

<<抱老板大腿？>>

图书基本信息

书名：<<抱老板大腿？>>

13位ISBN编号：9787514202281

10位ISBN编号：7514202285

出版时间：2011-7-5

出版人：印刷工业

作者：南希言

页数：229

字数：208000

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>

## <<抱老板大腿？>>

### 内容概要

物竞天择，适者生存。  
对于身在职场中的奋斗一族，尤其是那些刚刚踏入社会不久，渴望迅速功成名就的青年人来说，更要懂得竞争的必要性策略性。

本书抓住职场中领导对职员的引导辅助作用，以此为中心论述点展开故事，阐述了领导对于职员的重要性，领导在公司的引领作用，以及职员与领导相处之道等相关职场技巧。

通过小说的方式讲述了3个大学毕业生从实习生一步步走向公司高管的办公室潜伏竞争的故事。

7年的职场摸索的道路上，他们慢慢通过自己的亲身实践和体会得出了“抱老板大腿”在通往成功之路的重要作用。

从他们的每一段的故事中，也总结出了抱老板大腿的一条条规则。

为什么要抱大腿？

抱大腿是俗事吗？

挑什么样的大腿抱？

怎样了解所抱的大腿？

用什么方式抱大腿？

大腿无用如何让抽身？

??? ???

现在不少职场指导书被讥讽为“厚黑学”，因为其中涉及到了许多尔虞我诈的职场手段。而从现实角度来看，如果将职场奋斗比作牌桌上斗牌，想要获胜不一定要出老千，只要按套路出牌，技术高的人自然会胜出。所以，我们在这里呼喊“就是要抱老板大腿”并没有什么恶意，不是刻意招摇也不是玩什么花招，只是用最寻常的故事，讲述社会职场中最寻常的道理。

## <<抱老板大腿？>>

### 作者简介

南希言：在外企、国企、民企中打拚十余年，现任职某知名企业高层管理岗位。一路走来，对于职场深有感触。将思考和感悟汇成文字，与职场新人分享。

## <<抱老板大腿？>>

### 书籍目录

#### 第一章为什么要抱大腿

——人在职场漂，得把老板大腿抱

1. 想在树荫下喝茶？

得先有一棵大树

2. 抱大腿不是潜规则，是人文传统

3. 不按规矩办事的是海盗，不是职员

4. 宁撞金钟一下，不敲破鼓三千

#### 第二章抱大腿是雅事还是俗情

——做俗事的可能是雅人，做雅事的也可能是俗人

1. 抱大腿庸俗？

要知道干这事的都是喝咖啡的雅人

2. 读书人偷书不为窃，抱大腿和拍马屁同宗不同派

3. 你以为抱的是大腿吗？

那就是你的事业目标

4. 老板的大腿不是肉骨头，它是公司的理念

#### 第三章挑什么样的大腿抱

——众里寻他千百度

1. 择妻看贤惠，抱腿重实惠

2. “穷”下属别去抱“富”老板的大腿

3. 抱大腿也要“目光短浅”一下

4. 脚踏两只船对抱大腿的人无罪

#### 第四章怎样了解所抱的大腿

——知己知彼百战不殆

1. 老板的大腿不是按标准生产的

2. 大腿是你的支撑力量，那它的支撑点在哪儿

3. 不能像饿死鬼吃饭一样抱大腿

4. 抱大腿，职场“宫心计”的魅力篇章

#### 第五章用什么方式去抱大腿

——如何经营爱情就如何去抱大腿

1. 拥抱用力过度，谁都会感到憋闷

2. 藕断丝连的感情永远都有诱惑力

3. 你需要安全感，老板需要忠诚度

4. 谄媚地抱大腿，你和老板都容易栽跟头

#### 第六章抱的大腿没用了怎么办

——当大腿变成鸡肋

1. 职场如战场，没有一成不变的事情

2. 识时务者为俊杰，认准有终极力量的大腿

3. 曹操当年也没有吃那个鸡肋

4. 退一步，能抱的大腿还有很多

#### 第七章反被大腿钳住怎么办

——请神容易送神难

1. 请神容易送神难，大腿变成了老虎钳

2. 靠山变成了五指山，你就是倒霉的孙悟空

3. 谁愿意做绳子上的第二个蚂蚱

4. 最后的共患难不过是拉你垫背

## <<抱老板大腿？>>

### 第八章抱大腿如何抽身

——三十六计，走为上计

1. 抱大腿的人做不得文天祥
2. 孙子曰：三十六计走为上计
3. 抱大腿不是跳槽，没有下家也能放手
4. 优雅转身，不是华丽一定低调

### 第九章如何证明你抱大腿的功力升级了

——浓缩的才是精华

1. 抱老板大腿的金字塔，你在第几层
2. 不需寻找，该抱的大腿自己出现了
3. 伴君如伴虎，抱大老板的腿并非如此恐怖
4. 两个苹果能分，一个苹果能分吗

### 第十章抱大腿是一条什么样的路

——路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

1. 这山望着那山高，没有尽头的抱大腿之路
2. 抱大腿不是高考，不会一考定终生
3. 率真地抱大腿，不当纯傻

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 为什么要抱大腿 &mdash;&mdash;人在职场漂，得把老板大腿抱古时候男人十年寒窗为的是封妻荫子，一个人力量强大的时候就能照顾到身边的人，官场中更讲究找靠山，好为自己升官加爵开辟捷径。

在世人眼中，这些事情有时是无可厚非的，有时又是难以启齿的，被大家戏谑为“抱大腿”。

不过，谁都清楚，抱大腿是人生职业规划中不可或缺的要素，所谓人在职场漂，得把老板大腿抱，否则我们怎么躲闪那些看不见的刀光剑影呢？

1? 想在树荫下喝茶？

得先有一棵大树 俗话说：“人在江湖，身不由己。”

又道是：“人在江湖漂，谁能不挨刀。”

我们的江湖没有刀光剑影，却能让我们时时刻刻都感受到气闷压抑。

漫长艰难的人生，奋斗不止的征途，拼搏在职场中的我们多想有个可以依靠的大树，能给我们一片荫凉，缓解备受煎熬的身心压力。

罗寅、子杰和亚敏三个正式上班一星期，一切都风平浪静。

他们是新人，本身也谈不上有什么客户资源，反正就是先跟着前辈们干活，卖卖苦力。

一个星期下来，各自的销售业绩都还差不多，比起过往的同事也都在平均线上，所以没什么人指摘他们三个。

到了休息的日子，三个人相约到附近的小馆子里坐坐，来点小菜小酒犒劳一下辛苦的自己。

刚刚坐定，罗寅就唉声叹气起来：“哎，师兄师姐们说得不错，等工作了，才知道自己是多么没用。

以前在学校里的壮志豪情都是假想的。

他是有雄心壮志的，本来以为自己一工作就会有出色表现，现在却不得不在现实面前低下高贵的头颅。

“这才哪儿到哪儿啊！”

子杰满不在乎地说道：“我看挺好的。”

我对照过以前的业绩表了，刚进公司的时候，谁都是这个成绩，咱们是不好也不坏，想开点，这叫跟住了大众的潮流，与同事们同进同退，不特立独行，不当M-zone人。

亚敏毕竟是女孩子，虽然平时说话办事时是巾帼不让须眉，但考虑问题多多少少还是细腻点。

她转着杯子说道：“其实，我们这一个星期都是被动做事情的。

组长让干什么就干什么，让我找谁就找谁，都是些零散的老客户单子。

你们想啊，我们刚来，谁会把重要的大单子交给我们呢？

再说了，那些单子也是别人辛辛苦苦挣来的，谁肯把好果子让给我们挑呢？

咱们现在还没有充分的机会呢。

子杰听了连连点头，罗寅却不发声。

亚敏顿了顿又道：“当然了，我们也有问题。

我们不能因为这样就心安理得，事情都是努力出来的。

我们想要比别人做得好，进步得快，就得主动做些事情。

这句话倒是符合了罗寅的胃口，他立刻坐直了：“说得没错。

以前的新人要两三个月才能得到自己的单子，我们难道就不能提前挣到自己的单子吗？”

说到这儿，罗寅凑近了小声说道：“我看就这样，我们三个平时虽然是跟着组长，但完全可以形成我们自己的工作联盟嘛。

我们一起想想法子，找点新的客户，到时候有好处我们三个一起分。

没准老总将来见我们三个合作得好，就让我们独当一面呢！”

“对对对！”

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

”子杰附和着，不过估计他脑子里想的不是怎么发展新客户，而是想到自己人在一起做事情一定比跟着他那几个狡猾的前辈们轻松容易得多。

“我们就是传说中的三剑客！”

”子杰说着还拿筷子比画，乐开了花。

自从“三剑客”小组成立后，三个人工作的时候似乎有了更多的奔头，每天一边忙着手上的事情，一边竖起耳朵听同事们的谈话，尤其是那些客户电话，希望从中寻找到他们的新大陆。罗寅和亚敏真是要拼了命的，唯有子杰，虽然努力但是不像他们两个那么上心，他自己常说知足常乐，所以也在这种精神状态下过得一帆风顺，不觉得什么事情是过不去的。

这天，王靳递给他一张单子，说：“这原中科技公司是个老客户了，每年这个时候都有一批电脑设备要更新，你打电话问问他们今年还需要什么。”

”子杰答应着接过单子，漫不经心地按下了电话上的按键。

先是自报家门，然后说说客气话，再后就是业务主题。

听声音口气对方应该是个很爽快的东北汉子，直接说明有多少旧设备要换，要订多少的货，子杰在订货单上写下货款的时候，心里暗乐：这个星期的指标顺利完成，可以衣食无忧地过剩下几天了。

说了无数声谢谢、有事联系之后，子杰准备挂上电话，谁知对方又喊了一声：“对了，和小王说一声，我们下个月有个分公司要开张，估计还得要不少东西，到时候我让那边同事联系你们，先打个招呼啊。”

”对方说完啪地挂了电话，子杰愣愣地把电话放下，隔了十几秒钟后他回过神来了，立刻拨通了罗寅的内线。

当晚，每周一次的餐桌会议提前召开了。

子杰得意扬扬地说：“真是踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。”

我说吧，不要着急，老天爷爱笨小孩，我这不就找到活儿了吗。”

”亚敏呵呵笑着，罗寅装作恨不得掐死子杰的样子。

三个人玩笑一阵子，然后很快敲定了行动方案。

这毕竟是第一场战斗，要谨慎再谨慎，既然对方是个男人，相信女孩子的力量是最重要的。

所以亚敏充当了谈判先锋，罗寅提供技术支持，而子杰就负责搜集这家公司的资料，这一回三个人总算是同心同德了。

”三个臭皮匠，赛过诸葛亮，何况我们三个还不是臭皮匠，就不信搞不定这点子事情。”

”拨通电话前，亚敏对自己说道。

销售部门办公区很大，亚敏打电话的时候罗寅和子杰屏着呼吸地想听她怎么说的，可是一个字也没听着。

似乎等了很久很久，电脑屏幕上的QQ头像跳动了，亚敏在他们私密的三人小组里说道：“人很客气，说什么都答应着，说要等具体的报单下来。”

”子杰急了：“那你有没有说我们是哪儿的？”

有没有说是老客户？”

”亚敏发出一个撇嘴的表情：“你也太小看我了，我还没有紧张到那个份上。”

该说的都说了，我觉得人家的反应是正常的，说到底是我们挣人家的钱，他们不会太热情的。

再说我们不是新联系的吗，这样的态度已经很不错了。”

”做销售的经常被泼冷水，遇到这样平和的客户已经算是不容易了，不管怎么样，这究竟是他们第一次独立联系新客户，亚敏觉得自己还不算糟糕，罗寅和子杰想了想也就认同了。

他们说定等两天再联系，他们坚信：只要工夫深，铁杵磨成针。

古人打个江山要十几年，我们谈个单子还不得十几天。”

就这样慢慢腾腾地过了两天，第三天一早罗寅和子杰就催促着亚敏给客户打电话，他们是心急如焚啊。

好不容易等到十点，亚敏拨通了客户的电话，刚报上家门对方就用热情如火的口气答道：“哦哦，知道知道。”

前天你们联系的事情我一直在处理呢，刚好，今天周末，公司要把事情作个总结，一会儿我们就开会

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

，估计报单就能下来了。

单子一下来，我就给你们打电话。

放心，都是熟人介绍的，我们自然会找你们公司的。

”听到这里，亚敏好像听到了佛旨纶音，高兴得忙说谢谢，那声音是前所未有的甜美。

这边罗寅和子杰也不是傻子，知道事情十有八九是成了，两人暗暗攥拳庆贺。

果然，亚敏在QQ上发出了胜利的表情，三个人在对话框里欢呼雀跃着，立刻开了团购网，看周末去哪儿大吃大喝一顿，庆祝初战告捷。

等到下午三四点的时候，客户果然主动打来了电话，订购了一大批货，看着订货单上的数字，亚敏连高兴该是什么样都不会了。

子杰摇头叹道：“我终于明白什么叫宠辱不惊了。

当你真正得到一百万的时候，你哪里还会为一千块头疼呢，剩下的绝对只有淡定！

我们要淡定。

”周末的时候，三个人坐卧不宁：罗寅是想着等周一一上班就开始正式操作，尽早把订单完成；亚敏则琢磨着该怎么向王靳说这件事情，她甚至想象着王靳的表情，这个家伙平时对待客户时满脸堆笑，对待员工倒像是大家都欠了他八百吊钱似的。

如今他们三个挣了这么一大笔，不知道王靳是高兴还是不高兴，没准真是哭笑不得呢。

不过结果有些出乎亚敏的意料，王靳接过他们的单子时既不是惊讶也不是哭笑不得，而是非常淡定，连眼皮都没眨一下。

”不过也是，人家什么大单子没见过，还会为这点子小钱惊讶。

就是惊讶也要放在心里，不能让人看出来，这才是领导的范儿呢。

”亚敏心想。

订单下了，货发出了，款项也进了公司账户，罗寅、子杰和亚敏心照不宣，各自在小算盘上拨弄开了，看看这一回自己该有多少提成，能在公司的功劳簿上记下多少战绩战功。

原来，成功的喜悦是这样美好，事业有成也不是昨日的幻想，只要我们奋力拼搏，总是会有回报的嘛！

终于，回报的时候到了。

一个星期后，月度销售情况总结会议，恰好也是整个销售部门季度总结报告，连公司老总都出席了。罗寅三个人自然是兴奋得惴惴不安，他们的那笔单子自然是这个月乃至这个季度销售总额的中坚力量，他们不敢想象在这样的大会上作为新人被提名表扬的心情是怎样的，而且老总还在啊！

报告一个接一个地发布着，三个人如坐针毡。

最后，他们终于听到了最想听的话：“第四销售小组不但是这个月的销售冠军，也是整个季度的销售冠军。

他们在月底的时候完成了一笔大的单子，给公司创造了丰厚的利润。

在此对第四销售小组组长王靳提出表扬。

王靳是公司销售部门的精英，常常给我们意外的惊喜，现在我们对他的意外惊喜已经不意外了。

”销售部总经理乐呵呵地说着，还直冲着老总笑，那一瞬间，罗寅三个觉得总经理的面容极其谄媚，而他们也预感到了事情的变化。

”下面请王靳讲几句话。

”总经理带头鼓掌起来。

王靳从容地站起来，按住胸口的领带道：“这其实真没什么。

比较幸运，从老客户那里发掘了新资源。

我还是秉持着我一贯的做法，对待客户一定要热忱尽心，和他们建立了良好的关系才能有更多的发展。

谢谢。

”即将坐下时，王靳又站直了，“另外说一下，我也要十分感谢我的同事们，尤其是新来的三位员工，罗寅、李亚敏、邓子杰，他们工作得很努力，使得这个单子能够顺利地完

”王靳坐下后具体发生了什么事情罗寅三个都不知道了，他们的脑子一会儿凉，一会儿热，



## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

嗡嗡嗡地直响。

会后人事部门的同事把绩效奖励的具体表单发到他们手中的时候，三个人不敢相信地发现，他们辛辛苦苦作出的第一个成绩，竟让王靳拿了头筹。

罗寅、亚敏和子杰登时从椅子上站了起来，他们知道这自然是王靳使的诡计，抢了他们的功劳。三个人抑制不住怒气冲冲地往销售部总经理办公室走去，那气势恨不得掀翻办公室的天花板。

正当他们站在总经理门前要敲门时，听见里面传来总经理响亮的声音：“王靳啊，你能确保没事？”

我看这三个小的心高气傲，恐怕不会甘休啊。

“王靳哼了一声道：“他们还不至于这么没有眼色。

原中是我一手做起来的客户，我让他们联系，他们竟背地里挖我墙脚，整个销售部有谁敢这么干？

他们要是真聪明，就该动脑子想想到底是怎么回事。

“总经理呵呵笑道：“遇到你这样的将，不怕带出不守规矩的兵！

好吧，要是他们真的有什么意见，你不要出头，和我打个招呼，我让人事部的同事们说去。

“王靳答应着，又和总经理说笑了几句，便转身出来，罗寅三个人早风似的奔回了各自的办公桌，装作若无其事的样子各自忙开了。

王靳轻风似的走过，三个人谁也没敢正眼看他。

一时寂静后，“三剑客”群聊小组热闹起来了：“我说呢，王靳怎么能这样猖狂，原来总经理和他一个鼻孔出气！

“亚敏愤怒不已。

“姐们儿，别逗了。

这个倒不愁，愁的是这样一来我们的冤枉向谁申啊！

总经理明摆着是要护着他的，我们是哑巴吃黄连了啊！

“子杰泪水狂奔。

于是，亚敏和子杰你一言我一语地开始了牢骚发泄，正当他们将各种贬义词扔向王靳时，罗寅插了一句：“你们这么发牢骚有什么用？

你们没明白吗？

这件事是我们没按规矩办，我们理亏在先。

关键的是，我们现在就是“裸体”一族，在公司里一个能靠的人也没有，只能任组长和总经理捏巴了。

我看这一回只能是打落门牙肚里咽，我们就忍了吧！

“一瞬间，“三剑客小组”的对话框不再跳动了。

是啊，人家王靳不但是组长，更是总经理的得力干将，他们三个新兵蛋子怎么能和人家比呢？

想像王靳一样喝着闲茶就能白拿奖金，你得有棵乘凉的大树。

背靠大树好乘凉，一个人再聪明也敌不过没人赏识。

公司那么大，上上下下好几百员工，最后能有话语权的没几个人，想要让自己的声音被人关注和发现，就要懂得去运作。

有个道理大家都明白，我们没日没夜地上班，说起来是替公司做事情，但实际上是为我们大家的利益做事情。

做小员工的，要是干得好了不但自己工资翻倍，还能让领导争面子。

反过来说，如果领导能多多照顾关怀我们，那我们做起事情来也就更加得心应手。

战争年代，伟大的革命先烈们是一片丹心向太阳，我们也许没有那么伟大，但在自己的生存小世界里，同公司领导站到一条战线上是必不可少的。

找个领导当大树，腰杆子自然不知不觉就会硬起来，领导愿意听你的，不管发生什么事情自己都会有些保障，自己也容易做好事情，事情做好了，工资涨了不说，没准还能很快博得一个上位的机会，就是退一万步说，起码能保证我们不受冤枉气。

尤其是对初入职场的新人来说，用最快的速度将自己同领导联系起来，成为他“心仪”的干将，只能是好处多多。

## <<抱老板大腿？>>

2?抱大腿不是潜规则，是人文传统 不要上了大学就以为自己是知识分子文化人，更没必要装什么清高。

真正清高的人都是有资本的，好像下棋的时候只有高手才敢说让人一个棋子。

初入职场的我们没什么资本，也无法奢求轻轻松松取得成绩，最现实的希望就是不要遭遇人为的坎坷。

看武侠小说的都知道，有个厉害的师父，闯江湖会很风光很顺当的。

每周一聚的小餐馆老板很惊讶，三剑客今天怎么来了呢？

发奖金了？

可是三个人的脸都拉得老长的，黑得都快成三朵乌云了。

“啪！”

子杰将单子往桌上狠狠一拍，惊得小餐馆里其他的食客都在看着他。

“我还是气不过！”

不管怎么样，他姓王的就是太过分了！

不声不响地就把我们的功劳抢走了！

“子杰这个人，觉得自己继承了所有中华民族的美好传统。

他知足常乐，不贪求分外之物，但是他也热心肠，最看不惯世道的不公，何况这种不公还发生自己身上。

亚敏冷笑一声：“省省吧，说了多少遍了。

你这么发牢骚有什么用？

人家是组长，是公司销售部门的精英。

这样的功劳他才不会白白让给我们这些新来的呢。

我说呢，我给他单子的时候他眼睛怎么连眨都不眨，原来他是老谋深算，早就把我们当下酒菜了。

“子杰一歪脑袋：“什么下酒菜？”

“亚敏把一盘少得可怜的老醋花生端到他面前：“小菜一碟呗。

我们哪儿算计得过精英呢！”

“精英？”

“子杰更气了，“我看他就是一个秃头鹰，阴险狡诈！”

老天有眼，让这家伙将来变地中海。

“罗寅坐在旁边一声不吭，任凭亚敏和子杰发牢骚。

子杰忍不住推了他一下：“哥们儿，说句话。

我们不能这样受窝囊气啊。

奖金就算了吧，身外之物，可以不计较，但我们得让人知道这事儿是我们做的。

咱们冲锋陷阵的，总要讨个尊严上的公平吧。

“那你想怎么办？”

“罗寅淡淡地反问。

“照我说，直接找他们评理去，这个单子是我们独立拿下的，所有的电话、文件记录都能做证据！”

“得了吧。

你有脸去，我可没脸说。

“亚敏摆摆手。

“不去说才没脸呢！”

这么受窝囊气啊。

“子杰还不放弃。

罗寅冷笑一声：“你别忘了总经理是站在组长那边的，他们两个咬定了，整个销售部谁敢信我们？”

“子杰又一拍桌子：“那就找公司领导。

总经理不过是销售部的总经理，上面还有公司的老总呢！”

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;

“罗寅和亚敏正要反驳子杰，旁边却有一个人先开口了：“你真是做梦呢！”

“三个人先是一惊，定睛细看对方却觉得非常眼熟，原来正是下午给他们发绩效奖励表单的人事部的同事。

那个女孩子也不客气，径自走到他们桌边坐下道：“我叫甄澜，人事部的。招聘你们的时候见过，不过估计你们没什么印象。”

“子杰笑了：“没有。下午你发奖金单子时我就彻底地记住你这张脸了。”

“甄澜把头一歪：“你这话听着不是味儿啊。发奖金又不是我说了算，我就是照章办事，你们是被王靳坑的，别算在我账上啊。”

“亚敏忙笑着打圆场：“开玩笑，开玩笑。”

“甄澜嫣然一笑：“我知道。我刚才坐旁边时听见你们说的了，所以才过来和你们说。你们三个才来公司多久，胆子却蛮大的，能做这样的一笔单子。现在吃了亏，还想着到公司老总面前告状，也不知道你们怎么想的。”

“听了甄澜的话，三个人就都有了精神，一脸好奇地问：“我们怎么了？”

““我在公司待了快两年了，主要就是负责你们销售部门的人事，你们的绩效奖金都是我算的。说实话，像你们这样的亏，销售部里人人都吃过，你们有什么好愤愤不平的。王靳是组长，只要是你们组的单子就有他的份，别的组也都是这样的。”

“子杰忙道：“这个我们知道，有他的份可以，但不能抢我们的头功吧。”

““切！”

“甄澜不屑道：“就你们这点功，能叫抢吗？这叫正当获取。别的组的单子王靳都能拿过来，更何况你们自己的单子。”

“甄澜的话是一石激起千层浪，子杰三个瞪大了眼睛：“不至于吧？王靳真的有这么厉害？他也不是三头六臂啊！”

““虽然不是三头六臂，但是人家有能耐啊，能把经理哄得好好的。”

“甄澜温和地笑着，好像什么都很平常的样子，“这年头，做什么事情都是讲究策略的。能力好坏是一层，但做人的功夫怎么样就又是一层了。那句话怎么说的，识时务者为俊杰，聪明能干还不够，一定要看清楚周围的环境才行。”

“00 说到这里罗寅终于发话了：“你的意思是自己拉单子还不如先巴结上级？这也太现实、太黑暗点了吧？”

“甄澜摇摇头：“这是现实，但是不黑暗。这么说吧，你们现在的单子是王靳给的，而王靳的单子呢，自然有经理给的。上面有很多大头客户，这才是挣大钱的单子，这些单子捏在经理手上，还不是经理想给谁就给谁。我那会儿刚来，发现王靳总是拿到好单子、高奖金，也以为他是个神人。后来听人说才知道，他和经理私下关系很好，所以好单子经理都派给了他。你们这一回的单子是原中科技的吧？”

“甄澜故意停下，子杰三个点了点头，甄澜继续道，“那是王靳的老客户了。他让给你们做，是想练练你们。你们倒好，竟然想从他的手上挖墙脚，他能让你们得逞吗？”

“亚敏若有所思道：“这倒是。但是，他可以直接点明我们啊，干吗这样玩阴的？”

““这是给你们教训。在公司里面，不管是老客户还是新客户，说到底都是公司的客户，都是上面给你们做的。电影《满城尽带黄金甲》里周润发拿剑指着周杰伦说：“天地万物，朕赐给你，才是你的；朕不

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

给，你不能抢。

“在公司里也一样，你手上有单子那是上级给的，只要他愿意，你们就有好单子做，他不愿意，是你的单子也不让你做。

所以啊，你们这次做成了原中的单子，就应该想那是王靳给的机会。

你们不想着报答报答他，还要越过经理到老总那儿告状，真逗。

也不想想，经理都和他是一条战线上的，老总是信你们三张嘴还是信他们销售部两大精英的嘴呢？

“饭桌上陷入沉寂，许久，子杰呵呵哈哈地笑了出来：“我那是过嘴瘾，过嘴瘾。

我这人，就这样。

“旁边沉思了半天的罗寅一拍大腿：“明白了！

的确是，评理告状的都没什么意思。

就算是王靳毫无理由地抢了我们的功劳，他也不怕，这就叫背靠大树有阴凉。

我们三个连草帽都没有，怎么和人家争啊。

“所以啊，干坐在这里发牢骚是没有用的。

吃一堑长一智，你们就什么都别想了。

明天该干什么还得干什么，王靳要是不给你们活儿干，你们就是自己找来了活儿也未必能干成。

其实在公司里面做事情，每个环节都不能缺，领导就是这些环节上的关口，你们要是不依靠这些关口，怎么能做好事情呢？

“甄澜一副教导者的样子，说得三个人直点头。

子杰忽然一笑：“嘿嘿，挺有意思的。

哎，美女，你为什么这么好心地告诉我们啊？

是不是看我这个帅哥受委屈不忍心呢？

“甄澜扭头道：“别痴心妄想了。

我不过是看你们三个实在是太没心计，这点子小事情都看不透，亏你们当初挤破脑袋要进公司，也不想这样的大公司是什么人都能待得住的吗？

“亚敏忍不住问道：“你说你来公司还不到两年，怎么弄得跟老江湖一样？

修炼够深的啊。

“这没什么。

有些事情，我们知道，但未必能做到，我不过早一点想通了而已。

“那你也是背靠大树的吗？

你们人事部的事情应该也不简单吧？

“亚敏继续试探。

“背靠大树没什么贬义吧？

我又没做什么见不得人的事情。

这就好像是平常的人际关系一样，朋友间自然是互帮互助的，我们只是要把这种关系转移一部分到和领导相处的理论上而已。

我知道，大家都说这叫抱大腿。

真逗，求朋友叫仗义，求领导就是抱大腿，这才是自我贬低呢，真不知道那些所谓的清高的人在想什么。

“甄澜说着挺直了腰杆昂起了头，一副大义凛然的样子，“抱大腿怎么了？

就是要抱老板大腿！

“看着甄澜，三剑客都不知道该怎么接下茬了。

“抱大腿怎么了？

就是要抱老板大腿！

“这口号似的话语像回音一样在他们耳边震荡了半天。

亚敏先叹气道：“对的。

抱大腿嘛，大学的时候，那些个资质平平却混到学生会主席，没拿过奖学金却能被保研的同学，哪个不知道他们都是靠抱大腿上位的呢？

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

大家不都是习以为常了吗。

的确，许多事情不是我们不知道，而是我们想不透，然后就是装清高。

“罗寅摇摇头：‘清高是一部分，但大学里面的那点小官小职，说实话，挣不上大家也不觉得会不平衡。

我那时候参加学校的贫困生自强组织，身边都是和我一样家里条件不好一心想要出人头地的同学。

有几个人动不动就说什么君子固穷，拿自己贫困自立的精神当心理安慰药，然后特瞧不起那些做人情抱大腿的同学。

我开始也这样过，后来觉得这没什么用，精神是重要，但是还得想法多挣钱才是硬道理，一些做人的规矩多多少少该懂点。

我爸妈辛辛苦苦培养了我，可不是等我到大城市里面喝稀粥的，我还想着让他们来这里安享晚年呢！

“说得对。

我就觉得那些穷得要死还嘴硬的人挺没意思的。

政治课上都学过，物质是精神的基础，我们上大学不就是想事业有成，挣大钱，买大房子，买好车吗。

要是不懂些做人做事的道理，不按这场面上的规矩来办，哪能那么容易呢。

“亚敏开始滔滔不绝了，‘我当初在学生会的好朋友就是死要面子不去走人情，结果被那人摆了一道。

我为了朋友义气也就没有参加什么主席竞选，一直在小部门里面混着。

现在想想，我也够傻够傻的。

“说到这里，大家先是一笑，子杰伸出手来直摇摆：‘别别别。

我说你们能不能别一下子变得这么理性现实，好歹保留一点纯真吗。

《论语》上怎么说来着？

一箪食，一瓢饮，不改其乐嘛。

清高怎么说还是我们中华民族的传统美德之一，古时候只有君子才能清高呢，那都是受人敬仰的。

怎么到你们嘴里，这一会儿工夫都成了狗不理了。

“说着子杰挠挠脑袋，‘哎哟喂，我看我是不行了。

这些个潜规则我是一窍不通啊！

哎，你们说我当初怎么就这么一帆风顺地过来了呢？

我好像也没走什么潜规则啊，还不是堂堂正正的？

“拜托！

“甄澜拍了拍子杰的肩膀，‘哥们儿，别潜规则潜规则的，听着不舒服。

抱老板大腿不过就是顺着领导意思办事，有时候连阿谀奉承、巴结献媚都谈不上，哪儿来的什么潜规则啊！

我看不是我们太现实，倒是你把社会看得太黑暗。

不就是按规矩办事的道理吗，你别弄得好像要去做什么见不得人的事情一样。

“甄澜的爽快开朗总是让子杰出乎意料，他仔仔细细地看了对方一遍，带着北京男孩的那点小调皮和顽劣的神态笑着问：‘姐们儿，我可没说什么，你别多想才是真的。

不做亏心事是不怕鬼敲门的。

“得了吧你！

“甄澜很不屑，‘别装蒜。

我才不在乎呢。

我做事的原则就是问心无愧。

我倒是要劝劝你，能不能阳光一点，别一说这些事情就有一副瞧不上的样子。

话说回来，‘抱大腿’三个字是不是就是你们这群假清高的人叫出来的？

什么一箪食一瓢饮的。

我知道孔老二喜欢那个叫颜回的穷学生，说他德行第一。

可是你看看孔老二他自己，不也是驾着个小车子满世界地跑吗。

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

他为什么跑？

不就是为了找个能重用他的主子，然后自己有了靠山就能实行他的仁爱政策了。

甄澜快速地喝了口水，接着说道：“依我看，抱老板大腿根本算不上什么不良作风，更谈不上什么社会丑恶，它和潜规则的标准差得远呢。

说人抱大腿的人是吃不到葡萄说葡萄酸，真正懂得抱大腿、寻找事业支撑的人才是聪明人，才是遵循了从孔老二那里传下来的传统呢。

哎，就算这不是传统美德，也算是人文传统了吧！

短短一顿饭的工夫，甄澜一次次地让罗寅、亚敏、子杰三个醍醐灌顶。

本来一件让他们觉得七窍生烟的恶心事被甄澜这么来回倒腾地一说竟然变成了中华民族的人文传统了。

最重要的是三个人并不觉得这是歪理，而是实实在在的现实理论。

很多时候人们坐在一起，恨不得像鲁迅一样诅咒批判那些抱大腿、奉承领导的行为，然后再一个个地轮着感叹自己的身不由己，说自己是多么多么不情愿做这些事情，动不动还要有忏悔的意思。

其实，万事都是相对而论的，社会有它的竞争和生存法则，在个人的事业发展道路上，依附一些比自己强大的力量，辅助自己成长没有什么过错。

好马都想遇到伯乐，良臣渴望遇到明君，作为公司里的小职员，听从领导的意思去做事是天经地义的，而借助领导或是其他强大力量开拓自己的道路，也是所有事业有成的人的法宝。

不按规矩办事的是海盗，不是职员。千万别说个性，尤其当你什么腕儿还都不是的时候。

这年头，看见长得不好看的一定要说他有气质，看见情商有问题的一定要说他单纯。

许多大人物被人说成个性，然后周围的人都很仰慕他，那是因为人家有话语权。

可对于那些职场新人来说，给你戴上个性的帽子多半是因为你没有按照常规做事，若不加纠正，很快就会被淘汰出局。

这天夜里，罗寅、亚敏和子杰都有些失眠了，虽然是身在三处，但心想一事：到底要不要抱老板大腿。

甄澜的道理他们都听懂了，也都理解了，可真要他们下定决心去做，不是那么容易的。

难道真的要开始学怎么抱老板大腿吗？

翻来覆去地想了又想，三个人都拿不定主意。

迷迷糊糊挨到天亮，新的一天又来临了。

不管怎么样，班还是要继续上的。

亚敏强打精神坐在办公桌边，有意无意地翻着手上薄薄的客户资料，那都是组长王靳“赏赐”给她的。

老客户不用说了，按着王靳定下的规矩走，什么事情都顺顺当当的，新客户也不过是些蝇头小利的单子，谈价格容易，签单子根本不费事。

亚敏忽然觉得，这次原中科技的单子虽然数额大，但是根本没有技术性，依然是照章办事，对方真的是看王靳的面子才这么爽快的。

真正的商业谈判是什么样的呢？

自己从头到尾做一个全新的单子应该是什么感觉啊？

亚敏不禁心驰神往起来，可很快又清醒了。

如果再这么优哉游哉地混下去，好的单子什么时候才能轮到自己头上啊。

扭头看窗外灿烂的阳光，亚敏陡然明白了，昨晚的辗转反侧都是无意义的，最重要的是自己的工作，是事业。

奋斗是应当的，但不能没有策略地蛮干，否则都是白搭。

心情豁然开朗的亚敏立刻精神奕奕起来，嗒嗒地点着鼠标，欢喜地在电脑上忙开了。

坐在不远处的罗寅很快察觉到了亚敏的变化，他十几年来都处于争强好胜的环境中，竞争者的敏感告诉他亚敏显然有了什么想法，而这个想法她可能不愿意或者是想不到与自己的朋友分享。

罗寅点击了子杰的QQ头像，发了个窗口抖动后道：“哎，看出亚敏的变化没？”

子杰应该是昨天失眠最严重的一个，一半为了什么抱大腿理论，一半为了人事部的那个甄

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;

澜，这会儿，他正躲在一堆资料后面迷瞪着呢。

罗寅忍不住了，干脆一个内部电话拨了过去，将子杰震了起来。

“还睡！”

亚敏都进入战斗状态了！

“战斗？”

什么战斗？

王靳给她新单子了？

别担心，不会是什么大单子的。

他这两天还不得煞煞我们锐气？

“子杰含糊答应着。

“不是！”

“罗寅压低了声音，‘我看她是下定什么决心了。

你想，亚敏可是个说到做到的人，她以前到底在学生会混过，那套人情世故的东西不是不会，只是不做。

她要是想通了，要执行昨天饭桌上说的那套理论还不容易。

“子杰毫不在乎：‘你真是无聊，特像我们居委会里管事的大妈，自己在那儿疑神疑鬼，愣以为是福尔摩斯。

“罗寅急了：‘你这人怎么这样？

这可是一个软实力的比拼问题。

我们不能落后啊。

“子杰嗯啊着就挂上了电话，将下巴颏儿抵在资料堆上继续闭着眼睛养神。

这罗寅是怎么了，一个晚上就开始动摇了，还变得疑神疑鬼的。

不就是抱大腿吗，谁爱做谁做，没什么大不了的，又不是戳脊梁骨的事情。

想到这里，子杰睁开了眼睛。

既然不是什么坏事，干吗自己昨天要思想斗争半天呢？

干吗罗寅这么在乎呢？

看来，抱老板大腿还是有些不同寻常的地方啊。

不管亚敏和罗寅要干什么，子杰只知道自己实在是想不出什么抱大腿的点子，他知足常乐的人生观仍然占据着大脑的中心思想，大不了以后不再干之前那样的傻事了，至于抱大腿，没准是船到桥头自然直呢。

中午的时候，亚敏约上了甄澜吃饭，罗寅没有按惯例等子杰，径自去吃了，子杰一个人晃悠悠地往食堂走，半途上却遇到了总经理。

新力公司销售部总经理李二为是个快五十岁的老年男人，有点坠坠的下巴显然是皮肤松弛的征兆，一低头看不见脚尖的腰腹围很容易让人联想到他每天晚上的饕餮大餐。

最可笑的是，李二为同大多数有地中海发型的领导一样，喜欢把一边头发留长，然后抹上发胶，覆盖住脑袋上的空白地带。

子杰每次见李总经理总要克制一下他天生的乐观心情，不然他一定会笑出声来。

在子杰眼里，见这种形象的领导简直和看卡通片一样虚幻。

他特别好奇李二为的工作经历，他特想知道是什么把这些人变成这个样子的。

李二为并没有对子杰视若无睹，反而很远就招呼他过去。

领导示意，不能装大，子杰本能地夹起胳膊小跑着前进到李二为跟前，两人一同往餐厅走去。

“怎么样，小邓，这两天工作情况怎么样？”

我看你们几个新人成绩不错啊，要继续努力哦。

“李二为慢条斯理地问着，好像也不期望子杰给出什么答案，而子杰对这样的对话早就漫不经心了，于是他采取了最常用的客道答法：‘呵呵，没什么，没什么。

我们就是做做以前的老客户，还刚起步呢，慢慢努力吧。

“听了子杰的回答，李二为竟露出了非常满意的的笑容，连连拍着他的肩膀：‘行行，

## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

年轻人不骄傲、不浮躁是最好的，稳扎稳打才能做大事嘛。

”说罢，李二为大步向前走去，子杰望着他宽广的背影在心里咯咯笑了两声。

不远处在角落里独自吃饭的罗寅看到了这一幕，他的心咯噔一下就凉了，他再回头望望另一边，面对相聊甚欢的亚敏和甄澜，内心顿时波涛汹涌。

亚敏是去请高手了，子杰不动声色地就攀上了总经理，这两个人果然都是高手。

罗寅立刻想到了自己，背上生出一股寒意：他罗寅虽然不是什么君子，从来不甘于贫困，可大学四年里他也没有干过任何攀附权贵的事情。

他一直在贫困生圈子里混，所接触的人际关系还是比较简单的，如今走上工作岗位，这巴结领导、抱大腿的事情真不知道该怎么做。

罗寅越想越忧虑，丢下筷子奔出了食堂。

”不行，我得赶紧行动起来才行！

”冲动是魔鬼，但最可怕的是人在冲动的时候什么事情都往一块儿赶。

正当罗寅心生不平，大有被亚敏、子杰抛弃之感的时候，王靳出现了，于是他的冲动找到了释放的对象。

罗寅冲动但没有迷了心窍，奖金被王靳暗度陈仓的教训让他明白了王靳的厉害，他们三个人现今尴尬的状况既然都从那张单子上来，那么现在就要从那张单子上解开。

不过，罗寅想的不是怎么为三个人开脱，既然亚敏和子杰都各有打算了，他也不能再迟疑，干脆先下手为强，好歹抓根稻草。

王靳正好是吃完了饭回办公室，他吃饭时向来是单独行动的，而且不喜欢赶高峰。

所以总是提前十分钟去，然后早早地回来，图个清静。

办公区里悄无人声，王靳刚刚在椅子上坐定，罗寅就凑了过来：”组长，我能和你谈谈吗？

”很想好好休息一下的王靳没有不给罗寅面子，他倒是想听听罗寅怎么说，毕竟，在王靳的内心深处，还是很在乎这三个人对自己”抢功”事件的看法的。

来到小会议室里，王靳客气地让罗寅坐下。

罗寅半个屁股挨着椅子，好不容易挤出点笑，说道：”组长，昨天我想了一个晚上，这次原中科技的单子是我们做得不对。

您别见怪。

”听到罗寅这样表白，王靳觉得是情理之中的，能够进新力的人情商一般都不低，不会那么短见识。

”组长，说实话，能够从实习生转正，真的是我这辈子最大的幸运。

您知道的，我和亚敏、子杰两个不同，他们毕竟都是顺风顺水过来的，家境无忧。

我呢，是人们最喜欢讨论的什么凤凰男，乡下一家子都等着我干出点样子来呢。

所以，子杰从中原那边打听到消息和我们商量的时候，我真的以为是干出好成绩的机会呢，结果就忽略了公司的纪律规矩了。

”王靳呵呵笑道：”你这个哪儿是聊聊啊，根本就是做检讨嘛。

公司有什么纪律规定说不让你们自己开发新客户吗？

要真是这样，估计新力早关门大吉了。

我们做电脑科技产品的，讲究的就是要创新，敢于吃螃蟹，要是大家都不往前走，怎么发展呢？

”罗寅被王靳说得直点头：”是是是。

不过我们自己私下干活，找到新客户也没有和你报告，甚至还有点想一鸣惊人的心理，实在是不太好。

我知道，我们这代人都有浮躁的毛病，急于求成，恨不得一口吃成个胖子。

所以，不管怎么样，这件事都做得欠分寸。

”王靳听到这儿不觉点了一下头：”那，亚敏和子杰也是这个想法吗？

你们私底下肯定通过气了吧？

你这会儿是代表你们三个人来呢，还是只是你一个人的想法？

”王靳的问话让罗寅心动了一下，他脑子中快速地闪过了亚敏和甄澜，子杰和总经理一对一



## &lt;&lt;抱老板大腿？&gt;&gt;

对的身影，本性中那点自我保护的意识立刻占据了全部思维。

罗寅咧咧嘴，似笑非笑地说道：“我们昨天的确是坐在一起发了发牢骚，您别介意。

我是晚上回去后自己想了一夜才决定和您说说的。

本来还想和亚敏、子杰商量着一块儿来，可刚才吃饭他们都没等我，我也不知道他们两个心里怎么想的，所以就没再找他们了。

”“哦，是这样。

我说刚才怎么见亚敏和人事部的人在一块儿吃饭呢。

”王靳似乎漫不经心地说道。

“对对，”罗寅急忙接道，“是人事部的甄澜，也不知道她们是什么时候这么熟的。

”王靳的左手手指在桌上敲击出有规律的四连声，不再说话，罗寅大气不敢出一声，这几十秒钟的时间似乎特别漫长。

王靳停住了敲击，问道：“小罗啊，我看你们这三个人倒是挺特别的。

咱们公司虽然是好公司，人人都想待在这里，但是销售部的工作压力非常大，所以还是有一定的人员流动。

这几年来，销售部还没有同时进来过三个新手，而且还把你们分到了一个组。

实话和你说，你们三个真是挺幸运的。

原先来了新员工都是作为后备力量，只要自己发展起来了，就能替代那些业绩落后的职员。

巧的是上个月我们小组和第二小组都走了一个不错的销售员，我看你们三个很有潜力，就和经理说了说，作了些调整，把你们三个放到我这里。

我倒是非常希望你们能成长起来，尽快补上原来那两个人的缺。

”向来寡言少语的王靳呼啦啦说了这么一大堆话，叫罗寅有些不适应。

他心里有些不安，不知道王靳葫芦里卖的什么药，总不至于被自己刚才的一番话感动了吧？

罗寅的大脑快速运转着，王靳说走了两个不错的，所以留下了我们三个，新力公司销售部的员工因为能力问题新旧更替的比例是很高的，难道他是在暗示我们三个人中到最后可能会被淘汰一个？

罗寅想着，本能地问了一句话：“组长，走的那两个人不是说不错吗？

干吗要走呢？

难道他们还会嫌弃我们公司？

”王靳笑着摇头：“没什么，这个你应该了解。

好的工作是有条件的，要么工资很高，要么工作环境好，要么工作理念相同。

那两个人是人才，但就是总喜欢自己拿主意干活儿，公司做了几次工作都不行。

后来他们两个倒是齐心协力，一起辞职了，所以公司也没有办法，留不住的人就不用留了呗。

”谜底被揭开，罗寅彻底明白了：王靳果然不会白说这么多话的，他这是绕着弯子在告诉我不能做出格的事情。

我们三个人之前不就是自己拿主意干活吗？

还私底下形成小组。

听王靳的口气，这样的事情他是绝对不能容的，幸亏自己今天来和他认错，不然不是我们三个记恨他，没准他还要找我们的后碴呢！

想到这儿，罗寅心里真是五味杂陈。

可他转念一想，抱大腿这事儿果然是不可或缺的，要不是今天来抱大腿主动承认错误，王靳哪会这样提醒他呢？

谈话顺利结束，罗寅本以为可以如释重负，却怎么也轻松不起来。

国有国法，家有家规，公司有公司的规章制度，更重要的是领导还有领导的办事风格。

作为下属，尤其当我们没有任何有力的话语权时，按规矩办事，听从领导的意见是最为重要的。

很多人喜欢个性突出的人，很多人渴望成为个性突出的人，按照自己的意愿做事情，不受拘束。

但是，只要我们在正常的社会集体中生存，就不能不按规矩出牌。

在好莱坞大片里，特立独行的人往往都不属于正常社会圈的人，我们可以不按规矩做事，但我们

## <<抱老板大腿？>>

收获价值认可的道路就会变得极其坎坷，甚至饱受非议。  
不按规矩出牌的是海盗，显然我们不是海盗，在事业初期，我们只能做老老实实的小职员。  
&hellip;&hellip;

#### 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>