

工作操作系统

做人 · 做事 · 协作 · 效率 · 带人

适用对象与用法

适用对象： 树成林社群的任何一个学员，以及任何一个小项目组的每一个成员。

怎么用：

- 个人**每日自检**（见文末清单），对照着过一遍今天的言行。
- 每个项目组把它**进群置顶**，作为协作的共同标准与默认约定。
- 沉淀进**飞书知识库**，作为新人上手的第一份文档。

工具约定： 我们用飞书协作。项目群里**尽量用文字留痕**（少用纯语音、少口头约定）——文字能被检索、被复用、被沉淀；口头说完就消失。

总纲

做人，就是让人放心。

做事，就是让人放心地把事交给你——并且越交越大。

专业，就是让人随时觉得：事情收到了、在推进、在你手里——**不失控**。

判断每个行为，问三句：

做人： 让人更放心，还是更不放心？

做事： 这件事会复利吗？（投资 / 消费 / 负债）

协作： 别人现在知道这件事在谁手里、到哪一步了吗？

底层心法

1. **要不要做 vs 怎么做：** 开始前一次性想清“该不该做”（这是情绪问题）；一旦决定，就只剩技术问题——绝不在执行中反复回头纠结。
2. **0 × 任何 = 0；60 分以下都是零：** 内容/价值为零时，再炫的形式都等于零；要么不做，做就击穿到 80-90，才有数量级的回报。
3. **第一版只是 demo：** 能跑通人人都会，能持续精细迭代才稀缺、才值钱；把 demo 当完成，就再无进步。
4. **结构化拆解：** 难的拆成中等，中等拆成简单，简单拆到“照着就能干”；并用结果倒推过程。
5. **作品 > 简历 > 学历：** 有一个完整、最好能卖出去的作品，一切都好说；先让人看见，再求活儿。
6. **打穿一个点、走完闭环：** 投放真实市场、让市场告诉你对错，不自嗨；从 0.8 做到 0.95 才真正赚到钱。
7. **赚钱 = 为世界解决更大更深的问题：** 价格只是记账单位；不坑、不骗、不害人，信用随时间复利。
8. **做个“合作成本低”的人：** 不骗、在意承诺、不乱说话、能履约、能创造价值。

9. **承诺即铁律**：点头认下、应下的事必须兑现；能力撑不起，就别接。

10. **内在记分牌**：自我评价不随粉丝、点赞波动；外界评价只当镜子照一照，不要当成你自己。

一·做人：让人放心

规则 1：别人投入你，要回应；接了事情，要闭环

闭环公式：**接收** → **行动** → **反馈结果**。不要只说“好的 / 收到”，要说“我试了，结果是..... / 我卡在这里 / 我先做了一版你看方向”。

| 别人投入的是时间，你回应的是信用。

规则 2：不会可以，不要装会

不会时先做三件事：**复述理解** → **问清目标/标准/交付物** → **做一个最小版本确认方向**。

| 不会不会摧毁信任，装会才会。

规则 3：不要让别人猜

不会就说不会；没做完就说进度；做不了就提前说；需要时间就给时间点；出问题就正面说。

| 信任最怕的不是坏消息，而是不确定。

规则 4：机会不是奖励，是测试

机会在测你值不值得被继续信任。拿到先问：最低交付是什么？什么时候第一次反馈？能不能先给最小结果？

| 小机会的完成方式，决定别人敢不敢给你大机会。

规则 5：可以争利益，但不要消耗长期信用

| 短期便宜最贵，因为它常常用长期信用来付款。

规则 6：别人帮你，不是应该的

珍惜 → 认真使用 → 给反馈 → 不让人反复教同一件事 → 有能力时把价值回流。

| 别人的帮助不是你的权利，是你需要接住的情分。

规则 7：出问题先补救，再解释

承认结果不好 → 先补救损失 → 再解释原因 → 复盘下次怎么避免。

| 解释是在处理面子，补救是在处理损失。

二·做事：交得出结果，沉淀成资产

规则 8：先复利，再努力——分清 投资 / 消费 / 负债

投资：今天做的，未来每天都在用。 消费：当下回血就沉浸地享受。 负债：要占用你未来时间精力去还的——尽量清掉。

做事先问：这件事会复利吗？

规则 9：交付——只给最好的一个，先 D 版再迭代到 A 版

别把过程里的废品全堆给对方，挑最好的一个给。

先出 D 版（粗但快），快速给方向，再慢慢迭代到 A 版——别憋大招、别等“完美”才发。

“能用”是底线，“超预期”才换来不可替代性。

规则 10：主动迭代，呈现轨迹——别等人来问

做得不好就再出一版，把迭代轨迹亮出来，直到被看见、被采用。警惕错误逻辑：“你不满意，所以我不做了”——几次不满意 ≠ 没有需求，是需要你继续迭代。

没有回应不代表不需要，是需要你再往前一步。

规则 11：做完就沉淀——不要做一个只有一个

做完回头总结：什么好、什么不好、标准、SOP，写成文件/模板/skill。经验、过程、踩过的坑、成长，全部资产化。

做一个，留一套；下次几分钟复现。

规则 12：抽离——别自我感动，建立外部标准

投入越多，越要警惕“我花了时间所以它一定好”。跳出来用别人的、市场的标准看：敢不敢拿给人看？会不会被入门者挑刺？

三·协作与留痕（飞书）

规则 13：项目信息归群——任何项目信息，发到对应的项目群

任何一个项目，相关信息**必须**发到对应项目群，**不要散在私聊**。

- 一个项目 = 一个群 = 单一信息源。进度、链接、文件、报价、坑、结论——凡是别人可能要用到的，都进群、**用文字**。
- 好处：信息壁垒低、合作成本低、信息传递快、自动沉淀成知识库。

信息进群、落成文字，团队才有大脑；散在私聊、停在口头，等于没发生。

规则 14：专业度 = 必须回应、不让人失控

对方给的任何信息、任务，**必须有回应**：收到了 / 在推进 / 在你手里 / 何时给。

让对方“还得来问你”，就已经是失控的边缘；让人感到失控，是最不专业的。

专业不是话术，是让人**随时安心**：这件事不会掉、不会忘、不会卡死在你这。

规则 15：闭环确认——别让人把同一句话说很多遍

一件事交过去，做完主动回执；交过来的事，做没做、做到哪，让对方看得见。

“一句话要跟你说了很多遍”，是合作方最大的成本。

规则 16：主动汇报·工作日志·状态五要素

不等人问，主动同步。每次汇报尽量讲清五要素：

① 你是谁 / 负责什么 ② 做了什么 ③ 现在的进度与情况 ④ "有结果"长什么样（画像/标准） ⑤ 下一步 + 时间点。

每天/每阶段一条工作日志，胜过十次点对点追问。

规则 17：单点对接——一个项目，对外/对上指定一人

一个项目对接上级/客户，**指定一个人对接**，其余成员相互补充；避免多头沟通、信息打架。

对内可以人人补位，对外要有一个“明确的脸”。

规则 18：复杂就给 deadline、必要就开会

说不清的事先给**明确时间点**；文字里反复绕不清，就直接开个短会几分钟说透，再把结论回贴进群留痕。

规则 19：敢报价，别贱卖——按价值定价

该报价时大胆报，按价值定价，别用低价消耗自己的身价；必要时做身份隔离。

四·效率与 AI

规则 20：任何重复性工作，尽量只做一遍 → 外部化

做第二遍之前先问：能不能把它封装成 **SOP / 模板 / skill / 提示词**，以后一键复用？

把今天做的事，变成未来每天都能复用的东西。

规则 21：能用 AI 工作流，就不临时靠人力

让 AI 自驱长跑（给清**目标 + 权限**，别盯每一步）；多 AI 互检（一个做、一个查）；核心能力封装、集中复用。

规则 22：向 AI“许愿”——说目的、说框架，别规定做法

你一规定具体做法，就把它限制死了。先说清**目的和框架**，让它发挥，**判断和品味留给你**。

最稀缺的不是执行，是判断。

- **先让它 roll 几十上百个，再挑**：别自己脑里先憋一版去指导它——AI 是最大的创造力源头；先元提问（“什么是最好 / 有什么要求”）再分步。
- **对抗 AI 的顺从性**：主动要相反观点、开新窗口 / 空白对话，别让它迎合你的低水平；上下文乱了就重置重开。

规则 23：留痕即训练材料

你选了哪个方案、为什么这么改、“好”的标准是什么——把判断过程**存档**。它就是未来喂 AI、带新人的料。

先问一句：这件事 AI 能不能做 80%，我来把好那关键的 20%？

五·带人

规则 24：选人 > 带人——先选有斜率的，再纠心性

带人第一步是**选人**：先识别，再给一点反馈，看他的斜率，最后纠正心性。心性的问题，是一切问题里最大的问题。过分地带人是错的——扶好苗子，把自己解放出来干更重要的事。

规则 25：委托四要素——任务清、节点清、标准清、反馈清

任务说清 → 给验收节点 → 给判断标准 → 阶段反馈 + 奖励。目标：慢慢不需要反复确认，对方就能自己闭环。

规则 26：复制能力，培养组织者——让别人成为你

把你会的封装成可教的 SOP：1v1 带 → 立刻让他教下一个 → 不行就换。文化：美术接力、文档接力、视频接力——能力像火炬一样传下去。

规则 27：价值观把关——自己人才靠谱

帮人，品格第一，甚至先于能力。人品有问题，该退退、该踢踢；不绑负债型的人。慷慨一点：好处回流、钱分一点给一起干的人——从长期看都会回来。

六·价值观与底线（红线）

这部分是“约束”，不是建议——踩了就出局。

- **不用长期信用换短期便宜。**
- **不行动本身，才是最大的风险**：别在语言世界里打转，去现实世界做出来。
- **身体和注意力是最重要的资产**：每天动一动、保护长注意力、迁到低噪音的工作环境。
- **配得感**：内心有一种安静的高位感；你若足够好，别人错过你，是该替他们遗憾。
- **先质疑，再给更全面的方案**：对任何想法，第一反应是“为什么一定这么做？能不能更低成本做到更高？”——质疑你自己先完成，再给一个更全面的方案，而不是照单执行。
- **价值观不合、人品有问题**：不绑、不留、不抬。

判断框架

看不透人时：四层判断法

1. **事实**：发生了什么？谁说了、做了什么？

2. **行为**：他具体做了什么？有没有回应、闭环、越界、让人猜？
3. **信号**：这个行为让人更放心，还是更不放心？
4. **后果**：如果以后都这样，会带来什么风险？

看不透人时，先看行为；行为比动机更接近证据。

看不懂利益时：四问

谁投入了什么？谁得到了好处？谁承担了风险？谁被消耗了？

看不懂利益时，先看谁投入、谁受益、谁担责、谁被消耗。

听不懂 / 怕说错 / 接不住时怎么说

- 听不懂：我怕理解偏了，先复述一下：你要的是.....对吗？
- 怕说错：这个判断我可能还浅，先说我的理解，你帮我校正。
- 没把握：我先做一个最小版本确认方向，不直接承诺大结果。
- 做不了：这件事我现在接不住，怕耽误你，先不接。
- 出问题：这件事我没处理好，我先补救结果，再复盘原因。

每日自检清单

做人

1. 别人对我有投入时，我有回应吗？
2. 我接的事，有没有闭环？有没有装懂？有没有让人猜？

做事

1. 这件事是投资、消费，还是负债？
2. 我做的东西沉淀成可复用资产了吗？还是做一个只有一个？
3. 交付时，我是只给最好的一个，还是把废品也堆过去了？

协作 / 专业 / 留痕

1. 项目信息我发到对应的群、并落成文字了吗？
2. 别人给我的事，我回应了吗？会不会让人觉得失控、还得来问我？
3. 今天我主动同步进度了吗（五要素）？

效率 / AI

1. 今天有没有把重复的活封装成可复用的 SOP / skill？
2. 这件事，有没有先想"AI 能不能替我做大半"？

带人（若在负责别人）

1. 我是在选对人、纠心性，还是在当保姆逐个指正？

总问

1. 如果我是负责人，我会不会放心把更大的事，交给今天这样的我？
-

一句话记忆版

做人：让人放心。

做事：交得出结果，沉淀成资产，越做越值钱。

协作：信息进群、落成文字；必须回应、别让人失控；主动报五要素。

效率：能封装就别重复，能交给 AI 的别自己干，判断留给自己。

带人：选人 > 带人，复制能力，价值观把关。

三句判断：让人更放心吗？ 这件事会复利吗？ 别人知道它在谁手里、到哪步了吗？

最重要的底线：不要用长期信用，换短期便宜。