

西部文化书系

蓝

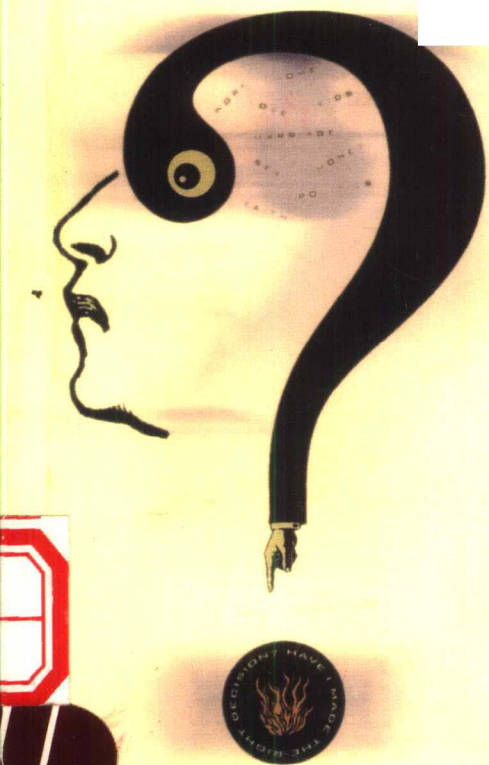
领 智 慧

普通人教给普通人自己的生存哲学

• 马玮
学武 / 编著

陕西人民教育出版社

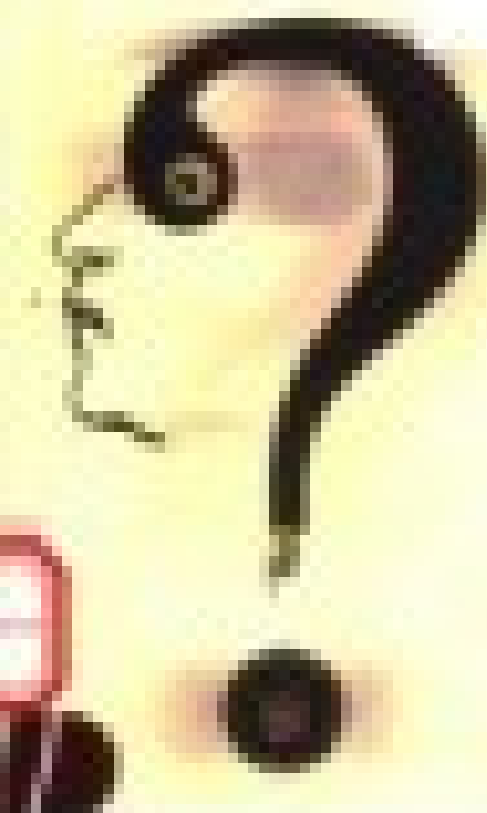
of 工薪族实用生存手册
The Average Person



蓝

领智慧

The Average Person



The Wisdom of

工薪族实用生存手册

The Average Person

蓝领智慧

普通人教给普通人自己的生存哲学

马玮 学武 / 编著

陕西人民教育出版社



工薪族实用生存手册

马 玮 学 武/编著

陕西人民出版社出版

(西安长安路南段376号吴家坟)

新华书店经销 国营五二三厂印刷

850×1168 开本 32 印张 17 字数 368 千字

2000 年 10 月第 1 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

印数: 1-5000

ISBN 7-5419-8003-X/G·6909

定价: 23.80 元

目 录

第一部分：生存素质篇

- 做个自信者..... (3)
- 适者生存..... (12)
- 做个勤奋者..... (17)
- 意志力管理..... (24)
- 富有创造力..... (34)
- 凡事须专注..... (39)
- 今天的工作今天做..... (46)
- 善于在重压下工作..... (53)
- 善于快速学习..... (58)
- 善于快速从文学作品中汲取营养..... (64)

第二部分：工作技巧篇

- 学会确立优先工作..... (73)
- 掌握最佳工作时间规律..... (78)
- 学会说“不”..... (82)
- 不必事必躬亲..... (89)
- 妥善应付各种打扰..... (94)
- 有效处理各种文书资料..... (100)
- 记事办事有方..... (105)
- 述事要略..... (111)

- 如何成为处理问题的高手····· (118)
- 如何迅速进入工作状态····· (126)
- 如何写好述职报告····· (133)
- 妙用电话之道····· (140)
- 如何节约时间····· (152)
- 如何提高工作效率····· (168)

第三部分：办公室谋略篇

- 必备的办公室谋略····· (181)
- 清晰的目标····· (185)
- 打响工作第一炮····· (192)
- 获取属于你的权力····· (198)
- 识透老板心····· (204)
- 如何与领导相处····· (210)
- 如何获取领导的信赖····· (218)
- 如何给领导提建议····· (225)
- 如何弥补与领导之间的裂痕····· (230)
- 如何与各种性格的上司相处····· (239)
- 办公室禁忌····· (245)

第四部分：办公室战术篇

- 办公室防身术····· (255)
- 办公室应付术····· (261)
- 让摩擦系数为零····· (267)
- 巧做“和事佬”····· (272)
- 直面小人····· (278)
- 巧用拍马术····· (283)
- 警惕你的办公座椅是否牢靠····· (288)

- 另谋高枝..... (294)
- 不要拒绝闲话..... (300)
- 如何摆脱尴尬局面..... (306)
- 会议忍术..... (312)
- 如何成为办公室最受欢迎的人..... (317)

第五部分：迷人的个性

- 认识你的个性..... (325)
- 微笑着生活..... (337)
- 不要轻看自己..... (341)
- 正确评估自我..... (351)
- 善为人友..... (356)
- 学会包容..... (361)
- 诚实守信..... (365)

第六部分：沟通 生存之道

- 沟通之道..... (371)
- 用你的个性沟通..... (379)
- 沟通需要倾听..... (385)
- 掌握沟通所需要的表达方式..... (390)
- 掌握有效的沟通法则..... (396)
- 避免沟通过程中的三种致命过失..... (402)

第七部分：身心健康篇

- 如何调控愤怒情绪..... (411)
- 如何消除紧张情绪..... (416)
- 如何摆脱抑郁情绪..... (423)
- 如何祛除内疚情绪..... (428)
- 如何消解狂躁情绪..... (434)

- 如何克服恐惧情绪..... (440)
- 如何戒除病态怀旧心理..... (447)
- 如何消除压抑心理..... (451)
- 如何避免空虚心理..... (455)
- 如何调控自我封闭心理..... (460)
- 如何避免吝啬心理..... (465)
- 如何调治自私心理..... (469)
- 如何医治贪婪心理..... (473)
- 如何避免虚荣心理..... (478)
- 如何避免偏执型人格障碍..... (483)
- 如何避免分裂型人格障碍..... (487)
- 如何摒弃反社会型人格障碍..... (491)
- 如何根除攻击型人格障碍..... (495)
- 如何祛除癯症型人格障碍..... (499)
- 如何避免强迫型人格障碍..... (503)
- 如何避免回避型人格障碍..... (507)
- 如何避免依赖型人格障碍..... (512)
- 如何摒弃自恋型人格障碍..... (516)
- 调适不良嗜好..... (520)

第一部分

生存素质篇

适应新时代的工薪生存者应具备基本的生存素质。生存素质不是某些要素拼凑起来的東西，而是一个完整的结构。也就是说，生存素质往往是各种生存要素综合地发挥作用，使生存向优质化方向发展。

■做个自信者

● 顾名思义 ●

自己对自己充满信心，即为自信
自信在你人生的奋斗历程中起着这样的作用：相信“我确实能做到”的态度，产生了能力、技巧与精力这些必备条件；每当你相信“我能做到”时，自然就会想出“如何去做”的方法

●自信为生存提供无穷的力量

自信可以创造奇迹，自信是你们的生命和力量，自信是创立事业之根本。

有人说：成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。人一旦拥有了这一欲望并经自我暗示和潜意识的激发后便形成一种强大的自信心。这是一种“积极的情感”，它能够激发潜意识释放出无穷的热情、精力和智慧，进而帮助其获得巨大的财富与事业上的成就。

关于自信与生存的关系的例子，最典型的莫过于海伦了——因为她创造了“信心史”上的奇迹。

海伦一岁半时突然失明、失聪、失声，成了一个盲聋哑人。生理的剧变，令小海伦性情大变，稍不顺心，她便会乱敲乱打，跟个野人似地大声吼叫，父母绝望之余只好将她送到一所盲人学校，特聘一位女教师照顾她。从此，这位女老师就跟海伦生活在一起，做起了艰难的教育与沟通工作。

海伦后来在其著作《我的一生》中这样写道：“一个没有多少‘教学经验’的年轻复明者，将无比的爱心与惊人的信心，灌注到一个全聋全哑的小女孩身上。”

自信与自爱的种子在固执的小海伦的心中生了根，使她从痛苦、孤独的地狱中跳出来。她学会了“自信”的生存方式。她10岁多一点，名字就传遍了全美国，成为残疾人士的楷模。

她先后学习了指语法、凸字及发声，并通过这些“语言”获得超过常人的知识。

从海伦身上我们能学到什么呢？

有方向感的信心，可令你每一个意念都充满力量。当你有强大的自信心去面对艰难的生存环境时，你就可平步青云，无止境地攀上成功之巅。

●自卑——自信的拦路虎

《自卑与超越》的作者A·阿德勒指出：人类需求的无止境与博大而永恒的宇宙相矛盾，即人类不可能超越宇宙，也无法挣脱自然法则的制约，这是造成人类自卑的最终根源。

自卑是一种消极的自我评价或自我意识。患有自卑感的人往往自惭形秽、丧失信心，进而悲观失望、不思进取，使其精神受到一定压力，进而影响他固有的聪明才智和创造力的正常发挥。

人人都有自卑，只是程度不同而已。但自卑又是能够克服的，这就是超越。超越的后果便是自信。

实用智慧果

● 战胜自卑

《自卑与超越》一书告诉我们：只要运用正确的心态和方法，就能战胜自卑。

➡ 正视他人

眼睛是心灵的窗户，你内心的活动已不经意间从眼神中溢出。

不正视别人通常意味着：在你旁边，我感到很自卑，我感到不如你，我怕你。

正视别人等于告诉他：我很诚实，而且光明正大。我相信我告诉你的话是真的，毫不心虚。

要让你的眼睛为你工作，就是要让你的眼神专注别人，这不但能给你信心，也能为你赢得别人的信任。

➡ 把你走路的速度加快 25%

心理学家指出：步行速度和姿势与人的心理、性格有关，身体的动作是心灵活动的结果。心理学家还指出：借着改变走路的姿势与速度，可以改变心理状态。

使用这种“走快 25%”的技术，抬头挺胸走快一点，你就会感到自信心在增长。

➡ 事于人先

对于缺乏自信心的人而言，这一招很管用。

①坐到最前边。在公共集会场所，你不妨坐到最前边去，往后边溜的人往往没出息，这是缺乏自信心的表现。他们的理由是不想“太扎眼”。不想“太扎眼”就是内心的自卑。

②敢于当众发言。“很多思路敏捷、天资很高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。”给开的药方是：

——争取每一次发言的机会，并且要主动；

——争取做第一个发言者；

——不要担心别人讥笑你，别说风凉话，也不要怕自己的见解愚蠢。

➡ 用身体语言表达自信

无论你在街上还是办公室里，一定要用以下行为语言来表现你的自信：

——正视对方的眼睛；

——讲话透着威慑力；

——神态自若地走进房间；

——选好座位就坐；

——姿势端正；

——衣着得体；

——时刻准备着；

——微笑；

——保持令人愉快的举止；

- 语调平稳；
- 握手有力；
- 主动热诚欢迎另一方；
- 交谈时保持上风；
- 发表观点时热情洋溢；
- 适时告别；
- 生机勃勃走出去。

●工作中的自信

在所有的人当中，谁会陪伴你完成每一项工作呢？不是同事，不是同辈人，不是爱人，不是父母，不是亲戚，也不是朋友，他们都不会陪伴你走过工作旅途的每一步，只有你自己才会陪伴自己走完每一步。同样也只有你自己才可大大提高自己的自信程度，并把它传递给别人。

工作中的自信来源于你的生活态度，你可以从以下几方面使你的工作自信得以加强：

➡ 聘请一位得力的工作顾问。好的工作顾问可以帮你分析、选择出你的位置和机会，提供应付办公室和来自其他公司的竞争的新策略；给你解释管理技巧的关键和重要性；帮你发掘和抓住新的机遇。

聘请智谋顾问是 21 世纪职业人员强力生存的必然趋势。如果你还犹豫，不妨打开电脑，在国际互联网上查找：<http://www.coach.com> 地址。你从那儿会惊奇地发现有许多有关事业指导的信息，它会为你排忧解难，进而增加你的自信心。

➡ 别忘了签定一份工作合同

工作合同在特定时候会给你注入自信，制定一份劳动合同是自信的强大增压器。因为它保障了在规定期限内你的工作条件，它还保障了你的报酬比例。

➡ 工作中力争独挡一面

这是你与众不同的地方，也是你自信的根源所在。要达到此目的，你不妨：

- 要明白需要的东西，而不是期望的东西；
- 取得你们部门的信任；
- 承担别人不想承担的工作；
- 多忍耐；
- 让你的老板心情舒畅；
- 当老板不在时，要更加努力地工作；
- 成为你的下级或其它成员的事业顾问。

➡ 果断行事

当你的勇气和理智在做出决定时是一致的时候，这就是保险栓。也就是说，当你的直觉或者内心感受和你要做的任何合理的决定的程度相一致时，不要疑虑，立刻做出决定。当你的勇气和理智不一致的时候，按照你的勇气去做。

鲍威尔将军说他在军事生涯中能够果断地做出决定的原因之一，就是在他能够收集的材料大约达到 60% 时，他就做出选择，而不是等到材料信息都齐全了才做选择。

这种果断的处理方式，增强了鲍威尔将军的自信心。

实用智慧果

●可操练的自信技巧

➡ 事先有所准备

有的方能放矢。世界上很多高薪水的人，即使进入职业销售行业很多年仍然需要相当多的时间准备每一次的销售会。在很多情况下，这些高级销售代理所做的只是在准备一些基本的事情。他们懂得准备工作，哪怕只有几分钟时间，在增加自信方面，其价值可与金子相比。

基础知识是促使全世界顶尖人物飞跃的法宝。

➡ 保持镇定

在内心深处寻求平静自信的人有这样一个共同的特点：心境平静。即使在危急关头，他们表现得非常镇定。镇定就是有能力保持平衡，有远见，即使面临动乱也能做到稳坐钓鱼台。

➡ 使用自信语言

一份研究报告表明，一些自信的办公室人员往往喜欢用这些语言：

——“我很愿意。”

——“我当然能。”

——“我会为你转达的。”

——“我们付出的越多，获得成功的机会就越大。”

——“我们的部门是最好的。”

肯定式用词，会造成性格和信心方面的变化，当然是向