

梅 贤 编著

参透职场中的心理“暗战”，
轻松享受快意的职场生活！



职场必读

心理学

读懂人心，是每一个职场人的基本功！
掌握职场心理学，知己知彼，才能百战百胜。

中原出版传媒集团
中原农民出版社



职场必读



心理学

读懂人心，是每一个职场人的基本功！

梅 贤 编著

中原出版传媒集团
中原农民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职场必读心理学 / 梅贤编著. — 郑州: 中原出版传媒集团, 中原农民出版社, 2012. 5
ISBN 978-7-80739-536-2

I. ①职… II. ①梅… 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 220110 号

出版: 中原出版传媒集团 中原农民出版社

(地址: 郑州市经五路 66 号 电话: 0371—65751257 邮政编码: 450002)

发行单位: 全国新华书店

承印单位: 辉县市伟业印务有限公司

开本: 710mm×1010mm 1/16

印张: 15.5 **字数:** 192 千字

版次: 2012 年 5 月第 1 版 **印次:** 2012 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80739-536-2 **定价:** 29.00 元

本书如有印装质量问题, 由承印厂负责调换

第一章 求职中的心理密码 /1

了解你的职业性格 /1

杜根定律，让自信带你成功 /3

面试前的心理备战 /6

重要的第一印象效应 /9

名片效应是敲门砖 /11

求职中的马太效应 /13

蝴蝶效应与求职细节 /16

第二章 工作中的心理定律 /19

打破职场菜鸟的“蘑菇定律” /19

阿伦森效应——新手入职定律 /21

认真负责，杜绝破窗效应 /25

- 面对积极陷阱，莫乱分寸 /27
- 职场中不可不知的拍马屁规则 /30
- 利用布利斯定律提高工作效率 /32
- “青蛙法则”与危机意识 /34
- 热炉烫手，不要挑战公司的制度 /36
- 抵制诱惑，加强自制力 /40

第三章 办公室社交心理战 /43

- 职场交际需有度 /43
- 弹性交友法则 /45
- 晕轮效应，切忌以貌取人 /48
- “刺猬法则”控制你的社交距离 /50
- 投射效应，君子莫度他人之腹 /55
- “自己人效应”，将他人变成自己人 /58
- 雷鲍夫法则教你有效沟通 /61
- 洼地效应助你聚集人气 /65
- 做同事喜欢的搭档 /67
- 跨越“职场代沟” /70
- 别让眼前利益绊住自己 /72
- 人脉是助你成功的主力 /74
- 增强你的人脉竞争力 /76
- 标出你的价值 /79
- 自我暴露，快速拉近交际距离 /81
- “相似”才能“相吸” /84

- 如何打破人际交往的心理僵局 /86
- 如何结交比你身份高的人 /88
- 冷热水效应，让你左右逢源 /91
- 跷跷板定律，人际交往收支平衡 /94

第四章 学会跟上司相处 /97

- 忠诚是必备的职场素质 /97
- “功高震主”要不得 /100
- 海格力斯效应会让领导与你反目 /101
- 毛毛虫效应，领导不喜欢盲从 /103
- 瀑布心理，提醒你说话注意分寸 /104
- 小心贝勃定律让你出局 /106
- 拆屋效应，停止说“我不行” /109
- 令老板遐想的“鸟笼效应” /111
- 不要和领导称兄道弟 /113
- 关键时刻，做最重要的事 /115
- 不做让公司不安的“小团体” /117
- 开会时学习利用坐向效应 /119
- 不要忽视你自己的理想 /120
- 不管什么时候，都要沉住气 /122
- 老鹰效应，该出头时就出头 /123
- 地位效应要求你先升职，再建议 /125
- 踢猫效应，控制你的情绪 /127
- 反馈效应，工作中不要沉默 /129

视网膜效应告诉你要学会察言观色 /131

与不同性格的上司相处的窍门 /133

第五章 管理用人的心理 /137

宽容，让你更有领袖气质 /137

培养有用的“懒蚂蚁” /141

用人的“弹簧效应” /143

模仿效应，身教重于言教 /147

每个员工都有闪光点 /148

打破缄默效应的方法 /150

超限批评，适得其反 /153

批评下属的心理学问 /155

从分粥的故事到管理方法 /156

木桶原理，不要忘记鼓励短木板 /159

感情投资背后的战略优势 /162

手表定律告诉我们决策方法 /166

请将不如激将的心理策略 /169

当同事成为下属 /171

升职后怎样获得信任和好感 /175

心理暗示可以提高员工积极性 /177

保龄球效应，发挥赞美的力量 /180

第六章 处理好你的心情垃圾 /183

职场心理疲劳现象探析 /183

- 远离“都市匆忙强迫症” /186
- 空虚是心头的恶魔 /188
- 不良的情绪要及时宣泄 /190
- 自嘲式的精神胜利法 /192
- 人际交往中常见的心理障碍 /195
- 心灵修炼让你在职场中青云直上 /198
- 退缩让压力穷追不舍 /201
- 职场减压移魂大法 /204
- 给自尊心一个房间 /207
- 学会拒绝累积失落 /209

第七章 辞职与跳槽,再想清楚一点 /213

- 辞职的时候到了吗 /213
- 辞职,你准备好了吗 /215
- 辞职前后七种不良心理及处方 /217
- 离职的不满,说还是不说 /220
- 你知道怎么跳槽吗 /224
- 跳槽不是为了逃避责任 /226
- 跳槽有理,节奏第一 /229
- 你可知道猎头在看什么 /231
- 和上司一起跳槽须知 /233
- 跳槽后如何与旧公司相处 /237

求职中的心理密码

◆了解你的职业性格

职业是一个人的安身立命之本、成就自我之途，选择了一种职业，就意味着选择了一种生活方式，选择了一种人生状态。人在进入职场之前所受的所有教育，说到底就是为从事一种职业做准备的；而一个人即使离开了职场，退休了，他的身上仍然存留着终生都抹不掉的职业印记。职业之事，可谓大矣，不可不慎。对自身的职业性格有所了解，对人们不走错路、少走弯路，实在是非常有必要的。

只有真正意识到自己的职业性格决定着工作绩效和未来的职业成就，我们才会真正有勇气在应聘面试时不委屈自己，并满足“社会期许效应”。所谓“社会期许效应”，即任何组织都必须甄选出性格与岗位相匹配的成员，才有可能实现组织特定的任务和目标。所以，对一个人的职业性格作出准确的评鉴，是一个组织甄选合适人才的重要步骤之一。

求职者经常会陷入“社会期许效应”，从而导致自己的求职失

败——注意，这里的失败并非只是你被淘汰，还包括得到了一个你并不理解其岗位特征，因而在不久的将来成为“鸡肋”的职位。

比如你为了应聘销售经理这个职位，很可能会遇到类似于下面这样一个问题：

你的性格很外向——

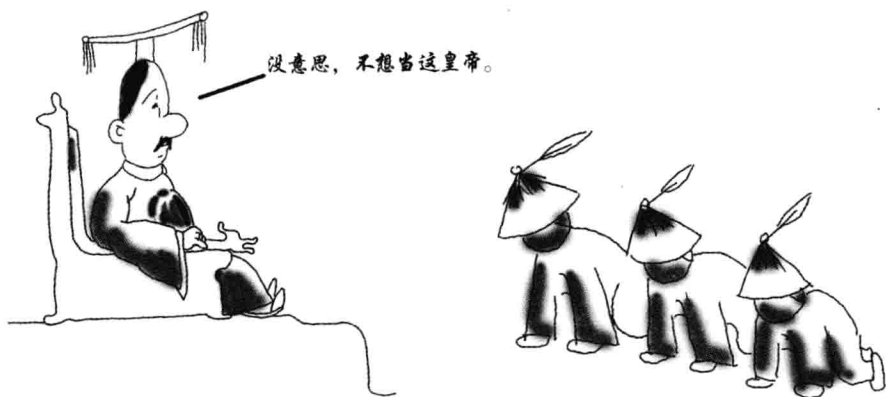
a. 非常同意 b. 同意 c. 不确定 d. 不同意 e. 非常不同意

这个时候，你会选择哪一项呢？如果你知道人们一般认为外向是一个销售人员必要的性格特质，那么，即使你并不是真的外向，甚至实际上相当内向，为了得到这个职位，你也可能会选择“a. 非常同意”这一项。这种为了满足他人或岗位的期待进行的与自己也许并不符的选择，就是“社会期许效应”。

然而，当你陷入“社会期许效应”，并使主考官作出了误判的时候，你与应聘的组织之间，实际上是彼此“双输”。因为这个组织录了一个不适合的人，而你失去了获得某个真正适合你性格特质的岗位的“机会”——这世界上一定有不少真正适合你的工作，一定有某些你能够遇上并且使你获得真正成功的职业。

遗憾的是，在选择职业和目标组织时，我们大多数人对性格与职业、性格与组织的匹配之重要性，实在是过于低估了。一般来说，我们在进行职业决策的时候，大多非常片面地将是否能够带来丰厚的收入和获得体面的社会地位作为考量因素。

这两个因素，对一个人职业生涯的重要性不言而喻。然而问题是，可能带来很高收入和社会地位的职业，未必真的就适合每个人。看看中国历史上把做皇帝当成苦差事的就大有人在。



◆杜根定律，让自信带你成功

拥有坚定的自信心就成功了一半。

杜根是美国橄榄球联合会前主席，他曾经说过：强者未必是胜利者，而胜利迟早都属于有信心的人。换句话说，你若只接受最好的，你最后得到的常常也就是最好的，只要有自信。这就是心理学上的“杜根定律”。

杰克·韦尔奇有世界第一 CEO 的称誉。他出生于一个典型的美国中产阶级家庭。父母结婚多年后才生下他。他父亲在公司上班，每天早出晚归，母亲就担负起了培养孩子的任务。

韦尔奇的母亲很独特，她对韦尔奇的关心主要体现在提升他的能力与意志上。韦尔奇很尊敬甚至崇拜自己的母亲：“她是一位很有权威性的母亲，总让我感觉自己什么事情都能干，是我母亲训练了我，让我学会独立。每当我的行为稍有越轨时，她就会严厉地批评我，不过一般都是从正面且有建设性的角度来对我进行教育，这样能够促使

我振作起来。她从不说不说任何多余的话，总那么坚决、积极和豪迈。我一直对她心服口服。”

韦尔奇从母亲那里学到了三门很重要的功课，即坦率的沟通、面对现实和主宰自己的命运，这也是母亲一直坚持的人生理念。事实证明，在韦尔奇的企业生涯中，他将这“三门功课”应用得游刃有余。

要掌握自己的命运，就必须树立起自信心。虽然到了成年后韦尔奇还略带口吃，但是母亲说这不算什么缺陷，只是他的思维比说话速度快些而已。结果，略带口吃的毛病并未影响韦尔奇的发展，而注意到这个弱点的人大部分都对他产生了某种敬意。身为美国全国广播公司新闻部总裁的迈克尔很敬佩他，甚至开玩笑说：“他真有力量和效率，我真恨不得自己也有口吃。”

韦尔奇认为，我们所经历的一切都会成为建立自信的基石。当你被选为某支球队的队长时，当你在球场上选择队员时，你就掌控了这支队伍。慢慢地，你就会习惯于这种体验，而人们也会信任你，从而善意地回应你。

应该说，韦尔奇的中学毕业成绩可以确保他进入美国任何一所大学，可是因为种种原因他最后进入了麻州大学。起初，他感到很沮丧，可后来，他的想法改变了，甚至为自己的选择感到庆幸。

韦尔奇表示：“要是当时我选择了麻省理工学院的话，那么，我就会被往日的伙伴们打压，也许永无出头之日。但是，在这所较小的州立大学里，我获得了更多的自信。我坚信我所经历的一切都会成为日后成功的基石。”事实证明，韦尔奇是麻州大学最顶尖的学生。

当时，威廉担任韦尔奇大学时的班主任，他看出了韦尔奇成功的征兆：“他的那双眼睛总是非常自信，他痛恨失败，就算在足球比赛中也不例外。”

后来，“自信”成了通用电气公司的一个核心价值观。韦尔奇表示：“一切管理都是围绕‘自信’展开的。”1981年，韦尔奇成为通用历史上最年轻的CEO。在他的带领下，公司的市场价值由过去的120亿美元上涨到4000多亿美元，并且一直被公认为是管理最优秀与最受推崇的一家企业。

在实际生活中，一般人总喜欢说：“这不太好吧？我哪有这个能力啊？”这类话就是典型的缺乏信心的表现。从心理学角度讲，这是一种自我暗示，在潜意识里认为自己不能胜任这份工作。

有信心的人从内心便认定自己行，没有任何畏惧。常言道“山外有山，人外有人”，在实际生活中，你不可能总是最强的，可如果你因此而失去了信心，那你也就失去了努力的动力。要勇敢地告诉自己：自己肯定行，自己可以坚持到底，自己根本不比他人差。这样一来，你的人生就可能会因自信而辉煌。

有个经常出差的人，常常买不到坐票。但让人惊奇的是，无论长途短途，无论车上多挤，他总能找到座位。他的办法其实很简单，就是耐心地逐节车厢找过去。这个办法听上去好像并不高明，但却很管用。每一次他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，但每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍寻找座位的乘客实在不多。经常是在他落座的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处却人满为患。他说，大部分乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表象迷惑了，不大会细想在数次停靠之中，火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少机遇。就算有人想到了，他们也没有那一份寻找的耐心，眼前一方小小立足之地很容易让很多人满足。为了一个座位背负着行囊挤来挤去，有些人也许会觉得不值，还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。与生活中一些安于现状、不思进取、害怕失败的人永远只能滞留

在起点上一样，这些不愿主动寻找座位的乘客大多只能在一上车的落脚之处一直站到下车。自信、执著、富有远见、勤于实践，会让你握有一张人生之旅永远的坐票。

在日常生活与工作中，人的心理状态非常复杂，心理暗示的影响力非常大。当遇到某件事时，一个人的心理状态是决定成败的关键因素。人们总强调要拥有良好的心理素质，也就是说，我们在人生的旅途中要充满自信。

◆面试前的心理备战

如果说简历是第一件武器，你可以凭专业对口、经验丰富或是小小的与众不同从“大浪淘沙”中杀出重围，那决定你是否能够铸炼成“真金”的还有一轮或数轮的严酷面试。够不够快、够不够狠、够不够锋利、是否有潜力成为“名品、精品”，全靠你的实战拆招啦！“知己知彼，方能百战百胜”这句话绝对是实战后得出的真知！

心理备战——“假想”

要想在面试前几天调整好自己的情绪，保持良好的精神面貌，最主要的是善用“假想”之法。有个著名的美国短跑运动员曾经说过，她的成功秘诀之一便是“假想”。除了刻苦的训练和心理调节外，她在每次比赛前都会假想跑道的长度和弯度、跑道的材质弹性、周围的人声人浪，甚至赛场边青草的香味。

面试前，你不但要假想面试的场景气氛，而且要想好每一步可能发生的情况。对于自己的履历应该烂熟于心，对于一些常规性问题早做充分准备。例如，你认为能为公司做些什么？你为什么认为自己适

合这份工作？以前的老板和同事对你的评价如何等。对于自己的优势和弱势更要理性分析，尤其是针对“你的缺点是什么”这样反面的提问，要想方设法用简洁而正面的语言去回答。

仪表备战——“适当”

其实，找工作也如同商业行为，雇主是买方，你是卖方，要吸引买方，除了“慧中”，还要“秀外”。况且，当你踏进面试会议室后给人的第一印象就是你的仪表。考虑衣着时要先结合公司的性质及应聘的职位。如果公司规定穿制服的话，你就要准备整洁大方的套装。如果是网络公司的话，便装也不会有太大关系。不过你若是应聘销售、公关、市场等职位，穿深色或者灰色的套装会比较合适。当然，可以用一些雅致的小饰物装扮自己。服装问题应该在面试前一晚就决定，要考虑周到。

对男士而言，深色西装适合任何场合，再配上白色或者浅灰、浅蓝衬衣和款式简洁的领带。切记不可选择颜色明亮的领带，廉价的领带夹也会使自己的形象打折。衣服必须干净平整，头发梳理整齐，皮鞋擦亮，指甲清洁，刮干净胡子。

女士的服装比男士有更多的选择，但仍以保守为佳：深色或者中性色的过膝一步裙，配上一件端庄的衬衣（不要有花边），穿上与之相配的深色长筒袜以及半高跟的鞋子（不要穿露出脚趾的或细高跟鞋）。使用棕色或黑色的手提包，将化妆品、履历表等放在里面。发型也需保守。另外，白色、黄色、橙色、粉色系列的套装不太适合面试时穿着。

材料备战——“完备”

★钢笔或水笔两支。为什么要两支？做备份以防万一！带钢笔或

者水笔以备随时填写正式的表格。

★记事本。面试时记录或计算可能用得到。将笔和笔记本放在手提包的外层，方便随时使用，不至于到时乱翻，浪费时间又显得缺乏条理。

★最近更新的简历。简历至少两份，且多多益善。即使你已获得面试机会，主考官在对你面试时仍有可能收取另一份简历。准备完整的履历表有两个目的：第一，在公司填写申请表时，可随时取出作为参考；第二，面试后可直接留给公司。多准备几份的目的在于如果不止一个面试官的话，可以表现出你的细心周全。

★文凭和各种证书。这些俗称“敲门砖”，如果担心丢失，就带复印件。

★照片和身份证。这些东西有可能用不着，但有备无患。

★报纸或者杂志一份。有时等候面试的时间很长，带份杂志可让你打发时间。不过千万不要携带“八卦”杂志，最好携带相关专业方面的杂志，可以表示你始终关注这个领域的动向。

★公文包一个。若要携带以上物品，可准备一个适合自己的公文包，手袋是装不下这些东西的，况且其中有些文件不能折。

★“秘密武器”。如果你有工作成果的证明、作品或者专利证明，请务必带上，这可是证明你自己最好的“秘密武器”！

背景备战——“详尽”

熟悉招聘公司的情况会给面试官留下良好印象，因为对公司了解越多，表明你对公司和工作越有兴趣，还可以增加你在面谈时的自信，应付自如。

公司通知你面试一般有两种方式：一是打电话，二是写信或发E-mail。面试通知的到来也意味着“侦察行动”的开始。如果是电

话，要注意记下对方公司的名称、面试时间和地点。

◆重要的第一印象效应

提到面试，很多人都不禁手心冒汗、呼吸急促，毕竟“三分钟定生死”，绝不能等闲视之。职场新人从走出校园的第一天，便与面试相伴。倘若能成功地敲开职场之门，就有机会学习、成长并汲取经验，向美好的未来迈进。

第一印象，指在短时间内以片面的资料为依据形成的印象，也叫首因效应。心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒内就能产生第一印象。这一最初的印象对他人的社会知觉产生较强的影响，在对方的头脑中形成并占据着主导地位，保持和复现在很大程度上依赖于有关的心理活动第一次出现时注意和兴趣的强度。这种先入为主的第一印象是人的普遍主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。

面试形象有一个“七三定律”——七秒建立第一印象，三分钟建立第二印象。面试者把握住这两点，主考官才有兴趣花更多时间再探究究竟，否则就差不多可以准备收拾东西回家了，因为主考官在心理上已经将你拒之门外。

在这宝贵的七秒内我们来得及做些什么？不妨想象一下面试的场面。当听到叫你的名字时，站起来，紧张地整理衣服，朝门走去，敲敲门，再往里走，一、二、三、四、五、六、七，停，时间到，刚好往前走了七步，如果面试地方较大，可能还在半途中，地方较小，大概刚好站定在主考官面前。

关键的七秒，对每个面试者很公平，都仅仅做了一个亮相，也就是将自己呈现在主考官面前。这短短的七秒，大约足够将人从头到脚