

看对人——令职场清晰可辨 说对话——在职场左右逢源
做对事——让职场晋升实现

看对人 说对话 做对事

彦博 编著



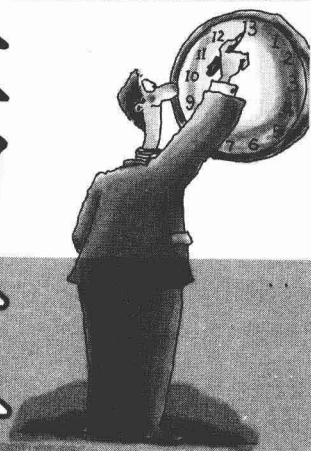
KANDUIREN SHUODUIHUA ZUODUISHI

本书系统、科学、全面地向读者介绍和剖析了关于职场的生存境遇，分别从看人、说话、做事三个重要方面，做出了详细的介绍。意在教会职场中人，如何更好地洞察同事、上司和下属，如何更好地说话和做事，如何得到更快的晋升和加薪。相信本书会让读者耳目一新，开卷有益。

中国商业出版社

看对人——令职场清晰可辨 说对话——在职场左右逢源
做对事——让职场晋升实现

看对人 说对话 做对事



KANDUIREN SHUODUIHUA ZUODUISHI

彦博 编著

中国商业出版社



图书在版编目(CIP)数据

看对人 说对话 做对事:职场通行证/彦博编著. -北京:中国商业出版社,2010.2

ISBN 978 - 7 - 5044 - 6724 - 9

I. 看… II. 彦… III. 成功心理学 - 通俗读物 IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 014122 号

责任编辑:唐伟荣

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷

*

700 × 1000 毫米 16 开 17.75 印张 255 千字

2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

定价:31.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

现代职场就是一个小社会，大多数人在公司和单位里度过了大半生。上有上司，下有下属，左右还有竞争者。你如何接触上司，如何与同事相处，如何防范小人，如何选择跳槽等等，都需要掌握一定的工作方法和技巧。

职场说小也小，说大也大。说它小，在一个办公室或写字楼里工作，只是片壤之地，人数有限；说它大，这里容纳了人间万象，社会百态，大如乾坤。如今职场竞争日益激烈，求职者难，有工作者也难。职场犹如战场，要想在办公室里出人头地，获得晋升，并不是一件简单的事情。

随着社会的发展，无论是上司还是下属，基本上都是整日奔波于职场，每天都要被工作上的压力、薪水太低、人际关系难处、职位难以晋升这些烦恼所纠缠，似乎让我们忘记了抽出一段时间，对自己的职业生涯冷静地分析和理性地思考一番。自己为什么会这样的处境中呢？怎么样才能改善自己的职场环境呢？这便成了很多职场人士面对的问题。

当然，在工作岗位上得到升迁，是绝大多数食薪一族的殷切希望。上司也许还会引用一句名言来开导下属：“不想当将军的士兵，就不是好士兵。”升职还会伴随着升薪，何乐而不为之？

然而，世界上大多数好事，都并非常人能轻而易举为之。只有理念优秀并善用技巧的人，才能更容易地做到这一点。如何能在工作中不断得到升职，说说简单，做做其实也不难，就看你能否及时得到指点，会不会运用一些技巧和策略。

人类社会最基本的行为是互惠的交换，投入才会有回报、忠诚才会换来信任、主动执行才会有所创新。本书为众多迷失于职业途

中的人们指点迷津，探讨了员工或者老板应该如何面对公司、面对自己、面对事业、面对老板和下属，才会取得成功。

《看对人，说对话，做对事》一书系统、科学、全面地向读者介绍和剖析了关于职场的生存境遇，分别从看人、说话、做事三个重要方面，做出了详细的介绍。本书意在教会职场中人，如何更好地洞察同事、上司和下属，如何更好地说话和做事，如何得到更快的晋升和加薪。相信本书会让读者耳目一新，开卷有益。

目 录

上篇 慧眼识人有方法

第一章 看清同事——职场生存的基础

当今职场，很多人都生活在自己的面具里。在与同事的相处中，应该多加小心，因为稍有不慎便有可能被人欺骗利用。所以，看出一个同事的性格，看清其隐藏在内心深处的想法，洞察其真实的意图，这是职场生存的必备技能。

1. 从说话判断同事的性格特点 (2)
2. 留心表情神态，看清他的本质 (3)
3. 从下意识小动作看出真相 (5)
4. 电梯门前看透同事的心 (10)
5. 同事的类型，你不可不知 (12)
6. 面对难缠同事，需要一点策略 (16)
7. 提防职场中的几种人 (22)
8. 如何识别同事中的小人 (24)

第二章 认准领导——职场晋升的主课

自古有言，“良禽择木而栖，贤臣择主而事”。一个人要想找到比较理想的上司，需要敏锐的观察力，需要深刻的辨别力，更需要一定的胆识。但是，一旦找到了靠山和值得信任的上司，就要借助他们的力量更便捷地达到自己的晋升目的。有时候上司不经意的一句话，便会改变你一生的命运，彻底地改变你人生船舵的方向。

1. “老板”是一个特殊的群体 (28)
2. 认准领导，学会面试你的老板 (30)
3. 长个心眼，识别上司的性格 (35)
4. 看透本质，巧妙应对你的上司 (38)
5. 从外表“威信”吃透你的老板 (40)
6. 从细节看透上司的内心世界 (43)
7. 看眼神判断上司的心理 (47)
8. 细观气色，洞穿上司的心绪 (49)
9. 看透上司言不由衷的假动作 (51)
10. 现代职场常见的几种上司 (53)
11. 如何识别上司中的小人 (56)

第三章 探识下属——成就职场的途径

“长江后浪推前浪，浮事新人换旧人。”有眼光的上司会在自己的下属中挑选人才，培养他们，不在乎他现在的璞玉未琢，单纯稚嫩，只要他是一块天然的美玉。这时

候，上司就是一位伯乐，他的慧眼识珠，悉心栽培，都会在不远的将来得到无穷的回报。正所谓：“江山代有才人出，各领风骚数百年。”

1. 办事不外用人，用人必先知人 (62)
2. 探识下属，就要识其长知其短 (65)
3. 观察面相识人，透视真实下属 (66)
4. 深入下属，挑选精英人才 (70)
5. 识别下属里人才的巧妙方法 (73)
6. 了解员工性格，成就上司职场 (75)
7. 看透七种似是而非的下属 (78)
8. 从言谈举止透视员工心理 (80)
9. 如何识别下属中的小人 (84)

第四章 辨别朋友——职场竞争的防火墙

人在职场，不能没有朋友，但更加重要的是要清楚地辨别谁是自己的朋友。职场里，有时候竞争可谓惨烈，你如果两眼朦胧，看不清对方是自己的朋友，还是竞争对手，就会损失惨重，甚至是丢掉自己的职位和工作。只有拥有真正朋友的人，才能得到他的帮助，助自己一臂之力。

1. 慧眼识人，结交挚友 (88)
2. 由话题知人心，从措辞认朋友 (90)
3. 识别有教养的朋友 (93)
4. 分清朋友的几种类型 (95)
5. 朋友是一种资源，不可透支 (97)

6. 职场上，朋友让你“更上一层楼” (99)
7. 如何识别朋友中的小人 (102)

中篇 妙语攻心有技巧

第一章 职场如何说好话

职场上，我们每天和同事、领导之间难免有话要说。说什么、怎么说，什么话能说，什么话不能说，都应“讲究”。可以说，在职场上“说话”里面名堂多多。社会总垂青于善于说话的人。如果你想在职场上春风得意，想在社交上左右逢源，想在工作上如鱼得水，说话都是你一生的必修课。会说话，你就能在职场上生存，活得潇洒。

1. 说话看对象，说得圆才是好话 (106)
2. 要委婉，直言直语是把双刃剑 (107)
3. 假话真说，有时谎言也是智慧 (109)
4. 场面话要常说，但可说可听不可信 (111)
5. 委婉表达，捡着“好话”说才能受欢迎 (112)
6. 适度赞美，人人都爱听美言 (115)
7. 借别人之言，传达自己的“美话” (118)
8. 逢人只说三分话，未可全抛一片心 (119)
9. 要求要这样提更容易满足 (121)

第二章 嘴，这样说服他人

在职场里，其实就是在和人打交道，难免会出现意见不统一的时候。这个时候，如何劝说就显得尤为重要了。说服并非压服，劝服的语言是相当有魔力的，因为经过你的富有技巧性的、好听的劝服语言，把人“忽悠”得心悦诚服，让人按你的要求去想去做。把劝服的语言发挥到“好听”的地步，才是说服的最高境界。

1. 将心比心，站在对方的立场去劝说 (126)
2. 了解对方喜好，劝说更加容易成功 (129)
3. 劝说上司，说理方式最重要 (131)
4. 不讲情面是劝说的“大忌” (134)
5. 柔竹敌劲风，刚柔并济才好用 (136)
6. 低调说服术，变着法子说服别人 (139)
7. 劝说别人，基本礼仪不能丢 (142)
8. 你不可不知的说服他人六大妙计 (145)

第三章 批评的高明在于尺度

批评的高明在于尺度，在于批评的技巧。正如药片，裹一层糖衣，不仅减轻吃药者的痛苦，而且使人很愿意接受。批评的效果往往不在于言语的尖刻，而在于批评的技巧，在于你是否给批评加了一层“糖衣”。其实，批评也可以说得好听，可以使人易于接受，以达到甜口良药治病的效果。

1. 批评有方，良药何必苦口 (148)
2. 委婉批评，不能伤害下属的自尊心 (150)
3. 批评下属有技巧，领导位置更稳固 (153)
4. 对上司“批评”，多用甜言蜜语 (155)
5. 批评下属，有时也要“萝卜加大棒” (158)
6. 批评有道，才能赢得下属的心 (160)
7. 事实胜于雄辩，批评也要摆事实 (163)

第四章 “拒”而不“绝”，职场法则

拒绝是一门语言的学问。同在一个公司，你如何把拒绝说得婉转顺畅，说得惟妙惟肖，对于自己的形象有着非常重要的作用。事实上，拒绝确实令人难以接受，特别是不留情面的拒绝，会让人无地自容而心存芥蒂。说“不”需要勇气，但如果你掌握了说话的技巧和拒绝的策略，做到“拒绝话也不伤人”的水平，那么，把“不”轻松说出口并非难事。

1. 拒绝他人，职场上的必修课 (166)
2. 拒绝他人，话应该这样说 (168)
3. 与上司交往说“不”的分寸 (171)
4. 敢于说“不”，才能善于说“不” (180)
5. 轻松说“不”，让职场也轻松 (181)
6. 拒绝上司的有效方式 (184)
7. 女职员的巧妙拒绝 (187)
8. 职场上，拒绝别人的五大策略 (189)

下篇 内外兼顾好成事

第一章 本职工作要做好

工作是生命中不可或缺的部分。正如爱迪生所说：“我的人生哲学是工作。”工作不能好高骛远，不切实际，而是要把心放下来，踏踏实实，不要怨天尤人，因为只会幻想的人得不到真正的机会。歌德曾经说：“我这一生基本上只是辛苦工作，我可以这样说，我活了七十五岁，没有那一个月过的是舒服生活，就好像推一块石头上山，石头不停地滚下来又推上去。”

1. 调整心态，我能为公司做什么 (194)
2. 不抱怨，养成良好的工作习惯 (196)
3. 本职工作，不需要过多的借口 (199)
4. 尽职尽责，做好自己的本职工作 (203)
5. 工作无小事，勿以事小而不为 (205)
6. 敢于挑战“不可能完成”的工作 (207)
7. 饱含激情，以最佳状态投入工作 (210)
8. 笑看工作，其实工作很简单 (212)

第二章 懂点人情世故没坏处

职场中常有这样的情况：有的人做了很多，但升迁、涨薪的往往不是他；有的人虽然做的不是很多，但却引来

老板的赞赏、同事的羡慕，加薪等好事自然也尾随而至……什么原因呢？卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的专业技术，而另外的85%主要靠人际关系，处事技巧。”只知埋头苦干，不懂人情世故，就会让自己失去很多。

1. 想老板所想，做上司的“腹中虫” …………… (216)
2. 抓住机会，适时到领导家做客 …………… (220)
3. 学会尊重，不要轻易训斥他人 …………… (221)
4. 友好相处，下属不是发泄对象 …………… (224)
5. 八大绝招，让你显得更“勤奋” …………… (230)
6. 如何赢得上司的赏识 …………… (232)
7. 不可不知的职场处世法则 …………… (236)

第三章 把握一切机会，搭好“晋升梯”

在这个竞争已经“白热化”的时代，没有什么可以保证你平步青云，一帆风顺地登上职场最高管理层的宝座。你在职场欲求晋职，最好的方法就是把握一切机会，给自己搭个“梯子”往上走。机会就像是流动的时间，一旦错过，就只有感叹“时不待我”的无奈。

1. 提高自己，踏准晋升的跳板 …………… (240)
2. 晋升有道，搭住机会的梯子 …………… (242)
3. 争取表现机会，吸引上司目光 …………… (246)
4. 广结人缘，晋升之路会更平坦 …………… (248)
5. 无论冷庙热庙，平时都要烧香 …………… (250)
6. 适当迂回，退一步是为了进十步 …………… (251)

7. 谋求晋升，四大玄机不可不悟 (253)

第四章 不要犹豫，该跳还得跳

无论是刚参加工作一两年的“晚辈”，还是久经沙场的职业老手，跳槽已是一个司空见惯、屡见不鲜的字眼。当你面对更高的薪水、职位、待遇，你是跳还是不跳。不能犹犹豫豫，优柔寡断是心灵的腐蚀剂，更是成功的阻碍砖。面对跳槽，要认真考虑，但不要过于瞻前顾后，该跳槽时就跳槽！

1. 切勿死守原地，一条道路走到黑 (256)
2. 人往高处走，切莫越跳越糟糕 (257)
3. 在决定之前，要守住“口风” (260)
4. 不为他人作嫁衣，最重要的还是自己 (262)
5. 当跳则跳，不要被“道德”束缚住 (264)
6. 跳槽走人莫忘带“本钱” (265)
7. 常回家看看，与原来的同事紧密联系 (267)



上篇 慧眼识人有方法

第一章 看清同事——职场生存的基础

当今职场,很多人都生活在自己的面具里。在与同事的相处中,应该多加小心,因为稍有不慎便有可能被人欺骗利用。所以,看出一个同事的性格,看清其隐藏在内心深处的想法,洞察其真实的意图,这是职场生存的必备技能。



1. 从说话判断同事的性格特点

言谈和说话方式是一个人品性、才智的外露，由此能够从人的欲望、抱负和经验分析上进一步了解一个人，从而达到窥探对方内心世界的目的。

人们常说，语言是上天赋予人类的特殊能力。因为有了语言的存在，才有了世界和社会概念的形成和发展。语言在人们的日常生活中起着举足轻重的作用，几乎每一个人都离不开它，都要说话。

但是，同样一句话为什么从不同的人嘴里说出来，会产生不同的效果呢？这关键取决于说话者的说话方式不同，洞察力强的人就可以从一个人的说话方式中把握他的心理活动。身在职场，要想看清自己的同事，通过说话了解对方是最有效的途径之一。

《大戴礼记·少间篇》就曾记载：商汤通过声音选取人。《文工官人篇》“六征观人法”中有“听声处气”的办法。刘劭《人物志·九征篇》亦曾经涉及过声音取人之法。这都说明声音和说话在生活中的重要作用。同样，一个人的性格特点也会借助声音的渠道表现出来。

例如，在你的同事中，如果一个同事讲话讲到一半，有人打断他的话，转移话题，他会怎样做？我们可以通过下面几种表现分析他的性格特点。

(1) 马上要求对方尊重他，不要插话

他的气势凌人，颇有领导人的架势，在他讲话的时候，不许别人插嘴或打断，否则他不会坐视不管，会当面警告对方，要尊重他的发言权。他的性格是很主观的，而且是以自我为中心的人，他想做的事，就会按照自己的意思来做，不容许别人干涉。一旦有人干涉，他会毫不客气地提出意见。这除了要有很大的自信外，也要有很大的勇气和实力，而这种直接响应对方的做法，很容易和对方起冲突。

(2) 跟对方抢着讲，看谁声音大

他是那种经不起侵犯，一触即发的人。他的脾气很不好，一旦有脾气上来，压也压不住，就会直接爆发出来。所以，如果对方恶意打断他的话，他会不甘示弱地拉高嗓门，要和对方拼一拼。他的性格是一根肠子通到底的，如果凡事不三思而行，很容易惹祸，也很容易掉进敌人的圈套中。

(3) 等对方讲完，再接下去讲

他是那种话不吐完，心里不舒服的人。一旦有人不尊重他，打断他的说话，他只好等对方讲完，再接下去讲。从这点可以看出来，他是一个很沉得住气的人。虽然他知道对方不尊重他的发言权，但他又不便当面翻脸，只好耐心地等对方讲完，再以很有君子风度的样子继续讲完。一来可以避免话没讲完的尴尬，二来可以给对方一个教训。他懂得很好的制敌之术。

(4) 把剩下的话吞下去，当作没讲

他是属于对自己没有信心的人，对人际关系更没有信心。在他的心态上来讲，话讲到一半就被人打断，甚至转移话题，这是非常不尊重他的表现，甚至可以说这个人根本没把他当人看。他觉得受这样的污辱是很见不得人的，所以尽可能地把话吞进去，而且还希望大家不会注意到他，就当作没讲。这是一件很令他难过的事，而他是那种挨打也不吭声的人。

所以，有识之士能够从一个人的内心发出的声音中，分辨其修养和性格以及当时的心理。这就是一种“弦外之音”，而不是话语表面的意思。

2. 留心表情神态，看清他的本质

中国传统的人相学以脸型、相貌等占测一个人的性格与命运，虽然有失偏颇，但如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上