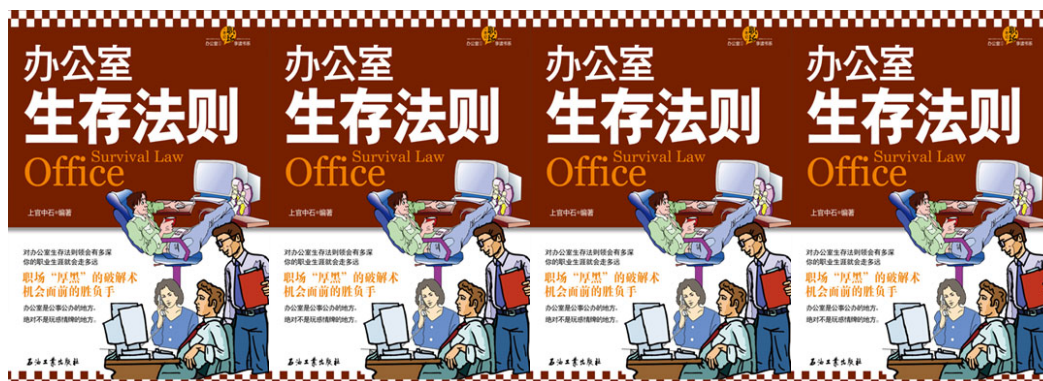


《办公室生存法则》

职场“厚黑”的破解术



全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理、IE 工业工程管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhjy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：** 中国经济管理大学 **主办单位：** 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址：www.mhjy.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018018</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

办公室是利益追逐者的战场，弱肉强食、适者生存是它的不二法则。

办公室的关系复杂而微妙，办公室生存需要战术和策略。成熟的职场人士，历经多年摸爬滚打的历练，世事洞明，人情练达，对职场已经有了相当的了解，但缺乏经验的菜鸟，所谓盲人骑瞎马，夜半临深池，免不了要跌几次跤。

第一编 办公室潜伏术

第一章 做人要有一点城府

第一编琢磨做人之道

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”这句话真是没错。

对此，卡耐基曾有过一番相当精彩的论述：“你有什么可以炫耀的吗？你知道是什么东西使你没有变成白痴的吗？其实不是什么大不了的東西，只不过是甲状腺中的碘罢了，价值才五分錢。如果医生割开你颈部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。五分錢就可以在街角药房中买到一点点碘，是使你沒有住在疯人院的緣由。价值五分錢的东西，有什么好谈的？”

第一章做人要有一点城府

长个嘴巴就要说

中国有句古训：“逢人只说三分话，未可全抛一片心。”简直就是至理名言。在办公室这种人际关系特别微妙的地方——一天中有三分之一的时间与你的同事抬头不见低头见，尤其当这种关系能左右你的升迁甚至职场命运时，怎能不小心谨慎？嘴上多个把门的，避免祸从口出，有百利而无一害。否则，三寸之舌虽不致招来杀身之祸，却也常常捅出娄子。

□办公室里莫论人非

某公司销售部经理白英初次来办事处指导工作，中午请同事一起吃饭，席间说到副总吴小莉刚刚离职，办事处一位新来的女员工张佳接过话头说：“副总这人脾气不好，很难相处。”白英说：“是吗？是不是工作压力太大了？”张佳说：“我看不是，30多岁的女人嫁不出去，既没结婚也没男朋友，老处女都是这样心理变态。”

闻听此言，刚才还争相发言的人都闭上了嘴巴。因为，除了张佳，那些在座的老员工可都知道：白英也是待字闺中的老姑娘！好在一位同事及时扭转话题，才抹去白英隐隐的难堪，而事后得知真相的张佳则为这句话悔青了肠子。

由此可见，语言就是这么个东西，当你没有说出口的时候，你是它的主人，一旦你说出来了，就成了它的奴隶，因此古人告诫我们“闲谈莫论人非”，可以将其深化为“闲谈莫论人”，因为少了一个“非”字，也就少了失言的机会。

所以，办公室流行一句话：“多吃饭，身体好；少说话，水平高。”尤其是新人，初来乍到最好少开口，言多必失。沉默寡言固然给人不合群、孤僻的感觉，但是与喋喋不休的人比起来，后者更令人讨厌。

比如，新闻报道说揪出一个贪官，如果你大放厥词，口无遮拦地进行猛烈抨击，就有人认为你是在含沙射影，指桑骂槐。你在表明自己爱恨的同时，实际上是在孤立自己，很有可能成为他人尤其是领导设防的对象，要议论就议论美国的奥巴马、法国的萨科奇。所以经过办公室的历练后，人人都会把握住“说古不说今，说外不说中，说远不说近”的原则。

□有些话既不要说，也不要听

在办公室里有些话不该说，有些事情不该让别人知道。例如：

家庭背景是否会对你的工作产生重大影响？

你与某些亲人或者朋友的关系是否不宜让别人知道？

你的历史记录是否会影响别人对你道德品质的评价？

你的一些与众不同的思想是不是会触动一些敏感的神经？

你的生活方式是否有些与传统相悖？

你与老板的私交是否可以成为公开的“秘密”？

你与公司上层的某些私人渊源一旦曝光，会给你带来障碍还是好处？

作为一个职业人，个人的一切资料，比如年龄、学历、经历、爱情婚姻状况等要分“公开”与“隐私”两大类。通常在办公室里不宜公开谈论以下话题：

（1）不要在公司里谈论私生活，无论是办公室、洗手间还是走廊。

（2）不要在同事面前谈论和领导超越一般上下级的关系，尤其不要炫耀和上司及其家人的私交。

（3）即使是私下里，也不要随便对同事谈论自己的过去和隐私。除非你已经离开了这家公司，你才可以和从前的同事做交心的朋友。

（4）主动远离敏感话题：奖金多少、升迁猜测、对领导的牢骚和对公司制度的不满都是危险话题，你的发言很可能被人添油加醋，传回领导的耳朵里，自己却连个申辩的机会都没有。

当然，人长了嘴巴就是要说话的，但说话一定得看场合、看时机。如果说话不看场合，不讲究方式方法，不负责任的背后瞎说，毫无根据的怀疑猜测，不经调查的轻信乱传，东拉西扯的闲言杂语，不分责任、不考虑后果，往往容易惹出是非和麻烦来。

所以要切记，在办公室这个是非之地中，一定要把好口风，什么话能说，什么话不能说，都要在脑子里多绕几个弯子，心里有个小算盘，这样才能够与大家和谐相处，避免犯下不可挽回的错误。

刻意自我表现的做法很蠢

在现代社会，充分发挥自己的潜能，表现出自己的才能和优势，是适应挑战的必然选择。但是，表现自己要分场合、分方式，如果表现得使人看上去矫揉造作很是别扭，好像是做样子给别人看似的，那就另当别论了。

□虚伪总要露出马脚

吉米是一家大公司的高级职员，平时工作积极主动，表现很好，待人也热情大方，但一天，一个小小的动作却使他的形象在同事眼中一落千丈。那是在会议室里，当时好多人都在等着开会，其中一位同事发现地板有些脏，便主动拖起地来。而吉米似乎有些身体不舒服，一直站在窗台边往楼下看，突然，他走过来，一定要拿过那位同事手中的拖把。本来同事差不多已拖完了，不再需要他的帮忙，可吉米却执意要求，那位同事只好把拖把给了他。

刚过半分钟，总经理推门而入，吉米正拿着拖把勤勤恳恳、一丝不苟地拖着地，这一切似乎不言而喻了。

从此，大家再看吉米时，顿觉他假了许多，以前的良好形象被这一个小动作一扫而光。

在工作中，往往有许多人掌握不好热忱和刻意表现之间的界限，不少人总把一腔热忱的行为演绎得看上去是故意装出来的，也就是说，这些人学会的是表现自己，而不是真正的热忱，而热忱绝不等于刻意表现。在需要关心的时候关心他人；在应当拼搏的时候洒一把汗；真诚，谁都会赞许。而不失时机甚至抓住一切机会刻意表现出自己“与群众打成一片”、“关心别人”、“是领导的好下属”、“雄心勃勃”，则会让人觉得虚假而不愿与之接近。

人类喜欢表现自己就像孔雀喜欢炫耀美丽的羽毛一样正常，但刻意的自我表现就会使热忱变得虚伪，自然变得做作，最终的效果还不如不表现。

□不要高看自己，小看别人

许多人在其谈话中不论是否以自己为主题，总有突显自己、主张自我的表现，这种人虽说可能被人高估为“具有辩才”，但是也可能被认为是“口无遮拦显得轻浮”或经常想“引人注目”等暴露出的自我显示，而常使别人产生排斥感和不快情绪。

真正的展示教养与才华的自我表现绝对无可厚非，只有刻意地自我表现才是最愚蠢的。卡耐基曾指出，如果我们只是要在别人面前表现自己，使别人对我们感兴趣的话，我们将永远不会有许多真实而诚挚的朋友。朋友，真正的朋友，不是以这种方法来交往的。

优越感要不得。日常工作中不难发现这样的同事，其人虽然思路敏捷，口若悬河，但一说话却令人感到狂妄，因此别人很难接受他的任何观点和建议。这种人多数都是因为喜欢表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，从而希望获得他人的敬佩和认可，结果却往往适得其反，失掉了在同事中的威信。

在人与人的交往中，那些谦让而豁达的人们总能赢得更多的朋友。相反，那些妄自尊大、高看自己、小

看别人的人总会引得别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步。

在交往中，任何人都希望能得到别人的肯定性评价，都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严，如果他的谈话对手过分地显示出高人一等的优越感，那么，在无形之中是对他自尊和自信的一种挑战与轻视，那种排斥心理乃至敌意也就不自觉地产生了。

□把优越感让给同事

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”这句话真是没错。因为当我们的朋友表现得比我们优越时，他们就有了一种重要人物的感觉，但是当我们表现得比他们还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒的心态。

李先生是某地区人事局调配科一位相当得人缘儿的干部，按说搞人事调配工作是很难不得罪人的，可他却是例外。在他刚到人事局的那段日子里，几乎在同事中连一个朋友都没有，因为他正春风得意，对自己的机遇和才能满意得不得了，因此每天都使劲吹嘘他在工作中的成绩，每天有多少人找他请求帮忙，哪个几乎记不清名字的人昨天又硬是给他送了礼等等的“得意事”，但同事们听了之后不仅没有人分享他的“成就”，而且还极不高兴，后来还是由当了多年领导的老父亲一语点破，他才意识到自己的症结到底在哪里。

从此，他开始很少谈自己而多听同事说话，因为他们也有很多事情要吹嘘，让他们把成就说出来，远比听别人吹嘘更令他们兴奋。后来，每当他有时与同事闲聊的时候，他总是先请对方滔滔不绝地把他们的欢乐炫耀出来，与其分享，而只是在对方问他的时候，才谦虚地说一下自己的成就。

□做人还是谦虚一些好

谦虚的人往往能得到别人的信赖。因为谦虚，别人才不会认为你会对他构成威胁。你会赢得别人的尊重，与同事建立良好的关系。

我们对自己的成就要轻描淡写，我们必须学会谦虚，这样我们才能永远受到欢迎。对此，卡耐基曾有过一番相当精彩的论述：“你有什么可以炫耀的吗？你知道是什么东西使你没有变成白痴的吗？其实不是什么大不了的東西，只不过是甲状腺中的碘罢了，价值才五块钱。如果医生割开你颈部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。五块钱就可以在街角药房中买到一点点碘，是使你没有住在疯人院的缘由。价值五块钱的东西，有什么好谈的？”

五种职场幼稚病

□症状之一：相信公司和老板

很多老板愿意花钱给员工买书看，像什么《谁动了你的奶酪》、《把信送给加西亚》、《首先打破一切常规》。个仅要看，还要学习、研讨，号称构建“学习型组织”，甚至还要花钱请所谓的成功学大师来传道授业，内容无非是要保持积极的心态，要行动、行动、无条件地行动，要朝着明确而具体的目标奋进，要努力开发自己的潜能、自信，要积极进取、充满激情和热忱、创新求存……

他们整天声嘶力竭地挥舞着胳膊让员工同样声嘶力竭地叫喊“我是最棒的”、“我一定要成功”、“我一定要

做最优秀的员工”、“金钱，你是我的上帝、我的恋人、我的唯一、我的生命……”

老板经常讲他的奋斗史，讲一个穷小子如何通过努力奋斗成一个好的上司的赏识，最后成功的故事，讲得老板自己都相信了，员工佩服得五体投地。老板经常鼓励员工要吃苦，要耐得住寂寞，要不计较眼的得失，要以公司为家。老板经常像关心家人一样关心员工，把员工当成孩子一样看待……任何一个在商场摸爬滚打的老板，心里比谁都清楚，高薪未必带来高效。而感情笼络却可能让员工死心塌地地卖命。

前面我讲过读老板的书，听老板的话，做老板的好战士。为什么这里我突然不鼓励听老板的呢？这里又说到听话听音了，老板讲话有实话也有空话，有鼓动也有冲动，你要听的是老板话里的意思，听出老板的用意。正因为如此，你需要能够跳出老板给你划定的那个圈圈——不识庐山真面目，只缘身的在此山中。只有知道哪些是假话，你才能辨别哪些是真话。

□症状之二：跟同事和上司有金钱往来

你可以跟任何人做朋友，包括你的敌人，但必须排除两种人：同事和上司。你可以跟任何人有金钱往来，但同事和上司除外。

同事之间的关系，可以非常融洽和谐。但一旦有了金钱的往来，这种关系就变了味。无论是你借钱给同事，还是同事借钱给你。一个参加工作不久的年轻人这样讲述了他的心路历程：

刚到公司时，问事中处得比较多的是一位年龄比我长的朋友。她经常叮嘱我的就是：“永远不要向别人借钱，也不要借钱给别人！”当时觉得她有些奇怪。我可没有要找她借钱的意思。随着和她的相处，我才渐渐发觉，她几乎不借钱给别人，也不向别人借钱，偶尔和我一起外出，挪用了我手中的几块钱，总是回到办公室就迫不及待地换零还给我，总是尽可能地缩短她借用别人钱的时间。她不仅是和我，和别的人也是这样。

她的解释是，借了钱给别人，别人会忘记，可自己却不一定忘记，要是去要，也许会弄得双方不开心。为了说明她的有道理，她还向我例举了我这种独自在外的人借钱给别人的种种弊端。

当时觉得她有些奇怪，借了别人的钱怎么会忘记还掉？除非是没有钱用的人！可是后来有一件事使我有些赞同她。

毕业那年返校时，一位校友兼同乡找到我说，因为欠了学费，没法取走毕业证，刚刚毕业找的工作，又很需要他的证件，所以，他不得不向同学们借钱付清学费再走人！他当时好像非常着急，并且向我保证回去两三天后就会取工资还钱给我，他还要了我的银行卡号，留了他的手机号码给我。出于对老乡的信任，我仅留下了路费，就把刚刚取到的工资倾囊而出。可是三天以后并没有见我的银行卡上多出钱来，不知道是什么原因，我也一直没有找他的电话，直到有一天我真的手头窘迫到需要这笔钱，我才拨通了他留下的电话。电话是个空号，或者已经停机，总之，这个号码成了个无用的东西！我开始生气，并四处打听他的同学和我的老乡，终于得到他的消息，我生气地打过去告诉他我需要钱，他再一次要了我的银行卡号，可是却迟迟没有给我，其间他再一次更换了号码！我简直无法忍受我的愤怒，所幸的是在毕业的第二年我终

于取到了他通过邮局寄给我的那笔承诺两三天后就还的钱！

不知是受了同事的影响，还是因了这个同乡的原因，我非常痛恨借钱给别人用（除非是小钱），而我自己，没有钱的时候就坚持不用。现在不和她一间办公室了，我开始和别的同事们相处。

有一天，办公室的同事叫了外卖，向我借了钱支付给送外卖的。第二次，不知道什么原因她又借了我的钱；再隔一天，她又在叫外卖的时候向我借几个零钱，我代付了五元钱，突然想起她前些天也这么做过！昨天中午，我吃饭回来发现桌上放着一堆钱，看了一下，原来同事把后面两次曾经向我借的钱还了回来，她解释道“忘记了”。我笑笑收起来，不由地想起来那个稍年长的曾经被我误认为是有些奇怪的同事，她解释不向别人借钱的理由，原来真的是可以忘记，而那个借出钱的人，却并没有忘记！

□症状之三：得罪不知底细的同事

显规则告诉我们努力敬业的同事值得尊重和学习，潜规则却拓宽了“努力”与“敬业”的外延，那些看起来懒散不做事的同事不要随便得罪。

鲍珍刚进公司做财务部主管时，除了工资，就没享受过另类待遇。一个偶然的的机会她得知行政主管赵燕的手机费竟实报实销，这让她很不服气！想那赵燕天天坐在公司里用公司电话煲电话粥，从没听她用手机联系工作，凭什么就能报通信费？越想越觉得说不过去，于是鲍珍借汇报工作之机向老板提出申请，老板听了很惊讶，说行政人员不是都没有通信费吗？“可是赵燕就有呀！她的费用实报实销，据说还不低呢。”

老板听了沉吟道：“是吗？我了解一下再说。”

这一了解就是两个月，按说上司不回复也就算了，而且鲍珍每月才一百多块钱的话费。争来争去也没啥意思。可是偏偏她就和赵燕较上劲了，见老板没动静，她又生气又愤恨，终于忍不住和同事抱怨，却被人家一语道破天机：“你知道赵燕的手机费是怎么回事？人家可是老板小秘的电话，只不过借了一下赵燕的名字，免得当半个家的老板娘查问。就你傻，竟然想用这事和老板论高低，不是找死吗？”

毕业那年返校时，一位校友兼同乡找到我说，因为欠了学费，没法取走毕业证，刚刚毕业找的工作，又很需要他的证件，所以，他不得不向同学们借钱付清学费再走人！他当时好像非常着急，并且向我保证回去两三天后就会取工资还钱给我，他还要了我的银行卡号，留了他的手机号码给我。出于对老乡的信任，我仅留下了路费，就把刚刚取到的工资倾囊而出。可是三天以后并没有见我的银行卡上多出钱来，不知道是什么原因，我也一直没有找他的电话，直到有一天我真的手头窘迫到需要这笔钱，我才拨通了他留下的电话。电话是个空号，或者已经停机，总之，这个号码成了个无用的东西！我开始生气，并四处打听他的同学和我的老乡，终于得到他的消息，我生气地打过去告诉他我需要钱，他再一次要了我的银行卡号，可是却迟迟没有给我，其间他再一次更换了号码！我简直无法忍受我的愤怒，所幸的是在毕业的第二年我终于取到了他通过邮局寄给我的那笔承诺两三天后就还的钱！

不知是受了同事的影响，还是因了这个同乡的原因，我非常痛恨借钱给别人用（除非是小钱），而我自己，没有钱的时候就坚持不用。现在不和她一间办公室了，我开始和别的同事们相处。

有一天，办公室的同事叫了外卖，向我借了钱支付给送外卖的。第二次，不知道什么原因她又借了我的钱；再隔一天，她又在叫外卖的时候向我借几个零钱，我代付了五元钱，突然想起她前些天也这么做过！昨天中午，我吃饭回来发现桌上放着一堆钱，看了一下，原来同事把后面两次曾经向我借的钱还了回来，她解释道“忘记了”。我笑笑收起来，不由地想起来那个稍年长的曾经被我误认为是有些奇怪的同事，她解释不向别人借钱的理由，原来真的是可以忘记，而那个借出钱的人，却并没有忘记！

□症状之三：得罪不知底细的同事

显规则告诉我们努力敬业的同事值得尊重和学习，潜规则却拓宽了“努力”与“敬业”的外延，那些看起来懒散不做事的同事不要随便得罪。

鲍珍刚进公司做财务部主管时，除了工资，就没享受过另类待遇。一个偶然的机她得知行政主管赵燕的手机费竟实报实销，这让她很不服气！想那赵燕天天坐在公司里用公司电话煲电话粥，从没听她用手机联系工作，凭什么就能报通信费？越想越觉得说不过去，于是鲍珍借汇报工作之机向老板提出申请，老板听了很惊讶，说行政人员不是都没有通信费吗？“可是赵燕就有呀！她的费用实报实销，据说还不低呢。”

老板听了沉吟道：“是吗？我了解一下再说。”

这一了解就是两个月，按说上司不回复也就算了，而且鲍珍每月才一百多块钱的话费。争来争去也没啥意思。可是偏偏她就和赵燕较上劲了，见老板没动静，她又生气又愤恨，终于忍不住和同事抱怨，却被人家一语道破天机：“你知道赵燕的手机费是怎么回事？人家可是老板小秘的电话，只不过借了一下赵燕的名字，免得当半个家的老板娘查问。就你傻，竟然想用这事和老板论高低，不是找死吗？”

避免得罪上司或冲撞权贵

你知道上司是一种什么东西吗？上司是一种权力的代表，它通过行政的手段，表达和执行权力的意志和原则及利益。它依靠他们实现对我们（群众）的控制、领导、指挥，甚至压迫。他们即是大大小小的上司。上司的职能和地位不容我们忽视。

由于工作的关系，上司和我们有一种紧密的接触，但是我们跟他们的关系却很难较好相处。

因为身份和地位的不同，他们一般会低视我们，不把我们放在眼里。而他们自己则很长官意志，很主观，很高高在上。在他们面前，我们常常被压抑，被训斥，我们骄傲不起来。有时，他们甚至会有意识地欺负我们。这使我们很不满，甚至敌视。有些上司还十分无能，十分平庸，他们之所以能够盘踞在权力位置上，不是因为裙带关系，就是走了狗屎运，这更让我们的自尊心接受不了。一般来说，上司并不是圣贤，他们有私心，有缺点，常常犯错误，一个这样的人，老是批评我们，不公正对待我们，我们对他怎能不厌恶、反感，进而挺身反抗呢？人在心高气傲的年轻阶段，更容易因此冲撞上司，反抗上司，这就不可避免地得罪了上司。我们不知道权力（上司）对我们是一种天大的危险。

□小胳膊拧不过大腿

一个员工因为少拿了几块钱奖金，而和他们部门经理争吵了起来，那个员工很冲动，后来还用手撕扯那

个部门经理的衣领。那个部门经理很阴柔，当时没有还手，而且还同意了给那个员工补足奖金。那个员工似乎胜利了，完全占在上风。

不知道以后那个部门经理报复了没有，但是常言说“小腿拧不过大腿”，群众和领导搞，没有不吃亏的。领导报复起来，手段更毒辣，更残酷，更方便。很多人就因为和领导关系处理不好，或在运动中得罪了领导，而终生受到迫害。这个员工没有考虑到这些，为了几块钱，便性子暴起，和领导动口动手，这一方面表现出员工的心地简单，一方面也能让人感到下层劳工挣钱的艰辛。一点小钱便以命相拼，很让人同情。

但是，得罪了上司，的确不是一件好事，它对我们非常不利。因为你们之间相差悬殊太大了。你和他们的力量完全不成比例。你们是领导和被领导的关系，支配和被支配的关系。领导方，有权力，有背景，有工作之便；群众方，没有权力，没有背景，没有工作之便。因此，即令你和他们斗争，也多是徒劳无益或灾难性的。你是一个个人，你的反抗是有限的，微弱的，没有毁灭性力量。而他们却代表着权力、组织和机构，他们的打击是毁灭性的，个人很难反抗的。夸大一点说，他们动用一下小拇指，就能把你按入灭顶之灾。反右斗争时，多少人，因为领导一句话，便被打成右派分子，投入劳改农场，专政了几十年。总结起来说，以群众反抗领导，以弱小反抗权势，以简单反抗险恶；未有能占便宜的。

□与上司叫板，无异于弱羊拼虎

那么，怎样对待上司呢？你和上司的关系，是一种工作关系，要学会公关性质地对待它，圆滑通达地处理它。多使用头脑、智慧和技巧，少动用情绪、道义和书生气。在他的矮房子下，就照他说的那样做。因为他的手上掌握着对你的生杀予夺大权，他们决定着你的生存和命运，或升（升职），或降（降职），或增（加薪），或减（减薪），因此，对他们你要使用礼貌、谨慎，甚或伪装。这已不是一个简单的道德问题，而是一个直接威胁着生存的根本问题。直接威胁着生存的根本问题，从来都是超乎单纯道德的。因此，对上司要尊重和奉承。

其实人人都喜欢被尊重和被奉承，上司对此更甚。如果你没有这样，他们会更敏感，更无端地生气，你对此要有高度的自觉和谨慎。对待上司，不要和他争讲，让他永远正确，他总是对的。如果你要和他争个对错，哪你就糊涂了。如果你因此要和他拼个输赢，哪你就更糊涂了。那无异于弱羊拼虎。基于上述思考，就是你受到了不公正的待遇，也不要过激冲动，而要视环境和其他因素的情况，能让就让，能忍就忍，出了他的矮房子，就可以不理他了。万一忍受不了，一定要搞，也要多想一些计策，多动用一些因素，比如舆论、法律，等等，让自己的还击或攻击具有分量，以避免弱羊拼虎的愚蠢。

把领导当哥们儿？永远都别想

在办公室中流行着一句名言，“领导可以经常拍你的肩膀，但你永远别拍领导的肩膀”。这样的尺度，往往增一分则长，减一分则短，明智之人在办公室丛林中行走，保持适度的距离才是安全之策。

□“别忘了这是办公室！”

张小姐和女老板非常合得来，不光在工作上珠联璧合，就连爱好也惊人地相似。她们都喜欢用某个品牌

的化妆品，喜欢某品牌套装，喜欢到星巴克喝咖啡，喜欢听王菲的歌……有一回，两人不约而同地穿了一件相同款式风情万种的春衫，在更衣室相遇，彼此笑骂“小妖精”。

日久天长，她们的亲密关系招致许多非议。女老板也留了心，开始慢慢地疏远张女士，可是张女士却对此毫无察觉。一天，女老板在自己的办公室里接待一位客户，张女士敲门后进来，以为没有别人就大声嚷嚷，“嗨，小妖精，今天晚上去看电影怎么样？我搞到了两张票。”女老板的脸色立时沉了下来，说道：“你先出去吧，我这里有客人，别忘了这是办公室。”张女士悻悻地退了出去。不久，张女士被老板从人事部“发配”到一个不起眼的工作岗位上，从此她再也没有多少机会和女老板频繁接触了。

□调准“频道”

不论什么时候，领导就是领导，即使你们的关系很不一般，也并不意味着你能把他当成朋友来看待。事实上，想通过与领导做朋友这种“捷径”获取工作上的便利乃至在公司的提升，是一种不可取的方式。不可否认，与领导增加交流对你的工作会有很大的帮助，但是任何事情都是有尺度的，一旦超越正常的上下级关系，反而会产生不良的后果。

在办公室这个是非之地中，如果你把精力都用在和领导的周旋上，关系过于亲近，就会被认为是领导的人，被同事看作领导的心腹和安插在他们之中的间谍，自然会引起同事们对你的戒备，以及种种不必要的猜测。即使你“君子坦荡荡”，也总有“小人常戚戚”。

况且，“一朝天子一朝臣”，领导层的变动不可避免地会波及下属的职位变动，新任管理层一般会在人事上来个“大换血”，如果你在别人的印象里是领导的人，那么，这时也许你该做好走人的准备了。

因此，你应当谨慎处之。注意调节“频道开关”，寻找与其他接触较少的领导打交道的机会。从保持良好的人际关系角度看，这种交流上的“平衡”还是很必要的。

□如何与领导保持适度的距离

1. 不要与领导称兄道弟，忘乎所以。

现在许多领导为了笼络人心，调动下属的积极性，经常会与下属一起娱乐，或打球，或下棋，或游泳等等。即使这样，你也不要以为真的能与领导打成一片，甚至与领导称兄道弟。别忘了，他终究是你的领导。你必须摆正自己的位置，切忌用这样的字眼与领导说话：“你这人，水平真差，拜我为师好了！”“如果你不是我的领导，我今天肯定不会让着你！”“你这人，当领导还行，下棋，还差了点。”等等。

2. 与领导单独相处的时间不要过长。

如果因为工作需要去领导的办公室汇报工作，或者请示问题，最好速战速决。时间过长，就会让人觉得两人的关系过于亲密；在公共场合，无论交谈还是娱乐，跟领导待在一起的时间也不要过长，那样最容易引起别人的关注和猜疑；如果你跟领导上下班走同一条线路，要减少一起上下班的次数。

3. 不要与领导有亲昵的举动。

同性之间，无论你的领导多么随和，即使他毫不介意，也不要跟他发生亲昵的举动，那是你们关系亲密无间的最有力证据。与异性领导相处时，则更要讲究分寸与距离，如果过分亲昵，就容易使对方产生误会，给旁人留下话柄，同时也给工作开展树起绊脚石，给自己的人际交往找麻烦。

有一位女下属，经常与自己的男性领导说说笑笑，而且还帮助领导买衣服，不管公事私事都要找领导解决，结果时间一久，单位里流言蜚语不绝于耳，搞得两人都非常尴尬。

4.减少跟领导开玩笑的次数。

在适宜的时间和地点，跟领导开个并不过分的玩笑倒也无妨，但经常跟领导开玩笑，就会产生不良的后果。

卜合是美国著名的影星。越南战争期间，他经常被派到越南前线慰军演出。“你经常拿总统、议员、州长和其他大人物开玩笑，怎么从没出过毛病？”有战士问。“没出过毛病？”卜合反问道，“那你想想，我为什么会一再被派到越南来？”

一个不懂得距离感和分寸感，甚至拿领导开玩笑的人，事业发展中肯定会处处碰壁。要知道，领导永远是领导，不要期望在工作岗位上能和他平起平坐。即便你们以前是同学或是好朋友，也不要自恃过去的交情与领导开玩笑，特别是在有别人在场的情况下，更应格外谨慎。

5.避免向领导谈及个人隐私。

在办公室应尽量避免向领导谈及个人隐私，否则会对你的职业发展产生不利的影响。

大学毕业刚进公司没几天的吴丽丽，中午吃饭时在职工餐厅遇到了自己的经理。经理很热情地和她打招呼，吴丽丽心想，自己跟经理不太熟，面对面聊什么呢，只好保持沉默。餐桌上的气氛有点尴尬。幸好这样的僵局没持续很久，经理就开始发问了：房子住得如何，交通是否方便……尽管打破了刚才沉默的僵局，可这一问一答的也很别扭。后来，经理关心地问她有没有男朋友。接下来的谈话整个变成了吴丽丽的爱情汇报。经理听得津津有味。吴丽丽也暗暗为能跟经理找到共同话题而庆幸。

之后，经理有事没事就关心地询问她跟男友的感情进展，吴丽丽也如实汇报，久而久之，领导对她形成了一个印象：这是一个喜欢到处宣扬自己恋情的小姑娘，对她的业务能力反倒忽视了。

当然，与领导交往中分寸和距离的把握，也要看不同公司、不同单位的文化类型。比如说，很多公司的老板本身就希望和员工既保持上下级关系，又是生活中的朋友，而且把这个视为一种管理手段，这样的氛围就比较适合发展朋友式的老板——员工关系。但如果你身处一个斗争激烈、帮派林立的单位，你和领导关系过于亲密，可能会被别人贴上一个标签：你是领导的心腹，从而受到另一个帮派的排挤，成为权力斗争的牺牲品。这时候你就要慎重考虑，以免深陷不必要的人事斗争当中。

第二章 办公室明哲保身之道

第二章办公室明哲保身之道

风口浪尖总是很危险

有些人误以为业绩是升职和加薪的关键评价指标，于是如何创造业绩和如何宣扬自己的业绩成了一些人工作的重点。一旦有表现的机会，他们会拼命把工作抢过来，以便完成后可以到处宣扬自己的功劳。然而这样做不但对自己没有任何好处，反而会引发同事的抵触和上司的反感，觉得你功利心太强，太过于作秀。不少职场人士就是吃了这种，他们自认为自己能力很强，业绩很突出，却一直得不到奖励和提升，于是开始牢骚满腹。其实，问题并不是出在公司，而是出在他们本身。

□大家都对业绩很敏感

某君十分信奉“业绩是成功的筹码”的信条，而且还坚信业绩只有上司看得见才有效。于是在做完一件工作后，大部分时间花在出各种报告上，报告做得很精美，还喜欢做成彩色的，然后汇报给上司以及公司各部门的高层，到处宣扬自己的功劳，等待公司的奖励和升迁。然而几年过去了，他依然在原来的位置上停留不动，上司交代给他的工作也越来越少，并责备他：“有时间发这么多邮件，还不如多做点实事，生怕别人不知道你做了事！”

过于吹捧自己的业绩与能力，只会让别人感到反感；而如果真的希望得到同事的青睐和上司的器重，你应该学会“高调做事，低调做人”，而不是“低调做事，高调做人”。业绩是一种很敏感的东西，大家都知道它代表什么，但你应该知道，你业绩的出色反映了别的同事的无能，你的升职与加薪会牺牲别的同事的升迁机会，会威胁到上司的地位。所以在高调做好自己的工作外，要低调处理你的业绩，要低调做人。“高调做事，低调做人”是职场中一种平和的为人处世的态度，同时也是职场“根基稳健”的第一步。而如果你在敏感场合张扬你的业绩与能力，这可能会给你带来许多麻烦。

□枪打出头鸟

一家濒临倒闭的公司被卖给了一个新的老板。老板上任的那天，首先召集各部门管理人员，问他们公司走下坡路的原因，以及如何把公司整顿起来。别的人都不敢吭声，而唯独一位年轻人拿出一本自己编写的策划书，总结了公司失败的八条原因，并有针对性地提出了三条措施。没想到老板看了一脸的不高兴，把年轻人劈头盖脸地骂了一顿：“这些问题你以为只有你知道，别的人就不知道了？这么多老同事都不开口，就你懂？”年轻人受了一肚子委屈。然而晚上加班时，老板又单独将那位年轻人叫到办公室开导说：“以后公司的兴旺就靠你了，我今天在会上批评你，那是为了救你，否则在你以后工作中，会有很多人向你出刀。”

所谓“树大招风”、“枪打出头鸟”，平时的办公室看似风平浪静，其实是暗潮汹涌。谁都在期盼升职、追逐利益，同时谁都希望自己比别人出色，正如一句很俗的话所说：人人都希望自己吃肉，别人喝粥。职场间，大家相互盯得很紧，一旦你表现得比较出色，你就把自己推向了风口浪尖，成了众矢之的。所以成熟的职场人士都知道“韬光养晦”，在取得业绩之后，很善于低调处之，并及时去消除同事的抵触情绪。

聪明就是傻，低调是时尚

大音稀声，大象无形，大智若愚，大巧若拙。

但有的人，唯恐别人不知道他的聪明，甚至喜欢在职场耍小聪明，认为这样能骗得过领导，自己也乐得轻松。其实，所有的领导都是从最初的位置一步步走过去的，你的那些伎俩，他们心里一清二楚。无论你的智商有多高，永远也不要认为自己比老板聪明。所以在职场，你不懂就问，千万不要故作聪明，结果聪明反被聪明误。那些真正优秀的人，从来不会自作聪明。

进入职场以后，你千万不要动不动使用那些“聪明”的小脑筋，以为这样就可以搞定所有事情，如果你这样做了，就会发现在关键时刻竟然出现难以弥补的失误。你得在心中建立“认真”的信念，懂得世界上事只有踏踏实实地做，才可能换来成功。其实很多时候，你的聪明仅能带来短期利益，但却会损害你的长远利益。比如会损害你的诚信、降低你的名声、使你难以受到重用。

□一个让人“肠子都悔青了”的故事

有个精于建筑工艺的木匠，一辈子不知道建造了多少座精美的木房子，因此也赢得了大家对他的尊称“小鲁班”。一过几十年，小鲁班也到了该退休的年龄，于是有一天他告诉老板，说自己准备退休，回家与妻儿安度晚年。

老板显然舍不得自己的得意工匠离开，于是问他是否能帮忙再建一座房子。小鲁班心想，如果自己继续认真造房子，估计老板不让自己回家养老，于是口头上虽然答应了下来，但是心里却打好一个“聪明”的小主意。

房子如期建造了，但是大家都看得出来，小鲁班的心早已不在工作上，他用的是软料，出的是粗活。他懒洋洋地刨土，松散散地打桩，拖了4个月的时间才把房子给建好（如果是以前，精工细做也才只要2个月时间）。

房子建好后，小鲁班锁了门窗，就拿着钥匙去向老板交差：“老板，最后一座房子我也给你建好了，这下我可以回家了吧？”

老板看着小鲁班脸上疲惫的表情，拍拍他的肩膀，把那串钥匙郑重地交还给他，说道：“你在这里几乎都工作一辈子了，这座房子就算是我送给你的退休礼物吧！”

听到这句话，小鲁班一时目瞪口呆，但是显然老板并没有开玩笑。他想起自己当初造这座房子时的马虎态度，顿时又是羞愧，又是后悔。小鲁班一家人只好搬进这幢粗制滥造的房子里，体验到了一时的“小聪明”带来的麻烦。

□谁比谁傻？

一个真正认真负责的人，不管做什么都不会降低自己的标准。有时候，你选择说假话，欺骗上级和老板，就是因为存在一种侥幸心理，以为可以蒙混过关，以为别人不知道，可以逃避过去。其实看看那些犯罪分子，他们刚开始也并不是想作奸犯科，都是从这种心理开始越陷越深的。一旦你做错事，就应该及时改正，

而不要用“侥幸”来安慰自己。要知道，小错不断迟早会酿成大错，没有被改掉的错误随时都可能反过来淹没你，最终让你身陷泥潭无法自拔。

某小家电公司有一笔公款直接打入公关部门经理的私人账号，新的领导进来的时候，这笔款还有大部分没有用完。当时公司很多地方管理比较混乱，该部门经理以为别人不知道，迟迟不交出来，也不提起这个事，好像忘了这件事，结果还是被人家举报了。老总亲自问起这件事，他才说出来，把钱退了。尽管部门经理有种种理由说没有独吞款项的意思，但老总不是傻瓜。当然，由于没有足够的证据，也没有把他怎么样。但这个经理以后的日子恐怕就要如坐针毡了。

要想人不知，除非己莫为。世上没有不透风的墙，如果你以为别人不知道，实际上你已经错上加错了。有一句话说得好：把别人当傻瓜的人其实就是最大的傻瓜。

□当众“抖机灵”，纯属“没头脑”

有一个领导请部门所有人员吃饭，一共两桌。酒桌上大家频频举杯，共敬领导。其中一人喜欢开点玩笑，在领导有点支撑不住的时候，用白开水当酒和领导干杯，他还暗示大家仿效之。最后，领导终于“醉卧酒桌”，脾胃大伤。中国人信奉“酒品即人品”，这个人酒品如此，人品怎样就值得推敲了。是的，当时领导并不知道，但以后未必就发现不了。如果领导正好坚持“从酒品看人品”，那就很难说这个下属会有什么下场了。

下班后，领导和部属应该是朋友关系，一起喝酒也无可厚非，但并不是说你就可以搞一些小聪明，以虚假面对真诚。

现代社会做人要圆通，要懂得一点交际和沟通艺术，但并不是说你可以欺骗别人，随意玩弄花样。你的欺骗一旦被发现，你自己的处境将会很尴尬。《红楼梦》里，王熙凤在那个圈子可以说是如鱼得水，她的下场呢？“机关算尽太聪明，反丢了卿卿性命”。

其实，低调在当前已成为一种为人处世的时尚，也成为经验老到的职场高人的训条。

就好比在商务飞行的途中，最不显山露水的人可能就是某个知名大公司的总裁，而与普通人一样在等候误点的航班人群中，可能就有你仰慕已久的某个名人。

所以，你要知道，低调就是将心高气盛演绎成平民化的一种境界。

□不一定非当VIP不可

王先生是公司元老级人物，为公司的创立和发展立下过汗马功劳。

很多人却对王先生不以为然。

虽然王先生家境甚丰，学识广博，但却极为低调行事。

一年365天，王先生从不穿那种LOGO显露在外面让人一眼就能识别的服装上班，王先生唯一让同事有记忆的是穿着考究，但决不滥情于品牌。王先生特意定制的衬衣袖口上同色绣着他的名字，那种高贵和自尊是发自内心的。

当很多人想尽招数要在公司的内部通讯上露个脸时，王先生却从不同意刊登任何有关自己的照片，他极少出入各种宴请招待场合与人过招。

遭遇媒体采访，王先生总是推脱或者礼让给公司的业务主管。

因此，王先生在公司备受人尊敬，也少了很多是非，更能每次都能抓住升迁的机会。

很多人当然就没有这么幸运了。

高调和招摇使他们在无形中失去了很多的机会。

正因为公司里有王先生这样的人，所以就让很多其他的人有了鲜明的对比。

有的人刚刚升职加薪，就立马有了脱贫致富的感觉，恨不得将全身上下来个改造，以一身名牌亮相公司；有人积极参与各类大小剪彩、宴请和应酬，甚至将声色场所的照片来个广泛传播，还有人争着抢着要上公司排行榜，唯恐没人知道他的“江湖地位”；还有人最喜欢众人面前耍大牌，出门要 B 舱，接待要 VIP 待遇，处处摆谱，却也处处招人白眼。

其实，无论我们现在职场中的位置是什么，一定要记住低调做人是内心充盈的磊落风度，也是没有强烈落差感的平和心态。低调的人内心一定没有恐惧，只有满足。其实，这也是一个人心智成熟的表现，稻子熟了就低头，麦子熟了就弯腰。我们要知道，只有在职场中保持低调，才能为自己的升迁铺平道路。

在职场，不管我们自己实际上多么聪明，也要适当地收敛锋芒，不可开的玩笑不要开；不可说的话不要讲；违背良心的事不要做。这样可以远离祸患，也能活得更加心安理得。我们一定要记住：聪明就是傻，低调是时尚，真正聪明的人，往往大智若愚，不露声色。在职场生存，韬光养晦是硬道理，而自作聪明迟早会让自己陷入绝地。

避免被人排挤的三个注意点

在办公室内受到排挤的情况并不罕见，因为大家虽然同是工薪族，但却有职位高低之别，所以经常会出现孤立某人、排挤某人的情况。

如果你真的不幸在办公室内被人排挤，首先要找出原因，之后才能对症下药，你是否符合以下情况？

①衣着奇特，言谈过分而令同事却步。

②雇用你的人，是公司内人人讨厌的头号公敌，故连你也受牵连。

③近来连续升级，招来同事妒忌，所以群起排挤你。

如属第三项，这情况也很自然，所谓“不招人妒是庸才”，能招人妒忌也不是丢面子的事。

其实只要你平日对人的态度和蔼亲切，同事们不难发觉你是一个老实人，久而久之便会乐于和你交往。

若属第二项，那便是你的不幸，惟有等机会向同事表示，自己应聘主要是喜爱这份工作，与雇用你的人无关，与他更不是皇亲国戚的关系。只要同事了解到你不是公敌派来的密探，自然会欢迎你的。

假如是属于第一项，那你便要反省一下，因为问题是出在自己身上，如果想让同事改变看法，惟有自己

作出改善。不要乱发一些惊人的言论，衣着也应切合身份，过分突出的服装不会给你带来方便，只会让自己成为别人敌对的目标。

坦然接受忠告

办公室里、社会上尔虞我诈、两面三刀的人十分普遍。虽然你不至于是处处打别人主意，但对于别人可能用在你身上的计谋却不可不知。

“人无害虎意、虎有害人心”，有时候还是小心点好。不要太轻信人，但也用不着惶惶不可终日，因为做事业一定有风险，富贵一定在险中求，所以要冒险搏一搏。

□凡事从利益出发

信人又不是，不信又不是，究竟怎样才好？

最好的方法，就是平日多听一些有经验的前辈讲“故事”。不要以为听他们讲当年是浪费时间，其实在“故事”中拥有丰富珍贵的经验。

知人知面不知心，别人心里想些什么你根本无从估计，既然大家都不懂超能力，虽可以从以往经验中得出些教训，但也不十分可靠，最好不想那么多。只从手上有的情况去考虑，值不值得冒险。

只要有利可图，即使最值得信任的人也会出卖你，所以什么人也不要信，只信手上有的事实。任何传言也不要轻信，因为既有利益引诱，自然会有人打歪主意。反过来说，如果不涉及重大利益的，则不妨轻松点，放手让别人去做，因为别人也不会因蝇头小利而花精神时间去算计你。

多从历史中吸取教训，和从实质利益中决定信任别人的程度，是对付同事中奸诈小人的最佳方法。

□“菜鸟”自当敬“老鸟”

对于公司内的新进职员来说，除了工作上的生疏之外，如何应付那些老职员也是让人头痛的难题之一。老鸟欺负菜鸟的情形屡见不鲜，更倒霉的是和那种喜欢倚老卖老、嘴巴又唠叨的人同在一个单位工作，此时你该如何自处呢？

原则上，对于资深同仁应以敬重、客气的态度待之，在大伙儿聚会时，别忘了趁机表示敬重之意。这么做，在工作和人际关系上都有好处。但是不管对方的年龄多长、派头多大，在公司里的关系终归是同事，因此必须与对待上司的态度有所不同。

在工作上，不懂的事情要与前辈商量，这是一般原则，不可因对方职位不高或生性老实而有失敬之意。

很多新进职员畏于资深职员的难缠，总是采取敬而远之的态度，其实大可不必如此，反而应该积极地与他们接触。

大家都知道，我们在学校里所学到的只是满肚子理论，一旦进了实务战场，往往没啥大用。就以报告书的写法和资料的整理收集为例，便和课本上教的大不相同。更何况每家公司的作业都是自成一套系统，只有老职员才知道怎么一回事。既然上司不可能详细指导，除了向老资格的人学习之外，别无他法。当然，

其中不乏有人愿意提携后进，肯不遗余力地倾囊相授，不过即使是遇到懒得主动搭理新进职员的人，只要你坦诚地向他们虚心请教，很少会遭到拒绝。

这样一来，既可学习到前辈的技术，又可留下良好的印象。因此，直接向资深者请教，可以说是一举数得的好方法。

领导的心腹怠慢不得

通常每一位领导身边总免不了有一些红人，也就是领导的心腹、耳目或者宠信的人。这些人当中有些并不是因为某种特殊能力或个性而受到重用，但却是领导的“贴身小棉袄”，让人看得眼红、恨得牙痒。身在办公室，你千万不要小视领导身边的红人，他们是办公室里的一个特殊团体，如同一个雷区，处理不好则影响你在该单位的发展。因为这些人对领导的决策、用人及对问题的看法都会产生重要的影响，而且这种影响在许多时候可能会是决定性的。

□功夫不负有心人

有个年轻人不到 30 岁，就已经是公司的部门主管了，深得领导器重。每逢部门主管会议时，这个年轻人总是认真倾听，然后简明扼要地发言，他的意见既击中要害，又显得有理有度，令人叹服。因此老板对他十分欣赏，对他的意见和建议十分重视。可是他并未恃才自傲，不仅对老板十分恭敬，还对老板身边的红人——分管人事的副总也是鞍前马后地伺候着。逢年过节，他也免不了一番“进贡”，总要拎一点副总喜欢的礼品登门拜访。

有的人很不以为然，他们觉得对老板恭敬是应当的，可那个副总明明是一个本事不大、心眼不少的人，巴结他似乎就没有多大必要了。有朋友去问这位年轻的部门主管，他道出了原委：“副总虽然没多少业务方面的本事，但他的心眼都用在为人处事上，他不一定能给你起什么好作用，但如果在背后给你说点风凉话，做点小动作，就会叫你吃不了兜着走。我之所以和他搞好关系，就是希望他不要在背后给我捅刀子，那就谢天谢地了。”

事实证明，年轻人的功夫没有白费，那分管人事的副总对他很好，经常向他透露一些情况，明里暗里帮了他不少忙。

这个年轻人算是领悟了办公室丛林生存之道，其实很多领导身边的“红人”，虽然没有决策权，但对领导有很大的影响力，如上级的副手、秘书、太太，他们对一些事情的成败往往有举足轻重的作用，打点好他们于你大有好处。

□至少不得罪

有些人认为，在公司里只要尽心尽力，取得业务实绩，赢得领导的赏识和欢心，加薪提升便指日可待了，而把那些领导身边的红人不放在心上，认为这些人的职位不高，权力也不大，跟自己也没直接关系，没必要重视他们。殊不知，这样一来，让自己走了不少弯路。

大凡业务能手，自觉有几分才干，以为一心扑在工作上，创造非凡业绩，就可在单位顺风顺水，但几个回合较量下来，往往无可奈何地充当了业务稀松的混混们的手下败将。个中原因再简单不过了，其实，领导身边的“红人”多为这类人，他们心思细、心机重，精于拍马、献殷勤；或者无理辩三分，猪八戒倒打一耙，陷业务能手于不义之地。和他们交往时，万不可掉以轻心，因为他们虽然不能说一句顶一句，但有自己的圈子和能量，所以你在和他们说话时要千万留心，得罪了这些“红人”，你多半从此没好日子过了。

与红人交往的过程中，即使做不到巴结，至少也不要得罪他们，毕竟他的权力是依附在某个领导身上，即使他们没有什么可取之处，你至少要在表面上对他们表现出一定的尊重，不要试图得罪他们。

不过，话又说回来，所谓“人无千日好，花无百日红”，一旦大树轰然倒地，昔日“红人”不再受宠，成为“闲人”“常人”后，又往往比“常人”还要可怜。所以，即使你一时屈服于这类红人的淫威之下，也不必为此心怀不平，甚至兴起与他们斗法的念头，不值得伤肝动火的，大不了三十六计，走为上！

将嫉妒消于无形

职场中流行这样一句话“同事就是同时争取一件东西的一群人”。从逻辑上来说，你的优秀和突出就等于否定了他们的能力，他们自然会感到压力重重。有了这种认识，你就知道从情绪上来说，就像孩子们会嫉妒受到优待的兄弟姐妹一样，同事们也会嫉妒你。

在办公室里，女同事之间的嫉妒尤为突出，女人之间不光是妒色，更多的是妒才。在工作中你如果是个突出的女人，可能时刻会感受到嫉妒的存在：嫉妒你所处的职位、工作能力以及受领导的赏识程度，乃至你的容貌、衣着，甚至家庭经济状况等等。

遭人嫉妒当然心里很不爽，但你必须要面对这种局面，并且要想法处理好。虽然你不一定能在短时间内消除他人心中的妒火，但是可以通过一些方法使它降低到某一均衡点，这样至少能保证你可以安心工作。以下是一些消除嫉妒的技巧：

□融化嫉妒

对嫉妒你的同事，不必针锋相对，要站在对方角度去思考这个问题，能理解对方的想法是人之常情，用不卑不亢的态度去对待他们，时间一长，因嫉妒而产生的矛盾会自然而然的被淡忘掉。通常一些因为薪资、职位、先进等等嫉妒原因而造成的矛盾，一般都会随着时间的推移渐渐消失，这一次遭妒嫉的是 A 君，如果下一次调高薪酬的是另外一个员工，那同样会让人嫉妒，从而把矛盾转移，所以处理这类矛盾的主要一点就是考验你的忍耐力。你完全可以宽容大度地与之友好相处，并尽可能地关心和帮助他人，在一定程度上化解一部分嫉妒心理。

俗话说：“恨是离心药，爱是胶合剂。”因此，当你遭遇嫉妒时，如果能够以德报怨，用爱心去感化嫉妒者，恩怨也就自然会化解了。以有原则的忍让来抑制无原则的争斗，这是根治双向嫉妒和多向嫉妒的关键之举。如果嫉妒者向你发出挑战，你不但不迎战，反而退避三舍，以不失原则的适度忍让来求大同存小异，

或是求大同存大异，都不失为化解嫉妒、免遭嫉妒的好方法。

□淡化嫉妒

对于妒火过盛者，无论你怎么宽容友好，恐怕也无济于事。在这种情况下，有人选择辩驳，有人选择退避甚至辞职。其实，最好的办法是以实力来证明自己，做好自己的本职工作，让嫉妒者自己去折腾。

罗敏刚到一家大型企业上班，她是部门里学历最高的，所以认为自己的能力也是最好的，常常在工作中表现出自满的情绪。

有一天，部门主管给她分配了一个很简单的任务，可罗敏偏偏没能完成，后来求助于同事陈刚才顺利交差。为此，主管表扬陈刚说：虽然陈刚学历不高，但操作能力强，大家都应该向陈刚学习。

就这么一句表扬，罗敏心里很不是滋味，在以后的工作中，她总想挑陈刚的刺，出他的丑。可陈刚总是很坦诚地向她学习，并不生气。结果，时间久了，罗敏给同事们留下了嫉妒心强的不良印象，也因此在后来的主管选拔中败给了陈刚。

可见，与有嫉妒心的同事相处时，不如来个“无为而治”，落得个“无为而无不为”的效果。因嫉妒者本身就是多疑、爱猜忌，你不妨将他当作普通人来看待。俗话说，见怪不怪，其怪自败。

□对嫉妒者采取迎合态度

因为嫉妒者是在处于劣势时产生心理失落和不平衡，虽表面气壮如牛，但内心空虚，且隐含着一种悲观情绪。所以对嫉妒者采取鼓励态度，可以强化他的信心，转变他的错误想法，而且还可以在力所能及的情况下，为嫉妒者提供一些实质性帮助，使嫉妒转向公平竞争。

一次，某公司的王某因为成绩突出而获得优秀员工奖，在全公司的表彰大会上大出风头，引起众人的关注。原本每年这个奖是非李某莫属的，可这回他却落了选，自然情绪有些不高。散会后，李某不无妒意地握着王某的手笑着说：“祝贺你呀，感觉不错吧！”王某很机敏地回答说：“从没见过这么大的场面，还有那么多的上级，说实在的，讲话的时候我真有些紧张，生怕什么地方说错了。我要能像您那样就好了，每次在台上那么镇定自若，您有什么秘诀呀？”李某听后不禁暗自好笑——真是没上过台面，上台讲几句话还这么紧张。这样一来，他心中的那种隐隐的嫉妒心，明显淡化了许多。

王某真可谓聪明，他抓住了李某的心理，只几句话就迎合了他的优越感，化解了对方的嫉妒心理。

当心被居心不良的“朋友”利用

职场上朋友多不是件坏事，但是要注意的是，这些朋友并不见得每一个人都对自己有正面的影响。有的人虽然一开始没有恶意，但是到最后还是给自己带来了许多麻烦。

当然其中也有些人可能一开始就抱着“利用”的心态来接近你。而我们也很难有什么特别的方法可以辨识，因为我们如果把所有的人都当成坏人来看，就不可能有名望了。

最重要的还是自己要多小心一点，才能避免一些不必要的麻烦。下面的一些事情就是你应该要多注意的：

□要有勇气说“不”

你如果朋友很多的话一定会发现，不同类型的朋友聚在一起，就会进行各式各样的活动。有时候是为了工作，也有时是为了玩乐，另外也有请托的事情，还有的时候只是纯粹的打发时间。

如果你对任何一个朋友的要求都一一答应的话，那么再多的时间也不够用，甚至会让你无法抽身。

所以有时候对别人的事情必须适可而止，多花一些时间精力在自己应该做的事情上。应该说“不”的时候，就要具体的回答“不”。不能光为了别人的事情，就把自己搞得团团转，变成一个烂好人。

□不要成群结党

很多人很想做坏事，但是自己一个人没什么办法，也没有胆量，到最后，就是把别人一起拖下水。

你万一不小心被拉进去了，之后不但自己麻烦，甚至还会波及其他的人。其实，有时候自己并没有这个意思，但是却在不知不觉中，背叛了信任自己的人。一旦发生这种情形，自己的声誉、形象受损，是可想而知的事。

所以在公司里，或是有朋友想要和你结成党派，这时你就应该抱着坚定的立场拒绝他们。

□要成功，就必须靠自己努力

有一句老掉牙的话“天下没有白吃的午餐”，也许你不爱听，但是如果你真的也能这样认为，那就一定错了。

有很多人虽然明白天底下没有不劳而获的道理，但是一旦遇到有人怂恿他做某些事就可以赚多少、有多大利益的时候，就会心动了，这是人性的弱点。尤其是越有名望的人，总是会被别人直接间接地拿这些话来游说。

“所有的成功都要靠自己的努力去争取”，这句话绝对有它的道理。没有人能不靠自己的努力就会成功、赚大钱的。太轻松又获利高的事情，大多是要靠别人的，一旦失去依赖，反而会逼得自己失败，这一点一定要记住，不可不慎。

□不要随便帮人家签字盖章

就算是亲近的家人和朋友，也不要随便帮他们签字、盖章。

因为受人请托盖章时，必须要有相当的判断力和洞察力。在社会上为了亲朋好友的委托而盖章，成了代罪羔羊的人真的很多。

有人缘的人通常都免不了这一类的请托，所以随时都要小心谨慎，不要被别人拖累。

□不要乱牵线

有名望的人，总是会认识许多不错的朋友，像那些有能力的人、有魅力的人、心地仁慈的人等等。

但是，有时候也会被一些不是这样的人亲近。而且其中有些人的目的就是想透过有名望的

人，去认识那些有能力、有魅力、心地仁慈的人。他们通常都会提出“一定要帮我介绍某某人”的要求。

有名望的人接受别人请托的时候，总是会有全力以赴帮助人家的习惯，这样也当然就会想办法帮对方与某某人制造认识的机会。如果这事对大家都有好处，倒是无可厚非。问题是这样做，常常会产生一些负面的效果。

因为有时候事情并不是这么单纯，有些人很自私，只想利用这位某某人做某些事。这样如果还帮这个人的话，就等于是给自己的朋友带来了困扰，而产生了一些负面的效果。

来者不拒的精神虽然值得嘉许，但是一旦碰到帮人引荐的这种情形时，最好还是要仔细评估，慎重考虑才对。

□就算和人再亲密，也要保持距离

和人交往，一定要注意的是因为太熟悉而产生了误会。通常两个人一旦熟了起来，就会不拘小节，忘了应该有的分寸。

没有分寸的结果，会很容易造成角色的模糊，自以为是，会认为对方的想法也会跟自己一样。其实，就算你认为很合理的事情，对对方来说并不见得他的看法就和你一样，于是这样两人之间就会很容易产生一些误会，甚至引起争执。

有名望的人之所以经常会卷入这些麻烦事，就是因为他并没有这么想，但别人却认为他的想法一定和自己一样，对他有所期待，于是误会就产生了。其实，别人要这么想，我们也是没办法，但是如果一直对别人的想法置之不理的话，很可能对方就会怀恨在心，甚至放话中伤你。

像这种事情经常会发生在亲密的朋友身上。所以不论多么亲密的朋友，最好还是要保持一定的距离比较安全。

第三章 不动声色往上爬

第三章不动声色往上爬

躲开有碍你升职的硬伤

不少职场中人都有这样的体会，虽然自认能力出众，工作表现也不错，但眼睁睁地看着能力不如你的同事一个个升迁了，而自己却在原地踏步，此情此景，令人不禁油然而生抱怨与不平。其实，要避免这种令你气结的事情，必须要认清那些有碍升职的几大硬伤：

□站错队伍跟错人

身在职场，只要你是一个“追求进步”的年轻人，从你踏入职场的那一天起，每时每刻都面临着“站队”的重大立场问题。站队正确，今后的飞黄腾达指日可待；一旦关键时刻站错队，犯了“路线错误”，仕途就急转而下了。

站错队，也为李白布下了仕途受阻的滚雷阵。天宝十四年安史之乱爆发。次年冬，走出隐居茅庐并被邀

入永王李璘幕府的李白，抱着消灭叛乱、恢复国家统一的伟大理想，再一次播下了在政坛上梅开二度的种子。按照玄宗指示，永王李璘与太子亨各统一路大军合击安禄山，但动乱平息，兔死狗烹，迫不及待夺过龙椅的李亨眨眼就把与他并肩剿乱的弟弟李璘给杀了。受株连的李白虽幸得郭子仪等惜才忠臣的多方营救，捡了条老命，而流放夜郎对一个年近花甲的人来说，何尝不是生不如死的苟延残喘？其实，李白这次出山，作为实现政治抱负的最后努力，也不是没有成功的可能。试想，如果当初他的政治嗅觉稍微灵敏一点，把赌注押在太子亨身上，结果又是怎样呢？

不能把站错队片面理解为“以人划线”，这句话的真谛是：要有一定的眼光。虽然没有人能看到若干年以后的事情，但起码你应该知道眼前办公室里的状况，孰重孰轻、孰大孰小、孰是孰非，避免站错队。

□不会表达

许多乘火箭上来的领导，他们之所以能取得晋升，有一个非常关键的因素——善于表达。他们通常都擅长交流，具有出色的表达能力；而那些表达能力平平者，常常被领导与平庸画上等号。

郭小姐进入某电子信息企业从事办公室工作已经5年多了，她工作勤勤恳恳，但是一直没有得到晋升机会。在公司举办的一次竞聘上岗演讲会上，郭小姐做了充分的准备，希望通过此次活动得到一次提拔的机会。演讲时，郭小姐自我感觉良好，运用了大量讲演技巧和生动的语言。但活动结束后，领导在与她沟通时提到，虽说她演讲时的表情很好，但是语言缺乏感染力和说服力。仅仅因为表达能力的缺失，郭小姐又一次与提升的机会擦肩而过。

□管不住自己的舌头

在职场摸爬滚打的人，如果养成人云亦云、口无遮拦等等习惯实乃升迁之大忌。一些心直口快的人，往往见不公平的事就想指出来，对领导在工作中出现的问题有意见就随时发表。虽然本意是好的，但由于不分时间、地点、场合，常常暴露领导的不足之处，就会给领导心理上造成你就是经常口无遮拦的刺儿头，故而把你晾晒在一边，既不重用你，也不把你拿下。如果你逼紧了，很可能让你“吃不了兜着走”。

□缺少忍耐力

坐“冷板凳”的滋味对于职场人士来说并不陌生，不管你因为什么原因坐上冷板凳，只要你可以采用这一机会好好训练自己的耐性，磨炼自己的心智，“冷板凳”不至于永远冷下去，也是可以焐热的。

宋小姐工作快三年了，一直做销售，在谈判和谈价格方面比较有优势，每天南来北往，东奔西跑，火车为家，十分辛苦。她的同伴们都陆续改行、跳槽，但她觉得自己非常适合做销售，只要坚持下去，一定会有好的前途。一年后，她的努力和坚持渐渐收到了成效，随着市场越开辟越大，客户也越做越熟悉，她做得越来越轻松，订单纷至沓来，提成也在不断上升，还当上了华北市场部的主管。

所以，要想在职业发展上有所成功，等待升职加薪的机会，耐心是个很重要的问题。如果心态浮躁，没有忍耐力，则会使自己离成功更远。

□关键时刻举止失控，让领导大失所望

职场上有一些比较明显的晋升机遇，如果你被列入后备干部名单，此时人们会比平日更加关注你的言行举止。然而，如果你突然表现出一些失控的举动，那么，你原来所有的努力都将成为泡影。可是，仍有不少人对这个极其简单的道理并不明白，他们住住在快要被提拔的节骨眼上突然“翻船”。

某县有个乡长，平时对人的态度本来是很谦虚的。当听说要他当副县长的消息后，不知怎么“牛”劲十足，提前摆起了架子。一些逢迎者讨好地称他为县长时，他喜形于色，点头默认，人们对此很反感。就在提拔前的考核中，一些人便恶语相加，使他的县长梦成了一枕黄粱。

所以，凡是到了要被“加官进爵”之时，确保不失态是十分重要的。

新人三年计划：如何在办公室取经

你是一个新人，毫无经验，你也不必气馁，只要你为自己订一个新人3年计划，你一定能终有所获，有所作为，照样可以成为21世纪高效能人才中的一员。

1.发掘自我的“生命意义”与“工作价值”

常听见上班族抱怨工作没有发展前途、职业倦怠等种种状况。其实员工不能完全仰赖公司给予所谓的生涯规划或工作价值的认定，而应该从自我工作满足中获得。在刚进公司的前三年中能否找到工作的兴趣，对于后来的生涯有很大的影响。

2.负面消息要及早告知上司

现在的“新新人类”员工，多有因为怕挨骂而逃避责任的通病。有些看来像是小毛病的问题，事实上可能会让公司造成严重的损害。一旦发现情况不对，就应及早跟上司通报，以免造成无法补救的错误。

3.即使觉得做不到，也要试一试

这样的建议并不是要新人逞强，做不合理的承诺。刚开始从事任何工作都会有一定的困难度，如果总是以“我无法胜任”来推辞，非但否定自己的能力，也无法养成相关的工作实力。

4.比起成功的经历，对于上司、前辈失败的经验应更加用心倾听

市面上谈论有关如何成功的书籍都相当畅销，少有人会对失败、衰退的过程感兴趣。不过基于各种主客观环境因素，事实上我们很难去模仿拷贝他人的成功经验，但可以轻易从失败中汲取教训。

5.向父亲请教他的新人工作经验

自己的父亲由于没有工作上的利害关系，对于相关的经验会更加愿意倾囊相助。利用平常家庭聚会的时间和父亲聊聊，也能让老爸爸觉得备受重视而关心不已呢！

6.把握和上司交际的时机，多参加同事间的聚会活动

现今的年轻上班族，愈来愈重视个人时间与自我的生活，有的人也因此疏忽办公室中人际关系的经营。其实利用非公事的场合，如吃饭、唱KTV不但可拉近与上司及同事间的距离，还可增进情谊及相互了解，彼此相处和谐，工作也才能更加愉快有效率。

7.充分利用出国的机会

一位公司的主管派两位新员工到国外做市场调查，回国报告时，一位提出该国详细的经济动向统计数据，另一个则是提出自己在街头观察商业活动的心得。主管会对哪一个人的报告感兴趣，相信大家一定都很明白。由这个小故事也给我们一个启示，不论是公务出差或私人旅游，都应该充分利用到当地交际的机会，这不但对工作上有帮助，也能让自己有更深度的体验。

8. 学生时代的朋友，要密切保持联系

在你周围一定也有这样的老同学吧，每次说好要一起聚会，他总是会因为要加班、开会或应酬而缺席，或是在要散会的时候才匆匆赶到，让大家都觉得扫兴。不可讳言，青年人刚踏入社会，工作上应该是要多花心思，但若因此就和学生时代的友人失去联络，可是重大的损失！现在和你一样是新人的同学们，将来三四十岁的时候，在各行业中可都是公司的中坚分子，绝对是值得珍惜的有利关系。

9. 吸收新知是现代上班族的重要课题

“情报网络”也是个人应该经营的资产。很多企业家都认为，扩展人际网络最好的方式就是读书。在阅读好书的同时，将内容与其他人分享，对于情报网络的建立将有莫大的助益。在资讯泛滥爆炸的年代，读书会将是获取资源相当有效的方式。

10. 不要对临时工或后进人员摆架子

有的新人功夫还没学到，办公室的官僚恶习倒是学了不少，对于临时工或后进人员摆出一副老大哥的样子颐指气使，这是相当要不得的。进公司的前三年期间，都还不算是资深人员，有许多事必然需要其他人员的帮忙，摆架子只会让自己的工作无法顺利推行。

11. 注意言行，不要在无意中给自己树敌

你是不是觉得虽然在公司已有一段时间，还是被忽视？提案总是被否决，工作上也没有协作的伙伴？这个时候就该注意了！或许平常一些不经意的言行已经得罪了不少同事，让大家不愿意跟你共事。公司中不同部门也会因业务有所接触，所以即使有意见相左或是相处不来的人，也应尽量避免制造“树敌”的状况。

12. 多注意别人的优点

在这个集体生活的社会，存在着各式各样的人，不管你喜不喜欢，“上司就是上司”、“客户就是客户”，这是无法改变的事实。新进公司的前三年，正是锻炼处理人际关系能力的时期。

13. 即使别人帮的是小忙，也要表达感谢之意

一个知名的记者私下透露拥有大量情报的秘诀，原来每次采访完后，他都会将新闻剪报连同简短的谢函一并寄给受访者。看来简单的举动，能加深受访者对他的印象与好感，以后也比较容易信赖。习惯以电话作为沟通方式的新新人类上班族，可不能小视信函的魅力。

14. 在客户的名片背面记载该位人士的相关信息

交换名片不只是了解对方的职衔，对于新人而言，更是扩展“人脉”的第一个方法。没有整理过名片，任意堆放，到最后可能连自己都弄不清楚谁是谁。那如何活用名片的功能？将和客户接触的日期、讲座的

事项甚至是人物性格，都可以简短记录在名片背面，就是一个很好的个人“人脉资料库”。

常规思维使你错失升职好时机

什么是常规思维上的升职和加薪？就是一旦出现升职和加薪机会的时候，一些人就会这样认为：不出意外，这好像是为谁谁准备的……实际上呢，却恰恰不是他的……就是因为常规性的思维，使很多人丧失了大好时机。

出现机会的时候，一些人在测算竞争对手的时候，往往会这样认为：某某同事是我最好的朋友，不会和我竞争。

事情并不如你所想——如果新职位的报酬比目前提高 10%~20%，人们通常就会去竞争它。记住，办公室可不是咖啡馆，公事总是排在友谊之前。尽管很喜欢同事，你也要专注于工作，不要因为无价值的闲聊而分散了精力。别人可能会在你漫不经心中抓住机会，从而超越你，到时候，恐怕你会后悔不迭的。

还有的人在预测人选的时候，认为人选必须符合工作需要，这种说法，在以前的某个年代或许是正确的。比如，那时候如果公司里面有某个职位空缺出来，人们往往认为上司会找到最符合资格的人来填补这个空缺。这种想法，在讲求精简为要的现在，就不再合乎时宜了。

如果你仔细研究，会发现现在的升迁遵循着恰恰相反的逻辑，今天的公司会让工作去配合人选，而非找人选去符合工作。而这些升迁情况的背景是：公司在成长；我们发现了一个人才，足堪担当更多的责任；我们替他量身打造了一个新职位，可以涵盖他旧有的职责，再加上一些新的。

有时候新的职位是如此不同，你甚至不能再把这种改变称为升迁。它比较像是给这人一个新的事业。这是今天富有活力的组织机构中，大部分升迁背后的逻辑。公司往往不再将好的人才晋升到别人的旧职位上，他们给好的人才新的职位，去配合他的才能。如果你忽视了这一点，可要自负风险了。

打杂是磨炼之道

在大多数人的职业生涯发展中，都经历了太多太多的挫折和磨难，正因为这些挫折和磨难，为自己以后更好的发展，提供了坚实的铺垫……

□别想一步到位

有一个年轻人，新到民企上班，本来招聘时，和人力资源部、老板都谈好了，做销售总监，负责全盘的销售。而上班后，老板安排他暂时做总监助理，每天负责搜集报表、通知会议等杂事，总监由老板暂时代理。于是他就配合老板，拿着总监的工资，做助理的工作。直到三个月以后，和老板长谈了对公司的目标和计划的看法，才坐到总监的位置上，不禁长嘘了一口气。

在这三个月期间，他真是“战战兢兢，如履薄冰”，也产生过很多想法。在民营企业中，把高能力的人低标准使用，看他表现实际的能力，然后再给相应的职位，这是很常见的举动。千万别想应聘什么，就得到什么。老板往往是先让你进来，等你没有了退路再提要求。更普遍的是，招聘来的大学生，不管什么专业的都从最基层做起，或放在市场上，让他们自由竞争，然后选择优秀的人，为企业所用。

其实对企业人来说，一步到位是不可能的。打杂的事没人喜欢做，但在企业，打杂是难免的。老板喜欢让新进人员做杂事，有的精英就受不了了，于是造反或跳槽。其实想开一点，老板规定你从擦桌子。扫地开始，就是对你的磨练和考验，先磨掉你“大品牌职业经理”的傲气。也可以看到你对困难和挫折的态度。

□关键还在于心态

通过打杂，能让你更清楚地看企业，让你想知道自己究竟能做什么。以前商人入行，也要从学徒开始，要学三年以上，然后师傅才教真本事。这三年学徒，师傅要看你是否适合这个行业，要你从小事做起，培养你商人的品质。学徒期间什么都干，直到师傅认为满意了，心态调整好了，有强烈的求学欲望，这时候再教，不是顺理成章吗？这个时候，师傅的东西才体现出了价值。你刚来，他就巴巴地凑上去，就很容易被你看清了，很可能影响学习的效果。

现在的老板也是一样。如果新人一上来就委以重任，不是对他很危险吗？损失的是老板呀。这样贸然用人，对员工也是不负责任的表现。会降低你成功的可能。你在旁边打杂，边观察边揣摩，不是更容易了解整个公司的运作吗？坐到了位置上不就更从容吗？再说“吃人家饭就归人家管”，既然待遇不变，只是在考验你，在衡量你，让你适应岗位和公司，那又有什么关系呢？如果你连这个耐心都没有，那干脆走了算了。

而且，对你来说，没有在高位上你的压力小一些，可以利用这个机会总结一下，以前的职业生涯有什么收获？今后将怎样规划，可以对你更有帮助？多利用这个机会学习一下，也可以得到提升。

所以，在职业发展的各个阶段，在事业的低谷，在打杂的时候，不妨转个念头，心态平和了，才能为下一个高峰冲刺。

第二编 关系就是力量

第四章 不做人际关系的边缘人

在办公室里较强的人缘阵线，用流行的俗语来说，就是“混得开”、“吃得香”、“玩得转”、“有出息”。在这个以人情为重的社会里，有人缘阵线的作用，意义非凡，所谓混得开是因，有出息才是重要的果实。

正所谓 30 岁前靠专业吃饭，30 岁后靠人缘吃饭。

一个人在一个公司工作，除了要考虑赚了多少钱、积累了多少经验之外，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人缘资源。

第四章不做人际关系的边缘人

智力不等于实力

一个大学生与一个中学毕业生一起进入一家企业做营销。中学生曾有此行业工作经验，有相当熟络的人

际资源；而大学生则比他聪明得多，前景看好。两人都努力工作。一年后，中学生因业绩可观而升为主管，大学生则成了他的下属。

中学生升为主管后，对下属很好，大学生在他手下做事，勤勤恳恳。两年后，中学生升为部门经理。

以上事例广泛存在于职场中，许多有高学历的人都在比他学历低的人手下做事。

从一开始，跟这位大学生比较，中学生就处于优势地位，因为他有行业工作经验和相当熟络的人际资源，这些东西对于他所从事的工作来说，是可以直接使用的资源。而这位大学生也有优势——学历和智力，但他的这种资源是不可以直接使用的，所以在短期内他是无法与中学生抗衡的。

那么，几年后，两人之间的地位又会发生什么变化呢？应该说，是中学生混得比大学生好的可能性大，因为中学生是大学生的上司，大学生是不容易逾越这一关的。

有些大学生对自己的智力水平很在意，下意识里把这点当作可铲除一切困难的尚方宝剑，并常在处于弱势的时候把他拥有高智商、高学历看成是“真正的实力”，想像不久以后他将主宰世界。

如果你有这种想法，那么我要告诉你，这种想法是非常错误的。凌驾于“实力”之上的“真正的实力”是不存在的，没有任何一种力量能永恒地发挥作用。

□强者之为强者，是因为他占有更多的资源

智力水平对于科技研发有很大帮助，但对于社会人际等影响并不算大。人们所从事的许多工作，是“社会科学”而不是“自然科学”，并非造原子弹那样的高难之事——智力并不能构成“资源”效应。事实上，在许多“社会科学”的领域中，高智商高学历的人做得往往不如低学历的好。

强弱不以“真正的实力”来界定，而是以拥有的资源多少来界定，拥有更多资源的人是为强者。这本是一个并不深奥的道理，而职场中人却通常存在一个误区：努力提升自身的工作能力，但却忽略了对更多资源的掌握。

提升了自身的工作能力，只能将自己的本职工作做得更好——做好一个好下属。但要想升职的话，那就得掌握很多资源了。譬如与上级搞好关系，掌握“领导资源”；与同事搞好关系，掌握“准下属资源”；与业界搞好关系，掌握业界人际资源等；在此基础上才是学上一手“爬”的本事，为升职而努力，学一手御人本事，掌握“做官”的诀窍。

各行各业有着不同的资源需求，为着不同的目的也该积聚更多的资源。如果你想的是老老实实捧好一个饭碗，那把本职工作做好便够了；如果你想着升职、加薪、跳槽等，那你就得多从“资源”上下点工夫了。

人脉就是命脉

相信任何人都不想成为最后知道消息的人。但是，很多信息并不都有一个正规的传播渠道，而是来自你的关系网中某个成员。也许在这个网中有政府官员、经济专家、法律顾问、企业总裁，他们往往能够告诉你原汁原味的内部消息，使你在决策中不会产生盲点。人脉意味着速度，人脉意味着优势。

所谓人脉网络，即是个人的社交网络。人脉网络是人与人之间传递信息的捷径，许多信息由于这个网络

得以在最短的时间和距离从你的朋友那里传到你这里。

□为什么有人“神通广大”

当你在生活中拥有许多这样的网络连接点时，你与他们就会形成一个网络，这个网络的作用非常广泛，它不仅仅是信息的传递，有时可以通过网络直接获得帮助。在逐步建立人脉网络的过程中，你自然也通过网络关系给别人以许多帮助，从而使人更亲近你、佩服你，从此你就与那些帮助过你的和你帮助过的人之间建立了深厚的感情，不断增加交往，因此形成比较稳定的人际关系。

人们常羡慕非常能干的人，因为这些人手段高强，交际广阔。其实，这全赖于他的人脉网络四通八达，他在各行各业都有朋友，都有因缘关系，所以，这种人办起事来，往往呼风唤雨，得心应手，会得到各方的援助。尽管人脉有如此大的好处，但许多人对人脉网络的重要性仍然没有深刻的认知，平常也不太愿花时间在人脉上面，甚至认为是浪费时间，可是到了关键时刻，我们的事情很棘手时，才发觉自己的人脉资源太少。所以，我们要随时注意人脉网络的建立，多进行人际交往，以免陷入“人到用时方恨少”的窘态。其实建立人脉网络并不难，难在我们要时时刻刻都保持着这样的观念，有时由于一个观念的改变，会使我们的境遇甚至是命运产生截然不同的转变。

人脉网络好比是一个八脚章鱼，每一个八脚章鱼在每一天每一分里都在不停地集合着、交错着，只是我们自己常常不自知，不在意，常常和资本关系擦身而过。所谓资本关系并不是指人脉中的高官显贵，包括更多的普普通通的人，正是这些看似普通的人往往会在你意想不到的时候帮上你的大忙。总之，多结识一些人是有好处的，当我们一筹莫展走投无路的时候，也许一个普通人可能成为为我们扭转乾坤的大贵人。

□不知哪块云彩会下雨

王晶有爱跟别人聊天的习惯，特别是他在旅途中无聊的时候。有一次，他去广州出差，在坐火车时，和邻座的素昧平生的人聊了起来，朋友待人非常热情，又是给人端茶水，又是给人削苹果。在攀谈中，他了解到，邻座原来是个大学讲师，从事讲师的工作时间长了，逐渐地有些厌倦了，于是就辞职自己开办了一家公司，自任这家公司的总经理，现在这家公司发展得非常红火。他们聊得很投机而且非常愉快。到广州站后，他们匆匆交换了名片，其实它们只是萍水相逢，谁也没有想到今后可能会用到谁。天有不测风云，人有旦夕祸福，没想到过了几个月后，王晶所在的单位倒闭，他也就成了失业游民，找工作找了几个月仍无满意合适的，房租也到期该交纳了，工作还没着落，他急得像热锅上的蚂蚁。有一天他正心烦，忽然想起了那位在火车上遇到的人，于是就给他打电话，说明了自己的情况，问他们那里有没有适合自己的岗位。那个人回答说，目前他的公司不缺人，但是，非常热情地给王晶介绍了另一家公司，让他去面试，就这样，王晶很快找到了新的很满意的工作。就这样一个普通得甚至还不能称其为朋友的人帮他度过了难关。

人脉是公认的成功法则，如果将一个 30 年的事业生涯分成三个阶段，那么前面第一个 10 年，重点在于培养专业。在这个时间，年轻人并不需要刻意把重心花在建立人际关系上，而是利用每一次机会，先把事做好，附带建立一些人脉。第二个 10 年，是专业与人脉并重的阶段。这时，除了通过工作上的往来建立

人脉，也可以发展私人的社交圈，这个圈子是学习与不同专长的人如何相处的好机会，在事业生涯的最后10年，人脉网络关系的作用将大大优于专业，因为专业的部分会有你的下属帮你完成，而你的人脉网络却成为使这些专业增值的必要手段，他不但有助于你的工作，更有利于你的前途，在这个时候，拥有好的人脉网络，凡事才能够左右逢源，水到渠成。

□平时勤烧香，不用临时抱佛脚

无论在什么时候，都要养成和任何人都说话打招呼的习惯，即使在街上碰到的陌生人，都可能成为你成就事业生涯的关键人物，即使对方表面上看并不是你心里所想像和期待的人，但是我们要与人为善的态度，对人好是自己的事情，至于别人对我好还是不好，我们不要去过多的追究，因为那是他的选择。在建立人脉网络的过程中，很多人常常陷入一种情绪：对人家好就希望获得对方的回报，万一结果不如预期，马上就会产生心理上的不平衡，感觉自己吃了大亏。有这样的情绪，久而久之，就会丧失对人的热情或是在感情上做选择性的付出。而全心全意待人，却是男人的人脉和财富的法宝。

业余从事房地产买卖的陈东，住在某大厦，当时那里是名列豪宅的大楼，每次有人要买房子，第一个就是问大门口管理的警卫：“这里有没有人要卖房子？价钱多少？”因为警卫等于是大楼出入住户的窗口。结果，每一次警卫的答案都是：“你去问住在八楼的陈东，他很喜欢卖房子，你就不需要再去找其它中介了。”结果这个小伙子在大楼住了十八年，一共卖了十套楼房，每一套楼的买卖价格都很高，平均每套都赚了几万元。

陈东在回忆为什么管理员总是对他这么好，并把他推荐给买房子的顾客时说：因为在这之前，每一天只要经过大门，他一定会向警卫打招呼，不但逢年过节送红包，平常有好吃的，一定记得与他们分享。当时那栋大楼住了百多户，几位轮班的警卫平常偶尔也会叽叽喳喳交换心得，讨论关于哪一户人家比较客气、态度好之类的事情，最终门卫们一致认为住在八楼的那位小伙子是这全楼最好的住户，而且，又作房地产的生意，所以，每次来人问房子的事，他们总是把顾客推荐给陈东。

□政客的人脉传奇

不但做生意是如此，在政治上人脉网络更是这样，而且，有过之而无不及。政治实权人物们总是有一脉相承的人脉网络，比如：满清的穆彰阿（道光中堂）提携曾国藩，曾国藩举荐李鸿章，李鸿章成全袁世凯，互为羽翼。张之洞（光绪末中堂）师从胡林翼（中兴四臣之一），堂兄是张之万（同治帝师），姐夫是鹿传霖（光绪末中堂）。再看那一段的平民出身的历史人物，谁没有大名鼎鼎的老师？梁启超师从康有为，蔡愕师从梁启超，“人脉网络”的作用就是这么神奇。

如果，你是生于普通家庭的人，又没有机缘巧合结识什么资本朋友，是不是就他生未卜此生休了？其实不然，人可以逐步建立“人脉网络”，用这种方法为人处世，不但能独善其身，也可能兼济天下。有一个人，他帮助了很多，存很多朋友。这个朋友不能说很顺利，但是他确实能逢凶化吉；他的朋友实在太多，所以他的机会也多。要记得这样一句话：人的体能会下降，知识也会落伍，但唯一增长的就是人脉。

结交卓越人士使自己不断进步

几乎所有的年轻人，均渴望能和才华横溢的人物成为知交。总认为假使自己也小有才气，那更是如鱼得水。

最叫人头痛的问题，莫过于虚荣心的作祟。由于虚荣心的蒙蔽，人类往往铤而走险、作奸犯科。

有关朋友的话题就此打住，接下来，我们来谈谈应该和哪些人交往的问题。

□建立良好的社交圈子

首先，应尽可能结交优于自己的人，并朝这一目标而努力。结交卓越的人士，便能见贤思齐；反之，若结交程度远逊于自己的朋友，自己难免同流合污。一如前面所述，人类往往是近朱者赤、近墨者黑。

当然，我这里所谓的“卓越的人士”，并非是指家世显赫、地位超绝的人，而是指有内涵、让世人所称道的人物。

“卓越的人士”大体上可区分为以下两大类型：一为立身于社会主导地位的人们，其次则是指那些有着特殊才华的人们，例如长袖善舞，对社会有着杰出的贡献，才能突出，或是学识渊博的学者，才华洋溢的艺术家等等。此种杰出绝非凭一个人的喜好所界定，而需经由社会上的认同方可获得。当然，其间或许有些例外。总之，希望你能结识这些人才。

至于怎样与这些人结交，没有成形的办法，也许是厚着脸皮毛遂自荐，或是经由知名人士的大力引荐，当然也可以加入群英聚会的团体里去寻觅朋友。居于其间，仔细去观察拥有不同人格、不同道德观的人们，不仅是件赏心悦目的乐事，更对你有所助益。

身份地位高的人们所聚集的团体，并不见得便是人们所称道、喜爱的。因为，即使身份高高在上的人群里，也有脑袋不灵光、不懂得人情世故、一无可取的人。结集学识渊博者的团体，就不免有这种现象。这些人虽然已经获得人们衷心的尊敬，但却称不上是交往的绝佳对象。这些人往往不知道快乐是什么，不清楚世间为何物，只是一味地埋头于学问的钻研中。若是你参加此种团体，就必须不时地警惕自己，经常性地探出头来看看圈外的世界。如此一来，你的判断能力也能日渐提高。然而，一旦你紧密地参与其间，成为不知世事的学者，那在你重新踏入鲜活的社会时，就很难步履轻快了！

□切莫仓促地一头栽进，使自己深陷其间

几乎所有的年轻人，均渴望能和才华横溢的人物成为知交。总认为假使自己也小有才气，那更是如鱼得水。即使达不到此一目的，也能满足自己与其共荣的心理。然而，即使是和这些才气纵横、魅力十足的人物交往，也不可不顾一切地全身心投入。不丧失判断力，才是最适当的交往方法。

并非每个人均能心说诚服地接受才智这种东西。相反，它往往会令人产生恐惧的心理。

一般说来，在众目睽睽之下，人们每每对锋锐的才智感到惧怕。这就似妇人女子一见着枪炮便会害怕的道理一样。恐惧对方会突然扣动扳机，子弹便“咻”的一声朝自己飞了过来。但是，认识这些人，继而亲近、

了解这些人，确实是件有意义、令人欢欣的事。只是，不论对方多么有魅力，如果自己就此终止和其他人的交往，单和这群人往来，那将会得不偿失。

□别结交品位低的人们

但是，我之所以要求你避免与品位低的人交往，乃是由于我觉得这些全是必须具备的观念。因为，我看过太多具有判断力、而且社会地位牢固的大人们，在结识了这种人后，信用扫地，沉沦堕落，最终身败名裂。

因此，无论从何种角度来看，结交程度不如自己的朋友，便是虚荣心作祟的一种表现。人们总希望自己能独占鳌头于群体之中。企盼能获得同僚的称许、受人尊敬、领导的器重。

为了求取这种名实不符的赞扬，他们甚至不惜与不如自己的人们结交。如此将导致何种结果呢？是的，不久你就将变得与他们层次相当，从此再也不愿结交出色的朋友了。

我愿不厌其烦地提醒你，人们往往会遭伙伴同化，不管这样做是使自己的层次提高了，或是降低了，其结果必然一样。你应该依据交往的对象，仔细加以判断。

日积月累网罗人脉支持力

当你内心孤寂，想找人聊天的时候却发现自己的那些“朋友”都相距甚远，或者久不联系，虽有关系很多，却无人能与你促膝长谈，应该说你的人脉有问题了；当你事业遇到挫折，急需有人相助；却发现自己身边的都是一群酒肉朋友，平时吃吃喝喝；关键时候却无力帮你，可以说你的人脉价值不高，支持力很低。

□人脉可分为三级

在构建了自己人脉网络图的基础上，对自己的人脉做这样一番“支持力”分析，就会清楚现有人脉在哪些方面对自己的帮助大些，在哪些方面的帮助弱些。

你不妨给自己的人脉进行分级，无论是人情关系的，还是职业关系的，可根据情况分成三级，高级就是对自己支持力强，或者是和自己关系非常密切，或者是对方拥有较多的资源，总之是一个让人放心的，不说是求必应，但至少能给予肯定答复的人脉。中级是对自己有一定的支持力，而且还有一定的上升空间，这样的人脉是在拓展中需要重点关注的。低级是目前看来对自己的支持力一般，可能是认识不久还没有建立更深的关系，也可能是对方所处的地位和领域跟自己相关度不高，这种人脉应该予以维护，等待时机。当然这样的分级并不是以势利的眼光去看待区别人，而是就事论事，客观分析。事实上，可能在你的人脉网中级别高的只是你的客户，一个很重要的客户，而低级的则是在生活中多年的好友，之所以级别低是因为他在另一个城市，日常联系少而已。“支持力”分析其实是更进一步地明确自己的人脉现状；可以拾遗补缺，有的以前从来没有注意的人，可能在认真分析之后却发现会对自己的事业很有帮助；更重要是指导行动，进行了这样的分析就能够为自己制定一个比较有针对性的人脉拓展目标。

□在职业关系上多下功夫

在你刚刚建立自己的人脉网络，进行分析的时候，你会发现自己虽然有很多同学，但大家都是一样的年轻，各自也正处于起步时期，对你的事业发展的帮助可能不大，需要多结识一些比较有成就和地位的人。另外，跟许多刚刚起步的人一样，你会发现自己大部分关系都是人情关系，需要在职业关系上多下些功夫。

需要指出的是这种分析不是简单地统计一下相对人数就能得出的，实际上，现实生活中的感受就能对你的人脉关系作出最好的评价和检验。

许多年轻人初入职场做销售，最头疼的就是无论到哪都是陌生人，看见谁都要拼命挤出笑脸去应对，看到“老人们”一单一单的生意，而自己拼死拼活也拿不到。虽然回到家后，可以打电话找朋友倾诉郁闷，但终究不是解决问题之道。说白了就是一点，你太缺少生意场上的人脉。时间长了，渐渐的和生意伙伴们混熟了，彼此建立了交情，了解了他们的喜好，每次都能够手到擒来。人脉有了支持力，郁闷的时候自然越来越少。

□交友眼光要长远

很多人成了名，有了钱，有了地位，却发现没了朋友。自己最需要情感慰藉的时候，却找不到一个交心的知己，同样说明他的人脉出了问题。不能够满足自己的需求，你的人脉就是缺乏支持力。

但评价人脉的支持力也不能只看到眼前，还要看到未来潜在的支持力，要有发展的和长远的眼光。谁都会有自己的亲戚朋友；如果因为自己事业上屡屡受挫，就整天想着将人情关系转化成利益，甚至为了追求眼前的利益干起“杀熟”的事情，这就相当于“透支”了人脉支持力，是最不得人心的，往往最后会人财两空。虽然同学时代的朋友在年轻时候不能给你太多的事业上的帮助，但未来都是不可限量的人物，“三十年河东，三十年河西”的道理，一定要记住，千万别看不起曾经很不起眼的同学。另外，要清醒地认识到，很多老关系是人情重于利益，别人的帮助是以感情为基础的，而要想更多地满足自己的利益需求，最好的办法还是大大方方地走出去多结交新人，生意场上的伙伴才是事业成功的基石。

建立办公室人缘阵线

在办公室里较强的人缘阵线，用流行的俗语来说，就是“混得开”、“吃得香”、“玩得转”、“有出息”。在这个以人情为重的社会里，有人缘阵线的作用，意义非凡，所谓混得开是因，有出息才是重要的果实。

正所谓30岁前靠专业吃饭，30岁后靠人缘吃饭。如果你只抱定自己来这个公司就是为了赚钱的，总以为人缘是华而不实、搞搞花边的，那么很难想象你的职业生涯能走多远，能走得多漂亮。一个人在一个公司工作，除了要考虑赚了多少钱、积累了多少经验之外，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人缘资源。这种人缘资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你就知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。

□在职业关系上多下功夫

在你刚刚建立自己的人脉网络，进行分析的时候，你会发现自己虽然有很多同学，但大家都是一样的年轻，各自也正处于起步时期，对你的事业发展的帮助可能不大，需要多结识一些比较有成就和地位的人。另外，跟许多刚刚起步的人一样，你会发现自己大部分关系都是人情关系，需要在职业关系上多下些功夫。

需要指出的是这种分析不是简单地统计一下相对人数就能得出的，实际上，现实生活中的感受就能对你的人脉关系作出最好的评价和检验。

许多年轻人初入职场做销售，最头疼的就是无论到哪都是陌生人，看见谁都要拼命挤出笑脸去应对，看到“老人们”一单一单的生意，而自己拼死拼活也拿不到。虽然回到家后，可以打电话找朋友倾诉郁闷，但终究不是解决问题之道。说白了就是一点，你太缺少生意场上的人脉。时间长了，渐渐的和生意伙伴们混熟了，彼此建立了交情，了解了他们的喜好，每次都能够手到擒来。人脉有了支持力，郁闷的时候自然越来越少。

□交友眼光要长远

很多人成了名，有了钱，有了地位，却发现没了朋友。自己最需要情感慰藉的时候，却找不到一个交心的知己，同样说明他的人脉出了问题。不能够满足自己的需求，你的人脉就是缺乏支持力。

但评价人脉的支持力也不能只看到眼前，还要看到未来潜在的支持力，要有发展的和长远的眼光。谁都会有自己的亲戚朋友；如果因为自己事业上屡屡受挫，就整天想着将人情关系转化成利益，甚至为了追求眼前的利益干起“杀熟”的事情，这就相当于“透支”了人脉支持力，是最不得人心的，往往最后会人财两空。虽然同学时代的朋友在年轻时候不能给你太多的事业上的帮助，但未来都是不可限量的人物，“三十年河东，三十年河西”的道理，一定要记住，千万别看不起曾经很不起眼的同学。另外，要清醒地认识到，很多老关系是人情重于利益，别人的帮助是以感情为基础的，而要想更多地满足自己的利益需求，最好的办法还是大大方方地走出去多结交新人，生意场上的伙伴才是事业成功的基石。

建立办公室人缘阵线

在办公室里较强的人缘阵线，用流行的俗语来说，就是“混得开”、“吃得香”、“玩得转”、“有出息”。在这个以人情为重的社会里，有人缘阵线的作用，意义非凡，所谓混得开是因，有出息才是重要的果实。

正所谓 30 岁前靠专业吃饭，30 岁后靠人缘吃饭。如果你只抱定自己来这个公司就是为了赚钱的，总以为人缘是华而不实、搞搞花边的，那么很难想象你的职业生涯能走多远，能走得多漂亮。一个人在一个公司工作，除了要考虑赚了多少钱、积累了多少经验之外，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人缘资源。这种人缘资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你就知道你在创业过程中一旦遇到什么困难，你该打电话给谁。

6.要想人缘好，还要靠近“好人缘”。

选择朋友，建立人际关系网络时，最好能选择好人缘的人。原因在于，其一，人缘好的人他的朋友肯定不少，如果你与他成为关系密切的朋友，那么他的朋友自然也会成为你的朋友。这对于你迅速建立或扩大人际关系网具有巨大作用。其二，“人缘好”的人朋友众多，群众基础好，他的能量也就越大，有时你会感觉到，我这种人帮忙办一件事，要比找其他人容易得多、迅速得多。

人缘的积累也有一个过程，不妨将人缘当作你的个人资产，每天盘点一下你的投入和收益，看看各有什么样的变化，并不断地调整。只有这样日积月累，你的人缘才能达到较高的境界，让你的职场天地拓宽得更广。

时常优化关系网

“关系网”是现实生活中人们因某种原因自发联系起来的一种人际组合。如果你希望能在公司里逐步晋升，对自己和周围环境进行谋划，选择并优化适合自己发展的“关系网”，是十分重要的。优化并巩固“关系网”对你的成功是很关键的，这并不完全是因为其他人能为你做什么，而是因为当你和适当的人在一起的时候，你能学会很多东西。好的关系能够拓展你的生活视野，让你能够和社会正在发生的一切保持同步，也能够提高你听说和交流的能力，所有这些都是你通往晋升之路的活力源泉。

要优化自己的“关系网”，以下都是必须注意的要点：

□制定目标，努力不懈

建立“关系网”最基本的原则就是：不要与人失去联络，不要等到有麻烦时才想到别人。“关系”就像一把刀，经常磨才不会生锈。若是半年以上不联系，你可能已经失去这位朋友了。

你需要判定可以变通的目标，试着每天打 5~10 个电话，不但要扩张自己的“人面”，还要维系旧情谊。如果一天打 10 个电话，一个星期就有 50 个，一个月下来，更可达到 200 个。平均一下，你的人际网络中每个月大概都可能增加十几个“有力之士”。

□找准时机联络“关系”

大忙人虽不好找，但并不表示绝对无法接近。不必浪费时间在上班时间打电话给他们，这些人不是在开会就是在打电话，或是出外办事了。要学会利用空挡，“拉关系”的高手认为傍晚六七点钟是与这些忙人接触的“黄金时刻”。秘书、助理等大概都走了，只剩下一些“工作狂”还舍不得走，希望自己的“埋头苦干”能给上司留下深刻的印象。此时正是联络这些“贵人”的最适当时机。

不要以为位高权重者都是高不可攀的人物，乐观一点，只要抓住窍门和时机，就能联络到每一个人。大凡有能力、有地位的人几乎都有层层의 关卡保护，若能突破这些障碍，剩下的就不难了。每个企业都有“门卫”，设法找到他们，跟他们建立某种“关系”，他们就能告诉你通往上司办公室的秘密通道，让你日后一帆风顺。

□“关系”无所不在

最会拉“关系”的人，不但巧舌如簧、左右逢源，而且任何蛛丝马迹都逃不过他的法眼。他们是天生的侦探或是记者，不然也应颁给他们“社会学”荣誉博士。

善于拓展“关系”的人，不论是在宴会上、洽谈公事时，还是在私人聚会上，总是会掌握恰当时机。对这些“沟通大师”而言，人生就是一场历险——会议室、酒吧、街角、餐厅，甚至在澡堂里，处处都可以“增广见闻”。跟人谈上一两个小时，一定可以学到一点东西。另外，出差、旅行也是拓展“关系”的好机会。

□记录“关系”的进展

像写日记一样，数十年如一日，这可能不容易做到；然而如果有恒心、有耐力，一定会成绩斐然。如果你很认真地在增进自己的“关系”，认识的人一定不少。要追踪成果、找出真正的“人尖儿”，不妨记录每一次联系的情形。在记忆犹新的时候就要赶紧写下，如果等到日后再来补记，效果就大打折扣了。可记录的要点包括：姓名、地址、电话号码、你的看法以及日后联络方法，用不着事无巨细地像在写一篇动人散文。

要有收获，一定得下工夫。但是，想到可以跟这么多杰出的人士见面，也是值得的。一旦习以为常，也就不以拓展“关系”为苦了，反而觉得兴奋、刺激。

□不可急于求成

拓展“关系”，要是盲目地向前冲，只会使人离你越来越远。你的积极进取在别人眼里可能是“不择手段”，可能是“没头没脑”，最糟的情形，可能会使你想亲近的人纷纷躲避。急于拉拢关系的人会因为一点收获而自满，要他们付出，得先谈条件，结果却不愿与人分享感情。一心只有竞争的人很难了解“互助”的意义，他们不知道自己这样做是在参加一场没有希望的比赛。

要建立真正的关系，不要像“攻城略地”或是“全垒打”一般，可持续发展的“关系”应该是长久而稳固的。正如一位企业界人士说的，“我从不相信在三分钟内就跟我称兄道弟的朋友。如果要雇用一个人来做重要的事，我一定要找信得过的人”。

好的关系通常需要一段长时间的努力才能建立，要成为这方面的高手，至少要有有一个宽阔的胸怀及敏感的心。

□办公室交友“不值得定律”

“不值得定律”就是说：并不是每种性格的朋友都值得你去结交的。一些不值得交的朋友就不要交，某些人根本就不值得自己花时间在他們身上，你付出得再多他们也不会真心把你当朋友，更谈不上为你分忧解难，只会误你大事。

□哪些人不值得去结交

第一种，不守信用，经常食言，常常让你感到很愤怒；

第二种，经常说谎，而且没有一丝愧疚感；

第三种，大嘴巴到处乱说，哪怕你千叮咛万嘱咐不能告诉其他人，他还是一次又一次让你对他的信任丧

失殆尽；

第四种，缺少口德，说话不干不净，甚至有辱人格；

第五种，对你毫无顾忌，从来不尊重你的意见和看法，总是在众人面前让你很没面子；

第六种，吹毛求疵，经常挑剔你这不好那不好，并非真心纠正你的过错，而是鸡蛋里挑骨头；

第七种，欺骗你并且严重背叛你，哪怕只有一次；

第八种，跟你斗个没完，争友谊，争工作，争名利，等等；

第九种，高高在上，傲慢自大，总有一种优越感；

第十种，只要是你有的，他都想据为己有；

第十一种，总是情绪不佳，对生活丧失热情，对什么都进行负面的评论，弄得你也情绪低落；

第十二种，缺乏独立精神，什么事都依靠别人，一有麻烦就来找你；

第十三种，喜欢介入你的生活，并且总是干涉你，总想控制你；

第十四种，见利忘义，为了一己私利，什么都可以抛弃；

第十五种，自私，无赖，缺乏责任感；

第十六种，爱借财物，但总是忘记归还或是借口拖延；

第十七种，“记过忘恩式”，十分记仇，对他人的恩情又觉得理所应当；

第十八种，“出卖感情式”；

第十九种，“有奶便是娘式”，只在有事的时候想起你，没有利用价值就把你忘得一干二净；

第二十种，遇事就躲，当你有什么麻烦的时候，他会装作不知道，或者是躲得远远的；

第二十一种，违法乱纪，“坏蛋式”。

以上只列举了一些比较常见的不值得结交的朋友类型，当然，并不是说这样的朋友就一点往来的价值都没有了，而是要有选择、有限度地交往，最重要的一点就是，要在他们无法伤害到你、不会给你带来麻烦的情况下。

□近朱者赤，近墨者黑

你可以根据你每位朋友的性格、特点，以及与你交往的程度等，深入了解他们的个性、特点及爱好，最后划分出朋友的类别，比如说，“生死之交的朋友”“可以谈心的朋友”“可一起共大事的朋友”“酒肉朋友”“保持距离的朋友”和“点头之交的朋友”，等等。通过划分，你就做到了心中有数，哪些朋友可以付出真心，哪些朋友最好避而远之。

这样的划分能让你做到“心中有数”，能让你更加从容地穿梭于各个朋友之间，对于不同的朋友采取不同的方式和原则。面对复杂的人性，这是一种必须的、冷静、客观的处理方式。

在人与人的交往中，万万不可被对方华丽的外表及冠冕堂皇的言辞所迷惑，而忽略了他内在的操行。比如，你与一个没有内涵只会夸大其词的人做朋友久了，自己多少也会受其感染。对于巧言善辩的人，他们

生来就伶牙俐齿，说起话来滔滔不绝，没有他不知道的事，没有他不懂得道理。可实际上呢，除了一张好嘴，别的什么本事也没有。聪明的人，千万不能与这样的人成为朋友。

而这几种人，则是值得我们结交的：第一种，才智过人的朋友；第二种，健康快乐的朋友；第三种，情感单纯的朋友；第四种，趣味相投的朋友；第五种，直言不讳的朋友；第六种，淡薄名利的朋友；第七种，愿意倾听的朋友；第八种，心灵细腻的朋友；第九种，心地宽厚的朋友；第十种，人品过硬的朋友。

朋友有好坏之分，良友益友可以给你带来很多帮助，一无是处的朋友却会给你带来许多麻烦，甚至引你走上邪路。要想交到好的朋友，关键是我们要做个有心人，而对于那些不值得结交的朋友，则一定要避而远之。

第五章 与同事和睦相处

第五章与同事和睦相处

别人的嘴是最好的广告

赢得别人的认可，这是品牌存在的基础。认可的人越多，范围越广，品牌的价值也就越大。“别人的嘴”是品牌宣传的最好的广告。必须相信“众口铄金”的影响力。

在中央台一次讨论教育的节目中，一位私人教育集团的老总和国家教育界的人士关于教育是否应该赢利展开辩论。这位干部在辩论中表现得富有攻击性，他不时地打断别人，不礼貌地插话，一副毫不饶人的态度，他皱着眉头，语言、语气充满了激烈的挑战性，留下一个不成熟、心胸狭窄、焦躁好胜的印象。而那位集团老总，却坦然自若、面带笑容、沉着应战，没有与对手进行针锋相对的争论。所以，要避免一切消极的词汇、语气和动作，即使对方多么激烈、好斗，也应该采取宽容、理性的态度，避免把问题个人化。记住，你赢了一个人，但失去几亿人。

“别人的嘴”怎么说，可不是我们所能控制的，但是“别人的嘴”怎么说，也是需要事实根据的。只要我們做到了，别人也就会说到了。我们的一言一行，都可能成为别人茶余饭后的谈资。所以，我们必须为自己的所作所为负责。

自吹自擂绝对不如同事对你的赞赏来得实在，所以应让同事在老板面前多进美言，为此，你就应该处理好与同事之间的关系。那么怎样才能做到这一点呢？

□行为准则之一：用你的行为使同事认识到，与你相交是安全的。

换言之，使对方得到安全感。根据马斯洛的“金字塔”，安全需要是人的低层次需要，但却是必不可少的首属需要。为此你在与同事交往中不探听、更不可揭露他人的隐私；不背后道人之长短，更不可搬弄是非；人孰无过，因此要不记人过错，更不可存报复之心；不狂妄自大，更不可事事处处尽占上风。这样，同事们自然会认为你是忠实可靠的同事又是朋友，便会毫无顾虑地同你交往、合作了。

□行为准则之二：需要的满足是相互的，人际交往的目的是彼此满足需要。

在人际交往中一方传输信息、感情或者物质等等，另一方理应相应的做出报偿，如态度的转变、交往频率和深度的增加、感情的融洽、关系改善等等。如果人际交往中付出和报偿不公平，则人际关系将受到影响。如果你能待人真诚、不谋私利、急人所急、豁达大度，那么同事关系一定是好的；反之，若有己无人、盛气凌人、贪得务多、粗鲁野蛮……那么同事关系必然不好。

□行为准则之三：注意交往的时间距离。

我们已经知道，人际关系一般与交往距离的远近，交往时间的多少、长短成正比，因此一个班组，一个办公室的同事关系一般较密切。为了便于向同事交换信息，沟通感情，消除隔阂——也即消除交往中对另一方传输的信息的误解，一般需要进行面对面的人际交往，同时应经常进行交往。然而，我们也要注意交往过度会造成心理及感情上的饱和这一因素，因此，同事间的交往，无论从频率上讲，还是从空间上讲都要恰如其分，即保持“君子之交”的时空距离，这样各自都能冷静地处理相互关系，不致因交往过密而对另一方产生过高的期望，一旦这一期望不能实现（工作上的意见分歧或冲突），就会产生失望感，甚至怨恨情绪。反而不利于保持正常的关系。

□行为准则之四：正确对待竞争。

在现代社会，各单位、公司都有晋升、加薪的机会，你我他都有好胜争强之心，这是自强不息的表现，也是满足自我实现需要的表现。因此，同事间相互竞争是正常的。围绕着一个共同的目标而展开的竞争，有利于相互促进，有利于共同目标和个人抱负的实现，它是组织和个人是否有活力的标志之一。既然如此，在竞争中你我他都应有这样的认识和态度：在竞争中人人平等，人人都有获胜的机会，也有失败的可能；胜要胜得光荣，输要输得坦然；要戒妒——输者不嫉妒，戒骄——胜者不骄傲。胜负只说明过去。今天你晋级了，我衷心向你祝贺，诚心向你学习，争取明天再分高低。你我他，在竞争中是对手，在工作中是同事，在生活中是友人；争而不伤团结，不失风格，得意时不忘形，受挫时不丧志。这样，同事关系决不会因竞争而受到损害。

□行为准则之五：正确认识自我，表现自我。

所谓自我，是个人生理、心理和社会化三者的统一。正确认识自我，就是要对自己的体能、智能、价值、社会权利和义务、社会责任和社会地位等有一个符合实际的评价，形成正确的自我意识。在行为举止中表现出自尊而不自傲，自爱而不自卑，自律而不自弃。在对待自我理想和抱负的实现方面，既看到个人的能动性和潜力，同时要清醒地认识到，离开社会、离开集体、离开同志们的协助，自己必将一事无成。这样我们就会在交往中注意自我和社会大我的结合，我们就会有强烈地与他人交往的热忱，乐于与同事交换和分享信息、情报，我们就会在与同事和领导的交往中，保持平等自然的态度，不卑不亢，落落大方，我们就会既有强烈的自我实现愿望，同时又有强烈的与他人合作的愿望。完全可以肯定，同事们一定会尊敬这样的人，愿意与这样的人交往、共事。

古人说：“上不失天时，下不失地利，中得人和，而百事不废。”用现代话来说，同事、上下级关系和谐，

则万事兴，也就是单位的生产率、工作效率可以提高，组织的计划、目标能顺利实现，你我他个人的愿望和抱负也可因此而实现。

做一个受欢迎的人物

怎样才能使自己深受别人的喜爱呢？为了要得人喜爱，我们应朝着哪个方向努力？

自古以来，人们常常引用“博爱”、“宽容”这两个词，尤其是我们中国人，喜好用一些抽象的语言。往往仅仅提出口号就满足了，而不以践行为后盾，所以认真地问起：“何为博爱，具体地说，应该做些什么？”这时候所能回答如此问题的人，实在是寥寥可数。我们时常很容易接受一句话，但却不曾思考它所含的深意。换言之，语言和实践已经脱节，而人们并不想促使他们合二为一。这种情况的确令我们痛心疾首。任何一句至理名言，如果不能实践，则是一句没有生命的呆板口号，散发不出智慧的光辉。因此我们必须不断地努力，促进语言和实践的接近。

常常有人主张，想成为一个倍受欢迎的人物，必须以诚待人，或是关心别人。但是，放眼周围，我们不难发现，现实社会中充斥着戴假面具的伪善者。这些伪善的人，一旦被人发现其本来面目，就再也无法获得他人的信任。我们需要的是出自内心的真诚关怀。

然而，关怀必须适可而止。过度的关怀，会陡然令人心生厌烦。

换言之，虽然诚实、正直、亲切皆为得人喜欢的基本要素，但是绝对不是必然的要素。因此，我们必须深切地思考更确实具体的得人喜爱的方法。只有在具体的实践中，才能获得别人的喜爱。

意大利一家商业杂志举办了一次评选活动，评选一位“最有魅力的男子”。结果意大利尤文图斯足球队的教练里皮得票最多，成为一位“任何女子为之发狂的男人”。应该指出，这次评选的投票者，全部都是女性，所以，里皮获得的殊荣，可以说是一个男人在女性心目中印象的反射。

其实，不必羡慕里皮得到美人垂青，你同样也可以成为这样的人，无论何时何地，都能吸引异性的注意，在对方的心目中留下美好的印象。只要你培养出好风度，学习尊重别人，大家自然会喜欢跟你聊天，觉得你是天下第一等的好人。如何为自己建立一个魅力四射的形象？你需要注意以下各点：

待人诚恳，遇到愉快的事情，不妨笑一下；心中有疑难，不妨说出来与好朋友分担，客观听取对方的意见。

就算自己的薪水不高，也要学习做个慷慨的人，宁愿省俭一点，也不可跟人家斤斤计较，尤其是当朋友身困危境时，你要尽自己所能帮助对方。

人不可自以为是，目空一切，但更不可丧失尊严的自信。你要避免骄傲的言行，更要避免自怨自艾，未战先投降等愚行。

能够保持心境开朗，面上时常挂着微笑的人，不管在任何场合里，都是最受欢迎的人物。

一个时常改变主意，生活毫无规律而情绪化的人，试问怎样与人家融洽相处？你要避免犯自我放纵的毛

病，现在就寻找生活的目标，培养正确的人生观，做一个有原则而重情重义的人。你会发现处处都向你伸出友谊之手。

学习尊重他人乃自重的根本，可惜一般人都不太重视这一点，结果弄巧成拙。

能够对一切新奇事情都感兴趣，拥有一个活泼的心灵，不墨守成规，虚心接受人家的意见的人，会散发一种诱人的馨香。

职场有规则，不要坏了“规矩”

有一个编辑得了奖，老板除了新闻局颁发的奖金之外，另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩。但是他并没有现场感谢上司和属下们的协助，更没有把奖金拿出一部分请客，所以大家虽然表面上不便说什么，但心里却感到不舒服，社里的同事，包括他的上司和属下，都在有意无意间和他作对。

有句俗语说：“围山打猎，见者有份。”既然是山里的东西，本来不属于谁的，无论是谁在其上的权力都是一样大的。虽然你是打猎者，但你也没有权力要独占了去，但凡见到此事之人都可分上一份。

正如这个故事里的编辑。他得了奖，还得了红包。得奖便罢了，得红包就得“见者有份”，需要拿出一部分出来请客。这时候，你不能说：“奖是我辛辛苦苦得来的，是对我工作的肯定，我凭什么要跟你们分摊？”其中没有道理可言，拿了好处就要请客，中国人向来如此。我们的祖先就是这样做的，也这样教导我们的，谁要是敢于打破这种规范做法，这种平衡，那就是大大的不对。

□处处都有“潜规则”

在很长时间的沉淀下，人们形成了许多不成文的礼貌规范。这些规范看似道理不算很多，却是绝对成立的，无论是谁都不能让他改变了。譬如有些地方的风俗习惯里，年初四是不接受人拜访的，这天你非要说“年初四为什么不能拜访人”，也没人可以回答得了你，但可以肯定的是你将得不到人家的好脸色，还会把你看作是一个找茬的：“哪天不来，偏要今天来，分明是想跟我过不去！”

这个编辑为什么能做得比别人好呢？其中有很大成分是得到了众人的协助。如果只是把自己的成绩看作是个人的努力的结果，那就是过分强调自己的成绩了，其中肯定有同事们或多或少的一份功劳在里边。认识到自己在获得这个成就的过程中曾得到上司下属们的许多协助，在现场发言里感谢上一声，乃是必要的礼貌，这也是长期以来获奖者所该遵守的操作规范。所以，无论是在何种等级规模的颁奖会 k，获奖者都会感谢他身边的工作人员，感谢他们的努力，没有哪个人会说“我就是这么厉害，获这个奖是应该的”。这样不懂规矩的人早在接近这个成就的过程中就已经被淘汰了。

有些死板之人就是活在自己的领域里，不懂得也不舍得去迎合外部世界所订立下的规范。这无异于螳臂当车！像故事里的这个编辑，连句“感谢 A 的英明领导，感谢 B 的大力协助，感谢 C 的全力支持”都不会说，连个起码规矩都不懂，那么受到众人的有意识无意识的作对，就正常得很了。

办公室文化之中，有一项就是长期以来形成的一些规范。既然是规范，那就是必须要遵守的，任谁也改

变不了。不同的办公室文化里有着不同的规范规矩，但道理都是一致的，那就是：不可抗拒。

有一句话说：想入行，要守规矩。

如何表达同事间的关怀

在公司里，同事之间免不了互相帮帮忙，你对这种事情应当采取什么态度呢？平常我们总说“助人为乐”，但是，在办公室战场上，怎样助人，才能真正成为乐趣，才能被双方所接受呢？

□帮忙要量力而行

只要是人，都会有善、恶之分。但是在办公室里交朋友却不可以如此任性，最好是一视同仁地与他们打交道。

同事之间要能同甘共苦。“今天如果不加班的话，工作是怎样也赶不完的！”假如有一位同事一边看表，一边叹气地说这些话时，你也许会说：“唉！真是够辛苦啦！要不要我来帮你忙啊！”若能对他这么说的话，那位加班同事的内心该会多么感激啊！今天我帮你忙，明天也许变成你帮我忙了，这种情形在工作上也是经常发生的。

所以同事之间，在有困难之时应该彼此互助，形成一个“合作网”。有这个合作网之后，当网内的任何一个同事必须加班时，突然来了一位客人，连茶都没人倒，当然也可以由合作网的同事代为倒茶，或是有困难时大家都一起来帮忙。但是身居合作网中，如果只管接受别人的服务，而不考虑帮助他人的话，这个合作网便马上会垮掉。因此，不要忘了“礼尚往来”这句话，这才是合作网得以形成并持续的秘诀啊！

工作认真、乐于助人的你，终日忙得团团转。因为除了本身的工作，你还是“清道夫”，对其他同事的要求援手，一概接纳。

但不妨检讨一下，这样做，是否经常弄得你透不过气来，甚至要超时工作，如果达此程度，奉劝你应该重新估计自己的能力和态度了。

谁都需要休息，要是你没有停下来喘息和“加油”的时间，对本身的工作肯定有坏处。其次人是不能骄纵的，长久做“好人”，人家是不懂珍惜的，即是说你可能是辛苦了自己，却吃力不讨好。所以你应该学习去拒绝别人。

当然不是叫你一反常态，只顾自己，而是请你预先分析一下，那一件工作需要花多少时间，自己的能力和精力又可以承受多少工作。别以为自己是超人，没有人可以长期在巨大压力下工作，请解放自己。

好了，你确实有剩余时间，不妨“择人而助”，那就是研究一下哪种工作可以让你学到新技巧，或在人际关系上有好处。否则，请婉转地拒绝吧。

□帮忙要注意身份

同事意欲另谋高就，且坦白向你要求作其介绍人。这位同事跟你颇为投契，甚至视你为“好友”，所以你总不应袖手旁观。

然而，在伸出援手之余，请注意自己的身份。

对工作不满意的，是你的同事，不是你。所以，你是绝对不值得为此给自己的工作造成坏影响。即使插手，也得聪明点、理智点。

首先，同事仍服务于公司，你若给他介绍工作，等于跟公司作对，即使老板不怪你，要是有人拿此作话柄，在背后中伤你，多少对你是不利的。

如果刚巧确有份工作十分适合这同事，不妨考虑以下方法：请公司以外的第三者给同事做介绍人，就是两全其美之策了。

当然，若同事已离开公司，即已不是你的同事，以朋友身份向你求助，你就可以放开手去协助他了。因为有了利害关系、同僚关系，许多问题都不会发生，你要伸出援手，对你和他都是有益无害了。

□帮忙要公私有别

不知是什么原因，你的同事竟然在公在私均十分依赖你。

“没有你，我真不知怎么办！”同事经常公开这样表示。

千万别沾沾自喜，这绝不是一个好现象。试想，别人会怎样想？以为你控制他别有妙法！何况，同事永远不能“站起来”，对你或多或少是一种障碍，你俩只会一起停留在原职位。你实在有必要终止同事处处依赖你的情况。

若是厉言正色，或十分公式化，或公然的向对方表示，你不会待他如过去的迁就，请他凡事自己决定和实行。这样，当然会弄巧成拙，对方一定以为你嫌他烦，或是要独自邀功，对你的好印象当即打折扣。

不妨婉转和间接一些。例如对方要求你照例伸出援手时，可以打趣地说：“其实这件事很简单，你一定可以应付自如的，被我的意见左右可能不妙。”这番话是间接在提醒他：一个成功人士，必须独立、自信。何况，这样说一点也不会损及大家的情谊。

你的同事在办公室整天忙着筹备婚礼事宜，结果是你平白要多负上他的责任。

虽然你表示过：“我实在没有余力替你做工作。”但对方的态度却是：“你也将有同样的私事发生，到时我必尽力帮忙。”怎么办呢？

不错，同事间是有义务在紧要关头兼做他的工作的。但结婚却不是紧急事，而且大多数上司们是不会同情只关心私事的下属的。

不妨这样推掉对方的要求：“你打算怎样处理那份报告书？我手头上还有三个计划书，恐怕在未来几个礼拜都无法腾出时间帮你了。”切记不要强调你将不会伸出援手，而是将责任交回他手上，令他不要误会有你作后盾。要是对方以将来代你工作为交换，可以提议对方先向上司请示，这样等于避免了直接下决定。

应付不同的人用不同的招法

五谷杂粮，养百种人。应付形形色色的人，就得用各种各样的招法。

□应付口蜜腹剑的人——微笑着打哈哈

面对这种人，如果他是你的老板，你要懂得装“傻”。他让你做事情，你都微笑着满口答应。他和气，你要比他更客气。他笑着和你谈事情，你笑着猛点头，如果他要你做的事情实在太毒了，你也不要当面拒绝或翻脸，你只能笑着推诿，誓死不接受。

如果他是你的同事，最简单的应付方式是离他远些。在工作之外的时间如果他要亲近你，你就找理由马上闪开。能不做同一件工作，尽量避开不要和他一起做；非得在一起做时，就要学着写日记，每天检讨自己，留下工作记录。

如他是你的下属，只要注意三点：其一，找独立的工作或独立工作位置给他；其二，不能让他有单独机会接近上面的主管；其三，对他表情保持严肃，不带笑容。

□应付吹牛拍马的人——不要与他为敌

如果他是你的主管，要和他搞好关系，他吹牛拍马对你也有好处。若此类人是你的同事，你就得小心了。不可与他为敌，没有必要得罪他。如果你有意孤立他，或者招惹他，他就可能把你当做往上爬的垫脚石。

如果他是你的下属，要冷静对待他的甜言蜜语，摸清他的真正目的。

□应付尖酸刻薄的人——保持一定距离

这种类型的人，在哪都是不受欢迎的。他们在别人争执时往往喜欢揭人短处，而且冷嘲热讽无所不至，让对方自尊心受损，颜面尽失。

这种人平常以取笑同事、挖苦老板为乐事。你被老板批评了，他会说：“老天终于开眼了。”你和同事吵架了，他会说：“狗咬狗一嘴毛，两个都不是好东西。”你去纠正下属，被他知道了，他也会说：“有恶霸，就有贱骨头，这是什么世界？”

尖酸刻薄型的人，天生口齿伶俐得理不饶人。由于他的口太“臭”，因此在公司内也没有什么朋友。他之所以能够生存，是因为别人不愿理他。但如果有一天遭到众怒，他的下场也会很惨。

如果不幸这类人是你的老板，最好的办法就是换部门或换工作。但在事情还没有眉目及定案时，不要让他知道。否则，他的一轮人身攻击，你恐怕会承受不了。

如果他是你的同事，和他保持足够远的距离，不要主动去招惹他。即使吃亏，听到一两句刺耳的话或闲言碎语，就装没听见，千万不能动怒，否则是自讨没趣，惹鬼上身。

如果他是你的下属，你得多和他沟通。经常和他聊聊天，讲一些人生的善良的一面，告诉他做人厚道自有其好处。你付出的爱心和教诲，有时会替公司带来一份意想不到的收获。

□应付雄才大略的人——虚心地学习

雄才大略型的人胸怀大志，眼界开阔，不会计较一些小的得失。他在工作中，在不忘充实自己的同时也会广结善缘。除了完成自己的工作外，他也会帮助别人和指导同事。

每到一个地方，不论时间长短，或者他已成为组织中的正式主管，他都能在极自然的情况下影响别人，控制群体的行为。俗语所说的“虎行天下吃肉”，指的就是这种人。雄才大略的人见识广博，思维逻辑方式也有其个人特色。他在时机不成熟时可以忍耐，不论是卧薪尝胆或是从你的胯下爬过，他都能欣然接受。但是一旦时机成熟，他便奋臂而起如雄鹰冲天，没有人能与之争锋。

并不是每一个雄才大略的人都能成就一番大业的。但是，其做人处事自有风格，不卑不亢、不急不躁是

他的本色。

如果他是你的老板，你是跟对人了，一定要紧紧跟随他，他晋升你也会跟着晋升。碰到这种老板，你要虚心向他学习。当曲终人散时，你会受益匪浅。

如果他是你的同事，如果大家目标一致大可共创一番事业。如果一山不能容二虎的话，应该各取所需，各享盛名而得其利。

有了这种下属，你应有自知之明，知道他终非池中之物，有朝一日定会超过你。你应宽容地接纳他，给他实质上的资助。这是一种明智的投资，到时候一定是有利润的。

□应付翻脸无情的人——应该留一手

这类型的人最大的特征就是，翻脸如翻书。说翻就翻，一翻就是好几面。在他翻脸时，你不必述说从前对他的种种帮助，他一个字都听不进去。

翻脸无情的人，是记不住别人对他的好处的。你对他的百般呵护，只要有一处不顺他的心，就全盘翻覆。这有如野心狼子，你养育愈久，对自己的危险就愈大。这种情形在电视连续剧的剧情中最常见到，二十集连续剧让他横行十九集半，最后应观众要求，导演将他在屏幕内正法。

翻脸无情的人利用这种方式来处理他的人际关系，简直是无往不利，处处占尽便宜。他每次利用完别人，又找到新利用对象时，此时就可翻脸。反正每次翻的都是不同的人，别人不但记不住也无可奈何，只能自认倒霉。

如果你的老板是这种翻脸无情的人，你在他手下工作时千万要记住“留一手”。做完一件事，你就得小心被炒鱿鱼。当然你可以化被动为主动，当他要翻脸的时候，你也告诉他我等你好久了，为什么你今天才要翻。少来这一套，你这种手段我见多了。

如果有这种同事，你大可不必和他一般见识。反正没有利害关系，有没有这样的同事都一样，要翻不翻随他便。

有这种下属最令人伤脑筋，只能冷静处理。最重要的是不能因为他常翻脸而就将就他，别的员工会以为你是欺善怕恶。

□应付愤世嫉俗的人——睁只眼闭只眼

这一类型的人对社会上的很多事都看不惯，认为社会变了，世风不古，人心愈来愈险恶，快要活不下去了。

和愤世嫉俗的人共事，说不上好还是不好。只要他所愤的事不是公司福利制度，对你来说这只是其个人行为，没有什么害处。当有一天他对公司的制度、福利有意见时，对你就有利了。他往往会牺牲自己，为大多数人去谋一些好处来。

对愤世嫉俗的下属，要指导他多学习新的知识。告诉他要跟上时代的发展，他的那一套理论已经过时了，要收起来，否则会跟不上时代。骂不得要领，你会被人耻笑，我也没有面子。

□应付敬业乐群的人——工作得卖力气

这一类型的人由于工作态度端正，做事方法正确，颇受领导的肯定和同事的爱戴。凡是他所在的团体，都会有着不错的业绩。这一类型的人会影响其他的工作同仁，让组织朝着正面的方向发展，给员工带来一个合作而和谐的工作环境。

在顺境中大家共同努力，共享成果；在逆境中大家咬紧牙关，奋发图强，再创生机。空闲时他会主动地训练新手，培养团体实力；工作忙碌的时候他又能影响同仁，相互支援，共渡难关。这一类型的人不论是你的主管、同事和下属，在和他们一起工作时，你都要学着和他一样地敬业乐群。只要你表现出同他们打成一片的话，你就会融入团队中。

□应付踌躇满志的人——尽量顺着他

踌躇满志的人，对任何事情都有他自己的意见。他之所以会踌躇满志，是因为一直处在一种顺境下，使他不曾尝过失败的苦头，因此也不怕失败。上帝既然对他如此地眷顾，只要上帝不死，他自然会再受眷顾下去。

他不会接受别人的意见，如果别人够聪明的话，也不会和他争辩。要知道一个没有失败过的人，是因为他的智慧，而不是他的运气。

如果他是你的老板，在他的面前最好不要乱发意见。只要照着他的意思去做，他会把他的意思讲得很清楚。因为他怕你笨，所以他会多讲一遍。最后再问你一次懂了吗，等你回答懂了他才放心。有时他象征性地问你一次，对他的做法有没有意见？此时你应立即肯定他的做法。而不要以为机会来了大发见解，其实他一点也不会接受。

这种类型的同事不能太顺着他，只有让他尝到失败的苦果，才能真正地改变他帮助他。

对这种下属，安排一些难度较高的工作给他做。做成功了，给他更难的工作；做失败了，交给别人做。让别人做成功，让他知道人外有人天外有天的道理。不要试图说服他或告诉他做事的方法，他听不进去。用实践告诉他道理，对他绝对是有益的。

与异性同事简单相处

异性同事间的相处是一门大学问。所谓“男女搭配，干活不累”。异性同事倘若相处的好，可以活跃办公室的气氛，加强协作，从而提高整个团队的效率。但若是处理不好，则不仅使人际关系复杂化，还会严重影响工作的效率。

□异性同事怎样交往

距离，是男女职员工作中经常容易碰到的问题。在小小的办公空间中，人来人往，身体的距离该如何掌握？和同事刻意保持距离，隔得远远的，会被认为太冷漠；太接近，则可能承担“性骚扰”的罪名。两性之间的距离，更是复杂又微妙的，处理不好，形成心头疙瘩、人际障碍，对工作也将产生不利影响。异性同

事应该如何相处呢？以下五大基本原则值得你学习。

□不隔离，不疏远

如今，两性的工作交流非常频繁，而且我们也不是处在那种“男女授受不亲”的封建社会。所以，即使你是已婚，也不表示要和异性保持距离。过分拒绝和异性相处，不仅让人觉得别扭，也可能妨碍彼此的工作。而我们也必须承认，两性都有的工作空间通常比单一性别的环境要来得愉快和谐。所谓“男女搭配，干活不累”，若想隔离两性，不仅不可能，也不合理。刻意疏远，更非上策。

所以说，两性总是要交流的。而且两性共事应该有助于工作效率的提高，所以绝不能采取隔离策略，而必须找出好办法使两性相处有利无害。

□虚心

由于性别的不同，对很多事物的看法难免有很多分歧。如果你是在异性面前很虚心的人，你会发现你在异性中备受宠爱。因为多数人对异性没有排斥感，而且喜欢帮助异性工作伙伴，他们把这个看做是同事中成就感的一个标志。

人人都希望被异性重视、仰慕，一个人如果注意吸取他人的长处， he 可以从每个工作伙伴身上学到不同的有助于自己发展的长处。平时注意观察他人长处，不计较他人短处的人，会觉得同事之间好相处。

相反，所有的调查都无一例外的显示：过分爱张扬、炫耀自己的人，是在异性中最不受欢迎的人。

□不宜恋爱

物以类聚，人以群分。既是同事、朋友，就有共同语言、互有好感的人，如果你没有意思将这种关系发展为恋情，就应当将感情投入限制在友谊的范围内。即使很有好感，也不应表露出来。如果对方对你示爱，也应明智地将其化解，千万不要给对方以默许和鼓励。

□不轻浮

对异性采取大方、不轻浮的态度，是同异性工作交往中一个很重要的原则。其中包括行为和言语两方面。要尊重对方是异性，要将其当作工作伙伴。

千万勿将办公室的异性关系处理成类似恋爱关系所期望的那种结果，也不要与某个异性发展成比其他异性更为亲密的关系。下班以后做朋友是另外一回事，但在办公室内千万要注意分寸。

□热心帮助

男同事有男同事的苦恼，女同事有女同事的苦恼，可能会因为工作头绪繁多而忙得焦头烂额，可能会因为事业发展阻力太大而停滞不前，可能会为家庭纠纷而沮丧不已。

当同事遇到难题时，大多数人会表现出逃避的姿态，觉得自己也帮不了。其实，只要你说出一句“我来帮帮你”的话语，同事就可能感激不已。

与女性职员相处四不要

□不要乱开玩笑

人们在相互交往中，免不了要开些玩笑，以融洽关系，沟通情感，给生活增添些乐趣。这些玩笑，就其内容而言，有高雅和粗俗之分；就其动机而言，有善意和恶意之别。无论男女，谁都反对粗俗的、恶意的玩笑，这是不言而喻的。可是，有些女性，有时候尽管你开句玩笑觉得无所谓，但却惹得她极其恼火，甚至被你气哭了。这又是什么原因呢？

道理很简单：你开的玩笑明显失当，已经无意中触及了她的讳区，引起了她的烦恼。

让我们不妨来举几件生活中的真实例子：

A 姑娘身材高大，体态臃肿，虽然年逾 30，却迟迟未成婚事。她将择偶难的原因主要归结为自身的形体条件差。因此，平时她内心一直十分痛苦，无论衣着打扮，还是言谈举止，都尽量避免露胖。这一天，公司里举行文娱活动，大家说说笑笑，忽然将话题转到健美上来。有一位男领导笑着对 A 姑娘打趣：“唉呀，你要是参加健美运动，不早就变成一只轻盈的小燕子了！”这句隐含着责怪她胖的打趣话，一下子触及了 A 姑娘的讳区。只见她脸刷地红了，一声不吭，扭头就离开了会场。回到宿舍，她趴在枕头上暗自流泪，气得整整一天不思茶饭。

类似上述情况，在生活中经常可以遇到。同样是开玩笑，如果搁在男性身上，也许不会惹什么麻烦，可是倘若搁在某些女性身上，那就很难预料了。只要场合不妥，分寸失当，内容又涉及到女性的讳区——诸如对女性的年龄、长相、身体、衣着、心态、人格……乃至一切威胁到女性自尊心的话题，都应该小心谨慎，尽量避免随便开玩笑。既然每个女性都有各自讳区，那么，人们在与女性的交往中，为什么要无视它的存在，去自寻烦恼呢？

□不要触痛伤疤

在漫长的人生旅程中，每个人都曾经历一些挫折、痛苦和不幸。每当回想起这些令人不快的往事，当事者内心就会掀起一阵阵滔天巨浪。一般说来，在对待不幸方面，男性要比女性坚强、冷静和克制。相比之下，女性的多愁善感，心胸褊狭和意志脆弱，往往使她们难以忍受对痛苦往事的回顾，以及由此而产生的极其复杂的感情折磨。因此，作为领导，如果你事先已经探知某个女职员的坎坷经历和不幸遭遇，或者已经摸清她的某些令人不快的往事，那么，你就应该时时提醒自己，千万不要有意无意地去触痛她的伤疤，误涉讳区。否则，必将严重伤害她的感情。

女性的伤疤，涉及面极其广泛。事业上的挫折，生活上的不幸，家庭中的痛苦，婚恋中的失误，乃至交友中的过失，竞争中的失败……无论小事大事，只要曾在她心中刻下伤痕的，都可视为讳区。

□不要过分热心

所谓过分热心，是指超越两人之间现有关系的一种反常的热心行为。在与女职员相处时，过分冷淡当然不好，但是过分热心，也容易引起女职员的不安和她的亲人的猜疑甚至招惹是非，诱发矛盾。因此，可以说，男领导对女性过分热心，无论行为主体是出于什么动机，其行为方式都是不妥的。

男领导对女职员的热心关怀和帮助，必须严格受到以下四个因素的制约：

其一，时间因素——在此时此刻，给予女职员以某种方式的热心表示，是否合适。

其二，地点因素——在这一地点，这一场合，对女职员表示某种方式的热心，是否合适。

其三，人际因素——女职员本人，以及她的亲友，包括客观舆论，对这种热心方式是否接受。

其四，行为因素——采取这种热心行为，是否必要。或者说，这种热心行为，是否必须由我来采取。

□不要强人所难

强人所难，是一种缺乏修养、不讲礼仪道德的行为。强女职员所难，更是一种有悖精神文明的行为。

女性特有的生理构造和心理状态，决定了她在社会活动和人际交往方面，存有许多有别于男性的苦衷和不便之处。这些有别于男性的苦衷和不便之处，构成了又一块较为广阔的女性心理行为禁区。

女性体质文弱，体力和爆发力小于男性，不适合长期在高温、高寒、阴冷、潮湿的环境中从事强体力劳动。在经期、孕期、产期、哺乳期和绝经期五个特殊时期，女性的生理、心理、性格、情绪也会产生许多微妙的变化，需要进一步得到领导的理解和照顾。此外，女性的矜持、羞涩和胆怯，以及传统观念对女性的要求，往往使女性的行为方式受到一定程度的局限。许多男性可毫无顾忌干的事，女性就不便去干。男领导在与女职员相处时必须时刻牢记女性特有的苦衷与不便，切勿强女职员所难。

办公室男女各有七种魅力武器

英国就业问题专家最近发表了一项研究报告指出，男性职员若想升职，必须表现自己温柔的一面，因为如今的老板已经注意到，女性的似水柔情对提高工作质量比男性的威风凛凛更加有效。专家们将写字楼内飞黄腾达的要点归纳为沟通、同情、投入和效率。他们说“替再大的公司工作也不需要发达的肌肉”。瞧，这个社会已经开始打造温柔的男性和刚强的女性了，也许，在职场上生存就要时刻地取长补短，包括异性那些引人喜爱的地方。

说实话，做到让别人喜欢，性别的魅力是决定性的，在这一点上，男人和女人当然不同。工作场合和其他场合也当然不同。古龙曾经写过一本小说，叫《七种武器》，那好，现在让我们来看看办公室的男人、女人，要让办公室的同仁喜欢你，都需要什么武器？

□男人的武器

（1）温柔。在办公室里，除非你是可以无法无天的老板，那么你就要学学女孩子的温柔。温柔的含义有很多，比如你说话的语气的温柔要表现得有张有弛、轻柔、声音不能太大，哪怕在你发火的时候，都要切记先露出你的笑容；你走路的时候别大刀阔斧，慢一些，让别人都觉得你不急不躁；面对异性更要有一种体贴的成分。至少有九成以上的女人会欣赏男人的温柔，她们会因此获得对于你而言的安全感。

温柔要用得恰当，用过了就会女里女气，性别反调，更有甚者，还会给异性错误的暗示：他爱上我了？

（2）心细。你需要记住昨天和今天上级交给你的任务，要记住你的同事托你办的事情，要记住你的同事（尤其是女同事）的生日和他们喜欢吃的食物，要记住同事们什么时候加的班，要记住他们是什么时候成

为你的同事的.....心细要注意别表现在嘴上，那样会让人以为你碎嘴唠叨，你只需要默默地记录，默默地在适当的时候表示一下，就行啦！

（3）仔细。你工作越做得仔细，就越能帮助其他同事减少负担，你的任务也完成得越完美。领导同事都挑不出你的错儿来，他们能不喜欢你吗？

（4）果断。果断的男人不同于武断的男人，武断说明你不听取别人的意见，果断说明你能够勇于承担责任，有及时处理问题的能力，也说明你是担当领导的好料。

（5）主动。主动干活、主动工作的男人，从来都是女人心目中的好男人，也从来都是领导眼里可以放心任用的好职工。

（6）诚实。真正诚实的男人不是很多，因为男人好打赌好吹牛，打赌和吹牛的时候，诚实的程度就不值得相信了。你要想让你的同事喜欢你，你最好先做个诚实的好男人。

（7）大方和大度。别在意偶尔的请客，更别记着三年前谁曾经骂过你一句。不计较金钱和宽容的人非常容易引起同事的好感，他们会觉得和你在一起不累、踏实、很轻松，不会觉得你死板、不通世故。

□女人的武器

（1）漂亮。真的倾国倾城、艳惊四座的女人到底还是稀有动物，所以懂得这个道理的女人也当然懂得怎么改变自己、弥补自己的先天不足，变得天生丽质。每个阶段的女性都有她美丽的地方，知道自己的漂亮，学会使用自己的漂亮，天下便无坚不摧，无往不胜——谁又喜欢邋遢的黄脸婆呢？

（2）关心。女人的关心是世界上最容易让人感动的事情之一，甭管她来自母亲、妻子、情人还是同事。你轻柔的一句关怀话，有时候能让被你关心的人记一辈子，信不信由你！

（3）镇定。女人天生不是镇定的动物，遇见什么都会大呼小叫。下回再想发出尖叫的时候，你就马上给自己一个巴掌，习惯了你就长记性了，时间长了，镇定自然就产生了。到那时候，哪怕你吓得喘不过气来，别人也只当你胜似闲庭信步，都佩服你临危不惧的胆略，而觉得你本就是与众不同的领袖人才。

（4）文静。你要像个假小子一样，成天在办公室里摔门撞桌子，谁能放心交给你做什么事？你当然也不能像旧社会的无聊妇女那样东家长西家短地传话，你要做得起码像半个淑女，学会用微笑来回答或中断你认为会影响集体团结的问题和话题。

（5）正统。你多爱笑不要紧，但你必须要做个正统的不叛逆的女性，在所有人的心目中，受过正统教育的女性不轻浮，不会让办公室成为风月场，大家知道你会规规矩矩地做事做人，不会担心你把办公室的小青年带“坏”了。

（6）自信。你应该懂得办公室不是男人的天下，你也应该知道你的权利和男同事是平等的，你更应该了解自己的能力和不次于任何人，所以，你完全可以用充满自信的目光看待每一件事和每一个人。

（7）健康。现在谁还喜欢像林黛玉那样的病美人？再说了，在工作场合，你成天一副痛苦相，别人看着也难受，还觉得你娇气，你不是给自己为难吗？其实，还有一种公用的最美丽的武器，那就是：快乐！

快乐的含义无须多说，因为你明白，快乐是你从事所有事业的基础。

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理、IE 工业工程管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 招生网站：<http://www.mh jy. net>

电子邮箱：xchy007@163.com 颁证单位：中国经济管理大学 主办单位：美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址：www.mhjy.net