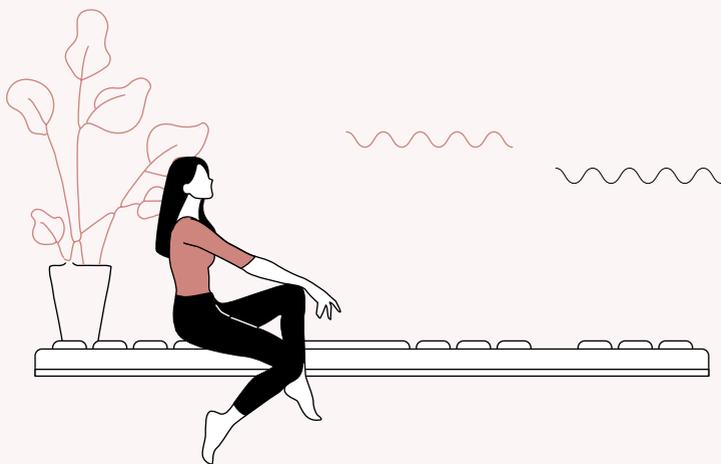


前言 2

chapter  
01

職場處世之道

LESSON 01	打造優雅又知性的高級感	16
LESSON 02	確立自己的個人形象	28
LESSON 03	獲得上司認可的策略	37
LESSON 04	壓不倒你的使你更強大	49
LESSON 05	應對各階段的力不從心	60
LESSON 06	找準職業路線實現連級跳	67
LESSON 07	擺脫職業倦怠症	79



chapter  
02

日常家庭二三事

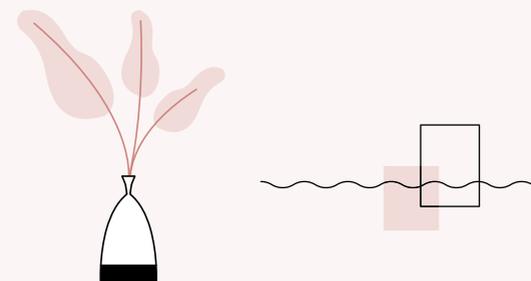
LESSON 08	學懂理性消費及理財	90
LESSON 09	想要平衡，先要放棄	99
LESSON 10	管理討人厭的壞脾氣	110
LESSON 11	控制心態即掌控人生	127

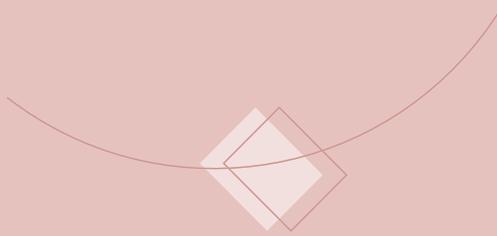
chapter  
03

愛自己多一點

LESSON 12	生為女人，我不抱歉	144
LESSON 13	遭遇性騷擾不是你的錯	155
LESSON 14	面對小圈子的排擠	166
LESSON 15	提升自身的討喜指數	175

致謝 180





Chapter 1

職場  
處世之道



一個能思想的人，才真是一個力量無邊的人。

——巴爾扎克



Alice 在生下女兒之前總是一副不修邊幅的樣子，做事不拘小節，說話也直截了當。雖然她一向認為內在美更重要，但當她想到女兒的教育問題時，便開始思考自己作為母親對女兒的影響力。她希望女兒可以成長為一個內外兼修的人。就是這樣一個想法開啟了她的內在反思，她做了很多她以前不願意做的事：堅持早睡早起，注意飲食搭配，定期健身塑形，加入一個女性讀書會，更主動地響應了公司的導師計劃。就這樣，隨着女兒的不斷成長，她也越來越優秀。雖然生活依舊會有不如意之處，她的內心卻越來越充盈、目標越來越堅定。



## 把辛苦「磨」成幸福

年輕的女孩像貝殼，五彩斑斕，千姿百態；優雅的女人像珍珠，嫵靜溫潤，雍容華貴。當貝殼受到沙礫等外界物質的入侵後，為避免自身受損，會分泌出一種叫作「珍珠質」的物質，這種珍珠質會把沙礫層層包裹住，使其圓滑，最終形成珍珠。女性在很多方面都比男性更為敏感，所以也註定會承受更多心理壓力。但是，歲月對於有些人是蹉跎，而對於另一些人則是雕琢，後者更善於將困頓變成滋養心靈的養分，把辛苦「研磨」成幸福，活得充實且從容。

美國心理學家杰弗里·科特勒聚焦改變的話題，進行過系統的研究，並在《改變》<sup>1</sup>一書中探討了阻礙行為發生改變的主要因素。改變的確很難，但並不是不可為之。所以我們要先了解改變的難點到底是甚麼。

人類的大腦分左腦和右腦，女性腦中連接左右腦的橫向神經纖維（又稱為「胼胝體」）相較於男性腦中的更粗、更短，這直接導致女性的決策速度更慢，因為女性經常會在理性和感性兩種模式中糾結。理性說：「我真應該這樣做。」感性卻說：「但我實在不想這樣做。」這是一種思維慣性，人總是想着甚麼都不用主動改變，生活就能自動地越變越好。

## 強大的「精神管家」

在我們人類漫長而又潛移默化的進化過程中，大腦已經訓練出若干個習慣性行為，這些類似條件反射的行為把我們「照顧」得很好，讓我們活得既輕鬆又安全。比如，遇到危險後，我們的瞳孔會自動放大，因為要看清危險源；劇烈運動後，我們的排汗系統會自

動開啟，只為讓體溫保持恒定；生下寶寶後，我們的身體會自動分泌乳汁……這一切行為都可以在我們毫無意識的前提下自動發生。這一系列習慣性的反應解放了我們的大腦，同時也禁錮着我們的行為。每一個習慣性行為都對應着一套神經回路系統（也就是我們的「精神管家」）。想要重新佈陣？談何容易。

## 舊習存在的用處

德國哲學家黑格爾說過：「存在即合理。」那麼，舊有的習慣有甚麼存在的合理性或用處呢？

.....

總是睡懶覺的 Gina 明明知道自己的身材越來越差，應該早起鍛煉身體，但就是我行我素。她丈夫的收入遠比她低，但他們的感情基礎非常好，日常相處也很愉快，只是丈夫偶爾會評價她日益發福的身材，她卻只是笑呵呵地承認並發誓要減肥（雖然她從來都只是說說）。因為在 Gina 的內心深處，她希望丈夫在某些方面比自己強，自己的收入遠高於丈夫這一事實無法改變，她便有意識地在睡懶覺這件事上「執着」。換句話說，睡懶覺的 Gina 雖然經常被丈夫奚落，但是她認為這一習慣稍稍弱化了她的完美形象，使之與丈夫保持了某種平衡。

.....

很多致力於研究「戒癮」的專家表示，人總要經歷「置之死地而後生」的心理，才會真正揮別舊習。其中的原因自然也包括舊習存在的隱秘用處。

一個人剛開始進入某個環境時，首先會仔細觀察其他人的行為方式，進而調整自身進行模仿，這是人與生俱來的適應性和集體屬性。但當這個環境中有個別人想要發生改變時，他必然會擾亂其他人早已習慣的格局和意識，所以，避免身邊的人發生改變的行為便隨即產生。乞丐不會嫉妒百萬富翁，但會嫉妒比自己混得好的乞丐。來自身邊人的干預是阻礙改變的因素之一。一個人的改變會讓他身邊的人感受到強烈的心理衝擊，雖然他們嘴上通常不承認。為了「自保」，他們會實施各種干預手段。但這種來自身邊人的干預無法阻擋一個真心想要改變的人，它們充其量只是阻礙而已。

進入某個環境

仔細觀察其他人的行為方式

調整自身進行模仿

誰也不可能把生活經營得面面俱到，畢竟我們的時間有限，不同的人有不同的煩惱。我們一山望着一山高，誰又知道別人腳底下是否舒適？壓力就像我們穿在外衣裏面的內衣一樣，勒得難受了，就趁別人不注意時快速扯一下，一忙起來，這種壓力也就被我們拋擲腦後了。慢慢地，我們適應了這些壓力，並和它們和平共處，便很難做出改變。

## 優雅知性只是習慣而已

我們了解了改變的難點後，就可以不再迷茫。那麼接下來，就是我們迎難而上，一起努力改變的時候了。

女性的皮膚厚度比男性薄，所以，女性的面容更容易被各種情緒「刻畫」，也就是說：更容易衰老。人的面部有 40 多塊表情肌，

它們是用來表現人的喜怒哀樂的，而且具備「記憶功能」。因此你平日裏的情緒都會被一一記錄在冊，關鍵時候根本無法掩飾。

英國第一位女醫生、女市長伊麗莎白·加勒特·安德森生活在19世紀的英國，正好是維多利亞時代，這個時期的大英帝國處在世界之巔，而女性的地位卻極其低下。她們沒有選舉權，沒有起訴權，更沒有財產權。伊麗莎白在法國巴黎取得了醫學博士的學位。她曾在倫敦女子醫學院工作，不斷地推動婦女獲得權利，後來成為英國歷史上的首位女市長。她在醫學院為女學生們樹立了職業女性的典範，並不斷教導她們說：「女性必須學會的第一件事就是穿衣要像淑女，做事要像紳士。」總之，服飾搭配和衣櫥管理是所有女性的必修課，注重穿着打扮並不是為了取悅他人，而是莊重自己。

## 重視皮膚護理

你為皮膚做過多少清潔工作，皮膚就會為你綻放多少光芒。生活中，我總能發現一些中年純素顏的女性的臉上泛着光芒，潤澤的皮膚上雖有細紋，但依然難掩其優雅與知性。每次看見她們，我都深信她們一定擁有護膚的好習慣。美麗始於潔膚，這句話真的沒錯。

皮膚的最外層叫作「角質層」，它能保護皮下組織，防止其受到環境的侵害。然而，當角質層長時間受到外界侵害後就會變得很薄，皮膚的防禦能力也就隨之下降，很容易受傷。保濕補水則會促進「水合脂」的形成，角質層的細胞才能因此更好地自我修復，繼續為皮膚提供防護。要知道，讓碗裏的一滴墨顏色轉淡，最好的方法是不停地往裏加水。

時光老人一定是一位畫家，因為它總愛在我們的臉上留下各種

色斑。雖然它們於生活無礙，卻有礙觀瞻，所以祛斑工作必須有序進行。當然，產生色斑的原因有很多，比如過度疲勞、缺乏睡眠、精神壓力過大、紫外線照射、劣質化妝品的刺激、內分泌失調、懷孕引起的黑色素沉澱、新陳代謝慢、抗生素藥物刺激、氣血不足、流產手術等。所以，祛斑工作不能一蹴而就，人的皮膚一旦失去角質層的防護就會很危險。你需要到正規的醫療機構接受治療。

## 別太在意皺紋

我有一位合作夥伴，她50歲左右，事業蒸蒸日上。把兒子送進大學後，她感受到了前所未有的輕鬆。可能是因為骨子裏怕老，也可能是碰上了哪位銷售高手，她竟做了皮下注射的美容治療。臉上的皺紋消失了，但臉上的表情也缺乏了些許生動。每次和她說話，我總感覺她戴着個面具，笑容裏多了一絲詭異，少了很多真誠。

父母賜予我們的是一張無瑕的面容，我們則用自己的性情和經歷重塑了這張臉。我們才是自己的雕刻師，而創作過程需耗盡一生，且越往後越見功力。有的雕刻師懂得順勢而為，讓作品渾然天成；有的雕刻師卻沒有主見，最後讓作品變了形。請記得，要愛自己，也要愛那散發着歲月光芒的皺紋。

## 節制對美食的貪戀

美國心理醫生朱莉·霍蘭在《情緒女人》一書中說：「一直以來都有實驗證明，小鼠超重對大腦毫無益處……如果給這些小鼠抽脂，細胞活素含量隨之降低，它們的智力測試可以拿A……除此之外，還有一個毛骨悚然的事實：研究者往消瘦的實驗鼠身上移植之前通過手術割下來的脂肪塊，消瘦的實驗鼠在認知測試中的表現會



變差。這就是所謂的『肥』頭傻腦吧。」<sup>2</sup>

我們的胃部呈囊袋狀，它具有相當強的伸縮性，並受神經調控。成年人在空腹的時候，胃腔容量約為 100 毫升，進食後能達到 2,000 毫升左右。也就是說，當你感覺到撐的時候，胃腔容量已是飯前的 20 倍。因此，胃腔容量會隨着進食量的變化而變化。要記得，適度的飢餓感才是享受美食的先決條件，每頓飯吃到感覺不餓就可以了。

## 不斷拓展自己的邊界

社會心理學家蘇珊·菲斯克和雪萊·泰勒共同提出了「認知吝嗇者」的概念。認知吝嗇者是指個體在接收信息時，不情願思考，單純憑經驗或直覺去反應，用認知捷徑處理外界信息，用以減輕自己的認知負擔。當然，我們都是認知吝嗇者，所以才有那句「知為知之，不知為不知，是知也」的名句。我們很容易犯自以為是、想當然和答非所問的錯誤。尤其是女性的大腦更傾向於記憶事情的細節而非整體，而女性的語言表達能力又很發達，所以一個不學習的女性遲早會變得喋喋不休、索然無味。因為大腦猶如土地，沒種莊稼，只能雜草叢生。既優雅又知性的人都有一份基於靈魂深處的自信，因為優雅源於自信，自信源於勤奮，勤奮源於一顆願意學習的心。閱讀至此的你，想必一定是既優雅又知性的。

古希臘哲學家伊比鳩魯說：「在確保終身幸福的所有努力中，最重要的是結識朋友。」年輕時，我們期待着擺脫對父母的依賴，卻在多年後發現，我們並沒有完全獨立，而是依賴着更多的人。

Celia 天生有種沉靜溫婉的氣質，因為交往 9 年的前男友在婚前臨陣脫逃，所以她對婚姻有些畏懼。一個氣質和能力都很一般的男人最終成了她的丈夫。幾年下來，她的皮膚枯黃乾裂，體重也增加了十幾磅。在她已經準備甘於平凡時，丈夫卻有了婚外情。經過半年多的冷戰，他們還是離了婚。Celia 說：「作為女人，如果你都放棄了自己，又怎能奢望別人會愛你？」有意思的是，在她果斷揮別那段不堪回首的婚姻後，她的身材也重新變得苗條、健康。



Jessica 是醫院裏的一名藥劑師，每天上班看單執藥，下班忙着照顧兩個兒子。她幾乎沒甚麼朋友，除了她的一位大學同學。這位同學先後做過醫藥銷售代表、保險經紀人和美容院老闆，每天忙得筋疲力盡。壓力過大的時候，她總是習慣向 Jessica 訴苦，她們的友誼就這樣保持了幾十年。雖然她這位同學的經濟條件要優越很多，但 Jessica 卻非常珍惜自己平淡的小日子。



我把丈夫和朋友都稱為「後天親人」，你長時間面對的人對你的影響最深，所以我們需要用心對待他們並不斷完善自己。當然，有些事不能苟且，有些人不能遷就。Celia 離婚的決定顯然是對的，因為她在離婚後，整個人的狀態都變好了。至於藥劑師 Jessica，她能守着清貧的時光安然度日，保持着較高的幸福感，正是因為她透過同學感受到了現實的殘酷，從而少了一份浮躁和慌張。

如果你有一位認真生活、用心待你的丈夫，就請適度容忍他的缺點，因為你們一起努力，彼此互補，才能成為無堅不摧的「婚姻

共同體」。婚姻的意義就是讓彼此都能變得更好，最終變成對方生命中不可或缺的那個人。如果他視你的好為理所當然，並放棄為你們共同的未來努力，那麼請你及時放手，千萬別讓自己太狼狽。離婚確實是一種不愉快的經歷，但生命如此短暫，世界如此美好，你沒必要明知堅持是徒勞，還一味地傷害自己。

## 運用「7 秒法則」養成好習慣

我們不妨先來看兩個實際案例，再來深入了解「7 秒法則」。



Maggie 是一位金融理財師，她最近的一次感冒咳嗽持續了將近一個冬天。所以，一到春天，她便購買了冥想的網絡課程和全套的冥想用具。每天早晨，被鬧鐘叫醒後，她總會在床上賴上一會兒，而那「一會兒」總讓她感覺無比愜意，所以她的晨間冥想的習慣一直沒養成。後來她運用「7 秒法則」，輕鬆養成了晨間冥想的習慣。



1. 睡前，她把電腦放在床頭櫃上，並把瑜伽音頻課程打開，讓界面保持在隨時可以開始的暫停狀態。
2. 她把新買來的瑜伽墊放到枕頭旁邊。
3. 她穿着寬鬆舒適的瑜伽服入睡。
4. 她把鬧鐘的時間從原來的早上 6 點 30 分調整到早上 6 點 15 分。
5. 她把原本放在床頭櫃上的鬧鐘放到距離床尾一米的地上。

當 Maggie 做了上述這些細微的調整後，神奇的事情出現了：早晨，她被鬧鐘吵醒後，條件反射地用右手去摸索鬧鐘，而鬧鐘離她的手太遠，她至少要花 7 秒才能完成睜眼、起身、向床尾挪動、彎腰、下床跨出一步並關掉鬧鐘的一系列動作。所以，在執着、刺耳的鬧鈴聲中，Maggie 睜開了雙眼（此時她本打算摸索鬧鐘的右手還停在空中），看着電腦顯示出的微弱光芒，便隨手按了回車鍵。然後，充滿磁性的冥想引導語伴着清新的音樂響起。

別以為這樣她就會練習冥想了，Maggie 又習慣性地閉上了雙眼。但耳邊是冥想曲、引導語和鬧鈴聲混雜在一起的聲音，這讓她難以忍受。所以，她的大腦變得清醒了一些，然後她去了趟洗手間。她從洗手間出來並關掉鬧鐘後，又習慣性地爬回床上。但身旁的瑜伽墊和身上的瑜伽服都已就位，她便輕而易舉地靠着床背坐直、閉上了雙眼——晨間冥想的練習終於開啟了。



52 歲的欣曼在一家大公司工作，從家到公司只需要步行 5 分鐘。她的丈夫常年在外地工作，他們唯一的女兒在英國讀書。她的生活很安穩，唯一的煩惱是自己日益發福的身材。尤其一年後要參加女兒的畢業典禮，她知道減肥勢在必行了。在她嘗試了「7 秒法則」後，效果非常明顯。第二年，她優雅自信地出席了女兒的畢業典禮，讓女兒驚喜到尖叫。



原來她清空了冰箱，並果斷拔下了電源。換言之，除了水，她的家裏甚麼食物都沒有，咖啡、糖等都被她送給了親戚和朋友。儘

管她的廚藝很好，但為了避免逛菜市場，她恢復了早上和中午在公司食堂吃飯的習慣，食量與往常一樣。每天下班後，她就換上運動鞋，帶上最原始的計步器，朝家的相反方向走。走到 10,000 步再往回走，去公司取了衣服和手機後回家。就這樣，她堅持每天 20,000 步的運動量。有時候，她路過餐廳門口時會特別饞，還會想像某種菜的味道，但口袋裏除了家裏的鑰匙和計步器，甚麼都沒有。所以，她也就只能忍耐到底。

熟悉她身體狀況的一位醫生說她的腸胃蠕動比一般人慢，所以她經常在快到吃晚飯時還在打飽嗝。她會大量飲水，所以她的飢餓感並不強烈。後來，她開發出一條往返沒有任何餐廳的運動路線，這讓她不用再面對美食的誘惑……

想改變的主觀意願結合幾個微小的客觀改變，就為壞習慣設置了障礙，讓它的延續不再容易，也為好習慣的形成創造了便利條件。

### 「7 秒法則」到底是甚麼？

舊有的壞習慣的力量太強大，要想擺脫它，必須人為地為它設置障礙，讓它無法自行啟動，哪怕只是多花 7 秒，事情就會變得不一樣。「7 秒法則」並不是一個「放之四海皆有效」的方法，成功的前提是你發自內心地想要改掉某個壞習慣。



優雅知性是一系列好習慣的結果，如果你想養成甚麼好習慣，也可以運用「7 秒法則」，為你想要養成的好習慣創造便利條件，讓你在「執行」它時節約 7 秒，事情就會輕鬆很多。比如，你有多久沒用過你家的跑步機了？為甚麼不試着拿掉上面的毛巾，擦去上面的灰塵，插上電源並行動起來呢？如果你做了這些細微的改變，那麼，當你再想跑步時，就會容易很多。換句話說，你啟動這個好習慣所要花費的能量越小，好習慣就越容易養成。

法國思想家蒙田說過：「我想靠迅速抓緊時間去留住稍縱即逝的日子，我想憑時間的有效利用去彌補匆匆流逝的光陰。」尼采說：「縱使人生是一場悲劇，我們也要快樂地將它演完。」花兒終將凋零，卻沒有辜負每一寸可以綻放的光陰；女人遲早會老去，也不該放過每一次可以開懷大笑的機會。我們從無意識中哭着來到這個世界，卻有意識地穿過幾十年的歲月，在收穫愛的同時也付出心力，為甚麼不努力在心頭留下一份既優雅又知性的回憶呢？

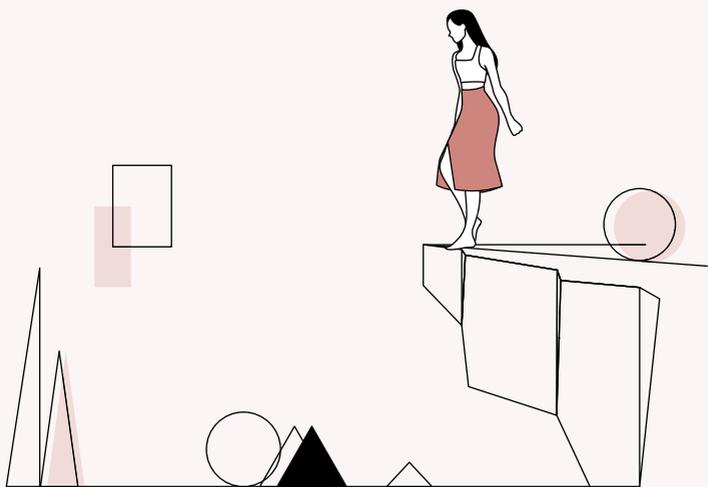
1. [美]杰弗里·科特勒著，鐘曉逸譯.：《改變》。北京：北京聯合出版公司，2016 年。
2. [美]朱莉·霍蘭. 情緒女人[M]. 尹曉虹，周村，譯. 北京：中國友誼出版公司，2015：187.

信念是鳥，它在黎明仍然黑暗之際，感覺到了光明，唱出了歌。

——泰戈爾



Sandy 剛剛加入一家大型集團，擁有碩士學歷的她被安排進公司的企業大學。雖然同一批加入公司的還有十幾個人，但她還是很自信的，因為她不但身材好，彈得一手好鋼琴，還很擅長穿衣搭配。但在入職培訓期間，她就意識到事實沒那麼簡單，因為大家都很優秀，各有所長，她真不知道自己該怎樣做才能脫穎而出……



## 個人品牌的概念認知

個人品牌是指一個人有別於其他人的獨特的、鮮明的、確定的和容易被感知的特質，比如外在形象、氣質風格、性格特徵、核心能力、人文修養等。不僅是 Sandy 這樣的新人需要儘早建立個人品牌，所有職場人士都應該有意識地建立和維護個人品牌。這個維護與經營的過程幾乎貫穿一個人職業生涯的始末，也是關乎每個人的職業發展的關鍵內容。個人品牌發展大概呈現以下三種形態。

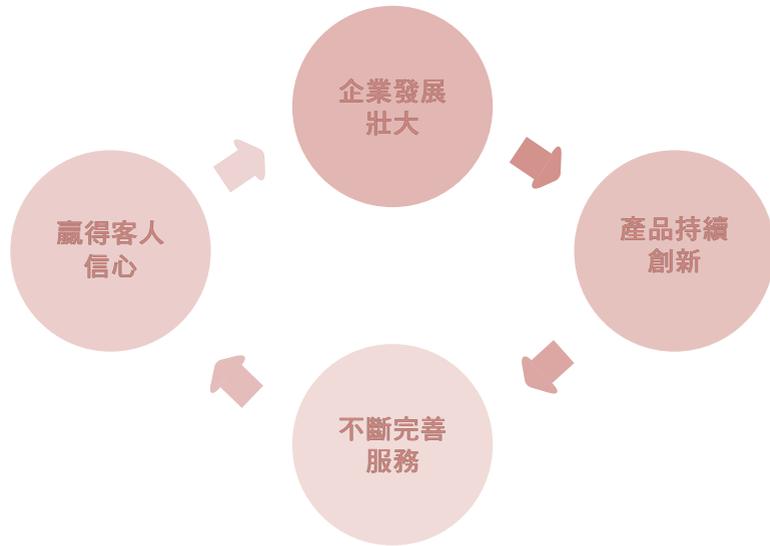
1. 很多人一輩子也沒意識到個人品牌的重要性，所以，其個人品牌發展的軌跡也只能是接近地平線的「一」字形，其影響力微乎其微。
2. 有些人能意識到個人品牌的重要性，所以在用心包裝後，其收入和發展都遠超普通人。只不過由於外在環境和內在思想會發生變化，所以個人品牌會存在一定程度的波動。多年後，回顧自身發展軌跡時，你會發現它呈現「凹」字形。
3. 只有少數人會把個人品牌當作自己的第二生命，無論遇到甚麼困難，都不會妥協。所以，這些人的個人品牌發展軌跡就像一條持續上升的 45° 射線。誰不想擁有這迷人的射線？但支撐它不斷向前和不斷向上的三大核心支柱才是關鍵。

## 道德水平是核心

弄虛作假的事情如同被用力按進水底的木頭，遲早會有浮出水面的那一天，到那時，以前辛辛苦苦建立的個人品牌都會付之東流。

## 持續不斷地輸出「內容」

對於企業而言，想要持續發展壯大，產品就需要持續創新，服務就需要不斷完善，否則追求性價比的客戶們很快就會「移情別戀」；對於個人而言，想要讓自己的個人品牌不斷地發展壯大，就需要持續輸出「內容」。對於不同職業，「內容」的含義也不同。對於教師，「內容」可能是一批又一批優秀的學生；對於醫生，「內容」可能是一台又一台成功的手術；對於作家，「內容」可能是一本又一本出色的作品；對於銷售，「內容」可能是一個又一個業務訂單……



## 言行一致

經營個人品牌最大的獲益方是自己，同時，一旦經營不善，最大的受害者也是自己。個人品牌和個人言行是密切關聯的，誰都不可能左手抱着「勤奮」的品牌，右手幹着「偷懶」的事實；也不可

能一邊舉着「環保」的旗幟，一邊穿着皮草招搖過市。只有持續保持言行一致，才能更快、更穩地建立個人品牌。我相信讀出深意的讀者今後一定會像守護第二生命一樣保衛自己的個人品牌。

## 如何持續打造職場競爭力

「如何脫穎而出」的問題不僅僅局限於職場新人，無論你晉升到組織中的哪個職級，這個問題都會重複出現，而且難度會越來越大，因為你的競爭者也越來越優秀。對於這個問題，我曾多次與資深的人力資源專家們探討。

## 利用「暈輪效應」

「暈輪效應」是一個心理學概念，意思是說，當我們對一個人的某些特徵形成既定印象時，會基於這種主觀感受對他的其他品行特徵進行推斷。換句話說，我們很容易犯「以偏概全」的錯誤。比如，我們會認為留短髮的女性工作效率更高，穿運動衣的男性更熱衷於鍛煉身體，等等。所以，對於我們來說，打造和自身職級相符的職業形象，是非常有必要的，無論是服裝、配飾、髮型，還是妝容，這是塑造個人品牌最快捷的方法。

## 關注每位同事，明確自身的核心優勢

健康的組織往往鼓勵同事之間的良性競爭。知己知彼，方能百戰不殆。你需要盡最大的努力去了解同事，因為他們既是你的合作夥伴，也是你的競爭對手。全面了解才能實現默契的配合，才可能從中發現自身的競爭優勢。只有與眾不同，才能被人識別。

## 始終呈現積極、理性的精神狀態

你可能現在正被大量的工作淹沒，以致睡眠不足、疲憊不堪，但越是在這種情況下，你越需要注意調整自己的精神面貌，別讓除了自己的任何人接收你的負能量。一方面，同事沒有義務承受你的負能量，這是經營個人品牌的大忌；另一方面，萎靡的精神狀態往往會給人造成「力不從心、難當重任」的印象。

## 勝任本職工作

在其位，謀其政。當你說自己「懷才不遇」時，別人只會認為你「眼高手低」。勝任本職工作始終是每個職場人的立足之本，否則其他任何機會都將與你無關。而且要與上司建立緊密且友善的關係，如果可以，儘量多接觸並挖掘共同話題。當然，關係的建立需要一個過程，你首先需要維持與上司的緊密關係，比如每天向上司彙報你的工作進度，在上司生病時表示自己的關切，在部門面臨巨大工作壓力時表達願意多承擔的意願，在背後也表達對上司的欣賞和感激，等等。

## ● 脫穎而出的完美攻略 ●

### 鎖定相對固定的穿衣風格

Joanna 是一家知名服裝公司的推銷員。入職沒多久，她就買了很多款式一樣的白色襯衣和黑色闊腿褲，還有配套的黑帽子、簡約風皮鞋和金色首飾。這樣的風格基調為她的職業形象加了分，讓

她節約了每天琢磨搭配衣服的時間，關鍵還贏得了公司上司對她的欣賞。她將黑白風進行到底，形成了獨有的風格。這樣的風格長期重複有效地刺激着老闆和同事的感官，讓大家對她印象深刻。她傾心研究國際大品牌的推廣邏輯，雖不是市場學系出身，卻成了公司裏最了解前沿信息的時尚達人。在加入這家公司 5 年後，她如願成為市場推廣部經理兼創意總監。

《跟巴黎名媛學到的事》一書的作者珍妮弗·L·斯科特作為美國的一個年輕學生去法國做交換生，目睹了法國人的生活方式，深受影響。她回憶起第一次看見寄宿家庭給她安排的迷你獨立式衣櫥時，她內心感到的恐慌。但她很快了解到，這個家庭的每個成員都有很好的衣服，但也都用差不多只能掛 10 件衣物的衣櫥。他們喜歡重複替換，就那幾件衣服換來換去。她說，在巴黎，她仔細研究了只能裝下 10 件衣物的迷你衣櫥。在日常生活中，她觀察到法國人（比如她的教授、店主、來自波希米亞家庭的朋友等）大都重複地穿衣服，他們不覺得尷尬，而且氣派十足。在美國，要是一個人一週穿同樣的衣服兩次，他就會感到尷尬，更不要說一件衣服一週穿三次。而在法國，這完全不是問題。事實上，每個人都在這樣做！<sup>1</sup>

### 用審視的目光完善自己

法國香奈兒的品牌創始人加布里埃·香奈兒說過：「如果穿得不體面，人們記住的是衣服；如果穿得光彩照人，人們記住的是人。」

我們總是用欣賞的眼光看自己，用挑剔的眼光看別人。然而，你引以為傲的地方總是被別人忽略，你一時忽略的地方輕易就成了別人眼中的發現。所以，我們得用審視的目光看待自己，才能脫穎而出，贏得更多好運。

## 完美到極致的工作結果



阿晴高中畢業後沒考上大學，加上兩個弟弟要讀書，父母便讓她直接打工。從 18 歲開始，她在一家美容院當助理，25 歲時被提拔為產品講師。她深知自己愚鈍，所以，為了當上產品講師，下了很多苦功。



### 1. 手抄產品信息

逐字逐句將每件產品的信息抄錄到筆記簿上，晚上睡覺前，捧着筆記簿背誦。她經常夢見那些瓶瓶罐罐牽起手來在她面前跳舞。

### 2. 購買網絡課程

她看了很多美容方面的線上課程，一方面是為了豐富知識，另一方面是她也想學講課技巧。她自己也想變成那樣的講師，與別人分享美麗秘訣。

### 3. 重視日常護膚

這些年，她雖然沒攢錢，但從沒虧待過自己的臉。每天的基礎護膚和日常保養工作，她都做得很認真，所以她的那張滿是膠原蛋白的臉格外漂亮，皮膚幾乎沒有瑕疵。

### 4. 製造機會練習

阿晴喜歡給兩個室友護膚，她的手法讓人上癮，兩個室友對她公司的產品非常熟悉，也情有獨鍾。

### 5. 感受知識營銷

經室友推薦，她為她們所在的兩家公司提供了免費的培訓。她現身說法地分享了自己使用產品的體會，竟賣出去不少產品，這讓她信心倍增。

阿晴因為擔任產品講師而感到欣喜若狂，很多同事卻抱怨連連（因為給經銷商的培訓是額外工作，不能影響原有的工作）。阿晴深知任何行業都得從零學起，不如就在美容業深耕。就這樣，阿晴逐漸成了公司的資深講師，她除了為經銷商培訓，還負責為新人提供入職培訓，甚至負責公司面向全國的招商會。

你不妨想像一個畫面：在五星級酒店最大的宴會廳裏，一場化妝品的新品發佈會正在進行。會場裏坐滿了身着華服的經銷商。先是一批身穿黑色燕尾服的男模走上舞台，男模完成產品展示後，全部退回到舞台的中央並站成一排。最後出場的是阿晴，她優雅自信地站在舞台的中央，手握咪高峰，自信坦蕩地展現着自己的美。

無論你擁有怎樣的起點，只要具備堅定的信念並持續努力，總能實現心中的夢想。事實勝於雄辯，阿晴做到了，她用近乎完美的工作成果征服了公司上司。現在她已是化妝品行業的熱門人物。要知道，運營一次成功的招商加盟會需要的是綜合能力，這更能為公司帶來相當豐厚的經濟收益。