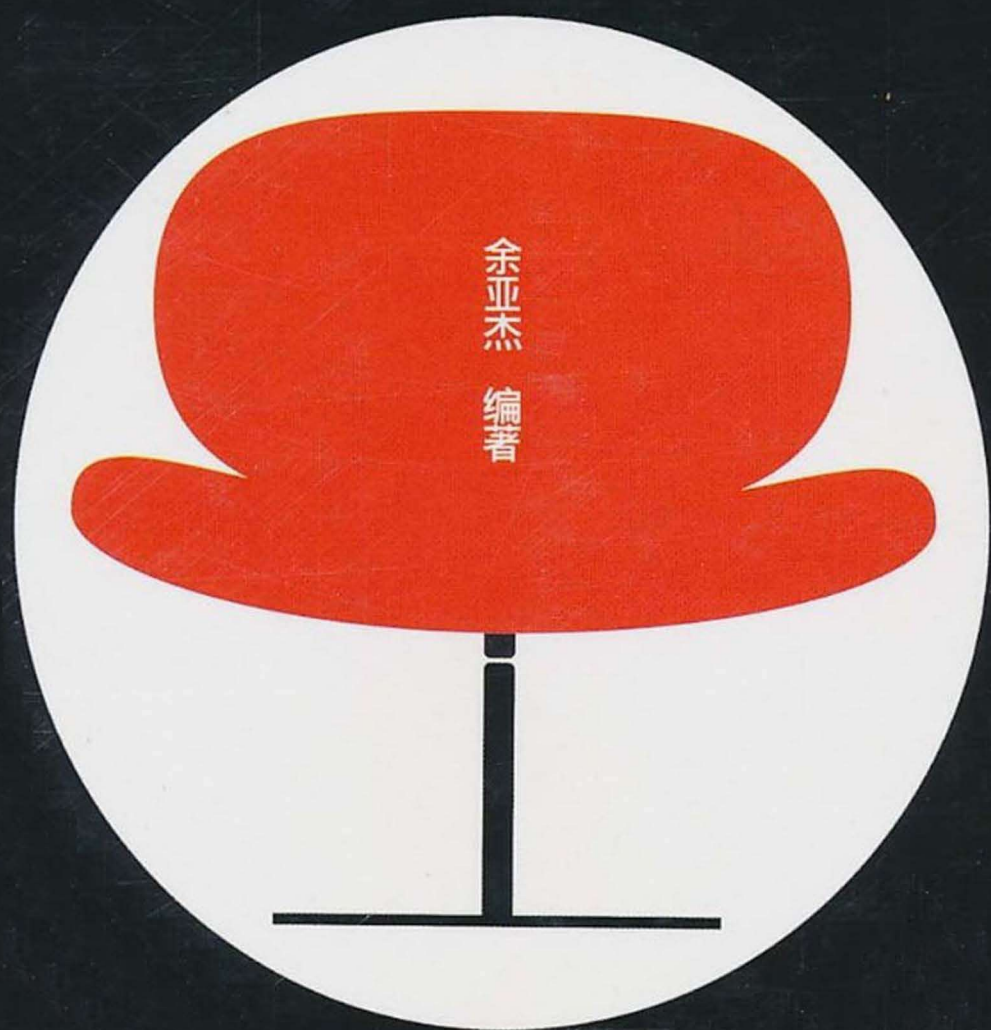


办公室 正道诡道

BANGONGSHI ZHENGDAOGUIDAO

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 / 余亚杰著. - 中国三峡出版社, 2011.02.01

ISBN 9787802236820

励志与成功/职场心理

定价: 28.00

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。你做事可以不聪明，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.....	1
正道：你的价值体现在业绩上.....	1
正道 1：工作没效率，等于没工作.....	2
正道 2：追求自我实现，创造辉煌业绩.....	3
正道 3：老板的眼睛雪亮，你的辛苦他看得见.....	4
诡道：你的价值体现在对命令的执行力上.....	5
诡道 1：请记住，老板永远是对的.....	5
诡道 2：执行力强的员工，老板最喜欢.....	6
诡道 3：工作很重要，老板的指示更重要.....	7
诡道 4：别解释太多，你只需立即行动.....	8
诡道 5：尽量拓宽你的工作范围.....	8
小结.....	10
 第 2 章_躲不开的同“事”操戈.....	11
正道：上班是做事的，不是斗气的.....	11
正道 1：与同事竞争时，要避免结怨与仇视.....	12
正道 2：一叶孤舟难远航，同事合作很重要.....	12
正道 3：与同事不和时，化敌为友为上策.....	13
诡道：你的隐私是同事攻击你的利器.....	14
诡道 1：可与人为善，但不要随便交心.....	15
诡道 2：可力争上游，但要注意保存实力.....	15
诡道 3：不小心碰到别人痒处，就赶紧捂住自己的痛处.....	16
诡道 4：可走近一些，但不要谈同事的隐私.....	16
诡道 5：可心怀不满，但不要在同事面前批评上司.....	17
小结.....	18
 第 3 章_遭遇“大人物”的痛楚.....	19
正道：避开“大人物”的锋芒.....	19
正道 1：对主管，要学会宽容和理解.....	19
正道 2：对待老同事，要时刻尊重他们.....	20
正道 3：对有经验的同事，要谦虚请教.....	21
诡道：搞定职场中的小人要有一套.....	21
诡道 1：轻易不要招惹“职场富二代”.....	22
诡道 2：理智控制情绪，让他充分地表演.....	23
诡道 3：面对派系斗争，明哲保身是智者.....	23
诡道 4：搞定职场小人要注意策略.....	24

诡道 5: 认清八种职场小人的本来面目.....	24
诡道 6: 办公室“红灯族”，你绝对不能招惹.....	25
小结.....	27
第 4 章_老板是一把双刃剑.....	28
正道: 要做老板的得力干将.....	28
正道 1: 始终把老板的利益放在心上.....	29
正道 2: 能帮老板解决问题比什么都重要.....	29
正道 3: 别做一个与老板有矛盾的员工.....	30
正道 4: 对老板要服从，但不要盲从.....	31
诡道: 与上司亲密是对的，但要分清是非.....	32
诡道 1: 你与老板是雇佣与被雇佣的关系.....	32
诡道 2: 不要天真地试图跟老板交心.....	33
诡道 3: 一定要了解老板的个性.....	33
诡道 4: 即使老板有错，也不能一语道破.....	34
诡道 5: 别动辄做出一副领导面前红人的模样.....	35
诡道 6: 除了工作，与老板谈论的越少越好.....	35
小结.....	36
第 5 章_请给 BOSS 结果.....	37
正道: 不完美的结果比“我不会”强一百倍.....	37
正道 1: 请给老板一个满意的结果.....	38
正道 2: 强化自己的“结果导向”.....	39
正道 3: 对结果负责，保证落实的绩效.....	40
正道 4: 没有结果的行为是毫无意义的.....	41
诡道: 三个失败的方案就卷铺盖吧.....	42
诡道 1: 一开始就明确目标，知道自己需要什么.....	42
诡道 2: 你究竟是在修管道还是在运水.....	43
诡道 3: 你越能干，老板给你的就越多.....	44
诡道 4: 市场没有错，只能是你的错.....	45
小结.....	46
第 6 章_凭什么获得升职加薪.....	47
正道: 有高业绩才能获得高薪酬.....	47
正道 1: 功劳重于苦劳，结果重于过程.....	48
正道 2: 业绩是获得高薪的唯一计量器.....	48
正道 3: 善于发现并抓住晋升的机会.....	49
诡道: 老板又给你“画饼”了吗?	50
诡道 1: 对你许诺，是因为马上要用到你.....	51
诡道 2: 向老板要，靠技巧而不是靠吵闹.....	52

诡道 3: 升职加薪要靠自己争取.....	53
诡道 4: 做好升迁前的功课.....	54
轨道 5: 别陷在年终奖的漩涡里.....	56
小结.....	57
第 7 章_定位与站位.....	58
正道: 在正确的地方做正确的事.....	58
正道 1: 选对池塘, 才能钓到大鱼.....	59
正道 2: 没有正确的目标, 如同在黑暗中前行.....	59
正道 3: 发现你的优势, 并发扬光大.....	60
诡道: 低级的老虎, 赶不上高超的兔子.....	62
诡道 1: 高处不胜寒, 位置高不一定都好.....	62
诡道 2: 作为“兔子”, 要为自己定好位置.....	63
诡道 3: 条件发生变化, 你也得随之改变.....	64
诡道 4: 见缝插针, 提升自己的职位和待遇.....	65
诡道 5: 起点高, 才能获得竞争优势.....	65
小结.....	66
第 8 章_出头与藏头.....	67
正道: 该低调时绝不抬头, 该出声时绝不低头.....	67
正道 1: 你的心声要让老板知道.....	68
正道 2: 表现的机会, 需要你去争取.....	68
正道 3: 平时多努力, 机会才能抓得住.....	69
诡道: 会哭的孩子有奶吃.....	70
诡道 1: 表现自己要把握好分寸.....	71
诡道 2: 适当沉默才是“金”.....	72
诡道 3: 不要怕推销自己, 只要你有才华.....	73
诡道 4: 上司需要的是有能力的下属.....	73
诡道 5: 有才能的人要谨防“功高震主”.....	74
小结.....	75
第 9 章_有关做事与做人.....	77
正道: 把公司当成自己的家.....	77
正道 1: 把自己当成公司的老板.....	77
正道 2: 想方设法为公司盈利.....	78
正道 3: 如果你很重要, 公司自然重视你.....	79
诡道: 为自己着想, 为公司做事.....	80
诡道 1: 别成为老板心中永远的伤痛.....	81
诡道 2: 像老板那样做事, 但不能替老板做主.....	81
诡道 3: 表现自己, 但也要给别人机会.....	82

诡道 4: 不要陷于派系之争.....	83
诡道 5: 要遵守公司的游戏规则.....	84
小结.....	85
第 10 章_游刃职场，心态很重要.....	86
正道: 遵守那些你无力改变的规则.....	86
正道 1: 工作是你的亲密爱人.....	87
正道 2: 坦然接受工作中的一切.....	88
正道 3: 不要总想着要什么，要想自己努力够不够.....	88
诡道: 你的感受取决于你看待问题的角度.....	89
诡道 1: 摆正心态，发牢骚只会让你尽快滚蛋.....	90
诡道 2: 面对“后来者居上”，你要笑脸相迎.....	91
诡道 3: 跳出你的思维习惯，别“一条道走到黑”.....	91
诡道 4: 要想在职场生存，眼里就要容得下沙子.....	92
诡道 5: 能屈能伸真丈夫，好马要吃回头草.....	93
小结.....	94
第 11 章_以上司为榜样，向上司靠拢.....	95
正道: 把上司当成自己的老师.....	95
正道 1: 对你的老板，应该心存感恩.....	96
正道 2: 以上司为榜样，尊重你的上司.....	96
正道 3: 向上司看齐，向上司学习.....	97
诡道: 让上司感觉到你在用他的方式做事.....	98
诡道 1: 让上司的经验为你所用.....	99
诡道 2: 让上司感受到你的忠诚.....	99
诡道 3: 让你的上司“同情”你.....	100
诡道 4: 时刻维护上司的尊严.....	101
诡道 5: 这样“效忠”你的上司.....	102
小结.....	104
第 12 章_办公室里的异性们.....	105
正道: 他（她）仅仅是你的工作伙伴.....	105
正道 1: 办公室男女要会化解性别矛盾.....	105
正道 2: 办公室男女相处的准则.....	106
正道 3: 女性，不要与男上司私下接触.....	107
诡道: 热度低了欠火候，高了惹麻烦.....	109
诡道 1: 多数主管不愿见到办公室恋情.....	109
诡道 2: 夫妻最好不要在同一个单位.....	110
诡道 3: 把握与异性同事的距离.....	111
诡道 4: 发挥性别优势，杀出一条“血路”.....	111

诡道 5：警惕危险的办公室恋情.....	112
小结.....	113
第 13 章_有限度地坚持原则.....	114
正道：保持自己的特色.....	114
正道 1：以自己的方式而行事.....	115
正道 2：积极主动是你始终要坚持的原则.....	116
正道 3：不要一味迎合别人而放弃自己的立场.....	116
诡道：拍马屁是一门大学问.....	117
诡道 1：拍马屁其实是赞美的需要.....	118
诡道 2：只有情商高的人才会拍马屁.....	119
诡道 3：不会拍马屁的人都有酸葡萄的心理.....	119
诡道 4：做人要有灵活性，不可太拘泥于形式.....	120
小结.....	121
第 14 章_小聪明 PK 大智慧.....	123
正道：吃亏是福还是祸.....	123
正道 1：拒绝小恩小惠的诱惑.....	124
正道 2：勿动私欲，莫贪小便宜.....	124
正道 3：耍小聪明，只会搬起石头砸自己的脚.....	125
诡道：争取利益要选好时机.....	126
诡道 1：让上司感到你的重要性.....	127
诡道 2：聪明过了头也会适得其反.....	128
诡道 3：聪明人不会让别人看出自己的聪明.....	128
诡道 4：能力强的人，也可能会受到排挤和打压.....	129
诡道 5：如果你要得到仇人，就表现得比别人优越吧.....	130
小结.....	131

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：能为企业带来利润，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，重用提拔的永远是能够创造最大价值的人。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，还得赔上夫人。

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·莱德斯特在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？”听到这样的议论，你是否还会意志坚定，辛苦工作？先来看个故事吧。

两匹马各拉一辆大车。前面的一匹走得很稳健，而后面的一匹经常停下来东张西望，显得心不在焉。于是，车夫就把后面一辆车上的货挪到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西都搬完了，后面那匹马便轻松前行了，于是对前面那匹马说：“呵呵，傻瓜，你辛苦吧，流汗吧，越是努力干，人家越是要折磨你，真是自个找苦吃！看看我，多潇洒。”

回到家后，车夫把路上的事情告诉了主人。主人说：“既然只用一匹马拉车就行，我养两匹马干嘛？不如好好地喂养一匹，把另一匹宰掉，还能吃些肉，多一张皮呢。”于是，主人把这匹懒马杀掉了。

我们不妨把马换成人，老板当然不会把不称职的员工杀掉，但他肯定会解雇他。而剩下的那匹马，似乎表现得是“自讨苦吃”，但却在职场中站稳了脚跟，甚至成为不可替代的角色。

有些人常常抱怨，为什么升值加薪总是轮不到自己。如果别人都可以做到，唯独你原地踏步，或者被踢出局，那么问题必定出在你的身上。在职场之中，任何为自己推脱的理由都是自欺欺人。喜欢找借口推脱责任的员工，心态大都不够成熟，别只抱怨自己没有发挥能力的舞台，而应该首先问问自己是否有优美的舞姿。

如果你在公司里的努力工作是目共睹的，业绩是相当可观的，如果别人谁都无法将你的工作做到跟你一样好，那么领导可能不重用你吗？你可能找不到实现自己价值的舞台吗？请记住：公司的利益，老板的利益，与你的利益应该是一致的，公司是员工实现自己价值的载体。如果你可以为公司创造更多的业绩，公司当然不会视你的业绩于不顾。

★ 正之解

在计划经济时代，由于体制的僵化，一个人只要跨入事业机关，进到国有企业，就有“铁饭碗”作保障，几乎和进“养老院”差不多。“一杯茶一支烟，一张报纸看半天”，不求业绩，无所事事，日子过得也悠哉游哉。

而今，竞争激烈的市场经济时代，“铁饭碗”早已被打破，没有业绩者，恐怕连个“泥饭碗”也捞不到；而有所业绩，有大业绩者，别人就会抢着给你“金饭碗”，把你奉为上宾，甚至坐“头把交椅”。

计划经济时代还有一大现象，就是要爬上一个较高的位子，没有业绩不要紧，只要熬时间、有资历就行，如果再加上能讨上司“欢心”，那“出人头地”几乎就是顺理成章的事情。而市场经济的激烈竞争打破了这种论资排辈的格局。一个人没有业绩或业绩平庸，混的时间越长就越有可能面临下岗和失业的危险；当领导的也不敢仅凭一己之好恶，惟亲是用，把平庸无为者推上重要位子，而拿单位和自己的前途命运开

玩笑。

总之，在当今时代，“铁饭碗”没了，资历靠不住，关系靠不住，拍马溜须更靠不住，靠得住的是真本事，是业绩，是有所作为。有业绩，就有施展才干的一席之地；有大的业绩，才会有广阔的发展前景。

诡道：你的价值体现在对命令的执行力上

案例故事

小张和小李是同班同学，两个人大学毕业后，恰逢经济不景气，都找不到适合自己的工作，便降低了要求，到一家工厂去应聘。恰好，这家工厂缺少两个保洁员，问他们愿不愿意干。小张略一思索，便下定决心干这份工作，因为他不愿意依靠领取社会救济金生活。

尽管小李根本看不起这份工作，但他愿意留下来陪小张一块儿干一阵子。因此，他上班懒懒散散，每天打扫卫生时敷衍了事。一位好心的同事私下里多次找小李聊天，并帮他分析工作中存在的问题和当前的就业形势。然而，小李内心深处对这份工作抱着很强的抵触情绪，每天都在应付自己的工作，对于老板交代的一些事情也总是做不好。结果，就连这份打扫卫生的活儿他也丢了。哪个老板愿意养一个闲人呢，况且这个闲人每天还怨声载道的。

相反，小张在工作中，抛弃了自己作为大学生——高等学历拥有者的身份，完全把自己当做一名打扫卫生的清洁工，对老板交代的每一个事情都会做得又快又好。半年后，经济形势好转，他便成为了老板的助理。而小李，仍然在大街上为寻找一份工作而每日奔波。

领导的命令，如果无法执行，或者缺乏执行的人，就是一个无效的命令。只有那些能下达正确命令并且又找对了执行人的企业，才能把命令执行下去，把老板的意图贯彻到底，使企业生存发展下去。

作为一名员工，业绩体现价值没错，但是有时候，你的价值也体现在对命令的执行力上。

职场潜规则中有这样一条——老板永远是对的。这话虽然有些绝对，但是绝对有道理。老板是什么人？老板就是给你发工资的那个人！

老板是企业的核心，老板的目标就是整个企业的目标，老板的理念就是企业文化的根本。如果每个部门每个人，都把自认为正确而又没有被老板接受的思想，融入到工作中去，就会使老板的决策无法执行到位。因为你打一点折，他打一点折，你往左偏一点，他再往右偏一点，各个执行人都自以为是，那么老板本来是正确的决策必定会被扭曲得面目全非。

诡道1：请记住，老板永远是对的

假如你在工作中遇到某个问题，如果出现了两种或两种以上的不同意见，怎么办？你应当以老板的意见作为实际工作的指针。

凡是遇到类似的情况，都要听老板的，无须为其他的不同意见而左右为难、左顾右盼。虽然老板的意见未必就是唯一正确的，但是，在最正确答案浮出之前，一定要以老板的意见为准。

其实在企业的经营管理中，有许多问题是没有标准答案的。因为公司如果采纳了A决策，就不可能同时启用B决策；假如选择了走多元化的路线，就无法印证搞专一化是否更好。很多决策的时效性与企业的

寿命等同，根本容不得你验证了再去做决定。

员工与老板之间有不同的意见是难免的，但是有不同意见不等于有正确意见，老板应该倾听下属的意见不等于就应该接受下属意见。

在企业的经营过程中，决策是否正确要等到实践检验以后才能知晓。然而，商场如战场，时机稍纵即逝，老板必须在最短的时间内做出决定，问题的关键在于哪种决策的正确概率比较高。

你觉得你和老板比，谁的正确率会更高一些呢？可以肯定地说，老板正确的概率要比他的下属高一些。原因如下：

第一，老板更了解全局，知道哪些是重中之重，哪些是细枝末节；老板的经验通常比员工更丰富，看问题也更透彻。这些可以从企业取得的经营业绩和老板的亿万家财中得到印证；

第二，老板是从企业的整体利益出发来考虑问题，企业的利益就是老板的利益，因而他不会像其他出主意的人，表面上冠冕堂皇，实际上抱有个人目的；

第三，老板要承担决策的风险，所以他对待决策最认真。如果决策失败了，老板就会赔钱破财甚至是倾家荡产，他不可能像其他人那样，成功了邀功请赏，失败了拍屁股走人（打工者），或者是享受更多的收益而只承担有限的风险（小股东）。这也印证了一句话——真理往往是掌握在少数人的手里。

有些人对老板的决策总是不能理解。比如，老板决定在某地投资办厂，有的人认为离市场太远，有的人认为资金不够，有的人认为管理跟不上，可是老板偏偏决定立即上马。有些理由老板是不会轻易示人的，旁人自然无法知道其中的奥秘。

有的人认为即使是这样也不能上马，因为技术、管理跟不上，可是他们哪里知道，老板压根儿没打算办，可能是准备建成之后就把它卖掉。可有的人还是想不开，万一老板错了岂不是太冒险？你要知道，敢于冒险是多数老板取得成功最重要的因素，如果老板不敢冒险，他就不可能当老板。他们往往看准一件事就会义无反顾地干下去，几年甚至于几个月下来就改变了人生的轨迹。

老板决定去做一件事，旁人都认为是天方夜谭异想天开，可他们往往能在冷漠与嘲笑中取得成功。这正是社会上成功的企业家为什么那么少的原因！所以说，当你尽到了作为下属提意见当参谋的作用之后，接下来你要做的就是，尽力去适应老板，支持老板的决策。

支持老板表现在什么地方？不光是表现在语言上，也不仅是表现在行动上，更要表现在思想上。支持老板最重要的是思想上一致！也就是说，只有思想上保持一致，你才会心里跟自己说，老板这样做绝对有他的道理，如果做不好，我如何向老板交差，我岂不是坏了老板的大事？如此，你才会自我加压想方设法完成任务，你才会有不达目标永不罢休的坚强意志，才会有面对失败不怨天尤人而勇于承担的使命感、责任感。

只有将老板的意见全面彻底地贯彻执行下去，企业的发展才不会偏离老板给企业规划的发展方向。

诡道2：执行力强的员工，老板最喜欢

对于老板而言，无论在什么时候，身边最需要的始终是办事主动、执行力强的员工，这样的员工在老板心中，也是最有价值的。

一位老板曾无可奈何地说：“我的思路已经到位，关键是下面的员工跟不上步伐。总部制定了策略、计划，总是不能在分公司有效执行，分公司总认为总部的方案不够完善，叫他们自己出方案，他们又做不

出来，即使做出来，也不具有任何专业性，让你无法批准。开始我以为是我们做计划的方式有问题，后来采取了参考下面计划的民主做法，还是不行，整个公司的效率非常低，而且让人头痛的是，基本上所有分公司都是这样。”

优秀的员工应当具备超强的执行能力，无论遇到多大的困难，都能够不折不扣地执行命令，完成自己的任务。执行是一种主动服从上司，坚持将任务进行到底，直至圆满结束的精神。执行需要高度的自主意识，要善于变通，而不是墨守成规，顽固不化。

在职场中，一名忠诚而优秀的员工在接到老板的指令后，会竭尽全力将任务完成，而不会有丝毫怀疑。你的不同意见可以保留，但必须按老板的命令去做。任何的迟疑不前，都会被视为推脱和寻找借口。

首先，不管老板的决策正确与否，其可行性怎么样，执行都是第一位的。此外，你要问清楚你将要去做的事情，公司可以提供哪些支持？最后，不管你做成什么样，都必须把结果反馈回来。因为作为公司领导，他的决策是需要经过实践来检验的。所以不管完不完得成，你都得行动，不论结果如何，你都必须汇报。

有些人，之所以在职场中受欢迎，能获得老板的欢心，不是因为他们有多少别出心裁的想法，而是因为他们始终不折不扣地进行着一项最有效的活动——执行老板的命令！

诡道3：工作很重要，老板的指示更重要

一个人想要达到什么样的目标，他便会朝着他的目标方向前进。一个人只有重视自己的工作，才能为这份工作付出更多的努力，才能做出更多的成绩，获得更多的升迁机会、更多的薪金、更多的荣誉，以及更多的发展空间。相反，一个人如果对自己工作马马虎虎，总认为自己的工作很卑微，没有前景，之所以每天去工作只是为了糊口，对工作缺乏热情，甚至消极怠工，工作自然不会使他成功。同样，你认为自己能力有限，不能承担重任，因此在工作上只是不马虎行事，而从不积极进去，那这些想法就注定你只能成为公司的二流员工，平平庸庸地过一辈子，不可能做出骄人的成绩。

好工作人人趋之若鹜，卑微琐碎的工作人人唯恐避之不及。但好工作和好岗位是从哪里来的呢？什么样的工作算是卑微琐碎的工作呢？

一个重视自己工作的人，无论岗位多么平凡，无论工作多么琐碎和平凡，他都会把它们当成学习和锻炼自己的机会，在工作上努力做出出色的业绩来，自然也会得到老板的肯定，根本无需为未来担心。平凡的是工作岗位，平庸的是工作态度。无论你从事的工作多么琐碎，都不要看不起它。要知道，所有正当合法的工作都是值得尊敬的。只要努力工作、诚实劳动，没有人能够贬低你的价值，你在工作中所能收获的一切，完全取决于你对工作的态度。

重视自己的工作绝对没错，但是当你正在勤恳工作时，你的老板突然匆匆忙忙走进来交待你去做一件与你现在工作毫不相干的事情，你会怎么办？委婉拒绝：“真对不起，我还没忙完呢。”还是心怀不满，嘟嘟囔囔地去执行？

对于老板突然交代的任务，你究竟该如何处理，我们的建议是：如果你的老板注重理性的效率，那么你最好先判断出事情的轻重缓急，在和老板略微沟通之后，该干嘛干嘛；如果你的老板比较情绪化，容易激动，并且是个急性子，此时，你最正确的做法是，立即停止手头的工作，马上开始他新交待的工作。

诡道4：别解释太多，你只需立即行动

要成为一个被领导喜欢的员工，一个能够提供最大价值的优秀成员，你要做的便是少说话，少解释，多动脑，多动手。

一万句的解释都抵不了一次真正的行动。也许你的解释动机是好的，目的是崇高的，但是除非老板有让你多说一些的意思，否则少去解释，少去寻找借口。解释和借口除了让别人嫌恶你，对你不会有任何好处。

美国第38任总统杰拉尔德·R·福特曾说：“没有任何东西可以代替努力工作。你或许会有数度失望，但是你工作越努力，你就越幸运。”新思（Conseco）公司是当今世界上最强有力的保险公司之一，该公司首席执行官和董事长斯蒂芬·赫尔博特特在回忆自己当初的职业生涯时说：“当我一次次面对虽然长达30页却仍然被拒签的协议时，面对同伴们，我没有任何的解释可言，我唯一可以做的就是赶紧分析自己的报告，调查自己的客户。一句话，赶紧行动起来，动手去做。”而在他的引领下，新思公司最终站在了世界保险业的顶端。

如果你喜欢给自己找借口，做事总是拖拖拉拉，对公司自然没什么好处，对你自己也同样如此。而且，如果你习惯于为自己的行为找各种各样的解释和借口，只会让你养成懒惰的坏习惯，最终让你在公司一事无成。即使换一家公司，你已经形成的惯性思维，同样会让你举步维艰。

当你培养起雷厉风行的工作作风时，浑身上下就会充满激情，做任何事情都信心百倍。不要太担心犯错误，我们是人而不是神，谁都会犯错误。虽然说不做事情，就不会犯错误，可你在避免犯错的同时，也会让自己错过很多机会。但是，如果你因为工作积极而犯错，只要这个错误不是不可挽回的或者是公司无法承受的，聪明的老板一般都会原谅你的。反之，如果你对工作从不积极，偶尔做一件事还出现失误，不管这个失误多么微小，老板可能都会“就汤下面”，让你卷铺盖滚蛋。

与其花时间去没有任何意义的解释，为自己寻找一些根本站不住脚的借口，不如赶紧行动起来，努力思考，积极工作。当你拿到最终结果的时候，也就是你的价值得到最完美体现的时候。这才是你应该追求的结果。

诡道5：尽量拓宽你的工作范围

当你发现自己承担的工作任务越来越多时，那恭喜你——你已经完全适应该工作岗位，可以眼明手快地把上司交代的工作好好完成。很多公司都有这样的经验，有一些员工无论如何费尽周折，也找不到适合他的岗位或工作，这种人在公司里就成了“无用的摆设”、“多余的人”，一旦遇到公司裁员，这些员工就会被首先考虑。因此作为一名员工，你如果发觉自己在公司里“居无定所”的话，很可能就是你的能力与公司的需要不相吻合，需要尽快设法改变这种状况。

一个能得到公司重用的员工，大多有自己的工作范围，别人不能轻易取代。所以，你千万不要当散兵游勇，“四海为家”。维护自己的工作范围是非常重要的，没有固定的工作范围，你就不可能做出成绩；即使偶尔做出了成绩，那也是为别人脸上贴金。具体来说，有两点需要特别注意：

第一，专一服务

不要企图服务于所有的工作，要专心服务某一项工作，并从中找到高效工作的诀窍。