

<<超好玩的职场心理学>>

图书基本信息

书名：<<超好玩的职场心理学>>

13位ISBN编号：9787506479899

10位ISBN编号：7506479893

出版时间：2012-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：杜晗绮/著 长弓手皮揣子/绘

页数：224

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>

## <<超好玩的职场心理学>>

### 前言

在职场中，有时候我们自以为的好意却也可能办坏事。

同事之间要有合适的心理界限，这种距离感是维护长期的、健全的同事关系的关键；默默无闻地努力工作，只能眼睁睁看着个别不够努力的同事获得升迁加薪的机会，而自己却日复一日地做一名勤劳的工蜂；有时候我们认为不重要的事，却有可能带来转机；想要和一个不太熟的人建立良好关系，可以先试着请对方帮忙；想要提升自己在办公室里的好感度，可以不经意地出个丑……人类思维是遵循一个程序的，这个程序体现在我们如何做决定、如何与人相处、如何自我评价等方面。

而心理学就是教我们了解这个程序的工具。

对于这个程序越是了解，你越是能够坦然地面对世间的无常。

心理学在职场上的应用，并不是要我们去控制他人，而是跳脱固有的思维模式，以心理学的角度来理解自己、理解他人。

当你可以真正理解他人时，你会了解到每个人都会通过启动防御机制，来避免自己受到伤害。

防御机制有很多种，或者表现为进攻，或者表现为讨好，或者表现为逃避。

你会看到愤怒背后的失望，看到刻薄背后的卑微，看到笑容背后的绝望……当你以开放的心态，真诚地去理解他人时，即使遇到对方侵犯的行为，你也能够保持清醒，懂得如何应对。

在这本书中，从初入职场的表现、心态调整，到自我品牌的经营，以及如何规避职场中的雷区等内容，都是从心理学的角度来阐述，多了解些心理学知识，不仅会帮助你在职场如鱼得水，也会让你享受到高品质的人际关系。

## <<超好玩的职场心理学>>

### 内容概要

辛勤工作却得不到老板的赏识？  
明明我比他优秀而最终升职加薪的人却是他？  
为什么他能跟所有人成为朋友而我却总是形单影只？  
职场是一个特殊的地方，这里的人时而亲切时而冷漠，看似简单却又难以捉摸，这便是错综复杂的人与人之间的关系。  
在职场中，掌握必要的心理学知识是一件不可忽视事。  
本书提示了多种职场现象的心理因素，介绍了各种职场致胜的心理技巧，帮助你顺利搞定上司、搞定小人，也搞定最难搞定的自己，统领职场必将指日可待。

<<超好玩的职场心理学>>

作者简介

杜晗绮国家二级心理咨询师，催眠治疗师；  
时事心理评论员；中国国际广播电台特邀心理嘉宾；  
多家电视媒体心理嘉宾；专栏作家；北京心园之匙咨询有限公司创始人。

## <<超好玩的职场心理学>>

### 书籍目录

#### Part 01 让你的好人缘升至沸点

##### 人际关系篇

- 我们都是“熟悉的陌生人”（小世界理论）
- 借助小差错，建立亲和力（出丑效应）
- “模仿”也可以建立亲和感（镜映效应）
- 找啊，找啊，找朋友（人际吸引的相似性原则）
- 增加曝光率，积累人脉（时空接近效应）
- 左右逢源的艺术（互惠式好感定律）
- 人际关系和谐（成为职场红人）
- 警惕办公室最惹人讨厌的行为
- 团队精神（心理学MBA）
- 职场中不可踩踏的雷区（越级报告）
- 赞美使你们更亲近（赫洛克效应）
- 人际关系越好，身体越健康（孤独的人爱生病）
- 双赢思维，远离角斗场（红黑游戏中的双赢原则）

#### Part 02

#### Part 02 沟通与职场 不可思议的关联性

##### 有效沟通篇

- 倾诉者是小丸子，你就要变成友藏（面向当事人调整姿态、积极倾听）
- 通过小笑话，让气氛变轻松（幽默的力量无限大）
- 找到与他人沟通的最佳渠道（神经、语言、行为程序模式沟通技术）
- 你真的把话说清楚了吗（视觉信息传达效应）
- 吃闭门羹，有时也有好处（闭门羹回旋术）
- 成为一个有说服力的人（说服法则）
- 批评、抱怨要“适可而止”（超限效应）
- 小技巧让谈判变简单（让成功率上升！

上升！

)

- 解读对方的真实心理（懂得“看脸色”）
- 谎言大调查（教你看透人心的计谋）
- 清晰界定工作领域（学会说“不”）
- 办公室闲谈的利与弊（同步特征转移效应）
- 办公室“问题人物”让你头疼吗
- 大胆说不，不做职场小绵羊（善用说话技巧化解冲突）

#### Part 03

#### Part 03 你是办公室大拿吗？

#### 学会“偷窥”自己的大脑

##### 自我认知篇

- 质疑自己“是否能行”，大多时候会不行（警惕内心批评家）
- 你有情绪管理能力吗（高情商才是职场大赢家）
- 你的逆商指数够高吗（凹点心理定律）
- 你真的渴望成功吗（审视你的成功动机）
- 在办公室，你扮演着什么角色（职场里的角色扮演）
- 走路时不忘抬头看天空（毛毛虫效应）
- 寻找最佳智能卡（瓦拉赫效应）

## <<超好玩的职场心理学>>

把自己打造成一个品牌（为自己做营销）  
努力工作不如会工作（埋头勤奋 出类拔萃）  
你认识自己吗（自我认知的陷阱）  
小心眼源于低自尊（给自尊打打气）  
挖掘潜意识的大宝藏（打破思维的瓶颈）  
为什么总在关键时刻掉链子  
越多选择结果越差（学会放弃）  
明确目标与可行性计划（缩短期望与现实的距离）

### Part 04

#### Part 04 挨批了，不要再赔了情绪成本

##### 职场心态篇

办公室工作狂人（A型人格）  
不懂拒绝的“老好人”（C型人格）  
心情好的员工最高效（好心情带来的知觉倾向）  
将愤怒扼杀在摇篮中（管理愤怒情绪）  
谁是办公室里的“橡皮人”（谨防职业倦怠）  
不要做坏情绪的传递者（踢猫效应）  
简单好用的懒人减压法（色彩减压法）  
工作也要察言观色（自我价值不由他人决定）  
给自己安装幸运儿模式（乐观的思维模式）  
上班第一件事去“偷菜”（小心上了“软瘾”）  
压力地雷，一个一个拆除（齐加尼克效应）  
行之有效的减压对策（书写减压法）  
行之有效的减压对策（冥想放松反应）  
行之有效的减压对策（催眠减压）  
行之有效的减压对策（感恩减压法）

### Part 05

#### Part 05 向职场最可怕的心理顽症宣战

##### 拖延心理篇

为什么我们会拖延（内心冲突源头）  
你怎么知道你在拖延呢（质疑拖延）  
无忧休闲计划优先，打消没时间玩的消极想法  
你！

我！

他！

##### 谁在拖延（区分延迟与拖延）

减少时间估计的乐观偏差（计划谬误效应）  
与自我和解（左逆转对抗拖延）  
预设困难，选择放弃（缺乏自信也会造成拖延）  
希望自己的欲望马上获得满足（即时满足与拖延的关系）  
被拖延症害苦了（战胜拖延的必要性）  
利用运动缓解拖延（拖延vs征服 Round-One）  
走神就好像灵魂出窍（拖延vs征服 Round-Two）  
审视你的“愿望清单”（拖延vs征服 Round-Three）  
巧妙摆脱拖延怪圈（拖延vs征服 Final-Round）

### Part 06

#### Part 06 职场潜伏心理学定律

## <<超好玩的职场心理学>>

### 心理定律篇

- 职场最需要果断行事（布里丹毛驴效应）
- 选错方向要及时导正（避免陷入沉没成本怪圈）
- 读懂上司的心（小计策成就完美员工）
- 如何说服别人答应你的请求（得寸进尺效应）
- 别把自己逼到角落（海格力斯效应）
- 批评一样得人心（肥皂水定律）
- 职场中要保持合理距离（刺猬效应）
- 幽默也是一种职场心态（幽默效应）
- 对别人好，会让我们更喜欢对方（本杰明？

### 富兰克林效应）

- 道德优越感要不得（“受害者模式”与“ABC情绪理论”）
- 推卸责任是职场大忌（卸下心理防御机制）
- 你会道歉在心口难开吗（完整道歉法则）
- 不要在周一、周五请假（“初始效应”&“新近效应”）
- 为团队注入新鲜血液（鲶鱼效应）
- 摆脱惰性，重建生活秩序（普瑞玛法则）
- 神奇的心理暗示（罗森尔效应）

### Part 07

#### Part 07 刻意制造光环的心理，其实往往适得其反

##### 成功面试、跳槽篇

- 简历叩开你的职场大门（把握5秒钟，莫让简历石沉大海）
- 礼仪是面试成功的重要砝码（踢好成功求职的临门一脚）
- 助你提升面试“第一印象”（善用首因效应）
- 初入职场，先要学习“表演”课（新人法则）
- 天使为什么人见人爱（光环效应）
- 眼神透露了你的真诚度（面试中的目光接触）
- 微笑让你出奇制胜（笑脸优势）
- 恨得牙痒痒也要谈笑自如（面对刁难型人力资源经理）
- 早下手为强！

##### 做别人没做的准备（面试“撒手锏”）

- 心理学专家告诉你：成功面试的秘诀
- 面试里的“乾坤大挪移”（善于进行心理换位）
- 心灵魔法屋——最潮的职场心理测试
- 你善于化解与上司的冲突吗？

你的性格是外向型还是内向型？

职业生涯规划测评

职场性格测试题

公关能力测验

你的性格是怎样的？

你识破谎言的能力有多强？

## <<超好玩的职场心理学>>

### 章节摘录

版权页：插图：大家普遍认为优秀的人更受欢迎，因此我们都希望自己表现出色。然而事实上，那些能力很强、在各方面都表现优异的人在团体中反而容易被大家孤立。原因在于，和一个各方面比自己优越的人在一起会让我们感觉压抑。对比之下，我们会发现自己的弱势被放大，这一点会让人内心不安，甚至自惭形秽。因此，人们真正喜欢的是偶尔会犯错的优秀人士。心理学的实验也证实了这种倾向性，两个候选人竞选一个职位，一个人近乎完美，另一个人则比较平庸。然而当两者都发生把咖啡不小心洒到身上的尴尬事件后，近乎完美的候选人人气大增，而平庸的候选人的人气没有显著变化。这种现象在心理学中被称为出丑效应。当优秀的人犯了错误、遇到失败、遭遇尴尬时，人们对他们的喜爱度会增加，而不是减少。这一点在政客身上表现显著，美国总统比尔·克林顿在“莱温斯基事件”之后，支持度并未降低，相反很多媒体还为他解围，认为克林顿总统只是犯了一个其他男人也会犯的错误。丑闻事件没有影响民众对克林顿总统的好感，民众认为这是一个真性情男人，心理上反而对他更加亲近。对于领导阶层的人来说，出些小差错，不仅不会影响下属对他们的好感，还会拉近彼此的心理距离。如果一个人表现得完美无缺，从表面看不到任何缺点，会让我们觉得不够真实，也会据此降低对他的信任度和真诚度，因为每个人都可能被缺点所困扰，一个没有任何缺点的人往往是虚伪的。但是，出丑效应有个前提，即只有当我们的能力出色到让别人觉得有压力时才适用。正如实验所证实的，优秀的人出丑会提升自己的魅力值，而平庸的人出丑却会让大家觉得更平庸。



## <<超好玩的职场心理学>>

### 媒体关注与评论

狮子座的揣子老师其实是一个很温柔的绅士呢，呵呵，打起球来也是非常的温柔、揣子老师的漫画功底扎实，风格清新，节奏感强本书描绘心理学时生动幽默，妙笔生花，可谓是一部难得的漫画佳作。

——中国著名漫画家、动画家 阿桂人与人之间需要沟通，然后你会发现原来做一个受欢迎的人是这么的简单！

——知名漫画家 黑背心理学像镜子，看到别人，而重要的是看懂自己。

——阿狸爸爸 Hans用相当简单明了的实用心理学，结合幽默搞笑的萌猫皮揣子亲身示范，让它成为名副其实的一看就懂的心理萌漫画！

——张小盒上班族动漫主笔 陈缘风人际交往方面的心理学想想就兴疼，可度揣子却阐轻松幽默的方式表现了这一切。

饶有趣味地翻完这本书，发现整个人都Levelup了！

它真是人际交往必备良书啊！

——潘斯特作者 崇子揣子的画把我的内心表达了出来，这本书我要藏起来！

！

看完这本书，我就是最一受欢迎的！

！

啊哈哈！

！

——罗罗布作者 加一

<<超好玩的职场心理学>>

编辑推荐

<<超好玩的职场心理学>>

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>