

所谓的职场玄机也就是职场潜规则，它就像平静河面下涌动的暗流，熟谙此道的人会如鱼得水、左右逢源。潜规则往往是只可意会不可言传的，它需要人们在不断的“试错”中逐步地摸索，在反复的失败、碰壁和“尝到甜头”中适应并认同。真正的智者会让自己在“潜规则”与“显规则”中找到一个平衡的黄金点，使个人的事业高歌猛进。

职场潜规则 大全集

王宝华 主编



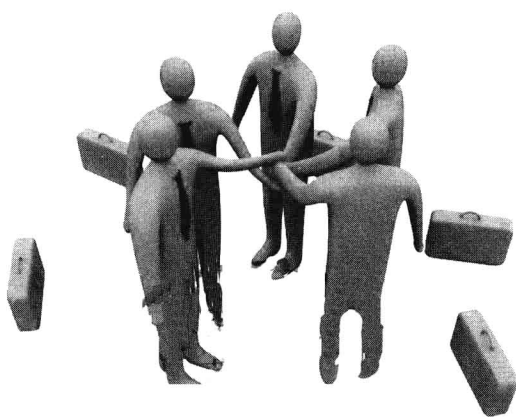
ZHICHANG QIANGUIZE



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

职场潜规则 大全集

王宝华 主编



DAQUANJI



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

职场潜规则大全集 / 王宝华主编. — 北京: 外文出版社, 2012
ISBN 978-7-119-07613-3

I . ①职… II . ①王… 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 (2012) 第 071740 号

总 策 划: 杨建峰
项目总策划: 王京强
责任编辑: 王 蕊
装帧设计: 松雪图文
责任印制: 高 峰 苏画眉

敬启

本书在编写过程中, 参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难, 我们未能和部分作品的作者 (或译者) 取得联系, 对此谨致深深的歉意。敬请原作者 (或译者) 见到本书后, 及时与本书编者联系, 以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话: 010 — 84853028 联系人: 松雪

职场潜规则大全集

主 编: 王宝华
出版发行: 外文出版社有限责任公司
地 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码: 100037
网 址: <http://www.flp.com.cn>
电 话: 008610-68320579 (总编室) 008610-68990283 (编辑部)
008610-68995852 (发行部) 008610-68996183 (投稿电话)
印 刷: 北京通州皇家印刷厂
经 销: 新华书店 / 外文书店
开 本: 889mm × 1194mm 1/16
装 别: 精
印 张: 27.5
字 数: 700 千
版 次: 2012 年 6 月第 1 版第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-119-07613-3
定 价: 29.80 元

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话: 68995960)



前言



为什么拼命工作,升职、加薪却总是轮不到自己?

为什么能力不如自己的人,反而得到领导重用?

为什么没有能力的同事却比你先升职?

为什么你会莫名其妙地被同事排挤?

每一次会议中又有哪些玄机?

升职落空了怎么办?

.....

不管是新进入职场还是已经在职场混得很有成就的人们,都应该不断学习。职场中,一些事是我们所了解的,但是并不是所有的我们都能掌握,比如职场里的潜规则。

职场如同江湖,权术与智谋在这里碰撞,智者和愚者轮番较量,有小隐在野,大隐在朝,高手云集,各显其能。人类的种种美德在这里熠熠发光,各种兵法计策与厚黑谋略也在这里发扬光大。职场如同战场,胜者为王败者寇,虽无流血,却有牺牲,一样的残酷惨烈,只有懂得潜规则的人才能生存下来。

现代社会中,人与事越来越错综复杂,微妙神秘,要想完全脱身、置身于“世”外是不可能的。人活在世界上每时每刻都与外界进行着博弈。可以说,天地间就是一张无形的巨大棋盘,世间的每个人都是棋手。有的人善于揣摩、善用心计,他们存活了下来;而更多的人因为不懂得与时俱进而逐渐销声匿迹。

俗话说:工欲善其事,必先利其器。要想在职场中游刃有余,就必须先悟透职场玄机,只有这样,才能做到知己知彼,运筹帷幄,从而决胜职场。

而职场玄机即是职场潜规则,它就像平静河面下涌动的暗流,熟谙此道的人会如鱼得水、左右逢源。潜规则是人们在不断的“试错”中逐步地摸索、碰壁,终于在“尝到甜头”中适应并认同的一些不同于规章制度的为人处事小窍门。真正的智者会让自己在“潜规则”与“显规则”中找到一个黄金分割点,使个人的事业长驱猛进。

读懂潜规则并不难,关键在于如何灵活地运用在实际工作中,并将其发挥到最好。

本书共分九篇,分别为“我不是教你诈——职场新人必知潜规则”、“伴君如伴虎——与领导相处的潜规则”、“左右逢源的暗战之道——办公室里的潜规则”、“业绩一飞冲天的奥秘——销售中的潜规则”、“那些不能说的秘密——薪水中的潜规则”、“步步高升的玄机——升职中的潜规则”、“与男人并肩作战——女性职员必知的潜规则”、“做到滴水不漏——公关应酬中的潜规则”和“成为财富博弈中的赢家——创业中的潜规则”。从职场新人到业内老手,详尽阐述了职场中的生存之道和发展之道。

本书理论联系实际,由浅入深,由表及里,深刻剖析了职场中潜于水下的成功秘密,告诉你什么是必须做的、什么是可以做的、什么是万万不能做的。同时,通过大量的事例教你认识并熟谙职场中的潜规则,掌握同领导、同事、下相处艺术,把握好表现与低头的分寸与尺度,规避风险的技巧和招数,让你在恰当的时刻能够醒目地亮出自己,在危急时刻能够占得先机,进退自如,平步青云。



目 录



第一篇 我不是教你诈 ——职场新人必知潜规则

第一章 职场中人脉为王	2
良好的人际关系是成功的重要前提	2
与同事分享成功和快乐	3
管好自己的嘴巴	4
如何经营“有利”的人际关系	5
要善于发现别人的亮点	7
树立职场“假想敌”是职场人士的忌讳	8
人脉是无形的力量和间接的财富	10
只有“众人拾柴”才能“火焰高”	12
帮人帮己,方法要注意	13
未雨绸缪,冷庙烧香	14
职场人士应学会如何应酬	16
职场中常见的九种误会	17
第二章 职场中利益为先	19
懂得如何“借力”	19
让别人主动帮助你的两大妙招	22
真智者应善于隐藏真实意图	26
应学会在适当的时候撒饵	31
提高警惕,慎防入套	34
知己知彼,有的放矢	35

第三章 职场中说话要慎重	40
自我介绍的三大注意事项	40
如何间接让老板给你加薪	41
与同事交谈的七大注意事项	43
对什么人说什么话	44
汇报工作有技巧	46
笑是胜利在握的筹码	47
如何反驳领导	49
说话不伤人	51
要知道如何给老板打圆场	53
不要撞上上司的软肋	55
夸人要夸到位	57

第二篇 伴君如伴虎 ——与领导相处的潜规则

第一章 摆正心态与领导相处	60
不要乱猜领导的心思	60
不要轻易得罪你的上司	61
给上司预留指导空间	63
要正确看待“好”老板和“坏”老板	64
领导喜怒能够决定你的命运	66
切忌和老板谈公正	69
把领导看成朋友的同时要有一条界线	70
应学会及早与新上司搞好关系	71
职位高的人不一定能力强	73
要严守“三级传球”的潜规则	76
老道看待会议	77
要理解领导说话的真正意图	80
第二章 察言观色,把领导尊敬到底	83
要正确看待老板这个群体	83
全面了解上司,掌握与上司相处的策略	84
观察老板,学习老板	86

职场人士要学会察言观色	87
要学会如何听懂话外音	88
及时与老板有效沟通	89
老板喜欢的六种类型的员工	90
与上司很好相处的注意事项	92
第三章 动什么都别动领导的底线	94
功高盖主只会自讨苦吃	94
不要抢风头	98
在老板面前要学会遏制自己的锋芒	102
要懂得维护老板的威信	106
不要在背后说老板的坏话	109
不要贸然提出反对意见	114
不要自作主张替代老板做决定	118
第三篇 左右逢源的暗战之道	
——办公室里的潜规则	
第一章 办公室里关系的潜规则	124
职场同事等于合伙人	124
办公室友情的注意事项	125
与同事要慎谈隐私	127
如何应对抢功	129
与同事的金钱往来要慎重	131
要懂得审时度势, 绕开“表现陷阱”	133
锋芒毕露不是明智的选择	134
同事之间的关系要把握好“度”	136
要合理对待表里不一的人	138
心中无敌是最后胜利的保障	140
要参透“功劳是大家的, 责任是自己的”	142
在职场竞争中要擦亮自己的眼睛	143
要懂得合理拒绝才能不被拒绝	144
第二章 办公室里做事的潜规则	147
充分利用你的头脑	147

要学会多关注“分外事”	148
解决问题者更易受上司青睐	150
随时注意第二身份——习惯和修养	151
“拍马屁”是职场人士的必备素质之一	152
要认真看待制度	154
用正确的心态去应对繁多的事务	155
敬业是立业之本	156
切忌把办公室当成会客场所	158
不要把办公室当成家	159
办公室不是恋爱场所	161
不要把情绪带到办公室	162
职场加班潜规则	164
第三章 处理纷争的潜规则	167
不要特立独行	167
要主动、积极接触“同事圈”	168
职场新人切忌与老员工攀比	170
在团队中更能体现个人价值	172
在工作中要平等对待所有同事	174
不要轻信同事的好心相助	175
要留心那些经常浪费你时间的人	178
与同事要和睦相处,不要树敌太多	179
不要与小人结怨	181
逢人只说七分话,不可全掏一片心	182

第四篇 业绩一飞冲天的奥秘 ——销售中的潜规则

第一章 甲方乙方的秘密	186
要学会远离诱惑	186
要学会合理选择着装	187
营销人喝酒须适度	188
沟通要循序渐进,因人而异	190
客情不等于交情	192
职场人士要善用“钳子策略”	193

学会看穿白脸与黑脸	195
学会控制招待费的度与量	196
“名片用完了”是职场人士的一大忌讳	197
做客要“识趣”	199
第二章 讨好财神爷的秘密	200
对待客户不能同等看待	200
礼节问题不可忽略	202
一锤子买卖要不得	203
承诺不可太满	205
信任不能毁	207
客户并非越多越好	209
第三章 抓住客户的秘密	211
精心维护人脉网	211
于交往中体现魅力	213
幽默的力量	223
找到你生命中的“贵人”	225
“仇富”心理要不得	230
小人物不可轻视	232
尊敬不能变成谄媚	234
过度谦虚不可取	235
不要只做“外人”	237
“脚踏多只船”更易翻船	238
不能仅有寒暄	240
强人所难要不得	241
“新贵”与“旧恩”均不可忘	243
远离“假贵人”	245

第五篇 那些不能说的秘密

——薪水中的潜规则

第一章 薪水并不与劳动成正比	248
薪水也是谈来的	248
利益要靠自己争取	250

相互讨论工资麻烦多	251
年终奖也有禁区	253
勿被远景迷惑	255
当心只给名头不给钱	256
第二章 必不可少的人才才有高薪水	258
努力获取高薪水	258
切勿忽视自己的优势	259
“使用价值”决定“价值”	261
让自己成为“不可替代品”	262
只把强者当做参照物	263
工作需要打破常规	264

第六篇 步步高升的玄机 ——升职中的潜规则

第一章 没有正义的升迁	266
增强职场魅力,占据升职优势	266
用香烟拉近人际关系	269
女人也有香烟机遇	271
对他人的“不义”采取宽容态度	273
做无可替代的组织型职员	275
学会包装自己	277
别为了算计而谈情	279
第二章 升职上位的潜规则	281
警惕“玻璃天花板”现象	281
人际关系比业绩更重要	282
情商决定升职	284
升值才能升职	285
要在工作外做工作	287
上司可能会形成阻力	289
让上司知道你的存在	291
警惕隐形关卡	292
隐形杀手	294

苦其心志方能成功	296
盲目上爬不可取	297
“卧槽”剩者为王	299
自己开发职位	301
升职并不都是好事	303
鲜花后面有荆棘	305

第七篇 与男人并肩作战 ——女性职员必知的潜规则

第一章 可以不漂亮,但不能没有魅力	308
女性有独特的优势	308
女性也要有责任感	309
职场女性要自信	310
心思缜密做准备	311
挫折面前不要低头	312
搞好人际关系	313
尽显职场女人味	313
用特有的魄力与魅力决胜职场	314
忍一忍风平浪静	315
女性要学会改变	316
抓住机会不要放过	317
不要随声附和他人	318
职场女性要学会自控	319
第二章 可以扮亲近,但不能玩暧昧	321
巧妙应对上司的邪念	321
正确处理上司对你的暗恋	322
如何与女上司打交道	323
不妨学点“会哭”的功夫	324
巧妙应对上司的黑色情绪	326
与男性上司保持最佳距离	327
预防与上司产生矛盾	328
让声音更有魅力	329
用目光吸引他人	331

微笑是魅力的法宝	332
独立是女人的另一道风景线	333
显示温柔的亮色	334
打造充电计划	334
倾听是温柔的表达	336
打造迷人个性	337
打扮为自己增彩	338
第三章 可以不聪明,但不能没个性	340
女性防身术	340
含蓄解决争执	341
酒斟七分满	343
警惕职场小人	344
不要刻意迎合别人	345
将同事隐私当成过眼的风景	347
切莫吃独食	348
学会保护自己	349
办公室中的公关心理学	350
认清职场中的危险人物	351
如何与男下属处好关系	353
第四章 可以没效率,但不能缺激情	355
像爱美一样爱工作	355
乖乖遵守制度	356
慧心读上司	356
巧妙与上级沟通	357
细心做好每件事	358
细节增添魅力	359
演好自己的角色	360
主动寻找伯乐	361
老板的理想未必是你的理想	364
装傻是最不易犯错的	365
巧对职场欺生现象	366
干一行爱一行	367
职场女人要利用好自己的柔弱	369

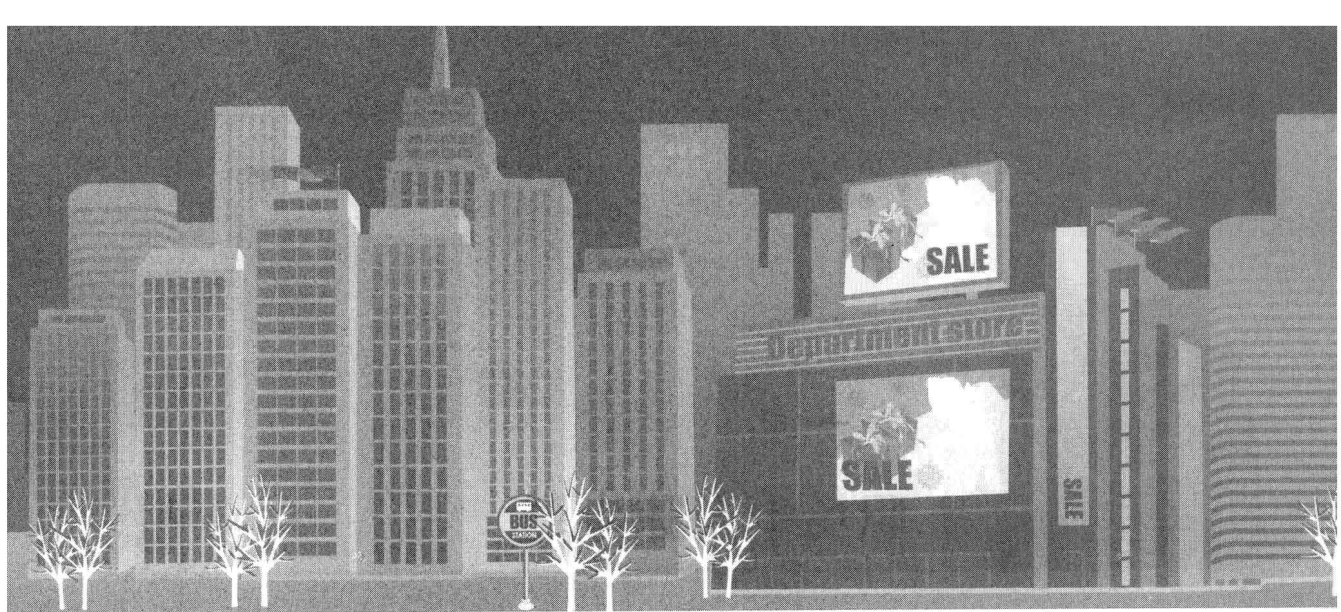
第八篇 做到滴水不漏 ——公关应酬中的潜规则

第一章 奇迹由口才创造	372
借题发挥	372
先承后转	373
妙语解困	374
欲擒故纵,引人就范	375
投其所好,出其不意	377
金蝉脱壳,暗度陈仓	378
回声名嘴,激活僵局	379
此时无声,胜似有声	380
勇于认错,化开矛盾	381
第二章 小心那些防不胜防的事	383
小心驶得万年船	383
识破笑里藏刀,保持安全距离	384
别轻易相信表面上油光鲜亮的人	385
虚虚实实应对流言	386
近朱者赤,近墨者黑	388
警惕阔朋友暗中的绊子	389
有相同经历未必是知己	390
多方了解再结交	391
与特别能忍让的人交往须谨慎	392

第九篇 成为财富博弈中的赢家 ——创业中的潜规则

第一章 成功创业必须领悟的潜规则	396
只有想不到,没有做不到	396
立志在我,成事在人	397
学会借钱生钱	398
学会“永远为顾客省钱”	399
从对手的疏漏中赚取利润	400

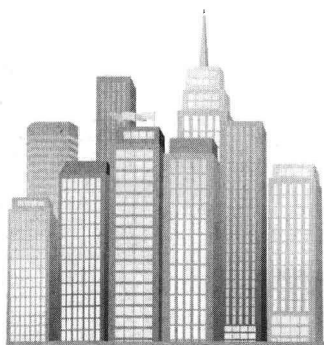
让对方愿意当“冤大头”	402
不按常规出牌是妙招	403
不盲目进军陌生行业	404
用理智避开陷阱	405
警惕有机可乘的法律漏洞	406
第二章 先做朋友,后做生意	408
要有钱,必先有人	408
注重“人情生意”	409
让别人也得到利益	410
明处吃亏,暗处得益	411
以退为进,双方共赢	412
别和朋友做生意	413
共赢才是真赢	413
第三章 方法对路,生意才对路	416
眼光一定要长远	416
该节省的时候要节省	417
转换脑筋,点石成金	418
小生意也不放过	419
不放过每一个可用信息	420
不吊死在一棵树上	420
上屋抽梯,智断对手后援	422
将危机变商机	423
抓住对方死穴,以一点击溃全部	424



第一篇

我不是教你诈 ——职场新人必知潜规则





第一章

职场中人脉为王



良好的人际关系是成功的重要前提

上班族身在职场就要与人相处。许多人追求最大化的利益,没有想到使情义长久化。很多人怕吃亏,斤斤计较各种利益,而遇到困难却掉头就跑,这样很难赢得同事的友情,人际关系自然不好。

不怕吃亏,只有肯吃小亏,才能赢得良好的人际关系;广蓄人情,才会赢得别人的信赖和帮助,才能把事业做大。主动付出,看似吃亏,实则为得福。

“红顶商人”胡雪岩,原本是一家店铺中的小伙计,经过打拼,成为江浙一个小商人。虽然只是一个小商人,但是他善于经营,更善于做人,一点小小的恩惠便可以把周围的人聚集起来,为他出力。

胡雪岩不满足于小打小闹,因为他一直想成就大事业。他想得很长远。在中国,重农抑商是每个朝代的惯例,单纯靠经商很难出人头地,而大商人吕不韦独辟蹊径,从商场到官场,相距 20 年,可谓名利双收,胡雪岩下定决心走这条路。

当时一个不起眼的杭州小官王有龄,有向上爬的志向。他没有钱,可当时钱是升职的敲门砖。胡雪岩在与王有龄交往中,发现他俩目标相同,可以说是殊途同归。王有龄对胡雪岩说:“雪岩兄,我也不是没有门路,只是囊中羞涩,没有钱想升职是行不通的。”胡雪岩坚定地说:“我愿倾家荡产,助你一臂之力。”王有龄说:“我富贵了,一定报答你。”

胡雪岩变卖了自己的部分家产,积攒了几千两银子给王有龄。王有龄去京师求官,胡雪岩则仍操旧业,并不在乎别人的嘲笑。

几年后,王有龄官至巡抚,亲自登门拜访胡雪岩,并问他有什么可以报答的,胡雪岩说:“祝贺你福星高照,我并无困难。”

但是,王有龄非常重情义,当年胡雪岩雪中送炭,他自然不会忘记。于是,他利用职务之便,对胡雪岩的生意特别照顾,胡雪岩的生意自然是越做越好、越做越大,他也更加看重与王有龄的情谊。