

WORK 

这本书并不是教你诈
只是帮助你成为一个 **快乐工作** 的
幸福女孩

程乐乐◎著

便利贴 女孩的

职场真经

- 我没有大的野心，只想做好手头的工作
我简单安静，天生不会争夺
- 我功能小小，有求必应
我默默无闻，却又不可或缺
- 我的存在就像一张薄薄的便利贴

WORK



便利贴

女孩^的 职场真经

程乐乐◎

WORK



浙江出版联合集团
ZHEJIANG PUBLISHING UNITED GROUP
浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

便利贴女孩的职场真经/程乐乐著. —杭州:浙江人民出版社,2010.4

ISBN 978-7-213-03978-2

I. ①便… II. ①程… III. ①女性—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 065002 号

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字:11-2010-6

Original Copyright © by Royal Publishing Co., Ltd.

(台湾御书房出版有限公司)

All Rights Reserved

书 名
作 者
出版发行

便利贴女孩的职场真经

程乐乐 著

浙江人民出版社

杭州市体育场路 347 号

市场部电话:(0571)85061682 85176516

集团网址

浙江出版联合集团

<http://www.zjcb.com>

责任编辑

李 雯

电脑制版

杭州大漠照排印刷有限公司

印 刷

杭州富春印务有限公司

开 本

850×1168 毫米 1/24

印 张

6.75

字 数

9.7 万

版 次

2010 年 4 月第 1 版·第 1 次印刷

书 号

ISBN 978-7-213-03978-2

定 价

26.00 元

没错,我就是“便利贴女孩”

在国外念书的时候,有一次和同学讨论一本书。书里面有段情节提到,有一位上班族跟邻座同事处不好,常受同事的气,苦于没有机会反击。有一天,他忽然心生一计,从家里带了一颗螺丝钉到公司。同事离开座位的时候,他将这颗螺丝钉放在同事的桌上。同事回来,看到桌上的螺丝钉觉得很奇怪,也不知是哪来的。忽然间,他抬头看到头顶上有个吊扇,心想:会不会是吊扇的螺丝钉松了?于是,那一整天,他的头不停地抬起来看天花板,生恐吊扇真的从天而降,砸伤他的头。放螺丝钉的那个人见到此景,想笑又不敢笑出声来,只觉得出了一口怨气,得意不已。

我跟同学谈到这段情节时,都哈哈大笑。能想出这种恶作剧还真有点小聪明。话说回来,职场中与同事不和,或是与老板犯冲,其实都司空见惯。但是,人的一天有三分之一的时间是在公司上班工作,除去睡眠的时间,可能比跟家人相处的时间都长。所以,上班就得保持一种积极的愉快心态,否则跟同事处不好,又跟老板有分歧,这不是跟自己过不去吗?就我自己来说,我的工作心态可以被

称作是“便利贴”。什么是便利贴？就是那种人家叫你做什么就一定会去做，就像便利贴一样，想贴哪里就贴哪里，换言之，就是不会跟上司、朋友说“no”！

我自认是宅女。能网络购物就不外出，平时除了上班就是待在家里，只熟悉公司到家里的路，在家又穿得比欧巴桑还欧巴桑，一个月至少也会拖一次地。

我虽宅，但这并不影响我的工作能力。

正如同“一种米养百种人”的道理，社会快速变迁，每个人都有属于自己的生活形态，进而塑造出不同的个性。有人只要天一亮就开始梳妆打扮，哪怕不出门也要在家里穿着高跟鞋走来走去；可是有些人觉得家是全世界最舒服的地方，高兴做什么就做什么，甚至可以裸体走来走去。至于担不担心吃亏，被邻居偷窥春光——曾有一位朋友有趣地回答说：“真不知是被看的人吃亏，还是看的人吃亏。”

人家说“一刀两面”，任何事都有利有弊，人也一样，有优点、有缺点。

宅女、干物女（已经放弃谈恋爱，凡事认为“这样过日子最轻松”的年轻女人，有点像是香菇、干贝等，干巴巴的！）总让人觉得她们活在自己的世界里，不善于交际。不过，正因为内在生活的简单、轻松，她们在职场中也能做好分内的工作。对她们而言，只要今日事今日毕，就可以开开心心地回家，最重要的是，可以让自己准时回家。宅女、干物女绝对不会过于认真，否则就会影响到自己的下班时间了。

“便利贴女孩”呢？她们好像比较累，因为无时无刻不在帮阿狗、阿猫、张三、李四做一堆事，有公事、有私事，问题是她极可能是公司中最小最小的那颗螺丝钉，不起眼，但绝对不碍眼，你也可以叫她“救火员”，甚至可以叫她“管家婆”。

做这么多事，更何况又不是自己的事，便利贴女孩的人生目标是什么呢？她们过得快乐吗？相信问过所有的便利贴女孩后，她们的回答都是“不知道”，反正只求尽力，无愧于心。说得也对！人生在世有几个十年，能做时就别浪费，多做不代表牺牲，更何况目前全球经济不景气，多做一点心安一点，至少可以确保饭碗还在，有一口饭吃、有一口气在，哪怕没有出头的那一天。

不论是宅女、干物女，还是便利贴女孩，每个人都有一套自己的工作理念，有一套自己的处事原则，重点是开心地过日子，只要快快乐乐就好。毕竟“高职不如高薪，高薪不如长寿，长寿不如快乐”嘛！我向来秉持“便利贴式”的人生和以服务为目的的工作宗旨，这是我快乐的来源；但是，自得其乐是一回事，同事、老板让你快乐又是另外一回事。于是，为了每天的幸福美满的工作八小时，我写了这本书，分享我从多年工作经验中总结出的幸福真经。

程乐乐

写于新加坡某一角落

目录

CONTENTS

前言 没错,我就是“便利贴女孩” / 001

第 1 原则 老板永远是对的 / 001

第 2 原则 做人和做事同样重要 / 004

第 3 原则 观察肢体语言、透视他人心理 / 008

第 4 原则 话里有话,洞悉弦外之音 / 011

第 5 原则 赞美他人,成就自己 / 015



001

第 6 原则 布置“桩脚”包打听 / 018

第 7 原则 解开死结,学会与人相处 / 022

第 8 原则 贵人,不一定是助你升官发财的人 / 026

第 9 原则 放下身段,路更宽 / 030

第 10 原则 讲究效率 / 033

第 11 原则 确定目标,学会坚持 / 037



目
录

第12原则 保持乐观和幽默 / 040



第13原则 开不得的职场玩笑 / 045

第14原则 侏罗纪公园的启示 / 050

第15原则 机会来自多方 / 054

第16原则 掌握道歉的时机 / 059

第17原则 让客户对你有好印象 / 063



第18原则 “怀才”与“怀孕”的不同 / 066



第19原则 诚实可靠金不换 / 070

第20原则 在家做达令(darling),在职场做达人 / 074

第21原则 自信的力量 / 078

第22原则 没有抓狂的时候 / 084

第23原则 永远实用的“金字塔敬语” / 088



第24原则 女性的优雅谈判 / 093



第25原则 高EQ=快乐工作 / 100

第26原则 把握“进退”的时机 / 103

第27原则 你容易被主管/同事出卖吗 / 106

第28原则 被同事出卖,回整的好方法 / 113

第29原则 如何与“混蛋”共事 / 115



第30原则 如何度过“职业倦怠期” / 121



第31原则 当梁朝伟碰见金城武 / 127

第32原则 小心主管来这招:制造“瑜亮情结” / 132

第33原则 家有一老,如有一宝 / 138

第34原则 热情,职场女人成功的要素 / 144

第35原则 与工作谈恋爱 / 150



老板永远是对的



老板是出钱的人,他瘦骨嶙峋的肩膀扛着沉重的伙计生计,在混沌的社会中为事业、也为伙计们浴血奋战;而伙计们吃他的、喝他的、玩他的、用他的,如果他不幸阵亡了,伙计立刻拍拍屁股走人,说不定还顺便踹他一脚、吐他一口痰。

这样,你不逢迎老板,你逢迎谁?你不拍老板的马屁,你拍谁?

当然,有时候为了让他觉得花钱聘你是值得的,为了让他感觉是“明君”如唐太宗,你必须学习更高明的拍马屁技巧。

你必须是个魏征,懂得适时发出谏言,但是必须做个不会忤逆他的魏征——千万别像唐代那个魏征,跟太宗争得面红耳赤。

须知,千古帝王里只有一个李世民,你的老板不会是唐太宗,别为了他的江山,反而丢掉了自己的饭碗。

再说,自己在愤怒时所说出的话,大部分都是欠缺考虑的,一时冲动如同在山中走错一条小路,可能需要绕上一天才能寻回原处。

所以,我们要养成多倾听、少讲话的习惯。如果当时实在太愤怒了,但又不知道该说什么,试着用这样的话应对:“好!我再想想

看”或“我会再好好研究研究”。这样既没有当场不给老板面子,当然也不代表你同意老板的意见,却给将来处理类似事情留下了较大的回旋余地。

记住,撕破脸不仅难堪而且丧失了后悔的机会,再多的东西都无法挽回!

当公司在经营过程中遇到问题时,如果出现了两种或两种以上的不同意见,我们应当以老板的意见作为实际工作的最高指示,无须为不同意见左顾右盼甚至左右为难。

究竟老板的意见是不是最正确的呢?在结果没有出炉之前,谁都不能预测。然而,商场如战场,时间是最宝贵的,在有限的时间内必须做出决策,就要看谁正确的几率比较高,谁是负最后责任的人。可以肯定的是,老板正确的几率比其他员工高得多。因为事业的利益就是老板的全部,他绝不会和自己的利益过不去,就算老板不是最了解全局的谋士,却是看待问题最全面的统帅,而统帅的权力和利益一样,绝对不许有人侵犯。

而其他员工,尤其是主管级的,出主意时多是纸上谈兵,表面上冠冕堂皇,实际上心怀鬼胎、各有目的;但是老板时时感受竞争对手的逼进,承担着成败的风险,毋庸置疑他绝对是对决策最用心,也是最关心后果的那个人。因为一旦失败了,他就得赔上所有家当甚至名誉,并不像员工那样,失败了顶多拍拍屁股走人,再找下一家。

年轻人常常对老板的决策不能理解,主要是因为阅历太浅,实战的经验少之又少,再加上处理事情太理想化,无法全面看待问题

并谨慎评估实践运作中可能会遇到的麻烦。而老板是“过来人”，能够成功地当上老板，而且还能在噬血的商场中存活，那就说明他们曾经成功地解决了不少大麻烦。因此，老板对事情的态度、眼光及处理方式，是年轻员工以及经验不足的人应该认真学习的。

创业者因其冒险及开创的性格，往往是别人眼中异想天开的疯子，可他们却常常能够在冷漠与嘲笑中取得成功，这不也是值得我们佩服的吗？

所以说，身为员工，当你呕心沥血地提供了一个好得不能再好的点子却未受重视，老板始终按照自己的计划行事时，你唯一要做的就是调整自己的心态，尽量去适应甚至用行动去支持他。

若是遇上尖酸刻薄、自以为是的老板，先别动气，不要急着评论，也不要立刻回击，把他的话说全部听完，记得以微笑待之，让自己的心态保持平和，因为没有不记仇的老板和主管。要是他对你说些严厉批评的话，别放在心上，尽量充耳不闻，因为你要是被这些话伤到了，你可就先输了。如果你是对的，事情的结果终究会还你一个清白；如果没有，就当作是一次人生体验，经历多了，你就会有经验了。一个不善待员工的老板，最后将会自食恶果，你可别在他得到报应前自己先倒下。

打从心底里认同“老板永远是对的”这个观点，这不但是敬业精神的体现，也是你升职加薪的第一步。毕竟，上班远比失业快乐！

第2原则

做人和做事同样重要



“不要像牛一样只会低头拉车，还要时时抬头看路。”这是人在职场中需要好好学习的态度，因为人际关系的好坏将会直接影响我们事业的成败。

在许多书本里，那些被奉为经典的铅字告诉我们，做人要脚踏实地，黑白分明。但是现实的社会并非完全如此。你睁大眼睛，其实不难发现，这个世界上的事情并不是黑白分明，其间夹杂着大片混沌的灰色。

而很多时候，灰色才是规则的主要色调。

学校老师教导我们只要恪守规则、埋头苦干，就一定能获得最后的成功，但是现实的剧本中一再上演的一幕却是，最终得到成功奖杯的并不一定是苦干实干的人；很多时候，幸运之神更加青睐一个不那么优秀，但是人际关系却非常活络的人。

只会做人、不会做事，我们称之为“奸巧之人”；只会做事、不会做人，我们称之为“憨厚之人”；会做事也会做人的是一般人；会做事更会做人的是成功人！

因此，我们理应学习适当地调整对“做人”和“做事”两者的重

视程度。

好友怡君是一家广告公司的负责人，由于设计理念比较接近主要消费者，也符合年轻族群的品位，生意越做越好，很快在市场上占据了一席之地。最近公司因为扩大经营，决定将设计部门分为两个组，她计划挑一位员工担任新主管。

做广告这行，设计实力、天赋和技术缺一不可。经过一轮轮的严格筛选之后，怡君决定在两位非常优秀的年轻人阿Pen和小晴之间选择。要挑哪一个呢？看着他们设计的作品，怡君觉得难以取舍，最后她决定让他们来一场实际的比赛：把一个房地产的广告策划项目任务交给这两个年轻人，以最后的成绩作为评判标准。

于是，阿Pen和小晴为了这个建筑设计方案全力以赴。阿Pen的话不多、专业足、肯拼命且熟稔广告设计的一切技能，属于苦干实干、闷头往前冲的人。小晴的专业知识当然也不输给阿Pen，但她最大的特色就是非常机灵，懂得看人脸色。

一个星期的期限到了，两个人都上交了自己的设计图，两幅都非常精彩。但是业内人士还是可以分出高下，就设计学理来说，他们认为阿Pen的设计略高一筹。

怡君邀请的几位专业设计师们综合一下意见之后，倾向于阿Pen胜出。不过当天怡君再三考虑，还是决定请委托设计的客户亲自来挑选这两件作品。

一位外行且满脑子只想着赚钱的生意人怎么懂得设计美学呢？看到这两个设计方案，客户表示都很喜欢，用哪一个都无所谓。

接着怡君叫两位年轻设计师出来跟这个客户见面，并阐述设

计的理念。

没想到,那位客户只是简单地跟阿Pen打了个招呼,礼貌上称赞之后就把他晾在一旁,却转身与小晴亲切握手,两个人随即攀谈起来,而小晴也趁机细细解释了自己的设计图,只见客户听得猛点头,心花怒放,当即决定用她的设计方案。

怡君后来问那位客户,怎么会与小晴如此熟稔?客户说,虽然两个人都曾分别去他的公司拜访过几次,但是小晴除了搜集资料外,还多次仔细询问他对设计的偏好。

客户眯起眼笑着对怡君说:“当然,我不是专家,但小晴看起来就是甜姐儿一个,讲话贴心又会打扮,所以我才愿在百忙中抽空见她,并畅谈我的理念,而她总会把我的需求放在设计里。至于另一个男设计师,每次来就抱着一堆死板的资料,只顾解说他自己的想法,很少开口问我想要什么,害得我直打哈欠。我其实也告诉过他我的想法,但他更坚持自己的原则,像这种人做出来的设计无论多好,一定缺少了人性化,不符合客户的需要。”

怡君是一个成功的生意人,她当然明白阿Pen的实力,但他的执著却把唯一的胜出机会给了小晴,只因为小晴更懂得争取机会与客户双向沟通,投其所好。

如果你只顾低头拉车,就很容易走错方向,甚至踢到铁板。所以,我们除了做事要勤奋踏实外,也常常要抬头看看方向,多问问路,学习与人相处之道。不要吃了许多苦头后,才想到要去改变自己的态度。不妨一开始就学习把“你应该如何……”、“我个人的想法是如何……”改为亲切的询问:“你想要什么样的……”、“你觉

得如何……”以及“好,我可以如何做……”。采取这种双向沟通态度,一定可以帮助你顺利地将自己的才能展现给对方,让对方百分百认同。

007

第2原则 做人和做事同样重要

第3 原则

观察肢体语言、 透视他人心理



与一个人接触的时候，不管这个人对于你来说是陌生还是熟悉，只要用心观察就不难发现，对方每一个习惯性的小动作，每一个面部表情以及说话的用词和语调，甚至穿着风格等，都可以将他们的内心世界暴露无遗。一般来说，谈吐的方式会反映出这个人当时的心理状态，越是深入交谈，则越能表露出此人的真实面目。观察一个人的习惯用语也是探知其真正性格和心理的重要方式。另外，说话者的速度、口气、语言等也是了解这个人心理的关键。当然，说话的声调和一些肢体性语言也是不可忽视的。

一般来说，说话多与少能很大程度上直接反映出一个人是什么类型的性格。如果一个第一次见面的人，就可以像熟人一样跟你聊天，而且分寸拿捏得很好，总是尽量将你摆放在一个重要的位置，处处配合你，话语间还总是夹杂着一些熟人般的语气，那么这个人一定是个精通世故的人，这样的人对谁都会客客气气，总希望给人留下好印象，尤其是当他需要你帮忙的时候，他会用世故圆滑和攀熟来跟你套近乎，把场面制造得让你不得不答应他的要求；相反，如果一个人总是冷言冷语，沉默寡言，见了几次面还不主动跟