

新职场生存要诀

ZHEZHONGREN
ZUI RONGYI
HUNCHUMINGTANG

这种人最容易

周欣 / 编著



混出名堂

杰出能人十一个成功法则

在职场中，上司赏识、同事喜欢、下属拥护、工作成效显著；在社会上人缘好、门路广、办事有道术，处理问题有招数，能做到上述“境界”的人，无疑是最合潮流、最能出人头地、最拔尖、最容易混出名堂的人。

内蒙古人民出版社

新职场生存要诀

Zhe Zhong Ren Zui Rong Yi Hun Chu Ming Tang

这种人最容易 混出名堂

杰出能人十一个成功法则

周欣◎编著



内蒙古人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

新职场生存要诀/周欣编著. —呼和浩特: 内蒙古人民出版社,
2004. 9

ISBN 7 - 204 - 07515 - 3

I. 新… II. 周… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 089751 号

新职场生存要诀
——这种人最容易混出名堂
周欣 编著

内蒙古人民出版社出版发行

北京铁建印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月北京第 1 次印刷

640 × 960 毫米 1/16 开 总印张 48 总字数 700 千字

ISBN 7 - 204 - 07515 - 3/Z · 408

总定价: 84.00 元 (全三册) 本册定价: 28.00 元

这种人最容易 混出名堂



Preface 前言

在职场中，上司赏识、同事喜欢、下属拥护、工作成效显著；在社会上，人缘好、门路广、办事有道术、处理问题有招术，这样的人，无论何时何地都是人们眼睛里的明星，令人敬佩和羡慕。

当今职场竞争激烈，社会情势千变万化，能做到上述“境界”的人，无疑是最合潮流、最能出人头地、最拔尖最容易混出大名堂的人。

或许以上只是人们心里“理想型人物模式”，现实生活中很少也很难有这类的“人才”。然而，本书“杰出能人十一个法则”说的就是这种最容易混出名堂的人在社会各种“场”上所遵循和使用的十一个成功法则。

本书在阐述上就做到“主题鲜明，观点明确，语言通俗、简洁、易懂”，并不是非要你具备“高知高能”的底子，你只要用心反复领悟并认真揣摩这些成功法则的要领以及“杰出能人”在本书中给你的所有“定则”，那么，经过努力自然而然你会焕然一新，到那个时候，你也许会觉得成功并不难。

本书十一个法则，是被当代众多具有杰出成就的人物证明了的且被视为“圭臬”、“钻石”的新型法则。相信，你由此也会步入人们眼里那类当代能人、高人、杰出人的行列。

编著者

这种人最容易 混出名堂



Contents 目 录

1 最能展露自己优势的推销法则 1

- 人际交往的四个推销法则 / 2
- 职场中获得他人信赖的七个法则 / 4
- 展露金玉其外的仪表魅力 / 5
- 彰显个性优势的十一个法则 / 7
- 十八个积极主动的表现方式 / 12
- 显示友善的十五个人缘公式 / 15
- 二十一个作人的诚信法则 / 18

2 最会煽动并影响他人的说服法则 25

- 最会说动他人的三个步骤 / 26
- 影响打动他人的三项说服原则 / 29
- 获得他人肯定的“累积说服原理” / 32
- 回应拒绝的四个技巧 / 34
- 应对质问的三种说服技巧 / 38

- 让上司接受新构想的三个说服法则 / 42

3 最会找人情关系的门路法则 47

- 找出情愿被用的大贵人 / 48
→ 诚交知己“后台” / 51
→ 烧香拜佛的显灵法则 / 55
→ 让对方产生好感的友谊盾牌 / 61

4 最会变通行事的借力法则 65

- 借你的汇报，成你的功名 / 66
→ 借他的弱点，升你的职位 / 72
→ 借他的手腕，攻你的目标 / 75
→ 借他的“伯乐”，养你的“千里马” / 78
→ 借他的春风，得你的意气 / 84
→ 借他的“宝贝”，挣你的“钱币” / 90

5 最会给人好感的社交礼仪法则 93

- 办公室礼仪 / 94
→ 客户交往礼仪 / 95
→ 同事间的礼仪 / 96
→ 交朋友的礼仪 / 99
→ 与陌生人打交道的礼仪 / 102
→ 与异性相处的礼仪 / 103
→ 对长辈的礼仪 / 104
→ 接打电话的礼仪 / 105

6 最能被上司信任的恭维法则 109

- 把“美丽的言辞”玩出更美丽的花样 / 110

- 移动在上司左右的“小灵通” / 111
- 让“赞助”和“受赏”同时直线上涨 / 113
- 忠实执行由上往下的方式 / 116
- 一拉一套靠近权力中心 / 118
- 被奉为圭臬的几种讨好上司的招式 / 120
- 扮演同上司一唱一和的忠实听众 / 123
- 显示“步步高升”的身手 / 125
- 展露“伴君”如“伴赏”的应变功夫 / 128

7 最会摆平同事的合群法则 133

- 职场入门三大宝：寒暄、道谢与道歉 / 134
- 同事间相处的准则 / 137
- 不被人排挤的三个注意点 / 138
- 坦然接受忠告 / 139
- 将麻烦的“球”踢出去 / 141
- 与同事相处的两个犯规动作：太远或太近 / 142
- 用心置建职场“合作网” / 147

8 最能让下属拥戴的笼络法则 151

- 少一点呆板，多一点灵活 / 152
- 四种棘手下属的应付对策 / 153
- 让他乘好凉的施恩法则 / 154
- 一箭双雕：一手拉拢，一手震慑 / 156
- 不打出头鸟的“好枪”法则 / 157
- 四个笼络下属的立威法则 / 159
- 最让员工有干劲的关心法则 / 162
- 最让员工心服口服的处事法则 / 165

9 最会对付小人的防范法则 171

- 上司中的小人防范法则 / 172
- 同事中的小人防范法则 / 175
- 下属中的小人防范法则 / 181
- 朋友中的小人防范法则 / 184

10 最能步步冲顶的晋升法则 189

- 掂量掂量自己的“黄金成色” / 190
- 在切合自己的目标上，一展才华 / 192
- 做一个内涵深厚的出色职场人 / 193
- 由量变才能达质变 / 197
- 必有一股突破向上的爆发力 / 201
- 挑战性工作的趣味：厚薪高职 / 204
- 赢得最想得到的升级计划 / 208
- 策划职场高升晋级目标的十条金科玉律 / 212

11 最会“啃面包”的奶酪法则 219

- “内功”做足，升迁自然具“爆发力” / 220
- 要想“冲天”，必须学会“飞” / 223
- 四种得到“肥缺”的表现法则 / 226
- 职场的“窗户纸”破不得 / 229
- “不倒倒国王”的职场法则 / 232
- 护“僧”取经的最佳 XABC 法 / 233
- 没人敢动你的“七种奶酪” / 236
- 拔尖冒头的八个赏识点 / 240
- 奶酪不烫手的五项“深谋远虑” / 244

1



最能展露自己 优势的推销法则



一位先哲这样说过：“其实，我们每一个人都是推销员，我们无时无刻不在向别人推销我们自己的想法、计划、努力和热诚。一个懂得应酬的人，在各方面都比那些不懂得应酬的人更容易成功。”

如果说“每个人都是推销员”是一句真理，那么推销员为了推销商品，或开发业务所用的推销术，对我们来说也很相当管用。为了证明这个观点，这里特别将古今中外一些成功的人物做了调查和研究，发现他们都有以下几个值得人铭记的共通点：

①他们都懂得如何向别人推销自己的方法。

②他们因为懂得如何向上司和部下推销自己，所以他们可以获得别人的协助、忠诚和信赖。

③他们也知道如何向朋友、家人、邻居，或日常生活中可能接触的人推销自己。

④他们都懂得如何和别人相处，如何才能获得别人的信赖。

⑤他们并且懂得如何让别人乐意帮他完成他所想做的事。

那么怎样才能表现优势推销出自己，并且赢得他人的尊敬、信赖和羡慕，从而在人群里脱颖而出，混出个响当当的名堂？这里教你几种极其实用的人际交往推销法则——

ZHEZHONGRENZUIRONQIHUNCHUMINGTANG 人际交往的四个推销法则

(1) 不要勉强别人喝水，要让对方口渴而想喝水

我们可以把马牵到水槽边，但是我们无法强迫它喝水。同样地，除非我们把枪口对准别人，否则我们无法勉强他说“是”。

让马口渴，马自然会想喝水，所以只有让别人主动地说“是”

才为最上策。

要获得别人的信赖是勉强不来的，我们一定要让对方主动地相信我们才可以。

(2) 要想获得必先付出

想不劳而获的人必常与失败结缘。所以，你一定要向别人提供真正有价值的东西。你向别人提供有价值的东西愈多，就愈能够得到别人的认同。同样地，如果你提供的东西比你获得的东西要小，你就一定不会成功。

只有跑江湖的人，才会信口雌黄乱卖东西（当然真象不久就会被人拆穿），而只有傻瓜才会相信他们。

如果你想获得别人的信赖，除了诚实，别无他道。

(3) 与别人步调一致

你虽然能让对方感到口渴，虽然能够提供对方有价值的东西。但是，如果你不能了解对方，不能和他步调一致，也不能获得他的信赖与协助。

我们强调如何使对方来配合我们的步调。但是，更重要的是我们应该去配合别人的步调。如果你希望获得别人的信赖，你就必须学习如何配合别人。

首先你必须站在对方的立场来考虑，想想对方有什么兴趣？希望得到什么？现在是什么态度？现在考虑什么？这对你就像一把钥匙，只要你的想法能够配合对方，就能够利用这把钥匙影响对方的想法，让他对你产生信赖。

你不应该只想着影响别人，也应该想想应如何去配合别人。

(4) 赋予对方工作

如果你让对方感到口渴，不向他开空头支票，能够和他步调一致，这样做但还不能获得他的信赖，那么你应该试着给他一个工作，让他成为你的伙伴，使你们的关系由“你和我”变成“我们的”。

与其相信团体以外的人不如相信团体以内的人，这是人之常情。我们常会对别人说，我们所信赖的是我们的伙伴，而我们所不信赖

的人或是不归属于我们团体的人，不是我们的伙伴。

纵使是二战纳粹头目希特勒，也会为获得民众的支持，对他们说：“我所要的不是追随者而是伙伴”。有一首诗这样写着：

“他在周围画了一个圈把我赶出来
叛逆的异教徒令我觉得可耻
但是爱给予我战胜他的智慧
我们画了更大的圈子把他包容进来”

如果你想获得别人的信赖，就应该画个更大的圈子把他包容进来，而让他感觉你们都是属于同一团体、同一类型。

杰出能人定则

推销自己、获得别人信赖的法则是简单的。首先你要让别人向你有所要求，然后给他装满诚意的箱子，接着和他的想法步调一致，这样就够了。但是，如果别人并不如你期待中那样信赖你，也不可以去强制他，而应该努力让自己成为他的伙伴。一旦你成为他的伙伴，那个人就会朝着你所希望的方向走，而且，还会为你而有所行动。

ZHEZHONGREN ZUIRONQIYIFUNCHUMINGTANG 职场中获得他人信赖的七个法则

如果你想在工作场所中推销自己，并获得别人信赖，依照下列七个法则，将使你有巨大的收益。

(1) 造成下列的事实，无论多么困难的工作，你都能够顺利完成

好话会传千里，让上司因有你此部下而感到骄傲，对你来说是非常有利的。

(2) 当上司责怪你时，你必须虚心听教

你千万不可以露出不愉快的表情，更不可以心中有所埋怨，而要应该马上提起精神努力工作。

(3) 养成听到指示马上做笔记的习惯

你亲笔写过的，一定比你听过的话，更能在脑海中留下深刻的印象。

(4) 无论对公司或上司，都要以诚实为宗旨

(5) 不要忘记和别人共同协力

用你自认为最好的方法协助你的上司，他就会对你产生信赖，并且会时常帮助你，这对你工作顺利与否有很大的影响。

(6) 必要时必须主动、率直地陈述意见

你纵使有很好的意见，但是不表达出来，也无法获得别人的认同。

(7) 学习能够使他人感到愉快的方法，然后和他们步调一致

不受上司信赖的人，也一定不受同事欢迎。

杰出能人定则

这些法则，在现实生活中可以产生很大的效用。要举例证明并不困难，你不妨注意你的同事中那些能受上司信赖、同事欢迎的人。这些人并非偶然地就成为重要的人物，而是他们为了获得上司、同事信赖，严守一定法则所得的成果。

ZHEZHONGRENZUIRONGYIHUNCHUMINGTANG 展露金玉其外的仪表魅力

每个人都拥有优点，有些更是自己没有留意的。表现和展露自

己，首先从外表仪容开始。

在一块全身镜子前，仔细地打量自己，诚实地找出缺点来。找出了缺点后，表示其余的部分就是优点。

先从头发看，你的头发是否又干又旱，黑不黑、黄不黄的；而且没有发型可言，好像早上起床胡乱往后一拨似的蓬松？

一头浓密且乌亮的头发，当然是别人欣羡的焦点，但是换上其他风格，也许更配合你的外型。例如男性将头发修得极短，一如陆军装；女性留长发结上小髻，给人的印象是整洁和精神。那么尽管你本来的发质不好，也不容易显露。

不过，在将头发往后梳之前，必须看看你的额是否适宜尽露，略高而光的额较扁而狭的好。

如果你的眉型好，就别再加上一笔，让之自然，给人真的感觉。

在修饰外表方面，女性比男性较有优势，因为前者可用化妆术补救缺点；或者锦上添花，打扮得更美丽。

然而，有一点，不可不知的，基本上，男性比女性耐看；而且前者无须化妆，也是上镜的材料，后者年过三十后，如不加点化妆，拍出来的照片往往会告诉出你真实的年龄。

表现外在优点的方法，就是知道脸部哪一部位漂亮，就无须用化妆品美容。眼睛美丽是最优胜的，因与人交谈时，眼睛通常是焦点所在。表现这个优点，经常对着镜子练习用眼神说话的技巧，让你如虎添翼。

平日只要不将眼睛睁得老大，用一张纸盖着鼻子及以下的部分，只露出双眼；看看笑与不笑时，眼睛有什么不同。这样做，是训练眼睛饱含笑意，而无须咧齿而笑的表情。

相反，如果眼睛长得不美，就尽量少加表情，挤眉弄眼时会惹人反感。努力将别人的注意力集中到你认为好看的部分。通常眼睛不美的人，嘴巴是有点看头的；稍为强调唇部的表情，或适当时咬咬下唇作沉思状，很容易将别人的注意力转移。

男性的嘴巴线条太显，给人有女性化的感觉，切忌弄花样；反之，男性嘴唇较厚且大，给人稳重的感觉，宜善表现这一点。

女性利用漂亮的耳环，可掩盖脸部轮廓缺陷，方或圆的人宜配上长耳环，瘦而长者宜配较大而没有吊坠的耳环，是最基本的常识。

要强调本身的脸型轮廓美，就少在饰物上弄花巧，自然地吸引别人的注意力。

许多人忽略颈部，尤其是女性，她们将脂粉往脸上扑，使脸色看起来较白皙及红润；倒忘了颈部那又黄又皱的皮肤。

事实上，不少人忽略了颈部线条美也是优点之一。较幼的颈给人斯文的感觉，不妨多穿露颈的上衣。

此外，身体各部分如手臂、小腿、腰、肩，也是值得展露和表现的优点。反之，胸、臀及大腿，在上班时则不必过分强调。

表现外表要不经意，如果将大部分时间耗在修饰外表之上，而忽略其他方面的修饰及表现；不到十年，吸引力便会大打折扣。

很多白领丽人每天打扮得漂漂亮亮上班去，不讳言目的是物色如意郎君，以后就无须努力赚钱。当然，成功的例子不少，但因此而浪费时间，终致平平庸庸度半生的也大有人在。

二十三岁之前，别人往往将注意力集中在你的青春上；但往后的日子，就看你的才干和内涵素质了。

男性的“青春”更早，十八岁之前仍可被原谅为太年青，但往后则必须靠一技之长，或在某方面的努力，才能在商业化社会站得稳。

杰出能人定则

成功者要懂得武装自己，内外兼备，金玉其外，珍宝其中，才谓之“全面”。

彰显个性优势的十一个法则

我们走在街上，经常看见迎面走过来的一男一女，亲密地互相依偎，明显表示是一对热恋中的爱侣。不过，又发觉男的俊朗高大，女的外表却很平庸。也许女的娇美动人，男的却不敢恭维。这样搭配，往往让人感到可惜。

事实上无须可惜，如果不美的一方只是个普通的受薪阶层，那

么漂亮的一方必然是个聪明的人。因为他（她）不以一个人的外表作为评选条件，而是欣赏对方的个性或内涵。

有漂亮的外表，能给人极佳的第一印象，但若无丰富的内涵支持，好感只能维持极短时间。在长久混战的职场里，个性独特，给人深刻而良好的印象，才是秘密武器。

外表不太突出，但有积极的个性，是一个极优胜的好处；这不会一开始就成为众矢之的。醒目突出的外表，反惹来嫉妒的目光，别人都想：“你那么醒目，不用我们多教了。”反之，外表平凡，但个性开朗、积极进取，就更容易学习到新事物。

那么，如何表现个性？

从日常许多小节中，可得知一个人的个性，所以你应该时时刻刻的自我警醒，不断改进；稍一松懈，很容易发生前功尽弃的危机。

请留意以下各点：

（一）说话声调要清晰：无论男女，压低声音说话不表示其斯文个性，反给人不够大方和爽朗的感觉。特别是招工面试，对方可没耐性请你再说一遍，成绩早已打了个五折。

当然，刻意吊高嗓子说话，是让人厌恶的；学习运用适当的声量，加上礼貌，就万无一失。

你也许觉得自己说话语调含糊，这是天生的缺点；但不用怕，这里有一个方法，为大部分从事演艺的人提供的。每天抽十分钟或以上的时间，朗读报纸新闻，要慢慢地把每个字都清晰地吐出，不得含糊。过了两星期，将录音机放在屋的另一端，自己则在另一端朗读；播出来听听能否把声音清楚录下。不少艺员在未从事演戏之前，他们的声音根本不入咪（即通过麦克风后听不清他们说什么）。经过一段时间，大约三个月的锻炼，声音明显清晰了。

说话清晰，给人爽朗的感觉。在充满争斗的忙碌社会，人人都想看见爽朗轻快的东西，让自己更愉快。

（二）说话要首尾相应：有些人好奇怪，说话好像要别人猜谜语似的，例如有人说：“我真是没用。”什么没用？为什么他这样说呢？他想借钱吗？

面对的是一位知己朋友，当然可以说以上的话，但面对普通朋友或同事、上司等只是工作上接触的人，一句没头没脑的话给人不

舒服的感觉，也没有一点共鸣感。

说话要有头有尾，例如在“我真是没用”之后，立刻解释原因：“竟然忘记了约会时间。”这种自责式的举动，往往容易让人原谅。

不过，自责的说话不宜太多，以免让人误解你是个“软皮蛇”性格的人。

（三）主动打招呼：遇到公司的同事，或者同住在一大厦里的人，应该主动与对方打招呼，或以微笑表示友善。

这是心理战术，因为一个人若在无心理准备的情况下，得到别人的友善招呼，心里产生被尊重的感觉，因而容易对对方产生良好印象。除了开朗、诚意之外，也显得其胸襟广阔，得到的评语是：他是个可做大事的人。

（四）最后的印象：你曾否以下的经验？当你接触一位工作上来往的人，大家谈公事时，是那么愉快。最后结束会谈，你离开对方的公司时，却听到背后重重抛掷文件的声音。当时你的心里，或会产生不舒服的感觉，暗指对方虚伪。

对。许多人只顾眼前的修养，忽略了最后的印象，而过分重视第一印象。

最常见的，是一些礼貌周到的售货员，一旦交易完毕，笑容便立即收敛，草草地找赎，或者早已招呼其他顾客去了。

其实，尽管开始时给人极佳的印象，交谈进双方愉快又融洽；但最后原形毕露，徒使前功尽弃。反之，如果开始时不太顺利，后来用诚恳和礼貌补足，会让人忘记先前的不快，会有再合作的机会。

（五）开场白：许多职责上需要与人接触的从业员，都有一个难题，就是不知怎样作开场白。尤其是娱乐记者，总不能每次访问艺人，都先说：“最近忙些什么？”这种过于现实及职业化的开场白，难唤起对方作深入答复的兴趣。

要引起对方的交谈兴趣，应从研究开场白开始，“今天天气好”已经是个可笑的开始。最好是在接触对方之前，预备一些有关对方的资料；例如他喜欢的运动、过去的简历等。与之握手时，问：“最近有没有参加比赛？”或“你那次精彩的演讲，仍深刻地印在我的记忆中。”对方在一刻间，有被重视的感觉，对你会产生好感，并希望有机会与你再闲谈。