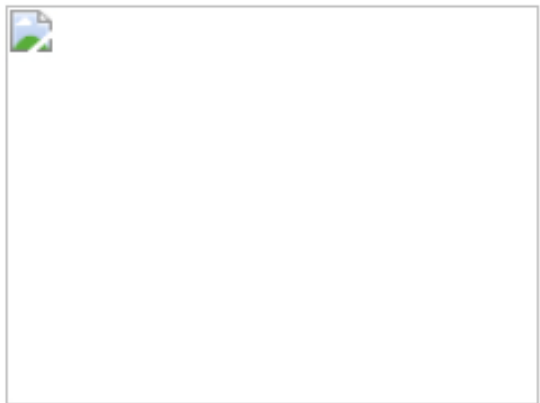




交大幫幫忙：和我一起 把你自己還給你—騰訊娛樂台灣事務總監 周吳
整理·林詩凱



周吳，畢業於上海交通大學金融類MBA，最近發表了新書：《把你自己還給你—30歲前達成高薪x高階x高成就的27個完勝職場學》。與觀眾朋友來談年輕人如何培養自己的競爭力，分享了自身經驗與實用技巧，例如：想成為溝通高手，平時多累積不同領域知識、成為一個傾聽者；不計較、廣泛結交不同領域朋友、留點時間與自己對話等等實用建議。

周吳18歲高中畢業就擔任直銷事業的培訓師，賺到人生第一桶金，24歲擔任藝人經紀，但覺得工作太輕鬆，於是辭掉工作加入騰訊，如今他28歲，在市值4兆的騰訊擔任騰訊視頻、騰訊娛樂臺灣事務總監，周吳代表大陸80後，一個值得你我重新找回定位的職場新思維。

周吳現任騰訊臺灣事業部負責人，也是《八週刊》、《頭等客》等專欄的作家，畢業於上海復旦大學新聞系，以及上海交通大學上海高級金融學院金融類工商管理碩士(FMBA)，合作過的藝人包括林志玲、張惠妹、蔡康永、陳嘉樺Ella、庾澄慶、五月天、楊丞琳、羅志祥、蕭亞軒、林青霞、潘迎紫、莫文蔚等人。

主持人：您18歲高中畢業，就去做直銷，能不能跟我們分享一下這段經歷？

周吳：當時大陸高考完，比平時多1個月假期，總計3個月。朋友介紹了一種直銷產品。試聽之後，燃起了我的熱情。其中很多講話方式來自台灣，跟電視購物很像。我認為這可以鍛鍊語言表達、溝通能力，便加入了。

花一周的時間看介紹、資料與視頻，我開始思考，怎麼樣的語言適合我？對哪些族群講這些東西？我決定針對學生與職場新鮮人。當時沒有判斷「直銷」好或不好，只有兩大原則：不買東西、不推銷給親朋好友。

於是每天9點，與同事們步入咖啡廳，每小時鎖定一位客戶，在講的過程中，慢慢修正說話模式。一些問題漸漸浮現：到底如何跟學生族群、上班族溝通？他們有哪些困惑、需求？在聊天過程中，我試著釋疑解惑，進而讓他們成為用戶。有些客戶的語言表達能力好，我們稱之為「意見領袖」，我會進一步思考是否發展成事業夥伴？這段過程對人生的幫助很大，總而言之，就是培養自己成為「膽大、心細、臉皮厚」的人。我壯大了自己的團隊，也賺很多錢，但我覺得這些都是次要的，重點是在過程之中，培養自己成為「邏輯清晰」的人。

主持人：您在書中提及，國小幫忙批發賣書套，賺了一點錢，能不能跟我們分享一下這段經歷？

周吳：別人小時候的夢想，是成為科學家、醫生與老師。但我的夢想卻是「銀行家」。我開始思考，如何成為銀行家。於是我跟同學借錢，當時同學也不是很有錢，只能借5塊、10塊。我告訴他們：一個月後能還10塊5毛、11塊。那該怎麼把錢賺回來呢？我去批發書皮！在大陸，剛開學時，大家會在新課本上包書皮。以前是用月曆紙，自己包，後來廠商推出變形金剛等等，小朋友會喜歡的書皮。我藉由自己批發，賣得比校門口便宜，吸引同學跟我買。所謂「錢滾錢」，跟同學借錢去批發，又讓他們成為我的客戶買書皮，再把利息還給他們。

主持人：書中提到，你24歲可以當藝人經紀，是因為採訪了一位s姐，可不可以跟我們分享一下？

周吳：當時需要採訪一位知名製作人，她的婆婆非常有名，兩岸三地大家都認識，所以不喜歡記者採訪，怕被問及家事。我約她，她告訴我她沒時間，且在外地拍戲。第二天早上，我馬上從上海搭高鐵到那個城市，跟她說一定要見個面。她說：「既然這麼熱情就見一下。」剛見面時，她依然表示不願意接受採訪。我說：「沒關係，機會難得，就聊聊天吧。」結果原定一個小時的配額，卻從下午茶時段聊到晚飯之後。聊了關於小孩、丈夫、家庭等種種話題。雖然沒有採訪到，但是卻交了一個好朋友，這可能比採訪到她還重要。後來因緣際會，進到她的公司服務，我也收益良多。

主持人：24歲當上藝人經紀，剛剛也有提到，是靠你很認真爭取來的，能不能分享一下加入之後的過程？

周吳：運氣很重要、努力也很重要。剛加入社會的時，最具熱情，應該像海綿一樣，盡可能汲取更多養分。但是如果連續幾個月，都做一樣的工作(routine)，會讓人覺得成長速度緩慢，我因而辭職。如果一件事情可以掌握八、九成，是不是該再去學一些其他東西？藝人經紀每天的工作，就是拒絕。別人找她拍電影、辦活動，以「不好意思，沒檔期」、「我們人在國外、在拍戲」等方式婉拒。我認為她已經在某個程度之上，我能幫她加分的地方有限。先提升自我，我才有機會幫她走到更遠的地方。

主持人：您在每份工作上都求進步，能不能分享當初如何加入騰訊？

周吳：工作一段時間後，突然覺得，需要給自己一個gap year，但很多聯繫、關係不能就這麼斷。因此2009年，我開始做話劇。年底朋友問我有沒有意願擔任製作人，當時騰訊想製做新節目，他們與世博會的合作，想做「高端訪談」節目。我說：「可能不行，我沒做過節目。」他說：「不會啊，你認識那麼多人，邀請人就好。」我喜歡與人溝通，於是答應了。在世博會中，邀請了兩岸三地的頂尖企業家、明星及運動員，在展期184天內，共計採訪了100位嘉賓。我精選27位，出了一本書，內容是關於這些受訪者及自己工作的心得。

主持人：新書中，談了很多職場、人脈、溝通，部分提到你見過銀座媽媽桑的說話術，溝通要抓住「關鍵字」，能不能與我們分享？

周吳：有兩大技巧提升溝通力：

●平時多培養多面向知識

領域不同，尤其初次見面，很容易因為專業知識積累不夠，對談困難。因此，要成為平時愛看「資訊」的人，例如：我學新聞，但要多看財經、體育等等新知。不是每個人都能成為「專家」，但每個人都能成為「雜家」。

●成為傾聽者

如果今天對方的領域了解艱澀，例如：跟天文學家聊天，會讓人完全沒有頭緒。這時候，就要成為一位「傾聽者」，順著他的話走去，讓他越說越多。讓自己成為提問者，很多前輩、長輩，其實都樂於分享經驗、觀點。有機會多跟學識淵博、經驗豐富的長輩聊天，其實勝過自己讀很多本書。

主持人：您在歐洲旅遊的時候，有所謂「一日城市」，每天專注在一個城市，探尋他的一切，能不能跟我們分享，您的「旅行方式」？

周吳：我不太喜歡「海島遊」。那種到海島住上幾天，每天只是慵懶地躺在沙灘上無所事事，對我來說，我覺得是浪費時間。當時在英國讀書，趁著空檔，造訪了一些沒去過的國家：波瀾、瑞典、挪威。這些國家都不大，最大特色，就是首都，像是：華沙、斯德哥摩斯。我會搭最晚的班機到當地，住機場附近，先做攻略。第二天一大早出門，造訪所有主要景點。把玩得不透徹的景點標註下來，下次再來做深度旅遊，就這樣遊歷了十多個歐洲國家。

主持人：剛剛提到，您在歐洲透過「一日城市」的方式，玩了十幾個城市，這趟旅程並沒有事先安排，是隨機的，能不能多跟我們分享一點？

周吳：第一站是華沙，我訂了城堡酒店，並不是因為要住很好，而是我認為需要體驗當地的特色。第二天逛完主要景點後，便到機場，看哪個城市便宜又有最近航班。就這樣到了瑞典。我住在特別的船旅館，一個大房間，住10個來自不同國家的人。第三站則是柏林，因為它是最便宜的國家。

不要把計畫做得太詳細，計畫應該是隨時調整、更新，才會有刺激感、並珍惜時間獲取你想要的東西。例如：在柏林，博物館都很早閉館，為了一睹柏林圍牆所謂「世紀之吻」，倉促地跑了好幾個地方。每年，我們全家七口人(父母、岳父母、太太、小孩)，會規劃2次旅行。我是前哨站，所以探訪時會盡可能逛完所有地方，再帶著他們慢慢欣賞、拍照。

主持人：書中談到很多職場競爭力：人脈、溝通、職場，很多方面建議，能不能挑幾樣跟觀眾朋友分享？

周吳：給觀眾朋友3大重點：

●不計較：年輕人剛加入職場，常認為工作很多，薪水不但沒有增加，還需要加班。但我認為是好事，做得越多，你將學會越多。這個階段像是蓋房子，地基的牢固與否，決定未來的高度。不要計較得失，因為所有的付出，都將有回報。

●廣泛結交不同領域朋友：很多人的交友圈相當狹隘，例如：喜歡喝酒、唱歌。但應該廣泛認識不同領域的朋友，這些朋友可以用不同角度切入，帶給你更多思考方向。

●留點時間給自己：在繁忙工作當中，留點時間，與自己對話。以我為例，我喜歡「游泳」。游泳的時候，沒有科技等其他阻撓，可以好好跟自己對話。更極端的例子，我會「徒步走沙漠」。在沙漠中，只有自己與藍天，甚至嘴巴裡面都是沙。在這樣的環境下，邊走邊想，思考自己真正想要的是甚麼。現代社會發展過快，沒有時間真正跟自己聊聊，想想自己好在哪？不好在哪？要不要結婚？要不要跳槽？要不要創業？這些問題，沒有人可以給你答案，答案是自己給自己的，所以我把書名定為：「把你自己還給你」。

主持人：看完你的奮鬥過程，「企圖心」對你而言是否非常重要？

周吳：事實上，每個人都對自己有期望。然而期望與願景是虛無縹緲的，需要努力加以實踐。你努力到哪，成就便有多高。每個人都有願景，但一定要有企圖心，幫助你實踐。正所謂「不想當將軍的士兵不是好士兵」，一個不希望有一天可以跟別人分享成功的人，該怎麼成功呢？但是注意不要把定義綁住自己，只要每天朝目標前進，就是成功的表現。

節目分享：
http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=9525

