

王 君◎著

(生活实战版)

· QIANFU DE JIUSHIJIU GE FANGFA

潜伏

的99个方法



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

王 君◎著

(生活实战版)

潜伏

的99个方法



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

潜伏的 99 个方法/王君著. —北京:

中央编译出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5117-0082-7

I. 潜… II. 王… III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 203801 号

潜伏的 99 个方法

出 版 人: 和 龔

责任编辑: 董 巍

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号(100032)

电 话: (010)66509360(总编室) (010)66509366(编辑室)
(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)
(010)66161011(团购部) (010)66130345(网络销售部)

网 址: www.cctpbook.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京瑞哲印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 18.25

字 数: 220 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

本社常年法律顾问: 北京大成律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

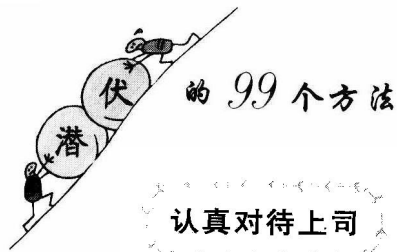
凡有印装质量问题, 本社负责调换, 电话: 010-665096186

目录

Contents

注意身边的人

- 方法一：帮别人看住面子/3
- 方法二：给小人来点软的/6
- 方法三：让别人感到自己很重要/9
- 方法四：防人之心不可无/12
- 方法五：别把自己放在受怀疑的案板上/14
- 方法六：与笑里藏刀的人保持安全距离/17
- 方法七：别让别人的失礼伤害你/20
- 方法八：避免在谣言的网里挣扎/23
- 方法九：闷声不响的人好放“冷箭”/26
- 方法十：与自己有相同经历也未必证明他就是好人/29
- 方法十一：特别能忍让的人很危险/32
- 方法十二：是非的浑水趟不得/35
- 方法十三：警惕别人对你的谗言/38
- 方法十四：维护别人的自尊心/41
- 方法十五：天下没有谁帮谁是理所当然的/44
- 方法十六：把热红薯扔给对方/47
- 方法十七：不要在别人身上吹毛求疵/49
- 方法十八：不揽自己没能力或办不好的事/52



认真对待上司

- 方法十九：私自定夺会让你成为上司的眼中钉/57
- 方法二十：越什么也不越权/60
- 方法二十一：别当众指责你的主管/63
- 方法二十二：离上司的私生活远点/66
- 方法二十三：上级给的黑锅，背还是不背/69
- 方法二十四：别同领导身边的“红人”争道/72
- 方法二十五：做个“拾遗补缺”的下属/75
- 方法二十六：别让老板靠边站/78
- 方法二十七：与上司关系再好，也要保持距离/81
- 方法二十八：让上司高你一筹/84

小心与同事相处

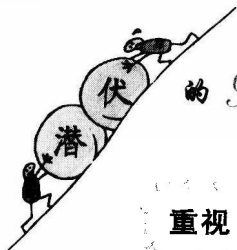
- 方法二十九：那些不安分的同事会将你拉下水/89
- 方法三十：同事之间竞争也要多长个心眼/91
- 方法三十一：站在竞争派别的中间/94
- 方法三十二：任何时候都要有备用方案/96
- 方法三十三：别让手机成为手雷/99
- 方法三十四：吐苦水，别找公司里的人/102
- 方法三十五：一句随意的笑话也可能让你置身险境/104
- 方法三十六：给人好处也别到处张扬/107
- 方法三十七：先自责可以避免大的冲突/110
- 方法三十八：看透别说透/113
- 方法三十九：对自己的职业规划守口如瓶/116
- 方法四十：适当地保留自己的秘密/118
- 方法四十一：不轻易责备别人/120
- 方法四十二：该含糊时就含糊/123
- 方法四十三：不谈论隐私/126



- 方法四十四：不要在别人的伤口上撒盐/129
- 方法四十五：不提自己不光彩的过去/132
- 方法四十六：出桶的螃蟹惹众怒/135
- 方法四十七：在同事面前不宜过度表现自我/138
- 方法四十八：用“平和”的心态与公司里的“皇亲国戚”相处/141
- 方法四十九：免费的午餐可能是诱饵/144
- 方法五十：揣着明白装糊涂/147
- 方法五十一：不与同事有金钱上的往来/150
- 方法五十二：太老实就会成为人人都捏的“软柿子”/153
- 方法五十三：把荣誉的蛋糕多切几块送人/156

处理好家庭与情感

- 方法五十四：喋喋不休会将丈夫推出婚姻的围城/161
- 方法五十五：家庭理财为婚姻护航/164
- 方法五十六：小事情会将婚姻压碎/166
- 方法五十七：不猜疑另一半/169
- 方法五十八：学会欣赏你的爱人/171
- 方法五十九：不挑剔另一半/174
- 方法六十：警惕第四类情感/177
- 方法六十一：别把男人拴在腰带上/180
- 方法六十二：改变对伴侣的消极看法/183
- 方法六十三：乖巧的女孩可能会让你丢掉戒心/185
- 方法六十四：不随便提及私人情感话题/188
- 方法六十五：别踩办公室恋情这颗“雷”/190
- 方法六十六：同事之间不宜交换以往的情事/193
- 方法六十七：女性要撑起本能的保护伞/195
- 方法六十八：不与异性上司有“过密”的交往/198
- 方法六十九：小心应对想入非非的同事/201
- 方法七十：爱情能让人变傻，也能让人变聪明/204
- 方法七十一：职业女性要保护自己的自尊/207



重视自己的健康

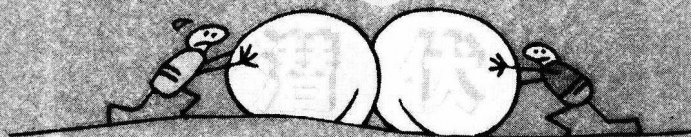
- 方法七十二：病由“疑”生/211
- 方法七十三：从“不易成功”的人中分离出来/214
- 方法七十四：养成良好的生活习惯/217
- 方法七十五：疲劳之前多休息/220
- 方法七十六：选适宜的场合去应酬/223
- 方法七十七：不经意的小事会影响你的前途/225
- 方法七十八：穿着一定要得体/228
- 方法七十九：行为礼貌不可小视/231
- 方法八十：忽视细节会铸成大错/234
- 方法八十一：“情绪风暴”使人容易失控/237
- 方法八十二：梦境越离奇显示你的压力越大/240
- 方法八十三：别为小事烦恼/243
- 方法八十四：清理杂乱的办公桌/245
- 方法八十五：换个角度去看事情/247
- 方法八十六：放弃自以为是的念头/250
- 方法八十七：如果不想累倒，那么现在就开始放松/252
- 方法八十八：抓住现实的时光/255
- 方法八十九：有时候，不妨妥协一下/257
- 方法九十：无故的猜疑会加重心理负担/260
- 方法九十一：培养自己稳健的心态/263
- 方法九十二：控制自己的情绪/266
- 方法九十三：晒干不良情绪/269
- 方法九十四：看事情的另一面/272
- 方法九十五：年轻在心不在身/274
- 方法九十六：为自己的脾气找个出口/277
- 方法九十七：即使艰难也要坚持做完/280
- 方法九十八：让自己弯曲一下/283
- 方法九十九：有些事即使不愿意也要坚持做完/285

qian fu de

99 ge

注意身边的人

fang fa



方法一：帮别人看住面子

就算是别人犯了错，而我们是正确的，如果没有为别人保留面子，也可能会让事情演化得更加糟糕。

给他人留一个面子，这是一个非常重要的问题。每个人都有自尊，都希望别人凡事都能顾及到自己的面子。然而，我们却很少有人会真正用心地考虑这个问题。我们总喜欢摆自己的臭架子，自以为是，挑剔，威胁，甚至当面指责雇员、妻子或孩子，而没有多考虑几分钟，讲几句关心的话设身处地为他人想一下。果真如此，我们就可以避免许多尴尬的场面了。

有一段时间，通用电气公司遇到一项需要慎重处理的问题——公司不知该如何安排一位部门主管查尔斯的新职务。查尔斯原先在电气部是个一级技术天才，但后来被调到统计部当主管后，工作业绩却不见起色，原因是他并不胜任这项工作。公司领导层感到十分为难，毕竟他是一个不可多得的人才，何况他性格还十分敏感。如果激怒惹恼了他，说不定会出什么乱子！经过再三考虑和协调之后，公司领导给他安排了一个新职位：通用公司咨询工程师，工作级别仍与原来一样，只是另换他人去接手他现在的那个部门。

对此安排查尔斯自然很满意，公司当然也很高兴，因为他们终于把



这位脾性暴躁的大牌明星职员成功调遣，而且没有引起什么风暴。因为公司让他保留了面子。

一家管理咨询公司的会计师说：“辞退别人有时也会令人烦恼，被人解雇更是令人神伤。我们的业务季节性很强，所以，旺季过后，我们不得不解雇许多闲置下来的人员。我们这一行有句笑话：没有人喜欢挥动大刀。因此，大家都担心，唯恐避之不及，那解雇人的任务就会安排到自己头上，只希望日子赶快过去就好。例行的解雇谈话通常是这样的：‘请坐，汤姆先生。旺季已经过去了，我们已没什么工作可以交给你做了。当然，你也清楚我们……’”

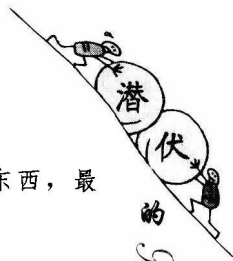
“除非不得已，我绝不轻易解雇他人，同时会尽量婉转地告诉他：‘汤姆先生，你一直做得很好（假如他真是不错）。上次我们要你去油瓦克，那工作虽然很麻烦，而你处理得滴水不漏。我们很想告诉你，公司以你为荣，十分信任你，愿意永远支持你，希望你不要忘记这里的一切。’如此，被辞退的人感觉好过多了，至少不觉得被遗弃。他们知道，如果有工作的话，一定会继续留住他们的。要是等我们再需要他们的时候，他们也是很乐意再来投奔我们的。”

世界上任何一位真正伟大的人，是绝不会浪费宝贵的时间去羞辱失败者的。有这样一个例子：

1922年，土耳其在经过长期的殖民统治之后，终于决定把希腊人逐出土耳其的领土。凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说：“你们的目的地是地中海。”于是近代史上最惨烈的一场战争开始了。最后土耳其获胜，而当希腊将领前往凯墨尔总部投降时，土耳其人对被他们击败的敌人加以羞辱。

但凯墨尔丝毫没有显出胜利的傲气。“请坐，先生，”他说着，并握住他们的手，“你们一定走累了。”然后，在讨论了投降的细节之后，他





安慰他们失败的痛苦。他以军人对军人的口气说：“战争这种东西，最优秀的将领有时也会打败仗。”

凯墨尔即使是沉浸在胜利的极度兴奋中，仍能做到照顾手下败将的面子。这是多么可贵的一种行动！

让人尊敬的妙招：给他人留足面子。

一句箴言：世界上任何一位真正伟大的人，是绝不会浪费宝贵的时间去羞辱失败者的。



方法二：给小人来点软的

小人得罪不起，与其硬碰硬，不如来点软的。

在一个对外贸易公司里，丹瓦尔为人非常正直。公司所有人包括领导在内都曾受过小人的诋毁，唯独丹瓦尔是幸免的人，因为他自有一套对付小人的办法。

有一次，公司老总派丹瓦尔前往国外和外商洽谈一个重要合作项目，并告诉他说：“你要用人，公司职员随你挑选。”

丹瓦尔回答道：“我没有其他过多的需要，只是请求让尼克与我一起同行。”这个要求把老总给弄糊涂了。因为尼克在公司的狡猾和贪婪是大家有目共睹的，不仅喜欢抢风头，还喜欢争功名，总之，小人的特点全在尼克身上体现出来了。

丹瓦尔看着一脸疑惑的老总笑着说道：“这次谈判对公司来说很重要，我在外需要公司内部给我提供大量信息和全力支持，这件事要是做好了，事情也就成功了，本来尼克就插手了这件事，现在难保他不眼红，就怕他暗中作梗，岂不坏了大事？要是我把他放到自己的眼皮底下，派他点用场，分他点功名，就能堵住他的嘴，再则他还是很精明能干的，也并非一无是处……”

老总听后明白了丹瓦尔的用心良苦，知道丹瓦尔给尼克机会表现自己，更是给尼克甜头，让尼克知道自己应该做什么，连连点头称赞。

也许你看过也经历过一些不公平的事，许多正直的人不屑于和小人为伍，但最后却栽倒在这些小人手上，甚至一败涂地。丹瓦尔对待小人的思路和方法确实值得职场中人借鉴和学习。

首先，对这些小人你要足够地重视。因为现实中的竞争很残酷，谁都难免会得罪小人。相反，你越是正直，他们越是把你列为陷害的目标，毕竟你的“正”凸显了他们的“邪”。你不仅不能惹他们，还要处处提防他们，“重视”他们。

其次，要善于辨别小人。没有谁的脸上会标着“小人”二字。事实上，小人往往有几分口才和能力，而且长得有模有样。但是小人还是很好辨别的，他们有一些突出的特点：

喜欢挑拨离间。为了某种目的，他们可以用离间法挑拨同事间的感情，制造他们不合，好从中牟利。

喜欢落井下石。只要有人跌跤，他们会追上来装作同情的样子，狠狠地再补一脚。

喜欢阿谀奉承。这种人虽不一定是小人，但这种人很容易被上司所宠，在上司面前说别人的坏话。

喜欢踩着别人的鲜血前进。也就是利用你为他们开路，而你的牺牲他们是不在乎的。

喜欢阳奉阴违。这种行为代表他们这种人的行事风格，当面答应的事情，背后暗自破坏，这也是一种小人行径。

喜欢造谣生事。他们的造谣生事都另有目的，并不是以造谣生事为乐。

喜欢找替死鬼。明明自己有错却死不承认，硬来找个人承担罪过。

尽管小人有如此多的缺点，但你最好不要想着把他们怎么样，扭转乾坤是不太实际的；疾恶如仇划清界限也是不明智的，你和他们的隔离实际上是一种变相的对抗，尽管这足以显出你的正义，但他们不愿意在“正义”的镜子前显出卑鄙的原形，他们会想方设法把你这面“镜子”打碎。而他们的手段大都阴险而毒辣，而且他们会不达目的不罢休。

因此，自己或者别人的隐私、工作上的牢骚和不满、某人的缺点等



的 99 个方法

这些话不要对小人说，因为这些有可能成为他们“修理”你的证据和资料；受了小人的屈辱，吃了小人的亏，大度些，不要计较！毕竟和他们是有理说不清的，弄得不好会结下仇怨；更尽量不要和小人有经济上的来往。如果你得到利益，他们会没有任何理由地与你分享，而一旦他失去利益，他们会把责任和损失都嫁祸于你。

中国的古语“四两拨千金”，值得仔细思考。正因为你给那些小人一点点软的、甜的，自然会化那些招式于无形。同时，也会让你在职场中如鱼得水。

一句箴言：欲先取之必先予之，给别人来点软的。

方法三：让别人感到自己很重要

每个人都想收获来自他人的尊重，那么给他人点尊重。

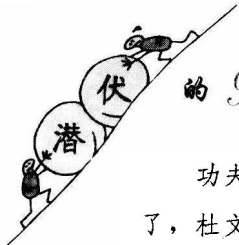
只要是去过牡蛎湾拜访过罗斯福的人，都无不为他那博大精深的学识所敬佩万分。不管对方是从事什么重要或卑微工作的，也不管对方有着什么样显赫或低下的地位，罗斯福和他们的谈话总能进行的非常顺利。

也许你会感到十分的疑惑，其实不难回答，每当他要接见某人时，他都会利用前一天晚上的时间仔细研读对方的个人资料，以充分了解对方的兴趣所在，从而投其所好以深得人心。这样精心准备怎能不皆大欢喜呢！

贵为总统尚且如此，凡人为何不肯承认别人的重要。如果将此规则运用到职场和商场中，收益定会不同凡响。

纽约一家食品公司的创始人杜文诺，为了将其产品推销至纽约的一家大旅馆，每周都打电话给该旅馆的经理，四年间持续不断，还经常租用那家旅馆的房间，希望借此达成生意，但结果都以失败告终。

后来他研读了一些有关人际关系的书，改变了策略，决定先查出对方真正的兴趣所在，再投其所好，以引起对方的兴趣。渐渐地他了解到该旅馆经理是全美餐旅业协会的会员，而且还因热心会务当选为该会的会长。所以不论该会在何处召开，杜文诺都不远千里地赶去参加。



的 99 个方法

功夫不负有心人，终于有一次杜文诺与这位经理在一次会议上遇见了，杜文诺立即以此会为题，跟他闲聊了起来，结果果然引起了他的兴趣，他还热心地邀请杜文诺加入这个组织，成为他们的会员。当时，杜文诺从头至尾未曾提起过一句关于面包的事情。几天后，那家旅馆餐饮部的负责人却主动打来了电话，要其把面包样品和价目表送去让他们看看。

为此事杜文诺打了四年的电话，却及不上投其所好来的一番闲谈。当初若非不厌其烦地去调查他的兴趣所在，今天很可能杜文诺还是在那儿一周一通电话，不得其门而入呢！

所以，要使别人喜欢你，原则上是要拿对方感兴趣之事当话题，让他感觉到自己的重要。在满足别人的重要感之后，很多事情都迎刃而解了。据一些权威人士表示，甚至有人会借着发疯来从他们的梦幻世界中寻求自我满足。一家规模不小的精神病院的医生说：“有不少人进入疯人院，是为了寻求他们在正常生活中无法获得的受重视的感觉。”人们为求受重视，连发疯都在所不惜，试想如果我们肯多给对方一分尊重、一句赞美，它的影响该有多大？

许多事业上卓有成效的人完全是因为他懂得驭人之术。韦尔奇说过一番话，真是金科玉律，值得大家铭记在心：

“我最可贵的一项资产，就是我具备了引发属下热忱与冲劲的能力，而要想鼓舞一个人善尽其才，最重要的就是要懂得给他们赞美和鼓励。天下最易使人颓丧不振、冲劲全失的就是来自上级主管的批评、责骂。我从来不曾批评过任何人，我相信只有赞美和鼓舞才能刺激他们向上，也使他们努力工作，如果碰上我由衷欣赏的事，我会更不吝惜地予以夸赞、褒奖。”

韦尔奇用的即是这么一套驭人之术。而一般人在遇到自己讨厌之事时，会破口大骂，将他人批评得体无完肤；在遇到自己认可之事时，却

