

玩好你手中的魔方



——职场生存智慧



黄采茵 著

浙江人民出版社

玩好你手中的魔方

——职场生存智慧

黄采茵 著

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

浙江省版权局
著作权合同登记章
图字:11-2003-141

玩好你手中的魔方:职场生存智慧/黄采茵
著.—杭州:浙江人民出版社,2004.12
(职场加油站)

ISBN 7-213-02937-1

I.玩... II.黄... III.人际关系学—青年读物
IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 123602 号

玩好你手中的魔方

——职场生存智慧

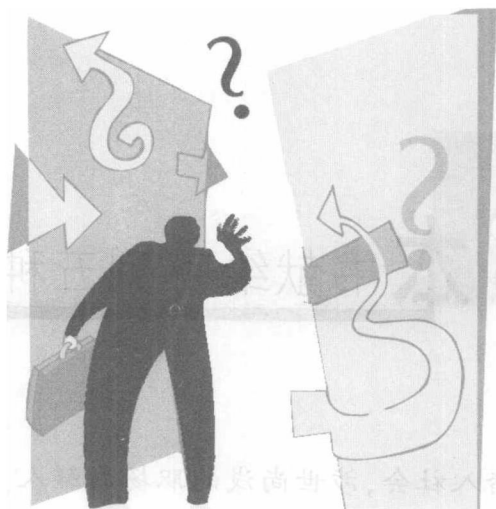
黄采茵 著

出版发行 浙江人民出版社
(杭州体育场路 347 号)
市场部电话 0571—85061682
激光照排 杭州天一图文制作有限公司
印 刷 杭州富春印务有限公司
(杭州桐庐瑶琳镇)
开 本 880×1230 毫米 1/32
印 张 6 插 页 2
字 数 10.4 万
印 数 1—5000
版 次 2004 年 12 月第 1 版
2004 年 12 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 7-213-02937-1
定 价 13.00 元
如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。



本书献给下列五种人

- 刚踏入社会,涉世尚浅的职场新鲜人。
- 眼中只有事业,全然不顾办公室人际关系的“呆头鹅”。
- 懂得学会“智慧地生存”的聪明人。
- 乐于替他人排忧解难的心理指导师。
- 希望尽其所能,多传授一些生存经验、生存智慧给孩子的慈父慈母们。



职场并不是像你想象的那么简单,所以,你在阅读本书之前,请先做一道智力测试题:

在职场竞争日益激烈的今天,你有走歪一步、走岔一步、走错一步、不撞南墙不回头的本钱吗?



刚毕业

职场新人等于零!

职场新人等于零!
职场新人等于零!



每个魔方都有 N 种玩法，
玩好你手中的魔方！



出版缘起

生活是一门学问，而且是一门很复杂的学问，其中包含了激烈的竞争。中国有句流传千百年之久的老话：“明枪易躲，暗器难防。”各式“人际暗箭”和变化颇多的职场气氛，无不考验着每一个人对环境的应变能力和工作智慧。

我们不否定人性本善，但也不否定人性中的邪恶面。除非你深得幸运之神的青睐，否则你的人生，一路上遇到的都是大好人的几率，不论分子是多少，分母都接近无限大。换句话说，这种几率等于零，如果你不会处世待人，遇到的麻烦，绝对比你想象的要多得多！

因此，针对社会的现实面，我们出版了《玩好你手中的魔方——职场生存智慧》这本书，辛辣、率真，直中要害。

千万别以为自己是无师自通的“高人”，抽出半小时原本用来看电视肥皂剧的时间，认真地读读本书，相信你一定会有意想不到的收获和感慨。



序

俗语云：“所有对你施予恩惠的人，都有他自己的目的。”

诚心行善之人，求的是自己的心安；爱你的人，要的是他的幸福；骗你的人，要的是他最终想要的东西。

所谓“防人之心不可无，害人之心不可有”，此话强调的是一种自卫之术——即自我保护观念。

有人认为：被骗的人有90%是咎由自取。

因为被骗者人性中的某些弱点被利用了，遂让欺诈者达到了目的。在诸多的人性弱点中，最可悲、最常被利用的就是“贪”。只要你不贪，想要欺诈你的人就很难得逞；问题是，想要不贪，你能做到否？

任何生命形式，存在的目的不外乎：寻找食物、寻找合适的居住场所、繁殖。这三个目的都是很“自我”的，当你饿的时候，很难先喂别人吃饱；当你居无定时，无法去可怜和帮助那些无家可归的流浪汉；当你为了自己的

子女忙得天昏地暗时,还有闲心管其他人的孩子吗?

所以,当有人对你表现出过度的善意时,你就该有所警觉了,切记通常当白痴的人是你,而不是对方。

希望通过这本书中记录的案例,让你学会举一反三,在职场上成为一个如鱼得水的幸运者。



目 录

出版缘起 1

序 1

建昌倒霉该怪谁 1

狡兔死,猎狗最好自动闪一边 7

你对公司越重要,就越不能拿架子 14

你是下棋人,还是被操纵的棋子 21

你越表现得清高,就越显出别人的卑贱 27

“垫背冤大头”的代名词 33

别在办公室找亲姊妹 39

做人太心软,都是你自己的错 45

多嘴的下场 52

美丽遭人忌 58

要有“铁石”心肠 64

小心人际陷阱 70

宁可得罪魔鬼,也别惹恼爱嫉妒的女人 77

别关心老猫晕倒在钢琴上 85

溺水者大多会游泳	90
草率的爱情	99
老实,不应该 = 愚笨	108
内举要避亲	115
公司没有白吃的午餐	121
天下没有“白拿”的礼物	127
当你失去戒心的时候,就是倒霉的时刻	133
不要成为活体试验品	140

职场另类生存智慧 147

积极法 148

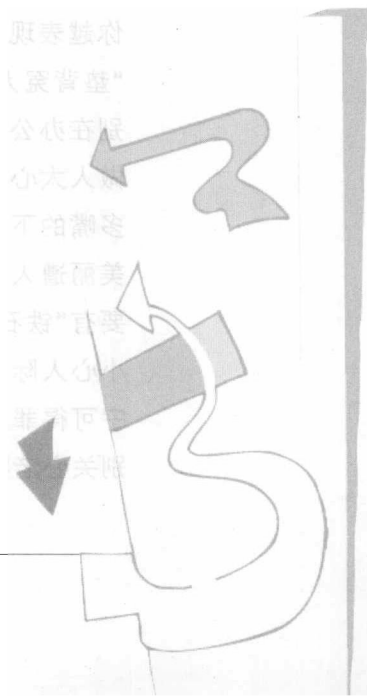
温和法 156

消极法 163

职场病 172

——十四种最令人讨厌的行为

目 录



建昌倒霉该怪谁

别让自己成为别人除之
而后快的目标。

在中部拥有八家连锁大卖场的永福量贩店,是个典型的地方型企业,经营者多年以前以一个水果商的独特眼光,在财团与国际连锁店的重重“包围”之下,硬是抢下一块综合商品百货的大饼。这的确需要过人的经营理念和勇于突破的精神。

由于近年来不断攀升的失窃率,总公司毅然决定在卖场出口设置稽查人员,以抽检的方式核对客户发票与推车中的物品,避免有“漏付”行为。

这项措施一宣布,各分店经理无不感到诧异与不解,因为设置稽查人员,必定引起顾客的不满,谁也不喜欢有被当成“小偷”的感觉。如此一来,顾客还愿意再度前来“受辱”吗?



不满归不满,但是谁也不敢不执行,毕竟他们都清楚董事长的脾气,即使是错误的决定,他也一定是令出如山,不容更改。

永福量贩店西屯分店经理建昌的反应最激烈,因为西屯分店的客户群相当庞大,竞争对手也很多,如果真的实施稽查制度,只有一个结果——关门大吉!

“经理,总公司的这项措施,在我们这里绝对不能实行!”志伟副经理看穿了建昌的心事,赶紧敲边鼓。

“哎,是啊,是啊,公司这样决定也应该考虑到各分店不同的客群属性。”建昌无力地答道。

“依照公司的做法,我估计,第一个季度大概要掉下百分之五到百分之十的业绩,第二个季度以后恐怕更惨,说不定撑不到一年,我们就要垮了。”志伟分析道。

“这正是我担心的,万一分店被迫关门,那我们岂不是要回家吃自己了。”建昌忧心不已地说道。

“所以,有必要修正公司的这项措施。”志伟说。

“怎么个修正?”建昌问。

“既然经理你的看法跟我一样,那我们干脆用‘阳奉阴违’的手段去应付吧!”志伟提议。

“往下说,怎么个‘阳奉阴违’?”建昌眼睛一亮,等着志伟这位得力助手拿出一个两全其美的对策。

“我们按公司的要求设置一名稽查人员,但是他不必去做得罪客户的事,只要留意是否有人故意忘了付推车里的货款,一旦有事,再出面也不晚。”志伟答道。

“万一……万一总公司知道呢？”尽管建昌内心暗暗大叫一声“好”，但还是故意考验志伟。

“天高皇帝远，总公司要是派人来检查，我们不妨搭搭‘花架子’给他看。不会露馅的。”志伟躊躇满志地说。

“那你可要多留神呀！”建昌很高兴有志伟这样的副理，让他轻易解决了让他头痛好几天的问题。

果然没多久，各分店就不断传来客户的抗议电话，虽然表面上还看不出业绩有任何下滑，但也确实给各分店经理造成了极大的困扰。

唯独西屯分店，因为志伟的“阳奉阴违”计划，稽查人员的设置未受到顾客的抗议，因为那只是虚设的一项职务而已。

然而，好景不长，不知怎么走漏了风声，总公司特地派员来到西屯分店暗察，果然发现建昌没有认真执行公司的措施。刚愎自用的董事长知道真相后，在火冒十八丈之余，立即以“不执行公司政策”为理由，开除了建昌，同时提升志伟为西屯分店经理。

被开除的建昌离职后，有一天特地去西屯分店买东西，没想到结账后，被一名新雇的稽查人员拦下，要求他取出发票来核对货品。



他山之石可以攻错

——替建昌把脉

西屯分店“阳奉阴违”的做法是怎样走漏风声的？难道是顾客告密？当然不可能。那么告密者是谁？

请你猜猜“他”是谁？倘若猜不出来，你的《职场心理学》可能要重修了！是他呀！那是你猜的，可不是我说的哟！

为什么不能肯定？因为没有证据！

任何一个对提升职务有企图的人，绝对会想尽办法移开前进路上的那颗“石头”。

横亘在你前途的那颗石头，往往就是你的顶头上司。只要他不往上高升或者离开，永远占着那个位置，那么你就只有在下面苦苦等候。

换成是你，是否会有更“积极”的手段来移除那颗石头呢？

所以说，在这起“阳奉阴违”事件里，建昌一心为业绩着想而采用志伟的建议，没有错；志伟尽到为经理分忧解愁的责任，也没错；公司为了日后各分店能够确实执行高层政令而开除建昌，当然也没有错。

没有人有“错”，难道是你错了？

不，错的是人性，对的也是人性。

处在竞争的环境中，你的失败才能造就另一个人的成功，例如期货市场，你赚了钱，表示有人赔钱；你赔钱，那就是有人的存款多了一些。

这是一个此消彼长的现实世界，建昌身边的得力助手，就是将建昌视为石头的人。



六秒钟护一生

一二三，放！一二三，放！生存是一场拔河比赛，你也可以一二三，放！跌他个四脚朝天，你自己也摔得个狗吃屎。