

卓越员工自我培训手册

别让上司 抓住把柄

完美职场生存 30 天条

臧全金◎著

员工职场修炼的深度指南
职场潜规则的深刻剖析



北京出版社 出版集团
北 京 出 版 社

卓越员工自我培训手册

别让上司 抓住把柄

完美职场生存 **30** 天条

臧全金◎著

员工职场修炼的深度指南
职场潜规则的深刻剖析



北京出版社出版集团
北京出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别让上司抓住把柄: 完美职场生存 30 天条/臧全金著.

北京: 北京出版社, 2005

ISBN 7-200-06009-7

I. 别… II. 臧… III. 人际关系学—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 041537 号

别让上司抓住把柄

完美职场生存 30 天条

BIE RANG SHANGSI ZHUAZHU BABING

WANMEI ZHICHANG SHENG CUN 30 TIAN TIAO

臧全金 著

*

北京出版社出版集团 出版

北 京 出 版 社

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100011

网 址: [www. bph. com. cn](http://www.bph.com.cn)

北京出版社出版集团总发行

新 华 书 店 经 销

北京北苑印刷有限责任公司印刷

*

880 × 1230 32 开本 5.625 印张 100 千字

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—10 000

ISBN 7-200-06009-7

C · 125 定价: 16.00 元

质量投诉电话: 010-58572393



前言

打造完美职场，是每一个职场人士的追求和梦想。

著名的管理培训大师余世维说过：一个做事不追求完美的人，是不可能成功的，而要做到完美，就必须注重细节。

这句话对于当今竞争激烈的职场，尤其显得重要。每一个求职的人几乎都会体验到，人才市场供大于求，找一份理想的工作可谓难于上青天。而在职场摸爬滚打的人也发现，随着高等院校扩大招生数量，现在职场人士受教育程度普遍提高，同一职场环境中员工之间的差距也越来越小，几乎可以说谁都不是绝对聪明的天才，谁也不是十足的傻瓜。要想从同事中脱颖而出，比别人更能获得加薪和晋升的机会，决非易事，一旦被上司“鸡蛋里挑出骨头”，就可能面临着失败的命运。

在这样的背景下，要想在职场早日成功，就要踏实、勤恳、忠诚，并秉承做事追求完美的理念，专注于细节，别让上司抓住把柄。

由于员工的命运掌控在上司（当然包括老板）手里，有

人就以为对公司忠诚就会赢得上司的赏识，还有人以为只要作出优异的业绩，自然就会获得加薪和晋升的机会。诚然，对公司忠诚和取得优异的业绩会使一个人脱颖而出的几率大一些。然而，有很多人在自己的职场生涯中只效忠于一个公司，到头来依然是一个无足轻重的小人物；有很多人业绩骄人，却一次次与晋升擦肩而过。

究其原因，就是因为他们平时在跟老板、上司、同事、客户打交道的过程中，做事不够完美，或者是触犯了职场潜规则，甚至把上司当成了对立面，最后让上司抓住了把柄。有的把柄，不管是有意无意为之，但的确是做错了；而有的把柄却是在不经意间给上司留下的，而且按照通行的规章制度来衡量，甚至称不上“错误”，但同样给上司留下了不好的印象，从而影响到自己的成败。如果他们注意那些很容易被忽略的细节，做到尽善尽美，让上司抓不到把柄，自然就容易获得成功。

“别让上司抓住把柄”的职场，才是完美的职场，打造完美职场的员工，才称得上是卓越的员工，也更容易获得成功。

本书基于中国本土文化背景，针对职场中容易触犯上司的方方面面的细节，总结出了有效规避和解决问题的方法，教会员工如何正确处理与老板、与上司、与同事、与客户的关系，才不会被上司抓住把柄，从而使自己的职场发展之路成为坦途。



相对于外国那些大部头的艰深晦涩的职场指导书籍，本书通俗易懂，涉及的案例都是发生在我们普通人身边的，因而更具有借鉴意义和操作性。相信每一个行走于中国职场的员工，阅读本书后都会有所启发，也衷心祝愿每一个员工在工作中尽职尽责，别让上司抓住把柄，职场顺风顺水，一步一步走向成功。

本书在写作过程中，得到了正霞、郁金等同志的大力支持与热情帮助，特表示感谢！

臧全金

2005年4月



目 录

不给老板留下借口 /1

第1天条 对老板要忠诚,但不要盲从 /3

什么是忠诚 /3

老板不一定永远是对的 /5

忠诚不是盲从 /6

第2天条 不要把老板当作知心朋友 /8

老板与员工之间是对立关系 /8

除了工作,老板不是你的倾诉对象 /9

不要跟老板交心 /11

别成为老板的眼中钉 /12

第3天条 不要表现得像个老板 /14

老板是公司里那个跟员工不一样的人 /14

别模仿你的老板 /15

不要比老板更像老板 /17

做一个安分守己的员工 /18

第4天条 保全老板的面子 /21

老板也有丢丑的时候 /21

让老板感激你 /22

别成为老板心中永远的痛 /24

第5天条 切忌站在老板的位置指手画脚 /26

别擅自替老板做主 /26

员工与老板之间的界限不可逾越 /27

让老板自己作决定 /29

第6天条 感恩老板,做朋友不做敌人 /30

多一个朋友多一条路 /30

从积极的方面评价老板 /32

向老板表示感谢 /32

光明磊落地离开 /33

别让上司揪住“小辫子” /35

第7天条 学会从上司的角度考虑问题 /37

让上司提携你 /37

因为位置不同,所以思考的角度就不同 /38

体谅上司的难处 /39

学着像上司一样思考 /40

第8天条 主动向上司汇报工作 /42

做好蛋糕要记得裱花 /42

主动汇报工作会减少失误 /44

掌握汇报的技巧 /46

第9天条 敢于向上司说“不” /48

员工有拒绝上司的权利 /48

勉强接受,后患无穷 /49



- 谢绝上司的好意 /50
- 别替上司背黑锅 /51
- 说“不”要委婉,但要果断 /52
- 第 10 天条 别跟上司走得太近 /54**
 - 上司的隐私见不得 /54
 - 一朝天子一朝臣 /57
 - 跟上司过分亲近会引起同事的反感和嫉妒 /58
 - 跟上司保持适宜的距离 /59
- 第 11 天条 让上司觉得他很受尊重 /61**
 - 认真对待上司的每项指令 /61
 - 越是在公众面前,越要对上司表示尊重 /63
 - 道歉也是一种尊重 /64
- 第 12 天条 跟上司交谈不要太直率 /65**
 - 不要随便打断上司的讲话 /65
 - 别跟上司唱反调 /67
 - 把握好说话的分寸 /69

同事不可得罪 /71

- 第 13 天条 让同事觉得比你高明 /73**
 - 自己的风头别盖过同事 /73
 - 赞美你的同事 /75
 - 虚心向同事征询意见 /76
 - 让同事说出你的结论 /76

第 14 天条 不要与同事过于亲密 /78

做朋友不做知己 /78

做伙伴不做情侣 /80

与同事过于亲密会引起老板的敌视 /82

避免同事之间过于亲密的 N 种方法 /83

第 15 天条 尊重身边的同事 /85

身边的同事都值得尊重 /85

用实际行动去尊重同事 /88

第 16 天条 不愿当面说的话也不要背后说 /90

有意见,当面提 /90

别做人人讨厌的“判官” /93

不要单独找上司指责别人 /93

不要期望别人为你保密 /95

第 17 天条 向同事学招要放低姿态 /97

三人行,必有我师 /97

放低姿态才会取到真经 /98

别忽视了两相情愿 /100

第 18 天条 不要插足帮派之争 /101

没有永远赢的帮派 /101

介入帮派之争有害无利 /102

跟同事等距离交往 /105

第 19 天条 公开发表意见要对事不对人 /107

适度沉默是足金 /107

对事不对人 /108



- 私下与当事人交流 /111
- 第 20 天条 聊天要适可而止 /112
 - 聊天应该是轻松的 /112
 - 聊天“三忌” /113
- 第 21 天条 帮人就是帮自己 /116
 - 将欲取之,必先予之 /116
 - 帮人的技巧 /118
- 第 22 天条 先倾听,再对同事说“不” /121
 - 倾听是一门艺术 /121
 - 让同事感受到受尊重 /122
 - 让同事感到满意 /125
- 第 23 天条 拜访同事要先预约 /126
 - 不要打扰同事的私生活 /126
 - 没人欢迎不速之客 /127
 - 要有礼貌地预约 /130
- 第 24 天条 在同事面前不要过分表现自己 /131
 - 过分表现会引起同事的排斥 /131
 - 过分表现有失稳重 /134
 - 恰如其分地表现自己 /136

讨客户喜欢 /137

- 第 25 天条 拜见客户不要太随便 /139
 - 椅子有时不是用来坐的 /139
 - 站着比坐着更能显出诚意 /141

让客户觉得你很本分 /141

第 26 天条 丑话说在前头,更要写在纸上 /143

合同的意义 /143

别被熟人“杀”了 /145

注意合同陷阱 /146

第 27 天条 不要忘记客户的姓名 /148

让客户觉得他很重要 /148

建立广泛的人脉网络 /150

如何记住客户的姓名 /151

第 28 天条 人靠衣装马靠鞍 /153

别忽视了你的第二张脸 /153

穿什么,像什么 /155

第 29 天条 守时如钟 /158

守时是一种信用 /158

守时是一种工作态度 /160

守时的技巧 /161

第 30 天条 接打电话不要无所顾忌 /163

电话是最好的软广告 /163

正确接打电话 /166

老板



第 1 天条

对老板要忠诚，但不要盲从

忠诚是一种美德，所有老板都希望员工对自己忠诚，所以，员工要想获得老板的赏识，进而赢得加薪和晋升的机会，对老板忠诚是最基本的条件。但是，忠诚应该有个限度，超过了限度就是盲从。盲从就意味着可能去做不该做的事情，不但会被抓住把柄，还会给自己的职场记录留下污点，影响事业的发展。

什么是忠诚

通俗一点说，忠诚于老板就是跟老板一条心，对工作尽心尽力。具体一点说，表现在以下三个方面：

（1）执行不找借口。

对应该干的工作，要想方设法按时保质地完成，而不是对有难度的任务进行推诿：“这项工作我从没涉及过，恐怕完成得没有那么完美。”“我现在手头正忙，没有精力做这件事。”“小张对这方面有经验，还是找小张吧。”等等。你应该像“把信送给加西亚”的罗文那样，一声不响地接受任务，全力以赴地去完成。有困难，你要努力去克服，在这个过程

中，你的工作能力自然会得到锻炼和提高。即使最后任务没有按时完成，甚至是做砸了，也不要找借口推卸责任：“我前几天感冒了，提不起精神来。”“市场部的数据传得太迟了，要不……”“下一次我一定会做得很出色。”等等。

(2) 别侵害公司的利益。

对公司忠诚，就是对老板忠诚。你应该把公司的利益看得高于一切，做事以公司的利益为重。不要偷拿公司的财物，即使是一张纸、几颗订书钉。更不要泄露公司的秘密。有一个业务员经不住金钱的诱惑，把自己公司的开发计划泄露给了竞争对手，使对手抢在自己公司的前面将新产品上市，导致公司蒙受了很大的损失。事情败露后，他自然得到了应有的惩罚。

(3) 与公司同甘共苦。

有的员工“身在曹营心在汉”，“这山看着那山高”，不安心工作，这就是不忠诚的表现。员工对公司的忠诚度，在公司经营业绩滑坡的时候最能体现出来。有的员工在公司陷入困境后，立即选择跳槽。这样的员工无论走到哪里，都很难获得老板的器重，永远不会有大的发展。你应该在公司遭遇困难的时候，积极帮老板出谋划策，共度难关。你的行为一定会得到老板的赏识，在公司走出困境后，一旦出现加薪和晋升的机会，老板想到的第一个人选就会是你。



老板不一定永远是对的

在职场流行一句话：“职场守则第一条：老板永远是对的；第二条：如果发现老板错了，请参照第一条。”这句话强调了老板对员工的绝对领导关系，但这并不表明老板向你下达的所有指令你都必须执行。

在工作中，老板也有向你下达不该执行的错误指令的时候，比如让你撒谎。我们在办公室经常遇到这样的情况：老板不想见一个人，或者不想听一个人的电话，就叮嘱你说：“某某找我的时候，就说我不在。”虽说诚实是做人之本，是职场中取得事业成功的必备美德，但是这时你一般都要遵照老板的话去做，撒谎说老板不在办公室；若对方继续问，就说老板出差了，或者开会去了。如果你拒绝执行，肯定会得罪老板，并且可能失去工作。

在这种无可奈何的情况下，偶尔撒撒小谎，对他人并没有造成多大的伤害，也是无可厚非的。但是，如果老板让你撒个弥天大谎，如做假账，这时无无论老板怎样威逼利诱，你都要拒绝。你可以提醒老板：“你让我帮着你犯罪吗？”如果老板还不觉悟，你宁可辞去工作，也不要跟老板同流合污。如果你怕失去工作而怀着侥幸心理做了，一旦东窗事发，你的前途就被自己葬送了。况且，如果碰到老奸巨猾的老板，利用你的忠诚陷害你，到时候出问题就把责任全部推到你身