

WO BUSHI JIAONI JIAN

未求平步青云 先谋稳扎稳打



我不是教你奸

办公室超限战术

东方天慧◎著

上至国家主席，下至平民百姓，看起来需要面对很多人，但其实不然。每个人真正需要应付的不过也就是七八个人。把身边的这七八个人应付好了，日子就太平了。这七八个人摆不平，日子就不好过。这就需要拿出你的全部人生智慧来应付。态度当然得是积极的，不能掉以轻心。

——刘震云

中国戏剧出版社



我不是教你奸

WO BUSHI JIAONI JIAN

办公室超限战术

东方天慧◎著

中国戏剧出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我不是教你奸 / 东方天慧著. — 北京: 中国戏剧出版社, 2004.9
ISBN 7-104-01988-X

I. 我… II. 戴… III. 办公室 — 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 090406 号

我不是教你奸

——办公室超限战术

著 者: 东方天慧

责任编辑: 吴淑苓

策 划: 林 飞

出 版: 中国戏剧出版社

发 行: 新华书店

印 刷: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 787 × 1068mm 1/16

总 字 数: 340 千字

总 印 张: 22

出版日期: 2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-104-01988-X/C·145

定 价: 28.00 元

版权所有·侵权必究

(如有印刷质量问题, 可与承印厂联系)

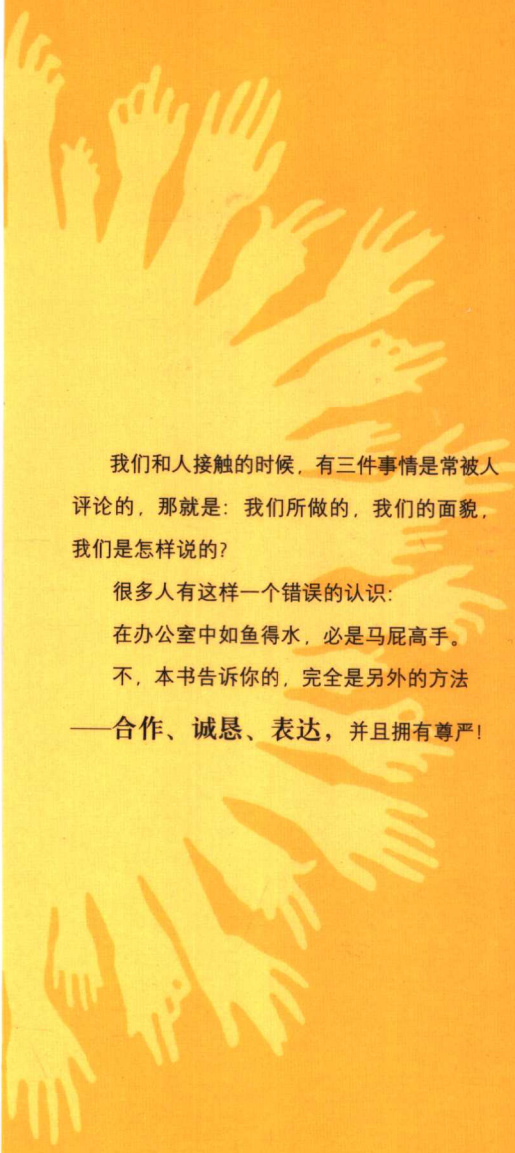


对许多人来说，办公室便是他们走向社会的开端，因为学生时代相对单纯的人际关系并不能提供经验，面对利益的纠缠、人性的弱点、如何在竞争中正派体面地取胜，这一切都将从办公室开始。

犹如没有硝烟的战场，胜者为王，败者为寇，也是办公室的游戏规则。

上班族手中的饭碗犹如一个轻巧的瓷器，一不小心便会失手打碎，如果没有一份过硬的看家本领，如何在江湖上走动？不少白领才貌双全文凭超标，可是，搞不掂上司，摆不平同僚，管不好下属，懵懂一生，一把冷板凳坐到白头。

本书通过实例分析，比如，如何成为上司的知己，如何应付办公室的性骚扰，如何防范办公室中的卑鄙小人，理论联系实际，让你在办公室这一战场上游刃有余，无往不胜。



我们和人接触的时候，有三件事情是常被人评论的，那就是：我们所做的，我们的面貌，我们是怎样说的？

很多人有这样一个错误的认识：

在办公室中如鱼得水，必是马屁高手。

不，本书告诉你的，完全是另外的方法

——合作、诚恳、表达，并且拥有尊严！

责任编辑：吴淑苓

封面设计：耀午书装 010-84473188

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目 录

c o n t e n t s

| 位置篇 |

如何在这个疯狂的世界找到一份好工作，找一份理想中的工作真的远比你想像中的难吗？不要抱怨人力资源部对你的不了解，而应该问问你自己，对自己所应聘的公司了解有多少。

准备好了吗？GO，我们应聘去。

想法子端个金饭碗

每个人都想遇见好老板，但是，为什么你从来没有遇见。其实，好老板就在你的身边。

事实上，没有一个老板不想成为好老板，只不过，现在，需要你帮助老板发现他自己的好，并说出来，真正合格的员工，并不是对老板的盲从，而是让老板对你信从。

迅速成为上司知己

辞典中对“拍马屁”是这样解释的：用卑贱的态度讨好好人。

你想这么做，或者一直想做，而不敢做吗？你想对老板这么做么？NO，NO，NO本书是一本让你如何正派体面在办公室取胜的书。

如何取得老板信任

我想告诉你们的是——你完全不必这样做。

目 录

时刻提防办公室的小人

昆虫有害虫和益虫，人也有好有坏。

为什么他们会对你那么坏——在背后给你使绊儿，在上司面前诽谤你，在同事面前贬低你，甚至在你的家人面前诬陷你。

你的善良感动不了卑鄙，你的正直消融不了无耻。

这时候，你需要为自己筑一道防火墙了。

平衡你的左右同僚

很多人，因为不善于和同事相处，以至于弄得终日不安，终生不快，或者被迫离开那个你本不愿意离开的工作单位。

为什么会这样，诚然，这些人跟你可能在性格志趣上相去甚远。然而，为了工作，你又无法不跟他们接近，无法摆脱他们的影响，和同事相处之难，也就难在这里了。

下属是你最好的朋友

恭喜，你已经是办公室的主管了。

现在，你需要学习的是用人的真谛，用人的基础其实是知人。了解他们，从而使他们放开胸怀，从而完美自己的工作。

记住这一点，你的 OFFICE 生涯，将不会是一出揪心的悲剧，而是喜剧。

目 录

人是高级的感情动物，注定在群体中生活。谁若想在群体中如鱼得水，八面玲珑，就要与群体中形形色色的人处理好关系。办公室虽小，但五脏俱全，如何在小小的办公桌前巧妙地处理好环境的关系，是每一个办公室人员面临的课题。经商也好，公务也罢，说到底都是与人在交际。沟通永远只是手段，不是目的，要让果实优于枝条。

混个好人缘

| 成长篇 |

哪怕最平庸的人，在生活的某个时候，也会突然激情如火，突然了解自己的愿望——想成为生活中的强者。但是，正如伟大的爱情需要长期的准备，一时的心血来潮，往往意味着一事无成。

让自己出人头地

放轻松，我不是逼你现在就出人头地。

一般的营销法则是惟产品主义，重质量、重服务。

现在，你推销的是自己的形象。

所谓“形象”，从表面看，是你的外形在别人里的一个“映像”，但若从本质上看，却是你的气质、知识、修养等内在素养的一种表露，这种表露，往往是以一些看似并不重要的小事为表现形式的。

包装自我出尽风头

目 录

所有人都懂得：把自己推销出去，就成功一半。

但是，推销任何一种产品，都比推销一个人容易得多。特别是这个人是你自己的时候。

大多数失败的原因——我们推销的自己并不是别人所需要的。

顾客第一，而不是你第一。

脱胎换骨重塑自我

每个人往往不知不觉地按照剧本生活，有那么一天，你突然想换个剧本的时候，你发现自己原来是个优秀的导演。

我说的，当然是“跳槽”。

做一个深悟自由的人，一个成功的上班族，第一个条件就是离开你不喜欢的公司。

专捡高枝儿攀

要测量才能，尤其是潜藏的才能颇为困难——甚至可能是无法测量的，这时你需要成为一名具有超能力的人，而不是一位心理学家。在这里，我们所说的才能是指个人具备的一种天赋能力，它使人能很快获得表现优异资格。

挣脱锁链翻身做主人

目 录

我们需要为自己画一张“未来远景图”。以便让自己的事业连贯和目的感。有一点很重要，未来远景图其实已经意味着你在为一次远航、一次长征、一次前所未有的发现做准备。

铺起未来之路

耐心、毅力、想像力是最关键的三个词组。

| 男女篇 |

作为女性，参与社会，参与竞争，参与成功，你必须具备职业女性的知识内涵与优雅外表，这两者缺一不可。同时，在有了内与外的魅力积累后，还需能巧妙地在不同场合运用不同的方式展示出来。

尽情张扬女性魅力

办公室不是和尚庙，也不是尼姑庵。既不可能都是男性，也不可能都是女性。除了极个别的例子外，大部分办公室，总是存在着阴阳和谐的问题。

千万不要小看办公室里的异性关系！这对每一个办公室人士来说，都是至关重要的。一旦处理不好，往轻处说，会败坏个人的名声、影响同事间的关系，往重处说，搞到你身败名裂、妻离子散也并不是少见！

处理好办公室的男女关系

目 录

白领丽人是老板太太的第一假设敌人。

白领丽人都是现代女性，具有较深的学识，较好的身材，较美的容貌和无价的青春。丽人们有太多的时间与老板相处，有太多的机会与老板同行，老板太太们怎能安详地躺在美容院内倒膜修眉呢？

不要让老板的太太醋海扬波

白领丽人们在办公室会遇到各种各样的男人。这些男人具有不同的体貌，不同的脾气，不同的思想，不同的性格，不同的处世方法。这些男人在办公室中扮演不同的角色，或是上司，或是同事，或是客户，你必须首先搞清这些男人的真正本色，方可在与之相处中，有的放矢，灵活自如。

时刻提防男人本“色”

“男女搭配，干活不累。”已经是个常识。

女性的确对人和人际关系有极大的情感。男性则对逻辑、理性的话题感兴趣。这种互补性是天生的，如果能够紧密的合作，从工作的层面来说，无疑是最理想的情况。

异性搭档最忠诚

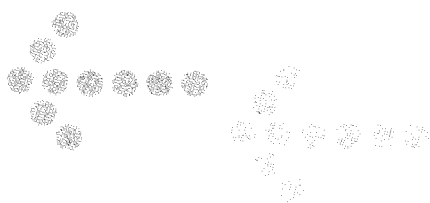
目 录

办公室的男士均是很有修养、很有品位的男性，而办公室的女性又大多端庄典雅，韵味十足。他们的知识水平大多均衡，事业追求也大多一致，如果能缔结一个“办公室姻缘”是件颇为幸福的事情。

娶个同僚做老婆

位置篇

想法子端个金饭碗
迅速成为上司知己
如何取得老板的信任
时刻提防办公室的小人
平衡你的左右同僚
下属是你最好的朋友
混个好人缘



I 想法子端个金饭碗

如何在这个疯狂的世界找到一份好工作，找一份理想中的工作真的远比你想像中的难吗？不要抱怨人力资源部部长对你的不了解，而应该问问你自己，对自己所应聘的公司了解有多少。

准备好了吗？GO,我们应聘去。



对于办公室人士来说，相信再没有比一天八小时面对一份令人厌倦的毫无兴趣可言的乏味工作更难受的了。如果你有种种理由来为自己“吊死在一棵树上”做解释的话，倒还可以另当别论。可是，假如当你从心底觉得是该另择别枝的时候，或者当你的亲朋好友都在不断地劝说你应当另找一份工作的时候，再或者当你已经面临被炒鱿鱼的危险的时候，你还能无动于衷而泰然处之吗？在上述这些情况下，你一定会瞪大双眼、开动脑筋，千方百计地为自己去谋求一份新的工作。

但是，如何寻找并得到一份理想的工作，却不是一蹴而就的事情。许多人也正是出于这种畏难情绪，不敢贸然行动，生怕辞了现有工作之后会两头落空，而已经失去工作的人又会不加选择地随便找一份差事“糊口”了事，全不问这份差事是否真的切合自己的实际情况。

找一份理想的工作当真有那么难吗？

也难，也不难。

之所以说不难，那是因为，这本书的读者应当都是具有一定素质的人士，应当都是在各自的领域中经过千锤百炼或者千磨百劫的佼佼者，对这样的读者来说，找一份理想的工作确实不是很难的事。至少不是可望不可即的事，不像珠穆朗玛峰那样高不可攀。

之所以说难，那是因为，找工作有找工作的窍门，不掌握这些窍门，理想的工作绝不会自己送上门来。

不过，首先要提醒你的是，如果你曾经是一位小有成就的办公室人士的话，一定要除去自己的骄傲情绪，千万不要以为自己很了不起，不要把你的“理想”定位太高，更不要把“轻松”、“高薪”等条件时时放在首位，这样将非常不利于你的求职行动。

此外，你一定要有足够的耐心，心急吃不了热豆腐，有时候人是要等待机遇的。

国外有一本畅销的书，叫做《如何在这个疯狂世界里找一份好工作》，作者是罗伯特·哈夫。他在书中提出了4种谋得理想工作的方法，姑且称之为“四字真言”吧！当然哈夫的四字真言是用英文表达的，即“CART”。这是四个英文单词的首字母，C，CONTACTS，即熟人、门路；A，ADVERTISEMENT，即广告；R，RECRUITER，即招聘者；T，TEMPORARY，即临时职位。

1 机遇偏爱有心人

先说那个“C”。CONTACTS在英文中，除了熟人、门路之意，更常用的意思是接触、联络、联系等。

要找一份好工作，建立网络关系乃是最有效的方法。这包括把你本人的志愿透露给亲戚、朋友知道，跟以往的同事、上司、教师及其他公司的人员等保持良好关系。

当有人向你求助的时候，千万不要左推右搪，要尽己所能帮助对方。由于人类社会主要建立在“馈赠关系”(GIFT RELATIONSHIP)之上，有来才有往。你帮助别人，他欠你一个人情，日后你求他，他才会反过来帮助你。有一点需特别注意，对所有人都不应采取“无事不登三宝殿”的态度，平日注意与人保持联络——哪怕是一个电话也好——让别人知道，他们在你心目中占一席位。如果到有事才找人，未免显得太过功利主义，徒然惹人反感。但如果你一旦失业，不要立刻打电话给与你有关系的人士，请他们介绍工作给你，因为短时间内也许未必有职位空缺，这使别人很难做。

你可以婉转地向那些素来跟你有联系的人提及你目前的状况，询问一下他们找工作的意见，又或者问他们是否愿意为你充当介绍人。