

《管理中的心理操纵术》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2012年02月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787511220707

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：阅读本书，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。”本书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，本书作者及编者概不负责。

内容简介

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*效果。

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*的图书200多万字。已出版《*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。

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

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

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

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)