

<<办公室心理学>>

图书基本信息

书名：<<办公室心理学>>

13位ISBN编号：9787505422612

10位ISBN编号：7505422618

出版时间：2009-11

出版时间：田鹏 朝华出版社 (2009-11出版)

作者：田鹏

页数：308

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>

<<办公室心理学>>

前言

竞争激烈了，工作不好找了；老板更挑剔了，升职不容易了；压力太大了，后院起火了；墨水不够用了，前途太渺茫了……当我们在职场中遇到瓶颈时，也许你会抱怨，也许你想过跳槽，也许你想过去接受培训……且慢，你有没有想过了解点儿心理学？

在刘索拉的小说《你别无选择》中，挚爱音乐的孟野有个疯疯癫癫的妻子，成天逼迫他放弃音乐，可他想的却是：“没有没有音乐的地方。

”这话换到心理学也对，只要有人的地方就有心理学，所以，当你戴上心理学的眼镜去看办公室的时候，同样没有没有心理学的地方。

玩好心理学，就能职场通吃！

不是吗，有人的地方，就有心理学，与人共事，共处，管人或者被管，哪一桩不需要技术技巧？

在“以人为本”的商业时代，越来越多的人开始发现，身在办公室，了解自我、了解他人是非常重要的工作能力。

所谓“知己知彼、百战不殆”，不同性格的人需要用不同的方式来管理和沟通。

古人云：人事之最难在于知人，我们在每天的工作中需要和形形色色的人进行“心理上的较量”。

那我们怎样才能和在别人打交道的过程中充分调动起周围一切的人力资源，让他们尽最大可能地为您服务呢？

这其中包括您的员工、您的上下级、您的同事甚至您的客户。

这时您若能将办公室心理学知识利用起来融会贯通，使之服务于我们的工作、生活，那您将在这个弱肉强食的社会中成为无往而不利强者！

如果您是一位企业的决策者，通过掌握办公室中的心理学，可以有助于调动全体员工的积极性，改善组织结构，提高企业效益，以达到提高管理水平和发展生产的目的。

如果您是一位企业的中层管理者，通过借助办公室中的心理学准确找到自身的定位，了解与缓解自己上下级关系的压力和情绪，矫正管理中的偏差，找到最佳的激励自我和下属的有效方法，从而发挥每一位员工的能动性，使其逐步成长为真正意义上的优秀职员和管理高手。

<<办公室心理学>>

内容概要

在职场中，你是否还在为不知这样的彷徨日子将通往何处而无措？

你是否还在为如何面试或是如何处理办公室的纷扰而苦恼？

面对暂时的挫折，你是否试图认清自己、肯定自己？

你的工作与生活是否充满激情？

你的人际关系是否顺畅而有力？

认清自己，改善职场路；倾听他人，完善人际网；学心理学，笑傲办公室！

认清自己，改善职场路；倾听他人，完善人际网；学心理学。

笑傲办公室！

《办公室心理学》为你准备了以下十个良方：把脉面试官——求职中的心理学、对时做对事——工作中的心理学、合作要双赢——团队中的心理学、带队去战斗——管理中的心理学、会说会倾听——沟通中的心理学、买卖智慧大——销售中的心理学、商战口舌枪——谈判中的心理学、为事业奋斗——激发潜能的心理学、远离倦怠心——释放压力的心理学、自己会疗伤——职场创伤的心理学。

书籍目录

第一章 求职中的心理学，把握面试官脉搏自卑心理：找不到决胜职场的“杀手锏”盲目心理：没有准备导致求职失败狂妄心理：自以为是往往不得人心依赖心理：渴望投机取巧的“捷径”浮躁心理：操之过急成功概率降低畏惧心理：让你丧失自信心的关键攀比心理：陷入高不成低不就的困境自信心理：获得面试官青睐的秘诀亲和心理：有亲和力的人最易胜出第一印象：你就是公司需要的那个人第二章 工作中的心理学，选对时间做对事挫折心理：做越挫越勇的狮子忠诚心理：要对领导“感冒”敬业心理：让爱岗敬业成为习惯责任心理：负责任才能得到重任进取心理：争取升迁机会效率心理：时间是最宝贵的财富出众心理：细节让你出类拔萃应变心理：做职场的“不倒翁”阿Q心理：不要忽略自我安慰从众心理：锦上添花不一定能添花拉帮心理：“边界战争”就此落根第三章 团队中的心理学，合作双赢的通路合作心理：不要一个人去战斗服从心理：滴水融入大海分享心理：大家好才是真的好始终把团队的目标当做重点肯定团队中每个人的成功不要让自己拖累团队脚步用空杯心态学习别人的长处积极参与团队的建设木桶理论：不做团队中的短板及时指出别人的错误酸葡萄心理：合作中的“绊脚石”第四章 管理中的心理学，带领团队去成功为大家制定清晰的目标无规矩不成方圆赞美是调动情绪的催化剂适当批评会帮助下属成长以身作则，榜样的力量不要有“独裁者”的心理情感是成本最低的奖励多一些宽容，多一些动力用人不疑，疑人不用企业文化是加速器第五章 沟通中的心理学，会说更要会倾听开放的心理与封闭的心理向上沟通，忠言不用逆耳平行沟通，拉近同事关系不要曲解别人无意的言行把话说得有力和简练耳听为虚，眼见为实做一个好听众的秘诀沟通不是无意义的抱怨换位思考才会明白更多沟通需要显示诚意第六章 销售中的心理学，找到需求切入点销售其实是在推销自己没有热情就没有销售只有自信才能被别人信任永远要积极主动地出击巧妙地预约客户是成功的开始用真诚换取真诚让客户感觉自己很重要像朋友一样同客户谈生意促使客户早做决定让挑剔的客户满意而归第七章 谈判中的心理学，讨价还价智慧大谈判前最忌有打退堂鼓的心理摸清对手的底牌再出击“厚着脸皮”地抬高起点向对方让步，只能灭自己的志气引导对方，力争说服对方在游说中让对方产生心理认同灵活有效地利用手中的“王牌”适时地摊出手中的“王牌”攻击要塞和反击艺术可以在小妥协中实现大目的第八章 激发潜能的心理学，走上事业巅峰积极地看待事物为自己制定事业目标把目标分解成小目标去完成每天都温习自己的目标不要贴上“自我设限”的标签把困难的事情当作快乐的挑战每天告诉自己“我能行”激励自己，给油箱加满油及时审视自己的路径是否正确不要有安于现状的心理第九章 释放压力的心理学，远离倦怠情绪工作压力，感觉“累”的原因老板高压之下学会快乐生存打消彼此之间的隔阂消除成见，化敌为友和同事保持适当的距离寻找释放心情的方法想想第一天工作的感觉不要让情绪操纵你的人生试着换一种心情去工作试着对生活和工作充满感激第十章 职场创伤的心理学，自己治愈自己周一综合征：黑色星期一的噩梦周末综合征：剥夺了周末的快乐假日综合征：没有充电反而疲惫年终综合征：有人欢喜有人忧早衰综合征：中年精英的苦恼电脑综合征：现代社会的信息病职业枯竭征：激情不再的困惑过敏综合征：紧绷着的琴弦快节奏综合征：脚步匆匆的无奈慢性疲劳综合征：“雅皮士感冒”

章节摘录

第一章 求职中的心理学，把握面试官脉搏自卑心理：找不到决胜职场的“杀手锏”有一位女大学生去一家外企应聘求职。

她通过了层层关卡，最后只剩下她和另一位男性求职者。

经理是外国人，他在与这两位求职者的闲聊中，极为随便地问了三句话：“会打球吗？”

”男的说：“会。”

”女的答道：“打得不好。”

”真实的情况是，她在大学校园里是个不错的羽毛球选手。

经理又问：“给你俩一部小轿车，限一星期的时间，有没有把握学会驾驶这辆小汽车？”

”男的说：“有。”

”女的说：“不敢保证。”

”真实的情况是，她曾经学过开汽车，而且开得不坏。

经理再问：“厨房里有的是蔬菜，你俩能不能给我做几样拿手好菜，我这人不挑剔。”

”男的说：“没问题。”

”而她却腼腆地说：“做得不好。”

”真实的情况是，她的烹调技术不亚于一个三级厨师。

在上面这个故事中，那位女大学生没有得到这个职位，这是因为，她默守“谦虚是最大美德”的古训，不敢表白自己的工作能力。

如果从更深一层来讲，她的身上郁积着自卑心理，不敢面对机遇、迎接挑战。

有的同学大学四年顺利地走过来了，也具备了一定的实力和优势，面对激烈的竞争，却觉得自己这也不行，那也不如别人，自卑心理使得自己缺乏竞争勇气，缺乏自信心，走进就业市场就心里发憷，参加招聘面试，心里忐忑不安。

一旦中途受到挫折，更缺乏心理上的承受能力，总觉得自己确实不行。

在激烈的择业竞争中，这种心理障碍是走向成功的大敌。

对自身缺乏完整、准确的认识，是此类心理滋生的根源。

有些毕业生过分注意自己的缺陷或不足，如身高不理想，相貌不佳，人际交往不擅长等，或是对自己所学专业抱有悲观看法。

相应地，对自我能力评价过低，不能充分认识自身长处。

结果，在职业定位时缺乏自信，即使自己完全能够胜任，也不敢去应聘那些高挑战性、高报酬的职位。

相对而言，这类人缺少积极参与择业的勇气和信心，不愿主动与他人一较高下。

当大部分毕业生忙于在各种人才市场奔走时，他们却在一旁自怨自艾。

那么如何消除自身的自卑心理，从而决胜职场呢？

这就要全面、客观地认识，辩证地看待别人和自己。

自卑者往往有很强的自尊心和抱负。

目标定位过高，当在学习生活中，由于自己方法不当，或缺乏处世能力而陷入困境时，自尊心受到损害、优越感严重失落，于是从一个自尊自信者走向另一个极端，变成一个完全失去自信的人。

常言说：“金无足赤，人无完人。”

”每个人都有自己的弱点和优点，我们应该自信地接受自己的优点，但也不忌讳自己的缺点，这样就能正确地与人比较，在看到自己不如人之处时，也能看到自己如人之处或过人之处。

伟人之所以难以高攀，是因为你跪着看他的缘故。

其实，最重要的比较是自己跟自己比。

每个人应根据自己的兴趣、爱好、能力、特点等等来确立自己的事业和人生道路，为此发奋努力，不断进步，最后实现人生的价值。

这样的人生才是积极的、有意义的人生。

自卑感往往是在表现自己的过程中，由于受到挫折，对自己的能力发生怀疑而造成的。

<<办公室心理学>>

有此心理的人们，不妨多吃一些力所能及、把握较大的事情，一举成功后便会有一份喜悦，每一次成功都是对自信心的强化。

而自信心的恢复需要有一个过程，切不可着急。

应从一连串小小的成功开始，通过不断的成功来表现自己和确立自信，来消除对自己能力的怀疑。

表现自己时，期望值不要过高，不要操之过急，要循序渐进地锻炼自己的能力，逐步用自信心取代自卑感。

有自卑感受的人多为性格内向、敏感多疑，因此，表现自己还得从锻炼自己的性格入手。

有自卑感受的大学生应多参加集体活动，在活动中培养自己的坚韧性、果断性、勇于进取等优秀品质，确立自信，以逐步克服自卑心理。

克服自卑心理可以通过努力奋斗，以某方面的成就来补偿自身的缺陷，从而消除心理上的自卑。

生理上的补偿现象，如盲人尤明、聋者尤聪，这是大家常见的。

其实，人还有心理上、才能上的补偿能力。

勤能补拙、扬长补短，可以说是心理上、才能上的补偿作用。

华罗庚说：“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”

记住：只要功夫深，一定能赶上他人。

其次，每个人都有自己的长处和短处，要学会扬长补短。

亚历山大、拿破仑，他们生来身材矮小，这是他们的短处，但他们并不因此自卑，而能看到自己的长处并立志在军事上取得成就，经过不断努力，最终他们都成功了。

所以说，人的某些缺陷和不足，不是绝对不能改变的，而要看自己愿不愿意改变。

只要找到正确的补偿目标，就能克服自身的缺陷或者从另一方面得到补偿。

平时也可以经常地自我暗示，对于克服自卑心理也有极大的好处。

这指的是个人通过积极的自我暗示、自我鼓励进行自助的方法。

人的自我评价实际上就是人对自我的一种暗示作用。

它与人的行为之间有很大的关系。

消极的自我暗示导致消极的行为，而积极的暗示则带来积极的行动。

每个人的智力相差都不是太大，我们在做事的时候，就应不断地暗示自己，别人能做的我也一定能做好。

始终坚信“我能行”、“我也能够做好”。

成功了，自信心得到加强；失败了，我们也不应气馁，不妨告诉自己“胜败乃兵家常事，慢慢来我会想出办法的”。

此外，还可以去主动求助于心理咨询师，进行心理咨询和心理分析治疗。

其要点是在心理咨询师的帮助下，通过自由联想和对早期经历的回忆，经分析找出导致自卑的深层原因。

经过心理分析，使求助者领悟到，一个人之所以有自卑感，并不是自己的实际情况很糟，而是潜藏于意识深处的症结使然。

我们会发现，被过去生活中的阴影影响今天的心理状态是没有道理的，我们要自信地面对求职。

<<办公室心理学>>

编辑推荐

《办公室心理学》：掌握办公室心理学，轻松应对职场中的人际关系。

职场中脱颖而出的关键，在于你懂不懂得心理学。

让自己成为一个受老板、同事、下属、客户欢迎的人。

每天学一点办公室心理学，每天多一些自信与成功多懂一些心理学，会让你在事业上走得更快、更远

。

今天开始精通职场心理学。

不管是大到经理总监，还是小到普通员工。

都可以从《办公室心理学》中找到有价值的内容。

找到办公室里为人处事的锦囊妙计，找到成就自己。

完美人生的良方。

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>