

◀ 细节成就完美 完美铸就成功 ▶

稳居 职场高峰 的细节宝典

王章涛◎编著

职场虽然无情，但也有斗智斗勇的生存秘籍。掌握了它们，就可以轻松自如地驾驭各种关系，实现自

升职、发展是每一个人的追求，是永恒的主题

wenjuzhichanggaofeng

驾驭各种关系，实现自己升职、加薪的目的

dexijiebaodian



中国时代经济出版社

王章涛◎编著



稳居 职场高峰 的 细节宝典

身处职场之中

升职、发展是每一个人的追求，是永恒的主题



 中国时代经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

稳居职场高峰的细节宝典/王章涛编著. - 北京: 中国时代经济出版社, 2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5119 - 0570 - 3

I. ①稳… II. ①王… III. ①成功心理学 - 通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 246826 号

书 名: 稳居职场高峰的细节宝典

出 版 人: 王鸿津

作 者: 王章涛

出版发行: 中国时代经济出版社

社 址: 北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码: 100044

发行热线: (010) 68320825 68320484

传 真: (010) 68320634

邮购热线: (010) 88361317

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgscdj@hotmail.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京东海印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 180 千字

印 张: 16

版 次: 2011 年 5 月第 1 版

印 次: 2011 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5119 - 0570 - 3

定 价: 30.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究

前言

一位著名的管理培训大师说过：一个做事不追求完美的人，是不可能成功的，而要做到完美，就必须注重细节。

这句话对于当今竞争激烈的职场，尤其显得重要。每一个求职的人几乎都会体验到，人才市场供大于求，找一份理想的工作可谓难于上青天；而在职场摸爬滚打的人也发现，随着高等院校扩大招生数量，现在职场人士受教育程度普遍提高，同一职场环境中员工之间的差距也越来越小，几乎可以说谁都不是绝对聪明的天才。要想从同事中脱颖而出，比别人更能获得加薪和晋升的机会，决非易事，一旦被“鸡蛋里挑出骨头”，就可能面临着失败的命运。

由于员工的命运掌控在上司手里，有人就以为对公司忠诚就会赢得上司的赏识。还有人以为只要做出优异的业绩，自然就会获得加薪和晋升的机会。

诚然，对公司忠诚和优异的业绩会使一个人脱颖而出的几率大一些。然而，有很多人在自己的职场生涯中只效忠于一个公司，到头来依然是一个无足轻重的小人物。有很多人业绩骄人，却一次次与晋升擦肩而过。究其原因，就是因为他们平时在跟上司、同事、客户打交道的过程中，做事不够完美，或者是触犯了职场潜规则。

不管是有意无意为之，但的确是做错了，而在不经意间给上司留下了不好的印象，从而影响到自己的职场发展之路。如果他们注意那



些很容易被忽略的细节，做到尽善尽美，自然就更容易获得成功了。

工作是每个人生存的基础。在职业生涯中，如何才能立稳脚跟，如何才能脱颖而出，如何通过工作实现人生价值的最大化，如何少走一段段弯路、避过一个一个险滩，这些是每个行走职场的年轻人不能不面对的问题。

本书通俗易懂，涉及的案例都是发生在我们普通人身边的，因而更具有借鉴意义和实用性。相信每个行走于职场的员工，阅读本书后都会有所启发。



目 录

第一章 梳理自己的职场形象

职场形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的，但恰恰这些细节处不为人所注意。如果在自己家里，这些细节确实是无关紧要的小事，但是在职场中却会直接影响别人对你的印象，因此，它们又都是影响社交形象的大事。



一个迈步显示出自己的姿态·····	2
眼神是你形象之窗·····	3
让微笑成为你的名片·····	5
抓住说服的最佳时机·····	8
时时不忘赞美人·····	10
别让小动作毁了自己的形象·····	11
你的衣服怎么穿？·····	13
不管穿什么衣服，干净整洁是关键·····	18
把抱歉挂嘴边·····	21
会拒绝是社交语言技巧成熟的标志·····	23



第二章 正式场合提升自己的魅力

在正式场合中，第一印象十分重要，因为先入为主的个人印象，决定别人在相当长的时间里对你的看法和态度。为此，在与人第一次见面时，要尽量有所准备，在细节处有意识地调整自己不足的方面以增加对方对自己的印象分。



把握住第一印象	26
握手时不妨时间长些	29
让自我介绍无懈可击	32
记住别人的名字	35
交换名片需谦卑	36
及时打破沉默的尴尬	39
尽快缩短感情距离	40
给人留下真诚的第一印象	42
消除与人见面时的自卑心理	45
不断结交新的社交对象	48
尽量给人留下深刻的第一印象	51

第三章 低调的言行让你赚足人脉

言行低调的人并不是与世隔绝，而是在职场交往中保持了一个真实的自我，他们不矫揉造作，他们不惺惺作态，这使他们在充满诱惑的世界上不至于迷失自我，易于被人接受。



隐藏自己的优势	54
---------------	----



收敛自己的言行	56
别不把自己当普通人	58
小心祸从口出	61
才高自敛方是自保之道	63
贵而不显，富而不炫	66
有些话不要明说	68
话多不如话少，话少不如话好	69
倾听，不要随意插话	72
锋芒别太露	75
用商量的口气与别人讲道理	77

第四章 时刻抱有自信、积极的心态

拿破仑·希尔指出，有很多思路敏锐、天资高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。作为“心态决定一切”的时代，自己的心态放在哪个位置，自己的工作和生活就会朝着哪个方向去发展，如果心态是健康的、积极的、阳光的，那么我们的生活，工作就一定是这样的。从一定意义上说，对待工作的态度也反映了对待人生的态度。以积极的心态对待工作，是对人生价值观的深刻觉醒。



自信是一切行动的源泉	82
相信自己会干出一翻事业	84
消除可恶的自卑感	87
默念我行！我能行！	91
面带微笑，始终如一	93
量力而行，做自己能做的事	95



深信“天生我才必有用”	97
自我激励能够战胜任何困难	99
和自己的差距过过招	101
摆一个胜利的姿态	103
面对挑战也要积极	105
希望会给你动力	107
张弛有度是持久之道	110

第五章 给予是一种向上的工作力量

给予，对自身来说是某种意义上的亏空和缺失，但对他人却是圆满和丰富，甚至是拯救，这样就使给予本身有了深刻的内涵和崇高的境界。在平淡的日子里，不要吝啬给予之举，正如古语所说“好事多做，莫问前程”，只要我们抱有给予的心态，不管是在工作上，还是在生活上，都会体会到“给，永远比拿快乐”。



人生最高的境界是给予	114
抱着给予的心态来做生意	116
能给予就不会贫穷	117
聪明的员工只想着努力	119
没有苦劳，只有功劳	121
老板愿意为努力又不抱怨的人开绿灯	124
即使抱着给予的心态，也要有点小聪明	127
没有成绩，给予再多也是枉然	130



第六章 不要成为困难的俘虏

生命就像是在大海中的一次航行，而挫折就好像大海中的波涛，谁见过那无风浪的大海，可是无论风有多急浪有多高，只要怀着坚定的信念，就一定能惊涛骇浪中扬帆远航，胜利地到达理想的彼岸。



想成功，就看你有没有顽强的毅力·····	134
别让优柔寡断绊住了你·····	135
守住目标永不飘移·····	138
多一点勇气你会更成功·····	140
坚定让梦想开始·····	142
别为自己设置行动的障碍·····	144
顽强的毅力是一枚法宝·····	147
在任何难题前都不逃避·····	149
破釜沉舟才能绝处逢生·····	152

第七章 做有威信的优秀领导

对部下和员工应该如何统御呢？成功的经验是：应该以慈母的手，握着钟馗的剑。也就是说平时对下属要关怀备至、要有人情味，但下属犯错误时则要严加惩罚，绝不手软。恩威并施，宽严相济，这样才能团结下属，让他们对公司产生信任感，为了共同的目标而努力。



学会赞美下属·····	156
责备下属要有技巧·····	158
用宽容来打动人心·····	161



不妨跟下属开开玩笑	163
下属也可以是朋友	165
用慈母的手握住钟馗的剑	167
做个高明的调解人	170
放下你的架子	173

第八章 做受赏识的好下属

与上级的关系，是职场中非常重要的一环。上级是与你的前途密切相关的人，所以你必须注意维护他的威信，使他对你产生好感。尊重上级的职权，不伤害上级的自尊心，努力工作，以诚相待，如果你能做到这几点，你在上级心目中的份量一定会大大加重。处理好与上级的关系，也就是在为你的前途奠定基础，向成功的方向迈出第一步！



要给领导留面子	178
怎样赢得领导器重	180
正确处理与领导的关系	183
向上司承认你的不足	185
别表现得比上司高明	188
从容应对上司的指令	190
应对四种“糊涂”上司	193
与上司“心有灵犀”	196



第九章 做互谅互让的和谐好同事

同事关系是职场人际关系中最重要、最微妙的一种，同事之间既存在竞争又有合作，有互补也有冲突，同事既可以是你的朋友也可以是你的敌人。办公室就像一个战场，如果有很多朋友你就会逢凶化吉，如果周围都是敌人你就会寸步难行，所以应当积极与同事建立坦诚平等、互谅互让的和谐关系，和谐的同事关系会让你的工作和生活都变得更简单，更有效率。



初次交往加深印象	200
利用应酬增进感情	202
不做对头做对手	204
别用嫉妒来折磨自己	207
让“黑状”无用武之地	209
闹矛盾是跟自己过不去	212
办公室里的十大忌	214
办公室里防小人	218
维持八小时的友谊	220

第十章 警惕职场潜规则

职场有很多规则，这些规则没有成文的宣示，也没有人以之强迫你，你可以称得上是职场上的潜规则，它需要你在社交过程中去慢慢学习、领悟。



不能忽略面子问题	224
----------------	-----



小误会不消除会造成大误会	226
做个正确化解社交冷遇的聪明人	229
特定场合要有应付变数的妙招	231
社交中善于利用“第三者”进行沟通	235
怎样对待别人不知感恩的行为	236
怎样对待别人的恶意挑衅	239
怎样对待别人的“卸磨杀驴”之举	241



第一章

梳理自己的职场形象

职场形象的塑造不是一朝一夕的事情,而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的,但恰恰这些细节处不为人所注意。如果在自己家里,这些细节确实是无关紧要的小事,但是在职场中却会直接影响别人对你的印象,因此,它们又都是影响社交形象的大事。

一个迈步显示出自己的姿态

在美国，有一种新的机器，这个机器可以判断前面 10 公里走来的是男还是女，它主要是靠测量臀部的摇摆度来判断的。因此闹出不少笑话，有的女性被判断是男的，因为她虽然拥有女性的外表，走路的方式却似男子。

无论是谁，都有特殊的走路方式。平常，当我们在距离很远的地方看到老朋友或是家人时，能很快认出他们，因为我们已熟悉他们走路的方式。

在日常生活中，从走路时的步法和步幅，可以看出一个人走路时的特征。当然走路的姿势也随着心情的变化而变化，在心情愉快时，脚步也跟着轻快。反之，在悲伤的时候，走路就会表现出步履沉重的样子。一般说来，迈开步伐较大者，自我表现的欲望比较大。喜欢将自我存在的意识让对方接受。

脚步很快而手臂大摇大摆的人是积极的，被人认为是目标志向型的。而不管天冷或天热，总是将手插于口袋中，不时地低头、拖着脚走路，好像是有东西掉到地上似的，这种人喜欢思考。

将手叉着腰，重心向前，而步伐很快，眼睛好像在寻找东西，一般说来，有这种走路方式的人，大多目光短浅，只看到眼前的利益。

喜欢踢着地面走路，有时好像受到挫折般地怒气冲冲，有时心灰意懒，经常不能保持心里的平静。在职业训练的团体中，有 10% 是属于这种走路的方式。像如此没有干劲的人，会让指导者无心训练，最后损失的还是自己。

也有人将脚步尽量抬高走路，好像在跳舞似的，甚至不管旁边的人如何，也同样边走边跳。走路外八字，或是走路故意交叉一步接一步地



走，更有人臀部故意左右大幅摇摆，这种人通常是喜好表现的。

将两手摆在后面，低头俯首，然后慢条斯理地一边走一边想问题，这种走路方式被认为是思考型的人。将下巴抬得高高的，而手臂摆幅很大，脚步也很夸张，步伐故意与众不同的人，这是属于自我满足型，喜欢得到别人的尊重。摆动臀部的走路方式，则以女性为多，此时需要注意姿态方面的美观。

所谓理想型的走路方式，是两肩、身体和腰部成一直线，腹部收缩，收下巴，头部稍微向后倾，两手自然摆动，两脚成一直线向前进。

在人的一生当中，有时虽是做人处世的小节，却可以看出一个人的人生态度，形成他社交形象的一部分，因此从走路的方式，也可以看出这个人的未来。

眼神是你形象之窗

“眼是心灵之窗”，眼的奥秘在于它会毫无保留地反映出人的喜、怒、哀、乐，反映人的思维活动。

所以说，从一个人的眼睛中通常能够反映出他的整个内心世界。

我们常常说某位可爱的女孩子的眼睛会说话，这就是她的眼睛富于表情。实际上，内心充实、情感丰富的人的眼睛都是十分动人的。

一个良好的个人形象，其目光是坦然、亲切、和蔼、有神的。特别是在与人交谈时，目光应该注视对方，不应该躲闪或者游移不定。在整个谈话过程中，目光要注意对方，专心、温和、充满热情。

人际交往中诸如疲倦、冰冷、呆滞、漠然、轻蔑、惊慌、敌视、左顾右盼的目光都是应该避免的，更不要对人上下打量，挤眉弄眼。

还有一种眼神叫“凝视”。各种凝视都有不同的作用。在洽谈、磋商、谈判等场合，凝视对方给人一种严肃、认真的感觉。注视的位置在



对方双眼或双眼与额头之间的区域。各种社交场合使用的注视方式也是一种凝视，注视的位置在对方唇心到双眼之间的三角区域。亲密凝视是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的注视方式。凝视的位置在对方双眼到胸之间。

有一位女记者在对男性做采访时，常有这种体验：对注视她的男性要比不注视她的男性更有好感。而且经过在面试时候的测验，也表明如何选择候选人也与是否注视着主考人有着很大的关系。注视，或是看一个人，在心理学中被称为“视线接触”。这种视线接触越频繁，对方也越会产生好感。我们应该学会被对方注视。把自己和对方换一个位置的话就会明白。如果是讨厌的人，也不会想去看他一眼。

相反，如果是自己喜欢的人，就总会去盯着他看。所以注视着你的人，也对你抱有一定的好感。用温柔的、亲切的目光注视对方的话，对方也会产生“他为什么这样看着我呢？”“有机会的话，和他聊聊看！”之类的想法。如果遇到了你喜欢的人，先从注视他开始。

社交中一双真诚而热情的眼睛能够拉近双方的心理距离。眼睛会说人们内心深处话，它表明了你对人家的好感。充满善意的眼睛不一定是一双美丽的大眼睛，但只要真诚，同样可以赢得人们的好感，让人难忘。

有人说“眼斜心不正”，其实不准确，应该说“眼邪心不正”。心术不正的人不光是喜欢斜视，而是“邪”视，就是眼神中透出邪恶的光。

孟子说过，看人胸中正与不正，要看他的“眸子”，正直的人眼光是光明坦然的，不正的人眼光是怯懦而灰暗的。曾国藩也说过：一个人目光闪烁不定，这个人定非善类。这些说法都是有一定道理的。

我们如果遇到一个人，眼睛急速地躲开你的目光而闪烁不定，你心里就会很不舒服。我们相信自己的人品，但从仪态上也不要染上这些坏毛病。

眼神不能滥用。自然眼神是语言表达的得力助手。眼睛是一种无声的语言，能表达比言语更深切、更微妙的含义。许多动物不会说话，却

