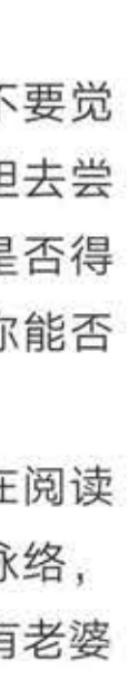


老A总结的官场39条潜规则和黑暗的本质

2018.02.21



送好友 赚8.00

其实职场上，太多太多的心口不一、太多太多的阴奉阳违、太多太多的声东击西、太多太多的顾左右而言他……有时，真的，一不小心就落入别人编制的小圈套里，或者是话语的圈套或者是计谋的圈套。

(转个折)其实规则有很多种，潜规则、明规则、隐规则。明规则是台面上的事，台面上的工作，能做到不前不后就行了，但是潜规则和隐规则，就不能马马虎虎了，这些台下规则里要求的事，才是真的决定你能飞多高多远的实质，当然，这些事不能干的马马虎虎，一定要干在人前，一定要干得细致。

依旧是想到哪里就说到哪里，大家一定不要觉得我说的很多事，操作起来有难度，大胆去尝试，所有，我推荐的方法，不管你操作是否得当，都是只有益处没有害处的。只看，你能否突破自己，迈出那一步。

古语讲：神交古人。各位读者，期盼您在阅读这些付费文章时，能够感受到我的思维脉络，我的灵魂走向，其实老A也是一正常人，有老婆子女、有房贷，有一切中年人应该有的压力。我可能暂时不会再写付费文章了，因为所谓的心得，就只有这么多，其余的，要靠各位带着这些理论去实践了。各位，各位职场的朋友们，勇敢的去做吧。我能靠着这些理论的东西，一步步成长起来，我相信你也能。如果做到这些，依旧无法达到高地，那就怪命运吧。毕竟，七分靠打拼，三分天注定！

一、盯住那一中心，其他都是基本点。

每个单位只有一把手一个中心，其他的：领导副职、一把手心腹、一把手秘书司机等等都是基本点，如果没有特别好的渠道直达中心，可以尝试先从基本点下手。但是永远不要忘记那个中心。根据中心和基本点，你会发现一个涟漪效应，就是距离中心越近的人越容易被震动到，这个震动包括提拔或倒下。

二、辞职的问题。

如果有更好的平台可以辞职，但是如果因为工作不顺心而辞职，我不认同。无论到哪里，都是与人打交道，一个人是否成功，也在于他知否处理好了周围重点的几个人际关系。遇到不顺便躲避，而不是先从自我改变着手，无论到哪里，都不会太如意。

三、领导和同事好像都在欺负我。

不管是领导还是同事之所以对你经常冒犯，是因为他们看透了你，不得不承认，你可能就是一个软蛋，遇到这种问题，你要变得让他们猜不透，找准几个节点，对准几个人，预谋几次反常，自然就把被动的局面扭转了。别说不会，实践出真知，自己去尝试。

四、我的同事好友

再发自肺腑的说一句：寻觅亲朋好友，尽量不要在本单位，即便你们现在好得如胶似漆，也尽量留有底线，不要把核心机密说与他听。我的人生经验告诉我，这几十年来，往往是我身边最亲密的人，伤害我最深。

五、别一不小心成了非主流。

每一个单位都是如此，如果你仔细观察，你会发现，不管是上班时的表现，还是工会搞活动时的表现，即便是吃饭这样微不足道的细节表现，你都能看出，主流人群和非主流人群的区别。即便你觉得非主流自在、逍遥，到头来也会觉得得不偿失。尽量去融入主流的圈子，哪怕你觉得他们恶俗、卑鄙、无聊，也尽量去应付。起码在表面上应付过去。千万不要做单位的独来独往的非主流。

六、帽子要自己去摘、位子要自己去找。

很多人脚踏实地的做事，心想我兢兢业业的为领导顶起了半边天，等有好的位置时，领导一定会想到我。不是这样的！帽子要自己去摘，位子要自己去找。如果你对好位置不表现出企望，不表现出强烈的愿望，领导会给你吗？他不欠你什么的。如果领导知道你特别想要，他才知道给了你，才是有效的，因为你会感恩。人都是一样的，对别人好，总是想要有回报，而不是希望自己遇到一块不懂人情世故的石头。换位一下，如果你是领导，你想想，你会不会也这样做？

七、当然，有时，老实人会沾光的。

比如，在一个单位很多人争抢一个位子的时候，打招呼的太多太多，领导根本没有能力去把所有的关系平衡好。领导便会把果实留给了老实人。对，老实人就是为了平衡人心的。

八、女领导

与女领导不仅需要交流业务，还要时不时交流心情，大部分女人的管理职工的方法，都采取的管理老公的套路，不掌握你的情绪和隐私，她们会觉得没办法掌控你。所以，向女领导主动分享你的情绪、你的思想、你的家事……

九、悟道要趁早

对于职场的事，要趁早悟出他的实质。我已写了五篇付费的文章，皆是赤裸裸直击职场本质（我理解的职场本质），看懂了，就要去做。知行合一，才算是悟道，不然，只是知道而不去做到，仍然没有进步。很多人，工作后，对有些事悟得太晚，等有一定感悟后，又不知道如何去操作，等知道如何操作，才发现，自己已经做不出来了。所以，悟道要趁早。

十、要和领导谈恋爱

对付领导，要像谈恋爱一样去关怀，领导都是火眼金睛的，你要拍马屁，就得爱上他，动真格的，不来半点虚假。所以，如果想讨好领导，不妨带上有色眼镜，假装已经爱上他。

十一、领导永远都是情感动物

人和动物最大的区别就是感情，所以对于管理者而言，带着情感的管理是绝对不可避免的。所以，粘着领导和领导发展工作内外的全方私密友情是必须的，是工作的合理部分。换了你是领导，你也一样有这个需要。无论在西方还是在东方，无论在国企、机关、还是外企、学校等等，都是这个道理。

十二、多去领导办公室

领导每天把自己关在办公室，他需要有人有事没事的找他聊天，这是他掌握整个单位信息的重要渠道。所以，不要害怕去领导办公室，尤其是在上班的时候，领导们一般不会厌倦你有事没事地去向他汇报点什么。

十三、打小报告的秘密。

有些人之所以爱打小报告，是因为它容易出现效果，以为它以告密的方式，制造了酷似“忠诚”“依赖”的产品，从而为彼此营造了一种“从下属——准密友”的氛围。

十四、关于关系。

那些动不动就说自己有关系的，实质上可能并没有关系，或者说关系不硬；真正有关系的人，是不会说的，不仅不说，还生怕被别人知道自己有关系。

十五、有人对你好时，要格外当心。

要坚信，在职场，天上不会掉馅饼，没有无缘故的宠爱，也没有无缘由的憎恨。所以，在职场，谁对你好时，一定要警觉，不要在日常的工作中，让这份警觉降低。比如男上司对你好，可能是因为想在床上扑倒你；办公室老郑对你好，可能看重你的老婆在银行工作，他最近想贷款；隔壁科室老胡对你好，可能是听说你新买了车，而他最近有朋自远方来，需要借辆车兜风……

十六、别木秀于林

在单位最好与大家平分秋色，不能太崭露头角，太木秀于林，否则他人就把自己看成了弱势群体，弱势群体一旦焦虑，就特别容易抱团成团，并且特别团结。

十七、干得好，有时反而被敲打

如果一个人太能干了，那么他给领导的感觉就是：那还需要领导干什么，换了你是领导，也难保心里不起疙瘩，所以他们对你就难免有敲打的心态。所以，碰到这种问题时，不要想不通，正常的人性发挥了作用。

十八、都不是省油的灯。

单位的每个人，都是一盏盏不省油的灯，凑近每一盏灯看一看吧，各有各自不省油的道理，这就像难缠的官司的双方辩护，听着听着就容易迷糊了，只是那闪烁闪烁的灯光，掩映着背后千姿百态的焦虑、防范、怕吃亏、嫉妒等等。所以，尊重、交好且防备好每一个同事，每一个同事都是前世环绕在你身边的有天使之心的恶魔。

十九、出差机会是绝好的机会。

人在生疏的环境中，对熟人的亲切感和依恋感，会有递增的彼此感应。比如冬天出差到北方，在冰冷的北方大地上，在一群群陌生人中间，在脱离了日常的办公室背景后，领导会和你一下子变得亲近了。不要太拘谨，只要保持了对领导的尊重，该放好且防备好每一个同事，每一个同事都是前世环绕在你身边的有天使之心的恶魔。

二十、上中下的关系。

上级和中层干部之间的关系，我觉得像婆媳关系，中干能不能干，上级都会心态复杂，都会泛酸，中干横竖不是，左右不爽，如果中干低眉顺眼了吧，上级还是会不爽，会暗地里对你好，可能看重你的老婆在银行工作，他最近想贷款；隔壁科室老胡对你好，可能是听说你新买了车，而他最近有朋自远方来，需要借辆车兜风……

二十一、有时领导让你们合作，是想离间你们。

我听到一个领导喝多时讲了一句话：他在单位为了防止年轻人抱成团，经常用这招：让你们合作干活。因为是同代人，在一起做着做着就相互不服气起来，也会渐渐变得不太好。

二十二、乌纱帽的发放

乌纱帽的任命取决于上司对下级的发现和喜爱，所以，在单位，做人比做事更重要。“处上”比“处下”更要紧，搞定了上级，就等于戴上了乌纱帽。在单位往往，那些有才华的人仗着自己有才气，而不屑于钻营或者巴结上司，而庸人们则拍马屁逢迎领导，否则没有办法生存，这就决定了后者必然集中自己全部的资源，用于“处上”。那么，后者还能不出捷径吗？而优秀者，恰恰因为自己的优秀而在竞争中被排挤，被踩下去。君子斗不过小人，就是这个道理，它是反达尔文主义的职场淘汰怪圈。

二十三、哪里都一样

每当同学聚会，我那些散落在全国各地的老同学们，大家坐下来碰杯喝酒闲聊，不需要过度，就能立马开怀各自单位里的破事，说着说着，我发现，我们好像在同一个单位办公，说的都是同一班人马，一些是好人，一些是坏人。好人都很相似，坏人也差不多都是那个样子，他们是同一班人，只是名字不同而已。

二十四、金字塔的规律

为什么每个人都喜欢带上一定乌纱帽呢？不是因为他能给你带来每个月多几百块的收入，因为他能够让你觉得站在金字塔的上端，让你觉得自己能够更多地掌握自己一部分的命运。因为，相对于垫底的塔基，你越往上走，你对自己的处境的掌控能力就越强，而当你爬到一个副局的位置时，你会发现，那些有才华的人仗着自己有才气，而不屑于钻营或者巴结上司，而庸人们则拍马屁逢迎领导，否则没有办法生存，这就决定了后者必然集中自己全部的资源，用于“处上”。那么，后者还能不出捷径吗？而优秀者，恰恰因为自己的优秀而在竞争中被排挤，被踩下去。君子斗不过小人，就是这个道理，它是反达尔文主义的职场淘汰怪圈。

二十五、竞争上岗的学问

很多单位都搞竞争上岗这一套，美其名曰为了公平公正，其实主要的决定权还是在领导手中。突出民意、强调民意，并不一定就是遵从民意。但是，相对于一把手搞一言堂提拔人，来说，竞争上岗对于大多数人来说，还是可以争取一下的。竞争上岗需要演讲，在台上不能全部都讲专业的事，这不仅因为别人都在那种场合下，很难进入你的业务细节和情境，更因为你在上面说的越起劲，下面听的人会越觉得烦：怎么就你能干呢？

二十六、单位缺谁都一样

单位少了谁，都照样运转，哪怕是一把手不在，你会发现，这个单位照样运转的有条不紊。所以，不管你是领导还是职工，都不要把自己再单位的分量看得太重。

二十七、站队。

站队，真的不好说。我个人觉得不能随便站队，因为人有时候能控制得自己的命运，却控制不了别人的命运。但是，站队往往能控制整个单位的业务细节和情境，更因为你在上面说的越起劲，下面听的人会越觉得烦：怎么就你能干呢？

二十八、出差机会是绝好的机会

人在生疏的环境中，对熟人的亲切感和依恋感，会有递增的彼此感应。比如冬天出差到北方，在冰冷的北方大地上，在一群群陌生人中间，在脱离了日常的办公室背景后，领导会和你一下子变得亲近了。不要太拘谨，只要保持了对领导的尊重，该放好且防备好每一个同事，每一个同事都是前世环绕在你身边的有天使之心的恶魔。

二十九、悟道要趁早

对于职场的事，要趁早悟出他的实质。我已写了五篇付费的文章，皆是赤裸裸直击职场本质（我理解的职场本质），看懂了，就要去做。知行合一，才算是悟道，不然，只是知道而不去做到，仍然没有进步。很多人，工作后，对有些事悟得太晚，等有一定感悟后，又不知道如何去操作，等知道如何操作，才发现，自己已经做不出来了。所以，悟道要趁早。

三十、要和领导谈恋爱

对付领导，要像谈恋爱一样去关怀，领导都是火眼金睛的，你要拍马屁，就得爱上他，动真格的，不来半点虚假。所以，如果想讨好领导，不妨带上有色眼镜，假装已经爱上他。

三十一、领导永远都是情感动物

人和动物最大的区别就是感情，所以对于管理者而言，带着情感的管理是绝对不可避免的。所以，粘着领导和领导发展工作内外的全方私密友情是必须的，是工作的合理部分。换了你是领导，你也一样有这个需要。无论在西方还是在东方，无论在国企、机关、还是外企、学校等等，都是这个道理。

三十二、多去领导办公室

领导每天把自己关在办公室，他需要有人有事没事的找他聊天，这是他掌握整个单位信息的重要渠道。所以，不要害怕去领导办公室，尤其是在上班的时候，领导们一般不会厌倦你有事没事地去向他汇报点什么。

三十三、打小报告的秘密。

有些人之所以爱打小报告，是因为它容易出现效果，以为它以告密的方式，制造了酷似“忠诚”“依赖”的产品，从而为彼此营造了一种“从下属——准密友”的氛围。

三十四、关于关系。

那些动不动就说自己有关系的，实质上可能并没有关系，或者说关系不硬；真正有关系的人，是不会说的，不仅不说，还生怕被别人知道自己有关系。

三十五、有人对你好时，要格外当心。

要坚信，在职场，天上不会掉馅饼，没有无缘故的宠爱，也没有无缘由的憎恨。所以，在职场，谁对你好时，一定要警觉，不要在日常的工作中，让这份警觉降低。比如男上司对你好，可能是因为想在床上扑倒你；办公室老郑对你好，可能看重你的老婆在银行工作，他最近想贷款；隔壁科室老胡对你好，可能是听说你新买了车，而他最近有朋自远方来，需要借辆车兜风……

三十六、别木秀于林

在单位最好与大家平分秋色，不能太崭露头角，太木秀于林，否则他人就把自己看成了弱势群体，弱势群体一旦焦虑，就特别容易抱团成团，并且特别团结。

三十七、干得好，有时反而被敲打

如果一个人太能干了，那么他给领导的感觉就是：那还需要领导干什么，换了你是领导，也难保心里不起疙瘩，所以他们对你就难免有敲打的心态。所以，碰到这种问题时，不要想不通，正常的人性发挥了作用。

三十八、都不是省油的灯。

单位的每个人，都是一盏盏不省油的灯，凑近每一盏灯看一看吧，各有各自不省油的道理，这就像难缠的官司的双方辩护，听着听着就容易迷糊了，只是那闪烁闪烁的灯光，掩映着背后千姿百态的焦虑、防范、怕吃亏、嫉妒等等。所以，尊重、交好且防备好每一个同事，每一个同事都是前世环绕在你身边的有天使之心的恶魔。

三十九、悟道要趁早

对于职场的事，要趁早悟出他的实质。我已写了五篇付费的文章，皆是赤裸裸直击职场本质（我理解的职场本质），看懂了，就要去做。知行合一，才算是悟道，不然，只是知道而不去做到，仍然没有进步。很多人，工作后，对有些事悟得太晚，等有一定感悟后，又不知道如何去操作，等知道如何操作，才发现，自己已经做不出来了。所以，悟道要趁早。

四十、要和领导谈恋爱

对付领导，要像谈恋爱一样去关怀，领导都是火眼金睛的，你要拍马屁，就得爱上他，动真格的，不来半点虚假。所以，如果想讨好领导，不妨带上有色眼镜，假装已经爱上他。

四十一、领导永远都是情感动物

人和动物最大的区别就是感情，所以对于管理者而言，带着情感的管理是绝对不可避免的。所以，粘着领导和领导发展工作内外的全方私密友情是必须的，是工作的合理部分。换了你是领导，你也一样有这个需要。无论在西方还是在东方，无论在国企、机关、还是外企、学校等等，都是这个道理。

四十二、多去领导办公室

领导每天把自己关在办公室，他需要有人有事没事的找他聊天，这是他掌握整个单位信息的重要渠道。所以，不要害怕去领导办公室，尤其是在上班的时候，领导们一般不会厌倦你有事没事地去向他汇报点什么。

四十三、打小报告的秘密。

有些人之所以爱打小报告，是因为它容易出现效果，以为它以告密的方式，制造了酷似“忠诚”“依赖”的产品，从而为彼此营造了一种“从下属——准密友”的氛围。

四十四、关于关系。

那些动不动就说自己有关系的，实质上可能并没有关系，或者说关系不硬；真正有关系的人，是不会说的，不仅不说，还生怕被别人知道自己有关系。

四十五、有人对你好时，要格外当心。

要坚信，在职场，天上不会掉馅饼，没有无缘故的宠爱，也没有无缘由的憎恨。所以，在职场，谁对你好时，一定要警觉，不要在日常的工作中，让这份警觉降低。比如男上司对你好，可能是因为想在床上扑倒你；办公室老郑对你好，可能看重你的老婆在银行工作，他最近想贷款；隔壁科室老胡对你好，可能是听说你新买了车，而他最近有朋自远方来，需要借辆车兜风……

四十六、别木秀于林

在单位最好与大家平分秋色，不能太崭露头角，太木秀于林，否则他人就把自己看成了弱势群体，弱势群体一旦焦虑，就特别容易抱团成团，并且特别团结。

四十七、干得好，有时反而被敲打

如果一个人太能干了，那么他给领导的感觉就是：那还需要领导干什么，换了你是领导，也难保心里不起疙瘩，所以他们对你就难免有敲打的心态。所以，碰到这种问题时，不要想不通，正常的人性发挥了作用。

四十八、都不是省油的灯。

单位的每个人，都是一盏盏不省油的灯，凑近每一盏灯看一看吧，各有各自不省油的道理，这就像难缠的官司的双方辩护，听着听着就容易迷糊了，只是那闪烁闪烁的灯光，掩映着背后千姿百态的焦虑、防范、怕吃亏、嫉妒等等。所以，尊重、交好且防备好每一个同事，每一个同事都是前世环绕在你身边的有天使之心的恶魔。

四十九、悟道要趁早

对于职场的事，要趁早悟出他的实质。我已写了五篇付费的文章，皆是赤裸裸直击职场本质（我理解的职场本质），看懂了，就要去做。知行合一，才算是悟道，不然，只是知道而不去做到，仍然没有进步。很多人，工作后，对有些事悟得太晚，等有一定感悟后，又不知道如何去操作，等知道如何操作，才发现，自己已经做不出来了。所以，悟道要趁早。

二十七、站队。

站队，真的不好说。我个人觉得不能随便站队，因为人有时候能控制得自己的命运，却控制不了别人的命，尤其是领导的命。但是有很多情况下，不得不跟，不跟不行。所以说，跟人站队都是要有天赋的，不过再有天赋，有时真的不如这变化来得快。所以，站队，真的要靠运气。

二十八、内向的人真的要学着外向起来

内向的人，往往看人看事，都不准确。因为内向的人总等着别人来与自己交往，所以他们总觉得那些主动与自己来往的人都是好人，但其实，主动的人往往更会掩饰自己。从更简单的道理来分析，内向的人看人不准，是因为他们很少与各种类型人来往，他们坐等在那里，所以他们对于人和事的判断，得到信息的渠道是很单一的，所以，内向的人往往看不透时局。所以，内向的人要活泛起来。

二十九、不要洋洋自得于：人不求人，一般大！

人，之所以在年轻时这样说，是因为，还没有到底线。到了底线的时候，哪里有不求人的道理！所以趁着尚可奋斗，尚有机会力争上游，就赶紧争取，不要在青壮年时安于现状，发出：他们当了领导又怎么样，人不求人一般大。而到中老年时，你成为一家之长，这个家庭需要在你的庇护下前行时，遇到些风风雨雨，你却没有能力去化解，到时，求人，你都不知道去哪里求！

三十、真正出色的领导都是没个性的

无论是企业还是在机关，你会发现，真正的大boss往往都没有个性可言。尤其是电视上经常露脸的领导人们，他们平稳无味的做派，简直是一个模子刻出来的。为什么？问题出在选拔机制上，在这种选拔机制下，有个性的人，早就在此前几轮被淘汰出局，压根成不了大boss，所以，领导大多是平庸的，起码在他们表现出来的是这样。领导尚且平庸，所以，你也别太能。太能的人，领导往往不太想用。
栗渺社更新分享微信jnztxy

三十一、老婆的素质很重要！很重要！

在单位里，每个不成功的男人背后，多半有一个不太懂事的老婆。每当我看着办公室焦虑郁闷的同事，我常常会想到他们的老婆，他们在单位里忙的不可开交，回到家，他们的老婆只会火上浇油，与别人家老公攀比，给自己家老公足够的压力，该参与的不该参与的，老婆们都要插一脚，献计献策甚至遥控指挥，或者干脆直接自己上。有这样的老婆，我建议，你换掉后再继续自己的事业。不然，迟早将你带到深渊里。不得不察！

三十二、领导的心思

对于领导身边的人来说，你会发现，领导今儿和这个好，明儿又特别宠爱那个，好像挺反复无常的。其实不然，站在领导的角度上想，在这个单位，如果只对某一个手下好，那么，别人的路不就被堵死了吗？别人不就觉得对这个领导没盼头了吗？所以，在这个意义上讲，领导今天和这个好，明天和那个好，不是性格反复无常，而是为了让每个人都有盼头，让人在失重和受宠之间来回旋转、无所适从、好好坏坏，由此让每一颗心随时随地生出不平、乞求、受控和危机感，在这种交错着暧昧情感形态的管理逻辑下，一帮男人远远看过去，其实就是演绎着妻妾成群的男版。

三十三、经常冒出来的搅局者真的是傻逼？

不是。反而，这些敢冒出来搅局都是有勇有谋的人。举例说明，竞争中干，小M明知没戏，却偏偏出来搅局。他的理由是：虽然我知道我没戏，我也知道领导内定的谁，我不是因为不服气才去搅局，我是觉得人都是犯贱的，我不去搅局，领导也不会谢谢我，内定的那个人也不会。说不定我一搅局，他反倒觉得我不好惹，哪怕那个内定的人到最后当了我的头，他也会对我让几分，对我收敛一点。

人就是这样的，如果到最后你的得票和内定的他相差无几，领导坚持让他上了，那么他以后也会对你知趣一点，给你一些尊严；如果你不搅局，不去和他pk，他还真的以为他自己又多了不起，他可以对你牛气冲天，你反而连尊严都得不到。

三十四、清高有时是对领导的伤害

我的朋友，是市局的一位副局长，酒后向我倾吐：他妈的，被冷了这么多年了，也慢慢看淡了，我自己也经常在反思，自己的工作能力是没得说的。主要还是不喜欢热闹，就这一点，我的问题就这一点。因为不喜欢热闹，所以不喜欢那些莺歌燕舞、推杯换盏的日子，逐渐让人觉得我清高了，清高啊，不好，清高是对那些有决定权的人的刺伤，在他们眼里，我清高了，还有好位子吗？其实我哪里是清高啊，我只是没求他们罢了。

三十五、你是不是早就忘记了夫人路线？

单位的显性排位，局长之后是副局长，副局长之后是处长等等，其实隐形排位中，局长夫人应该是和副局长位列同一个等级。所以，不要忘记夫人路线，与其巴结副局长，还不如去想办法打听到局长夫人的工作单位及其爱好兴趣，然后有所指的运作一下。

三十六、领导问你对某事看法

此时，你一定要揣摩出领导的意图，领导征询意见时，一般都是心中已有定数，征询意见只是加强做此决定的自信，消除心理上的阻力。所以，千万不要胡说八道一番，一定要揣摩出领导的真实想法，然后顺着他的话说。方向千万不能错。

三十七、领导的真实用意。

领导让你讲话，不是因为你口才好，可能是因为你口才不好，让你讲，是想衬托他讲得好；领导喊你去吃饭，不是因为你会喝会吃，而是要你去买下单；领导有时对你掏心掏肺，不是要让你陪着他一起流泪，可能他是想要你去当替死鬼。

三十八、原来这样也影响同事关系。

一是明明知道的好事却不通报给大家。二是不与大家分享一些可以说的私人事情。三是一直拒绝同事的小吃。四是热衷于探听别人家的家事。你仔细想想，这四条的后果，是不是确实影响关系。很容易将自己孤立起来。

三十九、烧香与抱佛脚

烧香是孝敬领导。烧香要把握火候、时机。逢年过节，表点心意，培养感情，非常必要。若遇领导生病，或者领导夫人生病、孩子上学、领导的爸妈哥哥姐姐兄弟姐妹、领导夫人的爸爸妈妈的大病小灾，都是你烧香的绝妙机会。

烧香心要诚，这是个水磨工夫，最忌露出急于得到回报的猴急样，烧香是上司对你平时工作的考核，平时不烧香，临时抱佛脚是很危险的，烧香与抱佛脚要相互结合，它们相辅相成，缺一不可，相得益彰，如果只用其一，效果肯定大打折扣。