

普华
经管

正略钧策
ADFAITH

每天10分钟

精通职场心理学

杨新宇 编著

10X51

每天10分钟，职场零压力

TEN MINUTES
BE YOUR OWN PSYCHOLOGIST

职场人士的生存进阶秘籍
都市上班族的必备枕边书



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

每天10分钟
精通职场心理学

杨新宇
编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

每天10分钟精通职场心理学 / 杨新宇编著. — 北京
人民邮电出版社, 2012. 1
ISBN 978-7-115-26871-6

I. ①每… II. ①杨… 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229975号

内 容 提 要

本书以最新的心理学研究成果为基础,按照从求职到入职的顺序系统地梳理了人们平日在求职和工作的过程中经常会遇到的一些关键问题。同时,本书还讲述了职场人士与领导、同事和自己的相处之道,以帮助他们顺利获得晋升的机会。

本书适合准备找工作的学生、职场新人以及期望升职的职场人士参考阅读。

每天 10 分钟 精通职场心理学

- ◆ 编 著 杨新宇
责任编辑 姜 珊
执行编辑 赵雨思
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700 × 1000 1/16
印张: 13 2012 年 1 月第 1 版
字数: 150 千字 2012 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-26871-6

定 价: 28.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

关于上班这件事儿

“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！”
朱德庸如是说。

大多数人，在一天 24 小时中，除去睡觉的 8 个小时，有将近 10 个小时的时间都在单位和去单位的路上。因此，我们每天都要与领导、下属和同事朝夕相处。电影《东邪西毒》里有句经典台词：有人就有恩怨，有恩怨的地方就有江湖。在职场这个大江湖中，时时刻刻都充斥着各种利益和规

则，只要身处其中一天，我们就免不了要和他人斗智斗勇。

正所谓知己知彼，方能百战不殆。对于企业来说，他们希望将合适的人放到合适的职位上；而作为一个求职者或者已经有了工作的职场一族，我们则希望拥有某一一份适合自己的工作。然而，现实有的时候却与人们的愿望恰恰相反，有很多刚刚毕业的大学生无法找到合适的工作，已经有了工作的人却一直无法得到老板的器重，而能力各方面都很出色的人却屡遭同事的排挤与诽谤……

针对上述情况，本书首先按照从求职到入职的顺序，分别介绍了求职面试、初入职场、职场进取、职场做事这四个阶段中如何利用心理学知识。例如，刚刚毕业的大学生在求职时，应当充分利用自己在学校积累起来的人脉，多请教已经找到工作的同学，这样可以获得不少宝贵的信息，从而帮助你找到适合自己的工作；职场人士要想取得进步、获得老板的器重，不仅要学会找到自己的最强项，并充分发挥这些强项，而且要知道职场中的竞争环境大多是渐热式的，如果对环境的变化丝毫没有疼痛的感觉，那么最后就只能像温水里的青蛙一样被煮熟。

之后，本书主要讲述了应当如何处理好职场中的各类人际关系。例如，与领导相处应该把握好一个度，不管私下交往还是公开议事，都要对领导保持应有的尊重，并注意自己的言行举止，做到既不唯唯诺诺，也不冒犯冲撞；在与同事相处的过程当中，我们一定要有积极的心态，让别人乐于与我们沟通，从而更好地完成工作……

一切事物皆有规律可循，人的心理看似高深莫测，但实际上，一个简单的动作、一个眼神、一句不经意的话语，都体现了一个人微妙的内心活动。熟悉并了解一些职场心理学知识，有助于帮助我们克服阻碍自身职业发展的一些心理障碍和行为模式，从而游刃有余地在职场中生存，并顺利地找到打开事业成功大门的金钥匙。

读完这本书您也许会发现，本书中所提到的事情也许就曾发生在您身边，故事中的人物也许就是您自己或者周围的同事。如果本书恰巧能够解决困扰您工作或生活中的心理问题，那么我们将会感到十分欣慰！

本书在策划和编写的过程中，得到了许多同行的帮助和指导，他们是：谢余欣、章静、齐晓丹、杨潇楠、于天飞、岳小珍、严彦、赵朋菊、付丽和刘继英，在此对你们表示深深的感谢。此外，本书还借鉴了一些国外学者的智慧，相信这些智慧能够帮助更多的人去创造属于自己的美好未来！

目 录

第一章

万事开头难——求职中的心理学 /1

畏惧心理——别过分在意自己的劣势 /3

首因效应——重视自己给人的第一印象 /6

光环效应——让面试官对你一见如故 /9

亲和效应——真诚的微笑温暖人心 /12

仪表效应——求职中的非语言交际技巧 /15

- 社会背景效应——利用“背景”走捷径 /18
- 换位思考定律——站在对方的角度考虑问题 /21
- 高不成低不就心理——当理想碰到现实 /25

第二章

人生可以走直线——初入职场的心理学 /29

- 瓦拉赫效应——善于发现自己的才能 /31
- 竞争心理——爱拼才会赢 /34
- 定势思维——别用圈子束缚了自己 /37
- 犯错误效应——不做职场机器人 /41
- 半途效应——别停在成功的途中 /44
- 海格力斯效应——用宽容化解仇恨 /48
- 比伦定律——在失败中挖掘成功 /52
- 跳蚤效应——成功拒绝自我设限 /56

第三章

为什么幸运的人总幸运——自身的职场进取心理学 /59

- 皮格马利翁效应——心理暗示的强大力量 /61
- 贝尔效应——有信心才会成功 /65
- 登门槛效应——一步一个脚印，才能登上高峰 /69
- 青蛙效应——随时保持职场危机感，拒绝“安乐死” /73
- 冷热水效应——平衡心中的天平 /77
- 水桶效应——学会扬长避短 /80
- 肥皂水效应——学会婉转地批评他人 /84

第四章

能力效益双丰收——职场做事的心理学 /89

吉格勒定理——不做随波逐流的浮萍 /91

卡贝定理——放弃有时比争取更有意义 /95

蘑菇定律——冲破阴暗，享受阳光 /99

齐加尼克效应——学会缓解心理压力 /102

诙谐效应——让幽默为你说话 /105

约翰逊效应——致虚极，守静笃 /109

权威暗示效应——让创新无处不在 /112

第五章

心想事成的秘密——与领导共事的心理学 /117

刺猬法则——永远不要和领导称兄道弟 /119

老鹰效应——发光要趁早 /122

毛毛虫效应——领导期待你说“NO” /126

地位效应——职位与权力要相匹配 /130

瀑布心理效应——说话要注意场合和分寸 /133

踢猫效应——避免被情绪所左右 /137

第六章

你不可不知的人性——与同事相处的心理学 /141

泡菜效应——近朱者赤，近墨者黑 /143

安泰效应——合作铸就成功 /146

- 鲶鱼效应——竞争对手是成功的催化剂 /150
- 韦奇定律——走自己的路让别人去说吧 /153
- 凹地效应——汇集职场人气 /157
- 投射效应——别用自己的标准去衡量他人 /160
- 从众效应——人云，是否亦云 /163
- 豁达效应——心胸开阔才能广交益友 /166

第七章

坐稳职场的交椅——与自己相处的心理学 /171

- 杜根定律——自信心可以战胜一切 /173
- 杜利奥定律——心态决定命运 /176
- 嫉妒心理——嫉妒是心灵的毒药 /179
- 刚柔定律——拿得起要放得下 /183
- 特里法则——勇于承认错误 /186
- 布利丹效应——选择的魔力 /189
- 奥卡姆剃刀定律——把复杂的事情简单化 /192

参考文献 /195

第一章

万事开头难

——
求职中的心理学

畏惧心理——别过分在意自己的劣势

在求职的过程中，有的人一旦遇到挫折，就感觉自己处处不如别人，轻视、怀疑自己的能力甚至失去找工作的信心，并一次次地与机会擦肩而过。而成功者，则会一脚把自卑踩得粉碎，重新前行。

一次大型招聘会上，在一家外企公司的招聘摊位前聚集了几十位求职者。一名求职者递交了自己的简历，并与招聘主管进行着交谈。几分钟后，求职者离开，招聘主管却轻轻地摇了摇头。在招聘会后的采访中，记者问招聘主管为什么摇头，他告诉记者：“求职者的心理素质偏低，总是表现得有点不自信，面试过程中也比较紧张、说话语无伦次，这样就直接降低了他们的第一印象分，即便简历上写得再好，也很难进入下一个面试环节。现在的很多求职者在求职过程中常会产生自卑心理，对自己评价偏低。他们总是认为自己的水平比别人差，认为单位要求很高自己肯定达不到，自己能力不行等。还有不少大学生在求职时只想成功，一旦遭受挫折就一蹶不振。我想对他们说的是把简历留下来，即使你没有进入下一轮面试，也一定要有个自信的转身。”

面对日益激烈的竞争环境，有的求职者由于长时间的失业、屡次面试的失败，会开始觉得自己这也不行，那也不行，遇到一份自己喜欢的工作时也不敢采取行动。这其实是自卑心理在作怪。因为他们会自卑地想：“和我竞争同一份工作的人太多，我的能力恐怕不足，何必自找麻烦！”走进人才市场心里就发憊，参加招聘面试心里则忐忑不安，在求职中总是拿不定主意，过分退缩。一旦中途遇到挫折，更缺乏心理上的承受能力，显得很不自信，从而导致在求职面试的过程中表现得不够自然、不如平常，结果

一次次地与机会擦肩而过。从表面上看这是经验不足造成的，但是更深层次的原因是求职者的心志不成熟。

有一个刚刚走出大学校门的毕业生，在求职的过程中屡屡碰壁，信心备受打击。在又一次经历了失败的面试之后，这个年轻人开始感到惶恐、畏惧，甚至万念俱灰，于是他来到海边，准备结束自己的生命。这时，一位老人来到他面前，从沙滩上捡起一粒沙，然后又扔回沙滩，接着对年轻人说：“你能不能把我刚才扔下的那粒沙捡起来呢？”年轻人说：“这简直是不可能的。”老人又说：“假如我扔下的是一颗珍珠，那你不能把它捡起来呢？”年轻人一下子恍然大悟：要使别人欣赏自己，就该去发现自己身上的优点，而不是一直盯着自己的缺点。年轻人放下畏惧心理继续找工作，几天后终于找到了一份适合自己的工作。

其实，人们在求职的过程中屡屡失败往往是由于自身的心理素质较差、信心不足。

经典韩剧《大长今》大家一定不陌生，故事讲述的就是大长今战胜畏惧心理、重塑自信的人生奋斗史。大长今凭借无畏的精神和执着的信念走向了成功。

长今最大的愿望是做御膳房的最高尚宫，她自始至终都坚信自己有一天一定会实现这个愿望。在多栽轩，她自信一定可以把百本种植出来；在太平馆，她相信自己的膳食秘方一定能够让明朝的正使大人喜欢；在皇上得病期间，众医官都束手无策的情况下，她坚持让皇上按她的方子吃药，最后皇上的病竟然奇迹般地痊愈了。

豪门后代今英则是一个缺乏自信的人。长今发明用矿泉水做冷面汤获得了皇上的赞赏，今英就用矿泉水做腌菜；长今发明用木炭去除酱料的异味，今英就用木炭去除陈米的异味。今英几次受到表扬，都是因为拾了长今的牙慧。甚至当长今失去味觉，靠触觉与视觉做料理时，今英竟然也盲目效法。

今英这种做法，正是对自己不自信的表现，也正是这种自卑心理使今英最终走上了失败之路。

面对激烈的职场竞争环境，莫让畏惧心理成为你生活中的常客，只有充满自信的人才会是最后笑傲职场的成功者。那么怎样才能使自己信心满

满、无所畏惧地面对职场竞争呢？下面列出了三条秘诀。

1. 重新认识自我

小张是市场营销专业的毕业生，品学兼优，且有过实习的经历，却在人才市场上屡屡碰壁，找不到工作。当有招聘单位询问他准备找什么样的工作的时候，他经常苦恼地反问道：“你看我是学营销专业的，有哪些适合我的岗位呢？”

职场与校园是两种完全不同的环境。重新认识自我是准备找工作的学生必要的心理调整。我们不妨问自己几个问题：我喜欢哪类工作？在自己没有核心竞争力时，我能干哪方面的工作？工作对我来说意味着什么？并从自己的实际情况出发，客观地评价自己，不贪慕虚荣，不盲目攀比，通过自身的努力来实现目标。

2. 重新进行自我定位

明确的自我定位是成功求职的基础。有了明确的自我定位，你才会在激烈的求职过程中做到心中有数，才不会因为外界环境的变化而影响到自己的信心。自我定位的依据就是你自身所具有的独特优势，在此基础上根据职业特点来确定自己的职业目标。目标一旦确立，心中就犹如点亮了一盏明灯，这样才能排除万难，将自己的目标付诸于行动，向着目标靠近。就算遇到困难也要从正面去思考，给自己积极的心理暗示：只要调整自己的求职策略，就很有可能在下次求职中获得成功。

3. 不怕失败，大胆行动

在竞争日益激烈的环境下，求职失败在所难免，而战胜对失败的恐惧则会增强你对生活的信心。如果一味地逃避，恐惧不仅不会消失，还会紧紧纠缠你。所以求职者要直面恐惧，珍惜和抓住来之不易的就业机会，绝不能与之失之交臂。

首因效应——重视自己给人的第一印象

要永远将自己最美好的一面展示给对方，因为良好的第一印象是面试成功的关键因素之一。

生活中有很多人感叹自己怀才不遇，其实“千里马”只是因为没有给“伯乐”留下好印象才被埋没了。

常言道：“良好的开端是成功的一半。”在与他人交往的过程当中，我们都有过这样的经验：在没有任何关于对方背景材料可供参考的情况下，很多人会以貌取人，形成对对方的第一印象，并作为今后交往的基础。正所谓先入为主，第一印象对以后获得的信息有着强烈的定向作用。人们倾向于使后来获得的信息与已经建立起来的观念保持一致，这种现象在心理学上被称为首因效应。

由于人具有保持认知平衡与情感平衡的心理意识，因此首因效应可以对人们产生微妙而又作用很大的心理暗示。有调查显示，在招聘面试的过程中，求职者给面试官的第一印象会影响面试官对其今后的评价。面试时，求职者的言谈举止会给面试官留下第一印象。而这种第一印象既可以成为被录取的依据，也可以成为被拒绝的理由。因此，作为求职者，将自己最美好的一面展示给面试官、给对方留下良好的第一印象，是面试成功的关键所在。

有一位工商管理专业毕业的大学生四处应聘无果。一天，他到某公司对老总说：“你们需要一个行政主管吗？”

“不需要！”

“那么行政专员呢？”

“不需要！”

“那么销售主管、业务员呢?”

“不,我们现在什么空缺也没有了。”

“那么,你们一定需要这个东西。”

只见他从公文包中拿出一块自己亲手制作的精致的小牌子,上面写着:额满,暂不雇用。总经理看了看牌子,微笑着点了点头说:“如果你愿意,可以到我们营销策划部工作。”

这个大学生通过自己制作的牌子展现出了自己的机智和乐观,给总经理留下了美好的“第一印象”,运用首因效应改变了总经理对自己的评价,赢得了一份满意的工作。

在求职的过程当中,也有一些原本很优秀的人才,由于没有充分认识到首因效应的重要性,险些与成功擦肩而过。

陈亮是从某知名高校毕业的研究生,毕业后他到一家公司应聘。应聘当天,快到结束的时候,陈亮才急匆匆地赶到了公司。只见他身穿一件蓝格子衬衣,满头大汗。招聘的老总见到他这副尊容,皱了皱眉头,准备将他草草地打发走,可当看见他的履历上写着研究生毕业时,老总便满腹疑惑地问了他几个很刁钻的专业问题。陈亮回答得头头是道。最后,老总考虑再三,才决定录用他。

后来,当陈亮来公司上班时,老总对他说:“你给我的第一印象太差,如果不是你后来回答问题时表现出色,你一定会被淘汰的。”陈亮忙问原因,老总说道:“面试时你衣着不整,特别是你那件蓝格子衬衫,不伦不类的,使你显得一点儿也不像个研究生。”陈亮听罢,告知了原委。

原来,他在去公司应聘的路上,看到路边发生了一起车祸,他协助司机将伤员送往医院后,发现衣服被染上了血迹。他忙回家换衣服,碰巧衣服没干,只好借穿了表弟的衣服,然后气喘吁吁地赶到公司。时间虽然是赶上了,却是一副狼狈相。

之后,陈亮由于工作能力突出,不到半年,就被升为业务主管,并深得老总的喜欢。

我们在日常的工作与生活中,既要重视给他人留有美好的第一印象、将自己最光彩的一面展现给陌生朋友,又要防范第一印象给我们带来的心理错觉,不能仅凭第一印象就对他人下结论。