

消除职场危机，在夹缝中求得发展

XIGUAN

一个习惯一个结果

立足职场

习惯决定命运

50个习惯

的

余仕根 著

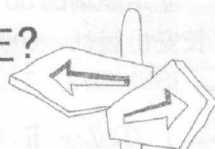
一个习惯一个结果，养成什么样的习惯往往是能否成功的分水岭。



 中国长安出版社

习 惯 决 定 命 运

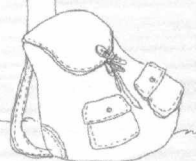
向左?



向右?

预见你的职场未来

看习惯



立足 职场的 100个习惯

余仕根 著

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

立足职场的 50 个习惯 / 余仕根著. —北京: 中国长安出版社, 2009. 12

ISBN 978—7—5107—0130—6

I. ①立… II. ①余… III. ①习惯—培养—通俗读物
IV. ①B842.6—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 223995 号

立足职场的 50 个习惯

余仕根 著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 四川锦祝印务有限公司

开本: 700mm×1000mm 1/16

印张: 16.5

字数: 230 千字

版本: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978—7—5107—0130—6

定价: 29.80 元

Foreword
前言

“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”说到习惯，这是很多人都会朗朗上口的一句经典名言。然而世间的事情，并不是会背诵几句名言警句，或是仅仅知道事情的重要性那么简单。很多时候，人们对一些日常生活、工作中形成的个人习惯，并非先知先觉，甚至很可能是“浑然不觉”。

“习惯成自然”，当某种习惯成了“自然而然”的状态时，通常习惯者本人就很容易陷入“当局者迷”的境地，很难清醒地意识到这种惯性的支配作用。有研究表明，一个人一天的行为中，大约只有5%是属于非习惯性的，而剩下95%的行为是属于习惯性的。由此不难看出，习惯的支配作用对人的一生影响是何等巨大。

职场竞争激烈，一个人的成败得失并不完全取决于个人的智力水平，更多的还是依靠他的工作能力与工作效率。显然，一个不讲究工作方法、不注重工作效率的职场人，是很难取得事业成功的。职场人的生活与工作中的习惯紧密相连，保持好的工作习惯可以提高工作效率，起到事半功倍的效果。

“一个人的成功，并不是他比别人更优秀出众，而是他比别人更少犯错。”说得更清楚一些就是，职场中要想获得成功，对手只有一个，那就是自己。战胜自己，就是要克服掉自己身上已经形成的诸

多坏习惯，保持或养成一些良好的习惯，从而不断提高自己、完善自己，最终达到自己的职业目标。

《立足职场的 50 个习惯》是作者在职场博弈二十余年，据其亲身经历以及身边所见所闻诸多现实案例，从中撷取的 50 个最为影响职业前途的习惯而加以分析评述。这 50 个习惯，很多是隐藏在职场人的无意识之中，往往是“不说不知道，一说吓一跳”。而这些习惯就如同老建筑的一层窗棂纸，捅破了，大家或许能有所思，有所悟；但若是不及时点破，就有可能永远处于一种茫茫然、不知所措的状态。

本书不是空谈他人的成功，而是列举出职场中各种阻碍成功的诸多习惯，来警醒读者，告诉读者朋友在工作中、职场中，你千万不能“要”的那些致命坏习惯和必须有的“好习惯”。因为个人的习惯决定工作的质量，工作的质量决定了生活的品质。最后，笔者用一句大家都耳熟能详的话“改变习惯，把握成功”，与读者朋友共勉！

Contents
目录

1 成全他人，成全自己 / 1

2 执著肯干，机会总是你的 / 6

3 自信，人生因你而自强 / 11

4 “高”能上“低”可就，落到实处才服众 / 16

5 保持热忱，你会发现因工作而快乐 / 21

6 “要我做”成“我要做”，老板才会“给你做” / 25

7 干一行懂一行，专业才是硬道理 / 29

8 边听边想，“听得懂”才能“做得对” / 34

9 积极主动，把职场命运掌控在自己手中 / 38

10 受得委屈，才有出头之日 / 43

11 率性行事，等于自掘坟墓 / 49

12 对企业忠诚，企业回报给你的是事业 / 54

13 守住你的嘴，守住自己的前程 / 59

14 不知沟通，不在沉默中灭亡，就在沉默中落伍 / 66

15 嫉妒，损人不利己的职场毒药 / 71

16 “宽”的是别人，“容”的却是自己 / 76

17 多干不吃亏，能吃亏才是福 / 81

18 自高自大，虚名害死人 / 87

19 勇于担责，让自己立于不败之地 / 91

20 墨守成规，错过发展的机会 / 96

21 不懂妥协变通，处处自己为自己设障 / 101

22 急功近利耍手段，反误了卿卿“性命” / 106

23 做事有目标，办事讲方法 / 111

24 保持办公环境的整洁，细节能决定成败 / 115

25 工作分轻重缓急，不做职场“盲”人 / 120

26 团伙团队理不清，选错方向站错队 / 126

27 谦逊低调，小心行得万年船 / 131

28 酗酒滥饮，祸从口出 / 136

29 管理“程序化”，你的员工会“心累” / 142

30 顾大局舍小我，高度决定一切 / 148

31 抓大不放小，累死也无果 / 153

32 为下属买单，投资总会有回报 / 158

33 任人惟亲，留的是祸根 / 162

34 溜须拍马，总有一天会拍到马腿上 / 167

35 爱占便宜，捡了芝麻丢了西瓜 / 173

36 上下有序，越级办事等于闯雷区 / 178

37 常用“烂笔头”，机遇就在记录中 / 183

惯

38

编织职场人脉，如同修桥铺路得实惠 / 188

39

不断自我“充电”，“电”越足机会就越多 / 193

40

事事留余地，以退为进才能见“奇功” / 199

41

妄谈私隐，玩火必自焚 / 205

42

“挫”而不“折”，骨干是折腾出来的 / 210

43

草率马虎，前程悬乎 / 215

44

能力加眼力，职场才无敌 / 219

45

自我批评嘴边挂，不是“怨妇”也招人烦 / 224

46

工作有计划，发展有保障 / 228

47

凡事有主见，免被别人牵着鼻子走 / 232

48

机智果断，机会才不会错过 / 237

49

爱业，行业的专注者往往就是成功者 / 242

50

无视健康，拿钱买命 / 247





YUJIANZHICHANGWEILAI

成全他人：成全自己

部门主管老卓最近是喜忧参半，喜的是部门刚招了一批新人，新人新气象，团队整个活力都被带动了起来。这些年轻人为了证明自己的能力，个个都很努力。尤其是一个叫韦磊的年轻人，更是进步神速，一般的老员工已经赶不上他了。假以时日，自己这个主管的位置也非得让贤不可。

忧的是这帮生力军虽然能力强但是个性十足，越能干越张扬。特别是韦磊，仗着自己科班出身，更是目空一切，喜欢大发议论，评价这个，指点那个，好像公司就属他最能干。甚至面对自己这个部门主管时，他也一样不买账，而且还总有一套说辞，虽说都是为了工作上的事，却也着实令人郁闷。

可这小伙子的确有“两把刷子”，他的能力已经引起了部门经理的关注。明眼人都瞧得出经理是想特别培养一下这小伙子。一想到这些，老卓心底也是五味杂陈。韦磊却视若无睹，依然是“高调做事，高调做人”。

一次，面对公司交代下来的一个重要项目，韦磊而且扬言必定会在规定的期限里拿下，保证完成任务。作为主管，老卓心底很清楚，小伙子这次是栽定跟头了，这个项目根本不像表面看上去那般

简单，很多问题也不是光凭信心与热情就能解决得了的，有许多潜在的麻烦需要别人从中协调。换言之，仅凭韦磊一己之力，在他所说的时间内完成，根本就是不可能。

但这次老卓不仅没有制止韦磊，反倒是当着大家的面，高度赞扬了韦磊的这份豪气，而且表示相信他一定不会让大家失望。听到主管的当众夸奖，韦磊更加得意，也越发相信自己一定能做到。项目进行不足一半时，果不其然老卓预见到的问题，大部分都出现了，这已经远远超出韦磊的能力范围与权限范围。韦磊已经是后悔莫及了，想“投降”，但说出去的话如泼出去的水，更何况是当着众人的面做出的保证。

令韦磊更加没想到的是，当自己快被“淹死”的时候，卓主管却及时地伸出了“手”，而且是偷偷地伸出了“手”。在老卓暗中全力帮助下，韦磊终于在自己保证的时限内顺利完成了任务。很多不服的老员工也都大为叹服。大家都清楚，这件难啃的“骨头”，能在这么短的时间内，单枪匹马全线搞定，几乎是件不可能完成的任务。

韦磊虽然嘴上没说，但心中清楚自己的成功是如何得来的。经此一事，他暗自叹服老卓的能力，不得不承认姜还是老的辣，依自己现在的工作能力根本赶不上主管。一方面感激老卓保全了自己的颜面，另一方面的确见识了老卓的能力，加上老卓一番善意的点拨，韦磊从此像换了一个人，不再口出狂言，盛气凌人，对所有的同事都是礼貌有加。一段时间过后，韦磊升任部门主管时，几乎无人异议。当然，老卓同时也提上了副经理的位置，韦磊则成了老卓最忠诚、最能干的部门主管。

想一想：问题背后

面对咄咄逼人的下属，身为主管领导，心中通常是不舒坦的。如果这下属能力出众，已经直接威胁到自己的位置，那更可能如芒刺在背，欲除之而后快。“下属太能干了，那我这位置还要不要了？”

万一老板瞧他比我还行，我这当头儿的脸面往哪儿放……”这是许多主管领导面对“强势”下属，都会有的顾虑。所以当老卓看出经理对韦磊特别关注的时候，其实心底也在暗暗“打鼓”。

换作一般的主管领导，此时或许就会挑一些“好事”来汇报上级，以此证明被上级看好的这位员工，其实毛病多多。如果这名副属正好人缘不佳，还有把柄被自己所掌握，那更是可以找理由下重手将其打压，让上级领导对他彻底死心，从而消除对自己的威胁，便于自己的管理。事实上，如果老卓在韦磊最难的时候不伸手拉一拉，老卓的地位不会动摇，韦磊的嚣张气焰也会被打掉。

但是，这种职场常态的作法对主管领导而言，只是一时之利，而非长久之策。受打压的下属一旦得到重新翻身的机会，通常也会采取以牙还牙的态度来对待曾经的主管领导。另一方面，如果上级领导重新发现并启用这名副属，要么会被认为主管领导出于私利，故意要排挤人才；要么就被认为管理无方，使优秀人才得不到重用。这两方面的弊端一旦被上级领导认定，便限制了自己的更进一步发展。

老卓权衡利弊，不仅没有打压韦磊，相反却是尽力去成全他，帮助他提高工作业绩，获得大家的一致认可，采取的其实是一种以退为进的策略。一方面，他通过帮助韦磊，赢得了对方的尊重，同时也让对方心有愧疚。试想，如果你是韦磊，自己以前狂妄自大，不把主管领导放在眼里，结果领导不仅不计较，反倒全心全意来帮助自己攻克难关，保全颜面，而且不事声张，把功劳全都归到自己身上。面对这样的领导，自己还有何话可说，当然是死心塌地追随他。

另一方面，在部门经理眼中，老卓同样是做得相当不错的。合理想象一下，如果你是部门经理，既然你注意到了那个叫韦磊的员工，至少你对他印象不会太坏。在老卓的帮助下，这小伙子果然是不负所望，你是不是心中会暗自得意？这说明自己识人有术，没看走眼嘛。当然，老卓也很不错，不是那种“武大郎开店”的主管，而是一个以公司利益为重，心胸开阔的领导。强将手下无弱兵，这样的领导也算是一个将才。从中不难看出，老卓成全下属的同时，

也是在成全自己的部门领导地位。从另一个角度看，当经理有心培养韦磊时，老卓如果逆向而动，便有可能忤了经理的意，惹来经理的不高兴，给部门经理造成一种嫉妒下属、打压下属的恶劣印象。相反，老卓顺势而为，成全别人也成全了自己。当经理提拔了韦磊之后，也就自然而然想到给老卓安排一个更高的位置了。

老卓成全了一个韦磊，结果是成全了三方，皆大欢喜。由此可见，职场上有成全他人的习惯，也就有成全自己的机会，可以对自己的职场发展创造更有力的环境。换言之，在职场上求生存谋发展，努力进取，并不一定非得要刀光剑影，踩着别人的肩膀拼命往上爬，而可以是互惠互利，相互成全。

误区

职场上有的人是“拔一毛利天下而不为”，不肯去帮助成全自己的同事；而有的人，则不分情况，事事都去成人之美，结果一直都是为他人作嫁衣，成全了别人，却延误了自己。这都是成人之美的习惯误区所在。关于前者，不难理解；至于后者，很多人职场人表示不解。

“雪中送炭强于锦上添花”，这句话应该能够很好地解释这个疑惑。成全他人，不是事事都去成全，更不是自己从头到尾，事无巨细全程跟进，而是“该出手时才出手”，在别人最关键的时刻，才去成人之美，否则就是本末倒置。花费大量的精力与时间去做别人的分内之事，耽搁自己的工作，结果“成绩是别人的，辛苦是自己的”，这就有点得不偿失了。也就是说，成人之美是“四两拨千斤”，是以自己最小的代价去最大地成就他人。

试一试：养成习惯

没有永恒的友谊，只有永远的利益，这是职场现实，也是造成许多

职场人没有成全他人习惯的根本原因所在。许多人都习惯于“人人为我”，然后才考虑是不是要“我为人人”，然而，要在职场上有更好的发展，必须得先有“我为人人”的习惯。“我为人人”，看似自己先付出，甚至可能会换不回“人人为我”。但事实上，一分付出一分回报，有付出必有回报。也许这回报不是当下的，但回报是长远存在的。

养成成全他人的习惯，就是克服自己的短视心态，不能因当前“无利可图”就拒绝或排斥去帮助成全他人。职场上“只顾眼前与当下”的功利心，“近视眼”是很难看到许多隐伏在表层之下的长远利益，而成全他人带来的恰恰多为长远利益。举例来说，你在成就某个同事的时候，其他同事或是领导都是瞧在眼中的，或许他们嘴上不说，但心中必定有数。所以一旦假以时日你需要得到别人成全时，自然也就“人人为我”了。职场上，一个愿意成就他人的人，也是受大家认可的。

另有一点，成全他人的习惯需要胸襟，不可因为一点蝇头小利而斤斤计较，更不应该抱着投资必见回报的心态去成就他人，否则那还是容易流于功利心。即便是成就了他人，别人内心并不会真正领情。职场上，没有人是真正的傻子，事事交易的处理世态，自然也就很难真正拥有成全他人的习惯。

职场规则

天下没有免费的午餐，职场上更是如此。要想最终成全自己，首先得付出，去成全他人。“我为人人”之后，才能“人人为我”。其次，成全他人也不是随时随地，不分场合，不分情况，一味地全部付出，而是“久旱之后下甘霖”，是“危难时刻见真情”，是救急而非扶贫。成全别人是一种智慧，在于一个“度”的把握：在正确的时间，以正确的方式，花费最小的代价去成全别人，才能取得事半功倍的效果，最终成就自己。



YUJIANZHICHANGWEILAI

执著肯干，机会总是你的

一个大型汽车城展厅预备布置装修，对任何一家灯具工程公司来讲，都是块肥肉。因此当得知汽车城正式动工的消息后，沈明立刻找到公司老总，要求提前进入。老总一开始并没同意，觉得此事有点为时过早，可经过沈明对情况的一番分析，老总点头同意了。老总被说服的理由主要一点：趁其他商家尚未进入，坚持现场实地接触，就能先获得与汽车城开发商合作的机会。

从此，沈明便开始了足足两个月的“坚守阵地”。风吹日晒两个月时间里，他成了汽车城免费的“编外人员”，不仅免费替基建人员干活，有时还免费提供自己的专业意见。沈明的坚持与诚意打动了开发商，同意在基础工程结束后，由沈明的公司来负责后期灯光的布局安装。

虽说双方有了合作初步意向，可沈明并没有放松。他清楚只要合同一天不签，事情就有可能出现变故。真是怕什么来什么，果不其然，正在汽车城工地上的沈明突然接到开发商的电话，他们决定自己采购设备，不再跟任何工程商接洽。

这突如其来的变故，让大家都为沈明感到惋惜，纷纷劝他别再下工地，因为去了也是白去。沈明则却不愿放弃坚持要找到开发商，要当面和对方“理论理论”。见到开发商之后，沈明并没有兴师问罪，而

是设身处地为对方分析，指出如果对方自己采购设备的话，只是一种购置产品的行为，而没有包含后期维护服务。即使价格降下来了，可一旦质量出了问题，经销商只会简单负责产品更换，而不会进行专业维护安装。相反，通过工程安装公司，产品质量同样有保证，而且还有高效便捷的售后服务。最主要的是，不管是自己采购，还是通过工程公司，价格都是一样的。

一番利害分析后让开发商茅塞顿开，当场拍板决定，后期设备购置、安装工程全部交由沈明负责。沈明大大舒了一口气，老板亲自拍板了，现在只等正式签合同。可令沈明更没想到的是，就在离正式签合同还有两三天时间内，对方突然又变卦了。

经过多方打听，沈明才知道原来是另一家公司横插一杠，开了一个比他们公司更低的市场报价。这次包括公司老总在內，大家彻底傻眼，就连沈明自己也有了放弃的念头，因为公司不可能贴钱做赔本的买卖。

但经过仔细分析对比后，沈明再次决定坚持到底，绝不放弃，再去找开发商“理论”一回。虽然对方再次三番两次出尔反尔，可沈明仍没有流露出丝毫怨气，依旧是坚持用最好的态度来说服对方：对方的报价虽低，但不会低出太多，因为成本价都相差无几。但从服务方面看对方肯定不如自己公司。因为从汽车城开工以来，自己就一直在跟进，对前期工程的整个构造、布局情况是了如指掌，根据前期的实际情况，完全能把后期工程做到最好。

对方进入的时间没自己早，对前期工作完全不知情，因此很难确保后期工程。另外，自己跟前期工作人员十分熟悉，沟通都很到位，有了问题，双方能很好沟通解决，不可能发生相互扯皮，推诿的事情。更重要的是，万一后期工程质量得不到保证，出了问题对方不能及时解决，前期的工作都可能打水漂，最终受影响的是整个汽车城的展示功能。自己公司的价格虽然高一点，但高在合理范围内，而且是高在完全的质量保障方面。

一席话，说得对方负责人既佩服又惭愧。沈明坚持不放弃，耐心

地配合，显示出了合作的诚意，让对方负责人也是深受感动。最终，这笔公司创立以来最大的工程订单，被沈明坚持到底，不抛弃不放弃的执著给拿了下来。经此一段，公司上下所有人无不佩服沈明的坚韧。老总当然更不会轻慢这位功臣，很快就把沈明由部门经理升为了公司副总经理，全面负责公司的对外业务。

想一想：问题背后

显然，沈明的成功在于他的坚持不放弃。面对机会，他懂得要及时跟进把握，面对机会的丧失，他更是不轻言放弃。在旁人眼中，每一次已经“没戏”的事情，在他的坚持与智慧下，总能“起死回生”。一波三折，起起落落的事情，最是考验职场人的耐心与毅力。很难预见到事件的结果，也就更容易让人放弃。

“坚持就是胜利”，这样的口号，人人都会喊，可自己真正面对时，却又同样无所适从，尤其是当出现其他选择时，更加不知如何是好。有人放弃是因为没得选择，而有的人放弃则是因为选择太多。坚持，看起来似乎只是一种常态的做法，实际上却是一种智慧的选择。

一个精明强干的职场人，也是一个懂得坚持的人。就如沈明，当其他人认为不得不放弃时，他却选择了坚持，因为他从看似“绝无可能的绝境”中，总能找到一线生机，也总能把这些生机合理地扩大化，从而转为利于自己的机遇。例如第一次开发商拒绝他的理由，是因为他们计划自己采购，而可以不通过中间的工程承包商。一般说来，客户获得了直接进货渠道后，无论是成本和利润，都可以为自己获得极大的空间，自然就不会考虑通过“二道贩子”。作为实质属于“二道贩子”的沈明，如果照其他人常规思维，那肯定放弃了，毕竟客户自己“有了底”。

沈明的高明也就在于此，他的坚持是因为他巧妙地把开发商“重利”的心态，由眼下转化到将来。把当下的一时之利，合理地分析得出将来可能存在的巨大隐患。由此，打消了开发商的第一次顾虑。此