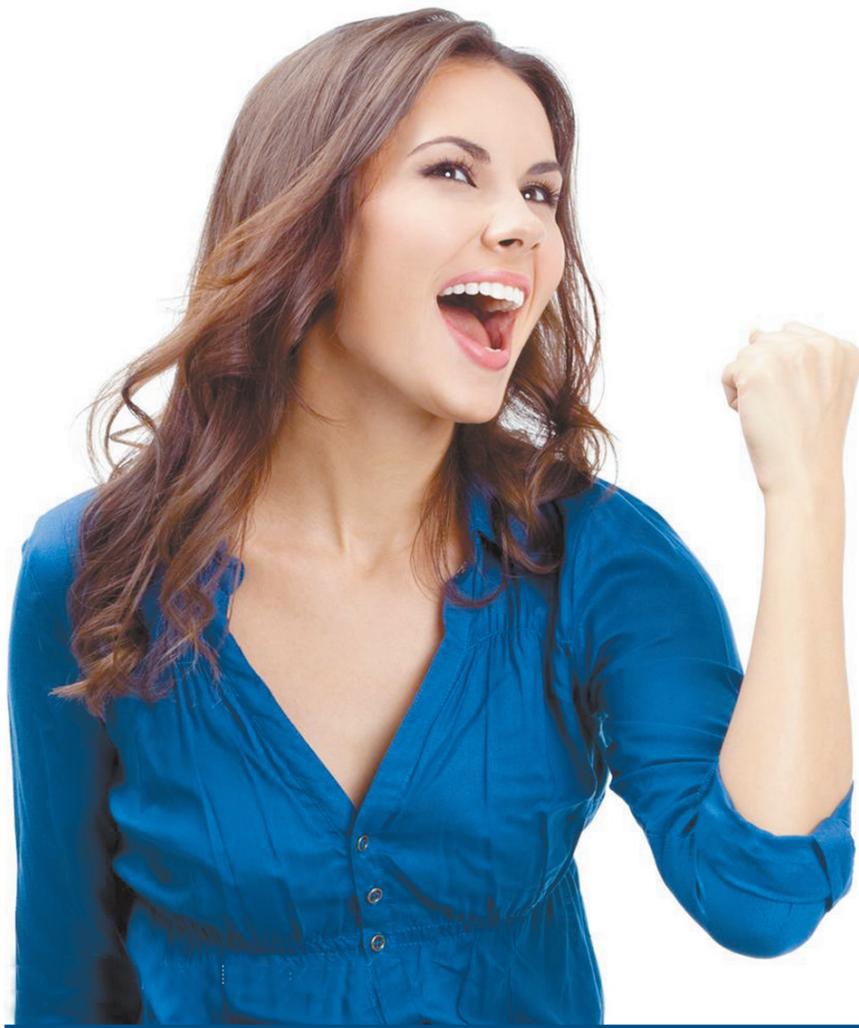


故意找茬 抢客户 工作不配合 职场遇“敌”—— 化敌为友 才是良方



职场有时像战场，有战友，难免也会遇到“敌人”。身在职场，往往需要团队合作才能成就事业，但当你需要协助时，偏偏就会碰上有人不配合的状况。遇到障碍，如果选择逃避、放弃，或是与对方撕破脸，都不是最佳的解决方案，只有掌握方法化敌为友，才能双赢。

拒绝做“职场老好人”

职场中经常会有这样的现象：业务能力强的人往往得不到提升；好心肠的同事其实并不受欢迎；每天加班加点比谁都努力，结果并没有被老板放在眼里……那么，是什么原因导致你明明做得很努力，却在团队中丝毫没有地位呢？

“我希望大家都好，所以尽量满足别人的要求，可是到头来却没有人说我好。”老程是大家眼中的“老好人”，不管别人提出什么要求他都不会拒绝，比如替别人加班，帮大家做卫生、拿资料。起初大家都对老程很感激，可时间长了就认为是理所当然的，当老程再拒绝时，就会被别人说成小气，甚至有些事情做得不合其他人想法时，大家还会说是老程的不是。

有一次有个同事因同学聚会想提早下班，于是便把自己的工作托付给老程，一切交代清楚后就走了。可是老程在打印材料时发现表格中有一项是空缺的，于是打电话给同事。经过半小时的电话指导，老程依然不知道该怎么将表格填写完整，无奈之下，同事只好返回公司。

“我觉得挺过意不去的，托我这么点事，还让人家又跑了一趟。”虽然老程嘴上说“对不起”，但实际上这些工作并不应该是老程做的，老程也不需要道歉，可同事却不领情，满脸的不高兴，认为老程太笨了，从此对老程爱答不理。

类似的事情很多，大家在背地里都说老程是“老好人”，可是却没有一个人真心地感谢他，甚至在年底员工相互打分时，老程的分数总是靠后，所以这么多年了，他依然得不到提升。“不知道是不是我太软弱了，以为对别人好就能换来同等的回报，可事实上并不是这样。”

这种情况职场中并不少见。赵静是公司的新人，为了能够更快地适应环境，有更大的进步，她总是早来晚走，对于工作，也非常仔细，甚至到了过分的地步，不管做什么都要仔细核对整理很多遍。

虽然仔细，但效率并不高。刚开始赵静加班，上司还会夸她敬业，也会欣赏她办事细心，可时间长了，上司总是提醒赵静要提高效率，有几次还会直接告诉她“不要拖拖拉拉”，这让赵静心里很委屈。

甚至有一次大扫除，大家都完活了，只有赵静还在擦擦洗洗，虽然她打扫得比其他人干净，但主管不仅没有夸她，反而很不耐烦地让她动作快一点。

“你做的这些事，保洁阿姨都会整理好的，我请你来不是做清洁的，你要懂得自己分内的事是什么。”听着主管的批评，赵静差点哭出来。“我只是想把事情做得尽善尽美，这说明我负责任，可在同事和上司眼里却认为我办事拖泥带水。”赵静难过地说，她始终不明白自己为什么总是挨批。

对此，前程无忧职场专家张益瑾分析道：首先，做好事时要清楚自己的能力和时间等因素，是不是真的可以帮助到别人；其次，所谓“好人”，也可能只是自我感觉，在别人看来或许是多此一举。因此，张益瑾建议，第一，在职场中要低调做人高调做事，所谓的“做好事”要注意频率；第二，在做事的同时一定不要“埋头干”，虽然不图回报和夸奖，但也要在适当的时候让对方明白；第三，不要对所有人都好，当面对一些不识好歹、理所当然的人时，也要学会说“不”。“努力工作，是为了自己的职业发展打拼，为别人着想，也不是懦弱的表现。只要做好自己，不用刻意去管别人会说什么。”（职场）

先退一步

王娜在一家私企做业务内勤，入职不到三年，虽然不是新人，但在工作方面也有很多需要改进的地方。王娜有个同事李姐，是个四十多岁的老大姐，王娜觉得从进入公司开始，李姐就跟自己“过不去”。“不管是工作上的事，还是个人私事，李姐好像总要对我评论一番。”王娜说，比如她刚到公司时，每天穿得时尚一些，李姐就撇着嘴说王娜整天穿得很花哨，有时李姐跟她说话，她没有及时回答，李姐就会说王娜“大学生瞧不起人”，要是她在工作上出点错，李姐就更会抓着这个错误不放。

有一次，王娜负责整理客户资料，并按

照程序把资料传给李姐，李姐收到资料后，发现有两个新增加的客户没有被统计进去。为了这事，李姐竟然跟王娜发起了脾气。虽然王娜很窝火，但是想到自己失误在先，因此也没再说什么。

没想到，没过多久，李姐又因为王娜所传的数据缺少差旅费部分，当着很多同事的面跟她发脾气。可是这次并不是王娜的错，而是部门经理让她暂时先不做差旅费的统计。“都是同事，而且她又比我大那么多，所以我不想大家撕破脸。”为了避免尴尬，王娜对李姐说是部门经理的指示，为了让李姐安心，王娜再次跟部门经理核实。

事后，王娜感谢了李姐，并说多亏李姐的提醒，自己才会在今后的工作中更加认真。

从那以后，再有什么工作，王娜就有意无意地让李姐先替她把关，并且时不时地向李姐请教一些问题，甚至在着装方面，王娜也总是征求李姐的意见。时间长了，虽然李姐从来没有夸奖过王娜，但也不再“针对”她了。

在去年年底的最佳新人提名中，李姐竟然向部门经理推荐了王娜。“有时候，同事之间不一定要针锋相对，如果自己能够退一步，很多看似不开心的事情都会顺利解决的。”

分一杯羹给竞争对手

“做销售，很容易碰到对手。”肖丽说，“尤其是在争取客户时，很多家公司的销售代表都会相互竞争，不自觉地成为对手。这时候如果硬要拼个你死我活，最后很可能谁也得不到。”

肖丽做销售有些年了，刚开始没有经验，争取签约的机会时，常常会被其他公司的销售抢占先机。“那时候心里很不平衡，很委屈，可渐渐地，我发现你争我夺一番，输赢只是一时的，如果能找到方法，不仅自己的能力得到了锻炼，最后还有可能实现共赢。”

肖丽说，有一次要争取一个大客户，碰巧另一家公司的销售小张也同样不想失去签单的机会，于是二人便形成了对立关系。

对于客户来说，自然希望价格越低越好，于是就在肖丽和小张这两家公司之间摇摆，想看谁的价格更低，还故意话里话外想挑起肖丽和小张之间的矛盾。小张的公司没有肖丽的公司在业内那么有威望，就想靠压低价格得到生意。

一开始，肖丽也被蒙住了，以为小张是在刻意针对她。“如果我没忍住这口气，跟

他争到底，最后只会形成恶性竞争，渔翁得利的就是客户。”

于是，肖丽便私下将小张约了出来，向他解释了客户的计划，希望他能将价格顶住，把市场做大，并承诺如果自己最后拿到生意，会将其中三成的业务量转给小张的公司，而在拿到生意之后，肖丽也确实兑现了自己的承诺。

经过这件事，肖丽不仅拿到了合约，得到了上司的称赞，还交到了小张这个好朋友。“把眼光放长远，不计较一时，把对手变成朋友，总有意料之外的收获。”

放下领导架子

王磊在一家贸易公司做销售经理，两年前，王磊将同学张晨招到公司，帮助自己打理业务。

刚到公司不久，有个叫小华的下属跟张晨汇报，说有个大客户想要跟公司进行长期合作，但双方却因价格问题一直谈不拢。当时正好每个销售员手里都有很多大客户，因此张晨建议小华放弃那个客户。

然而就在小华将精力转向其他客户时，那个大客户却主动联系张晨，想要跟公司进行合作。“小华跟我汇报时并没有说清楚，只是轻描淡写，而且客户跟我联系的时候也没有跟小华接触过，所以当时我也没

多想，让另一个刚入职不久的同事跟这个客户联系。”张晨无奈地说，“我也是想让新人增加一下业绩。”

就这样，在大家都没有说清楚的情况下产生了误会，小华以为是张晨故意针对自己。从那以后，小华就不太配合张晨的工作，小华的变化张晨也发现了，后来无意中听说是因为这件事让小华对自己有了看法。虽然张晨也找小华谈过，但并没有什么效果。

“小华是公司的销售骨干，我不想失去这个好帮手。”当张晨得知小华是由王磊一手带出来的之后，便找王磊出面，为自己当

说客。

在王磊的撮合下，两人的关系慢慢变得融洽了，小华也渐渐开始配合张晨的工作了。

“对于销售来说，客户就是业绩，虽然不完全是我的错，但毕竟是因为我的安排让小华失去了客户，从这点来说我是有责任的，为了缓和局面，只能让第三方出面摆平。”张晨说，现在小华是他的得力助手，只要小华出面，很多难以攻克的客户都能够摆平。“虽然我是上司，但适当的时候也要放一放架子，只有化解了矛盾，将来才能够更好地合作。”（每日）