

工作头三年

远东海盗◎著

职场之路通向何方，
能否取得成功，
关键在工作头三年。

职场精英向你袒露快速崛起的秘密。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

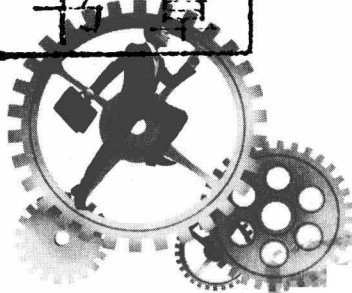
工作头三年

远东海盗◎著

职场之路通向何方，
能否取得成功，
关键在工作头三年。

职场精英向你袒露快速崛起的秘密。

常州大学图书馆
藏书章



图书在版编目(CIP)数据

工作头三年 / 远东海盗著. —北京:新世界出版社, 2011. 12

ISBN 978-7-5104-2406-9

I. ①工… II. ①远… 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 238700 号

工作头三年

作 者:远东海盗

责任编辑:邓 婧

责任印制:李一鸣 黄厚清

责任校对:吕静霞

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号

总编室电话: + 86 (10) 68995424 68326679

发行部电话: + 86 (10) 68995968 68998705

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

本社英文网址: <http://www.newworld-press.com>

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: + 86 (10) 68996306

印 刷:三河市文阁印刷厂

经 销:新华书店

开 本:787×1092 1/16

字 数:170 千字 印张:14

版 次:2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5104-2406-9

定 价:28.00 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换



前言

“职场如战场”，这种说法海盗一直很不喜欢。

战场是什么？战场是刺刀见红，是你死我活，是血流成河。

职场是吗？

你说“是”，那只能说明你是一个职场笨蛋。

妈妈派两个孩子到商店去买油和醋。同样一条路，买油的孩子平平安安回了家，买醋的孩子却把醋瓶给摔碎了。买醋的孩子解释说自己不小心踩到了一块石头。

孩子，不是你不小心，是你不用心。

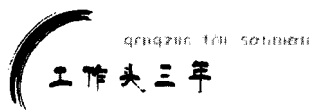
“用不用心”是评判一个人是聪明还是愚蠢最好的标准。

曾有无数个职场新人咨询海盗如何在职场上快速游刃有余。他们希望自己能在职场少走弯路、少进误区、少被整、少掉进可怕的陷阱。在他们的眼里，职场不仅仅是战场，甚至可以说是地狱。

海盗混迹职场十几年，从不谙世事混到江湖老手，经历过无数风风雨雨，遇到过各种型号的“牛头马面”，遭遇过借别人的手指头也数不过来的沟沟坎坎，让人欺负过，让人暗算过，中过人家的阴谋诡计，也曾给人家的绊马索绊得满嘴是泥。可是海盗从来没觉得职场是战场，有时甚至觉得职场是一个游乐场。

职场是战场还是游乐场起决定性作用的是你而不是职场，关键看你用不用心。

数不清的职场新人急于成功，海盗告诉你：只要你用了心，其实这



很简单。

在这本书里，海盗凭着自己这十几年的职场经历，以轻松、幽默、好读的笔法把这么多年领悟到的职场心得教给大家，让职场新人一步步成为能在职场上如鱼得水、游刃有余的职场精英。

目 录

第一章 别听“职场张悟本”胡吶

- 胡吶 1 “脸皮要厚,心眼要黑” 2
- 胡吶 2 “把领导的问题记在本子上备用” 6
- 胡吶 3 “让锋芒毕露的同事做你的垫脚石” 7
- 胡吶 4 “同事往往是冤家” 10
- 胡吶 5 “让同事分摊你的错误” 16
- 胡吶 6 “我的成功你可以复制” 18
- 胡吶 7 “你要学会说‘哥就是这样,爱谁谁!’” 19
- 胡吶 8 “远离老板少是非” 22
- 胡吶 9 员工一定要对公司忠诚吗? 24

第二章 职场新人九守则

- 做一个单纯、勤奋的人 28
- 聪明人都懂“吃亏是福” 31
- 不要成为“圈外人” 33
- 做个会来事儿的人 35
- 尊重所有的同事 37
- 别太拿自己当回事 39
- 跟公司叫板是傻蛋 42
- 买卖不成仁义在 44
- 一定要写工作日志 47

第三章 新手怎么变成老手

- 弄一身好行头 52
- 擦亮你的眼睛 56
- 养成好习惯,美女围着转 58
- 要有“水蛭精神” 62
- 放低心态,甘为人下 65
- 重视汇报工作 68
- 常看米店的米缸 71
- 成为精通本职业务的精英 75
- 要阴谋诡计的都是傻蛋 84
- 抱怨不是你该干的 86

第四章 职场潜规则

- 潜规则 1 不要把别人设定为“敌人” 90
- 潜规则 2 心存感恩之心 91
- 潜规则 3 “创业”你不一定玩得好 93
- 潜规则 4 庆幸自己“被利用” 94
- 潜规则 5 天助自助 97
- 潜规则 6 不要总想着跳槽 100
- 潜规则 7 选对方向比努力本身更重要 104
- 潜规则 8 远小人,近君子 105
- 潜规则 9 学会分清轻重缓急 111
- 潜规则 10 学会去爱 114
- 潜规则 11 不要回避困难和麻烦 115

第五章 如何更好地跟上司相处

- 脱下你的金色外衣 118
- 学会了解上司 120
- 跟上司的相处之道 124
- 不要得罪上司身边的小狐狸 128
- 你业绩的一半是上司的 130
- 越级上报等同于往火坑里跳 132
- 忠言不一定非得逆耳 133
- 不要将棘手的问题往上推 135
- 让上司不爽,咋办 136
- 让上司赏识的关键 139
- 做一只忙碌的小蜜蜂 141

- 新手怎样得到提拔 142
- 和上司相处的 8 个注意事项 144

第六章 怎么处理好跟同事的关系

- 不要把私人情绪带到工作中去 148
- 不要跟老手论短长 149
- 不要独享工作业绩 151
- 帮人就是帮自己 153
- 先做人后做事 156
- 正确的说话方式 157
- 把难以相处的同事塞进电视机 159

第七章 7 颗职场地雷

- 第 1 颗 职场地雷：把大树当成歪脖子树 164
- 第 2 颗 职场地雷：乱评价上司 166
- 第 3 颗 职场地雷：喜欢做“二八少女” 167
- 第 4 颗 职场地雷：玩办公室恋情 170
- 第 5 颗 职场地雷：怨气冲天 174
- 第 6 颗 职场地雷：喜欢做“闷葫芦” 177
- 第 7 颗 职场地雷：不会融入团队 178

第八章 如何和老板相处

- 老板喜欢给哪些员工涨工资 184
- 老板是只“可怜鸟” 186

怎么和老板相处 188

第九章 和老板再见不要说“永别”

记着老板的好,忘掉老板的不好 206

不要在新老板面前说前老板坏话 209

记着偶尔请前老板喝点小酒 210

也算是结束语 212

第一章

别听“职场张悟本”胡吣

■刚进入职场的新人大多都会有四桶苦水：老板黑心肠、上司烂心肺、同事奸似鬼、走投没有路。

有太多的职场新人想通过阅读一些职场教科书来成为合格的游戏高手，可惜结果一般都让你们比较失望。

为什么会这样呢？因为这些人被错洗了脑。给其洗脑的人大多是那些早已被职场边缘化很多年，或根本就没有在职场呆过几天的“职场张悟本”。

这些“职场张悟本”欺负新人没什么职场经验，向其宣扬和传授那些连他们自己都觉得“实在是够烂”的所谓职场金科五律。

为了让那些刚入职场的新人辨明是非，海盗在这里仔细分析一下这些所谓的“金玉良言”，看看这些“职场张悟本”到底胡吣些什么破烂货。



胡吔 1 “脸皮要厚，心眼要黑”

有一则调侃陕西人的笑话。某陕西人说：“我要是当上皇帝，我一顿吃得两碗油泼面，吃一碗倒一碗。”

可见，一个偏居山乡的人心里的皇帝生活无非一天可以吃上两碗油泼面，而且可以牛气地吃一碗倒一碗。

这则笑话总让我们想起那些根本就设在职场上呆过多久，却洋洋洒洒写出许多职场“巨著”的所谓“职场专家”的可笑嘴脸。

海盗不止一次听到那些口吐白沫的职场“砖家”们告诉那些刚入职场的——在职场之内，想生存，想发展，想不被别人算计，想得到老板的青睐，一定要做到“脸皮要厚，心眼要黑”。

海盗实在想跟这些所谓的职场“老手”坐在一起好好理论理论。职场是个小社会，婚姻不是吗？

你们有没有告诉你老婆“在婚姻之中，不要跟老公成为亲人，要跟老公留点心眼儿，不要对老公实心实意，弄不好老公就玩死你”这类坏了良心的话？

我敢说，你们没有。

因为你们不想让你老婆学坏。你们不想你老婆学坏，干嘛教人家小朋友学坏？

你们多少也读过几本书，应该懂得“己所不欲，勿施于人”的浅显道理吧？

为什么总要把职场中的老板和同事设定为“坏人”呢？

害怕同事算计你？害怕老板害你？



海盗在职场混迹十几年，也曾被同事算计，也曾被老板下过绊马索。

可是海盗一直没有放弃把同事和老板当成朋友来相处的想法。

为什么？

海盗认为，人心里总有“一杆秤”。

即使再坏的人，他也会有善的一面，而且他的善与恶取决于你对人家是善还是恶。

你对人家好，你不心存害人家之意，人家为什么要害你呢？人家吃饱了没事干呀？

海盗问一下你们这些“职场张悟本”们，你们走在路上害怕警察吗？海盗告诉你们，我从来不怕。

为什么？

因为我没做违法的事，人家警察为什么要找我的麻烦？

如果你们害怕，我敢肯定你们一定是触犯了国家的某项法律，因为只有罪犯才会害怕警察。你不做亏心事，怕什么半夜鬼敲门？

如果有时间，你们去读一些发达国家成功商人和企业家的回忆录，你们会发现：与同事、老板成为朋友对一个成功者来说是多么重要的一件事啊！

“脸皮要厚”？你是不是认为那些事业成功人士都是“不要脸”成功的呀？

为了能零距离地揭去这些“职场张悟本”的画皮，海盗先“抄袭”一则某位现在很火的职场“砖家”用来说明在职场中“脸皮要厚”的案例。

日本推销大师尾志忠史要向一位外科医生推销他的一本百科全书，他多次上门，可是外科医生总是拒绝买他的书。几经失败后，他了解到这位医生的母亲是开澡堂子的，于是他就去那个澡堂子洗了个澡，然后又去拜访了那位外科医生。医生跟以前一样还是拒绝买他的百科全书。于是这位推销大师说了一句：“我已到你母亲那里洗得干干净净才来，应该有资格与你谈谈吧？”他这句话引起了外科医生的好感，于是外科医生就掏钱买



了他一本百科全书。

这则案例初看起来实在是励志无比。人家多次拒绝买他的书，他就去人家老娘那儿洗个澡，在人家的澡堂子消费一下，以博得人家的好感，人家被他感动，于是买了本书。

可是这则故事要是说给那些有多年销售工作经验的老手们听，这些老手能笑死。

噢，人家妈妈是开澡堂子的，你为了卖一本书就去人家的澡堂子里洗个澡。要是人家妈妈是卖推土机的，你是不是要去买一台推土机呀？

人家一次一次地拒绝买你的书，你就厚着脸皮一次一次地上门去纠缠人家，跟他陪笑脸，夸他长得帅。别的不说，这一次一次上门的车费得花多少钱？你一本书能赚多少钱，你做业务不会是为了帮老板赔钱吧？

海盗以一个从事多年销售工作的过来人的身份告诉你们，在实际的销售工作中，玩厚脸皮的都是分不清四六、找不着南北的初级业务员所玩的把戏，是非常低端的一种销售手段。

销售工作的关键点是：真正地找到客户的“需求点”。只要你找到了客户的“需求点”，知道他所需要的东西是什么，你再把你的产品介绍给他，让他了解到你的产品可以帮助到他，你才会赢得客户，从而完成销售工作。靠厚脸皮跟人家磨，只会让人家把你当狗撵。

咱们再说说这“心眼要黑”。

海盗还是再“抄袭”一下人家“职场张悟本”的事例。

“职场张悟本”引用这则事例是要证明自己“心眼黑”在销售工作中的无比奇效。

小张和小李为朋友关系，小张为 A 公司销售部业务员，系老员工，工作经验丰富，销售渠道宽广；小李为 B 公司业务员，系应届大学毕业生，刚入职到销售部，没工作经验，没有销售网络。

A、B 公司看中某目标客户 C 公司，A 公司派小张去攻坚，可是因为 C 公司对产品的质量要求特别严格，A、B 两公司的产品都不能达到 C 公



司的要求，所以小张几经攻关，无果。闲谈时小张把这事讲给小李听。小李觉得这是一个可以在上司和老板面前露脸的难得的机会，于是用了一个不恰当的方法，修改了一个质检报告的数据，从而得到了C公司的认可。因此小李做成了这一单生意，并得到了同事、上司和老板的认可。

对于这个故事的真实性，海盗无从考证其真伪。不过，不得不承认，现在有些公司的确会用一些上不得台面的手段赢得生意。

但是，海盗认为：在销售工作中玩“黑心眼”之类把戏的都是那些类似走街串巷卖蟑螂药的烂公司。他们是抱着能骗一个是一个、卖完就闪的想法，完全不顾及什么市场渠道的维护。

销售工作讲究的是整个销售过程的长期性和稳定性，简单地说就是你得长期不断地让客户买你的货。

比如，有的公司为了打开市场会设定一个“市场培育期”，说到底就是赔钱赚人气。

现在的市场经营，你跟人家玩“诚信双赢”还来不及，还跟人家玩“黑心眼”，骗人家？

这种生意即使做成了一两单，海盗可以负责任地说，早晚人家会发现你的猫腻。到那个时候，生意搞砸了不说，说不准人家能打你个满地找牙。

这叫什么？这叫“多行不义必自毙”。

作为一个职场老手，我对职场新人说过一句话：如果你承认你还是个职场新手，你就千万不要相信、更不要试图用“厚黑学”去解决你遇到的职场问题。为什么这么说？因为在现阶段，你的职场应变功夫还很稚嫩，就是让你厚你都不会厚，让你黑你都黑不起来。

胡心 2 “把领导的问题记在本子上备用”

小 G 是个看上去性格开朗、不像有什么心机的职场新手，每天都是老老实实、勤勤恳恳地工作着。

由于小 G 是职场新手，所以业务上难免会出现这样那样的错误，时不时会被她的上司财务部经理老张骂上一两句。

一来二去的，她有点恨老张，总想着找个机会报复老张一下。

小 G 毕竟年轻，心里藏不住事，总把怨恨的情绪挂在脸上。她的这种情绪被财务部副经理老胡看在了眼里。

于是，老胡就有意接近小 G，跟她交朋友，两人好得跟姐妹似的。在两人的交往过程中，老胡有意无意地向小 G 透露一些老张在工作上的问题，并向她灌输“把领导的问题记在本子上备用”的职场厚黑学。

老胡和老张不对盘，这个全公司的人都知道，两人谁也看不上谁，表面上客客气气，背地里都跑到老板跟前说对方的坏话。老板为了他们两个的事也很烦，早想弄走其中一个清静清静耳根子。

公司的老板有个习惯，一有空闲就喜欢找各部门新来的员工谈话，让他们谈谈对公司的印象，并总是习惯煞有介事地让这些新人谈一下对自己部门几个领导的看法。

这一天，老板把小 G 叫到办公室让她谈一谈对老胡和老张的看法。让老板都没想到的是，小 G 非常老到地指出了老张在工作中几个比较致命的问题。其中一个就是因为收了某客户的好处而违背公司规定提前支付给客户一大笔货款。

老板闻听此事大怒，立即着手彻查，结果一切属实。



于是老张就被辞退了。

其实明眼人都看得出来，小 G 的背后有黑手，这只黑手就是老胡。是老胡抓住了老张的把柄，可是她看到老板非常讨厌自己跟老张斗来斗去，所以她利用小 G 这个枪手把老张给搞掉了，而她自己却装作什么也不知道。

老张走后，老胡如愿以偿当上了部门经理。

小 G 本以为，自己替老胡铲除了眼中钉，老胡会感激自己。没想到，老胡当上了部门经理之后，竟然把重点打击的目标转到了她的身上，处处刁难她，找她的麻烦。

没过半年时间，小 G 也被迫辞职了。

每个部门的领导都不喜欢那种喜欢搬弄是非、使奸耍诈的属下。那些喜欢耍点小手腕、搞点办公室政治的属下在他们眼里是一颗随时都可能爆炸的炸弹。

所以一旦有机会，他们一定会在第一时间解决掉这颗炸弹，因为他们不想这颗炸弹哪天在自己的头上爆炸。

胡吖 3 “让锋芒毕露的同事做你的垫脚石”

海盗刚入职场时是个非常上进的好员工，一有空闲时间，就会去聆听那些职场规则师开办的讲座。

在海盗接触到的职业规则师中几乎所有的人都强调一件事，就是初入职场不可锋芒毕露，要谦虚谨慎，不能急于求成。

记得一位据说是某企业副总裁的家伙故作高深地跟下面的听众说：“好话不可说尽、力气不可用尽、才华不可露尽。一旦成强弩之末，连鲁