

职场危机，你准备好了吗？



职场博弈的结果永远只有一个，不是自己淘汰自己，就是被别人淘汰，这就是职场“进化论”。
只有拥有了成熟心智的人，才能在任何时候，都立于职场的不败之地。

畅销

ZHICHANG BOYI DE ZHIHUI

职场博弈 的智慧

李梅 王彦 刘国华 编著

职场博弈的心理法则

* 专家点评职场案例，帮您掌握成功关键 *

假如你热爱工作，那你就生活在天堂；假如你非常讨厌工作，那么你就生活在地狱。不是工作需要人，而是任何人都需要工作。

——旅行者集团总裁桑迪·威尔



职场中的“智猪博弈”

医术最差的是扁鹊

谁是老板

吃粥的智慧

电梯里的镜子

天堂的筷子

同时落水的妻子和孩子

危险来源于自身

自己的眼镜脏了

人脉就是竞争力

制度造就人才

贫穷的总是天才

贵人就在身边

佛塔上的老鼠

八小时之外

疯子的乐趣

深蓝即是黑

每个人的心都上了锁

店老板解梦

小猫、绵羊和乳牛



化学工业出版社

职场危机，你准备好了吗？

职场博弈的结果永远只有一个，不是自己淘汰自己，就是被别人淘汰，这就是职场“进化论”。
只有拥有了成熟心智的人，才能在任何时候，都立于职场的不败之地。



ZHICHANG BOYI DE ZHIHUI

职场博弈 的智慧

李梅 王彦 刘国华 编著

职场博弈的心理法则



化学工业出版社

·北京·

本书通过经典小故事引出职场博弈的问题，将职场中深奥的哲理和办公室政治以及复杂的人际关系，通过生动的例子用生动、浅显的文字表达出来，同时总结了职场生存的技巧和在职场竞争中如何立于不败之地，如何建立自己的人脉。

书中图文并茂，轻松幽默而富有哲理，适合职场人士阅读，尤其适合刚刚进入职场的新人阅读，学习职场生存之术。

图书在版编目(CIP)数据

职场博弈的智慧/李梅,王彦,刘国华编著. —北京:化学工业出版社, 2009.9
(心理茶座)

ISBN 978-7-122-06436-3

I. 职… II. ①李…②王…③刘… 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(2009)第134592号

责任编辑:郭燕春

插图:阿睿(王睿)

责任校对:蒋宇

装帧设计:金视角设计工作室

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印 装:化学工业出版社印刷厂

720mm×1000mm 1/16 印张13½ 字数185千字 2009年10月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686)

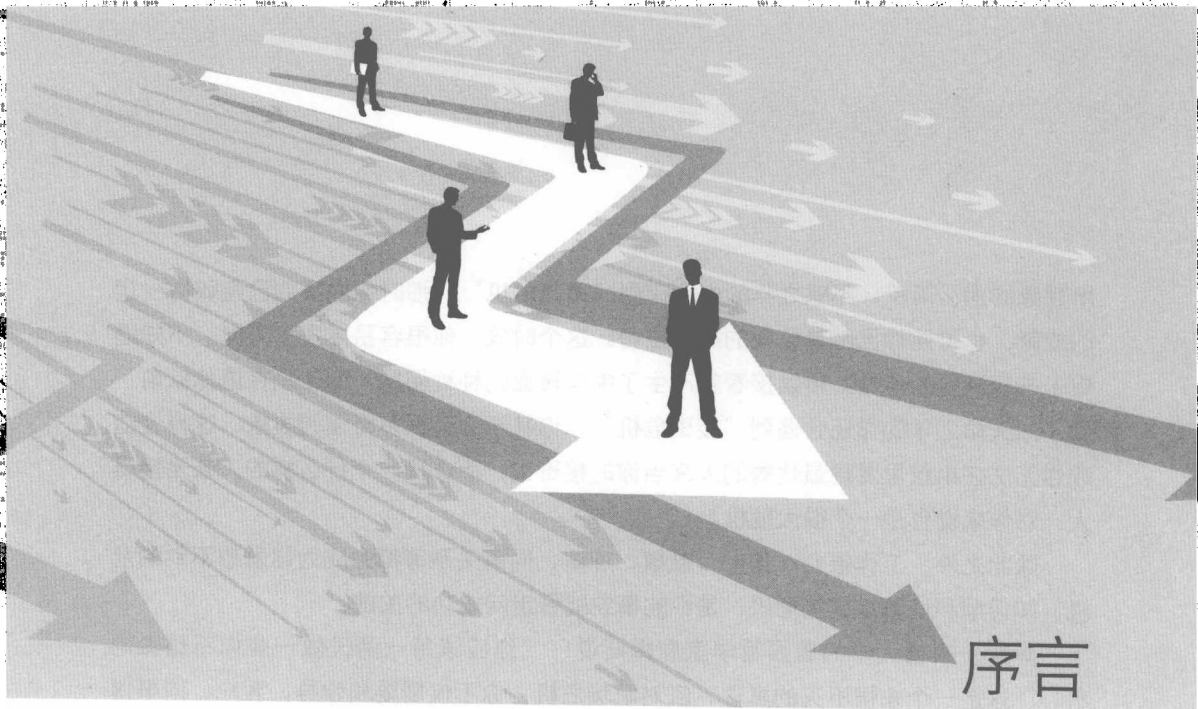
售后服务:010-64518899

网 址:<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:28.00元

版权所有 违者必究



职场危机，你准备好了吗？

美国康奈尔大学曾经做过一个著名的实验：把一只青蛙突然丢进滚烫的油锅里，青蛙条件反射地一下就跳到锅外。然后，他们又使用同样的锅，在里面换成冷水，把那只劫后重生的青蛙放回锅里，接着用炉火慢慢加热。青蛙在温暖的水锅中悠然自得地游着，等它感觉到不妙试图奋力跳出水锅时，一切为时已晚。

一场突如其来的“金融海啸”，让职场里的“温水青蛙”们突然感觉到水已经热了起来，但是，如果没有学会在职场博弈的法则，即使用尽全力，也很难跳出水锅了。

所幸的是，我们中的很多人都处于金融风暴后方，大把的积蓄还没有化为乌有，手上的饭碗也还算牢靠。即便如此，金融危机的到来让越来越多的人产生了“唇亡齿寒”的焦虑：下一个会不会轮到自己呢？

事实上，职场的危机时刻伴随在我们漫长的职业生涯当中，只是在平时，我们很难意识到这些而已。弱冠之年，刚刚走出大学校门的你会碰到的第一个危机——“定位危机”，你不知道在这个广阔的社会中，怎么样找到一个安身立命的地方，所以有些人就会徘徊在学校与事业之间。一方面想继续去念书，获得更高的学位或者学习更多领域的知识，另一方面又想要回到社会，早日适应社会的需求，取得一定的社会资源。你不知道应该把自己定位在哪里，行业的选择上也处在一个徘徊期。到了而立之年，第二个事业危机已经站在那里等你了。第二个危机是“立足危机”。你不缺少奋发向上的动力，但是却会常常误入歧途，因为你一心想脱颖而出，可是事情并不如你

所想象的那么简单。不惑之年的你会碰到“高原危机”。那时你的事业已经取得一定的成就，也可能你已经是公司的高级主管。这个时候，你很容易迷失了方向，不知道你未来应该要如何做，所以接着就产生了中年转业的种种问题。即使是在退休以前，到了知天命之年的你还会遇到“接班危机”，你甚至会有很多奇怪的要求，这样会造成你无法在组织里发现最优秀的人来当你的接班人，而选择一个什么样的人来当接班人，对你来说也是一个很大危机。

除此之外，工作倦怠、焦虑、跳槽、加薪、同事关系等都会成为你意想不到的危机，如何顺利地渡过这些危机，是你的事业能否走向成功的关键。

毕业于哈佛大学的美国哲学家詹姆斯说：“你应该每一两天做一些你不想做的事。”这是一个永恒不灭的真理。应对职场危机，你不仅需要和领导、客户、同事博弈，更需要和自己博弈。不要奢望个人的进步能够立竿见影，只要每天进步一点点就行了。让自己进步的方法很多，“每天做点困难的事”，就是“逼”自己进步的办法之一。如果你是一位营销人员，但是当众演讲又是你最发怵的事情，那你就每天“逼”自己对着镜子练习讲话；如果你是一位公关人员，但是你恰巧又是一个内向的人，那你就每天“逼”自己主动与主要的业务伙伴联系，或是打电话，或是发E-mail，或是相约见面；如果你从中学就讨厌学外语，可是你要想获得在职硕士学位，就不得不硬着头皮，每天“逼”自己练习听力、复习语法，再一口气做完一套模拟试题……

职场博弈的结果永远只有一个，不是自己淘汰自己，就是被别人淘汰，这就是职场“进化论”。要想不被淘汰，就应该学会让自己的心智成熟起来，只有拥有了成熟心智的人，才能在任何时候，都立于职场的不败之地。

目录

CONTENTS

chapter 1

第一章

博弈概述

——在职场抉择中生存

奥巴马的博弈智慧 / 2

什么是博弈 / 6

职场中的“智猪博弈” / 9

职场中的博弈策略 / 14

博弈天才纳什的故事 / 16

上司vs下属

管理篇——最好的上司与最好的下属

笑脸与黑脸的位置 / 21

老板的价值 / 24

逃跑的猴子 / 28

医术最差的是扁鹊 / 31

预防重于治疗 / 33

谁是老板？ / 37

吃粥的智慧 / 41

合作vs竞争

合作篇——竞争与合作的平衡点

搬开别人脚下的绊脚石 / 46

买房子的年轻人 / 49

生活是自己创造的 / 52

天堂的筷子 / 55

chapter 4
第四章

现实VS理想

抉择篇——跳槽，我的下一个工作在哪里？

人生的突围和超越 / 60

同时落水的妻子和孩子 / 63

旅行的天使 / 66

为自己的选择买单 / 69

最后一种自由 / 72

chapter 5
第五章

习惯VS危机

习惯篇——潜伏在职业习惯中的危机

危险来源于自身 / 76

自己的眼镜脏了 / 80

是什么绑住了大象 / 83

给生活留个缺口 / 89

当老虎来临时 / 95

让你的思想学会转弯 / 98

chapter 6
第六章

制度VS自由

制度篇——制度不会抹杀天才

制度造就人才 / 102

贫穷的总是天才 / 107

佛塔上的老鼠 / 110

盘子打破之后 / 113

八小时之外 / 116

chapter 7
第七章

机会VS奋斗

机会篇——天生我才必有用

努力去拉住成功的手 / 121

成功者创造机会 / 125

疯子的乐趣 / 128

鱼和渔竿 / 132

深蓝即是黑 / 135

店老板解梦 / 138

小猪、绵羊和乳牛 / 143

抱怨vs反省

情绪篇——管好自己的职场情绪

三个金人 / 147

绕着自己的房子跑圈 / 154

电梯里的镜子 / 158

毛驴和枯井 / 162

寻找属于你的绿洲 / 169

同事vs圈子

资源篇——人脉就是竞争力

圈子时代的生活 / 174

牺牲自己迎合别人 / 178

给予总是相互的 / 182

贵人就在身边 / 187

每个人的心都上了锁 / 192

chapter
10 第十章

总结篇——职场生存的艺术





chapter 1

第一章

博弈概述

——在职场抉择中生存

假如你热爱工作，那你的生活就是天堂；假如你非常讨厌工作，那么你的生活就是地狱。不是工作需要人，而是任何人都需要工作。

——旅行者集团总裁桑迪·威尔



奥巴马的博弈智慧

“长久以来，很多人说：我们对自己的能量应该冷漠，应该恐惧，应该怀疑。但是，历史之轮如今已在我们手中，我们又一次将历史之轮转往更美好的未来。”这是美国历史上第一位黑人总统奥巴马在芝加哥宣布大选获胜时所说的。

相信我们中的每一个人都希望能得到一份体现人生价值的工作和事业，但是，伴随着时代的发展，职场的竞争已经变得日益激烈，虽然工作机会越来越多，社会对人才的需求量也越来越大，但想获得一份理想的工作却难上加难。面对职场中的重重危机，正如奥巴马说的那样，我们中很多人曾经对自己的能力感到冷漠和怀疑，变得无所适从，惶惶不可终日。

如何才能做好一份工作呢？这其中涉及的因素很多，如价值观、能力、情商、性格、动机、兴趣等。简单地说，一个人能否客观、准确地认清自己的“真实面目”显得尤为重要，因为这将决定你的人生目标或者是你的事业目标，进而才能做出正确的职业选择。

美国总统事实上也是一个工作岗位，这个目前世界上影响力最大的职位每四年招聘一次，其竞争激烈程度远远超出了常人的想象。虽然这个职位每年的薪水只有四十万美元，但是，奥巴马为了获得这个职位，他花掉了差不多10亿美元的资金。我们在一生中会遇到各式各样的困难，如果我们把这些困难和奥巴马为了获得这个职位所要面临的困难相比较的话，我们的那些所谓的困难就不应该称之为困难了。

奥巴马在这场规模巨大的博弈中胜出了，他成功的第一个博弈策略是树

立正确的目标。

也许很多人认为，树立目标并不是难事，但很多在职场中迷茫的人，关键问题恰恰是无法找到自己的正确目标，也就是说，不能准确地找到属于自己的一个定位。没有正确的定位，没有合理的目标，就算你很勤奋，很努力地工作，可回过头来一看，可能会发现自己在一点点地偏离自己的理想状态，离开了自己构想的那个“完美结局”。当然，这其中也有人一些人，也有着自己的目标，令人遗憾的是他们的目标总在变化，差不多每天都会出现一个新的目标，也许他们有自己的解释，也常常对自我进行批判，可是不断变化的目标就使得现实变成“没有计划”，因此，我们应该知道很重要的一点，只有把目标和计划结合起来，你才有了成功的基础。

奥巴马的成功不在他最终当上了美国总统，而在于他在树立了一个远大的目标之后，能够按照自己预先制定的计划，克服了无数常人都认为不可能克服的困难，排除一切干扰，不断缩短和目标之间的距离，最终实现了自己的理想。

奥巴马的第二个博弈策略是建立属于自己的圈子。

圈子是一种文化，一种生活方式，一种价值观念，是我们挣不脱的巨大的网。它让我们获得一种非正式的认同，让我们在超越固定归属的同时，有了一种更感性、更灵活也更人性的归属感。

人都害怕孤独，因为不仅要通过彼此协作求得生存，还在乎彼此的认同，以获得一种精神上的安全与满足。在圈子的共同氛围和共同语境里，人们可以用更直接、更真实、更纯粹的方式交流。人们不断选择圈子，营造适合自己的圈子，于是有了那么多的社区圈子、博客圈子、游戏圈子，人也有了生活、事业、情感的交流平台。以自己为圆心，每个人都可以有很多的圈子，分别满足我们不同的需要。选择圈子就是选择一种生活方式，经营圈子就是经营一种人生模式。不断充实圈子的内涵，扩大圈子的外延，人生会更加丰富多彩。

奥巴马建立了自己的社交圈之后，他不但清楚自己能做什么，想做什么，他更清楚自己社交圈中的什么人能够在什么问题帮助自己。在奥巴马

参与竞争这个世界上最难应聘的职位时，他迅速建立了一支特别有创意、特别有经验、特别有执行力的竞选班子。奥巴马竞选的成功，正是他将团队集体智慧发挥到极至的结果。

奥巴马的第三个博弈策略是正确认识自己。

人们常说“最了解自己的是自己，最不了解自己的还是自己”。在古希腊帕尔索山上的一块石碑上，刻着这样一句箴言：“你要认识你自己。”卢梭称这一碑铭：“比伦理学家们的一切巨著都更为重要，更为深奥。”显然，正视自己是至关重要的，而能正确地认识自己也同样是很不容易做到的。有的人头脑灵活，才思敏捷，也正是因为此，他比别人更难控制自己。真正聪明的人总能正确认识自己的才能，并以自己的才能为基础，懂得“力所不及”和“过犹不及”的法则，懂得认识自己的错误。有些人把别人分析的很透彻、很全面，甚至很露骨。但是移转到自己身上，大多数人只看到自己的长处。

“要认识你自己”，就是说，对自己的情感、气质、能力、水平、优缺点、品行修养和处世方式等，都能做出较为准确地估量和评价，不掩饰、不溢美。在漫长的人生历程中，把自己估计得过高，会脱离现实，守着幻想度日，怨天尤人，怀才不遇，结果是小事不去做，大事做不来，到头来一事无成；把自己看得过低，会产生强烈的自卑感，导致自暴自弃，明明能干得很好的事，也不敢去尝试，结果会错过很多机会，落得个抱憾终生的结果。

奥巴马在总统竞选中，无论在战略上还是战术上，也曾经犯过严重的错误，有些甚至是致命的错误。但是，奥巴马性格中最大的特点就是，不但能够正视错误，而且能够及时听取正确的意见，并采取有效的补救措施。

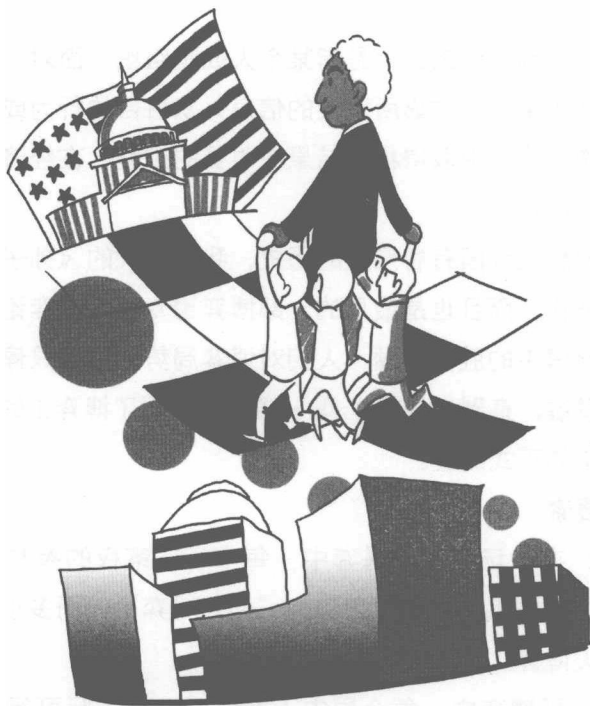
奥巴马的第四个博弈策略是沟通。

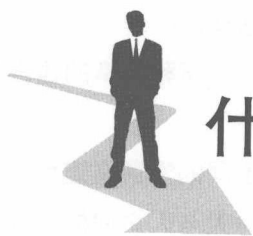
在我们的家庭生活及社会活动中，沟通就更为重要了。在公司，我们需要和领导沟通、和同事沟通、和客户沟通，工作需要合作才能得以顺利进行。很多人恰恰是因为设防、固执、懒惰、高傲、自闭而不愿意和别人沟通，使得协作没有效率，相处不够融洽，从而缺少了本来应该有的和谐氛围。在家里，我们要和爱人沟通、和孩子沟通、和父母沟通，才能更好地和

家人相处，使婚姻更美满，家庭更幸福。

不论我们走到哪里，只要有人的地方，就少不了沟通，良好的沟通是我们与别人打交道的保障。要放下自己孤傲的自尊和怯懦的心理，勇于沟通，大胆地说出自己的心里话，微笑着面对每一个人，用有声和无声的语言与这个世界沟通，我们才会有成功的基础。

美国总统竞选，实际上就是不同的竞选人通过不同的沟通渠道和不同的沟通方式，让不同地区的选民来支持自己。正是因为人与人之间的民族、信仰、观点等有所不同，那么奥巴马就必须要把那些反对自己观点的选民以及那些犹豫不定的选民，通过不同的沟通形式，让他们认同自己的观点，从而成为自己的支持者。也正是这些支持者，把奥巴马抬进了白宫。奥巴马的成功之道，正是在于敢于和乐于把自己与普通民众的命运连起来，让自己肩负起更多的历史责任。





什么是博弈

我国古代有个“田忌赛马”的故事，说的是齐威王与大将田忌各出三匹马，一对一比赛三场，由于齐威王的最优、次优和较差的三匹马分别跑得比田忌的三匹马快，所以田忌总是以0：3告负。后来田忌的谋士孙膑给田忌出主意，让最差的马去与齐威王最快的马比，而让最优的马去赢齐威王次优的马，让次优的马去赢齐威王最差的马，这样便以2：1取胜。这便是典型的博弈策略了。

博弈论又被称为对策论，是指某个人或是组织，面对一定的环境条件，在一定的规则约束下，依靠所掌握的信息，从各自的行为或是策略中进行选择并加以实施，并从中取得相应结果或收益的过程，在经济学上博弈论是个非常重要的理论。

博弈的智慧在我国有着悠久的历史，我国古代的《孙子兵法》就不仅仅是一部军事著作，而且也是最早的一部博弈论专著。博弈论最初主要研究象棋、桥牌、赌博中的胜负问题，人们对博弈局势的把握只停留在经验上，没有向理论化发展。直到1928年，冯·诺意曼证明了博弈论的基本原理，从而宣告了博弈论的正式诞生。

博弈的要素

局中人：在一场竞赛或博弈中，每个有决策权的参与者成为一个局中人。只有两个局中人的博弈现象称为“两人博弈”，而多于两个局中人的博弈称为“多人博弈”。

策略：一局博弈中，每个局中人都可以选择实际可行的完整的行动方