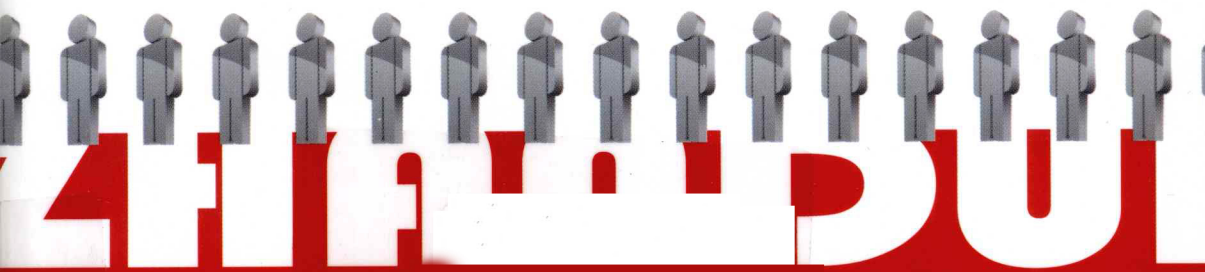


刘忠文●著

站队

职场生存第一法则



选择老板还是跟随主管？
站在左边还是站在右边？

你可以没有能力，但不能站错队。站队，才是职场人毕生要修炼的功课

南方出版社

刘忠文●著

站队

职场生存第一法则

南方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

站队/刘忠文著. —海口: 南方出版社, 2010.12

ISBN 978-7-80760-959-9

I. ①站… II. ①刘… III. ①职业选择—通俗读物
IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第 199599号

书 名: 站队

作 者: 刘忠文

出 版 人: 赵云鹤

出版发行: 南方出版社

地 址: 海南省海口市和平大道70号

邮 编: 570208

电 话: (0898) 66160822

传 真: (0898) 66160830

经 销: 新华书店

印 刷: 北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本: 690×960 1/16

印 张: 14

字 数: 150千字

版 次: 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80760-959-9

定 价: 28.00元

>>> 序言

人在队中列，心系己一身

某大型集团曾经爆出惊天猛料，集团的两位强势人物为争夺公司的控制权，互不相让，展开了全方位的较量。由于二人已从暗斗升级为明争，再也没有和解的可能。而这两位强势人物又都是很有手腕的“统军”人物，各有自己的队伍，大战一触即发，集团内部，从上到下，人心惶惶，大家都不知道该何去何从。

一时间“站队”成为媒体的热门话题，也引起了职场中人的警戒和深思。很多人一方面在关注这场没有硝烟的战争如何收场，也在考虑自己的职场命运。

在职场中，“站队”一直是一个隐性话题，虽然很少公开谈起，但能够摆脱“站队”而又取得成功的职场人真是少之又少。对于职场人士来说，有些队是你必须要站的，就好像你必须要就某事表态一样，弃权是过不了关的。如果谁想要心眼瞒天过海，就有可能将自己卷入漩涡的中心，落得个悲惨的下场。

在职场中，时时处处保持着完整的“队形”很重要，每个人都要接受自己的番号，才能有一番作为。仅仅明哲保身是不够的，你必须选择自己的团队，否则既有“城门失火殃及池鱼”之险，也有“论功行赏秋

后算账”之虞。站队的问题，牵扯到一线底层职员之间的团队竞争，普通职员和上司之间的关系处理，中层管理人员之间的势力割据，高层之间的制衡斗争，老板和下属之间的职场博弈，稍有不慎，都会让一个人的职场从此阴云密布、荆棘丛生，平添诸多的困难险阻。

站队是一种高明的职场智慧，作为职场新人和老兵都要明白，很多机会都是站出来的，很多人脉也都是站出来的，很多成功更是站出来的。不想站队，站不得法，不论是时机不对，还是选择的靠山不对，都是很危险的行为。大家都知道，职场如战场，稍有闪失，失去的可能不仅仅是一块战略高地，也可能是整个战局，是一生的职场运势。在战场上，服从命令是军人的天职，任何一个逃兵都可能被长官就地正法。在职场上，站队是职员的天职，任何一个职场人都要选择自己的队列，不折不扣地执行站队的职责。

要知道，身在职场中，站队成败会决定一个人未来的职业发展。站队不仅是个眼光问题，不是你喜欢谁、认可谁、谁对谁错，就能决定站队成败的。在当事双方都前途未卜的“战争”中，要选择跟谁站在一起，站在谁的旗帜下，考验的是智慧和胆量。很多人以为站队是投机取巧，是掷色子，是抓纸阄，是尽人事听天命的事情。这种想法大错特错。

一个人从内心深处可能很讨厌派系斗争，但不可能因为讨厌派系斗争，就能摆脱站队的问题。站队在任何公司都在所难免，人数少的公司因为性格问题而形成派别，人数多的公司因为利益问题而形成派别。派别林立是一般大型公司难以避免的现象。即使在和平的假象下，派别也会自然而然地形成，何况公司发生派系斗争的时候，站队肯定会随之明朗化。不站队或者叛逃的下场只会更倒霉，因为相斗的双方都可能拿你是问，把气撒到你的身上。

既然在职场上站队是不可避免的“洗礼”，那么我们就只能是聪明审慎地加入某一个队列，为此队列献智献力，期望自己的队列能够大获全胜，自己的靠山能够风雨不动，那样才可能出现“一人得道鸡犬升天”的局面，不枉自己站队的苦心孤诣。

其实，“站队”说到底也是在为自己打算。不是说站到队列里，我们的个性就消失不见，只剩下队列的共性。站队的行为当然不能以牺牲“小我”为代价，而是要以实现“小我”为目的。选择站队，无非是为了更好地站出自己的价值，实现自己的价值，无非是为了拓展自己的能力，为自己取得更大的发展舞台，迎来更大的机遇和成功。

想要在职场上获得成功，站队是必不可少的途径和方法。站队站好了，可以节省我们奋斗的时间和精力，在凡事讲究效率的今天，站队也是一种捷径。

站队很重要，技巧不可少，在这里有几点实战技巧跟大家分享一下：

1. 作为普通员工，站队不能忘了本职工作，只有把自己的岗位站好，任务完成好，才能体现自己最大的价值。千万不能因为站队影响到自己的工作积极性。在职场中，好员工的价值体现在做事上，而不是体现在站队上。

2. 作为资深员工，要以自己的利益为重，选择站队。站队有风险，所以考虑站队的回报是很正常的。由于每个人所处的职场位置不同，职场利益自然也有区别，不加考虑随众的选择是对自己不负责任的做法。

3. 作为中层管理人员，站队前审时度势很重要。给博弈的双方评分，看看谁的胜算更大，谁能够给自己带来的帮助更大，站队自然要着眼于长远，不能鼠目寸光。站队就好比进股市，首要的目标是保本，然

后才是取得收益。所以，中层管理人员在站队前，要先想到最坏的可能，即站队失败后，怎样才能保住自己现有的位置。

4. 如果你不是老板，那么选择站在老板一边，会减少错误的可能性，降低站队带来的风险。因为在职场上，很多事情老板说了算，老板才能决定你的职场“生死”，老板的队你要站定了，才能争取到更大的职场机遇。

序言 人在队中列，心系己一身

第一章 别让小圈子成为紧箍咒

职场中没有朋友，只有盟友	3
除了慧眼，还要有势利眼	7
防止站队在不经意间成为既成事实	13
共同爱好不是站队标准	17
做成功者的伙伴	20
身在派系之中，心在派系之外	25
勿与君子太近，勿与小人太远	30
圈里圈外，时刻不忘自己的最大敌人	35

第二章 职场新人的番号有玄机

察言观色，积极靠近上司	43
不要和上司称兄道弟	49

上司不一定是你的人，但你一定要是上司的人	54
“势力”永远只在上司那边	61
在上司阵营摇旗呐喊	64
上司的理想，有时候就是你的理想	67
利用上司，让上司成为你的职场贵人	69

第三章 拿老板的钱，做老板的人

老板才是公司唯一的阵营	77
面对新老板，不得罪老东家	83
管理你的老板	88
不要只做老板的追随者	92
站在老板的立场考虑问题	96
正确对待老板的许诺	100

第四章 中层斗法，夹心层生存法则

下属窝里“斗”，中层始作俑	107
扶持嫡系，打压旁系	111
并级是妥协的产物，斗争不可避免	115
为了公司的利益，中层势成水火也相容	120
一人独大就是自我孤立	125
向老板效力，但不一定愚忠	129
学会替老板想问题，不忘为自己做事情	133
老板想的是利益，中层想的是前途	136

在老板眼里，只有功劳没有苦劳	143
不会低头的中层，也很难出头	147

第五章 在危机中“站”出机会

在职场生于忧患，死于安乐	153
解读危机中的利我之处	158
危机中寻找突破口	161
将危机当成展示自己能力的机会	163
危机四伏中，小心不要成为别人的棋子	166
迅速表态，危机中站队要及时	169
帮助别人往上爬，别人也会拉你一把	172
危机有时候是老板的阴谋	174
不动声色，将危机变胜机	176

第六章 要“站队”，更要“排队”

永远不要做一个离群主义者	181
重视职场的升迁规律	185
一次只坐一把椅子	190
两相权衡，让位高者满意	196
自我定位要准，不要眼高手低站错队	201
站错队会让职场生存困难	204
轮到你出位，别犹豫	208

第一章

别让小圈子成为紧箍咒

在《西游记》里，大名鼎鼎的孙悟空就是在大意的情况下戴上金箍的。自从他戴上金箍后，唐僧就能用紧箍咒让孙悟空的一身本领无从施展。对于职场中人来说，无论你是新人还是老手，是底层职员还是中层领导，站队都要特别谨慎。因为站错队或者站队站得不到位，你所置身的职场圈子，就会成为你挥之不去的金箍，当遇到会念紧箍咒的人时，后果可想而知了。到时候别说职场前景，就是职场现状也很难维持。

职场中没有朋友，只有盟友

新入职的年轻人在不熟悉职场环境之前，急于找到朋友，和朋友扎堆，这其实是一种站队方式，想要通过友谊的温暖来驱散在职场上的担忧。但是，新人初来乍到，切记不要到处示好、交友。伴随着办公室政治利益的对立化，双方的热度都会降温，给周围的人留下不好的印象。更何况，一厢情愿地把同事当做可以倾心交谈的朋友，恰恰可能把自己推向危险的境地。等到有一天，你突然发现自己最大的竞争对手竟是你无话不谈的好朋友，那时候可就悔之晚矣。

办公室的交往，最好将同事当做一个在工作过程中可以相互配合、密切合作的盟友。朋友应当在生活的其他空间寻求，在办公室里没有朋友，只有盟友。只要能有可以合作的伙伴共同完成工作任务，你就算为自己创造了一个良好的人际环境了。

职场上没有永远的朋友，只有永远的利益

职场上只存在一种关系，那就是竞争加合作的关系。在职场上，合作是第一位的，但竞争的残酷性也不容忽视。在合作与竞争的过程中，只能建立一种盟友的关系。要想在职场上找到真正的朋友，基本上

是不可能的事情。在某些时候，即便曾经是“一个战壕的战友”，也仅仅是一个特定时段的“盟友”，而不是真正意义上的朋友，很多职场新人对此都认识不足。

职场伙伴，有共同利益则合，无共同利益则分。工作的目的除了安身立命，还为了实现更大的利益、赢取更广阔的发展空间。职场是等级森严的场所，上下级之间壁垒森严，同级之间互不相让。你加薪升职，就会损害别人的利益，就是别人的失败。职场斗争的残酷性，不在于刀光剑影、血肉横飞，而在于斗智斗勇，稍有不慎就会满盘皆输。

一般情况下，能够成为朋友的人不仅要有共同的兴趣爱好，还要有目标、情感和价值观等方面的高度认同。朋友和盟友的最大区别，就在于是否存在利益关联。从某种意义上说，朋友是一种不计较得失的信任关系，无论你的处境如何、态度好坏，均能给予你最大程度的信任与支持。而盟友则不同，盟友是职业生涯中某个特定时段利益一致的合作者。盟友的亲疏远近将会随着双方各自职位的升迁、处境的转换或利益的多少而发生变化。

职场上，为老板服务的人就是棋子。老板不会跟“棋子”交朋友，只会用一纸劳动合同跟员工结盟，只希望棋子给自己挣钱。棋子之间也没有友谊可言，大家都是职场奴隶，都在力求自保，都在为了利益明争暗斗、为了特定的利益不停地更换着自己的盟友。

职场友谊，不是优势是负担

有个寓言说：两只刺猬，由于寒冷而抱在一起取暖。但因为各自身上都长着刺，靠得太近就会被对方扎到，离得太远又会冷得受不了。几

经折腾它们终于找到一个合适的距离，不会太痛，也不会太冷。以此来描述职场关系，再贴切不过。职场新人在处理与上司、同事和客户之间的关系的时候，一定要找到这个“温暖而又不至于被扎”的距离。

和上司莫谈友谊，只要维持好关系就行了。你和上司其实也处在一种微妙的竞争关系中，友谊在其中只会让大家更尴尬，而无法达到平时生活中舒缓压力的作用。相似的性格让你和上司有可能成为朋友，但成为朋友之后，问题来了，作为朋友的上司怎么面对你升职的要求，而且很有可能你的矛头指向正是他本人。另外，由于你跟上司关系紧密，还会受到来自公司其他同事的误解和疏远。和上司称兄道弟，往往得不偿失。

在同一个行业里，利益竞争不可避免，和同事之间的友谊也会相当脆弱。随着工作时间的加长，团队活动的增多，和某些人走得亲近一点是很自然的。和同事保持友善的关系，在很多方面会对你的事业发展有很大帮助。他们可以在工作上对你的表现提出意见和建议，在你需要的时候为你提供支持。他们让你在工作中保持愉快的心情，甚至提高工作效率。总之，在职场里，好的人际交往会给你的工作带来积极的影响。但是否要把这种友善变成更深层次的友谊，是一个需要认真考虑的问题。在竞争环境里，友谊并不是很稳固的，平时为你两肋插刀的朋友，可能为了利益在你的背后插上一刀。

你不可不知的职场情商法则

良好的同事关系不等于朋友关系，要知道职场无友谊。在你向别人或别人向你伸出橄榄枝之前，先问问自己，在别人眼里自己的强项是

什么？弱项是什么？脾气秉性是什么？别人看重你的是什么？同样也思考别人给你的印象和信息。只有这样，你才能知道结盟的安全性和寿命期。虽然职场上的结盟都带有目的，但不要忘了给盟友带去利益，这样盟友才会给你带来丰厚的回报。

无论是和上司、同事还是客户，结盟的一项基本原则就是尽量利用这种关系达到在职场的个人目的。职场很功利，做任何事情都要讲究回报。而所谓的友谊往往忽略这些，比如，当你在帮朋友忙的时候，可能是在分担自己不必要承担的责任。如果这种事情做多了，你会连盟友都得不到。

职场上的交往是阶段性的，顺其自然是最高境界。职场人需要不同的社交圈，工作中的盟友是一个圈子，私生活中的朋友是另一个。即使同是工作中的盟友圈，也会因为行业或其他原因各成一体。这一点分得越清楚，对你的职场发展越有利。

除了慧眼，还要有势利眼

职场中的人际关系，首先是利益关系，然后才是朋友关系。职场站队交友，应该更多地考虑它的“有用性”，因为这是职场成功的资本。职场中朋友间的互惠互助，其实就隐藏了“势利”关系。因此职场站队择友，除了要有一双识人的慧眼，还必须戴上一副“势利”的眼镜。试想一下，如果有人既不能与你信息共享、情感沟通，也不能与你互惠，你还会与他交朋友吗？也许绝大部分人都不会，我们在平时的人际交往中都或多或少地体现了“势利”，我们总会预想对自己有利的选择，这很正常。

赵有熙是一名出色的员工，但是他性格孤僻、一味地埋头苦干，在办公室里也没有什么朋友。虽然在公司干得有声有色，但一直得不到老板的赏识。而崔真实的工作能力虽然没赵有熙强，但他的父母是社会精英，自己也拥有许多家庭背景不错的同学和朋友，还有许多能赚钱的人脉和机会。这时如果你作为他们的同事，会选择跟谁站在一起？当然是崔真实。所以这里所说的“势利眼”并不是通常意义上的贬义，而是一种正常交际的择优选择。在你工作的困难时期，选择结交几个对你在事业上有帮助的人做朋友是合情合理的。在风云变幻而又无情的职场里，拥有一双“势利眼”，其实也是每个职场人必备的能力。