

# BOSS的孙子兵法

## Games Bosses Play

## Games Bosses Play

## Games Bosses Play

## Games Bosses Play

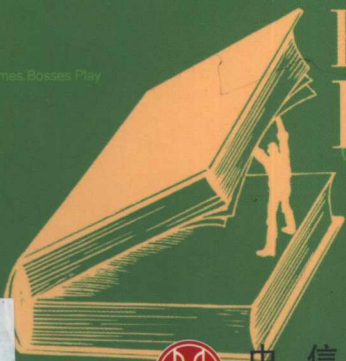
## Games Bosses Play

# Bosses

## Play

Games Bosses Play

## Games Bosses Play



中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

职场生存

74

1-272-81  
L1651b

# BOSS的 孙子兵法

拉塞尔·怀尔德 著

中信出版社  
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

BOSS的孙子兵法/[美]怀尔德著;陈柏苍译.-北京:中信出版社,2002.12

书名原文: Games Bosses Play

ISBN 7-80073-594-X

I. BOSS… II. ①怀… ②陈… III. 领导艺术 IV. C933.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第091394号

Games Bosses Play

Copyright © 1997 by Russell Wild.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by CITIC Publishing House.

Published by arrangement with Contemporary Books through Bardon & Chinese Media Agency.

ALL RIGHTS RESERVED.

## BOSS 的孙子兵法

---

著 者:[美]拉塞尔·怀尔德

译 者:陈柏苍

责任编辑:周琳 王金玉

责任监制:朱磊 王祖力

出版者:中信出版社(北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经销者:中信联合发行有限公司

承印者:北京忠信诚胶印厂

开 本:787mm×1092mm 1/32 印 张:5.375 字 数:73千字

版 次:2003年1月第1版 印 次:2003年1月第1次印刷

京权图字:01-2002-6140

书 号:ISBN 7-80073-594-X/F·433

定 价:14.00元

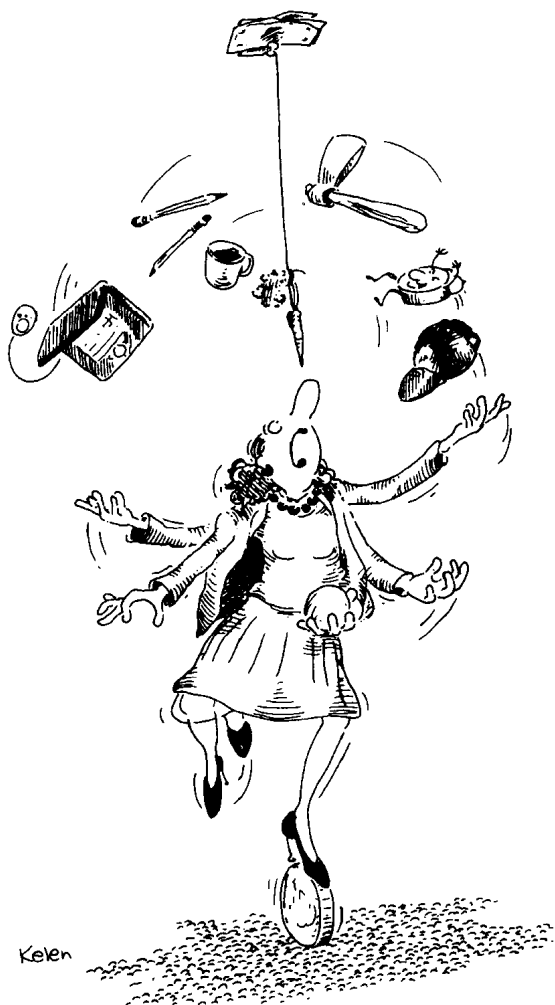
---

版权所有·侵权必究

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页,由发行公司负责退换。服务热线:010-85322521

010-85322522

# 兵者，诡道也



## 中文版序

### 天下老板都一样

虽然我跟中国人并无渊源，也从未在华人的企业界工作，但对这个华夏民族的文化习俗却痴迷已久。基于这种文化隔阂，在北美地区的方法能否适用于地球的彼端，连我自己都不是很清楚。但我有种直觉：只要这座地球村还有所谓的“掌管”与“部署”之分，那这本书所提到的各种招术就不会销声匿迹。当然，“恶老板”不会是美国的特产。

如果我的推论能够成立，那么中国老板与美国老板的招法应该是半斤八两，只不过是把台词改成中文。

有许多美国读者曾以电话、写信或电子邮件的方式来跟我沟通，表示这本书的内容非常实用。我希望中国读者也能受惠无穷，并不吝提供他们的宝贵意见或心声。

拉塞尔·怀尔德

## 导论

### 尔虞我诈 鹿死谁手

猜猜看，上班族最爱聊的话题是什么？可能很多，但绝对少不了一项：身为众目焦点的老板。

究竟谁该打50大板？不可讳言的，有些员工是得了便宜还卖乖；以前的人喝茶看报，现在的上班族则喝咖啡看E-mail，不过都一样混。话又说回来，有些老板确实很烂，把公司当成赌场在经营，所用的筹码则是你我的大好前程。

为什么这些老板要拿下属的饭碗开玩笑？可能是要掩饰自己的无能与不负责任，或仅是出于一个“贪”字。还有一些根本是习惯性的草菅人命，因为这些老板的老板更烂，徒弟不过尽得真传罢了；甚至有人出身“兵家”，而且青出于蓝。无论他们的招术如何，目的不外乎“威胁”与“利用”。这些使诈招法将在本书里，有深入而精辟的分析。

你想不想跟老板赌一局？别傻了，游戏规则都是他定的，去了不等于送死？在某些骗局



中（比如“引颈而戮，谢主隆恩”），老板甚至有“智囊团”在幕后撑腰。这并不意味着你只有等死的份，不过若想全身而退，就得先做些功课。

这就对了，赶紧捧这本书来恶补一下吧！

我之所以要写这本《BOSS的孙子兵法》，就是要教你如何“以下驷对上驷”，就算不能讨回公道，至少也不要坐以待毙。为了完成这项不可能的任务，我曾访问过数十位企业界的资深人士；倘若某人有这方面的实战经验，我更是不会放过。在访谈过不计其数的上班族之后，我对书中所传授的法宝愈来愈有信心：只要你抓到诀窍，保证管用。

因此这绝非一本纸上谈兵的闲书，而是可以现买现卖的实战总则。希望你不会真的派上用场，但若挨上了，就勇敢地挺身而出，打一场轰轰烈烈的前途保卫战。

最重要的是，不要打败仗。

# 目录

中文版序 天下老板都一样

导论 尔虞我诈 鹿死谁手

## **第一部分 宾主大战 先睹为快** 1

第一章 杀戮战场 改头换面 3

第二章 一样米养百样人 17

第三章 十点作战要领 25

## **第二部分 整人秘籍 悉数曝光** 41

第四章 新全民运动 有兴趣大家一起来 43

第五章 死亡游戏 成者为王 败者为寇 73

第六章 震撼教育 大好前程 危在旦夕 105

第七章 加班操练 物尽其用 人尽其才 137

结论 破除迷思 操之在你 157



# 第一部分

宾主大战 先睹为快





# 第一章

## 杀戮战场 改头换面





回顾人类文明史，只要“老板”两个字还没有消失，就会有层出不穷的劳资纠纷，而最常见的手法就是“剥削”与“恐吓”。这可能是源自人性的种种丑陋面，包括：缺乏安全感、贪婪、无能、嫉妒、小气，乃至沟通技巧不良。人性本恶，自古皆然。

在经历数千载的蜕变后，职场仍是杀机四伏，只不过雷区更深更广，而且包装非常精良。为什么呢？原因很多，需要花点时间来了解。

## 人皮狼君，斯文扫地

怎样才算是恶老板？会对你大吼大叫、口出秽言、踹你一脚，甚至对女员工进行性骚扰的老板还是存在的，不过这么直接的施暴方式已经不多了，代之而起的是那种人模人样、工于心计的伪君子。他们依然是笑里藏刀，只是唬人的方法比较文明些。

■ 孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

拉塞尔曰：办公室生存之事，亦不可不察也。

今天的雇主乍看都是和蔼可亲，绝不会在你面前满嘴三字经，更遑论是舞拳动脚。如果他们还是这种大老粗的话，公司早就关门大吉了。因此就算老板抓狂，也不能明目张胆地把你拖进屠宰场，只好把你当布袋戏\*来耍（见第四章“攻心为上，攻城次之”），接着滥开空头支票（见第四章“劫贫济富，天理何在”），因为他知道骗死人不偿命（见第七章“能者多劳，苦不堪言”）。等你被卖了后，还乐不可支地替他数钞票呢。

## 咸鱼翻身，今非昔比

横竖都是要把你待价而沽，何必这么大费周折？这就牵扯到劳资双方的微妙互动。在二次大战后，中产阶级在美国迅速抬头，俨然成为安定社会的一股主流。这在近代史上，还是头一遭。由于知识分子大量涌入就业市场，昔日的职场面貌几乎已被全盘颠覆。

---

\* 晚期戏偶的一种形式。——编者注



■ 道者，令民与上同意者也，可与之死，可与之生，民不谗也。

员工和公司若有共同信念，就可突破一切困难。

波士顿学院（Boston College）社会系的查尔斯·德伯（Charles Derber）教授，对这种现象有一针见血的批判：“这些新时代的人类可不比贩夫走卒。除了图个温饱，还希望老板对他客气点。”德伯教授进一步指出：“任用这种读书人还有一种后遗症，那就是他们可不好骗。”举个简单的例子，许多上班族本身就是街头运动家或司法从业人员，深谙自己的就业权益；就算自己是外行，至少也知道得去哪里搬救兵吧。

好汉不吃眼前亏。如果老板的麾下是一群白领阶层，他绝没有公然施暴的本钱；即使没吃上官司，也可能会有员工在工作中恶作剧。话又说回来，蓝领阶层就没这个福气（只要到旅馆的地下室去走走，或是到餐厅的厨房去转一圈，就不难见识到这种“人吃人”的赤裸裸场面）。

## 风水轮转，不胜唏嘘

尽管今日的中产阶层神气活现，自幼就被当成小王爷看待，然而他们在职场的斡旋能耐却是一代不如一代。因此这种“翻身做主人”的美景仅在20世纪50年代和60年代昙花一现，到70年代就开始走下坡路，80年代岌岌可危，到了世纪末期更是化为一团泡沫。

■天者，阴阳、寒暑、时制也；地者，高下、远近、险易、广狭、死生也。  
 因时制宜，因地而变，没有一种法则通行天下。

这种说词并非危言耸听。根据经济政策研究院（Economic Policy Institute）的统计数字，美国企业在过去二十几年的盈余呈现大幅增长，既定的指标包括生产力提高（1973~1996年间，已攀升25%），以及每周平均工时的增长（在1976年是41小时，到1996年已激增到47小时）。虽然业绩翻升，裁员声却是此起彼落，福利待遇大幅缩水，甚至连退休金都愈来愈薄。



为何会有这种诡异的现象呢？专家认为形成的原因很多，像是贸易全球化、资讯革命，乃至合并浪潮的方兴未艾，都可能是主要原因。那工会呢？怎么销声匿迹了？说来讽刺，在1950~1960年，也就是战后的黄金时代，高达29%的上班族加入工会；然到了1996年这个寒冬，反而滑落到15%。

无论真正的原因是什么，这种势力消长都将牵动职场的下一场革命。既然是“敌长我消”，可怜的上班族就再度沦为“跛脚老鼠”，就算病猫、瞎猫都想争先恐后的来咬你一口。诚如罗彻斯特理工学院（Rochester Institute of Technology）的企管教授安德鲁·杜布林（Andrew J. DuBrin）所说“广大的基层员工居然变成弱势团体，任凭高级管理层去捏方捏圆”。杜布林教授是《上行下效》（*Getting It Done*）的作者。

■ 将者，智、信、仁、勇、严也；法者，曲制、官道、主用也。

领导者应具备才智、威信、仁爱、英勇与严肃的素养。



## 先求自保，再论其他

别以为只有在第一线冲锋陷阵的小卒才会送命，躲在指挥部里的大元帅其实更怕死；至于夹在中间的三明治经理，就只好“左右逢源”。如果说老板是因为信心危机才频频出招，那现今的职场就好比拳击场，无时无刻不是高朋满座（可能今天你还在台下吆喝叫好，明天就成为被追打的对象）。

艾伦·韦斯（Alan Weiss）博士是“尖峰企管顾问集团”（Summit Consulting Group，总部位于美国罗德岛）的总裁，他的看法是：“倘若老板缺乏安全感，担心自己的领导能力受到质疑，就会开始动脑筋，维护地位。”韦斯也是《国王的褪色新衣》（*Our Emperors Have No Clothes*）一书的作者。

“Cutting the mustard”（译注：美国俚语，意思是“胜任愉快”）这句话对许多中级主管来说，经过解读后就变成“欺上瞒下”。没办法，他们一方面得贯彻上头所交待的“减肥方案”，又得收拾所有的“残羹冷炙”，不要点把戏怎么行？横竖都是要得罪人，当然是挑软骨头下手。