

遇职场“老手” 新人可智慧应对

俗话说：林子大了，什么鸟都有。职场也不例外，当职场新人遇见不好“对付”的“老手”，既不能正面交锋又必须赢得尊重时，他们该如何有智慧地表现自己呢？且看专家支招。



张峰 摄

与小报告型“老手”斗智

王波在一家航空公司做机票受理员，和她在同一售票柜台的是一个同龄人，只是比她早进公司一年。由于工作不久，一些业务上的东西王波还不是太熟练，有时也会向那个同事请教。但是，当王波工作上出现错误时，那个同事就会在背地里给上司打小报告，该同事不但不放过工作中的事情，就连平时王波用柜台上的座机给别人打电话，或是跟顾客多聊了几句，也会不失时机地向上司反映。

专家支招：通过“小报告”的效果了解企业文化、管理问题和上司的个人特点。加强自己的学习和能力建设，在工作中更加自律、仔细、认真，力求以高标准要求自己，以避免落人口实。在工作中哪些问题可以与同事交流，哪些问题不可以，要掌握分寸。当问题积累到一定程度、对自己的职业发展产生一定影响时，要通过适当的途径去解决。

与狂妄自大型“老手”斗智

张蕾是一家演艺经纪公司的文员，平时谦虚谨慎，少言寡语。跟她搭档共事的是一个26岁的女同事，公司老板让她和张蕾配合工作，希望她能多指点指点张蕾这样的新人，可她却凭着有点经验和资历狐假虎威。一次，老板让张蕾和这个女同事共同起草一份企划稿，张蕾因为自己是新人，谦虚地和她商量，她却冷冷地回应张蕾一句：“别烦我，自己想办法去。”可是没过多久，她自己也想不出什么好的方案，又反过来跟张蕾商量。张蕾按照她的意思，再结合自己的想法，很认真地把方案写完，可她看完觉得张蕾这点不好，那点不好，要按照她的意图去改，张蕾很无奈。

专家支招：通过与这类人主动交流，学习他们身上的长处、经验和对问题的独到见解。尽管这些狂妄自大型的老手不善于听取别人的意见，但其固执己见时的立场和角度，在一定程度上是我们在考量和分析问题时需要兼顾的。当双方在某些问题上发生根本分歧时，可找上司协调解决，但一定要选择双方都能接受的方式。从职业发展的角度看，只要对个人发展有利，适当的忍耐也是必须修炼的一门功夫。

与心胸狭隘型“老手”斗智

侯小姐刚刚大学毕业，但是已经经历过一次单位的变动。“离开原来的单位实在是迫不得已。”侯小姐简单的开场白中透着一丝无奈，“实在是因为被一个元老级的同事挤对得无法忍受！”作为刚到单位的新人，侯小姐表现得积极，她的努力也换来了回报，领导的赏识就是对她的能力的认可。然而，也招来了一些同事的嫉妒，其中便有一位公司的元老级人物。那位元老总是处处挑侯小姐的毛病，不仅在私下不给她好脸色看，就连在公司的会议上也是毫不留情地对她当面斥责，让侯小姐完全没有一点回旋的余地。而且，作为公司的元老，这位同事也在公司内部建立起一层属于自己的关系网，这个圈子里的人都开始排斥侯小姐，原来一些关系不错的同事也慢慢开始疏远她。最后迫于无奈，侯小姐选择了辞职。

专家支招：侯小姐遇到的问题其实是一个如何处理人际关系和全局意识的问题。她工作环境中出现的问题，首先应从全局来看，除分析自身原因外，还应和公司元老及其他同事多沟通，求同存异。自己的能力既已得到领导和同事的认可，就应从团队合作上多和同事交流、沟通，善于和团队中不和睦的人相处，不仅发挥个人的工作能力，还要倡导团队精神，这样会赢得元老和同事的尊敬。如果现在的工作是自己喜欢的，草率的离职对自己职业生涯的发展很不利。

与倚老卖老型“老手”斗智

王辉是一家广告公司的职员。有一个广告客户，要做一个片子，整个片子由很多镜头连接而成，工作量很大。客户找这家广告公司一个比较有资历的人做，承诺给他2000元提成，可这人嫌钱太少，觉得这个片子太费事，就推给王辉做。王辉想，自己是新人，这样的机会也很难得，就欣然接受了。经过几天的苦战，客户对做出来的样片非常满意，决定跟他们公司进行项目合作。这时候，那个人又借口王辉不熟悉业务上的事，让王辉把做好了样片交给他，并去跟客户洽谈。项目谈成后，那人拿了3000元的提成，王辉却只得到了500元。

专家支招：新员工入职以后，如果企业没有提供实际有效的入职培训，在职业的初期，新员工往往需要从老员工身上学习更多的业务知识和业务技能，这个阶段可以简单地理解为新员工“交学费”，老员工“教本领”，也可以认为是一个“拜师傅”，一个“带徒弟”。尽管可能没有正式的仪式，但潜意识里彼此都会有心理认同。此时如果老员工“倚老卖老”，而本身职业素质又不高，就很容易引起新员工的反感。至于这个案例中的王辉，暂时只能当作交了一次学费吧！

宸夜

宁波中基汽车销售服务有限公司 招贤纳士 汇聚精英

宁波中基汽车销售服务有限公司隶属中基宁波集团股份有限公司，成立2002年10月，是一汽奥迪授权，亚洲首家奥迪城市展厅。2008-2013年5年间中基奥迪以累计超过1.5万辆的销售量，先后获得全国维修行业诚信企业；奥迪总部颁发的特殊贡献奖、奥迪之星、销售服务满意度奖、最佳销售业绩奖、最佳市场开拓奖；2014年中基奥迪在宁波地区即将开启新的奥迪4S店，为配合业务拓展需要，现诚聘以下人员：

- ◆ 总经理1名 ◆ 总经理助理1名
- ◆ 销售总监1名 ◆ 销售经理3名 ◆ 销售顾问若干名
- ◆ 销售前台2名 ◆ 销售文员1名 ◆ 销售计划员1名
- ◆ 二手车总监1名 ◆ 二手车销售顾问2名 ◆ 评估师2名
- ◆ 服务总监1名 ◆ 服务经理/技术经理/备件经理/各1名 ◆ 技术培训师1名
- ◆ 服务顾问若干名 ◆ 索赔业务员1名 ◆ 售后信息员1名 ◆ 质量检验员2名
- ◆ 备件订货计划员1名 ◆ 备件库管员3名 ◆ 服务前台2名
- ◆ 机电工、钣金工、油漆工若干名
- ◆ 市场总监1名 ◆ 市场专员2名 ◆ 财务经理1名 ◆ 财务人员若干名
- ◆ 人事行政经理1名 ◆ 人事、行政专员各1名 ◆ IT专员1名 ◆ 保安若干名
- ◆ 客服经理1名 ◆ 客服回访员2名 ◆ 客服档案管理1名 ◆ 客户接待员1名

欢迎有梦想、有激情、有能力的您加入我们的团队

有汽车行业工作经验的优先。

公司为员工的成长和发展提供了良好的平台，同时建立了完善的薪酬和福利待遇体系。

面试地址：宁波市鄞州区下应北路686号
招聘热线：0574-28896656 28896658
联系人：王女士
简历投递邮箱：cbnb_auto@163.com



源自香港 品味中国

圣盛食品 圣盛(香港)食品 思味特食品

年产值3亿 怀揣梦想、充满激情的团队 占地面积超100亩
年复合增长30%以上 拥有市内罕见的酒店式员工公寓
华东地区最大的酒店月饼粽子供应商之一
年礼休闲食品 每年免费国内外旅游
标准化大型运动场(篮球、羽毛球等)

品质与荣誉

- ★全透明GMP车间(药厂标准)、十万级净化车间，确保产品卫生安全
- ★尊重食材最原始的健康和美味，保障原材料的新鲜、绿色、生态和健康
- ★连续三年中国食品工业协会授予圣盛“金牌月饼”称号
- ★连续三年中国食品工业协会授予圣盛“全国优秀月饼企业”
- ★2013年茶楼获得面包糕点专业委员会授予的至高荣誉“2012年中国烘焙最具美誉度品牌”



招聘职位

- 总经理助理 1-2名**
男，大专以上学历，具备丰富的生产系统财务管理经验，5年以上相关工作经验。
- 企管经理 1-2名**
男，大专以上学历，具备丰富的企业内控实务管理经验，擅长绩效管理，5年以上相关工作经验。
- 财务经理助理 1名**
性别不限，大专以上学历，5年以上生产制造型企业财务管理和实务工作经验。
- 高级营销经理 6名**
男，大专以上学历，具备丰富的大客户营销和市场开发管理经验，3年以上相关工作经验。
- 设计企划经理 1名**
性别不限，大专以上学历相关专业学历，5年以上平面及包装设计实务工作经验，擅长活动策划和组织。
- 圣盛品牌总监 1名**
男，大专以上学历，具备丰富的品牌营销策划和实务经验，5年以上相关工作经验。
- 人事经理 1名**
男，大专以上学历，具备丰富的人力资源各大模块理论和实务工作经验，擅长招聘，5年以上相关工作经验。
- 电商主管 1名**
性别不限，大专以上学历，3年以上电子商务运营管理经验。
- 生产技术部车间主管/组长 10名**
男，高中以上学历，2年以上相关工作经验。

● 地址：鄞州区集士港工业园区集士港路85-115号
● 邮箱：swt6001@163.com
● 电话：88005145 15867884557(竺先生)