

BANGONGSHI XINLI BOYI

[办公室心理博弈]

有人的地方就有江湖，办公室更是如此

办公室心理博弈就像平静河面下涌动的暗流，对于不明其理的人来说，就是一个巨大的陷阱；
而谙熟此道的人，则会如鱼得水、左右逢源。

莫非◎编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

BANGONGSHI XINLI BOYI

[办公室 心理博弈]

有人的地方就有江湖，办公室更是如此

办公室心理博弈就像平静河面下涌动的暗流，对于不明其理的人来说，就是一个巨大的陷阱；
而谙熟此道的人，则会如鱼得水、左右逢源。

莫非◎编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

办公室心理博弈 / 莫非编著. —北京: 金城出版社,
2010. 1

ISBN 978-7-80251-297-9

I. ①办… II. ①莫… III. ①办公室—人际关系学 IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第219227号

办公室心理博弈

作 者	莫 非
责任编辑	袁东旭
开 本	700毫米×960毫米 1/16
印 张	15.5
字 数	155千字
版 次	2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-297-9
定 价	29.80元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前言 | Preface

生存有多残酷，办公室竞争就有多残酷；人心有多复杂，办公室人际关系就有多复杂。

办公室充满神秘的表情，处处是潜在的斗争。办公室里的沉默充满了杀机，办公室里的喧嚣掩盖着勾心斗角的较量，办公室的笑脸背后隐藏着危险的圈套，办公室里的语言充满言不由衷的虚伪、暧昧的暗示和明显的别有用心。办公室里的不合作往往是以合作的假相进行的。互相拆墙，互相猜疑，互相争斗，这就是办公室里司空见惯的生态运动。

在办公室里，人人都会感觉到强大的心理压力。这里人人都是观察者、窥探者和评价者，人人绞尽脑汁、费尽心机。在这里，心理博弈术找到了用武之地。

不要以为博弈学很高深，离我们的生活很遥远，其实博弈的道理很简单。只要有人群的地方，有利益分歧的所在，一切可能发生人与人勾心斗角的情境，都是博弈术的用武之地。我们从小就从游戏里学习如何生活，怎样与他人相处，怎样适应并利用种种游戏规则，并在这个过程中确立自己的位置。可以说，许多人在不知不觉中，都成了博弈的高手。

博弈是一种游戏，更是一种生存的方法。它如今已经成为解决各种争端的指南、处理复杂问题的窍门。了解和运用博弈的法则，会使我们在生活工作中更加游刃有余，无往不利；活用心理博弈术，会使我们做

事思路更加开阔，失误会更少，成功的几率更高。

办公室生存，做事的能力固然重要，但是同时还应当学一点琢磨人的学问。这里所说的琢磨人，不是瞎猜、不是臆断，也绝非背后算计人，而是以良好的心态为基础、以客观的观察为依据、以认真分析思考为前提，全面、客观和准确地推测、估计、判断他人，以采取相应的对策。面对办公室的复杂、人心的复杂，如果天真幼稚、茫然无知，或无的放矢、态度武断，或不近情理、强加于人，必然会出现人际交往的障碍。掌握心理博弈的方法，可以知己知彼，掌握全盘主动。你能够从别人的一举手一投足之间即可读懂其心意，从而相机行事；从一个眼神、一句话就能判断出隐含的杀机，从而跳出别人设下的圈套；从别人的一个小习惯、一个小细节就可以识别其才干和为人，从而为我所用……

办公室心理博弈就像平静河面下涌动的暗流，对于不明其理的人来说，就是一个巨大的陷阱；而谙熟此道的人，则会如鱼得水、左右逢源。



第一章 办公室处处有玄机

- ◎ 办公室里的生态运动 /3
- ◎ 人人都是江湖客 /4
- ◎ 利益，还是利益 /5
- ◎ 典型的办公室场景 /7
- ◎ 认清谁是你的对手 /9
- ◎ 不做办公室糊涂人 /10
- ◎ 有同事的地方就有办公室政治 /12
- ◎ 办公室中最常见的三类小人 /13

第二章 利益得失中的人性脸谱

- ◎ 威胁无所不在 /19
- ◎ 提防来自密友的暗箭 /20
- ◎ 如何对付争功的同事 /22
- ◎ 招人嫉妒也是一种罪过 /24
- ◎ 尊重别人的利益 /25
- ◎ 解读人性的自私 /27
- ◎ 不要经常被别人利用 /29
- ◎ 小心别人的领土范围 /30
- ◎ 不要坏了“规矩” /32
- ◎ 人性诱惑，美丽的陷阱 /33

第三章 机会面前的胜负手

- ◎ 警惕竞争正在进行 /37
- ◎ 把握办公室中的竞争规则 /38
- ◎ 做“大猪”还是做“小猪” /40
- ◎ 竞争路上不要同“红人”争道 /42
- ◎ 慎待深藏不露的人 /44
- ◎ 不必为获胜而内疚 /46
- ◎ 多琢磨事，少琢磨人 /47
- ◎ 以不争为争，莫能与之争 /49
- ◎ 草原秃鹫的启示 /51

第四章 纷争中没有逍遥派

- ◎ 别小看办公室帮派之争 /55
- ◎ 小卒子不要站错队 /56
- ◎ 拒绝充当牺牲品 /58
- ◎ 站队是防守，也是进攻 /59
- ◎ 站在竞争势力的中间 /60
- ◎ 进入实力强大的派系 /62
- ◎ 置身事外的智慧 /64
- ◎ 不要忽视上司身边的人 /66
- ◎ 不可小瞧“二老板” /68
- ◎ 办公室交友要有选择 /69

第五章 不战而胜的影响力

- ◎ 注意显示自己的羽毛 /75
- ◎ “光环效应”：把自己的身价抬高 /77
- ◎ 珍惜抛头露脸的机会 /78

- ◎ 悄悄播下机会的种子 /80
- ◎ 自信的人和自卑的人 /82
- ◎ 表现自信心的体态语言 /83
- ◎ 吹牛与博弈论 /85
- ◎ 办公室目光之战 /87
- ◎ 改变曲意逢迎的习惯 /89
- ◎ 有时让人心怀敬畏是必要的 /90
- ◎ 距离产生威严 /91

第六章 办公室语言的迷魂阵

- ◎ 从军队传令的笑话说起 /95
- ◎ 为什么小道消息不能信 /97
- ◎ 耳听为虚，眼见为实 /98
- ◎ 避免被流言蜚语所伤 /99
- ◎ 谣言如同过眼云烟 /102
- ◎ 当好人做了错事后 /103
- ◎ 解剖上司的潜在意图 /105
- ◎ 云里雾里场面话 /107
- ◎ 关键时刻说出恰当的话 /108
- ◎ 轮到你说的時候再说 /111

第七章 人心一报还一报

- ◎ 不选择首先背叛对方 /115
- ◎ 做好人，但不做烂好人 /117
- ◎ 示忠布信的妙处 /118
- ◎ 出卖别人的人，同样也会被出卖 /120
- ◎ 让老板知道你的效忠之心 /122
- ◎ 办公室中无小事 /125

- ◎ 对老板要忠诚，但不要盲从 /126
- ◎ 对上司该不该实话实说 /128
- ◎ 保持忠诚，但不要走极端 /130

第八章 失败是因为太“聪明”

- ◎ 呆若木鸡，引而不发 /135
- ◎ “善意”也会惹来“杀机” /136
- ◎ 不做太聪明的下属 /138
- ◎ 什么是真正的精明 /140
- ◎ 在强者与弱者之间游走 /141
- ◎ 妄自尊大的人很危险 /143
- ◎ 不要赶尽杀绝，留一点退路给别人 /144
- ◎ 人看不见自己的脸是脏的 /146
- ◎ 敢于正视自己的弱点 /148
- ◎ 为什么接受批评很重要 /150
- ◎ 让人占一点便宜，你就会被人喜欢 /152

第九章 走出零和博弈：对抗不如合作

- ◎ 如果不能取胜，就该谋和 /157
- ◎ 不要把对手逼入死角 /158
- ◎ 相互牵制的螃蟹 /161
- ◎ 得饶人处且饶人 /162
- ◎ 生意不成仁义在 /164
- ◎ “利己”并不一定要“损人” /166
- ◎ 群飞总比单飞好 /167
- ◎ 取长补短的策略 /169
- ◎ 多帮一个人，就多给自己铺了条路 /171

- ◎ 关于合作的六条忠告 /172

第十章 上司面前的进退博弈

- ◎ 上司永远是对的 /177
- ◎ 不要跟上司唱反调 /178
- ◎ 跟上司“叫板”，你有这个本钱吗 /179
- ◎ 上司需要的人不一定最有能力 /181
- ◎ 警惕上司的“缺陷养成”法 /183
- ◎ 让上司高你一筹 /185
- ◎ 闲聊要避开上司的软肋 /186
- ◎ 办公室中的马屁哲学 /188
- ◎ 七分苦干，三分吆喝 /190
- ◎ 逢迎取巧，忍亦有度 /191
- ◎ 上下相处就像一场拔河赛 /193
- ◎ 如何避免“兔死狗烹”的职场结局 /195
- ◎ 读懂老板意图，提前未雨绸缪 /196

第十一章 从忍到赢的成功学

- ◎ 做人为什么要低调 /201
- ◎ 扮猪可以吃老虎 /203
- ◎ 暗中修炼自己，等待机会 /204
- ◎ 学学自然界的隐身术 /206
- ◎ 打杂是磨炼之道 /207
- ◎ 接受不公平的现实 /209
- ◎ 关于薪酬的博弈 /210
- ◎ 夹着尾巴做人 /212
- ◎ 认清胜败得失 /213

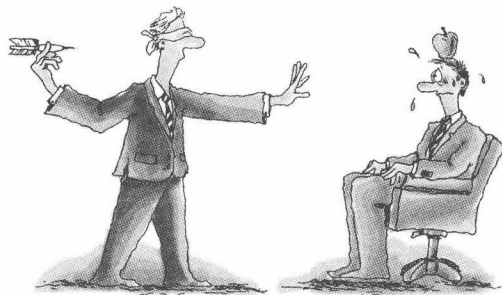
第十二章 职场生存的“红与黑”

- ◎ 办公室逃生法宝 /219
- ◎ 刺猬的道德观 /220
- ◎ 把别人想象成天使，你就不会遇到魔鬼 /221
- ◎ 恶性争斗只能导致两败俱伤 /223
- ◎ 在重复博弈中觉醒 /224
- ◎ 不要无端树敌 /226
- ◎ 设身处地，体谅别人的难处 /228
- ◎ 随和，但不放弃尊严 /230
- ◎ 用合作来适应社会 /231
- ◎ 你是哪一种鸟 /232
- ◎ 算计者永远难有真正的成功和快乐 /234
- ◎ 遵守游戏规则才能赢 /235



第1章

办公室处处有玄机



一只火鸡和一头牛闲聊，火鸡说：“我希望能飞到树顶，可我没有力气。”牛说：“为什么不吃一点我的粪便呢，这东西很有营养。”火鸡吃了一些牛粪，发现它确实给了自己足够的能量飞到第一根树枝。第二天，火鸡吃了更多牛粪，飞到第二根树枝。两个星期后，火鸡骄傲地飞到树顶。但不久，一个猎人看见它，迅速把火鸡射了下来。办公室生涯就是如此，“牛屎运”可以让你达到顶峰，但不会让你永远留在那儿。

在陷阱和诱惑交织的办公室中生存不是一件容易的事。你无时无刻不面临着斗争与倾轧，同事之间的恩恩怨怨让人处处提防。然而人在江湖，身不由己，并非与世无争和处处妥协就能平安无事。这里就好比一场没有硝烟的战争，由不得你选择。既然生存是艰难的，弱肉强食也是难以避免的，那么，你就应该打起十二分的精神来迎接挑战。

◎ 办公室里的生态运动

在办公室呆久了，就会像枯木上的蘑菇，远看像是一堆开放的花朵，其实不过是一个菌种。

社会太复杂了，生活太复杂了，办公室太复杂了。身体的疲惫，睡上一觉就能解决，如果思想太复杂了，想睡都睡不着。复杂的社会、复杂的生活，复杂的办公室，使人活得很累，而复杂的思想，会滋生种种烦恼、妄想。

对一些新参加工作，坐在办公室里的人，他们会不由得感到每个人都没有独立人格，也没有清澈的天空，没有激情和高潮，但是有神秘的表情，有潜在的战争，有伴随着恭维和狞笑硝烟，有一种看不见的杀伤力。

办公室的不合作往往是以合作的假相进行的。相互拆墙，相互猜疑，相互争斗，这就是办公室里司空见惯的生态运动。这一切都是那么复杂。

办公室里出产最大的精明和最严重的迂腐。有人像猴子似的爬得很快，有人却总是原地不动，慢慢老化。办公室里的分化就是这般残酷。进入办公室以后，没人在乎你的真诚，没人理睬你的努力，在乎的是那些不能确定真假的话语。

办公室里有强大的压力。在那里，无论你怎么做，都是不够的。办公室里埋藏着一个不言不语的圈套，它将你搞得卑微、庸俗、疲惫不堪。办公室智慧是一种实用理性，在这里，没有疯言疯语，没有胡言乱语，甚至连自言自语都要严格控制。办公室里的沉默充满了杀

机，办公室里的喧嚣毫无意义，办公室里的表白充满了虚伪。用最丰富的语言和煞有介事的态度来描述最没有意义的事情，这便是办公室里的生存境界。

在办公室里，人人都是观察者、窥探者和评价者。在这里，气度不断萎缩，偏见茁壮成长。一个年轻人在办公室呆久了，就会像枯木上的蘑菇，远看像是一堆开放的花朵，其实不过是一个菌种。季节轮换，人事更替，办公室里的风景一如往常，因为办公室的忙碌和空闲都是制度化的。

在办公室里，你要忽略自身的存在，你要淡化自己的才华，你要学会无精打采，学会闭目养神，学会传播无聊的小道消息。直到你融入办公室生活，成为其中的一个不可或缺的零件，你就能从复杂走向简单。

◎ 人人都是江湖客

人是天生的政治动物，你要适应办公室生态，要做的就是能与办公室各色人物和睦相处。

有人的地方就有江湖，办公室更是如此。你第一天走进那个办公室的时候，当各色人等带着各种表情与你热情握手的时候，你的心里应该有个声音提醒你：从今日起，你开始进入了一个新的江湖。这个江湖里，大家的性格、大家的背景、大家的能力等都是参差不齐的，这时候，你要做的，就是如何在这个江湖中找到一个自己的位置。

江湖一般的办公室里有多么精彩？你不妨再回头去看看那个搞笑的《武林外传》。那里的同福客栈就是一个古代版的办公室。抠门的女老板和来自五湖四海的小职员：会偷懒的小杂役、爱偷吃的厨师、酸溜溜的书生和擅长拍马的跑堂。这样的一个团队，能在更大的江湖中立足，并经营得有声有色。

一位已工作了半年的朋友，有一件郁闷的事情憋在心里很久了，那

就是他所在的办公室里气氛相当沉闷。在这个办公室里，同事们各忙各活，说话的声音是诡秘而稀少的，笑声更是罕见。他是一个活泼的人，有时候在办公室里想放松一下，可是遇到这种所有人都沉默的情形，他就感到特别难受和压抑。他常常忍不住猜测其他人不说话的原因，想来想去总是怀疑自己做错了什么，惹得大家对自己不满。

偶尔，上司带着女助理外出，办公室里的气氛也会轻松一会儿，四五个人在一起以地下人员接头的方式用最小的分贝聊一小会儿，那时他的心情也会跟着稍稍放松一下。但是这种时候实在太少了，多数时间他都特别紧张，生怕做错了什么，每天小心翼翼，别人不讲话，他也跟着集体像一只沉默的羔羊。这样的日子令他难以忍受。

不同的办公室自然有不同的办公室原生态。有的办公室虽然每天工作忙碌，但工作的人心情很好。轻松愉快的办公环境，和睦相处的同事，让大家都有一种归属感，想在此留下来，为公司付出，也为自己的衣食住行而有收获。如果大家都很容易相处，像朋友一样，工作中营造出一种团结互助的精神，那是最理想的。

但多数时候，办公室的生态都类似那位朋友所遭遇的。办公室生态，从其形成来看，也是不同企业文化长期沉淀形成的，简单来说，它是一个公司管理水平的体现。人是天生的政治动物，你要适应这种办公室生态，就必须能与办公室各色政治人物和睦相处。你如果能做到游刃有余，无疑，你就成办公室政治中的资深人物了。

◎ 利益，还是利益

没有永远的友谊，只有永远的利益。保护好自己是办公室丛林法则的重要内容。

典型的办公室幼稚病患者，突出的特点是对现实有太多美好的“假设”，有太多的想当然。他们不明白现实中企业真实的运作方式，在处

理工作时热情有余智慧不足，最终导致工作能力不被肯定，黯然卷包袱走人。

刚毕业时，你对人生和社会已经有了自己的见解，虽然这些见解可能是在图书馆和课堂里养成的，带着优异的学习成绩，你进入一家正规且有一定规模的大型企业。同事之间看起来非常融洽，领导对你工作乃至生活都时不时地给予关心。在这里你感觉像回到了家，老板就像慈祥的兄长，同事就像一帮兄弟姐妹。领导安排的工作你都认真完成，同事有了问题都习惯找你，你有时候甚至忙得没有时间处理自己的工作，你感觉自己在公司越来越重要，感觉对公司的某些事你需要提出自己的见解，这对你来说既是展示自我的时机，也是你自身职责所系！在同事间私下谈话时，你常常对上司的某些做法直言不讳，甚至几次越级向上头提出自己的“合理化建议”。却没想到过了不久上司对你的态度就变了，其他同事好像也不认识你了，开始慢慢疏远你。没有过多久，你就被调到其他部门去了。

一些患有办公室幼稚病的人，总是把办公室看成温情脉脉、其乐融融的大家庭或者互帮互助的学校，对办公室竞争的残酷和可能带来的伤害估计不足，往往沦为办公室竞争中的失败者、牺牲品、替罪羊。对此，我只能说他们可能还未完成从学生到社会人的转变，他们忘记了最重要的一点：在家庭和学校，人和人之间没有直接的利害关系；但是职场就完全不一样了，这里每一个行为的背后都有利益动机，这里是文明社会里没有硝烟的战场。在职场的生态草原上，自然界“优胜劣汰，适者生存”的丛林法则依然适用，它是利益的角逐，只不过可能是眼前的利益，也可能是更长远的，但所有行为永远只有一个标准：利益！

同事是什么呢？几乎每天，我们都要面对自己的同事，一个小组的，一个部门的，不同部门的。在办公室的生态中，我们需要与同事的交流，得到认可，获得支持，交流信息，合作完成工作。

同事间到底能不能像同学那样建立友谊？这是很多人讨论过但的确又很难说清楚的一个课题，因为每个人的环境不一样，每个人的世界观、人生观也不一样，公司的背景情况也在不停地变化。但是有一