

<<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>