

<<BOSS的孙子兵法>>

图书基本信息

## <<BOSS的孙子兵法>>

### 内容概要

与文学作品中的爱情一样，老板与员工的关系是职场亘古常新的话题，你与老板是像师生关系般充满敬爱与真诚，还是像男女关系般错综复杂，抑或是像仇敌关系般尔虞我诈，这一切都取决于你和老板真心付出和全情投入的程度，当然也需要一点点方法。

本书为您提供了七大原则和三十六计，全方位解析老板的情感密码，多角度诠释员工的心理诉求，你向往和谐融洽的老板员工关系和温馨惬意的工作环境吗？

让我们共同努力吧！

## <<BOSS的孙子兵法>>

### 作者简介

拉塞尔·怀尔德出生于纽约长岛，大学时主修经济，在获得MBA学位后就进入美国企业界，先后在金融、出版与营销等行业工作。

他定期为许多权威杂志撰写专文，并出版了许多著作。

在他自行创业之前，曾经历过形形色色的老板，好坏都有。

## <<BOSS的孙子兵法>>

### 书籍目录

- 第一部分宾主大战 先睹为快
- 第一章杀戮战场 改头换面
- 第二章一样米养百样人
- 第三章十点作战要领
- 第二部分整人秘籍 悉数曝光
- 第四章新全民运动
- 第五章死亡游戏
- 第六章震撼教育
- 第七章加班操练
- 结论破除迷思 操之在你

## &lt;&lt;BOSS的孙子兵法&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 回顾人类文明史，只要“老板”两个字还没有消失，就会有层出不穷的劳资纠纷，而最常见的手法就是“剥削”与“恐吓”。

这可能是源自人性的种种丑陋面，包括：缺乏安全感、贪婪、无能、嫉妒、小气、乃至沟通技巧不良。

人性本恶，自古皆然。

在经历了数千载的蜕变后，职场仍是杀机四伏，指标过雷区更深更广，而且包装非常精良。为什么呢？原因很多，需要花点时间来了解。

人皮狼君，斯文扫地 怎样才算是恶老板？会对你大吼大叫、口出秽言、踹你一脚，甚至对女员工进行性骚扰的老板还是存在的，不过这么直接的施暴方式已经不多了，代之而起的是那种人模人样、工于心计的伪君子。

他们依然是笑里藏刀，只是唬人的方法比较文明些。

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

拉塞尔曰：办公室生存之事，亦不可不察也。

今天的雇主乍看都是和蔼可亲，绝不会在你面前满嘴三字经，更遑论是舞拳动脚。

如果他们还是这种大老粗的话，公司早就关门大吉了。

因此就算老板抓狂，也不能明日张胆地把你拖进屠宰场，只好把你当布袋戏来耍(见第四章“攻心为上，攻城次之”)，接着滥开空头支票(见第四章“劫贫济富，天理何在”)，因为他知道骗死人不偿命(见第七章“能者多劳，苦不堪言”)。

等你被卖了后，还乐不可支地替他数钞票呢。

咸鱼翻身，今非昔比 横竖都是要把你待价而沽，何必这么大费周折？这就牵扯到劳资双方的微妙互动。

在二次大战后，中产阶级在美国迅速抬头，俨然成为安定社会的一股主流。

这在近代史上，还是头一遭。

由于知识分子大量涌入就业市场，昔日的职场面貌几乎已被全盘颠覆。

道者，令民与上同意者也，可与之死，可与之生，民不谗也。

波士顿学院(Boston College)社会系的查尔斯·德伯(Charles Derber)教授，对这种现象有一针见血的批判：“这些新时代的人类可不比贩夫走卒。

除了图个温饱，还希望老板对他客气点。

”德伯教授进一步指出：“任用这种读书人还有一种后遗症，那就是他们可不好骗。

”举个简单的例子，许多上班族本身就是街头运动家或司法从业人员，深谙自己的就业权益；就算自己是外行，至少也知道得去哪里搬救兵吧。

好汉不吃眼前亏。

如果老板的麾下是一群白领阶层，他绝没有公然施暴的本钱；即使没吃上官司，也可能会有员工在工作中恶作剧。

话又说回来，蓝领阶层就没这个福气(只要到旅馆的地下室去走走，或是到餐厅的厨房去转一圈，就不难见识到这种“人吃人”的赤裸裸场面)。

风水轮转，不胜唏嘘 尽管今日的中产阶层神气活现，自幼就被当成小于爷看待，然而他们在职场的斡旋能耐却是一代不如一代。

因此这种“翻身做主人”的美景仅在20世纪50年代和60年代昙花一现，到70年代就开始走下坡路，80年代岌岌可危，到了世纪末期更是化为一团泡沫。

天者，阴阳、寒暑、时制也；地者，高下、远近、险易、广狭、生死也。

这种说词并非危言耸听。

根据经济政策研究院(Economic Policy Institute)的统计数字，美国企业在过去二十几年的盈余呈现大幅增长，既定的指标包括生产力提高(1973—1996年间，已攀升25%)，以及每周平均工时的增长(在1976年是41小时，到1996年已激增那7小时)。

## &lt;&lt;BOSS的孙子兵法&gt;&gt;

虽然业绩翻升，裁员声却是此起彼落，福利待遇大幅缩水，甚至连退休金都愈来愈薄。

为何会有这种诡异的现象呢？专家认为形成的原因很多，像是贸易全球化、资讯革命，乃至合并浪潮的方兴未艾，都可能是主要原因：那工会呢？怎么销声匿迹了？说来讽刺，年1950~1960年，也就是战后的黄金时代，高达29%的上班族加入工会；然到了1996年这个寒冬，反而滑落到15%。

无论真正的原因是什么，这种势力消长都将牵动职场的下一场革命：既然是“敌长我消”，可怜的上上班族就再度沦为“跛脚老鼠”，就算病猫、瞎猫都想争先恐后的来咬你一口。

诚如罗彻斯特理工学院(Rochester Institute Of Technology)的企管教授安德鲁·杜布(Andrew J. DuBrin)所说“广大的基层员工居然变成弱势团体，任凭高级管理层去捏方捏圆”。

杜布林教授是《上行下效》(Getting It Done)的作者。

种瓜得瓜，种豆得豆 不可讳言，有些人天生就有种“反迫害情结”。

就算主子是大善人，也要绞尽脑汁把自己塑造成“烈士”。

专精于企业沟通的得州农矿大学(Texas A&M University)教授琳达·帕特南(Linda Putnam)一针见血地道出疤结所在：“有人就是要熬到噩梦成真，才会死心。”

”换言之，你若执意要给老板披上狼皮，那你绝对会如愿以偿。

举个活生生的例子：Miss李是某家公司的主管，却常面临无兵可用的窘境，工作量非常惊人。有一回她奉命要筹办一项公司内部的资源回收计划，但却毫无头绪，只好把这件工作扔给小王。小王起初是欣然接受，做到一半才发现档案柜里有份相同的资料，而且是两年前就已完工存档。在百般不解之余，他怀疑Miss李是嫌他日子太好过，存心整他。

接下来呢？他展开“绝地大反攻”，铆足全力来反击。

此后只要Miss李交代任务，他总不忘冷嘲热讽一番，甚至要Miss李找份书面指示才算数。

若在洗手间碰到别的男同事或主管，就趁机再挖苦她一顿，把这个女人形容成恶婆娘。

隔墙有耳，这些流言很快就传到Miss李的耳边；颜面尽失不说，她开始觉很没安全感。

既然这个下属一口咬定她是“整人高手”，就如他所愿吧。

夫钝兵挫锐，屈力殫货，则诸侯乘其弊而起，虽有智者，不能善其后矣。

迅速解决问题，公司才免于弊端丛生。

“有些主管仅是照章行事，却被曲解成‘政治迫害’；一旦紧闭沟通与协商的大门，倒霉的还是下属自己。”

”这是帕特南的结论。

妄自菲薄，自讨苦吃 你我都不是圣人，总难免会发火，特别是当工作压力太大之时。

想想看，假如你是前述的三明治经理，那该找谁当替死鬼或出气筒？迈克尔·墨瑟(Michael Mercer)博士任职于伊利诺伊州的默瑟集团(Mercer Group)，专精于工商界的心理咨询。

据他的观察，职场里唾手可得的代罪羔羊，就是那种“软脚虾”。

“甭想事事讨好老板，因为天下没有白吃的午餐；但若是连得罪老板的勇气都没有，就得死得更快。”

”墨瑟是《有为者亦若是》(How Winners Do It)的作者。

不尽知用兵之害者，则不能尽知用兵之利。

理解劝谋与用兵的害处，就能知道它们的益处。

为何有人这么没骨气？他们可能是被“吓大的”，有成长过程的包袱，但更直接的原因则是担心“露宿街头”。

在这种不景气的年代，人浮于事，大家的胆子都很小。

话说回来，倘若不想一直沦为祭品，最好还是有另谋高就的心理准备。

逆来顺受，不得翻身 当一家公司处于风雨飘摇的阶段时，首当其冲的通常就是前述的胆小鬼；就算没有丢掉工作，往后的日子也愈来愈难挨。

“尖锋企管顾问集团”的艾伦·韦斯博士指出：“若是你凡事退缩，就会让老板得寸进尺，对你随心所欲。”

”这么说来，下属自己也是帮凶吗？没错。

在加州开业的心理医师罗伯特·杰(Robert Jaffe)博士，专精于“受虐儿”的止痛疗伤。

他对这种微妙互动有独到的见解：“说穿了，是两者你情我愿，一个愿打，一个愿挨。”

## <<BOSS的孙子兵法>>

” 善用兵者，役不再籍，量不三载；取用于国，因量于敌，故军食可足也。

善用权谋的人，不会为自己和周遭带来无限的负担。

公然挑衅，自断生路 是不是所有下属都不想求生路?当然不是，甚至有人还想从老板身上得到好处

。是谁这么穷极无聊?这种人可能是出白“有反迫害情结”或一股无名火，也说不定只是个懒鬼、贪心鬼，或是吃饱没事干的“无聊男子”。

他们先挑起战端，接着就贼喊捉贼，完全把焦点给模糊了。

让我们来见习几则常见的花招。

【实例一】郑先生是个出了名的摸鱼大王，无论老板交办什么任务，他的台词都不出以下这几种：“我又不是神仙，哪知道怎么做”？“我又不解分身术，哪有空嘛”？“除非你把过程统统交代清楚，不然我什么都不知道”，由于他一再故计重施，老板只得陪他玩一玩。

心理战的名堂很多，包括“满汉全席，无福消受”(第七章)以及“倚老卖老，自我陶醉”(也是第七章)等。

国之贫于师者远输，远输则百姓贫。

长期让公司陷于不安，员工则大受其害。

【实例二】温小姐诡计多端，花招一堆。

老板在周一交代她打份报告，周万之前要交上来，她就真的拖到周四的下午4：30才开动。

接着她就一脸无辜地向老板大吐苦水，表示自己不眠不休地赶了4天，没想到今天又得加班。

言下之意，若是老板不来点加班费或口头嘉奖，就太对不起她了。

当她的诡计被识破后，老板也决定来玩点把戏，比如故意把期限往前挪很多，或是干脆来个“便利商店，全年无休”(见第七章)，吓吓她。

【实例三】孙先生是个火爆浪子，屡屡在众人面前让老板出丑，而且口不择言。

其实他的老板相当不错，但总不能放任他这张大嘴巴到处乱咬；只要一有反弹，他就开始大作文章。

“嘿嘿嘿……大家都看到啦?我可没冤枉你喔。

”

……

## <<BOSS的孙子兵法>>

### 媒体关注与评论

中文版序天下老板都一样 虽然我跟中国人并无渊源，也从未在华人的企业界工作，但对这个华夏民族的文化习俗却痴迷已久。

基于这种文化隔阂，在北美地区的方法能否适用于地球的彼端，连我自己都不是很清楚。

但我有种直觉：只要这座地球村还有所谓的“掌管”与“部署”之分，那这本书所提到的各种招术就不会销声匿迹。

当然，“恶老板”不会是美国的特产。

如果我的推论能够成立，那么中国老板与美国老板的招法应该是半斤八两，只不过是把台词改成中文。

有许多美国读者曾以电话、写信或电子邮件的方式来跟我沟通，表示这本书的内容非常实用。

我希望中国读者也能受惠无穷，并不吝提供他们的宝贵意见或心声。

拉塞尔·怀尔德



<<BOSS的孙子兵法>>

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>