

披上狼皮

办公室心理修炼

[德]卡尔·谢夫乐 著 李刚 译 戴雪松 校



世纪出版集团 上海人民出版社

披上狼皮

办公室心理修炼

[德]卡尔·谢夫乐 著 李刚 译 戴雪松 校

世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

披上狼皮：办公室心理修炼 / (德) 谢夫乐 (Scheffler, C.) 著; 李刚译. —上海: 上海人民出版社, 2005
书名原文: Der Schweinehund Effekt
ISBN 7-208-06009-6

I. 披... II. ①谢...②李... III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 149079 号

出品人 施宏俊
责任编辑 李莉
美术编辑 尚燕平



世纪文景

披上狼皮：办公室心理修炼

[德] 卡尔·谢夫乐 著
李刚 译 戴雪松 校

出 版	世纪出版集团 上海人民出版社 (200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)
出 品	世纪出版集团 北京世纪文景文化传播有限公司 (100027 北京朝阳区幸福一村甲 55 号 4 层)
发 行	世纪出版集团发行中心
印 刷	北京华联印刷有限公司
开 本	787 × 1092 毫米 1/32
印 张	5.5
插 页	2
字 数	92,000
版 次	2006 年 1 月第 1 版
印 次	2006 年 1 月第 1 次印刷
ISBN 7-208-06009-6/B·500	
定 价	20.00 元

目录

- 一 人人都有卑怯的时候 • 1
- 二 卑怯心理的类型 • 6
- 三 化卑怯为力量 • 14
- 四 训练你的语言和表情 • 17
- 五 分析你周围同事的类型 • 28
- 六 培养良好的心理承受能力 • 42
- 七 摆脱来自别人的压力 • 61
- 八 最优利用公司聚会 • 66
- 九 赢取弱者的信任 • 72
- 十 参透领导的话中话 • 76
- 十一 练就一双火眼金睛 • 84
- 十二 警惕你身边的危险人物 • 112
- 十三 预防各种阴谋诡计 • 121
- 十四 打造属于你自己的团队 • 130
- 十五 攘外必先安内 • 143
- 十六 确保你的领导地位 • 153
- 十七 无为而治 • 166

— 人人都有卑怯的时候

胆小卑怯是人类与生俱来的心理天性，但无人能够真正恰如其分地对付它。一般情况下，当我们表示要克服卑怯心态，总会考虑到人之常情，或是社会舆论的潮流导向，从而感到磨不开情面。毕竟，胆小怕事说起来并不好听，它在我们的精神生活中接二连三地设置难以逾越的障碍，人们对其避犹不及，更不可能拿出来公开谈论了。譬如说，又有谁准确地知道，男女同事之间到底有什么共性的东西，职业女性是不是感觉到经常受委屈或者被剥夺了发展事业的机会？其实，无论男女，每个人都在考虑要在自己的事业和工作中占据主导地位。

我们现在要介绍的就是关于胆小卑怯的重要知识。胆小卑怯常常表现为沉默寡言，认识到这一点是非常重要的。我们往往认为，那些喜欢离群独处的人或许天生桀骜不驯，其实他们中的大多数人除了在崎岖的道路上艰难前进以外别无出路。本书的目的不仅是为了帮助读者走上事业的成功之路，同时也奉献给那些希望自己能够卓尔不群，并且宁静思

远的人们，让他们能够采用灵活的方式应对各种各样的场面。

一般而言，胆小卑怯是人类自然属性的组成部分之一。如何对待它，努力克服还是宽容相待，完全由我们自己来决定。

在进一步探讨如何处理胆小卑怯之前，我们应该事先考虑一下，如果我们对它能够宽容相待，是否也会有所收获？尽管胆小卑怯不能赋予人以积极的形象，但是那些所谓的“消极”性格难道就一点儿也不蕴涵着某种潜力吗？懒惰的人是善于将事情推诿给别人的艺术大师，杞人忧天的人不会成为一场骚乱事件的牺牲品；无所顾忌的人行动起来目标明确，不为别人的意见所左右。当然，我们不是对所有的事情都盲目地听之任之，而是要有意识地发挥我们内心世界蕴涵的潜质。我们应该扪心自问，为什么不能转变一下考虑问题的方法呢？为什么不能使通常的弱点转化为优势呢？如果我们性格中的内在潜质能够使我们事业发达，为什么不加以利用呢？要知道，如果你拒绝发挥这些潜能，就等于给你的竞争对手帮了大忙。

内在的性格潜质能否得到发挥，要看你的自我状态如何，以及你所处的周遭环境是怎样的。本书从一般情况出发，为你展现了许多现实生活中的例证，使你有所借鉴，也

许你就曾经遇到过书中提到的情况，由此你可以举一反三、见微知著。其实，生活在同一文化圈中的人们，成长经历有着惊人的相似之处，但人们对此却不甚了解。不识庐山真面目，只缘身在此山中。这样说是不是有点儿过于玄妙了？例如，在一座大型体育场里，有的观众坐在前台，有的坐在后排的高处，还有的只能站着观看比赛。要是下雨了，除了坐在顶棚下面的观众，许多人都会变成落汤鸡，可挣大钱的却是赛场上踢球的那些人！虽然人人都有各自的目标和兴趣，但是观众们都在赛场上淋雨，眼睁睁地看着这一切。面对此情此景，我们真应该问问：“这么多的观众，他们到底知道些什么呢？”如果你能抽出点儿时间好好思索一番，你会发现，生活中处处是山重水复、柳暗花明的事情。

开卷有益。翻开这本书的读者就已经迈出了认识自我的第一步，知道自己应该从何处起步；更重要的是第二步：认识胆小卑怯的类型。通常人们对此认识不清，甚至一辈子不明真相，好比人类被上帝创造出来以后就懵懵懂懂地生活在伊甸园里，还没有去吃苹果，无法变得聪明起来，无论男人和女人一开始都是如此的迷茫。我们站在镜子面前所看到的自己是一种景象，别人看起来或许又是另外一番景象。一个人如果有过一些心理方面的训练，并且和某些

人保持着长期接触，那么他看待这些人的眼光就会变得越来越犀利，最后只要用眼睛对所见到的人一掠而过，就会对其人有一个大概的了解。医生们尤其如此。为了掌握这种本领，我们就非得做出什么重大转变不可吗？不是这样的。与其一切重新开始，倒不如顺着自然的本性趋利避害，使自己的长处得到尽可能的发挥。并不是只有心理医生精通此道，我们自己同样可以做到。让我们学会关爱自己的心灵，还是尽量让医生们照料我们身体的其他器官为好。尽管不是所有人都能够从事现代物理学方面的研究工作，但我们应该具备这样一个常识：“看来是一片空白的地方，同样会有许多事情发生。”众所周知，X线体层测像仪器也无法测绘出我们的心灵，而卑怯心态恰恰隐藏在我们的心灵深处，看不见，摸不着。我们应该大胆地承认在我们的心灵里存在着这样的一片天地，现代化的科技探索手段对其也无能为力。下面几种情况对应着某些重要的性格特征：

- a. 你认为自己是非常注重道德修养的人。（你还没有读过这本书。）
- b. 你认为自己受到了不公正的待遇，但并不认为自己是自卑胆怯的。（这恰恰是一种犬猪卑怯症。）

一 人人都有卑怯的时候

c. 你认为自己完美无瑕，何来自卑？（典型的自视过高。）

d. 你把胆小卑怯看作是某种心理暗示。（你被欺骗、被麻痹了，和事实的真相擦肩而过。我们总说要克服卑怯心态，然而，凡是被克服的，也就被远远地抛在了脑后，不再考虑是否还有可能加以利用。这就是一般的逻辑。）

假设你属于 d 这种情况，那你属于大多数。下面的问题是：我们为什么要了解胆小卑怯的类型？答案是，为了认识自我，有则改之，无则加勉。

二 卑怯心理的类型

卑怯心理有一个随时随地都需要依赖的孪生兄弟，就是你自己！此时此刻，你会想：“看得见的我都应付不来，拿这看不见的能怎么办呢？”你实在不必这样担忧，你的心灵会对胆小卑怯了解得一清二楚的。

如果你天生是个谨小慎微的人，胆小卑怯将会对你伺机而动，而不会贸然进攻。一般而言，这是卑怯心理的常态，因为它知道，只要耐心等待，总是有机可乘的。不过，你要是以为卑怯心理仅仅是条寄生虫而已，那你就大错特错了。它是人类灵魂的一部分，深藏在人类自私自利和侵犯他人的本质之中，为达目的而不择手段。它清楚地知道，哪些手段最为有效，尽管有时所用的手段卑鄙龌龊，却想方设法为自己披上神圣的光环。以下是我们已知的六种卑怯心理的类型：

1. 混沌朦胧。这是我们已知的基本类型，大多数人对它不甚了解，越是简单的，越不为人注意，所谓一叶障目，不见森林。这种有待启蒙的情况倒是为有效发挥我们的

性格潜质留下了不少空间。

2. 目空一切。这类人表面上看来循规蹈矩，总是站在道德的至高点上，似乎旁人对其无可指摘，胆怯自卑也与其无缘相遇。事实上远非如此，道貌岸然的外衣巧妙地掩盖了真相。局外人常常因此身陷尴尬的处境之中，无法透过现象看到本质。

3. 甘心为奴。受虐狂这种病态并不常见，这类人本身与这种性格弱点纠缠不清，难以抗拒命运的捉弄，就是把他的手脚都束缚起来也无济于事，还会把人弄得头痛不已。越是想方设法将其摆脱，越是难以脱离苦海。万不得已时只能采用脱胎换骨的办法，转换性格。

4. 阴险狡诈。这种类型极其富有挑战性！其特点是阴晴不定，暗枪冷箭、旁门左道，无所不用，没有任何先兆，令人难以预料，无法捉摸。他们最愿意做的事情就是暗地里陷害别人。当这种阴险狡诈的性格透过眼睛散发出来时，能够让人不寒而栗。

5. 摇尾乞怜。他们随时随地都在迎合他们长期相处的对象，为达目的，极尽阿谀奉承之能事，然而其内心深处隐藏着一股倔强固执。我们万万不可对此等闲视之。这类人表面上总是和颜悦色，从不发火，给人的感觉像温和的润滑剂

一样。在机关衙门里，这类人一旦找到了适当的舞台，经过一番奋斗，也会前途无量。通过甜言蜜语达到目的，对其而言易如反掌。

6. 圆滑世故。这种类型比较普遍，在金融行业中出现得最多，尤其是保险业和银行业，两者舍此则无法生存。这种性格适合在以追求增值效应为目的的商界生存，尽管有的时候增值的效果并不明显。然而，股票经纪人和从事类似业务的人有时却试图摆脱这种性格，以便在精神上达到某种平衡。这种尺度在掌握之中，可以随时调整，为的是养精蓄锐，东山再起。

有一点非常重要！人类内心的胆怯心理并不会对物质价值发挥决定性的影响，财物上的损失不过是暂时现象和不走运而已。能够认识到这一点的人会发现眼前有许许多多的机会，柳暗花明、别有洞天。否则，说明你还需要一番历练，来释放自身的性格潜质。

我们力求在本书中做到开诚布公，对胆怯性格的表述也就无须遮遮掩掩。

要点

卑怯心理与其他性格潜质同义，有时是毫无顾忌的，有时是卑鄙下流的。这些性格潜质会在城府极深的思维模式当中发挥充分的作用。

我们还可以采用另外一种表述：卑怯心理可以利用自然的和自私自利的方法来保障我们的利益。

如何开始？

使胆小卑怯的性格得到发挥需要一定的基础，需要你给予明确的指示，思前想后或犹犹豫豫不仅不能化劣势为优势，反而帮了倒忙。我们对自身的清醒认识也需要有一个过程，害羞和扭捏都于事无补。要知道，自我欺骗也是我们的常规潜质之一，为了达到目的而不得不如此。下列内容能够帮助你对自己的行为方式作一番考量：

a. 当上司询问你的职业目标时，你的回答是，喜欢自己目前的职位；而其他的同事对于你的回答会产生这样的理解：“在这个部门我不会有什麼作为了。”

b. 你忍受所有的侮辱，即便有时明显是出于误解造成的，也不去分辨。此后，你的肠胃总是不太舒服。

c. 心情糟糕时总要喝上几杯。晚上大吃一顿比性生活更令你享受。

d. 你的胃溃疡越来越厉害，去掉这个病根是你今后几年生活中的主要任务。

如果这几点中只有一点符合你的情况，你就可以大踏步前进了；如果你对这几种情况都模模糊糊、拿捏不定，那么你真应该读读本书，并将其作为行动指南。除此以外，你找不到更好的途径了。现在，我们将上面四种情况总结一下：

a. 一定要有所改变

你的精神状态不佳，意志消沉。要知道，胸无大志者，必然一事无成。法乎其上者，得乎其中；法乎其中者，得乎其下；法乎其下者，则一事无成。消沉的意志会给你带来一系列的负面效应。我们应该学会深思熟虑，为自己的未来规划积极和明确的目标，就像圣诞节前夕孩子们向父母索要礼物一样，孩子们提出的少，得到的礼物就很少；孩子们事先说出了许多想得到的礼物，那么到时候他们的大部分愿望总

会得到满足。

b. 适时反戈一击

你所持的立场并不鲜明，无法维护自己的尊严，作出适当的反击。正所谓人善被人欺，马善被人骑。我们有时不当太多地顾忌面子，如果能够大胆地反戈一击，对手也不得不退避三舍。你应该想一想，狮子白天总是懒洋洋地打盹，可谁都清楚，它是动物世界的霸王。别的动物不但自己害怕它，还将恐惧的基因传给了下一代。

c. 享受美酒和性生活

酒精在人类的毒品清单中排名第一，但被人们普遍接受并且广受喜爱。一些人确实海量，而且很难烂醉如泥，其实是基因上的优势帮助他们。常有这样的现象，家里的爷爷虽然手中香烟不断，却活了96岁，而另外有数十万人因吸烟而得上了肺癌并且动了大手术。能够坚持到底的人才是光彩照人的胜利者，那些半途而废的人都是不幸的牺牲品！我们应该这样想：天生我材必有用，总有功成名就的那一天。那些对酒精消化能力强的人还是将酒杯斟满与其他同事一起开怀畅饮吧！要这样想：我的机会就要到了。

再来谈谈性的问题。只要性和酒精能给我们带来快乐，我们就该享受它们，这是多数人的基本观点。如果我们感受不到它们带来的快乐，那么必须对我们的性生活问个究竟。在现代工业社会里，性生活往往成为抑郁和人生失意的不幸牺牲品。性生活中的伴侣应该彼此安慰，互相照料。从事这方面理疗的专家建议，性生活中的俩伙伴采取角色扮演的办法能够有所帮助。例如，一个人扮演主管上司的角色，另一个人说服他／她去做一件他／她本来不愿意做的事；或者大言不惭地编造一些谎言，例如，今天我把一些烦人的工作甩给了别的同事，等等。一开始，双方也许并不能十分顺利地进入角色，两人应该彼此谅解，并把性生活当作一种小小的奖励。久而久之，你的生活会再次变得丰富起来，这种对性生活的认识过程也将会成为你的财富。

要点

在角色扮演中，对成功的一方应给予性生活方面的奖励。成功了，就上床，然后再投入工作。在某些情况下，两者之间是彼此牵制的。

d. 卸下你肩膀上的重担

你应该注意，首先，不要让那些消极的想法在你的身体内部发生作用；其次，多想想你对手失误的地方，尤其是第二点能够帮助你化被动为主动。我们应该十分注意身心健康，不能让不愉快的事情影响到我们的身体。你肩膀上的重担，应该尽量让别人来替你承担。这样做无非是使自己摆脱消极事物的影响。中国的古人在这方面说过许多至理名言，而在欧洲，许多人对此还不甚了解。你正好可以对此加以利用，明天就在办公室里物色一个能够为你分担重任的同事。

澄清了上述问题，下一步该往哪里走也就有了明确的方向。我们对内心的胆怯有了初步的认识，接下来，要对其作进一步的了解。