

中国第一本本土职场红宝书

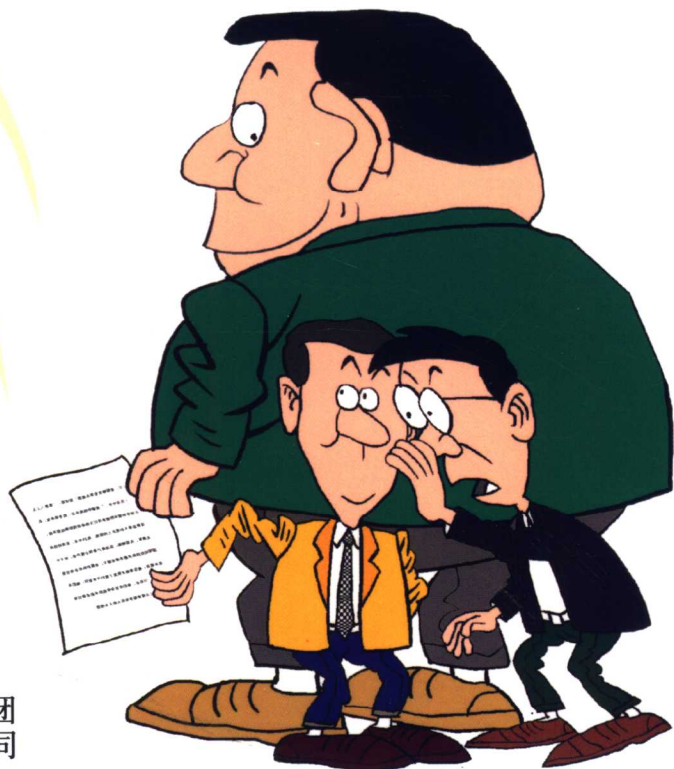
挠的都是痒处

NAODE
DOUSHI
YANGCHU

李亚飞 辛迪 / 著

中国特色、喜闻乐见
深入浅出、寓教于乐
老板送员工最好的礼物
教师给学生最好的范例
朋友之间最真的关爱

中国出版集团
中国对外翻译出版公司



中国第一本本土职场红宝书
朋友之间最真的关爱

培养本土职业精神的守则
老板送员工最好的礼物

挠的都是痒处

——职场定律66条

李亚飞 辛迪 ◎著

傅显渝 ◎配图

职场总定律

- 一 老板永远是对的，
- 二 当怀疑老板不对时；请参照第X条。

中国出版集团
中国对外翻译出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

挠的都是痒处/李亚飞著. —北京: 中国对外翻译出版公司, 2006.6

ISBN 7-5001-1192-4

I. 挠... II. 李... III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 056064 号

出版发行 / 中国对外翻译出版公司

地 址 / 北京市西城区车公庄大街甲 4 号 (物华大厦六层)

电 话 / (010) 68359376 68359303 68359101 68357937

邮 编 / 100044

传 真 / (010) 68357870

电子邮件 / ctpc@public.bta.net.cn

网 址 / www.ctpc.com.cn

策划编辑 / 赵铁伶

责任编辑 / 徐小美

责任校对 / 刘竞

配 图 / 傅显渝

封面设计 / 大象设计工作室

排 版 / 巴蜀龙腾

印 刷 / 河北省高碑店市鑫昊印刷有限责任公司

经 销 / 新华书店北京发行所

规 格 / 880×1230 毫米 1/32

印 张 / 7.75

字 数 / 100 千字

版 次 / 2006 年 6 月第一版

印 次 / 2006 年 6 月第一次

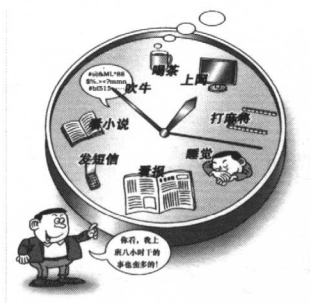
ISBN 7-5001-1192-4

定价: 15.00 元



版权所有 侵权必究

中国对外翻译出版公司



目录

Contents

引子	1
----------	---

老三篇之第一篇

做个好下属

第 1 条. 千万不要认为老板容易	9
第 2 条. 千万不要拿老板当公仆	13
第 3 条. 与老板同舟共济	17
第 4 条. 处处维护老板的权威	23
第 5 条. 千万不要指望与老板交朋友	25
第 6 条. 千万不要主动请老板吃饭	29
第 7 条. 千万不要私自造访老板家庭	31
第 8 条. 千万不要贸然给老板送贵重的礼物	33
第 9 条. 千万不要无故拍老板马屁	37
第 10 条. 千万不要顶撞老板	39
第 11 条. 千万不要纵容老板	41
第 12 条. 千万不要戏弄老板	45

第 13 条. 千万不要妄想与老板联姻	47
第 14 条. 千万不要落井下石	51
第 15 条. 千万不要在背后评价老板	53
第 16 条. 千万不要在上司和同事面前摆阔	57
第 17 条. 千万不要看“老板是靠不住的”一类的书 ...	61
第 18 条. 千万不要忽略了解老板的个性	65
第 19 条. 千万不要认为上司比你傻	69
第 20 条. 千万助自己的顶头上司出色	71
第 21 条. 千万不要越级活动	73

老三篇之**第二篇**

做个好同事

第 22 条. 学会欣赏他人,善于合作	77
第 23 条. 千万不要自视甚高	79
第 24 条. 千万不要呈怀才不遇状	81
第 25 条. 千万不要和同事做知己	85
第 26 条. 千万不要做“长舌妇”	87
第 27 条. 千万不要嫉贤妒能	91
第 28 条. 千万不要拉帮结派	95
第 29 条. 千万不要欺生	99

第 30 条. 男女搭配,干活儿不累	101
第 31 条. 危险的办公室恋情	107
第 32 条. 千万不要搞“恐怖袭击”	111

老三篇之**第三篇**

做个好职员

第 33 条. 千万要认清就业形势	117
第 34 条. 千万不要把公司当成自己家	121
第 35 条. 把你的职业当成事业来做	123
第 36 条. 千万不要泄露公司的秘密	127
第 37 条. 千万不要忘记礼仪	129
第 38 条. 千万不要忘记穿着得体	133
第 39 条. 千万不要忘记整理办公环境	137
第 40 条. 千万要机动灵活	139
第 41 条. 千万不要牢骚满腹	143
第 42 条. 千万不要情绪失控	147
第 43 条. 千万不要急于邀功请赏	151
第 44 条. 千万不要把求职简历弄得过于花哨 ...	155
第 45 条. 千万不要把自己当成“玻璃人”	159
第 46 条. 千万不要不切实际	161

第 47 条. 千万不要眼高手低	165
第 48 条. 千万不要忽视细节	167
第 49 条. 千万不要虚耗时间	171
第 50 条. 千万不要有消极心态	175
第 51 条. 千万不要弄虚作假	179
第 52 条. 千万不要做演说家	181
第 53 条. 千万不要驴子拉磨	187
第 54 条. 千万不要忘记“充电”	191
第 55 条. 千万不要盲目“充电”	193
第 56 条. 千万不要忘记保重身体	197
第 57 条. 千万不要对企业心术不正	199
第 58 条. 千万不要幻想人性化管理	205
第 59 条. 千万不要私自批评公司制度	207
第 60 条. 千万不要因小失大	211
第 61 条. 千万不要做事后诸葛亮	215
第 62 条. 自觉维护集体形象	219
第 63 条. 千万不要吃着碗里, 瞧着锅里	223
第 64 条. 离开时, 像一个绅士	228
第 65 条. 离开后千万不要诋毁前公司	233
第 66 条. 好马也吃回头草	235
编 后 语 千万不要忘记随身携带《挠的都是痒处》	239
《挠的都是痒处》读者问卷调查表	

引子

李嘉能教授任职于国内某名牌大学管理学院，教授 MBA 课程已经有 10 年。他的学生来自五湖四海，身份形形色色：有身家上亿的私企老总，有踌躇满志的政府官员，有高学历的企业高层和中层管理者，有不甘平庸的普通白领……他们在职场摸爬滚打了多年，深知中国企业的“生态环境”和“游戏规则”。他们已经或者即将成为政府、企业的精英，期望通过 MBA 的学习，早日走上高级职业经理人的位置或者为自己创业打好基础。

但近来他们常常在李嘉能教授面前抱怨，因片面强调和国际接轨，他们的教材和案例大多援引自国外，其文化根基在西方，应用环境的“契约精神”、诚信度和法制程度都已经很高，其管理者和员工职场素质也相当成熟；而中国企业内部的弊端大多根植于中国传统文化。把西方的企业文化完全移植到中国的土壤里以引领和构建中国的企业文化，肯定会水土不服；以西方的药方来根治中国企业的痼疾，显然有些“病急乱投医”。

“音乐对于聋人的耳朵是不存在的！中国很多职场人士对职业素质的理解同聋人对音乐的理解差不多。”来自某大型乐器公司的总裁杨天成先生形象地说。

“西方的先进理论还是必须和中国的实际相结合，就如同

引子

马列主义在中国只有发展为毛泽东思想才能够取得中国革命的胜利一样。我们需要的是嫁接，而不是移植。”身为公务员的高升桥主任说话方式很有个性，引起了共鸣。

“西方的理论适用于企业现代化程度已经非常高的国家，中国人的价值观、思维方式、行为举止都和西方人大相径庭。在中国，市场经济口号的提出也仅区区 10 年，企业生存土壤，比如法律、行规、惯例、习俗、道德水平等等都与国际不完全接轨，囫囵吞枣、生搬硬套肯定行不通，我们需要的是针对中国企业对症下药的东西。”某集团公司副总韩尚华深有感触，他经历过国企、外企和私企的磨练，对中国各类职场虽未全部身临其境，却感同身受。

“有些中国企业的怪病还是要用‘中医’来对付。”张舒妤说，她是某公司人力资源主管，见识过企业中稀奇古怪的现象和形形色色的嘴脸。

“外国的理论比较枯燥、生涩，光那些名词就令人费解，那些案例只有放入西方文化中才显得精辟，那些幽默也只有具西方文化背景的人才会付之一笑，打个比方吧，在西方说某人是狐狸，那是夸奖别人睿智，在我们这里你试试看！我们需要一本为中国职场人士量身定制的指南性书籍。”年轻白领陈雅姿说。

引子

“我们需要从零开始!”有人附和。

.....

学生们的呼声感染、触动了李嘉能教授，他们的心声与他多年的教学体验不谋而合，他觉得已经到了实施自己谋划已久的科研计划的时候了。

在不久后的一次“拓展训练”(Outdoor Development)中，李嘉能教授像宣布一个重大好消息一样告诉自己的学生们：这次“拓展训练”的目标就是由他们打造一套在中国行之有效的职场规则；学生们都很兴奋，却又很犹豫。

“MBA教材是大师们长年累月心血的结晶，我们可是看着他们的书，看着他们的教诲成长的。”赵卓越笑着说。

“是呀，我们是谁呀？”高升桥也直摇头。

其他人也都似乎缺乏信心的样子。

“你说你行，你就行！”李嘉能教授目光炯炯地看着大家，“你们都是管理精英，你们有严谨的思维，你们有丰富的职场经验，每天都有大量的故事在你们身边发生，你们最清楚中国的职场人士最需要什么，为什么不行？久病成良医嘛！”他补充道，“何况，我们只是做个试验，拓展嘛，就是尝试未知的领域。”

“那会做出什么样的东西来？”陈雅姿津津有味地问。

引 子

“不拘一格，没有菜谱，没有佐料，原料自己去找，现在谁也不知道是什么味道……只要体现了我们的理念就行。”李教授鼓励道，“我们现在就可以讨论讨论。”

“我觉得应该喜闻乐见，不要像国外的理论那样枯燥、乏味。应该是中国式的……”高升桥小心翼翼、欲言又止。

“那是什么东西？”韩尚华问道。

“比如大字报呀、语录呀、红宝书呀，简单明了，生动形象，琅琅上口……”高升桥犹犹豫豫地补充。

“俗不可耐！不行！不行！”艺术家老总杨天成断然否定。

“你不能完全否认这些东西，我在机关干了10多年，这些措施常常很有效果。”高升桥急着辩解。

“你这是典型的政治经济学，计划经济那一套，历史已经证明了，行不通。”杨天成反驳道。

有人在笑，高主任有些脸红地申辩：“我是财贸办主任，我们就是这样搞的，事实证明有些事情用计划的手段还是有惊人的效率，比如我们搞秋季交易会，我们的口号就是：‘全党动员，大办商业’。我们搞交通，就提出：‘要致富，先修路’。搞计划生育时，我们就这样说：‘要致富，少生孩子多养猪，房前屋后多栽树’等等，满街刷的都是，老百姓很喜欢，积极性很高。”

引子

“老兄，现在都什么年代了？大跃进呀？”有人哈哈大笑道。

李嘉能教授眼睛一亮：“为什么不行？我们还没有试过。高升桥说的只是一种手段、一个形式，形式只是个载体而已，只要能够更有效地传递我们的理念我看就行。我看计划经济的落后主要在战略上，而不在战术上。”

“我现在可以表态了，我同意高同学和李教授的意见。”张舒好不失时机地表态。

“我也同意，我觉得还要有故事，有几个人物客串，寓教于乐，否则还是比较空洞。”陈雅姿说。其他人也赞同。

“我们来它个100条吧。”高升桥主任提议。

“太多，我看66条就行，中国喜欢六六顺嘛。”韩尚华说。大家都支持，李教授颌首赞许，连杨天成也耸耸肩，说，“我持保留观点，只好让事实来验证一下啰。”

就这样，你一言，我一语，一套根植于中国本土的“MBA教材”的雏形形成了。它涵盖了最具中国特色的信息元素：红宝书、口号、语录体、老三篇、六六大顺等，同时具备网络时代最便捷的传播途径：手机短信、动漫等等。故事全部选自中国本土，最好就选自己身边的人、身边的事。同时，拒绝枯燥理论，拒绝晦涩术语。

引 子

看着大家摩拳擦掌，群情激昂的样子，李嘉能教授非常高兴，又趁机提出，由每个人完成 20 条语录、20 个案例，语录和案例要内涵统一，一周后交作业，然后选择编辑成册。

“拓展训练”结束后，新的一周开始了，李嘉能教授共收到所有学生交来的语录 188 条，案例 156 个。案例涉及到职场的方方面面，经过分析、遴选，他发现，这些职场经验丰富的学生们所反复强调的职场理念，囊括了一个优秀职场人士所必备的素质，概而言之，无非就是：一是做人，二是做事。做人包括如何做一个好下属，如何做一个好同事；而做事就是如何提高业务技能，做个好职员。

在李嘉能教授的指导下，作者经过归纳、整理、提炼，综合选取了 66 条语录、66 条信息和 60 多个案例，编辑成书，命名为《挠的都是痒处——职场定律 66 条》，准备将它作为最得意的礼物，送给下学期李教授的新学员们。

做个好下属

关于上司和下属的关系问题，是每个职场人士都无法回避的首要问题，公司总裁杨天成先生对此深有感触，李教授以前也常常听到老总们的怨言。果然，在李教授收到的此类 92 个案例中，杨天成总裁一人就提交了 20 多个。其次是某公司另一副总赵卓越和公司人力资源主管张舒舒，各自提交 13 个，他们的职位处于上司和员工之间，应该说两边都看得比较清楚。

李嘉能教授经过整理，合并了大同小异的案例，总结出一些规律。首先是观念问题，中国人“剥削”、“阶级”等陈旧观念根深蒂固。其次是态度问题，观念一时无法转变，自然就存在各种消极心态，比如“吃大户心态”、“非暴力不合作心态”、“和尚撞钟心态”甚至“流氓无产者心态”都冒出来了。还有有效沟通问题，上司和下属看起来如同处于钱币的两面，天天在一起，却永远无法面对面；但他们忘了，钱币原本就不是绝缘体，他们需要的仅仅是一个按钮。还有一些人，依附思想严重，试图用陈旧的官场或者江湖式的忠诚，来代替现代企业文化所需要的“契约精神”下的忠诚，从而掩饰敬业精神和业务才能上的欠缺……等等，这些都需要剥茧抽丝，拨云驱雾，一一理清，一一正本清源。

第1条

千万不要认为老板容易



第1条 千万不要认为老板容易

衣着拘谨，居无定所，餐无定时，酒精考验，上上下下，里里外外，前方后院……一睁眼就欠人钱，用自己的骨头，为社会“熬油”，老板也真够“潇洒”的。

中国数千年的传统文化和近百年的革命文化都对老板采取着否定的态度，特别是在极“左”思潮的影响下，也由于事实上不可避免的不平等现象，老板是剥削者的观念根深蒂固，导致中国文化中仇富心态严重，很多人认为老板的钱来得太容易，甚至来得不干净，“吃大户”的动机理直气壮，吃大户的现象普遍存在。

其实，老板哪里有那么潇洒！俗话说：“要想人上人，吃得苦中苦。”就拿中国现在这一批老板来说，在其创业初期不但要承受巨大的政治风险和经营风险，还要忍受人们观念上的歧视。近20年来，私营经济从无到有，从弱到强，从边缘产业到主流产业，对于中国国民经济的贡献越来越大，老板们的社会地位也越来越高，现在老板才逐渐恢复了他们的本来面目：他们是社会财富的创造者，他们是社会价值的承载者和引领者。做老板成为越来越多年轻人的人生理想。

第1条

千万不要认为老板容易

但依然有一些人“身在新中国，心在旧社会”，老是觉得老板们钱来得太容易，老板在剥削自己，对老板采取了明修栈道、暗度陈仓的做法，连某些高级打工者都靠不住，更不要说普通职员了。超市保安监守自盗，采购职员与同伙里应外合转移资金，业务员吃回扣，销售员侵吞货款……诸如此类不胜数，好像老板天生就欠员工的似的。不错，老板就是欠员工的。不但欠员工的，还欠房东的，欠税务局的，欠电业局的，欠自来水公司的，欠所有杂七杂八的开支……只要开门做生意，每天一睁眼就欠人钱。为了生意，老板们衣着拘谨，居无定所，餐无定时，酒精考验，上上下下，里里外外，前方后院，忙得如同苦行僧，哪像员工无事一身轻。

可即便如此，员工还时不时像“老爷”一样，老板反而成了“长工”。因为老板们“开弓没有回头箭”，辛辛苦苦创办了企业，呕心沥血地经营着这“一亩三分地”，他们对企业的忠诚是员工所难以比拟的；他们每日要绞尽脑汁使企业盈利，想方设法给员工发薪水、涨工资，还得花钱培训员工。大老板如比尔·盖茨给国家创了多少税收不说，还解决众多员工就业，并每年捐助社会公益事业，据统计，仅这项开支就占盖茨总资产的一半——200多亿美元；小老板呢，看看现在企业关门的速度就知道，有2/3以上的小老板赚的钱不见得比