

一部让你少奋斗10年的职场生存宝典

年度值得推荐的职场书籍之作
新员工入职必读
REQUIRED READING
成为一流职场人的成长方案

WEAK MEN ARE CRUSHED BY DETRACTION, BUT THE BRAVE HOLD ON AND SUCCEED.

每天学点

▶▶ 打造你的职场核心竞争力 ◀◀

职场心理学

OCCUPATIONAL PSYCHOLOGY

职场就像一盘棋，不在于能力高低，而在于谁能先一步洞察先机。

PSYCHOLOGY

叶晓 / 著

DEEDS, NOT WORDS

掌握“职场读心术”，用心理学战胜潜规则

职场生存，高情商远比高智商更重要！

上司、下属、夹心层，无论你身处什么位置都能看到你身边的案例
每天学习一点点助你提高职场修为，帮你在职场上无往不胜

中国妇女出版社

WEEK MEN ARE CRUSHED BY DETRACTION, BUT THE BRAVE HOLD ON AND SUCCEED.

每天学点 职场心理学

如果你想打造你的职场核心竞争力

OCCUPATIONAL PSYCHOLOGY

有些话，还是让职场的过来人告诉你！
叶晓◎著

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点职场心理学 / 叶晓著. —北京: 中国妇女出版社,
2011. 4

ISBN 978 - 7- 5127- 0174- 8

I. ①每… II. ①叶… III. ①职业—应用心理学—通俗
读物 IV. ①C913. 2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 026163 号

每天学点职场心理学

作 者: 叶 晓 著

责任编辑: 贾秀娟 乔 颖 庆 宇

封面设计: 千里马工作室

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京联兴华印刷厂

开 本: 150 × 230 1/16

印 张: 15

字 数: 198 千字

版 次: 2011 年 9 月第 1 版

印 次: 2011 年 9 月第 1 次

书 号: ISBN 978 - 7- 5127- 0174- 8

定 价: 28.00 元



版权所有 侵权必究

(如有印装错误, 请与发行部联系)

| 序言 |

人在职场，怎能不懂职场心理学

如何选择一份适合自己的工作？
如何赢得老板的器重而不遭同事的嫉妒？
如何圆满地处理同事的无端诽谤和排挤？
如何去赢得客户的好感从而创造更大的业绩？
……

你了解职场人的这些心理吗？人在职场，如果你懂点心理学，就能听出老板的话外音；就能与同事更好地相处；就能更成功地说服客户……想要打造你的职场核心竞争力，就需要学点职场心理学！

本书以一些著名的心理学效应作为切入点，针对职场中可能出现的各种心理现象，试图去解释、分析心理学与我们的生活和工作的关系，让你了解是什么心理在左右自己的求职、晋升、薪水和人际关系。

本书适合所有身在职场的读者，我们摒弃了那些晦涩难懂的心理学术语，尽量用一种通俗易懂的语言，希望每一位读者在看完本书后都能在每一场“心”对“心”的人际博弈中过关斩将，轻松享受心想事成、快意职场生活！

CONTENTS

目录

序 言 人在职场，怎能不懂职场心理学 / 1

引 子 什么是职场心理学 / 1

职场心理学的过去、现在与未来 / 1

鸟笼逻辑和破窗效应 / 2

职场那点儿事，不能用眼，而要用心 / 4

第一章 职场自省心理学
——人在职场，首先要认清自己 / 5

你是否了解真实的自己 / 6

为什么每个人都有“病” / 9

- 如何断定自己是身有病还是心有病 / 11
- 如何做好自己的心理医生 / 14
- 如何锤炼自己的心理素质 / 18
- 为什么要搞清楚自己适合做什么，而不是能够做什么 / 20
- 为什么应该选择自己热爱的职业 / 24
- 为什么“个人品牌”附加值很重要 / 28

第二章 职场心态心理学

——你的心态决定你的命运 / 31

- 如何帮助自己进行职场定位 / 32
- 如何应对巨大的压力 / 39
- 工作总是提不起兴趣怎么办 / 41
- 身在职场就一定要学会城府吗 / 43
- 如何才能做到对人对事不强求 / 45
- 如何让自己保持野心 / 48
- 如何经营自己的长处 / 50
- 如何做到自信又不讨人厌 / 52
- 为什么鱼和熊掌总是不可兼得 / 54
- 你到底该去哪一家企业 / 56

第三章 职场人际心理学

——好人缘会带来好机遇 / 61

- 如何让自己不卷入办公室斗争 / 62
- 如何面对办公室的不公平现象 / 64

- 如何做到对老板忠诚但不唯命是从 / 66
- 如何巧妙地拍老板马屁 / 69
- 如何成为老板身边的大红人 / 71
- 如何拒绝上司的无理要求 / 74
- 如何和上司保持合理的距离 / 76
- 被上司打入“冷宫”怎么办 / 78
- 如何对付喜欢抢你功劳的上司 / 80
- 如何让同事心甘情愿在上司面前夸奖你 / 82
- 如何化解与同事之间的矛盾 / 84
- 为什么不能把同事当朋友 / 86
- 如何表达对同事的不满 / 88
- 如何与内心阴暗的同事相处 / 90
- 如何掌控能力比你强的下属 / 92
- 如何赢得下属的忠心 / 94

第四章 职场升迁心理学

——让自己成为职场大赢家 / 97

- 如何做好与异性上司的良好沟通 / 98
- 如何让自己看起来既有上进心又不惹同事反感 / 100
- 如何做到伺机而动 / 103
- 如何适当地表现自己 / 105
- 如何毛遂自荐，争取晋升的机会 / 107
- 如何让上司看到你的亮点 / 109
- 如何巧妙掩盖自己的失误 / 111
- 如何警惕上司拖累你的升职 / 113

- 如何和老板谈加薪 / 115
- 遇到“皇亲国戚”与你竞争怎么办 / 117
- 遇到同事使用黑手段阻挠你升职怎么办 / 119
- 为什么要像老板那样思考和行事 / 121
- 为什么你应该比别人多做一点 / 123
- 为什么工作中要苦干，更要巧干 / 125

第五章 职场跳槽心理学

——跳槽也是一门学问 / 129

- 为什么跳槽要谨慎对待 / 130
- 为什么不要为了跳槽而跳槽 / 132
- 如何选择适当的时间跳槽 / 135
- 跳槽前应该注意哪些问题 / 137
- 跳槽面试有哪些禁忌 / 139
- 在哪些情况下跳槽需要支付违约金 / 141
- 如何向自己的老板辞职 / 143
- 为什么不要轻易接受老板的允诺 / 144
- 辞职之后得要注意些什么 / 146
- 跳错槽了怎么办 / 148

第六章 职场客户心理学

——轻松做大单，快乐赚大钱 / 151

- 如何掌握客户的消费心理 / 152
- 如何让客户相信你 / 154

- 如何让客户需要你 / 156
- 如何让客户认为选择你是没错的 / 157
- 如何让产品在客户心中留下深刻的印象 / 159
- 如何引导客户说出他的想法 / 161
- 如何让客户觉得自己占了便宜 / 163
- 如何搞定犹豫不决的客户 / 164
- 如何应对难缠客户 / 166
- 如何做到你的观念比别人新 / 167
- 如何锻炼自己说服人的口才 / 169
- 如何让客户感到自己很受重视和尊敬 / 171
- 如何让自己显得很有合作的诚意 / 172

第七章 职场经商心理学

——你的心有多大，舞台就有多大 / 175

- 哪些“微小”部分能造就事业的蝴蝶效应 / 176
- 如何给自己做准确的人生定位 / 178
- 应该是坚持还是放弃 / 180
- 如何让自己不犯懒 / 181
- 如何纠正自己“次一等也可”的满足心态 / 183
- 如何抓住眼前的机会 / 185
- 如何离间客户与对手的关系 / 187
- 如何建立自己的人脉网 / 189
- 如何跟有权有势的人打交道 / 190
- 如何应对交际圈中的排挤现象 / 192
- 如何找到对手的薄弱环节作为突破口 / 194

- 如何让自己不卷入恶性竞争中 / 195
- 怎样去提防别人利用自己的弱点 / 197
- 为什么对能干的人可以信赖，但不要依赖 / 199
- 为什么先下手为强，后下手遭殃 / 201
- 为什么与人为善，就是为自己留下后路 / 202

第八章 职场自保心理学

——懂得自保的人才是聪明的人 / 205

- 如何避免自己被上司“拉下水” / 206
- 如何应对上司对你的性骚扰 / 208
- 如何让自己不成为别人的替罪羊 / 209
- 如何保护好自己职场隐私 / 211
- 如何避免自己成为办公室“桃色绯闻”的主角 / 213
- 如何避免自己成为办公室流言的受害者 / 214
- 如何应对职场异性的非分要求 / 216
- 如何应对时时与你争风头的下属 / 218
- 如何应对总是与你作对的下属 / 219
- 如何保住自己的饭碗 / 221
- 如何让自己成为公司必不可少的员工 / 223
- 如何应对上司的辞退威胁 / 225
- 如何应对同事对你的排挤 / 226

|引子|

什么是职场心理学

职场心理学的过去、现在与未来

相信大家都听过周扒皮的故事，地主周扒皮每天半夜里学鸡叫，然后把刚刚入睡的长工们喊起来下地干活。日子一长，长工们对鸡叫产生了怀疑。小长工高玉宝为了弄明白此事，在一天夜里，他独自躲在大车后边观察院内动静，不一会儿，只见周扒皮悄悄来到鸡窝前，伸长脖子学鸡叫，随后又用棍子捅鸡窝，直到公鸡都叫了起来，他才离开。

高玉宝把看到的情况告诉了长工们，大家非常气愤，于是都到地里睡觉去了。天亮后，周扒皮到地里一看，长工们都在睡觉，他举起棍子又骂又打。长工们不甘心受压迫，他们想了个对付周扒皮的办法：当天夜里，正当周扒皮在鸡窝跟前学鸡叫的时候，躲在暗处的高玉宝喊了声：“捉贼！”早已准备好的长工们纷纷跑来，对着周扒皮一阵乱打。地主婆闻声赶来，说明被打的是老东家，大家这才住手，并故意表现出惊讶的样子。地主婆无可奈何地扶着狼狈不堪的周扒皮回到屋

【引子】什么是职场心理学

1



里去，长工们见状都高兴地笑起来。

这个故事的主题是说封建地主如何压榨劳苦人民，但是我却从中看到了在职场生存的心理。只是故事中的职场关系比较简单，仅仅只是存在于员工和老板之间。老板希望员工可以没日没夜地为他工作，而且把压榨员工作为自己获得最大利益的手段。而工人们痛打周扒皮，其实体现的就是员工不堪忍受老板长期的压榨而与其斗智斗勇。这应该是职场心理学的开端吧，那时候的职场相比现在单纯得多，最主要的矛盾无非就是老板和长工之间的矛盾。

随着社会的发展，竞争日益激烈，职场关系开始变得复杂。不仅包括传统的老板和员工之间的关系，还有员工之间，就是同事之间微妙的关系，还有员工和客户、员工和竞争对手多重关系。如此复杂的关系使得整个职场心理学也较之从前复杂了许多。

作为一个职场人，要用什么心态去面对职场中各种奇怪的现象，要怎么样才能更好地在职场中生存，这些都成为职场人关心和思考的问题。

由于现在职场比较混乱，尤其是面对用人单位的不规范，使得职场心理学也需要不断地完善和改进。

我相信，未来的职场心理学一定会成为一门极具研究价值的学科。而且也必然会普及到每一个职场人的常识中。让周扒皮这样的老板越来越少，员工的合作更密切，这样公司的效益自然会越来越好，员工的利益自然也能得到最大程度地保证。

鸟笼逻辑和破窗效应

心理学中有这样一个概念，如果一个人挂了一个漂亮的鸟笼在房间里最显眼的地方，过不了几天，主人一定会做出下面两个选择之一：把鸟笼扔掉或者是买一只鸟回来放在笼子里。其实鸟笼逻辑告诉我们的就是人经常用惯性思维来思考问题。

虽然鸟笼和养鸟之间有关联关系，但是两者并不具备必然的联系。因为人的惯性思维，看见鸟笼就想为鸟笼配上一只鸟，所以人们的这种惯性思维方式，反映的正是人性的一种弱点。

而这种弱点还经常地反应在工作上，比如：只要看到同事无缘无故从老板的办公室出来，大家就一定会想这个人去打小报告了；又或者看到同事拉不到客户，大家就会认为这个人很无能等。

正是因为这些在人们脑子里形成的思维定式，使得我们在工作中无法突破，继而走了很多弯路，浪费了很多精力。

那么什么是破窗效应呢？若有人破坏掉两幢建筑物的玻璃窗，但只维修了其中一栋的窗户，对另一栋的玻璃置之不理。久而久之，没有得到维护的这栋楼破碎的玻璃窗会越来越多，墙体内外因风吹雨淋而受损，蚊蝇老鼠滋生，而修好窗户的一栋楼则完好无损。这就是“破窗效应”。

“破窗效应”在职场中是很常见的，比如同一个办公室中，若是有一人总是迟到，并且没被解雇，久而久之，就会有其他的同事也开始迟到。

在职场中，一个企业里如果有了一个懒惰、消极、无能的职员，对于其他职员来说就会形成一种暗示，甚至是引导，引导着好的那一部分员工走向消极。

上面提到的两种心理学效应，都是职场中经常会出现的问题，也是制约着我们在职场中发展的症结所在。

本书中通过对职场心理学中的自省、心态、人际、升迁、跳槽、客户、经商、自保八个方面进行研究和探索，最后总结出相应的方法论来应对职场中发生的各种情况。书中通过实例和故事来给予人们启示和指引，让那些原本看似难以理解的知识可以以简单的方式呈现在读者面前。



职场那点事儿，不能用眼，而要用心

以前的人总是相信眼见为实，耳听为虚。但是现在越来越多的人开始迷惑，为什么我见到的不是真相？

在职场中，由于存在各种利益关系，所以使得每个人和每个人之间都会有不一样的思考方式和处世态度。众多迥异的处事方式自然会让你觉得眼花缭乱，而本书旨在为身处迷雾之中的职场人点一盏明灯，让他们可以看到职场真实的一面。

其实，每个人都是职场中的精英，却因为各种无法解释的原因而变成一文不名的透明人。这不是个人的悲哀，而是心理学的悲哀。心理学的目的就是研究人的行为、语言，进而读懂人们复杂的内心世界。但是却没有能够很好地给予指引，使得各种职场心理负面效应蔓延。更有越来越多的职场人无法承受压力，出现各种心理问题。

人应该了解自己，尤其是职场人，身处如此复杂的关系之中，更需要职场心理学的指引。须知，任何问题都有解决之道，只要你学好职场心理学，那么应付职场那点事儿就变得游刃有余了。

【第一章】

职场自省心理学

——人在职场，首先要认清自己

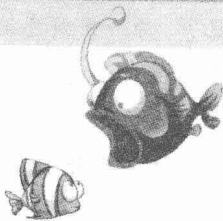
古人常说，知己知彼，百战百胜。

我们每个人都要先知道自己的长短处，假如自己连自己都不了解、都没看清，那你很可能就找不到好工作、找不到好老板、跟不对好主管、娶不到好老婆……

不要以为这是危言耸听，“认清自己”在个人定位中真的实在太重要了。

哲学家亚里士多德说过：“对自己的了解不仅仅是困难的事情，而且也是最残酷的事情。”

由于“认清现实”的残酷性，很多人选择了逃避，但是这是正确定位所坚决不允许的。事实表明，定位的准确度是高还是低，很大程度上取决于你对自身的认识程度。你对自己认识得越清楚、了解得越透彻，定位就会越准确。定位越准确，工作时才能越发得心应手。





你是否了解真实的自己

“做真实的自己”是希腊大哲学家苏格拉底在 2000 多年前的一句名言。

只有真正了解自己的人才，才能把工作做到最好，并且从工作的过程中体会快乐。也才能在竞争激烈的职场中获得属于自己的一席之地，享受成功带来的喜悦。大部分成功的人也总是在了解自己之后才找到目标，最终取得惊人的成就。

原一平是世界著名的推销员。有一天，他向一位老和尚推销保险。可是当老和尚听完以后，平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫没有引起我投保的意愿。”

老和尚凝视原一平良久，接着说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没有什么前途可言了。”

原一平哑口无言，冷汗直流。

老和尚又说：“年轻人，先努力改造自己吧！”

“改造自己？”原一平疑惑地看着老和尚。

“是的，要改造自己首先必须认识自己，你知不知道自己是一个什么样的人呢？”

老和尚又说：“你在替别人考虑保险之前，必须先考虑自己，认识自己。”

“考虑自己？认识自己？”

“是的，赤裸裸地注视自己，毫无保留地彻底反省，然后才能认识自己。”

老和尚的这一席话，如醍醐灌顶，原一平终于明白了自己失败的原因所在。他从此努力认识自己，锤炼自己，终成一代推销大师。

只有认识自己、审视自己，才能发现自己在工作中的缺点，甚至自己是不是适合这份工作。就像原一平一样，只有彻底地反省自己，清楚地认识自己，才能在销售行业中不断完善自己，也才能像他一样最终成为一代大师。

所以说，认识自己是一个人获得或者做好一份工作的基础。只有在真正了解自己的前提下，才能发挥出自己最优秀、最具潜力的一面。

工作是一生都要面对的事情，并不是只要能赚钱就行了。一个人能否找到一份适合自己的工作是他以后能不能快乐，能不能在事业上有所成就的一个重要前提。

所以，了解自己的真实想法就变得尤为重要。那么，我们应该怎样了解自己既而找到适合自己又很有前途的工作呢？

1. 了解自己的价值观是不是和职业相符

很多大公司都重视员工的个人理念和公司的理念是否相符，只有理念相符才能让公司和员工达到最有利的契合点。其实这个很好理解，就像两个人要有共同话题或者是共同的目标才能一起走得更远。个人选择职业也是一样的，和自己有共同目标的公司自然能为自己提供更多的资源和平台，取得事业上的成功也就变得更加容易。

2. 了解自己的兴趣所在

一个人能否在从事的职业和工作上获得成功，与他对这种职业本身的兴趣大小有很大的关系。虽然兴趣并非事业成功的唯一条件或决定因素，但一个人对一种职业或工作完全不感兴趣，则很难在这一行有所建树。