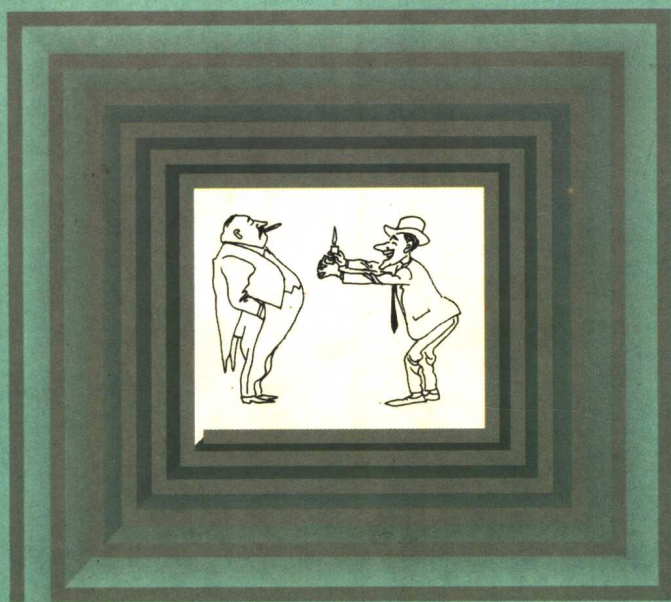


同事

TONG SHI

世态百象丛书

◎ 孙
莉 著



天津人民出版社



世态万象丛书



同事

孙莉著



天津人民出版社

世态百象丛书——同事

孙 莉 著

*

天津人民出版社 出版

(天津市张自忠路 189 号)

高等教育出版社印刷厂印刷

新华书店经销

*

850×1168 毫米 32 开本 10 印张 220 千字

1998 年 7 月第 1 版 1998 年 7 月第 1 次印刷

印数: 1—15000 册

ISBN 7—201—03114—7

G·1293 定 价: 16.00 元

目 录

第 1 章 同事相处有学问 (1)

那些善于处理同事关系,巧妙赢得同事支持的人总能使“芝麻开门”的咒语处处灵验,而那些自命清高,不屑或者根本不会与同事“周旋”来往的人,则免不了时时被动挨打,举步维艰。

- 不要显示优越感 (2)
- 学会先说“是我错” (4)
- 人人最爱是面子 (7)
- “红人”原本是“俗人” (9)
- 帮人就是帮自己 (11)
- 笑脸不会遭耳光 (14)

第 2 章 同事间的应酬艺术 (17)

你的存在对有些同事可能并不重要,但也许不定何时他们对你却关系重大,赢得拥戴和信任——即便你不在场,才是平日最大的成功。

- 君子之交,有所不为 (18)
- 有“礼”“没礼”都能走天下 (21)
- 彬彬有礼人不怪 (23)
- 无事也登“三宝殿” (26)
- “和事佬”未必能“和事” (28)
- 千里“人缘”一线牵 (31)

第 3 章 怎样到处受欢迎 (35)

“我们不断地想办法使别人承认我们;希望别人赏识我们的知识和能力;希望别人购买我们的东西;希望上司把理想的工作交给我们;我们多数人希望得到别人的喜欢。

- 过分自我表现不如不表现 (37)
- “激情”不宜忘“遭遇” (39)
- 有微笑的人有希望 (42)
- 赞美是惠人悦己的“开心果” (45)

第 4 章 如何练就办公室里的“铁布衫” (51)

虽说“宁可人负我,切莫我负人”是做人的基本原则,但是在这个瞬息万变、人心不古的竞争时代里,永远都被人“负”的人,也许只能永远去做那颗被

大浪淘走的小沙粒。

- 维护权利才能不受伤害 (53)
- 说闲话者终被闲话累 (55)
- 不做只屈不伸的“大丈夫” (59)
- 秋菊并非真豪杰 (62)
- 何必假装不自私 (65)
- 总加班的人得不偿失 (67)

第 5 章 如何与上司相处 (71)

我们清高,我们自尊,我们不卑不亢,我们怀才不遇,我们满腹牢骚,也许就因为我们不会当下属,不会体察上司心。

- 不同的上司爱听不同的“歌” (73)
- “马屁”该拍还要拍 (76)
- 不要小瞧“二把手” (80)
- “讲道理”的下属做不得 (82)

第 6 章 如何收揽下属心 (87)

身为领导或上司,并不意味着可以高枕无忧的去享受那份“高人一等”的飘飘然,而丝毫不考虑与下属们的巧妙交往与适时应酬,一个聪明的领导者

始终会把“人的因素”看作是影响他飞黄腾达的关键。

- 以退为进胜券多 (89)
- 不做六亲不认的“包丞相” (92)
- 在娱乐中“收买人心” (95)
- 表扬不当也会伤害人 (98)
- 大难临头我不飞 (101)

第 7 章 拓展你的同事关系 (105)

大部分的好运都离不开良好的人际关系的帮助,对上班族来说,尤其是同事关的好坏与否,几乎可以决定一个人的前途、命运。

- 同事是一面镜子 (107)
- 好交情离不开“好镜子” (110)
- 处世比学历更重要 (113)
- 言而有信 ≠ 言出必“是” (116)
- 吃亏是福 (119)
- 以不变应万变 (121)

第 8 章 解决恩怨之道 (125)

工作中的矛盾只要并没有发展到你死我活的境

地,总是可以化解的。因为虽说敌意是一点一点增加的,也可以一点一点削弱。

- 小不忍则乱大谋 (126)
- “爱你的仇人” (128)
- 让一步海阔天宽 (131)
- 随和不是放弃尊严 (133)

第 9 章 看穿同事心 (137)

无论同事在工作中可能给你带来怎样的麻烦,但假若你觉得在某一个组织内工作一直不顺心,那么归根结底很少是别人的错,十有八九是因为你根本不了解那些与你朝夕相处的同事们。

- 理解下级等于帮助自己 (140)
- “老板”的日子也不好过 (143)
- 了解他人的动机才好“敷衍行事” (147)
- 出门看天色,进门看脸色 (150)
- “出头鸟”挨打是因为逞能 (153)

第 10 章 同事间的交流 (157)

所谓“铁打的营盘流水的兵”,这样在流动中进

进退退、沉沉浮浮的人们要想在同一个集体中、某一个阶段内相对稳定的“共同做事”，那么，相互了解、相互理解，从而相互尊重、相互信任是必不可少的。

- 说话出众才能脱颖而出 (159)
- 洗耳恭听是交流成功的前提 (164)
- 会说的不如会问的 (168)
- 风含情，水含笑——非语言交流 (170)

第 11 章 适应新环境 (175)

像我们的父辈们那样一生只是长久地生活在某一两个工作环境中，从而也形成了一种长久不变的同事关系和交往圈的时代已经一去不复返了。不断适应新环境，不仅是一种需要，更是一种能力。

- 人人都爱先入为主 (177)
- 思考 + 观察 + “顺风耳” = 新局面的打开 (181)
- 取象于钱、外圆内方 (184)
- 社交恐惧症影响环境适应力 (187)
- “有求”未必“必应” (189)
- “境迁”不可“青白眼” (191)

第 12 章 合作与竞争 (195)

一个人不可能独立地在社会中生活，人与人之

间合作与竞争是我们社会生存和发展的动力,合作与竞争永远是一对连体兄弟。

- 超越他人的欲望激起竞争 (197)
- 竞争不等于向领导挑战 (200)
- 竞争与合作是好兄弟 (203)
- 有个性才有竞争力 (207)
- “只问耕耘”者不会脱颖而出 (211)

第 13 章 同事间的友谊 (217)

如果把一个人的同事圈看成是个人经营的一家公司,那么它的规模大小、效率好坏、声誉高低,就都全看老板的了。遗憾的是,很多人总是意识不到这一点。

- 好同事不等于好朋友 (219)
- 从同事到朋友易,从朋友到同事难 (221)
- 建立私交好处多 (225)
- 适可而止的私交最明智 (229)

第 14 章 消除 8 小时以内的烦恼 (233)

一方面,人们把工作看成是生活的主心骨。另

一方面又对自己的工作日益不满,日益厌烦。这种自相矛盾往往导致了上班族的迷惑和痛苦。如何解除8小时以内的烦恼呢?

- 豁达之人天地宽 (235)
- 做情绪的主人才好宣泄情绪 (238)
- 不要做自卑的“工作狂” (242)
- 常叹“怀才不遇”的人难得志 (246)
- 得“红眼病”的人苦恼多 (249)
- 压力是动力的燃料 (252)

第 15 章 如何与异性同事相处 (257)

办公室不是和尚庙,也不是尼姑庵,既不可能都是男性,也不可能都是女性。除了个别的例子外,大部分办公室,总是存在着阴阳和谐的问题。

- 女弱不好欺 (258)
- 办公室里的罗曼史得不偿失 (261)
- 防不胜防的性骚扰 (265)
- 对“爱”说“不”要巧妙 (268)
- 女上司需要有喝彩 (271)
- 娶下级不是长远之计 (274)

第 16 章 如何可避免与同事争吵 (279)

与同事意见有分歧,完全可以讨论,但不要争

吵。只要出于善意,讨论也最终是对事不对人,同样会令双方象促膝谈心一样有所收获。

- 控制脾气,才能以柔克刚 (281)
- 办公室里没有雄辩家 (284)
- 避免争吵不等于放弃辩护 (286)
- 人的心意不会因人争吵而改变 (290)

第 1 章

同事相处有学问

一个人不可能独立地在社会中生活，人与人之间的合作是我们社会生存和发展的动力，也是个人实现自我价值和奋斗目标的前提。随着当今时代社会化大生产的趋势日见其深，“同事”一词的作用和内涵也远远超出了前些年的范畴。那些善于处理同事关系，巧妙赢得同事支持的人总能使“芝麻开门”的咒语处处灵验，而那些自命清高，不屑或者根本不会与同事“周旋”、来往的人，则免不了时时被动挨打，举步维艰。越来越多长久深陷于同事圈儿，早已习惯成自然的人们突然顿悟：若想在事业上获得成功，在工作中得心应手，就不得不深谙同事间相处的学问。

不要显示优越感

如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。

——（法）罗西法古

日常工作中不难发现这样的同事，其人虽然思路敏捷，口若悬河，但一说话就令人感到狂妄，因此别人很难接受他的任何观点和建议，这种人多数都是因为太爱表现自己，总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可，结果却往往势得其反，失掉了在同事中的威信。

在心理交往的世界里，人与人之间理应是平等和互惠的，正所谓“投之以桃，报之以李”。那些谦让而豁达的人们总能赢得更多的朋友，天天门庭若市，日日高朋满座。相反，那些妄自尊大，高看自己，小看别人的人总会引得起别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步，别人都敬而远之，甚至厌而远之。

在交往中，任何人都希望能得到别人的肯定性评价，都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严，如果他的谈话对手过分地显示出高人一等的优越感，那么无形之中是对他自尊和自信的一种挑战与轻视，排斥心理、乃至敌意也就不自觉地产生了。

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得

比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”

这句话真是没错。因为当我们的朋友表现得比我们优越时，他们就有了一种重要人物的感觉，但是当我们表现得比他还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒。

我的一个好朋友是某地区人事局调配科一位相当得人缘儿的骨干，按说搞人事调配工作是很难不得罪人的，可他却是个例外。当然，这也是吃了一番苦头才获得的。在他刚到人事局的那段日子里，几乎在同事中连一个朋友都没有。因为他正春风得意，对自己的机遇和才能满意得不得了。因此每天都使劲吹嘘他在工作中的成绩，每天有多少人找他请求帮忙，哪个几乎记不清名字的人昨天又硬是给他送了礼……等等“得意事”，但同事们听了之后不仅没有人分享他的“成就”，而且还极不高兴，后来还是由当了多年领导的老父亲一语点破，他才意识到自己的症结到底在哪里。从此开始很少谈自己而多听同事说话，因为他们也有很多事情要吹嘘，把他们的成就说出来，远比听别人吹嘘更令他们兴奋。后来，每当他有时间与同事闲聊的时候，他总是先请对方滔滔不绝地把他们的欢乐炫耀出来，与其分享，而只是在对方问他的时候，才谦虚地说一下自己的成就。

德国有这样一句谚语说：“最纯粹的快乐，是我们从别人的麻烦中所得到的快乐。”这话虽然听起来似乎有些残酷，但仔细琢磨一下竟也不无道理。是的，很多人，甚至包括我们自己在内，从别人的麻烦中得到的快乐，极可能比从自己的胜利中得到的快乐大得多。也许，这正是人性本身的劣根性，然而却是难以克服的劣根性。

因此，我们对自己的成就要轻描淡写。我们必须学会谦

虚，这样的话，我们才能永远受到欢迎。要知道，从彻头彻尾的本质上讲，谁都不比谁更优越，百年之后，今天的一切也许就被忘得一干二净了。生命如白驹过隙，不要在别人面前大谈我们的成就和非凡。对此戴尔·卡耐基曾有过一番相当精彩的论述：“你有什么可以炫耀的呢？你知道是什么东西使你没有变成白痴的吗？其实不是什么大不了的东西，只不过是你在甲状腺中的碘罢了，价值才五分钱。如果医生割开你颈部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。五分钱就可以在街角药房中买到的一点点的碘，是使你没有住在疯人院的东西。价值五分钱的东西，有什么好谈的？”

学会先说“是我错”

即使傻瓜也会为自己的错误辩护，
但能承认自己错误的人，更会获得他人的
尊重，而且有一种高贵怡然的感觉。

——戴尔·卡耐基

人无完人，没有人会不犯错误，有时甚至还一错再错。既然错误是不可避免的，那么可怕的并不是错误本身，而是怕知错不肯改。错了也说不悔过。

其实如果能坦诚面对自己的弱点和错误，再拿出足够的勇气去承认它，面对它，不仅能弥补错误所带来的不良后果，在今后的工作中更加谨慎端正，而且能加深领导和同事对你的良好印象，从而很痛快地原谅你的错误。

某公司财务处小李一时粗心，错误地给一位请病假的员工

发了全薪。在他发现这项错误之后，首先想到的是最好想办法蒙混过去，千万别让老板知道，否则肯定会对他的办事能力有所怀疑。于是他匆匆找到那位员工，说必须纠正这项错误，求他悄悄退回多发的薪金。但遭到断拒绝，理由是“公司给发多少就领多少，‘是你们愿意给，又不是我要的，白给谁不要？’”小李很气愤，他明白这位员工是故意拿他一把，因为他肯定不敢公开声张，否则老板必然知道。真是乘人之危。气愤之余的小李平静地对那位员工说：“那好，既然如此，我只能请老板帮忙了。我知道这样做一定会使老板大为不满，但这一切混乱都是我的错，我必须在老板面前承认。”就在那位员工还站在那里发呆的时候，小李已大步走进了老板的办公室，告诉他自己犯了一个错误，然后把前因后果都告诉了他，并请他原谅和处罚。老板听后大发脾气地说这应该是人事部门的错误，但小李重复地说这是他自己的错误，老板于是又大声地指责会计部门的疏忽，小李又解释说“不怪他们，实在是他自己的错，但老板又责怪起与小李同办公室的另外两个同事起来，可小李还是固执地一再说是他自己的错，并请求处罚。最后老板看着他说：“好吧，这是你的错，可×××（那位错领全薪的员工）那小子也太差劲了！”这个错误于是很轻易地纠正了，并没给任何人带来麻烦。自那以后，老板更加看重小李了，因为他能够知错认错，并且有勇气不寻找借口推脱责任。

事实上，一个人有勇气承认自己的错误，也可以获得某种程度的满足感。这不仅可以消除罪恶感和自我保护的气氛，而且有助于这项错误所制造的问题。卡耐基告诉我们，即使傻瓜也会为自己的错误辩护，但能承认自己错误的人，就会获得他人的尊重，而且有一种高贵怡然的感觉。

喜欢听赞美，哪怕明知是虚伪的赞美是每个人的天性。忠