

职场潜规则

老板离不开你的
10大秘诀

林子燕◎著



在“**被利用**”中成长，把“**被利用**”变成“**反利用**”
做老板离不开的人

你靠什么在职场上生存、胜出？

〔 玩政治？耍手段？错！
靠关系？走人情？错！
卖苦力？拼加班？错！ 〕

最劲爆、最有用的职场书，让你**升职又升值**的**潜规则**！

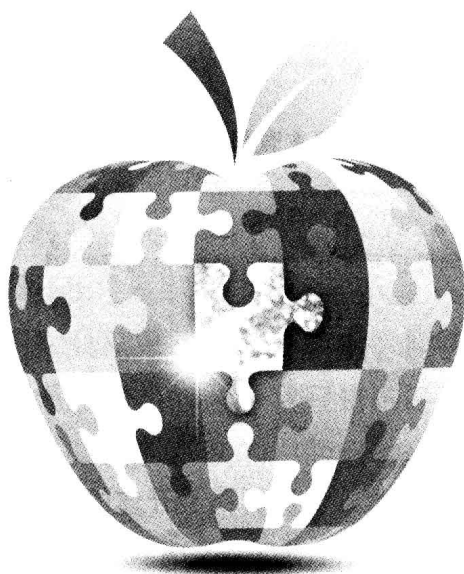


北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

职场潜规则

老板离不开你的
10大秘诀

林子燕◎著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

职场潜规则：老板离不开你的10大秘诀 / 林子燕著
--北京：北京航空航天大学出版社，2011.9
ISBN 978-7-5124-0568-4

I. ①职… II. ①林… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第161052号

版权所有，侵权必究。

本书中文繁体字版本由海洋文化事业有限公司在台湾出版，今授权在中国大陆出版其
中文简体版本。该出版权受法律保护，未经书面同意，不得以任何形式进行复制、转载。

北京市版权局著作权合同登记号图字：01-2011-0994号

职场潜规则：老板离不开你的10大秘诀

林子燕 著

责任编辑 王 律

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路37号(邮编100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话：(010)82317024 传真：(010)82328026

读者信箱：bhpress@263.net 邮购电话：(010)82316936

三河市汇鑫印务有限公司印装 各地书店经销

*

开本：700×960 1/16 印张：13 字数：220千字

2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

ISBN 978-7-5124-0568-4 定价：28.00元

若本书有倒页、脱页、缺页等印装质量问题，请与本社发行部联系调换。联系电话：(010)82317024

自序

从美国回来之后，不知不觉就快二十年，在三家外商公司担任主管这么久，我从没想过在职场上还有要巴结老板这件事。

周遭的朋友总是不断告诫我：“懂得巴结老板，才能步步高升。”好玩的是这些朋友升官总是没有我快，他们都怀疑我才是职场政治的高手。

其实我从来不搞职场政治，应该这样说，我根本不知道职场政治是什么。我只是做好该做的事，而这些事刚好就是老板所喜欢的，而且也是我擅长的事，更是他聘请我的理由。所以我搞不懂这当中有什么政治成份，或者我玩了什么心机。

不过我的朋友总是不放过我，要我讲讲我在工作场合的行为，包含工作内容和工作态度。他们打算从中找到我玩弄的技巧。

只是当我把我的工作心态写出来之后，他们就很清楚了。不是在于我多有诡计，而是老板要求的并不多，甚至要满足老板的期望并不难。

于是朋友们鼓励我把这些经验写下来，让他们都能理解如何让老板依赖他们。刚好一个朋友在出版业工作，他认为这本讲义不应该只流传于朋友间，应该发行出去，

让许多在职场上失意的朋友，重新找到工作的乐趣，也重新建立和老板的新关系，让自己未来的前途更加美好。

我很喜欢他这个想法，因为让老板赖着你并不是那么困难的事，也不是多么神秘的秘密，却是让自己快乐工作的要诀，也是步上工作坦途的方法。

我相信不只是我的朋友会因怀才不遇而忧虑，或者因不被重用而苦恼，这应该是普遍的现象。而我希望这本书能够对解除大家这类痛苦有帮助，能够让自己的工作不再只是无奈的选择，而是充满期待的希望。

目录

Contents

第一部分 创造你的价值

第一章 微笑面对老板的算计 / 3

第一节 被算计就代表你很重要 / 8

第二节 摆脱悲观情绪 / 13

第三节 从克制到幽默感的成长 / 16

第二章 在被利用中发现自己的价值 / 22

第一节 发现独特自我的过程 / 24

第二节 练就一身被利用的本事 / 27

第三节 从被利用中营造成功气势 / 33

第四节 称称自己能力的斤两 / 40

第三章 做对老板有好处的人 / 43

第一节 做事恰如其分才有好处 / 44

第二节 让老板感到划算 / 50

第三节 从为老板着想的角度思考 / 55

第四节 给自己正确的定位 / 59

第二部分 吃亏是福

第一章 勇者无敌 / 71

第一节 只有自己才能拯救自己 / 72

第二节 做最好的自己 / 77

第三节 保有自立门户的雄心壮志 / 83

第二章 表面的弱者是真正的强者 / 87

第一节 能低头便没有跨不过的难关 / 89

第二节	示弱不代表真弱	/ 94
第三节	放长线才能钓大鱼	/ 99

第三章 你的挫折是老板的计划 / 105

第一节	困难是转折点	/ 107
第二节	保持积极进取	/ 111
第三节	路遥知马力	/ 114

第三部分 乐在老板赖着你

第一章 糊涂中的聪明 / 121

第一节	更大的“算计”	/ 122
第二节	韬光养晦	/ 127
第三节	原则与妥协的艺术	/ 133

第二章 用对规则好做事 / 139

第一节	遵守外圆内方的行为规则	/ 140
第二节	学会与不同类型的人打交道	/ 144
第三节	向现存的规则挑战	/ 151

第三章 不要只做老板吩咐的事情 / 155

第一节	超越老板期待的方法	/ 157
第二节	工作的基本元素	/ 165
第三节	责任胜于能力	/ 172

第四章 和老板的想法一样 / 179

第一节	老板的生意经	/ 180
第二节	保持危机意识	/ 189

结 语 凡事感恩——赢得老板和同事尊重的秘诀 / 192

第一部分

创造你的价值

要让老板赖着你，第一个方法就是要创造你的价值。我有个老板告诉我：
当你利用别人时，看来自己好像很聪明，其实被别人看穿你没价值；
当你被人利用时，证明你很有利用价值，重点是大家看重你的价值；
当没人利用你时，只能说明你很没价值，而且不再有人发觉你存在。

后来，我发现这不单是一个老板的想法，不能说是全部，但是一定是许多老板共同的想法。因为，有哪个老板会聘请一个没有利用价值的人呢？钱太多？宁可捐给慈善事业，也不会在公司养一个废人，对吧？所以要让老板赖着你，你得先创造自己的价值，而且是要心甘情愿、微笑以对，这样才会让老板乐于“利用”你！



第一章

微笑面对老板的算计

很多人都以为老板总是在算计我们，所以工作起来总是心不甘情不愿。他们搞不清楚，老板的目的是赚钱，如果你能替他赚钱，他怎么会算计你呢？

自然界里，有一种动物叫绿虾，它的一生都生活在扁鱼的嘴里，这听起来是一件非常危险的事。但令人惊奇的是，扁鱼绝不会把绿虾吞进肚里，因为绿虾会以自己身体的晃动来吸引其他小鱼成为扁鱼的食物。于是，绿虾成了扁鱼生活的一部分。

扁鱼本能地知道，它不但不能吃掉绿虾，还要好好地保护绿虾，夜晚把绿虾含在嘴里，让它留宿。只是绿虾一旦老了，或是不能再为扁鱼引诱食物了，扁鱼便会把它赶走，再换另一条年轻的、有用的绿虾。

其实它们的关系说白了，就是相互利用，这在自然界是一件很平常的事，不管是动物还是植物，都有这种相互依存、共生的关系，而一旦有一方没有了利用价值，便会被另一方抛弃。他们互相依存的原则，就是有用还是没用，简单得泾渭分明。

仔细想想，你和老板的关系不就是绿虾和扁鱼的相依关系吗？而且人类社会又何尝不是如此呢？人与人的关系，无法避免会互相利用。你的利用价

值高，也许就被别人重视、被重用；你的利用价值低，就会被轻视；如果一点利用价值都没有，那你对于别人来说，也许什么都不是。

可见，被利用何尝不是一件好事呢？有人利用你，从某个角度来理解，说明你是一个有用、有价值的人。

秦朝的李斯被秦王利用，才能做秦国的丞相；秦国人质异人被吕不韦利用，才能称王，也使其子嬴政被后人称为秦始皇；

司马迁也就是还有利用价值，所以没被处死，才能写出那千古不朽的《史记》。

可见，被别人利用不是坏事，说不定是一件好事，没有被利用，有艺的人很可能没了用武之地，荒废了一身的好武艺不说，还被埋没了，岂不令人痛心。

总之一句话：不怕“被利用”，就怕你没用！

人活在世上，就是为了实现自我价值而存在的。若不被人利用，就永远也找不到自己的存在价值。只有在被人利用的平台上，学会磨砺自己、提升自己、为自己创造机会，才能学会生存之道，否则的话，就会被社会淘汰出局。

古人说的好：“真金不怕火炼”，真正的金子是无法被掩盖光泽的，即使使用火烧过，也不会发黑。如果一个人有本事、有能力，即使被人利用，也会在被利用的困境中成就自己，走出属于自己的辉煌人生！

化被利用为利用

那么，在被人利用的时候，到底怎么做才能化被利用为利用，来实现自己的目标和人生价值呢？如果你还在为被人利用而郁闷不已，为自己不能掌控自己的命运而悲叹，那你得开始建立“不怕‘被利用’，就怕自己没用”这样的观点，在被利用中成就自己！尤其是让老板就此赖着你。

对老板来说，能够被他利用，说明你很有价值。所以你得不怕“被利用”，就怕你没被利用。老板还愿意交代你去办事情，就代表着老板还愿意利用你，表示你还有价值；假如老板都不交代你任何事，那么不是可以轻松的

开始，而可能是你开始失去利用价值，很快就会面临炒鱿鱼的窘境。

在社会中生存，难免被他人利用，但是如果你的智商够高，你的能力强，你就能在被利用中闪光，体现自己原本的价值。因为你在被他人利用的同时，也正在利用他人成就你自己。

尤其是在职场上，无论主管和老板都是因为你好用，才会依赖你、提拔你，如果你没什么用处，谁要提拔你呢？所以，要让老板赖着你，你就得思考自己是不是值得被利用的人。

“天生我才必有用”，每个人都有着独特的天赋和特点，但是每个人的价值则是往往需要通过别人的利用来得到体现和诠释。**被利用，换一种角度来看就是被需要。**如果你思考得透彻一点，其实它们都是一个意思，只不过一个是经济学名称，另一个是心理学表述而已。一个人不管是做管理也好，做营销也好，做研究也好，判断他的价值大小取决于两个问题的答案：

第一，你对别人有多大的利用价值？

一个人的价值其实也决定了其被他人需要的程度。一种产品被别人需要了才会购买，没有需求的产品自然没有市场。需求有自然需求和被创造需求之分，自然需求比如说要吃饭；被创造需求就是将潜在需求转换为自然需求。

为什么如今大卖场正在逐渐取代百货商场？因为其宽广的面积可以让顾客走出更长的购物路线，经过特别设计的产品摆设会不断创造出需求。本来一个顾客只想买大米的，经过水果架前看见新鲜的水果，就会想到吃完饭要吃个水果帮助消化，新的需求引发新的购买行为，营业额自然就上去了。

同理，一个人除了在自己的岗位和专业方面满足客户、同事、朋友的需求以外，还要看看是否可以创造出客户、同事、朋友对自己的需求。

举例说，一个做理财的人，能否多了解一下自己客户的家庭，如为某个客户正在上大学的儿子提供一些学业上和学业外的指导建议，这就形成了客户对你的需求，你们的关系也可维持得较长久。这是“在红海中发现蓝海”的方法。

第二，你对别人的利用价值在多大程度上不可替代？

有没有经历过这样的事情，在一个工作岗位上干久了，你想让老板给你加薪，但是老板根本不理睬你的要求，如果你拿辞职作为威胁，那对不起，你该走人就走人，没有人会苦口婆心地挽留你。悲哉！

为什么老板对你会如此决绝？原因就是，你不但可以被替代，而且可以被更好的员工替代，走了你一个，还有一百个人可以顶替你的工作。如果处于这种境地就糟了，被利用还可以说明你是有利用价值的，可是该炒你就炒你，你就要反思一下自己的可替代性了。

被人利用的价值让我们为之骄傲，可是假如这种价值会被替代就会让我们担心，可替代性会让我们有可能丢掉饭碗，因此这就需要在某些方面具有一定的不可替代的能力。人的精力是有限的，要想在某个方面特别突出，就必须要根据自己的兴趣和特长选择一个方面去做到卓越，不是优秀，而是卓越。

不过，不用太担心可替代性的问题。正所谓“天生我才必有用”，每个人都有着独特的天赋和特点（甚至包括和别人吹牛、胡诌的能力），审视和发现自己的天赋和特长，将天赋和特长与为别人服务、满足别人需求很好地结合在一起，就成了获得更多被利用的机会，甚至可能是致富的快捷方式。

如果你希望可以利用很多人来成就自己，那么你需要问自己的问题是“我如何才能更好地被别人利用？”而不是“我能从别人身上得到什么好处？”人们逐渐会得出这样一个真理：利用和被利用实际上是一回事。人活在这个世上，就是为了实现自我价值而生存的。若不被人利用，就永远也找不到自己的存在价值。

有一位朋友，在国外学企管，仪表堂堂、人品又好、说话办事能力也不错，可说是德才兼备。按理说，回国后，本来可以找到一份很体面的工作，可他怎样都不愿意弯下腰替别人工作。但是自己创业，却屡做屡赔。一开始，他怨天尤人，说什么自己怀才不遇，没找到好的合作伙伴，之后就靠着父母吃喝，直到最后不好意思再“啃”父母了，才找几个很要好的朋友借钱，说要出来租房子住。朋友们都不断劝他，他这才肯去找工作。

面试了几家公司，他不是嫌公司小，就是嫌没发展，或是整个行业的前景不好。他的外语能力很好，也算是他的专长，可他却偏偏因为这个专长误事。好不容易让他找到了一份稳定一点的工作，上班第二天，经理刚好有急事说要出去，嘱咐他代替自己接待一个美国客户。遇到这种情况，他在心里想了想，他也不知道经理是在考验他，还是真的信任他，但是谈得好或不好都没有他的好处，谈好了生意是经理的，自己顶多可以给经理留下个好印象；谈不好的话就是他的责任，他有一种被利用的感觉。

他的朋友劝他，人活在世上是避免不了被别人利用的，别人利用你，说明你有价值；你要是没用，别人还利用你做什么呢？

他这个朋友其实讲的很正确，“利用”这个词在现代社会已经趋向中性了，你有他人没有的能耐，你才能够被利用。要是没人利用，你的功效怎么发挥，难道像过剩的香蕉一样，宁可放在田里烂掉，也不收成让人吃？

最后他还是接了这个任务，还好，结果还不错。之后接下来，他做事的态度改变了许多。没几年，他被那家公司提升为经理。现在，又几年过去了，有车、有房、有老婆，再也不是刚开始那个恃才傲物、眼高手低的大男孩了。

当然这位朋友算及时领悟，有更多的人则是到死都没有觉悟，一辈子敌视主管、老板，当然也就一辈子功不成名不就、郁郁而终。你希望你的生活是以哪种方式画下句点？

第一节

被算计就代表你很重要

在职场中，每一个老板和人力资源经理都希望能以最适当的价格招聘到最合适的员工（注意：不一定是最便宜）；而作为应聘者，则希望能找到既能满足自己的职业生涯愿望，又能得到最好的报酬的工作。这里双方就产生了矛盾，也可说是一种博弈的情况（根据博弈理论来解释，不是赌博喔）：作为职场的供求双方，各自在追求己方利益最大化时，必然会有一个和对方利益冲突的过程。

但不管怎么样，只要你被利用了，就能证明你在别人眼里就是有价值的，无论价值多少，都是一件值得庆幸的事。当然如果对方愿意付出更多的代价，那也代表你的价值越高。所以，假如你觉得公司里的老板老是想要算计你，那么可以证明你是个重要的人物。毕竟如果你不重要，他根本不会理你。

从古至今，被人利用从而成功的人不胜枚举。话又说回来，谁能保证自己不被人利用呢？为他人做事，就说明他自己不做，在利用你来做，这等利用又何妨，权当是帮忙好了。但绝不能因帮人而失掉了自己的底线、原则和自尊。大智若愚，讲的就是被人利用了，却装作不知道似的，从而达到反利用的目的，通过被利用来成就自己，才是最高明的境界。

笑对被利用

人活在这个世上，就是为了实现自我价值而生存的。若不被人利用，就永远也找不到自己的存在价值，只有在被人利用当中，学会审时、学会度势、学会交友，才能学会生存之道，否则，就该被社会淘汰出局了。既然如此，何不笑着面对利用你的人呢？

想通了这一点，面对老板对你的盘算、算计，你又有什么好抱怨的呢？老板利用你，你才有机会提升自己！有个良好心态，被利用也要笑一笑，这样机会才会不断地来敲门。

仔细推敲起来，利用与被利用，时时存在，处处存在。被算计不但不是坏事，若能在被算计中获得机遇，那么也可以说你是在利用那些利用你的人。所以被利用的时候，一定要调整好自己的心态，保持一颗积极而奋进的心，即使真的被人利用，你也能有所收获，那么这种被利用又有何妨？反而，被利用、算计一定要开怀大笑！

人生苦短，在被人利用的困境中，你更需要把心放宽大声笑一笑，因为笑容总会给你带来希望，笑容也会把所有命运的阴影踩在脚下，拥抱你的终会是灿烂阳光。

人的一生，不知道要遇到多少艰辛和坎坷，多少种厄运和困难。聪明的人就要时刻提醒自己，无论遇到多苦的事都要让自己笑一笑。被利用时也一样，没有什么大不了的。

笑仿佛是再简单不过的事情，但是对于认为自己处在被利用、被算计境地的人，笑一笑总是很艰难的，即使他们笑了也很可能是一种苦笑。但是，只要你把心放宽，那么这笑容一定是你发自内心的，就不会是苦笑，而是一种充满希望的笑。

其实，人有时候不是因为心情好才会笑，而是因为笑而使自己的心情变好，把笑容留在你的脸上，慢慢地，它就会渗透到你的心里。这一点对于身处被利用困境的人是一种十分有效的方法。

因为你一笑，就对自己做了一种很好的心理暗示。这种笑会带给你希望，就因为那火焰般燃烧在内心的希望，才会使你不甘心被眼前的困难所吞噬，

不甘心让暂时的挫折束缚了前行的脚步，从而焕发生机与活力，锲而不舍地寻觅和追求。通常就是这样，我们改变不了世界，那么就改变我们自己。苦中作乐是我们在被人利用时该有的一种好心态，虽然给人感觉像是没心没肺，非常冷血。但是我们不得不承认，这种心态确实让所有同病相怜的人都轻松了很多。

老王是一个很憨厚、对朋友很真诚的人，一次他一个卖保险的朋友来找他借钱，说是有急用。老王见朋友有难，就二话不说给了他十万元，而且连欠条都没写。

事隔不久，朋友就说服老王从他这儿买保险，说了很多保险对老王有益的话。老王见朋友如此关心他，也就答应了，随后朋友说，他借的那十万元就不还了，直接帮老王买保险，老王也没说什么，老王对保险业并不十分了解。

后来老王的一个做保险的亲戚说，“我的同事小宋，一次就卖了十万元的保险，一下就拿到了八千元的奖金！”老王顿了一下，这小宋不就是他的好朋友嘛！

亲戚们都来劝慰老王，可他并没有大家想象的那样凄苦。他还笑着说：“事情都已经发生了，愁眉苦脸没有意义。虽然被朋友利用和欺骗很让人伤心，但是从好的一面想，这次被利用也让我看透了一个人，看透了人生。就当什么都没有发生过，继续微笑着生活吧……”

多么难能可贵的心态啊！倘若别人将你的财产，乃至你身外的一切都骗走，你还能够坚强地挺立，这可以说明你是个强者。因为谁也拿不走你的笑容、你的自信、你内心的宁静。

这对于大多数人而言是困难的，因为被人利用的郁闷和伤心已经把他们压得喘不过气来，更何况是笑一笑？其实让自己在困境中仍然保持微笑是有方法的。

早晨笑一笑，全天生活有情调；工作之余笑一笑，自在生活乐逍遥；晚上笑一笑，睡个养肤美容觉；喜庆之时笑一笑，满堂欢喜又热闹；烦闷之时笑一笑，一切烦恼全忘掉。正所谓“笑一笑，十年少”。只要你无论何时都不忘记微笑，只要你一直向着阳光奔跑，阴影就会永远留在你的背后，人生就没有迈不过去的坎。