

BY NAN XIYAN  
南希言◎著



想与老板处好关系？  
想通过老板升职加薪？  
那么，抱住老板大腿，  
顺着老板大腿往上爬吧！

# 抱老板大腿？

老板 BOSS MAY DECIDING YOUR WORK PLACE LIFE  
OR CONTROLLING YOUR ENTERPRISE LIFE  
决定着你的职场生活、掌握着你的事业命脉

## Please The Boss



# 抱老板大腿？ Please The Boss

BY NAN XIYAN  
南希言◎著

## 图书在版编目 (CIP) 数据

抱老板大腿? / 南希言著. —北京: 印刷工业出版社, 2011. 7

ISBN 978-7-5142-0228-1

I. ①抱… II. ①南… 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 112617 号

抱老板大腿?

作 者: 南希言

责任编辑: 王 彦

特约监制: 刘杰辉

特约编辑: 罗栋青

封面设计: 颜森设计

出版发行: 印刷工业出版社 (北京市翠微路 2 号 邮编: 100036)

网 址: [www.keyin.cn](http://www.keyin.cn) [www.pprint.cn](http://www.pprint.cn)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京慧美印刷有限公司

开 本: 700mm × 980mm 1/16

字 数: 208 千字

印 张: 15

印 次: 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

I S B N: 978-7-5142-0228-1

# PROLOGUE 序章

.....

就是要抱老板大腿！这样的口号听起来很惹人非议吧？我们一面哀叹职场生涯不好过，诅咒那些所谓的不公平待遇，讥讽那些所谓的人情俗套；一面却不由自主地认同着这一切，渴望在不公平和俗套中闯开一片天地，成就自己的事业。

其实，世界上的事情总要一分为二地看。孔子说，中行不得，必也狂狷。狂者进取，狷者必有所不为。什么意思呢？大家知道，中庸是中国文化最传统最保守的部分，说我们要平和做人。可是做到中庸却很难。有些人呢，太过激进了，拼命地追逐功名利禄，“万里长城今犹在，不见当年秦始皇”，最后，大家都笑他白忙一场。还有一些人呢，过于清高，这也不屑做，那也不愿为，结果一事无成，穷途当哭。所以，我们既没必要太狂热，也没必要太清高，认清现实，踏踏实实地做事情，懂得权衡是最重要的。

物竞天择，适者生存。活着尚且如此，何况我们要在茫茫人海中跳出来做一番事业呢？对身在职场中的奋斗一族来说，尤其是那些刚刚踏入社会不久、渴望迅速功成名就的青年人，更要懂得竞争的必要性，也要懂得竞争的策略。

如果将职场奋斗比作斗牌，我们不必出老千使诈，只要按套路出

牌，技术高的人自然会胜出。所以，我们在这里呼喊“就是要抱老板大腿”没什么恶意，不是刻意招摇也不是玩什么花招，只是用最寻常的故事，讲述社会职场中最寻常的道理。

我们，也是按套路出牌的。

话说九月的北京城总算是消退了暑气，初秋时节，天高云淡的，天气很舒服。罗寅、李亚敏、邓子杰三个人的心情也很舒服。他们终于通过了实习试用期，从五十多号实习生里面脱颖而出，成为了新力公司销售部的正式员工。

新力公司是无数大学生梦想中的公司。学计算机的都希望在那里当工程师，学金融的都想在那里做销售，而那些被称为百无一用是书生的文科生都渴望成为新力办公楼里抱着轻巧上网本，喝着咖啡做事情的文职人员。

如今，这样的梦想落实到了罗寅、亚敏和子杰身上。他们是新力的员工了，而且是销售部的，底薪虽然平平，但他们会比别人更容易获得丰厚的绩效奖金。不管怎么样，都是让同龄人羡慕的。

罗寅是贫困生，能够读完大学一则是靠自己的刻苦努力，二则就是新力公司的助学金工程。所以，进入新力公司的他就像是打了鸡血一样，有种难以言喻的神圣使命感，觉得自己一定能做出一番业绩来。他物质上虽然贫困，但精神不贫困，而今找到这样好的工作，他连物质也不贫困了，所以信心满满。

亚敏是女孩子，可想而知她有多么神勇才能得到今天的工作。她相信女强人从来不是文弱安静的，而她雷厉风行、果敢干练的性格也证明了这一点，所以她一直被同学们称做女强人。如今，她更要做新力公司销售部的女强人——亚敏考察过，新力公司在中国内地能提出名的销售人员中还没有女性，她要做第一人。

至于子杰，很多人以为子杰能进新力公司是家里有什么关系，实际并非如此。子杰是地道的北京人，乐观、开朗、讲义气。在他看来，天

塌下来不是有高个子顶着嘛，而是他要是能顶着就顶着，没什么可说的。正因为如此，在实习期内，子杰就是能做什么就做什么，按照自己的方式全力去做，等拿到 offer 的时候，他觉得自己实在是太幸运了。于是，旁人被他毫不在乎的样子“欺骗”了，以为他是走后门，不知道这该不该称做大智若愚。

三个人的职场智商固然十分出色，但他们毕竟摆脱不了一个困扰过所有职场人士的关键问题：那就是职场情商。他们早听说过各种职场纷争的寓言传说，各自心里也对职场中斗智斗勇的事情有所想象，甚至是有所准备，但等到身临其中的时候，谁会知道究竟要发生什么呢？

人事部的经理在转达完公司的正式录用通知后，便吩咐人快速地将他们三个人的档案交接清楚。领到工作证件后，子杰感叹道：“新力果然是新力，刚才那个小丫头办事太麻利了，我还没看清她长得什么样子， she 就把证件办好了。”

亚敏扑哧笑了出来：“你就贫吧。”三个人前前后后地走到销售办公区。在公司实习半年，但天天都在外面做跑腿的，这个熟悉而陌生的地方此时感觉是多么神圣而充满诱惑力。

“哦，你们来了？过来吧。”罗寅他们抬眼看时，里面是个约莫三十岁的男人，面庞很有线条感，棱角分明，因而凸显了他的阴冷。扫了一眼他的眼神，三个人都觉得这家伙不是个善主，于是很快很轻地向他那里挪过去。

那人站在办公桌边上，一边理着手上的资料一边说道：“我是销售部第四小组的组长，王靳。我们虽然是销售小组，但是工作起来可是个很强的团队，相当于一般公司的销售部门。听说你们是这批实习生里最优秀的，能够都分到我这里我很高兴，也希望你们能够继续发挥各自的实力，尽早地融入工作中，成为销售部门的精英。”

听罢这话，罗寅三个只是点头，连笑都不敢。王靳的话是很典型的客套话，没有什么感染力，也没有什么鼓舞力量，倒像是一种警告、一种压力。王靳抬手看了一眼手表道：“今天周末，你们下周正式上班。

现在也没什么事情，可以先回去，或者……”他停了一下，扫了三个人一眼，“你们要是愿意，可以在这儿先熟悉一下环境。”

“好！”罗寅、亚敏不约而同地答道，子杰愣了一下，紧接着也答了声“好”，但是声音很弱。王靳也不表示什么，就让负责行政的同事将三人领去参观。这时，罗寅、李亚敏、邓子杰三个人忽然彻底反应过来：他们已经进入全球有名的新力公司最具竞争力的销售部了。

# CONTENTS | 目录

.....

## 第一章

### 为什么要抱大腿

——人在职场漂，得把老板大腿抱 / 001

想在树荫下喝茶？得先有一棵大树 / 003

抱大腿不是潜规则，是人文传统 / 009

不按规矩办事的是海盗，不是职员 / 015

宁撞金钟一下，不敲破鼓三千 / 022

## 第二章

### 抱大腿是雅事还是俗情

——做俗事的可能是雅人，做雅事的也可能是俗人 / 029

抱大腿庸俗？要知道干这事的都是喝咖啡的雅人 / 031

读书人偷书不为窃，抱大腿和拍马屁同宗不同派 / 036

你以为抱的是大腿吗？那就是你的事业目标 / 041

老板的大腿不是肉骨头，它是公司的理念 / 046

## 挑什么样的大腿抱

——众里寻他千百度 / 053

择妻看贤惠，抱腿重实惠 / 055

“穷”下属别去抱“富”老板的大腿 / 060

抱大腿也要“目光短浅”一下 / 065

脚踏两只船对抱大腿的人无罪 / 070

## 怎样了解所抱的大腿

——知己知彼百战不殆 / 077

老板的大腿不是按标准生产的 / 079

大腿是你的支撑力量，那它的支撑点在哪儿 / 084

不能像饿死鬼吃饭一样抱大腿 / 089

抱大腿，职场“宫心计”的魅力篇章 / 094

## 用什么方式去抱大腿

——如何经营爱情就如何去抱大腿 / 101

拥抱用力过度，谁都会感到憋闷 / 103

藕断丝连的感情永远都有诱惑力 / 108

你需要安全感，老板需要忠诚度 / 113

谄媚地抱大腿，你和老板都容易栽跟头 / 118

## 抱的大腿没用了怎么办

——当大腿变成鸡肋 / 123

职场如战场，没有一成不变的事情 / 125

识时务者为俊杰，认准有终极力量的大腿 / 130

曹操当年也没有吃那个鸡肋 / 135

退一步，能抱的大腿还有很多 / 140

## 反被大腿钳住怎么办

——请神容易送神难 / 147

请神容易送神难，大腿变成了老虎钳 / 149

靠山变成了五指山，你就是倒霉的孙悟空 / 154

谁愿意做绳子上的第二个蚂蚱 / 159

最后的共患难不过是拉你垫背 / 163

## 抱大腿如何抽身

——三十六计，走为上计 / 169

抱大腿的人做不得文天祥 / 171

孙子曰：三十六计，走为上计 / 176

抱大腿不是跳槽，没有下家也能放手 / 181

优雅转身，不必华丽一定低调 / 185

## 如何证明你抱大腿的功力升级了

——浓缩的才是精华 / 191

抱老板大腿的金字塔，你在第几层 / 193

不需寻找，该抱的大腿自己出现了 / 198

伴君如伴虎，抱大老板的腿并非如此恐怖 / 202

两个苹果能分，一个苹果能分吗 / 207

## 抱大腿是一条什么样的路

——路漫漫其修远兮，吾将上下而求索 / 213

这山望着那山高，没有尽头的抱大腿之路 / 215

抱大腿不是高考，不会一考定终生 / 220

率真地抱大腿，不当纯傻 / 225



# ONE

## 第一章 | 为什么要抱大腿 ——人在职场漂，得把老板大腿抱

古时候男人十年寒窗为的是封妻荫子，一个人力量强大的时候就能照顾到身边的人。官场中更讲究找靠山，好为自己加官晋爵开辟捷径。在世人眼中，这些事情有时是无可厚非的，有时又是难以启齿的，被大家戏谑为“抱大腿”。不过，谁都清楚，抱大腿是人生职业规划中不可或缺的要素，所谓人在职场漂，得把老板大腿抱，否则我们怎么躲闪那些看不见的刀光剑影呢？

## 想在树荫下喝茶？得先有一棵大树

俗话说：“人在江湖，身不由己。”又道是：“人在江湖漂，谁不能挨刀。”我们的江湖没有刀光剑影，却能让我们时时刻刻都感受到气闷压抑。漫长艰难的人生，奋斗不止的征途，拼搏在职场中的我们多想有棵可以依靠的大树，能给我们一片阴凉，缓解备受煎熬的身心压力。

罗寅、子杰和亚敏三人正式上班一个星期，一切都风平浪静。他们是新人，本身也谈不上有什么客户资源，反正就是先跟着前辈们干活，卖卖苦力。一个星期下来，各自的销售业绩都还差不多，比起过往的同事也都在平均线上，所以没什么人指摘他们三个。到了休息的日子，三个人相约到附近的小馆子里坐坐，来点小菜小酒犒劳一下辛苦的自己。

刚刚坐定，罗寅就唉声叹气起来：“哎，师兄师姐们说得不错，等工作了，才知道自己是多么没用。以前在学校里的壮志豪情都是假想的。”他是有雄心壮志的，本来以为自己一工作就会有出色表现，现在却不得不在现实面前低下高贵的头颅。

“这才哪儿到哪儿啊！”子杰满不在乎地说道，“我看挺好的。我对照过以前的业绩表了，刚进公司的时候，谁都是这个成绩，咱们是不好也不坏，想开点，这叫跟住了大众的潮流，与同事们同进同退，不特立独行，不当 M-zone 人。”

亚敏毕竟是女孩子，虽然平时说话办事时巾帼不让须眉，但考虑问题多多少少还是细腻点。她转着杯子说道：“其实，我们这一个星期都是被动做事的。组长让干什么就干什么，让我谁就找谁，都是些零散的老客户单子。你们想啊，我们刚来，谁会把重要的大单子交给我们呢？再说了，那些单子也是别人辛辛苦苦挣来的，谁肯把好果子让我们挑呢？咱们现在还没有充分的机会呢。”

子杰听了连连点头，罗寅却不作声。亚敏顿了顿又道：“当然了，

我们也有问题。我们不能因为这样就心安理得，事情都是努力出来的。我们要想比别人做得好，进步得快，就得主动做些事情。”这句话倒是符合了罗寅的胃口，他立刻坐直了：“说得没错。以前的新人要三两个月才能得到自己的单子，我们难道就不能提前挣到自己的单子吗？”

说到这儿，罗寅凑近了小声说道：“我看就这样，我们三个平时虽然是跟着组长，但完全可以形成我们自己的工作联盟嘛。我们一起想想法子，找点新的客户，到时候有好处我们三个一起分。没准老总将来见我们三个合作得好，就让我们独当一面呢！”

“对对对！”子杰附和着，不过估计他脑子里想的不是怎么发展新客户，而是想到自己人在一起做事情一定比跟着他那几个狡猾的前辈们轻松容易得多。“我们就是传说中的三剑客！”子杰说着还拿筷子比画，乐开了花。

自从“三剑客”小组成立后，三个人工作的时候似乎更有了奔头，每天一边忙着手上的事情，一边竖起耳朵听同事们谈话，尤其是那些客户电话，希望从中寻找到他们的新大陆。罗寅和亚敏真是要拼命的，唯有子杰，虽然努力但是不像他们两个那么上心。他常说知足常乐，所以也在这种精神状态下过得一帆风顺，不觉得什么事情是过不去的。

这天，王靳递给他一张单子，说：“这原中科技公司是个老客户了，每年这个时候都有一批电脑设备要更新，你打电话问问他们今年还需要什么。”子杰答应着接过单子，漫不经心地按下了电话上的按键。先是自报家门，然后说说客气话，再后就是业务主题。听声音口气对方应该是个很爽快的东北汉子，直接说明有多少旧设备要换，要订多少的货，子杰在订货单上写下货款的时候，心里暗乐：这个星期的指标顺利完成，可以衣食无忧地过剩下几天了。说了无数声谢谢、有事联系之后，子杰准备挂上电话，谁知对方又喊了一声：“对了，和小王说一声，我们下个月有个分公司要开张，估计还得要不少东西，到时候我让那边同事联系你们，先打个招呼啊。”对方说完啪地挂了电话，子杰愣愣地把电话放下，隔了十几秒钟后他回过神来了，立刻拨通了罗寅的内线。

当晚，每周一次的餐桌会议提前召开了。子杰得意扬扬地说：“真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。我说吧，不要着急，老天爷爱笨小孩，我这不就找到活儿了嘛。”亚敏呵呵笑着，罗寅装作恨不得掐死子杰的样子。三个人玩笑了一阵子，然后很快敲定了行动方案。

这毕竟是第一场战斗，要谨慎再谨慎，既然对方是个男人，相信女孩子的力量是最重要的。所以亚敏充当了谈判先锋，罗寅提供技术支持，而子杰就负责搜集这家公司的资料，这一回三个人总算是同心同德了。“三个臭皮匠，赛过诸葛亮，何况我们三个还不是臭皮匠，就不信搞不定这点子事情。”拨通电话前，亚敏对自己说道。

销售部门办公区很大，亚敏打电话的时候罗寅和子杰屏着呼吸地想听她怎么说的，可是一个字也没听着。似乎等了很久很久，电脑屏幕上的QQ头像跳动了，亚敏在他们私密的三人小组里说道：“人很客气，说什么都答应着，说要等具体的报单下来。”

子杰急了：“那你有没有说我们是哪儿的？有没有说是老客户？”

亚敏发出一个撇嘴的表情：“你也太小看我了，我还没有紧张到那个份上。该说的都说了，我觉得人家的反应是正常的，说到底是我们挣人家的钱，他们不会太热情的。再说我们不是新联系的吗，这样的态度已经很不错了。”

做销售的经常被泼冷水，遇到这样平和的客户已经算不容易了，不管怎么样，这究竟是他们第一次独立联系新客户，亚敏觉得自己还不算糟糕，罗寅和子杰想了想也就认同了。他们说定等两天再联系，他们坚信：只要工夫深，铁杵磨成针。古人打个江山要十几年，我们谈个单子还不得十几天。

就这样慢慢腾腾地过了两天，第三天一早罗寅和子杰就催促着亚敏给客户打电话，他们是心急如焚啊。好不容易等到十点，亚敏拨通了客户的电话，刚报上家门对方就用热情如火的口气答道：“哦哦，知道知道。前天你们联系的事情我一直在处理呢，刚好，今天周末，公司要把事情作个总结，一会儿我们就开会，估计报单就能下来了。单子一下

来，我就给你们打电话。放心，都是熟人介绍的，我们自然会找你们公司的。”

听到这里，亚敏好像听到了佛旨纶音，高兴得忙说谢谢，那声音是前所未有的甜美。这边罗寅和子杰也不是傻子，知道事情十有八九是成了，两人暗暗攥拳庆贺。果然，亚敏在QQ上发出了胜利的表情，三个人在对话框里欢呼雀跃着，立刻开了团购网，看周末去哪儿大吃大喝一顿，庆祝初战告捷。

等到下午三四点的时候，客户果然主动打来了电话，订购了一大批货，看着订货单上的数字，亚敏连高兴该是什么样都不会了。子杰摇头叹道：“我终于明白什么叫宠辱不惊了。当你真正得到一百万的时候，你哪里还会为一千块头疼呢，剩下的绝对只有淡定！我们要淡定。”

周末的时候，三个人坐卧不宁：罗寅是想着等周一一上班就开始正式操作，尽早把订单完成；亚敏则琢磨着该怎么向王靳说这件事情，她甚至想象着王靳的表情，这个家伙平时对待客户时满脸堆笑，对待员工倒像是大家都欠了他八百吊钱似的。如今他们三个挣了这么一大笔，不知道王靳是高兴还是不高兴，没准真是哭笑不得呢。

不过结果有些出乎亚敏的意料，王靳接过他们的单子时既不是惊讶也不是哭笑不得，而是非常淡定，连眼皮都没眨一下。“不过也是，人家什么大单子没见过，还会为这点子小钱惊讶。就是惊讶也要放在心里，不能让人看出来，这才是领导的范儿呢。”亚敏心想。

订单下了，货发出了，款项也进了公司账户，罗寅、子杰和亚敏心照不宣，各自在小算盘上拨弄开了，看看这一回自己该有多少提成，能在公司的功劳簿上记下多少战绩战功。原来，成功的喜悦是这样美好，事业有成也不是昨日的幻想，只要我们奋力拼搏，总是会有回报的嘛！

终于，回报的时候到了。一个星期后，月度销售情况总结会议，恰好也是整个销售部门季度总结报告，连公司老总都出席了。罗寅三个人自然是兴奋得惴惴不安，他们的那笔单子自然是这个月乃至这个季度销售总额的中坚力量，他们不敢想象在这样的大会上作为新人被提名表扬