

OFFICE

潜伏 办公室的



50 堂课

张振华 ◎ 著

- 谁才是你最稳当的靠山？
- 应该和什么样的同事一起吃饭？
- 最有价值的职场投资是什么？

职场课堂，现在开讲！



SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

潜伏

OFFICE

办公室的

50 堂课

张振华◎著

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

潜伏办公室的 50 堂课/ 张振华著. —广州: 广东经济出版社,
2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5454 - 3689 - 1

I. ①潜… II. ①张… III. ①办公室 - 人际关系 - 通俗读物
IV. ①C912. 1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 276947 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	湛江日报社印刷厂 (广东省湛江市赤坎康宁路)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	19 1 插页
字数	235 000 字
版次	2015 年 1 月第 1 版
印次	2015 年 1 月第 1 次
印数	1 ~ 4 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 3689 - 1
定价	38.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 37601950 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

序言

有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有纷争，而职场就是江湖，因此在职场上，我们常常会遭遇没有硝烟的战争。

身在职场，免不了涉足各种各样的竞争与利害关系。权术谋略，在职场险绝而又玄妙的斗争中发挥得淋漓尽致，进而彰显出职场竞争关系的残酷性。然而，职场并不尽如战场，因为在职场中有着很多潜规则，我们要想成为一名卓越的职场精英，就必须明辨这些制胜之法，只有这样，才能在办公室顺利潜伏，用自己的智慧化作雨露，完成对自己职业道路的朝圣。

《孙子兵法》有云：上兵伐谋，其次伐交，其下攻城。攻城之法不得已。为人处世之道，事业成功之法，智谋权变之术，古已有之，今更可谓集精粹之大成。在现代的职场生涯中，竞争更为激烈，世事更加纷纭，成败尤皆出于谋略权术和智慧人格之间的对抗，仿古而效今，更是智者弘治之彰显。

任何游戏都有游戏规则，职场也有职场规则，这其中还包括很多秘而不宣的“潜规则”。自从吴思的著作《潜规则——中国历史中的真实游戏》面世以来，“潜规则”一词逐渐流行。“潜规则”就是指“暗规则”，是一种区别于表面规则的规则，也是一种不成文的规则，在操作时只可意会，无须言传。有一

种现象，现在是、以前是，并且此后相当长的时期内仍然是我们主要关注的重点，那就是企业内部秘而不宣的潜规则。

实际上，潜规则是企业文化中最为根深蒂固的一个组成，它构成了企业内部事务处理与人际关系的基本准则，但是这些准则的相关条款，却长期以来不为人知。只要有职场就有“潜规则”，无论是招聘“潜规则”，还是工作“潜规则”，如果你不熟悉、不了解，就会歪曲其中的内涵，给自己设置职场门槛，犹如在一团漆黑的环境中摸索前进，其危险可想而知。

在现代职场中，每一名员工都要潜伏在各种各样的环境中求生存和发展，并为自己所追求的目标孜孜不倦。但成功的道路上，往往布满了荆棘和坎坷，我们不得不为自己想要取得的成就呕心沥血，为了成为职场上翻手为云覆手为雨的精锐部队，而不断潜伏，用智慧和谋略来使自己立于不败之地。

《孙子兵法》有云：“善用兵者，屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下，故兵不顿而利可全，此谋攻之法也。”在现代职场中，有利益冲突就有争端斗争，有斗争就势必有人成功有人失败，而我们唯一能够做到的，就是用我们的头脑，在职场的江湖上练就一身高超武艺，潜伏于办公室。处理好了，它会成为你奋然前行和升华的平台，处理的糟糕，职场只能成为你马失前蹄的泥潭！

每一个志存高远的员工，都希望取得最后的胜利，每一个人都都希望自己能在彼此的较量中以最小的代价获取最大的成功，因此，我们就需要掌握足够的潜伏技巧，运用足够的职场权术来使自己立于不败之地，实现自己的职场理想，完成自己的职业梦想。

目 录

第一章

工欲善其事，
必先利其器

- 第1课：站对圈子是立足职场的根本 // 2
- 第2课：第一脚迈不好，第二脚怎么站稳 // 8
- 第3课：急于表现并非好事情，磨炼你的耐心很重要 // 14
- 第4课：理清办公室的关系网，从读懂暗语开始 // 20
- 第5课：最能让一个人成长的好老师是对手 // 26
- 第6课：不想离开的最好办法是让自己无可取代 // 33
- 第7课：站上高平台，看到的风景才更远 // 40
- 第8课：贪恋温室的盆景，肯定成不了好栋梁 // 46
- 第9课：如果你是一把矛，磨锋利自己才是首位 // 52
- 第10课：再好的靠山也比不上自我价值的实现 // 59

- 第11课：服从而不是盲目顺从 // 66
- 第12课：给老板期待之外的惊喜 // 72
- 第13课：把功劳留给上司，把苦劳留给自己 // 79
- 第14课：老板需要的是方法，而不是没完没了的请示 // 85
- 第15课：遇到老板的误解，急于解释很愚蠢 // 91
- 第16课：“下次我会注意的”是最折磨老板耳朵的话 // 98
- 第17课：碰什么都千万别碰老板的“地雷线” // 104
- 第18课：越级报告最令老板抓狂 // 110
- 第19课：你可以做老板的亲信，但绝对不能邀宠 // 116
- 第20课：处处以退为进，“管理”老板不再难 // 123

- 第21课：关键时刻要帮手，平时少树一个敌人 // 130
- 第22课：天下没有完全免费获得的人心 // 136
- 第23课：尊重竞争对手，凭实力说话 // 142
- 第24课：可以嫉妒，但不要被它冲昏头脑 // 148
- 第25课：踩着别人肩膀往上爬的人注定会摔跤 // 154
- 第26课：和同事保持最玩味的距离 // 160
- 第27课：闲谈莫论他人非 // 166
- 第28课：与比自己强的同事吃午饭 // 172
- 第29课：做示弱的强者，不做示强的傻瓜 // 178
- 第30课：改变自身态度，变竞争者为合作者 // 183

- 第31课：手腕有软有硬，运用自如是关键 // 190
- 第32课：投资人心将给你带来最大收益 // 195
- 第33课：在别人都精明的时候可以装装糊涂 // 201
- 第34课：抓大放小，这才是聪明上司的选择 // 207
- 第35课：投桃报李，激励法永远是最奏效的 // 213
- 第36课：看穿背后每一双盯着自己的眼睛 // 220
- 第37课：巧放办公室里的烟幕弹，迷住别人而不是自己 // 226
- 第38课：宽容别人其实是对自己最大的宽容 // 232
- 第39课：坐标轴上的位置就是你的命运 // 238
- 第40课：“尽力而为”的鼓励是最蹩脚的鼓励 // 244

- 第41课：适当示弱可以降低别人的反抗力 // 250
- 第42课：说服对方前请先学会倾听对方 // 255
- 第43课：能者除了善于表现，还善于沉默 // 260
- 第44课：面对顽固分子，谈判从最低要求开始 // 265
- 第45课：要求过于委婉最容易被拒绝 // 269
- 第46课：暂时失利，也不要忘记拿出你的风度 // 274
- 第47课：没有伙伴，再厉害的独行侠也会失败 // 279
- 第48课：危机公关，请留好最后一张王牌 // 284
- 第49课：让那些非语言技巧帮你渡过难关 // 289
- 第50课：清空你的“杯子”，轻装上阵 // 294

第一章

工欲善其事，必先利其器

- 第1课 站对圈子是立足职场的根本
- 第2课 第一脚迈不好，第二脚怎么站稳
- 第3课 急于表现并非好事情，磨炼你的耐心很重要
- 第4课 理清办公室的关系网，从读懂暗语开始
- 第5课 最能让一个人成长的好老师是对手
- 第6课 不想离开的最好办法是让自己无可取代
- 第7课 站上高平台，看到的风景才更远
- 第8课 贪恋温室的盆景，肯定成不了好栋梁
- 第9课 如果你是一把矛，磨锋利自己才是首位
- 第10课 再好的靠山也比不上自我价值的实现

第 1 课

站对圈子是 立足职场的根本

有人存在的地方就有圈子。大到整个社会，小到一个公司，都有着各种各样圈子的存在。除了亲戚圈、朋友圈，作为职场人士，最常接触到的就是职场圈。人脉圈的重要性如今已不需赘言，最经典的莫过于斯坦福研究中心调查的一组数字：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系”。而人脉圈的重中之重就是“职场圈”，它像一个无形的场，囊括进来的是人脉、信息、经验，甚至最宝贵的升职秘籍都可以拿来分享。任何一家公司总会有那么几个圈子，作为职场新人，想要深刻融入公司的第一步，就是选择加入一个圈子。虽然加入了圈子无异于画地为牢，然而，不加入一个圈子，就等于与所有人为敌，你无从回

避，所以可以这样说，在办公室只有加入了圈子你才有立锥之地。

当然，如果你渴望在这家公司有大作为，你的前提就是选择加入一个正确的圈子。加入圈子之前，首先会存在一个选择的问题。毕竟，如何选择和营建属于自己的“圈子”，圈子的大小和质量，都直接关系到个人长期的职业曲线。而在任何一家公司，都不会只存在着一个圈子，这样的“大同社会”显然是不存在的。在一个公司，你可能遇到互相对立的两方势力，也有可能遇到三足鼎立的盛况，甚至更多，这时候，请记住选择圈子的黄金法则：一定要站到主流阵营的一边。

很多职场新人有一个思维定式，就是当在公司遇到势不两立的双方时，首先想的是从道德上判断谁对谁错。然而，职场不是看电影，你不需要知道谁是好人谁是坏人，也没有那么多的正义需要你去弘扬和声张，你要做的，就只是分辨谁是大势所趋，然后，自觉地站到主流阵营的这一方。

如果你想明哲保身，当然也行，明哲保身？谁都想！问题是，置身于复杂纷乱的派系斗争中，要做到明哲保身谈何容易，不仅要有相当的定力抵挡住拉拢你的诱惑，还要有足够的智力和谋略才能屹立于乱世而不倒。要是你没有这样的本事，倒不如做个识时务的“俊杰”，瞄准一个“得势”的队伍站过去。

至于你是否站对队伍，是在同化中爆发，还是在同化中灭亡，就要看你自己的道行了。有没有圈子，圈子的大小和质量，代表了一个人的职场情商高低，标志着一个人混迹职场的“软实力”。靠共同利益圈定在圈子里的人，可以互通信息、互予机会、互相勉励，进可并肩同行，相互提携，退可共同作战，互相支撑。

林刚进公司半年以来，对公司内的派系斗争一直是冷眼旁观。公司李、王两大副总经理的矛盾不断升级已经是公开的秘密了，大到权、

利、人缘，小到公车的品牌，两人都要争个高下，公司内的员工很自然地分成了“拥李”和“拥王”两派。但林刚不想赶这趟浑水，他想得很简单，只要做好自己的分内之事就可以，于是，他选择了两边都不参加，觉得这样便意味着不得罪，欣欣然当起了“中立国”。

林刚凭借自己的认真、勤奋和踏实，很快就在公司崭露头角。眼看升职加薪在望，偏偏这时候出了一点事情，他和另外两个同事因一个小小的失误遭到客户的投诉，两位同事因有“大人物”相保，很快就没事，他们的“智囊团”还教他们把责任通通推到林刚身上。可怜的林刚不但升职泡了汤，还被通报批评。林刚这时才感到自己在公司完全是孤军奋战，势单力薄，放眼望去，举目无亲，一片荒凉。

孔夫子说过，君子群而不党，小人党而不群。从小到大，我们所接受的正统教育都告诉我们要做一个诚实的人，正直的人，勤劳的人，与人为善的人，服从组织安排的人，善于与人合作的人。平心而论，世上又有几个人天生就愿意或者喜欢不停地搞斗争呢？

但是，职场如战场，它是一个充满阴谋与陷阱的地方，如果你想将自己的职场人生演绎得恰到好处，收获平步青云的辉煌，那么就一定要先摆平心态，首先从心理上清除障碍，然后从技术上掌握其中的生存之道，同时还要深刻地理解其中的游戏规则，并能将这些潜规则巧妙地玩弄于股掌之中，只有这样，你才能如鱼得水，成为最后胜出的那一个！

那么，究竟如何才能拨开重重云雾选对一个圈子使自己立于不败之地呢？但凡有人的地方就有是非，但凡有利益的地方就有政治，这是一个基本事实。职场中当然也有政治，一样会有派别。不过在很多时候，如果你不抱着“明察秋毫”的审慎态度，看到的情况往往是，没有明显的派别，甚至没有明显的小圈子，有的只是一种感觉，一种氛围，甚至只是传闻。尤其，在一个公司内部，往往存在多种势力间的利益纠

葛，这种关系往往盘根错节，复杂透顶，如果你一定要用简单的是非观来衡量，到底哪一方正确哪一方错误，你一定会如坠云雾。因为站在他们各自立场上讲，他们便都是对的；但是，一旦换到另一帮人的立场来看，便又都成错的了。

甚至，当问题显而易见，能很容易看清楚谁的主张是对的，你也很难保证，自己做出什么选择才绝对正确。

因此，识时务者为俊杰，在你踏入职场的那一刻起，就该知道，选择并站对一个圈子是立足职场之根本。首先，你必须清楚你想从职场上获得的到底是什么。如果你想获得更多朋友，抱歉，我们只能说这里不适合你。如果你想获得更高的薪水和职位，那么，你就需要有足够的勇气和魄力，否则，你很容易成为阴谋的戕害者。

人在职场，真理就是老板的“愿景”与组织的目标。这就是所谓的职场文化，是与象牙塔里的真理文化截然不同的。之所以会有“潜规则”一说，是因为你在书上永远学不到；之所以叫规则，是因为它们实实在在地运作着。在组织行为学中，乔治·格里奥提出“领导者一成员交换理论”，意即领导者会因为各种因素把一些下属划归自己的“圈内”。而没有进入“圈内”的员工，基本已经没有什么发展机会了。那么“入圈”就是把握这些职场文化与规则的过程。因此，你需要记住，无论你怎么定位自己，也无论你设定了怎样的目标，只要你有希望有所成就，就一定要为主流所认同和接受。还可以这么说，当你身在职场，评判对错的不是道德标准，而是利益标准，符合大多数人利益的就是正确的。在这种时候你需要做的，就是分清楚谁是主流，因为主流往往代表了单位的最高利益。

琳达大学一毕业就进入了著名的 500 强企业，这家企业高手如云，职场斗争纷繁复杂，琳达很清楚，要想在这样的跨国大企业中立足，就

必须使自己进入主流阵营的核心圈，然后慢慢成为公司核心人群中的一分子。因此她从一开始就给自己制订了一个长远的计划，她好学肯干，在很短的时间里很快赢得了公司各层面的喜欢，特别在几个特殊的项目中她都主动承担责任，并不计报酬，在很多同事面前树立起威信，也由此得到了部门老总的信赖，慢慢成为主流阵营中的得力干将。

此外，她始终以主流阵营的主人翁角色，处处维护老总的形象和利益，不知不觉中她就成了部门老总的左右手。随着部门老总在公司的地位越来越重要，琳达参与的项目和工作也就越来越多，也渐渐成为公司里有影响力的人，并在前任老总有意和无意的安排下，成为了重要的决策层人选。甚至她好几次都以老总智囊团成员的角色出现在大家面前。

如今再没有人可以小视琳达的存在，因为她不再仅仅是一个干活的兵，而是核心圈里的重要一员，甚至有话语权和表决权，可以左右一些事和一些人。

当你步入一个新的单位，切忌不要盲目站队。首先你得耐着性子多观察，并设法理清办公室政治派系的脉络，分清每个圈子所代表的政治倾向。在最初阶段，聪明的做法是，作壁上观，对所有的圈子都抱持友好态度，但不要立刻站队。有位职场新人刚到办公室，连续数日受到一个圈子的午餐邀约，他盛情难却就参加了。不久之后，他发现自己被糊里糊涂地贴上标签而遭到其他圈子的排挤，这让他后悔不迭：“原来饭是不能乱吃的！”

所以在一开始，一定要多和各方人来往，并主动和不同部门的人互动熟悉，等到各种关系水落石出之后，再将火力集中到主流阵营，形成水到渠成之势。

主流就是一股势不可挡的力量，从古至今，顺者昌，逆者亡，如果一开始就站错了阵营，那么，即使费再大的苦心，最后也只能功亏一

策。而那些选了站在主流阵营的人，可以凭借阵营之内的力量组合和人脉资源，在正确的大方向引导下，顺利地过五关斩六将，并最终获得成功。



要想平步青云，不仅要站圈子，更要站对圈子。圈子能带来的最直接的好处是救急，有助于初入职场的菜鸟们迅速了解公司的战略情况，提升职业技能。当然，圈子的建立和维护需要很多时间和精力投入，在关键时刻，圈中的朋友就能成为工作中的助推器。

第 2 课

第一脚迈不好， 第二脚怎么站稳

每个人的一生都是从学走路开始，然后才能迈开脚跑步的，我们的职业生涯也一样。1969 年 7 月 20 日，美国宇航员阿姆斯特朗把一只脚踏上月球，说道：“这是我的一小步，也是人类的一大步。”如今，每一天都有职场新人把一只脚迈进办公室，而他们的这一小步，对于他们今后的职业道路乃至人生来说，同样意义非凡。要知道，任何辉煌的职业生涯都是从迈好职场第一步开始的。

初入公司的新手，总是跃跃欲试，想给领导和同事都留下一个美好的印象，从而为自己今后的职业生涯开一个好头。俗话说，“万事开头难”，抱着既兴奋又忐忑的心情，职场新人们开始了全新的生活。但是

刚上班的前几天，由于人生地不熟，难免会感到手忙脚乱，此时良好的开端就是成功的一半，老子曾说：“千里之行，始于足下”，只要认真准备好职场的第一步，即使初入职场，你也一定可以在新公司扎稳脚跟。

那么，如何迈好职场第一步呢？这里，我们有一个极佳的人物作为范例，她便是林黛玉。“林黛玉入贾府”是红楼梦中的经典场景，其中有多处便值得职场新人借鉴。

首先，林黛玉在进入贾府之前，就对贾府的情况有了一个初步的了解：“这林黛玉常听得母亲说过，他外祖母家与别家不同。他近日所见的这几个三等仆妇，吃穿用度，已是不凡了，何况今至其家。”所谓“知己知彼，百战不殆”，初入职场，非常有必要先做足准备工作，充分地了解这个你即将生活和战斗的地方。

每个公司都有自己的发展史和企业文化，或多或少都有一些成文或不成文的规矩，平时抓紧时间，多翻阅公司的一些材料，多注意观察，会使你少犯错误，少出纰漏。首先，作为一名新晋公司职员，你必须要了解公司内部的组织，熟悉公司内部的组织机构，知道每个单位所负责的工作及主管，对公司整体框架有一个笼统的概念。除此之外，你还要了解公司的经营方针，以及公司的工作方法。一旦对整个公司有了全面认识后，你日后的工作将会顺风顺水。其次，应该明确自己在公司的工作性质和工作任务，从而争取主动、实施计划。

工作技能、企业规章制度、企业管理、上岗培训的知识积累，以及对职场礼仪、办公室政治等职场潜规则的学习，都是职场生存的重要基础。就算无法做到事无巨细，也要做好充分的心理准备，积极应对第一次“公开亮相”。

第一印象在人际交往中所产生的定式效应具有很大的稳定性，一个人留给他人的第一印象就像深刻的烙印，很难改变。因此，新人的第一