

一部让职场中人少奋斗十年的成功指南

职场道中道

职场达人不告诉你的生存技巧

职场如战场，稍有不慎，就会误入歧途，掉进职业发展的陷阱。

要想进军职场，必先悟透职场道中道；要想在职场中有所作为，更要悟透职场道中道。

只有悟透职场道中道，才能做到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场。

高英◎编著

北京工业大学出版社



一部让职场中人少奋斗十年的成功指南

职场道中道

职场达人不告诉你的生存技巧

职场如战场，稍有不慎，就会误入歧途，掉进职业发展的陷阱

要想进军职场，必先悟透职场道中道；要想在职场中有所作为，更要悟透职场道中道

只有悟透职场道中道，才能做到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场



高英◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

职场道中道 / 高英编著. —北京:北京工业大学出版社, 2011. 7

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2767 - 8

I. ①职… II. ①高… III. ①成功心理 - 通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 111904 号

职场道中道

编 著: 高 英

责任编辑: 刘津瑜 杨 青

封面设计: 冀之扬设计工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京金瀑印刷有限责任公司

开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16

印 张: 18

字 数: 275 千字

版 次: 2011 年 7 月第 1 版

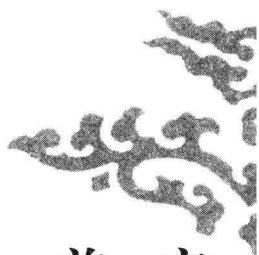
印 次: 2011 年 7 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2767 - 8

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)



前 言

做人难，做职场中人更难。职场中人，往往是置身于暗流涌动的“江湖”，奔走于没有硝烟的“战场”。

走入职场，我们自然会被卷入激烈的竞争。一家好单位，一个好职位，往往会有几十甚至是成百上千人争抢；一个优质客户，一个好的项目，往往会引来很多人的争取。很多人想在同事间多挣一分风光、多点好的表现，想在上司面前多得一分赏识、多得一点机会……于是，人们总希望自己能在竞争中胜出。

走入职场，我们无疑会在夹缝中生存。对上，要听命于上司，受其指挥；对下，得管理好下属，让他们乐于效劳；对同事，得面对激烈竞争，优胜劣汰；对对手，得提防明枪暗箭，挤压倾轧……对此，很多人都无法应对，他们在职场中终其一生屡受挫折、碌碌无为。于是，很多人感到在职场中做人难，渴望能轻轻松松地活在职场。

那么，我们该拿什么来应对竞争、成为职场赢家？靠什么走出夹缝、获得更广阔的职业空间？

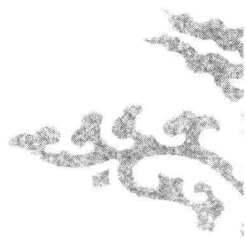
其实，在职场中，每个人的机会大致相当。困难重重，往往是因为你能力不足；麻烦多多，往往是因为你方法不对。过来人的经验告诉我们：人在职场，关键在于你是否能运用心智，用智慧应对职场的方方面面。要想解决职场中的这些难题，应该从职场的本质入手：看清职场中人做事的习惯，摸清职场中人做事的规律，在职场运用与众不同的技巧，从而为自己打开成功职场的大门。

毋庸置疑，职场的成功者之所以成功，是因为他们掌握了职场独特

的生存之道。盘点职场中的那些成功者，他们的成功之道各有不同：撇开一切成功者必备的能力、勤奋努力等不谈，他们有的能充分发挥自身特长，有的善用贵人，有的巧于应酬，有的善于布局，有的精于用权，有的口才过人……在他们的身上，彰显的都是职场的智慧精华和成功做事的制胜法宝。

当我们初涉职场时，一定要掌握职场中的生存智慧，在做事时，要懂得谋划，要懂得变通，要懂得用心思，要懂得用策略。掌握职场道中道，是一门职场必修课。当然，所谓职场道中道不是要你使奸诈坑害、打垮对手，而是要我们在职场中懂得利用智慧、策略等去赢得竞争，成就自己。

本书作为一部职场宝典，从彰显自我、配合上司、职场口才、同事相处、营销策略、职场管理等 10 个方面入手，为读者提供了解决各种职场难题的办法，为欲博取职业坦途的朋友指点迷津。通过阅读本书，在今后的职场上，我们就能多一把成功的利器，让自己在获取事业与财富、权势与地位的过程中少走一些弯路。



目 录

CONTENTS

第一章 学会彰显自我，让自己在职场如鱼得水

身价是自身实力的体现，也是“获利”最快的筹码。对于官场中人来说，身价决定他们的级别；对于商人来说，身价体现他们的资产；对于文化人来说，身价彰显他们的学识。而对于职场中人来说，身价决定他们的职场命运，决定他们的薪水。所以，身在职场，必要的时候需要在职场中提升身价、彰显自我。

| | |
|--------------------|----|
| 表现恰到好处就会获得赞赏 | 3 |
| 巧用狐假虎威 | 6 |
| 不丢品位，交际才会上档次 | 8 |
| 自我肯定，让自己高大起来 | 11 |
| 善于把自己的优点发扬光大 | 14 |
| 妙借贵人之势 | 17 |
| 学会自我推销 | 21 |
| 抬高自己的身价 | 25 |

第二章 迎合上司心意，赢得高层的赏识

上司的意图有时会捉摸不定，优秀的职场中人必须下工夫掌握上司的心意，揣摩上司的心理，满足他的要求，甚至还能

抢先一步，将上司想说而不好说的话说出来，将上司想完成的事完成，这样，你就会赢得上司的青睐。

| | |
|--------------------|----|
| 拉近与上司的距离 | 31 |
| 把功劳让给上司 | 35 |
| 认同上司让你成为职场达人 | 38 |
| 巧妙应对各种性格的上司 | 41 |
| 及时调整，抓住靠山 | 44 |
| 承接任务要干脆 | 47 |
| 切忌擅作主张 | 50 |
| 忠诚才能得到赏识 | 53 |

第三章 学会巧妙应酬，博得同事的喜欢

人在职场，只有学会巧妙应酬，才能让自己左右逢源，赢得同事喜欢。掌握巧妙应酬、轻松处世的技巧和方法，必然能让你在各种人际交往和应酬场合中左右逢源、游刃有余，进而为自己工作的顺利进行、事业的畅达亨通助一臂之力。

| | |
|--------------------|----|
| 和同事相处留一手 | 59 |
| 让人一步，捧人一把 | 61 |
| 过于顺从不一定能讨好别人 | 64 |
| 得理更要饶人 | 66 |
| 切勿涉足“小帮派” | 69 |
| 情淡似水才能讨人喜欢 | 71 |
| 外圆内方穿行职场 | 74 |
| 和同事分享自己的成功 | 76 |
| 为人不要太计较 | 78 |
| 不要和上司称兄道弟 | 81 |

第四章 学点语言艺术，让口才成为职场的利器

“好马在腿上，好汉在嘴上。”历史上精于职场之道的人往

往都有不凡的口才。有人曾指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往让人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”

| | |
|-------------------|-----|
| 好话不在人前说 | 85 |
| 会说话不如会听话 | 87 |
| 学会拐弯儿说“不” | 89 |
| 央求不如婉求 | 91 |
| 正面进攻不如旁敲侧击 | 94 |
| 和人争论没好处 | 98 |
| 背后莫论他人是与非 | 100 |
| 装聋作哑的应对术 | 104 |
| 正话反说是反驳的妙招 | 107 |
| 以请教的方式提建议 | 110 |
| 用“谎言”帮你打开僵局 | 113 |

第五章 哄得顾客开心，做个业务骨干

“成功的推销员一定是一个伟大的心理学家。”这是销售行业的一句名言。实际上，每个销售人员从一开始找到一个客户直到完成交易，他所需要的不仅仅是细致的安排和周密的计划，更需要和客户进行心理上的交战，所以从这个角度看，销售人员也必须要懂得一定的客户心理，这样才能更好地完成自己的工作。

| | |
|-------------------|-----|
| 塑造打动人心的第一印象 | 119 |
| 要重视穿衣打扮 | 123 |
| 令顾客满意从打招呼开始 | 127 |
| 抓住客户的“从众”心理 | 130 |
| 适当给客户一点“威胁” | 133 |
| 迎合客户的兴趣 | 136 |

| | |
|----------------------|-----|
| 从服饰评估客户的购买力 | 139 |
| 看客户眼色行事 | 142 |
| 让客户的借口说不出口 | 145 |
| 给每个客户都准备一顶“高帽” | 148 |
| 用环境的威慑使客户就范 | 151 |

第六章 学会韬光养晦，意在长远的利益

在职场中，不要因为一时的成败而气馁，也不要因为职位的高低而叹惜，更不要因为薪水的多寡而抱怨。不要在意暂时的荣辱得失，要注重做好长远的规划。要想取得长远的利益，就要学会韬光养晦，耐心地等待机会，暗暗地使劲，赢他个措手不及。

| | |
|---------------------|-----|
| 忍让更能赢得人心 | 157 |
| 不炫耀自己才会受欢迎 | 159 |
| 不要显得比同事聪明 | 161 |
| 不要倚老卖老 | 164 |
| 盖住上司风头，自己难以出头 | 167 |
| 任何时候都要保持心平气和 | 170 |
| 示弱可以减少麻烦 | 173 |
| 做人不要太精明 | 175 |

第七章 工作讲究策略，把自己塑造成能人

遇到为难事，聪明的职场人懂得谋划，懂得变通，懂得用计，懂得用策略。做事巧施计谋，是工作的智慧，而不是要你通过奸诈坑害别人去打垮对手。我们做事时要懂得去利用智慧、策略等击败对手，成全自己。

| | |
|-------------------|-----|
| 先找准位置，后经营事业 | 179 |
| 声东击西迷惑对手 | 182 |
| 退一寸，进一尺 | 185 |

| | |
|----------------|-----|
| 活用跨门槛的哲学 | 188 |
| 学会借鸡生蛋 | 190 |
| 有时要会软磨硬泡 | 194 |

第八章 学会驾驭人心，在职场中左右逢源

在职场中，我们会遇见各种不同的人。对不同的人或不同的群体要有不同的对待方式，这样才能在其中如鱼得水，左右逢源。综观那些成功人士，他们一般都谙熟驾驭人心的心理控制策略，善于巧妙地说服他人、引导他人、控制他人，以致让对方心甘情愿地服从自己。

| | |
|---------------------|-----|
| 利用“边缘人” | 201 |
| 不要忘记给冷庙敬香 | 204 |
| 平等对待每一个人 | 206 |
| 不能以个人好恶交友 | 208 |
| 不要忽视职场中的小人物 | 210 |
| 打官腔也有技巧 | 212 |
| 多赞美下属 | 215 |
| 礼贤下士笼人心 | 218 |
| 巧用“罪己术” | 221 |
| 感情投资，用真心去换取忠心 | 224 |

第九章 学会恩威并用，轻松驾驭手下员工

恩威并用，即安抚和强制同时施行。“宽严得宜，恩威并用”的意义，并不是恩、威各占一半，而是说依情况而定。恩威配合，这样就能驾驭他人为自己做事。为上者，对待手下，要时近时远，若即若离，时而暖如春风，时而严肃认真，只有这样才能有效地管理员工。

| | |
|-----------------|-----|
| 杀一儆百，杀鸡骇猴 | 229 |
| 运用激将点兵 | 231 |

| | |
|----------------------|-----|
| 协调一致，当好总指挥 | 234 |
| 合理授权，解放自己的时间 | 238 |
| 多一点奖赏，少一些惩罚 | 241 |
| 宝剑赠英雄，重金赏勇夫 | 243 |
| 把发奖金的手段用活 | 245 |
| 设法让下属“愉快”地接受处罚 | 249 |
| 采用“红包”策略 | 252 |

第十章 学会使用权力，稳固职场地位

在暗流汹涌的职场中，只有牢牢把权力掌握在自己手中，才能占住控制局面的制高点。只有用好权力，才能保证权力的效力。学会将手中的权力用活，就能在职场中步步为营，直至职场的顶峰。

| | |
|----------------------|-----|
| 适当摆一点管人的“架子” | 257 |
| 保持距离才能树立权威 | 259 |
| 在员工面前适当地显示“身份” | 262 |
| 全方位树立权威 | 264 |
| 摧毁威胁自己的小圈子 | 267 |
| 给予的地位不妨虚实结合 | 271 |
| 让普通工作显得异常重要 | 274 |

第一章

学会彰显自我，让自己在 职场如鱼得水

身价是自身实力的体现，也是“获利”最快的筹码。对于官场中人来说，身价决定他们的级别；对于商人来说，身价体现他们的资产；对于文化人来说，身价彰显他们的学识。而对于职场中人来说，身价决定他们的职场命运，决定他们的薪水。所以，身在职场，必要的时候需要在职场中提升身价、彰显自我。

表现恰到好处就会获得赞赏

有人说，善于表现自己，才能展现自己的价值。的确，在职场上，各种各样的人才争相涌现，如果不能很好地表现自己，即使有一身才华，也可能没机会得到重视。

王小姐是从事企业标志设计的，她工作努力，常常为了一个标志的设计几天几夜都泡在工作台上，直至最后定稿。她性格内向，非常不善于表现自己，只会默默地做许多工作。在老板面前，她也从不知道主动展示自己的才华，总认为刻意地表现自己是一种太做作的行为，她实在做不来。所以，她只希望老板有朝一日能够看到她勤奋工作的样子，进而发现她、提拔她，而在此之前，她所做的只是默默地努力、苦苦地等待。

也许正是因为这个原因，对于她的每次成功，老板总是认为，这是公司整个设计部共同努力的结果，丝毫没有注意到王小姐作为主要设计人在里面所起到的作用。就这样，王小姐拿着与其他人相同的薪金，却干着超出同事几倍辛劳的工作。更糟糕的是，在同事的眼里，王小姐并没有特殊的才华，因为她一直都没有受到老板的青睐。

一个人辛苦工作，却不能得到他人的认可，那么这个人就很难得到更好的机会，最终只能是郁郁寡欢。究其原因，不善于表现自我可能就是原因之一。

一家公司新招聘来了三位大学生，他们从同一所学校毕业，拥有相

同的学历背景，但在性格上却各有不同。

第一位员工性格十分开朗，开会时总是积极发言，有不清楚的地方也会及时请教同事，在工作过程中也会积极汇报工作。他不但有清晰的工作汇报表，而且数字准确、语言生动。

第二位员工性格内敛，不爱说笑，在会议上往往是埋头做记录，偶尔被问及意见时，总是随口附和同事的说法。他认为工作汇报不过是走形式，根本没有人细看，于是工作汇报总是马马虎虎的。

第三位员工是一个很精明的人，认为要想获得提升，就需要千方百计地在上司面前表现自己，至于工作好坏就是另一回事了。他不爱和同事们交往，总是前前后后地围着上司转，开会时，只要是上司提出的意见，他都会全力附和，大大小小的事他都会到上司面前汇报一番。

半年后，第一位员工得到了提升，被调往分公司独当一面，第二位员工业绩平平，仍然停留在原来的位置上，而第三位员工却被辞退了。老板认为，第一位员工是一个既有才华又有工作能力的好员工，第二位员工能够专注于工作，但是没有很大的成绩，工作能力有待提高，而第三位员工则一味表现自己，将注意力全部集中在讨好上司上，连自己的工作都忽略了。

在职场要善于表现自己，这样才能得到大家的肯定。表现虽然重要，但一定要把握好“度”。

那些能够适时表现自己的员工如同孔雀一样，懂得展示出自身傲人的资本，从而很好地吸引人们的注意力，赢得应有的关注。

小吴是公司的新进人员，自进入公司的那天开始，她就一直默默地干着分内甚至是分外的工作。

早上，别人还没到，小吴就已经开始打扫起办公室，然后，在同事们的办公桌上，各放上一杯沏好的茶或咖啡。后来，办公室里的同事们竟然渐渐习惯了这样的生活，以至于很多需要跑腿的活儿都扔给了小吴。

晚上，当其他人飞快地奔向电梯回家的时候，小吴却开始收拾凌乱的办公室，然后再坐下来加一加班，为明天的工作准备。

这样的工作是辛苦而忙碌的，但小吴并没有到处跟人抱怨。不过，这并不代表小吴就甘愿如此下去，她一直都在寻找能够适时表现自己的机会。

一天，公司召开一个业务会议，老板在会上提到了一个关键数据，但现场所有人都一头雾水，没有人知道这个确切的数据。

就在这时，小吴不慌不忙地发言了，不仅将数据阐述得准确清晰，还加进了自己的一些独到看法，结果，小吴成了当天会议上的焦点，赢得了所有人的注意，就连老板也向她投来了赞许的目光。

事实上，这是小吴辛苦了一个晚上的成果。在前几天，她就听说老板要开会讨论一些业务，其中会使用到一些数据。她知道这次会议对公司相当重要，如果把握好这次机会，自己说不定就会被重视。于是，小吴那天晚上一直加班到深夜，终于收集齐了这些资料。

这次会议后，小吴引起了老板的重视。老板还从其他同事口中得知，小吴不仅踏实肯干，而且为人谦虚谨慎。没过多久，老板就提拔小吴做了公司主管。

在同事面前，善于表现的员工不会锋芒毕露，处处显得高人一等，也不会过分夸大自己的成绩，为自己树敌。在老板面前，他们会适时地表现出自己的想法和突出的工作能力，成为老板心目中能够很好地解决问题的人，而不是给别人留下阿谀奉承的印象。

这种员工在表现自己的时候，不是一味谦虚，当需要发表意见时，他们能够条理清楚地说出自己的看法，而不是随声附和别人的意见。即使需要反驳别人，他们也不会摆出一副目空一切的样子，显得唯我独尊，而是积极帮助别人想办法、出主意，最终赢得别人的尊重和好感。

职场道中道

表现虽然重要，但一定要把握好“度”。在职场中要善于表现自己，这样才能得到大家的肯定。但是，表现自己时不能锋芒毕露，否则会适得其反。

巧用狐假虎威

古人说：“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。”意思是要想不同凡响，就要善于借助外力。有时候，地位的升高、威望的增大，都能靠巧用贵人的名望获得。

美国历史上出现过两个罗斯福总统，老罗斯福是西奥多·罗斯福，小罗斯福是富兰克林·罗斯福。老罗斯福与小罗斯福是叔侄关系。

小罗斯福进入哈佛大学以后，一直想出人头地。哈佛大学同美国其他大学一样，把体育活动放在很重要的位置，可小罗斯福的体格使他不能在这方面有所发展。他太瘦弱了，身材较高，但体重却不及常人。因此，橄榄球队、划船队他都未能入选，只能做个拉拉队队长。看来他在体育方面是毫无出路了，小罗斯福决定另谋他途。

他看中了哈佛校刊。做校刊的编辑是引人注目的，然而这并非易事。为了达到目的，他巧妙地利用了老罗斯福的影响。

老罗斯福当时正担任纽约州州长。小罗斯福来到他家里，称哈佛学生都很崇拜老罗斯福，尤其想听听老罗斯福的演说，一睹州长的风采。老罗斯福一高兴，就来到哈佛大学发表了一场演说。演说从头至尾都是小罗斯福一手操办的，而且演说完后，老罗斯福又接受了小罗斯福的独家采访。这样一来，校刊编辑部便注意上了小罗斯福，认为他有当记者的天才，于是聘用他做了助理编辑。

不久，老罗斯福作为竞选伙伴与民主党的布赖恩竞选总统。哈佛大学校长的政治倾向自然是引人注目的。小罗斯福决定再充分利用这次机