

新春开工大吉

速速提升职场受欢迎指数

新年伊始,在办公室里逢人见面都是喜气洋洋、一团和气。然而,不要以为这种好氛围会伴随你一整年。在职场上,人与人之间的关系往往很微妙:有的人热情,却遭遇“热脸贴冷屁股”;有的人直爽,反而得罪不少人……所以,处理好人与人之间的关系是一种技巧,更是一种能力。心理专家认为,没有人会有天生的好人缘,那种“人见人爱、花见花开、车见车爆胎”的可人儿也是历经多年修炼的结果。天下没有免费的午餐,没有白捡的馅饼,从现在起,注重在人际关系上用一点心理学,有助你在职场中“如鱼得水”。

你与“人见人烦”沾边吗?

“人见人爱,花见花开,车见车爆胎”是人们形容一个人受欢迎的程度。实际上,做到这一点不容易。要别人喜欢你,首先你要值得别人喜爱。人与人之间的关系模式有多种,有些人容易亲近,有些人常与别人对立,有些人心胸宽广,有些人疑心重……你的内在模式决定了你与别人之间的关系。在职场中,以下几个特质可谓“人见人烦”——

怨——满腹牢骚

职场中,总有些人会怨声载道,处处不满,事事抱怨。对他们而言,在办公室里什么都看不顺眼,同事太笨,领导不公,就连空调不是太热就是太冷。

分析:在心理学上有一种心理疾病叫做“社会适应不良”。喜欢抱怨的人,由于对别人的期望很高,一旦达不到其要求时,就开始抱怨、指责,而且“问题都是别人的”。这是他(她)的待人处事的方式。心理专家说,通常有这种认知的人,从小被溺爱、纵容,遇到问题后,自己无法解决,于是就采取抱怨的方式,把问题都归咎于别人,来防御自己的无力感。

窄——自以为是

人们常用“很窄”来形容自以为是、狂妄的人。职场上,不少人自恃工作上能干,表现也很不错,总自以为是,看不起同事,总是以敌视的态度与人相处。

分析:自以为是的人往往会觉得自己无所不能,这种言行举止其实是为了证明自己有存在的价值,并且渴望获得别人的关注。实际上,这类人看似自信满满,实则内心自卑,像孔雀开屏一样,只不过是防御内心的无力感。在职场上,由于普遍的价值观是低调做人,谦虚一些,因而过于高调的言行就会让人反感。

冷——拒人千里

现在职场上最流行的词是什么?是“teamwork”——团队合作。但是,在办公室这个说大不大、说小不小的圈子里,真正做到团结一心又谈何容易?有些人对与自己无关的人和事一概冷漠对待,甚至认为言语尖刻、态度孤傲就是自己的“个性”,致使别人难以接近。

分析:冷漠的人用拒人千里的方式把自己保护起来。心理专家说,一般来说,冷漠的人往往曾经在某种关系中受到伤害,因而不愿意再与人合作或建立关系。实际上,他们也不太能建立关系,因而显得不合群。当团队中有人需要你帮助的时候,你置之不理或冷漠对待就会让人生气。

“八卦”——搬弄是非

搬弄是非是职场中的“软刀子”,是最有杀伤力和破坏力的武器,这种伤害直接作用于人的心灵,捕风捉影的流言更易让人受到伤害。

分析:爱搬弄是非的人就像小孩子一样,需要吸引别人的关注。专家说,这类人往往害怕被忽略,因为一八卦起来,自己就会变成职场的焦点和核心。他们内心渴望得到亲近的关系,只不过采取了搬弄是非这种幼稚的方式。这类人其实很可怜,不过可恨之人必有可怜之处。

心理专家说,具有以上特质的人,在人际交往过程中,会让人不由自主地反感,但这些人往往无法认识到自己的问题。

速学几招,助你在职场如鱼得水

心理专家认为,没有人会有天生的好人缘,职场中那些备受欢迎的人也是历经多年的修炼。天下没有免费的午餐,没有白捡的馅饼,从现在起开始,注重在人际关系上用一点心理学,有助你在职场中“如鱼得水”。

以诚待人——真诚相待,给别人安全感

一个人的哪些品质决定他(她)是否受人喜爱?社会心理学研究发现,真诚是其中最重要的特质。在人际关系的实验中,研究者给出一些形容人品质的形容词,让受试者按其人际吸引力的高低排序。结果发现,在评价最高的8个词中,与真诚相关的占了6个,它们分别是:真诚、诚实、忠诚、真实、值得依赖、可靠,而被评价为最差的词语是说谎和欺骗。

人类对安全感的需求,仅次于对生理的需求。真诚的人总能给人安全感,因此也是人们用于判断是否喜欢一个人的首要标准。

真诚是人际交往中最重要的基础。心理学也用“和谐一致”一词来说明这一特征。专家说,有些人一味地取悦别人,表面上热情,但内心却痛恨交加,这就是表面与内心的不和谐。长此以往,自己会感觉很辛苦,内心的愤怒会与日俱增。一个人再怎么热情,只要表里不一,便不可能在人际交往中站住脚跟。因此,在长期的职场关系中,真诚更是人与人交往的核心。

保持距离——与人保持合适的距离

人类学家霍尔将人际间的距离分为几种:最近的“亲密距离”为50厘米,这仅供关系最密切的伙伴之间;朋友间的“个人距离”为50厘米至1米。保持距离,对他人是尊重,对自己是保护。

如果说人与人之间的距离是交往礼仪上的标准,那么,在心理学上还有一个专有词——边界,这个词是用来划分人与人之间的心理距离。而“刺猬效应”指的就是刺猬在天冷时彼此靠拢取暖,但保持一定距离,以免互相刺伤的现象。这个比喻强调的是人际交往中的“心理距离效应”。

这个世界只有三件事:自己的事、别人的事和老天的事,这三件事已经清晰划分了我们自己的界限。自己的事只能自己做,不要托付他人;别人的事,只可以尊重和接受,不要强加干涉,也不应该干涉。当一个人缺乏界限感,常常把自己的事托付他人,也常常把自己的意愿强加于人,这就会把人际关系搞糟。专家说,人际界线不清最典型的表现就是把别人的事当成自己的事,过分热心,过度干涉,这就很容易窥探别人的隐私。同样,跟关系一般的人分享秘密也是人际界线不清的表现。心理专家说,“窥探隐私、过度暴露”都属于侵犯隐私,它打破了人际界线,侵犯了别人的心理空间,这些做法肯定让人反感。

学会妥协——妥协是润滑剂,减少工作冲突

职场中经常出现这样的现象:由于误解或嫉妒,两个人之间有了矛盾,这时候,如果你想报复对方,就会加深对方对你的仇恨。在这个过程中,你心中的敌意越深,对方对你的报复可能就会越狠,最终两败俱伤。

人一旦受到了恶性刺激,就会产生不良情绪,陷入无休止的烦恼之中。因此,在人际交往中,必须学会宽容,懂得忍让。

在人与人交往的过程中,妥协是有限度的忍让,是求同存异,自我心态的调整。所以,在职场中要学会妥协,这样才能在人际交往的过程中保持良好的情绪,工作中就没有那么多的冲突和是非,心灵也会获得宁静。因此,我们一定要学会在适当的时候妥协。

必要礼仪——“讲究”是尊重别人的表现

天生的人见人爱气质基本存在于孩子,当一个人成年后,要在职场中得到普遍欢迎,更多的是得益于后天的修养。其中,讲究礼仪非常重要。自觉地接受社会礼仪约束的人,会被视为“成熟的人”、“受欢迎的人”。反之,一个人如果不能遵守社会生活中的礼仪要求,他会被视为“无礼貌”、“修养差”而受到排斥和厌恶。

(羊晚)

“人见人爱”是啥样?

常赞赏身边的人和事

在人际交往中怎样获得良好的人缘?最近两年来流行的一个词,那就是拥有并在人际中传递“正能量”。

首先,拥有正能量的人容易赞赏别人的长处和看到事物的积极面。他不是去拍别人的马屁,阿谀奉承,而是有意识地去发现身边的每一个人的长处和优点,并且在适当的时候表达出来,让对方感受到他是真的欣赏自己的长处。同时,这样的人,能够全局地看问题的同时,往往是先从事物好的一面看起,在团队中首先带来正面的、积极的肯定,总能够给大家带来希望和快乐。正能量是可通过自我训练得到的,只要你常常提醒自己去赞赏身边的人和事。

其次,拥有正能量的人善于疏导自己的和他人的情绪。人们常常会从他(她)那儿得到真实的赞赏、

认可,也会常常在情绪低落或不爽时在他那里得到疏导、接纳,人们会喜欢和这样的人真诚地交往,尤其在职场更加如此。

职场人士的喜怒哀乐的情绪多来自于外界的评论。他们的很多痛苦、纠结和不满,多来自于和别人的比较,那种比较让他们产生了极大的心理压力和挫败感。

这样负能量的东西多了,生活就会越来越灰暗,工作也会越来越不顺心。正能量不是别人给你的,是自己内在散发出来的。积极的生活态度、真正地信任别人、客观地看待问题而不是主观臆想,这些都是正能量的体现。

除了保持正能量外,在职场人与人交往的过程中,还要宽以待人,这样才能在人际交往中保持良好的情绪,工作中就没有那么多的冲突和是非,我们的心灵也会获得宁静。

“我很重要,别人也很重要”

没有人不需要爱别人和被别人爱,这是人性使然,也是社会心理需要。然而,只要真正地做到“和而不同”,才可能实现人见人爱。拥有良好的自我,又可以融入社会,这就是“和而不同”。但不少人并不能适度把握“和而不同”,他们首先想到的就是我要满足所有人的需要,一定要取悦他人。这种过分取悦他人的做法需要付出代价,比如充满自卑、失去自我,对人际关系缺乏安全感、感觉被孤立等。

在职场中,没有独立人格的人,不可能爱别人,也不可能被别人爱。不能包容他人的人,尽管拥有所谓的自我,却不能拥有良好的人际关系。“我很重要,别人也很重要”,就是现代心理科学的人际关系规律。坚守“两个重要”,有助你成为备受欢迎的职场中人。

能站在别人的角度思考和处理问题;性格平和;有公德,有修养;学贯中西;有自己的爱好和见解;对朋友真诚,不讲客套话;幽默。

在职场,有几个方

面注意得好的话,才能受人喜爱——言谈举止得体,谦逊有礼;谈吐得体,不张扬;内在修养要好,要有自己的人格魅力;要给人以自信、尊严、力量、能力;不要斤斤计较,要乐于助人,不怕吃亏。

“人见人爱”和性别的关系不大,更多是指一种个人魅力,包括亲和力和让人舒服的沟通语言和姿态、不论职位高低都喜欢接纳和学习新事物的态度,以及某些方面的出众技能。

