

<<职场攻心术>>

图书基本信息

书名：<<职场攻心术>>

13位ISBN编号：9787548406310

10位ISBN编号：7548406312

出版时间：2011-9

出版时间：哈尔滨出版社

作者：常福

页数：278

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>

## <<职场攻心术>>

### 内容概要

当你想要在职场中左右逢源、游刃有余时，就不得不了解人性，学点心理学。  
不管是战胜对方、赢得先机。  
还是化敌为友、化解矛盾，“攻心”都是条行之有效的捷径。  
所谓“擒贼先擒王。  
攻人先攻心”。  
巧妙地运用“攻心术”往往能让你事半功倍。  
旗开得胜。

攻心术虽然强大，但并不深奥.有时简单得就如喝茶吃饭一般。  
一个语言上的暗示或精心策划的小动作。  
都能让你将对方的“心”置于掌控之中。  
让你在愉快的阅读过程中轻松成为职场达人。

## <<职场攻心术>>

### 书籍目录

#### 第一章 互惠法则：吃亏为什么是福

- 吃亏为什么是福
- 让人意外的薄荷糖
- 让对方悄悄产生负债感
- 看到的都是自己

#### 第二章 沉锚效应：第一印象的魔力

- 第一印象的魔力
- 承认小缺点的好处
- 像幼鹅一样的大脑
- 光环会欺骗你的双眼

#### 第三章 参与定律：这到底是谁的决定

- 决定不重要，谁的决定才重要
- 每个人都爱问，和我有关吗？

- 牌局控制在谁手里
- 位置选择大有玄机

#### 第四章 喜欢原则：跟对人，做对事

- 人们愿意为他们喜欢的人做事
- 投其所好的效果
- 为什么要起个好名字
- 人人爱听奉承话
- 人们喜欢与自己相似的人
- 熟悉的就是最好的

#### 第五章 承诺与一致：生活中怎样“得寸进尺”

- 人们会调整态度以和行为保持一致
- 得寸为什么能进尺
- 为了不担虚名
- 承诺好，公开的承诺更好
- 写在纸上的东西有神奇的力量

#### 第六章 思维定式：别让惯性左右你

- 人们通常是惯性的傀儡
- 见怪不怪、常见不疑
- 昂贵等于优质？

.....

#### 第七章 从众效应：毛毛虫为什么会饿死

#### 第八章 知觉对比：实务不变，变的只是认识

#### 第九章 短缺效应：机会越少，价值越大

#### 第十章 权威效应：说什么不重要，关键是谁说的

<<职场攻心术>>

第十一章 威慑策略：不战而屈人之兵

第十二章 心理暗示：现象背后的真相

第十三章 外在理由：不给钱了谁还给你喊

第十四章 竞争法则：薪水少不要紧，重点是不能比同事低

第十五章 趋合心理：人们总喜欢办事有始有终

## <<职场攻心术>>

### 章节摘录

心理学家发现，人们在下意识里喜欢那些与自己相似的人。不管他们是在行为上、观点上、兴趣爱好上，还是生活方式上与我们相似，又或者仅仅是共处于同一个区域，这些都会使我们对他们心存好感。

这里所说的相似性不是指客观上的相似性，而是人们感知到的相似性。实际的相似性与感知到的相似性是有联系的，而且前者往往决定后者，但二者不是完全对应的。

感知到的相似性包括信念、价值观、态度和个性品质的相似性，外貌吸引力的相似性，年龄的相似性，以及社会地位的相似性等等。

许多研究都表明，相似性与喜欢之间有直接联系。受试者认为，人越是与自己相似，自己便越是喜欢这个人。

在一个研究中，研究开始时那些在信念、价值观和个性品质上相似的人，在研究结束时都成为了好朋友。

所以，婚姻介绍所的工作往往以双方的相似性作为参考依据。

.....

## <<职场攻心术>>

### 编辑推荐

掌握攻心术，赢得别人的青睐；善用攻心术，增加成功的筹码。

用兵之道，攻心为上，攻城为下。

职场之路，心战为上，兵战为下。

为什么你的专业技术能力很强，却得不到领导的重用？

为什么你工作勤勤恳恳，职位却一动不动？

为什么你乐于助人，却被别人认为是马屁精？

为什么你白干活高兴。

干活赚钱反而不高兴？

<<职场攻心术>>

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>