

文秘：辞职了老关系也不能丢 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/58/2021\\_2022\\_\\_E6\\_96\\_87\\_E7\\_A7\\_98\\_EF\\_BC\\_9A\\_E8\\_c39\\_58091.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/58/2021_2022__E6_96_87_E7_A7_98_EF_BC_9A_E8_c39_58091.htm) 做文秘必须会维系人际关系 读者肖先生来信说：我是做文秘的，到现在已换过五个工作了。我有一缺点，一换工作就不再与原来的同事联系了。今年2月份，我现在的老板知道我曾在一家投资公司工作，就希望我能找以前的老板。因为我们公司正和他在谈一笔投资，而且我现在的老板很看重这事。老板还承诺，如果我把这事促成了，会给我奖励、加薪、提职什么的。为不扫老板的兴，也为能保住自己的饭碗，我就临时答应下来。后来，我试着去努力了，可由于已有两年没联系，以前很多同事都辞职了，听说公司地址也换到东城去了。我最后不得已告诉了老板实话，结果老板说：“你这么不会来事，怎么还做文秘？”和老板搞成这样，我又琢磨辞职。专家解答：通过这事你该明白现在社会维系人际关系的重要性。你想，如果你能帮老板用合理的方式争取到这笔投资，你的事业就一片开阔。可因为你自己不喜欢与原来的同事保持联系，路就越走越窄。其实，人际关系就是一种生产力，如果你身边有一群愿意帮你的朋友，那就是你的财富。你事业或职业就可能出现新的转机，尤其是在最关键的时刻，或许因为朋友的一句话，你就会有更好的工作。而像你这样经常跳槽的人，积攒的同事越多，你人际关系的资源也就越丰富。所以，建议你从现在起，就主动和一些同事开始建立联系，可以从你以前业务关系最直接的同事开始，甚至从你的老板开始。联系的形式不见得要隆重，比如你可和以前的同事分享自己高兴

的事。这里提醒一句，千万不要以为你高兴的事情与别人无关。其实，人与人之间关系的增进就是这样开始的，你能把高兴的事与同事分享，慢慢地你们就会成为朋友。另外，过年、过节，发个短信送个祝福，这都是很好维系人际关系的方式。最后请千万记住，不要有事需要用人，才想起和同事、朋友联系，这是人际关系交往中最忌讳的。咋给爱猜疑的上司当下属？读者霍先生来信说：我在一企业做销售。今年年初，我们部门来了个新上司。一上任，他承诺一定要给部门员工提供展示公平、宽松的发展平台。当时大家都因为新上司的开明而庆幸，纷纷下决心要努力配合新上司。接触了三个多月后，我们发现，新上司的做事风格并不像承诺的那样，很多事他都逼得大家着急而且还喜欢猜疑员工。比如说，公司每个季度都制定了相应的销售目标，部门按照人头分下去。一拿到任务，我们就开始联系各种客户。可由于是年初，而且我们公司还上调产品价格，所以很多客户不太想合作。可新上司却认为我们都消极工作，他找每个人谈话，总说，“你不是和××公司关系不错吗？他们怎么没动静呀？”大家都觉得和这样的上司干很辛苦，我不知道该如何与这样的上司相处？专家解答：首先，建议你站在上司角度考虑，因为他坐了这个位置，就要用业绩说话，要用业绩说话，就需你们销售人员的大力配合。如果没有业绩，他也很难向公司交代。但是，你们上司也要改进工作方法，不能一味地逼迫员工。作为销售部门的主管，他自己手头也该有些资源，适当时候，他可自己出马，谈成一笔单子。这样既能为帮助部门完成任务，也能让下属明白你有能耐坐这个位子。作为员工遇到这样的上司不能只打退堂鼓，建议你勇敢向上司

表明你在努力工作。第一，你可以找上司谈话，表示自己愿意把事情做好。第二，你要向上司说明你目前对工作的计划和安排。比如你已和原来哪些客户沟通过，你还可以把客户的想法告诉上司，商量如何找突破口。第三，你说上司猜疑你们，那就需要用实际行动证明你确实主动、积极地正和客户建立联系与沟通，比如可以把客户约在公司来谈业务，或者你保留与客户交流业务的E-MAIL或传真，必要时，你把这些给领导看，以证明你正在努力说服客户购买你们的产品或接受你们的服务。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)