

热情是人际关系增值点

【真实案例】

夜幕渐渐降下来,晚风吹进卢敏的房间,丝丝凉意似乎让他恢复了知觉。他把自己关在屋子里已经一天了,不吃不喝,也没有感觉到饿。他就想这样静静地坐着,闭门思过。他怎么也想不明白:像他这样有才又如此为公司卖力的人,为什么得不到公司和同事们的认可?

记忆的闸门打开了,把他又拉回到刚进公司的时候。

两年前,卢敏顺利通过公司的各种应聘考试,连试用期都被省略了,直接进入公司企划部。也许是专业对口,卢敏很快就进入角色,不仅与带他的主任工作配合很默契,而且还经常提出合理化的建议,因此,部主任认为他是一个很有发展前途的人。于是,主任便留意寻找机会,放手让卢敏独立锻炼。

那是卢敏进公司3个月后的有一天,公司老总让企划部针对十一黄金周策划一次企业联谊活动,主任领命后将任务分派给卢敏,让他一周内拿出详细的活动方案。卢敏深知这是主任考验自己独立工作能力的第一次测试,也是展示自己才能的难得时机,他不仅不能辜负主任,更要以此为契机在公司一鸣惊人。于是,他白天深入各大公司调查研究,掌握第一手资料;晚上则集中精力研究各方面的成功案例,然后构架自己的方案。第4天初稿出来后,他又跑到母校,将这个方案送给恩师,请求提出修改意见。

最后结合恩师的意见写出了比较满意的活动方案。当这个活动方案送到公司高层讨论时,不仅获得大家的一致通过,而且对卢敏的这次活动方案给予了高度评价。

从此,卢敏在公司名声鹊起。

公司为了充分营造一种精诚团结、相互帮助、人尽其才的人文氛围,专门召开会议要大家学习卢敏的这种乐于奉献、求真务实、积极进取的精神。因此,常有年轻人主动找卢敏一起探讨问题。起初,卢敏倒也比较乐意与大家分享心得,但时间长了,卢敏便表现得有些不耐烦,时不时找这样或那样的借口推托掉同事们的求助。有时,在公司遇到刚来的同事,人家主动跟他打招呼,他则爱理不理地应付一下;有时,干脆就“啊”一声,算是把同事打发走了。有一次,一个同事非常谦虚地对他说:“我正在策划一个营销计划,但一时吃不准市场的可容度,可不可以占用你下午的时间,请你帮助我研究一下?”谁知,卢敏表情淡淡地说:“我最近特忙,帮不了你。你自己琢磨吧。”之后,又有好几次类似的情况,卢敏都是不温不火的态度把同事对他的尊重和求助给推了回去。时间久了,卢敏便在同事们的心中有了一种:有才华、有能力,但为人清高孤傲,不太容易共事。

第二年秋天,公司准备在策划部提拔一位副主任。公司为了体现公平、公正、公开的用人原则,采取笔试、公开答辩、群众评议和领导审查四道程序公开选拔。许多领导都

认为此职非卢敏莫属,卢敏也不负众望,前两次考评都获得较高的分值,但在群众评议时,却出现了令人失望的局面,大家一致认为卢敏不适合当一个统揽部门全局的领导,对同事冷漠有余,温情不足,有时甚至很不通情达理,缺少人情味。

公司领导从关心和爱护卢敏的角度出发,让人事部领导找卢敏委婉地反馈了这次选拔的结果和各方面的意见,希望他好好反省自己,扬长避短,吸取教训,争取成为一个众口皆碑、德才兼备的优秀人才。

卢敏坐在屋里反复回味自己近两年来的工作历程,认真咀嚼着领导找他谈话的内容,深感做人比做事难,难道真是先做人再做事吗?难道做人缺乏热情真的会失去民心?



图 慧甜

【心理分析】

人拥有各种优点,可是每种优点给别人留下的印象却是不同的,心理学家把那些能给印象形成有重大影响力的品质称为“中心品质”。心理学家阿希在1946年用实验证明了这个观点。他将大学生分成两组,每人拿到一张描写某个人特征的包括7个形容词的表。第一组被试的表上写着“聪明、灵巧、勤奋、热情、果断、实际、谨慎”,第二组被试的表上的词除将“热情”换为“冷淡”外,其他的词与第一组被试的相同。然后让被试者评价该人。发现第一组被试多数认为此人慷慨、幸福、人道,而第二组的评价几乎相反。阿希又分别用“文雅”和“粗鲁”去代替“热情”和“冷淡”,发现两组被试的评价几乎无多大差别。这说明“热情—冷淡”是核心品质,而“文雅—粗鲁”则不是。

所以,卢敏应该找到人际关系中的最大增值点——热情。热情是一种做人的态度,更是一种对生活的态度。热情是先天气格与后天学习的一种综合体现,用班杜拉的社会学习理论来讲,我们都是

社会人,都是可以从后天的学习中学会热情的。之所以这么讲是因为每个人都是不一样的,但我们提倡的热情是一种由内到外的热情,就是能真正为他人设身处地着想,但同时也能让大家感受到你的热情似火。我们不仅不反对冷内热,但相比内外全热,还是后者会更易得到大家的认同。

其实,热情并非刻意的做作,你如果能让别人感受到快乐,感受到温暖,你就一定是一个有热情的人。一个热情的人应该具备一个良好的身心状态,这是最基本的。因此,热情要融入到生活中的每一个小的方面,并不一定要多么惊天动地,而是要在无形与无声中做到热情却是一个大学问。不仅是在实践活动中,在我们日常的各种生活、学习、工作中,我们要将这种热情自然地发散出去,是通过一种“气”的感染,而并不局限于某个特殊固定的行动。当然,这种“气”是由很多日积月累的、细小的行为所构成的。对待生活要积极乐观,对待他人要乐于奉献,关心身边的每一个人,从每一个细节发现他人的需要。用热情去融化他人,感染他人。比如主动与同事打招呼,不要只是点点头或微微一笑,可以攀谈几句闲话。平时可以参与大家的闲聊,打破自己沉默的形象。还可以主动帮助别人,不要等到别人求助才伸出救援之手。这些行为都可以给别人留下热情的印象,加上其他优点,一定会令你的人际关系增值增量。 姚扶有

一站式大型家庭装修平台

设计 | 家装 | 建材 | 别墅 | 大宅 | 高档公寓 | 样板房 | 酒店会所 | 商业空间

2月 装潢设计 新春盛典

2月14-15日(初五、初六)

福州路655号黄浦图书馆1-2F (近广西北路,来福士斜对面)

地铁1号线、2号线、8号线人民广场15号出口,以及多路直达人民广场公交线路

凭本报入场享免费停车2小时

主办单位:知家装饰设计

咨询热线: 400-671-6699



到访有礼

凭本报及自家户型图换取入场券和价值18元主办方定制礼品一份,每日限量前100份先到先得。网上报名,更获惊喜 www.2012sh.com

情人节婚房专属特惠

凡活动期间至展会现场的夫妻,凭结婚证、房产证及设计师名片可获得情侣大礼包:

玫瑰花1枝

价值3800元建材现金券1张

价值58元欧式情侣相框1个

当天填写相关资料(无需消费)的业主即可参与,不与展会其他礼品同时获得

实景生活全体验,一站式装修更方便

专家服务团队 一级品牌一流产品

知名设计师 | 软装师 | 预算员 | 6000套案例 | 每户3套方案

6大主材品类 30款产品超低价秒杀

大金 | 诺贝尔 | 老板电器 | 法恩莎 | 久盛 | 伊派

新年超级双响炮 万元大奖乐翻天

28799元三星3D电视 | 7373元卫浴套餐 | 5299元厨房套餐

百分百实景体验 新家模样提前看

整体厨房 | 特色工艺实景 | 金五星工程 | 地板专区 | 卫浴专区

当天填写相关资料(无需消费)的业主即可参与

九大主题专区 完美装修新方案

- 1 公寓设计咨询区
- 2 家居软装菜单式选择
- 3 工艺样板体验间
- 4 建材选购区
- 5 智能家居体验区
- 6 流行风格体验区
- 7 整体厨房体验间
- 8 建材特卖双倍返利区
- 9 欢乐抽奖区