

商谋子◎编著

商务精英职场处世心法

ZUOREN
ZUOSHI
ZUOGUANLI

做人做事

做管理，从哪里做起？当然是从自身做起。提升了自己的魅力指数，也便提升了自己的成功指数。当你在工作中的每一点一滴都做得非常到位的时候，成功已经迫不及待地敲你的门了。

做管理

一个合格的管理者，既需要才智，又需要直觉，既需要理性，又需要感情。做人要仁义厚道，不靠精明，更不依赖奸诈；做事要先讲理，再讲情，不得已时使手段。

REN ZUOSHI ZUOGUANLI

做人·做事·做管理

做人·做事 做管理

商谋子 编著

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做管理/商谋子编著. —北京: 中国盲文出版社,
2004.5

ISBN 7 - 5002 - 2013 - 8

I. 做… II. 商… III. 企业领导学
IV. F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 036178 号

做人做事做管理

编 著: 商谋子

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 13

版 次: 2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 5002 - 2013 - 8/F·52

定 价: 24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前 言

在职场上打拼的人，都知道人气的重要性，因为凝聚人气就是凝聚财富。做管理工作的人，更需要广泛的人缘基础，哪个不希望得到老板的器重、同事的拥戴！哪个不愿意在良好的团队氛围中，高高兴兴上班来，开开心心下班去，轻松赚取高薪，成就事业！

在公司里，人际关系比较宽松，做管理工作的人往往很容易与下属打成一片，平常的私人感情较为深厚。这本无可厚非，但在涉及到公事时，这种私人感情是很容易牵涉进去，影响到你对公事的决断。你不能好人坏人一起做，又扮黑脸又扮白脸；也不能一门心思讨好老板，而牺牲部下的利益。怎样才能既不伤感情、又不牺牲原则？既照顾了情面，又维护了场面？这里面的学问可谓大矣。道理千头万绪，核心只有一个，那就是要学会“做人”。

从事管理工作的人，既需要才智，又需要直觉，既需要理性，又需要感情。做人要仁义厚道，不靠精明算计，更不依赖奸诈；做事要先讲理，再讲情，不得已时才使手段。

大凡多年从事管理工作的老手，都深谙一个道理，那就是，以自己的人格魅力影响别人，自己的工作热情带动别人，这比单纯使用权力更有效。权力并不是万能的，光有权力

并不一定能把事情办好。做管理工作的人，用不着处处表现自己，大家也会公认你的存在，但如果经常把权力放在手上，当做一个鞭子、一把尚方宝剑使用，就会像古代不可一世的统治者一样，不会收到什么好的效果，最终可能会反受其累。聪明的做法是对部下充满感情，发挥无形的感召力，让大家齐心协力地去工作，从而取得良好的业绩。

商界白领人士所承受的压力最大，他每天都得周旋于老板、同事和下属之间，上下疏通，左右打点，内外周旋，这些事情远不是局外人想像的那么容易。哪方面的关系处不好、理不顺，都会给你的职业生涯造成不小的障碍。因此，你必须通晓商务人事关系的种种窍门。掌握做人做事的方法，就能使你在职场上得心应手，最终脱颖而出。

说到底，做管理，从哪里做起，当然是从自身做起。提升了自己的人气指数，也便提升了自己的成功指数。当你在工作中的每一点一滴都做得非常到位的时候，成功已经迫不及待地敲你的门了。

编 者

目 录

第一章 展示出类拔萃的个性

有魅力的人物所散发出的光彩，最持久、最深刻的一种，来自内涵。而内涵正包括了一个人的见识、修养、能力等许多方面。

哪个男儿不丈夫	1
让别人永远觉得你新鲜	4
全面培养自己的能力	6
注重自己的名声	11
做下属的生活楷模	13
积累无形资产	15
一把钥匙一把锁	17
培养健全的性格	19
做君子，不做小人	22
优化你的外在形象	25

微笑的力量是不可抗拒的	28
幽默突现个人品位	31

第二章 本事再大，也需要人照应

与别人保持适当的默契，不是表面上，
而是从心底里想与人合作，你就一定会取得
成功。

把下属当成好朋友	34
迫使下属更主动	38
一视同仁	41
替他们挡驾	43
用心体会下属的用心	44
提前放贷人情债	48
“爱”自己的敌人	50
让下属忘掉不安	55
以别人的心甘情愿为前提	58

第三章 善于利用人性的弱点

“顺着毛摸”只是方法，而不是目的，
你如果能成熟地运用这个方法，别人就会在
不知不觉之中受到你的影响，甚至接受你的
意志。

不听话就顺毛摸	61
---------------	----

让部下自觉挣面子	63
表扬是一种“翻倍法”	65
用倾听拉近下属的距离	68
管人者要有人情味	71
恭维周围的女性	73
激发热情干劲的 6 种途径	77
志同道合才是最佳组合	79
正确认识性格上的缺点	84

第四章 所有问题都有解决之道

表面上大家同心同德，平平安安，和和气气，内心里却可能各打各的算盘。利害关系导致同事之间也可能同舟共济，也可能各想各自的心事。

步步为营拓展局面	89
多琢磨事，少琢磨人	93
压制别人并不能抬高自己	96
乐于接受他人的批评	97
让别扭的人不再别扭	101
宽容别人即宽容自己	105
当众拥抱你的敌人	108
运用心理战术	111
消除误会的 9 种妙法	115
杜绝私下议论	118
让难缠的人心服口服	119

第五章 职场做人，眼光要犀利

与人交往，千万别一头热，先要后退几步，并给自己一些时间来观察，这是最起码的保护自己的方法。

清醒评估自我·····	123
留心光说不做的人·····	126
看人的学问·····	128
观人于微而知其著·····	130
直指人心的底牌·····	134
注意老板的眼和手·····	136

第六章 办公室新人生存“兵法”

不要把人际交往看得过于神秘。有效的交往简单易学，重要的是要找到哪种方式最适合于你。

迅速与新同事打成一片·····	143
小心营造与他人的关系·····	146
良好的第一印象·····	149
把摩擦降到最低限度·····	152
避免争吵不等于放弃辩护·····	156
以诚待人，人亦以诚应·····	159
低调做人的好处·····	161

墙头草的生存智慧·····	163
有好处不要吃独食·····	165
与不同风格的人有效合作·····	168
与女性职员相处四不要·····	170
坚决赶走性骚扰·····	173

第 七 章 怎样学会讨老板欢心

无论任何时候，你都要让老板感觉到你的存在，感觉到你对他的利益有所帮助，从而让他确认你的忠心 and 价值。

了解上司的个性与风格·····	177
以老板的利益为重·····	180
报喜报忧有讲究·····	184
运用策略向上级提供信息·····	189
向老板汇报工作的技巧·····	192
把握交往的时机与场合·····	195
找准你在上司那里的位置·····	199
工作出色强似你找靠山·····	203
好下属必备的美德·····	205
巧妙向上司要求升职加薪·····	211
学会适时变通·····	214
与上司夫人搞好关系·····	216

第八章 升职加薪其实很简单

要表现出大将风度，不以一城一地之得失而或喜或悲，应把眼光放长远些，为下一个晋升机会的来临作出准备。

一步一个脚印·····	219
人事变动前的“热身”活动·····	221
绕过老板的秘书·····	224
创造自己的机会·····	226
做个有声音的人·····	227
显示“勤奋”的8个要诀·····	230
为老板独当一面·····	232
表明你的立场·····	233
不要踩事业雷区·····	236
在职场做强做大·····	239
展示你的潜力·····	246
使人失败的7种致命伤·····	248

第九章 人事难题自我破解

能力再强，际遇再佳的人也不可能一辈子都一帆风顺，假如你是为人作嫁衣，便有了坐冷板凳或者不受重用的可能性。

灵活看待对企业保持忠诚的问题·····	252
---------------------	-----

与新上司搞好关系	254
升职后如何管理老上级	258
当你使公司出现亏损时怎么办	260
公司所有权转移时你该做什么	261
跟上司“叫板”，你有这个本钱吗	264
什么时候应考虑辞职	266
什么时候应考虑跳槽	268
当你遭遇辞退怎么办	270
警惕辞退前的危险信号	274
跳槽中的交往艺术	277
辞职的 12 种技巧	281
要有能伸能屈的本领	285
事业生涯的自我规划	289

第 十 章 认清身边的“危险人物”

说话小心些，为人谨慎些，避开生活的误区，使自己置身于进可攻、退可守的有利位置，牢牢地把握人生的主动权。

为了朋友有时也要斩断情缘	295
招同事妒忌者是蠢材	297
应付七种同事的绝招	300
警惕七种危险同事	304
知人知面要知心	307
对待心腹也该留一招	310
如何应对排挤你的同事	311

如何应付办公室里的小人	313
防止“桃色事件”缠身	316
坚持你的道德准则	320
不要给人当枪使	323
不要被流言蜚语所伤	325

第十一章 时刻不忘提升自己

你必须想着法子变出新花样，想出新的东西，创造出新的玩艺，做人不创新、不前进、不长大、不进步，只有“死路一条”！

发展你自己	329
不断学习，不断前进	331
学习是迈向成功的通行证	335
创新能力的几个要素	337
思想要敏锐	341
提高阅读品位	343
把精力投入到自己的强项上	346
有效见习，技高一筹	349
训练竞争能力	352
职场最“吃香”的 10 种能力	354

第十二章 轻松应付工作压力

积极的思想和情绪也是追求事业成功的重要心理保障，它不单带来健康的身体，也

带来成功的未来。

办事讲究条理	357
有切实可行的日常计划	359
远离情绪的旋涡	363
积极的思想 and 情绪	366
把工作变成娱乐活动	369
自己给自己减负	373
轻松应对职场压力	377
游乐中解放压力	379
更强壮才更有魅力	381
积极参加运动健身	383
保证睡眠充足	385
适合男性的休闲运动	387
适合女性的休闲运动	390

第一章

展示出类拔萃的个性

有魅力的人物所散发出的光彩，最持久、最深刻的一种，来自内涵。而内涵正包括了一个人的见识、修养、能力等许多方面。

1

哪个男儿不丈夫

大家都知道“伯乐与千里马”的故事。当一个人不得志时，在一个偶然机会中被某老板重用，而且做出很大成绩时，我们常感叹、赞美地说：“有伯乐而后有千里马，如果不是某老板有识人之能，他不可能有出头之日。”

其实这话只对了一半。一个领导管理阶层的人，有识人之能固然重要，但是先决条件是：被赏识的人，必须先具备某些被赏识的才能。如果你自己本身是大草包一个，伯乐愈多你愈没有出路，真正的伯乐是不会赏识草包的。

对产品而言叫“包装”，对人而言，就是塑造自己的形象。

包装精美的产品，必定会吸引消费者的注意力；一个形象好的人，自然容易受到别人的赏识。两者所不同的是，产品包装注重的是外在美，而人的形象好坏，多半要靠内在的修养所形之于外的“光环”。

所谓“光环”，就是你平时待人处事、一言一行所散发出来的讯息，让别人感受到之后所产生的印象。

在这个多元化的现代社会中，各行各业都竞争得非常激烈，人们争取成功所具备的条件也愈来愈复杂，除学历高、能力强之外，更重要的一点是：你必须把自己塑造成一个受朋友喜欢、为部属爱戴、被领导器重的人。

只要你努力读书，有个高学历并不难；只要你认真工作，在经验中领悟工作方法和技巧，提高工作能力也不难。但是让朋友敬佩、受部属爱戴、被领导器重和赏识的这种修养功力，却是非常的不容易。

2

世界上学历高、学问好、能力强的人多的是，然而，世上怀才不遇的人也多的是。也许你认识的朋友中，就有不少这类的人物，甚至于你自己就是其中之一。

站在爱惜人才的立场上来说，这是一种可惜而又可悲的现象。可是，你有没有冷静而认真地思考过：这种现象是如何发生的？真的是出于人们的嫉才心理吗？

就拿做生意的人来说吧，哪一个老板不希望用学历高、能力强的人，然而，为什么工商界还有那么多怀才不遇的人呢？

关键就在他们对自己塑造的形象上，给人一种不良的印象，让人产生敬而远之的畏惧心理。自古到今，这类人物太多了，可说俯拾皆是。

自古以来都是如此，才华愈高的人，老板对他忠诚度的要求愈高。如果老板发现没有办法使他心悦诚服，全心全力为他

效力，他宁肯不用他。因为这种聪明过人的人，不像一般部属一样，多一个少一个无所谓，一旦他生有异心，会造成无法估计的伤害。

什么是良好的形象呢？这是个很不容易回答的问题，这要看对方衡量你的标准和感觉而定，这也就是人生际遇中所说的“缘分”。

不过，就一般的标准而言，依据通常的性格、智力、行为所定的准则而言，也有一些不可缺少的条件。

就性格而言，你给人的重要感觉之一是：通晓事理、易于沟通。

通晓事理就不会偏执，易于沟通就不会陷于僵局。如果你给人留下这样的印象，而你的才能又是受人赞赏的，就很容易敲开成功的大门。

所以，不管你是从政还是经商，你绝不能给人留下一个“死不讲理”、“自以为是”的印象。尤其是对你的顶头上司，一旦你把这种形象树立起来，你的前途就极为有限了。

解决事情的方式，就像通往罗马的大道，绝对不会是只有一种方法。站在你的立场，你认为这样最好，站在别人的立场，则认为那样最理想，为了解决问题，大家只好彼此进行沟通，研究出彼此都能接受的解决之道。

事实上，这种认定“自己的意见是最好”的固执之人，在社会中、每一个团体中，都不在少数。而这些不在少数的人，都还是以为“自己是最聪明、了不起”的人。

常听人们说：“在贫困、苦难中长大的孩子都比较懂事。”因为他们知道自己的事业前途和养家糊口的费用，虽然是靠自己劳动争取的，但工作机会却是别人给的。在感恩的心情下，自然凡事好商量，也容易与别人相处。在别人心目中，自然就