

管理要读心理学

高斯公司 钱璐

纷繁复杂的世界里，似乎存在着太多的“不明白”和“看不懂”，总有一些困惑在阻碍着我们前进的步伐，不时还有一些不安和焦虑在身边围绕。人们都说城市的生活压力太大，于是了解别人和自我的心理状态，学会舒缓和调解情绪成为现代人热门的话题，一部欧美电视剧《Lie to me》不仅吸引了众人的眼球，也勾起了学习心理学的风潮。确实，心理学渗透在我们每一个人的生活和工作中，而如果你已经是一名管理者，或者计划将职业生涯定位在管理者的角色，那就更有必要涉猎一些基础的心理知识了。

《管理要读心理学》一书角度平实、叙述生动、事例丰富、方法实用地向大家介绍了心理学常识、法则以及正确观察事物、思考问题、认识自我的方法。让我系统地认识到了心理学在管理工作中的重要性。

作为管理者，可能一直梦想找到一种所谓通用的万能管理方法或机制，希望可以一劳永逸，不断地机械复制，从而

尽可能降低管理成本，提高管理效率，但是我们要始终清醒地认识到：管理的对象是人而不是机器。面对形形色色的职员束手无策，让下属弄得团团转，疲于奔命，忙于应付，结果仍然是不得人心，不尽人意。熟不知人心各异，方法有别，只有用人以长，察人所短，因人而用，了解不同人的不同心态，方能事半功倍。

这不禁让我想到一个青蛙和蝎子的故事，蝎子不会游泳，想让青蛙背它过河，结果蝎子在河中央蛰了青蛙一口，受伤的青蛙质问蝎子这样做对它有何好处，蝎子一边下沉一边说：“因为我是蝎子，这是我的天性”。这个故事让我们认清一个现实：改造一个人是有限度的，我们需要做的不是试图消除这些弊端，而是把他们的优点合理利用，尽量避免他们的缺点，因人而异，并力图帮助每个人在其独特天性的基础上持续进步。

如果在管理中懂得运用心理学，不仅有利于团队建设，更好地完成各项工作指

标，在获得外在成就的同时，也在无形中培养了管理者的优秀素质和品行，形成了一种令人羡慕但却难以模仿的个人魅力。面对来自四面八方的信息，或者处理冲突和矛盾时，心理学可以帮助你明辨是非，懂得包容的胸怀才是大智；当你面对满满的工作安排和行程的时候，善于观察和洞悉的你会将事情按照轻重缓急分类，针对不同员工的特点合理布置工作，有条不紊地妥善完成每一个任务；当你的下属工作不顺利的时候，你知道该如何指导他，帮助他创造良好的工作条件，让他走出迷惑和混乱。

心理学乍听下来貌似无所不能，但是人的心理活动是复杂的，没有一本书或一套理论能让我们成为洞悉一切的圣人。心理学毕竟不是“包治百病的灵丹妙药”，但是管理工作就像人生一样，不断改善、不断进步才是其意义和价值所在，相信有了心理学知识的帮助，每一位管理者能够在这段“人生路”上走地更好。^{*6}

经世致用——心学的境界

---- 断章取义读传习录

亚华公司 苏贝

传习录是心学著名的著作之一，书中是王阳明与爱徒之间大段大段的对话。心学的虽然已经被现代拔高为与马丁路德金一样的反宗教，反思禁禁的思想体系，似乎也仅仅是对已存于世的程朱理学的一种改良，将格物改为从良知出发，认知世界，修身齐家治国平天下。心学最讲究的就是经世致用。当然经世致用这句话是百年后顾炎武老先生提出的，但是用来总结心学却是再合适不过了。

什么是经世致用呢，用一句现代文翻译一下就叫与时俱进。也许不是很恰当，因为经世的内涵包括“经国济世”，强调要有远大理想抱负，志存高远，胸怀天下；“致用”的内涵是“学以致用”，强调要理论联系实际，脚踏实地，注重实效。不过至少与时俱进能

反映后半部分的意思，那就是强调实践，不主观臆断，审时度势，与时代发展合拍。

科技的跨越式进步成就了今天五彩的世界，不过也将人们的惰性发挥到了极致。生活上的巨大改变同样影响到了人们的思维。现代社会每个人都忙碌却又不知道在走向哪像路，西方发达国家都已经发明了 Working Poor (穷忙族) 这种概念来形容大家都很忙，但是没有目标越忙越穷的现象。

经世致用的哲学在这里兴许就能帮上些忙。在这个节奏越来越紧凑的时代，就是要紧跟信息走，跟上经济发展的列车。是动车，那就速度高一些，是绿皮车，那就放慢速度，只要跟上就好。比如年初经济投资四万亿，那是多么庞大的规模，那些投资商，投机商，

房产商等等纷纷抓住了这次机遇，乘着这个高铁狠狠的发了一把。这也许是对经世致用最好的注解。理论与实践结合，再强的理论，哪怕是获得诺贝尔奖的那些经济理论，在经济效益上也不能比拟。至于之前那个流传甚广的美国老太太和中国老太太的故事，在当时也许当时并没有引起太多重视，不过在2009年末的今天看来，是那样的振聋发聩。如果早几年对老太太们的故事采取的不是鸵鸟策略，想必现在诸多的穷忙族也能扬眉吐气，挥斥方遒一番了吧。

心学在今天看来并不是一门一无是处的学问，因为这门学问本身就在不断的进化，并且非常欢迎改变。如果能多思考一下，多寻找一下，也许下一个机会就是远在天边，近在眼前。^{*7}

《高效能人士的七个习惯》读后感

光华公司 万俊杰

常言道：人生不如意十之八九。在日常的工作中，我们也一定会遇到不顺心或压力大的时候，通常会因此而抱怨周围的事物。但抱怨并不能帮助我们解决眼前的问题，反而会使我们变得更加消极和悲观。可是为什么成功人士们从来都不怨天尤人呢？因为他们能够以一种积极的、客观的态度来看待自己的遭遇，用实际行动来扩大自己的影响圈，掌握行为的主动权，而不受制于外部环境。正如一个人的杰出并不需要一个完美的人生，一本书的优秀并不因为它所表达的一切都是真理，而是因为它的某些部分恰好表达了可能被忽视的真理。《高效能人士的七个习惯》这本书讲的就是实践能力，它强调以原则为中心，以人品为基础，以及达到个人效能和人际效能的“内外修炼”；它不是高谈阔论的说教，而是通过一些细微生动的故事来阐述自己的观点；它涵盖的不仅仅是一些大的管理和人生方面的东西，更可贵的是它还探讨了一些具体到家庭、教育、与人相处等方面的事情，可以说为我们开启的不是一扇门，而是一扇扇窗。下面就让我们一同来看看这本书为我们开启了怎样的大门。

一、积极主动 —— 个人愿景的原则

积极主动，就是对待生活、工作都要勤恳主动，勇挑重担。挑重担虽然吃力，但它会使你增强能力；拣轻担虽然省力，但它无法激发你的潜能，也就不会在“挑担”中增加能力和经验。高效能人士为自己的行为以及一生所作的选择负责，他们致力于实现有能力控制的事情而不是被动的忧虑那些没法控制或难以控制的事情。他们通过努力提升效能，从而扩展自己的影响范围，同时积极的心态能让他们拥有“选择的自由”。采取主动并不表示要强求、惹人厌或具侵略性，只是不逃避为自己开创前途的责任。如果你不向前走，谁又会推你走呢。

二、以终为始 —— 自我领导的原则

以终为始，就是对待生活、工作要有信念并且始终都能坚持这个信念。以终为始是实现自我领导的原则，这将确保自己的行为与目标时刻保持一致，并不受他人和外界的干扰。确立目标后全力以赴，许多人在埋头苦干时，并不知道自己苦干要追求什么目标，只是为工作而工作，为忙碌而忙碌，未曾自问所欲所求，也不曾审视自己的人生信条。太多人成功之后，反而感到空虚，得到名利之后，却发现牺牲了更可贵的事物。因此，我们务必掌握真正重要的愿景，然后勇往直前坚持到底，使生活充满意义。以终为始说的是“以结果为目标”，因为目标有可能得不到，但结果是一个人一定得到的。所以希望你自己的结果如何，用此来刺激自己，调动自己的主动积极性，这才是好的高效能的习惯。

三、要事第一 —— 自我管理的原则

要事第一，就是有效管理自己的一切事情，以免被感觉、情绪、冲动左右。要事第一是一种自我管理的原则，有效管理是掌握重点式的管理，它把最重要的事放在第一位。每个人的“要事”都不一样，因为“要事”是因使命、价值观来定的，所以“要事”是因事而定的。而且事情的重要性是大于时间的，所以紧急不紧急是时间管理的事，而“要事”的完成应是“以终为始”的延续。有效能的人会用少量时间处理的紧急、危机事件。他们将工作焦点放在重要但不紧急的事情上，来保持效益与效率的平衡。因为他们懂得如何在日常工作中发挥自己的独立意志，如何用科学的个人管理理论来划分工作的轻重缓急，如何用先进的时间管理方法来安排自己的工作日程，如何使自己工作变得更加有意义。

四、双赢思维 —— 人际领导的原则

双赢思维，也就是不管做什么事情，都要坚持于人有利、于己有益的原则。史蒂芬列举了六个交往模式，即：

损人利己（赢 / 输）舍己为人（输 / 赢）

两败俱伤（输 / 输）独善其身（赢）

利人利己（双赢）好聚好散（无交易）

如果你选，你会选哪一个？我认为最理想的答案肯定是双赢。那我们为何不向它发展呢？要做到双赢其实并不难，只要做到：诚信、成熟、知足就可以了。利人利己者把生活看做一个合作的舞台，而不是一个角斗场。一般人看事情多用二分法：非强即弱、非胜即败。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。双赢是人赢，而非物赢。那么要不伤害自己还要让双方都好，就必须有良好的人际关系。具有双赢思维的人，往往有三种个性品格：正直、成熟和富足心态。他们忠于自己的感受、价值观和承诺；有勇气表达自己的想法及感觉，能以豁达体谅的心态看待他人的想法及体验；相信世界有足够的发展资源和空间，人人都能共享。一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，个人的力量终究是有限的。可年轻的我们通常意识不到团队协作的重要性，不清楚自己在团队中需要扮演何种角色，最终导致整个团队无法高效地运作。可是为什么成功人士们在团队中总能与队友配合默契呢？为什么成功人士们总能很快地取得别人的信任并在困难中得到别人的帮助呢？因为他们认为圆满人生不仅限于个人的成功，还要追求人际关系的成功、团队成员的共赢。只有依靠团队的力量，我们才能完成个人难以完成的事情。而团队成员之间的情谊不是靠一时一刻的技巧就能建立起来的，那需要我们开诚布公的沟通和日积月累的诚信。

五、知彼解己 —— 移情沟通的原则

知彼解己，也就是换位思考的意思。要培养设身处地的“换位”沟通习惯，一个人要想得到他人的理解，首先要理解对

方。人人都希望被理解，但却常常疏于倾听（这里所说的倾听不是单纯的倾听，而是理解的倾听）。有效的倾听不仅可以获取广泛而准确的信息，还有助于双方情感的积累。它以理解为目的，听者要以倾诉者的角度去看待事物，理解他们的思维模式和感受。要做到知彼解己，首先你要寻求去了解对方，然后再争取对方了解你，这一原则是进行有效人际交流的关键。要培养设身处地的“换位”沟通习惯。欲求别人的理解，首先要理解对方。人人都希望被了解，也急于表达，但却常常疏于倾听。众所周知，有效的倾听不仅可以获取广泛的准确信息，还有助于双方情感的积累。当我们的修养到了能把握自己保持心态平和，能抵御外界干扰和博采众家之言时，我们的人际关系也就上了一个台阶。

六、统合综效 —— 创造性合作的原则

统合综效，就是要善于集思广益、团结他人，发挥集体的力量。统合综效是人类所有活动中最高效的一种，是对所有其它习惯的重要考验和集中体现。它是以原则为中心的领导和培育方式的精髓，统合综效能够激发、整合并释放人类的巨大潜能。统合综效的基本心态是：如果一位具有相当聪明才智的人跟我意见不同，那么对方的主张必定有我尚未体会的奥妙，值得加以了解。它是互相尊重的成果，不但是了解彼此，甚至是赞许彼此的歧异，欣赏对方解决问题及掌握机会的手法。

七、不断更新 —— 平衡的自我更新原则

不断更新，就是要有创新思维。人生最值得的投资就是磨练自己，因为生活与服务他人人都得靠自己，这是最珍贵的工具。不断更新谈到的是，如何在四个基本生活面向（生理、社会 / 情感、心智及心灵）中，不断更新自己。对于不断更新，我认为除了要懂得去学习和自我批评，还要从以上四个方面去总结，不能停留在做完一件事再总结的层面，这是不够的。应该全面审视自己，提高自己的素质与素养就在提高整体，提高前面提到的六个习惯，这一切是相辅相成的。

其实《高效能人士的七个习惯》中的七个习惯不仅仅是七个单独的习惯，它更是一个整体，缺一不可。它们的关系是相辅相成的，不但讲到了个人在工作中所设定的工作目标，不断自我完善，由依赖向独立的转变，独立自主的接受各种挑战。同时也通过换位思考，建立共赢以及团队协作等方面，不断创造更新前六个习惯，以此来达到自我由内向外的不断提高。最后我认为读书的根本目的是为了学习前人和他人的经验，是为了把握更多有用的知识和技能，只有把从中学来的东西用到实践中，才是真正达到了读的目的。*8