

黄志坚◎著



干得好，还要 “混”得好

苦干型员工脱颖而出的76条职场生存哲学

身处职场，有些职场潜规则需要心领神会。
懂得职场人情世故，才能平步青云，终结怀才不遇噩运！

实用版的《圈子圈套》、《杜拉拉升职记》！

电子工业出版社
ELECTRONIC INDUSTRY PRESS

干得好，还要“混”得好

黄志坚

电子工业出版社

目 录

内容简介.....	6
前言 仅有工作能力是远远不够的.....	7
第1章 干得好，还要与同事关系处理好	11
锋芒不宜太露，做人还是低调好.....	11
祸从口出，说话不能无所顾虑.....	13
多做喜鹊，少做乌鸦.....	16
亲密也有间，与同事保持安全距离.....	18
多帮一个人，就多为自己铺了一条路.....	20
误会及时澄清，别让它过夜.....	23
闲聊也请避开老板的软肋.....	25
伤什么不能伤人自尊.....	27
不用放大镜看人缺点.....	29
别开罪平庸的同事.....	31
为人须设防，不做绯闻主角.....	33
千万别跨入同事的隐私禁区.....	36
与同事可同流，但不可合污.....	39
最好别和同事有金钱来往.....	41
别做背黑锅的可怜虫.....	43
再难也要扼住冲动这个魔鬼.....	45
学会低头，有些事不可较真到底.....	48
懂得变通，学会适应.....	50
把宽容留给折磨你最深的人.....	52
别让职场贵人错过你.....	54

第2章 干得好，还要与老板关系搞得	57
老板需要的人不一定最有能力	57
凡事听老板的，你就错了	59
员工也可以管理老板	61
不要只做老板交待你的事	63
老板不在，依然努力去工作	65
是千里马，就要告诉老板你有多棒	67
给老板预留指导空间	70
有时，不妨糊涂一点	72
学会为老板巧“补台”	74
和老板保持好弹性距离	76
这样开口加薪最有效	78
提高对批评的免疫力	81
老板的心思不要乱猜	83
抢风头没有好下场	85
任何时候，都不要与老板为敌	87
时常与老板保持沟通	89
对老板要表达你的忠诚	91
“鬼办法”搞定“鬼老板”	94
跳槽离开后，记得常找老板聊聊	96
第3章 干得好，还要把自己的团队带好	99
与下属握手也是一种需求	99
帮助下属发牢骚	102
为每个下属的生日祝福	104
像对待客户一样，提升下属的满意度	106
多和下属拉家常，做个最好的听众	108
不做六亲不认的“包青天”	110
今天，你对下属微笑了吗	112
学会与下属“打成一团”	114

懂得幽默，开得起玩笑.....	116
给下属留下一点发挥的空间.....	118
不要给下属乱开空头支票.....	120
不要忽视“小人物”.....	122
不要揪住下属的小辫子不放.....	124
给下属做好“精神按摩”.....	126
学会在娱乐中“收买人心”.....	129
大难临头，责任在我.....	131
善用一本万利的感情投资.....	132
第4章 干得好，还要与客户的关系维持好.....	136
先交朋友，再做生意.....	136
设身处地替对方着想.....	138
把客户当主角，自己甘愿做配角.....	140
坚持共赢原则：有钱大家赚.....	142
喊出对方名字是成功第一步.....	144
倾听是金：听是最好的说.....	146
圆场如救火：学会给对方台阶下.....	148
不要显示比对方更聪明.....	150
一言九鼎：说到一定要做到.....	152
奉献隐私当谈资，增加亲近感.....	154
不做“一锤子”买卖.....	156
对客户商业机密守口如瓶.....	158
善于与不喜欢的人搞好关系.....	160
赞美，是打开客户心扉的通行证.....	161
别让人觉得你是个吝啬鬼.....	163
既须锦上添花，也要雪中送炭.....	166
平时多烧香，难时有人帮.....	168
人情做足才有“杀伤力”.....	170
第5章 混得好必须明白的职场潜规则.....	173

只知埋头苦干，难以出人头地.....	173
不要苛求百分百的公平.....	175
工作中只有功劳，没有苦劳.....	177
换工作，不如换心情.....	180
做 100 件小事不如做 1 件大事	182
两点之间直线未必最短.....	184
好运离不开实力的支撑.....	186
业绩并非升职的关键指标.....	189
成功取决于激情而非才能.....	191
升职必先升值.....	193
过分的自尊是职场的绊脚石.....	195
别过度依赖于经验.....	197
贪占小便宜必吃大亏.....	200
必须明白加班是一种艺术.....	202
及时补位，做个会跑位的射手.....	204
没有人可以成为人见人爱的“万人迷”	206
好马也吃回头草.....	208
“七面玲珑”即可，留一面做最真的你.....	210

内容简介

有些人对待工作兢兢业业，态度无可挑剔，典型的吃苦耐劳的黄牛型员工，但他们踏入职场奋斗多年，却发现自己平凡如初，前景黯淡；有些人能力平平，却在职场上一帆风顺、步步高升。

是什么左右了他们的成败？其根源就是前者只知道琢磨事，却不知道琢磨人情世故。本书正是针对于这种现象，总结了苦干型员工与同事、老板、客户交往最常见的关系处理方法，同时，也总结了苦干型员工需要引起重视和转变观念的职场处世哲学。

这些职场生存之道，通俗实用，学之践之，一定可以终结你怀才不遇的恶运。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

前言 仅有工作能力是远远不够的

对于职场，人们有相当多的看法。

有人说，职场是名利场，淋漓尽致演绎着人与人之间的勾心斗角；还有人说，职场是一场不见硝烟的战争，虽然表面上平静如水，暗地里却势如洪水猛兽……不论哪种形容，我们都能感同身受那种复杂、诡谲、惊险、胆战，这就是最真实的职场。

张国辉和同学刘琦是五年前一起毕业进入这家跨国公司，进公司伊始，一向学业优异、对自己要求极高的张国辉决心投入满腔的热情，在工作上干出一番令人刮目相看的成绩。

然而五年过去了，张国辉开始逐渐有些泄气：为何他整天满负荷运作，对工作细节处处讲究，力求每个项目都干得尽善尽美，然而却得不到老板和同事的赞赏呢？

他总觉得老板对他不太赏识，同事对他客气而疏远，倒是刘琦整天和同事们有说有笑，打成一片，而且不断地升职加薪。一想到这，一向自视甚高的张国辉备受打击。

百思不得其解的张国辉，终于肯放下架子，拉上刘琦一同喝酒畅谈，向他讨教自己的努力哪里不得要领。

“国辉，你的工作能力是有目共睹的，但干得好，还需要混得好。所谓混得好，就是与公司各方面的人建立融洽的人际关系。千万别误解这是旁门左道，也不能简单地归纳为溜须拍马。这也是一个人工作能力的另一种表现，因为只有这样，你的工作潜能才能得到最大的发挥……”酒过三巡，刘琦开门见山指出了他几点错误。

首先，你工作上表现过于强势。刚进公司时，你身为新人，就对一切事务大包大揽，而且处理过程中过于表现自己，不求助于老员工，也很少征求老板的意

见，经常高效率地处理完手头的事情后，还主动帮别的同事做事，这让别的同事觉得无能和尴尬。

其次，只顾埋头苦干，不知道与同事沟通感情。只知道主动加班工作，却从不参与同事们每日的‘八卦零食时间’，当老板越是表扬你爱岗敬业时，同事们就会越与你疏远。

还有，你太过锋芒毕露，在老板面前或者会议场合，积极发言表达各种创新的想法，难免引来大家的嫉妒和猜忌……

经过一番点拨的张国辉才不得不承认自己一味沉迷于提高工作技能，工作能力虽强、智商虽高，但在职场中为人处世方面的情商实在太低了，这让他只知埋头做事，而无法从精神上彻底融入组织文化，从而被排斥。

统计表明，事业的成功仅有 20%归功于智商，也就是所谓的才华和工作能力，而 80%来自情商，也就是人际关系协调能力。

近來时有媒体跟踪报道“海归”在国内发展的故事，他们当中有不少人因不善处理人际关系而纷纷落马。他们当中不乏顶尖的人才，但是他们在出国前缺少情商训练，到了海外也没多少职场打拼的机会，更缺少管理经验。

他们认为只要有一身技术，闷头苦干，有工作绩效，一切就会水到渠成。结果很多人还没来得及施展才华，就已“壮志未酬身先死”，在情商未得到提高，人气没有得到提升之前，“鸿鹄之志”也只能实施无期了。

有职场专家总结说，有了出众的才华和能力，下一个就是非凡的处世智慧；才华有了处世智慧的指引，才会展示它的完美性。

有人咨询过百余位职业经理人，其中提到过一个最关键的问题：“你觉得比才华重要的还有什么？”绝大多数的答案是：智慧。其次是人缘、做人、宽容、协调、自信、真诚……

其实，这里所说的智慧，所说的人缘、做人等，指的就是情商。然而，现实职场中的很多失意者，难免陷入小巷思维，总是认为有能力的人常常被压制和排挤，而灵活多变、精于世故的人虽然没什么过人的才能和出色的业绩，却能平步青云，成了自己的顶头上司；有业绩的人常常得不到奖励，而与老板关系亲密的人却好运连连……殊不知，混得好，是一个人情商能力的体现，理所当然也是工作能力的一方面。

有人的地方就是江湖，江湖险恶，从来并非武功高强者就能纵横天下。职场更是如此，要想在职场纵横，所向披靡，既要干得好，还需要“混”得好。

很多人以为仅仅凭着才华就能成就一番大事业，这是认知上的误区。诚然，才华对每个人一生的职业生涯是相当重要的，但是这并不意味着你就会拥有一个成功的职业生涯。因为除了才华，你还得有处理职场关系的能力。

职场关系涉及一个人除了才华还有性格、情商、社交等许多自身能力和复杂的人际交往能力，这方面要考验你的应变力、协调力、不断学习的能力、自控能力。如果你不为此付出代价，你的职场生涯一定会遇到阻隔。

柏拉图说：“我们背对着山洞口静坐，对于在我们背后绵延展开的壮丽世界，我们充满想象，却一无所知。”我们就如这些盲目的静坐者，职场生涯就是我们背后深邃幽暗的隧道。我们在洞口忐忑不安，不知该怎样迈开第一步。

说了这么多，那么如何才能在职场干得好，又混得好呢？职业专家为我们提供了五个方面的要点：

(1) 必须要做到明明白白。首先要清楚自己在公司的位置，这个位置既包括岗位职责，也包括你在公司目前所处的位置的重要性。然后要明白公司里的各种利害关系，你要知道你前后左右的同事，要知道公司里的关系人物是谁，并与之建立伙伴关系，要知道老板是个什么样的人，对你的期望是什么，等等。其次，要对所有的规则了解清楚。这个规则既包括明确的规则，也包括一些潜规则，潜规则不一定是坏的东西，而是约定俗成的东西。再次，就是了解公司的战略目标，并想办法参与进去。

(2) 行为举止职业化。职业化会让你逐渐符合你所从事岗位的所有标准，能够极大地发挥职位的作用，而且能将与职位不相符的“枝节”全都去掉，方便更好地实现自我价值，更会让老板重用你。

(3) 策略性地解决冲突。职场冲突是可以顺利化解的，凡事总是方法比问题多。

(4) 与同事建立协作关系。职场交往需要把握好人际关系的细节，掌握好与同僚交往的“度”。譬如为人处世不能闷声不响，也不能太锋芒毕露，不能让他怀疑你的能力，也不能因为才华的显露而遭遇妒嫉。

(5) 防人之心不可无，但不可防止过当。尽量不要感情用事，而且不要防

卫过大，也不要用力过猛。

畅销书《圈子圈套》作者王强以揭示职场圈套而得名，他说过这样的话：“身处职场，做人不能太老实，有些职场政治和潜规则你不得不学会。”

换言之，行走职场江湖，不能只知道埋头苦干，还需要眼观六路，耳听八方，懂得处理好与职场内的各种关系，才能让自己左右逢源，平步青云。

本书正是一本基于以上理念构思的职场指导类的书，希望这本书对广大的职场人士有所帮助。

黄志坚

2009年8月5日

第1章 干得好，还要与同事关系处理好

锋芒不宜太露，做人还是低调好

古人云：“海不辞其水，所以盛其大”。大海之所以能够容纳千川百流，就是因为总把自己的位置放最低，所以变得博大而精深。

身处职场中的人也是如此，你可能才华横溢，工作能力卓绝，但只知道一味苦干的你，可能就因为你的“出众表现”得罪同事和上司。因此，不管你能力如何，都应该时刻把自己的位置放在低处，以谦虚的态度应之，这样才能博采众长，才能缔结良好的人缘。

熟悉《三国演义》的人，自然会对曹操与刘备“煮酒论英雄”情节印象深刻。从中可谓充分演绎了刘备韬光养晦、低调行事的风格。

其中有一个细节是：操以手指玄德，然后自指曰：“天下英雄，唯使君与操耳。”

玄德闻言，吃了一惊，手中所执匙箸，不觉落于地下。时正值大雨将至，雷声大作。玄德乃从容拾箸曰：“一震之威，乃至于此！”

巧妙地将自己的慌乱掩饰过去，从而也避免了一场劫数。

刘备藏而不露，人前不炫耀，装聋作哑不把自己算进“英雄”之列，这办法是很让人放心的。他的种菜、他的数英雄，至少在表面上收敛了自己的行为，放松了曹操的警惕。

风云变幻的历史政治斗争如此，现实工作中的情况亦同。人人都想出人头地，但在办公室里若过分显露自己对事业或职位的野心，无疑是公然挑衅同事、上司，使同事对你提高戒心，就是老板也要担心你是不是暗中觊觎他的高位，对你百般提防，甚至把你架空、外调。很多人就是不知道这个道理，从而导致职场失意。

黎捷应聘到公司任职不久，部门经理就对他说：“老弟，我随时准备交班。”

其实，当时黎捷也是这么想的，因为经理是自学成才的，知识和修养存在先天不足。而黎捷大学毕业后在外资企业已有五年的工作经验，独立有主见，工作能力强。但是由于个性率直，在讨论一些工作问题时，黎捷向来直来直去，为此他常与上司发生争执。

虽然经理有时对他也有一定的暗示，但他却不以为然。久而久之，经理便渐渐疏远他，让他渐渐失去施展才能的舞台。

虽然黎捷的能力确实超过他上司，但他不知道上司毕竟是领导。在领导眼里，下属永远比他差一截他才会有成就感。你锋芒太露的话让他心里很不安，如果明目张胆地与他对着干，哪怕你是无心的，上司也会忍不住对付你。

野心人人都有，但是位子有限。你公开自己的进取心，就等于公开向公司里的同事挑战。僧多粥少，树大招风，何苦被人处处提防，被同事或上司看成威胁。做人要低调一点，是自我保护的好方法。

老子曾说：善于做生意的商人，总是隐藏他的宝贝，不轻易让人看见；真正的君子，品德高尚，容貌却显得愚笨。其深意是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。中国古玩店铺里，在店面是不陈列贵重的货物的，店主总是把它们收藏起来。只有遇到有钱又识货的人，才把人领进去仔细看。这样既是对宝物和行家的尊重，又可以防备小偷之类的人。

江海之所以能成为一切小河流的领袖，是因为他善于处在一切溪流的下游。因身处楼下的人，很容易借助阶梯，爬上更高的楼房。而已经站在楼顶的人，就很难再跃上更高的高空，因为他已经无处可借助。

电影《阿甘正传》也能对我们有所启示。自认弱智的阿甘，从来就习惯把自己放在一个相对低下的位置，所以他有许多可以借助的对象。因为你居下，就没人把你看成竞争对手，就没人要想方设法算计你。因为你居下，许多自认为“高”的人，才会愿意帮助你，让他获得一种虚荣的满足。

正因为你不争，所以天下才没有人能和你争，这才是争的最高境界，才是“大争”。阿甘就明白这个道理：他上越南战场，从来没有说要争取当一个英雄，结果他成了英雄，还受到总统的特别接见。而阿甘的上级，出身于军人世家的上尉，从一开始就争取当一个战争英雄，为家族争光，结果失去了双腿，被自己看不起的傻瓜阿甘救了一命。

“不争”，并不是意味你根本不行动，而是要你不动声色，不显山露水，不作无谓斗争地行动。无谓的争斗，只会消耗你的能量。逞强的行为，等于为自己树立了强敌。盲目出动，只会让自己失去方向，迷失自己。只有在“不争”的状态下，人才能时刻保持冷静的智慧，才能做到像阿甘一样简单和单纯，才能“居下”、才能“顺势”、才能成功。

对于能力型员工，低调常常是一种很合适的战略。首先，你应该在业务上表示低调，这并不是说需要你表示自己业务不行，而是应该表现出你在业务上是一个“杂家”。比如在业务会上，对自己的远见卓识有意打点埋伏，留下空间给上司作总结。

现在的职场很青睐综合型人才，知识丰富的杂家越来越吃香。不过，有的人只愿意做自己分内的工作，而且将分内分外用明确的界线划得很清楚，这是最令人反感的。其实，在很多时候，分外的工作对于员工来说是一种考验，能够把它做好，也是能力的体现。

其次，你应该在职权上表示低调。在平时要经常向上司请示汇报，不擅自做主，特别是一些决策性的工作，都要等上司表态。你要记住，你的上司永远是“最上的”。

再次，你必须注意，不要乞求别人的认同。从表面上来看，让别人喜欢我们并没有什么坏处。但是，为了得到别人认可，有时你不得不做一些违心的事情。当得到别人的认可成为你任何行为的动力时，这种心态就将有害无益。总之，尽量收敛起自己的锋芒，消除上司的戒心。

祸从口出，说话不能无所顾虑

苦干型员工的性格一般沉默寡言，不苟言笑，要么就是心直口快，直言不讳。正因为苦干型员工是把精力放在具体工作上的人，难免对于人情世故缺乏心计，因此，说话就更需要引起注意。所谓祸从口出，管好自己的嘴巴，三思而后说，很重要。

管好自己的嘴，不是要你一言不发，而是要你做一张好嘴。一张好嘴必须心口如一，言而有信，真诚坦白，切记“祸从口出”。行走于职场，必须要多一份理性，懂得如何管好自己的嘴，懂得什么时候该说，什么时候该闭嘴，什么时候

该说什么样的话，不该说什么，以及如何把话说得最有效。

因此，要做到少一些冷漠，多一份热情，少一些挖苦，多一份含蓄，少一些不满，多一分宽容，少一些讽刺，多一份关爱，少一些漠视，多一份肯定与理解！

在中国素有所谓“逆鳞”一语，即使再驯良的龙，也不可掉以轻心。龙的喉部之下，约直径一尺的部位上有“逆鳞”，全身只有这个部位的鳞是相反生长的，如果不小心触摸到“逆鳞”的人，必会被激怒的龙所杀。其他的部位任你如何抚摸或敲打都没有关系，只有这一片逆鳞无论如何也接近不得。

在办公室中，也有像“逆鳞”一样的禁区，说话时一定要打起十二分精神，因为说错了话很可能会给你带来严重的后果。说话之前，要搞清楚哪些话该说，哪些话不该说，哪些话什么时候该说，什么时候不该说；嬉笑怒骂悠着点。下面是在办公室说话必须注意的问题，你不妨参考一下。

（少与同事抬杠

在办公室里与人相处要友善，说话态度要和气，要让人觉得有亲切感。说话时，更不能用手指着对方，这样会让人觉得没有礼貌，让人有受到侮辱的感觉。

工作中很多时候，大家的意见不能够统一，但是有意见可以保留，对于那些原则性并不很强的问题，有没有必要争得你死我活呢？

的确，有些苦干型员工性格偏拗，喜欢与人抬杠。殊不知，一味的较真，会让同事们对你敬而远之，久而久之，你不知不觉就成了不受欢迎的人。

（别总炫耀自己

即使你的专业技术很过硬，即使你是办公室里的红人，即使老板非常赏识你，这些也不能成为你炫耀自己的资本。骄傲使人落后，谦虚使人进步。再有能耐，在职场生涯中也应该小心谨慎，强中更有强中手，倘若哪天来了个更加能干的员工，那你一定马上成为别人的笑料。倘若哪天老板额外给了你一笔奖金，你就更不能在办公室里炫耀了，别人在一边恭喜你同时，一边也在嫉恨你呢！

（不与同事讨论私事

苦干型员工一般不太主动与人闲聊，但难免被喜欢闲聊的同事接入他们的行列。职场中难免有这样一些人，他们特别爱闲聊，性子又特别直，喜欢向别人倾吐苦水。虽然这样的交谈能够很快拉近人与人之间的距离，使你们之间很快变得友善、亲切起来，但事实上，鲜有人能够严守秘密。因此，遇到这种情况，你最

好默默走开。

当然，当你的生活出现个人危机，如失恋、婚变之类，最好还是不要在办公室里随便找人倾诉；当你的工作出现危机，如工作上不顺利，对老板、同事有意见有看法，你更不应该在办公室里向人袒露胸襟。

自己的生活或工作有了问题，应该尽量避免在工作的场所里议论，不妨找几个知心朋友下班以后再找个地方好好聊。办公室里是闲话的滋生地，工作间歇，大家很愿意找些话题来放松一会儿，为了不让闲聊入侵私域，最好有意围绕新闻、热点、影视作品谈天，避开个人问题，放得开，而且无害。

（不在背后论人长短

如果你深知职场难混，明白要小心处事的道理，就不应该在背后说人长短。不只是“长舌妇”，许多人都有背后论人是非的习惯，其中，所论的大多是“非”——说的多是别人的坏话。

这种攻击通常是在非利益冲突前提下说的，于是论人者觉得自己不背负道德意义上的责任，也就放任自己，对自己的这一“恶行”不加反思及制止。这是因为，他没有意识到自己所做的事情的严重性，也没有想到这将给他带来严重后果。

所有的流言蜚语通常是在闲谈时制造出来的。既然是闲谈，就想轻松一点愉快一点，想要弄点笑声出来。在制造笑声方面，恶毒的讽刺与挖苦无疑是最为奏效的。其实，打发时间、制造笑声的方法有太多太多，在别人背后恶毒讽刺、挖苦是最笨的一种。天下那么多话题可聊，何必要论人是非？幽默方式千万种，何必冒险去挖苦、讽刺人？

假若你觉得除了论人是非外没有别的话好说，那你冲杯咖啡喝了，闭目养神也是个不错的选择。比起冒险论人好得多了。

总之，在办公室中讲话一定要有分寸，不经大脑就脱口而出的话一定会伤害你自己，古人告诉我们“三思而行”，这样才能不出大错，而在办公室中你也一定要“三思而后说”才行。

多做喜鹊，少做乌鸦

俗话说得好，美言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。人们喜欢赞美多于批评，真诚的赞美就像医生手术时的麻醉剂一样，让患者在没有痛苦的状态中成功地完成恢复健康的过程。因此，在与同事的交流中，应该多做喜鹊，少做乌鸦。不论对方是什么样的人物，其人性及心理都是相似的。你若多赞美，多为同事考虑，这样就可以拉近彼此之间的距离，最后赢得对方的心。

在与同事交往的日常生活中，有一些赞美对方的技巧是非常简单的，但又是非常实用的。例如，老百姓常用的“遇物加钱”与“逢人减岁”，就是最简单和最实用的赞美方法。

“遇物加钱”这个方法很能讨对方欢心，操作起来又很简单，你只要对对方购买的东西的价格高估就可以了。譬如说别人一件衣服是100元买的，你则可以告诉他，那件衣服至少值150元。当然“价格高估”也要注意，首先你要对商品的物价心里有底，其次是不能过于高估，否则收不到好的效果。

与“遇物加钱”对应的是“逢人减岁”的做法。只要是人，又有谁不希望自己永远年轻而不要过早地老去呢？这种技巧的特征在于把对方的年龄尽量往小处说，从而使对方觉得自己显得年轻，保养有方等，进而产生一种心理上的满足。

譬如说，一位三十多岁的女人，你说她看上去只有二十多岁，一个五十多岁的人，你说她看上去只有三四十岁，这种“美丽的错误”，对方是不会认为你缺乏眼力，对你反感的，相反，她会对你产生好感，形成心理上的相容。当然，我们要特别注意的是，“逢人减岁”这种技巧通常只适用于成年人，尤其是中老年人。假如面对的是幼儿或少年，我们就要用“逢人添岁”的技巧效果会较好，因为他们往往有一种渴望长大的心理。

大作家马克·吐温曾经夸张地承认：一句美好的赞扬，能使他不吃不喝活上两个月。俄国文豪托尔斯泰说：“就是在最好的、最友善的、最单纯的人际关系中，称赞和赞扬也是必要的，正如润滑对轮子是必要的，可以使轮子转得快。”

因此，在谈话时多一些赞美之词，往往能博得别人的好感，给自己赢得一个会说话的美名。然而，赞美也要讲究分寸，说得太过，会有献媚、巴结之嫌，而且听着也肉麻。如果平淡无奇、甚至干干巴巴，又收不到赞美的效果。