

<<职场心理学>>

图书基本信息

书名：<<职场心理学>>

13位ISBN编号：9787548406709

10位ISBN编号：7548406703

出版时间：2011-9

出版时间：哈尔滨出版社

作者：常福

页数：303

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>

<<职场心理学>>

内容概要

职场如战场，工作如战争。

因此要想笑傲于职场江湖。

就必须掌握一些生存技能。

无论你是“菜鸟”还是“老江湖”，《职场心理学》都将是一本教你如何规避职场风险，求得发展的智慧宝典。

因此，每个人都应该了解职场心理学，掌握职场心理学，知己知彼方能百战百胜。

掌握了职场心理学。

你就可以透视周围人的内心。

看透职场上的虚假与真实。

让你在工作中游刃有余，成为赢家。

《职场心理学》由常福编著。

<<职场心理学>>

书籍目录

第一章 求职面试——面试与反面试的秘密

- 示人以优：利用第一信心的力量展现自己
- 变短为长：让自己在面试中熠熠生辉
- 换位思考：神奇有效的面试技巧
- 不可缺失的心理健康：坚持立场、诚实做人
- 有效的求职战术：正确传递自己的信息
- 难以避免的较量：面试中的“唇枪舌剑”
- 巧问薪酬：把握好探问薪酬的分寸
- 面试的技巧：巧妙应对“问之以是非”
- 面试中的惯用伎俩：临之以利而观其廉
- 设置障碍：快速洞察对方心理的钥匙

第二章 对待工作——成就人生事业的法则

- 完成内驱力：人们不应该害怕半途而废
- 双赢理论：合作为每个人营造了自由发展的空间
- 最有力的说服：最好的说服，是让对方作出承诺
- 狼群法则：团队协作能产生强大的力量
- 目标策略：请写下你的目标
- 减压战术：压力过大，就会把动力融化
- 自我改造：不要画地自限
- 日清日毕：拖延，只会耽误工作、浪费人生
- 摆脱忧虑：忧虑是成功的绊脚石
- 保持热忱：做“失败”的头号敌人

第三章 业务往来——有手腕才有影响力

- 投桃报李：悄悄产生的负疚感
- 广告宣传：让产品像明星那样红火
- 引导战术：是什么扰乱了客户的心智
- 捕获客户的心：让客户多参与
- 坐收渔利：物以稀为贵
- 制珍藏版：一文不值与重金难求
- 稀缺效应：可口可乐的尴尬
- 限量购买：制造短缺的假象，激起人们购买的欲望
- 巧用人性：最会做生意的犹太人
- 消费积分：积分，拉开销售狂潮的暗器
- 思维定式：昂贵等于优质

第四章 与客户谈判——看不透的另一面

- 动与静的心理诡计：借题发挥、虚张声势
- 擒与纵的心理诡计：要想赢得多，就要提高筹码，
- 舍与得的心理诡计：让步也是重要的谈判手段
- 攻与守的心理诡计：如何赢得谈判的主动权
- 进与退的心理诡计：
 - 仓促达成的协议比达不成协议更糟糕
 - 高压战略：选择好的谈判地点，以逸待劳
 - 疲惫战术：如何削弱对手的判断力
 - 软与硬的心理诡计：关键时刻要学会避开锋芒
 - 藏与露的心理诡计：分散对方的竞争意识

<<职场心理学>>

第五章 识人术——人生第一堂课

投其所好：不怕没原则，就怕没爱好
 阅人有术，成事之道：洞悉人性，化被动为主动
 巧用妒忌：妒忌也可以为我所用
 投射效应：人不可貌相，海水不可斗量
 慧眼识人的诀窍：观表情知内心
 相由心生，阅貌知心：鼻子的“语言”
 姿势读人术：动作窥视心灵，神态识别忧喜
 细节识人术：从办公桌的状态识人
 兴趣读人术：从个人嗜好识别对方
 工作识人：从工作责任心识人
 识音辨人术：巧用弦外之音探得人心，
 破解行为术：行为背后的心理密码

第六章 与同事交往——捕捉人心的心理透视

互惠互利：没有人会无缘无故地喜欢一个人
 端正交际心理：从别人脸上读自己的表情
 照葫芦画瓢：人们喜欢与自己相似的人
 学会赞美：赞美是人际交往的润滑剂
 运用潜智慧：“请君入瓮”的技巧
 欲擒故纵：学会调控他人的预期
 以诚待人：没有人能够拒绝温暖的力量
 破除防卫心理：承认问题是解决问题的第一步
 维护“私人乐园”：距离是一种美，也是一种保护
 踢猫效应：我的心情，我做主
 相悦原则：如何让别人对你产生兴趣
 跷跷板互惠原则：人生不是独角戏

第七章 与领导交往——用智慧取得人生对弈的胜利

以领导的挫折为挫折
 不平一定要鸣
 与领导保持适当距离
 批评你的领导
 波特定理：批评也要讲技巧
 赫勒法则：如果你强调什么，你就检查什么
 激励的倍增效应：诚于嘉许，宽于称道
 横山法则：最有效的管理是自我管理
 沟通的位差效应：没有平等就没有真正的沟通
 蓝斯登定律：用真情与员工沟通
 手表定律：一山不容“二虎”
 蘑菇管理原则：让员工像蘑菇一样成长
 斯隆法则：
 有争论才有高论，明智的决策需要不同的声音
 鲇鱼效应：活力源于竞争，对手是成功的催化剂
 金钱之外的激励：知道员工的需求，才能留住人才
 喜欢原则：士为知己者死，女为悦己者容
 上行下效：坏榜样的力量是无穷的
 认同策略：每个人都会支持他参与创造的事物
 倾听的艺术：说得越少，听到的就越多

<<职场心理学>>

激励之术：有刺激才不敢懈怠

第八章 与自己相处——练达人生的心理智慧

改变心态：谁扰乱了你的方寸？

自我设限：谁限制了你的发展？

欲壑难填：谁影响了你的幸福？

奢侈的热病：谁挑动了你的欲望？

摒弃攀比：你为什么过得不快乐？

得失之患：谁决定了你的心情？

活在当下：什么时间最重要？

乐观生存：谁决定了你人生的结局？

自我暗示：心灵究竟有多大的力量？

克服贪欲：是谁掌控了你的行为？

<<职场心理学>>

编辑推荐

失败者把职场当战场。

成功者把职场当游戏。

领悟职场心理，熟知职场之道，玩转职场博弈。

《职场心理学》如何在办公室里与敌视你的同事相处？

怎样做才能既升职又不遭同事的嫉妒？

如何对付对工作不负责任，出了错就往你身上推的同事？

如何往刚愎自用的老板头脑里塞进你的主意？

为什么有的人觉得在工作中有很多问题需要处理，而有的人却觉得工作是日复一日的重复。

领导可以管理员工，但如果员工学会利用领导的心理。

同样可以管理领导。

失误可以被原谅，但更会被别人记在心里。

职场没有苦劳，只有功劳，在老板眼里只有两种员工：为公司创造价值的员工和浪费公司资源的员工。

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>