

QingWuFeiYang

DaXiang

轻舞飞扬的象

——全面帮你打理职场关系



崔林◎编著

江西科学技术出版社

上司的青睐缘何而来，
同事的信任怎样建立
升迁的学问尽收眼底，
和谐的管理指日可待

Qing WuFeiYang

如 無 心 的 凡 俗

DaXiang

De

图书在版编目(CIP)数据

轻舞飞扬的大象：全面帮你打理职场关系/悟空编著；—南昌：江西科学技术出版社，2010.7

ISBN 978-7-5390-3828-5

I. ①轻… II. ①悟… III. ①人际交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第110393号

国际互联网(Internet)地址：http://www.jxkjcs.com

选题序号：ZK2010073

图书代码：D10062-101

轻舞飞扬的大象：全面帮你打理职场关系

悟空 编著

出版发行	江西科学技术出版社
社 址	南昌市蓼洲街2号附1号 邮编：330009 电话：0791-6623491 传真：0791-6639342 邮购：0791-6622945 6623491
经 销	各地新华书店
印 刷	深圳市彩美印刷有限公司
开 本	170mm×240mm 1/16
印 张	13
版 次	2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷
字 数	150千字
书 号	ISBN 978-7-5390-3828-5
定 价	24.80元

(赣科版图书凡属印装错误，可向承印厂调换)

赣版权登字-03-2010-133

版权所有 侵权必究

前 言

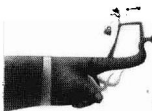
职场上,没有比较级,没有最高级,只有上级和下级;团队中,没有太多真相,也没有太多假相,只有“大象”和“小象”。

有人把职场比喻成战场,其实一点也不为过。战场上血雨腥风,你死我活,职场上又何尝不是如此,只不过是没硝烟的战争罢了。正因如此,职场中人需要明白,稍有不慎,就会误入歧途,掉进职业发展的陷阱。那么,要想进军职场,就必须先悟透其中的规则。

我们必须承认,现今复杂的职场环境,已不如过去单纯且易入手,埋头苦干并不一定能出人头地。在工作场合,应该建立的是互利的人际关系。也就是说,当你需要帮助时,你能马上想到谁愿意帮助你,并且谁有能力帮助你。有效的人脉网络,不仅有助于提高个人的工作技巧、业务发展,还能对职业生涯有所助益,进而可以替你创造美妙而有价值的双赢局面。

然而遗憾的是,很多人对职场上或隐或显的规则采取不承认或视而不见的态度,这其实是最为危险的,用盲人骑瞎马、夜半临深渊来形容一点也不夸张。最近一项针对离职者的调查数据表明,在这些自愿或被迫的离职者当中,高达94.35%的离职原因是“不适应原公司的‘象’际关系”。

办公室作为一个团队,是多人的集合体,每个人都有自己的优先顺序和利害关系,你是其中一员,如果不学会协调人与人之间的关系,玩儿不转“办公室的政治游戏”,是很难平步青云的。即使你拥有一身过硬的本领或像爱因斯坦那样聪



明,也要学着了解办公室的生态环境,才能在办公室的政治游戏中保护自己不受伤害。

弱肉强食,党同伐异,这些事情每天都在职场中上演,有的人将职场喻为杀机四伏的洪荒世纪,有的人把职场视为充满了血腥的狩猎场,还有的人将职场视为大鱼吃小鱼的水族馆。这些观点无一例外都将职场看做一个生态圈,处在链条之中的你,如果不能认清你所处的位置,就很有可能会被居于你上层的猎食者一口吞掉。反之,当你意识到周边的生存环境之后,就能够敏捷地避开陷阱,逐步攀升,实现你的梦想,获得你期待已久的成功。

确实,在当今躁动不安的社会,人在职场恰好比人在江湖,身心由不得自己,每个人都心怀“鬼胎”,而对“升职”、“高薪”更是梦寐以求;迈入职场的门,个个都想“加官晋爵”。

然而,身为职场“小象”的你又怎样获得游刃职场的那把“刀”呢?

本书是最好的解惑者,作者牵引着我们对职场人士心理、工作状态、性情、人际交往等诸多方面的深度剖析,从而挖掘出职场中渴望成功者的潜在实力,引燃他们利用自身的优势不断进取,在激烈的竞争中脱颖而出,成为玩儿转职场的大象,抑或小象。

如果你认同我们的看法,并且正谋求如何让自己成为一头轻舞飞扬的“大象”的途径,那么,请翻开此书吧!它将为你揭示职场看似温和的水面下的暗涌,为你指出如何轻松游刃此间的绝佳方法,为你铺开一条通向晋升的坦途……

目 录

CONTENTS

第一章 小象总要成长为大象,在适合的阶段做合适的事情

“大象”“小象”关系论 / 1

要和领导保持一致 / 3

站在领导的立场想问题,站在自己的立场做事 / 6

莫把生命浪费在虚度的光阴里 / 8

“亮”出你的优势 / 10

辛苦又不讨好,你该怎么办 / 13

如何减去身边的小人 / 15

选好目标,燃烧你的职场激情 / 18

主动寻找,积极进取才能赢得赏识 / 20

变中求胜,突破创新方能更进一步 / 22

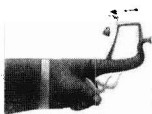
初涉职场,做暗中努力的“水鸭子” / 25

以退为进,另辟蹊径也许收益颇丰 / 27

第二章 当你还是小象时,要做一个聪明的小象

“私交”也需要 / 31

能力是你最根本的资本 / 33



- 自我管理,让老板省心 / 37
- “媚”不能俗 / 39
- 用忠诚换取领导的信任 / 42
- 不为失职找借口 / 44
- 得罪大象是有成本的 / 47
- 别人对你越坏,你要对他越好 / 49
- 认为自己最聪明,是最笨的想法 / 53
- 你可以不聪明,但不可以不用心 / 56
- 如何“管理”你的领导 / 59
- N 种策略教你提出晋升要求 / 62
- 寻找属于你的职场贵人 / 64

第三章 把握好同事之间的关系,明智的小象有妙招

- “和谐”是第一要务 / 67
- “争宠”没必要 / 69
- Windows 般的“兼容” / 71
- “阳谋”的艺术 / 74
- 生活上的互惠 / 76
- 注意,禁地勿入! / 78
- “注意隐蔽” / 81
- AA 制更和谐 / 84
- 让自己有缺点 / 87
- 团队任务,明确分工 / 89
- 把自己嵌进团队里 / 92

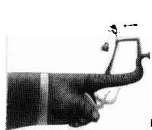
- “绝交”的幼稚 / 95
- 不冷不热就让他变热 / 98
- 担当会让你更有魅力 / 102
- 打造自己的品牌 / 105

第四章 当你升级为领导时,做一个智慧的大象

- “一象当先”跟我冲 / 109
- 榜样的魅力 / 112
- 现代版“下江南” / 115
- “荫蔽”不是包容 / 119
- 水不端平,会弄湿自己 / 122
- 让“真心”的效果成为动力 / 126
- 过错自己担,功劳下属享 / 129
- 把自己的经验分给下属 / 132
- 下属互相牵制,有时可利于工作 / 136
- 在领导面前,你还是下属 / 137

第五章 土著象 VS 外来象,职场之中显身手

- 外来之象好念经 / 141
- 乾坤大挪移,“土著象”变身“外来象” / 145
- 在竞争中合作共赢 / 149
- 让沟通平衡你和新同事的关系 / 152
- 学会把外来小象变为朋友 / 155



外来小象是对手,不是敌人 / 158

你有老大的气魄吗? / 161

学习能力让你口气硬起来 / 165

处处寻找更好的机会 / 169

行动是聪明点子的试金石 / 172

第六章 凡事用心,做群体中最有魅力的象

把责任放在心上,不做“出轨象” / 177

咬定目标不放松 / 181

珍惜现在,今日事今日毕 / 184

找到职业锚,明确自己是只什么象 / 186

未雨绸缪,不当“温水中的蛙” / 189

做一只善于学习的象 / 192

好钢用在刀刃上,好劲用在点上 / 195

做一只只有头脑的像,有智慧才有力量 / 197

第一章

小象总要成长为大象,在适合的阶段 做合适的事情

“大象”“小象”关系论

职场中,领导和下属是普遍存在的一种关系,我们姑且把这种关系比喻为“大象”和“小象”。这种关系是工作的联系,也是利益的结合,因而领导与下属双方都会加以足够的重视。

对领导来说,能否调动团队的积极性,关键在于处理好自己与下属之间的关系;对下属来说,能否获得自己在该团队中的最大利益,关键在于处理好自己与领导之间的关系。

如果把领导比作一头大象,那么他手下的员工就是一群小象,而他们的团队就是大象带着一群小象,向着目标前行。然而,这种关系只能从一定程度上成立,因为领导和下属又不单纯是一种“大象”和“小象”的关系,同时他们还是一种“秤不离砣”的纽带关系。

下属是没有战略方向的一群“小象”,离开了大象的领导和保护,小象就成为狮子、老虎的美食。所以,领导做什么事情不必事必躬亲,他(她)考虑的应该是全局;下属看中领导的不单单是他的领导才能,更看重的是他的权威。在下属眼里,领导是一个指挥力很强但又“身体虚弱”的人。其实,离开了下属,领导就



变成了光杆司令；离开了下属，领导也生活得没有意义。

领导和下属都要找准自己的位置，在什么样的山头唱什么样的歌。领导和下属之间的交往是很复杂的。他们之间的距离并不是一下子就能把握准确的，这种情况就类似两只冬天里互相取暖的刺猬，要在特定的环境和持久的交往中摸索经验，往往就是在一些“小胜于智、大胜于德”的不经意的小事当中让他们找准距离，既能够互相取暖，又不至于扎到对方。

在领导的手下，所有团队成员都应该有一定的发展空间。如果下属不能满足工作要求，领导就会捏得紧一些，直到下属窒息，这时候也是下属离开领导的时候。能够掌握分寸，握得不松不紧的领导就是一个智慧的领导。领导的权威不应该是靠玩弄手段积累起来的，而应该是靠关心下属、努力提高自己的能力而逐步积累起来的。

下属是风筝，领导是放风筝的人，放线，下属就会飞上蓝天；抽线，下属就会跌入深渊。大的风筝可以借助风的力量把领导拖倒。领导是一只漂浮不定的船，下属是水，水能载舟，亦能覆舟，如果领导把下属惹急了，沉船是一定的。

不同的领导有不同的喜好。有的下属隐形能力很好，有的下属忍气吞声、忍辱负重，但是这两种都不是完美解决关系之道。下属是领导的助手和参谋，有的下属更像古代的军师，下属在领导决策中起到一定的左右作用。有些下属是情场职场上的高手，他们能够把握领导的情感，了解领导的性格。这样的下属即使能力一般，也可能会获得一定程度的提升。

一个领导之所以成为领导，必有过人之处。所以下属要学会学习领导、欣赏领导，善于发现领导的优点，并从他那里取经，学会做一个谦虚谨慎的下属。下属看不起领导，其实是一种自不量力的表现。

如果一个领导抱怨没有猛将冲锋陷阵，而下属也慨叹自己无用武之地之时，这时候就需要下属的毛遂自荐。下属应该在战场上多多表现自己的才能和智

慧,从而得到重用。领导也要善于做伯乐,不断地发现千里马。在下属中搜寻更多人才,这样就更能显示出领导的博大。

领导同时应对下属多加肯定和鼓励,不惜成本来锻炼人才。无论如何,领导终究是领导。作为领导,就要管理好下属。下属的作用不应该停留在研究领导是怎么上去的,应该跟着领导踏踏实实地干,这样才是成功之路。

作为领导的大象,应该带领小象好好的成长。保护小象的安全,在企业中,就是给下属一种企业的安全感;同时领导还要在不同的时候,提高“小象”的战斗力,使得小象在独立之后不至于饿死,同时又能够抵抗狮子、老虎的“恐怖主义”。

领导和下属之间的关系很复杂,如果要做到关系和谐,需要双方的共同努力。任何一方的懈怠和不满都会造成关系的破裂。

要和领导保持一致

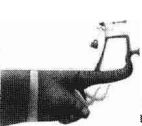
在一个工作团队里,领导运筹帷幄,掌握着整个团队的前进与生存,下属们无一例外都要听从领导的指挥,也只有这样,整个团队才能按部就班地前进。

一个企业中,领导就是那个头象,他也是“说一不二”的大象;员工们则是小象,在企业发展的的大方向上都要听从大象的指挥。作为一个员工,想要在职场里走得深广,不与领导顶撞是最基本的一条,也即,要与领导保持一致。

与领导保持一致,这也是从侧面传达了这样一个信息:我的领悟力很符合你的预期,你交代给我的事情我会做得很漂亮,诸如此类。

与领导保持一致,很大程度上也就是要听领导的话,服从他的指挥。一直以来,听话的孩子都会深得长辈的喜爱,在职场中同样如此,听话、顺从的下属会让领导心生喜爱,甚至,若是这种喜爱深厚的话,下属获得升迁、加薪也是平常事。

这里的“听话”不是说遇见什么事情都唯唯诺诺,对于领导的指派二话不说就大包大揽,不论能否完成;而是一种人际交往的艺术,也是职场人际关系的艺



术。作为职员,要对领导说的话、交代的事情多思考,要听得懂领导话中的弦外之音,然后再做出相应的动作。

下属不能违背领导,不能领导指东你偏要向西,不能领导要你追狗你偏要赶鸡,即使是在一些事情上下属持有不同的观点、看法,也不能当面违背领导的意愿,而最好的方法是迂回——“曲线救国”。

魏骥盛在一家消防器材公司做经理秘书。那天,经理递给他一封信,告诉他一定要将信发出去,并生气地说:“李头那个鬼东西,我把他好好骂了一通!”

魏骥盛一听,就知道是昨天一个订货会上的事。李松老板的材料价格比较高,而另一名姓张的老板的材料价格比较便宜。李松是和他们公司长期合作的,当时领导很生气地问李松:“我都买了你一年的材料了,你还以这么高的价格给我?你看人家张老板,价格就是比你低!”魏骥盛当时就想提醒经理:“也许,这两个厂家的材料质量不同?”但是,看领导在气头上,也就没有说什么。领导定了张老板的货,而没有理会李老板。

此时,放在魏骥盛手中的信,其内容一定是骂李老板的。

魏骥盛拿不准主意,到底应该怎么做呢?作为一名秘书,他要做的就是立刻将信寄出去,但是如果寄了,万一张老板的货真的有问题,领导再回过头来找李松,李松未必愿意将货发给他们公司。此时吃亏的还是公司啊!本着对公司的爱护,他觉得这信不该寄。但是他也知道领导的脾气,如果不寄这信,将来就算自己做对了,领导也不会感谢自己,还会觉得自己很“危险”——领导交代的事情竟然不做!

怎么办才好呢?想了很久,魏骥盛决定跟领导谈谈。他敲开了领导的门,领导问:“信寄了?”魏骥盛忙说:“还没有。我突然想起了一件事情!”领导一愣,魏骥盛接着说:“我上个星期和弟弟吵架了,他给我买的一条牛仔裤和我买的是一个牌子,但是我买的比他买的便宜 100 块钱,当时我说他买亏了,但是今天我

突然发现自己买的那条品牌裤子是假的。所以我想，在寄信前给弟弟打个电话，向他道歉。因为弟弟明天就出差了，我怕……”

领导听到魏骥盛这样一说，忙挥手说：“你先别寄信，给你弟弟打电话吧。我等两周后再决定是否要寄这信。”

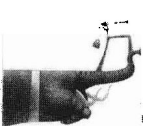
两周后，经理发现张老板的材料质量确实不行，而此时经理还可以继续和李松合作。

试想，如果你身处领导的位置，当你让下属给自己发信而你的下属却自做主张地把信压几个礼拜不发，那么你会怎么想？你会觉得身边有这样一个“暗箱操作”的人不放心。因此，当自己有所决定的时候，特别是对公司有利的决定，一定要学会引导领导说出来，领导毕竟就是领导，事情还是得由他做主。

其实，对于部属来说，发现领导的问题也许并不难，难的是敢不敢当面提出。通常情况下，人们存在一种消极防卫心理，即担心多嘴多舌触犯领导，会招致打击报复，故对领导的问题佯装不见，听之任之，明知不对，少说为佳。当然，由于彼此地位、职务的差异及隶属关系的制约，部属说服领导必然不同于说服下级或同事。他们只有善于把握上下级关系的特殊性，采取得体的口气、恰当的方式和技巧，才能收到预期的效果。

与领导的相处之道浩瀚无边，说到底，其中最重要的一条莫过于不要与之对着干，即所谓胳膊拧不过大腿；有的领导更是掌握着你在职场中的财路，对你有着直接的“生杀予夺”大权，说“顺他者昌、逆他者亡”不无道理，这样的领导，“小象”们就别指望凭着自己的一腔忠诚与三寸不烂之舌就可以说服他了。

此时此境，与领导保持一致最为紧要。君不见，在职场中，很多学识技能并不如你的同事，尽管工作上做得并不到位，但是对领导却是顺从无比，不仅有耐心，而且还会投其所好，他们得到的总会比你多——比你更早获得提升，或者，从最微小的地方说起，他们得到的福利也会比你多一些。



职场人际关系学,并不是要职场人学会溜须拍马,而是要看清风向,再见风使舵,即便是小象学不会听话,或是本身没有极强的听话能耐,也可以扮演好一个听话的小象,做一个领导眼中的听话者,即便是不能平步青云,也不会因为被领导视为“异己分子”而遭到打压报复。

站在领导的立场想问题,站在自己的立场做事

领导与下属在团队中的地位截然不同,平台不同,眼光不同,分工与功用不同,思考的问题自然也不同。这也就决定了领导与下属的立场也不尽相同。

作为企业领导,作为公司的主人,考虑的问题无一不是为了企业的长远发展、利润问题,故领导所做出的决策都是为了企业的发展,追求利润是领导制定决策的指挥棒。

作为企业的一名员工,绝大多数的普通员工都会这样思考问题:我只是一个员工罢了,公司的事情又不是我家的事情,我干吗要费心费力呢?

这种想法不能说是错误的,但是不利于在职场的发展。有句话是这样说的:老板是员工最大的客户,客户是你的衣食父母,无论从事何种工作,在哪个职位上,只有满足了老板的需求,只有为老板创造了效益,你才能在公司里站住脚,才能在职场上有发展空间。

做过销售的人都知道,想要把一件产品卖出去,这件产品必须满足顾客的某种需要。比如,顾客身体不适,保健类的器材或是药品就很有可能销售出去;而你对着一位身体不适的顾客销售一本爱情小说,或是一件漂亮衣服,则效果肯定会差强人意。

在职场中游走也是同样的道理,你的老板就是你的顾客,想要在工作上出业绩,你要“对症下药”,从老板的需求出发,唯有这样,你才不会做无用功。

在职场中有一个很有趣的现象,业绩第一的员工总会得到很多的奖励,也总

会得到老板的礼遇，而那些每日虽然也在兢兢业业上班的员工，做不出业绩来，也就得不到老板的青睐。道理很简单，想知道事情的结果为什么是这样，只要你将自己与老板换位思考便可。

下属若是想要明白领导为什么要那么做，而不是这样做，可以将自己想象为领导，面对全局，自己的所想也就是领导的所想。尽管下属的阅历、知识不如领导的丰厚，但是通过换位思考，下属会更好理解领导的决策，从而，就不会心生抵触。

如今的社会是一个利润至上的社会，老板们开办企业的目的便是追求利润，招聘员工做事，实施一系列的经营管理方法，也是为了追求最大的剩余利润。站在老板的立场想问题，你会发现作为员工的你，究竟怎样做才能得到老板的欢心，答案很简单——为老板创造效益！

站在老板的立场上思考问题，把自己当做企业的主人，提高自己的思维品质、执行能力，打造自己的职业信誉，与老板做“一条绳子上的蚂蚱”，与老板同舟共济、风雨兼程，这样忠诚度极高的员工，哪个老板不喜欢？

仅具备与老板换位思考的能力还不够，想要在竞争日趋激烈的职场中站稳脚跟，做好自己分内的事情是基础中的基础。

站在自己的立场做事，让工作成为自我锤炼的一种有效的方式，尽心尽力做事，不仅是为了公司的效益、老板的欢心，更是为了自我提升。

职场对于一个人的铸造是立竿见影的，想要获得更大的提升、更多的发展空间，最大限度地提升自己的职业价值，做好手头的事，在一点一滴中完善自己，才是真正聪明的“小象”的所作所为。

有的人会说，我这样认认真真做事，但是并没有同事看见，老板也看不到，这样岂不是很亏？

混迹职场，心态很重要。在真正聪明的职场人看来，工作并不只是为了拿老



板开出的那点薪水,而是在工作中习得职业素质,为更好的发展做铺垫。你作出的努力没有被大家发现,并无必要放在心上,其实,只要你埋头做事,你的成绩很快会被大家发现,尤其是老板。作为企业的领头人,老板不可能不优秀,他在头脑、经验、为人处世上自有一套;若没有两把刷子,也不能打下一片江山来。老板的眼睛是雪亮的,老板也都是深谙心理学的人,一个优秀的下属在发光发热,他又岂能会不知?

不必担心自己的付出没有回报。努力成长着的“小象”,站在“大象”的立场想问题、将自己分内的事情做得漂亮的“小象”,都逃不过“大象”的法眼。

莫把生命浪费在虚度的光阴里

世界上最宝贵的东西是什么?有人说是财富,有人说是爱情,有人说是亲情,有人说是健康。其实,对于每一个在职场奋斗的人来说,最宝贵的东西是时间。俗话说:“一寸光阴一寸金,寸金难买寸光阴。”是的,光阴无价,即使你腰缠万贯,哪怕想买回一点点的已经逝去的时间也是不可能的。我们经常说生命短暂,其实也就是说时光易逝。可见,珍惜好时间,也就是珍惜生命,把握生命;同样,浪费时间,也就是虚度人生。

由于家里经济条件比较好,张楠大学毕业后一直没有急着找工作,在家里待了半年多,又去了很多以前没有去过的城市旅游。用她的话说,工作要做一辈子,以后有大把时间找,现在年轻,应该把青春把握在自己的手里。后来她找了一家网络公司做文员,可是工作不到半年就被炒了鱿鱼。由于张楠经常迟到、请假,让公司老板大为恼火,拍着桌子对张楠说:“你懂不懂时间就是效率,时间就是金钱?你自己不懂得珍惜时间不要紧,可现在你是公司的员工,必须遵守公司规定。如果以后还这么散漫,干脆就别来上班了!”张楠的火气更大,当时就摔门而去,一直到现在还没有再找工作。爸爸妈妈也劝她珍惜现在的好时光,抓紧时