

<<好感力>>

图书基本信息

书名：<<好感力>>

13位ISBN编号：9789866846724

10位ISBN编号：9866846725

出版时间：大都會文化事業有限公司

作者：孫大為 著

页数：288

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>

## <<好感力>>

### 前言

這是一個到處充滿競爭，而且競爭非常激烈的社會。

這本是一件無可厚非的好事情，但是，所有的事情，都不可能按照完全理想的狀態發展，總會有一些人，為了讓自己安全渡過危險期，而把原本的好事，變得走了味兒。

競爭也是如此，競爭產生了優勝劣敗，對於個人的進步、社會的發展，都具有不可估量的作用。既然是競爭，就會有人輸、有人贏，誰都希望自己能贏得比賽的勝利，把對方擊敗，但是當自己的實力遠遠不如對方，又想贏得這場比賽時，就會出現不正當的競爭手段。

誰都知道這個最簡單的道理：擊敗對方最穩妥的方法就是讓對方退出比賽。

競爭也是一樣，當你和別人一同競爭的時候，有些人為了自己能夠贏得最終的勝利，往往會採取各種手段把你踩下去。

可能我們從小到大，都有碰過被別人「踩」的經歷，我想只要是有過這樣的經歷，一旦提起，都會覺得委屈、一肚子火。

如果是正當競爭，自己輸了，也能夠心平氣和地接受，明明自己可以得勝，卻因為對手不光彩的手段，把自己從有利位置上「踩」了下來，怎麼能輕易地嚥下這口氣。

如果想要防止被別人「踩」，那你就必須學會保護自己。

我不是教大家圓滑世故，而是希望大家不要被其他的小人陷害，中了他們的奸計。

首先，你要學會讓自己更為有利。

千萬不要理解成為像小人一樣把別人的功勞據為己有，而是要學會好好地表現自己，把本來屬於自己的功勞牢牢地抓在手裡。

別覺得這是一個很容易解決的問題，有多少人因為各種原因，最後把自己的功勞拱手送給了別人，或者被他人強行地奪走，千萬不能馬虎大意。

其次，就是要學會讓自己安全渡過危險期。

誰都會犯錯誤，這一點是毋庸置疑的，但是有些人往往會揪住你的錯誤不放，即便是小小的過失，也會被他們渲染成滔天大禍，所以為了更好地保護自己，讓自己能夠繼續具備競爭的資格，就需要你適時地「諉過」。

再來，就是提昇你的好感力，一個人不論是生活上、工作上，多多少少都會需要和別人互動，如果你的人際關係良好，去到哪裡都受歡迎，做起事來自然就順心如意多了。

社會上的競爭，因為激烈，因為人的素質，因為遊戲規則，所以難免在某些地方會變質。

你空自嗟嘆是毫無用處的，最關鍵的是你要能適應，然後在競爭中得到最終的勝利。

誰都有可能被別人「踩」，但是不一定誰都能把你「踩」下去。

## <<好感力>>

### 内容概要

How to make a good impression in office      增加好感力 才能飆升競爭力！

為什麼升職總是輪不到你，黑鍋卻自動黏上你？

別再搞不清楚狀況了！

「人不和」就算你再任勞任怨也沒用，      快快創造職場好感力，讓你從倒楣C咖變身超夯A咖！

許多社會新鮮人在初入職場時，總是充滿著熱情和衝勁想要好好的表現自己、出人頭地，但隨著時間流逝，卻漸漸變成辦公室裡不受注目的老鳥一枚，原因究竟在哪裡？

答案就是——你的好感力不夠！

在社會上走跳，很多事情不是單靠自己加足馬力往前衝就能解決，如果你是個被下屬唾棄、被同事排擠、被老闆忽略的人，那麼很抱歉，你注定要被這個職場淘汰了！

《好感力：辦公室C咖出頭天的生存術》收錄許多傳奇富豪包括郭台銘、李嘉誠、蔡萬才&hellip;等的成功經驗，告訴大家要培養好感力，除了做好自己該做的事，還要記得擦亮眼睛、放軟身段、搞懂人性，才能創造「人和」，在職場上無往不利！

## <<好感力>>

### 作者简介

孫大為 行銷企管專家，兼任大學講師，目前於某前500大企業擔任人力資源顧問，對溝通、人際關係與組織經營有精闢研究。

著有暢銷書《不可不防的13種人》、《好感力——辦公室C咖出頭天的生存術》一書。

## <<好感力>>

### 书籍目录

前言第一章 做自己該做的事想要成功，最重要的就是把自己應該做好的事情做好，並培養職場好感力，這是最簡單也是最有效的方法，只要你的工作出類拔萃，人緣極佳，就算是有小人想踩你，也無處下手。

第二章 讚美的效用好話，是人人都愛聽的。

聽到別人的讚揚，誰都會感到心花怒放，都會對你充滿好感，既然對你有好感，也就不會憋著心思地踩你了。

第三章 保護自己周圍總有不少人想把你踩下去，好讓自己一步登天、飛黃騰達，所以我們一方面要提升好感力，潤滑人際關係，一方面也要學會保護自己，才能在這個充滿競爭的社會裡左右逢源。

第四章 讓上司覺得你無可取代如果不想讓上司把你踩來踩去，最簡單的方法就是讓上司覺得離不開你，除了用實力去證明自己的重要性之外，更重要的是，還要增加上司對你的好感力，拿捏好應對進退的分寸。

第五章 如何出類拔萃在你的身邊，存在著很多厲害的對手，他們有的人能力比你強，有的人關係比你廣，即便有的人什麼都不行，卻能夠通過種種詭計，把你的功勞搶去，如何在這些人當中鶴立雞群，顯得你卓爾不群，就成了擺在你面前的難題。

第六章 心態決定成敗要想成功，碰到困難阻礙時，硬碰硬當然是解決問題的辦法之一，但那也會把你搞得滿身是傷！

放下身段，用柔軟的心態面對，以退為進，有時反而能更快的達成目的。

## &lt;&lt;好感力&gt;&gt;

## 章節摘錄

做自己該做的事 想要成功，最重要的就是把自己應該做好的事情做好，並培養職場好感力，這是最簡單也是最有效的方法，只要你的工作出類拔萃，人緣極佳，就算是有小人想踩你，也無處下手。

有自信才能成功 出生於板橋，一家六口住在不到十坪大的房子裡，從小家境並不富裕的郭台銘，在三十多年前剛從中國海事專科學校畢業時，和大多數沒資金也沒人脈的社會新鮮人一樣，都是先進公司行號磨練，當時他進入的是復興航運公司。

在那段看著船來船往的日子裡，他發現紡織商們每天都在搶出口航位，因此意識到在台灣從事出口製造業將有極大的發展潛力，於是有了創業的念頭，便找了幾個同學合資，出錢開工廠、製造產品，那一年是一九七四年，鴻海成立。

由於是第一次創業，大家完全靠摸索在做事，工廠的營運一直無法進入狀況，眼看資本就要花光了，卻不能大量生產、穩定交貨，於是股東們紛紛收手退出，只有郭台銘不想放棄、不認輸，這種不認輸的精神是他相當引以為自豪的個人特質，他說：「我的個性是不服輸的，工作挑難的做。」

我所定的目標，都會在預期的計畫內達到。

只要有接受磨練的心，就一定會成功，通常打敗自己的不是別人，而是你自己，因為想放棄的是你。」

在硬著頭皮將公司頂下後，他只能完全靠自己租廠房、找訂單、買原料，創業之路更加艱困，曾有好幾個月過著趕三點半的日子。剛開始，鴻海主要的產品是黑白電視機用的旋鈕，有一年中秋節，為了爭取一張訂單，他曾站在客戶的門外四個小時，儘管全身都淋濕了，客戶還是只收了禮物，連門都沒讓他進去。

就在這樣的苦心經營下，一九七七年到一九七八年這兩年之間，鴻海的資本額增加到兩百萬元，因為得來不易，所以他在運用上格外審慎。

他很想將這兩百萬元用來投資自己剛成立的模具廠，或是買地蓋一間自己的廠房，另外，那個時期原料缺貨，大多數的人都利用資金來囤積居奇，這也是很好的賺錢機會。

不過資金有限，他不可能樣樣都兼顧，為此他非常猶豫，在考慮的過程中常問自己要的到底是什麼，是能快速賺錢就好，還是準備從事長期的工業，因為經營者的心態和理念是決定一家公司成長與否的關鍵。

經過兩個星期的思考後，他選擇了長遠之路，將所有的錢投入自己設立的模具工廠。

幸好模具廠在成立四年後，展現出超乎預期的績效，讓他確信自己當初的決定是對的，因為那些從廠房、土地獲取一筆錢財的同業，未必能保證他們的技術可以進步，但將資金投入機器設備和研究發展，將國外的先進技術轉移進來，再加以研究，總有一天可以擁有自己的技術、可以開發自己的產品、更能開拓出自己的市場。

進入八○年代之後，黑白電視衰退，他看準了個人電腦的市場將是下一波主流，加上鴻海已有相當的模具技術，轉入電腦連接器的領域並不難，於是由此而轉型。

為了打進美國市場，他付出了非常大的心力，例如想與康柏做生意，競爭的對手都是世界大廠，台灣的小廠怎麼可能拚得過？

但是憑著執著和自信，在美國和台灣間往返飛了兩年，他終於拿到第一張藍圖試做，從此展開鴻海與國際大廠間的合作關係。

以上的故事告訴了我們很重要的一點，那就是——有自信、不認輸才有成功的機會！

每個人都想成功，每個人都想擁有最美好的人生，沒有人樂於庸碌一輩子，也沒有人喜歡平庸和有志難伸的遺憾。

所謂愚公（信心）移山，可說是相當貼切的闡釋成功要訣的至理名言。

深信你有移山的本領，你就能把山移開。

可是有這種自信的人並不多，因此成功的人也就不多見。

偶爾地，你也會聽見有人這麼說：「你以為嘴巴叫『山呀，移開呀！

山就移開了。

』簡直是癡人說夢話，根本不可能的事。

## <<好感力>>

」有這種想法的人，顯然把信心與妄想弄混淆了。

不錯，光是希望，並不能使你移山，也不能使你攀登龍門，坐擁財富。

但是，只要你有信心，最終可以「移山」，只要你相信自己會成功，成功最後也必將屬於你。

信心的功效即在此：「我一定能」的信念使你產生排除困難的力量、技巧與精力。

一旦你相信「我一定能」，如何做的方法也就應運而生。

這樣的信心也是培養職場好感力相當重要的一個環節，如果你對自己沒自信、不認為自己會成功，一遇到困難立刻就想放棄，在人生路途上不停後退的你，大家自然也就不樂於靠近，在職場上處處不歡迎，想成功，自然就更難如登天了。

因為連你都不相信自己了，別人要如何相信你呢？

帶著微笑全力拚搏 微軟公司總裁比爾·蓋茨是個典型的工作狂，這從他在湖濱中學時期就已表現得淋漓盡致，無論是在電腦機房鑽研電腦還是玩撲克，他都是廢寢忘食，不知疲倦。

有時疲憊不堪的他會趴在電腦上酣然入睡。

蓋茨的同學說，人們經常在清晨時發現蓋茨在機房裡熟睡。

在創業時期，除了談生意、出差，蓋茨就是在公司裡通宵達旦地工作，有時，秘書會發現他竟然在辦公室的地板上鼾聲大作。

不過為了能休息一下，蓋茨和他的合夥人艾倫經常光顧晚間電影院。

「我們看完電影後又回去工作。」

艾倫說。

商場如戰場，對蓋茨來說，他必須勝利，所以他必須要努力工作。

蓋茨之所以會成為當今電腦世界的顯赫人物，與他的勤奮努力是分不開的。

想要成功沒有其他捷徑，只有帶著微笑去努力一拚，「肯拚肯搏」是創造成績的重要方法。

帶著微笑全力拚搏，不但是對賞識你的人負責，也是對自己負責。

從此刻起就改變你的工作態度，正式踏上你的創業征途吧！

如果你工作不夠努力，工作做得不夠好，為了自己，全力拚搏吧！

當你全力拚搏時，你感到自己有用，生活充實，你的智力、體力、意志等全都燃燒起來，整個人像充了電的機器渾身是勁，充滿自信。

由於集中精神工作，沒有時間胡思亂想，也就減少了無謂的煩惱。

帶著微笑全力工作的態度，流露出來的工作熱忱，具有強大感染力，令你身邊的人仿效你，也全力投入工作。

你建立權威，不僅因為你證明自己辦事能力強，也由於工作熱忱感染別人，引起別人對你的敬重。

善於表現 在我們身邊有這樣的人，他在工作時非常賣力，他勤奮、忠誠、守時、可靠並且多才多藝；他為公司付出許多時間與精力，他應該是前途光明的。

但事實並非如此，他什麼也沒有得到。

因為他不懂得表現自己，上司從來沒有注意到他。

別人，比他差很多的人，卻不斷地獲得升遷及加薪。

如果你正巧是這個什麼也沒得到的人，那麼讓我給你講兩個真實故事。

有個承包工程的老闆，親自督導一幢摩天大樓的興建工作。

一名衣衫襤褸的小孩，走到這位衣服光鮮的大老闆身旁，問道：「我長大之後，怎樣才能像你那麼有錢？」

「這位老闆上了年紀，是從做小工苦出身的。」

他看了看那個小孩，然後粗聲粗氣地說：「買件紅色襯衫，然後拚命工作。」

那小孩被對方的語氣嚇了一跳，他顯然不明白那個老闆的話。

於是，老闆用手指指那些往來於大樓各層鷹架的工人，然後對小孩說：「你看看那邊的工人，他們全是我的員工。」

我不記得他們的名字，而且他們之中，有些人我從未見過。

但你看看那個穿紅衣服的，他很特別，因為大家都穿藍色，只有他一個人穿紅色的。

而根據我近日的觀察，他比其他工人都認真，每天早到遲退，工作時手腳又勤快。

## <<好感力>>

我之所以注意到他，是因為他穿著與眾不同的衣服。

我打算問他願不願做工地的監工，他肯幹的話，日後，也一定會這樣幹起來的。

過去我當工人時，跟大家一樣穿工人褲，但我的上衣是一件與眾不同的條紋襯衫。

這樣，老闆才會注意到我。

我拚命地工作，最後真的受到老闆的注意和賞識。

升遷後，我存一筆錢，自己開公司當老闆，我就是這樣創出今天的局面的。

日本企業界有位青年經理，每當做完一件相當困難的事，就站起來做一個深呼吸，大聲地說：

「天下無難事，只怕有心人。」

他的上司聽到他的聲音，嚇了一跳而問他：「你是什麼意思？」

這位青年經理說：「我死去的父親常告訴我以後碰到困難，就這樣高喊三遍，即會湧出無限的精力

。

我沒什麼，請你放心。

」「哦！

你真了不起，以後請照這樣做下去。

」上司很讚賞他這種自我激勵的工作精神。

以上兩個故事的主人公，正是用很簡單的方式引起了上司的注意和讚賞。

看完以上兩則故事，你是否覺得適當的表現自己很重要，若是如此，學習表現自己，爬上成功的階梯就會容易多了。

然而，表現自己並非如想像的那樣簡單，首先你應有值得表現的東西，哪怕是工作幹勁和精神，但這些都應是真實的。

除了真實，自我推銷還需有創意、良好的技巧和表現藝術。

為了避免不必要的冷言冷語，待人方面還是低調些、謙遜些好。

表現與炫耀的分別在於，炫耀是刺眼的，招惹他人妒忌；表現是照亮某个工作範圍，得到他人的讚賞

。

表現自己要內容、手段，在分內工作上要力求做到最好，事無大小，要全力以赴，不要有「小事不做」的觀念。

通常職責多少、重要與否是跟以往的工作表現成正比例的。

除了要讓有權控制升遷的人知道你有優良表現之外，在同事面前，一定也要保持最佳狀態，讓同事覺得你辦事能力強，理由是同事對你的評價，也是主管考慮是否提拔你的因素。

當然，要讓同事覺得你升級是值得的，贏取他們的敬佩。

若在表現期間有閒言碎語出現，那麼，不要理會它吧！

因為人人都希望獲得主管的賞識，得到提拔，誰跑在最前頭，誰就成為眾矢之的，中傷、謠言最易令人困擾，挫傷工作熱情和鬥志。

因此，集中精神工作，只要閒言碎語無損你的形象和前途，就不要理會，你為閒言碎語而煩惱，別人會暗地裡高興。

爭取工作表現，利用優良的工作成績回答閒言碎語，讓人知道你是憑實力得到主管賞識的，那些閒言碎語或對你的誤解，早晚會消失的。

心態決定成敗 要想成功，碰到困難阻礙時，硬碰硬當然是解決問題的辦法之一，但那也會把你搞得滿身是傷！

放下身段，用柔軟的心態面對，以退為進，有時反而能更快的達成目的。

識時務 亞洲糖王——郭鶴年出生於馬來西亞，祖籍是中國福建省。

他除了經營糖業之外，還擁有香格里拉酒店、嘉里地產、《南華早報》等，事業版圖遍及亞洲、歐洲、美洲以及大洋洲。

而他能夠將事業經營得如此有聲有色，與他抱持著「危機就是機會」、「一名生意人必須保持對時事的敏銳與警覺」有著密不可分的關係。

在馬來西亞剛脫離英國獨立時，郭鶴年認為在這個時間點上，過去屬於英國獨占的市場，在政權移轉的過渡階段，會產生一段不可避免的空白，而能敏銳察覺這些機會所在的人，便能奪得先機。

## &lt;&lt;好感力&gt;&gt;

於是他一方面探聽相關訊息，一方面與馬來西亞政府接洽，取得與政府聯營合作的機會，那時還只是個小商人的他，大膽的押上全部身家，設立了馬來西亞第一家白糖煉糖廠，及租借到十四萬英畝的叢林，加以開闢後用來種植甘蔗，又迅速在馬來西亞全境建立銷售網，形成「原料—加工—銷售」的「一體化經營」體制。

誰知煉糖廠才成立沒多久，就遭到來自中國外貿部的挑戰，當時中國方面想把白糖輸入馬來西亞市場，以賺取豐厚的外匯，當這個風聲傳出來時，郭鶴年就察覺到狀況不妙，因為一旦中國這麼做，糖場必然會受到致命的衝擊，於是他立刻從印度輸入價格更為便宜的白糖，在馬來西亞大量販售，讓中國的計畫徹底失敗，而他亞洲糖王的封號就是源自於此次精采的商業謀畫，連中國方面都因此對他刮目相看，甚至與他展開商業上的往來。

其後，郭鶴年更將商業的觸角延伸至印尼，與印尼首富林紹良合作，設立了一萬公頃的蔗園，這是印尼最大的甘蔗種植公司；此外，他也透過跨國多邊貿易的方式，進行食糖的交易活動。根據當時的統計，他每年買賣的食糖，已達到一千六百萬噸的驚人數量，再加上他擅於多元化經營、危機管理能力良好，不管遇到什麼樣的挫敗，都能憑著過人的眼光與勇氣挺過去，經過二十多年的努力，終於成為亞洲甚至是在國際上舉足輕重的成功企業家。

瞭解客觀環境的變化，給予妥善的應對，這是每個「識時務」之人的表現。

這個社會裡的情勢複雜多變，「識時務」在求生存的觀點來看，有兩種用意：第一種是防患未然，並且捷足先登。

也就是說，你必須時時注意環境的變化，並搜集別人的看法，研判未來可能的發展，如此即可避免傷害的產生，並比別人早一步行動，先獲取利益。

事實證明，成功人士都是識時務者，醉生夢死的人很少是成功的。

第二種是通權達變，轉危為安。

也就是說，在面臨危機時，你必須評估各種處理方式對你的影響，並採取對你最有利的決定，而「識時務者為俊傑」這句話，也就是在這個時候最常被人使用。

為何如此？

因為絕大多數人都缺乏防患未然的「識時務」措施，所以才會碰上危機，又因為種種顧忌，而搞得鼻青臉腫，因此「識時務」這三個字才越發顯現出它的價值。

能識時務者才能轉危為安，也才是「俊傑」，古人之論，真是務實呀！

不過，最值得一提的不是如何以智慧去化解危機，而是如何體察利害關係，這也就是「通權達變，轉危為安」的「識時務」精義。

仔細研究現在叱吒商場的成功者的例子，我們不難發現，體察利害關係也是提升好感力的要點之一，如果我們做人做事老是傻傻搞不清楚狀況，無法分析事物的情況、無法覺察人心的變動，那就只有等著被「職場」這個巨大的洪流給吞沒，屍骨無存了。

**黏土心態** 國外一位政治犯被關了二十幾年，出獄後接受記者的訪問。

記者問他是怎麼度過這二十幾年的，這位堅毅的政治犯說：「我把自己變成橡皮泥，你可以捶我撞我，捏我拉我，我會變形，可是黏土依然存在。」

換句話說，環境再怎麼折磨我、打擊我，我的外在會隨著改變，但我的內心依然不變，我就是我！

在社會裡，再也沒有比這更偉大的適應哲學了。

每個人一生當中都會遭遇困境，有些困境挺一挺就過去了，有些困境卻讓人感到茫然與絕望，不知何時黎明才會來到。

意志薄弱的人很容易在嚴苛的環境中滅頂，喪失自己；也有人採取用剛烈的手段，以硬碰硬，結果也喪失了自己，真正能改變環境的並不多！

因此在困境時有「黏土」的柔軟就十分必要了。

這可分兩方面來談——面對物質的困境時：你可以去做你平時看不起或不十分願意做的事。

例如你失業了，可是又找不到如意的工作，為了生活，擺地攤、挑磚塊、當跑龍套等，都是可以做的。

這是「黏土」的變形——雖然工作形態改變，但壯志與抱負、堅持並未磨損變質，也就是外形變本質不變，很多落難的英雄其實都是如此！

## &lt;&lt;好感力&gt;&gt;

面對人為的困境時：你必須在這種種無法違抗的人為力量下，做他們要你做的事。可能很卑賤、很委屈自己，但這只是肉體上的屈服，你的意志並未屈服，你的原則並未改變，這也是外形變而本質不變！

像有些偉大人物遭到冤獄或陷害時，用的都是這種方法，他們甚至可能裝瘋賣傻，但是他們比誰都清醒！

也許有人會認為，做一團「黏土」太沒志氣。看起來的確如此，可是當無力改變環境時，也只能盡量保持「我」的存在，否則「我」消失了，還能談什麼理想與抱負呢？

一個鐵錘下來，石頭會碎裂，可是黏土卻吸納了，鐵錘的力量，不但沒有使它碎裂，反而還包住了鐵錘，這種力量才是最可畏的！

也許你尚未遭到困境，不過人際關係上多多少少也會遭到一些不愉快，那麼，做一塊黏土吧，讓其他人感受到你的柔軟、你的吸納與包容，千萬不要做一顆石頭，黏土可以變回原形，可是石頭裂了，就再也補不回了。

批評別人炸到自己 余小姐的第一個工作是出版社的助理編輯，她的文筆不錯，學習意願高，因此才進出版社三個月，與出版有關的事已摸得一清二楚。

有一次，老闆召集大家開會，輪到余小姐報告時，她提出印刷品質不好及成本太高的問題，又說如果能降低百分之五的成本，每個月就能省下個二、三十萬，說到激動處，還說那家印刷廠「吃人不吐骨頭」。

老闆對她的報告沒有發表任何意見，但從這一天開始，余小姐開始感受到負責印務的同事對她不友善。

第四個月，余小姐離開了這家出版社。

年輕人最容易犯余小姐的錯誤，因為年輕人純真、熱情、有正義感，尤其第一個工作，更是力求表現。

那麼，余小姐到底犯了什麼錯誤？

按照故事中所提供的資料，余小姐應該只是協助編輯業務，每本書的發印工作則另有其人。負責編輯的人理應有權對書的印刷品質表示意見，因為品質不佳，影響銷路，編輯部門也難逃被檢討的命運。

但余小姐只是一名新進的助理編輯，年紀輕、職位低、資歷淺，在公開的會議上檢討、批評別的部門所負責的工作，本就要冒一些風險。

任何人都都不喜歡被批評檢討，尤其是在公眾場合。

因為一來有傷自尊，二來任何批評檢討都會引起旁人的聯想與斷章取義的誤解，總之，是帶有傷害性的一件事。

余小姐的批評，狠狠地踢了印務部門一腳，印務部門的同仁不「記在心裡」才怪！

眾所周知，任何單位都會有「油水部門」，以出版社來說，印務部門就是「油水部門」。不管承辦此項業務的人有沒有拿到油水，被批評「品質不好、成本太高」，就等於被人指桑罵槐，暗示「放水、拿回扣」，此事攸關面子及操守，承辦人員的心情也就可想而知了。

有些老闆會對余小姐這種做法抱著沉默態度，不處理，也不勸誡當事人「少開口」，目的在利用雙方的矛盾，讓他們相互「制衡」，並從中獲取情報及員工的隱私。

余小姐未明此點，老闆也沒有因為她的忠誠而刻意保護她。

她，被犧牲了。

事實上，余小姐的正直與勇氣相當值得佩服及肯定，但這種人卻常常成為人際鬥爭下的犧牲品，不是自己辭職，就是被孤立。

說起來很悲哀，但人的世界就是這樣，因此，老成世故的人總是非常小心，不輕易在言語上得罪人，尤其是「無心之言」！

因為「有心之言」是「謀定而後動」，為什麼說、如何說以及對方會有什麼反應，自己都很清楚；「無心之言」則完全相反，因此常得罪了人自己還不知道。

面對余小姐所處的環境，比較好的處理辦法是：先和同事們建立良好的人際關係，如此可減

## <<好感力>>

低失言時對自己的衝擊。

發現不合理的事，與其在會議上提出來，不如私底下告知同事，但僅能點到為止，不宜深入追究。而且也應盡量避免和不相干的同事討論，以免走漏「風聲」，讓人誤會你另有企圖。

當然，你執意要說也行，但要有心理準備。

這是「開戰」，以後還有仗要打，為了要打好這場仗，你就要瞭解對方的「實力」，包括他的應變及人脈，也評估你自己的力量，並且也要有打敗仗辭職走路這種最壞的打算。

最後的勝利才是勝利 甲乙兩球隊比賽籃球，由於實力相當，因此打來格外精彩。

甲隊在上半場表現頗佳，始終保持領先，但到了下半場便出現疲態，被乙隊趕上拉成平手，然後你來我往，互有領先，甲隊在終場前還一度領先，但最後卻輸了。

很多比賽都像這樣，先贏後輸。

先贏後輸，那麼先前的贏就變得毫無價值。

當然也會有人肯定他們的球技，或是用「球運」來予以安慰，不過輸了就是輸了，好心的肯定與安慰不僅無濟於事，還顯得多餘！

球場等同於社會裡的生存競爭，唯有最後的勝利才是真正的勝利。

例如有人做生意，先是大賺，後是大賠，終於宣告倒閉；有人一輩子得意，卻在老年落魄&hellip;&hellip;，這都是「先贏後輸」的典型。

他們並沒有爭取到最後的勝利，雖然他們曾經輝煌過。

因此，爭取「最後的勝利」應作為每個人在社會裡的戰略目標。

而為了達到這個目標，你應該：（1）不要太看重一時的勝利。

如果能取勝，當然不必放棄，因為勝利可以加強信心及士氣。

只是這個勝利如果意義不大，跟取得「最後的勝利」沒有太大的關係，而且又多花力氣，那麼可以放棄這種「勝利」。

（2）不必逞強去爭取勝利。

逞強當然也有勝利的可能，但不管這個勝利的意義為何，如果失敗，傷害了元氣，不要說「最後的勝利」，有時會連東山再起的力氣都沒有。

所以，實力不足時要避免硬仗，因為硬仗有可能讓你毀滅。

你必須保存實力，等待最有利的一擊。

（3）清楚戰爭的空間和時間。

也就是說，你要清楚地知道，這一場仗我要打多久，戰場有多大，想要得到什麼樣的戰果。

如果沒弄清楚，胡亂擴大戰場，拉長作戰時間，以為可以擴張戰果，那麼就有可能反勝為敗。

（4）要保住戰果。

人的通病是，打了勝仗之後便自以為是，很容易在外界的引誘及野心的膨脹之下，以既有的戰果再度投入戰場。

當然，不是沒有可能又打了勝仗，但要再投入之前，就必須好好衡量計算，因為一旦失敗，先前的戰果都毫無意義。

所以，對保住戰果這件事，你要好好思量，畢竟沒有戰果的勝利根本不算是勝利。

如果你有了「最後的勝利才是真正的勝利」的認知，那麼你在這個社會裡所遭遇的一切，包括屈辱、壓迫，也就能視若平常，甘之如飴了。

<<好感力>>

#### 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>