

职场 白领 不 高兴

——冷酷职场生存手册

unhappy
white-collar

易小林◎著

○ 请不要对职场留有幻想，它和这个世界一样残酷冷漠！

中国商业出版社

职场

白领 不 高兴

——冷酷职场生存手册

unhappy
white-collar

易小林◎著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

职场白领不高兴:冷酷职场生存手册/易小林著. —北京:

中国商业出版社, 2009.10

ISBN 978-7-5044-6668-6

I. 职… II. 易… III. 成功心理学—通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 187726 号

责任编辑: 王 彦

中国商业出版社出版发行

010-63033100 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市凯鑫彩色印刷有限公司印刷

* * * * *

880 毫米×1230 毫米 1/32 开 6.75 印张 100 千字

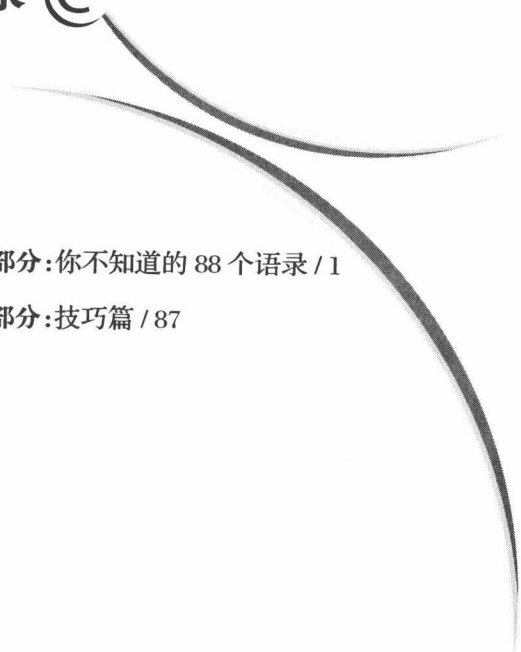
2009 年 12 月第 1 版 2009 年 12 月第 1 次印刷

定价: 22.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

目录 (CONTENTS)

Two thick, dark, curved lines that sweep from the right side of the page towards the left, passing behind the title and section headers.

第一部分:你不知道的 88 个语录 / 1

第二部分:技巧篇 / 87

PART ONE

第一部分

你不知道的88个语录

/ 语录 1 /:

立即改变你的人生观,立即变得现实,要比你在周围认识的很现实的人还要现实10倍。是的,立即变得现实。你必须用最客观的心态、最冷酷的眼光、最快捷的途径、最直接的手段武装你自己。

我不是很想展开描述,甚至都不会想用华丽的文字、精彩的案例去说服你。如果看到这里你没有感触只有抵触,那么无所谓,请你立即丢掉本书,本条语录是此书的基调,如果你感到抵触那说明你所处的环境还不需要学习和了解这些技巧。因为这就是现实,赤裸裸的现实。现实是一种洞察世俗的力量,它能让你更清晰地看到事物的本质。世间万事,现实地去看也就是那么回事,都可以通过一个个画面,一个个动作去分解。不仅职场是这样,就连亲情、友情、爱情也都是通过一个个片断拼装而成的。仔细地考察片断之间的关联和跳跃,会让你获得更多的感悟和心得。什么事情都不要看表面,更不能感情用事,而要用现实的眼光去分析,将事件客观、细致地分解,找出哪些是温情,哪些是虚假,哪些是实体,哪些是口水。

/ 语录 2 /:

速度要比别人快 10 倍,一定要快。快是一种奋斗的力量。

快就是要你更加有速度,更加有效率。

快不是出错,更不是风风火火。这要求你想东西要快,决策要快,动作要快,一旦决策完毕,立即快速出手,一定要超越别人,要在别人想都没想到时,你就已经出拳完毕并转身离开。你自己去体验一下当你提升了速度之后的感觉。现在很多年轻人说实话有个普遍的缺点就是不肯吃苦,做事情懒懒散散。我不会举例来证明哪个人或者团队因为什么而什么因此我们要怎么,我举例只会让你想怀疑和反驳。我更不会用大道理说提高效率会让领导更加赏识你从而提拔你,那是屁话。现在你已经学会了用现实的眼光看这个世界,那些个丑恶的嘴脸在你冷峻的目光下将无所遁形。不要去想你为什么提升你的速度,请记住你现在只是一个目光稍微有些深度的“菜鸟”,“菜鸟”是不需要想那么多问题的。

/ 语录 3 /:

用最直接的途径去做事。

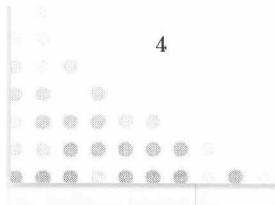
“最直接”的意思就是，只要途径不犯法你就要直接去获取。用最快捷最直接的途径，避免走弯路，要放弃那些华而不实的东西，更不要顾虑太多。如果一件事情你知道怎么做，那就采用你能采取的最直接的办法去做；

如果一件事情你知道怎么做但是条件不完善，那就采用网络搜索，征询朋友、同事和上级的办法去做；

如果一件事情你完全不知道怎么做而且想尽办法都没有头绪，那就直接汇报上级，如果因此离职那就快速离职；

如果你遇到一件事情用最直接的途径会伤害或者妨碍到他人，那么先停下来，后面有方法教你处理这种情况。

如果你想到的最直接的途径真的要伤害到他人的利益，那么我很欣慰，这个世界是弱肉强食的客观世界，伤害他人的利益是非常正常的，不侵害他人利益的事件是很少的。



/ 语录 4 /:

记住你的身份:被剥削的打工仔。

永远要记住这点。不管老板出台了什么政策颁布了什么措施,也不要相信这个诱人的制度实施了多少年。

只有牢记了这个身份,你才会立于不败之地。对公司的幻想和乞求是我见过的最白痴的笑话。

没有任何公司值得眷恋,真正意义上的好公司你也很难进得去。因此在你心中没有什么公司是不可替代的,更无须崇拜某人。大多数老板只爱钱,他爱你是因为你现在在给他赚钱,仅此而已。你无须对什么工作、公司、老板负责,你现在能对自己负到责任就很不错了。你其实只是一个打工仔。

/ 语录 5 /:

学会聪明。

世界上没有药吃了会让你变得聪明,但是有些药吃了却会变笨。变得聪明是件很难的事情,需要看一个人的天赋。天赋不是考试成绩,更不是毕业证书。天赋包括你

的外貌、体形、思维、肢体、环境、学习和教养。如果你想变得聪明,不妨各个方面都去改善和提高。如果有一件事情你不知道用什么方法去处理,那就凭你的良心去做,先做老实人。老实人一般是很吃亏的,聪明的人很喜欢欺负和利用老实人。并不是聪明人喜欢这样做,而是因为这样做对聪明人来说是最明智的选择。当然聪明的人有时候会用些东西回报老实人,因此老实人得到些补偿,但是要记住聪明的人在其中得到的永远会更多。学会聪明是件非常困难的事情,不过也不是完全没有办法,本书的第二部分就总结了大量的职场经验和技巧。你也许还不是聪明人,但可以从聪明地做事开始。

/ 语录 6 /:

学会用积极的词汇描述事件。

事实上很多人都或多或少地注意到了这一点,做得好的人也很多。与其说这是种语言的智慧,倒不如说是多种模式下的最优选择。积极的词汇是指:

你要说一个人没有业绩的时候,你要这样说,该生正在努力提高他的业绩;

你要说一个人没有大脑的时候,你要这样说,该生有良好的心态和职业素养,如果能在工作能力、方式方法上加强一些的话会更好;

你要说一个人很丑的时候,你要这样说,该生能力和气质都不错。总之就是在句子里不能出现“差”、“没有”、“不能”、“不是”、“丑”等之类的反面词汇,要用正面至少是中性的词汇去描述。但是要注意一个度,要让别人听了舒服又不会感觉到偏差太大,偏差太大会让人反感从而感觉到你很虚伪。尽管我们确实很虚伪,但是我们不能让别人发现这点。被人发现的虚伪不叫虚伪,叫失败。

/ 语录 7 /:

做好明天你就会被炒鱿鱼的准备。

制度是不可靠的,同事是不可靠的,上司是不可靠的,老板更是不可靠。不要对任何人任何事抱有幻想。从踏入这个公司开始,你就要做好明天就会被炒鱿鱼的心理准备,并要着手收集整理能给你带来提升的任何信息和资源。

这些信息包括公司的产品信息,销售、生产的状况,

客户的分布及联系电话,公司的产品的卖点与技术等。

资源包括人力资源的具体联系方式,产品的设计、技术文档,生产流程及质量控制文档,公司的短、长期规划等。

以上都是比较容易得到的信息和文档,一旦你准备详实,即便是离职也能很快在同行业内找到好的工作,并且由于你准备充分,你将很有可能在新的岗位上做出一番成绩。要把公司精华的东西收集起来变成你的财富。每一个人或公司都有它的特别之处,区别在于别人或别的公司容不容易复制。不一定你要给公司带来什么,重要的是在这个公司你获得多大的提高。

/ 语录 8 /:

职场无所谓忠诚。

一个强调忠诚的公司,老板必定是最不忠诚的一位。强调忠诚文化是一件很可笑的事情,忠诚是员工内心自发产生的情感,而非天天在嘴里喊的口号,这种愚昧的做法不知道什么时候才会消失。要得到别人的忠诚是需要付出代价的,或者你满足了员工的诉求,比如有车有房有

家庭有事业，又或者你在对方最困难的时候出现帮助他渡过危机等等，很多种形式。

现在大部分职场的员工天天都处于焦虑之中，忙不完的工作，随时可能被开除的担心，微薄的薪水，难以避免的庞大开支等，试问那些叫嚣忠诚的老板们关心过吗？和员工沟通过吗？替员工分担过吗？喊口号是件很容易的事情，老板们也许得到了口头上整齐划一的“忠心”，但也将得到毫不留情的“背叛”。不让任何的障碍去束缚你的心。特别要注意那些很注重形式、制度的公司，在那样的环境下，你要比任何人都遵守表面的形式和烦琐的制度，只须在某个最重要的时候轻轻地砸碎它。

/ 语录 9 /:

对待领导的态度是一门精深的学问。

领导一般只分好的领导和不好的领导。

好的反义词本来就是不好，但是老师偏偏要说好的反义词是坏。

其实坏的反义词应该是不坏。但是我要说的是领导不能以好或者不好来区分，应该用精明或者不精明。如果

不精明的领导,那么恭喜你,你有很大的施展空间,施展空间不是说你要认真努力地工作,当然表面上你确实要这样做,但是尽快用你的智慧把领导赶走才是最重要的工作,不赶走这样的领导你就永远做不了领导。

如果是精明的领导,那么你有两个选择,要么努力让你的领导升职从而提拔你到他原先的位置;要么就是离职,其他的选择都是在浪费时间。

/ 语录 10 /:

职场的朋友不可投入太多。

一般来讲百人左右的公司你能找到两三个同事做朋友就不错了。很多同事都是你在职时与你关系好,你一离职关系就断了。

认清这一点,不要对后者投入太多的资源。与殷勤的下属、客户或供应商来讲,你大学的同学更值得信任。职场上的人一般可以分为下面几类:

- 1.同事,只有正常的工作关系来往,没有私交,只是因为同在一个公司才认识,离职后基本不会再联系。
- 2.熟人,或者是同一个部门,或者因工作原因打交道

比较多,或者其他乱七八糟的原因,总是互相之间比较熟悉和了解,有一定的私交,但是关系很浅并淡薄。

3.朋友,志同道合或者有着相同的兴趣爱好,交往比较久,感情比较好,甚至有经济上的往来。一般来说,在你困难的时候肯借钱给你,你基本就可以把对方当朋友看,因为只有这样的人才靠得住,这段友谊也才值得你去珍惜。

而其他的那些个熟人或同事,其实没有必要去折腾,因为不久以后,你们就是陌生人了。

/ 语录 11 /:

选择真正的朋友。

如果你位高权重,你将会有很多朋友。

如果你身份低微,你将会交上真正的朋友。如果你人缘很好,个个都是你的朋友,那说明别人个个都没有把你当朋友。真正的朋友是趣味相投的,朋友之间必须有个共同点,这个点是基础。

没有交集的两个人很难成为朋友,只能是匆匆过客。我们经常听到一些人发出“人心不古”、“世态炎凉”等感

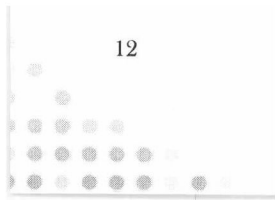
慨，大意就是当他需要帮助的时候他的朋友却集体变了嘴脸。依我看，这种人纯粹是活该，混了这么久，连几个真正的朋友都没有交到，说明此人做事做人都有问题。做朋友的要点是在朋友最困难的时候要出现，尽你的能力去帮助对方。

帮人的要点是一般要帮品性纯良、懂得知恩图报的人。如果和朋友之间产生了误会和疙瘩，建议你要主动降低姿态去解释和道歉。目前这个社会，真正的朋友很难找得到，大家一定要珍惜。

/ 语录 12 /:

尊重别人的习惯。

习惯是种思维的惯性。你很难让别人改变他的习惯，通常也不需要这样做。纠正一个习惯远远难于培养一个习惯。你若想培养一个人，你最好让他学习一个好习惯；你若不想培养一个人，你就让他学习一个不好的习惯。尊重别人的习惯要变成你自己的习惯。不管对方的习惯是好或是不好，这点用不着你来判断，不能你觉得对方的习惯不好你就不尊重，这是一个错误的想法。



所谓的好与不好其实只是一种价值取向，对方表现出来的习惯是其价值取向的一个间接的表达，尊重对方也应该要尊重对方的价值取向。

/ 语录 13 /:

不要说无聊的话。

不要在职场上对任何人说无聊的话，更不能说“你很无聊”、“我很无聊”、“他很无聊”之类的话。如果你不知道说什么那就不要说话，倾听并点头微笑即可。

如果你想表达但是词不达意，那你就休息片刻组织好词汇再说。

如果你处于一个需要说话但是无话可说的环境，建议让别人起话题。

如果你需要长篇大论才能描述完整，那么肯定是你错了，长篇大论中有意义的话往往就那么一两句。说话要干净利索，直指问题的核心，陈述问题的时候，根据具体情况适当地提一些解决问题的方式，这些都有助于你建立起有眼光、有能力的个人形象。

除非你另有图谋，否则少用复杂的句式和华丽的形