

热销五十万册，风靡所有职场圈

内地首席励志作家陆琪 同名大型话剧正在筹备中

潜伏

第二季

在办公室

LURKING IN THE OFFICE

陆琪◎著

你可以不用，但不可以不看！
职场版“潜伏”，告诉你生存的残酷真相。



文化艺术出版社
Culture and Art Publishing House

潜伏

第二季

在办公室

LURKING IN THE OFFICE

图书在版编目(CIP)数据

潜伏在办公室第二季 / 陆琪著. —北京: 文化艺术出版社,
2009. 11

ISBN 978-7-5039-4029-3

I. 潜… II. 陆… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 209035 号

潜伏在办公室第二季

著 者 陆 琪

责任编辑 水 尚

特约监制 孟 玮 刘 艳

策划经理 王俊灵

特约策划 李希畅

封面设计 八 牛

出版发行 文化艺术出版社

地 址 北京市朝阳区惠新北里甲 1 号 100029

网 址 www.whyscbs.com

电子邮箱 whysbooks@263.net

电 话 (010)64813345 64813346

(010)64813384 64813385

经 销 新华书店

印 刷 廊坊市兰新雅彩印有限公司

版 次 2009 年 12 月第 1 版

2009 年 12 月第 1 次印刷

开 本 700×1000 毫米 1/16

印 张 16

字 数 240 千字

书 号 ISBN 978-7-5039-4029-3

定 价 28.80 元

版权所有,盗版必究。印装错误,随时调换。

>>>不写厚黑学,愿做李宗吾

是的,我又写了。

自半年前,写下《潜伏在办公室》第一部的最后一个字,我便料到,这本书将会引起巨大争议,并被人冠上“厚黑学”的名号。

事不出所料,在绝大部分的评论中、在我的所有专访里,都有人问,这本书是不是“职场厚黑学”,是不是教人向善。

我不教人厚黑学。

《厚黑学》是李宗吾写于乱世,教人如何成就一代枭雄的杰作,那本书带有鲜明的时代特征,是一个生逢乱世的人激愤之书,其中所写内容,剑走偏锋,直入内核,没有多一个字的隐晦。

而今却是治世、盛世。人们的最大命题,不是成为枭雄,而是要在这世界上活得更好,让自己和家人们过上好日子。

所以,我们不需要厚黑学,我们需要的,是一种“活着”的方式。

我经常说,《潜伏在办公室》系列所写的不是职场生存术,而是一种价值观。是让你们懂得人性本恶、利益永存的价值观。

道德君子们听到一个“恶”字就受不了,觉得人性都被抹黑了。

然而,在这个社会上,人们把伸手贪墨当作理所当然,把灰色收入当作顺理成章,为什么我只是让人争取自己的合法利益,明确自己的职场理想,能够应对职场中遇到的各种状况,把账和老板算清楚,这怎么就成了“厚黑”呢?

窃钩者诛，窃国者诸侯。

道德君子可以明目张胆地攫取利益，却不准人们光明正大地保护自己。这是世界上最大的不公平。

如果说，《潜伏在办公室》系列和《厚黑学》有什么相同点的话，我们的理论根源都来自于先秦法家。先秦申不害提出“权术”后，法家的人性本恶、势、术、权等理论便被居上位者掌握，并用来统治别人。

这个世界的阶层是怎么划分的呢？统治者学习权术，明白利益的趋向；教导给普通人的是儒家的“道德”，让他们遵循道德法则而行。

所以好人接受坏人的管理，懂道德的人被不用道德的人管理，这是在中国绵延千年的秘密。

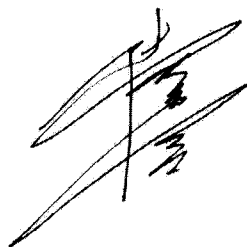
写下《厚黑学》的李宗吾，是中国近代伟大的思想家、教育家、革命家，曾任四川省教育厅长、督学等职，为官清廉为人正直，最后贫困潦倒而死。

《厚黑学》并不是一本教人向善的书，而是揭露恶人的恶行，最后又被恶人们用来施恶而已。梁实秋说天下学问皆可害人，唯有《厚黑学》是不害人的。

因为，李宗吾是怀菩萨心，做悲悯事，说疯癫话。

而现在很多人是怀厚黑心，做残忍事，说菩萨话。

我不写《厚黑学》，但愿做李宗吾。



第一章	理想是把“双刃剑”	1
	职场潜规则第一条:理想很重要,但比理想更重要的是利益。	
第二章	职场就是生意场	10
	职场潜规则第二条:表面是公义,心里是生意,这才是职场的本质。	
第三章	你是公司的老实人么?	18
	职场潜规则第三条:待人以诚,但诚是有目标和尺度的。	
第四章	工作不顺都会有原因	27
	职场潜规则第四条:工作不会害你,只有人才会害你。	
第五章	要做真正的聪明人	36
	职场潜规则第五条:做事要藏拙,做人要露怯。	
第六章	看破上司的心思	44
	职场潜规则第六条:上司夸你越多,你拿的好处就越少。	
第七章	关心自己的利益问题	53
	职场潜规则第七条:规划要长远,拿钱要及时。	

第八章 不要随便得罪他人	62
职场潜规则第八条:得罪人是有成本的。	
第九章 上司决定你的角色属性	72
职场潜规则第九条:在好上司手下做能臣,在坏上司手下做奸臣。	
第十章 有限度地受欺负	83
职场潜规则第十条:别人对你越坏,你要对人越好。	
第十一章 你不保护自己,没人会保护你	92
职场潜规则第十一条:老板对你讲的道理,永远都是对他有利的。	
第十二章 你还在与上司磨合么?	105
职场潜规则第十二条:上司不会适应你,只有你去适应上司。	
第十三章 埋头苦干之前先抬头看看	115
职场潜规则第十三条:埋头苦干包打天下,只会碰一鼻子的灰。	
第十四章 认命和抱怨是失败的根基	125
职场潜规则第十四条:身处一个复杂的环境不是你的错,但怨天尤人却是你的错。	
第十五章 天下没有免费的午餐	135
职场潜规则第十五条:职场上没有平白无故的好人。	
第十六章 不要和职场小人对着干	146
职场潜规则第十六条:人品越坏的人升得越快,所以别得罪他们。	

第十七章 无事时胆子要小,有事时胆子要大 157

职场潜规则第十七条:顺境要给自己留后路,逆境反而要冲锋向上。

第十八章 你的喜好无关紧要 167

职场潜规则第十八条:你喜欢谁并不重要,重要的是谁对你有用。

第十九章 不要相信空头支票 177

职场潜规则第十九条:上司说要给你的不一定会给你,要给你的不说也会给你。

第二十章 公司利益不是集体利益 186

职场潜规则第二十条:公司利益并不代表你的利益。

第二十一章 要有独立思考的能力 196

职场潜规则第二十一条:上司的理想永远和你无关,所以要有自己的计划。

第二十二章 要相信真本事,但不要迷信真本事 207

职场潜规则第二十二条:在职场上,没有谁是完全靠真本事吃饭的。

第二十三章 不要认为职场不合理 217

职场潜规则第二十三条:没有不合理的职场,只有不合理的心态。

故事还未结束,职场仍在继续 227

附录 陆琪的刻薄话时间 230



第一章 ↓

理想是把“双刃剑”

职场潜规则第一条：理想很重要，但比理想更重要的是利益。

我们以往说过，在职场中，理想是很重要的，需要放在第一位考虑。如果一个人没有理想，那么他就缺少了奋斗的目标，以至于没有方向、没有信心。可以说，理想是你职场奋斗生涯的基础，是一切之始。

但这就产生了个问题：既然理想这么重要，那是不是应该成为职场的准则呢？我们在考虑一切职场问题的时候，是否应该以理想为大前提呢？

这是个非常大的误区。

首先你要明白，理想是一个非常大和长远的东西，它就像是天空中的北极星一样，给你指明大概的方向，但并不是你每件事情都会需要它。

职场生涯是一个非常精细的、可谓艺术化的生活，它通常由一系列的小细节组成。大的方向用你的理想指明，但如果处理小细节也要用到理想，那么就变成书生气气了。

这个世界上的任何事情都是如此。譬如说我们把实现共同富裕当做理想，但不可能一下子大家都富了，所以只能局部富裕和少数人先富起来。

1. 目标要大

你要知道，理想往往是不切实际的。这并不是说，因为理想不现实就不需要它，恰恰相反，每个人都需要有不切实际的东西支撑自己。

所有的伟大愿景，都是不切实际的。而伟人和平凡者的区别就在于：平凡人只把理想当梦，压根儿没准备去实现，而伟人从一开始就将梦想做为奋斗目标，他们毕生都在为这个努力，最终无论能否实现，他们都向着自己的理想跨出过步子。

所以你在制定理想的时候，不需要符合现实，完全可以按着自己的人生目标来海阔天空。这就是我们所说的目标要大。

没有一个大目标，就没有一个大格局。

每个人的人生，能够上到什么样的平台，能够达到什么样的高度，都和格局分不开。而大格局的形成，必须由大目标来支持。

正因为如此，所以在你决定职场理想的时候，不要只考虑眼前，要把目光放到五年、十年后，乃至扩展到整个职场生涯，这才能令你达到最大格局，拥有最大的眼界。

2. 计划要小

理想大，不代表你做的每件事都要大。

正所谓“齐家治国平天下”，再厉害的伟人，也是从某件小事开始做起的，没有一生下来就能改变世界的人，只有从小抱着改变世界的理想，而一步步踏踏实实做事的人。

而你做的每件事情，就是我们所说的细节，是具体到事的。在这些细节上，你要尽可能地落到实处，目光要短，计划要小。

我经常说的一句话是“目标要大，计划要小”，意思就是，不管你的理想有多大，但在处理某件事情上，你的计划必须要小。不要在做具体工作时，还老念叨着改变世界的大理想，这是不切实际的。

我们的生活由无数细节事情组成，每个事情里面又包含着多方利



益，隐藏着各种人际关系。

所以事情是最实际的东西，处理事情需要的不是理想，也不是空谈，是现实主义的方法和技巧。

你可以用最大的眼界、格局去设定理想，但必须用最短浅市侩的原则来处理事情，这就是小计划和大理想之间的区别。

3. 用理想来处理细节，只会导致失败

为什么用大理想来处理小事情会失败呢？

原因很简单。如前所说，理想的基础是一个人的空想，是对自己人生的愿景，它是没有基础，也没有现实可以支撑的。

你用一个空想的东西来处理现实的事情，怎么可能不失败呢？这个逻辑非常简单，稍微思索一下就明白了。

所以一般人们说，要以理想为准则去处理事情，这是个大错特错的观点。理想就是空想，它是奋斗目标，绝不是做事的准则。

应该反过来说，用具体现实的准则来处理事情，最后让事情累积到一定程度，才能达成理想。

这个做法就具有逻辑的合理性。你用具有现实基础的东西一点点地堆积金字塔，才能使得金字塔屹立不倒，才有可能实现最终理想。

别人口中的书生意气，通常是指不切实际的空谈，就是用空中楼阁来指挥现实事情。而实干家则不同，他们做好现实事情，是为了一步步搭建起自己的高楼大厦。

所谓理想和现实之间的关系，无非如此。

4. 利益是处理职场事务的原则

那么具体来说，什么才是处理职场生活的原则呢？

这个方法很简单，就是利益。

职场是一个利益交换的场所，你在里面打工，老板付你工钱，这是最基本的利益交换。而其他所有的事情，都和利益脱不开联系。可以

说，利益是一切职场事务的基础。

既然职场事务的基础在于利益，那么我们在处理事情的时候，就不能依赖理想，而必须用利益作为原则。

利益原则的意思是：职场中遇到所有事情，都要先分析它能对谁有好处，以及它会损害谁的利益。

如前所说，我们想要成功，那么做事情必须要有踏实的基础。而这个基础，就是用一件件成功的小事情堆积起来的。

想要让自己的职场生涯变得成功，说起来简单，做起来不简单。因为大家都觉得用利益原则来处理事情太过市侩，远远不如用理想处理事情来得高雅。

但世事往往如此，风花雪月人人都乐意谈，可到了做事情的时候，依旧得从柴米油盐酱醋茶入手。

古代的读书人，哪一个不是怀着报效国家改造天下的理想在读书，但做了丞相后才发觉，原来真正要管的，都是些针头线脑的小事情。

连高官都是这样，更何况是你呢？

所以在职场里，最忌讳的就是好高骛远。你千万别把自己的空想当做现实，也千万别嫌弃利益原则太过市侩。

只有把每一件事情都用利益原则想过，然后再去做，这才是你的成功法门。

5. 小和大要明确，利益不能取代理想

遵从利益原则，同样会带来风险。首先一点是，利益原则过于好用，使得人们在职场之外也遵循它，甚至每时每刻都用得不亦乐乎。

你必须明白，我所说的利益原则，是有起因和基础的。这个基础就在于，职场本是利益交换的场所，所以用利益原则不会有任何问题。

但生活却不仅仅是利益交换的场所，虽然生活里也有利益来往，但每个人的生活都比职场更加复杂，其中还有亲情、友情。纯粹用利益原则，显然是以偏概全。这一点虽然说得少，但其实很重要。

而另一点的风险是，人们喜欢用利益来取代理想，也就是说，他们

的最大目标和利益目的毫无区别。这从原理上来看是没有问题的，当一个人没有远大理想的时候，以赚钱为目的当然可以。

但值得注意的是，一个有着伟大理想的人，最后的成就通常高于以赚钱为目标的人。因为理想，就相当于人的信仰，你的信仰越高尚，你的动力就越足，最后你能达到的高度就越高。

伟人和市侩如何区别？伟人也会用利益原则做事，但他们的理想是高尚的。而把赚钱作为最高目标的人，就是毫无疑问的市侩了。

何去何从，自我选择。

案例：

A公司是一家外资主导的医疗用品集团，产品以家用医疗健康器械为主，其中华东销售大区是A公司市场开拓的重点。

但在最近一年多的时间里，华东销售大区内斗不断，业务增长缓慢，所以集团派遣张宇担任大区副总，以期能稳定局面，振兴市场。

王小峰现在是华东大区小东区一组的办公室主任，虽然担着副主管的职务，可本质上还是业务系统的一分子。

虽然同为业务员，可王小峰却与他人不同。别人关心的是自己能做多少业绩，能赚多少佣金。而王小峰看到的是有很多老人买不起治疗仪，这些躺在福利院中的老人一身是病，也没有家人照顾，更别提拿出一大笔钱来购买康健设备了。

逐渐的，王小峰有了个理想，那就是去帮助福利院的孤苦老人，让他们人人都能用上康健器械。

想要实现这个理想，靠自己显然不现实，于是王小峰就想到了公司，他怎么说也是个副主管，可以直接提交营销方案。再说了，这对公司的名声也有好处。

奋战了大半个月，王小峰走访几十个福利老人院，结合现实情况，写出了个基于慈善和品牌推广的营销方案，名为“金阳计划”。

主要内容是，自计划实施日起，华东大区总销售额的5%做为慈善用途，回购公司的康健器械，配送到各个福利老人院。而这个5%的慈

善款，可以由公司承担3%，由业务员承担2%，双方分担。

在王小峰看来，公司以这么少的支出，可以换来慈善企业的名号，是有百利而无一害的。而业务员的收入虽然下降一些，却可以帮助那么多用不起器械的老人，也是件美事。

所以王小峰将“金阳计划”做为重点方案推销出去，在分公司例会上讲了好几次，可每次都被当众驳回，甚至还被分公司小西区经理嘲讽他是傻瓜书呆子。

王小峰有种不撞南墙不回头的劲儿，他发觉此路不通后，就转了个方向。将报告私下转交华东大区副总经理张宇。

张宇是总公司新派驻的高管，他最高做过A公司大中国区销售总监，后来在公司斗争中失败，这才下放到分公司。

张宇这个人外表和善，内心火热，与王小峰有过不错的交往，也深得下属信任，所以王小峰希望张宇能推动慈善计划。

果不其然，方案转交后，张宇不声不响地在背后推动。他并没有像王小峰那样递呈给分公司讨论，这显然是行不通的。张宇直接将“金阳计划”递送总公司，交到负责推广的市场部手中。

这一招确实行得通，市场部对于不用自己花钱，又能出宣传效果的计划当然卖力支持，很快就提交到总裁级会议上。“金阳方案”受到一致好评，并决定从华东销售大区小东区试行一个月，如果运行得好，则推行到全国区域。

总公司的决议下来，华东大区总经理鲜于也不能说什么，只好命令小东区从即日起执行“金阳计划”。

小东区的管事人，恰好都是和王小峰同批进入公司的。小东区经理冯晖是典型的凤凰男，出生农村，一路优等生，名牌大学毕业，通过奋斗和殊死斗争，目前已经是最年轻的经理。而小东区一部主管林丛则是高干子弟，家世背景很不错，但林丛并不依靠家里，自己选择在销售系统中打拼，听说A公司董事局中还有他的关系。

冯晖和林丛都是王小峰的上司，他们对“金阳计划”不支持也不反对，决议下来后，就老老实实在地执行起来，任凭下面业务员有多少怨言，也强硬推行。



公司市场部最喜欢这类计划，既不需要营销费用，又能出很好的效果，所以在媒体上大力推广，“金阳计划”实施不到一周，就引发满城媒体的追访。

按说这种出风头的时候，大区总经理应该第一个上，可鲜于却一把推给了小东区经理冯晖，而冯晖把出镜机会给了林丛，林丛也不含糊，转身就给了王小峰。

于是王小峰做为“金阳计划”的缔造者，每天都接受媒体采访，简直就成了代言人，一时间风头出尽。

一个月试行结束，王小峰的媒体报道也告一段落，他准备写报告，提请总公司将“金阳计划”铺开，可一翻本月的销售数据，王小峰却彻底傻眼了。

当月小东区的销售额居然只有往常的三成，也就是说，“金阳计划”不仅没有起到推广作用，反而产生了巨大的副作用。

这个结果让王小峰万分意外。在他的想象中，这应该是个几方多赢的方案，只需执行得好，不仅公司能出名，而且孤寡老人们也可以享受好处，业务员虽然短时间拿得少，可公司品牌价值高了以后，销售业绩肯定会提升的。

但从目前试行的结果看来，绝不是受挫那么简单，“金阳计划”简直就是个巨大的灾难。

小东区业绩下挫七成，相当于整个华东大区业绩下挫五成，更是总公司业绩下挫两成，这个数字不算还好，一算可真是不得了。大中国区销售系统坐不住了，派副总监周晓华下来调查。

鲜于、张宇、冯晖、林丛和王小峰五人，各自递交了一份述职报告。据说，除了张宇和王小峰自己外，其他人的矛头都一致对准“金阳计划”，鲜于和林丛更是指名道姓，把责任归咎到王小峰的身上。

用大区总经理鲜于的话说，王小峰是“一计乱公司”，应该予以惩戒。

大家矛头一致，最后的结果就很明显了。

“金阳计划”立刻停止实施，王小峰罚扣一个月的薪水，收警告信，并要写检讨报告。

计划停止后，华东大区一切恢复正常，该干吗的都干吗去了，只有

王小峰郁闷不已。他心中愤懑不平，觉得自己为公司考虑，为孤寡老人考虑，怎么就落得如此下场，难不成以后都不许人做好事了么？

这天，副总张宇在休息室看到王小峰郁郁寡欢地调咖啡，有意点拨几句，就把他叫进办公室。

王小峰一坐下，就打开了话匣子：“张副总，你说‘金阳计划’对大家都有好处，为什么结果会这么差？”

张宇笑笑：“你这个方案一拿出来，就能看到今天的结果，所以在分公司通不过。我是觉得你一片好心，才给推到总公司去的。”

王小峰不解：“这是为什么？”

张宇说：“你想要关心老人，这当然是好的，可你要明白，关心老人是你的人生理想，而不是职场目标，这种事情应该放到平时生活里，而不是职场里。”

王小峰奇怪道：“怎么说？”

张宇缓缓地说：“公司是赚钱做生意的地方，而公司花钱请你就是为了赚钱，你现在做的是什么事呢？你花着A公司的钱，做着慈善的事情，你说会有好结果么？想要利用别人来实现自己的理想，这不是不行，但需要实力和地位，你不过是小小的副主管，有什么资格绑架整个公司为你服务？”

王小峰呆了一下，他得承认张宇的话很有道理，可心里还是不服输：“但公司还是试行方案了呀，为什么会失败呢？”

张宇说：“所有的理想都需要现实的地位、实力来支撑，你没有能力做这件事，就算被你推动了又怎么样，你以为整个事情真是这么简单吗？我告诉你，里面还另有文章。”

王小峰感觉心中一跳：“这……怎么回事？”

“你的方案里，损失最大的不是公司，而是小东区的业务员。他们的提成点本来就不多，又被你扣下两个点，这还了得，他们的损失该有多大。这些业务员就是为赚钱来上班的，就因为你一个方案，让他们少赚那么多，怎么肯放过你。”张宇淡淡一笑，“虽然总公司压下来，小东区被迫试行，可正所谓上有政策下有对策，业务员和主管林丛联合起来，把这个月的业务单子压后到下个月，让这个月的业绩看上去狂跌七

成，就可以把责任归咎到你身上了。”

王小峰如梦初醒：“我说怎么跌得这么惨呢，原来是这些人在捣鬼。他们把新单子全押到下个月，而这个月的都是老客户的销售，他们这是故意给我难堪啊！”

张宇摇摇头：“这个事情，下面知道，上面也未必不知道，只是大家心知肚明，给‘金阳计划’的结束一个借口而已。”

王小峰愤愤不平：“难不成所有人都得这么市侩，好心就真的没法活么？”

张宇语重心长：“你想要有天大的好心，就得有天大的实力。如果上帝没有造物主的本事，也不能令这么多人信仰他。这个世界就是这样，你一文不名的时候，什么理想都实现不了，只有你自己到了一定地位，才能让别人听你的。”

王小峰沉吟不语，心里就像是煮开了的粥似的翻滚。在做“金阳计划”方案时，王小峰只考虑到对谁有好处，确实没有考虑到损害了谁的利益。这个方案让公司利润率下跌，也让业务员收入减少，如果推行到全国，显然是一个对老人们有好处，但对公司是全输的计划。如今在小东区受到抵制，又获得公司高层默认取消，显然已经是个不错的结果了。

王小峰的理想固然远大美好，可不切实际又有什么用呢？

职场中真正起作用的法则，绝对不是令生活更美好的愿望，而是能满足各个方面的利益，谁触犯了利益法则，谁就必定失败。

章后疑问：为什么冯晖、林丛等人把采访出镜的机会让给王小峰？

陆琪解答：因为冯晖和林丛两人从开始就知道“金阳计划”不可能成功，最后必定需要有人承担责任，所以把出镜的机会让给王小峰，等于是让王小峰站在前台。今天你出尽风头，明天就要承担责任，这是中国权力场的潜规则。