



皮揣子闪亮登场！好玩的漫画让分享变简单。

超好玩的

职场心理学

人生永不过时的必胜信条！

杜晗绮 / 著 长弓手皮揣子 / 绘

个人奋斗很可嘉，
实现自我很诱人，
名利滋味很甜美。

来吧，
一起跨入全民成功时代！

中国纺织出版社



· 心悦读 ·

超好玩的 职场心理学

杜晗绮 / 著
长弓手皮揣子 / 绘



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

超好玩的职场心理学 / 杜晗绮著 ; 长弓手皮揣子绘 .

—北京 : 中国纺织出版社, 2012.1

(心悦读)

ISBN 978-7-5064-7989-9

I. ①超… II. ①杜… ②长… 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 213899 号



· 心悦读 ·

超好玩的职场心理学

策划编辑 : 曲小月 胡 蓉

责任编辑 : 张冬霞 王 慧

特约编辑 : 季 萌 宗明明

责任印制 : 周 强

中国纺织出版社出版发行

地址 : 北京东直门南大街6号 邮政编码 : 100027

邮购电话 : 010-64168110 传真 : 010-64168231

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京京都六环印刷厂印刷 各地新华书店经销

2012年1月第1版第1次印刷

开本 : 787×1092 1/16 印张 : 14

字数 : 142千字 定价 : 28.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前言 foreword



在职场中，有时候我们自以为的好意却也可能办坏事。同事之间要有合适的心理界限，这种距离感是维护长期的、健全的同事关系的关键；默默无闻地努力工作，只能眼睁睁看着个别不够努力的同事获得升迁加薪的机会，而自己却日复一日地做一名勤劳的工蜂；有时候我们认为不重要的事，却有可能带来转机；想要和一个不太熟的人建立良好关系，可以先试着请对方帮忙；想要提升自己在办公室里的好感度，可以不经意地出个丑……

人类思维是遵循一个程序的，这个程序体现在我们如何做决定、如何与人相处、如何自我评价等方面。而心理学就是教我们了解这个程序的工具。对于这个程序越是了解，你越是能够坦然地面对世间的无常。心理学在职场上的应用，并不是要我们去控制他人，而是跳脱固有的思维模式，以心理学的角度来理解自己、理解他人。当你可以真正理解他人时，你会了解到每个人都会通过启动防御机制，来避免自己受到伤害。防御机制有很多种，或者表现为进攻，或者表现为讨好，或者表现为逃避。你会看到愤怒背后的失望，看到刻薄背后的卑微，看到笑容背后的绝望……当你以开放的心态，真诚地去理解他人时，即使遇到对方侵犯的行为，你也能够保持清醒，懂得如何应对。

在这本书中，从初入职场的表现、心态调整，到自我品牌的经营，以及如何规避职场中的雷区等内容，都是从心理学的角度来阐述，多了解些心理学知识，不仅会帮助你在职场如鱼得水，也会让你享受到高品质的人际关系。

2011年11月

皮揣子人物介绍

我就是鼎鼎大名、大名鼎鼎的皮揣子~



于是干脆取名叫……



想着想着，我变成了猫……并把“皮揣子”当做了自己的名字……



皮揣子对你说

职场 + 沟通 + 幸福 + 成功 = 完整的人生地图

皮揣子并不聪明……但他在研究心理学，还选择了一看就懂的好书！

“我要纵横职场！”

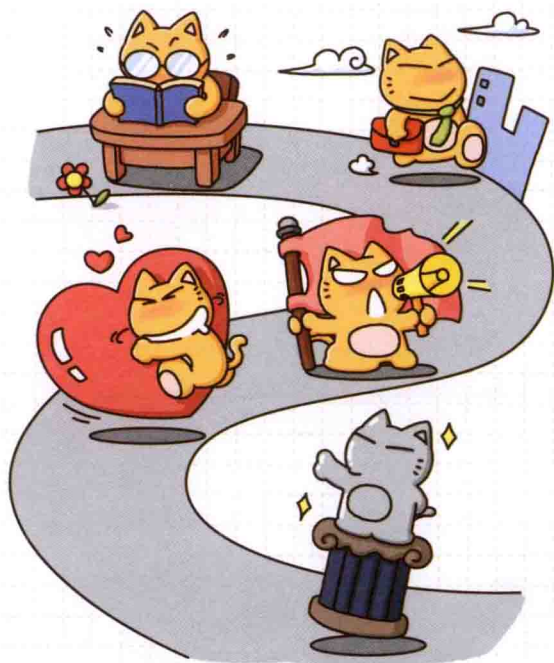
“我要玩转沟通！”

“我要拥抱幸福！”

“我要当成功的典范！”

皮揣子把每一次的学习体验都记录下来，画在书页右边的六个格子里。

人生道路还很长，跟大家一起一边分享经验一边成长吧！





目录

Contents

超 好 玩 的 职 场 心 理 学

Part 01

让你的好人缘升至沸点

人际关系篇

我们都是“熟悉的陌生人”（小世界理论） / 12

借助小差错，建立亲和力（出丑效应） / 14

“模仿”也可以建立亲和感（镜映效应） / 16

找啊，找啊，找朋友（人际吸引的相似性原则） / 18

增加曝光率，积累人脉（时空接近效应） / 20

左右逢源的艺术（互惠式好感定律） / 22

人际关系和谐（成为职场红人） / 24

警惕办公室最惹人讨厌的行为 / 26

团队精神（心理学MBA） / 28

职场中不可踩踏的雷区（越级报告） / 30

赞美使你们更亲近（赫洛克效应） / 32

人际关系越好，身体越健康（孤独的人爱生病） / 34

双赢思维，远离角斗场（红黑游戏中的双赢原则） / 36

Part 02

沟通与职场不可思议的关联性

有效沟通篇

倾诉者是小丸子，你就要变成友藏（面向当事人调整姿态、积极倾听） / 38

通过小笑话，让气氛变轻松（幽默的力量无限大） / 40
找到与他人沟通的最佳渠道（神经、语言、行为程序模式沟通技术） / 42
你真的把话说清楚了吗（视觉信息传达效应） / 44
吃闭门羹，有时也有好处（闭门羹回旋术） / 46
成为一个有说服力的人（说服法则） / 48
批评、抱怨要“适可而止”（超限效应） / 50
小技巧让谈判变简单（让成功率上升！上升！） / 52
解读对方的真实心理（懂得“看脸色”） / 54
谎言大调查（教你看透人心的计谋） / 56
清晰界定工作领域（学会说“不”） / 58
办公室闲谈的利与弊（同步特征转移效应） / 60
办公室“问题人物”让你头疼吗 / 62
大胆说不，不做职场小绵羊（善用说话技巧化解冲突） / 64

Part 03

你是办公室大拿吗？学会“偷窥”自己的大脑 自我认知篇

质疑自己“是否能行”，大多时候会不行（警惕内心批评家） / 66
你有情绪管理能力吗（高情商才是职场大赢家） / 68
你的逆商指数够高吗（凹点心理定律） / 70
你真的渴望成功吗（审视你的成功动机） / 72
在办公室，你扮演着什么角色（职场里的角色扮演） / 74
走路时不忘抬头看天空（毛毛虫效应） / 76
寻找最佳智能卡（瓦拉赫效应） / 78
把自己打造成一个品牌（为自己做营销） / 80
努力工作不如会工作（埋头勤奋≠出类拔萃） / 82
你认识自己吗（自我认知的陷阱） / 84
小心眼源于低自尊（给自尊打打气） / 86
挖掘潜意识的大宝藏（打破思维的瓶颈） / 88

为什么总在关键时刻掉链子 / 90

越多选择结果越差（学会放弃） / 92

明确目标与可行性计划（缩短期望与现实的距离） / 94

Part 04

挨批了，不要再赔了情绪成本

职场心态篇

办公室工作狂人（A型人格） / 96

不懂拒绝的“老好人”（C型人格） / 98

心情好的员工最高效（好心情带来的知觉倾向） / 100

将愤怒扼杀在摇篮中（管理愤怒情绪） / 102

谁是办公室里的“橡皮人”（谨防职业倦怠） / 104

不要做坏情绪的传递者（踢猫效应） / 106

简单好用的懒人减压法（色彩减压法） / 108

工作也要察言观色（自我价值不由他人决定） / 110

给自己安装幸运儿模式（乐观的思维模式） / 112

上班第一件事去“偷菜”（小心上了“软瘾”） / 114

压力地雷，一个一个拆除（齐加尼克效应） / 116

行之有效的减压对策 I（书写减压法） / 118

行之有效的减压对策 II（冥想放松反应） / 120

行之有效的减压对策 III（催眠减压） / 122

行之有效的减压对策 IV（感恩减压法） / 124

Part 05

向职场最可怕的心理顽症宣战

拖延心理篇

为什么我们会拖延（内心冲突源头） / 126

你怎么知道你在拖延呢（质疑拖延） / 128

无忧休闲计划优先，打消没时间玩的消极想法 / 130

你！我！他！谁在拖延（区分延迟与拖延） / 132

减少时间估计的乐观偏差（计划谬误效应） / 134

与自我和解（左逆转对抗拖延） / 136

预设困难，选择放弃（缺乏自信也会造成拖延） / 138

希望自己的欲望马上获得满足（即时满足与拖延的关系） / 140

被拖延症害苦了（战胜拖延的必要性） / 142

利用运动缓解拖延（拖延vs征服 Round—One） / 144

走神就好像灵魂出窍（拖延vs征服 Round—Two） / 146

审视你的“愿望清单”（拖延vs征服 Round—Three） / 148

巧妙摆脱拖延怪圈（拖延vs征服 Final—Round） / 150

Part 06

职场潜伏心理学定律 心理定律篇

职场最需要果断行事（布里丹毛驴效应） / 152

选错方向要及时导正（避免陷入沉没成本怪圈） / 154

读懂上司的心（小计策成就完美员工） / 156

如何说服别人答应你的请求（得寸进尺效应） / 158

别把自己逼到角落（海格力斯效应） / 160

批评一样得人心（肥皂水定律） / 162

职场中要保持合理距离（刺猬效应） / 164

幽默也是一种职场心态（幽默效应） / 166

对别人好，会让我们更喜欢对方（本杰明·富兰克林效应） / 168

道德优越感要不得（“受害者模式”与“ABC情绪理论”） / 170

推卸责任是职场大忌（卸下心理防御机制） / 172

你会道歉在心口难开吗（完整道歉法则） / 174

不要在周一、周五请假（“初始效应”&“新近效应”） / 176

为团队注入新鲜血液（鲶鱼效应） / 178

摆脱惰性，重建生活秩序（普瑞玛法则） / 180

神奇的心理暗示（罗森尔效应） / 182

Part 07

刻意制造光环的心理，其实往往适得其反 成功面试、跳槽篇

简历叩开你的职场大门（把握5秒钟，莫让简历石沉大海） / 184

礼仪是面试成功的重要砝码（踢好成功求职的临门一脚） / 186

助你提升面试“第一印象”（善用首因效应） / 188

初入职场，先要学习“表演”课（新人法则） / 190

天使为什么人人见人爱（光环效应） / 192

眼神透露了你的真诚度（面试中的目光接触） / 194

微笑让你出奇制胜（笑脸优势） / 196

恨得牙痒痒也要谈笑自如（面对刁难型人力资源经理） / 198

早下手为强！做别人没做的准备（面试“撒手锏”） / 200

心理学专家告诉你：成功面试的秘诀 / 202

面试里的“乾坤大挪移”（善于进行心理换位） / 204

心灵魔法屋——最潮的职场心理测试

你善于化解与上司的冲突吗？ / 206

你的性格是外向型还是内向型？ / 208

职业生涯规划测评 / 211

职场性格测试题 / 214

公关能力测验 / 216

你的性格是怎样的？ / 218

你识破谎言的能力有多强？ / 221

Part
01

让你的好人缘升至沸点

人际关系篇

成为“香饽饽”，人见人爱，花见花开，车见车载，
老板见了也开怀！





我们都是“熟悉的陌生人”

(小世界理论)

公司聚餐、鸡尾酒会等社交活动都是帮助我们拓展人脉的绝佳时机，但常常有人因为胆怯、害羞而错过机会。大部分人在与陌生人交往时，都会感觉紧张，出现词不达意或冷场的情形。这样的人在职场中也不愿意与上司打交道，情愿躲在角落里做一个被忽视的隐形人，也不愿意勇敢地去解决问题。

耶鲁大学社会心理学家米尔格兰姆经过大量的实验和研究发现：你最多通过6个人就能够认识世界上的任何一个陌生人，这就是著名的“六度分割”理论，也就是小世界理论。在地球上，没有绝对的陌生人，人与人之间都存在一条可以沟通的渠道，只要找到它，就有机会结识新朋友。

社会心理学家罗纳德·波特在1922年提出“结构洞”理论，把社交网络之间的空隙定义为结构洞。他发现，一个具有商业头脑的人，会在位于空隙两端彼此没有直接联系的两个人之间，担当联系人的角色，从而占据一个“结构洞”。一个人占据的结构洞越多，在人群中的地位也就越重要。

人脉丰富的人总能借助各种力量和机遇来提升自己的社会资本，成就自己的事业。斯坦福大学在一项关于找工作的研究中发现，56%的研究对象都不是通过猎头或招聘广告找到工作的，而是通过他们的私人关系，而且这些所谓的私人关系大部分都是通过各种各样的社交场合认识的一面或几面之交的朋友。可见人脉的拓展对人的职场发展多么重要！



感悟时光机

小世界理论只是告诉我们寻找潜在朋友的钥匙，为自己的人脉插上“翅膀”。那么，要得到真心的朋友，关键还是要学会做人，真诚对待每一个人。以己之诚，换彼之诚，这或许就是最好的交往方式。





借助小差错，建立亲和力

(出丑效应)

大家普遍认为优秀的人更受欢迎，因此我们都希望自己表现出色。然而事实上，那些能力很强、在各方面都表现优异的人在团体中反而容易被大家孤立。原因在于，和一个各方面比自己优越的人在一起会让我们感觉压抑。对比之下，我们会发现自己的弱势被放大，这一点会让人内心不安，甚至自惭形秽。因此，人们真正喜欢的是偶尔会犯错的优秀人士。

心理学的实验也证实了这种倾向性，两个候选人竞选一个职位，一个人近乎完美，另一个人则比较平庸。然而当两者都发生把咖啡不小心洒到身上的尴尬事件后，近乎完美的候选人人气大增，而平庸的候选人的人气没有显著变化。这种现象在心理学中被称为出丑效应。

当优秀的人犯了错误、遇到失败、遭遇尴尬时，人们对他们的喜爱度会增加，而不是减少。这一点在政客身上表现显著，美国总统比尔·克林顿在“莱温斯基事件”之后，支持度并未降低，相反很多媒体还为他解围，认为克林顿总统只是犯了一个其他男人也会犯的错误。丑闻事件没有影响民众对克林顿总统的好感，民众认为这是一个真性情男人，心理上反而对他更加亲近。

对于领导阶层的人来说，出些小差错，不仅不会影响下属对他们的好感，还会拉近彼此的心理距离。如果一个人表现得完美无缺，从表面看不到任何缺点，会让我们觉得不够真实，也会据此降低对他的信任度和真诚度，因为每个人都可能被缺点所困扰，一个没有任何缺点的人往往是虚伪的。

但是，出丑效应有个前提，即只有当我们的能力出色到让别人觉得有压力时才适用。正如实验所证实的，优秀的人出丑会提升自己的魅力值，而平庸的人出丑却会让大家觉得更平庸。





“模仿”也可以建立亲和感

(镜映效应)

我们和陌生人第一次打交道时，会快速地推断这些人对待自己是真诚的还是虚伪的。我们会留意观察对方是否“模仿”自己的身体姿势。因为，对彼此身体姿势的模仿，意味着接纳与友善。但我们在现实生活中很少会意识到这种微妙的“模仿”。这种非语言的模仿在心理学中称为镜映效应。

镜映在构建友善关系方面是一个有效的工具，它可以给对方带来安全感。当我们感觉相处融洽的时候，其实正是模仿的行为和同步的身体动作，使彼此产生了默契的感觉。身体姿势的主动模仿如果拿捏不好的话，也会让人感觉莫名其妙甚至无礼。但是呼吸形态和声音方面的模仿，容易掌握，并且不会让陌生人感觉突兀。

声音的模仿包括语气、声调、语速，甚至重音都完全相同。所以，我们可以与对方保持一样的语速，或者比对方的语速稍慢一些，同时模仿对方的语调和语气。尤其当需要通过电话邀请别人时，声音是我们唯一的沟通方式，更应该注意让我们谈话的节奏感与对方保持一致。

呼吸形态的模仿需要我们把自己的呼吸速率调整到与对方相一致，与对方的呼吸保持同步。对于不善于交谈的人或面临冷场的局面，通过契合彼此的呼吸状态能够有效缓解紧张气氛，建立亲和感。



感悟时光机

于千万人之中遇见你，或许就因为一次投缘的谈话，让彼此觉得有那么多相似的地方，于是原本萍水相逢的两个人，相逢恨晚，引为知己。

(佚名)