



生存智慧书系

孙铨 陈福群 著

内蒙古人民出版社

职场维生素

提高职场竞争力的智慧法则



◆生存智慧书系

职场维生素

提高职场竞争力的智慧法则

孙 铨 陈福群 著



内蒙古人民出版社

职场维生素

提高职场竞争力的智慧法则

孙 铨 陈福群 著

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新华大街祥泰大厦)

内蒙古地矿印刷厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:7.375 字数:160千字

2005年5月第一版 2005年5月第一次印刷

印数:1—5000册

ISBN 7-204-07781-4/C·141 定价:15.00元

电话:(0471)4971659(总编室) 4972052(发行部)

邮编:010010 电子邮件:dzbjs@163.com

如发现印装质量问题,请与我社联系。

联系电话:(0471)4971562 4971659

内蒙古人民出版社图书,版权所有,盗版必究!

目 录



职场维生素 A

百巧输一诚,为人贵在忠与实

1. 社会上有些人会乘人之危 (2)
2. 自始至终把“研究”人作为必修课 (5)
3. 透过表面现象,识别出虚情假意的人 (9)
4. 无论如何,都需要几个共患难的朋友 (12)
5. 感觉不对“胃口”,就不要再做努力 (15)
6. 慷他人之慨卖人情的人,不可相信 (18)
7. 识破吹牛的人,谨防成果被人揩油 (20)
8. 认清本质,不要受到表面现象的迷惑 (22)
9. 有福不愿同享,有祸无人与之共担 (26)
10. 不明真相的,不要忙着下结论 (28)
11. 不轻信口头许诺,最好有书面协议 (31)
12. 别人的今天,或许就是自己的明天 (33)

提高
职场
竞争
力的
智慧
法则

职场维生素 B

滚石不生苔, 频繁换道不生财

1. 只要坚持不懈, 条条大路通罗马 (38)
2. 最重要的还在从小处做起 (40)
3. 认清现实, 了解自己, 不想入非非 (43)
4. 一生当中或一个时期内, 只做一件事情 (46)
5. 职业发展计划, 要着眼年老体弱之后 (48)
6. 开始影响结果, 基调影响过程 (51)
7. 协调好工作生活, 避免顾此失彼 (53)
8. 投机不是取巧, 最近的路不一定最快 (55)
9. 紧紧围绕核心竞争力, 让金子发光 (58)
10. 世上没有免费午餐, 大获取须大付出 (60)
11. 条件不具备的时候, 不盲目模仿他人 (63)

职场维生素 C

职场的境遇, 显示思想的力量

1. 纵横驰骋于职场, 最有力量的是思想 (66)
2. 感到痛苦不愉快时, 试着换个想法 (68)



3. 层层分析,不被表面现象所蒙蔽 (71)
4. 有计划地充电,使竞争力可持续发展 (74)
5. 有什么样的思想,就会有什么样的感受 (76)
6. 未来不是梦,关键是有没有真才实学 (79)
7. 着眼于长远利益,抵挡住眼前的诱惑 (82)
8. 团队利益直接影响个人利益 (84)
9. 一条路走不通的时候,及时回头 (87)
10. 不因失望而痛苦,希望曾经带来过欢乐 (89)
11. 善于放弃,在放弃中寻找快乐 (91)
12. 成功后,顺境时,更要有危机意识 (94)



职场维生素 D

想成功的人,已经成功了一半

1. 把心扉敞开,阳光就会自动进来 (98)
2. 遇到困难,要自主、自助、自立 (101)
3. 30 岁以前不要怕,30 岁以后不要悔 (104)
4. 有了信念,就能走出人生的沼泽地 (107)
5. 针对阶段性的重点,做事分清主次 (109)
6. 有心,就能发现别人看不见的东西 (112)
7. 撇开输赢心理,专注于做自己的事情 (115)
8. 及时面对,越拖,越躲,损失越大 (118)
9. 理性判断,确定最恰当的动力源 (121)

提高职场竞争力的智慧法则

10. 不要懊恼,有一种心情叫自我解释 (123)
11. 如果只听别人的,就会无所适从 (126)
12. 所谓的命运,大都是自己造成的 (129)

职场维生素 E

机会不找人,只有人去找机会

1. 表面上看似乎是偶然,其实是必然 (136)
2. 首先把握自我,然后才能把握机会 (138)
3. 奢望会使人失去一个又一个机会 (142)
4. 有的时候,机会是被逼迫出来的 (144)
5. 如何看待公共机会和原始机会 (147)
6. 经常研究总结是获取机会的好方式 (149)
7. 三类机会、四个对应措施和思路 (151)
8. 在优柔寡断中,金子都会消失 (154)
9. 什么是机会,如何正确地选择机会 (158)
10. 利用一切可利用的资源,创造机会 (162)
11. 尽力做到位,想要的东西自会来 (164)
12. 只要一息尚存,就永远不轻言放弃 (167)



职场维生素 F

职场如故事,不在于长而在于好



1. 与人为善,乐于助人,等于零存整取 (172)
2. 放弃贪欲的念头,人才会获得自由 (175)
3. 不要把快乐建立在别人的痛苦之上 (178)
4. 凡是美好的事物,总会留下深远的影响 (179)
5. 成心对别人不利的人,自己会先不利 (181)
6. 要想有所收获,勤劳及坚忍十分重要 (184)
7. 常检点自己,不要总是归咎别人 (185)
8. 重利轻义的思想 and 行为不是职场本色 (187)
9. 在职场中生存,对人要怀有感激之情 (189)
10. 诚实人会得到帮助,狡诈必遭唾弃 (192)
11. 已经发生了遗憾事,就不要企图掩饰 (194)
12. 拥有资源不算什么,善用才会成功 (196)

提高
职场
竞争力的
智慧法则

职场维生素 G

人在职场走,最艰难的是选择

1. 习惯成自然,被同化之前就要摆脱 (199)

2. 选择善,则得善;选择恶,则得恶	(203)
3. 解决难题,需要多一些奇思妙想	(206)
4. 选择秩序,选择坚强,战胜厄运	(208)
5. 不善于坚持自己权益不是好事情	(211)
6. 不受物欲的诱惑,保证安全最重要	(213)
7. 从历史的逻辑推断中,选择自己的路	(216)
8. 许多场合下,以柔克刚是最好的盾牌	(218)
9. 不迁就自己的恶习,发现后坚决改掉	(220)
10. 选择积极合作,才能走得更快更远	(222)
11. 懒人不会有懒福,勤快一点好	(225)
后 记	(229)





职场维生素 A

百巧输一诚,为人贵在忠与实

职场上,职位低的时候,主要靠能力与工作干劲等素质;随着职位的不断提升,人际交往能力的重要性就会显得越来越重要;如果做到了一个团体的“顶端”时,做事的能力就会退居其次,与人交往的能力就会首当其冲,成为核心的竞争力。

这个道理,也正是“将是将,帅是帅”的原因之一。专家可以搞研究,但不一定会当领导。一个企业的老总,不但要有业务策划能力,更重要的是必须具备“管人用人”的能力。而这种能力不是说有就有的,需要长期经验的积累,需要不断思考和总结。对于普通员工,交往是工作的“强化剂”,有的时候,甚至可以明显地决定得失成败。

职场维生素 A 的功效,就在于增强职场上与人交往的能力。

提高
职场
竞争
力的
智慧
法则

1. 社会上有些人会乘人之危

一只被猎人追赶的狐狸看到一个樵夫，急忙向他求救。

樵夫想了想，就让它藏在自己的小茅屋里。

不久，猎人追过来，问樵夫有没有看到一只狐狸。

樵夫嘴上说没有看到，手却指着狐狸藏身的地方给猎人示意。

可惜猎人没有看懂樵夫的手势，转身就离开了。

猎人走后，狐狸急忙从茅屋里钻出来，撒腿就跑。

樵夫叫住它，责备它为何不知感恩。

狐狸回答说：“如果你表里如一，我自然会向你道谢的！”

职场中，谁都会遇到困难。比方说，找不到工作，没有了经济来源，生活难以为继；或者在工作中遇到了十分棘手的问题，不知道如何处理才好；或者发生了突发性事件，陷入困境；或者婚姻爱情方面出了问题，心情一团糟，等等。

当一个人处在困境中的时候，自然而然地就会十分渴望能遇到个“好人”，能够无私地伸出援助之手，拉自己一把。

但问题是，往往在顺境的时候，找人帮忙容易，一旦身处逆境之中，就会发现朋友突然少了，平时关系不错的人突然变得不再像以前那般亲近了，听到的风凉话多了。总之想找个能帮忙的人显得很难。





为什么？原因主要有三：

其一，势利心态在作怪。简单地说，所谓势利，就是看“形势是否对自己有利”。如果对自己无利，他就会抱着明哲保身的做人“原则”，找个借口（借口还不好找吗）避而远之。因为，在困境中的人，往往同时失去了与别人“交换”的前提条件。

下面故事中的富豪就是个势利之人，好在他知道错了：

从前有一个和尚穿着破衣服托着钵向一个富豪之家化缘，这富豪对他非常轻视，连一文钱都不施舍给他。后来这个和尚换了金光灿灿的袈裟又到富豪之家化缘。富豪把他请到内堂，办了一桌丰盛的素斋，并且布施了很多钱。

和尚于是把袈裟脱下来，放在床上，把素斋和布施的钱都供奉在袈裟面前，而他自己连手都不触一下。富豪觉得很奇怪，问他是什么缘故？和尚说，施主今天供养的不是小僧而是袈裟。所以，我把素斋和布施奉献到袈裟前面，叫它享受施主的盛意。富豪于是大感惭愧，连忙请和尚恕他以前的失礼。

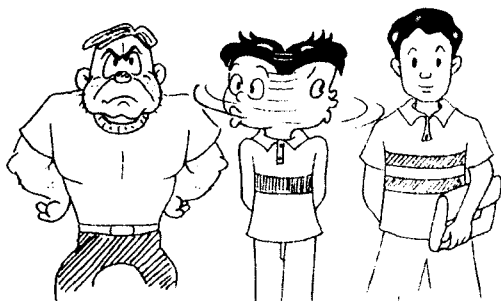
其二，落井下石的心态在作怪。落井下石是人性中不易被自己察觉的劣根性，在一些人身上表现得很明显。既然对方已经“落井”了，下意识的再往里面扔块石头对自己也无害的心理，让人们在不自觉中做了小人。

其三，习惯于做旁观者的心态在作怪。许多家长在教育子女时，常说“闲事少管”之类的话，从小熏陶到大，谁还愿意管别人的“闲事”。所以，社会上才有“靠人人倒，靠山山倒，只有靠自己才能永远不倒”的格言。

处于困境中的时候，敢于、勇于和善于借“东风”的确是不错的想法，有时也能奏效，但恐怕主要还要靠自己。在不被困难击倒的前提下，凭借超凡的耐力，努力拼搏，使自己逐渐摆

脱困境。

即使找人帮忙,也必须谨慎从事,不可抓根稻草就当船。生活和工作中,乘人之危的人不是没有。就像那只被猎人追赶急了的狐狸,以为樵夫真的就可以帮它忙。因为它的轻信,差一点儿上当受骗。好在它运气还算不错,逃过死劫。



有一位王小姐毕业后顺利地找到了一份工作——给一位企业老总做秘书。

一天,公司派车接她去上班。司机告诉她,老总在单位附近专门给她安排了一处公寓。还说,做老总的秘书哪能和普通员工住在一起。她高兴得手舞足蹈。

转眼上班快一个月了。有一天晚上,参加完一个宴会,老总送她回家。到家后,老总说今天和老婆吵架了,晚上不想回去,想在这里住宿一个晚上。她顿时紧张得六神无主。

老总说:“你曾说过对演戏很喜爱,我表弟就是一家电影制片厂的厂长。你长得那么漂亮,想成名成星很容易……”

等老总说完,她十分平静地说:“我从来不是为了身外之物而丧失我做人的原则,也不会把自己的命运交到别人的手里。”

我的路，我自己走。”老总说：“我尊重你，给你两天的时间考虑。”说完起身而去。

第二天，她递上了辞职申请书。



2. 自始至终把“研究”人作为必修课

有一个小孩很贪玩，经常独自一人到野地里捉蚱蜢玩。

有一天，他用了不一会儿工夫，就捉住了许多蚱蜢。

正在他高兴的时候，有一只蝎子从他的眼前跑过去。

小孩以为它也是蚱蜢，毫不犹豫地追过去，伸手就抓。

没想到，这只“蚱蜢”却恶狠狠地举起毒刺……

从“初入职”一直到“告老还乡”，数十年的职业生涯中，必定会遇上形形色色的人，必定会与成百上千的人打交道。

如何判别各式各样人的特点，如何与各种不同的人打交道，如何在交往过程中有效地保护自己，诸如这样一些问题，都是职场人士从一开始就必须注意的学问。

如果在职场上，认识不到“研究人”的重要意义，对于和自己打交道的人一知半解，甚至完全不了解，也不知道应该如何应对，那么迟早会因此吃亏。

就像上面故事中的小孩那样，不知道蚱蜢和蝎子的区别，不了解蝎子是一种有剧毒的虫子，以为所有类似的虫子都像蚱蜢一样。以对待蚱蜢的方式对待蝎子，必然会面临危险。

针对职场的特点和需要，如何“研究人”，至少包括以下三

个方面：

第一，从思想上要认识到“研究人”的意义，弄清其重要性。进而通过思考和总结，掌握一套适合自己的方法和理论，并在实践中不断改进和提高。

第二，按照自己的判别标准，把职场人际关系圈中的人区分成四个类型：

一是所谓的“好人”，二是“一般人”，三是“值得警惕的人”，四是所谓的“坏人”。

为什么说“按照自己的标准”区分呢？因为世界上根本就不存在绝对的“好人”或“坏人”。之所以有所谓的“好”、“坏”之分，完全是由于判别标准所致。本·拉登虽然很“坏”，但也有人认为他是领袖级的“好人”。

判别标准也是相对的，不存在绝对性，因人、因时、因地、因事而异。比如，有人认为“对我好的人，就是好人”，有人则认为“大多数人认为是好人的人，就是好人”。

尤其是对于“坏人”的判别，更要敏锐，因为这样的人很会掩饰，不仔细分辨就很容易上当受骗。比如说，一般人认为：“沉默是金，雄辩是银。”沉默被许多人看做是代表君子的风度与气质。然而，这不过是普通的看法而已。绝不能说保持绝对沉默是正确的，应当说的话一定要堂堂正正地说出来。在应当发言的时候一语不发、毫无表情的人，其心难测。

不论每个人的判别标准如何不同，但在确定判别标准时，必须把握两个原则：

一是“适合自己”的原则。不论别人如何认为，只要自己觉得这个标准正确就行。

二是“经得起实践检验”的原则。如果标准经不起实践检





验,“好人”不好,“坏人”不坏,就需要调整观念。

第三,区分了类别后,就需要区别对待。对于“好人”要充分信任,将其纳入自己人际关系的“核心圈”;对于“一般人”,要正常交往,保持不即不离;对于“值得警惕的人”,尽可能保持距离,避免过多接触;对于“坏人”,可以采取“不理睬主义”,也可以采取“斗争”的方式。

另外,当我们知道某人是一个“好人”,在结交之前不要过度赞扬,以免招致“坏人”嫉妒,挑拨离间,使你接近不得。当发现对方是一个“坏人”,也不能急切地、明显地与之疏远,也不要轻易表示意见,以免招致怨尤,使自己蒙受意外之祸。

下面是两个实例。

一个例子是这样的:与胡小姐一起竞选部门经理的刘小姐有几天没来上班,胡小姐就在背后对老板说“刘小姐滥赌了几天,所以没法来上班”,“顺便”还说了刘小姐一大堆坏话。老板一听大怒,立即炒了刘小姐的鱿鱼,胡小姐也就在没有竞争对手的情况下顺利地当上了部门经理。

原来刘小姐怀孕流产,托胡小姐跟老板请几天病假。胡小姐满口答应,而且还安慰刘小姐不要着急、注意保养身体,刘小姐也就安心休息了几天。谁知老板不但没有准假,竟然炒了她鱿鱼。她怎么也想不到,这场悲剧原来完全是由胡小姐一手导演的。

还有这样一个例子:以刘小姐的资历,能那么快提升到和师姐李小姐平级的位置,这在公司里是史无前例的。当李小姐向刘小姐祝贺的时候,刘小姐还以为她是真心为自己高兴的——因为刘小姐是师姐李小姐推荐进公司的。刘小姐提升,师姐也应该很有面子。

一天加班到很晚，赶一个客户的展台设计。图样打印出来后，刘小姐从门缝里塞进老板的办公室后就回家了。按照公司惯例，头一天加班，第二天早上就不用去公司上班。正在刘小姐睡懒觉的时候，老板打来电话，坚持说她前一晚忘了把图样给他。

好在电脑里还有备份，刘小姐急忙回公司又打印一份。中午昏头昏脑地出去吃饭，保安和她打招呼：“昨天加班到那么晚，今天还这么早来？比你师姐还勤劳嘛！”刘小姐心里想：“她昨天也加班？”

因为她们各有各的设计室，所以刘小姐并不知道师姐前一晚加班的事。不过，刘小姐走的时候，师姐办公室确实还有灯光。难道师姐她会做手脚……不可能的，这个念头立即被刘小姐否定了。

可紧接着出了第二件事。客户要布置展台，因为是刘小姐设计的，所以布置也让刘小姐负责。工人由师姐找——师姐的经验丰富，知道哪家公司做得好，收费又便宜。留给布展的时间很短，可工人老是磨洋工，每天都有几个人请假。最后刘小姐发火了：“你们就是通宵干活，也要在最后期限里把展台做完！”工人听到最后期限，都吓了一跳：“找我们来的那位小姐没有说时间这么紧啊！而且我们也说了，手头有几份其他的活儿要同时干的，她也同意的呀？”

后来有打扫卫生的阿姨拿了张皱巴巴的图纸问刘小姐要不要扔掉——每张图纸上，都附有设计人员的名字。而那张图纸正是刘小姐从门缝下塞进老板办公室里的图纸。阿姨说，这是从李小姐的废纸篓里找出来的！

