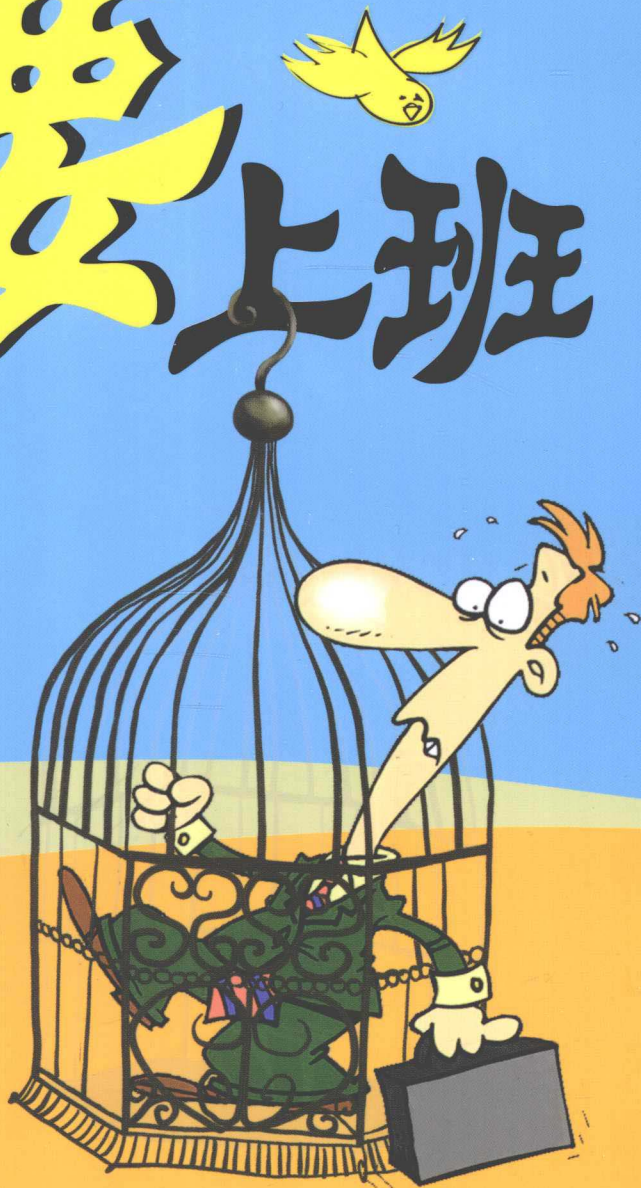


亲们，请勿对号入座！

干吗要上班

李 鲂◎著

左调右侃自有真意
字里行间尽是不俗



华夏出版社
HUAXIA PUBLISHING HOUSE

干吗要上班

李 鲂◎著

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

干吗要上班 / 李鲆著. —北京: 华夏出版社, 2012. 1

ISBN 978 - 7 - 5080 - 6760 - 5

I. ①干… II. ①李… III. ①职业选择 - 通俗读物

IV. ①C913.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 257991 号

华夏出版社出版发行

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

新华书店经销

北京京科印刷有限公司印刷

三河市万龙印装有限公司装订

*

720 × 1030 1/16 开本 14.5 印张 插页1 210 千字

2012 年2月北京第1版 2012 年2月北京第1次印刷

定价: 26.00 元

本版图书凡印刷装订错误可及时与我社发行部联系调换

编辑推荐

作者长相富态，朋友昵称“胖子”。稿子往来期间，我习惯了尊称“胖哥”。

胖哥的这本书，所涉职场之道极多、极细、极朴实，笔下之职场人士有笑、有颦、有猥琐，众多鲜活面孔跃然纸上，各色纷杂的关系梳理得清澈见底。“左调右侃自有真意，字里行间尽是不俗”，正是胖哥历经社会磨砺之后用心打造的语言。一路读下来，发现多数人难免遭遇胖哥所云职场困境，那些有趣的故事、生动的细节天天在我们身边上演。读着这些观察细致入微、分析缜密犀利、调侃趣味横生、表达曲折传神的文字，觉得这应该是心思如蜂窝、美目带豪气的职业女性的妙笔，很难与貌似梁山好汉，言谈直截爽快的胖哥联系起来，所以，边加工边偷着乐，时不时给同事传上几段，引来阵阵窃笑，聊作工作调剂。

职场之上、三五人间的一些貌似肤浅的进退应对之道，若能细细思量其中蕴含的处世道理，还真是不敢忽视。如私下和公开场合如何称呼领导？有的人为什么能轻松上位？怎样保持健康的职场心态？若真要让你说出个所以然来，怕也不是那么容易。

世事洞明皆学问，人情练达即文章。话虽有些圆滑世故，但古今往来的中国社会还就认这个理儿。想在职场上功德圆满，绝非一日之功。如胖哥一般，真正做到洞若观火，收放自如，游刃有余，拥三千弱水，只取一瓢，那又是何等境界？

用世俗的眼光看,每个职场人的奋斗历程都会受到“升迁”和“加薪”的愿望的影响甚或支配,一个顾全面子,一个填充里子。因此,不管我们从事什么职业,处在什么岗位和环境,在踏入职场的一刹那,就要让自己具备一种强烈的挑战自我的愿望,这样,我们才能不断进取,追求成功。

所以从翻阅此书,跟胖哥学习职场之道开始,我们的最终目的不是为了揭露什么或者调侃什么,只是展示职场百态,梳理职场之道,以助各位老油条和愣头青们摸清职场陷阱,免得耗费精力,浪费生命,进而全身心地投入工作。职场不相信眼泪,做好自己,努力工作,才是职场真正的第一课。当然,如果一个人的目标或事业够得上壮丽或伟大的规格,时刻准备着奉献生命,胖哥这本书显然难充指南,还是另觅他书的好。

还要特别指出,本书完全由真人真事构成,其中不乏对一些职场小术的描述,为避免不识反话正说的人把挪揄当褒扬,编辑进行了少许调整,还请兄弟姐妹们尤其是胖哥多多包涵。

谨荐。

张 毅

2012 年 2 月

一 好老板传说

□□□□

好老板传说 / 3
 谁来“管理”上司? / 5
 升职笑谈 / 7
 极品老板 / 9
 大土豆有大烦恼 / 11
 外行领导内行 / 13
 混同于老板 / 15
 押上一宝 / 17
 别跟下属拍桌子 / 19
 此一时,彼一时 / 21

二 中介的味道

□□□□

中介的味道 / 25
 微笑是一种病 / 27
 职业微笑 / 29
 你看你看他们的脸 / 31
 多照镜子,万事 OK / 33
 “光环效应” / 35
 病由心生 / 37
 因何而话痨? / 39
 一包一世界 / 41
 黑珍珠是怎样炼成的 / 43

三 干吗要上班

□□□□

干吗要上班 / 47
祝你上班快乐 / 49
上班苦,上班乐 / 51
地铁“自杀”事件 / 53
冒着生命危险上班 / 55
在电梯上奔跑 / 57
朝九晚不五 / 59
干吗要开会 / 61
会议有性别 / 63
工作从晨会开始 / 65

四 职场元规则

□□□□

职场元规则 / 69
离开公司你是什么 / 71
谁比谁没用多少? / 73
一招鲜,吃几天? / 75
升职了,称职吗? / 77
什么人在装忙? / 79
装忙乃小术 / 81
装忙不如真忙 / 83
百般拖延为哪般? / 85
拖延是一种病 / 87

五 出差啊,出差

□□□□

出差啊,出差 / 91
慢慢地逼着你走 / 93
炒人易,炒人难 / 95
曲线升职 / 97
人往高处跳 / 99
走人的理由 / 101
空中的刹那 / 103

树挪死,人挪不活 / 105

回头草,吃不吃? / 107

千金难买爷高兴 / 109

六 北京的哥

□□□□

北京的哥 / 113

怪人一箩筐 / 115

职业柔媚 / 117

消失的人 / 119

亲爱的前台 / 121

命里有贵人 / 123

同学大头 / 125

何小小 / 127

“跳槽犯” / 129

理科生思维 / 131

七 把房子打包吧

□□□□

把房子打包吧 / 135

30岁退休的神话 / 137

一条改了性情的狗 / 139

一只叫黄药师的猫 / 141

突然停电 / 143

隐形福利 / 145

午睡传说 / 147

“忙不暇震” / 149

干吗要加班 / 151

好工作的三个标准 / 153

八 反差,或是真相

□□□□

反差,或是真相 / 157

走在时尚边缘 / 159

干一行,毁一行 / 161

卫斯理交剧本 / 163
方便不方便 / 165
厕中百态 / 167
你有几张名片? / 169
“抬头”戏法 / 171
请拨分机 / 173
艳照门之前 / 175

九 打卡强迫症

□□□□

打卡强迫症 / 179
宠物与权益 / 181
外公俱乐部 / 183
一起抽支烟 / 185
惊悚午餐 / 187
迟到指标 / 189
损人不利己 / 191
韭菜门事件 / 193
亲来亲去 / 195
办公室禁止暧昧 / 197

十 你有什么用

□□□□

你有什么用 / 201
助理决定成败 / 203
食人族犯的错 / 205
新人坐门口? / 207
“空降兵”来了 / 209
在床上做思想工作 / 211
好工作不是面试来的 / 213
你是牛玉圃,他是万雪斋 / 215
撞包 / 217
大家爱秀水 / 219

后记:对号入座 / 221



好老板传说

其实作为弱势群体的打工一族，对老板的要求并不高。只要这老板通情理，不苛刻，体恤人，能担责，也就是说，有点正常的人情味儿，就算是好老板了。



好老板传说

□□□□

在每个人的职场生涯里，大概都觉得坏老板满坑满谷，好老板凤毛麟角，只是偶尔能听到关于好老板的传说。

京城有家川菜馆，员工全部来自天府之国。服务行业，节假日是肯定要加班的，春节也不例外。这本来是行业性质决定的行业显规则，员工也没有什么可抱怨的。但这位老板的做法就十分人性：加班自愿，不愿意加班的可以回家过年。愿意加班的，除按有关规定给加班费外，还有一项特别福利：请员工的父母到北京过年，公司报销往返飞机票。能有这样贴心的举措，算不算好老板？

说到加班，我的一位前同事曾经深情地回忆起她的前老板，说那时只要大家加班，老板就一定会陪着，而且一定会请大家吃饭。如果实在有事不能陪大家，也会交代他们出去吃饭时开个发票，回来报销。特别说明一下，她当时待的是个小公司，薪水很低，加班也没有加班费。老板只用一顿饭就收买了人心，何其价廉。不过，这也说明，好老板是何其稀有啊！对比一下那些理直气壮逼员工加班，加班费、误餐费、交通费一概没有，还动不动以开除相威胁的老板，这一位，也算是好老板了。

有人的美好是回忆，有人的美好则是现在。我的一位朋友就说，她现在的老板已经是好老板，因为老板从不骂员工，还会对员工使用“请”、“谢谢”、“麻烦”之类的礼貌用语。这理由乍一听很搞笑，但是你要知道，她在上一家公司时，老板开会就是拍着桌子骂娘，对所有下属从来没有好脸，以至于大家一见到老板的身影，一听到老板的声音，立马就会心跳加速，两股战

战……

另一位朋友,说在他工作出了差错时,老板主动担责,向更大的老板汇报说是自己的责任——这倒是实话,因为朋友是不折不扣地按照老板的指令去做的,老板只是承担了应有的责任而已。但是朋友说:“不怕你笑话,我当时无比感激涕零。心想,有这样的领导,真是可以为他肝脑涂地,水里水里来,火里火里去了……”

兄弟当年在行政机关的时候,曾就某项工作去征求新来的主管领导的意见。结果其人笑咪咪地说了这么一段话:“小李啊,工作的事,你还需要问我吗?我相信你是绝对内行,比我精通得多,你觉得该怎么做合适,就去做好了。领导不是做具体工作的,是给同志们做后勤保障、解决困难的。你个人有什么困难,家里有什么困难,一定要对我说,我们对优秀的同志,一定会尽量照顾的。”虽然我也没有什么事需要麻烦领导,但是也得承认,听到这一番又是夸赞又是表扬的话,那真是,“一股暖流涌上心头”啊!

总结一下,其实作为弱势群体的打工一族,对老板的要求并不高。只要这老板通情理,不苛刻,体恤人,能担责,也就是说,有点正常的人情味儿,就算是好老板了。

但即使是这样的低标准,符合的也太少了。

谁来“管理”上司？

□□□□

Man Group 公司(一家全球另类投资管理公司,总部在伦敦)总裁彼得·克拉克有言:“你不必去喜欢和尊重你的上司,你也不必恨他,然而你确实必须去管理他。这样他才会成为你达成目标、成就个人成功的资本。”而在这里,根本没有人会这么说。我们一直强调的是上级管理下级,下级服从上级。曾经见过一本奇书《服务领导的艺术》,不只是服从,还要服务(包括衣、食、住、行、喜好、子女等),而且把服务上升到艺术高度,真是让人叹为观止。

但克拉克所言的确没错,如果把与一个人有关的所有人、财、物都看做是此人的“资源”,他管理资源的能力高低也就决定了他成就的大小,那么上司也就可以被看做是一种“特殊资源”,有时还是最重要、最有用,能起决定性作用的资源。

一个人可能不需要管理下级——比如他本身就处于职场金字塔的最底端,没有下级可以管理——却不会没有上司。普通员工的上司是部门经理,部门经理的上司是总经理,总经理的上司是董事长(这只是一个基本的权力构架,实际上还可能划分为许多级别,比如副经理、业务主管、副总经理等)。董事长似乎是最大了,但他需要向董事会负责,董事会就算是他的上司。

但问题在于,人人都有上司,如何与上司相处并形成良好的合作氛围,却很少有人认真琢磨过。而且,由于上司比你的地位高(这不废话嘛),所能支配的资源通常也比你多,处理各种事物的经验比你丰富,你要“管理”他,就比管理下级要困难得多。

吴维库曾在一本书中列举过“管理”上司的办法,大概是:了解他也让他

了解你,帮助他达成目标,永远推崇他,在合适的机会批评他,尽可能夸奖他,一定不要威胁到他。算是中肯,可惜失之过简,实际操作性不强。

我一直在留意有没有专门的有关此类的著述,但起码在我的阅读范围内没有发现。在我们这里,各种管理下级的书满坑满谷,甚至连《没有任何借口》这样著名的伪管理书都能大卖特卖,上司管理学却是一书难求,真够让人失望的。不过话又说回来,《没有任何借口》许多单位会团购发给员工,而管理上司的书,上司会愿意埋单吗?上司会愿意被你管理、被你掌控吗?如果真有这类书,估计你也是像黄书一样在家里偷偷地看,而不敢正大光明地带到公司,摆在电脑旁边。我甚至在怀疑,此刻你一边读我这篇文章,一边在留意,会不会被上司或是同事发现……

常听有人发这样的牢骚,某某不学无术,什么事也做不了,和同事的关系也很差,但就是让头儿喜欢,结果加薪升职,一路顺风顺水。而自己这样埋头苦干的、成绩突出的,却总是不入头儿法眼。不用说,那个某某,一定精通“上司管理学”;而发牢骚的这位,对这门学问一定生疏得很。

不过,不管对这门学问是否精通,自己没有真本事,一切都是浮云。

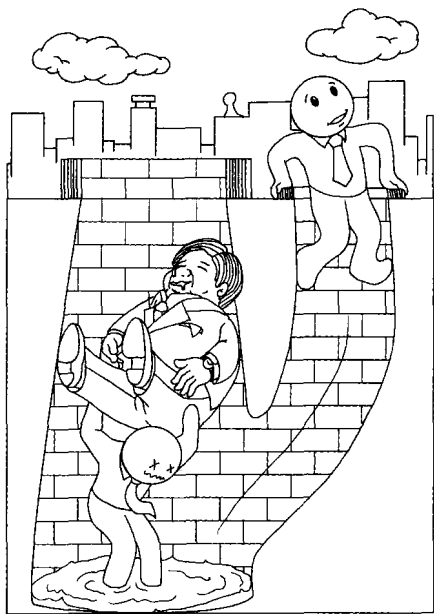
升职笑谈

□□□□

假如你在公司的一个职位上待了很久,工作得也不错,却一直不能升职。你分析来分析去,觉得原因不在于自身,而在于你的顶头上司是个资质平庸、安于现状的家伙。他许多年来一直原地踏步,尸位素餐,他没有业绩却占着茅坑不拉屎,占着位子不腾地儿,别人自然也没办法上来。他是你前进路上的障碍,是你的绊脚石,只要有他在,你就别指望在职场上大有作为——那么,你该怎么办?

选择一:花钱雇佣个杀手,一枪打爆他的头?——算了吧,还是放弃这种想法吧。没事YY一下倒也无所谓,而且说不定很刺激很解气。但是,千万别当真去实施。且不说太血腥太暴力太没人性之类,这风险也太大了。你没看有多少新闻说副职雇凶杀正职,最终被法办?升不了职也就罢了,把身家性命全赔进去,不值。

选择二:处处跟他作对,拉帮结派拆他的台,造他的谣,到他上司那里告他的黑状,让他做不下去,自动或被动滚蛋。——也不大靠谱。须知杀敌一千自损八百,你跟他斗来斗去,影响业绩和单位形象,自己也受



损失。其结果很可能是，他被老板炒了鱿鱼，你也得卷铺盖走人。

选择三：努力配合他做好各项工作，做出成绩来。在各个方面突出他，让他引起更高层的注意，力促他升迁。——他升迁之后，你代替他岂不是顺理成章？而且，他到了更高的位子，作为他从前的亲密战友和得力助手，他对你能不照顾吗？

选择四：联系猎头公司，帮他找一个更好的公司，有更好的职务和收入。他走人，你替补。——这跟第三种方法有异曲同工之妙。区别可能在于，你在本单位少了些支持，但他有了新的圈子后，会有新的人力资源，于是他的人力资源也就成为你的人力资源。当然前提是，你要跟他维持不错的关系。

有个做副经理的哥们儿选择了四。因为他反复权衡，觉得自己的上司在本公司升迁希望不大。不过，最终结果很让人哭笑不得：他用了大半年的时间 and 精力，好不容易才促成经理跳槽到另一家公司，以为自己该顺理成章当上经理了，没想到来了一个“空降兵”——总公司很快派来了一位新经理。这下子，升职更是无望，而且跟新人共事，也远没有原来的经理那样默契和顺手。

这哥们儿最终也选择了跳槽。

跳槽其实也是一种选择。如果你觉得在这个环境里，已经无法施展、难有前途，而且对自己有足够的自信，那不如干脆换个地方好了。

世界很大，与其竞争，不如开拓。