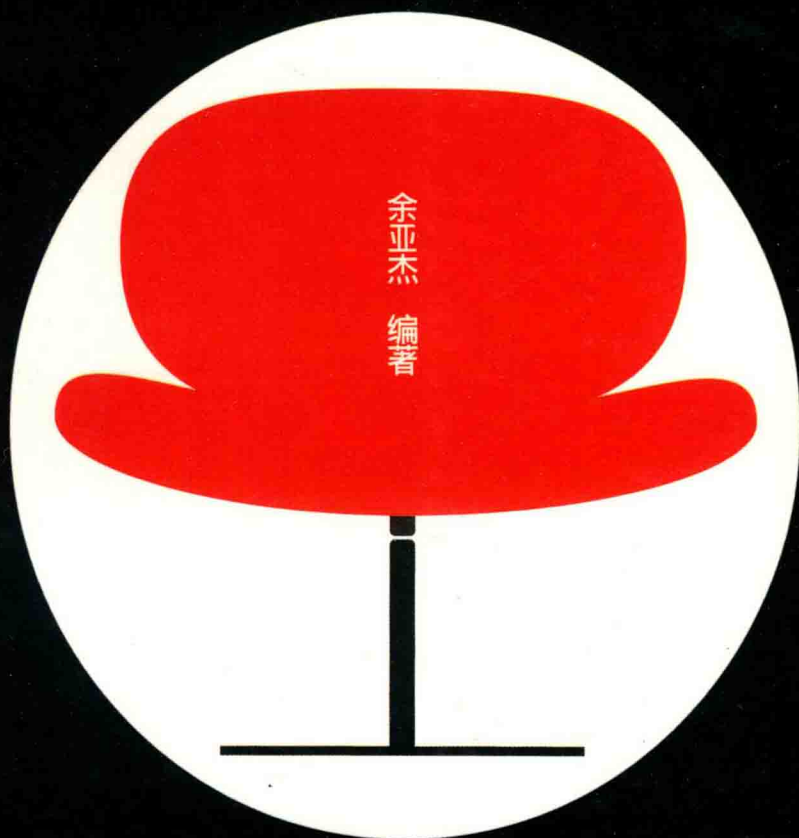


办公室 正道诡道

BANGONGSHI ZHENGDAO GUIDAO

正道诡道双道齐驱 升职加薪驰骋职场

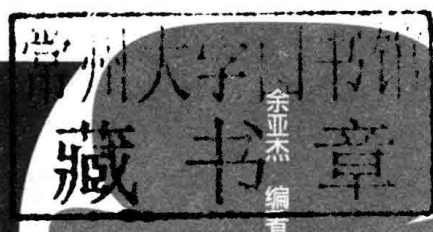


余亚杰
编著

中国三峡出版社

办公室 正道诡道

BANGONGSHI ZHENGDAOGUIDAO



中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

办公室正道诡道 / 余亚杰编著. —北京: 中国三峡出版社, 2010. 12
ISBN 978-7-80223-682-0

I. ①办… II. ①余… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 235343 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话: (010) 66112758 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京建泰印刷有限公司印刷 新华书店经销

2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

开本: 710×1000 毫米 1/16

印张: 15.25 字数: 180 千

ISBN 978-7-80223-682-0

定价: 28.00 元



序言：双道齐驱，驰骋职场

办公室是我们工作的地方，你来到这里是为了工作。

对企业的每一位员工来说，做好自己的本职工作是一个永恒的主题，也是最基本的职业素养，只有努力干好本职工作的员工，才能算得上是一个称职的员工。

要想做到名副其实，要想获得更多，就必须用行动来证明。

首先，你必须要有认真负责的工作态度。明确工作职责，增强工作责任感，尽职尽责地去做好上司安排的每一项工作；强化自己的责任意识和纪律意识，勤勤恳恳踏踏实实地工作，尽力达到老板所要求的水平，让老板放心，为老板分忧。

其次，你要有团结协作的互助精神。具备相互协作、共同依存的整体意识，不仅对自己的工作负责，同样还要对他人、对单位的各项事业负责。在此基础上，你要不断加强学习，提高自身的综合素质，增强自己的专业技能，不断开阔自己的视野，丰富自己的阅历。只有这样，你才能用正确而又科学的方法投入到工作中去，将工作做到尽善尽美；也只有这样，你才能不断接受新任务，迎接新挑战。在具体的工作实践当中，还要有敬业和奉献精神。重视自己的工作，将工作当成自己的事业。恪尽职守、精益求精，严格要求自己，愿意为工作作出牺牲。

再次，你还要有永不满足的谦和心态。想要把工作干好，就必须做到谦虚谨慎、博采众长。要广泛听取别人的意见，特别是同行中的反对意见。这样才能解决实际工作中所存在的问题，逐步提高自己的认知水平。如果错了，要勇于承认，并及时补救改正；有了成绩，也不要自我满足，不断进取才是你应有的态度。



做一名真正的好员工，不止可以保住自己的饭碗不被砸，更重要的是，可以让你的能力得到证明，让你的上司欣赏你，让你的同事喜欢你。所以，无论你在做什么工作，一定要光明正大，踏踏实实，让自己配得上这个岗位，对得起这份薪水。这是办公室“正道”！

但是，不管是分工合作，还是职位升迁，抑或利益分配，无论其出发点是多么的纯洁、公正，都会因为某些人的“主观因素”而变得扑朔迷离，纠缠不清。随着这些“主观因素”的逐渐蔓延，原本简单的同事关系、上下级关系变得复杂起来……一些人力资源管理专家将这种复杂纷繁的“办公室问题”，称为办公室“诡道”。

职场打拼的赶路人除了要学会“看路”之外，还要学会“走路”。我们在职场上常常会看到这样的现象：几个同事同时进入一家公司工作，同样的环境，同样的职位，同样的上级，有些人在几年后青云直上，如鱼得水；可有些人却总在原地踏步，萎靡不振。深究其因，关键是不懂得办公室诡道。

有一句话说得好：“即使你是一只斑马，必要的时候，也要表现得像一头狮子。”因为，当你面对竞争或冲突的时候，不能保证斑马永远是和一群斑马在一起，所以，当狮子出现时，你就得扮成一头狮子，这样至少可以对真正的狮子起到威吓的作用。做事可以不聪明但不能不小心。

职场就好比是一片汪洋大海，你不但要在风浪中奋勇前行，而且还要学会眼观六路，耳听八方。当遇到惊涛骇浪的时候，你要有自救的本领。要想在职场上叱咤风云，有所作为，就必须掌握办公室生存的正道与诡道，只有这样才能坦然面对，知己知彼，运筹帷幄。

我们编写这本书的初衷，就是让您“正道诡道”齐驱，这样才不至于被激烈的职场竞争淘汰出局。不管你是身居要职的老手，还是初涉职场的新人，本书所写的办公室正道诡道都会让你开卷有益。本书从正道和诡道两个角度，对办公室里可能遭遇的“政治问题”逐一进行了分析解读。其中既有相关案例的现身说法，也有职场人士的经验总结，目的是帮助职场人士顺利越过职场的雷区，从而在办公室这个政治舞台上充分发挥自己的竞争优势，把握晋升的机会和规律，使自己的事业平步青云，一路凯歌！



目 录

第1章 你是人才还是庸才

正道：你的价值体现在业绩上	2
正道 1：工作没效率，等于没工作	3
正道 2：追求自我实现，创造辉煌业绩	5
正道 3：老板的眼睛雪亮，你的辛苦他看得见	6
诡道：你的价值体现在对命令的执行力上	8
诡道 1：请记住，老板永远是对的	9
诡道 2：执行力强的员工，老板最喜欢	11
诡道 3：工作很重要，老板的指示更重要	12
诡道 4：别解释太多，你只需立即行动	13
诡道 5：尽量拓宽你的工作范围	14
小 结	17

第2章 躲不开的同“事”操戈

正道：上班是做事的，不是斗气的	20
正道 1：与同事竞争时，要避免结怨与仇视	21
正道 2：一叶孤舟难远航，同事合作很重要	22
正道 3：与同事不和时，化敌为友为上策	23
诡道：你的隐私是同事攻击你的利器	25
诡道 1：可与人为善，但不要随便交心	26
诡道 2：可力争上游，但要注意保存实力	27
诡道 3：不小心碰到别人痒处，就赶紧捂住自己的痛处	28
诡道 4：可走近一些，但不要谈同事的隐私	28
诡道 5：可心怀不满，但不要在同事面前批评上司	29
小 结	31



第3章 遭遇“大人物”的痛楚

正道：避开“大人物”的锋芒	34
正道 1：对主管，要学会宽容和理解	35
正道 2：对待老同事，你要时刻尊重他们	36
正道 3：对有经验的同事，要谦虚请教	37
诡道：搞定职场中的小人要有一套	38
诡道 1：轻易不要招惹“职场富二代”	39
诡道 2：理智控制情绪，让他充分地表演	40
诡道 3：面对派系斗争，明哲保身是智者	41
诡道 4：搞定职场小人要注意策略	42
诡道 5：认清八种职场小人的本来面目	43
诡道 6：办公室“红灯族”，你绝对不能招惹	45
小 结	47

第4章 老板是一把双刃剑

正道：要做老板的得力干将	50
正道 1：始终把老板的利益放在心上	51
正道 2：能帮老板解决问题比什么都重要	52
正道 3：别做一个与老板有矛盾的员工	53
正道 4：对老板要服从，但不要盲从	54
诡道：与上司亲密是对的，但要分清是非	56
诡道 1：你与老板是雇佣与被雇佣的关系	57
诡道 2：不要天真地试图跟老板交心	58
诡道 3：一定要了解老板的个性	59
诡道 4：即使老板有错，也不能一语道破	60
诡道 5：别动辄做出一副领导面前红人的模样	61
诡道 6：除了工作，与老板谈论的越少越好	62
小 结	64

第5章 请给 BOSS 结果

正道：不完美的结果比“我不会”强一百倍	66
正道 1：请给老板一个满意的结果	67



正道 2: 强化自己的“结果导向”	68
正道 3: 对结果负责, 保证落实的绩效	70
正道 4: 没有结果的行为是毫无意义的	71
诡道: 三个失败的方案就卷铺盖吧	74
诡道 1: 一开始就明确目标, 知道自己需要什么	75
诡道 2: 你究竟是在修管道还是在运水	76
诡道 3: 你越能干, 老板给你的就越多	77
诡道 4: 市场没有错, 只能是你的错	79
小 结	81

第 6 章 凭什么获得升职加薪

正道: 有高业绩才能获得高薪酬	84
正道 1: 功劳重于苦劳, 结果重于过程	85
正道 2: 业绩是获得高薪的唯一计量器	86
正道 3: 善于发现并抓住晋升的机会	87
诡道: 老板又给你“画饼”了吗?	90
诡道 1: 对你许诺, 是因为马上要用到你	91
诡道 2: 向老板要, 靠技巧而不是靠吵闹	92
诡道 3: 升职加薪要靠自己争取	94
诡道 4: 做好升迁前的功课	96
诡道 5: 别陷在年终奖的漩涡里	99
小 结	101

第 7 章 定位与站位

正道: 在正确的地方做正确的事	104
正道 1: 选对池塘, 才能钓到大鱼	105
正道 2: 没有正确的目标, 如同在黑暗中前行	106
正道 3: 发现你的优势, 并发扬光大	108
诡道: 低级的老虎, 赶不上高超的兔子	110
诡道 1: 高处不胜寒, 位置高不一定都好	111
诡道 2: 作为“兔子”, 要为自己定好位置	112
诡道 3: 条件发生变化, 你也得随之改变	114



诡道 4: 见缝插针, 提升自己的职位和待遇	115
诡道 5: 起点高, 才能获得竞争优势	116
小 结	118

第 8 章 出头与藏头

正道: 该低调时绝不抬头, 该出声时绝不低头	120
正道 1: 你的心声要让老板知道	121
正道 2: 表现的机会, 需要你去争取	122
正道 3: 平时多努力, 机会才能抓得住	123
诡道: 会哭的孩子有奶吃	125
诡道 1: 表现自己要把握好分寸	126
诡道 2: 适当沉默才是“金”	128
诡道 3: 不要怕推销自己, 只要你有才华	129
诡道 4: 上司需要的是有能力的下属	131
诡道 5: 有才能的人要谨防“功高震主”	132
小 结	134

第 9 章 有关做事与做人

正道: 把公司当成自己的家	136
正道 1: 把自己当成公司的老板	137
正道 2: 想方设法为公司盈利	138
正道 3: 如果你很重要, 公司自然重视你	139
诡道: 为自己着想, 为公司做事	141
诡道 1: 别成为老板心中永远的伤痛	142
诡道 2: 像老板那样做事, 但不能替老板做主	143
诡道 3: 表现自己, 但也要给别人机会	144
诡道 4: 不要陷于派系之争	145
诡道 5: 要遵守公司的游戏规则	147
小 结	149



第 10 章 游刃职场，心态很重要

正道：遵守那些你无力改变的规则	152
正道 1：工作是你的亲密爱人	153
正道 2：坦然接受工作中的一切	155
正道 3：不要总想着要什么，要想自己努力够不够	156
诡道：你的感受取决于你看待问题的角度	158
诡道 1：摆正心态，发牢骚只会让你尽快滚蛋	159
诡道 2：面对“后来者居上”，你要笑脸相迎	160
诡道 3：跳出你的思维习惯，别“一条道走到黑”	161
诡道 4：要想在职场生存，眼里就要容得下沙子	162
诡道 5：能屈能伸真丈夫，好马要吃回头草	164
小 结	166

第 11 章 以上司为榜样，向上司靠拢

正道：把上司当成自己的老师	168
正道 1：对你的老板，应该心存感恩	169
正道 2：以上司为榜样，尊重你的上司	170
正道 3：向上司看齐，向上司学习	171
诡道：让上司感觉到你在用他的方式做事	173
诡道 1：让上司的经验为你所用	174
诡道 2：让上司感受到你的忠诚	176
诡道 3：让你的上司“同情”你	177
诡道 4：时刻维护上司的尊严	178
诡道 5：这样“效忠”你的上司	181
小 结	183

第 12 章 办公室里的异性们

正道：他（她）仅仅是你的工作伙伴	186
正道 1：办公室男女要学会化解性别矛盾	187
正道 2：办公室男女相处的准则	188
正道 3：女性，不要与男上司私下接触	190



诡道：热度低了欠火候，高了惹麻烦	192
诡道 1：多数主管不愿见到办公室恋情	194
诡道 2：夫妻最好不要在同一个单位	195
诡道 3：把握与异性同事的距离	196
诡道 4：发挥性别优势，杀出一条“血路”	197
诡道 5：警惕危险的办公室恋情	198
小 结	200

第 13 章 有限度地坚持原则

正道：保持自己的特色	202
正道 1：以自己的方式而行事	203
正道 2：积极主动是你始终要坚持的原则	204
正道 3：不要一味迎合别人而放弃自己的立场	206
诡道：拍马屁是一门大学问	208
诡道 1：拍马屁其实是赞美的需要	209
诡道 2：只有情商高的人才会拍马屁	210
诡道 3：不会拍马屁的人都有酸葡萄的心理	211
诡道 4：做人要有灵活性，不可太拘泥于形式	213
小 结	215

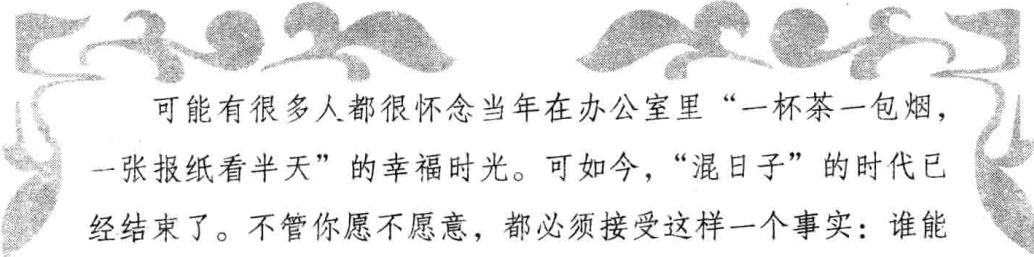
第 14 章 小聪明 PK 大智慧

正道：吃亏是福还是祸	218
正道 1：拒绝小恩小惠的诱惑	219
正道 2：勿动私欲，莫贪小便宜	220
正道 3：耍小聪明，只会搬起石头砸自己的脚	221
诡道：争取利益要选好时机	223
诡道 1：让上司感到你的重要性	225
诡道 2：聪明过了头也会适得其反	226
诡道 3：聪明人不会让别人看出自己的聪明	227
诡道 4：能力强的人，也可能会受到排挤和打压	229
诡道 5：如果你要得到仇人，就表现得比别人优越吧	230
小 结	232



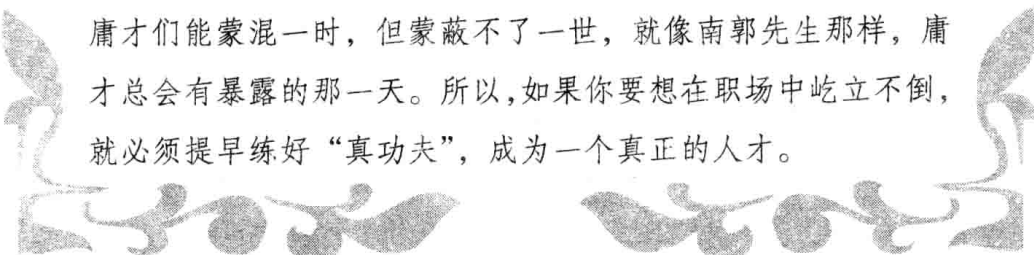
第1章

你是人才还是庸才



可能有很多人都很怀念当年在办公室里“一杯茶一包烟，一张报纸看半天”的幸福时光。可如今，“混日子”的时代已经结束了。不管你愿不愿意，都必须接受这样一个事实：谁能为企业带来利润，谁就是企业所珍惜的人才。员工只有用业绩证明自己，体现自己的价值，才能在企业里找到自己的一席之地，才能获得广阔的职业发展空间。

当然，在企业里总是难免会有一些滥竽充数的庸才。这些庸才们能蒙混一时，但蒙蔽不了一世，就像南郭先生那样，庸才总会有暴露的那一天。所以，如果你要想在职场中屹立不倒，就必须提早练好“真功夫”，成为一个真正的人才。





正道：你的价值体现在业绩上

案例故事

刚刚大学毕业的赵杰最初的求职之路非常坎坷。

在几次求职碰壁后，赵杰反复思考，求职之所以失败，是因为自己没有工作经验。

明白了这一点之后，他调整了自己的求职策略：那就是在试用期内不要任何报酬！他知道，只有通过这种方式才能吸引招聘者的眼球，给自己一个展示的机会；只要抓住这个机会，努力干，有了业绩，他自然就会被肯定。

当赵杰再次走进人才市场时，他直接找到了国内一家著名大企业的人事部经理，递上了自己的简历和相关资料。经理看完之后习惯性地询问赵杰是否有相关工作经验？在待遇方面有什么要求？赵杰从容不迫地回答说，他没有工作经验，但是他渴望得到这个职位，他对待遇没有任何要求，在试用期内可以不要薪酬。

听了赵杰的回答，人事部经理惊讶地问：“不要薪酬，为什么呢？”

“因为我想争取到在贵单位工作的机会，可是以我现在的资历来看，这个希望并不大，因为我的工作经验比较少，我拿不出以往的成功业绩来使你们信服。所以，我要用我的薪酬作赌注，然后抓住机会，做出一番成绩，来证明自己是优秀的。”

人事部经理很满意地说：“好吧，你被录用了，但并不是因为你不要报酬，而是因为你对自己的信心。”

上班后，赵杰被安排做一名业务经理的助手，负责一些打杂的工作。



他经常加班加点，每次都超额完成上司交办的工作任务，渐渐获得了领导的赞许。

有一次，公司派出包括业务经理在内的几名业务骨干去和一家大型外资企业洽谈合作项目，由于这家外资企业非常有名，所以，公司上下所有人都非常紧张。虽然赵杰并没有参加这次洽谈，但他还是积极通过各种途径搜集这家外企的详细资料，并整理出数万字的关于这家外企的最新报告。

谈判当天，业务经理打电话回来，急切地要一份关于该外企的最新、最详细、最全面的资料。赵杰马上把自己已经整理好的报告传了过去。“小伙子，非常好！”业务经理夸赞说。

与外商的谈判非常成功，赵杰提供的资料起到了很关键的作用。为此，公司领导在例会上专门表扬了他，并给他发了数额不菲的奖金。

一年之后，由于赵杰的工作业绩十分突出，公司破格将他提拔为业务经理，而通常情况下，做到这个职位需要三年。

每个企业都只为员工的“使用价值”买单，今天你能创造价值他们就用，明天你不能创造价值你就得离开。公司不是养老院，你想在这里呆下去，就必须拿出过硬的业绩。

公司会核算对每个人的投资和收益，付出和回报，重用提拔的永远是可以创造最大价值的人。公司要的是结果，要的是业绩。结果导向和业绩导向，是绝大多数企业考核、晋升员工时采用的原则。你创造的业绩越大，创造的利润越多，你就越有价值，竞争力就越强。正如足球队，不看球员训练多苦，只看是否进球。没有哪家企业是为了给员工发工资、做培训而录用员工，企业只会为那些贡献大于投入的人提供职位。

正道 1：工作没效率，等于没工作

从前，有一个好色的国王，看上了一个下等平民的美丽妻子，国王既想占为己有，又怕有失风度，于是派人把这个平民“请”到王宫来，令让



他亲自完成一件“简单”的事情，完不成就得重罚，还得陪上夫人。

这个任务就是：三分钟内，在一个只能同时烙两张饼的小锅中，烙出三张饼，而且每张的两面都必须烙得金黄，每面都要烙够一分钟。按照常规，达到这些要求最少需要四分钟，很明显，这是绝对不可能完成的任务。

可是，平民并没有被这件任务撂倒，他聪明地改进了工作方法，他先把两张饼放在小锅中烙，一分钟后，把一张翻个，另一张盛出，换烙第三张。又过一分钟，把烙熟的一张盛出，另一张翻个，并把第一次盛出的那张放回锅里。就这样，很简单，三分钟，三张饼全烙好了。

这个平民用最高的工作效率，不仅救了自己的妻子，更完成了别人觉得不可能完成的工作，这个故事说明了效率意识的重要性。在现代职场中，一旦没有效率，就将失去工作。

Tom 通过家人的帮助，顺利坐上了一家外贸公司副经理的位置，新官上任，每天忙进忙出。虽然，他做事手脚还算快，但仍觉得事务太多，时间不够用。

一天早上，他和往常一样，走进办公室，一看到桌上那一摞摞文件，头就嗡嗡直响。虽然现在他已经是副经理了，但是工作还是要全部完成的。他无奈地坐下，认真仔细地审阅着文件。刚看了没多少，秘书敲门走了进来，报告道：“经理，外面有位客人等着见你。”Tom 仍一头钻在麻烦的工作中，头也不抬，轻描淡写地说：“让他在会客室稍等片刻，我马上过去。”

大约过了一杯茶的功夫，Tom 才匆匆走进会客室，只见客人脸色阴沉，正烦躁地在大厅里来回踱步。Tom 马上堆起笑容抱歉道：“真不好意思呀，今天实在太忙了，半天才抽出时间。让您久等了。”

客人听了这话，顿时火冒三丈，恼怒地说：“既然您公务缠身，我们还是改天再谈吧！”不等 Tom 说话，这位客人转身就走了，Tom 茫然地看着客人的背影，无奈地耸了耸肩。

第二天一早，Tom 没有如往常一样出现在办公室，因为他昨天的行为使公司失去了一单几万美金的大生意！他已经被公司辞退了。事已至此，Tom 后悔不已，这才想起了公司里的一句管理章条：“时间就是金钱，凡



是本公司职员需一律守时，不得迟到或早退，要按时完成各项任务，要妥善安排时间，即使是最小的细节，也须在日程表中列出并付诸行动。”

其实，Tom 与其说是真忙，不如说是瞎忙，因为他没有合理安排好时间，没有分清事情的轻重缓急，没有全局统筹思想，只会消极应对工作。他这种没有时间观念的行为，是对客户的不尊重，没有任何一个人愿意和浪费时间的人合作共事。如果 Tom 能在事前给自己制定一个详细的工作计划，按照工作性质和重要性，有序进行，这样便能大大提高效率，就不会失去那笔大生意，也不会失去这份来之不易的工作了。

没有效率等于没有工作。在做任何工作前，你都要为自己设计出一个时间方案，并留出一定的时间余地，以备不时之需。如果 Tom 做到了这一点，也不至于落得如此下场。很多成功人士，都很善于安排设计自己的时间，从而有序有效地工作。因为一旦计划无序，就将面临人生败局。

正道 2：追求自我实现，创造辉煌业绩

一个人在工作中，只有在追求“自我实现”的时候，才会迸发出持久强大的热情，才能最大限度地发挥自己的潜能，也只有这样才能创造出更辉煌的业绩，从而最大程度地追求自我实现。

美国 Viacom 公司董事长萨默·莱德斯通在 63 岁时开始着手建立一个很庞大的娱乐商业帝国。63 岁，在很多人看来是尽享天年的时候，他却在此时做了一个很重大的决定，让自己重新回到工作中去，而且，他总是一切围绕 Viacom 转，工作日和休息日、个人生活与公司之间没有任何的界限，有时甚至一天工作 24 小时。

许多人对此不解，问他为什么如此拼命？他坦然回答：“实际上，钱从来不是我的动力。我的动力是来自于对事业的热爱，我喜欢娱乐业，喜欢我的公司。我有一种愿望，要实现生活中最高的价值，尽可能地实现。”

正是这种自我实现的热情，使人们热衷于他们的的事业，并且在事业取得巨大成功后，仍然一丝不苟，毫不懈怠。他们就像一个冠军奖章挂满



全身的田径运动员，尽管知道自己已经超出对手很多，但却丝毫不放慢自己的脚步。他们热爱自己创造出来的速度，而并非单纯为了名和利，他们渴望创造更辉煌的业绩，取得更大的成功，来实现自己的人生价值。

当然，我们谈的不是瞬间的自我实现，而是可以驱使一个人达到不凡成就的自我实现，这种自我实现需要一种热情，一种对事业的持久热情。创造更多的业绩是为了拥有更多的成功，是为满足“自我实现”这一人类最高需求。所以，对工作应保持持久的热情，在筑梦者和成功者当中，这种热情就像空气般普遍。

热情驱使着世界上每一个杰出的人，他们为追求“自我实现”而在他们迷恋的领域里到达人类成就的巅峰，推动着社会和时代的进步。让自己拥有这种热情吧！让它持久地在你工作中为你积蓄力量，创造辉煌的业绩、创造价值，实现自我吧。如果你还没有达到自我实现的境界，也不要麻痹自己——认为自己工作就是为了赚钱。不要对自己说：“既然老板给的少，我就少干，没必要费心地去完成每一个任务。”或者安慰自己：“算了，我技不如人，能拿到这些薪水也知足了。”而应该牢记，金钱只不过是许多种报酬中的一种，你所追求的是自我提高而不单单是金钱，你必须充满热情去工作，正如你必须充满热情去生活。

缺乏热情会让你消沉，消极的思想会让你看不到自己的潜力，失去信心会让你失去前进的动力，不珍惜工作机会会让你浪费更多宝贵的时间，失去自我会让你与成功失之交臂，永远无法实现自我的人生价值。因而我们要创造出更多辉煌的业绩，追求成功，拥有成功，从而实现自己的人生价值。

正道 3：老板的眼睛雪亮，你的辛苦他看得见

在职场中，有些人任劳任怨，而有些人则比较滑头。你是做前一种人还是做后一种人呢？如果做前一种人，难免会被人这样笑话：“我看小王就是傻，整天就知道工作。”“老板给你多少钱，干嘛为他这么拼命？”听