

<<职场潜规则>>

图书基本信息

书名：<<职场潜规则>>

13位ISBN编号：9787530441954

10位ISBN编号：7530441957

出版时间：2009-6

出版时间：北京科学技术出版社

作者：陈南

页数：270

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>

<<职场潜规则>>

前言

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。
人出来工作，说到底，是为了挣钱更好地生活。
因为这一个共同的目标，大家从五湖四海走到了一起，成就了人生历程上的一段段职场缘分。
也正是因为这一个“利”字，看似简单的办公室里，往往交织着错综复杂的人际关系，一不小心就会踩入雷区，轻则得罪同事，重则错失前程。

职场就是江湖，江湖就有纷争。
有人的地方，就有政治，上司、下属、平级，义、利、权、欲、升、降、爱、恨、情、仇、性格摩擦等，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。

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。

有人整天扮演着快快乐乐的角色，乐于与别人分享快乐，乐于帮助别人。
很多人被他们粗糙的表象迷惑了，以为他们什么都不计较，其实他们心里对办公室里的一切了如指掌，常抱着“无为而无不为”的人生哲学，等其他入忙得苦了、争得累了，他们一出手，不是坐享其成，就是“螳螂捕蝉，黄雀在后”。
更有修炼成精的老油条者左右逢源，得心应手，他们不会轻易得罪任何人，人际关系和谐，所以往往得到上司器重，下级也认同和拥戴。

<<职场潜规则>>

内容概要

职场是残酷的，某些时候甚至是黑暗的，要想在其中生存发展，必须深刻地解读它的游戏规则。规则是一种制度，潜规则是一种游戏。遵守制度的人，只能被人领导。而读懂游戏规则的人才能活得自由自在，甚至能领导别人。职场是人生的演绎，所以无论你是职场新人，还是高层管理；无论你是外企白领，还是国企领导，都是职场这段人生的主角。有些规则，知道总比不知道好，因为这就是生活。我们无法以身试险，遍尝所有的潜规则。我们要做到的是快速成长。通过阅读他人的故事，结合自己的经历与再观察，让隐形的游戏规则了然于胸；然后，技巧性地去战斗、去奋斗、去成功。这正是《职场潜规则》意欲送给所有职场人的一份礼物。

<<职场潜规则>>

书籍目录

第一章 领导的心思你别猜心腹与大患领导的心思不要猜勿与组织为敌给上司预留指导空间“好”老板不如“坏”老板老板娘是更大的老板领导喜怒有时决定命运抢风头没有好下场别和老板谈公正别当领导是哥们尽早投靠新上司上司不一定非比下属强禁忌：越级报告中国式会议法则有些话只是说说而已上司的隐私见不得光谁才是你真正的贵人第二章 同事间的那些事不要和同事走得太近表里不一太正常相视一笑泯恩仇功劳一定是大家的别人的诱导是坟墓要想不被拒绝，先要拒绝别人办公室无友情不要跟同事有金钱往来伤什么不能伤自尊言及莫论领导是非对方更在乎你的反应职场没有虚位多结交比自己优秀的人妒忌是女人的“权利”别人的终究不是自己的尽快融入同事圈子第三章 办公做事潜规则细节决定成败表面文章的建设性带着脑袋干活不要只做吩咐你的事小事糊涂大事精明苦劳是无效的消耗尽量少说“不知道”做问题解决者而非挑剔者习惯和修养是你的第二身份选择比努力更重要不拍马屁难成大器成功需要推销自己学我者生，像我者死别把制度不当回事事情永远做不完敬业才能立业办公室不是会客场所办公室不是你家办公室不是恋爱场所办公室与情绪过不去第四章 升职上位潜规则玻璃天花板有业绩，更要人际情商决定升职升职必先升值工夫全在工作外你的上司可能会形成阻力眼界决定升职让上司知道你的存在隐形的关卡隐形杀手蘑菇陷阱位子越高越好吗剩者为王自己为自己创造职位有一种升职是为了炒你后晋升时代：鲜花后面有荆棘第五章 与下属相处的艺术一本万利的感情投资有时你得犯傻装糊涂是必须的不能太亲民打官腔也有技巧给下属留足面子多拍下属“马屁”忍受下属的唠叨让下属尝点甜头培养下属还是累死领导避免与讨厌的后辈正面竞争调教讨厌的后辈，专家支招永远不说一定不要忽视“小人物”不要揪住小辫子不放第六章 薪酬的猫腻薪水观影响你的职业价值薪水是挣来的，也是谈来的利益全靠自己争取相互讨论工资麻烦年终奖的禁区愿景的幌子以虚代实，给名头不给钱就这样被偷走薪水按劳心分配第七章 甲方乙方的秘密他们原来通着气“人靠衣装”永远是对的商务饭桌上的雷区要沟通，先变通客情不是交情钳子策略白脸配黑脸招待费的度与量你的名片不许用完做客要“知趣”第八章 你在坑自己吗怀才不遇多半是自己造成的拒绝做逃避的鸵鸟白领不许哭忠诚比能力更重要不要因为面子而无为不要热情过度完美主义的祸害原则不是死的眼里要容得下沙子大嘴巴有大麻烦自尊是职场的绊脚石经验太多也是错话别说得太满贪占小便宜必吃大亏不要把自己搞得可有可无讨巧远不如实力重要

<<职场潜规则>>

章节摘录

心腹与大患 查看现代汉语词典，你会发现“心腹”有两种解释，一是指亲信的（人），二是指藏在心里轻易不对人说的（话）。

能成为别人心腹之人，想必掌握着其人心腹之话。

在职场，这是一种幸运，也是一种危险。

古人云：“夫为将者，必有腹心、耳目、爪牙。

”上司都希望有自己的心腹。

只要有人就会有矛盾，就会有猜疑，就会有隔阂。

在领导的位置上，且凭一己之力，很难向下延伸，而要作出正确决策，又必须对复杂的外部环境有准确的把握，尤其是对作为企业最重要资源的人的关系，一个处理不好就会毁了整个企业。

中国人喜欢窝里斗，拉帮结派搞内耗，不布几条眼线，领导是看不到这些的。

领导既然没有二郎神那样的三只眼，那么培养一些心腹做耳目是完全必要的。

无法想象，一个管理者在管理当中，没有若干心腹，如何去管理好一个队伍，让一个队伍正常健康地运作。

而作为在职场混的普通员工来讲，如果能成为单位一把手的心腹，那他一定很自豪，也很幸运。曾几何时有多少人为博得领导的信任，用尽了浑身解数，说尽人间阿谀奉承的话，为的就是要得到领导的信任，成为领导的心腹。

毕竟跟着老大有饭吃，成为心腹，就意味着在接近权力层。

表面上，大家都讨厌领导的心腹，因为很多心腹就是作为人际关系的收集者和监督者存在的。

实际上，内心深处，每位职场人，都愿意去做让上司“放一万个心”的心腹。

然而，“心腹”也有两面性，它所带来的负面影响有时远远超过其积极作用，“心腹”的程度越深，其危害越大。

王辉初进一家灯具公司工作时，被分在采购部，经理让王辉给主管黄峰当助理。

黄峰深得经理赏识，他不仅办事干练，经验丰富，且为人处世有口皆碑。

黄峰从不把王辉当“菜鸟”呼来唤去，反而处处关照，传授王辉业务知识也毫无保留。

王辉暗自庆幸，自己遇到贵人，打心眼儿里对他充满感激。

黄峰第一次带王辉出差，是为公司采购一批LED灯。

与马总谈判时，黄峰游刃有余，不时地逗着对方降价。

而王辉更想趁机努力表现，找出各种理由，拼命压价，分毫必争，马总面红耳赤，有些招架不住。

正当王辉得意之时，突然发现黄峰竟然不出声，而且脸色阴沉。

谈判不欢而散，王辉很纳闷：为公司争取利益，难道有什么不妥吗？

晚上，黄峰单独找到王辉，递给王辉一个红包，平静地说：“马总给的。

”王辉恍然大悟，这分明是损公肥私，万一被公司知道了，保准被炒鱿鱼。

黄峰仿佛看穿了王辉的心思，说：“不用担心，只要咱兄弟俩不说出去，没人知道。

再说，就算我们不拿回扣，马总也不会降价，这是行业规矩，慢慢你就会明白的。

”事情既然已经挑明了，如果王辉不拿，等于与黄峰为敌，何况他一直把王辉当亲兄弟照顾。

除了收下红包，王辉没有第二种选择。

第二天的谈判格外顺利，签完合同，马总欢天喜地，亲自把他们送到机场。

回到公司，一切如常。

以后每次王辉同黄峰出去采购，彼此都心照不宣，共同的秘密，把他们的关系拉得更近。

只是，王辉隐隐有些担心，害怕有朝一日东窗事发。

大半年过去了，王辉最担心的事情始终没有发生，然而却发生了另外一件事。

原来的经理另谋高就，走之前，他向公司推荐黄峰。

得知消息，王辉兴奋得一夜没睡好，王辉感到自己的春天即将到来。

黄峰顺利当上采购部经理。

不出所料，上任当天，他就把自己手上的业务全部移交给王辉，并拍着王辉的肩膀说：“你办事，我

<<职场潜规则>>

放心。

”理所当然，王辉接替黄峰的位置，成了业务骨干。

王辉不过是个才来大半年的新人，能得到如此器重，同事们自然有些嫉妒，但也无可奈何。谁都看得出来，王辉是黄峰的心腹。

没多久，办公室里忽然人心惶惶，传言公司即将裁员，采购部要裁员一半。

王辉特意跑去问黄峰，传言得到证实，然后，黄峰意味深长地说：“你只管安心工作，有我在，其余的事不必多想。

”吃下这颗定心丸，王辉不再杞人忧天。

公司有好几百名员工，老总不可能对每个人都了如指掌，谁去谁留，还不是部门经理说了算。

哪怕采购部只剩下最后一个员工，那一定是王辉，谁叫王辉是黄峰的心腹呢。

一个星期一的早上，王辉刚到公司，就被通知去老总办公室。

老总见王辉进来，又是主动握手，又是亲自倒茶，异乎寻常的热情，弄得王辉心里直发毛。

交谈很简短，不超过5分钟，王辉不清楚老总到底说了些什么，只明白一件事：王辉被公司裁掉了，而且是第一个出局。

王辉马上去找黄峰，想问个究竟，但他没来上班，打他的手机，关机。

毫无疑问，黄峰早有预谋。

气愤之下，王辉想去找老总，揭穿黄峰的老底，可是刚迈出两步，理智又把王辉拉回来。

毕竟自己也参与了那些事，一旦抖出来，不是搬起石头砸自己的脚吗？

现在真是哑巴吃黄连，所以王辉只能黯然离去。

王辉的第一段职场生涯就这样被莫名其妙地画上句号，但王辉一直百思不得其解，黄峰为何非要踢自己出局？

直到一个月后，他在书店翻到一则寓言故事，才醍醐灌顶。

这则寓言讲述了这么一个故事：有一片森林一直被狮王统治，老虎想夺取王位，暗中找到狐狸帮忙，并许以高官厚禄。

狐狸自认为才华盖世，却不被狮王重用，郁郁不得志。

听了老虎的许诺，狐狸大喜，当即答应出谋划策。

狐狸果然足智多谋，首先设计毒杀了狮王，然后谎称狮王重病暴毙。

紧接着，狐狸又在森林里大造舆论，老虎德高望重，理应接替王位。

此事做得天衣无缝，没有谁看出这是个阴谋，老虎顺利地坐上了王位。

狐狸献计有功，受到虎王重用。

从此，狐狸每天跟随虎王左右，大摇大摆，好不威风。

今非昔比，动物们见了狐狸无不刮目相看，毕恭毕敬，连瞎子都看得出来，狐狸现在是虎王的心腹，谁都惹不起。

终于出人头地，狐狸踌躇满志，自鸣得意。

没过多久，森林里突发离奇大火。

向来胆小怕事的兔子，忽然向虎王当面举报，说亲眼看见狐狸故意纵火，想烧死虎王，趁机篡位。

狐狸在旁边听了，心中冷笑，虎王跟我什么关系，岂会听信谗言？

可是，聪明的狐狸这次失算了。

虎王突然脸色大变，竟不分青红皂白，立即将狐狸处死。

显然，这又是虎王的阴谋，可怜的狐狸比窦娥还冤。

狐狸死后，心有不甘，见到上帝大声喊冤。

上帝冷冷地说：“你聪明一世，糊涂一时，今日之祸实属咎由自取。

”狐狸大惑不解：“可是，我是虎王最信任的心腹，为何非要除掉我，没有理由啊？”

”上帝告诉他：“如果你参与了别人的阴谋，从好的方面想，你是他的心腹；但换个角度思考，你也是他的心腹之患。

”是“心腹”还是“心腹之患”，完全存乎掌权者之心。

做权力者的心腹，必须懂得做心腹的潜规则：千万不要让领导觉得你对他产生威胁！

<<职场潜规则>>

在职场，一个掌握上司秘密的人，一个参与过上司阴谋的人，都是岌岌可危的人。
结局无外乎两个：东窗事发，你和上司一起滚蛋；在东窗事发之前，你被上司用一个小计谋给赶跑了。

领导的心思不要猜 “糟了！
糟了！”

”乔经理在办公室自言自语地说，“为了贪便宜，进了一批假货，得罪了老客户林老板，还叫小高发了份邮件把他臭骂了一顿。

” “小高，再替我发份邮件给林老板，表示道歉。

” “不用了！”

”小高一笑，走到乔经理桌前，“告诉您，那封邮件我根本没发。

” “没发？”

” “对！”

”小高笑吟吟地说。

“嗯……”乔经理坐了下来，似乎一下子轻松了许多，停了半晌，又突然抬起头，“可是我当时不是叫你立刻发出吗？”

” “是啊！”

但我猜到您会后悔，所以给您留了一手，压下了。

”小高得意地笑了笑。

“谁叫你压的？”

”乔经理低下头去，翻着记事本，“我叫你发，你怎么能压？”

那么，最近发往美国的那份邮件你也压了？”

” “那份我发了！”

！”

我知道什么该发，什么不该发……” “你做主，还是我做主？”

”乔经理打断了她的话，霍地站了起来，严厉地说，“你是不是不想在这里干了？”

”小高呆住了，眼眶一下子湿了，两行泪水滚落，扪心自问：“难道我做错了吗？”

” “你做错了！”

”乔经理斩钉截铁地说。

<<职场潜规则>>

编辑推荐

一部比《杜拉拉升职记》更为实用的职场博弈法则，秘而不宣的职场心得，精炼独到的职场智慧

。职场如战场，稍有不慎，就会误入歧途，掉进职业发展的陷阱。
要想进军职场，必先悟透职场潜规则，要想在职场中有所作为，更要悟透职场潜规则。
只有悟透职场潜规则，才能做得到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场。

当当网、卓越网、99读书网..... 世界500强员工争相阅读的职场圣经，一部可以改变你职场命运的书，无论你是尚未就业或已经就业，这本书可以教你很多.....

<<职场潜规则>>

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>