

职场故事

要学会适应和改变世界，这比所有的学校功课都重要。

每个人都有意想不到的力量

□ 陈夕真

我的办公室结构简单，一个上司，4个“兵”。这4个里头，有一个最与众不同，且叫她小a。

小a能力未见得出色，最大特点是舍得“做”——甭管可行性如何，小a经常给上司出点子；任何一件工作，她执行的过程中至少汇报10次；对上司的家事，小到水龙头坏了，大到孩子考学，小a比自家的事还上心；双休日，大家都唯恐电话响了，又被喊去加班，唯有她，加班的时候对上司说“您让我做事是看得起我”；即便不加班，我们也时时看到她挽着上司的胳膊，不是介绍超市的打折商品，就是要陪上司去某家美发店烫头。总而言之，大伙儿都看出来了，巴结，且过了。

话说回来，时间一长，结果自然是小a成了上司最铁最贴的“嫡系部队”。剩下的3个人，工作其实都算得上尽职尽责，但和小a高度的“责任感”与“工作热情”相比，还很有差距。

上司有小a做标杆和坚强后盾，会今天张某某，明天李某某地批评批评，督促督促。

“你们的潜力都还没完全发挥出来呢，多向小a学学。”这是上司原话。

其实我们做的事不比小a少啊，看来，光傻做还是不行，我们不能像小a那样，至少可以上司叫的时候答应得快一点，上司说话的时候笑得甜一点吧，不然年终奖拿的比小a少太多，老看领导脸色，不划算啊。久而久之，单位里弥漫着一股捉摸不透而确实存在的阿谀之气，最大的受益人当然是上司，她对这种工作环境满意极了。

不久，单位发生人事变动，小a调走了，调进一个小h。

小h和小a的性格差异就如同南北两极。她既不会对上司多一个笑脸，也绝不关心上司家事，她从一个很清闲的部门过来，没什么上进心，所以手头的工作都干得不紧不慢，拖

拖拉拉，能敷衍则敷衍。这么一个人替换了小a，上司非常郁闷，不时“敲打”小h，但小h非常自我，不轻易改变，基本上上司或明或暗的批评和期望，她都左耳进右耳出，依旧我行我素。松了一口气的是余下的3个人，小a在的时候，大家都觉得压抑，这下好了，有了小h这个参照系，我们每个人都算是表现不错。

日子一长，大家也懒散了许多，慢慢恢复了本性。上司喊的时候，步伐又从小跑变成了走，渐渐忘了一件事情多次请示汇报，忘了再给上司送免费的电影票。万一上司有个什么不高兴，大家知道，一般的开火对象是小h，主要是因为她替代了小a，致使团队工作效率降低，甚至工作环境改变。缺点是，小h不能完成的工作，不得已常常要推到其他3个人身上。大家又发现，上司也变了，她对小h以外的几个人，开始和气得多，她不希望大家受小h的影响，变得和小h

一样，那就不是工作氛围的问题了，单位没法正常运转。

我不喜欢小a营造出来的办公室氛围，也不欣赏小h的职场作为，只是从她们身上我惊讶地发现，原来一个人可以对一个集体有如此大的影响。原来，我们不仅仅可以去适应，还可以去改造。总是以红尘万丈、江湖险恶、个人渺小、强权势大为理由，会忘记和忽略我们作为一个独立个体的力量。

你会说，这不是什么新发现啊，这简直就是常识，社会改造我们，同时我们改造社会。

既然如此，我不愿做小a，也不愿做小h，我愿意从明天起，做一个幸福的职场人，尽职、尽责，无需奉承，春暖花开。

你希望身处的世界变成何等样子？从现在开始，就做一个你愿景中的人。每个人都有意想不到的力量。要学会适应和改变世界，这比所有的学校功课都重要。

减压舱

三五年后才明白

□ 孙雄飞

有些事情，初入职场时，我们根本不明白，三五年后再回头，一切一目了然。

关于自我

大多数人都像《武林外传》中的郭芙蓉，梦想很丰满——要在江湖上闯荡一番；现实却很骨感——“屈尊”在同福客栈做个小杂役。做杂役就做杂役吧，可就连杂役我们也做得不够好。有时，我们拿出自以为有见地的建议，想秀一把，如郭芙蓉要在同福客栈实现“餐饮洗浴一条龙，娱乐休闲一体化”。谁知，没得到赞扬，反受到奚落。

于是，“是我的问题，还是单位的问题？”几乎成了同阶段、有相似经历的人的共同问题。

三五年后，你会失笑于“牢骚，装病，偷懒，怠工”处理“职场失意”时的作为：你总结那时的自己，“典型的眼高手低”；你会感激最初打击又指点你的那个人，一如佟湘玉之于郭芙蓉，她说：“做事情要靠手，而不是嘴。”“不要小瞧看似破烂琐碎的小事……用不了多久，期待中的那些大事就会不请自来。”

关于身边的某个同事

她要有才，要貌有貌，要关系有关系，为人和气，善作周全，可偏偏就是她人缘最不好。

就像同福客栈里的祝无双，业务能力最全面，论做饭，一出手就把专职厨师李大嘴比下去；论武功，她是葵花派的关门弟子；论干活，她收拾过的地儿“干净得没地方下脚”，可谁都不领情，哪怕关系最亲密的白展堂都说：“别感觉你好像多上进，别人多落后似的。”

“勤快，上进也不对？”“职场太黑暗了吧！”多少新人有过类似的感慨和疑问。

三五年后，你终于洞悉无双型同事不受待见的关键——她是熟人介绍来的，但和熟人白展堂太亲近，这恰恰犯了老板的忌；一开始她就作为郭芙蓉的替身出现，自然“将永远被拿来跟前任作对比”。个中教训，给你启迪：熟人介绍是捷径，处理不当同样会引来麻烦。要保持个性，不做别人的影子。

关于如何与上司相处

摊上白展堂的妈白三娘这样的上司，你简直要崩溃。她业务强，所以她的标准高，她要求下属和她一样强。于是，就像白三娘折腾佟湘玉，加班、配套的监督机制，“又想马儿跑，又想马儿不吃草”，让包括你在内的所有人，怨声载道，不寒而栗。

熬夜成习惯，瞪着布满血丝的眼赶路，你不懂白有这样的上司是好是坏，更不明白如何摆脱疲劳和压力。

现在，你会告诫新人，面对女强人上司，切勿偷奸耍滑，因为“每一个非分的举动在她面前都显得滑稽和幼稚”，还有，尊重她，真诚地说出你的意见，明示而不是暗示，解决问题而非怨天尤人。

涉世之初，身在其中的人不明白周遭的环境、周围的同事以及各种微妙的办公室现象。过了三五年，你见得多了，吃过亏、上过当，你慢慢沉淀，慢慢积累。你未必世故，但起码老练，你开始懂得如何保护自己，并开始适度示弱。

画说职场 (196)



三十六计

成功密码是1:125

□ 王小勇

塞斯是美国马塞诸塞州斯普林菲尔德市的一名出色推销员，凭着高超的推销技艺，叩开了无数经销商森严的大门。

话说某一天，塞斯路过一家商场。像往常一样，他进门后先和售货员寒暄一番。售货员告诉塞斯，这家商场地处黄金宝地，每天顾客络绎不绝，自商场建立50多年来，从未亏损过。塞斯非常兴奋，他觉得他能把他的产品推销给他们，因为这家商场各项条件都不错。

当塞斯见到商场经理路易斯，向其说明来意后，路易斯一口拒绝。他直言不讳地说：“如果进了你的货，我们会亏损的。”塞斯岂肯罢休，他动用了各种技巧试图说服路易斯，但任凭磨破嘴皮都无济于事，塞斯只好十分沮丧地离开了。

在返回的路上，塞斯想：路易斯为什么会拒绝？自己的产品是适合他们的，路易斯没有拒绝的理由。刚才路易斯态度强硬，或许是他一时心情不好，或许是因为上门推销的人员太多，或许自己的话路易斯没有听进去。塞斯觉得有必要向路易斯继续推销，他驾着车在街上溜达了几圈后便重返商场。当他走到商场经理办公室时，路易斯满面堆笑地迎上前，不等塞斯多说，路易斯立刻决定订购一批产品。

山重水复疑无路，柳暗花明又一村。这喜讯来得太突然了。塞斯问路易斯为什么现在同意而一小时之前拒绝，路易斯笑嘻嘻地道出了原因。他告诉塞斯，由于商场红红火火，每天前来推销的人员很多，并且每个人都说得冠冕堂皇。对待这些推销人员，路易斯就是一句简单的拒绝之语。说完这些，路易斯数了数桌上各个推销员送来的名片，然后笑容满面地说：“加上你的名片，一共126张，这就是今年以来向我推销的人数。”

塞斯也笑了。他再三感谢，打算起身告辞时，路易斯说：“忘了告诉你，在这126人当中，只有你一人在我拒绝后又重新回到商场来。或许你的坚持感染了我，但我断定，你推销的产品肯定是物美价廉、产销对路的，要不然你没有返回继续推销的气魄。”

在126人中，125位放弃，1位返回继续推销。这个比例，或许就是塞斯成功的密码。