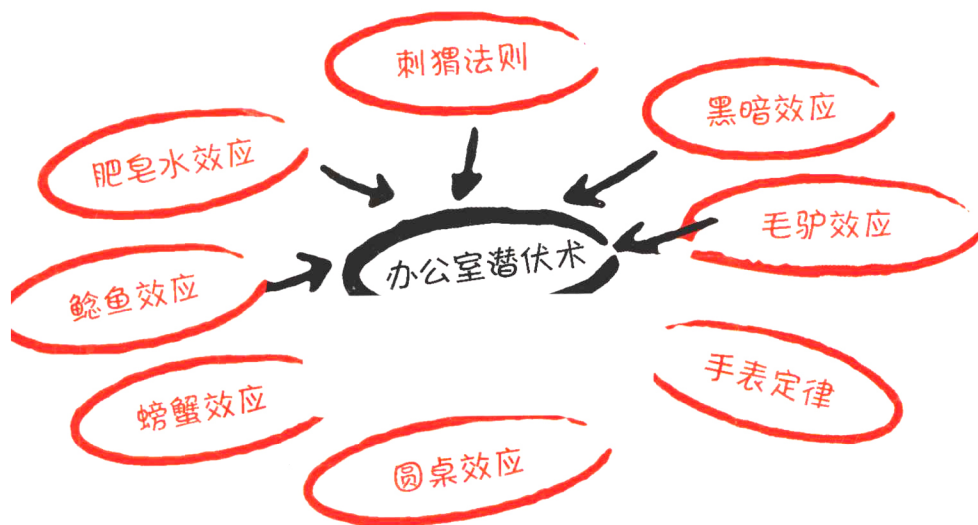


Ban Gong Shi Qian Fu Xin Li Xue

办公室潜伏心理学

轻松打造职场人际关系

张妮◎编著



掌握办公室心理学
获取打开职场规律之门的金钥匙

办公室潜伏 心理学

轻松打造职场人际关系

全国百佳图书出版单位



时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

图书在版编目(CIP)数据

办公室潜伏心理学：轻松打造职场人际关系 / 张妮
编著. —合肥：黄山书社，2011.4
ISBN 978-7-5461-1721-8

I. ①办… II. ①张… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第040930号

办公室潜伏心理学：轻松打造职场人际关系

张妮 编著

出版人：左克诚

选题策划：华文经典·书局

责任编辑：李玲玲 余俊

封面设计：天之赋

责任印制：李磊

版式设计：好点图文

出版发行：时代出版传媒股份有限公司 (<http://www.press-mart.com>)

黄山书社(<http://www.hsbook.cn>)

(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮政编码：230071)

经 销：全国新华书店

印 制：北京佳信达欣艺术印刷有限公司

电 话：18911281766

开 本：880×1270 1/32

印 张：8

字 数：130千字

版 次：2011年5月第1版

2011年5月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5461-1721-8

定 价：28.00元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误，可及时向承印厂调换)



前言

前一段时间，《杜拉拉升职记》火爆荧屏，引无数白领竞折腰。

一个关于白领女性职场奋斗的故事，怎么就这么吸引眼球呢？这是因为“一入职场深似海”，谁都想从杜拉拉身上学到职场晋升的本事。过去说“有人的地方就有江湖”，而如今是有人的地方差不多就有职场。办公室职场，实在是一个不得不说又很难说清道明的地方。在这个复杂的地方，你不能过得糊涂也不能活得简单，只要你在职场一天，办公室潜伏心理学就要学一天。

很多人会把职场想象成洪水猛兽，觉得里面的尔虞我诈钩心斗角，赶得上一部《三国演义》了。其实职场真是这么回事吗？不可否认，职场遵循着优胜劣汰的丛林法则——适者生存，是一个很残酷的地方。但是，职场战争毕竟没有硝烟，你最多丢的是饭碗而不是一条命，还有什么比生命更珍贵？从这个角度想，职场又怎么会是洪水猛兽呢？

任何事物都有规律可循，职场也是一个证明这条名言正确性的地方。那么职场的规律用什么破解呢？说到这里，就不得不提前面说到的办公室心理学。办公室潜伏心理学，就是为你打开职场规律

之门的钥匙。

那么，什么又是办公室潜伏心理学呢？

从字面上不难理解，办公室潜伏心理学是以办公室职场的人和事作为分析揣摩对象，从中总结出一定的心理规律。办公室潜伏心理学想要解开的就是职场的众生相，并且对职场里的“猫腻儿”从心理学的层面进行解读。

解释了办公室潜伏心理学这是道什么菜，下面我就要告诉大家这道菜经本书一烹调，又多了哪些风味特色。

特色一：生动有趣的插图。跃然纸上的不仅仅是文字，还有那些搞笑的画面。现在什么都讲一个娱乐性，办公室潜伏心理学，咱也可以娱乐一把，这就是寓教于乐。

特色二：轻松活泼的语言。心理学是门学科，但在本书里没让这门学科以一副老学究的姿态示人，而是尽量往“潮”里打扮。这些关于心理学的文字，没有任何学术味道，让你在家里读得舒心，在职场用得随心。

特色三：古人今人的案例解析。无论是古人还是今人，都是有故事的人。这些故事就是作料，把办公室潜伏心理学这道菜烹调得更香。

一纸文凭是职场敲门砖，能力业绩是职场立身宝。那么办公室心理学呢？告诉你，升职加薪离不了。

每天懂一点办公室潜伏心理学，每一天你就离那个成功的杜拉拉近了一步。





前言 / 1

第一章 参透老板心理：学会用脑子观察你的领导

为什么老板不喜欢最出色的员工 / 2

开国皇帝为什么喜欢杀大臣 / 5

为什么说“好”老板不如“坏”老板 / 9

绝对报酬和相对报酬 / 13

你要把领导当成哥们，你就错了 / 17

谁规定的上司一定比下属强 / 21

为什么分不清男女的员工反倒是个好员工 / 24

巴西足球为什么比“长传冲吊”更流行 / 28



老板为什么不愿意买亚瑟王发明的“圆桌” / 32

刘邦为什么喜欢贪污的萧何 / 36

第二章 与下属相处艺术：多给下属拍“马屁”

吴起帮士兵吸脓血，士兵的母亲为何哭了 / 42

累死的领导，决不是一个好领导 / 45

“傻”孙策无限信任太史慈的回报 / 48

楚王为什么不怪罪调戏自己妃子的大臣 / 52

仆人的眼里为什么没有英雄 / 55

打官腔，你也得学会技巧 / 58

为什么下属做错了，你还夸他 / 62

用你的老道，应对他的“唠叨” / 66

曹操经历的两个小人物 / 70

一个军事统帅 > 两个鸡蛋 / 75



第三章 同事相处圣经：让你做个不动声色的识人高手

怎样才能让别人看不出你在“装” / 80

人在江湖漂，怎样才能不挨刀 / 84

开着口的蟹篓为什么一只螃蟹也爬不出来 / 88

两只刺猬抱团取暖的启发 / 91



上帝为什么给我们两只手却只给一张嘴 / 95

要想不被拒绝，你要先拒绝别人 / 99

为什么要跟比你强的人吃午饭 / 103

开水烫不死的青蛙为什么被温水煮死了 / 107

办公室里，谈什么别谈钱 / 111

第四章 办公室潜规则：学会潜伏，别抢不属于你的骨头

荣华鸡为什么干不过肯德基 / 116

有的人整天聊QQ为什么却得到上司表扬 / 120

为什么不要踩死那只“最懒”的蚂蚁 / 123

白龙马为什么被誉为“天下第一名马” / 127

一滴石油为什么能卖五亿美元 / 131

一两智慧胜过十吨辛苦 / 135

你为什么必须知道梅西身高有多高 / 138

牛仔裤和“身份”是种什么样的关系 / 142

男女搭配干活不累，男女搭配干活受罪 / 145

在职场中，“忠言逆耳”是一个伪命题 / 149

东方朔为什么要跟侏儒比身高 / 152

为什么不要随意更改你的MSN签名 / 157



第五章 职场升职秘籍：用香烟机遇拉开人际关系序幕

你被公司的“玻璃天花板”碰过头没有 / 162

“出轨的主管”失败在哪里 / 165

剩者为王：“卧槽马”的光辉岁月 / 169

如果你是刘邦，你会提拔韩信吗 / 172

老板，您亲自上厕所 / 176

山的另一面是什么 / 180

眼界决定境界，思路决定出路 / 184

12岁的少年凭何打动了吕不韦的心 / 188

为什么蜜蜂没有苍蝇聪明 / 191

彼得原理：不是你的骨头不要抢 / 195

有一种升职就是为了炒你 / 199



第六章 正确认识自己：做最好的自己，成功了你再哭

死神来了：请注意清洁你的“情绪污染” / 204

摩西奶奶80岁为何能开画展 / 207

一颗马蹄钉为何葬送一个帝国 / 211

能跑的鸵鸟为何成为狮子的美餐 / 216

你的眼里为何含着泪水 / 219



一盎司忠诚=一磅智慧 / 224

为什么翻盖手机在中国比较流行 / 228

断臂的维纳斯为什么最美 / 232

微软面试标准：胆大、心细、脸皮厚 / 235

就是出丑，也要让同事记住你的名字 / 239



第一章 参透老板心理： 学会用脑子观察你的领导



职场只有两种人，老板与员工。职场只有一种心理，这就是老板心理。老板心理是什么样子的呢？用一部电视剧的片名回答你吧，就是《像雾像雨又像风》。老板心理——捉摸不透的心理。但是老板的心思必须猜，而且必须猜得准猜得妙猜得老板拍手笑。



为什么老板不喜欢最出色的员工

汪洋在某跨国企业工作了二十余年，为公司带来了丰厚的利益，如今坐的是第二把交椅的位置，公司里的很多人都唯他马首是瞻，一把手反而没在大家心中建立起太高的威信。按理说汪洋应该要风得风，要雨得雨，可是这段日子他过得却不怎么风调雨顺。原来自己提出的方案总能受到一把手的认可，如今一把手却总是压着自己的方案不实施，驳回的理由也挺莫名其妙的，说什么要稳妥起见，这种情况在原来可是从来没有出现过的啊！汪洋思前想后，总也想不明白，最后没办法，只好辞职走人。



地位效应是指人们对不同地位的人提出的意见、办法会产生不同的心理效应的现象。

要回答这个问题，我们先来学习一个心理学术语：地位效应。“地位效应”是指人们对不同地位的人提出的意见、办法会产生不同的心理效应的现象。也就是说，人们只会对“身在其位”的人与专业人士说出的话感到更高的可信度与安全感，而那些不在其位



与非专业的人，说出来的话就难免少了一些权威性。你汪洋地位再高，也只是个二把手，充其量是“打工皇帝”，现在他把一把手变得就像水泊梁山的晁盖，名义上是第一把交椅，但是却远不如二把手宋江在兄弟们心中的地位，老大心里能乐意吗？

由此可知，再有才华的员工也比不上一个平庸的老板。但是平庸的老板最欣赏的倒不一定是有才华的员工。汪洋之所以遭到一把手的排挤，究其原因无非是“地位效应”在作祟。所以汪洋辞职是迟早的事儿。

知道了这个道理，我们就明白办公室斗争的险恶。在此，想告诉职场精英们一个道理：想要位子票子，首先要给上司面子，有时候在上司面前装傻充愣才是真正的聪明。

那么，怎么与上司处好关系呢？

首先，要对上司忠心。人有旦夕祸福，哪个上司也不希望下属在自己落难的时候做出“墙倒众人推”、“树倒猢猻散”的事来，因而，如果你认为现任上司还不错，那么就不要再朝秦暮楚了。

其次，不在别人面前说上司的坏话。俗话说“没有不透风的墙”，人们在把知道的一些秘密告诉另一个人的时候，通常会说“你可别告诉别人啊”，而听的那个人也会郑重其事地点头答应着，但是一转身就告诉了其他人。因此一传十，十传百，说不准就传到了上司的耳朵里。

最后，在上司面前一定要表现得谦逊好学。主动请上司指出自己工作中的不足，对上司的指点表现出一种如饮甘霖醍醐灌顶的态度，上司就会认为你“孺子可教也”。有的人认为上司对自己工作



ONLY YOU.....
送死你去，背黑锅我来



听说老板从小
就是秃子.....



哪里.....您
看我把领带
都换成红领
巾了.....

很好，很好
学嘛.....



中的指点是找麻烦、刁难，更有甚者认为上司的工作能力还不如自己，干脆“退位让贤”算了，这些都是职场心理的陷阱，是挖个坑自己往里面跳的愚蠢举动。

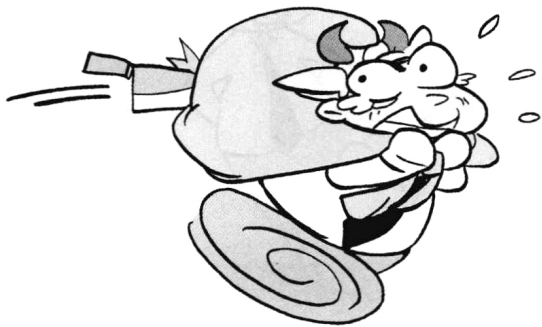
出色的精英未必能得到上司的青睐，而本身还有许多空白需要填补的员工反而会赢得更多的机会。这就是说，在职场别做“今天是最好”的那一个，而是要做“明天会更好”的那一个。



开国皇帝为什么喜欢杀大臣

纵观中国古代帝王，似乎每一个开国皇帝都喜欢在高坐龙椅后大开杀戒，将那些有功之臣一个个赐死。比如说汉高祖和明太祖，一统江山后都成了“刀俎”。而且这种“习俗”似乎从古代的政治斗争延续到了现代的商场博弈，皇帝杀功臣，老板开功臣，反正功臣就得功成身退。

那么，无论是过去的沙场还是眼下的商场，为什么



过年了……
先吃谁呢？



天哪……
如芒刺在背……

哼！老牛这家伙最近盘算着怎样利用我的方法取而代之呢！！



太不公平了……



你没用就别挡路！



当家做主的一旦有了自己的一亩三分地，那些勤勤恳恳的老黄牛就免不了被送进屠宰场呢？难道说“卸磨杀驴”已经成了一种流行？当年的心腹变成今日的心腹之患，这个谜到底要用什么样的密码解开？

这里不得不提到一个心理学术语——投射效应。“投射效应”是指人们很容易以己度人，认为自己具有某种特性，他人也一定会有与自己相同的特性，这是一种把自己的感情、意志、特性投射到他人身上并强加于人的认知障碍。

简单地说就是：我是这么想的，想必你也是这么想的。这也就解释了为什么开国皇帝喜欢杀大臣了——“你帮我打下江山，难保心里没存着和我一样坐江山的想法”。



投射效应是指人们很容易以己度人，认为自己具有某种特性，他人也一定会有与自己相同的特性，这是一种把自己的感情、意志、特性投射到他人身上并强加于人的认知障碍。

东汉光武帝刘秀重新建立“刘氏天下”后，烧的第一把火就是加强专制主义中央集权。

怎么个加强法？你是功臣，给你爵禄，但你少掺和政事。太尉、大司徒和大司空这“三公”，权力也都被进一步抑夺。全国的

