

<<潜伏在办公室：第二季>>

图书基本信息

书名：<<潜伏在办公室：第二季>>

13位ISBN编号：9787503940293

10位ISBN编号：7503940298

出版时间：2009-12

出版时间：文化艺术出版社

作者：陆琪

页数：247

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>

## <<潜伏在办公室：第二季>>

### 内容概要

《潜伏在办公室（第2季）》并不仅仅是部谍战片，也是一部不可多得的职场教程。余则成的经历，有绝对的现实意义，他用亲身体会，教导我们如何在险恶的职场生存。

这里讲的，是别人从未说过的，是中国文化里不足为外人道的东西，但同样也是如今中国人的职场环境。

第二部延续讲故事的风格，主角仍然是王小峰，他将继续遇到各种问题，各种人，那些问题和人熟悉得就像发生在我们周围。

## <<潜伏在办公室：第二季>>

### 作者简介

陆琪，男，城市里宅居的思想；用文字行善的呆子；不切实际的现实主义者。  
畅销书作家、专栏作家、编剧、独立摄影师；曾在多家影视集团、广告集团任职；互联网早期创业者，多个行业领先网站的缔造者；2003年起出版小说四百万字，网络总点击过亿；动漫《虹猫蓝兔》编剧之一；CCTV6电影编剧；多家报纸杂志开有专栏。

第一本职场书《潜伏在办公室》畅销至今。

## <<潜伏在办公室：第二季>>

### 书籍目录

- 第一章 理想是把“双刃剑” 职场潜规则第一条：理想很重要，但比理想更重要的是利益。
- 第二章 职场就是生意场 职场潜规则第二条：表面是公义，心里是生意，这才是职场的本质。
- 第三章 你是公司的老实人么？  
职场潜规则第三条：待人以诚，但诚是有目标和尺度的。
- 第四章 工作不顺都会有原因 职场潜规则第四条：工作不会害你，只有人才会害你。
- 第五章 要做真正的聪明人 职场潜规则第五条：做事要藏拙，做人要露怯。
- 第六章 看破上司的心思 职场潜规则第六条：上司夸你越多，你拿的好处就越少。
- 第七章 关心自己的利益问题 职场潜规则第七条：规划要长远，拿钱要及时。
- 第八章 不要随便得罪他人 职场潜规则第八条：得罪人是有成本的。
- 第九章 上司决定你的角色属性 职场潜规则第九条：在好上司手下做能臣，在坏上司手下做奸臣。
- 第十章 有限度地受欺负 职场潜规则第十条：别人对你越坏，你要对人越好。
- 第十一章 你不保护自己，没人会保护你 职场潜规则第十一条：老板对你讲的道理，永远都是对他有利的。
- 第十二章 你还在与上司磨合么？  
职场潜规则第十二条：上司不会适应你，只有你去适应上司。
- 第十三章 埋头苦干之前先抬头看看 职场潜规则第十三条：埋头苦干包打天下，只会碰一鼻子的灰。
- 第十四章 认命和抱怨是失败的根基 职场潜规则第十四条：身处一个复杂的环境不是你的错，但怨天尤人却是你的错。
- 第十五章 天下没有免费的晚餐 职场潜规则第十五条：职场上没有平白无故的好人。
- 第十六章 不要和职场小人对着干 职场潜规则第十六条：人品越坏的人升的越快，所以别得罪他们。
- 第十七章 无事时胆子要小，有事时胆子要大 职场潜规则第十七条：顺境要给自己留后路，逆境反而要冲锋向上。
- 第十八章 你的喜好无关紧要 职场潜规则第十八条：你喜欢谁并不重要，重要的是谁对你有用。
- 第十九章 不要相信空头支票 职场潜规则第十九条：上司说要给你的不一定会给你，要给你的不说也会给你。
- 第二十章 公司利益不是集体利益 职场潜规则第二十条：公司利益并不代表你的利益。
- 第二十一章 公司利益不是集体利益 职场潜规则第二十一条：上司的理想永远和你无关，所以要有自己的计划。
- 第二十二章 要相信真本事，但不要迷信真本事 职场潜规则第二十二条：在职场上，没有谁是完全靠真本事吃饭。
- 第二十三章 不要认为职场不合理 职场潜规则第二十三条：没有不合理的职场，只有不合理的心态。
- 附录：《陆琪的刻薄话》

## <<潜伏在办公室：第二季>>

### 章节摘录

职场潜规则第一条：理想很重要，但比理想更重要的是利益。

我们以往说过，在职场中，理想是很重要的，需要放在第一位考虑。

如果一个人没有理想，那么他就缺少了奋斗的目标，以至于没有方向、没有信心。

可以说，理想是你职场奋斗生涯的基础，是一切之始。

但这就产生了个问题：既然理想这么重要，那是不是应该成为职场的准则呢？

我们在考虑一切职场问题的时候，是否应该以理想为大前提呢？

这时个非常大的误区。

首先你要明白，理想是一个非常大和长远的东西，它就像是天空中的北极星一样，给你指明大概的方向。

但并不是你每件事情都会需要它。

职场生涯是一个非常精细的、可谓艺术化的生活，它通常由一系列的小细节组成。

大的方向用你的理想指明，但如果处理小细节也要用到理想，那么就变成书生意气了。

这个世界上的任何事情都是如此，譬如说我们把实现共同富裕当作理想，但不可能一下子大家都富了，所以只能局部富裕和少数人先富起来。

#### 1.目标要大。

你要知道，理想往往是不切实际的，这并不是说，因为理想不现实就不需要它，恰恰相反，每个人都需要有不切实际的东西支撑自己。

所有的伟大愿景，都是不切实际的，而伟人和平凡者的区别就在于，平凡人只把理想当梦，压根没准备去实现。

而伟人从一开始就将梦想做为奋斗目标，他们毕生都在为这个努力，最终无论能否实现，他们都向着自己的理想跨出过步子。

所以你在制定理想的时候，不需要符合现实，完全可以按着自己的人生目标来海阔天空。

这就是我们所说的，目标要大。

没有一个大目标，就没有一个大格局。

每个人的人生，能够上到什么样的平台，能够达到什么样的高度，和格局分不开。

而大格局的形成，必须由大目标来支持。

正因为如此，所以在你决定职场理想的时候，不要只考虑眼前，要把目光放到五年、十年后，乃至扩展到整个职场生涯，这才能令你达到最大格局，拥有最大的眼界。

#### 2.计划要小。

理想大，不代表你做的每件事都要大。

正所谓“齐家治国平天下”，再厉害的伟人，也是从某件小事开始做起的，没有一生长下来就能改变世界的人。

只有从小抱着改变世界的理想，而一步步踏踏实实做事的人。

而你做的每件事情，就是我们所说的细节，是具体到事的。

在这些细节上，你要尽可能地落到实处，目光要短，计划要小。

我经常说的一句话是“目标要大，计划要小。”

意思就是，不管你的理想有多大，但在处理某件事情上，你的计划必须要小。

不要在做具体工作时，还老念叨着改变世界的大理想，这是不切实际的。

我们的生活由无数细节事情组成，每个事情里面又包含着多方利益，隐藏着各种人际关系。

所以事情是最实际的东西，处理事情需要的不是理想，也不是空谈，是现实主义的方法和技巧。

你可以用最大的眼界格局去设定理想，但必须用最短浅市俗的原则来处理事情，这就是小计划和大理想之间的区别。

#### 3.用理想来处理细节，只会导致失败。

为什么用大理想来处理小事情会失败呢？

原因很简单。

## <<潜伏在办公室：第二季>>

如前所说，理想的基础是一个人的空想，是对自己人生的愿景，它是没有基础，也没有现实可以支撑的。

你用一个空想的东西，来处理现实的事情，怎么可能不失败呢？

这个逻辑非常简单，稍微思索一下就明白了。

所以一般人们说，要以理想为准则去处理事情，这是个大错特错的观点。

理想就是空想，它是奋斗目标，绝不是做事的准则。

应该反过来说，用具体现实的准则来处理事情，最后让事情累积到一定程度，才能达成理想。

这个做法就具有逻辑的合理性，你用具有现实基础的东西一点点地堆积金字塔，才能使得金字塔屹立不倒，才有可能实现最终理想。

别人口中的书生意气，通常是指不切实际的空谈，就是用空中楼阁来指挥现实事情。

而实干家则不同，他们做好现实事情，是为了一步步搭建起自己的高楼大厦。

所谓理想和现实之间的关系，无非如此。

4.利益是处理职场事务的原则。

那么具体来说，什么才是处理职场生活的原则呢？

这个方法很简单，就是利益。

职场是一个利益交换的场所，你在里面打工，老板付你工钱，这是最基本的利益交换。

而其他所有的事情，都和利益脱不开联系，可以说，这是一切职场事务的基础。

既然职场事务的基础在于利益，那么我们在处理事情的时候，就不能依赖理想，而必须用利益作为原则。

利益原则的意思是：职场中遇到所有事情，都要先分析它能对谁有好处，以及它会损害谁的利益。

如前所说，我们想要成功，那么做事情必须要有踏实的基础。

而这个基础，就是用一件件成功的小事情堆积起来的。

想要让自己的职场生涯变得成功，说起来简单，做起来不简单。

因为大家都觉得用利益原则来处理事情太过市侩，远远不如用理想处理事情来得高雅。

但世事往往如此，风花雪月人人都乐意谈，可到了做事情的时候，依旧得从柴米油盐酱醋茶入手。

古代的读书人，哪一个不是怀着报效国家改造天下的理想在读书，但做了丞相后才发觉，原来真正要管的，都是些针头线脑的小事情。

连高官都是这样，更何况是你呢？

所以在职场里，最忌讳的就是好高骛远。

你千万别把自己的空想当作现实，也千万别嫌弃利益原则太过市侩。

只有把每一件事情都用利益原则想过，然后再去做，这才是你的成功法门。

5.小和大要明确，利益不能取代理想。

遵从利益原则，同样会带来风险。

首先一点是，利益原则过于好用，使得人们在职场之外也遵循它，甚至每时每刻都用得不亦乐乎。

你必须要明白，我所说的利益原则，是有起因和基础的。

这个基础就在于，职场本是利益交换的场所，所以用利益原则不会有任何问题。

但生活却不仅仅是利益交换的场所，虽然生活里也有利益来往，但每个人的生活都比职场更加复杂，其中还有亲情、友情。

纯粹用利益原则，显然是以偏概全。

这一点虽然说得少，其实很重要。

而另一点的风险是，人们喜欢用利益来取代理想，也就是说，他们的最大目标和利益目的毫无区别。

这从原理上来看是没有问题的，当一个人没有远大理想的时候，赚钱为目的当然可以。

但值得注意的是，一个有着伟大理想的人，最后的成就通常高于以赚钱为目标的人。

因为理想，就相当于人的信仰，你的信仰越高尚，你的动力就越足，最后你能达到的高度就越高。

## <<潜伏在办公室：第二季>>

伟人和市侩如何区别？

伟人也会用利益原则做事，但他们的理想是高尚的。  
而把赚钱作为最高目标的人，就是毫无疑问的市侩了。

何去何从，自我选择。

案例：A公司是一家外资主导的医疗用品集团，产品以家用医疗健康器械为主，其中华东销售大区是A公司市场开拓的重点。

但在最近一年多的时间里，华东销售大区内斗不断，业务增长缓慢，所以集团派遣张宇担任大区副总，以期能稳定局面，振兴市场。

王小峰现在是华东大区小东区一组的办公室主任，虽然担着副主管的职务，可本质上还是业务系统的一分子。

虽然同为业务员，可王小峰却与他人不同。

别人关心的是自己能做多少业绩，能赚多少佣金。

而王小峰看到的是有很多老人买不起治疗仪，这些躺在福利院中的老人一身是病，也没有家人照顾，更别提拿出一大笔钱来购买康健设备了。

逐渐的，王小峰有了个理想，那就是去帮助福利院的孤苦老人，让他们人人都能用上康健器械。

想要实现这个理想，靠自己显然不现实，于是王小峰就想到了公司，他怎么说也是个副主管，可以直接提交营销方案，再说了，这对公司的名声也有好处。

奋战了大半个月，王小峰走访几十个福利老人院，结合现实情况，写出了个基于慈善和品牌推广的营销方案，名为“金阳计划”。

主要内容是，自计划实施日起，华东大区总销售额的5%做为慈善用途，回购公司的康健器械，配送到各个福利老人院。

而这个5%的慈善款，可以由公司承担3%，由业务员承担2%，双方分担。

在王小峰看来，公司以这么少的支出，可以换来慈善企业的名号，是有百利而无一害。

而业务员的收入虽然下降一些，却可以帮助那么多用不起器械的老人，也是件美事。

所以王小峰将“金阳计划”做为重点方案推销出去，在分公司例会上讲了好几次，可每次都被当众驳回，甚至还被分公司小西区经理嘲讽他是傻瓜书呆子。

王小峰有种不撞南墙不回头的劲儿，他发觉此路不通后，就转了个方向。

将报告私下转交华东大区副总经理张宇。

张宇是总公司新派驻的高管，他最高做过A公司大中国区销售总监，后来在公司斗争中失败，这才下放到分公司。

张宇这个人外表和善，内心火热，与王小峰有过不错的交往，也深得下属信任，所以王小峰希望张宇能推动慈善计划。

果不其然，方案转交后，张宇不声不响地在背后推动。

他并没有像王小峰那样递呈给分公司讨论，这显然是行不通的，张宇直接将“金阳计划”递送总公司，交到负责推广的市场部手中。

这一招确实行得通，市场部对于不用自己花钱，又能出宣传效果的计划当然卖力支持，很快就提交到总裁级会议上，“金阳方案”受到一致好评，并决定从华东销售大区小东区试行一个月，如果运行得好，则推行到全国区域。

总公司的决议下来，华东大区总经理鲜于也不能说什么，只好命令小东区从即日起执行“金阳计划”。

小东区的管事人，恰好都是和王小峰同批进入公司的。

小东区经理冯晖是典型的凤凰男，出生农村，一路优等生，名牌大学毕业，通过奋斗和殊死斗争，目前已经是最年轻的经理。

而小东区一部主管林丛则是高干子弟，家世背景很不错，但林丛并不依靠家里，自己选择在销售系统中打拼，听说A公司董事局中还有他的关系。

冯晖和林丛都是王小峰的上司，他们对“金阳计划”不支持也不反对，决议下来后，就老老实实地执行起来，任凭下面业务员有多少怨言，也强硬推行。

## <<潜伏在办公室：第二季>>

公司市场部最喜欢这类计划，既不需要营销费用，又能出很好的效果，所以在媒体上大力推广，“金阳计划”实施不到一周，就引发满城媒体的追访。

按说这种出风头的时候，大区总经理应该第一个上，可鲜于却一把推给了小东区经理冯晖，而冯晖把出镜机会给林丛，林丛也不含糊，转身就给了王小峰。

于是王小峰做为“金阳计划”的缔造者，每天都接受媒体采访，简直就成了代言人，一时间风头出尽。



## <<潜伏在办公室：第二季>>

### 编辑推荐

宣传语： 1、内地首席励志作家陆琪，潜伏在办公室系列话剧正在筹拍中，影视剧版权即将签出，同名话剧正在筹拍中，2、潜伏在办公室第二季全新重拳出击，你可以不用，但不能不看！  
3、数十家上市公司老总拒绝推荐！  
4、职场版“潜伏”，教你看清工作的残酷！  
5、随书附赠 网友热捧陆琪职场刻薄话时间。

卖点： 1、《潜伏在办公室》第一部8月底上市，一个月10万册铺货立即断货，至今仍在加印中，《潜伏在办公室(第2季)》将给人更大的惊喜，销量肯定会超过上一部。

2、《潜伏在办公室(第2季)》附赠了网友热捧的陆琪刻薄话职场问答时间，比第一部更有看头，更具实用性，读者选择欲望更强烈。

3、作者以新人出道，第一本书就取得这么好的成绩，主要还是这本职场书的内容非常好，这本书剑走偏锋，一针见血，同系列书也将延续内容和文风，职场可以写的事太多了。

4、潜伏在办公室第二季以说理+观点+案例分析，达到让读者看完书后，在职场更好地生存与成长，《潜伏在办公室(第2季)》新颖而实用的写作。

<<潜伏在办公室：第二季>>

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>