

Hide In Working World and Golala Go!

魏清素◎编著

左手

杜拉拉

右手

潜伏

取舍·进退·攻守·策略

换客户？换同事？又换老板？

要生存，职场如棋，黑白之间各显真章

求职难？加薪难？升职也难？

求发展，职场博弈，进退攻守尽现机谋

魏清素◎编著

左手

杜拉拉

右手

潜伏

汕頭大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

左手杜拉拉, 右手潜伏 / 魏清素编著. — 汕头 :
汕头大学出版社, 2011.3
ISBN 978-7-5658-0053-5

I. ①左… II. ①魏… 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238663号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhua bookstore.com>

左手杜拉拉, 右手潜伏

编 著: 魏清素

责任编辑: 胡开祥 李红珍

封面设计: 思想工社

印 张: 18

排版制作: 思想工社

字 数: 235千字

出版发行: 汕头大学出版社

广东省汕头市汕头大学内 邮编: 515063

经 销: 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 720mm×1020mm 1/16

版 次: 2011年3月第1版

印 次: 2011年3月第1次印刷

定 价: 29.80元

书 号: ISBN 978-7-5658-0053-5

发行/广州发行中心 通讯地址/广州市越秀区水荫路56号3栋9A 邮编: 510075

电话/020-37613848 传真/020-37637050

版权所有, 翻版必究

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换

前言

“攻”是一种策略，“守”是一种智慧

《杜拉拉升职记》，可以说是时下最受职场人士热捧的“奋斗指南”。杜拉拉，一个草根出身的普通白领，没有背景，依靠个人努力，在经历了无数的职场磨难，见识了各种职场变迁后，终于“修成正果”，荣升为一个专业干练的企业高管。有人说，杜拉拉的故事比比尔·盖茨的故事更值得参考，说法可能有点夸张，但道理却不可否认。杜拉拉之所以能够引发众多读者的共鸣，就在于她所讲述的故事如同发生在每个人身边。在职场中，我们随时都可能遭遇这样那样的问题，而杜拉拉，教给了我们最好的解决方法。

《潜伏》，亦并不仅仅是一部红极一时的谍战大戏，它更像是一个万花筒，每转换一个角度都有异样的奇情可观。当我们从职场生存的角度透视过去，看到的，便是故事中所藏匿的办公室生存之道。如同战争，总有很多精明能干的高手没有输在刺刀见红的沙场，而是折戟于暗流汹涌的微妙关系——战场与职场，都是这般地劳心又劳力。复杂的人际关系、残酷的游戏规则与各自逞强的计策谋略，职场的无数博弈智慧，办公室的种种生存教程便一一呈现在我们面前……

《杜拉拉升职记》和《潜伏》，作为职场教科书的定位是相似的，但二者又不尽相同。《杜拉拉》侧重的是个人奋斗，指导上班族们如何崭露头角、自

我表现，如何不断地进步，如何主动地协调与上司、同事和下属之间的关系，如何摸清职场逻辑，是“攻”的策略；而《潜伏》侧重的是办公室政治，是讲怎样为人处世，怎样处理各种复杂的关系，如何自我保护，是“守”的智慧。《左手杜拉拉，右手潜伏》将这“一攻一守”完美结合在一起，为每一位在职场打拼的读者提供全方位的指导。如果读者能因为看了这本书而获得一些益处，少走一些弯路，那就是我们最大的荣幸。

本书的前半部分，从小说《杜拉拉升职记》中提炼出现代职场人必修的招数，以杜拉拉言传身教的方式，指导读者如何有效地解决职业生涯中一些不可避免的棘手问题，如怎样获得升职和加薪，怎样工作才能受到领导的重视，怎样巧妙地化解来自上司的性骚扰，怎样避开职场雷区……种种启示，定会让您受益匪浅。

本书的后半部分，则层层展示了热播剧《潜伏》中的精华思想。作为一部谍战剧，《潜伏》的故事背景虽然是几十年前的军统天津站，其中的人际关系却与现代职场大同小异，都有老奸巨猾却深藏不露的老板，立场不同、明争暗斗的同事……在这样竞争激烈的“办公室政治”中，如何赢得领导器重，如何在同事间左右逢源，怎样立功又不惹人猜忌……书中会一一给出答案。

综观《杜拉拉升职记》和《潜伏》，二者的职场实用价值堪称优势互补。对其进行深刻地剖析和领悟，必将给我们带来思想上、心理上和行为上的冲击和洗礼。它必将促使每一个职场人以焕然一新的面貌，重新面对自己的职场生活与职业规划，让我们在漫长的职场生涯与人生之路上，大步前行并少走弯路，勇往直前亦不错过沿途的风景……

知尺度懂进退，别搞不清楚自己是谁	011
花心思找机会，机遇偏爱有准备的人	013
多付出多回报，“傻人”自有“傻福气”	016
有想法就行动，大理想拆成小目标	017

— 第二章 —

完美修炼360度，职场习惯决定职业命运

注重细节，凡事不能太“凑活”	022
勇于挑战，难度越高收获越大	024
目标明确，Why比What更重要	027
积极执行，想明白了就去做	029
乐于加班，学会为自己加价	031
善于表现，努力工作要让领导看见	034
定期总结，回顾过往调整方向	037

— 第三章 —

高潜力人才成长路，有素养才能有前途

永不满足现状：高潜力人才多进取	042
良好的判断力：高潜力人才很理性	044
在磨难中成长：高潜力人才抗打击	046

不可缺难替代：高潜力人才很专业	049
失利却不失态：高潜力人才懂自控	051
多吸收多充电：高潜力人才勤于学	054
面对困难不逃避：高潜力人才能负重	057

— 第四章 — 与老板有效沟通，像杜拉拉那样成功

新老板到任，做下属的就该表决心	062
对症下药，分析不同老板的特点	064
未雨先绸缪，沟通前要准备充分	067
会做也会说，主动报告你的工作进度	069
困难我来担，不把问题留给老板	071
不想“穿小鞋”，就和老板保持步调一致	073
多少薪水才算够？沟通有技，讨价有据	075

— 第五章 — 下属潜力知多少，高效管理有绝招

决策有担当，领导力源于你的人格魅力	080
关照钱与权，照顾好下属最关心的事	082
奖励要及时，“在她最想要的时候给她”	084

名字的魅力，小称呼里有大学问	086
用事实说话，“官腔”也要有技巧	089
感情的管理，多说“我们”少说我	091

— 第六章 — 面对麻烦与危机，妙计方能化险为夷

上司性骚扰，给耳光不如使软招	096
职场“糊涂经”，念明白还得要做明白	098
同事总刁难，一味妥协不是办法	100
上下“夹板气”，中层管理者摆脱烦恼有技巧	102
矛盾难化解，标准化是个好办法	104
左右皆为难，“潜龙勿用”忍为上	106
对手太强硬，靠巧劲胜过使蛮力	108

— 第七章 — 要业绩也要人际，打造办公室人气

借力打力，做事不能只靠自己的手	112
上下有别，别搞不清楚谁是“老大”	114
派系争斗，妥善处理各方面关系	116
远攻近交，与同事可以同流但不可合污	119

爱情“有罪”，办公室恋情需谨慎	121
与人为善，同事是氧气靠近多呼吸	123
一视同仁，“小人物”自有“大气场”	125

— 第八章 —

知礼数修仪表，联络沟通有技巧

重衣装修仪表，形象工程很重要	130
既悦人又悦己，将漂亮进行到底	132
见面自带三分笑，礼数诚意已先到	134
放低姿态求指导，态度恭谨多请教	136
不见其人闻其声，电话联络有技巧	139
沟通走进“E时代”，善用即时通讯工具	142

适当“露脸”，在自我表现中寻找机会	160
了解团队，快速融入新环境	163
与其强求公平，不如努力突破自己	165

一 第二章 一

苦练内功，打造无坚不摧的职场战斗力

要想升职，先替自己“升值”	170
“金牌简历”，具有不可忽视的威力	172
能力有限时，责任是你冲锋的得力武器	174
学会充电，不断提升“硬实力”	176
韬光养晦，掌握化劣势为优势的“战机”	178
受得委屈，“扛骂”也是一种战斗力	180
“副副得正”，从代理中谋求“转正”的机会	181
步步为营，“机会链”不能缺失任意一环	183

一 第三章 一

脱颖而出，做被重视受欢迎的好员工

沉默是金，要尊重领导的隐私	188
不卑不亢，正确对待身边的“特权阶级”	190
察言观色，在什么山唱什么歌	192
上下有别，不要把老板当成你的“兄弟”	194

适时赞美，说好话是一种素质	196
及时汇报，在请示沟通中获得指导	199
不贪功劳，学会将“聚光灯”留给领导	201
谋求信任，不只靠“滑稽的好感”	204

— 第四章 — 左右逢源，打造良好人际关系的“红人宝典”

得饶人处且饶人，顺水人情要多做	208
给人恩惠而不张扬，待人接物留有余地	210
设身处地，从源头寻找解除排挤的法门	212
当仁不让，关键时刻做团队中的佼佼者	214
助人为乐：帮助别人也是帮助自己	216
“不完美主义”，犯点小错误赢得好人缘	219

— 第五章 — 装傻充愣：职场潜伏的绝佳保护色

“没人比你更能装”：适度装傻巧过关	224
“脑袋掉进脚后跟”：切勿聪明反被聪明误	226
“蠢得挂相的人最危险”：以貌取人必自伤	227
“糊涂也是一种聪明”：傻人自有傻人福	229
“揣着明白装糊涂”：小事装糊涂大处获收益	231
“把心事藏在口袋里”：勿将喜怒形于色	233

“说梦话也要守纪律”：牢记言多必有其失 235

“保全秘密就是保全性命”：

注意保护个人隐私 237

第六章

示弱图强，潜伏出波澜不惊的态度

进退自如：撤退与占领皆是手段 242

春风得意时，心张扬但神不可张扬 243

锋芒莫太露：“露脸”不成，反失颜面 245

内敛低调：遇事多存“惶恐”之心 247

隐忍求全：小不忍则乱大谋 249

以退为进：多一些耐心，后发制人 251

适时出击：容忍有度，温良但不“温顺” 253

第七章

驭人控心，卓越领导者的职场掌控术

任人有道：“招财童子”VS“拼命三郎” 258

巧施恩惠：给得多，不如给得巧 260

引导竞争：多比较，请将不如激将 262

激发潜能：用“鲶鱼效应”提升效率 264

张弛有度：掌握授权与控制的艺术 267

恩威并济：“铁血”管理与“人情味”并举 269

再成为短板，还是说放弃那些你所不擅长技能所要求的职业。

2. 进行行业分析和职业研究。根据自己的优点和缺点，选择一两个你感兴趣的行业和职业进行研究，研究其中所面临的机会和威胁。行业的选择对个人而言非常重要，要选择有发展前景的行业而不是那些夕阳产业。另外一个职业的选择，虽然大学的时候学的专业对找工作有很大的影响，但是专业不对口的情况也非常普遍，选择自己喜欢并且有“钱途”和“前途”的职业无疑是每个人都期望的。做行业分析和职业分析是件比较辛苦的事情，需要花大量的时间来搜集资料、整理资料、进行分析，不过功课做得越多越深，对自己今后的发展就越有利。

3. 为自己制订五年规划。列出你最希望实现的目标，如职位、薪水、技能。通过这些目标来激励自己今后努力工作。无论你是否希望达到什么目标，都应该通过五年工作让自己在所在行业成为“专家”级别的人物。

4. 制订行动计划。如果你五年后想成为什么样的人，那么在第四年的时候，你应该已经成为什么样的人并在做什么？在第二年的时候，你应该已经成为什么样的人并在做什么？在第一年的时候，你应该已经成为什么样的人并在做什么？半年的时候，你在做什么？一个月的时候，你在做什么？今天你应该在做什么？也就是说，宏伟的计划和目标必须依靠一步一步地积累才能实现，要把长期目标化解为短期目标，将难度大的事情化为难度小的事情去做，只有这样一步一步地积累，五年之后，你才能实现自己的终极规划。

我们每个人在进入职场时，可以为自己做一个比较简略的“SWOT分析”，用以指导自己的职业生涯，并经常用以鞭策自己，这比每天茫然迷糊地“混日子”要好得多。

杜拉拉 职场攻略



进行职业生涯规划的时候，首先碰到的问题就是怎么看待自己，怎么认识自己。实际上，在很多时候我们对自己、对未来的认识未必清楚，多少会带些盲目性，在找工作的时候，没有一个坚定的信念和目标来支撑自己的想法，或者根本就没什么具体的想法。如果能一直不断地反思自己，对自己有一个客观的认识，并为之付出努力的话，相信你一定会取得成功。

登高方能望远，大平台才有大发展

相对于之前的工作经历，DB是杜拉拉所经历过的最好的公司。所谓好，一是收入，二是环境，三是未来。大平台的很多好处，不是钱就能涵盖了的，比如和你一起工作的同事都是素质高又专业的人士，让你在工作中更有愉悦感和成就感，这就是一种无形的福利。

古人常说，良禽择木而栖。在现代职场中，这句话同样适用。杜拉拉是个具有远大理想的人，当然需要通过一个较大的平台来实现自己的人生价值。DB是一个实力雄厚的500强外企，其经营理念、企业文化以及各项管理制度都比较成熟、完善，相比其他的一些中小型公司，DB占有绝对的竞争优势。在这个比较大的平台上，杜拉拉得到了最大程度的自我磨炼，自我成长速度随之加快，从而出色地完成了从职场菜鸟到达人的华丽转身。

刘文在做第一份工作时，还是个在校大学生。到了正式毕业的时候，他已经成了该公司的部门主管，在很多同学和周围的朋友看来，这已经很不错了。此时的刘文，便面临着这样一个选择：是在这个熟悉并且已经游刃有余的地方留下来继续往上升，还是到一个陌生但视野更宽、平台更高的大型企业发展？

刚好，那年的6月，一个客户从刘文所在的公司代理了几个产品后，想举办一系列推广活动，就委托刘文帮忙。刘文就此业务奔忙起来。

客观地说，几个产品都不错，刘文他们也请到了几位名人前来撑场面，但是产品的推广情况却并不好。刘文和他的客户都些懊丧，也有些想不明白。

后来，刘文在跟一位营销专家聊起这件事的时候，那位专家说的一句话让刘文突然明白了，“你们的产品是不错，不过公司名气还不够，因此对顾客的吸引力也就不够了。”

刘文想了想，的确如此。他所在的公司很普通，影响力也有限。对于刘文来说，在这里的发展虽然还有一定的空间，但这个就像是金字塔，越到上面，好职位越少，竞争也越激烈，真正能给他的东西也会越来越有限。

想通了之后，刘文就向老板提出了辞职。让他感动的是，老板并没有生气，反而说：“不能留住你很让人遗憾，不过你能有更好的发展，我很高兴！”

于是，刘文进了一家大型企业。这是一次具有转折性意义的改变，刘文更规范、更完整的职业化修炼就从这里开始了，他的人生走向了更大的舞台，他的发展也拥有了更大的空间。

一个人如果要不断地成长，首先要有相应的成长空间。当一个人的知识、经验和能力积累到一定的程度时，就需要有一个与之相适应的平台来匹配这个人的成长，否则他的发展就会进入到瓶颈阶段，无法继续进步。此时，选择一

个更为广阔的空间是理所当然的事情。因此，在需要提升时懂得垫高自己的职业平台，这样才能让生命更加丰富多彩。

杜拉拉 职场攻略



对于刚毕业的年轻人来说，一开始可能会进入小公司发展，但如果遇到合适的时机，应尽量到大企业去历练，为自己的职业化修炼提供更好的环境。根据自己职业阶段的需求和定位做出合适的选择，能力会更加全面。要有勇气去寻找更大的职业平台，这样你的视野才能更广，眼界才能更宽，资源才能更多，能力才能更强。

只为“财务能自由”：有了目标就全力以赴

🔊 杜拉拉在给李都的邮件中写道：“要早点退休，没有别的办法，除非早日获得财务自由，说来说去，还是个‘钱’字。获得钱的路子很多，要合法地多赚点钱，谋个好职位，打份好工是条路子。”由此可见，财务自由对很多职场人而言是个非常明确的目标，之后的事情都是为了实现这个目标所作的努力。

在民营企业的短命职业生涯结束以后，杜拉拉就有了一个明确的短期目标：“我要先进入真正的外企，富高科技含量的500强跨国企业。那我就可以有

一份不错的收入了……”进500强的外企，这就是杜拉拉的一个短期目标。终于，在大学毕业的第4年，历经民营企业和港台企业的洗礼后，杜拉拉如愿以偿地进入了通讯行业的著名美资500强企业DB。进入DB以后，她又一步一个脚印地在工作中不断成长，依靠自己的打拼成为“典型的中产阶级的代表”。

在这个过程中，杜拉拉一直表现得很理性，因为她清楚地知道自己想做什么以及这样做的结果。而且即便在过程中遇到过很多苦难和挫折，她都没有改变初衷。最后，她所预想的终于都一点点实现了。

成功者一般都具有一个共同的显著特征，那就是始终有一个明确的目标、清晰的方向，并且能够自信心十足、勇往直前地向这个方向前进。不管别人怎么评价，只要自己的方向是对的，哪怕只有百分之零点一的可能性，也要执著地去追求自己的目标。

30年前，弗兰克还是一个少年时，就把自己人生的目标定在纽约大都会街区铁路公司总裁的位置上。所有知道这件事的人，都认为这个目标是不可能实现的。

为了这个目标，从13岁开始，弗兰克就开始不断地利用闲暇时间学习，并想方设法向铁路行业靠拢。18岁那年，经人介绍，他进入了铁路业，在长岛铁路公司的夜行货车上当一名装卸工。弗兰克觉得这对自己而言，是一个十分难得的机遇。尽管每天又苦又累，但他总能保持一种快乐的学习心态，积极地对待自己每一天的工作。

但是，弗兰克的从事的都是临时性的工作，工程刚刚完工，他立刻被解雇了。于是，他找到了公司的一位主管，表达了自己希望留下来做事的心愿。对方被他的诚挚所感动，派他去清洁那些满是灰尘的车厢。很快，弗兰克凭借自己的实干精神，成为通往海姆基迪德的早期邮政列车上的刹车手。无论做什么