职场维生素 A

百巧输一诚，为人贵在忠与实

职场上，职位低的时候，主要靠能力与工作干劲等素质；随着职位的不断提升，人际交往能力的重要性就会显得越来越重要；如果做到了一个团体的“顶端”时，做事的能力就会退居其次，与人交往的能力就会首当其冲，成为核心的竞争力。

这个道理，也正是“将是将，帅是帅”的原因之一。专家可以搞研究，但不一定会当领导。一个企业的老总，不但要有业务策划能力，更重要的是必须具备‘管人用人”的能力。而这种能力不是说有就有的，需要长期经验的积累，需要不断思考和总结。对于普通员工,交往是工作的‘强化剂”,有的时候,甚至可以明显地决定得失成败。

职场维生素 A 的功效，就在于增强职场上与人交往的能力。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

1. 社会上有些人会乘人之危

一只被猎人追赶的狐狸看到一个樵夫，急忙向他求救。

樵夫想了想，就让它藏在自己的小茅屋里。

不久，猎人追过来，问樵夫有没有看到一只狐狸。

樵夫嘴上说没有看到，手却指着狐狸藏身的地方给猎人示意。

可惜猎人没有看懂樵夫的手势，转身就离开了。

猎人走后，狐狸急忙从茅屋里钻出来，撒腿就跑。

樵夫叫住它，责备它为何不知感恩。

狐狸回答说：“如果你表里如一，我自然会向你道谢的！”

职场中，谁都会遇到困难。比方说，找不到工作，没有了经济来源，生活难以为继；或者在工作中遇到了十分棘手的问题，不知道如何处理才好；或者发生了突发性事件，陷入困境；或者婚姻爱情方面出了问题，心情一团糟，等等。

当一个人处在困境中的时候，自然而然地就会十分渴望能遇到个“好人”，能够无私地伸出援助之手，拉自己一把。

但问题是，往往在顺境的时候，找人帮忙容易，一旦身处逆境之中，就会发现朋友突然少了，平时关系不错的人突然变得不再像以前那般亲近了，听到的风凉话多了。总之想找个能帮忙的人显得很难。

为什么？原因主要有三：

其一，势利心态在作怪。简单地说，所谓势利，就是看“形势是否对自己有利”。如果对自己无利，他就会抱着明哲保身的做人“原则”，找个借口（借口还不好找吗）避而远之。因为，在困境中的人，往往同时失去了与别人“交换”的前提条件。

下面故事中的富豪就是个势利之人，好在他知道错了：

从前有一个和尚穿着破衣服托着钵向一个富豪之家化缘，这富豪对他非常轻视，连一文钱都不施舍给他。后来这个和尚换了金光灿灿的袈裟又到富豪之家化缘。富豪把他请到内堂，办了一桌丰盛的素斋，并且布施了很多钱。

和尚于是把袈裟脱下来，放在床上，把素斋和布施的钱都供奉在袈裟面前，而他自己连手都不触一下。富豪觉得很奇怪，问他是什么缘故？和尚说，施主今天供养的不是小僧而是袈裟。所以，我把素斋和布施奉献到袈裟前面，叫它享受施主的盛意。富豪于是大感惭愧，连忙请和尚恕他以前的失礼。

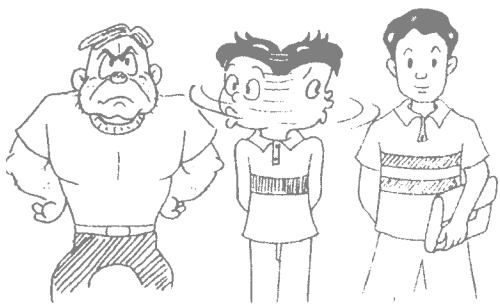
其二，落井下石的心态在作怪。落井下石是人性中不易被自己察觉的劣根性，在一些人身上表现得很明显。既然对方已经“落井”了，下意识的再往里面扔块石头对自己也无害的心理，让人们在不自觉中做了小人。

其三，习惯于做旁观者的心态在作怪。许多家长在教育子女时，常说“闲事少管”之类的话，从小熏陶到大，谁还愿意管别人的“闲事”。所以，社会上才有“靠人人倒，靠山山倒，只有靠自己才能永远不倒”的格言。

处于困境中的时候，敢于、勇于和善于借“东风”的确是不错的想法，有时也能奏效，但恐怕主要还要靠自己。在不被困难击倒的前提下，凭借超凡的耐力，努力拼搏，使自己逐渐摆

脱困境。

即使找人帮忙，也必须谨慎从事，不可抓根稻草就当船。生活和工作中，乘人之危的人不是没有。就像那只被猎人追赶急了的狐狸，以为樵夫真的就可以帮它忙。因为它的轻信，差一点儿上当受骗。好在它运气还算不错，逃过死劫。



有一位王小姐毕业后顺利地找到了一份工作——给一位企业老总做秘书。

一天，公司派车接她去上班。司机告诉她，老总在单位附近专门给她安排了一处公寓。还说，做老总的秘书哪能和普通员工住在一起。她高兴得手舞足蹈。

转眼上班快一个月了。有一天晚上，参加完一个宴会，老总送她回家。到家后，老总说今天和老婆吵架了，晚上不想回去，想在这里住宿一个晚上。她顿时紧张得六神无主。

老总说：“你曾说过对演戏很喜爱，我表弟就是一家电影制片厂的厂长。你长得那么漂亮，想成名成星很容易……”

等老总说完，她十分平静地说：“我从来不为了身外之物而丧失我做人的原则，也不会把自己的命运交到别人的手里。

我的路,我自己走。”老总说“:我尊重你,给你两天的时间考虑。”说完起身而去。

第二天，她递上了辞职申请书。

2. 自始至终把“研究”人作为必修课

有一个小孩很贪玩，经常独自一人到野地里捉蚱蜢玩。

有一天，他用了不一会儿工夫，就捉住了许多蚱蜢。

正在他高兴的时候，有一只蝎子从他的眼前跑过去。

小孩以为它也是蚱蜢，毫不犹豫地追过去，伸手就抓。

没想到,这只“蚱蜢”却恶狠狠地举起毒刺……

从“初入职场”一直到“告老还乡”,数十年的职业生涯中，必定会遇上形形色色的人，必定会与成百上千的人打交道。

如何判别各式各样人的特点，如何与各种不同的人打交道，如何在交往过程中有效地保护自己，诸如这样一些问题，都是职场人士从一开始就必须注意的学问。

如果在职场上,认识不到“研究人”的重要意义,对于和自己打交道的人一知半解，甚至完全不了解，也不知道应该如何应对，那么迟早会因此吃亏。

就像上面故事中的小孩那样，不知道蚱蜢和蝎子的区别，不了解蝎子是一种有剧毒的虫子，以为所有类似的虫子都像蚱蜢一样。以对待蚱蜢的方式对待蝎子，必然会面临危险。

针对职场的特点和需要,如何“研究人”,至少包括以下三

需要全本请访问 www.ertongbook.com

个方面：

第一，从思想上要认识到“研究人”的意义，弄清其重要性。进而通过思考和总结，掌握一套适合自己的方法和理论，并在实践中不断改进和提高。

第二，按照自己的判别标准，把职场人际关系圈中的人区分成四个类型：

一是所谓的“好人”,二是“一般人”,三是“值得警惕的人”,四是所谓的“坏人”。

为什么说要“按照自己的标准”区分呢？因为世界上根本就不存在绝对的“好人”或“坏人”。之所以有所谓的“好”、“坏”之分,完全是由于判别标准所致。本·拉登虽然很“坏”,但也有人认为他是领袖级的“好人”。

判别标准也是相对的,不存在绝对性,因人、因时、因地、因事而异。比如,有人认为“对我好的人,就是好人”,有人则认为“大多数人认为是好人的人,就是好人”。

尤其是对于“坏人”的判别,更要敏锐,因为这样的人很会掩饰，不仔细分辨就很容易上当受骗。比如说，一般人认为：“沉默是金,雄辩是银。”沉默被许多人看做是代表君子的风度与气质。然而，这不过是普通的看法而已。绝不能说保持绝对沉默是正确的，应当说的话一定要堂堂正正地说出来。在应当发言的时候一语不发、毫无表情的人，其心难测。

不论每个人的判别标准如何不同，但在确定判别标准时，必须把握两个原则：

一是“适合自己”的原则。不论别人如何认为，只要自己觉得这个标准正确就行。

二是“经得起实践检验”的原则。如果标准经不起实践检

验“ 好人 ”不好“ 坏人 ”不坏,就需要调整观念。

第三,区分了类别后,就需要区别对待。对于“ 好人 ”要充分信任,将其纳入自己人际关系的“ 核心圈 ”对于“ 一般人 ”,要正常交往,保持不即不离 对于“ 值得警惕的人 ”,尽可能保持距离,避免过多接触 对于“ 坏人 ”,可以采取“ 不理睬主义 ”,也可以采取“ 斗争 ”的方式。

另外,当我们知道某人是一个“ 好人 ”,在结交之前不要过度赞扬,以免招致“ 坏人 ”嫉妒,挑拨离间,使你接近不得。当发现对方是一个“ 坏人 ”,也不能急切地、明显地与之疏远,也不要轻易表示意见,以免招致怨尤,使自己蒙受意外之祸。

下面是两个实例。

一个例子是这样的:与胡小姐一起竞选部门经理的刘小姐有几天没来上班,胡小姐就在背后对老板说“ 刘小姐滥赌了几天,所以没法来上班 ”“ 顺便 ”还说了刘小姐一大堆坏话。老板一听大怒,立即炒了刘小姐的鱿鱼,胡小姐也就在没有竞争对手的情况下顺利地当上了部门经理。

原来刘小姐怀孕流产,托胡小姐跟老板请几天病假。胡小姐满口答应,而且还安慰刘小姐不要着急、注意保养身体,刘小姐也就安心休息了几天。谁知老板不但没有准假,竟然炒了她鱿鱼。她怎么也想不到,这场悲剧原来完全是由胡小姐一手导演的。

还有这样一个例子:以刘小姐的资历,能那么快提升到和师姐李小姐平级的位置,这在公司里是史无前例的。当李小姐向刘小姐祝贺的时候,刘小姐还以为她是真心为自己高兴的—— 因为刘小姐是师姐李小姐推荐进公司的。刘小姐提升,师姐也应该很有面子。

一天加班到很晚，赶一个客户的展台设计。图样打印出来后，刘小姐从门缝里塞进老板的办公室后就回家了。按照公司惯例，头一天加班，第二天早上就不用去公司上班。正在刘小姐睡懒觉的时候，老板打来电话，坚持说她前一晚忘了把图样给他。

好在电脑里还有备份，刘小姐急忙回公司又打印一份。中午昏头昏脑地出去吃饭，保安和她打招呼：“昨天加班到那么晚，今天还这么早来？比你师姐还勤劳嘛！”刘小姐心里想：“她昨天也加班？”

因为她们各有各的设计室，所以刘小姐并不知道师姐前一晚加班的事。不过，刘小姐走的时候，师姐办公室确实还有灯光。难道师姐她会做手脚……不可能的，这个念头立即被刘小姐否定了。

可紧接着出了第二件事。客户要布置展台，因为是刘小姐设计的，所以布置也让刘小姐负责。工人由师姐找——师姐的经验丰富，知道哪家公司做得好，收费又便宜。留给布展的时间很短，可工人老是磨洋工，每天都有几个人请假。最后刘小姐发火了：“你们就是通宵干活，也要在最后期限里把展台做完！”工人听到最后期限，都吓了一跳：“找我们来的那位小姐没有说时间这么紧啊！而且我们也说了，手头有几份其他的活儿要同时干的，她也同意的呀？”

后来有打扫卫生的阿姨拿了张皱巴巴的图纸问刘小姐要不要扔掉——每张图纸上，都附有设计人员的名字。而那张图纸正是刘小姐从门缝下塞进老板办公室里的图纸。阿姨说，这是从李小姐的废纸篓里找出来的！

3. 透过表面现象，识别出虚情假意的人

马夫偷偷地把用来喂马的大麦卖掉了。

但他仍然每天用水给马擦洗，用梳子为马梳理鬃毛。

马对马夫说“如果你真心对我好,就不要把大麦卖掉!”

仅仅从表面上看,马夫每天又是洗又是梳的,对马可谓是百般照顾了。其实不然，他如果真正对马好，就不会卖掉马料。对马来说，与大麦比起来，每天的梳洗算得了什么!

这个寓言告诉我们 要透过表面现象看本质,不要被虚情假意所蒙蔽。

在职场中,总能遇见一些‘马夫’之类的人。他们的虚情假意，对于那些社会经验不丰富的人屡屡奏效。在商业交往过程中，一定要提防虚情假意的人。

他们的特点虽然都是虚情假意，但如果对这类人进行一些仔细研究的话,就会发现,虽然本质上属于一类人,但其表现方式却不尽相同。总体上，可以细分为三类：

第一类是‘叶公好龙型’;我们可以称其为‘马夫 1”。这类人‘套瓷’手法极其高明,平时态度殷勤,大话连篇,极显‘关切”之意。经常喜欢说些诸如“咱哥们好说，你尽管放心好了”;“最近有什么困难吗 需要帮忙吗”;“有事来找我,不用客气’之类的‘体己话”。

但是,当你认为这人“真的不错”,心怀感激、信以为真的时候，一旦有事情需要帮忙时，他则突然消失得无影无踪。即便找到了，他也会讲出无法帮忙的种种理由。有时候，说来说去，最后还会巧妙地把问题归结到你的头上。比如，他会显得十分遗憾地说：“啊呀！你怎么不早几天来呢？即使今天上午来,也还可以……”

“马夫 1”其实很好识别,只要打几次交道,狐狸的尾巴就会自然而然地露出来。

第二类是“唯我利用型”,我们可以称其为“马夫 2”。在某一时期，当你的工作特点、社会背景或个人特长等对他极有利用价值时,他对你可以极其殷勤,不惜花费“血本”整天围着你转。甚至为了表示对你的“好”，他可以付出任何代价。如果沾沾自喜，或者警惕性不高，很容易将他们列为自己的“死党”,进而推心置腹。

不过，这一切其实都是虚假现象。在他眼里，能不能对他有利用价值是关键。一旦你失去了利用价值，即使你还是原来的你，他也会毫不犹豫地弃你而去，另投他人。

对“马夫 2”,如果事前未能发现,也只有采取“一次性”交往的办法。因为这类人还有个特点,当你再次有“价值”时,他还会杀“回马枪”,反复来黏你。不过,你可千万不要有“第二次”了。

第三类是“见风使舵型”,我们可以称其为“马夫 3”。他们的特点是只可“同享福”,不可“共患难”。当你在顺境的时候,他对你很好,显得真心实意,甚至有点“缺你不行”的味道。一旦你进入“背运”,“马夫 3”会不声不响地离开你。

一言以蔽之，还是那句俗话说得 —— 路遥知马力,日久

见人心。遇见对你好的人，不要高兴得太早，而要接受时间的检验。

小王是单位的出纳，老杜是销售部“元老”级的人物。小王的工资不高，一到月底就闹“饥荒”。只要小王在月底为了下一顿饭发愁的时候，老杜就适时地出现了。小王跟老杜的兄弟情谊日渐深厚。

由于市场方面的原因，公司效益一天不如一天。终于在某一天，小王得知自己被列入裁员名单。就在老总宣读完裁员名单后，老杜竟然站了起来，当场帮着小王说话。就这样，小王竟然被“保”了下来。老杜当着老总和同事的面列举小王十几条优点的情景，让小王一辈子都不会忘记。从此，他们的关系更加‘铁’了。

有一天下午，老杜很为难地对小王说：“我母亲病了，现在躺在医院里，我急需钱用。能不能先把单位的钱挪用一点，过两天我一定想办法还你。”小王犹豫着问老杜要多少钱，老杜说要三万。尽管小王觉得十分为难，但还是答应了他。

小王紧张不安地将三万元现金交给老杜，老杜感谢再三，并保证过两天就还。第二天，老杜没来上班，小王没有在意。到了第四天，还不见老杜来上班。小王焦急万分，因为第二天单位就要发工资了。小王找到老杜的住处，没想到房东说他已经搬走了。

老总虽然把老杜骗钱潜逃的事报了案，但案情却没有任何进展。如此一来，小王自然成了那三万块钱的唯一“牺牲品”。老总给了小王两条出路：要么马上还那笔钱，要么白干两年的活。小王傻眼了……

需要全本请访问 www.ertongbook.com

4. 无论如何，都需要几个共患难的朋友

两个平时非常要好的朋友一道上路。

途中，他们突然遇到一头大熊。其中的一个闪电般地抢先爬上了树，躲了起来。

另一个也想爬树，但已经来不及了。眼见逃生无望，便灵机一动,马上躺倒在地上,紧紧地屏住呼吸装死(他听说,熊从来不吃死物)。

熊用鼻子在他脸上嗅了嗅，转身就走了。

躲在树上的人下来后，问熊在他耳边说了些什么。

那人说:"熊要我今后千万注意,别和那些不能共患难的朋友在一起。"

鲁迅曾转录清朝一副联句赠瞿秋白："人生得一知己足矣,斯世当以同怀视之。"从中可以看出,鲁迅对"知己"的珍视之情。为什么珍视？因为知己难得，正如《增广贤文》中所说："相识满天下,知心能几人？"

不论谁，不论是在工作中还是在生活中，都需要几个能够同甘共苦的"知己"级别的贴心朋友，这一点十分重要。知心朋友的作用，不仅仅是在当自己有了困难时，有人会主动出面、及时帮忙,而在于心灵的相互扶持。

人一生或许会有许多"朋友"，但是真正能够同甘共苦的

绝对不多。尤其是在职场上,经常打交道的人,相互之间大多都有利益关系，很难走到亲密无间的程度。所以许多人觉得，真正的朋友大多是上学时的同学。正是由于真正的知己难得,一旦拥有,就要像爱护自己的财物一般,时时保养,倍加珍惜。

从道理上讲,对朋友需要一视同仁,但事实上,朋友的确需要有所区分。那么，什么样的朋友才算得上能够共患难的朋友呢？

英国诗人拜伦说“:趋炎附势的人,不可与其共患难。’就像上面寓言中‘ 爬树 ’的那位,平时或许也可以算得上是很好的朋友,但在特殊环境或条件下,他为了自己,会毫不犹豫地抢占自己的地盘，甚至把朋友推下深渊。类似于此的趋炎附势的人,只能成为泛泛之交,绝对不可能共患难。这种人,在平时工作中,只要留心,打过几次交道后，就会发现。

能够共患难的朋友不是一朝一夕就会得来的，需要长期的培养和发现。所谓能够共患难的朋友也就是知己，知己也可以称为刎颈之交。《史记·廉颇蔺相如列传》中有这样一句话“:卒相与欢,为刎颈之交。’讲的是为大家熟知的蔺相如与廉颇将军的故事，也就是廉颇袒胸露背背着荆条向蔺相如请罪的感人故事。

蔺相如与廉颇为什么后来能成为刎颈之交？他们并不是一见面就好得不得了，而是经历了曲折的交往甚至斗争过程，最后才情感相融、友情交汇，达到心心相印的程度。也就是说,能够共患难绝对不是主观的东西,而是在工作或生活过程中,经过不断考验、培养与磨合,形成的一种牢固的情感关系。

关于刎颈之交，还有一个更为感人的传说。说曾经有这

样一个人，他对自己的朋友说完一件十分隐秘的事情之后，要求朋友一定要守口如瓶。说完，他便毫不犹豫地拿过剑，在自己脖子上抹了一刀，自杀而亡。

传说即便有些牵强附会，但也能从另外一个角度使我们更加明白，什么样的人才能够成为可以共患难的朋友，一生得一什么样的知己才能“足矣”，才能“斯世当以同怀视之”。

黄小姐一年前来一家规模不大的民营公司担任销售总监。通过她没日没夜的努力，总算搭建起了一支销售队伍，也有了初步的销售渠道。虽然销售业绩并不理想，但她觉得责任未必全在于销售部门。比如说，市场部虽然做过几次推广活动，但影响不大；产品质量不过关，返修率高，技术部门的改进措施一直没有拿出来。

她真实地感受到了什么叫做孤独和孤立无援，她从来没有像现在这样清晰地感觉到失败过。她几次都想找老板好好谈谈，但每次面对的都是老板一脸的严肃与沉默。她知道，唯一能打动老板的只是数字。

公司其他部门对她也是不冷不热。有次需要预支一笔业务费用，财务经理拖了好几天，硬说是手里没钱。

最令她伤心的是“后院起火”。

销售部的几个人都是她亲手招来的，几乎每周她都自掏腰包与他们一起吃饭。但不论怎样做，他们都对她有意见：

小芳因为几次例会迟到，被她批评过；

小庄因为年底涨薪级别最低，对她意见大极了；

小刘被她严厉批评过，一直耿耿于怀……

他们几个人总在背后嘀嘀咕咕。终于有一天，老板把她叫去并告诉她，销售部的人一致投诉她，认为她“不适合做销

售总监的工作”。全公司没有一个人可以说知心话的，黄小姐觉得自己的状况真是糟透了，陷入了深深的苦恼之中。

5. 感觉不对‘胃口”,就不要再做努力

烧炭的人租住着一间房子，为了节省房租，一直想找个人合租。恰巧遇见一个漂布的人想租房子住，正在到处寻找。

烧炭的人对漂布的人说：“咱俩合租吧，房租一人一半。”

漂布的人说：“房租不是大问题，问题是咱俩根本就不可能住在一起。”

烧炭的人问“:那为什么?”

漂布的人说：“这不明摆着吗？我好不容易漂白的布，都会被你弄黑的。”

职场中,由于工作关系,每个人都不可避免地会与周围其他人形成一种远近亲疏各不相同的关系状态。维系这种状态,总有某种‘力’存在,我们不妨称之为‘关系力”。凡是有过职场经历的人都会发现,这种‘力’其实只有两种 理性力和感性力。两种不同的‘关系力”,就会形成完全不同的交往形态。

一种是理性交往，相当于被动交往。就是纯粹因为工作的原因,或者不搞好关系就有可能损害自身利益等原因,极不情愿甚至是硬着头皮去交往。比如说，本来不喜欢甚至厌恶自己的领导,但考虑到利害关系,还是不得不笑脸相迎、好话连篇。还比如,本来对某同事很反感,但是担心被人说‘合作

性不好 ’或‘ 团队意识不强 ”,影响自己的发展,不得不勉强应对。这种类型的交往依据工作关系的存在而存在，一旦没有了工作关系，交往即刻停止。

一种是感性交往。有时甚至说不清是什么原因，反正是觉得能说到一起,很有缘分,很合得来“ 投脾气 ”。这种关系不但工作配合得默契顺畅,平时也喜欢往一起‘ 扎堆 ”。

有的人总是希望自己能搞好与所有人的关系，总在做各种各样的努力。其实，这完全是很主观的想法，不符合人际交往的内在规律，是不可能也是不必要的。往往在一开始就能“ 合得来 ” 的人，即使中间曾经有过这样那样的矛盾或不愉快，但始终还是能合得来。一开始心里就疙里疙瘩的人，不管有意识地做出多大的努力，也始终还是合不来。有时候，从来没有见过面的人，一旦相遇或相识，会产生“ 相见恨晚 ” 的感觉。

对于工作中人与人之间的关系，不要苛求，一随缘分，二凭理性。有缘分时，就走近点，除了工作之外，还可以交流情感,甚至成为生活中很好的朋友 没有缘分时,就离远点,只要保持正常的交往即可，或者维持纯粹的工作关系就行了，不要因为拉不近关系而伤无谓的脑筋，甚至感到苦恼或焦虑。

孔子说‘ 同声相应,同气相求 ”,《易经》中说‘ 人以类聚,物以群分 ”，说的其实都是同一个道理，都是说走到一起的人都是因为某种类似，不同类型的人永远走不到一起。

正如下面的寓言讲的那样：

有人去集市买了一头驴，从表面上看，很满意。但他还是不放心，想先试一试，看它到底如何。他把驴牵到自己家的一大群驴中间，观察它的反映。那驴子转了几圈后，来到一头好吃懒做的驴子旁边。于是，买驴人立刻将它牵走，还给卖主。

卖主问“:你这方法可靠吗 ?”买驴的人回答“:不必怀疑了。选择什么样的朋友，自己也就是什么样的。 ”

无数事实证明，人与人之间的关系远近，更多的时候是一种感觉，而不是刻意的追求。也有一种人，很会“ 追求 ”关系，很有心机。他们为了自己的利益，会有意识地、有选择地安排自己的交往对象。在不了解内情的外人看来，似乎粘得很紧，感情拉得很近。其实这只是表象而已，实质上 也是属于理性交往的类型。一旦相互的利用价值不存在了，他们的关系也会自然而然地疏远。

老张最近有点不顺心，因为有个刚来的年轻人总是跟自己过不去。老张是个心直口快之人，或许是在什么时候不小心得罪了人家。年轻人姓王，他俩所在的部门是公司策划部。在信息公司，这是一个由老总直接领导的、举足轻重的部门。

不论是讨论什么方案，其他人无论说什么，年轻人都不反对。可只要老张一开口，年轻人就立即提出反对意见，并罗列出不止十条八条头头是道的理由。就在老张觉得是否该找小何好好谈一谈，或者主动把重要位置让给年轻人发挥的时候，却更加频繁地遭受到了年轻人的刁难。

年轻人故意把送交总经理的方案改成了英文，让不懂英文的老张摸不着头脑，云里来，雾里去，有时急得他团团转。最让老张气恼的是，在董事长一行来看方案的时候，他的电脑却怎么也点击不出画面。本来就对电脑有几分发怵的老张顿时汗水淋漓，在老总们面前出尽洋相。最后还是老总亲自上来找毛病，才发现原来是有人在设置上做了手脚。

老张心里火冒三丈，觉得年轻人真是太过分了，也就不再忍让了，并开始不温不火、一招一式地进行还击。有一天，老

需要全本请访问 www.ertongbook.com