

<<办公室潜伏秘笈>>

图书基本信息

书名：<<办公室潜伏秘笈>>

13位ISBN编号：9787504467836

10位ISBN编号：7504467839

出版时间：2010-6

出版时间：中国商业出版社

作者：安红蕾

页数：239

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;办公室潜伏秘笈&gt;&gt;

## 前言

随着职场竞争越来越激烈，如何才能在职场环境中得以更好地生存与发展，是我们每一个身在职场中的人所关心的问题。

有人的地方，就有上司、下属、平级。

义、利、权、欲、升、降等，都会演变成办公室纷争。

办公室纠纷真是风平浪静的港湾下深埋的鲨鱼利齿般的礁石，随时都会让你在毫无准备的情况下触礁。

所以在职场上生存就得学会面对错综复杂、变幻多端的局面。

但这种局面不是杂乱无章、偶然随意的东西。

职场生活与其他地方是一样的，本质都是一种特殊的矛盾体，其产生、发展、变化乃至消失，都有一定的规律可言，都有着其客观存在的必然。

正因为如此，某些人才说：“职场生活是一门科学，也是一种艺术。”

这句话有两层含义。

第一，我们要以科学的态度对待职场生活。

要深刻认识职场的本质，把握其潜在的规律，才能在其中游刃有余，从而比别人生存得更好。

决不能脱离实际把职场生活视为可以由人们随心所欲地进行裁制的东西，不能把职场看成是一群人在里面斗来斗去的游戏场所。

如果这样的话，必然不能把握其中的潜在规律，并受到这些规律的严厉惩罚。

第二，职场生存是一门艺术。

之所以这样说，是因为办公室政治虽然是一种有着客观规律的社会现象，但它又不能脱离人的主观努力而自发地进行。

需要人们集中自己的智慧和胆略，去分析形势，把握动向，制定正确的战略和策略，以实现自己的目的。

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

人们出来工作，说到底是为了更好地生活。

所以，职场生活的价值取向就是处理自我与他人、自我与组织间的关系，从而也是满足各自的应有利益。

据《南方周末》记者介绍，只有少数人能够在复杂的办公室政治中游刃有余，大部分人采取的措施是逃避，因为其中行之有效的技巧往往违背人们追求光明与善良的自然本性。

“平平淡淡”才是真嘛！

曾经有一个人这样说：“他总能得到老板的赏识，每一次的升职加薪都有他的份儿，你看他公开支持老板时的那副虚伪的嘴脸，恶心得令人呕吐。

我相信那肯定是有效的，但我做不出来。

” 在办公室这个特别的名利场，有人为了得到梦寐以求的好处，该用心机时大胆使用，不在乎别人的想法。

有人喜欢整天扮演着老好人的角色，但却是“螳螂捕蝉，黄雀在后”。

切记，掀起内部纠纷的人总是喜欢伪善、保密、暗中交易、散布谣言、夺权、谋私、拉帮结派等技巧，而不鼓励高效健康的团队合作精神。

一位管理者说：“有时候要跟一个恶棍做交易还是很有诱惑力的，老实说。

我是宁愿收买对手也不愿意给那个家伙提供一个好的晋升机会。

” 另一位管理者说：“我知道他不是最好的，但我能够依靠他来支持我，而且叫他干什么就干什么。

” 身在职场就有这样的矛盾，如果你想在其中很好地生存，那么你就必须把职场生活看做一门艺术，一种技巧，并且透露出乐在其中的味道。

一位职场成功人士说：“你要放下所有的不屑和无奈，享受办公室政治是最高明的想法。

说明白点，办公室政治不过是多结交应交的朋友，少在同事间结怨。

## <<办公室潜伏秘笈>>

那就开始干吧。

看别人勾心斗角就算是每天上演免费的电影，电影看多了，自己也有当些小配角娱乐他人的必要，也许有一天你被推上了主角的地位，只有电影看得多了，了然于胸，才能享受地扮演自己的角色，人生本来就是演戏，演得好或者不好都无所谓，享受自己的职场生活吧。

” 这位人士的个别用语及其潜在心态也许未必让所有人认同，但他不甘心退出职场生活的艺术舞台的这种选择是没错的。

实际上也没有退路可言。

身在职场，就是其中的一个“演员”，只不过角色各有不同。

所以，积累职场经验，学习、掌握相关技巧，方为上策。

## <<办公室潜伏秘笈>>

### 内容概要

职场生存是一门艺术。

之所以这样说，是因为办公室政治虽然是一种有着客观规律的社会现象，但它又不能脱离人的主观努力而自发地进行。

需要人们集中自己的智慧和胆略，去分析形势，把握动向，制定正确的战略和策略，以实现自己的目的。

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

人们出来工作，说到底是为了更好地生活。

所以，职场生活的价值取向就是处理自我与他人、自我与组织间的关系，从而也是满足各自的应有利益。

## <<办公室潜伏秘笈>>

### 书籍目录

- 第一章 志向与命运：志向决定命运职场生存法则第一条：办公室里只有两种类型的人：“珍珠”和“沙子”。  
那些有志向，随时准备往前冲的人就是“珍珠”。  
而那些只想得过且过。  
没有竞争欲望的人就是“沙子”。  
志向决定命运。
- 第二章 忙碌与选择：平时越忙的人，选择的幅度就越大职场生存法则第二条：平时越忙的人，选择的幅度就越大；一个听从别人安排的人，是没有资格选择的。
- 第三章 真话与假话：多角度、多侧面考虑每一个人对你说的话职场生存法则第三条：身处职场，遇事与人商量不可少，但要分清对方说的是真话，还是假话。  
假话只能用于空谈，而能给自己带来实质性利益的才是真话，才需要去为之奋斗。
- 第四章 欲望与目标：欲望会指引你实现一个长远的目标职场生存法则第四条：你要安身立命，想要做“珍珠”，就必须有欲望。  
因为欲望会指引你实现一个长远的目标。  
如果你实在没有欲望.那就想办法成为职场贵族吧！
- 第五章 目标与行动：有专一的目标，才有专注的行动职场生存法则第五条：一件事情有很多种解决方法，但目标不同，必须始终如一。  
只有这样，自己的行动才能有明确的指向，才能用行动持之以恒地支持目标的实现。
- 第六章 责任心与执行力：没有责任心就没有执行力职场生存法则第六条：只有做到勇于负责，才会让你表现出卓越的执行力，在工作中崭露头角，做出优异的成绩，这样才能比别人获得更多加薪和晋升的机会。
- 第七章 升职与炒鱿鱼：有一种升职是为了炒你职场生存法则第七条：并非所有的升职都是好事，有些升职则是领导开人的伎俩。
- 第八章 智慧与安全：小心才是最大的智慧职场生存法则第八条：保护好自己才是最重要的。  
而小心是其中最根本的手段，也是职场上最大的智慧。
- 第九章 忠告与揭短：当众提出忠告是揭短，私下提出忠告是规劝职场生存法则第九条：人有时会很自然地改变自己的看法，但是如果有人当众说他错了，他会恼火，更加固执己见，甚至会全心全意地去维护自己的看法。  
不是那种看法本身多么珍贵，而是他的自尊心受到了威胁。
- 第十章 距离与形象：保持一定的空间距离是维持美好形象的开始职场生存法则第十条：距离是一种物理现象.也是一种人际学问。  
与对方保持适当的距离，是对彼此人格与隐私的尊重，是彼此保持美好形象的一种方式。
- 第十一章 细节与成败：细节是最好的介绍信职场生存法则第十一条：如果不注重细节.即使十拿九稳的事情，也会失败。
- 第十二章 赞美与谄媚：赞美不是谄媚，是职场中安身立命的方法职场生存法则第十二条：现今的职场与以往不同.献媚已经不再奏效，而偶尔赞美老板是必要的，但要有的放矢。
- 第十三章 关系网与价值：一定要有关系网，但价值更重要职场生存法则第十三条：一定要有关系网，但与自身的价值相比，关系网永远排第二。
- 第十四章 上司调任与升职：上司调任可能是你最好的升职机会职场生存法则第十四条：上司调任是不可避免的。  
如果遇到这种情况，不要惊慌失措，要从容面对，这也许是你升职的最好机会，上司都会知道。  
也就是说，在开口前一定要仔细斟酌的，该说什么，不该说什么。
- 第十六章 功劳与苦劳：多劳不一定多得，苦劳不如功劳职场生存法则第十六条：功劳大于苦劳。
- 第十七章 请教与建议：以人为师，切勿好为人师职场生存法则第十七条：不管基于什么心态。  
也不管建议内容本身的合理性，当我们主动提出的时候，我们就侵犯了人性的“自我”！

## <<办公室潜伏秘笈>>

第十八章 聪明与愚蠢：认为别人没有你聪明，那么你就是最愚蠢的职场生存法则第十八条：谁都不会比谁笨。

如果你认为别人没有你聪明，那么你就是最愚蠢的。

第十九章 进攻与防守：精彩看进攻，夺冠看防守职场生存法则第十九条：精彩看进攻，夺冠看防守。

第二十章 人才与蠢材：完美不一定受欢迎职场生存法则第二十条：即使你不是一个完美的人。

即使你不断犯错误，但只要你善于运用这些错误，善于发现你自身的问题，你仍然可以做一个赢得人心的人。

第二十一章 效忠与利用：重要的不是你懂什么，而是你怎么用职场生存法则第二十一条：运用之妙，在于一心，重要的不是你懂什么，而是你怎么用。

第二十二章 雇员与雇主：你和上司之间永远是雇员和雇主的关系第二十三章 等待与创造：弱者等待机会，强者创造机会第二十四章 诚实与撒谎：没有平时的诚实，就没有关键时的谎言第二十五章 心腹与大患：千万不要让上司觉得你对他产生威胁第二十六章 角落与中央：偏僻的位置更易让人觉得你有价值第二十七章 承认错误与辩解：迅速而真诚地承认自己的错误第二十八章 忍让与退缩：忍让不是退缩，是达到目的的一种手段第二十九章 想问题与办事情：站在老板立场上想问题，站在自己立场上办事情第三十章 强迫与情愿：使对方以为这是他的意念第三十一章 智商与情商：智商决定录用，情商决定升职第三十二章 “好”老板与“坏”老板：“坏”老板才是一所好学校第三十三章 勇气与运气：不打开任何一扇门，永无运气第三十四章 头衔与薪水：以虚代实，给名头不给钱第三十五章 吃亏与获利：吃得“眼前亏”，赢得长远利第三十六章 椰壳与批评：用一种新颖的方式，满足他人求新、求异的需求第三十七章 距离与斗争：在前面距离你不远的人，是最危险的第三十八章 反对与奉承：必要时持反对态度，更能激起上司的好感第三十九章 逐级报告与越级报告：越级报告属于非常规性武器第四十章 察人与识人：知人知面知心参考文献

## &lt;&lt;办公室潜伏秘笈&gt;&gt;

## 章节摘录

第三章 真话与假话：多角度、多侧面考虑每一个人对你说的话 职场生存法则第三条：身处职场，遇事与人商量不可少，但要分清对方说的是真话。

还是假话。

假话只能用于空谈，而能给自己带来实质性利益的才是真话，才需要去为之奋斗。

忽悠就是利用语言，巧设陷阱引人上钩，叫人上当，使对方希望落空。

大家都明白这层意思。

人是很容易被忽悠的，这体现在我们时常会被别人的花言巧语所打动，然后奋不顾身地投入其中，根本不会去想，这究竟是不是我们所希望的，能不能给自己带来实质性利益呢？

这是人性中的一个弱点。

之所以时常会被别人的花言巧语所打动，原因就在于对方的花言巧语中包含的理由十分充足。

为验证“因为……”在说服别人时的力量，我们不妨看看著名社会心理学家艾伦·兰格所做的一个实验。

几十个人正排队等候复印资料，他让插队者对正在排队的人说：“打搅了，我有五页要复印，能否让我先来？”

对这样毫无掩饰的插队请求，有60%的人满足了插队者的愿望。

但当插队者把自己的插队请求加入“因为……”时，如：我能先用下复印机吗？

因为我赶时间。

同意插队者请求的人居然达到94%。

这种结果没有什么奇怪的，毕竟，大部分人对待合理的请求还是会通融的。

接下来才是问题的关键。

这次兰格稍稍变动了一下，他让插队者说了一个不可理喻的理由：“我能先用下复印机吗？

因为我有东西要印。

真是令人啼笑皆非，等候在这里的人，谁不是来复印东西的？

但是，尽管插队者的“理由”实在让人匪夷所思，结果还是有93%的人同意了。

简直和前面的正当理由不相上下。

兰格的实验证明了“因为……”或者“……因为……”所包含的说服力。

这样的说服力来源于不断地修正联想。

之所以能让人们产生联想，就是跟在“因为”后面的补充论据在起作用。

比如：我能成为这本书的第一作者吗？

因为这对我升职有好处；因为现在是下班高峰期，我能来晚点吗？

巴西队能在本届世界杯上夺冠，因为它的国家队里有世界上最好的射手。

在热播剧《潜伏》中，国民党特务头子就是运用花言巧语的高手。

他口口声声说“国家事业”。

这样的理由让诸多人都成了他的替死鬼，就连精明透顶的李涯，也因此一命呜呼。

反倒是整天把这些花言巧语挂在嘴边的站长，却充实了自己的腰包，保住了自己的性命，逃到台湾享福了。

这些替死鬼和站长的区别在哪？

就在站长分清了别人说的话是真还是假，假话只能用于空谈，而能给自己带来实质性利益的才是真话。

才需要去为之奋斗。

被别人的花言巧语忽悠，你就会成为别人职业生涯中的一颗棋子，你为之付出的再多，那也不过是帮人搭梯子，请人上台而已。

美国励志大师卡耐基说过这样的话：“别指望别人感激你。

因为忘记感谢乃是人的天性，如果你一直期望别人感恩，多半是自寻烦恼。

永远要记住，一切都该以自己为先，能给自己带来实质性利益的才需要去为之奋斗。

## <<办公室潜伏秘笈>>

黄咏梅是某公司的推销员，公司最近有一个新项目，是将一批电视机跟随“国家扶贫政策”，进入农村市场。

一句话概括起来就是把电视机卖到农村去。

这只是公司的一个小单子，所以销售主管不想花费太多的资源，他让黄咏梅和其他的三位同事负责。

按理说现在的农村生活条件已经大幅度提高，买一台电视不是什么难事情，况且黄咏梅所推销的电视，比市场价格要低很多。

然而，在贵州的某些地方，人们的生活条件依然很艰苦，人均GDP不足千元，电视对他们来说是“奢侈品”。

不幸的是，黄咏梅的团队就是要将这批电视卖给这些地方的百姓。

黄咏梅和其他的三位同事带着样品挨家挨户上门为他们介绍，一个月下来收效甚微，仅卖出去一台。

他们还找了很多地方，甚至找到了政府部门的相关负责人（扶贫的负责人），说明他们此次下乡的目的（把一批廉价电视卖给贫苦的农民），但还是无功而返。

正在大家以为这又会是个“死单”时，团队中的甲，突然把大家召集在一起，说他有个办法能让这批电视出手。

听到这样的话，大家都吃惊地看着同事甲。

见到同事们这种期盼的眼神，甲开始打开自己的话题。

他说：“我们都努力了，可不能完成任务是事实。

但我不愿意看到这种结果，真的不愿意。

” “不愿意又能怎么样，我们能用的方法都用尽了。

总不能把这些电视机都送给这些百姓吧！

”黄咏梅说。

“对，你还真说对了，我的办法就是把这些电视机送给这些贫苦的百姓。

”甲高亢地说。

听到这样的话，大家面面相觑，其他三个人都傻了眼，不知道甲的葫芦里到底卖的是什么药。

……



## <<办公室潜伏秘笈>>

### 编辑推荐

职场就是江湖，有江湖就有纷争。

办公室潜伏秘笈不仅仅是一部谍战片，更是一部比《杜拉拉升职记》更为实用的职场博弈学。

职场生活是一门科学，也是一种艺术。

职场生活与其他地方是一样的，本质上都是一种特殊的矛盾运动，其产生、发展、变化乃至消失，都有一定的规律可言，都有着其客观的内容。

有人的地方，就有上司、下属、平级。

义、利、权、欲、升、降等，都会演变成办公室政治。

办公室纠纷真是风平浪静的港湾下深埋的鲨鱼利齿般的礁石，随时都会让你在毫无准备的情况下触礁。

所以在职场上生存就得学会面对错综复杂、变幻多端的局面，但这种局面不是杂乱无章、偶然随意的东西。

<<办公室潜伏秘笈>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>