第一图书网, tushu007.com

<<职场心理学>>

图书基本信息

书名：<<职场心理学>>

13位ISBN编号：9787512320345

10位ISBN编号：7512320345

出版时间：2012-1

出版时间：中国电力出版社

作者：孙科炎，路光　著

页数：192

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

前言

在过去的几年里，华通咨询心理研究中心陆续创作并出版了一系列应用心理学的图书，涉及组织沟通、社会交往、职业心理素质等各个方面，得到了广大读者的认可。
但有一点遗憾——这些图书并没有系统的规划，因而略显零散，无法让有兴趣的读者认知心理学在各个应用领域的全貌。
这套书是我们为弥补这一遗憾而做出的一次努力。
近几年，心理学受到了普遍关注，人们已经开始意识到心理学对个人的影响是巨大的；对某个心理问题、心理学原理及心理活动机制的把握和洞察可能广泛地影响到个人的家庭、事业、社会生活，可谓“牵一发而动全身”。
但是，大众读者与专业心理学知识之间始终存在着一条鸿沟。
过去，很多人认为心理学很神秘，和普通人相距甚远。
其实，心理活动也许神秘，但心理学的研究并不神秘，而是复杂。
它需要复杂的实验设计、严谨的推理论证、各种可能性的分析和比较、重复性验证等，最终尽可能精确地呈现研究结果。
所以，专业心理学研究及相关著作可能并不如大众读者期望的那样简单易懂，至少不会是想当然的那样充满乐趣。
这无疑是很多大众读者无法深入理解专业心理学研究的一个重要原因。
我们看到，心理学大家们有许多严谨的专业著作，但这些著作鲜有人真正读完，更谈不上深入理解其中的每一个心理学理论了；我们更看到，专业的心理学研究提出了各种各样实用的心理技术，但人们未必能够全身心地投入其中，领悟其中的奥秘。
正是从这个角度出发，华通咨询心理研究中心在过去一年多时间里，组织了一批专业的心理学工作者，试图将那些晦涩难懂的心理学专业知识，以贴近大众读者阅读习惯的方式呈现出来，搭建一座从专业心理研究到大众心理读物的桥梁，这也正是华通咨询心理研究中心的使命。
现在，我们把这一使命的初步成果～本系列丛书呈现给读者。
并且，我们将不断地推进这项工作，读者朋友也将不断地阅读到我们的作品，希望我们的努力能够让您满意。
这套书是读者初步了解心理学的一套普及读本，确切地说，是心理学在不同应用领域的普及读本，这些领域包括个人修炼、婚恋、职场、社会交际、管理等，共计14本。
回忆起来，从计划做这个工作开始，到今天正式出版，我们始终坚持以下几个基本思路——这正是这本系列丛书的价值所在。
(1)科学性和专业性。
本系列丛书创作出版的目的之一是普及应用心理学的专业基础知识。
我们每一个人或多或少都听说过心理学的一些知识，也可能通过自身的感悟或多或少了解一些心理活动的状态，也许本书阐释的内容与你的理解未必完全吻合。
但是，专业心理学研究的目的在于揭示心理现象背后的各种成因，它们也许是深刻的，也许是简单直接的。
但无论它们是什么，我们都以专业心理学研究为基础。
换句话说，我们尊重心理学家们的研究成果，并以他们的研究成果为依据讨论各类问题一我们的目的在于让读者最大限度地接近原汁原味的心理学研究成果。
(2)通俗易懂，可读性强。
如前所述，专业心理学著作对大众读者来说确实有些晦涩难懂，或者即使易懂，也缺乏可读性，这阻碍了读者阅读的欲望。
而我们这套书试图修正这一不足，在尊重科学性和专业性的基础上，尽最大努力保证内容的可读性。
(3)侧重于实际应用。
心理学是一门讲求解决实际问题的学科，这套普及读本同样讲求解决实际问题。
在这套书中，我们虽然提及某些领域的基本心理特性、基础心理要素，但我们的重点仍是讨论如何用

心理学方法改变自己的心理、行为，乃至生活和命运。
实用性，是本套书的重要特色之一。
我们侧重于实际应用，所以书中的大部分内容，是围绕着心理学方法论展开的。
(4)尽可能体现应用上的全面性。
每一个心理学知识、原理、方法，在不同的应用领域都有它的特殊性，例如同样一个心理学定律，在组织管理活动中与在个人生活中可能是两种不同的解释。
为了让每一个应用领域的心理学知识和方法都独立地、全面地得到阐述，我们完全按照应用的标准选择每一个“知识点”。
这中间有些看似重复的收录，实际上是完全不同的两回事，读者朋友要加以留意。
回过头来看，这套书的创作和出版是一个艰难的过程。
落笔之际，特别感谢华通咨询心理研究中心的所有同事，因为他们的努力才有了这样一套完整的书稿。
当然，最重要的是感谢读者朋友们，正是你们的热情支持，给了我们所有人努力的目标和动力。
由于笔者能力有限，书中难免有不足，诚望读者朋友们谅解并提出宝贵意见！
孙科炎　2011年10月于北京

内容概要

这是一本职场心灵修炼的书籍，无论你是刚刚踏上职业之路的新人，还是小有成就的管理人士，都可以从书中获得如何在职场中脱颖而出的奥秘。
本书依据心理学的研究成果，参照大量的事实案例，分别从理论和实践两个层次向大家系统介绍了职场人士应该具有的品质、素养及在通往成功之路上应该注意的内容。
本书凝结了千千万万个“过来人”在职场生涯中摸索出来的经验和方法，一共分为八章，从一个职场人的内在人格入手，先后从职场伦理、学习方法、沟通艺术、效能管理、情绪管控、影响力及个人特质提升等方面进行了系统阐述，加上心理学角度的全面分析和诊治，能让人切合实际地规划自己的职场之路。

作者简介

孙科炎
北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题频有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。
作者近十年来潜心研究管理学和心理学，出版相关著作十多部。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

丛书序
前言
第一章　职业人格
　内酬动机——工作的报酬就是工作本身
　德西效应——酬劳越高，工作未必越有干劲
　认知偏差——职业评估从来就不可或缺
　积极幻想——人们总觉得自己最优秀……
　目标法则——不想当将军的士兵不是好士兵
　自我实现预言——你相信什么，就能得到什么
　行动力——积极行动总是好于纸上谈兵
　习惯养成——不同的习惯，不同的人生
　延迟满足——早摘的葡萄未必甜
第二章　工作伦理
　真诚——用真诚打动所有人
　诚信——人人都欣赏言出必行的人
　热情——让我们尽情融入职场吧
　规则——规则不可破
　服从——要服从，但不要盲从
　尊重——你尊重他，他才会尊重你
　责任——成功者富有责任感
　距离——不可过近，也不可过远
　立场——墙头草的悲情人生
　同理心——善待他人就是善待自己
第三章　善于学习
　目的捕获——目的越明确，学习越有效
　兴趣原理——兴趣所在，事半功倍
　酝酿效应——遇到难题，歇一歇
　榜样效应——三人行，必有我师
　试错理论——没有错误，就没有成长
　正强化——从点滴的成长中感受陕乐
　负强化——找准问题，事情就解决了一半
　登门槛效应——别指望一口吃成个胖子
　惰性心理——偷懒，让你远离成功
第四章　有效沟通
　威尔德定律——有效的沟通始于倾听
　位差效应——平等是交流的基础
　反馈效应——沟通要有互动
　自己人效应——“一家人”好说话
　好心情效应——沟通应该选择恰当的时机
　瀑布心理效应——说者无意，听者有心
　古德定律——说到心坎里，沟通更顺畅
　归因偏差——从自身寻找沟通不顺的原因
　保龄球效应——赞美总比批评更有效
　非语言沟通——学会传达语言背后的情感
第五章　效能管理

蔡尼戈效应——给自己安一个恰当的“马达”
沙垂定律——所有问题都有更好的解决方式
梅约定律——为工作找一个迫切完成的理由
蓝柏格定理——活当的压力是最好的动力
最后通牒效应——时间充足就会无所忌惮
杜利奥定理——时刻保持工作热情
二八定律——从重要的工作做起
第六章　情绪管控
第七章　增强影响力
第八章　凸显优势
后记

章节摘录

工作的报酬就是工作本身　心理学认为，一个人为什么从事某项工作，背后的原因是由不同的动机决定的。
动机，是指引起和维持个体活动，并使活动朝向某一个目标的内部动力。
根据不同的引发原因，动机可以分为内部动机和外部动机。
　具体来说，内部动机，又称为内酬动机，是由活动本身产生的快乐和满足引起的，并且不需要外在条件的参与。
例如，一个人为了获得专业知识、充实自己而努力工作；一个人很喜欢运动而从事体育比赛；一个人为了提高才艺而努力练习等。
外部动机，又称为外酬动机，是由活动本身以外的外部因素引起的。
例如，为了获得物质利益或提升职位而从事某项工作；为了获得他人好评而积极工作等。
可以说，动机不同，人们的表现也会大不相同。
因此，做一项工作，是内酬动机还是外酬动机，会造成迥然不同的职业命运。
　几年前一个炎热的夏天，一群工人正在铁路的路基上热火朝天地工作着。
这个时候，一辆火车缓缓地开了过来，最后一节车厢的窗户被人打开了。
这节车厢是特制并带有空调的，显然是一位尊贵的客人。
　他打开窗户，友好地向工人中的一个男人挥着手，声音低沉地问道：“ 大卫，是你吗？
”大卫·安德森，这群工人的负责人回答道：“ 是的，是我，很高兴见到你，吉姆。
”原来这位客人居然是铁路的总裁吉姆·墨菲，他和大卫愉快地攀谈了很久，离开的时候，又亲热地握手言别。
　待吉姆走后，大卫的下属都对他与铁路总裁是朋友这一点感到好奇。
大卫告诉他们，20多年前他和吉姆是在同一天开始为这条铁路工作的。
　这个时候一个下属半开玩笑半认真地问大卫，为什么人家现在已经当上了总裁，而他还在烈日下工作。
大卫惆怅地说道：“ 当23年前我只是为了1．75美元的薪水工作的时候，吉姆则是在为这条铁路而工作
”。
　大卫和吉姆本都是铁路的普通工人，为什么最后大卫依旧是个工人，而吉姆成了铁路总裁？
从大卫的回答中我们可以看出问题的关键，那就是不同的工作动机产生了不同的结果，吉姆的成功正是因为“ 他为了这条铁路而工作。
”　任何一个组织，都会欢迎将工作本身当成工作动机的人，这是不言而喻的。
但是，更重要的不是组织欢迎与否，而是它决定了我们是否能够在职业生涯中更成功，得到更快的发展。
　心理学家瑞恩和德西认为，与由外酬动机驱使从事一项活动相比，在内酬动机的驱使下从事某项活动时，人们往往会表现出更强烈的兴趣和自信。
同时能够发挥出更好的水平，也表现出更加持久的坚韧性以及独特的创造性。
　无数的职场成功学告诉我们怎样才可能在职业生涯中获得成功，试图传授我们各式各样的方法。
但是，我们工作的动机是根本性的——如果你能够把工作本身视为一种报酬，并在工作中获得快乐，那么这种自发的动力，就能够推动你走得更远。
　实际上，由于怀有内酬动机的人，在从事工作时往往比怀有外酬动机的人具有更浓厚的兴趣，更强的工作意愿，这就造成了他们的工作投入程度不同。
更高的意愿往往代表一个人愿意更深更用心地投入，而更深更用心的投入往往会创造出更大的价值。
　不仅如此，一旦工作中遭遇了挫折，以外酬动机为倾向的人更容易放弃。
根深蒂固的外酬动机及其意识会阻碍他们从积极面思考工作，因而他们的放弃几乎是理所当然的，而且也很可能是无意识的、不受理性控制的。
　反省自己对工作怀有的是内酬动机还是外酬动机，是对自己负责任的做法。
如果你是怀有外酬动机的，那么做出一定程度的改变也是必要的。

而改变的方法有两种：一是培养自己的兴趣。
你可以从工作中培养自己的好奇心来实现，这一方面最重要的是你必须明确地告知自己，自己所知不多，理应去探索去发现；二是接受并选择最佳的挑战性的工作内容。
长期从事一项低挑战性的工作，会让你麻木，缺乏激隋。
所以，拒绝在工作中迎接挑战是不正确的。
但是，你需要注意的是，当你试着去挑战的时候，请挑选适合的挑战性内容，那些大大超出能力所及的挑战同样会让你不知不觉地陷入沮丧之中。
　酬劳越高，工作未必越有干劲　那些职场上的成功者都有一些共同的特征，那就是他们并不会过于在乎自己在工作中究竟得到了多少薪金以及福利待遇，甚至也不会过多地在意别人的评价——他们更多的是将注意力放在了自己究竟在工作中是否尽了全力上，因而他们往往能够专注地投入到工作之中，而不分散注意力。
　薪金、福利待遇以及他人的评价固然重要，但是，它们并不足以成为一个人从事工作的理由。
而且当一个人过度地在乎这些外部回报时，他反而会逐渐丧失工作的心理能量，进而在毫无意识的情况下步入平庸者的行列。
P2-4

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。
本书从最初的调查研究到中途的设计与写作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。
这样说的原因在于，围绕本书的研究与写作，我们获得了专家大量的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。
　还需特别说明的是，本书的创作融入了团队的智慧，我们团队中的大部分人都参与了本书的撰写或资料调查、收集和分析工作。
这些人包括孙健、洪少生、孙科柳、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、程丽平、武义龙、李国旗、高垒、石强、孙科江、李京静、邵帅等。
　在此，对以上人员衷心地表示谢意！
　作者　2011年10月于北京

编辑推荐

“ 普通人的心理学系列 ”系列图书在科学性和专业性的基础上，用通俗易懂的语言，向读者呈现了晦涩难懂的心理学专业知识，旨在“ 破解人性密码，呈现行为奥秘，让心理学走下神坛，步入普通人的现实生活。
”该系列共计14本，包括《群体心理学》《管理心理学》《行为心理学》《销售心理学》《人格心理学》《经济心理学》《婚恋心理学》《沟通心理学》《职场心理学》《社交心理学》《领导心理学》《竞争心理学》《决策心理学》《投资心理学》等。
本书为《职场心理学》，由孙科炎等编著。

第一图书网, tushu007.com

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