

为职场生存「羊皮箱」
「枕边书」

大公司 做人 小公司 做事

贺兴兴 著

DA GONGSI ZUOREN
XIAO GONGSI ZUOSHI

做人做事的方圆哲学，是为人世的需要，是功成名就的诀窍，是行走职场的基石。做人是根本，人做好了，事半功倍，人没做好，事倍功半；做事是途径，不会做事，做人无从谈起，更谈不上去实现什么人生理想。

中国华侨出版社

职场生存“羊皮卷”·为人处世“枕边书”

大公司做人 小公司做事

DA GONGSI ZUOREN XIAO GONGSI ZUOSHI

贺兴兴◎

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

大公司做人 小公司做事 / 贺兴兴著. — 北京: 中国华侨出版社, 2010.9
ISBN 978-7-5113-0629-6

I. ①大… II. ①贺… III. ①成功心理学 — 通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第164989号

• 大公司做人 小公司做事

著 者 / 贺兴兴

责任编辑 / 梁 谋

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092毫米 16开 印张 / 18 字数 / 280千

印 刷 / 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 / 2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0629-6

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

大多数人一生中都有过职场工作的经历，但是，很少会有人去想，在大公司或者小公司会有什么样的区别？中国教父级CEO柳传志先生一语道破了成就卓越人生的黄金法则，那就是“大公司做人，小公司做事。”

在大公司要想做好事情，首先要学会做人，对大公司而言，各部门之间关系错综复杂，处理好各种人际关系是首要的事情；在小公司首先要学会做事，小公司规模小，人少，大多是老板亲自管理，每一个员工的言行，老板都会看在眼里，记在心上，所以做事就显得更为重要。当然，大公司也需要会做事，小公司也需要会做人，一点也不懂为人处世道理的人，同样也做不好事情。

在职场中做人是一门学问，做事是一门艺术。做人做事固然没有一定的法则和标准，但它存在一定的通则，有着一定的技巧与规律。无论你的智商有多高，无论你的背景有多好，如果你不懂得为人处世的方法，那么最终的结局肯定是失败。做人做事需要我们穷尽一生的时间来学。想工作顺利就一定要做人成功，才有可能去谈人生和事业。

我们的职场，和达尔文口中的丛林或草原，其实没什么两样，就算再凶猛的野兽或攻击力超强的动物，也难逃生态法则的优胜劣汰。职场里本来就存在着我们看不见的职场天择定律，它才是无形中主宰谁要被灭

种，谁又能升官加薪的上帝。职场是一个是非场，有时候甚至刀光剑影，要想在其中生存发展，就必须深刻地解读它的游戏规则，只有读懂游戏规则的人才能在职场中如鱼得水。

本书精心搜集诸多办公室里的做人和做事的秘诀，由浅入深，由表及里，深刻剖析了职场中不为人知的职场秘密，并通过大量的事例教你如何清醒地看透职场中的潜规则，掌握同领导、同事、下属相处的艺术。本书可以帮助你快速地了解职场中的成事之法和做人之道，让你在恰当的时刻可以有效地亮出自己，在关键时刻能够占得先机，能够看清表象后面的真实，听出谎言背后的真相，让你看透职场的本质，在工作中不踩地雷，进退自如，步步高升。

本书通俗易懂，涉及内容广泛，旨在字里行间中引导读者，如何更好地学会做人做事，不断地完善自己，提升自己，最终给自己一个成功的事业，辉煌的人生。相信本书会让读者有开卷有益之感，也希望本书在人生的道路上能助你一臂之力。

第一章 做事先做人

- 信用，决定你的高度 // 3
- 笑看云卷云舒 // 6
- 习惯=人生的模样 // 9
- 塑造“白金自我” // 14
- 适时地收起锋芒 // 17
- 多些“傻气”又何妨 // 20
- 温和却不软弱 // 22
- 莫把自己看得太重要 // 23
- 做一个无法取代的人 // 25
- 无“度”不丈夫 // 29
- 让自己拥有亲和力 // 32
- 学会感恩才是智者 // 36

第二章 职场超人气对话

- 赞美最易笼络人心 // 41
- 拥有“破冰”的能量 // 45
- 说话技巧大提升 // 48
- 交谈需要“忌口” // 52
- 微笑是最好的名片 // 54

- 话说七分，留三分 // 56
- 永远不要去争辩 // 60
- 人人都爱面子 // 63
- 这样说话招人爱听 // 65
- 倾听是沟通的金钥匙 // 68

第三章 绘出一张人际关系网络图

- 挖掘身边潜伏的贵人 // 75
- 学会与不同的人相处 // 78
- 建立自己的关系网 // 83
- 摆脱速成心理 // 86
- 懂得分享，敞开心扉 // 89
- 建好“人情账户” // 91
- 既要雪中送炭，又要锦上添花 // 97
- 借贵人打个背景光 // 100
- 打入公司的主流群体 // 104
- 放下身段，方圆做人 // 107

第四章 升职直通车

- 储备晋升的“干粮” // 113
- 职场变形记 // 115
- 完美晋升之道在于快人一步 // 117
- 要忠诚也要业绩 // 120
- 高层多为劳心者 // 122
- 升职前的热身运动 // 124
- 挥别独行侠的日子 // 126
- 有目标才不会迷失方向 // 129
- 突破职业周期，坚持学习 // 132

第五章 做事要有“心计”

- 全力打造自己的招牌 // 137
- 要想升职，必先升值 // 140
- 比别人付出更多的努力 // 144
- 示弱不示弱 // 146
- 勇敢地销售自己 // 150
- 善于交换，安于吃亏 // 154
- 责任决定成败 // 157
- 没有热忱，你能打动谁 // 160
- 细节之中见神奇 // 162
- 既要会做事也要会演戏 // 166
- 找到最重要的事 // 169
- 有创造性地工作 // 172

第六章 看破上司的心思

- 功高不要震主 // 177
- 让老板知道你的忠诚 // 179
- 要学会节约任何资源 // 181
- 了解上司，和平共处 // 186
- 面对老板的“糖衣炮弹” // 190
- 听话照做，绝对服从 // 194
- 像老板一样思考 // 196
- 要懂得维护老板的尊严 // 200
- 有些事不必上司交代 // 204
- 不要真把上司当朋友 // 207

第七章 办公室的心理博弈

- 同事间，距离产生美 // 213

- 表里不一，司空见惯 // 217
- 不要轻易得罪任何一个人 // 221
- 勿入异性沟通的禁区 // 223
- 要想得人心就得先投资 // 227
- 传播流言=自断经脉 // 230
- 办公室里态度要谦和 // 235
- 不要成为传闻主角 // 237
- 说“不”也是一种能力 // 239
- 背后议论他人，等于铤而走险 // 243

第八章 避开职场的雷区

- 安于本职工作 // 249
- 不要为虚名所累 // 252
- 踩着别人会摔倒 // 257
- 办公室语言的迷魂阵 // 260
- 小心危机路标 // 262
- 职场“冷暴力” // 265
- 警惕情绪成“暗器” // 268
- 消极是“职场杀手” // 271
- 不要为自己的失误辩解 // 274
- 不要忽视“小人物” // 277

第一章

做事先做人



中国有一句老话：“方圆做人，智慧做事”，在职场更是如此。做人、做事是一门艺术，更是一门学问。然而，仅仅会做事是不够的，要会做事，先会做人。做人是做事的基础，做事是做人的体现。“小胜靠智，大胜靠德”，我们只有老实地做人，才能踏踏实实地做事，唯有这样，才能成事。

信用，决定你的高度

信用是一个人的第二生命。

信用对每个人来说都异常重要。一旦丧失了信用，人们就没有了安全感。若是全社会人都无诚信可言，生活在一片尔虞我诈的虚假社会中，那么这个社会实在是让人毛骨悚然、不寒而栗！

从这个意义上说，能够守信的人弥足珍贵。他会吸引更多的客户更多的朋友与其合作，因为别人在他身上找到了丢失已久的安全感。这个时候，信用就是他的一笔无形资产，让他一辈子都受用不尽。一旦一个人没有了信用，那他也就失去了一切。不讲信用的人，终究会作茧自缚，陷入自布的陷阱。

无数的事实也证明了，讲信用者走遍天下，无信用者寸步难行。

布鲁斯原本只是一名普通的职员，但他就是靠信用树立了自己的声誉，结果成为一家报社的主人。布鲁斯在开始创业时，首先向一家银行贷了1万元。其实这笔钱他并不需要，之所以贷款，就是为了树立自己守信用的形象。他当时根本没有动过这笔钱，还款期一到，便立即将这1万元还给了银行。如此几次周转后，布鲁斯得到了这家银行的信任，借给他的数目也渐渐大了起来。最后一次贷款的数额是20万元，而这一次，布鲁斯是真的需要这笔钱去拓展他的业务。

布鲁斯说他计划出版一份商业方面的报纸，但办报需要一定的经济基础，他估算了一下，起码需要25万元，而他手头上总共才5万元。于是，他去找每次贷款给他的那个职员。当他把计划原原本本地告诉那个职员以后，那个职员愿意贷给布鲁斯25万元。不过，布鲁斯必须跟银行经理当面洽谈。因

为前几次布鲁斯还贷非常守信，这位经理当场同意如数贷款给布鲁斯，很快就为他办好了贷款手续。

就这样，布鲁斯用这笔资金走上了成功之道。

有时候，在外人看来最愚笨的方法反而是最聪明的手段。那些总是想尽一切诡计为自己谋私利、欺骗别人的人其最终的下场肯定会很悲惨。他们虽然赚了一时的小利，但世界上毕竟大多数人都不是傻子，他们上了一次当不可能再上第二次。我们所能做的一切也许就是老实地去行动，将诚信作为人生的头条教义，这样才能不断赢得别人的认可和赞赏。这个时候，可以说，你不成功都是很难的事！

所以，我们千万不可丧失信用的底线。要知道，说出的话就是落地的石头，一砸就是一个坑，我们必须对这块“石头”负责。《鹿鼎记》中的韦小宝尚且知道：“君子一言既出，那个什么什么马难追。”而我们这些追求成功的人，更要让自己坚守这一条道德的准线。

有时候，你或许会遇到这样一种两难困境：如果必须守信用会使自己蒙受损失；如果不守信用的话一切损失都能避免，但却会造成对诚信原则的破坏。很多人在这种情况都选择以自己的利益为重，毕竟人是自私的，顾好自己眼前的才是最重要的。

这时，你又应该怎么办呢？希望以下这个案例能对你有所启发：

日本麦当劳会社社长藤田接受美国油料公司订制的500万副刀与叉的合同，交货日期订为该年的8月1日。藤田组织了好几家工厂同时生产这批刀叉，然而这些工厂却一再误工，预计7月27日才能完工，但是从东京海运到美国芝加哥路途遥远，这样8月1日肯定交不了货。唯有一个办法，那就是采用空运。但是空运费用昂贵，这会使他损失掉很大一笔利润。

这时，藤田面对的，一边是损失的利润，一边是看不见摸不着的信用。他再三思忖，毅然决定采用空运，将货物及时运抵芝加哥，按时交给了客户。

这使藤田遭受了很大的经济损失，但是他却赢得了美国油料公司的信

任。在以后的几年里，美国油料公司都向日本麦当劳会社订制大量的餐具，藤田也因此得到了丰厚的回报。

由此可见，如果你承诺了，就一定要兑现！哪怕你因此承受难言的痛苦，因为你已经没有了回转的余地，必须要对自己的诺言负责到底。你没有逃脱和狡辩的权利，只有硬着头皮告诉自己挺住！如果你确实无法兑现自己的承诺，那么事前就不应该说出口！所以，在这里顺便提醒大家一句——当你无力完成某件事情时，请牢记千万不要过度承诺；那会让你陷入诚信的危机中，从而自身难保。

要知道，承诺就像一条纽带将人与人之间的关系联结起来。承诺完美的实施能够推动友谊的增进。所以，我们的理想境界是“言必信，行必果”。我们信奉一切善意的承诺，摒弃一切虚伪做作的承诺，因为它带来的不是希望和美好，而是失望和丑陋！

过多的承诺而无行动的配合，只是一张空头支票。

过多的承诺而无因果的联缀，必是一场场虚无的独角戏。

所以，我们热切提倡承诺者“必承诺而勿滥余”。知道适可而止，知道量力而行，知道重信笃义！这样，我们的承诺才会如一颗颗耀眼的明星，照亮人际关系的舞台。如果我们每个人都能够做到诚信，那时你们的人脉关系就会因为承诺而牢不可破、固若金汤！

做人做事黄金箴言

讲信用者走遍天下，无信用者寸步难行。所以，我们千万不可丧失信用的底线，做出过多的承诺而无行动的配合。我们热切提倡承诺者“必承诺而勿滥余”，知道适可而止，知道量力而行，知道忠信笃义！

笑看云卷云舒

在很多人说房地产市场越来越有问题的情况下，冯仑说了这样的话：“我觉得实际上还是要学会丧事要当喜事办，要观察到积极的一面。我的一个基本看法是整个房地产市场正在进入一个理性、健康、持续增长的阶段。”冯仑能够坐上万通董事长的位置所凭借的也正是这种乐观的心态。

在一个论坛上，有记者问冯仑怎么样可以造出更好的房子，满足大家的需要？冯仑就讲了一句话：“听党的话，按政府的要求办，就可以了。”“这不是高调，”冯仑接着说：“为什么呢？政府目前规定的所有东西，你只要做到了，企业就没有麻烦。之所以你的企业老有麻烦，是你老不按政府的要求办，就如同孩子与家长的关系，按家长的要求做了，他还能打你屁股么？你老爬墙上树，撬门溜锁，家长老打你，你就觉得家长跟你过不去，可这是你自己的问题。政府讲得都没有错，比如说关注中低收入者的住房，抑制暴利等等。商人要有平常心，勤勤恳恳做事，照章纳税，诚信负责，争取合理的回报，不追求暴利，这些都是对的。我们认真做了，企业就没有毛病，没有毛病就没有麻烦。”

从冯仑的处世言行上看，我们很容易发现他同其他人的区别就是具有乐观主义精神，这也让他的企业与众不同。2007年1月中央电视台10频道还专门以《人物》专访的形式介绍了冯仑与他的企业。特别提到他在美国世贸中心重建中为获得其中的一些项目而费尽周折，处变不惊，同时，他的乐观主义精神也让美国同行佩服。

正因为如此，我们很难听到万通集团有什么负面的消息，万通集团也在高效地运营着。领导的行为、心态会影响到其他人，乐观主义是永远的力量

倍增器，可以辐射至整个单位；一个领导者的热情、期望和信心，往往会在其下属身上反映出来。如果领导者是以一种积极的自信的态度来看待这个世界，那么其下属也很有可能受到这种态度的感染。反之，消极悲观会使效率下降，会打击所有人的士气。正如杰克·坎菲尔给青年人的忠告：“心态对于青年人来说太重要了——有什么样的心态，就会有什么样的命运。”

你的性格倾向于悲观还是乐观呢？这一问题看似与你的职业道路无关，然而，你对于这一问题的回答将决定你通往职业顶峰的道路走向如何。

事实上，乐观的人往往会踏上一条较为平坦的职业道路，同时他的身边亦会出现更多的机会。看上去这像是对于悲观者的歧视，而且也确实并不公平。大多职员都具有悲观倾向——某些人则喜欢称之为务实，在雇主眼中，他们远不如乐观的人那么有价值。

公司当然不会告诉你，悲观极有可能会损害到你在这里的发展机会。怎样去做、怎样去想那是你的权利，但是公司同样有权利选择为什么样的人提供晋升机会，而乐观的人则往往会给他们留下一种成功者的印象。

你应该很少会看到一名悲观者可以爬到公司“金字塔”的顶峰，成为公司的领头人。大多悲观的人同时也是怀疑者、反对者，他们总是等到值得支持的事情发生了才会去支持它，他们对于公司的新理念总是表现得不够热情，他们总是倾向于强调不足之处，而忽视了修补它的机遇，并且缺乏进一步将事情做好的激情。他们只是重视现状，却看不到事情的前景。在公司中，悲观会让你看上去更像是阻碍公司发展的消极力量，成功只属于乐观者。

任何企业主都会告诉你他希望自己企业的领路者是一个乐观的人。悲观往往会被雇主视为“亟须解决的问题之一”，而乐观的人则会被当做公司内部最理想的积极力量。乐观的人总是会给予人成功的希望，他们在一定程度上能够提升人们的道德水平。由乐观者辅助管理公司，雇主会立刻看到自己的公司发展成为期待中的样子，但在悲观者手中，公司却不可能出现一丝突破。

乐观的人看上去更成功，因为他们的目光总是停留在事物积极的一面

上，总是能够预见到希望，是故拥有销售背景的人往往要比普通人提升得更快，因为他们无论做什么，都会预先描绘一幅积极的、振奋人心的规划蓝图；无论做什么，他们首先看到的都是光明的一面，随即便会卷起袖子为之奋力拼搏。持久不变的乐观心态使他们看上去魅力无限，成功总是围绕在他们身边，同时乐观也是领导者必备的一种素质。

当然，我们并不是要求你去执行“鸵鸟政策”，逃避现实，脸上挂着虚假的微笑，扮出现实中不存在任何问题的假象。在我们的人生中，处处都会产生问题，对此我们非但不能逃避，还要迅速、直接地去面对它。出现问题时，首先，作为员工绝不能留给领导“不战自败”的印象。看待事物时，提醒自己多多着眼于积极方面，而不要过分关注其消极的一面，如此一来问题就不会如想象中那般令人感到沮丧。同时，积极的心态亦有助于你构思出一些饱含创意性的解决方案，而不是如悲观者那般被局势表面的严重性吓得不知所措。如果你能够成功激励出身边人的积极性，令他们相信问题能够解决，那么问题就能够解决！

J·哈罗德·威尔金斯曾说过这么一句名言：“成功属于乐观者！悲观的人只会扼杀创新！每当听到新观点，他们总是会说：‘这肯定不行。’如果说历史曾给予我们某些启迪，那肯定是一——唯有梦想家、幻想家、理想主义者、乐观主义者才能够创造出史诗般的壮举。无论是建造金字塔、探索未知的海洋、推翻君主体制、发明芯片，有哪一项伟大创举不是由理想主义者和饱含激情的人来完成的？”

成功者均会彰显乐观向上的精神，当然，这些成功者中并不一定全部都是乐观主义者。但是，如果你所喜欢的也正是自己所要去努力做到的，那么你更倾向于取得成功。

做人做事黄金箴言

你的性格是悲观还是乐观，将决定你通往职业顶峰道路的走向。事实