



王经理，赵部长这
次说反到传真！

传真都是令人
晕的，应该不
会有问题。



各个部门都
自地的人。

是不是把谁
几个老总，
领导他们！



让张总学，
白纸上字
的，是他
还总不总。

下面这个
人做学，
我们得打
架啦！

我的工作
没形成用
路。

就张这样，
我确认一下。



你看这个平。

这你表就就解
决了？

明天再催了，
给林百到个
会，现在不
热在心，可
借来再没记
理。

你个
人。



大家的会议
理目前一样，
你的是在
哪？

我是会事来没自
我们办，都不
有满分——



没事，张总，一些
的工付而已。

几点了，还不
下班？



员工创新，
要让他们
能者前无
创新的好
究。

职场 36 台阶

田永宽◎著

微小说，微型小故事，展职场上下左右的博弈
短旁白，简易小点评，明职场暗潮涌动的事理

轻漫画，惬意小图景，绘职场芸芸众生的百态
隐管理，隐性小道理，道职场游刃有余的真谛



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

每天写点事，工作使
用不用带回去！

微小说，微型小故事，展职场上下左右的博弈
短旁白，简易小点评，明职场暗潮涌动的事理

田永宽◎著

职场 36 台阶



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

职场 36 台阶/田永宽著. —北京:

中国经济出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3168 - 6

I. ①职… II. ①田… 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 (2014) 第 063210 号

责任编辑 严 莉

责任审读 霍宏涛

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞设计室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 三河市华骏印务包装有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 20. 25

字 数 281 千字

版 次 2014 年 5 月第 1 版

印 次 2014 年 5 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 3168 - 6

定 价 38. 00 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

前 言

企业简单管理，是我致力研究与实践的学科。自创设性地提出简单管理的杠铃模式之后，我结合管理咨询的经历与所感，相继出版了多部与简单管理有关的著作，其中不乏经典理论的创新与实战案例的展示。所有这些，我均以常理论之。管理上的引经据典、案例佐证以及自我认识等，现在看来，似乎都逃脱不了强加式灌输。而在当下的职场，这种先入为主的方式其效果总有些不尽如人意。毕竟人是尊重自主性的“动物”，总认为自己的意见或想法重要，且具有无比的价值。与其讲台上或书本中喋喋不休的“叨叨”，不如令受众自己有所思，进而有所悟。正是本着这一认识，我想着能否转变方式，不再做纯粹的理论宣贯和案例说教，而是通过故事、管理旁白以及小漫画相结合的方式（以小说的形式娓娓道来），让读者在轻松之余，能够舒缓心态，品读故事，当然能够悟出一些真知灼见，转而身体力行，那就再好不过了。

不可否认的是，当下职场总离不开这样那样的磕绊。每个人的成长或心力憔悴，或步履蹒跚；或一以贯之，或剑走偏锋。不过回头看看，所谓殊途同归。忙前忙后也好，稳坐八方也罢，终离不开为之奋斗的人生目标。职场这一平台造就了你我的人生价值，而到达成功的彼岸，认识、理解并充分运用“掌舵”的技巧，想必是成功的充要条件。工作细化到每一天，甚至是每一事，过程中融合管理的理念以及工具，你会意



识到“四两拨千斤”的奥妙。正所谓推动帆船前进的不仅仅是看得见的帆，更是看不见的风。职场之道，管理为本。基于此，本书内容的取材源于职场“真实”的故事，而故事的背后则是强有力的管理论据。凡事万变不离其宗，管理是放之四海而皆准的。我们不需要迷茫、彷徨、逃避，而要“无所顾忌”地借力管理，职场之路注定无限放大。而这，正是本书所要言明达意的。

跳出职场，人生映入“眼帘”。职场终究不是人生的全部，不妨看成生命之花的点缀。笑看职场，享受过程的心酸与期冀，职场或许不会那么“亚历山大”。正如本书结尾如是说：职场什么都是“神马”。你若安好，便是晴天！



目 录

一、挂在脸上的心态 \ 1

王小王面色沉重，其实心里倒是兴奋。工作的开始让他遐想，他迫切地想迈出去，接受第一项工作的挑战。兴奋之情溢于表面的则是让人看不懂的“低调”。毕竟没有工作经验，他对这项工作考虑太多，生怕自己完成得不好。

“小王，别皱眉了，好像多难似的。”秦利来走过来，轻松地说。

旁白：良好的工作心态固然重要，但能够写在脸上那就更重要了。

二、小问题大请示 \ 9

秦利来规规矩矩地搬出椅子，面对赵经理，正襟危坐。

“经理，是这样，利用午饭的时间，我特意到附近的商场转转，就是想看看同类产品的市场现状。”秦利来轻轻地把本子放在桌上，又将那张写有计划的纸随意地反向置于记事本上面。

“哦？好！”赵经理有些意外，稍稍向前探了探身子。“那就说说，说说你的想法。”

“经理，”秦利来低头一抿嘴，貌似不好意思道，“结合公司的新产品，我看了几家专柜，在现场就有一些想法，本来当时就想请教您的，可又怕耽误您午休，这就简单记了一点。”

旁白：小问题看似小，却也透着大玄机，及时请示不掉“链子”。





三、眼里不揉沙子 \ 17

中午，利用午休的时间，秦利来特意找了一家相对安静的餐馆，边吃边挨个给他的组员打了电话。他要详细了解大家一上午的时间都做了什么，特别是细节之处，秦利来一个不漏地记在了记事本上。未了，他不忘打电话给赵经理，言简意赅地汇报了整个项目组的工作情况。其中像王小王另改计划做入户访谈的事，他如实作了汇报，并主动担责，说什么忽略了对王小王的过程跟踪，自己有责任，但也不忘阐明自己是如何重新安排王小王下午的工作的。

旁白：工作不论正确与否，结果迟早是要“还”的。

四、只有再一，难有再二 \ 25

那本书是关于手相和健康的，是赵经理头一天让王小王抽空到文化市场，务必找到此方面的书。王小王本打算调研结束后，利用周末休息时间，去文化市场好好转转，可入户调研不顺利，他早将赵经理的吩咐当耳旁风了。眼下经理提到这本书，自己还想都没想过，这可如何是好。王小王心下混乱，一时竟迈不开步子。

旁白：避免同一件事还要上级交办两次才办妥。

五、大脑再灵光，总有遗漏 \ 33

接下来的时间，赵经理不紧不慢，针对每个人的单项工作给予一番评价。做得到位的，还有不完善的，甚至是个别人的细节方面，赵经理可谓有板有眼，补漏拾遗。当他说到第二天工作安排的时候，特意加了一句：“都认真记记，千万别漏了。”

王小王自然不敢溜心，不过看似认真的样子，却和那张没写几个大字的空白纸有些不匹配。

旁白：做好会议纪要，紧盯工作不漏项，并落实结果。

六、闭环沟通 \ 41

“小王，”赵经理语重心长地说，“你加班加点，大家都看在眼里。上次我们就方案也做了沟通，确定下来的工作需要你来完成。可结果呢，虎头蛇尾说你不为过。先不说你耽误了大家的工作，就是你自己本身，工作没有做到有始有终。”说到这里，赵经理指了指秦利来的方案，大为赞许道：“你看看小秦的工作。他和你一样，和我沟通之后，同样是加班加点做出来的。而且就在你回来之前，他打来电话，说是去提前踩点，现场看看场地布局，力争活动不出意外。小王，你得多用用心，别人做得好的地方，不要视而不见，多沟通总是有好处的。”

旁白：与上级沟通确保连贯性。





七、为人分忧，为己铺路 \ 49

王小王注定就是局外人。出乎赵经理的意外，在秦利来的撮合下，当地一家合资药企的办公室主任非要宴请赵经理。赵经理乐得顺水推舟，暗示秦利来能不能把那个店长请来。或许碍于集团办公室主任的面子，那个店长自然不便推辞。就这样，当王小王还在绞尽脑汁之时，秦利来已经捷足先登了。

旁白：紧盯上级的偏好或动向，凡事提前处理，并反馈信息。

八、没事找事的本事 \ 57

“虽然累，我却挺佩服秦利来的。”小张啧啧叹道，“他看得真清楚，知道经理的心思，也知道公司的要求。我记得他说过，宣传做好的同时，铺货一定要跟上，消费者乐得买，买得起，还要买得到。一旦铺货跟不上，意向消费者必然流失，到时公司还得加倍宣传，得不偿失。”看着王小王困惑的眼神，小张继而笑道：“你看看，秦利来除了做了一份经销商手册之外，还搞了一个什么情感营销，把你所说的那些大姐发展成产品会员。她们不仅有提成，还能攒积分，可以换公司上档次的礼品。他可真行！”

旁白：向上级提建议，一旦获得许可（默许），则需马上执行，并及时拿出结果。

九、自以为是不可取 \ 65

回到办公室，正巧秦利来找他签字，赵经理就和他聊起产品还存在的问题。秦利来只是找他签字，并未准备充分。赵经理说起开会的内容，不时皱着眉头，特别是提到了产品的口感问题，他倒是没有表明自己的态度，不过言行举止却流露出对研发部门的不满。秦利来渐渐洞悉赵经理的心思，他知道，一直以来，赵经理对那些书生气十足的研发人员嗤之以鼻，认为他们不切实际，只会低头搞科研，害得他们这些做市场的动不动就做无用功。

旁白：遇事不清楚，可当着上级的面适度问问，把握上级的思路后再行动。

十、有时信任比能力重要 \ 73

职场晋升是好事，可王小王为什么波澜不惊呢。其实倒不是他不高兴，而是自知水到渠成的事，他也就少了某种狂喜。秦利来不时在他脑海中晃动，他知道，自己之前下的苦功没有白费。借用小张的那句话：和领导走得近，信任往往比能力还重要。

旁白：即便看似与工作无关的内容，也要尽量找上级沟通，增加信任。





十一、个性也是标签 \ 81

小张接着道：“基层的小科员，面对领导的指示，从来不考虑对错与否，只能耐着性子唯唯诺诺；而一旦官升一级，他就习惯颐指气使，我想他就是乐得看手下那帮人点头哈腰的。”说到这里，小张长叹一口气，语重心长地说：“小王，职场官场如出一辙，其中的道理你真要用心领悟才是。”

旁白：上级的话不要否定，但可根据需要提出自己的思路。

十二、忽略自我又如何担当 \ 89

过了一会，赵总展着笑脸道：“小王，你说的做大做强很有见地。也许和外企过招，我们才能做强。”他转而看着大家，似有感悟道：“放眼国内，我们都认为再无对手，时间一长，我们会掉以轻心的。眼下，机会来了，我们要跟外企真刀真枪地对着干，历练自己的同时，基本功才能更扎实。到那时，你们说，我们何惧之有？”

旁白：开会时该说的要说，该坚持的要坚持，即便暂时做不到，但系统的思路要体现出来。

瓶颈 \ 97

旁白：职场“天花板”。

十三、选择题通常都有回旋余地 \ 101

张总边听边仔细看着王小王做的提纲。不一会，他“扑哧”一笑，赞道：“王经理，说得好，可你这是给我出了道选择题，而且还是多选。”

王小王也是一笑，略微谦恭地说：“张总，我尽可能考虑全面。对于每个选择，之后都会有不同的操作思路和措施，我会马上拿出针对不同层面激励的具体方案，也好有针对性地开展下一步的工作。”

旁白：请示上级对问题的处理，前提是自己拿出一个以上的解决问题的方案，让上级做选择题。

十四、什么鸟先飞都有机会 \ 109

自己眼下正要着手激励体系的建立，宋桐就意外地传递了他的设想。王小王再次打量他，这个在王芳眼里什么都不懂的“菜鸟”，可心里却有点佩服张总的眼光，看来这个宋桐的确可以好好地培养培养。

旁白：有把握地给上级提供相关信息，不要落在他人后面。





十五、传话难成大器 \ 117

“行了行了，”张总不厌其烦地打断她，“不用你告诉我。”他又带着恨铁不成钢的语气责道：“你说你，我怎么说你才好。天天叭叭叭地就会传话，怎么就不想解决了问题再汇报。要是还不行的话，哪管你能分析分析，有自己的思路也好。你倒成，干脆给你个高音喇叭得了。”

旁白：作为工作关联的纽带，不当传话筒，而要做传播机。

十六、江湖道义说说而已 \ 127

王小王看在眼里，他知道现在该到自己担责的时候了。

“张总，工厂激励落到实处，员工面貌一定会有改善的。不过，”王小王语气一转，“人力办公室的员工面貌却有很大问题，这些都是我的责任，我愿意接受公司的处罚。”

“你的责任？”张总不知是没听清楚还是大感意外，因为在他的印象中，不管是什么问题，还没有哪个人一开口就承担责任的。

旁白：邀功适可而止，但责任的承担一定要明确，责任到我为止。

十七、奉承不一定是阿谀 \ 135

“好在大家能站在公司利益的角度，给我指出了很多公司的详情。就像魏经理，一个兢兢业业的老员工，把公司当成自己的家，时刻想着的是公司的利益，对我如数家珍，帮助我尽快进入角色。其他经理更是结合各自的工作，能与我交心，我感到亲切的同时，更感受到公司的凝聚力，这些都是公司大步发展的基础。”

旁白：一起开会的时候，不妨对每个参与者“戴高乐”。

十八、“高帽子”压人，不无道理 \ 143

和张经理的谈话看似不疼不痒，实际上双方都有点剑拔弩张。王小王实在搞不明白，以张经理的素质，是如何胜任设计部经理一职的。无论王小王如何晓之以理、动之以情，张经理就是不接茬，由始至终都认为自己是正确的，赵店长就是没事找事。眼看着和张经理的谈话不出任何结果，王小王有些坐不住了。他又慎重地考虑一下，决定如实向张总反映。他和张经理一个层级，却无法以命令式的口吻要求他改过，只能从管理者的角色以及公司的发展劝谕他。真要解决问题，看来张总不出面是不行的。

旁白：同级间的协调，必要时可直接找上级出面，之后就事论事，与对方再度沟通。





十九、事不关己，量力而行 \ 153

魏经理如此低下身子，这是王小王来公司从没见过到的。双方的矛盾协调以及流程的完善，是王小王的本职工作。而做和事佬，说服张总那可不是岗位范畴内的。不过魏经理提出来了，而且此事的解决的确需要张总拍板，王小王就是考虑自己工作的便利也要接下魏经理的请求。

旁白：同级间的建议或要求，在本职能范围内必做，否则就需要协调，不要轻易许诺。

二十、眼明心亮不吃亏 \ 163

在回公司的路上，王小王心头难得轻松。虽然计划工作未如期完成，他却了解了工厂许多内部情况，特别是对魏经理，让他看到了她的另一面。知己知彼，眼明心亮，王小王对下一步如何让工厂管理有所转变有了明确的思路。

旁白：必要的接触距离不可或缺，低调的同时保持权威。

二十一、惰性只增不减 \ 173

自王小王来公司，他就明确告知各主管，所有的工作按部就班进行。他不会像惯例那样，一来公司就对公司的人力资源管理做大刀阔斧的改革，而是提前发现问题，提前修正。刚才王芳不明就里找他拿意见，想必他没理解王小王的意思。发挥员工的主观能动性，不要在职责范围内的事还要找他参谋，这是王小王对几个主管的基本要求。

旁白：对下级的事务性工作不要介入太多。

二十二、修为的背后只是对人而已 \ 181

对青原这个人，王小王坚持必要的客气还是要的，毕竟他代表的是公司，不能随意对员工有一丝的人身“攻击”。可是对发生在他身上的事，王小王倒是毫不客气，对事不对人嘛！他已经想好了，借此机会要“杀一做百”，折射出公司的管理权威。同时将青原安置在合适的岗位上，发挥他设计的能力，也算是对张总有个交代。

旁白：下级故意犯上，总要有说法，姑息迁就不可取。

二十三、称兄道弟，关键时刻又怎能下手 \ 191

“宋主管，”钱主管抱怨道，“你说我在工厂不是一天两天了，她反过来这么对我。你说她这个当大姐的，就知道瞎忙，一点也不为我们考虑，我真是白叫她大姐了。”

旁白：“兄弟姐妹”的昵称，可以休矣。





二十四、下级的牢骚，有时真要命 \ 201

“工作首先要按计划进行，当然灵活性也不可少。”王小王道，“如果说随机性的工作影响了原有的计划，那么就需要我们灵活。钱主管怎么说，你听着就好，交流中体现一定的灵活，目的是让他说出真实的想法。你的计划中了解钱主管关于淡季激励的提议只是你工作的一部分，总体计划不是要制定淡季主管差异化激励？第一次独立工作，有问题不可怕，你要有则改之，今后的工作多依循计划，尽可能减少临时的变动。回去之后，按我布置的那样，系统地想想怎么做好方案之前的调研工作，不要动不动就被外界因素所影响。”

旁白：少一些随机的的工作布置，以计划代替。

二十五、面包加大棒，亘古不变的道理 \ 209

王小王又问了问他们各自的工作情况，肯定了设计能力的同时，又严肃地提出了对他们的批评，并让他们有心理准备，公司的规定明摆着。明知故犯的处罚可不是简简单单的罚款，还要在内部例会上公开认错。

旁白：尽可能在开会的时候，给下级鼓励或表扬的同时，还要对不完善之处提高标准。

二十六、有一说一，就不会二了 \ 217

工厂采购的定量与定性的考核，有助于采购主管工作标准化。这一提法，不仅魏经理不解，采购主管先是大倒苦水。王小王继续展开。“工作有标准，执行才有依据。”他看着二人，“魏经理，你作为工厂主管，对采购一事虽然不直接插手，但必要的考核还是要有的；同时，采购主管有了明确的被考核项目，采购就会走流程，一些意外因素也能纳入流程之中。”

旁白：工作讲究的是量性指标的结合，明确完成工作的标准和进度。

二十七、越俎代庖的后果是吃力不讨好 \ 227

宋桐又想了一会，边写边说，阐述他自己的想法。

王小王不忘及时指导，告知他要注意的事项以及操作的技巧。

宋桐心领神会，信心十足地忙他的事去了。

王小王轻轻一伸腰，他放心宋桐的工作，想着可以歇歇了。

计划不如变化快。王小王虽然不是“惹祸上身”，但他不得不亲自出马，为宋桐做示范。

旁白：针对下级的工作，一定让下级自己拿主意，然后再给予指导。





二十八、犹豫不决是带不出哇哇叫的团队 \ 237

看着大家还在思量，王小王当即决定，让王芳马上打电话给张经理和魏经理，让他们暂缓发报，他要亲自去工厂，重新设计海报的内容。

就在王芳带上会议室门的那一刻，王小王大声加了一句：“王芳，马上打电话确认，告诉他们这也是张总的意思。”

旁白：遇事有必要三思后行，但当着下属的面则要当机立断，避免猜忌。

二十九、榜样的力量可以影响他人 \ 245

宋桐继而深思。良久，他眉头跳动，恰如醍醐灌顶。不过随之而来的，又是一脸愁云。他知道，王小王再次给他指明了工作的具体方向，但细节之处仍需要自我完善。

后期的工作并不轻松，但宋桐有了完成工作的底气，毕竟有王小王撑腰，他定会一往无前的。

旁白：某些引导性的工作可做给下级看，赢得下级的信任和尊重。

三十、王婆卖瓜，都是自卖自夸的 \ 253

二人见面寒暄之后，话赶话，王小王提到了自我考核的事。

王小王刚说完，同学竟有点冷嘲热讽起来。说什么王小王真是白上课了，怎么能允许手下自己考评自己；还说什么员工都是自我标榜的，没有人会自损等等之类的话。

旁白：任何考核应避免下级自己先打分，必要时可通过文字描述充实考核。

三十一、事必躬亲确实累，但没有办法 \ 261

终于，张总一脸轻松地站起来，略有感慨道：“王经理，这个主意好。让他们主动谈不上，那么就从被动开始，时刻感到有人盯着，工作就不会偷懒。”

“这么做实际上就是一种上级的变相监督。上级顾不到的地方，神秘顾客代替，其效果有可能比我们出现在现场盯着要好。”王小王顺着张总之意道。

旁白：对下级的工作要紧盯，让下级被动地重视自己承担的工作。

三十二、口头承诺往往难以兑现 \ 269

王小王又道：“工作总不是一个人完成的，需要很多相关的人参与。一旦中间某个环节出了纰漏，整个工作流程就不顺畅了，直接影响到工作的完成。所以我觉得这张表与其说是将流程的各环节纳入进来，不如说是对当事人的压力。签字就是压力，有了压力才能自觉。另外，这张表还可以作为考核依据，必要时月度考核就可以参照进行。”

旁白：让下级习惯签字，增加下级工作的压力。





三十三、小心思也能放大到工作中 \ 277

看着王小王又递过来的一张纸，上面清晰地写着六个大字：态度决定一切。再品味着他说的话，宋桐这才卸下“包袱”。他把那张纸小心地折叠好，夹在记事本中，冲王小王尴尬一笑道：“王经理，我想清楚了。这张纸我收着，时刻警醒自己。”

旁白：下级心态有变化，一定要及时发现并调整，避免事后补救。

三十四、大家都有不好意思的时候 \ 285

“张总这么说，我无言以对。事实摆着呢，是我们的工作做得不到位，影响了门店的正常运作。这一点，我作为部门经理，一定要承担招聘不利的责任。”王小王坦言道，“不过张总只是对我们的工作提出了完善的要求，并没有过多的批评和指责。可张总越是这样，我就得再次坦诚我的责任。下属的责任同时也是我的责任，下属的功劳是他们通过自身努力得到的。张总对我这番话还故作不解，说一般都是功劳抢着说，哪有像你这样担责毫不留情的。”

旁白：下级犯的过错，揽过是必要的，但一定让下级清楚你是在帮他们。

三十五、矛盾说开了，也就是鸡毛蒜皮的事 \ 293

看得出大家的顾虑，王小王继续说道：“这样吧，我们不要有戒心，要学会把对方的指点当成改善工作的帮助。要不我就先做个示范。嗯，就说宋桐吧！李楠抱怨你不坚守岗位，让她一个准妈妈和王芳忙不过来；而你说李楠招聘草率，填表应付。你们看，两人对事实的看法不一样，产生矛盾。如果就这么指责没完没了，矛盾无处发泄，迟早酿成大祸。而一旦说开了，就等于疏通了矛盾。他们的相互指责还可以看成帮助，指出对方的不足就是一种帮助。心态转变了，矛盾转化为帮扶，你们说这样不是很好？说到底，大家在一个锅里吃饭，吃多吃少又不是板上钉钉的，大家吃得好才是真的好，是吧？”

旁白：下级之间的矛盾，不仅仅要单独处理，必要时可组织矛盾双方公开。

三十六、职场冷处理，人生享过程 \ 303

小张说人老了要落叶归根。她现在就要精心培育自己的根。虽说阳光雨露、清风细雨是点缀，但只有根深叶茂，才能永远根植在这片属于它的土地。当时王小王还开着玩笑，说找了个哲人老婆。不过，现在想想，小张的感悟，不正是王小王自己的写照。职场多年，他可以说步步惊心走到今天，而且明天又要全力以赴地面对全国市场。他既不紧张，更不兴奋，似乎一切的一切都是水到渠成的，他只要醉心地徜徉其中即可。醉心可以看成享受，一种为之付出的享受，也许把工作当成享受，才能乐在其中、游刃在其中。而人生的全部却不仅仅于此，和心爱的人扎根自己的土地上，根深叶茂、青翠挺拔，也许这才是人的一生活。

旁白：职场尾大不掉，享受过程才能享受人生。



一、挂在脸上的心态

王小王面色沉重，其实心里倒是兴奋。工作的开始让他遐想，他迫切地想迈出去，接受第一项工作的挑战。兴奋之情溢于表面的则是让人看不懂的“低调”。毕竟没有工作经验，他对这项工作考虑太多，生怕自己完成得不好。

“小王，别皱眉了，好像多难似的。”秦利来走过来，轻松地说。



谁把王小王招进来的……





报到的第一天，王小王内心忐忑，可面上却故作平静。他小心翼翼地打量周围的一切，尤其是面对那些挂着招牌式的职场笑脸的同事的招呼。

他憨厚略带羞涩地一笑，算是回应大家。

看着自己空荡荡的办公桌，他煞有介事地把公文包里的大小记事本摆在桌上，接着一屁股坐下来，开始在本子上刷刷地记着什么。

“王小王，真行，这么快就来状态了！”隔桌探来一张嘻嘻笑脸，一起应聘来的同事秦利来不无羡慕地说。

“啊？没什么，我，我只是……”王小王一脸拘谨，眉头低垂地含糊应道。

“你看你，我这是夸你呢，还不好意思了！”秦利来凑过身来。

“我……”王小王一时不知该说什么才算打发了他。

嘴上无语，可王小王此时不由得想起他们前几天集中培训时的情景。公司招的同一批人，有像王小王这样刚踏足社会的大学生，而更多的则是秦利来这样有经验的过来人。他对秦利来的印象颇深，原因就在于他那张始终挂着笑的方正大脸。如果说第一印象在于他的脸型周正，随之而来的接触则有感于他的笑意中时刻透着的热情。每个人，包括王小王，对秦利来的评述似乎都是折服于他的激情和热情。他怎么看都有做主角的资质；上上下下能打成一片，特别是得到培训主管的认可。

就是这么一个热情的人探身过来，王小王纵然感到一股“热浪”袭来，可就是屁股挪不动窝，略显僵硬地坐着，“嗯嗯”应对。

