

Psychology Strategy
in Workplace

职场心理 操控术

潜伏在办公室，决胜于职场中

制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！

文成蹊 主编



掌控他人内心，营造和谐职场！运用心理策略，铸就辉煌事业！

学习职场心理操控术，不是为了在职场中耍奸使诈，也不是为了将他人压下去，而是为了给自己营造一个和谐的办公环境，使自己在了解他人内心后，找到与他人最融洽的相处之道，从而拓展自己的职场人脉，成为职场天际中最亮的那颗星！

中国纺织出版社

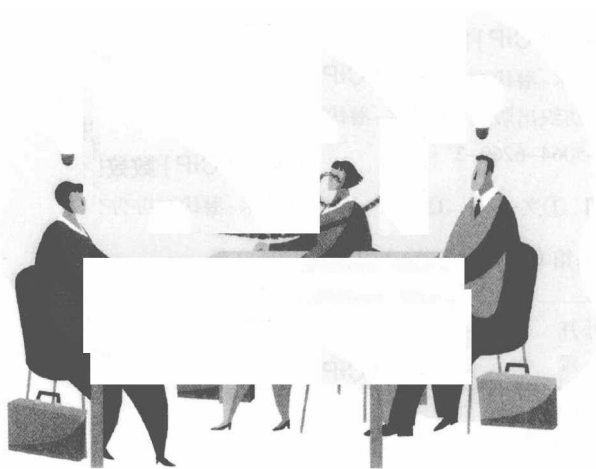
Psychology Strategy
in Workplace

职场心理 操控术

潜伏在办公室，决胜于职场中

制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！

文成蹊 主编



掌控他人内心，营造和谐职场！运用心理策略，铸就辉煌事业！

学习职场心理操控术，不是为了在职场中耍奸使诈，也不是为了将他人压下去，而是为了给自己营造一个和谐的办公环境，使自己在了解他人内心后，找到与他人最融洽的相处之道，从而拓展自己的职场人脉，成为职场天际中最亮的那颗星！



中国纺织出版社

内 容 提 要

就业形势越来越紧张,职场生存越来越困难,晋升渠道越来越狭窄……职场人面对如此严峻而复杂的生存环境,要怎样才能获得自己向往的工作;怎样才能在职场中生存;怎样才能顺利晋升;怎样才能不被职场的人际纷争缠上身;怎样才能顶住巨大的压力,快乐而积极地工作……想要在职场中胜出,除了必要的能力之外,更需要心理策略。职场竞争的结果在很大程度上是取决于你是否能够掌控人心。本书从职场中常见的情况入手,结合大量的职场案例,为读者献上行之有效的心理策略和技巧,从而使读者的职场之路走得更加顺畅。

图书在版编目(CIP)数据

职场心理操控术:潜伏在办公室,决胜于职场中/文成蹊主编.

—北京:中国纺织出版社,2010.4

ISBN 978-7-5064-6269-3

I. ①职… II. ①文… 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 030470 号

策划编辑:曲小月

责任编辑:宗 静

特约编辑:李 雪

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

北京中印联印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2010 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16

字数:269 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



要想成为办公室里的大赢家,成为薪水、职位都“升升”不息的职场达人,就一定要有懂人心、驭人心的能力。本书讲到的这些职场心理策略能够帮助你拥有这种能力。立即行动起来!越多越好地使用这些方法,你在职场中行走就会无往而不利!

在职场中,占据优势的人都明白,与技能、学历相比,心理方面的素养更加重要。要知道一切的胜负都是由“心”开始的!本书给出了一系列针对性、实用性都很强的心理策略,让你从此潜伏在办公室,决胜于职场中。

前言

掌握心理策略，轻松游刃职场

首先让我们来看这样一组数据:2008年全国高校毕业生总人数达到559万人,2009年应届毕业生将再创历史新高,超过600万人,而全国各行各业总共有2400万等待就业的人。同时,由于受到经济不景气的影响,这一数字仍有不断扩大的趋势。这样庞大的数字直观地反映了职场竞争的激烈情况。

职场是一个没有硝烟的战场。在这里,人们为了生计而奔波劳苦,为了发展而辛勤努力。要想不被淘汰,你必须保持良好的状态,拿出最佳的工作业绩;要想发展,就必须从人海中脱颖而出,才能登上金字塔的顶端。此外,除了这些残酷的竞争,职场中还充满了各种各样大大小小的问题,处理稍有不当,心烦事小,丢了饭碗事大。

那么,在如此严峻而复杂的环境中,你要怎样才能获得工作;怎样才能在职场中生存;怎样才能晋升;怎样才能不被职场的人际纷争缠上身;怎样才能顶住巨大的压力,快乐而积极地工作……想要在这场战争中获胜,除了必要的能力之外,你还需要心理策略。人与人的竞争,其结果在很大程度上是取决于你是否能够掌控人心,也就是说,你能否在职场中走出一片自己的天空,在很大程度上取决于你是否能够恰当地运用心理策略。

基于这些,本书从心理学的角度,为读者揭晓了制胜职场的各种行之有效的

心理策略。不仅为读者介绍了职场中必须知道的心理“潜规则”，而且从面试、生存、晋升、职场交际、工作效率、心理调适等方面，详尽地阐述了一系列具有针对性的心理策略和技巧。而这些心理策略和技巧都是根据特定的心理学原理，在实践中仔细总结、归纳出来的，因此实用性很强，可以毫不夸张地说，如果能将这些策略和技巧加以灵活运用，那么你在职场中行走将畅通无阻。

此外，本书还综合了许多职场案例进行论述，在带给读者趣味的同时，更加便于读者根据自身的情况适当地加以运用。

通过阅读本书，并将本书的方法加以实践运用，你会发现：进入企业的门槛变低了；生存变容易了，晋升是手到擒来的事情……有了这些策略和技巧，在职场中，你就有可能实现“通吃”的全胜局面。

编著者

2010年3月

目 录

CONTENTS

第一章：职场中要懂得的心理“潜规则”

1. 蝴蝶效应:捡废纸为何会成为进入公司的敲门砖 /2
2. 蘑菇定律:职场新人更容易受冷落 /5
3. 木桶理论:职场中全面发展的重要性 /7
4. 路径依赖理论:拿出勇气来改变 /9
5. 二八法则:办公室里的主角和龙套 /11
6. 内卷化效应:为什么你总是原地踏步 /13
7. 马太效应:为什么高收入者的薪水比普通人涨得更快 /16
8. 注意力法则:注意力也是一种资源 /18
9. 目标定律:目标是成功的前提 /21
10. 下坡容易定律:职场中严禁纵容自己 /24

第二章：无往而不利的面试心理策略

1. 让对方感受到你的激情 /28
2. 给对方足够的安全感 /31

3. 运用 7 ± 2 法则来回答问题 /33
4. 出丑效应:别把自己标榜得太完美 /36
5. 巧用表情语言打赢求职战 /39
6. 自信是被接受的前提 /41
7. 名片效应:亮出你的心理名片 /44
8. 心理换位法:从对方的角度来思考问题 /46
9. 体貌效应:打造赏心悦目的形象 /49
10. 莱斯托夫效应:秀出自己的特点 /51

第三章 职场生存的心理策略

1. 首因效应:第一印象决定你的成败 /54
2. 忠诚才能被器重 /57
3. 专注且专一地工作 /59
4. 学会拒绝,勿求尽如人意 /61
5. 在职场中,说“不”有技巧 /64
6. 化解同上司的危机 /66
7. 责任感是立足于职场的根本前提 /69
8. 学会与他人分享成果 /72
9. 大智若愚,做不被打的出头鸟 /74
10. 积极提升自己,让自己不可或缺 /76

第四章 职场晋升的心理策略

1. 了解你的上司 /80
2. 成功地“管理”上司 /82

3. 沟通原则,主动去敲上司的门 /84
4. 每天多做一点事 /86
5. 大胆表现自己,得到上司的关注 /88
6. 瓦拉赫效应:在自己擅长的领域求发展 /90
7. 要想“升”就要先炼“心” /92
8. 创造力是个人必不可少的素质 /94
9. 勇敢承担,激流勇进 /97
10. 用业绩换取晋升的资格 /99

第五章 管理制胜的心理策略

1. 破窗理论:及时弥补过失 /102
2. 如何让团队精诚合作 /104
3. 让下属充满干劲儿的心理技巧 /106
4. 高效激励,高效奖励 /109
5. 不要怒不可遏 /112
6. 满足员工的不同需要 /114
7. 印刻效应:要敢为天下先 /117
8. 布利丹效应:抛开疑虑,果断决策 /119
9. 沉没成本效应:覆水难收不必收 /121
10. 摆脱思维定式,改变老眼光 /123

第六章 高效率行走职场的不二法门

1. 叶克斯一道森定律:给自己适度的压力 /126
2. 遵循时间定律,合理安排时间 /128

- 3. 从惰性工作到高效率工作的心理策略 /130
- 4. 怎样分配有限的时间资源 /132
- 5. 工作高效率的小窍门 /135
- 6. 懒蚂蚁效应:用思考改变人生 /137
- 7. 杰奎斯法则:如何解开工作的结 /139
- 8. 异性效应:男女搭配,干活不累 /141
- 9. 社会促退和促进定律:在适当的场合做适当的事 /143
- 10. 霍桑效应:适度宣泄有利于提高效率 /146

第七章 职场的人际交往策略

- 1. 不做单飞的雁,适当从众 /150
- 2. “背后鞠躬”消除对方的敌意 /152
- 3. 刺猬效应:同事之间要保持适当的距离 /154
- 4. 用心赞赏他人 /156
- 5. 同事不止于办公室内 /158
- 6. 用幽默让自己左右逢源 /161
- 7. 与同事和谐相处的秘诀 /163
- 8. 避免招人烦的说话方式 /165
- 9. 避免职场人际干扰 /167
- 10. 平息他人愤愤不平的情绪 /169

第八章 商务谈判稳操胜券的心理策略

- 1. 察言观色,随机应变 /172
- 2. 留足后路,避免把话说得太死 /175

3. 善用谈判中的威胁,逼迫对方接受自己的条件 /177
4. 谈判中要关心对方的利益 /179
5. 指出对方的利益所在 /181
6. 抓住对方的心理 /183
7. 满足不同谈判对手的心理需求 /185
8. 投其所好,使成功说服对方的可能性最大化 /187
9. 说服对方接受你的建议 /189
10. 激发对方的欲望 /191

第九章 解决职场麻烦事的心理策略

1. 让你薪资数倍的心理战术 /194
2. 让谣言停止 /196
3. 让不回电的人主动回电 /199
4. 平息牢骚的诀窍 /201
5. 避免遭受妒火攻击的策略 /203
6. 让别人立刻行动 /205
7. 催款这活不容易,传授你八招“杀手锏” /208
8. 有了坏消息,该如何传达 /210
9. 最有效而且容易让人接受的批评策略 /213
10. 化解职场冷暴力 /215

第十章 跨越职场心理障碍的策略

1. 怎样对付职场心理暗礁 /218
2. 如何避免职场“温水煮青蛙效应” /221

- 3. 职场人最需要的是“钝感” /223
- 4. 把内心修炼成“空杯” /225
- 5. 快乐行走职场的心理窍门 /229
- 6. 与压力共舞 /232
- 7. 解开职场心理的结 /235
- 8. 淡泊从容，不过分看重名利 /238
- 9. 卡瑞尔公式：走出职场焦虑 /240
- 10. 反向调节法带你超越困境 /242

参考文献 /244

第

一

章

职场中要懂得的心理『潜规则』

职

场如战场,稍有不慎,就会误入歧途,掉进职业发展的陷阱。要在竞争激烈的职场中生存,必须先懂得职场的规则,要想在職場中有所作为,更要牢记职场规则。为什么捡废纸成为进入公司的敲门砖,为什么职场新人总是怨声载道,为什么有的人总是原地踏步,为什么高收入者薪水越来越高……这些都是由职场规则决定的,只有明白了这些职场规则,才能做到运筹帷幄。

1. 蝴蝶效应：捡废纸为何会成为进入公司的敲门砖

1963年12月，混沌学之父爱德华·洛伦兹，在华盛顿召开的美国科学促进会上指出：美国得克萨斯州的一场龙卷风有可能是一只蝴蝶在巴西丛林中扇动翅膀引起的。其原因在于：蝴蝶扇动翅膀，会引起周围空气系统发生变化，并引起气流的产生，虽然相当微弱，但却会引起一连串的连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。

洛伦兹的演讲和结论给人们留下了极其深刻的印象，从那以后，人们使用“蝴蝶效应”来指细小因素和看似完全不相关的巨大的变化之间存在着紧密联系的现象。

由于蝴蝶效应独特、大胆的想象力和迷人的美学色彩，更因为它所阐释出深刻的科学内涵和内在的哲学魅力，使许多人都为之着迷。在西方，有一首民谣被广为传唱：“少一个铁钉，丢一只马掌。少一只马掌，丢一匹战马。少一匹战马，输一场战役。输一场战役，失一个国家。”这则民谣讲述的就是由一个铁钉而导致输掉一个国家的事情。

为了争夺英国的统治权，理查三世和亨利准备决一死战。战斗开始前的一天早上，理查派一个马夫备好自己最喜欢的战马。

“快给它钉掌，”马夫对铁匠说，“国王要骑着它打头阵。”

“您得等一等，”铁匠说，“前几天给所有的战马都钉了掌，铁片用完了。”

“我等不及了！”马夫极不耐烦。

铁匠埋头干活，他从一根铁条上弄下四个马掌，依次把它们砸平、整形，固定在马蹄上，然后开始钉钉子。钉到第四个掌后，他发现没有钉子了。

“还差几个钉子，”铁匠说，“我需要点儿时间砸两个。”

“我说过我等不及了！”马夫急切地说。

“那我得先告诉您，您如果不等，我现在能把马掌钉上，但是不能像其他几个那么牢固。”

“是否能够挂住？”马夫问。

“应该能，”铁匠说，“不过我没有把握。”

“那好，就这样吧，”马夫叫道，“快点，不然国王会怪罪的。”

理查国王骑着马冲锋陷阵，鞭策士兵迎战敌人。突然，一只马掌掉了，战马跌倒在地，理查国王也被掀翻在地上。受惊的马跳起来向远处逃去，理查国王的士兵也纷纷转身撤退，这时亨利的军队包围上来。

理查国王气急败坏，他在空中挥舞宝剑，大喊道：“马！一匹马，我的国家倾覆就因为这一匹马！”

一个铁钉与一个国家根本无法相提并论，但是，就是这无法相提并论的两件事物却联系起来了，因为一个铁钉的松动，却影响了一个国家的命运。细小的、看似没什么关系的因素，往往能够对事物起着决定性的作用。

在职场中，蝴蝶效应同样发挥着奇妙的作用。

美国福特公司是世界汽车产业的巨头，在整个美国的国民经济中，它举足轻重。面对这样一家大公司，几乎所有的人都想进入，然而在许多人削尖了脑袋都未能挤进去时，福特却用“捡废纸”这块敲门砖敲开了公司的大门。

那时候，刚大学毕业的福特到这家汽车公司来应聘，同来应聘的竞争者学历都比他高，因此，福特认为自己这次多半是没有希望了。抱着试一试的心态，福特敲门走进董事长办公室面试，当他把门打开的时候，他发现门口地上有一张废纸，于是就很自然地弯腰把它捡了起来，扔进了旁边的垃圾篓里。随后，福特自我介绍说：“您好！我是来应聘的福特。”等待着董事长的面试考验，谁知董事长竟然说：“很好！很好！福特先生，你已经被我们录用了。”

福特惊讶极了，他向董事长询问原因。董事长说：“福特先生，前面几位应聘者确实仪表堂堂，而且学历也比你高，但他们的眼睛只能看见大事，对小事却视而不见。我认为，看不见小事的人是无法成就大事的。而一个不

会忽略小事的人，必然能够通过对小事的不断积累而做成大事。”就这样，福特进入了这家公司，开始了他的辉煌之路，不断地将小事情做好，直至后来将公司改名，使福特汽车享誉世界。

因为蝴蝶效应的存在，福特不仅通过“捡废纸”这件小事情，获得了众人梦寐以求的工作，而且由于对细节的重视，取得了辉煌的成就。

在职场中，一个灿烂的微笑，一个习惯性的小动作，一次大胆的尝试，一次真诚的服务……种种细节都有可能触发生命中意想不到的契机，它所带来的往往不只是一点点的喜悦和表面上的经济报酬，而是一次改变你整个人生轨迹、让你的事业从此走向辉煌的机会。