

《职场奋斗记》

图书基本信息

书名：《职场奋斗记》

13位ISBN编号：9787807532279

10位ISBN编号：7807532270

出版时间：2009-1

出版社：哈尔滨

作者：雾满拦江

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《职场奋斗记》

前言

两年前，我曾经接到一个电子邮件，并因此而作出了一个承诺。那封电子邮件是一个绝望之中的女孩子寄来的，她对我讲述了一个令人震惊的故事：她出生在一个几乎被隔绝在文明世界之外的山区小村，当地人的生活水平一直维持在生存线之下，而她和她的妹妹却是村子里两只最令人骄傲的金凤凰，因为她们完全是依靠自己的聪明才智完成了学业并接到了大学的录取通知书。但是。她的家境根本无法保证她或者是她的妹妹去读大学，家中对她们最大的希望就是：让她们姐妹嫁到生存境况稍微好一些的村子中去，换一笔足以维持家人温饱的彩礼。读大学？从她们出生时，就注定了她们纵有此心，也无此命。两姐妹拒不接受这一无奈的命运安排，在接到录取通知书后，她们与家人作了最后的抗争，她们一手拿通知书，一手拿农药瓶，最终换来了父母的妥协。但是，这一妥协却是建立在最残酷的现实之上的，无论如何，家里也拿不出钱来供她们读大学，她们必须自己想办法。最揪心的场面出现了，两姐妹相互约定，抓阄决定她们的命运。她们拿来一长一短两根草棍，两姐妹淌着眼泪赌自己的人生，抓中那根长草棍的，就去城里读大学，而抓中那根短草棍的，也随同前往城里打工，靠挣到的钱供另一个读完大学。姐姐抓中了长草棍，成为了这场赌博的赢家。就这样。姐姐在此后的几年里，完全是靠了妹妹忍辱含泪，以血汗和自尊挣到的钱读完了大学。然后，真正的悲剧开始了。

《职场奋斗记》

内容概要

《职场奋斗记:我在职场二十年》是由国内知名作家雾满拦江先生总结其在职场二十年来的丰富人生经验编写而成的。作者在《职场奋斗记:我在职场二十年》一书中从社会博弈学的角度描述了亲身经历的职场勾心斗角的诸多事件，这些事件就发生在我们的日常工作与生活之中，每个人都会对此深有感触。雾满拦江先生在《职场奋斗记:我在职场二十年》一书中记载了大量的真实事件，旨在帮助我们掌握一种能力：获得机会的能力。职场中的许多人并不缺乏能力，而是缺乏机会，他们空有一身才华，却无法获得让自己展示的人生舞台。在书中，雾满拦江先生将会告诉你：获得机会的能力远比工作能力更重要，如果你没有能力获得，那么你的工作能力也几近毫无价值。读者朋友们，如果你想获得施展才华的机会，那么就有必要从雾满拦江二十年的得失中学习一些博弈的基本常识。

《职场奋斗记:我在职场二十年》不仅包含职场上的惨烈搏杀，还包含诸多个人情感博弈方面的内容。男女情感博弈向来是这个社会千百年来永恒不变的主题，也是困扰我们一生的难题。雾满拦江先生在深圳的起落、情感的厮杀与背叛，将会给我们带来更多的启迪。

《职场奋斗记》

作者简介

雾满拦江，幽默讲史大哥级人物，善于将许多众所周知的历史风云人物做另类解读，看似恶搞，却是正史之外现实社会的合理写照，文风辛辣犀利，观点新锐生猛，为千万读者所称道，著有畅销作品《推背图中的历史》、《清朝其实很有趣儿》、《别笑，这是大清正史》等。

《职场奋斗记》

书籍目录

序：两年前的一个承诺
第一章 我的职场滑铁卢 (1) 第一个意外 (2) 又一起难堪事件 (3) 一件事让我重新认识社会 (4) 老干部遭遇老油条 (5) 我的职场第一战 (6) 大闹局长 (7) 太监与小人 (8) 从此归去
第二章 起落珠海 (1) 低薪资的“高管” (2) 我的职业是“砍人” (3) 一刀砍向我自己 (4) 老臣子与我大PK (5) 珠海的几个老板 (6) 周老板与杜老板 (7) 不能不说的怪事 (8) 家族企业的管理 (9) 商业英雄 (10) 惨遭折磨 (11) 情急拼命 (12) 家法无情
第三章 离奇的商业世界 (1) 驭人高手 (2) 西南之行 (3) 重操砍人旧业 (4) “贪官”造就劳模 (5) 让人为难的弱势群体 (6) 又来了一个“区域经理” (7) 干的不如捣蛋的 (8) 走马换将 (9) 枇杷塘的青蛙生活 (10) 企民大火并 (11) 几件需要补充的趣事 (12) 我不知该杀哪条狗
第四章 美女博弈场 (1) 友人赠我六祖经 (2) 街头卖艺者 (3) 漂亮的女人 (4) 杀出小狼狗 (5) 绝地反攻 (6) 小狼狗被逐事件 (7) 泯却恩仇一笑散 (8) 有个老板是坏蛋 (9) 阳光职场下的阴影 (10) 大谪局 (11) 遭遇女强人 (12) 斗法董事会 (13) 机会来临 (14) 非性臣服 (15) 资本圈套
第五章 激情大深圳 (1) 深圳：我梦中的故乡 (2) 我生命中的女人 (3) 我是一个好心人 (4) 逐美之战 (5) 深圳之行 (6) 强者的力量 (7) 能力是靠不住的 (8) 发财在广东 (9) 财聚人散 (10) 知易行难 (11) 无奈的选择 (12) 合伙人老林 (13) 辛苦经营 (14) 另起炉灶 (15) 怨毒之火 (16) 时过境迁 (17) 咨询业界 (18) 是缘是孽 (19) 走出困境后记

章节摘录

第一章 我的职场滑铁卢（1）第一个意外我在职场上的第一次挫折，发生在我刚刚走出校门，进入大机关做公务员的第一年。事实上这一次挫折并不大，现在回想起来几乎接近儿戏，但我多年来却一直耿耿于怀。我甚至连导致我遭受挫折的人的姓名都想不起来了，却始终无法忘记挫折的全部过程。毕竟是人生的第一次，算是我的“初痛”吧。第一次总有点儿不同寻常，而且这一次挫折彻底改变了我，把这件事记述下来。或许也是值得的。这一次“挫折”实际上是由三个小事件所组成的，事件之间并无直接的联系，唯一贯穿于其中的，是我的性格变化。细说这一次事件，要从我是如何进入机关成为一名公务员说起。我毕业的那一年，正值高等教育的产品跌落到有史以来最低点的时候，接受过高等教育的年轻人已经不再是这个社会的宠儿，媒体更多关注的是应届毕业生的缺点与不足。所以从一开始，我们就被告诫：要夹起尾巴做人！不承想，这条尾巴一夹，我们就把自己弄成了“落水狗”，落到了人人喊打的地步。我夹着尾巴去单位报到。才知道我还不是什么公务员，而是将我放在二级单位的事业编制中。上班半年后有同事悄悄地告诉我，单位之所以把我招来，有两个原因，一是单位需要一名懂得国际汇率的人做具体的工作，另外呢。单位是想利用我这个名额，安排一名子弟兵。也就是说，单位扩编打的是我的旗号，而最终成为公务员的，却有可能是某领导的亲属。幸好知道这个消息的时候，我已经遭受过了一连串的“挫折”，这些挫折逼得我把夹起的尾巴翘起来，不再谨小慎微地做人，而是理直气壮地主张自己的权利，这才改变了我自己的命运，不仅没有成为职场政治与阴谋的牺牲品，反而让这次事件成为了我人生的第一次成功。但成功来自于前面的人生失败，这是毫无疑问的。所以我们主要还是说失败。我们这个单位很怪——实际上世界上绝大多数的官僚部门都很怪——有一项重要的考核指标，考核处级部门与每个人的“资讯发表篇数”。这就要求单位的每一名职工都要皱着眉头握起笔，把单位的资料进行分析总结，写成新闻报道向报社投稿，如果报社发表一篇，部门就会获得一分，撰写报告的职工除了稿费之外，还可以从单位领到五十元的奖金。这个考核标准真的对了我的胃口。还是一个学生的时候，我就是几家杂志和报纸编辑的“统战对象”，即使在我工作之后。我的稿费也经常性地高于我的主营业务收入。以我的能力，搞几篇“资讯报道”，岂不是手到擒来吗？我把事情想得非常简单，并立即动笔开写，写完后请处长审阅，处长签字后报局长，然后投稿发出，然后一如泥牛入海，从此没有动静。我连续投了十几篇稿，却始终未有任何消息。直到有一天，我又拿着刚刚写好的资讯去找处长审阅，可处长却不肯签字，他推开我递过去的资讯，说：“不要光知道写啊，你是咱们处里的骨干，光写不行，你得发几篇啊，要不咱们处里的分都被你给扣光了。”当时我的脸涨得通红。才知道局里原来还有这么一个规定，对处室的考评除了发表的资讯篇数之外，还有一个比例的问题，如果写的多而媒体发的少，分数反而会降下来。我再瞅瞅处里的其他同事，才发现同事们压根不急着手动笔，而是先去报社找关系，找熟人，都谈妥当了之后，这才动手撰写，一炮而中，远不是我这种初出茅庐的嫩孩子能比得了的。可有件事我就弄不明白，以我的能力，发出那么多的资讯，难道竟没有一篇能够被采用的吗？几十万字的小说我都出版了，难道还搞不定这么简单的一篇报道？莫非真的是我的专业能力有问题？正当我纳闷的时候，事情有了意外的变化。那天我正坐在办公桌前琢磨，处里一位年长的女同事满脸神秘地招手叫我过去，让我顿时心跳加快。因为这名女同事年龄虽然比我大几岁，却是单位里有名的美女，平时她在处里不苟言笑，极为端庄，这时候却突然招呼我，我的心脏顿时就有点儿失控。等我到了她的办公桌前，就见她拿起一张当天的报纸，对我说：“这篇报道是你写的吧？”我探头一看，顿时大喜过望，那篇报道上的每一个字，都是我用处里那台大家玩游戏的电脑敲出来的，为了这个事同事们已经对我有了好大的意见，如今终于有了个结果，可想我是多么的兴奋了。可是同事却又说了一句话，顿时让我目瞪口呆。她说：“可这上面的署名不是你呀。”我再仔细一瞧。果不其然，报道虽然每个字都是我从脑袋里挤出来的，可是署名却是一个我从未听说过的人名。那这是怎么一回事呢？我把报纸拿过来，茫然了。这时候另一名男同事走了过来，只看了一眼，就说道：“这小子是报社的记者，我还认识他呢。”我明白了，我被人偷了，被剽窃了。辛辛苦苦写出来的文章被那位不认识的先生只是改了一下署名，就成了他的作品了。发生了这样的事情，同事们全都凑了过来，伸头看了个究竟之后，就安慰我几句。然后又去忙他们自己的事情去了。当时我心里说不出的委屈，有着一一种强烈的想要大哭一场的欲望，真希望能有一个人在这时候帮我出主意，想想办法，可是没人对这件事情感兴趣，像这种事，他们见的多了。我有一种冲动，想立即打电话给报社，找到那个剽窃我的报道的人，当，面质问他，但我的手一碰到话筒，就颤抖起来，我心里害怕。我害怕什么？实际上我只是害怕与人争吵，害怕与人打交道。但我的心里

《职场奋斗记》

不肯承认这一点，虽然我还没有能力与勇气处理好我人生中的第一次意外事件，但我的心理防御机制却很健全，我很快就替自己找到了一个回避现实的理由。我安慰自己说：这件事还是算了吧，对方毕竟是报社的记者，如果我还想在他们的报纸上发表东西的话，就不要把关系弄僵。这件事并不是我人生的第一个小挫折。我的处理方法才是。我不敢向报社反映这件事，没有采取任何行动。而我为了自己的懦弱而寻找的借口，却终于导致了我第二次难堪事件的发生。（2）又一起难堪事件第一次剽窃事件之后还不到一个月，我突然接到当地一家杂志社的电话。需要解释一下，像我们单位所写的那种“资讯报道”，其新闻价值并不高，外地的报刊是绝不可能刊登这一类东西的，只有当地的报纸杂志才有可能发表，这也是我们所撰写的文章都集中于当地的原因。给我打电话的这家杂志，虽然发行量极小，却由权威部门主办，极有来头的。我接到这个电话时，心里就有些兴奋。电话里是一个粗喉咙的男人，他大声吼道：“我们这里收到一篇投稿，是什么什么内容，是不是你写的？”我急忙回答：“是我，是我写的。”然后对方隆重宣布道：“这篇文章，我要了，我有用。”天地良心，这是他当时的原话，一个字也不会错的，虽然事隔多年，却仍然言犹在耳。当时我呆了一下，难道我的文章他“有用”，我就没用吗？没用我费这么大的劲写这东西干什么？还没等我想清楚这个“我要了”是什么意思，对方又粗着喉咙吼叫了一声：“没问题吧？”一瞬间我明白了过来，这又是一位“抢劫者”，不过与报社那位不同的是，这一位是同你打个招呼，变暗偷为明抢，那我应该答应他吗？虽然事隔多年，我却至今仍然非常佩服我自己的反应能力，我几乎是立即回答道：“没有问题。没有问题。”在放弃自己的权利与生存空间这方面，我这一次的表现与行为堪称所有失败者的典范了。听了我的回答，对方随即命令道：“那好，你马上过来一趟，这有几个地方还要改动一下。”我立即蹬上自行车，心情激动地赶了过去，一路上想人非非，自以为如果我出卖了自己的利益，那么，我就与对方成为了“朋友”。作为“朋友”，这位兄弟怎么也应该投桃报李，以后多给我发表几篇文章吧？当时的我一点儿也不了解这个社会，更对职场上的游戏规则一无所知，完全是凭借自己的臆想来解读这个世界，遭到了日后的羞辱，也是必然的事情。

《职场奋斗记》

后记

在深圳的时候，我经常说这样一句话，深圳的一天等于内地城市的二十年。这个云山雾罩的夸大之词起因于深圳的快速生活节奏，我们在深圳每一天都会面临着数不清的机会与际遇，与太多的人擦肩而过，往往你甚至来不及思考，机会就已经过去。而这些机会或是际遇，你在内地或许二十年也遇不到。坦率地讲，在深圳的日子是我一生中节奏最快的日子。不止一次地，我产生了停下脚来记述一切的想法，但是这想法破灭得如此之快，就像是红树林公园的海边那迅速翻起的泡沫，未等你看清楚它就已经淹没于海潮之中。我甚至以为，我在珠海、西南、广州乃至粤西的多年奔波，所带给我的心理震撼往往还不如在深圳一天的冲击强烈。深圳就是这样，你可以选择一个开始，但你无法选择一个结束。而且，在深圳的职场搏杀更是惨烈，其间的钩心斗角甚至连丝毫掩饰都顾不上，因为这座大都市本身就在迅速的流动之中，如果你不能够迅速地抓住机会你就会在第一时间内被清除出局。这种残酷的搏杀远不像内地那样温文尔雅，更不存在下一次的机会。尽管后来因为我的性格变化，已经不再关注于这些鸡毛蒜皮的小枝节了，但是这些枝节仍然在影响着我，甚至偶尔会主导我的行为选择。但是如果继续记述这些往事的话，一来时间相隔过短，记忆中的情绪化会影响到记述的客观性，二来这种记述工程的庞大会让人为之皱眉。

《职场奋斗记》

编辑推荐

《职场奋斗记:我在职场二十年》一书揭秘了职场潜规则，全面超越《圈子圈套》，告诉你最真实的职场，精彩媲美《杜拉拉升职记》，2009年最具畅销潜力的职场修炼小说。

《职场奋斗记》

精彩短评

- 1、看了圈子圈套然后看的输赢，后来看了杜拉拉现在再看这本书，感觉对不起这个价格对于我来说可有可无，鸡肋
- 2、和LZ感觉一致，对书中人有好恶了。
不喜欢书中的老雾，感觉是个自吹自擂，眼睛横着长的人！不爽！
- 3、前面写的不错 可惜后面戛然而止。
- 4、2015.3.13
- 5、真实。
- 6、恶心
- 7、纯粹是正好有就看，看了一半发现文档缺失就放下的书。故事性还是有的，但是作为一本描述职场的“攻略”，故事性是可有可无的，内容的价值才更为重要。很可惜，作者把自己的位置放得太低，完全没有逼格看起来也就觉得只是泛泛而谈了。很多他的感想琢磨起来觉得还好，但是绝不会应用到自己身上。至少作者的奋斗并没有达到什么高度。其实也是，一个真正到了一定位置的人哪还会有那么多闲心思教别人？哦说冯唐，他那就是懂的平衡的爱好就是另一回事儿了。总的来说还只是当小说看比较好。
- 8、无法接受作者那种视国家资产如同欠他的态度，不管是为写文章如此还是心理就是如此。
- 9、前面还是不错的
- 10、不管职场还是商场，都是人与人之间的博弈，抓住人性的弱点。
- 11、我们年轻人还是 too young
- 12、我读完了,真的很好
- 13、满拦江，传统文化研究者，著名作家，实战派企业管理研究专家?看见大家对这本小说的一概的好评，我很纳闷，但又无法可说；就好比，见到大家沉迷于《奋斗》剧集一样，我选择了旁观。先不说这本小说内容怎样（毕竟网络小说99%都很畅销，因为它通俗易懂，可以一口气看完又不让人过于理解，而且里面又总有些吸引人的爱情、搞笑之类的情节在），来说说《奋斗》这部大陆电视剧。大家看《奋斗》，是看里面的爱情、还是里面的帅哥靓妹？又，你们到底看懂了此剧的奋斗方式没有？我可是没看懂，因为电视剧里只有前5集可以称谓实在的奋斗，后面的尽是爱情、摆阔与无厘头、还有地痞式的生活。反观这本书，如果哪一位要把这本小说当作教科书一样进行实践，或者圣经一样进行朝拜，我奉劝你们最好不要这样。否者，最先被闷棍击打的只能是你们自己。年轻的我们再精明，读小说出身的人也永远比不赢那些比你年长许多的老前辈。所以，安安稳稳地进行工作吧。就写到这，别在职场中耍些小聪明了。仅作小说看，还是不错的——因为你们喜欢。
- 14、乱七八糟，不知所云
- 15、用社会博弈学的观点来解释所有的现象，让我从中学到了不少。书中所提的经济特区深圳、珠海和广州，让我想到了电视剧《纯真的年代》，那是最好的年代，也是最坏的年代，好想穿越回去体验一把真正的人生。
- 16、既然评论都是人写的，总可以有主观喜好吧

又是从z那儿捡的书，我瞥见就拿起来看

得说书里写的那部分从底开始积累资本、小三消失带章消失后的重头来过的地方是艰难而励志的，“我”的小聪明小狡诈，小无耻和大无奈也都值得同情。可怎么办，我就是个地地道道的伪君子，看不上那副臭皮囊配凡人心的嘴脸，他总是有千百理由把自己放在被打击、被欺骗、被荒废的事件之后，把所有等同的行为归为正当防卫以及“社会锻造人格”的合理结果

我们无法控制别人对自己做出的动作，但我们能够选择我们自己的道路，决定自己的行为。lost里说，“想做的事”和“应该做的事”时不时就会反目成仇，而有能力走上“应该做的事”这条令人作呕但正确得可恶的方向，确是我们和苦于生存的凶兽唯一的区别

不好意思，但总可以有点主观喜恶吧

《职场奋斗记》

17、读过书，又混过社会的人。

18、这本书内容纯属扯淡，一分钱都不值，我很后悔买了这本书

19、写的很有细节 很有思想

20、这本书的真实性让我云里雾里，刚开始看时觉得一般，但是看到后面就挺入戏的。虽然不少地方说起理论来也是条条是道、语言表达也甚是粗俗，但很多经历确实极富故事性，倒也看得流畅，不少地方也看得我哈哈大笑。对于这本书我最大的收获是作者的很多观点实为新颖，不管是不是作者宣称的“潜规则”，而我的想法是不是就像他书里说的“拒绝接受现实”，一些观念委实无法认同，不过虽不认同，还是会忍不住慢慢咀嚼一番，挺佩服作者不随大流对各种现象的细心观察，这也给自己带来许多看问题新的视点。就是要和传统有冲击有矛盾，才能让自己抛开对问题一成不变的看法，认真地分析事物的本质。

21、很喜欢看作者的书，知识渊博而又妙趣横生，写自己传记式的小说，看得跌宕起伏啊，也许很多人一辈子的精力都没有笔者这些丰富的博弈内容，有能力是一方面，更重要的是分析和把握稍纵即逝的机会，有时候越真实的事情，越有太多的阴暗面，看书丰富自己的储备的同时，还要放一个平常心去实践，不能总想会得到什么，首先慢慢学会付出，学会让别人接纳自己。

22、这本书属于老雾写得比较差的，像本职场手记，没有实际性的总结

23、挺普通的一本小说，主人公的经历也算波折，可每每不争气，想来还是性格使然。

24、里面的故事很真实，像在自己的身边也能找到书里的事情，让人在默默中有些感慨从心而生~~~~~近现实收益不少啊~~~

25、之前看动物职场笔记还不觉得，看这本书感觉作者多少还是比较激进的人。人各有命，各有各的生存之道。

26、作者作为一个混迹在职场二十年的老油条，虽然积累了很多职场方面的经验，也确实可以算是一个成功的人士，但是我买了这部书之后，先只是给书名和简介给蒙蔽了。更是在读了之后，感到深深的失望，有以下几方面的原因，使我倍感不爽：一、时间发展顺序不清晰，在职场二十年当中，有些年份的故事没有涉及到，不知道作者跑去干嘛了。二、文字不简洁，原本很简单故事情节，硬生生的被矫揉造作，故弄玄虚。三、读者卖书是一种分享与享受，但是在阅读的过程中，好像是一个小学生，经常给人教训一样的感觉。四、初读起来还有一种受教育的感觉，但是越往后越有一种被骗的感觉，好像很多东西都不能学以致用，只是了解过去年代知识分子的发家致富辛苦历程。五、最后不明白一点的，作者在外打拼那么多年，究竟是为了什么，抛家弃子，远走他乡，当年的抉择，现在的境况，是否值得反思。

27、最先是在网上看到这本书的，后来忍不住才买的。总的来说没有一个很系统的体系，都是讲自己身边的一些故事，不过有很多语句都很有启发，是人生阅历的历练。

28、连续两天读完，相较于圈子圈套等小说，作者用更加露骨的词汇描述了原本温情脉脉覆盖下的惨烈，当然其中也多一些貌似夸大其词的成分。书中对于如何读懂招聘方的真实要求以及如何“突出”自己的符合要求方面分析的很有意思。

29、博弈 反观

30、感觉还行

31、和职场战记一样

32、从政府部门熬到了处长，经不起金钱的诱惑，南下去南方做发财梦，跳出了官场迈向了商场发展，回到了起点和一群大学毕业生拿着底薪进行抢饭碗，作者丰富的经历让人感叹：每次选择都是一场博弈。顺风顺水和逆风逆水都是人生不可或缺的组成，面对和选择才是积极地人生。

33、看到现在也没看完。不知道在说写什么东西。写得也太口语话了。废话满多的。

34、现在关于职场的书好多哦 每个都像是专家一样 每本都ms是宝典 平常心 当做看小说吧 这本才开始看 目前来说不错 看完了再来做总评 上个月才看完《白领是怎样炼成的》，不错，手机看的。有兴趣的可以去下来看看<http://www.12582.com/Main/Communicate/PostbarTopic/5203>

35、像小说，有点胡乱编，一般般，前面略吸引，后面不行

36、文笔不行，也没有什么借鉴意义

37、去其糟粕取其精华，翻开前几页的时候，心态还是挺阳光的，作者不断在职业生涯中跌倒，爬起来，总结经验，不断前进。

我初入职场，就如作者说的那样对社会的理解总是黑暗的，扭曲的，碰见点不开心的事情，总

《职场奋斗记》

是无限放大社会黑暗面。也许这样常年累计下来，我的人格都会有缺陷吧~

还是有职业的三个阶段。做事与做人的关系。里面给了很多建议，很值得借鉴。

不过对于后面的故事就没那么欣赏，特别对于感情。觉得雾确实是个傻瓜，特别是对美女的那种态度。

38、虽然有忏悔，但恶终归是恶。讨厌这类的职场书。

39、这本书从小三部分出现后，我就开始对老雾不满了。

莫非这是基于女性的偏见。

40、很精彩，贴个目录吧。

目录

序：两年前的一个承诺

第一章 我的职场滑铁卢

- (1) 第一个意外
- (2) 又一起难堪事件
- (3) 一件事让我重新认识社会
- (4) 老干部遭遇老油条
- (5) 我的职场第一战
- (6) 大闹局长
- (7) 太监与小人
- (8) 从此归去

第二章 起落珠海

- (1) 低薪资的“高管”
- (2) 我的职业是“砍人”
- (3) 一刀砍向我自己
- (4) 老臣子与我大PK
- (5) 珠海的几个老板
- (6) 周老板与杜老板
- (7) 不能不说的怪事
- (8) 家族企业的管理
- (9) 商业英雄
- (10) 惨遭折磨
- (11) 情急拼命
- (12) 家法无情

第三章 离奇的商业世界

- (1) 驭人高手
- (2) 西南之行
- (3) 重操砍人旧业
- (4) “贪官”造就劳模
- (5) 让人为难的弱势群体
- (6) 又来了一个“区域经理”
- (7) 干的不如捣蛋的
- (8) 走马换将
- (9) 枇杷塘的青蛙生活
- (10) 企民大火并
- (11) 几件需要补充的趣事
- (12) 我不知该杀哪条狗

第四章 美女博弈场

- (1) 友人赠我六祖经
- (2) 街头卖艺者
- (3) 漂亮的女人
- (4) 杀出小狼狗
- (5) 绝地反攻
- (6) 小狼狗被逐事件
- (7) 泯却恩仇一笑散
- (8) 有个老板是坏蛋
- (9) 阳光职场下的阴影
- (10) 大骗局
- (11) 遭遇女强人
- (12) 斗法董事会
- (13) 机会来临
- (14) 非性臣服
- (15) 资本圈套

第五章 激情大深圳

- (1) 深圳：我梦中的故乡
- (2) 我生命中的女人
- (3) 我是一个好心人
- (4) 逐美之战
- (5) 深圳之行
- (6) 强者的力量
- (7) 能力是靠不住的
- (8) 发财在广东
- (9) 财聚人散
- (10) 知易行难
- (11) 无奈的选择
- (12) 合伙人老林
- (13) 辛苦经营
- (14) 另起炉灶
- (15) 怨毒之火
- (16) 时过境迁
- (17) 咨询业界
- (18) 是缘是孽
- (19) 走出困境

后记

- 41、我的启蒙刊物 本人不买书 雾满拦江全买了。。。但是印象不如职场动物深了，老雾在此本略有吃老底的嫌疑。相较而言，本书算得上是一阳指算不上六脉神剑
- 42、吹牛逼啊跑火车啊博弈论啊
- 43、有故事情节的小说，总结一句话：认为你知道的就是全部就是偏执就会犯错。
- 44、还可以吧，就是一个人的创业史，可以当故事看看
- 45、还凑合吧！不是很满意！因为宝贝描述不全。
- 46、对于有几年工作经验，且迷失方向朋友们，值的推荐。
- 47、还行吧，无非是利益博弈，但对细节避而不谈
- 48、不看不知道 看了反糊涂
- 49、前面挺有意思 吸引人 后面就.._
- 50、感觉吐槽的语气。
- 51、2016-7-24 #2016年阅读记录#第18本# 电子书

《职场奋斗记》

52、 介个，是真的嘛？说好的攻略呢？

开始我以为是职场指南

但行文跌宕起伏，各种阴人猥琐忽悠外加坑蒙拐骗偷，民兵与城管对峙，小三翻脸，连男人都难免被X（唉~），一副都市小说的节奏

但小说中明确表示“这，不是小说！”

90后表示被吓到了

幸好毕业没去深圳的说

53、说实话不值得读。说职场吧与现代跟不上。说是读小说吧，没有趣味性。

54、叙事的方式讲了很多，总体来讲本书的前半部分很有吸引力，但是到结尾的时候写得有点急。

55、能买到老雾的书也是运气

56、前面还算职场，后面就是小说了。但是其实后面也挺对的，面对女色，要冷静。

57、可以看看的小说，对职场新人而言有参考的价值。可以看到不同的人性

58、一般化，可读可不读

59、雾满拦江，金字招牌

职场博弈

60、内容很垃圾，不值一看

61、作者自己的经历，《青蛙》和《职场动物进化》很多案例都是从这里来了

62、开始不错，后面就有点写给自己的感觉，细节都很模糊。反映了一些人性，尤其是深圳大发展期间的浪潮中的人们劣根性的一面，很开眼界。开公司就是烧钱，用钱。老板其实是可怜的。美女是致命伤。低调不是因为有内涵，是因为知道自己还不够格，当站在顶端时，也会展现各种劣根性。

63、你看，本来我说得多明白呀

既然人是有感情的动物，当然会对所有的事物都存在主观的感觉，只是有人说出来，有人保留意见，有人只说一半，有人找到各种其他主观的言论支撑自己的主观然后就变成了客观

哈，无意间又暴露了我对人类群体的不信任，是不是又入戏了？

那怎么办，有必要，没必要，我的感觉也还都是我说了算的呀

何况，施主，我其实是个演员

64、人性本恶，荀子说得真对

65、女人如祸水 应该适当的避开 我觉得整本书作者写的很不错

66、读完感觉自己这些年都白活了，生活死水一潭，脑袋榆木疙瘩一个.....

67、刚开始跳着读，因为情节很平淡，一直进不了书中，但从作者从稳定的公务员辞职开始跳进滚滚职场之时，生命开始起起伏伏鲜活起来，尤其是每一段的职场经历都是一次自我认知的升华。读的过程我们自己可以设身处地自我反思，挺有收获。虽然职场是我们一生的必经战场，但过多的勾心斗角只会让我们过快的耗尽精力，最终难以善终。所以，职场也是一种内在的修行，我们的目标就是在修行中得以自我完善。

68、呵呵 喜欢~~~~

69、在我看来，这本书再怎么说是根据个人经历来写，也始终是本小说，是虚构的。没必要对一个虚构的人物进行“主观好恶”

楼主有些入戏了

70、这些东西都是看点学点，学得了多少用得了多少，一看天分，二看运气。经验这东西永远是落后于尝试的，什么是成功的经验？等你成功了，你的经验就是成功的经验。

71、没什么实质内容,很空的一本书,不介意购买,最恶心书中的广告,想吊别人的胃口,就怕别人不再买他写的书,你要写得好,别人自然还会再买的,写成这样,还好意思推销别的书么...文采很差,内容空洞...

72、雾满拦江的很多书都是及时雨。

73、最近看类似的小说太多了。我总是把它们先买下来然后慢慢看

74、要是过去我很可能会给4星。对于职场，他的确点破了很多东西，有些是我自身在现实里已经得到过印证的，而有些还在等待着我去验证。

75、有点意思，但没啥思想，以后不会看他的书了

76、一贴省了几个月~

《职场奋斗记》

77、对于这种书籍只能说取其精华，去其糟粕吧

78、如果是真人真事，那我这种弱鸡还是过点安稳的生活吧，看起来刺激，真正面对的时候肯定大脑空白，感性用事。如果是文学小说，那真是垃圾。看这本书的好处就是提高人生阅历，看清社会现实吧，创新创业真不是说说那么简单，国家就是在赌一把，让大量的人涌进去，大多数失败血本无归，极少数人成为了传奇，在政绩上的确是一连串好看的数字。对我最大的启发，理性思考，谨慎行事！

79、不是很喜欢这种类型

80、刚踏入工作看这本书觉得很实际了。喜欢雾满江栏的文笔，虽有些夸张。

81、没有攻略，只有事实，作者的十几年打拼血泪，你死我活，基层上层都干，至少有些值得思考。不管时代再变，职场人性总是惊人地一致。

82、前面看看倒是有点新的概念，或者是我太老土了。后面简直就看不下去。不知道作者是如何考虑他和读者之间的博弈的

83、正在读。。。

84、是一本比较有意思的都市小说，语言风趣，情节跌宕起伏。

但是作为”总结作者在职场二十年的经验“，这本书处处牵强附会，细节描述上随意乱编，更像是”职场恶搞“。

85、实际意义和可学习性的东西太少

86、最讨厌他写感情时候，之前内堆破烂铺垫

自负得很

精彩书评

- 1、很精彩，贴个目录吧。目录序：两年前的一个承诺第一章 我的职场滑铁卢 (1) 第一个意外 (2) 又一起难堪事件 (3) 一件事让我重新认识社会 (4) 老干部遭遇老油条 (5) 我的职场第一战 (6) 大闹局长 (7) 太监与小人 (8) 从此归去第二章 起落珠海 (1) 低薪资的“高管” (2) 我的职业是“砍人” (3) 一刀砍向我自己 (4) 老臣子与我大PK (5) 珠海的几个老板 (6) 周老板与杜老板 (7) 不能不说的怪事 (8) 家族企业的管理 (9) 商业英雄 (10) 惨遭折磨 (11) 情急拼命 (12) 家法无情第三章 离奇的商业世界 (1) 驭人高手 (2) 西南之行 (3) 重操砍人旧业 (4) “贪官”造就劳模 (5) 让人为难的弱势群体 (6) 又来了一个“区域经理” (7) 干的不如捣蛋的 (8) 走马换将 (9) 枇杷塘的青蛙生活 (10) 企民大火并 (11) 几件需要补充的趣事 (12) 我不知该杀哪条狗第四章 美女博弈场 (1) 友人赠我六祖经 (2) 街头卖艺者 (3) 漂亮的女人 (4) 杀出小狼狗 (5) 绝地反攻 (6) 小狼狗被逐事件 (7) 泯却恩仇一笑散 (8) 有个老板是坏蛋 (9) 阳光职场下的阴影 (10) 大谰局 (11) 遭遇女强人 (12) 斗法董事会 (13) 机会来临 (14) 非性臣服 (15) 资本圈套第五章 激情大深圳 (1) 深圳：我梦中的故乡 (2) 我生命中的女人 (3) 我是一个好心人 (4) 逐美之战 (5) 深圳之行 (6) 强者的力量 (7) 能力是靠不住的 (8) 发财在广东 (9) 财聚人散 (10) 知易行难 (11) 无奈的选择 (12) 合伙人老林 (13) 辛苦经营 (14) 另起炉灶 (15) 怨毒之火 (16) 时过境迁 (17) 咨询业界 (18) 是缘是孽 (19) 走出困境后记
- 2、这本书的真实性让我云里雾里，刚开始看时觉得一般，但是看到后面就挺入戏的。虽然不少地方说起理论来也是条条是道、语言表达也甚是粗俗，但很多经历确实极富故事性，倒也看得流畅，不少地方也看得我哈哈大笑。对于这本书我最大的收获是作者的很多观点实为新颖，不管是不是作者宣称的“潜规则”，而我的想法是不是就像他书里说的“拒绝接受现实”，一些观念委实无法认同，不过虽不认同，还是会忍不住慢慢咀嚼一番，挺佩服作者不随大流对各种现象的细心观察，这也给自己带来许多看问题新的视点。就是要和传统有冲击有矛盾，才能让自己抛开对问题一成不变的看法，认真地分析事物的本质。
- 3、从政府部门熬到了处长，经不起金钱的诱惑，南下去南方做发财梦，跳出了官场迈向了商场发展，回到了起点和一群大学毕业生拿着底薪进行抢饭碗，作者丰富的经历让人感叹：每次选择都是一场博弈。顺风顺水和逆风逆水都是人生不可或缺的组成，面对和选择才是积极地人生。
- 4、介个，是真的嘛？说好的攻略呢？开始我以为是职场指南 但行文跌宕起伏，各种阴人猥琐忽悠外加坑蒙拐骗偷，民兵与城管对峙，小三翻脸，连男人都难免被X（唉~），一副都市小说的节奏但小说中明确表示“这，不是小说！”90后表示被吓到了 幸好毕业没去深圳的说
- 5、去其糟粕取其精华，翻开前几页的时候，心态还是挺阳光的，作者不断在职业生涯中跌倒，爬起来，总结经验，不断前进。我初入职场，就如作者说的那样对社会的理解总是黑暗的，扭曲的，碰见点不开心的事情，总是无限放大社会黑暗面。也许这样常年累计下来，我的人格都会有缺陷吧~还是有职业的三个阶段。做事与做人的关系。里面给了很多建议，很值得借鉴。不过对于后面的故事就没那么欣赏，特别对于感情。觉得雾确实是个傻瓜，特别是对美女的那种态度。
- 6、——雾满拦江《职场奋斗记:我在职场二十年》读后《职场奋斗记:我在职场二十年》，是作者从社会博弈学的角度，描述了亲身经历的职场勾心斗角的诸多事件，书中以大量的真实事件，帮助我们掌握一种能力：获得机会的能力。每个人的一生中至少要证明两能能力：获得机会的能力与建立在这种能力之上的工作能力。有些人坚持认为：只要有着足够的工作能力，就不愁会有让这一能力发挥的机会。这样想的人是典型的自我中心论者，他们忘记了这个世界上不只是你一个人，不仅是你有着某种工作技能或能力，别人也同样，而且别人会认为他们比你更强。无论你现在正处在什么位置上，在这世界上肯定会有人比你更适合于这个位置，为什么他们不在这里？无论你现在处在什么位置上，在这世界上总有着比这个位置更适合于你的，但你为什么不在那里？所以，职场中的许多人并不缺乏能力，而是缺乏机会，他们空有一身才华，却无法获得让自己展示的人生舞台。甚至，获得机会的能力远比工作能力更重要，如果你没有能力获得，那么你的工作能力也几近毫无价值。那么，如何获得机会？如何提高这种获得机会的能力？这就意味着职场上的激烈博弈，无论你喜欢与否，你必须面临这一切。所谓公司，乃至所有社会组织，不过是一种合弈力量的集成，其博弈的法则是严格遵循利益的法则行事，组织从来不会认同某一个人，同样也不会与某一个人形成对立，无论是认同还是对立，

都是利益的体现。这种博弈的状况无处不在，你所处的博弈环境，就是你的命、运。命、运是这个社会中无计其数的人相互博弈时所产生的利益推动力量，没有人能够掌控这种力量，你最多只能适应它。适应它，你就有可能盛成就大事业，不能适应它，你将一生为生存而奔波。具体如何做？首先，你要主动，勇敢参与进来。既然是博弈，哪怕是含情脉脉，也难掩其利益分配之残酷。这个世界是属于勇敢者的，你必须勇于表达自己的主张，捍卫自己的利益，拥有舍我其谁的气概，你不能把这个世界让给你所讨厌的人。第二，你要懂得人性，掌握社会博弈的基本常识。作为求职者，争取机会者，雾满拦江贡献出自己求职面试、职场博弈的秘籍，道出社会博弈的精髓，闪耀着直指人性的理性光芒。企业中的招聘者有三种正常人的正常心态：一是人性中的迷茫，他们希望找到一个优秀的人引领他们的人生迷途。企业中的所有的人都是处于迷茫之中，最迷茫不过的就是老板。二是救世主心态，他们想找到一个纯洁而质朴的后来者体验一下引导者的成就感。三是好奇心，他们往往会对求职简历中那些引发了他们好奇心的人感兴趣。老板也是人，员工同样是人，负责招聘的人更是人……总之，只要是人，就有人的弱点，人最大的弱点是什么？是好奇！就这三点。只要你在求职简历中表现出这三种之一，就会轻易的赢得一个又一个面试的机会，而如果你在面试的时候还没有露馅的话，就有了机会进入一下这家企业，而如果你在日后的职业生涯中，面对各种关键机会，依然能够表现出这三点从而顺风得水的话，那么，你就彻底的改变了自己的命运，从此进入了人生的坦途。针对这三种心态，职场中人就如同街头卖艺者一样，展现你的自信，展现你的堪可造就，展现你的丰富无穷的想像力。“街头卖艺者”，是个很好的比喻。围观者中绝大多数是不肯掏钱的。他们非但不掏钱，而且还要喝倒采，故意戏弄你，可你必须表演下去，因为那些肯承认你的劳动的买主就在这些骗子堆里。如果你怕有人不付钱而坚决不肯表演的话，那你就什么也不可能得到。所以，每一个职场中人都要端正心态，认识到自己不过是一个“街头卖艺者”，不要理会那些无聊人士的嘲弄，也不要理会那些看了不给钱的骗子，你是为了自己的人生而演出，迟早有一天，你会等到那个欣赏你的人。这一过程可能会很久，所以你需要坚持。而作为管理者，需要成为一个御人高手。御人高手最是善于整合别人内心中的私欲，让被整合者笃信一个宏伟的目标，从而自胸中勃发出一种浪漫主义的激情，愿意为了这个伟大的目标付出自己的一切以及其它，从而成就了御人高手的壮丽事业。如何才能够成为一个御人高手是每一个企业家朝思暮想的事情，而如何成功的击退御人高手的统御，则构成了员工职战的基本纲领，双方就是这样在职场上展开一轮又一轮的搏杀，演绎了职场上绚丽多彩的商业风情。

7、作者宣扬的权利斗争阶段虽然阴暗，但是让我这种在象牙塔呆久了的人还是提供了一个不一样的世界，虽然身在象牙塔，但是书中所说斗争之事，也还是有的。总的来说就是这本书给我的收益还是很大的。作者写什么说什么，那是作者的事情，能够从中学习到什么，并消化为自己的知识，那是自己的事情。从书中所讲道理，融合自身经验，我自认为学到了不少的知识，让我进步很大。书中感情的那一部分，确实不怎么样，不过我对这部分也不感兴趣，所以直接跳过去。从一开始，我以为是个个人传记，直到最后感情部分，我才知道这是小说。就凭这个，我觉得这部作品很好。

8、感觉整本书充斥着权力斗争，尽管说职场不可避免存在着这些东西，但是似乎把所有关注点都放在这上面，有失偏颇了。

9、我无法理解那些说这本书厚黑，这本书糟粕的人。他明明是用最真实的话描述了最真实的职场，这有什么错，这就是职场啊。看到这本书开头我就迫不及待想要看完，所以一连几天什么也不做就看这本书。这实在是吸引我的位数不多的经典读物。我学到了什么？1.职场处处存在博弈，要想在职场生存，必须先懂得职场博弈。所以，你要先懂人性。2.现在企业中泛滥的管理学思维根本就不是管理学，是管理学的对立面，是老板的任性。3.随时切记不可偏离“大道”。为一己蝇头小利而拼个你死我活，实在不值得。4.现在的我刚进入一家企业，要先弄清楚这家企业的员工关系，避免踩地雷。同时，更要清楚每个人的性格特点。时时得以老板的思维考虑事情，一件事发生了，如果是老板，老板会怎么做？也就是顾问们常说的：思维决定高度。5.仍然还是：先做事，再做人。但已不再像以前一样仅凭一己能力立足于此了，更多的是要合作。6.不苛求细节，追求的是“不坏事”。7.脑袋远比电脑重要。8.自信。这本书的宗旨一如作者在全书压轴段所说的：有时候你行走在路上，会看到路上的施工现场竖立起的警示标牌，这种标牌绝不会让你更快的到达目的地。但是，它们会提醒你不要跌入到陷阱之中。作者无法教你如何在职场打拼，只能告诉你，这里是个坑，看清楚了，别掉进去。既然是小说，就来个故事梗概：作者毕业后在机关，好不容易混到副处长，结果却从机关出来，到珠海工作，当“副总”。后来又去过广州工作，最后带着小三去深圳创业，种种原因最后创业并未成功，而作者也已精疲力尽，再无当年激情。在机关里，第一年的小主就是大白菜，什么都不懂。后来为了编制

在机关耍尽无赖，心理变得阴暗，认为人心险恶，最终一个小动作陷老南于笑柄，小主也只能深深自责。小主还曾和朋友一起办报，虽然办出来一个“四不像”，结果却大受欢迎。但是没想到交友不慎，那个合伙人只知道利益，独吞还不说，还总想着是小主陷害于他。小主在机关，能在5年内升到副处，可见能力有多么大。飞到珠海后，莫名其妙成了一个副总，结果却是要解散公司的副总，也就是被“借刀杀人”的那把刀。到了最后引咎自退。杜老板的家族式企业也是够混乱的，小主居然也能想出办法处理，也是挺厉害的。去某公司当区域经理的时候，那段时间的生活真是充满激情，打架、处理无赖等等非常实际的利害关系。在网页公司的时候，与美女老板和小狼狗的斗智斗勇也是挺精彩的。原本毫无胜算的一局棋，结果突然就翻盘了。最后连老板都舍不得他离开，美女也只是一笑而已。在广州的地产公司的时候有个坏蛋老板，还有坏蛋同事，结果依然被小主“治住了”。海龟虽然只是丰富，却太缺乏企业管理的实战经验，也是在最后即将把控全局的时候，被默默无闻的三股东来了个大绝杀，狼狈出局。即使有人“爱才”（也不知道真心不真心），却仍然无心留下。在广州的最后一个公司并没有写太多争斗，反而是那个精明的年轻人让人印象深刻，以及排名第一的美女。老板在厂内自建股票交易市场，最后甚至墙内开花墙外香，不过老板为什么不让股票外流我还不太明白。小主带着只认爱的小三来到深圳创业，小三那句“你为什么不等我就先结婚了”流露出太多的爱与无奈。在创业前期小主投入了太多，太多在前期的关系铺垫、在体力劳动上，试问有多少人敢有勇气干这种不计成本不知未来的投入？在成功路上，小主却被小三给“坑”了。确实，她要的只是爱，只是他在她身边，赚了太多钱供养他的家庭让她嫉妒。如果不是她，小主那次身家过亿也未必不无可能。但是小主总觉得亏欠她太多。后来无资本合伙创业的时候被孤立，让他一度怀疑自己，被朋友指出是一个彻头彻尾的坏人。但是作为一个旁观者，觉得他其实并没有那么坏。就像最后用钱弥补她的时候其实是在好心做坏事一样，事情越做越坏。到书的末尾，小主已经完全改变了心态，创业已经不是为了赚钱了，而是为了“铭记于后人”，这种思想境界远非我等所能达到。其实我很好奇后来发生了什么，但是作者并未提及后面的故事。

10、不可否认，在阅读中，我佩服作者有时能很快抓住一个行业的本质。不过，满眼望去，作者只是不停地宣扬权力斗争——可能和公务员出身有关系——就有点疹人了。我还是喜欢做人踏实点。作者的有些观点不敢苟同，窃以为：1) 一个人的职业生涯，不适合每份工作换一个行业。行业跨度过大，扎得不深，这样容易缺乏积累，除非是做咨询；2) 为何一定把所有的精力都花费在斗争上呢？斗争不来找你，你还去找它，很有红卫兵的气势，不如花点时间沉淀一下自己；3) 没什么职业道德，情感上的就不说了，太有噱头的嫌疑。一本流水账的小说（虽然自称是个人经历）。不知道作者现在做什么行业赢利，但可能快速地写很多本流行书籍，开很多培训讲座是个捞钱的好方法。雾满拦江的书我也曾经受益，但是，这一本，很是让人失望。

11、既然评论都是人写的，总可以有主观喜好吧又是从z那儿捡的书，我瞥见就拿起来看得说书里写的那部分从底开始积累资本、小三消失带章消失后的重头来过的地方是艰难而励志的，“我”的小聪明小狡诈，小无耻和大无奈也都值得同情。可怎么办，我就是个地地道道的伪君子，看不上那副臭皮囊配凡人心的嘴脸，他总是有千百理由把自己放在被打击、被欺骗、被荒废的事件之后，把所有等同的行为归为正当防卫以及“社会锻造人格”的合理结果我们无法控制别人对自己做出的动作，但我们能够选择我们自己的道路，决定自己的行为。lost里说，“想做的事”和“应该做的事”时不时就会反目成仇，而有能力走上“应该做的事”这条令人作呕但正确得可恶的方向，确是我们和苦于生存的凶兽唯一的区别不好意思，但总可以有点主观喜恶吧

章节试读

1、《职场奋斗记》的笔记-第2025页

企业招聘员工进来，所要求于他的往往是招聘信息上所规定的工作之外的一些东西。这一规则即使是在外企也不例外，所以许多进入外企的朋友都是“靠了朋友的引荐”，引荐的是你的人，而不是别的什么东西。很简单，征婚者的选择行为模式与招聘中的企业行为没有任何区别，他们更看重的是“未来”。企业中的招聘者有三种正常人的正常心态：一是人性中的迷茫，他们希望找到一个优秀的人引领他们的人生迷途。

二是救世主心态，他们想找到一个纯洁而质朴的后来者体验一下引导者的成就感。

三是好奇心，他们往往会对求职简历中那些引发了他们好奇心的人感兴趣。一是在优秀的人面前表现出需要灯塔的迷茫，二是表现得纯洁质朴，让对方有引导者的成就感，三是在简历中列出一些“偏方”，引起个人兴趣。

并且，往往招聘要求并不是一切，要求外的才是一切。尤其是作为刚毕业不久的大学生，你要展现出的要么是上面三点，要么是“未来”：告诉他们，我有无限可能。

在职场上晋升靠情商”的定论，我还很需要锻炼情商。我是说万万不可和职场的老油条们比拼能力或是经验。但稚嫩与青涩只是卖点之一，最重要的是，你要在简历中下一番苦心，激起对方的强者保护心态，让面试官及老板愿意“追求你”。有关第二点需要注意的是：青涩与稚嫩并不意味着无知，你一定要在简历中表现得堪可造就，足够的沉稳必不可少，但起到决定作用的，仍然是一种追随者的虔静心态。你得首先发掘这样有保护心态的老板或面试官，另外，是一种不要钱也要来你们公司的虔诚。在这再教给大家一个窍门，许多单位招聘的时候会在用人信息上写上许多岗位，实际情况是，绝大多数企业都不会同时招太多的人，即使有例外，也多是储备干部，说清楚了就是扔到军训场上或是市场上任你自生自灭。所以你要学会看用人信息，你不妨把所有用人单位的招聘人数全部假设为两个，一男一女，然后你再把要求男性的所有条件并列起来，要求女性职位的所有条件并列起来，然后合并同类项，找到这诸多岗位的共有因子，这个共有因子，八成就是企业想找的人的类型。共有因子，所谓企业文化“匹配”法无定法，规无常规，不是每一个人都能够认同并接受的，更不是每一个人都能够做到的。你必须从自己的性格特点出发，为自己的前程进行设计，这才是我要告诉你的。性格决定未来，如果性格能加上兴趣，那当然很好。但是，勇敢一点，专业并不是限制，是基石。上司在你面前袒呈无知，是对你的能力的最大否定！所以你必须证明自己的价值。一方面是信任，另一方面也可以理解为否定。不过我至今也不明白为什么是否定。知道人逢到大事的时候会很容易的认命，但却往往为了蝇头小利铤而走险，所谓怯于公义，勇于私在这个社会里，越是处于底层的人，越是卖力的苦干，因为那是他们唯一的立身之本。而许多熟谙社会游戏规则的人，却全不管这些麻烦事，他们知道底下人肯定会为了糊口而拼命干的，所以他们只管捞自己的，如果遇到捞得过凶的上司，下面的人多半还会出一个两个的劳模，因为劳模把贪官应该操心的事情全都承担了。还是太不懂这个社会的游戏规则经常会有人教导新入职场的有人说，要先做人，后做事。说这话的人不是没有脑子，就是有脑子而不肯使用，概因做人与做事是人一生的几个不同发展阶段，即不可以超前，也不可以滞后。而先做人，后做事，就明显是用人生的最高境界来要求一个起步者，这就象我们拿刘翔的百米成绩来要求一个刚刚学会走路的孩子一样，目标是正确的，只是不适用。已经听得太多“先做人，后做事”，这番话让人醍醐灌顶。先做事！

2、《职场奋斗记》的笔记-第4988页

最能吃苦的人做老板，太精明的人只配做经理人因为经营和创业是完全不同的两个概念，经营需要思想，需要智慧，也需要能力，可是创业时，这些玩艺儿却全都靠不住，创业这东西有个最初最初的资本原始积累，这种积累需要的是胼手胝足的辛苦劳作，最能吃苦的人做老板，太精明的人只配做经理人。所以，用“渴酒症”来形容官僚主义严重的地方，或者酒桌生意的地方，再讽刺不过。我之前在的地方的老大就是典型的“渴酒症”重度患者。好像酒精过敏了根本不是不喝酒的理由，你不喝酒就是看不起他，是你人品有问题。这位老兄患有严重的渴酒症，这种病患上容易治愈难，临床表现

《职场奋斗记》

是一见到酒就没命，喝白酒不是以杯计算，而是以瓶衡量。同样的，他判断别人的标准也是以喝酒多少为基准，愿意喝的就是好人品，象我这种酒精过敏的人，那是属于道德问题，可归为做人阴险奸诈一类中。这种判断标准相信大家都不陌生，曾有一段时间以来，我们的官场上就是以这个标准衡量干部的。

本书的核心：有时候你行走在路上，会看到路上的施工现场竖立起的警示标牌，这种标牌绝不会让你更快的到达目的地。但是，它们会提醒你不要再跌入到陷阱之中。

3、《职场奋斗记》的笔记-第1234页

这件事让我一下子明白了职场招聘的全部奥秘所在，所谓面试，就是你通过自己的表现要让对方对你由衷钦佩的过程，任何一个招聘者都不可能对那些缺乏信心的求职者产生好印象的。所以第一要义是自信，第二要义是思考：什么是面试。作者的思考总是很切中点，说出来的话也让人很叹服。曾有一个小妹去银行窗口取钱，要取出两千元的现金，那天银行职员也不知吃错了什么药了，给了小妹两千元现金之后，又顺手给了小妹八千美金，那小妹揣起现金和美金，顾不上跟妈咪打招呼，当天就逃之夭夭。所以这是我担心Sheer的原因，所幸她目前遇到的还都是好人。对于高品质生活的渴望丝毫未减的话，这是我们工作的动力。但是人们往往在工作中忘记这一动力，简衣缩食的工作着，那工作室为了什么？子曰：危邦不入，乱邦不居。很适合我现在居住的状态，所以我需要尽快搬离现在糟乱的小破屋，如果能进公寓当然最好，也需要考虑经济状况。

4、《职场奋斗记》的笔记-第90页

任何人也不可能做到仅凭向大海中的溺水者呼喊就能够教会他们游泳，他们必须学会自救。每个人的一生中至少要证明两能力：获得机会的能力与建立在这种能力之上的工作能力。

书中多次提到的核心要素：靠自己

不仅是你有着某种工作技能或能力，别人也同样，而且别人会认为他们比你更强。无论你现在正处在什么位置上，在这世界上肯定会有人比你更适合于这个位置，为什么他们不在这里？既然你在这里，那你有什么理由不适应这个位置？不做好这个位置？如果有一天他出现了，你凭什么还在这里？

5、《职场奋斗记》的笔记-第696页

罗斯福时代的一个美国经济学家就曾进言，文官制度不可或缺，但决不能让他们做事，他们是社会这条船上的压舱石，让他们安安静静的呆在办公室里最好，千万不能让他们到处乱跑，他们做的事情越多，对经济发展的束缚也就越大。这是与观众缩减的呼声截然不同的角度~

西方谚语中是这样形容自私自利的人：这种人烧掉邻居家的房子，只为了烤熟他的一只烧鸡。人在职场，任何时候你必须维护你自己的利益，除非你的利益得到了保障，否则，别人的利益也无从谈起。据理力争~你得维护你自己的利益，才有资格在职场生存。所以说，要有底线。

6、《职场奋斗记》的笔记-第1页

如果你想挽回颓局，那就要不顾计后果的闹事。民众喜欢的是"有求必应",喜欢的是"明君圣主",而孔子的思想却是从人性的不足以发,指导我们如何克服人性的缺陷而学习与别人相处,这个孔子就大大的失败了,不仅是国君不愿意克制自己,民众也不愿意,那怕这个拒绝克制为自己带来永世的劫难,民众也铁了心不接受孔子,于是孔子终究成为国人中士者的主心骨,却终究为民众所弃.

中国最后一个圣者的传承者、却被骂为卖国贼的清朝军机大臣李鸿章说过这样大意如下的这样一番话，他说：对于手下人的要求，你万不可以抱以过高的期望，你吩咐他们十分，他们能够给你做到一分，那就是相当不错的了，更多的情况下，他们不给你捅篓子、坏你的事就不错了。

中国的问题在于恐惧现实,以为对于人性的弱点视而不见,就能够抵消这一弱点为我们带来的困扰,所以我们的主流媒体歌功颂德,民众也自觉自愿的吹随这一趋势,事实上,人性的正面因素始终在社会的发展中起到主导作用,但如果我们遭遇到问题,那一定是因为人性中的负面因素起到了作用的缘故,如果我

们不了解这些,问题的解决就无从谈起。

厚黑是一个道德的标签,与知识或思想没有任何关系的,国人早年把自然科学贴上"奇技淫巧"的标签,现在又将基本的思想体系贴上"厚黑"的标签,什么时候国人不乱贴标签了,承认规律的客观性与人性的残缺,我们的事情就好办了。

要求工作尽善尽美有错吗?对员工高标准严要求有错吗?

有错,实际上,提出这一要求标准的人,恰恰是出于对企业管理的无知。

1:“曲意使人喜,不若直躬使人忌”不是忌妒,而是忌惮,有所收敛。

2:“圣人神武而不杀”威慑是根本,等到出招,就已经露败了。我等不是圣人,但这绝对管用。

3:“不要赶尽杀绝”。

4:“抬头三有神明”。对方若不是奸佞异常的人,不要不择手段。

5:“机关算尽,反误了卿卿性命”。“谋事在人,成事在天”

急求功名富贵,往往招来杀身之祸。学会等待。

6:“宁欺老家伙,不欺小顽童”

7:“在力所能及,不损害自己利益的前提下,能帮助别人就帮助别人。”

8: :体会“以退为进的妙处”。

职场上的女孩子,若是温柔起来能够将铁石融化,但如果你无法获得她们的尊敬,或是你忤怒了她们,与她形成公开的敌对态势的情形之下,美女的温柔就变化为一种可怕的无情与狠辣。她们几乎每一个都是骂人的天才,能够用最精短的语句浓缩进最高信息量的文字组合馈赠给仇敌。

难堪也没办法,人在职场,不仅要自讨苦吃,有时候还得自取其辱。

两种人的区别是什么?

就在于他们是否认识到自己的产品不是最终产品,还必须要由其它合作者的共同劳动才能够产生价值。

我以为:许多只以“能力”立身却排斥博弈的人,终将沦为职场中的“行者”,一生踏碓舂米,劳作苦役,但所行所为,却与企业的最终目标毫无干系,逐出职场是迟早的事。因为这种人只明白了人生最浅层次的道理:只做事,不做人。

佛历苦劫而修成,但佛未必喜欢苦劫。

同样的,我谈我所遭遇到的职场权力博弈,也并不意味着我就喜欢这些。

一切万法不离自性,惠能大师由此而顿悟出:佛即在自性之中,求佛莫向西天求,也莫向身外求,只须向自己心中去求,一旦拨开云雾见青天,明心见性,自性便是佛。

惨烈的权力博弈存在于所有的人类组织系统之中,正象毛泽东同志生前所说的那样:“有人的地方,就有左中右”。权力博弈是职场最基本的规律,这一规律的存在绝不会因组织的神圣性或组织目标的神圣性而变得不存在或是得到规范,相反,越是神圣的组织,其内部的权力博弈就有可能越是肮脏龌龊,越是不择手段。概因在神圣的组织内部,其成员一旦认为自己是神圣或纯洁,就不愿意承认“肮脏的”权力博弈存在,其结果是权力博弈得不到规范,反而变得更加失去控制。

经常会有人教导新入职的人说,要先做人,后做事。说这话的人不是没有脑子,就是有脑子而不肯使用,概因做人与做事是人一生的几个不同发展阶段,即不可以超前,也不可以滞后。而先做人,后做事,就明显是用人生的最高境界来要求一个起步者,这就象我们拿刘翔的百米成绩来要求一个刚刚学会走路的孩子一样,目标是正确的,只是不适用。

而御人高手最是善于整合别人内心中的私欲,让被整合者驾信一个宏伟的目标,从而自胸中勃发出一种浪漫主义的激情,愿意为了这个伟大的目标付出自己的一切以及其它,从而成就了御人高手的壮丽事业。如何才能成为一个御人高手是每一个企业家朝思暮想的事情,而如何成功的击退御人高手的统御,则构成了员工职战的基本纲领,双方就是这样在职场上展开一轮又一轮的搏杀,演绎了职场上绚丽多彩的商业风情。

企业中的招聘者有三种正常人的正常心态:

一是人性中的迷茫,他们希望找到一个优秀的人引领他们的人生迷途。企业中的所有的人都是处于迷茫之中,最迷茫不过的就是老板,概因中国的老板都是洗脚上田,在自己当上老板之前从不知道老板

长什么模样，等到自己坐到了老板的椅子上，举目四望，两眼乌黑，他所面对的世界是那样的迷乱而困惑，他的每一个决策几乎都是在跟自己赌博，赌对了，算他自己运气好，赌错了，那就什么也别说了，人生豪迈，不过是重头再赌。所以最希望获得引领的，首先就是老板，这一点意图在他们的招聘行为之中体现得淋漓尽致。

二是救世主心态，他们想找到一个纯洁而质朴的后来者体验一下引导者的成就感。企业中的人都颇有几分成就感，最有成就感的就是老板了，无论男老板还是女老板，他们都是受到中国文化熏染之人，在他们的潜意识了，充当一个救世者的形象是国人几代的梦境与渴望。如果你能够把握住老板的这种心态并满足之，任何老板都会愿意把你当做宠物养起来的。

三是好奇心，他们往往会对求职简历中那些引发了他们好奇心的人感兴趣。老板也是人，员工同样是人，负责招聘的人更是人……总之，只要是人，就有人的弱点，人最大的弱点是什么？是好奇！如果你的简历与别人的一般无二，那你就无法唤起对方的好奇之心，当然也就谈不到面试，即使是有这样的机会，也只能成为老板心中已经确定人选的陪衬，徒劳的耗费车资看看老板的模样。

所以解读招聘信息，一如解读征婚广告。如果广告上说想寻找一位“有修养”的男士，那你就应该明白，对方的意思是要求对方“有钱”，连钱都没得有的男人哪来的什么修养？而另一份征婚上如果再三声明征婚者更注重对方的“心灵美”的话，那么女孩子们就应该明白了，这家伙无非不过是想找一个会做饭的大美女而已。征婚广告上的所有文字组合，都是东拉西扯的遮掩征婚者内心中最强烈的愿望。如果你连这个都看不懂，那就只好在碰壁的过程中慢慢体验了。

你是一个应届生，嗯，那么你就必须清楚，你要卖的是什么：

第一：你要卖你的人品，千万不可与别人比拼能力或是经验，虽然应届生缺乏经验，但你有人品，每一家单位都特别重视人品，如果你卖的不是这个，那肯定会糟糕。

第二：你要卖你的智慧而非聪明，年轻人在老油条眼里是透明的，你任何小聪明都会被人一眼识破，那么智慧与聪明的区别在哪里呢？智慧表现在你对社会认识的深度与人生的把握上，聪明吗，这个东西实战时会有价值，但面试时却有可能毁掉你。

第三：你要卖你的知识而非你的专业，你的专业是靠不住的，没有多大价值的，但是所有的老板都特别看重新晋员工的知识结构，因为这东西标志着一个人的发展方向，如果你的知识结构有缺陷，事情就会很麻烦。

所谓面试，就是你通过自己的表现要让对方对你由衷钦佩的过程，任何一个招聘者都不可能对那些缺乏信心的求职者产生好印象的。

你要想通过一条决议，最好的办法就是在会议上突然宣布，由于事发突然，除非与会者之中存在着进退同一的反对者团体，否则，一般情况下，绝大多数人是反应不过来的，忙乱之际无法组织起反攻，等他们阵容拉起，事情已经拍板了。

老子曾经说过：“吾之有患，在吾有身”，人性上天然存在着的残缺

人在职场，任何时候你必须维护你自己的利益，除非你的利益得到了保障，否则，别人的利益也无从谈起。

主流媒体最经常宣传的是主动忍让的高风亮节，却全然忘记了这样一个事实，任何人都只不过是这个利益社会中的一个结点，你的利益维系着你周边的利益架构，如同楼房的板块一样相互的挤压支撑，这样才会形成一个秩序的结构。一旦一个结点“主动退让”，放弃博弈的天职，你周边的利益结点就会相应的随之崩溃，象被板块放弃了支撑功能的楼房一样轰然的坍塌下来。

西方谚语中是这样形容自私自利的人：这种人烧掉邻居家的房子，只为了烤熟他的一只烧鸡。

别人找局长要官，无非不过是攻心之战，以情动之；攻城之战，以财诱之；攻坚之战，以力迫之；攻野之战，以势强之。这是四百年前的《官箴》之论，就目前的中国官场智慧而言，仍然未能超越这一范畴。

小人为什么要长“戚戚”呢？他不戚戚行不行？不行，如果一个人不长戚戚，那他就算不得小人了。

《职场奋斗记》

小人这个称呼，不是指特定的一个人群，而是一种广泛的心态。这一心态的特点是思维极端，观念偏激，看待任何事物专一盯在负面上，一个在任何事情中都会看到阴暗面的人，如何能够不“戚戚”？人在职场，你必须时刻记住为自己说话，如果你不说，别人就更没有这个义务。

同事出这个坏主意，倒也不是说明他们心术不正，恰恰相反，推人落水看热闹，只是世态常情。这世界上绝大多数人都是同样的心态，既然与己无关，那事情闹得越大越好，闹得越是离谱就越是热闹好看。

刚进入职场特别是官场的新人往往有一种不知所从的心理，老同事往往利用你们这些弱点给你们下套。

所以除了对上级保持一定的尊重外，对同事不能手软。

一个人的家世背景在职场上起着举足轻重的作用，但这一作用的价值是中性的，如果你立得正，行得端，这一价值就会是个正数，就会帮助你比别人更容易成功。反之，如果你的行为有差池，做出了有辱家族名誉的事情，那么，这个价值就会成为一个负数，数值越高，负面效果也就越明显，所引发的职场动荡与冲击也就越猛烈。

人在职场，无论你的身份有多高贵，靠山有多强硬，关键时候还得看你自己的表现。如果你不争气，再强大的门阀也帮不了你，如果你足够强的话，完全可以依靠自己而成功。

实际上一个刚刚走入职场的年轻人，由于对职场的隔膜及游戏规则的一无所知，始终处于一种自觉或是不自觉的恐惧状态之中。这一状态导致了年轻人心理防御机制的启动，其表现形式为：用自己的习惯性思维臆造出职场与社会的游戏法则，并遵循这个并不存在的法则而行事，同时也这样要求于别人。

以我一个刚刚进入社会的孩子，心里哪来的什么黑暗？但我当时却感受到了那种几乎压得人窒息的黑暗。

事实上，我看到的，只是我心理上的缺陷与弱点。

实际上这个社会非常公平，每个人必须为自己的行为负责。我之所以认为社会“黑暗”，是因为我自己有如一头戴着眼罩的驴，看不到那伏隐于职场惨烈博弈之中的游戏规则，所以我的眼前只看到一片黑暗。

帮助别人做坏事，甚至不惜以损害自己利益为代价的，是最典型的小人行为。小人之行，必有小人之辱，这个道理，直到很久之后我花费时间慢慢咀嚼孔子的《论语》，才终于把这个道理想明白。

7、《职场奋斗记》的笔记-第3138页

职场上的博弈法则是怎样的，我还没明白。一切万法不离自性，企业也好社会也罢，只要是有人存在的地方，存在着利益分配的地方，博弈的规律与法则就自然而然的起作用。佛犹如此，人何以堪？由是我知道如果一个人想搞好企业，想在这社会上有所作用，就必须要在掌握了最基本的业务技能之外，做到熟谙职场上的权力博弈法则。否则的话，那怕你的能力才华再超绝于众，却对职场的权力角逐一无所知的话，就只能永远停留在“做事”的阶段，无法将自己的人生推向一个更高的境界。我就是这样偏执的行者，必须要改变。我以为：许多只以“能力”立身却排斥博弈的人，终将沦为职场中的“行者”，一生踏碓舂米，劳作苦役，但所行所为，却与企业的最终目标毫无干系，逐出职场是迟早的事。我不喜欢职场博弈，但却不得不参与。因为我要工作，因为我要往上爬。要不然你来职场干什么来了？要不然你为什么不去机关单位享清福去，还来这市场？佛历苦劫而修成，但佛未必喜欢苦劫。分享、合作。而有的人却不是这样，他们更清楚自己的制作距最终的产品还有着相当的距离，所以他们更愿意采取合作的方式，与其它同事产生沟通交流。据我观察，这一类人在职场成功的可能性往往会高于前者，理由很简单，相比于死抱着自己那点东西密不示人的特立独行者而言，别人更需要他们。即使遭到戏弄，也要继续表演。如果一个人想要成功，就非得付出不可。职场中人就如同街头卖艺者一样，围观者中绝大多数是不肯掏钱的。他们非但不掏钱，而且还要喝倒采，故意戏弄你，可你必须表演下去，因为那些肯承认你的劳动的买主就在这些骗子堆里。如果你怕有人不付钱而坚决不肯表演的话，那你就什么也不可能得到。在日后的职业生涯中，我发现了一个有趣的职场生理现象：职场上的女孩子，若是温柔起来能够将铁石融化，但如果你忤怒了她们，与她形成公开的敌对态势

《职场奋斗记》

的情形之下，美女的温柔就变化为一种可怕的无情与狠辣。她们几乎每一个都是骂人的天才，能够用最精短的语句浓缩进最高信息量的文字组合馈赠给仇敌。所以说，事情就是这样。你越是追求细节，其实是越背离目标。你追求的应当是“不坏事”，而不是“完美”，否则你当陷入恶性循环，导致最后再也抬不起头。有错，实际上，提出这一要求标准的人，恰恰是出于对企业管理的无知。此话从何说起？概因企业管理所求得的效果，只能是“最不坏”的，甚至连“较好”都达不到，因为这里边有着一个成本与效果的比值界限在起作用。正如我在上一节所言，国内企业任何一个员工的工作中，都包含了无计其数的“细节”部分，这些细节受限于人自身的局限性，永远也不可能有人把每一个细节都做到完美，对于绝大多数人来说，能做好他所负责的几百个细节中的一个两个，就已经是超乎其类拔乎其萃了，再要求他顾及到每一个细节，那甚至是连神仙也做不到的事情。中国最后一个圣者的传承者、却被骂为卖国贼的清朝军机大臣李鸿章说过这样大意如下的这样一番话，他说：对于手下人的要求，你万不可以抱以过高的期望，你吩咐他们十分，他们能够给你做到一分，那就是相当不错的了，更多的情况下，他们不给你捅篓子、坏你的事就不错了。所以要相信，不是“我们素质太差”，是老板不会用人。事实上，每一个身在职场的人都有过这样的感觉：自己的能力严重不足，无法满足老板或主管的需求。而老板或主管则是不停的抱怨“员工素质太差”。孔子的道理，现在的人性同样适用。有些不明事理的人就是这个样子的，你对他好，他就不知好歹。你疏远他，他就怨恨你不近人情。看清真相却不能说出真相所以朋友们告诫我们说，如果我要想成为那个第一个喊出“皇帝光着屁股”的孩子，那就准备被你的读者抛弃吧，他们更喜欢被愚弄，因为他们已经习惯了被愚弄。一分钱一分货，若非是久经职战的高明领导者，等闲人物，很难看出来这个低价合同的玄机的，绝大多数公司甚至会认为能够将合同价格砍掉一半的员工是能力强的员工。却全然忘记了在商场上从来都是一分钱一分货，你用一大笔钱能够买到一个项目，可如果只用一半的钱，却绝不会买到一半的项目，只能得到一堆垃圾。高！这件事过去好长时间我才想清楚，实际上这两家新股东，都是三号股东自己的公司，而这位老兄所谓的新资本，也不过是他利用章姐对他的信任从公司里挪出去的，他将公司的现金打入他自己的公司帐户，再打入新公司的帐户，然后新公司再以股份的方式打回到公司中来。如果绕了几圈，这位三号股东等于是一分钱也没花，就把自己的股份从百分之十提高的百分之五十五。

《职场奋斗记》

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:www.tushu000.com