

办公室360°  
沟通系列

让同事了解自己  
掌握同事心里想法



# 和同事 说说心里话

白山 木子均◎编著



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

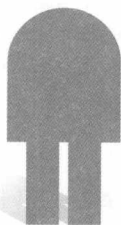
办公室360°  
沟通系列

让同事了解自己  
掌握同事心里想法



# 和同事 说说心里话

白山 木子均◎编著



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内 容 简 介

在工作中,我们所面对的不仅有领导,还有一大帮同事。同事既是你的朋友,也是你的竞争对手,大家都站在同样的起跑线上,期望通过自己的表现得到领导的赏识,最终获得晋升。

有句俗话:同行是冤家,同事是对头。同事是与自己一起工作的人,与同事相处得如何,直接关系到自己工作、事业的进步与发展。本书站在同事的角度,针对同事相处中出现的问  
题进行叙述,以此来帮助读者解决与同事之间的矛盾,从而使同事关系融洽、和谐,最终促进  
读者事业的发展。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

### 图书在版编目(CIP)数据

和同事说说心里话 / 白山, 木子均编著. —北京: 电子工业出版社, 2010. 6

(美迪心理讲堂/ 职业发展与心智成长. 办公室 360°沟通系列)

ISBN 978-7-121-10899-0

I. ①和… II. ①白… ②木… III. ①办公室—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 090793 号

责任编辑: 戴 新

印 刷: 北京天竺颖华印刷厂

装 订: 三河市鑫金马印装有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编: 100036

开 本: 720×980 1/16 印张: 10.25 字数: 155 千字

印 次: 2010 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社  
发行部联系。联系及邮购电话: (010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010)88258888。

## 序 言

在工作中，我们所面对的不仅有领导，还有同事。同事既是你的朋友，也是你的竞争对手，大家都站在同样的起跑线上，期望通过自己的表现得到领导的赏识，最终获得晋升。

有句俗话：同行是冤家，同事是对头。平时大家在一起谈天说地，看起来关系很好，可是在这融洽的背后，隐藏着很多的竞争与矛盾。如果领导对你印象不错，你的能力也不差，工作也很努力，却偏偏得不到晋升，这时候不妨考虑一下你和同事之间的关系是否出了问题。同事是与自己一起工作的人，与同事相处得如何，直接关系到自己工作、事业的进步与发展。如果同事之间关系融洽、和谐，人们就会感到心情愉快，有利于工作的顺利进行，从而促进事业的发展；反之，同事之间相互拆台，经常发生磨擦，关系紧张，就会影响正常的工作和生活，阻碍事业的正常发展。

同事之间有很多共同语言 and 共同目标，要想融洽相处，做个受欢迎的好同事，需注意以下几点：

一、保持真诚友好的态度。大家互为同事，要长期在一起谋事，真诚友好的态度可以赢得大家的好感。别人遇到困难，不妨伸出手去帮助别人，同事遇到尴尬，要替他们保密。也许有人会发出感慨：“我对别人友好，也没有看到别人对我多真诚，而且帮助自己的竞争对手，岂不是在帮他铺路。”这种想法是不对的。你帮助他们，他们除了敬佩你的能力外，也会对你心存感激，如果以后你遇到困难，得到他们的帮助就容易得多。同时，我们也要尊重同事。同事关系不同于亲友关系，它不是以亲情为纽带的社会关系，而是以工作为纽带，一旦破裂，关系很难愈合。处理好同事之间的关系，最重要的是尊重对方、真诚友好地对待对方。在友谊这个问题上，要注意留有一定的尺度，一本杂志上曾这样说：“不要试图与同事建立友谊，同事之间只能产生默契。”同事就是共同做事的关系，彼此之间存在利益冲突是亘古不变的规律。这就要求我们在与同事交往时也要注意保持一定的距离。

二、要忍让。在和同事相处时，我们要顾全大局，学会忍让。当同事做了对你不利的事情时，如果你不忍让，虽然当时出了气、解了恨，但从长远来看，还是对你不利。相反，如果你宽容了他，他可能会觉得不好意思，以后就不会再做类似的事情。因此，同事之间相处，一定要学会忍让。宽容可以消除彼此之间的怨恨，可以给我们创造良好的工作环境。当然，凡事都有个度，该忍的时候我们要忍，不该忍的时候，要勇于说“不”。当你觉得对方的要求不合理时，或者自己真的帮不上忙时，就要拒绝。但这个拒绝的态度必须是温和而坚定的。也要表达得委婉些，这样更容易让人接受。

三、话到嘴边留三分。许多人口无遮拦，把自己所有的情况，所有的感受都毫无保留地告诉别人，某些别有用心的人会利用你的这些弱点来牵制你，或者在其他人的面前说你的坏话，引起你和他人的关系紧张，不仅影响同事间的友好与团结，而且影响整个团队的工作情绪和积极性。因此，单纯地把别人当作知心朋友是不足取的。人际关系是经常变化的，今天的朋友说不定就是明天的对手，你的知心话说不定明天就成了他手中的把柄，因此，说话须谨慎，给自己留有余地，这才是明智的选择。被人忽视、讨厌或敬而远之，这些大都是由言语所致。受到如此对待的人，往往都是在人际关系上，对于言语的影响力或者重要性满不在乎。善于说话的人受人欢迎，相反地，不会说话的人会被人疏远。

你想让人喜欢，还是想让人讨厌、敬而远之？其奥妙就在于你与同事交流沟通的方式。

# 目录

## 第1章 关于嫉妒：降低姿态就能消除嫉妒 1

✍️对容易产生嫉妒之处，必须用它去刺激自己更加努力并且不阻挠对方的努力。多疑的人是不会因此而满足的，他们往往不是出于什么理由而嫉妒，只是为了嫉妒而嫉妒。因此，消除同事对你的嫉妒之心，最有效的方法就是承认对方比自己高明。

降低姿态就能消除同事的嫉妒 1

适当暴露自己的缺点 3

## 第2章 关于抢功：有时只是无心之举 6

✍️如果你和别人抢功，就会威胁别人的生存空间，因为你抢功的举动会让别人变得暗淡，并产生一种不安全感，而你的感谢、分享、谦卑，却可以换来同事的尊重。

抢别人风头，毁人气资本 6

不要轻易否定同事的成果 9

## 第3章 关于谄媚：只不过是和上司正常交往 12

✍️我之所以赞美上司，是因为我认为他在这件事情的处理上确实做得很漂亮，而且对我们大家都有好处，值得赞扬，但假若他处理事情不当，我也会毫不犹豫地指出来。如此，同事们应该相信我不是在谄媚。

我只不过是赞美上司 12

配合对方来行动，与其同心 15

## 第4章 关于帮派：只不过是志同道合 18

✍️你应该乐于参与同事们组织的各项活动，如同事的生日聚会等。这将有利于你与同事交往，极大地增进彼此间的友谊，并且还有利于同事们了解你。

|                                                                                                                                                         |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 融入同事之间的圈子                                                                                                                                               | 18        |
| 尽快从“小帮派”中走出来                                                                                                                                            | 20        |
| <b>第5章 关于坏话：小人的别有用心之举</b>                                                                                                                               | <b>23</b> |
|  你应该清楚谁能帮助你，而谁会伤害你，然后集中精力与能帮助你更好完成任务的人发展关系。远离流言蜚语，不要当说闲话的主角，否则你的威信会下降。 |           |
| 警惕我们身边的小人                                                                                                                                               | 23        |
| 话到嘴边留三分                                                                                                                                                 | 24        |
| <b>第6章 关于拒绝：不拒绝就会被压垮</b>                                                                                                                                | <b>27</b> |
|  拒绝别人一定要委婉，因为没有人喜欢被拒绝；被人拒绝一定要大度，因为拒绝你的人一定有他的理由。                        |           |
| 拒绝别人时也要讲艺术                                                                                                                                              | 27        |
| 学会对同事说“不”                                                                                                                                               | 29        |
| <b>第7章 关于竞争：这是环境使然</b>                                                                                                                                  | <b>32</b> |
|  在这个充满竞争的世界上，童话般的幻想和多愁善感是没有存在余地的。因此，用自己的价值参与竞争不是坏事。                    |           |
| 竞争是为了更好地生存和发展                                                                                                                                           | 32        |
| 竞争并不意味着对立                                                                                                                                               | 34        |
| <b>第8章 关于冷漠：只是不感兴趣罢了</b>                                                                                                                                | <b>37</b> |
|  “好兄弟”不是挂在嘴边的，而是当你遭遇危机时，愿意奋不顾身、挺身而出。我只将友谊放在心底，而不是将其挂在嘴上。             |           |
| 耐心和同事们打成一片                                                                                                                                              | 37        |
| 关注同事喜爱的话题                                                                                                                                               | 39        |
| 小心应对办公室的庸俗同事                                                                                                                                            | 41        |
| <b>第9章 关于锋芒：只是想表现一下自己</b>                                                                                                                               | <b>44</b> |
|  越当他是朋友，就越少奉承他。真正的朋友应该说真话，不管真话多么尖锐。朋友的话有时是不合口味的。                     |           |
| 唯唯诺诺未必能讨好别人                                                                                                                                             | 44        |

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 掩饰锋芒，发挥钝感的力量                                                                                     | 45 |
| 第 10 章 关于责任：我并不是缺乏责任心之人                                                                          | 47 |
| ✍ 尽管责任有时使人厌烦，但不履行责任、推脱责任，只能是懦夫。                                                                  |    |
| 敢做敢当才受人欢迎                                                                                        | 47 |
| 有些时候责任并不在于我                                                                                      | 50 |
| 第 11 章 关于自我：只是在坚持我的观点而已                                                                          | 52 |
| ✍ 老板赏识那些自己有头脑和主见的职员。如果你经常人云亦云，那么你在办公室里就很容易被忽视，而且地位也不会很高。不管你在公司的地位如何，都应该有主见，都应该发出自己的声音，敢于说出自己的想法。 |    |
| 自信但不自以为是                                                                                         | 52 |
| 以低姿态出现在别人面前                                                                                      | 55 |
| 第 12 章 关于平等：人人都需要的心理追求                                                                           | 58 |
| ✍ 虚伪狡诈的人难结良友，让人讨厌；真诚的人给朋友一种安全感，招人喜欢。对好友坦诚相待，真诚帮助，你得到的将会比付出的多得多。                                  |    |
| 人人都希望获得公平                                                                                        | 58 |
| 态度真诚，让别人乐意与你合作                                                                                   | 60 |
| 第 13 章 关于指使：本意并不是这样                                                                              | 62 |
| ✍ 一些人总喜欢以责骂或者强迫的方式，试图令对方就范，但这样做往往只是徒劳无功，甚至会造成反效果。其实，想要说服一个人，必须先了解对方的个性或喜好，再以此想出对策，才能达到事半功倍的效果。   |    |
| 把命令与指使变成商量                                                                                       | 62 |
| 让别人愿意接受你的忠告                                                                                      | 65 |
| 第 14 章 关于讽刺：道理说不通只好委婉地讽刺                                                                         | 69 |
| ✍ 不要瞧不起别人，因为谁也不会懦弱到连自己受了侮辱也不加反抗。                                                                 |    |
| 含蓄的讽刺有时也是必须的                                                                                     | 69 |
| 令人胆怯的翻脸技巧                                                                                        | 71 |
| 第 15 章 关于建议：只是表明我的看法                                                                             | 73 |
| ✍ 好听的话越多，造成的后果就越不可收拾。在工作中，我们既要虚心                                                                 |    |



接受同事的意见和建议，又要设身处地，给同事想要的意见。

给同事想要的答案 73

虚心向同事请教，坦诚接受他人意见 74

## 第 16 章 关于误解：出发点不同而已 76

✍ 因为你不愿自己永远被埋没，你才必须忍受暂时的被误解。不要因为被误解而觉得不耐烦。

误解并不等于我有恶意 76

寻找到弥合矛盾的方法 85

## 第 17 章 关于谦虚：其实我并不是虚伪 88

✍ 过分的谦虚，是对自然的一种忘恩负义；相反，一种诚挚的自负却象征一个美好的伟大心灵。对骄傲的人不要谦虚，对谦虚的人不要骄傲。

不懂装懂，做事就会懵懵懂懂 88

从同事得意的事情说起 89

## 第 18 章 关于配合：这是需要相互的 92

✍ 团队可以完成单独一个人所不能完成的事业。同事之间相互配合，把智慧和力量结合起来，形成良好的协作团队，如此才能走向成功。

良好的协作离不开顺畅的沟通 92

配合是需要相互的 94

## 第 19 章 关于成见：不妨从另外一个角度去看 97

✍ 成功的第一个条件就是虚心，对自己的一切敝帚自珍的成见，只要同真理冲突，就要愿意放弃。

将心比心，就不会伤透脑筋 97

接纳别人，赞美别人 99

## 第 20 章 关于轻视：我只是想让你少走弯路 102

✍ 伟大的人不会滥用他们的优点。尽管他们看到了自己超过别人的地方，但他们不会因此就轻视他人。

让同事感到被重视 102

用友善的态度来指出同事的错误 104

## 第 21 章 关于炫耀：心里高兴的外在表现 106

✍ 不炫耀自己本领的人才是真正有本领的人。天下最悲哀的人莫过于自身没有足以炫耀的优点，却以令人生厌的自大、自夸来自以为是地炫耀。

那是我心中难掩的兴奋 106

别让他人相形见绌 108

## 第 22 章 关于含蓄：并不是含沙射影 110

✍ 忠言未必一定要逆耳，保持平和的语气和心境，旁敲侧击、巧用暗示，往往效果更佳。

不该说的话不说，不该让人知道的事不要让人知道 110

避免自吹自擂 112

## 第 23 章 关于刻薄：只是对你的要求高一点 115

✍ 容许别人有行动和判断的自由，对不同于自己或传统观点的见解，要虚心接受。

巧妙应对刻薄之人 115

怀着同情心去批评别人 116

## 第 24 章 关于武断：都是经验惹的祸 119

✍ 马克·吐温说：“声音不能证明什么。母鸡只产下一只蛋，却往往大声啼叫，好像产了一个小行星。”人到了成熟之年，应摆脱轻浮，锻炼出稳定的理智。

在工作中自省，在自省中适应 119

武断是因为思考得太少 120

## 第 25 章 关于挑剔：只不过是想像得更完美 122

✍ 自尊而轻人，自信且自满，就是对自己关门，拒绝吸取外面宝贵的经验教训；也就是对朋友关门，拒绝朋友们批评和贡献意见。

办公室的“牛”脾气要不得 122

微笑，打开成功之门的钥匙 123

## 第 26 章 关于诚信：为了忠实于自己和别人 126

✍ 人格的真正魅力是真诚的自我表露。当一个人对别人不会有一丝欺骗

的时候，魅力就随之而来。

谎言是要花成本来维护的 126

“空头支票”开不得 128

## 第 27 章 关于狭隘：只是想得不够多 130

✍ 要求别人宽恕自己过失的人，自己也应当有这样的胸怀，这才合乎情理。

接纳更多意见，才不会一厢情愿 130

分享成功的荣耀不会失去什么 132

宽容别人的过激言行 135

## 第 28 章 关于势利：有时也是迫不得已 139

✍ 有了自制力，就不会随便与同事闹矛盾。面对形色各异的同事，我们需要自我克制，这样才会使人变得强而有力；我们也需要去赞美同事，这样与同事的相处会更加和谐。

如何与不同性格的同事相处 139

笼络人的基本要诀是赞美 140

## 第 29 章 关于高傲：或许是自信过了头 144

✍ 蠢才的特征是高傲，庸才的特征是卑鄙，真正品学兼优的人的特征是情操高尚而态度谦虚。

哪怕对方是“小人物”，也需要亲切对待 144

适当夸张自己的能力 146

## 第 30 章 关于敷衍：有时真的是很忙 148

✍ 如果你做某事，那就把它做好。如果你不会或不愿做它，那最好不要去做。

告诉自己“并没有在说谎” 148

婉言拒绝，别让同事觉得丢面子 149

同事间交往有忌讳 151

# 第1章

## 关于嫉妒：降低姿态就能消除嫉妒

对容易产生嫉妒之处，必须用它去刺激自己更加努力并且不阻挠对方的努力。多疑的人是不会因此而满足的，他们往往不是出于什么理由而嫉妒，只是为了嫉妒而嫉妒。因此，消除同事对你的嫉妒之心，最有效的方法就是承认对方比自己高明。

### 降低姿态就能消除同事的嫉妒

人与人不一样，事与事有区别，不可能人人都合我们的心思，事事都如我们所愿。但是，生活还得继续，我们依然每天要与人交往，每天要办事，解决这一矛盾的唯一途径就是学会宽容。能容人才能与人相处，才能最终得天下。

有一位名叫卡奈尔的书店经理，无意中发现了一封店员对他极尽辱骂讽刺的信，说他是差劲的经理，希望副经理能马上接替他的职务。卡奈尔读了这封信以后，就带着信跑到老板的办公室。他对老板说：“我虽然是一个没有才能的经理，但我依然能用到这样一位副经理，连我雇用的店员们都认为他胜过了我，我对此感到非常自豪。”

后来，他的老板不但没有撤换他，反而更重用他了。

卡奈尔真是一个有大胸襟的人，他对比自己能干的人非但不嫉妒，反而大加肯定，为别人感到高兴，这种精神着实可嘉，最终他也会得到别人的信任。

嫉妒往往是个人缺乏才能与意志的表现。伏尔泰说：“凡缺乏才能和意志的人，最易产生嫉妒。”因为自己技不如人，就只能用嫉妒的心理去排解心中的不平，一旦嫉妒心理滋长，你就会疏远那些各方面比自己强的人，到头来不

仅不能鼓励自己，而且还会阻碍自己的前进。

卢梭说：“人除了希望自己幸福之外，还喜欢看到别人不幸。”这句话不仅道出了人类容易嫉妒的心理，而且对人类幸灾乐祸的想法更是一针见血。

嫉妒源于私心。如果能真正做到大公无私，并以“见贤思齐”来要求和勉励自己，就不会产生嫉妒心理，他人也会为你的崇高而感到由衷的喜悦。不嫉妒不仅会激励别人，更能涵养自我。

有个人，年轻的时候骄傲自大，自恃才华，因此言行间显得傲慢无理，咄咄逼人，遭到周围人的嫉妨，很不受人欢迎。他的一位朋友看不下去了，有一天请他前去，温和地规劝了他一番。这番规劝如醍醐灌顶，竟使这位年轻人从此改头换面，为人处事变得谦和礼貌，胸襟广阔，最终成为一位了不起的人。这个年轻人就是富兰克林。

他的那位朋友推心置腹地对他说：“富兰克林，你仔细想想，以你那自以为是、高高在上的态度，什么时候都不尊重别人意见的做法，结果会怎么样呢？人家受了你几次难堪之后，再也不愿意听你那让人难堪的言论了，即使你真有本事又怎么样？所有的朋友对你都敬而远之，而你也不可能再从他们那里学到任何学识和本领。更何况，就你现在知道的事情，还很有限，与高水平的人相比还差的很远。”

富兰克林听了这一番话后，心里大受触动，经过深刻的思索之后，他已经认识到自己过去的行为很不得当，决定从此以后痛改前非，用较低的姿态处世待人，言行也变得非常谦恭委婉，时时谨防自己的言行有损他人的尊严。没用多长时间，他便从一个狂妄自大、自以为是，人人避而远之的刺头，变为一个处处受人欢迎爱戴的人。从遭人拒绝到受人尊敬，富兰克林的这次转变为他以后的成功打下了良好的基础。

如果富兰克林当时执意不接受这位朋友的劝勉，仍旧一意孤行，说起话来高高在上，肆无忌惮，根本不把他人放在眼里，他还能取得后来的成就吗？

淡化嫉妒也就是淡化优位——你不比别人强，别人嫉妒你什么？认为自己不比别人强，这样别人反倒不再嫉妒你，也会认为你是靠自己的努力获得的

优位。

处于优位是可喜可贺的事，加之别人仰慕，更是容易让人喜形于色，无形中加强了别人的嫉妒之情。所以，面对别人的赞许，彬彬有礼，不仅可以显示出自己的君子风度，淡化别人对你的嫉妒，而且还会博得他人的敬佩。

甩掉嫉妒之情，敢于承认自己的不足，是一种谦逊的美德。学会淡化嫉妒心理，将有利于减少同事之间的敌意和隔阂。

总之，人敬我一尺，我敬人一丈。降低姿态，发自内心的尊敬和礼貌是赢得同事认可的最好方法，也是与同事得以和谐相处的千古良方。



### 适当暴露自己的缺点

其实很多时候人们害怕的不是缺点，而是担心缺点暴露后会失去威信。适当地暴露缺点，展示一个令人亲信的真实自我，能够给别人留下一个提出建设的空间，为成就自己的事业添砖加瓦。

有些人虽不想听别人的成功事迹，但对于别人的失败教训很感兴趣。听别人述说失败的教训，自己便可以沉浸在优越感中。而且，每个人都不希望犯错，所以，对别人的失败教训就会更加有兴趣。当听众心里有一种“原来他并不那么强”的感觉后，自然就会淡化对你的嫉妒之心。

例如，某公司的销售部经理这样谈到了他过去拜访客户时的尴尬经历。

“上次不是第一次到A公司拜访吗？我特意提早出发，那边的住址是丽水街5—10—13，我到了5—10的路口是约定时间的30分钟前。我想，人都到这里了，应该可以安心了，所以就到附近的咖啡厅里去休息一下。然后在约定时间的15分钟之前离开咖啡厅，但怎么都找不到10—13的地址，等我找到时，已经离约定时间只差3分钟，害我冷汗直冒。”

摊开自己的缺点，谈自己过去的失败教训，这是赢得对方好感的技巧之一。例如，在年轻时还是一般员工的时候，被老同事嫌弃的事情；第一次升任主管时，对人事变动感到不满的下属对自己不理不睬的事情；和顾客发生纠

纷，心想可能要被炒鱿鱼而冷汗直冒的事情等。

如此一来，可以给对方这样的印象：“这个人是个老实人”。因为一般人都认为可以公开自己缺点与弱点的人便是好人。对方的自我防御因此也会慢慢减弱，最终消失。这样一来，便等于笼络这件事已经成功了一半。

褒奖对方，接着说出自己的缺点或弱点，便是一种拉拢对方的策略，虽不怎么特别，但确实很有效果，对方一下子就会对你有亲切感。

正常情况下，人们很难接受自不如人，当面对比自己强的人时，心里往往感到不舒服。特别是对于那些天生才华横溢的人，嫉妒比仇恨更难化解。即使你能够体谅人心，但同事难免会嫉妒你，尽管他们或许不会表现出来。不要单纯地看到他们展现的外表，只要细心一点，你就能听出他们的弦外之音，以及他们小小的嘲讽。那些背后中伤的利剑、言不由衷的过度赞美以及痛恨的眼神，是经常会出现的。

如果你才华横溢、聪明睿智，你要有所准备，因为人们在嫉妒你的时候，他们或许会在你前进的路上，设下你未曾预见，或者是无法追查来源的路障，对于这一类攻击你很难防卫。如果等了解了别人对你的感受根本就是嫉妒的时候，往往已经太迟，你的致歉、谦卑以及防御行为，只会加重问题。如果从一开始就能避免引起嫉妒，比起嫉妒已经存在后再想将它消除，做起来要容易得多。所以你应该想好策略，提前筑好防护墙，防患于未然。通常情况下，你不留神时的举动会惹来嫉妒。假如事先能够意识到哪些行动和特质会引起嫉妒，你就可以事先拔去嫉妒的利牙，使自己免遭伤害。

你若事业有成，就应巧妙地强调自己是多么幸运，让别人看起来也有可能获得你的幸运，因此就没有必要那么嫉妒你了。但千万要小心，不要让别人一眼就可看穿自己伪装出来的谦卑，如此一来只会让他们更加嫉妒。此外，行为举止必须适宜，你的谦虚、你的坦诚，必须看起来真挚。任何不真诚的暗示只会让你的成功更加压迫人。

凡是招人嫉妒的人所犯的错误往往在于他们没有掩饰自己卓越的才能和优越的地位，更有一些自以为是的人反而还想要将自己的才能和优越强加在每一

个人身上。他们故意表现自己多才多艺，有权有势，以为这样可以让别人印象深刻。事实上恰恰相反，他们的行动为自己带来很多沉默的敌人。因为他们令别人觉得己不如人，于是别人就会尽一切努力在他们失误或是犯下轻微过错时毁灭他们。

立身处世，当从大处着眼，小处着手，不显不炫，才能做到豁达自然，才能使你具有磁石般的吸引力，让不同性格、不同能力的人围绕在你身边。这不仅是你立身处世的智慧，更是你广聚人气、成就大业的必备胸怀。



## 第2章

## 关于抢功：有时只是无心之举

如果你和别人抢功，就会威胁别人的生存空间，因为你抢功的举动会让别人变得暗淡，并产生一种不安全感，而你的感谢、分享、谦卑，却可以换来同事的尊重。

### 抢别人风头，毁人气资本

在任何地方，有了好处和功劳就想据为己有的人会让人感到不舒服，也不容易被别人接受，在职场上更是如此。职场中的人际关系非常复杂，同事之间既是竞争又是合作的关系。如果不处理好与同事之间的关系，不顾及同事的感受，一味地争着在上司面前表现自己，往往就会让自己在同事面前成为众矢之的，不但使自己的升职加薪无望，而且还容易导致上司对你有看法：一方面认为你不擅长人际关系，缺乏群众基础；另一方面，认为你野心太大，对他迟早是一个威胁，从而打压你。

抢别人的风头，断自己的路。在工作中，适当地表现自己是可以的，但表现得过分，就只会给自己带来难堪。在职场上，和同事相处交往的时候，要多注意别人的感受，不要只顾自己风光，只有低调处世，给足别人面子，才能真正赢得别人的赞赏与好感。

刚进入泰安第一建筑公司的姚世双，为了给老板和同事留下深刻的印象，处处积极地表现自己。他整天想着向老板靠近，只要有事情，不管大小，总要去积极地汇报。在同事面前，他总说自己学问有多深，能力有多强，在上大学的时候，自己学习是多么好，老师多么器重他，同学们多么敬佩他；以前在某