

职场自救术

可能让你大放异彩
也可能让你彻底出局

ZHI CHANG
ZI JIU SHU

左 岸◎编著

一件事

一句话

在危机四伏的职场中游刃有余

职场是一个竞技场，虽没有刀光剑影的搏杀，
没有生死决斗的场面，却时时刻刻都在博弈。

在危机四伏的职场中只有懂得如何自救才能游刃有余，
让自己的职场生涯顺风顺水。

线装书局

职场如同江湖，虽没有刀光剑影和硝烟战火，却充斥着各种暗战和圈套，身在职场如履薄冰，稍不留神就会掉入他人布下的陷阱。懂得职场自救，就能化险为夷，在各种险境间游刃有余。历数那些成功人士的成功经验，他们无一不深谙自救之道。所以，娴熟运用职场自救术，防患于未然，才是王道！

图书在版编目 (CIP) 数据
职场自救术:在危机四伏的职场中游刃有余 / 左岸
编著. —北京:线装书局, 2015. 3
ISBN 978-7-5120-1771-9
I. ①职… II. ①左… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 040206 号

职场自救术:在危机四伏的职场中游刃有余

作 者: 左 岸
责任编辑: 崔建伟 宁 静
装帧设计: 一个人·设计
出版发行: 线装书局
地 址: 北京市西城区鼓楼西大街 41 号 (100009)
电 话: 010-64045283 64041012
网 址: www.xzhbc.com
经 销: 新华书店
印 制: 北京市玖仁伟业印刷有限公司
开 本: 787mm×1092mm 1/16
印 张: 16
字 数: 211 千字
版 次: 2015 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
印 数: 0001—7000 册

定 价: 30.00 元

前言

职场如同江湖，有江湖的地方必然存在着纷争。所以，职场纷争，每一位上班族都逃不过避不开，必须去面对。在这场纷争中，每天要周旋于老板、上司、同事及各种事物之间，稍不留神遭到他人的算计，职场就会亮起红灯。那么，如何巧妙保全自己呢？必然要学会一套自救的方法，才能够在职场中生存下来，才能为自己的理想而加冕。倘若不懂得自救，只能过朝不保夕的生活，何谓有美好的明天？何谓前途一片光明？可见自救的重要性。

这里，我要提醒大家的是，“自救”并非危险出现了以后进行补救。若真到了危险出现的时候，恐怕补救晚矣。本书中的“自救”，主要目的在于防范未然，把危险消灭在萌芽状态，或把危险降低到可控范围。

不难发现，聪明的员工职场不败，他们并非投机钻营，讨巧上司，而是秉承忍耐和诚实的原则。其中，忍耐尤为重要，比诚实还要受用。吃自助餐时，想吃什么拿什么，不想吃某个菜食就不让它进入口中，属于食物服务于口味，而在职场上却不行，你不想做某件事或不想和某位同事共事，那也由不得你，你必须将面前的“大餐”统统吃光。在吃的过程中，有反感情绪不行、给他人难堪不行、挑三拣四更不行，虽然胃里翻江倒海，你照样得吃。只有忍耐下去，你才能赢得笑脸和赞许，你的职业前途才畅通无阻。而诚实，主要体现在接人待物上，你付出多少诚实，就能获得多少回报。

当然，也许有人会问，在职场中一定要低头做人小心做事吗？未必是这样，但你一定要弄清楚职场中的各种规则，了解了各种规则，才能从中找到自救方式，才可以在职场的江湖走下去。学习自救并不难，掌握技巧最为重要。例如，让你穿一件不喜欢的衣服，你的第一反应是抵触，接着说出一大堆不穿的理由，进行拒绝。这个时候，为什么不转变一下思维呢？我不喜欢这件衣服，那是站在我的审美观点上出发的；我不喜欢，不代表其他人不喜欢，我穿着它是面对社会面对我接触的人，他们可能喜欢。有了这样的想法，对不喜欢的衣服的抵触情绪自然就降低了，随之也就能心平气和地把衣服穿上了。职场亦如此，你不喜欢和某位同事共事，老板偏偏让你和对方同做一件事情，这个时候，你有抵触老板的想法，结果可想而知，如果你转变思维，表现出你的大度，和对方一起把事情做好，不仅得到老板的赏识，对自己也是一种提升。可以说，技巧是学习职场自救方法的最佳途径。

本书从工作、上司、同事、办公室、说话等八个方面，告诉你如何在职场中救自己，让自己不被老板列入裁员的名单。相信每一位读者读过此书后，都会对职场有一个全新的认识，对同事间的竞争、暗战有个更深层次的审视。当然，自救不是目的，是为了更好的发展，是为了让我们的理想变为现实，是为了让我们的人生过得更加有意义！

目录

第一章 工作是最大的自救，决定人生成败

使命在身，你别无选择

发现“罗曼蒂克”

薪水充满诱惑，别整天盯着

业绩比忠诚更了不起，老板也“讨好”你

让老板离不开你，就要拿出真本领

借口等于砸掉手中的饭碗

让自己不可替代

适当“抱怨”，让领导听到你“委屈”

节约是美德，有意让老板看到

一个人演不出协奏曲

第二章 上司抓着权柄，要懂得领导的心

人贵藏辉，别太显摆自己

上司的面子，员工伤不起

上司不会适应你，需要你服从

别轻信“你是我的心腹”

发牢骚不如唱赞歌

守住上司的隐私等于保护自己

其实你不懂上司的“心”

多向上司请教，对你没有害处

听懂上司的“言外之意”

隐藏自己，给上司制造安全感

第三章 与同事相处，有些事情伤不起

不要炫耀自己，让同事说出他的得意事

同事间的友情不堪一击

把隐私锁在抽屉里

正视弱点，你便多了一个优点

当众揭短，等于给自己树了大敌

常怀宽容心态，记仇的人会遭到冷落

帮人就是帮己，多在感情账户上积蓄

可以做好事，但不做“老好人”

拍马屁要分场合，最好背着点同事

平衡同事的关系，与同事和谐相处

第四章 办公室虽小，却蕴含着政治玄机

流言止步，做个明明白白的清醒者

玩笑无度，会惹火烧身

与“红人”相处，争道没有任何好处

听得逆耳之言，收获似锦前程

在同事的心里种下真诚

不是所有笑容的背后都充满着善意

结识贵人，为职业加上保险
办公室冲突伤不起
斗争不是主题，忍让才是根本
傻一点内敛一点，人缘就好一点
绝不加入讨论工资的行列
第五章 危机管控，早预防早对应
打破常规，勇于创新
从自身找问题，上司才找不到茬儿
没有借口，把责任承担起来
小便宜贪不得，吃亏才是福
时刻保持清醒，过分表现令人生厌
职场不公平，眼里要容得下沙子
换位思考，走出困境
避开同事间的八个雷区，才不会被暗算
被穿“小鞋”，走路更要格外小心
针对上司的误解，应及时消除
老板批评，该如何应对
第六章 职场博弈，在竞争中保全自己
竞争不可避免，双赢是最好的结局
向对手学习，提升个人职场魅力
面对竞争对手，既要大方更要大气
提升职场高度，不因竞争而狭隘
不要把对手逼上绝路
抢功者可恨，就这样轻松搞定
巧妙隐藏动机，意图不要太明显
平时要“中庸”，关键时刻再“冒尖”
比对手快一步，速度是制胜的关键
第七章 说话有心机，千万别祸从口出
话别说得太满，留三分余地给自己
用幽默给自己的谈吐加分
说服领导，其实很简单
巧妙恭维让领导高兴
与同事说话，必须把握分寸
话有千万种，委婉最动听
决绝是一种艺术
可以抬高自己，别以贬低他人为代价
多加小心，老板有些问话居心不良
谎言，有时是件善意的外衣
第八章 做事有策略，一定要讲究方法
先控制情绪，再做事情
留个小空当，故意留给上司指导
面对工作，需要百分之百的投入
心里有工作，眼里有事情
把一件事情做好，不要贪得太多

别抱怨，多做一点亏不了
不做可有可无的人
做好细节，小事同样重要
热情是把火，百分百地去燃烧

第一章

工作是最大的自救，决定人生成败

工作是人生活中的一部分，也是人生命进程的重要组成部分。在工作中，人与社会发生反应，从社会中摄取各种信息，从而让生命变得精彩；人若不工作，生活就失去色彩，生命也就变得没有意义。可见，工作是人生中一场最大的自救，成败与否，取决于对工作的认知。

使命在身，你别无选择

在职场中，每一位在职人员都要清醒地认识到，职业没有高低贵贱之分，每一份工作都是庄严的。要想让自己的人生过得精彩，必须通过工作，进行自我救赎。所以说，工作是人一生中一场最大的自救，是决定人生的重要因素。

可是，很多人忽略了这个使命感，没有弄清楚工作的真正本意，总把工作当成养家糊口的工具。这种人，在工作中缺乏进取心，自己的命运自己不能做主。要想无愧于人生，把自己从平庸的生活中解救出来，就必须用积极的心态来面对工作，克服一切困难来战胜工作过程中出现的一切障碍，才能获得最后的胜利，才能享受到幸福感与成就感。

古希腊神话中有这样一个故事。西西弗斯是科林斯的建立者和国王，由于他触犯了法律，天神决定惩罚他，把他贬到人间来受苦。西西弗斯来到人间后，天神让他每天让他把一块巨大的石头推到山顶，才能够回家休息。西西弗斯按照天神的要求，把巨石从山脚推到山顶。没想到第二天，巨石就自动从山顶滚落下来，西西弗斯又把巨石推上山顶。第三天石头又滚落下来，西西弗斯只好在把它推上去。就这样，他把石头推上去，石头从山顶滚下来；他又继续推，石头继续滚落下来。如此周而复始，西西弗斯从来没有为此而灰心丧气，坚信总有一天石头会稳稳地停在山顶。天神让石头从山顶滚落下来，就是要磨砺西西弗斯的心灵，让他在“永无止境的失败”中丧失心志，饱受心灵的折磨。

当西西弗斯努力地推石头上山时，他心中显得非常的平静，因为他安慰着自己：明天还有石头可推，明天还不会无事可做，明天还有希望。终于，天神发现这个看来最大的惩罚都拿他没有办法，就放他回了天庭。

这个神话故事告诉我们，一个人认识到自己存在的重要性，是一件非常了不起的事情；一个人能正视自己的命运，左右自己的命运，更是一件难得的事情。可是，更为困难的是，如何改变自己的命运，让自己在人生的低谷中反败为胜。为什么说改变命运是困难的呢？因为使命超出了我们的承受力。就像神话中的西西弗斯，他的使命就是把巨石推到山顶，他的承受力就是在推的过程中的付出，他要想自救自己，就必须向天神对他的惩罚发出挑战。这种挑战远远超出身体极限和认识极限，各种痛苦、磨难和挫折反复地折磨他，让他接受失败，选择退缩。可是，西西弗斯没有退缩，他成功了，感动了天神。他的行为，就是在向我们传递正能量，同时也昭示出一个道理：拯救自己，只能靠自己。

职场中，一个人能否自救，取得伟大的成就，主要看他对待工作的态度。当今社会，是一个高度竞争的社会，不断地对一个人的知识、能力和经验提出更高层次的要求时，新员工应不停地加强并丰富自己的专业知识和职业技能，通过艰苦的训练和不断的努力来强化自己的专业地位，直到能够超越同行。这就告诫我们，我们想了解一个人，从工作中就可以看出他的全部。公司中的好多人总是找不准目标，他们不相信自己，天天懊悔自己的选择，他们认为自己可以从事更体面的工作。这样的工作态度是很可怕的。

我们同样知道，在大自然中，每种动物都有自己的使命，忠心于自己的主人是狗的天职；抓捕老鼠是猫的天职；张网捕虫是蜘蛛的天职；采花酿蜜是蜜蜂的天职。上帝好像给每个物种都做了职责上的安排。人，作为万物的主宰、天地精英，同样被造物主赋予了神圣的使命和职责。人生在世，并不是为了吃喝玩乐，而是为了履行自己的使命和职责。如果你没有完成使命和职责，那就是失职。

在现代欧美人的意识里，工作是一件被上帝所召唤、命令和安排的任务，而努力完成工作，是人类应尽的职责和义务，同时也是对上帝的恩典的感激之举。

然而，在现实生活中，为了完成自己的职责和使命，我们需要充分认识到自己喜欢做什么和适合做什么。人为了感谢造物主对自己的殊遇，每日必须完成造物主所安排的工作。按照上天的明确昭示，只有敬业劳作而非悠闲享乐方可增益生而为人之荣耀。

这样，虚度年华和鄙视工作便成了万恶之首，而且在原则上乃是罪不可恕。要在世间履行我们对上帝和人类的职责，就需要对造物主赋予我们的所有能力进行深入的挖掘和培养。正是那些有关敬业、勤奋、忠诚的良知使得我们毕生履行对人类的职责和对上帝的回报。履行我们神圣的职责，首先需要我们尊敬、热爱自己的职业。一个人如果以虔诚、尊敬的心态对待自己的职业，甚至对职业抱有敬畏的态度，那么他就会从平凡的岗位中脱颖而出，改变自己的命运，这一过程就是自救的过程。

自救之道

人离不开工作，工作是生活的一部分。一个人离开了工作，就好像鱼儿离开了水，生命也就变得没有任何意义了。作为职场中的普通人，要想改变自己的命运，就必须在工作中进行自救，让自己变得不平凡起来。所以，工作就是人生最大的自救，你别无选择。

发现“罗曼蒂克”

爱上工作，就会发现工作是一件非常美妙的事情，你就会有愉快中拯救自己。美国历史上的钢铁大王安德鲁·卡内基曾说过一句话：“一个人假如无法在工作中感受到‘罗曼蒂克’（浪漫），这不能说工作本身是乏味的，只能说明这个人对工作的态度出现了问题。”显而易见，这句话的意思是：工作或是一件让人留恋的事情，或是一件让人烦恼的事情，直接取决于员工对待工作的态度。喜爱某种工作的人，无论工作多么枯燥乏味，总能从其中找出乐趣来；不喜欢某个工作，即便工作再好，也是一种负担。

英国的卡尔·普兰斯带着母亲、弟弟和姐妹到南威尔士地区的波斯考尔海边度假时，购买了一张彩票，没想到中了 690 万英镑大奖。

突然暴富，普兰斯欣喜若狂，就和妻子吉莉恩把位于威尔士首府卡迪夫的一套住房送给了他们 19 岁的女儿莎拉，不仅如此，还为两个儿子还清了购买住房的贷款。

有了钱后，普兰斯干脆辞去了在铁路企业 Arriva Trains 公司当火车司机的工作，然后在波斯考尔海边买下一处住房，过上了富人的生活。等一切都安排妥当后，他便带着妻子出国旅行度假，享受生活。

这样的生活过了一段时间后，普兰斯开始怀念以前的工作。普兰斯说：“中奖后，我的生活确实发生了巨大的改变，不再为生计而奔波。我去过很多地方，例如希腊、西班牙、大加那利岛等，这样的生活过了一段时间后，我发现没有一点意义，开始怀念以前的工作，那种想念是任何人都无法感受到的，它显然已经融入到我的血液中，每当想起的时候，甜蜜感就会从内心升腾起来，给我带来的愉快，比任何一处风景带来的愉快都美妙。”后来，普兰斯重新返回到工作岗位上，每天清晨 5 点起床，过着周薪 600 英镑的工薪族的生活。

普兰斯的故事告诉我们，即使再富有，只要热爱自己的工作，也无法舍弃。生命之中能让一个人最牵挂、最珍惜的就是工作，每个人大抵如此。工作对我们来说，是一种需求，需要我们去珍惜和热爱。

1964 年，18 岁的崔仕宏从电车技校毕业后来到电车公司，当上了 105 路首班车的售票员。

在105路车上工作几年后，调到113路电车上继续售票。在公共电车上售票、报站，是一件非常单调的事情，有时乘客不理解，还会发生一些小摩擦和小矛盾，许多售票员不能坚持下来，纷纷转入其他岗位。然而，崔仕宏却不这样认为，他把这份工作看作是一件非常快乐的事情。四十多年来，他坚持全心全意为乘客服务，把乘客当亲人，因而受到广大乘客的尊敬。退休后的崔仕宏谈及这份售票工作时，依然津津乐道，他说：“我喜欢那份工作，一辈子没腻过，售票是我的乐趣。”崔仕宏把工作当乐趣，这就是一位普通售票员的情怀，这也是他受人尊重的主要原因之一。

“一辈子没腻过，售票是我的乐趣”，这是一句简单而朴实的话，却让我们从中体会到，对待工作的心态非常重要，没有让人厌倦的工作，只有让人厌倦的心态。

《瑜伽师地论》中特别提出一种“办事禅”，强调在工作中依旧要有禅心，只要活在当下，即使再苦的工作，也能享受到人生最大的快乐。著名的企业家稻盛和夫就是“办事禅”的一位实践者。他学禅多年，在工作中，他的内心也时时充满着一个禅者的喜悦。在他的著作《活法》一书中，他讲述了这样一段经历。

稻盛和夫当初作为研究人员着手研究课题，每当专心致志做完一个实验，得出意料中的结果时，他总是高兴得手舞足蹈、欢呼雀跃，大喊“太好了！”而他的助手总是冷眼旁观。

有一次，他又高兴得跳起来，甚至叫助手也“高兴高兴”时，助手却认为作为一个男人，动不动就高兴得跳起来，只会让人觉得太轻率。

但稻盛和夫却说：“虽然有些轻率，但是发自肺腑地高兴、感恩，是继续踏实研究和勤恳工作的动力。”

稻盛和夫对工作的认知和实践已经达到了一种更高的境界，在他看来，工作是从内心流露出来的快乐。如果我们都能像稻盛和夫这样对待工作，那么我们永远也不会感到腻，再枯燥的工作，也可以从中找出点“罗曼蒂克”来。

自救之道

爱上我们的工作，从工作中发现乐趣，每一天才变得生动而充实，才会在工作中收获你想要的东西和实现自己的理想。如果厌倦自己的工作，即便工作再好，也变得了无生趣，毫无生机。要想自救，不被淘汰出局，就必须喜欢自己的工作，认真做好工作中的每一个细节。

薪水充满诱惑，别整天盯着

工作到底是什么？相信很多人都会给出不同的答案，我认为工作是一粒成色饱满的种子，你只要肯去精心呵护，它一定会生根、发芽，结出果实。它不但可以给予我们丰厚的薪水回报，还可以在在工作中锻炼我们的意志、增长我们的知识、完善我们的人格，最终把我们塑造成社会精英，实现自我价值。

李梅大学毕业之后，找到了一份在某化妆品公司任董事长助理的工作。前任助理交接工作时，真诚地告诉她：“这是一份枯燥无味又浪费时间的工作，不需要任何专业知识，更学不到技能，你可要想好了。”

前任助理的话也不是没有道理。所谓的助理，不过就是一个管家而已，除了收发文件、做好会议记录和安排董事长的行程外，还要过问公司内各种繁杂的琐事。可以说，是一件出力不讨好、薪水又较低的差事。

就这样，李梅带着前任助理的嘱咐，走上了工作的岗位。但李梅发现，这个岗位并不像前任助理说的那样，枯燥无味，她反而觉得能学到很多东西。在她看来，每天接触的是公司里的决策文件，从中可以体会到董事长批文件的思路 and 想法；会议记录则可以让让她领悟企业的经营方式和生产决策等。

就这样，李梅在董事长助理的位置上，一干就是五年。五年后，她开了一家属于自己的公司，每年的纯利润在百万以上。后来，有人问她，如何看待当初董事长助理这一职业，她说：“对待每一份工作，我们都要有一个正确的认识，我虽然是董事长的助理，负责一些琐事，

如果从老板的角度去看待那份工作，那么心态就会有所改变，就会发现它的内在价值。”“当董事长助理工资低，你没有考虑过自己的薪水，没有想过换一个薪水更高的职业吗？”李梅的回答很坦然，她说：“薪水对于每一位工薪族来说都很重要，我当初的确考虑到自己的薪水，但薪水是建立在能力的基础上的，能力上升到一个台阶时，薪水自然也就提高了。能力决定薪水，我们不能眼睛整天盯着薪水，不要觉得谁给的薪水高，就给谁干。这种想法是错误的，一旦在内心中形成了为薪水而工作的想法，那么你就会被薪水所束缚，摆脱不掉薪水的枷锁，带着薪水去工作，显然不能干成大事。”

作为一名员工，如果你能用对待事业的心态来对待自己的工作，那这份工作所带来的荣誉感和使命感就会清除掉你在工作中遇到的一切不如意，而越干越有劲。慢慢地，你会发现，工作就是你最好的滋补品、最好的化妆品和最亲密的恋人。

工作是每个人生命中最重要的一部分，是人生成功的基础。只有理解了工作的意义，把工作当成自己一生的事业，你才能全身心地投入进去，才能享受到工作的乐趣，感悟到工作的真谛。

对一个想要成就一番事业的人来说，老板支付的只是薪水，我们一定要在工作中赋予工作更多的价值，我们要让工作回报给自己更多的东西。另一方面来说，一个人薪水的提高要靠他的职业素养，以及他的工作能力和工作经验。

希望各位工薪族不要为薪水而工作。薪水仅仅是工作付出的一种补偿。一个人单单为薪水而工作，自然而然也就失去了高尚的目标，这样的认识较为肤浅，眼前虽然能获得小满足，就长远发展而言极为不利，最后被薪水伤害的不是别人，而是自己。

心里整天想着薪水，就会影响工作，使工作的效率和质量下降，长期下去，可能会被工作淘汰；如果你只考虑到薪水，在内心中就会产生不断跳槽的念头，跳来跳去，一晃就是几年，最终可能一事无成。

职场中，薪水能满足你的基本需求，却无法拯救你的理想和信念，唯有怀着一颗学习之心来面对自己工作，结果就会发现，在工作中遇到的所有人和事，都有值得学习的地方，而这些东西的价值远比工资要高得多，这才是受用终生的财富。老板之所以是老板，是因为他必然有过人之处。向老板学习，不是因为他是老板，而是因为他优秀。他之所以能成为老板，一定有许多你不具备的特质。

实际上，每一家企业的老板，都重视有责任心的员工，都会把重要的工作交给这样的人去出力。因为这样的人，把自己的生存与企业的发展紧密联系在一起，他们身上所表现的优点，值得每一个人去学习。

如果你能虚心向老板学习，做事就会更尽心尽力。当你潜心向老板学习，就会主动考虑企业的成长，考虑企业的未来，会感觉到企业的事情就是自己的事情，知道什么是自己应该做的，什么是不应该做的。

反之，如果你只是为了工作而学习，就会得过且过，不负责任，认为自己永远是打工者，企业的命运与自己无关。这样你就不会得到老板的认同，不会受到重用，低级打工仔将成为你永远的职业。

在单位内部，每一个同事身上也都存在着不同的优点，这些优点一旦被你学习吸收，那么就会在很多时候对你提供帮助。

0

0

当你明白了工作是带薪学习的好机会，并能全心全意地努力工作时，就会发现自己的工作能力逐步提高，所得薪金也在不知不觉中提升。因为，你只有工作努力，才会为老板创造业绩，老板才会奖励你，这种奖励可能是提升薪水也可能是提升职务。

在这里我要提醒读者：薪水只不过是许多种报酬中的一种，你参加工作所追求的应该是

自我的提高，这就要求你保持积极的工作态度，而千万不要只为薪水而工作，否则的话，你将会因为紧盯着工资袋而封闭了自己的视野，从而将人生中最有价值的东西悄然丢失。

自救之道

薪水重要吗？对于每一位职场人士来说，薪水很重要。但薪水不是我们工作的全部，要想实现自救，必须放弃只看薪水这个念头，脚踏实地地去学习自身不具备的东西。所以在工作中，不应该只盯着薪水的多少，而应该看看工作本身带给你的回报。例如，技能的提高、社会经验的增加、个人魅力的提升等才是使你终身受益的财富。

业绩比忠诚更了不起，老板也“讨好”你

你一旦选择了一份工作，就要保持对所在单位的忠诚，这样你才能赢得领导的信任，得到更多的发展机会。同时你要明白，比忠诚更有用的是业绩，很多企业在引进高级人才的同时，也会淘汰一批作用不大的“元老级”员工，这些老员工对公司无疑是忠诚的，但是他们拿不出业绩，只好面临下岗的命运了。在残酷的市场竞争面前，企业需要忠诚的员工，更需要能做出业绩的员工。在某种程度上，业绩比忠诚更有用。

从本质上说，忠诚的目的是为了争取更多的机会和资源，争取这些机会和资源的目的是为了让自己有更好的平台和空间去施展自己的才华，实现自己的价值，而不是为了忠诚而忠诚，因为老板不需要一个不创造价值的员工。

惠普前任全球副总裁兼中国区总裁孙振耀 13 年前从台湾来到大陆，当时只是一个小小的部门经理，在其随后的职业生涯中，惠普换了 4 任 CEO，而他则连升 4 级，不仅稳坐中国区最高领导的位子，而且前面加上了“全球副总裁”的头衔。当年，CEO 卡莉力主并购康柏的时候，孙振耀是积极行动的马前卒，成为中国区总裁。当卡莉下台、马克上台成为新 CEO 的时候，许多人都想：“你孙振耀是卡莉的红人，都说一朝天子一朝臣，这回要完了吧。”可是，让很多人惊异的是，马克上台不久，孙振耀成了全球副总裁兼中国区总裁。当记者问及“您为何官运亨通”的时候，孙振耀露出了平和的微笑，他说：“在我的领导下，中国区的业绩连续两位数增长，是全球惠普增长最快的地区，您说，哪位老板不喜欢我这样的打工仔呢？”

然后，他说了这样一段话：“不管领导怎么喜欢我，如果我不能创造良好的业绩，走人的肯定是我。”

同为跨国公司杰出经理人的高群耀（曾经担任微软中国区总裁，现为 Autodesk 全球副总裁兼大中华区总裁），拥有几乎同样的感受，他说：“最好的经理人是拿结果说话的人，数字决定一切，我们是以功劳算数而不是以苦劳算数的人。”华为的总裁任正非直截了当地用通俗的语言对公司的中层说：“不打粮食的干部要下台。”

记住，“忠诚”这个词毕竟是虚幻的，在老板眼中，那些肯为公司出力的人就是值得委以重任的。在工作中，如果你总想着提高自己的业绩，为公司带来更高效益，你就会获得老板的赏识。不信你看看，那种把工作当成自己的事业，不断提升和超越自己的人，到最后基本都能实现自己的事业追求。

在工作中，要想提高业绩，就不能马马虎虎，随便应付分配的任务；更不应该挑三拣四，对手头的事不以为然而消极怠工。不管做什么，认真对待是基本原则。那些积极主动的员工，也许一开始并不被重视，但只要坚持下去，总能得到机会走向高处。

世界上从来没有一个老板会平白无故地信任一个员工，就算你是这个公司引进的人才，领着高薪，如果拿不出业绩，你也会被这个公司淘汰出局。你的起点不管高还是低，只要你进入一个公司，就得拿业绩说话，那才是你证明自己对公司忠诚的法宝。

你也许对自己的工作自己的领导不满意，但这就像寻找一份爱情，那种一见钟情的是极少数，交往双方总是在相互磨合中有了对彼此的忠诚度和吸引力。这世界上没有哪个老板会故意和你过不去，也没有谁故意把最繁杂的工作交给你。不管你對自己选择的工作多么不满，都应该忍一忍，试着坚持一下，也许不久之后你就发现，这份工作原来是这么称心。

频繁盲目地跳槽说穿了就是在浪费生命，时间长了你很难相信一个公司能满足你的大好前程，而你选择的公司也很难相信你会脚踏实地做出成绩。当你选择一份工作时，如果觉得还能做下去，就认真对待，因为你很可能发现自己的潜力其实在这里。

取得业绩的秘诀其实很简单：认真、投入、负责。不管你资质如何，你都要明白：一滴水不断地滴下去就能穿透一块石头，一个人如果不断努力也一定能做出自己的成绩。

自救之道

忠诚诚可贵，业绩价更高。职场上，要想不出现生存危机，要想不成为老板炒鱿鱼的对象，就把忠诚和业绩挑起来。一方面忠诚于老板，一方面又创造出骄人的业绩，这样的员工，老板怎么舍得放弃呢？

让老板离不开你，就要拿出真本领

任何人要证明自己的能力和价值，唯有靠真本领来证明。考核员工能力的标准，是员工提供的结果，也唯有员工提供的结果才能体现员工的价值，让员工“物有所值”，得到员工应得的报酬；考核领导能力的标准，是领导的业绩，企业只看重领导取得的业绩，除此之外，并无其他考核的准则。

上海公共行政与人力资源研究所所长、著名人才问题专家沈荣华说：“发达国家，当然包括著名跨国公司，对人才标准的界定早已经走出了‘唯学历’、‘唯学位’的误区，而更强调结果导向。在竞争环境中，结果是至关重要的，因为只有结果才能把一个人同其他竞争者区别开来。在进行人才评价时，我们不能仅看文凭和其毕业的大学，而要看他为社会做了哪些贡献，提供了什么样的结果。”

对于每个人来说，无论你是想“升值”还是想升职，都需要拿出一个令人满意的工作结果来，而且也只有提供结果才最有说服力。

小杨、小王、小戴三个人共同在一家贸易公司业务部上班。虽然公司的产品不错，销路也不错，但由于前一任业务经理跳槽，使得一些货款无法及时收回。

外地有一大客户，一年前就买了公司 30 万元的产品，但总是以各种理由迟迟不肯支付货款。于是，公司决定派小杨去要账。那位大客户没有给小杨好脸色，他说那些产品在当地销售一般，让小杨过一段时间再来。小杨觉得这位大客户不好惹，心想：他欠的又不是我自己的钱，跟我没什么关系。于是便返回了公司。

小杨无功而返，公司只得派小王去要账。小王找到那位大客户，大客户的态度依然很强硬，说这段时间资金周转也很困难，让小王体谅他的难处，还说等他的资金到位了一定还钱，小王也无功而返。

没办法，公司只得再派小戴去要账。小戴刚刚跟那位大客户见面，就被大客户指桑骂槐地教训了一顿，说公司三番两次派人来要账，摆明了就是不相信他，以后没法合作了。但是，小戴并没有被客户软硬兼施的做法吓退，他想尽办法试图说服那位大客户。

小戴对客户动之以情、晓之以理，说到最伤心处，连大客户眼睛也湿润了，冲动之下他开了一张 30 万元的现金支票给小戴。

当小戴很开心地拿着支票到银行取钱时，结果却被告知账上只有几元。很明显，对方耍了个花招，给的是一张无法兑现的支票。眼看第二天就是春节放假的日子，如果不能及时拿到钱，肯定又只能拖延下去。

想到这，小戴灵机一动，自己拿出 100 元钱，把钱存到客户公司的账户里去。这样一来，账户里就够 30 万元了，小戴立即将支票兑现了。

当小戴带着这 30 万元货款回到公司时，公司的领导对他刮目相看，觉得他不辱使命，并让公司其他的员工都向他学习。后来，公司发展得很快，他自己也很努力，结果在不到 3 年的时间里就当上了公司的副总经理，后来又当上了总经理。而小杨和小王却依然还是公司里最普通的业务员。

可以说，结果成为小戴与小杨、小王两个人工作能力优劣的一道分水岭：小戴通过自己的努力创造了业绩，也获得了老板的肯定；而小杨、小王因为业绩平平，只能做一名普通的业务员。毋庸置疑，小戴优于小杨、小王就在于他取得了业绩，贡献了结果。

可见，结果是检验一切的标准，能带来满意结果的员工是公司最宝贵的财富。工作中，没有人会注意你的工作过程有多么坎坷，荣誉只会给予创造结果的人。

这已经是小丽的第三份工作，她不明白为什么无论在哪个公司、从事哪一份工作，每到年底考核之后自己都会成为被炒鱿鱼的那个倒霉蛋。在这家公司，同自己学历相当，而且都是同一批进入公司的同事，她们现在都有了丰厚的业绩，而且在新的一年里都有望得到加薪和提升。

回首这一年自己的成果确实不尽如人意，整整一年，小丽都没接到什么大单，也许是经济危机的缘故吧！可是其他同事的客户资源却依然丰富，她们似乎整天都忙着和客户谈判。小丽虽然没有与同事一样丰富的客户资源，但是她也没让自己闲着，她一直很努力，希望用自己的辛勤付出向老板表明她有多珍惜这份工作。

小丽找到了业务主管，希望主管再给她一次机会，她觉得主管并不是一个苛刻的人。主管正在办公室里看文件，小丽敲门之后进去了。刚刚坐下，主管就接听了一个电话，是公司总部打来的，小丽听到电话的另一端正在向主管下达解聘自己的命令，而主管则竭力向对方证明小丽是个不错的员工，对方沉默了一会儿，然后说道：“我们也相信她不错，但是她可能并不适合在我们公司待下去，因为她一直没有像其他员工一样用业绩证明自己的优秀。我也没有办法，她必须离开，因为公司要发展，不能让任何人拖后腿。”还能说什么呢？小丽只有黯然离开了公司。

虽然依靠一流的结果可以征服老板的心，但是你会发现往往许多非常优秀的员工却得不到老板的赏识。能否做出业绩这是能力的问题，而能否得到老板的赏识就要属于交际的范畴了。能力强而得不到老板赏识的员工，主要原因是他们与老板比较疏远，没有找到合适的机会向老板表现和推销自己，没有把自己的能力和才华介绍给老板。很多员工对老板有生疏及恐惧感，见了老板不是躲开就是装作没看见，这种消极的心态一定会阻碍自身的发展。

要想成功，要想得到老板的赏识，一定要主动争取每一个机会与老板接触和沟通。走廊上、电梯里、吃工作餐时、路上的匆匆一遇、擦肩而过的一刹那都是与老板近距离接触与沟通的“黄金时间”。抓住每一个与老板接触的瞬间，将你大方、自信的形象展示出来，都有可能决定你的前途和未来。要知道，一个常在老板视线范围内的员工，才能获得更多的升迁机遇。

自救之道

身在职场，无论是保全自己还是升职谋求更大的发展，都需要通过自救的方式来实行。而自救的最佳手段，就是通过自己的能力，拿出成果征服上司，让上司觉得你是一位有能力的好职员。当然，给上司留下良好的印象，也是实现自救的方法之一。

借口等于砸掉手中的饭碗

在工作中，我们经常会听到有些人以这样或者那样的借口，为自己没有完成的任务开脱，有的人甚至成了找借口的专家，一有机会就会找借口。因为借口可以信手拈来，不用绞尽脑汁地想，只要你愿意使用它，成千上万条理由在那里等着你使用。其实找借口就是一种推卸责任的方式，对我们的工作没有任何好处。

在竞争激烈的环境中，如果你经常说“办不到”，或者充满抱怨，或者有不满的情绪，无疑你就已经被归入到失败者的行列里了。寻找借口、推卸责任的话语往往是缺乏主动性的表现，任何事情的完成有一多半是取决于你自己，只要你能积极地去思考和选择，成功是一定会属于你的。一个优秀员工从来不对任何人、任何事抱怨和不满，而是以忠诚、信任和义无反顾的献身精神，没有任何借口地做好分内之事。

问题总是许多人躲避责任和努力的第一个借口。但是一个优秀的员工总是崇尚这样的理念：不找借口找方法，方法总比问题多。那么，一流人才核心素质的定义就是当遇到问题和困难的时候，他们总是能够主动去找方法解决，而不是找借口回避责任，找理由为失败辩解。

有一个大学刚毕业的小伙子，因为学校是名牌大学，学的是新闻专业，形象也很不错，被北京一家很知名的报社录用了。但是，他有一个很不好的毛病，就是做事情不认真，遇到任何困难总是找借口推卸自己的责任。刚开始上班同事们对他的印象还不错，但是没过多久，他的毛病就暴露出来了，上班经常迟到，和同事一同出去采访时也经常丢三落四。对此，办公室领导也找他谈了好几回，但是，他总是以这样或那样的借口搪塞。

一天，报社特别忙，突然有位热心读者打电话过来说在一个地方有特大新闻发生，请报社派记者前去采访，但是报社别的记者都出去了，只有他在，没办法，办公室领导只有派他独自去采访。没多久他就回来了，领导问他采访的情况怎么样？他却说：“路上太堵了，等我赶到时事情都快结束了，并且已经有别的新闻单位在采访了，我看也没怎么重要的价值，所以就回来了。”

领导很生气地说：“北京的交通是很堵塞，但是你不会想别的办法吗？那为什么别的记者都能赶到呢？”

小伙子急得红着脸争辩道：“路上交通真的是很堵嘛，再说我对那里又不熟悉，身上还背着那么多的采访器材……”

领导心里更有气了，心想：我要你去采访，你不但没完成任务，还有那么多的借口，那以后怎么让你工作。于是说道：“既然如此，那你就另谋高就好了，我不想看到公司员工不但没有完成公司交给的任务，反过来却还有满嘴的借口和理由，尤其是新闻工作者，我们需要的是能够在接到任务后想方设法去完成，并且比别人做得更好。”

就这样，小伙子失去了令许多人羡慕不已的好工作。

在我们的生活与工作中，像这位小伙子遇到问题不是想办法解决，而是四处找借口来推脱的人并不少见，但是他们这样做所带来的结果不仅损害了公司的利益，也阻碍了自己的发展。

找借口的人，是不会主动想办法解决问题的，哪怕有现成的办法摆在他们面前，他也难以接受，这就是找方法员工与找借口员工的根本区别。

只有积极找方法的人，才能弥补领导的不足，成为老板们的得力助手。

主动找方法的人永远是职场上的佼佼者，他们是单位优秀的员工，为单位创造着主要的效益，是单位最器重的员工。

“不为失败找借口，只为成功找方法！”这是一流员工的宣言，他们有执着的精神态度，有面对困难不屈服的坚强毅力和意志。这样的员工又何尝不是最优秀的呢？

在工作中，我们都希望创造性地工作，可是往往苦于不知从何处着手。

首先要勤于思考。善于思考是我们事业有成的有力保证。这就要求我们每天必须认真研究自己的工作，每天都应该想想：哪些方面的工作还做得不够好，有什么新的办法可以运用到自己的工作中去等。

人易养成安于现状的坏习惯，容易对自己的工作患“不敏感症”，难以发现自身工作中的问题，提不出改革意见。久而久之，甚至“十年如一日”，工作无所创新。

每天用一定的时间动脑筋、想办法、搞创新，则是治愈“不敏感症”的好方法。爱因斯坦曾经说过：“研究室本身不是为了产生主意而建立的。它的真正价值是让人们能每天有考虑问题的时间。”

其次要有创造性地工作，要考虑具体的实施办法。当我们有了某个方案之后，自己必须认真仔细地考虑，反复酝酿。制订出方案是容易的，而要把想法付诸实施，则要仔细地观察，不断地努力。我们必须充分地认识到这一点。

其实“工作”是一个包含了诸如智慧、热情、信仰、想象力和创造力的词汇。卓有成效和积极主动的人，他们总是在工作中付出双倍甚至更多的智慧、热情、信仰、想象力和创造力。而失败者和消极被动的人，却将这些深深地埋藏起来，他们有的只是逃避、指责和抱怨。

主动就是不用别人告诉我们“该怎么做”，我们就可以出色地完成工作的精神状态。这也是优秀员工之所以优秀、之所以绩效高的最根本原因。

自救之道

一个高效的企业必须具有良好的服从观念，一名优秀的员工也必须有服从意识。因为上司的地位、责任使他有权发号施令；同时上司的权威、整体的利益，不允许部属抗令而行。纵然不懂上司的意图，也要不找任何借口，想办法克服困难去执行，这才是企业所期望的好员工，这样的员工才不会失业。

让自己不可替代

迈克尔·乔丹，一个被众人所熟知的名字，一个让人们开始认识篮球，认识 NBA，为篮球史的发展做出了巨大的贡献的体育明星。

为什么这样说呢？因为乔丹是一个不可替代的人，他创造了许多不可替代的价值。而他的不可替代让人们对他熟知。

乔丹在公牛队以及 NBA 联盟中的地位，都是不可替代的。从 1993 年乔丹宣布退出篮坛，改行打棒球的那一刻起，他的那种不可替代性就尤为凸显。一方面，公牛队群龙无首，变成一支弱队。另一方面，NBA 比赛人气大减，收入损失惨重。但从 1995 年季后赛前，乔丹复出，公牛队继续上演神话，完成第二个三连冠的霸业。有乔丹在，公牛队联合中心体育馆几乎场场爆满。随着公牛王朝的复兴，NBA 赛场也出现了罕见的火爆场面。

但这并不能完全证明迈克尔·乔丹的不可替代性。从 1984 年加入 NBA 开始，乔丹就成了 NBA 商业世界里最重要的组成部分。当初耐克公司宣布以 250 万美元购买乔丹 5 年的“穿鞋权”，当初的耐克公司远没有现今这般“牛气”，在经营惨淡的情况下，耐克公司抛出堪称天价的代言费，请新人乔丹代言其产品，在当时这被许多人视为是一次疯狂的赌博。然而，在这疯狂赌博下注仅一年后，耐克就奠定了运动品牌翘楚的地位。这些年来，仅从销售乔丹服装鞋帽上的赢利就高达数十亿美元。

而且这种乔丹效应不仅发生在体育用品领域，就连麦当劳、可口可乐、雪佛莱汽车等品牌也因为乔丹而赢利颇丰。公牛队所在的芝加哥城也因为乔丹而在旅游、纪念品等方面获益匪浅。

乔丹本人的年薪也渐渐上涨到 3314 万美元，达到了鲜有人超越的纪录。另外，乔丹的“副业”也是收入颇丰。但这些并不能说明乔丹的身价，可以这么说，我们很难用金钱来衡量乔丹的价值，就像有人说的那样，乔丹本身就是一部“印钞机”，其价值是无限的，身价再高，也会有人争着为他埋单。

那么，作为社会大众中普通的一员，在就业竞争日益激烈，对于一份工作，你不干，可能还会有更多的人在等着干的今天，“优秀”已经是一个相当过时的概念，在激烈竞争的职场，就连“卓越”都变得岌岌可危。你的学历高，还有人的学历比你更高；你的资历长，还有人的资历比你更长；你的责任心强，还有人的责任心比你更强；你的能力强，还有人的能力比你更强……所以，对于一个员工来说，学历、资历、责任心、能力等都非常重要，但仅仅拥有这些还远远不够，你必须尽快尽力发掘自己身上的“优势”，把自己塑造成一个不可替代的人才是最重要的。

那么，如何把自己塑造成一个不可被替代的人呢？

1. 你要清楚地知道自己的优势和劣势

“尺有所短，寸有所长。”没有人是完美无缺的，一个人有他的长处就一定会会有他的短处，而很多时候，在某种情况下的长处，在另外一种情况下，也许恰恰就成了短处。当我们清楚

地知道了自己的优势和劣势，我们就能依据自己所处的环境让它们发挥最大的效用。

2. 在工作中发挥自己的专长和兴趣，做到扬长避短

很多人在工作中没有取得大的成就，并不是因为他们能力差，而是因为他们所从事的工作并不是自己真正喜欢的，是不能发挥自身所长的工作。或许你不想更换现在所从事的工作，那就要在工作中培养对工作的兴趣和爱好；若你觉得现在的工作并不能发挥你的专长和兴趣，甚至背道而驰，那你就要考虑换一个岗位，甚至换一份工作了。也许你会有暂时的利益损失，但是从长远来看，那无疑是值得的。因为你没有浪费你最宝贵的资产——你的时间。而对任何人来说，在错误的方向上走得越久，就意味着回头的时候所要支付的机会成本越高昂。

3. 不管坐什么位置，都要保持学习的习惯

一般进入社会工作十年到十五年左右，就会有一种“上下卡住”的闭塞感和无力感。因为，这个阶段的上班族即便拥有一定的资历与经验，工作也得心应手，但是上面有比自己更资深的前辈压着，身边有随时想超越你的同辈，下面又有一群“年轻就是本钱”、娴熟科技的新时代员工虎视眈眈。这种时候，该从哪方面打造个人竞争力？外语能力与使用网络的能力，在现今最为重要。

4. 永远做得比老板要求的更多一点

在这个竞争激烈的时代，有许多比你更积极的人，懂得永远要比老板要求的做得更多。你必须超越上司对你的期待，让他对你印象深刻。别只等着上司传授经验、带领你成长，事实上，你可以靠着自己的努力，提出能够推动公司往前进的漂亮点子。

5. 随时拓展人脉并懂得维系

别以为只有负责某些职务的人需要人脉，事实上，不管你处于什么位置，人脉永远会带给你更多意想不到的益处。拓展人脉，处处是契机。除了特定活动的场合之外，从飞机上的邻座到网际网络，再加上善用“朋友的朋友”，都是好管道。人脉建立不难，重点在维系。建议最少一年一次，与联络簿、好友名单上的每一个人聊一下近况，保持住彼此的关系，让对方一听到你的名字就记起你。

自救之道

让自己不可替代，说明要在某个行业或领域成为精英。就一个企业或公司内部而言，在某个工作岗位上，别人能做，你要比对方做得熟练；别人熟练，你要做得精；别人求精，你要求完美。只有这样，别人才无法撼动你，你才能保全自己。这就是自救的方式。

适当“抱怨”，让领导听到你“委屈”

在工作，有很多本可以做得优秀的员工，在工作时总认为自己付出大于得到，自己是在给老板卖命，是老板赚钱的工具，因而在思想上产生了抵触情绪，于是不能把聪明才智用于工作上，而是一味地抱怨，把许多宝贵的时间和精力白白浪费掉了。这一现象，在一些刚走出校园踏入社会的年轻大学生身上尤为突出。他们总是抱怨自己不能学以致用，抱怨自己的现实与理想相差甚远。由于长期从事一些又脏又累的活，渐渐就会对工作丧失信心，不愿意投入全部力量，马马虎虎，得过且过。长此以往，上级批评之声不断，于是，自己的抱怨也跟着多起来。因此，一个人一旦被抱怨束缚，就无法竭尽全力投入到工作中，只是应付工作，这样下去，无论如何也是干不好工作的。

洛佩斯从15起就在他父母的加油站工作，洛佩斯起初想学修车，但他父亲却让他在前台接待顾客。

当有汽车开进来时，洛佩斯必须在车子停稳前站到司机门前，然后去检查油量、蓄电池、传动带、胶皮管和水箱。

洛佩斯在工作中注意到，如果他活干得好，顾客大多还会再来。

于是洛佩斯每次总是多干一些，帮助顾客擦去车身、挡风玻璃和车灯上的污渍。

有一段时间，每周都会有一位老太太开着她的车来清洗和打蜡。这个车的车内踏板很难