

面试难，面试易，如何才能如愿以偿？好老板、坏老板，好同事、坏同事，如何应对才能左右逢源？升职、加薪，如何给力才能轻松“双赢”？

每天学一点 职场潜规则



你，想成为下一个杜拉拉吗？

职场需要打拼，方法各有不同。案例，还原最真实的职场生态；体悟，秘传职场成功之道。

有人的地方就有江湖！潜伏职场，您做好准备了吗？

易磊 王培 / 编著

上海科学技术文献出版社

有人的地方就有江湖！
潜伏职场，您做好准备了吗？

每天学一点 职场潜规则



易磊 王培 / 编著

上海科学技术文献出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学一点职场潜规则/易磊, 王培编著. —上海: 上海科学技术文献出版社, 2011. 5

ISBN 978-7-5439-4849-5

I. ①每… II. ①易…②王… 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 057880 号

责任编辑: 忻静芬

每天学一点职场潜规则

易磊, 王培 编著

*

上海科学技术文献出版社出版发行
(上海市长乐路 746 号 邮政编码 200040)

全国新华书店经销
北京中创彩色印装有限公司

*

开本 700×960 1/16 印张 18.5 字数 248 千字

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5439-4849-5

定价: 29.80 元

<http://www.sstlp.com>

前言

世界是平的，职场是圆的。人在职场的几十年是人的一生最重要的时候。

在职场里起落沉浮，圆滑让很多人弄巧成拙，而圆通则让很多职场新手步步登高。有的人说做事要低调，但低调让自己丧失了机会；有人说做事要讲手段，但手段让其遭人唾弃。缘何有如此天壤之别？道理很简单：没有把握好分寸。把握人心左右逢源，占尽天时地利人和，条条大道通成功。相反，不掌握必要的职场心理学规律，轻则被“边缘化”，重则糊里糊涂“下岗”。

人生漫长，其实，除了一个十几年的寒窗苦读外，就剩下几十年的“职场江湖”和退休后的“赋闲在家”。其中，“职场江湖”的几十年不仅承前启后，也是奋斗与人生价值体现得最为集中的几十年。回首初涉职场的首次面试，仿佛仍历历在目，当时涉世未深的职场新手，经过历练终于成为“职场江湖”的老手。其间，有不少路要走，但回过头来看，总有很多人在历经磕磕碰碰之后

才发现，原来可以少走很多弯路。

经过了一两个礼拜的精心准备，外加一个晚上的失眠紧张，终于得到了心仪职位的面试机会。曾想过要坦然面对面试官严肃而挑剔的眼神，曾想过独到的回答要让面试官首肯，也曾想过那些可能带有那么点挑衅的敏感话题，甚至猜度过他们问的面试题目背后到底隐藏什么玄机，还想过面对人事主管、业务主管、总经理等，自己该采取何种“各个击破”的手法……怎样才能出类拔萃，独占鳌头。

经过一轮轮辛苦残酷的面试，总算初入“职场江湖”！坐到自己的电脑桌旁时，一条短信，一个电话，面对同学、校友、老乡还是“漂流一族”，有点掩饰不住过关斩将后终于获得一把交椅的喜悦。但很快，周围同事的眼神会慢慢告诉你，他们对你的接纳和欢迎，更多只是停留在口头上。比如，看你的眼神中带有一丝轻蔑和嘲笑：觉得你有愣头青的轻狂，觉得你不知职场水深水浅。他们只想探探你的底细，看看你是何方神仙，如此等等。你该如何才能尽快融入其中，甚者左右逢源呢？

暗下决心争先，埋头苦干装傻，巧用妙法四两拨千斤，总算讨得上下的欢喜。日子在“老黄牛”般勤勤恳恳中度过，身边充斥飞短流长，仿佛是在上演杜拉拉的职场故事。能聚集人气的人才能爬得更高，正如大海处于低洼之地，所以能容纳百川。心智在磨炼，见识在增长，时刻提醒自己：与有的人要近点、近点，再近点；有的人不能得罪，但惹不起还躲得起；还有一些人要不远不

近保持距离，免得别人拿自己当枪使，稀里糊涂就当了替罪羊。

职场“菜鸟”在向“老江湖”转变。先工作后工资，扎根职场，心中有苦衷，不吐不快：薪水不高，该怎样翻盘？钱是个敏感的话题，遇到了跟你装蒜的老板，你不提就得吃哑巴亏；你提又仿佛是翅膀硬了，要跟他谈条件，左右为难，那该怎么办？销售不仅要口才好、产品好，还需要洞悉人心；会餐也不仅仅是吃吃喝喝，其中可能暗藏玄机，或者你套人，或者人套你。那又该如何识得玄机，如何将计就计巧妙出彩？

其中玄妙，我们一一为你揭晓；个个职场困惑，我们逐一为你解答。万变不离其宗，把握人心，掌控游戏规则，职场心理学定会让你豁然开朗。这里不仅有“老江湖”还原职场真实的模拟，有仿佛就发生在你身边的职场案例，有能让你少走弯路的职场指导。好钢是炼出来的，高手是学出来的，如何才能让自己如鱼得水一般游弋在职场？榜样中的唐骏也好，李开复也罢，往往并非像他们说的“可以复制”。尽管都是打工，毕竟，“打工皇帝”与“打工仔”之间还有很大的距离，凡人难能企及。但你可以从中领悟出一些适合自己的职场规则。

读读职场故事，体验职场生活，参透职场规则，这就是本书的初衷。

本书涉及职场中你会遇到的方方面面：面试、升职、加薪、人脉、销售以及职场综合征等。职业千差万别，而职场却天天在上演大同小异的“杜拉拉”故事。所以，看别人走过的职场路，就能

深谙职场之道，以避免“方”着进去，被人打磨成“圆”的再出来，中间就把自己大半生都搭进去了，实在是不值得。

曾看见一个很有意思的比喻：企业是一棵大树，树上攀满了各式各样的猴子。站在树上，左右都是耳目，从上往下看都是猴子的笑脸，从下往上看都是猴子的“红屁股”。要想少看见屁股，多看见笑脸，唯有通晓职场之道。人在职场，身不由己，要想今后的职业发展得以提升，就要学会沉得住气。缘此，本书不是教你诈，而是怀菩萨心肠，苦口婆心让你在职场更称心如意，让你忙着并快乐着！

编 者

前言
Preface

第一章
Chapter 1

001 面试心经：需要工作的人，请做工作需要的人

面试不是精密科学，第一印象永远都重要 / 003

面试别只盯着钱，先用事实说话搞定工作 / 010

谨防人为的突发事件，态度比答案更重要 / 014

临场巧发挥，在面试陷阱前换种思维应对危机 / 016

闲聊留后路，说出去的话泼出去的水 / 019

讨论式面试，遇到意见你需要“冷处理” / 022

公务员面试：不怕环境复杂就怕呆滞木讷 / 025

老乡面试别忙套近乎，八字没一撇切忌称兄道弟 / 029

少一些浮躁，脚踏实地才有好薪水 / 032

邮件传递一份真诚，细节增添几分印象 / 035

面试官的心思你别猜，猜来猜去反会陷进来 / 038

巧妙而委婉，敏感话题面试要心中有数 / 041

知己知彼才会赢，用人单位招聘的四种心理 / 043

你也可以掌握主动权，不同表现造就不同印象 / 047

面试因人而异，不同面试官不同战术建议 / 050

面试抬头看，外企国企面试各不同 / 055

"对号入座"才靠谱,搞销售与搞技术各不同 / 059

第二章
Chapter 2

063 “菜鸟”心经：埋头拉车也要抬头看路

职场新人：多总结脑袋收获，少死盯钱袋收入 / 065

夹缝中求生存，避免好人别人做出事你当“炮灰” / 068

天上不会掉馅饼，多为成功沟通找方法 / 071

职场无小事，把身边事做到极致就是成功 / 076

职场不讲“老资格”，缺乏竞争意识自断后路 / 079

像老黄牛一样踏实肯干，领导都不是“睁眼瞎” / 082

挑战“布谷鸟”，不能光流汗看别人吃米饭 / 085

发展才是硬道理，低起点也能成就高跃升 / 088

光说不练是假把式，光练不说是傻把式 / 091

急着找工作，莫拿“零工资”赌明天 / 094

不要盲目加班，当心加班反被视为“无能” / 097

第三章
Chapter 3

101 新人心经：好上司做能臣，坏上司不做奸臣

老师是用来学习的，老板是用来请示的 / 103

莫与上司死抠，公司利益不代表你的利益 / 106
别啃“老本”，勇于承担压力和责任 / 109
化矛盾于无形，在职场夹板中寻找突围方向 / 112
林子大了什么鸟都有，不同上司不同对待 / 115
明确“亮剑”资本，管理职位或许是个美丽的画饼 / 119
上司当你是心腹，你别想当然顺杆爬 / 122
收起职场多动症，频频跳槽谁也不敢重用 / 125
拒绝上司，巧妙表态让他好你好大家好 / 128
加薪博弈，有勇气更要先有“底气” / 131

第四章 Chapter 4

135 晋升心经：如何做下一个“杜拉拉”

今天开会离领导近，明天职位就离领导近 / 137
接近关键人物，这是职位晋升的便捷通道 / 142
为晋升荡起双桨，实力与忠诚两手都要硬 / 145
闲事要管，像保姆一样做不起眼的细活 / 148
放下架子，踏实肯干变身职场“多面手” / 150
患难与共，成为公司发展的“患难之友” / 153
平常心态，上司答应的事千万别逼着“要” / 156
小不忍则乱大谋，职场“受气包”翻身有道 / 159

做人要厚道，但别总做和稀泥的“老好人” / 162

第五章
Chapter 5

165 人脉心经：职场中没有平白无故的好人

压制火气，职场抱怨把你逼入死角 / 167

以偏概全，看到的不一定就是真实的 / 170

做决策者的学生，职场讲究“大智若愚” / 173

与时俱进，及时补上自己的“短板” / 176

低调处世，小心炫耀弄丢了你的前程 / 179

莫要贪图小利，职场内外占小便宜吃大亏 / 182

小心“推”字诀，对付职场中的小报告 / 185

分享拉近彼此距离，职场“攀亲带故”有技巧 / 188

做事讲分寸，小心惹一身“马屁精”骚 / 191

规则早知道，职场小团体中的亲疏远近 / 194

职场悖论，太过聪明几乎都没好果子吃 / 198

第六章
Chapter 6

201 销售心经：重要的不是喜欢是 useful

推销产品是一门学问，推销自己是一门艺术 / 203

- 不做需要客户的人，做客户需要的人 / 207
- 销售新手，拒绝是打开成功之门的金钥匙 / 210
- 精诚则灵，收集拜访客户的“万金油” / 213
- 留足面子，让客户感到你不能没有他 / 216
- 微笑拉近彼此距离，态度赢得大小生意 / 219
- 冲锋陷阵外搞销售，知根知底内防“谋反” / 222
- 有人就有财，先做好朋友再做大销售 / 225
- 特仑苏策略，卖产品先囤积知名度 / 227
- “名片效应”，诚心倾听客户的发家史 / 230

第七章
Chapter 7

233 餐桌心经：说什么比吃什么更重要

- 尊长有别，安排座次内有玄机 / 235
- 逢头三分补，吃鱼头先看菜再下筷 / 239
- 煮酒论英雄，不醉酒才不会泄露秘密 / 242
- 喝酒少虚虚华华，赞美要实实在在 / 246
- 多办事少花钱，别跟老板抢着买单 / 248
- 上司相邀心照不宣，婉拒有礼有节 / 251
- 端酒杯大有说头，敬尊长必分主次 / 254

第八章
Chapter 8

259 职场综合征：没有坏职场，只有坏心态

压力综合征，感觉自己好像一个“千斤顶” / 261

倦怠综合征，生活没劲不想再受那份罪 / 264

信息综合征，看到电脑中各种信息就想吐 / 268

星期一综合征，黑色星期一“别惹我，烦着呢” / 272

假日综合征，又忙又累闲下来又浑身不舒服 / 275

过敏综合征，感觉每一个人都想取代自己 / 277

情绪综合征，别让踢猫效应传染恶性情绪 / 280

面试心经：

需要工作的人，请做工作需要的人

四条腿的蛤蟆难找，两条腿的人一抓一大把。用人单位的这些认识从一个侧面反映了找工作难——这已是不争的社会现实。那么，为什么有的人求职路上总是失败，有的人却能一次成功，甚至跳槽也能频频得手呢？失败的经历大多相似，而面试成功的方法却因人而异。但有一条却是通的：细节决定成败。面试官刁难怎么办？敏感的问题如何应对？不同的单位、不同性格的面试官、不同的岗位、不同单位的性质都该如何应对？于此种种，细细品悟，成功就在下次面试中。



面试不是精密科学，第一印象永远都重要

面试有很大的主观性，永远都会掺杂着主观判断。所以，不管简历做得多么精美，如果不能很好地把握第一印象，那么，丢掉的可能不仅是工作，还有发展的机会。作为世界 500 强企业的一银行机构人力总监这么回忆道：

有个面试者，她的学历背景非常强，我在看过她的简历后，非常期望能与她见面。将我们的工作需求和她的条件相比，我有信心在面试谈话时能达到双方的共识。但让我惊讶的是，当我见到走进会议室的应征者时，竟然看到一个不但不梳头还穿着拖鞋的女孩。这一瞬间使我忘掉了之前所有对她的判断。不到 15 分钟，我与她的面谈便结束了。

这名总监进一步解释说：

作为一个金融业的工作人员，第一印象应该给人信任感。但这个面试者给人的印象是青涩、散漫、随意。很难想象她会是一个对工作很认真的人。

所以，尽管在层层简历筛选中都被保留下来了，但是，面试时的现实与之前的判断反差太大，基本上在入眼的一瞬间就确定了被淘汰，因而 15 分钟的面谈也仿佛变成了一种形式。

辛苦应聘，别输在第一印象上

来自全球 500 强企业之一的知名人事经理许女士在招聘会前对 12 名寒门学生进行了应聘指导。在提醒学生“注意第一印象分”时，她的经验是：“你应聘是不是成功，其实在和招聘方面对面接触的前 20%时间里，对方已作出了决定。”你或许说这不合理，这不公平，但这就是事实。所以，你最应该做的不是抱怨合理不合理、公平不公平，而是确保你发出的个人信息符合他们寻找的员工定位标准。

在民意测验中，面试官列举了候选人给他们留下好印象的几个主要方面：有力握手、穿着得体；反之，则是迟到和穿着邋遢等。具体怎么做呢？你可以在四个方面影响面试官的看法：面试之前的准备、着装、去面试室路上的交谈以及你的问候方式。

1. 面试之前的准备

除了有实力的职位申请表之外，你还可以这样来加深面试官对你的印象：寄出申请表时，附上一封认真撰写的说明信，简单地介绍一下自己与工作可能有关的强项。很多人看过一些面试技巧指南的书后，都知道有这一项工作，但很少有人做。即发出第二封信，内容同样认真而且有专业水准。信里陈述你为这次面试所作的准备，并表明你是多么期盼着去面试。

2. 着装

据调查，有 70% 的职员被解雇不是因为工作能力和经验不足，