

吉尔·弗兰克 著

办公室丛林竞争法则

B 办公室丛林竞争法则
BANGONGSHICONGLIN
JINGZHENGFAZE

全球最佳畅销书

办公室政治倡导者又一力作

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

寸土必争 吉尔·弗兰克 文浩著. —北京:

中国三峡出版社, 2003.4

(办公室丛林生存法则)

ISBN 7-80099-725-1

I. 寸… II. ①弗… ②文… III. 办公室—人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 021818 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 51933037(发行部)

(010)51933034(编辑部)

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

ybs5193@163.com(编辑部)

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷 新华书店经销

2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷

开本: 890×1240 毫米 1/32 印张: 11.75

字数: 220 千字

ISBN 7-80099-725-1/C·75 定价: 22.80 元

序

在当今这个瞬息多变、日新月异的经济社会，激烈的竞争和强大的压力无处不在。对于忙忙碌碌，打拼于职场的人们来说，职场如战场，是不见硝烟的战争和厮杀。环视办公室战场，劲敌林立、明争暗斗、尔虞我诈、拉帮结派、口蜜腹剑、谎言弥漫、勾心斗角、机关重重，一不留心就会中了圈套，掉进陷阱……

要想在职场中稳操胜券，使自己立于不败之地，确实需要掌握一定的办公室生存的竞争法则和应变手段。如果你是职场新秀，就需要拥有一位了解职场竞争又懂得权变谋略的老师，诚恳地向你分析如何在职场中求生存，如何谋发展，如何攀登职场高峰；他会从各个角度告诉你如何韬光养晦、卧薪尝胆，如何进行自我修炼，累积实力，如何总体谋划、精心布局，为你的出征做好准备；教你如何审时度势，从“知彼”的角度揭示老板和同事的本质，分析老板和同事的类型以及如何与老板、同事相处等各种招数；让你明白如何去解读老板和同事的习性，洞悉老板的伎俩，同事的阴谋，免得误

寸土必争

办公室丛林竞争法则

闯禁区；教你炼就一双火眼金睛，须臾之间看清对手心思动向，伺机而攻；投老板所好，掳获其赏识和重用，成功跃升。如果你是职场老手，你需要一位忠心耿耿的高参，他会让你清楚自己的地位，分清敌友，明晰谁是你前进路上的障碍，谁是你生命中的贵人；如何与对手针锋相对，寸步不让，如何规避升迁的风险，走出成功路上的雷区；如何提防明枪暗箭，应对陷阱圈套；如何上兵伐谋，出奇制胜；如何消嫌同心、杀伐立威。对职场瓜分权力的蚕食鲸吞更有独到见解。本书就是职场新秀的老师 and 职场老手的高参，它能使你纵横职场、旗开得胜、马到成功、飞黄腾达、平步青云，最终能够众望所归，笑傲职场！

办公室丛林中总的竞争法则为：物竞天择、弱肉强食。无论是韬光养晦，还是锋芒毕露，你都必须遵循这些法则，否则会使自己陷入职场误区，不能自拔，从而一败涂地。本书深刻地向我们展示了职场中人斗智斗勇、志在必得的竞争状态，办公室里烽烟四起、刀光剑影的生存环境。也教会你如何在强手如林中占尽先机，如何在冲突中脱颖而出。书中的竞争法则让你一览无遗，受益匪浅。

作者以犀利的眼光，丰富的办公室竞争经验，跳脱

自我主观的窠臼来分析职场中的争斗，深刻描绘出了职场中人们之间相处的技巧与艺术。它为我们提供了一本深刻、实用而又优秀的可操作性的实战手册，它的内容使我们在错综复杂的办公室丛林里找到一条捷径。这本充满智慧的书，对于那些渴望把自己从职场竞争灾难中拯救出的人们来说，实在应该认真深入地阅读和领悟。

本书采用渐进式主题，以深入浅出、由表及里、循循善诱、娓娓动听的笔法，从“上场前准备”开始到“职位争夺战”，以至“实战中求胜”再到“如何立于不败之地”……由自身不断充实进而运用谋略，可以了解到拼战职场的方法和技巧，并具备成功者的特质，一步步让自己居于要角并稳固权力。在办公室这个生态食物链条中，只有熟悉这些游戏规则，才能正确使用竞争法则，获得在办公室丛林中生存的智慧。对于激烈竞争的世界，这是一本非常必要、及时和实用的智慧圣经！

作 者

contents

目 录

第一章 训练意志 准备出征

——打造竞争实力

测试题·····	3
积蓄能量·····	6
百炼而后成金·····	18
征服他人必先征服自己·····	30
把规则握于掌心·····	39

第二章 卧薪尝胆 韬光养晦

——从同事那里学习竞争哲学

测试题·····	57
同事相处的“艺术”·····	60
竞争是把开山斧·····	79
不妨让自己傻一点·····	87
建造自己的“防火墙”·····	96

寸土必争

办公室丛林竞争法则

第三章 总体谋划 精心布局

——守住自己的地盘

测试题	105
开放自己,编织成功关系网	108
加强自身的实力	116
不妨做一下第二名	128
突破感情缺口	132

第四章 斗智斗勇 稳操胜券

——立于职场不败之地

测试题	143
竖起你的耳朵	145
低姿态好用力	161
跟不良习惯说再见	168
远离是非之地	176

第五章 审时度势 举重若轻

——铁腕下求生存

测试题	183
下属的生存守则	185
认识你的上司	209
征服你的上司	221
用肉手跟铁腕较劲	235

第六章 寸步不让 针锋相对

——与对手过招

测试题·····	245
背后射来的箭·····	248
避免遭受排挤·····	254
遇强示弱 遇弱示弱·····	262
天使与魔鬼的较量·····	266

第七章 上兵伐谋 出奇制胜

——办公室职位争夺战

测试题·····	277
打造办公室明星·····	280
每一天都是决战·····	290
让上司做你天平上最重要的砝码·····	298
争职也要有禁忌·····	318

第八章 消嫌同心 杀伐立威

——别让荆棘把你绊倒

测试题·····	333
摘下小人的面具·····	336
被谣言的流弹击中·····	347
逆境求生存·····	353
把陷阱填上·····	362

第一章

训练意志 准备出征

——打造竞争实力

CUNTUBIZHENG

XUNLIANYIZHI ZHUNBEI CHUZHENG

对号入座

①自我测试

1. 当你有困难待解决时，你曾听取有经验的同事或上司的忠告吗？

- A. 很少——那是弱者的表现。
- B. 经常——他们常有不错的点子。
- C. 总是如此——他们的构想常比我的好。

2. 你和来自另一部门的同事一同参加由外部某训练组织所办的研习会，讲演者邀每位参加者说出对上司的看法，你会：

- A. 十分客观地回答，包括好坏两方面。
- B. 只提到好的方面，以防课后任何的批评意见会传到上司那儿。
- C. 做些批评——但并非你认为最严重的。

3. 在单位的社交场合里，你的上司对你开了一些不高明的玩笑，你会：

- A. 同样以玩笑或他的小故事来消遣他。
- B. 以笑得最大声来表示自己经得起玩笑。
- C. 保持沉默及冷淡的脸孔。

4. 你的同事以绰号称呼董事长，你会：

- A. 义正严词地要他以后表现得更尊重些。
- B. 忽视它。

寸土必争

办公室丛林竞争法则

C. 微笑着打哈哈。

认识自己

题目序号	1	2	3	4
答 案				
A	1	3	5	3
B	5	1	3	1
C	3	5	1	5

得分在 15 ~ 20 分

在你准备加入职场战争中时，你是一名优秀的战士。你懂得适时的变通，也知道让自己变成钻石的意义，并愿意为此而付出努力，即使是付出一些代价也在所不惜。你已经充分地了解了这个战场的规则，并能将之握于掌心。适时地变换角色对你来说已经易如反掌。

得分在 10 ~ 15 分

在初入职场战争中时，你算是一名合格的战士。适时变通的道理你也懂得，但是真正实施起来并不能贯彻到底。你当然也知道把自己锻造成钻石的意义，但是一些过多的努力你会疏于付出。你只愿意守着现有的，进取心不是很强，不会在职场中进行血雨腥风的厮杀。

得分在 10 分以下

在你准备加入职场战争中时，你是一名糟糕的战士，没有临阵退缩就已经很不错了。你就像是一头老黄牛一样固执，在职位经营的过程中不愿意付出任何一点代价，只想按照你自己的想法行动。照你现在的行为，看不到你在职场竞争中有赢的希望。

积 蓄 能 量

只有那些勤奋努力、决策果断、做事敏捷、反应迅速的人，只有为人诚恳、充满热忱、血气如潮、富有思想的人，才能把自己的事业带入成功的轨道。

让勤奋为你说话

很多人，都把自己的敌人当作是“别人”、“竞争对手”。

殊不知，我们最大的敌人就是我们自己！身在职场，只要能够把“自己”这个敌人打败，我们就可以天下无敌了！很多人都懂这个道理，但是很少有人会去思考，自己这个敌人，到底是什么呢？

简单地说就是“懒惰”、“贪婪”、“无上进心”、“借口多”、“急争功”、“善推诿”、“没有责任感”、“没有时间观念”、“恶习”、“不良嗜好”、“知错不改”等。总之，凡是阻碍我们前进的心态或行为，都是自己的敌人。

很多人都会有这样的感觉，无论睡得有多香，食欲有多么旺盛，气色有多好，只要有人问你感觉怎样，就肯定会得到一个透着压抑与沮丧的回答：“不怎么样”、“没有什么两样”、“感觉很不好”等等，你似乎整天沉浸在健康不佳、情绪不宁之中。

其实，这种懒散的态度就是你自己的敌人，它会侵蚀你

的意志力,使你萎靡不振,得过且过。如果你想做一个成功的职场中人,就必须与这个敌人做斗争,克服这种消极心态。假如你屈从于这些坏习惯,就不能充分发挥自己的所长,也就不会有所成。消极的心态就是你最应防范的敌人,在你稍不留神之际,它就会噬你的意志,伤害你的雄心,减少你成功的机会。

那么,怎样着手打败你的敌人呢?

时刻保持昂扬的斗志。每天,不管感觉如何,要强迫自己以积极的心态面对生活,尽最大的努力做每一件事。你只有先唤醒了自己的意志和精神,才会以积极的姿态去取得成功。只有一贯以积极的心态全力投入,才能有所作为。

当指挥官和他的军队要投降时,他们就被打败了。而当他们认为将要被敌人俘虏时,放下武器,停止抵抗,实际上,已经投降了。

对自己这个敌人的态度,很大程度上反映着一个人精神控制力的强弱。

当你有不准备上班,或不准备外出谈业务的想法时,绝不允许自己闲在家里。如果感觉不好,就想:“唉,今天真不舒服,一点儿都不想动,工作的事情随它去好了。”结果是什么呢?你必须承担懒惰带给你的损失——你自己打败了自己。你必须成为自己精神力量的主宰者。这样你的才能和力量就像前面提到的士兵,虽然不愿意去操练,但是职责要求必须认真操练。你还必须像一位最高指挥官,丝毫不能允许懈怠这个敌人侵害你的精神。

寸土必争

办公室丛林竞争法则

记住：最大的敌人是我们自己，我们也必须把自己设定为自己的敌人。

因为将自己的敌人设定为“自己”，会让自己产生“荣誉感”与“责任心”，让自己成为真正的主宰者。是为自己而活，而不是随波逐流为他人而生存。不论他人的成就如何，只问自己是否尽心尽力，是否对得起自己的良知。身在职场中，这样不断地鞭策自己，努力地求上进，你收获成功，只是早晚的事情。

而别人、竞争者，他们只是我们人生舞台上的“假想敌人”而已。若真的把他们当成敌人，你会发现你已处在敌人的包围圈中，你将会找不到好朋友、知心的朋友，因为你也有可能被他们都当成敌人来看待！

一个人如果萎靡不振，那么他的行动必然缓慢，脸上必定毫无生气，整个人看起来总是糊里糊涂、呆头呆脑、无精打采。那么他做起事来会弄得一塌糊涂、不可收拾。

世间有一种最难治也是最普遍的毛病就是“萎靡不振”。“萎靡不振”往往使人陷于完全绝望的境地，永远没有希望。

身在职场一定要注意，千万不要与那些颓废不堪、萎靡不振的人来往。一个人如果有了这种坏习气，即使后来幡然悔悟，他的生活和事业也必受到很大的打击。

迟疑不决、做事不够果断无论对成功还是对人格修养都有很大的伤害。优柔寡断的人从理由到问题往往东猜西想，左思右量，不到必须做出决断之日决不做出决定。久而久之，

他就养成了遇事不能当机立断的习惯。由于这一习惯，他原本所具有的各种能力也会跟着退化消失。

一个萎靡不振、没有主见的人，一遇到事情他就会习惯性的“先放在一边”，说起话来也是吞吞吐吐、毫无力量。更为可惜的是，他不相信自己能成就一番事业；反之，那些意志坚强的人习惯“说干就干”，凡事都有他的主见，并且有很强的自信心，能坚持自己的意见和信仰。如果你遇见这种人，一定会感受到他精力的充沛、处事的果断、为人的勇敢。这种人认为自己是正确的，就大声地说出来；遇到确信应该做的事，就尽力去做。

有一部《小领袖》的作品，描写了一个做一切事都优柔寡断、迟疑不决的人。他从小时候就说，要把附近一颗挡着路的树砍掉，但却一直没有真正动手去砍。随着时间的推移，那棵树也渐渐长大，等他两鬓斑白时，那棵大树依然挡在那路中间。最后，那人还是说：“我已经老了，应该去找一把斧头来了！”

还有一个艺术家，他早就对朋友们说，准备画一幅圣母玛利亚的像。但他一直没有动手，他整天在脑子里设计画的姿势和角度，一会儿说这样不好，一会儿说那样也不好。为了构思这幅画，那人其他任何事情都不做。但是直到他去世，这张他整日构思但一直没有动笔的“名画”还是没有问世。

对于世界上的任何事业来说，不肯专心，没有决心，不愿吃苦，就决不会有成功的希望。获得成功的惟一道路就是下定决心、全力以赴地去做。