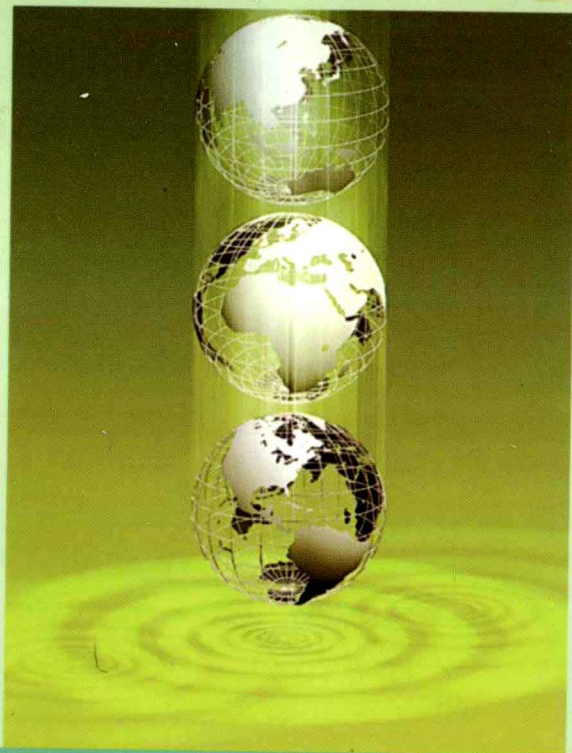


人际沟通奇招

下

成达 / 编著



送你一个打通各种关系的人情存折

山可以不靠山，人可一定要靠人
有关系走遍天下，无关系寸步难行
本书教你编织神奇的关系网
让“左右为难”变“左右逢源”

蒙古文化出版社

人际沟通奇招

成 达 主编

(下)

内蒙古文化出版社

第四编

如何与同事沟通关系

RU HE YU TONG SHI
GOU TONG GUAN XI

141

- ◎用灵活巧妙的沟通招数,编织起一张办公室内的网络,为自己赢得取之不尽,用之不竭的人际关系资源。

第1招 关系微妙认真处

本招把同事间的微妙关系剖析得清清楚楚。你能把握其中一两条,与同事的关系就不会有什么难题。

142

□突破困境

对于同事间的关系,有人打过这样一个比方,说是在一个寒冷的冬天,一对豪猪想相互借着体温取暖。当靠得很近时,身上的刺就会伤害对方;当离得较远时,又达不到取暖的目的。所以,它们不断地分分合合,终于找到了理想的距离。这就是既能取暖,又不彼此刺伤对方。

同事关系的难处也恰恰就在这里:你和同事离得太远,人家会说你不合群,有点孤僻;你和同事离得太近,人家又说你在拉小帮派。要处好同事关系,就要先突破这样一种困境,寻求一种不即不离,不远不近的交往模式。

(1)与同事交往,不能过分亲密。

一天,单位里来了一位新同事,你一看,原来是自己过去的战友,上司又把他分到你们班组,你要做的,首要的是向他介绍岗位的分工和职责,公司的各项规章制度。千万不能总

跟他在一起，海空天阔地谈你们的过去，谈你们的友谊，像这些话，还是留在下班以后再讲，否则，是会招来同事注意的。

还有许多年轻人，新到一个单位比较寂寞，想尽快打破孤单的处境，想交几个朋友。从而与少数同事交往过密，敦不知，这是一个大忌。你厚此薄彼，引发的是其他同事心理的不平衡，倘若你是一个年轻的女性，又有几份姿色，和异性同事交往更不能频繁，一旦引发了闲言碎语，一些人会把它当做“拍拖新闻”来传播的。

(2) 与同事交往，先丢个石头试水深。

和公司中的老同事交往，一定要先了解他的为人。他是干什么的，目前是什么职级？与领导的关系如何？他的生活作风怎样？

老同事在公司里工作，时间长了，可谓老马识途，和一位正直而富有工作经验的老同志交往，他会成为你的良师益友。

某市珠宝公司新来了一位年轻人，勤奋好学，很得一位老同事的赏识，年轻人也很尊敬这位老同事，他后来知道，老同事是全市为数几个数得着的珠宝鉴定专家，对珠宝玉石之类很有发言权，也深受公司领导的敬重。两个人一来二去，成了忘年之交。老人感受到了年轻人的上进心和朝气，觉得生活更加充实；年轻人向老人学到了知识技能，成为公司里令人刮目相看的骨干。

老同事在公司里时间长了，人际间难免有磕磕碰碰，如果你和领导不喜欢的人交往，一定要多长一个心眼。

某君虽然在公司里工作了数年，工作样样都可以，有口皆碑；可就是锋芒毕露，爱发牢骚。分到公司的一个大学生却很和这位同事合得来，因为他钦佩他的办事干练和为人直爽。

当别人提醒他，这人与领导关系不合时，他毫不在意，竟振振有词地说，他是他，我是我，他和领导的关系，怎么能影响我和他的关系呢？这位大学生涉世未深，还是把事情看得太简单了。他没想到，该公司的领导是一个以我划线的人，他奉行的政策是顺我者昌，逆我者亡。和逆我者关系密切的人，一概划入逆我者的圈子里，这位大学生尽管很有才华，却始终晋升无望，最后只好跳槽了之。

常言道，近朱者赤，近墨者黑，同事交往有福同享固然好，可有难时，还是明哲保身为佳，你初来乍到，何必陷自己于不利呢？

144

(3)与同事交往，莫以功利的眼睛看人。

在公司里与人交往，要一视同仁。不要势利眼，只和职位高的人交往，只和眼下走红的人交往，而无视那些普通的同事。越是和职位较低的人交往，你越要予以特别的关照。长江后浪推前浪，数年之后，普通员工或者职位较低的人，或许会上升到实力派地位，而当对方重权在握，地位已经提高的时候，你再去前俯后恭，对他恭敬有加，显然已经为期已晚。

与同事交往，不要只看到眼前的利益，不要把目光只仅仅集中在主要人物的身上，要多撒网，撒大网，这样你才会才一定时候，有一个丰厚的回报。

□表现有度

一个不会表现自己的人，永远得不到同事的青睐。善于自我表现的人，既表现了自己，又不露声色。他们在与同事交

往中,常用“咱们”。而不用“我”。前者使人感到亲切,代表着“我和你,还有他”,而后者相应的给人一种距离感。说“咱们”,在不觉不意中,把意见不统一的人团结在自己的周围,站在了同一立场,能够按照自己的意图去影响别人,从而达到自己的目的。这是在语言上,要用好主语。

在行为上,自我表现,应是热忱的自然流露,而不是突显自身的刻意的表演。恰当的表现,展示的是自身的才能和优势,是适应存在的必然选择;而刻意的表演叫人看上去别扭而不自然,好像是矫揉造作,故意摆样子给别人看似的。

阿龙是广州一家大公司的职员,平时待人热情,表现不错,有一个广泛的人缘。可是一天开会,他在会议前的一个插曲,使他的为人在同事心目中蒙上了阴影。

那天是公司星期一例会,大家都聚集在会议室高谈阔论。其中的一位老同事发现地板不很干净,就打开了吸尘器。当他快要干完了的时候,一直站在窗户旁的阿龙,却非要老同事休息一下,由他把剩下的一点地方弄完。老同事就让给他干,刚一拉门准备出去洗手,这时总经理大步走了进来,看着阿龙那一丝不苟的样子,大家的心里全明白了。

一切不言而喻,大家再看阿龙,顿时觉得他有些虚伪,过去那种热情洋溢的形象已经不复存在了。

所以表现一定要分清场合,注意把握分寸不要去刻意为之。有意的去表现。人类喜欢表现自己。这也像孔雀喜欢展现自己美丽的羽毛一样,称为孔雀开展现象,尤其是当异性在场时更是如此,但过分的、刻意地自我表现,往往会把热忱转化为虚伪,把自然变得做作,事与愿违,弄巧成拙,这是需要认真对待的。

□能说会道

每个人踏上社会,都要和同事接触,接触和交往,离不开说话,你是否能说会道,关系到你一生的沉浮。作为和同事交往的真心人,一定要能说会道才行。

和同事说话,先要了解对方的个性特点,要注意投其所好,见什么人说什么话。当说话的方式能与他的个性符合时,自然能一见如故。

和同事说话,有各种方式。

146

第一种是亲切婉转。说话时语言清丽灵活语意轻松婉转,处处表现出亲切和乖巧的样子,措辞周密,关键之处,娓娓动听。

第二种是率直激切。用这样一种方式说话,知无不言,言无不尽,坦白率直,畅所欲言,不避嫌,不避讳,认为是非曲直,自有公论。

第三种是讲话高雅。你要说的话专从大的、远的方面着眼,把类似真善美的议论,当做是言论的根据。好讲高深的理论,引经据典,旁征博引,不同凡响。

第四种是质朴浅近。说话者质朴敦厚,语言朴实,言简意赅,家常小事,利弊得失,想啥说啥,不转弯抹角。

和同事说话,了解了个性使用恰当的方式还不够,还要看你和他的交情如何。你和他的交情不深,说话的方式尽管和对方的个性相吻合,但说话是否顶用,还是一个未知数。交情深厚,即使是说了出格的话,对方也不会往心里去;交情浅薄,

稍有冲撞,人家会以为你别有用心。一旦对方有了先入为主的戒心,你的话再好听,也无异于对牛弹琴。

谁不会说话呢?可就是这个人人都能做到的事,偏偏最不易做。在和同事的交往中,你只有洗耳恭听,仔细琢磨,反复推敲,最后才能打击对方,说出自己应该说的话。

□得几枚奖章

当过兵的人都有这样的经历,每逢重大的节庆,立过功的人都要把勋章戴在胸前,显示出一种自豪和荣誉。无独有偶,在竞赛场上,体育健儿,在夺取锦标之后,面对成千上万的观众,胸佩奖章,手持鲜花,在国歌声中,无不神采飞扬。

同样道理,在同事关系的处理上,你也需要得几枚奖章,有所成就,让同事器重你。给你以尊敬和礼遇。

这里的奖章显然是指工作上的贡献或业务上的拓展而言的,它包括以下内容:①如果你是业务人员,你需要有别人可望而不可及的业绩。如果你是行政管理人员,你要能解决别人所不能发现,或发现了又不能解决的问题。如果你是不同的科研设计人员,你的某项发明或设计为公司赢来了高额的利润。如果你是一位部门领导,你的某一项贡献得到了政府或民间的奖励,你的单位为你的获奖而倍感光彩。

有上述的奖章,你在你的团体或单位中,自然会有一席之地,别的同事是不能无视你的存在的,就连你的上司他也要让你三分,间或可以原谅你在其他方面的不足和微瑕。

奖章金光闪闪,可怎么去拼呢?

军人立功或运动员夺标,均需要勇气、决心、智慧和拼搏,同样的道理,你要在工作中作出成绩,拼几枚奖章,这几样东西你一样也不能少。虽然在这三个因素中,勇敢和决心比较重要,但缺了智慧,匹夫之勇,是难以成事的。你虽然有着过人的智慧,但却缺乏敢为天下先的勇气,那也只有看着人家去捷足先登。拼几枚奖章的关键还在于有一种拼搏精神,经得起挫折,熬得过困苦。只有不怕失败,百折不挠,这样才能认准目标,锲而不舍地去追求,去实现,争取你期望已久的胜利果实。

待你有了奖章之后,你不仅仅在你的团体中令同事肃然起敬,就是在社会上的同行之间也能够成为你的标志和本钱。但奖章只说明过去,你要人不小看你,就要再接再厉,向着更远的目标靠近,去摘取含金量更高的奖章,而不能稍有佳绩,就固步自封或骄傲自大,那你的奖章,会在同事的心目中自动贬值的。

□将妒火熄灭

嫉妒是人性的本能,同事间的嫉妒就像一把烈火,控制不当,会把一个人毁灭的。当你发现别人在嫉妒你,或你在嫉妒别人时,一定要想方设法,把已经点燃的妒火熄灭。

同事间的嫉妒大部分是有根源的。你取得了成就,获得了荣誉,得到晋升,都可能成为别人嫉妒的对象。有些人的嫉妒是写在脸上的,你一看心里就明白;而另一部分人的嫉妒是藏在心里的,他脸上上不表露,嘴上还一个劲儿地夸你,可就

是在工作中开始和你作对，表现出不友好或不合作的迹象。

西安某大学新提拔了一位副校长，和他过去在一块任教的一些同事就嫉妒他，但他却没有引起足够的重视，在工作安排上对朝夕相处的老同事呼来唤去。引起了大家的反感。一天他到校办公室，指名道姓地批评一位同事，没想到这位同事当场就和他干上了，说他“你别把要饭棍当指挥棒用，当心大伙给你折了！”会议不欢而散，搞得自己也下不了台。

以上的事例说明，与别人嫉妒你时，你不要显现你的得意或得理不让人，这样做的结果是，只能促使他的嫉妒升温。

熄灭妒火的另外一个方法是，把姿态放低，对人彬彬有礼，诚恳地请求别人的指教或者配合，从而化解别人的嫉妒。

149

有一位管理学院的系领导就很懂得化解之法，他初任系主任的时候，有一位很有才能的同事经常找茬，出他的洋相，但他没有火上浇油，而是采取了釜底抽薪的办法。他亲自登门找这一位同事交谈，提出自己的弱点和不足，最后说：“我本人不管是在教学上，还是管理上，都缺乏经验，主持系里的工作，是赶鸭子上架，还望你尽力帮助为盼。”他高抬别人，贬低自己，故意示弱，收到了将妒火熄灭的效果，那位教授后来不仅不在为难他，反而成了他的左右手。

要将妒火熄灭，还要会化财消灾，减弱对方的嫉妒。对妒恨自己的人，你不但不能以牙还牙，反而要以德报怨。这也是化解嫉妒的一步妙棋。

电脑公司的一位高工新设计了一套软件，推向市场后销路很好，得了一大笔奖金。公司里的一帮小青年嫉妒得眼都红了。一天，一个小青年家中突然失火。一应生活用品全部化为灰烬，寒冬腊月，真个无处藏身了。这位高工知道后，立

即自己买了吃的用的、铺的盖的，租一辆客货两用车，专程送到了小青年的家中，这位小青年和他的几个哥们，简直把高工看做是老大。对高工说：“你真是菩萨心肠，往后有什么为难的事，打一声招呼，赴汤蹈火，我们几个全上！”

被人嫉妒，是祸不是福，所以你要弥祸祈福；想招数把妒火熄灭；嫉妒别人也不是好事，要防微杜渐，不要让它形成一种破坏力量，害人害己，两败俱伤。你与其嫉妒别人的进步不如反思一下，别人能成的事，自己为什么不成？干个样子让对方瞧瞧，这才是伟丈夫！

□扩大你的知名度

在公司里做事，要左右逢源，少不了名望这一块金字招牌，常言道，雁过留声，人过留名，说的就是名望的重要。名望就是一个人的知名度。你要在社会上拓展交际面，在同事中获得更多的朋友，名望是一个无形资本。人一般都是慕名而来，知人而交。你只有先了解有关人的信息和背景，才会有目的去交往。你的知名度愈高，知道你的人愈多，愿意和你交往的人也就愈广。这样的场面我们都不陌生：“哦，你就是×××，早闻大名，今日有幸会面，难得难得。”

多一个熟人，就多一条路，只会对你的事业有利；相反，默默无闻，人都不知道你，你成功的路就比较狭窄。

要提高你的知名度，一般有这样几个途径：

(1)借助于新闻媒介的传播。现代的社会是一个媒体充斥的空间，大众传播媒体是支配和调控社会舆论的一个重要

方面。你可以采取广告赞助,撰写或刊发文章,栏目赞助等方法来提高自己的知名度,扩大自己的影响。

(2)借助于社会性的活动。无论是体育、文艺、学术和商业性的庆典,一般都会名人云集,群贤荟萃,你能在这些场合,积极参与,并渐露头角,一定会给大家留下一个深刻的印象,你的知名度也会随之提高。

(3)借助于平时的人际交往。在平时的人际交往当中,你就要开展全方位,多侧面的交际活动,使人们对你从不知到有所知,由了解不多到比较了解,从而达到由小有名气向颇有名望转变。

苏秦出生于一个贫穷的农家,开始时,整个的战国上流社会的人都不知道他,但在强秦虎视中原,六国利益受封威胁的情况下,他脱颖而出,游说六国,主张联合抗秦,并最先得到赵国国君的信任,一举而成名。

(4)借助于自己的专长。每一个人,都有自己的长处,尤其是在本行业中,你能成为行家里手或拥有令人佩服的一技之长,你的知名度无疑会提高的。

我的一位朋友,半路出家从事文物工作。他从本单位的文物开始,深入研究,不懂就问。每有专家光临,就疑难问题虚心请教,寻根究底,加上悟性较高,没几年功夫,就令人刮目相看,在省内外的文物刊物上,都有他的文章见刊,时间一长,本行业上上下下的人都对他有所了解,无形中就提高了自己的知名度。

人怕出名猪怕壮,你有了名望,要戒骄戒躁,倘若目中无人,那虚名反而会影响你的人缘,本末倒置,那是名望的误区。

第2招 与同事打成一片

本招告诫你不要孤芳自赏,更不能自以为高人一等。你本是同事中的一员,回到同事中间又有何妨?

152

□重视应酬

为人处事,同事之间有许多事需要应酬:张三结婚,李四生日,王五得了贵子,马六新升了职务,这些事要躲当然也能躲开,但别人会说你不懂得人情世故。善于社交的人。常常会伸长耳朵来打听这一桩子事,帮人凑份子。送礼请客,皆大欢喜。为什么?因为他把日常生活中的应酬,看做是一门人性练达的学问。

应酬是一门社交艺术,只有善用心思的人,才能达到联络感情的目的。

一位同事生日,有人提议大家去庆贺,你也乐意前行,可是去了以后发现,这么多的人,偏偏来为他贺岁,他们为什么不在你生日的时候也来热闹一番?这就是问题所在,这说明你的应酬还不到位,你的人际关系还有欠佳的时候。要扭转这种内心的失落,你不妨积极主动一些,多找一些借口,在应

酬中学会应酬。

比如你新领到一笔奖金，又适逢生日，你可以向你所在部门的同事说，“今天是我的生日，想请大家吃顿晚饭，敬请光临，记住了，别带礼物。”我想在这种情形下，不管同事们过去和你的关系如何，这一次都会乐意去捧场的，你也一定会给他们留下一个比较好的印象。

重视应酬，一定要入乡随俗。如果你所在的公司中，升职者有宴请同事的习惯，你一定不要破例，你不请，就会落下一个“小气”的名声。如果人家都没有请过，而你却独开先例，同事们还会以为你太招摇。所以，要按约定俗成来办。这是请与不请，当请则请。

153

重视应酬，还有一个别人邀请，你去与不去的问题。人家发出了邀请，不答应是不妥的，可是答应以后，一定要三思而后行。①对于深交的同事，有求必应，关系密切，无论何种场面，都能应酬自如。②浅交之人，去也只是应酬，礼尚往来，最好反过来再请别人，从而把关系推向深入。③能去的尽量去，不能去的莫勉强，比如同事间的送旧迎新，由于工作的调动，要分离了，可以去送行；来新人了可以去欢迎。欢送老同事，数年来工作中建立了一定的情缘，去一下合情合理；欢迎新同事就大可不必去凑这个热闹，来日方长，还愁没有见面的机会吗？

□礼尚往来

重视应酬，不能不送礼，同事之间的礼尚往来，是建立感

情，加深关系的物质纽带。

同事在某一件事上帮了你的忙，你事后觉得盛情难却，选了一份礼品登门致谢，既还了人情，又加深了感情。同事间的婚嫁喜庆，根据平日的交情，送去一份贺礼。既添了喜庆的气氛，又加深了自己的人缘。像这种情况，送礼时要留意轻重之分，一般情况到了就行了，千万不要买过于贵重的礼品。

同事间送礼，讲究的是礼品往来，今天你送给我，我明天再送给你，所以，不论怎样的礼品，应来者不拒，一概收下。‘他来送礼，你执意不收，岂不叫人没有面子？倘若你估计到送礼者别有图谋，推辞不了，也可将礼品暂时收下，然后找一个适当的借口，再回送相同价值的礼品。实在不能收受的礼物，除婉言拒收外，还要有诚恳的道谢。而收受那些非常礼之中的大礼，在可能影响工作大局和令你无法坚持原则的情况下，你硬要撕破脸面不收，也比你日后落个受贿嫌疑强。这叫做“君子爱礼，收之有道。”

给上司送礼，多表达一种谢谢关照之意。工作上的照应，人事上的栽培，都免不了上司的关爱，把谢意变成礼品更换、更具体也更感人。

给上司送礼，绝不是一种敷衍。眼下的许多同事给上司送礼无非是奉行“吃人嘴软，拿人手软”的社交信条，图的是上司在工作中往后能网开一面，不过分责备和得过且过。

送礼的时机很多，贵在自然，让对方无法推脱。逢年过节送礼，暗合“礼节”周全。刚被提升，刚发奖金，刚拿到荣誉证书，这都是送礼的良机，否则，礼出无门，倒是一件让人莫名的事，说不定对方还提防你没安好心。

中国是一个崇尚“礼”的国度，这礼送出去是你的能耐，送

不出去也不可垂头丧气，因为礼尚往来，你也有不收的那一天。只要心诚表达自己的心意就行了。

□难得是谦逊

在与同事的交往中间，豁达而谦逊的人最得人喜欢。相反，盛气凌人，瞧不起别人者常会引来反感，在交往中处于四顾无援的境地。

在交往中，人人都想获得良好的评价，自觉和主动地维护着自己的尊严。如果对方过分地显示自己，有着高人一等的优越，这样无形中对你的自尊就形成了一种轻视和挑战。你心理自然就会对他产生一种排斥的态度。

平常的相处中就有这种现象：某人才思敏锐，言辞锋利，一开口就流露出一副傲慢，此种印象形成后，别人就不易于接受他的观点。因为他的目的就是表现自己，显示自己的优越，从而让别人佩服和服从，但却往往事与愿违，在同事中颇不得人心。这倒应了法国哲学家罗西法古的一句话，你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越；你需得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。朋友比你优越，他显然处在一个主角的地位，有一种自如的感觉。而当你比朋友优越时，他能产生的只是自卑和失望，甚至会对你艳羡或妒恨，这样你们的朋友关系还会存在吗？

赵先生是某市组织部的一位干部，初来乍到，仗着上头有人，自己能写会说，诸事难不倒他，因而在同事中眼睛朝天。谁都看不上，谁都不如他。逢人便讲，他今天帮谁解决了一个