

## 职场人际关系欠打理

眼看你的同事升官的升官，加薪的加薪，你却原封不动。这是怎么回事？也许你因此百思不得其解，甚至怨声不绝。出现这种情况，你有没有想过从自身来寻找原因？这种情况落在你的头上，不一定是你的能力不足，原因可能是多方面的，我们把这些原因归结为十个方面，其中之一就是人际关系欠打理。因为我们知道，一个在职场摸爬滚打的人，总免不了要与人相处，在这些人中，有性格温和、平易近人的，有脾气暴躁、动不动就大发雷霆的，有不苟言笑、要求十分严格的，有狂放不羁、飞扬跋扈、气焰嚣张、大胆独裁的……在与这些形形色色的人打交道时，如何把这些人打理得舒舒服服的，是工作顺利开展的保证，是职位晋升的保证，是获取人脉的最重要途径，所以一个成功的职业人，想要在职业生涯中有所作为，没有一个良好的人际关系是行不通的。因此我们认为，职场生涯没有比打理好人际关系更为重要的了。

## 一、职场人际的七条通道

很多人不善于打理人际关系的原因在于人际关系的复杂性，就像人们所说的，人上一百，形形色色。比如说吧，小杜上班总是西装革履，衣冠楚楚，喜欢独来独往，见了领导却总是点头哈腰，话语恭维，但此人经常在上级面前打同事们的小报告，同事们常暗地里骂他“小人”。大龙 30 岁的人了，衣着不整，不修边幅，凭借在单位里待了近 20 年，对业务及世事总是发表奇谈怪论，大有教训他人之意，同事反而愿意结交他，因每次同事遇到困难，他总是出面解决。老蒋今年刚过半百，两年前机构改革时差一年工龄不能提前退休，干了近 30 年还是个科员职位，但他能忍辱负重，每天按部就班，任劳任怨地接听电话，写那些写不完的公文，同事和领导均心里称他为“老黄牛”。快满 30 岁的小吕是位喜好打扮的女同胞，几乎天天浓妆出门，近来她在机关里总是以居高临下的目光对待同事，原因是她四十好几的老公已当上市政府秘书长。如果同事有事相求，她总是说，没问题的啦，我叫我老公帮你们“搞定”，如果有困难不去求她，她会说，这种事没人能办成，不信瞧着吧。同事们见她狐假虎威的样子，于是慢慢地远离了她。如果是你，你如何来与这些人都搞好关系呢？其实，人际关系的复杂性，从一些日常小事中就能够反映出来。我们再来给大家举一个例子。

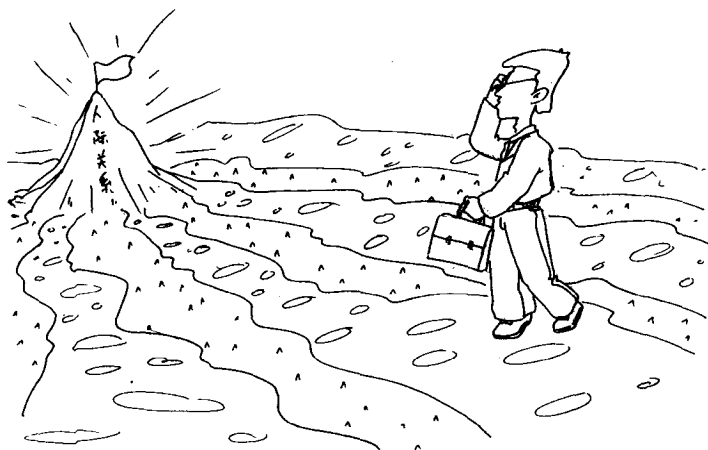
事情是这样的：开会的时候，员工小王站起来给大家倒茶。他先从左边的副经理开始倒起，依次是员工小张、员工小李，总经理和另一位副经理，最后是自己。

小小的一件事，在每个人心里演化成不同意味的故事。

小王左面的副经理：哦，谢谢。熟视无睹，没有任何后果。

小张：马屁精。要是头儿不在，看他还倒不倒茶！

小李：糟啦，为什么我没想起来去倒茶呢？下次一定要抢在他前面。小王从此有了一个竞争对手。



总经理：嗯，不错，小王挺懂事。小王从此赢得总经理的青睐。

小王右边的副经理：他为何不从右边开始倒？这分明看不起我。小王无意中得罪了这个副经理。

其实小王只是口渴得厉害，又不好意思光是自己一个人喝茶，于是出于礼貌给大家都倒了茶。至于倒茶的顺序，完全是不经意间形成的，没有任何讲究。这么一件简单的事情，都会有这么多可怕的后果，更何况在公司里做的其他事呢？

所以，刚加入职场的新人每每提起类似的事情，就有不寒而栗的恐惧。不过，重视是必要的，恐惧就大可不必了。其实，人与人之间的交往，只要掌握了一些基本的交往规则并灵活运用，再怎么复杂的关系也是可以摆平的，那么，什么样的规则

有如此神奇的功效呢？总的来说并不复杂，这里我们把它归结为七条通道，有兴趣的朋友不妨接着往下看吧。

## 第一条通道是诚

俗话说，精诚所至，金石为开。我们在观看影视、戏剧节目或者是阅读文学作品的时候，之所以能被里面的语言和情节所感动，多是因为真诚。如果没有生活，胡编乱造，可能就不会吸引人。连烧香拜佛也讲究“诚则灵”。职场上的行为也需要真诚。因为任何一个人都有一个基本的分辨能力，玩花言巧语、吹牛拍马只能欺骗少数人，多数人是不会上当的。在这里给大家说一个真实的故事。

一个公司招聘员工，经过一层一层的筛选，还剩下三个面试者。他们的业务水平不相上下，从三个人当中挑选一个实在是难以取舍。最后，总经理决定再来一次面试，由他亲自挑选。

面试的问题出乎意料，和业务毫无关系，是一道非常简单的算术题。

“请你们三个回答我一个问题：十减一等于几？”

第一位应试者想了想，最后满脸堆笑地说：“您说它等于几，它就等于几；您想让它等于几，它就等于几。”

第二个见第一个回答得这么精明，不甘示弱地说：“十减一等于九，就是消费；十减一等于十二，那是经营；十减一等于十五，那是贸易。”

总经理听了。微笑着点点头又摇摇头，他把目光转向第三位应聘者：“说说你的答案？”

“十减一就是等于九嘛！”

后来，这个老实人被录用了。

如果你面对着同样的问题，你会怎么回答？会不会老老实

实地说出“十减一等于九”？事实是，把简单的问题搞得复杂的人是最愚蠢的。

在现实生活中，的确有人把“诚实”视为“愚蠢”。人们最喜欢犯的错误就是自作聪明，结果总是聪明反被聪明误，为什么不诚实地对待那些原本正确的东西呢？这代表实事求是的为人处世的态度。没有人喜欢被别人蒙骗，即使那些喜欢恭维听话的人，他们内心深处也是在在意和相信诚实人的。

所以，诚实的作用，至少有以下两点是可以肯定的：

第一，诚是公司选拔人才的首选素质。一个公司对员工最高的要求就是德才兼备，而诚实守信是最基础的“德”，如果连最基本的“德”都缺少，那么还怎么在公司里干下去呢？

举个例子来说吧，在德国，一个来自中国的计算机专业的博士生毕业后，雄心勃勃地开始找工作。当时以他的专业和毕业学校，他非常自信能在德国的大公司找到一份不错的工作。他每次面试后，用人单位似乎对他都很满意，但总是没有下文。他不知道是什么环节出了问题。大公司没有希望，他就开始向小公司投简历，但结果还是一样。他百思不得其解：他的同学都在大公司找到了很好的工作，为什么他却不能。于是他就给曾经面试过他的人事部经理打电话询问原因。对方犹豫了一会才告诉他，因为在他的个人档案中曾经有两次地铁逃票的记录。这位博士生万万没有想到，这种在中国人看来不足挂齿的小事，在德国人看来却是很严重的诚信问题。他更没有想到，几个马克的地铁票葬送了他的大好前程。

在职场中，像他一样，因为一点点小事而错失良机的人非常多，下面我们要说到的这个小强就曾经遭遇到过这样一件事情。

小强从重点大学毕业后，带着多种等级证书和荣誉证书到

上海的一家大公司应聘。按照他的条件，录取是理所当然的事情。然而，他却落选了。小强万般后悔地说：一次无意的不诚实，让我失去了这份工作。

原来，笔试和面试，小强都一路顺风。最后时刻，主考官问道：大学期间参加过实习吗？小强想，现在企业一般都注重员工的实践经历，如果如实说没有参加过实习，势必会在竞争上矮人一截。因此，他随口说自己在京城某大公司实习过四个月。原本以为考官问过也就算了，没想到考官当即拨通了那家公司的电话。

不用说，小强应聘的结果可想而知。

职场中，因说了一句假话而痛失工作的情况并不鲜见。不管你是有意还是无意。也许你说了一百句真话，但往往就是这一句不真实的话，就会断送你的美好前程。

或许你已经通过了招聘这一关，开始了正式的职场生涯，那么，同样不能有不诚实的想法和举动。不诚实的做法或许在某一地能让你蒙混过关并带来意想不到的好处，但总有一天会暴露在阳光之下，到那时，悔之晚矣。

诚实是做人的基本准则。要知道：谎话，像雾；大话，像雷；空话，像云；唯有实话，才像滴滴春雨，滋润心田。

第二，诚是打造个人品牌的利器。所谓品牌就是：别人卖不出去，我能卖出去；别人卖得少，我卖得多；别人卖得便宜，我卖得贵。当然，这是相对于商品来说的，商品的品牌包括诸多因素，如产品质量要好，这是基础；商品要美观、实用等等。作为一个人来说，有一个属于自己的品牌至关重要。

有个故事说，一个在小菜场卖螃蟹的小贩向围观的人吆喝道：“新鲜的、新鲜的，亏本卖啦，要不亏本我是孙子。”一位经常买菜的老太太在一旁自语说：“这人有意思，天天在这里亏

本当孙子。”结果，围观的人慢慢地散开了。小贩的不真诚必然得不到人们的信任。

## 第二条通道是容

容就是宽容，《现代汉语词典》对“宽容”一词的解释是：宽大有气量，不计较或追究。

宽容是甘露，它能化干戈为玉帛，如果职场中多一些宽容和理解，相互间的关系也就不会那么难处了。

小董是名牌大学毕业的，人很文静。她在一家事业单位工作，单位里要写很多材料，她毕竟刚来，公文写作还不很熟，于是每次写好后，她都要给同事老王看，待老王修改完，她再拿去请科长审阅。很快，小董的材料越写越好，老王已经没有什么可以修改的了，可科长仍旧东涂西抹，不留情面。小董虽有些不悦，但没说什么，依然是很谦和地请科长批改。老王愤愤不平，他认为科长的水平修改不了小董的文章了。老王揶揄道， he 现在是科长，他当然能够修改科员的的文章。小董只是笑，显得不介意。有时被老王逼紧了，她也只是说，不就是改个材料吗？又不是修改你的人生。

由于小董的谦虚勤奋或许还有才能，科长把小董推荐给上级宣传部门，小董上调了。有一次，上级要求科里写一个大材料，材料组织好后，科长让人先送到宣传部门说是请上级把关，两天后，小董把材料修改好。这个材料得到了上级的好评。科长很满意，说小董还真行，我没有看错人。老王也服气小董，别看她年轻。小董拿出钱来请我们吃饭，老王私下里对小董说，你应该让科长请你吃饭才对，那文章是你写得好。小董说，那怎么行，我会写材料是你们教的，我得感谢才对。老王又说，这回科长再也不敢改你的文章了吧。小董说，知道我老爸在我

参加工作时，送我四个什么字吗？“感恩、宽容”。老王当时没有细想，因为喝多了，回来后，对照那四个字，渐渐感到惭愧。

是的，如果学会宽容你能明白这样的道理：

宽容就是洞察：世界由矛盾组成，任何人或事情都不会尽善尽美。无论是“患难知交”、“亲朋好友”还是“金玉良缘”，“模范丈夫”，都是相对而言，他们的矛盾、苦恼常被掩饰在成功的光环下，而掩盖的工具恰恰是宽容。不必羡慕大家，不要苛求自己，常用宽容的眼光看世界，友谊、事业、家庭才能稳固、长久。

宽容就是忍耐：对于同事的批评、上司的误解，进行过多地争辩和“反击”是不足取的，唯有冷静、忍耐、谅解才是最重要的。夫之臭脚，妻之脏发，婆婆的挑拨唆使，均切莫计较，要百川归海有容乃大。立下愚公移山之志，坚持以德报人，以理服人，以情感人。相信这句名言：“宽容是在荆棘丛中长出来的谷粒”，能退一步，天地自然宽。

宽容就是忘却：人人都有痛苦，都有伤疤，动辄去揭，便添新创，旧痕新伤更难以愈合。忘记昨日的是非，忘记爱人曾与他人有过的一段浪漫，忘记别人先前对自己的指责和谩骂，时间是良好的止痛剂。放眼明日，来日方长，学会忘却，生活才有阳光。

宽容就是谅解：可能有人曾伤害过你，“记仇”是心灵的肿瘤，多一分宽恕就多一分理解，隔阂由此可能化解，家庭更需谅解，丈夫为啥旧情新移，妻子缘何神色骤变，设身处地寻思一番，我假如是他（她）又会怎么样？只要感情纽带尚存一丝半缕，诚心宽看，才是大家风范。儿子成绩近期不尽如人意，女儿考“重点”名落孙山，真是“恨铁不成钢”，无数事实证明，此刻的谅解比责骂更具有催人向上的鞭策力。

宽容就是博大：宽容地对待你的敌人、仇家、对手，在非原则的问题上，以大局为重，你会得到退一步海阔天空的喜悦，化干戈为玉帛的喜悦，人与人之间相互理解的喜悦。

身在职场，必须懂得为他人着想。

我们很多人最常犯的错误就是苛求完美，其实，世界上哪有十全十美的事情呢，人也是一样，所以，在职业生涯中，只有懂得容忍别人的缺点和不足，才能够与人很好地相处。

一个叫小陆的朋友向来对自己要求苛刻，也同样苛刻地要求周围的同事和朋友。

其实，他很聪明，对人也很有热情，又极其热爱交际。可以这样说，他根本无法忍受没有朋友的那种孤独和寂寞。然而，他又不允许别人身上存在任何缺点和毛病，甚至不允许存在与他不同的个性和为人处世的方法。一些朋友为了能同他保持一段时间的友谊，只好时时刻刻压抑着自己。可是，压抑自己是一种非常痛苦的事情，谁也不能坚持长久。

于是，他一边热情地结交着新朋友，一边在挑剔中淘汰和失去老朋友。久而久之，他连一位朋友也没有了。

有这样一位男士，无论仪表、言谈举止、家庭条件还是工作事业，在女士心目中都是非常优秀的，甚至可以说是非常可亲、可爱的。可是，在婚姻问题上，他从来就没有成功过。

第一位妻子，因为懒惰被他“逐”出家门；第二位妻子，因为过于自私贪图小便宜，也被他“逐”出家门；第三位妻子，因为过于奢侈和游乐又被他“逐”出了家门。好心朋友为他做媒。他接近的第四位女士却说：“这人有病。”连他家的“门”也不进了。

有这样一位年轻人，从农村考进大学，毕业分到县城一所高中当老师。可以说他是一位非常懂得交朋友的人。

有位嗜酒如命、有酒必喝、喝酒必醉、醉后因为失控、常常闹得朋友整夜难安。因为这个缺点，很多以前的朋友每遇他就如见蜂窝，唯恐躲之不及。而只有这位老师，每次都能奉陪到底，并且尽力限制他酒后一切不合理行为，还能把他安全送回家中。

有些人对他很不理解，背后也常有议论，甚至有人说：“能和那种人是好朋友，你身上也一定有那种人的个性因素。”但不管别人怎样理解，他总是说：“我们每个人都有自己的个性，每个人身上都有别人不喜欢的东西。但我们能成为朋友，那是因为我们身上都有我们各自喜欢的东西。何不多容忍一点！容忍我们所不喜欢的，珍惜我们喜欢的……”

就因为他的容忍，他身边的朋友才会越来越多。每当社会上有什么新机会，每当他个人有什么重大举动，这些朋友都会积极围拢来。有钱的出钱，有力的出力，有智谋的出谋划策，有社会活动能力的也绝不不甘落后，以至于他的人生之路走得一帆风顺，他的生活是那样的五光十色。

在职业生涯中，只有多容忍别人才会有关爱和扶持，才会有成功相伴。

在职场，你不得不做“受气包”。学做职场“受气包”，听着怪难受，但却很实用。

“受气包”的“气”通常有两个来源：客户和领导。客户指外部客户。但凡与客户打交道的职位，都格外强调“服务意识”。实际工作中，哪个没碰到过难缠不讲理的客户？有了委屈就得“忍”。

而来自领导的“气”更是需要“受”。有调查显示，秘书是职场中受气最严重的，因为他们离老板最近。老板也是人，也有心情郁闷的时候，尤其是当事情没有按他设想进展的时候。

这时，不妨换位思考，检讨一下自己的工作，如果确实有不足，那么有则改之就行了，不要纠缠在老板的用词、态度等细枝末节上。若老板的“气”过于情绪化，就当左耳朵进右耳朵出。千万别把问题看得过于严重，担心上司对自己心存成见，越想就越委屈，越委屈就越消极，最终钻进死胡同。

当老板正在“出气”时，你绝对不要拍案而起，不要针锋相对，即使理在你这边。火上浇油，最终吃亏的是自己，毕竟他是老板。等“暴风雨”过去，天晴的时候再心平气和地找老板理论。

### 第三条通道是通

通即沟通的意思，职场人士之间，如果缺乏沟通将是一件十分恐怖的事情。为什么呢？

这里有一个统计，说长年坐办公室的人和同事相处交流的时间，比和家人交流的时间长。乍一听上去好像没道理，细想想还是对的，因为和同事相处的时间，正是每天人最清醒的八九个小时，下班回家后，一般人都要忙于做饭打扫等家务活儿，等喂饱肚子收拾完残局能坐下来时，已经昏昏然欲睡，仅剩的一点儿精力也给了电视剧中的家长里短，然后沉睡于漫长夜中直至早晨。

这么一算，和家人在一起，并且是精神抖擞地在一起的时间，真是没多少。

记得在电视剧《过把瘾》里，王志文演的一个小职员终日在无聊且官架子十足的上司眼皮子底下办公。

一天，小职员自己心情烦躁，上司呢，还在一如既往地在他身后踱步，一边发表高论一边吸溜吸溜很响地喝着茶。小职员忽然忍无可忍地发作了：“你别那样喝茶好不好？！我忍了你

好几年了！”

于是，冲动的小职员不打算再忍，辞职了。那个掌握着一丁点小权力的上司丈二和尚摸不着头脑，不知自己做了什么竟被人忍无可忍。如果他们不是因为缺少沟通，可能情况早就有所改观了。

缺少沟通，同事疏远你，上司疏远你，甚至连你那份得心应手的工作也会疏远你。

某公司的朱先生就曾经吃过这样的亏。

在初入职场的時候，朱先生曾经听前辈说过，要在单位里站稳脚跟，首先要保持谦虚的态度，按照上司的要求努力完成手头上的工作就行了，其他的事情尽量少管，以免引来不必要的麻烦。对于过来者的建议，刚刚开始职业生涯的张先生深信不疑地采纳了。这对于性格本来比较内向的他而言，保持一定的沉默比在同事和上司面前表现和炫耀自己更容易接受。于是，在会议以及活动策划方面，朱先生大多时候都保持沉默，除非领导问他有什么观点和想法外，他往往扮演“闷葫芦”的角色。

在这些观点的影响下，他的工作开展起来还算顺利。然而，渐渐地，朱先生发现身边的同事与他交流的时间越来越少，无论是吃饭，还是周末的活动，很少有同事会主动邀请他参加，于是，他似乎开始与同事产生了距离。同时在一些项目的推广上，领导也不再了解张先生的看法，便直接就把任务交给他的下属负责了。眼看着在单位里工作也快将近两年了，与他一同上岗的同事，或跳槽，或晋升，而自己的职业发展仍然在原来的水平线上。是自己的能力有缺陷？还是别的什么原因？朱先生感到困惑不已。

其实向朱先生这样“多做事、少说话”，不会轻易被老板“炒”掉，因为他们不存在在公众场合抢上司风头的危险。可是

就职业发展而言，确实有着很大的阻碍因素。

其实，工作中需要沟通和交流的事情实在太多太多了。

某同事脚臭，尚可忍；但他喜欢悄悄脱了鞋，为了脚凉快，不可忍！需要沟通。

某同事留长指甲，尚可忍；其中黑泥淤积如镶乌金边儿，尚可忍；喜欢拍女同事胳膊，不可忍！需要沟通。

某同事喜吹牛，尚可忍；言必及“兄弟在美国的时候”、“昨天我家吃鲍鱼”，尚可忍；吹起牛来如长江之水滔滔不绝，且伴以兴奋的结巴及拉扯动作，不可忍！需要沟通。

某同事媚上欺下，尚可忍；公司外籍大老板来视察，其上蹿下跳媚态百出，老板一离去，顿时拉下嘴脸，由奴才翻身作主子来指挥你，不可忍！需要沟通。

某同事喜撒娇，年近四十常作小女儿态，尚可忍；我这里正写着一份要紧的报告，那里却听她与小男生说肉麻的话，不可忍！需要沟通。

某同事好胜心极强，业绩、打扮、夸老公等等凡事争第一，尚可忍；和人聊天套近乎，套出别人的创意方案，第二天改头换面成了自己的，还面不改色，不可忍！需要沟通。

某同事窥视欲旺盛，尚可忍；偏偏坐在你后面，电脑屏幕一览无余地供她窥，尚可忍；一日偶尔扭头，竟发现对方正窥视你桌面上信笔写的心事，不可忍！需要沟通。

某同事喜欢关心人，不需要忍，可是她这样表达她的关心，看看你能不能忍：“哎呀，你怎么穿这么少？会感冒的，光要风度不要温度，我那儿有件备用的，借给你。”然后，她非要你披上她那件巫婆一样的外套。还有，“哎呀，你怎么能戴仿真的耳环呢？会过敏的，别光图好看，叫你老公给买对白金钻石的，也就几千块钱。”

说了这么多，大家应该了解职场中为什么需要沟通的重要性了吧。其实即使我们不说，大家应该也都明白，不过大家头痛的是如何沟通的问题罢了。

如何沟通，说难也难，说简单也简单，关键在于方法的掌握上，其实，只要掌握了方法，沟通并不是大家想象中的那么难，具体说，要在职场中良性沟通，需要特别注意以下三个问题：

### 一是要学会恰当的赞美

赞美是发自人类内心深处的对他人的欣赏，然后回馈给对方过程，赞美是对他人的关爱的表示，是人际关系之中一种良好的互动过程，是人和人之间相互关爱的体现，当内心中充满了对他人的爱护时，赞美就会油然而生。有很多文章提到了赞美，但都是一些技巧性的操作方法，虽然简单方便，但是使用的时间长了，就会产生一种用工具的感觉，任何不是发自内心的东西，如果只是习惯性的使用，终究会使自己的心灵受累。当然如果开始是习惯性的使用，在这个过程中逐渐的品尝赞美的内涵和滋味，也不失为一种良好的人生体验。当我们能够体验到来自内心深处对他人真诚的关爱时，我们对他人的赞美就会显得恰如其分，自然而然。赞美能使我们的情绪充满喜悦和温暖，并感受到被关爱的感觉。

下面我们来看看几个小场景。

青青自己经营一家公司，每天接待客户，还要管税务和财物，忙得不可开交。一照镜子面容憔悴，几个重要的客户还没有搞定，生活真是让她忙得没有照顾自己的时间，一丝伤感悄然袭上心头，合作伙伴峰峰看到她的眼神和举动，从中读出了她的感伤，走上前去，递给她一杯香浓的咖啡，“休息一会，青

青你永远是最美丽、最能干的！”

青青喝下了咖啡，同时也在品尝着同事的一份关怀之情。

一句简单的赞美之词吹散了青青心头的阴影！

小赵剪了一个新发型，她把一头蓄了几年的披肩长发剪成了齐耳短发，同事们都齐声称赞她的短发清爽和简洁，小赵在这鼓励声之中，对理发师的怨气一古脑儿全消了。“当时我剪完头发，觉得一点都不像我理想中的模样，气得我当时就想跟他吵一场，找他理论，怎么给我做成了这样的发型？这不愉快的心情带到了班上，甚至有一个客户来找我，我当时还有些气在心里，平时对客户很有礼貌的，今天不知怎么就看那个客户不顺眼！差点跟他发火，刚才听了这些好听话，怎么不知不觉气就消了，心里也觉得顺畅了，看客户也觉得顺眼了，真希望你们天天说让我开心的话！”

从社会心理学角度来说，赞美也是一种有效的交往技巧，能有效地缩短人与人之间的人际心理距离。美国心理学家威廉·詹姆士指出：“渴望被人赏识是人最基本的天性。”回忆我们自己的成长经历，谁没有热切地渴望过他人的赞美？既然渴望赞美是人的一种天性，那我们在生活中就应学习和掌握好这一生活智慧。在现实生活中，有相当多的人不习惯赞美别人，由于不善于赞美别人或得不到他人的赞美，从而使我们的生活缺乏许多美的愉快的情绪体验。

不过，赞美也是有尺度的，不着边际的赞美那就不叫赞美了，所以赞美有赞美的尺度和原则。如何赞美，有以下几个原则需要遵循：

1. 要有真实的情感体验。这种情感体验包括对对方的情感感受和自己的真实情感体验，要有发自内心的真情实感，这样的赞美才不会给人虚假和牵强的感觉。带有情感体验的赞美既

能体现人际交往中的互动关系，又能表达出自己内心的美好感受，对方也能够感受你对他真诚的关怀！

2. 符合当时的场景。例如，上面对青青的赞美，只需要一句就够，此情此景之时，和对方的想法合拍。

3. 用词要得当。注意观察对方的状态是很重要的一个过程，如果对方恰逢情绪特别低落，或者有其他不顺心的事情，过分的赞美往往让对方觉得不真实，所以一定要注重对方的感受。

4. “凭你自己的感觉”是一个好方法，每个人都有灵敏的感觉，也能同时感受到对方的感觉。要相信自己的感觉，恰当地把它运用在赞美中。如果我们既了解自己的内心世界，又经常去赞美别人，相信我们的人际关系会越来越越好。

## 二是要掌握好说话的技巧

说话每个人都会，不过要把话说得好听就不是每一个人都会的事情了，但是工作是需要沟通的，在职业生涯中，尽管你能力出众又埋头苦干，工作态度无可挑剔，工作质量和效率都出类拔萃，但你却不善于与同事相处，不愿与同事交流。与别人共事时，你总是显得闭塞而又冷漠，宁肯一头埋没于专业之中，也不愿与人合作。如此，即便你的业绩遥遥领先，且具有极为难得的一技之长，也不能把你带到事业的顶峰，至多为你赢得一个“技术权威”的头衔，而行政职务上的攀升则往往会与你失之交臂。所以，想要成为一个出类拔萃的职业人，会说话不可不学。

如何会说话，我们在这里简单地给大家来举一个例子。

某公司为了奖励市场部的员工，制定了一项海南旅游计划，名额限定为 10 人。可是 13 名员工都想去，部门经理需要再向上级领导申请 3 个名额，如果你是部门经理，你会如何与上级领导

导沟通呢？

部门经理向上级领导说：“朱总，我们部门 13 个人都想去海南，可只有 10 个名额，剩余的 3 个人会有意见，能不能再给 3 个名额？”

朱总说：“筛选一下不就完了吗？公司能拿出 10 个名额就花费不少了，你们怎么不多为公司考虑？你们呀，就是得寸进尺，不让你们去旅游就好了，谁也没意见。我看这样吧，你们 3 个做部门经理的，姿态高一点，明年再去，这不就解决了吗？”

从上面的例子中我们可以看到，由于没有掌握好说话的技巧，所以沟通失败了。

同样的情况下，去找朱总之前用换位思考法，树立一个沟通低姿态，站在公司的角度上考虑一下公司的缘由，遵守沟通规则，做好与朱总平等对话，为公司解决此问题的心理准备。对于解决问题自然要方便得多。

部门经理说：“朱总，大家今天听说去旅游，非常高兴，非常感兴趣。觉得公司越来越重视员工了。领导不忘员工，真是让员工感动。朱总，这事是你们突然给大家的惊喜，不知当时你们如何想出此妙意的？”

朱总说：“真的是想给大家一个惊喜，这一年公司效益不错，是大家的功劳，考虑到大家辛苦一年。年终了，一是该轻松轻松了；二是放松后，才能更好地工作；三是增加公司的凝聚力。大家要高兴，我们的目的就达到了，就是让大家高兴的。”

部门经理说：“也许是计划太好了，大家都在争这 10 个名额。”

朱总说：“当时决定 10 个名额是因为觉得你们部门有几个人工作不够积极。你们评选一下，不够格的就不安排了，就算