

舒展◎著

让老板 听“指挥”

这是本职场小说，更是一套与老板博弈的智慧

你在公司的地位，绝不仅仅取决于你的能力

你在老板心中的地位，绝不取决于你有多听话

职场，一个你与老板的江湖，不是你上，就是我上

不行，就撒丫子走人

这里只有竞争，没有对错

把握不好，他是你的老板

把握好了，他是你的跳板

让老板 “指挥”

舒展◎著

新出图证(鄂)字10号

图书在版编目(CIP)数据

让老板听“指挥” / 舒展著. — 武汉 : 华中师范大学出版社,
2011.11

ISBN 978-7-5622-5237-5

I . ①让… II . ①舒… III . ①成功心理—通俗读物
IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 202836 号

让老板听“指挥”

舒展 著

总策划: 段仁国

责任编辑: 胡维 郑光

责任校对: 李玲

编辑室: 对外合作部

电话: 027-67867370

出版发行:  华中师范大学出版社

选题策划: 北京快乐共享文化发展有限公司

电话: 010-63703893

社址: 湖北省武汉市珞喻路152号

邮编: 430079

电话: 027-67863040 (发行)

传真: 027-67863291

网址: <http://www.ccnu Press.com>

电子信箱: hscbs@public.wh.hb.cn

经销: 全国新华书店

印刷: 北京画中画印刷有限公司

字数: 200千字

开本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 16.25

版次: 2011年11月第1版

印次: 2011年11月第1次印刷

定价: 28.00元

欢迎上网查询、购书

敬告读者: 欢迎举报盗版, 请打举报电话027-67861321



Boss是可以搞定的， 关键是你给了他多少念想

混迹于职场之中，要依靠老板，却不能依赖老板。他（她）给你发工钱，却不能决定你的人生。你和老板只是相互利用的关系。你是他（她）的棋子，而他（她）是你施展人生抱负的跳板。

在这个基础上，请你学会各取所需。你听他（她）的是基本诉求，而能让他（她）听你的，就是一种境界了。

别以为对老板言听计从多有价值。事实已经无数次证明：听话的人“没出息”。跟随力强固然是个优点，但同时，它也意味着创造力和行动力的欠缺。从这一点上讲，如果你具备这样的“素质”，就是在拖老板的后腿，就不招他（她）待见。

当然了，也不是说不听话就是好事。在职场上，没有什么真理是绝对的。如果你想要一个光辉灿烂的前途，最好早点做好这样的思想准备：欢迎借鉴，谢绝模仿。

可是，这也同样不妨碍你做一个榜样，去言传身教。

职场中成功的斗士比比皆是：面上老实、实则老奸巨滑的余则成；“倔驴”的杜拉拉；先天智商不是很高的许三多；手段狠辣、心肠柔软的如妃……他们身上都有一些被称为“闪光点”的职场素质，让他们得以在残酷的环境中混成了精英，并且地位还非常稳固，很难扳倒。他们凭的是什​​么？没有必杀技，只有独门绝招。

那么，故事中的这位男一号的杀手锏是什么？他凭什么指挥动了高高在上的老板？

事实上，Boss的脾气不是不可以控制的，关键就看你给了他多少“念想”。别人给你的“定价”，完全取决于你的表现。而你有多少价值，就看你创造了多少价值。你得到的一切，都是自己“挣”来的，“要”不来、求不得。所以，任何人都没有嫉妒别人的权利，因为别人享受到的一切，都不是无缘无故得来的，真要怪的话，就只能怪自己没有请老板入瓮的本事。

在这本书里，你会看到一个把自己当回事、更把老板当回事的智慧型“大拿”，你会从他身上看到识时务者为俊杰、先吃亏再赚便宜等职场必备秘籍……他或许会给你一种全新的视角，让你得以在这个被传说得有点恐怖的职场江湖中受益、受教，从而得到你想要的。

“大齐”只是一个缩影。确切地说，他传达的是某种精神，或者说是一些实用型职场理论。他脾气不好、恃才傲物、不够圆滑，算不上正义凛然，也从不讲动听的大道理……无论从哪里看，“大齐”似乎都没有成为职场英雄或职场明星的亮点。可是，有什么关系呢？除了有权有钱之外，他最大的成就就是：让老板听我指挥。

这不只是“大齐”的职场，也是所有人的江湖。职场之所以让人前赴后继，就是因为它盛载了人们的欲望。它的残酷，只不过验证了人心的复杂；它的温暖，也无非证明了这个世界依然保有它的底线。说到底，这一切都只不过是人类真实欲望的产物。我动，世界才动。而你的职场，也跟大多数人无关。请你自己做主，你的梦想、你生活在俗世的前途，都将在这职场里演绎出一个结果。

目 录

目 录

第一章 老板弯腰给我打杂

专业够精，腰板才够硬/2

出多少力就受多少器重/7

审时度势——该出手就出手/12

老板站在利益的旁边/17

第二章 好员工是干出来的

服从公司的总体利益/24

我是栋梁，自然要撑起一片天/32

随时准备冲锋受累/39

人红，是非必须就多/46

第三章 地位没有保质期

没有永远受宠的员工/54

没有安稳的椅子/60

平衡是老板的权术/68

让老板实现你的诉求/74

第四章 感情好，需要利益空间大

功高不可震主/82

钱和感情双管齐下/89

招风的树才是大树/96

让更多的人需要我吧/103

第五章 利益挂帅，好处先行

老板的头向谁低/112

有功，不表示就能抢功/117

过河拆桥是老板的必修课/123

除了老板，都是小人物/129

第六章 跟老板“同流合污”的艺术

没有一个老板是绝对干净的/136

每一个细节都不可以放过/143

合理运用老板的秘密/149

第七章 君变我则变

人才也要遵守游戏规则/156

老板的朋友不好当/161

“吃”气是福/166

留一个弱点给老板/171

目 录

第八章 宁当小人，勿做君子

在结果面前手段并不重要/178

人脉就是生产力/185

没有一次战争是公平的/191

第九章 让老板也有危机意识

是千里马，就会有伯乐赏识/196

总有“横”起来的时候/203

一条绳上的蚂蚱最团结/210

老板才是最后的赢家/217

第十章 把老板“解放”出来

老板的至高境界是“无为”/226

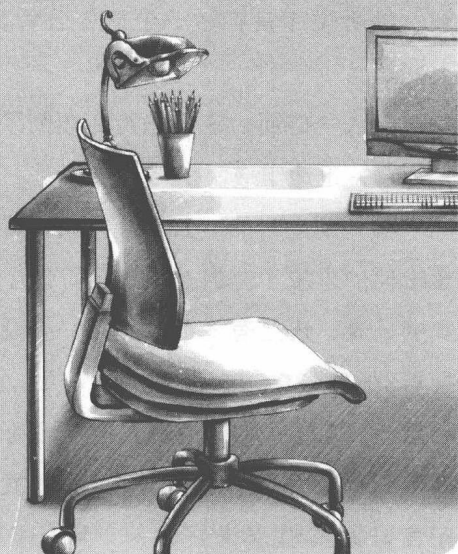
他不需要“会”，能“管”就行了/232

有赢利才会有权力/237

会跟老板谈条件的员工才是好员工/244

第一章

老板弯腰给我打杂





专业够精，腰板才够硬

大齐是被庄言“挖”过来的。

当时他刚炒了一家还算牛的广告公司，一肚子的气，觉得这种“店大欺客”的营生太扯淡了。因为感觉不到身为一个“大拿”的快意，再加上庄言言辞恳切、开出的条件也让他动心，大齐就半推半就了。

说起来，庄言是怎么认识大齐的呢？

庄言妈妈的一个手帕交是大齐的邻居，对双方的情况都比较了解。她听说庄言在做一个广告公司，马上就推荐了正处于待业状态的大齐。

两人一碰面，庄言先为之倾倒了，大齐后被打动了，于是，两人一拍即合，迅速组成了搭档。

可一到庄言的“公司”，大齐就沉默了。这个办公场地，实在是太超出他的想象了。虽然事先已经做了足够的心理准备，但一看到这个真实的场景，还是有些不太好接受。屋子35平米左右的样子，里面拥挤地摆着3张办公桌、一张小小的茶几、几把椅子，连打印机都没有。大齐心想：“老子再他妈落魄，也没遭到过这样的待遇啊！”

因为心里不爽，大齐一个激愤，就想撤。可能看他脸色不对，庄言赶紧凑过来说好话：“咱们这是刚开始，简单了点，先将就一

第一章

老板弯腰给我打杂

下。我心里有底，只要咱哥俩甩开膀子好好干，不用两年，准保换地方。”

大齐还是无边的沉默。从准4A公司到如此简陋的草台班子，落差太大了。两人开始谈的时候，他以为庄言所谓的“刚开始运作”，最起码也该有个2室1厅吧？别的不说，至少应该看起来像那么回事，客户、员工们也能多多少少产生点信心。可现在这个“办公地点”，除了有个房顶遮风挡雨之外，真跟外面摆地摊的差不多。

做了半天思想斗争，大齐最终长叹一声说：“我回去再考虑一下吧，最多三天，如果三天还没信，那就是咱哥俩没缘分了。”

庄言还想说什么，大齐已经摇着头走了。

庄言有点关系，会做客户，但不会做设计。他是打心眼儿里看好了大齐做的东西，现在的问题是：现在的庙太小，人家这尊大佛不愿意将就。但他又不想错过这个人才，因此接下来的几天他一直在积极跟大齐套近乎、聊前景，把未来规划得无比美好。

说真的，大齐被他搞得非常烦。本来还想出去再找找，搞不好就有合适的单位可以接收他。但这时间全让庄言给占了，他甩都甩不掉。后来大齐实在是火了，就干脆撻狠话了：“老子实习的地方，光厕所就比你那办公室大。我原来每月拿8000，现在拿5000，我也认了，但我总得有个能刺激我灵感的地方吧？”

当时庄言开的条件是：每月5000块，年底有20%的分红。大齐算了算，觉得还靠谱，而且听邻居秦阿姨拍着胸脯讲：庄言确实不缺路子，各种关系都有。之所以现在小规模运作，其实是想自力更生、不靠家里。那小地方，是庄言自己的积蓄租下来的，确实没花家里一分钱。大齐虽然傲了点，但向来欣赏这些不“啃老”的人，因此还没见面就对庄言印象不错。

但见了之后，反而不如想象中美好，毕竟那个简陋的现实超出了

他的底线。偏偏庄言又是个属牛皮糖的，大有不把他拉过去不罢休的架势。而且，庄言说得还非常诚恳：“哥们，不瞒你说，现在我手里就有个活，给一家食品公司做整体的CI，价也不低，就差你动手了。只要这活干完了，我保证，马上给你换地方，行吧？至于你的待遇，说真的，我现在只能拿出这么多，不过你放心，我把话放这儿，将来一有好转，马上就给你提。”

实在是被磨得受不了了，再加上秦阿姨屡次游说，大齐就勉强提着包去上班了。到的时候，他才发现自己的办公桌已经鸟枪换炮了，比老板庄言用的桌子都好。而且，那椅子也是很有档次的。他平时爱喝的咖啡、他喜欢养的小盆栽，都已经到位了。看到这些，大齐不由有些感动。他拍拍庄言的肩膀说：“行啦，费心了，开工吧！”

大齐敢这么“横”，那首先是因为他确实有两把刷子。他拿出来的初稿，就把那家食品公司的宣传经理郑柯给镇住了。对方竖着大拇指说：“很赞啊！”

庄言的腰杆更直了，声音都高了八度，夸张地说：“那当然了，我这哥们可是从4A出来的，这是来帮我忙，要不那肯定是奥美求着去的主儿。”

大齐淡淡地笑笑，说：“别的不敢保证，就一句话——你可以花更少的钱，拿到更高质量的东西，省一半预算绝对是现成事。”

不用说，这活是彻底拿下来了。庄言一看这形势，赶紧手脚麻利地又拉了几个别的活。

这家“公司”，出去“骗人”的时候总是扯着虎皮做大旗，把“公司”的实力说得牛气哄哄。但事实上，只有庄言和大齐两个人，一个老板，一个员工。所以，这所有的活，都是大齐一个人干的。加班加点是常事，有时候连假期都没有了。

大齐有个好处：只要开始工作，就非常兴奋，可以不吃不喝不动地

第一章

老板弯腰给我打杂

一坐坐一天；但他也有个坏处：忙起来脾气特别不好，发火骂人再正常不过了。这搁在以前，他这些脾气可以由手下的几个小朋友来承受。但现在，他能发火的对象只有一个人：他的老板庄言。

庄言倒也不恼，还乐呵呵地尽量满足他的各种要求。比如，大齐半夜饿了想吃小龙虾，庄言就无怨无悔地开着他那辆破捷达去买；再比如，大齐非得要用苹果的电脑，说别的他使不惯，庄言咬咬牙，一掷好几万给他买了一台。

诸如此类的事多了，大齐也真的感动了：他不就是会做个设计吗？再牛也是个打工的。那人家庄言再不济，也是名正言顺的老板，是给他发工资的人！他动不动就呼来喝去的，确实挺不像话。

有时候在家里说起来，大齐的妈妈就劝他：“你要么就好好干，把人家庄言正儿八经地当成老板；要么就别干了，安生地出去另找工作。”

但这时候，大齐已经跟庄言处出感情来了。觉得这时候撂挑子不太地道，就安下心来在那里干下去了。

这个老板为什么不像老板？

庄言没有脾气吗？肯定有！而且他被大齐那样对待的时候，指不定心里就憋了一股冤枉气呢！那他为什么要忍呢？因为他没有底气。

像这种创业初期、急需人才的情况，一个既没财、又没才的老板，其实是很没有“尊严”的，因为他要“求”着他的员工为他创造价值。一旦碰上那种本事大、又脾气大的员工，他就会不自觉地在气势上“软”上几分。不用说，他就是瞅准了对方那份更“称钱”的价值。比起“银子”，“面子”又算得上什么呢？

这个员工为什么这么拽？

大齐之所以有资格有“脾气”，就是因为他足够“硬气”。无论到了哪里，始终都遵循着这样一个不成文的“潜规则”：专业上过硬，工作上就可以适当犯“拧”。在老板都需要仰仗你的时候，你“支使”老板就构不上犯罪，因为你是用你的专业成全着老板想做一个老板的心愿。

不管企业处于哪种规模，老板对于人才的渴望和向往都不会改变。因为他们永远都不会中止他们的野心。过了千万，想过亿；过了亿，又想过百亿……在这个过程中，“大拿”们的吃香就是大势所趋。当然了，老板大，规矩也大，“大拿”们就不可能享受大齐一样的待遇。但同样的，这个老板也会给你足够让你心甘情愿低头并且奉献一切的价码。

所以说，退一万步讲，想要老板对你没脾气，你就得具备让他有底气的能耐。



出多少力就受多少器重

一转眼，大齐已经在庄言这边干了将近一年了。就像庄言说的：两个人通力合作了这不到一年的时间，一个出力、一个出关系，真的换办公场地了。虽然地方还不是很大，但起码像那么回事了：专业的办公楼，还算宽敞明亮的写字间，办公设备也提了一个档次。当然，人也多了，又加了一个文案、一个设计，还有一个会计。

庄言对大齐的待遇一如从前。出去应酬、见客户，总是带着大齐。开口闭口就是“这是我最好的哥们”、“我们公司的顶梁柱”，等等，把大齐夸得简直比大师还大师。但大齐这个人，狂归狂、傲归傲，关键时刻还是有点眼力的。起码在外人面前，他还是个比较配合老板的好员工。

但人一多，就会有纷争、有内斗，就容易出问题。

刚来的设计是个年轻小伙子，叫赵波。人不大，但很是圆滑，典型的见人说人话、见鬼说鬼话。没用多久，就把庄言给哄得心花怒放了。偏偏大齐就不喜欢这样的人。觉得一个男人不靠真本事吃饭，就爱走这种歪门邪道往上爬，实在是太难看。

文案许娟呢，是个基本上没存在感的小姑娘。写东西还可以，算不上惊艳，但还是能偶尔把人“震”上一把的。但她平时不爱说话，基本上就是窝在自己的办公桌前自娱自乐。平时办公室里有什么谈心磨牙的

活动，她也不太爱参加。时间长了，大家摸清了她的路子，也就只剩下了基本的工作交流。

会计王姐是个中年妇女，有两个显著特点：一、巴结领导；二、八卦闲聊。所以，她倒是能常常跟赵波混到一起。

一时间，这不大的办公室里就出现了这样一种奇怪的格局：以庄言为首的老板帮，身边围着赵波和王姐这样的忠心分子，但又不是骨干；大齐和许娟走的是孤家寡人路线，什么人也不愿意拉拢。但同时呢，大齐又是老板庄言需要极力拉拢的人物，所以，赵波和王姐又得跟着他“捧”大齐。

但是，请注意：大齐不喜欢赵波，对王姐也没有多么深刻的好感。因此，这两位新成为领导“铁杆”的忠犬，就在大齐这里受到了冷落。

时间一长，某些人就按捺不住“挑事”的天性了。

有一次，大齐吩咐了赵波去修一个图。赵波满口答应，一点都没含糊。可大齐就抽了根烟的工夫，回来就发现赵波不见了。他当时也没想别的，随口问了句：“小赵呢？”

许娟照例在“忙”她自己的事，还是王姐殷勤地说：“刚才庄总找他呢，他出去了。”

大齐当时就火了：“我不是让他做图吗？他听不懂人话还是怎么的？连个招呼都不打？”

王姐撇撇嘴，什么也没说，低头算她的账了。许娟当然也没反应，只有大齐这粗气喘得很不敞亮。

大齐想都没想就给赵波打电话：“你20分钟之内给我回来，我不管你在干什么，不想回来就别回来了！”

王姐幽幽地说了句：“他是去给庄总办事。”

大齐懒得答理她，掐着表坐在门口等赵波。

20分钟后，赵波气喘吁吁地回来了，一边夸张地擦汗一边解释：

第一章

老板弯腰给我打杂

“不好意思啊大齐哥，庄总让我过去拍张照片……”

大齐放下表，淡淡地说：“以后不再打招呼往外跑，你就直接收拾东西走人吧！”

“是是是，大齐哥，我真不是故意的，庄总说那边事比较急……”

“庄总的事是事，我的事不是事是吧？你不知道这批活晚上要交吗？居然还有时间跑出去拍马屁！”

这下子，赵波的脸上可挂不住了：“大齐哥，您这么说话可有点……”

大齐不愿意再浪费时间掰扯这种无聊的事，手一挥，果断地说：“干活！”

不用说，这件事自然被赵波“委屈”地转述给了庄言。

庄言可不傻。早在赵波试探地打电话说“大齐哥让我先回去”时，他就明白肯定会有一场纷争。而且，自己这个“裁判”也绝对不可能做到合理公平的。“马屁”固然舒服，但它总不及“银子”实用。大齐给他挣的是“银子”，赵波给他捧的是“面子”。前面早就说过了：关键时刻，“银子”可比“面子”好使多了。

赵波不服气地嘟囔：“到底您是老板还是他是老板？什么事都得他说了算！连您的事都得往后排……”

庄言义正辞严地把赵波教训了一顿：“你这个孩子就爱瞎想！我们兄弟之间的事，就不牵扯这个。这不是谁先谁后的问题，是那个活确实比较急。你也是，当时告诉我一声不就完了吗？我问你有没有事，你说没有，这不是想事不周全吗？不是我说你，你真得跟你大齐哥好好学学。基本的轻重缓急要明白，别听见什么就是什么。”

赵波一看大老板是这态度，也就没话说了。

这还不算，大齐忙活完了之后，在某个早上，当着所有人的面把赵波说了一顿。大意就是他不懂事，做事没担当、没规划，都不知道交代