

<<特别特别管用的职场心理学>>

图书基本信息

书名：<<特别特别管用的职场心理学>>

13位ISBN编号：9787538562835

10位ISBN编号：7538562834

出版时间：2012-5

出版时间：张超 北方妇女儿童出版社 (2012-05出版)

作者：张超

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>

<<特别特别管用的职场心理学>>

前言

快速高效打入他人内心世界 我出版过两本《职场潜伏心理学》，这本《特别特别管用的职场心理学》是我在以往版本的基础上，作了一个精华的梳理。

我精选出生活中最实用的规律，并结合当下职场的现状，新增了一部分内容。

职场中，再多的问题落实下来也不过是人与人之间的关系问题。

通过认识一些心理学效应，帮助我们慧眼识人并掌握交往之道，例如在工作中如何处理与领导的关系、同事的关系、客户的关系，还有与自己的关系。

为了让本书的内容更实用，我引入了很多新的案例，例如在讲巴纳姆效应时引用了一个小故事，试图说明人要认识自己是需要勇气的：当一个落水昏迷的女人被救起后，她醒来发现自己一丝不挂时，第一反应会是什么呢？

答案是：尖叫一声，然后用双手捂着自己的眼睛。

从心理学上来说，这是逃避现实，不愿意接受自己的例子。

人们有时候宁愿将真相掩盖起来，把自己的眼睛蒙上，也不愿意去设法解决问题。

这种现象在职场中是很可怕的，例如一个人总是特别自我，不注重和团队的合作，他可以蒙上自己的眼睛，说自己的缺点不过是“太心直口快，不能迎合职场虚伪的氛围而已”。

如果有了这样错误的认识而很久都不去改变，错误的认识就会变成一种观点。

当一个人的错误认识形成观点，有了定见之后再去改变就非常困难了。

希望读者通过阅读《特别特别管用的职场心理学》，结合切实可行的建议，处理好日常工作上的事务，做到更高效地解决问题，更快速地成长。

<<特别特别管用的职场心理学>>

内容概要

一个落水昏迷的女人被救起，她醒来发现自己在众人面前衣衫不整时，第一个反应会是什么呢？答案是尖叫一声，然后用双手捂住自己的眼睛。

人们内心的世界很复杂，有时候，人们知道一些事情，却会选择逃避一些事情。

职场中也是如此，要学会把握人的心理--好的职场关系，不是一味地讲实话，而是先判断对方相信什么，再顺应他们的世界观，说该说的话。

《特别特别管用的职场心理学》提供最实用的心理学定律，帮你了解自己、读懂他人。

在职场中，人际关系有时候比公司制度更重要！

书中提供切实可行的建议，让你在一个个真实的案例中学会慧眼识人，巧妙用人，圆融待人。进而游刃有余地处理你与自己、与领导、与同事、与客户的四大关系。

<<特别特别管用的职场心理学>>

作者简介

张超，以圆融之道帮读者解决棘手问题。

出版：《人脉是设计出来的》（畅销十万册）《职场潜伏心理学》（畅销十万册）《攻心话术》等多本畅销书！

<<特别特别管用的职场心理学>>

书籍目录

第一章 识人之术：趋利避害靠眼力 首因效应——第一印象，没有第二次机会 配套效应——让你的职场“装备”亮起来 地位效应——你若随性，就要被动 自己人效应——赢得信任的秘密 布里丹毛驴效应——“庸人”成为领导的内幕 懒蚂蚁效应——千万别得罪“最懒”的同事 巴霖效应——轻信，被算计的开始 鸟笼效应——别人为什么不信你 巴纳姆效应——不要被别人定义 阿伦森效应——别让别人以为你在“装” 晕轮效应——个人品牌价值千金 鲶鱼效应——小心背后的那只眼睛 半途效应——他离职了，他升职了 归因偏差——妒忌，让人看不到真相

第二章 求人之时：摸透心理好办事 凹地效应——放空自己，吸聚资源 投射效应——不当炮灰，也不过度防卫 黑暗效应——让对方放松也是工作任务 墨菲定律——怎样处理工作中的失误 跷跷板定律——合伙人，利益均衡是王道 马太效应——积极形象，把好运吸到自己身边 名片效应——递出一张“心理名片” 比马龙效应——你想成功，总有人帮你成功 喜好效应——让别人喜欢你，任他是谁 刻板效应——无定见，无成见 韦奇定律——手中无剑，心中有剑 冷热水效应——有制造惊喜的手段 视网膜效应——用脑去观察你的领导

第三章 待人之道：迎来送往有规律 瓦伦达效应——蛋糕做大了，再考虑怎么分 留白效应——没说完的话更有意味 塞里格曼效应——长跑心态让你遇贵人 不值得定律——天底下没有圆满的工作 情绪效应——请注意清洗“情绪污染” 蘑菇效应——想哭，成功了再哭 破窗效应——要么成人才，要么成人灾 登门槛效应——不得不防的一招 反馈效应——你的沉默，会让老板很不安 从众效应——让公司不安的“小团体” 轰动效应——不要让公司的人记不住你的名字 超限效应——你是“办公室唐僧”吗？ 安泰效应——不说“我是第一”，学说“我们是第一”

<<特别特别管用的职场心理学>>

章节摘录

版权页：首因效应，在心理学上也叫“第一印象”效应，指在人们的交往中第一次给人留下的印象，会在对方的头脑中占据主导地位。

关于首因效应，有一个非常经典的实验，就是向四组实验对象描述同一个人的生活。

在对第一组的介绍中，把这个人描述成一个性格非常活跃的人；在对第二组的介绍中，把这个人描述成一个严肃的人；在对第三组的介绍中，先描述这个人性格的开朗，再说他的内敛；在对第四组的介绍中，与第三组恰恰相反。

实验过程就是要求这四组人对这个人作出评价，结果出来了：第一组大部分人的评价是热情、外向；第二组大部分人的评价是内向；第三组大部分人的评价还是开朗；第四组大部分人的评价是内向。这个实验最准确的结论就是人们的“先入为主”。

这种现象在生活中也的确如此。

虽然人们常常提醒自己“不要轻易相信别人”，“路遥知马力，日久见人心”，但是大多数人在日常生活中都会凭自己的理解对别人形成第一印象，这第一印象对后续的交往保留了持久的作用。

所以，我们常说，有第一次印象，没有第二次机会。

心理学研究还发现，初次与一个人会面，在45秒钟内就能产生第一印象；也有人认为是前两秒，就是说在一瞬间的工夫，人们就已经对一个人看得八九不离十了。

有时候，几秒钟会决定一个人的命运，尤其是在职场求职面试的关键时刻，第一印象能够在对方的头脑中占据主导地位。

那么，你希望给对方留下什么样的印象呢？

推己及人，你喜欢与什么样的人交往、合作？

自信的人，容易让我们感觉踏实，放心。

自信的形象在职场中如同一条很重要的生命线。

在这里，我们可以举一个获得金牌的运动员的例子，来说明自信对于整个人的状态影响有多大。

例如，某运动员在运动场上训练时，他能从容地应对来此采访的记者。

面对镜头说话时，人们会发现，他的谈吐、气势，他对胜利的喜悦和期待，都透露出了强烈的自信。

而且，这种自信即使稍稍有点儿自大，也不会令人觉得别扭。

那么，当运动员离开了运动场，或者是离开了他熟悉的运动环境，他的表现又会怎样呢？

那时我们会感觉，运动员的那种自信突然就消失了。

例如参加访谈类节目时，他可能会表现得非常拘谨、迟钝，幽默感不足或者语言表达能力不强。

当然，这并不是坏事，它告诉我们，对于自己所了解的事物产生的自信，那才是真正的自信。

如果离开自己所了解的事物，还表现出普遍化的自信，会让人感觉有点莫名其妙。

那么，在职场中你能否表现出自己对手头工作“一切尽在掌握中”的这种自信呢？

如果答案是肯定的，那就证明你对工作有足够的熟练程度和驾驭能力，证明你在某一个领域里有相对权威的位置。

这样，你的客户会放心，你的领导会安心，你也会很舒心！

对于职场的女性来说，自信更加重要。

有一个朋友告诉我，他在选择主管时，不是不想提升女性，但女性员工总给他们一种“企图心不高”、“自信心不够”的感觉及印象。

的确，女性往往会因为过于谦逊而错失了该有的位置，在工作过程中也会因过于温柔和缓、不想竞争，而必须在能力不如自己的人手下工作，甚至对方由于能力不足、表现不如你而对你进行打压。

<<特别特别管用的职场心理学>>

编辑推荐

《特别特别管用的职场心理学》在"潜伏"系列书的基础上浓缩并保留精华内容，又引入当下新的职场案例，是精心打造的实用职场书。

<<特别特别管用的职场心理学>>

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>