奇谋篇

需要全本请访问 www.ertongbook.com



当上班族被修理掉时，才体会到自己的弱小！

1. 上班族你的名字叫弱者

上班族只有在被修理掉的时候，才真正体会到自己是多么地弱小。

上班族最可怜的地方，并不是自己的弱小，因为，上班族原本即是弱小的，这没有什么好可怜的；而是，每一位上班族只有当被修理掉的时候，才真正体会到自己是多么的弱小

情 境 模 拟

王不通（经理）：小张，有一件不好的事情要告诉你——

张天佑（职员）：什么事？为什么表情如此严肃？（小张心里有些纳闷）

王不通：公司因为最近经营亏损，所以不得不采取一些自救措施，因此——

张天佑：到底什么事，讲话吞吞吐吐的？大不了减薪，直讲就是了嘛！

王不通：倒不是减薪的事，因为减薪也没有用。

张天佑：难道还有比减薪更严重的事，我不信

需要全本请访问 www.ertongbook.com

——（小张觉得老王今天怪怪的）

王不通：严重不严重看个人，因此，我们商量的结果……

张天佑：结果怎么样？（小张迫不及待想知道结果到底是什么）

王不通：从下个月起，你不用来上班了。我们一切会按照“劳基法”来处理……

张天佑：为什么？为什么是我？难道我工作成绩不好？（小张脸都胀红了）

王不通：不是的。因为你很优秀，你出去比较容易找得到工作，所以大家商量的结果才让你先出去——

张天佑：是因为我比较优秀，真的吗？是我比较优秀，才要先资遣我——

情境分析

上班族平日努力为公司工作，出生入死，做牛做马。当公司经营不善时，上班族甚至可以不计加班费及减薪，配合公司共同渡过难关。当然，对公司来说这是当然的，也是员工该尽的义务。正如古谚所云：“公司将亡,员工焉存?”或曰:“覆巢之下无完卵。”

反过来说，当公司兴隆大富大贵之时，身为上班

族的你是否也与有荣焉或共享富贵呢？这种情形不是没有，而是少之又少（几乎没有）。也可以说，是可遇而不可求的。只能认真地去体会，可以用心去想，但不能说出来（说出来大祸就临头了）。

公司有许多方法可以移转它的利润，可以堂而皇之地告诉你：公司虽然经营不错，但是因为＋ －×÷ ，所以没赚什么钱。剩下来的那些利润，因为公司要求长治久安必须拿来投资，替公司的未来扎根，所以不能发下来给你。更何况，公司之所以赚钱，是由于老板我的英明，而非你如何如何。不信，你离职看看，公司照样继续经营下去，不会因为你的离职而关门。

上班族启示录

（1）先不必挣扎，因为那是事实，既然上司已经开口，就不可能再收回了。

（2）也不必相信他向你说的话，你是最优秀的，所以才先开除你。这是骗你的，只不过技巧拙劣了一些。

（3）跟你讲这件事的人不会有好结果的，正所谓：“恶有恶报，不是不报，时候未到——”

（4）要知道塞翁失马，焉知非福，换一下环境说不定对你来说，有更大的发展空间。

（5）路虽然不见得宽广，但是毕竟每一条路都是由人走出来的。今天，你只是暂停一下，以后的路还长着呢！

（6）不可灰心，现在只有你自己可以帮助你自己。虽然，你是弱小的，但是，要活下去也并没那么难。

2. 是非对错并不顶重要

一百个正当的理由，抵不过一个事实，那就是：“谁是老板？”

上班族你别傻了！你只知道歪着头去和老板争谁是谁非、谁对谁错？你可能讲得头头是道，但是老板不吃这一套。他只消问你一句话：“到底谁是老板？难道要老板我听你的？那么，你来做好了！”

情 境 模 拟

张小娟（职员）：课长离职了，会不会升你呢？小张——

张天佑：怎么可能？我又不是王不通的心腹？（张天佑心知肚明）

张小娟：你在公司最久了，经验、年资都具备，为什么不升你？

张天佑：你不懂啦！经理要求的“三才”，我一才都没有，因此，不会是我的啦！

张小娟：什么叫“三才”？没听说过！（小娟迷惑

地问）

张天佑：哦！没听过，我告诉你。第一才，奴才；第二才，工才；第三才，哑才。就是说，课长必须要听话、工作、不说话。像我，不听话、工作平平，又爱说话，不合“三才”原则。因此，不会是我啦！

张小娟：那么，原来的课长小管也不合格啰？是不是？他虽然工作认真，但是不听话且意见很多——

张天佑：所以啦，小管不见了。这样，你还不明白？

张小娟　天底下有符合“三才”的人吗？（小娟有些不信）

张天佑：怎么没有？王不通就是标准的“三才”，不是吗？否则，他怎么干经理？

情境分析

是非对错有时对于一位上班族来说，并不是顶重要的。今天，上班族和老板一起工作，原本就没有什么是非对错的。如果一定要说，老板可能会问你一句话：“你管他什么对错？今天，我们就是要赚钱！所以，可以帮助老板我赚钱的都对；反之，则都不对，

都是错的。”

今天，我们办公司就是在商言商，将本图利的。对和错，我们不是不管，是不能管，因为我们不是法院，也不是派出所。管人家什么对和错，是与非？如果有钱赚，只要不犯法，老板我不必去坐牢，当然要赚，只有呆子才不赚！

我找你来上班，管你怎么称呼自己。如：上班族、上班奴、上班贵族等，这都是你的事。我的事是什么呢？那简单，就是帮我赚钱，也是帮你自己赚钱。否则，一没有钱可赚，马上就要说拜拜了，懂吗？难道，这么简单的道理里面，真的还有是与非、对和错？有的话，老板我为什么看不出来？聪明的你，请不要告诉我。因为，这与赚不赚无关！

上班族启示录

（1）老板介意的是你是不是做赚的事情，而不是做对的事情。因为，赚的事情能让公司继续经营，对的事情如果不赚的话，那么也就不对了。

（2）口才的便捷，绝对不要用在老板的身上。因为，你有可能会辩赢他；但是，你也失去了工作。

（3）“三才”，不只是“才能”，更是一个上班族的“修养”。不要小看了这“三才”，奴才、工才、哑才，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

知道的上班族很多，能彻底做到的却少之又少。

（4）日本企业之所以会成功的重要原因之一，即是：企业如果不赚的话，是一种罪恶。台湾的企业观念则相反，认为：如果企业赚的话，是一种罪恶。

（5）今天，听谁的话并不重要。而是，谁要负责成败？可以听你的话，但是你能负责成败吗？负多少责任？不能，对不对？那么，就只能听别人的哦！

3. 赢不了第一也绝不要垫后

你不一定是要跑得最快的，但是，你至少要比最后的那一个快一点。

任何时候都想要跑第一，并不是那么容易，也是做不到的。但是，你可以这么做，你只要不是跑倒数第一，你就成功了！

情 境 模 拟

有一天，两个人结伙一起去森林旅游。到了森林之后，他俩突然发现，有一只大熊正朝他们走来。其中的一位说：

“糟糕，忘了穿球鞋，否则就可以跑得快一点。”

另一个不以为然地说：

“唉！没用的，你跑再快也不会比熊跑得快——”

其中的那位又接着说：

“谁说要跑得比熊快呢？我只要跑得比你快就可以啦！”

另一个傻了，回答说：

“哦！原来——”

情境分析

上班族在公司中工作与求生存，有的时候不见得一定要表现得是最优秀和最好的。争第一，有时是要付出相当大的代价的。但是，只要不倒数第一就好了。因为倒数第一，往往是会被修理掉的。

上班族原本即是应该体认：上班族的生涯，只是为了求生存、求苟活的。不是要来和别人争强斗狠，事事求第一的。求生存、求苟活的话，不见得是要争第一，只要不垫后就可以了。由于争第一是很难的，不垫后则比较容易一些！

和同事一起工作，也是必须注意的。同事才是你真正的对手，有时许多外界的状况，可能不是你们任何一个人，甚至老板能解决的。这就像上面的情境模拟一般，但是不用急，或许只要有人去垫后，没有先牺牲掉你。以后，你可能就有机会，也说不一定。

笔者十年前在某大研究机构任人事课长，当时另外还有两位课长，一位总务，一位训练，共同拥有一个十分变态的上司，假设为王不通。三个课长都受不了王不通，但是，其他两位只是在背后骂他（王不通），笔者则是和王不通正面冲突。结果，笔者走

了，王不通也走了，剩下来的课长升经理了。

上班族启示录

（1）抢第一有时并不是最有利的，要知道，早开的花早谢。

（2）在办公室里有时出现一些问题，并不是一定会全军覆没的，只要有人先去顶上，或许暂时就没事了。

（3）不要受别人的“利用”及“煽动”，搞清楚自己的角色，最应该做什么事，能做到什么程度？那么，你就不会做错了。

（4）恶人自有恶人磨，如果你自己不是恶人的话，尽可能地不要去多管闲事。因为，只要一惹上麻烦的话，就会没完没了。

（5）上班族的目的只是为了求生存，不是为了任何其他的目的。因此，应专注于自己的目的。否则，惹祸上身，欲悔无门矣！



上班，努力工作是应该！但……有时得关心一下背后！

需要全本请访问 www.ertongbook.com