

<<每天用一点办公室超实用心理学>>

图书基本信息

书名：<<每天用一点办公室超实用心理学>>

13位ISBN编号：9787539935133

10位ISBN编号：7539935138

出版时间：2010-9

出版时间：江苏文艺出版社

作者：[日]内藤谊人

页数：296

译者：张超南,李欣悦

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>

<<每天用一点办公室超实用心理学>>

前言

人在职场，情商更重要，还是智商更重要？

如果要我选，我一定选——情商！

一个智商高、情商不高的人，注定不会成功，甚至可能被高智商“连累”，自毁长城；一个智商不高、情商高的人，因为他懂得怎样获取外界的助力，反而可能改变命运、笑到最后。

当然，一个智商高、情商也高的人，肯定是人群中的佼佼者。

所以，职场中人不能不学一点办公室心理学。

在我看来，职场中有两种心理学最不可或缺：一个是怎样获得好感度、好人缘；一个是在人际交往中占据主动位置，拥有所向披靡的说服力。

这就是本书想要告诉你的核心内容。

本书第一部分即是关于“好感度”的心理学。

在现代生活中：我们每个人三分之二的时间都生活在集体中。

从托儿所、幼儿园开始，到小学、中学、大学毕业后进入社会工作，一直到年老退休，每个人都会在很多个集体中度过自己的一生。

而我们在每个集体中面临的巨大压力，都莫过于如何处理自己与他人之间的关系了。

<<每天用一点办公室超实用心理学>>

内容概要

辛苦工作，却得不到上司赏识？
压力重重，对工作失去兴趣？带好团队这件事，真的很难？
谈判能力不佳，总是吃闷亏？
.....重重难题困扰你的职场生涯，原因就是你没有修炼好自己的情商！
职场生存，人气比实力更重要，说服力比高智商更容易占据上风！
只有在情感上团结对方，在气势上压倒对方，才能在职场中立于不败之地。
本书作者是日本著名的职场心理大师内藤谊人，他用图文并茂、条分缕析的方式，告诉读者怎样成为职场人气王，受上司器重、同事喜爱、部下尊崇、客户信赖，依计行事，就可成为最具战斗力的职场达人！

<<每天用一点办公室超实用心理学>>

作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家，被称为“商业心理学第一人”。
ARUGIRUTO有限公司法人代表，庆应义塾大学社会学博士。
他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。
其源自实践的研究受到社会各界一致的好评。

<<每天用一点办公室超实用心理学>>

书籍目录

- 上部 瞬间提升好感度——职场生存必知的行为心理术 第一章 小白篇 与上司相处时的面面俱到心理术 1.面面俱到即是“察言观色”的技巧 2.梅拉宾法则：在人前表现出努力的一面 3.事先坦承自己的缺点 4.将烦恼当成送给对方的“礼物” 5.随时随地不忘保留实力 6.初始效应和新近效应：避免在周一和周五休假 7.提前拟定管理情绪的对策 8.调整自己的“站立位置” 延伸阅读·美国的研究数据为何值得信赖 第二章 中级篇 压力管理让职场洋溢无穷乐趣 1.心理饱和现象：明确区分ON与OFF的时段 2.第三最幸福：以追求铜牌为目标 3.自信可以提高你的能力 4.比上不足，比下有余 5.沉没成本谬误：不要把心力耗费在办不到的工作上 6.暂时隔离法：找到自己遭遇紧急状况时的避难所 7.改变心情从服装着手 8.工作带回家会增加你的压力 9.越被工作紧逼时越要放松 10.否定消极不前的自己 延伸阅读·怎样让无趣的工作变得趣味盎然 第三章 高级篇 让你成为“万人迷”的实用心理术 1.主动攀谈才能避免遭到排挤 2.侃爷最受欢迎 3.增加与讨厌对象的接触次数 4.克林顿的回报：不要忽视“赞美后进”的重要性 5.团队的爆发力：学习使1+1=3的方法 6.笑得越多，财富越多 7.募捐实验：较少报酬不如没有报酬 8.善用“图解”来说明复杂的话题 延伸阅读·手表是业务员不可或缺的配件 第四章 达人篇 管理者必备的领导心理术 1.乐观是领导者的必备条件 2.“尽力而为”的鼓励方式毫无效果 3.交付工作时把握“男女有别”的原则 4.越简单的要求越容易被接受 5.应该给新进员工适度的自由 6.赋予责任才能提振员工的干劲 7.停车场效应：避免紧盯工作中的员工 延伸阅读·工作团队的成员应该限制为5~7人 第五章 终极篇 怎样修炼成面面俱到的达人 1.DTR法：混淆对方思维，借以达成目标 2.情绪感染效应：过于委婉的请求容易遭到拒绝 3.开发职场内外的人际网络 4.每条人脉都有其存在价值 5.创造你个人专属的资讯来源 6.独自思考后所作的决定更容易留下印象 下部 说服，无往不胜——职场晋升必备的超级攻心术 第一章 小白篇 学会“移动”对方的心 1.说服就是一种力 2.你的说服方式错在哪儿 3.在说服他人的平衡游戏中赢取胜利 4.什么能决定说服的成功率 5.说服的目标是什么 6.获得说服者的资格 7.擅长说服的人和容易被说服的人 8.反复说服对方 延伸阅读：说服学的位置 第二章 中级篇 用力用力再用力！ 1.决定说服成败的最后一搏 2.说服不是强迫而是请求 3.要求越多越好 4.让对方感受到你的强势 5.从高到底提要求 6.自信十足地说出理由 7.说服失败了也不要泄气 延伸阅读：说服的“力”与身体的“力”之间的关系 第三章 高级篇 降低对方的“反抗力”！ 1.面对顽固的对方要从低要求开始 2.偶尔可以用弱势说服对方 3.稍微展露下自己的缺点 4.让说服更加形象化 5.不要表露出你的目的 6.说服时要激起对方的兴趣 7.让对方忘记你说的话 8.说服他人时也要学会倾听对方 9.通过逗笑打开对方的心门 10.利用故事吸引对方的注意力 11.与对方建立和谐的关系 12.在说服他人时你就是一个“演员” 13.对对方产生好感 14.延伸阅读：工作和恋爱中的说服 第四章 达人篇 所向披靡的说服技巧 1.利用权势取胜 2.利用常识暗示对方 3.得体的服装能为说服加分 4.选定正确的说服对象 5.为了成功说服不妨“走后门” 6.说服时多强调外因 延伸阅读：为何黑社会的人总爱穿竖条纹的西装 第五章 终极篇 使用非语言技巧说服对方 1.模仿对方的动作 2.用行为示范引导对方 3.天气晴朗时在室外说服对方 4.采取最舒服的姿势 5.营造适宜说服的氛围

章节摘录

插图：一位拥有丰富词汇及话题的人，不仅可通过变换用词来提高会话的趣味性和个人的幽默感，还能增加谈话时的说服力。

词汇数目比表达能力更重要即使说“能否建立良好人际关系的关键在于个人掌握的词汇数量”也不为过。

有个相当有意思的研究就支持这一论点。

美国爱达荷州立大学亚玛。

盖雷兹博士曾对负责照顾幼儿园儿童的保姆进行了如下调查：首先，他请保姆们对六十位幼儿园儿童进行一项受欢迎程度的推选活动，选出保姆们心目中最具人气的儿童。

接着再以儿童为对象，测试他们的词汇能力、解读能力及表达能力，再将测试结果与保姆选出的最具人气儿童作比对。

结果发现，越受欢迎的儿童所运用的词汇越丰富，其次则是具备高解读能力的儿童，最后才是拥有高表达能力的儿童。

简而言之，比起一般认为最重要的表达能力，丰富的词汇能力其实才是真正决定一个人受欢迎与否的关键。

当大脑中缺乏充实的言语或词汇时，往往会牵制表达能力的发挥，在理解对方的说话内容时也容易感到吃力。

要提升词汇能力其实并不困难。

例如，养成每天读报的习惯，或是大量地阅读各方面的书籍。

<<每天用一点办公室超实用心理学>>

编辑推荐

《每天用一点·办公室超实用心理学》：瞬间提升好感度，极速上位办公室人气王瞬间洞悉人心的5大读心术；扫除不良印象的15个绝招；化敌为友、结交死党的20个诀窍；牢牢霸占主动权的30大说服技巧……超实用：办公室心理术小抄，职场段位大跃进迅速提升谈判能力与人际交往能力，做最有战斗力的职场达人！

注意：《每天用一点·办公室超实用心理学》还特别适用于——陌生人恐惧症，宅男剩女交往障碍症等。

如果你有下列困扰，本期“办公室心理学”就是为你量身定制的：辛苦工作，却得不到上司赏识职场生存，拼的不是实力，是人气，更是好感度。

想要早日获得上司赏识，博得他的好感最重要：要在上司的：“眼皮底下”努力工作；把烦恼当做送给他的礼物；避免在周一和周五休假...想了解更多，请翻看《每天用一点·办公室超实用心理学》第一部分。

压力重重，对工作失去兴趣不想工作压弯你的肩，就一定要学会压力管理：把工作带回家是职场大忌：第三最幸福：不要把心力耗费在办不到的工作上…。

还有，要多读这样图文并茂的好书。

带好团队这件事，真的很难。

做上司的人，也要知道怎样博得下属的好感，不然谁会为你拼命呢，领导心理术的精髓在于随时随地保持乐观；要求越简单越容易被接受；大胆放手，赋予员工必要的责任…，。

当个好领导，其实很轻松。

谈判能力不佳，总是吃闷亏职场就是一场场的气势对决，如果你没有过人的说服力，就等着被别人修理吧，增强说服力的奥秘：从高到低提要求；稍微展露下自己的缺点。

依计行事，你就能成为谈判高手，眼看就要成为“齐天大剩”工作之余，可别疏忽了自己的终身大事，《每天用一点·办公室超实用心理学》特别为剩男剩女们披露相亲秘笈：模仿对方的动作，通过逗笑打开对方的心门；再三表白...试一试，你一定不会“被剩下”。

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>