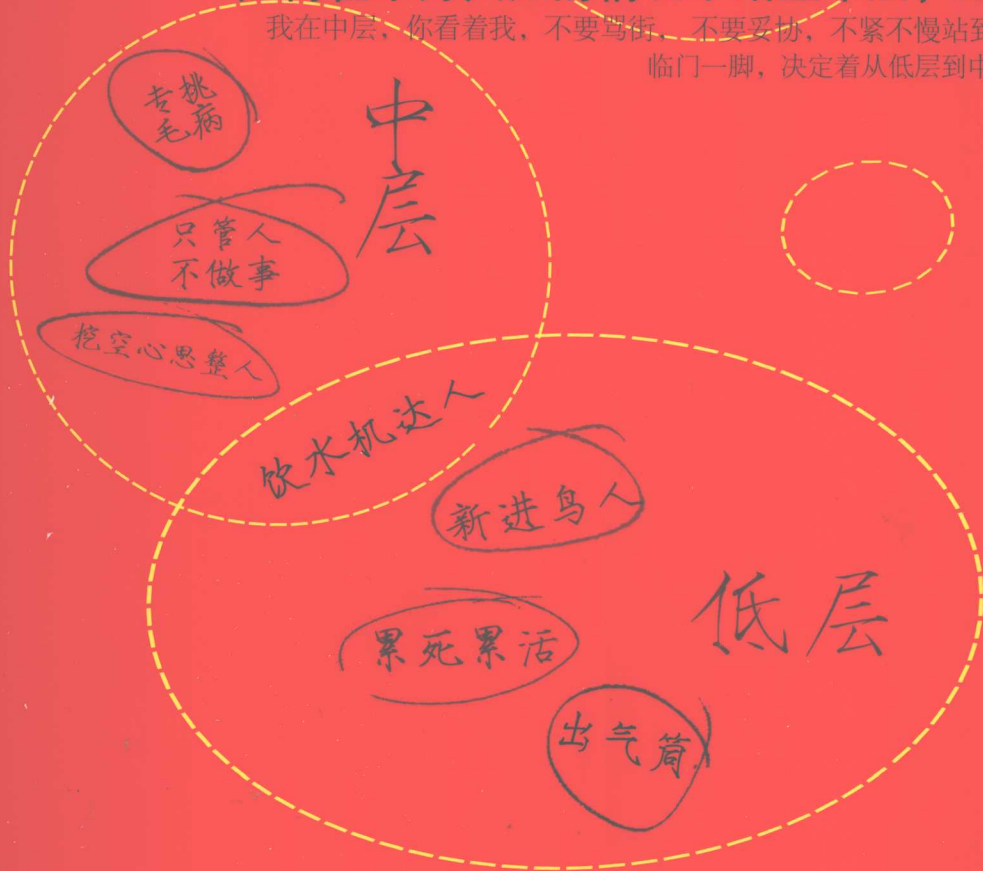


徐敏 田晓东 著

打入公司 主流圈

如何在不为人知的情况下站上中层，逐鹿高层

我在中层，你看着我，不要骂街，不要妥协，不紧不慢站到队伍里来
临门一脚，决定着从低层到中层坐标



中国轻工业出版社

徐敏 田晓东 著

打入公司 主流圈

如何在不为人知的情况下站上中层，逐鹿高层

中国铁道出版社

图书在版编目(CIP)数据

打入公司主流圈 / 徐敏, 田晓东著. — 北京: 中国戏剧出版社, 2011.8
ISBN 978-7-104-03524-4

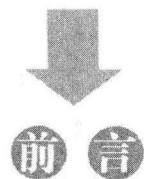
I. ①打… II. ①徐… ②田… III. ①成功心理—青年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第142652号

打入公司主流圈

策 划: 王 冰
责任编辑: 赵成伟
责任印制: 冯志强
出版发行: 中国戏剧出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层
邮政编码: 100097
电 话: 010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241 (发行部)
传 真: 010-58930242 (发行部)
经 销: 全国新华书店
印 刷: 三河市腾飞印务有限公司
开 本: 710mm × 1000mm 1/16
印 张: 14
字 数: 200千
版 次: 2011年11月 北京第1版第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-104-03524-4
定 价: 26.00元

版权所有 违者必究



I N T R O D U C T I O N

我们生活的世界，是一个残酷而忙碌的世界。这个世界里到处充满了激烈的竞争，在职场江湖中，诋毁、诽谤、拆台、挖墙脚，早就是司空见惯的事了。要想在这样的环境中取得成功，对任何人来说，都不是一件容易的事。

但是，任何事都像人的手心手背一样，阴阳相生、相互转化，残酷竞争的职场也不完全是阴霾一片，只要深谙其中的游戏规则，就可以趋利避害、长袖善舞。

尽管目前市面上关于职场发展的图书林林总总，但是操作起来，却好像是隔靴搔痒，最后还是无法突破职场中那层“看不见的天花板”的限制，很多理论多是说起来容易做起来难。一个普通的职场菜鸟，若想在短期内成为职场明星是非常困难的。那么，在职场中，菜鸟能靠什么在职场中混下去呢？不但要生存，而且还要得到领导或老板的重视。这些问题始终困扰着很多职场中人。如何才能获取成功的密码呢？

为此，我们在这里为职场新人支招，其中一位是有着多年培训经验的培训师，一位是有多年媒体经验的资深记者。当年，我们也是职场菜鸟，进入职场后，从一个默默无闻的小记者成长为媒体达人，在成长的过程中，我们有过太多的教训，同时也总结出很多经验。根据我们对职场的理解，认为在任何一家公司里，都有自己的核心圈。一个初入职场的人，如果能得到这个核心圈子的青睐，将会事半功倍，少走很多很多弯路。

可是，对于一个职场菜鸟来说，这一切如同雾里看花。对他们来说，“主流圈”仿佛只是一个遥远的传说，既看不见又摸不着，一切只能跟着感觉走，

所以很容易受伤，处处碰壁，却找不到失败的根源在哪里。

在这里，我们将自己多年在职场江湖中打拼的经验贡献出来，与许多正在重复着我们当年走过的老路的朋友们一起分享。《打入公司主流圈》，是一整套切实可行的方法，也是我们获得职场成功的法宝。在本书中，详细地介绍了如何发现主流圈，如何唤起主流圈对你的关注，如何向老板展示你的才华，如何巧妙地让上司成为你的猎物……

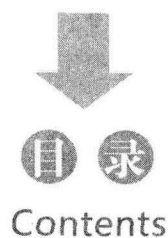
本书中的案例，来自我们多年积累的职场笔记，其中很多故事都发生在自己的身边。书中将“如何打入主流圈”的策略写得丝丝入扣，对每一个案例的操作都做了全面、细致的介绍。

本书向你推荐的技巧并不复杂，但是每个步骤都需要认真实践。首先，你要看清楚自己在公司中的位置，考量自己是否具有不可替代的作用。其次，消除对你身边人的敌意，在职场中广交朋友，建立有助于职场发展的社交圈。第三，遇到问题时，要懂得向公司里的前辈请教，一个宝贵的经验可能帮助你绕开看不见的雷区。第四，充满自信地参与社交活动，真诚地融入团队，不要做一个职场中的旁观者。第五，适当地表现一下自己，让老板发现你的作用并对你产生兴趣。第六，要有长远的眼光，不要因为眼前的蝇头小利去牺牲整体的利益。第七，要知道自己要的是什么，把你未来十年中要实现的目标写在纸上，然后将它们逐一变成现实。

怀着这样的心态去工作，你自然会成为公司里的明星。如果每个人都能够从你的身上感觉到那种奋斗、向上的动力，那么你的老板自然会对你青眼相加。你的世界，也会因为你的心态而改变。心有多大，你的世界就有多大。如果你经常能够站在主流的位置思考问题，那么成为公司主流圈中的一员，将是指日可待的事。在强手如林的职场竞争中脱颖而出，将不再是一种幻想。

我们希望每个职场新人，通过阅读本书，彻底突破“职场天花板”的限制，在职场中大显身手，让主流人群欣赏你的才华，并且使你尽快跻身于主流圈。

作者



第一章 练就自己的“入圈秘籍”

站在自己对面看自己 / 2

给别人一个接受你的理由 / 4

主动一点，再主动一点 / 7

好人缘胜过好口才 / 10

让活力充满每一天 / 12

打造自己的核心价值 / 14

告诉自己，我能行 / 17

人脉是你最宝贵的财富 / 20

保持一颗平常心 / 22

学做一个有心人 / 23

第二章 打入“主流圈”的成功之道

- 看清楚主流人群在哪里 / 30
- 发现主流人群的兴趣所在 / 32
- 展示你不可被替代的能力 / 34
- 吸引主流群体的注意力 / 38
- 适可而止，切忌卖弄 / 41
- 别让“小毛病”出卖了你 / 43
- 别跟主流圈子“拧着来” / 46
- 勇敢地亮出你的思想 / 48
- 微笑是全世界的通行证 / 51
- 让别人感受到你的魅力 / 52

第三章 与主流人群零距离

- 让感恩成为一种习惯 / 56
- 勿以善小而不为 / 58
- 诋毁前任东家是大忌 / 59

千万不要让别人防着你 / 61
让别人从你身上感到安全 / 63
找准阵营跟对人 / 64
巧妙应对主流圈内的分歧 / 66
让自己拥有主流意识 / 68
与主流群体共进退 / 69
站在主流人群的立场想问题 / 71

第四章 让自己成为“职场万人迷”

让语言成为自己最华丽的外衣 / 74
沟通是最好的润滑剂 / 76
赋予自己力挽狂澜的魄力 / 78
让自己的想法影响主流圈 / 80
对主流群体的意图心领神会 / 82
与主流圈子交往需要保留分寸感 / 85
做好自己最重要 / 87
寻找自己的“生死之交” / 89
不要排斥“非主流” / 90

第五章 找到自己“不能兼容”的短板

- 上司不是洪水猛兽 / 94
- 不要认为自己比上司更聪明 / 96
- 牢骚是自己前进道路上最大的绊脚石 / 99
- 最重要的是手边的事情 / 103
- 善于接纳不同的意见 / 105
- 找对你自己的方向 / 107
- 不要把眼睛盯在别人身上 / 109
- 放长线才能钓大鱼 / 112
- 别做办公室花边新闻的传播者 / 114
- 上司的上司很重要 / 116
- 不要轻易站队 / 118

第六章 有付出才会有回报

- 别让欲望蒙蔽了你的心 / 122
- 危难关头见真心 / 125

- 欲取之必先予之 / 127
- 做一个受人欢迎的慈善天使 / 129
- 回报是付出积累的结果 / 131
- 主流圈子也需要贵人相助 / 133
- 舍弃心中的“回报欲” / 135
- 吃亏是一种财富 / 137
- 成为别人心中的依靠 / 140
- 经常打打“小算盘” / 142

第七章 好心态成就好未来

- 尊重别人，成就自己 / 146
- 好机会来自好心态 / 149
- 自我推销不等于自我吹嘘 / 151
- 能屈能伸，进退自如 / 155
- 每日三省己身 / 159
- 耐心坐暖“冷板凳” / 162
- 用真诚化解危机 / 166
- “唯我独尊”不可取 / 170

贫而不谄，富而不骄 / 173

学会永不言败 / 176

第八章 为自己的人生做出长远规划

为自己的未来造一艘大船 / 180

在公司里“草船借箭” / 184

设置你的人生坐标 / 187

让主流圈以你为荣 / 190

躲开“桃色新闻”的风暴眼 / 193

要学会做根“墙头草” / 195

职场也要讲感情 / 198

坚守自我，远离“诱惑” / 202

做自己命运的主宰者 / 206

主流圈只是一个传说 / 209



第一章

练就自己的“入圈秘籍”

意大利探险家卡拉·佩罗蒂曾说过：“我走出了塔克拉玛干，并不是我征服了它，而是塔克拉玛干允许我穿过，所以我感谢沙漠。”

站在自己对面看自己

新人进入一家公司，陌生的环境就像一个等待你穿越的“塔克拉玛干”，你一旦穿过了它，就会有一个全新的改变。

每个新人都希望得到领导的重视与认可，甚至希望自己成为能够参与公司决策的精英。可是，理想与现实之间总是有一段沙漠，等待着你去跋涉。

初入职场的年轻人，每个人都会对自己有一个很高的期望，希望得到老板的重视，希望拥有很高的薪水和职务。对自己有很高的自我期许固然重要，但更重要的是，在职场中，需要有一些技术层面的配合，帮助我们实现这一愿望。

改变自己的处境，除了有一个健康的心态之外，还需要有一些技术层面的

配合，就是迅速进入公司的主流圈，吸引公司高管层的注意力，使你成为公司中崭露头角的新星。

但是，要想混入高层的视野也绝非易事，如何才能实现这个目标？首先要看清楚这个公司的人际脉络；在看清楚别人之前，首先要摸清楚自己的底细。俗话说：“知人者智，自知者明。”想要打入公司主流圈，必须学会站在自己的对面看清楚自己。看清楚自己，指的是要看清楚自己的优势和劣势，扬长避短，以从容的心态在公司的夹缝中长袖善舞、游刃有余，并能“以最小的面积集中最大的思想”，拿出在“螺蛳壳里做道场”的胆量与气魄，去开创新局面。

师小帅研究生毕业之后，来到一家网络公司做程序员，这几乎是公司最底层的工作，很辛苦，而且经常晚上加班。领导除了在工资单上签名的时候，能看到他的名字之外，师小帅几乎没有任何让老板多认识一会儿的可能。可是，师小帅不甘心永远这样下去，他一直都在寻找一个让上司关注自己的机会。可是这个机会在哪里？他有什么本钱值得别人来关注？一个只有对自己心里有数的人，才有可能让别人看到你的时候眼前一亮。

有一次，师小帅出差回来，他去找部门主管签字报销的时候，在走进办公室的一刹那，看到他的桌上摆着一副围棋。师小帅在上大学期间是围棋社的社长，很喜欢下棋，只是工作以后，压力太大了就放弃了自己的爱好。

看着上司的桌上放着围棋，透露给他一个信息：主管可能也很爱下围棋。在上班时间不能谈下棋的事，但是他很想跟主管切磋一下棋艺。

中午的时候，在公司的局域网上找到了主管，他大胆地对主管说：“我看您办公桌上有一副围棋，我很久没有下棋了，您如果有时间，我们下一局如何？”

主管那边没有马上反应。师小帅的心里有点紧张，可是等了一会儿，主管的头像亮了，但他狐疑地问：“你是谁？”

师小帅预料到主管一下子可能不知道自己的名字。于是，他郑重地自我介绍，并且重点介绍了自己在大学里热爱围棋的经历。主管沉思了一下，然后在网上

对他说：“你来我办公室吧！”

师小帅看到这句话的时候，心花怒放，马上去了主管的办公室。主管最初很矜持，毕竟答应了跟他下棋。中午的两个小时，在不知不觉中过去了，等到两个人下完这盘棋的时候，已经混得很熟了，主管亲自把他送到办公室的门外，还亲亲热热地拍着他的肩膀一直送到了楼梯口。

由于有了共同的爱好，师小帅很快成了主管的铁哥们。半年以后，公司里准备派人到国外培训，主管很自然地推荐了师小帅。

在了解了师小帅的职场经历之后，我们不得不佩服他的细心和头脑，因为他能够站在自己的对面，看清楚自己的优势和劣势，才有了这个出奇制胜、别开生面的奇招，用自己的能力取得了令人欣慰的收获，也凭借自身的实力在职场上赢得了公司主管的青睐。

遍览那些已经打入公司主流圈的职场精英们，我们会发现，那些人都是在各自的领域里有较高的天赋，并且敢于站在自己的对面看清自己的人。

站在自己的对面看自己，于方寸之间包容人世沧桑，或于转瞬之际镜鉴人性善恶，这样的人一定會在复杂多变的职场环境中，闪烁奇异的光彩。

给别人一个接受你的理由

成功者与失败者之间，本来并没有多大差别。人与人之间在智力和体力上也差异不大。身在职场，别人能做的事你也能做，并且可能你做出来的效果比别人还要好，但是你可能却得不到这个做事的机会。这个时候，你需要给别人

一个接受你的理由，当然这个理由一定得是正常的理由。

你一定要给别人一个接受你的理由，看不到理由的重要性，或者不把理由当回事的人，这种人永远无法换位思考，不能真正地理解老板的意图，只能永远被动地做别人分配给他们的工作，甚至是做得很累也未必能把工作做好。而考虑到理由、注重理由的人，不仅对待工作认真，会把小事做好，而且会注重从做事的理由中找到机会，从而使自己走上成功之路。

所以说你需要在寻找理由上下一番工夫，这样做将会改变你的未来，使你快速地脱颖而出，变得与众不同。

刘东在广东的一家电子公司工作，至今已经有十余年了。作为这家公司发展壮大历史见证人之一，他通过十余年的努力，成为了这家公司的一位资深中层管理人员和股东。

回忆当年走过的路，刘东十分感慨，他说：“十余年前，自己还是一个新毕业的大学生，因为刚出校门，除了书本上的理论外，什么都不会。我对进入公司后，自己应该掌握哪些东西心里完全没有数。但是进入公司不久，我就清醒地认识到：自己一定要努力地适应公司环境与形势的变化，真正地学点本事，在为公司做出突出业绩的同时，也要为自己在公司争得一席之地。”

他觉得，自己应该给别人一个相信自己的理由。于是，他就结合自己的工作岗位，暗暗地做起了准备。

刘东说，自己当时的工作岗位是办公室秘书，正常情况下，是负责公司文件的拟写，负责对外接待，也就是搞搞迎来送往，但是他觉得自己光懂得接人待物的道理还不够，还应该懂得一些企业管理与品牌建设知识，这样自己才能在更高的起点上为公司做出更大的贡献。

那时他还只是一个小秘书的角色，但是他没有把自己永远定位在这个岗位上，而是从自身做起，开始苦练内功。除了晚上自学外，他还上了一个专业的培训班，学习企业管理知识。他非常认同美国管理学家德鲁克说过的一句话：“当今世界，管理者的素质与能力，决定企业的成败存亡。”

在努力了三年后，他的理论与实践能力都得到了极大的提升，自己所在的公司也逐渐发展壮大。公司的快速发展使领导决定，公司不但要在建设现代化的厂区内大量投入，还要在企业的内部管理上狠下工夫。这时候，刘东学习多年的知识终于派上了用场，公司看到他熟悉企业管理，于是就让他为公司制订一套科学的企业管理标准。他不负众望，如期地拿出了一套科学的企业管理标准。因为企业管理能力的大幅提高，当年公司发展就上了一个新台阶。刘东也因此得到了公司的重视，并被提升为部门经理，负责市场销售。

刘东上任后，通过不断引进人才、培养队伍、提升品牌等手段，又提升了公司市场销售的核心竞争力，因此受到公司总裁的重奖，职位也再次得到提升。

刘东在总结自己的职场奋斗经验时说：“人在职场奋斗，就一定要给别人一个相信自己的理由。如果想要得到别人的认可和信任，首先自己要知道，让别人信任你的理由是什么？就像下围棋一样，开局的时候大家都在动手抢地盘，‘金角银边草肚皮’，这个道理谁都明白，引人注目的地方，自然人人都想占据，但是，这个过程一定要快，在此之前一定要有充分的准备。最诱惑你的地方在哪里，你就要把你手里的棋子下到哪里，这些都需要你用心地想一想。”

有一些决策，在事后看来也不一定是对的，这是由于在事前你没有看清楚，可能会被种种诱惑误导了。如果你的理由站不住脚，会使别人对你的信任大打折扣。所以，我们在准备进入公司主流圈的时候，人人都要进行全面的思考，考虑清楚后再拿出一个像样的计划，并且积极地落实你的自我实现计划，这就是你的理由。有理由让别人相信的人，才会有一个光明的未来。

其实，道理很简单，但是很多人想到了却未必能真正地做到。如果连你自己都不知道让别人接受你的理由是什么，那么别人不接受你，也是非常正常的事情。

注重给别人一个接受自己理由的人，往往是那些比较善于从对方的立场考虑问题的人，这样的人，不仅对待工作认真，会将小事做好，而且会从做事的理由中找到机会，走上成功之路。