



给你的工作 挠挠痒

李上卿 郭永洁◎编著



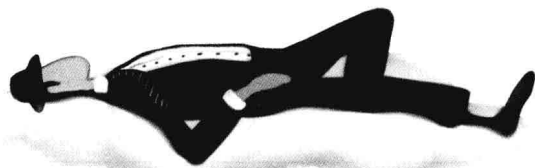
轻松解除你的**工作之痒**，迅速提升你的**工作热情**。
做积极进取的**快乐员工**，做不可替代的**职场达人**。

《给你的工作挠挠痒》，让你引爆自己的情绪生
产力，实现职场的突破、人生的飞跃。

给你的工作 挠挠痒



李上卿 郭永洁◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

给你的工作挠挠痒 / 李上卿, 郭永洁编著: —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2011.8

ISBN 978-7-5484-0536-8

I. ①给… II. ①李… ②郭… 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 (2011) 第068246号

书 名: 给你的工作挠挠痒

作 者: 李上卿 郭永洁 编著

责任编辑: 韩伟锋 翟嫦娥

特约编辑: 郭海东 唐 维

责任审校: 陈大霞

封面设计: 上尚装帧设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 **邮编:** 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市文林印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: (0451) 87900345 87900299 87900220 (传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787 × 1092 **1/16** **印张:** 14.25 **字数:** 326千字

版 次: 2011年8月第1版

印 次: 2011年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0536-8

定 价: 26.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。 **服务热线:** (0451) 87900278
本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

前言

给你的工作挠挠痒

为什么有的人可以在工作中获得乐趣，得到老板的赏识，可以在复杂的职场关系中游刃有余、自得其乐，而自己却不行？不能在努力之后就获得提升，不能在付出之后就获得机会，不能在关键时刻好好表现？是不是觉得工作了一段时间之后很不开心？是不是觉得自己没有得到应有的待遇？是不是觉得自己好像入错了行，以至于每天的工作都像一团乱麻、每天上班都是一种痛苦？是不是觉得自己费尽心思进入的公司其实并没有那么好？是不是觉得自己的工作是为生活所迫，其实根本就不适合自己？还有很多很多感慨，这些都是让职场人痛苦不堪的“工作之痒”。

有没有觉得自己在职场中打拼了这么久，可就是摆脱不了这样那样的困扰，比如跟老板、上司、同事或下属的关系处理得不好；工作中时常遇到棘手的问题；虽然努力工作了，但工作业绩就是无法提高；别人跟自己做同样的工作，干出的成绩也差不多，但别人却得到了老板的重用，自己内心很不平衡……这种种困扰让自己身心备受煎熬，想摆脱却摆脱不掉，想忘记却又偏偏在工作中悄悄出现，一不小心，自己就会被这些困扰弄得筋疲力尽，可自己又无可奈何。这些工作之痒与自己如影随形，有时候甚至是步步紧逼，让自己无法正常工作，甚至无法正常生活。

生活就是这样，到处充满无奈，到处充满挑战，而这一切从踏入职场的第一步就已经开始，而且还会伴随着整个职场生涯，如果处理不好就会让自己感

觉心里发痒，抓又抓不得，挠又挠不到，自己怎么努力也找不到解痒的办法，而这些工作之痒又时时刻刻都让自己坐立不安。

那么，究竟该拿这些工作之痒怎么办呢？难道就没有办法了吗？当然不是。《给你的工作挠挠痒》就如同一堂实用的职场培训课，正是这些问题的克星。在你认真读完本书之后，你就会发现，原来那些让自己吃不香、睡不好的问题竟然如此不堪一击，为什么自己就没有想到呢？这也正是本书的宗旨所在：让那些被困在工作中的无奈和疲惫的灵魂豁然开朗，从而“柳暗花明又一村”。本书针对各种工作中的困惑提出了相应的解决办法，还从根本上阐述了解决工作之痒的职场道理，提出了预防各种工作之痒的良方，进而让每一个有志向的职场人成为优秀的MVP（最有价值员工）！

工作不顺心了怎么办？工作不如意了怎么办？工作中被人算计了怎么办？想成为出色的MVP又该怎么办？一切皆源于自己。也许你还有很多疑问，还有很多困难，还有很多不能解决的问题，还有很多自己也不知道的不成功的原因，那就在书中寻找答案吧。

《给你的工作挠挠痒》从实际出发，告诉你如何解决工作中的种种困扰，怎样凸显工作价值，怎么发挥情绪效能，如何迎接挑战，怎么搞好人际关系，怎么提高工作效率……控制、培养、引导自己的情绪，工作就会更加顺利。

《给你的工作挠挠痒》，让你引爆自己的情绪生产力，实现人生的飞跃！

任何身在职场中的人都会有困扰和痒处，也都希望得到解痒的方法，《给你的工作挠挠痒》正是可以满足大家需求的职场宝典。

第一章

为什么升职的不是我？

- 自己的业绩总是原地踏步 … 2
- 只会做具体工作 … 4
- 自己真的不行吗？ … 7
- 不懂得什么是“聪明” … 11
- 领导总觉得我不行 … 14
- 不知道自己需要什么 … 17
- 出错不敢说，不懂不敢问 … 20
- 他人风光的背后 … 23

第二章

工作中的种种困扰让人身心疲惫

- 说实话也是错 … 28
- 上司的要求太过分 … 31
- 我成了别人的垫脚石 … 35
- 总是被人利用 … 38
- 一不小心成了出气筒 … 41
- “红人”总是为非作歹 … 44
- 职场政治让人筋疲力尽 … 47
- 当受到年龄歧视 … 50

第三章

这样的滋味让心里很痒

其实我加班比谁都多	… 56
高学历也没起到作用	… 59
吃苦却得不到回报	… 62
找不到最有力的武器	… 65
正直让自己不合群	… 68
是金子却不能发光	… 71
建议变成了“情绪化”	… 74
总是被人取笑	… 77

第四章

光有才华不一定就能做好领导工作

领导照样被挤对	… 82
要懂得收服人心	… 85
他人的缺点不一定要攻击	… 88
搞清楚自己真正的利益所在	… 91
得让手下人佩服自己	… 94
正确使用手中的权力	… 97
多想着大家才会有好处	… 100
承担责任是发展的关键	… 103

第五章

小心职场“地雷”

- 在公司里畅所欲言 … 108
- 说话不看气氛，请假不讲分寸 … 111
- 一心做“心腹” … 114
- 在办公室随意开玩笑 … 117
- 事事争先，锋芒毕露 … 121
- 上班时处理私事 … 124
- 对别人的信任不负责任 … 127
- 敢于和上司叫板 … 130

第六章

我可以引爆情绪生产力

- 别让情绪为人所用 … 136
- 想到上司我就想发火 … 139
- 厌烦工作时我该怎么办 … 142
- 自己没有那么差 … 145
- 利用并控制好欲望 … 148
- 掌控离职前的情绪 … 152
- 自己为什么会愤怒 … 155
- 优秀的员工从不抱怨 … 158

第七章

简单几步理顺复杂的职场关系

- 同事就是自己的镜子 ... 164
- 抓住吃午饭的宝贵时间 ... 167
- 注意自己的身份 ... 170
- 别妄想做上司眼里的完人 ... 173
- 搞好同事关系要把握“度” ... 176
- 在流言面前寻找真相 ... 179
- 把握和领导之间的微妙关系 ... 183
- 在公司聚会上好好表现 ... 186

第八章

第一时间成为优秀的MVP

- 自己具备升职的条件吗？ ... 192
- 抓住凸显自己的机会 ... 195
- 让学习补充自己 ... 198
- 工作效率该怎么提高 ... 201
- 这样让老板刮目相看 ... 204
- 破解加薪密码 ... 207
- 团队永远在个人之上 ... 211
- 将MVP之路进行到底 ... 214

为什么升职的不是我？

当进入职场的新鲜感已经褪去，自己已经从一个新人逐渐在职场上有了一定的经验，对职场也有了一定的认识，是不是这个时候常常会觉得自己在工作中很不开心，有时候觉得自己入错了行，或者觉得自己没有得到应有的待遇，而且很多时候会觉得工作像一团乱麻，面对每天的工作都是一种痛苦。觉得其实现在的公司并没有当初想象得那么好，尤其是看到其他同事升职之后，更加觉得这份工作当初因为生存压力而找的，实在不适合自己。自己不能在现在的工作中找到自我的价值，领导看不到自己的能力，总觉得自己不行。一到有了升职的机会，自己总是和它无缘。工作除了给自己带来每个月的薪水之外，什么都没有，更不要说其中的乐趣了。于是就开始变得烦躁不安，失去了工作的热情，于是想换个工作，换个环境，重新开始。

这一切究竟是因为什么呢？难道换工作就是解决问题的真正办法吗？当然不是。其实，很多问题都在自己的身上，只不过你自己没有发现而已。所以当别人兴高采烈地升职到新的办公室开始新阶段的工作时，你只能在那里看着人家的幸福，感叹着公司的各种对于自己的不公，却没有仔细考虑问题出在了哪里，没有想想别人风光的背后究竟有什么东西，没有找出自己不能升职的真正原因。那什么是自己不能升职的真正原因呢？



自己的业绩总是原地踏步////

职场上最不能让人容忍的就是业绩总也不能有所突破，一直在原地踏步，这也是影响升职的重要因素。试想，一个人总是在一个地方不停地走，可最终却没有前进一步，这就相当于物理学里所说的“无用功”，这也正是职场的大忌。如果你只想做一个职场凡人，不希望自己过得更好，那么这样的情形还可以理解，但是如果你一直希望自己在公司里有所建树，能够有朝一日成为公司的栋梁之才，那么你面临的问题就严重了。而且有时候就连你只想做个“凡人”都已经很难了。

小王和小李两个人是大学同学，毕业后同时来到了一家广告公司工作。刚开始的时候，两个人工作内容一样，都是公司的业务员，每天上下班都在一起，住宿也在一起。可是，一个月后，情况发生了变化，小王做了一个大单子，拉到了一个很大的客户，这让小王不仅仅在工资上的收入远远超过了小李，而且领导对待小王和小李两个人的态度也有了很大的不同。看到这样的情况，小李心里很不是滋味，暗下决心要超过小王。于是小李更加努力工作，每天起得更早，在单位拼命地打电话，就是希望有一天也可以签到一张大单子，让自己在公司的地位重要起来。可是事情就是这样要和他开玩笑，虽然经过了更多的努力，但是小李的工作并没有什么起色，虽然也签了几张单子，但都是很小额的，几张单子加起来还不到小王一张单子的十分之一。

又一个月过去了，小王也不知道用了什么办法，又签了一张大单子，这下更让领导对小王刮目相看了。不但大会小会上点名表扬，而且公司的很多项目

都让他参加，当然工资方面更是让人羡慕了。这一下小李更加着急了，可自己无论怎么努力也不能让业绩进步，这让小李吃不好睡不好。转眼三个月的试用期就到了，小王由于工作业务出色，被调到了公司的核心部门工作，小李勉强通过了试用，只能在原来的工作岗位上做一个业务员。

很快就到年底了，在年终庆典上，小王再一次被当做工作典型受到了领导的大力夸奖，而小李则坐在角落里品尝着失落的苦果。虽然这半年多时间里，小李一直努力工作，可是业绩就是上不去，这也让小李百思不得其解，小李甚至觉得自己的运气太差了，就是找不到大客户，就是不能签到大单子。小李想，也许是自己不适合做这样的工作吧，干脆换个工作算了。

看到角落里一脸落寞的小李，小王走了过来，对他说：“其实你很有能力，只是你的工作方法有些不对，所以你才没有达到你想要的目标。我这半年多的工作经验告诉我，一定要找到适合自己的方法，才会达到自己的目标。你的业绩其实也不错，只是你没有好好利用手里的资源，没有充分开发客户的潜力，所以你才失去了抓住大客户的机会。一个人要学会利用转瞬即逝的机会，才能够获得好的成绩。不过话说回来，要抓住机会也不是很容易的事，如果还没有作好准备的话，就要从头做起。比如你可以将手中的客户资源进行整理，然后将这些资源分门别类，根据客户的实力和需求给他们量身制订发展方案，然后再向客户提出你的建议。如果客户对你的建议有兴趣的话，那么就离成功更近一步了。然后就要充分发挥专业特长，将客户的希望融入到工作当中，逐步获得他们的认可。不要害怕自己的付出会付诸东流，只要你功夫到了，总会有不同的收获的。即使客户没有和你签下业务合同，也会在感情上建立起一定的联系，这也是日后工作成功的基础。我就是这么做的，所以才会逐渐结识了那么多的客户并和他们成了朋友。其实很多工作不仅仅是在办公室里完成的，而是在工作之外完成的。”

原来是这样啊！听了小王的话之后，小李才明白为什么自己的业务成绩总



是没有起色，虽然自己也一直努力打电话，努力建立业务关系，但最终都没有好的结果，原来是自己只是把工作当成工作了，没有照顾到人的感情方面。客户也是人，也需要感情的培养啊。原来自己工作的时候，只是做一些有礼貌的业务活动，并没有关注到客户其他方面的需求。试想，如果自己将客户发展成朋友，那么还有什么事办不成呢，更何况自己所做的事其实都是客户需要的。从那以后，小李一改过去的工作方式，开始将自己从小王那里学来的经验用到工作之中：客户非工作的合理要求其实是建立与客户之间良好关系的开始，比如帮客户做一些自己力所能及的事情；在客户及其亲人具有特殊意义的日子里送上自己的祝福；在客户到自己所在城市出差时见个面吃顿饭；在自己去旅游或出差的时候买一些有意义的纪念品送给客户，让他们感受到自己对他们的关心……

经过一段时间的努力，小李终于打开了工作局面，签了好几个大单子，这让小李更有信心了，工作也更加努力和顺利，并且逐步成为了公司的业务精英。

从小李的身上，我们看到很多职场人的缩影：这些人努力工作，认真肯干，不怕吃苦，但是工作成绩就是上不去，业绩总是在原地踏步，有时候甚至产生了错觉，认为自己入错了行、选错了工作。其实不过是自己工作还不到位。无论哪个行业，只有抓住了工作的精髓，只有方法正确了，才能在工作中取得好成绩，而不是只会在别人升职的时候眼睛发痒了。

只会做具体工作////

踏实是件好事，但是一个人只知道踏实而没有创新和进取，那么就不见得是件好事。现在的社会实际情况是，如果一个人被周围的人说成是“老实、踏

实”并不一定就是代表这个人有多么优秀的品质，在一定程度上还代表了这个人有一点儿迂腐和落后，有一点儿不合时宜，甚至还有一点儿“不大灵光”的意思。所以对于一个在职场打拼的人来说，如果平时总是踏踏实实，只知道踏实工作的话，那么离这样的情景就不远了。

现代社会的快速发展和进步源于对创新的不断追求和开发，这也是社会进步的必要条件。其实，创新不仅是社会发展进步的动力，也是一个人发展和提升自我的源泉。如果没有了创新和进取，即使做再多的具体工作，即使工作中再如何地踏实和努力，都不会有更大更高的成就，就像下面故事中的张军一样。

大学毕业后，张军凭借着优异的成绩被一家国内知名的网游公司录用，成为了一名网络游戏软件开发工程师。张军对自己的这份工作十分满意，因为工作中不需要跟很多的人打交道，这也是张军最喜欢的。从小到大，张军都是一个规规矩矩的孩子，从来没有做过让父母不放心的事，学习成绩也一直是班级的前几名，是老师眼里的好孩子，是邻居家长教育自己孩子的榜样，这些让张军习惯了自己的生活和工作方式。自从工作后，张军就踏踏实实，从最底层工作做起，每天都认真面对。他的这种工作态度很快就得到了大家的认可，他很快就从一个小小的程序开发员升到了工程师的职位。可是自从成为了软件工程师之后，张军的工作反而没有以前出色了，本来以为有了更好的职位和更大的空间，可以发挥自己更多的技术优势，然而事实却让张军十分困惑。虽然自己还和以前一样兢兢业业、踏踏实实，但是工作总没有什么起色，自己的部门也和其他部门拉开了差距。这一切都让张军十分不理解，自己究竟是什么地方做得不对呢？为什么和自己一起升职的那几个工程师都先后成为了公司主要部门的负责人，而自己依然是个工程师，依然在原地踏步呢？自己的专业水平不比他们差啊，而且自己的踏实认真的工作态度也没有谁可以超过的啊，可是为什么自己就是没有其他几个人工作顺利呢？带着这些疑问，张军找到了



自己的上司，希望好好儿和他谈谈自己的想法。

当张军把自己的想法和李经理说了之后，李经理对他说，其实自己正要和张军谈这个问题。李经理告诉张军，其实他不是不行，只是工作的方式需要改变。

“你是一个踏实肯干的年轻人，这一点没有人置疑。但是你的工作方式只有这一种，这在工作中就难免显得有些不足。当然，踏实肯干，把具体工作做好是最基本的，但是这也只能是最基本的。对于一个普通员工来说，踏踏实实地做好具体工作就够了，但是对于一个工程师来说，这就显得有些不足了。因为工程师和普通程序员的工作是有区别的，工程师更多的是需要在一定的高度上对游戏进行开发和创新，如果你还和以前一样只是做具体的工作，那么就没有了创新和发展，这对于网游行业来说是最致命的，这也正是你这么久以来工作没有起色的原因。你看其他几个和你一起升职的工程师，他们不是有十分新颖的创意，就是有大胆的设想，这才是网游行业真正需要的。我看你还是在在这方面总结总结自己的不足吧，相信你会有所进步的。”

听李经理说完，张军恍然大悟，原来自己这么长时间以来只知道做具体工作，只知道把现有的工作做好，却没有想到将来应该做什么、怎么做，也没有创新意识，所以才会在工作中有这样的境地，这是自己的问题啊。想到这些，张军决定认真检讨自我，找出不足，尽快弥补。对于这样一个行业来说，需要的不仅仅是踏实吃苦的精神，更多的还要有创新意识和创新能力。而自己恰恰就是一个只顾踏实工作的人。

找到原因之后，张军逐步改变了原来的工作方式，开始尝试更多的新想法和新创意，并且不断地从同行业的佼佼者当中学习先进经验，多方面研究那些受欢迎的网游开发创意，大量地涉猎天马行空式的网络读物和网络游戏。就这样，经过一段时间的学习之后，张军逐步了解和掌握了业内的先进技术，同时打破了自己墨守成规的工作方式，多多听取别人的意见和建议，尤其是年轻人的建议，并把那些具有创新意识的想法用到实际的软件开发当中。一段时间

之后，张军终于开发出了一款全新的网络游戏，而且得到了公司领导的一致认可。张军也因此成为了公司的部门经理，工作更加出色了。

很多人和张军一样，每天都在踏踏实实地工作，把手中的工作做到了几乎完美的地步，但是并没有为自己带来更多的收获。其实原因很简单，只会踏踏实实地工作还不够，如果想在职场上有所作为，就应该有创新意识和创新行动。因为现在的社会是一个不断发展创新的社会，无论哪一个行业，都需要不断地自我完善和创新才能够发展下去，这也正是每个行业都需要创新型人才的重要原因。一个只会踏实地做具体工作的人，是不可能得到更多的机会的，当然也只能看着别人的成功心生羡慕了。

自己真的不行吗？////

常言说得好“金无足赤，人无完人”，每个人都有缺点，没有谁可以做到完美，生活中是这样，工作中也是一样。身在职场，如何认识自己的不足，如何面对自己的不足，如何弥补自己的不足，这是关系到自己职业生涯的重要一环。无论什么时候，克服缺点都是走向成功必须逾越的鸿沟。如果你的缺点不是很明显，也许还无关紧要。但是，如果你的缺点已经成了你前进的绊脚石，那么就必须要深刻认识、正确处理它，只有这样，才会让自己的职场道路更加平坦。

但并不是改正了缺点就可以做到成功，成功有很多因素，比如耐心地等待机会的到来。从张宝的事例中我们可以看到，等待是一种可以让自己沉下心来思考的方法，是可以让自己在认清自我之后迈向成功的过渡。有很多时候，等



待可以让一个人耐得住寂寞，最终得到属于他的那一刻。在那样的时刻，没有谁向他们保证将来一定会功成名就，而他们却依然选择等待，选择坚持。

张宝是一家机票代理公司的老板，他现在有两家分公司，每天的营业额都有上万元，这对于一个曾经身无分文的人来说，可以算得上成功了。其实就是在北京这个大城市，张宝的收入也算得上小康了，而且公司里的职员都很喜欢他，工作也都很卖力，这让张宝十分欣慰。可是张宝几年前刚来北京闯荡的时候，情况却大大的不同。

张宝中学毕业后和哥哥一起在老家开了家装修公司，虽然生意不太好，但是糊口却是没有问题的。可是这样的日子过了没多久，志存高远的张宝就想到大城市闯一闯，于是他离开家乡，在同学国平的介绍下来到了北京，在一家机票代理公司工作，每天打电话到处推销自己和各种机票。张宝很聪明，很快就掌握了繁琐的订票业务，对于国际机票的转乘线路了如指掌，于是业务成绩也逐渐上升，和客户的关系也越来越稳定。

一年之后，张宝萌生了自己单干的想法，原因很简单，自己已经具备了单干的条件，而且同学国平已经开始单干并且取得了很好的成绩，这对张宝刺激很大。都是一样的同学，他能行，自己也能行。于是张宝毅然离开公司，开始了“单飞”。然而，张宝没有想到的是，单干原来有这么多的麻烦。不仅仅是和客户打好关系就行了，自己和员工之间也要处理好各种关系，这让张宝十分头疼。他是个急脾气，什么事都忍不住要发火，如果哪个员工做不到自己要求的那样，就会火冒三丈地骂一顿，这让他手下的员工十分难受，很多人都忍受不了他的臭脾气而辞职了。于是张宝只好再招新人，可新人的培养要花费很长的时间，而且一旦新人培养好了，就忍受不了他的脾气而离开。就这样，张宝的公司陷入了一个恶性循环中，很长时间都没有什么起色。眼看着自己多年的积蓄就要耗尽了，张宝开始变得不安起来，可是越是不安越是脾气大，生意越是不好，虽然想尽了办法，每天加倍的努力，可是公司就是不见起色。后来，