

**LATENCY PSYCHOLOGY,**  
8 Most Practical Psychological Laws

张超 / 编著

与其 换老板 换同事 换客户  
不如 换种方式和他们相处



# 职场潜伏心理学

# 2

——全世界最有用的 **8** 大心理学定律

## 职场牛人的秘密——

成功的人为什么成功？

他们的回答总是：靠勤奋，靠努力，靠毅力……

环顾四周，我们身边勤奋的人、努力的人、有毅力的人还少吗？

为什么他们既没有升职，也没有发达？

因为他们虽然潜伏在职场，却不懂“职场潜伏心理学”！

读懂人心，是每一个职场人的基本功！

吉林出版集团

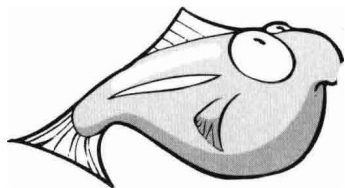
北方妇女儿童出版社

# 职场潜伏心理学 2

——全世界最有用的 8 大心理学定律

**LATENCY PSYCHOLOGY,**  
8 Most Practical Psychological Laws

张超 / 编著



吉林出版集团  
北方妇女儿童出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场潜伏心理学. 2 / 张超编著. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2010.9  
ISBN 978-7-5385-4943-0

I. ①职… II. ①张… III. ①职业-应用心理学  
IV. ①C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 161678 号

职场潜伏心理学. 2

---

作 者 张 超  
出 版 人 李文学  
责任编辑 李少伟 张晓峰  
封面设计 八 牛  
开 本 635mm×995mm 1/16  
字 数 200 千字  
印 张 15.5  
版 次 2010 年 9 月第 1 版  
印 次 2010 年 9 月第 1 次印刷

---

出 版 吉林出版集团  
北方妇女儿童出版社  
发 行 北方妇女儿童出版社  
地 址 长春市人民大街 4646 号  
邮编: 130021  
电 话 总编办: 0431-85644803  
发行科: 0431-85640624  
网 址 <http://www.bfes.cn>  
印 刷 三河市文通印刷包装有限公司

---

ISBN 978-7-5385-4943-0 定价: 26.80 元  
版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644803



## 前言

成功的人为什么成功，他们靠什么在劳心劳力的职场游刃有余，如鱼得水？

他们的回答是：靠勤奋，靠努力，靠毅力……

环顾四周，我们身边勤奋的人、努力的人、有毅力的人还少吗？

为什么他们既没有升职，也没有发达？

甚至有的人终日辛苦，却无良好的物质条件来慰藉自己。

因为他们虽然潜伏在职场，却不懂得职场潜伏心理学：

利用心理学效应，对内，用最科学的方法调适心理，修整出最好的精神状态；对外，用最切中对手内心的方法获得利益。这是所有成功人士们共同的秘密！

本书不同于生硬的心理学著作，它遵从人心的规律。毕竟在一个适度的范围内，任何一种心理状态的存在都是合理的，我们有权知道自己产生这种心理的深层原因，因势利导，让最有利于自己发展的心理因素得到最大能量的释放。

许许多多的日常状态，我们选择A，却坚决不会选择B，我们也会犯很多回过头来看非常愚蠢的错误，这一切是为什么？是因为我们还不够了解自己的内心。所以，我们被规律所左右，却浑然不觉。甚至有可能当你刚阅读到书中的某一个部分的时候，感觉非常荒谬，不可接受。

但是，一切的一切都没有关系，毕竟此刻你翻开了这本书，已经走向了踏往成功的第一步，你会慢慢地发现其中的奥妙，会逐渐露出恍然大悟的表情。你会发现——你比以前更懂你自己！

同时，本书也教你洞察别人的心理，心理学对于人的交往起着非常重大的作用，尤其对于职场来说，人人都离不开它。不管是当老板还是打工，不管是面对公司同事还是接待客户，这些都是你的工作，你的职责。为了谋生，我们必须登上职场这个光怪陆离的舞台，去最大化地实现社会对自己的认同与肯定。

在这个过程中，不论男女，都要按照职场规矩办事，职场以成败论英雄。目标实现了，你就是职场中的胜者；目标失败了，你就在职场中抬不起头来。想成为职场精英，先决条件是进入到职场当中去，融入其中，适应这个环境。

我们听到的抱怨还少吗，有人说——我没有背景，父母帮不上我的忙，我一个人打拼不可能成功的！

还有人说——要是中个彩票，能少奋斗多少年！

甚至有人悲观地认为——在这个社会中，想做点事情太难了，人和人之间的关系太难搞了！

实际上，如果看完本书，你自己心头那个摇摇欲灭的“小火苗”就很容易重新燃烧起来。因为本书会告诉你——有时候，你想得到别人的帮助，只需要正确选择一个词汇就可以实现目的。

但是这个词汇必须要与强大的心理学原理相关，一旦你了解到这种强大的能量，就能利用正常的规律，以最快的速度让自己成长和成熟起来。

有些命运，你以为是必然，其实只是偶然；有些机会，你以为是偶然，其实都是必然。

职场生涯的每一秒不是为成功作准备，就是为失败作准备，翻开本书，让我们用耐心和顽强的学习力，在潜伏中积蓄能量，在最好的时机一鸣惊人！

# 目录 contents



## 前言 001

## 第一章 投射效应：职场人际关系最致命的误会 001

- 为什么你总遇到一些“坏同事” 003
- 用最专业的“演技”封锁个人的情绪 007
- 与偏见硬碰硬，小心遭遇职场“冷暴力” 011
- 看不到美女“拼命”，就是自断后路 014
- 职场没有永远的“关系户”，想捕鱼就要勤织网 019
- 领导的能力不如你？那是你和自己开的玩笑 023
- 换个角度看对手，向你的对手学习 027
- 有才就能升职吗？看看你的误会有多深 031

## 第二章 喜好效应：让别人喜欢你，任他是谁 035

- 包装自己，这不是欺骗 037
- 说“我欣赏他”，是给同事的“甜蜜陷阱” 041
- 领导总爱打打酱油，你不妨帮忙抬轿子 045
- 熟悉度，让好感不请自来 050
- 你的锋芒，是刺向老总心头的刀 054
- 看透人们的趋利避害，做好消息的传播者 058
- 赢得同性的喜爱：克服职场妒忌症 062

### **第三章 互惠效应——职场搞关系的一张王牌 067**

- |                 |     |
|-----------------|-----|
| 晋升前,你是否已懂得收买人心  | 069 |
| 小心!永远还不完的人情债    | 073 |
| 多做一点点,就能种下坚固好形象 | 077 |
| 暂时退让私利,利益还会飞回来  | 080 |
| 搬开他人的绊脚石,给自己铺路  | 085 |
| 细微处贴心,轻松赢得好人缘   | 089 |

### **第四章 登门槛效应:你在职场不得不防的一招 093**

- |                     |     |
|---------------------|-----|
| 显示你最后的一道门槛,对方才不会踏过来 | 095 |
| 别让自己“得寸进尺”,掉入万丈陷阱   | 099 |
| 警惕职场琐事把好前途拉下马       | 102 |
| 可怕的“保持一致性”,你的大脑睡着了  | 106 |
| 跳槽者“耍大牌”,只为登上高门槛    | 110 |
| 经验为能力铺垫,学会给自己搭天梯    | 113 |

## 第五章 距离效应：告诉你亲密关系是如何经营的 119

|                  |     |
|------------------|-----|
| 办公室恋情：你是否能站在安全位置 | 121 |
| 亲密同事，更需要你的距离     | 125 |
| 公众距离：你的神秘形象值千金   | 129 |
| 下属与领导，保持距离才自然    | 132 |
| 远离暧昧，合理距离就是生命线   | 136 |
| 距离太远，你该如何拉紧手中的线  | 140 |
| 职场小圈子：驾驭不好就是冒险   | 144 |

## 第六章 破窗效应：与群体的对抗或和谐 149

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 群体惯性，你打算怎样求助        | 151 |
| 不能打碎的窗户：维护个人品牌的“禁忌” | 155 |
| “逆向破窗”：该冒险时就冒险      | 159 |
| 从“碎玻璃”到“跟风跳槽”，时机最关键 | 163 |
| 领导面前，学会用细节展示你的与众不同  | 167 |
| 影响别人，还是被别人影响        | 170 |
| 出现失误，及时修补是最佳方案      | 174 |



## 第七章 权威效应：做自己领域里的“王” 179

- |                   |     |
|-------------------|-----|
| 不迷信权威，你才能成为权威     | 181 |
| 不必讨好别人，别怕别人不高兴    | 185 |
| 基层员工可借权威人士发声      | 188 |
| 展示你自己，亮出自己的权威牌    | 192 |
| 盲从领导，你的升职路就会偏移    | 195 |
| 权威来自于你的经验，珍惜每一个失误 | 199 |
| 不失公正心，才能成就你的权威感   | 202 |
| 用沉默维护自己的权威，不吃嘴巴的亏 | 206 |

## 第八章 期待效应：怎样成为想象中的你 211

- |                    |     |
|--------------------|-----|
| 伪装自信，你就会变得自信       | 213 |
| 想变开朗并不难，轻松实现大飞跃    | 217 |
| 做好自己的守护神，远离坏情绪     | 221 |
| 工作有“野心”，你才容易被加薪升职  | 224 |
| 永不抱怨，从内心深处塑造成功的自己  | 228 |
| 赞美或者批评，“嘴巴上的梦想”会成真 | 233 |
| 把过去低调的藏起来，让未来引发期待  | 237 |



## 投射效应：职场人际关系最致命的误会

为什么产生误会，心理学的投射效应是最强大的解释，心理学研究发现：人们在日常生活中往往把自己的心理特征，如个性、情绪、观念和好恶“投射”给别人。

的确如此，在我们不知情的情况下，我们一次又一次地被“投射效应”所误导，用自己的想法一次次地误会别人，当然，我们也可能被别人误会，而且职场中的误会是如此常见。

以下所出现的案例，很常见，但是人们却往往没有察觉，书中的解析可能颠覆了你很久以来的固有认识，看完之后，可能令你在大吃一惊的同时，或者拍案叫绝，或者冷汗如雨，或者会心一笑，或者怡然自得……

有句话叫“在一定的时间点上，重复旧的行为只有旧的结果”——职场人应该怎么利用自己的“投射效应”，为自己创造更好的天地，而不是被“投射效应”所左右，误会了很多你本应理解的事情，本章陪你深入解决这一问题！





## 为什么你总遇到一些“坏同事”

如果我说“误会”比“坏同事”更可怕，你会不会赞同？

实际上，因为“误会”在职场中出现的频率太多了，比我们可能遇到的“坏同事”多得多，所以，“误会”是职场人要克服的第一关。

从心理学的角度来说，当我们加工和自我有关的信息时，会出现一种潜在的偏见。

这是一种非常普遍的偏见，很多人都存在着自我认识不足的情况。

也就是说，人们常常会费解，为什么有的事情的发展超出了自己的控制范围，是哪里出了差错；为什么我对自己的同事非常好，但是却没有得到应有的回报。这是一些日常的，让人头痛的事情。

关于同事，这是一个敏感词汇，他们不是我们的家人，不是我们的爱人，甚至都不能算是我们的朋友，但是，他们却是这个世界上与我们每天相处时间最长的人。没错，他们就是既让人爱又让人恨的人。

在和同事的交往过程中，很多人都有各种各样的困惑，今天我们先来解答这样一个问题，那就是为什么有人总会感觉自己在哪里工作都会遇到“坏同事”。

实际上，我们很容易把同事想象成“坏同事”，毕竟职场上总有这样一些人让自己感觉不太愉快，由于好坏的标准因人而异，各人的角度不同，会有不同的判断，如感觉他人不专业、形象差、

没有计划性、合作性差等，但这样的人却未必是真正意义上的“坏同事”。那究竟谁才是“坏同事”，一般是指手段卑劣、品格不端的坏人。

可是有一些同事，你感觉他们不懂得尊重你，回报你，实际上更多的是个人立场、思想观念和行事作风的不同。他们的言行的确不那么让你感到舒服，但他们并不“坏”，如果认定对方是小人，自己往往就会认为自己没有太多可检讨的地方，更不会看到事实的真相。

人们往往机械地判断和自己有关的事情：刘云飞和楚杰在同一个办公室工作，他们经常要去别的办公室复印材料，常常不论谁出去，就帮着对方带一份材料去复印。

一天，刘云飞拿起楚杰的材料要去复印，他心想：“这个懒同事，每次十有八九都是让我去帮他复印材料。”于是，刘云飞就开玩笑似的顺口问楚杰：“你觉得有多少次，是你帮我复印材料呢？”

楚杰抬起头，坦然地说：“十有八九都是我去帮你复印的吧。”

刘云飞的感觉非常糟糕，他觉得自己遇到了一个不知回报的搭档。

当然，究竟谁复印材料更多一些，这个问题的答案只有一个，但是在具体的工作操作中，这件事情很难精准地量化到谁做得更多，重要的是，两个人同时认为自己比对方做得更多。

这种现象实际上非常普遍，在职场中，有些人很受欢迎，工作上如鱼得水，有些人四面树敌，难以融入集体之中。其实，很多时候，同事之间出现的误会都会与此有关，这种“自我服务偏见”很容易让我们看不清自己，也看不清别人。当然，当别人有这种心理



的时候，他们也同样看不清真实的状况。

于是，由于这样的误会，就会形成同事之间的反目，每个人都觉得自己对搭档的付出比搭档对自己的付出要多。从这个角度上来说，也许，职场人应该懒于“认真”，远离斤斤计较，在与同事相处的过程中，要切身体会到对方言行中的合理成分。那么就可以让自己多一些宽容，少一些计较。

毕竟人的一生中90%的时间都要用于工作，每一天，职场人都朝九晚五地打拼。如果能做到宽以待人，那么，职场中就没有处理不好的同事关系，就没有化解不了的磕磕绊绊！

最后要说的一点是，有的“坏同事”并没有那么可恶，你可以采用一些方法化解与他们之间的矛盾，例如小林的工作是验货，可是她的男同事经常趁小林不注意就开溜了，晚上六七点留小林一个女人在单位干活。

这个男同事大大咧咧惯了，他不觉得小林心里会难受。面对这个“木头人”，小林想了一个很好的方法，就是先跟这名男同事开玩笑，问他那么早回去是去相亲呢还是去干吗。果然，男同事有点不好意思了，紧接着，小林乘胜追击，对他说：“最近经理偶尔一两次会来咱们工作室，也不知道他是来检查工作呢还是考核出勤率呢？”

听完这句话，这个男同事再也没有偷溜过。

**你的观点是什么？**

你是否感慨，为什么工作这么多年，自己总在职场上“遇人不淑”，很多人完全不珍惜、不懂得你的付出。

也许，大家都没有错，你说呢？



## 读者报告

我已经工作四年了，因为工作环境的不适应，调了三次工作，总感觉很不顺心，因为我个人的生活习惯有些“洁癖”，所以在办公室里，我总是积极地维护整个办公室的环境卫生。

我非常苦恼，感觉自己总遇到一些不公平的事情：有的同事太不懂事了，尤其是男同事，把烟头随意乱扔，我时常就要给他们清理烟头，还有的时候，他们穿着蒙了厚厚一层灰的鞋子来上班，真是让我反感。女同事也是如此，有的女同事，在办公室梳头发，碎发掉在干净的地板上，真让我看着不舒服。

当然，我认为他们有我这样爱干净的同事，是非常幸福的，他们可以因此减少很多的麻烦。

但是有一天中午，当我走进办公室的时候，听到俩同事的对话，让我郁闷了整整一个星期。

一个同事说：“在小李面前，我太不放松了。今天上午我只不过因为心烦，顺手把文件里夹的报价单撕碎扔了，但是不小心没扔到纸篓里，她立即走过去，帮我清理了，明明心情非常不好，一句话也不想说，还得客气地对她说‘谢谢’。”

另一个同事非但没有制止，反而积极响应：“可不是吗，有一次，我不小心把奶茶弄洒在地上，你看她当时的表情，好像发生了天大的事。”

我赶紧溜出了办公室，心里很不是滋味，觉得她们“不知好歹”。

今天看了这段内容之后，我的心不那么难受了，原来，每个人对自己的认识都可能是错误的，因此，对别人的判断也可能存在误区。

我的同事并不需要我的帮助，而我过分地清洁卫生，有时候也会让他们感觉“累”。

也许，我可以试着改变一下，让自己做得更好一些。



## 用最专业的“演技”封锁个人的情绪

职场个个是演员，很多人看到这句话就皱眉头。

觉得太夸张，太黑暗，但是闭上眼睛，合上书，美好的桃花源就能出现了吗？

职场中的挫折、不顺心，大约只有 10% 可以归结为个人不可控制的环境因素，其余 90% 都缘于个人的不足。这些不足归纳起来有两个方面：一是拒绝接受职场规律，企图运用个人的观念与方法获得成功；另一种就是总觉得职场规律是一些“阴暗面”，而不能正确地理解其中的奥妙，以至于总也达不到好的效果。这都是缺乏成熟的人格以及缺乏智慧的为人处世的表现。

《夜宴》中章子怡有一句台词非常经典，她说：“最高境界的表演是把人脸变成面具。”

实际上，职场同样如此，不过，表演的目的，是积极的，而不是很多人想象的虚伪，抑或是厚黑。正如我们经常分析某某演员扮演一个角色很成功，是因为演员的性格特质与角色很相似、是本色演员一样，职业成功的秘诀也是做本色演员。

相反，人们不知道自己总是带着情绪工作，喜怒哀乐常在脸上，反而是对工作的最大一种伤害，最专业的演技是对职业化的一种良好的促进。

举个简单的例子来解释这个道理：

有一天，谢文静心情良好地走进商场买衣服。

她来到了自己最喜欢的某个品牌店面，迎面而来的却是商场服务员的一张“臭脸”。谢文静实在喜欢这个牌子，于是就耐着性子，请商场服务员帮忙找适合自己的尺码。这个服务员



冷冰冰地找衣服，然后默默地把衣服递给谢文静。

冷漠的气氛让谢文静心里难受死了，不过她也很难挑剔服务的问题，于是谢文静只能发挥“主动性”，在自己的左挑右选之下，终于买到了适合自己的衣服，服务员开了票，谢文静去款台结了账。可回来取衣服的时候，谢文静终于再也无法忍受了：

服务员给谢文静的包装袋有点脏，于是谢文静请服务员帮忙擦一下，虽然服务员显得有些不耐烦，但还是耐着性子拿来了纸巾。但是，擦得非常不认真，谢文静只能提出把纸巾给自己，自己来擦。

没想到，服务员立即把纸巾摔在了包装袋上，自己走到了一边。谢文静再也忍受不了这种态度，于是就与服务员开始评理，没想到服务员说的却是：“你要是觉得服务态度不好，干吗非要在我们这个商场买衣服？”

听到这么不讲理的回答，谢文静完全没有想到。她不得不对这名服务员进行了投诉，后来，商场工作人员向谢文静解释，这名服务员刚刚离了婚，对于一个女人来说这不免是一个沉重的打击，在心理最为脆弱和敏感的时候，可能对顾客产生冒犯。

谢文静从表面谅解了这种行为，但是她始终忘不了那张脸有多么冷漠，于是，她决定再也不在这个商场买此牌子的衣服了。

从这个案例中，我们可以看到，商场服务员“坦诚”地使用了“投射效应”，把自己的情绪带到了工作中，甚至把这种情绪施加给了自己的顾客。实际上，这就是一种非常不职业的态度，当然，该服务员刚刚离婚，发点小脾气，是完全可以理解的。

但是，要看清发脾气的对象是谁，如果是对生活中的朋友或自己的亲人，相信大家都不会放在心上，即使有怨言也仅仅是私交