

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

图书基本信息

书名：<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

13位ISBN编号：9787511321268

10位ISBN编号：7511321267

出版时间：2012-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈浩

页数：256

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>

## <<潜伏办公室的108条心理学法则>>

### 前言

你可以不上学，你可以不上网，你可以不上当，你就是不能不上班！

——朱德庸 对现代人来说，办公室是一个非常重要的场所。

人们在这里赚钱养家，上班这件事已变成人们生活的主题。

就大多数的职场人而言，一天24小时，除了睡觉的8小时之外，大部分的时间都在做着工作和一些与工作有关的事情。

在这个过程中，不管男女，都得按照职场规矩办事，因为办公室是以成败论英雄的地方。

成了，你就是职场中的王者；败了，你就是职场中的输家。

经过长期分析研究，职业规划专家提出：10%的成绩+30%的自我定位+60%的关系网络=成就理想

身处办公室，如果要处理好人际关系、赢得大好前途，我们必须懂得复杂而微妙的心理，不然就会使自己陷入被动。

在今天，职场人最大的挑战并不是怎样把工作和事务做好，而是如何摸透别人的心理和进行科学的自我心理诊疗。

说到心理学，它是一门以研究人心理现象的发生、发展和活动规律为主要内容的科学，也是一门让人变得更聪明的学问。

从1879年诞生之日起，科学心理学就被定位为一门基础性学科，并被人们广泛应用于众多领域。

时至今日，这门实用的科学已经在各个领域取得了长足的发展和进步。

对职场人来说，如果能够懂一点心理学，并将其成功地运用到工作中去，那对自己在职场中赢得成功会大有裨益。

身处办公室，难免会遇到各种压力和困惑。

很多时候，你不知道怎样让自己尽快摆脱“菜鸟”的尴尬，不知道如何跟同事把关系搞好，不知道如何当好别人的领导和下属……浪迹职场数年，为什么既没有升职，也没有发达？

是因为不够勤奋、不够努力吗？

不。

虽然身在办公室已经多年，但你却一直不懂得办公室心理学，这就是原因。

如果能掌握一点心理学知识，你便能消除内心的困惑和不安，让自己在职场更加游刃有余。

俗话说“知己知彼，百战百胜”，每个人都有必要了解职场心理学、掌握职场心理学，只有做到了这一点，你才能在每一场“心”对“心”的职场博弈中胜出，轻松享受快意的职场生活。

不管是“职场菜鸟”还是“职场老江湖”，只要想规避职场风险、求得进一步发展，那你就变成办公室的心理学专家。

本书选用了世界上最权威的108条心理学定律，为你逐一揭开“他/她与你”的心理之谜，对办公室生活中可能出现的各种心理现象，也都一一做了深入浅出的分析。

抓住了对方的心理，弄清了自己的心理，你还愁不能笑傲职场吗？

如果“直到最后才知中招”，那一切都晚了。

趁着还来得及，赶紧学几条心理学法则吧！

## <<潜伏办公室的108条心理学法则>>

### 内容概要

无论是对公司还是对个人的发展，用80%的努力获得20%的成果都是远远不够的。

只有抓住事情的关键部分，才能高效地工作。

二八规律的精髓就是“有所为，有所不为”，它告诉职场新人：“最少的投入完全可以收获较大的利益，只要你不将时间和精力花费在琐事、次要的事情上，懂得抓主要矛盾、解决关键问题，就可以轻松地将自己的工作做好。

”

在工作中，要想高效地创造价值，我们一定要学会抓重点、抓中心、抓关键。

要想有效地做好一件事情，做精一件事情，同样要懂得合理的分配时间，利用好最关键的资源，并做到重点出击、重点突破。

## <<潜伏办公室的108条心理学法则>>

### 作者简介

陈浩，中国总裁网金牌培训师、国际职业培训师行业协会特约理事、国家中小企业银河培训工程注册培训师。

部分荣誉：2006年中国十大培训师、2007年五星级高级国际职业培训师、1978-2008年中国企业教育培训50强培训师、2009年最具影响力实战派专家。

畅销作品：《工作就意味着责任》《职业精神》《做最好的管理者》《做最好的班组长》《做情绪的主人》等。

主讲课程：《别找借口找方法》《从优秀到卓越的三次蜕变》《执行力》《工作就意味着责任》《带好团队管好人》《做最好的管理者》《管理者魅力演说》《职业精神》《职业生涯6天突破终极》等

。服务过的企业：石药集团、中国石油、富贵乌矿业、巨东集团、粤电集团、平安健康集团、太钢集团、乐仁堂药业、北京猫王家具、智海集团、中国兵器、中原油田、博锐生物、兴隆控股、同煤集团...

...

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

书籍目录

- 第一篇 菜鸟变身计：Hold住职场，你能行
- 第一章 摆脱菜鸟的尴尬 /002
  - 光环效应——像明星一样光芒四射 /002
  - 老鹰效应——敢说会做才能出人头地 /004
  - 多看效应——提升人气要靠“出镜率” /006
  - 轰动效应——让领导知道你是个人才 /008
- 第二章 学会借东风 /011
  - 同体效应——“自己人”好办事 /011
  - 泡菜效应——跟好师傅、站好队 /013
  - 共生效应——将别人的智慧收为己用 /015
  - 邻里效应——是“熟人”才会帮你 /017
- 第三章 做事要靠谱 /020
  - 增减效应——“先抑后扬”才能给人惊喜 /020
  - 登门槛效应——不得寸，怎么能进尺呢 /022
  - 拆屋效应——“烫手山芋”不能丢 /024
  - 二八定律——做事要分清主次、轻重 /026
- 第二篇 融入同事：别给他拒绝的机会
- 第一章 人生不是独角戏 /030
  - 竞争优势效应——要竞争，更要合作 /030
  - 狼群法则——做一匹聪明的狼 /032
  - 华盛顿合作规律——三个和尚也可以喝到水 /034
  - 异性效应——男女搭配，干活不累 /036
- 第二章 送出秋波 /039
  - 赞美效应——满足同事的赞美需求 /039
  - 示弱定律——喂他吃一颗“定心丸” /041
  - 相悦定律——喜欢才会引起喜欢 /043
  - 互惠关系定律——送出小恩小惠 /045
- 第三章 亲密有间 /048
  - 刺猬效应——不能逾越的安全距离 /048
  - 从众效应——小团体让公司感到不安 /050
  - 交往适度定律——投资人际交往要适度 /052
  - 流言的心理效应——远离那些“闲言碎语” /054
- 第三篇 做领导的“得力助手”：抬轿子有窍门
- 第一章 初印象 /058
  - 首因效应——抓住“第一次”，让上司刮目相看 /058
  - 反馈效应——让上司知道你在做什么 /060
  - 沃尔森法则——上司也需要表扬 /062
  - 蘑菇定律——像蘑菇一样成长 /064
- 第二章 加深印象 /066
  - 留面子效应——领导有了面子，你也有了前程 /066
  - 达维多定律——淘汰自己，向上司学习 /068
  - 地位效应——等有了职位，再发表意见 /070
  - 拉伯福法则——陪上司一起回头看看 /071
- 第三章 被彻底信赖 /074
  - 尼伦伯格法则——跟老板“谈判” /074

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

- 飞轮效应——早日找到上司的临界点 /076
- 猴子大象法则——了解上司的软肋 /078
- 韦特莱法则——拥有老板的思维 /080
- 第四篇 新官上任三把火：得人心者得天下
- 第一章 第一把火：得人心 /084
- 坎特法则——尊重你的员工 /084
- 喜欢原则——做一个下属喜欢的领导 /086
- 马斯洛需求定律——满足员工的个性化需求 /088
- 波特定理——批评也要讲技巧 /090
- 第二章 第二把火：树威信 /092
- 蓝斯登定律——板起面孔没有用 /092
- 权威效应——建立自己的威信 /094
- 激励的倍增效应——诚于嘉许，宽于称道 /096
- 模仿效应——做下属的好榜样 /098
- 第三章 第三把火：建功业 /100
- 马蝇效应——送员工一只大大的马蝇 /100
- 赫勒法则——建立完善的监督机制 /102
- 停车场效应——避免紧盯工作中的员工 /104
- 鲑鱼效应——竞争带来活力，养两条鲑鱼 /106
- 第五篇 “为二”哲学：做二把手，不做“二”事
- 第一章 “听”的本事 /110
- 倾听定律——好朋友是“听”出来的 /110
- 费斯诺定理——高手都很少说话 /112
- 留白效应——没说出来的那半句话 /114
- 隧道视野效应——出路要靠耳朵去听 /116
- 第二章 说话要有技巧 /119
- 瀑布心理效应——说话要注意分寸和场合 /119
- 塔马拉效应——多做事，少说话 /121
- 霍桑效应——抱怨可以讲出来吗 /123
- 投射效应——别那样说，他（她）不是你想的那样 /125
- 第三章 做好自己 /128
- 凹地效应——低姿态助你聚集人气 /128
- 萨盖定律——做人不能太贪心 /130
- 犯错误效应——偶尔犯一下小错误 /132
- 责任涣散效应——巧用他人的“涣散” /134
- 第六篇 职场修炼一：办公室很复杂，你别陷进去
- 第一章 小心陷阱 /138
- 答布效应——应遵守职场规则 /138
- 归隐偏差——别让妒忌迷了眼睛 /140
- 恶魔效应——恶魔不是你对面的那个人 /142
- 维特效应——办公室也会“感冒”吗 /144
- 第二章 头脑要清醒 /146
- 青蛙效应——身处职场，要有危机意识 /146
- 缄默效应——犯了错不要选择沉默 /148
- 破窗效应——有些失误应尽量避免 /150
- 酒与污水定律——离污水远一点 /152
- 第三章 独善其身 /155

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

- 延迟满足效应——抵制住“糖果”的诱惑 /155
- 卢维斯定理——达到无我之境 /157
- 羊群效应——做一个有主见的人 /159
- 安慰剂效应——对自己说“你可以的” /160
- 第七篇 职场修炼二：办公室不简单，你要变强大
- 第一章 耐得住寂寞 /164
- 瓦伦达效应——不以物喜，不以己悲 /164
- 安泰效应——多说“我们”，少说“我” /166
- 鲁尼恩定律——做一个笑到最后的人 /168
- 螃蟹效应——锋芒毕露对你没有好处 /171
- 第二章 知错马上改 /174
- 热炉效应——老虎的屁股摸不得 /174
- 定势效应——有些经验不可靠 /176
- 海格力斯效应——别跟上司唱反调 /178
- 比伦定律——失败也是一种机会 /180
- 第三章 提升个人形象 /183
- 马太效应——建立个人品牌形象 /183
- 紫格尼效应——心急吃不了热豆腐 /185
- 冷热水效应——“秤砣”变小，你才能升值 /187
- 皮格马利翁效应——期待可以让你更有魅力 /189
- 第八篇 职场修炼三：升职加薪，谋定而后动
- 第一章 先热热身 /192
- 过度理由效应——找找内部原因 /192
- 巴纳姆效应——别迷失了自己 /194
- 摩西奶奶效应——好好学习，天天向上 /196
- 木桶定律——成为不可替代的那一个 /198
- 第二章 职场防身术 /201
- 罗密欧与朱丽叶效应——好奇心害死猫 /201
- 巴霖效应——不要随便付出你的信任 /203
- 金鱼缸效应——办公室政治不可小窥 /205
- 毛毛虫效应——对你的领导说“不” /207
- 第三章 脱颖而出 /210
- 蝴蝶效应——细节决定成与败 /210
- 社会背景效应——增值你的价值 /212
- 沸腾效应——用耐心赢得最关键的1 /214
- 视网膜效应——做老板眼中的大红人 /216
- 第九篇 自我解压：迎来职业生涯的春天
- 第一章 你还在抑郁吗 /220
- 踢猫效应——今天，你被踢了吗 /220
- 特雷默定律——不要再自寻烦恼了 /222
- 齐加尼克效应——谁拿走了你的轻松 /224
- 罗伯特定理——就这样认输了吗 /226
- 第二章 休息！
- 休息一下 /228
- 詹森效应——职场减负计划 /228
- 卡贝定理——放弃无谓的坚持 /230
- 酸葡萄心理——为自己找一把梯子 /232

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

塞里格曼效应——可以休息，但绝不放弃 /234

第三章 走进“春天里” /237

蓝帕格定律——将压力转化成动力 /237

狗鱼效应——迎接每一次挑战 /239

杜利奥定律——一定还有另一条出路 /241

杜根定律——自信者无敌 /242



## <<潜伏办公室的108条心理学法则>>

### 章节摘录

版权页： 光环效应——像明星一样光芒四射 心理学名词 20世纪30年代，美国著名的心理学家戴恩曾做过一个心理学实验，他让被试者看一些照片，照片上的人各有特点，有的很有魅力，有的一般，有的很差劲。

然后，他让被试者用一些与魅力无关的词语来评定这些人。

结果证明，有魅力者的各项评分都较高，无魅力者的各项评分都较低。

这种由认知特征泛化并逐渐推及其他方面的现象，就像月亮周围的层层光环一样，向四周弥漫、扩散，所以被人们形象地称为“光环效应”。

一旦“光环效应”奏效，人们极易形成一种以偏概全的评价倾向。

现在，很多商家都选择让歌星、影星、球星来代言商品，就是在利用明星的光环效应，借助明星的知名度来提高产品的认知度和销量。

这就是对光环效应的最佳应用。

其实，光环效应本身并无好坏之分，关键看你如何利用它，利用得好，就可以放大身上的亮点，使你的职场之路顺风顺水；利用得不好，就会将身上的缺点暴露出来，画虎不成反类犬。

经典案例 苏珊如今已经是一位家庭幸福、事业有成的职场女性。

但刚进公司的时候，她还是一名默默无闻的小职员。

她的这种改变源于一句话。

一次她去总公司开会，董事长说，“一个人要成功，首先是让自己被别人注意到，提高自己的身价。”

苏珊突然明白了，机会确实是不会自动降临的，只有成为一个发光体，自己才能得到机会的青睐。

之后，苏珊所做的第一件事就是让大家认识自己。

她把公司里和自己可能有往来的人员名单从头到尾背了一遍，并牢记于心。

她开始有计划地与这些人物接触，通过正面和侧面对他们进行了解，使自己尽量熟悉他们。

在与的交流中，她总不忘尽力称赞别人，并在谦恭中找出各种可能的理由，把自己的名字和公司领导的名字并为一谈。

在完成自己工作的同时，苏珊还很热心地帮助身边的同事。

同事们对光芒四射的苏珊表示了肯定，这样就帮助她提高了知名度，成功地为她起到了宣传的效果。

不久以后，很多不认识的同事也开始热情地跟她打招呼。

重要的是，苏珊的这些好名声引起了公司各个层次的领导的重视。

于是，上司在做决定时，也总希望听听她的意见，然后才做出明确的决定。

与领导接触的机会多了，苏珊觉得自己办起什么事儿来都开始得心应手了，而同事们更加乐意在她身边帮助她。

对待自己能力的提高，苏珊也不敢懈怠。

最终，苏珊的工作表现得到公司领导普遍赞赏，她得到了一个新的职位——经理助理。

你学会了吗？

在与别人交往的时候，人们往往根据自己对别人已有的了解，而对他的其他方面进行推测。

在光环效应的笼罩下，一个人的优点或缺点就会被无限度地夸大，其相应的缺点或优点也就自动退隐到光圈背后，严重者甚至会达到“爱屋及乌”的程度。

在这种情况下，只要觉得一个人不错，就会赋予其一切好的品质，并将其视为知己。

如果你能利用好光环效应，便可以放大自己身上的亮点，摆脱职场菜鸟的尴尬地位。

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

媒体关注与评论

你可以不上学，你可以不上网，你可以不上当，你就是不能不上班！  
——朱德庸

## <<潜伏办公室的108条心理学法则>>

### 编辑推荐

《潜伏办公室的108条心理学法则》写给面临选择、陷入困惑、向往幸福的忙碌职场人的心灵法典，纵观职场上那些成功者，哪一个不通世俗、不懂分寸？因此，要想在办公室中稳操胜券，使自己立于不败之地，就要掌握一定的生存法则和应变技巧。人在职场漂，哪能不挨刀，此书未必能让你笑傲职场，但至少保护你远离险境！

<<潜伏办公室的108条心理学法则>>

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>