

向野兽学习

STUDY
TO
ANIMAL

ZHICHANGSHENG CUN QIANGUIZE

职场生存潜规则

戴欢◎编著

有人困顿于职场、有人驰骋于职场
差别在于是否深谙职场规则

中国物资出版社

向野兽学习

STUDY
TO
ANIMAL

ZHICHANGSHENG CUN QIANGUIZE

职场生存潜规则

戴欢◎编著

有人困顿于职场、有人驰骋于职场
差别在于是否深谙职场规则

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

向野兽学习:职场生存潜规则 / 戴欢编著. - 北京:
中国物资出版社, 2005. 1
ISBN 7-5047-2272-3

I. 向… II. 戴… III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 125552 号

责任编辑 钱 瑛
责任印制 衣 薇
责任校对 齐 岩

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

北京中创彩色印刷有限公司

开本:787×1092mm 1/16 印张:20 字数:310 千字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-5047-2272-3/B-0032

印数:0001-5000

定价:30.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

前 言

在人类聚集的城市里，耸立着大小不一的高楼大厦，远远望去，就是一片片由钢筋、水泥、玻璃生成的“人造丛林”在其间穿梭上下的是忙忙碌碌的人群。

在远离人类聚集的地方，诸如非洲中部大草原上，则是由树木组成的原始丛林，在其间奔走跳跃的是形形色色的野生动物群。

在这两种丛林中盛行着许多类似的行事方式——弱肉强食，斗智斗勇，盛行着同样的生存法则——物竞天择，适者生存。所不同的是职场丛林里，具体的方法和技巧要复杂、精密、奥妙得多。

在人造丛林的写字楼中，分布着形态万千的贸易公司，企业集团和各种组织机构……这里是各种人才荟萃之地，也是名、权、利互相交织并激烈竞争的地方。这里，人际关系最复杂，也最有挥洒的空间。

在此处，人这种超级动物必须使出浑身解数，殚精竭虑的去“竞争”。在这里，时势和法则就是“天道”，它主宰着人们命运的荣枯沉浮，选“择”中意之人，抛弃失意之人，善于调整自我，“适”应时势，法则“者”就会“生”活得滋润，“存”续下去扩张起来。

在这里与树木丛林一样，奉行的是竞争主义，存在的是森严的等级，表演的是弱者被强者控制的人生戏剧。但与树木丛林中的野生动物群毕竟有所不同，人是一种高级动物，是最擅长于学习，模仿，变化的智慧动物。人会适应、利用、改善周围的人与物，因而各种位置、角色关系会随之发生转移。于是也就有了了解、学习、适应、利用职场丛林各式各样的人物和法则的必要。

在树木丛林中，有着形态、习性各异的动物。在职场丛林里，也充满性格、信仰各异的人。我们必须了解各种类型的人复杂精微之处，明白应付之道以及如何充当不同的角色和制造这种形象的技巧。

在职场丛林中，有诸多不成文、不言传而又约定俗成的处事潜规则，

你必须熟练的运用自如。稍不留意,触犯了这些潜规则,如掉进了陷阱中,狼狈不堪,烦恼不堪。

树木丛林的生存法则简明扼要,是明明白白的“显规则”但在职场丛林被遮遮掩掩地弄成虚虚实实的潜规则。因此通过向野兽们学习生存法则,是一条入门的捷径,能提纲契领地把握住职场生存潜规则的诀窍和奥妙。

在职场丛林中的人,与树木丛林中的动物还有一点不同之处,就是人还是一种有理想、有抱负、有雄心的矛盾动物,确有追求博爱、平等、自由的浪漫情怀。因此我们一方面要了解现实,适应现实,但也不该丢弃真、善、美之心。也就是要抱着浪漫理想之心,在脚踏实地基础之上去寻找更美好的生活,这毕竟是人的可贵、可爱之处。

编 者

2004年12月



目 录

A卷 通过丛林中的野兽了解职场潜规则

第一部分 职场生存竞争

第一章 潜藏于兽性环境中的十五条金科玉律 /3

直言直语,伤人伤己 /3

擅用“妥协”的艺术 /4

“柔性坚持”,无可抵挡 /5

“贴心”就好,不必“知心” /6

遇强示弱,遇弱示强 /8

驾驭自己的优缺点 /9

每天保持平静的心情 /10

“一见如故”时应保持距离 /11

诈死装败求生机 /13

当众拥抱你的对手 /14

对不同的人,讲适当的话 /15

善用“拟态”和“保护色” /16

心事不可随便说 /18

多听少说常点头 /19

“好死”不如“赖活” /20

第二部分 大自然丛林的七条潜在策略

第二章 隐策略之一:占领 /22

[野兽教室]

一切为确保统治地位 /22

现实占有,败一胜九 /24

保留领地 /25

是资源的短缺还是“打埋伏” /26

一夫当关 /28

[名人剧场]

福特二世撵走公司总裁 /29

第三章 隐策略之二:欺骗 /35

[野兽教室]

母狐狸的诈骗术 /35

该死的谎言和统计数字 /37

微笑·伪装·善意的谎言 /37

占领和信息操纵 /38

[名人剧场]

长痛不如短痛 /40

第四章 隐策略之三:恐吓 /43

[野兽教室]

雄狮的怒吼 /43

“使我一天的生活生色” /45

咆哮和怒吼 /46

一个他们无法拒绝的提议 /47

[名人剧场]

IBM 总裁们的恐吓习惯 /48

第五章 隐策略之四:拉帮结伙 /52

[野兽教室]

猩猩王朝的更替 /52

身居高位的朋友 /53

为求恩宠卑躬屈膝拍人马屁者 /55

[名人剧场]

蓝血十杰 /56



第六章 隐策略之五：阳奉阴违 /60

[野兽教室]

母狮如何保护与前夫所生的孩子 /60

这肯定是小妖精在捣乱 /61

恶意的顺从 /62

[名人剧场]

韦尔奇上任“三把火” /64

第七章 隐策略之六：栽赃诬陷 /66

[野兽教室]

臭鼬的化学武器 /66

他人还可以，但我不信任他 /67

诬陷 /69

[名人剧场]

福特二世给艾科卡抹黑 /70

第八章 隐策略之七：划清界限 /73

[野兽教室]

非我同类，其心必异 /73

怎么，我身上有异味 /75

故意不予理睬 /76

[名人剧场]

亨利·福特二世排挤艾科卡 /78

B 卷 职场进化寓言

第三部分 职场四大野兽角色

第九章 狮、羊、狼、狐狸的风范 /83

适者生存 /83

我们的个性风格是显而易见的 /83

重要的观点 /84

处理问题的心理类型 /85

- 信息搜集时的感觉和直觉 /85
- 信息评价时的感情和思考 /89
- “狮子”象征:权力挥舞者,直觉——感情型 /91
- “羊”象征:行善者和实力派,感觉——思考型 /95
- “狼”象征:快乐享受者,感觉——感情型 /100
- “狐狸”象征:智慧机诈者,直觉——思考型 /104

- 第十章 四大野兽在巨压下的反应 /109
- 狼的防范性行为:攻击 /109
 - 狮子的防范性行为:专横 /110
 - 羊的防范性行为:顺从 /111
 - 狐狸的防范性行为:回避 /113

第四部分 保持自我,顺应他人

- 第十一章 寻求共同点,调节自己的行为 /115
- 协调和适应 /115
 - 调整风格,既不是耍弄别人,也不是违心顺从 /116
 - 调整风格要求改变自己的行为 /116
 - 调整自己的几种行为 /118
 - 只要在关键时刻调整风格 /118

- 第十二章 羊与狐狸谋划 /120
- 以任务为中心 /120
 - 控制情感 /120
 - 有条不紊地工作 /121
 - 说话要严密、具体,以事实为根据 /122
 - [职场野兽寓言]/124

- 第十三章 羊与狼共嚎 /130
- 加快节奏 /130
 - 显示充沛的精力 /131
 - 着眼于大局 /131
 - 想什么就说什么 /132



- 帮助他们作出自己的决定 /133
[职场野兽寓言]/133
- 第十四章 羊与狮子周旋 /138
克制情绪 /138
弄清楚自己的目标和打算 /139
投其所好 /139
说话要严密 /139
[职场野兽寓言]/140
- 第十五章 狮子、狼、狐狸与羊作交易 /147
真诚相处 /147
放慢节奏 /148
多倾听,虚心地听 /148
态度不能太强硬 /149
重视情感 /150
乐于助人 /151
营造稳定有序的工作环境 /151
注意人的因素 /152
[职场野兽寓言]/ 153

C 卷 化身为职场野兽

第五部分 与猛兽(老板)面对面

- 第十六章 把握六个原则 /159
“伴君如伴虎” /159
不要被猛兽的“心里话”打动 /160
猛兽的许诺就像男人的誓言 /161
如果你知道了猛兽的隐私 /163
不要让猛兽感到威胁 /164
在猛兽向你叫喊之前行动 /165
- 第十七章 猛虎——专横型老板 /167

- “猛虎”的特征 /167
- “猛虎”上司的典型表现 /169
- 对付“猛虎”上司的五大套路 /170
- 第十八章 猎豹——偏执狂老板 /172
 - “猎豹”的特征 /172
 - “猎豹”类型的典型表现 /174
 - 躲避“猎豹”攻击的五种办法 /175
- 第十九章 黑熊——悖德狂老板 /177
 - “黑熊”的特征 /177
 - “黑熊”类型的典型特征 /178
 - 对付“黑熊”的四大招术 /179

第六部分 与毒兽（同事）面对面

- 第二十章 把握十个原则 /182
 - 聪明人要会装傻 /182
 - 切忌犯众怒 /183
 - 不要在毒兽中拉帮结派 /184
 - “恭维”毒兽的五种要素 /185
 - 背后说好话显示诚意 /187
 - 不要夹在是非中间 /188
 - 切忌倚老卖老 /189
 - 睁只眼还得闭只眼 /189
 - 帮忙之时别给自己添乱 /191
 - 主动打破合作中的僵局 /193
- 第二十一章 豺狗——神经质同僚 /194
 - “豺狗”的特征 /194
 - 对付“豺狗”的几种办法 /196
- 第二十二章 大黄蜂——抱怨不休的同僚 /198
 - “大黄蜂”的特征 /198
 - “大黄蜂”的典型表现 /200



避开“大黄蜂”攻击的两种办法 /200

第二十三章 食人鱼——拉帮结派的同僚 /202

“食人鱼”的特征 /202

对付“食人鱼”的四招 /206

第二十四章 美女蛇——反叛社会的女同僚 /208

“美女蛇”的特征 /208

防范“美女蛇”的袭击 /211

第七部分 与狡兽（下属）面对面

第二十五章 把握五个原则 /214

在机构内争一席位 /214

找一个好副手 /215

善待老资历的部下 /216

胡萝卜加金苹果 /218

距离的魅力 /219

第二十六章 猴子——喜欢拆台的下属 /221

不能“远猴子” /221

对猴子部属要“杀鸡儆猴” /222

对猴子部属“容短护短” /224

对猴子团体“分而治之” /227

对猴子王“引蛇出洞” /228

D 卷 向上爬、向高层次的人进化

第二十七章 菜鸟如何向上“爬”成为老鹰（经理） /233

公司里充满菜鸟 /233

菜鸟的种种标记 /238

菜鸟装成老鹰的六招 /242

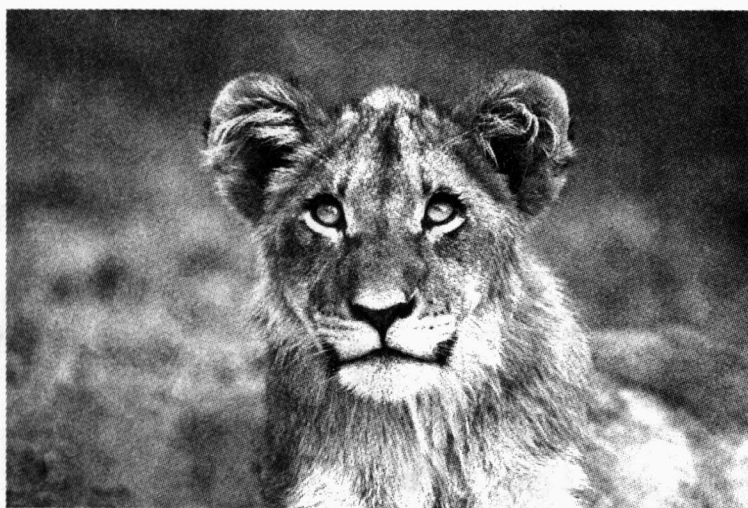
往上爬的四条小道和被踢出去的两种原因 /248

菜鸟往上爬的窍门 /254

- 第二十八章 绵羊(老实人)如何“长”成谁都倚重的大象(专家) /258
- 上司最要的:善于搞清楚上司的工作意图 /258
 - 工作与处世方面善于表现自己的主见 /262
 - 干好自己的业务是最重要的 /265
 - 要花精力和功夫在上司面前表现自己的长处 /267
 - 学会适当地赞美上司 /268
 - 勇敢地突破第一次 /270
 - 不怕最坏的结果 /274
 - 涵养正气、培养理直气壮的形象 /278
 - 真正的强硬、需要思维周密,勇于坚持原则 /281
- 第二十九章 狐狸(聪明人)如何“炼”成统帅公司的人中精英(总裁)/283
- 相信自己 /283
 - 建立个性 /288
 - 勇敢坚毅 /297
 - 为自己的人撑腰 /304

A卷
通过丛林中的野兽
了解职场潜规则





第一部分

职场生存竞争

第一章 潜藏于兽性环境中的十五条金科玉律

直言直语,伤人伤己

直言直语是一把双面利刃,而不是一把可以劈荆斩棘的开山刀。

甲是某一公司的中级职员,他的心地是公认的“好”,可是一直升不了职;和他同年龄、同时进公司的同事不是外调独当一面,就是成了他的顶头上司。另外,别人虽然都称赞他“好”,但他的朋友并不多,不但下了班没有“应酬”,在公司里也常独来独往,好像不太受欢迎的样子……

其实甲能力并不差,也有相当好的观察、分析能力,问题是,他说话太直了,总是直言直语,不加修饰,这样便直接、间接地影响了他的 interpersonal 关系。

其实,“直言直语”是人性中一种很可爱、很值得大家珍惜的特质,因为惟有这种直言直语的人,才能让是非得以分明,让正义邪恶得以分明,让美和丑得以分明,让人的优缺点得以分明。只是在职场里,“直言直语”却给这种性格的人以致命的伤害。

喜欢“直言直语”的人说话时常只看到现象或问题,也常只考虑到自己的“不吐不快”,而不去考虑旁人的立场、观念、性格。他的话有可能一派胡言,也有可能鞭辟入里;一派胡言的“直言直语”对方明知,却又不好发作,只好闷在心里;鞭辟入里的直言直语则直指核心,让当事人不得不启动自卫系统,若招架不住,恐怕就会怀恨在心。所以,直言直语不论是对人或对事都会让人受不了,于是人际关系就出现了阻碍。别人不能离你远

远的,那就想办法把你赶得远远的,眼不见为净,耳不听为静。

喜欢直言直语的人一般都具有“正义倾向”的性格,言语的爆发力杀伤力很强,所以有时候这种人也会变成别人利用的对象,鼓动你去揭发某事的不法,去攻击某人的不公。不管成效如何,这种人总要成为牺牲品、成为别人的眼中钉、排名第一的报复对象。

所以,直言直语是一把伤人又伤己的双面利刃,而不是劈荆斩棘的“开山刀”,有这种直言直语个性的人应深思,并且建立几个观察:

——对人方面,少直言指陈他人处事的不当,或纠正他人性格上的弱点,这不是“爱之深,责之切”,而是在和他过意不去;而且你的直言直语也不会产生多少效用,因为每个人都有个内心的堡垒,“自我”便缩藏在里面,你的直言直语恰好把他的堡垒攻破,把他从堡垒里揪出来,他当然不会高兴。因此,能不讲就不要讲,要讲就迂回地讲,点到为止地讲。

——对事方面,少去批评其中的不当,事是人计划的、人做的,因此批评“事”也就批评了人,所谓“对事不对人”,这只是“障耳法”。除非你力量大,地位高,否则直言直语只会给自己带来麻烦。如果能改变事实,则这麻烦倒还值得,如果不能,还是闭上嘴巴吧!

擅用“妥协”的艺术

“妥协”是非常务实、通权达变的智慧。

“妥协”是双方或多方在某种条件下达成的共识,在解决问题上,它不是最好的办法,但在没有更好的方法出现之前,它却是最好的方法,因为它有不少的好处。

——可以避免时间、精力等“资源”的继续投入。在“胜利”不可得而“资源”消耗殆尽日渐成为可能时,“妥协”可以立即停止消耗,使自己有喘息、休整的机会。也许你会认为,“强者”不需要妥协,因为他“资源”丰富,不怕消耗;理论上是这个样子,问题是,当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时,强者纵然得胜,也是损失不小的“惨胜”,所以强者在某些状况下也需要妥协。

——可以藉妥协的和平时期,来扭转对你不利的劣势。对方提出妥协,表示他有力不从心之处,他也需要喘息,说不定他根本要放弃这场