

<<和同事说说心里话>>

图书基本信息

书名：<<和同事说说心里话>>

13位ISBN编号：9787121108990

10位ISBN编号：7121108992

出版时间：2010-6

出版时间：电子工业出版社

作者：白山，木子均 编著

页数：152

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<和同事说说心里话>>

### 内容概要

在工作中，我们所面对的不仅有领导，还有一大帮同事。

同事既是你的朋友，也是你的竞争对手，大家都站在同样的起跑线上，期望通过自己的表现得到领导的赏识，最终获得晋升。

俗话说：同行是冤家，同事是对头。

平时大家在一起谈天说地，看起来关系很好，可是有时也有一种看不见的竞争与矛盾。

如果你有这样的困惑：领导对你印象不错，你的能力也不弱，工作也很努力，却偏偏得不到晋升，这时候不妨考虑一下你和同事之间的关系是否出了问题。

同事是与自己一起工作的人，与同事相处得如何，直接关系到自己工作、事业的进步与发展。

如果同事之间关系融洽、和谐，人们就会感到心情愉快，有利于工作的顺利进行，从而促进事业的发展；反之，同事之间关系紧张，相互拆台，经常发生磨擦，就会影响正常的工作和生活，阻碍事业的正常发展。

## &lt;&lt;和同事说说心里话&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 关于嫉妒：降低姿态就能消除嫉妒 降低姿态就能消除同事的嫉妒 适当暴露自己的缺点第2章 关于抢功：有时只是无心之举 抢别人风头，毁人气资本 不要轻易否定同事的成果第3章 关于谄媚：只不过是和上司正常交往 我只不过是赞美上司 配合对方来行动，与其同心第4章 关于帮派：只不过是志同道合 融入同事之间的圈子 尽快从“小帮派”中走出来第5章 关于坏话：小人的别有用心之举 警惕我们身边的小人 话到嘴边留三分第6章 关于拒绝：不拒绝就会被压垮 拒绝别人时也要讲艺术 学会对同事说“不”第7章 关于竞争：这是环境使然 竞争是为了更好地生存和发展 竞争并不意味着对立第8章 关于冷漠：只是不感兴趣罢了 耐心和同事们打成一片 关注同事喜爱的话题 小心应对办公室的庸俗同事第9章 关于锋芒：只是想表现一下自己 唯唯诺诺未必能讨好别人 掩饰锋芒，发挥钝感的力量第10章 关于责任：我并不是缺乏责任心之人 敢做敢当才受人欢迎 有些时候责任并不在于我第11章 关于自我：只是在坚持我的观点而已 自信但不自以为是 以低姿态出现在别人面前第12章 关于平等：人人都需要的心理追求 人人都希望获得公平 态度真诚，让别人乐意与你合作第13章 关于指使：本意并不是这样 把命令与指使变成商量 让别人愿意接受你的忠告第14章 关于讽刺：道理说不通只好委婉地讽刺 含蓄的讽刺有时也是必须的 令人胆怯的翻脸技巧第15章 关于建议：只是表明我的看法 给同事想要的答案 虚心向同事请教，坦诚接受他人意见第16章 关于误解：出发点不同而已 误解并不等于我有恶意 寻找到弥合矛盾的方法第17章 关于谦虚：其实我并不是虚伪 不懂装懂，做事就会懵懵懂懂 从同事得意的事情说起第18章 关于配合：这是需要相互的 良好的协作离不开顺畅的沟通 配合是需要相互的第19章 关于成见：不妨从另外一个角度去看 将心比心，就不会伤透脑筋 接纳别人，赞美别人第20章 关于轻视：我只是想让你少走弯路 让同事感到被重视 用友善的态度来指出同事的错误第21章 关于炫耀：心里高兴的外在表现 那是我心中难掩的兴奋 别让他人相形见绌第22章 关于含蓄：并不是含沙射影 不该说的话不说，不该让人知道的事不要让人知道 避免自吹自擂第23章 关于刻薄：只是对你的要求高一点 巧妙应对刻薄之人 怀着同情心去批评别人第24章 关于武断：都是经验惹的祸 在工作中自省，在自省中适应 武断是因为思考得太少第25章 关于挑剔：只不过是想要更完美 办公室的“牛”脾气要不得 微笑，打开成功之门的钥匙第26章 关于诚信：为了忠实于自己和别人 谎言是要花成本来维护的“空头支票”开不得第27章 关于狭隘：只是想得不够多 接纳更多意见，才不会一厢情愿 分享成功的荣耀不会失去什么 宽容别人的过激言行第28章 关于势利：有时也是迫不得已 如何与不同性格的同事相处 笼络人的基本要诀是赞美第29章 关于高傲：或许是自信过了头 哪怕对方是“小人物”，也需要亲切对待 适当夸张自己的能力第30章 关于敷衍：有时真的是很忙 告诉自己“并没有在说谎” 婉言拒绝，别让同事觉得丢面子 同事间交往有忌讳

## &lt;&lt;和同事说说心里话&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章 关于嫉妒：降低姿态就能消除嫉妒 对容易产生嫉妒之处，必须用它去刺激自己更加努力并且不阻挠对方的努力。

多疑的人是不会因此而满足的，他们往往不是出于什么理由而嫉妒，只是为了嫉妒而嫉妒。因此，消除同事对你的嫉妒之心，最有效的方法就是承认对方比自己高明。

降低姿态就能消除同事的嫉妒 人与人不一样，事与事有区别，不可能人人都合我们的心思，事事都如我们所愿。

但是，生活还得继续，我们依然每天要与人交往，每天要办事，解决这一矛盾的唯一途径就是学会宽容。

能容人才能与人相处，才能最终得天下。

有一位名叫卡奈尔的书店经理，无意中发现了封店员对他极尽辱骂讽刺的信，说他是差劲的经理，希望副经理能马上接替他的职务。

卡奈尔读了这封信以后，就带着信跑到老板的办公室。

他对老板说：“我虽然是一个没有才能的经理，但我依然能用到这样一位副经理，连我雇用的店员们都认为他胜过了我，我对此感到非常自豪。”

后来，他的老板不但没有撤换他，反而更重用他了。

卡奈尔真是一个有大胸襟的人，他对比自己能干的人非但不嫉妒，反而大加肯定，为别人感到高兴，这种精神着实可嘉，最终他也会得到别人的信任。

嫉妒往往是个人缺乏才能与意志的表现。

伏尔泰说：“凡缺乏才能和意志的人，最易产生嫉妒。”

因为自己技不如人，就只能用嫉妒的心理去排解心中的不平，一旦嫉妒心理滋长，你就会疏远那些各方面比自己强的人，到头来不仅不能鼓励自己，而且还会阻碍自己的前进。

卢梭说：“人除了希望自己幸福之外，还喜欢看到别人不幸。”

这句话不仅道出了人类容易嫉妒的心理，而且对人类幸灾乐祸的想法更是一针见血。

嫉妒源于私心。

如果能真正做到大公无私，并以“见贤思齐”来要求和勉励自己，就不会产生嫉妒心理，他人也会为你的崇高而感到由衷的喜悦。

不嫉妒不仅会激励别人，更能涵养自我。

有个人，年轻的时候骄傲自大，自恃才华，因此言行间显得傲慢无理，咄咄逼人，遭到周围人的嫉妨，很不受人欢迎。

他的一位朋友看不下去了，有一天请他前去，温和地规劝了他一番。

这番规劝如醍醐灌顶，竟使这位年轻人从此改头换面，为人处事变得谦和礼貌，胸襟广阔，最终成为一位了不起的人。

这个年轻人就是富兰克林。

他的那位朋友推心置腹地对他说：“富兰克林，你仔细想想，以你那自以为是、高高在上的态度，什么时候都不尊重别人意见的做法，结果会怎么样呢？”

人家受了你几次难堪之后，再也不愿意听你那让人难堪的言论了，即使你真有本事又怎么样？

所有的朋友对你都敬而远之，而你也不可能再从他们那里学到任何学识和本领。

更何况，就你现在知道的事情，还很有限，与高水平的人相比还差的很远。

富兰克林听了这一番话后，心里大受触动，经过深刻的思索之后，他已经认识到自己过去的行为很不得当，决定从此以后痛改前非，用较低的姿态处世待人，言行也变得非常谦恭委婉，时时谨防自己的言行有损他人的尊严。

没用多长时间，他便从一个狂妄自大、自以为是，人人避而远之的刺头，变为一个处处受人欢迎爱戴的人。

从遭人拒绝到受人尊敬，富兰克林的这次转变为他以后的成功打下了良好的基础。

如果富兰克林当时执意不接受这位朋友的劝勉，仍旧一意孤行，说起话来高高在上，肆无忌惮，

## <<和同事说说心里话>>

根本不把他人放在眼里，他还能取得后来的成就吗？

淡化嫉妒也就是淡化优位——你不比别人强，别人嫉妒你什么？

认为自己不比别人强，这样别人反倒不再嫉妒你，也会认为你是靠自己的努力获得的优位。

处于优位是可喜可贺的事，加之别人仰慕，更是容易让人喜形于色，无形中加强了别人的嫉妒之情。

所以，面对别人的赞许，彬彬有礼，不仅可以显示出自己的君子风度，淡化别人对你的嫉妒，而且还会博得他人的敬佩。

甩掉嫉妒之情，敢于承认自己的不足，是一种谦逊的美德。

学会淡化嫉妒心理，将有利于减少同事之间的敌意和隔阂。

总之，人敬我一尺，我敬人一丈。

降低姿态，发自内心的尊敬和礼貌是赢得同事认可的最好方法，也是与同事得以和谐相处的千古良方。

适当暴露自己的缺点 其实很多时候人们害怕的不是缺点，而是担心缺点暴露后会失去威信。适当地暴露缺点，展示一个令人亲信的真实自我，能够给别人留下一个提出建设的空间，为成就自己的事业添砖加瓦。

有些人虽不想听别人的成功事迹，但对于别人的失败教训很感兴趣。

听别人述说失败的教训，自己便可以沉浸在优越感中。

而且，每个人都不希望犯错，所以，对别人的失败教训就会更加有兴趣。

当听众心里有一种“原来他并不那么强”的感觉后，自然就会淡化对你的嫉妒之心。

例如，某公司的销售部经理这样谈到了他过去拜访客户时的尴尬经历。

“上次不是第一次到A公司拜访吗？”

我特意提早出发，那边的住址是丽水街5-10-13，我到了5-10的路口是约定时间的30分钟前。

我想，人都到这里了，应该可以安心了，所以就到附近的咖啡厅里去休息一下。

然后在约定时间的15分钟之前离开咖啡厅，但怎么都找不到10-13的地址，等我找到时，已经离约定时间只差3分钟，害我冷汗直冒。

” 摊开自己的缺点，谈自己过去的失败教训，这是赢得对方好感的技巧之一。

例如，在年轻时还是一般员工的时候，被老同事嫌弃的事情；第一次升任主管时，对人事变动感到不满的下属对自己不理不睬的事情；和顾客发生纠纷，心想可能要被炒鱿鱼而冷汗直冒的事情等。

如此一来，可以给对方这样的印象：“这个人是个老实人”。

因为一般人都认为可以公开自己缺点与弱点的人便是好人。

对方的自我防御因此也会慢慢减弱，最终消失。

这样一来，便等于笼络这件事已经成功了一半。

褒奖对方，接着说出自己的缺点或弱点，便是一种拉拢对方的策略，虽不怎么特别，但确实很有效果，对方一下子就会对你有亲切感。

正常情况下，人们很难接受自不如人，当面对比自己强的人时，心里往往感到不舒服。

特别是对于那些天生才华横溢的人，嫉妒比仇恨更难化解。

即使你能够体谅人心，但同事难免会嫉妒你，尽管他们或许不会表现出来。

不要单纯地看到他们展现的外表，只要细心一点，你就能听出他们的弦外之音，以及他们小小的嘲讽。

那些背后中伤的利剑、言不由衷的过度赞美以及痛恨的眼神，是经常会出现的。

如果你才华横溢、聪明睿智，你要有所准备，因为人们在嫉妒你的时候，他们或许会在你前进的路上，设下你未曾预见，或者是无法追查来源的路障，对于这一类攻击你很难防卫。

如果等了解了别人对你的感受根本就是嫉妒的时候，往往已经太迟，你的致歉、谦卑以及防御行为，只会加重问题。

如果从一开始就能避免引起嫉妒，比起嫉妒已经存在后再想将它消除，做起来要容易得多。

所以你应该想好策略，提前筑好防护墙，防患于未然。

通常情况下，你不留神时的举动会惹来嫉妒。

## <<和同事说说心里话>>

假如事先能够意识到哪些行动和特质会引起嫉妒，你就可以事先拔去嫉妒的利牙，使自己免遭伤害。

你若事业有成，就应巧妙地强调自己是多么幸运，让别人看起来也有可能获得你的幸运，因此就没有必要那么嫉妒你了。

但千万要小心，不要让别人一眼就可看穿自己伪装出来的谦卑，如此一来只会让他们更加嫉妒。

此外，行为举止必须适宜，你的谦虚、你的坦诚，必须看起来真挚。

任何不真诚的暗示只会让你的成功更加压迫人。

凡是招人嫉妒的人所犯的错误往往在于他们没有掩饰自己卓越的才能和优越的地位，更有一些自以为是的人反而还想要将自己的才能和优越强加在每一个人身上。

他们故意表现自己多才多艺，有权有势，以为这样可以给别人印象深刻。

事实上恰恰相反，他们的行动为自己带来很多沉默的敌人。

因为他们令别人觉得己不如人，于是别人就会尽一切努力在他们失误或是犯下轻微过错时毁灭他们。

立身处世，当从大处着眼，小处着手，不显不炫，才能做到豁达自然，才能使你具有磁石般的吸引力，让不同性格、不同能力的人围绕在你身边。

这不仅是你立身处世的智慧，更是你广聚人气、成就大业的必备胸怀。

<<和同事说说心里话>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>