

<<管理中的心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<管理中的心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787511220707

10位ISBN编号：7511220703

出版时间：2012-2

出版时间：光明日报出版社

作者：徐文钦

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>

<<管理中的心理操纵术>>

前言

中国古代兵法强调：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。

”在现代管理中，这一兵法也大有用武之地。

对员工的管理是管理者最头疼的问题，也是管理活动中最关键的环节。

因为，任何事情都是由员工来做的，管理好了员工，管理者的工作也就容易完成了。

为什么有些人在管理工作中能得心应手，而有些人总感觉力不从心呢？对员工的管理主要包括识人、用人、管人。

管理的目的，就是让平凡的事。

做出不平凡的事。

心理学大师弗洛伊德曾说过：“人是心理的动物，其情绪、价值、思考、意念和抉择无不被心理所左右。

’，所以管理者与下属在形成上下级关系的同时，也在进行着心理上的较量，其中的心计和谋略最难琢磨。

作为管理者，要想做好管理工作，坐稳自己的领导位子，就要学点心理学，摆脱被动局面，占据主导地位。

管理者只有运用心理洞察术读懂员工的微妙心思，弄清楚他们的每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，明白他们内心真正的想法，了解他们的心理需要，才能适时地调整管理方式，给予员工恰当的关心和尊重，激发员工的工作积极性，挖掘其潜能。

管理者运用心理操纵术处理管理工作中的种种问题，就能使管理工作变难为易。

掌握了管理中的心理操纵术，就如同有了一种拿手的绝技，使下属没有怨气，心服口服，这是管理的最高境界。

杰克·韦尔奇曾对心理学的作用予以肯定：“作为企业的领导人，你可以不懂财务、不懂专业知识，但是你不能不懂心理学，否则你就不会成为一名卓越的总经理。

”李嘉诚也曾无数次提到：“懂管理不如懂心理，了解员工的心才能更好地把握他们的人。

”常言说：“知人知面难知心。

”意思是人的外在行为较容易被观测和推断，但人的内在心理往往难以把握。

管理者如何才能更快更准确地把握员工的心理呢？为此，我们精心编写了这本《管理中的心理操纵术》。

本书从“慧眼识人”、“洞悉人性”、“团队管理”、“柔性管理”、“激励人心”、“有效授权”、“铁腕震慑”、“关系运筹”八个方面来揭示管理中的心理操纵术。

本书是一本通俗易懂的大众心理读物，内容深入浅出，行文生动活泼。

书中不讲解高深莫测的心理学理论，而是从一些轻松有趣、富有哲理、发人深省的故事或实验谈起，来分析诸多心理现象，再把这些心理现象与管理工作中的实际事例联系起来，用管理理论来阐释实际事例，并提供一些管理工作中的思路与方法。

希望本书能让你在愉快的阅读中轻松掌握管理工作中最实用的心理操纵术，熟、经营人心的管理策略，精通管理者管人的艺术，学会管人与用人的双重秘诀；同时也使你成为员工心目中最有权威、最受欢迎、最能呼风唤雨的管理者。

<<管理中的心理操纵术>>

内容概要

为什么其貌不扬的张三有许多追随者？

为什么能力平平的李四深受大家拥戴？

为什么王麻子这个下属这么难驯服？

为什么自己总是无法从繁琐的事务中解放出来？

.....

管理的核心是人，只有把握了人的心性，才能把握住管理的方寸。

《管理中的心理操纵术》用通俗易懂的语言讲述了管理中的各种心理学现象及背后的成因，是适合广大管理者阅读的通俗心理读物。

书中引证了大量鲜活、真实的案例，并引用了众多心理实验和心理专业术语，集可读性、实用性与科学性为一体。

通过学习这些心理规律，我们可以在管理工作中更好地了解他人，读懂人心，顺利开展工作，取得最佳效果。

<<管理中的心理操纵术>>

作者简介

徐文钦

男，70年代出生，职业作家，职业图书策划人。

曾任大学老师，出版社编辑，网站编辑及宣传策划主管。

长期从事图书出版和自由撰稿工作，研究内容主要涉及党史文史、世界各强国崛起史及日本、韩国史，以及经管励志领域，编著有研究毛泽东的图书200多万字。

已出版《毛泽东读书治国》、《崛起之路——共和国风云60年》、《跟高层领导学读书》、《建设学习型政党经典必读》、《有钱人做的跟你不一样》、《穷人做事，富人做势》、《赢在习惯》、《感悟成长》、《心比天高》、《决不放弃》、《可变的超越》、《有效执行的狼性法则》等几十部图书。

多次在《学习时报》、《党的文献》、《博览群书》等重要刊物发表文章。

<<管理中的心理操纵术>>

书籍目录

第一章 慧眼识人的心理操纵术：以“貌”可以取人 1 眼睛是心灵的窗户：看眼睛，识人性

2 先动心后动口：识人不要忽略嘴部的动作

3 言由心生：听其声，识其人

4 习惯成自然：通过口头禅看人的个性特征

5 手也会说话：手的动作可直接反映人的内心

6 远离大脑更可信：腿和脚是最诚实的身体部位

7 由表及里：通过表情来观察人的内心

8 以小见大：透过小动作看人的内心

9 “色”眼识人：对颜色的偏好反映人的性格

第二章 洞悉人性的心理操纵术：知人知面更要知心 1 坎特法则：员工受到尊重才会心甘情愿地付出

2 情感征服定律：情感比利益更能打动人心

3 布朗定律：找到心锁是沟通的良好开端

4 威尔德定理：学会倾听才能让下属说出心里话

5 避免投射效应：不要用自己的喜好去衡量他人

6 消除刻板效应：不要戴着有色眼镜看你的下属

7 用好信任效应：大胆任用你所看准的下属

8 德西效应：正确使用奖励的方法，不滥奖励

9 冷热水效应：提出高于预期的要求更容易达到目的

10 刺猬法则：小别胜新婚，距离产生美

第三章 团队管理的心理操纵术：抱团打天下，联手淘黄金 1

蚁球法则：抱团才能打下天下

2 华盛顿合作定律：人与人的合作不是人力的简单相加

3 80/20法则：用关键的少数带动整个团队

4 蜂舞法则：管理者工作离不开沟通 5 奥格尔维定律：善用比自己更优秀的人 6 手表定律：标准太多，等于没有标准 7

破窗效应：及时修好“第一块被打碎的玻璃”

8 木桶原理：注意改进团队中的薄弱环节

9 皮尔斯定律：建立健全的接班人培养制度

第四章 柔性管理的心理操纵术：仁者爱人，以德服人 1

自己人效应：与“民”同乐，迎合下属的知遇心理

2 南风法则：温暖胜于严寒，多关心下属

3 留白效应：宽容能博得下属的爱戴和敬重

4 波特定律：不要总盯着下属的错误

5 雷尼尔效应：制造具有亲和力的文化氛围

6 蓝斯登定律：创造轻松的工作氛围

7 踢猫效应：疏导才能有效化解矛盾

8 乔治定理：坦诚地面对下属的诉苦

9 肥皂水效应：把批评夹在赞美中

第五章 激励人心的心理操纵术：每个人心中都有头睡狮 1 皮京顿定理：鼓励下属制定明确的目标

2 跳蚤效应：管理者不要给下属设限

3 德尼摩定律：最合适的位置，才能发挥最大的功效

4 懒蚂蚁效应：各人各有优劣，取人之长，就会得其所长

5 海潮效应：以待遇吸引人，以事业激励人

6 麦克莱兰定律：让员工参与决策能激发他们的热情

7 避免零和游戏：不与下属争功，让员工看到成果

<<管理中的心理操纵术>>

8 鲶鱼效应：活力源于竞争，对手是成功的催化剂

第六章 有效授权的心理操纵术 放好风筝牵好线 1

倒金字塔管理法：适当地赋予下属权力

2 小和尚效应：责任应清晰，不可重复授权

3 领头羊效应：牵一发而动全身，用人善用领头人 4 乔布斯法则：一个出色的人才能顶50个平庸员工 5

认同效应：用人不疑，疑人不用

6 不替下属“背猴子”：避免倒授权

7 墨菲定律：如果一切不可避免，也要将损失减至最小

8 放风筝原理：掌握放与收的技巧

第七章 铁腕震慑的心理操纵术：无威无以做人 1 既要有让人喜爱的德，又要有令人害怕的威 2

热炉法则：建立严谨的规章制度 3 黑白脸策略：刚柔并用、软硬兼施的心理控制术

4 增减效应：先严后宽，先威后德 5 金鱼缸效应：增加管理的透明度

6

以一儆百效应：要想驾驭“猴”，就在它面前杀“鸡”

7 其身正，不令而行；其身不正，虽令不行 8

临界现象：掌握好与下属的临界距离，树立威严

第八章 关系运筹的心理操纵术：拒做夹心饼干 1 正确揣摩上司的意图，深度理解上司的要求 2

多看效应：常向上司请示和汇报好处多

3 向上司提建议，尽量使用暗示的方法

4 借刀杀人策略：以下属为托词委婉提出反对意见

5 狐假虎威策略：活用上级的权威推行自己的命令

6 要想影响下属的言行，谆谆教导不如以身作则

7 换位思考心理：站在下属的角度思考，体会员工心理

8 领地意识：掌握分寸，不侵犯同级同事的“领土”

9 同船意识：以共同利益消弭同级同事间的冲突

<<管理中的心理操纵术>>

章节摘录

版权页：曾国藩就是一位非常擅长以眼神来识别人才的高手。

一次，李鸿章带了三个人来见曾国藩，想将这三人推荐给曾国藩。

正好曾国藩刚吃过饭，他有饭后缓行三千步的习惯，因此那三个人只得在一旁等候。

等曾国藩散步回来后，李鸿章便请他接见那三个人，以便对他们三个有所了解，看看给他们安排什么职位合适。

不料，曾国藩却直接说：

不用那么麻烦了。

右边那位可以独当一面，应予以重用，将来定有一番作为；站在左边、面向厅门的那位，是个办事小心，让人放心的忠厚之人，可以安排他做后勤供应之类的工作；中间那位担不得大任，是个两面三刀、阳奉阴违的人，不值得信赖，只可给他分派一些无足轻重的工作。

”李鸿章听后大吃一惊，问曾国藩：“你还不曾和他们说过一句话，怎么就知道他们的这些特征？”

”曾国藩笑了笑说：“刚才我散步回来，从他们三人身边走过时，右边那位双目始终正视前方，不卑不亢，挺拔而立，如同一根柱子，定是大将之才；左边那位却一直低头，不敢仰视，可见他是一位小心谨慎的老实人；而中间那位，表面上毕恭毕敬，可等我走过之后，便开始左顾右盼，定是个阳奉阴违的人，所以不能重用。

”后来，这三个人的仕途表现果然和曾国藩所言如出一辙。

故事中，曾国藩就是通过观察三个人不同的目光来准确判断出三人的人品和性格，然后给他们安排合适的职务。

另外，人的瞳孔的缩放同样可以反映出其内心的情绪。

一位名叫詹姆士。

薛农的建筑家曾经画过一幅皱着眉头的眼睛的抽象画，镶在大透明板上，然后悬挂在几家商店前，想借此警戒偷窃行为。

果然，在悬挂期间，偷窃率大大降低，虽然画中的眼睛并不是真实的眼睛，但对那些做贼心虚的人来说，却构成了威胁，他们极力想避开其视线，以免有被盯梢的感觉。

因此，他们不敢走进商店，即使走进商店，也不敢行窃了。

当上级与下级讨论工作时，上级的视线往往是由高处发出，而且会很自然地直接投射下来。

而作为下级，虽然并未做过任何错事，但视线却常常由下而上，而且往往显得软弱无力。

这是由于职位高的人，总是希望对下级保持其威严。

<<管理中的心理操纵术>>

编辑推荐

《管理中的心理操纵术》编辑推荐：一股清新的心理学解读风尚，将难懂的管理心理学化为轻松有趣的职场操控妙法。

心理学离你并不遥远！

注意:阅读《管理中的心理操纵术》，可以让您获得以下心理操纵术——慧眼识人术——以“貌”可以取人；人性洞悉术——知人知面更要知心；团队领导术——抱团打天下，联手淘黄金；柔性管理术——仁者爱人，以德服人；人心激励术——每个人心中都有一头睡狮；有效授权术——放好风筝牵好线；铁腕震慑术——无威无以敬人；关系运筹术——拒做夹心饼干。

警示：“防人之人不可无，害人之心不可有。”

《管理中的心理操纵术》是本行走职场江湖的管理秘笈，但切莫用他来损人利己，否则所造成的后果，《管理中的心理操纵术》作者及编者概不负责。

一本让您读懂人心并掌控他人的管理实用手册，洞悉人性的心理学智慧，掌控人心的管理学谋略。

<<管理中的心理操纵术>>

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>