

最好玩的职场生存必读准则

Read 轻阅读

拒绝枯燥 拒绝没个性

每天读一点

职场心理学

老鸟不传、菜鸟必会的格子间升职秘笈



★ 不自觉地成了领导的眼中钉？



★ 挥汗如雨却加薪无望？



★ 费力推销自己但不被重视？

与其努力工作 不如聪明工作

用心理学搞定你的“混蛋”上司



吉林出版集团
时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天读一点 职场心理学 / 霍欣田著.

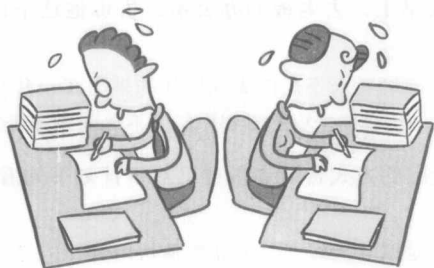
—长春:时代文艺出版社,2010.7

ISBN 978-7-5387-3072-2

I. ①每… II. ①霍… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第137925号

出品人 张四季
项目策划 紫圖圖書 ZITO®
责任编辑 苗欣宇 付娜
装帧设计 紫圖装帧



每天读一点 职场心理学

霍欣田 / 著

出版发行 / 时代文艺出版社

地址 / 长春市泰来街1825号 时代文艺出版社 邮编 / 130062

总编办 / 0431-86012927 发行科 / 0431-86012939

网址 / www.shidaichina.com

印刷 / 北京兆成印刷有限责任公司

开本 / 884×1194毫米 1 / 32 字数 / 100千 印张 / 7

版次 / 2010年9月第1版 印次 / 2010年9月第1次印刷 定价 / 28.00元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换

最好玩的职场生存必读准则

Read 轻阅读

拒绝枯燥 拒绝没个性

每天读一点

职场心理学

老鸟不传、菜鸟必会的格子间升职秘笈



★ 不自觉地成了领导的眼中钉？



★ 挥汗如雨却加薪无望？



★ 费力推销自己但不被重视？

与其努力工作 不如聪明工作

用心理学搞定你的“混蛋”上司



吉林出版集团
时代文艺出版社

职场心理学——与其学方法，讲技巧，不如多长点“心计”

本期“读一点”课堂



学习要点：

- 职场生存技巧：想要活得更加潇洒，就一定要与众不同。做职场“变色龙”也要讲究技巧，否则的话即使你再“老油条”，也会很容易被人看出破绽，从而失去他人信任。
- 职场菜鸟必须注意：职场如“江湖”，只要投真就已经把命运交给了别人，因此，初入职场，先要学会如何表演，不要得罪身边那些“最懒”的同事。必要时，学一些让凡胎肉体变成刀枪不入金刚之躯的必杀技。
- 与领导相处：总是被上司使唤，但是却升职无望？上司总是言而无信，答应你的事情说变卦就变卦？笨蛋都能是你的上司，但是你却只能停留在最底层？无论采用什么方法，若想成为领导眼中的somebody，就要去除身上那些nobody的标签。
- 与同事相处：经常被欺负？还会被冷落？被人抢功劳？不知不觉就成了冤大头？世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨，得罪身边的同事，是要付出很大代价的。因此，当有以上现象出现的时候，你一定是无意中得罪了同事……



Read 轻阅读 05

最权威的职场生存必读准则

每天读一点
职场心理学

霍心田 / 著



吉林出版集团
时代文艺出版社

做个聪明的职场人

朱德庸先生有这样一句话：你可以不上学，你可以不上网，你可以不上当，你就是不能不上班。这句话深刻地反映了现代人的一种生活现状：就是我们大多数人每天的生活中，除去睡觉的时间，大部分都是在工作或是干一些与工作有关的事情。

但是，虽然同是身在职场，不同人对职场生活有不同的理解。有人认为职场就像是一曲优美的华尔兹，只有永远不放弃梦想才能跳出智慧人生；有人认为职场如同江湖，只要投身，就存在着巨大的风险，因此只有不断寻找让自身立于不败之地的技巧，才能在这个“江湖”中取得更大的胜算。

在物欲横流的社会里，职场这个“小江湖”也暗藏着大玄机：如果有人突然间对你特别好，代表这个人想害你；有人奉承你，代表有人想利用你；人品越坏的人升得越快……面对如此情况，切记，你可以不聪明，但是一定不能不小心。因此，不管你认为职场是优美的“华尔兹”还是险恶的“江湖”，只要想在职场中立足，就一定要小心做一个职场“司马他”。

其实，很多职场问题的根源都是心理问题。因此，了解他人心理是你纵横职场的一种有力武器。因此，用心理学去洞悉你领导、同事、客户是你不能不掌握的技巧。本书正是从心理学的角度来诠释职场中的种种问题的，例如如何了解职场中的自我；如何巧妙地认识他人并且向他人展示可被接受的自我；或喜或厌的职场人际关系；表情在沟通中透露出来的心理秘密；职场中的人格魅力及交往礼仪；业务上的那点事儿以及职场潜伏的人脉法则。

同时，职场心理学还会教你一些与领导相处的技巧：即当领导拍着你的肩膀和你称兄道弟的时候，请保持清醒，因为领导一定不会是你的兄弟；同时，不要钻牛角尖怨恨你的领导，因为吃亏的只会是你自己。除此之外，与同事相处也不能毫无“心机”，因为工作不会害你，会害你的只有人。同事之间相处别让忌妒使你看不到真相，也不要得罪“最懒”的同事，总之，就是害人之心不可有，但是一定要有防人之心。当然，用心理学的知识去了解一个面部表情、非语言传递的信号，也不失为瞬间洞悉人心的一种很好的方法。也就是说，搞好职场人际关系，懂一点心理学终究是不会错的。

也许此刻的你还在因为工作而急躁，无名怒火无处可发；也许你职场不得志而夜不能寐，茶不思、饭不想，更没有心思去读书……那么别急，本书为你提供的是一种全新的阅读方式——轻阅读。这种阅读方式刚好为了适应现代人职场竞争压力大、节奏快这一生活特点而产生的。它能够让读者在轻松阅读中把握职场生存的最有效准则。同时，它还摒弃了枯燥的文字堆砌，以幽默的职场故事、生动的职场生活场景、丰富的人物形象呈现给读者一种简单而实用的阅读体验。并且以每天读一点的图解方式，将职场生活中的种种问题刻画得栩栩如生。

因此，翻开本书，了解心理学在职场中的种种作用，会让你的人际关系，职场生活更加顺畅，同时还可以教你做一个聪明的职场人。

编者谨识

2010年8月

目 录

编者序：做个聪明的职场人/4

本书阅读导航/12

第一章 人际关系中的自我

1. 职场法则第一招：自卑会加剧自己的负面情绪 / 16
2. 两种自我意识：你会被假想中的“别人”所束缚吗 / 18
3. 自我意识与自我评价：愉快感不容否定 / 20
4. 面子效应：你的面子出卖了你的信念 / 22
5. 社会的比较：置疑自己“是否能行”，大多时候会不行 / 24
6. 自信与比较：没有自信时，要与不如自己的人比较 / 26
7. 与人比较欲：与众相同会让你活得更潇洒 / 28
8. 自信与向下比较：落败后，要迅速重拾优越感 / 30
9. “标签”效应：秀出自己的“标签”，才能得到别人的反馈 / 32
10. 自我监控：不当“变色龙”，也不做职场“顽石” / 34
11. 自我展示 (Self Presentation)：
 能屈能伸，配合别人的口味整合自己 / 36
12. 自我不利条件：“理由”越多，越没有能力解决问题 / 38
13. 维持自我评价的典型人物 (SEM)：把失去的自尊抢回来 / 40
14. 显著性效果：成为领导的“眼中钉”不一定是坏事 / 42
15. 自我目标偏倚：小心自己成为被批判的对象 / 44
16. 压抑性自我意识型：想要成功，就别让性格“扯后腿” / 46

17. 归因理论：别总让他人成为自己失败的“挡箭牌” / 48
18. 归因的矩阵：找出自己失败的真正原因 / 50
19. 行为入——观察者归因偏倚：
 对方是性格的原因，自己则是因为无奈 / 52
20. 别做自私任性之人：成功是个人之力，失败是他人之错 / 54
21. 以自我为中心的偏倚：时刻谨记：你不一定是最好的！ / 56
22. 事关自我效应：不要将与自己无关的事全部拒之门外 / 58

第二章 认识他人与展示自我

1. 初期效应：让“第一印象”为你的人际加分 / 62
2. 布朗老师是什么样的人？①：别让“冷漠”刺伤你 / 64
3. 布朗老师是什么样的人？②：
 办公室菜鸟：小心自己成为谣言的牺牲品 / 66
4. 印象操作：“愚蠢”的自我展示，让交际环境更轻松 / 68
5. 主张性自我展示：小心穿帮后潜藏的危险 / 70
6. 奉承性自我展示：要拍马屁，首先要找好对象 / 72
7. 展示自己的女人味：女人“吃得少”也是一种魅力 / 74
8. 报复性自我展示：伤害他人会让报复来得更猛烈 / 76
9. 自卑的归因：对别人谦虚，才能使自己赢得好印象 / 78
10. 归因的共变原理：帮你瞬间洞悉别人的性格 / 80
11. 预测的自我实现：别让“第一印象”蒙上你的眼睛 / 82

目 录

12. 皮格马利翁效应：领导才是员工进步的原动力 / 84

第三章 或喜或厌的人际关系

1. 有爱憎之分的人际关系：

与喜欢的人相处和谐，与讨厌的人相处不畅 / 88

2. 对人爱憎的决定要因：了解自己，可以看看身边的朋友 / 90

3. 单纯接触效应：想要赢得他人好感，首先要要与之常见面 / 92

4. 身体性魅力的威力：越是有魅力，对约会对象的要求越苛刻 / 94

5. 身体性魅力与性格：不可以貌取人，外表美不一定性格好 / 96

6. 社会性交换理论：大多数人都希望交换利益最大化 / 98

7. 好感的互惠性：我喜欢你是因为你喜欢我 / 100

8. 生理性兴奋与恋爱之心：

去游乐场让你拥有相互亲近的机会 / 102

9. 好心情效应：约见重要的人，场所的选择很重要 / 104

10. 若想被爱就求援：因尽全力，爱由此生 / 106

11. 自尊理论：自我评价降低，会让人更加容易坠入爱河 / 108

12. 平衡理论：情侣相似会让感情持续得更长久 / 110

13. 类似性效应：因为类似，所以可以更亲近 / 112

14. 光环效应：外表魅力程度相同更易相处 / 114

15. 小世界理论：关键时刻，眼拙会让你失去身边的贵人 / 116

16. 相同喜好的报酬性：

找出共同点，才能让交往持续得更长久 / 118

17. 恋爱中的S·V·R理论：不败婚姻必经的三个阶段 / 120
18. 亲密度的发展：与异性相处，懂技巧才不会输 / 122
19. 爱的三角理论：你能否让自己的爱情激情常在 / 124
20. 自我展示：发光要趁早，用行动告诉别人你能行 / 126
21. 恐怖心理与和睦欲求：心生不安，才能滋生更亲密关系 / 128

第四章 表情与沟通

1. 瞳孔的心理反应：有好看的瞳孔，才能让别人赏心悦目 / 132
2. 个人空间：距离适当，人际关系才能如鱼得水 / 134
3. 判断喜厌的非语言沟通：非语言里的“弦外音”很重要 / 136
4. 眼睛的接触：小心你的眼睛背叛你的心 / 138
5. 情感表露与表情判断：表情绘画出来的情绪图 / 140
6. 皱眉头：眉头紧锁，锁不住的真实情绪 / 142
7. 微笑的力量：微笑，可以笑出好人脉 / 144

第五章 职场中的人格魅力及交往礼仪

1. 六种人格：可以帮你打造完美富有魅力的人脉网 / 148
2. 理解他人：要想接近目标，就要学会理解他人 / 150
3. 忠诚的力量：永远不败的职场智慧法则 / 152
4. 第一印象：“精装”自己，让品牌创造人脉 / 154
5. 8种令人生厌的言行：会让你的人际关系跌至冰点 / 156
6. 说“是”很容易：但是会让别人认为你永远幼稚 / 158

目 录

7. 穿着需得体：好人脉是可以穿出来的 / 160

第六章 业务关系上的那点事

1. 黑暗效应：“顺便”谈生意，别让对方产生反感 / 164
2. “熟人”效应：成为他的自己人，才能让他为你办事 / 166
3. 业务上的配套效应：“装备自己”，让对方眼前一亮 / 168
4. 万事开头难：只有用对方法，才能做对事 / 170
5. 因人制宜：抓住他的性格特点，找到与之相处的方式 / 172
6. 递上“心理名片”：让你的业务关系更顺利 / 174
7. 低姿态也是制高点：成为业务上“不战而胜”的聪明人 / 176
8. 聪明人不说放弃：努力到绝望，才不会有失望 / 178

第七章 职场潜伏的人脉法则

1. 新人守则：初入职场，先要学习“表演”课 / 182
2. 万里之行第一步之法：不要拒绝，你认为很难的任务 / 184
3. 与领导的关系：请记住，领导一定不会是你的兄弟 / 186
4. 权力的堕落：领导希望他的理想就是你的理想 / 188
5. 钻牛角尖的危险：怨恨领导，会让你在工作中步履维艰 / 190
6. 你会生气吗：挨批后，聪明人不会再赔上情绪成本 / 192
7. 有些东西不属于你：穿别人的鞋，自己的脚最难受 / 194
8. “懒人”效应：“最懒”的同事更具杀伤力 / 196
9. 最隐蔽的潜伏：意识不到的危险才是最危险 / 198

10. 睁开双眼：别让忌妒使你看不到真相 / 200
11. 请张嘴说话：犯错了，沉默便不再是金 / 202
12. 职场亲密度：要让别人记住你的名字 / 204
13. 最明智的职场人：不会把话说得太直白 / 206
14. 物以类聚，人以群分：
 潜伏职场，叹气在心里、微笑在脸上 / 208
15. 蘑菇效应：只有成功了，你才有资格掉眼泪 / 210
16. 工作也是学习：永远不说自己学不会 / 212
17. 流言的力量：办公室恋情，无疾而终 / 214



本书阅读导航

本节主标题

本节所要探讨的主题。



自我不利条件

“理由”越多，越没有能力解决问题

为了达到失败也不会损伤自尊心、不使周围人对自己的评价降低的目的，许多人会事先给自己设定一些不利条件。



好理由与辩解的本质

考试当天，学生们会互相说“昨晚我看电视了”、“我感冒了”之类的话。还没开始考试，就找好了失败时的好理由。为何考试前要如此找理由或辩解呢？因为面对自我不利条件，人会展开自我防卫性的自我展示。考试可能会失败时，为了达到失败也不会损伤自尊心的目的，人在一开始时就给自己制造不利条件。这样失败的原因就是不利条件而非实力不佳，自尊心得以受保护。还有，为了避免周围人对自己的评价降低，人会寻找理由或进行辩解，在考前不学习而看电视，将自己置于不利条件中。

心理学家巴格拉斯的实验证明了此事。该实验被说成是“观察治疗代谢紊乱的药物会给脑力劳动带来何种影响的实验。吃药前后分别进行两次测验。因为问题很难，答对7成就是最高水平”。受试者接受第1次测验，题目真的很难。测验结束后马上评分，成绩一目了然。问题虽难，但答对了6成以上。受试者在第2次测验前吃药。药有两种，一种对脑力劳动有促进作用，另一种则有妨碍作用。吃哪种药由受试者决定。

此时，被告知第1次成绩优秀的人选择了后者。这是为了避免在第2次测验中失去第1次测验中得到的自尊心或好评。喝下妨碍药物的话，第2次的成绩即使不好也是药物的原因，对其实力的评价不会降低。人对于自我防卫还真是不遗余力。

正文

通俗易懂
的文字，让你
轻松阅读。

图解标题

针对内文所探讨的重点，进行图解分析，帮助读者深入领悟。

自尊心维护欲

自我评价与他人评价的自尊心危机

有考试!



成功



过多寻找好理由或进行辩解的人，是自尊心容易受到伤害的人!

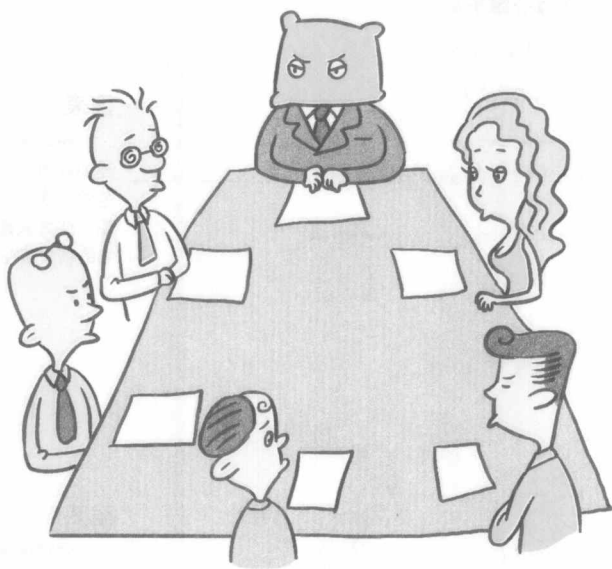
职场法则 成功者找方法，失败者找理由。

图表

将隐晦、生涩的叙述，以清楚的图表方式呈现。此方式是本书的精华所在。

插图

对较难懂的抽象概念运用具象图画表示，让读者可以尽量理解文意。



第1章

人际关系中的自我

我们每个人都生活在人际关系中。其间自己都有哪些心理活动呢？为了构建良好的人际关系，我们首先思考一下人际关系中关于自我的心理。

