

新春开工大吉

# 速速提升职场 受欢迎指数



## “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，让对方感受到他真是的欣赏自己的长处。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，尤其是在职场更加如此。

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，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”，有助于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、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。



## 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。

### 窜——自以为是

人们常用“很窜”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。这类人其实很可恨，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、值得信赖、可靠，而被评价为最差的词语是说谎和欺骗。

人类对安全感的需要，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，人际界限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限不清的表现。心理专家说，“窥探隐私、过度暴露”都属于侵犯隐私，它打破了人际界限，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，陷入无法止的烦恼之中。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，会被视为“无礼貌”、“修养差”而受到排斥和厌恶。

（羊晚）