

LATENCY PSYCHOLOGY,
88 Most Authoritative Psychological Laws

张超 / 编著

为职场规避风险

掌握职场“读心术”，
用心理学战胜潜规则，
你的“潜伏”将如鱼得水！



职场潜伏心理学

——全世界最权威的 88 个心理学定律

职场潜伏的策略——

对于任何公司来说，内部总有激烈的派系斗争，忠诚度比能力更重要。

诋毁的危害就在于，大部分的人们看到的，并不是他们看到的，而是他们事先已经听说的。

潜伏办公室，要注意把情绪封锁起来，闲聊会不知不觉改变你的专业形象。

任何一个微小的触动都会成为自卑者的灾难，对自己的观点保持强有力的自信，你才会真正开始！

张超(910)自创设计件图

张超(910)自创设计件图

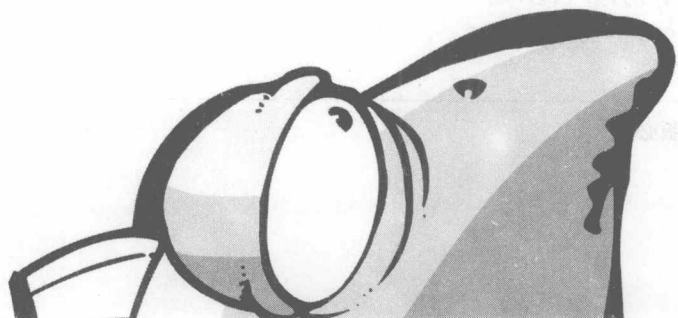
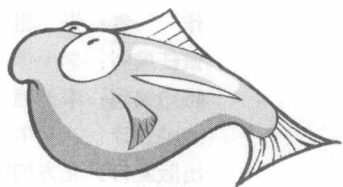
张超(910)自创设计件图

职场潜伏心理学

——全世界最权威的 **88** 个心理学定律

LATENCY PSYCHOLOGY,
88 Most Authoritative Psychological Laws

张超 / 编著



北方妇女儿童出版社

图书在版编目(CIP)数据

职场潜伏心理学 / 张超编著. — 长春: 北方妇女儿童出版社, 2010.1

ISBN 978-7-5385-4334-6

I. ①职… II. ①张… 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 004133 号

职场潜伏心理学

策 划: 宋美艳

作 者: 张 超

责任编辑: 李少伟

特约编辑: 宋美艳

装帧设计: 八 牛

出版发行: 北方妇女儿童出版社

地 址: 长春市人民大街 4646 号(130021)

印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 635 × 965mm 1/16

印 张: 18

字 数: 200 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版

印 次: 2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5385-4334-6

定 价: 24.80 元

版权所有 盗版必究

前言

写给潜伏在职场的人们

为什么脾气越来越焦躁，有时候无故发火；
为什么对自己爱的人反复无常，常常觉得自己内心压抑；
为什么时常不明所以地口舌生疮，深夜不眠。

很多人出现这样的反应都是劳心劳力的职场在生活中的投影。

看到这个说法，一定会有人反驳说，我的职场生活没有什么问题，我没有让职业影响自己的心理和心情，说这类话的人，职场心理一定是不成熟的。

人们常常不知道，自己的很多心理问题，不是来源于心灵本身，也不是来源于家庭、爱人，或者是朋友，一个人可以没有恋爱，可以没有梦想，他却不能没有工作，而且，对于大多数的人来说，一天24小时，除去睡觉8小时，大部分的时间都在做着工作和一些与工作有关的事情。

朱德庸先生有这样的一句话，让人忍俊不禁，又深刻地反映了当代人生活——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！

是的，办公室是现代人的重要场所，人们在这里赚钱养家，上班这件事变成人们生活的主题。当然，人们的欲望既然已经高起来了，压抑是不现实的，所以我们应该正面职场生活，从这件事里寻求自己的定位、自己的价值，还有别人的肯定……用自己

的智慧和对他人的了解，实现对个人职场的品质管理。

如果占生活大部分的工作时间处在不开心的状态，搞不定在工作中的人与人的关系，就会工作状况不好，收入低。当一个朝九晚五、兢兢业业的人面对自己薄薄的工资袋和巨大的生活压力的时候，他不出现上述的情况，才怪！

如此说来，工作出了问题才是心理问题的根源！所有工作问题的出现都和心理有关，无论是个体的心理，还是和别人交际的心理，事实上，职场是人的江湖，了解人的心理就是得到了至高无上的倚天剑。

有多少精明能干的高手没有输在刺刀见红的沙场，而是输在了暗流汹涌的微妙关系上，可见，每个人都需要懂得心理学规律，更深层次地吃透别人的心理和认识自己的心理。有时候，个人的坏情绪，如同感冒，虽然眼前看来只是小小的麻烦，但如果你的防御能力过于微弱，并发症就会接连不断，让职业生涯顿时险象环生。

所以说，不但要懂得怎么与别人相处，更要懂得如何调节自己的情绪，本文就选用世界上最权威的心理学定律，来为你揭开人的心灵之谜，而且，可贵的是本书从职场生涯的第一步面试开始，陪着你一路行走，对职场生活中可能出现的问题，都做了深入浅出的分析。

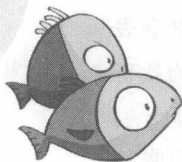
职场的人际关系更为重要，人际关系好，一个人的世界就会打开很多扇窗，如果不善交往，就会造成人与外界的隔阂，造成人与人之间的冷漠和同事之间的静默，而这种静默就如同水滴石穿、风吹云动般的可怕，时间长了，人与人之间似乎也就形成了一条鸿沟，再也无法拼合，再也无法填充。

要想“如鱼得水”，也不能盲目交流。人心的深不可测，相信每个在职场中摸爬滚打的人都对此深有感触。很多职业规划专家也认为，10%的成绩、30%的自我定位以及60%的关系网络才是成就理想的标准因素。要处理好人际关系，就必须懂得复杂而微妙的心理，稍有不慎，就会使自己陷身于被动。如今，职场

人最大的挑战并非如何把工作和事务做好，而是如何将职场人际关系搞好。

抛开“心灵鸡汤”式的安抚，直接告诉你真实的职场，不再成为你受伤后的创可贴，直接给你抵挡风刀霜剑的金钟罩。告诉你公司不能告诉你的秘密，和领导、同事相处的秘诀。你将发现，原来很多现象，所看到、所理解的都只是表层，只有真相的十分之一，还有十分之九的内心活动，才是左右一切的源头。

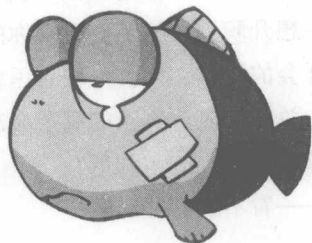
翻开本书，从此刻，吃透人的心理，搞好你的关系，让新的职场生活带动全方位的人生体验！

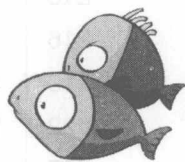


001	前言 写给潜伏在職場的人们	010
第一章	和领导搞关系——就是要抱老板的大腿	010
002	自己人效应——面试与反面试的秘密	017
005	海格力斯效应——怨恨你的领导，会把自己逼入死角	020
008	毛毛虫效应——领导期待你说“NO”	023
011	瀑布心理效应——在嘴上安个哨兵	026
014	贝勃规律——小心！不知不觉中，已经OUT……	029
017	布里丹毛驴效应——“庸人”成为领导的内幕	033
020	刺猬法则——永远不要和领导称兄道弟	036
023	从众效应——让公司不安的“小团体”	039
026	拆屋效应——不要拒绝，你以为不可能完成的任务	042
029	鸟笼效应——加班就是那只引人联想的“鸟笼”	045
033	巴纳姆效应——你在以领导的理想为理想吗？	048
036	手表定律——好几个领导，听谁的？	051
039	紫格尼克效应——比比谁能沉住气	054
042	老鹰效应——发光要趁早，至少要让别人以为你行！	057
045	地位效应——有了职位，再提建议	060
048	踢猫效应——挨批了，再不要赔了情绪成本	063
051	反馈效应——你的沉默，会让老板很不安	066
054	视网膜效应——想升职，用脑子去观察你的领导	
057	坐向效应——开会的时候，你会坐在哪里？	
060	约翰逊效应——关键时刻，真正的高手会忘了自己	
063	螃蟹效应——领导会留心的“利爪”	
066	同态心理效应——看不透的另一面	

第二章 搞好同事关系 —— 从独立到相互依赖

- 070 阿伦森效应——别让别人以为你在“装”
- 073 霍桑效应——抱怨之前，先干出成绩
- 076 比马龙效应——入职，就要学会表演
- 079 晕轮效应——不怕诋毁，因为我有个人品牌
- 083 泡菜效应——和比你强的同事一起吃午饭
- 086 鲶鱼效应——小心背后的那只眼睛
- 089 圆桌效应——最和谐的会议室
- 092 安泰效应——不说我是第一，只说我们是第一
- 095 巴霖效应——轻信，被算计的开始
- 098 半途效应——他离职了，他升职了
- 101 彼得原理——别抢不属于你的骨头
- 104 成败效应——成就感，无法从“独角戏”中获取
- 107 韦奇定律——手中无剑，心中有剑
- 111 凹地效应——干掉一切对手，给同事最犀利的一刀
- 114 链状效应——潜伏办公室，想叹气的时候就微笑
- 117 金鱼缸法则——只要你在公司，你就是透明的
- 120 懒蚂蚁效应——一定不要得罪“最懒”的同事
- 123 流言的心理效应——办公室恋情，不病而死
- 126 异性效应——男女搭配，干活不累
- 129 青蛙效应——看不到危险的时候，危险降临
- 132 留白效应——没说完的话更有意味
- 135 投射效应——不当炮灰，也不过度防卫



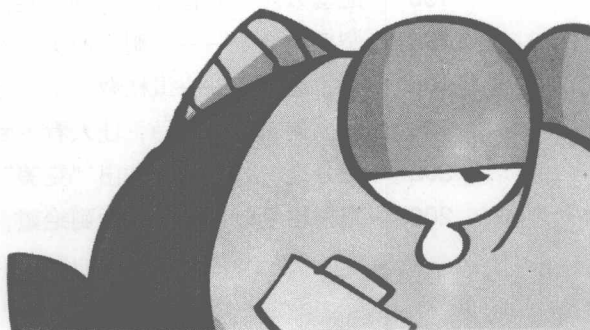


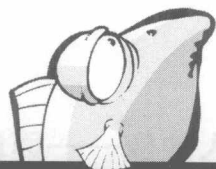
第三章 搞好业务关系——有手腕才有影响力

- 140 首因效应——第一印象，没有第二次机会
- 143 超限效应——你是“办公室唐僧”吗？
- 146 刻板效应——从小细节看透别人的真实性格
- 149 黑暗效应——下班时谈上班的事儿
- 152 墨菲定律——怎样处理工作中的失误
- 155 邻里效应——求人办事前，先成为他的“熟人”
- 159 跷跷板定律——合伙人，利益均衡是王道
- 162 定势效应——越老练，越危险
- 166 马太效应——积极形象，把好运吸到自己身边
- 169 共生效应——学会“偷”别人的大脑
- 172 名片效应——递出一张“心理名片”
- 175 华盛顿合作规律——想得到利益，先交出你的真诚
- 178 鲁尼恩定律——笑到最后，远离职场“近视眼”
- 181 冷热水效应——做“功夫熊猫”，制造惊喜
- 184 社会背景效应——要学会利用你的“背景”
- 187 罗米欧与朱丽叶效应——给自己一道警戒线
- 190 配套效应——让你的职场“装备”亮起来
- 193 肥皂水效应——三明治的美味沟通，“赢”的艺术
- 196 瓦伦达效应——蛋糕做大了，再考虑怎么分
- 199 归因偏差——妒忌，让人看不到真相
- 202 三分之一效应——冲出“完美”的围城
- 205 塞里格曼效应——努力到绝望，永远不会有绝望！

第四章 和自己相处——把最好的一面带出来

- 210 自我选择效应——第一份工作，就要为未来十年做准备
- 213 安慰剂效应——心理断乳，你必须自己去解决！
- 216 不值得定律——天底下没有圆满的工作
- 219 杜根定律：职场的一张王牌
- 222 情绪效应——请注意清洗“情绪污染”
- 225 摩西奶奶效应——带薪学习，别说自己学不会
- 228 权威效应——做好自己，轻松管理别人
- 232 蘑菇效应——想哭，成功了再哭
- 235 蝴蝶效应——绕过家庭被“职业了”的怪圈
- 238 缄默效应——犯了错，沉默就是错上加错
- 241 酝酿效应——把“放下”放入你的经验口袋
- 244 淬火效应——当你遗忘，别人也会遗忘
- 247 破窗效应——失误可以被原谅，更会被人记在心里
- 250 责任分散效应——用责任感，成就自己的不可替代
- 253 过度理由效应——涨工资了，别人
- 256 关系场效应——集体决策 PK 个人决策
- 259 酸葡萄效应——职场阿 Q，走不了太远的路
- 262 甜柠檬效应——择业，不能一条路走到黑
- 265 轰动效应——不要让公司的人记不住你的名字
- 268 威克效应——别让习惯，弄丢了饭票儿
- 271 沸腾效应——用冷静，燃烧你的第 100℃
- 274 莱斯托夫效应——个性，让成功来的更猛烈些





第一章 和领导搞关系

——就是要抱老板的大腿

自己人效应——面试与反面试的秘密

“自己人效应”是这样的一种心理反应，那就是人们常常会有这样一种心态，也就是对“自己人”所说的话更信赖。同样的一句话，别人说出来会让人怒火冲天，但是“自己人”说出来却可以让人如沐春风。

因为，在人与人的沟通过程中，一般人都会认为“自己人”的出发点和利益同自己当然是一致的，那么语言表达上的问题就不是最重要的了，尤其当两个陌生人见面，这种感觉就更为突出，当双方均有一种对方是“自己人”的感觉时，就会有共同语言。这时，两个人的观点、思想便容易被接受，并取得一致。

反之，一个人如果让别人感觉是圈子外的人，那么这种对立的关系就会破坏掉所有的默契与和谐，所以，想要搞好人际关系，懂得和别人营造这种“自己人”的感觉尤为重要。

当今职场，谁也躲不开“面试”，面试就是企业寻找到“自己人”的一场表演，是一个人面对面的对某个人或多个人的回答，在这场考试中，聪明的人懂得利用人的心理，展开“反面试”。

一个人，无论他的才能多么出众，或者他在行业里有多么丰富的资源，这些是面试者最看重的吗？NO！我要说的是，即使他对整个行业有着锐利的眼光，对世界500强的企业管理机制如数家珍，但是他不了解面试的这家公司自身的特点，那么再丰富的创意，都绝对会遭遇“滑铁卢”。反之，掌握了这个秘密，即使他的条件和其他的面试者相比，相对薄弱，那么不要怕，以这条原则为宝剑，他一定能够打动每一个人。

具体如何做，让我想起了一百多年前，林肯的一句古老的格言，他说：“一滴蜜比一加仑胆汁能够捕到更多的苍蝇，人心也是如此。假如你要别人同意你的原则，就先使他相信：你是他的忠实朋友即‘自己人’。用一滴蜜去赢得他的心，你就能使他走在理智的大道上。”

对于这段话，验证了一百年，也成功了一百年，让我们锁定“忠实”这个关键词，你就会发现酿成这“自己人”的“一滴蜜”，忠实就是面试中可供酿蜜的“花粉”。无论面试官的性格是严肃认真、一丝不苟，还是随意爽朗、难以把握，都可以用忠诚传达出忠实的感觉，搞定那个坐在对面的人！

对于任何公司来说，内部总有激烈的派系斗争，忠诚度比能力更重要。只有把握住面试的最关键点，才能在趋之若鹜的面试者中，立于不败之地！

讲一个真实的例子给你听：

张为永远忘不了那一天面试时的情形。

那天，他拘谨地坐在面试官的对面，汗水正悄悄渗出衬衣。张为认为自己昨晚做的工作已经非常充分了，但是面前的考官，洒脱随意，根本没有看他的简历，只是随意地提问，这让张为绝望，他围绕着简历准备的提问和回答全部派不上用场了。

张为已经预感到对方对他失去了信心，但是张为知道这份工作能给自己带来巨大的收入和业内最宽广的平台，他不想放弃，于是面试即将结束的时候，他做了一个最正确的决定。

张为故作镇定地对面试官说：“我能和您交换一下名片吗？”

他看到对面的人愣了一下，然后也礼貌地互换了名片。

当晚，张为拨通了这个和自己发展生死攸关的人的电话，他撒了一个“谎”，说：“很抱歉！今天我的表现很糟糕，其实面试之前，我已经参加了另外一个公司的面试，而且非常顺利，我以为自己明天就可以去那家公司上班了，所以，在面对您的问题的時候，我的心态就有些漫不经心。但是，通过今天的面试，我被

您的魅力所征服，我改变主意了，我现在就想要在您的手下好好干。”

手机的另一面果然传来爽朗的笑声，张为接着说：“是的，那时候我还惦记着另外的公司，但是面试回来的路上，我认真地考虑了一下，好公司不如一个好老板，我以后好好当您的徒弟，衷心为公司服务。”

后面的聊天就随意了起来，挂上电话的时候，张为并不知道等待自己的是什么，可是，“自己人效应”是被验证过无数次可以成功的金科玉律，这一次，也不会失败。一周之后，张为接到了该单位人事部的通知，正式踏入了自己梦想的公司。

现在的张为，坐在那张熟悉的椅子上开始面试别人，而且，他同样坚守着这样的一个原则，那就是培养自己人。

心理学专家支招

面试就是一场表演，从这个角度而言，每个人的表演效果就是让企业寻找“自己人”的过程，这就是面试与反面试的秘密。

面试前，一定要摸透这家公司和领导人的底细。如果你所有的方法都不幸失败，不到最后关头，都不要轻易放弃，你可以尝试与公司最大的领导联系，表明你对公司仰慕的态度。当然，大领导是没有时间处理招聘这个小环节的，那么他就会委派给人事部门处理，那时候，接到领导的电话之后，人事部门不懂得你和领导之间究竟是什么关系，自然已经把你当做“自己人”。

海格力斯效应——怨恨你的领导，会把自己逼入死角

关于海格力斯效应，是由这样一个故事得名的。

在希腊神话故事中，有一位大力士，他的名字叫海格力斯。有一天，他走在坎坷不平的路上，看见脚边有个像鼓起的袋子样的东西，挡住了他的路，于是海格力斯便踩了那个大袋子一脚。

可是，让海格力斯非常吃惊的是，那个袋子发生了神奇的变化，它不但没被海格力斯有力的一脚踩破，反而膨胀起来，并成倍成倍地增大。

这更加激怒了英雄海格力斯。他立即拿起了一根大木棒砸那个袋子，可没想到的是，这一次，这个大袋子飞快地膨胀起来，居然膨胀到把路也堵死了。

海格力斯非常无奈，想不到这个袋子因为他的打击而膨胀报复了他，海格力斯正不知道该怎么办的时候，一位圣者走到海格力斯跟前，对他说：“朋友，这个袋子叫做仇恨袋，如果你恨他，它会更加地报复你，膨胀起来与你敌对到底。但是你不惹它，它便会小如当初。”

人与人之间也是如此，仇恨袋开始很小，如果你忽略它，矛盾化解，它会自然消失；如果你与它过不去，加恨于它，它会加倍地报复。在职场中，我要强调的一点是：一个人，如果怨恨自己的同事，会得到报复，但是如果怨恨自己的领导，得到的就是毁灭性的报复。

坦白说，员工和领导的关系没有完全融洽的，工作中的领导和被领导的关系，就是最正确的领导和员工的关系。没有哪个员工在工作中能保证永远不被自己的领导批评，这时，一定要有正

确的态度，那就是冷静思考，思考这样的一个问题，那就是领导批评你的目的是什么？

是为了让你难堪，为了让你难受，为了让你颜面扫地？还是为了让工作顺利推动下去，让你不再犯同样的错误。这些问题，如果你足够的冷静，你应该有正确的答案。很多时候，员工看到的都是工作中的细节，但是缺乏大方向上的把握，领导要为整个公司的运营负责，站到了一定的高度。

如果员工理解了这一点，工作环节就会顺畅，如果不理解，那么至少也该知道服从，打仇恨袋，伤害的只能是自己。

雅姿在工作中，吃了大亏。

她的工作是网页设计，雅姿的能力是不容置疑的，而且对待工作认真负责，还时常有令人眼前一亮的创意。

有一次，她和领导产生了矛盾。雅姿为了让网页能将产品成功外销到公司的新市场，费尽了心力，每到晚上她都主动加班，坚持自己的设计一定要出最好的效果，对于制作中的每一个小细节她都认真地处理。

可是，距离客户约定的时间越来越近了，领导找到了雅姿，让她在限定时间做出来。雅姿有自己的坚持，终于延后了几天，在客户不满的时候递交了方案。对此，领导没有表扬雅姿的夜以继日，而是因为工作流程的不顺畅，在团队聚会时批评了雅姿。

这一次的批评让雅姿记在了心里，一方面雅姿从此能够准时地递交方案了，可是另一方面，雅姿始终对老板的批评有所抱怨，有时候在和客户的沟通中，她就流露出对不满，对客户讲有的细节做得不够好，是因为自己的领导根本不懂得设计，而且为了更快地接活实现利润，领导也会让她赶工，这样质量就难免下降。

在雅姿和客户的沟通中，她赢得了所有客户的好评，但是她在公司很明显地被“边缘化”了。不知道为什么，雅姿发现自己无论有多少客户，无论工作多出色，她就是拿不到丰厚的奖

金，也并未得到提升，公司开会时，领导对她公开怠慢，这让她的工作环境也恶劣了起来。因为同事们都是看领导脸色行事的，于是雅姿在公司越来越被动，她终于在反思中懂得了自己失误在哪里。

没有一个领导不关注自己的客户，要知道还有很多客户本身就是领导的朋友，领导不可能不知道员工在客户面前对自己的评价。如果记恨领导，在客户面前损害了领导的威严，那么领导的报复就会立竿见影。雅姿也非常后悔，她终于懂得了身为一个老板，要承担所有公司的成败，主观意识肯定很强，她不该因为记恨领导，以至于毁了自己的前途。

心理学专家支招

在公司里，无论遇到什么样的事情，无论自己的领导是什么样的，一定要记住一条铁律，那就是，如果一个人和自己的领导作对，即使是心理上和自己的领导不融合，那么他也一定会被赶出公司大门。

只有在心理上懂得领导是必须尊敬的人，在和领导产生矛盾的时候，放下“仇恨袋”，发自内心地认可领导的权威地位，懂得领导做事的初衷并不是为了难为自己，才能更好地工作，在公司扎稳脚跟。

在这里，还要提一点的是，很多人都有这样的疑问，那就是如果领导没有给你想要的待遇，最正确的做法是什么呢？如果你还想得到你想要的，你应该克制自己内心的不满，无论你心里有多少不满，在领导面前，都要努力做出毫不介意的姿态，强迫自己用更积极的心态工作，这样才能笑到最后。