

THE SURVIVAL CODES
OF OFFICE JUNGLE

办公室

职场
智慧
精华本

丛林法则

16条金科玉律让你畅游职场

王 滢◎编著

办公室就是一个小型社会，要想在圈子里**步步为赢**，永不出局，就要遵循办公室的丛林法则，避开职场的**陷阱雷区**，化解人际关系的矛盾障碍。法则领会有多深，**职业生涯**走多远。

中国三峡出版社

THE SURVIVAL CODES
OF OFFICE JUNGLE

办公室

职场
智慧
精华本

丛林法则

16条金科玉律让你畅游职场

王 滢◎编著

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

办公室丛林法则：16 条金科玉律让你畅游职场 / 王艳编著.

—北京：中国三峡出版社，2009.7

ISBN 978 - 7 - 80223 - 516 - 8

I. 办… II. 王… III. 办公室—人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 090691 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话：(010) 66112758 66116828

[http: //www. zgsxcbs. cn](http://www.zgsxcbs.cn)

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京通达诚信印刷有限公司 新华书店经销

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

开本：710 × 1000 毫米 1/16 印张：14.5 字数：150 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 516 - 8 定价：28.00 元



前言

当您翻开此书的时候，我们必须先明白一个现实：那就是2008年全国高校毕业生总人数达到559万，2009年应届毕业生超过600万，全国各行各业等待就业者总数预计达到2400万。同时，受严重经济危机的影响，这一数字仍有不断扩大的趋势。这样庞大的待业人群给社会带来巨大压力的同时，势必也会给人们带来沉重的心理负担。

如果你已经有工作，那先恭喜你，但同时还得提醒你——有工作不等于永远不失业，危机永远在你身边！

有的人觉得这是危言耸听，以为只要好好工作、与世无争、与人无怨，就能天下太平；以为广结善缘、切莫结怨，就能朋友遍地，那就大错特错了。那些涉足职场的老职员或中层领导深有体会：办公室其实就是个社会，这方寸之地绝不像学校和家庭那么简单，也很难感觉到做人的轻松与自在。

这里既充满着世俗的体面和晋升的诱惑，也充满了人际的诡谲、攀爬的艰辛和竞争的陷阱。如果你不懂得办公室生存法则，不懂得与领导、同事交际，那么准失业者可能就会是你。所以，不少职场人士满腔热情，壮志凌云，本欲大显身手，却经过一番“厮杀”之后，败下阵来。有的人甚至连一招都没接，就弃城而逃。这种人不是加入准失业人员的队伍，就是一辈子默默无闻做个没前途的小职员。如果你不想失业或者期望晋升，那就必须学会职场博弈的技巧。

所谓“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，处理好办公室人际关系

是一门大学问，在办公室这个政治舞台上，只有那些通世俗、懂分寸、知进退的人，才能如鱼得水、升职加薪、混得开、爬得高。

本书不是教人“皮厚心黑”的厚黑类书籍，而是通过大量职场中的典型案例和精炼的经验要点，帮助那些天生脸薄心善的朋友了解办公室政治的潜规则和交际技巧。本书旨在启迪读者加大思考力度，破解职场生存难题，从中更好地反思自我、完善自我，以从容应对复杂的职场环境，摆平各种潜伏着利害冲突的人事关系，在办公室左右逢源、化险为夷、平步青云。

据香港《大公报》报道，据动物学家指出，办公室的生存环境和丛林的相似程度远超过一般人的认识。工作场合常碰到不可理喻的老板、咄咄逼人的同事，以及谄媚上司的卑鄙小人，而这些角色，在丛林的动物王国里也是屡见不鲜。因此，我们必须掌握适合办公室丛林的生存法则，才能游刃有余、百战不殆。

身处办公室丛林必须摆平很多关系，如与领导的关系，与下属的关系，与同级同事的关系，以及与外部客户的关系等等，本书从广大读者普遍关心的内容展开，分为待上篇、驭下篇、博弈篇三大部分，书中所讲述的办公室故事，均来源于作者与身边人以及第三者的亲身经历，读来风趣幽默，饶有趣味，真实可信。您可以把它当作枕边书消遣阅读，也可以当作职场指导手册取经解惑。

本书的问世，为那些在职场拼搏奋斗的人们提供了有效的职场生存法则和技巧，积极实践之，有助于您启迪智慧、增长才干、开拓思路、更新观念、打破常规、化腐朽为神奇。

最后，感谢阅读本书的所有读者，愿你们生活得更快乐，更美好，更成功！

作者

2009年3月于北京大学

目 录

前言

第一辑 | 办公室金科玉律之待上篇

丛林法则1 把尊重领导作为基本法则 / 2

放低自己，让领导更高大 / 2

抓住心理，投其所好 / 4

做领导的第三条腿 / 6

借人之口，传我赞歌 / 9

领导的心腹怠慢不得 / 11

红花先给领导戴 / 13

甘当领导的替罪羊 / 15

丛林法则2 把领导交代的事项执行到底 / 17

从命何必讲价钱 / 17

穿上领导送的“小鞋”同样可以走上大道 / 20

不怕事情难，就怕不耐烦 / 22

打掉牙齿和血吞 / 24

别把外行领导当傻瓜 / 26

执行有方法，对“穷忙”喊停 / 28



目
录



丛林法则3 掌握应变的智慧，以百变应万变 / 31

随机而变，找回丢了的脸 / 31

通过达变，打破冷场坚冰 / 34

巧妙应对领导的性骚扰 / 36

进退自如，轻松应变 / 39

丛林法则4 说话有技巧，进言不莽撞 / 42

当心善意让你引火烧身 / 42

把种子撒到领导心中 / 44

假讨教之名行进言之实 / 46

拒绝领导讲方法 / 48

指正领导要婉转 / 51

丛林法则5 扮猪吃虎，明哲保身 / 54

领导可以把你当哥们儿，但你永远不能把领导当哥们儿 / 54

左右逢源，不做办公室政治下的炮灰 / 58

不被领导拖下水 / 60

装聋作哑不吃亏 / 62

提前识破领导的损招 / 64

避开办公室中的雷区 / 66

读懂领导意图，提前未雨绸缪 / 70

丛林法则6 施展职场露脸术，晋升近在咫尺 / 73

钻孔有术，升迁有路 / 73

做一只披着黄牛皮的老狐狸 / 76

欲谋其位，先谋其事 / 78

以不争为争，莫能与之争 / 80

借贵人相助，搭梯上青云 / 82

躲开有碍你升职的硬伤 / 84

第二辑 | 办公室金科玉律之驭下篇

丛林法则7 第一时间把领导的威风立起来 / 88

有架子才有威严 / 88

身先士卒，谁敢不服 / 91

言必行，行必果 / 93

拉一面大旗作虎皮 / 96

藏起胡萝卜，挥舞大棒 / 98

丛林法则8 笼络下属攻心为上 / 100

以情笼络人心 / 100

顾及下属脸面 / 102

常施小恩惠，拉拢大人心 / 104

放低姿态，不耻下问 / 106

巧画饼吊胃口 / 107

把下属放在心上 / 109

丛林法则9 知人善任，用对人才做对事 / 112

莫被下属的表象蒙蔽 / 112

看人要睁只眼闭只眼 / 115

管中窥豹见人心 / 117

别戴“有色眼镜”看人 / 119

看穿身边的小人 / 121

丛林法则10 变无用之人为有用之才 / 124

用人不妨取之短 / 124

大权紧握，小权下放 / 126

用鲶鱼搅活沙丁鱼 / 129

牵着员工的鼻子走 / 131

疑人也用，用人也疑 / 132

别揪住小辫子不放 / 134

清理害群之马要果断有方 / 136



目
录



善用人者不恃人 / 139

丛林法则 11 管事先管人，做管理有方的领导 / 141

无为而治 / 141

既打又哄，双管齐下 / 143

批评下属不能一棍子打死 / 146

巧妙制服“刺儿头”员工 / 149

消除“山头”，狠字为先 / 151

丛林法则 12 把下属培养好并留住 / 153

培植心腹，为我所用 / 153

给士兵成为元帅的机会 / 156

没有压力，逼不出人才 / 158

把下属和公司拴到一条船上 / 160

养人不如挖人 / 162

第三辑 | 办公室金科玉律之博弈篇

丛林法则 13 保护自己，从同事 PK 中胜出 / 166

同事之间无密友 / 167

在办公室里树敌等于找死 / 169

有理也要让三分，得饶人处且饶人 / 171

当众拥抱你的对手 / 173

利用小人为你办事 / 175

巧妙对付“扎针儿”的同事 / 176

将嫉妒消于无形 / 178

学会说点场面话 / 181

同事抢功有对策 / 183

不要侵犯他人领地 / 185

丛林法则 14 熟练处世的功夫 / 188

嘴上留个把门的 / 188

要学会和稀泥 / 190

不要成为派系斗争的炮灰 / 192

开玩笑要有度，以免引火烧身 / 194

送人情要恰到好处 / 197

丛林法则 15 说话靠谱，办事有数 / 200

说话给自己留点余地 / 200

攀上高枝好办事 / 202

软磨硬泡有学问 / 205

没理找理，突破办事难关 / 207

丛林法则 16 掌握送礼的艺术 / 209

送礼送到心坎儿里 / 209

编个好借口，把礼送出门 / 212

送礼要选择适当时机和场合 / 214

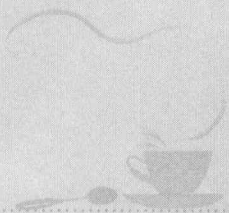
拜神进对门，送礼找对人 / 216

冷庙也要勤烧香 / 218

后记 / 221

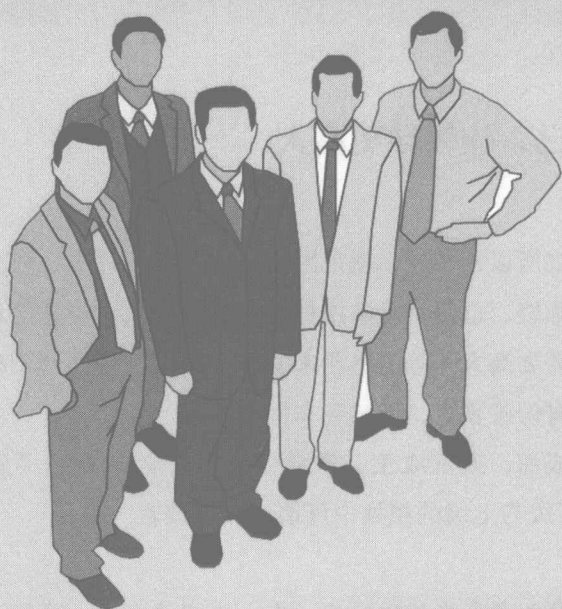


目
录



第1辑 办公室金科玉律之待上篇

办公室就是个小型社会，要适应复杂的人际环境，待上关系是必修的一堂课。所谓待上关系，就是职场中客观存在的各个管理等级阶层之间的关系，其中包括与老板的关系、与高管的关系、与主管的关系、与本部门及相关部门经理的关系、与岗位主管的关系等等。





把尊重领导作为基本法则

在办公室生存，如果你能灵活运用“赞”字诀，不失原则地投其所好，给足对方面子，这样脾气再大、城府再深、主观再强的领导也会乐在其中。这其中的奥妙在于，人总是喜欢被别人赞美，喜欢别人“捧”，这是人性的弱点，也是人性最基本的需要。

放低自己，让领导更高大

领导之所以是领导，就是因为他的地位比你高、权力比你大，即使他的年龄比你轻，也仍然是掌握你前途命运的人。较高的地位和较大的权力决定了他需要高人一等的尊严来支撑。当这种尊严遭到破坏时，他就会觉得自己的身份感丧失，而感到非常不快。

水低成海，人低成王，学会低头，才会出头。“放低自己，抬高领导”，在下级与上级的相处中可谓“八字箴言”。

话说乾隆皇帝在位的时候，有一次宴请大臣，席间群臣开怀畅饮，气

氛甚为融洽。这时，爱卖弄学问的乾隆诗兴大发，出了上联：“玉帝行兵，风刀雨箭云旗雷鼓天为阵。”乾隆皇帝要求百官对下联，结果无人能对。乾隆皇帝这下更来了兴致，既然没人能对，便点名要纪晓岚答对，想让这位大才子在众臣面前出丑。

不料，机智过人的纪晓岚却把下联对上来了：“龙王设宴，日灯月烛山肴海酒地当盘。”话音未落，群臣们都相继发出啧啧的赞叹声。乾隆皇帝听后面有愠色，半晌沉吟不语，群臣面面相觑。

纪晓岚聪明过人，知道自己得罪了皇上，便紧接着又说：“圣上为天子，所以风、雨、云、雷都归您调遣，威震天下；小臣们都是酒囊饭袋，因此希望连日、月、山、海都能在酒席之中。可见，圣上是好大神威，而小臣只不过是好大肚皮而已。”

乾隆一听龙颜大悦，连说：“尽管饭量甚好，但若无胸藏万卷之书，又哪有这么大的肚皮。”

纪晓岚下联一出，把乾隆爷的才气盖了下去，皇帝自然感到不悦。幸好，纪晓岚能够及时地发现并及时为自己开脱，有意抬高乾隆，贬低自己，才躲过一劫。

这则故事揭示了一个道理，适当地贬低自己来抬高领导，可以达到给领导面子、取悦领导的目的。

李某在某国企宣传科工作。有一天，科长交待他整理厂长的事迹材料。据知情人士透露，这其实是一次考试，它将关系到李某在宣传科的去留问题。有了无形的压力，李某格外用功。他熬了整整两个通宵，写好后又打印得工工整整，把字体设计得极为漂亮。第二天一上班，就把材料送到了科长手上。

科长一边看一边点头，表情极为轻松，显然非常满意。材料在内容、结构上是无可挑剔的，但李某故意在一个小地方留下了错字。不出所料，科长看到最后，表情变得严肃起来。末了，他把文稿退回，什么意见也没提，只是让再认真修改修改。正当李某转身刚要迈步离去时，科长突然想





起了什么似的说道：“那个副书记的‘副’字不能写成‘付’，改过来就行了。”

上级喜欢有人辅佐，却不喜欢被人超越。善于处世的下属，常常故意在明显的地方留一点问题，让人一眼就看见他“连这么简单的都搞错了”，这样一来，反而会缩短与你之间的距离。适当把自己放得低一点，就等于把领导抬高了许多。即使你帮领导解决了某个难题，也一定要谦虚地表明是在领导的英明提示下才解决的，这样领导才会有面子。

当领导自觉优越感十足的时候，谁还会有放置不下的敌意呢？那位科长就是一个例子。要知道，只有当领导有机会指教下属的时候，他的自尊与威信才能显露出来。这个时候，他的虚荣心才能得到满足。

反之，如果上头交代的工作你总是高质量地完成，似乎显得比领导还高明，领导可能会感到自身的地位岌岌可危。如果换一种做法，对于领导交办的事处理完毕后留一些小问题请领导指点一二，方能显示他的才高一筹。这就好比把主席台的中心位置给领导留着，只等着他来作“最高指示”一样的道理。

有才者太过张扬，光芒刺到了别人，给人感觉恃才傲物。而懂得办公室丛林法则的人放低姿态做人处事，往往才能笑到最后。所以，让领导感到一种安全感，并进而喜欢你，成功便离你不远了。

抓住心理，投其所好

俗话说：会干的不如会说的，会说的不如会拍的。要生存，关键要有三寸不烂之舌。聪明的员工善于察言观色，不失原则地投其所好，且讲究曲径通幽之妙，使领导有“飘飘有凌云之气，似游天地之间”。

有位美国国会议员，一心想得到国外任职的机会，可等了很久也没有等到总统的任命。有一天，议员忽然心生一计。于是他前往总统府邸，去



拜访那位以喜爱烟斗著称的总统杰斐逊。杰斐逊像往常一样在吸着他的烟斗。“杰斐逊将军，我想请您帮个忙——帮这个忙，总统先生，对您而言是举手之劳，但这却能使我的父亲心愿得偿。”

“批准了，先生。”杰斐逊说，“要我帮什么忙呢？”议员说：“我有个年迈的父亲，他对您的品格怀有极高的尊敬。在我离家之前，他要我，如果可能的话，帮他要您的烟斗，这就是我现在要请您帮的忙。”“噢，当然可以！”杰斐逊笑着按响了门铃。一个工作人员走进来，拿出两三只干净的烟斗。

“请原谅，”议员说，“我能不能就要您一直吸着的这只烟斗呢？”

“这个吗？”杰斐逊说，“完全可以，如果您愿意。”他开始把烟斗灰掏干净，但议员再次打断了他。

“不，总统先生，”他说，“别把烟掏空，我要这只保持原貌，就是刚离开您的嘴时的样子。”杰斐逊亲切地把烟斗递给议员。议员把烟斗仔细地包在一张洁净的纸里，感谢杰斐逊送给他这份宝贵的礼物，然后带着刚完成人生最高抱负的满足表情离开了总统府邸。

过了两个星期，这位议员就接到了欧洲某国的任命。议员满足了总统强烈的虚荣心，也实现了他国外升迁的心愿。

从上面这段故事中可见，这位议员对总统的心理确实摸得透彻极了，因此他才会拍到总统的心坎里，从而收到良好的效果。

怎样才能触及领导的心灵痒处呢？

一是平时留心揣摩。对其喜好非常了解，最好是寸步不离，须臾勿远，在关键时候就可以发挥作用。领导往往所说的并非所想的，实在人常常不假思索按领导意思办事，结果出力不讨好，可又不知问题出在那里，弄得一脑门子官司。

二是善于发现借口。对于领导的失误，应竭力搜索和查找种种客观因素，尽量摆脱和弱化问题的严重性。

三是事先打草稿。任何花言巧语也要心里反复斟酌，才能正中下怀，而不至于反遗祸于己。



四是掌握好时机。时机非常关键，该拍的时候沉默如金，不该拍时胡说八道，天大好事一样办砸。因此，要随时察言观色，在领导最需要的时候拍，往往会收到事半功倍的效果。

一天，某局长正在兴致勃勃地对机关干部做报告，不知是由于他身体过于肥硕，还是椅子不太结实，一不小心椅子腿折了，局长摔倒在地。当时场面非常尴尬。这时A君眼疾手快，赶紧把局长扶起来，给他换上一把椅子，并说“局长，咱们局今年指标完成得太好了，这把椅子都承受不了”。一句话，顿时使尴尬的局面为之缓解，局长也笑呵呵地说：“说得对，说得对！”不久，A君就被提拔当了科长。

五是不要太露骨。拍马出了名，有损自身道德君子之形象，因此，应学会“飘然一拍”的武功。闻之飘然，感觉良好；观者听之，不会恶心。而蜜汤已经通过自己的手，悄然送入了对方的嘴巴。

拍马是一门技术含量很高的工作！因为马不但有接受温柔抚摩的硕大屁股，还有准备腾越奔跑的坚硬蹄子，搞不好就会拍在马蹄上，非但不能达到预期目的，还会倒挨一脚。

做领导的第三条腿

领导也是普通人，会有弱点，会犯错误，甚至有的领导也才能平平。当你知道领导的弱点后，千万不要因此而小看他，而要不动声色地去弥补领导在工作上的漏洞，维护好领导的威信，这对你的事业和前途自然大有好处。如若不然，你在关键时刻给领导来个“落井下石”，一旦被 he 知道了，你的好日子就要结束了。某药厂研究所的周某，就是因为不懂得这一点而自断前程。

几年前，成绩优异的周某从某名牌医科大学毕业后分到某制药厂。由

