

只要了解了职场博弈的规则，便可在职场中游刃有余，无往不胜。

职场生存秘笈，竞争取胜大法

职场 博弈术

李峰◎编著

ZHICHANG
BOYISHU

精通职场博弈术，成为职场香饽饽

职场就是江湖，有江湖的地方就有纷争。没有人希望自己还没到达目的地就被淘汰出局，没人愿意在各种明争暗斗中被打败。只要你想在**职场中生存**下去，你就必须深刻地解读它的内涵，懂得怎样同各种人打交道，懂得如何在各种博弈关系中胜出。

 中国长安出版社

职场生存秘笈，竞争取胜大法

职场 博弈术

李峰◎编著

ZHICHANG
BOYISHU

精通职场博弈术，成为职场香饽饽



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场博弈术 / 李峰编著. -北京: 中国长安出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5107-0246-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 172061 号

职场博弈术

李峰 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-65281919 65270433

印刷: 三河市鑫利来印装有限公司

开本: 710 毫米×1000 毫米 1/16

印张: 19

字数: 190 千字

版次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷



书号: ISBN 978-7-5107-0246-4

定价: 39.80 元



前言

QIANYAN

博弈是一种游戏，也是一种生存方法。不要以为博弈的道理很高深，离我们的生活很远。其实，它的道理很简单，只要有分歧、有斗争、有矛盾的地方都可以运用它。如今它正渐渐成为解决各种争端的指南、处理各种问题的窍门。身在职场中的人，只要了解了职场博弈的规则，就可使得你的职业生活游刃有余、无往而不利。

职场就是江湖，有江湖的地方就有纷争。这是一个永远也不会平静的地方，在这里整天都拥挤着那些期待着拥有美好生活的上班族们，他们整天都忙碌着周旋于老板、上司、同事之间；品尝着职场生涯中的升职或降职、加薪或受罚、成功或失败、爱或恨等各种酸甜苦辣；时刻扮演着各自不同的角色，在这个没有硝烟的战场上拼命地厮杀。

作为职场中的一员，面对如此残酷的斗争，你该何去何从？你是打算迎接挑战，还是退避三舍？你是选择主动出击，还是被动防守？不管你做出什么样的选择，不管职场之路有多么坎坷，你要想生存下去，唯一的选择就是勇敢地面对这一切。只有你敢于面对，你才有可能真正地在职场中拥有自己的一席之地，有了一席之地，你才有了成功的根基。

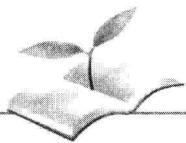
职场是残酷的，甚至可以说是黑暗的。没有人希望自己还没到达目的地就被淘汰出局，没人愿意在各种明争暗斗中被打败。只要你想在职场中生存下去，你就必须深刻地解读博弈的内涵，懂得怎么和老板、上



司、同事博弈，明白办公室政治，懂得处理好办公室中两性间的关系等，只有这样你才能活得自在些。

职场是人生的演绎，不论是职场菜鸟、还是职场老手，不论是公司职员、还是高层主管，不论是外企白领、还是国企领导，都是职场人生的主角。那么在如此激烈的竞争中，谁能成为真正的赢家？谁能主宰自己在职场中的沉浮？谁能在竞争中永立不败之地？当然是那些懂得处理好各种关系，深谙职场生存智慧的人。

本书将引领你进入职场博弈场，明白地告诉你，如何与老板、上司、同事博弈；如何争取晋升；晋升之后如何管理下属；如何玩转办公室政治；如何处理好两性问题。懂得了这些，你才能在职场中脱颖而出，步步高升，最后走向成功。



ZHICHANGBOYISHU

名家说职场

你有好思路，好想法，只能说让你离成功更近一点，但绝不等于你抓到了成功。计划再好，创意再好，克服不了懒惰而没有去执行，永远都是零。

——江南春（分众传媒总裁）

做任何事情，我们一定要有竞争意识。在竞争中取胜，意味着你用正确的手段和有效的方法超越别人和超越自己。竞争意识产生于和别人的对照中，产生于自身所处的环境中。

——俞敏洪（新东方教育集团董事长兼总裁）

第一份工作就像初恋，或许有的苦涩，有的幸福，在反复寻找中总是“欲说还休”。作为后来者，你要做的只有一开始就做对。

——阎焱（北京软银赛富投资顾问有限公司首席合伙人）

当只有你一个人存在时，就是最能体现你道德的时候，是你最能体现境界的时候。职场角落常常是最能让一个人原形毕露的地方，平时西装革履、文质彬彬、相貌堂堂、温文而雅，都不足以体现一个人的真正素质，而在职场角落的时候，才能体现礼仪所在，道德所在。

——麦卡锡（美国传媒巨头 ABC 副总裁）



第一章 老板的心思你要猜

——与老板过招的博弈术

1. 老板就是要人“伺候”的 / 002

所谓的老板要被“伺候”，无非就是需要我们在工作的時候细心观察，替老板分担一些看似无谓的小事。

2. 老板的字典里没有“苦劳”这个词 / 005

商业时代以效率为先，靠业绩说话，“没有功劳也有苦劳”的想法只会增加你的委屈感，绝不会换来老板的同情。

3. 忠诚于老板，但不要盲从于老板 / 008

忠诚不是愚忠，服从不是盲从，假如你的长官错了，你还盲目地忠诚于他，你就是愚昧的人。

4. 谁说老板的要求不能拒绝 / 012

拒绝带来的影响远没有你执行不良决策造成的后果可怕。不是所有拒绝都会令老板生气，艺术地拒绝反而会得到老板的尊重。

5. 别跟老板谈感情，他们更在乎的是利益 / 015

老板们在乎朋友感情，但他们更在乎的是利益！当你与他的距离危害了他的利益时，你离开公司的日子就不远了！

6. 背后发老板的牢骚，不如背后唱老板的赞歌 / 017

借同事之口把赞美表达出来，虽说是别人的话，但表达的其实是自己的观点，非常自然，又润滑了和老板的关系。

7. 老板眼中无小事 / 020

不要认为老板只把员工犯的小错看成大问题，同样，他也会把员工做的小事放在心里。



8.老板说能的事，不要轻易说“不可能” / 023

没有付出百分之百的努力，就不要轻易说出“不可能”三个字。抱着积极的态度接受命令，充满自信地去做，事情很可能会出乎意料的成功。

9.保住老板的利益，就是保住你的利益 / 026

没有一个老板是为了让你高兴而做出所谓的亲民举动的，他们唯一的目的还是公司的利益，也就是他们自己的利益。

10.用 99%的诚实保住 1%的谎言 / 029

一个成熟的人心里应该明白，任何时候，诚信才是最基本的东西。为了一时的利益透支自己的诚信，就等于透支了你的人生。

11.用实力跟老板谈价钱 / 032

要想得到肯定和重视并不是只靠“作秀”能够办到的，关键是看你有没有实力。“实力才是硬道理”，没实力就别提要求。

12.积极地“被利用”，才会更快地“不被利用” / 035

只有在“被利用”的过程中，我们才会把自己的特长发挥出来，才知道自己的强项是什么，才能在“被利用”中成长得更快，获得的更多。

13.绝对公正的老板不会有，要适时忍耐 / 038

在面对不公正待遇时，不要沮丧、生气，更不要一蹶不振。最聪明的做法就是，不计较得失，专心致志地做好自己的工作，要相信总有一天会苦尽甘来。

14.让老板娘不爽，你就会不爽 / 041

老板娘也是老板之一，甚至比你老板的权力还要大，毕竟只有老板娘才是真正能左右得了老板的人，“枕边风”的威力绝对不可忽视。

15.“性情中人”不受老板喜欢 / 044

职场是以权力为中心的，谁掌握了权力，谁才能做回自己，当你不具备权力的时候，就不要率性而为。

16.外行的老板更不可糊弄 / 046

作为内行的下属，端正心态、摆正位置是很重要的，不要因为你的老板是外行而轻视他、糊弄他。

17.别拿曾经的功劳说事 / 049

一旦你失去了存在的价值，不管你以前的功劳有多大，地位有多高，你都会有被取代的危险。

第二章 得罪谁别得罪上司

——与上司相处的博弈术

1.光芒盖过上司是不明智的 / 054

在职场中即使你很聪明，你也不要锋芒毕露。不管你的本领有多大，都不要让你的光环盖过你的上司，因为他很可能决定你的命运。

2.给上司预留指导的空间 / 057

没有上司不喜欢被下属崇拜的，凡事多请教，让上司感觉比你懂得多，让他很有面子，这样，你的职场之路才会更加顺当。

3.无事也需多请教 / 060

多向上司请教没有坏处，你在请教的过程中，不仅提高了你的能力，而且还有助于你做好工作，给领导留下良好的印象，可谓是一箭双雕。

4.小心，上司可能会利用你 / 063

上司不是你的父母，公司也不是你的家庭，一旦发现被上司利用，你要以最合适的方式来讨回公道。

5.永远不要与上司对着干 / 067

上司就是上司，职员就是职员，与上司对抗是一场必输的战争。公司不会站在你这一边，所以你一定要学会忍耐。唯有忍耐，才会让你有羽翼丰满的时候。

6.出了成绩，一定要说是上司的功劳 / 070

在职场的舞台上，作为下属，你永远都不是“主角”，真正的“主角”是你的顶头上司。所以，你要学会甘做“绿叶”来衬托“鲜花”。



7.上司不用你喜欢，但需要你服从 / 073

一个人要想让自己在职场中发光发热，实现自我价值，就要学会服从上司的命令，遵从上司的指示。不找借口，努力去做，迎难而上，最终你自然会受益。

8.恃才傲物，小心被上司毙掉 / 077

要知道“桃李不言，下自成蹊”，就算你的能力真的高过你的上司，也没有必要天天把你的聪明拿出来在上司面前“晒”。

9.听新上司的，别硬坚持你过去的做法 / 081

每个新上司都有自己的做事方式和管理技巧，作为老职员，最好的方式就是积极配合新上司的安排和部署。

10.当众指责你的上司是最愚蠢的做法 / 084

“金无足赤，人无完人。”任何人都有犯错的时候，上司也不例外。如果上司犯了错，这时候，你就要装作不知道，或委婉相劝，切不可当众指出来。

11.上司争斗，小兵要学会站位 / 087

如果给你下达矛盾指令的双方地位有高有低的话，你应该遵从地位高的那个人的指示。不要忘了，高地位的人更有权威。

12.穿了“小鞋”，更要小心走路 / 090

穿了“小鞋”并不可怕，可怕的是你穿了“小鞋”就不走路了。够聪明的话就去接受这个事实，然后努力改变它。

13.主动出击，征服你的上司 / 093

上司需要有能力又有人品的人作为自己的助手。要想征服你的上司，就要主动出击，成为上司棋盘中不可缺少的一枚“棋子”。

14.要懂得揣摩上司的“言外之意” / 096

聪明的下属要学会“察言观色”、“看云识天气”，听懂上司话中的深义，以机智灵活的行动，来获得上司的认可。

15.跟上司叫板是需要本钱的 / 099

跟上司叫板那是需要本钱的，没有本钱的叫板，吃亏的是自己。你要是不想被人呼来唤去，那你就要把自己变得强大。



16.越级报告是危险行为 / 102

“越位”是职场上大不敬的事，弄不好就会引发顶头上司对你的误会和不满，以后在工作中排挤打压你是很正常的。

17.不要加入敌对上司的小圈子 / 105

聪明的人不会加入私下议论上司是是非非的小圈子。因为若是你的话哪一天传到了上司的耳中，后果只有你自己来承担，到那个时候不会有人站出来给你讲情的。

第三章 同事关系亦敌亦友

——与同事较量的博弈术

1.最好别跟同事谈你的秘密 / 110

同事之间，即使你们的感情再好，也不要随便把自己的秘密或过去的一些经历告诉对方，一旦双方因利益产生纷争，这就可能成为你被打败的原因。

2.跟同事抱怨公司的事情是不妥的 / 113

同事聊天时，多数人常常会不由自主地抱怨公司里令他们不满意的问题。而他们在抱怨的时候并没有意识到，他们所发表的消极言论或表现出的负面情绪，很可能会使自己滑向被公司扫地出门的境地。

3.同事间的友情不堪一击 / 116

如果说职场友情是鲜花，利益纠葛就是它的刺。我们需要同事情，但必须要保持一定距离，距离才是安全的保障。

4.越有野心越应低调 / 119

有“野心”不是你的错，若把“野心”暴露出来就是你的错了。聪明人都很谨慎，不会轻易暴露自己的真实意图。

5.认清小人嘴脸，学会与之相处 / 122

与小人相处，一定注意不要在公开场合戳穿他们的阴谋，揭开他们的伤疤，否则，他们会不惜一切代价进行报复。



6. 合作才是硬道理 / 125

每一个成功者都不是独行侠，不论你有多优秀，仅凭个人的力量远远不能成就大事，只有合作的力量才能创造成功。

7. 就算内心很在乎，表面上也要大方 / 128

就算竞争再激烈，也不要公开表明你的敌意，和谐才是职场生存和发展的必要条件。

8. 当众揭短等于树了大敌 / 131

不愿当众把自己的缺点错误暴露出来，这是人的本性。一个人不论他有多么不对，他都宁愿自责而不愿意被人指出来。

9. 玩笑无度，会惹火烧身 / 133

在职场这种较严肃的场合中，开玩笑不是闹着玩的，哪怕是最轻松的玩笑，都要把握好分寸。

10. 能帮的忙一定要帮 / 136

办公室中需要互相帮忙，互相照顾。向别人伸出援手，就等于为自己积累了人缘。

11. 别人的帮助不是理所当然的 / 139

没有人理所当然地为你付出，帮你就是一份情谊。无论得到谁的帮助，不管你受益大小，都应适当地表示感谢。

12. 拍马屁要背着点同事 / 142

一旦同事把你看成是一个阿谀奉承的人，你就会被戴上虚伪不实的帽子，这样的人难以获得良好的人际关系。

13. 记仇的人会遭到冷落 / 145

没有必要把小矛盾上升到仇恨的地步，有了小矛盾随时化解，不要耿耿于怀。睚眦必报的人会让人感到可怕。

14. 与“红人”争道没什么好处 / 148

不要试图跟“红人”辩出个是非非来。在上司的眼里，“红人”总是对的。跟“红人”过不去，那就是跟上司过不去；跟上司过不去，就是跟自己过不去。



15. 吃亏是同事感情账簿上的储蓄金 / 151

吃亏是隐形投资，它的收益不是一下子就可以显现出来的，只有时间久了才会显现出来。如果过分注重眼前的利益，总是斤斤计较，则往往会得了小利，吃了大亏。

16. 平衡与各同事的关系 / 154

和谐的同事关系能带来愉悦的心情，工作效率自然也就高了；反之，则会影响自己的工作，甚至毁了自己的前程。

17. 不要炫耀自己，让同事说出他的得意事 / 157

你的炫耀之词会让听者产生一种挫折感，一种被比下去的感觉。当你抢尽了风头，而将压力和挫折感留给别人的时候，别人是不会喜欢你的。

第四章 争取晋升要讲方法

——升职路上的博弈术

1. 比靠山更靠得住的是自己的能力 / 162

俗话说，靠山山倒，靠河河干。这个世上谁都靠不住，最靠得住的就是自己，唯有提高自己的能力，才能保证自己立于不败之地。

2. 别成为老板眼中“不堪大用”的人 / 165

如果你没有责任心、不为老板排忧解难，而且朝三暮四，那你就成了老板眼中“不堪大用”的人。

3. 具备独当一面的能力 / 168

公司不会先提拔你到某个岗位，再让你慢慢去培养适应那个岗位的能力；而是因为你具有了那个岗位的能力，才把你提升到那个位置的。

4. 没有好人缘，就别想当上官 / 171

最容易帮助你，也最容易妨害你的，就是你身边的人，所以，争取他们的支持很重要。多交些朋友，结下好人缘是有利无害的。



5.老板随时会考验你 / 174

老板为了得到一个好助手，有时不得不亲自出马。所以，你若想顺利通过老板的考验，平时就要做到：做事诚实，坚持原则；做人诚信，不要小聪明。

6.操之过急往往会坏事 / 177

在一个公司里，一步到位是不可能的。面对自己不如意的境遇，如果你心浮气躁受不了，那你只能是造反或离开；反之，你的职业生涯就会发生重大转折。

7.先掂量自己的价值，再问能不能升值 / 180

升值需要资本，你的资本就是你要有价值，能为老板创造出价值，有了价值，才能成为老板眼中升职的对象。

8.晋升前要权衡好利弊 / 183

当你面对一次晋升机会的时候，不要盲目地就走马上任，而是从你自身的条件和将来的前景来考虑，再作出决定。

9.工作有条不紊，才有可能被提升 / 186

有效组织日程安排，除了会带给他人一种效率高、办事可靠的印象外，还会成为老板眼中最有价值的员工。

第五章 不动脑筋管不好人

——升职之后的博弈术

1.别吝啬你的赞美，它对员工很有用 / 190

作为领导一定要学会赞美你的员工，让员工知道自己得到了认可，受到了尊重。当员工得到赞赏和鼓励后，也会本能地散发出更多的光和热。

2.为企业着想，别怕录用比你强的人 / 193

帕金森定律的存在，是造成企业出现人员臃肿，效率低下的原因。要想建立一个简洁、高效、团结的团队，就要打破帕金森定律。



3. “一人之下，万人之上”要懂得低调 / 196

“二把手”的角色就是“一把手”的助手、参谋，或说是“一把手”的“左膀右臂”。这样的角色决定了二把手没有决策权，所以二把手不应该轻易做决策、拍板和露脸。这样的事情不属于“二把手”。

4. 做个用人大师，别让公司有废人 / 199

每一个优秀的领导都懂得用人的艺术，那就是知人善任，善于调动人的积极性，而且针对不同人的特点，把他们放到合适的位置上，以达到得其心、用其力的目的。

5. 领导的价值来自团结比自己更强的力量 / 202

作为一个领导者，成功是有路可循的，只要你能用众人智慧，寻得力量源泉，必能扭转乾坤，登上成功者的宝座。

6. 做个预防问题的人，不做只会解决问题的人 / 205

俗话说：“预防重于治疗。”有着超人的预见力，能防患于未然，更胜于治乱于已成之后。由此观之，企业问题的预防者，优于企业问题的解决者。

7. 该管的管，不该管的就不管 / 208

作为领导最忌讳的就是多管、乱管或不管。聪明的领导都知道该管的就管，不该管的就不管。

8. 管理是开发人的潜力而不是控制 / 211

制度可以造就人才，也可以扼杀人才。所以，人事管理制度在约束和规范人们行为的同时，更应该成为激励人们奋发上进的机制。

9. 红脸白脸都要唱 / 214

深谙管理学的企业领导，都能做到红白脸相间，一文一武，一张一弛。既有刚柔相济，又含恩威并施。

10. “鞠躬尽瘁”精神可嘉，但效果并不好 / 217

适当地放权，有利于提高那些有才华、有能力的下属的积极性、主动性、创造性，而且他们的成绩会使领导的智慧和能力得以延伸和放大。



11. 有人情味的领导更得人心 / 220

所谓“得人心者得天下”，管理者与员工的关系就是鱼和水的关系，谁也离不开谁。因此管理者在管理中应该多尊重和关心下属，以下属为本，多点人情味，使下属真正感觉到领导给予的温暖，从而使其去掉包袱，积极自发地去工作。

第六章 办公室政治有讲究

——政治漩涡中的博弈术

1. 不传流言是智者 / 224

远离那些爱传播流言的人，任何流言飞语传到你的耳中，都不要让它再继续存在。无论如何，及时停止流言的传播，必然会为你带来很多的好处。

2. 不是所有的笑容都是善意的 / 227

有些喜欢花言巧语、满脸堆笑的人，却是内藏杀机之人。这类人往往利用表面上的假象，迷惑别人，让别人服从自己，以便在自己设计好的圈套里行事，达到自己获得利益的真正企图和目的。

3. 斗争不是职场的主题，忍让才是 / 230

忍让是为了终有一天的抬头，没有忍让精神的人是很难有大进步的。

4. 绝不可做损人不利己的事 / 233

损人不利己的人以损人开始，以害己结束。这是一切存心不良之人的下场。“损人”是缺德的，“不利己”是愚蠢的，既缺德，又愚蠢，这种生意不做也罢。

5. 职场江湖，最好不入帮派 / 236

一旦你进入了某个圈子，那么圈子里的是是非非都将给你的职场生活带来一定的影响。

6. 平时要“中庸”，关键时刻再“冒尖” / 239

职场上，平时“中庸”，关键时刻要有“亮剑”的精神。这样可以达到“一鸣则已，一鸣惊人”的效果，同时，也为自己的事业增加了成功的几率。

7.可有可无的人，最终的结果就是“无” / 242

俗话说，七分苦干，三分吆喝。也就是说，你不仅要会做事，还要会“做秀”。“做秀”就是醒目地亮出自己，让上司知道你的存在，从而有机会脱颖而出。

8.办公室生存法则与跳槽的规律 / 245

一间小小的办公室，表面上是风平浪静，可事实上却是波涛汹涌，暗流涌动。如果你想在此能游刃有余，还需要懂得一些法则。

9.要留心办公室的“小人物” / 248

在职场，除了老板、上司之外，还有一些职位不算高，权力也不怎么大，跟你也没什么直接工作关系的人。千万不要小瞧这些人，关键时刻，他们会对你有足够的“杀伤力”。

10.给办公室面孔贴贴标签 / 251

办公室里有形形色色的人，其中某些人你可以不喜欢，但不能不了解，因为你们是共同做事的同事，只有熟悉了各个面孔，你才能在与他们的交往中如鱼得水。

第七章 把握感情摆准定位

——性别引发的博弈术

1.办公室恋情要三思 / 256

办公室不是家庭，在一个强调阶层和地位的环境里爱情绝对是危险的。

2.爱情不越工作雷池 / 259

爱情会让人盲目，无形中浪费光阴。所以一旦跨入了爱情的沼泽，那你就尽力创造一个可以让你和他人专心工作的氛围和环境，如果你能做到，则会受到别人的祝福。

3.巧妙应对办公室“起腻” / 262

面对办公室“起腻”，女性都比较为难。不翻脸吧，别人会觉得你随便；翻脸吧，别人会觉得你较真。所以，女性还需巧妙应对。