

职场 3绝

张国庆 / 编著

做人

做事

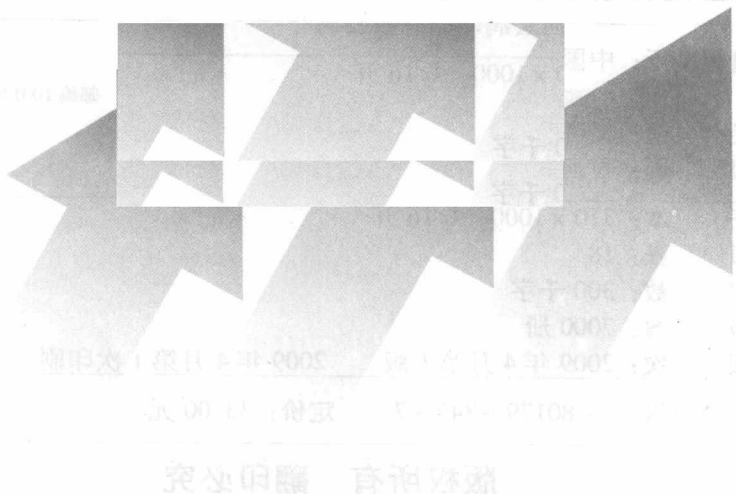
做秀

中国致公出版社

张国庆 / 编著

职场 3绝

做人 做事 做秀



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场三绝：做人、做事、做秀/张国庆编著. —北京：
中国致公出版社，2009.4
ISBN 978-7-80179-849-7

I. 职… II. 张… 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 (2009) 第 031942 号

职场三绝：做人、做事、做秀

编 著 者：张国庆
责任编辑：晓 明

出版发行：中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销：全国新华书店
印 刷：香河宏润印刷有限公司

开 本：710×1000 1/16 开

印 张：18

字 数：300 千字

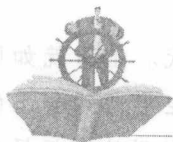
印 数：7000 册

版 次：2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80179-849-7 定价：33.00 元

版权所有 翻印必究

中国致公出版社



前言

1 亿, 4 亿, 10 亿。

这是唐骏从微软(中国)总裁到盛大总裁,再到新华都集团总裁兼 CEO 的身价,这也是他这个“打工皇帝”的职场发展之路。

对于这条道路,唐骏的心得是:做人,做事,做秀。

这短短的六个字看上去十分耐人寻味,更值得我们每一个身在职场的人好好学习。

首先,要会做人。做人绝对不是一个小题,而是关系到我们能成就多大事业的重要课题。是否善于做人,直接决定着他在职场的发展高度甚至一生的成败。人做好了,事半功倍;人没做好,事倍功半。凡是过不了做人这一关的人,不论其地位是高是低、身份是显是微,必然要在赢得人生胜局方面大打折扣。一个人不管有多聪明、有多能干,背景条件有多好,如果不懂得做人之道,就只能是一个小手工业者,靠着一点技术活着,成就有限,机会很少。《论语》里讲,人一生的抱负就是:“修身、齐家、治国、平天下。”为什么把“修身”放在第一位呢?道理就在于做事要先做人。“修身”顾名思义,是指修行自身,提高自己的修养,也就是学会如何做人。不管做任何事情,做人都是前提,没有修身的铺垫,就不懂得如何做人,那么一切理想和抱负都只是一句空话。因此,如果你想成就一番事业,就一定要懂得如何做人。

其次,要会做事。仅仅把人做好,离成功还是很远,既然身在职场,终归是要做事的,老板最终想要的,不是一个只会做人而不会做事的无能之辈。只有会做事,在自己力所能及的范围内去解决问题、作出贡献,才能对公司、对老板起到积极作用,才能获得自己所必需的



活资料，才能体现出自己的能力与价值。做事需要踏实肯干，只有肯付出才可以换来累累硕果；做事也要讲究方法，巧干才能让自己的事业精彩纷呈，直达成功的彼岸。

最后，还要会做秀。这是一个需要“秀”的年代。生活就如同一场接一场的秀，一个人“做秀”能力的高低决定他在生活舞台上的票房号召力。“酒香不怕巷子深”这句老话在当今竞争激烈的职场早已不再适用。如同明星要增加知名度就必须不断“曝光”自己一样，要想在职场上树立自己的个人品牌并提升其价值，就要走在“聚光灯”下，让别人看见你的光亮。如果一个人太收敛自己，就会让别人看不到你身上的闪光点，认为你平庸得像老鼠、麻雀、蚯蚓一样。只有成为众人当中的亮点、焦点、明星，让别人记住你，才能得到众人的关注；只有受到更多的关注，才能得到更多的机会，也才能更好更快地发展。

当然，在职场上“做秀”，绝对不是乱“秀”，更不是不讲分寸地猛“秀”。我们不仅要“敢于做秀”，还需要“善于做秀”；既要提高“出镜”的量与质，确保“做秀”完成后的正常收获，也不要让人感觉到自己的表现欲过强，甚至让人产生一种威胁感。

不管是做人、做事还是做秀，仅有其一都是不完整的。它们必须有机地结合在一起，互相铺垫又互相促进，才能发挥出最大的威力。为了让职场上的有志之士更好地掌握做人、做事以及做秀的技巧和三者的互用时机，我们特别推出了这本书。

本书深入挖掘了大量蕴涵非凡智慧的实用方法，对职场人士如何做人、怎样做事、怎么做秀的方法及谋略做了细致的介绍，并联系古今中外具体的人事经验，阐述了它们在不同情况下的不同用法。力求使读者能够全面、直观地了解其具体操作过程以及在操作中必须注意的问题。使人读后能学，学后能用。读过此书后，可以让渴望在职场上取得成功的人们，在职场的道路上拥有更多的朋友、更足的助力、更好的发展、更辉煌的明天。

编著者



目录

上篇：做人

——是否善于做人，决定一生成败

做人绝对不是一个新问题，而是关系到我们能成就多大事业的重要课题。是否善于做人，直接决定着我们在职场的发展高度甚至一生的成败。凡是过不了做人这一关的人，不论其地位是高是低、身份是显是微，必然要在赢得人生胜局方面大打折扣。

第一章 万事不会，但绝不能不会做人 2

1. 务必牢记“先做人，后做事”之理 2
2. 不会做人，就不会拥有好人缘 4
3. 怀着“以和为贵”的心态去做人 7
4. 正直是堂堂正正做人的根本 9



5. 做人“太精明”未必是一件好事 12
6. 做人懂得感恩才会有成功和快乐 14
7. 没有“良心”的人往往会吃苦果 16

第二章 让自己成为一个值得信赖之人 20

1. 诚实是赢得别人信任的基础 20
2. 把“人无信不立”作为做人的准则 22
3. 切实做到恪守承诺、有诺必兑 24
4. 宁在人前骂人,别在人后说人 27
5. 把赢得上司的信任作为重中之重 30
6. 忠诚是赢得上司信任的基石 32
7. 挡住诱惑,不做背叛公司的事情 34
8. 与同事建立起互相信任的关系 37

第三章 做人冷漠自私,必然遭人排斥 40

1. 别人的脸上其实就是你的表情 40
2. 真诚地关心自己周围的同事 43
3. 关心和帮助他人就是给自己铺路 45
4. 既要乐于助人,也要乐于被助 47
5. 做人处事不能只图自己方便 50
6. 不能把所有的功劳都揽过来 52
7. 关键时刻要勇于替人适当揽过 55

第四章 善给别人留路,自己才有出路 58

1. 给人留面子,自己才会有面子 58
2. 即使是死敌也要顾及对方尊严 60
3. 逼迫别人认错往往是适得其反 62
4. 不懂得宽容只会使自己举步维艰 65

5. 得理而饶人,更易赢得人心	69
6. 千万别做“与虎谋皮”之事	71
7. 不要挡住了下属的发展之路	73
第五章 吃透直与曲相结合的做人学问	77
1. 有时候人们并不喜欢“真实”	77
2. 不要成为毫无掩饰的“透明人”	79
3. 不可处处表现自己“真实”的一面	81
4. 做人不能以自己的喜厌确定友敌	83
5. 迁就别人一定要有个底线	84
6. 乐于助人,但也要学会拒绝	87
7. 不要让愚忠害了自己和组织	89

中篇:做事

——既要踏实肯干,又要讲究方式方法

做事是立身成人的必要技能,不做事,做人就没有内涵。因为,我们生活资料的获得、能力与价值都要通过做事来体现。做事需要踏实肯干,只有肯付出才可以换来累累硕果;做事也要讲究方式方法,巧干才能让自己的事业精彩纷呈,直达成功的彼岸。

第一章 为自己找一个真正的用武之地	94
1. 了解自己在哪里能实现最大价值	94
2. 对职业发展进行全面的规划	95



3. 选择与性格想匹配的职业	99
4. 把兴趣作为择业的重要参考	101
5. 找到最能发挥自己特长的的工作	104
6. 压对牌赢一局,跟对人赢一生	106
7. 职业观决定着你的职业高度	109

第二章 欲成非凡之人,先做平凡之事

1. 踏实做事才能夯实根基	112
2. 要想高成,必先低就	114
3. 把自己的工作当做一回事	116
4. 好高骛远会使人一事无成	118
5. 做好小事才有机会做大事	120
6. 静心走好脚下的每一步路	123
7. 勤能补拙,更能让人脱颖而出	125

第三章 做事要为单位着想,要为老板着想

1. 不要总觉得老板是在剥削你	127
2. 做事,要有起码的敬业精神	129
3. 多问问自己能为公司做些什么	131
4. 以主人翁的心态对待公司	132
5. 与所在的企业同甘共命运	135
6. 不要总是想着拿多少钱做多少事	138
7. 比老板更积极主动地去工作	140
8. 主动站出来为老板分忧解难	142

第四章 工作中要善于抠细节、防漏洞

1. 忽略细节就很难把工作做好	144
2. 机会往往就潜藏在小细节之中	146

3. 养成做事精益求精的好习惯	148
4. 至善至美来自于细致的规划	149
5. 想别人没想到的,做别人没做到的	151
6. 别让小便宜影响了自己的前程	153
7. 每走一步都要有精准的算计	156
8. 工作之外的细节也不可掉以轻心	158
第五章 在提高做事的成效上多下工夫	160
1. 方向错了,努力只会是徒劳	160
2. 半途而废也是成功的必要条件	162
3. 并非所有的事都需要努力去做	164
4. 劈柴不照纹,累死劈柴人	166
5. 要更聪明而不是更忙碌地去工作	169
6. 总是加班的人往往会得不偿失	172
7. 做事有条理才能提高工作效率	175
8. 在满腔热情中要多留个心眼儿	177

下篇:做秀

——用适当的包装提高自己的档次

任何东西都需要包装,不去包装就会显得档次低。如果一个人太收敛自己,就会让别人看不到你身上的闪光点,认为你平庸得像老鼠、麻雀、蚯蚓一样。生活如同一场接一场的秀,“做秀”能力的高低决定着你在生活舞台上的票房号召力。



第一章 想成功就要走在“聚光灯”下 182

1. 不仅要会做事,还要会“做秀” 182
2. “推销”自己是一生都要做的事情 185
3. 千万不要总是觉得“不好意思” 187
4. 表现自我需要胆量来支撑 189
5. 关键时刻要有“亮剑”精神 191
6. 敢说该说的话才能抓住机会 194
7. 展现出的特长要为主司所重视 196

第二章 千方百计提升“出镜”的量与质 198

1. 尽量让更多的人关注自己 198
2. 善于让自己进入领导的视野 201
3. 汇报是展示自己的重要途径 204
4. 主动做别人不愿意做的“苦差事” 206
5. 到最容易出成绩的岗位上去工作 207
6. 热情地公开拥抱你的竞争对手 209
7. 用别人的层次来提升自己的层次 212
8. 以良好的名声赢得“群众基础” 214

第三章 有绝活才有“秀”出自己的资本 219

1. 拥有实力是得到他人重视的基础 219
2. 一定要找到自身独特的“卖点” 222
3. 核心竞争力就是那“一招鲜” 223
4. 尽快成为你那个领域的专家 225
5. 一定要不断地提升自己的价值 227
6. 苦练绝活,关键时刻亮出来 230
7. 为自己树立起良好的个人品牌 232

第四章 让良好的外在形象为自己加分	236
1. 要顺应“以貌取人”的大众潮流	236
2. 让衣着展现出自己的品位和气质	238
3. 化妆和饰物搭配绝不可忽视	240
4. 让衣着与自己的身份相匹配	242
5. 让自己拥有正确而优雅的仪态	244
6. 在言行举止中显得精明强干	247
7. 不要让小习惯毁了自己的形象	249
第五章 把握好展现自己的分寸与禁忌	253
1. 别让自己显得过于与众不同	253
2. 初到一个新环境时要锋芒内敛	256
3. 不要过早露出自己的“野心”	258
4. 学会淡化同事的嫉妒心理	260
5. 主动示弱,向别人“拜师学招”	263
6. 千万不要与上司争抢“镜头”	265
7. 不要显得比上司还要聪明能干	268
8. 可以功高,但万不可以震主	272
主要参考文献	276



第一章

万事不会，但绝不能不会做人

职场上呼风唤雨的奥妙，在于做事，更在于做人。一个人不管有多聪明、有多能干，背景条件有多好，如果不懂得做人之道，空怀热切的期盼，或者只是揣着一厢情愿的想法，那么，他最终的结局肯定是职位越来越低，事业越做越小，路越走越窄。

1. 务必牢记“先做人，后做事”之理

成功者之所以成功，在于做人的成功；失败者之所以失败，在于做人的失败。这不是大话，而是实话。美国著名的人际关系专家布鲁斯说：“做人不是一件可有可无的事，像踢掉脚下的一块石头，而是时刻都要修炼的，就像拣拾一块你喜欢的石头一样。否则，你就不会找到自己一生最有力的支撑点。”也许你不相信，那么，请先看一个常见的例子：

退伍军人吴先生去一家建筑公司应聘，面对坐在对公司的总经理，吴先生讲了自己许多的优点，如带过兵，会管理人，也会管理，在部队里学了不少地方上学不到的东西，虽然没有大学毕业证书。这些都没有让总经理心动，但吴先生离开应聘现场时的一小动作——将自己坐过的椅子搬回原处，却引起了这位总经理的注意，并影响到他的聘

任决定：降“格”以求，公司录用了吴先生。因为，总经理认为：搞我们这一行的就是要有滴水不漏的精神，不能有任何一点疏忽。

在三个月的试用期开始时，吴先生与三位同时被聘任的大学生一起被派往一个建筑工地，整天同民工们一起干活，一身泥、一脸灰、一头汗。不出三天，三名大学生打起了退堂鼓，而吴先生却想到工作难找，虽然心中犯嘀咕，但还是咬咬牙坚持了下来。

十几天后的一天中午，工长与工地管理人员都先走了，可天眼看就要下雨了，吴先生看见工地上有十几包水泥要被雨淋湿，就请没走的工友一起把它们搬进工棚中。可没有人帮忙，吴先生只好一个人将十几包水泥搬进了工棚，累得一身臭汗，直喘粗气。有人说：“这些水泥又不是你的，操哪门子闲心。”也有人说：“当兵的就是与咱们老百姓不同。”

这时，公司总经理正在对面的一栋楼上站着，这一切都被他看得清清楚楚。

第二天，吴先生被通知让他到总经理办公室去一趟。吴先生走进办公室时，看到了总经理脸上露出的少有的笑容，并说：“工地你就不必去了，就留在公司里帮我吧，你已经完全合格了！”

一年后，吴先生成了公司的业务部门主管。

有时候，一件事情不是你能不能做好的问题，而是你想不想给别人做好的问题。任何事情只要付出时间和精力都是会有回报的，问题是你想不想把它做好。有些时候那只是一些小事，其实这种小事最能体现人的品格。

人的一生就是做事的一生，在做事中做人。同样是做事，有的人事业成功，德高望重；有的人碌碌无为，被人轻视；同样是搞技术工作，有的人干得有声有色，有作为、有威信、有地位，有的人却无声无息，存在与不存在几乎一个样；同样是一名教师，有的人受学生欢迎，有的人不受欢迎；同样是一名生意人，有的人赚钱，有的人赔本；同样是一名国家干部，有的人成了模范，有的人进了牢房……根本的区别就在于



做人的哲学和方法不同，结果就完全不同。

如何做人是人生一门深奥的科学，是值得我们每个人去认真研究和实践的问题。《论语》里讲，人一生的抱负就是：“修身、齐家、治国、平天下。”为什么把“修身”放在第一位呢？道理就在于要做事就要先做人。修身顾名思义，只是指修行自身，提高自己的修养，也就是学会如何做人。不管做任何事情，做人都是前提，没有修身的铺垫，就不懂得如何做人，那么一切理想和抱负都只是一句空话。因此，如果你想成就一番事业，请务必牢记“先做人，后做事”之理。

2. 不会做人，就不会拥有好人缘

人缘既是一种感情凝聚，又是一条利益通道。人缘对于任何人来说，都是一种非常重要的资源和财富。

要想拥有好人缘就得先学会做人。一个自私、对他人冷漠视之、缺乏热情的人，是无法让别人喜欢的，你必须学会关心别人，为别人付出，注意帮忙和合作，这样才能增进彼此间的感情，赢得别人的信赖和帮助。

施伟进公司不过一年半就由一名小小的业务员做到了业务经理，这简直是有点不可思议。是因为施伟的工作业绩特别突出吗？不，比他业绩好的业务员还有很多，其实老总看重施伟的原因是挺复杂的，但主要的一点是：施伟会做人，人缘好！人缘好就是凝聚力，便于团队协作，这一点对于业务部门尤其重要。施伟为人谦逊，整天乐呵呵的，对人没有架子，公司里每个人跟他关系都不错。自从施伟当上业务经理后，也没见他为了业务工作而骂过员工，但业务部的业绩却是越来越好，业务部的所有人员也变得特别团结。在总结会上，老总很高兴，当即决定给施伟加薪。

施伟凭借着自己的好人缘，从一名业务员一跃而成为了业务经理，

可以说人缘对他的影响是巨大的。工作与生活中，一个人如果能处理好自己的人际关系、拥有一个好人缘，那么他开创成功未来的几率就会加大。有时候，好人缘甚至比机遇和才能更容易让你走向成功。

在这里，还有一个反面的例子：

刘昆毕业于某名牌大学计算机专业，在计算机方面极具才华。他对自己的能力也非常自信，常说自己是“本科的学历，硕士的水平”。华东某软件开发公司慧眼识珠，把他从众多的应聘者中挑选出来，在和他做了一番深谈之后，公司老总更是对他大加赞赏，甚至直接把开发一款中型游戏软件的任务交给了他。

刘昆是非常幸运的，他的大多数同学都还在当程序员或普通的系统工程师，他却可以担当大任，主持开发游戏软件，刘昆也决定抓住这次机遇，大干一场。一段时间后，老总从香港开完会回来，询问项目进展情况，刘昆却满脸委屈地向老板抱怨起来，“那些人到底是什么意思？他们都不配合我的工作！真人模特换了一个又一个，动作设计迟迟不出来，系统方面不合作，这工作到底怎么再做下去？”公司老总大为震惊，这是公司以前从未出现过的问题，他马上召来了除刘昆之外的开发组成员了解情况。第二天，他面色凝重地把刘昆约到自己的办公室：“年轻人，你的才华出众，真的很让我喜欢！可是你知道开发组的工作人员对你是怎么评价的吗？他们说你自私霸道、不通人情事理，每个人都不喜欢你！你应该知道团队合作对一个公司的重要性，我不能为了你一个人而触犯众怒，所以非常遗憾，我必须把你撤换下来，调到别的岗位上去，希望你能认真地考虑一下如何做人的问题，那很重要！”刘昆谢绝了公司老总的调职，离开了这个本来可以让他大展拳脚的公司。

刘昆本来拥有一次绝好的发展机遇，但却因为不会做人导致人缘不好而失去了它，这实在是非常可惜。其实，生活中有很多刚踏入社会的年轻人都存在这方面的问题，他们过分强调个人才能，强调发展机遇，但对如何做人、如何赢得好人缘却不够重视，结果他们往往在与成功只差一步的地方惨遭滑铁卢。