

生兵法
丛书

胡海燕 编



“打工族”如何在激烈的竞争中突围而
，成为打工者中的表表者，亦好如何“往
上爬”，如何得到老板的赏识，从而成为“打
工族”中的领导阶层。

梦想出人头地而苦无良策的打工一族必备手册

生兵法丛书

工之道

胡海燕 编

江苏工业学院图书馆
藏书章

内蒙古文化出版社

(内蒙)新登字 004 号

· 人生兵法丛书 ·

打工之道

胡海燕 编著

责任编辑 尔拉

-
- 出版 内蒙古文化出版社
(内蒙古海拉尔新春路)
- 发行 新华书店经销
- 印刷 内蒙古印刷一厂
- 版别 1998 年 11 月第 1 版 1998 年 11 月第 1 次印刷
- 开本 850 × 1168 毫米 1/32
- 字数 270 千字
- 印张 10
- 印数 1 — 5000 册
- 书号 ISBN7-80506-359-1/G · 30
- 定价 16.80 元
-

前 言

在这个世界上，梦想作老板人很多，但最终只能一辈子作“打工族”的人更多。“打工族”有着意识得到而解决不了的问题——想作自己的主人和作不了主人之间的矛盾。大多数的“打工族”都在不断地思考这个问题，却难以找到突破点。

在这个阶段，可以作些什么来激发创造的潜能？

当你自问自己正是面临这样的问题的人的时候，不妨彻底地放开困扰自己的问题，全心全意地面对现实，或许你就在检查自己的过程中，发现了一些一直忽略的地方，其“打工族”呢？这个世界上，发财、成功的不仅仅是老板啊！

本分册的重点在于教“打工族”如何在激烈的竞争中突围而出，成为打工者中的表表者，亦好如何“往上爬”，如何得到老板的赏识，从而成为“打工族”中的领导阶层。

目 录

第一章 打工族自我突破要诀

- 一、确定远大的人生目标 (1)
- 二、确定正确的行动方式 (2)
- 三、多余的考虑是叛徒 (3)
- 四、不要盖“空中楼阁” (4)
- 五、战胜自卑和自艾自怨心理 (6)
- 六、有志者事竟成 (10)
- 七、学也，禄在其中 (11)
- 八、不要作暴发户 (13)
- 九、你一定要是个良才 (15)
- 十、做对公司有用的人 (15)
- 十一、做个合乎公司标准的员工 (18)
- 十二、促使自己有所突破 (19)
- 十三、结交真正的朋友 (20)

第二章 取得上司好感基本大法

- 一、适当表现“忠贞”..... (25)
- 二、捧上司为明星人物..... (27)
- 三、满足上司的需要..... (29)
- 四、假如上司犯了错..... (30)
- 五、满足上司的好胜心..... (31)
- 六、问题主管六型..... (32)
- 七、抓住女上司的心理..... (34)
- 八、知己知彼投其所好..... (37)
- 九、不即不离能避则避..... (39)
- 十、忍辱负重必有好报..... (41)

第三章 取得同事好感基本大法

- 一、针对对方弱点讨好他..... (43)
- 二、做出坦诚的样子..... (45)
- 三、乘虚而入..... (47)
- 四、满足对手的自尊心..... (49)
- 五、撩拨自尊法..... (50)
- 六、让他顺着你..... (51)
- 七、现代恭维法..... (51)
- 八、忍为上,和为贵..... (52)
- 九、从曾参杀人说起..... (54)
- 十、少说多做法..... (55)
- 十一、如何观察身边的同事..... (57)

- 十二、判断人不能仅靠评价 (58)
- 十三、鉴定人物的五个条件 (59)
- 十四、力求平凡 (61)
- 十五、去掉别人身上的刺儿 (61)

第四章 防暗箭挡明枪需知

- 一、不同类型的对手 (63)
- 二、披狼皮的羊 (64)
- 三、从假虚无到真虚无 (65)
- 四、公司的忠贞分子 (67)
- 五、缓兵之计 (68)
- 六、以退为进 (69)
- 七、先发制人 (70)
- 八、后发制人 (71)
- 九、给他降降温 (73)
- 十、两刃妖刀 (74)
- 十一、自我保护法 (76)

第五章 笼络人心法

- 一、刚柔相济法 (78)
- 二、同甘共苦法 (81)
- 三、适当说谎法 (82)
- 四、行使侠义法 (85)
- 五、转换角度法 (86)

⊙	目 录	⊙
---	-----	---

六、刺激自尊法	(87)
七、心理战胜法	(89)
八、党同伐异法	(90)
九、夸张共同情绪法	(91)
十、抓住相似点	(93)

第六章 找工族“向上爬”三大法宝

(一)打击竞争对手	(96)
一、动摇对手的心理防线	(96)
二、利用对手的弱点	(98)
三、采用迂回战术	(100)
四、权宜之计	(101)
五、抓住要害,挑选时机	(103)
六、乘风行船法	(105)
七、抢占上风法	(106)
八、克敌于无形之中	(108)
九、出其不意打败对手	(110)
十、坚持不懈	(111)
(二)争取支持者	(112)
一、互惠互利手汉	(112)
二、恩威并施	(114)
三、威从严中来	(115)
四、作不可取代的人	(117)
五、信人就有限度	(118)
六、不可暴露野心	(121)
七、谨防聪明反被聪明误	(123)

八、向下属露一手	(124)
九、慎防“普遍嫉妒”	(125)
十、不要“事事关心”	(126)
(三)打击现任者	(128)
一、为自己树立形象	(128)
二、破坏上司形象	(130)
三、变为无兵司令	(131)
四、火上加油气死上司	(132)
五、施加精神压力	(133)

第七章 “二老板”须知

一、勿向下属泼冷水	(135)
二、勿将下属当机器	(136)
三、勿失去威严感	(138)
四、勿存“妇人之仁”	(139)
五、勿胡乱迁怒于人	(140)
六、勿死坐办公室	(141)
七、勿推卸责任	(142)
八、勿随意炒员工	(143)
九、勿优柔寡断	(145)
十、勿下达含糊指令	(146)
十一、勿刚烈倔强	(147)
十二、勿自我膨胀	(148)
十三、勿参与批评阵容	(169)

◎	目 录	◎
---	-----	---

第八章 消极应对法

一、在面临绝境之际	(151)
二、退一步海阔天空	(153)
三、宁为鸡口 不为牛后	(155)
四、婉转进谏法	(156)
五、软泡硬磨法	(157)
六、把电话当武器	(159)
七、闹钟型人物	(161)
八、积极去“秘捞”	(162)
九、如何食敌之粮	(163)
十、半公务理论	(164)
十一、留有余地	(165)

第九章 求职秘笈

(一)走出求职误区	(166)
一、基本资格论	(166)
二、旧老板不可信论	(167)
三、工作经验论	(167)
四、接近主管论	(167)
五、失业影响论	(168)
六、求职态度论	(168)
七、性别差别论	(169)
八、求职诚意论	(169)
九、第一份工作论	(169)
十、临时工作论	(170)

十一、有背情理论	(170)
十二、忠于自己论	(171)
十三、微笑无效论	(171)
(二)保持最佳状态	(172)
一、拟定例行方案	(172)
二、正视目前境遇	(172)
三、拟定大概预算	(173)
四、多方寻机机会	(173)
五、保持最佳状况	(173)
六、不要孤军奋斗	(174)
七、接受临时工作	(174)
八、尽量充实自己	(174)
九、不可好高骛远	(175)
十、从失败中学习	(175)
(三)作好充分准备	(176)
一、必备的文具	(176)
二、公文包或手提箱	(176)
三、电话簿	(177)
四、档案夹和档案系统	(177)
五、记事本	(177)
六、邮票	(178)
七、其它用品	(178)
(四)确定适当的目标	(178)
一、从自己所了解的实际出发	(179)
二、尽量发挥自己的专长	(180)
三、慎重考虑待遇问题	(181)
四、行业经验与生存资格	(181)
五、不要将眼光局限于某种公司	(182)

六、不要在乎职位高低	(183)
七、求职目标的七大步骤	(184)
(五)骑驴找马者须知	(185)
一、骑驴找马的负面影响	(185)
二、步步为营严守机密	(186)
(六)积极推销自我	(187)
一、夸大优点推销法	(188)
二、满足需求推销法	(189)
三、强调经验推销法	(189)
四、注重技能推销法	(191)
五、外表取胜推销法	(192)
六、突出个性推销法	(193)
七、能曲能伸推销法	(196)
(七)找工门路	(197)
一、善于利用社交圈	(198)
二、整理你社交圈子	(199)
三、接触外围的朋友	(200)
四、建立人名“金字塔”	(201)
五、谨慎选择招聘广告	(203)
六、招聘广告系统化	(204)
七、避免落入“资格”的陷阱	(205)
八、小心职业介绍所	(207)
九、毛遂自荐不失好方法	(208)
(九)写好求职信要诀	(209)
一、求职信代表第一印象	(209)
二、适当的信寄给适当的人	(210)
三、写一封有说服力的信	(210)
(十)面试见工的艺术	(212)

一、注重仪表端庄大方	(212)
二、衣着得体赢得好感	(214)
三、一见钟情见工法	(215)
四、分清楚谁是主考官	(216)
五、不打无准备之仗	(217)
六、坦诚商讨薪酬	(218)
七、保持良好的心态	(220)
八、占据主动权	(222)
九、小心敏感话题	(223)
十、应付不同类型的主考官	(225)
十一、变压压力为动力	(229)
十二、面试中常见的问题	(232)
十三、面试时绝对不可以做的事	(238)
十四、面试好习惯	(240)
十五、不同类型面试者的心理	(242)
十六、面试后应做的事情	(244)

第九章 办公室症候群

一、工作狂	(246)
二、心比天高症	(246)
三、无事忙	(247)
四、工作焦虑	(248)
五、厌恶工作	(249)
六、工作沉闷	(250)

◎	目 录	◎
---	-----	---

第十章 自我表现术

(一) 办公室攻防战	(253)
一、当自己是超人	(253)
二、做好本分	(254)
三、善用时间	(256)
四、公私分明	(258)
五、广结善缘	(259)
六、建立情报网	(261)
七、穿戴合适	(264)
八、真假性骚扰	(266)
九、避免办公室爱情	(268)
十、把握自己的时间	(271)
十一、促进沟通系统	(272)
十二、珍惜健康	(272)
(二) 高效率工作法	(274)
一、培养工作干劲	(278)
二、了解工作内容	(279)
三、把工作简易化	(280)
四、选择合适的环境	(281)
五、借用他人的时间	(282)
六、节省会议时间	(283)
七、利用先进科技	(285)
八、掌握沟通准则	(286)
九、犹豫不决是大忌	(287)
十、完善档案系统	(287)
十一、放弃不切实际的妄想	(288)
十二、培养灵感	(290)

十三、浮动的午餐时间	(291)
十四、效果与效率的协调	(292)
十五、集中精神	(293)
十六、了解心理节奏	(294)
十七、驱除疲倦	(295)
(三)高人一等工作法	(296)
一、快人一拍	(297)
二、限期前完成工作	(297)
三、做得更多更好	(299)
四、保持淡定仪态	(300)

第一章 打工族自我突破要诀

一、确定远大的人生目标

和朋友去卡拉 OK 唱歌,大家都会说这么一句:“如果我有机会作歌星,绝对不会比谭咏麟、梅艳芳他们差。”

很多人,因为去特区打工发了财衣锦还乡,有些没去打工的人便会说:“如果我去的话,一定比他挣的更多。”

所有的人都会说“如果”,但真正成大事的人却很少说这两个字。

爱说“如果”的人,因为他们并不准备真正将这“如果”付诸实施,因此,他就完全可以无忧无虑地说着大话,因为他根本不会去考虑实现这“如果”所要付出的代价。

成功人士从来不会只有“如果我是总经理”之类的空想,而是确定“我要做总经理”的目标,并一步一步去努力实现。

“我要做……”这才是成功人士成功的基石。

史蒂芬·斯皮尔伯格,36 岁时就已成为美国历史上最成功的电影导演之一。在美国历史上票房收入最高的十部电影中,有四部是他导演的,其中《外星人》一片更名列十大榜首。

斯皮尔伯格对电影的兴趣,使他在 12 岁时就立志要做电影导演。17 岁的一天下午,他参观了环球电影公司。这次参观,使他的生活发生了变化,他最终定了目标:“我要做导演。”在参观结束时,他拜访了电影公司的编辑部主任,谈了他对电影的兴趣。



对一般人来说,故事似乎应该结束了,但斯皮尔伯格不是。

第二天,他穿上一套制服,夹起他父亲的公文包,只带上一块三明治和两块糖,又来到电影公司。他顺利地通过了门卫的检查。他找到一个废弃的工作室,在门上用一些塑料字母贴上“史茱芬·斯皮尔伯格:导演”的字样。然后,他用整个夏天的时间会见导演、作家和编辑,在他所向往的这个世界中穿梭,从与别人的每次谈话中吸取养分,培养自己对电影制作工作越来越敏锐的感觉。

20岁时,他终于成了电影公司的一名正式成员。于是,他把自己摄制的一部短片拿给环球公司老板看,老板当即拍板,与他签订了一份长达七年的合同,让他执导电视剧和电影,斯皮尔伯格的目标终于变成了现实。

如果斯皮尔伯格整天躺在床上做他的导演梦,而不去把自己的梦想从一点一滴付诸实施,到今,谁会知道电影界还有个斯皮尔伯格呢?

到美国首府华盛顿观光的旅客总不免要到华盛顿纪念碑一游。不过纪念碑下总是游客如云,导游就会告诉你:“排队等搭电梯上纪念碑顶要等上两个钟头。”但是他还会加上一句:“如果你愿意爬楼梯,那么一秒钟也不要等。”

通往人生颠峰的电梯不止是客满而已,而且总是出故障,所以,每一个想要向上爬的人,最好的选择就是不要等电梯,而是走楼梯,而且越早开始攀登越能早到达巅峰。

那些想成为歌星的人,为什么还不开始学习练声?

二、确定正确的行动方式

一位猎人在一次打猎途中,遇到两只兔子,他想:这正是天赐良机,一定要将这两只兔子一网打尽。他一边想,一边将子弹上膛。