

职场麻将：一把心酸泪



今日女报/凤凰网记者 李旦

一说到麻将，估计很多人就开始激动不已，太爱了呀！在职场，更有不少人把麻将当成了联络感情的润滑剂。尤其是在这年终岁尾，职场人想要办成点啥事，送礼，我猜大伙是不敢了。不过，通过麻将来维护一下关系那还真的是不错的选择。可是这职场麻将真的是那么好对付的吗？最近就有一公司的老总跟今日女报/凤凰网记者吐槽称，这职场上的麻打起来还真的是太痛苦。到底为啥让他这么痛苦？我们不妨一起来听听他的故事。听完后，估计你也会认为，这招数是不是该改一改了。

■人物连线

输赢好几回，只为把“甲方”陪开心

晚上10点多，麻将牌局还在继续，刘浩然（化名）心里却莫名地焦虑了起来——再这么打下去何时是个头呀！他仔细地看了一下桌子上的局势，想着甲方老总应该是想要吃自己手里的字的，于是就故意打了出去。果然，对方一看到，脸上闪过了一丝笑容，不过，却随即消失了，因为有人要碰。刘浩然心里也很不爽，心想自己的算盘又落空了——自己故意“放水”给甲方，得好处的总是其他人。

这麻将是从饭后开始的，是甲方老总邀的牌局，人也是他叫来的。在这四个人中，刘浩然是乙方身份，此外两位是甲方带过来的朋友。刘浩然和甲方老总本来关系还不错，平时也能一起吃吃饭，打打牌。现在，都快过年了，这一年两家公司业务上的合作也还蛮愉快，于是，刘浩然就想着既然打牌，那自然是得让对方高兴高兴的，所以，他是做好了输钱的准备去的。

可是，一开始打，刘浩然却发现自己手气特别好，两个小时不到，就赢了好几千了，而且输的都是甲方老总。虽然说，输赢是小事，但因此而得罪了甲方老总那就不太好了。于是，刘浩然想着怎么着也得把钱给输回

一不小心，就在牌桌上把客户得罪了

“陪客户打牌，这可是门大学问，分寸一定要拿捏到位，很多人有时候是输了钱还把客户给得罪了。”陈晓明（化名）是一家广告公司的大客户经理，她打牌的技术很好，每次却只能很苦逼的输，更让她郁闷的是，输了钱公司还不给报销，所以，她还只能象征性的输点。

陈晓明称，虽然自己也算是牌桌上的“老江湖”了，上周却还是因为打牌把客户给得罪了。事情是这样的，陈晓明是主动邀请客户打牌的，两人各带了一个朋友过来。四人的牌局一开始就有让陈晓明觉得有点无语，因为客户和朋友一直在输钱，自己的朋友却一直在赢钱，而且数额还比较大。当陈晓明发现客户有点不高兴的

去。

要输钱这不是件难事，可是，难的是怎么样把自己的钱顺利地输给甲方老总，而不是其他人。为了让甲方老总把钱赢回来，刘浩然想了很多的办法，可悲的是，眼看着自己已经输了好几千了，可甲方老总却依然是输，赢钱的却是另外两人。

到了吃晚饭的时候了，甲方老总也没有散场的想法，大家也只得继续陪着。“我当时就想，不行，我不能再输了，否则，这输大了自己也扛不起。”因此，刘浩然又开始奋力赢钱。在自己赢钱的过程中，他一直还在想尽一切办法让甲方老总也赢钱。

就这样，直到凌晨四点多，牌局才结束。结果虽然没有完全像刘浩然所希望看到的那样，甲方老总赢钱，但好在输得也不多了，而且赢钱的还是甲方老总的朋友，刘浩然一分钱也没赚到。

“打这样的牌太痛苦了。本来以为一下午就能搞定的，结果打了这么久，坐得腰都快断了。”刘浩然称，这样的牌局自己经常会遇到，所以也就见怪不怪了，而且早就练就了各种赢钱输钱的技巧。但他也坦言，每次打这样的牌都好累。

时候，她就找了个借口把自己的朋友叫了出去，告诉对方，可以适当“吐”点出来，不能让他们太难堪了。朋友答应得好好的，但一上桌子气还是好得不得了，于是，客户和朋友继续输钱。陈晓明见此只好自己输钱，想让客户赢一点回去，没想到，客户没赢到，反而让陈晓明的朋友都赢走了。

更悲剧的是，打了几个小时，赢钱的朋友却突然接到了公司有急事需要赶回去的电话。于是，牌局只好告一段落。为了不扫客户的兴，陈晓明立刻称自己再叫个人过来接着玩。可是，客户却已经没有了兴趣，虽然表面上笑意盈盈，但陈晓明却明显能感觉到他心里的不爽。果然，元旦再约这个客户打牌，对方就没有再答应了。

■记者调查

你怎么看“职场麻将”

“比起其他的活动，打牌确实可以拉近和客户之间的距离，甚至在饭桌上不方便谈的事情，在更为放松的麻将桌上或许可以谈成。不过，对于这种方式，我自己可以说是深受其害，经常是一到节假日就得陪客户打麻将，而且还得小心翼翼。”在长沙做建筑设备租赁生意的李经理告诉今日女报/凤凰网记者，陪客户打一场牌有时候真的是劳心劳力，生怕一不小心就把他们给得罪了。

“你是不知道，打牌看似轻松，实际上真的是一种折磨，有时候是打到想吐。”做烟酒直销的王先生称，自己的工作基本上就是陪客户吃饭、喝酒、打牌。在这三种活动中，尤以打牌最痛苦——时间长，还得经常输。

做药物销售的贺总其实是特别讨厌打牌的，可是为了社交需要，他把这一技能练得可以说是炉火纯青了。在他看来，打牌可以进入客户的私人时间，“人品如牌品”，这样比较容易拉近彼此之间的距离。虽然打牌这一招为她带来了很多的业务，但她也坦言，如果没有这些，自己说不定会更轻松。

在今日女报/凤凰网记者的采访中，不少受访者表示，打牌确实有利于业务的开展，但对于陪打的人来说，确实是很痛苦。“希望有更为健康的方式来交流和沟通，而不是打牌这样累死人的活。”有受访者说。

■新闻链接

连续四晚和客户通宵打牌成面瘫

家住长沙东塘的钱先生是某网络公司的业务经理，因工作需要经常要应酬，最近更是迷上了打牌，连着四天晚上和客户通宵打牌，结果脸歪了。2013年11月28日，钱先生从长沙市中心医院获悉，自己患的是“面瘫”。

钱先生介绍，第四天早上，他刚从牌桌上下来，突然觉得头晕发冷，左耳有些胀痛，刷牙时竟发现嘴角合不拢有些漏水。中午时，同事发现其左侧脸歪向一边，眼睛歪斜，嘴也合不拢了，这才把他送至长沙市中心医院，被诊断为“面瘫”，并入院治疗。

据红网

“客户”自找上门 不谈生意只打牌

柳州市民何先生跟朋友一块做机械设备销售生意，为了能找到客户，他们会向很多人发名片，可散发名片存在一定危险——容易遇到骗子。

1月2日，何先生跟朋友接到了一个电话，有人主动联系他们谈生意。何先生称，生意上门了，挺开心的。他们在银山一带见面，那时已到了午饭时间，为了能谈成生意，何先生就请客户吃饭。客户直接把他们带到了一间餐馆，他们对那儿的环境很熟，直奔3楼最里面的一间包厢。

席间，客户提出打牌，而且还真把纸牌拿了出來。为了讨好客户，何先生只好奉陪。他们还暗示先去多取些钱，好玩个痛快。不过何先生没这么做。连玩几把之后，都是客户在赢，何先生和朋友一连输掉了1000多元。这时，何先生起了疑心，怀疑遇到骗子。于是何先生找了个借口，把朋友带出包厢，立即“溜走”了。“其实，我也不想真失去客户，事后，我们抱着试一试的心态，多次联系他们，可都没回音。”

据《南国今报》



■职场课堂

当主管问“今天这么早下班啊？”……

“今天这么早下班啊？”爱挑小毛病，让人不舒服

主管的重要工作之一是指导下属，这是天经地义的事，因为主管一定有比下属更多的实战经验，克服了更多的困境，才能升到管理职位。

原本一切应该是如此的，但对一位不是很优秀的主管来说，做到这点并不容易。就算他自知自己“说了尖锐的话”，但有时下属以更尖锐的话语回复主管时，主管因为自尊心作祟的关系，可能以一句“原来如此”带过，但其实心里十分气愤；下属居然敢这样回话。

这时候，愤怒情绪在主管的心里愈积愈高。因此，面对下属所做的任何事情都想插一脚。比较常见的是，他会一一检视下属的行为，例如：“今天好像比较早下班喔”；看到女性员工的服装，也会插上一句：“今天有约会吗”；就连放年假的隔天，看到下属因外出游玩而晒黑，也会故意说：“如果你对工作的热情，能像对玩乐一样高就好了。”不管说什么话都带有试探、讽刺的口吻，让下属感觉愈来愈差。

这种主管可能原本就是比较小肚鸡肠的个性，会记住每个下属还是菜鸟时所犯的错误，并且不时提醒该当事人曾经在新人时犯了什么样的错误。

或许他原本是怀着好意提醒，却不知道这样的好意，已经让下属在后辈面前丢尽了脸。

“今天的工作都做完了。”主动向他报告，表现负责任的态度

像这种凡事都要管的主管，对下属来说，就好像难相处的小姑娘一样。可是，倘若主管是真的为了你好，有时还是应听听他的意见。但有些人就是喜欢挑人小毛病，这时候，你只要把对方的挑剔，视为以善意出发点的提醒即可。只要回答“是啊”，主管就知道“嗯，他听到我说的话了”。当然，可能他还是想挑你的小毛病，但至少不会再一直无限上纲。

可是，如果主管是为了转换自己负面的情绪才出此言的话，对下属来说是一种精神伤害。面对这样的笨蛋主管时，不能像提出创意提案时一样，提出不同的意见，所以就先以冷处理的方式来反击。

依主管的状况而定，有些主管可能在得到你冷淡处理的响应后变本加厉。当你发现这种情形时，先观察看看，主管是不是只针对自己做攻击，还是对所有的部属都一样？冷静地判断当时状况，找同事商量也不失为一个好方法。

假如主管只针对你，在你下班打卡时开始找麻烦的话，可以在下班前清楚地向主管传达“今天的工作已经全部做完，我先回家了”的讯息。这样的告知可以清楚且明白地告诉主管：“我可以对自己做的事情负责。”如此一来，主管就再也没有立场找麻烦了。