

有人困顿职场，有人驰骋职场
差别在于是否深谙职场规则



职场规则

The Rule of Career

不可不知的职场生存法则

彭书淮 编著



中国民航出版社

职场规则
——
职场生存法则



职场规则

——
职场生存法则

——
职场生存法则

——
职场生存法则



——
职场生存法则

C 913.2
39

115556

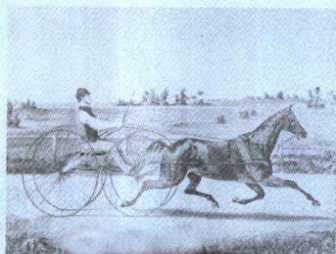
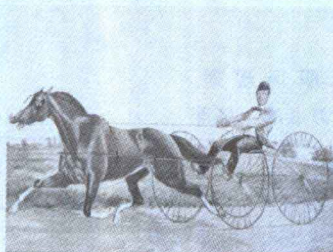
有人困顿职场，有人驰骋职场
差别在于是否深谙职场规则

The Rule of Career

职场规则

不可不知的职场生存法则

彭书淮 编著



ADA12/01

中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场规则/彭书淮编著. —北京: 中国民航出版社,
2004.5

ISBN 7-80110-573-7

I. 职…

II. 彭…

III. 就业-基本知识

IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 030415 号

职 场 规 则

彭书淮 编著

出版	中国民航出版社
社址	北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行	中国民航出版社 新华书店经销
电话	(010) 64290477
印刷	北京印刷一厂
照排	中国民航出版社激光照排室
开本	880 × 1230 1/32
印张	
字数	140 千字
版次	2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

书号	ISBN 7-80110-573-7/Z·109
定价	19.80 元

The Rule of Career

本书包括任务与报酬、心态与性格、人际与竞争、手段与误区、立足与发展等内容，文字深入利益深处，以利益看职场，以利益谈心态，以利益评观念，以利益论规则，以利益择手段，评点企业员工普遍存在的职场观念误区并加以矫正，读后有令人深醒切记之功效，堪称是一本最具针对性与实用性的职场生活手册。



序 言

人生在世,每个人都需要工作,都需要奋斗;在现实生活中,每个人更是渴望成功。然而,当你踏入社会,找到合适的职位后,你是否清楚职场规则呢?并且,你能否灵活运用它做好本职工作和创造和谐的人际关系呢?

毕竟,对于大多数人而言,工作是我们生活的一部分,人生中的许多需求都要靠工作来满足。它不但使我们获得温饱、安定、自尊和归属感,也使我们有机会发挥潜能实现理想。因此,工作不单单是生活的一部分,可以说它已经接近生活的全部。

那么我们如何在工作中获得快乐、获得成功呢?

首先要做自己所爱的工作,也就是对所从事的工作有兴趣;其次还要清楚职场规则,并努力遵守这些规则。

前者我们都能轻松容易地做到,但后者却不一定。众所周知,由于在职场中会涉及到企业内部组织的各种关系,比如上司、同事、下属之间的关系,以及外部客户与相



关人员之间的关系等等。如何灵活机动妥善地处理好这些关系至关重要。此外，在职场中还存在一些隐性规则，比如对工作的态度、对工作的方法，以及一些事关自己切身利益的生存技巧等等。而正是这些职场规则，决定了一个职场中人能否适应自己的工作，并取得突出业绩，以致令别人刮目相看。

本书正是通过众多点滴的小事，分析阐述，并揭示职场中各种规则的。愈是深刻的道理，愈是隐藏在简单的事例中。这些职场规则也是如此，都隐藏在这些点点滴滴的小事和平凡的一举一动中。

对于各种关系，我们可以通过沟通来协调，而对于各种规则，我们必须通过学习才能真正掌握和领会，比如忠诚敬业、自动自发、保持乐观、敢于挑战和善于克制等等。相信您读完本书后，在应付各种状况时都能得心应手，并在建立良好人际网络关系的同时，事业顺利，蒸蒸日上，成为一个快乐的上班族！



目 录

序 言 \1
1 工作是完成任务而非按部就班 \1
2 达成老板的需要者才是好员工 \5
3 老板需要的是完整答案 \8
4 先执行,后说话 \11
5 游戏已经开始,就不能停下 \14
6 接受能力的考证 \18
7 任务并非想像的那么简单 \22
8 进步与成长 \25
9 学会解决工作中的高难问题 \28
10 认真工作求得生存 \32
11 学会选择公司 \35
12 认识公司成本与你的报酬 \38
13 薪酬是配得起自己的工作的 \41
14 老板与员工的博弈的关系 \44
15 熟悉劳动法规才能更好保护自己 \47
16 机会是最大的报酬 \50
17 用忠诚去获得学习的机会 \54



- 18 实验机会 \57
- 19 培养接班人 \61
- 20 圈定自己的追求目标 \64
- 21 处理职场人际心态 \67
- 22 办公室中无小事 \70
- 23 不要坏了“规矩” \73
- 24 各退一步免战火 \76
- 25 秘密不知为妙 \79
- 26 身在职场须谦虚 \82
- 27 把握职场中的竞争规则 \85
- 28 警惕竞争正在进行 \88
- 29 小心被骗去劳动果实 \91
- 30 向狐狸学习 \93
- 31 提防来自“密友”的暗箭 \96
- 32 与同事保持一段距离 \99
- 33 切勿背后论人长短 \101
- 34 职场礼仪可以表达成熟 \104
- 35 小心场面话 \107
- 36 小心别有用心的“伟大者” \110
- 37 把好话说在前头 \113
- 38 切记小心说话 \115
- 39 莫忘给人面子 \118

职场规则

- 40 谨慎施展超人口才 \120
- 41 获得共鸣 \123
- 42 运用赞美的魔力 \126
- 43 职场中的马屁哲学 \129
- 44 跟老板展开持续的谈判 \132
- 45 低头度过弱势期 \136
- 46 学会处理他人的无理要求 \139
- 47 迎合老板的信念 \142
- 48 要敢于和老板及同事沟通 \145
- 49 注意个人与职场形象 \148
- 50 自我反省及改变他人看法 \151
- 51 做个有风格的人 \154
- 52 经营人生从小做起 \157
- 53 敬业至终 \160
- 54 敬业,但不改变本来的立场 \163
- 55 保持乐观情绪 \166
- 56 拥有热忱的力量 \169
- 57 力图完美的操作过程 \173
- 58 丧失信志,等于慢性自杀 \176
- 59 情绪是走向成功的重要因素 \179
- 60 要敢于挑战艰难 \183
- 61 忧虑会毁掉一个人的能力 \187



- 62 要懂得克制 \190
- 63 随时关注自己的绩效 \194
- 64 掌握更多资源 \197
- 65 要懂得向不同行业人学习 \200
- 66 保持自己的职业活力 \203
- 67 团结可以达到利益的最大化 \206
- 68 劳资方永远存在“战争” \209
- 69 建立相互信任的模式很重要 \212
- 70 让人需要而不是让人感激 \215
- 71 尊重来自敬畏 \219
- 72 凸显自己的重要性 \222
- 73 让自己成为焦点人物 \225
- 74 使用虚荣手段 \229
- 75 示忠布信的妙处 \233
- 76 站在竞争势力的中间 \237
- 77 进入实力强大的派系 \240
- 78 升职之路与准领导 \242
- 79 拿老板做实验品 \245

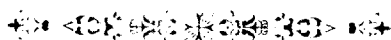


工作是完成任务而非按部就班

斯科特参加了一次应聘考试，所有应聘者都集中在一个大房间里，考官给每个人发了一张试卷，上面只给了一道看起来简单的题目：英国每年买多少个高尔夫球。没有其他数据，要求在 45 分钟内完成。

这是个看起来无厘头的题目。初看的时候，斯科特都傻眼了，后来仔细再看，这样的题目对他这个经济系的高材生来说并不算难，中间涉及的很多管理知识对他来说也轻而易举。

所谓的“英国买”其实就是英国进口。进口的数量与市场需求有关，市场需求与人口有关。英国有多少人口，这个斯科特脑子里要有数。可以假设 16 ~ 70 岁之间有多少英国人，其中最有可能打高尔夫球的 30 ~ 45 岁之间有



多少人。为了使数据精确,斯科特在试题上写着如何进行抽样调查。写完步骤后,他再假设 50 万人口在打高尔夫球。经常打的有多少人,这些人估计每年要用多少球,其他的人会多久打一次,需要用多少球,加起来就是英国总的市场需求。然后写下一组数字,斯科特很满意地交了试卷。

这道题不是要你随便弄个数字,而是一个思考的过程。一个月后,斯科特收到这家公司的录用通知。

“世界上没有完全相同的两片叶子!”相信大家都听说过这句话的。世界上既然没有完全相同的两片叶子,那就更不会有完全相同的事情。一个职位所做的工作,永远都是不同的,每项工作都因工作性质不同而差异很大。

在做很多事情的时候,你都会发现这件事情是以前所没有见到过的,是完全陌生的。如故事中的这个职位,每一回所要面对的问题都是不同的。今天想做对英国高尔夫球的进口贸易,需要估计英国市场需求量,明天可能想做对美国出口电视机,需要美国市场需求量的数字。这样的职位,需要的不是踏踏实实肯干就行的精神,而是懂得思考。

坐在环境优美的办公室里,优哉游哉地办公,那你一定也该有心理准备要为之作出贡献。你贡献量不足够大的话,老板似乎也不必为你配备那么好的办公环境。如果



你只会说“我这人老实，肯干”，那么老板会把你扔下生产车间去，那里才是三老精神的用武之地。

需要明白一点：工作是完成任务而不是按部就班。老板们通常都很忙，比底下的职员们忙得多了。有很多问题，他只是粗略地提出一个方向，至于该怎么去实现，那得全看你的本事。很多时候，路是要自己找的，问题是要自己设立的。能回答老板的提问不算本事，依据老板的意图，为自己设立问题并解决，那才是老板需要你拥有的能力。

这是一个求职故事，从中引开的是应对求职的办法。伸展开去，在职员工也需要懂得思考的重要性，学到思考的方法并时时懂得把思考运用到工作中去。

许多职位都要求员工能对问题作出严密的思考。虽然不去思考也能做——按部就班，以前怎么做现在怎么做。但是做出来的效果肯定是不好的。且不说每一项新任务都有自己的特点，需要新的方法更佳地去实现，单就一个人的水平来说，不思考就代表用低下的手法来做事。这是老板们所不愿意看到的。

思考问题并不是一件很快乐的事情。思考的过程要绞尽脑汁。因此，很多人都愿意根据过去所拥有的经验，按部就班，以前该怎么做现在就怎么做。事实上，人是要进步的，过去你做出来的事情老板没说什么不一定是因



为你做得完美了,而是他在原谅你的经验不足。

如果你一味地按部就班,就等于把自己的水平固化在过去的经验上了。那你不仅进步不了,反而是一个不及格的员工。你既然身在其位,同时就代表了你要进步。你不进步,不比你晚进来的员工水平上高出一截的话,那你就不是一个好员工。



2

达成老板的需要者才是好员工

员工问：“你是如何在我们之间分出三六九等的？”

老板答：“有文凭的看他的水平，有水平的看他的综合素质，有素质的看他的心态，有好心态的看他的信念。”

“揣摩上意”，方能“见机行事”。研究老板的心态，无疑对自己快乐工作是很有裨益的。

通过上面这则员工与老板的对答，我们需要学会的是，怎样把自己变成一个好员工。

总结一下以上对答，看老板所用过的词：文凭、水平、综合素质、心态、信念。又可以总结为：老板分出员工层次的标准是现在及将来员工创造产值的速度与风险程度。

文凭是直观的。越高的文凭代表的是越高的文化层次、智力程度。使用这样的员工，可以比较放心地把一些



技术难度大的事情交给他去做。水平也是直观的,显示的是一个人经验积累程度,老板可以放心地把同等难度的事情交给高水平的人去做。综合素质、心态、信念等,主宰的是未来员工在岗位上的操作能力。

据以上分析,可把面对老板的处事方法简化为:做好一件事后,做个不屑一顾的样子,显得难度太低,在老板面前拍拍胸膛:“我跟定你了!”又有现在的能力,又展示未来的价值,还表演了忠诚之心,想来老板该是喜欢的。

老板的需要无非就是这三点了:现在能力、未来价值、忠诚度。

那老板又是如何看待一个员工当前的能力与价值的呢?

越能让他感觉到你能恒定地给他带来产值的话,你就越是个好员工。这其中涉及到一个风险问题。当老板为你承担的风险越大的时候,你在他眼中的价值就越小。像上面所说的“忠诚度”也是风险的一部分。如果你跳槽了,老板失去你了,不能从你身上获得利润了,你再强又有什么用呢?使用一个不忠诚的人,实际就是为他承担很大的风险。

有些很有才华很有创意的人,迟迟不能得到升职,反而是一些看来老实,没做出什么很漂亮的事情也没做砸过什么事情的人得到升职,这是为什么呢?这涉及到老板