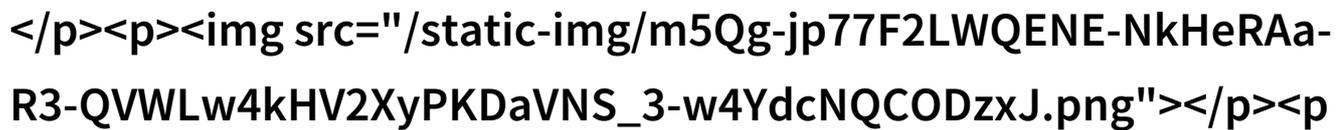


# 主题马总喜欢我的两颗小葡萄我是如何用

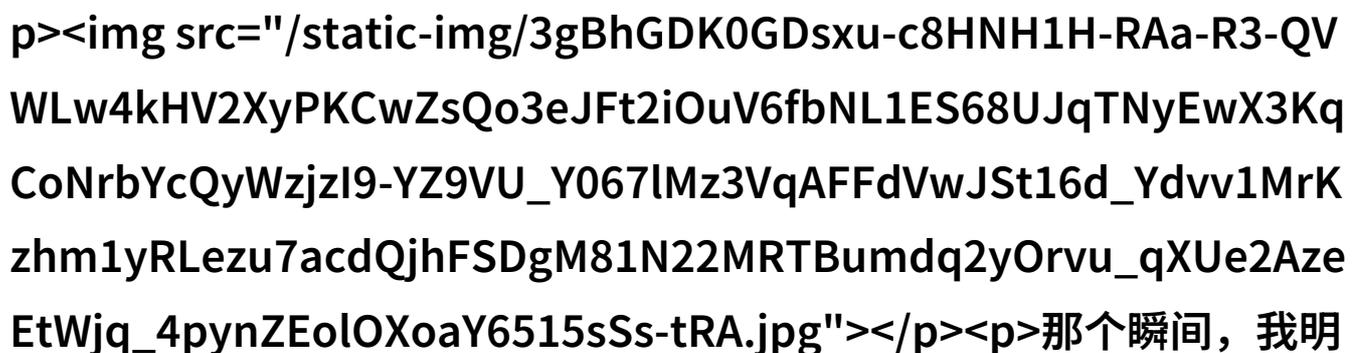
记得那天，我带着两颗小葡萄去见马总，心中有说不出的紧张和期待。我的工作团队一直在努力提升效率，以期能够更好地满足老板的期望。但我知道，真正能让马总高兴的是那些细节上的关怀和创意表现。



当我走进会议室时，马总正专心致志地审阅文件。我小声告诉秘书：

“我要给他一个惊喜。”秘书微微一笑，然后指了指桌子上的一张空白卡片。我拿起笔，在卡片上轻轻勾勒出两颗葡萄的轮廓，并旁边加上了“感谢您的支持与信任”几个字。

过了一会儿，我悄然推开门，静静地站在他的背后。他抬头，看到了那张卡片，以及放在桌角的小水果盘，那两个小巧而精致的葡萄仿佛是对他的特别馈赠。他的脸上露出了难以掩饰的微笑，他转身拍了拍我的肩膀，说：“你真行，这两颗小葡萄代表着你的辛勤劳动，也是我对你们团队鼓励和肯定。”



那个瞬间，我明白了什么叫做用心经营关系。那不是单纯的物质奖赏，而是一种情感上的交流，让对方感觉到自己的付出被看见，被珍惜。这让我深刻认识到，无论是在职场还是生活中，用最简单却又充满意义的事物去表达我们的感激之情，是一种极其有效的心理战术。

从此以后，每当我们需要向马总汇报工作或者提议新点子的时候，都会想起那次使用两颗小葡萄赢得他赞赏的情景。无形中的力量常常来自于那些看似微不足道的小事，它们能够触动人心、唤醒记忆，最终成为我们共同成长道路上的重要里程碑。而这一次，小小的挑战也成了我职业生涯中不可多得的人生经验。



pt1uRAa-R3-QVWLw4kHV2XyPKCwZsQo3eJFt2iOuV6fbNL1ES68  
UJqTNyEwX3KqCoNrbYcQyWzjzI9-YZ9VU\_Y067lMz3VqAFFdVwJ  
St16d\_Ydvv1MrKzhm1yRLezu7acdQjhFSDgM81N22MRTBumdq2  
yOrvu\_qXUe2AzeEtWjq\_4pynZEolOXoaY6515sSs-tRA.jpg"></p><  
p><a href = "/pdf/469181-主题马总喜欢我的两颗小葡萄我是如何用  
一对小巧的水果赢得老板的心的.pdf" rel="alternate" download="4  
69181-主题马总喜欢我的两颗小葡萄我是如何用一对小巧的水果赢得  
老板的心的.pdf" target="\_blank">下载本文pdf文件</a></p>