

<<职场心理控制术>>

图书基本信息

书名：<<职场心理控制术>>

13位ISBN编号：9787300116747

10位ISBN编号：7300116744

出版时间：2010-2

出版时间：中国人民大学出版社

作者：[日] 植西聪

页数：111

译者：张哲

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<职场心理控制术>>

前言

“人际关系”我们日常所有的烦恼几乎都跟这四个字密切相关吧？

作为心理咨询顾问，我接待过日本全国各地的男女老少，帮助他们解除烦恼。

这些烦恼，有的发生在工作单位，也有的来自学校、家庭或者恋人之间，林林总总不一而足，但是归结起来不外乎还是“人际关系”这四个字。

“工作上不顺利，我想辞职。

”“我老是想着学校的事，希望交上真正的朋友。

”上述烦恼可以说非常具有代表性，而烦恼的根源全部来自交际对象。

不懂得怎样与对方保持距离以及怎样与对方打交道的人，都把人际关系当成了大问题，总是一副愁眉不展的样子。

正因为人际关系实在是一个难题，所以给我们带来了挥之不去的烦恼。

但是，如果仔细地思考一下，人际关系虽然复杂，但其实它是由单纯的、非常好懂的道理纠结在一起构成的。

我可以坦率地告诉您，梳理人际关系并不难，只要掌握了其中的基本知识，无论多么纷繁复杂的问题都难不住我们。

大家都读过伊索寓言吧？

“蚂蚁和蟋蟀”、“北风和太阳”、“龟兔赛跑”等，这些非常有名的故事全部都是古希腊人伊索创作出来的寓言，其数量总共超过了400则。

但是故事中的主人公却并不全是我们人类，有动物，有植物，还有神仙。

伊索创作寓言的目的在于讥讽古希腊当时的政治和社会现象。

总而言之，就是把人间众生相置换为兔子、乌龟、蚂蚁、蟋蟀等。

我们只需稍稍变换一下思考方式，就可以从中学习到各种各样处理人际关系的经验和教训。

因此，本书即以伊索寓言中的主角为原型，力图介绍构成人际关系基本要素的重要事项。

众所周知，每一篇伊索寓言都是由非常简单的故事构成的。

寓言跟心理学专著不同，完全没有那些深奥、难懂、晦涩的东西。

所以读者只需大致掌握书中讲述的经验教训，就不会再为人际关系所困扰了。

归根结底，我就是要通过解读伊索寓言，为读者们提供一剂心理咨询的良方。

好啦，现在就让我们跟着伊索的动物朋友们一起，去建立良好的人际关系吧。

<<职场心理控制术>>

内容概要

如何与办公室里有意无意与你作对较劲的人相处； 如何对付只肯一起被老板表扬出了错却往你身上推的人； 如何在客户面前保持正确的姿态以获得好感； 被同事无端诽谤时，如何在报复与忍耐中权衡； 降职了，减薪了，工作搞砸了，困境中如何应付别人的风凉话； 看起来一团糟让人不快的种种问题，其实都可以解决。

只要你懂得怎样理解别人的心思，如何控制自己的行为并充分发挥自己的个性。

掌握这些，困扰你的许多问题将不再是问题，你会发现工作也可以很轻松，很快乐！

<<职场心理控制术>>

作者简介

植西聪，日本著名的心理咨询师，曾供职于资生堂。后创办成功学研究所，并从此开始潜心致力于成功哲学的研究。他将从实践中提炼出的独特成功理论集结为《成心学》，并以此为基础进行心理辅导。他帮助很多读者和心理咨询人士找到了生活定位，并取得成功。

在中国出版的书有《墨菲心想事成法则》、《改变人生命运的9种思维习惯》、《人见人爱不是梦》等。

<<职场心理控制术>>

书籍目录

- 序言第1章 与人交往得有“窍门儿”
- 1.员工不买账，你知道问题在哪吗？
 - 2.为什么一不留神就成了孤家寡人？
 - 3.怎么和难以对付的人相处？
 - 4.怎么回绝虚伪的恭维？
 - 5.为了取悦他人就可以轻易许诺吗？
 - 6.有人对你不好，你会选择逃避吗？
 - 7.对于借了小钱不还的人，怎么办？
 - 8.一定要狠狠报复伤害你的人吗？
 - 9.有人和你吵架，怎么办？
 - 10.想法什么时候不该说？
 - 11.要是领导觉得你爱出错，怎么办？
- 第2章 不要让自卑成为压力
- 1.有梦想没时间，怎么办？
 - 2.工作上一定要追求所谓的灵活吗？
 - 3.怎么找到适合自己的工作目标？
 - 4.赞美他人的成功时更应该赞美什么？
 - 5.所谓的缺点真的是缺点吗？
 - 6.什么人没有资格抱怨？
 - 7.为他人改变，却为什么更不招人喜欢？
 - 8.为什么不能打肿了脸充胖子？
 - 9.领导为什么不交给你重要的工作？
 - 10.能力不小却为什么遭人厌烦？
 - 11.为什么面对客户要低调一点？
 - 12.幸福的人生应该有怎样的朋友？
- 第3章 你能相信谁
- 1.为什么失业率极高的摩洛哥极少有人饿死？
 - 2.你为自己的紧急时刻准备什么了吗？
 - 3.有人对陷入困境的你说风凉话，怎么办？
 - 4.看到他人突然间改变对你的态度时，你怎么想？
 - 5.如何与自控能力差的人相处？
 - 6.如何与只对你态度好的人相处？
 - 7.怎样的付出才能打动人心？
 - 8.遇到不负责任的人，怎么办？
 - 9.遇到为了自保不择手段的人，怎么办？
 - 10.什么样的话不可听？
 - 11.为什么名贵的物品无法提高你的身份？
 - 12.什么样的朋友交不得？
- 第4章 不要指望上帝来救你
- 1.貌似弱小的人就一定弱小吗？
 - 2.为什么你会觉得周围有很多讨厌的人？
 - 3.不好意思拒绝别人不合理的请求，怎么办？
 - 4.遇到合不来的人怎么办？
 - 5.为什么不能一味地追求享乐？
 - 6.获得了巨大成功后为什么止步不前了？
 - 7.为什么不能总说别人的不是？
 - 8.怎样才能让别人更爽快地支持你？
 - 9.无计可施的时候怎么办？
 - 10.对工作不满意时，你应该抱怨谁？
 - 11.怎么断定是否要与某人加深友谊？

<<职场心理控制术>>

结束语译者后记

<<职场心理控制术>>

章节摘录

但是，就像狐狸实际上盯着的是奶酪一样，听言过其实的恭维时，最好仔细想一想恭维“背后隐藏着的是什么”。

当洽谈无望时，面对语气恭顺的营业员，顾客最好委婉地表明“您夸奖我也得不到什么啊”，这样往往可以避免以后的麻烦。

说句恭维的话也不用掏一分钱的花销，对方自然不会吝惜。

那恭维究竟是出自本意呢？

还有别有用心？

建议在对方恭维的空档儿插进一句问话。

A：“佩服，您打高尔夫球的技术真不错啊。”

B：“是吗？”

我今天精神头儿不太好。

您怎么看出我技术好的？

A：“您说得真好。”

受益匪浅。

B：“您学到什么了？”

能告诉我吗？

就是这样问一声。

对方回答起来如果是前言不搭后语的，就可以断定他言不由衷。

话虽如此，但是如果恭维话说得得体，就可以起到推动人际关系发展的润滑剂的作用。

举个例子，与顾客顺利洽谈的首要前提就是要尊敬对方，即便是没有业务上的关系，赞扬也是非常重要的因素。

“您的领带是夫人挑选的吧？”

太时髦了，不适合您啊，”您会这样说话吗？

您一定知道“殷勤无礼”这个词吧，就是说过分地殷勤，反而有失礼数，那会招人讨厌的。

说到对方扎系的领带，顶多说句“太帅了”也就足够了，就算你心里觉得完全不合适，也不必当面说出来的。

明显看出对方穿的是廉价西装，却也硬要说“您这是名牌西装吧”之类的恭维话，不是让听者觉得你太土，就是让对方误以为你是在嘲讽。

处事的关键在于“恰如其分”。

说还是不说赞美之词，必须把握好“恰如其分”四个字。

真心的恭维话，会令说者和听者都感到心情愉悦。

5.为了取悦他人就可以轻易许诺吗？

有一个放羊的孩子爱说谎话。

一天，他存心恶作剧，对着村里的人高声叫，“狼来了！”

”放羊的孩子看到村里的人们惊慌的样子，大笑起来。

此后，他又几次玩这种“狼来了”的把戏欺骗村民。

有一天，狼真的从山上跑下来袭击了孩子和羊。

这个孩子拼命地叫喊，“狼来了！”

快救救我！”

”但是村民们听惯了他的谎话，谁也不相信。

终于，这个放羊的孩子和羊都被狼吃掉了。

这个放羊的孩子因为戏言骗人，连自己的性命也丢掉了。

所以，问题并不仅仅在于谎言的大小，就算是小的谎言，也足以失去别人对你的信任。

也有人会想，“我平时注意不说大谎就行了。”

”但实际上，很可能你是在不经意间说的小谎，就可以导致你失去他人的信任。

<<职场心理控制术>>

比如说，你是不是有过这样的经历呢？

当你跟什么人聊天时，轻易地承诺“这事儿就包在我身上了，放心”，可过后你却什么也没有做。

对于许诺的人而言，也许那个承诺仅仅是为了对方高兴才说的。

但是，信以为真的对方在失望之际肯定会觉得，“这个家伙就会耍嘴皮子。”

“撒谎”行为本身就给人以欺骗对方的印象，而其危害还不仅仅如此。

也许在你自己毫无察觉之时，就已经把对方得罪了。

有位s先生，学识渊博，话题丰富，是同事朋友聚会时必不可少的受欢迎人物。

但是，s先生有个缺点，就是不太守约。

比如，你与s先生约好一同去参加某聚会，5点在车站碰头，但是s先生总是口头上答应得好好的，“知道了。

明天5点吧？

没有问题，我一定早点到。

”但实际上他绝对不会按时到场的。

他也不会打招呼说有可能迟到。

直到你等不耐烦了直接赶向会场，时间早已过了，却还不知道他何时才能到。

见面后你问他“怎么迟到了？

”他或者说“抱歉啊，接到一个电话，耽误了”，或者是“真麻烦，让工作绊住了”等，一脸的歉意

。

但是下次他还是老样子。

不单是时间上爽约，托他办的事情也一样。

他说“明天之前给你办好”，“今晚给你打电话”什么的，也只是说说而已，所有的都不会实现。

s先生是一位自由撰稿人，好像他的活儿不太多。

虽说在一起玩的时候大家都喜欢s先生，但是托他办事情时，他却毫不守信用。

我也曾受托为s先生介绍过工作，但是用人方委婉地拒绝了。

也许是因为此前他给对方添了麻烦吧。

从他平常的为人看，我琢磨“一定是他耽误了与出版社方面的约定”，或者是“没有守约按时交稿”

。

他的行为也许没有欺骗村民高喊“狼来了”的放羊孩子那么恶劣。

但实际上，S先生已经失去了他周围人的信任。

这虽然不妨碍聚会上的欢娱，但是却给他的工作增加了障碍。

<<职场心理控制术>>

后记

对于伊索寓言，特别是伊索寓言中的一些故事，比如说“龟兔赛跑”，比如说“北风和太阳”，又比如说“狼来了”等，我们可能太熟悉不过了。

熟悉得甚至觉得那就是我们本国的文化一样。

说实话，在很长一段时间里，我一直以为其中的一些寓言原本就是中国的民间故事。

如果不是特别说明的话，相信有不少读者也会跟我原来一样。

这足以说明伊索寓言早已被国人理解和接受了，它早已经在中国、在中国人的心里扎下了根。

不仅是在中国，在我们的邻国日本也是如此。

因此，日本作家、心理咨询家植西聪先生方能够以伊索寓言为“引子”，在做心理咨询的过程中为人们开出“处世良方”，并且结集成册，出版了这本书。

<<职场心理控制术>>

编辑推荐

《职场心理控制术》：日本著名心理咨询师，畅销书作者植西聪为你解疑答惑！
轻松掌握他人心理巧妙驾驭自我个性聚集最高职场人气

<<职场心理控制术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>