

职场达人

就是这样炼成的

宁国涛 著

WORKPLACE
EXPERT



职场规则篇



西安电子科技大学出版社
<http://www.xduph.com>

职场达人就是这样炼成的

——职场规则篇

宁国涛 著

西安电子科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

职场达人就是这样炼成的. 职场规则篇 / 宁国涛著.

—西安: 西安电子科技大学出版社, 2015.4

ISBN 978-7-5606-3558-3

I. ① 职… II. ① 宁… III. ① 成功心理—通俗读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 006884 号

策 划 刘玉芳

责任编辑 阎 彬 韩春荣

出版发行 西安电子科技大学出版社(西安市太白南路 2 号)

电 话 (029)88242885 88201467 邮 编 710071

网 址 www.xduph.com 电子邮箱 xdupfb001@163.com

经 销 新华书店

印刷单位 陕西华沐印刷科技有限责任公司

版 次 2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16 印 张 9

字 数 121 千字

印 数 1~1000 册

定 价 24.00 元

ISBN 978-7-5606-3558-3/B

XDUP 3850001-1

如有印装问题可调换

内 容 简 介

本书作者已经进入职场近二十年，从公司的最基层员工升职到公司人力资源部经理，再到公司的副总经理，亲身经历和耳闻目睹了职场上的许多人和事，收获了许多经验和教训，有着很多的感触和感悟，于是写下了有着许多职场真实原型的职场文章。本书作者写这部书的时候，非常重视“实用性”，目的就是让职场新人和职场“老兵”快速了解如何在职场中少走错路和弯路，如何快速地成长为一个职场达人。

不以规矩不成方圆，规矩即规则。进入职场后，职场新人需要遵守哪些约定俗成的规定？从某些角度来说，职场忠诚比职场能力更重要，如何维护好你的职场忠诚？

职场中，领导看的只是结果，一般忽略过程，如何把最好的职场成绩呈现给领导？职场中会遇到一些人讨厌你，很多时候，讨厌你的原因是因为你的工作能力或者职场上为人还有着明显的短板，如何处理这样的问题？酒香也怕巷子深，那么职场中如何让别人尽早地看到你的价值呢？诸葛亮是阿斗的贵人，有着这么厉害的贵人，阿斗依然扶不起来，那么职场中如何善待和珍惜你的贵人呢？

职场中，一些人能力超群深得重用，与之相对应的是他们得到了老板的提拔重用，这些人有哪些值得学习的优点？如何与朋友协调好职场关系？如何在几个老板之间工作？如何化解职场冷暴力？如何跳槽？跳槽之后该怎么做……

面对这些职场难题，本书给出了解决这些问题的规则，并提供了很有价值的参考建议。

前 言

规则即是规矩。俗话说，“没有规矩，不成方圆”，职场上更是如此。职场上，凡事都是有规矩的，都应该按套路出牌。例如离职就要好好地离，不要在最后一刻“原形毕露”来发泄私愤，把以前受到的所谓“委屈”一股脑地发泄出来，弄得老板或者其他当事人很难堪，你当时心情爽了，但是“离去就翻脸”的职场“爱好”在圈内传开了，以后谁还敢用你？如今职场中有很多商业秘密，有些单位甚至与员工签订了保密协议。但是，一些人根本不把单位的秘密当回事，到了下家单位后就大肆宣扬上家单位“实际效益并没有对外宣称的好！”、“公司的流动资金好像发生了问题！”等等，这样不守口如瓶不懂保密规矩的人，肯定会引起现在老板的反感和警惕。现在的老板担心你以后离去的时候会不会也把公司的经营情况向其他同行说得清清楚楚、明明白白，这样的话，老板要么提防你，重要的事情不让你知道，要么会找茬赶紧让你走人，以除掉他（她）的一块心病。

上面两个例子只是说职场上有很多规矩，不该说的话不要说、不该做的事情不要做、不该打听的事情也不要打听。

职场上，老板提拔人的时候，第一考虑这人是不是靠谱，是不是守规矩！一个不守规矩不按套路出牌的人简直像不定时的炸弹，老板是万万不敢提拔重用这样的人的。

守职场规矩即是守自己的职场操守，守自己的职场名声。一个不守规矩名声坏掉的人，职场之路肯定泥泞曲折、寸步难行。从这方面来说，遵守职场规矩就等于爱护自己的双腿。因此，要想在职场上有好的发展，守职场规矩那是必须的！

最后，衷心地感谢张颖异女士、魏蔚女士、赵水英女士、李雪莉女士、游本章前辈以及马宁敏先生，在本书的写作过程中，他们给予了我很大的帮助和支持。在此郑重鸣谢！

宁国涛
2015年1月

目 录

第一章 职场新人的八大军规	1
第1节 处理好“错综关系网”，开辟出职场平坦路	1
第2节 您不是师姐，您是我的上司	5
第3节 吕布最大的错并不是爱跳槽	9
第4节 职场聚会有讲究	11
第5节 恭喜你被利用的“价值”又大了	14
第6节 先量化，再说话	16
第7节 在“坏老板”手下“百炼成钢”	18
第8节 不要把“才”揣在“怀”里	20
第9节 多下蛋的母鸡能长寿	22
第二章 如何维护职场忠诚	24
第1节 别让这些能力在职场中退化	24
第2节 辞职后怎样做才够漂亮	26
第3节 如何治疗“转行焦虑征”	28
第4节 如何维护职场忠诚	31
第5节 向职场坏习惯说“NO”	33
第6节 把自行车及时锁上	37
第7节 职场中如何打电话	40
第8节 职场上不要当“月光族”	42
第9节 职场就像开车	44
第10节 换位有成本，跳槽需谨慎	47
第三章 不谈忙，谈成绩	50
第1节 不该忘记当初的承诺	50
第2节 想涨薪，找自己	52
第3节 向自己怠慢的那些工作道歉	54
第4节 如何把泥饭碗变成金饭碗	56
第5节 怎么排除职场上的“情感地雷”	57
第6节 老虎也有打盹时	60

第7节	离老板的秘密远一些.....	62
第8节	“夹心饼干”如何成为职场香饽饽.....	65
第9节	别在最能吃苦的时候选择安逸.....	68
第10节	不谈忙，谈成绩.....	70
第四章	向看不起你的人学习.....	72
第1节	承认自己的不完美.....	72
第2节	狐狸已经使上电磨了.....	74
第3节	普通话等级证不是“方言”的老大.....	75
第4节	收起你的熊猫脾气.....	77
第5节	向看不起你的人学习.....	78
第6节	别把跳槽变成了“跳坑”.....	81
第7节	每份工作都是营养餐.....	84
第8节	没有卑微的工作，只有卑微的态度.....	86
第9节	高人都是被吓大的.....	88
第五章	主动让别人看到你的价值.....	91
第1节	职场上的“分量”.....	91
第2节	主动让别人看到你的价值.....	93
第3节	不要轻易挂备胎.....	94
第4节	永远坐在公交车的前排.....	96
第5节	上帝只掌握了一半.....	98
第6节	比拿下一座城市的人更伟大.....	100
第7节	向王美女致敬.....	102
第六章	阿斗后面站着诸葛亮.....	105
第1节	别怕露拙.....	105
第2节	阿斗后面站着诸葛亮.....	106
第3节	时间不会撒谎.....	108
第4节	职场低潮时应该做的事.....	109
第5节	治愈职场新人的“三无”综合征.....	112
第6节	怎么做好部门经理.....	115

第七章 职场牛人为什么这么牛.....	119
第1节 职场上，千万别做这样的害群之马.....	119
第2节 清洁工大姐的职场逆袭.....	122
第3节 职场新人忌讳自来熟.....	124
第4节 八卦惊动 CEO.....	127
第5节 别把“卖萌”当捷径.....	129
第6节 职场牛人为什么这么牛.....	130
第7节 拉开差距的只是一张笑脸.....	134



第一章

职场新人的八大军规

第1节 处理好“错综关系网”，开辟出职场平坦路

一、最亲密的人在单位里也只能是同事

童梅在一家销售医疗器械的贸易公司工作。在工作中，她与公司同事董刚产生了真挚感情，两人确立了恋爱关系。

这家公司是家美国公司，代理国外的一些名牌医疗器械。童梅在销售部做部门经理，董刚是库房的主管，在工作中，销售部与仓库常打交道。

董刚工作效率不是很高，工作没有条理，眉毛胡子一把抓，整天像没头苍蝇般乱忙。公司在市区的写字楼里办公，仓库在郊区，两地之间有四十分钟的车程。童梅每次派人去取货，车到了仓库后，司机师傅总得等一个小时左右，因为司机师傅到后，董刚才让下属开始备货。一些顾客是出差到北京专门买配件的，还等着赶回去的火车呢，公司这样的“不慌不忙”，客户非常有意见。

司机每次去之前，童梅就指示司机提前给仓库那边打电话，让他们把货物准备好，可是，董刚干工作拖拉，总是司机去了才开始准备货物。

还有预定器械，客户的钱打来了，竟然买不到货，弄得客户非常郁闷，经常打电话投诉。器械不能及时发出去的原因是仓库里暂时没有这种型号的器械，既然仓库里缺货，为什么不提前进货？童梅非常窝火，打电话把董刚



严厉训斥了一顿，语言使董刚非常不适应。放下电话，他傻了半天，有点纳闷：这女朋友怎么说翻脸就翻脸？一遇到工作上的事情就“大义灭亲”。

客户的投诉电话也接二连三地反映到老总那里，那天，当着童梅的面，老总在员工会上把董刚训了一通，童梅虽然也心疼董刚，但是，中午吃饭的时候，童梅仍有说有笑的，一点都不闹情绪。大家都为她的气度而感到惊奇，有要好的女同事说：“要是我是你，一定心疼死了，哪还有心情工作？批评你男朋友，你难道心里好受？哪还能笑得出来。”童梅认真地说道：“董刚挨批评，那是他自找的！与我有什么关系？在单位，我与他只是同事关系，没有任何儿女情长，下班后我们才是恋人……”



职场小贴士：

不管生活中是夫妻还是恋人，在工作中，只能是同事。如果夹杂着很多的个人感情在里面，就会把单位的利益放在次要位置了，如果这样，就不会重视与珍惜单位的利益，而职场中每个人的小利益是与单位的大利益紧密联系的！不重视单位的利益也就是不重视自己的饭碗。

二、单位不是私人交际所

外企的工作压力大，因为不适应高强度的工作，每年都会有一部分人被公司辞退，人员流动特别大。为了把人员流动大对工作的影响压缩到最小限度，公司决定减少对外招聘，主要靠内部人介绍。例如，靠员工介绍同学、老乡、校友等。因为员工了解单位的高标准要求以及对方的实力，所以，这些新人来单位后，工作上手非常快。

童梅也介绍了几个亲朋好友进来，每介绍一个人，她都请人家吃顿饭，然后苦口婆心地说：“这个单位非常不错，很正规很有前途，你既然来了，就要好好干，你不要说那么多感激的话，如果你真的感激我，就好好干工作，好好与大家相处，要与我保持距离，这样是对我最大的帮助与支持！如果工作干得不好，弄得我这介绍人在单位里也难做人。另外，在单位里，



我们是同事关系，以后没有工作上的事情，我们尽量避免太亲密的接触，因为要避免拉帮结派的嫌疑……”对方立刻心领神会，连连点头答应。

童梅说得到做得到，在单位，一般没有工作上的事情，她从来不到其他部门去与“自己人”聊天。中午吃饭的时候，她也不与“自己人”出去吃饭，避免“瓜田李下”的嫌疑，介绍的亲朋见童梅这样，也就与她刻意保持距离。

单位里结帮拉派的现象非常严重，工作中常常钩心斗角，老员工带领自己介绍进来的新员工与其他的老员工搞窝里斗。很快，单位里就立了几个“小山头”，这些人把时间与心思用在闹内讧上，单位的总体业绩下降比较快，老总非常生气！

公司里的劳动合同是一年签一次，结果，在第二年签合同时，几个闹内讧特别厉害的老员工被单位辞退了，很多“内部引进”的员工也被淘汰，但是，童梅介绍的人没有一个被清退。她的亲朋都对她非常感激，觉得她很有远见。

3

从此以后，单位尽管依然用老员工介绍进来的新人，可是，用的比例已经非常少了。不过，只要是童梅介绍的，公司老总一般都用，其他的老员工心里虽然不舒服，但也提不出任何意见，因为童梅介绍进来的人没有给单位添过乱子，相反，还都以积极的工作来报答童梅的引荐之恩。



职场小贴士：

在单位里，千万不要搞“小山头”，不要钩心斗角。这一原则从大的说，保护了公司的利益。从自身来说，没有引火烧身。

三、单位不是“角斗场”

因为销售额计算错误的问题，负责统计的财务科长不承认错误，反而倒打一耙，说是童梅提供的数据错误才导致财务科计算的失误。童梅因此与财务科长吵了起来……



吵过之后，虽然也和好了，但是，就是因为吵了架，财务科长耿耿于怀，童梅报销出差费用什么的，老总都签字了，财务科长总是找种种理由拖延，为的就是发泄私愤。但是，童梅以单位的大局为重，不想让事态扩大化，于是，就忍耐下来，她笑嘻嘻地与自己的下属开玩笑说：“晚报销几天就晚几天吧，我又不等着这钱买米买面的！”下属都说童梅太善良了，童梅摆手笑笑，什么都不说。

除了不善于团结同事外，财务科长的工作还是不错的，不但业务熟练，对工作也很敬业。可是，因为树敌太多，当新的一年续签合同的时候，单位里一些人暗地里找老总反映，强烈要求辞掉财务科长。老总见这么多的员工都对财务科长有意见，犹豫之余，他找童梅谈话，想看看单位里这个平和公道之人是怎么看这件事情的。童梅实事求是地说：“财务科长工作能力是有的，也很敬业，而且还是工作了将近十年的老员工，一下子辞掉，是不是有点不合适。另外，财务科长刚按揭买了房子，母亲又刚做了心脏搭桥手术，经济压力比较大，所以情绪有点波动，估计过完这段后，经济上缓和了，她的情绪就稳定了。”

4

老总早就听闻童梅与财务科长两人之间有着过节，见童梅还替财务科长说公道话，觉得童梅的心胸真够宽阔的。

老总听从了童梅的意见，不过，还是找财务科长谈了话，告诉她要与同事处好关系，很多人要“弹劾”她，幸亏童梅说了公道话，老总还把童梅的原话说了，财务科长非常感激。

自从那次“弹劾”后，财务科长非常受震动，自己也收敛了很多，不但与以前那些关系紧张的同事开始缓和关系，而且与童梅的关系更是很快亲密起来，两人成了好朋友。



职场小贴士：

童梅不仅在工作中非常勤奋，更难得的是，她处理那些棘手的“特殊问题”非常有一套，很有领导能力。于是，进公司三年后，童梅就被提拔为公司的副总经理，主管单位的人事管理。老总说：“童梅最大的优点就是



能把单位的利益与个人的利益分出轻重缓急，是职场上难得的人才。”

第2节 您不是师姐，您是我的上司

一

大学毕业后，简静进入了一家外资公司销售部门做销售助理。所谓销售助理其实就是销售部其他员工的保姆：接听不完的电话，发收不完的传真，做不完的标书……这个销售助理可不是好干的。销售部里那些牛气的销售员自以为有业绩，干出了成绩，根本没把简静放在眼里，动不动就拿一大堆传真让简静发，他们却在一边享清福，稍微有点怠慢就横挑鼻子竖挑眼的。

在简静之前，已经连续有好几个销售助理辞职了，因为这帮子大爷、姑奶奶太难伺候了。简静拿的工资不到他们平均收入的三分之一，但是却是他们全体人员的受气包。简静生气地想：这个助理我不会做久的，我以后一定要做销售员，并且做销售业绩非常牛的销售员。于是，她平时工作中留了个心眼，偷偷观察他们是怎么工作的，细细揣摩他们是怎么与客户电话沟通的，是怎么灵活报价的(价格可以适当地浮动)，仔细研究他们是怎样做标书的。销售部里的每个人都有自己工作上的长处，简静暗暗学习他们各自的优点，很快就对销售工作熟悉了。

5

销售部的经理余红是简静的大学校友，比简静高三届。当然，简静进这个公司与余红没有任何关系，她是公司人事部门招聘进来的。

余红知道简静是她的校友后，觉得特别亲切，工作之余，她就经常找简静聊天，有时候，工作不太忙，就找简静到办公室谈心。

每个员工进公司后都有三个月的试用期，而三个月后的助理转正是需要部门经理同意后，然后再上报给老总，老总批准以后，才可以转正。部门经理同意转正的，一般老总都会批准，也就是说，部门经理的态度对处



于试用期的新员工的去留是非常重要的。

平心而论，简静的工作非常踏实，简静觉得自己一个外地人，读的大学也不出名，能在京城找份工作非常不容易，并且还是在外企。所以，简静非常珍惜自己的这份工作，从来不抱怨什么，干起工作来，像头不知疲倦的毛驴。

简静在单位对谁都客气，见谁都叫老师。销售部里的那些老员工虽然居高临下地使唤简静，但是对简静工作的勤奋和做人的谦逊还是很满意的，没有人对简静有任何意见。

简静和余红都是在西安的一所高校读的书，有着很多的话题和爱好：有几个教授都教过她们俩，都喜欢吃羊肉泡，都喜欢吃面皮，都喜欢逛繁华的东大街……

两人都喜欢看时尚杂志。那天，简静与余红讨论时尚杂志上的一篇《好女人都是狐狸精》的文章，两人哈哈大笑，余红说：“咱俩也都是好女人，那么，我们也都是狐狸精。我比你大三岁，我是大狐狸精，你是小狐狸精。”

有天中午，大家都吃饭去了，简静去敲余红办公室的门并大喊道：“大狐狸精，赶快去吃饭去！”门开了，余红满脸尴尬地望着简静，屋子里面，老总满脸疑惑地看着简静，估计她不明白简静怎么叫余红为狐狸精。

简静他们公司的老总是个女强人，最看重的就是自身的本事。简静没想到下班了，老总还在与余红谈工作，刚才的冒失让她和余红在老总面前都很尴尬……

二

因为简静在工作上非常敬业，另外，简静平时留心注意着其他业务员是怎么做业务的，学艺不如偷艺，简静感觉自己进步很快，于是就向余红申请要做销售员。余红也同意了，简静从伺候人的丫鬟(销售助理)变成了主人(销售员)。

干销售后，简静在工作上更加勤奋，她不仅经常自己掏腰包给客户寄上土特产，而且还隔三差五地给他们打电话联络感情，巩固关系。他们的



亲朋在北京如果遇到什么难事，简静都尽量使用她那有限的社会关系帮助他们，整天忙得团团转。说句惭愧话，简静对客户简直比对自己的家人还要好，给家人没有给客户打电话勤，也没给家人寄过特产，除非过年回家，给父母买点东西。

简静对客户做出的种种努力终于有了回报，她的业绩上升得非常快。简静为了发展新客户，巩固老客户，忙得连星期六与星期天都休息不好，因为要请客户吃饭，而他们平时上班的时候是没有时间的。

就这样，简静的打拼换来了业绩的直线上升，但是，简静的成绩却遭到了销售部其他同事的嫉妒，她们风言风语地说余红把一些老客户的资料给简静了，说她跟准了领导，省了很多力气等。甚至还有人说如果不是余红帮忙，简静肯定过不了试用期。一个同事不知道怎么怠慢了客户，这个客户以后就跟着简静了，这在销售行业上也是普遍的现象，如果不是恶意挖客户，而是客户自己选择，单位一般睁只眼闭只眼，毕竟肥水没流外人田，单位的业务没有流失。

就是因为简静与余红走得比较近，看起来私人关系好像不一般，于是，就怀疑简静是从余红那里要的那个客户的资料，然后简静“死皮赖脸”地求着客户把业务给她做。这样的分析很符合“逻辑”，于是，简静成了小人。这个同事干脆就与简静吵起来，后来冲动之下，居然哭哭啼啼地说：“太欺负人了，大不了姑奶奶不在这干了！”这事情闹大了，莫名其妙地把余红也牵扯进来了，余红与简静的私人关系也确实好，所以，余红百口莫辩，她没办法平息这件事情。

面对员工对自己的误解，余红联想到上次简静叫自己“大狐狸精”后，老总暗示她以后不要与个别下属太亲密，于是，为了在领导和下属面前显示自己的“光明磊落”，余红就开始冷落简静了。她要以牺牲与简静之间的友情来洗刷自己的“清白”，吃饭的时候也不再与简静一起出去，有时候见了简静，也只是淡淡地点一下头。为了以示“公正”，她故意给简静派了一些苦活，以表明她从来没有照顾过简静。订飞机票或者火车票一般是销售助理干的事情，但是，如果销售助理忙的时候，余红就把简静派去订



票，这等于削减了她干本职工作的时间。

自从余红“大义灭亲”后，她又重新赢得了大家的尊重与拥护。

简静一下子被孤立起来，她感到自己到了一个荒凉的小岛上。简静反省自己，觉得自己真是幼稚，当初不应该与这个师姐走得这么近，在职场上，只有同事与同事以及同事与上司的关系，绝对没有师姐、师妹的关系。自己平时在她办公室里与她长聊，表现了很多与她关系亲密的举止，这些其他同事看了自然心里有想法，当简静取得突出成绩的时候，人家自然想到是因为简静“功夫在诗外”的原因。

从此以后简静默默地工作，开始夹着尾巴做人，简静依然勤奋地工作，经历过这些事情后，她坚定了一个信念：在职场上，不要指望着别人，一切都要靠自己。简静以前是这么认为，经过了这些事情后，简静更加坚定地认为，职场没有救世主，一切都要靠自己。

三

8

很快，简静从以前没有城府的疯丫头变成了沉稳的人，如果说职场成长需要付出代价的话，那么，简静在销售部被当成孤家寡人就是给她上了沉重的一课。

简静振作精神，不把坏情绪带到单位，她勤奋地工作，每天来办公室都要打扫卫生。早晨见了每一个人，不管是领导还是普通员工，不管是本部门的还是其他部门的，简静都像以前那样主动问好。尽管北京的交通堵塞，简静每天总是起得很早。早到单位，因为这样不但可以打扫卫生，而且可以提前进入工作状态，那些踩着钟点进来的或者还吃着最后几口早点的同事，注定要经过一些时间才会静下心来进入工作状态。

简静不但把本职工作干好，还干了很多额外的工作。老总看在眼里，觉得一个人任劳任怨，但是任怨却非常难，她就对这个勤奋踏实的女孩有了非常好的印象。后来，当公司的仓库主管跳槽后，老总就把简静提拔为仓库主管，工资一下子涨了不少。

仓库在郊区，人员构成简单，简静能在那里安心地工作，心里一下子



轻松起来。

简静被提拔后的半年，余红从销售部部门经理的位置上提升为公司的副总，主管销售部、行政部、仓库。

为了以后把工作干好，取得几个自己分管部门领导的大力配合与支持，余红在一个星期天，专门请简静他们几个在饭店吃了顿饭。吃饭的时候，余红很亲热地与简静碰杯，说道：“师妹，以后师姐的工作，还得需要你大力支持啊！”简静点了点头，没说什么，简静抬头把一大口白酒饮了下去，酒很辣，也很呛人，简静的眼泪一下子被呛了出来，余红赶快过来给简静拍背，关切地说：“别喝得太猛，呛着就受罪了！”简静强作笑脸地点了点头。

职场上高升，是件值得高兴的事情，余红兴奋之余，把她和简静以前的不快忘记得一干二净，一口一个师妹，但是简静表现得很有分寸，根本没有热烈地响应。

那天吃饭的时候，简静一直都恭敬地称呼余红为“余总”。当最后走的时候，余红要留简静一起逛街，简静借口自己还有事情，然后与一个同路的同事一起打了辆出租车。

简静坐进出租车的时候，余红摇着手说道：“师妹，再见啊！”简静礼貌地点点头，但是，却始终没有叫“师姐”这两个字。

当出租车开动了的时候，简静在心里默默地说：“余红，你不是我的师姐，你是我的上司。”

第3节 吕布最大的错并不是爱跳槽

数年前，我在一家公司和齐琼是同事。当时认识齐琼的时候，他刚从另外一家同行公司里跳槽过来，他的办公间与我相邻。上班的第一天，齐琼被老总叫到办公室里聊了一个上午。上午下班的时候，齐琼才美滋滋地从老总办公室里出来，看他眉开眼笑的样子，好像很受老板的青睐，好像