

办公室



战术



东方天慧 著

国际文化出版公司

办公室

战术

图书在版编目 (CIP) 数据

办公室战术/东方天慧著. —北京:国际文化出版公司,
1998.5

ISBN 7-80105-641-8

I. 办… II. 东… III. 办公室-工作-通俗读物
IV. C931.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 11697 号

办公室战术

编 著 东方天慧著
责任编辑 韦尔立
封面设计 金六指作业
出 版 国际文化出版公司
发 行 国际文化出版公司
经 销 新华书店
印 刷 北京兆成印刷厂
开 本 850×1168 毫米 1/32 开
18 印张 430 千字
版 次 1998 年 5 月第 1 版
1998 年 5 月第 1 次印刷
印 数 15000 册
书 号 ISBN 7-80105-641-8/F·65
定 价 28.80 元

国际文化出版公司

北京安定门内大街 40 号 邮编 100009

电话 64010831 64010840

前 言

近一段时间以来，我的不少白领朋友全都变得精神百倍、神采飞扬，个个练就一副伶牙俐齿，张口闭口一副俨然主宰天下之气概。吾百思不解，他们莫非在一日之间全都受了点化，成仙了不成？细细问来，方知是一本《办公室兵法》使然。

据说此书一经面世，大有洛阳纸贵之势，白领们费尽心机，四处寻觅，一经得到，手不释卷，如饥似渴，而且诸“招”诸“式”，一经验用，收益多多。白领们坦言，他们今日之进步，全凭此书，不管是想“兵法”别人，还是提防别人“兵法”自己，莫不速收神效。我愕然了，急觅一本《办公室兵法》。方置案头，不禁哑然一笑，原来是东方谋仁弟所著。想来二年以前，此弟还常登我茅舍，请教为人处世之方，不想三日不见，他倒成了点石成金的“巫师”。本着揭示其“巫师”面纱之目地，随手一翻。

掩卷沉思，神情冷峻。当今社会进步一日千里，优胜劣汰触目惊心，白领们手捧着一个精美纤巧的瓷饭碗，一不小心就会失手打碎。他们如果没有一副过硬的看家本领，怎敢在江湖走动，怎敢在办公室里讨饭碗吃？不少白领不乏大学文凭，不乏背靠大树，可就是搞不掂上司，摆不平同僚，管不好下属，多少白领恹恹一生，一把座椅到白头，多少初生牛犊消弭了斗志，多少沙场老马也失前蹄。他们偶遇此书，视如至宝，亦不为怪。

吾细审此书，慨叹其招法之妙，又惋惜其内涵之单薄、肤浅。办公室乃能人荟萃之处，五脏俱全，才高八斗的，八面玲珑的，伎俩多端的，背后下手的比比皆是，仅会几招“兵法”，又怎能在办

公室中占尽先机，一路青云！

吾感势态严重，急招东方仁弟，向他直陈意见。东方仁弟亦惶亦恐，点头称是，大有误人子弟之疚，并诚挚询问解救办法。吾一针见血，言曰：仁弟只教白领一招一式，白领亦只会见招拆招，你应明示白领登高远眺之大德，运筹帷幄之谋略，从战略战术大处着手。放眼吾泱泱中华，诸葛前辈仙机妙算，早有盛传，怎就一个“兵法”了得！战术方为克敌之要旨。汝若谋略在前，战术精当，对手岂不乖乖就范！

东方仁弟如醍醐灌顶，大彻大悟，一再哀求吾修书一篇，把白领们领入正轨，继续谋求升华。

吾慨然应允。三旬之间，绞尽脑汁，狂就此书，只为予白领朋友多一点处世之术、交际之术、做人之术、为官之术、升迁之术……心想事成之术。

东方仁弟先睹为快，先是赞叹不已：此乃仙术也！胸有大志者阅之必能“得道升天”！继而又愁肠百转：宵小之徒阅之岂不横行“江湖”，为害众生？吾有同感，故此，郑重提示：

心术不正者勿阅，

灵魂肮脏者勿阅，

庸碌无为者勿阅。

此书仅供外资、合资、民营企业办公室人士参考。

东方天慧

1998年5月于京北点石屋

目 录

战术一 想法子端个金饭碗	(1)
1. 机遇偏爱有心人	(2)
2. 天上掉下个“林妹妹”	(4)
3. 包装自己学问大	(6)
4. 丑媳妇如何见公婆	(8)
5. 不到黄河心不死	(17)
战术二 迅速成为上司知己	(20)
1. 摸透上司的心	(20)
2. 与上司“心心相印”	(31)
3. 打肿脸也要充胖子	(39)
4. 猴子要会充大王	(47)
5. 上司的尊严莫伤害	(50)
6. 别跟上司较劲儿	(54)
战术三 恭维老板有技巧	(62)
1. 笑脸相迎第一招	(64)
2. 消息灵通最重要	(65)
3. 歌功颂德有危险	(67)
4. 早要请示晚要汇报	(71)
5. 百招顺为先	(74)

6. 巧做“私下交易”	(76)
7. 显山露水人情味儿	(78)
8. 烧香不要拜错佛	(82)
9. 八小时外功夫深	(85)
10. 甘为别人当枪使	(88)
战术四 调教下属有窍门	(92)
1. 享受吃苦都在前	(92)
2. 学会“和稀泥”	(97)
3. 舍得杀鸡给猴看	(100)
4. 一碗水要端平	(103)
5. 喜怒不可形于色	(106)
6. 下属犯错揽过来	(112)
战术五 平衡你的左右同僚	(114)
1. 坐稳办公室的“霸主”位子	(115)
2. 提防半夜鬼上身	(119)
3. 见神见鬼都磕头	(122)
4. 老虎的屁股摸不得	(125)
5. 笑脸莫轻信	(129)
6. 大肚能容天下事	(131)
7. 怕就怕“两肋插刀”	(134)
战术六 混个好人缘	(141)
1. 巧手编织关系网	(141)
2. 日久见人心	(145)
3. 冷庙烧香，有备无患	(150)

4. 别人的秃疮揭不得	(156)
5. “恰似你的温柔”	(161)
6. 一言既出，驷马难追	(165)
7. 各有各的高招	(169)
战术七 让自己出人头地	(173)
1. 鸡窝里也能出凤凰	(176)
2. 埋头拉车不如抬头看路	(179)
3. 别跟老板抢镜头	(183)
4. 会说的不如会听的	(184)
5. 拉山头与结死党	(188)
6. 别跟同僚玩深沉	(194)
7. 睡觉也睁一只眼	(195)
8. 攻占有利地形	(197)
战术八 处理好办公室的男女关系	(203)
1. 英雄要过美人关	(204)
2. 惹不起的“老板娘”	(205)
3. 关紧你的卧房门	(207)
4. 花心老板靠不住	(209)
战术九 不要让老板的太太醋海扬波	(213)
1. 老板有没有“妻管炎”	(214)
2. 先挑自己的毛病	(216)
3. 甘做老板太太的“小保姆”	(218)
4. 清官难断家务事	(219)
5. 保守老板的小秘密	(221)

战术十 时刻提防办公室的小人····· (223)

1. 先礼后兵 ····· (223)
2. 假善人与伪君子 ····· (228)
3. 不见鬼子不拉弦 ····· (236)
4. 红颜祸水 ····· (241)
5. 夜猫子进宅无好事 ····· (249)

战术十一 巴掌不打讲“礼”的····· (255)

1. 见庙烧香，见人磕头 ····· (255)
2. 少说少道，阎王不叫 ····· (259)
3. 不捡芝麻，才能保住西瓜 ····· (262)
4. 水清无鱼，人清无友 ····· (263)
5. 有客远方来 ····· (267)
6. 如何串门子 ····· (270)

战术十二 一眼看穿对方心····· (272)

1. 胳膊腿也会“说话” ····· (274)
2. 掀起别人的盖头来 ····· (277)
3. 其实我懂你的心 ····· (281)
4. 货好全凭一张皮 ····· (286)
5. 眼神透着小秘密 ····· (290)
6. 不由自主的小动作 ····· (293)
7. 真实与谎言 ····· (297)
8. 披上羊皮还是狼 ····· (301)

战术十三 四两的舌头拨千斤..... (304)

1. 操练舌头诀窍多 (306)
2. 学问深不深, 舌头最较真儿 (310)
3. 煽情最是多情泪 (318)
4. 能耐不够“道具”凑 (320)
5. 一语惊醒梦中人 (326)
6. 打蛇打在七寸上 (331)

战术十四 唾沫星子淹死人..... (333)

1. 言多必失 (333)
2. 逢人只说三分话 (338)
3. 直理不可直说 (340)
4. 别让小人当枪使 (343)
5. 甘当吹鼓手 (346)
6. 说“不”要拐弯抹角 (348)
7. 别抖落人家的隐私 (349)
8. 嬉笑怒骂悠着点儿 (351)

战术十五 尽情张扬女性魅力..... (360)

1. 靓女初长成 (361)
2. 街上流行红裙子 (365)
3. 窈窕淑女, 君子好逑 (368)
4. 聪明的女人才美丽 (371)

战术十六 挣脱锁链, 翻身做主人..... (376)

1. 病西施不再可爱 (378)

1. 侯门深似海	(380)
3. 大学文凭是个宝	(382)
4. 男女也能一个样	(383)
5. 老而弥坚，后生也畏	(386)
6. 好汉不怕出身低	(390)
战术十七 玩儿的就是心跳	(395)
1. 忙中能偷闲	(395)
2. 没乐找乐	(400)
3. 大胆地哭一场	(406)
4. 冒险加刺激	(412)
5. 笑招好运来	(414)
战术十八 历练一副伶牙俐齿	(419)
1. 天桥的把式，边说边练	(421)
2. 话不惊人语不休	(424)
3. 巧舌胜过偃月刀	(427)
4. 牵着别人的舌头走	(432)
5. 别把“我”字挂嘴边	(436)
6. 电话是个练兵场	(438)
7. 吹牛也有艺术性	(443)
战术十九 脱胎换骨——重塑自我	(448)
1. 先摸清自己的底牌	(449)
2. 找个合适的位子	(451)
3. 常服“十全大补汤”	(453)
4. 跌倒了爬起来	(457)

5. 心头常燃一把火	(465)
6. 小事着手, 大事显灵	(468)
7. 尽人事, 听天命	(473)
战术二十 时刻提防男人本“色”	(475)
1. 头上长疮, 脚底流脓	(476)
2. 大男人的小心眼	(478)
3. 白日做梦的梁上君子	(482)
战术二十一 异性搭挡最忠诚	(487)
1. 找个男人做朋友	(488)
2. 女人八大忌讳	(493)
3. 找个女人做搭挡	(495)
4. 男人七大忌讳	(500)
战术二十二 包装自我——出尽风头	(503)
1. 好马还要配好鞍	(505)
2. 戴眼镜的学问深	(511)
3. 铜臭气息藏起来	(512)
4. 保持一个好身段	(514)
战术二十三 娶个同僚做老婆	(518)
1. 一见钟情法则	(519)
2. 不达目的不罢休	(523)
3. 打开你的钱包	(525)
4. 切忌操之过急	(528)

战术二十四 专捡高枝儿攀..... (532)

1. 先炒老板的鱿鱼 (533)
2. 这山望着那山高 (538)

战术二十五 铺起未来之路..... (540)

1. 拟一个升迁小计划 (541)
2. 朋友你大胆地往前走 (546)
3. 不怕慢，就怕站 (547)
4. 美梦成真 (554)

想法子端个金饭碗

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么？

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。他在书中提出了四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。

你这样做，无形中已告诉了他们你目前随时可以应聘，但同时，却没有向别人施加太大压力。

除了跟别人进行直接接触外，你还可以通过一些间接方法，让同事知道你的存在。例如替某些专业杂志撰稿，令行内人知道你的实力，到有需要时，他们可能会首先想起你。

懂得搞好网络关系的人会不断发挥和建立新的网络，扩大本身的影响力。到自己有条件开创事业时，跟你有关系的人士往往会成为你首批顾客。还有一点要留意，在建立网络关系时，不要只与“大腕”打交道，不妨也跟行业内的中下阶层人员保持联系，因为你永难估计他们什么时候可帮助你。

换工作并不是一件很难为情的事情，无须故作神秘，如果你希望有更多选择工作的机会，你需要多听取朋友的意见，把自己的意愿明明白白说出来，让大家替你留意一下，须知道向人求助是一件很平常之事，不必担心人家会看不起你。

2. 天上掉下个“林妹妹”

通过报刊上刊登的广告去求职，是最普遍的一种方法。这就是哈夫所讲的四种求职秘诀 CART 的第二个英文字母：A 字。

不过，通过广告求职也有不少问题，以下是最常见的几种：

看报刊与刊登广告求职的人士不在少数，就算你的资格再好，也会因为有太多应征者的竞争而令你的机会大减。

你的简历可能只是由人事部的助理拣选，而并非由有权聘用职员的人过目。

小心匿名广告，因为这些广告只有一个邮箱号码，有可能是你上司故意刊登在报刊上试探哪个雇员是忠心的，又或者可能是你上司的朋友刊登这类广告，当他收到你寄上的简历时便通知你的上司，后者便知道你萌生去意。也许中国人较少使用此种伎俩。

大约有 75% 的职位空缺，并没有在报刊上登广告。

为了要争取在某个职位上占得优势，你大可采用以下几种方法：

①拟就一封第一流的求职信及简历，令自己在众多的求职人员中鹤立鸡群，惹人注目。

②将本身的简历剪裁到适合该份工作的要求。如果你的技能有 75% 符合广告列出的要求，不妨把广告夹在简历中，否则就不要这样做。

③若你的条件符合广告的要求，可在一星期内回复。如不是百分之一百符合要求，则大可等两三个星期后才行动。到时，应征信已大为减少，而你的信会被人细细阅读。若雇主一旦对两三个星期内的应征者不大满意，你可能有机会。

即使你认为自己的条件还不够也不妨试一试。因为很多时候