

中经员工培训

企事业单位与机关团体一致推崇的卓越理念
励志点亮职场·创新型员工素质培训读本

好员工 就要德才兼备

世界一流组织培养一流员工的最佳读本

李颜垒◎著



好员工必备的职业素质：以最快速度做组织最需要的人
好员工必备的处世素养：增强组织凝聚力和战斗力的法宝
好员工必备的个人修养：比成功更重要的是心灵的成熟

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

好员工 就要德才兼备

世界一流组织培养一流员工的最佳读本

李颜垒◎著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

好员工就要德才兼备：世界一流组织培养一流员工的最佳读本/李颜垒著

北京：中国经济出版社，2013.3

(中经员工培训)

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1899 - 1

I. ①好… II. ①李… III. ①企业管理—职工培训—通俗读物 IV. ①F272.92 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 221854 号

责任编辑 崔姜薇

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 三河市佳星印装有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 11.5

字 数 160 千字

版 次 2013 年 3 月第 1 版

印 次 2013 年 3 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1899 - 1/F · 9480

定 价 29.80 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390)

服务热线:010-68344225 88386794

目 录

第一章 好员工必备的职业素质：以最快速度做组织最需要的人

1. 发现自己：发挥天赋，表现出与众不同的自己 2
2. 展现自己：表现欲令你脱颖而出 6
3. 少说多做：事实胜于雄辩，你的行动会为你赢得一切 13
4. 行动第一：每个人心中都住着一位行动巨人 18
5. 不断学习：用知识武装你的头脑 24
6. 养好习惯：你的习惯决定你是骑师，还是坐骑 30
7. 张弛有度：适度休息≠浪费时间 34
8. 要有重点：分清轻重缓急，好钢要用在刀刃上 42
9. 学会借力：它山之石，可以攻玉 48
10. 建立人脉：向往远方的玫瑰园，也不忘浇灌身旁的小花 53
11. 敢于冒险：冒险中突显办事能力 58
12. 理性做事：不要受美丽假象的蛊惑 65

第二章 好员工必备的处事素养：增强组织凝聚力和战斗力的法宝

13. 诚实若金：让周围的人感觉到你的诚实 72
14. 放下身段：身在职场，骄傲需要弯下腰来 77
15. 善于表达：会说话，你就是最受欢迎的人 82
16. 学会沟通：做好工作，沟通第一 87
17. 学读心术：他是什么意思？他有什么需求？
他的目的是什么？ 92
18. 感谢“对手”：感谢与你竞争的人，他们令你更强大 97
19. 面子问题：给人面子，你也会有面子 102



- 20. 切莫贪功：分享功劳，当配角的重大意义 107
- 21. 珍惜名誉：好名誉是最有效的自荐信 111

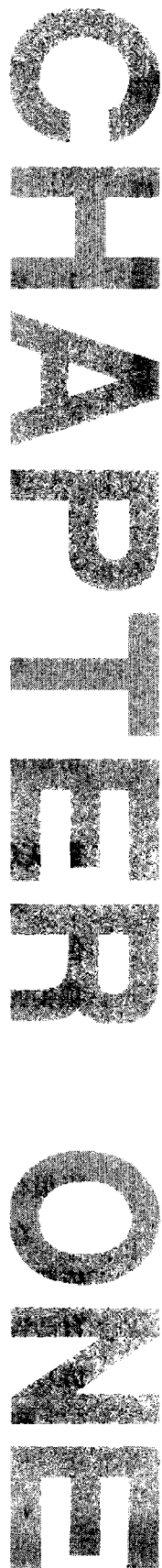
第三章 好员工必备的个人修养：比成功更重要的是心灵的成熟

- 22. 塑造自己：助你步步为营的核心要素 118
- 23. 情绪控制：打败坏情绪的洪水猛兽 123
- 24. 控制欲望：不要让欲望迷惑了心智 128
- 25. 做高贵的人：你的高贵帮你很多忙 134
- 26. 保持微笑：微笑着走向生活，沿途开满鲜花 141
- 27. 身心健康：和亚健康说再见 147
- 28. 正视缺憾：某些时候，不妨承认自己的不足 152
- 29. 接受事实：成熟心态比成功更重要 158
- 30. 认输精神：认输是必要的，当然也是暂时的 165
- 31. 别过于完美：它会压断你梦想的翅膀 170

第一章

好员工必备的职业素质： 以最快速度做组织最需要的人

- 发现自己：发挥天赋，表现出与众不同的自己
- 展现自己：表现欲令你脱颖而出
- 少说多做：事实胜于雄辩，你的行动会为你赢得一切
- 行动第一：每个人心中都住着一位行动巨人
- 不断学习：用知识武装你的头脑
- 养好习惯：你的习惯决定你是骑师，还是坐骑
- 张弛有度：适度休息≠浪费时间
- 要有重点：分清轻重缓急，好钢要用在刀刃上
- 学会借力：它山之石，可以攻玉
- 建立人脉：向往远方的玫瑰园，也不忘浇灌身旁的小花
- 敢于冒险：冒险中突显办事能力
- 理性做事：不要受美丽假象的蛊惑





1. 发现自己：发挥天赋，表现出与众不同的自己

鲁迅在《故乡》中说：“其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路。”可以说，路的前身是一片荒芜，而第一个前行者则是这条路的开拓者。我们要成功就要做开拓者，不能失去自我，成为别人的复制品。

每一个人都应庆幸自己是世上独一无二的，应该将自己的禀赋发挥出来，而不是亦步亦趋地跟在别人身后。发现自己，走自己的路，表现出你的与众不同，在第一时间抓住人们的眼球。

靠从众成功太难

2

美国运动员和体育解说员唐娜·瓦罗娜在奥运会上多次获得金牌，但从她在国内的表现可以看出她的成绩并不好，而且她也承认自己并非顶尖的游泳选手。她在接受记者采访时说了句耐人寻味的话：“以前的我老是在注意别的游泳选手，但后来我学会了无视他们，按我自己的方法，游我自己的泳。”

按自己的方法，游自己的泳。这是唐娜·瓦罗娜对比赛的总结，说得很有道理。

在这个世界上，充满了形形色色的追随者和模仿者，他们总是喜欢依照他人的足迹行走，沿着他人的思路思考。他们认为，“模仿”可让自己省心省力，是走向成功、创造卓越人生的一条捷径。岂不知，“模仿乃是死，创造才是生”。

研究每个领域的成功者，不难发现，他们之所以成功，都不是因为



模仿别人，而是走出了一条独属于自己的道路。

惠普公司成立于1939年，近几年的年销售额均超过1300亿美元。惠普公司如此优秀，能够从众多IT企业中脱颖而出，其中的奥秘就是因为它并不是一味跟风，而是拥有自己的特色，做的是与众不同的事。

不随波逐流，做别人不敢做、不愿做的事，有一股执着的勇气和热忱，这时成功才会降临在大胆冒险、敢走别人不走的路上。惠普正是如此才成为计算机行业一家举足轻重的公司。不过不少企业曾嘲笑它，因为惠普经常有一些产品卖不出去或者报废掉。它们还嘲笑惠普总是去尝试新技术、新方法，好多都无法落实到实处，每年在研发方面的投入达40亿美元！当然，惠普不怕嘲笑，坚持走自己的路，才取得了今天的成就，而那些嘲笑它的公司现在很多已经成为了历史。

在工作与生活中，假如每个人都嘲笑你的想法，这可能是成功的指标。因为你走的路与众多从众者不同。但是我们要知道，与众人反向而行是很需要勇气的。

大学毕业后，计算机系的同学们都在忙着四处奔波找工作，只有夏宇没有。他在毕业前的一些空余时间做社会调查，决定从事网络翻译的工作，工作地点不是宽敞的办公室，而是一个狭小的出租房。这让大家

都感到意外。在大家看来，初入社会，应该赶快找到一个合适的好单位，在工作中学好本领，增长经验，这才是正途，才会有好的前程。几番折腾之后，同学们都有了自己的工作，每天都勤勤恳恳地工作，像陀螺一样在办公室里打转，领着一份不多不少的薪水度日，吃不太饱，也饿不死。彼此闲聊，也是通过电话或者网络，偶尔还会调侃夏宇一下。

光阴似箭，岁月如梭，几年之后，很多人都有了家庭和一定的职务，虽然不时想起临毕业时的信誓旦旦，想着学好本领、积累够经验之后去开拓自己的事业，但由于大环境下的高失业率和好工作稀缺，同学们往往踌躇不决，以至失去了行动的勇气。

不过同学中有人创办了自己的公司，成为知名企业家。他就是



夏宇。

同学聚会上，夏宇说，有时候，成功就取决于你走自己的路，盲目从众，成功太难。这条路上可能危机重重，但也可能硕果累累，然而，正因为来的人少，你才可能有最大的机会。如果因为风险而退却，一味地模仿和跟随，反而因为资源被太多人争抢和瓜分，导致所得甚微，甚至一无所获。

每个人都应庆幸自己是世上独一无二的，应该将自己的禀赋发挥出来，而不是亦步亦趋地跟在别人身后，和别人跳进同一个圈子里，跳一样的舞蹈。在所有缺点中，最无可救药的就是失去自我，成为别人的复制品。往没有路的地方走，森林中的小径渐渐清晰；按自己的方式去走，人生的风景将别开生面。

追逐自己的追逐

所以，对任何人来说，模仿都是极愚拙的事，它是创造的劲敌。它会使你的心灵枯竭，没有动力；它会阻碍你取得成功，干扰你的进一步发展，拉长你与成功的距离。

4 专事效仿他人的人，不论他所模仿的人多么伟大，也绝不会真的成功；没有一个人，能依靠模仿他人，成就伟大的事业。所以，要想成功就不能抄袭，不能模仿。

发现自己的潜质，脚踏实地做自己

一棵长在海岸上的树，它整天受焦渴的煎熬，还要与海上的大风不停地斗争。它非常羡慕水中游来游去的鱼，于是它怨恨父母，怨恨上帝的不公平。终于有一天，海水涌上海滩，淹没了它所处的陆地，树非常高兴，它终于可以做一条鱼了，但不久，它就被淹死了。

你是陆地上的树，就不要羡慕水中的鱼。要积极发现自己所拥有的潜质与优势，脚踏实地地做自己。

在我们的生活中，有很多做妻子的一直抱怨丈夫不能赚钱，不会交



际应酬，不像某某某的丈夫一样有钱，也不像某某某的丈夫一样有权。在妻子的反复激励之下，苍天不负有心人，终于有一天，丈夫有权了，也有钱了，同时也有了外遇，于是他们离婚了。

所以说，不要总是看着别人的生活，没有一种生活能给你绝对完美的感受。盲目地复制别人的生活或工作方式，就会面临被“淹死”的危险。

不管什么时候，我们都不能以别人为参照物去要求自己，世界上永远没有绝对相同的人。即使别人功成名就，而你只是个无名小卒，你也没必要自惭形秽，裹足不前。

我们都知道，音乐大师贝多芬学拉小提琴时技术并不高超，他宁可拉他自己作的曲子也不肯做技巧上的改善，他的老师说他绝对不是个当作曲家的料。而结果我们有目共睹。发表了“进化论”的达尔文当年决定放弃行医时，遭到父亲的斥责：“你放着正经事不干，整天只管打猎、捉狗、捉耗子。”达尔文在自传中也透露过：“小时候，所有的老师和长辈都认为我资质平庸，与聪明是沾不上边的。”而结果呢？文学巨匠列夫·托尔斯泰读大学时因成绩太差而被劝退学，老师认为他既没读书的头脑，又缺乏学习的兴趣。结果列夫·托尔斯泰成为一代文豪，影响世界文坛。法国雕塑艺术家奥古斯特·罗丹的父亲曾怨叹自己有个白痴儿子，在众人眼中，罗丹曾是个前途无“亮”的学生，艺术学院考了三次还考不进去。而大家看到罗丹取得的成就如何？法国微生物学家路易斯·巴斯德在读大学时的表现并不突出，他的各科成绩在全班22人中排第15名。大科学家艾萨克·牛顿小学时的成绩一团糟，曾被老师和同学们称为“呆子”。著名科学家阿尔伯特·爱因斯坦4岁才会说话，7岁才会认字。老师给他的评语是：“反应迟钝，不合群，满脑袋不切实际的幻想。”他曾遭到被学校勒令退学的噩运。这些都说明了什么呢？还有，意大利男高音歌唱家恩利科·卡罗索被认为是声乐史上最伟大的男高音之一，但当初他的父母希望他当工程师，而他的老师则说他那副嗓子是不能唱歌的。而结果呢？



这些众所周知的全球著名人物，如果他们不坚持“走自己的路”，而为别人的评论所左右，他们怎么能取得举世瞩目的成绩？人生的成功自然包含有功成名就的意思，但是，这并不意味着你只有做出了举世无双的事业，才算得上成功。跟在别人身后亦步亦趋，只会使你失去自信，不敢轻易尝试。

每一个人生来就是独一无二的，模仿别人，便是扼杀自己。德国大作家歌德曾经说过：“一个人，即使驾着的是一只脆弱的小舟，但只要舵掌握在他的手中，他就不会任凭波涛的摆布，而有选择方向的主见。”

一个人的命运藏在他自己的心胸里，应该走自己的道路，不遗余力地把自己的禀赋发挥出来，脚踏实地地坚持，不从众，如此，取胜的筹码才能牢牢地把握在自己手中。

2. 展现自己：表现欲令你脱颖而出

6

有个少年是个小提琴天才，他知道自己水平，于是坐等本城最好的指挥家慧眼识珠。可是等了好几年，他的琴艺越来越高，但和指挥家见面的机会却越来越渺茫。他终于忍不住去拜访指挥家，却看到指挥家身边围绕着很多小提琴演奏家。这时候他才恍然大悟。

如果你是千里马，你就要表现出来，不要等待，命运机会要自己去争取。

千里马也得叫

有一位老师刚到学校教书时，经验不足，对学校的情况也不熟，但是他并不自卑，相反，他有强烈的表现欲，坚信自己有能力打开局面。于是他主动要求担任差班的班主任，认真备课，常常加班到深夜，上课



时非常投入，倾尽全力，因而受到领导和学生的好评。没过多久，他就脱颖而出成为同龄人中的佼佼者。他深有体会地说：“积极的表现欲是个好东西，它给人自信，给人激情，给人力量，也给人机会和成功。”

这话说得很有道理，值得我们深思。

在我们的工作中，我们会时常发现，总有那么一些人，对“积极表现”嗤之以鼻，存有偏见，认为那是“出风头”，是不稳重、不成熟的表现。这一点似乎情有可原。因为中国是富有谦虚精神的民族，羞于启齿，不擅长表现自己是很多中国人的共同特点。所以，人们不喜欢在大庭广众前表现自己，更倾向于埋头苦干，默默无闻。也有一些很有才华、见解的人，缺乏当众展示自己的勇气，遇事紧张胆怯，每每退避三舍，他们总是满怀希望地等待，等着伯乐发现、提拔自己。只可惜“千里马常有，而伯乐不常有”，并不是所有领导、上司都独具慧眼，将机会拱手送上。这样一来，他们不但失掉了很多机会，而且给人留下了平庸无能、无所作为的印象，自然得不到好评和重用。有句古语说“酒香不怕巷子深”，但是在竞争力日益激烈的当下，又有多少人能够静下心来寻找这“浓郁的酒香”的源头呢？恐怕这“浓郁的酒香”最终也只能“长在深巷无人识”了。由此可见，“积极表现”不是“出风头”，是一种释放自我潜力，勇于展示自我最优秀一面的值得肯定的行为，也是现代人必备的一种人生态度。

在现今高速运转的经济社会，成功的人生都有一个特质，那就是拥有表现欲。

表现欲是值得肯定的一种行为。表现欲是人们有意识地向他人展示自己才能、学识、成就的欲望。对于我们来说，增强自己的表现欲尤为重要。众多成功人士的实际经历表明，积极的表现是一种促人奋进的内在动力。谁拥有它，谁就会赢得更多发展自己的机会，从而接近成功的彼岸。

几年前，世界歌王鲁契亚诺·帕瓦罗蒂来到北京时，顺便去了趟北京音乐学院。机会难得，当时许多有背景的人都想让这位歌王听一听自



己子女的歌唱。鲁契亚诺·帕瓦罗蒂耐着性子听，不置可否。这时，窗外有一男生引吭高歌，唱的正是帕瓦罗蒂的名曲《今夜无人入睡》。歌者是一位从陕北山区来的学生，他知道自己没有面见鲁契亚诺·帕瓦罗蒂的背景，于是就想凭借歌声推荐自己。

听到窗外的歌声，鲁契亚诺·帕瓦罗蒂心中一惊，觉得很像自己的声音，就对身边的跟随人员说：“我要见这个学生，并收他做我的学生！”后来，鲁契亚诺·帕瓦罗蒂亲自安排这位学生的出国深造事宜，使他最终成就了一番事业，创造了一个奇迹。

这个奇迹告诉我们，即便你是千里马，你也得叫。如果没有那首《今夜无人入睡》，故事中的主人公估计会是另外一个结果了。

对于伯乐相马这一典故，众人皆知。故事中，伯乐看遍了槽上拴的马，正当他失望地就要走开时，这时在马厩的一角，一匹瘦骨嶙峋的马突然清亮地嘶鸣起来。伯乐一惊，听这声音就知道是一匹良马。它看上去虽然瘦，但它的抱负不在车辇与槽头之间啊，看来主人以拉车的标准来衡量它、嫌弃它是不明智的。结果，伯乐带走了这匹马。

那不同凡响的一声，成就了千里马的命运。那些慨叹怀才不遇的人，不知何时才会自我醒悟。

有能力就要表现出来，有本事就得发挥出来，不吭声，不主动，不作为，谁会知道你胸中的万千丘壑，谁会将这颗钻石从沙砾中拣择出来呢？

所以，做任何事，一定要积极主动。美好的东西不会自己跑到你面前来，就算天上掉下馅饼，也要你主动去捡，而且还必须比别人抢先一步。

俄国作家契诃夫曾说过：“大狗叫，小狗也叫，既然来到这个世界上，上帝就赋予它叫的权利。”道理很简单，表现自己是让这个世界认识你的价值的简捷途径。千万不要将自己淹没在人群中，或者躲在被人们遗忘的角落里。站出来吧！



展示自己，成功推销

怀才不遇、不被赏识是大多数人在工作中都可能遇到的问题，他们终年混迹于平庸之辈中，即使怀才，也没人看得出他们的不凡之处。但是，造成这一悲剧的究竟是谁呢？是领导吗？我们应该反省自身，假如在适当的时机，抓住机会，推销自己，展现出自己与众不同的优秀品质来，假如在伯乐面前我们能够不顾一切地表现，用速度与激情证明自己的实力，恐怕早已找到属于自己的广阔领域大展拳脚，有一番作为了。

一个有才干的人能不能得到重用，很大程度上取决于他能否成功地把自己推销出去。如果你身怀绝技，但藏而不露，他人就无法了解，到头来也只能空怀壮志，落个怀才不遇的结局。

唐朝诗人陈子昂 24 岁那年，带着自己的几百篇文章来到京城考试，然而同时参考的还有好几位高官子弟，他们在预考中见识到了陈子昂的厉害。于是那些高官怕自己的子孙考不过陈子昂，就设计取消了陈子昂的考试资格。

然而仅隔了两个月，陈子昂不仅名声大振，甚至还得皇帝特准，取得了补考机会并高中进士。

这是为什么呢？是因为陈子昂懂得如何自我推销。他推销自己的手法很值得我们品味。

在京城最繁华的一条街道上，陈子昂让管家卖一把珍贵的古筝，开价一百万两银子。路人纷纷围观。陈子昂走进人群，他仔细观察了一番古筝后，喜出望外地说：“我终于找到了我想要的古筝了！一百万两银子，我买下了！”随后，陈子昂当场拿出银票，递到管家的手中。

陈子昂的慷慨引来了围观者的阵阵惊叹，他们纷纷提议陈子昂在这里演奏一段曲子。陈子昂四下里看了看说：“如此好筝，怎能在这种场合演奏呢？明天大家都来我住的酒楼，我大摆宴席，请大家听曲。”随即陈子昂带着古筝离开了。

第二天，陈子昂抱着那把古筝，居高临下地坐在二楼主宾席上。酒



宴开始后，他先是抚了抚古筝，做出要演奏的样子，然后又突然一把举起古筝，“叭”的一声砸在地上，古筝碎了一地。在场的所有人都惊呆了。

这时，陈子昂站直了身子，大声地对大家说：“四川陈子昂最擅长写作，有诗文百篇，区区一把古筝，又怎么能与我的文章相比？”

“你还会写文章？”在场的人更加好奇了，他们纷纷请求陈子昂把文章拿出来让他们拜读。

陈子昂见时机成熟，立刻命酒楼老板把事先准备好的文章发给大家阅读。因为之前陈子昂给大家的印象就已经是非比寻常，大家看了他的文章，更觉得陈子昂高人一筹，何况陈子昂的文采也确实无可挑剔，在场的所有人都会被折服了。

就这样，陈子昂的名声在一天之内就传遍了整个京城。三天之后，一位书商主动找到陈子昂，要求整理出版他的几百篇诗文。没过多久，陈子昂的文采随着这本书被当朝皇帝唐睿宗获知，求贤若渴的唐睿宗当即下令给陈子昂一个补考机会。最终，陈子昂高中进士，从此步入仕途。

10

陈子昂的成功入仕告诉我们一个道理：在求贤若渴的唐朝，想入仕，得到皇帝的器重，就需要花点心思，寻找时机，展示自己的才华，成功推销自己。否则，只能被人排挤，满腔才华最终被埋没。

同样的道理，在现代职场中，默默无闻、埋头苦干的人，不一定得到重用。一个聪明的员工，不仅要会做事，还要会推销自己，寻求良机与领导进行沟通，比如在会议中适当发言表述自己的建议、工作成绩、工作感想等。这样才有机会让领导了解自己，才有机会脱颖而出。

一个单位新招聘来几个大学毕业生，其中有一个敢想敢说，表现欲较强，事事走在前面，有出众的表现。在领导眼中他是个人才。他不负众望，策划了几次重大公关活动，为企业打开局面做出了贡献。不久他被任命为这个单位最年轻的经理。相反，与他同来的两名毕业生，在学校时成绩很突出，是高材生，但是因没有出众的表现，工作平平，始终



没有大的发展。他们之间的距离渐渐地拉开了。

无论在职场中还是生活中，能否成功地把自己推销给领导是拉开人与人之间的距离的关键。

如果你想在组织中有所发展，消极等待与一味地默默工作都是不可取的，努力找机会让领导明白你的想法，知道你工作的结果，才是积极的做法。

自我表现，张弛有度

我们固然需要表现自我，但表现自我也得注意“度”，要把握好自我表现的动机和分寸。

如果一个人不分场合地一味表现自己，单纯为了显示自己，压倒别人，争风头，甚至做小动作，贬低别人，突出自己，这种表现就失之于狭隘自私，易于令人生厌，使自己成为众矢之的，那就没有什么积极意义可言了。

要知道爱表现的孔雀并不是时刻不停地开屏，它们只在吸引雌性的时候才展示自己光华灿烂的羽毛，平时，它们并不张扬，安静自处。

明智的人不会在同事、伙伴面前锋芒毕露，处处显得高人一筹，也不会过分夸大自己的成绩，为自己树敌；但是在领导面前，他们则会适时地显示出自己独具慧眼的想法和高效的工作能力，成为领导心目中能够解决问题的好员工。

那么，怎样去把握表现与不表现的“度”呢？

第一，不是自己特长的事，不要指手画脚。

一名人力资源部的员工，工作能力比较强，在集团年终总结汇报会上做总结时，他谈起了自己对品牌管理工作的见解，并提出了希望。没想到他这一谈，不但没得到众人的赞赏，反而使自己的形象一落千丈。他的本意可能是想借此机会表现自己的才华，而且他提出的见解尚有可取之处，可品牌管理部门的人不买他的账，因为人力资源部与品牌管理部是平级，人力资源部不应该对集团的品牌管理指手画脚；何况论管理



水平及销售走向，他远不如品牌管理部的同事。所以，就有人认为他是哗众取宠，对他的做法产生了反感。而集团领导也认为他本职工作还没做好，就指点别人的工作，有失本分，对他也不那么器重了。这是个适得其反的表现。

第二，知道自己的分量，不要抢着出风头。

肖正大学毕业后应聘到省文化厅工作，他的文学素养高，语言表达能力强，脑瓜也很灵活，领导比较赏识他。领导出差经常点名让肖正陪同；到下面检查或工作走访，领导也常常让肖正发表一下自己的看法。肖正很乐意这样做，也能很快理出个一二三来，讲得头头是道。于是，领导遇到工作问题时，总会先听一听肖正的看法，肖正为此很自豪。但渐渐地，他就忘了自己是谁了，再跟领导下去检查工作，领导还没表示对某件事情的看法，他就先发表一番议论，让下边的人弄不清楚到底谁是领导。肖正本意是让领导和下边的人知道他观察问题、分析问题、解决问题的能力，但因为没摆正自己的位置，抢了领导的“镜头”，让领导失了颜面，因而失去了领导对他的信任，后来领导出差再也不带他了，还自此冷落了他。

12

第三，不管自己的能力与地位多高，都不要随意贬低他人。

孔方毕业之后进入新闻出版局工作，因为是科班出身，在同时进来的一批人中算是佼佼者。他自认为是名校科班出身，能力很强，就一贯有点瞧不起半路出家做新闻的人，每次开会讨论工作时，很少赞同别人的意见，有时候甚至把别人的意见贬得一无是处，这样久而久之就给自己树立了太多的对立面，各项工作都无法顺利开展，领导碍于面子也不好说他什么，于是他逐渐被孤立了起来，工作起来常常觉得力不从心。

第四，发表自己的观点与看法要适宜适中。

胡斐在红十字基金会工作，他曾经在全省系统内的一次演讲比赛中获得一等奖。他自认为演讲水平不低，不肯放过任何一次表现自己才能的机会。一次，单位举办了一次座谈会，与会同志畅谈近年来红十字事业取得的重大成绩。轮到他发言时，他却反其道而行之，拿出演讲的姿