

<<看懂眼色听懂话>>

图书基本信息

书名：<<看懂眼色听懂话>>

13位ISBN编号：9787301205297

10位ISBN编号：7301205295

出版时间：2012-6

出版时间：北京大学出版社

作者：桂旭江

页数：158

字数：100000

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>

## <<看懂眼色听懂话>>

### 前言

真实的生活 过年和家人聚在一起，说到80后，不禁感叹年轻真好。

表弟叹口气说：“老了，马上三十了。”

我心里一惊，可不是吗，按虚岁算，明年他也三十而立了。

可是，为什么我总觉得他还像个孩子？

表弟其实很开朗，说到网络新闻、意甲英超、明星八卦，无所不知并且风趣幽默。

但他爸妈一直抱怨他不懂事，和“大人们”在一起无话可说。

宁愿抱着电脑玩通宵也从不过问柴米油盐。

说到工作、买房、结婚，总是显出不耐烦的神情：“没什么好说的，没劲，无聊！”

我发现，他更愿意面对的，不是真实的生活，而是生活之外的世界。

每个人都有过这样的青春历程，但人总归是现实的“社会人”，除非家境优越到取用不尽，否则你总是要面对房子、车子、票子、孩子之类的问题。

尤其是职场，所谓步入社会无非就是参加工作，参与人和人的竞争。

如果总是进入不了这个角色，永远单纯得如同孩子，是无法赢得这场竞赛的。

等到人过中年，发现当年的同伴春风得意、锦衣玉食，而自己还在为衣食奔波，为药费、学费犯愁——悔之晚矣。

所谓成长、成熟，首先是认识到这个真实的世界，并且懂得为适应这个世界做些什么。

生活是辆永不回头的列车，你躲避它，它便抛弃你。

大多数人，没有足够的关系让列车长为你打开特别通道，也没有与生俱来的财富为你预订软卧。

你只能先挤上车，找到一块立足之地，然后一步步寻找，等候某个座位。

假设肯努力，也许还能搞到一席硬卧，最终还能坐上最高级的软卧。

这时候，冷冰冰的乘务员、列车长都会对你笑脸相迎了。

人生就像一趟列车，不要嫌它污浊拥挤，不要怕人来人往、变幻莫测，你必须适应它，融入它，才能找到真实的依靠、现实的快乐。

你不得不承认，无论人们如何自我安慰，只能买一张硬座票，甚至连坐票都没有的人是不成功的；如果连车票都买不上，只能在站台惆怅，更会被认为是掉了队的失败者。

至于卧倒在铁轨旁的亡魂，最多只是引发一阵廉价的悲叹，然后在滚滚车轮下随风而去。

我想做的是，把十几年来挤车的感受记录下来，让我年轻的弟弟妹妹们理解、了解、谅解这趟列车，多一点人间烟火，少一点无谓的清高和稚嫩，在摩肩接踵的车厢里，更快地找到自己的位置。

我知道，未来是属于你们的，你们最终将改写这趟列车的进程，但是现在，请听一个过来人的真实感受，因为，你们首先要面对这真实的生活。

## <<看懂眼色听懂话>>

### 内容概要

人在职场，你是不是总在忐忑中度过？

工作办事摸不着门，总四处碰壁；费尽心血完成任务，却还是挨批；上级总不满意，还一头雾水……

《看懂眼色听懂话》适应人群：

心中有若干“不懂”、“不敢”，见到领导就胸闷发慌，开会发言就脸红心跳，急切盼望尽快告别“忐忑期”的人们。

心中有不少抱怨、失落，工作总让领导不满意，升职看似遥遥无期，压力不小，职位不高，希望尽快告别“徘徊期”的人们。

桂旭江在国企私企、机关单位“阅人无数”，见过各种靠谱、不靠谱青年，深知他们的问题在哪儿、出路在哪儿，以他多年经验，帮助解决自我管理、人际磨合、工作沟通、职业规划的各种难题，将职场之道娓娓道来，让你早开窍、快成熟，少碰钉子，多长“心眼儿”。

<<看懂眼色听懂话>>

作者简介

桂旭江

品牌策划与企业文化建设专家。

历任广电局新闻干事、大型国企宣传部长、国内著名品牌机构策划总监等职。

作者十余年专注于品牌营销策划、企业文化建设，以深度切入企业、提供实效解决方案见长，辅佐多家企业构架品牌、梳理文化、整合营销。

## <<看懂眼色听懂话>>

### 书籍目录

#### 第一章 看懂职场：工作原来如此

- 看懂生活：真实的生活是琐碎的
- 看懂老板：爱不彻底，恨不起来
- 看懂办公室政治：不可无知，也不必深忧
- 看懂职业生涯：正向积累才是人生战略
- 看懂跳槽：为什么十年跳槽一场空
- 看懂成功：可以为名利奋斗一生，不能为名利牺牲一切
- 看懂公司：公司是不是我的家
- 看懂忠诚：忠诚是忠诚者的通行证

#### 第二章 看懂成长：责任是一切的起点

- 标志一：管得住自己，对得起父母
- 标志二：实在不实在，埋头做出来
- 标志三：学会唱反调，懂得看场合
- 标志四：会上能发言，会下不善辩
- 标志五：不以孤独为荣，不以个性为傲
- 标志六：人前说人长，人后不言短
- 标志七：时间合理规划，要事应该先行
- 标志八：能当领头羊，是个好班长

#### 第三章 看懂升职：凭什么提拔你

- 真相一：你是在解决问题，还是在制造问题
- 真相二：让领导做问答题还是做选择题
- 真相三：面对批评，敏感一点还是钝感一点
- 真相四：为什么别人说你指手画脚
- 真相五：如何应对不可能完成的任务
- 真相六：你是“会来事儿”的人吗
- 真相七：你知道给老板留下好印象的秘诀吗
- 真相八：领导的话，你听懂了吗
- 真相九：为什么别人在背后管你叫“棒槌”
- 真相十：口才是怎样炼成的

#### 第四章 看懂细节：带着“心眼儿”去工作

- 细节一：称呼的学问
  - 细节二：跟领导出差之七项注意
  - 细节三：邋遢惹人厌
  - 细节四：诚信从守时开始
  - 细节五：送礼的学问
  - 细节六：酒，喝还是不喝
  - 细节七：钱财无小事，贪图吃大亏
  - 细节八：不要太客气
  - 细节九：当心文字沟通的陷阱
  - 细节十：不可不知的职场八大注意
- 写在后面的话

## &lt;&lt;看懂眼色听懂话&gt;&gt;

## 章节摘录

1. 仅次于总统的广告人 广告策划是号称最有创意的职业，但对于大名鼎鼎的国际4A广告公司的创意总监刘先生来说，这只是一个饭碗。

他们公司的业务流程大概是这样：先是搜集信息，参加招标。

根据某个客户的需要，做一份投标书，把自己公司的情况作一个介绍，当然，会免不了夸大其词地将以往的业务描述成辉煌的业绩。

然后对竞标的项目进行一番分析，说几条不深不浅的见解。

说深了，怕人家直接拿去自己就用了，说浅了，又怕人家看不上。

最后是个不高不低的报价，报高了，怕人家不接受，报低了，怕人家小瞧了。

问题在于什么是深，什么是浅？

多少为高，多少为低？

公司就要动用一切资源，找到客户那边能管事的，千方百计请出来打探内部消息，自然少不了一番吃请。

假设竞标成功了，内部庆贺一番之后就要成立项目小组，开始为对方提供智力服务。

其实这不过是一个网上收集相关信息、提出广告实施意见的过程。

为了显示专业，就得恶补行业知识，大量的资料读到恶心为止。

即便如此，也实在不过是皮毛而已，可又不得不凭这点知识冒充专家，还不能被人看穿，于是就会使用许多神似外交辞令、模棱两可的行业术语。

最核心的是策划方案，归根到底，也就是一个产品定位，一句广告语，和一个广告画面。

刘先生就得为此和项目小组一轮又一轮地开会讨论，提出一个又一个设想……绝大多数时候，刘先生自认为有料的方案，首先会遭到公司老板的否定，甚至是嘲讽，刘先生不能辩解，只能推倒重来。

好不容易老板认可了，拿到客户方去提案，又常常得到一个不冷不热的反应——说明客户不认可。

好吧，回家再重来。

如此往复，刘先生早已麻木了，他觉得这群人根本不识货，分不出好歹。

可是怎么办呢，老板是大爷，客户也是大爷，你只能装孙子。

终于有一天，似乎所有的人都麻木了，一个最保险、也是最没有创意的方案通过了。

此案到此了结。

刘先生没有成功的喜悦，只有解脱之后的片刻轻松。

之后有人再问起这个项目，刘先生一定会强调这只是项目小组的年轻人做的，他生怕因为这个方案毁了自己的江湖名声。

可是一旦遇上哪个客户要大规模地投钱砸广告了，刘先生是一定要强调自己主创者身份的，因为他深知，一个再烂的广告如果能在中央电视台播上一年都会被当做成功案例，都会成为与之相关者的本钱。

这就是为什么一个知名广告诞生后，会有无数人坚称自己是主要创作者。

最有创意的职业如此，最有面子的职业也如此。

2. “看上去很美”的老板 张先生是一家公司的老板，锦衣玉食，呼风唤雨，看起来春风得意。

可只有他自己知道活得有多累。

明明医生要求禁酒，却不得不喝酒。

政府领导来了，银行债主来了，大客户来了，能不喝吗？

不喝就是不给人面子，就是招待不周。

喝吧，一杯一杯地敬别人，一杯一杯地被别人敬。

说一些妙趣横生的笑话，拍一些事后作废的胸脯，酒过人散，云里雾里，除了“加深感情”之外，不知道有什么意义。

感情真的加深了？

有没有因为某句话得罪了人？

谁知道呢！

## <<看懂眼色听懂话>>

看着人家的成就不甘心，于是不得不硬着头皮上。

到了这个层次，活着就是为了面子。

“人家的企业能做十个亿，我为什么不行？”

“人家的公司能拿地，我为什么不搞房地产？”

“人家的公司能上市，我为什么不能？”

“几乎天天都得面对这些刺激，想要心静如水实在太难。

刚刚听了活佛讲“回归自然”，正准备修身养性，忽又听闻原先一同起步的兄弟如今在期货市场狠赚了一笔，按捺不住地寻思：“这钱来得太容易，咱们是不是也可以玩一笔？”

在各种刺激之下，欲罢不能，身不由己。

明明知道授权的重要性，可就是放心不下。

“财务不管行吗？”

他们真要做手脚怎么办？”

“销售不管行吗？”

业务员拿着差旅费到处游山玩水怎么办？”

“总经理真的就那么可靠吗？”

他要蓄意挖墙脚怎么办？”

“没办法！”

世界上谁是绝对可靠的？”

老部下虽然忠诚却能力不行，“空降兵”看起来挺能干却得磨合，里里外外的事，无休无止，只要坐在办公室，就有数不清的单据要签，数不清的纠纷要断，结不完的账要花钱。

做企业家难，做中国的企业家更难。

最有面子的职业如此，最自由的职业也好不到哪里去。

3.自由记者的不自由 小王是某知名杂志的记者，每周一到社里报一次到，领完任务之后所有的时间便可以自主分配了。

爱睡就睡，爱玩就玩。

如果需要外出，社里会买好机票，直奔机场便是。

不用打卡签到，不用朝九晚五，可以游山玩水，可以接触社会各界，这职业够自由、够爽吧？”

可是你要问小王，他却会扯着头发跟你说：“这不是人干的活儿啊！”

你看，我工作两年不到，头发都掉一半了。

“虽然不用坐班，但稿件必须按时出炉。

人家早就计算好，一周之内应该完成多少工作量，这都是有科学依据的。

你说码上那几千字还不容易吗？”

要知道，码字容易，码出有质量的字却不容易。

如果主编把稿件退回来了，就必须在极有限的时间里重起炉灶；如果还是通不过，那这个月的薪水就泡汤了；如果经常通不过，那工作就泡汤了。

说到出差，就更没谱了。

手机是必须随时开机，说不定半夜都会被叫醒，哪里有什么新闻，必须火速赶到。

得，走吧，能飞就飞，能火车就火车，不管几点钟，赶到再说。

到了目的地，人生地不熟，找采访对象、找当事人、找线索，全部要靠自己。

那就完全不是码字的问题了，纯粹是生存竞赛。

P6-9

## &lt;&lt;看懂眼色听懂话&gt;&gt;

## 后记

(一) 名嘴白岩松在他的书中描写过他的成长经历，其中有不少篇幅提到他的不妥协、不盲从，为了坚持自己的观点敢于和领导拍桌子。

我猜想，对于“看懂眼色听懂话”之类的言语他恐怕是不屑的。

这也是这本书的书名迟迟难以定夺的一个原因。

我曾有一些担心：仅仅从书名来看，读者会不会以为这是一本引导年轻人泯灭个性换取名利的功利性读物。

其实并非如此。

我想通过这本书表达的，是一个刚离开校园的年轻人，该如何去理解并适应职场游戏规则。

在你还无力改变规则、无力自己制定规则时候，你唯一能做的，就是去适应它。

而看懂眼色听懂话，就是适应的第一步。

当然，独立的人格是人生最值得坚守的基石，但保持个性、坚持理想并不意味着叛逆、格格不入、愤世嫉俗、我行我素。

也就是说，人格与个性可以是坚硬的核，但在这层核的外面，不一定非要披着尖锐的刺。

有一次，我跟正在读硕士的表妹聊天，问她有没有在学生会的混个职务。

她的回答是：“学生会那些马屁精，我才懒得跟他们混呢！”

可是后来聊到他的父亲，她又叹一口气说：“老爸一点马屁都不会拍，混了几十年在单位连个处长都没混上，混得差啊！”

”这或许是我们大多数人内心的真实写照。

一方面，看不惯并厌恶那些吹牛拍马、左右逢源的人；另一方面，又不得不承认搞好人际关系的重要性。

我看到太多的人，感慨自己的不如意时，总会归结为“不会搞关系”。

他们在说这话的时候，一半是自怨自怜，一半是自我标榜。

问题在于，一个人混得好不好，“搞关系”到底占据多大的比重？

有一种答案是智商占30%，情商占70%。

但《情商》的原著者美国人丹尼尔·戈尔曼强调，这只是一种误读，有研究认为智商只占成功要素的300A，并不意味着情商就占了70%，况且，丹尼尔·戈尔曼最早提出情商的概念，其本意是指控制情绪的能力。

而大多数人尤其是中国人约定俗成地将情商理解为“处理人际关系的能力”。

约定俗成就约定俗成吧，词汇的含义本身就是在不断演变的。

即使无法量化情商到底占多少比重，但人们无一例外都相信：情商很重要，甚至比学历、能力更重要。

我想大多数人一方面会相信白岩松就是这样走过来的，一方面又会觉得他的成功并不容易复制，因为他拥有天赋的才华和时代的机遇，并且这两者在非主观所能决定的环境下恰到好处地合二为一。

(二) 人的年纪越大，越会有这样的感受：混在职场，没有本事不行，光有本事也不行。

小学二年级的儿子问我：为什么星球都是圆的？

我说，这就像河里的鹅卵石，长时间被河水冲刷就会变得越来越光滑。

最终留在河滩里的石头也大抵如此，太轻浮的会被冲走，太脆烈的会被击碎。

用它来形容人生，也不失为一个极好的比喻。

回过头来看这本书中，我想它的意义就在于记录了一些真实的故事，谈了一点过来人的经验。

或许能让年轻的朋友们对社会、职场多一点理解，帮助他们少犯一些幼稚的错误。

这些故事和经验，学校的老师不会教，家里的父母也很少讲。

我希望我讲的这些，能帮助年轻人早一点融入真实的生活，走好人生的第一步。

假如你是姚明，或者你爸是李嘉诚，你大可不必理会书中的唠唠叨叨，因为从生下来的那一刻你就注定了不平凡，你遇到的人都会自觉、不自觉地配合你前行。

但这样的人太少，绝大多数人在绝大多数时候，都不得不和身边的人拥挤、摩擦或者互相帮衬，就



## &lt;&lt;看懂眼色听懂话&gt;&gt;

像河流中的沙石。

从根本上说，这本书是在描述人与人相处时，可能发生的情况以及可能比较合适的相处之道。

为什么总有人抱怨怀才不遇？

总有人哀叹时运不济？

当然这或许有命运的捉弄，但平心静气地想，其中又有多少是因为我们不懂事、不会来事儿、不会处世而失去的机遇？

为什么在同一个集体、同一条起跑线起跑，有人夺冠、有人摔倒，总不能每次都把原因归咎于裁判不公吧？

在人生的跑道上，一个人的成功离不开别人的帮助，看懂眼色听懂话的重要性，就在于它会让你获得更多的被欣赏、被认可、被提携的机会。

这种机会往往就在你与他人相处时的点点滴滴之中，酝酿着。

(三) 几乎所有的单位都觉得人不够用，同时，每年又有数百万的年轻人加入找工作的大军。

用人单位说：“人很多，人才太少。”

求职者说：“岗位很多，合适的太少。”

老板说：“现在的年轻人不肯吃苦，不能受气，不愿坚持。”

员工说：“薪水太低，前途渺茫，上班没劲。”

“这些是永恒的矛盾。”

但我从不感到担忧。

事实上，每一代人都被寄予期望，也让人感到忧心失望。

等到他们年长时，又对下一代人充满期望或者倍感失望。

这都是循环而已。

无论是“垮掉的一代”还是“80后”，事实证明他们都像上一代一样，有的落魄，有的璀璨。

人的生命只有一次，无法重头再来。

假如有来生，所有的人都会自信下一次会更好，因为他们在这一次已经交付了高昂的学费。

“盈亏平衡”的人生谓之平凡，“入不敷出”谓之失败，“利润丰厚”便谓之成功。

这是计算学费收益的人生统计学。

在这所学校里，大多数人会在几十年里重复不断地面对领导、同事、下属、任务、考核、绩效、表扬、批评、晋升、挫折、得意、失意、隔膜、融洽……有的人渐渐如鱼得水、挥洒自如，有的人始终不得要领，愈行愈倦。

归根结底，是对生命磨砺的适应能力不同。

这本漫谈式的、前后花了一年时间逐行逐句敲打出来的书，只能说是粗浅的职场感悟小结，如果一定要用最短的文字归纳、大概有这么几条：

1. 你对生活和职场的理解会决定你工作的心态。

2. 了解如何成为一个成熟的人。

3. 懂得公司喜欢什么样的人。

4. 职场值得注意的一些为人处世细节。

钱锺书说，快乐快乐，说明乐总是很快就会过去的。

这是钱氏风格的机灵话，却道出了生活的常态。

我们必须接受那些琐碎庸常的职场规则，因为这是你生存的基础。

它们就像坚硬的锉刀，常常会让你感到不爽甚至皮开肉绽，但是当你理解它、接受它、适应它，你又会发现正是它让你光彩夺目。

伟大是熬出来的，人才是磨出来的。

我们向往伟大，但在伟大之前，请先成才。

有无数的同行者就在你的左右，无论你承不承认，你是在进行一场数十年的马拉松赛跑。

在某些评论者的眼中，你是不幸被他言中的“一代不如一代”，还是让他哑口无言的“一代强过一代”，最终取决于你自己，取决于你发掘天赋的程度、对环境的适应度和能够接受磨砺的耐力。

顽强地磨一磨吧，你总会发光的！



## <<看懂眼色听懂话>>

### 编辑推荐

《看懂眼色听懂话》编辑推荐：写给80后、90后的职场箴言；企业文化专家20年的丰富经验；桂旭江教你第一步就走对向上人生路。

工作中，很多人经常一头雾水、四处碰壁，工作办事摸不着门、被同事认为笨手笨脚、不理解自己哪里又让领导生气了……整天手忙脚乱，忐忑不安。

这都是因为没搞清职场“游戏规则”的缘故。

在《看懂眼色听懂话》中，桂旭江通过分析自己的亲历案例，让你看懂职场，掌握规则，明白自己“犯错”、“惹祸”的原因所在，才能顺利工作，发挥所长。

桂旭江文笔优美，感情真挚，在《看懂眼色听懂话》一书中设身处地将自己亲见的靠谱、不靠谱的职场成长故事娓娓道来，实实在在，温暖有趣。

<<看懂眼色听懂话>>

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>