

99

99个常见设计问题与回答



这是一份徐敏聪常被设计师问及的99个常见问题(FAQ)与回答。这份FAQ特别为那些充满好奇和学习心态的设计师而编制。

徐敏聪进化了。从拥有超过30年的设计创意，
转向致力于“人的事业”——作为商业与创造力教练，
引领设计领袖与企业
创造机遇 | 创造行动 | 创造结果

徐敏聪深信
面对多变的未来，谁先勇于变革，谁领市场先机

他曾在多所国内外知名大学讲学和演讲，并与超过1.5万名设计领袖、甲方代表、超级富豪和学生进行深度探讨，理解他们的需求和挑战。此文记录了他简洁而富启发性的FAQ回答。

欢迎查询或预约30分钟免费对话
让我们共同探索理解您的企业挑战



01 怎样寻找公司发展方向？
问自己最不容易放弃的方向是什么。

02 人才流失严重，怎么办？
问他们的反馈，然后只能说“谢谢”。

03 公司需要怎样的培训给员工？
公司不是培训的地方，寻找最合适的员工再赋能。培训与赋能不一样。

04 我的老板不是个正直的人，怎么办？
有机会就走。

05 我们的团队合作不融洽，怎么办？
你有关心他们吗？

06 怎样增加项目中标的机率？
问你客户过往中标的准则。

07 为什么需要创造力？
远离烦恼。因为所有问题都给创造力解决了。

08 怎样可以赚取更多的设计费？
价值与费用是成正比的。先行提升你的设计价值。

09 那，怎样提升设计价值？
你需要秘密菜谱。

10 如何提高我的创造力？
先把问题厘清再清空你的脑袋。

11 怎样扩展设计业务？
寻找你业务的爆发点（Tipping Point）。

12 我怎么才清晰知道客户想要什么？
如果倒过来你是客户，你想要什么？

13 我是否需要开分公司来扩充业务？
当你找到一个像你一样诚信的领导时，
可以。

14 我需要合作伙伴吗？
问自己你需要合作伙伴的“真正”目的是
什么再决定。

15 怎么才可以拿到设计奖？
你要真的还是假的？

16 如何提高设计质量？
先找对设计人才。

17 设计项目在哪里找？
在最多鱼的大海里找。

18 有成功的捷径吗？
有。看我在抖音的80/20帕累托法则
视频。

19 私宅设计怎样做出突破？
从理解客户的“为什么”开始。

20 我很害怕口头汇报，可以改善吗？
演练100次就不害怕。

21 我的员工都在追我加工资，怎么办？
是时候审视一下你公司的文化出了什么问题。

22 怎样说好设计故事？
先把故事感动一个5岁的小孩。

23 怎样保证项目的流量？
等于问我怎样保证河流的水不会停。你说呢？

24 怎样去理解甲方的真正需要？
以80%的时间积极聆听，20%提问的20/80帕累托法则。

25 甲方一直不审批我们的设计，怎么办？

不要问他们“为什么”，以20/80的法则保持对话，厘清问题所在。

26 怎样培养公司文化？

从公司创始人或董事局的以身作则开始。

27 我应该在那方面持续进修？

成为一个诚信的人，更好的自己。

28 我们有个经常与团队冲突的同事但业绩很好，怎么办？

找个专业教练与他聊聊。

29 如果我邀请你来当我公司的教练，你会首先做什么？

清晰你的愿景。

30 怎样寻找接班人？
不要试图去寻找第二个你。

31 我是公司的CEO，感到孤单和无助，怎么办？
你需要一个专业的教练作为思想伙伴。

32 我在什么时候才需要退下来或退休？
你会知道的。

33 怎样有效地奖励员工？
多关心，多问候他们，其它的你都懂。

34 怎样预防员工流失？
多关心，多问候、积极聆听他们的需要，你会有所发现。

35 公司的管理制度由上而下，只能服从命令，可改进吗？
为什么要改进？

36 那么未来我们应该往哪个方面去发展？

创造力、适应力和柔韧性等的人性技能（Human Skills）。

37 未来的设计趋势会怎样变化？

人类内在美的表现，而非外在形式的表现。

38 你对创作工业有什么建议吗？

不敢。

39 如何增加设计单价？

最大障碍在你心里。

40 如何做好设计汇报？

必须有“料”有“心”。“料”是清晰的思路，“心”是激情的口头演绎。

41 公司里都在搞政治，不搞设计。我不习惯，但也不想离开，怎么办？
发挥创意，两者皆做 (both/and)。

42 如何知道怎样去推广业务？
你对公司所要传递的信息清晰吗？

43 如何设计得更好？
你对“好”的定义是什么？

44 怎么才能拿下1000万的设计费？
先把你看上去像一个1000万的设计师。

45 我应否辞职，去追随更大梦想？
有人阻挡你吗？

46 如何打造我的品牌？
先厘清你的“为什么？”

47 设计人才往那里走了？
看看你家里的蚂蚁往那里走了？

48 如何平衡生活与工作？
把工作与生活视为一体，就不需要平衡。

49 怎么才能够从竞争对手中脱颖而出？
为什么这家餐厅的云吞面价值100元，
旁边那家30元？你的秘密食谱是什么？

50 怎样才能知道自己的激情？
把过去你生命的点连起来就会有所发现。

51 我的业务发展方向不明，怎么办？
你的导航系统就在你心里。

52 我们会被AI取代吗？
世界上有很多比你聪明能干的人，你会
被他们取代吗？

53 徐敏聪你的成功之道是什么？
感恩。

54 作为销售员，最重要的技巧是什么？
不像一个销售员。

55 如果客户说我的设计费太高了，可以怎样回应？
不要解释。问他们：你的设计可以为他们带来什么价值？

56 什么是同理心？
有如隔岸观火，但心在火场中。

57 我的设计难以进步，我是否要改行？
改吧。你会吗？

58 徐敏聪你穿得不像一个设计师，为什么？
设计师是怎么样的？

- 59 做好设计的最大关键是什么？**
正本清源。概念是本，客户是源。
- 60 怎样做好时间管理？**
先把自己的生活排好，再排其它的。
- 61 如果客户硬着要把我的设计改掉，我可以怎样做？**
告诉他们后果自负。
- 62 设计合同条款过于苛刻，很难谈得拢，怎么办？**
清楚你“得不偿失”的底线在哪里。
- 63 设计费低于成本，应不应该做？**
很难说。你说呢？
- 64 室内设计行业未来5年会怎样？**
谁不顾面子的谁生存。

65 我可以抄袭别人的设计吗？
抄得好算你赢。

66 公司已经很好，怎样更上一层楼？
找个专业教练对话。看哪方面的潜力还没有开发。

67 客户经常拖款，设计师能做什么？
你的合同条款太宽松吗？

68 如何找到好的生意伙伴？
生意伙伴不是找的，是长久地磨合的。

69 最简单去改善公司业务表现的方法是什么？
开源节流。

70 要怎样裁员才不伤害公司文化？
告诉他们这是商业决定。感谢他们。

71 我的过去惨痛经历一直影响着我在现在的业务表现，怎么办？

去找心理咨询师聊聊。

72 未来会是怎么样的世界？

境随心转。你当下愿意作出什么改变？

73 我正在经营一家设计公司，也在经营一家酒店，可以吗？

如果两种业态都能相互补足的-可以。否则三思。

74 我以前一直是做设计的但现在改做业务经营，会成功吗？

两者没有冲突，轻重而已。

75 我想开自己的工作室，怎样做最好？

当你的第二收入能覆盖你的生活费时就是时候。

76 设计师要如何修养？

服务别人。

77 我的设计团队士气低落，怎样提升？

审视你和你的公司领导的关系。

78 我想成为设计大腕，可以怎样？

找我聊聊。

79 徐敏聪，你不是大腕，你能怎样帮我？

我不能告诉你成为大腕的方法，但我能看到你成为大腕的路障。

80 如何打造公司的品牌？

你要知道你要带你的员工往哪里去。

81 怎样测量公司的文化水平？

直接去问你员工的反馈。然后说：“谢谢。”

82 要怎样才能成为你的13个教练门生？
需要是一个诚信正直的人+缘分。

83 我想被教练，你对我有要求吗？
有改变的决心、有积极行动的坚毅、有相信我能帮助你的勇气。

84 我的设计费是否太低？
你这样问我绝对是太低。

85 我的项目来源自中介人，应否继续？
他们是你行动不便时的拐杖，疗愈后你不再需要。

86 为何公司难以实行头脑风暴？
要吗缺乏协调者，要吗老板在场。

87 徐敏聪，你说人在设计与业务经营的重要性比策略更重要，何以见得？
给你业务的是人，执行策略的是人，为公司奋斗的也是人。

- 88 客户都不太听我的，为什么？**
问一下你身边的人如实的意见。然后说：“谢谢。”
- 89 养活我的家庭和员工已很折腾，无暇变革，我还有选择吗？**
有。先求生存再求战。
- 90 你说的变革是要变什么？**
持经达变 - 厘清你不变的“经”然后“变”革你的策略。
- 91 公司成功变革要多长时间？**
视乎你有多偏执你的行动。
- 92 怎样突破我的创造力？**
当所有人都往左走的时候，你往右走。
- 93 为什么需要设计概念？**
旅游团没有了导游就全走散了。

94 你对设计大腕的定义是什么？
能为设计业界及社会带来正向的影响力。

95 我的设计工作室营业了10年都不赚钱，如何下去？
是什么让你还坚持到今天？

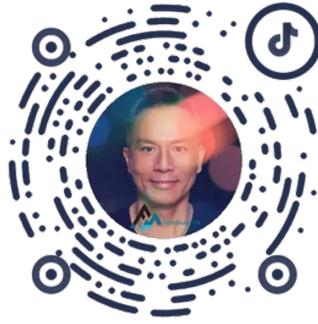
96 未来那个设计板块会更成功 - 酒店，商业还是办公？
不管市场如何，每个板块也有成功案例。

97 中国设计要做出什么特色？
由理解中国人的心开始。

98 中西方的设计差异在哪里？
知道又如何？

99 我们的公司已很成功，但我们希望更成功，可以怎样？
问你的客户面对最大的挑战是什么。

保持联系 | 一起进步



抖音



飞吻公众号