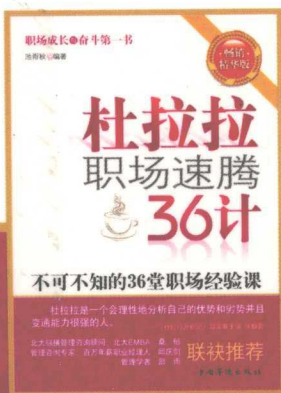


职场成长●奋斗第一书

池雨秋◎编著

★畅销
★精华版

杜拉拉 职场速腾 36计



不可不知的36堂职场经验课

杜拉拉是一个会理性地分析自己的优势和劣势并且变通能力很强的人。

——《杜拉拉升职记》导演兼主演 徐静蕾

北大纵横管理咨询顾问、北大EMBA
管理咨询专家、百万年薪职业经理人
管理学者

桑 郁
邱庆剑
邵 雨

联袂推荐

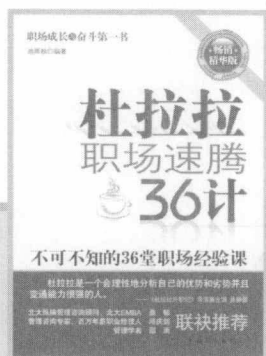
中国华侨出版社

职场成长⑤奋斗第一书

池雨秋◎编著

★畅销★
精华版

杜拉拉 职场速腾 36计



不可不知的36堂职场经验课

杜拉拉是一个会理性地分析自己的优势和劣势并且变通能力很强的人。

——《杜拉拉升职记》导演兼主演 徐静蕾

北大纵横管理咨询顾问、北大EMBA
管理咨询专家、百万年薪职业经理人
管理学者

桑郁
邱庆剑
邵雨

联袂推荐

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

杜拉拉职场速腾 36 计 / 池雨秋著. —北京: 中国华侨出版社, 2010.4

ISBN 978-7-5113-0341-7

I. ①杜… II. ①池… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 054117 号

杜拉拉职场速腾 36 计

编 著 / 池雨秋

责任编辑 / 梁兆祺

责任校对 / 吕栋梁

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张 18 字数 / 255 千字

印 刷 / 北京金秋豪印刷有限责任公司

版 次 / 2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0341-7

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

速腾吧,像杜拉拉一样

提起职场女性,很多人的头脑里就立即蹦出四个字——弱势群体!就连为数不少的女孩儿也认为自己跟强大、高层、领导、一姐等等擦不着一点儿边。其实,你要说她弱她也的确够弱的,因为对于一个女孩儿来说,就连搬动一张沉重桌子的力气都没有;《红楼梦》里也提到:女子是水做的。这说明她的本性就柔弱似水。

然而,职场可不是“蛮力论英雄”的地方,许多精巧聪慧的女孩儿,凭借巧妙的手段,智慧的头脑和“不可貌相”的坚强毅力,实现了职场速腾的愿望。她们不仅令众多的女孩儿心生向往,也令众多男士们惊叹与敬仰。

杜拉拉便是典型的例子。

有人说,杜拉拉不过是一个小说里的人物。但是我相信,现实中,她也必有原型,现实中肯定有不少女孩子堪比杜拉拉,甚至比杜拉拉更出色。

由此,我们可以得出一个结论:职场女性并非弱势群体,她们也完全可以出人头地,成为高高在上的凤凰!

可是,对于多数女孩而言,她们出身平平、毫无人脉,没有任何起步的资源,就算奋斗得累了,连一棵靠一靠的“大树”都很难找到。她们究竟如何才能在职场上实现速腾呢?

杜拉拉现身说法,为我们上了很好的一课!

杜拉拉本身是普通女孩中的一员,她没有良好的背景,也没有什么可以利用的有价值的资源,开始她也被人称为“廉价劳动力”,但是她完全凭借自己的奋斗获得了巨大的成功。杜拉拉的成长史就是职场的生存智慧书,并且她的生存智慧,值得我们每一个人借鉴。

可以说,杜拉拉已不再是一个故事的角色,而是职场生存智慧的化身。

她用八年的亲身经历告诉我们：

做白领一点也不轻松，你可能要从助理做起，帮人打饭，做表格，输名片，打扫卫生，为生活、工作、住房忙碌，甚至节衣缩食……这便是现实中的“小资生活”。要想跳上一个更高的阶层，你就要树立一个奋斗目标，并寻出速腾的方法；

女孩儿在职场中，不要妄想一个人背起背包就能打天下，在现实中这绝对是痴心妄想。女孩要想在职场闯出点名堂，必须懂得借助外力。

我们都渴望单纯，但是没有人会因为渴望单纯而把自己变得单纯。打工的女孩们需要搞定很多繁杂关系，比如与上司的关系，与同级的关系，与内外部客户的关系，HR 的说法就是：了解组织架构并具影响力，建立内外部关系以达成绩效。而应对这种种的利益关系，需要一种很巧妙的与之周旋的策略；

.....

以上所述的所有智慧，我们都可以从杜拉拉的经历中获得，这些生存智慧都融会在了她的故事中。杜拉拉也正是凭借这些生存智慧，在残酷的职场丛林中生存下来，并且在短短的几年内从一个普通的销售助理，迅速成长为一名专业干练的 HR 经理。

很多人不由慨叹：如果有一本与之配套的书，能将杜拉拉的全部生存智慧全面、系统、细致地总结成一份实用性的职场生存手册该多好啊。

其实，本书便是这样一本书，这也是本书的策划本意。本书将这些生存智慧与法则按照树立目标、如何与同事相处、如何与上司交道、如何与客户周旋、如何 360 度提升自己、职场中的潜规则等等划分为三十六个章节，每一个章节都是一个智慧的锦囊，每一个锦囊都可以帮你解决现实的职场生活中的问题和困惑。

希望你能在本书的指导下，迅速飞腾，就像我们勇敢的杜拉拉一样，掌握自己的命运，成为自己职场中最惊艳的女主角！

第 1 计

确定自己所属的阶层和奋斗目标，
然后找出速腾的办法实现它

很多女孩认为住在白领公寓，感情稳定，薪水诱人，穿着华丽的衣服出入 PARTY 和各种社交场合，见面即谈论服装、名牌，这便是理想的“小资生活”。但说穿了这不过是“穷人阶层”，你仍须对自己有明确的定位并确立人生目标。所谓“方向决定志向”、“定位决定地位”，女孩子要想在职场上实现速腾，必须明白这两点。

你是小资、中产阶级还是富人

很多女孩都梦想着，去北京，到上海，下广州，做“小资”。

住在白领公寓，感情稳定，薪水诱人，穿着华丽的衣服，出入 PARTY 和各种社交场合，见面即谈论服装、名牌——这当是很多人理想中的“小资生活”吧。

人们对小资生活的印象，大部分源于书本和影视作品，然而，书本和影视作品上所勾画的情节是经过“艺术处理”的，而“艺术源于生活又高于生活”，所以，有时候我们通过这些渠道了解到的“小资生活”，只是一种假象或是一种局部现象。在真实的生活中，小资的薪水和生活条件并不高。在北京、上海等这样的大城市中，他们与普通人毫无二致地为生活、工作、住房忙碌，甚至节衣缩食，活得异常辛苦。这可能跟很多人想象中的“小资生活”有很大差距，但是不可否认，这就是现实。

那么，到底什么才是“小资”，划分阶级的标准又是什么呢？我们不妨来听听杜拉拉的美女同事海伦是怎么说的吧。

海伦曾向杜拉拉这样解释道：“小资”，就是“穷人”的意思，经理以下的级别叫“小资”，一般情况下他们利用公共交通上下班，不然就会影响还房贷；而经理级别算“中产阶级”，他们的阶级特征是买第一套房子不需要靠房贷。典型的一线经理私家车是“宝来”，公司提供的交通补贴能涵盖部分用车费，二线经理则开“帕萨特”，公司提供的交通补贴基本能涵盖用车导致的日常费用；总监级别是“高产阶级”，阶级特征是拥有不止一套房子，而且是优质地段的优秀房产或者“别墅”，他们可以自愿享受公司提供的商务车，或者拿相当

于公司商务车型价格的补贴额度自己买车，和车相关的费用完全由公司承担；VP和 president 是“富人”，他们家里有管家和门房，公司配给专门的司机，出差坐头等舱。

听完海伦的解释，你是否对自己所属的阶层有了更清晰的认识呢？如果你据此判断出了自己所属的阶层，那么，你就应该赶紧树立自己的“阶级奋斗目标”，向更高的生活层次跃进。有人说：“我是刚毕业的学生，典型的‘无产阶级’，杜拉拉离我太遥远了。”还有人说：“同样都是经理，杜拉拉比我牛多了。但是要做到她那样，可不是一般人能做到的啊。”这些话固然没错，但是你应该想得更深入、更深刻一些，要知道杜拉拉的一切都是她应得的，她自始至终都有明确的目标，虽然她的起步也是空白，是0，但是她一直都能坚持并实践自己的梦想，正是她的坚持和毅力，让她得到了她该得到的一切。

开始，拉拉也是“小资阶层”中的一员，但是她没有因此而一味抱怨什么，她一直强烈地抱着向上的欲望，她不甘心埋没于芸芸众生的“小资阶层”。正是这种强烈的欲望，一直鼓动着她，让她在遇到挫折时，不悲不弃，敢于正视所有的“纸老虎”；让她在小有成绩时，不自喜自大，始终保持清醒的头脑。始终知道自己是谁，始终知道自己该干什么，始终知道自己要得到什么，这便是拉拉成功的原因，事实上，这也是成功的全过程。

相信杜拉拉的故事很多人都看了一遍又一遍，但是请你一定要知道，这不仅仅是一部小说，一个故事，这更是一个智慧的锦囊，你要能从中挖取到实实在在的法宝，并应用于指导自己的工作与生活，才算真正读出了价值。

在我们的生活中，最常见的就是“小资阶层”了，他们为了还房贷，而每天朝九晚五、忧心忡忡，为了一套房子他们要搭上自己几十年甚至半辈子的光阴。当然了，身为小资阶层并不丢人，这要看人对自己是怎样的定位了。有的人只要工作、薪水、生活皆稳定，就很满意了，而有的人则野心大大地，在自己和身边的人都是“穷人”的环境下，丝毫不受此影响，而是极力想要突破，真正的职场丽人和精英都是这一批不满足的人。心理学家布伯曾说：“凡失败者，

皆不知自己为何；凡成功者，皆能非常清晰地认识他自己。”

所以，本文送你一句话：你可以不争取、不努力、不向上，甚至你可以不成功，因为没有人要求你非得这样做；但是如果你还有梦想，还有要极力突破自己的欲望，那么，就像拉拉一样，怀一颗向上的野心吧！

坚守自己的目标，不要被他人的理想“忽悠”

女孩子步入职场，当然是抱着自己的目标，而这个目标说得直白点，不是钱，就是权，也即古人常说的“名利”，我们普通人都摆脱不了一颗“名利的心”，这不值得大惊小怪。但是，当你抱着自己的目标在职场上奋斗的时候，经常会遭到各种“忽悠”，这些“大忽悠们”喜欢动口不动手，而且理由还十分高尚，诸如“为了公司的发展”、“公司对你有信心”、“为了你的将来”、“你能从中学到很多东西”等等，其实，这些话的背后有一句共同的潜台词，那就是“你需要牺牲掉自己部分或全部的利益”。等你辛辛苦苦地将任务完成，才发现自己并非受益方，最后只是成全了别人，在为他人做“嫁衣裳”，杜拉拉就曾遭遇过这样的问题。

杜拉拉对玫瑰，由前期的愤怒转为后期的磨合。特别是王蔷走后，轮到拉拉负责广州办的装修工作，她深感自己经验不足，无奈上司玫瑰却不给予任何指导，反而消消停停、自顾自地去了新加坡，一走就是半年，留给拉拉一个大难题。

玫瑰本意是让拉拉出丑，没料到拉拉却闯过了这关。这倒便宜了玫瑰，她正好凭借拉拉为自己创造的好业绩申请经理职位。虽然最后经理职位没有申请下来，但也为玫瑰争取到了当年度的总裁奖。

显然，在拉拉的例子中玫瑰成了最大的赢家，而拉拉则不可避免成了玫瑰“忽悠”下的牺牲品。本来，对于杜拉拉来说，玫瑰获得利益并不值得大惊小怪，关键是这种利益危害了拉拉的正当权益。如果双方在合作的基础上实现了双赢，那就无所谓“忽悠”，但如果一方的利益是以牺牲另一方的利益为前提得到的，那么，这种“忽悠”就是单赢，被忽悠的人就沦为了牺牲品。

如果遭遇“忽悠”，我们该怎么办呢？这里教给你两个方法：

一、来一针“强心剂”：随时明白自己要干什么

古时候有一个财主，非常有钱，他觉得自己下半辈子已经衣食无忧了，知足常乐就好。可是和财主亲近的一个侍从却对他说：“老爷，您现在这点钱根本不算什么，上上下下一大家子人，迟早会用光的，您应该挣更多的钱，让子子孙孙的财富无穷匮。到那时，您就是世界上最富有的人了。”财主听了，觉得他说得有道理，于是，决定向临近的一个部落讨要土地和钱财。部落首领给了财主一个标杆，并告诉他：“你把标杆插到一个合适的地方，并在日落前赶回来，我就把你圈到的土地都送给你。”财主一听高兴极了。他拿起地图看了看，决定把标杆插在就近一片区域内。侍从看了却摇摇头说：“老爷，这点土地算什么，您需要更多的地方，您要自己的土地上建房子、建街道、建集市……”财主一听表示赞成：“对啊，越远越好，越多越好。”

于是为了圈得更多的土地，财主越走越远，日落前也没有赶回来，最终累死在半路上。

这就是不坚守目标、盲从别人的悲惨后果，如果这位财主不理睬侍从的“忽悠”，坚持自己的想法，知足常乐，就不会落得如此下场。

每个人走的路不同，为实现目标所采取的方法自然也会不同。如果你胸怀大志，你就要按照自己预定的方式谨慎行事，既不损害自己，也不要被别人损害。职场上不乏有一些人工于心计，时刻都在想着该怎么利用别人，他们千方百计地忽悠别人为自己做事。在他们看来，只要能实现自己的目标，手段不算什么。一旦遇到这种人，你可千万别“把持不住自己”，成了别人的“忽悠

品”。很多人稀里糊涂地跟着别人走，忘了自己本来的目标，这就是人们常说的典型的“别人把你卖了，你还在帮别人数钱呢”！

二、“冷处理方案”：坚守自我，对他人的忽悠“置之不理”

每个人的目标都不一样，什么样的目标才是好的、有意义的，这要因人而异。你觉得鱼翅燕窝是美味佳肴，但有些人看来却是苦口毒药；很多人眼中不屑一顾的咸菜窝头，对于一些穷苦的人来说却可能是生命中的宝贝。因此，在做事前请你先想想自己为什么这么做？好处是什么，后果又是什么？别人的行动是否对目标构成威胁？什么事该做，什么事不该做？想清楚这些，你就知道如何面对他人的“忽悠”了。

最后，职场只是社会生活一个很小的缩影，如果一个人很容易被别人的意见所左右，那他的成功之路势必多歧途，如果最后竟然与自己的目标南辕北辙了，那岂不可悲哉？

如果实在没有远大理想，那请你以挣钱为目的吧

每个职场女性的最终目标都不一样，正所谓“萝卜白菜，各有所爱”，有的人是事业狂，一心要做女强人；有的人则以家庭为重，一心创建幸福的家庭；也有人觉得有份稳定的工作就很好了。胸怀大志，当然值得鼓励；而凡事知足常乐者，也不该过多地苛责。有多大的饭量就要多大的饭碗，做自己力所能及的事，这便足够了。

撇开那些胸怀大志的人不谈，我们单说说那些没什么远大理想、凡事知足常乐的女子。这类人可以具体划分为两类：一类是自己本身没有强烈的进取欲望，对远大抱负没有明确的概念。他们不知道自己要干什么，不明白人为

什么要树立远大目标,在他们看来,每天照常上下班、领一份不高不低的薪水,生活中没有太大的起伏,同时也不会为诸多变化、重创等不可预知的令人头疼的事情发生,这岂不是“最佳境况”吗?这种人是十足的乐天派,对人对事都不会太过斤斤计较,这种人还有一个名字叫“好好人”,他们有较好的人缘,但是却很难获得成功。还有一类人,就是自己一直在努力,但始终找不到一个可以为之奋斗终生的远大理想。每当有人问及“你的远大理想是什么?”这类人总会犹犹豫豫、吞吞吐吐、无法回答,因为他还没有找到一个让自己追求、奋斗一生的目标。

杜拉拉的美女同事海伦便是第二类人物的典型。

海伦:DB 前台接待,大专文凭,长得漂亮,会点英文。

海伦是工人的女儿,自幼受工人阶级无私精神的影响,对生活易于满足,其没有根据的乐观心态更是达到了出神入化的境地。她不像其他小姑娘一样,把前台工作当作进入大公司的跳板,进而谋求更高的职位,反而一干就是3年,用杜拉拉的话说就是“没啥进一步打算”。海伦觉得在DB当前台比在香格里拉大酒店当前台要好得多,“起码上班不用站着,还不用倒班”。这就是我们所说的典型的乐观派,有份体面的工作就行,不用考虑攀爬多高、走多远。

其实,“胸无大志”现象的出现,不单单是某一个人的问题。现在有很多年轻人都找不到奋斗的目标,不知道自己该干什么、能干什么,因而在社会中成为茫然的“飘荡族”。他们的生活像一杯白开水,放了糖不会觉得甜,不放糖也不会觉得苦。纵然他们不喜欢这样的生活,但是面对现实却又无可奈何,那就听之任之吧。

那么,这类人应该怎么做才能摆脱这种苦恼呢?

如果你没有远大理想或者暂时有点“找不到北”的感觉,那就请你以挣钱为志吧,日常生活、出游要花钱,买衣服、化妆品要花钱,即使是谈恋爱也要花钱,说得再远些,将来我们的孩子上学也是要花钱的。无论如何,钱是好东西,很多“小资”们为了房子疲于奔命,“无业游民”们为了工作东奔西走……而这

一切的归结点都是钱。

有钱,虽不能解决所有问题,但是却能解决实际生活中的多数问题,而没钱的尴尬则难以胜数了,你有没有过在难得的一次 K 歌的时候还要不断地看表的经历?你有没有过在大超市购物,看着琳琅满目的物品却囊中羞涩的尴尬?还有早就答应为家里添置一件像样的家用电器,结果却因“经济危机”一拖再拖,你有没有因此而常生愧疚、自责之心?

很多人,尤其是女子们常羞于谈钱,认为谈钱多“俗”啊,但实则把挣钱作为奋斗目标并不可耻。李嘉诚 70 岁生日时,有位宾客问他“你平生最大的愿望是什么?”李嘉诚回答说:“开一间小饭店,忙碌一整天,到晚上打烊后,和老婆躲在被窝里数钱。”名人尚且不讳言金钱的作用,更何况是职场中奋斗的年轻人呢?

我们可以记住这么一句话:挣钱并尊重钱的人,更应该得到尊重!

总之,没有远大理想,并不可怕,可怕的是没有理想也不知道该怎么办。追逐金钱并没有错,把挣钱作为自己的远大目标也未尝不可,只是,我们要端正对待金钱的态度,发自内心地爱钱,并取之有道,把钱当作自己的朋友,你会发现收获的不仅是金钱,还有快乐。

第 2 计

以尊重和端庄对待公司的所有人，
不管是清洁工还是常务董事

很难想象一个不修边幅、毫无礼仪的女子能在职场中大受欢迎。要知道，真正的职场丽人，开口说话或是举手投足都能透射出无限的优雅与从容，她们既聪慧过人，又能以美丽动人。所以，请塑造自己良好的职业形象吧，这是职业女性必不可少的“杀手锏”之一！

请在最短的时间内记住他人的名字， 这是进入他人内心的捷径

我们每个人都有名字，它是父母给我们人生的第一份礼物，它将陪伴我们一生。很多时候，我们觉得名字只是一个代号，只是为了区别你是张三还是李四的一个符号。但是，很多人可能忽略了，名字有时候也是一种“武器”，这看似不起眼儿的代号有时却关乎你职场的生涯是否顺利。

回忆一下，你小时候是不是有这样的经历：每次到一个新的班级，最先能叫出所有人的名字或者是大部分人的名字的那个人一定是班长和班主任。当你来到一个陌生的地方，人生地不熟，突然听到有人能叫出你的名字，想必这时，你一定觉得很开心吧？在初入职场，谁都不认识谁的情况下，或者比你高一级别甚至高很多级别的人能一下子就叫出你的名字，你一定觉得万分荣幸并且也很激动吧？

其实，这是心理学的妙用，在最短的时间内记住他人的名字，这是进入他人内心的捷径。那些职场上的精英，他们深谙此道。如果你的上级在向你下达任务或者是在遇见你的时候，仅仅用“哎，那个谁”来代替你的名字，你的心里会是什么滋味儿呢？相反地，他如果亲切地叫出来你的名字，想必你也会顿时充满热情吧？

李斯特——杜拉拉的顶头上司就深知这一点，他每天上班的时候都把自己收拾得整整齐齐的，然后从走进公司开始就不断地和每个人“say hello”，一直到他的办公室。有一次，李斯特驾临拉拉所在的广州办，令拉拉惊奇不已的

是李斯特一年也去不了广州办几次，可是他居然记得每一位经理的名字，并且能把他们的名字和脸对上号。然后在他看到那些经理的时候就大步流星地走过去，然后伸出手有力地和他们握手，并且拍拍他们的肩膀和报以无比灿烂的微笑，以至于和他打招呼的员工都深受感染，爽朗地大笑。要知道，李斯特可是公司里的大人物啊，在全球 500 强的企业，这样一个大人物居然叫出了自己的名字，想必一定会让人有一种受宠若惊的感觉吧。

也许你会觉得叫得出名字并没什么啊，但是，如果你足够细心的话，那么，你会发现，很多时候“好人缘”就是从简简单单的名字开始的。

小齐是一家化妆品公司的策划部经理，她总喜欢用“哎”或者“那个谁”来称呼别人，除了和她比较亲近和级别差不多的人员外，其他人她一律用代号来称呼，她觉得记名字是一件很麻烦的事儿，再说记住那些名字也没用。年终的时候，公司的总经理的职位空缺了，本来小齐胜任的机会最大，因为过去一年里她的业绩有目共睹，但是最后她居然是因为“对人不尊重，无法很好地团结同事关系”这样的理由而无缘于总经理一职。

著名的人际心理学大师卡耐基也曾说：叫出别人的名字是对别人的尊重。当你学会叫出别人的名字，学会尊重别人的时候，那么你和那个人的关系就进了一步了。

叫出别人的名字是你进入别人内心的捷径，只有朋友之间才能走进彼此的内心，如果你说你跟某人是朋友，但是你却连他的名字都叫不出来，岂不是可笑滑稽的事吗？

当然了，能够快速并且一直记住别人的名字也不是一件简单的事，要记住的名字太多，很容易张冠李戴。这里为你提供一个方法，即根据人物的特征来记忆他人的名字。

你可以试着找找他的名字与本人的气质之间的独特联系，比如有的人名字优雅，而她本人也很符合这样的气质或者是完全相反，那么下次你见到她的时候，看到她的气质，也许心里就想到了她的名字了。

有的人有某一个很明显的特征,比如有的人眼睛很漂亮,有的人鼻子很小巧,有的人长得很帅气,有的人在某个明显的地方有一个胎记,这些都能帮助你记住他们的名字。

当然了,在记住他人名字的基础上,最好还要与他的职业、职位和必要的工作情况,有一个大概了解,这样,你在见到他的时候,不仅能轻松地叫出他的名字,还能更亲切地谈一谈他的工作近况,这样的寒暄客套一番,一下子就拉近了你们间的距离了。想更深入地跟他交谈一些合作或其他事务,那么,剩下的事还不是水到渠成吗?

你不是人体艺术家,所以请注重自己的着装打扮

每个女孩都希望有自己的个性,即使在穿衣打扮上,我们也希望能够有属于自己的独特风格,最好能够使人眼前一亮且印象深刻。但是这种单纯的想法却使很多人走入了穿衣打扮的误区,特别是在职场中,如果过于追求个性反而过犹不及。

一般大型公司对于员工的服饰都是有一定要求的,因为员工的素质,哪怕仅仅是穿衣装扮,也是反映一家公司整体素质的一个方面。在拉拉所在的DB,每个男员工都要穿西装打领带,还要注意自己的发型等小细节。拉拉的老板——李斯特,每天早上都会把他的头发梳得整整齐齐,一丝不苟,然后西装革履、温文尔雅,俨然一名有修养的绅士形象。员工的穿衣装扮也是一个企业的文化,员工体现出来的文化往往是最容易被外界所看到的,所以一般大型企业在员工上班时都会要求女士着套装、男士着西装。有的公司,还会统一发放员工的工作服,以求整齐协调,以营造一种严谨和整洁有序的氛围。