

..... 巧妙制定策略，有效实现目标，避免无谓损失

职场“司马他” 生存新法则

ZHICHANG SIMATA SHENG CUN XINFAZE

汪建民 丁子予◎编著



妙趣横生 智慧结晶

“work hard”不如“work smart”

行事以勇，不如成事以智；胸怀以直，尚要处世以曲

职场上的竞争没有一刻停止过，职场上的竞争没有一刻同情过弱者

做一位高级“食肉动物”，只有你“淘汰”其他人的份儿，任何人都不能从你嘴里抢肉吃

北京工业大学出版社

职场“司马他” 生存新法则

ZHICHANG SIMATA SHENG CUN XINFAZE

汪建民 丁子予◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场“司马他”生存新法则/汪建民, 丁子予编著.
—北京: 北京工业大学出版社, 2010.4
ISBN 978-7-5639-2326-7

I. ①职… II. ①汪… ②丁… III. ①成功心理学—
青年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 042881 号

职场“司马他”生存新法则

编 著: 汪建民 丁子予

责任编辑: 王 喆

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16

印 张: 17

字 数: 264 千字

版 次: 2010 年 4 月第 1 版

印 次: 2010 年 4 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2326-7

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言

QIAN YAN

在那都市里面、高楼里面，有一群司马他，他们聪明又努力，他们勤奋又上进，他们忙忙碌碌奔波在那职场生活里，他们睿智勇敢永远不退避。噢，聪明的司马他！噢，聪明的司马他！他们勤奋好学开动脑筋击败了大难题，变身职场达人快乐又欢欣。

金融危机风暴席卷全球，但许多“80后”职场人凭借以“smart”为基础的另类生存法则，在职场中屹立不倒，因而被称为“司马他”一族。司马他一族坚信，职场之路只有从智慧出发，坚守“smart”原则才能大获全胜。

“80后”的白领，受过高等教育，同时具有睿智、时尚、内敛等性格。其具备的核心素质为：智在职场，我本聪明。这一法则强调行走于职场中要基于现实，未雨绸缪，在短时间内达成目标。

司马他一族的原则是：要巧妙制定策略，更有效地实现目标，还要避免无谓的损失。对他们来说，行事以勇，不如成事以智；胸怀以直，尚要处世以曲。“work hard”不如“work smart”，奉行的职场游戏规则是要避免两败俱伤，获取双赢、多赢。

职场是个“大森林”，森林里所有的生物都要活下去。要活着，就得有水、有食物、有阳光、有氧气。花草树木制造氧气、净化空气，又充当食草动物的食物；食草动物又成了食肉动物的食物。食

前言

QIANYAN

肉动物吃剩下的东西和拉出来的粪便，又成为细菌的美餐、花草树木的肥料。整个树林生态系统就是在这种“自产自销”的完美分工协作中运转。

我们要在职场中活下去，想得到工资、福利、发展空间，等等，就需要有人采购原料，有人生产商品，有人卖商品，有人管钱。企业老板则扮演着“大自然”的角色，在背后筹划一切、安排一切、掌控一切。一系列的分工合作之后，老板再把工资奖金发到我们的薪水袋里。职场系统就是这样运转的。对系统没有任何贡献的人，绝对要被淘汰出局。即便同是系统里的有机体，待遇也是不一样的。

美国一位非常成功的实业家彼德森在一次演讲中自豪地说：“我很高兴，在这个弱肉强食的社会里，我站在食物链的最顶端。”其实，他的意思就是说：我是一位高级“食肉动物”，只有我“淘汰”其他人的份儿，任何人都不能在我嘴里抢肉吃。

职场中有些员工工作非常努力，也做出了不少成绩，但总是得不到领导的青睐，也得不到重用，就是因为他们不懂职场规则，不按规则做事，他们是职场森林里的植物，处于职场的最底层。

人生在世，每个人都需要工作，都需要奋斗；在现实生活中，每个人更是渴望成功。然而，当你踏入社会，找到合适的职位后，你必须明白一些职场的规则，并灵活地运用它做好本职工作和创造和谐的人际关系。

本书从方方面面讲述了职场的智慧，这些职场中的点点滴滴，也许不被人们所注意，但是它却关系着你在职场中的地位。正是这点滴的积累，成就了许多的成功人士。平凡的一举一动决定你的成败。谨记这些法则，在职场中它们可助你一臂之力。

目录CONTENTS

法则 1：个人的力量是渺小的，团队的力量是无穷的	1
法则 2：做个“物超所值”的员工	4
法则 3：世上无难事，只要肯尝试	7
法则 4：主动负责会为你提供许多机会	10
法则 5：凡事要多替老板考虑	12
法则 6：不要在工作中寻找借口	15
法则 7：从抱怨的束缚中解脱出来	19
法则 8：不要带着坏情绪工作，应学会合理宣泄	23
法则 9：活着就应该活出点样来	25
法则 10：任何时候都不要推卸责任	27
法则 11：保持自觉的态度是对自己的一种责任	29
法则 12：不要只做老板交代的事	32
法则 13：学会服从，不要做令人头痛的“刺头”	34
法则 14：只要超出老板的期望，老板就不会让你失望	37
法则 15：如果你是珍珠，你就不会被埋没	40
法则 16：只有满怀自信，才能战胜自己	42
法则 17：主动完成更多的工作，让自己做得更完美、更细致 ...	46
法则 18：不仅要金玉其外，还要金玉其中	48
法则 19：不要只为薪水而工作	50

目录CONTENTS

法则 20: 让你的热血沸腾起来, 用你的青春点亮人生的道路	53
法则 21: 不论失败与否, 都要尽心尽力	56
法则 22: 不适应环境, 就只能被淘汰	59
法则 23: 在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩	62
法则 24: 马上去做, 将工作落到实处	64
法则 25: 牢记最理想的任务完成期是昨天	67
法则 26: 我听话, 但我不能所有的话都听	69
法则 27: 不打破常规, 怎么能飞	71
法则 28: 摔倒以后千万不要多想, 先爬起来再说	73
法则 29: 工作中要有高度的敬业精神	75
法则 30: 要有有条不紊地工作, 否则会被累得半死	78
法则 31: 任何老板都喜欢看结果	80
法则 32: 没有功劳, 再有苦劳也是白搭	82
法则 33: 对公司怀有忠诚之心	85
法则 34: 虚假的温情经不起时间的考验	87
法则 35: 变换角度去看问题	89
法则 36: 经常和老板交换看法	91
法则 37: 没有永恒的对手, 也没有永恒的对手, 只有永恒的利益	95
法则 38: 分享与协作, 创造高效益	97
法则 39: 经验重于薪水重于职位	101
法则 40: 挖一口属于自己的井	103
法则 41: 理想的工作永远在自己的梦里	106
法则 42: 捷径是人人向往的, 但弯路是不可避免的	110
法则 43: 及时澄清误会, 避免不必要的麻烦	112
法则 44: 最大的危机就是没有危机感	114
法则 45: 业绩是老板衡量你职场价值的最好工具	117
法则 46: 如果你不是经常遇到挫折, 表明你做事情没有很大的	

创新性	121
法则 47: 困难是弹簧, 你弱它就强	125
法则 48: 命运负责洗牌, 但是玩牌的是我们自己	128
法则 49: 你的“使用价值”体现你的“价值”	130
法则 50: 你对公司了解越多, 你成功的概率就越大	132
法则 51: 不是想要, 而是一定要	135
法则 52: 通力协作, $1 + 1 > 2$	137
法则 53: 衡量好员工的标准是高绩效	140
法则 54: 老板是让你解决问题的, 而不是帮你解决问题的	142
法则 55: 凡事都要全力以赴地去执行	145
法则 56: 不怕慢, 就怕站	148
法则 57: 一心一意为顾客服务	150
法则 58: 不能利用别人的充分信任搞不轨行为	153
法则 59: 怀着乐观积极的心态去工作	155
法则 60: 相信自己最优秀, 自己就会优秀	157
法则 61: 我工作, 我快乐	159
法则 62: 综合素质和发展潜力同等重要	162
法则 63: 善于沟通能让工作事半功倍	166
法则 64: 越是成功的人就越要控制好自己的心态	169
法则 65: 你给老板面子, 老板给你金子	171
法则 66: 为公司保守秘密	174
法则 67: 与上司再亲近, 也要把好一个度	177
法则 68: 主动地“秀”出自己	179
法则 69: 工作与玩两者不可同时进行	181
法则 70: 努力使自己具备成功者的气质	183
法则 71: 炫耀自己无益, 谦虚谨慎无害	185
法则 72: 勇敢尝试, 大胆实践	188
法则 73: 不要轻视自己的职业	190
法则 74: 在奔跑的同时, 学会适时停止	192

目录

CONTENTS

法则 75: 把一滴水放到大海里去才能不干涸	194
法则 76: 录用靠智商, 升职靠情商	197
法则 77: 工作必须是实打实的, 不能靠吹嘘	199
法则 78: 要有主动担当重任的勇气	201
法则 79: 耕耘的越多, 收获的越多	203
法则 80: 过于追求完美就等于失败	206
法则 81: 学会看到自己所具有的优势	208
法则 82: 具备卓越的专业技能, 让你无可替代	211
法则 83: 做事一定要讲究方法	214
法则 84: 快乐不是一种态度, 而是一种角度	216
法则 85: 不要尽力而为, 而要全力以赴	218
法则 86: 让自己适当“归零”, 收获就会更美好	221
法则 87: 学会给自己设定清晰的目标	224
法则 88: 努力做到最好	227
法则 89: 想获得多大成功, 就要承担多大责任	230
法则 90: 分内工作与分外事情要同样做好	234
法则 91: 做任何事都要尽职尽责	238
法则 92: 自我反省是你在职场取得成功的秘诀	241
法则 93: 重视每一件小事	244
法则 94: 学会坦率地承认自己的错误	248
法则 95: 用心去关注细节	251
法则 96: 会说话才能办成事	255
法则 97: 努力学习新知识, 就会胜人一筹	257
法则 98: 微笑着面对逆境, 彩虹就在不远处	260



法则 1：个人的力量是渺小的， 团队的力量是无穷的



司马他小语

不完美的我 + 不完美的你 = 最完整的我们

每个人都是棋子，只是被摆放的位置不同，因而发挥的作用也不同。

张雷是一个业务员，他的销售技能和业务关系都非常好，因此他的业绩在公司里是最好的。取得成绩以后，他就开始飘飘然脱离团队了，尤其是对那些客服部的服务人员更是指手画脚。

本来这些客服部的服务人员非常支持张雷的工作，只要是他的客户打来的电话，服务人员就会马上进行售后服务。但是张雷动辄就说：“是我给你们饭碗，没有我你们都要饿死”，要不然就是说这些服务人员服务不好，他的客户对此总向他投诉等。一开始服务人员对他说的话采取了置之不理的态度，张雷的态度却越来越恶劣，于是服务人员通过行动与他对抗。后来，凡是张雷的客户打来的电话，服务人员都一拖再拖。最后，这些客户打电话给张雷，并把怒火发到他的身上。由于后续服务不到位，张雷的续单率非常低，原来的客户也都让其他业务员抢走了。张雷在公司待不下去了，只好选择辞职。

每一个员工的成绩都是在团队的合作中创建的，离开了团队就等于鱼儿脱离了大海，不再有自己的天地和空间。因此，唯我独尊的心态最要不得，否则你很容易受到同事的挤兑。

无论做什么，如果认为这个事情没有了你就一定不会成功，从而有了骄矜之气，那么，即使你真的是骨干，也不会赢得他人的配合，你也不会最终取得成功。你必须清楚，这个世界少了谁都一样。伟人都会成为历史，更何况我们呢？当今时代是一个合作化的时代，无论你从事什么样的工作、处于什么样的环境，都无法脱离他人对你的支持。因此，在职业生涯中，随着竞争的日趋激烈，团队精神已经越来越重要了，因为这是一个团队合作的时代。无论是从公司发展的角度还是从个人发展的角度考虑，你都不能脱离团队，而且必须融入团队中去，有很好的团队合作精神，才能取得更大的成绩。每个人的能力都是有限的，每个人都有自己的长处，同时也有自己的短处，这就需要与人合作，用他人之长补自己之短。养成良好的合作习惯，才能更好地完善自己，发展自己。

在公司中，我们不难发现那种很有才华却很不合拍的人。这样的人让公司的管理者非常头疼。一位总经理提到自己当年在某大公司做项目部主任，遇到了一个非常没有团队意识的员工时说：“我的部门里有这样的一个年轻人，明明极为聪明，他的工作也非常出色，点子也非常多，但是当公司开会的时候，他从来不主动发言，你问到他头上，他也不一次把所有想法都说出来。可你要求他自己独立工作时，那些成绩又让你不得不承认他做得漂亮。他总是自以为是，而且公开宣称自己就是一个个体，不需要和他人分享自己的想法。我几次跟他谈过，一个部门的成绩是大家一起创造的，在一个集体里没有与自己无关的事。可他说，不是我分内的事我为什么要替别人操心？唉，人是聪明人，就是没有团队意识。”可见这样的员工不是一个很好的员工。

这样的人个人意识特别浓，总在一味地追求个人卓越而忽视或无视团队的成败。但这样的人永远都不会是一个可以成就大业的



人，只适合自己单打独斗。要知道，个人的能力毕竟有限，团队中的每一个人的力量才是你创业的不竭源泉。因此，尽管这样的人很聪明，但其优秀之处就长远来看也是没有更大发展空间的。要知道，一根筷子很容易被折断，十根筷子攥在一起则不容易被折断。

单枪匹马在任何工作中都不可能出彩。比如在营销团队中，营销工作是一个系统而整体的工作，光靠几个人或单方面的工作是不可能完成的。在现代整合营销传播理论中强调利用各种资源，实现最佳组合，形成最大的营销力，这就更需要团队合作精神了。

加强团队意识的培养是提高营销队伍战斗力的重要手段。同时市场内外环境瞬息万变，营销工作的战略和战术也是动态的，需要根据环境的变化随时调整。如果只要个人英雄主义，会在一定程度上影响团队的整体创新能力和工作质量，自己也会随之受到影响。

职场智慧

任何人都不可能一个人干好所有的事情。你总会需要别人的帮助，需要与别人协作。一个公司就好似一个团队，需要所有人齐心协力共同进步。相互协作，达到最佳的优化组合就会让公司和每一个员工受益。否则，就很有可能全盘崩溃。

法则 2：做个“物超所值”的员工



司马他小语

一个人手脚勤快，眼里有活儿，吃苦在前，享受在后，同时拿一份工钱、干两个人的活，用这样的人大大降低了公司的成本，老板自然对其爱不释手。

有一部电视剧叫《外来妹》，讲的是几个穷山沟出来的姑娘到大城市打工的故事。她们都在工厂做工，参加的是流水线作业，每个人都有固定的位置，要给流水线传过来的工件上螺钉。其中，有这么一个片段，讲一个女孩要去洗手间，就跟她的老乡小云说：“我很快就回来，你替我一下。”小云就一人兼顾两人的活儿，忙来忙去。

正在这时，工厂老板来了。他一眼就发现小云在流水线旁走来走去，这是违反车间规定的，于是叫住了她，问她缘由。老板批评她违反了规定，小云不服气地说：“我只是帮帮她，又没有耽误自己的事！”老板就问她，除了会上螺钉，还会做什么。小云回答，什么都能干。于是老板又给她一份抄写的差事。小云先是给流水线上传过来的工件上螺钉，并且做得又快又好，在等下一个工件的间隙完成抄写任务。令老板想不到的是，小云竟然还能写一手好字！这下子乐坏了老板，他认定这个小云肯定是个人才，于是把她调离了枯



燥呆板的生产车间，委以更重要的任务。

后来，小云一步一步高升，最后从最底层的打工妹变成了公司老总。而跟她一同来到大城市打工的姐妹们，却最终都湮没在了茫茫失业大军之中。这是一个典型的高性价比员工受重用的例子。一个员工，主动干活，能多快好省地干活，能一个人干几个人的活儿，就是老板最喜欢的“物超所值”的员工。松下幸之助曾问他公司的一个员工：“如果公司付给你1 000元钱的话，你应该做多少事情才对？”这个员工回答说：“你给我1 000元，我就给你做1 000元的事。”松下说：“如果真是这样的话，公司是要开除你的，因为给你1 000元钱，你就做1 000元的事，公司就没有利润，是在赔钱，所以公司不会要你，你自然一分薪水也领不到了。”

因此，老板用一个人，仅仅“物有所值”是不够的，必须“物超所值”才行。如果你希望老板给你加薪300元钱，你要先问自己有没有做3 000元钱的事？只要你做到3 000元钱的事，老板给你加300元是非常容易的事。假如你只做200元钱的事，你有什么理由要求老板为你加薪？假如你不愿意多做一点，老板感觉不到你有3 000元的价值，那为什么要用你？假如你现在只赚500元，你希望老板给你加薪到3 000元，而你不先做30 000元钱的事，他为什么给你加薪？

现实中有很多人认为，公司是老板的，自己只是替别人工作，干再多的活儿自己也得不到更多好处。这种人被一种“多付出就是吃亏”的想法左右，几乎成了“按钮”员工，每天按部就班地只做老板交代的工作，缺乏活力，而趁老板不在就没完没了地打私人电话，在网上浏览与工作无关的内容，或者无所事事地遐想。这些人无异于自毁前程。

如果你不想被淘汰，就要努力提升自己的性价比，手脚勤快一些，积极主动一些。要知道，态度决定一切。你好好干，好好表现，多干活少拿钱，老板自然会暗地里给你塞红包的。你看农村里，田间地头，农民最爱的就是老黄牛，因为它勤勤恳恳，任劳任怨，不

贪吃，不多“话”，默默地把一切都干好。很少有人无缘无故拎起鞭子抽打牛，因为爱还来不及呢。

有些员工不知道每天上班是为了什么，工作时常常感到茫然，没有激情和热情。上班时无精打采，下班后却生龙活虎。工作对他来说是“鸡肋”，而休假才是目标，周末就是把他们从漫长的五天“牢狱生活”中解脱出来的最开心的时光。

因为对工作投入的热忱非常低，有些员工不把心思放到工作上去，因此他感到事事都棘手、头痛，从而导致精力衰退和情绪低落。有的员工在被要求完成一件任务时，感觉自己就像是用双手推动一堵坚固的城墙，要保质保量地完成任务似乎比登天还难。

这种人总是认为自己付出太多而得到的薪水太少，于是他们便陷入了被动接受工作的困境中。当被迫地接受任务时，情绪自然难以高涨起来。一个整天无精打采的员工必定是缺乏工作热情的人，至少对目前的工作，他是不喜欢的。于是，也就在这种工作状态中丧失了机会，结果只有被淘汰。

如果不想遭此厄运，你就要经常问自己：怎样才能把自己的工作价值提高数倍？只要你有能力给公司创造更多的价值，老板也就会相应地付给你更多的报酬！

不要觉得那些拿着高薪高福利的“白领”、“金领”们活得很光鲜体面，那只是你看到的一个表象。尽管他们挣的比你高一倍两倍，但干的活、创造的价值很可能比你多出许多倍。劳动力本身就是一种商品，性价比越高，老板越乐意掏钱。那些做事抢先、邀功靠后的人，老板做梦都想要，根本不可能将他裁掉。



好员工的价值不是老板或别人施舍的，而是由自己的能力和实干决定的。如果你不想被淘汰，就要努力提升自己的价值。在竞争



激烈的职场上，只有持续地自我增值，超越领导的期望，使自己“物超所值”，才能立于不败之地。

法则 3：世上无难事，只要肯尝试



司马他小语

每个人都是一座山。世上最难攀越的山，其实是自己。往上走，即便一小步，也有新高度！

幸运之神的降临，往往只是因为你多看了一眼，多想了一下，多走了一步。

科学家曾经做过这样一个有趣的实验：他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤迅即跳起，跳起高度均在其身高的 100 倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！然后在跳蚤上面罩一个玻璃罩，再让它跳，这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度，每次跳跃总保持在罩顶以下高度，以避免碰上玻璃罩。接下来，科学家逐渐降低玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己跳跃的高度。最后，当玻璃罩接近桌面时，跳蚤已不愿再跳了。于是科学家把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不跳，变成“爬蚤”了。跳蚤变成“爬蚤”，并非它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫，学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在，而它却连“再试一次”的勇气都没有了。从中可以

看出，这只小跳蚤已经认为不可能的事就是不可能完成了。

生活中很多人就像那只畏缩的跳蚤一样，经常被困在一个可怕的玻璃罩里，无法突破自己思维的高度。他们在前进过程中遇到了困难就选择后退，以后再遇到同样的困难就习惯性地选择回避，认为自己根本不行。也就是说，这些人还没有同困难作战，就已经束手待毙，被困境吓倒了，却不明白其实时间在改变着一切，曾经的困难也许对于此刻的你来说根本不算是困难，抑或困难本身已经随时间成为一种虚设。不勇敢尝试突破，最后只能将自己局限于越来越小的范围，以致丧失本来属于自己的机会。

有时只要换个角度，另寻方法，就完全可以跳出限制自我的玻璃罩。只要勇敢地跳出玻璃罩，困境也就不复存在了。到那时，再回头看曾经在玻璃罩中的自己，就会为自己当时短浅的目光和怯懦的心态感到可笑。

1952年7月4日清晨，美国加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁的女人涉水进入太平洋中，开始向加州海岸游去。要是成功了，她就是第一个游过这个海峡的妇女。这名妇女叫费罗伦丝·柯德威克。在此之前，她已是游过英吉利海峡的第一个妇女了。而此时，雾很大，她连护送她的船都几乎看不到。时间一个钟头一个钟头过去，千千万万人在电视上注视着她。在以往这类渡海游泳中，她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。15个钟头之后，她被冰冷的海水冻得浑身发麻。她知道自己不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在附近的一条船上，他们告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。几十分钟之后，人们把她拉上了船。而拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！

当别人告诉她这个事实后，从寒冷中慢慢复苏的她很沮丧，她告诉记者，真正令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为浓雾中看不到目标。柯德威克一生中就只有这一次没有坚持到底。两个月之后，她成功地游过了同一个海峡。这一次，柯德威克不但