组成,一个是他生活的工作的打拼的朋友多的城市,而另一个是他记忆深处的熟悉的家里亲人盼着的,总会在某天突然觉得该回去就回去的地方。心,就是这样。心在哪里,只有我们自己明白。飞得再高,总是会回到那棵老树上歇脚。都说人三岁之前是没有记忆的,但是谁又知道,梦里那些就不是曾经的故事呢?

择只阅读来自你真正好友“最重要”的更新。

冈萨雷斯另一个建议是,“拉黑”那些你并不熟悉的好友,减少多余的时间浪费和注意力的消耗。冈萨雷斯称,当好友的数量达到一个较为舒适的数字时,“了解你最亲近朋友的成功,可以切实地让你更有幸福感。”

社交网站能影响我们的情绪听上去似乎没什么大不了,有些人选择了屏蔽行动,也有人并不引以为然。但事实上,已经有专家学者对此表达了忧虑之情。

要知道,情绪并不只会停留在感觉层面,它还会让人们想要产生某种行动,而人们甚至根本意识不到自己的行动和情绪有关。几年前,有人曾对推特上的用户总体情绪反应进行过跟踪调查,结果出人意料——用户的整体情绪变化曲线,几乎能够精确地预示一段时间之后的股指走势。

还记得大数据的商业应用吧?新一代的互联网正在试图推断出我们喜欢的一切,无论是人、信息还是产品,于是一大批“猜你喜欢”的信息通过邮件、微信等各种渠道,有针对性地推送到我们面前。在一些学者看来,这改变了人们过去接受信息和了解世界的方式,我们会误以为自己看到的是完整的世界,而其实一切都是为我们精心定制的。

有非常好的学术背景跟专业经验,让这公司的老板很为难。决定再跟这四个人吃饭,聊聊天,感受一下哪两个比较适合。

四个人都点了牛排。没多久,牛排端上来了,其中两个人先撒了点盐,才开始吃。另两个则先吃了一口,才拿起盐罐撒了一些盐,从这个撒盐的动作,老板决定了他要的人,各位猜是哪两个?是牛排上来没吃先撒盐的,还是尝一口才撒盐的?

答案 是后者。正如老板后来说的,如果你没怎么吃,怎么能武断地认为一定不够咸?就算你十回有八回吃到的牛排都要加盐,你也应该先试一下。我要的是有创意的人,是能在没有机会中找机会,在绝望中找希望的人,而不是自以为是,独断独行的人。

同样的道理,我们今天回到打电话的主题,如果今天老板问你,在怎么想对方都已经下班的时候打电话过去,你能武断地说不吗?

集结号

Amy Wilkinson;

不要把所有精力放在一件事情上

Amy Wilkinson,畅销书作者。担任白宫高级政策顾问、斯坦福大学商学院讲师、哈佛大学肯尼迪政府学院高级研究员,先后在 JP 摩根、麦肯锡等公司工作。刚刚出版《创新者的密码:未来企业家必备的 6 大技能》一书。

01 你接触过很多创业者,你认为哪些特质让他们获得了成功?

他们的相似特性有 6 个,分别是填补空白、目标驱动、快速迭代、不断试错、网络思维、伙伴关系。这 6 个技能都是平等的,没有重要性程度的差别。只有将这 6 个技能聚合在一起,创业者创立的公司才能获得成功。

02 对于企业而言,创业者本身的特质重要,还是他们建立的制度更重要?

创始人是一个企业的文化,因此创业者本身非常重要。但如果创业公司希望能在短时间内,快速成长为一个高市值企业,那就需要很多人共同工作,建立好的协调机制就显得很重要了。

03 对中国经济的悲观看法最近多了起来,但人们的创业热情依然高涨,如何看待这种现象?

经济的起伏都是正常现象,但对创业而言,时机并没有好坏之分,任何时间都是开启新商业模式的好时间。产生了新的问题,创业者就需要找到新的出路和答案。对于整体经济而言,创业的人越多,创业公司越多,它们所创造的工作机会也就多了起来。在美国,有数据显示过去 5 年诞生的新工作职位,几乎全部是由新成立的公司创造的。

04 创业的失败率非常高,创业者需要注意什么?

大多数创业者不可避免地会失败,这时他们需要重新来过,去尝试其他想法。我认为年轻的创业者需要尝试更多领域,不要把精力都专注在一件事情上。另外,与更多的人打交道,包括你的父母、朋友、客户或者其他人,收集不同的建议和信息,去听、去试、再去听、再去试,没有一项计划刚出来就是完美的,创业者需要不断修改自己的产品。

05 除了互联网,还有哪些领域值得关注?

餐饮是个重要的领域,例如一家名为 Chipotle 的墨西哥餐厅,随着不断扩张,市值已经达到 250 亿美元。另外,教育领域也非常重要,我相信未来的课堂将在技术的帮助下更具互动性,也将有更多的在线课程出现。学习不再是某个时间段的事情,由技术达成的学无止境将是另一种创新。

06 在你接触过的企业家中,哪位给你留下了最深的印象?

艾伦·马斯克。他先后创办了 PayPal、SpaceX、特斯拉、Solarcity,这些公司分属于在线支付、太空探索、电动汽车、能源等不同领域。马斯克在这些不同的领域接连获得成功,算得上是让人惊喜的存在。

07 人们最常犯的错误有哪些?

首先,把精力和金钱放在一件事情上;第二,过于完美主义,这导致人们畏缩不前,不敢尝试;第三,单打独斗地做事情。

08 有什么是你早年深信不疑,现在深表怀疑的事情?

小时的理想清晰且单一,觉得自己会成为医生、律师、政治家或者 CEO。但长大之后发现并没有一条完美的路径,有很多选择摆在面前,这逼迫自己要更加勇敢。

09 如果任何人的时间都可以拍卖,你最想和谁共进午餐?

来自新加坡的 Olivia Lum,她在四五岁的时候被一个很穷的家庭领养,9 岁开始赚钱,现在在做一些与水资源有关的项目。她能想到水资源非常重要,并投资修建大的水电站和水资源工厂,这可比互联网、电子商务复杂得多。这一点上,她勇敢且富有远见。