

戰戰新林
・ 第26

周浩正主編

海爾達 / 甘迺迪 / 著
王若一 / 譯
蘇若平 / 專文討論

辦公室戰爭

教你如何在
永無休止
的生存競爭中
獲勝



實戰智慧叢書②

辦公室戰爭

原 書 / Office Warfare
作 者 / Marilyn Moats Kennedy

譯 者 / 王 知 一

主 編 / 周 浩 正

責任編輯 / 羅 麗 芳

發行人 / 王 榮 文

出版者 / 遠流出版事業股份有限公司

臺北市10714汀州路782號七樓之5

郵撥 / 0189456-1 電話 / 392-3707

法律顧問 / 王垂新律師

嘉義市忠義街178號 電話 / (05)227-3193

印 刷 / 優文印刷廠

臺北市汕頭街54巷42弄55號 電話 / 306-3473

□1988(民77)年2月16日 初版

□1989(民78)年1月16日 二版(印數3001~4500)

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價140元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有，翻印必究

香港出版者 / 香港遠流出版公司 電話 / 5-580288

香港柴灣康民街2號10樓8室

實戰智慧叢書

- 1 行銷戰爭 鄧永琦譯
- 2 草僑商法 黃恆仁譯
- 3 勝負 黃恆仁譯
- 4 王永慶實業史 鄧永琦
- 5 王永慶的管理鐵錘 鄧永琦
- 6 開創者趙耀東 鄧永琦
- 7 企劃書 賴明謙譯
- 8 企劃高手 王文祖譯
- 9 情 鄧永琦
- 10 穩・忍・準・狠 陳洪榮著
- 11 活用戰典 黃正煒譯
- 12 決策者謀略 張永誠譯
- 13 公關手冊 施雪莉譯
- 14 求職指南 洪世銘譯
- 15 人才僱用決策 余國芳譯
- 16 鼓舞 劉金編著
- 17 有錢人 李利鈞譯
- 18 百事稱王 施雪莉譯
- 19 報告書 鍾永泰&梁麗英譯
- 20 首腦論 嚴家其著
- 21 服務業的經營策略革命 嚴家其著
- 22 成功策術 李利鈞譯
- 23 賣手 張永誠著
- 24 帝王書 黃恆仁著
- 25 智囊100 鄧永琦
- 26 辦公室戰爭 王利一譯
- 27 經理人常犯的13個錯誤 王利一譯
- 28 一坪商法 黃美姬譯
- 29 陶朱公商訓 林雲世譯
- 30 柔術 陳雲蓮譯
- 31 霸術 陳立雲譯
- 32 決斷力 吳淑麗譯
- 33 企劃技術手冊 賴明謙譯
- 34 Memo學入門 陳秋田譯
- 35 商用孫子兵法 梁麗英譯
- 36 計策學 張永誠著
- 37 切開Apple 陳洪榮著
- 38 圖解問題解決入門 詹中如譯
- 39 行銷實戰讀本 謝宗聖譯
- 40 上班族訣德講座 柯舜年譯著
- 41 一分鐘 黃恆仁譯
- 42 反常識創畫術 丁靜芳譯
- 43 店長會議 梁麗英譯
- 44 會議技術100 吳淑麗譯
- 45 上班族時間運用學入門 張麗乾譯
- 46 投資遊戲高手 吳雲蓮譯

●譯者簡介

王知一，民國三十五年生，國立政治大學財稅系畢業，美國密蘇里大學會計學碩士，現居美國。

實戰智慧叢書 ㊟

辦公室戰爭

——
教你如何
在永無
休止的
生存
競爭
中獲勝

瑪麗蓮·甘迺迪 著／王知一 譯

《實戰智慧叢書》

出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小的商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠著參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

□周浩正主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書②

辦公室戰爭

原 書 / Office Warfare

作 者 / Marilyn Moats Kennedy

譯 者 / 王 知 一

主 編 / 周 浩 正

責任編輯 / 羅 麗 芳

發行人 / 王 榮 文

出版者 / 遠流出版事業股份有限公司

臺北市10714汀州路782號七樓之5

郵撥 / 0189456-1 電話 / 392-3707

法律顧問 / 王垂新律師

嘉義市忠義街178號 電話 / (05)227-3193

印 刷 / 優文印刷廠

臺北市汕頭街54巷42弄55號 電話 / 306-3473

□1988(民77)年2月16日 初版

□1989(民78)年1月16日 二版(印數3001~4500)

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價140元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香港出版者 / 香港遠流出版公司 電話 / 5-580288

香港柴灣康民街2號10樓8室

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局、克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。《孫子兵法》云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國內傑出商業領導人物或機構，作深入的專書研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或許亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書我們請到軍校出身的周浩正先生主持，他除了有基本軍事常識與軍旅生涯的磨練之外，同時也是多年來出版界的活躍人物之一，我們希望誠如他「允文允武」的背景所呈顯的慧眼，能給這一系列叢書的未來，創造一個光明的遠景。

主編的話

周中正

日軍軍事操典「戰術五十講」中，曾強烈喻示：「一個實踐，比一百個理論要好。」意思是說坐而言，不如起而行。光說不練，紙上談兵，並不能驅敵致勝，敵人不會被雄偉的言辭淹沒，除非徹底擊潰或殲滅他們。而所有兵力佈署、調兵遣將的經驗智慧，都是在一次又一次攻防之中，累積、衍生出來的。

西方兵聖克勞塞維茲說：「兵學是經驗的科學，歷史中的事例，在經驗學科中，最可作為有力證據，所以，兵學實以戰史最為重要。」這些話也是在闡明「實戰」的重要性。

商場如戰場。我們已經可以明確地看出，軍事觀念、軍事理論、軍事術語大量侵入商業活動領域。兩軍對峙猶如同型、同性質商業產品的對抗戰，市場的爭奪，一來一往，短兵相接，白刃閃耀，慘烈的情況，不下於真正的戰場。因而，經驗——在實踐中領悟、累積的智慧，誠如軍事發展一樣，朝向藝術化的層次演進。

國內經四十餘年慘澹經營，商業活動也已經脫幅而起，除了國內市場的競爭日趨白熱化之外，國際市場的鯨食或鯨吞，也成為未來考驗企業生存的新指標。我們有鑒於此，為未雨綢繆

計，不怕簡陋，意圖擷取先進國家經營策略的智慧，同時努力整合國內若干年來成功企業的辛酸成長歷程中，所累存的經營經驗，作為一個長遠的出版目標；這一系列的叢書，定名為《實戰智慧叢書》，為迎接自由化與國際化的衝擊，奠定先勝的基礎。

經驗不能徒憑移植，真正有用而能被我們接納的經驗，必定是植根於本土的，所以，《實戰智慧叢書》的出版內容，於譯介國外最新、最具實用價值、最適合國情的重要著作之外，我們念茲在茲的是要讓所有經驗智慧生根。

我們希望能夠看到結合民族性、區域性及因特殊環境因素等形成的國人獨有的經營理念的闡發；我們希望看到一個企業的成長、一個企業家如何突破困境屹立不搖的因應措施。我們相信在這塊土地上的商業領域裏，一定有許多充滿啟迪的故事等著我們去發掘、整理、記錄，這些才是《實戰智慧叢書》的終極目標。

在西方流傳著一則古老的笑話：一位下級軍官問腓特烈大帝說：「我跟隨你出生入死，歷經百戰，為什麼始終只能位居低層，不能像另外許多袍澤一樣，節節高陞，光宗耀祖？」腓特烈大帝面帶微笑，指著一頭正由身邊經過，歐運輻重的驢子答道：「你知道嗎？這頭驢子也和你一樣，跟著我出生入死，身經百戰，但他仍然是一頭驢子。」

這一則充滿寓言精神的故事，或許在我們展讀《實戰智慧叢書》時，應該牢記心頭，時時相互惕勉的吧！

編輯室報告

如果有兩個人在一起工作，彼此之間多少會有一些競爭——這就是政治。

稍微有一點競爭概念的人都感受得到，辦公室的政治戰（或者說難聽些：政治鬥爭）無所不在：營利組織有、非營利機構也有，大公司、中小企業也有；而且隨著參戰人員、戰區、作戰單位等的多寡。所衍生的戰爭形態也千奇百怪。

事實上，辦公室政治並不是什麼新鮮事，但是在此時此地探討這個議題，卻有它不可忽視的時代意義。原因是：在這個過度強調競爭的工商社會中，政治手段已逐漸化暗為明，身處現代叢林中的上班族，往往一個不小心，立刻被明槍暗箭所傷（可能是合法卻不道德的，甚至可能是非法的），不因此成了「政治受難者」，還淪為別人眼中物競天擇下的淘汰品。

面對這個冷酷的現實，一味的逃避不是辦法。《辦公室戰爭》這本書出版的目的，就是希望喚起上班族的政治警覺，並提供一些具體的建議——一些如何消極的化解別人的攻擊，以及如何積極的打勝仗的方法。政治戰的特質之一是糾纏不清，但作者甘迺廸女士卻能以洗練的文章，將全書經營得脈絡清楚、層次分明。從「熟悉戰場」「培養戰力」到「參戰」，作者以政治策略家的眼光，逐步的引領我們走過一場場不見血流、沒有刀槍，卻又真實無比的「內戰」；其中不時

穿插的實例，仔細想來，又好像是發生在我們身邊的事。

單看政治戰的描述，本書就頗有可觀之處，但作者的視野不止於此；在「報導」之外，更提出了許多可行的策略（她本是美國知名的事業生涯策略的研究者），其中最值得注意的，是書中一再述及的兩個觀念：

第一，與同行保持密切的連繫。一般的觀點認為同行相忌，但事實上，如果我們能與同行建立交情，對自己會有不少幫助；同行間可以互通有無、交換意見而不會影響到本身的工作；同行可以做為我們提出議案的試金石；有時候，同行甚至可以告訴我們在自己公司中聽不到的消息。

其次，要建立自己的情報網。別忽視「小道消息」，事實上，辦公室中的「小眾傳播」（非正式情報網）常常流傳著一些我們在正式管道中聽不到的情報。有些消息乍聽之下似乎空穴來風，卻往往是企業組織巨變前的徵兆；能够掌握這類的情報，就能先人一步，對即將到來的危機或轉機做適當的反應。

《辦公室戰爭》雖然是一本翻譯著作，讀者卻不用擔心閱讀時會有文化隔閡的困擾；事實上，由於作者沒有國人不恥、不屑或不願、不敢談「政治」的心態，更能將這個「必要的罪惡」做淋漓的表達，而且其中所談的現象及策略，也幾乎都能「西學中用」。「百分之九十九的人認為政治是必須的——但卻是不道德的」，甘迺迪在「結語」中寫下這句話，提醒讀者要有自己的道德標準；我們也要提醒讀者：你不一定要做——但一定要知道。（陳錦輝執筆）

目 錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

專文討論 辦公室的政治遊戲 蘇拾平

序曲：內戰

二一

第一篇 熟悉戰場

第一章 新的遊戲規則

二九

排斥辦公室政治的七〇年代／新的經濟，新的政治遊戲／
彈性大增的政治道德／變動的、表面化的人際關係／對時
間特別敏感的一代／尋找隱藏的動機

第二章 「內戰」的徵兆

四五

組織中的戰區／情況一：財務的不穩定／情況二：不能理
解的事件發生／情況三：不尋常的保密／情況四：公司改

組／情況五：服務或生產量的下降／情況六：「氣候」的變遷／情況七：不公平／情況八：最高階層的過分自負／情況九：公司失去意志或方向／情況十：任用親戚／戰爭的導火線／速戰不速決的戰爭

第三章

非營利性組織的政治

六九

比一般機構更惡劣十分之一／以公眾的利益為名／工作保障是基本需求／慢慢的移動是成功的方法／證件是絕對的仲裁人／階級制度至高無上／政治的後遺症／必須牢記的八件事／四項政治的勸告／當弱點變成政治力量時

第四章

羅曼史與政治

八九

為什麼會身陷其中？／最高管理階層的看法／中級管理人員的看法／下屬的看法／與客戶或顧客的愛情事件／問問自己：我變了嗎？／來自非正式體系的壓力／當悲傷的結局來臨時／當羅曼史不終止時

第五章

政治受難者

一〇五

「不懂合作」的伊莉莎白／輪掉合夥人資格的馬丁／什麼叫做受害者？／不能有效的聽取消息／不正確的分析／組

織整人的手法／上司、同事、部屬的明槍暗箭／你距離受害者多近？

第二篇 培養戰力

第六章 基本生存工具

一三一

想成爲最起碼的「政治老手」嗎？／情報的蒐集與分析／不要遺漏重要的百分之廿／跨越情報網集團／人是英雄錢是膽／改進自我訓練的技巧／高產出，高政治權力／政治態度的表達／順利的往前走

第七章 晉升的武器

一五三

沒有四海皆準的登龍術／視才能爲商品的時代／小心侍候你的上司／別成爲被動的進級者／累增你的知名度／確認晉升的標的／接觸公司外的顧問／工作的重規劃／策劃一個只適合你的工作／搞清楚組織的結構

第三篇 參戰

第八章 攻擊策略——請他走路

一七七

第九章

領土及信譽的防禦戰

一九七

加害別人的事業？／政治安樂死／踢除行動的十一個理由
／計算危險性／受害者也會合作／對每個人都好的方法／
幫助上司離去的方法／踢除同事的方法／除去屬下的方法
／不一定要做，但一定要知道

第十章

反擊

二一七

當警戒燈亮起時／暗殺者的三個特色／注意早期的蛛絲馬
跡／看案例學技巧／使上司的矛頭轉向／避開同事的暗箭
／留心屬下開黑槍／什麼都不要說

第十一章

此處不留爺

二三五

什麼時候你應該離去／什麼時候不需要離去／當刀斧落下
時／爭取最後的補償／帶走酸葡萄，留下好印象／什麼事
不要做／怎麼對新老闆解釋／報復：一個危險的遊戲／請
人走路的好時間