

身在职场不能不懂的潜伏学、掌控术和博弈学

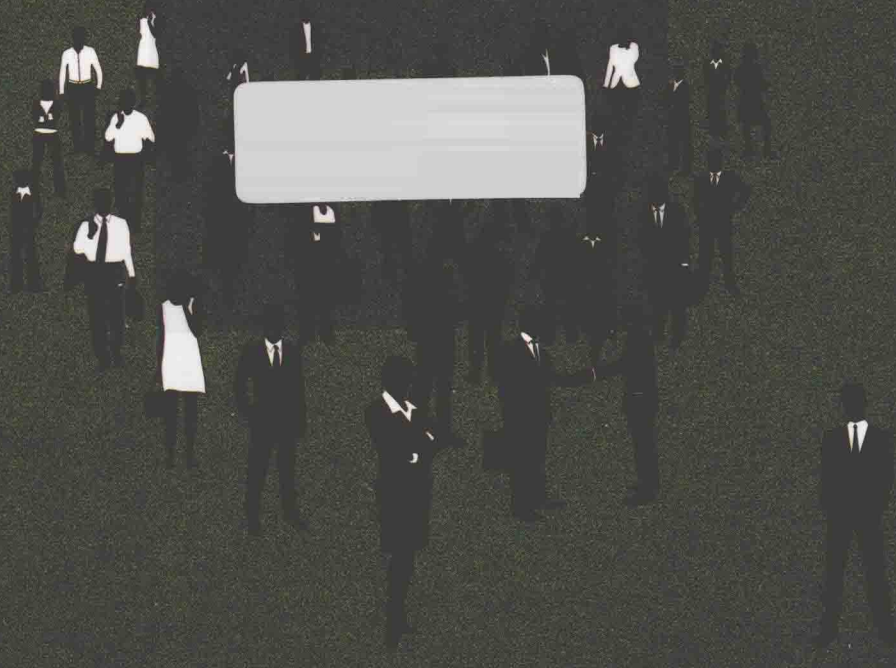
职场生存，犹如行走在一个另类的江湖，是非恩怨，纠缠不清；你争我斗，优胜劣汰。这里有各式的人物，路数不同，修为不等，或英勇善战，或心机深沉；这里的水很深，会打仗杀敌绝不够，还得有政治家的手腕、经济学家的算计、投资者的眼光和忍者的修为。翻开本书，阅读其中的职场箴言，这些是你身在职场不得不在乎的事情……

职场心理学
29.80

职场潜伏心理学 职场心理掌控术 职场博弈心计学

大全集

水尚清 主编



黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社

这不是教你诈，而是告诉你怎样在职场生存得更安全

这不是教你奸，而是让你在职场上不仅要赢，还要赢得漂亮

懂得职场潜伏心理学，可以让自己在职场上生存得安全，在自我修养方面，才能用最科学的方法调适心理，修整出最好的精神状态；在与人交往方面，才能用最切中对手内心的方法获得利益。

除了要懂得职场潜伏心理学，我们还要懂得心理掌控术，争取掌握职场主动权，因为只有掌握了主动权，你才能抓住机会，才能不被踢出局。

我们在职场上奋斗，最大的目的就是让自己赢。赢，是一个博弈过程，要赢得漂亮，除了懂得潜伏、懂得掌控别人外，掌握点博弈心计亦不可少。博弈是一种游戏，更是一种生存的方法。只要有分歧、有斗争、有矛盾的地方都可以运用它。如今，它已经成为解决各种争端的指南、处理复杂问题的窍门。身在职场，只有懂得运用博弈的法则，才能使我们在做事时思路更加宽阔，失误会更少，成功的概率更高，也才能使我们在生活、工作中游刃有余，无往不利。

本书通过经典案例引出职场的种种问题，将职场中深奥的哲理和复杂的人际关系，用生动的例子用生动、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。书中把潜伏心理学、心理掌控术和博弈心计学三者结合起来，让你学会隐藏自己，透视他人，利用心理策略左右逢源，赢得成功；学会驾驭人心，支配他们，成为幕后的高手、最大的赢家；学会洞悉人性，抢占先机，找到一条通往卓越的捷径。

ISBN 978-7-227-05067-4



9 787227 050674 >

定价：29.80元

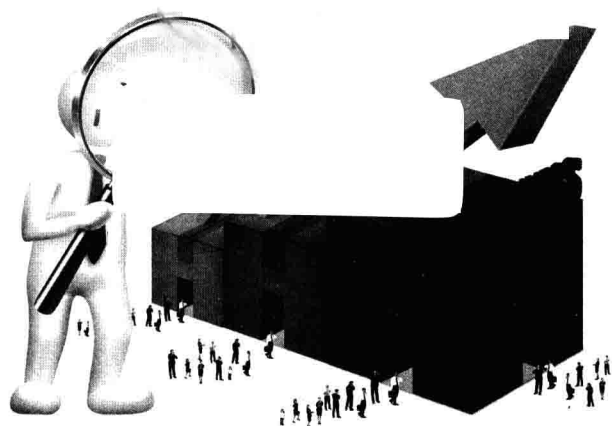
职场潜伏心理学

职场心理掌控术

职场博弈心计学

大全集

永尚清◎主编



黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场潜伏心理学职场心理掌控术职场博弈心计学大全集 / 水尚清主编. —银川:

宁夏人民出版社, 2011.12

ISBN 978-7-227-05067-4

I. ① 职… II. ① 水… III. ① 职业 - 应用心理学 IV. ① C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 000144 号

职场潜伏心理学职场心理掌控术职场博弈心计学大全集 水尚清 主编

责任编辑 康景堂 杨 洋

封面设计 凌 云

责任印制 李宗妮

黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社 出版发行

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦 (750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 renminshe@yrpubm.com

邮购电话 0951-5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 北京中创彩色印刷有限公司

开 本 1020mm × 1200mm 1/10 印 张 48 字 数 780 千

印刷委托书号 (宁) 0008830

版 次 2012 年 4 月第 1 版 印 次 2012 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-277-05067-4/C · 126

定 价 29.80 元

版权所有 侵权必究

前言

在竞争越来越激烈的今天，越来越多的人在为职场路上举步维艰而发愁；越来越多的人在为自己人际关系太差而苦恼；越来越多的人在为自己办事无门而苦闷……其实，要解决这些问题并不难。只要你懂得什么时候该糊涂，不过分较真，到了屋檐下会主动低头，潜伏下来伺机而动，你就会更安全；只要你懂得洞察他人内心、摸清他人底细、掌控他人的心理，让别人对你产生好感，你的职场之路就会越走越宽；只要你懂得运用策略，化繁为简，你就可以在职场博弈中少走弯路……

一个成功者不仅要了解自己，还要了解别人，不仅要懂得控制自己，还要懂得控制别人。古语云：上兵伐谋，攻心为上。能够明白这些，你就能够控制一切。这种神奇而伟大的力量，足以改变你的职场生涯！

本书通过通俗易懂的语言和大量生动鲜活的事例，细致入微地解读了“做人要学会潜伏，做事要懂得掌控，成事要懂得博弈”的一套为人处世之道，为你揭示出复杂社会成功的另类规律，通过总结职场潜伏心理学、职场心理掌控术、职场博弈心计学的智慧，从各个方面把职场规则的运用技巧娓娓道来，力求教给你一套生存真本领。它告诉你，懂得隐藏自己，在潜伏中积蓄力量是一种人生的高境界；能够掌控他人、把握时机、掌握命运是一种生存的高手段；能够运用博弈思维改变竞争双方的附加值，让优势偏向自己，这是一个聪明人借力成功的大智慧。

懂得职场潜伏心理学，可以让自己在职场上生存得安全，在自我修养方面，才能用最科学的方法调适心理，修整出最好的精神状态；在与人交往方面，才能用最切中对手内心的方法获得利益。

除了要懂得职场潜伏心理学，我们还要懂得心理掌控术，争取掌握职场主动权，因为只有掌握了主动权，你才能抓住机会，才能不被踢出局。

我们在职场上奋斗，最大的目的就是让自己赢。赢，是一个博弈过程，要赢得漂亮，所以除了懂得潜伏、懂得掌控别人外，掌握点博弈心计亦不可少。博弈是一种游戏，更是一种生存的方法。只要有分歧、有斗争、有矛盾的地方都可以运用它。如今，它已经成为解决各种争端的指南、处理复杂问题的窍门。身在职场，只有懂得运用博弈的法则，才能使我们在做事时思路更加宽阔，失误会更少，成功的概率更高，也才能使我们在生活、工作中游刃有余，无往不利。



本书把潜伏心理学、心理掌控术和博弈心计学三者结合起来，让你学会隐藏自己，透视他人，利用心理策略左右逢源，赢得成功；学会驾驭人心，支配他们，成为幕后的高手、最大的赢家；学会洞悉人性，抢占先机，找到一条通往卓越的捷径。这部书很实用，它不是阴谋诡计，它不是教你诈，而是教你认清职场上的一切人情世故；也不是教你奸，而是让你保持一颗防人之心，在职场不受他人谋害。抛却奸诈，这部书里有高明的处世智慧，让你同流而不合污，让你在职场上走得更为顺畅。



目 录

职场潜伏心理学

第一章 初来乍到，要懂得谦虚	2
权威定律：挑战上司的权威，就是自找苦吃.....	2
海格力斯效应：怨恨领导，只能把自己逼进死角.....	5
吸引力法则：与其抱怨世界，不如改变自己.....	7
厚脸皮效应：不怕“丢脸”，才能“长脸”.....	10
巨人效应：放低自己，可以优秀但不要优越.....	13
巴纳姆效应：人贵在自知，难在自知.....	17
第二章 低调隐忍，潜伏就要波澜不惊	21
安泰效应：只有你强调“我们”，别人才会强调“你”.....	21
懒蚂蚁效应：内心动，但表面一定要静.....	24
卢维斯定理：忘了自己，轻装上阵.....	26
示弱效应：示弱，是为了更好地保护自己.....	29
乞丐效应：春风得意时，心张扬但神不可张扬.....	31
第三章 装傻露拙，职场间谍的绝佳保护色	34
比马龙效应：会装，成就职场最安全人生.....	34
三分之一效应：留点瑕疵，学会用“假辫子”护身.....	38
出丑效应：出点丑，你会更可爱.....	40
第四章 苦练内功，实力是职场潜伏者的防弹衣	43
甜柠檬心理：接纳自己，用强项激发自己.....	43
手表定律：目标唯一，你才能第一.....	45
贝尔效应：相信自己能成功，你就真能成功.....	49
二八法则：要事第一——用20%的付出赢得80%的收益.....	51
毛毛虫效应：不走寻常路，用创新基石奠定个人品牌.....	55
心理摆效应：成功的人驾驭情绪，失败的人跟随情绪.....	60
共生效应：学会“偷”别人的大脑.....	64
第五章 潜伏就要忍得住、熬得住	67
踢猫效应：受得住委屈，“扛骂”也是战斗力.....	67
延迟满足效应：心里不长草，只有目标.....	69



淬火效应：经得起“折磨”，才能成栋梁.....	72
比伦效应：经得起失败与挫折，才能挺直腰杆.....	75
墨菲定律：不怕做错事，就怕不做事.....	78
蘑菇定律：没有茧中的蛰伏，哪来成蝶的美丽.....	81
第六章 做能臣还是奸臣要针对上司的类型而定	84
答布效应：记住，上司决定你的角色属性.....	84
喜好效应：领导喜欢打酱油，你不妨帮忙抬轿子	87
反馈效应：你的沉默，会让老板很不安.....	90
第七章 网罗势力要实际，但不要势利	94
思维定势效应：小泥鳅也能掀起大浪，切莫忽视小人物	94
马太效应：积极形象，把别人吸到自己身边.....	96
晕轮效应：锁定上司，先喜欢上司喜欢的.....	99
社会背景效应：要学会利用你的“背景”.....	103
第八章 你不保护自己，没人会保护你	106
暗示效应：别让上司的暗示忽悠了你.....	106
金鱼缸效应：别让自己太透明.....	110
虚表效应：不得不防的“好心人”.....	112
青蛙效应：没有危机感就是最大的危险.....	114
瀑布心理效应：在嘴上安个“哨兵”，你会更安全	116
蝴蝶效应：掌控工作，享受平衡生活的乐趣.....	119
第九章 无事时胆子要小，有事时胆子要大.....	125
鸟笼效应：加班是一只让人浮想联翩的鸟笼.....	125
流言心理效应：好名誉值得你用心维护.....	127
拆屋效应：别轻易拒绝你认为很难的任务.....	131
摩西奶奶定律：引爆你未知的能量.....	134
超限效应：潜伏，也要懂得适当表现.....	137
第十章 警惕底线，绕行职场雷区.....	140
刺猬效应：和上司有距离才安全.....	140
成败效应：独角戏给不了你成就感.....	144
角色效应：在什么职位，扮什么角色.....	147
蟹爪效应：集体利益面前，个人利益站一边.....	150
第十一章 潜伏是为了成功“突围”.....	155
鲁尼恩定律：把眼光放远，不做职场“近视眼”	155
鲇鱼效应：主动施压，但切忌急功近利.....	158
缄默效应：适时缄默，适时说.....	160



职场心理掌控术

第一章 迎合面试官，让自己脱颖而出	164
直观印象术：秀出你风采，让简历靓起来.....	164
性格分析术：应对面试官，要根据其性格特点从容施策.....	167
庖丁解牛术：面试中要根据不同的提问进退自如.....	169
迂回沟通术：变通，巧谈离职薪酬问题.....	173
第二章 掌握情绪，展现积极形象	176
心理暗示术：唤醒沉睡的自信.....	176
直面挫折术：让挫折成为事业的助推器.....	180
表情操控术：练就人见人爱的身体语言.....	182
第三章 快速从“陌生人”变成“老熟人”	185
第一印象术：善用首因效应给别人留下好印象.....	185
开篇巧说术：把握好交谈的第一个五分钟，与陌生人一见如故.....	188
倾听赞美术：用倾听可以拉近与陌生人的距离.....	193
行动赞美术：找准时机“恭维”他.....	196
次数控制术：控制好见面次数，你会更受欢迎.....	199
第四章 一叶知秋，瞬间看透同事的真实想法	202
辨风使舵术：随机应变，观察对方的眼睛.....	202
巧辨声音术：从言谈间探知他背后的真实世界.....	205
以衣取人术：服饰是对方真实自我的外化.....	208
酒后识人术：袒露深藏心底的秘密.....	210
第五章 气场为王，架构自己的办公室影响力	214
幽默解嘲术：幽默，让对方更加向你靠近.....	214
遇强则强术：气场是职场生存的血液.....	217
推销自我术：最能影响人的暗示——我对你很重要.....	219
雪中送炭术：关键时刻拉他一把.....	221
施以恩惠术：给对方些好处，他会在心里记住你.....	223
透露秘密术：泄露自己的秘密是赢得信任的绝技.....	226
肯定对方术：让自己成为他的“知己”.....	229
第六章 分类规划，建立自己的职场智囊团	232
分门别类术：储蓄人情，并将你的人脉分出亲疏类别.....	232
攀鳞附翼术：试着与社会关系总量大的人交往.....	234
借鸡生蛋术：让亲友成为你的“智囊团”.....	237
立足现实术：不要将人际关系理想化.....	240
扩大圈子术：多交几个自己“圈”外的朋友.....	242
第七章 话术操控，让你的说话更具艺术	246
察言观色术：职场上说得好也要说得巧.....	246
巧设圈套术：诱导猎物自己跳下陷阱.....	248



分析利弊术：让对方觉得自己错了.....	251
巧妙提问术：巧妙提问，让对方只能答“是”.....	254
多绕圈子术：多绕几个圈子，少碰几颗钉子.....	256
转换话题术：面对尴尬，不想难堪就转弯.....	258
电波传情术：让电波传递你美好的形象.....	261
第八章 身价操控，要靠谱也要会摆谱.....	265
“装腔作势”术：强者就要有强者的气派.....	265
两“高”定义术：用两“高”给自己下个定义.....	268
两“最”追求术：最出色最完美，你才最具竞争力.....	270
人格修炼术：要优秀，就得在人格上胜人一筹.....	273
主动迎战术：主动出击，让你的优秀在对比中凸显出来.....	276
第九章 会求人、巧办事，畅游职场无难事.....	279
持久作战术：学会借“口”表事，更要敢打持久战.....	279
分寸拿捏术：捏好时机和分寸，办事才会更容易.....	281
先予后取术：给点甜头好办事.....	284
对症送礼术：送礼送到心坎上.....	286
第十章 驾驭下属，知其心用其人.....	289
重视下属术：让下属感受到归属感.....	289
情感投资术：情感投资，一本万利.....	291
合理宣泄术：尽情地“打”吧，只要能放下属更有干劲.....	294
以身作则术：以榜样的力量带动整个企业快速高效运转.....	295
适时激励术：最大限度地调动下属的积极性和创造性.....	297
消除恐惧术：下属会觉得上司很可爱.....	301
大胆放权术：放权有利于员工潜能开发.....	303
制造惊喜术：点燃下属的工作热情.....	305

职场博弈心计学

第一章 与同事较量，吹嘘自己又何妨.....	308
斗鸡博弈：有勇有谋方能制胜.....	308
脏脸博弈：可以虚张声势，但自己必须要看清自己.....	311
随机策略：面对强者，随机策略不是章法胜似章法.....	314
ESS策略：变通，不走寻常路.....	316
第二章 玩转办公室政治，不做职场傀儡.....	320
交往适度定律：迁就，也得讲原则.....	320
从众效应：同流但不合污，轻松远离派系争斗.....	322
边缘策略：找出症结，突围职场“冷暴力”.....	325
距离效应：交往适当，来而有距.....	328
第三章 与下属较量，“威”“权”兼施是良策.....	331
黑脸策略：用“不好惹”击中“害群之马”.....	331



羊群效应：上好下随，管好自己“威”自来.....	334
期待效应：领导的鼓励是员工上进的动力.....	337
“胡萝卜加大棒”政策：管理就是严肃的爱.....	339
第四章 升职有道，想上位先布局.....	342
视网膜效应：想升职，用心盯住你的上司.....	342
互惠效应：要升值，就要打好人际这张牌.....	344
晋升博弈：自己的能力比靠山更靠得住.....	347
概率迷思：做一个机会主义者.....	350
郁金香效应：有优势，机会面前更要保持理智.....	355
后晋升时代：鲜花后面有荆棘.....	357
第五章 加薪，被承认的才有价值.....	360
薪酬博弈：加薪就是一场心理博弈.....	360
凡勃伦效应：为自己“估价”切忌标价过低.....	363
罗森塔尔效应：用心把自己武装成“绩优股”.....	366
地位效应：提高自己的存在感.....	369
蜕皮效应：不断超越，让自己无可替代.....	371
酒吧博弈：思维快，才能跑得快.....	373
第六章 实力和谋略的比拼：竞争还是合作.....	378
空手套白狼：联合巧借，咸鱼巧翻身.....	378
华盛顿合作定律：要合作，先主动伸出你的手.....	383
纳什均衡：大家好才是真的好.....	386
枪手博弈：坐山观虎斗，卧桥看水流.....	389
猎鹿博弈：用惩罚措施来保障有效合作.....	391
海盗分金：不考虑别人的利益，自己就无利可得.....	395
智猪博弈：利用别人的资源办自己的事.....	397
第七章 表面是公义，心里是生意.....	402
投其所好定律：抓住对方的需要，适当给对方一些好处.....	402
冷热水效应：利用心理反差，让对方觉得占了大便宜.....	405
名片效应：个人形象就是品牌.....	407
登门槛效应：从最能实现的那个目标做起.....	410
第八章 巧化僵局，掌握谈判主动权.....	413
重复定律：热心肠贴冷脸的隐形收益.....	413
钳子策略：你只需说一句话，谈判就能成功.....	415
沉锚效应：您是加一个鸡蛋还是加两个鸡蛋.....	417
悬崖策略：让对手别无选择.....	420
最后通牒博弈：不行就拉倒.....	422
第九章 跳槽：和平分手，从容转身.....	426
去留博弈：跳槽，找个正当的理由说服老板让你走.....	426



时机博弈：是走是留，跳槽“时机”有章可循.....	429
人质困境：懂得自救，“跳”才能不摔伤自己.....	431
沉没成本：无效投资，不如跳槽转行.....	434
破窗效应：权衡得失，先思而后跳.....	436
自组织临界：经验积累是找好工作的前提.....	439
因果定律：跳槽不择手段，未来走投无路.....	443
第十章 现实 VS 理想，制度 VS 自由	446
1 美元拍卖：非理性地坚持，不如适时放弃.....	446
协和谬误：不要错过了月亮，又错过星星.....	449
鳄鱼法则：否定自我，是为了抓住机遇.....	451
吉格勒定理：才能的养成更需要后天的努力.....	453
蔡戈尼效应：掌握自我，做生活的主人.....	456
过度理由效应：这些事虽小，常做后果很严重.....	459
威克效应：自由与饭票的选择.....	462
糖果效应：成功属于自控力强的人.....	464

职场潜伏 心理学





第一章

初来乍到，要懂得谦虚

权威定律：挑战上司的权威，就是自找苦吃

【潜伏心理点拨】

权威效应，是指一个人要是地位高、有威信、受别人敬重，那他所说的话及所做的事就容易引起别人重视，并让他们相信其正确性。“权威效应”之所以普遍存在，首先是因为人们有“安全心理”，即人们总认为权威人物是正确的，服从他们会使自己更有安全感，增加自己不会出错的“保险系数”；其次是因为人们有“赞许心理”，他们多认为权威人物的要求和社会规范更一致，按照权威人物的要求去做，会得到别人的奖励和赞许。

同样，在一个单位中，也有这样有地位、说话比较权威的人物，那便是领导。因为领导是权威，所以大多数员工愿意相信领导的决策，愿意“唯领导之命是从”，因此，他们在职场上可以生存得很安全。但是，也有的员工却偏偏反其道而行，他们或者直接挑战领导的权威，或者间接挑战领导的权威，结果却是自己走人。

全美篮球协会的步行者队 CEO（首席执行官）唐尼·沃尔曾经说过：“球队中如果有人胆敢挑战教练的权威，那么那个人绝不会是最后的赢家。”在职场上，也是如此。一个员工若怀疑领导，挑战领导的权威，那他肯定也不是赢家，而是自找苦吃。所以，我们要想在职场上潜伏得安全，就要学会尊重权威。不管老板怎样，我们要先做好下级的本分；除此之外，我们也不要挑战职场上的裙带关系，因为挑战上司的裙带关系就意味着挑战上司。

【职场演练一】

不管老板怎么样，下级要先做好下级的本分

在工作中，我们经常能听到员工埋怨：

“这么无能的人，怎么当上上司的，真让人受不了。”

“明明是我直属上司作出的决定不对，为什么不能反映给更高层？”

“顶头上司怎么了，有错就应该直接给他指出来。”

在职场中，你是不是也有过类似的抱怨？如果有，请及时毙掉自己类似的抱怨。因为上司不是完美的人，都会有这样那样的缺点，但是如果你因为上司的不足就对他不够



尊重，处处与他作对、挑战他的权威，甚至越级反映上司的问题，那么最先“走路”的肯定是你。

说得直白一点，不管上司有怎样的错误，也轮不到做下级的去指责他，下级要做的就是将上司交代的事情做好，这是最重要的也是最明智的。

黄鸣是一家公司的业务员，但因为受到新上司的排挤，拿不到好的客户，处境困难。以下是他的心声：

“我的新上司是个能力不强的人，比之前的上司要差很多，他最擅长的就是搞关系。在我们部门里培养了几个亲信，把团队里最重要的客户都分配给这几个人，老员工反而只能分得几个小客户。就连老员工以前亲自拉来的客户，都被转给了别人。老员工对这种不公平的分配方式都愤愤不平，但那位上司视而不见，无论什么工作，总是优先安排那些人，什么重要的机会都没有我们的份儿。我做得特别没劲，工作热情被打击殆尽。

“更让人难以忍受的是，现在的上司对我们这些老员工非常不尊重，前段时间他竟然指派我为新来的员工取盒饭！我又不是他找来的后勤工人！他还振振有词：‘你又没什么事，帮大家把午饭取过来，免得别人下班后还要去取。’当时我真的又气又恨又无奈，真想大骂他一顿走人。”

新上司初到一个单位任职，大多会担心因为下属的不配合导致工作难以开展。为了保险起见，有不少人选择“一朝天子一朝臣”的做法，带一些得力助手帮助自己在新的环境中完成工作的起步。虽然这不是很高明的做法，但从上司的角度来看，也确实合情合理。只是这样一来，原先的老员工就会有看法。他们都是公司的有功之臣，“空降”的上司不把他们放在眼里，不给他们表现的机会，心里本来就有很大的意见，如果此时上司还在人格和尊严上忽视他们，他们在心理上就更难以接受。长期如此，他们肯定会感到心力交瘁，厌职情绪强烈，甚至萌生离职的念头。

但是，离职并不能解决任何问题，如果到下一个公司，你再碰上此类问题，又该怎么办？此时，最有效的办法不是“走人”，而是要把自己从这种情绪中解脱出来，配合上司工作，对上级的指示不仅坚决执行，而且认真负责。这样，即使新上司有私心，也挑不出你的毛病。时间长了，察觉到你的友好，就会改变对你的态度。

但在实际工作中，有些下级对待上级的指示往往采取不正确的态度。要么是借口本部门情况特殊，“上有政策，下有对策”，抬杠、对着干；要么是随心所欲地筛选上级的指示，专拣对自己有利的方面执行，对自己不利和好处不大的方面就弃之不办。不管下级的主观动机如何，这种错误态度和行为在客观上都构成了对上级权威的蔑视和对上级尊严的冒犯，破坏了上下级关系的和谐。因此，作为下级，应牢固树立起尊重和服从上级的意识，给予上级应有的尊重。

除此之外，为维护领导的权威，我们还必须在日常工作中做到以下几点：

1. 就算领导理亏，也要给他留个台阶下。领导不可能总是正确的，但领导又都希望自己正确。所以我们没必要非得和领导争个没完没了，争个孰是孰非，与其让领导下不了台不如给领导个台阶下。

2. 领导有错误，千万不要当众纠正。如果领导的错误无关紧要，员工装聋作哑又何妨。如果是领导的错误确实需要纠正，最好是寻找一种能让领导意识到而不让其他人发现的方式，如一个手势或者一个眼神等。

3. 不要冲撞领导的喜好和忌讳。不懂得尊重领导的喜好和忌讳，就会让领导心里不舒服，你让领导不舒服，领导怎么可能让你舒服？



挑战什么也不要挑战上司的妥协能力

职场中，尽管上司不可能总是对的，但跟上司对着干却是不对的。身在职场就应该把服从放在第一位，对待上司要绝对忠诚，而服从则是忠诚的最佳表现形式。失去了服从，便失去了饭碗。挑战上司的妥协能力，最终会打破自己的饭碗。

在《杜拉拉升职记》中 DB 商业客户部原销售总监彼得·章本来是个聪明过人的角色，销售水平高，经验也丰富，但是他不服刚来 DB 中国的总裁何好德，明里暗里对着干。他曾经成功地把前任总裁逼走，这次打算再把何好德逼走。结果，彼得·章不但没达到目的，反而被何好德炒了。究其原因，全在于他自不量力，一再挑战上司的妥协能力，最终不得不向上司“妥协”。

在发现自己的观念、性情和上司不一致的时候，想一想，是站在上司的一边与之共同成长？还是仗着自己的优势，倚老卖老，和上司进行对抗，去挑战他的妥协能力？哪一条才是你心里的光明大道？你是激进派还是保守派？不管是何门何派，你是否充分考虑了“维护自己的利益”这个大前提？

彼得·章公然挑衅何好德，他的强攻制造了浓浓的火药味，如此公然的挑衅就相当于宣战，意味着撕破了脸。彼得·章很聪明，但他的聪明过于嚣张。即使在这场战役中他处于优势，有胜算的把握，或者即使得到了成功的结果，对比何好德的低调，他承担风险的系数还是远远高于何好德的。

要知道，你并不是上司，相比较上司这个位置，你一定存在客观上的劣势。更何况，你的老板之所以能做到这个高度，必定还是有两把刷子的，没有一定的思维和处事能力，又怎能担当重任？如果你的对手全是何好德之类，那等着你的就是被对方不动声色地给收拾了。

再客观一点说，即使理念再不相容，赤裸裸地呈现自己的意图——让老板向自己妥协，又是聪明之举么？

换位思考一下，如果你是领导，有人叫板，你会怎么对付他，这时你就该知道和领导对招后的危险处境了，除非你更能审时度势，更善用策略，否则必败无疑！没有一个领导可以容忍一个故意和他作对的人。所以，不要学彼得·章给自己挖坑，否则，掉进去的迟早都是你自己。

小陆在一家文化公司上班，他非常有能力，取得的业绩有目共睹。但是他瞧不起周围的同事，更不喜欢上司对他指手画脚，因此经常会忤逆上司的意思。对自己不赞同的意见，不是假装听不到，就是直接和上司较劲。时间久了，上司看出了他不服的心思，开始疏远小陆。小陆被打入了冷宫，职场前途一片黑暗。

小陆忍无可忍，与上司大吵了一架，愤然摔门离去。小陆失去了一份令人羡慕的工作，开始寻找属于自己的天地。但如果他跟下一位上司的关系仍旧紧张，他是否还会摔门而去另觅公司呢？

小陆恃才傲物，连自己的上司都不放在眼里，常常向上司叫嚣，最终失去了工作。相反，如果他能收敛一些，主动向上司妥协，那么凭借他那出色的才能，又是一个什么结果呢？

老板最讨厌什么样的员工？相信大多数都会说是那些不服从领导的员工。如果问他们如何管理这样的员工，他们一定会回答：炒鱿鱼。因此，那些被上司赏识的员工都是绝对服从命令的，虽然他们也会提出自己的建议，但是仍然会听上司的指示。

员工服从上司是开展工作的首要条件，是无可争议的。但是职场中很多员工却并没有做到这点，自命清高、个性倔犟的人总认为老板的决策太过幼稚和愚蠢，因此总在暗地里搞点小动作。最终，他们往往会自食其果。